

《贰掌柜信息精选合集》

2023 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
一切都要从家人的利益出发	10
最好的执行力，就是不怕慢，就怕站。	14
少废话！在别人下功夫的地方，你功夫下到了吗？在别人不下功夫的地方，你下功夫了没有？	19
最真实的是，柴米油盐、养家糊口、兜里有钱。	23
用自己的名义，卖他人的爆款。	26
低头干活，星光不负赶路人。	30
任性的资本，是手里有钱。	37
既然选择了上路，就要披星戴月，一路前行。	45
最大的进步，是不退步。	47
很多细节的套路，靠自己摸索，要好几年	56
取得成绩后，要开始收缩，开始保守	65
针做细了，才能扎进去，要聚焦。	72
要赚钱，要么卖产品，要么卖服务。	83
好项目，就像老婆一样，必须长期持有	92
赚钱就是，先模仿复制，再开拓创新	101
赚钱，是最好的修行。	109
时间和精力都属于自己的，一切都是生意。	117
足够优秀的你，和老板分道扬镳是迟早的事	125
与其喋喋不休的讲道理，不如闭嘴静观其变。	134
别人忽略你，才是猥琐发育，野蛮生长最好的土壤。	143
花钱才能深入虎穴，取得真经	152

公众号：贰掌柜信息精选

大年三十，随便聊聊。	160
祭祖，重在参与。	163
脑子里不能灌满输赢	165
努力要均匀，否则轻则伤身，重则伤心。	178
阅人千面，阅尽铅华，仍留心中净土。	181
关起门来，喝了点酒。	183
一转眼，又是一个时代	185
眼里写满故事，但脸庞上没有半点风霜。	188
怀最好的希望，做最坏的打算。	190
当下“专心”很重要，长期“专一”更重要。	192
#323 钱和前途，这两者你必须选择其一。	198
#324 赚钱，是最好的修行	205
#325 煮熟的鸭子飞了，都是从被人惦记开始的	212
#326 付费，是一种极为简单有效的连接方式	219
#327 免费的，大部分人都不珍惜	226
#328 婚姻就是两个人合作，合作最重要的是稳。	233
#329 外表光鲜的工作，真的不赚钱!!!	241
#330 没有实力的任性，是支撑不起来的。	247
#331 从零开始做一件事，基本逻辑是“先抄再超”。	254
#332 用钱捍卫尊严的时刻，实在太多了。	262
#333 正真的有钱人，都是守财奴。	269
#334 要学会远离坏人，而不是改造坏人。	276

公众号：贰掌柜信息精选

#335 先谋生，再谋爱。事业是正餐，爱情是甜点。	282
#336 太过便宜的东西，确实不好用，这点谁也别争。	289
#337 我们最好的情人一定是自己	296
#338 要充满爱，少点戾气。	304
#339 种下梧桐树，引得凤凰来。	309
#340 一家之言，不做定性，谨慎思之。	311
#341 要用物质方式，提现尊重。	312
#338 为富最多不仁，穷凶却会极恶。	313
熬得住，出众；熬不住，出局。	322
#339 你觉得有价值≠用户觉得有价值	324
赚钱，是最好的修行。	333
#340 一切成功，都是策划出来的	340
婚姻，更多是合作。	346
和贵人的低门槛链接	349
如何规划未来？	355
在角落里野蛮生长，猥琐发育 。	361
别人要是不拒绝你，你们就有合作的希望。	367
在安全边界内，再去碰一些不确定的事情	369
#341 创业有时候“慢就是快”	375
#342 要跟运气好的人合作，要跟有成果的人合作	382
#343 只有优秀的人，才值得我们合作、追随	390
#344 要严于利己，也要严于看人	395

公众号：贰掌柜信息精选

#345 成年人的忍耐，远远超出我们的想象	401
#346 不要拿着父母的血汗钱，瞎折腾。	408
#347 生而贫穷并无过错，死而贫穷才是遗憾。	417
#348 成功的关键是，别人给机会。	422
#349 没有价值和交换的空间，就没有人脉和资源的。	430
#350 很多看上去很忙的大老板，其实是一种“表演”。	432
#351 不挑战概率，安全最重要。	438
#352 每天比别人努力一点，就可以超过 80%的对手。	445
#353 赚钱的人，做什么行业都赚钱	451
#354 闲聊破财	458
懂懂闲聊群摘录 2023.03.22	463
#355 心有沟壑，面如平湖	476
#356 95-100 分，是内卷中的内卷。	480
#357 一个人能不能发财，实际上是看得出来的。	486
#358 上层人都会尽量的，跟普通人隔离。	491
#359 能全身则福在其中，能远祸则禄在其中。	496
#360 聚精会神考副高，一心一意攒面积。	504
#361 三观不在一[]层个次，微笑[]好就。	512
#362 千万不要想着去改变你的伴侣、你的父母。	520
#363 自我价值感是力量的源泉。	526
#364 既有岁月可回首，亦有前程可奔赴。	533
#365 长期赚钱的老板，他们对熟人比陌生人更加冷血。	539

公众号：贰掌柜信息精选

#366 女人一定要努力，要搞钱。	548
#367 人性是幽暗的，值得你帮助的人，并不多。	556
#368 真正的聪明人，都在下笨功夫。	563
#369 草莽期的赢家，未必能笑到最后。	571
#370 当你站在高处，你可以看见退路。	578
#371 你有向上求索的心，对方才有向下兼容的海量。	585
#372 很多小生意都是父传子，娘教女，外人不知道。	594
#373 看着牛 B 的，往往不牛 B，看着不赚钱的，往往很赚钱。	600
#374 结束也是新的开始，全身而退，也是一种成功。	608
#375 不管什么领域，都是老手收割新手。	617
#376 小白或者略有经验的人，不要贸然去做品牌。	625
#377 折腾要趁早，成名要趁早，赚钱要趁早。	633
#378 有的人，是值得赴汤蹈火的。	641
#379 不管干什么，都不能自己瞎琢磨，时间成本太高。	664
#380 当老二，才是最安全的，是闷声赚大钱的。	674
#381 斩断心理摩擦，深耕一个赛道。	683
#382 90%的家庭矛盾，本质都是经济矛盾。	693
#383 草莽阶段，漏洞最多，最容易搞钱！	698
#384 有很多项目，做到一半，止损了，也是成功。	703
#385 生活就不怕你跟他赌气呢，反正输的是你。	709
#386 没有绝活，一切赚钱都是暂时的。	715
#387 珍爱生命，远离蠢 B，尽快割席。	720

公众号：贰掌柜信息精选

#388 先积累，再放大招。	727
#389 要少说话，不要表达任何观点，微笑就好。	732
#390 跑得远的人，很少透支和冲刺。	739
#391 广度足够大，就对很多事情存在敬畏。	747
#392 大部分人之所以穷，都是因为只听自己的，不听有钱人的。	754
#393 自媒体，一定要做自己擅长的领域	760
#394 创业一直位列败家排行榜第一位	769
#395 环境是什么？简单一点理解，就是规则。	775
#396 穷人，特别容易受伤。	783
#397 跟着别人乱卷，只会卷残自己。	789
#398 别太高估爱情，也别高估人性。	796
#399 新人看生意处处是商机，老手看生意，处处是危机。	802
#400 绝大多数娃，都是被家长搞废掉的。	809
#401 贵人就是让你变得更贵的人	817
#402 若风浪太大，先藏起来！不算败军之将！	822
#402 除非有了下家，否则你别轻易离职。	829
#402 除非有了下家，否则你别轻易离职。	836
#403 特别聪明的人，不一定特别有钱。	843
#404 晒总会失去水分，藏才是保鲜的最好方式。	849
#406 被人滋养，是最大的幸福；滋养他人，是顶级的修养！	855
#407 学会被别人占便宜，朋友就多了。	861
#408 天长地久，你人生的台阶才会越走越高。	866

公众号：贰掌柜信息精选

#409 跟紧有资源的人，跟紧来给你分配利益的人。	871
#410 无论喜不喜欢，只有坚持才会带来收获。	878
#411 不在无足轻重的细节上腻腻歪歪。	883
#412 强者的谦卑才叫谦卑，弱者的谦卑叫谁 TM 理你	888
#413 好信念，滋养好的相貌	897
#414 娶对女人迎财神，娶错女人至少毁三代。	902
#415 大部分人努力大半生，就是为了买套房	908
#416 房子代表了这个家庭的价值观。	914
#417 重视自己、重视家庭，在此基础上努力工作。	920
#418 牛逼的不是开创做得好，而是抄袭做得好的人。	928
#419 天雨大不润无根草，道法宽只渡有缘人。	933
#420 身不苦，则福禄不厚；心不苦，则智慧未开。	942
#421 嘴巴都是骗人的，行动最诚实。	951
#422 穷人真正应该考虑的是怎样不被割韭菜，怎么样不掉在坑里面。	961
#423 不求一夜暴富，但求一技傍身。	970
#424 多干活，天长地久，就干出机会和能力来了。	979
#425 哪怕看对方不爽，也不能轻易的去得罪他。	986
#426 做事，不急不缓，不紧不慢。	994
#427 赚钱以外的事情，以自己开心为主。	1001
#428 二本想要出头，就看家长怎么铺路了。	1008
#429 不输就是赢	1015
#430 有些人不在江湖了，但是江湖上一直有他们的传说。	1024

公众号：贰掌柜信息精选

#431 富人的钱好赚不好骗，穷人的钱好骗不好赚。	1030
#432 普通人要想成功，必须拥抱时间。	1035
#433 很多时候，真正救你一命的，就是过来人的那几句经验之谈。	1041
#434 只有那些和你同步提升的人，才能一起往前走。	1047
#435 贵人是吸引来的，不是求来的。	1053
#436 小肚鸡肠的人，永远是没有福报的人。	1063
#437 一定要学会好好对待自己，重新养育自己	1072
#438 据说生活的意义就在生活本身，而不是去描述生活。	1076
#439 最好的人生是“小满”，花未全开月未圆。	1081
#440 精蓄内在，这是男人应该关注的焦点。	1091
#441 少说负面的东西，释放什么东西就能吸引什么人。	1094
#442 不要轻易转型，隔行如隔山。	1102
#443 心量大才能厚德，厚德才能载物。	1108
#444 要学会远离坏人，而不是改造坏人。	1115
#445 越往上，懂得互利共赢的人越多	1121
#446 如果不努力，说不定连普通人都做不成	1128
#447 人冲动起来拉不住的，唯有他自己吃了亏才会醒。	1136
#448 千招会，不如一招精。	1142
#449 遇到小道消息时，你要快速地逃开	1149
#450 唯有处处装孙子，才能图个静心。	1155

一切都要从家人的利益出发

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的创作，感谢您的耐心阅读。01 一切都要从家人的利益出发

当其他事情和家里的事情有冲突的事情，要给家里的事情让路。贰掌柜接到一个朋友电话，晚上要聚一下，说了一下原因，有哪几个人参加。因为其中有个我毕业创粮食的同事从外地过来了，几年没见，我非常想去，一起叙叙旧。可是家里的大掌柜和小掌柜，因为中招刚稍微舒服点，但还是浑身没劲，干咳，比较虚弱，我放心不下他俩。一是我需要照顾家人，二是我也担心自己身上还有病毒带给朋友，三是我也担心朋友也有情况我把新的毒株带回家。于是，我就拒绝了朋友的邀请。说了疫情原因，需要照顾家人，自己还没有恢复元气。朋友也理解，我俩又聊了其他一些事情，最后都互相提醒还是注意点。晚上，我给外地来的那个同事视频了一下，得知朋友邀请的几个人，都没有去参加这个聚会。理由也都差不多。我对这件事情的看法是，战略上轻视，战术上重视。平常心对待，真的中招，该怎么治疗就怎么治疗。我也和大掌柜单独说，没中招咱们就严防死守，做好预防。中招了，就遵医嘱做好治疗。未来几个月，重心都转移到家庭和健康上面，工作和生意不花太多的精力。磨刀不误砍柴工，以后几个月好好休息，修养生机，把元气恢复了，有的是机会让我们去闯荡。一切决策，都是从家人出发，就不后悔。

02 但问耕耘，十年一剑

想到一句话：但问耕耘，十年一剑；排雷逼坑，低调生长。一直都想用个比较适合自己词语，来介绍自己，最好是贴合自己价值观的。晚上睡觉前洗漱的时候，边洗漱，边思索，突然来了灵感，冒

出了这几个词，赶紧记了下来。以后就用这句话来介绍自己的公众号了。

但问耕耘。我喜欢但问耕耘，不问收获，这句话。这句话是曾国藩日记和家书中经常出现的一句话，我喜欢这句话，喜欢了 20 来年，给人一种力量，尤其是钝感力很强。**十年一剑。**这句话，在毛小白的文章中经常出现，我也是因为这句话，才开始读毛小白的文章。体现了一种长期主义，咬定青山不放松的韧劲儿，我很喜欢。**低调生长。说的是什么呢？就是要谦虚，要谨慎，要如履薄冰。不要咋咋呼呼，不要出风头，不要太爱表现自己。不声不响，在暗地里猥琐发育，野蛮生长。排雷避坑。**这句话是从温州土老板的微博上看到的一句话，他经常写一些商业案例，生意上的干货分享。排雷避坑，我看到这个词就触动了我。贰掌柜经常谈如何选项目，如何做项目的话题。做项目，最主要的就是不是你做了什么什么，而是你没有做什么。要有预判性，前边有坑，要绕过去，要躲得远远的。这些年踩的坑不计其数，被当成韭菜收割了无数次，感触很深。**一个人成长的高度，和总结的次数、总结的深度，有很大的关系，把总结的结果，用文字的形式呈现出来，才是真正的总结。**

03 积累好素材库看了七布斯 2020 年一篇点评官培训的视频。有两个收获，分享一下。**1，积累素材库。**七布斯建议积累金句库，标题库，点评别人的文章库，标题库，并且推荐了几个软件。贰掌柜之前学习粥左罗的文章和音频课，粥佐罗也说整理自己的标题库、金句库、素材库。看来大佬们都在用这个笨方法。贰掌柜这些年整理了很多金句，但是标题、素材、框架这块我做的很不好，我下一步也要一点一点积累自己这样的素材库。我推荐使用锤子便签和石墨文档结合着用。**2，多鼓励。**在 007 里面有个观点那就是鼓励、践行、觉醒、自由。说实话，我

还没有深刻理解这 8 个字深刻的意思，007 待得时间太短了。听了这个点评课，我对鼓励这两个字的理解，稍微有点那个意思了。鼓励，就是给别人点评文章的时候，发现人家文章的亮点，及时的给予表扬的正反馈。另外，贰掌柜还觉得，鼓励一是在群里多分享自己的经验和方法，让大家坚持写下去，还有就是找到几个谈得来的朋友，私下多交流写作的方法，运营的方法，用什么心态，什么节奏来写作和运营。还有就是别人给自己鼓励了，帮自己转发文章了，或者推自己公众号了，该给人家的文章打赏就打赏，这也是鼓励的一种方法，这是我对鼓励的理解。知道实现的路径了，剩下的就是执行力了，素材库的积累、如何相互鼓励，还是用我之前说的方法，先完成再完美，不要停，一直做。心态要好，但问耕耘，不问收获。04 日

更 3000 字 贰掌柜现在整天待在家里，其实也很忙的。整天就是阅读，学习 007 里面的课程，学习七布斯和覃杰的文章。阅读主要就是读我买的那几本书，有计划的各读多少页。阅读我关注的那几个公众号的文章，有好的金句和观点就收录了。既然加入了 007 社群，就要把里面的东西都了解清楚了才行。加入后收获还是挺大的，最大的收获是知道朝着什么方向写，而且每天很不费劲的输出 3000 字。这也许就是方法的力量吧。处理生意上的事情，做自己的小买卖，毕竟男人要赚钱养家的嘛，不能不赚钱呀。虽然之前的项目不太赚钱了，但是还有一些粘性很大的老客户，时不时的照顾一下贰掌柜的生意，可以让贰掌柜赚点菜钱。要是不赚钱，在老婆孩子面前也抬不起头来的。还有就是给大掌柜和小掌柜做饭，收拾家里的卫生。并且陪小掌柜上网课，写作业。另外，还要更新 3000 字原创。再忙，也要每天更新 3000 字的，这是我给自己下的任务，写够 100 万字再说，这期间

赚不赚钱无所谓了，就当是修行了。我发现，我手写我心的写作，确实可以修身养性，让人的心态更稳了。所以，觉得整天就像陀螺一样，总也闲不下来。我现在不刷视频，不闲聊，不看电视剧，有点空就是学习，阅读，写作。毛小白说，忙和闲不是绝对的，如果都是乱糟糟的，哪怕再清闲，也会感觉很忙碌，而且收获很小。不过贰掌柜，规划的还不错，基本上都是慢慢悠悠。不紧不慢，一项一项的去做这些事情。而且基本上能保证每天晚上 12 点躺在床上，早晨 6 点半准时起床。再说一下，最近贰掌柜身体要好多了，味觉恢复了很多，虽然没有完全好利索，但是我已经非常知足了。知足，而不满足，做跳跳脚可以够得着的事情，我觉得才是正确的态度。

05 时刻要准备一个 B 计划 生意上，现在砍掉了一些供货商，砍掉了一些产品，砍掉了一些客户。觉得轻松了很多。可以腾出更多的精力用在学习新的知识，还有写作上了。在盆友圈卖东西，卖了好几年。我算是踩上了微商的尾巴吧，做了几年微商，赚了点碎银子。之前也做过淘宝，做过网站站长，也学习过短视频，学习加实操扔了几万块钱。赚到的只是一些失败的经验，只是知道有哪些坑，一分钱没有赚到手。尝试了这么多项目，只有微商卖点东西赚到钱了。其实，尝试 10 个项目，有 1 个项目跑通了，就可以弥补那 9 个项目赔的钱，而且还能赚到钱，就不错了。就怕每个项目都没有跑通，这个感觉是很痛苦，压力是很大的。所以，对于选择做项目，我这边失败的经验比较多，成功的经验也有，但是不是太多，毕竟我只跑通了微商这一个项目，而且这个项目也是属于夕阳项目，也不怎么赚钱了。以后的趋势是短视频和个人 ip 这一块。我对短视频说实话没少下功夫，花钱花时间，熬夜学习，然后实践，都没有跑通，最后扔了几千块钱，

就放弃了。我还是比较适合做一些文字类的东西，我喜欢用文字瞎逼逼，之前微商项目也是靠写作获得的客户，现在比较感恩前几年积累的客户，还时不时的照顾一下我的生意。所以又拿起笔，开启了不断写写写的路子，**写作是打造个人 ip 最好的方法，这条路对于普通人想在自媒体刨粮食吃是最佳方法。所以，还没有看明白这个趋势的，抓紧入场吧，来得及。**时刻要准备一个 B 计划，不能在一棵树上吊死的。

最好的执行力，就是不怕慢，就怕站。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的创作，感谢您的耐心阅读。**01 慢慢悠悠，一直做。**前几天有篇文章写的是，先完成，再完美，完成就是量化。其实具体的方法，就是拉好清单，一项一项的去完成。怎么一项一项的去完成呢？**贰掌柜具体的方法，就是慢慢悠悠，一直做。**最近因为口罩原因，天天窝在家里，我就每天喜欢收拾屋子，把屋子收拾的窗明几净，一丝不乱。用什么方法呢？就是不停的扫扫扫，擦擦擦。小掌柜，在家里上网课，他上课的时候，我基本也坐在旁边拿本书陪着。这样小掌柜注意力会更加集中点，能提高听课的效率，而且上网课，是非常好的弯道超车机会。小掌柜上完网课，我就让他不休息，紧接着把老师留的作业先写完了。小掌柜说想休息一下，我就说你可以上个厕所，喝口水，但是你现在趁热打铁，把作业写了，一是正确率高，二是一会可以放开了玩，不用担心作业的事儿。小掌柜和我说，爸爸，我不想写呀。我就告诉他说，儿子，爸爸教给你个方法，那就是不要停，一直写，不着急。就是用这个方法，小掌柜基本都是他们班前几个提前交作业的，而且正确率很高。贰掌柜每

天写作 3000 字，也有个窍门，看到一个知识点，就拿起手机一气呵成展开来，写上 500 字左右，很快就写完了。然后再阅读，或者浏览各个社群的聊天，灵感来了，又可以围绕这个话题，写上几百字，一天下来，很轻松就可以写 3000 字了。我说的是什么意思呢？就是有目标，有方法，有执行力就行。**最好的执行力，就是不怕慢，就怕站。** **02 经营好现在，让一切未来都飞奔而来**昨天在公众号更新了 2022 年总结，对 2023 年也做了一个计划。之前贰掌柜会在心里大概想想，在日记上大概记一下，一年来做出了那些成绩，犯过那些错误，踩过哪些坑，积累了哪些经验。其实做年度总结，做年度计划，是个很严肃的事情。我在生活，生意，自媒体上分别做了总结，和新的一年计划。我觉得做计划，比做总结更加重要。有句话说的好，**有啥别有病，没啥别没钱，生你的人和你生的人最重要了。所以，一切出发点都从老婆孩子，从健康，从赚钱，这 3 个大方向去做，就是对的，偏离了这个方向，就是浪费生命。**在新的一年里我会小心翼翼的把健康给维持好，全家都要有个健康的身体，方法就是多睡觉，睡觉治百病。谈谈赚钱。**有钱不一定幸福，没钱肯定不幸福。**所以，还是要多赚点钱才行。一是维持好现在的生意，二是多写作打造个人品牌，把自己写通透，同时给别人提供价值，捎带着赚点，让别人捎带着也赚点钱，那就更好了。家人这一块。我和大掌柜全部精力基本都放在了小掌柜身上，让小掌柜能养成勤奋，阅读，善良，感恩的性格和习惯，是我们对小掌柜的期待。全部的重心，我会放在阅读和写作上面。昨天看了罗振宇的跨年演讲，罗振宇的逻辑思维罗胖每日 60 秒，坚持日更了 10 年，中间没有间断过。说实话，感动了贰掌柜，罗胖就是贰掌柜看的着的榜样。罗振宇说，他每天的 60 秒，

为什么都是正好 60 秒就能讲完呢？没有多神秘，就是多录，最多的一次录了 50 次才成功，这个时代努力的程度轮不到拼天赋。他说每天的 60 秒，就像个黑洞，让他每天都要堵上才行，伴随着他的每一天，一天到晚都在想素材，都在组织语言。他连续日更了 10 年，说自己毕业了，也释怀了。贰掌柜，也借罗胖的 60 秒，给自己每天日更 3000 字做个计划，日更 1000 天，每天 3000 字。方法就是**这 3000 字，就相当于贰掌柜欠别人的钱，每天都要还一次。贰掌柜最怕欠钱，否则睡不着觉。**有事做，是件很幸福的事情，每天都要日更 3000 字，是个要素。在这个要素内，我就自由发挥，我手写我心，先求数量在求质量。就像罗振宇说的，**经营好自己的现在，等待未来向我飞奔而来。这句话也送给大家。**

03 加入 007 的收获加入 007 写作社群，10 来天了，谈谈收获。**1，确定了写作方向。**之前写作也是我手写我心，可是现在从这个社群泡了 10 来天，自学里面的各种知识点，确定了写作方向。那就是写作+007/阅读，写作+生活，写作+项目运营。因为这 3 个方向我可以有源源不断的话题，可以持续稳定的输出。**2，每天量化指标，写 3000 字，争取日更。加入之前，每天平均写三五百字吧，加入之后，每天都是能写 3000 多字。**是什么原因呢，一是学习了一些写作框架，二是确定了写什么，三是不服输，为什么群里别人可以日更几千字我不行呢？**3，赚了点小钱。**有 6 个用户通过我，加入了 007 一块写作，我赚了六七百块钱的佣金。贰掌柜没有刻意去推广 007，我只是记录我在 007 的学习，在 007 的变化，在 007 的点点滴滴。别人看了，就通过我加入了 007，和贰掌柜一起写起来。可能是，我的文字比较真诚，吸引了一群想要通过写作一起获得改变的伙伴吧。**4，加入的目的改变了。**现在的目的是，写作成长第

一，赚钱第二，先写 100 万的字数在谈赚钱的事。开始的时候，确实抱着赚钱的目的去的，提升写作水平也有，但是不是很强烈。没想到学习了这几天，写了这几天，我加入 007 的目的改变了。变成了写够 100 万字，先成长，把自己写通透了。在考虑，如何赚钱的事。毛小白说每天写作 2000 字，持续一年才算在网络上有点入门。所以，但问耕耘，不问收获，先写一年再说。有愿意陪着贰掌柜一块写的，可以和贰掌柜多交流探讨写作技巧，互相鼓励一块持续输出。

04 对复利要有敬畏心里对复利一定要有敬畏心理。对于有复利的事情，要敢于持续投入时间和金钱才行，让这个项目的利润，或者这个技术成为护城河，成为你的壁垒。贰掌柜有个项目，就是酒水微商一件代发。现在运营了几年时间，虽然不怎么赚钱了，但是还可以捡点面包屑，赚点菜钱。这就是个好项目。为什么呢？当时赶上了微商的尾巴，选对了酒水这个产品，因为酒水的客单价便宜，只要是正规价格有优势，客户认可以后，就会有复购，有复购的生意就是好生意。贰掌柜还在坚持储蓄，而且只存定期存款，每个月存 xx 元，坚持 3 年，3 年后每个月都会都点利息，这时候有多余的钱再存起来，还是存 3 年，本金越来越多，贰掌柜从 08 年大学毕业开始储蓄，一直到现在，现在每个月都有一些利息可以拿。这个钱，非常稳定，也很踏实。

以后是个人 ip 的时代，是个人品牌影响力的时代，所以想要做有复利的事情，那就学会提升个人影响力。如何提升呢？最好的方法就是写作，而且要真诚的进行写作。坚持我手写我心，坚持用正确的方法。现在全网教写作的很多。贰掌柜也报名了几个，现在是加入 007 开始写，自己觉得还不错，对写作方法和技巧，提升的挺快。方向对了，方法在逐步的去学就行了。当年贰掌柜做酒水微

商也不懂，也是慢慢和各个专业人士学，学推广，学习做网站，学习 b2b，学习在各个平台发信息，写文案，过程很繁琐，没少花钱，没少踩坑。当时储蓄的习惯是看《小狗钱钱》有的这个意识，然后也走了很多弯路，踩过坑，才调整到现在的状态。长期价值，复利，其实就是告诉我们一件事情，那就是要耐得住寂寞。05 一花开放不是春，百花开放春满园。今天在剽悍一只猫的星球，看到一个观点，大概意思就是，玩社群，或者在人家社群里待着。要是有了好事在社群报喜的话，顺便发个红包，并且把自己的经验和心得也分享一下，让别人参考。这一点，又提升了贰掌柜的认知。贰掌柜加入了不少社群，有了好事经常分享，但是主动发红包的不多。前几天贰掌柜也写过一篇文章也提到，就是别人帮助你了，记得用物质可看的见的方式进行感谢，该发红包发红包，该请吃客饭请吃饭，讲究着点。说实话，剽悍一只猫的格局确实很大，他说要把自己的经验和心得也分享一下，这一点确实触动了我。这一点我做的不好，以后我要多弥补这一点自己的不足。有好的方法，好的经验，随时在 007 写作群里分享出去。要是别人转发了我文章，或者在文章中推我公众号了，该发红包就发红包。要是别人通过我加入了 007，我中间获得了佣金，在群里该发红包发红包。这就是学习，这就是认知的提升。所以说，多看牛人的观点，看了以后不能说，“卧槽，说的对，太牛逼了。”这样就完了。应该随时内化掉，用这个观点是否可以指导自己的生活和工作，是否可以把这个观点经过自己的消化，变成大白话，再说给别人听，或者写给别人看，帮助影响更多人才行。一花开放不是春，百花开放春满园。

少废话！在别人下功夫的地方，你功夫下到了吗？在别人不下功夫的地方，你下功夫了没有？

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（温馨提示：可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。）

01 靠谱，就是吹的牛逼要实现它。在做项目的时候，“道”就是项目的选择，“术”就是项目的具体操作。没有是一直都赚钱的生意。贰掌柜做的那个项目，酒水微商，维持了六七年，已经算是寿命比较长的项目了，而且现在多多少少还有老客户照顾一下，让贰掌柜赚点菜钱。但是养家糊口已经很鸡肋了。保持对新鲜事物的兴趣。也就是在做之前项目的过程中，不断的疯狂试探其他可以上手的项目，中间又接触了卖乳胶枕，做短视频，做汽贸，做付费社群等等，不管有没有结果，但是这个动作一直在做。认识有结果的人。我疯狂试探的这些项目，都链接了有结果的人。要说收获最大的，还是在自媒体上链接了几个靠谱的大佬，也给我做了一些点拨。多接触有结果的人，并且连接上，最起码不会让你青黄不接。要说最大的收获，还是充分认识到在自媒体上，要打造靠谱的形象的重要性，因为贰掌柜看到，很多大佬，都在下笨功夫，而且比我们要勤奋更多。什么是靠谱？靠谱就是吹下的牛逼，要实现它。如何下笨功夫？方法就是写作，长期写作才行，写作可以给你现在的主业赋能，可以给你的副业赋能，可以让你深度的思考和总结，可以打造自己靠谱的形象。

02 赚多少钱不重要，存下多少钱才重要。今天大掌柜上班前，看着我笑着说，你头发这么长，再穿上这身衣服，看着太颓废了。去年绝大部分时间都窝在家里，没有走出去，看了一下 2022 年一

年赚了 XX 万，除去家里各种开销，存了 YY 万块钱。这个业绩，我非常不满意。但是没办法，我不责怪大环境不好，我只能说自己在预判到头顶有乌云，没有采取好措施。没有找到新的开源项目，是个人水平还不行，需要继续修炼才行。存下钱的比较少，还是比较忧虑的。**贰掌柜常说，不要关心一年赚了多少钱，应更加关心的是一年存下多少钱。**最近天天写作，深入思考比较多，学习也比较多，有空就阅读，就学习 007 的各种知识。学习和写作，是很耗神的。**熬夜。睡得晚，死的早。**我在新的一年有个计划，那就是晚上 12 点之前必须上床睡觉。可是，我多年养成了半夜工作的喜欢，觉得晚上泡杯茶，打开电脑，一个人在书房一坐，整个世界都是我的，可以很快投入工作。现在检查出身体有各种毛病，所以，我要把作息调整一下，告诫自己晚上 12 点之前必须上床睡觉，这几天还是常熬夜，没有控制住。我平时出门是非常注重自己仪容的。头发，皮鞋都干干净净，外套基本也是中等水平的休闲牌子货。今年在家里几乎封了一年，着装就不太在意了，很随便。总之，要做出调整，学习，写作，要尽快找到节奏，整天深度思考太多了，要减少，重点读我筛选的几个人的书，公众号的文章，付费知识星球和小红圈的文章，做减法，不能再海量的阅读了，我资质很一般，比较鲁钝，接受能力差。晚上 12 点之前要强制躺在床上，手机放桌子上。保证睡眠。平时在家里着装也要精致点，不能大大咧咧太随意了，**精致的仪容是对自己，也是对别人最起码的尊重。****03 框架化、故事化更吸引眼球**贰掌柜对写作的框架，理解不深刻，之前提到过。看到一句话大概得意思是，**写作挺难的，难点在于把网状的思考，用树状的结构，在线性展开的句子里进行体现。**重点再于“树状的结构”“线性的句子”**这个**

树状结构，我觉得就是框架。就像排版用多大字，字间距，行间距，段前距离，写文章的几大要素等等。这个框架搭好了，就是把非线性的想法，用线性的展开的句子展现出来，然后填充到这个框架里去。怎么让读者愿意读呢？那就是讲故事，之前贰掌柜写产品文案的时候，贰掌柜链接了一个写文案高手朋友，佐敦油漆的张帅，张总说**最好的产品文案要融在故事里。这样别人在读故事的过程中才能了解你的产品，了解你的人如何。**当时我也用了一些这样的案例，但是没有现在这样深刻的感悟。S叔也说，用户就是喜欢读故事。把故事说明白就行，然后再细节上要尽量打磨好。**什么是细节，贰掌柜觉得主要是看到的，听到的，摸到的。**比方说，红烧肉刚出锅，可以写，冒着热气，发出嗤嗤拉拉的响声，散发出迷人的肉香味。还比如，描写苹果，可以加上量词，颜色，味道，前边一片苹果园，树上挂满了数不清的，红扑扑的大苹果，散发着香气，忍不住想咬上一口。这就是细节。讲故事，贰掌柜觉得把握好那几个要素即可，我们上小学三年级的时候都学过，比方说时间，地点，人物，事情的起因，经过，结果。把握好这一点，然后在细节上雕琢，再加上几句提气的金句，就是一个好故事。贰掌柜觉得，这就是一篇文章的大框架，**在几个要素里，进行填充文字，在个别细节上做描述，配合上合理的金句，就是一篇耐读的文章。**

04 越简单，背后越丰富。晚上和大掌柜聊天，说起了小时候的事情。贰掌柜小学几年都是和我爷爷奶奶一块生活，爷爷退休在家，家里冷清，让我和他们做个伴。因为我家还有个弟弟，正好我可以去爷爷奶奶家，我父母也可以安心照看弟弟。我受爷爷的影响非常大，首先我走路说话就很慢，这一点随爷爷，加上我成年后接触到曾国藩的书籍，**曾国藩教育他的子侄，**

走路要厚重有力，说话要迟缓。对于说话慢，走路慢，我更加刻意的模仿爷爷了。我现在也在潜移默化的影响着小掌柜，也告诫小掌柜一行一动要慢点，柔和点。勤奋。在我印象中，爷爷种了一大片菜园子，附近的邻居们吃菜自己随便去摘，爷爷还养了十几只羊，一年四季就闲不住，白天一直在劳动。我现在一闲下来，就收拾屋子，基本没有坐下来刷刷玩游戏这一说。爷爷喜欢练一种智能气功，叫形神庄，我记得爷爷家天天晚上好多老年人和爷爷一块练，上3年级的时候，也和爷爷一块练，一直到爷爷去世。现在我搞了一套北京301医院王之贤医生录制的八段锦，我每天在家练一两遍，有想要的可以单独联系贰掌柜，贰掌柜分享给您。爷爷手不释卷。爷爷闲下来，唯一的事情就是阅读，而且爷爷读书还读出声音来，爷爷家有好多好多书，我阅读习惯估计也是受爷爷影响也很大，贰掌柜几乎读完了所有茅盾文学奖的作品，中国的四大名著，国外的很多名著也阅读了非常多。可能我现在立志每天日更3000字，我没有觉得很难，和这些年海量的阅读打下的基础也有点关系吧。**接触的环境，接触的人都很重要，他们的作用是可以刻在骨子里的，很多事情，都是模仿开始的，然后再刻意的学习和练习，经过生活阅历的内化，形成自己的一套风格。从刻意到不刻意**的过程，也就是从高手到大师的过程。越简单，背后越丰富。**05 卷**

起裤腿，蹲下干活才是正事儿。我加入007写作社群，更新了10几篇原创文章，每天给班级群里评论一篇文章。这是我给自己定下的铁律，最少坚持一年。日更3000字，我计划坚持1000天。所在班的班长邀请我当我们班级的总导演，我婉拒了，为什么呢？我对007只是了解了一点皮毛，我没有吃透这个社群，我还在学习探索阶段，我觉得我没有资格，何德何能

去当这个开班仪式的总导演呢。觉得一件事情很重要，很有价值，这件事情肯定是比较困难的。也有必要在一段时间内，集中精力，全心关注的去学习，去思考，去总结，学以致用。在这个过程中，要是被分心，被打扰，很多学习和思考，就很难深入，只能停留在表面。这时候什么最重要呢？那就是属于自己的整段时间，最大限度的少分心，让自己能全心投入到更重要的事上。对于普通人，没有资源，没有背景，想要做出点名堂的事情，只能专注，甚至是足够的专注。只有在一个领域专注了，反复打磨了，才能精通这个领域。日本著名“秋山木工”创办人秋山利辉，一生只专注做一件事，就是做个木工，做到极致，这是一种匠人精神。罗振宇的跨年演讲举了个例子，有个公众号 GQ 实验室，这个公众号年收入上亿，就是因为这个公众号的每一篇文章，都在“微雕”，每一篇文章，都在认真打磨，都做到了极致。这就是一种专注，罗振宇还说了一句话：少废话！在别人下功夫的地方，你功夫下到了吗？在别人不下功夫的地方，你下功夫了没有？所以，卷起裤腿，蹲下干活才是正事儿。人若无名，应该专心练剑。在自己没有成为大佬之前，有些事该躲就要躲啊，要修炼内功为主。

最真实的是，柴米油盐、养家糊口、兜里有钱。

大家好，我是贰掌柜，以下内容是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（温馨提示：可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。）01 浑厚的内功+牛逼的

招式=武林高手新进入一个单位，新创业，新操作一个项目，在这方面，开始都属于小白。小白重要的是什么？应该潜心修炼，应该不断的积累实力，要是实力不足，是不能支撑起自己欲望的。贰掌柜老家有个朋友，小学肄业。看到别人做不锈钢回收的项目，赚钱了，也想进入这行。来找到我，想让我入伙，添点钱一块租场地，进设备，他说有销路。我当时就拒绝了。因为这不是我熟悉的领域，而且我无法分身天天在公司盯着，在说这个朋友，不严谨，吹牛的成分比较多。贰掌柜明白自己有几斤几两，不兜底的事情，不碰。当时这个项目，确实是个好项目，很赚钱。但

是朋友资金不足，从银行贷了点钱。又弄了点私人借贷，然后敲锣打鼓开张当上了老板。后来再见面，足足的大老板气质，有一回我看他端着高脚杯，倒了杯红酒，像个优雅的绅士晃来晃去，我第一反应是：卧槽，真实飞上枝头变凤凰了，人模狗样的样子。3年后关门，赔了大几十万，设备当废铁处理了。不过这几年确实满足了当老板的虚荣心。原因是，上下游都没有彻底跑通，有一点风水草动，就招架不住，架子整的挺大，投入的资金也不小，而且大部分都是贷款，每天开销大于收入，谁受得了。对于一个新人小白，在一个新领域，经验和认知不足以支撑起一个硬核的底气。知道用什么招式，知道怎么打，要是内功不行的话，在厉害的招式，都是花拳绣腿，发挥不出像样的效果。就像乾坤大挪移和九阳神功，在张无忌手里，那就是核弹级别的威力，但是在普通人那里，就是啪啪手，跺跺脚一样了，为什么？

内功修炼的不行呀。02 挖通自己，才能连通别人。我之前一篇文章说过，做自媒体，是很孤独的，尤其是一个人单枪匹马闯江湖，更加的孤独。最近我再一个社群，分享深度思考，深度学习，还有写作是很耗神的。其实我还打了几个字，搞文字创作，也很孤独，我觉得有点负能量，就又删除了这几个字。我在群里分享了，写作要框架化，故事化，细节上如何刻画，如何持续写作，高产输出的经验。晚上我看群主分享公众号涨粉的经验。之后我没控制住自己，分享了我对涨粉的看法，自己我所理解的如何增加粉丝的经验和观点。提出了自嗨式的写作，不会涨粉，有人提出不同意见，我没有做过多解释。有响应的，也有不响应的。我出发点就是，既然在一个写作群里了，有好的点子，我会无私的分享出去，方便大家一二三四步，的直接用就行。很多人我觉得都没有去看，就是看了估计也没人用心去理解。不过，我个人觉得，这是我一点点实践出来的东西，很真诚很实在的分享，只要大家有一丁点收获，我这个事情就没有去白做。对于写作，贰掌柜日更 3000 字，坚持 1000 天的，这件事情，坚持了 10 几天，非常的孤独。怎么办？方法就是一直写，不要停，先完成，再完美。雷打不动的坚持这件孤独的事情，从中找到规律，找到乐趣的感觉，007 社群，有个观点，先成长，在创富。其实我觉得底层逻辑就是，通过写作，不断的向深处挖掘，一直挖通自己，最后才能连通别人。什么时候挖通自己，能很真诚的，行云流水的，把文字写进别人心里去了，就挖通了。03 大佬点拨你，是

你真心和利益同时推动的结果。都知道牛人要是提携你一下子，点拨一下你，进步是飞速的，效果也是明显的。和牛人产生链接，不是遥不可及的事情。方法很简单，那就是利他。他的付费社群，不管自己有没有用，加入再说，他出的书买回来，他发的文章，去打赏，成为他一名忠实的用户。去宣传他的社群，宣传他的品牌，以他公司员工的标准要求自己。比方说现在从 007 写作，想要得到 007 头部几个大佬的认可，就应该拥抱 007，挖掘 007 的亮点，然后去宣传他，里面需要付费的东西，该付费就付费，肯定能得到平台的支持，能得到大佬的认可，人家推你一下，可能就会涨粉很多等等吧，看个人需求。贰掌柜，现在不是主要推广 007，从中间赚佣金，但是我确实挺认可他们的理念，长期主义，一群人在一块一起最少写一年，或者一起写七年，也确实很多能写的，一块抱团取暖，互相鼓励着写了好几年。贰掌柜，现在只是低头干活，不抬头看路，抬得太多了，消耗我的精力，先不断的写写写，写的多，也是给平台的推广，宣传平台。其实，有时候大佬也是可以被感动的，和大佬产生链接，甚至让人家帮你一把，不是遥不可及的事情。高手们都是阅人无数的，要打磨自己的实力，因为大家只有对强者才能尊重，只有让别人

有利可图了，别人才愿意和你玩。不能过度的消耗大佬，否则你就听不到真话了。

要用真诚和利益同时推进，效果更好。04 赚点小钱，小富即安。贰掌柜有个表

哥，晚上邀请我去吃饭，我拒绝了。他不知和谁喝了点，酒后给我发视频。表哥是卖大货车的，说是去年一年赔了 xx 万，心情很糟糕，明年换个地方接着卖车。最近看中了一个门市，想租下来，问我认识这边的人吗？我想了一下，还真给他介绍了个相关人，把微信和电话都给这个朋友推了过去，让他们自己联系吧。2020 年的时候，我强烈建议他退出这个生意，没有好的项目，那就在家待着，吃吃喝喝。表哥不光不听我的，在供货商的忽悠下，给他各种优惠政策，表哥还扩张，新上了几款车。拦都拦不住。贰掌柜自己当时运营的项目，在 2019 年我想着需要扩张，但是在 2020 年初，觉得环境变了，不光没有扩张，我甚至及时开始做减法，就是为了少操心，当时周围只有大掌柜（我老婆）支持我的决定。后来我和表哥偶尔也会在一块吃吃喝喝，因为大环境影响，也看出他焦头烂额来了，有点焦虑了。一个人赚钱是有路径的，让他改行是非常痛苦的，承受不了这个痛苦，他还是干回到自己的老路。真正的焦虑，只有两种人，一种是没钱的，一种是有很多钱的。没钱的人，焦虑太正常了，老婆孩子都养不起了，该打屁股。身边很多这样的人，干啥啥不行，吃啥啥不剩，一年到头不欠点账，已经是烧高香了，这种人一但有几个小钱，还特别容易作。又穷又爱玩，那真的没救了。再说说有钱的人。你看看马 xx，刘 x 东出场的时候，从他们的眼神中可以看出他们很累，很焦虑，他们需要解决，需要处理的事情很多，压力很大。尤其是刘 x 东，只有回江苏宿迁老家的时候，才能散发出从心底展现的，那种发自肺腑的，高兴和满足。其他场合，总给人一种心事重重的感觉。普通人嘛，贰掌柜觉得，小富即安，赚点小钱，保持住正现金流，每年都能存下点，

就不会那么焦虑了。05 我们要迎合，规定所认为的正确。模仿是非常重要的，这个

词第一次是在我们领导口里说出来的。贰掌柜刚毕业那会，入职的公司是个大单位，我们部门是做每天的单位施工计划，还有负责单位设备的维护。由部门领导亲子带教我。我足足有 3 个月没有亲手干活，都是让我跟着领导，给领导打打下手，看他怎么干的。我们当时的领导，姓宋。开始我叫他宋主任，后来熟悉了，就叫他宋哥。我现在从电脑上，敲出宋哥这俩字，我都有点怀念那时的情形。他是我毕业后第一个师傅，是我的领路人。宋哥和我说，你要平时注意我是如何打电话的，是用的什么语气，是用哪些称呼，是如何和别人沟通的，维护这些设备的顺序还有细节也要看清楚了。你自己组织不出来，你就背下来，背诵我的讲话方式，背诵我的词语。甚至我工作的套路，你也背诵下来，并且记录下来。我很老实，宋哥说什么，我就听什么，让我干啥就干啥，总之，就是现在有个词说的那样，听话，照做。模仿宋哥，学习宋哥，学习了 3 个多月，才开始让我亲手做具体的工作。而且我能做到早请示晚汇报，做的工作我还让宋哥检查一下。慢慢的，我对工作就得心应手，圆滑自如了，逐步的才加入自己的理解和自己的风格，但是明眼人一看，我就是宋哥一手调教出来的。我也开始带徒弟了，又把我当学徒时候的那一套，一模一样的操作，复制搬运给了我的徒弟小张。后来，小张和我说，哥，他们都说我身上有你的影子，和你做事特别像。我说，像就对了，这套打法，是宋哥多年摸索出来的，是最适合咱们这个工作的，这么做最起码不会出什么大问题，也是对自己的保护。这就是一种行业特征的语言，效果是最好的。所以，人家怎么说，你就怎么说，工作场合，并没有绝对的正确，我们需要的，是规定所认为的正确。

用自己的名义，卖他人的爆款。

01 在自媒体赚钱的 5 个方法常做自媒体营销的，在圈子里，流行这么一个观点，**打算在自媒体赚点钱的 5 个方法。1，赚钱，就是卖卖卖，多一个动作都是多余的。**这一点，贰掌柜觉得就是要纯粹，我就是个卖课的，是卖产品的，是卖服务的。不要太含蓄了，名字都要写成××专卖，××厂家等等，所有的一切，都围绕我是卖这个的这个中心思想。**2，做流量，要去人群扎堆的地方。释放 9 分，留 1 分，人就吸引来了。**哪里有流量，而且是目标群体的扎堆的地方。很多行业都是扎堆的，不然现在每个城市，都重新划两个区吗？一个高新区，一个开发区，这就是行业的扎堆。在自媒体上，也一样，各个平台都有圈子，都有各种各样的标签。**比方说微博这个平台，就有各种各样的超话，各种各样的话题，这就是行业扎堆的地方。公众号，知乎也一样，都有各种行业的标签，有针对性的推送相关信息。引流，就要去这些有行业标签的地方，不要做布朗运动，引流不能毫无章法的碰。3，成交最好的路径是，公域流量导入公众号，导入微信，种草，然后完成交易。**这个套路，是前几年那些做微商的一直在用的方法。去微博，知乎，博客，个人网站，b2b 平台，贴吧。现在的抖音，快手，短视频，西瓜视频，好看视频，小红书等平台。不断的写写写，拍拍拍，用专业的知识，专业的文案，输出。然后让看到你文案的人，关注你的公众号，或加你的微信。在微信上私聊，然后在朋友圈不断的种草，最后完成付费成交？**4，最好的套路。用好真诚这个杀手锏。**赚钱靠真诚、为别人着想，不自私，懂得分享。真诚点，再加上注意一些细节，专业点。这时候，作为一个销售，要保持这样这样一个心态，**要永远真诚，但是永远不要寄于厚**

望才行。前边贰掌柜有一篇文章，就提到了，大佬们都在下笨功夫。笨功夫，就是真诚的对自己，真诚的对别人。精明最高的境界就是厚道，最牛逼的套路就是真诚，你品，细品。5，最核心的是合理合规。做到以上4点还不行，最关键的其实是最后这一点。你卖的的产品，课程，服务。要有个边界，这个边界就是合理合规。你有了流量，有了真诚这个套路，这时候不要用别人对你的信任，而欺骗别人。长期性，稳定性，持续性，才是赚钱的关键。

02 做项目赚钱，要开窍才行这几天写有关如何选择项目，通过项目赚钱的话题比较多，在这里在说几点。1，不要眼红别人。看到周围有人赚钱，可是有的人，你挣不来，或者要经过漫长的尝试，积累的过程，在有结果的人，或者明白人的点拨下，你才能上道，突破瓶颈，赚点钱。所以，要在自己的核心能力范围内挣点钱，在非核心能力范围内，小步试错，交点学费，不伤筋动骨的方式，去博取那么一点点的可能性。2，教会徒弟，饿死师傅。在市场红利期，你通过某个项目，赚到钱了。尤其是改革开放以来，很多红利期的项目，经历了靠胆子大就能赚钱，靠个人网站就能赚钱，靠电商赚钱，靠房地产赚钱等等风口的项目。有的人赚到钱了，就瞎咋呼，很高调。好了，周围人尤其是家里的亲近人，弟弟妹妹，叔叔侄子，小舅子小姨子什么的，就像苍蝇看到屎一样就围上来了，让你拉一把。好了，这时候你把所有技能，尤其是关键的核心窍门都告诉那他们了。他们掌握这个项目赚钱的窍门，市场就这么大，人性的恶就体现的淋漓尽致，把你踢开是好的，不伤害你就不错了。亲戚朋友，忘恩负义的是大多数，眼红你赚钱的也是大多数，不要想着他们有多高尚，这是最基本的人性。3，做

门槛高的项目。要么做投入资金大的项目，要么做投入技术大的项目，要么做别人短期内无法超越的项目。投入资金大的项目，比方说前些年，的房地产项目，有几个可以玩的呀，大额资金不是谁都有的，涉及的方方面面比较多。投入技术的项目。比方说医生，律师，高级蓝领。需要你学习成绩好，考上相关的好大学，有几个学习好的，绝大部分学习就那么回事，明白的都知道。门槛高的生意。这个生意其实挺有意思。比方说选择产品卖，出个课程卖，有个好的服务，这些一是需要时间的积累，二是需要别人的传播，三是需要你去写文案推广。你能写，你能说，这个不是一般人一时半会可以突破的，能写能说是很大的行业护城河。贰掌柜之前有个项目，也是赶上了红利期，我的弟弟，还有小舅子媳妇，看我赚钱了，也想和我一块做。我说可以，但是这是从网上做，需要写文章，需要熬夜。我也可以把我学习的相关的课程给你们，一定要下苦功夫才行。最后他们买了电脑，买了手机就开始在家里操作起来了。最后课程也没学完，电脑扔一边了，手机主要用来打游戏，看视频了。不了了之，因为自媒体的项目，绝大部分需要写文案，需要熬夜，一半人是吃不了这个苦的，想赚钱不好赚，也给自媒体设置了门槛，就是告诉你窍门你也干不了。对于想在自媒体赚点钱的人，提升选择项目的能力，提升运营项目的能力，都需要反复学，反复练。学习自媒体眼界和认知，练习写文案写做的能力，做到这两点就算入门了。

03 可以看热点，但是不要追在生活中，工作中，一定要形成自己的风格，否则很难熬出头，也很累。**起步阶段，就是要和有结果的人，进行像素级别的模仿。然后，让有结果的人，指点迷津，尽快突破瓶颈。所有的一切，**

都得心应手了，在加入自己的元素，融会贯通。你看还多很，一行一动都有父母的影子，一遗传，二是潜移默化的模仿和影响。但是，和父母还有很大的不同地方，这就是孩子们根据自己的阅历，自己的习惯和父母给的进行了融合，形成了自己风格。在看看那些练习书法的，都是从模仿字帖，进行临摹开始。日复一日反复练习，形成自己风格，最后自成一体。做项目也一样，要是有个大佬在前边做出成绩来了，结果还不错。你要是加入这个项目，你就是去模仿他，他如何写文案的，在哪些平台发布的，用什么话术。等学的差不多了，然后再加入自己的理解，自己的元素，形成自己的风格。网络上还有很多大 V，在创作的时候，尤其是早期的博文，都会去追热点，根据热点发表自己的观点，等积累一定的粉丝后，然后就开始踏踏实实的原创，按照自己的风格，自己的节奏开始创作了。所以，写作长远看，最好不要追热点，追的多了，容易失去自己。内容的创作，触动的是读者情绪，要少一些套路，要是套路太多了，时间长了读者会能感受到的。想要持续打动人，就要持续的真诚创作，多学习，把学到的东西，用真诚和自己的风格呈现给用户。

04 学会老实、学笨，可以解决很多问题老实人不吃大亏，牛人们都在下笨功夫。周围聪明人很多，但是都不愿意和他们打交道，为什么呢？因为太聪明了，自己什么事情，都被他们看的清清楚楚。想要占他们点便宜太难了，生怕自己吃亏。现在都喜欢和老实人打交道，看到了吧，这就是趋势。所以啊，你是老实人很好。你要不老实，也要学会做个老实人。学老实，学笨，很多问题就解决了。最傻逼的做法，就是自作聪明。

05007 创始人覃杰直播学习记录 贰掌柜观看 007 创始人覃杰直播的学习记录如下: 一, 人生最重要的是成长, 就是感知, 体验, 记录。多问自己什么最重要。二, 计划不能多, 计划要有连续性。三, 学习的 3 个纬度: 1, 专业。是用来安身立命, 养家的。2, 新思想。能带来更好的进步。3, 读经典。这是当时最厉害的东西。四, 工作 1, 当下。做好 007, 写作, 品牌, 创富。2, 未来。一是加入新东西, 2023 年进行线下活动。二是成绩南极俱乐部, 为包船去南极做准备。五, 生活。三好, 好好吃饭, 好好睡觉, 好好运动。六, 在 007 什么最重要? 是成长。成长最重要的是, 行动。像 007 一样行动。007 三个品牌, 写作, 品牌, 创富。1, 为什么要写作? ①思考能力②表达能力③宣传能力写作, 能让普通人崛起, 最好的方式。007 是普通人持续写作的地方。在 007, 可以让你有节奏, 持续, 系统的写。2, 品牌。品牌, 最核心的是什么? 答案是: 产品。品牌是为了销售, 背后是产品。卖产品, 你要是自己没有自己的产品, 用自己的名义, 卖他人的爆款。罗永浩, 李佳琦, 董宇辉都是卖的别人产品。打造品牌, 就是卖产品。卖自己很重要, 背后还是卖产品。产品的背后, 是解决别人的需求。覃杰在公众号 500 人的时候, 和关注他公众号的人, 都一一聊过天。3, 大使。最主要就是打造写作战队。有总群, 有挑战群。覃杰连麦大使, 每周 3 个。给大使专门打造一个视频。在朋友圈宣传大使。落地方法, 是一个个来。

低头干活, 星光不负赶路人。

大家好, 我是贰掌柜, 以下内容是今天的创作, 大约 3000 字。感谢您的耐心阅读。(温馨提示: 可以只浏览标粗的文字, 节省您的时间。)

01 人生越偏科, 生活越凄惨

粥左罗, 有个观点, 人生有 5 个纬度, 要让这 5 个纬度均衡发展, 才幸福。

这 5 个纬度是, 工作事业, 婚姻家庭, 个人财富, 身体健康, 学习成长。

工作事业。贰掌柜一直提倡主业求稳, 副求发展。主业是安身立命的基础, 副业用来博取更大的确定性。

所以这些年一直要努力牢牢的把住, 让自己有个稳定的收入, 这个收入越稳定越好。现在有我的生意收入, 大掌柜的职业收入, 存款利息收入, 房租收入。这 4 项收入, 是我们家的基石。

副业方面, 主要就是在自媒体上刨粮食。**自媒体对与普通人来说, 门槛很低, 但是天花板足够高, 唯一的不足, 就是竞争非常大。**

婚姻家庭方面。自从小掌柜出生, 我就回到大掌柜和小掌柜身边, 不再外漂泊了, 做到了陪伴。现在我和大掌柜主要就是把小掌柜培养成善良, 勤奋, 正直的人, 并且我们把家里 4 个老人赡养好。

我和大掌柜都步入了中年, 更加明白婚姻的稳定, 家庭的稳定, 对各方面来说都非常的重要, 保证婚姻家庭的稳定, 是我们共同的责任。**婚姻这个事情, 本质不是寻找, 是匹配。**

个人财富。我和大掌柜都很努力, 千方百计, 合理合规的让家庭财富数字越来越多。**拉开财富差距的方法, 不是工资有多少, 而是核心资产, 核心资产一旦拉开, 其中的鸿沟是几辈子的努力才能追赶得上的。**

贫贱夫妻百事哀，一个家庭有钱不一定幸福，但是没钱肯定不幸福。

身体健康。**人到中年，是生、老、病的转折点，年轻时候透支身体严重，就会爆发身体健康的中年危机，年轻不节制，人到中年身体健康情况就会迅速下滑。**

我和大掌柜健康都属于那种一般偏下的那种，我俩工作都比较拼，我主要做项目，大掌柜主要深耕自己业务，我们都投入了很大精力，所以身体透支严重，年龄越大越糟糕。

这次疫情我们状态都很明显。我而且我有多年熬夜的习惯，主要是做项目，很辛苦。

生活不规律。健康，这一块已经提上了家庭的日程，要重视起来，加大各种营养，规律作息，从不熬夜开始。

人到中年，身体健康就是一种家庭责任。

学习成长。**人要不断的学习，才能成为高能量场的人，你说的话才有人信，你做的事才有人服，你才能成为一面旗帜。**

贰掌柜基本能做到手不释卷，以后要加大写作的力度，每天强制输出 3 千字，输出倒逼思考，输出倒逼学习更多的知识，结识更多的人。大掌柜成长的比较快，很爱学习，已经是单位的副高骨干，平时挺受尊敬。

这 5 个方面必须要均衡的发展，不均衡发展就会偏科，偏科了就不会幸福，而且年龄越大，越偏科，生活越凄惨。

02 重剑无锋

最好的药，就是提高个人的抵抗力

贰掌柜决定，每个月生活费再增加 500 块钱，提高生活质量。

小掌柜很喜欢吃楼下的熏鸡，鸡肉做的很软烂，最关键味道让人回味无穷，满嘴生香，就是稍微有点咸。

店家说，不闲就有点腻了，我觉得说的很有道理。

他们家的熏鸡也不是加盟的牌子货，就是自己家里做的，老爷子这个绝活做了几十年。

基本都是家里老爷子亲自配料，火候是老爷子把握。

年轻小老板年龄和我也差不多，也已中年，但是起步晚，当了几年兵，回家干起了老爷子的老本行。

老爷子告诉了他配料，还有火候，但是他一直没有掌握好，我觉得要是再磨上几年，修炼一下，也可以做出老爷子的口味来。

很多东西，是没有标准的，都是时间和火候，包括搅拌的时机速度，不光需要言传身教，也需要自己反复千万次的不断练习，靠自己的悟性，形成肌肉记忆，融在骨子里才行。

其实，中国有很多独门绝活，但是都失传了。

古代学艺是有门槛的，有传男不传女，有只传授给关门弟子，有的还要对人品考验几年，就是这个门槛，很多人就没有被考验过。

手艺，是用来吃饭的，很多师傅都讲究教会徒弟，饿死师傅，于是都留一手，也导致很多绝活失传了。

我们平时处理事情也是这样，不是看了几本书，听了几堂课，就什么都会了，需要反复的练才行，随着思考和学习，在生活中的每一个动作里，进行逐步的验证。

狙击手的那几个动作，教上 1 个小时，小学生也都会了，但是一个优秀的狙击手，就是这几个简单的动作，需要反复练习，需要成千上万的子弹喂养，才能成为一个优秀的狙击手。

梅西，科比，乔丹，贝利，都是国际体坛巨星，你要是看，他们平时打球，踢球，就是那么几个简单的动作，没有花里胡哨的招式，来来去去就那两下子。

可是你和他一下场比试，就会感觉到他们的厉害了，这几个简单的动作，就是他们的核心竞争力。

重剑无锋，以绝对力量，碾压一切技巧。

03 降维打击

我和小掌柜每天都要下几局象棋，最后结局都让小掌柜很艰难的赢了，这样小掌柜很开心。小掌柜现在的水平，在他的同学圈里，应该算是头部了。

贰掌柜现在不在外边下棋了。上学的时候，还有刚毕业的时候，偶尔会和同学同事们下几局。逐步的也就放下了。

小掌柜下棋是我一手调教出来的。我会的招数都教给他了，我又从抖音上看各种下棋的教程，我的水平也突飞猛进，我再教给小掌柜。

现在家里要是来客人，小掌柜总是拉着人家和他下两局，走上几步棋，别人几乎都招架不住了。

就像天天和专业的球员打球，练球，以后再和普通的人打球那就是秒赢。

NBA 的替补球员，要是来到 CBA，那也是大神级别的存在。

再说说平常的学习。看书要看有结果的人推荐的书，看公众号也是看头部的几个公众号，每天浏览一下，把好的金句，好的观点都记录下来，作为自己认识的提升，还有写作的素材以及灵感。

付费知识星球，付费社群，付费小红圈。里面大佬们的观点，在微博，公众号等公域平台，是没有的。了解大佬们私域平台的观点，也是学习优质的文章和观点。对于提升对事情的一些看法，然后形成自己思考，再写出来，或者说出来，

所以，**现在的知识付费，也是降维盈利的一种。各个行业的专家，大佬，他们高纬度的认知，宽广的知识面，更有吸引力的思维，去吸引普通的有需求人员。所以，卖课，卖服务属于知识领域的降维交付。**

多阅读好书，多深度思考，多和牛人接触，多在实践中修炼，通过实践的积累，各方面的纬度都会有所提高。

以后再面对大多数的人，大多数的事儿，都能给出最好的选择，这就是降维打击的好处。

04 不需要赢，不输就行

前几年生意不错，贰掌柜想稍微扩张一下，租场地，在招几个人，都已经提上日程了。

可是家里年底前装修，大掌柜让我缓一下，过了年再说，还建议我就这样保持这个节奏，不扩张，踏踏实实赚点小钱就行了。

我于是把心思都放在了家里装修上，这时候也进了点新产品。

紧接着就是 2020 年开始了，幸亏年前把房子装修到位，没有去租场地和招人。

可是进的一些新产品，在手里压了 3 年，还没有处理掉。

很成功的避开了一个大坑，但是踩了一个小坑。

方向正确，方法正确，勤奋，这样离着运气就更近点，但是还是存在运气的成分。这个运气，就是不确定性。

贰掌柜有个外地的同行，2019 年的年底租的门市，上了很多货，店铺装修的挺大气。趁着年底厂家还有平台搞活动，还抓紧上架淘宝，上京东的，想甩开膀子大干一场，这几年不知道房租，平台费用挣回来了没有。

我俩一聊天，我就说，幸亏我家里装修，没有租场地，否则估计也得砸进不少钱。

普通人过得是输家的游戏，比的就是比别人少犯错误。

一直保持普通，平淡，也是一种幸福。

不需要赢，不输就行。

别人喜欢折腾，把自己折腾进去，或者折腾没了，这时候你就赢了。

人类的基因，总体上，倾向于保守，只有保守，才能守住，才能延续基因。

爱折腾，太勤奋，一直勇往直前，这时候也不一定是好事。

排雷避坑，保持清醒，静待花开。

所以，有的人凭运气赚到钱了，可是因为太勤奋，又把钱折腾没了。

任性的资本，是手里有钱。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的创作，大约 3500 字。感谢您的耐心阅读。（温馨提示：[可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。](#)） **01 大钱**

没有，小钱不断，才是好项目

在网上，很多人说，不做穷人的生意，就卖客单价高的，利润高的产品。

我就看看，我也不和他杠，看一下我就划过去了。

贰掌柜做项目，都是客单价低的产品。比方说一桶黄酒，淘宝买 60，我拿货 50，但是我卖 55。一桶黄酒我就赚 5 块钱。

一桶山葡萄酒，淘宝买 70，我拿货 55，我卖 60。我就赚 5 块钱。

这种客单价低的产品，我赚不了大钱的，但是好在这个项目做了多年，积累了一些客户，大家也都熟悉了，关系也很好，大家比较照顾贰掌柜，还能让我赚点菜钱。

他们懒得去淘宝直接拍，从我这里直接拿货就行了。这个小项目，我还会继续做下去，客单价低给用户团购价出货。

每天赚几十，或者一两百，就可以了，最起码家里的菜钱够了。

有朋友问，我是如何引流的。

前几年，我主要是从各个平台发文案，某某厂家，某某专卖，全网最低，然后再写个小故事，这样就有人加我好友。

他们在淘宝, 拼多多等平台一对比, 确实有价格优势, 再看看我朋友圈已经买了好几年, 对我也就信任了, 于是就打款完成了交易。

现在我不去写这样的文案了, 像这种小买卖, 要是信息发的多了, 对人家厂家或者其他的厂家客户在淘宝开店, 有影响, 有点扰乱市场的意思。但是, 厂家和我说, 没事, 他们不在乎, 掌柜的你就发就行, 有厂家给你做后盾。

前几年, 我也按照人家说的, 每天不停的写写写。

随着阅历和见识的增长, 我也就不再发这样的广告文案了, 而且我几个网站到期后, 也没有续费。有几个平台的账号, 我也注销了。

服务好已经这几年积累的客户就行, 或者通过看我发的公众号文章, 加我好友, 发现我再卖这些客单价低的小零碎产品, 我也在卖, 于是也有尝试找我买的。

服务的受众群体很小, 几乎可以忽略对淘宝, 拼多多的影响, 厂家也高兴, 毕竟每天可能都可以给他们带货几桶酒, 这样我心里也平衡了更多, 不再与自己过不去。

这几年生意很不好, 我有点焦虑, 也憔悴了很多, 还有个原因就是, 我们自媒体中年大叔, 常年熬夜, 不锻炼, 时间就是杀猪刀, 而且我们这个群体, 是被养肥的猪, 时间磨刀霍霍, 正向我们走来。

说的有点远了, 再说说做小项目的事。

现在很多人比较焦虑，想赚点钱，不知道如何下手，你就按贰掌柜说的，赚点小钱，去淘宝或者阿里巴巴，找个产品，和厂家谈，让他们给你个内部报价，你帮他们卖，但是要比他们卖的会便宜点，厂家一般都会答应的。

接下来，你就去各个平台发信息，引流，每天坚持不停的发发发，不出三个月，肯定可以出单了，这是贰掌柜的经验。

什么是好项目，我觉得，大钱没有，小钱不断，才是最好的项目，这是普通人够得着，摸得着的项目。

02 想和谁学，就要成为谁的客户

贰掌柜老家有个远房小叔，快 40 岁了，还没有结婚。

最主要原因一是没钱，二是一处对象手都不知道往哪里放，很紧张。拖来拖去，年龄就大了。

说说他为什么没钱吧，他的爸爸，做直销扔进去 10 几万，其中还有贷的款。

在农村，前些年这就是巨额资金了。

处个对象，一打听家里是干这个的，有的就不愿意继续下去了。

我这个小叔，基本一两年，就会换个工作。

每次过年回家，大家一块喝酒，我也苦口婆心劝过他，不要轻易改行，深耕一个行业，肯定能赚到钱，学个手艺，或者开大车也行啊，现在都是 app 接单，舍得吃苦，一年赚个十万八万很轻松。

这个小叔，都试过，过不了多长时间，找个理由就不干了。

慢慢的，也没人给他介绍对象，也没人给他介绍工作了。

每个行业都是有壁垒的，各行如隔山，从知道到做到有巨大的鸿沟。

要是有人知根知底的那种做出结果来的人带你，可能很快就上手了。

要是没有这样的师傅带你，你就需要长时间的沉淀去积累了。

对于普通人来说，不能随意改行，不能随意跳槽。

贰掌柜家楼下有个熏鸡店，生意很好。老板年龄和我差不多大，熟悉了，我们经常聊天。

才得知，这个老板当过十几年兵，回家可以给安排个工作，最后没有要工作，非要和父母一块卖熏鸡。

因为他父母就是做熏鸡的，手艺非常好，比较有名气。退伍回家，在父母的帮衬下，自己就开了个店，现在他家有 3 个店，一年利润说是有六七十万，说实话，我都有点眼红了。

因为，这个人一上手，父母会给他选择好摊位，配方也告诉他，手把手的教，供应链也会帮他解决，没有走任何弯路，直接上手，一年赚了别人好几年的钱。

我说的是什么意思呢，隔行如隔山，就是大街上卖熏鸡的，都有着强大的关系链条，有着很高的行业壁垒，需要师傅带才能入行，更何况其他行业呢。

在自媒体上，想要做点事，千万不要自己摸索，一定要拜师。只要你的姿态拿出来，别人是不会拒绝你的。

贰掌柜，之前做销售，写文案，看到别人如何发信息，就和人家学习，人家有社群，我记得是 2015 年，社群的年费是 2000 元，我一咬牙就加入了。

2012 年学习做网站，我一点都不懂，自己摸索了一段时间，网站跑起来了，可是不懂运营，不懂设置，花了几千块钱学习网站优化。改天我展开写写我做网站的事情。

赚钱，不是无缘无故的，如果我们看到别人赚钱了，不做任何思考和市场调差单纯的就杀进去，其实，从杀进去的那一刻，就成为炮灰了。

最后，我想说的是，**想要跟谁学，就要成为他的客户，这个方法非常管用。**

03 自己有钱，才能有任性的资本

和朋友老张和我抱怨, 他父亲有点头晕, 自己想去住院, 让我们家大掌柜联系了相关医生, 医生不建议住院, 现在住院的都是各种重症患者。

我确诊 20 多天了, 我也头晕, 大掌柜也头晕, 但是老张父亲, 就是想住院。觉得自己有问题, 给他给老爷子做了各种检查, 花了几千块钱, 医生说没什么大问题。

最后大掌柜和医生朋友说, 老爷子愿意住, 就住吧, 调养调养。

但是病房, 有 3 张床, 其中有两个八九十岁的老人, 一个不停的胡言乱语, 已经糊涂的不认人了。

一个症状也很重, 张着嘴喘气, 时不时的大声喊一声, 子女摁着输液, 否则自己就把针头扒拉掉了。

老父亲一看这个, 硬着头皮, 就住下了, 就是这个病床也是刚空出来的。

老父亲晚饭不吃, 说是不舒服, 没胃口。输完液, 回家睡, 不在医院睡, 受不了这个环境, 于是又和医院请假, 让老爷子回家睡, 明天一早在过来做检查。

医院的空气, 有点粘稠, 有点让人窒息的感觉。

老张说, 两个月前, 父亲本来在老家, 正是疫情比较厉害的时候, 农村还比较消停, 没有确诊, 市区确诊的比较多。

老父亲在家里, 说是不舒服, 浑身难受, 头晕。

老张害怕，于是开车连夜把老父亲，接到了市区老张家，然后联系医生，说了症状，医生就说是血压高，造成的。

在现在吃的药基础上，在加点别的药。

医生不建议住院，一是疫情太厉害了，二是吃点药就能调配好，老张说他能感觉到，父亲想住院。

老张给他父亲分析了利弊，老父亲很不情愿的在他家住下了。

因为他父亲看到他大伯，每年都住院调整一下身体，看到周围有个发小也住院调整一下身体，他父亲也想住，这是受到他们的影响。因为那两个人，自己做生意，手里都有几百万，想怎么花就怎么花。张父手里没多少钱，不超过 5 万，还是种地以及老张和他弟弟陆陆续续给的他零花钱。

来到老张家，老张家有小孩子，小孩子太闹的慌，他父亲就烦躁，血压立马就上来。疫情稍微缓和一下，去老张的弟弟家住，到了弟弟家，和母亲天天吵，无缘无故就是找理由吵架。弟弟家有俩儿子，很闹，他父亲也很烦躁，急得口腔溃疡，现在还没有好，吃药也不行。

他父亲一个人在家待着，闲寂寞，难受。来到市区，在他家，或者在他弟弟家，闲太闹，也难受。

今天做了各种检查，医生说，没什么大问题，可能是情绪的原因。

老张觉得是更年期，更年期的人，什么状态都有。

老张说，算了，虽然父亲才 62 周岁，但是，也是老年人了，他自己也把自己当成了老年人，说自己现在已经失去了劳动能力，赚不到钱了。

老父亲自己说，在老家的时候，喝点酒就没事儿了，或者打麻将也没事，在你这里你得陪我聊天，不陪我聊天我就难受。

老张能做的，就是一切都顺着父亲，把他当成个孩子对待，哄着，逗着，只要老人开心就行，想住院就住院，想回家就回家，都可以。

我和老张说，住下调整一下吧，其实医生不建议住院，但也尊重病人自己的意愿。只要老父亲心情好，过一下住院的瘾就行了。经历过，要比结果重要。

每个人都有自己的原生家庭，而且都不一样，我很感谢读了很多书。大学，包括毕业结识了一些牛人，对我做出中肯的点拨，加上自己我舍得吃苦，才走到了现在。

没办法，只能自己多学习，多思考，多实战，多修炼自己，打磨自己。争取在自媒体上多赚点钱吧，在面对家庭各种不确定性的时候，不因为钱的问题而烦恼。

还有就是，**一定要多赚点钱，自己手里多存点钱，以后老了，才有任性的资本。**

既然选择了上路，就要披星戴月，一路前行。

贰掌柜第 22 篇原创，大约 3400 字。大家好，我是贰掌柜，以下内容是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（温馨提示：[可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。](#)）

01

短期成功挺好，更应看重长期成长裹挟的力量。大掌柜喜欢追剧，最近在看《平凡岁月》，我也陪她看了几集。主人公张朵朵的父亲，年轻的时候犯浑，当红卫兵，打小报告，批斗别人，给别人剃阴阳头。长大了以后，就后悔了，年轻时候做的事情，一辈子都是心里的愧疚，成了一辈子的负担。那是个时代的原因，是被裹挟的原因。**和什么样的人在一块，就容易成为什么样的人。**现在很多人比较迷茫，不知道努力的方向在哪里。**剽悍一只猫，有个观点，我觉得不错。他说，可能对很多东西感兴趣，但兴趣很可能是靠不住的，相比而言，天赋+需求（你是不是有天赋，市场是不是有需求），才是更应该考虑的要素。有天赋，你更容易做得好；有需求，你会更容易得到回报，也更容易做下去。贰掌柜觉得，一定要根据自己的天赋，然后去挖掘这个天赋所在的市场需求。没有天赋，那就去培养天赋。有需求才有价值，需求是天赋的充分而必要条件。每个地方都有这么一群人，他们隐藏的无冕之王，开个小破车，也很少与外界联系，比较神秘。平时也看不出他们有多优秀，但是确实很厉害，拥有巨额财富。就是根据自己天赋，借用了互联网这个杠杆，直播啊，供货啊，等等。在正确的方向上，做正确的事儿，才是真高手。那些看起来的假高手，是没有结果的，自己是没有成功案例的。但是大部分普通人，都是没有方向的瞎努力，最后弄得很痛苦。所以，一定要向上求索，去追求有结果的人学习，要尊重人家，羡慕人家，学习人家。这也是一种裹挟。你要是在一群懒惰人的圈子里，你勤奋了，你就是个异类，你的努力和这个圈子格格不入，会被笑话的。这也是一种裹挟。所以，要加入勤奋人的圈子，优秀人的圈子，高手的圈子，然后被裹挟，用好的结果，带动我们的成长。**

02 细节出魔鬼细节出魔鬼，做项目的时候，一定要注重细节的打磨，各行各业都进入了激烈的竞争阶段。平台的各种监管，已经失去了野蛮生长的发展期。之前我们做项目的时候，要是写文案，有两个非常好的平台。一是某吧，二是某博客。就是这两个平台，成就了很多草根普通的销售，成就了很多厂家。现在，这两个平台，要是写产品文案，已经失去了它的优势，删帖，封号，常态化。贰掌柜第一个客户，就是从某吧来的。那时候简单的写一篇产品文案，留下联系方式，两三天排名就到搜索引擎前边去。潜在客户看到信息，自然会主动联系你，只要价位，运输符合客户的预期要求，很容易就完成成交了。那个时候，就是野蛮生长阶段，后来平台各种算法更新，很多都不能玩了。有时候，赚钱就要趁早。**前几年你吃到红利，应该知足，红利不可能永远在你这里，形势不好时，猥琐发育，不赔就是赚。人无千日好，花无百日红。这时候应该怎么办？就是大方向做减法，细节上做加法。减法，比方说我之前说的三减方案，减不靠谱的供货商，减少个别产品，减事儿多的客户。细节上做加法，比如推出几款，负面评价是零的产品，在运输上更贴心，在售后上更贴心，同时增加自己在极小领域的知名度。现在是营销过剩的时期，想要破圈，脱颖而出，就是在细节上下功夫。之前是纯粹卖产品，现在是卖产品之前先卖人。各个领域，圈子都不大，产品圈子，课程圈子，都一样。所以口碑很重要，当你占点便宜，就沾沾自喜的时候，可能你就失去了这个领域的江湖地位。**

03 天天晒收入的，是“杀手”大家自己观察一下，现在很多短视频，还有文字文章，都喜欢炫富。我今天赚了几万，我的豪车性能如何，我的大豪斯如何如何。最近有几个和贰掌柜写作的朋友，也开始晒收入，进账几千，月进账几万。本来，我还挺喜欢他们之前真诚的文字，可是天天晒收入，一是容易得到周围有的人眼红，二是确实可以吸引别人眼球，获得一时的关注度，收割一小波流量。这是赚快钱的最明显的招式。**贰掌柜更倾向于赚慢钱，赚有积累的钱，能享受时间复利的钱。在生意上，要是被客户反馈我的产品有问题，我会非常感谢他，因为让我找到了差距和不足，我会及时的去改正。我最怕的就是，客户收到产品后，有点小瑕疵。或者质量有点小问题，不和我说，然后选择默默的离开我。前几天贰掌柜有个6年的客户，收**

到货说了一个问题,我第一反应就是给这个客户发了个红包,表示道歉。然后我发现,这个问题,是硬伤,我改变不了,我毫不犹豫的把这个产品砍掉了。宁可不用这个产品赚钱,也不能消耗客户。前几年的微商,有个套路,就是晒收款,晒账单几百万,还有就是发货图片视频,收货的图片等等。是真的吗?不一定,有款软件,我记得应该是微商相机,之前就有这个功能,伪造聊天记录,收款记录,很牛逼。不懂的人,确实可以被唬住,被种草,最后被收割。**这个晒收入,到任何时候都不过时,都是做流量的大炮级别的武器。**流量来了,需要产品的承接,产品承接不住,容易被骂娘,别人会口吐芬芳的。但是**太喜欢晒收入的,我一般都默默地走开。是真的吗?管我什么事儿?钱给我吗?多问问自己这几个问题。天天晒收入、晒涨粉效果截图的,我们应该学习他在群里的钓鱼话术和流程。**

关系好的,我会提醒一下,偶尔晒一下就行了,别太频繁了。要是不熟的,我就默默地取关了,因为他们都是“杀手”,远离杀手,我很害怕这种能量会反噬我干活的节奏。然后我就低下头,继续苦哈哈的干自己的活了。

04 能文能武,阴阳之道最近就想好好阅读、学习,然后再沉淀写作输出。其实**普通人写作,**

光有阅读、学习,没有经历,没有阅历,是缺少那种落地的,真诚的素材。靠编吗?写出的文字是没有深度的。所以想要写出好的文章,还要有经历才行。当不知道写什么的时候,可以写学习+经历,这样的文字是最真诚的,也是可以持续、稳定输出的。学习毛总的营销课,他有个观点就是坚持四个坚持,我觉得挺好。他发明的四个坚持,是一套应用到生活和工作中,能打通从思维到落地执行的运营系统。**四个坚持内容是坚持每天阅读、学习。坚持每天实操、互动。坚持每天输出、沉淀。坚持每天对标、优化。**这四个坚持,概括的确实比较齐全。贰掌柜现在第一点,第三点坚持的还行。能保证每天都学习、阅读。也能保证每天都输出、沉淀。但是实操、互动;对标、优化,这两个坚持,我做的不行。这两点主要是说的项目,我之前的项目基本不去写文案,发布信息了。主要就是维护这些年积累下来的客户。新的项目是 007 写作社群,起初想要把这个 007 研究透,然后推广赚点佣金。但是加入后,觉得自己应该把重点放在提升写作水平和个人成长的修炼上。所以才给自己定下了日更 3000 字,坚持 1000 天的目标。在 007 最大的收获,就是疯狂的输出,每天都能写几百字,确定了写作的方向,那就是写作+学习+经历。要是沿着这个方向,谁都可以持续的输出。毛总还有个观点,作为一个自媒体人,时刻都要保持卖卖卖,其余的动作都是多余的。我这么一想,我现在几乎没有项目在实操,也就是说四个坚持里面的两个坚持做的不行,每天坚持实操、互动、每天对标、优化,都没有做到。自媒体上,最怕自己摸索,进步最快的方法就是听话照做。所以在自己修炼写作和成长的时候,要把项目也要捡起来。加强对 007 的研究,加强对 007 的推广,从中我可以赚点佣金。虽然也赚不了多少钱,现在普通人赚点钱真是太难了,能赚点稀饭钱也行啊。前几天,贰掌柜把公众号下边 007 的推广图片都删除了,就想踏踏实实写作,是出于一种情怀,其实作为一个自媒体人,这是一种不均衡的发展。既要学习阅读、沉淀输出。又要实操互动、对标优化。这才是最正确的动作。于是今天贰掌柜,又把 007 推广的图片放在了文章的最下方,而且把文章打赏也打开了。这是对潜在客户的尊重,也是对自己的尊重。**就像一个寺庙,寺庙再破旧,但是功德箱也要摆在明显的位置,这就是一种姿态,这就是能文能武。不管有没有人发愿,功德箱也要一直摆着。否则,发愿的人会觉得这个寺庙不像话,没有在正常营业。左手学习、写作,右手实操、优化。能文能武、阴阳之道。**

最大的进步,是不退步。

贰掌柜第 23 篇原创, 大约 3100 字。大家好, 我是贰掌柜, 以下内容是今天的创作, 感谢您的耐心阅读。(温馨提示: [可以只浏览标粗的文字, 节省您的时间。](#))

01 影响力, 解决的是信任问题

贰掌柜认为, **权利, 资本, 那可不是一般人可以玩的, 都是位列仙班之人玩的东西。**

普通人, 只能通过影响力来驱世, 给社会创造价值, 同时自己也有善的回报。

如何提升影响力, 那就是通过知识。

影响力解决的是什么? 是信任问题。

知识, 就是专业知识, 在这个领域, 你最专业, 最优说服力。

信任问题, 就是别人闭着眼睛都会信任你。

比如, 高考状元, 在所在的学校, 谁都认识, 都知道他学习牛。

比如, 我们买东西, 喜欢买牌子货, 喜欢去京东, 去天猫买, 因为去这些地方买, 闭着眼睛买, 都没问题。

我们邮寄东西, 都知道顺丰, 京东, 给力。

这一切都是影响力带来的。

信任, 造就了个人品牌。

品牌, 因为不断释放价值, 让品牌更有价值, 从而提升影响力。

在营销界, 有个观点, 做个人品牌, 个人影响力, 要做到两大点。

1. “美, 笑, 泪, 奇, 学, 爽”

美: 要么颜值高, 要么画面唯美

笑: 有趣搞笑

泪: 煽情, 催泪, 共鸣

奇: 搞怪猎奇

学: 输出知识, 干货

爽: 文案或视频节奏流畅, 看了有爽感

这六个要素, 能满足 2 个以上, 就会火。

贰掌柜, 觉得毛小白, 懂懂, 野心范, 财宝宝, 剽悍一只猫等还有更多知名的自媒体人, 基本都具备以上两点以上, 难怪造就了个人影响力, 追随者们排出二里地去。

2. 用户思维, 一定要明白读者需要什么, 如何受益, 而不是自己喜欢什么。

做产品, 要现在市场的角度, 现在消费者需求的角度。写作, 也是让读者看到了, 有种欲罢不能, 不读不快的感觉。这都是用户思维。

总之, **普通人紧紧盯住信任问题, 影响力就解决了。**

02 不走捷径，要赚慢钱

驱动个人成长的 3 个因素，做减法，施压，环境。

1，做减法。

不能走捷径，赚慢钱，不碰灰产，踏踏实实下笨功夫，这是贰掌柜最近两年才开悟的。

小孩子，一般都是一两分钟的热度，因为他们对这个世界充满了好奇，想要尽快了解这个世界。

要是长大了，还是一会热度，东瞧瞧西看看，什么都懂点，什么了解的都不深，美眸做出任何值得炫耀的成绩。

这时候就是要做减法了。

时间是有限的，在有限的时间内，做出出色的成绩，就是需要聚焦。

那些看起来聪明的，就没有做到聚焦，那些笨笨的人，听话照做，深耕一个领域，可能就能做出不错的成绩。

所以，做减法，然后聚焦深耕，是个好方法。

都说现在是大方向上做减法，细节上做加法。

就像健身领域的塑型，整体上做减法，局部做加法一样，做减法不难，难的是在细节上一点点的精雕细琢。

2，施压。

我们想要取得结果，很大一部分原因，是有压力。

当学生的时候，看到别人考了优异成绩，于是不服气，自己发奋努力，争取也去的好的成绩。

参加工作后，老板给你施压，让你尽快搞定那几个合同，这是施压。

老婆天天叨叨你，让你多赚点钱。

父母年老了，开始添各种各样的毛病，让你必须要有足够的金钱，有大量的精力陪老人，这也是一种施压。

还有种压力，是自己给自己的，比方说贰掌柜加入 007，吹牛逼说日更 3000 字，每天评论一篇文章，牛逼吹出去了，咱又是个好面子的人，只能硬写头皮写了。

肩上的压力重，不一定是坏事，只要可行，就可以一个一个堡垒的去攻克。

有时候，压力就是一种动力，十年后，回头一看，就会觉得现在所做的事情，值得。

3，环境。

环境，我觉得就是裹挟的力量。昨天的文章，我就提到了这一点。孟母三迁的故事，就是为了给小孟柯营造一个好的学习环境。

之前贰掌柜有几个朋友，我们经常买一起吃吃喝喝，但是这个群体，有个明显的特点，那就是爱说别人的坏话，还抱怨。

起初，我也没有觉得有什么，但是时间长了，觉得自己也充满了戾气。意识到了这一点，再叫我去吃吃喝喝，我就不去了。

人喜欢去对此，很容易被周围的人和环境影响。

尤其是最近口罩这几年，大环境如此，我们无法改变。贰掌柜的生意影响就很大，现在几乎都不赚钱了。

要想突围，只能把时间放在自己身上，夹缝中求生存。

现在农村的都在努力向县城迁徙，县城的努力向市区迁徙，为的就是向上迁徙而享受环境所带来的一些优势，比如，教育，医疗等等。

努力融入新环境，然后适应环境，再谋求理想。

03 以后的事，以后说

今天白天事情比较多, 白天一天没有好好阅读, 学习, 一直到晚上 10 点多, 才一个人泡杯茶, 在书房坐下。构思一下文章, 写点什么呢, 不太清楚, 主题没有想好, 只能拿起书, 先看书吧, 看着看着可能就有灵感了。

我之前吹下了牛逼, 日更 3000 字, 坚持 1000 天。这 3000 字就是我欠下的债, 每天都要还一次。

贰掌柜, 最受不了的就是欠别人钱, 否则, 茶不思饭不想, 走路也会想着这件事。

但是, 写作需要灵感的, 所以必须每天保持学习, 保持阅读, 看事情喜欢看背后的东西, 总想总结两三点。

有用户说我公众号的风格变了, 让我不要原创, 继续做信息整合, 整合是你这个号的灵魂, 只整合各领域大佬的观点放公众号就行。

我说不会那样弄了, 宁可掉粉, 我也要坚持自己原创, 这个是方向性的问题, 要雷打不动坚持下去。

现在贰掌柜做任何事, 第一反应, 符合规定吗? 有哪些坑啊, 有坑的话, 我宁可穷点, 不赚这个钱, 我也会绕开。**可能是在自媒体上泡了这些年, 好鬼见的太多了, 胆子越来越小。**

最开始做这个公众号, 我和微博大 V 写书哥请教过。

因为写书哥所有书，他的付费训练营，付费社群，付费星球，我都踊跃的参加和购买了。

想要成长，想要近距离的学习人家，并且**想要得到大佬的点拨，最快捷的方法就是付费，就是支持人家的项目。**

所以就链接上了，请教了写书哥几个问题，写书哥也给了我中肯的建议。

我说更新您的博文，还有其他大佬的观点到公众号，可以吗？会同意吗？

大佬说，我这边肯定没问题，但是最好要注明出处，别人应该也会同意。因为你注明了出处，也是帮别人引流，这个事情可以做。

但，这不是长久之计，以后你要走原创路线。

从那天开始，我就开始整合全网的优质博文，也私底下和各个作者聊过，他们都非常高兴，谁不愿意自己的 id 还有观点多曝光呀，尤其是喜欢做流量的。

这是一举三得的事情，我涨粉了，给原创作者引流了，用户也喜欢读这样的整合信息。

我于是日更了 200 来天，就有点蠢蠢欲动的冲动，按耐不住了。

什么冲动呢？那就是自己写。

我日更了 200 多天信息精选, 每天都要花最少 3 个小时才能把 10 条精选信息找到, 积累了大量的素材, 自己也觉得进步飞速, 对自己也是一种修炼, 可是这样有个弊端, 那就是没有个人的 ip, 没有自己的元素在里面, 文章内容就是杂货铺。

于是逐步的开始边做精选, 边写原创。

我们一块写公众号的朋友, 她也日更, 就引起了我的注意, 这就是同频共振的作用。

她介绍我加入 007 写作社群, 大家一块裹挟写作。

在里面我确定了写作方向, 每天写作的字数, 每天要阅读要学习等等。反正牛逼是吹下了, 加入了 20 来天, 写了六七万字。

人都是很寂寞的, 尤其是一个人赶路。

贰掌柜小时候, 一个人在家待着, 听着墙上的挂钟咔哒咔哒的走, 我也觉得能解闷, 不那么寂寞。

今天有朋友说, 让我继续做精选, 要是日更 3000 字, 会把你掏空的。

我还真不信那个邪, 我就想挑战一下自己了。

这段时间, 阅读量也大了, 但是也憔悴了很多, 写作需要安静, 也非常耗神。有时候想, 又不赚钱, 这不纯粹是自己找罪受吗?

有个多年的朋友, 最近一直在看我的文章。

他说，你天天这样写，有意义吗？还不如把精力放在之前的生意上呢。

我说，我也不知道有没有意义，也确实不赚钱，我之前的生意也几乎不赚钱了，努力也不行，属于事倍功半的那种。

但是呢，做自媒体，不能把自己看的太重了，也就是不能太把自己当回事。

先写着吧，以后的事儿，谁知道呢？

很多细节的套路，靠自己摸索，要好几年

贰掌柜第 24 篇原创，大约 3000 字。大家好，我是贰掌柜，以下内容是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（温馨提示：[可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。](#)）

01 赚小钱，也讲究套路

微信上有个多年的朋友咨询贰掌柜，想做个项目，可是自己什么也不懂，也没有产品，怎么办呢？

我说，你执行力怎么样？

他说，什么标准呢？

我说，每天可以吗拿出两三个小时，来专心做一件事情吗？

他说，只要赚钱，没什么不可以的。

我说，有这么一个项目，是个小白去操作。

你去挖掘几个, 不重视版权的作者, 或者已经把版权放开的作者, 把他的文章, 在全网进行更新。

而且要有节奏的更新。

选择好平台, 持续, 稳定, 不间断的更新这个大佬的文章。

平台贰掌柜推荐: 微博+公众号+知乎+简书+个人网站。

如果想赚些有积累的小钱, 这个项目是可以干三五年没有问题, 这是个有积累的赛道。

我自己是不喜欢换来换去的, 一件事认准了, 干三五年是最基本的。

贰掌柜有一个项目, 已经干了六年, 多多少少还有点被动收入, 虽然赚的不多, 但还是挺好玩的。

扯的有点远了。

我继续继续和这个朋友说,

持续保持这个动作, 坚持 100 天, 这期间, 不要想着赚钱, 把赚钱的想法剔除掉, 就是不断的更新再更新。

100 天以后, 就会积累一些这方面真实的粉丝了, 这时候, 你再卖这个大佬的合集。

也就是**极度的去聚焦**。

赚大钱不好说, 但是赚点小钱还是没问题的。

最后这个用户和我道谢，还不忘记发了个小红包。

贰掌柜，也是比较现实的，也是个俗人，人家发红包了，总得对的起这个红包。

然后又拉住他，说了其中的几个操作细节细节。主要介绍了排雷避坑的几个小问题。

现在就是小生意，也是非常卷的。

里面有非常多的细节套路，谁教你呀？没人教。

自己摸索，至少十年。

这个项目，是有搞头的，赚点稀饭钱，绝对没有问题。

最好的项目，大钱没有，小钱不断。

02 靠尖叫的点，吸引眼球

做自媒体的，最吸引眼球的标题，就是晒收益和卖残。

一是晒收益。

比如晒如何赚到第一个一百万的，我是如何每天稳定赚 1 万块钱的。

贰掌柜看了很多奥派经济学的资料，**奥派经济学有个观点，韭菜不是被劝导的，不是用来提醒的，就是用来收割的。**

贰掌柜要是看到那些晒收益的，尤其是如何一年赚 100 万的，我都不会点开。即便点开了，我看的也是他的文章的框架、文案的思路，收割韭菜的姿势如何。

你看了他发的文章，上面肯定有联系方式，你加了他好友，他就会和你聊的很嗨。

对于普通人，有年赚百万的项目，哪有时间和你闲聊啊。几年前，贰掌柜就被类似的标题吸引，然后被收割了几千块钱，幸亏及时收手，没有陷得更深。

真有年赚百万的项目，谁会写在文章里啊，尤其是在自媒体上，真正赚钱的都是闷声发大财，根本看不出来，都是隐藏在角落里，自己吃的满嘴流油。

二是卖惨。

比如：我是如何亏掉一百万的

最好的猎手，都是以猎物的形式出现。现在网上很多卖残的直播，你要是看一会，很容易会给他们刷点礼物，或者下单买点东西。

尤其是老人直播或者残疾人直播，他们甚至是后半夜还在辛苦的直播。非常让人感动。里面好多都是录播的，是有团队在运营的。

现在网络上很多求助信息，为什么很多人看了都无动于衷。

原因就是虚假信息看的太多了。**要是生活真得非常辛苦，怎么会还有时间和你卖残呢，他早就低头去干活了。**

所以，再看到晒富有，卖残的标题，我习惯性的划走。

平时呢，也不要晒自己的辛苦，这个世界其实是以结果为导向。

现在，只想好好吃饭睡觉、阅读看看书，踏踏实实写点东西，早点能踏进自媒体的门槛。

不断的学习，沉淀，做项目，不断打造自己的内容，不断的输出价值，释放自己的魅力，用三五年积累自己的数据库。

想挣钱，先值钱。

03 靠孩子自觉，约等于放养

读书是性价比最好的自我投资

贰掌柜的微信读书，转存了很多书。

每次都是在角落里，或者上厕所的时候，浏览一下。

我现在阅读，学习，绝大部分时间和精力，都放在了纸质书上。

原因就是，小掌柜。

靠孩子自觉，约等于放养。

小掌柜还小，没有成年，没有太大的自控力。

小孩子的习惯养成，比学习成绩要重要。

被什么人影响，就容易变成什么人。育儿先育己，我能做的就是去影响他。

我能做到手不释卷，不停的用笔画一下，偶尔做个标注，我相信以后小掌柜也是个喜欢阅读的人。

现在的孩子，看电子产品很厉害，而且不喜欢阅读。

靠学校要求的阅读量，根本就不行。

所以，在我的能力范围内，尽量的让小掌柜多阅读，以后不容易吃亏。

在贰掌柜眼里，阅读才是最基本的生存技能，所以，一定要让小掌柜养成阅读的习惯。

投资孩子的教育，就是投资自己的未来。孩子的教育，尤其是让孩子多阅读，大量的阅读，一是养成好的习惯，二是可以让孩子更早的塑造良好的价值观。

小孩子，在小时候都是会模仿父母的。

我要是天天手机不离手，孩子会模仿。

我要是手不释卷，孩子也会模仿。

现在我整天基本都在家里待着，尤其是中午，我都有午睡的习惯。

我就把小掌柜喊过来，

我说，儿子，爸爸睡不着，你给我读个故事吧。就像小时候我给你读故事那样。

小掌柜说，切，我还不知道吗，你就是想让我读会书。

我说，赶紧的，爸爸不听你读书，真的睡不着。

于是小掌柜就可以读几页书。

真正的爱，是爱护，是含有巨大保护成本的。

04 奋斗，是以家庭为单位的

奋斗，是以家庭为单位的。

大掌柜给我我母亲剪头，剪到一半，刀头坏了。

大掌柜让我去弟弟那边拿他家的推子。

见到弟弟，弟弟今天休息，我让他晚上来我家吃排骨火锅。

弟弟说晚上有应酬，不来了。

我说，你的脚扭了还没好利索，走路慢点，晚上少喝点。

弟弟说，知道了。

弟弟，工作非常忙，每天上下班，两头不见太阳，披星戴月。

我相对来说比较自由，但是每天觉得也闲不住，天天折腾自己的生意，阅读学习，写作。

谁也不是关起门来过日子，年底了。人情世故，在这种时候最能体现出来。

张作霖说，江湖不是打打杀杀，是人情世故。

可什么是人情世故呢？

人情世故，就是吃吃喝喝，就是请客送礼，就是红白喜事，给维护一下。

所以，年底了，帮助我我们的，不要小气了，该买点礼品串串门了，给长辈们也要串串门。

一些关系不错的，坐下来喝几顿酒，这才是热气腾腾的人情世故。

现在全家，都很尊重我们家大掌柜，因为大掌柜已经把自己当成了家里的长房儿媳，家里什么事儿，都当自己的事儿做。

我都把大掌柜的名字让给她了，我只能当老二，自己当个贰掌柜。

逢年过节，大掌柜肯定给公婆买东西，平时经常给零花钱那就没数了。

我弟弟买房，大掌柜不声不响给小叔子两万块钱，我都不知道。那时候，我还在外地刨粮食，给完后我才知道的。

给公婆理发，给侄子们理发等等，都是大掌柜的事儿。

父亲不听我话，不听我弟弟话。但是大掌柜一出面，老爷子就听，只听大儿媳的话。

大掌柜，还有个能耐，过目不忙，我上大学后，就是过年回老家待几天。

对于老家的人，大掌柜比我认识的还多，谁家孩子叫什么，多大了，生日是哪天，只要说一遍，大掌柜就记住了。

尤其老家那边，很多人和我联系，走的比较近，很大程度上都因为大掌柜，一是大掌柜很热情，二是大掌柜三甲副高的身份。

夫妻关系永远处于家庭的第一位，两口子关系要是好，孩子脸上笑容也多。

在一个家庭中，夫妻关系要高于父母关系和亲子关系，夫妻关系是基础，是根，根深才能叶茂。

我的软肋就是我的家人，大掌柜能做到这些，我觉得很知足了。

很多事情，我也落个省心，把精力放在生意上，放在自媒体上。

我和大掌柜说，现在咱家，你比我地位高。

大掌柜说，你不高兴吗？

我说，你太坏了，我稍不留神，就大权旁落了。

所以，**光能洞察一些事情很重要，还要善待家庭，拒绝诱惑，彼此相互成就。**

取得成绩后，要开始收缩，开始保守

贰掌柜第 25 篇创作，大约 3100 字。大家好，我是贰掌柜，以下是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（温馨提示：[可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。](#)）

前几天的文章，贰掌柜对一些项目的陷阱，聊的比较多，主要是想表达这么一个意思，做到排雷避坑，低调生长。

其实，想想真的没有太大的必要。

为什么呢？

因为很多坑，都是别人的镰刀，你把别人的镰刀曝光了，人家肯定不高兴啊。

再说了，幸亏我现在粉丝不多，也没什么影响力，很多事儿，最好还是让南墙去启发，不要用说教。

今天就聊聊有哪些需要保守的地方：

01 不要轻易下结论

有时候和别人在一块交流，尤其是线下和做出成绩的牛人交流。

他们的话真的不多，他们喜欢问一些家常和莫名奇妙的问题。

其实靠这些就把你摸了个底朝天。

所以，**有时候问的越少的人，城府越深。**

在线上，提问的问题，越细致，越是高手。

比方说，写文案的时候问：几个字开始换行啊？要远远高于问，你在什么平台写文案啊？

当别人问你这个项目如何，可以落地实操，可以赚钱吗？

和对方不熟的话。

你要回答，不清楚。

不能说，这个项目不赚钱，这个项目不行。

因为，不清楚是事实，说这个项目不行不赚钱是结论。

对一件事，一个人，不要轻易下结论，这是对自己的保护，也是对对方的尊重。

02 尽量不要轻易帮别人做选择

2017 年，那时候 P2P 很火爆，贰掌柜有个朋友在里面投了 30 来万，每天收益多少钱，都能看的清清楚楚。

这种用晒单的方法去影响一个人，其冲击力非常大，都是属于核弹级别的。

我就让朋友带着我玩。

朋友给我推荐了网贷之家这个平台。

我说, 你买什么我就买什么。

朋友说, 这种事情, 不能推荐, 不能建议, 只能你自己挑选。万一你踩雷了, 没我什么事儿。

我理解朋友的意思, 于是我自己挑选了几个网贷平台, 业余时间深入的研究了十多天, 逐步的开始入手, 一年后我就投了 20 多 W 进去。

最后踩雷了几个平台, 有几个平台也赚了点钱, 我嗅到了有种镰刀的味道, 我不管三七二十一立马就撤了回来, 没有被后来的全面暴雷伤到。

涉及到金钱方面的事情, 最好少给别人建议, 也要少给别人做决定。

在现实生活中, 计划要藏的严严实实。在线上, 要把计划和想法, 让更多的人知道。

在公司或者职场中, 你要是想辞职了, 谁也别说了, 关系好的同事也别说了。

为什么呢?

因为人的心态很微妙, 你说了吧, 别人可能有种危机感, 你另谋高就了, 往上爬了, 我们还是原地踏步。

真心祝福你的没有几个人, 倒是给你传播或者八卦的人很多。

所以，私底下该怎么运作就怎么运作，不要大喇叭，在程序上该怎么做怎么做，没有必要谁都告诉。

可要是做一些线上的项目，这时候，就要彰显你的影响力了，**线上的影响力去如何形成的呢？**

就是要多曝光自己，曝光自己的想法，曝光自己的计划，曝光自己去做做的，让更多人去了解你，了解你的项目。

最终留下靠谱的人，靠谱的项目，这个印象。然后，在发生链接，完成成交。

贰掌柜，每天雷打不动的写作，就是为了输出自己价值观，给别人提供价值，增加自己影响力，没有别的办法，只能不停的写写写。

自己核心竞争力，一定要捂得严严实实的。

03 国之重器，不能轻易示人

就像做自媒体，只会看到做什么会赚钱，做什么会赔钱。

倒是具体的操作步骤，或者说里面隐藏的细节，没有人会告诉你。

这个隐藏的细节，就是告诉你了，你也不一定能把握住火候，这个火候就是细节的细节。

这个细节，才是一个项目的核心，也是运营这个项目的核心竞争力，这才是这个项目的大杀器。

每个人都有自己的立业之本，这个立业之本，就是核心竞争力，每个人的核心竞争力，都有自己的细节心得，不是特殊的关系，是没人告诉你的。

写作也一样，网上各种写作课也有很多，每个课都不错，但是里面的细节，才是核心，需要自己一次又一次的去触摸，去体会。

大方向上确定好了，就成功了一半。比方说写什么，比如何写要重要万倍。

04 计划，最好少说

曾国藩说：君子欲有所树立，比不妄求人知始。这句话的意思大概就是，你想要在哪些方面有所建树，开始的时候不要和别人说。

在古时候，孕妇怀孕前三个月，是不和外人说的，只有自己一家人才知道。这都是原因的，知道的人越少，这个孩子越能顺利的出生。

贰掌柜刚毕业时候，有个同事小杨，我对他印象非常深刻。当时我们天天叽叽喳喳的闲聊，人家不声不响的把份内工作就做了，有空了还帮我们干点活。

他有个非常大的特点，那就是慢慢悠悠，从来不抱怨，天天见到我，非常客气，就是哥长哥短的，听说现在已经是一个小领导了。

小杨其实是有着雄心壮志的，这样的人你一走近他，开始觉得没什么，但是接触时间长了，就能感觉到他内心深处有一种志向，有一种能量，还有种从来不为外人道的目标感。

这种人的目标从来不和别人说是一方面，但是行为上能体现出来，平时用力也不是很猛，属于那种润物细无声的感觉。

有一种孜孜不倦的坚定，每天每时每刻都在踏踏实实往前走。

他可以说像一种蜗牛，爬的非常慢，但是每天都在努力，敏于行讷于言。

05 你有多少钱，要捂紧了，不要和别人说

对自己最好的保护是低调，绝大部分人还是生活在底层，羡慕、嫉妒、恨的多，欣赏、尊重、学的少。其实真正有点钱的人，圈子并不大，但都是精华，在这个圈子里，几乎都知道这种人的实力，他们本身就是个名片，不用炫耀。

你可以让别人知道你有钱，有大钱，但是具体的数字不用说。

贰掌柜前几年，有一回喝多了，做了一件傻事。那就是让同事看了一下我银行卡的数字，同事眼睛一亮，说了声牛逼。

一会我就后悔了，嫌弃自己太得瑟。

过了没几个月，这个同事就开始和贰掌柜借钱，碍于情面，我就借给了同事，拖了三年才还清。

一旦让别人知道你赚钱的具体数字,别人就会不自觉的和你进行对比。比你赚的得多,可能会瞧不起你,比你赚的少,可能会觉得不如你,也不高兴。总之,欣赏你的人少,见到你不开心的人多,何必呢。

大家都是对模糊的信息会放过一马,因为在这个思维空间上,人容易麻痹自己。

没有对比,就没有伤害。

06 厚黑的一面要藏好

贰掌柜喜欢做执行者,不喜欢当个出主意的人。在现实中,交际圈现在越来越小,别人约我出去吃饭,我都会问问有哪些人,要就是随便吹吹牛逼这样的饭局,我基本都推脱掉。

在家里看看书,搞搞自己的项目,写点东西,我觉得才能找到最大的满足感。

有时候,我和别人在一起吃饭,我忍不住会对看不惯的东西,哔哔上两句,而且比较毒舌那种,别人会说我看问题深刻,能抓住要害,但是对我有什么好处呢,也就是过过嘴瘾。

在现实中,也有人找我咨询一些问题,我只会从几个方面进行分析,但是最后的选择让朋友自己做,说 7 分,藏 3 分,这样对自己好。

反而低头干点活,更实惠。尤其是加入 007 写作,彻底激发了我写点东西的欲望,不愿意去参加一些无聊的活动。

扯点有点远了。

贰掌柜断断续续看新三国，看了好几遍，那些军师们，也就是出主意的人，出的很多注意说实话，都是比较阴暗的，贰掌柜不喜欢。

整部三国，就是阴谋诡计，刀光剑影。

看三国，我现在最大的收获，不是学习里面的一些招数用在现实中，我是为了识别其他人的一些招数，我能化解或者不声不响的绕开就行了。

因为贰掌柜也属于半个自媒体上刨粮食的人，在我们几个多年的线上核心朋友之间，圈里的很多负面的东西我们很少讨论的。

主要就是如何迎合趋势，适应自媒体的算法，有哪些坑，我们应该去杜绝。

说多了一些阴暗面的东西，容易让人焦虑，所以要正能量的去搞钱，正能量多好，大家都喜欢正面的人。

真传一张纸，假传万卷书，说话、写作不是用来痛快的，而是用来建设的，建设有正能量的东西，正能量的东西，就是对平台，对用户能提供价值的东西。

怎么有利，怎么表达，如果不表达最有利，那就尽量不表达好了。

针做细了，才能扎进去，要聚焦。

贰掌柜第 26 篇创作，大约 3600 字。大家好，我是贰掌柜，以下内容是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（温馨提示：[可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。](#)）

今天的文章, 是贰掌柜学习 007 写作课, 整理的一篇笔记以及心得。

007 创始人覃杰说, 到底有没有速成? 有。没有天赋咋办? 天天干。

李小龙说, 我不怕练过一万种腿法的对手, 我只怕一种腿法练一万次的对手。

这个开头, 贰掌柜觉得非常精彩, 很提气, 就是普通人用这个方法, 都可以做成点事情。**针头很尖, 它可以扎的很深, 因为它在聚焦。没有天赋, 就天天干, 一种腿法练习一万次。**

从世界上大部分努力的程度来看, 确实轮不到拼天赋, 大部分都是拼的谁更加的努力, 做到专注、持续、不断微调。

快速入门心法,

学习最少必要知识。

用一个概念时, 先摸清楚这个概念, 你将超过 99%不重视概念的人。

01 写作前: 选题永远排在第一位

写作前 3 件事, 定选题, 列框架, 找素材。

写作技巧是战术, 选题才是战略。

战略的核心是聚焦。

战略的本质不是设立目标，而是解决问题。通过一系列的调查分析，发现问题的薄弱环节。发挥自身优势，并且用连贯性的行动去解决。

调查分析，扬长避短，持续行动。

如果不是在战略层面持续行动，坚持将毫无意义。

要爱上写作，知道自己要写什么以后，才能持续的写作。

当对方的层次和你差不多的时候，才会有同频的感觉。

当你对一件事，一句话，一个词，不知道什么意思的时候，最好是去查一查，这时候你就瞬间明白了。

这一点是未来学习中非常重要的一个点。查一下字典，查一下定义，这一点很有必要。

选题的逻辑和技巧：与我有关，对我有用，替我说话。

这个“我”指的是用户，是读者。要对读者有关、有用、替读者说话。

和我有关=多少人会读。

小众话题永远不会出爆款文章，细分领域，更容易打造个人品牌。

007 有个用户，是做安装门窗的，还是个女孩子。于是她天天写、天天拍门窗方面的东西，后来大家都开始要她的东西，有了自己的影响力，在这方面不要想着有 10 万+的阅读，但是小众领域是很容易打造个人影响力的。

贰掌柜认为，作为一个普通人，不要追求爆款，就是要聚焦才行，聚焦才可以打造个人品牌。爆款追的多了，很累，容易失去自己。

聚焦也有方法，不知道写什么，那就是写自己学习，学到哪些东西，有哪些体会，都用文字表达出来。

让读者看靠一个积极向上的你，一个正在成长的你。

对我有用=多少人共鸣。

有多大用处取决于痛点的大小，而痛点的大小取决于共鸣有多深。

有没有用，也是解决你的客户是谁的问题。和覃杰聊天，覃杰给自己一个规定，那就是聊品牌，你是个人，就聊个人品牌，你是公司，就聊公司品牌，让个人或者公司收入翻倍。就是通过品牌让收入翻倍。

即使对别人有用的文章，也不是对所有人都有用。

贰掌柜是做项目的，我经常写一些如何选择项目，如何运营项目的文字，很多读者就不喜欢我的观点，可是也有很多用户读了贰掌柜的文字，有关项目的一些选择经常咨询我。这才是我的目标用户群体。

替我说话=多少人转发。

用户看完，不愿意转发，就很难传播。

不同群体，转发的内容，截然不同。

写了文章，没有人愿意帮你转发，说明你的观点美欧 get 到读者，要从自己身上找原因才行。

任何一件事情，都不可能是同一种声音的，这时候，就能吸收更多的观点，看问题更全面。

选题还要选对时机。同样是叫司机停车吃饭，10 点和 12 点效果就不一样。

前期是你找题材，后期是题材找你。

刚开始不知道要写什么，后来就会选择要写什么。

这是写得多了，经历的多了，有关写作交流的多了必然结果。

列框架。

写作就像建房子，框架决定整体。

总分总结构：开头点题，正文论述，结尾升华。

黄金圈法则：why 为什么或者目的，how 怎么做或者方法，what 做什么或者结果。

这两个是最有效的两个写作方法。

找素材。

素材靠大量的阅读/搜索/积累

好书/课程/百度/谷歌/微信/知乎/专业论坛等。

得到搜索功能是个好工具。用关键词进行搜索，非常好用。为得到 app 点赞。

贰掌柜的写作素材，是从阅读、经历中的来的。还有就是确定了写作方向，就去这个方向上找素材。比方上我现在写做+学习，写作+项目。这两个方向相结合。我只需关注看哪些书，哪些高质量文章，对项目的选择和运营相关知识的关注即可。

比方说贰掌柜考察 007 这个项目，就考察了很长时间，才决定入手的，一是我意识到“写作+”是未来的红海，二是我意识到 007 坚持长期主义，三是 007 全网负面评价是零。

02 写作中：完成比完美更重要

写作中 3 件事：起标题、写初稿、再改稿。

a.起标题。

标题就是你的主题，是文章的灵魂

目的是让人打开文章读第一句

先定标题再写文章，让主题更聚焦

用一句话表达文章想要传递的核心，要新/奇/特

但是不要做标题党，更不要让标题配不上你的文章

贰掌柜喜欢**用金句做文章的标题，效果很好。**

b.写初稿。

凤头：第一句是为了让人读第二句，甚至全文。

猪肚：中间部分像一个人的身材丰满有料。

豹尾：收尾要简洁有力，多用金句来升华主题。

金句，可以用相关的关键词去百度搜索，或者平时多积累。

c.再改稿。

第一，好文章都是改出来的

第二，删除一切不必要的内容

第三，永远没有 100 分的文章

第 2 稿 = 第 1 稿 * 90%

第 1 稿写给自己，可以披头散发

第 2 稿写给读者，必须梳妆打扮

这个比喻非常形象，这一点贰掌柜做的很不好，贰掌柜的文章，几乎都是一气呵成写出来的，最后检查一下有没有错别字，就发出去了，以后要注意了。没有梳妆打扮的文章，是对不住读者的。既然要打造个人品牌，一定要注意自己的一言一行。

文章可以写的烂，但是不能有错别字，要多分段，多标注重点，注意好排版，第一印象非常好。

每个文字，都要让读者认识，要很朴素，表达还要很清楚才行，90岁的时候写的文章，七八岁的小朋友都能看懂。

03 写完后：没有传播，就没有价值

写完后，三件事：排版好，多分发，勤复盘。

a. 排好版

多换行，勤分段，留给读者呼吸感

逢重点，必加粗，字里行间真情露。不要用很多颜色，最多是用字号之间的切换，加粗的文字，可以用大一点的字号。

放插图，列框架，阅读体验不会差

同样的内容，排版好坏决定阅读体验。

每次自己要用手机预览个两三遍，发现有瑕疵，立马修改。

公众号: 贰掌柜信息精选

b.多分发

没有传播就没有价值

我们需要外部反馈和正向激励

1 篇文章多渠道分发, 前期更重要

你一定要建立适合自己的宣传阵地

公众号/简书/头条/微博/知乎/小红书/朋友圈/社群.....

无论你在哪里, 一定要留下你的微信号和公众号。

把品牌搞透了, 写作会更加的容易, 更加知道品牌的重要性。

c.勤复盘

绝大多数人, 文章发出去就结束了

但对写作高手来说, 一切才刚开始

打开率/转发率/留言率/分发时间/转发话术.....

高手有很多只可意会不可言传的东西。

持续写作+相互点评

刻意练习提升写作水平，夯实基本功

教是最好的学，还能帮助他人成长

更重要的事，点评是一种有效的社交

点评可以链接别人，帮助别人，提升自己，是非常好的有效社交

持续写作，贰掌柜现在可以写作 3000 字每天，每天还要点评 1 篇战友的文章。用这个方法，确实让我提升了自己写作的水平，另外我们也互相加了好友，画像关注了对方的公众号。

这就是互相点评所带来可看得见的收获，收获了写作水平、友谊、粉丝。

成长，就像酿好酒，要和时间做朋友。

既往不咎，做好当下，活在未来。

当别人看到你的成长，才会主动来链接你。007 是要陪你写 7 年的，也会见证你的成长。

接受自己笨拙的开始，努力到被人误会是天赋。

覃杰说，**没有天赋，只有重复。**

最后，还有嘉宾分享了 007 的知识，主要谈了有哪些收获。

贰掌柜加入 007 写作，截止到今天有 20 多天了。

最大的收获有有以下几点：

1，确定了写作方向，那就是：写作+学习，写作+项目，这两个相结合

2，要求自己尽快写够 100 万字。因为，覃杰说过，想要赚 100 万，就先写够 100 万字。所以，贰掌柜现在每天坚持最少写 3000 字，写不完不睡觉。

3，收获了很多坚持长期主义的朋友。贰掌柜做项目，就是坚持长期注意，一个产品，就是十年后还有客户持续找贰掌柜买，这就是我的价值观。后来加入 007，里面很多有我这样观点的人，而且大家都在低头干活，把一切交给时间。在现实生活中，很少有人陪着你一块做一件事情，坚持做 1 年或者 7 年，在 007 就可以，这个环境很不错，而且里面有 23000 来人，好多都是各个领域的佼佼者，这个财富非常大。

4，加入 007，贰掌柜赚了几百块钱。有好几个人通过贰掌柜的推荐，加入 007 和贰掌柜一块写作。只要通过我加入的，我有 30% 的佣金，他们自己通过贰掌柜加入，还能节省几十块钱，这是贰掌柜意外收获。

他们加入 007，主要还是看到了贰掌柜的变化太大了，到底想看看是什么让贰掌柜能坚持日更 3000 字的。我都会告诉他们，只要按照 007 的方法写，在这个环境里，你也可以做到日更很多字，然后自己获得改变的。

要是想加入 007 和贰掌柜一起写作，大家一块通过写作获得改变，可以链接贰掌柜，以后大家多交流，一块做个长期注意者。

要赚钱，要么卖产品，要么卖服务。

贰掌柜第 27 篇创作，大约 3400 字。大家好，我是贰掌柜，以下是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（温馨提示：[可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。](#)）

你成长了，不一定赚到钱，你赚到钱，肯定是你成长了。

贰掌柜觉得，很多赚到钱的人，肯定有很多的话要说，这些话就是赚钱的一些心得，这个心得是没有赚过钱的人不会有的那种深入理解，这个深入理解和感慨就是成长。

01 赚钱的底层逻辑是什么

要赚钱，必须要做销售，要么卖产品，要么卖服务。

卖自己/他人的产品，以自己的名义卖他人的爆款。

七布斯说，如果你是 007 会员，强烈建议你卖 007 社群。

贰掌柜最这一点非常认同，贰掌柜之前很多的文章，都提到想要赚钱就要卖产品、卖课、卖服务。

贰掌柜加入 007 最早的初衷，一是通过 007 写作增加个人影响力，对自己的生意赋能，链接人脉。二是了解 007，然后推广 007，把 007 当成一个项目，一个产品来对待，我去卖 007 这个产品。

但是加入 007 后, 我争分夺秒的学习里面的课程, 发现我的目标变成了, 写作成长, 对于写作赚钱, 我就先放一下了, 因为没有金刚钻不揽瓷器活。贰掌柜从来不销售自己不认可的产品。

但是, 我对 007 太认可了, 我现在就是 007 的小学生, 我对 007 没有理解透彻, 所以我觉得还没有资格和别人去深入的介绍 007。于是我就决定先写够 100 万字, 成长了, 对这个项目了解透彻了, 在把大部分精力放在推广 007 赚钱上面。

007 有一个核心规则, 3 大社群服务, 7 堂写作课程。

1 个核心规则是: 不写就出局, 写就不出局。

根治懒癌、拖延症、完美主义、3 分钟热度。

贰掌柜没有加入 007 之前, 是碎片话写作, 想些就写, 很随意, 加入 007 后, 都是日更, 每天都要写几千字。

3 大社群服务是:

班级群: 线上写作陪伴。

城市群: 线下链接战友。

战队群: 开启写作创富。

贰掌柜觉得这个要根据自己的情况，重点在那个群深耕。贰掌柜主要还是在班级群互动多。班级群是写作成长为主，交流写作技巧、方法、写作节奏等等。战队群，城市群，我个人觉得，把自己通透了，写够 100 万字在从这两个群里互动，也就是我说先成长再谈创富。

7 堂写作课：构建系统的写作认知和方法。

这 7 堂课，简直就是写作路上的贵人。贰掌柜参加过很多写作课，写作社群。其实也不错，但是这 007 里面的这 7 堂课，可以反复学习，反复揣摩，**教给你写作方法、写作技巧，写作方向等等。贰掌柜就是听了这几节课，才日更 3000 字的，因为我确立了写作方向。贰掌柜觉得，这 7 堂课，可以反复学习，每次学习都有不同的收获。**

你要是想通过写作，获得成长，这 7 节课，要看三五遍才行，能够颠覆你以往的认知。

销售的核心是价值交换，想要通过写作赚到钱，你的文章必须要有传递价值。

文章有哪些传递价值呢？

应该是：情绪价值、解决方案、启发价值。

贰掌柜也经常说要给别人听 100 分的价值，自己能有 1 分的收获就行。

自媒体上写作要么给别人提供情绪价值，要么通过写作给别人解决现实的问题，或者通过写产品文章，把自己的产品销售出去等等。总之，一定要超预期交付。

写作平台，推荐在公众号上写。

公开写作，是成长的起点，没有传播，就没有价值。

铁杆粉丝，是一个一个积攒起来的，微信背后都是真实的用户。

微信生态完整，无缝衔接微信号、视频号、小商店。

引流有视频号，转化有公众号，收款有小商店，服务有微信号。

一句话总结，写微信公众号，就好比你在最繁华的街道开了一家店铺，如果你的店铺能长期给某一部分读者提供价值，那么他就会经常光顾，购买你的产品，你也会因此获得不错的收入。

贰掌柜也认为，公众号是非常好私域写作平台，积累的都是真实用户。

不过，贰掌柜还是提倡全网发布，从微博、知乎、贴吧、简书、头条也发布，从这些平台发布信息，然后倒入公众号或者微信号，变成私域流量。

02 写什么内容能赚钱？

写什么比如何写重要 1 万倍

写作技巧必须服务与写作目标

1) 写经历

写个人经历，最能打造个人影响力。

每个人都有自己的“遵义会议”

你的经历，最能展现你的价值观，能吸引到和你同频的人。

贰掌柜，对于经历写的不是太多，这些年都是在做项目运营，里面也有很多有趣的事情，还有如何选择项目，运营项目的技巧，以后贰掌柜会在公共号也会写一下的。

2) 写改变

别人想看到的是成长的你，而不是成功的你。

七布斯写作了 1200 多天，上架了自己的写作成长课。

李笑来系列专栏，每一个都会结合 007 书写自己的改变。七布斯这是把 007 当成自己的事业了。

你的改变，展现了支撑你的改变的产品的价值。

你可以通过写改变去分享产品，获得佣金。

贰掌柜虽然开通公众号的时间比较长，但是真正的公开写作是从加入 007 开始的。

最大的改变就是能够持续稳定有节奏的输出了，这个改变很神奇。

3) 写成果

你的成果胜过一切诡辩

七布斯写作近 4 年 200 万字, 7 个常见问题答疑。

写作 2100 天, 累计影响 1000 人写作是如何做到的?

你的成果, 展现了吃撑你获得成果的产品的价值。

你可以通过写成果, 去分享产品, 从而获得佣金。

贰掌柜, 加入 007, 持续写了几万字, 都是日更的那种, 有人看到了我现在的改变, 看到了我的收获, 也扫贰掌柜在 007 的二维码, 加入了 007。只要你坚持输出, 让用户们看到你的改变, 看到你的收获, 肯定有越来越多的人通过你加入 007。

4) 写干货

让别人看到你的专业能力, 建立信任

如何写标题, 让读者更愿意打开你的文章?

如何写开度, 让读者愿意读下去?

写作能让你和读者建立链接

持续输出干货, 能让你和读者建立信任。

对于干货的写作, 贰掌柜觉得, 聪明人就是想事情更深一层, 专注干货, 专注成长。

免费常带私货，收费方出干货。为了想学习一些干货的知识，贰掌柜付费加入了很多社群，购买了很多付费的知识星球、小红圈。里面的很多观点，都是在一些公域平台看不到的。

包括现在很多贰掌柜输出的观点，都是综合了很多大佬的观点，然后我又融汇贯通输出的。

在 007 社群，有个写作 7 课，就非常好，最起码，贰掌柜确实通过这写作 7 课在写作这条路上蜕变了。

之前更加关注如何赚更多的钱，自从学习了 007 付费的 7 节写作课，我的大方向调整为先成长，再创富。

这个付费课程挺划算的，加入 007 社群，就可以反复去学习，贰掌柜已经学习了三遍，后期我还会学习很多遍。

好的东西，尤其是干货知识，值得反复去学习。就像《沧浪之水》这本书，贰掌柜很多观点和金句我都倒背如流，为什么呢？因为我看了六七遍这本小说。

还有《曾国藩全书》，贰掌柜从 2005 年就开始阅读，一直到今天，还是我的床头书。

就是因为这两本都是干货。

鸡汤和干货有很多区别，**鸡汤告诉你，你只要努力就能做到，但是没有人告诉你如何做。**

干货会告诉你如何思考和行动。就像 007 写作课，教给你如何提升认知，如何提升写作技巧、写作方法。

鸡汤一时爽，干货教给你怎么闯。

5) 写案例

快速建立信任，促进转化

让女儿从害怕写作到爱上写作，我用了 600 多天时间

退休大姐的出书梦，用 3 年时间实现了

为什么副业收入超过百万，还会加入 007 写作社群。

案例代表你做到了，你的案例，就是你的能力体现

你的学员取得的成果，也会吸引他人购买你分享的产品

贰掌柜觉得做一个项目，在了解这个项目的时候，而且了解清楚了这个项目，然后就是要打造这个项目的成功案例。

做项目就是这样，分解别人的成功案例，然后自己再去模仿。要有成长性思维，分解目标，分解动作，循序渐进，逐步提高。

别人的案例，我们拆解完了，需要一点一点当作堡垒去攻克。

我们在没有做出成绩的时候，不可以没有梦想，但是要少点欲望。

天天蔬菜水果，本来很踏实，可以逐步通过奋斗吃到肉。

突然有一天有人带你去吃了一顿山珍海味，并且告诉你，只要你怎么做怎么做，你也能够天天吃上，回家后，他就很难踏踏实实过日子了。

其实，生活就是一场修炼，做项目、写作都是生活的一部分，什么时候开始都不晚。

我加入 007 写作社群，有了一个写作的环境，大家裹挟着往前走，我很享受这个过程。

今天晚上，我受邀请在 007 写作群 319 班做了一个分享，就是简单说了一下我加入 007 社群的收获和改变。

很多群里的战友都很佩服我，觉得我能够做到日更 3000 字，每天给别人点评一篇文章，挺牛逼的。

其实，没有什么可羡慕的，谁都可以做到，多学习 007 里面的写作课，知道自己的写作方向了，然后有针对性的学习、阅读相关的资料，然后结合自己的阅历，进行不断的输出就行了。

这一年，我的目标是什么？就是踏踏实实写原创，写上 100 万字，修心、沉淀、拔高、破圈、积累。尽量做到日更，逼自己一把，然后形成习惯。

打造适合自己的一个运营系统，但问耕耘、不问收获，每天阅读学习，每天做项目、写作，修炼自己。

好项目，就像老婆一样，必须长期持有

贰掌柜第 28 篇创作，大约 3300 字。大家好，我是贰掌柜，以下内容是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（温馨提示：[可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。](#)）

01 想要赚钱，就是要卖、卖、卖

项目再好，也要考虑自己的能力，是否能够匹配的上。

否则，就会驾驭不了，就会很吃力，得不偿失。

贰掌柜，之前做了一个项目，就是汽车汽贸销售。

这个项目，其实挺赚钱，目标群体是周围的亲戚朋友，或者熟人转介绍。

确实比 4S 店铺便宜很多。

但是我做了几个月，就退出了。

因为自己的能力跟不上。

很牵扯精力，生意周期比较长，一辆车可能两三个月才能交付，客户催的很急，要是同时有三五个客户同时催，有点招架不住。

自己心里建设不够强大, 不适合我的价值理念, 于是在处理完几个业务, 就选择了退出。

做项目, 重在合作, 尽量不要合伙。

想要赚钱, 就是要卖, 卖产品, 卖课程, 卖服务。

卖自己或者别人的产品, 或者以自己的名义, 卖他人的爆款。

卖自己的东西, 或者他人的东西, 这是合作。

要是合伙, 牵扯方方面面的东西, 太多了, 尤其是牵扯精力。不适合绝大部分人, 大家可以根据自己情况, 量力而行。

比方说, 你这个人靠谱了, 去卖点货, 只要你的产品没问题, 价钱在合理的区间, 就能收获很多友谊, 收获很多合作伙伴。

贰掌柜参加过不少的写作课, 买了不少的付费社群。自从加入 007, 变化挺大, 觉得自己是里面的合作伙伴。

天天在里面写东西, 互动, 实操, 增加了 007 的知名度。

同时自己也收获很多。

最明显的就是能写了, 每天输出 3000 字, 雷打不动, 这是之前想都不敢想的。

收获了很多一起想慢慢通过写作获得成长改变的小伙伴, 他们很多都是各领域的佼佼者。

这些小伙伴, 有的还支持我的生意, 从我这里进了点货, 这个获得感是看的到的。

持续写作, 持续稳定的输出, 确实可以给自己的主业或者副业赋能, 增加影响力, 我能增加收入。

通过写作获得的友谊, 也是长期的友谊, 甚至是长期的合作伙伴。

02 坚持一直赚钱的主线不动摇

贰掌柜这些年做了数不清的项目, 真正赚钱的也就一两个。

这两个, 一个坚持了 14 年, 一个坚持 7 年, 现在还在做。

虽然这两个项目现在也不是很好做了, 但是还能赚点菜钱, 赚点稀饭钱。

就在这时候, 贰掌柜仍然在不断的小步试错, 在不断的尝试新的项目, 去追求更大的可能性。

最近在做的一个项目, 就是 007 写作社群。开始是想推广 007 社群赚佣金。

现在从 007 学习了一段时间, 觉得自己认知还是不行, 写作水平, 写作技巧, 写作方法, 都有很大差距。

于是 007 现在的思路, 就是先成长, 以后再创富。如何成长, 那就是输出自己的点点滴滴。写够 100 万字, 在谈赚钱的事情。

所以, 贰掌柜觉得。**赚钱要有两种思维, 而且这两种思维最好相结合。**

一是对自己擅长的主线, 要长期坚持下去, 只要是还赚钱, 那就可以坚持七八年, 甚至更长的时间。

二是对新的生意, 新的风口, 新的趋势, 要频繁的去试错。这个姿势, 重点是小步试错, 不能投资太大, 甚至是不投资。

因为现在赚钱确实不容易, 赚了钱很高兴, 赚不到钱, 赔钱了, 谁都心疼。

没有一个一直赚钱的主线坚持, 就没法打透。

没有后者的不断试错, 小步迭代, 就容易错失时代。

做自己能赚到钱的, 擅长的事情很重要。这是立身之本, 要牢牢的抓住。

比方说, 你是教钢琴的, 就踏踏实实练好自己的业务, 增加自己知名度, 把钢琴教好就行, 因为你得需要靠这个吃饭。

对于其他的事情, 就要量力而行。比方说, 你在教钢琴之余, 可以卖点有关钢琴相关的产品, 或者录制点课程卖卖。

去做主业相关的延伸业务, 这个延伸业务, 就要量力而行了。

硬核本领是，把擅长的主业做精。然后，在你赚钱的时候，拿出一部分金钱和精力，投入到短时间内赚不到钱，但是有时间积累的项目上去。

在保证生存的基础上，再谋发展。**生存是眼前的事，发展是将来的事。**

03 不断积累客户数据库

稳定这个词，挺有意思，稳定不仅是在保障下限，更是在束缚了上限。

有个持续稳定不间断的收入，是一件非常幸福的事情，最起码，能解决吃饭的问题，能让你不那么焦虑。

但是太稳定了，就会束缚到你，可能不会去尝试其他的事情，担心尝试其他的事情，对现在的稳定生活造成冲击，也就是说在一定程度上会束缚上限。

我们周围很多人，就是天天上班下班，很多农村的朋友春耕秋收，没有其他任何多余的收入来源。

有的人很享受这样的生活，觉得很惬意。确实，这也是一种生活，只要自己喜欢就好。

什么是幸福，幸福就是要降低你的欲望，幸福指数就高了

扯得有点远了。

继续说有关做项目的话题

稳定对于做项目来说，很重要。

稳定对于有稳定的上游供货商，稳定的下游客户，是第一位的。

很多人的生意可以做好几年甚至是一辈子。

贰掌柜老家有一家超市，自从贰掌柜记事那天起，他家就开小卖部，后来又换成了牌子，开超市，做了好几十年，收入是非常不错了。

我相信每一小乡村都有这样的超市

这样的超市进货渠道稳定，终端客户也稳定，只要是知名度有了，确实可以干一辈子的，就是这个小超市，就能养活一家人。

所以，**做项目，只要是把上下游打通了，也就是说从 0 到 1 跑通了，这个项目就可以进入稳定期了。**

这时候，只需要把下游的客户这个数据库向滚雪球似得，越滚越大就行了

要是精力有限，有了一定的客户资源，那就维持住现有的客户就可以啦。

04 靠劳动赚钱很光荣

赚钱，就是做销售，做销售就是要卖点东西。

卖课、卖服务、卖产品都可以。

赚钱最好的方式，就是去卖点啥

学习最好的方式就是用目标牵引

做销售最好的方式就是紧紧围绕卖点，不断的去写写写、拍拍拍，说说说

不用有多余的动作，这样才最直接

贰掌柜做项目，就是不断的实操、对标、互动。

实操就是不断的写文案；对标就是和行业中做的好的同行去比较，人家做的好的去模仿，人家做的不好然后绕开。互动就是和供货商交流、和同行交流、和下游的客户交流。

在做项目的间隙，然后就是学习、阅读，然后不断的把点点滴滴做过的事还有想要做的事、学到的事通过文字呈现给读者。

一个项目想要赚钱，其实也不难，最难的事持续稳定的赚钱。

持续稳定的赚钱，都是坚持长期注意。

贰掌柜楼下有个卖肉夹馍的，是一对湖北夫妇在做，基本是风雨无阻，我和小掌柜要是有三五天不去吃，就馋得慌。

味道基本没有变，之前我记得是 3 元钱一个，现在已经是 6 元钱一个了，但是每天还是需要排队才能买上。

这对夫妇，只做肉夹馍，不像有的路边摊做的花样很多。

这个摊子有知名度了, 得到了我们这个小区的认可, 不出什么意外, 这个小毯子还会继续干很多年。

我和大掌柜说, 我现在也不怎么赚钱了, 咱们小区 1 万多人, 这绝对这个不错的流量池, 我以后就在小区门口一早一晚的做点小生意, 就做吃食, 因为吃食有复购, 可以持续一直做下去。

这个没有什么好丢人的, 只要是合理合法, 靠劳动赚钱, 很光荣。

05 日进斗金不为少

只要是在一个圈子里混的久了, 只要有心, 就会看到很多衍生的机会。

有时候赶上了, 就能赚到钱, 可是如何才能持续稳定的赚钱, 是一直都在研究的事情。

今天有个我也不知道什么时候的老客户问贰掌柜, 这个产品多少钱啊?

我说, **元。

这个客户就不理我了。

过了半天, 我又和这个客户报了一个价钱。

这个价钱比之前便宜 20 元。

客户还是没有理我, 我也就不说什么了。估计这个老客户算是没有了, 以后也不会找我买产品了。

因为我的上游供货商，给我我一个底价，卖多少钱，厂家也给了我一个价格区间，让我自己去把握就行。

不是常从我这里拿货的，我就卖的贵点，常拿货的，就按照价格的下限去卖。

也就是不同的人我就不同的对待。

这个销售模式不能这样了，我就问自己，这个生意你还想做几年呢。

我内心告诉我自己，一辈子。

想要做一辈子，必须超预期交付，只要是在供货商允许的价格区间内，一律要取下限去销售才行。

现在需要做的是把下游的客户这个数据库做的大大的，虽然现在基本不赚钱了，但是能开个张也不错了。

日进斗金不为少，千金只怕水长流。

做生意的不要轻易扩张，打工的也不要轻易跳槽。贰掌柜也告诉自己，不要轻易的放弃一个项目。

回报周期长的项目也会比较稳定，做一些有积累的事情，让项目能活下去。长期主义，没有对手。

赚钱了，不要以为这个赚到的钱就是纯利润。

应该首先要存起一部分来, 然后再拿出一部分钱, 投入到下一个项目的摸索和拓展。

这一波是为了下一波, 这样才能生生不息, 用项目养项目。

赚钱就是, 先模仿复制, 再开拓创新

贰掌柜第 29 篇创作, 大约 3000 字。大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的创作, 感谢您的耐心阅读。(温馨提示: [可以只浏览标粗的文字, 节省您的时间。](#))

01 父母的终点, 就是孩子的起点

大掌柜老家, 算是一个比较贫穷落后的地方。

他家里人有点事情需要办, 他父母跑了好几趟也没有办好。

我和大掌柜说, 你马上给人家充 500 块钱电话费。

人家当天就把这件事办成了。还说, 有事儿直接找他就行, 以后千万别这么客气。

我和大掌柜说, 你给人家充电话费的事情, 不用和你父母提, 他们会心疼的。

第二天他父母就给我们打电话, 说是事情办成了。非常高兴。

我和大掌柜说, **有时候人情在利益面前一分钱都不值的。**

还花点钱就必须花点钱, 这是人情世故, 不能光靠嘴去说。

现实社会中，人与人之间最重要的是价值交换，承认别人的价值，其实也是肯定自己的价值。

丛林法则到处都是，越是小地方，越是遵循赤裸裸的丛林法则，人情世故越严重。

所以，还是要努力向上迁徙，去更大的城市发展，因为在更大的城市，更允许你做自己。

父母的终点，就是孩子的起点

**所以，我们就是孩子的垫脚石，没办法，底子太薄，我们所有的努力，都是让给你离
着罗马更近一些。**

我和大掌柜的原生家庭都是世代农村面朝黄土背朝天种地的，我俩通过高考才走出来的。

所以，有时候更加的珍惜现在的生活，也更愿意在自己能力范围内帮衬一下家里，默默地为他们做点事情。

我们都有老的那一天，影响力也有不在的那一天，不能再帮衬孩子。

始终活在羽翼下的孩子，没有独立生存的能力，没有开疆拓土的能力，按照丛林法则，他们就有危机了。

父母对孩子，该放手就要放手，不放手，就是给子女的中年危机，埋下了伏笔。

我和大掌柜基本都是高中毕业后,家里就没怎么管的那种,所以干活比别人更多一点,睡觉更少一点。

让自己变得更好,是解决一切问题的关键。

有时候,远离了原生家庭,在某个阶段,是没有办法的选择。

因为这个阶段,我们在爬坡,在攻坚,在努力跨阶层。

很多原生家庭不太好的,最好的动作应该是,先远离原生家庭,等成为参天大树,再利益反哺。

02 流水不争先,争的是滔滔不绝

信息差是赚钱的,但是现在的信息差在缩小,更加的透明化。

信息差,是生意的一个门槛。

电视剧《温州一家人》主人公的第一桶金,就是靠自己的敏锐嗅觉,靠信息差,靠自己的勤奋赚到的。

信息差的项目,永远都是非常好的项目。

这个信息差,也不是说业内人士故意隐瞒你。

而是你觉得你看懂了,只看到一点皮毛。

看起来很容易，但是做起来，都是痛苦的感悟。

贰掌柜有个项目，周围人看到我赚钱了，也要和我一块干。

我的弟弟，还有小舅子媳妇，都要和我一块干。

我说，我把供货商给你，我会和供货商说好，也给你同样的报价，然后你们去销售产品就行了。

我怎么写文案，你们就怎么写，逐步的去积累客户。

而且我还把自己花了上万元买的资料，都送给他们，让他们用业余时间去学习，去沉淀，去实操。

但是，他们都没有做起来，也没有赚到钱，原因是，一是需要每天对标实操，他们没有做到。二是有的平台发信息需要投钱，他们舍不得。

所以，很多项目，就是手把手的教也不行。

师傅领进门，修行再几个人。

现在做项目，既然信息差在缩小，那我们还如何呢？

最好的策略就是，结硬寨，打呆仗，步步为营。

不能急于求成，要慢慢悠悠，胖子不是一夜就吃成的。

太急于求成了，容易变成小韭菜。

现在做项目，应该更看重稳定性和持续性，不能太看重爆发性。

赚快钱，是一个项目的初期，是野蛮生长阶段才能赚的。

现在各个平台监管越来越收缩，所以，就没有项目野蛮生长的土壤了。

所以，**想做个运营项目的高手，首先就是不能把自己立于险地，也不需要什么技巧什么妙手。**

卖产品，卖项目，一定要有自己的底线，有自己的节奏。

流水不争先，争的是滔滔不绝。

你努力值得肯定，努力常态化更值得敬重。

03 普通人做副业，赚钱的捷径

普通人想通过副业赚点钱，最捷径的方法，那就是模仿。

不要问为什么，不要去了解背后的原理，直接背答案就行。

成本最低，风险最小，最容易上手的副业，是卖货，没有第 2 条路。

卖什么？比如酒水，化妆品，保健品，护肤品。基本就是这几种。

为什么？

因为，刚需大，利润空间大，门槛低，复购率高。

前些年哪些做微商，最赚钱的就是保健品、护肤品。

就是现如今还在做的，基本还是当年做的比较好的那一批人

因为已经积累了大量的终端客户，而且这些产品是消耗品，消耗品最容易产生复购了。

贰掌柜在微博上认识一个朋友，现在我们也是微信好友，我俩交流过几次，他就是做化妆品微商的，在微博引流，然后倒入微信，慢慢的种草，然后产生成交。

她成交的平台是微店，做的相当好。

她的动作非常简单，就是不停的写文案，早中晚都写，写了几百万字的产品文案，应该也赚了几百万了。

我分析了一下，她在微商都不好做的当下，还是生意这么好，原因如下：

- 1，产品承接得住。产品质量非常好，基本负面评价是零
- 2，产品是消耗品，客单价还不高。消耗品非常容易产生复购，一旦用户认可了这个产品，以后有需要就会想到你。关键是客单价都能接受在能够承受范围内。
- 3，勤奋。这个朋友非常勤奋，好几年都是雷打不动的每天最少一两千字的产品文案，写了好几百万字了。而且这个动作她还在一直做。

4, 积累了大量客户。首先是赶上了微商的红利期, 积累了一部分客户, 再加上不断写文案, 几百万字自己产品文案, 散布在网上, 别人一搜索这个产品, 就找到她了, 每天都有很多潜在的用户会联系她。也就是说边维护老客户, 而且还有源源不断的新客户加入, 是很恐怖的。本来自己数据库就很大了, 而且数据库还会越来越大, 以后了不得呀。

普通人, 想要通过酒水, 化妆品, 保健品, 护肤品这几个大系类去赚点钱, 是比较容易的。

大方向确定好, 然后去确定那个品牌。只要是产品能承接的住, 价格方面有优惠, 供应商发货和售后都靠谱。

这时候, 你完全可以零投资把这个小项目搞起来。

最后只需要认真做一个动作就行了, 那就是引流, 如何引流, 不花钱进行引流, 改天贰掌柜会写一篇文章, 用贰掌柜这个方法, 3 个月肯定有潜在客户联系你咨询你的产品。

有文案才能有流量, 有流量才能有询盘, 有询盘才能有成交。

产品、价格、运输、售后要是能承接的住, 就会有反复成交, 那就是复购。

有复购了, 才说明你真把这个项目跑通了。

04 躲在角落里, 偷偷搞模仿

一个人不定性，赚不到钱，性子稳下来了，钱才会进兜。

最早的时候，贰掌柜和大掌柜赚到的钱，都买成了砖头，买成了面积，最后也没剩下多少钱。就剩下点砖头和面积。

后来不买砖头了，就开始扩张，这个也试试那个也试试，最后一年到头也没剩下多少钱，就连看到的東西也没有剩下，一年白干。

我们分析了一下原因，就是不知足，总想着一口气吃个胖子。

很多人失败的原因，不是因为不努力，而是因为没有接受自己是普通人的事实。

于是，逐步我们的步子才稳下来，我主要做自己赚钱的生意，然后拿出一小部分钱来去不断尝试新的项目，为了能嗅到这个时代的风口，不被时代淘汰。

大掌柜就踏踏实实上她的班，好好辅导小掌柜的功课，培养小掌柜的好习惯。

保持这个节奏，一年到头，就可以稍微存点钱了。

所以开拓太难了，保守点，做好能力范围内的事情，模仿复制可以够得着的同行的东西要容易的多。

我们绝大部分都是普通人，行情好的时候，要珍惜这个行情，珍惜这个时代，珍惜挣钱的机会。

这时候，不要作，因为可能剩下的后半生都不可能像你之前高峰时候那样赚钱。

很多同行，都说要创新、要开拓、要试错。可是干着干着就干不下去了，贰掌柜也是这群人里的一员。

可是有些人，躲在角落里，偷偷摸摸的搞模仿、搞复制，活的倒是挺滋润。

赚钱，是最好的修行。

贰掌柜第 30 篇创作，大约 3200 字。大家好，我是贰掌柜，以下是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（温馨提示：[可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。](#)）

做项目的时候，不是遵守二八定则，而是 99% 的是赔钱，或者不怎么赚钱，只有 1% 才能赚到钱。

就像贰掌柜在文章中经常提到，付出 100 分，有 1 分收获，保持这个心态，钱才会慢慢流向你的口袋。因为**做项目，方向+方法+执行力+运气，这几个都占全了，才可能赚点碎银子。**

01 真正赚到钱，具备的特点

1，对待各个环节的态度。

哪个环节出了问题，是产品质量不行，是价格不行，还是运输或者售后不行啊。**首先想到的就是反思自己的不足之处，有没有改正的空间，及时进行弥补。**

贰掌柜之前销售的有个产品，存在一个质量问题，是包装的质量问题。

很多客户都在反馈这个问题。

我就及时的反馈给供货商，上游的供货商，答应改正，后来这个问题供货商因为成本的原因，没有改正。

我的做法是，给客户发个红包。删除了这个产品，删除了这个供货商。

任何一个生意，整条线拉下来，其实最赚钱最重要的环节就是销售，也就是我们常说的，引流推广成交。

供应链端和交付端活是最重，最累的环节，而且操心可能还不怎么赚钱。

所以说有时候我们的供货商也不容易，供应链和交付，都是供货商在做。

要是做的不好，还容易让我们这些做销售的远离，没办法，自媒体上卖货，就是这么一个生态。

所以，都要认认真真好好干活才行。

2，敬重赚到钱的人

看到别人赚到钱了，会心存敬佩，并且去分解人家是如何赚到钱，并且深度思考总结背后的逻辑。

贰掌柜有个做山葡萄酒的供货商老魏，是吉林集安市的，他不是厂家，但是生意做的风生水起。

产品肯定没有问题，淘宝，拼多多，京东都有销售。

价格上，因为属于近水楼台，家就在酒厂当地，自己一脚油门就到酒厂了。他就采用微商的方式和实体店的方式卖。

再微信上卖的比平台卖的肯定得便宜才能继续玩下去。

能够牢牢把握住厂家建议他的销售价格空间，他和我们这几个代理，都是取价格下线销售。

找了几个我们这样的人帮他卖。

还有个获客渠道，因为他在一个旅游景点的酒店旁边开了个实体店

就想尽一切办法给旅游的人发他的名片

量变引起质变，也积累了一些客户。

现在小生意做的风生水起。

运输一律采用顺丰，服务非常贴心。

之前他是我的客户，现在我是他的客户。我也在帮他卖卖山葡萄酒，合作了这几年，大家很开心。

应该学习老魏那种，**不贪心，采用针挑土，慢慢赚钱的样子。**

3，对自己的成绩，不过分张扬。一直在修炼，默默的前行。

贰掌柜还有个供货商，我们合作 5 年了，在一起也很开心，她的产品比较多，我也开始也跟随她的脚步，她卖什么，我就卖什么。

后来，我觉得太累了，而且产品多了就五花八门，处理起事情来，精力跟不上，就我一个人，我的生意就是一个人单枪匹马的闯江湖，确实精力有限。

我就精挑细选了几款产品，在朋友圈销售。

这个供货商，有个非常大的特点，那就是不膨胀，不嘚瑟，很低调。

从来不晒单，从来不说自己赚了多少钱，从来不晒发货视频，也从来不写产品文案。

但是生意好的简直就是这个行业里的标杆。

人家很低调，就是在服务上，再产品上下功夫。之前还有个阿狸店铺引流，现在都不引流，公司的网站也不更新了。

就是服务好公司的前些年积累的客户，一直不停的优化自己的服务，升级优化自己的产品。

我觉得她不像个营销人员，更像是个匠人。

像这个供货商致敬。

贰掌柜之有非常多的供货商，现在让我删除的酒三四个了。

因为这样能保持内心的清净，不劳民伤财。

01 赚不到钱，具备的特点

赚不到钱的人也有 3 个特点

1，出了问题，先责怪别人，自己永远没有错。

每个公司应该都有这样的员工，吃啥啥不剩，干啥啥不行，有事儿了跑的比谁都快，占便宜没有够。

要是有问题了，首先想的就是把自己摘落得干干净净。

这也是一种活法，但是天花板就到这里了。

尽量的别出问题，出了问题，要勇于承担这个结果，而不是逃避。

不过**在自媒体上，踩了坑，最好的办法，就是以后不要再踩同样的坑。**

打工坚持别出错，创业坚持多试错。也就是说，主业别出错，副业多试错。

2，觉得别人赚到钱了，都是因为运气好。

其实赚钱，确实离不开运气好这一点。

但是，做项目，首先就是要确定好方向，再掌握正确的方法，最后再有超过一般人的执行力才行。

方向，方法，执行力，这 3 点做好了，好的运气，才会离你越来越近。

所以, 说不要看到别人赚钱了, 就说人家运气好, 说人家命好, 说人家有贵人相助。

背后人家付出的, 都被忽视了。

要是凭借运气真赚了点钱, 这时候不应该高歌猛进, 应该停下来见好就收, 或者是好好修炼自己, 让自己配得上这个运气。

有时候靠运气赚了点钱, 就是因为太勤奋了, 太激进了, 太爱折腾, 太爱冒险了, 又把钱折腾没了。

贰掌柜之前有个朋友, 看不上小钱, 看不上赚慢钱。那时候贰掌柜就是储蓄, 没有别的项目。一万块钱一年才 300 块钱的收益。

他就是买各种球, 也就是赌球。欠了一屁股债, 回头借钱, 接着玩, 把赔的钱赚回来, 又买了一辆奥迪车。

忽上忽下, 大起大落。

我受不了这样。 **赌徒只在乎收益, 像我们这种小自媒体人, 才同事在乎收益和风险。**

赚钱, 是最好的修行。

不是任何一个项目, 都有红利期的, 红利期过了, 就是漫长的平淡期。

天天追逐红利的人, 尤其是专注于流量的那些自媒体人, 是非常疲倦的。

做项目, 一定要注重复利, 只有把握住了复利, 才能一劳永逸。

复利，最主要的本质是时间。

不忘初心，需要耐心，还要坚持。

贰掌柜有个项目，踩上了红利期的尾巴，但是一瞬间就进入了平淡期。

没有办法，只能认头。

做那些正确而艰难的事情，用漫长的时间，去等待复利的到来。

3，喜欢揽功劳

花大量时间，做事情中最容易的环节，还到处炫耀：没有功劳也有苦劳。

贰掌柜看到这种情况，从来不解释，也不去戳穿。

我都是不搭理他，然后默默地去写我的文章，或者去发点帖子，这样一点点做有积累的事情更有意义，更实惠。

在职场中，有个铁律，会做事的，不如会说的，会说的，不如会汇报的，会汇报的不如会送礼的。

但是在自媒体上，恰恰相反，会说的，不如会做事的。

用户们都不傻，你怎么两下字，你在自媒体上留下的第一个字就知道了。

文字这个东西，很有意思。带走很强烈的思想烙印和个人痕迹。

贰掌柜写了快 30 天公众号, 写了好十来万字, 也不知道什么时候能够熬出来。

可能需要两年, 也可能需要三年, 谁知道呢, 先写够 100 万字, 再说吧。

现在每天日更 3000 字, 以后可能更新的更多。但是够了 100 万字, 会把节奏降下来, 因为长文的阅读体验并不好。

公众号最好保持在 1800 字的文章, 是阅读体验最好的。

之前还把自己的赚钱项目, 写在公众号的末尾, 昨天的那篇文章我都去除了各种广告。

因为没意思, 现在也不靠公众号赚钱, 再说, 现在贰掌柜公众号也没多少粉丝, 体量这么小, 也赚不到什么钱。还是老老实实搞创作吧。

做自媒体, 最早的时候就是简单粗暴, 我就是卖什么什么的, 我是厂家, 等等, 这忙的文案很有杀伤力, 也比较吸引人。

其实, 最好的流量是, 用户通过你的长尾词, 闻着味道过来的。

这样的流量, 才最精准, 也最值钱。

但是, 有的人确实挺有意思, 觉得自己很厉害, 这种人最大的特点是。

以为别人都和他一个水平线, 或者比他认知还要矮那么一丢丢, 和别人交流都是降维打击, 其实自媒体上这样的人还是挺多的。

真正想要降维打击, 其实有个非常好的方法, 那就是付费去学习牛人的东西。

然后自己在实操，做出几个成功案例，形成自己的一套理论体系。

最后再去和别人普及，这才是降维打击。

升维训练，才能降维打击，升维输入，才能降维输出。

光有理论，没有成功案例，算不上降维打击。

不要做一个主动等爱等施舍的人，要做一个强者，做一个主动付出的人，做一个独立的人。

有好的事情，就往自己身上揽。拦不过来，就嫉妒别人。

这个在职场上不好，在自媒体上更没有意义。

除了毫无意义的宣泄以外，换来的只有孤立和疏远。

时间和精力都属于自己，一切都是生意。

贰掌柜第 31 篇创作，大约 3200 字。大家好，我是贰掌柜，以下内容是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（温馨提示：[可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。](#)）

健身房的耿姐，给我打电话。

说是年底了，健身房有活动，充值 1800 元，可以送 10 次。

要是年卡，续费可以送两个月。

贰掌柜有两张健身卡，一个年卡，一个次卡。

年卡，是我用的，次卡是大掌柜和小掌柜用的。

我和耿姐很熟了，耿姐说，今年特殊情况，还有任务没有完成，想让我这个老客户续一下费，支持她一下。

现在谁掌握了现金流，谁就最安全。做项目，只要现金流充足，就不容易出问题。

大家都明白现金流的重要性，都想争取多点现金流。

其实，挺矛盾的，都把自己口袋捂紧了，想把别人口袋的钱拿过来。

贰掌柜考察最近的一个项目，都考察了将近一个月，才掏钱加入的。

其实也没多少钱，才几百块钱的事情。放以前，我可能脑袋一热就花钱，去尝试一下了。

因为现在贰掌柜生意也不好，我不怎么赚钱了，手里现金流也少了，所以就很谨慎了。

现在谁能赚钱，就看个人的本事了。

有实力的，不要藏着掖着，该释放出来了，把吃奶的劲儿使出来，能赚到钱，再存点钱，就不错了。

机会总是在你爬到半山腰才发现的，贰掌柜写了一个月公众号，写了 10 来万字。没想到，好多人都私底下加贰掌柜微信，问我如何写，让我分享一下写作技巧。

我就毫不保留，把我写作的技巧，免费分享了一下。

他们看到我朋友圈也在卖东西，为了感谢贰掌柜，也照顾了一些贰掌柜的生意。这也是一种意外收获吧。

踏踏实实做出来的，不是想出来的，真正让你超越同龄人的地方，还是实干精神。

我家附近有 4 个健身房，有 1 个已经关门转租，另外 3 个是连锁的，还在苦苦撑着。

耿姐她们这是游泳健身一体的那种，场地也大，现在人很少，我反正几个月都没去了。

开始是封在家里，现在是确诊恢复元气，外界因素还有个人的因素都不允许我去。

本来都以为疫情过后，去健身房运动减减肥，没想到现在一个个还是虚弱的不行不行的，元气一时半会也恢复不了。

耿姐现在从朋友圈都开始卖特产，卖水果什么的了。

因为关系不错，我从他那里买了两次水果。

还有两个教练，已经好长时间不更新朋友圈了。这几个月估计他们过得也比较紧巴。

有个设置 3 天可见，有个设置 1 个月可见。现在朋友圈都不更新了。

贰掌柜之前特别喜欢看他们朋友圈，很带劲，女的很性感，有两个大阳台，还有一个后花园。男的阳刚，很健康的样子，都非常有想象力。

这几个月吃吃喝喝，确实涨了几斤肉，但是口袋干净，更让人焦虑，因为生意不好呀。

我还在之前就职公司群里，没事大家在里面闲扯几句。

前同事老殷说，上年纪了，公司就把他踢了。

我说，早晚都得挨踢，不踢疼你，不长记性。

他说，你不用艾特我嘛，说就说嘛。

我还想说南墙是最好的教科书，把字都打出来了，我又删除了。

没必要，毕竟里面还有之前的领导，还有在公司上班的人，我就不制造话题了。

大家也都是好聚好散，没有太大的矛盾，各自安好也不错，不痛不痒说几句就行了，不把话题扯的太深了。

大家虽然几年不见面，但是从来不生分。

之前同事小蒋给我发信息，问我要是公司老大，还让你回去上班，给你涨点工资，你还来吗？大家挺喜欢和你一块干活，说你比较有意思。

我说，不去了，自己这几年走的太远了，大家方向不一样了，也不是一类人了。

一是身体原因。二是我喜欢单枪匹马闯江湖。

现在是油腻的中年大叔, 身体不行了, 不能持续作战了, 现在连续深度工作两个小时, 就浑身难受。写一篇 3000 字的公众号, 有时候要分好几轮才能写完一篇文章。

收拾家务, 要是干上半天, 也上不来气。还有就是根本就没法跑步了, 之前在公司就值的时候, 操场上一跑就是 16 圈, 现在想想就羡慕当年的自己。

对于一个公司来说, 都愿意用年轻的, 可以持续作战的员工, 能干活, 还听话。

这几年, 自己做项目, 习惯了, 我愿意几点睡就几点睡, 愿意几点起就几点起。我脑子里的东西, 现在已经不适合一个公司员工的标准了, 自己的想法更多。

而且呢, 胆子也小, 就适合做点小项目, 自己做点小生意。

指点江山挥斥方遒的事情做不来了, 更适合老婆孩子热炕头, 过过自己小日子。

管理和执行, 是两大大方向。

管理是宏观的, 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。

管理需要更多人的配合才能赚到钱。

但是执行, 就属于比较实用那种, 执行的都是一些直接奔着结果去, 奔着钱去的, 少了很多虚招。

**单独执行一个项目，每天，每月，每年，都去做推广，做运营，做流量，做交付转化。
不要停，一直做，慢慢就可以封神了。**

这个执行，要是是有时间的加持，对手就会越来越少了。

一个公司的老大要有战略的眼光，像贰掌柜这样的小个体，不需要这么高大上的东西，我只需要做好执行就行了。

执行就应该像土匪一样，越实用，越好。脚踏实地的，像牲口一样干活。

其实做项目，挺简单的。就是把一份文案同步到，微博+公众号+简书+今日头条+知乎+朋友圈+贴吧+个人网站。

天天重复这个动作，每天实操，每天对标，每天优化就行。

贰掌柜每天做的就是这些事情，想让我回去再朝九晚五，加班常态化的去公司打工，我真的回不去了。

小蒋说，你别说的这么惨，你该有的都有了，我又不和你借钱

我说，谁知道呢，然后发了几个坏坏的笑容表情

他说，也意味深长的发了几个表情，

我下意识的，把自己口袋捂紧了。

我的年卡还有 500 来天，次卡还有 40 多次，不出意外，我们全家用两年，问题不大。

我当时有点冲动，想再充点钱，也年底了，让耿姐多拿点提成。

但是，我还是心一硬，忍住了，没有充值。

我说，耿姐我的还可以用一年多，我就不续费了，到时候有需要我再续，都这么多年了。

过了一会，耿姐说快过年了，对老用户还有礼品送，可以砸金蛋呢，让我再考虑一下。

我没有再回复他。

就像昨天有个微信好友给我发了几百条信息，推广他们的一个精酿啤酒项目。

我询问了几个问题，那边还是不停的给我发信息，我就不回复了，默默地把聊天记录都删除了，今天有给我发了几条信息，我也没有回复。

有时候不回复，就是一种态度，是最好的回复。

不用解释太多了，大家都是聪明人，都心知肚明，也都是为了生活。

下次我再去健身，看到耿姐，耿姐肯定还会热情的和我谈笑风生。

我是她的客户，我已经充值了，她已经有提成了，还等我下次充值，或者介绍客户过去，她继续拿提成呢，大家都是生意人。

这几年，我其实给耿姐介绍了好几个客户，都是我的一些酒肉朋友。

虽然不充值，我并没有觉得不好意思。

因为我也早就戒掉了这种假善良，所以不会考虑这种是不是尴尬的问题了。

其实做个生意人，挺好的。这样可以用交换的思维，考虑问题，处理事情。

这样更简单，少了很多负担，做好自己的价值就行，能给别人交付价值就行。

做项目，只有想着多给用户提供帮助，超预期交付，不要想着从他们身上多捞一笔的时候，这也是一种“善良”

关系的好坏，不在于你如何对待别人，而在于你有实力，一是解决事情的能力，二是银行卡里的数字。

做到这两点，才能被原谅和尊重。

因为，我现在对健康看的很重，所以等我元气恢复一下，还会继续光顾健身房的。

我也有自己的圈子，可以给耿姐带去客户，我以后肯定还会续费，继续给耿姐创造价值，提供价值，所以呢，我这次拒绝丝毫不影响以后得交往。

仁义不在，生意还在呢。

不断提升自己价值，让自己参与到食物链中去交换。

真正善良，是理解了价值规律，定位好自己在价值规律的位置。

修炼自己, 提升自己价值, 尽量让自己处于食物链靠上点。

可以不去恃强凌弱, 也不用怕乌合之众, 有多余的能力, 再去帮助别人。

帮助别人, 我也不图有什么回报, 感情到了, 也就是情绪价值到了, 都愿意深处援助之手。

其实像我们这种自媒体人, 把自己小日子过好就行了。

在线下, 要是了解我们的, 知道我们有点钱, 不算穷, 但是具体也不知道有多少钱。

我们这个群体, 属于被礼貌性尊重的, 但是绝对没人惦记。

这样也不错, 时间和精力都属于自己, 一切都是生意。很多事情, 明码标价, 谁办事儿, 我就给他钱。谁给我提供价值, 我就给谁钱。

足够优秀的你, 和老板分道扬镳是迟早的事

贰掌柜第 32 篇创作, 大约 3300 字。大家好, 我是贰掌柜, 以下内容是今天的创作, 感谢您的耐心阅读。(温馨提示: [可以只浏览标粗的文字, 节省您的时间。](#))

2021 年贰掌柜去天津参加了一个培训, 是有关营销的。

认识了小朱

小朱是给民航做配套的一个技术人员

私下我们聊的挺多, 我年长他几岁, 他喊我哥

昨天他从南京来河北出差，顺便来我家找我聊了会。

他说，过了年，就辞职

我说，原因是什么？未来有什么计划吗？

他说，计划和他的一个客户合伙开个公司，自己单独干，我有技术，我那个合伙人有资金支持，还有点人脉资源，他家里有矿，属于富二代。

他说，待遇应该没有现在好，但是未来可能有更大的空间。

小朱的技术，那是没得说，在他们的小圈子里，一提他的名字，都知道。

估计那个富二代也是看上了小朱这一点。

就像卖货一样，真正卖货的，是有技术含量的。

会卖的人，卖的不是货，是超预期，你一直坚持超预期，用户粘性就上来了，你只要一上架，马上强光。

贰掌柜一直在卖货，还达不到这个水平，还需要积累。

其实现在最牛逼的是那些，能安安静静坐下来做技术产品，业务能力有很强的小老板。

这个就属于技能交叉了，他们在面对懂行的客户，更容易成交。

小朱，想要辞职，说实话，我不建议他辞职，也不鼓励他辞职，现在他的待遇其实不错，是很多普通人比较羡慕的收入。我愿意他**增加自己的副业，一方有才，不如八方来财。**

现在做企业的，不要轻易扩张，打工的不能轻易跳槽。

我说，小朱，你现在存款情况怎么样啊，能保证 3 年没收入，不影响生活吗？

小朱说，现在手里只有 15 万，房子父母准备好了，谈了个女朋友，后年计划结婚

我说，你想跳槽，是因为这里不好，还是那边很好呢。

他说，这里挺好的，老板对我也很好，待遇也不错，只是不甘心只做技术，想出去闯一闯。

我说，你有这个情怀，挺好的。你们以后计划定位是什么呢？

他说，定位高端产品，高端客户，客单价高的产品。

我说，可以，你最好是纯搞技术，不要去做销售。

我说，我家附近有家洗车的，洗一次车 100 元，说实话在我们这个 4 线小城市，这是天价了。

可是，生意好的不行不行的，洗车都要预约。

我平时都是洗 20 元的，或者加油的时候，加油站有赠送洗车服务，就是车开过去，呼啦一下，我觉得也挺好，我连车也不用下，就洗完了。

有一回，我也体验了一会 100 元的洗车服务，我的这个速腾小破车，人家给洗了一个小时。后视镜的缝隙都用毛刷仔细的刷。后备箱小掌柜的自行车，都给洗的干干净净。我真是服了。

贰掌柜，这些年一直卖酒，千把块钱高端酒，也卖过。

百八十块钱，两三百块钱的酒也卖过，但是高端酒，真的不赚钱。

为什么呢？

咱就是个俗人，俗人就是要做俗人的生意。

我觉得能认识到自己短板。比盲目自信要好多了。

于是我就定在几百块钱的产品，客单价低的产品。

想要服务高端客户，首先自己要成为高端的人，否则，你压根就不知道人家是怎么想的。

我说，小朱，一个人只能赚同层或低层群体的钱，高于我们的群体，他们脑子里想什么，我们压根不知道。

空喊，要做高端。

那都是自欺欺人。

这几句话，我说的太赤裸裸了。

小朱，本来是想让我鼓励他，给他说一下以后的注意事项。

没想到，我给他泼了冷水。

也许我说的不对，但是我还算比较真诚。

我分析了，肯定是他认识富二代给他画了大饼，心动了。

那个二代，看中了小朱的技术。

对于普通人，学习本事很重要，搞到一身的业务本领，这个出彩了，就会有老板拉你入伙的。

然后开启，左手业务，右手管理的双轮驱动模式，技术，管理，左右开弓。

做人和办事，技术和管理，世俗和清真，总是分不开的。

在哲学上是对立统一，和一体两面。

我说，小朱，你要是在这里待着还不错，我建议你透漏一下，有别人挖你，让你所在的老板知道。

可以给你提升一下待遇，或者给你再加点担子。

要是现在老板无动于衷，你可以找业余时间做点事情，等确实时机成熟了，在辞职，别着急创业。现在赚钱，太难了。

另外，要考验一下你说的这个富二代，因为你对他不是太了解。

你不能光看他吹牛逼，他多有钱，关系资源都多强大，然后你就信了他。

你现在家底子不够厚实，一个人能意识到自己不能，比意识到自己无所不能，更重要！

你现在的资本，就是卡里的 15 个，还有自己写点技术。

贰掌柜前几年，生意还不错，有点膨胀，踩坑，崴脚了，扔了几十个，现在认头了，大掌柜真好，到现在一句责备我的话也没有。

人外有人，天外有天，自己现在就是个油腻中年大叔。

平时赚点稀饭钱，把小掌柜养大，然后给他套房子就行了。

你们合作，说他有资源，你觉得不去闯一闯，不甘心。

再强大的关系，最终也会落实到最底层的对象上。

他如果说，可以帮你搞定，

那么，你不一定要知道他找的是什么人，

但是你一定要知道，他最终找到了最终客户让你去对接。

对接上这个人之后，你看看交流的效果怎么样，以此来判断这个富二代怎么样，是不是像他说的一样牛逼，什么关系都能搞定。

还有一点，这个富二代，要是让你投点钱，比方说原始资金，或者活动经费，你就让他死一边去。

你加入，是要拿工资的，是拿提成的，不是让你投钱的。

如果你去跑业务，找客户。他要是连那点车马费茶水费都舍不得开支，这样的人也没什么本事。

别搞得你鸡飞蛋打了。现在的工作也没了，自己的存款也没有了。

打工有打工的幸福，如果当下是幸福的不要创业，它会让你痛苦万分，而且几乎没有解药。

还有就是项目合伙，也很麻烦，合伙不如合作。

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。

你和他玩，他要是扔百八十万，都不当回事，你要是扔几十万，那是要了你老命。

他是个富二代，你可以试试，说实话，万一不成功，你想要拥有现在的工作，真的非常可惜。

我们大部分人都是普通人，不是富二代。

如果你家不是富二代。在年轻的时候要珍惜时光，在 35 岁左右，你就要思考你的下半生了。

现在贰掌柜和大掌柜，最主要的就是把小掌柜培养好，以后把我俩的资产交给小掌柜，冒进的事情不会做了，趋向于保守。

最后，我给小朱建议，安于现状，需要怎么办；去创业怎么办操作，让他自己再考虑一下。

小朱，没有表态，我知道，他辞职创业的想法还占上风。

哪个有事业心的男人，不是想攻城略地，打下属于自己的一片江山呢。

想要创业，决心是第一位的。

也不用考虑太多，把最主要的一些事情做好即可，细枝末节的东西边干边完善，主干的东西才是赚钱的资本。产品、客户、这是最主要的。

其他的细节，是操心不过来的，到了具体的事情上，问题就来了，兵来将挡即可。

一开始出来创业的，绝大部分都是赔钱的。贰掌柜这些年做了十几个项目，也就是一两个赚钱的。

除非后边有强有力的支持，就像前几天我写的那个卖熏鸡的项目，上手人家就赚钱，因为有他家老爷子手把手的带，老爷子有几十年的经验，很多不为人知的细节，人家都门清。

还有就是很多一创业就成功的老板，是如何做的呢？

你可以看看他们之前做了哪些事。

他们一般**都是开始帮助老板打工，慢慢的把整个项目的框架和细节都了解清楚了，有了自己的客户，于是就出来单干了。**

要是一个人足够优秀，功高盖主，比老板的业务水平、技术水平、管理水平都高出很多，他绝对会扯大旗自己另立山头。

尤其是对一个有想法的男人，他的野心是不可能被长期压制的，就是暂时的收敛，也是猥琐发育，等待时机。

贰掌柜曾经也有攻城略地的梦想，很多事情都体验过了，也就行了，还不如卖桶酒挣5块钱来的实惠呢。

一个人出去创业单干，这是发展的需要，不是背叛，是裂变的过程，这个创业需要的有实力了，再加上点时机，还有运气才行。

有实力了，而且能力不在老板之下，就会有矛盾，就行老虎把自己孩子养大了，就要让小老虎自己寻找自己领地，不然就容易有矛盾。

实力相当的人长期在一起，尤其是上下级，不会长久的和睦，他们只会暗地较劲。

小朱的老板我也知道，业内名气很大，小朱和他的老板实力现在天壤之别。

说实话没有大到扯大旗另立山头的时候，尤其是在这个大环境下。

如果你足够优秀，就要早作准备，你要相信你不会屈与人下太久的，你需要的只是一个契机，就能闯出自己的一番事业。

但是我觉得我说了也白说，小朱回不了头了。

人若无名，专心练剑；若已成名，偏执聚焦。

我还是读读书、做做自己的小买卖，写写文章，保持自己节奏，更适合我自己。

与其喋喋不休的讲道理，不如闭嘴静观其变。

贰掌柜第 33 篇创作，大约 3500 字。大家好，我是贰掌柜，以下是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（温馨提示：[可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。](#)）

中午吃完饭，我让大掌柜和我去地下室把摄影棚，还有一箱酒搬上来。

我要拍几张酒的照片。

因为这个生意我做了六七年了。

很多产品的照片，都是我自己拍的。

为什么呢？

我对待产品的照片，就像有洁癖似的，产品质量再好，要是照片拍得不好，我宁可不去销售这个产品。

这箱酒，是 2018 年中秋节，我山东供货商老张，过节的时候，给我邮寄的。

我也没有喝，就扔地下室了。

这不现在缺钱，生意也不好，刚把一套房的贷款还清了，家里基本就没多少钱了。

所以，还是得捡起老本行，继续我卖酒项目，虽然不怎么赚钱了，能赚点菜钱也行啊。

我和大掌柜说，我现在都想出去送外卖了，或者做代驾了，最起码，每天能赚几十块钱。

大掌柜怕我太辛苦，也怕我碰着，坚决不让我去，说是她还挣钱呢。

贰掌柜，很传统，男人赚钱，就是养家的，就是给老婆孩子花的，我怎么能花老婆的钱呢。

我拍的很认真，拍好了，还给山东的老张发了过去。

老张说，这款产品不错，年份也长，仓库就剩 10 来箱了。

老张，是我们这个圈子的佼佼者，听别人说，连续好几年都是年入百万的，自己开了个百十来万的大奔。

是比较有实力的，**和有实力的供货商合作，其实更踏实。**

因为很多擦边球的事情，很多灰产的事情，他们都会躲得远远的。

不能去挑战这些，这就是人性，因为他们这个身段，要是邀请去喝茶，成本太高了，不值当的。

像我们这样的小个体户，也只能在人家的余阴下，吃点大象牙缝剩下的东西。

我俩这几年合作的很愉快。

我在产品推广，产品设计，等方面，都给了老张很多建议，都是根据我的市场敏感度，还有经验，给出的建议。

所以，我们不光是合作伙伴关系，还是不错的朋友。

还有另外两个供货商，关系也不错。

他们逢年过节，肯定给我送点他们公司的产品。而且是热销的产品。

今年也不例外，又收到了很多供货商给我邮寄的礼品，我有好几个客户也给我邮寄了特产品。

供货商给我邮寄东西，我们都是老朋友了，希望明年可以更好的合作。

客户给我邮寄东西，是想让我帮他们也带带货。

都是醉翁之意不在酒，更在乎山水之间。

不过这也正常，大家链接了这么长时间，是什么情况，都知道的差不多，比较知根知底。

我之前有个客户，吉林省集安市的老魏，本来他就是我的客户。

给我邮寄了点他们当地的山葡萄酒，我觉得产品体验度挺好的，适合大众的口粮酒。

现在我就成了老魏的客户。此消彼长，都是为了生活。

大掌柜配合着我，帮我把照片拍好了，大掌柜么事轻车熟路，因为每次产品的照片，都是大掌柜辅助帮我拍摄的。

拍产品图，有个好点的手机，有个好点的影棚，真的挺重要的，虽然我是业余选手。

但是我们圈子里很多产品的照片，都是出自我之手，包括厂家供货商用的照片，也是我拍的。

我说，今天不拍了，还有两种酒的照片没有拍，明天再拍，下午我得去政务大厅把房本领一下。

又刚把一套房子的贷款还清了，现在收入少了，现金流少了，但是还要还着房子利息，一咬牙，我就把房贷都还清了。

李嘉诚说，买房子第一定律是，地段、地段、地段。

在房子的投资界的第一定律是，现金流、现金流、现金流

而我的收入锐减，已经影响了现金流，所以尽快把这个窟窿堵上了，宁可自己勒紧了裤腰带，也比钝刀子割肉强。

还有就是，因为我最近要还房贷的尾款，去和欠我钱的一些人要账，一分钱也没有要回来。

总有这样、那样的理由，反正就是手头紧，再宽裕一段时间，有钱了肯定还。

我往外借钱，要是别人做生意我肯定不借，要是其他的用途，比方说孩子上学，家里买房，婚丧嫁娶的那种，和我张嘴了，我一般都会借给他一些。

我借给别人钱的时候，是做好了别人先不还准备的，可是等我需要钱的时候，他们确实心也够硬的，就是没钱。

不还就不还吧，大过年的，我也不好意思催的紧，再说了，咱也不是黄世仁，总比我欠别人钱心里好受点吧。

以后反正一个原则，不往外借钱了，我得把口袋捂得紧点，现在不像前几年那么好赚钱了，一年到头能存点钱，就相当不错了。

在房管局把房本取出来

和弟弟说了一下，房本办下来了

弟弟说，嗯，挺好的

我说，现在我身体这些年，糟蹋坏了，下一步就是保养好身体为主。

有能力能赚点钱，就赚点钱，没有能力就保持现状就行。

重点还是放在你大侄子上面，培养他好好学习，我想让他学医，考个医科大学，将来能去三甲医院当个医生，有钱也有社会地位，别像我似的，没多少钱，也没有社会地位。将来让小掌柜当个医生，这是我培养孩子的大方向。

下一套房，暂时不买了，等孩子大了，喜欢哪里，就在哪里买吧。要是在我身边，我就送给他一套。

弟弟说，身体要紧，钱多钱少，够花就行了。

今天贰掌柜在微信朋友圈发了一条信息，前两天的文章也提到过这个观点。

我们这样的小个体户、小微商、小自媒体人。

在现实社会中，一个月赚 3 万块钱，绝对没有那些一个月赚 3 千块钱的，体制内工作人员的，社会地位高。

我们这个群体，属于被礼貌性尊重，但是没有人惦记的人群。

为什么都尊重那些老师、医生、体制内的人呢。

因为大家都喜欢占便宜，喜欢白票一下人家，免费咨询点事情，孩子上个学，家里有人住个院什么的，还有办点其他的事情什么的，尤其是在饭桌上，这些人群，总是焦点，敬他们酒的人很多。

找我们这样的人，只能是借钱。贰掌柜借给老家的人好几万，现在一分钱也收不回来了。

以后真得不能得瑟，要低调才行。这样他们才能不知道我有几套房，我有多少钱。

今天在网上看到有个哥们租了一辆迈巴赫回家过年，村里修公路，让他出 20 万，这不是搬起石头砸自己脚了吗。当时，我

我更喜欢谁给我办事，我给谁钱。

办事的人得到了实惠，我也省心。

我觉得这样很简单，我可以把时间和精力放在自己身上。一切都是生意，用这样的思维做事情，思考事情挺好的。

我问弟弟，你现在生意怎么样啊

弟弟说，没有生意，现在就是这点死工资，没有其他的收入了

我说，其实也没事，你和你老婆俩人加起来也二十来万的收入了，有两套房，回头再买一套，应该也没有太大的压力，所以这方面不用太焦虑了。

沉住气，有好的项目在说。

其实，现在的大环境，大家还是比较乐观的。

都觉得 2023 年的经济会有一定程度的复苏

但，不是每一个项目在疫情前是好项目，到了后疫情时代，还是好项目。

过去就过去了，不存在一切项目都能回到之前，因为大的逻辑变了。

在一定的意义上来说，疫情三年，就是对很多项目的一种大洗牌，通过漏斗进行筛选，有的会处于半停摆状态，有的会更加的有生命力，逐渐的酝酿起来了。

当春风来的时候，也不是每颗种子都会发芽，只有适合的才会。

所以，现在有份收入挺好的，要珍惜

昨天我写了小朱来访的事情，小朱今天在朋友圈还写了一下，感谢和贰掌柜的交流，收获很大，2023 年给自己加油，再创新佳绩。

我就说肯定不会悟到我的意思，但愿小朱能保住他那 15 万存款，别被当韭菜收割了。

前几年，贰掌柜要是遇到与我价值观不太一样的，我会争论个对与错，而且我说活很毒舌。

可能是经历的多了，踩的坑也多了，看东西的角度，不太一样

比方说，很多人在咸鱼或者拼多多，看到的東西都是便宜和占便宜。

可是一些资深点的自媒体人，看到的都是套路，都是镰刀，总是能够看到不干净的东西。

也不是故意盯着这些东西看，而是形成了习惯，这是一种惯性。

贰掌柜，看到一个项目，首先想到的不是能赚多少钱，而是有哪些坑，我现在属于悲观主义者，习惯性的去看那些常人不願意看的东西。

现在从大街上溜达，要是看到一个饭店、一个其他的店铺，我首先看到是这个店铺的成本有哪些，卖点有哪些，流量大吗，回头客多吗，等等。

之前看到一个店铺，我第一反映是，卧槽，装修真牛逼，老板肯定很有钱吧，这个店铺肯定也很赚钱吧。

可是，现在，我再看到这种豪华的阵势，我就想估计都没有路边摊卖肉夹馍和卖烤红薯赚的多。

现在，有很多隐形高手，尤其是每个县都有这样的人，看起来很普通，开个小破车，不显山不漏水，没有什么不好的嗜好。

在大众眼里，可能他们就是小商小贩，一个个灰头土脸的。

但，真不知道谁有钱，谁没钱。

价值观不一样，尤其是那些难以理解的价值观，要有畏惧心理，要害怕，要有一种不安全感。

同时，还要把自己的价值观捂紧了，不要让他很明显的感觉到。

就像老话说的那样，黄连救人无功，人参杀人无过。

有的人宁可在甜言蜜语中死去，也不能在忠言逆耳中重生。

与其喋喋不休的讲道理，不如闭嘴静观其变。

人教人教不会，事教人，一次就 ok。

晚上，微信有个朋友说，建议我做咨询的副业，说我有这方面的优势。

我说，我更喜欢卖点东西，这样省心。

项目很多，适合自己的最重要

做项目，要找到自己不擅长的，然后规避自己不擅长的。

就算你很聪明，也很难做好你不感兴趣的事情。

别人忽略你，才是猥琐发育，野蛮生长最好的土壤。

贰掌柜第 34 篇创作，大约 3800 字。大家好，我是贰掌柜，以下是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（温馨提示：[可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。](#)）

我习惯了半夜工作，这时候比较安静，因为写作有个安静的环境，更能沉下心来。

今天起床比较早，八点半就起来了，因为要带着大掌柜和小掌柜去岳父岳母家。

还没有出市区，我的车就被交警拦了下来，检查我的驾驶证和行驶证。

然后交警说我的车没有年审，让我靠边停车，然后给我开具了 50 元的罚款。

我说，我不懂这个，我开车非常小心的，也按时交保险，去 4S 店做保养也非常及时。

这个年审我真得不懂

交警说，这个需要两年一审，去交管 12123APP 上审核就行，尽快做一下年审吧，你的已经超过半年了

我说，好的，我配合你们，我把钱给你，你是要现金还是微信付款

交警说，我可不敢收你钱，你自己去 APP 上交就行

交警还感谢我配合他的工作，交警让我还有和我的车合了个影

我说，这个合影对我来说可不光彩呀

交警说笑笑说，玩车的怎么这个都不知道呢

交警的态度很好，但是原则性非常强，让人不忍拒绝，我觉得他很有水平，就是他的态度，还有业务水平，我在心里给他点赞。

到车上,大掌柜让我马上联系我的朋友小李,让他把这 50 块钱销了,或者问问小李,这个交警是不是有做的不对的地方,然后进行投诉。

我说,不联系,我认罚。

小李是我近 20 年非常好的朋友,属于那种后半夜都可以随便打电话聊上两个小时那种,现在我们这边的一个普通的小交警,为人低调谦虚。

我不喜欢,我也很讨厌不管什么事情,就托人找关系。

花点钱,或者罚点钱的事情,都没事,都无所谓。我更喜欢,谁给我办事,我就给谁钱,这样不欠人情。那些给我办过事的人,也喜欢我这样的人,做人讲究,不粘人,而且我都是超额付出。

这种小事情,太不值当的了。一是显得自己太小家子气,二是也显得我太无知了,这种常识性的东西都不知道。三是不愿意举报投诉别人。

我讨厌举报,也讨厌投诉,我自己更不能做这样的人。我也和大掌柜说,差不多就行了,不要举报别人,尽量做好自己。宁可自己吃点小亏,不要想着占便宜,和别人交往的时候,可以让别人占点小便宜,这样才能越走越宽。

为什么没有年审,其实最主要的原因,我把大部分原因都放在了项目的运营上了,我觉得其他事情都要给项目的运营让路,所以对很多事情我近乎白痴。

平时家里需要我做饭,我就做饭。家里需要我收拾卫生,我就收拾卫生。需要我办点什么事我就办点什么事。很多其他的事,我一概看不到。

把这些事情做完了,我就把精力放在运营项目上,放在卖货上,放在和客户交流上,放在阅读学习,思考沉淀,写作上。

我觉得这些才是我最喜欢的东西,尤其是夜深人静的时候,自己噼里啪啦敲击着电脑键盘,整个世界都属于我了。

但是不能因为自己的无知,犯了错,而不去承担相应的责任。

贰掌柜对年审罚单是这样的态度:我错了,认罚,以后改。

畏惧错误,就是阻挡自己的进步,没有人能够在工作、生活中一点错误都不犯。

犯错,并不可怕。

只要把错误控制在可以承受的范围之内就行,并且可以从错误中学习即可。

大掌柜,让我找小李问问里面的事情,我也不同意。

因为有事情,我第一反映是搜索,要么百度一下,要么去抖音上搜索一下。这样得到的结论更权威。

还有就是大掌柜还是脱离不了那种,有点芝麻绿豆的小事情,第一反映就是托人。

这个思想,我要慢慢的给她引导过来,不到万不得已我不求人。

有事情，贰掌柜第一反映就是走正规途径，我会研究攻略。

这也是我经常提到的观点，为什么体制内的人员受欢迎，就是因为可以通过人家办点事，咨询点事，就是想白票。其实没有白票这一说，最起码以后再喝酒的时候，要主动经人家一杯酒，酒杯端的低点，表示一下感谢吧。

有时候，越是贫穷的人，对于小错误，犯得越少。

因为贫穷的人，行动是最少的。

只要行动，必然就会犯错，犯的小错越多就越不容易犯大错。

就像我之前在文章中说的一个观点，要善于吃小亏，吃小亏的人，不容易吃大亏。

还有一种错误，那就是穷的错。

你要是有价值了，有实力了，你稍微犯点小错误，别人不会怎么怪你。

你要是没有价值了，喝瓶汽水，别人都嫌弃你。

这个我有深刻的印象。

记得小时候，我家非常穷，我爸的姑姑家住在城里，而且在岸上的某个位置。

我和爸爸去他姑姑家

那是夏天，爸爸他姑家的小屋里有一箱瓶装的汽水，我特别馋的慌，我不敢喝，他家也没让我喝。汽水，对我我来说，是奢侈品。

我爸看出了我的渴望，给我拿了一瓶，用嘴，把瓶盖磕开，我就站在门口很过瘾的喝了起来。

这时候被爸爸的表妹，也就是我表姑看到了。

表姑从我旁边走过去，就当没有我这个人，没有和我说话，用眼睛斜斜的扫了我一眼，这一眼，我看到的是俩字：嫌弃。

那时候我也就是我家小掌柜这个年龄，十来岁吧。

表姑这个眼神真得刺激到了我，我还是厚着脸皮把那瓶汽水喝完了。

嘴里很过瘾，心里很酸。

几十年过去了，这件事对我印象太深刻了。

有时候，你没有价值，你提供不了价值给人家，光靠情感，靠道德，太天真了。

在感情中，也是一样，其中一方要是没有价值，天天做舔狗，人家都嫌烦。

你要是有价值，或者是能够满足别人某方面的需求，那么你做什么事情，也会受到包容。

人是慕强又现实的动物，越长大，体会越深。

到了老丈人家里，老丈人非常热情，他对我这个姑爷，谈不上满意，也谈不上不满意，能好好对她闺女就行了。

大掌柜在她家里的地位是非常高的，高的那简直是一言九鼎，全家都听大掌柜的，这一点我确实很服气，有一种凛冽感，大掌柜的观点，岳父、岳母都附和，每次我们去她娘家，小舅子媳妇全程都陪同，对这个大姑姐很尊敬。

为什么呢？我还是觉得是实力的原因，没有实力，说话再硬气，谁会搭理你呢。

大掌柜是他们家的骄傲，当年是个小学霸，名牌大学毕业，从事医疗行业，也许是职业原因，说话斩钉截铁。

但是我坚持一点，男人赚钱养家，大掌柜赚的钱我是不会花的。不过也不能说的这么绝对，要是我足够穷，也会吃嗟来之食的。不然的话，还是不够穷。

就是现在我不怎赚钱了，我都想兼职去送外卖，做代驾了，都没有想过花老婆的钱。

虽然我现在是中年油腻大叔，牙口不好了，但是我扔人不喜欢吃软饭。因为我觉得这是对我的侮辱，结婚十几年了，大掌柜已经是 80 后的大妈，我是 80 后中年老大爷了。

不管大掌柜怎么想的，她能把自己的东西平平安安交给小掌柜手里就行了。

家里的房子，几个商铺，还有汽车，车位，都是我赚的，没有让大掌柜出钱，因为这是我的责任也是我的义务。

趁着小舅子还有小舅子媳妇，没有在屋里，我赶紧给老丈人和丈母娘拿了两千块钱，作为过年的孝敬。

钱是昨天我去银行取回来的。

取了 6 千块钱，计划给大掌柜父母 2 千，给我父母 2 千，给大掌柜 2 千。大掌柜没有好意思要我的 2 千块钱，让我自己先放着吧。前段时间，大掌柜的卡里没钱了，我给她卡里打了 1 万块钱零花，说是还没有花完。

2 千块钱在我们这边，其实算是不少了，过年给老丈人 2 千块钱的还真不多，我坚持了好几年。

今年没怎么赚钱，其实想提高点标准，直接给 5 千的，给 5 千的话，我真有点心疼。等我生意好点再说吧，到时候在老丈人家，也硬气一回。

唉，生活就是经济，没有钱，一些最基本的礼尚往来都维持不了。

贰掌柜在和别人交流的时候，尽量做到，说话慢点，柔和点，这是我刻意练习的。

在老丈人家，我也是提醒自己，说话慢点，稳重点，不要说任何人坏话，少说“我”这个字。

我问小舅子，过了年，什么时候上班啊？

小舅子说，不知道过了年什么时候出去打工，要听人家电话通知。

我说, 你没有想过做点有积累的事情吗? 就是技术性强点的, 就是老了以后也有收入的。

他说, 姐夫, 我不知道干什么好。

我说, 你买点合适的保险吧, 老了可以领工资的那种, 找个专业的人聊聊, 你有 4 个孩子, 买份保险, 老了有份收入, 更踏实点。

他没有说出一二三了, 没有表态, 整天迷迷糊糊的, 但是看着又挺聪明, 很实在。

最后我说, 慢慢找机会吧

我之前建议小舅子做个小买卖, 人家根本听不进去, 今天我也是点到为止, 没有深聊, 因为说了也白说, 假传万卷书, 真传一张纸, 我还不如闭嘴呢。

虽然说, 一个姑爷半个儿, 但是自己几斤几两咱得明白。

劝人要有个前提, 那就是你给人家实质性的帮助了, 人家才听你的。

比方说, 人家孩子考上高中了, 当姐夫的包个 1 万块钱的红包。人家买房了, 你当姐夫的, 送给人家 10 万块钱。这样再说话, 才有分量, 人家才听你的。

做不到实质性的帮助, 人家凭什么听你的。

就像有的儿媳妇, 凭什么要像闺女那样非常孝敬公婆啊, 公婆又没有生你养你。

当女婿的, 凭什么要像儿子那样孝敬岳父岳母呀, 岳父岳母又没有生你养你。

当儿媳的、当女婿的，能做到一般偏上就相当不错了。我觉得大掌柜对我父母就非常好，我也很孝敬她的父母，四个老人对我俩都比较满意。

在网上我每天输出的东西很多，也有点干货，但是在现实中，还是学会闭嘴比较好。

其实，劳动性收入，根本拉不开财富的距离，是财富积累的最底层。

并且，劳动性收入，背后有个隐藏的概念，就是时间。

很多行业，尤其是技术含量不高的那种岗位，会在 30 岁之前缓慢上升，然后停滞，随后暴跌，最后失业。

贰掌柜现在不怎么把自己当回事了，别人问我干什么，我就说自由职业，生意半死不活的，没事在微信上卖卖东西。别人对我也就没有然后了。

你越不把自己当回事，别人越会忽略你，慢慢他们也就不怎么理你了。

然后，我又可以在一边默默的苦干，猥琐发育，野蛮生长，做事赚钱了。

有时候，在自媒体上刨粮食，就是这么朴实无华。

花钱才能深入虎穴，取得真经

贰掌柜第 35 篇创作，大约 3100 字。大家好，我是贰掌柜，以下内容是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（温馨提示：[可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。](#)）

中午吃完饭后，我趴在书桌前睡着了，

太累了，最近因为写作，强制要求自己每天 3000 字

开始还比较轻松，现在写够这个字数，确实很吃力，就像我加入的一个社群的朋友和我说，你写 3000 字，会把你掏空的。

我说，先写着吧，以后的事情以后再说，低头硬着头皮写吧。

之前大部分精力放在了项目的运营上，现在大部分精力放在了这 3000 字上

说实话，写作，挺累的。

为什么很忙，很累呢？

因为还是缺少一个闪光点，这个社会就像是一个大的舞台，那些大佬，那些牛人就是舞台上的演员，我们这样的小可拉米就是观众手里的荧光棒。

舞台上的大佬们，可以光芒万丈，影响大家的情绪，甚至是可以他们的领域被写入历史。

而我么作为观众手里的荧光棒，我不希望成为舞台中央的主角，因为欲戴王冠，必承其重，我们这个小自媒体人，承担不了那样的重量。

我的目标，要更加的接地气比较好，能成为半径十米二十米内比较有面子的那个荧光棒就行。

大掌柜弄窗花，贴对联，和我说，你还不加加油洗洗车呀，明天咱们还要回老家呢。

是啊，明天就要回老家了，需要给我的坐骑加点油。

我开车的水平其实还可以的，因为我遵守规则，该快的时候快，该慢的时候慢。

大掌柜和小掌柜都有点晕车的症状，但是我开车就没事儿。但是我弟弟开车，他们就有点受不了。

我觉得开车最重要的就是稳，轻踩油门慢打轮，做到这一点就行了。

我一直都是加的中石化的油，而且是 95 号油。

弟弟对车比较了解，我刚买车的时候，弟弟就和我说，哥，你的车加 92 号油就行。

我说，还有更好的吗？

弟弟说，95 号也行，就是贵点。

我说，我加 95 号油，加贵的。不求最好，但求最贵。

弟弟说，你这个小速腾没有必要。

我说，这样对车好，我又开的不多，加好的吧。

今天加了 397 块钱的油，赠送的有洗车服务。

超过 200 块钱，就可以赠送洗车。

前几天我说过, 我们这边现在有 100 元洗一次车的服务。生意很好, 洗的干净, 服务贴心, 就是后备箱的孩子自行车都帮你洗的干干净净。

估计现在涨价了, 因为平时 30 元的洗车店, 春节期间都要 50 了, 反正我花这个钱有点心疼。

这种赠送的自动洗车服务, 大体上洗的还行, 就是有很多死角, 还有车内洗不到。还要自己加工一下。

排队有 40 分钟才洗上的, 生意很好, 这个业务吸引了很多人来这里加油, 确实是个亮点。加油站老板非常有商业头脑, 能够知道客户们的需求。

关于需求, 有两点, 一是让别人喜欢, 二是让别人尊重。

让别人喜欢, 就是要满足别人的需要, 要知道别人想要什么, 甚至是要挖掘出别人的需求, 要讨好别人。

对于一个卖家来说, 你可能不开心, 你可能抑郁, 你可能要增加成本, 消耗精力。

但是竞争这么大, 任何一个行业都非常卷, 只能在细节上做加法。做到人无我有, 人有我优。

让别人尊重, 就是要做个强者, 把自己的感受放在第一位, 是自爱, 不是自私, 自爱者, 人恒爱之。

这个加油站加油 200 元赠送洗车, 就是挖掘出了别人喜欢这一点。

回家后，家里的春联还有几个高点的没有贴上，大掌柜等着我来贴。

我和大掌柜说，车洗了，加油 200 元就能赠送洗车服务。

大掌柜说，以后咱就加 200 元的，顺便洗车。

我说，嘿，你反映够快的，占便宜没够啊。我怎么没想到这一点呢，听你的。

我就比较笨，需要什么我就干什么，用不着的，我就不去操这个心。

当时我学习 PS，就是为了 P 照片，和 P 照片无关的功能，我都不去学。

后来做项目，需要产品图片，又要做海报，做设计，我又开始自学的如何做海报，如何设计图片。

现在我之前销售的产品，公司官网很多图片还是我设计的呢。

后来又根据工作需要学习了 php, java, 如何搭建网站，如何做 seo, 短视频剪辑等等。

都有涉猎，但是只学习有用的，都了解点皮毛，都不精通。手头的工作需要什么，我就学习什么，这就是有针对性的学。

就像现在我写作，满脑子都是每天这 3000 字才能写完呢，如何写呢，写什么话题呢。

其他的事情，我就不怎么操心了，就是习惯性的在一个点上有专注力。

今天在 007 写作群, 有个战友咨询我一件事情

她说: 想要激活朋友圈, 之前都是孩子的日常, 被大家打了标签, 现在要切换回来, 需要时间, 让我给点建议和切入方向

说实话, 我挺忙的, 一是我自己给自己安排的挺满, 需要阅读、学习, 需要写作, 需要和客户交流, 还有收拾过年的物品。

但是大家之前在一个群里交流的挺多, 我就抽时间给她唠叨了两句。

首先, 朋友圈要 8 成干货, 2 成广告, 连续输出半个月二十天天的, 要日更, 让别人知道你认真做事。

这样可以给你的朋友圈好友, 匹配性价比高的产品和服务。

这样持续一段时间, 别人看到你天天刷圈, 觉得你有价值, 或者你将来可能对他有帮助, 他们就会咨询你, 或者观察你。

不需要你的人, 要么把你屏蔽了, 要么就删除你了。

把没有价值的朋友圈好友, 删除掉, 删哪些呢?

不赚钱的同行, 不怎么赚钱的同行, 成交起来太麻烦, 要说半天的同行, 没有后端服务的, 那些投入产出比不合理的, 也就是说事倍功半的, 一件事没有毅力坚持不下去的, 做项目没有明确卖点的。等等。都删除掉。

这样可以轻装上阵。

这样留下来的都是令人敬畏的同行或者大佬们。

这时候你再去敬仰他们，模仿他们，学习他们，以他们为榜样，天天去激励自己，对标他们不断进行实操，像素级别的模仿。

还有就是，该花钱就得花钱，花钱才能深入虎穴，取得真经，这一点懂得自然懂。

现在做项目能坚持下来的，都是行业里的佼佼者。

那些天天喊着要创新、要抱团取暖，没有坚持下去的，有几个赚到钱了。

但是那些躲在角落里，偷偷摸摸复制别人，模仿别人，甚至洗稿别人，猥琐发育，野蛮生长的人，都活的好好的。

删完这些不必要的好友，让后留下的高手们大佬们，就可以组成巨人阵营了，你能够站在巨人的肩膀上，就足矣。

这个朋友说我厉害，其实我这都是理论，都是道理，想要具体操作起来，还有非常的细节。

能给他把大方向把握好，规划好，她要是坚持下去，肯定能赚到钱。

在 007 最近链接到了不少的好友，都是通过文章，他们通过我的文字，主动加的我好友，我也都标注了便签。

因为我的微信号，都是定期清理好友的，我会把一些负能量的好友默默地删除远离，我喜欢积极向上，充满正能量的东西，包括我以后创作，要是本着这个大方向，写积极的观点和文字。

成年人，应该对人际关系进行筛选，而且要严苛点。

对我们没有价值的人，要有意无意的敬而远之。

这个不是我们功利化了，而是应该把有限的时间放在有必要的人和事情上，因为成年人的时间和精力非常宝贵。

成年人，不是每一段关系都处理的要挑不出毛病，也不是每一件事情都要有回音。

贰掌柜辞职离开之前的公司，平时和我玩的很好的一个朋友故意请假不来上班。

为什么？

因为不想给我送行，给我送行请吃饭，不得花钱呀。

我都离开了，对他已经没有价值了。

我当时年轻，心里别扭了几天。

现在没事儿了。

时间不是最好的解药，解药是在时间中发现的。

我们不是必须要成为父母的依靠,先想想他们能不能成为你的依靠,还是一直通过各种方式压榨你,和你要钱,让你给别人办事。

有时候,父母的终点就是子女的起点。有的一毕业,就起飞。有的人,毕业 10 年了,还在为生计发愁。

为什么?因为人家前边好几代人的努力,造就了现在的起点。

人家的父母,人家的奶奶爷爷再奋斗的时候。你的父母,你的爷爷奶奶们在干嘛呀。

普通人,交朋友,链接关系,如果自己给别人带不来精神价值和物质价值,自己识相点,主动躲远点。

也就是不能合作共赢,不能带来纯粹的那种放松感,快乐感,那就没有必要继续花时间和精力维系这个关系。

亦舒说:“什么时候睁眼,什么时候闭眼,其实是一门高深学问。成年之后,渐渐看不见不爱看的人与事,眼睛功夫练得深了,不愉快现象统统变成一个朦胧的影子,转眼即逝。”

大年三十,随便聊聊。

贰掌柜第 36 篇创作,大约 3200 字。大家好,我是贰掌柜,以下是今天的创作,感谢您的耐心阅读。(温馨提示:可以只浏览标粗的文字,节省您的时间。)春节回家过年,这是个非常重要的日子,全家团圆,迎除夕。一天也很忙碌,包饺子,拜年,和几个觉得重要的人通了和电话,但是主要精力还是惦记着写点什么文字。因为这是自己的一

亩三分地,必须每天都要精心的浇灌,才可能硕果累累。以前在公司上班的时候,有时候真是理解不了为什么我们老板能够 365 天都是工作状态,从没有休息那一说。

后来,自己做项目,自己给自己打工,才理解了。

给别人干活,责任心和主动性就会少很多,但是给自己打工,每天都打满了鸡血,管他是否过年还是休息呢。为自己干活,很少有怨言,也少了很多抱怨。赚不到钱,更多的是从自己身上找原因,只能自己多抽自己,抽疼自己,才能找到原因。今年没怎么赚钱,虽然有大环境有一定的因素,但是很难改变,我们都是这个大环境的一颗螺丝钉,不过只要活着,就有希望,没有什么大不了的。

大环境如此,这是自己很难改变的。如何在夹缝中突围,最关键的还是要看自己。

当把时间放在自己身上,而不是抱怨外部环境的时候,就是真的成长了。年夜饭,在爸爸的小叔家吃的,很豪华很丰盛,十来个人,1 万来块钱的标准。

前些年,我会羡慕人家生活的如此优越,这么能赚钱,这么能享受。

现在我不羡慕了,也没有了危机感,也没有嫉妒。我更多想的是,如何才能让自己成长的更加扎实点,步子走的更加稳当点。小爷爷邀请我们去他家吃年夜饭,我第一反映就是告诫自己,把优越感留给人家,一是确实大过年的把大家都召集起来吃顿饭,是出于长辈的对晚辈们的一种感情,什么事情都做到前头了。二是人家日子过的非常的辉煌,也不差钱,也是一种无声的炫耀。我想我能给人家提供什么价值呢?真得没有,只能是恭维几句,祝愿人家身体健康,2023 再创辉煌。我做的一些事情,他们也都不懂,所以大家不再一个频道上,话题就是之前老辈子的一些事情,这样还有点共同的话题,我虽然也已中年,但基本不怎么说话,留给长辈们。问到我,现在怎么样。

我说,够温饱,还是很辛苦,挺累的。很羡慕你们正做大生意的,都是企业家,赚的钱越多,给国家做的贡献就越大。大家也就没说什么了。

最后,在很愉快的氛围中结束了这次年夜饭。

在回家的路上,我问父亲,我表现的低调吗?谦虚吗?父亲说,我都忘记你说的什么了,你都说什么了啊?我说,我也忘了,呵呵。我心想,现在我修炼的比之前好了很多,之前太喜欢说我怎么来怎么去,我认识谁,我一年赚了多少钱。现在基本不涉及这些话题了,就是涉及到,我也给个模糊的答案。

很多重要的信息,其实只能和老婆孩子说,不能和第三个人说的。

因为,你再现实中做个透明人,比你过的好的,就会和你比较,他会瞧不起你。

比你穷的也会对标你,觉得没有你过的好,可能会嫉妒你。所以,我在现实中,更喜欢做个模糊人。

要是细心的,可能会通过我的言谈举止,我的穿着打扮,我的手机、汽车,看出点端倪来,来确定我处于哪个段位。在互联网上,我也想做个模糊人,但是我想尽量做个对别人有价值的人,给别人提供点情绪价值和经济价值。

情绪价值,就是对我的文字,你能进行一下思考或者品位。

经济价值,就是我可以分享点做项目,如何选品,如何去推广的方法。我尽可能的在这两方面发力就行了。

现在写文章,尤其是这两天,在微信朋友圈基本每天都可以写几百字,写几条,一点都不费力。但,写长文,还是我的弱项,还需要不断的打磨。不过,也不用着急,前 100 万字,我每天都会固定字数,等 100 万字以后,我再可长可短的写,这时候就是打磨修炼自己的一个过程。一个优秀的狙击手,是靠子弹喂出来的。一个优秀的写手,时候大量的文字堆起来的。写文章,随时随地都可以写,用电脑,用手机,一个人就能搞定。写文章,尽量不要屯着,每天都写点,常写常新。

网上有几个人我非常佩服,十几年如一日天天坚持创作,写了几万字甚至几千万字。

但是你看他们的作品，并不是都非常好。但是他们有一个共同的特点，那就是天天写，在这几百万、几千万的文字中，挑选出几十万字的精品，几十万字的亮点，还是非常容易的。

所以，不断的阅读、学习、经历、听牛人讲课、和牛人对话，每天思考、总结、写作进行输出自己的价值观。**每天固定的输出，这个方法看起来比较笨，可这可能是对普通人获得成长最好的方式。**

比方说基金定投，你一下子放上几万块钱，赚钱的可能性不大，但是，你分好多次进行定投放进去几万块钱，赚钱的可能性就大，这是同样的道理。

基金定投，货币型基金、混合性、股票型、指数型基金，前些年贰掌柜都研究过，而且投入过。但，总体是赔钱的。于是，我现在只相信定存三年。我留够家里半年的开销钱，剩下的钱，只要攒够1万元，我就买个三年定期，而且只买四大行的。两个原因，一是在这方面我踩的坑挺多的。二是有个金融界的朋友和我说过，别碰。今天，贰掌柜的群，我没有发红包。为什么呢？我每天在群里给大家提供分享优质的资料，说实话，已经物超所值了，我现在也没钱了，手头很紧。发少了，别人会说我小气。发多了，我自己会肉疼但，我还是收到了很多人给我发的红包，大多数都是几块钱。有发8.88元的，有发6.66元的，还有发100元的。今天收到了不少红包，我挺开心。但是，我不是个占人便宜的人，收到红包后，我会加点钱返回去，比方说，别人给我发6.66元，我会给人家发7.77元。如果老是想占便宜，路就越走越窄了。

还有就是我也讲究礼尚往来，听父亲说，最近家里收到了不少朋友送的酒啊、茶啊、肉啊等礼品。父亲都相应的回了礼，我和父亲说，你回礼的时候，在档次上尽量要高于别人点。父亲说，上下都差不多。我说，可以，无功不受禄，这种人情不欠。我今天就串了两个门，一是去我大伯家，给大伯一饼茶叶。二是去三叔家，给三叔200元钱。每年我都会孝敬一下两个长辈，这样我心里比较平衡，对得起自己良心。大伯和三叔也能够感受到我的真心和真诚。说我在城里消费很高，赚钱不容易，别花这个钱了。我说，这是我孝敬你们的，没多少钱，我大钱虽然赚不到，还能解决温饱，我忘不了我小时候你们天天抱着我，带着我玩，给我卖零食。下午，我们正在包饺子，我一个发小猛子来我家找我说话。

他欠我2万块钱，两年了，去年还了1万。还差1万没有还我，我也不好意思和他张嘴要，太熟了。大掌柜，忍不住说，猛子，听说你一年没怎么在家，这一年没少赚钱吧，又是哈尔滨，又是杭州的，过了年什么走啊。

猛子没有接这个话题，然后又说其他事情了。

大掌柜也是点到为止，没有再说别的。我说，猛子，回头咱们做做，这几天好好养养，到时候咱们不醉不归，又一年没有在一起喝酒了。

猛子说，叫上谁谁谁。我说，好，你去联系吧，就说我请客。贰掌柜，每年回家都要请一次客，因为我很少回老家，他们几个大部分都在老家，家里很多事情，都是他们和说的，而且有时候家里有点什么事，我给他们发条信息，就都办了。

所以，通过这样的方式感谢，加深一下感情，非常有必要。

猛子说，老王的老婆，天天拍抖音，就是拍她养的那几只羊，现在听说一只羊能卖到3000元，真是厉害呀

我说，我也经常看她的抖音。

其实，一只羊卖到3000千，我一点也不意外，你发现了没有，她的视频，一个是真实，还有一个就是坚持。天天拍，如何喂羊的，羊的状态如何，一点掺假的都没有。要是天天看她的视频，你要是有点钱，也会买的羊，因为她的人设已经建立好了，让人觉得靠谱。

在自媒体上做内容，坚持两点就行，一是真实，二是通人心。再说其他的，都是多余的。

不一定是高大上的东西，很多在水面底下展现出来的东西，结构更丰富，内容更吸引人。赚钱，这个事情，不一定非要往高大上去接近，多关注一下下层的市场，其实有很大盈利的空间。

写到最后, 贰掌柜一直和大家文字相伴, 非常感恩, 未来一年, 继续前进, 但问耕耘, 十年一剑。

祝愿朋友们除夕快乐, 兔年大吉!

祭祖, 重在参与。

贰掌柜第 37 篇创作, 大约 3000 字。

大家好, 我是贰掌柜, 以下内容是今天的创作, 感谢您的耐心阅读。(温馨提示: 可以只浏览标粗的文字, 节省您的时间。)

昨天工作到深夜, 今天八点多起来的。父母和我说, 你怎么睡这么晚呢? 我说, 习惯了。我从 2015 年开始做项目, 熬夜就成了常态, 尤其是现在开始写文章, 绝大部分都是在深更半夜写的。父母很心疼, 但是没办法。

大掌柜也习惯了我的习惯, 也不去说什么了。**某种现象一旦习惯了, 自己适应了这个节奏, 别人也适应了这个节奏, 这就是一种正常现象了。**八点钟的时候, 是母亲把我叫起来的, 让我起来吃饭, 然后还要上祖坟, 要去祭祖。我对这件事, 是非常重视的, 从我记事那天开始, 父亲就带着我去祭祖, 祖坟在别的村, 每次都是几百人一块去, 都是我们同姓氏的, 各个家庭的男丁。场面非常的壮观, 很有纪念意义。

这个有用吗? 其实也没用, 都生活不会有任何影响, 基本都是各个家庭自愿的。

但是, 几乎每个家庭的男丁都回去, 因为习惯了, 这就是裹挟的力量。

我家小掌柜按说也该去, 但是小掌柜特别害怕放鞭炮, 一放鞭炮吓得嗷嗷叫。

这一点, 我对小掌柜非常不满意。胆子太小了。

我像小掌柜这个年纪的时候, 非常喜欢放鞭炮, 是一种兴奋的感觉。

因为我下一步的重点, 就是要好好培养小掌柜各个方面的东西, 争取把小掌柜培养的更加优秀一点。这个胆量, 我是这样计划的, 放鞭炮, 我会带着小掌柜放, 多看小掌柜放, 多鼓励小掌柜放, 我觉得天长日久, 肯定会有所改变。

还有就是, 小掌柜现在非常喜欢玩手机。大掌柜也知道这一点不好, 但是大掌柜也喜欢玩手机。我也一样。

昨天在朋友圈, 我也写过几十个字, 大概意思就是**要想毁灭一个孩子, 就是给他一部手机。**我这边, 因为每天都要写作, 所以用电脑, 用手机非常多。

我需要阅读、需要学习。怎么办? 我要把电子版的资料、还有我付费卖的一些电子书、优质资源什么的, 挑选点重点, 去淘宝上找个印刷厂, 帮我打印出来。

以后在小掌柜面前, 尽量少拿出手机来或者不拿出手机来, 就是阅读我的纸质版书籍, 和资料。写作就要在小掌柜不在的时候, 或者等待小掌柜睡觉的时候再用手机或者电脑工作。**育儿先育己, 孩子不是被说教的, 是被影响的, 孩子都会模仿父母的。**

所以, 我要是能做到手不释卷, 经过潜移默化的影响, 对小掌柜应该是一种积极的影响, 是对小掌柜一个好的引导。

上祖坟的时候, 汽车非常多, 几乎家家户户都买上了小汽车, 上祖坟的时候大家开着车, 浩浩荡荡, 非常壮观, 家族的力量还是非常强大的。这让我想起了曾国藩创办湘军的时候, 招募的几乎都是老家那边的兵勇。为什么呢? 就是家族的力量, 很多一个家族的人都在一个部队, 战斗力可想而知, 这股力量是非常强大的。我们每个辈分都要排成一排给祖坟磕头

然后,我和同排的几个兄弟说,咱们应该找个专业的人把这个宏大的场面记录下来,比如用个大疆无人机拍摄一下,剪辑好留存。更加的有意义。兄弟说,哥,你这个建议非常好,但是没有人去做,谁来出这个钱,人家做出这个来有什么好处呢。

我想,也对,情怀不值钱,但是很多事情也是靠情怀来推动的。我觉得,这个事情可以做,回头我要多提提这个建议,说多了,家族一些德高望重的人就会上心了。有这么一部分人,有钱、有闲,家族情怀也还不错,他们是想做点好事的,同时呢也想在家族中留下美名。对于情怀,我们做网络的有个观点,那就是先适应市场口味,真正赚到钱了,然后再谈情怀。**做网络,情怀不是第一位的。情怀非常重要,但是活下来,并能够持续增长,才是第一位的,这样才能为自己的事业和兴趣买单。**

就像鲁迅说的,本来没有路,但是走的人多了,就有路了。我突然发现,我这个灵感非常好,所以我要多去和同宗的人说,以后弄个无人机把祖坟祭祀活动全程拍摄下来,就说意义非常好,说多了这件事情肯定会被提上日程,也算是我给家族做了点贡献吧。我开车去的,有俩人坐我车,其中有个大我20多岁的同辈老大哥,我们两家关系不错。老大哥两口子就是打工、种地,这些年攒了不少钱,就是这次口罩时间,也就是休息了十来天,现在老大哥又开始干力气活了,非常的勤奋。前年,给他儿子在我们市里买了一套房子,老两口拿出了70万,给孩子交了个首付,紧接着就有人给他儿子介绍了市里的对象,现在已经结婚了。他们过日子就抓住了重点,他家在市区买房,是我出的主意。

我说,**房子在哪里,家就在哪里。**现在咱们村里都去县城买房,你别去,你要是有这个实力,去市区买房,可以享受更好的资源,甚至是找对象都可以提升一个门槛。老大哥听了我的,毫不犹豫就在市区买了一套房子,当时在我们村子还是比较轰动的。就是个种地的老农民,花70万付了首付给孩子在市区买房。有人说他攒钱攒的多的,有人说他市区没有根基去那边干嘛呀,在下城多好啊,20里就到家了。还有人说他有眼光的。等等。总之,佩服他的人多。今年,儿子又结婚了,花了20万,对象是市里的,有份平平常常的工作,给交社保,也还不错,最起码不是种地的,走出了一步。

我慢慢开着车,和老大哥说,人过日子,一是要抓孩子教育,二是要有存钱意识,三是要开源节流。

还有就是你家孩子,现在从市里这一辈子可能也会过的比较辛苦,和我差不多,因为我们都没有根基。

一个家庭想要跨越阶层,是需要三代人的努力,你是一代人,你儿子是一代人,你孙子甚至是你重孙子那一代会彻底跨越阶层。这期间还要稳稳当当的,不要出什么差错。因为咱们就是普通人,经不起太大的风吹雨打。

老大哥说,我就是和你爸爸投脾气,有什么事情都和你家商量,我们家能到这个程度,和你家里关系非常大。

我能感觉到老大哥说的这些话很真诚。

我说,哥,你放心就行了,你儿子在市里我们以后会相互照应的,你和爸爸的关系,就是我们的榜样,向你们看齐。老大哥,很开心也很感动,说,你就把我儿子当成亲侄子看待就行,有什么事多说说他。

我说,你儿子很优秀,我们以后会互相帮衬。**人际关系的本质就是,互相帮忙。**

你多帮助别人,进行超预期付出,别人才会帮助你。有时候,别人没有条件回报你,但是也不好意思来坏你了,这时候你的自由空间就更大了,你也有了更好的机会。对于交朋友,小地方和大城市也是有区别的。

小地方交朋友,他们不是光谈钱,而是更多的消耗时间帮忙,然后喝几顿酒,大家就是好朋友了。但是,这个关系比较脆弱,别借钱,以借钱,就完蛋了。

而大城市交朋友，因为时间成本、交通成本、经济成本等，大家都不太愿意互相麻烦，这就是观念的不同。

贰掌柜现在老家说实话，现在没有太多的真心朋友，因为大家接触的少了很多。还有一个原因，就是父亲很多事情都帮我挡了，老家很多红白喜事、人情世故，都是父亲在操办。

但是，有个现实的问题，那就是父亲年纪越来越老，我也步入中年，很多事情，也不能光靠父亲了。老家的一些人情世故、红白喜事，我也该多掺和一下了。

我也和父亲说，虽然我回来一趟不方便，但，以后老家有事，我还是要尽量回来。

父亲说，你说的很对，我有老的这一天，家里这些事你得应承一下了。**什么是人情世故，人情世故，就是请客送礼，就是红白喜事多参与给捧个场就差不多了。学规矩和人情世故，是为了适应社会，让自己、让家人活得更舒服。**

说的更深刻一些，有时候对人情世故越了解，为人处世越会处理，混的反而会越好。越是普通的人，对这个看的也就越重。

脑子里不能灌满输赢

贰掌柜第 38 篇创作，大约 4000 字。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的创作，感谢您的耐心阅读。

【一】

不管做什么，一定要找个好的老师。

这样可以省很大劲儿。

贰掌柜从网上赚的第 1 次钱，是给别人刷单，那是 10 年前的事情了。

那时候生活比较紧张，很缺钱，想通过网络赚点零花钱，补贴家用。

朋友老毕，把我拉到一个群里去的，那个群就是帮别人店铺刷单赚点佣金。

按照人家的流程，反复练习了几次。

就熟悉了里面的套路。

靠自己的勤奋，一个月能赚几百块钱。

很累，赚的也不多，但是仍然乐此不疲。

毕竟这是我第一个可以盈利的副业。

这个老师，是同事老毕。

所以，有时候就是要多和别人交流，三人行，必有我师，说不定就能碰到意想不到的机会。

后来做产品销售，涉及到了一个瓶颈，那就是如何解决客户引流的事情。

于是又经过朋友介绍，认识了老黎，经过别人引荐的，尤其是靠谱人的引荐，这个人一般也不会太差。

和老黎学习了产品推广，我记得第一个单子是从小吧引流过来的。

在贴吧连续操作了 3 天, 就成交了一个单子。回头我会详细分享一下在某吧操作, 不投入一分钱, 就可以做出流量的方法。

后来又学习了, ps, Java, php, b2b 等相关知识, 辅助我做产品营销引流。

所有这些, 要么自己找教程, 要么就是找有成果的牛人, 进行付费学习。

记得为了学习 b2b 的布局, 文案创作, 各种设置。我主动给老王转了 2000 块钱。

因为老王属于 b2b 做的非常好的, 文案写的好, 布局做的好, 图片也做的特别好。

于是我主动拜师学艺, 老王人也很好, 给我详细讲解了 b2b 的相关知识, 尤其是很多细节受到了老王的点拨。

我操作的一个产品关键词, 通过 b2b 网站在百度搜索引擎首页, 前 5 稳定排名了 3 年。

一是, 收到了很多询盘, 这 2000 块钱早就超额转了回来。

二是, 对于 b2b 如何操作, 玩的已经非常厉害了。

三是，和老王成为了不错的朋友，我们经常交流一些营销的事情，收益匪浅。

只要是上道的人，碰到好的牛人，不要小气了，该付费就付费，购买人家的产品，购买人家的书籍，购买人家的社群。

有时候，花点钱给好的老师，钱会越花越有。

进入任何一个领域，一定要有拜师的意识。只要拿出诚意，没有谁会拒绝你的。因为大佬也是从你这时候成长起来的。

下对注，赢一次。跟对人，赢一世。

一个人，能不能再一个领域没成为牛人，和他的师傅有很大的关系。

师傅的作用，不是管你的吃喝拉撒，而是在你最难的时候，点拨一下，你就过去了，你就突破这个瓶颈了。

我们都会受到身边的事，身边的人，身边环境的影响。

学会复盘，今天我哪里还没有做好，老师都讲了什么，我会了吗？要是没有抓紧起来翻书。

跟对人，拜对师很重要。

师傅领进门，修行靠个人，个人的因素也很大。

按照师傅说的，把握正确的方向，用正确的方法，加上自己再有点执行力，好的运气就会离你越来越近。

【二】

一个人成长精进，都会经历这么几个过程

一是，愚昧之巅

这是状态，是一种盲目的自信，井底之蛙+超级自信。

贰掌柜记得刚毕业进入公司，自己是充满了自信，想要甩开膀子大干一场的。

想的最多的就三件事，1 是我要是公司老总，我该如何管理这家公司。

2 是我要和周围人都搞好关系，做个人见人爱的人。

3 是我要把业务搞好，尽快可以独当一面。

最后，只有第 3 点，让我真正得到了实惠。因为业务好，能出色的完成分内的工作，所以才得到了大家的认可。

不是自己有遥远的梦想，天天就知道和别人搞好关系，就能得到周围朋友，还有领导的认可。

领导更看重你是不是踏踏实实工作，老老实实做人。

二是，绝望之谷。

父母的终点，就是孩子的起点。贰掌柜从上大学了那天开始，就没怎么和家里要过钱。反正就是废了很大劲才把大学读下来。

后来因为做项目，做产品推广，赚了点钱，然后就有点膨胀了。

因为之前就没有怎么见过钱，稍微一有点钱，就不知道自己姓什么了。

在一次别人广告营销电话的攻击下，买了两个商铺。

当时，生意正事红火的时候，就像万一哪天生意不好了，有个商铺还可以收租金，那就太好了。

当时手里只有 10 来万的可支配资金,有几十万我都放在了 p2p 平台上,去赚那点乐观的利息。

我觉得还是实物更靠谱。

先把 10 来万的定金给了售楼处,然后把 p2p 平台上的钱就申请取了回来。

全款买了这个两个小商铺,最后花了 36 个 w。

开始很兴奋,到处喊买了两个商铺,在单位喊,在家里的亲戚朋友那边喊,说上两句话,就会绕到我买的两个商铺上面。

我有种优越感,别人也有一种对我的羡慕。

但,到现在没有办下房本来,没有租出去,很多人去维权也没用,那个公司现在就剩下一个光杆司令,对外申请破产。

因为这个事情,扔了 36 个 w,很心痛。尤其是最近 3 年也不怎么赚钱了,赚钱更加的吃力,所以还是比较绝望的。

庆幸的是大掌柜一句怨言都没有,她说,钱没了,可以再赚嘛。

生意上, 有的产品出现问题, 供货商得也出现问题, 大环境出现问题, 终端客户出现问题, 代理商出现问题, 但是生意这几年半死不活。

贰掌柜和大掌柜身体也不是太好, 双方父母也步入老年, 没有生活来源, 我俩压力剧增。

也没有了前几年的优越感, 更多的是寡言和更多的实干精神。

不去看谁做了什么, 而是看他没有做什么。

有时候, **你只需要维持即可, 因为只要你不瞎折腾, 别人会瞎折腾, 别人会创新, 这样别人就会崴脚, 就会踩坑, 这时候, 你就跑到前边去了。**

但是, 我还是尽量保持真诚, 真话不全说, 假话全不说。

当有人问我, 商铺怎么样

我苦笑着说, 烂尾了, 我认了, 没有办法, 谁让咱没有考察好呢, 谁让咱太激进了呢?

当别人问我生意怎么样的时候

我会说, 很不好, 基本不怎么干了。也就是能赚点生活费, 维持住。别人就不再说这个话题了。

然后我就发点帖子, 写点东西, 默默地去干活了。

综上, 也就是跌入了绝望之谷。

三是, 开悟之坡

经历比较丰富了, 赚过钱, 踩过坑。变得越来越小心, 越来越谨慎, 天天如履薄冰, 小心翼翼。

生活中, 工作中多了几分谦卑和勤奋, 少了几分骄傲和膨胀。

昨天。有个朋友找我喝茶, 他是做房产销售的, 属于一个小精英吧。

他说, 我们一个月就休息 4 天, 但是我基本不休息, 就是休息也去拜访客户。

每天晚上我们都要加班, 主要是复盘, 我的话术有没有问题, 我的表情有没有问题。

客户开的什么车, 和什么人来的, 穿的什么衣服, 抽的什么烟, 等等, 我都记录下来。

下一步方便我如何去跟进。

我听了，很是触动。这才是敬业呢？这才是专业呢？

专业知识加上点生意思维，就是牛人。有时候牛人就在身边。

今年口罩原因，他们生意不是太好，但是他还是交了一份很不错的答卷。

贰掌柜，现在不再激进了，更加倾向于做好自己熟悉的事情，在熟悉的领域内进行深耕。

在写作上，尽量多输出自己价值观。在生意上，大方向上做减法。

砍掉不靠谱的产品，砍掉不靠谱的供货商，砍掉不靠谱的客户，这就是我所说的三减。

头埋的更低了。话更少了，

生怕自己哪里没有做好，伤到自己，伤到客户，所以，再做项目，就小心翼翼的，再需要花钱的事情，也小心翼翼的。

在之前的的文章中，贰掌柜就提到过。想要赚钱，就是卖，卖产品，卖课程，卖服务。

好的项目，也就是产品，是基础力，因为一个好的项目才能承接得住客户。

流量，是生意的血液。没有流量的生意，不能称作生意。

所以，想在卖，就要从选品和做流量上下功夫即可。

这都是开源的事情。

我是如何做节流的呢？

因为之前踩坑踩的太多了，走夜路走的多，于是鬼就见多了。

任何理财产品，都不会碰，为什么？不说什么原因，直接背答案，反正坚决不碰。

任何无需要大额投资的项目都不碰，为什么，因为不做什么，风险最小。

任何人和我借钱，都不会再借，为什么？因为伤的太深。伤钱又伤感情。

任何不靠谱的客户，不靠谱的供货商，不靠谱的产品，坚决不碰，因为会反噬。

我和大掌柜现在，不买任何理财产品，攒够 1 万块钱，只存 3 年定期，而且是只存 4 大行。

公众号：贰掌柜信息精选

最近看了一些项目，就是 007 写作社群这个项目，才投资 365 元，我通过别人介绍加入可以省 30 元钱，才花了 335 元。

就是这个写作社群项目，我都考察了一个来月，才付费加入的。

为什么？

我不去看这个项目有多牛逼，是看这个项目全网的负面评价有多少，能不能持续做下去。

最后各方面符合我的各项标准，才加入的。

现在每天的动作，就是学习阅读。沉淀写作。实操互动，对标优化。没有任何多余的动作。

每天发帖子引流卖产品。

每天写公众号，增加个人品牌影响力，梳理自己的同时，也给别人提供点价值。

这可能就是我所说的，爬上了开悟之坡吧。

四是，站在持续平稳的高原

当一切操作都找到了自己的节奏, 做项目, 阅读写作, 身体的保养, 家庭关系的处理, 资金的积累等等, 都有一个很系统, 很稳定的状态, 这时候就不焦虑了。

也不是很在乎别人的看法了。

看到一些事情, 我第一反应, 就是我是不是自己哪里没有做好, 更多的是从自己身上找原因, 也没有了怨言。

昨天, 有朋友找大掌柜联系个医生, 给他父亲看病。

大掌柜联系好了

他们也开车去了, 病也看了, 但是结果没有出来, 就开车走了。

后来医生又联系的病人, 他们怎么说的就不清楚了。

大掌柜和我抱怨, 怎么不等结果出来, 就跑了呢。

我就劝, 不纠结这个, 你帮忙引荐了, 剩下事, 不用操心, 你已经做的很好了。他们家穷, 怕花钱, 这是最根本原因。

有的人, 说贰掌柜的盆友圈比公众号有意思, 观点很不错。

因为我看的书多, 而且都是精品。因为我经历的多, 鬼见的多, 所以写的干货多,

公众号写作, 属于长文写作, 就像和别人聊天, 不知不觉可能就比较唠叨, 其实核心观点也就那么几点。

生意上, 接到了几个售后问题, 一上班就处理, 然后把稍微有点问题的产品, 一是给客户补发, 或者退款, 二是把这个产品砍掉, 该赔钱赔钱, 该道歉道歉。

我觉得, 可能到最后我销售的产品不会超过 10 个, 但都属于精品。

先保持这个节奏吧, 这也许就是我所说的已经站在了持续平稳的高原吧。

努力要均匀, 否则轻则伤身, 重则伤心。

贰掌柜第 39 篇创作, 大约 3200 字。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的创作, 感谢您的耐心阅读。(温馨提示:

[可以只浏览标粗的文字, 节省您的时间。](#)) 这段时间开车比较多, 又是回老家, 又是去祭祖, 还有就是去老丈人家。

不过好在这几天动用车的人不是很多, 路上不是很拥挤。

贰掌柜买了车, 是弟弟带教的我, 弟弟带着我开了几天车, 又从市区回了趟老家。跑了大概 200 来公里, 剩下的就只剩下我自己的路了。我开车, 需要什么就学习什么, 不需要的, 基本也不去操心。

用的最多的就是倒车入库, 侧方位停车。

我学习的方法, 就是看文字资料, 看短视频, 看来不计其数的教学视频。

然后就是实操,我都不知道自己练习了多少遍倒车入库和侧方位停车。贰掌柜在练习侧方位停车的时候,刮蹭过3回。一回是自己从市区的外环人少的地方,自己使劲儿练习,刮蹭了一次,很心疼,花了300元补漆。第二回,是从一所院校外边的公路上,练习侧方位停车,把人家一个老师的车屁股给蹭了一下,自己车头也蹭掉漆了。我俩的车总共花了700元补漆。

第三回是贰掌柜去天津学习,在一个很小的空间进行侧方位停车,捎带着把后边的车蹭了一下啊。人家车没事,我的车掉了一块漆,又花了几百块钱。

侧方位停车就是我的弱项,然后再看视频,请教朋友,再反复练习。

现在倒车入库、侧方位停车,已经没什么问题了。尤其是倒车入库,只要是空前能容下我的车,我都能倒进去,而且非常正,现在我特别喜欢倒车入库和侧方位停车。这是用钱砸出来的经验。这个就是熟能生巧的事情,要多练习,多交流才行。**现在车辆事故,在城里一般是刮蹭,在高速一般是追尾。**

刮蹭,是因为频繁换道造成的,追尾是车速没有控制好造成的。

我很喜欢开车

之前开车,在高速上行驶,随随便便就是140到160迈。

现在从高速上,基本都是120迈以内,非常自觉。

在下道行驶,要是路口没有车辆、没有人员、没有红绿灯、没有摄像头,我也会一看二慢三通过,而且会习惯性的拨动转向灯。

弟弟说,他从市区回老家,几乎不用转向灯,而且都是一个手开车。我说,我开车最开始是很小心,然后是非常自信,现在又是非常小心,甚至是比刚开始学开车的时候还要小心,我对驾驶,充满了敬畏心里。看见的事儿多了,经历的事儿多了,常在路上走见的鬼多了。

于是,更小心了,更加的如履薄冰,谨小慎微,单子非常小。不管别人如何评论,我要做好自己,让自己安安全全的,同时也影响别人。**长期来看,老司机开车,更加容易出事。**

一是老司机更容易自信,会更容易掉以轻心,就是盲目的自信,太自信的了,就是一种自负。二是量引起质变,车开的多了,自然出事的可能性就越大。因为基数大了。不做事,就不容易出错;做的事情多了,出错的概率就越大。

基本那些老司机,车开多了,总会有点小事故,因为你不去招惹别人,别人可能招惹你。

开车,就是一项技能,不能说因为怕出事就不开了。就像吃饭一样,不能怕噎着,就不吃饭了是吧。

老司机有个优点,那就是发生毁灭性的事故非常小。在城市开车,基本就是那几条路,车辆不多,车速提不起来,没有车速,基本就很少有毁灭性的事故。

在一些复杂的天气、路况,老司机的盲区会更小,他们的预判性会非常高,临时反应快一些,这些都是惯性,于是会减少事故的概率。

就像我们做项目一样,你做到多了,做的时间长了,出错的概率就大,踩的坑就多,见到的各种各样的事情也多。

这样的坏处是,可能赔的钱多,伤身又伤心。

好处是,阅历丰富了,各种盲区小了,再做项目的时候就更稳了。吃的各种亏、踩的各种坑,不会产生价值,但是经过思考和总结后的经验,才是最大的财富。

就像新手开车,就靠自己摸索,摸着石头过河,就会遇到各种问题,靠事故、靠自己学习,靠看到别人犯的错,来积累自己经验,代价是挺大的。

我练习侧方位停车就是这样,吃了很多亏,伤点钱,消耗点时间、精力,才能练出来,虽然现在水平还可以,但是也不敢掉以轻心。**新手要是上路前,能够坐在老司机的副驾驶,坐一段时间时间,陪人家多出几次车,仔细的观察他,学习他,你的水平就会突飞猛进。**

要是上路后,你的副驾驶,有个经验非常丰富的老司机给你点拨一下,给你指导一下,告诉你驾驶中的各种细节方面的注意事项,你进步就非常快,那就是站在巨人的肩膀上,走的捷

径。我们仔细发现，有个奇怪的共性。做生意的家庭，孩子做生意的概率大。体制内工作的家庭，孩子进体制内工作的概率大。

当老师的家庭，孩子当老师的概率大。

军人家庭，孩子当兵的概率大。因为，这就像开车一样，旁边有个老司机，能够给你最好的建议，你的起点会更好，一上路就已经超越了绝大多数人。

扶上马，走一程，这只是暂时的。剩下的，就属于自己的路了。

毕竟大家都有自己的事，不可能一直都陪着你。接到了朋友小王的发来的微信，一直问我什么时候回市区，要请我吃饭，我说初三半夜回，但是过几天咱们再聚。回来后，我要带着孩子晚上转转，白天我老婆要上班。

春节期间，市区一些广场、景点还是很有特色，很热闹的，这时候带着老婆孩子逛逛，他们一定很开心，过节让老婆孩子开心，比让自己开心重要，一切选择都从老婆孩子出发，就不亏，都是好的决策。

都说男人的底线是父母和面子，女人的底线是自己和孩子。我觉得我的底线主要就是生我的人还有我生的的人，是我的家人。

小王找我喝酒，也不是纯粹为了喝酒，最核心的还是和我唠唠生意上的一些事情。几年前，他的生意在市区开了个分店，就让我入股，最主要是资金上的支持。我没有参与，可以合作，但是不能合伙。这几年对他的项目，我们交流的比较，也给他不少建议，帮他链接了一些资源。在岳父家，和小舅子聊天。

他说，最近我们经常吃吃喝喝，发现菜贵了很多，没有点几个菜，花了好几百。我说，**现在很多商家吃相都比较难看，能抢到吃的总比饿死强，尤其是餐饮行业。**你看看现在有多少饭店、酒店都关门了呀。尤其是一到晚上，大街上一些饭店都黑灯瞎火关着门。

现在刚解封没多长时间，做生意的、终端客户好多还没缓过神来，短时间内报复性消费应该不会有。但是，很多活下来的商家，报复性的收割肯定会有，因为太渴了。我比较喜欢聊项目，聊赚钱的事情

我聊这样的话题，就会滔滔不绝，就有源源不断的话题，除了这个话题，和别人聊天，聊着聊着就没有话题了，只能看着别人说。

小舅子喝着送给老丈人的酒，说到：姐夫，这个酒喝着不错，我前几天请别人喝酒，就用的这个酒，多少钱一箱啊。

我说，不贵，出厂价 200 来块钱。他说，那谁谁想要两箱

我说，可以，回头让他和我联系就行。他说，你天天在网上倒腾这些东西，有意思吗？我说，现在生意不好，也就是赚点稀饭钱，不然，你说这个酒好，我早就立马送你几箱了，现在我都不敢说这样的大话。我说，现在在网上卖点东西，还是有信息差的。

微信这个生态非常好，这是闭环的，不会在这个生态上比价。要是在淘宝、京东、拼多多，都很容易进行比较，一旦跨平台，就会产生信息差。这个信息差，就是壁垒。

因为这几个平台，包括实体店铺，价格是不一样的，于是，就有了利润空间。

所以，做项目引流，尽量不要在一个平台上引流，要多平台去获客。

在同一个地方获客，竞争很大，很激烈，但是多平台去获客，更容易产生利润。要么去微博、要么去抖音、要么去百度获客后到淘宝成交或者去微信成交。

各个平台有个共性，要么你给平台贡献钱，要么你给平台贡献内容。

投广告，是最简单粗暴的，之前我也做过，有时候效果是不错。但是钱花的也心疼。做内容，是做长远的。

内容这一块，其实也不难，要么自己原创、要么洗稿、要么搬运。小舅子说，这样就能赚钱吗？

我说, 可以, 你要你都有产品, 有流量, 赚钱是捎带脚的事情。没有产品, 你就卖别人的爆款产品

但是现在, **做项目不能着急, 要一步步来, 不能有暴富的心态**

急于暴富, 易狰狞。做事, 千万不能用力过猛, 要均匀的努力, 而且眼光要放长远, 战线要拉长。

用力过猛, 轻则伤身, 重则伤心。

阅人千面 , 阅尽铅华, 仍留心中净土。

贰掌柜第 40 篇创作, 大约 3200 字。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的创作, 感谢您的耐心阅读。(温馨提示:

可以只浏览标粗的文字, 节省您的时间。) 【一】上游的供货商, 也是很拼的, 今天才

大年初四, 就开始上班了。合着是这帮人过节都不怎么休息, 大年三十还在发货, 今天初四就上班, 而且我的几个供货商都上班了, 每年几乎都是这个节奏。

一年到头, 除了搞钱, 就是搞钱。

提高了搞钱的能力, 搞到了钱, 才能拥有比较丰厚的身家, 对自己甚至对孩子, 就会多几次试错的机会, 才是过上更加优渥生活的助推器。首先我先处理了几个售后, 有补发的, 有退款的。反正几百块钱是扔进去了。说实话, 我挺心疼的, 一箱酒赚十元, 给客户补发或者退款就要赔一二百块钱, 本来这一年生意就很萧条, 没赚到什么钱。

我是受到我一个同行影响, 才采用了这个方式进行的售后。

春节的售后件, 不管什么原因, 都是我的不对, 不让供货商操心, 不让客户着急, 不找快递小哥的麻烦。一切损失, 都是我们这个二道贩子来承担。

自己损失点钱, 让上下游的供货商和客户都开开心心的过个年, 只要是还在我的承受范围内, 我基本就是按照这个流程走的, 自己赔点钱, 也心疼。可是每个人都有自己的原则, 有自己的底线。让自己吃点小亏, 是原则。

除非对方胡搅蛮缠, 或者蛮不讲理, 我才会公事公办, 按规定办。做长远生意, 一定要情重于利, 要对人不对事。这几个售后件, 我没有和供货商说。但是和客户说了, 你是退款还是补发, 都可以。

有的客户觉得都有点不好意思了, 也知道我现在生意萧条, 不怎么赚钱了, 也就又买了点货, 一块帮他发走了, 这也是对我的一点点照顾。贰掌柜还是比较感恩的。

记得刚参加工作的时候, 我们的部门领导和我说, 吃点小亏没事, 吃小亏不吃大亏, 老实人不吃大亏。

曾国藩也有个观点, 翻译成大白话就是, **占便宜要占在暗处, 要悄无声息的占便宜, 吃亏要吃得在明处, 要光明正大的吃亏。**

所以, 只要差不多的, 我也就不在乎这点小钱了。

赚点小钱, 可能会衣食无忧。但是一想到赚点大钱, 可能就会厄运连连, 伤神又破财了。【二】

去年疫情之前, 我还遇到一件事, 花了我 300 多块钱, 也算是吃了点小亏吧。

事情是这样的, 有个朋友的朋友, 我俩车挨着了。到了晚上给我打电话, 说我把他的车门的一块漆给蹭下来了。我说, 我没印象了他说, 你开车门的时候, 你的车门边给我车磕了一下。我

的车上，有白漆，你的车就是白色的，肯定是你。我说，可能是我着急了，我没有注意，实在抱歉，你先去补漆吧，多少钱我转给你。

他说，钱不用了，我就是告诉你以后开车仔细点，我有个朋友就是修车的，我开过去，让他修一下吧。我说，千万别这样，一码归一码。

我微信给他转了 300 块钱，他没有收。

后来，我要请他吃饭，因为疫情也就算了。等疫情稍微松点，我按照 300 多的标准，给他邮寄了点礼品。我总觉得，只有送点礼，心里才踏实，才不会节外生枝。再说，都是讲究人，人家也不会占你便宜的。再见到我，非常热情，非常客气，说用不着买东西，非要请我吃饭，要和我好好聊聊。

这件事情，大掌柜不同意我给他邮寄东西，说不一定是你给他磕的车门，我知道你开车非常小心，不可能犯这种低级的错误。

我说，祸兮福所倚，这不一定是坏事。**当一个人见过星辰大海，见过海阔天空，都一些暂时的黑夜和小的港口，就会选择忽视。心胸宽阔了，对一些细枝末节，就不会太在乎，就可能化敌为友。将军赶路，不追小兔。经历的多了，就会有真知灼见。**

贰掌柜还有个观点，那就是给别人提供价值，不要着急回报，你帮助别人了，别人不一定给你等值的价值回报，但是他也不傻，他最起码不会给你下绊子，不会给你开黑枪吧。这时候，我们的空间就会越来越宽阔，更容易做点事，机会也就多了。【三】社群有个朋友，平时我俩偶尔会交流一下他想做点副业，不知道做什么好我说，你必须要卖产品、卖服务、卖课这是大方向，在这三种里面挑选一种。

再就是合理合规，不能是灰产，不能是擦边球的项目。**只有项目合法了，每年都可以赚点，实现正现金流，细水常流，这种才是真正的暴利，日进斗金不为少，千金只怕水长流。**

要有长远的眼光，要有把这个项目干一辈子的想法才行。

最后，我给他推荐了一个公众号，让他模仿这个公众号，甚至是搬运这个公众号的文章就行。因为这个公众号的内容，是行业内的知识为主，没有版权要求。**同行是亦敌亦友的关系，当你没有方向的时候，你就是看同行是怎么做的，你只需要复制、优化、再升级，跟着操作就行了。**

和他的本职工作比较接近，一个好的副业最好是本职工作的衍生项目，我给他推荐的搬运公众号文章的项目，就是个非常好的项目。

轻资产做副业，永远适合普通人。尤其是只需要投入个人人力的，不管以后经济是上行还是下行，未来教育这一块肯定不会下行。主业求稳，副业求发展。只要是主业的业余时间，合理合规的做点副业也是可以的，为了生活，为了老婆孩子，都说的过去。

最后，朋友说研究一下这个项目。

其实全网，有很多好的小项目，只要搬运就行，然后获取流量。有流量了，就会产生交易，就能赚到钱了。

我说，你坚持三年，也就是 1000 天。大钱赚不到，但是一个月赚三五千块钱还是没有问题的，而且不累。他说了一个曾经的热门项目，我一眼就出来他说的项目有哪些坑。我说，你这个项目，坑太多，赚钱不多，而且很累，不是个好项目。你别做。想赚大钱，那就再找找，想赚小钱，我说的这个搬运某个公众号文章即可，因为没有版权要求所以安全，受众群体大，容易把盘子做大，最关键和你主业相关。重点是坚持三年。**方向正确了，方法正确了，就是需要执行力了，正确的重复这个动作即可，越努力，离着善的好运就越近。**他对我表示了感谢，以后多交流。

【四】教育孩子，最终目的，是教育孩子走出困惑，实现自我成长和自我突破。不好好教育孩子，穷不过三代，为什么？因为基因消亡了。

中层家庭，你不好好教育孩子，会如何？阶层跌落、返贫，跌到底层。富贵家庭，你不好好教育孩子，会如何？除了胡乱创业以外，他们还会闯大祸，真得会闯大祸。小掌柜现在对手机特别依赖，为了让小掌柜摆脱手机的依赖，我采取了这么几个办法。

一是，他写作的时候，我拿本书陪着他写。二是，他看视频或者游戏的时候，我也哪本书陪着他。三是，可以看手机，但是要先看会语数外的视频，有时间了再看你的游戏视频。四是，我自己放下手机，拿起书本。我很多电子资料都会联系印刷厂给我打印成纸质版的。我的阅读量很大，但是以后要改变方法才行。

五是，小掌柜学习什么，大掌柜就跟着学习什么。这一点大掌柜做的非常好，大掌柜曾经是我们学校的学霸，由大掌柜辅导小掌柜的功课那是绝对没有问题。

六是，体育锻炼。每天最少要下楼疯玩一两个小时，身体是一切的基础。

家庭的教育，育儿先育己，要多放在做事情的方法上，少放在孩子的态度上、内驱上、人格上。未来几年，应该重点做好两件事：第一，孩子教育。现在开始，要是自己对未来很迷茫，那就全力以赴做一件事，那就是死死盯住孩子的成绩和成长。

要是孩子还小，那就好好的自己进行修炼，将来做个优质的，强大的父母。

一个家庭的跨越阶层，是需要三代人的积累，这个观点之前的文章经常提起。

三代人积累，每一代都环环相扣，父母的终点，就是孩子的起点，每一代人，都要往前走一点。

第二，搞副业。

战略，就是在你很赚钱的时候，拿出一部分资金投入到短时间内不赚钱的项目上，为将来做准备。未来，要做那种投入，门槛非常低的行业，回报天花板比较高的行业，那就是自媒体，而且要符合有积累、能复利、可持续性这个大方向。

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。

关起门来，喝了点酒。

贰掌柜第 41 篇创作，大约 3400 字。

大家好，我是贰掌柜，以下内容是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（温馨提示：

可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。）初五，迎财神。中午，和弟弟小酌。聊到了一个话题。

弟弟说，哥，过年在家的时候，你别说的自己那么惨，否则别人看不起你。我说，我说什么了？弟弟说，你说你压力大，一年到头白忙活。工作上也不体面，你要包装一下自己，尤其是工作，要让自己高大上一些。

我说，有尊严、体面的生活，谁都想追求。这些是从一些外在的东西体现出来的，比如穿衣打扮、房子、车子、谈吐等等。这是面子的问题。弟弟说，是的，可是你看看，你把自己说的这么 low，别人会看不起你的。还有就是，谁知道你在市里是干什么的，你就说呗，怎么高大上，怎么说。你看看人家小强，虽然很穷，但是回家就说在北京开公司，还租了个好车回家过年。

我自斟自饮的喝了一盅酒。我说，你说的也没错，可是我现在就是喜欢让别人小瞧我，虽然我不会刻意的贬低自己，但是我会做到实事求是，真话不全说，假话全不说。

弟弟说,回村子里,有必要吗?光鲜亮丽的多好啊。谁知道你在做什么。就说你是干**的,多好听啊。我说,前些年我确实也是你这样的心里,让别人羡慕我的一切,但是我现在确实生活比较艰辛啊,我只是实事求是的说了我的现状。身体不好,兜里也干净。弟弟说,让别人看到你这样,还以为你在市里混的不好呢。

我说,说就说吧,我也不在乎这些了。穿着干净整齐,不胡咧咧就行了。不过你现在确实还可以,风生水起,工作体面,好车好房,确实都是能看得到摸得着的东西。未来也是有钱途的。管好自己的嘴,关于钱,也不用透漏太多了,也不要可以说自己能办什么事,要让自己觉得生活艰辛,这样可以避免很多不必要的麻烦。贰掌柜之前公司有个朋友,现在还欠我8千块钱,没有还,我估计也先还不了了。那时候,工作之余,我们经常在一起吃吃喝喝,无话不谈无意中,酒后,我透漏了我卡里有几十个达不留,而且还醉醺醺的打开我的手机银行让他看了一下数字。朋友回了俩字:牛逼我离职后,回到了现在的城市发展,我们还是时不时的联系一下,说一下近况。

一年后,突然和我借钱,借3千块钱,说是有急用,过段时间就给我。我没有犹豫,转了3千快点给他。过了几个月,我都把这件事忘了,因为那时候我因为新项目的东西太忙了。

朋友又给我打电话,说是钱先还不了,再借3万。

我说,干什么用。

他说,买房,还差点。我说,钱都理财了,我取不出来了。这样吧,我给你转5千。要是不够,过段时间再说。我又给他转了5千。一直到现在,都是不了了之。还有个事情,父亲在老家吹牛,说我在市里买了两个商铺,还能办什么什么事,觉得很自豪。

突然有个老家的朋友和我借点钱,我当时手头紧,拒绝了他,到现在见了我都觉得我们之间没有了之前的亲密感,大家互相之间隔着点什么东西似得。有一回喝多了酒,无中生有的给我打电话,说了很多我也听不懂的话,还把我微信拉黑了。我劝他少喝点,改天回去我请你喝酒。细想一下,这是件非常恐怖的事情,别人已经把内心的一些恨逐步的升级,升级到可以看得到,摸得着的级别上。就像吃饭一样,你能吃饱,别人吃不饱,这只能算是无情;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。

你有钱,你有点实力,没有错,但是不能炫耀,炫耀,会激起别人的恶念。

老家有个远方亲戚,请父亲喝了好几回酒,让我帮他家不太聪明的儿子办上学,父亲还收了人家好几十个鹅蛋。

我回老家,听说我回去了,也请我吃饭。就是帮他家傻儿子在城里找个学校上学。

最后考试分数出来,中考总分也就是好几分,这个事情,我确实办不了,分数不够这是硬伤。中秋节,我给父亲买了一箱好酒,让父亲送给人家,作为一个补偿。这就是搬起石头砸自己脚。

有结果的人,才有资格炫耀;没有结果的人炫耀,那叫骗子,那叫吹牛逼。

弟弟说小强,在北京开公司,还租了一辆好车回家过年。确实可以唬住很多人,给他自己还有家庭脸上贴金。

要是这个状态不可持续,别人找你办点事情,你办不了,那可怎么收场呢。前几天在网上看到一个新闻,有个人租了一辆迈巴赫回家过年,村里修路,让他出20万。这就是假高调的后果。

做个低调的正常人,我觉得很踏实。

什么是低调,真正的做人低调,是具有一定的实力之后,风轻云淡的和别人陈述一件惊人的事情,而陈述的本身就是一件无声的高调。

夹着尾巴,可以让周围的人对你少一些期待,让他们对你的敌意少一些,让自己也能活的久一些。甚至可以让自己熬到可以制定一些规则的时候。什么段位,做什么事情,只是一到现实中,又不自觉错位了。书看了很多,学以致用得太少了。做事高调,做人低调,又有几个人能做到呢。贰掌柜很喜欢看曾国藩的家书,从05年到现在一直都是我的床头书。在他的家书中,出现频率最高的几个词就是告诫子侄,要勤奋、要谦虚谨慎。不能懒惰、不能骄傲。**谦虚**

谨慎勤奋, 我现在所理解就是要谦卑, 实事求是, 让别人有优越感, 真话不全说, 假话全不说, 多听别人说, 多捧着别人说, 然后关起门自己勤奋干活。谦虚的话, 可以提前写好, 临时发挥是想不起来的。同样, 自己黑自己的话, 也要提前写好, 不断预演、彩排、模拟。我们看到那些优秀的相声、小品、电视剧, 有很多自黑、互黑的段子, 都是在台下练习了无数遍的。郭德纲、小沈阳, 其实在现实中, 都是那种非常低调、非常安静、非常沉默寡言那种。他们心里在想什么, 我觉得就是在修炼, 安安静静的打磨自己。

看到一篇文章, 说郭德纲业余时间, 基本都是把自己关在家里二楼的书房, 整天不出门, 在屋里嘟嘟囔囔的背东西, 吃饭都是别人给他送到屋里。背的都是公司给他整理的各种优质的资料、各种优质的观点, 你看郭德纲妙语生花, 反应敏锐, 观点犀利, 其实都是日常积累的多, 自己融会贯通了。郭德纲, 是非常勤奋的, 前期不断积累, 后期不断释放, 顺其自然, 一切都水到渠成。勤奋就是不断的积累, 这就是积累的力量, 贰掌柜先写文章, 每天雷打不动 3000 字, 一篇文章最少要写 3 个小时, 才能写出来。写不出来没有办法, 只能多积累, 积累足够多的素材, 脑子才能储存足够多的知识点, 每次写文章, 只是重新提取、组合各种素材, 效率就会大很多。

我之前做产品推广的时候, 和一个大佬学习全网海量信息发布, 他的核心思想就是积累大量的素材库, 一篇文章分几个部分, 每一个部分在积累足够多的素材, 让后再排列组合。

这样就可以自动生成成千上万的文章, 这样的文章要是投放到网上, 那可是核弹级别的威力。出单那是捎带脚的事情。

那些优质的作者, 也是积累了大量的素材, 都是平时阅读学习积累的, 积累了大量的金句, 有各种各样的观点, 有时候, 不知道写什么的时候, 就翻翻我的金库素材库, 灵感就来了, 然后噼里啪啦的在电脑前就收不住了。

韦小宝基本不认字, 但是他在怡红院讲评书, 讲的非常精彩, 上到达官贵人, 下道乞丐要饭的, 都听得很入迷。为什么呢? 就是因为平时积累了足够多的段子和故事, 自己在重新组合。我说, 一个家庭的跨越阶层, 需要三代人的努力, 每一代人需要往前走一点点, 别跌落了就行, 也不能着急, 急于暴富, 易狰狞。稳中求进, 稳最重要。想好自己的几个核心竞争力, 守护好这几个核心竞争力, 国之重器, 不可轻视于人。弟弟说, 现在就是缺点钱, 得想办法再挣点钱才行。

我说, 挣钱是对的, 赚钱才是最好的修行。但是平时做事, 尤其是帮助周围朋友的办事, 要坚持一个原则, 可以让别人主动找你, 千万不要自己揽事。赚钱, 是一个结果, 赚钱的过程是改变观念、提升修养、扩大交际半径的过程, 也是修行的过程。提升自己解决问题的能力, 是必要的。但是目前的情况, 适当的哭穷也是一种生存技能。

否则, 周围一些豺狼虎豹、穷亲戚、穷朋友, 就像猫见到老鼠一样, 就会盯着你, 等着收拾你。

需求分为两种, 一种是面子需求, 一种是里子需求。看你需要哪一种了, 做不到既要这个, 又要那个, 只能选择一个。

尤其是在线下, 哪些生活不如我们或者和我们差不多的人, 把他们哄开心, 让他们有优越感, 比哄比我们牛逼的多的人要容易。对于钱, 不要透漏太多, 哭穷或者保持模糊认识即可。

办事, 能力范围内的, 力所能及的, 还是要给予别人方便。让自己为难的, 让别人为难的, 要拒绝。让事情来找你, 不要自己去揽事。这样让自己的岁月和别人之间, 都变得更简单, 更轻松。我默默地又喝了一盅酒, 酒是好酒, 菜是好菜, 我觉得好酒就是应该关起门来自己喝。

一转眼, 又是一个时代

贰掌柜第 42 篇创作, 大约 3100 字。

大家好,我是贰掌柜,以下是今天的创作,感谢您的耐心阅读。(温馨提示:可以只浏览标粗的文字,节省您的时间。)中午,表姐一家请吃饭,说是已经订好了桌。

大掌柜下班就中午一点了,我骑着电动车驮着大掌柜和小掌柜匆匆赶往附近饭馆。

路上车水马龙,饭馆也是爆满。

我给姐夫带了两瓶酒,就是供货商给我的邮寄的样品酒,喝着还凑合。

这个酒馆,是我第一次去,这是个分店,总店我和朋友去过几次,还不错,主要是小葱拌豆腐,还有饺子比较有特色。

现在的饭店迎来了高峰期,基本每个店每天都会爆满,有恢复了之前的烟火气,有三方面原因,一是春节招待较多,二是客户有点报复消费,三是各个饭店都想尽快创造店营业额,弥补之前的损失。我说,这个店,非常有特色,经济实惠,环境干净温馨

姐夫说,这是去年夏天开的,之前的也是个开饭店的,入不敷出盘出来的。

我说,这几年开饭馆的确实冲击比较大活着就有希望,能挺过来就是英雄。咱们都是这个体系内的螺丝钉,很难改变大环境。这家还能开分店,确实有勇气,也有点实力。姐夫说,这个老板之前就是个厨子,初中没有毕业就去饭店打工了。后来自己单干,主打中低档次,以吃饺子为主,菜做的也还不错,现在开了一家分店。我说,是啊,这个老板确实挺厉害,开始自己就是厨子,后来自己创业开饭馆。有技术加上点商业思维,能赚到钱的可能性就大,而且一直在这一个领域深耕,很难得。

选对适合自己的路很重要,勤奋也挺重要的。

对于小老百姓,尤其是这种生意还不错的饭馆,家庭作坊式的,只要是方向选对了,自己再舍得力气,小日子是不错的,加上有点商业思维,就能超出很多人了。

对于项目的选择,我现在非常看好长期主义,能看五到十年的项目,就是个好项目,深耕之,让后享受时间带来的复利。十个创业的能有一个做的时间长,能赚到钱,就很不错了。贰掌柜同学朋友很多创业的,真正赚大钱的,很少。一是确实自己有能力,二是赶上了时代的红利。

能赚大钱的一直都是很一小部分人,这是遵循二八定则的。

早点知道自己就是赚点小钱的命,能够少走很多的弯路。

大钱背后是洪水山崩,小钱背后是牢固的系统。

细水常流,深耕细作,日复一日,周而复始,生生不息。

坚持赚点小钱,日进斗金,也能生活的不错。

贰掌柜之前有个同事,现在移民加拿大了。他年长我几岁,我当时刚毕业,他给我的印象就是做完本职工作以后,几乎所有的精力都放在了学习上。

早上一起床,就是打开复读机,一遍一遍的听英语。走路、上厕所都在学习英语。

后来他和我说,用英语发信息比用汉语还熟练。

大家知道吗?他的第一学历是中专,自己自考的大专,又考的英语4级。

那个年代的自考大专含金量是很高的,英语4级也是凭自己真实实力考下来的。**多数人的努力程度,真得轮不到拼天赋。只要坚持在一个领域深耕纪念,成为前20%是很容易的事情,再有点天赋或者运气,那就更加开挂了,进入10%都有可能。**

自媒体写作也一样,是一项长期工程

成本不高,但是需要付出艰辛,写作就需要长期阅读、学习、积累、思考、经历、见人交流,让后才能输出有营养的文字。不过,**自媒体写作的壁垒很高,一旦形成你的壁垒,就相当于拥有的你的护城河。而且没事自己再多垒几块砖,把壁垒弄的更结实点。**

姐夫是搞工程设计的,主要就是政府工程居多,常年在一线工地待的比较多。

这几年赚钱确实比较吃力，技术还可以，在他们圈子里比较认可，十几年都干这一行，稍微已经有点影响力。**卖货也一样，也是有技术含量的。真正会卖的不是货，是超预期，你要是一直超预期，用户的粘性就上来了。**贰掌柜做的一个项目，是第七个年头了，这几年积累了些许客户。现在我也不写文案宣传了，有的客户已经跟了我7年，每年都会照顾我生意几回，让贰掌柜赚点菜钱。

所以，我做项目现在不去赚快钱，能否干五到十年，能否干一辈子，是我考察一个项目的因素。因为这样的项目，可以享受时间的复利，而且越做越轻松。这样的项目，有个共性，就是超预期交付，就是物超所值，你也要是个靠谱的人才行。**尤其是那些，既能静下心来做技术，做产品，业务能力又非常强的老板，这个就是属于机能交叉了，他们在面对懂行的客户，反而更容易成交。**

赚钱也是一门技术，是技术，就要拜师。说白了，就是要付费学习。付费咨询，一定不能砍价，甚至还要多给才行。

有时候，大佬一句话，可以让你少走很多弯路。贰掌柜知道贴吧可以通过写文案获取流量，但是里面的细节不清楚，自己写了几个月，没有收获。在朋友的引荐下，付费加入了某大佬的社群，受到了大佬手把手的指导。我记得，才3天，就有客户打电话咨询我的产品了。所以，**付费得到有结果的人指导点拨，是捷径。**

我也知道现在写作是打造个人影响力最捷径的方法。写作社群也付费加入了很多，基本都是教一些写作方法，世面上的写作类的书籍也都差不多。我的总结，就是边写边调整，最重要但就是写起来再说，野蛮开局。

高级的写作，比较厉害的作者，往往更擅长引导，更擅长布局，更能把握人性。

懂营销的不一定会写作，会写作的一定要懂营销才行。一篇好的文章就是世外桃源，文字是内容创作的根本，文字也是最长远、最牢固、最简单、影响力最大的信息载体。我曾经也尝试过做音频、做视频，为此也投入了很多的金钱和精力，但是我发现我还是更适合文字创作。每天3000字，坚持了40多天，还没有把自己掏空，因为我一直在做项目，一直在阅读、在学习，会有源源不断的素材和灵感，可以一直输出我的想法和价值观。**做项目，要做自己可以控制的项目，什么事可以控制，那就是随时可以放弃这个项目，这个项目不粘人。低调耕耘，释放价值。就像钱一样，钱在自己手里才是钱。**我和姐夫说，这个小饭馆，能扛到现在，而且开分店，我觉得是三个方面原因，一是资金雄厚，二是这个牌子在咱们当地有了点影响力，三是正好别人干不下去，抄底用很少的钱把这个地方租下来。总体来说，人家浴火重生了。**有时候，在一些不确定性因素的情况下，活着、平安比什么都重要。**撑不住的时候，想想司马懿，他就是能熬。熬死了曹操，熬死了曹操的儿子，熬死了曹操的孙子，熬死了诸葛亮，熬到了三国归晋，天下一统，等春来。在一些三四线城市开饭馆，定位非常重要，目标群体最大的还是普通老百姓。就像我们做自媒体的，能活着，就一个真理，给用户们提供价值，要么提供情绪价值，要么提供经济价值。帮别人省钱了，或者帮别人赚钱了，自己少拿点。连接的人多了，积少成多，也就起来了。

除了这个以外，所有的讲道理都是无用功。我们都是平凡的人，这是我们绝大部分人的命运；生而奋斗，是我们活着的理由。把个人的理想融入壮阔的时代，是一件幸事。每一个阶段熬过来，都会有更多的心得体会，和收获，叠加起来就是大佬了。我每天码字，说实话也是一种煎熬，是梳理自己的一个过程。有个大佬私聊我，说，你多写点干货，告诉大家你是怎么赚钱的，你是怎么踩坑的，比你一天更新3000字有意义，也不用天天日更，想起来更新一下就行了。你写作，没有三五年，是写不起来的，这个过程你还不不如把重心放在你的项目上，多赚点钱呢？我当时有点懵了，我是坚持下去，还是放弃呢。

我说，我做项目，都是做十个也就是有一个赚钱，其他都踩坑了。

但是这踩坑的九个项目，也有人赚钱了，只是不适合我，我赚钱的这个项目，也不一定适合别人。回头我又一想，写吧，我做项目的原则就是可以干 5 到 10 年，甚至干一辈子。大佬说写三五年才能做起来，我就写五年，坚持我手写我心，第六年赚钱就行了。我们两家这顿饭吃的不错，气氛很好，主要是唠家常为主，谁都没有深聊自己的工作和生意，因为这都是一些涉及到赚钱的事情，涉及到赚钱，就会涉及到隐私，涉及到核心竞争力，国之重器，不可轻易示人。在饭馆人声鼎沸，在窗外车水马龙的氛围下，我们相互祝愿，大家干了最后一杯酒，祝愿新的一年大展宏图。

一转眼，又是一个时代。

眼里写满故事，但脸庞上没有半点风霜。

贰掌柜第 43 篇创作，大约 3100 字。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的创作，感谢您的耐心阅读。（**温馨提示：**

可以只浏览标粗的文字，节省您的时间。）今天朋友老李来家里做客，我俩一块喝茶闲聊。

老李，现在是做医疗相关的生意，我们是一块来到这个城市的，有将近二十年的友谊，所以很多事情也没那么多在乎，聊起来也没有那么多的忌讳。我俩同一年买的第一套房子，但是他孩子比较晚，他的说法是因为经济条件不允许，原生家庭不太好。

老李说，听说你刚把一套房子的贷款还清。我说，是啊，现在没有贷款了，但是家里也没钱了，还要努力工作，多攒点钱才行，卡里没有钱，心里发慌。幸亏当年咱俩都一块买了房子，早点上车了。

老李说，是啊，可是我现在压力也很大，两个儿子，太愁人。

我说，**多房、多娃，就有希望，尽快再买两套房子，这样你心里就会稳很多。**

我买第一套房子的时候是 2010 年，那时候我才毕业两年。我当时就知道房子以后会升值，买的话绝对亏不了。那时候到了谈婚论嫁的年龄，买房子，主要就是为了娶大掌柜。大掌柜没有要求买房，但是人家不要求，咱不能不懂事儿啊，我就主动提出来了，买套房，离着你们单位最近的小区。现在大掌柜上班，都是走着去，单程 5 分钟。**什么叫做靠谱，靠谱就是吹下的牛逼要实现。**

但，那时候我真的没有钱，我只有 7 万块钱，买了个 70 来平方的小房子，那时候才 4 千多一平，现在快翻了 4 倍。还厚着脸皮和亲戚朋友们借了 4 万块钱，这才凑了个首付。花了两年时间才把外债还清。其实，普通人买房，要根据自己的实力，可以选择靠边的，客单价比较低的小开发商（现在不建议买小开发商的），先上车。等有实力了，再置换，有了房子，有了事业，孩子一上学，压力就是一种动力了，十年后，一看值得，赚钱的房子，才是好房子。老家有个远方小叔，今年 37 岁了，还没有结婚，为什么呢？因为找个对象都要求在县城买房，可是他在乡镇上买了个小产权房，人家都说不行，就要求在县城买。

现在想把乡镇上的房子卖掉，也没有人接盘了。因为乡镇上的房子是小产权房。

小产权，是不合法的。为什么不合法？因为国家没有挣到你钱。你没有向国家缴纳土地出让金，就自己盖了房子，当然不合法。小产权，是在农村集体土地上建的房子，这种房子产权属于集体，不属于个人。买房子，买的是背后的配套，买的是一连串的资源，例如教育、医疗、就业机会、阶层通道等等。

我发现周围的同学、朋友，没有一个不是依靠父母来买房子的。

但,我没有用,不是我不想用,而是我家真的没有钱,现在想想都心疼自己。

我现在的的朋友中,很多在天津、北京、海南、上海、深圳石家庄都买了房子,而且在我们这个三四线城市、或者县城也有不下两套房子。在再次环顾一周,真得没有发现没有一个不是靠家里助力买的房子,再次心疼自己五分钟。

贰掌柜从来没有怨恨过自己的出身和命运,因为在我的潜意识里,从来就没有谁必须要帮助我、扶持我的概念,所以,我从来不责怪那些冷漠的亲戚。当时我和几个亲戚借过钱,绝大部分都没有借给我,不过现在我见到他们仍然谈笑风生,没有什么好尴尬的。

我的人生道路没有跑偏,我的爷爷居功至伟,小学基本都是跟着爷爷长大。我几乎没见过老人家愁眉苦脸过,非常勤奋、基本天天手不释卷,看的书很多,很明事理。所以,我现在除了喜欢小酌两杯,也没有任何不良嗜好,属于乐观主义者。我觉得喝点小酒,写文章创作更有灵感。家里条件不是很好,买房一分钱也添补不上。要是你是个刚毕业的学生,可能感觉不到什么,因为你的背后有你的家庭在支撑。

我真正有危机感的时候,是在上初三的时候,那时候我就懂点事儿了。

就觉得以后的路,必须靠自己,家庭估计指望不上什么了。上高中的时候,甚至有点抑郁了,父亲做生意赔钱,我的生活费都快成问题了。我记得最惨的时候,我一个月才 60 元的生活费,包括县城回村里的来回车费。如果不是我心理建设比较强大,我估计真得会崩溃扭曲掉。因为我经不起任何风吹草动。

上大学,家里就给了 5000 块钱,几年大学生活,就没有再和家里要过一分钱,甚至我有时候还要贴补一下家里。大学期间,业余时间基本都用来刨钱了,最后大学毕业,自己存了 4 千块钱,然后参加工作,开始新的生活。

老李,原生家庭也不太好,他也是兄弟两个。家里人有恶习,他的哥哥早年是在柳州,后来进去了,背判了好几年,刚出来。父亲嗜酒如命,还爱打麻将,基本没有任何收入,全靠老李支撑着。

他们家里一堆窟窿,他这些年,一直在补窟窿,有段时间,他很憎恨家里人。

我说,好在你家的窟窿,不是无底洞,你哥哥已经改邪归正,父亲年纪也大了,也不瞎折腾了。你现在的收入也不错,一切都步入了正规。一些原生家庭不好的,尤其是有不良嗜好的,确实很让人头疼,你打也不是、骂也不是,麻烦很多。

一些原生家庭不理想的,最好是要远离,这是没有办法的选择,因为那段时间,你在爬坡,在共建,在努力跨阶。

有时候,你的终点就是别人的起点,有个良好的原生家庭真得挺重要的,我现在就经常和大掌柜说,千万不要说子孙自有子孙福,这句话是句毒药,这是不负责任的话。

成年人,在一块就是要多谈赚钱,赚钱的路子,就三点,投胎(原生家庭)、事业(主业和副业)、婚姻。

现在范胜美式的家庭很多,在广大的基层,每个四五十岁的人都能讲出很多令人不堪的故事,包括他们自己经历的还有看到的。

还是要让自己变得有实力了,有实力就是银行卡的数字加解决问题的能力。

人一旦生活过的好了,对很多事就会看开,看平,淡淡的宽容着。

加入一个人生有无数个窟窿的无底洞的家庭,你就不用想太多了,离家出走都是应该的,人在 30 之前,是很难混出太大的名堂来的,发财的不多。**但是 30 岁这个门槛,是事业积累的关键时期,应该专心的投入到事业上去,尽快的积累自己的第一桶金。千万不要陷入无穷无尽的家庭窟窿中去,因为你要花精力、花时间去填补家里的窟窿。一旦牵扯精力太多,很多事情就没法做好了。**我这边最痛苦的事情,是有些人情需要还,毕业后入职的第一个公司,待遇还不错,学到了很多。这份工作,是一个亲戚引荐的。买房和别人借过 4 万块钱,也是人情,需要偿还。这些都是人生大事的关键点,别人给你的帮助。后来做销售,学习网络营

销,很多大佬给过手把手的帮助,也需要偿还,不过都是线上的,线上也是江湖,该发红包的千万不要手软。

不过我欠的钱,我有自己的一套理论,这个方法是我在上学时候阅读塔木德学习到的。

就是把赚的钱分三份,一份用来支付日常的硬性开支,一份用来储蓄,一份用来还账。前提是和债主说清楚了,什么时候可以还上,不能说话不算数。当时我借了4万块钱,都和别人说好了,用几个月,到那个月份就还上,而且过后要请人家吃饭或者送点礼品。慢慢的,我的外债还上了,生活质量没有下降,自己还存下了钱。

生活就是夹缝中求生存,我前几天写的文章中,有个观点就是,大环境就是这样,自己的原生家庭就是这样,是自己无法改变的。怎样在夹缝中突围呢,关键还是看自己,当把时间和精力放在自己身上,向外求,想内修,而不去抱怨、不去怨恨外部环境的时候,才有可能成长。

要是原生家庭不理想,想要摆脱出身的桎梏,有个方法就是先隔离,再利益反哺。

凭自己的本事先活下来,然后隐忍奋斗,顶住道德的压力,再奋斗,一心一意的搞事业,等你赚到钱,再利益反哺。一切烫平和解,最后皆大欢喜、满堂喝彩。

但是在满堂喝彩之前,你要遭受到很多折磨,道德上的、体力上的,精神上的,这就是一种修炼,要没心没肺一段时间,要有三过家门而不入的精神。

就像猛兽一样,捕捉猎物时候,很凶悍果决;但是舔舐幼崽时候,又能柔情憨萌。眼里有故事,脸上没有风霜,心中有光芒,举重若轻的自信,大气磅礴的豪迈,经历千帆的少年感,无论年龄,无论男女,永远是万人迷。

怀最好的希望, 做最坏的打算。

贰掌柜第 44 篇创作, 大约 3300 字。

大家好,我是贰掌柜,以下内容是今天的创作,感谢您的耐心阅读。(温馨提示:

可以只浏览标粗的文字,节省您的时间。)前两年和自媒体上某大佬聊天,他说,再在媒体上,大佬的终点是卖货。我记住这句话了,自己也深有体会。

昨天和一个做社群的朋友探讨,他说,做社群,就是要不断的给用户提供服务,交付价值,用户才可以持续的续费。我说,很多人做社群,都是几天或者一个月,能做一年以上的很少。因为这样,很快就可以收割一波,等别人反应过来,反正社群也解散了,不是我不提供服务,而是你自己没有好好学习。贰掌柜加入过很多社群,几千块钱的,几百块钱的,几十块钱的都有。往往那些几千块钱的都是20来天,一个来月就解散了,最后剩下一些视频或者图文教程,你自己好好自学就行。这时候你还蒙蒙的呢,就解散结束了。参加社群的这个把月时间,里面的服务也不错,都是干货东西,一般他们就是服务好这一波,就解散,然后继续服务下一波。他们的核心就是,打造一个良好的课程,或者服务,能够承接住用户,然后把重心放在引流上,全网进行引流。不管做什么生意,关键是拉单子。

去年这时候,我花了几千块钱,报名了短视频课程,熟悉我的朋友应该都知道,钱没少花,精力没有少投入,还没有找到里面的节奏,最后我放弃了,摸索了半天,觉得只有文字内容更加的适合我。后来我也搭建了自己的学习社群,内容就是我分享每天阅读的东西,还有整理的干货资料发到群里去,群是禁言状态,不聊天,比较安静,很便宜。别人的社群,就是一个半月以内就解散

但,我就是最少服务 1 年,逐步的也有四五百人加入了,总体来说体验度也算凑合。贰掌柜比较佛系,不努力推广,就是在公众号末尾提一句,就是随缘,谁爱加入谁加入。做社群,只要能做到超预期交付,就能打造自己的影响力,有了信任感,就可以带点货。看懂懂大佬的文章,他提出了一个观点,大概的意思,那就是**做社群的,轻易不要和用户推广产品,就是推广也要推广精品**。确实是这样,我加入了很多大佬的社群,大部分都在带货。

大部分带货的大佬,基本就是带货一个品牌或者一两种产品。

懂懂只带货一款酒,1400 一箱,做了好多年这个项目。**其实普通人,也一样,也要有个做副业的想法,在这么好的大时代下,不通过自媒体做点什么,真是浪费了这个时代。**

普通人做副业,最快的路径,就是模仿直接记结论就行

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,基本就是这几个。原因很简单,刚虚度高、利润空间大、复购率高、门槛低。

有个一块做公众号的朋友,我们私下经常探讨一些事情,我也建议他带点货。

因为有了很大的用户群体,找个产品好的消耗品,卖起来就行

只要你的产品能做多超预期交付,而且是刚需,有复购,你就可以做一辈子。这个朋友,很赞同我的说法,他因为每天写作非常辛苦,还有自己主业,所以对带货到现在也没提上日程。我觉得他早晚要走这条路。和我的学习社群的一个朋友聊天他说,福建自驾游有推荐去哪里吗我说,要是我,就去每个地级市的市政府门口打个卡,意义更大。

他说,目的是什么呢?

我说,不清楚。就像我每天写作 3000 字,最真实的目的,我也不清楚,反正我觉得这样做是对的。他说,你这是单纯的热爱。

我说,不是,我没什么热爱的东西。我写日记写了将近 20 年,日更的那种,但是我没有喜欢上写日记,可是我愣是坚持了下来

他说,那你收获很大呀

我说,最大的收获,就是胆子越来越小,因为知道犯错的代价太大**就像做项目一样,选择项目,运营项目,对风险把控决定你能走多远,风险把控特别好的时候,再去探索可能性。**

短期的成功,赚点快钱,确实很过瘾,但是应该更加关注长期的成长。

验证过的好的业务可以持续走。

关注赚的多没错,但是更应该关注赚的久。本应该 3 年赚到钱,你非要 1 年赚到,容易造成内伤,就像我经常说的一个观点,急于暴富,易狰狞。

他说,我现在有 16 万,看了你的文章,你是建议先买房,在我们这里可以买房了。

我说,房在哪里,家就在哪里,能去一二线城市最好,其次是省会,再就是自己所在的地级市。买房买的是配套,买的是一的资源,例如教育、医疗、就业机会、阶层通道等等。他说,你的头像,是你梦想的房子吗?

(我的头像是个大别墅)我说,我的群里,分享了那么多有关房子的资料,我估计有十分之一的人看就不错了。他说,没看。**做项目也好,做其他事情也好,光拿到武功秘籍没有用,你要从扎马步、挑水、砍柴这些日复一日的实操开始。**

就像前几天我给社群一个朋友的建议,就是搬运别人公众号无版权要求的文章,坚持 3 年,也就是 1000 天,到时候每个月收入三五千块钱很轻松,关键点是什么?日更 1000 天。只需要做这一个动作,春耕秋收。这 1000 天的实操最重要,而不是报名参加了哪一次的培训,拿到内部资料。每天做一点,均匀的努力,没有压力,但是绝对有复利。

每一个阶段熬过来,都会有更多的心得体会和收获,叠加起来就是牛逼的你。刻苦和坚持,是对善的结果最好的诠释。好的项目,就是你在做,但是别人不知道你的生意好,或者看不出来你赚钱,或者看到你赚钱,但是没有去模仿,这时候你就可以猥琐发育了。

这个朋友和我说，他喜欢骑行，已经 5 年了，怎么做转化，想赚点钱。我说，骑行，你能提供什么价值给别人，是情绪价值，还是经济价值？提供不了，就不用考虑转化。而且要有 100 分的付出，1 分收获的境界。你才有可能赚点小钱，赚钱犹如针挑土。

他说，看你文章，你攒够 1 万块钱就存 4 大行定期？为什么呢。我说，直接背答案，不要问为什么了。

做任何是，必须先付出，先给予，先为别人创造价值，爱情、亲情、人生、生意，都是一样的。要么做个传递价值的人，要么做个创造价值的人。

创造价值能难，但是传递价值对于普通人来说，也是一种价值，也是给社会做出的一份奉献。

对于创造价值和传递价值，写作就是个非常好的绝佳杠杆。

志同道合的人不是找来的，是吸引来的，所以，通过写作在公众号、微博、朋友圈不断输出自己价值观，不断输出自己观点，这样方便因言道相同认同的同行者。社群的朋友，骑行坚持了 5 年，在这方面肯定有很多心得，然后再去关注同领域内谁做这个有了结果，然后进行模仿就行了。

挖掘出价值点，挖掘出卖点，每天围着这几个点写文案，其实也能变现的，这个过程不是很快就能见效的，要做好长期准备才行。

对于理财，我说的存四大行的定期，可能适合我，不一定适合别人，而且去年提前把房贷也还清了，不愿意再加杠杆了，一切都收缩为主，在大方向做减法。**现在做项目，就像健身界的塑型，塑型就是全身做减法，局部做加法。**现在各个平台、甚至是各种项目，大多都进入的平稳期，已经失去了野蛮生长的快速发展期，这个和个人的努力无关，只是和大趋势有关。

之前贰掌柜就说过，做的项目很多，真正能赚到钱的项目，十个里面能有一个两个就相当不错了。

其实，这里面有一个点非常重要，涉及到一个概念，那就是容错性。

想要通过自媒体刨食吃，就要做一个容错性高的人，只有容错性高的人，才能很快的接受现状，积极寻找解决方法，不纠结，不懊恼。

很多坑，都是自己的无知踩的，无知者无畏，对于金钱方面可以试错，但是要考虑到是否会伤筋动骨。

万一伤筋动骨了，没有别的办法，要有容错率，找到解决办法，解决不了怎么办，认头呗。当成经验，继续往前走，只怪自己修行不到家，还要继续修炼。怀最好的希望，做最坏的打算。贰掌柜踩的最大一个坑，扔了几十个达不留，懊恼过很长时间。好在大掌柜没有说

什么。这就是开头我社群那个朋友问我，这些年最大的收获是什么？我说，胆子越来越

小的一个原因之一。

因为见的多了，经历的多了，常走夜路，总有遇到不干净的东西的时候。赌徒往往只考

虑收益，一个认真做项目的人，才会同时兼顾收益和风险。什么也不能给人足够的安全

感，事业再好，也有日落黄昏的时候。感情再深，也有落入俗套的剧情。唯有解决事情

的能力和银行卡的数字，才生安全感本身，只有这样，什么苦，都不是真得苦。

当下“专心”很重要，长期“专一”更重要。

贰掌柜第 45 篇创作, 大约 3400 字。

大家好, 我是贰掌柜, 以下内容是今天的创作, 感谢您的耐心阅读。(温馨提示: 可以只浏览标粗的文字, 节省您的时间。) **提升赚钱的能力, 一是现有赛道上让收入提升一个台阶, 二是开辟一个新赛道增加收入。**贰掌

柜这些年一直都是按照这个原则来要求自己的, 时刻都没有放松。

刚毕业去某二线城市工作, 前两年把所有心思都放在了本职工作上, 就是想尽一切办法, 把本职工作干好, 没有想过再做个副业的事情。

可是生活中花钱的事情太多了, 尤其是买第一套房子的时候, 真正让我感觉到了绝望。还差点钱, 满天下借遍了, 才把钱凑齐。那个滋味真得不好受。后来我就想, 不能就这样下去, 必须要赚点钱才行。上学的时候, 就学到了经济决定一切社会活动, 只是限于理论。但是事情真到自己身上, 往前走, 没有路了。往后走, 也没有退路了。养不起家, 买不起房, 不敢生病, 出了事情, 没有人借钱给你, 这就是绝路了。这时候真得没有人听你诉苦, 是你成长最快的时刻。

然后, 边干自己本职工作, 边尝试做副业, 开启了我的新生活。那是贰掌柜第一份副业, 是做个人网站。最开始做了个导航网站, 零基础起步。怎么买域名、买空间, 买模板等等, 空间和域名绑定等等都是自己边百度边操作的。白天忙单位的事情, 晚上忙自己的事情, 来来回回折腾了一个星期, 零基础, 自己搭建的网站就打开了。**一件东西要是你要是觉得珍贵, 要么这个东西非常稀缺, 要么他不是你辛辛苦苦才得到的。**我的书架上, 现在还放在我再笔记本上记录第一个网站的各种数据, 还有我学习建站的学习笔记, 如何设置、如何做 SEO, SEM, 等等。都是手动做的笔记。电脑里

也放着自已搭建起来的第一个网站的备份。其实都没有用了。但，这是我十年前花了非常的精力搭建起来的，所以换了好几台电脑都没有删掉。就这样一直放着，没事儿就瞅几眼，看到这个文件夹，我就会想起一个个的不眠之夜。**很多的互联网人，对一些项目非常的痴迷，坚决不换赛道，就是因为当初他们在这个项目上下的功夫太深了，当打通了一个赚钱模式后，就会全身心的去干它。**我当时对这个网站最关心是尽快的赚钱，也就忘记当时的辛苦了。现在觉得赚不赚钱已经不重要了，重要的是当时的过程和付出的辛苦。纪念什么呢？纪念自己的努力啊。

贰掌柜做读书摘抄，是从上大学开始的，我那时看到好的句子就抄在本上，到现在已经积累了好几个本。后来在有好的句子，就直接记录在手机上了。现在我偶尔会把当年记录在本上的句子都誊录在电脑上，估计这些年整理了有上万条了。现在已经整理出了 3 千多条。这个也是一种纪念，纪念这将近 20 年的阅读精华。

一个冬泳爱好者坚持冬泳，不是因为他可以赚多少钱，而是他很享受坚持下来的那种喜悦和价值感。

主业求稳，副业求发展。为了能发展好，对待副业要像对待高考一样去对待才行我前前后后认真做了很多网站，有导航类的、招聘类的、淘宝客、好几个公司的官网、个人博客等等。后来阴差阳错，开始做起了销售，产品承接这一块不用考虑了，最重要的就是营销。

我在线下是个很内向的人，我的客户几乎都是从网上获取的，通过学习到的技术，全网引流，然后倒入微信，微信朋友圈一年 365 天都在更新文案，更新产品，春节都不休息。这个节奏一直到这次疫情，生意不怎么赚钱才

停下来。在去年 12 月 20 日开始在公众号公开写作，现在坚持了 40 多天，每天最少 3000 字的输出，写了最少 12 万字。我也经常在思考这个问题，是什么让我坚持下来的呢。我也不知道，可能就是这十来年形成的惯性。

公众号写作，和之前的销售比起来，虽然工作不一样，但是底层逻辑是一样的，里面有我之前做项目时候的影子，就是死磕。之前的项目不是不赚钱，是不怎么赚钱了，这是个大趋势，也是个夕阳产业。

最重要的是，要保证活下来。最终无非是去要饭呗，不死终究会有出头的。**老天爷饿不死瞎家雀，人生最暗淡的时刻，要学习司马懿，隐忍鸡贼，就是保持不死。**我记得之前用诺基亚塞班系统的手机，上面有个贪食蛇游戏。我一局下来能玩十几天，周围的同事都非常的佩服我，怎么做到的。

我说，没有什么难的，窍门就是别去关注发展的有多大，赚了多少分，只关注一件事，那就是死死的盯着自己保持不死，不走捷径，永远不斜着走，下笨功夫就行。

这几年口罩时间，我做了一项决定就是断舍离，不靠谱的供货商，删除；不靠谱的产品，删除；不靠谱的客户，删除。让自己保持轻装上阵。

业余时间就是大量的阅读，加入了很多付费的社群，购买了很多知识星球，小红圈，阅读高质量的资料。之前我喜欢慢跑，现在身体原因，不敢运动了，等春暖花开，还是要捡起来的。**当你有力没处使的时候，可以用运动来折腾自己，在痛苦中攫取获得感，这时候很多灵感就会来了。也就是说，一些黑暗的时刻，如何度过呢？就是学习、运动，做好自己份内的工作，最重要的是，不要犯错误，不要自暴自弃。这时候别人可能会犯错误，你能坚持下来，就跑到前边去了。要有信心，要相信自己的底层逻辑是没有**

错的，毕竟按照个方法，做成过不少事情，是被验证过的。**一切都会因为你的努力而变得更好，这就是相信的力量，是一种乐观主义精神。往大了讲，我们国家，把这种品质，叫做战略定力。**去年三月份开始零零碎碎的写点东西，到 10 月份就停了下来。原因是，就想好好待着，好好调整一下，休息休息，喘口气。

中间经历了两个来月，开始正式开启公众号写作。能提供什么价值，在自媒体上不要藏着掖着，就是要大声的喊出来，就是要写出来。

一边告诉大家能提供什么价值，我在做什么，一边慢慢的打磨自己。

这样赚钱是迟早的事情，没有赚到钱或者赚了几天，就赚不到了，就是一个原因，太着急了。**做人要坚持乐观主义，赚钱要坚持悲观主义。**贰掌柜这些年，一直都是坚持时刻准备一个新的项目，也就是做个 B 计划，十有八九都是胎死腹中，绝大部分都没有赚到钱，但是我还是没有停下这个动作。

没赚钱，就没赚钱呗，接着尝试其他的事情。我很喜欢曾国藩说的一句话：屡败屡战。

很多事情都遵守二八法则，下水先考虑上岸，炮灰居多，我反正不相信能轻易赚到钱。就像写公众号，都 2023 年了，公众号的红利期也过了，你一个后来的，凭什么在这方面分一杯羹呀。

同行这么多，人家起点也高，起步也早，人家现在可能比你还要努力呢，资源也比我多，凭什么让我们赚钱呢。我经常想这件事，我就觉得好饭永远不怕晚，把战略战线拉长了，吃肉不怕晚。

能够做到卧薪尝胆、美女坐怀不乱，没有别的原因，只是心中有更大的目标。

当下专心很重要，长期专一更重要。写作，就是经过深度的思考，然后清楚的表达，在启发他人。

这个就是需要专注才行，如何才能专注，我觉得就是强制性。

给自己强制性安排任务，不要去考虑是否感兴趣。我每天坚持大量阅读，坚持写作最少三千字，雷打不动。说实话，我不喜欢这样的事情。但，这都是我强制性安排给自己每天要完成的任务。**感兴趣，是主动专心，是顺应人性。**

强制性，是被迫专心，是逆人性的。这个习惯可能是我初中数学老师给我训练出来的，初中三年，每天我们数学老师都要让我们写 5 道数学题，写了整整三年，一天不落，最后我们班的数学成绩整体上都还不错。

长期的专一比专注还要重要。做事慢、有拖延症、做事效率低、爱偷懒，都没有什么的大问题，只要保证能在对的方向上就行，慢慢悠悠往前走，就能跑赢大部分人。为什么呢？因为很多人做不到长期专一，经常切换方向。今年做这个，明年做那个，长期来看，哪方面都作不精通。**专注，是战术。专一，是战略。**贰掌柜的一个稳定的项目，就是酒水销售，已经做了很多年，现在还在做着呢，我想要把这个项目做一辈子的，但是这个项目现在基本不赚钱了，是个夕阳产业，挺可惜的。

做项目，首先考察的，是否符合规定。其次就是是否可以长远。现在写作，也是冲着十年八年甚至一辈子去的，只要没有极特殊情况，写作会一直坚持下去。贰掌柜还有一个项目，就是学习群。也计划一直做下去，就是分

享贰掌柜每天看的资料，读的优质文章。群是禁言群，很安静。这个项目，随喜加入，贰掌柜保证超预期交付。不贵，36.5 元，服务不少于一年。不管是当下专注，还是长期专一，都是在一定的周期内把大部分时间押注在核心的事情上。流水不争先，争的是滔滔不绝。只有滔滔不绝了，就能奔流到大海。

#323 钱和前途，这两者你必须选择其一。

01@自我的 SZ

从我的人生经历来看，一定是为了钱或前途才去选择工作。要么刚开始薪水满意，要么在公司觉得能学到东西对自己前途有帮助将来会赚到更多的钱。

钱，前途。这两者你必须选择其一。真听专家的话，不为钱为什么？你做了一份你自己喜欢的工作，但是薪水不够你过上自己想要的生活，大部分普通人都不会长期再热爱这份工作了。

没有赚到自己生活满意的金额，是很难真正热爱生活的。嘴巴上和形式上的热爱生活只不过是掩饰自己的捉襟见肘。

所以我对员工若是为了薪水问题离职我特别能理解并且一路开绿灯并祝福。大家都想过上自己想要的生活，你给不够我钱每个人都有选择权。

听我的吃饱饭，要么为了钱，要么为了前途。因为你不是学生时代光有热爱和情怀就行，你身上有责任。

钱给够了，赚钱多了，自然会有情怀和热爱。

02@自我的 SZ

刚看完《满江红》回来，电影超出我的意料。原本计划看无名的，因为陪老妈所以选择了满江红。

不得不说，**张艺谋拍电影无可挑剔，一众演员也个个精彩到位，我全程不敢上厕所，生怕漏过一处精彩的计中计和局中局。最后的全军复诵满江红时的震撼，我整个胸腔一股热血上流热泪盈眶，真有一种家国情怀的情感在里面被激发出来了。**

我看到了网上关于这部电影的一些争议和各种评价，其实**电影就是一种艺术和娱乐产品，没必要划分阵营对立，更不能把自己的喜恶强加别人。我想看的电影，我觉得我是他的受众。我不想看的电影，我觉得我不是它的受众。**

如果自己从没看过或者只凭网上一些评论，就来断定跟风喜欢或不喜欢某导演或演员（除非这些人做了法律和公序良俗不认可的事情），这对别人不仅不公平，而且很伤我智。他们一定都有自己的受众，艺术受众不分高下。

满江红出乎我的意料，连我老妈也看的津津有味，说张艺谋太会拍电影了。

03@风中的厂长

早上有人问我什么是小而美企业，我想了很久，觉得以下几点：

不追求销量，追求质量

不追求多而全，追求少而精

不追求高歌猛进，追求细水长流

不追求表面光鲜，追求内在底蕴

不追求新客增长，追求老客回购

不跟风别人爆款，做出自身特色

不拼价格，追求利润

不割顾客韭菜，不压榨员工

做到 4 条以上就算小而美

04@贰掌柜 121

之前贰掌柜就说过，很多人赚的第一桶金，是合规，但是不道德的。

其实，正确，合规，天生就注定和赚钱兼容不了。

千差万别的人生，大部分原因，是有人做了别人不敢做的事，承担了别人不愿意承担的风险，付出了别人不愿意付出代价。

重点不是做事，而是眼光和勇气。

05@财宝宝

岳为什么这样结束了？

首先肯定，岳是大英雄。说个小细节。

很多人误认为，岳是要把钦徽迎回来，把构老板搞尴尬。实际上不存在这个问题。因为那两个货是失败者，颜面扫地，没人会帮他们的。你自己想想，如果公司那个已经跑路多年的前老板回来了，你会当回事吗？他们就算回来了，也不过是公司出钱养几个低保而已。

很多人认为构老板是 250。实际上不是的。构老板的 KPI，在历史上属于顶峰状态。南宋相当于二次创业成功，万里挑一。南宋的经济文化成就，好的无法想象。岳的失败，实际上是职场常见情况，意见不合。

构老板相当于，老子败家了，小儿子再次创业成功，恢复祖业。岳是大功臣之一。但是，岳没有情商，一再和老板顶牛。构老板的想法是，以长江为界，保住半壁，安安稳稳过日子。岳的想法是一把梭哈，再创辉煌。

这种事情，在创业成功的初期公司里，比比皆是，例如那个共享单车。老板年入多少个亿，相比以前吃糠咽菜，已经很满意了，但是，手下不满足，还想 IPO，一把梭哈。万一成了，我就发了。如果失败，我换个地方打工，倒霉的是老板。

可以想象，岳要是再打下去，南宋就要再打几十年了。

06@阿钝爬阶指南

王熙凤说：

「把我王家的地缝子扫一扫，就够你们过一辈子呢。说出来的话也不怕臊！」

「现有对证：把太太和我的嫁妆细看看，比一比你们的，那一样是配不上你们的。」

王熙凤来自红楼梦里面四大家族之一的王家，「东海缺少白玉床，龙王来请金陵王」形容的就是她们家族。

王熙凤有这样有钱有势的娘家，她并不觉得自己嫁给贾琏就低他一等，反而敢和贾琏叫板。

经济和权力条件，决定了上层建筑。

所谓的女权，男权，一夫多妻也好，一妻多夫也好，其本质，都是钱权。

07@野心范

现在网上很多封神的人，讲起来头头是道的，其实没那么神奇，主要还是以前房子便宜，上了车之后，尝到了上涨的甜头，还发现了很多野路子窍门，就一直压注下去了，等大家都相信了会涨这事，是很久之后了。

所以要集中力量去置办, 脸皮厚些可以, 路子野些也行, 要敢于去拥有人生里的优质资产, 我们以前也是求爷爷告奶奶、东拼西凑给整出来的。

如果不是工作需要, 就不买太高级的汽车了。其他的社交支出方面, 如果你觉得你是个大有为的人, 那就大胆一些, 省是省不出一个处长和董事长的。

总结: 生死看淡, 不服就干, 一不怕苦, 二不怕死。

08 #毛小白朋友圈精华说说

1.经常有人请吃饭我都不去, 主要是不想打乱自己的生活工作节奏, 在家一天能干很多活儿, 出去吃个饭瞎聊一天, 毛钱赚不到。

2.我们的东西有价值了, 实力硬了, 帮我们说话的人就很多。东西不行, 看都没人看。

3.小区里捡垃圾捡纸皮能赚到钱的老太太都是长期干的, 很多人眼馋也跑去捡, 结果都是捡几天就不捡了。有些市场很小, 吃下来全靠毅力。

4.有些人没苦过, 吃一点点苦, 哇哇叫。

5.很多平台都是大数据内容推荐, 主要大家的内容垂直一个领域一直踩标签, 长期干还是能获取不少自然流量的。

6.职场的市场非常大, 做职场项目其实很简单, 就是花钱上别人的车, 自己出单了把客户问题扔给自己上车的老师就行。别人的脑子不用白不用, 何况你花钱了。

09 #生财有术

1.很多事情看起来很简单, 只有做起来才知道并没那么容易, 会遇到各种困难。不断解决困难的过程, 就是成长的过程。如果只是浅尝辄止, 能学到的东西并不多。

2.会模仿是很强的综合能力。刚入行的时候, 最好的学习方法是「模仿」, 看比你做得好的竞争对手是怎么做的, 先照着做。模仿的关键在于像素级复制那些「不变」的东西, 有些东西时空境变, 已经不适用了。

3.敬畏时间的力量。每个行业都有人赚钱, 有人赔钱。能否赚钱取决于做事的人, 是不是红利, 是不是红海都不重要, 对行业是否有足够的积累和沉淀很重要。

4.很多时候, 我们没赚到钱, 是对赚钱的欲望不够强烈, 欲望不强烈是因为不够穷。

5.微信是最有效的 CRM 系统, 大多数行业, 都能通过微信, 为客户提供服务, 如果能成为数万个目标用户的微信好友, 就能解决客源问题。一定要重视微信的运营, 生意成不成, 先把微信加上。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条

1, 水泡肉, 洗澡。肉泡水, 喝茶。

2, 事情成与不成没关系, 需要什么成本, 你说话, 我来准备。请您帮我想想法子, 你放心, 绝不会让你白辛苦, 更不会让你为了我这个破事破费。

3, 价值守恒定律, 不要写, 自己都不相信的内容。

4, 笑你穷, 怕你富。嫌你无, 恨你有。

5, 完成好过完美, 行动起来, 你就已经超越了大多数人。

6, 家有犟子不败家, 国有诤臣不亡国

7, 心不变, 脚在走, 就能圆梦。

8, 锦衣夜行, 灿烂过一生。

9, 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。

10、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

#324 赚钱, 是最好的修行

01 @温州土老板

我微博现在有 20 多万粉丝了, 这个身份对我帮助很大, 可以链接到很多线上, 拿到过结果的牛人, 看到很多优秀的商业案例。

说真的, **我建议各位创业者尝试做个 IP, 图文或者视频都可以。**

这个在未来几年，一定会是增值的资产，也可以帮传统老板们，完成生意转型。我已经尝到很多甜头了。

贰掌柜评论: 得流量者得天下, 影响力是商业前提, 任何生意卖到最后都是在卖自己。最自动的流量源于影响力, 影响力解决信任和流量问题, 流量和信任解决一切转化盈利!

02@温州土老板

生意场上合伙的搭档们，彼此配合的甲方乙方们，只有相识在微时的阶段，才会念一点点旧情，前提是你还能赶的上他的脚步。

不然的话，单纯谈感情没有用，没有一起共事，一起亏钱，一起分钱，一起迷茫挣扎过.....

真正的感情，是很难培养出来的。商业的底色是利益，而利益的背后，多数都是“冷血”。

贰掌柜评论: 大部分人，唯一的商业经验，大概就是去菜市场买菜的经验。

03@写书哥

孩子是会反思的，他的反思能力其实超出了我们的预期。作为父母，不要过度关注和监督孩子，让他产生自己被监视与不信任的感觉。**家长应当成为孩子“做人的向导”，而不是“学习的拐杖”。**

贰掌柜评论: 拼命赚钱, 是为了生活的更好。教育孩子, 是为了家族发展更好。

04@打工归来啊

大多数的社交是无用的:

回家乡酒局, 还有同学聚会的邀约不断。

基本上都拒绝了, 宅在家里陪陪父母, 也不想动了。

回家乡的酒局, 大多数长辈酒风不好, 爱灌酒, 我怕控制不住, 到时候得罪人。

同学的聚会, 其实就是几个富豪同学为了装逼组织起来, 为了展示出人头地。主要是为了装逼, 怀旧同学情谊很少, 意思也不大。

现在大多数的酒局, 饭局推杯换盏之间, 都有特殊的目的, 基本上也是陪客, 陪客是最没有意思的。

真正的利益交换, 重大的事项都是比较私密的。

现在真正的知交, 大家才能敞开心扉的聊一聊, 好好的交流。或者利益同盟, 才是相对牢固的关系。

人到中年以后也不想应付, 也不喜交际了, 自己过的舒服自在最重要。

贰掌柜评论: 喝酒要尽兴, 而不要乱性。现在老家一般都是, 老太婆负责做饭, 老头负责喝酒吹牛逼。不过只有阅读与不断的筛选交际圈层, 才能更加的舒服自在。

05@自我的 SZ

今天开工了, 分享一下我对自己的要求!

- 1》无论拥有多少和发生什么事, 都要坚持赚钱。**
- 2》无论和谁分开, 都把它当成意料之中的事情。**
- 3》如果感觉任何不舒服的人和事, 多给一次机会后一定要离开。**
- 4》一定要不停的找各种机会寻求转变。**
- 5》在已经取得成果的事情上要多想想风云突变的可能性, 做好风险管控。**
- 6》不要相信别人对你说了什么, 只相信别人为你做了什么。**
- 7》永远自律的要求自己, 因为机会是出现在准备好的人身上。**
- 8》止损比止赢更重要, 无论是心情还是金钱上。**
- 9》拿的起就一定要放的下, 不管前期多大的投入和不甘心, 没有一直赚钱的生意, 自然也不会有一直爱你的人。**
- 10》好项目是不停的试出来的, 不是等出来的。**

11》这世上你自己可以满足自己 95% 的情感 and 经济需求，明白这这一点更重要。

12》如果遇到很让自己崩溃的事，一定要挺住熬下去，总会有熬过去的时候，只是时间问题。

贰掌柜评论：赚钱，是最好的修行。道不同的人，要敬而远之。小步试错，不断迭代。止损，也是一种进步。

06 @野心范

这个天马行空的框架下，狠狠的狂写一段时间，大概一个月这样，就会有不错的感觉出现，你的文字会有自己的温度，会形成一定的风格。

范范写微博也如此，我脑子里会出现许多过往的经历和画面，也会注入某时某刻真实的情感——**时而豪情万丈，时而低眉怅然，时而汹涌澎湃，时而宁静安恬。**

如果有一瞬间电到了你，那一定是因为我真当你在面前听着。

贰掌柜点评：自媒体的语言，本质在于真，真实才是力量。

07 #懂懂日记

1，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？**

2, 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。**

3, **赚钱并不难, 前提是, 你想。并且, 你知道谁能教你。你愿意拜师。**

4, 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。 ,

5, 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。**

08 #一年顶十年

出门常遇贵人, 是对一个人的美好祝愿。

如果你的圈子很窄, 且认识的都是一些能量不高的人, 那么你基本上很难遇到贵人。

改圈子, 你才更有可能实现突破。

走出去, 你才更有可能遇到贵人。

这几年, 我不断对外连接, 遇到了很多贵人。

他们给予了我很大的帮助。有人给了我非常重要的机会; 有人给我提供了宝贵的资源; 有人跟我合作, 共同创造了巨大的价值。

如果我没有走出去，而是窝在自己的小圈子里，贵人们怎么会出现在我的生活里？**如果你想常遇贵人，那就一定不要宅着，不要封闭地活着，而要走出去，去认识更多优秀的人！**

09 #菜场生存学

婚姻本来就是一场合作。其实你没有必要弄成爱情的样子，记住了，爱会消失。

底层男人为了续香火，中层男人为了找帮手，上层男人为了找强队友，渣男就是要你扶贫。

恋爱脑的女孩子常说，我不在乎他有没有钱，对我好就行了。

其实男人，为什么对她好，不就是没有钱，又没钱，还不对女孩子好，能泡到妞？

不是他想对女孩子好，是他的条件，拿不出钱，只能对女孩子好。

如果以后他有了条件了，自然就会为当年的跪舔所忍受的屈辱而报复。

不是他老实听话爱你，而是没能力，不能不老实听话爱你。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条

1，躲在角落里赚自己的钱，不要太开心，把自己藏在九地之下。将来，五境之外，九地之下，尽是高人。

- 2, 最后一个找到工作的, 第一个被裁员的, 往往都是同一个人。
- 3, 改革者引吭高歌, 改革者黯然离场。
- 4, **行业赚钱、企业赚钱, 个人才有机会赚大钱, 这是财富的滴漏效应。**
- 5, 骨子里不要仇富, 对自己要诚实, 没有任何一个人, 能一边仇富又一边赚钱, 那是人格分裂。
- 6, **有一些职工是关系户, 关系是稀缺资源, 可替代性差, 那么就应该获得合理的报酬。**
- 7, 经年累月, 慢慢输出, 建立起个人品牌壁垒, 在后期就容易实现财富变现,
- 8, **无论年薪多少, 脑子中都要紧绷一根弦: 劳动性收入, 拉不开财富差距, 是财富积累的最底层。且劳动性收入, 背后有一个隐藏的概念, 就是时间, 很多行业、岗位的收入, 会在 30 岁之前缓慢上升, 然后进入停滞, 随后暴跌, 最后失业。**
- 9, 炫耀会激起别人的恶念
- 10, **真正的强者, 心里有光, 不会被乌云遮住。**

#325 煮熟的鸭子飞了, 都是从被人惦记开始的

01@自我的 SZ

上次有个朋友聊天中告诉我, 他说自杀的孩子中, 十个有九个是家庭原因造成的。虽然每次网上的舆论对象都是从学校或者其它同学中入手, 但是他处理的几个案件中, 大半以上最后的结果都指向家庭和父母。

听完这些故事后, 我知道大部分家长是会忽略子女的心理变化和环境因素对他们的影响, 甚至有些孩子有抑郁倾向, 都会顽固的认为是孩子受的挫折教育不够。不会检讨和承认自己的问题, 也没有发现这些问题的能力, 更别提解决问题了。在孩子心里无法承受和排解时, 你很难想像, 一个父母口中的好孩子为什么会选择自杀? 这一切原因都会去寻找外因做为压倒的最后一根稻草。

关心孩子的身心健康, 远远大于关心孩子吃饱穿暖, 和学习成绩更重要, 我见过身边有些孩子情绪上抑郁倾向或咨询心理医生, 有转校不熟悉环境的, 有家庭父母情感发生变故的, 有受到突如其来的外因刺激影响的, 有学业压力大抑郁的, 有父母管教打击束缚抑郁的, 不管什么原因造成的, 但大部分都无法去理解这些孩子, 更别提正确关心和疏导了。

我也有朋友做心理医生, 说很多人对抑郁的认知都认为是无病呻吟, 永远也不理解他们不说, 还要说小孩子会有什么抑郁的? 如果社会上对他们的包容和认知不够, 社会和父母没有更好的通道让他们疏通, 出现这种现象就不难理解了。

02@风中的厂长

去年还是有许多人赚到钱的。我一个供应商, 他主业也是电商, 去年赚了近 300 万, 是他这些年利润最好的一年, 但是年底他非常郁闷, 因为他兜里有钱了, 麻痹大意,

给人担保损失一百万，借别人几十万，股票亏了几十万，最后只剩下 20 多万了。原本还想换辆车的，看来看去只能比亚迪了。

所以大家记住，赚了钱自己知道就好了，千万不要让别人知道。

03 @风中的厂长

我觉得这世上主要是两种人

一种是追求稳定，希望能长期依附于某个大平台，养活自己，比如体制内，大企业。这样的人一生风险较小，除非这个平台发生剧烈的变化。

另一种是追求独立，不依赖平台和他人，而是靠能力养活自己。

这种人一生风险较大，成就的高低，取决于时代的红利。这样的人成功，会被别人当作偶然和运气。

当然，如果一个人具备适应变化，掌握足够多的交叉技能，那他就可以把不稳定变成稳定，把偶然变成必然。

04 @老黄的创业江湖

爱上你的工作，但不要爱上你的公司。因为你不知道什么时候公司不再爱你。如果你的头脑够清醒，就会知道铁饭碗悠悠吃一辈子是不切实际的想法，时时刻刻提升自己的工作能力，同时寻找创业、投资、跳槽(含换公家单位)与副业机会。

工资以外的收入才是你致富的关键。

05@李俊的粉丝有点少

很多人做了一辈子好人，but，一事无成。在俊哥看来，**对好人，我们做好人没错，但对坏人，我们要比他们还要坏才行。**

对欺负我们的人，我们失一滴血，我们至少要放对方两滴血才行，他们才知道痛，以后才不敢打欺负我们的念头。以德报怨，是实力碾压对方的好人，玩的一种游戏。

对向我们投桃的人，我们要尽量还他们一个西瓜，这样，会有越来越多的人向我们投桃。而**这个世界，多的是我们送他们一个西瓜，他们连一粒芝麻都不回馈我们的人，我们就是他们眼里的 sb，对他们，最好的策略是，惹不起，躲得起。**

我是俊哥，祝你发财。

06@财宝宝

穷人大都有哪些特点？

一、顽固，固执，抬杠，不学习，不进步，自以为是，自作聪明。一聊天就知道他们脑袋里有诸多错误观念，而这些观念限制他们的发展。真正的聪明人一定能听得进他人(特别是贵人)的意见，好意见马上记下来，立刻去实践。俗话说，穷则思变，但往往越穷的人思维越僵化，越不愿意改变。

二、行动力极差。就算口头承诺了，他也知道哪样做更好，也不会去做，可能是出于恐惧还是懒惰。

三、抱怨，吹毛求疵。喜欢找借口，指责他人，不能为自己生活和问题负起责任。

四、胆小，有机会也不敢于冒险。他喜欢在最舒服的时候，做最舒服的事情。例如孙河的小独栋打对折，太阳宫的大平层打三折，售楼小姐给他来一段热舞，他才勉强去看一看。

五、懒惰，比烂。贪图一时安逸，错过很多发达的机会。他们还会找个理由说，我不成功是因为我没有努力，要是我努力的活，肯定点是希望一夜暴富，比如买彩票，买股票，不想踏实努力实现财富自由。

贰掌柜评论： [坐井观天+无比自信](#)

07 @野心范

帮别人帮了就帮了，不是什么高成本的大忙，顺水人情多积攒，帮一个忘一个就好，全当收集人品了。但有一点底线是，对方要给你面子，比如你结婚了他人和礼都没到，就不用理他了，他把你当羊毛撸，这是不尊重你的表现，砸运气和招牌的。

08 @野心范

建设需要耗费长期的精力，但对手逆袭出的都是奇招，反转总是在一瞬间完成的，没有我们想象的那么漫长，你的牌该打出去的都打了，人家来个偷袭珍珠港，把该给的

条件给了，该谈的事项谈了，样样挤兑着你来，那一瞬间，客户把你排到了候补区，结局已然注定。

如果你盯在那，对手说不了话，做不了工作，只能搞搞表面文章，还要被你侧目提防，多不自在呀，他自然会打消进攻的念头。

越是紧要的时候，越不能出现人和事上的真空，只要人不在，一切都可以弄成另外一种截然相反的局面。**因为一切煮熟的鸭子飞了，都是从被人惦记开始的**，你就要像上学时占座一样，老娘今儿个就窝在这里下蛋了哟，你个瓜娃子还抢不抢咯？

09 #生财有术

- 1.永不过时，具备流量增长、运营是每位创业者（自媒体）应该必备的能力。对市场上有效的流量增长方式应该具备敏锐的嗅觉和快速执行力，才可源源不断获取流量。
- 2.**内容视频化是大趋势。文字内容会永远存在，也会有大量的用户，但内容视频化仍然不可阻挡，具备短视频+长视频内容的生产和运营能力是获得未来流量增长方式的核心能力。**
- 3.人人皆媒介是大趋势。IP/KOL 势头仍然强劲。
- 4.公众号进入稳定期，至少还有 3-4 年的赚钱机会，仍然是全网变现最自由的平台，建议有流量的同学把公众号当做流量的终点。
- 5.极力看好 B 站，在众多视频内容平台，有红利可图的就是 B 站。

6.00 后存在巨大机会, 能懂 00 后, 能产生 00 后喜爱的内容在未来能获得巨大流量。

7.SEO 不过时, 当人遇到问题第一时间去搜索的内容/行业都值得做 SEO。

8.认清自己, 摆正位置, 专注做自己擅长的事, 量力而行。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条合集

1, 毒品每过一到海关, 就涨价 300%的价格。

2, 人与人认知的竞争, 其实是输入量的竞争。

3, 想嫁的好一定要去主动追男人, 给男人买礼物, 给他家人买昂贵的礼物, 温柔他全家

4, 感知到你的情绪价值和专业价值。

5, 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。

6, 有不少工作, 没有门槛, 你可能在没钱的时候不得不去做, 但你一定要时刻提醒自己, 这只是过渡, 你千万不要干上瘾了、干习惯了、离不开了, 那你就玩完了, 呆的越久, 越离不开, 人的思维和行为都是有惯性的。

7, 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。

8, 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。

9, **爱意不足以改变短缺, 商业才是最大的善。**

10, 我也没混好, 哇的一声就哭出来了。

#326 付费, 是一种极为简单有效的连接方式

01@维千金

往往是带着真心的人会社恐。

因为是以一颗赤诚的心与世界交往, 还没有建立什么“话术套路”, 所以一出社会, 发现自己“被误解被利用”, 一来二去, 正反馈几乎没有, 所以干脆收起真心, 至少能够保护自己。

同样的, **说话会累会消耗元神的人, 也往往是特别真诚的人。**

别人或许随口一问, 他却认认真真, 又要思考又要付出, 这里面的能量互动, 根本就不对等。

为什么有君子之交淡如水的说法?

彼此之间，没有过多功利的诉求，就不会有各种钳制纠缠。如果彼此都是真心，往往就是干净清爽，各自保有界限，互相增能。一旦有人目的不纯，生性良善不加防备的人就是直接的受害者。

我曾经不明白自己为什么说话多一点会累，而很多人可以从早讲到晚。也曾经想过改变自己，尝试一下别人的打法。后来我意识到，如果只是形式上的套用，对我只可能是更大的消耗。

看到别人夸夸其谈，先不要急着模仿。意识到可能是这个人注水量多，假大空或许已经成为他本能。形成本能，意味着他说什么都不会占内存，自然不会有什么消耗。你要是想学，先得提高演技，而不是增加话量。

同样的，社恐想变社牛，不是强行的去融入人群，而是意识到社牛的背后，默认的配置完全不同。

不在乎自己风评（中性词）、不记得自己过去说过什么话、对绝大部分人逢场作戏、有足够的话术模板。如此，才能万花丛中过片叶不沾身。所谓情圣，绝大部分是对谁都不用心，但是“演得用心”。

没有任何让你变成社会人的意思。而是，一些事情你看透了，就自然知道如何应对了。特别是，学会用敌人的子弹打敌人。

对君子以真心，对不值得的人就不耗内存处理。你假我也不真，说话当放屁。也不要有什么负疚感，他们早也习惯了。要是对这些人给了太高的待遇，他们反而会不适应，回头就来吞噬你，笑你傻比。

然后也尊重自己的个性。胡说八道不累的时候，多说一点也无妨。如果觉得自己还有更重要的事情做，也可以惜字如金。

02@剪枝者

不要转任何关于近日某一事件的新闻报道、真相揭露、深度分析。

生活中，这类事，是不断旋转的深渊，不要靠近。

六不原则：不转发、不传播、不评论、不分析、不代入、不共情。

切记！**不要觉得你在维护什么。你并不专业。让专业的人去处理特殊的事。**你的转发评论看起来出于一片真心，却已成为情绪的传递者和放大器，很可能对看到的人造成二次、三次心理伤害。你也很可能被愤怒的情绪激流冲走而不自知。

都住手！

03@写书哥

人和人说话，大多数时候就是废话。只是找个感觉而已。你说再多真话，没用的，不如让别人听着的舒服好。因为不知道对方的处境、立场、能力，很多自己看来完美无缺建议，在对方看来是赤裸裸的打脸和挑衅。**管好自己就够了，别打着建议的旗号绑架别人。**

04 @写书哥

很多事情别人能做成，更多的是基本功扎实。风口和机会都是属于这一类人。

非常非常认可这一点。但是我想说另外一方面：**永远要记得一点，创业就算成功了，背后起码有 50% 的因素其实是自己赶上了好运气。**

努力固然很重要，但如果错过了好运气，你的努力和别人的拼尽全力一无所有并没有什么区别。

天道酬勤，但天道也好轮回。心有敬畏，就不容易膨胀，就每一步都走得战战兢兢，说不定还能活得长久一点。

05 @李鲟

普通人要赚快钱，不要去想什么长期主义。

你所谓的长期主义，可能只是逃避当下的借口。你其实做不好事，赚不到钱，所以假装自己是长期主义。

你现在赚不到钱，撑不了多久就会死掉，又谈何长期主义？

一定要有赚快钱的能力，然后才可能长期主义。

我甚至会怀疑，根本没有规划出来的长期主义。

你在做规划的时候，是用低维打高维。你对未来，基本只能有一个方向，有一个大致的设想，这方向和设想也未必是对的。

什么是长期主义呢？赶快赚到钱，努力把能做的事做好，在这个过程中，你在不断增强信心，聚积资源，开阔眼界，提升抗挫折能力。你会有更多的机会，更多的选择。你会承认不确定性，你会修正之前的方向，寻找新的目标。

不断提升自己，不断向上生长，才是#长期主义#

06 #剽悍一只猫

付费，是一种极为简单有效的连接方式。一旦你成为别人的付费用户，甚至是高端付费用户，你们之间的关系很快就变近了。

别人会更希望你变得更好，更希望你成事，也会更愿意帮助你。

尤其是没什么家庭背景的人，更应该通过付费来突破自己的圈子，花钱买更多的可能性。

如果你总是不舍得花钱，你对外连接的效率会很低，而且质量还得不到保证。

07 #生财有术

1.项目再好，也要考虑自己的团队能力是否匹配。如果团队能力不匹配，会很吃力，得不偿失。

2.做生意，不要太计较一点得失。有时候失去一点短期利益，却能得到一个长期合作伙伴。

3.做流量的人大多数会忽略转化，然而好的生意模型都是基于转化驱动的。

4.不要执着于免费流量。从时间纬度来看，免费流量的投产比是最贵的。免费流量的可持续性是不可控的，从生意的角度而言是高风险性的。

5.基于需求出发，找到解决需求的产品或方案，然后快速付费测试模型是否闭环。

6.时间是最宝贵的货币单位，一切项目都要加入时间投产比。

08 #懂懂

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。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。

3，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。

4，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。

09 #毛小白

1. **一个月做 30 个项目的人大有人在，三五年做一个项目的人非常少。**
2. **一定养成归纳总结的习惯，这是我们生活工作中超越普通人最快的法门。**
3. 我学习的办法就是不断写作，写着写着就开窍了，因为这是一个不断整理，不断提炼，不断输入，不断输出的过程。
4. **我对孩子啥要求都没有，只要一点——让他多阅读。阅读省去了我很多教育的功夫，书里啥都有，有阅读习惯的人都不会太差。**
5. 有读者要求我多写项目类的干货文章，我后台一看他头像，关注我两年了 0 打赏 0 付费。这个世界很奇怪，给予你越少的人偏偏对你要求最多。
6. 是金子确实会发亮，但问题是很多石头也觉得自己是金子，他就不踏实安分做事了。
7. 其实教科书知识点就这么几个，公式就那么几个，为什么大家学了还要不断的做题才会有成绩？懂了不代表做到了，做出来了才有成绩。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条

- 1, 他们在生活中也是非常非常多的烦恼。一个人面对几十个娃，你不要太指望怎么样了。这老师能在班级里公平对待你家的娃，就已经是优秀了。

2, 学校是赛场。再好的学校, 如果娃的投入不够, 方法不行, 照样一塌糊涂。小结, **一个娃的成绩主要看家庭投入和娃的努力。再漂亮的赛场, 再漂亮的运动服, 也不会提高运动员的成绩。不要痴迷所谓的牛校。**

3, **你想让孩子成为什么样的人, 自己就先奔着那个方向努力。**

4, **世界上, 从不缺少聪明人, 缺少的都是肯花笨功夫的耐心人。**

5, 尽我最大能力, 分享优质内容, 在你向上生长的路上, 提供一点力量。

6, 钱没了, 可以再赚。良心没了, 可以赚的更多吗?

7, **在单位里, 拼命干 + 人际关系好, 是极难的**

8, 绝大部分人在单位里死干, 是没用的。

9, 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

10, **科学尚未普及, 误导已经普及。公开场合客套, 私下才透真心。免费常带私货, 收费方出干货。人不可被说服, 只能被天启**

#327 免费的, 大部分人都不珍惜

01@消样的世界

永远都不要跟别人去比，别人的活法你无法复制，别人的机遇是专属于别人的，你有你自己的机遇；**真正的聪明人永远都聚焦在自己的长板上，不要想着去拉长自己的短板，用自己的天赋优势去竞争就足够了，大道至简就是只做最简单的事，简单的事就是自己最擅长的事，只有这样才能越做越顺、越做越成功。**

02@胖虎鲸

你大城市程序员啥的年入上百万，过年回家，凭啥就渴望别人捧着你，不捧你你还觉得委屈了，现在都知道互相不借钱，你还不如在本地修车铺上班的小王哥，虽然人就年入十几万。

春节饭桌上不是最牛逼最有钱的人最受欢迎，而是取决于，现在的你，对别人有多大用，不信你看，像医生、教师、警察、律师、工商税务、等等等这些职业，在你家族饭桌上的待遇。

大家喜欢说“医生教师越老越吃香”，我个人的看法是太老的医生和教师，其中很多人的知识体系不及时更新，面对工作对象其实已经力不从心，甚至可能用陈旧或已证明错误的方式处理问题，而这些问题在更新的知识体系里其实有更好办法的。

所以我一般喜欢找中年左右的医生老师咨询问题。

03@VicodinXYZ

这一年我当然也有一些遗憾，并且犯了不少错误。但我总相信巴菲特说的，**人生中的绝大多数事情，除了可能自己生重病亲人离世这种最极端的情况，在当下都很难说是真的好或者坏，只有很多年后才能评断。**「所有事到最后都是好事，如果还不是好事，说明它还没到最后。」2022 年对于大部分来讲，肯定是各方面都更加困难的一年，但我发现自己真正相信了一件事情，就是其实并没有什么真正的「客观世界」，我们只是活在自己的微观宇宙里。在这个微观宇宙，我们遇到的每个人、每件事、每种机遇，都是我们心念创造的结果，而我也要自己生活中对发生的事情承担全部的责任。**所以与其在意「大环境」如何，我更愿意将心力放在如何创造自己的微观宇宙上。**

04 @刘小波的博

如果你的父母过得并不好，那么通常来说，他们有些观念就是不适用或错误的。

因为观念决定了行为方式，行为方式又会产生现实结果。

这里并不是让你改变父母，或和父母争论，你还是可以和父母正常相处。而是**不要在父母的观念中寻找归属感，他们的观念可能没办法让你变得更好。**

05 @周威 west30s

与人相处，宜缓不宜急。

对于人这样的复杂事物，很难存在单一维度和即时的判断框架。某个人在某个场景下是一个极端，另一个场景下又是另一个极端。而真实的情况大概率是这个人处在两个极端的中间。

我们与其他人的交流是在具体场景中的，一言不合就拉黑就是终止这个场景中的沟通。在其他场景中，即使能够识别出被拉黑的人也不要放弃沟通。如果第二个、第三个场景中的沟通依然不顺畅，就按照顺序，关闭沟通。

人与人之前的关系就是在逐步开启各种沟通场景和关闭各种沟通场景的过程中形成的。省去这个过程，**轻易地相信人和让人彻底下线都会产生负作用。**

06 #不要乱投资

越早让孩子学做一个生产者，而不仅仅是个消费者，对孩子极为有益。

学做一个生产者（挣钱）的过程中，就顺道明白了，人与人的差别，比人与屎壳郎的差别都大。

过程中，就顺道学会了识别人、筛选人、拒绝人、与人合作。

这样到了青春期，你完全不用担心 TA 会眼瞎交了损友，或被不靠谱的男女朋友骗。

研究显示，用成年人讲话方式与孩子说话，孩子的认知与表达能力，会显著高于同龄人。

总之，**教育小孩这事，就是要抓住一切突发的事情，当机教育。**

07 #一年顶十年

如果我们有了一定的积累，能够给别人提供一定的价值，我们可以做收费的事情。

不要不好意思收费，只要你提供的价值大于别人支付的价格，收费就没有任何问题。

愿意给你付费的人，比一般人更认可你，也更愿意帮助你。

我从 2016 年 5 月开始做收费社群，社群里出现了很多我的贵人。

比如，我的团队成员大多来自我的社群，同频度很高，他们是我坚强的后盾。

08 #毛小白朋友圈精华说说

1.干着干着就没动力了，主要是你们对标的同行不给力。我关注的同行，365 天没一天休息过，我也不敢松懈。

2.1 多读书 2 结交牛人 3 刻苦点，做到这三点发大财不敢担保，但是养家糊口安身立命不是问题了。

3.人是环境的产物，一个人赚不赚钱开不开心，看他身边的人就知道得七七八八了。做学霸的同学和舍友，成绩都不会太差。这也是为什么家长拼死把孩子送进好学校的原因。

4. **免费群的信息我从来不看，因为大家都不珍惜，全是倒垃圾的地方。所有价值都要在付费群里释放。**

5. 商业氛围浓的地方，大家做生意起劲，同行一定要扎堆，单独起来了势能起不来，因为一定要尊敬同行。窝不是一个人能搞暖的。

6. 我建议大家不知道干什么的，用一个月时间在干聊和荔枝微课上做调查，上面全部是空手白狼的项目，逛的时间长了就开窍了。

09 #生财有术

1. 要躬身入局，把自己变成解决问题的关键变量。

2. **遇到贵人的诀窍，就是做到凡事有交代，件件有着落，事事有回响。**

3. 无论出海还是国内，工具 App 选品和玩法套路都是可以融汇互通。

4. 立项的时候就要考虑变现、流量、产品该如何闭环，而不是先有产品，再考虑用户哪里来，来了怎么变现。

5. 多看 App Store、Google play 等下载&付费榜单新冒头的 app 类型，**多去刷主流社交媒体上的信息流广告，一定能发现可以赚钱的机会点。**

6. 工具 App 出海机会点在 IAP+IAA 混合变现，国内机会点在下沉市场。

7.所有的变现模式都可以公式化, 拆解公式中的变量, 当优化 $ROI>1$ 时, 就要加速规模化。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条合集

1, 有这种感觉, 但不清晰。兼听则明。

2, 王二狗前二年还是个撸串的兄弟。一下子人模狗样, 抓到一个风口, 窜起来了。疫情一来, 又打回原形。

3, 哪有什么天生有才华, 才华都是磨出来的。什么是才华, 才华就是跟 1000 个人打电话。有人说天生不喜欢打电话, 解决方案就是再打 1000 个电话。

天生害怕跟人接触, 解决方法就是再接触 1000 个人。接触到脱敏为止。

4, **收藏不是目的, 使用才是王道。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。

5, 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。

6, **孩子界，才是真正的欺软怕硬。**

7, 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。

8, **想要赚钱，首先就是要放下姿态，别太在乎自己的吃相。把钱赚到手之后，再去考虑那些优雅的东西。**

9, 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，或者你内心的舒适区，尽快走向能量级别更高的大城市。

10, **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。**

#328 婚姻就是两个人合作，合作最重要的是稳。

01@澳洲晓亮

新年怎么发财？

第一步，列一个表，把你认识的，你认为的有钱人都列出来。

第二步，把这些里面靠父母给的、靠拆迁的、靠嫁大款、靠关系的、违法犯罪谁随时可能被抓进去的人都划掉。

第三步，把十年以前发财的人划掉。

第四步，把重资产投入的人划掉。

第五步，把赚了一波钱，现在又不行了的人划掉。

剩下的人就是跟你条件差不多，在过去几年突然混起来的。

你看他干嘛，你就干嘛。不知道怎么干，那就放下面子、自尊和偏见，向别人学习。

02@王人平

叛逆和攻击性不仅是孩子生命力和创造力的重要源泉，也是一个孩子构建自我、走向独立的基本途径。父母的职责不是压制和否定它们，而是能够透过孩子的行为，去洞察孩子的内在感受、动机和渴望，对孩子的真实需求给予积极及时的回应，帮助孩子找到合适的方式释放和转化它们。

03@vivi 的移动城堡

虽然国内卷但是搞钱还是国内好搞钱

首先我们自身属于国内土生土长本土语言文化和消费习惯都比较通

你在国外不要说了解本土消费心理和习惯了你连他们当地的语言都整不明白

第二还是主要是我们国内的消费市场足够大很多行业和做法我在国外都没听说过国内就已经玩得风生水起

国内直播/微商/知识付费等国外就都没有[跪了]

而且我们国内提供搞钱的平台也多你精耕一个平台就可以赚大钱了国内淘宝 0 手续费

日本亚马逊和雅虎 17%手续费想想这差距吧

所以中年以后润我觉得还是放弃搞钱吧

安安心心在国外花钱就行

因为国外你也搞不到钱

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@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。**

06@财宝宝

大成功 = 能力 + 人缘。小成功就靠人缘,不需要能力。

我可以很明确的告诉二本子,不要去看什么世界十大富豪了。你永远不需要知道天下格局,海湾风云。我一开始上班,十年如一日,加班加点,卷死了很多老师傅,后来发现,卷死老师傅根本没用。因为老师傅趴下了,也不会有什么资源腾出来。

资源在副总手里,你卷不死副总的。副总的资源会给谁?人缘好的。我用一辈子得出了这么个结论,真的是可笑。为什么?

因为，**99.99%的工作，并不需要你是什么高级人才，你只要把办公室的地板擦干净就行了，大家喜欢你，就够了。绝大多数人拼的是认真，而不是你是不是大聪明。**

当然，在一些民企，可能比较讲究能力，但你又不在那里。

07 #毛小白朋友圈精华说说

1.孩子在线教育的市场非常大，一个辅导老师做抖音在线视频辅导孩子作业，一个月轻松做两三万。**信息时代，只要你有本事，你就能轻松链接客户。**

2.一写项目文章，加我的人非常多，垃圾流量多，上来就伸手问东西；一写生活情感文章，加我的人全是精准优质流量，上来都先发个红包说什么也不求，求默默关注成长。

3.**很多人说房市不行了，结果有了钱还是第一时间跑去买房，嘴巴都是骗人的，行动最诚实。**

4.**有求于人，就不要试探别人。别人一发现，路永远都断了，做人还是真诚点，不要玩套路。因为你的套路可能在牛人面前只是个小把戏。**

5.**出去吃饭，我总是抢着买单，主要不想欠别人。吃人嘴软，拿人手短，别人欠我总好过我欠别人。**

08 #段永平

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

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

3.很难判断一个企业文化是否好，但看出不好的企业文化要容易得多。

4.我在美国的时候，去机场接一位步步高的同事，估计要在机场等 1 个小时，所以在停车场投了 1 个小时停车收费的币，结果那位同事提前半小时来了。这就有个问题，多投了半小时的币，是继续在车里等这半小时还是浪费多投的这半小时的钱？结论不言而喻，现实生活中肯定是开车走人的。但在实际决策中，很多人都犯继续等下去的愚蠢错误：这件事我已经投了几千万呀，怎么停得下来，为了救这些沉下去的成本再投入几千万，**明知事情是错的还要坚持做下去，结果自然是败得更惨。在原则性问题上，不能脱离事物的属性，对就是对、错就是错，是非不应该给利益让路。**

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

09 #塔木德

1、当压力出现，迫使我们改变自己的法规时，我们要不顾一切地战斗，即使面临强敌也要战斗，生命不息，战斗不止。

2、伟人经常犯错误，经常要摔倒，但虫子不会。因为，它们做的事情就是挖洞和爬行。

3、**聪明的人不会特意到大路上去拾金子。**

4、独特的眼光比知识更重要。

5、**对钱财必须具有爱惜之情，它才会聚集到你身边，越尊重它，珍惜它，它越心甘情愿地跑进你的口袋。**

6、要相信你自己的判断，任何人的意见都不十分可靠。

7、最昂贵的钻石总是埋藏在不易被发现的地方的。

8、契约与合同一旦签订，就没有协商的余地了。

9、立誓之事就是对自己有害也不能反悔。

10、**把每次生意都看作一次独立的生意，把每次接触的商务伙伴都看作第一次合作的伙伴。**

10 #贰掌柜摘抄 1000 条合集

1，其它三，四线地区的学校，更多都是陪跑了。

2，抵抗天赋的诱惑，选择比天赋更重要。

3, **为什么重感情的人容易变成穷人?**

因为重感情不是资本宿主会有的品质, 甚至重感情会是被资本淘汰的品质, 因为资本的本质是逐利, 而重感情的表现是让利!

4, **很多人失败的原因, 不是因为不努力, 而是因为没有接受自己是普通人的事实。**

5, **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。

6, **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。**

7, **付费学习, 就是因为精明的人更看中时间回报、体验回报、价值回报。**

8, **贰掌柜信息精选, 就在外面风雨飘摇的时间里, 成立了。**

9, **翻遍整个婚姻法, 你也看不到爱情这两个字。婚姻就是两个人合作, 合作最重要的是稳。**

10, **婚姻合作不分男女, 把握好两条主线, 一起搞钱, 一起生孩子。**

除此之外, 其他的都是这上面的附属品。

在接下来的纪元时代里，如果你还醒不过来，时代的巨掌就会把你拍醒。

#329 外表光鲜的工作，真的不赚钱！！

01@自我的 SZ

我上次说过，**人只要努力，就会遇见贵人，让你快速成长的都是贵人。**

很多人觉得是鸡汤，你想想，为什么贵人要看见你，用什么看，怎么看？那肯定努力是跑不了的，**贵人相助，一定是在你身上能看到结果才会助你。贵人不可能把果实直接摘给你吧，除了家里有权有势有关系的人外，大部分普通人在往上走，都会有贵人相助的。**

我这一路上遇到了很多贵人，别人的指点和提携，当时看起来平平无奇，但拉长时间段来看，那个点是你的转折点。

现在人到中年，也希望有能力成为别人的贵人，用我的人生经验来看，**在对别人不太了解的情况下，一般是看努力的程度，比如一个年轻人很努力，做事放心，脚踏实地，只要手上方便，就会想要给他们一点加持，有时是经验上的，有时是资源上的。把以前贵人给予我的，就想给出去。**

所以说，很多时候，你会发现，**你真正努力，最大的贵人是你自己。有人能帮你，是在你身上能看到你的闪光点知道帮你一下，你能快速成长。**

02 @李俊的粉丝有点少

很多人选确定性的工作，会不得不面对不确定的很多事，比如体制内的工作，自己可以考上一些职位，但自己的同事，领导没发选。如果运气好，同事领导好相处，领导给自己升迁提供帮助，这个皆大欢喜；如果不幸，工作几乎很难换。

而不确定的工作，比如外企，不幸碰到 sb 的同事，客户，领导，等等，可以不停的换工作。

其他一些不确定的事，比如做自媒体，会碰到很多极品的博主，读者，让人无语；但还有更多时候，会遇到很多友好的同行，粉丝。俊哥建议大家，**在自己安全边界内，多去碰些不确定性的事，盲盒里很多大奖的**

03 @恋恋薇薇安

一个男人只要不是穷到饥不择食，正常情况下就是会喜欢美女。他们娶妻会综合权衡，但能引起他们精虫上脑的，只有美色。这一点，连老天爷都没办法。

在婚前，男人对女人的热情程度一般跟美色成正比。婚后，在老公心目中美不美（别扯“有趣的灵魂”，那是性之外的事，况且有趣的灵魂跟鬼一样，现实中大多是只听过，没见过。）基本上决定了老公如何待她。

男人为了美色，可以征伐天下，最典型的例子可以参考“特洛伊战争”，几十万男人为了一个美女，厮杀十年，无数英雄成为冤魂，更别说普通男人。

所以，男人愿意为了女人的美丽，各种买单，各种献殷勤并不稀奇。他图什么呢？上床能舒爽，出门有面子。

说这些并不是制造容貌焦虑，女人要狠狠变美，并不是取悦男人，而是要利用他的人性弱点拿捏他为自己所用。人性就是，男人并不珍惜埋头苦干，为自己默默付出，只会给他们省钱的黄脸婆。

04@写书哥

回想这 20 年创业，我的经验是成本够低，就能保证死不了，即使方向错了。也有掉头的机会。发不了大财，但是不会倾家荡产。和好几个创业失败的朋友聊天，大家都是越做胆子越小。

05@风中的厂长

创业者是孤独的，从我开厂起，到做电商，做自媒体，都是一片质疑声，做自媒体，家人一开始也反对，网友对我冷嘲热讽，说你一个老板哪有时间写微博，搞得我差点放弃。

我还没失败呢，等我失败了再泼冷水也不迟。

本身创业就艰难，需要全身心投入，创业者难免有迷茫，脆弱的时候，很多人被质疑多了，心态崩了。

事实上绝大部分小白不适合创业，但是确实有少部分天生适合的，建议不要被外界干扰，做一个聋子。

06 @财宝宝

给孩子留点什么？

职称上，子承父业可能也是个办法。前不久，遇到两个小事。

甲君，今年 35 岁，首次承接了一个大项目，在某山区修一个大水库。我问他，你自担纲这么大的项目，这么重的责任，你怕不怕？他说不怕。因为他爸退休前也是总工，已经干过好几个了，没问题。有事就找爹看看。

乙君，皮革城小老板。一年营业额 700 个。我问他，这么多复杂事情你都会吗？他说也不是都会。但不要紧，他爸干了二十年，打个电话问问就行了。

各位小伙伴，没挣到钱也不要急，你看看，给娃留点什么经验技术，你不要和我说什么“马上爆爹”之类的。

07 #达叔天演论

在任何一个公司里，规则都是为解决问题服务的，规则的改变，都是新旧利益集团博弈的结果。

没有什么是可以长期化的。

真的逼急了，什么应急方案，都能放出来，180 度的大调头，也是很正常的。

在你脑海里，要提前预想一遍，否则，你只会把它当笑话对待。

无法理解大调头，自己就是个笑话了。

08 #不要乱投资

表演型人格，最会装会演。

最好的办法是，你什么都不要做，也不要过于烦恼。

当下，你应做好你做好自己的工作。

该巴结你领导的，照样巴结，能继续进步的，想办法继续进步。懂进步的意思吗？

（只要你们发 gong 姿正常。）

你所在的这种地方，本身就是逆淘汰，容易劣币驱逐良币。

脸皮厚，又混不吝的人，在这里是最舒服的。

你也**要学着脸皮厚。**

你要想办法盯住自己的目标，尽快进步。

当你眼里只有目标的时候，身边的麻烦，你就看不见了。

你战斗不完的。

不如想办法让自己利益最大化。

其它的事，管球它呢。

09 #生财有术

- 1.换位思考，在任何一个生态，都需要能有站在多方角度的代入能力。
- 2.不行动，连遇到难题的机会都没有。
- 3.**流量不代表用户，提供价值，才能让流量真正变成用户。**
- 4.**思维角度可以拓宽，逆向思维很可能让你找到新业务。**
- 5.**带着商业眼光去生活，你会发现生活处处是机会。**

10 #贰掌柜摘抄 1000 条合集

- 1，**怀最好的希望，做最坏的打算。**
- 2，要么借钱，要么印钱，就是不会赚钱。没有美国的命，却得了美国的病。没那个能力，你知道吧。
- 3，和个人努力无关，和市场趋势有关！

4, **发财的生意, 是默默无闻, 闷声发大财的。**

5, **平台各种违规监管, 已经失去野蛮生长的快速发展期;**

6, 脑力劳动这条赛道, 参与的人永远人少, 工作成果往往事半功倍; 而且**思考越深, 护城墙也越高, 回报也越高。**

7, **低价就是王道, 低价就是最好的竞争模式。低价的产品, 从来都不缺市场; 加上质量不差, 那就更有市场, 复购率更高了。**

8, 思考是所有工作当中最困难的, 也许这就是思考的人如此少的原因。

9, **外表光鲜的工作, 真的不赚钱!!!**

10, 工作事业进步帮你带来收入; 收入投入不动产帮你安全积累财富; 财富和自己认知的完善帮你更好的培育下一代; 具备完善认知的下一代就能更好守护财富; 代代相传, 形成良性循环。

#330 没有实力的任性, 是支撑不起来的。

01@温州土老板

年初这个阶段, 很最关键的, 你的服务跟不上, 客户就会想办法, 先找备胎试试。

同行看到机会立马就会, 涌上来, 想办法托关系, 钻空子。

刚开工这几天赚钱多少不重要, 最重要的是稳定, 不给备胎提供一次合作的机会。

要知道很多客户走了，那就真的没了。我每年在年初，都能抢到同行的客户。

02@风中的厂长

很多小白很想做生意赚钱，我劝大家冷静。小白非要做，拦都拦不住的话，我总结了十大定律，第一条定律：靠山吃山。

就是不能看别人什么火就搞什么。近水楼台先得月，先看你家乡，你身边有什么产业链，产业带，就近原则，从这个行业入手。

举个例子，我公司有个人，他前老板是杭州勾庄人，杭州勾庄批发市场，是华东地区规模比较大蔬菜肉类批发市场之一。

他前老板家门口就是冻肉市场，他先是在这个行业打工，摸清了门道，然后在大家都看不起拼多多的时候，开了个拼多多，弄了个小冷库，每天从批发市场拿货切割打包卖。每年销售过亿。利润也不错。

同理，你们看现在那些赚钱的电商人，多数都是什么地方的，深圳为什么跨境大佬多，因为背靠华强北，那是国内最大的电子批发市场。电子产品，体积小货值高，非常适合早期跨境。

杭州为什么服装网红多，因为背靠四季青服装批发市场，那些起步小网红，我经常看着她们戴个鸭舌帽，推个小推车在市场里穿梭。

公众号: 贰掌柜信息精选

义乌外贸小老板多, 因为义乌商贸城是全世界最大的小商品批发市场。而且有许多政策优势。

广州皮具大佬多, 也是因为完整的皮具生产加工批发零售一条龙的产业链。

发现身边的这些产业链, 先不要激动, 老老实实进去打工, 打上个一年半载, 把这个行业摸熟, 这里还有看人, 分有心人和无心人, 有心人可能半年就摸熟了, 无心人可能几年都没搞明白怎么回事。

03@自我的 SZ

有个女性朋友一直私信我问, 被男朋友背叛怎么办?

我也不知道怎么办, **我只知道赚钱和努力工作永远不会背叛你。**

04@乡下老白菜

月薪一万元大约是 1500 美元左右, 放眼全球这个收入不属于低收入。但是月薪一万并不能说是高薪, 因为如果看最终储蓄其实月薪一万的大部分人, 大概率是没有积蓄的。没有收入很难存下积蓄的收入不管多高, 都不能说高薪。**大多数人都注定是天选打工人, 打工人来说最终拼的积蓄, 收入越高积蓄的可能性越大而已。**

05@菊厂刘掌柜

目前看延迟退休不可避免的, 那普通人未来如何应对才不会老来犯愁? 说下我觉得可行的一些措施。

第一自然是未雨绸缪。对于还未退休的 70, 80 和 90 后, 应对方法不同。

70 后最小的 44, 最大的 53 岁, 临近退休很近了。这时候要做的最迫切也是最重要的事情, 是选好退休地并尽力满足退休条件。

选上海退休还是鹤岗退休, 差异是很大的, 并且我估计会随着时间推移越来越大。

很多人选退休地, 会关注养老金的多寡, 其实更应该关注的是医疗待遇。

稍微年轻点的 80 后, 90 后离退休看似较早, 但也要心里有个数, 时间如白驹过隙, 说老就老了。**要绸缪老了后有没有资产, 能不能产生睡后收入, 子女养老是不是可选项。**

第二是年轻时锻炼身体。人老了后退休假如 65 周岁, 但 55 岁之后找工作就不容易了, 这 10 年期没收入怎么办? 唯有继续干一些年轻人不爱干的工作, 比如体力劳动保洁等, 看下国外白发老人都干啥, 出租车, 保安, 保洁.....跟这些的前提都是身体还可以。

年轻时不锻炼, 老了没体力, 走几步就喘, 甚至可能坚持不到领取养老金年龄, 全给统筹贡献了。积累资产产生睡后收入, 选择一个养老金发放宽裕的城市退休, 有子女更好, 再把身体养的不错, 也就这些招了。

简易理解措施就是，选大城市退休，有房子收租，至少 1 个孩子，身体抗造。

06 #不要乱投资

对老年人，记住了，我们顺着、骗着、哄着、答应着，就是尽孝。并不需要去付出实际的行动与金钱。

举个例子：

你给老人一年花几十万，可是你总与对方对着干，总呛呛，总批判老人的各种行为。

而另一个儿女，在老人面前尽是嘴甜，顺着、哄着，但就是一毛不拔。

你可以试验一下，看看在老人的嘴巴里，哪个是孝顺的，哪个是不孝顺的。

总之，你只要不与老人吵、不犟嘴，就是尽孝，就能一团和气。

07 #阿钝爬阶指南

有时候，事情不顺利的时候，我常常安慰自己：**因上努力，果上随缘。**

可事实上，喜欢折腾，喜欢赚钱，喜欢成就别人同时也成就自己的人，哪一个，又不追求结果呢？

喜欢赚钱的人，真的很偏执。

喜欢赚钱的人，不在乎吃什么穿什么，一盒盒饭解决全部需求。

每天灰头土脸，没有时间抱怨，全心全意投入。

有时候，觉得这个事情一定会成，但中途遇到各种牛鬼蛇神的时候，真的是心力交瘁。

08 #生财有术

1.当你对人一无所知，对市场、对管理、对竞争、对资本都没有什么洞察的时候，不用太焦虑自己做的事情是不是对的，对不对其实都没关系，做任何事，最后都能把这些了解清楚，对商业整体都了然于胸的时候，才是做好准备的状态。

2.在没有准备好的状态下，如果把握住了一次红利，快速赚到了第一桶金，切记不要自满，因为此时，你可能正站在“愚昧之巅”，红利一定会快速消退，竞争者一定会开始蚕食你的市场，你要备有余粮，准备过冬。

3.属于你的红利和机会一定会出现，一定要有耐心，先磨练自己对市场、对管理、对资本、对人性的理解与判断，等待红利出现，你就会一飞冲天，且能守得住。如果没准备好，抓住红利，一飞冲天，然后掉下来，这将是一次巨大的心理磨难，很多人会因此被毁灭，当然也有人越挫越勇。

4.赚钱的能力不是阶梯上升的，大部分时间是震荡的，在一段长期的不增长阶段后，会突然一跃而起。一定要有耐心。

5.追逐红利，一身疲倦；追逐复利，一劳永逸。复利的原点是保持初心，有耐心，坚持。做正确且难的事情，时间越长，给你的回报会越大。

09 #一年顶十年

如果你总是索取，却不愿意付出，别人会讨厌你，远离你。

你要做一个持续付出的人，付出越多，肯帮你的人也会越多。

最近两年，我一直在做一件事：每天至少给一个人提供价值。

比如，提供一个靠谱的建议，推荐一本好书，分享一篇高质量的文章，介绍一个朋友.....

这些都是在提供价值。

当然，我不是对什么人都好，最起码在我眼里，这个人必须是值得

我去付出的。

持续做这件事，效果非常惊人

10 #贰掌柜摘抄 1000 条合集

1，时间长了，有钱人和穷人没有本职的区别，只是运气不同罢了，不存在上升了，就有优越之说。

- 2, **没有实力的任性, 是支撑不起来的。**
- 3, 人无法思考自己不知道的事情。
- 4, **对自己够狠的人, 才有资格笑傲人生。**
- 5, 文章格式: 提问、故事、结论
- 6, **小事做好了, 不会有回报。小事做不好, 肯定没有回报。**
- 7, 要和众神比拼。
- 8, 智力的鸿沟是不可想象的。
- 9, 情比金贵。
- 10, 中国军事强了, 可以说: 以前是以德服人, 现在是以理服人。

#331 从零开始做一件事, 基本逻辑是“先抄再超”。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: **01**@李鲟

一个人穷, 可能是因为他不够努力; 但很努力也未必就不穷, 不努力也未必就穷。

拥有多少财富, 是由多个因素决定的。

出身、资源、人脉、行业、圈子、认知、眼界、性格、智商、学习力、行动力、努力、机遇.....

有些是外在的，有些是内在的；有些是运气，有些是努力。

换句话说，财富是特别复杂的事儿，是许多个因素的组合。

有人含着金汤匙出生，哪怕是个笨蛋，也香车宝马，坐拥豪宅；而你需要非常努力，拼命奔跑，最后的终点，也还达不到人家的起点。

但你不能就此认为，努力是无用的。不跟别人比，跟自己比，足够努力，总是能改变一些命运。

出身越差，越应该努力啊。

有人相信“为富不仁”，认为“最赚钱的方法都写在刑法里”，那他就很难拥有财富，因为一个人很难得到自己不相信的东西。

有人不相信自己可以拥有更多财富。当机会来时，他不是努力抓住，而是恐惧、逃避、拖延。

你认为自己不值得，那你就真的不值得。

我始终相信，一个人有强大的学习力和行动力，愿意付出更多的努力，相信自己可以改变命运，他就能拥有更多的财富。

如果他的运气再好一点，恰好吃到了时代红利，他就能拥有更多。

所谓：**小富在己，大富在天。**

而努力的人，运气总是会更好一点。

02@丛林大鹅

211 本硕博，做副业日入过万——**会考试的人，专心赚钱，也不会差**

曾经的我以为：只要好好读书就能有个好履历，有个好履历就能找个好工作，找个好工作就能过上自己想要的生活。——我太天真了。

03@李鲟

从零开始做一件事，基本逻辑是“先抄再超”。

先找对标，抄作业，练习，足够熟练，足够内行，再加进自己的想法，创新，超越。

大部分人的问题是：

- 1、在自己还是个外行时，想法太多，不肯听话照做。
- 2、投入时间和精力不够，没有做到足够熟练，足够内行。

3、学的很多，但都是浅尝辄止。总想找秘笈，但秘笈就在自己手中，只是自己没有去练习。

04@拒绝江湖的微博

不管做什么事，都先考虑一下这三个问题：

有没有好处，开心不开心，有没有得到成长。

05@财宝宝

醉简单的赚钱方法就是，你看着你爹妈走一遍流程，赚到钱了。这时候，你就信心百倍了。

以我的见识，真正赚钱的事情，流程都是很简洁的，越是复杂的过程，越不赚钱。举例，收废品超级赚钱，就是三块钱收，五块钱出，再缺斤少两，两头撸一把。傻子也会干。

真正的难点是，你要找到这个赚钱的点，这个很不容易。由于一般人生活环境是很普通的，她和他，根本接触不到什么稀奇事情，也很难发现赚钱机会。

我认识一个 250 同学，原来就是个普男，吃麻辣烫还要喝汤的那种人，他辞职后是做大项目的资金掮客，就是把资管资金对接到靠谱的公司，哈哈，他一年收入不知道，但他买了个劳斯奈斯小金人，开着玩。这玩意不是一般人买的。他停车技术不好，在别墅小区里买了两个车位。横着停。

这种赚钱方法，一般人听也没听说过。这就是见识。**人和人之间的区别，不是你看微信获知的天下格局，而是真金白银的赚钱途径。**

06@财宝宝

我对生活的理解。

一个人过得好不好，基本看父母。如果父母是老鸡贼，这个娃基本过不好。

人醉要钱的时候，是工作后三五年，买纺买车，结婚生娃。大概需要一代人，三十年的存款积蓄。如果没有这些条件，也就是搞个黑区区的树墩子。小美白要的不是漂亮小区，而是你家的一身正气。一个生儿子的家庭，二十年不买，那是什么人家啊？

孩子刚刚工作，哪有几个钱？在醉要钱的时候，没钱，那种痛苦，我是历历在目。我年轻时候长期咳嗽，可能是慢支炎，现在倒不咳嗽了。为什么？因为住宿条件差，吃的也差，一天到晚加班，浑身上下臭烘烘的。究其原因，就是没钱。我现在一天洗澡，早晚两次，就是当年的后遗症。没钱的痛苦，我再也不想回忆了。

人到中年，有钱了，其实正常消费，吃吃喝喝也花不了多少。要是，中年的钱拿到青年去花，该多好啊？当然，你可以贷款，利息是本金的 80%。

小结，**如果祖上有一代人，拼掉自己，攒下基业，那么后代子孙要好过的多。当然，谁也不愿意接受自己吃苦的选择。算了，混一天算一天吧。儿孙自有儿孙福。**

07 #挨踢的牛魔王

你没什么资源，你就要好好想想，到底你适合干什么。

然后把这个领域内所有先进的认知买过来，在他们的基础上，再提升自己的认知。

把所有的精力都投入，竭力打造一块长板。

别人花 50%的精力，你花 100%，你就有机会超越他们。

让这个长板变得极为稀缺。

这个长板会具有极高的交换比，然后你用这个极高的交换比去换取其它资源。

再综合它资源，形成一个新的长板。

一步一步的升阶。真传一句话，这个路径基本就是这样的。

08 #达叔天演论

领导任职有年限，是你纯属想多了，格局太小。

只要他不犯错，能往上走，或者换到其他区域，你完全可以跟着走，他步步高升，你步步跟着高升。

我在浙江，见过企业家跟着领导去东北的，在上海也见过，一个护士，最后跟着领导崛起，变成院长的。

天下的生意很多，不要盯着一城一池，也不要被 POCT 局限住，不要被这个医院局限住，不要被你这个北方小城局限住你的老领导，要是能去上海任职，还愿意把你带着，让你做院长，你难道不愿意么？

格局大一点，视野宽广一点。跟对人，多向实权派领导靠拢，多问老领导意见。

你遇到了一个人生的战点，好好珍惜。高启强，从卖鱼到崛起，也就是从认识一个苟女 TL 言祭，取了一个石安，拜了一个十多开始的。

人，还是那个人，只是结交的人，发生了变化，融入了对方的权力结构件中。医疗体系里，包括你们院长在内，背后都有说不清、道不明的关系。

09 #懒人财

其实总结下来，**普通人想抓住行情，最简单的方法其实还是卖。你有货有产品，想办法打通线上渠道卖。你没货没产品，选别人的产品，分销在线上卖。门槛、试错成本，都是最低的。**

至于你用什么方法卖，电商、IP、内容引流、SEO、直播.....都行嘛，总归线上卖，才是大趋势了。

也不是说，这几个月里你一定干出什么成绩，但你动起来总归比不动强。

花爷那句话怎么说的来着:

机会不一定都被我抓住, 但是抓机会的人里一定要有我的身影。

所以, 别嫌花爷唠叨, 开年咱们就是这句话: 先干他一个春天再说。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条

- 1, **时间不是关键点, 态度才是。** 智商过剩的年代, 走心是唯一技巧, 事做好了, 钱就来了。
- 2, 价值观相同的人, 才能走的更远。
- 3, 别把坏事情, 看成是好事。而是要在坏事中, 找到好处。
- 4, **比起穷这个弱点来, 丑简直不可一提。**
- 5, 锦上添花可以说成: 杠上开花。
- 6, 学渣出道, 单凭一个勇字。
- 7, **积累工作经验, 一定要干重复性低的工作, 比如: 营销、研发、管理。**
- 8, 何应钦是黄埔军校总教官。
- 9, 写作的首要目标是提升自己, 让自己认识更深刻, 思路更宽阔。

10, 体制内, 自己的能力在退步。

#332 用钱捍卫尊严的时刻, 实在太多了。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01@刘小波的博

加拿大多伦多大学心理学教授乔丹·彼得森有个观点: “你应该具备伤害人的能力”。

道理很简单, **当你有能力伤害人时, 善良就是你的一种选择。当你没有这个能力时, 善良其实是一种无奈, 你的善良可能只是软弱。**

《西游记》中, 观世音和唐僧都很善良, 但观世音有伤害妖魔鬼怪的能力, 唐僧则没有。这也是为什么都喜欢抓唐僧, 见了观音菩萨就安分守己。

成熟是要做仁慈的狮子, 而不是善良的羔羊。

02@双羽

小心眼多的女性, 往往实力和能力都很一般, 再高也有天花板。

因为心思和能量都用在了“术”以及如何“算计”上, 在心态和道上的成长完全被限制。

越没有实力、心态越不稳、心眼越小, 越执着于“术”, 反之, 则会从于“道”且受益于“道”。

所谓“大智若愚”也是同理。

03 @杜拉拉育儿记

很多人，都是看人下菜的。比如有些人欺软怕硬，你越是退让他越是提更多要求，越是妥协，他反倒觉得你可以妥协更多。遇到这种人你怎么办？

你需要展现出你的强势来，你可以说狠话，说狠话不是为了做狠事，是为了给对方心理施压，增加他得寸进尺的心理成本。让他在提要求的时候，心里忌惮几分，而不是觉得你好说话。

心生忌惮会退一分，心生轻蔑会进一分。

04 @隊老师

到了我这个年纪，很多同学真正感受到学历带来的差距，体制内和大公司的感触最深。**学历一刀切，能力强也没用，连面试的机会都没有，有些内推直接就被对方拒了，就认为你学历是垃圾。**运气好，跟到一个好的上司可以带着你飞起，但这可遇不可求，难以复制。

“学历不代表什么”，在某些时候，某些行业，某些职位是适用的。但大多数时候，学历就是硬通货。有些职位就一定要招研究生。一个同学说，如果当时咬咬牙考研，现在职位，起码提两级。没到那个时刻的时候，永远不会觉得学历真的重要。学历不够，能力再强想再进一步，难过登天。

现实就是伯乐没那么多。大家的时间是有限的，只看学历虽然简单粗暴，但是胜在可以节省决策人的时间精力。人要发挥自己，最终靠的是平台给的机会。虽然说，平台和能力通常是互相成就，但永远平台 > 能力。在没有找到自己可以发挥空间的时候，做什么都很无力。

05@财宝宝

凡是你希望的一步到位，都是你不可企及的目标，肤白貌美条顺，别墅靠大海，春暖花开，蓝天白云。换句话说，你就可以不去想了，你会安慰自己，反正买不起，不考虑了。十年后，你就失去所有可能性，骂骂咧咧的在微博发泄情绪了。

大城市的人生，分为上半场和下半场。你应该会搬一次家。

1，婚纺。一般是市中心小户型。你勤勤恳恳上班二十年，万一中奖当了副总了，也可能的，1%吧。孩子在市中心，随便挑一个学校，基本都是优质的。

小户型也有好差。漂亮小区，电梯二居，市中心一般是一千了。老破小二居，芳龄四十岁的，一般是五六百。

2，改善。孩子上大学结婚，人到中老年，你就可以考虑第二套了。一般是两个选择，

一是别墅小区。楼上楼下，电梯自由。这种房子一般适合单位小队长以上的水平。总价一般是 1000-1500，看地段。老破小出手，得六百，二十年存款一百，袋三百，月供 1.8。

二是外环线大三居，鸟语花香，蓝天白云。我去嘉青松几个大居看过，外观不错，和市中心几千个的豪宅差不多。就是偏的一塌糊涂。适合退休和自由职业者。这个基本没压力了。老破小出手，添一点存款就够了。

人生不要相信什么一步到位，没有的。人生的秘诀就四个字，

“先用起来”。逐步改善。

06 #沧浪之水

1.在圈子里呆久了，我形成了一种看人看事的眼光，这就是从利益关系去分析一个人对某件事情的态度，这是最可靠的，而友谊人格和道德的眼光都不太牢靠。圈子里的友谊是在精心计算的基础上建立起来的，不具有民间友谊的自发性，一旦你不在其位，友谊就终结了。

2.我们看到的世界原来是别人愿意让我们看到的样子。

3.今天才知道了世界上的道理可以像捏软泥一样捏成人们愿意的形状，就看谁来捏了。

4.“谁也不是生活在云里，突然掉到人间来的，开始的时候，谁没一点心理障碍？我们这些人，谁没有一点骄傲？可守着这点骄傲，舍不得委屈自己，那怎么办？要世界来迁就自己，那不可能。”

5.世界上没有比钱更浅薄的东西了,可也没有比钱更深刻的东西了。人活着要解决那一大堆问题,解决问题就要钱,这是怎么也绕不过去的硬道理,比合金钢还硬,这实在是在没有办法的事情。

07 #懒人人生财

1.把精力投入到解决具体的目标上,钱能解决的问题,尽量不要亲力亲为,避免精力被浪费在低价值的事情上!

2.给自己做减法:从今天起,试着想一下“还能减掉什么”。

3.先用最简单的方式去验证商业模式是不要追求完美,用最快速度跑通盈利模型。否正确,也就是完成第一单

4.做什么事,不能基于美好的愿望,而是要基于能力和资源,老鹰可以吃到兔子,鲨鱼却吃不到,但鲨鱼不应该羡慕老鹰,而是应该努力捕捉更多的鱼。

5.学以致用!知识一定要转化为生产力,要根据自己的现阶段的情况,来学习当下最需要的知识(边学习,边思考,边实战!)

6.致富途径:寻找需求,解决需求,并实现规模化。

08 #生财有术

1.换位思考,在任何一个生态,都需要能有站在多方角度的代入能力。

- 2.不行动，连遇到难题的机会都没有。
- 3.流量不代表用户，提供价值，才能让流量真正变成用户。
- 4.思维角度可以拓宽，逆向思维很可能让你找到新业务。
- 5.带着商业眼光去生活，你会发现生活处处是机会。

09 #毛小白朋友圈精华说说

- 1.有些人太容易放弃，主要还是因为日子太安逸，不缺钱，又或者选择太多。做起来的人多数是没有什么后路的人。
- 2.朋友来我家一看，电脑键盘上的字母全部不见了，磨损非常厉害。其实做点成绩没什么诀窍，就是摸得多，熟能生巧。
- 3.家里的鼠标被我摔烂了很多个，做项目碰到难题时生自己的气摔烂的。太容易放过自己，很多事情就没结果了。
- 4.别人的孩子我都用夸的，自己家的孩子我时常很严厉，偶尔还揍他。我想让他知道谁是老子，要对社会生起敬畏心。我不打他，以后就只能给社会毒打了，社会毒打下手就更重了。
- 5.产品、渠道、运营系统确定下来了，事情就变得简单了，剩下的就是印证、优化、升级。

6.现在在喜马拉雅和抖音上讲民间故事的人不多,对这个卖点感兴趣的读者可以深入了解下。

7.凡是能在抖音和快手能做点流量的人都不是正常人,一定要装疯卖傻才会有关注点和流量。正常人和大家一样,别人凭啥关注你,有啥好看的?

10 #贰掌柜摘抄 1000 条合集

1, 要想高产,前提是要大量输入,输入与输出是正相关的。

2, 有时候放松一点也有必要,可是完成比完美更重要。

3, 本地职工没有家乡可退,工作中努力打拼的多。

4, 败家的二代是少数,被富一代言传身教出来的,比普通人要好得多。

5, 尖酸刻薄的人,在一定程度上过的比较苦,尖酸是因为心里酸,刻薄是因为底子薄。

6, 用钱捍卫尊严的时刻,实在太多了。

7, 限购限的事穷人,富人可以解锁所有姿势。

8, 赚钱靠真诚、为别人着想,不自私,懂得分享。

9, 想练好说,先从说开始,多练。

10, **立刻去做, 不要把目标定太高。做手头能做好的事情, 真正的高贵是超越昨天的自己。**

#333 正真的有钱人, 都是守财奴。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: **01**@温州土老板

我很羡慕同行一位前辈, 他手里掌握 2 家外资工厂的货源。

公司没有一个司机, 没有分流场地, 团队只有几个人, 有个漂亮的小办公室。

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, 打打电话。

还有周末双休, 每年有过百万的净利润。

刚开始发现挺兴奋的, 但深挖以后才发现, 我根本无法复制人家!

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。

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, **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**

02 @自我的 SZ

中午和朋友的孩子吃饭，几个即将毕业的大学生。聊天中我提到大学生走到社会后，要知道的一些事情。

1》要有双赢的思维，抛弃各种对立的角度，与任何人联接的是双赢的思维。别听网上的动不动 00 后要改造职场特立独行觉得对着干很酷，结果什么机会也轮不到你，要有在任何环境中创造双赢的局面的思维，会让你走的更远。

2》去接近有资源的地方和资源的人群中，比如同一批大学生入职，水平都差不多，几年后差别在哪里？在资源分配上，领导或上级愿意带你，分配一些资源给你锻炼，你的能力就练出来了。

3》除了极专业的人才外，大部分大学生水平差不多，别把自己想的太牛逼这也想要那也想要。除了 TOP1, 2 的学校外，你是 TOP 5, 还是 TOP 9 差别不大。最重要的找准自己的位置，在刚进入社会的前几年能够得到成长。

4》看问题要知道看本质，不要以个人喜好来决定重要事情的判断。感觉会给你错觉和滤镜，但社会的本质不会。你的喜欢有时候你自己都不知道底层逻辑在哪里，说不清道不明的感觉不要当成自己选择的风向标。

5》毕业后到大城市里去，到一线城市里去。资源和机会永远是小地方的 N 倍。如果可以的话，大学的时候就选择在一线城市读。

6》多交朋友，尽量交比自己年长有能力和在某项上成绩突出有结果的朋友。他们的经验，可能让更快的进步成长。

03@自我的 SZ

刚早上开了一个早会，和团队的小姑娘们说，做任何事情要走心，只要走心了，就做对了一半。如果做每件事情都是做了，而不是做好了，还不如不做。

对工作和感情，我认为很多外面的因素都不如你用心，走心了的回报值更高。

04@维千金

有一批狠人就是靠吸能量上爬的。越往上走，遇到他们的概率就越高。

他们所到之处，寸草不生。吸别人的知识，操控别人的情绪，窃取别人的想法，甜言蜜语拿取你的东西。等到你发现之时，他早已全身而退。

他们的打法和一般人不一样。

外表不管多亲和，内心从来不把人当人。人只是他的工具，是他实现目标的手段，而不是普通人认为的感情载体。

你秀出软肋，他笑咪咪的捅一刀。你后来发现，输给这些人，从来不是你更弱，而是你根本没有任何防备，赤身裸体进入他的丛林社会。

你也得换一种打法。

对他们最大的尊重，就是用他们的法则。**不动感情，不抱希望，充分论证，就事论事。**

千万不要不好意思，千万不要担心自己太强势。

恶人服狠人，恶狗服粗棍。

你敲打他，鄙视他，打压他，忽略他，反而符合了他们的逻辑，他反而有所忌惮。你比他更狠，他反而服气。

没办法，他就是这么长大的。

05@茶双双

大家一定要学会节约心理资源

比如你想让同事帮你一个小忙，对方说晚点回应你，结果你等了一天，他也没有音讯

你担心他不想帮你，又不好意思说；又怕自己再问对方，显得脸皮厚，不长眼色；还怕催多了，惹对方讨厌

你左思右想，把自己的正事都耽误了

其实，要不要接受你的请求是他的事，主动询问一下他是你的事，你把自己事情做好就行，不必考虑对方怎么想

他如果觉得尴尬, 代表他脆弱、玻璃心

他如果觉得你事多, 代表他孤僻, 融入不了集体

他如果不好意思和你说, 那他也太胆小了吧...

你只要把你的事情完成就好, 要么直接放弃, 找其它人帮忙; 要么再追问他一句, 自己清清爽爽, 无负担

分清楚某件事到底是谁的课题, 还蛮重要的

06 #懂懂日记

正确、合理、合规, 注定与赚钱无法兼容, 正是因为做了别人不敢做的事, 承担了别人不愿意承担的风险, 付出了别人无法付出的代价, 才造就了千差万别的人生。重点不在做的事, 而是人的认知上。

中国赚快钱的时代过去了, 未来大家必须学会赚慢钱, 妄想着一夜暴富很难了, 经济增长越来越慢, 也就意味着要想实现逆袭, 必须稳扎稳打, 比如做电商, 做品牌, 很多用户已经被对手圈住了, 你必须利用更好的产品和体验夺回来。市场基本稳定, 对手如狼似虎, 一切创业都要放在长线上思考和发力。

你不需要多努力, 只要每天不被打扰两小时, 请务必每天留出两小时完全不被打扰的, 绝对自由, 固定的安静时间, 抵制一切诱惑, 拒绝一切社交, 专注地去做你真正热爱

的事情，坚持三年，它的回报是惊人的。即便不成事，带来的情绪价值也是极其珍贵的。

07 #毛小白朋友圈精华说说

1.真正会做内容的人都不缺钱，所以电商公司很难招到合格的内容创作的人。拍抖音拍得好的凭啥给你打工，他自己接单都吃不完，还没那么多破事。

2.一定百分百尊重人，每个人都值得被尊重。**同行是用来尊重的，客户是用来尊重的，同伴是用来尊重的.....**

3.美妆行业是流量的先头部队，对流量洼地最敏感，是流量走向的风向标，做电子商务必紧跟他们。

4.不要哭穷说自己欠债几百万上千万，一哭穷大家都不收你钱了，你送礼也没人要了，所有路子都断了，也没人和你做朋友了。

5.**生存的姿态应该是自强，而不是卖可怜。**

6.**每天搞到 10 个流量，或者 5 个，不行就 3 个，日积月累，一年下来也有稳定收入。**

08 #懒人生财

要从第一个粉丝就开始变现，流量就像是一张门票，有效期内你不用掉，就会变成一张废纸。**能够变现的流量才叫流量，不能变现的流量只能叫做数据。**

把 1 个号做到月入 10 万很难，但是把月入 3000 的号复制 30 多遍不难，把盈利的事情重复做。找到一点点能够获利的机会，再通过放大，将它变成个大生意，哪怕只能赚一元钱，只要他可以无限放大，那他就是一个年赚百万的项目！

项目不重要，流量才重要。找到“产品”以后，每天应该花 90% 的精力去引流和成交。

09 #生财有术

你的第一桶金靠什么技能赚到的，很有可能这就是你最强的技能。总是想着赚钱，可能很难赚到钱，还更容易迷茫，不如换个思考方向——如何找到更多的精准用户并帮助和成就他们？

感谢别人对你的帮忙，别光靠说一句谢谢，行动起来：主动反馈过程

发红包、买礼物，都可以。**对别人致谢，不是定价别人，而是定价自己。**

10 #贰掌柜摘抄 1000 条合集

1，现在除了线上经济能发达，别的都很难。这时候，不要谈兴趣的大话了。应该投身线上经济，努力琢磨学习才是正道。

2，极度欠缺社会的毒打。

3，哑铃型职业结构：经济、金融、法律。底层的收入低得要死，高层的收入高的要死，不存在中间状态。

- 4, **正真的有钱人，都是守财奴。就算花钱也把投入产出比算清楚。**
- 5, 要把有异议的问题也和客户说明白，有售后要用平稳的情绪来解决。
- 6, 名字要一看能让别人知道你是干嘛的，有利于进行转化。
- 7, **技巧是第一步，九十九步需要自己折腾，而且要反复折腾。**
- 8, 不能展现内心的真实，不能随心所欲相处的关系，都不会是长期的关系。
- 9, 人心贪欲，用现实所得很难真正填满。想开点，生而为人，殊途同归。
- 10, 专业里登峰造极的人，情商往往不行，因为他们觉得不需要。

#334 要学会远离坏人，而不是改造坏人。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：**01**@李俊的粉丝有点少

谁决定我们的前/钱途，我们就讨好谁。

玩自媒体，粉丝&同行&平台决定我们的命运，我们就抱他们大腿。黑粉，杆精，垃圾人，不要理他们。

打工的话，领导决定我们的前/钱途，我们要把他们当成我们最重要的客户，毕竟，打工的目的是为了搞钱，升官发财。其他玩的一般的同事，维持正常的体面就行，毕竟职场大部分都是人走茶凉。

脱单，能够帮我们提供有效流量的人，就是我们的贵人。牢牢抱住他们的大腿。

等等。

时间对每个都几乎是公平的，除开睡觉，吃喝拉撒，一个人一天只有 14 个小时左右的时间和精力，有效时间会更少。为了最大的产出，我们最好要把他们用在最有价值的地方。

02 @李俊的粉丝有点少

接触过一些层次高的人，跟他们不熟，或者不影响他们利益时，他们表现的都是很有教养，很礼貌，让人如沐春风。

而当涉及到他们切身利益时，他们就会露出他们狠的一面。事情一结束，他们又会露出他们标志性友好的一面。

友好，也是一种保护色，就像森林里的老虎，平时看起来病怏怏的，一旦捕猎，就会一口封喉。

而底层很多人，就像农村里天天叫的土狗，让人烦。

03 @温州土老板

我的习惯是，借钱给身边的朋友会收些利息，很低很低的那种。一方面让自己心安，最起码我的钱撒出去，是有点回报的。另外一方面是让朋友心安，他付了利息，人情

债起码还了一大半。后面见面就不会尴尬，不然心里老是觉的，欠我点什么。说出来你们可能不信啊，不要利息的借贷，关系有概率会慢慢疏远。

04@维千金

情绪稳定确实很重要，但是你并不需要时时刻刻保持情绪稳定，第一这是不现实的，第二这是不合理的。你只有在不该稳定的时候不稳定了，你才可能在应该稳定的时候，保持稳定。

比如说有人借钱不还，你可以发脾气吗？再比如说有人一而再再而三踩你底线，你可以发脾气吗？都是可以的。

当有人越界的时候，你想发火是可以的。但是，这个发火应该是策略性发火，或者情绪宣泄型发火，但不能是那种让自己生气半天的发火，最后一种是杀敌一百自损三千，伤到自己，就说明失控了。

不要积压负面情绪，也不要逼自己隐忍，你卸下这些情绪负担，你才能成为情绪的主人，在需要情绪稳定的时候保持稳定

05@写书哥

要学会远离坏人，而不是改造坏人。如果有能力的话，可以直接反击坏人。江山易改，本性难移，这是阅人无数后的结论。

不要相信电视剧里演的: 坏人幡然悔悟。更大的可能性是, 在他悔悟之前, 你已经被他折腾残了。圣母心害死人啊。

06 #懂懂日记

做产品说难也难, 说不难也不难。盯住一小撮目标客户, 把产品打磨到让一小撮目标客户满意。然后复制, 控制花钱的速度, 活久一点。其他的交给时间和运气。

拿好自己的钱, 在自己最熟悉的领域生活。不管你学什么专业, 找工作一定要找个你喜欢的, 这样你每天早晨 6 点到晚上 8 点都是高兴的, 再找个喜欢的人在一起, 这样晚上 8 点到早晨 6 点就是开心的。

你以为做生意需要勤奋就行了? 用心就行了? 那是世间难度系数最高的游戏, 最难的修行, 需要的是全才, 对人性、对市场、对管理、对人脉, 都要精通。**其实不用 996, 如果真的每一件事都认真做, 事情的效果是好几倍的。相反如果不认真, 做 10 件的效果不如做 1 件。这点明白的人最多 5%, 这 5% 的人成为精英。**

07 #个人品牌学习笔记

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

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

不要什么都展示，一直聚焦一个事，大家对你印象最深刻。

08 #毛小白朋友圈精华说说

- 1.除了肉体上的疼痛，很多痛苦其实是人的价值观带来的，并非真实存在。
- 2.思维框架下面是运营系统，思维有了，执行有了，不断测试优化，就能打造成功案例。
- 3.**慢一点的营销就是所有内容只出现品牌词，不出现任何联系方式和购买按钮。这种打法巨慢，但是威力非常大。**
- 4.坐在那里想问题永远在，去做兴许就解决了。
- 5.**微博上其实有很多大牛，建议大家深挖，他们的内容量级都很惊人。**
- 6.**多引导客户，少教育客户，剩下的交给天。**
- 7.文章 a 不看 b 会看，b 不看 c 会看，c 不看 d 会看.....不要因为一个人不爱你，就放弃爱其他人。
- 8.耐得住寂寞，才能看到花开花落。

09 #生财日历

从我观察并总结大量项目的经验来看, **真正赚钱的项目都是直营的形式, 而不是加盟, 需要加盟的项目一般符合「127 定律」:**

10%的加盟商赚钱, 20%的加盟商保本, 70%的加盟商亏损。所以对于可投资资产在 100 万以下的朋友, 尽量不要触碰加盟或者需要开线下门店的项目。

10 #贰掌柜信息精选合集

- 1, 超出对方的预期, 大家才能和谐相处, 家庭、工作、朋友都适用。
- 2, 我的目标是当培训导师养老。
- 3, 白领, 文凭+不能太高的技能。富裕阶层, 某领域技能+商业模式彻底打透。
- 4, 目标, 计划, 执行、分析、复盘、结果。
- 5, 能持续的在网络上赚钱。
- 6, **问题:**

a, 新客户进来太少

b, 老客户留不住, 流失厉害

方法:

a, 增加广告力度

b, 增强产品体验度

c, 看合理的利润。

7, 新客户少, 是现象, 不是结论。

a, 分析哪个渠道少了, 环比同比差异多大。

b, 然后是内外因分析。老客户流失是最大问题, 实业讲究留存和转介绍, 是生存的根本, 需要找原因, 全力解决。

8, **只要有钱, 什么苦, 都不是真的苦。**

9, **什么也不能给人以足够的安全感。事业再好, 也有日落黄昏的时分。感情再深, 也有落入俗套的剧情。唯有能力和足够的存款。才是安全感本身。**

#335 先谋生, 再谋爱。事业是正餐, 爱情是甜点。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: **01** #懂懂日记

多年前, 有一个真正“懂金融的朋友”, 给了我一条终生受益的忠告: 别碰。

每个人都有赌博的心理。

如果加上一些自以为是的策略, 就成了各种商业。

加上点数学, 就成了底层人民的彩票。

加上点图标，就成了梦想发财的散户。

加上点心理，就成了泡泡玛特的盲盒。

加上点趋势，就成了创业背后的风投。

大多数人的问题就是没挣过钱，我说的是工资收入以外的钱，每天满足于打卡上班周末网红店再打卡。从来没有想过，自己去生产一个产品或服务，再销售、挣钱的过程，恰恰这个过程是开天眼，知晓人性，体会世间冷暖的过程。越熟练，你成长的就越快。不然，你对这个世界的认知很多都是错的。

02 #懂懂日记

对于有野心的职场人来说，核心资源就是搞定老板，搞定客户。其实道理是一致的，搞定权力的出口，搞定来钱的入口。

你只有如热爱生命一般热爱自己的事业，才有可能发光发热。

03 #毛小白奋斗在深圳

和君子在一起，就用君子的方式和对方打交道；和流氓在一起，就要用比他们还要流氓的方式和他们打交道。

一副面孔走天下的人，太吃亏了。

你总是那么善良,碰上善良的人你舒服一些,要是碰上流氓土匪来讹你,你就扯不清。

比好人好,比恶人凶,不做不上不下的人,能干就干,不能干就跑。慢慢身边就都是和你同频的人,垃圾流量都没了。

04 #毛小白奋斗在深圳

我对风口的理解是——我能看懂,我翅膀硬,自己能飞起来,风只是借一把力而已。

热钱就像是该死的爱情,总让人抓摸不透。

民众健忘的程度远超你的想象。看个视频都能激起强烈的情绪,感觉这个世界不行了,感觉自己要救世,转身撒泡尿就忘记这个事了。

热钱是什么?

就是一窝蜂!

为什么大家做事喜欢一窝蜂?

真相是——钱跟人流走!

哪里人多,钱就往哪个地方流去。

大家跟着人流走总没错,一窝蜂上去,浑水摸鱼一把,反正搞不清到底是谁薅谁。

有点像一个赌局,不讲规则,只要人多就行。

大家涌进去都掏一点钱,看天命,反正总会有人赚的。亏钱的人不会吭声,自认倒霉,但是赚钱的人就会一直高叫,吸引更多的人过来投钱。周而复始,一直循环

05 @财宝宝

买张不买跌。

这是千百年来人类形成的商业共识。如果一个东西,预期会爹,你求我,我也不买。绝大多数人都是短期想法。要想快速促销,必须是张价去库存,没有例外。举例,现在八万,如果明年可能七万,你也不会买。大家都一样。

回到现实,你要想把一个事情拉起来,就必须让人有利可图。如果明摆着是吃亏的事情,没人会去。那么,一般人怎么办?很多事情,特别是经济学,人的想法是有惯性的。一直爹的东西,不好意思急转弯。聪明人就是在转弯之前下手,嘎嘎香。

一旦转弯趋势明朗,你不要怀疑拉动的力量。人世间有千千万万的办法让你服气。你以为你是谁,普通人而已。一个办法不行,就再加码,加到你服。你不是能扛吗?一百斤可以,我加到两百斤,你还行不行?

小结,大,较大城市可以上车了,快快快。小县城放弃。

06 @财宝宝

要思考。

我所有的微博都是围绕几个事情，治家，育娃，赚钱，买纺。为什么呢？因为这是一个家庭长期发展的经验积累。

人没有钱不可怕。可怕的是，没有赚钱翻身的方法。有了方法，过些年就可以翻起来。各位小仙女，你要是失败了，也不要难过，你把自己的失败经验也总结一下，以后娃就有基础了。

很多人没有这个意识，到老了，一天到晚骂骂咧咧，抱怨运气不好。他既没有资产，也没有经验，娃大概率重走老路。

07 #生财日历

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。**

08 #生财日历

- 1.任何平台, 不是说没有红利期就不能做了。朋友的美食推荐订阅号, 每年营收 1000 多万;
- 2.不要说别人都做了, 自己就没有机会了。用心去做, 坚持去做;
- 3.做一个项目, 如果没有不一样的思路, 就把它做精做深, 把服务做到极致;
- 4.做什么事情都要专注;
- 5.想真正做一个项目、平台, 要抵得住快钱的诱惑。

09 #剽悍一只猫

社群生意经

要想让一个社群成员很爱这里, 你得让他感受到自己“很受欢迎”“很被认可”“很被需要”。

如果你已经很用心地做交付了, 但还是有人想要离开, 别伤心, 把这当作好事。毕竟, 众口难调。不喜欢你的人离开, 喜欢你的人留下, 社群里的氛围才会更好。

千万别“跪着服务”, 社群用户从来都不应该是“爷”, 你跟社群用户的关系, 最起码是平等的, 跪舔非但赢不得尊重, 还极有可能带来挑剔。

如果一个人在报名时就摆出一副高高在上的姿态, 给你带来了非常不好的感受, 你最好不要收他。

如果一个人在报名时使劲问你要承诺, 这很可能说明他的经济压力很大, 这笔入群费用对他来说是很重要的。还有, 他很可能会有“急功近利”的行为。

不要回避冲突, 只要你多回避几次, 你就会被人们认定为软柿子, 你的权威将损之又损, 以至于荡然无存。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条合集

- 1, 与趋势为伍, 不与趋势为敌。
- 2, 能实现的叫计划, 不能实现的叫吹牛。
- 3, 见过世面的, 内心丰盈平静, 知世故而不事故。眼中写满故事, 脸上布满风霜的成熟魅力, 最重要的是没钱见不了世面。
- 4, 先谋生, 再谋爱。事业是正餐, 爱情是甜点。
- 5, 塑性就是全身做减法, 局部做加法。
- 6, 每一次进步都是对过去的颠覆。
- 7, 很多人没有见过真正强者是什么样子, 没有见过赚大钱的什么样, 他的社会经验都来自于他周围。此时, 他没有异于常人梦想和自我驱动力, 90%是继续上一辈生活方式。
- 8, 傻不可怕, 煞笔才可怕。

9, 眼里有故事, 脸上有风霜, 心中有光芒, 举重若轻的自信, 大气磅礴的豪迈, 经历千帆的少年感, 无论男女, 无论年龄, 永远是万人迷。

10, 我敬重有钱人, 他们对社会贡献大, 那些走邪门歪道的不在此列, 我说的是普通的人, 是努力生活的人。

#336 太过便宜的东西, 确实不好用, 这点谁也别争。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: **01**

@财宝宝

别人对你的热情程度, 就是你在他人心目中的利用价值。

绝大多数人, 对葱哥不感兴趣, 最多就是看看热闹, 他又找了几个女朋友。你葱哥有钱, 但也不会借给我, 我何必巴结你?

如果你感受到别人在故意巴结你, 你就要小心了, 因为这说明你有利用价值。**你在每个人的心中, 都有一个标签。你有钱, 以后找你借钱。你有全, 以后找你帮忙, “你大侄子今年本科毕业, 能不能帮忙找个银行编制? 做柜的合同工不行, 不要糊弄我。”。你是三甲, 以后找你住院。当你离开了你原来的标签, 你就一文不值了。**

我曾经被所谓的好朋友忽悠的七荤八素。我以前有个朋友, 那个热情啊, 凡是你想的到礼数, 人家样样都有。后来, 我辞职了, 我就再也没有他的信息了, 彻底消失。我辞职后, 还专门联系他一次, 想取取经, 人家也来了, 他来的目的是确认一下, 你还

有没有残值？或者有没有最后捞一把的机会。当他发现，你已经完全没有利用价值了，就彻底消失了。一开始我还没反应过来。几年后，我彻底确认了。

这个情况，比比皆是，大家都一样。我年轻时候，也有个多年的老朋友，他做生意失败，要出去躲一躲债，找我借一千块，相当于半个月工资，我果断挂了电话。哈哈，我也不是什么好鸟

02 @财宝宝

如何成为老板？

我是过来人，十年分三步，你肯定可以成为一个元气满满的老板。

一是打工若干年，确保做到小厂骨干。一般是 35-40 岁之前。你尽可能不要去那种很大的厂子，你玩不起那么大的。

二是收购小企业。一般只要 30 万就够了。每年或没几年，工业园里总有一些小企业，因为各种各样的原因，万般无奈的倒了，你就去把这个小厂的所有设备，原材料，前台，财务经理，大波浪，老板娘，全部拿下。

三是通过自己这么多年的工作经验，拼了命喝酒拉单子。只要收支平衡，你就成功了。

收支平衡后，第三年，你可能会有一个很大的进账。嘎嘎嘎，爽翻天。大波浪来给你唱《广岛之恋》。

03 #懂懂日记

从商几年的心得分享：

- 1、**不谈价格的客户要小心，往往欠账厉害。**
- 2、斤斤计较的客户，一开始就要留下给他压价的空间。
- 3、自己寻找新客户成功率并不高，客户给你介绍客户成功率很高。
- 4、**成立三年内的客户和供应商尽量避免接触。**
- 5、供应商不能只有一家。加工商同理。
- 6、跟老板谈价格，跟经理谈服务。
- 7、必要时淘汰一两家没产量、价格低、钱回笼慢的劣质客户。
- 8、**从效益上讲，努力是做加法，时运是做乘法。**
- 9、浪费与节约，相差 5 个点或以上的年效益。

04 #懂懂日记

初入职场的年轻人，一定要争取参加会议的机会。

- 1、通过会议，能直接看到领导的工作思路，能参悟领导对问题的分析，解决问题的方法。
- 2、能学到领导如何驾驭和激励下属团队，遇到矛盾如何处理和转化。
- 3、能从旁观者角度观察到中层干部如何汇报工作，具体步骤，艺术和技术，如何对待领导的鼓励与批评，从中细加体会。
- 4、会议上，可以暗中体会单位高层领导之间的关系，思路是不是一致，观点有没有矛盾冲突，趋利避害，最大程度展现自己和保护自己。
- 5、通过开会，展示自己的专业及能力，走进领导的视线，赢得领导的认可。

05 #干道

每个人都应该是个独立的个体。

孩子有孩子的人生，以后的事谁也不说不准。

中国式家长们的通病，喜欢把孩子当成自己的游戏小号来玩。

自己的人生玩废了，但是觉得已经自己掌握了大部分通关秘诀，拿小号再修炼一遍就打遍天下无敌手了，岂不知游戏规则早变了。

事实上, 没人能掌握通关秘籍!

当然, 我并不是说积累下来的人生经验对孩子没用, 只是不能过分把自己的意愿强加给孩子。人生的路, 不是你想设计就能设计好的。

我们把自己的余生过好了, 就已经很了不起了!

06

#干道

教育孩子这件事, 无非就是父母以身作则, 言传身教。

哪怕他现在只是模仿, 但最起码在他心里知道这是一件日常应该做的事就够了。

阅读, 就是给自己的大脑装系统和升级系统。

很多人不理解这个事情, 我就拿传统文化这个事情来说。

我们为什么要学习钻研传统文化?

因为传统文化就是中国人的脑子里的操作系统, 类似于电脑的 xp、win 系统。我们的祖宗都是被这些东西教育和熏陶出来的, 我们的思考模式、行为模式、做事方式都是在这个系统上面延伸创新出来的。

绝大多数人都在用这个系统, 只是他们不自知。

当你也掌握了这个系统, 你就能更好的理解别人为什么这么做, 他们下一步会怎么做?

你要和人打交道, 你要做生意, 你要做事, 都离不开这些东西。

掌握规则的人一定是要比不熟悉规则的人, 更容易成事。

不断阅读拆解新的东西, 新的事件, 新的人物, 新的项目.....就是不断在升级自己的系统。你的维度越高, 回报越大!

07

#生财日历

无论做什么项目, 一定要把有关这个项目的重要图书、报告等资料系统地学习一遍, 确保自己比 90%的人更懂这个行业, 这样才有可能找到关键的认知差, 从而发现别人没有发现的项目的潜在价值, 这是个基本功, 没有捷径可走。

08

#生财日历

如果你换个角度, 把个人号当作一个 CRM 管理系统, 就会发现很多事情其实可以做的更好。结合微信群、朋友圈、聊天、标签、人设、微信支付、转发推荐, **微信个人**

号既是流量池，也是拉新端，也是交易端，也是运营端，也是营销端，也是品牌端，也是复购端，也是供应链端，也是管理端，也是工具端。

09

#毛小白朋友圈精华说说

1.一定要做细分领域的冠军，公牛插座一个不起眼插座干到全国第一，连做拖把都有大卫跑出来说他是专门做这个的更专业！

2.有个卖保险柜的商家，天天在抖音上直播大榔头砸保险柜，大家一是好奇二是觉得质量好，直播了一个月把库存消化了。做生意还是得吸引眼球。

3.抖音粉丝量是直接可见的，所以你赚钱了大家都看得到，也导致很多人刷粉造假。

公众号的粉丝是看不到的，所以公众号领域有非常多隐形的冠军和大牛。

4.初中知识难度小，脑子好使不用很努力也能拿高分。上了高中就不行了，知识变复杂了，想要拿高分必须得刷非常多的题才行。

5.复制别人的项目不能只看表面，也不能只看现在，得深入虎穴，更得看他最早期是怎么样做的。

6.太过便宜的东西，确实不好用，这点谁也别争。

10

#贰掌柜摘抄 1000 条合集

- 1, 钱是个人能力的衡量。
- 2, 微博运营, 先做加法, 再做减法。
- 3, 自己失败固然可怕, 朋友的成功更加令人揪心。
- 4, 容错性高的人, 立刻接受现状, 积极寻找解决方法, 不纠结, 不懊恼。
- 5, “越乱的地方越好赚钱”原理, 一开始浑沌期, 什么乱七八糟的矩阵啊, 搬运啊, 会先冲一波。不过新手很难有机会, 因为缺少实战经验和积累。
- 6, 她这个团队成功的秘诀在于真诚! 身心合一雍吉身上具有藏族同胞特有的气质: 活泼, 但不轻佻, 包容, 但不容侵犯!
- 7, 大多数人, 宁愿把一些自己不想要的结果, 归为外界的环境不好, 或对手的关系太硬。因为砸场子的总是内部人, 意味着管理上的不察。
- 8, 多点实用主义, 多点接地气的态度。
- 9, 多做事, 少关注热点和苦难了吧?

#337 我们最好的情人一定是自己

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01@温州土老板

人际关系中也有一种内耗，就是花太多的精力，去维护那些不会给自己带来，实际帮助的关系。

使劲踮起脚尖，去够那些在云端的人。想的是提前储存人脉，在未来的某个节点可以拉自己一把。

其实你们之间这辈子都不会，有任何利益上的交集，一面之缘而已。

这种内耗，都来源于一方多戏。

02@李俊的粉丝有点少

很多灰色的钱只能靠实力才能要回来。

最近跟一群做销售的朋友聊，有朋友提出一个问题“我们给一些公司带一些新生意进来，通过签协议来保证后面的利润，是否可行”？

有目前在创业的朋友吴总否定了这种想法。

吴总说，他一个做采购的朋友小王跟他分享了一个悲剧，小王说他在一个公司做采购时，帮一个客户操作成了一单生意，本来答应的 50 万，后面也没影子了。小王不能把客户怎么样，后面只能自己吃哑巴亏。

吴总说除非小王是公司管理层，能够决定这个客户的生死，否则也很难拿到这 50 万。

吴总说这就是他为什么创业的原因之一，新生意只能握在自己手里。如果转介绍给别人，主动权就在别人手里。

03@温州土老板

我一直认为好的家庭，是需要细心经营的，夫妻之间三观一致，相互扶持

各种假期节日呢，就有了合理的借口

一家人也不必太刻意的表达，非要搞的多么隆重，或者彼此互送很贵的东西，做秀给外人看，心意到了，她懂的。

出去吃个饭，送个贴心的小礼物，小聚一下有说有笑，就图一个氛围，也是一种幸福。

柴米油盐是生活，惊喜浪漫就是点缀了

家庭旺生意才能好，放松的同时，也是一场享受。

情人节收到礼物了嘛

04@自我的 SZ

今天是情人节，和女性朋友聊聊天。

在情感中女性都比较感性浪漫，比起对金钱的需求，更加渴望在情感上得到被爱，被宠爱欣赏。在情感中也愿意为对方付出，但现实中网上大家都听过，有些女性在情感

中得到的都是冤种结局。究其原因，是因为在情感中完全迷失了自己，今天和大家聊聊我在情感成长中的一些看法：

一：先谋生，爱谋爱。

自己有能量，经济独立，精神独立，就不会存在着在情感方面索求对方的情绪价值。对方爱你是锦上添花，你好我好大家好，离开你了你也能活的好。如果自己没能量，各方面依赖性强，对方的离开或者对你不好，都能让你陷入痛苦内耗中。

二：要有原则

被人爱不是稀有，被良人爱才是稀有。在情感中要坚持自己的原则和底线，你如果牺牲你的底线和原则，不仅得不到对方的尊重，反而会肆无忌惮的践踏你的底线。

三：不要被对方轻易 PUA，要自爱自信

在一段感情中，如果对方你挑三选四需要你做出改变，如果你的小毛病无伤大雅，对方让你改变只是有利于他而不是你，那并不是你不好，只是对方想通过打压你，让你臣服于他的逻辑下。你自己要清醒的知道你的价值，自信一点。要找到欣赏自己的人，对方条件再好，不认可你心情都会压抑。

四：感性的话可以说，感性的事情少做。理性的话可以说，但做的事情都要理性。

五：对内耗自己的情感，不管在一起时间多长，要有果断止损的勇气。

情感难免会变质，面对一份变质的食物，再怎么贵大家都会扔进垃圾桶。因为知道吃下去后果严重，轻则拉肚子，重则进医院。而一段不好的情感，让你每天不舒服，双方都在情感中得不到滋养且又产生内耗，这种感情和变质的食物没有任何区别，如果拖着不止损，那是对自己精神的损伤不自知。计较沉没成本，往往会陷入更大的内耗中。

大家要知道，好的情感一定是双向奔赴的，滋养你的也是滋养他的，不是一个人 90% 纯付出，一个人只付出 10% 享受结果。更不是爱一个人就需要无条件的付出，而是对等的，爱你三分，你有四分给予。爱你三分，你给予十分，这种圣母型的情感是畸形的，这叫自讨苦吃。

愿女性朋友在情感中得到更好的成长和滋养，而不是血淋淋的教训。你可以吃生活中很多的亏，但千万不要吃情感上太多的亏。你们的想法是这样吗？

05@自我的 SZ

今天是情人节了，大家情人节快乐！

愿大家一生都不缺人爱，不管时间长短。在被爱的过程中，我们也有能力回报给别人同样的爱。

不要理所当然的只享受被爱不付出爱。

无论这一生你在爱的路上遭遇过什么，都要有勇气去爱下一次。

在被爱的过程中，我们能体会到温暖，在爱别人的过程中，我们能坚持自爱。

我们最好的情人一定是自己，你很爱你自己，你一定有能力爱别人。

在拥有爱的同时，别忘了更爱自己多一些。

06 @财宝宝

我家泼妇，刚才疯狂的嘲笑我。“哦呦，你今天咋不出去啊？没花头了？平时不是跳的很高吗？”

我羞愧难当。一个没花头的男人，是得不到任何尊重的。人生就是一场拼杀的过程。

如果你失败了，婆姨也会来踩你一脚，还要拧两下。若是我现在有几个经常联系的，哪里轮得到这个泼妇嘲笑我。我愤怒！

07 @野心范

不要羞于暴露自己的弱点。除非你绝对的强势，不然硬撑着也不是什么好事，压力会很大，示弱就是一种常用的以柔克刚的办法。

有些人天资聪颖，一学就会，一干就好，不是普通人能比的。如果你才能一般，小白出道，不要怕被老家伙们骂，因为有时急了，恨铁不成钢，就批评了。

你完全可以把自己敞开来: 妈蛋, 这个题劳资就是不会, 这个动作劳资就是小脑发育不全做不像, 我就这样了, 但是我一直在努力, 我态度超级好, 你要不要继续教人家咯? !

——好吧, 拿你没办法! 上车, 系安全带, 安全带!!!

不要羞于接受别人对自己的好。人呢, 要显得落落大方, 就不要过分的客气, 搞得好像没见过什么世面, 或者吃人家根雪糕就还不上似的, 多没出息啊!

告诉你们个秘密, 不总是我请客户吃饭的, 经常有客户主动买单, 我也大方接受。所以我经常跟手下同事说, **很多客户单位有食堂, 你们会碰到请你们吃饭的情况, 别怕, 大胆的去, 一是吃饭时聊天机会多, 二是他越付出, 他对你的“用情”就越深, 粘性就上来了。又不是还不起那几个鸟钱, 你怕森磨咯!**

08 @野心范

你的事业和爱情贵人, 一定要在比你自己高几个档次的人里边找! 这是有心理学原理的。一个人对于损失的容受度, 不会超过他所拥有的 10%。

也就是说, 你一年赚 100 万, 拿去投资, 亏了 10 万, 对你造成的影响是很小的, 不影响生活, 还试了一次错, 想想也就不怎么心疼了。

对于介绍对象、安排业务这种当下不好定价的项目, 容忍度基本也不会超过 30%。也就是说, 我手里只有一个单位的资源时, 我自己紧紧的握着不好么, 我给最亲的私家班底运作不香么, 你一般力度想要说服我, 是不可能的。

对,人的机会永远在于,大佬们挑剩的。孙悟空在蟠桃园偷吃,一个果子咬一口扔掉,你就在后面接住。你要是整天跟猪八戒混在一起,他自己都不够吃,你费尽口舌,也是讨不着半点好处的。

09@懂懂日记

世界上最伟大的商业就是:在做自己赚钱的同时能帮别人改变命运的事情。改变别人命运最伟大的工具就是充满能量的语言和打造一个让人快速成长变得更值钱的积极向上的正能量环境。

赚钱也是一门技能,是技能就需要有师父,只是多数人没意识到这一点而已。

无论外人怎么评价赵本山和郭德纲,他们俩对于他们的徒弟们而言,就是再生父母,都是凭一己之力成就了一个艺术门派,说他们是大家,不为过。

10@懂懂日记

以前赚钱卖产品,都在考虑产品,现在要升级,思考产业。**选择比努力更重要。选择正确的盈利方式。寻找高利润区。**

做渠道的工作,前期是招商,做培训,是类连锁公司,培训公司。

第二阶段,网络公司,搭建互联网平台,做品牌。

一旦开始和别人谈合作,你公司的愿景,使命,价值观,定位,目标这是基本的。

什么叫愿景? 愿景就是当有一天因为你这家公司的存在, 整个社会会有发生什么改变?

什么叫使命? 使命就是你的公司要成就什么人, 成就谁?

因为你公司的存在, 你会成就谁。

什么是价值观? 价值观等于人们的认知。

定位, 目标.....公司的复制类型: 产品, 技术, 服务, 模式

#338 要充满爱, 少点戾气。

大家好, 我是贰掌柜, 以下内容是今天的创作, 感谢您的耐心阅读。忙活一天, 晚上自己弄了几个小菜, 小酌一下。

给之前的一个好朋友老毕发了张我自己小酌的图片。

他说, 太巧了, 刚聊天聊到了你, 你这就来个小图片。

他说, 你真讲究, 这分酒器都用上了, 和谁喝酒呢? 自己喝吗?

我说, 是的, 我现在基本三两天自己就喝点, 这样能够放松自己, 写作更有灵感。

贰掌柜和老毕有 20 来年的交情了, 是我比较聊的来的一个朋友, 之前我们工作、吃喝都在一起。

我们做项目的时候，我俩经常在一起交流，互相启发比较大，是我线下一个非常好的朋友。

相识在微时的朋友，往往在一起感情更加的珍惜。

他说，最近工作很忙，经常加班，还要应付单位的各种考核，比较累。

我说，充实点，有事做，挺好的。

他说，最近生意怎么样？

我说，生意基本停了，不做了。

我之前的生意做了三件事，一是删除不靠谱的产品，二是删除不靠谱的供货商，三是删除不靠谱的客户。

要想走的远，在战略上要高远；在战术上要脚踏实地。

做完这三件事，这时候生意基本也是寸步难行了。因为之前的项目，已经到了夕阳阶段，要接受这个现实才行。

现在主要精力放在阅读、学习、还有写作上了。

之前做项目的时候，说实话我是充满戾气的，一切都是从利益出发，从功利出发。

你说我是那种很势力的人吗？

其实我也不是, 我比较爱憎分明, 比较性情中人, 我的质感还是比较实在的, 不是那种滑头的势利小人。

要说我的势利是什么呢?

我觉得就是极度的务实。学习 PS 的时候, 需要什么我就学习什么, 比方说我就学习图像的抠图和渐变, 别的对我没有, 我就不去学, 需要的时候, 我再学。

可能与我年少时候的坎坷有关, 我接触这个世界, 一切就是从生存、从发展的角度出发。

我接触每一个项目, 每个人, 都要首先考虑自己的实力问题, 自己是否能够匹配的上呢。

如果你的实力没有我, 但是你还比较友好的话, 我愿意带着你一块玩, 大家一块裹挟成长。

如果我的实力, 没有有你强, 你是个很厉害的人, 为人处世, 业务能力, 关系背景, 都比我好了好几条街。

我会学习你, 模仿你, 甚至加入你。

穷, 则加入追随。富, 则拉拢收编。

贰掌柜之前上班的时候, 也是这样。我的实力远高于你, 但是你不服气我, 我会用实际的工作证明给你看。

要是你的实力比我强，我二话不说，我会学习你，追随你，你能让我少走弯路，能给我带来好处，总比我自已瞎搞要强很多。

我做小弟的时候，做学生的时候，我都非常的谦虚，非常的勤奋，随着时间的积累，很多老师都完成了他们的使命。

因为，小弟不可能只有一个大哥，学生不可能只有一个老师。三人行必有我师，都是全面开花的，这才是成长提升的战略。

之前我做产品销售的时候，和相关的老师学习。

现在阅读写公众号，也在不停的和榜样学习。

现在还做付费社群，我就加入很多人的付费社群，学习人家是如何运营的。

刚才我说最早做项目的时候我充满了戾气，那是生存的需要。现在写作，我就想很真实的去写，我手写我心。

我不希望自己是充满戾气的人，而是浑身充满爱的人。所以，以后贰掌柜的文章，会努力用爱来填充。

前几天 007 写作社群有个战友说我，你能坚持日更 3000 多字，大年三十、初一都不间断，值得佩服同时也怀疑你的身体。不清楚你是怎么走过来的。

我连续写了 40 多天，写了 13 万字，坚持不住了。这就是对自己太狠了，这样的态度太狰狞了。

我做事情，看书，学习，其实更喜欢均匀的努力

就像开车，我开车是非常遵守规章制度的，尤其是在高速上开车，我基本从来不超过速，前后车的距离都保持的非常适当，留出了安全距离，很少去超车，因为这样让我比较放松，不怎么消耗我精力，同时也最大限度的让自己保持安全，开车很少超过 3 个小时的。

我说话、走路、一行一动都是属于那种慢慢悠悠，不紧不慢的状态的。

为什么我写作就不能像开车一样，像我说话、走路一样，慢慢悠悠，不紧不慢的输出呢。

其实，我是希望自己是个人有爱的人，因为这样才能遇到充满爱的读者。

但，有时候为了一口饭吃，会向市场低头。但凡有口吃的，谁愿意出来卖呢。

所以，有时候我会在朋友圈发条广告，也有老客户或者我的读者照顾我生意，从我这里下单。

老读者都是照顾我，替我着想，这下贰掌柜一天的菜钱赚到手了。新读者可能就会把我取关了。

现在做生意、做流量都是很难的。我做信息精选，老读者都说这是你的号的灵魂。还有人说，你这是什么呀？东拼西凑，乱七八糟的。

写原创，又有读者说，喜欢看我的文字，能看到自己的影子，能看到一个普通有血有肉的真实感。真是众口难调。

其实，我这个号就是做信息精选的，因为我原创能力不是太强。但是去年的年底，我开始写原创，每天日更 3000 字，也不是很难。

所以，原创和精选我就同时进行吧。有多余的时间，我就写原创。时间紧张我就写全网信息精选。

均匀的往前走，不逼的自己太紧张了，因为我不想让自己太狰狞了。

对我来说，路是自己走出来的，自己不走，今天挨骂，不怨别人。要自我发光，先照出一个圈。

没有经过消化的东西不是自己的，没有灵魂的表达，是没有吸引力的。

#339 种下梧桐树，引得凤凰来。

我学工科的，大专毕业，后来接的电大本科。毕业后外地上班几年，然后回到现在的城市安家定居。

为什么能在现在的城市安家，就是因为我在这里买了房，房在哪里家就在哪里。

我为什么能在这里买房呢？因为婚姻。大掌柜在这里上班，从事医疗行业，为了大掌柜上班方便，我才勒紧裤腰带在这里买的房。都说父母是子女的天花板，我通过上学、通过婚姻，才落户在这里。

和父母相比，已经算是往前走了很大一步。但是现在过的就很如意吗？其实很一般。

根基很浅，在农村老家那些人眼中，可能还凑合，但是和现在周围的朋友、同事比，还有很大的差距。

都说父母的终点，就是孩子们的起点。我也充分认识到了这一点，得出的结论就是，家里人不会给我助力多少了，更多的是要靠自己的奋斗才行。

父母能给的只是一个不断奋斗，积极向上的基因。现在小掌柜在学习上，我几乎不怎么管，几乎都是大掌柜在操心。

为什么呢？

一是大掌柜确实比我当年学习成绩好，是当年的小学霸，现在也比较优秀，咱比较有自知之明。二是我大部分精力都放在自己的项目上，需要为全家的经济考虑。

咱也比较有自知之明，知道以后靠我来辅导小掌柜的功课，不会有太理想的结果。

有个朋友的儿子非常的优秀，现在从上海某家医院实习，下一步要考研究生。我问他，你是如何培养的孩子呀？他说，不掺和，做好后勤保障工作就行。我觉得这个朋友就非常具有自知之明，给自己的定位非常的精准。**一切为了家人，一切为了孩子，所做出的选择，都是最正确的选择。**因为我买第一套房子的時候，完全是为了娶大掌柜，也是为了我以后能定居在这里。而且买房子的時候，因为父母经济条件不允许，没有给我帮上忙，所以我还是比较累的。精力上的累，经济上的累都有。

也是这个原因让我萌生了，好好赚钱这个想法，后来没几年就赚到了一些钱，但是因为步子迈的太大了，所以也踩了很多的坑，交了很多学费，幸亏大掌柜没有说什么。我也认识到，**房子在哪里，家就在哪里。**我和大掌柜说，**有能力，就买房子，以后等小掌柜长大了，肯定会感谢咱们做出来的选择。**只要是在咱们这个四线小城市，有一套全款的房子，孩子以后就是送外卖的，做保洁的，找对象也没问题，整体压力也不会太大。

留钱，不如留砖头。前几年生意还不错，有点魅力四射的样子。因为原生家庭一般，我给家里帮助还是挺大的，最起码很让家人省心。在买房、结婚、事业方面都没有依靠家里。当你有实力的时候，魅力四射的时候，就是亲爹、亲娘对你的看法都会改变。每次回家，父母都忙着帮我盛饭。要是，我一事无成，天天游手好闲、吊儿郎当，估计父母家门都不让我进了。

在说说孩子的教育，我基本现在就是甩手掌柜，把后勤保障工作做好就行了。

识不足则多虑。越是见识少的人，越是担心孩子的教育。

其实，担心是多余的，**你尽管活的精彩，孩子自认会追随和超越。**

你看到有多少富二代是败家的，其实少之又少。

我给孩子**做个勤奋、靠谱、顾家、善良、正直、能赚钱的榜样就行了。孩子们现在学的知识，很多都是常识性的东西，长大后自然会明白。什么才是最重要呢？**

生活习惯、为人处世、穿衣打扮、行为礼节、眼界思想等等。现在开始写作，贰掌柜有个收获，作为一个写手，最忌讳的就是封闭，应该多出来走走，看看外面的世界，慢慢的积累素材，否则只能在家里编，在家里意淫。

普通人写作，缺少的是阅历、是素材。靠瞎编？是没有深度的。我写作的目的，捋了一下，其实非常的纯粹，一是养家。二是磨剑。

养家，靠的是赚钱，我写作现在多少也能赚点钱，每天有后台最少有 500 多人看我的公众号文章，也相当于学校 10 来个班的学生呢，我就是给 10 个班的学生做演讲。磨剑。但问耕耘，十年磨一剑。我不停的写，需要我不停的反思归纳自己，不停的接触人、链接人，不停阅读、学习、深度思考，否则会把人写枯竭的。可能假以时日，十年磨一剑，有个小爆发呢。晚上带着母亲输液，母亲唠叨弟弟家孩子不好好吃饭，看了就着急，抱怨弟妹带孩子不行。

我就安慰母亲，我说，人，一定要接受不完美，平常心对待。你现在身体不好，需要输液，你要接受这个现实，因为你上年纪了。你的小孙子不好好吃饭，自然有他妈妈呢，你也要接受这个现实，不要着急，要平常心，否则只能自找苦吃。我反正是个乐呵呵的人，几乎很少很少与别人计较，就是有些瑕疵，我也能接受，哪有那么多不完美呀。母亲对我说的话，还是能走心的，最主要原因，还是我对家庭帮助比较大。但是和父亲在一起交流，俩人就经常嗓门比较大，爱吵架。

俩人好几十年都这样过来的，也习惯了。其实和别人交往的时候，越是大喊大叫，越是没有杀伤力。有句话是这样说的，**威不足则多怒。**就是说，当你很威严，但是威信比较缺失的时候，你的大喊大叫，是为了引起别人的重视。

越是工作在底层的人,越希望得到别人的尊重,不要对他们大喊大叫,你以为他们真得怕你吗?你这么想就错了。

我现在创作,就相当于停留在大街上的艺人,就像是一名乐器演奏者,我会很投入的演奏,前面放个盒子,谁觉得我演奏的不错,谁愿意施舍,你给钱,我也不一定道谢,我仍然很投入的演奏,这就是我的姿态。

艺人的姿态,不是应该祈求别人,而是你要保持种下梧桐树,引得凤凰来这样的态度。所以,我们不能太高估自己了,也不能低估别人了。

云在山头,爬上山头,云更远。

月在水面,拨开水面,月更深。

#340 一家之言, 不做定性, 谨慎思之。

去上班,除了周三,我会起自行车,平时都是开车去。因为周三会限号。我很喜欢开车,周围的朋友,包括大掌柜和小掌柜也非常喜欢坐我的车。大掌柜说,只有我开车的时候,她才不晕车。我开车现在已经形成了一个习惯,轻踩油门,慢打轮。

这样的话,乘坐者就会觉得比较舒服。

从我们这个三四线城市,在大街上要是停车,是非常难的,所以说要是在这里长期居住、生存,家里要是有车的话,最好是买个车位或者车库。

现在小区讲究人车分离,我们小区非常漂亮,物业服务也是在这个城市数得着的。我刚买房的时候,没有买车位。不是不想买,是没有钱。

后来我生意赚了点钱,大掌柜工资也涨了点,我俩不约而同的想起了,要买个车位。我买车位的时候是2015年,花了9万6。现在15万左右了吧。后来才又买了车。刚买车的时候,最让我头疼的就是倒车入库。虽然说考驾照的时候学过,但是到自己买车,中间隔了好几年,就都忘的差不多了。我让弟弟给我演示了一下,剩下的就是我自己摸索。

我学习东西,坚持三个原则:理论+实践+老师。

我喜欢研究理论,同时自己反复练习,找个老师给我演示,然后再看着我实际操作。

现在我倒车入库是非常厉害的。

开车的时候,要是个高手在开车,你坐在副驾驶位置上,你会进步很快,你完全可以去模仿高手。

要是你开车,旁边做个高手,时不时的点拨你一下子,你的进步是飞快的。[高手三言两语的点拨,胜过你自己摸索好几个月。](#)

贰掌柜之前的文章,写过楼下熏鸡店的故事。

儿子开了个熏鸡店,一开始就非常赚钱。为什么呢?就是因为有他父亲手把手的教。他父亲做熏鸡几十年了,远近闻名。儿子也入这个行业,如何选址、如何进料、包括最核心的配方,都是他父亲手把手的带出来的。要是个新手,没有任何经验就去做这一行呢?那意味着会踩无数个坑,要不说创业的十个里面有8个赔钱的,1个不赔不赚的,1个赚钱的呢,这是有原因的。

好的老师,就是榜样。

[人要是没有榜样的力量,看起来很轻松。](#)

[实际上,更累。榜样不需要高高在上,多年后你够得着就行。](#)

最好的学习方式是,向具体的人学习,而不是向所谓的正确的“思维”学习。我学习开车,第一个老师,是我弟弟。是弟弟全程带我跑了两天的,交代了一些注意事项,我就放单了。这时候,我并没有停下来,研究了很长时间的交规,看了很多各种有关安全驾驶的视频。有一回,弟弟问我:哥,你现在倒车入库怎么样啦?

我说,倒车入库,最大的关键点,是你旁边的汽车,如果你的车在旁边车的左边,你要尽量和

右侧的车距离大点,方便人家开车门。要是太窄,人家要是着急了,容易车门把你的车磕碰掉漆。当你在停车位开车门的时候,最重要的就是要轻,一定不能磕碰你旁边的车。

在车位驶出的时候,你车的B柱和你旁边的车在一条线上,可以随便打方向驶出来。一切动作,都要不能磕碰到别人的车为主,这样自己就处于最安全的状态。有一回,我拉着弟弟在我家的地下停车场,现场表演了一下倒车入库,让弟弟非常惊艳。他说,我都停不了这么标准,这么柔和。

开车越久,我上路越小心。当看到大街上一辆辆车的时候,我会想到,这是一支支射来的毒箭,一定要做到万花丛中过,片叶不沾身才行。

有些人的驾照,都是买来的。他开的再熟练,我也认为是马路杀手,出事故只是时间的问题。因为他不知道交通规则是什么,他总觉得没事,一直都是侥幸心里,靠侥幸,是不可能幸运一辈子的。

我就是骑电动车、骑自行车也非常小心,过十字路口,我从来不再左转向灯亮的时候,左转。我都是直行+直行,宁可浪费点时间。

前几天好朋友老毕和我聊天,他问我最近有什么心得?我说,没事别瞎折腾。现在打工的,不要轻易跳槽。做生意的,不要轻易扩张。不要问为什么?直接背答案就行了。

跳槽,怱三个月;转行,怱三年。

每一次在新环境适应下来,人际、规则、知识,都需要重新学习。等于你好不容易从0爬到59,眼看着就要及格了。啪叽,跌入谷底,又从0开始,那爬到100何年何月呢。贰掌柜之前的生意不怎么赚钱了,也不会轻易投入太多钱去上新的项目。

就先上上班,然后阅读、学习、写作。可能是夜路走的多了,碰到的鬼多了也可能读的书多了,尤其是曾国藩的书,读了不知道多少遍,曾国藩就是个如履薄冰、整天很惶恐的状态,整天过的很拧巴。也可能是,年轻的时候吃的苦太多了,现有拥有的一些东西,更加的珍惜了。

穷生奸计,富长良心。其实穷人和富人的道德感是差不多的,有时候有钱人要是触碰到一些东西,代价会更大,所以更加的谨慎。没钱的人,代价小,所以更愿意铤而走险。

我反正现在做项目、做事情都是战战兢兢、如履薄冰的感觉。

人笨一点,没有关系,就怕没有自知之明。就像开车,我会经常考虑有哪些陋习,会给自己造成伤害,我就尽量的去避免,这样就能给自己织成一件安全驾驶的铁布衫。开车最高境界是什么?一是严格遵守交通法规,二是每条法规都是用xue写成的,三是靠侥幸不可能幸运一辈子。一通百通,做人做事和安全驾驶都是一样的。做事,就是要扎根做的久,最后把这几个复杂的经验体系,融会贯通成几个朴素的道理。

#341 要用物质方式,提现尊重。

有个老客户,一年估计能从我这里下几个单子,今天给我发信息,问,某某还有货吗?

我说,没有了。她说,什么时候有。我说,停产了。她说,还做吗?我说,这个产品不做了。然后,就没有然后了。不管做什么项目,一定要扎堆才行。一个项目成了夕阳产业,我就不推广了,挑选了几个过硬的产品,捎带着做做。产品我自己觉得不行的,客户也矫情的,供货商发货不利索的,我就都委婉拒绝了。这个客户,是个女的,说话粗声粗气,还喜欢发嗲,我每次和她打交道,总觉得自己是屠夫。我的社群有个朋友想做个副业,赚点钱,补贴一下生活。问我,不知道选择什么产品做做我说,正规,可持续,是首选。他说,什么意思?我说,正规,有个标准,那就去淘宝,京东,天猫去选品,让平台给你把关。可持续,就是有复购,就是可以做五六年七八年的产品。她说,这类产品太多了,眼花缭乱。我说,个人小卖家,主打消耗品,客单价低的消耗品,好评多的消耗品。他问,我是不是需要开个淘宝店铺呀?我说,没有必要,你就简单粗暴的在微信卖就行。挖掘几个卖点,写文章,拍视频,去公域平台引流,导入微信,靠低价,好评,靠你靠谱的人设完成成交。只要积累100个客户,你的小副业,就起

飞了。做项目，信息差，是永远的卖点。拼多多，淘宝，京东，微商，实体店，咸鱼，同样的产品，报价是不一样的。因为，有个非常重要的门槛，那就是信息差。表面上，各个平台报价不一样。真正的信息差，不是说行业内的人士，有什么故意瞒着你。而是你觉得你看懂了，实际上你只看到一点皮毛。外行人干不了内行事，看起来都很容易，做起来都是痛的领域。很多生意，其实是不道德的，可是呢，并不违法。所以，暴利的生意，不长远。贰掌柜社群这个朋友，有自己的主业。主业是谋生存的，副业是谋发展的。发展是长远的事，急不来。过去这几十年，做项目是个野蛮生长的过程，很多人靠胆量，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，好事不出门，坏事传千里，要是有一点瑕疵，可能会放大数倍。现在什么最赚钱，做个聪明的，老实的，小富即安的好人。朋友问，你现在做什么项目呢？我说，我现在就俩项目，一是酒水代发，主打中低端客户。这个项目，赚不了大钱，也就是赚点菜钱。客户主要就是这些年积累下来的。二是，付费社群，现在 500 多人报名了。这个项目也不怎么赚钱，因为我收费比较低。才做了不到一年，群里的朋友，总体对我的社群评价还是不错的。现在守住这两个项目就行了，重点放在阅读写作上，写作都可以给我这俩项目加分。以后，周边再有什么项目，看到有好的有余力的，再捡一点吃的。如果没有，我就多读书，多见人，多聊天，多写作。做事情，圈子很重要，圈子决定了一个行业的势能。这个势能，是一种裹挟的力量。每个城市都有开发区，这就是圈子。写作的，就要走一群写作的朋友。做项目赚钱的，就要走个做项目的朋友。当老师的，朋友大多数是教育相关的。当医生的，朋友大多数是医疗相关的。从利益关系去分析一个人对某件事情的态度，这是最可靠的，而友谊人格和道德的眼光都不太牢靠。圈子里的友谊是在精心计算的基础上建立起来的，不具有民间友谊的自发性，一旦你不在其位，友谊就终结了。精英集结地，这是一群优秀人的圈子。朋友问，你现在一年赚多少钱啊？我说，我很迷茫，现在的心态比较随缘，不强求了，反正就是干。我经常说的一句话就是，但问耕耘，十年一剑。东西值不值，人行不行，大部分人的眼睛还是雪亮的。要不要买单，每个人心里都有一杆秤，他掂量一下，值了就上车了，就这么简单。如果不值，你再声嘶力竭叫卖也没用。大掌柜和我说过几次，关系再好，也顶不上自己的家人，以前你做各种事情，可没少扔钱啊，以后别乱花钱了，现在挣钱确实比较难了。我说，我早就开始当个守城将军了。最重要的人，应该是生你的人，还有你生的人。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。有个年长的老大哥，他孩子，非常优秀，现在从 jing 城大单位上班。他自豪的同时，也很后悔把孩子培养这么优秀。因为，他觉得自己会孤苦终老。听到朋友这句话，我很心疼他。我常说父母的终点，就是孩子的起点，他家孩子太优秀了，直接起飞了。要是我，有机会，我也会让小掌柜去更好的地方发展。好的土壤长出来的庄稼，才更加的茁壮。社群的朋友说，他主业虽然现在不是太赚钱，但，一但有个大的单子，就能赚出几年的开销来。但是，这个单子很难砸到头上。所以才咨询我做什么副业的问题。我说，不离场就会有惊喜，天知道我的下一个惊喜在哪，你的下一个惊喜又在哪。最后，朋友最后给我发了个红包，我收了。要用物质方式，提现尊重，我喜欢这样。德要配位，钱也要配位才行。方向没错，坐地日行八万里！

#338 为富最多不仁，穷凶却会极恶。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01 @温州土老板

能在自媒体上静下心来，好好做产品，做供应链的博主，眼光都是很长远的。

可能他们在开始的时候, 会面对一些冷嘲热讽。虽然艰苦, 但做成以后是可以吃到 3_5 年的红利, 后面收入会爆发式增长。

这样的生意人思维认知很牛, 商业模式也偏向于高级, 最近发现身边好几个朋友都在做这事。值得我学习和反思。

02@温州土老板

江湖上流传着一句话, 毁掉一个人最好的办法就是捧杀。

为什么有的人赚点小钱就飘了呢? 因为他没有看过外面的世界, 没有遇到更牛的高手, 没有感受过更屌的商业模式。

思维固化是一件可怕的事情, 觉的成功的经验可以无限复制, 自己的模式就是行业的天花板, 别人看不懂, 也攻不破, 或做不起来。

我是在行业内是最早做减站的, 简单理解就是减少卸货目的地数量, 提高司机效率。

同样的路程我可以比同行快半天, 效率提高了, 报价也就跟上了。

后来被甩挂的模式打败了, 同行 24 小时不休息啊, 每台车 2 位司机, 2 个车头, 3 个集装箱配合打, 一站直达跑的飞快。

又好了几年, 后面被小车打败了, 专线直达, 门到门服务, 直接省掉几个环节, 不但跑的快, 货损还少, 专做优质客户。

又过了几年,被线上配货平台打败了,工厂直接对接个体司机,没有黄牛公司什么事了,不但快而且省钱。

最后来,被合伙人模式打败了。现在面临短视频,自媒体.....

这一路走来,每次破局者都是能赚到钱的,但起起伏伏,能走到最后的就很少了,多数都是慢慢被淘汰掉。

所以我一直觉得,生意生意就是不断生出主意,一个模式吃到老的时代,已经不可能了。

像我这样的土老板们,只能时刻提醒自己有几斤几两,不要窝在自己的小圈子里面,向上看,向前看。

需要刺激,不断的被高手刺激才行

03@自我的 SZ

女性什么时候都不要放弃赚钱和学习,有二件事让我更加深刻的认知到这一点。

我是三十来岁的时候,母亲胰腺癌在深圳被三家医院说放弃治疗,后来找熟人辗转到广州的中山大学附属肿瘤医院,主治医生就告诉我希望渺小,而且代价很大,他前面有一个患者已经花了一百多万了。那年是 2010 年。

孩子上小学的时候，上的是离家近的菜场小学，不说在深圳排的上名，就连南山区都排不上号。我在他三年级的时候和他聊起我们在学业上不能这样随波逐流，和儿子说我们一起目标定在深圳最好的学校深中好不好？

那年我在医院陪母亲治病几个月，每天的帐单花花的流水一样。我在医院陪母亲的几个月内，晚上找遍了网络上所有网站善于胰腺癌的资料和病人家属的护理文章，和主治医生经常沟通，手术后熬过了在 ICU 半个月最难的时候，出院后我没去打理工厂在家照顾近半年，现在十三年过去了，母亲依然健在，医生说这是一个奇迹。

在孩子三年级我定下这个目标时，他的小学语文老师 and 数学老师说难度有点大，他们学校六七年才会出一个考上深中的孩子，学校没有这个绝对把握。我说没关系，老师你指点就行，我来配合学习家教合一。从三年级开始，我就制定了孩子考上深中的一个项目规划，也参加了各种教育方面的讲座以及混各大学霸妈妈群吸取经验整理出来适合孩子的方法，每一步都向老师汇报进度。三年后，儿子终于考上了深中，小学毕业时，学校给我发了优秀家长的奖状。

在肿瘤医院里，我看到了很多病人因治疗费用劝退，特别是看到从外地终于挂上号的老年人，一问治疗费用就两眼暗了下去，跟在后面的儿女拿起放在医生面前的病历关上门时我就知道，又一个人因为金钱的原因要放弃自己的生命。我当时非常感谢我在工作的拼命三郎精神，每天夜以继日的工作学习，打工的时候赚到了第一桶金有能力创业，更加有能力救自己亲人的性命。

现在孩子高二了，也还在深中。翻看我以前关于孩子教育写过的十本育儿朋友圈记录打印出来的微信书，我知道我虽然在这上面付出了很多心血也有一部分间接影响了生

意,但是当时我如果像别的家长一样,只依托外面的培训班做甩手掌柜,我可能无法更深入的提升我自己,在教育孩子上面的认知和思维,更无法配合孩子的学习进度让他进入自己理想的学校。也得不到现在这么好的亲子关系。

但凡我当时在工作时稍有一点得过且过,我就没有这个能力在 2010 年付母亲 7 位数的帐单。所以我经常说, [工作努力到自己一年能赚别人三年钱时,你才叫真正努力了。](#)

[现在的我拥有很多,但依然觉得赚钱和学习是终身的。每一个女性朋友你要知道,你才是你自己的参天大树,你会赚钱,你保持终身学习,你永远就有内在的魅力。](#)

04@自我的 SZ

前天互动评论里有个粉丝说,家庭条件不好,学历没有优势,找了几个月工作,符合的工资都低的可怜都供不上住和吃,压力好大,这时候选择结婚是一条正确的路吗?

我当时心里刺痛了一下。评论的篇幅有限,今天想起这事,我想和年轻的女性朋友说两句。

年轻的时候,我们大部分人都会面临很多压力。找工作受挫,谈恋爱坎坷,当你无法面对目前的困境和压力,想放弃成长和学习时,你的人生路只会越来越窄。特别是女性朋友,无论你多难,你都不要把自己放弃,希望全部寄托在婚姻里。

有时候看起来你是找到了寄托和依靠,不用一个人去外面竞争,也不用扛起压力。但是[如果你有一天你的婚姻庇佑不了你,你父母生病要花钱,你的子女教育需要你的思维与时俱进,你就会体会到更深的无能为力感。](#)

不要因为压力放弃自己, 更不要因为压力想找一个避风港。只有独立自强, 你才是你自己的避风港。

05@自我的 SZ

大部分人是喜欢工作, 是喜欢工作带来的正反馈。持续有正反馈, 人就像打鸡血一样。

一旦工作带不来自己想要的目标, 或是经济, 你一个月赚一万你满意你就有激情, 或者是精神, 你从事的工作能让你成长, 能让你有更好的未来也会激情, 一眼望到底的工作没起色的话, 一般都会划水摸鱼。

创业也是, 所以创业失败过还激情满满的, 一是输的起有底子, 二是天生乐观, 三是有把握了。你让我阶段性亏损我有激情, 你让我天天年年亏钱, 我早就被打败萎靡不振了, 还创毛线业啊。

06@财宝宝

如果娃的成绩确实没办法提高了, 怎么办? 也不要紧。

想开点。让娃学个技术。

首先, 你要知道一个事情, 技术工收入肯定超过大学生。三四千找不到一个力工, 肯定可以找一屋子大学生。

二是放弃没有意义的面子。二十年前,谁家父母不是车间工人?自食其力是也挺好的。

三是学什么技术?这个问题可讲究了。关键是你家有什么门路。

1, 彻底没有门路的家庭,又想娃在身边养老。那就简单了,女护士,男司机,年入十万不发愁。

2, 有点大城市资源的。例如有几个亲戚在玄武湖附近,可以考虑学个城市便民服务。你不要小看那种小门脸。理发店,炸油条,贴瓷砖,那都是年入三四十的热门专业。

3, 有点人际关系,又特别要面子的家庭。例如父母都是三甲副高,你说怎么舍得儿子去干粗活。那么,你就找一个和本行业相关的上下游产业,例如学个医药,以后去门口小诊所,小药店,也挺好。

4, 如果家长特别牛批,那也简单了。你去买十个门面。儿子先去瑞士滑雪大学玩几年。回来学个水电维修。以后就管理一下钥匙,一辈子衣食无忧。

07 #懒人人生财

1.成年人的世界只有筛选,不教育。不要做教育客户的事情,吃力不讨好!

2.做有沉淀的事情,不然永远都是从0~1。

3.赚钱,就是在确定目标后,在实践中解决问题,你的所有行动都要以目标为导向,带着问题去找答案。

4.只要满足用户需求,就能赚到钱,你需要做的就是选谁作为付款者,以及怎么打动付款者,这个需求可以是物质需求,也可以是精神需求。

5.赚钱的本质是交易,交易的本质是满足用户需求。

6.想要达到一个目的,一定要做和这个目的指向性一致的事情,然后疯狂的堆执行力,快速试错。

08

#毛小白朋友圈精华说说

1.学生吊打老师的案例非常多,并不是说老师没用,而是学生在老师的基础上升级了玩法。

2.微信群是聚集精准人群的地方,多加群,多活跃,多发红包,所输送价值,不会错的。

3.任何一个地方都有高手,任何一个地方都有贵人,就看咱们能不能识别他。

4.搜索功能永远都不会消失,一定存在信息差。

5.痛点即是机会,哪里有痛哪里就有解决方案,哪里就藏着商业机会。

6.人是难以长期保持注意力的,所以很多东西火一段时间就过去了,人们最善于遗忘。

7.让别人掏钱从来都不是一件容易的事,所以不要妄图三两个简单的动作就赚到钱,一定要有敬畏心才会深入研究拿到最后的成果。

8.屁股决定脑袋！立场本身非常重要，大家不在一条船上是很难达成共识的。

09 #一年顶十年

要想常遇贵人，你得是个懂得感恩的人。

如果别人帮过你，你要表示感谢，更要记在心上，并想办法在合适的时候，给对方回馈。

有位老师帮过我大忙，我曾在其微信公众号上持续打赏了一年。

在过去三年多时间里，我送出去上万份礼物，大部分是送给了帮过我的人。

很多人知道我是一个懂得感恩的人，因而更愿意帮助我。

我说这些，并不是想向大家证明我有多高尚，我想说的是，懂得感恩，能让你在很多事情上更顺利。

如果别人觉得你是一个不懂感恩的人，他们不仅不愿意帮你，甚至还会远离你。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条合集

1, 与其在乎别人的看法，不如看看你的银行存款

2, 包子有肉不在褶上，驴粪蛋儿表面光。

3, 人内心变的强大, 是从放下虚荣开始吧。

4, 赌徒往往只考虑收益, 商人才会同时收益和风险。

5, 很多坑都是自己无知和实力踩的, 对于金钱可以试错, 但是要考虑是否会伤筋动骨。万一伤筋动骨了, 没有别的办法, 要有容错率, 找到解决办法, 解决不了, 就认了, 当成经验继续前进, 只怪自己修行不到家, 要继续修炼。

6, 要勇敢说我想, 我要。任何人都是为了利己, 再去考虑别人利益, 只要不损害他人利益, 要多一点真诚, 少一点牌坊感。

7, 为富最多不仁, 穷凶却会极恶。

8, 合伙做生意, 富人看不上你的仨瓜俩枣。但是穷人会想尽一切办法谋求你的利益。没有见过世面的人, 千万不要和他们合伙。穷, 机会来了, 也翻不了身, 是有一定原因的。

9, 很多人不敢经受家庭大地震, 所以只能自己忍受了。

10, 做事情要认真去做, 但是心里对得失不能太认真了。但行好事, 莫问前程, 反而前程大好, 未来可期。

熬得住, 出众; 熬不住, 出局。

几年前, 我再一个付费社群里, 认识了老王。

这个社群, 都是做网销的。

老王对 B2B 吃的非常透彻, 在这方面绝对是大佬级别的。我当年给他转了 2000 块钱, 和他学习过 B2B 运营。老王的主业是做纹身的, 是个夫妻店, 他负责纹身业务, 他老婆负责美甲修眉。

他获客的主要方法就是通过新浪博客、B2B 平台, 贴吧、百度知道, 百度经验。不是靠客户转介绍。当时我们一块玩贴吧操作, 经常在一起交流经验。他通过这几个平台, 几乎把他们当地霸屏了。

只要是在网络上一搜索纹身, 都是他的信息, 慢慢就这样起步了, 所以生意非常好。

他搜集好所有纹身相关的素材, 分类整理好, 然后每天有规律的在这几个平台发布。

就是靠这个方法, 逐步才做起来的。后来网络各种算法更新, 平台规则也收紧, 他才停止了网上发信息获客。但, 就是依靠前几年在网络上发布信息, 积累了大量的原始本地客户, 而且有了转介绍, 现在生意应该很好。贴吧, 现在仍然是个非常好的公域引流平台。

要是做个产品推广, 文字类的, 我首选的就是贴吧。现在信息审核比较严格, 把贴吧的名称换成你的微信名就行。

然后整理好你这个项目 100 个问题, 陆续的发布在贴吧上就行。

当然, 里面还有很多细节, 自己边摸索, 边调整就行。

前几天, 有用户咨询我如何选品。其实, 选品是打基础, 以后主要运营的, 还是如何获客。获客引流, 在自媒体上, 精力要占到八成。天天琢磨如何引流, 总结归纳好几个简单的动作, 日复一日去做这几个动作就行, 找到自己节奏, 慢慢悠悠往前走。心态调整好, 但问耕耘, 不问收获。和朋友老张, 老李出去喝酒。我们三个人都是我老家一个村子的, 偶尔在一块聚聚。老张是做线下店铺的, 老李是底层打工的。老张说, 最近三年赔了很多钱, 日子很难受。我说, 你能力强, 圈子广, 以后还会东山再起的。你还有 3 套房呢, 你儿子结婚不用愁房子问题啦。老李对老张说, 你不该这样, 你不该那样, 否则也不会弄成现在的状况。老张不服气, 俩人掐了几句。我当和事佬, 及时转换了话题。老李虽然是打工的, 但是俩儿子, 日子过得紧紧巴巴。老张是开店的, 是个小老板, 这几年赔了点钱, 但是瘦死的骆驼比马大。[你要是日子过得比较穷, 不要教育别人如何赚钱。](#)

[你要是认知比较低, 不要指导别人如何处理事情。](#)

[当穷人教育你如何赚钱的时候, 你只需要说, 嗯嗯嗯, 知道了。](#)

[当认知低的人, 指导你如何做事的时候, 你只需要说, 嗯嗯嗯, 知道了。](#)

[穷人, 认知低的人, 更在乎的是: 存在感, 被尊重。](#)

[和周围这样的人打交道, 正确的做法是, 不主动去接触他们, 一但和他们有交集了, 要笑脸相迎, 迅速结束接触, 敬而远之。](#)

[这样的人, 风水不太好, 还不能得罪, 敬而远之即可。](#)

[同时, 努力打磨自己的实力, 比如说, 多存点钱, 多买两套房子。](#)

[在任何一个城市, 你如果自己有 3 套房, 别人都不会小看你。](#)

[教给你如何做事, 教给你如何赚钱的人, 就越来越少。](#)

[因为你的实力摆在这里, 因为你充满了神秘感。](#)

你有多神秘, 就有多少实力。老李说, 他现在凑够 1 万块钱, 就存起来, 留着给儿子买房。我说, 你这个方法很好, 不要看别人一年到头赚了多少钱, 应该看他存了多少钱。我不推荐买理财, 我自己现在也不买理财。理财产品, 是存放多余财富的临时容器, 不是大家急于改变命运的赌场。有多余的钱, 可以放一点进去, 没有钱, 等着它去救命, 大概率是零。能赚点钱, 并且存住钱, 当然是好事。大家都很饿, 抢起东西来, 可能不太注意吃相。所以, 碗里有东西的, 自己捂好了, 能保住自己碗里的, 就已经很不错了。每个阶段都有很多机会, 但是属于你的机会, 才是机会。不要羡慕别人赚到钱, 大量的机会并不属于你, 错过是正常的现象, 不能因为错过就很焦虑。现在, 做项目, 就要做时间的朋友, 想要收获复利, 需要坚持初心, 持续不断的在原有基础上进行创新优化。在没有正反馈的时候, 要熬住。熬得住, 出众; 熬不住, 出局。

#339 你觉得有价值 ≠ 用户觉得有价值

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: **01**@李鲟

理论上来说, 赚钱和健身, 都应该都是以年为单位的。

- 1、2016 年, 我努力健过一年身, 整个人可以说是脱胎换骨。
- 2、后来几年就犯懒, 放任自己, 以至于现在胖到 90 公斤。但因为有 2016 年的底子, 还算健康。
- 3、2023 年, 要逐渐恢复运动, 减脂 10 公斤。不算难。我已经有经验了。只要去做就好。
- 4、赚钱也一样。你用一段时间努力去赚钱, 赚到了钱, 有了经验, 后面再赚钱, 就比没赚过钱的人容易得多。
- 5、赚钱就像健身一样, 可以零基础, 循序渐进, 一点点提升。

- 6、都需要熬过一段非常辛苦，没有什么及时奖励的时间。
- 7、我刚开始健身的前三个月，真是生不如死，每天都肌肉酸痛，累得随时可能昏睡过去。
- 8、但坚持半年，体脂减少，肌肉增加，就精力充沛，脱胎换骨。
- 9、我创业前两年，也没有赚到多少钱。后来就有一年，赚到之前十年才能赚到的钱。
- 10、短视频带货训练营有位学员，前两个月只赚了一百来块钱，第三个月一条短视频爆单，赚了十几万。
- 11、理论上来说，赚钱和健身，都应该是以年为单位的。急不得。
- 12、但赚钱没有天花板，可以是指数级增长的。开始时赚得少，赚得慢；后来就赚得多，赚得快。
- 13、忽然有一年，你可能赚到之前十年才能赚到的钱；忽然有一天，你可能赚到之前一年才能赚到的钱。
- 14、短视频带货训练营，是我特别设计，反复优化的，所以小白也能学，上手极快。听话照做的学员，开营十天左右就能大面积出单。
- 15、你想多赚钱，还是要投入足够的时间和精力。

16、相比其他赛道，短视频带货比较容易上手，天花板也很高。我最优秀的学员一个月赚了 72 万。

16、中等智商，正确方法，长期坚持，几乎可以做成任何事。当然也包括做短视频带货赚钱。

18、我要说句实话：大部分人都只是喜欢有钱，并不喜欢去赚钱。就像只喜欢有好身材，并不喜欢去健身一样。

19、总有些事你并不喜欢做，但又必须去做，那就努力做好它。

20、日拱一卒，功不唐捐。

02 @写书哥

家长要做个合格的听众：

第一，不要给予未经请求的建议，孩子没有问你应该怎么做，你就不要说“你应该怎么做”。尤其当孩子兴高采烈说他的恶作剧时，不要站在道德制高点批评他。

第二，不要轻易跟孩子谈论家长自己的感受和经历，孩子在讲他的事，你却在想讲你的事，这是倾听的大忌。把话题扯到自己身上，是炫耀，是另外一种自私。

第三，别忽视孩子的感受，让孩子觉得他的痛苦并不重要。家长认为的小事，在孩子那里可能是天大的事，即使丢失一颗小石子，也能让孩子伤心半天。

03 @写书哥

这九个人性道理你知道吗?

一、只要不碰利益, 所有人都是好人

二、穷在闹市无人问, 富在深山有远亲

三、不要高估了自己在别人心里的位置, 不要以为你放不下的人, 同样也会放不下你

四、人穷不会一直穷

五、人的本性是趋利避害的

六、在这个世界上, 从来就没有无缘无故的雪中送炭, 只有冷漠无情的雪上加霜

七、别人送你礼物, 千万不要当成天上掉下来的馅饼, 否则真的有可能被砸晕的

八、自为自强而努力, 不为不公而抱怨

九、永远不要对任何人掏心掏肺

04 @合肥斌叔

如何拓宽自己的朋友圈?

斌叔: 我交朋友喜欢说, 请你告诉我, 你的 kpi 是什么? 我怎么帮助你, 我怎么能帮助你? 我的 kpi 是什么, 你可以帮我么?

关键绩效指标(KPI: Key Performance Indicator)

1.以学习为由, 结交朋友, 也是很好的选择。

比如, 我想了解古典音乐, 可以交一个爱好古典乐的朋友, 带你入门。等等, 这是一种通过兴趣爱好和知识短板交朋友的方式。

再比如, 认识一个律师的朋友, 遇到 1 离婚 2 炒老板时, 可以及时提供建议。再比如, 认识医生, 或是营养师, 也是很好的选择。

2.以交换资源为由。

比如: 请你告诉我: 你的 KPI 是什么, 我看看能不能帮助你。我再告诉你, 我的 KPI 是什么, 你看看有没有能帮我的。这是一种资源互换, 合作伙伴是基于交换的基础形成的关系, 是非常纯粹的关系, 能持久。

3.很多穷苦家庭、技术宅出身的人, 总以为搞关系太 low?

其实, **掌握关系不是升官发财, 而是让我们处于一个更安全的状态。**

不仅可以处理好自己的关系, 也可以在自己强大后成为自己家人的后盾。毕竟每个人不同的年纪阶段都会有不同的问题。处理好人际关系, 也会帮助你成为一个强大的人,

收获更多的新朋友。哪怕是在广场舞天团中，都是有“zz 斗争”的，因此在每一个圈子里，都要处理好自己的关系。不论年纪多大，开始都不晚。

4.人脉绝对不是你认识多少人，而是有多少人认识你，你能给别人提供什么帮助。

好好经营关系吧。

05 @自我的 SZ

刚和园区的老总聊天，讲起创业路上的风险和身边朋友创业失败后的一些压力，我突然想起这位老大哥。

他当年工厂快倒闭前，被供应商告了帐号封了没有流动资金了，借钱解封身边的朋友都没借钱给他，可能大家看到他日落西山倒闭的宿命，风险太大都不借了。我当时借给他解封后，就关闭了工厂。其实当时搬厂时，就不应该扩大经营，不然不会一下子倒闭的。

手上还有二三百万，一直想东山再起折腾点事业，每次讨论的项目都被我分析劝退了。有一次说加盟一个枫叶酒店稳赚，我陪他了解后给他分析位置和情况，还写了一篇关于开酒店的微博见图二。他手上的钱根本支撑不到酒店开业和赢利，而且当时的位置和场景无法达到开房赢利的标准。他听进去了。

疫情一开始的时候，我不是和朋友折腾投机生意做绒喷布生意吗？当时全民狂欢都觉得赚钱，这位大哥让我出售一部分股份，我让没问题，但是赚到钱你就出钱买我的股份，亏损了全算我的。他跟着我去浙江到处买机器设备，也天天盯生产线。短命的生

意一下子一地鸡毛,我们最后的时候机器钱是赚回来了,但是亏损了其它的一些费用。我就让这位大哥不出钱了,一个月算一万块的工资给了他。

他对我挺好的,我十几年前入行时,在行业里也为我出过头撑过场面,资源各方面也不把我当外人让我用,所以当他倒霉的时候,我不会离他远去。能帮的地方尽量帮。

倒闭的时期是当习惯了老板,总是想着东山再起,我总是扯住他不要冒进。这五六年来,他每个生意当时想投入被我劝退的,其它去做的朋友最后都是失败的。现在五十多了,也想明白了很多,要放心身段,不要为了老板梦把自己最后的积蓄全赔进去了。真赔完了,后面的日子就太难过了。

人要有风险意识,我从十年前开始,就把能保留住的胜利果实分一半全部放在家里,变成房产或现金,把自己的护城河从年轻时就开始建立起来,后面的投资从来不倾尽全部家产,而是有得放矢的释放一小部分投资先,就算全盘皆输,生活和心态都不会受损,压力也不会这么大。

创业阶段性的赚钱容易,但是把胜利果实保存下来挺难的。当时做的好了,想做大扩大经营,一下子现金流和业务跟不上就全部没了。有的是阶段性亏损了想再搏回来,把家产卖了再进去,结果越博越深直接套牢了动弹不了,只能任市场宰割。

人到中年,要知道风险你是抵挡不住的,你只能加固你的护城河让风险对你的冲击小一点,如果你的爱人或自己创业,当有赢利的时候,记得把果实保存起来。当出现影响全局的时候,你能游刃有余的在大潮中不会被拍死在沙滩上,创业这个勇敢者的游戏你还有机会参与。

06 @温州土老板

聪明一点的管理者或者老板，都不会轻易的去得罪下游的供应商，而是想尽办法哄好他们。

本身大家就是合作关系，很多时候你刻意刁难他们，在生意好的时候，人家看在钱的面子上，想想就算了！账肯定记在心里了。

万一那天你落寞了，那群被你欺负过的人，立马就会回击踩你，这样的案例，我见的太多了！

07 #懂懂日记

天网，线上。

地网，实体门店。

现在的实体门店可以突破门店，通过社群，微信朋友圈，还可以卖门店以外的东西，很多门店未来会挂羊头卖狗肉，这是新商业的一个雏形。

一般有两种形式：

1、直销

2、微商

现在很多人都在做, 而且会成为很多人的标配, 叫社群, 也就是圈子

08 #生财有术

1. 创业的目的在于解决一个社会问题, 需要务实的理想主义, 赚钱是解决问题的正反馈。

因上努力, 果上随缘, 解决问题是因, 顺带赚钱是果。

2. 如果你在解决的社会问题, 不管是大的还是小的, 让你觉得人生很有意义, 又能因此赚到钱, 那你就是最幸运的。

3. 咱们这些普通人呐, 没有任何优势。但是, 在某一个足够细分的领域, 进行压倒性的时间投入, 就能有巨大的优势。

4. 在某一领域有高阶输出能力, 是破圈的基础概率。以利他为目的主动出击, 会扩大破圈的概率。以及, 破圈永远是随机发生的。

5. 不管看了什么内容, 不要有很多感慨, 要说自己会去做哪几件事。人与人的之间的根本差距, 是知行合一的差距。共勉。

09 #毛小白朋友圈精华说说

1. 学生吊打老师的案例非常多, 并不是说老师没用, 而是学生在老师的基础上升级了玩法。

- 2.微信群是聚集精准人群的地方, 多加群, 多活跃, 多发红包, 所输送价值, 不会错的。
- 3.任何一个地方都有高手, 任何一个地方都有贵人, 就看咱们能不能识别他。
- 4.搜索功能永远都不会消失, 一定存在信息差。
- 5.痛点即是机会, 哪里有痛哪里就有解决方案, 哪里就藏着商业机会。
- 6.人是难以长期保持注意力的, 所以很多东西火一段时间就过去了, 人们最善于遗忘。
- 7.让别人掏钱从来都不是一件容易的事, 所以不要妄图三两个简单的动作就赚到钱, 一定要有敬畏心才会深入研究拿到最后的成果。
- 8.屁股决定脑袋! 立场本身非常重要, 大家不在一条船上是很难达成共识的。

10 #懒人财

- 1.你觉得有价值 ≠ 用户觉得有价值, 要先验证最小 MVP
- 2.爆过的内容一定是可以再爆的, 内容创作不要靠灵感, 要靠爆款模板!
- 3.要想持续输出内容, 就得考虑如何降低内容生产的时间成本与金钱成本, 不然再厉害的人也会被掏干。

赚钱, 是最好的修行。

好几年没有出去玩了，2019 年和朋友老宋，小张去了趟成都，在那呆了 10 天。

我对成都的印象非常好

宽窄巷子，春熙路，熊猫基地，武侯祠，杜甫草堂，各种小吃，火锅等等。

成都是个旅游城市，在大街上走，最大的特点就是绿化好，饭店多。

在成都那几天，吃的最多的就是火锅，就是串串。

很好吃，很辣，不过第一道关很好过，第二道关不好过。

在成都，路边茶喝的也挺多，花七八块钱，可以喝一下午，经济实惠。

答应小掌柜了，今年夏天放暑假，带小掌柜去成都待几天。

小掌柜很开心，和他的同学们，和周围能接触到的人都说了，暑假去成都。

看来不去，真的不行了。

2016 年冬季，去拉萨，那边最大的特点就是天很蓝，天很干净。

但，以后我再也不去了。

没去过拉萨的人，觉得拉萨简直就是天堂，是个非常神圣的地方。

我们内地人，要是在拉萨带十天八天，你会有种想哭的感觉。

这次新冠肺炎疫情，我确诊了。

和刚去拉萨的感觉差不太多。网上有的症状，我几乎都有。

我刚去拉萨的前 3 天，哪里也去不了，只能在酒店带着，高原反应受不了。

很多东西，都是人为设计的。大多数人都被照片，被视频欺骗了。

要是让你在西藏定居，打死我也不去，绝对想逃离。

去西藏，我觉得除了坐车就是坐车，沿途漫长，真正的景点就那么几个，好的景点都被记录下来。

没有如果西藏的人，觉得这就是西藏的常态。

西藏还有个特点，就是很多树木没有脑袋

为什么呢？因为刚刚长出来，就被砍去当柴火了。

还有就是，看一个人家里经济条件怎么样，主要就看门口的牛粪，牛粪是和上土加工，然后晒干，在很整齐的码起来的。

牛粪越多，说明这家人生活的越好。

这都是人们想象的，被照片骗了，被文字骗了，真相并非如此，如果真把你留在拉萨，你根本待不住，反而

西藏，有股味道，有点腥也有点粘。

在西藏那几天，我瘦了十来斤，为什么呢？

一是因为缺氧没有食欲。二是饭基本都不熟，吃不下去。

在那边，经常吃火锅，火锅最起码还熟点吧。

有一点，确实很触动人心，那就五体投地的朝拜，让我看到了信仰的力量，这是值得肯定的。

医生说我父亲，缺少信仰，我觉得那个医生说的很对。

父亲经常说浑身不舒服，但给父亲做了各种检查，没有太大的毛病。

但，父亲就说难受。

我说，顺其自然吧，你要接受完美才行。

父亲，还想换个医院再检查一下，总觉得自己身体有问题。

我说，可以，回头你说去哪个医院，咱就去哪个医院检查，不用考虑钱的事儿。

老天爷为什么安排我们生病，因为是要提醒我们人生只有一次，我们应该更加爱护自己身体才行。

贰掌柜喜欢把自己的办公桌，还有家里收拾的干干净净，简简单单，因为干干净净，就会心情舒畅，就会少生病。

刚上大学的时候哦，每次放假回老家，同学们都会聚一下。

毕业后，也聚了几次。

现在有两种人逐步的不再参加我们的聚会了。

一是，非常优秀，非常出色的。

二是，非常落魄，非常穷的。

这就是橄榄球原理，在人群中，不管是财富还是长相，都是橄榄球结构。

太优秀的人很少，太落魄的人也很少，绝大部分人都是不上不下。

我还在为生计而奔波，上有老下有小，还要给儿子买套房，还要给父母养老。

在为生计而奔波的人群，永远都是焦虑的，因为你的财富还没有达到让自己，让家人无忧无虑的状态。

我现在对很多小事情，或者吃点小亏都没事儿，比较随和，因为和利益无关的事，不关乎生计的事，我尽量不争就不争。

和同事朋友们，经常聊到孩子找对象，一定要门当户对。

门当户对，不光是经济上的门当户对，更应该是精神上的门当户对。

对于底层小老百姓来说，门当户对看的是孩子的父母，不是说的孩子。

我要娶个女神回家，我们要有相应的门第才行。

家里种地的，孩子长得再帅，没房没车，也很难娶到女神。更大的可能，是娶个黑胖花，短粗腿，树墩子。

我去朋友的公司，看到朋友在训斥他的员工，平时温文尔雅，教训起员工来还真有那么点凌厉之气。

原本没有血缘关系的俩人，硬生生的成了父亲训斥儿子一样。

那个挨训的员工，低头哈腰，真的屈服于老板吗？

不是的，他是屈服于饭碗。

先有物质基础，先体验人间繁华，再去宁静修心。

物质文明上升到一定程度，才会有精神文明。

朋友看的比我远，还是那句话，赚钱是最好的修行。

赚钱越多，对这件事越麻木，觉得就是个数字游戏，慢慢把事业当成一种社会责任，就没有那么累了。

#340 一切成功，都是策划出来的

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01@财宝宝

生意经，守株待兔。

有时候，你那小小的鸡脑壳是想不通小老板是怎么赚钱的。举例，我有一年装修，是个别野，装修小队长报价不高，我算来算去，也就是个成本价。和他们接触了一两年，我才搞明白，他们赚一两百个是很正常的。

一是材料。你要是自己买，就会扯皮，瓷砖不平，木板开裂，都是你材料的问题。你唯一的办法就是委托他买。哈哈，对半赚。

二是工序，敲一棍子大货。你偶尔装修一次，根本不理解装修会遇到什么事情。他们天天搞，非常清楚。我有个别野，地下室有水渍，我当时就慌了。于是花了十几万做防水，实际上，人家是逗你玩的。地下室的水不是渗透水，而是凝结水。你只要放一个稍微大一点的金属在地下室，过两天，地下室的水蒸气就会凝结在金属上。他们装修队，故意把很多钢筋条放在显眼的地方，一个星期后，都是水。但是，你第一次看到，肯定就慌了。

三是结构改动。做了一半，他给你一说，你就心动了。

几个意外项目一搞，几十万就出来了。

这就是生意经：**让客户求你，让你赚钱。各种生意，都有这个特点。**

02 @财宝宝

人赚不到认知以外的钱。

举例，现在给你一个装修队，或者一个小工厂，人家一年赚百八十个，到你这里，你能赚钱吗？很难。因为你根本不知道，这个公司是怎么赚钱的。你一般都认为小老板是偷奸耍滑才能赚钱。

很多人，看起来像个大学生，实际上，就是个 250。因为，他根本不知道世界是什么样的。250 判断世界有两个办法，

一是我划算吗？我买不起的纺子，肯定要爆爹。我娶不起的女人，她肯定要后悔。今天你对我爱搭不理，明天我让你高攀不起。哼，莫欺少年穷。

这种 250，实在是太多太多了。少年穷，中年基本也好不到哪里去。因为你的起点太低，素质太差。丝丝不服了，你一个倒插门，还有理了？哈哈。不吵架。

二是胡思乱想。丝丝对于富人，有一种莫名其妙的认知，肯定是缺斤少两，以次充好，奸商。我是老实人，所以不赚钱。sb 的浆糊脑子里也就这点祖传秘方了。

真正的赚钱，实际上是另一种世界。我们这些小老板（不是大老板），三天两头在讨论，某个变化会影响市场吗？这事情怎么操作？我们从来不讨论虚的。不像丝丝他们，天下格局，无所不知。有一个识人的标准，

如果一个员工，经常讨论一些和他没关系的事情，这个人 100%没出息。这是很靠谱的标准。人的精力是有限的，你一天到晚哗哗，哪有什么精力赚钱啊？

03 @温州土老板

这几年我身边几个落寞的客户，他们生意失败被人围猎，多数也是慕强的心理做作祟

我经常说在商业上想要有点成就，你需要有一套看穿人性的本事

把你想链接的人，为你所用。

让想下套圈给你的人，让他们付出一点代价，知难而退。

看穿人性的本事怎么养成？我说几点自己的心得！

第一，不要相信身边所有熟人对你捧杀，包括是亲戚。

不要听好话，也不好听太多的坏话。好话会容易让你飘

当你心甘情愿的被捧起，那么糟糕的事情就立马来来了。

所以，你的学会和他们做隔离，让他们自己你的规矩，知难而退。

而坏话太多了，会让你失去基础的商业嗅觉，那个赚大钱的生意，拼的不是超前的眼光？

第二，不要轻易让外人，看穿你的情绪

情绪是用来赚钱的，而不是随使用来乱发泄。

你好好观察一下，身边那些真正厉害的生意人，他们是不是个个都像一个老实人呢？

你从他们脸上捕捉不到太多的情绪波动，而他们真正放纵发泄情绪的时候，外人也是看不到的。

第三，远离那些，阶层跨越太多牛人

高手下套，吃的就是你幕强的心理。

当你们财富差距相差太多的时候，你就是人家鱼池你们的一条小鱼。

什么时候钓你，就是时间上的问题而已，不存在钓不到情况。

心里要有一杆秤，清楚的明白自己几斤几两。

商业上的向上链接很单纯，只有利益上合作，才可以变成短期的朋友。

反之，就是自讨没趣，上赶着等着人家宰你，仅此而已。

04 @温州土老板

昨天我说在上海遇到了位, 58 岁还在开夜班出租车的女司机, 很震惊。

我震惊的点, 不是说这么大年纪了, 还要出来干活赚钱, 人口老龄化在这样的一线城市很普遍。

而是她说, 还要坚持在干几年! 你们没有经历过不懂, 这样日夜颠倒的工作方式, 是非常伤身体的。

说句拿命换钱的话, 也不过分。

这个风险她不知道嘛? 肯定不是的。

那句多存点钱补贴家用, 背后不知道隐藏着多少无奈和故事!

后面我也不敢多问了, 默默转头看着窗外的万家灯火。

05 @自我的 SZ

爱钱, 是谁都爱。

但是有两个区别, 一个是爱花钱, 一个是爱赚钱, 大部分人的爱钱, 是爱花钱的感觉。

因为花钱太爽了, 什么事情和方式把钱花到位了, 那是情绪价值和经济价值享受的双高潮。怎么会没有人爱花钱呢? 如果不用你赚钱, 自己想花多少有多少, 谁不爱钱?

赚钱相反, 赚钱是个痛苦折磨的过程。没有人是笑着轻松的把钱全部赚到位的, 中间过程需要付出很多, 要冒险, 要拼搏, 要思考, 要忍耐, 要受罪, 要付出, 要行动, 还要承担各种风险。这个过程一般很逆人性和享乐主义的, 所以大部分人是不爱赚钱。你看很多人赚到钱了为什么收手, 就是因为赚钱的过程真不是享受的过程。

问下你自己, 你爱钱, 本质是爱花钱还是爱赚钱?

06 @自我的 SZ

即要低头拉车埋头苦干，也要抬头望路。

前几天我和儿子说起，00 后走上职场，有些人还是萌萌达的大宝宝，完全适应不了走上社会的节奏。有些 00 后思维认知高，一二年就规划的风生水起。

他做为 05 后，几年后也马上面临这个问题？不要天真的以为，考上大学，考研成功，出来社会后会保你一帆风顺。你要想想，几年后你的起点和路在何方？

除了把当下的学习和事情做好时，至少从现在开始，要训练自己对未来三年有认知和规划。用倒推的方法一步步分解，就像游戏一样，不是打到哪一关就算哪一关，而是能预知下一关的大 BOSS 需要什么武器才能打败他，那么现在你就要准备你下一关通关的武器了。

换到现实生活中，这个通关游戏就是你现在需要储备的各种综合能力，判断能力，分析能力，规划能力，学习能力，思维能力，逆商能力等等。

学校所有的专业都是提前规划好的，但是读完大学几年后，这个专业是社会上是不是有竞争力？那新的技术和专业会出现哪一种？这种思维能力就是抬头看路。

07 #懂懂日记

如果一个人，到了 30 岁，依然穷困潦倒，纵然你送给他个项目，他也做不起来，因为他赚不到钱，不是项目的问题，而是他做事的风格有问题，所以对于培训行业的低端低门槛培训是没有未来的，因为改变一个穷人是最难的，他赚不到钱，一定是自己根深蒂固的原因。

在合理的游戏规则下，赚到钱才是硬道理。

作为一个创业者，一定要把焦点放到赚钱上，应以利润为导向，在别人不反感的前提下，赚到足够多的钱，就是成功的。

要赚钱，就赚有钱人的钱，不仅仅赚的开心，他们还很感激你。

从营销角度而言，收费与免费有什么区别？

老百姓有个惯性思维，认为收费的，就是有价值的，而且一旦花钱买了，就特别重视，不仅仅自己认真研究，还会分享给亲戚朋友，电子书的标价越高，传播速度越快。

08 #懂懂日记

一切成功，都是策划出来的，有的人是自我策划，有的人是团队策划。

管理公司，需要站到公司外去看公司。

过去高速发展的经验告诉我们，步子要迈得开迈得快。但意外降临的时候，高负债、高周转经营模式的脆弱性就体现出来，企业的风险管理能力，往往决定了企业的生死。不仅是企业，当黑天鹅事件就发生在我们身边，我们的风险意识过关吗？问问自己，断供三个月，自己活得下去吗？家庭的生活水平能够维持吗？

没有战略，没有战术，只是盲目地上，那就是瞎搞，无论打工还是创业还是投资，都会一塌糊涂，日复一日的混日子而已。

需要理性的“想”。投资一定要可控，包括防火墙的可控以及地域的可控，把本土生意做好就不得了。

09 #毛小朋友圈精华说说

1.卖任何东西记住下面这个 5 个词：1 存在感 2 优越感 3 充实感 4 稀缺感 5 落后感。

2.场景化销售威力是非常大的, 坐在小酒馆里莫名其妙就是想喝酒, 走在果园里莫名其妙就是想摘点果子吃.....

3.发视频的人渴望别人点赞, 任何人做事都希望得到别人的反馈, 反馈是社交里面的金钥匙。不断给同事反馈, 你们的关系就更牢固。

4.小型盘子不要去管什么用户画像, 那些都是做品牌的人用来忽悠人的。小生意只管流量和出单, 其他都不用管。

5.最赚钱的路子都写在刑法里, 千万不要抱侥幸心理。

6.1 挖掘需求, 2 寻求解决方案, 3 设计产品, 4 优化成交路径。

7.二次元亚文化的市场非常大, 年轻人可以多探究这里面的赚钱路子。

10 #懒人人生财

1.跟着千万赚百万, 谁挣钱就向谁学习, 谁赚钱就抄谁!

2.资产指的是在你睡觉时仍能为你赚钱的财产, 学会让钱为你赚钱!

3.互联网引流核心就两个字: 免费! 免费提供用户所需要的, 无论是内容还是其他, 免费一定是最有效的方法。

4.找到属于自己的杠杆, 才能利用有限的时间和精力, 产生巨大的影响, 比如个人 IP。

5.把时间花在哪里, 结果就会出在哪里, 制定一个日常任务清单, 先从养成习惯开始。

6.一个人的时间精力有限, 要把精力放在关键的 20%事情上!

婚姻, 更多是合作。

和朋友聊电视剧, 都说《狂飙》拍的很好, 我还没有去追这部电视剧。

好的东西, 最好不好错过, 看高分的电影, 看高分的电视剧, 好的书籍, 和牛人多交流, 这是我们应该主动去做的。

说到电视剧, 前几年的《天道》, 我印象相当的深刻。

《天道》的书名是《遥远的救世主》，作者，豆豆。

网络上对《遥远的救世主》评价很高，现在都是付费才能看的一部电视剧，豆瓣评分很高。

这部电视剧，我看了 3 遍，觉得很多话，都充满了哲理，都值得去揣摩玩味。

其实，里面最精彩的，我觉得就是丁元英对两件事做的决定。

一是，在饭馆吃饭，明明结了账，但是老板说他没有结账。丁元英不解释，于是又付了一遍钱。

二是，他的父亲病危时。问医生要是能治好，那就治。如果治不好或者成为植物人，那就拔氧气管子，放弃治疗。

很多人，看了这部电视剧，觉得丁元英冷漠而又冷静的让人生畏。

其实，这就是电视剧取名天道的核心。

什么是天道？天道就是遵循自然规律，就是提前知晓。

《遥远的救世主》作者，豆豆，是个迷。

因为就是家族的缘故。整个家族处于大隐模式，她不愿意抛头露面，避免成为众人窥探、深挖的突破口，你们喜欢内容就好。

达官贵人的生活一定要有个前提，与普通人足够绝缘。

豆豆，就是认清了这个规律，就是窥探到了天道，只有这样才能利益最大化。

高认知穷人普遍存在的问题，

学习没有实用性，大脑中堆积了一堆没有价值的信息碎片；

没有知行合一，懂得很多道理，自己从来没做成过什么事情；

学的东西大而泛，在某一细分领域缺乏纵深。

所以，我们有时候接触了很多有价值的信息，但是却没有过好自己的生活。

一是有运气的成分，二是接触的信息太广泛，太没有落地实操性，在细分领域，没有足够的细分。

朋友问，贰掌柜，你是如何理解爱情和婚姻的？

我说, 我的爱情观, 要是俩人一块出去约会, 我不可能因为你的肉体, 而是因为有共鸣。

爱情, 和婚姻没有关系,

爱情是俩人有了火花。而婚姻, 更多是合作。

婚姻关系中最重要的因素应该是: 满意度和忠诚度。

赚钱的路子本质上就三点, 投胎(原生家庭)、事业(主业和副业)、婚姻。

但, 赚钱里面没有说爱情。

婚姻的维系, 绝不能完全靠爱情。

婚姻, 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。

做事, 十有八九, 总觉得自己对自己不满意。

其实, 我们每个人, 都应该而且可以成为某个领域的高手。

为什么呢?

因为我们大都做了自己不擅长的事情, 所以会越来越不顺利。

如果我们只干自己最擅长的事情, 干自己有天赋的事情, 就会越干越轻松, 而且容易干出成绩。

一个人在做喜欢又擅长的事的时候, 是闪闪发光的。

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。

擅长做什么事情, 和原生家庭的关系也很大, 原生家庭的影响, 会伴随一个人的一生。

因为, 原生家庭, 会固定一个人的三观, 不会被轻易的晃动。

通过后天的学习, 接触新的环境, 接触更加优秀的人。

原生家庭已经被植入的内容虽然顽固, 还是可以清除的。

但, 他们留下的印记, 会终身相伴的, 并在不经意间, 影响着自己的言行。

就像一座建筑, 主体结构封顶后, 你装修的在富丽堂皇, 也要依附在原有的主体结构框架上。

赚钱，是最好的修行。到最后，成功，其实就是一种心态了，荣辱不惊，不以物喜不以己悲，始终阳光灿烂，内心充满幸福。

和贵人的低门槛链接

上学时，有个同学，性格内敛，很少明确表达自己观点。

父母是工薪阶层，他的综合素质，情商，智商都很好。

同学和老师都很喜欢他，不是那种一愣一愣的书呆子。

后来这个同学，任某大型企业中层。

我们要是仔细看一下，[我们命运的大方向，大多数，都是被父母给固化的。](#)

你的父母，是农民就是农民。他们是富人，那就是富人。是体制内的，就是体制内的。

很多天然的，物理的差距，就摆在了这里，我们能视而不见，不能当做这种现象不存在。

[普通孩子，要想和出身比较好的孩子，发生链接，第一个节点，就是读书。](#)

[这是最合理，最现实的路径。](#)

读书，是性价比最高的投资，更容易破圈，打造厚重的人生底色。

父辈巨大的阶层落差，你如果没有十年八年的大运，是很难追赶上的。

但，孩子在一个环境下读书，同学之间发生链接，是很容易的，这是一种轻度洗牌的开始。

因为，不管家庭条件如何，都很注重教育。

两个不同阶层孩子之间的同学情谊，不是在一个班级里，大家能互相忙上什么忙

其实，同学之间，真正能互相帮上忙的，真正能互相合作的，非常少。

同学之间的的关系，最重要的是让你知道什么是差距。

近距离接触优秀的人，到底有多优秀，到底人家有多勤奋，知道人家是如何起居学习的。

贰掌柜资质很一般，但是我能模仿，上学的时候，我就模仿我们班的学霸，他做什么我就做什么，甚至模仿他的坐姿，模仿他如何握笔，当然我的成绩就不会太差了。

其实，很多牛逼的人，不是创新做的好，而是抄作业做的好。

永远不创新，时刻关注周围动态，随时准备去模仿，可以看看我们能接触的人和事，基本都是这样的。

很多人之所以没有做出还凑合的成绩，很大原因就是，没有近距离接触过有钱人，有权人。

距离的太远，只能仰视。别人对你一骑绝尘，你只能远远的看着人家的车尾灯。

这时候你顶多会捎带一些没有特定东西的敌意。

于是你和那些有钱人，富人，有权人，就会隔着巨大的鸿沟。

你就完全不想努力了，就像农民骂地主，可是很少有人去分析人家是如何成为地主的。

这也是一种认命，是一种绝望性认命。

血缘关系，是一种纽带。但是，学缘关系也是一种纽带。

我的付费社群，有个用户问我，如何去链接高净值人群。

我说，一是和他们成为同学，二是付费。

很多人出国留学，参加某某聚会，其实做的都是这样的事。

寒门难出贵子，这是一个普遍的现象。

这个就像赚钱，就像考清北，什么时候也不容易。

好的学校，确实能出成绩，老师的水平，学校的综合能力都很好。

但，最关键的原因，还是优质的生源。优质的生源，是出成绩最核心的因素。

就像茶叶一样，好的茶叶，都是掐尖。

改变命运的 3 次机会，一是高考，二是婚姻，三是事业。

其中高考时最关键的节点之一。

所以，之前贰掌柜的文章，经常提到一定要好好读书。

如果不好好读书，大部分人就太难有出息了。

因为，不好好读书，就很难接触到这个社会的精英阶层，不能近距离的看他们是如何生活，工作，学习，处理事情的。

你参与不到他们中间去，只能在底层玩，在底层摸索了。

向上爬阶，不断迭代。最重要的就是，和更高的阶层发生链接，这样，才能建立沟通的管道。

和更高的阶层发生了链接，只要你把姿态放的足够低，足够勤奋，就不用担心他们把资源倾斜一部分给你。

读书，是文化上的链接，也是一种缘分上的链接。

还有一种更重要的链接，就是工作。

现在，很多人比较佛系，属于躺平状态，工作上不求有功，但求无过。

不做不错，做的多了，就容易错。提倡做人，做事，都不要太勤快。

佛系，躺平，对于混日子的，可以这样做。

但，要想出人头地，想要有大出息，还要多做，而且要超预期去做才行。

少想点，多做点，把时间用在把事情做好上面。

在体制内也应该这样，尽量的勤快点。

做的多，错的多，这个在理论上没有错。

但，不做，就没有担当了，什么时候才能轮到你有出息呢。

任何东西，老天都在暗中标注了价格。

让贵人看上，唯一的方法，就是做个有用的人，说的更大一点，那就是做个对社会有用的人。

比方说，公司领导不在，更应该有主动性，责任心，一定要勇于担当，这也是对自己的一种锻炼。

欲戴其冠，必承其重。很多人在这个位置上，德不配位，就会被别人说闲话，因为根基不牢呀。

怎么办？

办法就是，尽量多做事，在做事的过程中，把你的能力展现出来，慢慢的周围就会有很多支持者，就会有很多含金量高的东西汇聚过来。

其实，很多大佬需要能征善战的手下，如果你胸中有山河，这就是你的机会。

当你有幸能和大佬发生链接的时候，你就可劲表现吧。

和大佬在一块的时候，踏实做人，认真做事，有时候眼下没有收获，别人也可能觉得你蠢。

曾国藩说，但问耕耘，不问收获，往往你获得的更多。

大佬直接管的人一般也就是十几个，在这个意义上，大佬其实也是个小老板。他只是间接指挥者千军万马。

真正发挥作用的，还是这十几个大佬认可的人。

而这十几个人，普通人上来的居多。

如何规划未来？

朋友说，他不愿意回家。

觉得和他老婆没有什么话可说的。

朋友现在事业风生水起，老婆在家相夫教子。

其实，夫妻双方，如果高度严重不匹配的时候，对方随时都有可能被抛弃。

有时候，不愿意抛弃对方，是因为面子和孩子，仅此而已。

所以，要持续成长，让自己的夫妻关系对得起自己的成长。

父亲，在老家经常说他俩儿子，在市里有多厉害，一年赚多少钱，有几套房子。

我说，以后可不能这样啊，有好的东西一定要捂住了，要藏起来，尤其是在老家，吹牛逼自己嘴上过瘾了，往往会适得其反。

我家人基本都听我的，可能是因为我经历的多，给家人带来了更大的保障吧。

不要打肿脸充胖子，我身上继承了很多我父亲的缺点，比方说，胆小，紧张，但又比一般人努力。我觉得我儿子小掌柜身上这个特点也非常明显。

朋友给我打电话，说，过两天找我说点事。

我说，什么事儿，打电话就行，平时工作比较忙。

他说，是个新项目的事情，你帮我参谋一下。

我说，不懂，不要乱来。

他说，还是见面聊吧，我觉得这个项目可行。

我说，你先找成功案例，模仿就行。

有的人，确实很成功，很优秀。

但，[成功的另一面](#)，[成功者的生活](#)，大多都是失败的。

我和大掌柜说，咱们应该改变一下家里的习惯和计划了。

大掌柜说，怎么改变。

我说，我们改变自己就行，比方说，要制定严格的计划，衣服几天一换，房间几天打扫一遍，还有其他一些习惯的养成。

我们要给小掌柜，养成良好的习惯，这才是最重要的教育。

哪怕以后小掌柜的工作很 low，但是好的习惯，也会让他与众不同。这个有几个家长会注意到呢？

我希望儿子接受这种基本的生活熏陶。

贰掌柜每天都要写作，写作就需要大量的阅读。

其实，看书应该是这样的态度，宁可 100 天看一本书，也不要 100 天看 100 本书。

因为，作者要表达的东西，都需要深入的去挖掘，还不是浮于表面。

父亲现在身体不好，我带父亲去输液，大夫说父亲，缺乏信仰。不要光待着，要动起来，要有个事情做。

信仰就是一种规范，是一种内心的归属。

信仰就像内裤，可以穿，但是不要告诉别人。包括什么款式，什么颜色的。

沧浪之水这本书上，有个对信仰的理解，信仰是一种走投无路的道路。

要是那些称得上还凑合的 F 二代，要是不动用父辈资源，甚至动用了父辈资源。

长期看，还是没有同场竞技的穷二代做得好。

前提是，同场竞技。因为很多穷二代，是没有资格也没有机会和 F 二代同场竞技的。

为什么呢？

因为，穷二代能吃苦。这样的苦，不是吃劳力的苦，是吃心苦。

心苦，是成长过程中，受苦受难受气多，内心充满滔天的要改变命运的进取心，眼中燃烧着光芒万丈的斗争意识。

哪有什么岁月静好？只是有人替你负重前行。

成长的过程中，也没有岁月静好，一个优秀的人，不光要和同行竞争，还要和同事竞争，要和自己老板竞争。

大多数，最后一役，都是和老板竞争。

最终的竞争其实是意志力的竞争，能够坚持到决赛的，都不是一般人。

高手过招，就看谁能撑到最后。

竞争的过程中，有一个制胜的法宝，那就是你要占理，要师出有名，要站在道德的最高处，要问心无愧。

不然，就是乱来。

还有个方法，可以在竞争中，脱颖而出。

那就是，要学会抢跑，别人再是个天才，也赶不上你早起，早起的鸟儿有虫吃。

个人发展也一样，一定要足够的好高骛远，足够的胸怀天下，足够的晴空万里。

不要把自己给限定死了。取其上者得其中。

很多人，就是栽在执行力上，只想不去做，那是另一个问题了。

人不知而不愠，不亦君子乎。你自己有这个设想就行了，不要轻易拿出来分享。

在真正成长迭代的路径上，总是堆满了高高的寂寞。

鸡汤点的话，那就是你觉得自己行你就行，只是时间问题。

鸡汤文字，最大的价值，就是人生的至暗时刻，有那么一个人，有那么一句话，能够点亮你晦暗的心灵，会比给你讲一大堆道理有用。

还有就是，[当你的家人遇到挫折了，你不需要讲太多的道理，你只需要说一句“有我呢”就足够了。](#)

[授人以渔，还要给人力量，但行好事，未来可期，似锦前程！](#)

在角落里野蛮生长，猥琐发育 。

很多行业其实赚钱就是三五年，比方说前几年的个人网站、个人淘宝店、微商等等，现在还有几个在赚钱呢？

就是有赚钱的，也属于凤毛麟角。包括现在的直播带货，估计也就是三五年的事情，最后也会一天不如一天。

有两个原因，一是平台会收紧。二是网络趋势。

我社群有个用户，和我说，每天会浏览一下群里我分享的学习信息，每天会看看我写的文章，这一年来，已经形成了习惯。

我说，[做微信学习社群，重点不是突然爆发，我更看重的事稳定性、可持续性，日复一日的分享](#)，我也形成了习惯。

其实现在做项目创业，自媒体还是最好的平台。下限无限低，上限无限高。

就看能不能超额的提供价值。

现在谁都不傻，什么人赚钱最容易呢？勤快的、低调的、老实的、聪明的人才行。

现在创业，对于个人来说，窗口期已经收紧了。

因为创业，是需要住地下室吃泡面的。不是搞得高大上奢华的那种。

下午，和大掌柜喝茶。

大掌柜说，老家那边有个朋友闺女小张刚离婚，30 来岁。才两天就有好几个人上门说媒的，而且小伙子都是没有结过婚的。真是邪门。

我说，现在农村女的好找对象，城市男的好找对象。在农村，女生 45 岁以下就算美女了，她还在这个范畴内，所以奇货可居。

大掌柜说，小张的前夫，听说开了个店，赔掉腚了，还喜欢赌博。

我说，现在做生意，可是要谨慎点。先想着少赔钱，再想赚钱才行。小张前夫生意做的不好，还有不好的习惯，要是俩人没感情了，早点散伙，也不错。

创业成功，其实都是漏网之鱼，十个有一个真能赚到钱的，就很不错了。

大家看到的，大多数都是赚钱的，是成功者，所以观念里很容易就掉进幸存者偏差的陷阱里以为人家行，咱也行。

我说，我现在主要就是看看书，写点东西，下一步好好锻炼身体。活得长，才能赚的多，反正守成为主，开疆拓土为辅。

大掌柜说，我单位工作太忙了，你记住要贤惠点哈，呵呵。

我说，现在带货，也不能随便带，要谨慎才行。

很多产品，虽然在淘宝、京东有销售，但平台规则，政策性东西经常变，除非特别有底的产品可以带一下，不要轻易带。

我之前有个观点，所有大 V 终极归宿就是带货。

但，很多大 V，普遍死于背书。即使最耀眼的明星，随时都有可能因为短暂的原因，被摔得粉身碎骨，凄惨地被埋没于尘烟中，观众才是最客观、最公正、最无情的裁判。

大掌柜说，小张前夫其实可以上门诚恳的道歉，要是离婚了，以后可不好找对象了。

我说, 他觉得上门道歉, 很栽面子, 很多当过小老板的, 把面子看的挺重。尤其是他们做传统实体公司的, 赚过钱, 成功过, 就会觉得自己自带领导光芒, 有一个算一个。

能要面子, 能要脸, 说明还是不够穷。可能真到一屁股债的时候, 就会不要脸了。

哪怕之前他是一个再成熟、再优雅、再懂礼貌的人, 也会变得满嘴跑火车, 没有一句实话了。

这样的人, 不是不想说实话, 是没法说, 实话是我很穷, 我一分钱都没有了。

其实对于有外债的情况, 我之前有个观点, 那就把赚的钱分三份, 一份用来固定开销, 一份用来储蓄, 一份用来还账。

保持这个节奏, 坚持下去, 最后账也还上了, 自己还能存点钱, 生活质量也不会有太大的影响。

大掌柜说, 那谁谁谁, 还欠咱们 5 千块钱, 要一下吧。

我说, 不要, 他什么时候还, 咱什么时候要。

他没有借太多，虽然已经过去好几年没有还。但是我在他这里，最少值三五万，但是他只借了 5 千。以后不会好意思再和我借钱了，这是贵人贱用。

人性，是不能用来考验的，现实的能让你后背发凉。

只有实力才可以被尊重，人一旦落魄了，还指望周围人去救你，不现实，只能自救。

这时候，要是不和朋友呼救，大家至少还可以做朋友。

但，呼救了，朋友全没了。

成长，有时候就是在一瞬间完成的，全家人都指望着你。

每个家庭，不管有多少人在干活，几乎都是一个人在扛着，这个人就是这个家庭的大柱子。

一个家庭一旦顶梁柱没有了，就是断崖式下跌。

要是下一代还没有成长起来，肯定有三五年甚至更长时间的困难期。

有一种力量，是最有爆发力也是最持久的力量，那就是有一点点恨的复仇的力量。

很多时候，人的目的非常简单，就是最终能出一口恶气，为了得到最基本的尊重，有体面有尊严的活着就行。

中间，会憋了十年八年甚至是几十年的大招，才可以一雪前耻。

每一个有毅力的人，都有个共性，那就是孤独并且坚硬，从不祈求也不指望别人主动的来温暖自己。

当你有一定实力的时候，这个实力是解决问题的能力 and 银行卡的数字，你就会看到，周围好人又多了起来，笑容也多了起来。

甚至你之前深恶痛绝的东西，你都可以原谅了。家庭内部的很多东西，恩恩怨怨是说不清楚的。

大多数情况，家人最起码不会主动害你，只是资源的分配不公而已。痛苦，但不危险。

当别人看不起你的时候，你要暗暗下决心，果断走开，在角落里野蛮生长，猥琐发育。

在别人看不到的地方，在别人天天哩个啷格的时候悄悄壮大自己。十年寒窗无人问，蜡炬成灰泪始干。

不要去装, 也不要去唱。当你有实力了, 别人自然会发现你, 那是一重又一重的惊喜, 很有魔力。

别人要是不拒绝你, 你们就有合作的希望。

能够不断取得进步, 攀登更高山峰的人, 和那些碌碌无为的人, 在做事的思路上是本质不同的。

第一种人积极乐观, 总是做最好的假设。

第二种人, 比较悲观, 都是做最坏的假设。

一个是做任何事情都不撻头, 一个是做事情都觉得很难, 充满各种困难和风险, 任何事都不值得去做。

所以, 好的东西, 应该去争取, 甚至是抢才行。

反正都要去争, 争了才有可能得。

没有任何事, 你一开口, 别人就同意了, 这样的好事很少。

为什么呢?

一是, 你说的事情太小, 别人满嘴答应, 说明这件事比较小, 你的格局太小, 不值得干。

二是, 给别人办事, 最稳妥的方法, 就是给你办, 也不会满嘴答应的, 谁知道后边还有多少事情等着呢。

要是有更重要的人来找你也做类似的这样的事呢,你要是提前答应了,说的比较绝对,后边怎么交代呢。

读书写字,其实是比较简单的,只要你刻苦,你努力,基本都能做的不错,你的勤奋和努力就足够了,你自己就是这件事情的主宰,不涉及其他事情。

如果你想赚钱,你想在事业上有更好的发展,就不能光靠运气、勤奋、刻苦了。

还需要别人的配合才行。

有一条很重要,表面上办不了的事情,其实是可以办的。

同样的,表面上没有拒绝你的事情,也是可以办的。

就是表面上拒绝你了,但是没有拒绝的太绝对,那就还留有余地,于是就可以有操作的空间,等等。

这才是精髓

贰掌柜在外地刨粮食的时候,有一次,领导找小周谈话,让小周调整下工作岗位。

小周一听这个,立马就拒绝了,把领导整的很上不来台。

我听说还要找我谈,但是我提前知道了这个事情。因为我也不愿意去那个岗位工作。

于是在领导还没有找我谈话的时候,我就私底下找领导汇报了,于是就没有发展成那种尴尬的局面。

那些原则、规定、以往的惯例，要是不摆在明面上，那就是一种约束。

只要把原则、规定说出来了，就是有突破的可能性，凡事都有例外，原则、规定、惯例都是可以破格的。

所以，不能说别人坚韧，不害怕拒绝，不是他的心理承受能力比你强，而是她觉得这个事情可以办成，所以他才硬着头皮去磨，去做工作，去争取。

一切都在推演变化中，要不断的去尝试，软的不行就来硬的，这个方向不行，就换个方向。

就跟做项目一样，这个项目不行，就换个项目。

贰掌柜之前经常说，[主业求稳，副业求发展](#)。所以坚信，[副业可以赚到钱](#)，于是就会不断的去尝试了。[小步试错，不断去尝试，不断去迭代](#)。

[没有伤到你的，终归会让你更强大](#)。

在安全边界内，再去碰一些不确定的事情

最近贰掌柜没有更新公众号，

但是每天还是有四五个新增的用户，好的内容，永远不缺用户。

做优质内容的生产者，时间长了，肯定会能让别人看到。

要是能持续生产优质内容，你就会发光的。

如何写出好的内容，那就是学习别人好的内容。

不要盲目去创新

很多大平台，都是别人曾经做过的东西

微博，百度，腾讯等等也是模仿别人的

最聪明的方法，就是学习成功案例，然后再超越。

不断的模仿，不断的重复。重复的力量，很强大，对于好的内容，一定要重复去学，反复钻研，软硬兼顾，要做好优质的内容。

单位组织考试，碰到了朋友老李。

他说，贰哥，最近忙什么呢？

我说，上班，业余时间看书，写文章。

他说，之前的生意还做吗？

我说，不赚钱，半死不活的，也就那样。

他说，你就老老实实上个班，别辞职了。写文章能赚钱吗？

我说，也不是太赚钱，但是挺适合我。有份工作干着挺好，以后再有好的项目，再接着干。你的生意怎么样啊？

他说，现在正面临瓶颈期，不好突破。

我说，慢慢努力吧。

贰掌柜有个主张，也是贰掌柜一直倡导的观念。

那就是主业求稳，副业求发展。

主业要是做的不及格，把精力都放在副业上，那就是不务正业。

如果你是职场中混吃等死的老油条，不想升职，不想经营关系，不想变现，只想每天正常上下班，顺便接送一下孩子，照顾一下家庭。

这时候，业余时间，很有必要做个小副业。

大多数人，不适合创业，老老实实打份工，做个副业就行了。

几个朋友一块应酬

老高说，他兄弟三个人，现在能在市里安家落户，很知足。

我说，你的心态非常好。虽然现在不是特别有钱，但是小日子过的非常踏实。两口子赚钱，每年除了各种开销，还能存几万，保持住现在的状态就行。

很多有钱人，最怕的就是不知足。只要不知足，早晚都会出问题。

老高说，这两年生意都不太好做，公司的效益没有前几年好，幸亏现在的公司实力还可以，扛过了最难的时候，以后应该会越来越好。

我说，每个行业都有大年、小年。前几年赚到了钱，赶上了红利期，应该知足了，红利不可能一直在一个人手里。形势不好的时候，那就蛰伏着，猥琐发育，不赔就是赚的。

人无千日好，花无百样红。早时不算计，过后一场空。

已经赚到钱了，不要患得患失就行。

老高说，咱自己有几把刷子，自己知道，我也不想赚大钱，就这样慢慢的过就行了，以后好好培养孩子。

我说，你想的非常好，我现在也差不多是这个想法。孩子才是，最大的投资，是最大的财富。

这个世界，主旋律，永远是平凡的主旋律和平凡的普通人。

让自己保持知足但是还不太满足的状态，认真做好手头的工作，然后再去争取那些跳跳脚就能够得着的事情，未来就有很大的平凡幸福值得去期待。

休息开车去老丈人家

小舅子说，姐夫，上次投资的那件事，你让我赶紧退出来，我听了你话，去和朋友要钱，朋友说一时半会退不出来了，怎么办呢？

我说，没有办法，幸亏你投的钱不多，认栽就行，把精力放在好好赚钱上吧，吃一堑长一智。你朋友能把本金还给你，你就烧高香就行了。

投资理财的事情，别人看的是你的本金，你看的是利息。

现在最好的策略是什么呢？

一是结营寨，打呆仗。二是步步为营。

别想着一口气吃个胖子，越是急于求成，越是容易被当成韭菜。

在什么山，唱什么歌。

在燃烧时代，机会到处都是，有一点星火，就能燎原，胆子大的收益，就会远远大于谨慎的、心细的。

在熬时代，竞争非常激烈，应该聚焦专业，精耕细作的手艺，就会远远大于鲁莽的跑马圈地的。

我说，你投资的这万把块钱，不伤筋动骨，以后谨慎点吧。

成本足够低，就能保证死不了，就是方向不对，也有掉头的机会。虽然发不了大财，但，也不会倾家荡产。

我和好几个朋友聊天，大家现在都是胆子越来越小。

最好的姿势，应该是，在自己的安全边界内，可以去碰一些不确定的事情。

赚钱，有的选择赚短期的快钱，有的赚有积累的慢钱。这两个选择，没有对与错，只有是否适合自己这一说。明天会更好，这是麻醉自己，麻醉别人的一句话。

没有明天会更好，只有好好的过好今天。但问耕耘，不问收获。低调生长，十年一剑。

你有短期赚快钱的资源和机会，那就先去赚一波快钱，积累第一桶金。

有了积累，再去干更加长久的慢钱。

切记，不要天天想着赚大钱，小钱看不上。

大钱，都是靠小钱积累起来的。

#341 创业有时候“慢就是快”

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01@李鲟

不要阴谋，要阳谋。跟你们聊聊我是怎样做营销的。

首先我们确定：客户不能被说服，只能被套路。几年前，我写过一本书《模拟成交》，里面讲了几十个营销套路，我自己经常用，效果都很好。

后来我慢慢领悟到，营销套路，分“阴谋”和“阳谋”。

阴谋就是，一旦被人知道，这个套路不仅再无效果，而且适得其反。比如你先涨价后打折就是阴谋，客户知道了就不会再买单。

阳谋则是，你可以清楚地告诉客户你的逻辑，但他们还是会买单。他们越知道你在做什么，就越会买单。

02 @李鲟

朋友问我某个项目能不能做，我说逻辑是没有问题的，你可以先测一下。

要做成一件事，需要天时地利人和。此时能做成，换个时间可能就做不成。此地能做成，换个地方可能就做不成。此人能做成，换个人可能就做不成。

在开始做之前，谁也不能保证百分之百成功。只能说，有人做成过，或者逻辑没问题，就去测一测。多测几次，合适就继续做，不合适就换个项目做。

有些人呢，是这样的：他需要别人承诺他一定能成，才肯去做事。这样的人，会永远犹豫、观望，错过很多机会，还会被骗子割韭菜——“一定能成”这种需求，只有骗子才能满足啊。

03 @温州土老板

年轻人要不要考公，我觉得要从 2 点看

1, 是家庭和当地的氛围, 如果家里面都是体制内的, 那个你大概率走的也是这条线, 有经验, 有门路, 能言传身教, 那没有问题。

我在山东做生意那会, 本地人都以进体制内为荣, 我做生意赚的再多, 他们也不羡慕, 说不稳定, 追求铁饭碗。

在这样的氛围下长大, 选择做生意, 就会显得格格不入, 很另类。

2, 要看一个人天性, 体制内研究的什么? 领导的心理, 和同事的人际关系。这个可比跑业务难多了, 生意没了可以再找, 工作到错了, 未必有二次机会。

如果天生恐惧社交, 排斥各种潜规则, 从性格出发, 铁饭碗再稳, 也不适合你。

04@温州土老板

这几天跑客户, 经常听到老板们抱怨: 现在的生意好难做啊!

我们的公司, 开在工业区, 什么方面都合规, 政策说怎么来就怎么来。

合规是要成本的, 条条框框多了, 价格自然就贵。

有些同行不讲武德, 这点偷一点哪里漏一点, 搞几个小工厂分散在村里, 不交社保, 不开发票, 员工中午回家吃, 晚上回家睡, 价格自然比我们实在。

很多老板不想做传统生意, 不是线下没机会, 而且是合规的成本太高了。

我记得原来有个做锁心的大客户, 每个月都有几十吨货拉到温州去电镀, 后面温州搞环保。

那个电镀的老板不想买机器, 直接就关门了。

客户换了一个城市去搞, 我的线路辐射不到, 我也没钱赚了

05 @聚募海哥

现在创业不要总想着去追热点或者风口, 等你都发现了肯定已经晚了, 搞不好就接最后一棒或者当韭菜。创业有时候“慢就是快”, 要找到一个自己感兴趣的、想坚持研究深挖的事或者一个理念, 然后接下来要做的就是, 不断坚持在这个领域深挖、研究、积累复利。

公司内在的能力、团队才是定海神针, 这个才是会给你带来谁也夺不走的安全感和幸福感。外面的所谓的趋势都是风, 风有可能来, 也有可能不来, 那是时机和运气问题了。你坚持的时间越长, 碰到好运气的概率就越大。

06 @会展人慧姐

普通人想要出头有什么路劲呢?

施耐庵说的: 母弱出商贾, 父强做侍郎, 族望留原籍, 家贫走他乡, 出身已经限定了我们的大方向。

- 1, 普通人学习、就业要避开有钱人娃做的事, 他们喜欢轻松的, 体面的, 比如金融、艺术、政治关系。但是不爱费脑子的, 比如数学、计算机、人工智能、物理和航天等等理工科类的 (不排除既有钱脑子又好)。
- 2, 普通人创业的机会也是资源二代“看不起, 看不懂、看不上”的东西, 好东西哪会轮到普通人呢? 比如资本、权势看不上的赛道。
- 3, 说得更残酷点, 普通人在还未拥有资产的情况下只能卖智力、时间和体力赚钱。

07 @会展人慧姐

人到中年最怕的是什么? 投资失败肯定算其一, 很有可能一脚下去回到解放前!

我创业这么多年, 一直在会展这个行业深耕, 要说不对其他行业动心是不可能的, 还好都及时刹车了, 避了非常多的坑。

一路走过来对餐饮、养发馆、民宿、KTV、商会里的众筹项目都动心过, 就像结婚了有时也会对别的男性动心一样, 最终都是理智占了上风。

咱们走他乡的普通人, 玩不起资本, 好不容易积累的一点家当不禁折腾, 事实证明守住本金最重要。

08 @墅姐聊跨境

很多人会问女性到底该如何爱自己? 我认为可以简单分成这三个部分: 照顾自己、愉悦自己、充实自己。

1.照顾自己。

多关注自己的身体和财务健康, 而不是为了短暂的快乐, 轻易放纵自我, 向下沉沦。

今朝有酒今朝醉不是爱自己, 爱自己是个长期自我呵护的过程, 青春的烟火可以绚烂, 但不能逐步走向糜烂。

2.愉悦自己。

关注自己的心灵健康, 多做会让自己精神愉悦的事。少抱怨生活, 而是想办法创造美好。

如果没什么钱, 就制造点小确幸, 比如和三五好友一起喝喝咖啡聊聊天, 去漂亮的公园散步运动等。

如果有钱, 想报课学插花、烘焙、钢琴, 或是想去海岛度假那就规划安排。

3.充实自己。

一个内在充实的人, 会是个有自信心、有安全感的人, 并具备更好的抗风险能力。

全方位了解自己, 接纳自己的缺点, 并对未来有清晰的目标、规划。拓展视野、知识、技能, 并追随你的热情。

人生不见得都是顺遂，但能自我接纳、自我肯定、自我鼓舞的人，她可以迎接更多的挑战。可以帮助我们解决人生问题的，不是逃避，而是能力。

09 #生财日历

- 1.核心是建立在竞争极其小的产品这一大前提下，蓝海思维；
- 2.原则是要以极小的试错成本来运营：一件代发，绝不囤货，不做付费推广；
- 3.单店天花板低，需要依靠多店复制；
- 4.单价一般要高，高单价意味着高利润

10 #贰掌柜摘抄 1000 条

- 1，兴趣是最远的方向，坚持是最好的方法。
- 2，普通人早起是自律，牛人早起是习惯。
- 3，别人这么努力，是为了生活。我这么努力，是为了生存。
- 4，越早明白目标，执行中坚定，时间复利就越明显。
- 5，选对路重要，勤奋更重要。成功没有一撮而就，都选对方向后，深耕不辍。接触优秀的人越多，会发现他们身上的共性趋于一致。勤奋、高效、利他、分享，希望大家都能做一个勤奋的人。

6, 你的逻辑, 你的思考内容, 你经历的生活, 你的所思所想都是有价值的, 只要你去写, 你去优化, 不断总结。

7, 当一个人一无所有的时候, 他最感激的往往不是别人的帮助, 而是他人的尊重。

8, 看书, 并不能使人进步, 看书实践, 才能。

9, 写作强可以当大 V, 大 v 写作能力肯定强。

10, 微博定位, 工作、生活、兴趣。

#342 要跟运气好的人合作, 要跟有成果的人合作

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01@财宝宝

穷人家考验女人, 富人家考验男人。

我家保姆上一家是在另一个小区做的。他们小区里, 有个 52 岁的王保姆 (我老乡, 山脚下村妇) 想回家离婚。王保姆老公是村汉, 一年到头在山脚下刨地, 年入七八千, 他也不怎么花钱, 就是喝点劣质白酒。儿子读大学了, 王者农药专业, 二本企业管理, 跟没读一样。

儿子毕业后在内环线附近当中介。现在的难题是, 儿子不愿意回村里刨地, 喜欢在大城市打工。上班期间遇到一个女中介, 也是山脚下村里的, 两人想结婚, 但在大城市买不起房子。为了这事情, 王保姆经常生村汉的气。这时候, 他们小区里有个 65 岁

的老汉，身体不错，想和她结婚。老汉退休金 7200，老破大三居，距离儿子上班的公司仅三公里。

王保姆和老汉，已经有了一点临时的好事，但没结婚，儿子也不可能搬进去。老汉的意思是，如果他俩名正言顺了，三个房间，可以留一个给她儿子结婚，不加名字。若干年后，遗产归保姆。

保姆愿意离婚，但是不敢回去提，生怕村汉揍她。问有什么办法？

02 @财宝宝

高三老师去参加本专业考试，会如何？

肯定考不过前几名的学生。举例，任何项目的教练员打不过他带的运动员。考生是强训练，老师只不过是经验。经验比不过训练的。

小结，想发财，不能只是学聪明的经验，要高强度的去干。经验只是给你一个方向。

03 @温州土老板

优秀合伙人必须具备的标准，起码短期是有共同的目标，人不要太小气的，最好的状态是资源互补，还能互相压制。

思维模式不古板，不较劲，不占小便宜，愿意是试错的，就可以尝试合伙。

合伙的风险很大，也难免遇到烂人，但我的心态是，不会因为一个人的失约，去质疑所以人。

做生意久了就会明白，一个人的生意是没有办法做大，合伙一定要就互相捆绑。

04 @温州土老板

穷人站在十字街头耍十把钢钩，钩不到亲人骨肉。有钱人在深山老林，耍刀枪棍棒，打不散无义宾朋。

后台经常会收到很多年轻人的私信，说自己焦虑，迷茫

自媒体短视频，把那些最优秀的生意人，推送到我们面前。他们做什么事情都好像，操盘个项目就可以轻轻松松的做成！年入百万千万就和玩一样

我也会劝他们不用去对标那些牛逼的大佬，他们的人生和经验都是美化过的。

你想混的好一点，就要先做阶段性的目标！

我连着做了十几年生意，主业 2 家物流公司成本也投了大几百万，高峰期团队也 60 多个人，横跨几个行业，好歹都有点成绩把。

有时候和他们比比，感觉自己像个废物！不知道各位老板有没有这种感觉

你是销售就老老实实提高业绩，你是自媒体博主，就把社群/课程/规模放大最大，你是老板，就老老实实搞渠道，多提高利润

总之就是把现阶段，能和收益挂钩技能/事业，放到最大。

战略是大方向，这个没有错，人一定是要过了温饱线，才会去考虑战略的事情！

比如说我目前的阶段目标，线下公司业务饱和，运力有限，那么我就要想办法提高利润。

线上自媒体的副业，微博适合我就先做好微博，增长放在小红书，变现放在社群。时间腾出出来，再搞其他平台，这个路径是最优的。抖音能赚钱，视频号能赚钱

我不能看到人家做的好，晒的数据漂亮，就分心去做。那个就是后面的事情。

有句话你们不知道有没有听过，穷人站在十字街头耍十把钢钩，钩不到亲人骨肉。有钱人在深山老林，耍刀枪棍棒，打不散无义宾朋。

关于朋友啊社交啊面子啊，看的淡一点，专心搞钱就行。

05@乡村振兴兰子

如果做私域三个月都不变现，把手机砸了去

以短期利益为目标，先要赚到钱才能活得下去，长期发展是需要实力的

先搞到钱，先走出一条小路，再走出一条大路，再做大。

06 @自我的 SZ

做为过来人，非常能理解这种心态。

我们这么拼如果只是证明自己足够好，就已经自己和自己干上了。但这不是坏事，我们都是俗人，谁不想证明自己有能力和成就？

没有目标和动力，是因为钱多了够用了才没有的吗？我觉得不尽然，上次和小伙伴开玩笑说，抛开的我其它资产，光我的银行存款活期利息一天几千块都花不完，按道理我最不应该拼的一个，为什么我是公司最拼命的一个？可能还是喜欢冒着热气腾腾的状态，和自我向上的力量吧。

内心向往什么？人生的意义是什么？

这个问题我也曾经无数次在心里冒起，前几天我开了四百公里回杭州的路上，看着落日余晖和高速上的车流，我也突然丧气问我自己活着为了什么？但是就是一霎那，我就知道答案，人生其实真没有什么意义，我们预予它什么意义，它就是意义本身。人可以间歇性的混吃等死，但是持续性的踌躇满志。也可以间歇性的踌躇满志，持续性的混吃等死。

用一句俗话吧，能创业的人其实很多是为了责任心，为了自己过的更好，父母暮年的安稳，孩子未来的底气，这是第一步。我们大部分人都在第一步呆了很久，我也是。

第二步才会上升到精神层面上,我觉得如果抛开金钱来看,我们要找到在这折腾中的乐趣,见天见地见人生,最后见到了真实的自己,不枉来这世间一趟,自己给自己的人生书写意义,比没书写十年如一日的生活会更有意义的多。

07 @自我的 SZ

有女性朋友问,我怎样才能强大?你是怎么样对待弱者的?

没有人天生强大,强大是需要自我提供能量的,如果你和我一样经历过很多人和事,你会发现你所有的思维都会用在面对事情上,而不是用在情绪上和外界别人身上时,你自然而然就会开始内心强大。也就是我们说的向内求。

你把向内求摆在第一位,向自己要结果要成绩,你就会产生能量场。比如你工作,你先要有一个追求的目标升职到哪一步,你谈恋爱,你要有双方能共同进步的想法而不是想傍个有钱人,你养育孩子,你有要培养出成人成才的规划。自己能量场足的情况下,人会自洽融合吸引更多能量的人一起。

能量不足的时候,就会下沉到一些鸡毛蒜皮和消耗自己的人群中。

我是女性,我知道女性有一个天生的弱点,就是太再意外界的眼光和别人对你的定义,有时过于为了一些外界对自己的定义而把自己桎梏在精神牢笼里摆脱不了。外界的一句定义给你颁个精神上的牌坊能让你一辈子内耗不尽,这个时候就要摆脱出来。

每个人都是从弱者走过来的,我对待弱者的想法就是希望能助 TA 一臂之力让 TA 成为内心强大的人。

08 #懂懂日记

不要跟大于 30 岁了, 还依然没有成功的人合作, 要么说明他运气的确差, 要么说明他有性格缺陷, 这就是我的答案, 要跟运气好的人合作, 要跟有成果的人合作, 不要把钱交给没有成果只是畅想未来的人呢, 你可能被骗 10 万次才能遇到一个马云, 即便是马云年轻时也不是等闲之辈, 能当学生会主席, 能留校, 能是普通人吗? 这些企业家里, 你仔细梳理一下, 很多都是学生会主席出身, 例如郭广昌、李国庆。

09 #毛小白朋友圈精华说说

- 1.人多了就要做两个事: 1 整合资源 2 分配利益。
- 2.避免信息过量最好的办法就是记笔记, 有用的才记, 没用的就不记, 回头只看自己的笔记。
- 3.我进入任何一个新领域之前, 都会大量阅读这个领域里面的信息, 用半个月一个月时间做整理。
- 4.市场从来不说服, 它只是默默选择和淘汰。
- 5.音乐是个好东西, 戴上耳机, 就可以和外界隔绝, 安心做自己的事儿。
- 6.谈钱不伤感情, 不谈才伤!

7.长尾流量就是用户在外面根据一点点蛛丝马迹找到你, 这种流量是非常精准的, 粘性极大, 需求极强。

8.有些人不在江湖了, 但是江湖上一直有他们的传说。他们大多单枪匹马, 战斗力极强, 相当于千军万马, 并且留下了很多有价值的东西和故事。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条

1, 要用时间换空间, 要坚持一年。

2, 普通人写微博, 就是提升自己, 结交朋友, 涨粉放在次要位置。

3.普通人不要定位。

4, 写作=输入+反思、输出

5、所有行业都有它的周期性。富人忙势, 商人忙市, 穷人忙事, 一眼看懂事物本质的人就能轻松拥有.....

6, 直言不讳的交流思想

7, 提高思维的深度和广度

8, 生产者视角写作

9, 所有的技巧碰上行动才有效

10, 那种越过越好的人, 都有种利他精神

#343 只有优秀的人, 才值得我们合作、追随

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: **01**@风中的厂长

我一直要求员工多技能, 有人反感, 认为是压榨员工, 其实学了都是自己的。单一工作很容易被淘汰, 特别是 chatgpt 这种东西出来了。

我最火的几条微博都是关于中年人失业没技能做什么好。宝妈在家副业做什么好, 人到中年焦虑的人太多了, 没有技能真的很难, 很多人临时抱佛脚学几天就放弃了。要么就是被狠狠割韭菜。

我们的本职工作, 其实是最好的学习平台, 我在工作中学会了产品知识, 英语, 销售, 运营, ps, 摄影, 剪辑, 还有各种思维方式, 流量思维, 产品思维, 用户思维, 系统思维, 分享思维等。这些对日后创业帮助太大了。

02@风中的厂长

实用干货分享, 当一个市场非常卷的时候, 你不要追求做得更好, 而要做出不同。

我的小 最近做起来了, 爆了好几条, 我没有投钱, 都是自然爆的。我以前按照小标准, 做的很精美, 没什么流量, 现在我返璞归真, 直接把微博截图发上去, 一下子就做起来了。

当市场都很粗糙, 你就做精美, 当市场充斥着精美, 你就做粗糙。

03@深圳实体小老板

我们只能赚我们能赚的钱

小老板要想认清这个世界, 就先得读懂自己, 把自己搞清楚, 知道自己的优点和缺点, 适合做什么、擅长做什么, 应该赚什么钱, 非常重要。

假如你是一个兴趣广泛、又是急性子的人, 适合做概念性的事情, 比如资源对接。

假如你是个兴趣单一, 不喜欢尝试新鲜事物的人, 那你适合做实物产品。

假如你性格外向, 适合做销售。假如你领导力强, 适合带团队。

我们要不停地突破我们的舒适圈, 不断地学习自己、提升自己。但我们最终还是只能做适合自己做的事, 赚我们能赚的钱。

强行去赚我们赚不到的钱, 往往会亏得精光。

贰掌柜评论: 你要是有足够的欲望和坚持, 选好适合自己的领域耕耘, 真的不难做到。你只要坚持深耕一个领域几年, 成为前 20%就是板上钉钉的事。再有点天赋或运气的, 那就是 10%以内了。多数人的努力程度之低, 真的轮不到拼天赋。

04@cherrymm 大师姐

如果老板愿意骂你,就说明他还不想炒掉你,若是你做错事他都一声不吭,那才是最可怕的。

同理,如果另一半对你不满还会跟你吵架,说明他对你还是有需求的,还是希望你能改变,你们的关系可以更好的。如若你做了让他伤心难过愤怒的事情,他也不再和你多说什么,那么他多半已经计划要分手了~

贰掌柜评论: 没事别吵架,一定要温和些。

05 @消样的世界

每一个人都应该保有独立的人格,不会轻易的被道德、情绪和所谓的权威等外部因素影响,不随波逐流、偏听偏信,能坚持自我,真正做到不唯上、不唯书,而只唯实,懂得兼听则明偏信则暗的道理,当然这个修为过程会比较漫长,要真正领悟任何东西变成自己的是需要不断经历和磨练的,否则肯定成不了。

06 @张有为

不要等什么大环境,你要等,就是浪费自己的生命。大环境与你没有一毛钱的关系,你还想等什么呢?

个人是极度渺小的一粒沙子,而自己就是自己的老板。老板,今天我应该做些什么?赶紧给自己下达今天的具体工作和目标,而且要把今天的工作完成,不完成不睡觉。每天如此,不进步都不可能。

不需要一年，看 180 天后，完全是一个崭新的自己了，口袋有米，心里不慌，自己的事业再小，也能全款买房买车。公司的事业再大，打工人也只能贷款买房买车，而且还要贷贷相传的接力贷。

07 @白水坝哲学家

喝了点酒，啰嗦一点浅显的道理。

要对那些标榜道德与正义的人保持清醒。

财富，是极难伪装的。

才华，是极难伪装的。

美貌，是极难伪装的。

凡是难以伪装者，都有一个共同点，它们都是最硬最硬的干货，干到榨不出水来。

而道德制高点，是极容易占领的，一句表态即可，不需要开发票，不需要八股文，不需要千万人追随。

极容易获取的，都会飞速被获取，飞速贬值。

纸币如此，玻尿酸如此，文凭如此，山盟海誓如此，都会不值一提。

劣币驱逐良币。

最后那些真正道德者，微乎其微，打着灯笼咯找不着。

偏偏如此，有德者俯拾皆是，但在概率上，都是狗屎。

08 #毛小白朋友圈精华说说

- 1.当一群乌合之众在一起，他们只会干两件事——1 锦上添花 2 落井下石。
- 2.少数服从多数，所以数量往往就是正义。
- 3.很多人大学都学了高数和编程，出社会一次没用过，用的最多的就是加减乘除。别看加减很简单，其实最难，环顾四周会做人生加法和减法的极少。
- 4.伟大的意志优秀的品质一定会被传承下去，但是钱就不一定，所以我们到底能留点什么给后代。
- 5.佛陀到底有多少弟子，数也数不清，只要信就都是他的弟子。
- 6.中国人的思维喜欢绕弯，明明做了一大桌子菜却说：没什么好招待的。所以在我们的传统社交里不会绕弯总是直来直去的人会经常触众怒。
- 7.很多人不尊重别人的技术和经验成本，经常说这个成本才多少钱你要这么贵？给他个针让他自己针灸试试，给他把剪刀让他自己理发试试.....他就明白了。

09 #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。

10 #懂懂日记

只有优秀的人，才值得我们合作、追随！

上班族，普遍不具备做生意的能力，你看小说里怎么写的人生逆转？包括大家平时口口声声说的，大不了我回家开个店，总觉得自己回来开个店就是人生降级，而且自己是君临天下，

王者归来，你真开个试试？光是选址、调研、风险评估、谈判、接盘价格、签协议.....就能让你脱一层皮，更别说具体运营了，上班你能上的了，比拼的是智商，情商，大部分上班族为什么只能拿月薪几千元？你以为真的怀才不遇，其实，你就这么点本事。

开店？他们不具有这个实力。

#344 要严于利己，也要严于看人

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01@心开目明心理与
投资

有时候人格的改变是要借助环境的改变，所谓树挪死，人挪活，[环境会重新塑造人格](#)。
[一些难以解决的痛苦，换个环境会渐渐消失，旧的执念慢慢淡化，新的人格被重新组织。](#)

02@热铁不要摸

是什么样的人会劝你走出舒适区，走入自己感到陌生的领域呢，一种是普通骗子，一种就是想压榨你的人。

[所有骗子行骗流程的关键套路节点，都是把你转向你感到陌生的领域，前面令人眼花缭乱的表演都是进行试探。](#)

[很多商业化的江湖套路也是这样](#)

03@杨砚青

过去两年，深深体悟到人间冷暖世事无常。“中年危机”源于死亡焦虑，大环境和个体选择、知天命之年相互作用，身体和心性持续得到磨砺，常升惜福、感恩、恻隐之心。既然选择挑战“难而正确”的事情，“理论上成立，但是现实中还少有人成功”，就接受更艰苦的修炼，承认、接受自己的渺小，然后才能更好。

04 @毕加索山脉

如果你不喜欢被人同情可以读读尼采这段话:

“一个坚强的人, 自己受过痛苦, 并且能够忍受痛苦, 他在人前隐匿自己的眼泪...这样的人知道痛苦的价值...出于对别人的尊重而不轻易流露同情。相反, 弱者缺乏承受痛苦的能力, 神经脆弱, 对恐怖有着活跃的想象力, 因而最容易发生同情...人们的痛苦是很难相通的, 无论怎样去体会别人的痛苦, 只要不是身临其境, 还是体会不了。最好的办法是尊重他连同他的痛苦, 不要用你的同情使他的痛苦平凡化。那些爱表同情的人, 内心深处是在寻求一种作为施恩者的满足。最明显的证据是倘若他们的同情遭到拒绝, 他们就会感到失望, 甚至觉得受了侮辱, 由同情一变而为愤怒。”

05 @瑜济亚

做到严于律己的人必是严于看人的。至于是否宽以待人, 就不是他人单靠“严于律己宽以待人”的说教影响得了的。任何一个做到严于律己的人都体会到这一点。当静默。

不要把“表达论断”与被赐的甄别力混淆。那是胎里带的和稀泥毛病, 正是需要改的。

06 @cherrymm 大师姐

一个人, 一旦觉得自己比别人有优越感, 觉得高人一等, 离倒霉就不远了。

人生的美妙之处在于迷上一样东西。人生苦短，少做些虚无缥缈的事，夜晚的灯塔一直都在，只是灯亮的时候，你才看见它。

一个人的鉴别能力是和他的知识成正比的。

不断地忘却它是它生活的一部分，必须终身记住的东西不多，都被基因刻在被称做本能的那部分存贮区了。

07 @懂懂

偶尔有因为网贷突然堕落的读者找我倾诉，原来每个走投无路的人，都有一颗绑架的心，说心不对，就过那个念头，他会反复的筛选自己能接触上的亲人与朋友，考虑谁能救自己。

我仿佛被一瞬间点醒了，原来，[不管什么年代，贫下中农都是最安全的](#)。再如一些[直播间卖奢侈品的朋友](#)，也会动不动被举报，举报的理由是宣传错误的价值观，这都能成为封停的理由，[以富以奢很难为荣了！](#)

08 #懒人生财

- 1.再好的产品都不能讨好所有人，只要讨好肯掏钱的就好了。
- 2.[不要总想着长期主义，钱不是靠一辈子去赚的，而是抓住机会，一两年就赚到一辈子花不完的钱。](#)

3.想的多了全是问题, 做的多了全是答案。把精力投入到解决具体的事情上, 少想一些过于宏大抽象的事。

4.提炼客户群体最需要解决的 10 个大问题, 并把每个大问题拆解为 10 个小问题, 得到 100 个问题, 你和你的团队, 最该花时间的地方, 就是这 100 个小问题。

5.在没有产品的时候, 快速找到几个渠道去做代理, 别人的产品就相当于自己的产品, 用来快速的验证项目的逻辑。

6.信息差永远存在, 你需要做的就是将 A 平台的产品, 通过 B 平台展示给需要的人!

09 #毛小白

1.写文章尽量不要去囤稿, 什么都是新鲜的好, 很多时候就是需要当下的机灵一抖和读者阅读时的灵光一闪。

2.商家做内容其实并不是为了直接成交, 而是为了种草, 为了口碑。直接奔着成交去的都是预算不足的公司, 往往效果也很差。

3.不要太紧张, 保持放松的状态, 我们更能想出好点子, 好创意。洗澡、上厕所、跑步、遛狗...说不定忽然就有答案了。

4.武侠小说了往往是一本秘籍就能打通人的任督二脉, 现在的人也都很喜欢看一本书就解决自己所有问题, 让自己成为高手。这种想法是幼稚的, 所有体系都是不断学习实践沉淀下来的, 得一直在路上。

- 5.真正的软文都是润物细无声的，真正的赚钱模式大象无形，大音若希。
- 6.做项目累了就休息一下，喝一杯茶，走一走，透透气。但不能还没干就总想着休息。
- 7.只有形成写的习惯，才能锻炼出归纳总结的能力。长年累月下来，心法大成于心，谁也偷不走，威力巨大！
- 8.不要和客户杠，客户永远是对的。
- 9.整理家里不用的东西送人，不要让它闲置，让它变成美好送出去。

10 #生财日历

- 1.看是不是合法正规，不碰灰色项目；
- 2.看能不能长期操作，至少是半年或者一年以上；
- 3.做项目的过程中能否为下一个项目积累资源或者人脉；
- 4.尽量依靠大平台，例如阿里、百度、腾讯；
- 5.看是否是市场需求；
- 6.看公司背景、创始人背景和实力、投资方和融资情况；
- 7.看是否适合自己，人脉、兴趣、直觉；

8.最重要的, 看看这个项目到底有没有真正的为消费者着想。

#345 成年人的忍耐, 远远超出我们的想象

01@半个亿啊

长期主义这件事也不能瞎搞, 还必须在稳步向上的环境中, 因为不可持续的东西, 事物不能形成积累效应, 那还长期坚持就会深受其害。雅称: 犟种

02@消样的世界

做生意要具备逆向思维, 要站在终点去考虑我要输出什么、怎么输出、我要吸引什么样的人、我的利润点在哪里? 商业模式其实就是行动脚本; 比如谈判, 其实并没有什么谈判高手, 真正的谈判一定是自己在某个关键点上有绝对优势、我的底牌拿出来就是王牌、我的脚本保证我肯定能赢。

03@王叔强势文化学习群

交朋友纯看感情的人, 是因为他没什么筹码, 吃的亏不多, 也没干过什么大事。

交朋友纯看利益的人, 也是非常恐怖的人。

利益至上的人, 没人能跟他做成真心朋友,

他认为人际关系, 就是利用和被利用,

跟他交朋友，必须随时提防，

因为你搞不清楚，他什么时候，会为了利益，不按章法行事，牺牲你、成全他自己。

人和人的交际，的确是利益关系，

但它要建立在人品之上，君子爱财取之有道（有道义）。

不择手段唯利是图，毫无底线，这种人真没必要处，否则合作后，你睡觉不踏实，心也累。

04@刘小波的博

有些人觉得自己是个害羞的人。

其实你并不是在所有人面前都害羞，你只是在少数人面前会害羞。

比如你在领导面前会害羞，但在同事面前可能根本不害羞。比如你会在帅哥面前害羞，但在女性或长得一般的男性面前就不害羞。

我们要放在关系里认识自己，而不是宽泛的认为自己就是一个害羞的人。

还有就是，害羞是由思维方式导致的。比如你认识到不需要把任何人看得太重，没有一个男性是不可替代的，谁不认可你你也能活得好好的，你就会越来越不害羞。

害羞没有不好。同时也要明白, 害羞不是天生的, 是可以彻底改变的。如果你觉得自己最伟大, 你根本不可能害羞。

05@自我的 SZ

#杨紫琼说女人们永远别放弃#这句话太有力量了。

杨紫琼 60 岁获得奥斯卡影后讲, 希望所有的女性不要听任任何人说你早就过了黄金期了, 绝对不要放弃。

无独有偶, 今天和小伙伴说起我生命中的两个女性, 她们比杨紫琼还要大几岁, 曾经投资过我和我合作过。

六十多了除了到处跑做生意外, 还经常去自驾越野, 也赶时髦开跑车, 对所有的新生事物很感兴趣也经常学习。每次见面聊天, 你从她身上感觉不到年龄的变化, 精气神展现出来的像年轻人一样的蓬勃。我很庆幸在我年轻的时候就遇到她们鼓励着我前行, 这些女性朋友, 会是我将来的模样。

年龄从来不是借口, 你想成为什么样子开始做下去的时候, 就是我们最酷的时候。

06@维千金

人到中年, 一个主题就是负重。

这种负重和少年时期的压力还是不一样的。年轻的时候还可以煽情说一说长夜痛哭，对成熟一点的成年人，那个痛哭的时间过于漫长奢侈，要不睡一觉，要不起来干点活。

不由得想起两件往事。

第一件事，让我知道有些成年人的力量可能远超过我的想象。

十几岁的时候去同学家做客，恰逢她家买了一床席梦思床垫。那时候有电梯的房子不多，他们家也没有，她妈妈二话不说，就用娇小的身躯把席梦思床垫往背上一背，一个台阶一个台阶的往上走。

我们当时觉得自己身强体壮，怎么能让快 50 的阿姨做这么辛苦的事呢？“让我们来”，我们对同学妈妈说。她推辞不过，只好顺着我们的意。

哪知道我们两个女孩，发现这床垫似有千斤重，无论是背还是抬，纹丝不动。同学妈妈很体谅地笑了一笑，“还是让阿姨来吧”，然后不到 1 米 5 的她，继续把床垫往背上一背，就这样运上了 5 楼。

目瞪口呆。

第二件事来自于我的父亲，他让我知道成年人的忍耐，也远远超出我的想象。

那是大学暑假的一天，我本来约着和同学出去爬山。但是那天早上，我父亲在同一个地方去吃了一碗鸡蛋粉。然后他去上班，我去爬山。

早餐吃的鸡蛋可能已经散了黄变质了，恰巧厨师又没有把它们烹饪熟，引发了我的肠胃炎。

我走到山脚下的时候，才发现肠胃极其不适，于是打车回了家。上吐下泻，天旋地转，我在洗手间和床之间来回折腾，痛不欲生。

这个时候家里门打开了。父亲回来了。他先是奔到洗手间，吐了一会儿，然后发现我也在家。他立马给我服药，淡定的开始照顾我，联系司机把我送医院。

急性肠胃炎发作起来是非常难受的。我后来才意识到，那天父亲也中招了，他是请假回来休息的。我很痛的时候，父亲也很痛，是什么力量让他克服那么难受的疼痛，注意力完全放在了我的身上呢。

之前父亲也发作过胆囊炎，我看他那么大一个人在那里哼哼唧唧，还觉得父亲可能太娇气了。直到我跟他经历同样的病痛，才发现我才是那个更脆弱的。

现在我转眼也变成了一个中年人。

去年底新冠横行的时候我也中招了，孩子们在家里上网课。在病得天旋地转中，还要强撑着在一大早起来，张罗着他们的学习和一日三餐，还要安排自己的事。而我的孩子说着网课的无聊和无奈，似乎有天大的痛苦。

我又突然想起这些往事。今日娇气的孩子们，明天也有可能成为生活的大力士。似乎无从解释，就是时间而已。

07 #灏泽异谈

哥们儿姐们儿, 该选择调整的新行业, 赶紧调整吧, 要么入公门要么进大企业大品牌。

我再明确点你一句, 未来几年一定是先大后小, 也就是任何行业都是大厂先打开局面, 小司再紧随其后。

所以, 对普通人来说, 大厂的工作经验, 会成为未来在小司站稳脚跟的雄厚资本。

就这上面一段话, 保你个北上广深的中产没有半点问题。

08 #灏泽异谈

我对普通人的建议很简单:

要赶紧考虑大城市置业、自己换大厂、计划生育、自己琢磨一门互联网副业。

就这几件事, 件件都是大俗事儿, 但我不就是图你生活平稳舒适休闲嘛?

就这几件事儿, 放手去做, 妥妥没问题的。

记住, 有些时候悲观是清醒, 但若在现在这种时候还悲观, 那就是主动给自己抑郁症了。我个人是从来不喜欢刻意悲观的, 生活总要继续。

09 #达叔天演论

通过温和通胀，对群众进行幸福管理。

很多人，通过上涨的工资，认为自己分享了经济发展的红利，更有人，觉得自己每年涨工资，是自己一年比一年厉害。

这种错觉，就更大了。

你站在这种宏观经济的视角，也就没啥资格，去嘲笑抢拖把和水桶的人了。

灰烬和尘埃，是不必相互嘲笑的。

最惨的是谁？

中途惊醒的人。

突然发现，自己原来跑偏了，原来相信的东西，是假的，原来是可以选择更好的。

这就是读书的好处。

多读书，多见识外面的世界，多看到自己可以做的选项，在众多选择中，选了抢水桶和拖把，自得其乐，也是好的。

而不是，一个没的选，被逼无奈，只能干这个，从来不知道，自己曾经有机会，变成百万富翁、千万富翁。

所有正统的学校教育里，教很多知识，就是不教赚钱，就是因为容易打破幻觉，陷入痛苦，不好管理。

你醒了之后，再让你干一些事，成本就高了。

10 #毛小白

- 1.少说负面的东西，释放什么东西就能吸引什么人。
- 2.很多困难的事儿，熬过了就风轻云淡了。
- 3.没进圈之前都觉得圈子很大，进去了就能发现其实很小很小，小到你稍稍努力就能超越大多数人。
- 4.想练成点什么，就反复模拟，反复训练，直到深入骨髓。
- 5.一个人的能量足够大，他才有可能共振周边的人。
- 6.我还是比较相信吸引力法则的，念念不忘，必有回响！
- 7.如果站得高一点就能发现众生都是一样的，你是我，我是你，人都相似的，慢慢也就能理解以前百思不得其解的事情了。
- 8.摸鱼，要先把水搅浑。
- 9.头衔不重要，都是别人给的，一定要清楚自己有多少尿水。
- 10.人生充满了不确定性，一定要学会拥抱变化

#346 不要拿着父母的血汗钱，瞎折腾。

01 #不要乱投资

算计钱、计较钱、抠搜小钱的人，必然在正事上吃大亏。

因为你决策的依据，完全不是事情本身。

而是一些莫名其妙的原因。

比如顺路、匮乏、不想闲在家没事做，等等等等。

02 @财宝宝

归古银行大概是怎么回事？我看了几万字，用几句话大白话给你说清楚。

- 1，现在生意不好做，很多企业用以前的存款给员工发工资。
- 2，银行就要准备大量现金给储户提款。
- 3，但是，银行前两年已经把这些钱买了一些理财产品。被迫甩卖，导致理财价格爆爹。
- 4，于是银行出现亏损，储户慌了，就纷纷来取钱，最后出现人挤人，挤兑潮了，银行完了。
- 5，这个事情会不会影响到别的银行，就看美联储愿不愿意兜底了？目前看，兜底可能性极大。

故事版。老王被裁圆没钱了，就让老婆把钱拿出来花。但是老婆已经买了古票，没办法，割肉卖了。于是老婆拿不出原来的数字了，破产了。

03 @温州土老板

一个小而美的 IP，最常见的变现方式，有 3 种

社群，课程，带货，收入和难度也是翻倍增长

第一个是社群，这个比较适合知识类的博主。

比如说最早的读书会，每个收个 300 多块钱，一年带你拆多少本书。

做职场的做创业的，其实也是一样的，卖技能或者分享经验，整个资源。

年营收的天花板在 150 万左右，社群人数到 2000-3000 人左右就很不错了，再高很难上去了。

要考验的运营能力，需要不断的学习输出。

第 2 个是课程，边际成本几乎为 0，能把一份时间卖出去很多次。

这个营收会比社群高很多，碰到热门赛道行业好的时候，大家都懂的，利润吓死人。

但有个问题，没有复购，一直需要新的流量灌进来。

第 3 个就是带货，一般的知识博主玩不了。

这个就很吃供应链, 要真的懂品, 定位要非常清晰, 低客单价的和高客单价的用户, 活着 2 个世界里面, 需求完全不一样。

这个营收就无上限了, 做的好的, 可以吊打几百人的工厂。

一个 IP 能吧这 3 种变相方式都玩透的, 都能赚到钱的, 我认识的人只有个位数。

04@自我的 SZ

我昨天建议, 赚慢钱的人不要和赚快钱的人交朋友, 第一会搞坏心态, 第二会被带偏。

昨天请吃饭的朋友就是这个案例, 他做电商发展迅速势如破竹。他的好同学和我以前一样是做制造业的, 看到他的公司这么好焦虑了, 重资产投资属于赚慢钱的节奏, 一年的增长和收益都在很小的曲线内。电商的增长爆发是几何形的, 两人要是好朋友的话, 慢钱的人突增加很多焦虑的。也会想着要变化, 一旦在两个思维中跳跃, 很可能放手一博就坏了原有的根基。

这本来就是两个赛道, 一个是重型机车, 一个是跑车。横向纵向对比都不可取, 对比一定是在自己的群体中, 而不是跨群体对比。我在深圳做制造业这些年我只有制造业的朋友, 现在来杭州做电商供应链公司, 就结交电商互联网的朋友, 从不把两个群体搞混了。

所以如果要对比, 真的不要跨区了, 参照物和基线的数据一定是在一套标准体系内才会认清。

05 #不要乱投资

人一辈子，其实抓住一到两次大的机会，就起来了。

不过，很多人抓不住这种大机会。

更适合大多数人的，是偶尔参与一些小的项目。

每一个挣个一二百万到大几百万，就可以了。

你看我，看起来是在唱歌打麻将，偶尔打打球，好像神态很放松。

实际上，我绷着根弦，保持敏锐，脑子里一直在筛项目、筛人。

在没有合适的事情、平台、项目、伙伴时，就不要出手。

A 还说，你看准的觉得能做的项目，考察通过后，那就全力投入，三到六个月做得漂亮！

只要做事，就像龙卷风一样，所向披靡。

你越有能量，越能把身边大能量的人带动起来。

当风口过后，红利没有了，就再蛰伏起来。绝不恋战。

也不要企业当儿子养。不要对企业产生感情。

06 #菜场生存学

穷人总是存在一种非常天真的想法。

他们觉得自己之所以还没翻身，是因为自己运气不好，遇不到贵人。

什么样的人，在穷人眼中能够称之为贵人？

慈眉善目，和颜悦色，追在他屁股后面送钱，送房本，送资源，送人脉的。

这不叫遇到了贵人，这叫寄生虫找到了宿主。

真正的贵人是，掌握了你没有的资源，懂得你不懂的事，做到了你做不到的事，比你优秀，比你牛。

他的一言一行都能给你带来正面的影响，你需要他的提点，他也愿意指点你。

但不可能白白被指点，总要付出些什么，要么是财，要么是色，要么是其他的资源。

很多穷人会说，这个世界真他妈的虚伪，怎么什么都讲利益。

但社会的本质，就是利益的构成，没有人是不讲利益的。

穷人，之所以老是遇不到贵人，就是因为他们总在无视价值交换的规律，只想着白嫖。

他们甚至还发展出了一套处世哲学。

喜欢研究情商，研究为人处世，喜欢谈善良，谈交情，谈道德，谈感情，但就是不跟你谈钱，谈价值。

总想要结交贵人，或者总想平白无故从人家那里获取些什么，这其实是一种妄念。

一旦你表露出这种姿态，贵人会立即远离你。

不想花钱，就想解决问题的人，只配生活在社会的最底层。

人家说赚钱，无非是花对钱，跟对人，做对事。这个容易吗？

07 #达叔天演论

珍惜一切和他做同事的时间，努力工作，无论是在态度、还是在能力上，都充分展现实力，让他多看我一眼。

在他未来想取得更高成就时，能带上我，至少能想起我。

这就是另外一种，屯豪杰的方式。

我在很早以前写，总有一双眼睛，在默默关注着你，君子慎独，不是瞎写的，而是深刻的洞见。

但现实中，经常上演的是什么呢？

一个组织里，看到一个能打的，愿意拼命的人，就会给他取个名字，叫“奋斗逼”，嘲笑几句，就没有然后了。

不要做一个愤世嫉俗的犬儒主义者。

08 #毛小白

1.光给后代留钱没用的，很难保富，但是优良的品德和坚毅的精神是会一代代相传的。

2.小地方的办事人员很喜欢刁难老百姓，大城市的办事流程相对透明也容易很多，我还是喜欢呆在大城市多一些。

3.很多人不知道做什么，主要是因为一直没有做挖掘这个动作。挖掘得多了，什么都通了，也就不迷茫了。

4.有钱人不一定是创业者，创业者也不一定非要有钱，创业者就是能够把一切关系与资源商业化以获得增量现金流的人。

5.在商场中遇到对手和困难绝对不能转身就跑，谁逃跑就一瞬间成为别人的猎物。

6.千招会，不如一招精。其实做出点成绩之后，发现自己赚钱翻来覆去好用的就是那几招。

7.一般的人连模仿都不会，好一点的人会复制，优秀一点的人他们会在巨人的肩膀上不断优化升级。

09 #懂懂日记

顺势而为，势不在了，就要学会守，先瘦身，裁员，不要急着寻找下一份事业，可以先等一等。

其实开酒吧一样大部分都是亏损的，能够生存的无非两样：一个是靠其他行业支持，一个靠老板情怀。尤其是传统杂烩酒吧，扑面而来的油腻感，在星巴克都开始卖酒的今天估计很快会被淘汰淡出江湖。

奉劝急迫创业者千万不要被人忽悠，开餐厅酒吧或者咖啡馆等，都是给建材装饰行业及房东打工的！至于什么大学生创业，可千万别拿父母的血汗钱瞎折腾，不如去自己喜欢的行业里磨砺 10 年 8 年再去创业吧！

10 #生财日历

持续输出的 7 个要领

1. 选定一个垂直领域，目标是成为该领域专家；
2. 找到一个简单易上手的内容模板；
3. 给自己设定一个打卡机制；
4. 建立持续输出内容的素材库；

5.给每天设定一个专门用于写作的时间;

6.高效的时间是用来写作的,而非用来构思;

7.写文章之前,首先要做的事情就是把文章理出一个大纲来。

#347 生而贫穷并无过错,死而贫穷才是遗憾。

01 #懂懂

再读洛克菲勒的发家史,感叹大赢家的发展就像千斤顶一样层层递进,利用一个维度的优势不断撬开更多维度的优势,积累时间长了无人能敌。因为挑战者也必须要花时间还需要运气才能建立起同样多维度的竞争力。

关于小米高管的言论,“得屌丝者得天下”不过是句实话而已。早年小米起家就是靠性价比,这没啥不能说的。而且当年起家没把自己定位成高端,高端谁叫这么个名儿啊,就说这些年杂粮卖的贵了,再贵还能有好大米贵?

02 #懂懂

另一个很重要的事实在于,但凡起家的时候定位性价比的,想往高端上走要不就很少能成功,要不就需要多年奋斗、彻底洗白。就不说蔻驰这种卖设计的行业了,单把比亚迪这牌子拿出来,他想往高端上走,有人真拿他当回事儿吗?

初始定位能决定好多年当中的品牌在别人心目中的形象，当初越成功，这时候就越难改。唯一错的地方就是不该说出来。一个人免费和付费的界限在哪里：你为之生存的事情绝对不能免费，举个例子，你是一个摄影师，你绝对不能免费拍摄。

03 #毛小白

物以类聚人以群分，赚 100 万一年的人和赚 5 万一年的人，确实很难聊到一块去。我们看的书，见的人，经历的事会形成我们的思想，积累越多思想越开阔，见到的世界越大，商机越多，资源越丰富。闭门造车的年代已经过去了。每日推广的习惯一旦形成，就会变成一种本能融入生命。有个读者就是天天加群，天天加群，每天发广告，简单的动作重复了三个月，现在数据库非常大，想吃什么鱼自己捞。差距是怎么拉开的？有的人刷了一天抖音，有的人斗了一天地主，有的人睡了一天觉，而有的人做了一天推广，挖了一天项目，做了一天视频.....只要一直深挖，思路就会被打开。很多人不知道做什么项目，主要是挖掘得太少。每日挖 5 个案例试试，一个月就蜕变了。

04 #毛小白

有些人的思维确实是小孩思维，给糖就乖，被人卖猪仔都不知道。我们的思维刚好是相反的，谁给我们送糖，我们就提防谁。项目要具备三性：1 合法 2 可持续 3 复购强。有个人和我说，这个项目能赚千万，我理都懒得理他。如果他说这个项目一个月能赚一两万，我就来兴趣了，表明可落地性强。新人小白喜欢看教程，老司机只喜欢看广告。只有小鱼才会浮出水面抢吃，大鱼躲在水底什么都不干，默默等着小鱼吃饱长大，

然后吃小鱼。现在讲真话的人寥寥无几，讲假话才有钱赚，一讲真话大家都不爱听了。唯有处处装孙子，才能图个静心。

05 #一年顶十年

要想常遇贵人，你得是个懂得感恩的人。如果别人帮过你，你要表示感谢，更要记在心上，并想办法在合适的时候，给对方回馈。有位老师帮过我大忙，我曾在其微信公众号上持续打赏了一年。在过去三年多时间里，我送出去上万份礼物，大部分是送给了帮过我的人。很多人知道我是一个懂得感恩的人，因而更愿意帮助我。我说这些，并不是想向大家证明我有多高尚，我想说的是，懂得感恩，能让你在很多事情上更顺利。如果别人觉得你是一个不懂感恩的人，他们不仅不愿意帮你，甚至还会远离你。

06 #一年顶十年

我朋友圈里有一些人，一开始他们和我并不熟，没什么交流。随着我不断成长，影响力越来越大，他们开始和我有了更深的连接。有的给我加油鼓劲，有的给我打赏，有的给我介绍朋友，有的给我提供机会。也许你会觉得他们很功利，很俗气，看到我变牛了才来搭理我。但我觉得这很正常。如果你是个一事无成、不思进取的人，有几个人愿意主动搭理你？大家的时间和精力都有限，凭什么来关注你、帮助你？我们要持续成长，成长为一个对别人有价值的人。这样的话，你不去靠近别人，别人也会靠近你。你的贵人，自然会多起来。

07 #郭德纲

- 1、不明白任何情况就劝你一定要大度的人，这种人你要离他远一点，因为雷劈他的时候会连累到你。
- 2、我和中国相声界有个协议，我负责幽默，他们负责品位，谁也别动谁东西，谁也别动啊。
- 3、宁学桃园三结义，不学瓦岗一炉香。
- 4、好比说厨师炒菜，你可以发明新的菜，但最起码你要知道什么叫炒勺，哪个叫漏勺，你拿个痰桶炒菜说是革新，那谁敢吃啊？
- 5、人和猪的区别就在于：猪一直是猪，而人有时候却不是人。
- 6、孩子在街上走，穿着打扮看出娘的手艺，说话办事显出爹的教养。
- 7、穷人在十字街头耍十把钢钩，钩不着亲人骨肉；富人在深山老林，抡木棒打不散无义的`宾朋，大将军手中枪，翻江倒海挡不住饥寒穷三个字，英雄至此未必英雄。
- 8、不要以为有纹身的都是流氓，岳飞还有纹身呢。

08 #郭德纲

- 1、不成熟的人为了伟大的事业而死去，成熟的人为了伟大的事业而卑贱地活着。

- 2、一去残冬晓日红，三杯泪酒奠苍穹。鸡肠曲曲今何在？始信人间报应灵。
- 3、大海波涛浅，小人方寸深。从来名利地，易起是非心。
- 4、人生在世，无非是让别人笑笑，偶尔，也笑笑别人。
- 5、这是一本拒绝传递任何价值观的闲书，我还是说相声的草根艺人郭德纲。别人都说我们是草根。什么叫草根？其实草根很便宜，人参、灵芝、冬虫夏草，都是这些不上档次的东西，我们比不了人家大棚里的香椿芽、韭黄。
- 6、刘关张桃园三结义，护送唐僧西天取经，红楼梦里讲述了这个故事！
- 7、能人背后有能人，能人背后有人弄。

09 #塔木德

- 1、没有能力买鞋子时，可以借别人的，这样比赤脚走得快。
- 2、箭法再差，多射几箭也可能碰在靶子上。
- 3、没有哪种行业比另一种更好。
- 4、生而贫穷并无过错，死而贫穷才是遗憾。尤其是终其一生，无力消除贫穷创造财富，更是无可宽恕的。
- 5、一块沉入红海的金子和一块石头没有什么区别。

- 6、要想有大的作为，就得打破既有的成见。
- 7、能够得到的东西，才有价值。
- 8、一张弓如果一直绷着，即使是钢做的，也会失去弹力。
- 9、宁可一辈子只吃洋葱，也不愿为了饱餐一顿鸡鸭鱼肉而让其他日子挨饿。
- 10、有人未老先衰，有人老而弥坚。

10 #生财日历

所有的生意，本质上都是流量生意。做生意的重点是算清楚成本和收益，做流量生意的重点是算清楚流量成本和流量收益，再把时间因素考虑进去，基本上对商业的理解就算合格了。

#348 成功的关键是，别人给机会。

01 @自我的 SZ

公司下午来了两个朋友，曾经是某电商平台的总经理。平台的第一名第二台电商都是他们陪同共同成长的。

原以为就会一小时的谈话，没想到直接三四小时才聊完。我一直有个理念，做很多事情最快的结果就是，找这个行业或这个专业有结果或者真正操盘过的人请教，比自己摸索要来的快多了。

生意底层逻辑都是一样的, 特别是做新的生意, 请行业内专家诊断一下, 立马就会线条清晰, 原本混沌的概念主线被抓了出来, 不能代表你会成功, 但是至少有些大坑你[不会掉进去](#)。小坑掉一掉是正常的, 没有人永远每一步都是对的, 不影响基本面就对了。

理念派和实操派完全是两个概念, 所以这就是我不喜欢在线上和别人讨论问题的原因。在网上你觉得个个都是专家, 因为大量的数据和观念他在打字的时候可以搜索, 看起来头头是道。我特别喜欢和别人在线下见面, 每次见面都能深度谈几个小时, 有没有真才实料, 一见面聊天就知道。

我打个比方你们就会清晰, 比如某个肿瘤病人求医, 有两个医生可以选择, 是找一个大医院在这方面写过毕业论文没实操过的博士生呢, 还是找一个治过这个病操刀过几十例的本科医生呢? 肯定是后者啊, [看问题要看本质, 实操过拿到过结果的人才是我们要请教的对象。不要看表象, 一定要看实质。](#)

02@自我的 SZ

我最近在上海杭州接触了有些公司的 95 后年轻业务骨干, 聊天中无一例外他们都在读大学的时候创业过。这在上海, 深圳, 广州等一线城市的大学都有得天独厚的优势, 可能换一个地方就没有这个土壤了。

几个 95 后告诉我在学校创业时, 父母都支持了第一笔钱, 从 1-5 万不等。大部分是从爱好或者几个小伙伴一起, 折腾下来有赚有亏, 相当于买了一个经历。出了学校后走上社会成长思维和适就能力大大提升, 这也就是为什么在其它公司当业务骨干的一

个原因之一吧。这几个小年轻, 在上海杭州收入超过同起跑线的同龄人, 并且都告诉我, 时机成熟一定会出来自己创业。

我知道深圳很多大学生也会创业, 但大部分都是家境可以的居多。有几个朋友的孩子还来我公司取过经, 我也对我儿子说, 你上大学后我给你十万块, 你去折腾一下看看有没有创业的方向, 就当买个经历锻炼一下创业思维, [自己花钱创业的过程和思维](#), [比听来的和书上写的有意义有用的多](#)。

当然, 这在所有大学生中是个别情况, 毕竟大多数家庭和学生是无法提供这个便利条件, 也怕荒废学业。[没有创业思维和金钱, 或接受不了试错的家庭学生尽量不去跟风](#)。[毕竟创业放在社会中, 也是九死一生](#)。

这种新闻一定会有两极分化, 一个是太厉害了, 她怎么做到的, 我要学习一下。这种人有创业思维将来可以有机会自己也尝试一下。

另一种思维, 一定是批判思维, 为什么给我制造焦虑? 他不上课吗? 他家有才这样? 大部分都没钱的, 为什么要宣传这种? BALABALA 一大堆的, 基本上你和创业思维不会有交集的地方。

[欣赏别人的优秀, 自己才有机会优秀](#)。

03@自我的 SZ

这段时间见过不少年轻人, 都是在公司业务部门的。他们清一色的都和我提到, 时机成熟时会自己出来创业。

做业务做得好的人想创业理所当然, 创业我个人是特别支持的, 因为我自己一直在创业中, 从 30 岁左右开工厂, 到开公司, 做项目, 做软件, 到现在的电商。创业永远是一件让人兴奋的事情, 会让整个人都充满了荷尔蒙。

今天的年轻朋友问我, 创业是自己创业好还是合伙好? 我所有的生意都是和别人合伙的, 所以我个人推崇合伙。但现在的环境和人的心态不一样了, 合伙的难度比以前更高了。我们那个年代多多少少还讲点江湖义气, 明面上不会过于让人难堪, 吃相不会太难看。现在一言不和就撕, 老死不相往来太多了。

所以合不合伙, 一要看你是不是需要一个合伙人大家分工合作互补, 能不能 1+1 大于 2. 千万不要只是因为缺钱找人合伙, 一定是要有资源互补的才是合伙人。

二要看你现在的盘子, 一个人能搞好的, 就不用两个人了。或者简单的说, 你一个人做能赚 100 万, 但是多一个合伙人你能多赚更多的钱才行。

三要看你们的性格, 家底, 尽量不要和太穷的人合作, 要不然上升期要出钱没钱, 亏损严重对方亏不起心态崩了, 你就是罪人了。

四是合伙之前, 先合作半年一年的。按照合伙制度合作, 该出钱出钱出力都一样。大家磨合达到目标成功了就正式合伙。

还有一些说了会引起争议的原因就不说了, 大家都心知肚明。做业务不想创业的少, 但是做生意想合伙的也少, 如果你是我公司的业务骨干, 你会怎么创业和找合伙人?

04@财宝宝

命运即选择。

你不要说什么时代不同了。其实, 对于平辈人来说, 时代是一样的。你变成今天的模样, 无非是你过去无数次选择的结果。所以, 你怎么选择, 就有什么命运。想当年, 我也可以不娶泼妇, 那就是另一个人生了。那么, 选择有没有诀窍呢? 没有什么诀窍, 但有思路。就是抓住一个, 不能一鸭两吃。熬三代人, 就发达了。

05@财宝宝

成功靠的是机会吗? 不是。

人的一生, 总有一两个机会。你去问问你爸妈, 二十年前为什么不买个北上广深的老破小, 那时候总价也就 10 万左右, 现在 400 了。机会给你了, 抓不抓得住, 就不一定了。

回想我的过去, 倒霉极了。我醉大的缺点是, 没有情商, 想当年, 大单位里有无数的机会, 可我都抓不住。因为别人不喜欢你, 你就是天天加班 985, 也没有用。真的没用, 人家还非常讨厌你。

真正改变我命运的事情就一个, 倒插门。当年, 我已经有点开窍了。努力不能解决问题, 关键是要别人喜欢你。要说聪明努力, 哪一个 985 不是呢? 清北复交, 每年毕业 2 万人, 985 每年毕业 28 万人, 哪个不努力? 可有多少成功的?

成功的关键是，别人给机会。一个普通演员，只要在电视机上天天演，再差也是个二流明星，绝大多数可以混到一流。那个狂彪的主角，我看了几分钟，中戏毕业，品学兼优，真的有水平，可就是一直没机会，四十几岁，到了演艺圈快退休的时候了，才逮到一个机会。人家已经功成身退了，他才上班。如果他有机会在年轻时候当主角，长得好，演技好，估计 25 岁就起来了。

那怎么才能得到机会？你要会说话。你把别人说的高高兴兴，你就发达了。回想我的过去，过的实在是惨不忍睹。我那么努力，可一年到头，经常被人事科的老师傅碾压，一到春节前，人事科的老师傅就夹个土黄色的小笔记本来了，劈头盖脸就把你一顿羞辱。连上半年有一次加班，空调没关，都是非常恶劣的把你吼一通。你就完了，一年白干。

06 #个人品牌笔记

给自己起一个独一无二有意义不拗口的名字，一辈子守着一个名字干，这个名字就是品牌词。给自己贴一个明确特性的标签，告诉别人自己是干嘛的，能提供什么，有啥牛逼的地方。

把生活和专业都变成内容，做出自己作品来，如果没，那就花时间去模仿，打磨，构建。快的话三个月，慢的话半年，逐步建立自信和优势。多渠道传播，日拱一卒。做 100 个视频，爆一个够吃了，写一百篇帖子，爆一个够吃了。很多歌手一辈子就红一首歌，但是够吃一辈子了。

07 #个人品牌笔记

按照以下五个步骤整理一下你的渠道

- 1 根据你自己的定位, 去设计建立别人认知和操作方法的展示渠道;
- 2 划分这些渠道中你所要展示的内容, 以及内容所面对的对象;
- 3 花些时间去尝试对这些对象去露出内容, 再看看别人是否接受到了这些内容, 对待你内容的态度是否有变化。
- 4 强化那些带来正向变化的内容展示;
- 5 弱化那些修改带来负面内容的展示。

微信和朋友圈可能是我们目前最重要、使用频率最高的, 展示个人标签的渠道

08 #懂懂日记

赚钱是有捷径的, 捷径就是近距离模仿那些成功赚到钱的人。

贝索斯说, 如果你做的每一件事把眼光放到未来三年, 和你同台竞技的人很多; 但是如果你的目光能放到未来七年, 那么可以和你竞争的就很少了, 因为很少有公司愿意做那么长远的打算。

罗振宇延伸了这句话: 那些只坚持了两三年的人, 其实是在补贴坚持了七八年的人。因为他们在前面趟路, 熟悉业务模型, 培养用户习惯, 提前发现风险, 长期坚持的人可以学习吸收他们的经验和教训。

09 #生财日历

卖得了几百万豪车, 也卖得了几十块生蚝的 90 后创业者是怎么做的?

1. 无论是多贵的豪车, 还是多便宜的生蚝, 都能卖得比同行便宜, 借助信息差或者其他;
2. 产品为先, 实打实地做好产品;
3. 做到极致服务, 想客户之所想, 想客户之未想;
4. 重视营销, 在好的产品和服务的基础上, 再做出一些别出心裁、便于传播的设定, 所有宣传物料都需要由专业摄影、摄像团队拍摄, 便于后续传播推广。

10 #一年顶十年

我们不能只满足于线上交流, 还要去线下跟人见面, 加深了解, 建立信任。

我的现状是: 工作量很大, 线下社交时间并不充裕。怎么办呢? 我的解决方案是大量请人吃“学习饭”(一年请一百多顿), 反正我是要吃饭的, 用吃饭时间交朋友, 还能互相学习, 一举两得。关于“学习饭”, 有两点非常重要:

(一) 要挑人, 不能什么人都请。

(二) 控制好话题, 瞎聊可是不行的。

这样做, 更容易吃出价值来。

#349 没有价值和交换的空间, 就没有人脉和资源的。

01 @菊厂刘掌柜 有句话叫厉害的人, 说话软, 做事硬, 做人稳。说话软好理解,

就是语言平实, 恰到好处, 不乖张, 不语出惊人, 不揶揄, 不反问, 跟人聊天如沐春风。做人稳也好理解, 就是有底线, 有标准, 人设不轻易改变, 三年跟十年都基本上三观一致, 不会上蹿下跳。但不少人不理解做事硬什么意思? 硬要用对地方, 不是对家人硬, 也不是对客户硬, 而是对是事情成败的执着和承受委屈的坚忍。换个词, 叫能抗事。开个餐饮店, 干了3个月倒闭了, 这不算什么, 但倒闭后自责, 甚至怀疑自己能力, 各种抱怨, 这就不对了。做事硬的人, 是马上总结倒闭原因, 深刻反思并改正, 隔一段时间, 使尽浑身力气再次站起来。做事硬, 不怕事, 甚至更牛掰的人, 还时不时希望来点事, 有征服解决的成就感。我自己觉得, 我就是一般普通人, 说话软和做人稳还可以, 做事硬上还有很大空间要提升。目前, 我觉得

做事最硬的人, 还是任正非任总, 仰望的对象。**02** @李俊的粉丝有点少 1983 未

来打工, 两种能力会比较吃香: 第一种是能够把产品卖出去, 且能收回账款的; 第二种是能通过优化供应链/生产工艺/原材料, 等等, 能够大幅降低产品成本的人。

其他常规技能, 只能拿到常规的收入。**03** @温州土老板 刚刚和一位做护肤品的

圈友聊天, 她说自己的销售渠道依然是在淘宝, 从来没有享受过自媒体的红利。我说: 你肯定老客户多啊, 肚子不饿啊! 不然怎么会不跳出来找新渠道呢? 她说: 那有人嫌赚钱多的啊, 我去拍过抖音没有火, 发过小红书笔记没有火, 折腾一圈就放弃了。后来我去她的账号看下, 真的都是当成朋友圈来发的。其实有很多传统的老板和她一样, 知道自媒体是杠杆, 能放大生意, 带来渠道。但多数都是当成朋友圈和兴趣去发了, 没有当成发展战略去研究, 每天连1个小时都懒的投入。自媒体能不能做成, 有很大一部分因素, 是在老板对这件事情的态度上。我为什么能坚持写3年微博, 除了实打实赚到一些钱以外! 还有个关键点就是, 我意识到自媒体有巨大的商业机会。我认可这个趋势, 所以一定要把逼自己把这个技能锻炼出来。

04 @cherrymm 大师姐一直强调，做人不要非黑即白。因为非黑即白的思维模式，

最吃亏！比如我最常说的是我们要豁达，不惧付出，向善，信守承诺，有担当等等，因为这类君子的品质一定是可以让我们越过越好，并吸引贵人的。更何况，短短一生，你也更希望自己是一名有修养有质感的人吧，而不是自己都不喜欢甚至看不起的那类人吧？但是，努力保有上述优良品格，并不代表我们就要成为一个“老好人”去做个“东郭先生”。当面对恶意伤害我们，肆意消耗我们，面对那些“恶”时，我们依旧可以权衡利弊后，用雷霆手腕回敬，让那些人知道我们可不是能让人随手拿捏的软柿子。尔虞我诈这种，不是不会，只是不屑，但真用起来，也能得心应手。人生有太多灰色地带，需要自己去调节。永远不要一板一眼，好人一路好到底还任由坏人来欺负，那好人就成了蠢人。只有能坚守内心品格然后在灰色地带自由调节

05 @cherrymm 大师姐在一段关系里，以牺牲自己的底

线来换取表面的平和，其实是对关系的严重伤害。因为会有不甘心，会有怨怼，甚至会产生愤恨与报复。这样的情绪一方面会让自己饱受委屈和折磨，另一方面也会

06 @

财宝宝 GDP 是什么？就业。GDP 分为两大类，一是存量。这一块确保了，你不会被开了。二是增量。1%的增量，代表 200 万人就业。或者就是你加了 2000 奖金。大家说了，为什么非要增量？老的退休了，小的顶上去，大家就这样过，不好吗？这就涉及到一个大学生的需求问题了。7080 后，很多人实际上是在沿海小厂打螺丝，拎灰桶。00 后不要这个，他们要的是窗明几净打电脑。老子都是大学生了，我已经在大学宿舍里睡了四年懒觉了，你还让我去打螺丝？不高兴，也干不动了。你必须给我安排一个办公室，哪怕是当中介，在大街上跑跑，也比打螺丝舒服啊。一进入鸟语花香的漂亮小区，看看那些前凸后翘的小姐姐，心情愉快，这才是大学生该做的事情。对伐？那么，就必须把打螺丝的小厂关了，开一些办公室。怎么才能做到这

07 @自我的 SZ 我上次说一直做生意有个好处，就是

你在这个行业或者圈子里久了，到了 40+以后，你会发现你如果继续在这个生意圈子里，不再是像年轻一样靠勤奋就行了，后面基本上可以靠你的人脉资源经营好。比如你有好的上下游关系，你有好的渠道关系都是资源。有个二十多的网友说，那我就等到 40 后就不担心了。我有点哭笑不得，我们要了解清楚，到了中年以后，如果你想有资源和人脉，不是到了这个年龄段就有，而是你很棒，你有本事，你就有人脉。你有实力，你有能力，你才有资源。你没有价值和交换的空间，就不可能有人脉和资源的。我这样说明白吧，所以年轻的时候不仅要做事，还要做有价值的事，要么你强，要么你能和强的人产生强联接学习他们创造价值，在这过程中一直

积累人脉和资源，到了中年才会有资源这个东西。08@懂懂人一定要区分：什么是生意？什么是事业？不要做生意，而是要做事业。生意和事业的区别是什么？

生意是以短期赚钱为导向，事业是以人生高度为导向。09@懂懂没有钱，把钱放在第一位。有了钱，把学习放在第一位。大人物使人变大，小人物使人变小。赚不到钱，只因为不想。你想赚钱吗？都想。但是这个想，不是很多人说的那个想，这个想，是认真的思考，思考怎么才能赚到钱，而不是单纯的欲望，这个想法是要

得出具体的方法、步骤，而一般人的想只是欲望。10@生财有术创业要做好哪些心理准备？1. 在遇到每一个问题后，就反问自己：能通过对这个问题的解决赚到钱么？2. 兼职创业跑通闭环再出来干，降低创业风险。3. 最好从自己的需求中挖掘业务，更容易上手；同时借助时代红利，有效利用互联网资源。4. 主动宣传，做了好事要留名，主动出击展示自己。5. 有利他思维，自己做好之后，要带着其他需要帮助的人抱团取暖、一起做强。

#350 很多看上去很忙的大老板，其实是一种“表演”。

01@陌川_MC

人最重要是弄明白，哪些对自己而言是必需的，哪些是充要的？比如“爱”，我从不否认它的重要性，也从不刻意回避它的重要性，但这并不意味着，我就必需被爱、没人爱我我就得塌特。

实际上，我是个特别会给自己找乐子的人——哪怕历经千辛万苦，遭受各种欺辱折磨，但仍不能阻挡我给自己找乐子。

比如，从工作中获得乐趣——这种喜悦感是最为持久、长效、充满幸福的。

每当通过工作拿到一些成效，整个人的能量立刻就扬升了。

再比如兴趣爱好——这种喜悦也是由内而外、非常滋养心灵的。

此外，社交，旅行，因为专注而产生心流……每一件都是乐子。

乐子特别多，不悲哀也能很好的往前走。

通过此就可以知道：对我而言，**“找到乐子”是必需的，“被爱”则是充要的。**

你们要弄明白二者的区别，否则容易走到死胡同儿里面，整天跟自己或者他人较劲。

做人最重要就是开心，千万别较劲。

较劲远离幸福。

02@写书哥

记住，这世界上许多人会问你对第三者的看法。他的目的，可能是调查，也可能是“套你的话”。当你发现别人来套话的时候，一个字也不能说。

至于在一般闲谈间，如果你发现对方要批评与你相关的人，最好的方法，就是及时把话题带开，或暗示对方你的“关系”。

否则，对方的批评一出，许许多多的副作用，就会产生。 **总之，能不传话，最好别传话；能不套话，最好别套话；能不涉入“背后的批评”，最好别涉入。让自己像沙**

滩，多大的浪来了，也是轻抚着沙滩，一波波地退去。而不要像岩石，使小小的浪，也激起高高的水花。

03@风中的厂长

为什么很多高管离职创业失败，很多老板二次创业返贫？

主要是认知问题

你们就看，普通人既没成绩又不学习又不爱读书，还对自己的认知充满自信。更何况有点成绩的人呢？

高管，往往忽略了平台的支持，离开平台啥都不是了。老板，往往忽略了时代的红利，属于自己的红利期已经过了。

04@风中的厂长

大老板和小老板的区别

很多看上去能力很强的人，他只能做个小老板。因为他不会用人，什么事情都自己顶在前面，大老板不需要那么多的技能，他会用人，把不同的人才放在合适的位置，自己就不用怎么干活了。**很多看上去很忙的大老板，其实是一种“表演”。**

小老板做生意，大老板经营企业。

说到人才，其实大老板可以吸引到人才，小老板吸引不到人才，他要么自己干，要么培养人才，我两种都试了，自己干会很累，而且会的越多就越累，总觉得别人做的都不如自己。

而培养人才，培养一个跑一个，因为我们做的不是芯片，门槛太低了，谁都可以当老板，人才自然不甘心打工。所以我现在面对真正的人才，就只有合伙一条路。因为给你打工他不甘心，而放虎归山，那就是你的竞争对手。

小老板也有小老板的好，因为企业做大了，就不是你的了，就像一块肥肉，无时无刻不被人惦记着，外面的人，里面的人，大老板往往身不由己。小老板相对更自由一些。

05@掌柜老史

对于没做过生意的小白，一定得学会先算账，不能把生意想的过于美好化，就加盟来说，如需投入 30 个 w，多久能回 ben，啥时候能盈，利，稍微算算就有个差不多，不会有太大出入

加盟最重要的三点，品牌影响力大小，店面市口好坏以及产品毛利润高低，这是生意能不能盈利的重要因素

再就是人员开支，店面房租和水电物业，产品损耗这些，这是生意控制成本的重要因素，以奶茶为例:你每天能卖多少杯，客单价多少，毛利润多少，扣除所有的开销，纯。利润还剩多少乘 30 再乘 12，一年的利。润就出来了

很多人加盟的初衷就是我有点闲钱，也想学着人家做点小生意，自己懒又不想亲力亲为，想当然的就把 投给人家，这年头，当老板都要事无巨细， 没那么好赚的

06 #懂懂

人没钱，只有一个原因，太懒！懒得思考，懒得行动。

人成功有两个必要条件：

1、口紧；2、执行力强。

在创业中要成为一个什么样的人？

做一个自私的人。

所谓自私，就是你一定要学会区分自己的事，别人的事，老天的事。

创业者每天都在生死存亡之间游走，只能时刻关心自己的事，才能把事做好。

那些平庸的人，把精力用在关注老天的事。

那些无聊的人，把时间用在关注别人的事。

如果你是创业者，一定要学会只关心自己的事。

07 #懂懂

想要在创业上获得成功, 第一步就是要学会把自己定义为一个普通人, 每一个人都有高估自己的倾向。

男人发财, 其实就是三五年功夫。赚第一个 100 万也许比吃屎都难, 但从 100 万到 1000 万, 可能就是一转眼的功夫。这个黄金时代随时都有崛起的机遇, 这个转型世界到处都是创富的天地, 不奋斗就等死, 在最有承受能力的时候冲出去, 趁着还年轻搏一把吧。

08 #毛小白

流量越过滤越精准, 用内容过滤流量流失很大, 但是能剩下的都是精华。任何项目有舍有得, 数字大不是我们追求的, 转化率才是关键。阅读、思考、推广、赚钱、深挖渠道, 优化项目, 反复调整, 用有限的资源干最值钱的事, 一切有条不紊。**有些人, 别人一说什么他都懂, 一干他啥都不行。主要还是脑子太过好用, 导致不愿意实操了。就像片子看多了, 直接嗨了, 真上阵就不行了。**

见多识广, 一定是主动走出的结果。到福利彩票店买彩票的人, 都是工厂打工的人和农民工, 他们天天下了班就过去研究走势图, 常为中个 5 元钱津津乐道, 一直幻想一夜暴富。试问有那个巨头的钱是买彩票得来的?**夜里村子的一条狗吠了, 全部狗都会跟着吠, 至于吠什么它们也不知道。假货和次品在农村是非常流行的, 他们就只会欺负老实人。**

09 #毛小白

对于日日耕耘的人来说, 工作、生活、休息, 三者之间是没有严格区别的。孩子不能过分听话, 长大很容易没主见, 也容易过于讨好他人。多问问孩子他的意见, 他以后主意就多。**一个看得远且要做点出格事情的人, 他一定是痛苦的, 因为身边的人都看不到他看的东西, 时时牵绊拉扯他组织他前进。**

小孩学说话两年就够了, 但是大人学闭嘴可能需要一辈子。**你能力强了, 到任何一个圈子别人都尊重你, 不敢欺负你。如果你能释放利益, 那你走到哪哪就是圈子。**在任何一个领域, 一旦成为焦点, 就不缺流量了。不要琢磨偷鸡摸狗, 要琢磨如何把事情搞大, 成为焦点。

10 #生财日历

阶段性目标一定要服务于年目标。很多时候无法成功执行规划, 原因就是没有将自己的梦想、目标、价值观、策略联系在一起, 目标达成依赖于这四点协调一致。**每一个突破点, 每一次获得成果都应该使你的年目标完成度增加一点, 持续坚持这个行动准则, 一定会事半功倍。**

#351 不挑战概率, 安全最重要。

01 @自我的 SZ

我觉得这件事情挺难圆满的, 你想拼事业上升期, 孩子还小的话肯定离不开大后方的支持。

你从下面几点分析一下:

1, 去省城是不是有更好的上升空间? 如果没有很大的确定性, 拖家带口迁移比较折腾。

2, 老公的工作会不会有影响? 是差不多还是?

不知道老公在银行是不是对外业务, 如果是的话, 在陌生的地方会不会对工作业绩有影响?

3, 小孩你有没有时间能照顾到?

我一直认为孩子和事业之间, 在孩子需要父母的时候, 孩子一定比事业重要。

4, 孩子小孩子多的话, 妈妈和婆婆的支持, 你会发现其实在你生活中会很重要, 现在你不觉得, 等自己带孩子就会感觉到了重要性。

因为你不是创业, **你是在体制内, 有时候整体的稳定性可能会强过个体的发展。**

从环境和资源上说, 都是说县城要往省城跑, 省城要往一线城市跑, 这条是正确的。

但是一定要对比一下两边的得失差距大不大, 如果大可以尝试。比如更好的升职空间和更好的教育背景, 最重要的是一家人都支持都愿意。

有相同经历或在体制内的朋友也给个意见?

02 @自我的 SZ

我个人觉得，我要折腾自己才有意义。活一辈子，不管怎样的活法，反正最终都是要死去，不如折腾一下。

那种一眼望到头十年如一日的重复单调的日子对我就是一种折磨。所以我一定不会选择单一的路径到老，宁愿去折腾尝试各种各样的机会和事物，交往不同的人，满足这个条件只有创业才能实现。

不再单纯以财富多少论英雄，毕竟死了一毛带不走都是给后人的。可能留下来的物质条件大家都差不多，但是做生意创业，跨行，一个人可以丰富到实现各种各样的人生经历，一个人活出几个人的人生经历，虽然过程有时很焦虑，但也是快乐的来源。

临死前经历过的人和事都是值得回忆，而不是只有苍白的从年青到死去都是一条直线的局限。人生有时候就像打游戏，一直通关会遇到不同的场景和挑战让人兴奋，如果只停留在最容易的第一关就太可惜了人生这场游戏了。

就算有一天从终点回到起点，那么这种见天见地见人生看世界的精神愉悦过程也是稀缺的。

我看过了，经历过了，我才觉得我的人生圆满。**每个人追求不一样，偏安一隅十年如一日的单调，只要是你喜欢追求的生活状态，你也是人生赢家。**

03 @风中的厂长

普通人如何变成牛人？一个是勤学苦练，还有一个办法是，学会使用最新版本的 chatgpt。它真的可以做许多事情。

AI 再厉害，也只是个工具，需要人去使用它。

大家有时间，可以学起来了。这是一个新的起跑线。

04@风中的厂长

有许多很努力的人，收入就是不涨，老板也看在眼里，就是不加钱。因为他觉得，这个岗位就值这些钱，他不怕你跑，到别的地方也是这个待遇。哪怕你卷王也没用，随时可以替换。所以大多数打工人会觉得，既然努力没用，不如摸鱼。

其实老板最怕什么人跑：能创造利润并且不可替代的人。

怎样才能不可替代？要么技术牛逼，要么业务强悍，要么能解决难题。

这个话题非常重要，关系到一个人的前途，你们的单位里，哪些打工人可以做到不可替代，希望大家举例探讨一下

05@风中的厂长

我比较认同李笑来老师的观点，他在《通往财富自由之路》里反复强调“出售时间”。

普通打工人，拿几千块一个月，他的时间就值几千块，他脑子里想着“老板压榨我”，“给多少钱干多少活”，这是主流思维，各大网络平台最流行的，因为市场最大嘛。当然，这也没错，大多数老板确实压榨。资本一定是追求利润，降低成本的。

有想法的打工人，他会在“出售时间”的同时，换取对自己有利的东西，比如技能，资源，渠道等。让自己的时间不断变贵，老板需要花更多的钱买你的时间。你想压榨我？对不起，别的大公司抢着要我呢。这种人就是高管或者创业者。

还有一种就是“一份时间多次出售”，当你积累到足够多时，你可以把自己的成果多次变现，比如知识产权，专利，出书，卖课，社群等。这种可以反复卖，卖很多年。卖给有需要的人。你甚至可以躺着收钱。

大多数人向往最后一种，躺赚。其实也没那么难，只要你在某一个领域有所积累，加上一点互联网流量思维就够了。

06@电商小海豚

为什么很多人有赚百万的能力，却没有赚到？

第一：你不敢；

第二，你不相信自己可以；

第三，你没有见过更轻松的赚钱模式；

在互联网时代，坚持输出自己观点，扩大影响力，就是致富杠杆。

你没有自己知识体系，只能跟随外界，模仿别人的产品，产品形式，定价。

一旦形成自己的体系，能给用户交付价值，定价，产品形式就是你说的算。

一门生意，能有积累，愿意花心思研究，这辈子绝对穷不了，我身边朋友靠一门课年赚几十万，真的不在少数。

07 #懂懂

一个风控意识一流的人，绝对安全。

未来，餐厅的食材供应一定会品牌化，比如，羊肉卷，过去没有品牌，未来会标注羊肉产地、供货厂家，甚至还可以溯源。

成年人，特别是小有成就后，一定要做到一点：不挑战概率！安全最重要。

08 #懂懂

赚钱并不难，前提是，你想。并且，你知道谁能教你。你愿意拜师。你直接、大胆的去拜访，去学习，只要有心，心诚，没人拒绝你。

09 #毛小白

有些人悟性不高，但是有恒心，且耐操，肯吃苦，立下百分百自我磨练的决心，一天为项目深耕 16 个小时，孜孜不倦，事情就干成了。立下一个目标，很多人第二天就忘记了，有些人念念不忘，始终不肯放过自己，殚精竭虑地完成它。20 岁时别人笑我们穷，我们觉得很难受想打人，30 岁时别人笑我们穷，我们就笑笑，大哥指点一下。人一定要势利，干什么事都要追求效益，不能从中受益事情都干不长久。做流量，大家一定不要太疯狂追求多厉害的招式，也不要祈求流量大爆炸，只要不间断地做，假以时日，就变得非常恐怖。钱落袋为安，赚 1 块是 1 块，赚 10 块是 10 块.....不要过度去羡慕外面的百万千万，那些都是人家吹的牛逼，放的烟雾弹。咱们得有自知之明，得守住自己。

10 #生财日历

如何真诚地介绍自己？

核心是：简洁+价值展现+真诚的态度

1.强烈推荐用文字介绍，方便他人就是方便自己；

2.把自己的个人介绍浓缩到几句话说清楚；

3.该换行的地方换行，让对方的阅读体验感更好；

4.思考下你想连接的那个人，你能给他贡献什么价值？或者你目前做的，哪些是能拿的出手的价值；

5.真诚很重要, 我每次介绍自己从来没想过能从别人身上得到什么, 只是觉得 Ta 很优秀。

#352 每天比别人努力一点, 就可以超过 80%的对手。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: **01**@自我的 SZ

在面试一些重要岗位上, 我会倾向于了解员工通勤的时间。如果时间很长, 我一定会选择时间更短的录取。

工作对很多人来说, 只是混口饭吃。那么他选择我这家公司通勤时间过长, 对他和我都存在着一种隐性消耗。从精神上来看, 长时间的通勤人的内心是很抗拒的, 但为了生活又不得不忍受, 工作的能量场肯定不高, 对公司而言, 某些工作时间和调配有时要为你一个人考虑。大家不如互相放过, 选择就近时间短的工作。

一线城市我觉的单程一小时左右是可以接受, 一个半以上不如换份工作。大家的通勤时间都是多久?

02@王子冯

持续做个人影响力, 第一个就是我们自己的活法。比如说你们觉得我有魅力、能量足、心态也好, 这个事实上是我活出来的样子, 而不是我写出来的样子。

所以, 你要先活成别人想要的样子。当然, 这个很容易让人引起误解的。

活成别人想要的样子,并不是说我被别人绑架。比如我要瘦下来,别人是不是也想瘦、也想要健康?我就持续地去做私域流量,持续地在私域流量里做积累、赚钱,别人是不是也想要这个样子,对不对?那么我能够把家人照顾得非常好,你们是不是也想要这个样子?

所以“活成别人想要的样子”其实并不是一个贬义词,并不是说自己被裹挟,而是把自己身体搞好、文章写好,然后钱也赚到,家庭也照顾好,其实就这几样;还有就是做好这个持续的宣传。

03 @懿文德书画堂

人性的丑陋就是,在无权、无势、善良的人身上挑毛病,在有权、有势、缺德的人身上找优点。当无权、无势、善良的人,受到伤害的时候,却还要站在所谓的道德至高点上,假惺惺地劝说无权、无势、善良的人,一定要忍耐,一定要大度。——莫言

《晚熟的人》

04 @温州土老板

贫穷的底色是什么?

昨天和朋友吃饭聊天,他说最近看了个视频讲的蛮好的。香港有位富豪,去参加一档纪录片节目,体验当几天保洁工!凌晨 3-4 点就开始工作,扫大街,倒垃圾~~吃盒饭,喝自来水,住 15 平米的小破屋。

他想法很简单，并自己的能力和阅历。就算生活在社会底层，通过几天时间，也能改变些贫穷的现状。

节目组每天给他 50 元的生活费，第一天为了上班不迟到，巴士花了 10 几块。

而他每个小时收拾垃圾桶的，工资是 22 块钱，干个 5 个小时，差不多只有 100 块钱，吃饭通勤住宿，基本上就剩不下钱了。

如果想多赚一点，就只能在下班以后，再打一份工。

隔天这位富豪被分配到了热闹的街区，每天的工作量多了一倍。对比工作上的辛苦，他不能忍受的是路人对他嫌弃，别人看到就他就像魔鬼一样，个个都会捂鼻子，小步快跑。

而每天大量的体力劳动，让他丧失思路能力。路人的嫌弃，让他有了自卑感！

脑子里面想的就是，怎么想办法让自己吃饱一点就行。

最后仅仅坚持了 2 天，就选择退出了。

朋友问我，贫穷的底色是什么？我觉得就是这位富豪当清洁工的身份一样，被开支捆绑，每天辛苦的劳动，换不来一份温饱。

永远都在为生计奔波，人在这种情况下就会变成机器人，每天 12345 按部就班的走。

想混出个人样，就要跳出这样糟糕的循环。

05 @财宝宝

商战体会：便宜不是最重要的。

大家应该知道，奥拓，QQ 汽车，当年就是靠便宜，打遍天下无敌手，迅速成为神车。但是，现在你再搞一个两三万的车出来卖，基本没人买，我不要面子的啊？就连农民工也不会要。为什么便宜的绝招不好用了？

便宜是要有前提的。就是大家都买不起，又特别想要，这时候，便宜就是王道。举例，现在在大城市你要是搞出一个 40 万的小纺子（有正规本本），你可以一夜暴富，当然，你搞不出来。

便宜也是有缺点的，你看那些两三万的车，这个不行，那个不行，只不过是能跑。当大家没钱的时候，跑起来就行。当大家有钱了，就要其他的了，例如有没有空调，空间大不大，有没有倒车雷达。

价格战只是特定时期的产物，不是王道。人们真正的需求是又好又便宜。丝丝要说了，你巴唧半天，想说什么？我的意思是，**有钱一定要买品质好的东西，那玩意保值。举例，内环线，一百年前的破破烂烂的危棚简屋，肯定没有人愿意住了，一百年前的精品别墅，几个亿。这是一个重要的投资理念，不要贪便宜。**

任何便宜的东西，都是过渡品。现在是没办法凑合一下，树墩子的彩礼便宜啊。小县城的纺子就不要留了。

06 #懂懂

老板不需要亲力亲为，作为老板，只有两件事是最重要的，就是思考+决策，一旦你忙的团团转了，首先被你牺牲掉的是什么？思考！

大家哪有时间思考？光觉得自己挺勤奋的，还很感动。

这些年我一直提醒自己一件事情，千万不要自己感动自己。大部分人看似的努力，连续几天只睡几小时，多久没放假了，如果这些东西也值得炫耀，那么富士康流水线上任何人都比你努力多了。

思考最重要！还有，要多听有结果人的话。问一句会死吗？承认别人优秀就那么难吗？至少人家是有成果的，为什么不相信他，偏偏相信自己的预判能力呢？这也是一种固执。相信自己，不愿意相信别人。就如同男人总觉得自己的驾驶技术是最出色的，做爱也是最厉害的，信誓旦旦的说，你给我等着，会让你求饶的。

07 #懂懂

商业模式等教程的研究和学习，一般分为七层，读懂，理解，会用，灵活运用，延伸，提取思维，写成教程。一般人最多仅仅是处于“读懂”这个状态，只能够理解 20%，包括读书也是如此，比如《红楼梦》，有谁读懂了 50%以上？

一个成功者，首先是一个优秀的演讲者，这句话不是针对搞传销的人说的，而是每一个人都适合，演讲，改变人的不仅仅是展示自己，更重要的是可以让自己有了成功者的心态，关键是自信，自信的力量太大了。

08 #懒人发财

大部分真的不需要很极端的努力和天赋，只需要每天比别人努力一点，就可以超过80%的对手。适合自己的才是最好的！大家都在说XX的赚钱时候，你就一定适合做XX吗？会技术的人太多了，我们没必要把时间浪费在学习技术上面，专业的事情交给专业的人去做就行了！

赚大钱和赚小钱需要付出的时间和精力，其实是没多大区别的，内容、引流、成交，该有的步骤一个都少不了，那何不直接做更有价值的事情呢？**要站在巨人的肩膀上成长：无论做什么领域，不要上来就想着创新，想着颠覆，国内用户过亿的手机软件，有几个不是模仿的？就像做短视频一样，你不需要去刻意创新什么，同样的内容，你只需要换一种展示方式即可。成交的核心：需求、信任、购买力。成交的前提是信任，信任的前提是你能提供用户需要的价值，解决用户的需求！**

09 #毛小白

什么时候我们可以做到一坐下就心无旁骛，忘记时间地工作，忘记娱乐，忘记杂念地干活，就基本修成了。**很多人赚了一次快钱，一辈子多没办法踏实做事了，非常可悲。**

务必打造系统，没有系统赚钱都是靠运气吃饭。有了系统，相当于自己挖井，相当于自己种地，相当于自己有了日日循环，生生不息的生存之道。

叫他学点技术，学 6 个月能找一份高薪工作。他一听，tm 居然要半年赚不到钱，学个球不学了，又跑去工地上打工去了，当天能见钱，他说真香。很多人想整合资源空手套白狼，问题来了？别人为啥心甘情愿被你整合？他脑子进水了？还是你很有底很有能耐能吸引他？没有百分百牛逼的项目，只有百分百牛逼的人。一个东西能不能赚钱，人的因素非常大。

10 #生财有术

商业的本质是什么？就是低买高卖。运营是最靠近客户的一端，因此能够接触最多的信息，及时整理用户反馈，做好产品迭代。**对市场保持敏感度以保证竞争力，及时进行数据分析以锻炼全局观及操盘能力。总而言之，无非就是流量+转化。如果精力足够，多尝试不同的玩法，去优化，去打磨，去创造。**

#353 赚钱的人，做什么行业都赚钱

01 @写书哥

《纳瓦尔宝典》中说：“**别人以为你运气好，其实那不是运气，那是人品**”。正好说一下我的故事。10 多年前，我自己创业刚有些眉目，想扩大规模，和出版社合资。

私人公司和出版社合资难度很高, 需要大社长点头, 我摸索了好几年都没思路。一天, 一位出版届的老前辈给我打电话, 说 XX 出版社要合作成立一家公司, 正在物色总经理, 我可能合适。

这是天上掉馅饼, 我喜出望外。同时也很纳闷: 我认识老前辈, 老前辈不认识我, 他为啥找我呢?

见面聊天以后发现, 前辈为了总经理人选, 已经物色好几个月, 他也见了很多人, 偶然听助手说: “写书哥做了很久的出版, 可以考虑他”。我认识助手四五年, 曾经帮他挂过一次署名。

前辈知道我后, 又问了身边的好多人, 大家都反馈: “写书哥靠谱, 交给他没问题”, 正式有了这些的无私推荐, 前辈才决定和我见面聊聊。

见面以后, 前辈对我的经历、曾经出过的书、甚至家庭情况详细了解了一通, 最后拍板: 就是你了!

这是人品好的回报啊。

02@温州土老板

我们跑业务的, 做销售的, 每天都要谈判! 我会把客户分成 3 类, 看人下菜!

分享几个技巧, 线上获客也可以通用哈, 运用娴熟的话, 业绩可以提高不少。

1, 向上胆子足够大, 尤其是遇到强势的大客户, 不要被他严肃的表情, 豪华的办公室, 或者小小的套路唬住。

声音可以小一点, 但卖点一定要讲清楚, 他们的耐心很少, 机会只有一次。

不说废话, 挑重点, 展示最强的专业能力, 用最短时候说的产品/服务的亮点。

比如价格/优势/核心技术壁垒, 先提起对方的兴趣。

2, 平级要多用心, 面对体量差不多的客户, 沟通上是不会紧张的。

这个时候, 要**讲清楚服务的细节, 问出客户真实的需求, 不要套路不藐视, 谈判是很愉快的。**

3, 向下要有耐心, 遇到体量小的客户, 他们还在成长期。

谈判的重点是什么? 让他们感受到小客户, 也有好服务。

不要觉得麻烦, 这个阶段是提前储备关系的最佳时机。

当有一天他们做大做强, 会记住这份恩情, 虽然概率很小, 但遇到了就等于抱住了一个粗壮的大腿。

后面保持基础的边界感, 可以吃到很多年的红利。

技术和智慧的区别。

技术是怎么做好这个事情。智慧是要不要做这个事情。举例，你非常会经营餐馆，这是技术。如果你前两年抄底，买了个餐馆，那你就没有智慧了。

技术是短平快的效果，很有面子。老子技术好，会写论文，KPI 是你的五倍，虽然没有什么实惠，但我有面子啊，老子厉害吧？

智慧是慢工出细活，长期不见效，见效就发达。我十几年如一日，天天讨好所有人，最后大家都说我好，比那个卷王菜菜开心多了。

很多有技术的人，天天加班，夜夜看书，终其一生，也就是一个部门里骂骂咧咧，尖嘴猴腮的老法师。有智慧的人，一半当副总了，一半是部门经理。你说哪个好？

04@财宝宝

你看不明白的事情，只不过是别人没有告诉你诀窍。

我年轻时候，单位有个差不多年龄的同事，他的各方面只能说是中上，完全谈不上出类拔萃。但是，他很快就青云直上三千里，一骑绝尘了。我们实在是无法理解。人到中年才知道，原来有关系。仅此而已。

不必羡慕别人的成功，他们的好运气，有可能是几代人的努力，在他身上开花结果了。就像小小菜，我们几代人拼了命的克己复礼，就是为了他存一点干货。长大后，别人家的孩子还能怎么和他竞争？

任何家庭，往上数几代，都是普通人，那他们为什么起来了？因为有一代人做了铺路石，你也可以考虑一下。这个事情是特别痛苦的，我现在也很难受，但又怎么办？我要是吃光用光噶饼头，是挺开心的。我要是去噶饼头，一般人可能扛不住。我的风格是重仓梭哈的，这是一千个，你先拿着买个漂亮小区。面对这种人，小美白还能怎么办？

可我开心二十年，娃以后几代人又要走老路。如果我忍辱负重，以后几代人就翻身了。忍了吧。当命运轮到你的时候，你只能跳下去了。

05@财宝宝

高层小区电梯会坏吗？我没遇到过。

我用过几种电梯。

一是小区电梯，就是你家小高层的那种，我住过一个小区，全新交付，住了九年，没坏过。至少我没印象。

二是家用电梯。因为一年检测一次，我现在用了四年，也没坏过。就是大家嘲笑我家像 KTV 的那个水刀拼花电梯。

三是单位电梯，时不时就会停止服务。我怀疑是上班时间检测，不一定是坏了。

当然，肯定有人要说了，我家电梯坏了。这个情况可能没有那么多。

06 #懂懂

一个人，在一个行业里，能够做到年收入百万，哪怕换了行业，他也可以做到同等水平的收入，因为他的意识和自信，就是这个水平的。所以，有人说，赚钱的人，做什么行业都赚钱，不赚钱的人，做什么行业都难赚钱。

讲个故事，过去的山贼，靠劫持路人赚钱，一天可以劫持 100 个路人，结果大家都听说做山贼赚钱，于是都去当山贼，但是新山贼，往往被老山贼给当路人抢劫了，只有新山贼混了脸熟以后，才能够被老山贼放过，但是大多数新山贼都熬不到这一天。

07 #懂懂

关于公司团队的管理，有一种不监督的形式，这是一种绝对信任的企业文化，公司是绝对信任员工的，其背后有一套强大的任务管理系统，宽松式、信任式的管理模式，是一种量化式管理，建立一个任务分配平台，实现流水化作业，完不成任务，你是没有自由的，只要你完成了任务，你是绝对自由的。

量化管理模式，是一种概念，它可以提高每个人的战斗力，而且也让那个每个人的空余时间更多了，不管你是什么样的人，只要你完成了当天的任务就行了，如果你不能再规定的时间内完成任务，那么你就会影响到其他人。

一个优秀的员工，不看 he 有多少才华，也不看他有多么善良，多么老实，就是看他对公司贡献了多少，量化式管理平台可以合理的为每个人分配任务，同时又监督着每个人的任务完成情况，更重要的是可以看出一个人对公司的贡献多少。

08 #毛小白

务必学会投资自己的脑子，大家都是两个胳膊，两条腿，一个脑袋，决定人与人之间差距的就是脑子里的东西。很多人不知道干嘛，也不知道怎么活着，主要还是见到的人太少，圈子太小，知道的故事太少。多看看别人是怎么赚钱的，怎么生活的，自然豁然开朗！**高手没有秘密，他们的核心都释放出去了，只是很多人看不懂也不信。**打字敲烂过好几个键盘的网络人，他们做什么都是信手拈来的。

有利可图的事情一旦制定规则，不需要多次重复大家都会屁颠屁颠遵守规则。有些人到离开这个世界，都不曾挖掘自己的百分之一。**内向的人要出人头地不能指望别人，得靠自己闷声干，默默变成牛人，这样你不说话也有很多人愿意和你做朋友。**

09 #毛小白

很多东西不是看一眼就能模仿的，看懂了不代表能做到，很多傻子就是看一眼觉得自己会了，随意模仿，结果一学就废。不断的删人，是盘活数据库的关键。良心一定要有，千万不要觉得自己没下线就能赚到钱，等你真把裤子脱了就会发现比你下线还低的人实在太多了。**赚钱千万不能比贱，而是比贵。**靠平台吃饭，平台主张什么，我们就要宣扬什么。**人缘不好往往不是因为性格不够好或者不够善良，而是因为我们没实力。有实力了，脾气差一点，身边也很多朋友。**我们怎样对待时间，时间就会怎么回馈我们。觉得自己时间不值钱的人，最终也会被时间遗弃，一无所获。20岁猛锻炼执行力，30岁猛锻炼脑子赚钱，40岁用资源换资源，坐享其成。我生活中很大的开

销就是买书，阅读这个习惯已经成为本能，脑子上武装自己，才能立于不败之地。文化这个东西，一辈子都不会过时的。不知道大家悟透了没？

10 #生财日历

核心用户中的「核心」是以自己为核心，而不是以产品为核心，如果是普通人创业，尤其是以赚钱为目的的创业，核心用户一定要从自己的朋友圈中找，千万不要脱离自己的朋友圈，不要做无源之水，无本之木。你的朋友圈就是你的财富池，在这里面做生意的成功概率更高。想去别人家的池子里做生意，其难度非常人所能。

#354 闲聊破财

01 @财宝宝

二十年后，小县城会变成什么样？

它会成为，现在 8090 后农民工的大养老院，兼带孙。这是无法改变的。二十年后，小县城只有医院和儿童设施还可以，其他生意不好做了。我有个员工的亲戚，是在小县城开 KTV 的，他告诉我，一年就春节一个月的生意。其他时候，也就是零零碎碎少亏一点。

县里的年轻人，十八岁就跑了，就是春节回来看看老人，找同学玩几天。出去的原因，不是读大学，就是去打工。绝大多数娃是去投奔父母打工的地方，老乡托老乡，给娃找个工作。娃也挺高兴，包吃包住，月入六千，还不用考试了。这些娃，一旦在流入

地上班，不会回老家了，因为回去找不到工作，找不到老婆。现在，麦区的行情是，二婚拖娃妇女，还要 12-18 万彩礼。很多不理解 18 万是什么概念。大概是一个普工拼命干三年的全部存折。

小县城的年轻人走了，只剩下退休老年农民工了，以后只有实在买不起珠（长）三角县城纺子的老年人才会回去。我有一次问成都的几个老板，你们员工在哪里买纺？他们说，能干的人，一般是在龙泉驿，差的是回各种著名小县城，以后方便退休养老。

我还认识几个 985，他们说，老家同学，男生只要是 211 以上，就不会回去了。女生出来就不回了，因为老家男生太少，她们实在是不愿意了。

人口即需求。纺子这个事情是看人口的。以后哪里就业好，哪里人口多，哪里的纺子值钱。如果你所在的小地方，好单位就那么几个，你就不要回去了。因为年轻人跑光了。

02 #懂懂

创业的人群永远都是巨大的，想赚钱想创业的人太多了，所以，收取代理费模式是招代理最好最的方式，而且代理推广代理还可以形成口碑效应。为什么？代理要想赚到钱，就必须捍卫这个平台的口碑，所以当有人用言语恶意攻击这个平台的时候，代理们就会站出来，而且会发铺天盖地的软文广告出去，将这些负面信息全部淹没。**现在人们对于赞美是吝啬的，轻易不会有人去赞美一个公司平台，除非是有利益关系，才会去赞美。**

03 #懂懂

作为创业者，唯一的工作就是思考+决策，但是这个思考不是坐在家里闭门造车，自己瞎琢磨，而是获取大量的高能量的信息，然后再去思考，去吸收，从而变成生产力。这就需要我们去接触更高能量场的人。

04 #懂懂

人站的层次越高，心态越开放，学习意识越强，慢慢开始拥抱越来越多的优秀人，那么获取信息的渠道越来越畅通，思考的越来越多，决策越来越精准，财富值就是这么慢慢拉开的。**闲聊破财。那些漫无目的或者不坚持做事的人，往往有个通病就是“爱闲聊”。**

05 #毛小白

务必学会投资自己的脑子，大家都是两个胳膊，两条腿，一个脑袋，决定人与人之间差距的就是脑子里的东西。很多人不知道干嘛，也不知道怎么活着，主要还是见到的人太少，圈子太小，知道的故事太少。多看看别人是怎么赚钱的，怎么生活的，自然豁然开朗！**高手没有秘密，他们的核心都释放出去了，只是很多人看不懂也不信。**打字敲烂过好几个键盘的网络人，他们做什么都是信手拈来的。

06 #毛小白

有利可图的事情一旦制定规则，不需要多次重复大家都会屁颠屁颠遵守规则。有些人到离开这个世界，都不曾挖掘自己的百分之一。**内向的人要出人头地不能指望别人，得靠自己闷声干，默默变成牛人，这样你不说话也有很多人愿意和你做朋友。**

07 #毛小白

很多人不想看人家脸色吃饭，但是身子又不硬不能单干，能有什么办法？只能一边骂骂咧咧一边干活。总不修炼自己，一直不硬，一直看人脸色，还离不开人家。小时候打架只有两个要领，一开始不能怕痛，气势不能输，气势赢了基本就能不战而退敌。到后面真干起来，打不过就赶紧撤，绝不恋战。

08 #毛小白

很多父母都希望孩子什么都听自己的，一有一点反抗内心就很抓狂，到头来孩子就彻底成了傀儡。**做互联网，不是比谁有钱，比谁脑子活，比谁学习能力强，比谁更能忍饥挨饿。身边人好了我不会嫉妒他，我只希望身边的人都卓越一些，他们卓越了，我也不会差到哪里去。**总的盼人好才行。所以我去到哪都送祝福，送鼓励，送价值。我没啥本事，都是身边人成就了我。

09 #生财有术

如何加抖音赚钱的微信好友？

1.准备一个与常用微信号独立的微信小号；

2.开始刷抖音，但不要看视频。每刷到一个视频，快速切到抖音号介绍，如果留了微信号，记下来；

3.就这样刷抖音，每天定一个小目标：记下 30-40 个微信号，并用小号加上他们；

4.坚持一个月，就能积累 1000 个在抖音上赚钱的好友。

10 #生财有术

1，家庭条件不好的，想在大城市逆袭，过上好日子，只有两条路。创业或者做生意。过上相对自由富裕的生活，但必须面对做生意的风险和创业的风险。

2，当你把时间放在自己身上，而不是外部环境的时候，你就真的成长了。

3，只要能帮到大家，赚钱是水到渠成。

4，微博涨粉的方法：a，粉丝太多的大 v，评论管用。b，新闻类、传媒类官方微博可以去评论，是个好地方。c，粉丝 1w 左右的都是真粉。d，评论要有见地，争取被大 v 转发。e，往前评论。f，把评论写长，最好 100 字。g，在评论中给自己点赞。h，问博主问题，别经常用。

5，在微博没有收入的时候，要把微博当兴趣，不要有太大期望，用时间战胜空间。

6，写微博一定要写自己热爱的内容。

7, 开始的时候可以做知识的搬运工, 买几本书。用短句子, 多用逗号。用最少的字表达清楚。

8, 微博, 一段不要超过 4 行。

9, 发微博时间, 早晨起来。工作感触立马写出来发出来。没事干的时候。睡觉前。

10, 写微博最难受的是第一个月。熬过第一个月, 就形成风格了, 后面按照惯性即可。

懂懂闲聊群摘录 2023.03.22

1、我以前写过一个观点。一个人, 拥有多少粉丝, 就算成名了, 我当时谈到了一个数字, 300 人。大家都不怎么服气。为什么? 因为不管是谁, 做抖音的, 写文章的, 随意一搞就能过 300 人。成名的门槛咋这么低呢?

我不知道大家有没有去过夜场? 当年中国最疯狂的夜场是东方斯卡拉, 中关村店自称是 1500 人同时敲桌子, 其实没有 1500 人, 一般的夜场, 两三百人就非常多了, 即便如此, 台上的歌手也能养活自己, 我觉得大部分人, 做事习惯了好高骛远, 却很少有人愿意把目标定在 300 人这个看似非常小的数字上。这个数字, 是铁杆的意思, 例如, 现在群里 200 位朋友, 我就觉得如演唱会一般。您这么想, 我们平时, 哪有机会会被这么多人围观?

所以, 大家可以把我今天开篇的这个建议打印出来, 先去拥有 300 个粉丝, 您会发现, 您的人生已经可以开挂了。您这么想, 300 个铁杆, 最差的价值是您落水了, 每人还能拿 1 万元救您呢。

我说的 300, 是与大家的期望值不同, 大家总想着要拥有百万粉丝。我写了 20 年, 公众号也不过几万的订阅量, 但是, 我在这个领域, 已经是独一档的存在了。

2、我努力做到的是清贫+平凡。我今天不是刚分享过嘛, 我过去吊炸天模式, 周一到周日, 每天不同的车子, 每天领不同的妹子, 去健身都要使用 VIP 专区, 脾气很大, 很个性, 谁都调侃谁都骂, 结果呢, 我卖什么, 大家卖什么, 我卖什么, 大家买什么。我坐牢后, 警察叔叔训我, 让我过清贫+平凡的生活。于是我骑自行车, 开比亚迪, 对每个客户都很热情, 谁买一瓶酒我都请人家吃饭, 结果呢, 我卖什么, 大家都不买了, 人们嘴上都讨厌强者, 觉得你装逼, 嘚瑟, 但是, **当你真的过上了普通日子, 谁都不屑你。**这个现象还是很有意思的。所以, **若是想当网红, 一定不要搞什么清贫, 就要搞吊炸天。**

3、问: 怎么想到做酒的? 答: 酒水行业我做了很多年, 最初是法国的刘胜, 想跟我发生点链接, 让我做做法国红酒, 结果我一做就做的非常好, 但是有个问题, 就是做进口酒, 需要科普, 大家拿去送礼, 不知道该怎么介绍给别人, 我就想做国内的, 不需要解释的, 于是我瞄准了张裕, 当时我是想做张裕的爱斐堡, 鹏哥来我这里玩耍, 送了我几瓶, 我一喝, 真的好, 于是我开始研究张裕。鹏哥跟我讲, 张裕值得做的是白兰地, 尤其是男人四十, 于是我专攻了男人四十这个单品, 但是男人四十有个问题,

就是我属于不合规系列，已经击穿了市场最低价保护，所以他们对我也不满意，现在做的这批酒，是老酒，2015 年 1 月份的，没多大量，大体就是这么一个轨迹。

您问我为什么只做单品，这是我做生意的特点，做单品一个最大的优势，就是成本低，周转快。拿 100 箱与 1000 箱是不同的砝码，我拿货比任何一家代理商都便宜，因为我量大，我也不需要推广成本，例如我不需要品鉴酒，不需要城市广告投放，那么这些都折算到酒价里了。别人拿 1200 一箱，我拿可能就是 1100，甚至更低，做单品还有个好处，就是回头客稳定，至于说，什么都做的酒庄？大概率做不大，除非是泰山名饮系列。

4、问：老师，受您的影响学习写公众号，一年半，现在粉丝五百多，最近写不下去了。感觉确实像您说的，我们平凡人的生活没有什么好记录的，但是写的时候，真的精力很集中，也能感觉到一个不一样的自己。现在就是有点迷茫，如果写，很累，还继续写吗？

答：**采访人。就一个原则，凡是您能联系上的，比您强的，就去采访。采访录是最好的写作素材。而且这个一点都不挑战人。**例如我每天晚上都在这里，您可以每天晚上买张门票，采访我，不就是无限话题吗。等于我能帮您写一年的公众号。

5、问：**请问目前高中女孩儿，县城前 100 名，选择学医还是选择考公？如果要掌握一门手艺，女孩儿除了学医还有没有别的选择？**

答：**若是我选，我学医。第一，医生是高收入群体。第二，医生是为数不多具有时间加成的职业。越老越受尊敬。第三，不受反腐影响。**很多问题，您看香港，深圳就行

了。在深圳，两个主治医生结婚的 80 后，可以全款买 1000 万的房产。要选准领域。最容易晋升的领域，是精神病领域，市场大，专业选手少。

我不知道您听说过杨永信吗。他是四院的院长，四院是三甲，里面的主任，多是我这个年龄的。精神病，不要听着就害怕。失眠，抑郁症，都属于精神病的范畴，应该说，精神病是最值得研究的，因为是研究大脑放电的。口腔领域是因为高度市场化了，上市公司很多。

6、问：懂懂老师，请你指导。30 岁，女性，已婚，目前无孩。以前在学校做代课老师。两条路：一是考公，二是做建材装修方面的销售。老公是做设计、装修这一行的。本人性格开朗，易沟通。

答：考公，大概率您考不上，选二吧。为什么考不上？若能考上，当年您就考了。另外 30 岁相比 20 来岁的刚毕业的大学生而言，没有任何考试上的优势，现在能胜出的，多是应届毕业生。我侄子去年，800 选 1，应届生。应该说，进入面试的，全是应届生。大家总觉得考公是一个选项，其实对于大部分人而言，这个门，早就关上了。现在考公的难度有多大呢，简单一点理解，差不多就是高中时在班上考第一名。就这个概率。您这么想，您当的都是代课老师而不是正式老师，您还是做销售吧。设计，您也是门外汉。我总是这么打击人。您看似很多选项，其实路很窄，根源是缺少一技之长。20~30 岁，荒废了，没有用心去修炼。

但是，我今年 40 岁，看您就觉得真年轻。**若是您从现在开始修行一项绝活，十年磨一剑，到我这个年龄，又可以君临天下，王者归来了。我以前写过一段话，大部分人**

到了 40 岁，都是浑浑噩噩，已经认命了。没有一技之长，得过且过。真正有一技之长的，没多少人。您这么想，到 40 岁，您有一技之长，足够了。

7、问：怎么拒绝亲戚朋友的借钱？

答：没遇到过，没经验。之前，我去广州，跟出版社的老师抱怨，山东的酒文化太可怕了。他反问我一句：酒不都是你自己喝进肚子的吗？我恍然大悟。现在我每天参加球友聚餐，最近半个月只有今天没去。**大家都喝酒，我滴酒不沾。从来没人劝。你坚持自己的原则以后，任何人都不会强迫你。谁会为了劝酒而跟你翻脸？大不了不相处就是了。所以，借钱也是同样的道理。你管不住自己，那么你就要承担一切后果。我们自己是一切问题的源泉。**

8、问：董老师，请教您，对于人际关系处理向上交往，如果没有高层人群需要的资源，您的话会用什么方法来解决呢？

答：牛哥说过一句话，当我们感觉自己没有价值可以付出的时候，钱就是最好的价值。

9、问：懂老师，我是做自媒体的，更精确的是新媒体，主要做私域增长，变现产品是知识付费，怎么让自己的客单价更高？我的全部流量来源于抖音，但是抖音规则变化太快了，其他渠道流量暂时布局还没起来，现在我主要做 SEO 布局，你可以给我一些新媒体运营的建议吗？我的客户画像是创业粉，我提供知识付费，客户群体是所有想赚钱的人。

答：您真心听我的建议吗？我的建议是，**把所有精力都用到自己的事业上，不要在这个领域赚钱，因为创业是不可培训的，创业核心靠天赋，最终的结果是你赚了钱，他**

们骂你割韭菜。这不是关键，关键是您容易有路径依赖，就是以后做什么，都想靠这个模式赚钱。这是错误的。时代变了。就是永远不要去收割准备创业的人的钱。一家之言，仅供参考。

把精力用到自己身上，真有本事，就把自己打造成 IP，不要试图去做一群屌丝的教主，没用。相反，会被反噬。但是，人都有路径依赖，通过培训赚到钱的人，就如同卖过 B 赚过钱的人，一辈子都提不上裤子。干什么都会想到这个思路。

就是您原本可能会成为一个大 IP，做出一个很大项目的互联网人，结果您沉湎于这些了，最终的结果，就是您再也没跳过这个圈子。

10、问：董老师好，今年 28 岁目前一个人做情感咨询，收益目前还好。想新增行业，作为下个十年的核心，目的是为了实现阶层跨越，请教三个行业前景如何：1.移民中介，留学中介。2.教副业，纯割韭菜，只做落地方案，只做技术输出。3.实体类，深度绑定大品牌。

答：我的建议是，**做点具体的事业，不要去搞这些所谓的咨询服务之类的，离坐牢只有半步之遥。就是我们要去做具体的 CREATE。**

11、问：懂老师，您是如何理解丁元英讲的这句话：就比如你的手，你要是只会攥拳，有病。只会伸掌，也有病。自如，才正常。

答：我没读过这句话。我前面分享过，我有阅读障碍，我从高中毕业后，从来没读过一本书。我是不读书的人，我不仅仅不读书，我还嘲笑所有读书的已经毕业的年轻人。本地经常搞读书会，也会请我去讲座，因为我在本地做书店是做的不错的。我发

现一个现象。喜欢读书的年轻人，跟喜欢佛学、中医的年轻人，高度重合。这群人的画像是，清贫、迂腐，好心办坏事。

那怎么学习？要在成长中去学习，例如就一心去赚钱，不断的复盘。把人当书去读，我们做生意，时刻被上课，咱要对那些讨论了咱的高手，认输，服。要守护自己的核心精力，牛哥经常跟我们讲，年轻人，什么都别想，就一心赚钱，赚到了钱，一通百通。赚钱是最难的，也是修行最难的。所以可以把赚钱当修行。

12、问：董哥后面还会继续科普现代医学这些吗？

答：您好，我有这个计划，但是我是计划以写中医的方式去科普。双向科普。

13、问：董老师，儿子学校学生跳楼了，家长该怎么做，尽量消除对小孩的不良影响？

答：我认为，不需要过多的干涉。孩子大约有四分之一的抑郁。就是前面我们提到的精神病医生。我说个有意思的事，杨永信，为什么大家提起他就恨，因为他发明了一个疗法治网瘾，叫电击疗法。大家一听电击联想到的是电棍，其实这个电击是精神病领域常用的一个治疗手段，对应的是大脑放电异常，杨永信这个人，在医院里，在病人家属眼里，是一个非常受尊敬的人。这点是不是很意外？抑郁症的本质，是病理性的，就是大脑产生了放电异常，而家长呢，没有重视，又觉得是孩子不听话，或者是走了错误的治疗之路，例如带去看心理医生了，而没有去专业的精神病医院做针对性的治疗，从而使孩子抑郁症越来越严重。

今天中午客人们在这里吃饭，还聊到了这个话题，说为什么现在临沂的小学生没有作业了，因为跳河了两个，抑郁症的发病率本身就是很高的，只是缺少科普，从而缺少正确的治疗。还有些家长，偷着给孩子减药。所以，**对于正常的孩子，不需要害怕，也不需要引导，因为非抑郁症的前提下，让一个人去死，他是恐惧的。抑郁症以及精神类疾病的前兆，关键性前兆，就是失眠。所以，一定要关注孩子失眠。**

14、问：董老师，您对易经怎么看？

答：我在监狱里的时候，民警让我学，我答应了，但是现在还没开始看。若是按照过去的我，我的答案是，**人要朝现代看，朝未来看，朝国际看，我对教育观点，只认同一句话，教育要面向未来，面向世界，面向现代化。**

15、**成年人的学习，只有一个标准，以能产生具体价值为核心，就是能给你们家庭带来收入的，就值得投入。若是只是为了所谓的修身养性，就走歪了。我是功利性学习，就是以赚钱为导向。我认为成为杂家是没有意义的，成为有钱人才有意义。**

16、问：普通家庭，家有酒店，孩子要自己出去工作，又没有文凭，该对孩子提什么建议，如果找工作去应聘售楼，售车类，还是现在的直播电商类型的公司。

答：我觉得作为父母，尤其针对 25 岁以下的孩子，就一个原则，哪怕是不爱上学，也一定要送到有学习机会的平台上去。否则，他的人生底色就是初中毕业。能上学就上，上不了学就去当兵，当了兵以后让考军校，考不了就当当士官，总而言之，**要在一个规范的学习空间里成长，而不是在社会上混。**

17、问: 全职宝妈年龄不小了, 只有一些碎片化的时间。目前想法: 1、考在职研究生 (只是学历提升, 但是含金量不高, 有可能考不上, 考上也不一定产生实质效益) 2、学一技之长, 兼职赚钱。或者有没有其他更好的建议? 谢谢!

答: 问自己一个问题, 倘若您是县委书记, 还会是全职太太吗? 我的建议是, 不要做全职太太, 对孩子没有任何帮助。您哪怕月薪 5 千, 找保姆也是 5 千, 也要去工作, 只有在事业上的确没有任何价值的女人, 才可以去做全职太太, 因为, 她只能生孩子看孩子, 跟农村娘们一样。所以, **不要考虑什么全职研究生, 先考虑找工作。**

18、问: 懂老师, 你用的中文输入法是? 九键还是 26 键的打字更快? 重复性的问题 ~ 主要你是打字速度太快了, 你用的是电脑版微信?

答: 电脑。手机, 我不怎么打字。打字的问题, 这个不需要探讨, 因为是我们的饭碗, 基本功。20 多年, 每天万字以上的输出, 七八万次的键盘量, 熟能生巧, 也不可能轻易被模仿和超越, 这属于一个逐步消失的技能, 去年我们招过客服, 能盲打的大学生, 都不多, 很少。**我认为写作者, 第一基本功是打字, 打到一个什么标准呢, 就手不影响你的思考速度, 你想多快, 手就能多快, 就是你从来没想到过打字这个行为, 仿佛键盘是自己的一部分。**

19、问: 我有个困扰, 我不太想让自己的客户窥探到我的生活, 所以选择了不太发朋友圈, 这种心态是不是得改呀?

答: 没必要改, **我认为无论做什么, 都要遵循自己的性格。不要去盲目的学习外向或内向。随心就好。**例如我喜欢嘚瑟, 那就去嘚瑟。

20、问: 关于电商, 找靠谱的供应链, 懂哥有哪些建议?

答: 下午健身洗澡时, 我思考了一个问题。其实一个普通人在做电商领域, 比俞敏洪还有优势, 那就是普通人是可以亲自靠上去, 每个产品都自己把关, 而俞敏洪做不到, 这是体量决定的。其实, 什么东西都好找, 例如您想了解, 烟台苹果到底哪一片区好吃, 哪一户人家好吃。只需要您有这个探寻的心, 就一定能找到。

我们群里有个人叫大禾, 我给这么多人做过广告, 只遇到过这么一位匠心人, 他是发自内心的甄选, 所以, 他的客户基数不大, 但是越做越好。当时雨盈手里掌握着临沂 3 万多个有钱女人的微信, 我极力推荐她去跟他学习, 她就是 GET 不到, 几年后, 她在云南遇到了大禾, 给我发了条信息, 我终于理解了当年为什么那么劝我, 做垃圾产品, 是减量, 就是 3 万人越来越少, 做优秀产品是增量, 口碑传播。

刘冰当年跟我讲, 不存在什么电商与线下, 商业就是要回归商业本质, 你的产品或服务有什么竞争力, 若是我真的用心去甄选苹果, 橙子, 我也会做的非常好, 所以, 这就是一个选择题, 愿意不愿意把事做好。

为什么屌丝创业成功不了? 因为**屌丝创业最大的门槛是心理障碍, 怕麻烦, 喜欢一件代发。**

我为什么建议大家从我们这里买本书, 我有个观点, 凡是不可控的打包, 就不该做, 我们必须掌握打包环节, 你用不用心, 客户打开包装的一瞬间就懂了。

21、问: 懂懂老师说, 朋友圈不要给别人围观。那如果有人加了我的微信, 他的朋友圈又不让我可见, 是不是直接就可以把他删了?

答: 您应该是错误的判断了我的原话。我的原话是, **人要朝下物理绝缘。不要不该围观自己的群体去围观自己的生活。两个点。第一, 若是您是为了做营销, 或者当网红。那应该是泥沙都要, 高层次的要, 低层次的也要, 敞开朋友圈, 谁爱围观就围观。不在意别人说什么。**大浪淘沙, 自然会淘到喜欢你的人。例如本地有个网红叫行走沂水, 我觉得他做的非常好, 昨天他发了个抖音, 说是要开个小院, 做餐饮, 供大家吃喝玩乐, 结果下面的人普遍评论是要收割粉丝了。我就在想, 对于他而言, 他不需要在意这些声音。他应该看到另外一个点, 像懂懂这样的人都经常关注我, 真正的高端的人可能不说话, 这是第一点。

第二点, 若是不做营销, 有属于自己的事业和圈子, 也没兴趣去交朋友。那就一个原则。严格把关加好友, 一切都从高门槛开始。我前几天分享过一个观点, 为什么我们看不到优秀人的生活? 因为他们对我们是物理绝缘的, 他们不允许我们窥探, 从不加好友开始, 例如一个局长, 什么样的人他不加? 没有正式工作的, 不轻易加。没有正式企业的, 不轻易加。还有一点, 没有家庭背景的不轻易加。这个家庭背景不是那个背景, 更多是根的意思, 例如我父母, 我姐姐都在沂水, 那么我就属于放心单位, 这种人不至于做出太离谱的事。例如球馆里有个南方人, 挨着借钱, 我属于为数不多没上当的, 一是他不可能加我, 因为我能吃透他。二是我不可能加他。为什么那么多人被收割? 就是没有门槛, 还有, 这个人就属于没有正式工作, 没有根的, 一拍屁股就走了。

所以, 要从两个点去分析, 到底是应该开放还是不开放? 像我这样的, 则到了另外一个层面, 就是我把朋友圈当大烟去贩卖了, 我让每个人, 哪怕睡觉前, 若是想起, 今天没翻翻懂懂朋友圈就觉得少点事, 那就需要固定频率, 变化花样。为什么要这么做,

因为大家刷朋友圈的越来越少，刷抖音的越来越多，除非你让大家主动找你，否则朋友圈效果越来越差。

我认为，朋友圈是很值得做的，但是有个前提，不要輕易的效仿，效仿很容易不伦不类，就是一定要遵循自己的性格，自己是什么性格，就做什么性格的朋友圈，例如我的调侃，调皮，好色，不要脸，你不能学。你父母不跟你豁上？

但是，不管是什么风格，一定要贩卖两点。第一，您是有实力的。人们只愿意跟强者做朋友。第二，您是值得信赖的。

要从几个点去展示自己。第一，每天健身打卡。第二，每天学习分享。第三，有爱，有智慧。

22、问：出头必须舍得一身剐，很难做到。如何做心理突破？

答：您觉得是事，是因为您太看重他们了。例如让您回到村里，村民老头老太背后议论你，你在意吗？不在意，因为你看他们就是一群傻逼。同样的道理。我采访十个素人，问他们同样的问题，你为什么不当网红，给我的答案都是这个理由。当县长挨骂吗？让你干，你干不？你肯定干。那为什么当网红你就不干，因为你觉得网红没啥，其实你没体验过，网红比县长还好使，因为网红可以跨区域。

23、问：懂老师，只养一个孩子好还是养一儿一女好？

答：我认为，这个随心。若让我选择，我会不结婚。

24、问：懂懂老师，男孩，普通大学本科，金融学专业，怎么规划后面的职业路线？

答：我认为规划是没用，因为最终还要回归他本人。所以，要考虑，他自身的情况。包括他的意愿。

我举个例子。县城里，过去的正科或者派出所所长家的孩子，普遍是名校+留学，为什么是这个组合？一是对孩子教育足够投入，最直接的投入，就是宴请老师。老师其实是左右孩子成绩的核心所在。二是过去有商务考察的机会，看过外面的世界。等这些孩子回来时呢，多去了北京或上海，做什么呢，普遍进金融领域，要么，银行。要么，投行。所以，今天的证券公司里，随意摸出来一个员工，可能就是某地区父母官家的千金或少爷。

这个规划有参考意义不？没有。因为，第一，我们的孩子未必这么优秀。第二，我们未必有能力去给铺路。例如去年，本地有企业老板家孩子到了八选一。她直接拿了200万帮孩子买了这个面试。因为孩子的履历要略差一点。别人都是国内名校+国外名校，她是国内名校+国外一般学校。她为什么要这么做？因为孩子想要这个资格。另外，进入了这些领域，能打交道的全是人中龙凤，看过好的，就不会遇到渣男了。

证券行业的两大特点。第一，要什么学霸有什么学霸。第二，要什么资源，有什么资源。咱眼里，一个普通人，但是，他可以直通任一个县委书记以及上市公司老大。

所以，您问我，父母规划有用吗？有。但是父母要足够优秀。另外，学金融和从事金融之间是沟壑关系。我熟悉的本地达官贵人家的孩子，基本要么进了投行要么进了银行。我老铁家的孩子，山大毕业的，考外交官，三选一下来了，要男的不要女的。后

来考入了苏州市政府。现在学历贬值体现在哪? 除了 985, 就是普通大学, 若是孩子的确有天赋, 例如浙江孩子或广东孩子, 高中毕业就足够了, 他们天生会打洞。我不知道大家有没有接触过临沂人? 我车友多是临沂的, 真是多读到高中, 但是做生意个顶个的高手, 家族遗传。

25、问: 作为父母其实知道自己确实帮不上什么, 所以只能眼看着孩子自己努力。很无奈, 不知能做点什么。

答: 什么都不要做。你照顾好自己, 有生机勃勃的美, 就足够了。

#355 心有沟壑, 面如平湖

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01@饼干 Waypeer

悲观是正确的, 但作为创业者如果悲观那么是对未来不抱有希望的, 这样的人不合适创业, 时间足够长企业都会破产, 生命都会消逝, **抱有乐观的态度是创业者和生意人最可贵的品质, 悲观在任何时候都是正确的, 但生意人和创业者任何时候都不应该悲观, 哪怕一丝。**

02@晴空之城 2020

不当舔狗, 重心在自己身上。不操心, 不付出, 不圣母。不追逐, 不当牛做马。不倾诉, 不话多, 不期望, 不暴露需求。**不谈论自己, 不在微信长聊。心有沟壑面如平湖。**这世界我来了, 任凭风暴漩涡。

03 @消样的世界

闯红灯的人越来越少，不是因为素质提高了，而是因为摄像头普及了，如果你发现别人对你都很客气，不是因为别人变友善了，而是因为你变强了；那些开口就是道德仁义的人，要么是缺少社会经验，要么是装的，想从中获利；别人问你过得好不好，大多是希望你不要过得比自己好；**毛病，都是笑脸惯出来的。**

04 @维千金

说实话，大部分聪明的人都是挺讨嫌的。别人提一个东西，很多时候只是想获得情感的共鸣。聪明人这时候摆出理性，我给你分析分析，你应该怎么怎么做。这属于扫兴狂魔。所以很多聪明人不懂，为什么对别人很真诚，别人却不待见。因为他出主意，摆逻辑的同时，就把别人的交流当成了请教，别人处于低位，他处于高位。我非常讨厌别人对我这样，但我也忍不住犯这些错误。所以如果想节省能量的话，默认每一个人可以过好他自己的生话，除非有明确的求助，无需指点，表示支持。如果自己情绪状态高，也不妨热烈的响应。**你说，又有几个人，真的想听他人的指点？不需要很茶，对每个人都情商爆棚，其实就是克制，降低自己的存在感。**

05 @迎十里

人要是希望自己不招人烦，首先要做到的第一条就是：医不扣门。

医不扣门是什么意思？

就是别人没问你，没咨询你，你不要上杆子去给人家支招。

你可以在自己的地盘说，比如自己的微博，自己的朋友圈，但是你不要跑到人家面前去说。

除非对方问你了，请教你了，你再去说。克制自己对他人的指导欲，克制自己想提建议的冲动。

把倾诉欲花在自己的自媒体账号上，这样没准能做出流量，出去互动说些开开心心的话，不要去给人家做指导、提建议、评判官司，你不是老师，不是法官，不是医生，就算是，也是别人交费了你再说话，真有价值的信息，都不是免费的。

主动给人免费的，都是不咋地的信息自己当成个宝。

以上能做到，可以有效降低被讨厌的概率，当然阿，有的是招人烦而不自知，还觉得自己特别受欢迎。

06@OdysseyEth

人们出于安全感而追求固定资产，往往却被资产固定。

在指数发展的世界，确定性注定是一种幻觉。

不要试图抵抗生活的变化，而是努力创造、争取选择权，从而适应、迎接、庆祝变化。

不应追求确定性最大化、财富最大化，而是追求选择权最大化、自由最大化。

07@财宝宝

为什么城里人比农村人有钱?

大家都是差不多的工作能力,但只要拖上三十年,城里人的财富,就会极大的超过农村人。原因就一个,纺子。农民纺子不能买卖,所以市场价为零,所以,绝大多数农民是没有原始积累的,那就啥也不说了。城里纺子可以买卖,几百个达不溜从天而降。为什么呢?因为我们想当然认为,农民会把纺子卖了,然后,男的会去吃喝嫖赌,带全家老小睡桥洞。而城里人不会这样。

所以,坚决不同意农民卖纺子。那为什么城里人的纺子可以买卖?因为城里人智慧。他们不会卖纺子吃喝嫖赌。我也服了。

08#生财日历

做生意的 6 个注意事项

- 1.不要小富即安: 在能赚钱、ROI 为正的时候,一定要及时投入;
- 2.要做自己认可的生意: 享受过程很重要,得到正反馈很重要;
- 3.要敢于宣传自己: 利用社交网络、人脉资源,没什么不好意思的;
- 4.学会定价: 成交的价格取决于客户的心理预期;

5.持续尝试: 客户的需求总是多元化的, 提供的内容也可以多元化;

6.定期复盘和自我怀疑: 大大小小的生意都要学会做总结, 沉淀出对未来有价值的方法论。

09 #懂懂

普通人要想成功, 唯一的可能, 就是拥抱时间, 长线思维, 日复一日, 持之以恒, 你要有疯狂的想法, 但是要拆分为日计划。所有的网红博主, 大家都猜想是才艺是天赋, 其实就四个字, 坚持不断。

10 #懂懂

没文化、无知、想赚钱, 一是容易卖假货, 二是容易做传销, 传销也分两类, 一类是真正的传销, 一类是类传销, 只要是拉人头才能赚钱的, 不管是几级代理, 不管模式上理论上违不违法, 只要做大了, 早晚挨抓。

#356 95-100 分, 是内卷中的内卷。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01@叶三

感情中的一点暧昧, 虚荣, 喜新厌旧, 偷情的快感, 是人都会有, 很正常。重要的是, 你会不会为此去伤害你真正在乎的人。

实际上, **真正爱的人, 无论如何都不愿意令 TA 痛苦, 哪怕在想象中都不允许发生。**甚至不可想象。与 TA 的痛苦难过相比, 那些欢愉完全微不足道, 根本不值得。这与道德无关, 近似于一种很深刻的心疼。哪怕无法避免我也要尽全力去做, 而且心甘情愿。想到这些, 对自己的行为就会有自然而然的约束, 就会真正懂得不是所有欲望都需要得到满足。重要的是一切出于本心。在我看来, 这才是爱。

02 @车库工程师

“每一天”除了是地球自转一圈以外, 还是一个原子, 是用来积累生产资料的一个基本单位。许多人过一天两天, 甚至一年两年几乎是没有变化的。除了皱纹多了几条, 皮肤苍老一些, 时间流逝, 无非是多消耗了一天。

每个人都可以是一个建筑师, 这里说的不是你真正去做土木工程, 计算机工程师也是一个架构师, 代码的架构诸如建造一座大厦。

如果你也并不建筑大厦, 也并不架构代码, 那么每个人还可以是认知大厦的构建者。要用什么材料, 用什么结构, 都是亲自设计出来的。

认知大厦的构建教育体系不会教你, 这是教育所缺失的部分, 是需要额外补习的部分。

如果跟着学校教你什么, 你就读什么, 哪怕你千军万马过独木桥, 取得状元, 在社会中最多只能平均水平以上, 因为卓越不是这样打造的, 最重要的一部分是被教育体系扣除, 不会带着你学的。

什么才是优秀？不是别人考 95，你努努力考 99。事实上 95 就够了，你为了考 99 你需要多写 10 套卷子，多刷几百题。95-99 这个提分段比 60 到 80 更难，95-99 这部分提分就是内卷。

不是叫你不用努力了，而是把这个努力时间拿去学学校教不了的内容更值得，**把这个努力的时间拿去做可以积累资料的事**。哪怕你把如何考到 95 做成自媒体，放送给更多人，也是积累生产资料的一种方式。

有人说，没有 99 不够优秀，会不会没人看。问题是你并不需要考状元考 99 才能证明你优秀。**从 0 分想要考到 95 的人群远比 95 想要考到 100 分的人群更多，95-100 是内卷中的内卷。你把生产资料做出来了不比考状元更优秀吗？**

03@生活如此

网友说：“**当一个人不再用“对与错”、“好与坏”、“善与恶”去判断事物的时候，开始用“还有没有其它新的角度”去观察事物的时候，内在的创造力就回来了**”。小农所熟悉的都是这些“技术判断”，对错；好坏；善恶。从来不知道还有“价值判断”，应该不应该。小农说的都是当然之理，现实都是未然之事。

04@老柴

看到 2016 年写的这段文字，关于“相对的自由”。过了七年再看，这些年的人生好似也是在这样的想法的指导下前进的——

大概是几年前意识到，人如果足够自由了，便没什么可以伤害到你了。而关于自由，大致可以定义为：

绝对的自由=无限大的能力*无限小的欲望

当然，没有人能做到无限大的能力和无限小的欲望，但这两个方向是可以努力的。看清生活的人，都在努力争取尽量大的能力。学习技能也好，获取财富也好，扩张眼界和信息也好。同时，他们阅读，看展览，学习艺术史，寻找真正支撑灵魂的东西，尽量大程度地提高精神世界的满足感，从而让被世俗社会定级的欲望（比如地位，金钱等）变得尽量小。所以可以这么说：

相对的自由=尽量大的能力*尽量小的欲望

在工作里也是，在婚姻里也是。自由的时候，人就格外舒展了，这时候也就变得更有魅力更吸引人。当然，魅力就是结果了，而不是目的。

人们要自由，又是为什么呢？《刺猬的优雅》里有段话说，“鉴于我们是灵长类动物，主要的活动是保卫领土，并以此使得自己受到保护和称赞。是想方设法在部落的等级天梯上向上攀援，或者说不要滑落谷底。是欢娱和传宗接代使我们费尽心机到处私通款曲，即便只是梦幻泡影也在所不辞”。

人们要自由，无非是因为，在这一类特殊的动物群组之中，等级天梯是多重标准的。被群众的眼睛衡量的，那是财富与权利所支配的力量。还有一重，便是自由，自由带来的精神的高贵，以及这高贵精神所支配的力量。

在清楚认识到等级并勇敢承认之后，我们便不再为自己的“努力”感到羞耻。勤奋，贪婪，清高与淡泊，就都只是价值取向而已，无可指摘。唯独优越感，以等级天梯划分的站在高处的人的优越感，变得非常粗鄙。它暴露了人的无知。这无知表现在，你在这层等级凌然傲视，大约是尚未站在更高的位置，看到其他攀援的队列和价值。

因此相对的自由，也包括在所能理解的范畴内，尽量的理解；在所不能理解的部分，尽量的尊重。剩下的，就是以自己作为圆心的世界。如前所说，**能力越大，这个世界边界越大。欲望越小，这个世界直径也越大。**

以自己作为圆心的世界越大，睡觉也好，起舞也好，就是件更自由的事情了。

05@张 敞

我们这个地球上的一切，换另一个纬度观察，也许只是看到虚空，如我们今日看金星木星等等。

人和人的关系大概也如此，每个人自成一个星体，纬度相似者，我们彼此生出爱与理解，距离太大者，只看到一团雾，轻视、厌恶、不理解，都来自这样的原因。

人以自我为中心，来评价这个宇宙的有无，终究是虚妄，宇宙本无所谓有，无所谓无，因为“我”也本无，都只是这茫茫的一部分。

更别提什么爱欲烦恼了，一个人先把自己当成湖面，湖水里才映出晴空或乌云。

06@维千金

过得还不错的中年人，普遍非常自治。这不完全取决于经济条件，而是能够在现有的条件下，好好的安排自己的生活了。年少时的拧巴放松了，很多的执念也放下了，对自己的缺点也开始包容了，得不到的也会释怀。

07@硅谷王川

不能被外力随意破坏，可以随着时间沉淀慢慢成长，是一种巨大的威力。

很容易被外力粗暴干扰破坏的东西，不管暂时多么炫目，多少人在夸赞，也没什么长期价值。

不怕慢，就怕站;不怕站，就怕断。

08@小马子的金燕锡

隐秘的角落里张东升说，“信任是要付出代价的”。“真实和童话总是同时存在的，至于去相信真实还是童话，这是每个人的选择”

童话和现实，你更愿意相信哪个？

关于开放式结局有《隐秘的角落》，《小时代 4》，《我是余欢水》，如果你相信现实，那么它就是最残忍的真实的结局。

《潘神的迷宫》：**事实就是如此，事实上根本没有童话，童话是比现实更残酷的现实。**

世界并不都是美好的。

有时候鸡汤喝多了，会忘了这个世界的丑恶是不会以你的意志为转移的。

09@沙漠里的经纬线

一个人如果没了心劲，精气神就跟不上，看啥都无所谓，就别指望他多有目标多有动力了。

农村人最大的动力是盖房子娶媳妇，等这完成了，心劲也就削了一大半，后面虽然还是要干活，却没了那个劲头，眼神无光，仅仅是为了有钱花就行，什么都可以凑合。

心劲是社会运转的引擎，没有了心劲，剩下的只是运转的惯性，为了活着而已。

10@消样的世界

做生意要具备逆向思维，要站在终点去考虑我要输出什么、怎么输出、我要吸引什么样的人、我的利润点在哪里？商业模式其实就是行动脚本；**在商业领域中其实并没有什么高手，所谓的高手一定是自己在某个关键点上有绝对优势、我的底牌拿出来就是王牌、我的脚本保证我肯定能赢。**

#357 一个人能不能发财，实际上是看得出来的。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01@合肥斌叔

小镇做题家，辛苦考上 985，一个月领两万的工资，以为自己很会赚钱了。但这个真不叫挣钱，只是被动领工资。**真正的挣钱，是自己打通一个生产链条，完成商业模式的闭环，当一个生产者，拥有生产资料和生产关系，再小的生意也算。挣钱才是见天见地见自己的过程。**比方说，从做个亚马逊运营开始

02@徐戈

营销或者做人制胜的核心思路就是，“我要跟别人不一样”，策略方法尤其如此，**人人都会的招数尽量别去做，别人不敢做且有一般人看不透的玄机的事你要大做特做，这是你闷声发大财的压舱石。**

03@榭黛

现实中要远离打击你自信，又让你变的自卑的人。**真正爱你的人，他是滋养你，接纳你，慈悲待你。**知道这个规律，还迂回，就是自刑。

04@伍倩

“好”，不是要得来的。

价值到了，自然有人上赶着对你好。哪怕你自己都不知道自身的珍贵，哪怕你从来没有被原生家庭善待过，一样会有人上赶着对你好，让你恍然大悟，原来人可以被呵护得这么周到，原来我值得这样被对待。

除此之外，自己硬生生求来的好、逼迫来的好、拿道德责任绑架来的好，都不是真的，都会被反噬。

不明白，去找人要钱试试看。

而发自内心的珍视善待，比钱难要多了。

05@反裤衩阵地

我一直是一个很游离的人，不跟人抱团，不主动社交，也不在任何微信群闲聊，99%的邀约我都会拒掉。倒不是清高，主要是，有那么多好看的书好看的剧好玩的游戏在等着，同时还要工作，即使不出门每天时间也感觉不够用。

喜欢宅的人并不是怕社交，只是发现了比社交更让人沉迷的东西而已。

06@cherrymm 大师姐

先相信，后行动，改变就会接踵而来。相信「相信」的力量。

如果你觉得自己这辈子完了,那就是真的完了;如果你觉得后面再也碰不到更好的人,那就肯定碰不到.....若你一直否定自己,那人生那些美妙的柳暗花明绝处逢生,将再也与你无缘~。所以,请千万不要这样啊~

07 @硅谷王川

有感而发:要做到投资上心态平和,不是说要平和就可以平和的。看五百个成功的案例,五百个失败的案例,折腾二十年,就自然而然,水到渠成了,想不平和都难。学习弹钢琴,打太极拳,都要至少五百个小时的练习才可入门,更何况投资这种极为复杂的事情。

08 @morphcn

年轻时别人骂我,我就会火冒三丈,后来长期在网上混,现在别人当面骂我,我会心平气和,该干什么干什么。多一个维度多一种素养,人生不是游戏,但可以有游戏人生。我的很多做事策略都是在电子游戏里学来的。

09 @财宝宝

绝大多数亲戚并不喜欢你买纺。原因是嫉妒。

我本来属于比较穷的,后来富了。但是,亲戚们不太高兴。原因有几个,

一是落差太大。我还是老破小,你居然已经漂亮小区大别墅了,不行,不接受。

二是好没面子。你家原来是刨地种苞谷的，一个星期买不起一顿小排骨。我家当年可好了，现在被你超过了。不服。

三是嫉妒发狂。我儿子马上要结婚了，没纺子，你没事买个纺子干什么？刺激我啊？参观完了，一看上下五层，金碧辉煌，大理石墙面，花园里还有奇花异草，受不了了，太打击人。找他借钱，不借就拗断。

四是恨意满满。这些人往往是和你有一些经济往来的。我家有个远房亲戚，在我公司里干了十年行政经理。他经常说，当年某个事情，要不是他及时发现，公司肯定垮了。意思是，你的公司有我一半。你是黑心老板，不分给我一半。事实上，当年，我看他没工作，硬给他找了个事情。这事情扯不清楚了。

10@财宝宝

一个人能不能发财，实际上是看得出来的。

如果它是这样的人，八辈子也发不了财，即说话做事，从来不考虑别人的感受，还特别喜欢 bb，例如二十几岁的菜菜。这种人毫无希望，过了 35 就是每团优秀骑手，送快递小王子。当然，这也是一个社会规律，总要有人去干苦力，你说谁去？谁也不想去。怎么办？好办。我们搞一个人生大赛，你输了，你就去。

当你混到 35，啥也不行的时候，所有公司都给你关门了。超过 35？呵呵。但你还要吃穿用，还要娃的学费，甚至还有纺袋车贷，你怎么办？老婆上来就是一顿拳打脚踢，高声怒斥：你咋不去送外卖啊？你这时候只能去了。那我们怎么办？

一是天天加班，成为尖嘴猴腮的老师傅。你不要小看老师傅，这种人虽然混不好，但也不会下岗。因为单位里还是需要这些 sb 干活的。

二是想办法，成为部门经理和副总。这就不是加班加点的事情了。这就需要情商。你要学会说好话。你看菜菜，原来是一无所有，到现在天天宾利越野小蛋糕，说白了，就一个原因，我会说好话。

你要知道一个人生秘密，所有的富婆，都希望别人赞美她。但是，没有人天生愿意赞美别人，富婆就会给赞美她的人，一些好处，我也就顺势发达了。嘎嘎嘎。

#358 上层人都会尽量的，跟普通人隔离。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01@迎十里

好听的 P 话，无用，但是很容易有流量，并且拥趸甚多。

好听的 P 话就是用各种不同的方式告诉你：都是世界的错，你没错；是这个世界需要改变，你完全不需要。

你听了很开心，心安理得，粉他！

然后呢？没有然后，还是要过自己的生活，一地狼藉并且没有能力改善的生活。

产出好听的 P 话的人，至少有流量，有钱赚。

信了好听的 P 话的人，什么都没有。

互联网形形色色，自己选择吧。

02@温州土老板

我多数的业务大单，都离不开复杂的人际关系。

偶尔会听到，中间人“某某某”帮自己曾经搞定的某单生意，提成是多少多少。

年轻的时候会想不开，气愤，甚至动过小心思，想尽办法绕过中介人，但发现根本行不通，反而让大家彼此难堪。

朋友之间的，合作，委托，不管是求人还是办事，只要达到最终目的的好了。

至于过程不重要，报价权在自己的手里，赚该赚的钱，不要去羡慕别人拿走的佣金差价。

如果赚钱还骂人的，那就太不地道了，注定走不长远。

我知道很多博主，下游渠道铺的大的，分钱都是很爽快的。

03@自我的 SZ

我发现身边能成为卷王的人，大部分都不是来自外部的压力，而是自我的驱动力。

就好比跑步一样，你跑个 3 公里，你觉得受罪要死要活。别人一天跑 2.30 公里天天坚持乐在其中看着自己强身健体充满喜悦。

学习上卷，是因为你看书 10 分钟头晕眼花，爱学习的人沉浸其中不断探索。

工作上，你是没有办法才去工作为了挣这份工资养家糊口。别人工作家养家糊口的同时，在工作中找到了自己的成就和价值，所以愿意不断付出获得发展。

我们大部分人喜欢用自己的个体差异去衡量代入别人，认为卷的人是没有办法被外界压力造成的，但真的了解下来，所有卷的人都是自发的。

04@心开目明心理与投资

成长意味着你能自如地面对不确定。如果你总是在追寻一个确定的成长路径和结果，很可能意味着你并非真的想成长，而是在寻求更隐蔽的依赖。

05@方赏

突然有个感想，吃到过时代红利的人，很难有活在当下现实感，更多的是追忆往昔的幻灭感

吃到过青春红利的人也一样，人不年轻了，心还是定格在自己年轻的高光时刻而蹉叹境遇意难平

06@西城大妈

人不是因为优秀才被爱的，这句话一点错都没有。但是这不等于你摆烂，啥也不干，就能得到爱。

绝大部分人，终其一生，是不可能获得完全不带附加条件的爱的，最接近这种爱的就是父母对子女的爱，但是即便如此，很多父母也不爱子女对吧？

反过来也可以理解，你会爱一个一无是处的人吗？你会为他付出什么呢？你要是爱上这样的人，你是不是自己都觉得受不了求骂醒？

一个很现实很残酷但是没有人会公开说的事情就是：

你身边的绝大部分关系，都带有交换的性质（这里先不说情绪价值的交换），区别只是交换在这段关系里的比例。你和老板的关系可能是 100% 的交换，不带感情，而你和配偶的关系就是 20%—80% 的交换，你和子女可能就只有 5% 的交换了。

所以你变得优秀，虽然不能得到纯粹的爱，却能得到更多可交换的关系，而这关系中很可能有爱，或者至少有一部分爱，或者能慢慢产生爱。相当于你用价值购买一部分带有附加条件的情感体验。

别看不上，这已经是一般普通人能获得的最好的感情体验了。

07 @晴空之城

上层人会尽量的跟普通人隔离。居住的社区，娱乐购物场所。出行使用头等舱。你们是在同一架飞机，但是他们使用贵宾通道，进入贵宾休息室，登机先上早下，你根本看不到他们。高铁商务座一个车厢只有十来个座位，可以躺平休息，有餐食水果。**这个世界总是把有钱人照顾的很好，但是上面的位置是有限的，大部分都已经被牢牢占据，普通人向上走的路可谓九死一生。**

08 #懂懂

这是一个最好的时代，稍微努力一点就能赚到钱的时代，而且有无限可能，但是一定要规避一点，不要进入体力范畴，人一旦身体忙起来了，就没有时间去思考了，基本就被困住了，例如送外卖，开滴滴，发传单.....

而是要学会思考，不要让人把自己的身体驾驭了。而是要用我们的思想去驾驭别人的身体，让别人为我们做事，例如接送孩子、做饭、打扫卫生、处理各类杂事，不都是可以找人来替自己完成吗？你为什么非得用亲力亲为来感动自己？那是你自我感动罢了。

09 #懂懂

人怎么才能赚到钱？其实，很简单。从身边学起。我们为什么穷？就是因为我们看不起身边优秀的人。即使看到了，也容易开启攻击模式，总觉得你有权有钱了不起？除了有钱你还有啥？别人啥都没说，你把他贬低了一百遍。

形成了对立模式。不愿意去学习，因为学习就意味着承认人家比咱优秀.....，那咋行？对咱自己的自尊是一种羞辱。**赚钱跟打球一样，也是一门手艺，讲究战术的，要以感恩、学习的心，不要有对立。**

10 #毛小白

我们赚多少钱和品德有很大关系，品德不行买单的人就很少，品德好了多人尊重了，买单的人就多了。**很多人不修为品德，凶神恶煞，专干损人利己的事，慢慢就淡出市场了。**人生苦短，顾虑太多并不是一件好事。20 元买一本书，还要思前想后，要确保这本书是能救自己于水火的才买，这种人一辈子都不会出头。

我的钱一用在家庭上，二用在买书和学习上。我穿很简单，一件羽绒服穿了五六年，四五件 T 恤能穿两三年，一双轻跑鞋穿了三年.....吃喝玩乐这些事对我来说很淡，很淡.....活着，不要太憋屈，就那么一回。我的性子以前很刚烈，谁阻碍我做点什么事我就声嘶力竭和他拼命，**现在变得温柔了，并不是因为我忍让了，而是不想耗费精力在他们身上，自己躲到一边默默做事了。**

#359 能全身则福在其中，能远祸则禄在其中。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01@长颈鹿的剖面图

做成事的人都有个特点，很少内耗，很少犹豫。

恐惧是想出来的，杨紫琼拍警察故事的时候，有一个高难动作做失败了，险些撞上台阶，如果撞上了就是头部重伤。导演过来跟她讲动作技巧，她听明白以后，立马要求拍第二遍。她说，如果缓一缓再来，肯定就做不到了。立马重来，就是不给自己恐惧的时间。

看到这儿我恍然大悟，我学钢管舞的时候也遇到一个动作，但我选择了逃避，跟自己合理化说下节课再练，结果下节课，我只是在钢管旁边站了 1 个小时。每当我想试一试的时候，脑子里就传来胳膊折断的声音和头破血流的画面。

好在那个机构有两家店，我去另一个店里才把动作做出来。我学到的是，第一，不要给自己留后路，后路就是借口，借口就是内耗。第二，搞不定自己就换个环境，环境新=自己新。

说回内耗，**内耗就是恐惧，没有人能靠恐惧做成一件事。相反，你对什么没有内耗，你就能得到什么，你对钱没有内耗，赚钱就很容易。**

要么找一个没有内耗的事业，要么修一颗没有内耗的心。

02@馬太黎

贫穷真的会磨烂一个人的心智，普通人只要在贫穷里浸泡得够久，心性早晚能被贫穷给磨到稀烂，从而变得狭隘、愚蠢、短视、贪婪、索取。

所以说婚恋为啥别往下找，不是故意看不起穷，而是穷这个玩意，本身就带着很难被克服的原罪。

这个世界上只有极少数的人能充分动用自己强大的天赋和过人的意志力，穿透贫穷带来的种种阻碍，克服人性的糟烂堕落，把自己打磨出闪闪发光的人格。

这种都是人间极品，遇到的概率又低又不好找，所以普通人还是尽量避坑吧！

别找那种你很可能成为对方这辈子婚恋天花板的类型(比如富二代找农村出身的), 否则一旦你想分开, 对方很大概率会想尽办法把你吃干抹净再讹上一大笔钱, 这也不是人家丧尽天良, 而是人性自古如此啊!

03@阿尔忒弥斯美伢

据发现是这样: 凡真诚的事物, 一定具备丰富的细节。 **一个人越真诚, 呈现出来的细节, 就越丰富。**

04@心开目明心理与投资

如果孩子学不会礼貌待人, 父母可能需要责备的是自己。孩子往往会无意识地用父母对待自己的方式, 对待他人。很多父母对外彬彬有礼, 但对待孩子是粗鲁的, 孩子承接了父母内心阴暗的部分, 并在与外界互动的过程中, 把那部分呈现出来。

05@李天飞大话西游

人到中年, 就不想什么升官发财发展的事了, 而最重要的是全身远祸。能全身则福在其中, 能远祸则禄在其中。就像一辆车, 开十几万公里, 要的不是漂移过弯耍出多少花样, 要的是不出事故。

06@财宝宝

宝妈怎么搞钱?

宝妈的主业是带娃，适当做一点家务。她们是白天有几个小时空闲，想搞点副业。这个定位就像是小区里的大爷大妈，把娃送到学校，回来休息一会儿，就想赚钱了。那么，**你一定要有个清晰的认知，你是搞一点小钱，不是要成为忆豪。**

丝丝不服了？万一我是天纵奇才，一不小心搞成了几百亿。你尽可能不要这么想问题。举例，你们小区的大爷大妈组个羽毛球队，你比的过人家市队省队郭嘉队？你不要不服，就这么个意思。

炒古，现在已经不是猜大小了，而是一个非常复杂的工程了。你知道毫秒吗？眨一下眼睛，几十毫秒。人家一毫秒就可以完成一个交易，你和他们比，不是傻子吗？

理财更加荒唐了。好事情轮得到你？在你前面有很多人，银行，项目人的亲友，风险投资人，他们都不敢要的项目，你也敢接？那我怎么做？

一，绝对不要炒古理财

宝妈一般是家里管钱的。拼了命，勒索家里男人，然后去投资。何苦？

二，准确定位

你的定位应该是赚小钱，而不是发大财。你要想在家里随便搞搞就可以年入几百，你大概率是昏头了。

三，发挥优势

不同的宝妈，有不同的优势。太牛批的就不说了。说个身边事情。我以前的一个小会计。

这个中年妇女，以前是我们小厂的会计，主要是跑跑腿，打个凭证，收入不高，有了娃就回家了。前不久听说了一个神奇的事情，她现在白天随便晃晃，月入一两万。我惊的目瞪口呆，就去研究了一下。真的是拍案叫绝。

她的技术，基本来源于我们以前的工作。开公司的人，偶尔要去公商大厅办事。办这种事情，有几个特点，

一是大和急。公司注册的各种事情都挺重要的，而且真正要办了，也挺急。

二是不会办。因为这种事情是非常偶然的，一般人也不太懂。

三是老板亲自去。因为涉及到公司注册的事情，需要法代签字，一般负责人要自己去，有的甚至是一家人都去。

这就产生商机了，她把娃送到学校后没事，就在去那里转悠，她对常见情况比较熟悉，协助你办理手续（不包结果），例如填表格，替你排队，简单咨询，给你跑上跑下，事后追踪，答疑解惑，提供笔墨纸砚，手机查询。一次五六百的跑腿费。她们已经搞熟了，速度很快，也合理合法。小老板也愿意找个人协助一下。

据说这个小服务，生意爆好。她每天去捡个六百块就回家。有时候遇到大单子，就是一千多。而且当场数钱。开心伐？

四, 拓展思维

不仅仅是这个事情, 各种各样的事情, 都有这种商机。当然, 你说这事情发大财也不可能。但是, 混个小开心还是有的。

我对这个事情很生气, 因为身边有几个财务已经心动了。

07 @财宝宝

很多二本子把考研, 考好单位, 当作摆脱困境的绝佳办法。

这大概是有毛病了。因为这两个事情, 根本不可能赚钱。

一是考研, 现在的研究生一年录取 125 万左右, 主要是养活了很多机构, 人数实在是太多了, 哪里需要这么多人啊? 把他们放哪里? 送外卖还嫌他们打字慢。当然, 他们还想要窗明几净, 发展前途。我们一共就 3100 多个县区, 一般人认为的好地方, 例如肖山, 昆山, 金鸡湖, 独墅湖, 也就占比 10-20%。你说怎么办?

二是好单位。绝大多数好单位收入是不高的。大城市好单位, 你人到中年, 一般是 20 左右。刚刚进去, 年入 12-14 个。这是我问过的。省会再打七折。但是, 这点钱, 除了正常开支, 春节消费, 基本所剩无几。你要想靠自己买纺结婚, 基本是不可能了。你最好不要想。

如果你自认为特别聪明, **博士毕业, 卷王系列的, 我给你一个建议,**

一是去三四线城市的远郊区新办大学，找个好位子。

二是在入职地买纺。我前段时间意外得知一个外地亲戚家的小伙子，在西部某县的一个所谓大学找到了工作。这个学校，大概是 xx 大学（二本）农业县分校区。我看了看当地价格，别墅价格不超过一万，嘎嘎嘎开心。现在的联排，一般是 200 平米以下，你月供，搞个小联排。当然，你肯定装修不起。一般装修是 200-400，家电家具 80。全果统一价，太泥马贵了。

三是和当地大户联姻。每个小县城都有几十个大户。你去看个体户协会，批发市场协会，到处都有，前十名都是大户。当然，他们要看人下菜碟的。**你大概率找一个黑区区的树墩子，让她们家出装修钱，就当是陪嫁了。一般当地大户也愿意。**

四是安分守己。有个树墩子，也可以用用了，千万不要离了。好好培养娃，以后去小营巷当副高。

不服？没用，你去售楼处问问，有没有免费送的？

08@老张评论

年轻人是么时候要脱掉长衫？

初中毕业，如果真的对学习没有兴趣，家境贫寒，可以直接考虑跟着师傅学手艺。拉面~贴瓷砖的瓦工~维修工~开挖掘机~厨师~护士~月嫂

高中毕业，如果成绩只能是二本，也要坚决脱掉长衫。因为二本子真不如一个厨子。尤其是文科二本，没有一个值得上的。不如去当兵。如果高中学习不开窍，估计这辈子就不要指望脑袋赚钱了。要用双手了。

上了几年大学期间，发现学习还是那个掉毛样子，要立刻脱长衫去当兵。两年还有20万国家补助。不亏。而且路越走越宽。

到了大学毕业被迫脱掉长衫，那就是没有规划好。要反思自己怎么把人生的路走窄的。

09 @李汉中-商业挖掘机

大部分传统产业大佬已经不值得深交

我非常熟悉过去二十年赚到钱的一些传统生意老板的情况，他们辉煌过，车子开得很好不是路虎就是保时捷，以前也大手大脚很大方的感觉

这就导致有些人还被以前的表象疑惑，希望能结交他们，让他们给点资源或金钱。

这个想法我觉得千万不要有，非常浪费时间，**现在的传统尤其工程类老板口袋里可能30万现金都拿不出来，这不是说他们资产的问题，而是生意利润入口大幅降低，前几年的衰败和没有找到新的有增长的点，让他们已经属于落幕夕阳。**

我们接触一定要去接触新的，上进的，在增长赛道的人群，如果你继续和衰败固化的老势力交流不但得不到任何助力，也会浪费你的精力时间，消耗你的精气神。远离他们，拥抱新钱。

10@渔村 Thomas

爱是奉献，不是索取

现在的家庭承担太的多了，很多人都想从家获得所有想要的东西，无休止的金钱、无休止的陪伴无休止的一切.....

后来发现得不到，就会失望，进而发生冲突。

人们普遍认为，家是自己的安全伞，是可以停靠的港湾，这话没错，问题是，家不是用来兜底的，不是用来不断索取的，而是要往里面存放东西，家才会越来越好。组成家庭，要互为帮衬，而不是找个供奉的祖宗。

婚姻里有爱很重要，但不是唯一的。与爱情的冲动感性相比，责任比爱更靠谱，包容比爱更靠谱，贡献比爱更靠谱。

心里眼里只有爱情的人是狭隘的，是懒惰的另一种表现，渴望一劳永逸，一次结婚，终身享受。

只盯着和另一半的情情爱爱，就很难让自己成长。相反，**关注自己的成长，就会对婚姻供给更多的养分。不断成长的人情感会更加成熟而稳定，不断成长的人赚钱能力会提升，对家庭的贡献就会更大。**

#360 聚精会神考副高，一心一意攒面积。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：**01**@西城大妈

榜样是最好的学习对象，所以如果你生命中有个榜样，你觉得他活成了你想要的样子，或者他某一方面让你觉得特别牛逼，心向往之，那么你可以多向他请教学习，模仿他的一些行为，这可能是最快的自我提升办法。

然而很多时候，很多人身边没有这种正向榜样可供学习，咋办呢？

这种情况一般来说除了要拓宽/提升社交圈这种万能答案，你倒是可以观察下，这个圈子里有没有“逆向榜样”。

啥叫“逆向榜样”呢？就是这个至少在某一个方面，比如炒股/择偶/买房，回回踩空。大盘六千一把梭哈，大盘两千死活不进，拒绝富二代选择凤凰男，18 年高杠杆入手无学区老破小/2022 年从大单位裸辞...

如果你的社交圈不咋地，那么你观察下，你周围一定有这种人。

找到这种人，然后呢？

太简单了，观察他的所作所为，静静的听他对于这方面的看法和意见。

然后反着操作，基本上不会错。

对了，永远不要试图去教育他改变他，这是上帝派给你的扫雷连，好好用吧。

02@刘小波的博

现实中根本不存在什么大师。

所谓厉害，就是比平均水平强一点点而已。就像达尔文不发现进化论，华莱士也会发现进化论。牛顿不发现微积分，莱布尼茨也会发现。得布罗意不发现波粒二象性，也会有一大堆人发现。

同样，在身心灵领域更不用迷信什么大师。悉达多还是不小心在热带雨林误食东西中毒死的，他儿子罗睺罗跟了他几十年都没有开悟，谁能比悉达多也就是释迦摩尼的水平高。

自称大师是精神不正常，觉得别人是大师更是精神不正常。一副尖嘴猴腮的样子，你不是人吗，你是什么品种的大师。

成长必须摆脱一些幻觉，因为神话别人就是在削弱自己，而且还很容易被骗。

03@方出神

拼命去对抗可能会让自己被冲得更远，不如试试随波逐流。

04@砚琳

虽然**现在大环境很多有钱人都低调了**, but 好几个大厂园区里都有直升机停机坪, 老板们有时候上班确实是打飞的。**低调不是不吃不喝不玩不享受了, 相反一样的享受, 一样的奢侈。只是会尽量避免媒体曝光了, 一般也不会让外人知道。**

如果哪天媒体上有消息了, 那应该就是 ZZ 需要了。比如撕葱爹现身贵州丹寨跳苗舞...gov 要安民营企业的心, 要大力发展经济提升经济活力, 民企少不了。总需要这种原本处在风声鹤唳漩涡里的人物出来露露面。

05@合肥斌叔

段永平的“stop doing list”概念很有意思

大意是说: **要停止做“不该做”的事。停止一定有代价, 但是越早停止, 代价越小。**

一开始, 我觉得这就是一个很基本的“沉没成本”概念。但是后来琢磨, 发现不只如此。

它的表述是: “stop doing list”, 而不是“not to do list”

——为什么呢? 它有一个深层的隐含事实: 很多事, 如果你不做一下的话, 你是不知道【这件事根本不该做】的。

“认识一定落后于实践”——我们首先要接受这个客观规律。聪明如段永平, 也会做很多后来才意识到不该做的事, 更何况你我。在此基础之上, 段永平强调的是: 不怕试错, 而要做到试错之后及时认错。

进一步思考, 我发现这个观点的内核, 其实还是“本分”, “平常心”。

“本分”的地方在于: 不找捷径, 接受“该犯的错自然会犯”的大数定律; 不抱侥幸心理, 并不试图一次性把路走对。

“平常心”的地方在于: 不患得患失, 不为已经发生的损失懊恼。只要有了平常心, “停止做错事”就是自然而然的理性选择。

06 @未找到原始出处

“别晒幸福, 别晒甜蜜, 别晒发达, 也别晒成功。物理学常识告诉我们, 晒总会失去水分, 藏才是保鲜的最好方式。是啊, 渐渐的你会明白, 生活是自己的, 与他人无关, 高层次的人都在收敛锋芒, 低层次的人才会炫耀。

如果你的快乐分享错了人, 那就成了显摆, 招人嫉妒。如果你的感慨分享错了人, 就成为了矫情。如果你的难过分享错了人, 就成为了笑话。幸福是养自己的心, 不是养别人的眼。

人的一生, 除了发自内心的幸福和盗不走的健康, 没有什么值得炫耀的。

07 @财宝宝

刚才有个小伙伴给我发了个长篇。因为涉及到各种细节, 就不发出来了, 免得对号入座。

这个小伙伴，是农村出来的，年轻时候看了我的微博，这十年，就搞 2 个事情：聚精会神考副高，一心一意攒面积。现在都搞到了。人到中年，幸福的不要不要的。期间，他经历了无数的困难风雨，低谷徘徊，不忘初心，咬牙坚持，终于熬过去了。

小伙伴的意思是，幸亏看到了正确的方向，要不然，十年一晃就过去了。如果现在啥也没有，那就后悔大了。

看到这个事情，我非常高兴。因为你的坚持，而且是正确的方向，你成功了。他有了副高，北上广深的很多同行业单位，基本都可以去了，有户口。有了面积，以后就靠收租也可以躺赢了。真的很不容易。

小结：只要看准方向，日拱一步，也可以成功。

08 @财宝宝

为什么大学生就业难？

以我为例，我招聘过大学生，一言难尽。

一是没技能。啥也不会。

二是要考编。大学生来小厂，就是混个免费宿舍，一上班就抱个考编的书，孜孜不倦，要考人上人。我也搞不懂了。

三是要待遇。啥也不会，还要待遇比肩大公司。马爸爸待遇好，你咋不去啊？哈哈，人家不要你。你就消停一点吧。**什么锅配什么盖。二本子配树墩子，不委屈你。**

四是不高兴。他们天天研究劳东法，以高考刷题的精神，收集证据。你上班蹲坑玩手机，公司也没说你，公司有点什么事情，你就跳起来骂我，有必要吗？

其实，我们现在的经济结构，提供不了那么多的窗明几净的优质岗位，要不你将就一下？没关系，行就行，不行也不强求。

09 @财宝宝

如何判断有钱人？

找对象，做生意，你需要以飞快的速度，在人群中辨认出有钱人。那如何辨认？

一，你一眼看上去很有钱的人，都是没钱的。

例如，浑身名牌，背个爱马式，开个大 G。这种人花这么多钱，都是为了让你看的。么的意思。

二，很热心讨论金钱的人，一般也没钱。

搞钱是很多人的乐趣。但是这些人基本是没钱的，没钱才喜欢搞钱。

三，在朋友圈晒五星级下午茶，晒海边度假，都没钱。

因为，你真正去享受这些东西的时候，不太喜欢花很多时间拍照，还要找角度，还要 p 图，烦不烦啊。她之所以这么做，就是好个面子。

四，真正的有钱人是把钱花到你看不见的地方，或者只有几个人能看见的地方。举例，

家庭去三亚出游，如果全部买商务舱，飞过去就两三个小时，居然要好几万，性价比不高，又无法炫耀。如果全部住五星级，一晚上六千的那种。基本可以断定是有钱人。因为这个事情，如果不是自己特意炫耀，任何人看不到。

五，花钱做一些性价比不高，但自己很快乐的事情。

1，长期请住家保姆。这需要有一定的财力。中产喜欢找一些钟点工，因为你要负担一个保姆的全部生活，居住，工资，开支不小，而且一般也看不见。

2，买一些华而不实的东西。你花 180 万买个大 g，不一定是有钱人。你花一万块买个小小的瓷杯喝茶，那肯定是有钱人。因为大 G 可以到处显摆，爱马式可以在地铁上炫耀，但是，你总不能拿个小瓷器杯子到处说“大家来看啊”。

3，买独栋的。独栋和联排，在生活品质上，零区别。但是，贵一倍，就是一个心理消费。这需要比较大的经济实力。

4，悄咪咪的旅游。例如和泼妇去瑞士滑雪一个星期，去戛纳看个电影，去布达佩斯渡个周末，去东京吃个刺身，去荷兰看看大洋马。这种消费不炫耀，肯定是有钱人。

六，平时不讨论金钱。

有钱人也要赚钱，但他们不会和一般人讨论，一个丝丝大学生，他懂什么？和他讨论纯粹是杠头。如果有钱人和你讨论赚钱，那你就在别人眼里有机会了。

10 #懂懂

未来各种竞争会越来越多，一个社会的竞争越充分，各种利润接近于零，那么未来你靠什么赚钱？

未来你只能赚两种钱：

1、价值的钱，别人对你价值的充分认可。

2、时代的钱，你顺应或引领了发展趋势。

价值的钱可以解决一个人的温饱，时代的钱才决定了一个人的成就。

#361 三观不在一 层个次，微笑 好就。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01@王盐 Charles

给上司送礼怎么送最好？

整体原则有三：

1、不要送太贵重的。

所谓「吃人嘴短，拿人手短」，你送太贵重的东西，会有贿赂之嫌，上司基本不收。

2、不要刻意送礼。

俗话说「无事不登三宝殿」，你突然非常生硬的送礼，会让人觉得你是不是有什么事，这样收礼的人心里也会忐忑，为了避免麻烦，也会不太会接受。

3、淡化「送礼」的概念。

你在网上买了办公室零食，分给同事一些，你觉得这算送礼吗？

大家接受起来也没什么压力。

所以送礼的最高境界，就是让人觉得你不是在送礼，而是对他好。

如果你有同事，经常给你什么小零食之类的，你肯定觉得，你们的关系还不错。

你不会想太多，例如说他这样有是有目的的。

同样，送上司也是如此。

让他觉得，你这样做是对他好、关心他，有什么好事还想着他，这样就是最好的。

所以你送礼时，岂不是不用特别提节日的概念。

不要说「哎呀，领导，到端午节了，我给您送点礼物，您别嫌弃……」。

可以这样说「我妈给我寄了很多好吃的，带给大家尝尝」。

这样更自然，也更融洽。

你也完全可以给同事都带一些，这样即送了上司，也覆盖了其他同事，大家也不会觉得你很刻意。

当然，作为一名上司。

我最希望的还是我栽培的下属，能好好干活，为我分忧，让我能多省点心。

这是我想得到的最好的礼物。

02@梁斌 penny

同志们，一定要冷静，同志们。把握好这次机会，基本上是 10 年内最重大的机会了，30 岁以上的老同志，基本就这一盘菜了，30 岁以下还可以蹉跎一下。**30 岁以上的老同志，业务动作一定要向 chatgpt 靠拢，要到主航道上来啊。以前都是低效，低端业务模式，赶紧放弃，快速学习，上高速路，同志们，听我一句劝。**

03@丛林大鹅

没错，“必须向有结果的人学习”是我在读博期间才搞明白的道理。如今想来，前面太多年真的一直在不停走弯路，浪费了太多时间和机会成本。

然而最扯的是,我发现现在仍然有数量极其庞大的人不懂这个道理,他们想做一件事,往往只愿意跟身边几个水平跟自己一样烂的人商量,而从来不愿意去跟有结果的人学习

话说哪怕你找一个高手去付费咨询都行啊!至少比只用自己那点堪忧的智商和经验瞎jb琢磨强一百万倍。

很多时候有结果的人对你的一句指点,往往能让你少走三五年、甚至是十年的弯路!所以人家的时间和思想才值钱啊,那都是人家曾经用无数真金白银试错成本堆出来的经验。

站在巨人的肩膀上做事,这才是效率最高的办法,闭门造车的都是煞笔。

04@陌川_MC

年轻时候,我曾经天真的认为,父母朋友理应尊重我、理解我,哪怕金钱维度没办法提供支持,至少精神维度也应该给予鼓励。

然而经过很多事情后,幡然悔悟,意识到一个人生真理:

这个世界上,不会有任何人真正的理解你,更勿论无条件支持。

他们的理解,都是有前提、且有局限的;

他们的支持,也都是企图索要回报的。

如果你把“获得幸福”的希望，寄托在他人的尊重、理解、支持上，那么就会因为想要得到这些，而陷入更深的郁闷以及烦恼中去。

实际上，只要自己才能真正尊重你、理解你；

也只有自己，才能永远无条件为你提供任何支持。

别人的拥抱，难有温度，通常都是犹如三月乍寒，风沙中带冷。

唯有自己的拥抱，才是温暖的，忠诚的，犹如旭日春光，熨帖且滋养心灵。

所以，每一个成熟的人，都早就学会了一件事：

不把希望寄托在任何外人身上。

只专注于自身，通过自己的努力，达成目标。

当你不再祈求他人的理解、尊重及支持时，才是真正长大，并且学会独立的时候。

与大家共勉。

05@双羽

日常一定要深入自我贯彻：我们谈恋爱也好，结婚也好，经营关系都是为了让自己更加轻松快乐，人生更加美丽、饱满和幸福。”

而不是在他人的言语中得到一块好看的“牌坊”，在付出中完整某一个单一角色，为了成就他人的“人生任务”而消耗、忽略自己的人生。

人生的方向只有轻松、喜悦、成长，至于哪一种途径，自己选择，自己承担。

06@喵星君大大

孩子越懂事，父母越要多观察。

孩子的懂事，都是被人为塑造了，为了父母的省事方便而被捏造出来的性格特点。

一个小孩，应该是什么样的呢？

开朗的、活泼的、调皮的、好动的、爱顶嘴的、一不留神就翻天的，这样的孩子才是生活常态。

更夸张点，也正是这种孩子，才是自我没有被压制的，有自己思想的孩子，长大后才不会被塑造成一颗听话的螺丝钉，为了别人的一句赞美，奉献自己的所有，流失在依靠的大饼中。

07@cherrymm 大师姐

“我现在不和别人争论，因为因我开始意识到每个人只站能在自己的认知角知度上去思考。

所以如果有人说柠檬是甜的，只需要对他，说嗯，那多吃点，没必要和别人争什么。么因为认知不同，所处的角度也不同，只好做自己即可，毕竟在乌鸦的世界里，天鹅也是有罪的。

认知相知同无需争辩，认知不同何同须争辩。思维不想在一个高度，没必要互要相征服。三，观不在一层个次，微笑就好就。”

08 @伍倩 MargotWU

不是只有“努力不懈”才算优点，能够适时地懈怠懒惰、毫无负罪感地放松和享受，也是重要的天赋。

张弛有度的弓才能更好地命中目标。

好好休息，也是努力的一种。

09 @秋叶

抖音智能投放的潜规则是什么呢？

一句话：算法效率越高，产品生命周期越短。

就是如果你成功通过了抖音推广，让算法理解了你的产品适合怎样的人，那么算法会非常高效的在几亿用户里面帮你找到有可能感兴趣的人，你的产品真的有可能一下子卖爆。

但是问题就在于算法效率越高, 越容易把可能购买的用户全部筛选出来, 也就意味着后续购买的空间就没有了。**除非你的产品品质极好, 又是复购型的, 服务又跟得上, 你才会越做越稳。否则你会短期爆发, 但这个爆发等于是把过去三年的业绩, 集中在一年消化, 透支了未来的潜力。**

抖音广告主打冲动型消费, 如果有效, 往往是第一波人群转化最容易, 转化率最高。然后就需要重复轰炸, 才有可能带来持续转化, 这个时候转化率会下降, 带来转化成本增加, 转化量减少。这就对运营单位造成了很大的压力, 很多产品成本是逐步增加, 而不是随着规模扩大, 成本逐步降低。

张一鸣说过一句话: 算法是没有价值观的。**其实算法是有价值观的, 抖音文化叫“大力出奇迹”, 背后的价值观其实很简单——社会达尔文主义, 谁赢帮谁。**

必须得承认, 一个好的算法设计目标一定是希望留住客户, 而不是让客户觉得赚不到钱离开。算法一定会想办法让客户赚到钱, 而且尽量接近他赚钱能力的极限。

10@风中的厂长我现在最关心的两件事, 关系到我们每一个人。

一是人工智能发展实在太快, 很多岗位已经开始被替代, 而且大家都在讨论它的效率和创造性, 很少讨论破坏性, 比如黑客, 骗子会利用它干坏事, 特别是信息安全, 只要人设计的, 再厉害的防火墙, 也挡不住这种快速迭代的变态玩意。

二是外贸，我担心欧美需求一下子减少，欧美占我们出口的比重实在太高了，外贸作为三驾马车之一，对经济非常重要，我不是唱衰，**希望大家要有心理准备，天下没有不散的宴席。**

#362 千万不要想着去改变你的伴侣、你的父母。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：**01**@黄浩明 HH

每一个愚昧的人，都会更改聪明的人的命运。

聪明的人，富有的人，第一，不要让愚昧的人接触自己，以便因缘错乱。

任何人，都可以改变任何人的因缘，

牛逼的人，不对接傻逼的因缘，

每一个人都会有业力，

看人先看业力。

要万分注意，不要与业力不好的人在一起，

笨，蠢，穷，坏，是非不分的人，都是业力不好的人。

对于有身价的人，不要接触阿猫阿狗。

都是有门槛的,

每一个人的修炼, 都是有门槛的,

避免接触低级的人,

避免他们的业力, 因缘牵连到自己。

02@cherrymm 大师姐

虽然我们常说: 高能量的人会不由自主的吸引低能量的人。但是要细分补充一下: 这里高能量的前提, 是只能高 “一个级别”, 如果高能量强过低能量太多, 反而会让低能量的人 “恐惧”。

比如: 一个每天积极向上在学习提升的人, 就特别吸引普通能量的人。看见他们能量满满的打卡状态, 普通能量的人会觉得 “好棒呀, 激励我了, 我要向 ta 看齐

然而, 如果是一个又丧又消极, 正处在一个特别低能量氛围里的人, 当他看到别人特别高能量的状态时, 内心升起的情绪可能会是 “不舒服/觉得好做作/这人嘚瑟个啥/凭什么”

就像一个常年在黑暗山洞里的人, 突然被照到一束光, 他不会觉得光很美好, 他只会觉得光太刺眼。

所以，**人之间的互相吸引，一定是在一个相近的频段范围内。当频段差太多时，越是美好，可能越是令人“厌烦甚至憎恶”。**

也所以，你同样的行为一定会有人喜欢，也有人不喜欢。我们永远无法“取悦”所有人。

03@消样的世界

不是富人的素质就更好，qiong 人的素质就不好，而是因为富人拥有的多，所有心更宽，不在乎鸡毛蒜皮的小事，不愿意花精力去争，才显得素质好；但 qiong 人不同，他们拥有的太少，所以鸡毛蒜皮都要去争，比如在肚子饿的时候，再大的道理都不如一个馒头管用；qiong 是可悲的，因为 qiong，精神上也会跟着穷。

04@刘小波的博

一个人内在越有力量，对长相的执着就会越低。

但执着低不代表就不重视，是两码事。

内在有力量，意味着不把自己的所有价值都悬在长相上面。也不会觉得只有足够好看，才能被爱。

05@王子冯

再分享一个快乐法则：**千万不要想着去改变你的伴侣、你的父母。**

我们可以去影响他们（大概率也影响不了，哈哈哈哈哈），可以去适应他们。

比如老人起得早，睡得早，为了早上不被他们吵醒，我们可以调整自己的作息時間，早点睡即可。

06@陌川_MC

提及“自由职业的年入 30 万、稳定性比打工更高”，有个伙伴说：“能靠自己创业拿下 30 万的人，在职场上怕是赚的更多，而且有时候公司赋予的平台、作用是非常大的，没有公司，只靠自己创业、单打独斗的难度可想而知。”

这事儿还真未必。用我自己举例吧，我如果给企业打工，年入 30 万属于上限天花板级别了；

相反，如果自己干，年入潜力远不至此。

每个人情况还是有很大不同。我发现**越是上学时候内卷刷题、服从性非常强，而且能拿到高学历、好学校的人呢，越适合进大厂；**

背靠大厂的平台，撬动更高的个人价值，并将其成倍数折现。

一旦脱离大厂，收入反而会快速缩水。

相反，越是上学时候不肯认头刷题、服从性差，而且厌恶内卷、考不到好学校的，其中一部分，越适合自己干；

如果背靠企业，收入是有上限的（这也分人，不是所有人都这样，此处仅聊一部分情况）；

当如果自己单飞，收入潜力会更加巨大，没有了企业的限制、远离了办公室各种无意义恶斗，反而能发挥得更好，跑得更快；

个人价值当然就能更好折现了。

所以，不同情况的人，适合不同路径。我的路径也不是适合所有人的，伙伴们一定要综合分析后，选择适合你的。

记住：没有绝对正确的路径；

只有最适合你的路径。

给大家做参考。

07 @喝红茶的三叔

现在以后，学历知识不再是少数人，不再是稀缺。一个人的成就，也就越来越依赖个人修为：坚韧、毅力、抗造、共情、同理心等等。

一个神经兮兮有点事就失眠，得不到就撒泼，只知道索取不知道回报等等的人，就算高学历有文化，也是过不好的。

不过，现在说养娃技巧，一般都不说培养品格的，都是教考试机器，学习成绩提高，甚至兴趣爱好，能有用吗？

08 #懂懂

做领导，最重要的就是隐藏自己，不要让自己锋芒毕露，而是让他们去表现，我只出制度就可以了。

想做好班长，必须要懂副班长是怎么想的。既要利用他的服从，又要满足他当班长的虚荣心，那我隐藏了自己，让你做一段领队，看似是你打下的整个战役，对不起，江山是我的。

权力比财富对一个男人更有吸引力，但是驾驭权力比驾驭财富更难，做领导的核心是隐而不是露，要让人感受不到你的存在。

09 #毛小白

熟悉我的人都知道我从来不做售前，要我做售前表明是我做的不够，或者他对我不熟悉。解释越多，疑惑越多，价值够了，时间长了，一切就会顺其自然。我基本不闲聊，有问题解决问题，有疑惑解决疑惑，**这个世界谁是谁不重要，我是谁也不重要，重要的是大家都认真干活，有事说事，觉得行就上，不行就算了，干脆利索，效率高了不浪费生命。君子爱财取之有道，不择手段得来的东西通常守不住。**凡事都有底线，不触碰别人的底线，也不允许别人触碰自己的底线。

10 #生财日历

其一，把公司做小、做轻，可以聚焦能量，在自身擅长的领域实现长远发展和突破；
其二，以客户和市场为导向，可以让企业摆脱成本经营和价格竞争的困境，建立以能力为基础的长远竞争力。

今年以来，我开始从被动的找客户，到主动的挑客户。今年请我服务的大型客户不下 20 个，但是目前我愿意签约的只有不到 6 家，并且每个行业品类，我只选一家，这样我的议价权就会更高。**我和我团队说过，不要向客户说明你能做什么，而是要让客户明白，如果他不选择你，他可能会失去什么，或者变成他的威胁。**我算了一笔账，如果按照目前的签单额和进度，一年的签约额和利润，几乎可以扛过之前一个千人的集团公司，这就是我要的小而精。

#363 自我价值感是力量的源泉。

01

@BusinessHana

工作中，有些事情经历多了就自然而然会了

打电话紧张、开会发言紧张、聚会应酬时说不清话等等，这些在刚工作的时候再正常不过了

慢慢地，也不知道从什么时候开始，你会倾向于电话沟通，因为那样可以把事情说得更快更清楚；你会主动在会议上发言，因为你真的有很多关于项目如何做好的想法；你会在应酬局里扮演起气氛组角色，因为你早就融入了大家，学会了如何与大家舒适地相处，更明白了松弛状态更迷人的道理

只要你不逃避，你会在某一个瞬间发现自己居然都做到了，而这就是职业素养

02

@小哈士奇 Monica

其实，情绪和能量都是有价值的。当你长期算计别人、勾心斗角，也是在浪费自己的心血和心力，伤身伤神。

身边一男搞人事斗争上位，上位后总觉得地位不稳固，为人阴险，比别人争比别人斗，经常性失眠，癌细胞指标不断提高。

身边一女博弈思维太重，经常研究权谋，对面子利益锱铢计较，需要备孕了，泌乳素指标高出平常 3 倍多。

很多时候，我们太重视于术，太容易焦虑，被别人带偏，执着于眼前的小利益、小算计。

身弱而头脑灵活的人要注意节省自脑力。有时候，总是思考琢磨工作的事情，不一定有个结果，能有一个好的办法。万事万物都有能力，你总把注意力和能量浪费在别人

身上，其实也会对自己的健康造成影响，造成激素水平偏离。把能量聚拢来，收拢起来，把眼光放在真正让自己开心充实的事情上，学会精神不受力。

多想又没用，想想又不会改变结果，让自己轻松、愉快、强大，才是生活的王道。

03

@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**

04

@野心范**统一不了思想，就统一目标**阅历经经验不同，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

05 @金奎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。**

06 @自我的 SZ

前天互动评论里有个粉丝说, 家庭条件不好, 学历没有优势, 找了几个月工作, 符合的工资都低的可怜都供不上住和吃, 压力好大, 这时候选择结婚是一条正确的路吗?

我当时心里刺痛了一下。评论的篇幅有限, 今天想起这事, 我想和年轻的女性朋友说两句。

年轻的时候, 我们大部分人都会面临很多压力。找工作受挫, 谈恋爱坎坷, 当你无法面对目前的困境和压力, 想放弃成长和学习时, 你的人生路只会越来越窄。特别是女性朋友, 无论你多难, 你都不要把自己放弃, 希望全部寄托在婚姻里。

有时候看起来你是找到了寄托和依靠, 不用一个人去外面竞争, 也不用扛起压力。但是**如果你有一天你的婚姻底佑不了你, 你父母生病要花钱, 你的子女教育需要你的思维与时俱进, 你就会体会到更深的无能为力感。**

不要因为压力放弃自己，更不要因为压力想找一个避风港。只有独立自强，你才是你自己的避风港。

07 @自我的 SZ

大部分人是喜欢工作，是喜欢工作带来的正反馈。持续有正反馈，人就像打鸡血一样。

一旦工作带不来自己想要的目标，或是经济，你一个月赚一万你满意你就有激情，或者是精神，你从事的工作能让你成长，能让你有更好的未来也会激情，**一眼望到底的工作没起色的话，一般都会划水摸鱼。**

创业也是，所以创业失败过还激情满满的，一是输的起有底子，二是天生乐观，三是有把握了。你让我阶段性亏损我有激情，你让我天天年年亏钱，我早就被打败萎靡不振了，还创毛线业啊。

08 @财宝宝

如果娃的成绩确实没办法提高了，怎么办？也不要紧。

想开点。让娃学个技术。

首先，你要知道一个事情，技术工收入肯定超过大学生。三四千找不到一个力工，肯定可以找一屋子大学生。

二是放弃没有意义的面子。二十年前,谁家父母不是车间工人?自食其力是也挺好的。

三是学什么技术?这个问题可讲究了。关键是你家有什么门路。

1, 彻底没有门路的家庭,又想娃在身边养老。那就简单了,女护士,男司机,年入十万不发愁。

2, 有点大城市资源的。例如有几个亲戚在玄武湖附近,可以考虑学个城市便民服务。你不要小看那种小门脸。理发店,炸油条,贴瓷砖,那都是年入三四十的热门专业。

3, 有点人际关系,又特别要面子的家庭。例如父母都是三甲副高,你说怎么舍得儿子去干粗活。那么,你就找一个和本行业相关的上下游产业,例如学个医药,以后去门口小诊所,小药店,也挺好。

4, 如果家长特别牛批,那也简单了。你去买十个门面。儿子先去瑞士滑雪大学玩几年。回来学个水电维修。以后就管理一下钥匙,一辈子衣食无忧。

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

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

10

@老黄的创业江湖

真正能稳 7 赚钱的项目，往往是那些不起眼的小商品，因为不起眼，别人看不起、看不上、看不见，市场不大，大公司嫌肉小看不上，嫌所得不偿劳，正因为没人要干，所以竞争低，竞争不激烈，毛利就上去了。只有那些光鲜亮丽又新又酷的项目，才会让你赔上大钱的。掌声与鲜花就留给那些打肿脸充胖子的人，真正聪明的人眼里只有市场需求，不在乎行业是否光鲜耀眼。

11

@何日君再来在比较贫瘠的生存环境里，越是讲究尊重平等的那一套的人越混得差，越自私越是会“斗”的人越混得好，大家比拼的就是谁能够豁出去。在底层，越是泼辣自私的女的，越是有生存的机会。老赵的妈是我见过的底层中干活最少打牌最多脾气最大的女的，她今日要是打牌输了钱，她老公啰嗦了一句， she 就把一桌饭菜全部给掀了，把家里能砸的东西全砸了。年轻时候生了女儿，被婆婆说了两嘴，把婆婆农村家里的木门板给卸了，真是人见人怕。老公于是就给她做了一世的奴隶，辛苦干活供养着她。我们那个贫瘠的县城一般都是男人奴役女人，他们家是个例外...

12

@刘小波的博自我价值感是力量的源泉。而自我价值感只来自一个东西，就是自我意象，即自己对自己的心像。自我意象有两个方法可以塑造。一个是自我定义，不

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

#364 既有岁月可回首，亦有前程可奔赴。

01

@双羽

“生活就是要贴着自己的性情走，你是什么人就拿什么样的强调，别跟别人去凑热闹，凑热闹，热闹终归不是你的。

不眼红别人，不抱怨自己，走一条自己的路。越是安静，越是能听到自己与外界召唤灵魂的声音。”

02

@leftchenn

感觉这一年来最大的改变在于：会惜力了，以前大开大合，想把每一件事都做到极致，每一句请求都认真应承，每一天都想把所有的任务全部完成，越成长、见更大的世界、承担更重的责任，越知道这种不可能，或者说不可持续性。

把每一滴力气都用于用尽，不在乎边际效用，也不问收入产出比，全凭一种惯性继续下去，总是会有一天竟然发现自己已经变得空空如也，不再有灵力，没有余裕去思考，也没办法、也没有准备去承担更好的那一种烦恼。这甚至可以说是一种“好学生的诅咒”，因为能做到，就不问为什么。

开始渐渐觉得“惜力”是一种必须习得的技巧，知道到哪个份上就得了、明白先做什么或者在什么事情上要预留最大的努力，实质上就是更理解事物运行的逻辑和了解每一种原理了，**用得上巧劲儿了，不再用蛮力破解一切，自然也有余裕思考了。把自己推上一种自然转动的正循环上，很了不起。**

03

@喵星君大大

没有懒人，只有被内耗拖垮的人。

内耗很少的人，多数都明确知道自己要什么，并且想法设法解决问题，在成功的路上飞驰的人。即便迫于现实压力，选择了自己不那么喜欢的事情，也是很能俯下身做事的，但一定不会让自己置于这种处境太久。

肯定会想方设法逃脱这样的环境，去到自己喜欢的领域发光发热，所以但凡做事，都是自己非常享受的，不会频繁摸鱼。

这样的人，怎么可能拖延，怎么可能懒呢？不可能的，每天都是很兴奋的，或许会遇到拦路虎，但不会沮丧太久。

04

@财宝宝

家里三个儿子，以后怎么办。能不能支个招？

答：**你要给三个儿子在小县城买纺，可能性为零。就算你老婆愿意豁出去了，也没用。不要说小县城了，就是你在老家村口盖三个大瓦房，几乎都不可能。那怎么办呢？好吧。**

你会经常发现，现在社会上有非常多的恋爱脑女人，她们虽然长的普普通通，可是心野的不得了。**你就把儿子练成丈母娘喜欢的通吃款。**

一是练身高。争取 175 以上。天天摸高跳一百次，吃一块牛排，三个鸡蛋。

二是练情商。我已经练到鸡肉反应了，只要一看到女宁，我就跳起来赞美，肤白貌美条顺，大阳台可舒服了，顶棚没塌。

三练才艺。广岛之恋。小城故事多（丈母娘经典歌曲）。穿过你的黑发的我的手（老丈人最爱）。广场舞，三步四步，吉特巴，伦巴，国标，拉丁舞。再给丈母娘买一套草裙舞的装备和一套女特务的丝袜，让丈母娘在饭桌上假装发电报，也给老丈人高兴高兴。

四是做卷子。争取搞个 211。小美白不要面子的啊？

五是练技术，至少坚持一刻钟。

六是老婆婆要练带娃。多干活，以后儿媳妇高兴。

这些技术搞好了，你就发达了，三个儿子，给你整三套杭州大别墅，开心色特了。肖山，我来了，最远的你是我最最近的爱。

05

@财宝宝

为什么大城市未婚女性特别多？

因为在大城市，女性结婚，不需要买房子，双手插兜就可以去了。但是，男的没办法，一个个人嫌弃的老破小就是四百个，人见人爱的漂亮小区，950 个，加装修办证，家电家具，1000-1050 个。你来吧。

菜菜，我是 985，没有首付，怎么办？你赶紧回地级市或者去肖山看看。真的没办法。丈母娘的钱也是省吃俭用攒出来的，不会轻易搭个女儿送给你。

06

#温伟房产投资笔记

富农为什么能成为地主？

因为他比别人更节俭，更努力，更注重储蓄和土地。

最重要的要构建自己的生产资料，构建自己家族的生产资料。为你的第一代、第二代去打下基础，

07

#不要乱投资

真正令人念念不忘、魂牵梦绕的美人儿，都与脸蛋无关。

美人儿，是一种氛围。

对人有吸力的美人，一般有三个特征：

大格局、高能量值、神秘感。

大格局，并不是指听信别人画大饼、也不是指不在乎具体做事时的“一事一议、一事一结”。

而是对自己要做的事、想过的生活，有打算、有规划。

不困于眼下的现状，也不止步于当下的成就。

既有岁月可回首，亦有前程可奔赴。

08

#懂懂

凡是想赚大钱的，必须要有好心肠和霹雳手段，里面有 3 个重点：

1、境界，这是降服高手的。

2、能力，这是降服普通人的。

3、手段，这是降服小人的。

我们从小到大，主要是学 2 个东西，一个是境界，另一个是能力，很少有人学习手段。

境界教我们如何做人，能力教我们如何赚钱，实际上大部分人连这 2 个都没学好，比如，大多数人一辈子都没学过赚钱这门课。

很多人认为有了境界，有了能力就够了，不需要手段，只要不懂手段的，最后往往都被小人害的比较惨。

09

#毛小白

不如意才是人生的常态，所以很多兄台受了些苦难就一蹶不振，我都很看不起他们，觉得他们浪费了生命，愧对父母。我不看文艺片，主要看纪录片。因为**记录片一切都**

是以第三视觉来观察一切，不带一点感情色彩，能让人极度平静。文艺片总是以第一感官来叙述，太多情绪，让人产生混乱和没必要的忧愁。很多人睡前立志要闯出一番天地，睡一觉起来，什么都忘了。有个仁兄来我这里说了不止十次要自律，现在还是那个 diao 样。人啊，有时候我也不知道怎么说点什么好。

10

#一年顶十年

- 1，别人帮了你，要记情，要感恩；如果别人拒绝你，也很正常，别纠结，别抱怨，别说一些难听的话。
- 2，**不要只是想着遇贵人，你也要成为别人的贵人。互为贵人，关系才能长久。**
- 3，不要让别人防着你。比如，如果你嘴不严，就很容易让人有防备心。
- 4，被重视、被鼓励、被夸奖、被理解、被支持、被需要，是你的刚需，也是别人的刚需

#365 长期赚钱的老板，他们对熟人比陌生人更加冷血。

01

@自我的 SZ

昨天大家都在讨论**考上藤校最重要的是有钱，有钱是基本条件。毕竟出去读一年几十万，还不包括 K12 就读国际学校和相关补习的费用。**

但是如果钱是重要条件，在任何一个城市都有有钱人，所以我觉得还是环境和圈子造成的。当然一线城市的信息和资源，即使拥有同样金钱的人，在一线和三四线的资源和信息都是不一样的。

我在深圳，我身边的朋友们的孩子 80%都是走出国路线。其实我儿子小的时候，我也是打算把孩子培养出国爬藤的。为什么这样想？因为身边的朋友全部都会走这一条路线，我生意圈的朋友不管小孩是学霸还是学渣，都出国读书去了。我在华侨城的一群朋友，我知道的朋友孩子 100%出国了。前两年考上麻省的二个广东孩子，一个是我朋友的儿子。一个是我儿子学校深中的学长。

为什么藤校在中国录取的集中在一线城市，因为这个圈子和氛围以及资源太集中了。还有一点就是父母的认知，大部分一线的父母都没有一定要把孩子放在身边的想法，天高任鸟飞，海阔凭鱼跃。创造这么多财富就是让孩子见识更多的世面，拓宽他们的视野。

我儿子不走出国路线，（但研究生和博士估计会让他出国读）是因为尊重他的选择喜好。这里面有个小故事，以后有机会再说。所以我在三年级知道他的决定后，马上就调整学习计划走国内应试教育，也是冲着国内 985 去培养的。

从现在很多知名企业高管和精英来看，其实有条件，去国外读藤校是精英的必经之路。

02

@自我的 SZ

有一个话题，可能大家都比较忌讳。

那就是你在活着的时候，你会不会想到你意外死去的时候一地鸡毛给大家留很多麻烦？

我在每次出远时时，或者隔一断时间我会整理好我的资产和金钱，写下如果我意外，我的家产如何分配和债务等如何处理。而且每次写完，我会告诉亲人我的内容。

我有几个朋友意外了，在家都是当家做主的，先不说给家人留下无尽的痛苦。光财产和外债不清不楚余下扯皮不说，亲人反目都出现过。有个朋友植物人几年，公司和存款房产都在他名下，孩子国际学校的钱都交不出来，公司也倒闭了。另一个朋友意外走了，余下一大堆欠别人的，别人欠他的扯不清官司不断。

刚开始的时候，老人和孩子都感觉无法接受觉得不吉利。我当年做外贸出国时，每次出门前写这些我妈都不开心，我告诉她实际上我是对亲人的负责。我写清楚了如何分配，就是减轻了将来扯皮。

有一次我们大人和儿子讨论过，明天和意外不知道哪一天先到。所以当出现这种情况前，我们要知道流程，你应该先走哪一步，哪些需要防范。有哪些风险等等。

我在借给别人钱的时候，我也会要求对方让家人里知道，并且留下家人的电话等。借出去钱给别人，我也会留证据在家，证明这些存在。就是怕万一哪天意外了，不要给他人和家人带来扯皮和无尽的烦恼。

对于这种操作，你们的观点是什么？

03

@财宝宝

研究生毕业，能不能去搞装修？

菜菜，我是二本研究生。学校不太出名。毕业后，有两个选择，一是进设计院，窗明几净六千八，天天画图 CAD。二是去工地上，年入 40 不算多。

我家是农村的，父亲是粮站的库管工，有点像工地门卫。我妈是种水稻的，收入都不高，以后就靠我自己结婚了。我家亲戚里，有 4 个叔叔姨夫是干工地的包工头。三个是在荒郊野外修水沟，一个是在下关附近贴瓷砖。工地收入方面，今后三年应该差不多，比较没有什么经验，大概一年 20-25 个左右。

答：**我个人建议，**

一是不能去设计院。因为收入太低，六千八，除了房租，日常开支，你一年剩不下两三万，还要谈朋友，纯粹是不可能。

二是不能去修水沟。荒郊野外，一个星期也看不到一个妹子。工地上就两个母的：老板娘，兼厨娘，做饭特难吃，和工地门口的那条阿黄。

我建议是两个，

一是去下关贴砖，一年二十几个，也在城里，周末回山脚下相亲，也就半天时间。干一年就可以买个八块头的比亚弟了。

二是去肖山考编制。看看能不能考个小学老师？以后在四季青找个暴有钱的丈母娘，去余杭住大平层。宾利别墅请保姆，海鲜大餐 KTV。

04

@财宝宝

什么是支柱产业？

发展经济需要几个支柱产业。这是必须的。经济发动机就像是头羊，头羊一跑起来，所有的普通羊都会跑起来。支柱产业有几个特点，

一是不愁卖。我们都喜欢。产销两旺。

二是金额大。买个包，就几万块钱，没意思。

三是带动附加产业。你买个包，总不能再给这个包装修一下吧？

四是保值增值。普通人赚钱不容易，必须保证买了不会亏。

五是产业链要特别长。上下游都要得益。特别是那些人要得益。不能几个公司吃独食。

六是立竿见影快快快。搞新片肯定好,但是创新有很大的不确定性,搞不出来怎么过?

你总不能和农民工说:今年没搞出来,工资先不发了。看看明年行不行。人家上来就是给你吃一顿大 b 兜。

05

@写书哥

自卑的人: 致力于如何避免失败, 举例拖延症、假装不在乎、找各种外在原因

自信的人: 致力于努力解决问题, 举例立即行动、寻求帮助、尝试各种方法

短期看, 自卑的人光鲜亮丽, 自信的人灰头土脸; 长期看, 正好相反。

06

@金钱姐姐 new

看到不少原生条件绝佳的大美人中晚年受重创的案例, 不得不感慨: 早年的挫折皆是上天给的礼物啊!

星球内经常被问到“为什么你心态这么好? ”, 仔细想想, 皆是经历的挫折多了, 磨炼出的钝感力啊! 顿感, 就像心灵上的老茧, 能令人对各种负面情绪免疫。

就拿原声家庭来讲, 貌似我现在跟我爸妈相处和睦、互不干涉, 其实在多年前也是打过两场官司的: 一场是父母以曾父母赡养费要挟一笔大额, 另一场是我爸私自出租我名下的房产——两场官司打赢后, 我跟我爸妈才达成所谓“和平”局面。

俗话说得好, **和平只是战争的间隙。世间的所谓和睦, 无非是东风压倒了西风、或西风压倒了东风后, 某一方妥协而达成的暂时的平静。**

07

@菊厂刘掌柜

#张继科借条#目前不知道是不是真的赌引起的, 借这个热搜, 普及个知识点:

欠条和借条的区别是什么?

借条和欠条均是一种债权债务的凭证, 两者之间有不小的区别。

1、欠条适用的领域范围更广。包括借款关系形成的欠款, 还有因买卖产生的欠款, 因劳务产生的欠款, 因企业承包产生的欠款, 因损害赔偿产生的欠款, 等等.....

2、借条只适用特定的借款事实, 只限于“钱”和实物。

3、借条证明借款关系，欠条证明欠款关系。借款肯定是欠款，但欠款则不一定是借款。

4、适用的诉讼时效不同。没有履行期限的欠条，诉讼时效期是 3 年，而借条是 20 年。

建议:借钱写借条，别写欠条；写明还款时间和利率；尽量避免歧义，比如“借”和“借到”，写清全名。

08

@喵星君大大

不要问能不能做好，而会问应该怎么做。

没做事情之前，不要想东想西，这是在浪费自己宝贵的心力，不管你做准备做的多么充分，都不可能完全兜得住事态的发展。

人的认知和经验，都是在做事中螺旋上升的。不会一劳永逸，按照自己的想法顺利进行。

所以计划重要，但人的执行力更加重要。遇事先试个 5 分钟的，乱拳打死老师傅，先干起来，再说别的。

然后你就会发现，前方一直有力量牵引着你前行。

09

@消样的世界

很多人认为不识人是自己的一个弱点, 实际上想让自己的人生和事业更顺利的话, 识人和懂人确实是一个加分项, 想看透一个人并没有那么难, 看对方的朋友都是什么人, 如果这个人身边都是层次不高的朋友, 那么这个人的层次也高不到哪里去, **如果这个人的朋友都是行业精英、积极向上的人, 那么这个人的现在或将来也不会太差。**

10

@温州土老板

我有个感悟特别深, 就是和熟人做生意, 一定要很小心, 甚至要比和外人合作, 更小心。

这个是所有没有亏过大钱的人, 都会容易犯的一个错误。我就在这里, 交过过百万学费。

比如说, 身边有个很熟悉的朋友来找你, 投资也好, 入股也好, 合伙也好。

你们之间是熟悉的, 日常会有走动的。那么他们传递出来的商机, 你会很轻易的, 就放下警惕, 愿意坐下来, 多听几句。

一但养成这种习惯了, 心理被人家摸透了, 那么早晚有一天, 口袋会被掏空。

为什么会被掏空? 因为你听到商机就兴奋啊, 你跑的比谁都快啊, 想投资啊。

这种习惯给身边人留下一个标签, 就是你人傻钱多很好骗。能明白嘛?

你口袋里面没有钱, 人家说和你合作生意, 介绍商机, 你会感兴趣嘛? 肯定不会的啊。

印象固化, 就会在小圈子里面传播出去。慢慢的有很多杀猪盘, 围上来。

我有个朋友家里面拆迁分了很多钱, 那段时间他身边的熟人啊亲戚啊, 天天都找他。

今天让他投资个这个, 明天让他合伙个那个? 他的想法很单纯, 熟人总不会坑我把。

结果呢? 2 年时间几百万, 就造完了。

我也遇到过很多破产跑路的客户, 他走之前都会拉一大批熟人下水。

为什么他们会中招呢? 说白了, 就是太容易对身边人放松警惕。

我观察身边那些, 长期赚钱的老板, 他们对熟人比陌生人更加冷血。所以他们才, 一直都是赢家。

#366 女人一定要努力, 要搞钱。

01

@双羽

公众号: 贰掌柜信息精选

最简单现实的道理:

谨慎选择身边人, 选择失误会要命;

对身边人好一点, 对外人怎样其实没那么重要, 近关系经营越来越糟糕, 最后损失的还是自己。

如果发现对方非善类, 不纠缠、不争高低、快速远离才是对自己最大的保护。

02

@雌雄同体颜老板

刚刚在飞机上跟医院合伙人感叹一个事情: **除开少数幸运儿(父辈积累或高人指路), 大部分在事业上取得过一点成就的普通人, 几乎都经历过精神和经济的双重崩溃。**

我这个合伙人早些年在单位给领导开车, 顺道做点水利小工程, 后来领导退休, 这条线就断了, 接不到项目以后, 他被人拉去合作开厂, 赔得倾家荡产。

直到这几年开植发医院, 承包学校的超市食堂, 才慢慢还清了负债, 走上正轨。

最困难那两年, 他每天晚上都要在小区不停的来回转圈, 走到下半夜才回家, 一晚上要抽三包烟才能缓解焦虑。

我想起那年我看着自己一手开起来的网红火锅店关门, 不得不遣散那些跟着我任劳任怨的老员工的时候, 内心那股酸楚。

关门的前一晚，我还在店里拍了很多视频留作纪念，那些视频现在还在我手机里。

还有在上海创业失败那一年，我一个人走在黄埔区的淮海中路哭，还有很多曲折和憋屈不想说。

对没有背景的普通人而言，那些痛苦，失败，耻辱，负债，煎熬，都是成功前的必经之路。

有的人没熬过去，就彻底一蹶不振了。

有的人撑住了，大彻大悟后终于开窍，再有点运气，就迎来了命运的转机，然后柳暗花明又一村。

熬得住是一种宝贵的品质，我们之所以这么能熬，不是因为我们真的有多强，而是没得选，你回不了头，所以只能硬着头皮往前走。

于是你走着走着，就麻木了，自然也坚强了，豁达了，只有你自己知道，这份坚强，其实有太多的逼不得已。

03

@墅姐聊跨境

小菜总说得真好，必须来分享一下。

“常常熬不住的时候也想找个靠山，可是你怎么找都会发现，有的山长满荆棘，有的山全是野兽，所以你应该自己的那座山。”

我也有过这种感觉，觉得自己好累，想找个人靠一下，但真的没什么好靠的人，也没什么好靠的公司。你依靠越深，就会像陷在软骨头沙发深处，逐渐失去自我力量，起不了身。而靠的对象不好，那就是扎身又扎心。

你或许可以在别人的怀里找到温暖，但没有人会为你生命的好坏负责。充其量，只能得到短暂的安慰。到头来，该为自己负责的，还是自己。

好好向上，变强大，永远是人生最优解。

自己当自己的靠山，才能无惧各种挑战。

学无止境。

04

@李鲟

你可以得到你想要的。但当你真正得到，你就会发现，他不是你真正想要的，或者说，有一部分是你不想要的。

但人生就是这样，**你想要的和不想要的，总是纠缠在一起，不可能分开。你想得到那好的，就必须接受那坏的。**

这就是人生的残酷和吊诡之处。

05

@快乐的塔哥

很多人告诉你: **女人一定要独立、要搞钱, 然后让你跟着她们卖货。**

讲真, 女性独立、保护妇女合法权益都是对的, 这也是现代文明的一部分。

但是, 独立不等于不要爱情、婚姻、男人, 个性独立不是单身主义, 而是拥有更多选择生活方式和男人的权力。

搞钱, 你需要有一个发明创造、科学技术、文化创意, 让自己变得有价值并且为别人创造价值, 而不是传销、诈骗。

06

@小哈士奇 Monica

生活中越是低层次的人, 认知越浅薄的人, 越是容易有“语欲胜人症”: 在说话和交流的时候, 有些人根本不是在听你的意见, 而是一直试图把他的意见和看法强加给你。

你提出的任何跟他见解不同的异议, 他能找到各种反例, 通过“抬杠”来战胜你——这是一种“抬杠专家”, 一个“杠精”, 这类人其实是不跟人交流的。

人如果处在这个“杠精”的状态，其实已经进入到“心灵僻径”中：表面上，他还是跟人交流的——所以我们不能笼统地说“一个人不跟别人交流接触就会走入心灵僻静”——他天天以一种独孤求败的心态跟别人交流，跟所有人论辩，每天都在发动各种口头的战役，在每一场虚拟的胜利当中体会“真理在握”的感觉——这也是很可怕的一种“心灵僻径”。

更要命的是，在陷入“心灵僻径”的同时，他也陷入“达克效应”中：他并不知道自己是处于“非交流”状态的，他觉得接触的人和观点很多，而在他接触了无数的人和观点之后，他发现只有自己是最高明、最对的。

这样一来，这个人的认知就停滞了，而且更容易进入到“走火入魔、钻牛角尖、剑走偏锋”的状态——事实已经告诉他，他是对的，以至于他越来越觉得自己是那种“孤独的天才”，越发觉得自己怀才不遇。

07

@黑伞

很多事情是没有“更优选择”的，特别是涉足伦理问题和生命问题时，“更优选择”在这类问题里通常是无效的。但我觉得没有“更优选择”，并不代表就不用选择，没得选“更优的”，但仍有自由可以选“更难的”。**人很软弱，谁都不愿选更难的，但谁都仍然还是希望可以有能力或有意愿选那个更难的。**而且人在本能或良心中也都知道，舍己，牺牲，付代价，是更难的。在这个意义上，人人都有宗教盼望，没有人能完全割除自己对一种更高的可能性的渴慕，虽然他自己做不到。

08

@文学乌托邦

浪漫就是在不会让任何人（包括自己）困扰的前提下，明明不用那么做，你却做了，明明不用做到那种程度，你却做了。

浪漫就是这样没用又多余的东西，所以才浪漫。

09

@推拿熊

与父母相处中的糊弄学，和职场上的糊弄学其实是一个道理，就是领导和父母其实他们接受你的糊弄。因为只要你还愿意糊弄，还愿意去虚与委蛇地配合，都只说明了一个本质：你还在恪守这样的权力关系，你还愿意处在权力的下游，接受支配，接受被分配的利益和生产资料。只要他们确认了这件事，就还是万事大吉

10

@财宝宝

穹人家庭内部充满了互相指责。

穹人家庭内部的每一个人，都没有资源（经济，人脉），穹的溜光水滑。当然，走到五六十岁的父母，也已经不考虑这些了，他们只要一个事情，疯狂的索要面子，听好话。就是子女给他心理按摩，吹他多么厉害，让他可以得到几分钟的幻觉，好像自己是世界十大富豪。然后在亲戚邻居面前，疯狂的吹牛。

但是，**子女也很痛苦。他们刚刚毕业，面临极大生存压力。老东西一辈子也没买纺，他们是吃光用光，身体健康的老丝丝，家里也没钱。他们一辈子尖酸刻薄，几乎没有任何有用的朋友，子女办事也找不到人脉。儿子往往是在一个条件也不好的小破公司里，含辛茹苦的煎熬打工，或者年龄过了 35，直接去别野小区送外卖。家里就踏马一个老破小，半夜老头撒个尿，惊醒一家人。儿媳妇已经急眼了，娃娃天天搁家里哭。在这种巨大压力下，子女是没有心情去吹捧父母的。**

但是，父母不这么认为。他们觉得你不孝顺。然后用各种各样的名人名言，破口大骂，羞辱你，斥责你。你也不好意思骂他们老东西，心里暗暗愤怒。终究有一天，子女爆发了。那天，子女在外面受了一点刺激，老婆还要过来一顿抱怨，说闺蜜二婚，嫁了个有钱的包工头，娃娃哭着要买一千多的球鞋，儿子真的拿不出来钱。这时候，老头老太还要他来孝顺，儿子崩溃了，一下子爆发了。老头老太从来没有见过儿子如此这样，实在是不满意，就躺在老破小里，黑乎乎的楼道空地上干嚎，浑身是土。他们希望左右邻居，主动跳出来，给他们一个台阶下，或者一起指责儿子的不孝。

实际上，你住的那个老破小区，花坛里塞满了餐巾纸，家家户户都这样悲催，不会有人管闲事的。老头岁数也大了，地上冷，嚎累了，就会自己爬起来。**那么，如何摆脱这个局面？拼掉一代。**

你仔细观察社会，你会发现一个有趣的事情，99.99%的家庭，只有一个痛苦，缺一套漂亮房子。在漂亮小区大别墅里，往往是妻贤子孝，其乐融融。因为子女还存在继承的期望值，婆媳大战，父子反目的事情 rare，至少我没见过。每个人都有希望。父母拼了一辈子攒下一套漂亮小区房，子女觉得，老头老太也不容易，儿媳妇看在房子的面子上，还要买一点乔家栅的糕点去哄哄老头老太。那么，问题就归纳出来了，如何搞一套漂亮小区？

我的体会是，**拼掉自己，在够得到的时候，不顾一切去够一次，不要考虑明年会不会打个 99 折。因为，也有可能是这是你人生唯一一次机会了。如果没有首付怎么办？那就先在玄武湖攒个老破小，三代人接力赛。**

丝丝怒了，那我的人生怎么办？我也是大学生啊？哈哈，没有毛的金凤凰，还不如草鸡。你就算了吧。

#367 人性是幽暗的，值得你帮助的人，并不多。

01

#施施旂

货币的滥发才是房价上涨的主要原因，并且地价和税占了房价的 2/3。但是大家总不能骂 zf 吧，怨气总得需要个发泄口。

其实 zf 心里也清楚，也知道房价一定会涨，也已经尽全力的帮无房户了，限购限贷各种政策，也希望无房户早点上车尽量有一套房子来抵御通胀，一起享受社会发展的

福利。但是有些人却总盼着房价腰斩，zf 帮你拦着投资客等你上车，你却盼着 zf 收入腰斩。

房价回不去，就像货币总量回不去一样，因为货币的持续供应，这次行情中房价只能是涨的越晚涨幅越大。

02

#樱桃大房子

你如果看空房地产，其实就是在看空中国经济，我可以明确告诉你，因为短期没有房地产，经济是好转不了的，不管你信不信，这就是事实。

不管你有多难接受，但新路没修好，我们还得继续走老路，现实不会以我们个人的意志为转移。

03

#无往不利

赢不是目的，赢了之后实力增强才是目的。

赢的陷阱是非常隐蔽的，而且是长时间之后才能发现。

如果一个模式需要你一直赢才能维持，那么就是极度不稳定的。

当你走向这条路的时候，一开始就要警惕，记得到在某个节点转换模式。

麻绳专挑细处断，总有意外发生。

有时候，根本不是你个人能力有问题。

赢了固然好，但是最重要的是“输得起”。

04

#楼市团长

一个人，事实上要挣 3 份钱，才能回本。而最具有产能的阶段恰好是青年和中年。也就是说，越早看清本质，做好准备，往后的日子就越好过。青年时期就多倍速努力的人，相当于平摊了中年和老年的财务压力。

上一辈或者上上一辈就努力的人，不仅解决了自己的“债务”问题，甚至平摊了下一辈人的债务压力。

一代代坚持下来，下一辈人就拥有比同辈人更多的选择和机会，这就是为什么隐性负债会影响着一个家庭的“命脉”。但坏就坏在人过分依赖自己的眼睛，对看不见的东西尤其是隐性负债，并没有太多察觉，更不会提前做好准备。这就导致你以为只需要按当下的节奏维持生活就好，实际上你要维持现在的生活，还需要三倍的力量。

所以**中年危机指的就是，年轻的时候没有花费三倍能量去努力，等到了中年上有老下有小时，才知道一倍力量完全不够用，但留给自己的时间也不多了。**

这个时候，遇到稍微大一点的问题，毫无办法。要么把压力转移给下一代人，要么就“掉阶”，大房子换小房子，有产变无产，城市变乡村。走投无路，却无法从头再来。

05

#楼市团长

普通人应该明白工资只是用来维持月供和生活支出的现金流，不是财富的来源，真正想积累财富还得靠资产。

2000 年的时候，出租车司机是高收入人群，在深圳开出租车月入过万，那个时候南山的房子也就是三四十万一套，如果有一点胆识买了两三套房，现在至少资产几千万了。

人生做对一个决定，真的可以赚够一辈子的钱。

什么是合理负债？把银行的钱变成自己的房子，把不保值的变成相对保值的，把负债转变为资产就是合理负债，而不是借债去做不必要的消费挥霍。

可惜大多数人，浑浑噩噩，直到隐性负债爆发，中年危机的时候，才明白过来，原来人生要加速买资产，积累更多的财富才行。人的一生最大的遗憾并不是自己不行，而是我原本可以。

公众号: 贰掌柜信息精选

关于负债的三种境界。

1.一直都很害怕负债，麻木乃至愚蠢地回避它

2.尽管我用它守护了财富，但我依然害怕它

3.负债是人生常态，我们要学会习惯它并且利用它超速前进。

最后，回答前文的问题，什么时候我们才可以把房贷还清？答案是我们永远不清。

即使暂时还了又借出来，一直借。

06

#不要乱投资

人性是幽暗的。

切记，值得你帮助的人，并不多。

你要好好审视他的心性。

07

@财宝宝

(写给小老板的) **现在的大学生员工想要什么？舒服。**

刚才，看了一个女大学生说自己为什么辞职。巴拉巴拉一大堆，主要理由是：钱少事多，经理不乖，老板神经。她希望的工作是，我就做合同上规定的那一点点事情，每一个工作布置之前，咱们先辩论一下，该不该让我做。否则我就去投诉你。我想要的是，为所欲为离家近，朝九晚五发钱多，经理还要乖，老板要哄我开心。我不由自主的心里一阵抽抽，我们的大学生怎么了？我估计很多人是这样的。

为什么，大学生和以前不一样了？我们那时候的想法是，大学生，拼命干，加班加点评优秀。大家肯定会发现，容易被大学生谩骂的企业，有一个共同的特点，就是名企。其实，那些大单位也加班，钱也不多，人际关系也复杂。我就是这么过来的。但是，你从来听不见一个人去骂所谓的大单位的。**造成这个结果，是有原因。**

一是劳东法培训。据我了解，现在的大学生毕业前，大学都会搞一系列培训。劳东法培训很有意思，一群人义愤填膺的上去讲，假设的前提都是，各种老板都是坏人。时间长了，哈哈。大学生都学了一套怎么维权的打狗棍法，我来整顿职场了。斗志昂扬上职场，给你一点 colour see see。

二是对小老板的风评不高。现在，经过无数小作者的义愤填膺，很多小老板的风评是不太好的。大学生觉得，我是为民举抱，毫无底线。

大学生掌握了批判工具，又找到了批判对象，还大义凛然，还有自己的小九九（你还让我不舒服了），可不就那样了吗？

大家可能不知道，为什么这个世界上会有小老板这个品种？因为当年下岗，大家混不下去了，靠山屯的男人，用自行车把老婆带到洗浴城上班，自己在门口抽小烟卷。社

会迫切需要一批小老板给大家搞就业。但是,小老板也不掌握什么资源,大家就是抱团取暖,混口饭吃,现在,各种规定对小烧烤摊的要求,和对世界首富的要求,是一样了。其实,可以缓一缓。

08

#懂懂

穷人的观念是打猎思维,最好自己不用花什么功夫,冲出去就赚大钱。

而富人都是农耕思维,春种夏长秋收冬藏,需要一个建设和培育的周期,再获得收获。

如果商业模式是割韭菜模式,产品不行,即使模式再好,失败都是必然的,什么时候,从商业模式上你尊重商业了,有爱了,那么你就真的能成功了,什么是有爱?就是你的产品或服务是对这个社会有价值的。

09

#懂懂

赚钱是入世最好的修行。

1、倘若你是个普通人,不要培养耗费你金钱的爱好,而是把赚钱当成你的爱好。

2、自信是不需要培养的,你有钱了,自然就自信了

10

#毛小白

认识谁, 和谁在一起吃过饭并不牛逼, 因为那是人家牛逼, 不是我们自己牛逼。**什么时候别人总提起我们, 说认识我们和我们一起吃过饭, 我们就真的混出来了。**机会一直没有消失, 只是以我们现在的能耐和见识识别不到罢了。贵人亦是如此, 时刻在身边, 为什么我们对接不上? 口子不对, 高度不一致, 灌输不进来。我几乎不参加圈子, 喜欢通过实力慢慢形成自己的圈子。**出去吃饭我总是抢着买单, 主要不希望欠别人的, 不想占人家便宜。我有个朋友从来不买单, 大家都不欢迎他, 没人是傻子, 成年人的世界只有等价交换才有人愿意跟你玩。**牛人都是靠习惯为生的, 培养自己优秀的习惯, 日复一日做有积累的事, 365 天一天不松懈, 坚持几年下来, 一切水到渠成。

#368 真正的聪明人, 都在下笨功夫。

01

#香蜜湖 18 号

买笋盘无非就两条路子, 一个是碰, 一个是上。

“碰”的话就是等中介有笋盘第一时间发给你; “上”的意思就是主动出击, 主动谈价格。

不管是哪条路子, 都不能偷懒。

投资人对御用中介那可是对老婆还要好，吃饭洗脚唱歌，这些一定是必不可少的，很多人买房还会砍中介费，对于他们来说这是禁忌，不仅不砍中介费，而且还会给另外的大红包。

你如果把中介小伙当做你的敌人，把他当做挣你钱的人，那你就一定无法充分发挥中介的作用，结果就是你买到的一定是市场价的房子。

“只有亲密团结的团队，才能把事情做的更优”

02

#赢在 8 小时之外

如果你是二十多岁，感情、事业都不顺，唯一的原因就是你的家庭条件太差了，30岁之前，我们的感情、事业几乎是由家庭条件决定的。

或者说，父母打拼的高度，就是我们的起点。

但是，一旦过了 30 岁，还是诸事不顺，自己天天都云里雾里的，对生命没有掌控感，那只有一个原因，就是你脑子里装的认知、观念都是错的。

唯一翻盘的方式，就是先承认自己是错的，然后把脑子里装的垃圾全部都倒掉，重新建构价值观，这还有一丝逆袭的机会。

03

@天玑-无极领域

#不上班的年轻人是怎么搞钱的#**劝人创业，天打雷劈。轻创业除外！**

一毛钱不出，有个电脑手机，能联网就行。

- 1、游戏陪玩，客单价 20~100，做半年时间，积累几个长期老板，月均收入过万。
- 2、游戏直播，玩法比较多，手残党就玩画面比较好的单机游戏+修改器，在抖音橱窗卖游戏，月均收入过万。
- 3、自媒体，也有很多套路，微博的核心玩法是“蹭热点”，将这套玩法搬到短视频平台，新手就能做出百万播放量的爆款，植入带货信息，有概率能爆单。多个号操作，每月赚个万把块不难。
- 4、有技术的，可以做数字游民，某开发 wordpress 插件的程序猿，提前开发好的成品，每月躺赚 5000 左右。
- 5、最近 AI 绘画比较流行，有人利用 midjourney，生成大量壁纸，在短视频平台发，流量非常好，通过小程序取图，每次取图必须看广告，每个广告能赚几毛钱，多号操作，月收入上万。

04

@cherrymm 大师姐

和一个同时也在装修的女朋友，在“吐槽”装修期间掉过的坑，挨过的宰.....

装修在这能分享的最重要的一点就是——选任何大件（空调暖气地板等等），千万记得：自己去门店了解！

不要轻信设计师或者包工头甚至是身边朋友推荐的“业内人士”给的方案，水太深，水太深，还是门店最清晰最透明。

门店不会因为知道你“房子贵”，而给出“远高于市场价的方案”，或者“欺负你不懂而给你早就淘汰的老款产品”。

05

@温州土老板

做自媒体最好的状态，其实是兼职

我每次刷到那些小年轻，对这镜头开心的喊：我们辞职出来，做自媒体创业啦！都会替他们捏把汗。

自媒体看着是门槛低，一部手机走天下，实则是在全国最顶尖的高手过招。之前没有人竞争，是因为大佬看不上这点小钱！

你们发现没有，自从那年薇娅被开出十几亿罚单以后，所以的老板都入局自媒体了。

他们可能做梦都没有想到，之前自己看不上的那些小钱，到推算业绩，那玩意简直就是金矿啊。

还开毛的工厂啊，15%的毛利，累的半死

21 年到 22 年，什么生意最好做啊！

个人 IP 孵化啊，抖音上那真的动不动就是 19 万 8，26 万 8 的，别嫌贵哈。想说的话，还要排队呢

但做过的人都知道，这行一般人是很难坚持下去的，为什么我说兼职啊？

最起码素材是没有问题的，流量的起伏是不会影响心情的。

站在商业的角度看，以后平台的补贴还是会减少的。只要平台涌进来创作者足够多了，人家自然就可以不鸟你了，这是商业规律。

而且还有一点，就是**大厂的日子也不好过，没有钱给大家悄悄的塞红包了，**

想靠自媒体赚钱结合主业，做技能交叉是最好的。

06

@房世子

中电科这事儿, 我一开始还以为是网上有人 p 图。现在中电科出来回应, 那至少代表这个事儿是真实存在的。

说句题外话, **大家不要以为国企就不加班, 全躺平了。不是那么回事儿。**

其实体制内加不加班完全看领导。

我前两天不是很以前体制内老同事吃饭吗? 最近部门空出来个副处, 几个正科天天卷到晚上一两点, 周末也去单位加班。

你想啊, 科长会自己一个人加班吗? 不得拉着科员一起卷啊?

说到底, **体制内还是人治, 领导躺平了你才能躺平。领导不躺, 你就别想躺。**

07

@消样的世界

有博友问人脉对创业人的作用? 以我的经验来说, **赚小钱靠自己, 但是你要想赚大钱, 就一定离不开别人的帮助、离不开优质的人脉; 物以类聚, 人以群分, 创业的人就应**

该跟创业的人一起玩，最好和比自己更强的人玩，不用担心融不进去，只要你能具备他们需要的能力或资源，被人利用说明你具备利用的价值。

08

@风中的厂长

突然有一件事情想和大家说。我认为必须从小就培养孩子兴趣爱好。我发现周围那些牛逼的人，他们做事都非常用心，正因为对自己所做的事情有兴趣，才不会敷衍应付，才能闪光。而像**张继科这种一手好牌打烂，还要祸害其他人，就是因为有钱以后空虚了。**

我妈说，**男足就是文盲加流氓，虽然有些偏激，但是确实一部分男足运动员有钱了精神世界空虚只能吃喝嫖赌。因为他找不到其他热爱的事情可做。**

从小培养的兴趣，长大以后有很多帮助，可以交叉技能，比如我生意能做起来，完全是靠学生时期自学的技能交叉。写微博也是，一开始为爱发电 2 年，完全是有爱，电发的差不多了再来变现。

兴趣爱好，可以修身养性，培养艺术细胞，在事业的某个节点，灵感如泉涌。也可以在痛苦失意的时候，帮你解压。避免抑郁症。

还有一点是自信，培养兴趣爱好能让人自信。我相对来说比较自信，因为兴趣爱好广泛，可以跟人聊的话题很多。而自信心，对人事业的帮助非常大

09

#野心范小红圈

对于小白，我建议房产投资的原则是这样：

如果你还没有房子，或者你在主要城市还没有房子的，任何时候，你都可以买，只要不是明显的最高位置被卡死、像现在的深圳，那么你随时都可以买。

记住，**不要总想着等房子跌到谷底再买，这种抄底思维是很害人的，我们抄底能抄在半山腰上已经很不错了，你想赚到每一寸洼地，即便你第一时间意识到了，到你实际操作起来，市场已经开始上扬了，可能你买都买不到。**

所以投资人生第一课是，买一套属于自己的房子，尽量在你工作的地方附近最大的城市，买一套尽量大的，把贷款用足，能搞到首付就行，月供不用看的，你还年轻，总有办法还得上的。

10

#懂懂日记

巴菲特合伙人芒格说过一句话：

我们不需要新的思想，我们只需要正确的重复。

什么是正确的重复？

第一，选对方向，用时间悄悄的做杠杆。

第二，找到优势，用效果不断的做叠加。

真正的聪明人都在下笨功夫。

这番话值得我们每个人铭记一辈子。

#369 草莽期的赢家，未必能笑到最后。

01

#懂懂闲聊群摘录

我对孩子教育的原则只有一点，就近，宽松。

就目前的就业环境而言，孩子学习好，找工作也难。阶层逐步固化了，我今年上过最生动的一堂课，是我去拜访临沂一位知名企业家，他两个儿子，每个儿子都分管一个工厂。我当时就在想，考什么 985，读什么 211，他们与同学的差距越来越大，因为他们已经是掌舵者了，会遇到各式各样的问题，不断的去历练，去解决，甚至掌权第一个月就出现了工伤死亡。

所以，**真正决定孩子未来的，是我们给孩子铺了什么路。这个铺路又一分为二。一是我们是否有可以传承给孩子的事业。哪怕孩子是个败家子，他也不至于穷困潦倒。二**

是我们是否能给孩子足够的人脉支撑，例如牛哥 50 岁出来创业，招了一群 90 后，牛哥的说法是，给孩子准备的人脉资源。

02

#灏泽异谈

赌鬼，是不值得被拯救的。

这里要注意区分玩乐和滥赌，如果平时你的另一半有小赌怡情的雅兴，也就是说偶尔并且来来往往的只是微不足道的小数字，那倒也无伤大雅。

但如果因为**这个赌字**，家庭开始感受到有任何的经济压力，甚至隐隐要有负债的味道了。

不要多想，你可以劝解一次，如果一次无效，就应该立刻彻底划清界限了。

没有犹豫没有拖延，当机立断

因为对于赌鬼来说，赌瘾和毒瘾是一样的，是极难割舍的心理疾病。

否则你想想看，一个正常的成年人，怎么可能会去参加一个概率上就决定了闲家必输的游戏？

能沉溺并烂赌，只能说明这个人无脑、无知、毫无责任感、缺乏起码的数学认知。

不用多想了，救不了的，而且你越是救，他/她会越是觉得有一个傻子供着自己，更加有恃无恐了。

03

#温伟房产投资笔记

我们普通人，老老实实地存款，老老实实地买实物黄金，老老实实都买一二线城市核心地段的房子。只有这些实物财富能够帮助你跑赢通胀，帮助你抵御通胀。帮助你把财富传承到下一代。这世界是很公平的。没有付出就没有收获，一分耕耘，一分收获。而金融资产最大的漏洞是利用人性的贪婪。人性都喜欢勤劳，都喜欢投机取巧，喜欢短平快地赚到钱。金融资产恰恰利用不喜欢付出劳动这个人性的弱点，转移财富资产速度也快。**想要在一二线城市买赚钱的房子，看房 200 套就是人类无差别的劳动时间。**你看的房子的越多，你对比的房子也越多，你筛选的房子也越多。最后面你才能买到好租、好住、好贷、好卖的房子。你想赚轻松的钱，绝对会被人家收割。**你想玩金融资产，一定被人家收割。只有土地，才是可以传承伟大的财富。**

04

#赢在 8 小时之外

有的人之所以能赚到很多钱，就是因为他们提供的价值越能满足很多人。

能帮到别人，甚至能成为别人依赖的人，都是特别有成就感的事。

而世界上最大的慈善就是商业，世界上最光辉的文明就是商业文明。

比如在艺术领域，很多知名画家都会在意自己的作品会拍卖多少钱。

是他们缺钱吗？肯定不缺钱。

他们为什么不自娱自乐、自己画着高兴就好？

因为被市场认可带来的成就感，比自娱自乐带来的成就感，要强烈千倍万倍。

05

#不要乱投资

经适房我们都知道，是专门面向中低收入家庭，具有社会保障性质的商品房。

因为它土地是划拨的，没有出让金，建设中的各种税费，也大幅减免掉，比如对半收。

又按照保本微利的原则来定价，所以，价格经常是当地商品房的一半左右。

比如，当地房价一万六，经适房就定的是 7800。

然而，全市一年一共就只有七八十套、百十来套上市销售。

最后，明明是面向中低收入人群的保障房，但最终有本事办下的人，都非富即贵。

没两把刷子怎能拿到？

一个朋友送出去 19 万，最后都没办下来。

好在对方把钱一分不少退他了。

为啥对方不收钱？

还是那句话，这种**紧俏的资源，都是拿来置换资源做人情的。**

你给我娃娃安排一个工作，我给你弄一套。

你给我批一个啥难批的资质，我给你弄一套。

当然这资质，后来可能就倒卖出去了。

所以，人家差你这 19 万吗？真不差。

很多人觉得自己亲戚是谁谁，就能要来什么项目。

这是错误的。

你拿什么与对方置换？

若没有什么能拿出手的，你又有多少黄的白的绿的能堆在对方面前？

这种几亿的项目，前期的对接考察出国沟通见人的费用，不会少于几百万。

千万别讲，零导，咱们是亲戚，你这项目给我做，干成了之后，我再分你钱。

这都是有毛病的人。

人与人，最难建立的是什么关系？

是利益关系。

06

#达叔天演论

草莽期的赢家，未必能笑到最后，专业的选手进入后，大概率能血洗不合规的玩家。

关键是，你怎么分辨起步、成长、成熟、衰落期，如何分别草莽玩家、专业玩家。

我能做的，就是立一个旗帜，向市场传递一个信息，吸引一批潜在合作者，不做提前预判，心态放平，不要预判谁一定行，谁一定不行。

确定好合作规则，后面一切用数字说话。

赛马制。让有意愿、有能力的人跑出来，不断给他资源、给他支持，让他在这个细分领域里，更快更高更强，完成原始积累。

07

#野心范

在你不知道你要干什么的时候，你首先排除掉那些你绝对不想做的事情，接下来就是细数你的想法，你到底想要一个怎么样的人生，你迫切的想要在哪方面取得成绩？

想赚钱，还是不缺钱但是想去搞搞政治？

还是想搞搞艺术？

搞搞科学？

这才是你一切的出发点，因为你的人生，就是为了这个而活的呀，或者说，你目前为某种大难题所困的话，你是要解决他的呀，那你只能从这里出发，想想什么工作是接近你的理想的。

你的理想就是你的出发点，不要为了其他的旁支原因而跑到其他赛道去。

08

#懂懂日记

每当有身边人教育我要节约的时候，我都送对方一句话：**建国后咱们勤俭节约了三十年，越节约越穷，改革开放后铺张浪费了三十年，越浪费越富。**一个人困于体力劳累，自然无暇思考，而铺张浪费对应的是替代劳动解放自我，有思考才有未来，财富是思考出来的，不是扛麻袋扛出来的。

09

#毛小白

太聪明的人不适合做互联网创业，因为他们喜欢用巧劲儿，而且想法太多，走捷径往往都是死路一条。他们也看不起很 low 的操作。但事实证明，好用的招数其实都有点 low。出单稳定的基础是数据库足够大，很多人吃两天没饭吃了就是没持续做流量，没持续做数据库。两手抓两手硬，一边做推广一边做成交。很多人抄我的文案，随便抄不值钱，脑子抄不去的。什么东西值钱，什么东西持久，我们慢慢就知道了。

10

#生财日历

对于普通人来说，初期的启动项目尽量选择「赚钱的事儿而不是值钱的事儿」。这两者的区别在于：赚钱的事儿，核心是当下的利差，现金现货，将本求利；值钱的事儿，核心是结构性价值，它的兑现时间在未来的某个时间点。大多数人创业起点低资源少，创业的主要目标应是赚钱改善生活；融资估值更适合起点高的大 V，毕竟他们的机会成本高，不满足于赚小钱。

#370 当你站在高处，你可以看见退路。

01

#灏泽异谈

人这辈子要混出点名堂，不变的宗旨永远是“顺势而为”这四个大字

千万别觉得普通人就没有“势”字可言

其实一个普通人，就算出生自寒门，一样可以去努力逐“势”

比如坚决的离开穷乡去富市，这就是逐势

再是坚定的学一门风口技术，这也是逐势

又像把积蓄投入到优质资产，这更是逐势

02

#楼市团长

很多时候，我们中国人不是不够聪明，而是太缺下笨功夫的耐心，同样一件事，你坚持做一年，五年，十年，所产生的回报是不同的，这是一个指数级别的差异。张颂文拍《隐秘的角落》之前，年收入几十万，拍完之后片酬就 500 万了，《狂飙》大火之后，业内人士估计他片酬加上广告代言年收入会突破 4000 万，换句话来讲，他用后面 5 年的时间，赚了前面默默努力了 15 年的钱。**做人做事千万不要投机，一定要不断成长，坚持提升自己，十年如一日。**

03

#粥左罗

尽量去做能向下兼容的工作，因为你是在为自己积累向下兼容的空间。

当你站在高处，你可以看见退路，但当你站在低处时，你会发现已经退无可退。

况且一个人和他的困境，在从事体力活之后，并不会自动消失。

不必美化任何一条你没有走过的道路。

04

#赢在 8 小时之外

如果你跟我一样，是农村出来的，你一定要早点醒悟：**过去二三十年灌输到脑子里的东西，全部都是谎言，全部都是错的，全部都是让自己越来越穷、越来越苦的文化。**

一定要早点舍弃掉，过去的人和事，该扔掉一定要毫不犹豫地扔掉。

最后你会发现，那些所谓“善良的人”总是在反思自己，质疑自己，甚至用道德绑架自己。

而那些“自私的人”，从来都不觉得自己哪儿做错了，因为他们心里装的只有自己。

很多人之所以还在苦苦挣扎，承受肉体和精神的双重痛苦，我觉得根源还是在于“信念”上。

你一定要相信，人的身体是可以变好的，认知体系是可以迅速更新的，也是可以跟任何人或事说再见的。

只要你能摆脱垃圾人、垃圾文化的束缚，你就可以自由定义成功，不被世俗约束，随心所欲地生活，喜欢什么就去做什么，而且会从中收获满满的幸福与快乐。

这才是人的活法，也是很厉害的事情。

05

@风中的厂长

最近很多网友问我，为什么卖不动货。

我再说一遍：**卖货的底层逻辑。不论是电商实体，批发零售，文字图片，视频直播，外贸内销，公域私域，古往今来，逻辑都是一样的。**

1.建立信任：用最短的时间，让别人信任你，通过专业性，品牌，形象气质，场景，背书等方法建立。

2.塑造价值：突出产品的卖点，性价比，稀缺性等来让顾客认可产品价值。

3.打消顾虑：把让消费者犹豫的地方各个击破，比如使用期限，坏损包赔，物流运输等。

4.营造紧迫：通过限时促销，限量等方法促成交易。阿里国际站销售经常这样搞我。

只要把以上搞明白了，我就不信你卖不动货。

06

@认真做交易的李冰

现在看网络热点的评论越多，对政治正确这事儿越持怀疑态度了。

比如前两天闹得沸沸扬扬的怒骂中科电的热搜。

不指望大家一开始就持怀疑态度，也不指望热搜出来后不去跟着骂，毕竟都是打工人的嘛。

但今天调查结果出来后，还嘴硬什么：即使这事儿不是真的，就不存在加班现象嘛。

这就是完全不讲理了，还有评论说：国企不用大家操心。这不是耍流氓嘛.....

最近越来越觉得，单就智商来说，有些人生来就是韭菜，宿命就是被收割的。

永远被割，但不知道镰刀是谁；

永远热血，溅的周围到处都是。

07

@张有为

连客户询盘都没有，就不要喊竞争激烈。

竞争，是你与同行都获得了询盘，此时才算有竞争。有竞争，不代表竞争激烈。

竞争激烈，是你与 n 个同行均获得询盘，你要与 n 个同行争夺同一个订单，这才是真正的竞争激烈

08

@喵星君大大

做自己的靠山。

没有人比你更需要你，所以在自己和别人发生摩擦的时候，请坚定的站在自己身边，永远忠诚于自己。

希望你的勇气、你的温柔、你的安慰，永远优先留给自己，不需要纠结没有伸手帮助别人而自己，是否就是不善良。

好好过好自己，就是 zuì 大的善良。在此基础上，有余力再去考虑别人，没有余力的话，过好自己就是在帮助别人。

09

@墅姐聊跨境

刘润在底层逻辑这本书说：“**对我今天有帮助的，态度占超过 50%：技能占大概 30%；知识只占不到 20%，其中来自大学课堂的知识已经不到一半了**”

我很同意。我后来真的觉得“态度”很重要，大家都说文科学到的知识没大用，我在工作上，确实也没怎么用到大学的知识。除了工资比理科生差，还更容易失业。可是我心态很好，我相信自己，我也肯一直学，人又不是毕业了就停止学习思考的？

文凭只是一个行业的入场券，往上走要学，想换条路走也要学。心态好，才能让你遇到挫折的时候，再爬起来重新学。

然而，获得“技能”得靠实践，那不只是学来的，而是做来的。比如，我从头到尾做一个独立站，并为这个站引流，把产品卖出去，再让客户回购。这是我以“生产者”的角度做出来的，而不只是以“消费者”的角度去吸收信息、知识。

态度>技能>知识

“用脑学习知识，用手学习技能，用心学习态度。把知识学以致用，把技能练成艺术，那么你用心相信的东西就一定会实现。”

想做成事或赚到钱，态度、知识、技能，缺一不可。

好的发心、坚定的信心，能让你走更远的路。

10

@伍倩 MargotWU

做出人生的重大抉择前，人先要在无数次小的选择中充分了解自己、了解现实，而不是闭着眼活在自我想象、自我安慰之中。知己知彼，才可能有胜算。

真正的梦想家，应该是最清醒的人。

#371 你有向上求索的心，对方才有向下兼容的海量。

01

#达叔天演论

赢才是第一重要的。

就如同，大清的八旗被太平军摠着打，打急眼了，就放出了湘军等地方势力，没有太平军，就不会有曾左李胡这些人的崛起。

在星球里，有人问，**ChatGPT 真的那么厉害么？**

达叔给了一点解答，在那个解答的基础上，可以再补一句，是真的很厉害，厉害到把马云，都提前带回国继续工作了。

“任何在我出生时，已经有的科技，都是稀松平常的；

任何在我 15 到 35 岁诞生的科技，都是将会改变世界的革命性产物；

任何在我 35 岁之后诞生的科技，都是违反自然规律，要造天谴的”。

这是一个英国作家的名言。

但每次造天谴的，都是不拥抱新技术的人。

人家 59 岁的老人，也放弃游艇、放弃周游世界，回来继续迎战了。

乐观点，一切都会回来的，马云会，房价也会。

02

#虚有其表

欧神最初之所以能“成神”，是因为搭上了经济腾飞、房价暴涨的时代顺风车。

经济增速变缓，人口红利不再，居民杠杆率膨胀数倍，人均居住面积接近触顶，城镇化的天花板触手可及。

种种支撑房价普涨的条件，都消失不见了。

最近两年，欧神居然也开始频繁向粉丝借钱。

炒房神话自诞生之日起，就埋下了破灭的种子，贷到即赚到的理念，杠杆加到最大，往往是崩盘的开始。

为了 10 万块钱的资金缺口四处求人，炒房教主欧神，终于跌落神坛。

围绕在欧神身边的人越来越少，没有人愿意再借钱，没人再信任欧神，没人再愿意为其付费，

那怎么继续赚钱呢？

签约 MCN，走向大众，换个池子继续割一波，把品牌做死掉。

欧神曾经对抖音、快手、视频号这种平台是不屑的，还专门写了文章讲算法流量平台是最不值钱的。

但现在呢，开始下场做抖音、做视频号了，签约 MCN，玩矩阵式打法。

可惜，时代变了，年轻人的信仰不在。

03

#挨踢的牛魔王

「提问」：牛大好，最近体会到了什么是，自古深情留不住，唯有套路得人心。

用心对待的人，反而不领情，两个人在一起不长久，早早就分开了。

用套路对待的人，反而很吃这一套，很乐意和我交往。

但是遇到真正在意的人，我很难说服自己用套路去对待，感觉自己很不真诚，很虚伪。

这是我的认知出错了么，是不是其实所谓的真心本来就一文不值...

请牛大指点一二。

「嘉宾回复」：那你要看是对谁了。

世人并不特别智慧，包括的父母领导，都是凡人而已。

交浅言深是人生大忌。

不是说真心不对，而是别人和你交情没那么深，就不必说那么多了。

只和信任自己的人，支持自己的人说得深。

「别人都不信任你，你说那么多干嘛？」

04

@财宝宝

读大学有用吗？有用，主要是心理作用。

我年轻时候认识一个单位老师傅，算盘打的飞快，各种凭证也很熟悉。但是，他很自卑，因为他没有读过大学。初三毕业就去银行技校了。

也就是说，读大学主要是解决一个心理问题，实际意义已经没有了。读研究生更加搞笑了，除了考博士，我实在是想不出，有什么事情，研究生比本科生有用的？

我刚才看了一个小视频，我看到**裤子厂里哗啦哗啦流出来的裤子，就和大学生一样，有人买才有意义。如果你家的裤子没人买，你干嘛要做？自己穿也行。**

丝丝的鸡脑壳飞快的杠起来了。**那你看，什么什么单位，就是要本科。我告诉你一个传男不传女的秘籍：**

凡是要文凭的岗位，都是不赚钱的。赚钱的岗位都不要文凭，例如贴瓷砖，炸油条，开超市。要泥马的文凭？

05

@财宝宝

我们的外贸为什么世界第一？

因为我们处于承上启下的节点。

鸥梅有技术，但是成本太高。他们只能做一些不讲价的东西，例如飞鸡。

亚非拉成本低，但是没技术，没配套，也做不起来。举例，生产手机，需要非常非常多的技术人员，在一线车间里，解决各种各样的问题，控制生产节奏，良品率。这个事情挺难的。举例，流水线的齿轮坏了，某个电杆断了，你能不能在几十分钟内修好？

而我们就厉害了。技术员多的是，打螺丝不缺人，配套遍地开花，物流四通八达，你只要买单就行了。于是，我们成为了世界工厂，鸥梅但凡有点什么好东西，我们立即做成白菜价。现在非洲大草原也用上便宜的自行车和三蹦子了。真的很难想象。

但是，生意都给你做了，别人怎么办？我管他那么多？

06

@财宝宝

绝大多数人并没有技术，也没有耐心，他们要的是三个月见效。我的意思是，你去做个小生意。你不要小看这些小生意，非常赚钱的。那么如何选择小生意？

其实很简单，体力活占 90%，技术占 10%，这种生意最赚钱。你千万不要误认为，搞什么精密仪器，自动驾驶，ai 智能，你就算搞出来了，你卖给谁？还不如通厕所。当然，你肯定不愿意，那就算了。

你是大学生，你什么不懂？现在三十几岁了，很快的，还有二十几年就退休了。到时候，去广场舞上，找那个婀娜多姿的赵姨娘。

07

@懂懂日记

做培训，一定要只做有钱人的培训，就是帮有钱人配置房产，不要让没钱的人去指望房产改变命运，这是错误的，因为你教给他们的都是非常规杠杆，信用卡，小额贷，全是这些。

一旦房子砸自己手里了，那么债务就死了，**一个普通人，普通上班的，若是背负上50 万的债务，想翻身都是以十年计。**

咱不要以帮人的名义害人，不要放大他们的信念。**我们做投资，一定要进入自己最擅长的赛道，而不是大家普遍认为最正确的赛道。任何领域的投资，包括房产在内，想达到 10%的年化收益率，都是高门槛的**

08

@懂懂日记

优秀的业务员是什么样的？首先她有一流的敲门能力，就是她能敲开任一想敲开的门。

第一，她内心没有恐惧。

第二，她明白，**一切都是生意。**

公众号: 贰掌柜信息精选

留点资料，您先熟悉一下我们的业务，不一定非要选我们的，留个参考，若有意向可以联系。

留个伴手礼。

就走了。

就这些？

是的！

09

@毛小白

孩子会不会比我们优秀，主要取决于我们的眼界。我们眼界能看到的地方往往就是孩子能去到的地方，不要按照自己的标准去培养孩子，我们的标准往往带有时代的局限性。孩子应该更勇敢，不断超越我们，我们要不断否定自己。请客送礼和埋头苦干是两个都非常重要的法门，一要修为好自己强大自己，二该烧香时烧香，该磕头时磕头。

10

@贰掌柜摘抄 1000 条

1, 最好的社交是努力提升自己, 当你在一个领域做到极致, 其他领域的高手也会主动找你。

2, 细节最能打动人, 真诚最能打动人。

3, 做一个永远有追求的人, 才能拥有热气腾腾的人生。

4, 向上求索, 向下兼容, 这是人际关系之道。你有向上求索的心, 对方才有向下兼容的海量。

5, 人在低谷的时候。a, 客观看待, 平静接受。b, 运动锻炼, 强健体魄。c, 培养兴趣, 取悦自己。d, 收拾打扫, 整理捋飭。

6, 我喜欢那种听众很多的感觉。

7, 百事只在熟, 数则精, 精则巧。

8, 身边的朋友大约每隔 7 年就会换一批, 发展快的大约 2-3 年就会换一批。

9, 你有价值, 犯错了, 别人也不怎么会怪你, 你没价值, 走路慢了, 别人都会嫌弃你, 在感情中也一样, 其中一方若是没有价值, 天天舔, 人家都嫌烦, 你若有价值, 或者能满足对方的某一个需求, 那么你做什么事都会被包容, 人是慕强又现实的动物。越长大越体会这些话。

10, 利益导向, 促成情感偏高。情感偏好, 导致分配不均。

#372 很多小生意都是父传子，娘教女，外人不知道。

01

#野心范

教育的方面，是陪伴，是关心，是鼓励，是期许，是规范，

是管教。

这才是出身真正局限我们的地方，如果父母劣质，就要靠自己意识觉醒，然后拼命的去纠正自己。

我观察我所有的出身农村的大学同学，几乎父母都是正经踏实人士，如果你们找对象，这点就很重要了。

其实成功的家庭都是相似的，就是正派规范，失败的家庭各有各的不三不四。

可以说，维持正常下去，就会赢，因为多数人都会掉坑里。

02

#施旆旂

“你没买过房，你不知道房子能赚钱，等你以后知道这个生意很赚钱，你也会很疯狂的。” ---yevon_ou

我为什么会进炒楼这个行业。

因为真的穷过。

真真切切感受过贫穷才会有对财富的渴望。

从深圳到沈阳 | 点击阅读以前的文章提过自己第一套房, 首套首贷, 用的就是支付宝的借呗。八万。

没钱的感觉很不好, 无力, 卑微, 绝望, 难受。

直到现在, 性格中还是会存在些社恐、自卑感。

要不是欧大(欧成效)的水库论坛, 炒楼学体用术的全方位分享解答。我恐怕就从“莫欺少年穷”变成“莫欺中年穷”一路到“莫欺老年穷”了。

所以不论别人怎么评价欧大, 欧大都是我唯一的肯把自己所知所学全部写成文集并分享出来的大 V, 倘若没有欧大的慷慨分享和启发, 靠我自己领悟永远也到不了现在的水平。

03

#灏泽异谈

高悟性女子最大的特征就是:

每个问题都能问到点子上，并且执行力超强。

也绝不在无足轻重的细节上腻腻歪歪。

只要看到一条向上的路，大致判断没问题后，就会大胆的推进前行。

同时，能坦然面对自己的不足，且愿意修正自己

洒脱干脆勇敢充满无限的向上可能性

04

#腰不好的老高

每一个快速崛起的力量，除了自身能打外，背后肯定是抱上了大腿，找到了金主。

所以，人生啊，想快速得崛起，除了自身有两下子外，还必须得学会撬动天使投资人的力量。

贵人·天使投资人·战略投资人才是你命运的重要转折点。

学会找金主，学会找富婆，学会抱大腿。

这也是除了自我奋斗之外，人生最重要的能力。

这是一门全新的科技树，需要好好挖洞研磨。

05

#欧神问答

提问：小孩成长过程中，如何避免或减轻独角鱼？谢谢！

回答：多劳动，就不会有圣母心。以前有个笑话。**如果你儿子从伯克利回来，如何给他解毒。你就说让他洗 30 天的碗，就捐一笔钱给黑人墨人。你聪明的儿子，在洗到第 20 天时，一定会忍无可忍地说：“为什么不让墨西哥人自己来洗这些盘子”。**

06

#挨踢的牛魔王

我离婚之后不是比你更惨么？

真的是没钱，社保的钱都交不起呢。

怎么短短两年时间就做起来了？

其实普通人与普通人拉开差距，真的就是对于风口的把握。

你抓住一波风口就起来了。

借势才是其中的精华。

07

#SK 一姐

现在流行“45 以前命换钱，45 以后钱买命”的说法，因此很多年轻人因为对将来美好生活的渴望，不惜透支身体，这种做法是愚蠢的。看看现在的医保吧，一场大病，能让你毕生的钱耗光！然后你就等死吧。不用多说了，一个个血淋淋的故事。

因此无论工作多忙，一定要注意身体，多锻炼，保持好的心境。如果一份工作看上去钱多点，但要用命去拼的，就建议你多考虑。没有钱可以省点花，没有老婆也可以过日子，但没有一个健康的身体，等待你的就只有死。

08

#阿钝爬阶指南

城市化进程和通货膨胀永远不会停歇，囤砖头的行为既是强制储蓄，也是普通人最好的长期投资渠道。

信念系统不同，反馈到日常的决定会完全不同，最后达成的结果也一定会完全不同。

线上付费服务，能让我们在海量的信息系统中，精准筛选出对我们最有用的信息，洞穿世界的本质，进而修正我们自己的信念系统。

09

#不要乱投资

如果你能正确地认识事物，你就会懂得：

近处无风景，身边无 w 人。

你也会明白，自己人教不了自己人。

数学老师的孩子，数学不一定好。

语文老师的孩子，语文未必优秀。

这就是为啥，古人易子而教，你教我孩子，我教你孩子。

人太熟了，见过你大裤衩、大油头的样子，就没有了师生之间的权威感。

学生就容易懈怠、划水、不听。

普通人的心性是什么样的呢？

崇拜权威、迷信白大褂、从不独立思考、热衷盲从。

这样做的好处，是可以最大化的“不动脑”，医生让干啥就干啥。

这世上，很多人，宁愿死，都不愿意动脑子。

10

@财宝宝

我想开一个小商小贩培训机构。

例如卖菜。大家千万不要小看卖菜佬。我家附近一个菜市场，里面有个杀鸡的小摊贩，每天的营业额是 8 千，净利润是一半。

你不要看他在你面前低三下四，唯唯诺诺。有一次去乡下，路过一个村，他们村几个养鸡专业户接待鸡贩子，真的是夹道欢迎放鞭炮。晚上大鱼大肉，宣酒管够。人家鸡贩子能够一次性把你所有的鸡都收了，你家了不起有八百只鸡，也就是我十天的销量。这是 6 万块，你点一下，收好。养鸡户激动的眼泪水哗哗流。

但是，**很多小生意都是父传子，娘教女，外人不知道。我非常希望有可能开一个夜校，专门教你怎么做小生意，例如卖海鲜。海鲜生意，虽然又脏又累，可一晚上，净利润就是上万啊。谁不心动。可惜没人教啊。**

#373 看着牛 B 的，往往不牛 B，看着不赚钱的，往往很赚钱。

01

#自我的 SZ

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。

02

#野心范

真正让我们充实且幸福的，还是那种高歌猛进、欣欣向荣的日子！按照过往历史，起码还有 50 年，才会真正的固化，现在新的技术不断在迭代和颠覆，未来很可能是拿着望远镜也找不到阶级敌人的时代。

其实机会属于真正实干和拥抱时代的人，像我现在，就觉得大把事情可以做，犯愁做哪个而已。因为人的精力是有限的，你做大事和小事需要的时间是差不多的，财富要爆炸，就要把单位时间内的赚取能力扩大化。你在冉冉升起，人家原地不动，阶层破局的势能，就会波涛汹涌的袭来。

03

@自我的 SZ

第一次创业失败的人，大概率不会再创业。

第一次创业成功的人，即使后面再创业失败了，他心里还是会想着再创业。

所以出场顺序很重要，有的人说年轻时有试错成本，失败了有再来的资格。但从我身边发现的年轻人看，真的很多人第一次创业失败了就说自己永远不想再创业了。

如果能让家里的年轻人创业，一定要先让小本经营助他尝到成功的滋味。你看王健林给王思聪五个亿失败后，首富这么有钱，王思聪的心思都没有放在创业上了。损失的金钱容易得回来，但失去的信心无法复苏。一次再一次的失败会击垮一个人。

跨行或者连续创业者大部分至少在某一次创业中得到成功的人，就好比走向战场，成功过的人有一颗手榴弹伴身，失败过的人赤手空拳，面对创业这个阵地，谁有胆量更敢上场？

04

@自我的 SZ

无论什么时候，沉得住气很重要。

不顺的时候更要沉得住气，大部分人在不顺的时候会心慌发毛乱了分寸，做出的选择就会南辕北辙，说出来的话就会伤人伤己。

很多人经历过失恋，生意不好，孩子逆反，失业等，都是在这些节点没有沉住气慌乱选择把自己人生的牌打烂了。如果你经历这些的时候，你记住对自己说先隐忍住，把情情绪内耗关里来定一个时间，一个月，三个月，半年，一年。

在给自己这段时间内沉着冷静的找当下最好的解决方法，好好的内求自己修炼自己，等你走出来的时候，你就能获得你想要的答案。

05

@自我的 SZ

你能分辨出谁是你的贵人吗？

也就是说，**谁在你学习中，工作中，你的老师，你的上级，老板对你比别人会更好一点？比如说，特别鼓励你，表扬你，给你表现的机会？**

其实每个适应能力强的小年轻都被别人喜欢，但是很多小年轻他不知道如何表现和抓住这个机会？总不可能老师，老板，领导来天天给你开小灶吧？

这种眼力见和家学，真的是从小就要学会一点的。否则不知道如何和喜欢自己的人打交道，这个不是简单的理解拍马屁，而是你这从小到大二十多年来你身上呈现出来的气质，能力，身段，人际交往抓的住要点，大家打心里想要栽培你。

你仔细想想,你身边一定有这样的年轻人有贵人相助,说一说他们身上哪些细节做到让身边人愿意帮扶他的?

06

@聚募海哥

“用户思维”，这个词现在被用烂了，其实大白话讲就是凡事“站在对方的角度”思考问题。

比如在职场上，会用户思维的人，和老板、同事会相处融洽，升职加薪机会能把握住。

做业务的人会用户思维，和客户关系会融洽，满意度飙升，签单复购是一定的。

做自媒体内容的，会用户思维的人，很容易引起粉丝关注和共鸣。

07

@财宝宝

找到甲方，是富裕的前提条件。

80 后的大叔大妈都知道，这二十年变化实在是太大了。你翻开小时候的照片就知道了。与此同时，我们曾经非常羡慕的东南亚，你不要笑，真的羡慕过，一直原地踏步。为什么会出现这样的事情？因为 WTO。

一个人，一个地方，要想富裕，很重要的一个办法是做生意赚钱。但是，做生意仅仅有想法，还不够，需要一个非常大的甲方。如果没有甲方，你跟谁做生意？

WTO 解决了我们长期的一个难题，明明有那么多劳动力，就是没有甲方。**我们小时候，很多农村娃，除了农忙一段时间，平时就是无所事事。心情好了，就喝一顿小酒，再打一顿老婆，松松筋骨。老婆被打了，也不敢跑。因为跑出去，没饭吃。**

现在不一样了，谁要是敢打老婆，分分钟就跑了，到栖霞区找个小饭店当服务员，月入五千自己过。以前不可能的。我们小时候，老家的精壮汉子，抱着碗口粗的大竹竿，在中华门劳务市场，还很难等到活。

那时候，中华门有个长途汽车站，站前有一大块停车场，散落了几个鸭血粉丝汤的篷篷摊，鸭血粉丝汤是 0.14 元一碗，有三个小小的油豆腐。撒一点葱花，加一点胡椒粉，那简直是天下美味。有一次，老板少给我一个油豆腐，也不大，就一个玻璃球那么大的小油豆腐，我还委屈的哭了一会儿。我攒这个 0.14 元不容易啊。

二十年，弹指一挥间。现在就是请你夫子庙吃十八碟，你也不感兴趣了。因为大家都富裕了。为什么富了？因为我们找到甲方了。无论你有多少力气，都可以使出来。

08

@财宝宝

(家学) 怎么说话？

我年轻时候说话没有距离感，经常像 sb 一样，说一些掏心掏肺的话，例如看到什么事情，评论一下。目的是炫耀，你看，“老子是大学生，阿拉聪明伐？”效果很不好，几年下来，人见人烦。因为你的任何评论，都会得罪一些人。说话分几种，

一是你主动说。例如遇到什么事情了，你觉得自己有更好的观点。你千万不要说出来。因为每个人对简单问题的看法是一样的，你说不说都一样。每个人对复杂问题的观点是不一样的。你要是在办公室里说，还要涨，你就倒霉了。因为王经理儿子正在想买纺，还缺一点，这几天闷闷不乐的。你还要在人家伤口上撒盐，恨死你。你年底的提拔不要想了。

二是你被动说。一般是别人来找你了。“菜总，你大侄子今年大学毕业，要不要报银行，电力？”我以前搞不懂这句话什么意思。我往往误认为，人家是真心求教，我就开始了好为人师的狂喷表情包。其实，你说的，无非也是网上看来的老头乐喂信，人家都知道。**人家的真实本意是，你有没有关系？没有就闭嘴。**

有关系更不能乱说，人家会缠着你求帮忙。“菜总，1982 年，那时候，你还小，才几岁。你娘到我家，我给她煮了三个茶叶蛋吃，你忘记了？做人要讲良心啊。”

三是开口就赞美。你上面说的那些，鸡脑壳很不高兴了。这也不能说，那也不能说，总不能尴尬冷场吧？哈哈，你没经验了。你开口就赞美他。前两天，我家老头老太请了一群卢瑟老同事，都退休了，大部分是清北复交毕业的副高，退休金万儿八千左右，都没有什么大钱。他们原来是厂里一个部门的，专门研究一些奇奇怪怪的东西，一辈子也没干出什么名堂。

大家吵吵闹闹几十年，争得打破头，退休前分了一个老破小，就这样了，现在要啥没啥。再看着菜菜家，一副吃不完用不完的架势，心里一万头草泥马沸腾。老头老太请他们来，也是为了炫耀。

大家可能不知道，90年代下海经商的工程师，绝大多数都是原来单位里混的不太好的。老头老太发财了，于是就要炫耀了一把。那天吃饭，菜菜在金碧辉煌的大纺子里，请了一个餐饮公司上门服务。

四个肥嘟嘟的小女人，穿着饭店服务员的工装，鞍前马后的收拾忙碌，轻声细语的温柔服务，就像是在大宾馆。把那些已经很久没人请吃饭的老头老太都看傻眼了，一顿饭九千，这谁受的了？

吃完饭，服务员收拾碗筷，保姆切水果，一群人闲聊。**我的任务是陪聊一个 70 岁的退休副总。我还能说什么呢？于是，我就拼了命赞美他，学历高，有知识，有贡献，超厉害，身体好，子女有出息。一顿吹啊，把家里的排气扇都吹熄火了。临走的时候，老头可高兴了。一个劲的夸菜菜，有才华，超级优秀。呱呱呱。**

小结，不要乱说话，不要说怪话，要加油鼓劲，多说别人的好话。找不到好话，你就提前写几句。例如，你可以拿菜菜练练手。

09

#懂懂日记

大部分的企业家，死因都是相同的，全是撑死的！有 1000 万的家产，去上了 1 个亿的项目。不死，等什么？！当然，也有幸运的，1000 钱秒变 2 个亿，那也不过是侥幸而已！遗憾的是，人们只能看到侥幸的案例！

10

#懂懂日记

看着牛 B 的，往往不牛 B，看着不赚钱的，往往很赚钱。公司需要的是你的劳动成果，而不是你的时间。专业的人做专业的事，市场还是交给代理商去做，公司如何保证代理权益？第一、总部不销售。第二、佣金足够高。第三、提供推广教程。**代理模式成功的核心是什么？那就是让代理商赚到钱。代理商赚不到钱，就不会有持续推广的动力。**

#374 结束也是新的开始，全身而退，也是一种成功。

01

@温州土老板

做过线下生意的老板都懂，那种感受！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，这种思想也蛮危险的！就是明明不赚钱啦！还想坚持一下，还想借钱挺一下，反而越陷越深。

我觉得现在的生意和早些年不一样了，如果老的模式玩不动了，就要果断转型。

转型也没有效果，就要果断放弃，保存实力看看其他行业，找找其他机会。

结束也是新的开始，全身而退，也是一种成功。

贰掌柜评论：有时候，全身而退，也是一种满级。满级了，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。

02

@温州土老板

讲个有意思的观察哈！我加过蛮多大博主的微信，就是流量和变现，都做的很好的那种。

翻翻他们的朋友圈，其实是看不到几条动态的，发的很少很少。不是说私域是资产嘛？为什么他们不维护呢？

原因很简单啊！这里不是他们赚钱的地方，她们 80%精力都在公域做拼杀了，转化也在那里！

朋友圈这种后端，自然就可有可无了。

反到过来，有些在公域的博主，尤其是公众号上的，他们有些人一个月都发不了 2 篇文章。

但业绩依然做的吓人！加到他们的微信就会发现，朋友圈的运营是做很好的。

要产品有产品，要人设有人设，要生活有生活。

私域才是他们最赚钱的地方，所以慢慢的公众号就懒得写了。

不写内容流量那里来呢？付费买博主的转发！

用户加到微信，看完朋友圈，可能就直接付费了。

所以你们看，**都是自媒体行业，但赚钱的手段是完全不一样的。**

贰掌柜评论：免费的才是最贵的。免费有免费的答案，付费有付费的答案。这才是真相。

03

@自我的 SZ

带团队和孩子的教育一样曲异同工，只要不是特别强的技术要求，很多岗位上的人只要你用心带，对方用心学，一样能带出来。

昨天我和团队小姑娘们说一个销售数据发生了变化，我们要调整所有的方向。小姑娘问刚刚立下计划，马上就调整的原因？我把商业逻辑和数据变化可能会产生的蝴蝶效应告诉她们。分析讲透后大家恍然大悟，我说是这传内不传外，很多生意经我会告诉别人，但是真正核心的关键点不是一般的关系也不会透露。

做生意就是这样，每天都要用变化适应万变。很多细小微妙的事情发生了，你可能以为是正常或习以为常，而不是剖释可能会导致发生的结果有哪几种提前步步为营。我说如果你们有这种心态，实际上在办公室做的事和富士康打螺丝没有区别，就是不管变化一直打下去，如果一旦出现问题我们想都想不明白倒下在哪里，症结出现在哪里？

对数据的细小变化敏感一点，提前预防，提前部署，提前预判一些可能发生的状态做出调整。讲透了后，今天回到公司，发现小姑娘们开完会提议的方案和我想的不谋而合，商业逻辑思维基本上把昨天讲透的吸收到位了。这换成过去，她们永远不会有这种思维想到这个方案。看来学习的真快。

职业成长的路上，真的要手把手教了才会成长掌握到一些思维为己所用，而不是每天都工作了，但是思维的成长永远还是原地踏步。

我打算把这几个小姑娘们好好培养一下，几年以后自己能在职场上有更高的发展。

贰掌柜评论：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。

04

@大头博士先生

这些年最大的体会就是，其实你想考上的学校，你想要的工作，你想实现的梦想，真的没有你想象中的那么难。

虽然竞争者有很多，但是这路上，三天打鱼两天晒网的人、三分钟热度的人、一直对于目标摇摆不定的人、以及一开始就不想坚持的人，还有最后为了给自己一个所谓的交代，报了个名的人。占了绝大多数。

剩下的人，只要你心无旁贷的坚持下去，百分之八九十你都能做成。

05

@财宝宝

(家学) 如何混大单位?

理论上，那些听上去挺好的大单位，有无限可能。实际上，啥也没有，只会给你一点滑稽的虚荣心。如果你拿不出可以交换的东西，你在单位里，就啥也别想了。好事情轮得到你？你有毛病啊？那么，如果利用好这段不算短的时间？大概 10-12 年。

一是解决好婚恋。

大单位醉大的好处是，找对象，非常受欢迎，即使你没纺子，也有一些 sb 丈母娘愿意出钱。你要充分挖掘这个看不见的价值，一股脑儿冲到肖山，进去躺好，先占个位子。让丈母娘出五百万，买个联排。我要靠河的那个边套。我是大学生，懂伐？

第二个大好处是婚假产假探亲假。你放心，你在家休一年也没人管你，最多年终奖没了。

二是学好一个业务。

这个业务不是你上班六千八的那些东西,而是真正有市场的东西。例如你是数学老师,可以研究一下奥数。你是建设菊的,可以研究如何考个一建。具体学什么? **有个很简单**的标准,你看哪些人会来求你,你就学他们要的东西。因为,这些东西有市场价值。

杠精又要 bb 了。“菜菜,我是看大门的。学什么?”你可以学一学洗车,副总一下车,你就拿个抹布上去使劲舔。

三是有几个朋友。

大单位里,人和人之间,基本都是熟人性质,谈不上朋友,但是也偶尔会遇到几个,实在遇不到就算了。你还有条件认识一大圈各个单位的熟人。这些熟人,在今后你离开了,就不会给你帮什么忙,但是,若干年后,你厚着脸皮去喝一杯茶的待遇,还是有的。这就够了。你可以给甲方看看,老子路子粗,朋友多。

四是学会人情世故。人情世故不仅仅是大单位,任何地方都一样。就是炸油条,也要和左邻右舍有点人情世故,学会“迎来送往和小嘴叭叭会说”。你就在单位里学了,拿上下左右的那些人,练练手,学会了,就饿不死了。

这四件事情完成,你大概是 35 岁了,运气好,已经走到人生巅峰了,当个小队长了。哪又怎么样,无非是工资多三百块,也买不起大平层,你的职业人生,到此就基本结束了。这时候,你就要考虑出来了。因为好单位的好资源,就 10%的人可以享受到。

你家啥也没有，你还有点脾气，人家凭什么给你？你不要看人家小翠混出来了，那都是有原因的。

你出来后，尽可能搞一个和原来工作有一点点联系的生意，毕竟熟悉，上手快啊。另外，顾客看你有经验，容易开单。

06

@魔都涂生

我经常碰到的一个错误观念是，管人很重要，但是需要另外花大量的时间和精力。

比如，很多管理者认为培养下属需要投入很多时间和精力，比起来直接招聘能干活的人，得不偿失。

曾国藩说过，做成事的关键就是识人，用人、管人。除非自己动手，否则从工作的安排方式（是说清目标就行，还是要仔细交代每个细节）到过程的管理，都必须考虑团队成员的具体情况，包括：

完成工作的能力有没有，完成工作的意愿充足吗？

工作里不存在这种情景：先忙完业务，再来好好梳理人才工作。

有成效的管理者都会在工作中识别人、培养人和激励人。

07

#懂懂日记

一切成功都是策划出来的。

一件事的成功，核心在于策划，其次在于测试，两者缺一不可，我们做事，往往忽略了策划与测试，盲目的往前冲，看似很有干劲，其实是盲干。

08

#懂懂日记

创业的路，有导师的人是最容易成功的，有导师的人也是最幸运的。

如果你想从一个人身上学习到最多的东西，就要最大程度的崇拜他，崇拜一个人的时候，你会在乎他身上的每一个细节，从而慢慢的影响到自己。**向老师学习时，一定要绝对信任，绝对崇拜，绝对服从，绝对学习，如果有怀疑的态度，那你是学不到东西的。**

09

#毛小白

现在网上很多房贷的，教别人撸口子的，我看到他们都远远的走开。常在河边走哪有不湿鞋，所有放口子的人一定撸口子，财务管理一定是失控的，别我说什么有技巧，资本不是傻子，钱不是天上掉下来的。**不要去企图改变人，连三岁的孩子都有自己的主见和想法，我们凭什么犯傻要改变一个成年人。当我们放弃改变人这个想法，世界豁然开朗了。我们应该顺应人性，顺应规则，而不是逆天而行。**

10

#贰掌柜摘抄 1000 条合集

- 1，成功的人，都是在无人问津的地方拿尊严换钱。**
- 2，孩子废了，感觉一切的追求，意义都不大了。
- 3，无论发生什么，都是老天最好的安排，不悔过去，不畏将来。
- 4，并肩同行，总是要有实力才能长久。
- 5，热爱生活的人，生活也会热爱你。**
- 6，把三观进行了格式化。
- 7，不带情绪的工作，也是一种修炼。

8, 每个人都有每个人的立场, 无论发生什么, 先不要指责别人, 即使你牺牲了很多利益, 但是对方没有义务为你的损失兜底。 **所有的人都是在自保, 自己利益保证下, 才能有机会和你共创其他利益。看清这一点, 很多关系既美好还持久。**

9, 轻资产的创业永远合适, 特别是只投入个人人力的, 不管以后经济是上行还是下行的, 未来教育培训这一块, 一定不会下行。

10, 让你成长的书, 是真实的社会, 而不是高大上的故事。

#375 不管什么领域, 都是老手收割新手。

01

@自我的 SZ

人是战胜不了自己的欲望的。

特别是赌博, 天气热了, 深圳的朋友好几个都往澳门跑了。今天收到好友的微信等我回深一起去澳门赌场。我说去澳门可以, 但坚决不进下赌场, 朋友说那你打麻将, 也是赌啊。我说朋友间聚会打麻将有底线, 去赌场我怕一不小心就会失去底线。

怎么说呢, 我深圳身边做生意的朋友基本上都去过澳门赌场, 有的人有瘾输了很多, 有的人没瘾一年只去几次。我不敢保证我是后者, 因为打麻将你再想打, 打几个小时就会散席, 而在赌场你可以七天七夜在桌上不出门都可以。那怎么控制自己?

我不敢高看自己, 虽然我自己知道我在某些方面有较强的意志力和忍耐力。但对于赌这件事, 就像吸毒一样你以为你能试试就停手, 我成瘾的朋友哪一个刚开始不是说只是玩玩就会放手。

没有人能走出金钱和利益, 特别是不停的加码刺激下, 就好比我们年轻的时候说赚一百万退休, 赚到一百万你想赚一千万, 赚够了退休的钱还是停不下来的不就是我们现在的写照吗?

坚决守住不进赌场的底线, 因为我了解我自己, 赢了还想赢, 输了还想赢回来这是很多人去赌场的真实心态。

02

@自我的 SZ

量力而为是维持兄弟姐妹关系的前提。

大家所说的什么扶弟魔不能以帮助了兄弟姐妹一概而论, 比如我有一千万, 我帮助他们只需要花几十万, 那么我怎么帮助都可以。如果你只有几十万, 他们的帮助需要几十万你大部分家当, 那这种除了救命之外的帮助可以称为扶弟魔。

而且还要看相处的关系, **有些兄弟姐妹的关系不和睦, 甚至面和心不和。互相不买帐甚至帮出白眼狼来, 那再有钱谁也不会花钱买气受。**

有些人说大家成立了各自的家可以理所当然的不帮,但**大部分人的兄弟姐妹情谊,还是存在兄友弟恭有情有谊的。只是每个人的能力和际遇不一样,你能赚到一千万,你弟只能赚到十万,关系好的都会出手帮助他们提高一点生活质量,这对我来说一点也不影响小家的生活啊。**

情谊是相互的,能赚到钱的人不会傻白甜。首先肯定是兄弟姐妹自己也在努力的生活,你助他一臂之力提前让他基本面过的更好,大家一起安居乐业。你住大房子,他住小房子,而且从小兄弟姐妹感情深,能帮助的时候都会帮助。不是说有钱的人不需要帮助,比如我弟弟妹妹,在我需要的时候都出手了。生娃剖腹产的时候医生说没有血,我弟和妹抢着要给我输血。

如果兄弟姐妹都在努力的生活,只是能力限制了他的生活质量,你们关系又好,换谁不会出手帮一把吗?

03

@大厨 Alex

在一定范围内,个人幸福感跟一个人有多少闲暇时间有非常大的正关联性。

我最近看了一个社会学研究结果,对 35000 个受访者做调查,**每天有 3 个小时左右的闲暇时间(可支配做自己想做的事的时间,不包括吃饭睡觉上厕所这种维持基本生命体征的必备活动)的人感觉最幸福。**

对大部分成年人来说, 每天的闲暇时间如果太少对身心非常有害, 所以平时真得想想办法给自己创造一点闲暇时间。

其实这事并不难, 有几个方面都非常立竿见影。

第一个是能流程化的事流程化, 能自动化的事自动化。把一件能流程化和自动化的事每次都做成定制化是最低效的, 这种事要么流程化无脑做, 要么自动化不参与是最好的。

第二个是用合适的方法做正确的事。比如日常沟通, 适合电话说的事电话说, 适合文字说的事文字说, 适合当面说的事当面说, 一旦混淆就出岔子, 很多时间其实都浪费在给不合适的方法擦屁股这个环节。

第三个是在权重轻的人和事上少花时间, 甚至搞不定对最终结果也没什么影响。

第四个是花钱买点时间。人不需要什么东西都会做, 什么东西都会修, 什么事都亲力亲为反而过得困难, 尊重边际成本效应, 这是个真理。

给自己每天多省出点闲暇时间就是在幸福生活, 并且延年益寿。

04

@大厨 Alex

昨天看见一个话题是 “读书是为了赚钱吗”

如果把这个读书理解为“获取知识和经验”。

我觉得读书倒不只是为了赚钱, 读书的目的之一是在你需要面对问题的时候能找到一个不错的解决方案, 其中就包括了你需要钱的时候能赚钱。

读书也能细化对生活的感知颗粒度, 让你懂得欣赏这个世界 (只懂得欣赏钱也挺枯燥乏味的), 然后发现赚钱不是生活唯一的价值取向。

总体上让生活有更多的踏实感和自由度, 这种感觉是非常幸福的。

05

@刘小波的博

男女关系中, 你把对方看得更重要, 对方会开心。因为你满足了对方的优越感或存在感。

比如自己舍不得吃舍不得穿, 给对方花钱心狠手辣。

但是你要明白, 对方开心不等于会更喜欢你。相反的, 对方会觉得你低价值和没有吸引力, 因为你根本不把自己当回事。

你只有把自己看得更重要, 或至少和对方一样重要, 在男女关系中才会变得更有吸引力。

06

@喵星君大大

只有没钱的人才会说：有钱能使鬼推磨。

真有钱的人都会说：能用钱解决的问题都是小问题。

就像真找的起剪男的人，不会觉得剪男需要用钱养着是什么大不了的事儿。

我就有一个铁粉，是心甘情愿养着自己剪男男朋友的，给买房买车还给生活费，人家男朋友就是又高又帅，活儿又好，嘴巴还甜，自己心情不好了，往男朋友怀里一趟，那就是真啥都不用做，还能被逗得嘎嘎笑。

她自己也说了，养这么个男人，还不如自己一个高管贵，就当是员工用的，一旦这个男朋友没有边界感了，也会迅速踹掉，用同样的工资再找一个的。

所以能用钱解决的问题，都是小事，真遇到自己心动的了，没办法用钱衡量了，才麻烦。

07

@凯瑟琳大王

人如何找到自己的核心竞争力？

问自己四个问题:

1, 我擅长什么

2, 我喜欢什么

3, 别人需要我什么

4, 做什么被人愿意付费给我

如果能达到四合一, 你就拥有了属于自己的核心竞争力。

08

#懂懂日记

不管任何行业, 其实都是互相模仿, 互相照抄的过程, 如果我们要想更厉害, 我们必须做的基本功, 就是**关注几十个乃至上百个比我们自己还厉害的同行。模仿同行业的案例和思路, 来弥补自己的行业的不足。**

09

#懂懂日记

投资一定要到自己最擅长的领域, 这样才会避免被轻易割韭菜, **不管什么领域, 都是老手收割新手。**

在自己还没站稳，还没有把品牌基因做好的前提下，不合适扩张，根基不牢，上面建的越高，越危险，随时会轰然倒下。

10

@财宝宝

中小企业的待遇确实不好。

但是，中小企业成立的原因，也不是为了你可以买纺买车待遇好。他们的存在，不是保你吃大鱼大肉，而是大家做点简单的事，在你喝稀饭的时候，加一根油条。最著名的中小企业，是二十多年前的“桩妈妈净菜社”。80后都知道。什么意思呢？

就是当年实在没办法了，有个下岗的中年妇女搞了个小生意。她们去市场上买来青椒洗干净，切好丝，再买一点肉丝，配上一些调料。加价20%，卖给双职工。双职工回家后，就可以直接炒菜，不需要又买又洗，节约了一两个小时。生意还不错，双赢。双职工提高了生活效率，可以多出一两个小时休息，桩妈妈赚了一点点微薄的生活费。

绝大多数中小企业就是这么个出身，你让这些个体户，要承担职工的幸福生活，也有点勉为其难。丝丝不服了，为什么老板可以吃香的喝辣的？而我只有这点钱。

先说小道理。你觉得当老板好，那你直接去当老板，不要叽叽歪歪了。

再说经济学。老板挣得多。那是因为人家承担了巨大风险。人家把老婆孩子抵押给银行了，一家人穿的整整齐齐，一跳一跳去银行按手印，把一辈子抵押给金钱了。小老板这才有钱办起一个可怜巴巴的个体户，给你发工资，若不多赚钱，谁愿意？你去啊。

那么，应该有谁来承担大学生买纺买车的千斤重担？每年 1158 万大学生，都要窗明几净，你来吧。

#376 小白或者略有经验的人，不要贸然去做品牌。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@写书哥

什么样的学习能带来真正的改变？

我读干货文章时，频频点头激情澎湃，但留在脑子里的很少，带来的行动更少。和刷短视频一样，过两天就忘了。

反而读人物传记、看励志故事，知道事情的来龙去脉，才能有所触动，带来实质上的提升。真正能打动我的，是故事中的某个细节，深深的印在脑子中。

举例说明：老师天天强调预习，孩子根本不放在心上。

如果老师讲个学渣逆袭清华的故事，学渣经过多次打击、多次尝试，费尽千辛万苦，终于找到“预习”的诀窍。甚至和心仪的校花携手考入清华，这种感觉太棒了！

孩子大脑中有了画面感，带动情绪，充满期待，嗷嗷喊着去预习

02

@写书哥

我的观察，未来不是“规划”出来的，是“尝试”出来的。很多人不知道自己喜欢什么、擅长什么，在做事的过程中，不断迭代，才能发现自己的兴趣点和天赋点。

反复问这几个问题：

- 1.我喜欢什么（兴趣点），仅仅喜欢还不够，你喜欢别人也喜欢（比如踢球），怎样才能脱颖而出呢？看第二个问题。
- 2.我擅长什么（天赋点），付出同样的时间，你就是比别人厉害，这是老天爷送给你的礼物，千万不要浪费。
- 3.市场需要什么（需求点），我很喜欢，有很擅长，但没人需要，那就只能作为爱好，不能养家糊口。如果能利用天赋点帮到别人，那你就爽歪歪了。

我就经常和儿子说，上大学以后，如果针对科研感兴趣，那就学透课本。如果不感兴趣，那就 60 分万岁。从大一开始，这么做：

- 1.尝试感兴趣的行业，不在乎工资多少，给专业人士当助手，在这个过程中摸清行业规律。

2.学会止损，发现这个行业没意思、或者老板不靠谱，及时抽身，时间更宝贵，多尝试不同行业。

3.加入不同的圈子，可以付费学习，有各种类型的社群，都进去学一下。当然，每段时间集中学一个，不要贪多。

经过大学四年，大概率能找到兴趣点，然后深耕下去，成为专家，成为头部。还有一点，要注意锻炼身体，这件事怎么强调都不为过。

九边说的这句话非常重要：“**而且早在 20 年前，日本年轻人就意识到一个问题，体力劳动只会越来越贵，反倒是知识型劳动要不断跟机器比速度，最后的结局大概率是被机器彻底淘汰出局。**”

03

@刘小波的博

身体不舒服的时候。

千万不要学乔布斯得了胰腺癌，试图通过食疗或咨询灵魂导师解决问题。也不要学胡因梦腰里长了东西，想着去东南亚找大师发功取出来。

也不要试图通过心理学的方法完全解决身体问题。

身体不舒服，第一选择是去三甲医院。三甲医院解决不了，再考虑其他方法。

04

@墅姐聊跨境

如果你创业是为了赚钱而不是情怀的“做小而美，做利润。”基本上没利润的项目，我不烧钱的。我广告投流，也是奔着赚钱去的，而不是先花上百万战略性亏损的。**只有资本玩得起战略性亏损。个人算哪根葱啊，有钱就赚，没钱设好止损点，小步试错别乱花**

05

@阿婷出海笔记

品牌出海大浪淘沙，留下的都是资本和有钱人。

非常不建议小白或者略有经验的人贸然去做品牌，九死一生。真正了解品牌化的人少之又少，大部分都还是贴了品牌的卖货型商家。真正的品牌化光是营销费用都是我们所不能承担的一笔费用，要做小而美，做利润。

也可以考虑去做一些别的平台，比如拉美市场美客多(缺点:入仓时间太久)，中东市场去 COD, Noon，德国市场 Otto，俄罗斯市场 Ozon。(目前个人只落地了中东 COD 和 Noon,其他平台来自行业交流数据)

作为个人创业者，非常不建议大家前期一上来就做品牌，当然有钱有供应链另论。除去品牌化这条路，独立站做个卖货型细分赛道选手，还是可以的，做好自己的小部分受众群体，做好服务做好产品，也能活得比较小资。

当然，以上为个人意见，仅供参考。

06

@自我的 SZ

做啥亏啥，还连续创业，这不是寿星公上吊嫌命长吗？还是家里源源不断矿？

做了十几年生意，一直在做餐饮，每一个选择都是亏损几十万告终。然后停一下创业又是选择开餐饮，还美其名曰是行业经验丰富，所谓的连续创业者？

连续创业，在我的认知里是你在每个生意或行业中都有拿到结果，或者说至少三打二胜。你次次亏损的创业，有什么条件叫连续创业者，不如叫连续亏损者还恰当。

这种人很多出现在自媒体上，不停的教人经验，可能唯一的收入就是靠贩卖自己的经验赚钱。我知道现实中我一个朋友的弟弟，十多年来什么生意都是亏损，然后在开课做老师，1999 一个的收费，每个月都有小白来送钱学。

我有次和我公司搭档说，**互联网和很夸张的自媒体吹什么你都不要相信他的成绩，最好的证明是他曾经靠这个行业赚到过钱拿到过结果，那么果实必然一定是有值钱的房**

子若干，卡里有大量存款。没有这两项的人，你不要交费去学啥。他们把经过的路告诉你有什么用，全是失败亏损的路。

07

@自我的 SZ

上一条微博我为什么生气提醒大家。

今天知道我一个朋友的弟弟，在 DY 上当老师，（背后是一个有团队包装他）他一直在小打小闹开餐饮，什么风味的都开过，但没有一个成功过都是亏损几十万关门。

1999 元教你如何搞定餐饮供应链，选址，配菜等等，还有开店的指导和陪跑等。意思是小白可以学会后，就能精准开餐饮赚钱。别人不知道，我是知道他的啊，他是他几个姐姐的负担，这些年做生意全是姐姐的钱支持的，根本没赚到过钱。

你说他有十几年的餐饮经验，这倒不假。但这都是倒闭的经验啊，小白不知道啊，我们知道啊，他在深圳十多年到现在还买不起房在惠州住呢。**他的开餐馆经验能让小白赚钱，我觉得不是担心这小白 1999 的学费，而是担心真听进去了，一开餐饮几十万的投入一定有的，到时全部积蓄全没有了怎么办啊。**

知识付费不是割韭菜，我自己也在这上面付过不少钱。如果没有拿到成果的人，到现在都没房没存款的人，虚假包装的人，甚至要你后续再投入很大成本的，才是割韭菜。

我二年前也开过自己的圈子有一万多人进来，但是几百块钱的收费，你就是一餐饭的钱一个季度，在圈里子可以看到我和很多嘉宾所有的分享，创业的，职场的，避坑的，育儿的，请教的，二年了上千篇拿到结果的人实操经验，你请一堆朋友喝茶也未必能得到大家的分享啊。

这 1999 元，我听说他一个朋总有几十个人进来交钱，这钱交了，后面几十万开餐饮是不是就马上要投了？真为这些人担心啊。

08

@自我的 SZ

你们发现没有，你特别想照顾的人，你给他们钱他们都会拒绝，比如父母子女。

刚和儿子聊天，在微信上转钱给他他说不要。他说学校饭卡上我充了值，没有用钱的地方。

我妈也是，每次给零花钱都不要。父母生病带他们去医院，报销完了都一定会把钱还给我。只有在过年包个红包才收。

我最想付出最想照顾的人，却是对我提要求最少的人，也是最体谅自己的人。

大家是不是都一样？

09

@风中的厂长

现在各大平台，不论自媒体还是短视频，都陷入流量瓶颈。说到底大家都看腻了，很少有新意了。都是同质化的内容，你抄我我抄你。

小白来找我，我也总是说，你去找一个对标账号学习，不要没头苍蝇。模仿对标，用来打基本功是好的，但是后来发现。很多人都找那几个“对标账号”，结果把那这些账号给对死了

我们从小到大，父母辈的教育，都希望我们和别人一样，这是一条歪路。我小时候，但凡哪个小朋友有点与众不同，会被视为异类而疏远，久而久之，造成了我们的惯性思维就是同质化，追求标准答案，包括卷体制，卷学历，抄袭，打价格战。

中国确实人多，各个赛道拥挤，但是人多同样说明市场大，你换个思路，反着来，没人跟你竞争，市场就是你的。

我现在脑子里有好多种思路，都是和别人反着来，可以做出许多有意思的项目，就是没时间搞，不花心刚刚弄稳，月底要弄广交会，等我 5 月份忙完，做几个差异化的项目，和大家分享。

10

@风中的厂长

其实要想找好的产品，不光是看产品的，表面上产品都差不多，最重要的还要是看人，那个供货商人品，价值观，喜欢做短线还是长期，做事情认不认真，这些真的非常重要。还有不能往死里压价格，这一点，生意做久了都懂。一个靠谱的合作伙伴，是可以合作一辈子的。

#377 折腾要趁早，成名要趁早，赚钱要趁早。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享： **01**

@财宝宝

相亲没有爱情，顶天也就是培养一点亲情了。

绝大多数超过 30+ 的妇女，还泥马指望爱情。爱你个鸡脑壳。但凡会一点爱情的男人，也不可能拖到 30+ 了。大家都是剩饭剩菜，就不要胡思乱想了。相亲就是签合同，女方负责生娃，做饭。男方负责多赚钱。谈得来就谈，谈不来，就不要去了吃饭了。一顿饭两三百，你好意思？还要送手机？送你一个大比兜。人家男生赚钱也不容易。

绝大多数男生，并不完美，有各种各样你很讨厌的缺点，例如菜菜，刷个牙，洗个脸，就经常把浴室台盆上弄的全是水，泼妇一边擦，一边骂我，骂了十几年了。老子痛不欲生，恨不得给她一顿削。可是，不敢啊。我一直在想象，打老婆是不是特别过瘾？一家之主坐大堂，惊堂木在饭桌上一拍。

~“下跪何人？”

~“民妇菜氏，被男人打了。求老爷做主。”

~“忍忍就好了。退堂。”

呱呱呱，就要这样。老子开心色特了。

02

@温州土老板

现在大家都想赚快钱，但快钱多数都是属于，基本盘很稳定那波人。

老行业扎根足够的深了，新的机会冒出来以后，叠加下老的经验，立马就能吃到红利。

你们看现在，chatGPT 够火吧，谁在赚钱呢，都是哪些有流量基础的博主。

所以起步的话，还是要做有积累的项目，像哪些单纯搬运啊混剪啊蹭热点卖货啊，搞搞副业，练练手可以的。

当成事业的话，是不可能的。不要说红利短了，哪怕同行多了一些，就要从头再来了。

就一直这样无限循环，有什么意思啊？

看着很忙，累得半死，还是赚不到什么大钱。

03

@自我的 SZ

有没有人对赚钱没有欲望了？有。

这种人基本上都曾经过的比较好，比如说工作中收入不错，中年失业就不想赚钱了。

比如我朋友的弟弟，以前打工是个管理者，一个月一二万，他在东莞有一套房子，父亲和他住在一起养老金一个月一万多够他们生活了，我告诉他自己再去亲力亲为赚一二万，他才不想干呢。

还有一些做些生意赚到钱过也有房子的，现在生意不好做，就干脆躺平。比如我上次和好友去她朋友家，好友介绍我是一个赚钱的小能手，生意上的事情可以请教一下我。她朋友根本不想把生意再花心思做起来，觉得投入产出比不大，我就提都没提如何增加销量的事情了。

讲个笑话，我上次和女朋友们聚会说过几年大家一起退休去日本旅居一段时间，我说我要马上学一些技能和日语，过去后能赚钱养活自己。有朋友表示有毛病啊，你又不是没钱利息都够我们四个人生活了，还要去日本赚钱养活自己啊。我觉得我是正常的思维，代表我有能力在每个地方都能赚到钱啊，但**大部分人过了五十后就不会想赚钱这事了啊。**

问一下你们，你们在什么样的情况下就不想赚钱了，我想知道大家和我想的是不是一样？

04

@菜场贰掌柜

今天看到有关是否赚快钱的话题。

是不是可以赚快钱，没有标准的答案。

这个要看你的具体情况，比方说，项目，年龄，家庭，身份，客户群体等等。

赚快钱，不是不行，可是有个原则，不能有命赚，没命花呀，这个意思，懂的自然理解。

赚快钱的，也有非常优秀的案例，比如东方甄选。

但，他们有非常大的概率，会被新的网红或者是平台，或者是机制，给打压下去，花无百日红。

可是，不能因为有这样的周期，不去抢这波红利呀。

俞敏洪，只需要掌握一个原则，不触犯法律、道德即可。

所以，在合理合法，又不违背道德的前提下，您一天能赚几千块钱，为什么不去赚呢？

很多快钱，都是擦边的，还是 stop 吧。

安全，大于一切。

05

@菜场贰掌柜

无论男人还是女人，都是有惰性的，只有保持适度的压力，才会保持良性循环。

我在 11 楼，她在 12 楼，我紧跟两步，还能过

我在 11 楼，他在 21 楼，不用他说，我也会主动放她走

我会在 11 楼找到新的伴侣，他也会在 21 楼找到新的伴侣

彼此都是幸福的，比没有共同语言祸害彼此一辈子强多了

婚姻最大的杀手不是婚外情，而是一方脚步快了，一方脚步慢了。

06

@菜场贰掌柜

做项目，可不能盲目的跟风。

应该不断的沉淀在某一个行业，某一个点的认知，这样才能拥有自己独特的判断力，

这样你的两眼是放光的。

东一榔头，西一棒槌，这样的结局往往是原地踏步走。

要是和别人合伙做项目，首先大家想的是赚钱，只有赚到钱了，才能活下来。

然后应该是处理如何分钱。把分钱搞明白了，才能活的久，合作的久。

和别人在一块交往的时候，功利心不要太强烈了。

要是能保持一颗利他的心态，广结善缘的心态对待能够接触上的人，说不定哪天就会出乎意料的开花结果。

07

@雌雄同体颜老板

折腾要趁早，成名要趁早，赚钱要趁早，真正大器晚成的其实没几个，少年得志才最爽。

风流也要趁早，二十几岁血气方刚打桩机的年纪风花雪月才叫风花雪月。郎才女貌，俊男靓女，你侬我侬，水乳交融，那是青春情欲和荷尔蒙的气息。

熬到五六十岁挣到点钱，都快不举了，再去买春小姑娘弥补青春的遗憾，其实怎么补，都会有遗憾，因为过了那个村，就不是那个感觉了，总归是差点意思的。

08

@张有为

做消费品的详情页内容, 要看看现在自己的知名度、行业地位、公司体量等, 如果什么都不是, 就不要搬全球一线品牌的腔调。同时也要注意, 99 个与你差不多的同行都是这样说的, 你不能成为第 100 个, 要有与众不同的表达。

书上、自媒体上能看到的案例, 基本上都是大品牌或超级大品牌, 可我们要学的是, 他们当年刚刚创业时是如何做营销的, 这是最最重要的一点。你现在的样子, 就是他们刚刚创业时的样子, 很可惜, 这样的案例极少。

详情页的文案确实难写, 它不是文章, 也不是新闻稿, 它是产品文案。产品文案有长的, 也有短的, 现在常用的是长短结合, 在长文案的中间穿插短文案。

长文案是产品、案例等描述, 短文案或是购买理由, 或是广告文案, 或是品牌口号 (尽管你还不是品牌)。就算是文学专业毕业, 也不可能写出好的文案, 否则作家都可以成为营销大师了, 同样靠文字吃饭, 作家与营销大师是两个截然不同的专业方向。

很多老板喜欢说, 我去招一个会写文章的人, 他以为会写文章就能写好文案, 错的很离谱。

09

@欧阳千里

糖酒会后不少网红或吃官司。

有热点的地方, 就少不了网红, 更少不了夸大其词的女网红。

动辄打着“揭秘糖酒会乱象”的旗号，说这个是贴牌酒，说那个是割韭菜，更有甚者“无知者无畏”。

问题来了，贴牌酒本身就是酒业合理的商业模式，为何会被称为割韭菜。大概率是这样，平时标价 999 元，打折可以打到 99.9 元，甚至更低，被消费者误认为它 999 元能卖动。真实情况是，它平时根本也卖不动，只能凭借主品牌的品牌力打折销售。

下面讲一讲，他们为何要吃官司？

在他们直播/短视频中，因为“无知”错将很多厂家的主力产品拍摄进去，结果使得“厂家成为完美受害者”，所以人家的法务部必然要采取措施。

想当网红，想博流量，最好还是专业一点，别信口开河，法律可不会因为你的无知而减免处罚，毕竟错了就是错了。

或许，很快就会有女网红在网上卖惨痛斥大厂欺负人，一改‘揭秘行业乱象’时的威风。

ps，前几日，部分厂家品宣部和我咨询部分新网红的情况，估计现在证据都已经保存完毕了。

10

#懂懂日记

做生意的核心就两点：

第一，积累客户数据库。

第二，零风险承诺。

#378 有的人，是值得赴汤蹈火的。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

问：懂懂老师好，请教一个问题。我原先在大厂工作，后财务自由辞职。现在大厂原领导有资源想做个企业，类似研究成果转化，商业模式我听了下靠谱领域也感兴趣，但是需要我做法人（领导不辞职），请问有啥要注意的吗？谢谢。

答：若是对方是一个有成果的人，简单一点理解，县长找您注册公司当法人，您可以大胆的当。若是你在私企的小老板找您当法人，就要谨慎了。

若是对方能量远高于您，我认为是很好的机会，等于对方全盘信任了你，这是好事。

只需要拿捏住一个基本原则就可以了，违法的章，不盖。

另外，我认为，是好事。不要一听着做法人就立刻很警觉，有些人是值得赴汤蹈火的。

问：老师，那什么样品质的人才值得赴汤蹈火？

答：有成果的人。例如省长，就值得。

02 问: 中药排结石的原理, 懂懂老师您觉得靠谱么? 还有扎针治疗乳腺增生, 您觉得靠谱么?

答: 我回答两点。

第一, 我宁愿喝开水, 也不会这么做的。我是坚定的现代医学派。

第二, 我转发给您学习群里分享的聊天记录给您看看:

「今天下午一位患者, 在外院已经穿刺诊断是乳腺癌, 她拒绝治疗, 去老家吃中药了, 来我们医院是想复查看看肿块有没有增大, 她说有人乳腺癌复发转移也是在那看好的 (这种说辞对所有肿瘤患者都是非常有诱惑力的), 我和她说给你开中药的“医生”一定没有医师执照, 他应该病理报告也看不懂, 有执照的不敢乱来的, 会爱惜“羽毛”。

她非常爱美, 乳房之前也是做了假体隆胸的, 无论如何劝说她始终不肯开刀, 如果真的能不手术, 吃吃他的药, 连晚期乳腺癌复发转移的都能治好, 那么这个医生直接可以获诺贝尔医学奖了, 直接推上医学神坛, 互联网时代, 捂都捂不住他的光芒, 最基本的逻辑啊, 没用, 劝不动, 最后我只能说:如果有一天, 你被她治坏了, 记得告他, 让他赔偿, 坐牢, 他不仅是谋财, 还是害命, 记得一定要告他, 为民除害!

现实做不到的, 往往只有骗子能。

这就是命。」

我看过一句话，觉得特别有道理，她年轻时朝自己开了一枪，等到了中年后，子弹射向了自己。

她读过的学，信的东西，都是自己的枪。

她不信现代医学，决定了这一切，为什么神医多在农村？

03 您知道为什么那么多初中生信中医吗？因为，人的成长期也是学习期，有的人在

学校里接受现代科学教育，这个科学包括，天文地理物理化学医学。

同理，在外面打工的同龄人也没闲着，也在学习同批次的内容，只是版本不同，更多是祖上传下来的经验，例如针灸，推拿这些。

因为是两条根深蒂固的学习线，从而导致彼此谁都不理解谁。

我写懂懂学医学的初衷，就是让大家相信现代医学。您看一个细节就行了。

日本是信中医的，所以日本人均寿命只有 60 岁左右，远没有不信中医的美国，欧洲人均寿命高。我们总喜欢拿一句话忽悠自己，说中医被日本人发扬广大了，那是不了解日本科学，日本医学全是现代医学派，但是，这个话题，点到为止，您可以看看我刚才分享给您的第二个文件。

里面我做了一个比喻，年轻时朝自己开了一枪。

04

问: 董老师, 我是坐车的时候听一位大姐说的很玄乎, 好奇问问。而且兽医行业, 很多本科生院长都在学中医, 我是不太理解的。

答: **很多农村孩子, 一辈子都逃不出原生家庭的催眠。**

您知道为什么丁香园最叛逆吗? 丁香园不是一个人, 简单一点理解, 中国所有三甲医院的目前的从业医生, 他们组成了丁香园。

您思考一个最简单的逻辑判断就可以了。人均寿命。

外国人为什么命短? 因为没有中医。我上次写日本人人均寿命只有 60 岁, 结果很快就被中医迷给引用去了, 日本是全球人均寿命最长的国家。

05

问: 懂懂老师好, 很现实的一个问题, 一个男人追求我, 我是不是应该先谈钱的问题, 这个钱的尺度怎么界定? 收入的比例吗? 还是什么 (我个人经济独立, 但不希望被人以恋爱相处的名义给睡了。)

答: **睡无所谓, 你舒服, 他舒服, 我看过一段话, 我觉得很有道理, 其实女人并不反感纯粹的性, 但是害怕男人纠缠。**

评判男人, 其实最简单的办法, 就是从收入。因为收入是此人为社会创造价值的反馈。

他博学，会收入高。他聪明，会收入高。他是世界冠军，他收入高。男人的综合实力，只体现在收入上。

那有没有人，收入很低，但是却很优秀呢？

例如省长。工资肯定不算很高，这里面有了另外一个标准，一个男人的价值体现在其可调配的资源。省长可以随意调动几个亿，几十个亿。

06

问：懂懂老师，我说的这个男人，他的收入可以，但是我觉得不谈钱只是风花雪月有点扯淡。谈钱，不知分寸把握。比如他和我共同外出的话，花费比例。

答：我懂了，您是要钱花，是不是？您是南方人吧？

在北方，您说的这些，不存在。**北方所有的都是，男人买单。所以，我理解不了您。其实很多时候，是文化差异。**

去年，我在书店认识了一位大姐，大姐去上海上课，被老师睡了，应该是彼此睡吧，EMBA，大姐跟我讲了两个有意思的细节，以前我都写过。

A，老教授睡完后，光着腚在笔记本上改文章。就是睡完她以后。

B，老教授把所有费用 AA 了，我给你买过什么，你给我买过什么，全算的明明白白。

她就觉得很落败，跟人家睡了觉，还要 AA。其实这就是上海文化，我在上海工作时，也不理解，打车 AA，唱歌 AA，做个爱还要 AA 房费，所以，您只需要区分，他是因为文化差异不给你钱花，还是人的问题就行了。

我 20 来岁的时候，约过一个旅游博主，她飞回去的时候，是我给买的票，我问她要了钱，她数钱给我的时候，我觉得很不好意思，我为什么问她要钱，因为我觉得我内心不够爱她，另外，我也心疼机票钱。

其实呢，感情这个事，就是冬天尿棉裤，你爱不爱他，他爱不爱你，只有你自己知道。我们是外人。

我那个时候好傻，她都生过孩子，我都不知道。

07

问：我 33 岁，本科专业是应用心理学。三个儿子，分别是 5 岁，7 岁，8 岁。我老公大专，做电商，年收入 100-200 万；我在财税公司，做销售，年收入 15 万；

目前工作愉快，每天的工作，心情非常的愉悦，可以疗愈生活中小情绪。也很喜欢目前的工作内容和公司。下班后也可以兼顾孩子的学习（就是督促孩子完成当天的作业）

我的问题是：因为和老公的收入差距很大，是否应该有危机感？是继续在财税销售的工作中，努力向年收入 20 万的方向去努力？（我内心倾向这个，并且有信心做好）

还是考一个注册会计师，有一技之长？（对我来说，倾尽全力几年时间，也许可以拿下，也许拿不下，因为内心缺少势不可挡的魄力）

答：您这个可以直接放心。**三个孩子，就是您最大的砝码。**

我认为您手里有 3 个娃，年收入能到 10 万元，婚姻绝对很稳定。

08

问：懂懂老师您好，白天很容易犯困，锻炼也很容易犯困，特别是下午 4 点左右。睡眠时间也很长，通常要 10 个小时左右才觉得睡够。是什么原因呢？要怎样改善呢？

答：可以去看看医生。

一是可能是体质问题，例如我不喜欢睡觉，我每天就是五六个小时，也不午休，每天都是激情满满，也不困。

二可能是一些疾病所致。

就是，我是个高中生，我的医学储备很有限。不能光听您说痴睡就给您判断您是什么问题了。相信现代医学，去医院问问。另外，只要不睡觉时，精神满满，多睡会也无妨。

09

问: 懂懂老师, 您好! 32 岁离异女, 8 年沪漂, 北方人。去年被裁员, 今年工作很难找, 也很难找到和之前平薪的工作。如果回老家省会是不是一个好的选择, 您有什么建议呢?

答: 加油。

为什么我说加油? 您等于被三重淘汰了。

第一, 被家庭淘汰了。

第二, 被公司淘汰了。

第三, 被人才市场淘汰了。

所以, 我没有很好的建议, 因为我觉得就凭我们的学历, 我们的学识, 只有我们挑别人的份, 咋可能让别人挑我们呢?

说明, 您在八年的时间里, 一直是摸鱼状态。把最好的青春, 都浪费了, 没有一技之长。

到了省会城市, 很快您又摸鱼到了 40 岁。然后问, 是不是要回县城? 哪怕您能帮别人看孩子, 在上海也是抢手的。上海月嫂月薪 1 万不是问题。

10

问: 懂懂老师, 如何让自己别那么敏感, 停止过度思考? 就比如我要是私聊您, 您压根不回复我, 我就会想是不是哪里说得不对, 又或者是您是不是懒得搭理我.....想着想着就有很多不好的情绪。

答: **送您一句话, 从善揣摩别人。别人的很多动机, 其实都是您给演绎的。**

例如我做这个闲聊群, 也许只是为了自己开心, 但是您给演绎的是, 准备割韭菜了, 卖酒, 要么就是为了泡妞。

所以, 当有天, 您觉得去揣摩别人时, 一定要从善揣摩。因为, 反馈给您的, 也是幸福。

因为从善, 您看我也顺眼, 自然我看您也顺眼, 您看我不顺眼, 很自然我也看您不顺眼, 不要给自己加戏。

不去揣摩别人, 有什么说什么。有一点非常重要, 就是如实表达自己情绪的能力。

例如, 您在健身房里, 您看谁都在装逼。您就觉得, 这些人不值得交往。但是您反过来呢? 您问, 老师您好, 看您练的真好, 我能请您吃顿饭吗, 您问十个, 八个会答应您, 这就是从善的价值。

为什么同样泡妞, 我们总是先得手? 我们会直接问, 可否?

就如同我问潘呀, **我说你是我遇到学习最好的姑娘, 我若是不跟你做爱, 我觉得我会遗憾好多年, 如实表达即可。**

其实人们现在都不喜欢去猜别人，猜别人太累。

11

问：懂懂老师，比如两个 30 岁左右的农村夫妻（本科学历），在老家小地方可以给孩子上当地最好的学校选最好的老师（其实教学质量也不错）。但是在一二线城市，租房，月光（几乎存不下钱），没有老人帮忙（女人只能半兼职），孩子只能统筹到最差的学校。在您看来，是不是还是应该在一二线城市坚持下去，为了让孩子在大城市长大，受到所谓更先进的教育？

答：**我个人的观点是，人一定要在自己的优势城市。不要为了孩子去做浮萍，我说一点您就知道了，大部分一线城市人的生活质量，都跟县城人没法比。**

房子，车子，交通便捷，父母，很简单的一个问题，您是愿意在县城当县长，还是去上海当白领？

就是您的家在哪，孩子就在哪接受教育，孩子成长与学校关系并不大。

12

问：懂懂老师，这个案例中，老家就是优势城市，因为上下都搞得定，孩子可以被老师优待。在城市，这孩子一看就是农村来的，我觉得即使老师很尽力，难免同学也会

看不上。可是人家听不进建议，觉得大城市机会多，也许能发财。所以我也就不多说了。

答：一个人在上海能赚到钱，在沂水依然能赚到。一个人在沂水赚不到钱，到上海依然是屌毛，这个道理能理解吗？

赚钱是一种能力，与地域无关。人一定要活在优势里。

具体谈判、科普，是您的家事，我不干涉。

13

问：懂懂老师经常讲，尽量让孩子考上高中，就是到了高中之后，意思是说后面的人生更多是靠孩子自己，其他事情大人少干涉？

答：是的，**父母高度不够的时候，每一次教育，都是错误的。**

14

问：懂懂老师好，在大学时期，怎么礼貌地要路上看见的女生的微信，直接自信大胆要就可以了？

答：对的，**但是您也要打扮一下，也不能长的像地瓜蛋。**

不如换个思路, 例如拍拍你们学校, 发发抖音, 从而吸引她们主动联系你, 变主动为被动。就如同我们开书店是一个道理。

15

问: 懂老师, 您应该是效率很高的那类人, 请问您是如何让自己集中精力与注意力的去处理事务的, 传授一点让集中注意力专注处理事务的方法! 另您对冥想怎么看?

答: 第一, 我认为天赋大于一切。

第二, 对冥想没研究, 也没兴趣。

说的直白一点, 我认为, 没有办法可以提高所谓的学习、工作效率。

16

问: 董哥, 孩子初三, 目前成绩考普高没问题, 她想着和她表姐一样选择没有高考学籍的国际班。

我个人意思不想她出去, 第一是担心出门在外被外国人骗, 特别怕那些黑人骗。第二是如果成绩在国际班下滑, 那么就是一所野鸡大学, 在国内参加高考 80%有机会考一所 211。

家庭条件勉强可以提供出国留学, 孩子英语学科是弱项, 请董哥指点迷津。

答: 您这个问题, 我在前面有过多分享。

第一, 我认为留学可以放在本科后, 出国只是了解一下不同的文化。

第二, 若是考上了哈佛大学, 牛津大学, 那大学就可以去, 但是我推测, 咱的娃离这个很遥远。

第三, 大部分孩子所谓的留学, 都可以理解为野鸡大学。

留学不是过去的留学了, 意义不大。过去留学的主力军是各地公务员的孩子, 因为他们的父母曾经因公出国考察过, 他们看到过外面的世界, 现在, 留学, 多是一些小老板家的孩子, 要么就是头部的学生。

17

问: 懂懂, 您夫人允许您有情人哈?

答: 您是男生吧。

其实, 我写这些媳妇在意不在意。

她不在意, 原因有两个。

第一、她是初中没毕业, 有阅读障碍, 长文章她读不了。

第二、她每天都跟我在一起, 知道我写的内幕。

18

问: 懂哥你好, 家里大姐嫁到成都, 姐夫程序员在马来西亚, 目前年收入 80+, 大姐在成都带孩子, 孩子幼儿园小班, 大姐在番茄平台写小说月收入 1W 左右。

之前疫情三年姐夫就没有回来, 目前再考虑是大姐带孩子出国去马来西亚, 但是之前孩子没有上学之前在那边待过, 感觉不太好, 回国的话姐夫年收入税后可能也就 20-30, 现在纠结姐夫回来还是大姐带孩子出国, 懂哥有什么建议吗?

答: **姐姐家的事, 就让姐姐和姐夫决定。你这个小舅子不合格, 竟然插手别人家的事。**

我觉得亲戚朋友, 包括亲姐姐, 亲妹妹, 父母, 都要知道边界在哪。

一个最基本的原则, 就是谁的人生, 谁决策。我们作为外人, 只祝福, 只兜底。

例如我姐姐家的事, 我从来不过问, 他们就是去跳海, 我也不会过问的, 但是没钱了, 找到我, 我是愿意出手的。

您看, 为什么中国那么多婆媳关系, 就是婆婆没有边界, 总觉得儿子一辈子都应该在自己的管辖范围内, 你个老不死的, 你看我父母, 从来不问我们的事, 我们这里每天打包忙的要死, 他们路过也不会帮忙, 顶多站着说说话, 我觉得这就是合格的父母, 谁的人生, 谁决策。

另外，这里面有很多错综复杂的隐藏信息，例如姐夫也许在马来西亚有家庭了呢？就是他们的事，是他们自己去商量。

您虽然是亲舅子，但是没理由插手，我只是举例。您应该这么想，您姐夫，是不是比您爱他的孩子？会不会设计孩子的人生？他才是最爱自己孩子的两个人之一。

19

问：还想问，懂懂老师是如何做到这么优秀的？思路开阔，见多识广，跟多读书应该有关系吧，毋庸置疑的应该。

答：多谈恋爱，谈一个恋爱，就等于知道了一个行业。

我写懂懂学医学是因为我谈过全科医生，皮肤科，骨科，心内科，介入科，脑外科.....

20

问：懂懂老师，接着提问，我自己的认知是这样的。婚姻制度是不合理的。

比如一个女人和你结婚，生了孩子，照顾孩子。但是如果没有感情了，找到更爱的人了，离婚是很正常的，有良心的给女方足够金钱补偿就行。但是大部分国人会觉得这个男的没良心，竟然抛弃原配。如果第一任可以接受开放式婚姻当然最好，但是大部分女人做不到。所以您是幸运的，可以这么理解吗？

答: 我不是什么开放式婚姻, 只是, 我从小任性惯了, 我媳妇本身是我读者转化来的, 所以她对我包容到了极致。

就是她习惯了一群女人围在我身边, 也不多想了, 这些女人也跟她是好朋友。

一般女人都会把男人管的死死的, 查男人手机, 她不会。

管是管不住的, 也没必要, 我赚了钱, 都给她。

21

问: 懂老师, 你买养殖 ETF 的逻辑是因为猪周期吗?

答: 两个原因。

第一、经济最终就会回归两个主题, 一是农业, 二是服务业。

第二、中国人均蛋白质处于低水平, 长期看多养殖业。

与猪周期无关, 另外我只买了 20 万, 自娱自乐的, 我是计划从 20 万本金做到 20 万利润, 大约是这么一个直播过程, 4 年左右, 现在是亏损的。

民以食为天。看比尔盖茨在干什么就行了, 一直在投资农业, 养殖 ETF 是中国农业第一 ETF, 当然, 这只是我个人观点, 莫当投资理念。

因为我是定投式, 所以研究不研究这些政策, 其实都无所谓, 一样稳赚不赔。

另外, **我还可以告诉您交易逻辑是什么。**

交易逻辑非常简单, 每周五开盘查看一次, 若是高于 20 万, 则卖出高于的部分。若是低于 19.5 万, 则买入 1000 元。一直都遵循这个游戏规则。

用不了四年, 就会翻倍, 因为四年一个猪周期。

大家炒股, 喜欢看专家的, 其实不需要看专家的, 您从身边人看就行了, 只要他拿出股票账户是盈利的, 他就值得学习。

问: 可以讲讲你认为机构操作的方法与你的操作方法有啥区别不?

答: 我没研究过别人, 我只研究过我自己的。

简单一点理解就是涨了我就卖, 跌了我就买, 你一直涨我一直卖, 你一直跌我一直买, 我是无限子弹模式。

22

问: 懂懂老师, 这和 ETF 有关系, 其他单只股票不能这么玩, 哈哈。

答: 我们不投资任何一支单独的股票, 因为信仰的是那句话, 凭我们的智商不配持有任何一支股票。

我投资的基本都是指数基金。

23

问: 懂懂老师好, 想请教关于带孩子旅行, 您的思路是怎样的。一年一次去一个地方? 长短线对线路会怎样计划?

答: 我过去想过这些, 现在基本不考虑了。我觉得普通家庭, 不需要规划这些, 可以带孩子出一次国, 去趟新疆西藏海南, 就差不多了。

24

问: 董老师, 我把维系感情分为两个因素, 一个是生产力: 个人的颜值, 身材, 财富等, 一个是感情: 两人的理解, 尊重, 倾听等。请问懂老师怎么看, 哪个更重要一些呢?

答: 您说的这些, 我觉得都是纸上谈 B。 **我只喜欢有钱的女人。有钱的女人秒杀有知识的, 有颜值的。全方位秒杀。**

应该说, 大部分人是从来没接触过有钱的女人, 有钱人的逻辑思维, 智慧, 是普通女人根本无法企及的, 俩字概括, 睿智。

25

问: 老师, 我想知道你是如何知道写作就是你的核心竞争力?

答: 我只会干这个啊。

例如我写 123 那个随笔, 7 千多字, 一般人要愁的要死吧, 我只是利用我媳妇来送饭的空隙写的, 顺手就写了。

26

问: 懂老师, 如果是一直不怀孕, 做过试管, 男女双方都没有问题, 在国内前五生殖科前五医院, 现在医生叫吃中药, 这个怎么办? 医生现在的结论就是卵子不好, 可是没有给解决方案!

答: 不吃啊。从我的建议, 我认为, 可以选择离婚。然后可能两人就都怀孕了。

中药调理只会有一个结果, 就是尿毒症, 若是实在怀不上, 可以考虑领养。或者考虑一个不是很道德的方案, 取你们的受精卵, 在别人体内长大。

很多时候, 医生说吃吃中药吧, 其实就是玄学建议了。吃了没有任何用, 只有副作用。

从我个人的观点, 我觉得保护您的妻子, 应该让她停掉中药。当然, 我是外人。

我有两个朋友, 折腾了无数年, 都认命了。还有一个朋友, 也是折腾了多年, 离婚后, 各自生了娃。

27

问: 董老师, 男孩上初二, 不听家长的话, 不听老师的话, 学习跟不上, 直接躺得平平的了, 对父母也没有一点尊重。就是一个没心, 没肺, 没情感的孩子。除了手机, 对什么都不感兴趣。该怎么引导?

答: 您下载群聊天摘录。然后搜一个关键词: 先成人。

宗旨是, **先让孩子健康的成人, 然后再考虑成才。**

您到了北大清华后, 就知道人是有天赋的。您到了监狱以后, 也知道了, 人是有基因之分的。

监狱里多是暴力倾向者, 我可以这么形容, 大家可以把监狱里的人都理解为精神病患者, 他们吵架和打架不需要理由, 他们骗人是天性, 报仇也是天性, 报复社会, 仇恨别人, 也是天生的, **我们有 5% 的概率生到天才, 也有 5% 的概率生到对社会有危害的人。这是概率问题。**

生到清华北大, 那是我们的荣幸, 生到了人渣, 我们就应该思考, 如何让他安全的成人。不为了别的, 不伤害社会。

28

我做了 4 年半牢，接触过形形色色的狱友，这里面，除了激情犯罪的少数人外，多数人都会有频繁的进出，一辈子就会待在里面。

什么叫激情犯罪。例如你骂我，我给了你一拳，正好把眼睛打瞎了。我属于性格比较好的，我也害怕他们，我不是说过嘛，别人骂我，我日你娘，我从来不还嘴。你爱日，日去。是我怕挨打。

所以即便是今天，我在路上，别人骂我，包括你们在这里骂我，我也不介意，我早麻木了。在里面，骂人口头禅就是我日你娘。

29

我写过一个片段，当时我负责收发，以及喂狗，我还属于比较有资源的，不用干体力活，只干一些后勤类的。

有天，里面来了一个干电气焊的，让找几个犯人去帮忙干活，中午放工的时候，这个干电气焊的人问我，这几个人性格这么好，脾气也好，说话办事也很有素质，这么好的人咋进来的，太可惜了。

这几个人，不是无期就是 15 年以上，都是大案，要犯。所以，从外围，根本不了解一个人的真实背景。

我举个例子，**一个地级市看守所里有 3000 人，什么概念呢，就是这 3000 个人放出来，差不多每个小区都有，日常生活都有交集，所以，我从来不与任何人争吵。**

因为我跟他们一起生活过,了解他们的性格,他们的性格是不能用理性思维去评判的,他知道打架会进去不,知道,但是依然打你。

30

刚才有朋友问到了缝纫机,其实女工才踩缝纫机,最早是糊信封,男的一般都是下煤窑。

例如山东重型监狱在微山湖,周围都是煤矿,还有配套的洗浴中心,我记得我写过一个细节,你们可能忘记了,你一进门,俩纹身大汉接着把你架起来了,大哥,小心脚下,给你搓背的也是这样的。

当年很流行监狱三产,最夸张的是还搞了个酒厂,谁能卖出去,可以放假回家探亲,因为监狱自负盈亏。

这种封闭式的监狱有个好处,就是警民一家亲,例如过年了,谁会炒菜,被喊去给做饭去了,谁会下棋,被喊去下棋去了。

你说什么样的故事我没听说过?

我不是很怕大哥,因为大哥都非常有爱,有原则。真正怕的是拜大哥为大哥的那些20岁左右的小孩。

31

问: 董老师, 在里面会被打吗?

答: 看守所会, 监狱不会。我们那时挨打怎么挨? 气门胶条知道不?

32

我以前特别幸福, 山东每个小区都有我的读者, 三件事, 失去了这一切。

一是我出事。

二是跟人撕逼。

三是停更。

尤其是深圳, 我以前在深圳, 拍个路牌马上都有读者联系我。停更了两三年了。

最后, 忘记了叮嘱群里所有的女性朋友一句话, **凡是坐过牢的男人, 无论是什么原因, 都要远离。哪怕过去是朋友, 也要远离。很多凶杀案, 都是因为女人找了一个劳改释放人员。**

惯性是什么? 就是人有性格惯性, 行为惯性。

例如一到重大节假日, 就有人上门排查, 我们就属于重点人员, 为什么精神病就诊后, 也会进入对应的系统, 原理是相通的。

所以, 只要说, **谁犯了事, 就离的远远的。**

另外, 您好奇的, 可以整理一个法律系列, 来问我。

从刑事拘留到劳改释放, 全程我能给您讲一天一夜, 要是换了别的父母, 总郁闷死了, 我父母, 一点都不要脸, 也不以我为耻辱。

33

我天天跟大家讲, 一定要趁一切机会去成名, 但是大家 GET 不到这个点, 说白了, 从来没享受过, 没体验过, 不知道会有什么感觉。

我巅峰期时, 每天 4 万人等着更新, QQ 空间 TOP3, 那个时候, 我们去西藏, 包括一些检查站, 都有人认识我。就是走到哪都有绿灯。

我表达的意思是, 可以去体验一下, 可以不用考虑全国, 考虑当地就可以了。

#379 不管干什么, 都不能自己瞎琢磨, 时间成本太高。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01

@风中的厂长

我觉得对大学生来说，比起学校知识，更重要是熟悉这个社会的运行规则。不熟悉规则容易头破血流。

社会有社会的规则，职场有职场的规则，工厂有工厂的规则，菜场有菜场的规则，体制有体制的规则，平台有平台的规则，而且每个行业，都是明暗两条规则并行。

明规则，让 90% 的老实人遵守，暗规则，给 10% 的人钻空子，我们不管走哪条路，心里都要明镜一样，没有一定实力，不要对抗规则，还有黑暗规则和潜规则，如何看清风险，洁身自好，也是至关重要。

看懂规则，就像拨开迷雾。苏东坡评晁错：“夫欲善其事，必先知其当然，至不惧，而徐徐图之。”看懂规则，不迷茫，按计划进行，终会达到目标！

我妈以前在国企，不喜欢拍马屁，讨厌潜规则，硬钢领导，所以坐冷板凳，最后索性早退，我爸一辈子老黄牛，勤勤恳恳，便宜都被关系户占了去。他们就代表了这个社会大多数老实人。

我也是老实人，但是性格讨厌稳定，所以选择闯荡，一开始也是没头苍蝇，直到头破血流，才看懂这个社会的运行规则。

幸好，我选择的是相对公平的两个行业，**外贸和电商。潜规则有但是少，大多数人凭本事吃饭。**

电商是过去十多年来草根逆袭的最大机会，但是现在进入内卷期，除了 1% 的天纵奇才，剩下 99% 是同质化竞争，你要生存，就需要看懂平台的流量规则，也就是算法。

平台喜欢什么，你迎合他，你就一定有流量，平台讨厌什么，你别去碰，不要被一时的蝇头小利蛊惑。很多人失败，本质是死在不懂算法。

记住平台的终极目标是用户体验。所有的算法都围绕用户体验。想清楚为什么电商平台最看重点击率，转化率，好评率，响应速度，售后，物流体验等等（直播间需要看曝光进入率，千次成交，成交频率，加粉加团，互动率而不是什么在线人数）这些看不懂就算一时赚钱，也会很快歇菜。

外贸也相对公平，过去几十年，只要努力就能有回报。这是我国最大最持续的造富行业之一。**但是要知道天下没有不散的宴席，毕竟已经高速发展四十年，红利到了尾巴。这时候需要看懂大势。**

把外贸想像成一个大平台，这个平台也有规则。

往大了说，旧的规则下：我们搬砖，欧美吃肉。现在我们不想搬砖了，跟欧美日抢肉吃，规则就要打破了，人家当然不干，于是就要干架。这个上面有智慧，我等草民就不要讨论了。如果能扛过去，就可以建立新的规则。迎接新的红利。

往小了说，很多跨境卖家，哭哭啼啼来找我，被封号被处罚，让我找资源解封，他们把老外当成了淘宝小二了。哪有这么容易。

国际贸易也要遵守规则，说实话，过去几年亚马逊封杀了大量中国账号是为什么，真的是老外存心搞我们吗？不是，是我们自己破坏了规则，淘宝那套，玩矩阵，刷单返现小卡片，山寨侵权无视知识产权，严重破坏了用户体验。

最后再说一遍，不论什么平台，最重要的就是用户体验，这是平台的生死线，而不是所谓的道德。

用户体验差了，就会被广大用户抛弃，因此平台会拼命捍卫用户体验。国内淘宝拼多多可以这么容忍，是为了照顾广大屌丝。老外可不管，随时弄死你。**各位刷单起家的卖家，一定不能侥幸心理，遵守规则，避免秋后算账**

02

@风中的厂长

不要把小企业主当资本家，资本家压榨打工人，小企业主没有，其实我微博这里都是小企业，不容易的，跟员工关系也是合作关系，我们要是敢压榨，人早跑了。

这两个月虽然全国各地跑，但是也花了不少精力培训业务员，先教产品知识，再教回复询盘，接着摄影 ps 剪辑，都是亲力亲为，没办法，小公司还能咋样。现在他们国际站详情页做的很棒了，订单也接了几个，我还带他们跑了 N 多工厂。

培训的时候，他们怕记不住，都拍下来发群里复习，我说多拍点，我这些干货，网上没有的，等你们年销售一百万美金，我授权给你们录成课程，放在小红书上卖。利润大家分。

之前我微博写外贸干货多，很多年轻人要过来学外贸，都是工厂二代为主，他们爸妈都是给中间商代工，没啥利润，所以想自己学外贸接老外，哭着喊着要来我公司学，每个人都要给我几万块，我都婉拒了。

我没时间，我跟业务员说，等你们每个人业绩 500 万美金的时候，你们来教这些二代，学费分我一点就可以了。

03

@刘小波的博

喜欢说自己缺点是低自尊。

喜欢说自己缺点，其实是在讨好别人。希望别人觉得自己谦虚，或安慰自己。

如果你不是特别理解，可以反过来思考。如果一个人经常对你说 he 身材不好、脑子不好、或自贬能力不行，你也会觉得 he 低自尊。

有时间就反思一下，自己在和别人的对话中，有没有不自觉强调自己的缺点或自我贬低。

你改变了这个沟通风格，你的自尊一定会得到强化提升。

04

@李子暘 Lee

社会制度能做到：让那些想过小日子的人，能安心过自己的小日子，不被无端打扰和破坏，就很好了，就没什么可抱怨的了。

05

@陌川_MC

现在人们之所以活得很辛苦，而且难以产生幸福感，并不是大家不努力，更不是不能吃苦；

而是哪怕很努力、很吃亏了，但仍然难以得到安全感。

即便一小撮人通过玩命努力吃亏，得到一丢丢安全感，然而付出的代价，也过于高昂。

把自己搞得很累，身心憔悴，谈何幸福？

而想要构建安全感，大部分人又都将其寄托于“婚姻/子女/房子”上面；

没法结婚就觉得不安，不生孩子就惶恐焦虑，买不起房就特别焦虑.....

因为，桩桩件件都指向同一件事儿：

万一期间失业了，立刻就会抓瞎。

不结婚，独自生活，万一失业了，没人帮衬，没人给你兜底；

不生孩子，万一失业了，没有情感寄托，找不到理直气壮躺平的理由；

不买房，万一失业了，就得流离失所、露宿街头，光想想已经够了。

继续深入分析, 就会发现:

你缺乏的所谓“安全感”, 其实并不是结婚生孩子、房子车子;

而是: 持续赚到钱的能力。

因为大部分人不具备这项能力, 所以充满不安, 于是才会觉得又苦又累、活得不幸福。

那么, 试试转变思维:

把“为什么我这么努力、却还是买不起房”, 转变为: “我要怎么努力, 才能让自己拥有持续赚到钱的能力?”

也就是说: 你的努力、以及吃亏受累, 都用对地方了吗?

用对地方时, 哪怕暂时买不起房子, 没办法结婚生孩子, 但你还是会有一些幸福感的;

相反, 如果没用对地方, 那么即便结婚生孩子、贷款买房子, 仍然会觉得特别疲惫, 认为整个人生充满了不幸。

深挖问题+转变思维, 就是这么的重要。

06

@财宝宝

送外卖也不好干了。

某送外卖公司有 623 万的骑手。比 2020 年增加了 50% 的小电驴。与此同时，很多原来吃外卖的消费者，变成了送外卖的服务员。一进一出，送外卖的好日子结束了。

为什么会这样？你问我，我也不会告诉你。

07

@财宝宝

（反思自己）我的职场路为什么走不下去了？

兄弟我，虽然现在是无所事事的倒插门，但我年轻时候也不想混成这样的。老子是 985，在那个函授大专都可以拿出来吹一吹的 90 年代末，我是多么优质的存在啊。我自己也非常努力。我的 KPI，长年领先，往往是第二名的 3-10 倍。我甚至把周末都拿来恶卷了，搞得大家恨死你。可我的职场路，还是走不下去了。**人到中年，我用几十年的痛苦，反思了三个原因，说出来给你笑话一下吧。**

一是没有钢铁一般硬的关细。混好单位，要看这个。略。

二是性格不好。像我这种二愣子卷王，谁会喜欢。大家都在摸鱼混日子，你一个人卷天卷地，搞得大家都不开心。不打你一顿就算好的了。

性格不好的原因是，我长期考试造成的 250 脾气。

三是运气不好。在非常罕见的情况下，卷王也是有活路的。例如其他五个副总，都不会业务，你就非常有希望补进去，改善一下副总的结构。因为每个单位都有一些固定任务，至少要完成任务，不出笑话吧？那么，每个单位就需要一个非常懂业务的副总。如果运气好，你在最好的年龄，遇到最好的机会，一点不差，严丝合缝，你就撞上大运了。当然，这需要非常罕见的运气。可惜，我没有碰到这个机遇。

走到这一步，我所有的路子都断了，泪流满面，哪还有逆袭路？你能够想到的路子，别人几代人在研究，他们早就想到了。**那你还能怎么办？三代人接力。每一代人往前拱一步，五十年后，你家也会出个鲤鱼跃龙门的故事。**

那种想一口气吃成一个胖子的小 sb，我见过太多了。除了罕见的运气，基本都混不出来。每当夜深人静，回忆青春的时候，我就禁不住的泪流满面。

普娃太难了。

08

#水原文集

上班，按照年薪 100 万，持续黄金 10 年，这辈子积蓄估计上限在 1000 万。

做点小生意，风险比较高，可能血本无归，也可能赚到钱，不过赚到钱的大多还是养家糊口，一家餐厅从开业到关门，净利润挣个几百万就很了不起了。

做企业，规模能做到比买房还大，问题是成功率太低，能做成做大的，都不是普通人。

股票，股票确定性低，导致鸡蛋无法放在一个篮子里，另外股票本身属于负和游戏，大概率是亏本。

一二线城市买房，风险性低，最大回调一般不超过 30%，买到 CEO 盘例外，相对确定性高，资产规模上限能到亿级，足够普通人能达到的最高水平，而不用担心必须分散投资。**综合来说，一二线城市买房是最适合普通人的投资手段。**

09

#懂懂日记

真做生意了，你就要把自己当成生态链，养活一群人，而不是真把自己当根葱，你是替大家服务的。不同的人，要用不同的方式去养。

有的人，需要的就是你眼里有他，那么定期送个小礼物，逢年过节送瓶酒，一年可能只需要花个三百五百的，就已经很好使了，表面是他收了咱当小弟，其实他成了咱的兵。

有的人呢，需要的很简单，就是在商言商，不需要什么感情维系那些花架子，在一起就谈点实际的，甚至连饭都不用一起吃，逢年过节心理有没有也无所谓，只是需要把事情做好就可以了。所以，要因人而异。

不管干什么，都不能自己瞎琢磨，时间成本太高，就是直接拜师，谁跟你谈感情。

10

#毛小白

没吃到大肉之前一定要耐得住寂寞，默默干活。吃了大肉之后一定要管得住嘴巴，不出声赚钱。总之不要出声，一直保持在干活就行，是快乐是痛苦只有自己知道。两耳不闻窗外事，极度专注！

我很早就开始意识到自己是个普通人，放弃了很多不着边际的幻想。知道自己没有金锄头，也没有好的资源相助，唯有默默一声不吭自己开山拓荒，保持深耕，我开始相信春种秋收，不再幻想天上馅饼。

#380 当老二，才是最安全的，是闷声赚大钱的。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

#达叔天演论

上一次，让大家少生孩子，是算经济账，要想富，少生孩子多种树；

这一次，让大家多生孩子，还是算经济账，子女是长期耐用消费品；

要是时间间隔比较长，让我们这代八零后，都挂了，五十年后来宣传，可能没有违和感。

事实是，间隔时间太短了，只有一代人的时间，前后两段的逻辑，完全相反，而且涉及到孩子，都在算经济账。

这事，就尴尬了。

按照这套逻辑，往下继续宣传，孩子有没有多生，不知道，但这代父母，心理就被搞抑郁了。

外科说，在动物世界里，有句名言，当外部生存环境，变得恶劣时，动物自然就会选择减少生育。

达叔说，还有另外一种解释，当经济从贫苦发展到中产，女性受教育程度提高，也会减少生育。

好不容易爬上中产阶级，向上攀爬艰难，但向下跌落容易，为了保证不再跌落，只能增加职场工作时间、加大对子女教育。

至于增加数量，博概率的理论，绝大部分人并不接受。

教育客户，改变客户观念，让他们去买一样东西，已经是千难万难。

而不想花钱，不尊重孩子，不尊重女人，鼓励她们无畏牺牲，动动嘴皮子，就让女人怀胎十月，更是难如登天。

改变观念，可以从娃娃抓起。

要从告诉孩子，你们的命很重要，比敌人重要、比羊重要、不是软肋、不是耐用品，不用牺牲，哪怕是为了正义，也不必牺牲，就是单纯被爱的人。

牺牲，是大人的事，是懂事之后自己做的选择。

自己不牺牲，鼓励别人牺牲，鼓励孩子牺牲，都是恶劣的。

02

#庄精的学习笔记

到了现在，微商，我不建议做。

因为，两个原因。

第一，时代风口过去了。您问您自己，您现在还在微信上买东西吗？

第二，陌生人卖货的时代过去了。

什么人在微信上很好使？

大 V。成为大 V 才是最难。

我的观点很简单，若是东西真好，去淘宝卖。

03

#庄精的学习笔记

在职场久了，人会对财富的获取有一些误解，因为职场更像打怪升级，尤其对于应届生而言，今年比去年赚得多，明年比今年赚的多，会让你误会财富的增长是逐年递增的。

其实不是，职场一旦过了一个年纪，或者行业遇到大波折，就会发现收入一点也不稳定了。

财富的获取不是一点一点，不是逐年递增的，能力是，财富不是。

财富是你努力很久感觉都好像没有太大的收获，突然之间赶上一个点位，财富就呈五倍十倍甚至更好维度的到来了。

如果你的能力、福气、运气、判断力都够，这个维度就可以保持很久，甚至你能力更强一些，还可以在这个维度之上继续创造更高的维度，一边努力一边等待下一个战点的到来。

如果你的能力、福气、运气、判断力差一些，那么等这个阶段过去，财富很可能会下降一个甚至两个档位，还有一些人是直接回到原始档位，需要等待时机，一边努力，一边等待下一次的冲击。

04

#不要乱投资

我家人说，**像体制内综合条件非常好的男青年、女青年，经常被一堆人介绍对象，其实都是在拿你当盘好菜，去维护自己的人际关系。**

我表妹说，那怎么办啊？

我家人说，哈哈哈哈哈，你现在看你领导的小心思，就像透明的一样。其他年轻人，还苦恼着呢。

现在很简单，你流露出来你知道领导的真实意图，但是你坚定表示，你愿意去相亲，再多一两次也无妨。

回来了，也千万别贬损男青年，要夸，夸对方身上的一些明显的优点。

永远只说人好话。然后编个理由，说不合适。

相亲回来的这些话，都是可以公开和领导说的。

你表示出来，你与领导是一体的，这些小事你不计较，愿意为之。

领导就破功了，也就不好意思再继续拿你当工具人了。但这一套下来，领导会对你刮目相看。

所以，这样的东西，只能关起来来说，说给自己人。

在外面，就要说些政治正确的话，谁也不要戳穿谁。

05

#北洋富商

有时不要老是想着创新，不要老是盯着别人的新鲜玩意儿，觉得的技多不压身，很多时候是浪费时间的，成本你接受不了，也没那么多时间。

其实真正赚钱的东西就是那么一招，一招会了，完事 OK。

这才叫真正的一步步来。

不可否认，赚钱是自己才华的变现，但掌握这一招，你将会成为一个非常牛逼的人物。

当你不再满脑子幻想着暴富的时候，暴富或许真的就在日积月累中突然出现。

06

#cherrymm 大师姐

女生如何增添魅力？

那些为了取悦男人而故作的媚态，甚至特意练练眼神举止学些媚术.....这种魅力，是比较低级的，吸引来的往往也是“欲”，而不是“爱”。

通过观察可得，那些不刻意取悦男人，反而是全身心取悦自己，同时又情绪稳定，善于发掘生活中的点滴美好，很容易就被美好的事物吸引和打动，不会轻易被男人影响的女生.....于男人来说反而是更具魅力的。

因为这能激发出男人与身俱来的挑战欲，并且轻松自在的能量场本来就非常吸引好感。

一个人的魅力值，其实归根结底取决于这个人爱自己的程度。

07

#水原文集

生活和生存，是两条线

想要更好的生活，想要赚钱，就要去大城市；

大城市的运转机制，把人导向更多的工作时间，时刻处于战斗状态。

而生存，需要的是大量的后代，哺育后代的时间和精力。

在生存这件事情上，除了个人努力，更重要的是男女的合作。

生活在大城市，人面临更快的节奏，更强烈的工作氛围；

同时，大城市距离底层生活更遥远，容易被文科生舆论所包围，舆论追求个人生活的幸福，对生存的重视和体会，远比小城市和农村更低。

大城市的男女合作程度，天然更低；

想在一线城市开枝散叶，除了个人努力，更重要的是开拓男女的合作。

大多数一二线城市的土著，虽然享受了城市化的红利，却没有充足的时间面对人群和社会属性的变化，在短暂的暴富后，阶层开始加速跌落。

那些收入更低的三四线城市，农村地区；

收入更低，但传统思维同样也根深蒂固，远离离经叛道的潮流舆论，男女合作是人伦天道，生育率也就更高。

长期来看，趋势可以推测：

由于一线的中产的后代不足，三四线和农民多生，随着下一代的竞争洗牌，小城市的年轻人再次在一线城市升阶为中产和精英，原本大量的中产在一线城市中被淘汰。

二十年后，更多的三四线人口将取代一线的中产阶级，“农村包围城市”再次上演。

大城市，是一个加速阶层洗牌的环境。

财富没有肉身保管，最终只能被收割。

享受了当下短暂的幸福，势必会失去更长久的人生。

——生活和生存，从来都是两条线。

08

#沧浪之水

自由是有些人的特权,你不要善良而一厢情愿地想象他们会用那么多条条框框把自己框住。这些年我看透了,心也变硬了,柔软的一部分像淬了火一样也有相当的硬度了。

你不硬,不跟下面的人拉开距离,他能跳到你头上,稳稳地骑着你。

有一条做人的原则就是要看得惯,有人把钱成百上千地往河里扔,你也要装作没看见。他不是傻瓜,他扔总有他的理由。**你不明白那点理由,千万别跳出来浪费浪费了。**

总之你不能说,你说就是你错。想通了这个道理,就心平气和了。

09

#沧浪之水

酒拉近了人的距离,把临时酿造出来的感情变成了真的。

在一个机关说你是技术型人才,就等于说你是一个工具,不配当领导。说你是人才,你还能有意见?软刀子不见血,杀伤力却不弱。

生存是硬道理,是归宿,是一切。**条条道路通罗马,罗马是自我,是生存,是活着。这是真相,这是本质,这是悟者之悟,智者之智。**

10

#懂懂日记

有个竞争理论，就是进入一个行业，不做第一，而是做第二们，就是在一个产品分类里注册多个品牌，做不同的定位，不做最出色的，而是做高性价比的。

第一总是很容易被颠覆的，因为所有人都瞄准了你，但是第二第三一直到第十，都是安全的，闷声赚大钱的。

#381 斩断心理摩擦，深耕一个赛道。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

#自我的 SZ

有人问我，哪个城市生活费用最贵？哪个地方生活的最滋润？

我去过中国 99%的一二线城市，**如果抛开三座大山，房产，医疗，教育。哪里生活费用都差不多，只要你在这个地方能拿到平均数都可以。**

活的最滋润的还是小地方的人，只要你没见过什么世面，在当地稍过的好一点幸福感太强？

小伙伴问为什么? 我说没有见过就不会想要得到和对比, 又在当下拥有最好的收入和生存环境。(比如上次我说的有些小地方一家体制内的, 整个小地方的生态链都在他们这种小圈子里) 越往收入高的城市, 精神满足比不上这些人。

但是有一条不变, **有钱在哪里都生活的滋润, 不管哪个时代和国家。我去的巴西, 印度, 印尼整体穷吧, 但我的客户富人都很滋润。**

如果大家不愁房产, 都活的滋润。

02

#自我的 SZ

其实开公司倒闭和老板办公室挂什么字画真没什么联系, 因为创业本来就是九死一生, 甚至 99 死一生都有可能。

整个创业环境, 大部分企业倒在前三年存活期, 现在很多都在一年期就倒闭了, 创业的难度也在上升中。深圳 2022 年上半年, 注销商事主体 92725 户, 企业户 47972 户, 个体户 44753 户。

我十几年来开过一些公司和工厂倒闭的原因分析过, 再加上这十几年在生意圈里看着身边的朋友浮浮沉, 基本上都逃不过以下原因之一。

1, 市场环境萎缩, 需求太小或没有市场

- 2,盲目扩大: 一扩大成本大了, 业务和管理跟不上, 两头放水
- 3,资金链断裂: 没有资金周转, 撑不过半年。很多人不明白, **创业至少要备 3-5 倍以上的资金体量才能正常运作**
- 4,管理混乱: 行情好的时候无所谓, 利润低的时候就撑不下去了
- 5,产品跟不上: 没有能力跟上市场的变化产品过时或质量上升不了
- 6,法律纠纷: 我有二个朋友工厂因为大客户索赔倒闭了
- 7,债务纠纷: 我写过我有一个同行工厂欠了很多钱倒闭后,有不少小供应商也跟着倒闭了
- 8,恶意倒闭: 为了圈钱, 便宜卖给客户收钱, 再欠供应商的钱一把倒闭的多,以前台湾人经常玩这一套
- 9,老板能力不够跟不上发展需求: 看着环境的变化很多人没有及时做出改变
- 10,政策 ZZ 原因: 教培就是一个案例, 还有的是有些不再发证, 比如污染性行业,比如我在印尼的公司倒闭也是这个原因
- 11,转型失败:
- 12,公共危机事件: 这个出现的比较少.
- 13, 不想做了, 觉得赚不到钱。

03

#温州土老板

阻碍一个人快速成长的，一定是你精神内耗！说出来你们可能不信啊，其实很多人是不了解自己的。

他不知道自己擅长什么，热爱什么！所以市面上，才会有那么多，眼高手低的人存在。

解决精神内耗的第一步，其实很简单！就是做当下，最擅长并且收益最大的事就行了。

在这个基础之上，再去考虑这个职业，这个是事业，有没有长期积累的潜力。

先解决生存问题，再解决发展问题。

第 2 点，减少无用的心理摩擦，减少无用信息的摄入。

现在是信息大爆炸的时代，要学会当工具的主人，而不是工具的奴隶。

多关注能给自身技能，事业提升的信息，那些跨行跨业财富密码，少听点。

除了带来无限的焦虑和自我否定以外，没有任何好处。

斩断心理摩擦，深耕一个赛道。

最后呢，不要去主动社交太牛的人，他们的故事多数都经历过生涯美化，你听到的未必都是真的。

多交给那些，能给自己事业某个环节做提升的朋友或者前辈。

和在行业内拿到过成绩的人学习！可以少走很多弯路。

很多时候我们想破头都解决不了的事情，人家一点就通了。主动链接，减少没有必要的心理摩擦。

精神内耗越少，注意力就越集中，财气也会越来越旺。

04

#温州土老板

其实很多人，不敢尝试线上获客的原因，很简单！怕被熟人看到，怕产品没有销量，怕努力没有结果。

怕着怕就又放弃了！看着别人赚钱又眼红，内心挣扎，焦虑，无限循环.....

单纯的就想做点副业，增加一点收入，或者找下在陌生环境赚钱的存在感，给你两点建议。

线上的生意，买一个新手机，新号码，避免被算法做熟人推荐，互联网上换个 IP 就是新的世界。

在你有做出成绩之前，谁也看不到你，如果做出了，还怕不好意思么？

不要有心理压力，赚不到钱，没有关系，这些实操的经验，记得记录下来，花钱都买不到的，没准下次风口就被你抓到了。

最后，核心点，不要老想着做熟人的生意，陌生人才是最好的客户。

这个观点一但突破，会有不一样的感受，不信你试试。

05

#风中的厂长

做生意如何赚钱，总结就是胆大心细脸皮厚，多踩小坑，小坑多踩没事的，多交点学费，以后才能避免大坑。

06

#财宝宝

(家学) 穹人家的孩子是很可怜的。

这个可怜，不是缺衣少食，现在吃穿都挺好的，而是这种家庭的孩子，每次选择都是错的。原因也很简单，因为他们的所有思考，都是来自家庭，来自父母。或许他在大学里里看了几本免费的十大富豪，但自己没有经历过，他根本不会有什么变化。真的遇到事情了，那些十大富豪的故事，他早就忘记了，**他考虑问题的依据往往是两个，**

一是长期思维的惯性。例如好面子，偷奸耍滑，自以为是。

二是父母影响。

实际上，这两个事情是一回事，父母的因素。父母一般是爱孩子的，但他们有没有能力爱？儿子要买纺了，你出多少？儿子想去一个好单位，你能帮上忙？绝大多数孩子遇到人生难题的时候，娃会不由自主的和父母商量一下。这就是悲剧的根源。一个大学生都搞不清楚的事情，你让没什么大见识的父母说什么？父母也没办法，他们就按照对自己有利的方向去说。

不要买纺。因为专家说了，马上爆爹。

不要倒插门。因为我在村里没面子。

不要去大城市。因为我没钱赞助你。

你就在县里考个编制。我有面子。

你就在家里找点事情做。以后给我养老。

你就找个黑胖花，彩礼少，以后还可以伺候我。

你一定要明白，绝大多数父母考虑问题，是以自己利益为出发点，再给你胡乱吹个牛，万一怎么样，岂不是皆大欢喜？

感悟：如果你生活在一个不怎么灵光的家庭，你记住几条，

- 1, 父母的意见, 往往是他们长期生活环境的反映, 基本是不对的。
- 2, 不要重复父母做过的事情。例如安安稳稳在一个公司干到退休, 坚决不买纺。
- 3, 在可控范围内, 娃要去尝试新的事情。
- 4, 不要把希望寄托在副总提拔你。这是不可能的。副总一般三五年就吊走了, 不会管你的。

07

#财宝宝

现在的新生儿人口, 已经低于大学生入学人数的 x 百万了。也就是说, 今后要么大学倒闭, 让二本硕导去送外卖, 捡纸壳, 要么求你上大学。你觉得哪种可能性大?

也就是说, 如果家长能够替娃谋个出路的话, 已经没必要卷分数了。这个事情, 打击最多的是农村保姆, 辛辛苦苦供出一个二本研究生, 转眼就不值钱了。早知道这样, 还不如和狗蛋去栖霞区去下关贴瓷砖呢。

已经看得出来两个趋势,

- 1, 如果你不是要成为三甲副高, 今后学历本身已经不重要了。鸥梅那里, 博士去修车店的事情比比皆是。50 年代, 初三毕业就是知识分子了, 现在也不稀奇了。

2, 孩子的未来就三个事情, 就业结婚买纺, 基本看家长了。生两个就翻倍。u can u fuc。

08

#庄精的学习笔记

判断可能会下雨, 就自己带好伞。就不会有下雨天没人送伞的悲哀, 也不会有丝毫的失望。甚至还可以撑开伞, 不紧不慢欣赏雨天的浪漫。与其寄希望于老天爷不下雨, 不如多做一点预防; 与其奢盼在难处有人帮手, 不如趁有时间时提早安排。**求人不如求己, 就是这个意思。你把自己安排妥当, 不对他人和运气有幻想, 务实就来了。更神奇的, 越有余钱的人钱来得越多, 一个人越是能够稳稳的自助, 愿意帮他的人又越多。谁不想要结交一个成熟又靠谱的人呢? 人性并不冷漠, 但关键是你自己对自己的态度。**

09

#庄精的学习笔记

焦虑的人都有一个共同特征, 那就是没有尊重客观规律。比如说:

没有持续锻炼, 却期待拥有健康。没有好好经营关系, 却期待别人都喜欢自己。没有在一个领域长期积累, 却期待有影响力。没有经常做赚钱相关的事, 却期待赚到钱。没有响应的付出, 却期待超额的回报。

出来混这么多年，发现一个真相:优秀的人，都在折腾。

身边有不少优秀的朋友，BAT 出来年薪百万上市副总，选择创业从头开始。曾经的 v 商头子几个亿身价，完全可以躺平，还重新搞直播。原来做家具实体工厂的老板因为房地产泡沫亏了几千万，负债重新站起来的人。

总之，没有一个是守着江山，停滞不前的。他们根本没有时间焦虑，每天醒来，脑子里就是向着目标冲。像一个战斗士。我问其中一个朋友：“为什么不休息还要这么辛苦呢？”她说“人生就是一场游戏，打怪升级才好玩”呵呵，她把苦难当游戏。

人这辈子，谁也不可能永远让你依靠。

这世界，从来都是公平的。你只看到贼吃肉，却不曾看到贼挨打。如果你对自己不够狠，总会有别人对你更狠。

不只是他们，各行各业优秀的人没一个不擅长自讨苦吃。有学员问我：“每天保持在自媒体平台 10000 字的输出，怎么做到的？”我说没有人一开始就会。

都是一步一步来。就像学游泳，每个动作千遍练习，如果有个好教练，可能更快。有人坚持了 3 天没有结果，说看不到希望，说自己不是这块料，不搞了...我也从不劝说，人各有命。

有些事情只是你当时觉得苦，等你变得更聪明、更健康、更漂亮、更强大，更有财富，你会豁然开朗。你惊喜地发现自己获得人生的掌控权，能够把握生活和命运的方向。

如果你吃不了这些苦，那你可能要吃贫穷的苦、疾病的苦、默默无闻的苦。你会感慨人生不如意一之有八九，却一筹莫展，万般无奈。

你只能感叹，父母没能给予自己更多。而当你为人父母，你同样能够传承的也少之又少。

每个事业有成，人生开挂的大佬，无一不经历千锤百炼。

只有你始终拥有选择的权利，你才能过肆意妄为、胆大丰富、五颜六色的人生。你才能明白“吃得苦中苦，方为人上人”这层朴素的道理。

10

#懂懂日记

一个人赚过大钱了，就是能赚钱的人了，换个行业，依然是王者。

赚钱这个事，是杀猪捅脔各有刀法，我能赚的钱，你们未必能赚到，你能赚到的钱我也未必能赚到，每个领域做到极致的人都在赚大钱，不需要跳来跳去。

#38290%的家庭矛盾，本质都是经济矛盾。

01

#二总

要多与人交往，哪怕是酒肉朋友胡扯淡，要多找人聊天，哪怕是去公园找甩鞭子的大爷，要多去户外、公园走走，哪怕每天十分钟，要有点庸俗的爱好，哪怕是打弹弓抽鞭子。一个人想事情，往往解决不了事情，却会憋出事情来。要当个俗人，要放过自己，原谅自己。不要自杀。

反裤衩阵地：**你不需要关心全世界，你只需要关心你自己。拍花、逗猫、发呆、犯傻，都好过沉浸于虚无的集体情绪。**

02

#消样的世界

别期待被所有的人喜欢，任何人都不可能因为你喜欢他而喜欢你，**他们只会因为你强大而靠拢你，绝大多数人不会雪中送炭，在你落魄无助的时候，不给你雪上加霜就已经算仁义了**；但也不要因此而愤怒，你要是个人物，你走到哪里都会有人前呼后拥捧臭脚，你要是个弱者，走到哪里都会有人对你讥笑嘲讽。

03

#湾区大佬

大佬兄弟，你说的确实如此！我岳父岳母就是最好的例子，天塌下来也不管，睡觉一个人一间房，走过子女家厨房间水开了油瓶倒了不扶，嫌饭菜不好，**一辈子**

享福惯了 从不为别人考虑，老两口现都超过 90 岁了，身体很好。她们从来不关心子女，只关心自己，我老婆都担心活不过他们

04

#略略懂一二

前段时间大火的《孙子兵法》讲究先立于不败之地，再求胜。自己多活一日，对手就危险一天。

05

#财宝宝

为什么带儿子的中年妇女改嫁难？

这是很现实的问题。

一是这个儿子以后结婚买纺，要出国留学，要吃海鲜大餐，要买比亚弟，谁出钱？你不出吗？

二是父子关系不好处。打不得，骂不得。说不定以后还要揍你一顿。

06

#财宝宝

真正有用的知识点，都是一两句话。那种长篇大论，都是胡扯，100%胡扯。

举例, 怎么找旺铺? 就是转角位置, 两头兼顾。

怎么看银元? 就是看边齿。因为边齿的制作工艺, 到现在也没搞明白。无法仿造。

怎么找到野生甲鱼, 就是找透气孔。因为甲鱼的透气孔形状非常特别, 好辨认。

但是, 如果老师傅把这些经验, 总结成一句话告诉你, 你两三天就学会了, 那我岂不是 250 了。因为发现这些规律, 可难了。没有人会轻易把最后大题的答案告诉你。

那怎么办呢?

一是你天赋异禀, 无师自通。一般来说, 你到四十几岁基本就明白了, 但也没用了。因为已经错失机会了。

二是家学传承。经济规律, 一般几十年就会重复一次, 虽然表现形式不一样, 但是内在逻辑是一样的。学金融的博士, 都会花两年时间研究 1929 年大萧条, 为什么啊? 因为这次大萧条是货币变成纸币后的一次预演, 非常经典。

一旦你在年轻时候掌握了规律, 你就发了, 毫无意义的发了。

小结, 把那些哔哔赖赖, 废话一箩筐的人全部拉黑, 你就有时间研究了。

07

#懂懂闲聊群摘录

第一、投资能否成功，与使用什么投资模型没有任何关系。第二、我对理财的建议有个硬指标，**500 万存款以下，不理财，只赚钱。与现金流，定力有关，与所谓的投资模型，没有任何关系。**

08

#懂懂闲聊群摘录

我认为学习一定要具备两点：第一，拜师的习惯。第二，谁优秀跟谁玩的习惯。只要具备了这两个习惯，任何领域，您都是王者。

09

#懂懂闲聊群摘录

财富自由以后，人没有那么多矛盾。彼此都有属于自己的焦点。90%的家庭矛盾，本质都是经济矛盾。

10

#懂懂闲聊群摘录

女生第一选择，考公。考公，然后考上以后再找对象。实现阶层跨越，这是最大的人生赢家。是普通人的。若您很有天赋，是王者归来系列，那什么都不用考虑，早点来恩泽天下。

#383 草莽阶段，漏洞最多，最容易搞钱！

01

#温州土老板

自媒体平台就是这样，在起步阶段，官方往往都喜欢睁一眼闭一眼！

我做小红书比较早，那会怎么引流的啊！就是直接赤裸裸的整个封面，搭上微信号，就这么简单。

一篇笔记发出去以后，可以加到 1000 多人，手都加到抽筋了，还是一二线城市的女粉，脸上的褶子都笑出来了

现在不能这么搞了，号容易废掉！要悄悄的用对方法才行。所以说，商机商机，最注重的是切入时机。

草莽阶段，漏洞最多，最容易搞钱！

02

#开轻资产美容院的社长

创业真的是非常辛苦的，前期尤其消耗体力，脑力。大部分人吃不了这个苦，然后会说这不赚钱，那不赚钱，其实就是太娇气，没本事赚钱。

03

#Yundor

来广东这一年彻底戒掉了炫耀的臭毛病，因为这儿到处都是粗衫布衣，可能连个包都懒得买，提个月饼盒子就当出门收纳的大老板们。这儿的人就连经商都没有“上杠杆”的习惯，不爱做赌狗，也不梭哈，手里有多少钱就做多少事儿，再怎么经商失败也不至于破产，顶多就是几年白干。

在这里最经典的经商模式也不是搞个上市公司，而是几个人租个小区房做工作室，但一年能搞几千万流水甚至更多，打心眼里觉得自己就是老百姓，没什么好炫耀的。真的很爱广东智慧，受教了。

04

#消样的世界

普通人大多起点低，而且很难接近真相，自然就看不到事物的本质，一直待在自己的阶层里，接触不到更高阶层的事物，人是环境的产物，思维认知跟所处环境密不可分，认知高的人会抢占普通人的心智，给普通人传播一种能够为己所用的思维意识，并不断的强化，从而使普通人陷入高阶层人精心布局的意识框架中。

05

#cherrymm 大师姐

芒格说过一句话：：一个人如果又懒又不可被信任，那么他再聪明都没用。

聪明是先天的，懒和难以被信任是后天的。然而人生这一辈子，先天的老本吃不了太久，终究是后天对自己的改变更大。

06

#懂懂闲聊群摘录

因为我始终坚持一个观点，赚钱是一种天赋，是一种能力，与您做什么项目，没有关系。一个人种地一年能赚 100 万，那么他做电商依然能赚到 100 万。所以，您要自我判断，您是否具备年入百万的能力。

现在可能年赚百万比较容易了，我记得 2012 年我们去拉萨的路上，我跟牛哥探讨了这个话题，牛哥说，**一个人若是能够每年剩 100 万，绝对是人生赢家，放眼全球都算。**

后面还一句，看一下我们周围，有一个能做到的吗？没有。

所以，对于您能否通过自媒体赚到 100 万，我认为，可以把自媒体去掉，您具备这个能力，做什么都是 OK 的。

07

#懂懂闲聊群摘录

我们对我们的教育，应该侧重于一个点。如何保护自己。

男孩子如何预防挨打，如何预防犯罪，如何预防性病，如何防止被套路。女孩要学会避孕，学会识别渣男，谨慎怀孕。

08

#懂懂闲聊群摘录

只要是违法的，擦边的，不管您运营的什么号，都要拒绝。然后呢，根据您的公众号的内容不同，定位不同，决定做不做广告。

我可以很负责的告诉您，若是您长线发展，应该坚持一个原则，不做广告，任何广告都不做。

09

@财宝宝

杜月笙的本质是中介大哥。

可能你在脑海中有个根深蒂固的印象，他是混子，卖鸦偏，开鸡院，打家劫舍，好像就这么多了。这么想的，就幼稚了。世界上干脏活累活的人多了，杜月笙不是靠这个的。

杜月笙实际上是当时醉大的朋友中介公司。什么都可以中介，你想干什么都行，你就算要给十六铺码头贴瓷砖都可以。他有巨大的收入，但是，他只花了很小的一部分，绝大多数钱，都拿去结交朋友了。

他的循环是，给人办事，收钱，拿钱去结交新朋友，找朋友办事，再收钱。

10

@财宝宝

城市女有什么优势？

一是丈母娘带娃是标配。现在，大城市里，丈母娘往往愿意主动给闺女带娃，送饭菜，做家务。公婆在农村老家，顾不过来。即使过来了，大城市的住处，也是个问题。

二是有女方财产继承。城里女一般是独女。也就是说，丈人丈母的大二居，小三居，有很大可能性归你继承了。你不要看不起这个老破小，老破中，一般价值 400-600，你一辈子也赚不到这个钱。

三是城市女一般有个工作，不是纯主妇。城市女要上班的想法是根深蒂固刻在基因里的。很多农村妹不喜欢上班，老公有钱就辞职了，但是城市女喜欢上班。哪怕月入五六千，她们也要去。因为城市女把工作视为面子。

#384 有很多项目，做到一半，止损了，也是成功。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

#施旆旂

别人踩的坑，才是最接近世界真相的部分

书里最精彩的内容就是一个人的实操，实践出真知，付出了大量时间，精力，心血就一定会有结果，不论好坏，有结果的人就有确定性。不论是成功还是失败的经验对你来说都是让你顺利完成目标的保障。

做一件事，最大的成本不是时间，不是价格，是你做错了要付出的代价。**远离那种张嘴闭嘴“我觉得，我认为，我想”的人，空想和现实差之毫厘，谬以千里，假大空只会让你死的很惨。**

一个从未踩坑的人是不值得托付信任的。尤其是在房产这个赛道，最大的本事不是踩对节奏，而是规避风险，解决问题。

进到房圈里，越是新手越是要保障自己活下去，越是要考虑自己的持续性。踩中一次节奏的人永远比不过长时间不停买买买的人。拉长时间线不论是老破小，老破大，老公房，房改房对比二十年前都有 5-20 倍的涨幅。**所以活下去并拿住房产远比你踩中一次节奏重要百倍。**

02

#樱桃大房子

其实现在房企只把钱花在一二线城市的核心地块，是完全可以理解的。

说白了，**现在经济不好，钱都要花在要紧处。所以即使是牛气冲天的大房企，也不敢随便在四线城市乱买乱拿地，毕竟钱都是血汗钱。**

经历了前两年严厉监管措施，还有口罩事件，裤腰包收紧了，房企只能也只敢把钱用在确定性更高、更赚钱的地块。

所以他们就把目光集中到了更加热闹的一二线城市，因为这些地方就业机会多、经济发展水平高。有更多人口涌入这些城市，就意味着更多的人需要住房，这也就为房企带来了更多的机会和更高的租金水平。

另外，一二线城市的市场规模也相对更大，经济发展更加稳定。相比之下，四线城市的市场规模相对较小，经济发展相对滞后，投资风险也更高。

而且一二线城市核心地段的土地供应更为紧缺，需求量大，对房企来说，这就意味着更容易获得回报，所以聚焦一二线城市，已经成为了房企们的必然选择。

03

#粥佐罗

一个年轻人跑到一个偏僻地方的小众咖啡馆做店员，问为啥跑这么远做这个，他说，避世。但他又关注了一些讲怎么开店赚钱的号，天天看，说想学习着，以后努力自己开一家咖啡馆赚钱。**这几年很多人嘴上说躺平佛系避世，但没几个能做到。一个上升**

期的人，不会想着躺平避世，因为“向上的状态”才是生命最有愉悦感的状态。遭遇瓶颈的人，向下滑落的人，才会萌生避世的想法，但其实也是对内暗示找自我安慰，对外宣示保留一点面子。

04

#自我的 SZ

要不要精致的生活，要，但是不要本末倒置，在完成你的护城河基本面，房子车子孩子的基础上，你还有余钱才能精致的生活。否则，在这一切都没有的情况下，你所有的精致生活都是在透支你的未来，在把你的中年和老年陷入一个精致穷的地步。

很多消费主义引导我们精致生活，让你以为消费了就不是穷人了。人在年轻的时候，应该学会积累资产，在资产达到一定程度后，体验精致生活。

精致的生活是让人舒适，但是最重要的是，舒适的生活才会让你精致。

05

#自我的 SZ

预判，就是一种能力和见识的总和。送礼，其实也是一种赌博，有输有赢，你要敢压的上筹码，又送的到位，回到的一定是几何倍数。送出去，别急着催回报，在交往的过程中继续加持，静水深流才稳健。

还有一种送礼是什么，就是你到了一定能力后，不送礼。想和对方建立深度关系，来，这是我的朋友资源，我全部开放给你。我的朋友，就是你的朋友，我的资源，就是你的资源。这就是送礼的最高级别了。

无形又能让对方有利益的礼物，其实更能产生最大的效果。生意场上，我们知道很多信息，有些信息对我来说，是没有价值的。但对另一个人来说，就有很大的价值。我常常在微博上写，我帮朋友牵线搭桥促成他们认识合作，有些人肯定会认为，和我没有关系的事不干。其实这就是你送给朋友最大的礼物，他们能不记得你吗？

送礼其实是在天天的日常中，而不是在发生事情中来做桥梁。你每一天都在经营你的人脉，每一天都加深你们想要的关系。天长地久，还有什么关系能不到位的呢？只要有一个机会的到来，就会是你人生的转折点。

06

#野心范

所以工作千万不要看眼前的体面，一定要想好你自己是什么样的人，你最终要的是什么，为了实现心中伟大的理想，我们是可以暂时像条狗一样匍匐着的。

一个人真正的成熟，是他可以为了梦想而相当长时间的忍受着。

突然想起王国维的人间词话三境界：昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路；衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴；众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。

07

#野心范

体制内就像熬汤，熬得越久越见功夫，你可能熬出一锅浓浓的高汤，也可能把锅底都熬裂了，也熬不出个所以然来，但外界再怎么风云变幻，至少你是旱涝保收的。

体制外就是天高任鸟飞了，你飞得不好，可能会掉进深渊里长期不能自拔，但是你飞得好了，可能会赌出一片格外晴朗的天空！我推荐的是，经济条件好，有一定背景，脑瓜子还灵活的，或者特别想当官的，走仕途；脑洞巨大，想年轻有为搞大新闻的，体制外，到那些风口行业去闯荡！我这些年过来的经验是，适合自己的才是好的。

08

#懂懂

优秀的读者，粉丝，他不介意你卖货，反而觉得很感激，让我们有了一种新的链接。谁先迈过这个槛，谁先成长。

与价格没有关系，相反，我觉得应该适当贵个十块钱，优秀的读者，不介意，反而觉得很有意思，大家追逐你的是价值。至于说看不惯你，觉得被割韭菜了，那是自己的心理建设有问题，与咱无关，说白了，他应该离开咱。咱不能要这这样的读者。

咱要的是什么？优秀的人，习惯性的支持别人的人，不差钱的人。

所以, 我现在的观点是, **尽管, 大胆, 放心的去折腾。读者根本不介意, 反而觉得, 这个人更有意思, 终于卑微了, 挨着求人买了。**

09

#懂懂

有很多项目, 做到一半, 止损了, 也是成功。

10

#毛小白

很多人看几页书就想玩手机, 一玩手机一个小时过去了, 净看人家开心了, 自己啥也没得到。我怎么培养自己的耐心? 一边看书, 一边涂涂画画, 这样不会跑神, 所有我看过的书都写满我的笔记和奇思妙想。

不断优化自己的工作环境, 不断优化自家人的生活环境, 不断提高自己的效率, 不断提高家人的幸福指数。**很多东西都是折腾和拼命回来的, 躺着就来的事多半不是什么好事!**

我有时候夜里睡不着就爬起来写东西, 写着写着就在书房睡着了。媳妇以为我一夜没睡, 其实我睡得很舒服, 顺其自然, 困了睡, 饿了吃, 干活累了就休息, 道法自然。**不要去试探人, 也不要消耗牛人。我们试探别人的时候就想象如果别人试探自己, 是不是自己心里也不舒服, 再也不会给机会他了? 一个人有没有实力, 围观一段时间就知道了, 行就上, 不行就删了, 不存在犹豫。**

杀毒软件每天都要升级, 我们的脑子是不是每天升级? 有些人一年下来, 脑子都没一点变化, 生活自然也不会有半点儿变化。很多人问我做事没有动力怎么办? 我也没什么特别好的心得, 唯一就是天天忽悠自己, 天天给自己洗脑, 给自己画饼, 给自己打气。像拉磨的驴一样, 在自己前面挂个胡萝卜, 时间长了我就形成一直干活的习惯了。

#385 生活就不怕你跟他赌气呢, 反正输的是你。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01

#野心范

要说人的进步成长, 没有一点嫉妒攀比的刺激, 那也称不上什么光芒万丈的动力, 因为都不知道自己要对标的是什么。

伟大的人就是伟大的人, 人家比的就不是我们这些小得小失了, 人家览的是古今中外, 览的是天上地下, 览的是宇宙星辰:

秦皇汉武, 略输文采; 唐宗宋祖, 稍逊风骚; 成吉思汗, 只识弯弓射大雕。俱往矣, 江山如此多娇, 禁不住, 要与天公试比高!

我们害怕的不是比较, 而是在比较中沦为输掉的那个。

02

#野心范

不要羞于谈钱谈利益。有些同学还没到实际项目中，单单是生活内容，都被这条搞得很苦恼，比如同事或者同学，老是蹭自己的车怎么办呢，老是吃饭不付钱怎么办呢，领导让自己做额外的付出，又不给相应交待怎么办呢？

如果是偶发的小钱，过了就过了，当送给他，如果是大些的钱，你得问他要。大小的标准是，只要是你心里过不去的，你就果断的提。哪怕是上级也一样，范范有时候很忙，会有让手下同事付钱的时候，甚至我都忙忘了是哪些，但我会超额给回来，好的上级是不屑于跟下属争利的，也不会让下属在钱的问题上担心。

恶意蹭车之类的问题，你要么冷不丁点他一下，他还蹭的话，你中途让他去买早餐，他有代价有麻烦，就不会老想占便宜了，简单得很的事。

03

#自我的 SZ

学习是很重要，但是有效的学习才是有用的。

很多人以为学习就是看到什么学什么，什么流行跟风什么，并不是这样的。**你学的东西不是越多越好，也不是说都是越深越好，而是说你学的东西，你都能用的上，并且能驾驭好。**

驾驭知识的能力要匹配你学的东西，否则学了一身都是无用功还浪费时间。

04

#自我的 SZ

我不是小气的人，但我小气起来不是人。

在微博上这些年也认识了一些网友转而在线下做朋友，和我一样也是在深圳的创业者。说出来你们都不相信，有几个需要周转和有困难找我时，我短期借出去过几十万几百万不等过。

借给网友钱这么大数，是因为在线下做朋友时知道是一类人，我们在深圳生意圈朋友圈有相互的认识的人，从人品上来说，我信任他们知道他们不会短我一分钱，当然也会做好风险管控。

私信以前收到大量私信找我借钱，从几百到几千到几万都有，还附上身份证等信誓旦旦说有个还钱计划，一般我都直接删了。还被某个网络乞丐追着骂我小气不是人

很多人理解不了，为什么小钱还不借？大钱反而借？

05

#沧浪之水

生活就不怕你跟他赌气呢，反正输的是你。

什么事都是人在做，规则只能限定那些没有办法的人。对有办法的人来说，规则还不如一张白纸。

小人物把命拼上，也动不了世界一根毫毛！照理说装聋作哑就不配做一个知识分子，可是你不装聋作哑就让你不配做一个人。

我越发看清了世界上有两种人，一种人要什么有什么，他每一根毫毛都得到无微不至的关爱，另一种人要什么没什么，他的手啊脚啊都没处搁。世界其实是设计者为自己设计的，不服气你拿着石头打天去吧。

06

#沧浪之水

在星空下我越发坚信，有一个需要用心去感受却难以说明的灵魂的空间真实地存在着，那个空间与世俗世界不同，价值不同，原则不同，眼光不同，一切都不同。那完全是另外一种境界。**望着星空我有了一种大气，它使我有力量去做一个踏雪无痕履水无迹的忍者。心灵的平静是一种至高的价值，这是圣者之圣，忍者之忍，在不经意之中，已经沟通了无限。**

07

#懂懂

农村丫头，嫁入了豪门，跟保姆抢着收拾碗筷、擦地，干什么都想着节约，你以为会获取婆婆的赞赏？

婆婆觉得你不行，你咋是丫鬟模式？她希望自己的儿媳妇有属于自己的人生，能为自己儿子以及家人所欣赏所崇拜，有除了漂亮以外的能被拿出来炫耀的点，而不是所谓的能干家务，**在更高阶层里，体力勤奋不再是所谓的优点。**

你穿衣朴素，吃饭不讲究。觉得孩子长的快，衣服很快就穿不了，所以给孩子买便宜的衣服，而在婆婆看来，小孩子从小就要穿品牌，气质是从点滴熏陶的，孩子咋能穿杂牌呢？你需要升级操作系统。

打工者与老板，无论思维理念还是行为方式，都是截然不同的，甚至是对立的。只要我们愿意出钱，我们过去很多困扰，都可以解决。

只要我们犯愁的事，其实都可以交由他人去处理，我们喜欢炒菜，不代表我们要自己去买菜，自己洗盘洗碗，我觉得喜欢炒菜很简单，别人切好，我们只炒就好了，吃完饭，有人替我们清理。我们只做我们愿意做的。

08

#懂懂

人最值钱的就是大脑，就凭我们性感的大脑，怎么养活不了一群人替我们服务？你必须有这个心才可以。这是一个日新月异的时代，所以我们做事，必须是快进 N 倍模式，要用最经济的方式去解决问题。

其实非常的简单，就是把任何人都看成可能的中介，只要能给你提供最终产品的，你付钱给对方就是了。改变我们做事的逻辑。把自己想象成渐冻人，你就是霍金，除了

眼睛什么都动不了, 你只有思考和决策, 你以这个为标准去做事, 你发现, 更简单了。

大部分人的精力为什么不值钱? 都被细小琐事所消耗, 毫无挣扎力, 忙着请酒, 忙着会客, 其实很多维护的关系, 毫无意义,

解决问题最好的方式, 就是明码标价, 比酒便宜, 关键是时间成本低。做生意要做有钱人的生意, 合作也只跟有结果的人合作。

09

#毛小白

有些人心机太多, 总露在表面, 结果大家都躲着他们, 结果一点好处占不到。我的意思是**让自己彻底成为傻子, 谁看了都想占便宜那种, 默默做个傻子, 利用我们的人多了, 我们的价值就大了, 兴许在市场有一口饭吃。**

我自己不怎么看商业杂志, 因为他们说的内容太高大上, 普通老百姓只能聊聊根本用不上。**其实真正好用的东西, 都是自己观察出来的, 日复一日的阅读人, 阅读事, 阅读项目。**

10

#毛小白

遇到困难了, 不要总退缩。大喊一声, 他 niang 的谁怕谁, 一路往前, 结果发现莫名就超越同行的人了。**优秀的人不是有多大天赋, 可能就是稍微勇敢一点点儿。**

不管是三年时间还是五年时间,我希望大家把数据库做大,积累到足够的数量,慢一点没关系。前面三年研究蓄水,后面五年研究转化,十年时间彻底打透自己的运营系统。

#386 没有绝活,一切赚钱都是暂时的。

大家好,我是贰掌柜,以下是今天的信息精选分享: **01**

#温州土老板

早上我谈的一位客户,气场就特别大,虽然老板人很年轻也是管理着几百号员工,走进办公室就会一种从上到下的压力,说不出来的感觉,去之前还是做了基本背景调查,最后基本都没有用上,谈判是位高手话语权全部都捏在他手里。

见面聊几句以后笑咪咪就一个劲的夸我,温州人做生意很厉害的,我在国外很多同学都是温州人超有钱,好话一大堆.....

接着又开始自嘲自黑贬低自己说,中英搭配连个话都说不利索,也没什么本事,就靠着家里留点资产,不然可能都会饿死,做生意方面以后私下多和您指教,态度一流.....

随手抽屉里面拿了一小盒茶叶说送我尝尝,先交朋友在谈生意,瞬间把自己的气场拉了下来,活跃了气氛,还提升对他的好感。

这个高情商的谈判方式,话术肯定是经过培训的,抬高对手,自嘲贬低自己,气场升降完全可控,如果遇到比他厉害的商人,又会是另外一种表现。

本来还想吹吹牛,多争取一点价格,简单来回磨了几个回合,这段位果断缴械投降了,最后给了一个低于心里的报价,多余的就当买了盒茶叶了。

谁叫人家有本事呢,好贵啊~~

02

#温州土老板

有些酒局上,吹虚自己认识谁谁谁的,都是很 LOW 的表现,都是纸老虎,层次也达不到也是最不受人待见的方式。

交朋友也是如此,就两个字,稳当。都说带着金色边眼镜,有文化的流氓最可怕,因为永远看不透他背后的,心思,关系。

03

#野心范

之前分享过一段话,很有意思。是我讨教一位前辈的,我问他,做这么多年被骗过钱?他回答,我被骗过的钱比你赚过的都有多。那为什么还有钱呢?他回答:因为我被骗过钱。

生意就是不断生出注意,不断迭代和抓到风口赚到红利【注意画好止损线,量力而行】

04

#野心范

如果不是特别大的企业老板，你就不太用想能从他身上搞到什么钱了，包括男女关系上，包括业务关系上。

为什么呢？**男女关系上，老板的思路就永远是算账，他会计算你的价值，一个老板如果不是很大，你指望他给你买个豪车豪房，别想了。如果是业务上，他看不上的小单子，才会给你。**

老板的身价，怎么判断？少看汽车，多看固定净资产，看营业额，看行业，这个不展开。

05

#懂懂日记

刘克亚在营销领域也是天才，他有三句话是非常牛 B 的。

第一句是，**没有绝活，一切赚钱都是暂时的。**

第二句，**做任何生意，都要加上零风险承诺。**

第三句，**无论做什么营销，做什么策划，做什么定位，都必须 100%站在消费者的角度去思考，去设计。**

06

#懂懂日记

商业的本质是吸引，筛选出自己的受众群，而不是企图让所有人都喜欢。因为一种口味绝无可能让所有人都喜欢。

老板的人生是不需要解释的，彪悍的人生不需要解释。老板的人生都很彪悍。

07

#毛小白

很多事，我也没有十足的把握。还是比较多人问我 xxx 事情做成的概率，我说，看你。他们没有得到自己想要的答案就垂头丧气走开了。**讲真话非常难，但是要一直坚持下去，总有一天有人明白的。**

大家如果见过足够多的同行，所有东西就融会贯通，一点即通，而且还会发散思维发现商机。**秘密不能等别人告诉自己，一定要自己发现才最值钱。**

08

#毛小白

有个人打钱给我，让我监督他。我说这样没意思，**鸡蛋从外面加力打破它就是食物，只有从里面打破它才是生命。**我敲你没用的，得里面发生变化。如果我们养成了用时间去灌注一件事的习惯，很容易做一件事成一件事，到后面做什么都更玩儿似的。

09

#沧浪之水

一个人是怎样的人，别人的眼都是雪亮的。有这点雪亮，这点理解，做个好人就并不吃亏，人间自有公道。

说到底世界是以力量而不是以善恶来评价一个人的。

为了赢得自尊，我首先必须放弃自尊，以柔若无骨的姿态进入那个弯曲的空间。

现在的人都是商人，你往他面前一站，他就用心里那杆秤把你的分量称了，然后决定一种姿态。

10

#沧浪之水

人有脑袋，可他的脑袋是由屁股决定的，屁股坐在哪里就说哪里话，而且坚定不移坚如磐石。**道理是假的，利益是真的。道理随着利益转，因此各有各的说法。小人物如此，大人物更是如此，不同的只是小人物没有力量左右事情的方向。**

把喜怒都写在脸上，一辈子都不会有出息。

习惯了在舞台中心扮演角色，稍稍寂寞一点就如此不甘心。

人不能站在世界的立场上看自己，只能站在自己的立场上看世界。

#387 珍爱生命，远离蠢 B，尽快割席。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

#温州土老板

我们经常会羡慕那些厉害的生意人，可以同时做几个生意，同时拥有多项收入。

其实他们也不是神仙，没有三头六臂的，正常的操作流程是，看好一盘生意以后，短时间会扎到项目上去，把身边的能用的资源和渠道都搞过去。

把项目跑盈利了以后，在交个合伙人管理，自己处理一些，重要的事就可以啦。

精明的生意人，懂得把钱分出去，把时间抽出来，大多数人只能耗在一个生意上，一个人慢慢的苦钱。

还有一种就是找行业内，牛逼的合伙人合作，简单高效，资源共享。

02

#馬太黎

闯荡社会几年你就会明白，人没有背景，没有机会，没有贵人，老实说，很难成功，不是靠几句鸡汤就能成功的，这是现实。

现实真相：当金钱站起来说话时，真理都要沉默。

当权力站起来说话时，连金钱也要退避三舍。

人与人核心竞争是：能力、资源、人脉、圈子，认知，而平民崛起的路径的一定是：思维、认知、价值、还有人品。

03

#丛林大鹅

“希望”是一个很神奇的东西：

你把它放在聪明人身上，它能给你带来奇迹；

你把它放在蠢人身上，它就能给你带来地狱。

所以说，识人和选人真的是成年人最最最重要的能力之一啊！珍爱生命，远离蠢 B，尽快割席。

04

#菜场贰掌柜

一个普通家庭的崛起，全方面的崛起，往往需要 3 代人的努力。

我们发现，现在很多年轻人，开着好车，住着好的房子，手里面还有存款，而且待人接物又落落大方，彬彬有礼。

是不是很羡慕呢？

我们所看到的这些，其实是人家几代人努力的结果。

所以，不要着急，几代人，每一代人往前走几步，每一代人有每一代人的使命。

我们其实应该感到庆幸，能够和周围这么优秀的人共事儿。

我们不应该去想着一鼓作气的，去做做一件惊天动地的大事，一把扭转乾坤。

应该踏雪无痕，多看一本书，多走一步路，多了解一些事物的本质。

多给周围能接触到的那些真正优秀的朋友一些关心。

这些藏在隐蔽角落里的细节，才是最难的，也是我们跳跳脚，就能够得着的事情。

05

#菜场贰掌柜

有一份稳定的收入，心平气和的接受目前稳定的盈利，把它做成自己的护城河，就相当于有了自己的一个铁饭碗。

就是发生了很大的问题，也不会担心生活，也有口饭吃。

要是步子迈得太大了，就容易回到原点，再想起来，太难了。

06

#墅姐聊跨境

我的核心价值观就是尊重每个人的个人发展，想躺平去躺平，想打工去打工，想搞钱去搞钱，想出国或不出国都很好。

但我写博就是会带自己的观点，或偶尔用狗头开开玩笑。而且有时被杠烦了我也会有点不爽

我不会每一篇都是客客气气讲道理，老老实实写干货，因为我觉得那样很无趣。而我写博分享不是因为我比别人厉害，而是因为我有分享欲、表达欲，看到别人有收获我就会觉得很开心。

但关注我的，麻烦不要对我有什么道德上的要求，别叫我客观理性温柔、叫我别回怼，或希望我永远正能量。我不是圣人，也不是一本正经的人。我就只是做我自己，不要对我的“人设”有想象或期待。

我发博的当下就是以我当时的情绪为准，不一定会有一致性。

我说的也不一定对，你不用每一篇都认同我，就挑你觉得对自己有用的看看就好。但要是觉得我的内容浪费你时间，有些观点你无法接受、不同频，请直接取关我，而不是刻意来告诉我这样写不好。

写博再克制都会有人吹毛求疵，还不如随心写就好。

07

#反裤衩阵地

有三个真诚的心得，说给你听——

1，情绪的真正救赎，是踏实做事。

2，喜欢很重要，但坚持更重要。无论喜不喜欢，只有坚持才会带来收获。

3，**千万记住，拼命做事，不是为了被认可、结人缘、被赞美。做事的根本目的，是为了积累能量换取自由——选择的自由，拒绝的自由，保持本色的自由。**

08

#猫妖叨叨

曾经的铁饭碗现在也不铁了。

今晚和一个朋友聊，她就是我之前给大家说过的那个，从企业出来后铆足了劲后来上岸事业编的女孩，一度让我十分羡慕，毕竟这可是怎么风水轮转都不会倒的铁饭碗。

但今晚吃饭，她跟我说，事业编现在也不铁了。从上而下都要进行企业化，她们单位也开始透露出一种事业单位转企业的苗头，转了企业怎么改变呢？

又给我普及了一下全额，差额和自收自支的区别，总结来说，之前全额的好处就是，不管干不干，干多少，业绩如何，领到手的工资不会变，但自收自支，就是自负盈亏，业绩好了多发点，业绩不行就少拿点。

几家欢喜几家愁，求稳的会认为风险太大，有拼劲的就认为还不如去其他更容易创造效益的企业了，所以身处其中也是焦虑的不行。

不聊不知道，一聊才发现，原来大家都一样，**在企业的认为有了事业编就稳了，可有事业编的一天天的也在担心饭碗端不住了怎么办，就大家都是一样的，都焦虑，都卷，都有种朝不保夕的危机感。**

所以，说两个方面。

第一，不要总这山看着那山高，我们眼中的“好，很好，非常好”可能也并非如此。

第二，还是老生常谈，多想想自己离开了平台，离开了外界的加持，还值不值钱，值多钱，多想想自己这个人的价值，可能会对我们以后的发展更有帮助。

09

#刘小波的博

永远不要因为害怕别人看不起，而去证明自己。

比如我们可能听过这种故事。**一个人衣着寒酸逛楼盘，被销售爱答不理看不起，然后愤而一下全款买了几套房子。销售发现原来这是一个大老板，变得卑躬屈膝。**

其实这是一个证明自己的陷阱。真正强大的人，根本不会证明自己，你爱怎么想怎么想。

老想证明自己，是自卑的表现。

10

#财宝宝

今后，实体商场和批发市场，基本可以消失了。

我曾经问过一个九堡的小伙伴，他说现在做生意，泥马的，太简单了。批发老板在朋友圈发几个小视频，销售商就订货了。实体店就是一个退换货和吵架的地方。

原来，大家还很重视店铺位置，现在不是那么讲究了。店铺位置只不过是显示实力而已，对有固定客户的批发商，销售额影响不大了。

也就是说，再过十年，大部分成熟的销售商，卖货已经不需要批发市场了，也不需要实体店了。菜嫂有个从未见面的海鲜喂信号，是熟人推荐的，买了好几年了，从来没见过小老板。那个小老板是大杨蒲一个海鲜市场的店主，她的主要销售渠道是微信。每天她就把进的货，拍个朋友圈发出去，一个小时后，手机就叮叮当当开始叫唤。她就吼他们家的细男宁，去打包干活，然后叫一个快递小哥去送货。

一般是上午十点半下单，下午三点半到货。塑料袋里面有两斤冰块。我可以很明确的讲，她现在的铺位只有一个作用，吸引一些新客户，事实上也不是特别重要。**因为绝大多数优质客户是熟人介绍。等她攒够两百个客户，她根本不需要店铺了。那个老板娘是大连人，我想她这些年应该回老家过很多次，但我从来没有感觉到她可能已经回家了。**

也就是说，她在哪里已经不重要了，只要这个生意能够维护下来，你就是天天去大理旅游，或者在老家铁锅炖大鹅，我也无所谓。

#388 先积累，再放大招。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

#野心范

我们要有社交往来，要有人情往来，更要有业务往来。

只有业务往来，才是你长期连接你们的纽带，你们会因为共同的利益聚到一起谋划事情，这样的交情，就有点像革命友谊了。

所以从社交上的深度互动之后，你要在办公上找对方，形成业务上的深度互动，哪怕你们就是同一个小区，同一批受害者，共同去维权，都是深度的互动。

这种一起干事情的互动，才是深层次的关系。

02

#自我的 SZ

有一个工作，很多人可能不愿意干。

今天走了一天，找了一个地方按摩足浴。技师是个漂亮的小姑娘，按摩的手法是我这些年碰到的技术可以排前三。

她说一个月收入一万左右，包住不包吃。没有底薪是分成制的，我以为整个中心就几个小姑娘？一问三四十个全部都是 20 多岁的，超过 30 岁的都没有。小姑娘很阳光很漂亮，看她的按摩手法就知道她是很认真地学习了。

我说你们的收入比办公室文员都高，但是大部分人不会选择做技师。她说可能还是面子问题，觉得坐办公室比作足浴技师光荣一下。虽然大家都说靠劳动赚钱不丢人，但心里还是觉得会低人一等。

我碰到过好的技师，问过他月可以达到 2 万左右，这个收入可以秒杀很多小白领了。

蓝领工资越来越高，就像外卖有很多大学生一样，技师应该也会有大学生加入了。这个收入和办公室文员收入对比，大家会怎么选择？

03

#双羽

目标越清晰，生活越轻松。

想要亲密关系，就在能力和不被消耗的范围内去成长自我、学习经营方法，无论外界的评价（媚男还是女 quan）如何，不被影响，不被干扰。

想要在事业上取得结果，多观察、学习、经营自己的贵人缘，别在意被评价“狗腿、势利”，**道德和良心范围内的努力，自己认可就好。**

越清晰，越有方向，越清晰，越能看到结果，越不在意被评价。

04

#温州土老板

说真的，直播是个体力活！我现在可算知道，为什么那些大公司的老板们，都会花钱请好的老师来教主播如何正确发声了，因为费嗓子啊！

我这几天连续在视频号播了 2 场，虽然提前准备了脚本和文档，节奏也不是很快，但一个多小时连续讲下来以后，嗓子还是有点痛的。

不过我还是建议各位老板，好好学习下直播技能，后面会变成小老板们的基本功。

未来赚钱的多少，说白了拼的就是成交的效率，要利用好这个工具

05

#天玑-无极领域

后续房价究竟会怎么走？

- 1、房产税一定会出，这个不用怀疑。**
- 2、核心城市的地很值钱，主要收入依然是卖地，所以房价一定稳中上涨。**
- 3、小地方的地本来就不值钱，房价一定会慢跌。**

4、实现“稳”、“慢”的方法非常多，目前已经见到的是：限购（满五满二）、限价（新房价必须上面审核、禁止降价）、指导价（强行规定一个对外显示价）、限贷..

06

#懂懂

要跟有成果的人合作，从外围是看不透一个人的真实财务状况的，不要试图以给别人机会式的把不属于对方的机会给他，他就是穷命，你把金山承包给他，他也会拿去种苹果。

看了好几百个赔钱的故事，总结起来有四种：1、投资亏钱，炒股，比特币，P2P 等。2、借朋友创业亏钱，担保亏钱。3、进入做自己不熟悉的领域亏钱。4、贸然扩大规模亏钱。

07

#懂懂

赚钱难是这样，举例来说例如你一年赚了 100 万，想第二年多赚 50 万，努努力也许可以。但是你想翻倍，比如 200-300 万甚至更多，其实也找不到更好的办法。并且这个时候是最危险的，容易上当受骗，因为满脑子想的是增长，想的是提升，很容易找一些不靠谱的项目，认识一些骗子。

几乎所有外部看起来势如破竹的公司，内部看都是一团乱麻。高增长解决一切烦恼，这些混乱都是必然且有解的，怕的是不增长或负增长。

08

#毛小白

我觉得长久盈利的阈值是积累 1000 个客户，如果大家已经成交过 1000 个客户，并且持有这些数据，日子就会很轻松。但积累 1000 个用户的过程是痛苦的，要经历非人的折磨，但想想以后的回报吃些苦也是合理的。

09

#懂懂

创业到底往穷地方跑还是富地方跑？我的答案是富地方。机会多很多，而且竞争并没有大家想象中那么激烈，因为人太多了，只要稍稍努力加留心很容易超越大部分人。不需要做到头部，只要跑赢一半人，我们的生活就已经很好了。

有些人花十几块钱买个项目教程就想改变命运改善生活？这不是比买彩票想中大奖更可笑吗？笑别人可以，自己却总犯傻。

10

#贰掌柜摘抄 1000 条合集

- 1，中国人就是买你 3 毛钱的东西，就要享受到上帝的待遇。
- 2，不能盲目去做某件事，要明白差距在哪里才能进步。

公众号: 贰掌柜信息精选

3, 品一杯酒, 鉴日月春光。

4, 喝酒要尽兴, 而不乱性。

5, 先积累, 再放大招。

6, 做优质内容的生产者, 就一定能让别人看到, 会发光。

7, 粉丝达到了 5000 粉, 可以在垂直领域深耕, 之前可以互推, 内容杂一些。

8, 别把太多事告诉身边人, 这是实战经验, 在这个圈子里, 不管你是身处何处, 都有一个叛徒。

9, 低谷期, 也是蛰伏期, 多学习, 多总结。

10, 一根筋, 宁死不屈。

#389 要少说话, 不要表达任何观点, 微笑就好。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: **01**

@VicodinXYZ

人生三境界: 不评判、不解释、不当真。

「评判」好理解; 「解释」大致指对发生事情的 (大脑层面的) 理解与阐释; 「当真」就是破幻的层面了

02

@幸福 ing 的琴琴

穷男人里面，有很尊重女性的吗？

我觉得这个概率无限趋近于零。

熠熠林光初 I: 我以前一直以为有，因为我爷爷穷但我奶奶就很好，有事一起商量，很尊重。长大了才知道我爷爷是地主家独生子，我们当地三分之一的地都是他爸的，从小请的私人家教一对一教书

斯嘉丽爱喝澳白：应该没有，只有妈妈特别优秀，并且不溺爱儿子 + 言传身教男德教育，出生在北京上海这样的大城市，接受过良好的教育，有国际视野，才能稍微尊重一点女性。穷乡僻壤的出身，为生计奔波，精神上很难有高的认知，仓廪实而知礼节，经济基础决定上层建筑，虽然有钱人不都尊重女性。

03

@刘晨曦-从心

这世上最难的两件事：

1. 长期坚持一件重复的事情；

2. 做一个非常高风险的事情。

当 1 和 2 叠加, 长期重复, 有风险, 收益不确定, 是难上加难。**唯有自己真正喜欢, 才有可能坚持做下去, 这就是有热爱的人最后能跑赢的原因。**因为大部分人都坚持不了害怕努力白费, 真正热爱的 TA 们根本不在乎最后成果是不是个零, TA 们过程中已经持续得到奖赏。**热爱才是终极大招。**

04

@何日君再来

李碧华有句话很对的, 不要提携男人, 不要给钱他做生意之类的。

你就是爱死了他, 你有有钱, 你也只把他养着, 给买点吃的喝的, 像男人养金丝雀一样。

狼子野心。好家伙, 你把他放出去了, 回头咬死你的日子有的是。

大部分女的是安分守己的, 男的给她钱, 她就能跟着他过日子, 最多出个轨。但女的给男的钱, 男人可不只是出轨了, 他会把属于这个女的资源全抢过来。我觉得唐僧那个富婆老婆就安排的蛮好。

05

@杂煲通心粉

人如果不能先爱自己, 以爱自己为先, 以活出真实的自己为实际行动、和对自己的爱的自证。

那么这个人对其他所有人、所有事的爱、奉献、牺牲，都是虚假的。这可能是怀着某种不为其他人知的目的地伪装、是表演；或者因为自我软弱而被奴役后的、被操控的结果。内心又不肯承认自己被套了，也不肯回头改变，于是用“爱”的名义给自己贴金，并且一条道走到黑，不见自己的棺材不掉泪。

但无论怎样，这都不是爱。一个人对自己都没有爱，对自己以外的其他存在，怎么可能有了真实的爱呢。

06

@胖虎鲸

好看的人如何永保魅力？

一定要少说话，不要表达任何观点，微笑就好，如果一定要谈，只聊吃喝玩乐。

“一张嘴我就不想和他（她）上床了”，这事是真实存在，而且高频发生的！

07 @财宝宝

家里零帮助，结婚怎么办？

菜菜，我现在 25 岁，关注您 4 年了，您的每个观点，我现在都渐渐理解了，或许以前不理解，但是发现自己行动起来就难了。我目前在一所未流 211，会计硕士在读，**有个同校同专业的女朋友。我们都是明年毕业，计划回中部城市工作。**

我俩是农村家庭，经济条件都不好，对于未来买房，家里零帮助。以前浑浑噩噩，现在认清现实了，很是痛苦，感觉毕业以后沉甸甸的压力。

女朋友想考公务员，我的话想去私企多挣钱，为买房攒个首付，大城市买房的希望几乎为 0，以后想在二线省会买个房定居，每平米一两万，结合会计专业未来薪资，感觉两个人的收入不足，这首付也不知道要攒多少年，不知道未来出路在哪里，是一毕业就去贴瓷砖吗？想请菜菜老师指路。

答：你这个条件，非要找个女琼斯，那就要承担责任。我觉得，你实际上是耽误人家了。**我建议，**

一是和女票谈一谈。愿意在一起，就准备好大家要吃苦，不行就分手。如果你拖到 28 岁，再发现女方是个虚荣贪财的女人，那你的人生就会在一辈子吵架中度过。绝大多数女人到了谈婚论嫁的时候，再也不是小鸟依人，而是另一副嘴脸了，甚至会让丈母娘过来送彩礼大清单。

二是你争取考个 CPA。会计专业如果就是做财务，发展太慢，空间也不大。

三是最佳出路。你去包邮区考个大企业，或编制，然后凭研究生的学历，在当地找个富户倒插门。人到中年后，能当个部门经理，有了点小拳，再噶一场轰轰烈烈的姘头。

世界上，没有既要又要的好事能够砸在农村娃头上。放弃幻想，迎接残酷无情的人生。如果你女票不是吃苦耐劳型的，建议算了。

08 @财宝宝

人生很简单。

22 岁以前，一般是上学，吃父母的。不管是 985，还是高职，多多少少有个学给你上。王者农药，吃鸡。

23-28 岁，主要是谈朋友，千挑万选找对象，实际也是白忙，你哪里知道对方今后是个什么人？你还要和公婆丈母娘斗智斗勇，好不容易给了彩礼结了婚，开心了一段时间。老婆要生娃了。

28-48 岁。三件大事情。

育娃，从小学到大学，烦不胜烦。

上班，好一点的混上了部门经理，副高，差一点的就混成骂骂咧咧的老师傅，最差的是码农，无一例外的家里蹲了。很少有哪个公司还要五十的码农老爹了。

买纺，到了 48 岁，你应该已经完成三级跳了：老破小，老破中，远大新。运气好一点，你混个市区大平层，郊区小边套，也就人生巅峰了。真搞到小独栋的，十万分之一。

48 岁开始，娃住校了，除了要钱，也不来烦你了。你可以轻松五六年，但是，娃马上又要买纺，你又烦心啊。

过了 53 岁，你就躺平了，只关心两个事情，退休金多少，如何养生。当然，百分之一的人走上人生巅峰，当副总了。要不要噶一场轰轰烈烈的姘头？条件具备了，就是心里有点怕。还有就是要想办法托王总给娃找个好单位。又是几个月的绞尽脑汁，斗智斗勇。

过了 58，彻底一身轻。老太婆应该已经退休一两年了。你也快滚了。再也没有前台中红，扭着扭着来给你泡咖啡了。

一到 60，当天就给你拍个退休照片，同事们虚情假意说几句你的好话。赶紧滚吧，退休了就要去带孙。逢年过节，老师傅们偶尔带着假牙，出去开一次同学会，互相炫耀一下子女过的好不好？纺子大不大？大家喝的面红耳赤，再唱一首歌。“你是疯儿，我是傻。”大多数情况还有几个离婚的小班花，已经长的横七竖八，满脸横肉了，她们想拉你去给她养老。你看怎么办？

09 @未找到原始出处

乔布斯有段话我很认同：

“你无法预见性地将生命中的点点滴滴串联起来。只有在你回头看的时候，你才会发现这些点点滴滴之间的联系。你要相信，你现在所经历的一切都将或多或少与你的未来产生关联。”

每次复盘的时候都觉得，似乎每件事的发生都是冥冥之中自有安排。它们串在一起，才能把你推向你该去的地方。

公众号: 贰掌柜信息精选

所以我喜欢活在当下, 看向未来。因为复盘回想的时候总是觉得很神奇, 也很庆幸每个关键节点做出的果断决定。

昨日种种, 皆成今我。人生没有白走的路。

10@王人平

鸡娃是一种催熟, 既违背了儿童身心发育和学习认知的基本规律, 又伤害了亲子关系。

当满世界都是被打了激素催熟的娃时, 那个身心健康、人格健全、精神独立, 拥有完整、充实、快乐童年的娃, 本身已经胜出。当然, 那个娃并不看重这些, 因为对于他来说, 生命不是用来比较的, 而是用来完成的。

#390 跑得远的人, 很少透支和冲刺。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: **01**

@维千金

对自己的精力培土。

不要把注意力放在“我一定要精力充沛、我要高效拿成绩、我跑步要冲刺”这些结果上, 而是去仔细的打造这个系统。

没睡好的人跑什么鬼步? 这是索命。营养不良的情况下冲什么刺? 这是自虐。处处情绪受堵自己耗自己的时候、人际不和谐的时候, 高效从何而来?

没有环境的支持，一个人好极有限。

该审视的不是结果，而是导致结果的渠道。我有没有保证自己的休息？我有没有饮食有节营养充沛？我是否能够每天行动复盘，让能力心态升级？我有没有为他人适当付出以至于他们希望我成事？

我有没有一个舒适的土壤，尤其是，我到底花了多少心思让自己让家人身心愉快舒适，让自己的成长变成顺其自然而不是走钢丝一样的搏命模式？

跑得远的人，很少透支和冲刺。

02

@刘小波的博

喜欢说自己缺点是低自尊。

喜欢说自己缺点，其实是在讨好别人。希望别人觉得自己谦虚，或安慰自己。

如果你不是特别理解，可以反过来思考。如果一个人经常对你说 he 身材不好、脑子不好、或自贬能力不行，你慢慢的也觉得 he 低自尊。

有时间就反思一下，自己在和别人的对话中，有没有不自觉的强调自己的缺点或自我贬低。

你改变了喜欢说自己缺点的模式，你的自尊一定会得到强化。

03

@李子暘

那些已经在中国大城市甚至一线城市有房有车的人，再想阶层跨越，确实比较难了。

道理很简单：那个水平再往上，全世界也没多少人了。你跨不上去，和制度无关。再想跨，一靠努力二靠运气，跨不成，是大概率。

国家的目标是带领全国人民脱贫致富，建成小康社会。您早就小康了，知足吧。

小康以后是什么？是大同社会。你想要么？

04

@远行客 76

平民的一生可用一个词概括：逃底。逃离贫穷，逃离刻薄粗暴，逃离欺骗，逃离虚假，逃离无情的名利世界！

开始你是逃离某个虐待的家庭，然后是某几个习惯性欺骗的熟人，然后是逃离底层，然后是逃离官场人物，然后是逃离某个国家。

地狱的烈火包围着不知自己有罪的人们，火光中你看见鬼，魔，禽兽，也看见寥寥无几的人。

一场不知何时才能完成的彻底的越狱！

05

@自我的 SZ

今天一个下午在给朋友做心理安慰。

他说人生碰到谷底时，想要依靠身边人一般靠不住。当伸出手给你曾经帮过的人，不一定会帮助你。朋友说这种幻灭很打击人。

伴侣也不一定会理解你，真到了绝境的时候，大部分人都是夫妻本是同林鸟大难临头各自飞。

我说**每个人都会碰到绝境，你碰到的问题在我的朋友圈算是小擦伤，我都比你惨过。如果生意场是战场的话，你只是轻伤。我曾重伤过，现在不是一样生龙活虎？**

没有别的方法，只能平静地对待，不要消耗自己。先允许自己沉沦一段时间，再接受事实的基础上，先解决最大的问题，再解决次要的问题。一步步来，别放弃自己。你也不要过多责怪自己，错了咱就爬出坑来，一年不行二年，两年不行三年，给自己一个正向的循环目标。

别吃不下睡不着，无论如何要吃一点。有什么释放的方法尽可能的去，但不要伤害身边人。

我说作为你的朋友也是你的债主，不要被一点点小事就打趴下，人生没有那么起起，大部分人是起起落落落落起．．随机播放。抽到什么牌咱们就打什么牌，不抛弃不否

定自己就永远有机会。过不去的时候觉得人生到了绝境，你看十几年我也到了绝境几次，过去了现在也是云淡风轻。

每次在金钱上支持朋友，还要在精神上支持朋友，这活太累

06

@自我的 SZ

首先，帮人自己要有能力的情况下，财力不够就不要去帮助别人，过好自己的日子不麻烦别人。

帮助亲人的情况下，是对方好好过日子的人，你的帮助能帮改善提升，而不是补天坑。人命关天要帮助，比如重病，求学。

借别人钱投资，还债，还信用卡等的一律不帮。

这以上是我的原则。

看到你的情况，都不满足第一条外人看有点打肿脸充胖子，但在老公身上是兄弟情深。

婚肯定是离不了了，想办法怎么样止损吧，和老公好好谈谈自己这一辈子老老小小需要用钱的地方多着呢，家里钱多几十万随便帮，自己过日子都紧张还是量力而为吧。

是不是很多人也有这样的情况？

07

#懂懂日记

关于理财，个人财富在 500 万以下，把焦点放到如何多赚钱上，因为你的财富值太低，基数太小，理财收益也太少，关键是你的财富值低了以后，你的眼界也不行，准确的讲理财能力也很差，基本就是韭菜。

500 万以上，再考虑理财。还有，不要替家人理财，不要替别人理财，因为钱不是你赚的，你对这个钱的感觉不深，很容易拿不住。

08

#懂懂日记

资本游戏的特点是什么？

你可以对一万次，但只要错一次，就再也起不来了。

玩资本游戏的，基本没有全身而退的，最终自己都会被反噬进去。

做生意要用品牌带自己，而不是自己带品牌，你看这么多加盟店，那些加盟杂牌的基本都死了，而你看人家加盟锦江之星，如家的，都起来了。

09

#毒舌刘开建

一个人成熟的重要标志是: 相信逻辑。

这个道理很简单, 一个事情之所以能够发生, 必然有背后的原因, 这个就是逻辑。我们要相信这个逻辑, 要遵循这个逻辑, 要利用这个逻辑, 而不是违背逻辑。

一件事, 如果它不符合逻辑, 我们就不应该相信。

一个人, 如果做事不讲逻辑, 我们就应该远离。

不成熟的人是怎么样的呢?

他总是在强调感觉, 这个事他感觉不对, 他第六感怎么怎么样, 直觉告诉他该怎么怎么样, 他觉得自己第六感比别人强。

所谓感觉, 都是最低层面的安全的范畴, 除了这个范畴, 所有的感觉都是不可靠的。

在重大决策面前, 很多人拍脑袋做决定:

1. 看着别人一窝蜂的买房, 自己觉得租来的房子不是家, 砸锅卖铁也要买房。
2. 看着一个人长得帅气漂亮, 就觉得遇到真爱了, 爱得要死要活的。

这两个决策, 背后需要遵循什么逻辑呢? 根本没考虑过, 全凭感觉, 所谓全凭感觉, 就是没用脑子。既然这样, 你不倒霉谁倒霉呢。

在一切事情上相信逻辑, 应用逻辑。

10

#迎十里

一旦你说一些如何经营工作，让领导赏识的话题，一定会有人出来说：首先要对方值得。这话咋一听好像挺对的，但是你仔细琢磨琢磨，就会发现哪里不对劲。那么到底是哪里不对劲呢？

第一，既然不值得，你为什么不走呢？去找一个值得的公司值得的领导，这样才不浪费自己的生命呀。

是不是所谓“值得的公司”也没有那么好找？

既然没有那么好找，眼下咱们手里只有这份工，你说是在这份工上躺平更容易遇到更好的机会，还是把这份工做好更容易遇到更好的机会？显然是后者嘛对吧？

第二，很多人以为，是给我这么多钱，我才弯得下腰。你讲某某生意赚钱但是很辛苦，评论区经常看到这样的评论：一个月给我十万五万八万，这活我也能干。

其实不是，**这个辛苦而赚钱的事，是一个人先去吃了辛苦，才可能赚到钱，注意是可能，还有可能是吃了苦而没赚钱。**

职场同理，是一个人先去做了，得到了不止一个人的认可，他才有升职加薪的机会，在被发现之前，他已经默默这么做了很久了。默默做了很久而没被发现，这段时间是很难熬的，但是没有这段时间，就没有后来。

第三, 就是北之乔说的, 职场的付出与回报不是点对点的, 都是有延迟和发酵的。人生也是如此, 你眼下做的这件事没有回报, 但是不意味这件事错了, A 没有给你回报, B 和 C 可能看在眼里, 你保持自己的能力和风格, 早晚遇到有能力也有心给你回报的 D, D 决定给你机会之前, 做一做背景调查, B 和 C 都如实说了你的好话, 这事就成了。

D 就是你们所谓的“值得的人”, 但是如果你不先做到, D 就看不到你, 如果你只在 D 面前表演, 他做背调的时候, B 和 C 就不会说出你的好处。

人生也好, 职场也罢, 回报可能不是即时发生, 也不一定以你期待的方式, 也不一定来自你期待的人, 就算它以一种你没料到的方式, 以一个你没耐心的时间到来, 它也是来了。

11

@晴空之城

当你能往上走的时候, 抓紧时间发展自己, 不要扯三搭四的。一个人的大运一般只有几年时间, 少则三五年, 多则十年八年, 抓住了三年顶十年, 错过了就没有了。人生顺遂很短, 崎岖很多, 能挣钱的时候先不急着想躺平, 狐朋狗友三姑六婆的, 等你干不动了再一起玩也不迟。

#391 广度足够大, 就对很多事情存在敬畏。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@硅谷王川

当我们说人的关系靠缘分，缘分背后的本质是悟性，否则就在身边仍然存在“有眼不识泰山”的问题。

而悟性背后主要靠的是知识结构的深度和广度。而广度可以一定程度上弥补深度的不足。因为当你的广度足够大，就对很多事情存在敬畏，而不会因为见识少的浅薄而武断执着。

02

@cherrymm 大师姐

当今社会，很多人都在讲格局，但说不清楚什么是格局，用一句话来定义——格局就是小道理服从大道理。

明白大和小的关系，就掌握了格局，成王败寇，无一例外。

生活中很多人斤斤计较，看起来很精，什么亏都不吃。结果得了小道理，丢掉了大道理。

很多人很大气，经常吃小亏，最终的结果是获得了未来。财聚人散，财散人聚，这样的事情比比皆是。

当我们生活在各种矛盾中，怎么做都有道理的时候，其实最终选择一定要回到本质上来——小道理服从大道理。

03

@孤洁

活着本身就是在赌。用尽可能长期的策略和规划，赌随时可能被意外中止的人生。活着也本身就是一场精神分裂，在有限的生命里规划长远的方向，同时怀着随时断舍的悲观计算着当下每一个动作和选择。

永远和唯一，是人最贪婪的欲望。

精明和计算，是人最现实的工具。

光是和无常博弈，光是看清自己的局限性，可能都要花上几十年，甚至一辈子。偶尔有机会瞥见一些美的人事物，管它是不是稍纵即逝，都已经是最大的回报了。

但就是这些美好的稍纵即逝，勾起了所有人心中对永远和唯一最不可收拾的贪婪。

所谓的成熟就是逐渐走向更日常地精神分裂的过程。更分裂了，但也更习惯了。

04

@廖智

他跟我说“我被排挤，因为我既不抽烟也不喝酒，他们喜欢的事我都不做。领导交代的任务我都认真去执行，可是其他人却会因此迁怒于我，因为他们希望尽量少做事。可我还是在一个岗位呆了五年，后来被领导提拔升到中层。当领导发现我不喝酒的时候惊呆了‘你居然不喝酒！’”

于是，再也不给他更多机会，因为在那个环境里的所谓机会就是靠奉承和应酬，他连酒都不喝，还应什么酬呢？他的职场晋升就停在那里。

他最知道不公平是什么，也知道什么叫做偶尔飘过心外的绝望。只是，他没有妥协，依然故我。**在无人问津的角落，他默默钻研**，成为技艺精湛的工程师。

那些不愿意和世俗妥协的人，其实也都成为这世界人眼里的“残障者”。因他们如此另类，格格不入。他们在人群中很快会被发现：他们竟然不趋炎附势？他们竟然真的热爱工作？他们竟然甘愿做好一件小事？他们竟然不追求肉体的享乐？

有些人明明站在光明里，却被黑暗嘲笑为“残缺”和“笨拙”。

可他却为技术上一点一滴的进步感到满足快乐，让他讲起那些不公的时候只是浅浅自嘲“我不够聪明。”可“不够聪明”并没有夺去他眼里的光和在很小的事中就能得到的快乐，他眼里的快乐多深啊，像孩子的快乐一样会淌出来的样子。

其实，那些热衷于抱怨不公的人，也许只是在逃避本分，想要在自己以外找到一个依靠来替自己承担责任。而尽上本分，并在其份中投入专心的人，就算身处不公中，眼里也流转着喜乐的光芒。

“聪明”的人时常忘了：人生之幸，生命之乐，并非来自抢夺多少拥有多少，而来自你拥有真正热爱的人和事。而追逐虚名和短利的人，便再也没有真实的热爱，就算得到些什么，也并不会加增内心的平安与喜乐。

一个平安又喜乐的人总是一无缺乏的样子，本来要的不多，不多也很满足。所以，他们究竟是因为专注而不匮乏呢？还是因为不匮乏而能够专注？

哈！每每看到像他这样的人我就感到无比快乐！**我想，世界是不公平的。不过在每个人心里的平安与否、喜乐与否，真是公平啊！**

人们都匆匆抢夺那会朽坏的财宝虚名，用着自以为精明聪颖的手段。而最珍贵的藏于人心的财宝却只给那纯粹像孩子般的人，他们不争不抢，却一无缺乏。

他们会被和他们一样的人所爱，他们像珍宝一样闪闪发光。是啊，仁慈的造物主啊，祂的美意，本是如此。

05

@隊老师

今天跟高手学习，**我要改变自己部分没有性价比的完美主义。很多时候不必要追求 90 分，在不重要的事情上有 70 分就好。**因为我也是个能吸取别人建议的人，所以我很快就会执行。而有些人，哪怕你苦口婆心，他也置若罔闻。

06

@cherrymm 大师姐

我们不要在不可以改变的事情内耗, 比如年龄, 比如身高, 比如出身.....这样只会令自己加倍痛苦。

但**我们可以在能改变的事情上进取, 比如收入, 比如体型体态, 比如情商和情绪管理等等, 这种“反思”和提升才是真正有意义的。**

07

#懂懂日记

有的人今年赚了 100 万, 可是他不满足, 总觉得明年应该翻番, 不管设计什么, 都喜欢用翻番一词, 这样的人很容易遇到骗子, 因为他总是想指数式成长, **实际上, 多数人都是线性成长的, 今年 100 万, 明年 110 万或 90 万都是正常的, 哪那么多倍增? ! 能把收入稳定住、守住, 就很了不起。**

08

#懂懂日记

要学着做一个结果导向的人, 对工作是这样, 因为本质来说, 工作有结果才有价值。比如你是老板, 员工起早贪黑, 但他什么也做不好, 你用他其实是不合算的, 苦劳值得同情, 但不值得付费。

对自己也是，如果你天天含辛茹苦，但生活总是一团糟，什么也没有得到。那么你就需要调整自己的行为模式，看自己的瓶颈到底在哪里，然后调整和努力。**结果导向并不是让你不择手段，也不妨碍你活在当下，而是会让你活的更有力量。**

赚大钱的主要心法是 focus，用足够的时间汇聚到一点上的能力，如果这一点恰好找对了，就赚大钱了，当然还需要点运气。可惜大多数普通人回家看电视刷抖音了，娱乐了。

09

#毛小白

看一个人的成功，不光是看他现在多富有，更重要的是他在原生家庭的基础上，做出了多大的突破。成功，其实是一个相对概念。

忘掉「人脉」二字，社交的本质是价值互换，你没本事没资源跟人换，人脉就是个笑话。**口袋空空的人，腰是直不起来的。所以，一定要有钱。身上一定要准备够钱，才可以让你独立。**

10

@财宝宝

财不入急门。

绝大多数琼斯希望有个什么简单办法，一页暴富。真的没有。如果有，世界上就没有送外卖的了。琼斯可以把家里老破小卖了给你交学费。至于什么做桃宝，做直播，那是开玩笑。别人闲着没事逗你玩的。一个进货采购环节，就可以搞死你。

那么，如何赚钱呢？以时间换空间。赚钱往往需要一个时代的浪潮，你扶摇直上。我家从 50 年代熬到 90 年代，就是不赚钱，没办法。那个时候，就是只能千方百计创地。到了 90 年代，机遇一下子打开了，有点想法的人，都发财了。这里有几个要素。

一是时代机遇。没有机遇，你根本不可能。90 年代开厂，00 年代买纺，10 年代互联网，20 年代好单位。**每十年，基本都有一次大机遇。**

二是乘势而上。这个很不容易。因为机遇不一定匹配你的条件。那怎么办？继续熬下一个十年。人生有三四次机会，熬到了，就算出头了。熬不到，就让娃继续熬啊。

三是赚了钱就买别野。因为下一次机遇可能要等三十年，你总得找个舒服的窝趴着。

#392 大部分人之所以穷，都是因为只听自己的，不听有钱人的。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：**01**

@砚琳

现在是北京时间 8 点半，我想说一句。

不要给男人借钱！不要借钱给男人投资！除非他之前给过你 500 万，你们两口子写一个户口本。否则不要给男的借钱！

开口跟女人借钱的男人不能叫男人，只能当牲口处理。想想你们这些要么是 20 多多女孩子，要么跟我一样 30 出头。如果不是富二代没人包养的情况下，哪里来的这么多钱借？即使有，那也都是自己赚的辛苦钱。

真的好男人他去找父母，找朋友，去银行贷款也不会跟女人开口的。更不要相信什么投资了赚大钱带你吃香喝辣这种大饼。真有那个本事早就有人投他勒，投资公司多的是，还轮到你吗？遇到男人借钱，麻烦脑子里警钟敲响，直接当他是狗处理。否则不要来跟我哭，我也不会帮你还借呗。

02

@唐僧读书会

一个人能量高，他的事业能成功，

就是因为他的脑袋里全部都是勇敢的概念，他脑袋里全部是积极的概念，他脑袋里全部是不怕死的概念、全部是不放弃的概念。

一流红尘高手，就是首先锻炼这些东西，其他的都无所谓，通通不重要，都可以直接忽略。

言语就是一个人的命运指令，能量指令。**你记住脑袋里，永远不说负能量的话，永远都是积极向上，永远都是鼓励自己，永远觉得自己行，疯狂的给自己洗脑，日日精进。**

放心好了，只要你这样做了，你的事业生活一定不会差，到最后你就会形成一个强大的行。

03

@冷爱

婚姻，本来就不是为爱情所设计的，它又怎样能够承载得了爱情呢？

所以，我们可以说有爱情的婚姻是幸福的，但是不能够强求每一段婚姻上面都有爱情的属性。

更何况，人与人之间关于爱情的看法可谓是天差地别。

每一个人所说的爱情，几乎可以说，都是跟另外一个人完全不同的。

所以，当我们在谈论“爱情重要还是物质重要”的时候，我想，绝大部分人可以对所谓的物质生活达成统一的意义，爱情却可能无法达成共识。

因此，**我觉得对于一段婚姻来说，应当先去保障彼此的一些具体的约定和承诺，保障彼此都能得到最初想要的那些东西。**

在此基础上，再去谈论后面形而上的东西，更有意义。

还是那句话，爱情跟婚姻是两件事情，我们当然可以追求两者合二为一，但是永远不要忘记这两件事，原本就是不同的两件事。

04

@李俊的粉丝有点少 1983

很多人有种观念，收入应该与学历正相关。而社会真实的逻辑是，合法收入的高低只与给社会提供价值的多少正相关。

早点明白这个道理，即使没挣到钱，也好跟自己和解。

很多所谓很 low 的自媒体博主竟然赚了很多钱，底层的逻辑是他们给他们的粉丝带来了价值，这里的价值可以是快乐，打发无聊时间，等等。与其怨恨他们，还不如 study 他们如何给他人提供价值，很多人 diss 的戏子，也是同样的逻辑。

随着大学毕业生越来越多，学历会越来越贬值，大部分白领收入低于一部分蓝领，会是大势所趋。为了让自己和家人过的更好，我们能做的是，如何更多的给他人提供价值。

05

@维千金

友谊要抓大放小。一个人值不值得交往，在于他内心是否发自内心的希望别人好。一个人是朋友，在于他能在成长上提供真实有价值的信息，在情感提供无形的支持。这是大。至于他是不是一句两句话说得那么得体，是不是特别热情，这是小。有时候可能会觉得朋友忽视了你，响应不是那么及时，说话不一定那么体贴，这些时候学会自己应对。不要老是归结于这个人不爱你，不支持你。朋友也应该有边界，他有他自己的事，他有他的认知盲区，他可能那会儿也有情绪，甚至还有他的小心眼，这都是

非常正常的。某种程度上，能够彼此忍着那一丢丢的妒忌心，由衷的为对方击掌叫好，这也是朋友啊。你能包容的多了，你的朋友就真的多了。

06

@双羽

和一个糟糕的人在一起，

会先损财报，也许是丢手机、钱包，也许是怎么也找不到合适的工作或者是一份很糟糕的工作，也许是会有莫名其妙的大额支出（没收益还总花冤枉钱那种）。

再损禄报，或是运势变差、各种倒霉；或是情绪起伏特别大，波及身边人，影响自己的工作生活。

最后会损寿报，最直接的就是身体变差、越来越迷糊，长期关系甚至可能少活几年。

07

@西城大妈

人不是因为优秀才被爱的，这句话一点错都没有。但是这不等于你摆烂，啥也不干，就能得到爱。

绝大部分人，终其一生，是不可能获得完全不带附加条件的爱的，最接近这种爱的就是父母对子女的爱，但是即便如此，很多父母也不爱子女对吧？

反过来也可以理解, 你会爱一个一无是处的人吗? 你会为他付出什么呢? 你要是爱上这样的人, 你是不是自己都觉得受不了求骂醒?

一个很现实很残酷但是没有人会公开说的事情就是:

你身边的绝大部分关系, 都带有交换的性质 (这里先不说情绪价值的交换), 区别只是交换在这段关系里的比例。你和老板的关系可能是 100% 的交换, 不带感情, 而你和配偶的关系就是 20%—80% 的交换, 你和子女可能就只有 5% 的交换了。

所以你变得优秀, 虽然不能得到纯粹的爱, 却能得到更多可交换的关系, 而这关系中很可能有爱, 或者至少有一部分爱, 或者能慢慢产生爱。相当于你用价值购买一部分带有附加条件的情感体验。

别看不上, 这已经是一般普通人能获得的最好的感情体验了。

08

#懂懂日记

自律不是多读几本书或者多练几块腹肌, **对于普通人来说, 赚钱才是最大的自律, 在没赚到 5000 万之前, 你所有目标都应该是赚钱。当你全身心投入赚钱, 就很难再为工作中的琐事烦恼, 目前清晰, 全力奔向一个方向, 自动忽略途中的枝枝节节, 最终跨域痛苦焦虑不安等障碍。**

赚钱其实很容易, 只要用心, 并且愿意听有钱人的建议, 不赚钱才怪了。

大部分人之所以穷，都是因为只听自己的，不听有钱人的。

09

#懂懂日记

真正想赚钱的人是不会迷茫的，让会争分夺秒地做好每一件力所能及的事，会无时无刻的思考，去琢磨，去联系可以帮助自己的人，会试水那些可能赚到钱的项目、工作。
他在跟时间赛跑，玩命的干，能抓住什么就做什么。

迷茫的本质还是不那么想，还有余地，还有其他的拖延，还有舍不下的游戏、恋爱、聊天、玩乐。因为不那么想赚钱，但是又被迫赚钱，所以人生陷入了纠葛。真正想赚钱的，就是一刻也等不了的，现在就要干。

10

#毛小白

踏踏实实做数据库，积累到一定程度，赚钱就是水到渠成的事。**一个人只有遇到足够的坏人，他才会真正的成长。太嫩的人，涉世不深的人，他们说话都很天真。**我们生命中的钱是不断涌动的，智慧也会不断增加，我们活着的意义就是体验生活，不要害怕钱花了就没了，更不好害怕智慧用了就完了。**专心者遇到浮躁者，几乎是碾压性的胜利，没有一点儿悬念。不同行业里，不断付出成本的一定是浮躁者，赚钱的是专心致志的人。**

#393 自媒体，一定要做自己擅长的领域

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@鹏程蛇口

这个五一，全国的旅游点火爆，这里唯一例外的是西双版纳，有点冷清。冷清是因为春节时太火了，房价从 300 直接涨到了 6000，一年赚 3 年的钱，如果这样能发财，雪乡一定是最富裕的地方。

淄博武汉，雪乡版纳，差异巨大，一个城市，还是不要太贪婪，走不远的。

02

@鲨到第一

永远不要把自己放入别人的赛道。

如果比赛吃胡萝卜，你连兔子都比不过。

03

@老柴

年纪大了有个好处，就是越来越不容易被 pua 了。以前自尊心过强，谁的意见都会听，谁的评价都会重视——这么简单的陷阱，也是花了几十年才摆脱。

一大早有人想跟我合作（不，其实是白嫖资源和信用背书），我说这项目我没有利益点啊。对方说“你要眼界宽点，不然做不大”。

呵呵，我说我能力有限，就做点小事吧，谁能做大谁做吧，把机会留给有能力的人！

04

@风中的厂长

有一位山东的网友，主业是做渔具的，去年跟我说要转型做别的，她说山东最内卷的就是这个渔具行业，拼价格，她想转型想做自媒体。

我说不要轻易转型，隔行如隔山。坚守主业，一定有机会的。自媒体作为副业玩玩是可以的。她说考虑一下。

昨天她又来找我说，她的渔具公司倒闭了，实在拼不过价格。现在想转型做自媒体。问我做什么领域好。

我说就算你做自媒体；也不要轻易离开主业，你在渔具行业有积累，进入渔具自媒体就是比别人厉害，我简单教你几招就可以了。但是你做别的领域，本身存量市场高手如云，你进去小孩子跟大人打架，挨揍的。

自媒体，一定要做自己擅长的领域，自媒体不是什么火做什么，而是把自己现实生活中的闪光点放大。如果现实中一个闪光点都没有，那只能混剪，好物分享，书单这些没有门槛的领域，所以我们看到了，这些领域上百万人做，卷得不能再卷！

05

@何日君再来

如果没有记错的话, 应该是《一代宗师》里宫二说的, 世界上那么多东西都消失了, 凭什么宫家的六十四手就不能消失呢?

时代滚滚前行, 很多你的时代很珍贵的东西, 在前进的时代里, 不值一提。

不要认为年轻的人喜欢的东西就无价值, 那只是对你这种老了的人来说无价值而已。

像我这一代人, 我记忆中的小龙女就是李若彤, 但 95 后 00 后, 小龙女就是刘亦菲, 而我母亲记忆中的小龙女就是陈玉莲。每一代的人因为自己的时光问题, 总是觉得自己那一代的小龙女才是最好的, 但事实上只是换了一种审美情趣罢了。

现在的人回头看歌德, 并不会觉得就有那么那么好。

因为距离歌德的时代, 已经是几百年前了。

人的一生, 只是对自己有价值, 对整个宇宙整个时代, 尘埃一样渺茫。没必要那么偏执。

06@财宝宝

淄博烧烤为什么火了, 别人能学吗?

一个不起眼的三四线小城市, 一晚上成为顶级旅游城市, 那是多少小城市梦寐以求的事情, 就像是突然中了大乐透。很多当地人, 误以为这事情和他没关系, 实际上关系大了。**因为支柱产业形成, 当地的各行各业全部发财。举例,**

我是当地塑料桶小厂会计，又不是旅游酒店，和我有毛关系？关系大了。

一是保住饭碗。当地旅游酒店餐饮的火爆，会吸引一部分其他会计就职，他们就不会来和你压价抢饭碗了。

二是消费品零售额上升。这么多人来了，小厂的塑料桶肯定好卖了。你的工作更加牢固了，收入也会有少许提高。

三是财挣收入提高，都会给当地人带来无穷无尽的好处。至少你妈的医保养老金不担心了。

四是脱贫致富马上就来了。烧烤属于劳动密集型，你老家村里，以前闲的没事的老头老太太嫂子，一天到晚说闲话。现在不用了，去上班，包分配。老奶奶在后厨扒蒜，青壮年在前面招呼顾客，小红端盘子，中红去刷碗，老爷爷负责开三轮，送烤碳。每人一天收入大概是 150 元，我们都有美好的前途。充分就业就解决了，各个部门都舒心了。

五是社会管理成本极大下降。一个地方如果就业好了，闲散人员少了，治安就特别好，大家有钱赚了，忙起来了，小年轻就不会惹事了。

那么，淄博为什么会火？

一，淄博的地理位置有点巧

我们小时候没有烧烤，烧烤的源头是靠山屯的锦州，大金链子小烧烤，响彻云霄，就是东北流传开的，但是锦州烧烤，很难火。

淄博的地理位置正好卡在济南和青岛之间，自驾游，距离济南两个小时，距离青岛三个小时。也就是说，如果去济南青岛旅游的人，可以规划一天半天去淄博吃一次，也不太费劲。

专门去锦州吃一顿饭的可能性，基本没有。因为锦州太远了，成本太高。

二，人口因素

山东的特点是外流人口特别多。每年考研出去的，非常非常多。这些人也有思乡之情。淄博可以吸引省内游客，苏北和皖北的游客基数。这些游客基本保证了淄博烧烤的后劲，

三，品种选择

淄博烧烤的价格不高，人均一百左右，属于平价消费。这就是老少咸宜。几个熟人，哈啤酒，吹牛皮，开心的厉害。有些地方旅游太贵了，去看个什么景点，一个人票价 150 元，一家人不算路费，看三个景点，票价就要过千，这也过分了。

淄博烧烤是典型的全家活动，朋友聚会，同学聚会。它不像 KTV，有严格的限制。其乐融融。

四，满足了游客的刚需

你到外地旅游，第一大刚需就是吃顿好的，补充体力。烧烤就满足你了。

五，本地部门的积极配合

外地车进来，最怕什么？罚款啊。这个压线了，两百记一分，酸爽吧？现在人家提供优质服务。不担心了。

旅游城市好处那么多，其他小县城能不能学一下？有可能。但要满足几个条件。

一是地理位置好。不能太偏僻。举例，贵州桐梓是个避暑胜地，但在华东的你，可能不会去，因为太远了，它主要吸引西南消费者。总的来说，如果这个小城市距离大城市两个小时车程，或者地处交通要道，就有可能。

二是品种选择。盱眙小龙虾应该可以。你的主打是一两万的宝石，那就恶心人了。你最好选一个老少咸宜，价格适中的产品，例如麻辣火锅，羊肉泡馍。

三是推广。这次火爆，99%是自媒体的原因。要研究一下。那几个发小视频助威的博主，当地能不能奖励他们几千块钱的稿费。

四是地方配合。旅游城市，不能把游客当作一次性餐巾纸，要服务好，形成口碑。

07 @财宝宝

淄博烧烤，能够火多久？青岛不倒我不倒。

和淄博烧烤有个类似产品，嘉兴肉粽。嘉兴卡在杭州和内环线之间，是必经之路，到也到了，吃一口吧。我每次去杭州萧山，都会在嘉兴买个肉粽吃吃。

淄博也有类似的效应。北方人去青岛旅游，基本要路过淄博高速口。来也来了，下车吃几口吧，就当午餐了。

一旦某个商品成为当地名片，那就是长长久久的生意了。举例，你到四川不吃一次火锅？你到西安不吃一次白家泡馍？你到豫园不吃一次小笼包？肯定会吃的。我告诉你，豫园小笼包，从我三岁记事起，就是人满为患，天天在排队，我现在四十几岁了，那个地方还在排队。

可以想象，淄博烧烤，会长长久久火下去。烧烤和泰山旅游不一样。泰山看过一次，你一般不会再去了，因为太累了，但“吃烧烤+哈啤酒”这个事情，你天天想去。

可以想象，只要淄博的小伙伴，把各方面服务搞好，让顾客有个宾至如归的感觉，做五十年不成问题。以后还可以多种经营。

一是开分店。能不能在大城市找些地方开店，不赚钱也行，南京路上小烧烤，就当打广告了。

二是冷链包装。我家泼妇买了一个像砂锅一样的烤炉，烤的是三姆超市大肉串，今后，能不能烤淄博羊肉串？反正我是愿意买的。例如我家常备武汉热干面。

三是成为高速路口的肯德基。大肉串+热烤饼，比肯德基，肯定好吃多了。能不能发展一下快餐业？高速路不能喝酒，但乘客可以喝，再搭一罐青岛。

吃着烧烤唱着歌，我们一起去青岛。

08 #懂懂

如果你想达到超人的成绩，你想赚钱，你想赚很多钱，那你要记住，从第一天开始，你就要以你想达到的那种人的标准来要求自己。你要把你周围所有人的教育、观念、思维，全部放弃，并不认同他们，并反对他们，并坚定自己。不同高度的人，其操作系统是不同的。

09 #懂懂

太节约的，太抠门的，绝对和钱越来越远，市面上出来啥好东西都不知道，也理解不到，脱轨。我自己来看，最便捷的就是去消费，因为现阶段能从你兜里赚到钱的，背后的逻辑，都是一整个成熟的、闭环的商业模式。既然能从你手里赚到钱，那么天下就有千千万万和你一样的消费需求的群体，所以找到自己爱好的能赚钱的行业很难吗？现在多少美妆博主整容博主，最开始都是自己喜欢才做起来的，我自己做服装也是当时自己爱买买买呀，其实能为自己的爱好买单，才是真的致富密码。

10 #毛小白

我不知道别人怎么样，总之在我看来赚钱不是一件简单的事。赚钱需要熬过很多困难和煎熬，还需要不断折磨自己，痛苦万分。生活不是花前月下，生活是一场生存争夺战。很多兄台打着合作的名义薅人家羊毛，蹭人家资源。忽悠人家一次，后面就断了

后路了。现在大家都学聪明了, 合作可以, 一起做饭可以, 大家都把自己的食材拿到桌面上看看, 如果你没有或者不行那不好意思, 合作不了。

#394 创业一直位列败家排行榜第一位

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01

@蔡垒磊

为什么我们容易嫉妒身边的人? 而对离我们更远的人的成就, 却大都是崇拜? 大抵上跟我们的机遇分布和自我评价机制有关。

先说机遇分布: **两个人在被老虎追, 需要跑得比老虎快吗? 不, 只要跑得比另一个人快就行了。人也是一样, 更多人的机会来自身边——跟你同一批的同事上去了, 意味着你又少了一次机会。**

再说自我评价机制: **身边人越牛, 显得你越无能, 尤其是跟你背景相似的人越牛, 就越是照见你的不思进取和能力不足。人为了躲避更差的自我评价, 就会嫉妒、诋毁、酸葡萄。**

大脑用一种你看不见的机制在影响你, 试图让你抢到更多有限的资源, 提升生存概率。但在物质充沛、合作场景多于竞争的现代社会, 这种很 low 很原始的反馈机制对你并没有好处。

02

@晴空之城

广积粮，高筑墙，缓称王。普通人不是比谁爬的更高，而是要尽力防止阶级跌落。很多人都进城不过两代，还有刚进城的，根基很不稳固。想要跌落太容易了，而且城市没有耕地这个缓冲垫，一旦跌落是没下限的。

普通家庭要有几十万的备用资金，至少要覆盖两年的家庭支出，然后投资一套流通性好的房产，万一有事不用卖自住房，根基还在。至于别墅豪车，等你筑起了高墙垮实了根基，再享受也不迟。在摧枯拉朽的大时代，跑的快不叫本事，别被踩下去才更有远见。

03

@消样的世界

大多数人都追求稳定，但这社会上除了有限的几个去处，大多数工作是不那么稳定，能不能稳定其实取决于自己，最靠得住还是自己的能力，只要你具备了某一方面的突出能力，那么你在哪里都能活下去，而且能活得很好，能有此处不留爷自有留爷处的底气，依赖外部体系的稳定，不如依赖自己的能力。

04

@自我的 SZ

回深后一直是安排在医院做各项检查,前些天因为自己的膝盖怕冷疼痛,挂了风湿科,考虑到如果是风湿病会有遗传,因为我妈说几年说早上手指会僵硬,也给老妈挂了号做检测。

想着放假也没有安排,这一周都是上午预约去医院,下午和朋友喝茶聊天,晚上做个理疗,整个假期很惬意自在。

风湿因子检查排除了,我妈手指是关节炎,我的膝盖应该也是关节炎,为了保险起见排到明晚做核磁共振。期间也挂了营养科和内分泌科检查了身体的各项指标。

从医院的检查来看,我觉得大家不要自己有病才上医院,要对自己的身体疼痛敏感,了解各个年龄段身体的疾病可能性,去做早期检查和预防。**和医生朋友聊天,都说不管再早期的治疗不如早期的预防重要,比如医生朋友说,吃的好穿的好保养好身体的重要性大于生病后用好药的重要性。**

如果把身体当一辆车,你每年舍得给车买保险保养花几万块。但是很多人可能并不舍得一年把几万块花在自己身上。(特别是不生病的情况下)。只有生病的人才舍得花钱,前期的花费其实更能体现价值。

以前我每隔一二年体检,我现在会穿插到科室挂号检查,一年体检后,后两年就会针对一些身体一些情况,去相关科室挂号检查的会更详细一些。比如内分泌科,一般体检达不到这么详细。特别是身体疼痛的部位,体检也不能针对这一项,但科室挂号就可以针对部位检查。

总之一句话, **身体的保养大于治疗。**

05

@布尔费墨

你如果想要更高的收入, 更有价值的生活, 更有意义的工作, 你就要发自内心地去思考如何给别人创造价值。**一个人想要为别人更好地创造价值, 首先自己要做到爱别人。因为在心里满是私欲的人看来, 为别人创造价值是一件辛苦的事情。但是从心里都是爱的人看来, 为别人创造价值才是人生的幸福所在。**当你爱工作的时候, 你的工作就会变成一种幸福, 一种乐趣。达到了这种境界, 你的整个人都会生活在幸福之中。

06

@财宝宝

普娃不缺乏勤奋努力, 吃苦耐劳的精神。但是普娃发不了财, 因为他缺乏优质高效的信息来源和发财渠道。他的满腔热忱, 吃苦耐劳, 也就是被单位里一个老琼斯老师傅, 随意挥霍掉了。太可惜了。一个家庭培养出一个能干的娃, 非常不容易, 就这么被无情浪费了, 令人心痛。

07

@财宝宝

今年大晓生找工作, 是有点难。但不要急, 可以先搁家里玩一年。

为什么这么难？其实，承担新增就业 90%的是民企土老板。但是，现在小民企生意不太好。我这段时间也遇到几个土老板，没有一个想招人的。因为招一个大晓生，成本厉害。

一是工资，月入五六千。再给低了，就是找不痛快了。一年 6-7 万。

二是社保，大城市一个月 3 千。一年 3.6 万。

三是食堂宿舍。这个工资，如果自己去租宿舍，那就活不成了。吃住成本算 3 万吧。

四是办公条件。七七八八配电脑，一年成本 1 万。

一个大晓生的成本是 13-14 万，还是人家非常不满意，实在没办法才来的。但是，这个娃能干什么？啥也不会。现在的会计系不会做账，机械系不会开机械，设计系不会画图。他们会高数和英语四级，还知道哪里的外卖好吃。

因为没有技能，他们也很不喜欢土老板。土老板花了这么多钱，也不满意。**于是大晓生在闲鱼买了几本考编秘籍，上班时间，刻苦钻研。土老板气的眼睛冒火了。**

这个事情起因是学校不行。他们没有让娃学会基本的工作技能。举个例子，你是电子系的本科生，能不能拆个收音机？对不起，这个真不会。我只会王者农药。我还有几个游戏积分，可以分你一点。

现在很多大学，还是延续 30 年前的精英教育。这个真不行了。以前，一个乡也没几个大晓生，毕业后，随便就招了，现在当村会计都不需要那么多人了，村里的家家户

户，都有大学生了。可这些大晓生，是千千万万农民工省吃俭用供出来的，就这么对待他们吗？

接下来怎么办？你看看，能不能去学个贴瓷砖？你也不要说什么大晓生了，只要是人就行。大晓生也要吃饭啊，先填饱肚子吧。

08

#懂懂

法拍房的最大来源是创业失败，创业一直位列败家排行榜第一位，跟交易投资投机比起来，创业更危险，大概率都会血本无归，小部分倾家荡产，坐牢也是家常便饭。

09

#懂懂

要保持专注，就记住两点。

第一，这事与我有关吗？

第二，能来钱吗？你就会发现 99.99%的事情，可以扔在一边。

简单粗暴，非常有效。

10

#毛小白

不要向别人证明自己有多聪明，也不要证明自己有多能耐，更不要证明自己多有钱。

一旦急于证明什么，人就成为木偶，心甘情愿把自己的线放到别人手里。**我们不需要向别人证明什么，生活如饮水，冷暖自知即可。**

#395 环境是什么？简单一点理解，就是规则。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@湾区大佬

文化程度越低的家长，诸如本身只有小学，初中文化程度的家长（以前考上高中更是凤毛麟角），自个没经历过高中阶段洗礼，压根就弄不明白读书是怎么回事？或许心灵鸡汤喝多了，认为只要努力学习，孩子就能读好书，所以对于普及高中的愿望尤为迫切，殊不知，高中开始，读书还是需要一点天份的，特别数理化，并非你努力学习了就一定读会，如听天书的大有人在，醒醒吧！面对现实，**孩子假若不是读书这块料的，及早学一门技艺，好过去高中听天书，折磨自己。**

02

@菜场贰掌柜

不要在每个地方，都释放自己的牛 x

人，生来就是弱的，你认识到自己的弱，你才能强。

人是环境的产物,

做人做事, 不能脱离具体的环境,

环境是什么?

简单一点理解, 就是规则。

遵守规则, 不代表死守规则。

遵守规则, 是为了前行的路阻力减小。

但, 有更大的价值可图, 而且你有能力打破规则, 拓宽边界的时候, 应该打破规则。

不按常理出牌, 是打破规则和边界最常见的方法, 这样能够错位出击, 逆袭超车。

有一点需要注意, 那就是拓宽边界的原则, 是安全。

在安全的边界里, 自由翱翔。

03

@澳洲晓亮

总结能力越强的人, 越是赚不到钱。

一个新的赚钱机会出现了, 这种人总能够一眼看透这个商业模式的本质, 尤其能够很快总结出这个模式最致命的问题。而他们的观察, 往往是对的。

然后呢? 他就很满足于享受这种智力的优越感, 很喜欢评价那些去尝试抓住这个机会的人, 当聪明人看到这些人在摸爬滚打的过程当中表现出来的狼狈和辛苦的样子, 聪明人就忍不住冷嘲热讽, 说他们为了赚点钱, 体面都丢完了!

但往往现实是什么呢? **一个商机, 越是野蛮生长的时候, 越傻子都能赚到钱的时候。这个时候只要你冲进去, 有执行力, 刚上一段时间, 你大概率是能赚到钱的。但是这个赚钱的姿势, 肯定是不好看的。**

而聪明人呢? 他们当然也是喜欢钱的, 但是他们对赚钱的方式非常挑剔, 一定要让人三顾茅庐, 才肯分出一点点自己的才华, 造福人类。你们这些智力低下的暴发户, 啥也不懂, 哪怕靠运气赚了点钱, 也是 D 端人口, B 缘人群, 我才不屑与你们为伍, 呸!

04

@渔村 Thomas

人应该如何走出低谷?

每年都有大量的人跌入人生低谷, 但就数量而言, 这两年进入低谷的要比往年多的多。

我一般都安慰: 你这不算是人生低谷, 你还有下降空间!

大的方面, 东西脱钩, 国进民退, 三年口罩, 美元加息.....时代的一粒沙落到个人头上不是锤子就是镰刀, 投资失败、经营困难、失业、离异.....种种不幸接踵而至。

穷, 不是身无分文, 而是负债累累。

该怎么办?

其实,我也经历过重大人生低谷,因为过于相信自己的判断,导致几个重大投资失败,具体金额我没告诉过任何人(也没记在日记本上),只是默默承受两个月的失眠和辗转反侧。

但我没有沉沦下去,而是痛定思痛,因为知道沉沦没用,之前也一直欣赏那些跌倒还能再爬起来的人,最终扭转乾坤,人生又进入上升通道。

我觉得,要做到以下几点:

- 1.不要拿之前或者别人的错误来惩罚自己,那不划算,算旧账和懊悔对解决问题没有丝毫帮助;
- 2.不要逢人就说自己的遭遇,别人只会幸灾乐祸,你还成了祥林嫂;
- 3.如果有欠款,那应该主动找到债主,谈一个双方都满意的方案,而不是拖字诀,这样双方都会受到伤害,最终还会撕破脸皮,朋友没得做;
- 4.人生低谷期,反而要更好的照顾好自己,身体是翻本的最大筹码,更要照顾好而不是迁怒家人,他们是你最坚定不移的支持者;
- 5.也是最重要的,要快速找到新赛道新希望,负债、亏钱不重要,没有希望和预期的人生才是最可怕的,但同时,这个赛道和希望不能过于虚无缥缈,捞偏门的想法只会让自己越陷越深。

几年前,《西游降魔篇》有段台词令我深有感触:

有过痛苦,方知众生痛苦;

有过执着,放下执着;

有过牵挂,了无牵挂。

解脱,是从勇敢面对痛苦、正确认识痛苦开始,当你走出来后,反而会感谢那个痛苦,幸好错误发生在现在而不是十年后,坑,不会再踩;人,会更加成熟;选择,也会更加正确!

05

@馬太黎

当你的心开始变得冷漠,又开始独来独往的时候,眼神愈发坚定,做事杀伐果断,一心只想着如何提升自己的时候,你就会知道,那个身披金甲的你重生了。

身不苦则福禄不厚,心不苦则智慧不开,

所有大彻大悟之人呐,都曾无可救药过,

心不死,则道不生,倘若穷途末路,那便势如破竹。

06

@财宝宝

现在的二本对农民工家庭有点过分了。

现在，很多农村家庭真的是一分一厘的扣钱，节衣缩食给娃上大学，但是，娃在那种环境里，啥也没得到。

一是真的没学到东西。你敢想象，机械系毕业的大学生，连机床开关在哪里都不知道。

中文系的大学生连复印机都不会用。

二是养成了懒汉毛病。他们整天在宿舍里睡懒觉，打游戏，因为这个娱乐不花钱。几乎没有什么人愿意从事比较辛苦的工作了。一说工地和车间，大学生就要研究劳东法了。

三是普遍近视眼。有很多工作不太适合近视眼。

四是吹牛逼一把好手。他们看了几本世界十大富豪，就开始胡思乱想了。

这些娃的物质条件，是他们 7080 后父母节衣缩食供出来的。你可能没见过老保姆怎么节约的，我给你比划一下。

一是零支出。保姆连牙膏也不买，没有了，就去娃的房间拿一个儿童牙膏。

二是穿旧衣服。我家保姆这些年穿的都是菜嫂淘汰下来的名牌。

三是吃饭。我家全包。

四是卖纸壳。我家泼妇喜欢买网购，有不少纸壳，保姆全部收集起来，卖小钱。

五是顺一点东西。我家买的好茶叶，经常少了 20%。

就这么扣扣搜搜节约下来的辛苦钱，一扭头就被大学忽悠走了，到大四，学校给你一个不值钱的文凭，还要让你配合去说一下，找到工作了。这四年就算拉倒了。霍史尼玛。这样对待农民工，是不是太过了？

现在，大学已经没法改了。因为问题是老师也不会技术。要改，就要把他们开了，很难做到。就算开了，谁来当老师，也很麻烦。

算了算了，不想了，脑壳疼。

07

@财宝宝

刚才看了一个资料，某挺好的大学，排名前 30%左右，大学生就业率不太好。

他们计算方法是，只要你考研考编留学，都算解决了。他们是捅计到节前几天，已经自报就业的人数，只有一点点，而且这一点点，估计还是家里攒劲来解决的。

我估计学校应该就是用回家创业和留学来完成数据了。我也不知道说什么了。你说怪老师吧？也不行，老师也不可能解决娃的工作。你说怪娃吧，老师不教，娃也不会啊。你说怪土老板吧？也不行，土老板没钱。

这些娃再过五六年就要买纺结婚，他们哪有条件啊？

08

#懂懂

做生意，要区分什么东西是可以拿来送的，什么东西是可以拿来卖的，什么东西是可以当礼品的，什么东西是可以真实消费的。**实际上，贵的东西，中国人消费的都是情谊。每个人在贵东西面前，都会没有资格感。人对贵有着天生的敬畏感。**

贵的东西有个好处，就是给人无比的尊重。

09

#懂懂

一个人只要干，什么问题都会迎刃而解，在高速前进过程中，所有问题都不是问题。

只要超前发展，什么问题都不是问题，就怕还没开始干就前怕狼后怕虎，你要这么想，怎么验证我们很聪明很智慧？就是我们能解决问题，所以遇到什么问题我们就攻什么问题。所以，我觉得，现在无论工作还是创业，都要问问自己，是否能借助互联网这个最大的杠杆？若是没有在杠杆之上，就要考虑是否会被别人带来指数级的落伍。

10

#毛小白

20 岁赚钱是一种执行力，30 岁赚钱是一种顿悟力，40 岁赚钱是一种顺势而为。无论我多刻苦，总有干不完的活，总感觉时间不够用。我很羡慕别人时间大把可以浪费，有些人说他很遗憾，30 岁了连一点简单的梦想都没有实现。我说是遗憾了点，但现在起步其实也不难，毕竟你得活到七老八十，还有四五十年可以折腾。

#396 穷人，特别容易受伤。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@时代作文

有钱的男人，不把女人当回事。没钱的男人，女人不把他当回事。相敬如宾是传说，实际情况都是一方敬另一方，单向的。这浮躁的世界已经没有爱情，有的只是剧本。就算是剧本，有人愿意陪你演，也很不容易。我特别羡慕那些打打闹闹、要死要活的恋人，那大概是他们人生中唯一真挚对待对方的一段傻傻的青春。

02

@快乐的塔哥

越是高手对别人的期望越低，越是有能力的人越把时间和精力专注于自己。

只当观众是不会有成长的，参与者才会不断增加自身能力提高自己。

工作生活分清轻重缓急，把能量释放在最重要的事情上，少而精、专注核心才能得到好结果。

谈什么感情、信任都是最虚无缥缈的逢场作戏而已, 利益牵制才是最牢靠的合作关系。

普通人没有所谓放松的那一天, 更不存在所谓的财务自由, 这个世界分分钟可能让我们一无所有。

要努力接触和融入社会, 让自己有一技之长, 让自己体会社会不断的变化, 不管发生了什么事情都有办法面对和解决。

悲哀的事实, 越早明白越好。

03

@迎十里

一件事想坚持做, 首先要降低它的准入门槛, 不要搞那些“仪式感”, 否则想坚持下来太难了。

比如我们定一个目标是坚持运动, 那么随时随地贴墙站、做拉伸、饭后大遛弯, 都属于运动打卡, 不一定非要换上专业运动服装, 来到精致的健身房环境, 用专业器具才叫健身。

换衣服打扮一番, 15 分钟, 去到健身房, 20 分钟, 跟教练沟通, 再跟其他人打招呼, 一个多小时没了, 再回到家里又是 20 分钟, 时间成本高, 需要大块时间和充裕的精力才能保证次数, 很容易影响效果。

让高门槛和低门槛的行为结合, 比如一周去一次健身房+随时随地运动, 就好坚持了。

比如我们定一个目标是坚持阅读, 如果你上来就啃大部头著作, 那么没有阅读习惯的人是很难看完的, 很容易出现书看了 1/3 就扔在那里的情况。

但是如果你从自己喜欢的书籍入手, 从门槛较低的文字入手, 比如优质公众号长文, 那就很好坚持了, 每一个时间空隙都可以拿出手机。

总之, 不要给自己完成目标的过程设置过多的门槛和障碍, 多研究一些好坚持的方法和小技巧, 很多时候, 事情本身没有那么难, 人是被畏难情绪给吓退了。

04

@charleschio

女人爱你永远爱你的, 当然在爱你的时候你是最幸福的男人, 那就好好享受她的爱, 一旦她移情别恋你就放手不要纠缠不清因为缘份尽了, 但不用担心她的心里还是放着你的会以另一种形式爱你, **如果女人不爱你, 男人绝对不要努力, 因为永远不会爱你的, 是否以后汇峰回路转柳暗花明那还是真的要看天意了。男女之间的爱情友情最终统统变成亲情了**, 激情是你的心无法左右的, 就怕爱上了, 你出不来了, 爱情有时候是瞬间爆发的也可以是封存的长久的, 对方并没有回应也没有准备好接受你, 或者根本从来就没有爱过你, 那就要尽量给对方更大更多的空间, 静静地淡淡地退隐。爱情无法制造绝对不可能强求

05

@李鲟

世间，很多事情，都是没有道理的。

想要有不是黑就是白的道理解释，根本不可能。

再牛逼的人，誉满天下的同时也会谤满天下。再好的事情，也会有毁有赞。

06

@财宝宝

一个小妙招。净赚二十万，人人用得上。

售楼处价格表有个特点，二楼最便宜，一般要便宜二十万。因为二楼可能会反水。反水是指，一楼水管堵塞了，上面十几家的水，全部流到二楼人家的厨房了，很恶心。

我以前住过二楼，也遇到一次堵塞。后来用两百块钱解决了。你去五金店买个单向阀门，让物业加装在总管和厨房之间，就彻底解决了。如果一楼再发生堵塞，二楼不影响，三楼倒霉。如果三楼不高兴了，就装一个，那就四楼倒霉，以此类推。不过这事情一般卡到五楼就解决了。因为五楼大概是 15 米高了，任何餐厨垃圾的堵塞都扛不住 15 米高的水力压强。那个压强实在是太大了。

厕所堵塞的可能性基本没有。因为现在大家都比较注意了。

小结，买二楼，自己加个两百块钱的单向阀门，就便宜二十万。

07

@财宝宝

为什么现在女方非要纺子？这是一种人性的筛选。

嫁姑娘最怕的是遇到一个黑洞家庭。那真的没办法了。你家有儿子，二十几年不买纺，说明什么？穹，而且没有规划。

一是有黑洞。黄赌毒，都有可能。

二是懒。一个烂摊子，还赚不到钱，天天爆腰花。

三是病。很多疾病表面看不出来，但是父母长期身体不行，就没办法了。

四是思想怪。别人都是傻子，我就不买，等着捡便宜。看你们一个个都倒霉。泥马的，老子多聪明啊，等了 25 年，还没等到，眼看儿子又要结婚了，必须爆腰花了，专家都说了，这次肯定是真的了。

有婚纺的家庭，特别是纺子比较好的，一般来说，夫妻和谐，有赚钱渠道，重视子孙，家庭矛盾少，为人随和。

如果公婆没有婚纺，尽可能说清楚原因，不要让丈人丈母自己猜，那就尴尬了。

08

#懂懂

靠投资赚钱的难度，远高于靠工作或事业赚钱的难度。

因为工作或事业有劳动的成分，而投资呢，纯粹是智力和定力的游戏。

投资，说白了就是赌博。

若是赚钱真那么简单，谁还工作？

投资的本质，是认知游戏。

09

#懂懂

做投资，一定要认识到自己的愚蠢，做到这一点，世界就会豁然开朗。

企业发展，不可能超越老板的眼界。

就是你招聘到了一个天才的管理者，最终也会被你这个老板的天花板给卡死。

所以，老板成长才是关键。

大多数拿不到融资的创业项目和大多数怀才不遇的人一样，其实就是还没准备好；要么是个人能力和认知不够，要么是没有在正确的坑位。

10

#毛小白

没有安全感，会怎么样？

没办法快速做决策，优柔寡断，特别是在金额较大的事情上。

缺少对大金额的处理经验，甚至连处理大金额事件的见识都缺乏。

简单一点说，就是没吃过猪肉，也没见过猪跑。

虽然听起来可能很伤人，但是这是事实。

说到伤人，也是没有安全感的表现。因为穷惯了，自尊心特别强，也特别敏感，一点小事就能伤着。

穷人，特别容易受伤。因为太弱，这种弱是从实力到心理全方位的弱。

#397 跟着别人乱卷，只会卷残自己。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@晴空之城 2020

人们总是在盼望和等待一个将来的结果，而忽略当下。其实是没有用的，因为即使有了好的结果，也高兴不了一会，又在担心新的问题。这个状态很傻，不如现在就好好

过，现在就好好运动，饮食，睡眠。现在就开心起来，把心落定，泡一杯茶，看花开花落云卷云舒。现在就是未来。

02

@mangguo999999

1，牛人不是教育出来的。

2，孩子最需要的是真诚的亲近，爱和包容，而不是望子成龙的压力。

3，跟着别人乱卷，只会卷残自己。

03

@野心范

很多时候，你并不是你认为的自己，别人说你是什么样的人，你就应该想想是不是有道理。

这是一点很重要的发现。

因为在别人看来，你是什么样的，这是你的特质，很大程度上反映了你过往十几年所关注和学习的东西。

天才在于积累，聪明在于勤奋，这十几年的关注和养成，就是你这方面的积累所在，所以你大概率是就是应该往这方面发展的。

总的说来，你首先要回归内心，想想自己真的要什么，然后在打量一下自己，问问身边人，觉得你适合什么，你就干什么。

这两者重合的话，你一定能做好，如果冲突的话，那就理想导向，听从你内心的声音，而不是别人的评价。

以上才是重点，其他的都不重要，如果你觉得重要，可能你不够干脆，不够狠心，估计大概率要后悔！

04

@快乐的塔哥

合群的人，是一个没有价值的人

跟大家一样的人是没有价值的，乔布斯说过：过去我认为一个出色的员工能顶 2 名平庸的员工，现在我认为能顶 50 个。

所以，出色的老板鼓励你做一个优秀的人、不同的人，平庸的老板才鼓励大家一直默默无闻。

所谓“合群”不但抹杀你的创造力，还让本应闪闪发光的你变得泯然众人，合群是需要成本的。

你为了融入这个群体费尽心思, 别人省事你也纵容了自己的偷懒, 别人不求上进你也不敢表现出半点野心, 最终失去自己的长板。

所以, 大部分人后来渐渐变成了自己年轻时最讨厌的那个样子, 欺软怕硬、油腻圆滑、但求安稳。

甚至从来不去问一问, 自己为什么会变成这个样子? 只是知道, 身边人人都是这样。

一个人想要脱离大环境的影响到底有多难? 真的很难, 但是拼尽全力也要保卫自己向上生长的价值。

没有什么“群”值得你“合”一辈子, 反而是与众不同的实力才会为你保驾护航一生。

05

@硅谷王川

意识到人年轻时最大的财富之一, 是成功应对并驾驭逆境的丰富的情绪记忆。有些人年轻时太顺, 但实际很脆弱, 年纪大了再接受打击, 无法承受巨大心理落差, 很容易一蹶不振。

有过这种经历后, 和外人对话时, 很容易感知到对方是否也有过这种阅历。这样才能区别对待。

06

@甜到你心里的 Mera

我一直都是个还算比较努力的人。在努力的过程中，我从来都没想过，我一定要超过谁，一定要过得比谁好。

我想的就很简单，我想把事情做得更好，希望自己活得越来越松弛和开心。因为在我看来人生就是一场艰难的修行，我希望对得起自己。

正是因为没有那种无谓的比较和胜负欲，所以我才能够很专注，能够一直进步，生活的幸福度也高。眼里没有别人不是觉得自己牛，而是我只看得到自己的目标。

曾经也承受过轻视和误解，但是偶尔停下脚步回头看看，早已想不起来他们是谁，因为早已走了很远的路。用进步去解决所有攻击是最好的办法，向前就是我唯一的答案。

07

@财宝宝

家学大概是两个部分。

一，怎么和人打交道？

单位里，大概有这些人，

一是副总以上，又细分几种。

二是部门经理。有的是等退休，有的是豪情万丈。

三是生无可恋的老油条。

四是更年期焦虑的老阿姨。

五是小羽毛。雄心勃勃的 985。蔫哒哒的二本子，大专子。如花似玉的小厂花。黑区区的树墩子。有路子，没路子的。农民家庭的狗蛋，双职工家庭的爱德华，部门经理家庭的令狐冲，隔壁公司副总家的二嘎子。

大概有十几种，这些人的性格脾气也不一样。除了副总，其他人都是成事不足，败事有余。你既要维持表面客气，又不能太攒劲了。

举例，一个不起眼的老阿姨，你能不能得罪？真的不能。因为副总都是她的同批进单位同事，她找个机会，随便几句恶心话，就把你踢飞了。

一个骂骂咧咧的老师傅，你别看他到处不受待见，但他业务好。他要是存心挖个小坑，恶心你一下，三年翻不过身。

这些人你又不可能花很大的精力去讨好他们，怎么办？这就是家学。总体来说，就是放低姿态，不要在语言上得罪人家。

二，怎么做选择题？

人生有太多太多的选择题。单位里，家里，每一件事情都是一个题，但是，又没有标准答案。你搞吧。

08

@财宝宝

货币学

十年前（2013 年），微博曾经有一群琼斯，追着我破口大骂，全年无休，绝无止境。

起因是看法不同。对比 2003 的价格，2013 年的价格，基本是加了 5-8 倍。我说还要张，这下子捅了鸡窝了。鸡脑壳觉得不可能再往上张了，绝对不可能，因为我爸在老家村头天天炒古，久张必跌，这是规律。

我告诉他们，价格是货币现象，水龙头不关，水位线肯定还要高。

鸡脑壳们怒到了基点，抄起他们熟悉的村口卖惨套餐，对我破口大骂，什么我结不起婚了，女票要跑了，我妈在老家刨地多辛苦，你为父不仁。嘎嘎嘎。我和他说，你成绩太差，考不上清北复交很正常啊，何必跳脚？鸡脑壳愈加怒了，这是一回事吗？老子口水多，我踏马喷死你。

2003 年的时候，内环线边缘的大杨蒲是 3800 元。因为我单位的一个同事买了，记忆犹新。

2013 年，相同地段，已经是 3 万多了，我具体有点记不清了。但是，面对一个已经加了 8 倍的产品，你敢买？一般人不敢。

2023 年，又在 2013 年的基础上加了 4 倍，现在 12 左右。这不是几块钱的游戏币，而是很多大晓生的人生啊。哪里经得起这么窜天猴？

琼斯怒了，我家已经等了一代人了。这次是不是腰斩了？不要想了。你可以站在大城市的售楼处门口看看，每一分钱都有具体的去处，你想让谁退钱？你直说就是了，何必遮遮掩掩。我知道你想干什么，别想了。不服就回村里住大别墅吧。

小结，大城市没问题，中西部小县城有点难。

09

#懂懂

做投资，创业，或者做任何一件事，千万不要听普通人的意见。如果普通人的意见有用，他就不会过普通人的生活了。

10

#毛小白

我不管自己开车还是坐别人车，都会自觉系安全带。尊重游戏规则，关爱自己，不给别人添麻烦。如果有人坐我的车不系安全带，我以后都不带他了。我对自己看重的人是非常苛刻非常严格的，有时候他们受不了，觉得我没有一点爱心，但是事后往往都会来感谢我。

#398 别太高估爱情，也别高估人性。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

#野心范

我这个穷二代的历程，摆脱出身的桎梏，凭本事夹缝求生，争取到贵人资源，隐忍奋斗，把门面搞好，顶住道德压力，再奋斗，一心一意求发展，赚到钱，回馈，一切烫平和解，最后满堂喝彩，皆大欢喜，像 TVB 剧一样圆满感人。

但在此之前，你必须先做一个狠人，一个没心没肺的人，一个三过家门而不入的人。

我们捕猎抢食时能有多凶悍果决，我们舔舐幼崽时，就有多柔情憨萌。

内心强大到极致，是残忍，是冷静，是眼睛里写满故事，但面庞上没有半点风霜。

02

#野心范

但凡一个比较发达的家庭或者家族，都会存在内部竞争的情况，并不是要像赌王家族才会存在这种问题。

其实有时候有些人没有什么特别的本事，就是会哄人，会讨人暖心，就可以得到巨大的好处，对于父母而言，儿女也是被贴着浓重的标签的。

狗生一窝崽子，总还有肥的瘦的，如果是老鹰，弱小的直接就被推下去摔死了。

滚滚长江东逝水，是非成败转头空，绝对的财富和权力传承是个伪命题。

但是，家学，可以让你的子孙后代在历史的炮灰中重新崛起。

当连续作战的能力，在代际间传承，三十年前做东家的人，三十年后，还能做东家。

如果你和我一样还在第一棒，希望你能带给子女以后更多的选择，如果你父辈已经有所积累，希望你不要辜负了他们一生的心血。

03

@馬太黎

利可共而不可独，谋可寡而不可众

利益，往往是众人都渴望得到的，如果谁独占了利益而不与大家分享，那么一定会招致怨恨，甚至成为众矢之的。刘邦攻破咸阳，却不敢占据其地；曹操能够“挟天子以令诸侯”，却终其一生不敢篡汉自立，他们都是怕成为众矢之的。所以，面对利益，一定要权衡取舍之道。

谋划事情，一定要跟有主见的几个人一起，而不要与众人一起谋划事情。论至德者不和于俗，成大功者不谋于众。通俗地说，就是谋求特别重大的事情，不必与众人商量。因为谋求大事的人，自己必定有非同一般的眼光、心胸与气度，自己看准了，去做就是了，如果和别人商量，反倒麻烦。

如果别人见识低下，心胸狭小，气度平凡，必定不理解你的想法。七嘴八舌，会动摇你的意志，也会破坏你的信心和情绪。

04

#懂懂学习群

如果说谁最有可能不会背叛我们，那也一定是我们的父母亲戚，而绝对不会是伴侣！

伴侣只是一个没有任何血缘关系，后来因为机缘巧合而走到一起的人，能在当下享受对方带来的好就已经很不错了。

我见过太多同床共枕几十年，最后为了利益撕破脸，互相算计不择手段的。还有很多明星其实早都离婚了，不照样一起出来立人设赚钱。

你觉得他是你最值得信赖的人，只能说明你太单纯你对男人的期待值太高，你对他的托付心里太重。所以他出个轨，你的世界都崩塌了，因为你把他当作了你的全世界。

别太高估爱情，也别高估人性。与其相信感情，还不如相信利益。大家只要是利益共同体，利益捆绑越多，互相制衡越多，才越不容易背叛。

05

@财宝宝

如果纺子出现下降趋势，这个地方基本就完了。因为，大家都不愿意买，等着看笑话。

万一腰斩了，单间变别墅？开发商一看，也不敢搞了，然后，连夜收缩，大晓生找工作不容易了，夜啤酒也卖不出去了。

但刚性支出一点也不少, 小学老师的工资要不要发了? 退休人员的医保要不要出了? 绿化带还要不要修剪了? 水电气你还管不管? 你敢少一个子看看? **收入减少, 支出不**
少。那怎么办?

06

@财宝宝

现在搞的任何办法, 无非是对已经建成的纺子, 进行调节。张了, 纺东高兴, 爹了, 琼斯高兴。但是这有个毛的意义?

任何正策的目标, 并不是调节存量, 你多我少。正策的目的, 往往是如何进一步激发大家的干劲, 如何拉动 GDP, 促进就业, 特别是年轻人就业, 增加地方财正收入, 确保你爸妈的养老金按时发放。

你如果这么看问题, 你就豁然开朗了。很多人的出发点是, 恶狠狠的嫉妒! 你赚钱了, 我没得好处, 我就要骂你。但是, **大家忘记了要站在发展的角度看问题。不管怎么搞, 必须确保, 大晓生有个工作, 养老金按时发放。**

我也不知道, 保号保号。

07

@自我的 SZ

人没有足够的阅历, 很多事情是整不明白的。

如果自己没有去做过，光靠想那不叫明白，那叫知道了，这只是只知其然，而不知其所以然。

所以人生应该不停的去经历，去尝试，打工多经历一些公司，创业多折腾一点行业，谈恋爱多谈几个，自然很多事情就会真正明白了。

08

#沧浪之水

有些人的面子比另一些人的生命都要紧些，世界就是这样。上级对下级肯定得最充分的时候，总是在他退下来的时候，这也是游戏规则。人对自己的偏见总是扭曲了他的智慧，把自己设想成唯一的例外。

几千年过去了，无限的时间在今天像几页教科书一样被一只苍白的手轻轻翻过。我们只有到先贤的生命褶皱中去访微探幽，才可以感觉到些许的沉重，感觉到历史的雪山融化之时那似有似无的簌簌之声。不朽的灵魂在虚无之中盈盈飞动，留下一道道优美飘逸的弧线。他们是为了纯粹的心灵的理由而坚守的人，在空旷寂寞苍凉广阔的历史瞬间茕茕孑立，形影相吊。

09

#小狗钱钱

是还有一点，你不能在困难面前逃跑。困难、犯错误和丢面子引起的恐惧已经破坏了无数人的生活。

恐惧总是出现在我们设想事情会如何不顺的时候。**我们对失败的可能性想得越多，就会越害怕。**而当你看着自己的成功日记时，你就会注意到那些成功的事情，自然而然也就会想到应该怎样去做。”

10

#毛小白

有个小孩说认定我了，要一门心思跟着我混。我说你真认定了？他说对！我说那你未来半年，一个月读五本书，每天写一篇文章，做一个视频没有收入试试？他就沉默了，不说话了……

#399 新人看生意处处是商机，老手看生意，处处是危机。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@刘小波的博

坚持做好一件事。

只要这件事对别人来说是有价值的，那么这件事一定会给你的人生打开一扇窗，甚至非常大的窗。

相反的，一定要放弃想样样精通的自恋，因为你根本没有那么多时间。

02

@消样的世界

能不能看到商机不仅需要一双慧眼，更重要的是在看到商机时，能不能立即在心中形成一个与商机匹配的运作方案；我一个朋友去广交会看到了一个洗浴后直接站在上面吹干的产品，觉得这个产品能解决某个人群的需求，自己也有这个能力去覆盖这个人群，就当机立断签了总代理合同，我也觉得她这次选对了。

贰掌柜评论：新人看生意处处是商机，老手看生意，处处是危机。

03

@秋叶

平凡的人为什么可以成为一个拿结果的人？

绝大部分人都是平凡的人，平凡的人为什么可以成为一个拿结果的人？

就是因为有人不断的给事情他去练。

我在招人的时候，我跟我们的人力资源说，招那种相对普通一点的，但人也不傻，能够慢慢去带的人。

你教他怎么做，你给他思路，在他做错的时候，你给他一点试错的空间，这个人最终一定会成为一个合格的人。

让他在公司做习惯了，他也不走，至少在他两三年内不走，公司的回报也就可以了。

那我做的工作是什么? 尽量搞钱, 让我的团队有空间试错, 不然的话犯两次错误, 现金流断了, 这些成长空间就没有了。

04

@生活如此

最坑爹的就是熟知, 不是真知。其实大部分人的所思所想, 都是生活现象, 而不是好学近乎知。我们祖祖辈辈, 相传受的生活经验, 好坏对错, 规律经验等等, 都不是真知。只是小道知识, 旁门左道。虽小道也有可观者焉, 但致远恐泥。**走小道也能当大官发大财, 但是一辈子走不下来, 后半生都要还。熟知不是真知。**

05

@维千金

降低压力水平的几个思路。

一是打余量。有余钱, 有余力。

有余钱最重要是更新观念。平时花钱要有主见, 不要跟风, 不要上头, 任何花钱(旅游购物打卡)的方式都无法证明你, 但是银行的账户却可以支持你。

有余力的关键就是打提前量。一件特别重要又躲不过的事情, 提早布局。紧迫的时间和受限的资源其实是压力的直接来源。

二是一心一意。无论是对感情还是对事情。

除非天赋异禀，不要脚踏两只船。成年人一天要处理的事务已经够多的了，不要给自己多线程的目标。搞定一条主线已经很了不起。主线力求优秀，其他可以过得去就行。

人不是专业的杂耍艺术家，几个球同时抛在空中，就总有一些会砸到地上，一次抛接球一个，就会简单很多。接受在辅线上的无能，唯有无能才有能。

具体举例，**想挣钱的人就不要完全把精力放在省钱上，有具体而大格局的目标的人，就不要过多的琐碎的与人纠缠。**只要现实一点就会明白，没有哪个常胜将军是要求自己所有战场都胜利的。

三是身体支持。

人只要稍微缺水，就会无比烦躁，但是不知道来源，多喝水，对大部分人来讲其实是有用的。

饮食上选择低炎症饮食，如果觉得这个概念很复杂，就尽量自己做，在家吃，家里的饭相对一般餐饮外卖还是健康太多。

到点就要对自己说，这件事到此为止，今天到此为止，我要睡觉了。没时间运动的人可以用一分钟运动这种微任务。做做拉伸，散个步。

还有一些可能被忽视的，适当的做一些膳食补充。我从好友杜老师 鹿夕公园那里，学到要适当的补充维生素 d3+k2，压力大的情况下补充维生素 b 族和镁，适当的吃一点鱼油，也可以尝试用益生元益生菌调理。不过这部分有一点门槛，是否有用需要自己去具体了解和辨识。

压力是不知不觉累积的，等到大到一个程度的时候，可能就会让身体直接宕机。所以提前预防，对它有所了解，就好像在说，“我看到你了，我早就知道了”。这种可控感，也会让你轻松不少。

所以最理想的，不是要奢求没有任何压力，而是自己的心智成熟，有压力也能吃得下，睡得香，该做什么就做什么，重心稳稳的。

06

@财宝宝

上岸之后，可能并没有你想象中的那样好。

前不久，我认识的一个研究生上岸了，去了一个大专的新校区，穷乡僻壤省会小县城的郊区。他原来是在外面混日子的，做一种工业品销售，年入二十几万，逍遥自在。但是，他总觉得生活没有归属感，就像是浮萍，随风飘荡，感觉低人一等。碰巧，他原来的研究生导师调入一个新大专，招人搭建新的教研室，他就去了。一般人想当大学老师，很不容易的，过程非常曲折，不过，好在有惊无险，年初顺利入职。

经过几个月的工作，他现在是有苦难言。费了这么大的劲，欠了无数的人情，带着老家的殷切祝福，现在却过的一比吊糟。

一是没钱。一个月 6500，就这么多。

二是太累。无休无止的填表格，写报告，把他累的两眼发直。

三是也看不到特别大的前景。一个大专老师，你熬到头，又如何？更何况，内部竞争非常激烈。你也不一定熬的到副高。

四是心态不好了。事业编做的事情，绝大多数是看不到实际效果的。你费劲巴力熬了三个通宵，写了一个报告，这又怎么样？

他找我说了这些，我给他规划了一下。

一是赶紧找对象。穷乡僻壤小县城，一个大学老师的编制，就像是金子一样，闪闪发光。你这个条件，找对象太容易了。你尽可能找个当地富户，进入县城 50 强家庭。

二是利用节假日多，不需要坐班的特点，不要放弃原来的小生意。

三是想清楚，看明白，不行就躺平。

07

@熊猫喵喵

不要和不会复杂思考的人交流问题，更不要争论，因为大家走的不是一条路，没有讨论的必要。**网上 99.9%的“讨论”都是争执或抬杠，双方的目的是“赢”，以及情绪发泄。**对于网上绝大部分的陌生人留言，记住三句话就行了：**不要回答！不要回答！不要回答！**

08

#懂懂

老话讲嫌货才是买货人,我接待过的大小客户不下几千人,觉得这句话不一定对!

成交的基础是信任,客户嫌货有两个主要原因:

一是你的货质次价高或不符合客户需求。

二是你和客户中有一方缺乏诚意。

我的经验是问得越多的客户成交可能越低。

09

#毛小白

老老实实做个生意人,忘掉所谓的百万千万创业,踏踏实实赚点小钱,管好自己,养好家,就够了,其他的真的不奢望了。**穷人之所以穷一定是有道理的,他们有一套很能自圆其说的理论,来验证自己什么都是正确的。问题是如果他们是正确的,为什么口袋里还是没钱?**

10

#沧浪之水

他们不是好人,也说不上是坏人,他们都是适生的人。我想,女人是给人爱怜的,没有那点怜惜,那爱就没有根底,就像女人涂胭脂不打底粉,托不住。君子和小人的区别在于君子讲道义讲原则,小人则只讲功利。**世界上的事就是如此,你心境再高,也**

要回到这尘土飞扬的地面上来。说到底人不可能跳出去想，跳出去想一个人什么都不是，连一粒尘埃都不是。人就是这么可怜，这么无可奈何。人到什么山上唱什么歌，永远没有顶点。人被套住了说法也就被套住了，这就是世界。办一件事哪有没阻力的？与人奋斗，其乐无穷，到中流击水，浪遏飞舟，那才是高境界！**人生看大势，跟上了大势烧水都能发动汽车，跟不上大势喝水硌牙烧水都粘锅。**太过则损，好事变坏事，我见多了。苍天有眼，公正在时间的路口等待！

#400 绝大多数娃，都是被家长搞废掉的。

01

@喵星君大大

人际关系中，几乎没人喜欢懦弱的人。

你越是胆怯，别人越是看不上你。觉得你看上去比较好欺负，下意识就想捉弄你，看着你出丑，就觉得好玩。可能大部分人不会欺负的那么明显，但是人的劣根性是很难隐藏得住的。

所以，不要给别人施展的机会，进入一个陌生的环境，不要一上来就示弱，以为大家会多加照顾你，对不起，不会的。大家要么对你召之即来挥之即去，要么就是直接无视你。

02

@王叔强势文化学习群

一个人在往岸上爬的时候,千万不要接触任何人,就是闭关状态,不要让任何人干扰,诸葛亮七出岐山,将死之时,点了七星灯续命,但被魏延冒失进寨,踩灭主灯,随后留下锦囊计,教王平诛杀魏延。

一个人在上岸的过程,任何干扰都是致命的,尤其被突然打乱节奏计划,干扰你的成本很小,付出的代价太大一定要痛下狠心,向包括关心你的人讲明白,离我远点,不要干扰我,干扰我就是害我。

有太多牛人,毁于猪队友蠢队友。

03

@自我的 SZ

有一个中年朋友,遇到点急事转不开需要借钱。不是还不起,有房有车有生意,也帮助过不少人。但是问周围一圈认为关系好的朋友,没有借到一分钱。

这其中,还包括他借过钱帮助过的几个人,不是别人没有钱,是不借给他后转身在同学群里说要买新车。上次聊到这事,他觉得人性很幻灭,毕竟谁问他开口时,他都借过了。

我说很多人并不知道, **如果一个人能借给你大笔钱财,不管人家是多有钱,不管你有没有偿还能力和多少资产,还是关系近到如何,都是你人生中最大的恩人。**借几十万几百万钱和借命有什么两样?

上次有个朋友说，他有一个特别好的朋友也找他借钱，而且这个想借钱的朋友身家不错，他听到要借上百万后，马上就不和他来往了。从理智上来说，我特别佩服他，依我性格早就借了，关系好又有偿还能力又有不动产，可是朋友说，借钱如借命，不要把你的压力转到我头上来，你不还你没事，我的命就被你搞没了。

我十几年借了不少钱给朋友过，在朋友圈中是属于热心有情有义。但是从今年我就发誓，我不会再借钱给任何一个人了，是的，任何一个人。

因为在借钱后，我并没有收获到什么好处不说，一二万小钱不还无所谓，几十万上百万不还真的会影响心情，自己压力山大，一是无法接受上当受骗，承受情感上的农夫与蛇的故事，体验人性的丑陋。

大家不要轻易考验人性，在巨大的数额面前，会触发人性的恶和贪婪，不还的人一定会存在的，这种机率降在你身上，就是夺你的命。

04

@甜到你心里的 Mera

极度的坦诚就是无坚不摧，这说的是对自己足够坦诚。当你对自己的一切，欲望和阴暗面也好、优缺点也罢，都能非常坦然面对并接受时，才会发现很多事情再也击不垮你。

但如果你对别人也极度坦诚，恨不得掏心掏肺地剖析自己让别人接受你的劣根性，那就是你太不懂人性，你太高估人性了。

别人又不了解你，大部分人都是乌合之众，看到的都是表象和自己想看到的而已。人和人之间本来就要有距离感和边界感，所以你那么坦诚给谁看呢？

成年人哪个不是在戴着面具生活，这不仅是在自保，同时也是为了人际关系里让别人感到舒服。

05

@馬太黎

只要你生活在农村或者县城，

你的一生从出生到死亡，都是被安排好的，都有迹可循，按部就班，

到点吃饭，到 23 岁就开始被催婚，接着生娃，扶养下一代，所有人都像机器一样，没有自己的思想，没有自己的意识，在有限的，封闭的，甚至是闭塞的地域，循环反复，千百年来就是如此，从没有变过，

当你一旦和周遭人不一样，你就成了怪物，迷信关系，窥探隐私，跪舔强者，群起而围攻弱者，所有人都在朝着一个模板努力，所有人都把自己的个性，雕刻成那个该有的样子，这就是一种吃人的环境，它自成一体，千百年来没有人能改变，明白过来的人，只有想尽办法“逃离”一条路可走。

06

@自我的 SZ

相对成绩的重要性，孩子的个人素质教育更重要。

成绩不能决定一个人的终点，但是素质教育可以。在儿子的成长过程中，除了抓学分外，我更多的会教他在所处的环境下如何活下去，活的好的方法。

活下去，活得好，这个命题比较好。所以我要身体力行让他在我身上看到我的为人处事和方法。这是家庭教育和父母课堂的终身课，不能掉以轻心。

活下去就要和人打交道，这个最重要。与人打交道最重要的是真诚，这是基本点。但是这要区分出来对方是什么人，保护好自己的前提下可以真诚。与人打交道最重要的是合作心态，不管什么关系，你是学生，你把学习好好搞上去，你就是与老师合作无间。你是同学，你能和同学互帮互助友好相处，这也是合作。你是孩子，你把自己能搞好的事情独立起来，这也是合作。

活的好就需要情商和智商双双在线，不能成为一个巨婴。智商在线，是有解决问题的能力，情商在线，是有管理好自己和周边人共赢的目标。能做，能说，会做人，会做事，涵养，能力，价值观都是活的好的方方面面体现。

活下去是基本点，活得好是目标。

07

@财宝宝

富户和中产，哪个幸福？

中产是只有一套漂亮小区二居室的。富户是吃不完用不完的那种。我的体会是，可能中产更加幸福一点。

我以前在大单位上班，周围都是中产。泼妇从小到大是富户。我后来也过了几年富裕生活。总的来说，我对两个生活都有体会，各有利弊。

富户的生活条件肯定比中产好得多。中产搞不起的住别墅，买包包，请保姆，对富户来说，就是小菜一碟。当然，中产也有好处，他们从来不担心下个月会破产。因为他们基本是稳定收入，每个月五号，“滴，两万块到账。”。

富户的生活，每隔几年，都是巅峰对决时刻。原来我们工业园的那个顶豪，真的是一副吃不完用不完的暴发户架势，这两年，直接垮了。因为他贷款几个亿去小县城做纺子，搞得一塌糊涂，各种闻所未闻的事情，扑面而来，他根本无力解决。主业也不行了。内部团队分崩离析，家庭矛盾大的不得了。他现在已经两眼发直了。富户还有其他麻烦，

中风险是，主业不好了，货卖不出去，整天都是来讨债的。员工要揍他土老板的。

小风险是，某个投资打水漂，一般是 500-1 千个。我们工业园有很多老板进坑了。

我家这十年，零损失，因为我天天在观察。有几次差点出问题。举例，有个大项目来了，和我们家关系好的几个土老板都参加了，三天两头打电话鼓捣老头老太参加。因为实在是利益巨大，老头老太眼红了。我坚决反对，又吵又闹，把事情搅黄了。搅黄的手法很简单。因为老头老太去银行签字，必须要菜嫂也去。我就不让去。丈人丈母差点打死我。三年后，进坑的老板，一个个痛哭流涕，悔不当初。大家蓦然回首，发

现只有菜菜家没有进坑，顿时，老头老太，一瞬间成为工业园的 MBA 总教授，经常有人上门请教。

现在回想起来，你别看富户过的舒心，但凡踏错一个坑，好日子就不复存在了。真的很难啊。这种心力憔悴，阻拦贪念的事情，实在是太累了。

08

@财宝宝

绝大多数娃都是被家长搞废掉的。

家长们的想法很简单，你能不能自己考上 985.211，进个好单位，以后你娘你达就舒服了，不要买纺子了，不要陪嫁了。那怎么才能自己考上 985？从小鸡娃，往死里整。只要干不死，就往死里干。

但是，大部分娃是不适合 985.211 的，他们应该是做一个快乐的普工，有一点儿创造力，以后过的好一点，性格平和，就行了。但是，这个观点不符合家长的想法。因为你当普工，责任就全部压给家长了。买纺买车找对象，你说我烦不烦？以后还要给你带娃贴钱。你妈也想舒服啊。

家长最希望的是，你能不能自己成为大明星，大富豪，大单位？考上 985.211，给我在村头争面子。要么艺术班，要么火箭班，你必须上一个。不行就往死里逼。我见过一个大盘子脸的女生，一心一意练芭蕾舞，她妈的目标是邶舞，舞泥马个碧。就你闺女那个比火锅底料还厚的大盘子脸，是那个料吗？可她妈不信邪啊，一个星期 1900

元的学费，把她们家过的家徒四壁。他爸还是大单位的，两口子天天打架。这个女人疯批了。

我们家不这样。小小菜，你老妈子 24 小时在家里当助理，你每天上学的科目，老妈子先搞一遍，然后一点一点喂给你。多出来的时间，你就撒丫子玩，玩到小区里没有其他娃为止。

我家是这么干的，一切给娃准备好，以后随便读个学校。以后踏踏实实过日子。

09

#懂懂

凡是会分散精力而又可被替代的，都是可以外包给别人的。

啥是价值投资，就是 70 后重仓茅台，80 后重仓 B 站，90 后重仓泡泡玛特。专注在自己信仰的领域。

是否能够成为一个合格的销售人，有四个基本要求：自信、合群、友善、真诚。销售行业的主要工作就是和人打交道，与其去学那些所谓技巧妙招，不如踏踏实实把以上几点做好。靠道德、自觉管理都是最傻的老板。员工不中用，关键是老板不行。

10

#毛小白

老老实实做个生意人，忘掉所谓的百万千万创业，踏踏实实赚点小钱，管好自己，养好家，就够了，其他的真的不奢望了。穷人之所以穷一定是有道理的，他们有一套很能自圆其说的理论来验证自己什么都是正确的。问题是如果他们是正确的，为什么口袋里还是没钱？

#401 贵人就是让你变得更贵的人

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@胖虎鲸

好看的人如何永保魅力？

一定要少说话，不要表达任何观点，微笑就好，如果一定要谈，只聊吃喝玩乐。

“一张嘴我就不想和他（她）上床了”，这事是真实存在，而且高频发生的！

02

@晴空之城

不陪笑，不取悦，不迎合。做自己该做的事，少说多做。与其费尽心思去取悦别人，倒不如十年磨剑，努力提升自己。风雨中我们需要的不是别人的屋檐，而是自己有一把伞。这世界早已不相信眼泪，女人啊，你不支棱起来，你的名字就叫弱者。

几乎没有人会喜欢一个懦弱的人。你要是表现得紧张、胆怯、卑微、谄媚，那么你会遭受到这世界上最深的恶意。即使对家人，也要保持基本的人设，尤其不能暴露弱点。这世界就是这么硬核，你不服也不行。

03

@水原十口

中产阶级是没有价值观的

中产的观点是随波逐流

如果自己凭运气赚到钱，一切都是自己的功劳

别人亏了钱，还会庆幸自己当初没有参与

成年人，感到庆幸的事情是很少的

做到尊重有钱人，是成为有钱人的第一步

人的道心的重要性，要超过一切

04

@李嗲 Lydia-

见过的人越多，越想往上爬。

我宁愿被聪明的强者算计死，也不想被又 low 又蠢的垃圾恶心死。

而有趣的是，**上层的既得利益者一般都看不上我的三瓜俩枣，更多是扶持，提携，馈赠，而底层才喜欢勾心斗角，互相倾轧。**

远离垃圾堆，要么多读书，要么多赚钱，别无他法。

05

@伍倩 MargotWU

人活在纷纭世界中，总会有各种各样不合心的时刻——自己高兴时别人在受苦，自己落魄时旁人在得意。

稍有常识就该明白，自己不是宇宙的中心——任何人都不是，没有一个人活着是为了针对我们的，没有一个人的快乐和悲伤就是为了和我们作对。

遇见状态不合拍的人和事，哪怕无法做到尊重和共情，至少也该容许别人有别人的情绪自由和表达空间，转身走开就好。非要跑到悲惨的人面前卖弄一下优越，或给别人的开心时刻泼冷水，这种到处添堵的行为，最后真正伤害的其实是自己。

我总说，因果一体。人不可爱，是因为不被爱。同样，人不被爱，也是因为不可爱。改变了任意一端，就改变了所有。

我们给出去的，就是我们最终得到的。

尊重他人，就是在教会他人尊重自己。在有力量表达的时候，多多表达爱与善意，世界也会回馈给我们同样的温柔。

06

@老黄的创业江湖

真话说得多，树敌一定多。假话说得好，升官一定早。这世上只有两种人你能跟他说真话，第一种是自己的孩子。第二种是愿意付费咨询的人。其他人问我成功的秘诀，我一律回答"运气"，从此我得到了谦虚的美名。越穷的人越不能接受别人的成功是出于勤奋努力与认知，因为他们不可能勤奋努力，更不可能去提高自己的认知，告诉他们一切靠运气他们就乐了。

如果你脑子进水，想要无偿无私地帮助对方，分享你的知识和经验，并指出对方身上的不足，提出改进的建议，那么对方就会立刻恨你。你的每句建议在他耳中都是刺耳的攻击。

因为穷人会认为你在炫耀，你在看不起他。正确的姿势永远是恭维对方两句，说我很看好你，你这人是大器晚成的命格。说两句废话不要成本，对方听了也开心，何乐不为？

07

#塔木德

1、山峰永不相遇，而人却时时相逢。

- 2、与污秽者为伍，自己也得污秽；与洁净者相伴，自己也得洁净。
- 3、**众人着衣时莫要裸身，众人裸身时莫要着衣；众人就坐时莫要站立，众人站立时莫要坐下；众人哭时莫要笑，众人笑时莫要哭。**
- 4、**要用两倍于自己说话的时间去倾听对方讲话。**
- 5、不要自以为是，直到死的那一天！
- 6、**你不把一个伤害你的人当作仇人，他就可能变成你的朋友。**
- 7、请保持你的礼貌和热情，不管对上帝，对你的朋友，还是对你的敌人。
- 8、人不因地位提升名誉，而是地位名誉因人提升。
- 9、应该由心来操纵舌头；而不应该由舌头来操纵心。
- 10、**要以对待上帝一样谦卑的态度去对待你身边的人。**

08

#张一鸣

吸引人，先吸引别人的目光，得到别人的关注，才有机会展示自己的能力，吸引别人的思想！成就人就是让他比原来过得更好，满足他以前没有满足的领域！**所谓的贵人就是让你变得更贵的人！**事业不在于造势，在于起一个势，做一个空白的市场，做一个空白的领域！演说家不在于自己想有多大成就，而在于自己能帮助别人取得多大成

就。普通人就是每天重复生活，重复过去的思维，成功人就是每天都很精彩，颠覆昨天的生活！把世界上没有的想成有的，把世界上有的打破，**在不违法的情况下违规做事才有自己的领域！**天赋就是重复做的次数足够多，天都不会负你！凡是生意与生意，行业与行业之间有差异，就是思维方法不同！**你为成长所付出的每一分钟努力，都会让你与众不同！**

09

#段永平

没人可以改变股市上 85%以上的人会亏钱的现象。如果非要我指点一下的话，那就是最好远离股市，至少不亏钱，这句话可以帮到股市上 85%-90%的人。不过，我知道其实不会有人听这句话的。因为问题是没人知道谁是那 85%。

10

#懂懂

工资高，老板不好，只要不超出心里承受能力，员工也舍不得走。反过来，如果工资不高，但是老板很好，还经常给一些小福利什么的，也能留住人。员工基本薪酬可以维持生活开支，激励工资高于市场 10%到 50%，对应相对销售目标，可以有效激励和管理。老板要是会给

#402 若风浪太大，先藏起来！不算败军之将！

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

#灏泽异谈

无论多聪明的人，在巨大的信息差面前都是软弱无力的。

尤其当我在江湖上努力了这么多年，并结识了众多世俗眼中高如泰山的人物后，才真正深刻能体会到，原来**这个世界上，真正的力量排名是以信息差 ;智慧 ;努力来逐层排序的。**

也就是说，如果你只是单纯脑子好使，却没有在一个“高阶信息充沛”的环境里泡着的话，那就算你脑子再好，顶多也就是做对一两项人生重大选择。

但之后，很快就不知道接下去该做什么了，无法让自己一步步的扩大战果。

自然，也就没法做到真正长久的顺利，和稳扎稳打的提升自己的社会层级。

02

#灏泽异谈

平心而论，人生的富有，压根不追求那短暂三四年，或者说五六年，千万不要因为这几年的时间里自己好像没有大作为，就必须硬生生做点什么去证明自己。

能忍住，不折腾，其实就是对你定力和智慧的最大证明了。

聪明人，一定是顺着时代背景走的，时代赶一赶他也追一追，时代缓一缓他也就顺便歇歇脚。

这几年，你一定要把任何含有“大动干戈”性质的事儿，从你的人生字典中剔除掉，就坚定不移的奉行“积小胜成大果”这一核心思路即可。

03

#不要乱投资

如果没有谈妥，你就不要把自己身边的金主，胡乱介绍给项目方。

你应该把金主看得很珍贵。

每把金主介绍给一个项目方、融资方，一旦他们产生交易，一方给一方打了钱，

你就必须见到收益！这是铁律！

这是你对自己的纪律要求。

如果双方稀里糊涂成交了，却没你啥事，你就应该抽自己两个大嘴巴子。

真不如躺在家里睡美容觉。总比别人把你当傻瓜强。

因为，你不会正确地评估资源，也不懂如何把握与善用这些资源。

更不珍惜这些资源。

那么这些资源不珍惜你、不把你当回事，也是理所当然的。

总结，当你介绍 A 与 C 认识之前，想清楚：

你与谁关系更近？他们俩谁段位更高？谁能挣到谁的钱？

挣到钱的那一方，会不会承你的情，对你心存感激？

如果你没有想清楚这些，就不要轻举妄动。

今天讲的，依然是“正确地认识事物”，正确地认识人际关系。

04

#樱桃大房子

我敢说，目前一切经济的根源都在于楼市。只要楼市一天不回暖，整个金融层面，经济层面的怪现象，全部都会发生。而楼市回暖，大家知道去年为什么理财暴雷，信托暴雷，银行理财收益下滑，固收，和固收+全部囫圇。也是楼市。

债券和信托的底层资产很多都包着地产公司的高息债券，地产暴雷，高息债券兑付不了，自然就会暴雷啊。大家应该看到过新闻啊，去年好多信托出现问题后一看全是地产。

而银行理财，固收等包着的是什么？是大额存单。地产不好，存款利率下滑了，你还想通过银行理财赚到钱吗？

楼市不好，很多东西都不好。

这两年存款利率下调的速度还会超出所有人预期，存钱存活期接近于零利率，没利息，银行固收理财也别想有好收益。

05

#北魏

抛却“我”的概念，方可与星辰共呼吸！佛家讲的“破我执”道家讲的“天人合一”哲学家讲的“自我，本我，超我”都 tm 算一个概念体系。**要多搞钱，建立自己足够的安全红线，有钱就代表有足够的子弹，就能抓住一切能抓的机会。**搞钱是必须课，任何脱离搞钱目的的行为，都是妄念！世俗而不世故！**保持克制，规避风险，不要去激怒任何人，不要激化任何矛盾，见天，见地，见众生！若风浪太大，先藏起来！不算败军之将！**

06

#水原十口

生活和生存，是两条线

想要更好的生活，想要赚钱，就要去大城市；大城市的运转机制，把人导向更多的工作时间，时刻处于战斗状态。

而生存，需要的是大量的后代，哺育后代的时间和精力。在生存这件事情上，除了个人努力，更重要的是男女的合作。生活在大城市，人面临更快的节奏，更强烈的工作氛围；同时，大城市距离底层生活更遥远，容易被文科生舆论所包围，舆论追求个人生活的幸福，对生存的重视和体会，远比小城市和农村更低。

大城市的男女合作程度，天然更低；想在一线城市开枝散叶，除了个人努力，更重要的是开拓男女的合作。大多数一二线城市的土著，虽然享受了城市化的红利，却没有充足的时间面对人群和社会属性的变化，在短暂的暴富后，阶层开始加速跌落。

那些收入更低的三四线城市，农村地区；收入更低，但传统思维同样也根深蒂固，远离离经叛道的潮流舆论，男女合作是人伦天道，生育率也就更高。**长期来看，趋势可以推测：由于一线的中产的后代不足，三四线和农民多生，随着下一代的竞争洗牌，小城市年轻人再次在一线城市升阶为中产和精英，原本大量的中产在一线城市中被淘汰。**

二十年后，更多的三四线人口将取代一线的中产阶层，“农村包围城市”再次上演。**大城市，是一个加速阶层洗牌的环境。**财富没有肉身保管，最终只能被收割。享受了当下短暂的幸福，势必会失去更长久的人生。——生活和生存，从来都是两条线。

07

#财富从哪儿来

信息从来不值钱，信息的筛选才值钱，正确的信息才值钱。

你观察很多课程，永远是告诉你概念，却不告诉你对错。永远告诉你 a 有道理，b 也有道理，却说不清背后真正的逻辑。逻辑是要自成一体的，科学是严谨扎实的，不是东一榔头西一棒槌，是每一个看起来都很不错，但堆积起来就是自相矛盾的。

为什么很多人读了这么多书，依然过不好这一生，就是因为没人告诉他对错。他知道“己所不欲，勿施于人”，也知道“以其人之道还治其人之身”，可他不知道什么时候该用哪个知识点。

他知道什么是力排众议，也知道什么是一意孤行，可是他不知道，你只有成功了，别人才说你力排众议，但凡你倒在半途了，那就一定是一意孤行。人生，不是去海边捡贝壳，这个真漂亮，收起来；那个真漂亮，收起来。人生是要判断对错的，并且为你的选择押注。

你什么都懂，可你不敢押注，那就是什么都不懂。因为你对世界的理解是片段的、局部的、碎片化的，你没有框架，不敢判断对错，不相信自己的判断。

08

#懂懂日记

创业、当官，都是徒手攀岩，一步有一步的风景，但是随时都会跌落深渊，有些时候你可能什么错误都没犯，只是来了一阵龙卷风，你也必须掉下去，所以一定要小心再小心，谨慎再谨慎，但是也没有绝对的安全，**若是追求绝对安全就什么也别干，只是打个工，上个班，一辈子不追求提拔，那是可以的，只是穷点，窝囊点，你若是追求更高的东西，就注定了是个危险的游戏。**

09

#剽悍一只猫

从赚钱这件事情本身来说, **有的选择赚短期的快钱、有的选择赚有积累的慢钱, 这两个都没有孰对孰错, 只有适合与不适合之分。你有赚短期快钱的资源和机遇, 那就去先抓住积累第一桶金再说**, 有了积累才能去干更长久的事情, 千万不能天天想赚大钱, 小钱看不上, 大钱都是靠一分一分的小钱积累起来的。

10

#毛小白

别人能做的事, 你照着来一遍, 不一定能做成, 因为精髓可能你没有模仿到。 **好的内容, 在任何一个时代, 任何一个平台都是稀缺品。琢磨怎么做出好的内容, 不愁没流量, 不愁没钱花。数据库要沉淀, 要沉淀, 要沉淀, 重要的事情说多少遍都不为过。**

#402 除非有了下家, 否则你别轻易离职。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01

#S 叔 Spenser

除非有了下家, 否则我真的劝你别轻易离职。

为什么?

2023 开年，时代骤然翻篇，我们猝不及防，面对未知，悲喜难明。

疫情虽结束，但各企业的大考可能才刚开始，很多企业远没到触底反弹的阶段。

看企业领头羊的动向就知道了。近期阿里甚至直接一分为六。说是放权，实际无非是降本增效，人员精简，让企业能跑得更快更远。

大厂思虑重重，小厂更是举步维艰。这三年裁员早已不是新鲜事。

但裁得人多了，招得少了，供过于求，同个岗位的门槛就变相升高了。

02

#赢在 8 小时之外

我之前说过一个残酷的观点：30 岁之前，一个人的事业、婚姻到底顺不顺，全是由父母决定的，不受自己控制。

但是呢，30 岁之后，他如果还混得不好，就不能怪别人了，因为这时候他已经真正成熟了，见识过真正的社会了，也见识过真正的人心了。

这时候如果还整天赚不到钱，充满负能量，那他就是一个巨婴了。

你身边如果有这样的巨婴，一定要飞速远离，千万不要陷入到对方的情绪世界里，否则你肯定会被拉下水，从此之后就会丧气不断。

03

#菜场商学

先不提什么赚钱能力，即使是把自己现有的钱保住，都需要极高的定力。

一旦你的钱进入到你不熟悉的领域—不管是投资、还是创业、还是借给了朋友亲戚，只要你的钱不再自己说的算，自己不再拥有话语权，你的钱就极其的危险。

如果普通人好好计算一下，就会发现--抵抗通胀最好的办法就是把钱放在银行里贬值，最好连银行的理财都不要研究。

04

#灏泽异谈

普通人看淄博，看的是烧烤，但有慧眼的人看淄博，看的是趋势。

淄博烧烤能火，就说明真正的“财水”还没有真的灌溉下来，足以大家也还不愿意真的掏出大钱去做任何事情，这是不行的。

那么，为了让大家的汹汹欲火能烧起来，最有效的方式就是要用比较“引众”的方式继续让一部分人吃到肉。

有人吃到肉了，其他人的心态才会不忿、眼红、嫉妒，并进而产生“他行我也行!”的心态。

嗯，曾经有一个很好玩的故事，某个运鱼的师傅，发现运输时的鱼群会在水箱里长时间不动而缺氧死亡。

所以他就往水箱里丢了一条吃肉的鲶鱼，结果水箱里的鱼群一下子活动起来了，反而变得生机盎然。

05

#自我的 SZ

所以朋友聊天，也要举一反三，要在脑海中搭架构，不要只是哥俩好，一口酒闷了。

要多想，不要只盯着这眼前一件事，要训练自己既能看得清当下，也能天马行空去想未来，找到一个整体性，达到自己的全局观。满足今天的当下，核心能力是必须为明天准备好。

天长地久，你人生的台阶才会越走越高。

06

#记忆承载

其实高手没啥神奇的，无非就是混江湖久了，打架打多了，但是没有死。他慢慢的在战斗中悟出了技巧。

这其实是最实用的东西。有的读者喜欢吃别人嚼过的馍，总是在后台问我，能否花 300 万字，手把手教你降龙十八掌之类的。

我说实话，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。

07

#懂懂闲聊群摘录

普通人玩什么玩，安心赚钱。

您想想，是这么回事吧？

一个阶层，一个风景。

我不知道您怎么定义普通人，若是上班族是普通人的话，我的建议是不要旅游，五一的时候，我开车上高速，堵了大半天，我就在想，这些人的五一，这些人的旅游，真的从来没体验过什么叫旅游。

我不知道大家有没有关注过我朋友圈，我发的华山，泰山，都是几乎一个人都没有。

任何需要排队的事，我觉得都需要三思。因为我们的人生很值钱，时间很值钱。

所以，要好好赚钱，先实现财富自由，进而实现时间自由，再实现空间自由。

您就会发现，原来人生还可以这样？

08

@财宝宝

今后的竞争，不是单打独斗了，而是三代人的整体攻防战。

我们年轻时候，社会上机会太多。你只要是二本毕业，要求不高，一般都可以混成生活质量还可以的中产，买个内环线步梯二居（大概是一个人的 10 年收入），混个大单位，子女读书不是问题，老婆孩子热炕头，下雪天，在老破小里还可以吃个小火锅，时不时还可以和单位出去旅游几次，吃几顿好的。

现在不行了，**大学生毕业进城，一套房子，直接就逼死你了。**现在，一套内环线步梯二居，大概是一个人 40 年的收入。**年轻人根本扛不住。没有房子，接下来就完了，老婆肯定是树墩子，同事们也看不起你。**

杠精要说了，看不起就看不起，我有高贵的鸡脑壳，无所谓。实际上不是的。如果同事们看不起你，你的发展就没有了，任何好事情也轮不到你。青春宝贵，你很快就熬到 35，人们再也不会对你客气了，你啥也没有，立马变成一个骂骂咧咧的老师傅。你原来想象中的一切好事情，都没有发生。什么莫欺少年穷，杠精一辈子都是少年。我呸。那怎么破局？三代人整体站。

第一代人，进城站稳脚跟，忍辱负重，把新手村的基础资源拿到。例如一个老破小，户口，还可以的单位，当上了二分厂锅炉车间的副主任，有个正常人的口碑，留一些人情。

这个过程不难，难的是，自己能不能忍受。绝大多数人受不了，自己辛辛苦苦干到 211，就这么当了一个墨盒？

第二代人，基本就是本厂子弟了。基础资料已经具备了，目标就是二分厂的副厂长。这个目标也是可行的。忍受一辈子，攒下花园别墅大平层。我现在就是第二代。

第三代人，就开挂了。拿到了一把好牌，如果不乱来，基本就是霸道副总裁剧本了，以后可以随便虐二本子。

杠精不满意了，那我的人生怎么办？你的人生就一个任务，当好农家肥。

09

@野心范

工作很多时候就像龟兔赛跑，比的就是谁更专注，谁更不浪费时间。所以一开始就要想好，你是要稳、还是要狠的人。按部就班走技术或者行政路线的，就是稳；想赌的，那就看看是不是个豁得出去的人；最怕的就是三心二意、风吹两边倒的人，最容易一事无成。生死看淡，不服就干，一不怕苦，二不怕死。

10

#毛小白

一个团队里一定要不断清理垃圾，优胜劣汰，吸收新鲜血液。人的身体也是这样的，管好进出，基本就没啥问题了。看武侠小说的人少了，不是因为江湖消失了，而是因为江湖不再以打打杀杀拯救苍生为重了，而是以谋生为重，大家都忙着赚钱了。以前见面亮剑，现在见面亮钱。任何一个独立营销人，如果笔杆子不硬，他都是个虚货。小吃项目不会死，会做流量的人都闷声赚钱做线下加盟培训了。傻子还在卖 5 元钱 100G 的配方。赚钱一定要自己熟悉的领域，自己熟悉的领域都赚不到钱，在其他地方更不可能。

信息不值钱，经过筛选的信息才值钱

#402 除非有了下家，否则你别轻易离职。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

#S 叔 Spenser

除非有了下家，否则我真的劝你别轻易离职。

为什么?

2023 开年，时代骤然翻篇，我们猝不及防，面对未知，悲喜难明。

疫情虽结束，但各企业的大考可能才刚开始，很多企业远没到触底反弹的阶段。

看企业领头羊的动向就知道了。近期阿里甚至直接一分为六。说是放权，实际无非是降本增效，人员精简，让企业能跑得更快更远。

大厂思虑重重，小厂更是举步维艰。这三年裁员早已不是新鲜事。

但裁得人多了，招得少了，供过于求，同个岗位的门槛就变相升高了。

02

#赢在 8 小时之外

我之前说过一个残酷的观点：30 岁之前，一个人的事业、婚姻到底顺不顺，全是由父母决定的，不受自己控制。

但是呢，30 岁之后，他如果还混得不好，就不能怪别人了，因为这时候他已经真正成熟了，见识过真正的社会了，也见识过真正的人心了。

这时候如果还整天赚不到钱，充满负能量，那他就是一个巨婴了。

你身边如果有这样的巨婴，一定要飞速远离，千万不要陷入到对方的情绪世界里，否则你肯定会被拉下水，从此之后就会丧气不断。

03

#菜场商学

先不提什么赚钱能力，即使是把自己现有的钱保住，都需要极高的定力。

一旦你的钱进入到你不熟悉的领域—不管是投资、还是创业、还是借给了朋友亲戚，只要你的钱不再自己说的算，自己不再拥有话语权，你的钱就极其的危险。

如果普通人好好计算一下，就会发现--抵抗通胀最好的办法就是把钱放在银行里贬值，最好连银行的理财都不要研究。

04

#灏泽异谈

普通人看淄博，看的是烧烤，但有慧眼的人看淄博，看的是趋势。

淄博烧烤能火，就说明真正的“财水”还没有真的灌溉下来，足以大家也还不愿意真的掏出大钱去做任何事情，这是不行的。

那么，为了让大家的汹汹欲火能烧起来，最有效的方式就是要用比较“引众”的方式继续让一部分人吃到肉。

有人吃到肉了，其他人的心态才会不忿、眼红、嫉妒，并进而产生“他行我也行!”的心态。

嗯，曾经有一个很好玩的故事，某个运鱼的师傅，发现运输时的鱼群会在水箱里长时间不动而缺氧死亡。

所以他就往水箱里丢了一条吃肉的鲶鱼，结果水箱里的鱼群一下子活动起来了，反而变得生机盎然。

05

#自我的 SZ

所以朋友聊天，也要举一反三，要在脑海中搭架构，不要只是哥俩好，一口酒闷了。

要多想，不要只盯着这眼前一件事，要训练自己既能看得清当下，也能天马行空去想未来，找到一个整体性，达到自己的全局观。满足今天的当下，核心能力是必须为明天准备好。

天长地久，你人生的台阶才会越走越高。

06

#记忆承载

其实高手没啥神奇的，无非就是混江湖久了，打架打多了，但是没有死。他慢慢的在战斗中悟出了技巧。

这其实是最实用的东西。有的读者喜欢吃别人嚼过的馍，总是在后台问我，能否花300万字，手把手教你降龙十八掌之类的。

我说实话，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。

07

#懂懂闲聊群摘录

普通人玩什么玩，安心赚钱。

您想想，是这么回事吧？

一个阶层，一个风景。

我不知道您怎么定义普通人，若是上班族是普通人的话，我的建议是不要旅游，五一的时候，我开车上高速，堵了大半天，我就在想，这些人的五一，这些人的旅游，真的从来没体验过什么叫旅游。

我不知道大家有没有关注过我朋友圈，我发的华山，泰山，都是几乎一个人都没有。

任何需要排队的事，我觉得都需要三思。因为我们的人生很值钱，时间很值钱。

所以，要好好赚钱，先实现财富自由，进而实现时间自由，再实现空间自由。

您就会发现，原来人生还可以这样？

08

@财宝宝

今后的竞争，不是单打独斗了，而是三代人的整体攻防战。

我们年轻时候，社会上机会太多。你只要是二本毕业，要求不高，一般都可以混成生活质量还可以的中产，买个内环线步梯二居（大概是一个人的 10 年收入），混个大单位，子女读书不是问题，老婆孩子热炕头，下雪天，在老破小里还可以吃个小火锅，时不时还可以和单位出去旅游几次，吃几顿好的。

现在不行了，**大学生毕业进城，一套房子，直接就逼死你了。**现在，一套内环线步梯二居，大概是一个人 40 年的收入。**年轻人根本扛不住。没有房子，接下来就完了，老婆肯定是树墩子，同事们也看不起你。**

杠精要说了，看不起就看不起，我有高贵的鸡脑壳，无所谓。实际上不是的。如果同事们看不起你，你的发展就没有了，任何好事情也轮不到你。青春宝贵，你很快就熬到 35，人们再也不会对你客气了，你啥也没有，立马变成一个骂骂咧咧的老师傅。你原来想象中的一切好事情，都没有发生。什么莫欺少年穷，杠精一辈子都是少年。我呸。那怎么破局？三代人整体站。

第一代人，进城站稳脚跟，忍辱负重，把新手村的基础资源拿到。例如一个老破小，户口，还可以的单位，当上了二分厂锅炉车间的副主任，有个正常人的口碑，留一些人情。

这个过程不难，难的是，自己能不能忍受。绝大多数人受不了，自己辛辛苦苦干到 211，就这么当了一个墨盒？

第二代人，基本就是本厂子弟了。基础资料已经具备了，目标就是二分厂的副厂长。这个目标也是可行的。忍受一辈子，攒下花园别墅大平层。我现在就是第二代。

第三代人，就开挂了。拿到了一把好牌，如果不乱来，基本就是霸道副总裁剧本了，以后可以随便虐二本子。

杠精不满意了，那我的人生怎么办？你的人生就一个任务，当好农家肥。

09

@野心范

工作很多时候就像龟兔赛跑，比的就是谁更专注，谁更不浪费时间。所以一开始就要想好，你是要稳、还是要狠的人。按部就班走技术或者行政路线的，就是稳；想赌的，那就看看是不是个豁得出去的人；最怕的就是三心二意、风吹两边倒的人，最容易一事无成。生死看淡，不服就干，一不怕苦，二不怕死。

10

#毛小白

一个团队里一定要不断清理垃圾，优胜劣汰，吸收新鲜血液。人的身体也是这样的，管好进出，基本就没啥问题了。看武侠小说的人少了，不是因为江湖消失了，而是因为江湖不再以打打杀杀拯救苍生为重了，而是以谋生为重，大家都忙着赚钱了。以前见面亮剑，现在见面亮钱。任何一个独立营销人，如果笔杆子不硬，他都是个虚货。小吃项目不会死，会做流量的人都闷声赚钱做线下加盟培训了。傻子还在卖 5 元钱 100G 的配方。赚钱一定要自己熟悉的领域，自己熟悉的领域都赚不到钱，在其他地方更不可能。

信息不值钱，经过筛选的信息才值钱

#403 特别聪明的人，不一定特别有钱。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

#庄精的学习笔记

和人相处，多用陌生人框架，少用熟人框架。

陌生人框架，就事论事就行，不需要照顾别人情绪。

比如你经常去的商店、理发店、驿站等等，你用陌生人框架和他们相处，就容易理直气壮。如果用熟人框架，花了钱，还得考虑对方的情绪，其实不合算。

还有就是，**和朋友同事，在一些事情上也最好使用陌生人框架。就是有些事情需要丑话说在前头，而不是过于追求和谐。**

最后强调一下的是，真正的强大的人，不会过于追求关系和谐。

02

#南洋富商

不被人追债，不需要欠太多人情（包括情债），消费欲望低于挣钱能力，生活不焦虑，不和人攀比，享受内心的自我实现快乐。

好的人生首先是自由。

自由意味着自己不欠别人，也不承担太多社会责任。能够限制自己想走就走的契约很少。

自由意味着自己从这个地方到那个地方，从这个行业到那个行业，变来变去损失很少。

自由意味着自己是一个健康的人不需要每周二次去医院透析，也至于走路都走不动。

自由意味着你不需要打卡报到，不需要向上司汇报，不需要备案申请。

你也不需要为一大群下属和弟兄的吃喝拉撒负责。

03

#季白羽

观察半年后，我发现领导精力旺盛的秘诀。

我自认为精力比同龄人要稍微好些，但到了三十来岁感觉也不如从前，反观和我一个办公室的领导（大我十岁）总是精力充沛。

有段时间因为要出大材料，她几乎天天熬夜，中午吃完饭也没有什么休息时间，最多来杯咖啡就能高效工作一整天。

而我如果没有午睡一会，下午会本能的犯困，思绪也容易混乱。

我一直觉得只有适当的休息，才能更高效的工作。所以就觉得好神奇，她到底怎么调节自己的，高强度工作还能保持头脑清晰？

后来我发现我错了，真相是：**不是一个人做了领导就变得精力旺盛，而是因为 TA 本身精力旺盛，工作干得好，才能脱颖而出，成为你的领导。**

换句话说：那些精力不旺盛的人，早就被筛选/淘汰掉了，根本坐不到领导位置。

凡是能被你看见的，凡是做你领导的，都是佼佼者，都是被选出来的胜利者

04

#红梅老板

人活到 50 岁后，存钱重要？健康重要？还是儿女重要？

答案肯定是，存钱重要，健康重要，

儿女长大了，关注点会在自己身上和自己的家庭上，其次才是父母，

相当于陪伴，伴侣远比儿女更重要，

儿女们都一样，都是价值交换，别抱幻想，

能不让父母操心的儿女，能让他们的父母安度晚年就是大幸。

05

#自我的 SZ

钱不再让你生钱了，鼓励消费的时代来了。

昨晚银行的朋友打电话给我，说**现在利率全线下调，大额存单要降到 3 以下，活期利率也下调了而且只是一年一签**，问我当时签的协议是哪一年，我看了一下 APP 活期的 2%利息我签到是 2050 年。她说恭喜我，以后不可能再看的到了。

对房产经营多年的朋友也告诉我，别指望商品房再涨价了，这次三月深圳小阳春能出货的朋友都在出货中。上周去我表哥那，他也说也是房产红利到头了，也打算过几年退休了，他们家做了几十年房产的工程建筑，吃尽了房产的红利算是比普通人更能知道内幕。

股票更别指望，我看我身边的朋友 90%都指望回本后不再做什么投资理财了。

不让你有任何地方钱生钱，就会出现两种情况，一是创业的人多了，钱总要有个出路。所以鼓励各种创业，连地摊经济又拿出来鼓励来，可别忘了，以前是人人喊打各种杜绝。

二是消费群体多了，反正钱这东西花了才是自己的，钱赚不到钱总能把自己养好吗？就像国外很多国家的消费观，咱不买房，也不存钱，每天乐呵呵的过好今天多幸福。反正生不带来死不带去，现在的 00 后一定会和欧美国家年轻人差不多了。

消费起来了，经济才会好起来。

06

#风中的厂长

我发现特别聪明的人，不一定特别有钱。

我身边好几个，大家在他们很小的时候就很看好他们，认为他们会很成功，他们长大了依然很聪明，但是**太聪明的人，有几个问题，都很骄傲，不是特别努力，有的喜欢走捷径，投机取巧。倒是一些不是很聪明的，踏踏实实能积累到一定的财富。**

美国也有一项研究，就是智商高的人，工资收入会比普通人高一些，因为学霸多。但是在财富积累上，并没有明显的优势。

07

#懂懂日记

在日常生活中，特别是跟一些小老板聊天时，大家把“忠诚”看的特别重，甚至要高于能力，动不动就谈谁是否忠诚。牛哥分享了两个观点：

1、是否忠诚不重要，优秀的人是不会忠诚的，你可以看足球明星，他们都是在各球队中间跳来跳去，有没有人从头到尾一直在一直球队里？也有，但是多数都是平庸者。

2、要用规则、流程去代替忠诚。要允许任何人背叛我们，背叛我们的原因是忠诚于他们自己的利益，我们只是立场不同而已，本质上没有冲突。

08

#毛小白

什么境界就能遇到什么人，不是贵人不在，而是你识别不到。在贫困面前保持优雅，想要吃相好看，非常困难。20岁出头喜欢追求表面浮夸的聪明，30岁稍微学会了隐藏，40岁就不爱吭声了，自己舒服就行。

09

#生财有术

选择很重要，如果以赚钱为目的，那么就选择离钱近的行业和职业。需求很重要，赚钱核心是理解需求，如何检验是不是真需求，我会看客户愿不愿意付出金钱，哪怕是1元钱，如果愿意，那么就是真需求，不

愿意说的再漂亮也可能是场面话。流量很重要，互联网可以快捷的获取流量，知乎是个好的流量源。产品化很重要，MVP走通之后尽量自动化和规模化。可持续很重要，凡事都有周期，尽早找到可持续赚钱的生意。**投资很重要，越早开始试错成本越低，大钱都是投资赚的。**

10

#财富从哪儿来

经常有人问看哪几本书可以改变人生，答案是看哪几本都不行，人生不是由几本书决定的，也不是由几个人决定的，它是几十本书甚至几百本书构建出来的一个体系，是需要逐渐地尝试、逐渐地摸索、逐渐地碰

壁，最后总结出一套适合自己的方法论。

从来没有一个按钮可以让你变富，如果有，那就是磨难，是痛苦，是生不如死的感觉，是拼尽全力却看不到一点点希望却还只能咬牙坚持。只有这种痛苦才可能历练出一个钢铁般的灵魂。

#404 晒总会失去水分，藏才是保鲜的最好方式。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01

@何日君再来

现在越发的觉得张爱玲说的对。

一个穷人(没有资源的人)下雨天没有伞, 就想在富人伞下挤一挤, 躲一躲雨, 然后挤在伞的边边下站着, 雨水从伞的边缘落下来, 那儿聚集的水更多, 然后浇到穷人的脖子上和头上全是水, 比不蹭伞淋到的雨还要多。

总之, 一个没有资源的弱者, 面对人家有资源的人, 最明智的行为就是远离, 不要抱有蹭伞的心理。

弱者的人生就是在「惨」和「更惨」中, 你选到了「惨」, 其实就已经是胜出了。

02

@晴空之城 2020

国内大城市的 00 后是很好的一代人。他们阳光, 干净, 懂礼貌, 知进退。他们基本上摆脱了穷根, 自尊, 自我, 跳脱, 有创意, 懂得反抗, 敢掀桌子。摆脱了封建思想的束缚, 与全球和新世界接轨。十几年后他们主宰的世界, 一定会有不同。那一定是个能量更强, 层次更高的升维时代。

03

@李鲟

叔还很 LOW 的时候，总是疑神疑鬼，觉得那些比我牛逼的人，轻视我，算计我，苛责我，影射我，在背后议论我。

后来才渐渐明白，人家不是看不起我，而是根本看不见我；就算看见了，也懒得理我——就像我现在根本就懒得理某些人一样。

你有更重要的、更美好的事要做，因此心无旁骛；

你专注于自己的内心，因此肉身成为铠甲，刀枪不入；

你看到更大的世界、向往更远的远方，因此大步向前，哪有精力向后看，哪有兴趣去跟人纠缠？

04

@Samuel 叔

很佩服一类人：同时期十份活找到他，能快速筛选最适合他的 3、4 份，有限的时间里刚好做完，还不耽误玩耍和其它事，几份活做完叠加收入贼高

能力很重要，但时间管理、用人这两件事更是大学问，天赋一方面，经验、敏锐、可用的人就靠日常积累了

资源好的人很多，但有的人同期一堆活找到他，选择赚最多那一个，可时间内没有可用的人，投入时间也过多，同时间只能干这一项，最后结算，远不如同期干了 3、4 份活的人，人还累的半死，单压还有可能预期收入不达标的问题

学无止境，单体强的人绝不仅是运气和能力

05

@伍倩

恶意是处处存在的。敌人身上携带着它，亲人朋友身上也有。

我以前就写过，**很多人其实都被来自于亲密关系中的阴暗心思围绕着：爱里头有利用，敬里头有迎合，疼惜里头有鄙视，崇拜里头有嫉妒……**

心智不清明，就会被这些隐蔽的恶意操纵。

人需要在分辨恶意、直面恶意的过程中学习澄明自我，最终才能挑选到和你一样心地纯净的爱人和朋友。你会真心盼望着别人好，而他们也会真心实意盼你好。

这就是福报。

06

@刘小波的博

现实中根本不存在什么大师。

所谓厉害，就是比平均水平强一点点而已。就像达尔文不发现进化论，华莱士也会发现进化论。牛顿不发现微积分，莱布尼茨也会发现。得布罗意不发现波粒二象性，也会有一大堆人发现。

同样，在身心灵领域更不用迷信什么大师。悉达多还是不小心在热带雨林误食东西中毒死的，他儿子罗睺罗跟了他几十年都没有开悟，谁能比悉达多也就是释迦摩尼的水平高。

自称大师是精神不正常，觉得别人是大师更是精神不正常。一副尖嘴猴腮的样子，你不是人吗，你是什么品种的大师。

成长必须摆脱一些幻觉，因为神话别人就是在削弱自己，而且还很容易被骗。

07

@未找到原始出处

别晒幸福，别晒甜蜜，别晒发达，也别晒成功。物理学常识告诉我们，晒总会失去水分，藏才是保鲜的最好方式。是啊，渐渐的你会明白，生活是自己的，与他人无关，高层次的人都在收敛锋芒，低层次的人才会炫耀。

如果你的快乐分享错了人，那就成了显摆，招人嫉妒。如果你的感慨分享错了人，就成为了矫情。如果你的难过分享错了人，就成为了笑话。幸福是养自己的心，不是养别人的眼。

人的一生，除了发自内心的幸福和盗不走的健康，没有什么值得炫耀的。

08

@李慕阳

越是接近顶层的高手，越是喜欢分享理念方面的问题，因为在他们看来技术只是术的问题层次太低、心态问题可能影响一生，或者一些关键技术根本不足于外人道也。

但是可惜的是，大众往往想要的，就是术的问题。

当然也有普通大众看了高手讲理念自己也开始玄乎地讲理念、以为可以跳过技术秒杀一切，这就是可笑了。

09

@懂懂日记

赚钱的核心=找准一个项目长期持有+不断的流量来源

除此之外好像别无他法。没有不赚钱的项目，有的只是烂人，懒人，眼瞎，腿瘸的人。

项目定了，心就定了。

10

@毛小白

很多人都说传统国学没用，但是回头一看我们脑子里装的系统就是这些东西，多少人靠传统文化赚钱，所以没必要排斥自己的根儿。很多人喜欢说自己错过了 xxx 机会，

其实错过了就是你还没准备好, 不该你赚。提升自己, 你的钱和机会其实在后面。生意的本质是什么? 1 增加人流 2 把人留住, 一直重复这两个动作。

#406 被人滋养, 是最大的幸福; 滋养他人, 是顶级的修养!

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01

@庄精

在男人看来, 女人的最大价值是什么?

高端一点的男人, 看重女人的学历, 工作能力, 家世背景, 年轻漂亮的身体和健康的生育能力。普通男人关心的是你能为家庭做出什么贡献, 比如洗衣做饭打扫房间。你想象中的热爱旅行, 读书, 听音乐, 健身跳舞插花, 在男人那里什么都不是。

02

@刘小波的博

容貌焦虑主要和两个原因有关。

第一, 是过于把自身价值建立在长相上面。其实长相只是你价值的一小部分, 不是主要, 更不是全部。

第二, 过于喜欢扣长相的细节。比如自己有点痘印、脚大或哪里不是很对称。

其实别人感知的是你的整体和气质, 不是细节。细节没有那么重要。

03

@窄门艺术

无论情感、社交还是家庭关系中，都要明确一件事：**别人的看法以及态度，根本没那么重要。**

哪怕他们不喜欢你、认为你是泼妇、当妇、表子、虚荣拜金、粗糙庸俗、失败糟糕、丑陋肥胖、不堪入目……都跟你没有半毛钱关系。

你要关注的是自己的需求以及感受，要把自己的利益放在第一位。

在这个基础之上，谁愿意顾及你的体验，你就好好对待对方，否则就直接无视他。

越是企图得到全世界赞美以及好评的，活得越累，且最后往往反而拿不到好评。

04

@十点翻书

有位作家说：“最好的关系是，人与人之间能够达成相互滋养，如此，那些非常重要的关系，才能陪伴你走很久。”

生活中，有的人身处泥沼，也能把日子过得有声有色；有的人鲜花着锦，仍觉得生活无滋无味。和言语暖的人相处，每天都有好心情；跟情绪稳定的人同行，生活会有松弛感；跟心态好的人交往，会变得积极乐观。

被人滋养，是最大的幸福；滋养他人，是顶级的修养！

04

@后花园什么都有

见的人多了就越发感慨，生活就是冷暖自知。看起来光鲜，不代表内心就不焦虑。

一个家庭只要出一个虚荣心很强的人，其他成员都要跟着一起付出代价。

人生在世最难得的就是人间清醒。从迷茫焦虑前途未卜，到越往后拥有的东西越多，人生就是这样慢慢步入正轨的。

日子可以越过越好，房子和车可以越换越好，存款可以越来越多，伟业也都始于微末。只是不能急于求成，急就容易出错，容易走歪路，可以多给自己一点时间。

清醒的人都在努力生活。随着年龄增长越活越踏实，是一种能力也是本事。

05

@贰掌柜 121

我以前写过的那句话，不知道是否还有人记得，**一个人若是有 300 粉丝每天追随，已经是明星级了。**

但是，却很少有人相信这是真的。

微博是全球人都在用，铁粉超过 1000 人的，只有 8000 个人。

大家可以观察自己，你发个东西，你分享篇文章，有十个人关注你吗？

没有，你根本没有观众。

所以什么面子，那个这个，都是自我意淫。

06

@茶双双

止损就是一种赢：承认他就是一个烂男人，接受自己改造不了他，过去的损失自行消化。能做到的女人有看透人性的智慧，知道他的烂和自己无关；**有接纳亏损的底气，因为你不是一个穷途末路没有选择的人；对自己狠，别人才伤害不到你。**

07

@酒令酒

一个人成熟的重要标志是：相信逻辑。

这个道理很简单，**一个事情之所以能够发生，必然有背后的原因，这个就是逻辑。我们要相信这个逻辑，要遵循这个逻辑，要利用这个逻辑，而不是违背逻辑。**

一件事，如果它不符合逻辑，我们就不应该相信。

一个人，如果做事不讲逻辑，我们就应该远离。

不成熟的人是怎么样的呢？

他总是在强调感觉，这个事他感觉不对，他第六感怎么怎么样，直觉告诉他该怎怎么怎么样，他觉得自己第六感比别人强。

所谓感觉，都是最低层面的安全的范畴，除了这个范畴，所有的感觉都是不可靠的。

在重大决策面前，很多人拍脑袋做决定：

1.看着别人一窝蜂的买房，自己觉得租来的房子不是家，砸锅卖铁也要买房。

2.看着一个人长得帅气漂亮，就觉得遇到真爱了，爱得要死要活的。

这两个决策，背后需要遵循什么逻辑呢？根本没考虑过，全凭感觉，所谓全凭感觉，就是没用脑子。既然这样，你不倒霉谁倒霉呢。

在一切事情上相信逻辑，应用逻辑。

08

@硅谷王川

被病痛折磨者，才有更大概率接受健康建议和培养健康习惯，因为这是对他阻力最小的方向。

一个人或组织的阻力最小的方向，是它有可能获得最大正反馈的方向，这取决于他和外界连接的网络特征，和这些网络连接给他带来的选择权。选择权诚实的决定了阻力最小的演化方向，这比任何主观上信誓旦旦的赌咒发誓都更准确。

这里的"正反馈"包括虚假的正反馈。就好比一个没有见过世面的人，遇到一些小恩小惠很容易就上钩并且跌跟斗。而如果自身缺乏选择权，下次遇到类似的陷阱，仍然没有抵抗能力，阻力最小的演化方向仍然是上钩。

09

#知乎

遇到困难了，才知道高朋满座只是泡影，雪中送炭的人寥寥无几；遭人冷眼相待了，才会明白终究是高估了自己与他人的关系；**我们和任何人的关系，并不在于你对别人有多好，而是取决于自己有多强大，人为什么要辛苦赚钱？不是因为有多么爱钱，而是这辈子不能因为钱对谁低三下四，是因为求人如吞三尺剑。**

10

@一节布衣

一定要多和比自己优秀的人相处，或多关注比自己优秀的人。

这样并不是因为现实好处，而是你会更容易吸收对方的思维方式和信心，从而更加优秀。

如果成长有什么捷径的话，多和比自己优秀的人相处就是绝对的捷径。

还有你自己变得优秀，也会更有能力帮助到身边不如自己的人，或给他们更多的信心。

#407 学会被别人占便宜，朋友就多了。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@喝红茶的三叔

只要你过得好一点，就会有人嫉妒你，腹黑你，这是不可避免的。

现实如此，网络也是如此。

也许，你帮助过的人，是攻击你最厉害的人。这些都是正常的。

很多时候，人很无奈的，只有自己不在乎，不敏感，闭上眼，才能活得快乐的。

02

@OdysseyEth

“平均只用一条命”通关马里奥，和“只能用一条命”通关马里奥，难度是完全不同的。

投资游戏的难度就好比后者。

你做出的决策，不能够让自己在平均意义上不破产，而是要让自己不破产。

巴菲特表示，“我只愿变富一次”。字字千钧。

为了不重来，你必须放弃很多平均意义上的出色机会。

03

@本恰恰

爱就是有效能量的输送，其他都是骗人的。

一个人无论 ta 是什么身份，如果 ta 总体上是给与你支持的，让你愉快的，那么 ta 就是爱你的；如果 ta 总体上是消耗你的，给你带来痛苦的，那么 ta 就是不爱你。

把每个生命都看成是一个独立的能量块，那么一个生命体对另一个生命体的做功，不是输送能量，就是消耗能量。什么道德啊情感啊总是迷人眼，一切落实到能量上来看，都清清楚楚。

想清楚了这一点，就不会被所谓“养育之恩”，“忠贞爱情”，“职场文化”等概念所道德绑架，也减轻了潜意识里对自己的有害评判。

有意识地消耗你的人划清界限，这不是什么自私的行为。这是作为一个能量体对于能量守恒科学规律的清醒认识和普遍尊重。

04

@刘小波的博

我们和别人相处，不用去关心别人有没有界限。我们唯一需要关心的，就是**自己能不能守住自己的边界。**

比如我们管不了别人问这问那，但是你可以选择不说。

05

@进击的阿秀

顶级人才的自尊心不需要呵护，他们有蓬勃向上的欲望，对于他们来说「不够好」才是致命缺陷，你只需要告诉他们哪里不够好，他们自己就能找到更好的方法。

跟这样的人打交道，极度坦诚，理性直白，努力成长，才是最好的相处之道。

如果你期待自己成为这样的人，那就只能把自尊心放一边，不要太计较。

工作当前，面子向后。

06

@秋叶

要跟有成果的人学。

不是做成了一件事就叫有成果，而是能把一件事反复做成才叫成果。

用 30 分精力去做成一件事，用 70 分精力研究怎样才能让大家都能做对，让更多人一起干，这样才能把事情做大。

70 分人类不会追求每篇文章都爆，只要 70%文章能达到合格线。

留 30%精力去寻找大家爱看的新选题，试错试多了，新方向就丢不了。

总能跟上时代，一个人心理上就喜欢变化；

一个人不害怕变化，就容易有安全感；

一个人容易有安全感，当然更有幸福感。

07

@写书哥

学习好的秘密：该上课的时候上课、该写作业的时候写作业，多看书少玩手机。

心情好的秘密：该吃饭的时候吃饭、该睡觉的时候睡觉，少想和自己无关的人和事。

写微博的秘密：有个想法就写下来、有个故事就写下来，管他涨粉掉粉，自己开心就好。

内心戏太多，活着太累，还啥都做不好

08

@懂懂

赚钱就是根据人性的特点设一个局，前端舍掉利益换资源，后端用资源换钱。赚钱就是收割信任，有多少人信任你，你就能赚到多少人的钱。最有效的方法就是让你对方占到你的便宜。

无论你做什么生意，永远只有两种市场，一种叫熟人市场，一种叫陌生市场。如果你的策略和流程，无法让陌生人买单的话，那你永远只能赚点小钱，做点小生意。**要想赚大钱，必须要不停的有陌生人向你买单，只要没有陌生人跟你买单，你的生意离结束就不远了。**

09

@塔木德

嫉妒、贪欲和野心，驱人于死地。**遇到鬼的时候，你一定会拔腿就跑；同样的，遇到小道消息时，你也要快速地逃开。**别想一下就造出大海，必须先由小河川开始。**如果你的表现不尽人意，首先要采取的行动是以退为进，而不要铤而走险。人在自己的故乡所受的待遇由评价而决定，在外乡则由服饰而决定。**如果折断了一条腿，你就应该感谢上帝不曾折断你两条腿；如果你折断了两条腿，你就应该感谢上帝不曾折断你的脖子。痛苦之中蕴含着一种力，而且痛苦是一笔财富。当用则用、当省则省。金钱可能是个慈悲的主人，同时也是能干的庸人。

10

@毛小白

优质内容能把客户留下，做运营就是一直搞优质内容。多想想我和竞品之间有什么不同？差异化能让我们快速找到突破口。能不用软件就不用软件，客户能感知背后是不是人，有没有情感和温度。**不合格的客户，一定不能留，少赚一些才能多赚一些。**学会看数据，数据不会说谎。什么内容好，阅读量和点赞、转发会给反馈。贴吧、论坛、qq 群的流量永远不会过时，因为人永远喜欢扎堆！新手喜欢把一件事想的过于简单，老手却容易把一件事情搞复杂。**学会被别人占便宜，朋友就多了，流量就多了。**大单可以做，但是得有牛逼的后端。

#408 天长地久，你人生的台阶才会越走越高。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：**01**

@馬太黎

利可共而不可独，谋可寡而不可众

利益，往往是众人都渴望得到的，如果谁独占了利益而不与大家分享，那么一定会招致怨恨，甚至成为众矢之的。刘邦攻破咸阳，却不敢占据其地；曹操能够“挟天子以令诸侯”，却终其一生不敢篡汉自立，他们都是怕成为众矢之的。所以，面对利益，一定要权衡取舍之道。

谋划事情，一定要跟有主见的几个人一起，而不要与众人一起谋划事情。论至德者不和于俗，成大功者不谋于众。通俗地说，就是谋求特别重大的事情，不必与众人商量。因为谋求大事的人，自己必定有非同一般的眼光、心胸与气度，自己看准了，去做就是了，如果和别人商量，反倒麻烦。

如果别人见识低下, 心胸狭小, 气度平凡, 必定不理解你的想法。七嘴八舌, 会动摇你的意志, 也会破坏你的信心和情绪。

02

@伍倩

恶意是处处存在的。敌人身上携带着它, 亲人朋友身上也有。

我以前就写过, **很多人其实都被来自于亲密关系中的阴暗心思围绕着: 爱里头有利用, 敬里头有迎合, 疼惜里头有鄙视, 崇拜里头有嫉妒.....**

心智不清明, 就会被这些隐蔽的恶意操纵。

人需要在分辨恶意、直面恶意的过程中学习澄明自我, 最终才能挑选到和你一样心地纯净的爱人和朋友。你会真心盼望着别人好, 而他们也会真心实意盼你好。

这就是福报。

03

@自我的 SZ

所以朋友聊天, 也要举一反三, 要在脑海中搭架构, 不要只是哥俩好, 一口酒闷了。

要多想，不要只盯着这眼前一件事，要训练自己既能看得清当下，也能天马行空去想未来，找到一个整体性，达到自己的全局观。满足今天的当下，核心能力是必须为明天准备好。

天长地久，你人生的台阶才会越走越高。

04

@胖虎鲸

好看的人如何永保魅力？

一定要少说话，不要表达任何观点，微笑就好，如果一定要谈，只聊吃喝玩乐。

“一张嘴我就不想和他（她）上床了”，这事是真实存在，而且高频发生的！

05

@李嗲 Lydia-

见过的人越多，越想往上爬。

我宁愿被聪明的强者算计死，也不想被又 low 又蠢的垃圾恶心死。

而有趣的是，上层的既得利益者一般都看不上我的三瓜俩枣，更多是扶持，提携，馈赠，而底层才喜欢勾心斗角，互相倾轧。

远离垃圾堆，要么多读书，要么多赚钱，别无他法。

06

#懂懂

工资高，老板不好，只要不超出心里承受能力，员工也舍不得走。反过来，如果工资不高，但是老板很好，还经常给一些小福利什么的，也能留住人。员工基本薪酬可以维持生活开支，激励工资高于市场 10%到 50%，对应相对销售目标，可以有效激励和管理。老板要是会给

07

#毛小白

老老实实做个生意人，忘掉所谓的百万千万创业，踏踏实实赚点小钱，管好自己，养好家，就够了，其他的真的不奢望了。穷人之所以穷一定是有道理的，他们有一套很能自圆其说的理论来验证自己什么都是正确的。问题是如果他们是正确的，为什么口袋里还是没钱？

08

@老柴

年纪大了有个好处，就是越来越不容易被 pua 了。以前自尊心过强，谁的意见都会听，谁的评价都会重视——这么简单的陷阱，也是花了几十三年才摆脱。

公众号: 贰掌柜信息精选

一大早有人想跟我合作（不，其实是白嫖资源和信用背书），我说这项目我没有利益点啊。对方说“你要眼界宽点，不然做不大”。

呵呵，我说我能力有限，就做点小事吧，谁能做大谁做吧，把机会留给有能力的人！

09

@双羽

和一个糟糕的人在一起，

会先损财报，也许是丢手机、钱包，也许是怎么也找不到合适的工作或者是一份很糟糕的工作，也许是会有莫名其妙的大额支出（没收益还总花冤枉钱那种）。

再损禄报，或是运势变差、各种倒霉；或是情绪起伏特别大，波及身边人，影响自己的工作生活。

最后会损寿报，最直接的就是身体变差、越来越迷糊，长期关系甚至可能少活几年。

10

#毛小白

踏踏实实做数据库，积累到一定程度，赚钱就是水到渠成的事。一个人只有遇到足够的坏人，他才会真正的成长。太嫩的人，涉世不深的人，他们说话都很天真。我们生命中的钱是不断涌动的，智慧也会不断增加，我们活着的意义就是体验生活，不要害怕钱花了就没了，更不好害怕智慧用了就完了。专心者遇到浮躁者，几乎是碾压性

的胜利，没有一点儿悬念。不同行业里，不断付出成本的一定是浮躁者，赚钱的是专心致志的人。

#409 跟紧有资源的人，跟紧来给你分配利益的人。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@布尔费墨

- 1、“人对人是狼。”西方文明对于人与人关系的假设是斗争、冲突和掠夺。
- 2、中国文化的本质是非常善良的。这种善良往往被持有西方斗争哲学的人认为是软弱。
- 3、实践孔子人生哲学的人，从来不想去“冒犯”任何人。只有小人才以冒犯别人为乐。

02

@西城大妈

之前有个北京土著妹子告诉我，她相亲的时候和对象聊的话题就是房子。如果对方听到这个话题很来劲，很有研究，很有心得，甚至还要跟她一起切磋买房经验讨论地段规划...总之整体上属于积极向上的情绪，那么说明这个人过得不错，对未来有充分的信心，她就觉得这个人可以交往。

相反，如果一谈到这个话题，对方的情绪就很消极，比如房价要跌啊，都是骗局啊，不能被一个房子捆绑啊...这种就说明，他没房，而且大概率以后也买不起房。不仅如

此,说明他后续事业上发展也有限,这种人不要说谈恋爱成家,就是当朋友,也只能当个酒肉朋友,万不可走心。

我觉得这个说法非常有道理。借鉴下这个思路,我觉得大家可以去看看周围人对国家未来的态度。**凡是情绪积极,相信未来是光明的,现在只是有些困难但是一定会克服的人,大概率是在社会上或者在事业上做的比较好,而且非常上进的人;如果情绪整体消极,比如每天唱衰国家,说这不好那不好,说都要完犊子...这种人大概率已经坐上了往下走的滑滑梯,假以时日就一出溜到底了。即便早年吃到过红利,但是很快也会凭本事霍霍完。**

03

@打工归来啊

人是很容易高估自己:

好的平台跟好的老板是不常有的,人才远远比好老板、好平台多的多的多的多,这就是人间真实。

我们原来上市公司一起出来高傲的一群人,像我这样年少得志的装逼犯,后面混的都不太好。核心就是自己太有主见,觉得领导、觉得老板狗屁不懂,自己就是牛逼。自以为是,自以为可以上天入海,结果你不够强大的话,你就会碰的头破血流,错过很多很多的人生机会。

最近出去我很有感触。**很多原来我看了像狗屁一样的人，基本上是中下之资，这几年混的风生水起。其实也许人家的能力差一点，学历低一点，但是人家在一个好平台呆的时间够长，在一个好平台能够快速的成长。**在好的平台，好的公司，好的老板的下面，庸才也能够快速的试错，通过做事慢慢的能够成长。

所以在职场中一定要记住：**对错并不重要，重要的就是跟紧老板，跟紧有资源的人，跟紧来给你分配利益的人。**

成年人还讲对错是很天真的，一定要记住老板至大，发自内心的去尊重老板，为老板唯命是从，你会获得多的多的多的收益。

包括明星，芸芸众生很多、很多人颜值都是非常好的，人家就是没人赏识，没有机会，最终消失在茫茫人海当中，并不出彩。很努力，跪舔上位的，就能获得机会，这就是人间真实。获得机会以后，你就是另一个阶层的人，讲的是另外一个维度的故事。

04

@职场大小姐

张爱玲说：如果她的出生，是为了继承你的忙碌、恐慌、和贫穷，那么不生也是一种善良。

今天我们不说生育，

我觉得我们在职场，如果不能做到断绝这三样，

那最多只能允许一个存在。

也许很忙碌，但有确定性和不错的收入，那劳碌也值；

也许收入不多，但平和闲适，混个社保，节约着花，也算岁月静好。

忙碌，恐慌，劳碌，如果三样全占，就要果断离开，或者立即躺平。

05

@财宝宝

大考在即。

高考还有半个月，中考还有一个月。如何利用最后这几天的时间拉点分？办法还是有的。

一，制定策略

你娃是什么档次的成绩，到今天基本已经有数了。你不要胡思乱想了，二本的底子，最多冲一冲一本，而不是想什么 985 了。我们要做的是，在这个基本档次的范围内，尽可能往上靠一点。操作思路也很简单，抓基础题。一张考卷的分值结构是这样的，

70%是基础题，略微有点小变化，这一块不难。你只要不慌，肯定可以做出来。

5-10%，中等偏难，但也见过，多多少少有点印象。

5-10%，较难的小题，你看一下，有印象的做一做，完全看不懂的，就胡乱猜一个答案，直接选 A，或者写个你自认为可能的答案，一般是写个整数，例如 1 或 2。这个题不可能是比较复杂的答案，否则改卷老师就太麻烦了，基本是一眼就看清楚的一个小数字。

10-15%，挑选清北复交的大难题。全部放弃，不要胡思乱想。

决定你考进一本 211，还是二本，大致是看考卷前 90%的答题效果。

二，方法

数理化考卷，如果你放弃最后 1-2 个大题，那么你有足够的时间把前面的题目做两遍。我的意思是，你不要去想最后两题了，看都不用看，那是留给清北 985 的。你就踏踏实实把前面的题算两遍。

三，这几天的准备

娃也不要搞什么很难的新题了。你做两件事情，

一是把以前的卷子拿出来，错题看一看。如果记不住，就撕下来粘好，多看几遍。

二是你认为好的题库，直接看答案。你就看看，它这个题考哪个知识点。这个知识点我会了吗？

你要是按照这个办法操作，增加 8-12 分的可能性极大，效果比你现在再去搞难题好一百倍。

06

@刘小波的博

有些人做爱时会哭。

这是因为做爱是一种融合或依恋体验，容易让人心理退行，变得像小孩一样，触碰到内心最深的感受。

比如之前压抑的一些委屈、悲伤、无助都可能因为融合体验而浮现出来，所以有时候也会想哭。

07

@茨冈女神

知乎上有一个热门话题：“穷可以让人卑微到什么程度”。其中一个高赞回答让很多人泪目：“凡是能用钱解决的问题，我们都不得不用比钱更宝贵的健康，生命，时间，尊严……去解决。”

08

@喵星君大大

人生快乐法则：弱化爱情和婚姻的存在感。

公众号: 贰掌柜信息精选

不要觉得没有爱情不能活, 更不要觉得女人都是要结婚的, 所以眼前这个即便自己不喜欢, 但凑合凑合得了, 反正 zuì 后都是要结的, 万一下一个还差劲怎么办?

不不不, 千万不要有这种想法。

这两个东西远没有那么重要。在你开心的时候, 他可以当做锦上添花的东西, 出来秀一秀, 这没问题, 但鲜少能雪中送炭的, 他不给你带来风雪已经不错了。

所以要想快乐, 就弱化感情的存在感, 多多搞钱。

09

@深圳科技园三毛

如果能把人生定义成长跑就好了, 跑完 1000 米结束, 比如说活到 70 岁就算完成目标, 在这期间, 要努力把握时间, 掌握方向, 在有限的时间内完成各项人生目标, 然后从容走向终点。

10

@一直喝他三孙子

宣传卖货, 大致都是满足顾客的情绪价值, 让顾客掏钱。

以前电视广告是如此, 请明星代言是如此, 商场布置的富丽堂皇也是如此。现在大 V 带货, 更是如此。

买不买货，是个人选择。但是把卖货大 V 的话当真，就如同，你幻想自己的容颜、身材和明星一样。

#410 无论喜不喜欢，只有坚持才会带来收获。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@你的哆啦猪猪

打工是一个不断向老板证明自己的过程

创业是一个不断向社会证明自己的过程

商业是以利益为中心

人生是以意义为中心

人生逻辑大于商业逻辑

02

@陈泊季

之前一直很好奇，为什么我曾经非常爱过那个人。

虽然现在不爱了，但我还是在认真琢磨这人到底是哪儿吸引我了？一定要揪出这个根源来，才能避坑。毕竟他又不帅，也没钱，也不嘴甜，更不是对我非常好。

昨天忽然懂了，原来是因为他在我的核心价值点上一直非常认可我，而其它男人无法做到，也没人观察到这个需求点。

我真的很爱工作，爱到 24h 都在琢磨工作的事儿，他会非常认可我的事业进步，也会为我拿到大企业订单或者大人物认可而支招和解析，甚至会帮忙协调，也会真心实意为我高兴。

他只是在我最在意的那个地方，给予了其他人无法给到的认可，所以我觉得，应该爱他，也真的忘不了。

直到某日看见他撩拨别人的聊天记录，那个女生样貌平凡，能力普通，跟他说，自己一直很为自身条件而自卑，倒追也未曾成功过。

他很惊讶地说：“啊...？怎么会呢？你的容貌和身材...都是上等啊。”

看完这个对话，我才意识到，原来都是技巧啊。

他并不是真的欣赏，只是能看到每个人内心深处最深处希望被认可的地方而已。

03

@白绵熊

我渐渐把“这件事为什么要发生在我身上”的想法替换成了“这件事想教会我什么”。

然后发现我身边的一切都变了。

永远保持旁观者的清醒，永远不做局中人。

04

@农特优选徐亚锋

记得哪位哲学家说过，人过了四十，就要准确地认清自己。也就是看清自己是怎样的人，最适合做什么事，能为社会和后代带来哪些价值。我们每个人都只有短暂的一生，能认清自己，就能在纷扰人间按照适合自己的路走下去，不被欲望拽着而心有所安。

我今年四十有四，虽然前半生经历过许多风雨，遇到过各种各样的人和事，很庆幸的是，我在三十左右的时候，就看清了自己，如果做一个自我画像的话，那就是下面的内容：

一个出生在贫困农民（我们村是贫困村，我家是倒数第一的困难户，最后一个盖了新房的）家庭，学生时代算的上优秀，虽然大学毕业在大城市（上海）有比较好的足以落脚的工作，还是在三十岁就决心投入到自己喜欢的乡村与田园事业里去，经历过坎坷，但初心未改，十年多来几乎走遍了中国乡村，在未来以后的所有人生里，个人的一切都将围绕着我的家乡，以及全国优质的食材而发生，我喜欢这件事，我属于这件事，并确信可以做好.....

05

@刘小波的博

和身边人相处之所以容易累，主要原因之一，就是太想改变或拯救别人。

如果你不想改变也不想拯救任何人，别人的负面情绪很难影响到你。

06

@反裤衩阵地

有三个真诚的心得，说给你听——

- 1，情绪的真正救赎，是踏实做事。
- 2，**喜欢很重要，但坚持更重要。无论喜不喜欢，只有坚持才会带来收获。**
- 3，千万记住，拼命做事，不是为了被认可、结人缘、被赞美。**做事的根本目的，是为了积累能量换取自由——选择的自由，拒绝的自由，保持本色的自由。**

07

@庄精

开门做生意，一定要给客户留一个方便申诉的渠道，出错没问题，要给自己留改正后门儿。

前些天在小区门口买了一把玫瑰，买的时候看起来挺新鲜，实际可能是冻库放了比较久时间，拿回家插了两天就全瘪了。虽然卖家就在小区门口，也懒得去理论，毕竟一把玫瑰也没有多少钱，不过我内心决定再也不去那家买花了。

这个店家只要在卖花的时候多做一步: 你加一个我微信, 花有什么问题你联系我。又能做一个私域流量, 又给我一个便利处置问题的路径, 我的花出问题找她给我处理了, 那我就是一个长期客户。

做事儿不怕错, 就怕不认错, 不承担。

08

@做只努力的七喵

大家都谈思考, 那什么是思考? 比如看一本书, 看得很兴奋, 觉得被启发, 学到了新知识。但其实这种东西并不是真的思考, 和看电影看兴奋了也没什么区别。

真正的思考, 一个是转化成实际的行动做了, 最好是做出来了, 就是所谓知行合一, 是真的思考。

如果是没有行动的思考, 我觉得就是那些会让你痛苦的东西, 才是思考, 比如自我否定, 客观评价自己弱点等等。就好像你透过一面镜子看自己这样。

没有什么东西是可以轻松获得的, 背后一定是有一个代价的。你主动去付出这个代价, 就比被动付出要强。

09

@老四爱分享 sky

格局决定人生高度，有人说我只是个普通人，我没必要有那么大的格局。**其实大多数人都是一个普通平凡的人，但是所有人都有资格让自己有一个大的格局，比如我们不去轻易评论别人，管住自己的嘴也是一种格局，不参与别人的人生课题也是一种格局，不炫耀、不比较也是一种格局，格局并没有想的那么高大上。**

10

@周来栖

学会过你自己的生活，而不是光坐在那里思考。

你 cannot 通过反思自己进入一个新的阶段，过度思考会让你变得麻木。

在你的内心深处，如果你知道你必须从头开始，那就不是你要不要行动的问题，而是你**现在就开始还是以后再说。**

#411 不在无足轻重的细节上腻腻歪歪。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

#灏泽异谈

高悟性女子最大的特征就是：

每个问题都能问到点子上，并且执行力超强。

也绝不在无足轻重的细节上腻腻歪歪。

只要看到一条向上的路，大致判断没问题后，就会大胆的推进前行。

同时，能坦然面对自己的不足，且愿意修正自己

洒脱干脆勇敢充满无限的向上可能性

02

#懂懂日记

创业的路，有导师的人是最容易成功的，有导师的人也是最幸运的。

如果你想从一个人身上学习到最多的东西，就要最大程度的崇拜他，崇拜一个人的时候，你会在乎他身上的每一个细节，从而慢慢的影响到自己。**向老师学习时，一定要绝对信任，绝对崇拜，绝对服从，绝对学习，如果有怀疑的态度，那你是学不到东西的。**

03

#楼市团长

很多时候，我们中国人不是不够聪明，而是太缺下笨功夫的耐心，同样一件事，你坚持做一年，五年，十年，所产生的回报是不同的，这是一个指数级别的差异。张颂文拍《隐秘的角落》之前，年收入几十万，拍完之后片酬就 500 万了，《狂飙》大火之后，业内人士估计他片酬加上广告代言年收入会突破 4000 万，换句话来讲，他用

后面 5 年的时间，赚了前面默默努力了 15 年的钱。**做人做事千万不要投机，一定要不断成长，坚持提升自己，十年如一日。**

04

@风中的厂长

最近很多网友问我，为什么卖不动货。

我再说一遍：**卖货的底层逻辑。不论是电商实体，批发零售，文字图片，视频直播，外贸内销，公域私域，古往今来，逻辑都是一样的。**

1.建立信任：用最短的时间，让别人信任你，通过专业性，品牌，形象气质，场景，背书等方法建立。

2.塑造价值：突出产品的卖点，性价比，稀缺性等来让顾客认可产品价值。

3.打消顾虑：把让消费者犹豫的地方各个击破，比如使用期限，坏损包赔，物流运输等。

4.营造紧迫：通过限时促销，限量等方法促成交易。阿里国际站销售经常这样搞我。

只要把以上搞明白了，我就不信你卖不动货。

06

@cherrymm 大师姐

和一个同时也在装修的女朋友，在“吐槽”装修期间掉过的坑，挨过的宰.....

装修在这能分享的最重要的一点就是——选任何大件（空调暖气地板等等），千万记得：自己去门店了解！

不要轻信设计师或者包工头甚至是身边朋友推荐的“业内人士”给的方案，水太深，水太深，还是门店最清晰最透明。

门店不会因为知道你“房子贵”，而给出“远高于市场价的方案”，或者“欺负你不懂而给你早就淘汰的老款产品”。

07

#毛小白

认识谁，和谁在一起吃过饭并不牛逼，因为那是人家牛逼，不是我们自己牛逼。**什么时候别人总提起我们，说认识我们和我们一起吃过饭，我们就真的混出来了。**机会一直没有消失，只是以我们现在的能耐和见识识别不到罢了。贵人亦是如此，时刻在身边，为什么我们对接不上？口子不对，高度不一致，灌输不进来。我几乎不参加圈子，喜欢通过实力慢慢形成自己的圈子。**出去吃饭我总是抢着买单，主要不希望欠别人的，不想占人家便宜。我有个朋友从来不买单，大家都不欢迎他，没人是傻子，成年人的世界只有等价交换才有人愿意跟你玩。**牛人都是靠习惯为生的，培养自己优秀

08 @消样的世界

不是富人的素质就更好，qiong 人的素质就不好，而是因为富人拥有的多，所有心更宽，不在乎鸡毛蒜皮的小事，不愿意花精力去争，才显得素质好；但 qiong 人不同，他们拥有的太少，所以鸡毛蒜皮都要去争，比如在肚子饿的时候，再大的道理都不如一个馒头管用；qiong 是可悲的，因为 qiong，精神上也会跟着穷。

09 @掌柜老史

对于没做过生意的小白，一定得学会先算账，不能把生意想的过于美好化，就加盟来说，如需投入 30 个 w，多久能回 ben，啥时候能盈，利，稍微算算就有个差不多，不会有太大出入

加盟最重要的三点，品牌影响力大小，店面市口好坏以及产品毛利润高低，这是生意能不能盈利的重要因素

再就是人员开支，店面房租和水电物业，产品损耗这些，这是生意控制成本的重要因素，以奶茶为例:你每天能卖多少杯，客单价多少，毛利润多少，扣除所有的开销，纯。利润还剩多少乘 30 再乘 12，一年的利。润就出来了

很多人加盟的初衷就是我有点闲钱，也想学着人家做点小生意，自己懒又不想亲力亲为，想当然的就把 投给人家，这年头，当老板都要事无巨细， 没那么好赚的

10 #生财日历

阶段性目标一定要服务于年目标。很多时候无法成功执行规划，原因就是没有将自己的梦想、目标、价值观、策略联系在一起，目标达成依赖于这四点协调一致。**每一个突破点，每一次获得成果都应该使你的年目标完成度增加一点，持续坚持这个行动准则，一定会事半功倍。**

#412 强者的谦卑才叫谦卑，弱者的谦卑叫谁 TM 理你

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@馬太黎

高人预测，到 2023 年下半年社会上有可能会出现这 10 种现象，与我们老百姓息息相关！

第一：物价持续上涨，个人总收入在慢慢减少。

大家都以为全面放开一片大好，没想到随之而来的却是减薪、裁员，有些打工人还面临着失业的可能性，本来就不好了，偏偏物价又上涨了，日子难了，老百姓更加捂紧自己的钱袋子了。

第二：自媒体越来越激烈。

现在越来越多的人加入自媒体行业了，做的人也多了，肯定会越来越激烈，虽然容易变现，但是也会有可能出现不一样的变化。

第三：实体店仍然不好，电商行业越来越多人做。

实体店还是一片冷清，大家收入低了，理性消费了，有很多实体店老板也转行做线上了，电商行业也会越来越激烈。

第四：教师退出编制，体制内的编外人员被清理。

对于教师来说：“没有了铁饭碗，以后都是聘任制合同老师了，和普通的打工人没什么两样，体制内的编外人员万万没有想到的就是，竟然会有被精减的一天，原以为有转正的机会，却等来了失业。

第五：自由职业者越来越多，足不出户实现财务自由。

无论是直播行业的，还是自媒体的其他行业者，都在这一块领域上赚到了钱，而且有很多上班族专职来做自媒体，收入也是非常吃香的。

第六：五保户生活稳定，日子越来越好了。

村里的五保户比一些有儿女的老人生活都要好，他们不但每个月有固定的 800 元五保金收入，物资都是有相关部门送上门的，生活是得到了保障的，日子也越来越好了。

第七：年轻人不想结婚、结婚的人不想生娃。

这就是社会的普遍现象，也许对于老一辈的人来说：“很难理解我们这些年轻人，生活好了，日子也越来越好，为什么不结婚呢？为什么不生娃呢？

其实对于现在的年轻人来说：“压力大，负担重，基本的收入已经不能满足实际的支出了。

第八：存款人数越来越多。

钱越来越难赚了，大家都谨慎消费了，对于大宗商品也是理性购买了，不过大家都有一个共同意识，就是存钱，有存款才是最安全的。

第九：街上的警察越来越多了。

你们发现了没有？今年回来上班，路上的警察真的是越来越多了，这是好事，毕竟安全是提高了。

第十：送外卖的人学历高了、也年轻化了。

大学生都出来送外卖了，学历高了，同时也年轻化了，对于很多人来说：“大家都选择送外卖了，教育是否值得深思啊！

02

@打工归来啊

要尽快产生挣钱意识，第一桶金要能守住：

一，要尽快产生财富意识并行动。

人建立正确的财富观念很重要，我们可以看到很多现在新时代的财富自由的富豪，就是对财富有独特的理解。从上高中上大学就知道要努力搞钱，边积累边实践，赚到了他人生的第一笔财富。

我身边至少认识十几个 20 几岁做财富自由的，都是在大学的时候就开始学会搞钱了，拥抱新事物，找到了当下最优的搞钱方法。结果一毕业就失业了，因为已经都赚到了几千万上亿了，都不用上班了。

所以一定要尽快的产生财富意识，赚钱的意识，年轻人更加要去拥抱新事物，因为年轻的时候的思维跟接受新事物是最快的。现在发财的路径千千万万，依托互联网平台，太多搞钱的路子了。

所以不管在哪个年龄阶段？

都要尽快的产生自己的财富意识，正确的认识财富，并且去不断的实践，去总结。以饱满的热情投入到搞钱的事业当中去，那一定会产生积极的正反馈。

二，要珍惜人生的第一桶金：

很多人很年轻的时候，挣到了第一桶金没守住，挣到钱以后开始花天酒地豪车宝马，很快就把自己的第一桶金给挥霍掉了。

公众号: 贰掌柜信息精选

因为很早就挣到第一桶金以后, 如果没有守住, 心态失衡的话, 其实后面赚钱更难。

因为**挣过大钱以后, 你的心态就变了, 但有时候大钱是需要风口的, 是需要时运。**

所以挣到第一桶金以后一定要珍惜你人生的种子, 这是你未来走向更广阔的世界的种子, 好好的珍惜, 先守好。

**然后再有中长期的规划, 小成本去试错, 去博赔率, 做自己擅长的赛道, 人生应该会
更稳当更稳妥。**

祝愿大家都早日走向财富自由, 过自己想要过的生活。

03

@卓凝-

内心强大的女生, 是很有魅力的。

**最大的特点是耐得住寂寞和孤独, 无论顺境逆境都满怀信心, 怡然自得地完成人生
必须要独自面对的课题。**

不至于因为寂寞, 灵魂毫无落脚点就终日伤春悲秋, 六神无主, 为了恋爱放弃生活的全部。

更不会恣意被欲望绑架, 沉沦在一地鸡毛的爱情中损耗宝贵元气和能量。

04

@打工归来啊

对天赋者来说，上班是磨灭灵性的：

我见过很多很早就觉醒了，天赋的年轻人。取得了一定的成就，赚到了第一桶金以后。也不挥霍，反而想找个班上，搞个事业。

我只能说这就是认知障碍。这是你从小受到的教育，对你的毒害。对天赋者来说，你必须保持独立性，你就天生需要离群索居，与众不同。

现在是一个长板效应的社会，觉醒了天赋一定要尽可能去发挥所长，不断的去强化自己的天赋，让自己变得更强。

上班，搞个事业是传统的想法。其实不仅付出时间的代价，也很磨灭灵性。很容易让一个卓尔不群的人，慢慢的磨去他的灵性，变成一个普通人。

每个人都有不同的人生道路，选择适合自己的就好。

05

@何日君回来

很早以前，我就发现了一件事。

公众号: 贰掌柜信息精选

我有个亲戚，从国外回来的，他其实很抠，对我们穷亲戚都不好，但每次他回老家，很多穷亲戚还是都请他吃饭。还要到大宾馆请客。

而其余的穷的亲戚，其实比这个亲戚大方多了，但大家对他们都不咋热情。来了就顶多家里做个饭吃一顿。

这充分说明了一个道理：

有钱有权的人并不需要付出真正的东西，就能得到没钱人的爱慕和实际付出。

而且他们就是伤害了弱者，也能轻易被原谅。

而本来就是弱者的人，没有资源的人，你付出再多，也不值钱，而一旦你做错了，你会感觉到好像错的超过原来事实的好几倍的那种错。

06

@老黄的创业江湖

强者的谦卑才叫谦卑，弱者的谦卑叫谁 TM 理你，滚一边去。当我们说一个人很谦虚，意思是指他是号人物，值得我们讨论了，没有人会去讨论弱者的谦卑，弱者很谦卑不是理所当然的事吗？何必去讨论？我话很难听，却是这个理

07

@刘小波的博

做事认真的人，干一行爱一行。做事浮皮潦草的人，干一行恨一行。

许多人认为兴趣是发现出来的，实际上，兴趣是认真或投入的副产品。

换句话说，无论什么事情，认真做一段时间以后，就会喜欢。

08

@消样的世界

人性是逐利的，都喜欢做对自己有利的事，这无可厚非，所以无事不献殷勤，**如果有人对你好，你首先应该想到的就是对方为利益而来，对方一定看到了你的价值**，要么是情绪、精神价值，要么是物质和经济价值，你只要用这个思路去分析，基本能看清对方的动机，就能过滤掉大部分对你无价值的人。

09

@摸鱼的掌柜

最近听到的一句忠告：“**少为未来做决定，多为未来积累选择权。**”

这个世界并不是一成不变的，包括人也是，所以我们并不能准确的知道当下做的每一个决定是否一定是正确的。

就好比，马上高考了，届时高考填志愿选专业时，绝大多数人会根据当下的热门行业来做选择，但说时候等到四年后大学毕业，照样产业也可能成为夕阳产业，掌柜当初就吃了这个亏，学的东西几乎都是落后的，被淘汰的。

我们应该对做对未来有积累性的事情，比如读书，培养更多的技能，在某个细分领域达到中级以上的水准，最简单的，哪怕你每天发个微博，利用几年成为一个小 V，积累一批忠实粉丝，将来你能做的选择就要多的多。

少为未来做决定，把未来的决定权交给未来的自己。

当下要做的，是保障未来能有更多的选择几乎。

10

@菊厂刘掌柜

舌为利害本，口是福祸门，三岁学说话，一生学闭嘴，病从口入，祸从口出。

做生意的我见的比较多，很少见到口无遮拦的，大部分和声细语，礼貌谦虚，除了一类老板，就是自己有金刚钻的，比如炒菜特好吃的餐饮店，老板拽和说话横，但人家有这个资本，一般人并没有。

有些小老板说话，喜欢带点口头语，这个倒无伤大雅，但一旦面对大客户，也是很恭敬的。

抖机灵不叫健谈，因为有时候抖不到点子上；开玩笑得看场合，这个分寸其实很难拿捏得，毕竟每个人的笑点不一定一样。

做生意的老板，一般不要随意放飞自我，除非在自己家里，不要不分场合的讲荤段子，特别有异性在场，多用谦词，多说感谢，少说他人不对。

赚钱靠的不是嘴，大部分时候第一靠人品，第二靠做事，嘴很不重要。

现在见的多了，夸夸其谈，滔滔不绝的人，心里其实是不愿意多接触的。

#413 好信念，滋养好的相貌

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@温州土老板

在看一位博主的文章，他提到一个观点，“**没背景青年**”赛博创业也有三件宝，**滴滴、外卖、自媒体**

我看按照这个排名，自媒体在他心里还不如前面 2 个行业。前者只要肯吃苦玩命干，是能见到钱。后者就未必了，要看天赋，碰运气才行。

02

@馬太黎

再次回顾这些初代网红，仿佛又看到了青春时候的自己，不过读完他们的人生故事后，却不免有些感慨，时代的车轮滚滚向前，再红的印记都会被抹去，所以活在当下，过好每一天才是真的。**每个想当网红的人都有一个网红的梦，但不是每个人都有成为网红的机会，机会稍纵即逝，基业长青又有多少？**

03

@打工归来啊

在一个地方生根够久就会有足够的收获:

最近一直在外面跑, 一个感悟。

很多资质很平庸的人, 但是他在一个地方足够忠诚, 呆的也非常久, 慢慢的就生根发芽了, 收获的比他的能力多得多的财富跟人生的资产。

反而很多惊才绝世的人不接地气, 总想有大的抱负, 总想有更大的舞台。结果兜兜转转, 得到的财富和人生际遇确实很一般。

1, 找到一个足够好的平台, 或者比较大的赛道, 慢慢的去扎根, 你一定能收获超越常人的收获。

2, 在大的平台, 在大的赛道, 要不断的去成长自己, 让自己靠近食物链的上端, 慢慢的你就会发现财富就会越来越多。

3, 一定要有开放的心态跟心胸, 去接受去容纳很多新的知识。其实这个世界上每个公司存在都有他的成功之道, 去思考, 去获取人家的成功经验。放低自己的姿态, 去播种, 去与人相处, 慢慢的你就会发现你的收获越来越多。

做个低调谦虚的人, 做一个慢慢前行的人, 暮然回首, 你会发现你已经前进了那么长, 你的收获已经这么多。

04

@陌川_MC

#啥叫无条件的爱#我自己的一个理解: **无条件的爱是由衷的祝福。你不需要任何回报的祝福某个人能更加幸福, 哪怕这种幸福远超越你。当你能做到这件事, 看到 ta 幸福, 自己就发自内心感到喜悦, 这就是无条件的爱。**

爱不一定是必须绑定锁死、占有黏贴, 也不是必须无底线付出、非得干嘛都分享。

爱其实很简单, 不夹杂任何功利、嫉妒的希望对方越来越好。因为, 当我由衷爱着身边的朋友们, 我就是这么做的。

05

@维千金

高敏感的人给自己的礼物是多几个选择。

尽量多一两个朋友, 就不会对一个人过于上头。多种几处希望, 就不会死死盯着一处的结果。

过于关注一个人的喜怒哀乐, 就会失去对自己的掌控权, 不管是爱情还是友谊。过于执着一件事的结果, 就会被进程束缚, 甚至因为不如预期节奏被困得到动弹不得。有人倒头就睡, 而你寝食难安, 就是需要调整找思路的信号。

太关注也不行。

大部分人需要集中注意力，高敏感的人反而要尝试打散自己的注意力，这是我的独家发现。

我们可以 A，也可以 B，如果太过于在意，就要引入其他参数中和。找另外一些人聊聊，做一做其他的，换一个环境，多一些方向。灵活一点，再灵活一点。

你的选择可以很多很多，你只是暂时被头脑困住了。在不同的人、场景、目标中调和，反而可能是高敏感的人的效率之源，过得好的一个方向。

如果生而不同，或许也可以反其道而行。

06

@消样的世界

没有什么资源和背景的人赚钱的逻辑很简单，就看你能把什么事做好；**你所能做好的事就是你的价值所在，就是你和别人进行交换、获取财富的资源**；那些追着钱跑的人的逻辑是我干什么能赚钱？做哪个行业能赚钱？这种想法很幼稚，认为只要选择一个赚钱的行业，就能赚到钱，不懂得钱其实是价值交换的附属品。

07

@佩枪 de 朱丽叶

好信念，滋养好的相貌

每个人身上都有一种气，而这个气就是你长期的心念，你的思维和你的行为，以及你所做的事情最后形成的那个气，我们管他叫气质或者气场。每个人身上的气都不一样，比如说你有没有碰到哪一个人说你从来不认识，但是我跟他说上几句话，甚至我跟他擦肩而过，我都会觉得很舒服有没有？那有的人可能你跟他擦肩而过，你就会觉得，我说不出的怪，不太喜欢这个人，有没有？这就是气，这个东西你要是从根源上解决问题的，而根源就是你的信念和你的思维方式。

08

#懂懂

产品不好卖的原因只有 2 个：

- 1、过来买的人太少，缺少流量入口。
- 2、帮你卖的人太少，缺少渠道商代理商

09

#毛小白

10 个人同时问你问题，你一定会先回答发红包给你那个人，不用去质疑，人的时间很宝贵，大家都默默做了选择。本地公众号我个人不看好，最起码现在变现牛逼的我还没看到，很多都只能帮别人做流量，根本没有自己的后端。新机会来的时候，因为前面没有成功者可以模仿，只能自己摸石头过河。什么时候开始都不晚，如果你觉得现在晚了，过几年你回头更后悔。能看到未来的人很少，我们只要不活在过去，关注

当下就已经很牛逼了。三四线城市细分领域，你只要做，就绝对是头部。业务能力强的人做什么都强，做成一件事的能力一定是综合的。得影响力，得天下。

10

#生财有术

赚大钱靠持久，深扎一个领域，把服务价值和上下游都摸透，找机会，

去尝试，让业务不断变粗变壮。有一些看着难，但有价值的事情，克服下，去尝试做，可能会打开一片新天地。不要有割韭菜心态，提供价值，解决问题，给客户提供方案没解决，再想想有什么方式可以解决，你要明白你解决的不仅仅是一个客户，而是一类客户需求，这是你增量的机会。

#414 娶对女人迎财神，娶错女人至少毁三代。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享: 01

@掌柜老史

互联网炸裂的今天，全民创业潮，**大家都想很快赚到钱，想走捷径，殊不知做生意真的是需要很久的沉淀和积累的，在一个行业无数次的历练和摸爬滚打中找到自我，那点点努力真不够，需要超乎常人几倍甚至几十倍的努力才有可能更接近成功**

02

@进击的阿秀

不要跟「小我」纠缠，越纠缠你就越痛苦。

别人越看不起你，你越想证明自己；别人跟你吵架，你很想赢就一直吵；你喜欢的人不喜欢你，你就拼命讨好.....

实际上你还有第二选项，就是**不要跟这些人多纠缠，不要向无关紧要的人自我证明，不要在小事上纠结胜负，不要跪舔永远不会喜欢的人。**

一脚迈过泥坑，干干净净离去，管他们怎么想，小舍大得。

03

@王叔强势文化学习群

男人选妻子，要选有智慧的，颜值并不是特别重要。一般忙事业的男人，他们都没有太多时间去调教后代。而一个识大体，有智慧的女人，这个阶段的作用就特别重要了。她会非常负责用心的，给你培养一个有担当，能扛事的后代出来，往往可以帮助你稳住后方。

而娶一个年轻时只知道瞎玩，遇事胡搅蛮缠的女人那大概率，她只会带出一个担不起事，不明事理的傻儿子，**娶对女人迎财神。娶错女人至少毁三代。**

04

@凌濂不遥_

我有一个习惯，就是即使生病了，也依然要做家务。首先，我感觉如果家里乱，运势就会持续低迷，我看见东西乱就会心里烦，不利于恢复。其次，生病本身就是一种混乱，我不喜欢混乱，我要用创造出的秩序来对抗混乱。

05

@绫濑不遥_

如今“格局”成了热词，连我们盘丝洞群里都在讨论。有的姐妹说大格局好，处变不惊，宠辱皆忘。有的姐妹说小格局好，一日三餐，有条不紊。我说：大格局和小格局都不可或缺，**大格局用来应对悲观，小格局用来享受幸福。**

06

@自我的 SZ

想到大家都在说长期主义，我突然想到一个问题，长期主义就一定会成功吗？

从我的经历和认知认为，**长期主义，必须有正确的方向。而且这个方向必须根据当下和未来发生调整，才能走在正确的道路上。你一直长期主义，但行业落败或产品方向被淘汰，甚至一纸调控举步维艰，长期主义就没有生长的土壤了。**

即使你方向对了，成功也不一定属于你，你看一个行业这么多人，为什么我失败，为什么他成功了？

昨晚在旅途中我思考过其实是发力点不同，也就是说方位问题。

比如选择一个行业大方向大家都对,为什么失败了?方向是平面的,方位是多维立体的,存在着七度空间互相交织,也就是说,这七度其实才是你的方向,这七度可以说是你的认知,行动力,执行力,判断力,产品力,客户对你的认可力,这才购成你多维的方位。

最后一点最重要,认可你的人越多,成功率才会提高。

07

@温州土老板

刚和一位客户聊天老板是北方人,他说江苏这边的经商环境很不错!他来无锡开厂3年,从来没有在哪个部门的人情上花过钱。

都是公事公办效率奇高。有什么难处提出来,还有领导能帮着想办法解决。他老弟在老家做生意,屁大点事都要拖人情去搞。精力都去搞关系了,怎么做的好生意呢。

都说每个生意人背后都有一个隐形的股东,我们多赚钱了,那么多创造就业岗位,多在当地消费多交社保多纳税,这个多互惠互赢的。

他们老家的领导就想不明白这个道理,总是想从我们小老板身上扒2层皮,把人都吓跑了~~

我一边点头回应,他一边诉苦摇头

我想这位老板肯定吃了不少这方面的苦,一脸无奈感觉,有说不完的辛酸。

08

@野心范

帮别人帮了就帮了，不是什么高成本的大忙，顺水人情多积攒，帮一个忘一个就好，全当收集人品了。但有一点底线是，对方要给你面子，比如你结婚了他人和礼都没到，就不用理他了，他把你当羊毛撸，这是不尊重你的表现，砸运气和招牌的。

09

@野心范

前辈曾经说过，与天斗其乐无穷，与地斗其乐无穷，范范不想同学们被欺负，偶尔也愿意讲讲竞（dou）争哲学，同学们想不想听呀？——教室里传来异口同声的回答，想呀！

双方竞争胶着的时候，最害怕出现的是什么，就是己方重要人物不在场！

我们经常说的一个词，刷存在感，其实用在平淡流年里，无聊得很，但是在紧要关头，就是立于不败之地的法宝。

同学们可以观察一下，如果你去旅个游，或者出个长差，你的工位或者柜面上，是不是多了各种各样散乱的东西，这就是人物真空之后带来的领地入侵现象。

理论上永远讲究什么名正言顺、合情合理，实际上，永远是事实占有更具说服力。

我们不好说那些权谋上的事情，历史堆中大把现成的例子，我们就拿业务上的事情讲讲。

范范经常强调，客户在决定要选择哪个品牌哪个供应商的方案时，项目跟进人一定要猫在客户单位，这个时候来的任何人，任何竞争者，出现任何风吹草动，你都能第一时间掌握，第一时间汇报，第一时间搬救兵，第一时间补窟窿。

只要你在，隔壁老王就只好挖墙脚。

很多人往往就是想当然了，没有保持一个连续紧密的存在，让别人钻了一点缝隙，就把小小的漏洞给撕大了，如果没有及时掌握，一下子就能被人翻盘。

建设需要耗费长期的精力，但对手逆袭出的都是奇招，反转总是在一瞬间完成的，没有我们想象的那么漫长，你的牌该打出去的都打了，人家来个偷袭珍珠港，把该给的条件给了，该谈的事项谈了，样样挤兑着你来，那一瞬间，客户把你排到了候补区，结局已然注定。

如果你盯在那，对手说不了话，做不了工作，只能搞搞表面文章，还要被你侧目提防，多不自在呀，他自然会打消进攻的念头。

越是紧要的时候，越不能出现人和事上的真空，只要人不在，一切都可以弄成另外一种截然相反的局面。

因为一切煮熟的鸭子飞了，都是从被人惦记开始的，你就要像上学时占座一样，老娘今儿个就窝在这里下蛋了哟，你个瓜娃子还抢不抢咯？

公众号: 贰掌柜信息精选

我就问你, 还抢不抢咯!

10

#毛小白

很多人不爱干重复性枯燥的活, 但问题来了, 你让他搞点创作和创意的东西, 他更搞不来。最近有不少朋友在谈论数据库, 我听了笑了, 终于有人听进去了。混圈子, 所有自我介绍都参水的, 所有收入都是参水的, 我早就厌倦了。痛了不要呱呱乱叫, 不然只会越叫越痛, 咬住牙慢慢就消失了。不管是赚钱还是亏钱, 都不要吭声, 一吭声麻烦事就很多

#415 大部分人努力大半生, 就是为了买套房

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01

@风中的厂长

我觉得吃苦不仅是一种对意志的历练, 还是一种人生观和世界观的补全。物质优渥, 一帆风顺, 你只看到了世界美好的一面, 所有人都对你很好, 你看不到真实苦难的一面, 你的认知是有缺陷的。

02

@陌川_MC

大部分人努力大半生，就是为了买套房、让自己可以住进去。实际上，这也相当于把自己封进了小盒子里。我们不妨保留部分也行，不定期把自己从房子里踢出去，多在外面冒险探索。很多人会陷入误区：买了房就不需要铠甲了。实际上，房子可以买，铠甲也要一直保留。二者可以兼得，并不会冲突矛盾。

03

@猫妖叨叨

女生想要向前走，必须先把托付心态连根拔起。

不再把等，靠，要当做解决人生难题的唯一方法，也不要以为靠爸爸，靠老公，靠美色真的能保证一生无忧。

要把自己当做一项工作来经营。

不会的技能就去死磕，想要的项目铆足了劲也要拿到，该加班该辛苦就去加班就去熬。

人生除非拿到基因彩票，否则还受的累受的苦一样都跑不掉的，就算赌王子女那么有钱，一样还得提防着你害我我害你。

所以都是一样的，不把人生寄托在别人身上，这种心态就已经赢了大半。

04

@喵星君大大

有没有发现: 要求孩子孝顺的人, 和不爱孩子的人, 是同一类人。

父母真爱孩子, 从来不要孩子孝顺, 在他们看来, 养孩子只是一种体验, 他们只想参与小生命的成长, 这个过程中, 孩子已经在无形之中反哺孩子很多, 带给自己很多思考和感动。

他们不会要求孩子养老, 但孩子却很愿意待在父母身边, 因为即便父母已经跟不上时代, 但还是自己的精神支柱, 还是能带给自己安全感的所在。

孩子知道谁对自己好, 如果亲子关系中天然存在深刻链接, 孩子不管飞多远, 都记得自己的家, 如果亲子关系不好, 即便就是天天待一起, 也是打不完的架。

05

@刘小波的博

人无意识的会有一个内在剧本, 外在现实很难超越这个内在剧本。

这个剧本包括你挣多少钱, 什么样的人际关系, 什么样的性生活, 什么样的身体状况。

如果外在现实和内在剧本发生了偏差, 你也会无意识的向内在剧本一致的方向调整。

比如你觉得自己就是一个月挣五千块钱的人, 那么你即使有机会有能力挣更多, 你常常也会挣到五千块钱以后, 就会开始得过且过。

06

@财宝宝

用不了五六年，很多小地方的幼师，小学，中学，会剧烈收缩。因为没娃了。

大城市还好一些，因为他们可以放宽外地娃娃的入学条件，维持人数，但是小县城，地级市，就没办法了。

二十年后，大城市的门槛，肯定不存在了。因为再设门槛，这个城市的人口结构就不合适了，会有很多工种没人干了。

由此衍生出另一个问题，纺子。娃少了，人走了，纺子给谁？这几天，我经常在逗音里看到山沟沟里废弃的大工厂，一大片一大片的居民小区，根本没人要，白给你，你也不要，因为那个地方没有配套，没有工作，老人年轻人都不要。今后，很多地方也会出现。

你看看日韩就明白了，今后的趋势只有一个，去大城市。杠杠又要说了，人无我有。他们走了，我就舒服了，三万块钱买一套大平层。哈哈，你想多了。你现在就去鹤冈吧。还有什么个舅市，鹤臂市，一个月工资买套房。嘎嘎嘎开心。

07

@财宝宝

鸡娃已经没有意义了。

今年的新生儿只有今年大学生人数的一半。今后本科文凭，应该是白送的。否则，那么多大学老师就要去菜市场杀鱼了。如果你家娃不是那种天赋异禀的状元郎，就不要太纠结了。你放心，以后大学老师会提着果篮找你娃上学，全日制统招，经济管理本科。你点个头就行了。嘎嘎嘎。

08

#懂懂

高手不屑，新人看不懂的市场，就是一个巨大的市场商机。

用新兴宣传手段（比如网络）进入低层次行业时，更容易获取高利润。

过去我认为赚大钱就要做大项目，大方向，比如开一家大公司大平台，总是想去做大事业，

其实小角落里一样有大钱赚，而且更容易做，关键是看谁来做，如何去做！

一个优秀的商人，就是看任何角落，都可以看到钱。

09

#毛小白

遇到比自己优秀的人，不是仇恨他们，而是虚心向他们学习。**攻击比自己优秀的人，是最愚蠢的行为。**工厂为什么喜欢三班倒？因为人不是人，但是机器是机器，机器能24小时不停开着就能生产商品赚钱。人不应该沦为机器的奴隶。

发展才是硬道理，有结果才有说话权。爱动脑子的老板一定要招执行力强员工，招爱动脑的员工一天到晚头脑风暴，根本没人执行落地了。要确保营销效果，必须保证每个动作是有效的，而不是做无用功。要知道哪个动作有效必须前面大量实践检验。做营销一定要学会换位思考，一味自嗨并不能撬动客户，得站在客户的角度思考。

赚钱就是做数据库，做数据库任何一个时间开始都不晚。但是要拿出最起码做 3 年以上的决心来。

294.我基本不闲聊，大家不要问在不在，有事有问题直接发过来。能解答的我解答，没回复就是我能力不够，解答不了，见谅。

10

#贰掌柜摘抄 1000 条合集

- 1, **没有在深夜痛哭过的人，不足以谈人生。很多话，很多事，憋在心里，会憋出内伤。**
- 2, **世上只有一种英雄主义，就是认清事情的真相后，依然热爱生活。**
- 3, 人之所以不进步，是因为周围的参照物太 low 了，找一群强你十倍的人做朋友试试，天天想让你奋斗一生，停不下来的节奏。
- 4, **大 V 开始说话，都是很真实。10W 粉丝，开始要是不变现，会很快涨粉。**
- 5, 文字最多显示 7 行。

6, **写作是性价比最高的自我投资。**

7, 写作能力, 是你经营人生的一项底层能力。

8, **父母在尚有来往, 父母走了, 我们就失去了归途。**

9, 但烦你尝到了一点点权力的滋味, 慢慢你就会发现, 你吹牛逼的时候, 大家都在认真听你讲, 错了也不敢直接纠正, 拖堂了也没人敢起哄, 只怕你越讲越想讲。

10, **马云之前是老师, 中间是商人, 现在在修仙, 天马行空的。**

#416 房子代表了这个家庭的价值观。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: **01**

@风中的厂长

互联网被裁员一时半会儿找不到工作怎么办?

回老家或许是条路子, 俗话说得好, 靠山吃山靠海吃海, 老家有许多小而美的生意可以做。

互联网员工多少有点网络思维吧, 可以做点家乡土特产, 现在人才都集中在大城市, 而拥有土特产的小地方, 根本找不到人才, 存在很大的缺口。

我今年去三亚的新鸿港海鲜市场, 那边各种农产品眼花缭乱, 水果, 干货, 海鲜, 但是那边基本上没有电商人才, 我第一时间就觉得, 这个场景做个小而美直播号挺好的。

02

@硅谷王川

慢慢意识到，大部分穷人的本质问题是这么几个：

第一，学的东西（输入）和做的东西（输出）和别人一样，没有任何独到和与众不同的东西。这就淘汰了 99.9%的人了。

第二，即使有独到的东西，没有大规模宣传，建立自己的品牌和一定规模的共识。这又淘汰了 99%的人了。

第三，有独特的东西，有品牌，没有意识到和掌握通过制造和控制稀缺性来定价的艺术，把利润最大化，这又淘汰了 90%的人了。

第四，前面三点做到，要把部分利润用来回到第一步，把东西做得更好，生态更全面更深，品牌影响力更大。这又淘汰了 90%的人了。

再总结一下就是：独特-品牌-稀缺-生态-正反馈循环

第五，即使自己做不到，看到那些极少数做到了的人或者公司，要能够看得懂，要知道如何参与其中分享其成长果实；而不是愤世嫉俗地胡喷，眼睁睁看着好机会从面前流失。

做一个独特而稀缺的人，本质就是自己掌握了自己的印钞权。毕加索，香奈儿，张大千，卓别林，乔布斯，马斯克，特朗普，贝索斯，巴菲特，从这个角度看，是相似的人，只是程度规模有差别而已。

03

@财宝宝

纺子代表了这个家庭的价值观。

你家是儿子，二十几年不买纺，这种家庭实在是太糟糕了。每个人 50%的时间是在自己家里，如果纺子没搞好，那真的太窝火了。

没纺子的原因很简单，无非是吃喝嫖赌懒病馋。一般来说，一对夫妻，只要踏踏实实做事情，就算是保姆，也可以搞出一个老破小。如果是吃光用光，身体健康，这种家庭实在是劣质。

如果一个女人，在结婚前得知，男方既没有纺子，也没有首付，我劝你算了。因为这个家庭必定有你不知道的问题，你进去就完了。

04

@财宝宝

小县城，一般地级市，除了自住，不要买了。

我有个朋友，他老婆是内环线某区的一个小学老师。我印象中，二十年前（记不清楚具体时间了），她老婆忧心忡忡说她们学校，小娃娃人数可能招不满了，学校的意思是，可能要搞小班化教育，就是一个班人数在 15-20 人左右，坐在地上上课。很有可能的是，她们的工资奖金要少了，部分老师可能熬不到退休就要分流了。

这个事情，我印象特别深，因为**坐在地上上课，是鸥梅的教育方法，二十年前，谁敢这么想？后来，这个事情没有发生，内环线的小学生爆满，供不应求。原因是放开了外地小娃娃的入学条件。与此同时，大江南北所有的村小消失了。因为娃娃不够了，大量的小娃娃被父母带到大城市上学了。**

资源就那么多。无非是转移。县城吸引乡镇，省会吸引地市县，一线吸引全部。人口问题是很重要的。因为这涉及到消费变化和各行各业，据说，有些城市的妇产科已经冷冷清清了。与之伴随的各行各业，过几年也快混不下去了。

大城市有个天然优势，只要它稍微放开一点就爆满，根本不需要担心人口问题。不仅仅是读书，还有医疗，居住，都有类似的效果。大城市可以源源不断的抽走一些资源。我的感觉是，优质省会，一线城市，还有几个优质城市，是未来可期的。例如苏锡常，厦门，青岛，漳州，泉州，东莞，佛山，中山，天津等市区。

很多同学问郑州。我说说我的观点。河南人口多，郑州是蕞好的选择。有条件的同学还是要捡个漏。市场变化是很快的。一哄而起，只需要十天，那时候你就没机会了。当然，**蕞好选择靠上学方便的市区小区，尽可能避开省会的远大新。因为省会的远大新就业还是不足。**

小结，现在，你仔细分析一下你家的情况，你有条件够得到的城市，打个桩。

05

@心开目明心理与投资

培养出一个快乐的孩子，关键在于两点：一是少在孩子的头脑中种植否定性和限制性的信念，二是允许孩子表达和发泄负面情绪。一个不积累和压抑负面情绪的孩子，快乐是常态，偶有生气或者悲伤，消化的速度也很快。

06

@吴星平

能赚到大钱的人，有的人细节做得特别好——例如在和人相处时，能让绝大多数人感到很舒服，有的人细节做得不那么好，或者说是放弃了部分细节——例如在和人相处时，不会考虑很多人的感受，至少是不太考虑他们当时的感受，但只要大方向是对的，和关键的事情做对了，就能赚到很多钱。

而一个人哪怕很多小事做得相当好，但大方向是错的，关键的事情没做、没做对，有决策性的错误、关键性的失误，那就即使花了非常多的力气，还是赚不到多少钱。

并且，犯决策性错误的人，相当多；所以，**能赚到大钱的人，总是极少数。**

07

@消样的世界

一个人穷或富，本质上是一种自我压迫和自我宽松的区别，穷只是暂时的物质短缺，而精神和心理的焦虑、匮乏感才是最大的伤害，影响余生，甚至会波及下一代，哪怕后来条件好了一些，还会活在不够多、不够好、不够努力的强迫观念中；贫穷造成的无望感和低价值感、对身边事的漠视麻木感，才是最大的问题。

08

@昭 2590C

想让一个人快速变得庸俗猥琐，恶毒愚蠢，做尽亲者痛，仇者快的事情，把骨肉家园倾囊奉献，填补主人的利益，只要这个主人把一句话反复说就够了：

“我发现你比别人更聪明，更优秀，快来评价一下，别人傻在哪里？”

09

@方赏

讨好和示好有很大的区别，两种动机决定了交往不同的结果

讨好更深的层次意味着“我不够好”但是我想获得你的关注或资源，而示好是我觉得我也不错，我欣赏你，期待和你连接。

10

@读书就对了

“世界上凡是人群聚集的地方，谈论的话题无外乎三个：拐弯抹角的炫耀自己、添油加醋的贬低别人、相互窥探的搬弄是非。”

#417 重视自己、重视家庭，在此基础上努力工作。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@双羽

亲密关系中，当我们已知对方是一个很糟糕的人，且其行为和逻辑都是掠夺、消耗我们的时候，

就不要再费尽心思去想对方有没有爱过自己，不要去琢磨为什么会这样对待我们，

只需要知道，如果我们接下来的人生想要轻松快乐，而不是长期沉浸在痛苦和压抑之中，我们要做的就是彻底告别，成长自己，集中精力在如何经营美好生活上。

02

@伍倩 MargotWU

我们有多少欲望是出于自己内心的渴求？又有多少欲望是被文化、被体系人为制造出来的“需要”？

前者和后者的比例，就是一个人的“自由度”。

比如说,为什么极少有男人宣称,“我的理想就是找一个爱我的人,组成一个温馨的家庭”?而大部分女性却认为,没有爱情和家庭的人生是不完整的?女人需要爱情,女人离开家庭就活不了,完全是一场大型洗脑,和 must-have 口红色号没区别。**希望女孩子们都可以明白,有爱很好,有温馨美满的家庭很好,但没有爱情和家庭的人生依然可以精彩、灿烂、完整、圆满。**

03

@喵星君大大

孩子越听话,就越不快乐。

我现在听见“听话”“懂事”这两个词,真的生理性恶心,小朋友难道不就是活泼好动,不开心就哭,开心了就哈哈大笑,永远鲜活明亮,像个小太阳一样吗?

如果孩子也变得像大人一样,遇事前思后想,变得满肚子计谋,没有享受过纯粹的童年,那就是提前替大人承担过了生活的压力,小树苗迟早会被压垮的。

04

@BusinessHana

重视自己、重视家庭,在此基础上努力工作。这个顺序非常重要。

我是在美国留学期间认识到这一点的。

我周围的美国人，绝对不会为了工作而牺牲“自己”和“与家人一起度过”的时间。因为牺牲自己、牺牲陪伴家人的时间用来努力工作，这样完全是本末倒置。

为了工作而牺牲自己和与家人一起度过的时间，只会导致身体和心理出现疾病，家庭关系出现裂缝甚至离婚。即便在工作上取得成功，但遭遇生病或者家庭破裂等状况，那么工作上的成功都会变得毫无意义。

05

@刘小波的博

内心强大，就是自我攻击变少。

别人怎么攻击你，比如说你什么或对你态度怎样，本质上是无法影响你的。

只有你把别人的攻击，变成了自我攻击，你才会感觉痛苦。

比如有人说你孤僻、自私、轻浮，如果你不认同这些看法，这些看法就像射向你的箭变成了桃花朵朵开。

如果你不自我攻击，在心理层面上，你就是刀枪不入。全世界人的看法加起来，也没办法动摇你一丝一毫的情绪。

06

@财宝宝

如何考清北？你就随便看看，这事情和你家没关系。

菜嫂这几天迷上了听逗音，有几个清北的大佬生，在说如何培养娃娃考清北。菜嫂的想法是，虽然娃考不上清北，我能不能学点方法，考个 211 之类的？经常，泼妇兴高采烈的认为，自己找到了一个好办法，问我是不是这样？**我简单说一下如何考清北。**

一，天赋异禀

能够考上清北正常专业的，不是那种稀奇古怪专业的，一般是分数极高极高的。这种娃的脑子和一般人不一样，简单说，记忆力超群，悟性极高。

我小时候记忆力超群，我试验过一个所谓的照相机办法：就是看一眼，五秒钟，能不能把一页书背下来。我大概可以背三分之一页。准确率 99%。这是很奇怪的功能。

还有就是悟性。我的悟性在于对数字敏感。大家知道，我当年是 3+1，选化学高考的。化学里有个挺难的题，配分子式，我做这种题，有极强的悟性，就是猜，百分百正确。我也不知道为什么，反正一猜就对。

你要是拥有这种神奇的能力，你干什么不行？

二，经济条件还可以

读书要有一个比较好的环境，父母和睦，吃穿不愁。读书多多少少要买一些资料，这也是一笔开支，至少你家要有小县城双职工以上经济条件，实在太琼的农村家庭，真不行。

三，运气爆棚

高考有些题，你并不是百分百确认，多多少少有点运气。我当年运气爆棚，蒙的全对。

四，特别刻苦

你就算天赋异禀，你也要练啊。我当年就是特别刻苦。经常睡五六个小时。寒暑假也发批疯。

07

@财宝宝

买纺的心理活动。

很多人说，反正我也不买，我不关心。这是不对的，等你够得到的时候，你往往会犯糊涂。你去看纺，往往有两个可能性，一是挺满意。二是符合要求，但也有一些缺点。你怎么办？

一是挺满意。但是，你满意，别人也满意，你敢不敢尽快下手？这个时候就是拼手速了。你要是不敢下手，回去想几天，十有八九就没了。你会懊恼好几年。

二是符合心理预期，但还是有几个不满意的地方。你怎么办？你要不要出手？如果你还是回家再想想，十有八九就没了。

那怎么办呢？我谈谈经验。

一是在去之前，先想好，我有哪些要求。这个阶段，你要考虑的非常仔细。甚至包括垃圾桶和变电站的位置，你也要考虑进去。

二是手里捏个小纸条。这个小纸条就是你的要求。上面分为两部分，必选项，可选项。这个小纸条制作很不容易。你要考虑的非常全面。

必选项：价格，面积，户型，地段，楼层，学区等等。

可选项：采光，绿化，垃圾站等等。

三是多看。人一到现场，脑子容易犯糊涂。你去了之后，要知道看什么。这一块，女人非常容易犯糊涂，她老是喜欢去看样板房的装修，甚至对一个净水器评头论足。这个毛病是普遍存在的。**你要非常清楚自己要什么。**

08

#野心范

人的命运格局，大方向上是被父母给固定了的，也就是你的父母是农民就是农民，像我的父母，也算是农民；他们是富人就是富人，是当官的就是当官的。

天然的阶层差距就摆在那了，我们不能装作看不见。

那么，一个普通家庭的小孩，要跟出身好的小孩产生连接，第一个节点在哪呢？

答案是读书。

这是最合理，最现实的途径。

上一代的阶层鸿沟，你想追赶，没有十年八年的大运，是不可能赶上的，但是如果你们分到了一个班级学习，那起码产生了连接，某种意义上，你可以视为同场竞技的一次新的开始。

这是轻度洗牌的开始，哪怕就是条件很好的家庭，也不敢不重视教育。

09

#野心范

很多人之所以没出息，之所以愤世嫉俗，是因为他们并没有真正的接触过有钱人，有权人，或者富人。

离得太远了，只能仰视，顺便带点没有特定目标的敌意。

你搞不清楚它的机理是怎麼样的，只觉得自己和对方之间横着一条天沟，你就完全不想努力了，只会像农民骂地主一般，从来没有想过他们是怎么成为地主的。

这就是绝望型的认命，没吃过猪肉，也没见过猪跑，谁还想养猪。

没有血缘的优势，就找学缘作为纽带，包括现在的出国留学，某某商学院，什么总裁班，其实干的都是这些事情。

寒门难出贵子，任何时候都是正确的，但是一句正确的废话，就像赚钱，什么时候容易过？

好的学校，管理和老师水平确实高，但不见得对成绩的作用就那么大。

对于考学升学指标贡献最大的，还是生源，是那帮厉害的学霸学生，像采茶叶一样，只要最上边那两瓣绿芽。

所以我任何时候都是提倡，一定要好好读书，如果你连好好读书都做不到，那就太难以后有出息了，因为你接触不了这个社会的精英阶层是怎么样的，参与不到他们中去，那就只能在底层玩了。

10

#懂懂

关于地推摆摊，也是一种职业形式，任何职业，都是值得尊重的职业，其实高流量的地方，

都有暴利的存在，而且很多时候，很多有研究能力的人，不屑于这些角落，所以当以高智商的思路去运营这些角落市场的时候，往往产生暴利，就是因为你这样的高智商的人不进驻这

个市场，所以才有暴利的存在。

#418 牛逼的不是开创做得好，而是抄袭做得好的人。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@cherrymm 大师姐

当觉得生活不好的时候，其实不能把原因都归咎于他人，也不能总抱怨世道不公。

你若是鲜花，各个笑脸相迎。你若是小草，各个视而不见。你是怎样的人，你周遭的世界就是怎样的，我们所处在怎样的世界，某个层面来看，其实是由我们自己来创造的。

与其愤世嫉俗埋怨别人，不如从改变自己开始吧～。自己变了，周身的“世界”才会变。

02

@写书哥

刚才一位大学毕业生和我聊天，他说不好找工作想创业，我给他的建议是：创业可以有多种形式，不一定要注册公司、不一定要租个办公室、不一定要招聘员工，只要用微信，促成一笔交易，这就是最简单的创业，然后想办法把它规模化、标准化、流程化。

03

@卓凝-

决定一个人变成怎样的人，重要的不是过去遭遇了什么，而是如何解读过去。

你身边的人爱过谁不重要，你曾经跟谁风花雪月过也不重要，甚至是，你过去被伤得体无完肤，颜面尽失也不重要。

人生的意义绝非柴米油盐，小情小爱，也绝非轰轰烈烈。人生的意义在于自己。

我们穷尽一生，都在修炼自己。修炼解读自己的能力，解读别人的能力，解读这个世界的能力。

当你足够懂得，你的心态会变得开放，你的边界会变得清晰，你的头脑会变得清醒。

当你的胸襟足够大，你的世界就很大，生命就能涌进更多可能性。而如果心胸狭隘，囿于一时一地，蝇头小利，你的世界就很小。

一个人的顶天立地，不是建功立业，也不是丰功伟绩。而是不需要凭借谁的光，成为自己的光。

04

@打工归来啊

未来是套利时代：

全球化跟自由贸易已经终结了, 这个是历史的趋势, 未来做贸易的壁垒会越来越高, 相应的成本也会越来越高。

未来发财的大窗口, 就是中西方两边的套利。中西方长期对抗, 很多贸易都会受阻, 都需要中间人或者第三国来转移, 两边的套利, 这里面有非常多的发财机会。

现在我们需要仪器、仪表, 高端芯片。西方需要的特种材料, 有一些特殊的商品, 需要的一些大宗商品。这都需要通过第三方的渠道, 都需要一个窗口来交换。

所以这个时候就千辛万苦把渠道建起来, 那就是你的生意。这个过程就像挖金矿一样, 慢慢的积累, 把这一条线挖通, 挖通了, 就是稳定的金矿产出。

我有朋友就打通了俄罗斯的贸易线, 找了俄罗斯一个州的少爷, 然后打通了俄罗斯的铜矿生意, 就这两年赚到了超过十个亿的身家。他原来也就一两千万的身家, 这几年飞速的膨胀。

所以知道了, 去努力去行动, 知行合一, 付出汗水和泪水, 才是获取财富的关键。

05

@消样的世界

有的人总是喜欢这山望着那山高, 其中一个最重要的原因, 就是他们在做选择时是草率的, 他们看到别人在某个领域取得了结果, 就立马跟风, 结果发现很难取得预期的效果, 于是就又动摇了, 毕竟所有的成功都是经历了挫折和失望, 才能得到结果的, 所以**在一开始做选择的时候, 就要慎重、就要深思熟虑。**

06

#懂懂

创业的根本，其实就是要想明白一点，我能给别人带去什么价值。

每个想创业的人都有一颗不安分的心，总想着自己是超人无所不能，但是总会摔的很惨，只是**有些人摔了一次后悔醒了发现自己不适合这里，应该安分的生活不应该做创业这件奢侈的梦**，还是有一部分人也许摔的不够疼吧，也许还是做些创业梦，在失败一次次后总还想着东山再起，还想着自己的创业梦，还以为自己能成功，真可笑，我竟然是这群可笑的人中的一位。

07

#懂懂

很多人都低估了朋友圈的威力，朋友圈一定要用心经营。**朋友圈要怎么经营？要有价值，略有感悟，每天要专门打开你的朋友圈去看看，不看就睡不着。**

08

#毛小白

有些人没苦过，吃一点点苦，哇哇叫。很多平台都是大数据内容推荐，主要大家的内容垂直一个领域一直踩标签，长期干还是能获取不少自然流量的。**职场的市场非常大，**

做职场项目其实很简单，就是花钱上别人的车，自己出单了把客户问题扔给自己上车的老师就行。别人的脑子不用白不用，何况你花钱了。

09

#毛小白

一个月做 30 个项目的人大有人在，三五年做一个项目的人非常少。一定养成归纳总结的习惯，这是我们生活工作中超越普通人最快的法门。我学习的办法就是不断写作，写着写着就开窍了，因为这是一个不断整理，不断提炼，不断输入，不断输出的过程。我对孩子啥要求都没有，只要一点——让他多阅读。阅读省去了我很多教育的功夫，书里啥都有，有阅读习惯的人都不会太差。

10

#贰掌柜摘抄 1000 条合集

- 1，要带着强烈的使命感，你为何而活，我努力，我自律，人家问我，你不这样做，会死呀。我表面笑而不语，其实，心里我会说：是的，会死。
- 2，同学、战友，都是那些哥们友谊，社交闺蜜，多数都没有卵用的，以后你没社会地位，谁会鸟你。
- 3，年轻的你，不吃自律的苦，年老时，你就会吃无能的亏。
- 4，在我看来，只要身体没问题，再苦都是应该的。人一享受就容易颓废。

5, 牛逼的不是开创做得好, 而是抄袭做得好的人。永远不创新, 关注市场动态, 随时准备模仿, 几乎所有大企业都是这样。

6, 财务永远是老板的心腹和老板最信任的人

7, 送礼不送独, 才不会横生枝节。

8, 大家都是生意人, 你把我上次尾款结了吧, 如果对方不结, 又咨询你。那你下点订单, 把损失夺回来吧, 我不能既服务又亏钱吧。

9, 我对他是大写的服气。

10, 老实人赚钱的逻辑: 宁可苦了自己。把真诚当交心的唯一原则。表面上很累, 其实更轻松。

#419 天雨大不润无根草, 道法宽只渡有缘人。

大家好, 我是贰掌柜, 以下内容是今天的信息精选分享: 01

@自我的 SZ

想到大家都在说长期主义, 我突然想到一个问题, 长期主义就一定会成功吗?

从我的经历和认知认为, **长期主义, 必须有正确的方向。而且这个方向必须根据当下和未来发生调整, 才能走在正确的道路上。你一直长期主义, 但行业落败或产品方向被淘汰, 甚至一纸调控举步维艰, 长期主义就没有生长的土壤了。**

即使你方向对了，成功也不一定属于你，你看一个行业这么多人，为什么我失败，为什么他成功了？

昨晚在旅途中我思考过其实是发力点不同，也就是说方位问题。

比如选择一个行业大方向大家都对，为什么失败了？方向是平面的，方位是多维立体的，存在着七度空间互相交织，也就是说，这七度其实才是你的方向，这七度可以说是你的认知，行动力，执行力，判断力，产品力，客户对你的认可力，这才购成你多维的方位。

最后一点最重要，**认可你的人越多，成功率才会提高。**

02

@丛林大鹅

在亲密关系里，挣钱少价值低的一方，这些人的“忠诚专一”本质是一种经济选择，而不是道德选择，望周知。

挣钱少价值低，说明伴侣一方在用自己的高价值供养你，你在关系里是占便宜的一方，也说明你离开对方几乎不可能维持住现有的生活水准。

如果你再不用“忠诚专一”这个行为做出回报，那对方转头就能把你甩了找到更好的，但是你却未必能找到比对方更好的。

因为这世上愿意占你便宜的人很多，但是愿意让你占便宜的人真心没几个。

就像徐静蕾在《一个陌生女人的来信》里的角色命运一样，一个毫无谋生能力、纯粹靠军官包养的女人，为了自认为的“爱情”给饭票军官戴了绿帽子，结果转头就被军官甩掉，自己在三个月之后病饿而死。

这就是低价值者违反“忠诚专一”的下场。低价值者在关系里唯一的筹码，就是用“忠诚专一”这种情绪价值换取其它资源。

一个不挣钱的家庭主妇要是出了轨，被现任伴侣逐出家门，你觉得她能有多大概率找到另一个愿意同样供她吃穿住行的伴侣？概率基本为零。

所以为啥很多家庭主妇宁可忍受伴侣出轨、也死都不肯离婚？就是因为一旦离婚就要面临经济没着落、生活水平一落千丈的境况啊！

Anyway，低价值者的忠诚本质就是一种生存需要，是当事人谋取自身利益最大化的最合理经济选择。

请不要再把这种经济选择说成是道德选择，否则真的就是既当碧池又立牌坊，妥妥的不要逼脸。

03

@摸鱼的掌柜

别轻易的去干预别人的人生，告诉别人应该如何如何做，最好的相处方式就是尊重他人的命运，让他们做自己想做的，包括身边最亲的人也是这样。

即便是你的认知水平和自身能量已经很高了，也不要主动去插手别人的人生，多数情况下不仅换不回感恩，反而还会消耗你更多的情绪。

成年人的世界，只筛选，不教育，只要确保你自己在这个时候不被影响和消耗就行了，除非别人主动来问你，你再去发表自己的想法意见~

天雨大不润无根草，道法宽只渡有缘人。

04

@黄斌

大家但凡是炒过股买过房做过投资的，都能明白，绝大多数的普通人，顺着周期想要赚更多的钱，大概率拼不过那些聪明人。而逆周期反潮流的，别人不愿干的你来干，可能也就是一些普普通通的事，但是最终会有一些额外的回报。

说什么价值投资，长期主义，延迟满足的，这对普通人来说，往往不是一个投资的决策，因为普通人没有那么多投资的机会。信仰这些哲学这些概念的普通人，更多的甚至是唯一的价值体现，往往是在你的家庭观和生育观。

学习是逆人性的，投资是逆人性的，生、育、教、养，更加是逆人性的。你能为人所不能为，才有可能得人所不能得。

不过生儿育女真的不用讲什么投资回报之类的。生生不息繁衍不止的动物本能给你带来快乐，难道还不够吗？动物的本能你都没有的话，你还谈什么别的狗屁人类价值观？

再来一遍: **你以为很高级的人类文明十万年来演化出来的“价值投资, 长期主义, 延迟满足”, 其实就是动物本能。**

05

@财宝宝

父母要替娃想好, 他今后干什么。

现在很多家长从来不考虑这个问题, 他把责任推给学校: **我儿是大晓生了, 就该学校管了。学校说, 我就是个上班的, 管不起。于是, 乌压压的大晓生, 一到毕业季, 自己就在人才市场乱晃, 也不知道怎么办, 就看谁家待遇好, 实在不行先去混个宿舍, 有机会立马走人。**“老板, 你别教我了, 老子不想学, 我就是来混混的。过几个月我就去考编了, 你这个破地方, 谁爱来谁来。我不感兴趣。”哈哈, 互相伤害。

那么, 家长应该怎么办? 你要替娃想好, 他将来做医师还是做厨师。你有什么资源, 你有什么本事, 一条一条理顺了。

要想做医师, 先考哪个学校, 提前几年去人家院里找找人, 打个桩。再给娃买一个附近的破二居。你要提前想好, 鸡娃不如鸡自己, 拼命二十年。

要想做厨师的, 你要让娃多锻炼身体, 找个好的厨师学校。再去市场上看看铺面, 有没有适合做阜杨板面的? 你先买下来, 租出去几年, 替娃热热场子。

06

@财宝宝

如何提高大晓生就页?

可以很明确的讲，现在的大晓生，并不受企业的欢迎。

一是没用。现在的企业缺人，但不缺大晓生。因为大晓生来了，也没用。举例，我是做机械加工的，新来的大晓生连机床都不会开。你说怎么办？

这个问题，由来已久。以前也这样。但是，以前生意好，我养几个大晓生，你慢慢学。现在，生意不那么好了，企业没钱养着你了。企业要的是你来了就能干的人。如果说，你是抱着，我来学本事的心态，那么，企业还要给你发钱+让你学本事，这就不符合逻辑了。

二是学会就走了。现在的企业，传帮带已经不存在了，因为我教你会了，你就走了，还把我教你的东西流传出去了，那我不如不教。这个现象，在很多老技工的身上很明显。

三是态度也不好。你来上班，又摆出一副老子是没办法才来的样子，一天到晚拿个考编秘籍，上班时间使劲读书，你说小老板受的了么？

那怎么解决呢？

一是学校真的要想想办法，你能不能培养些企业一个月就能安排工作的人才。你也不要搞什么高数英语，环球战略了，你把机床搬到学校，让娃学个开和关，行不行？我不求你真的会上班，你把基本的开关讲一下。

二是平衡企业和员工的利益。绝大多数小老板，走到马路上也是普通人，他们也要赚钱养家。

三是考编的就不要出去上班了，你安安心心在家里不好吗？互相干扰，何必呢？

四是千方百计让企业赚点钱，他们就有积极性培养几个啥也不会的大晓生了。

07

@cherrymm 大师姐

随着年龄和阅历的增长，活的越来越宽容大度。即便曾经恨过的人，也能平心静气的坐下来喝一杯。

拥有宽容这个美德，并不是因为自己变得越来越崇高了。而是当你宽容后，最舒坦的其实并不是那些被你原谅的人，而是自己。

“放下”，卸下包袱一身轻松，受益最大的是自己。

“愈发通透和豁达”，应该是年龄带给我的馈赠。

08

#懂懂

朋友圈怎么就算经营的成功了？

让你的好朋友们，每天都有主动点开你头像的冲动和习惯，这就可以了，而且好友基数要大，

很多人习惯用一句话来标榜自己很牛 B：我很少加人。

你以为你是王思聪？

我们都是普通人。

对于普通人而言，什么是财富？

有多少人信任你，信任到什么程度，这就是你的身价。

09

#毛小白

1，**是金子确实会发亮，但问题是很多石头也觉得自己是金子，他就不踏实安分做事了。**

2，其实教科书知识点就这么几个，公式就那么几个，为什么大家学了还要不断的做题才会有成绩？懂了不代表做到了，做出来了才有成绩。

3，**干着干着就没动力了，主要是你们对标的同行不给力。我关注的同行，365 天没一天休息过，我也不敢松懈。**

4, **1 多读书 2 结交牛人 3 刻苦点，做到这三点发大财不敢担保，但是养家糊口安身立命不是问题了。**

5, **人是环境的产物，一个人赚不赚钱开不开心，看他身边的人就知道得七七八八了。做学霸的同学和舍友，成绩都不会太差。这也是为什么家长拼死把孩子送进好学校的原因。**

6, **免费群的信息我从来不看，因为大家都不珍惜，全是倒垃圾的地方。所有价值都要在付费群里释放。**

10

#贰掌柜摘抄 1000 条合集

1, 投资本身就是识别骗局的过程。

2, **离钱越近的人，越努力，穷人才大大咧咧的。**

3, 对抗焦虑最好的办法就是：不断增长，长远看，他是无解的。

4, 读更多的书，是为了产生更多的生产力，脱离这一点的，都是自我陶醉。

5, **幸福可能会迟到，但不会失散。**

6, 老板的雷霆手段，杀一儆百。

7, 站在对方思维里, 多考虑一些、真诚一些, 让利多一些, 关系久一些, 这几个字, 可以写一生的故事了。

8, **能找到灯塔一样的上司, 很重要。**

9, **一定要考上高中, 花钱补习都行, 一旦没有考上高中, 连进入社会的起点也没有了。**

10, 更换跑道进入新的行业。

#420 身不苦, 则福禄不厚; 心不苦, 则智慧未开。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: **01**

@摸鱼的掌柜

看到哈佛大学公布的 9 个最可能影响人一生的因素, 其中拖延症位居榜首。

你是不是每天总觉得很累, 但仔细想想好像也没干啥, 浑浑噩噩的度过每一天, 事没做完, 玩也不尽兴.....

这里我给你几点改变的建议:

1、保持专注。

玩的时候尽情地享受, 做事情的时候全心投入。不要精神内耗, 在玩的时候惦记事情还没做完, 该做事的时候又分心。

2、想到就马上去做！

对于想做的事，不需要太多所谓的仪式感，比如做复杂的计划、罗列各种清单...对拖延症而言，计划越详细，实施的可能性越低。有了这个念头就立刻行动，先做 5 分钟再说，不知不觉你就会发现坚持了很久。

3、不要卡点时间。

你有没有这样的习惯。比如你打算做一件事，现在是 8.24 分，你会给自己一个心理暗示，再玩 6 分钟，等 8.30 我就去做，结果不知不觉时间就过了。凑点做事并不是强迫症，而是一种严重的拖延症！

真心建议，如果你真的打算改变自己，就彻底逼自己一把，戒掉拖延症，哪怕刚开始做的不是很完美，但付出了行动，你也有足够的时间来修正，这绝对要比临时抱佛脚要强 100 倍！

02

@馬太黎

无论你是 20 岁，40 岁，

谁能先悟透社会的生存密码，

谁就能先各领风骚数十年。

这个生存密码，一定是靠底层文化给浇灌出来的，有的人十几岁出去打工，受尽辛酸苦辣，还有的人年轻误入歧途，用人生做代价等等，这些都是智慧的激活密码，**谁先吃苦的早，并能熬得住，谁就开悟的早，大多智慧未开的人，就是经历的事儿太少了，身不苦则福禄不厚，心不苦则智慧未开。**

03

@摸鱼的掌柜

某种意义上讲，人没有好坏和对错之分。

一个人的言行举止，是和他自身所处的频率而显化出的不同结果，在他的认知体系里，认为最合适的语言和行为。

掌柜遇到过一些人，习惯性的索取而不付出，但他们并没觉得有什么错，深入分析你会发现，是他的成长环境，家庭教育所导致的。

这类人进入社会工作后，思维还停留在过去，任谁苦口婆心劝说都没用，他们吃亏挨打是必然的，唯有事实才会教会他们改变。

这也是为什么我们常说，三观不同不必强融，成年人只筛选，不教育。

明白这一点，你就会生出爱和慈悲，就会开始理解周围的每一个人，就会允许、接纳、包容，善待、以及真诚。

04

@一只蹦蹦跳跳的尤物

你们现在有稳定工作的，绝对不要轻易辞职，千万别脑子一热就辞了，

刚看到个微博招聘客服岗位来的全是本科生，就你这事儿放三年前觉得很离谱，但这一年太正常了，现在的失业率高的吓人。

就你只要看大厂都在疯狂裁员，你就知道整个就业形势有多严峻，**如果大厂开始大面积裁员了，那这意味着这下面中小型企业可能有已经开始纷纷倒闭了。**我们邮箱里的简历也一大堆，现在应聘客服的也都是大学生，还有一些研究生。

所以这就是我为什么说这两年年轻人特别不容易的有原因，如果你们都有一份稳定的工作，那真的都是好样的，绝对属于前列梯队的。

大厂裁员，中小企业也一定裁，很多被裁的他们流入市场，基本都会选择降薪，这种行为确实理解，因为要生存，但就很容易冲击那些刚出社会的年轻人。

你刚毕业，或者就一两年经验，但市场上现在释放出大量经验比你丰富，迫于生活愿意降价的，你说这年轻人怎么活？

昨天和朋友吃饭的时候还聊到，这几年对年轻人非常残忍，人口红利一过，全球性的经济衰退，这意味着年轻人的机会在大幅减少，没有机会了，前几年大家卷，有些大厂 007，我拿命去换，拼出来的概率还是挺大的，但现在没了。

企业活下去都难，打工能有上升通道一个前提是企业在红利期能上升，企业能有红利期的前提是整个行业氛围要乐观，要网上走。

如果你发现经济上不去了，行业都在衰退，失业率在上升，公司一直在裁员，你要逆流而上就很。

所以如果你现在工作稳定，尤其是有些收入还可以的，一定要稳住现在手上工作，现在你有稳定工作，或者有稳定的营生，你特么就是强者，属于处在上升气流里，千万别再没把握的时候去跳槽，去辞职，这就是纯傻子。

05

@刘小波的博

钱是最清爽的东西。

有些人特别害怕和别人谈钱，总觉得谈钱就破坏了关系。

实际上敢于谈钱是高自尊的一个表现。和人谈钱，意味着你的界限感清清爽爽。你界限感越清爽，和人打交道越轻松。

相反的，涉及钱的时候不好意思谈钱，是最容易伤害关系的，自己累别人也累。

06

@打工归来啊

做人做事一定要有边界感:

我是最讨厌很多人组织的各种聚会之类, 因为意义不大。

在我乡下老家, 我基本上就是看看父母, 其他人基本上就是不来往的。

除了特别好的朋友, 我也不邀请别人到我家里来, 因为我很讨厌别人到我家里来。增加风险系数, 各自安好就好。

生活中就是很多人没有边界感, 让人讨厌跟厌恶, 会增添不安定的因素。

当今社会就是每个人都过好自己的生活, 不要轻易去打扰别人的生活。

07

@风中的厂长

富二代接班, 很难接得住的。我深有体会, 因为我身边企业早就进入了接班阶段, 我还有许多朋友本身就是富二代。很少有人接的好的。

基本上如果父母做的有规模了, 孩子接班会遇到阻碍, 除非二代接班的时候已经把业务抓在手里了, 很强了。不然老员工会搞各种幺蛾子。

要想老员工服, 只有二代从基层一个个岗位干过。而不是像电视剧那样上来就霸道总裁, 那种电视剧上的模式, 暂时没见过。

还有就是大多数二代对传统业务没兴趣，太苦了，所谓的接班就是单独搞一块电商，直播或者跨境什么的，要不就索性开辟和老业务没关系的新业务。等于重新创业了。

也有不少中小规模的企业，安排子女进相对稳定的单位，房子车子什么的都安排好，朝九晚五。不用接班。企业的话，等爸妈干不下去了就关掉。

08

@财宝宝

（布局三代）琼斯不要想太多的事情。

这几天，有几个远房亲戚的孩子来我家做客。他们里里外外看了看，菜菜这个倒插门的幸福好日子是真的好啊，亮晶晶的大理石花纹，漂亮的小花园，满桌的水果美食小海鲜，还有蓝天白云，鸟语花香，小区里走来走去的少妇，再想想自己的老破小，顿时心态不好了，他们要大干一场，回去就开厂开公司，大干一场。我听了目瞪口呆。**在琼斯的眼里，做生意不需要什么市场技术，吃苦耐劳。他们非常简单的认为，只要拼上老父母几十年的家底，瞅准机会，堵一把就行了，霍史尼玛。他们还喜欢问，侬有路子伐？**

那么，琼斯大晓生应该怎么办？我的观点，还是三代论。

首先要放弃一夜暴富的想法。琼斯一定要明白，开厂做生意，并不是押大小，而是一个非常复杂的长期吃苦过程，这里面有市场营销，成本控制，人员管理，风险意

识, 技术支持。**任何一个小事情就可以让你一败涂地。这些年, 我天天站在悬崖边, 实在是痛苦不堪。**

但是, 琼斯大晓生不愿意听这些, 他们希望的是一晚上翻盘, 取四个婆姨, 找五个小红前台, 为自己撕头发打架, 白天发批疯。这个世界上, 最简单的就是赚钱了。他们就喜欢这个调调。泥马的, 我实在是没办法了。

二是步步为营。琼斯的人生不仅仅是要发财, 你还要生活。我的建议是, 布局三代。

富一代, 白手起家, 考个 985, 211, 搞到大城市的户口, 老破小。

富二代, 乘势而上, 在老父亲的基础上, 再拱一步, 当个部门经理, 或做个不亏钱就行的小作坊。任务是把所有的路子打通, 经验攒够, 技术成熟。拼上一辈子窝窝囊囊, 再买一套漂亮小区, 娶个有继承权的树墩子。

富三代, 改天换地, 逆袭成功。宾利别墅请保姆, 海鲜大餐买包包。

这个过程大概是 60-70 年。在这 60-70 年里, 你家肯定会遇到一次朋改, 老子这是经营用地, 嘎嘎嘎, 爽死了, 几个亿就迎面而来了。一大群小红中红, 欢天喜地请你去 KTV 揩油。

听完菜菜的建议后, 丝丝原地暴怒。泥马碧, 要几十年? 不行, 老子等不了, 我的卡债还有三个星期到期。我要今晚的双色球特等奖号码, 你有没有? 没有就不要 bb 了。这就为难人了。

如果你实在受不了，那你现在就去皮革城，看看还有没有度假回来的新鲜丈母娘，你打扮打扮去倒插门，把丈人丈母四个大铺面和几个小红，一股脑儿都继承下来，再把那个蕞温柔的中红安排给老丈人，这叫孝顺。嘎嘎嘎。

09

@财宝宝

985 琼斯该找个什么样的老婆？

如果你是 985，基本可以找到婆姨，不至于打光棍。当然，婆姨也有很多种。

首选应该是倒插门。皮革城的丈母娘，那是真的好啊。给你买婚纺，给你带娃，给你发钱。你只要不噶姘头，你就是家里的顶梁柱，那四个大铺面，六个营业员中红小红，都归你用了。记得，不要给老头看见，那个老东西一天到晚打营业员的主意，就不让他高兴。皮革城，好处多多，直接节约了你 40 年的积累。**杠杠不高兴了，万一是个黑区区的树墩子怎么办？你先忍忍忍，以后条件好了，再想办法。办法总比困难多。**

其次是没有弟弟的小村花。因为，在今后二十年，985 要在单位里，为了一点点蝇头小利，为了副总随意说的一句话，绞尽脑汁，苦思冥想，你会非常非常忙碌，压力太大，长期失眠，可能脾气也不好。如果有个小村花在背后帮助你承担绝大部分家务事，你相对轻松一点。

三是本系统的树墩子。因为是类似单位，男女收入差不多，就你那家徒四壁无纺户的条件，你也找不到厂花。女方收入比较高，可以让你在努力的过程中，生活稍微宽裕一点，

最糟糕的选择是找个漂亮的烂桃花。烂桃花和你在一起，是图好处的，不是陪你努力的。找了这样的女人，一辈子倒霉。

杠杠说，那我的幸福呢？你那条件，还要什么幸福啊？但也别难过，还有广场舞上自带三套纺的赵姨娘。你凑合舒服几年就行了。这些婆姨，在海南特别多，一群一群的。海南的小区，一般都有小区游泳池，你就在那里守着，不挑不拣，三天上岗。

10

#懂懂

我们都是普通人，普通人只要保持高频输出，就一定能俘获很多关注，但是这个前期很难，没人关注的时候，人很容易着急的。

#421 嘴巴都是骗人的，行动最诚实。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@自我的 SZ

当一个男人人到中年环顾四周全是他需要照顾的人，在他压力很大的时候，却没有一个地方一个人可以倾诉和依靠，无论他拥有多少，情感上都很容易崩溃。

我有一个朋友，最近情绪很不好告诉我他差不多要疯了，甚至有点想跳楼。俗话说得好，福无双至祸不单行。当你碰到不好的事情的时候，它不会是一件，坏事会接踵而来。

接踵而来的坏事把他精神上压垮了，他的条件如果说出来很多人会说无病呻吟，投资失败亏损再多，家底还在。青春期的孩子无论怎么思想下滑，无非是从清华北大到985而已。家庭关系所有成员不理解，依靠习惯了认为他一定永远会顺风顺水，都在大树下乘凉，却没有想到树也会干枯受伤。

旅行途中和他通过几次长话，我特别能理解他，不是说你拥有很多你就没条件脆弱。当你想喘口气，歇一歇的时候你发现无人可替。这里里外外的摊子，无论你想不想，都要你一个人挑起来并且要收拾旧山河。

一个人越强大，他在某个节点的时候他比任何人越脆弱。因为这些我也经历过，也有过同样的心情。有时候想想人呢，能力不大不小，只能撑起自己的天，其他人也就不会想依靠你，反而会更幸福点。

人到中年，如果你岁月静好，另外一个人，必定帮你承担了更多倍的压力，但大部分人认为，没什么压力能压倒这个帮你承担的人。这就是我们的无奈心酸之处。

02

@墅姐聊跨境

年轻的时候有机会多去旅游、增广见闻很好，即使钱不多，住廉价宾馆民宿，美景风光也不打折扣。毕竟人年轻，还比较有体力也有激情，看什么都新鲜。就算穷游，满意度也能挺高的。

等人到中年，如果有家庭，就要把小孩给考虑进去，很难有说走就走的旅行。出去玩的机票食宿乘上家庭人口，会是一笔不小的开支。一般情况下，有能力多花点钱让全家人吃住好一些，少点舟车劳顿，玩起来会更舒心。

另外，想提高旅游满意度，就不能在路上操心工作上的事，也不好到了新景点就拿之前去过的更好的地方做比较。其实，人年纪大了、历练多了，能被人文风光、自然美景等感动的门槛可能也提高了。但是如果能纯粹放空，只是享受当下，那一样会有很不错的体验与满足感。

不是年纪大了去旅游就没滋味了，很多时候和你的口袋和心态有关。

不要等年纪大了再去旅游，也不要等年纪大了才发现钱攒的不够。

最好的状态是能保持身体健康、有点钱有点闲。用足够的钱买丰富体验，用宽广的心看大千世界。

03

@无忧无虑 II

这两年很大的一个改变是开始对赚钱有敬畏心，珍惜每一个赚钱机会，珍惜挣到的每一分钱。

学生时期总是有点不知天高地厚的清高，对接广告，做知识付费嗤之以鼻，想着自己也不差这点钱。以不赚钱为荣，沾沾自喜。

后来为了鼓励自己写长文开始做知识付费。一开始只是想用付费给自己提供一个强有力的外部监督。

想着如果都这样了还是写不下来，那就加点利息把钱退给大家，我也能认识到自己在写作这件事上的确没有天赋。

结果非常神奇地，开始做付费后我的内容质量一下就提高了，我自己在短短几个月里也涨了 10 万关注者，每个月的浏览量几千万，还拥有了一个我想都不敢想的金 V 标志。

后来我逐渐意识到，赚钱的主要目的其实并不是赚钱这个物体。

「赚钱，是给你提供了一个最好的，挖掘自己天赋和热爱的机会。」

我在做知识付费的第一个月就已经完成了我给自己定的全年销售额，在此超级感谢支持的好朋友们。

如果不是通过赚钱，我不会知道原来我在写作上比我以为的更有天赋（只是和我自己比），原来我竟然可以通过写作养活自己，原来我比我以为的更有潜力。

这种超强的正反馈给了我很多自信，也让我越来越喜欢写作，最终形成了一个「更自信，更喜欢，更擅长」的正循环。

而做知识付费这个过程也比我想象中更轻松, 更快乐。

我从没觉得辛苦觉得累, 这件事对我来说几乎不需要毅力, 动力, 我没有什么规划目标。

我就是很自然地写我想写的东西, 却很意外收获了远超出我付出的回报。

这一切, 都是当时一个「赚钱的念头」带给我的。

所有问我不知道自己喜欢什么, 想做什么的朋友, 我都给了同一个答案: **去做你能力范围内赚钱最多的事, 然后你就会在这个赚钱过程中发现自己的热爱与天赋。**

我以前写过一句我很喜欢的话: 社交, 就是让命中注定喜欢你的人, 认识你。

现在再加上一句: 赚钱, 是为了在这个过程中, 挖掘出自己的天赋与热爱。

04

@馬太黎

一个人不在为生活而出卖自己的时间了, 这是财务自由的定义。

钱的价值是一个人完成了自己能量释放的完全努力, 帮助了他周围尽全力可以帮助的人。而有钱, 不是一个人花了就叫爽, 他应该让周围的人也感受到钱的好处, 让周围的人知道人的一生不应该只为了钱去活着, 这是所有人都应该对钱理解的定义。

05

@王叔强势文化学习群

人平时就有攒钱的习惯，有闲钱，3~5年不赚钱，也不急，能够安心做喜欢的事情，把喜欢的事情做成拿手绝活。

人经常“月光”，超额消费，不攒闲钱，一星期没进账，不是去上班了，就是投机取巧，一直在寻找能打动自己的“赚钱项目”，在寻找“大佬”，相信能“投小钱、轻松赚大钱”，相信能“傍大款”。

06

@王叔强势文化学习群

那种从底层爬起来，从浴火血战中出来的枭雄最有魅力。

他们穿上西装能口吐芬芳，两三个月不带重样的，他们见识了太多，从底层到顶层的很多东西

他们见识过社会的黑暗后内心仍然遵从大道，有菩萨心肠，更有金刚手段。

一个人如果只在高处游走，是无法见到底层的一些东西的，更无法向下兼容。

真正的人才见过无数高山也见过低谷，他们的宽度和深度让人难以想象。

假如你遇到这种人，真诚，谦卑好学，懂得链接，ta 就是你的贵人。

07

@摸鱼的掌柜

经常问自己三个问题，可以减少 99% 的迷茫。

1、有什么技能是你通过努力，能达到行业或者所在城市顶尖水平的，不管多小的技能？

2、这个技能对别人有什么价值和帮助？

3、别人如何发现你？

暂时回答不了也没关系。

最重要的是，不要停止寻找。

不断思考这三个问题，主动挖掘自己的潜力。

找到之后，一步步去拆解，去执行落地。

日积月累，你就能和身边人拉开差距。

08

@财宝宝

(家学) 人生最重要的是说话。

你的发展成就，99%取决于别人对你的认可和评价。那别人是怎么评估你的？99%的语言+1%的行为。绝大多数情况下，啥也没有的你，遇不到什么关键的行为选择，一般都是语言沟通。特别需要强调的是，你不要乱说什么大实话。

很多人喜欢乱说大实话。这是招人恨的事情。举例，单位里有个女胖子还要噶姘头，你就不能说这事情，要不然人家恨死你。你最好当没有这个事情，

说大实话，有个你永远也想不到的潜台词意义，就是你潜意识里认为，你和对方是平等的，所以你可以说他几句。事实上，别人并不认为你和他是平等的。举例，副总对经理说，你这个事情没做好。部门经理会虚心接受，因为副总有资格说这个话。但你不能随便说，因为你没有资格。你和部门经理不是平等的，人家是管理你的。

人和人的交往是个很复杂的事情，你说的每一句话，都会引发你想象不到的后果。我年轻时候在这方面吃亏太多了。你说的话，人家转头就传出去了。**那琼斯应该怎么办？**

一是尽可能不说话。你不说话，至少不会冒犯别人，还能得个老实人的评价。

二是尽可能说好话。我现在最拿手的就是赞美各种婆姨，这个婆娘只要自带三套纺，老子可以吧嗒吧嗒，赞美她一晚上，让她心满意足迎接明天第一缕阳光。

三是大事化小。有些时候，你避不开，必须说几句，那你就大事化小，避重就轻，例如你心意是好的，就是方式方法不科学，好心办坏事。这样人家心里好受一点。

这些年，我从来不和黑粉对骂，因为没有意义。你要是想在今后发展的好一点，你要尽可能学会说话。你可以拿菜菜这个倒插门练练手，说他几句好话。嘎嘎嘎。

以后去广场舞，老子给你发一个好婆姨。

09

@财宝宝

时代一粒沙。

我认识的第一个年入百万的外省朋友，最近落魄了。

小王是 86 年的，今年 37，他 32 岁时到达了人生巅峰的。小王原本是苦孩子出身，小时候母亲扔下他改嫁了，他就和村里的老光棍父亲，相依为命。小王读书成绩也不好，考了个二本工民建。毕业后进入一个开发商公司，意外踩上了七彩祥云。

他入职后，公司里一片蒸蒸日上的烈火喷油。他们公司，也很快从一个不知名的地方性开发商，变成了 top50 的豪门大户。他在公司里也找到了真爱，一个超级漂亮的售楼员，据说肯定是新的，没用过。因为那个售楼员是菜嫂的村里闺蜜，非常漂亮，有点像孟庭伟。

好事还没完，到了他 32 岁的时候，人生再次发生惊喜，他因为长期忍辱负重的性格，意外被老总看上，当了个非主力的部门经理，年入 200。但是，他们公司有个条件，部门经理以上，夫妻不能在同一个公司。考虑再三，他老婆辞职回家了。**从此他们家过上了五星级生活。**

一是买纺。城里大户型，乡下小别墅。他们家是省会，买了个靠近单位的大户型，145 平米，然后又买了个山沟沟的别墅，当年单价是 5100。我们老家，山沟沟特别多，也不太值钱。还去海南某乡镇，买了个一百万的小户型。

二是买车。也不贵，两个小车。合计 40 左右。一个给老婆，一个给老丈人。他有公司配车。

三是全职太太。他老婆就不上班了，女方父母也过来帮忙。

四是生二胎。两个儿子，大的二年级，小的四岁半。

五是环球旅行，海鲜大餐买包包。

他们家属于吃光用光类型的，年入二百，基本零储蓄。好日子终于结束了，两个月前，公司挂了，他现在只有每月五千块生活费。他们家的开支，是非常庞大的，五千块肯定过不下去了。据说，他那个非常漂亮的老婆要扔下两个儿子，离婚。可能已经搭上了一个以前卖楼时认识的土豪。**没钱的男人不如枸。**

听完他们家的惨状，我吓得瑟瑟发抖。其实，那个细男宁真的不错的，对老婆孩子非常好，真的太可惜了。

小结，男人对女人好是没有一点点意义的，男人必须长期维持自己的赚钱能力，不必太在乎女人。常换常新嘛。

10

@毛小白

1, 一写项目文章, 加我的人非常多, 垃圾流量多, 上来就伸手问东西; **一写生活情感文章, 加我的人全是精准优质流量, 上来都先发个红包说什么也不求, 求默默关注成长。**

2, 很多人说房市不行了, 结果有了钱还是第一时间跑去买房, **嘴巴都是骗人的, 行动最诚实。**

3, 有求于人, 就不要试探别人。别人一发现, 路永远都断了, 做人还是真诚点, 不要玩套路。因为你的套路可能在牛人面前只是个小把戏。

4, **出去吃饭, 我总是抢着买单, 主要不想欠别人。吃人嘴软, 拿人手短, 别人欠我总好过我欠别人。**

5, 有些人太容易放弃, 主要还是因为日子太安逸, 不缺钱, 又或者选择太多。做起来的人多数是没有什么后路的人。

6, 朋友来我家一看, 电脑键盘上的字母全部不见了, 磨损非常厉害。其实做点成绩没什么诀窍, 就是摸得多, 熟能生巧。

#422 穷人真正应该考虑的是怎样不被割韭菜, 怎么样不掉在坑里面。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@茶双双

爱你的男人不会消耗你：恐吓、阴阳怪气、不耐烦

很多人说检验男人爱不爱你，要看他愿不愿意给你花钱、是否专一、会不会规划未来

嗯，这些说话都很对

还有一点被大家忽视的地方，那就是要关注他会不会爱

我说的是他有没有爱的能力，而不仅仅是他爱不爱你

有一类男人脾气差、双标又自私，平时对你冷漠的很，你和他好好沟通，他要么摆烂不听，要么一副不耐烦的样子

你生气了，不理他，他又讽刺你：你能别闹了吗（给你打标签，说你脾气不好）、呵呵（阴阳你做的事情非常离谱）、原来你是这样想我的（让你自我怀疑，怀疑自己误会他了）

他从来不反思自己的问题，也不愿意改正，就像一个爱无能

只要你们之间发生问题，就一定是你的问题；只要你提出要求，就一定是你无理取闹

这种男人就像一台巨大的耗能机器，天天消耗你的元气、精力、自信

他会给你未来，但不会珍惜你；他会给你物质，但没有爱，只有打压

这种感情也不能要，轻则一身伤病，重则毁掉一生

02

@李鲟

所谓内行，就是做的次数足够多，犯的错误足够多。

各种可能性，都尝试过了。该交的学费，都交过了。该走的弯路，都走过了。

内行都是拿时间和数量堆出来的。

03

@伍倩 MargotWU

大概率来说，一段关系，双方要么是感觉双赢，要么是双亏。

也就是说，如果你感觉自己找对方“亏了”，对方肯定也认为找你亏了。

虽然被压榨较狠的一方往往觉得自己吃亏，然而事实上，正因为对方看来，凭你本身根本配不上他（不一定是事实），或者配不上你现有的位子，才需要通过对你额外的榨取来补偿自身的损失。

两边都觉得自己吃亏，需要对方补偿，这样的关系就是个定时炸弹，迟早伤人伤己。

所以，觉得“亏”的关系，一开始就不要缔结，结成了就尽量结束，结束不了就要平衡心态。千万不要妄想，不会有“补偿”的，对面还等着你补偿呢。

04

@摸鱼的掌柜

建议所有畏手畏脚的年轻人，反复阅读这句话：

“所有人的看法和评价都是暂时的，只有自己的经历和成绩是伴随一生的。几乎所有的担忧和畏惧，都是来源于自己的想象，只有你真的去做了，才会发现有多快乐。”

05

@PlainSonya

最近的一个感触，如果一个人有强烈意愿做一件事，是一定能做成的。当然社会、环境、他人会有诸多桎梏，但是你自己要意识到，这个世界不会天生给你让路的。你需要像一艘破冰船一样，逢山开路遇水架桥，虽千万人吾往矣。**一个人内心中真正强烈的蓬勃的意愿，无论是志向、兴趣亦或是欲望，会带你走向真正想去的地方。**

06

@打工归来啊

放过自己，跟自己和解：

最近跟朋友们聊到了焦虑的话题，其实有时候人真的蛮脆弱的。

新冠以后我也挺焦虑的，那段时间经常感到莫名的心悸，后来去三甲医院挂了专家号。

专家全面的诊查了，包括心电图啊，抽血啊，查了个遍，开了一些中药，很神奇，吃了就好了。

个人觉得主要还是医生讲的话，我听进去了，自己认为好了，那身体免疫力就认为自己好了，后来就再也没有了。

如何有效的应对焦虑跟疾病。

1，有任何症状，及时的去就医，相信医生，相信医院，医者仁心，医生一定是想把你治好。

2，千万不要自己去买书，去查书，去查百度，你越看越焦虑。

3，一定要挂专家号，专家告诉你了，你必须选择相信，你要相信专家看过这么多病例，专家的经验一定是足够的。

4，很多情况还是要自己强大，特别是心理的疾病，只能靠自己走出来。一定要有正向阳光的心态，会让你保持一个比较好的状态。

5，放过自己和自己和解，这是战胜焦虑不二的良方。

6，找点事做，会在做事的过程中忘掉很多事情，让自己变得积极。

祝愿大家都有个好身体，都有个好心情！

07

@风中的厂长

我这几年也在做减法，以前我有十几家淘宝天猫店铺，3家拼多多，都关的差不多了。外贸也缩小了。我想通了。许多商家喜欢做爆款，做矩阵，追求“多快爆”，我要反过来，**做“小慢精”。因为只有这样才长久。一味追求爆款，我认为这种理念是有问题的。**

为什么一些产品爆了，质量会下降？特别是大主播带火的产品，工厂产能经常跟不上，只能外发，找许多不熟悉的代工厂，品控就容易出问题。

我2020年做螺蛳粉，当时很多网友要螺蛳粉，我就找了头部工厂合作，同事过去，发现工厂爆单了，因为大网红突然卖出100万箱，催工厂生产。工厂赶不出货。于是大网红公司就找了许多小厂，然后差评就多了。最后不得不自建厂，然而螺蛳粉这阵风很快又过去了。

我们公司有几个板块，都有合伙人，我们公域电商叫“不花心生鲜”，主营高品质生鲜产品，私域“厂长帮选”，“厂长的好货”，主营高性价比服饰百货。都是小而精。我现在主要精力在跑供应链。深度去谈，把那些问题找出来。

仅仅生鲜这块。我今年就跑了几十家工厂，出口的内销的都有，虽然“不花心”品牌还没什么知名度，但很多同行都知道我们了，都买过评测过我们的产品。

同行里面有许多竞争对手,他们也买了吃了,这些竞争对手见到我,也是直接告诉我,不花心的虾仁做的确实非常好,没什么添加,他们说能做到这样不容易。

其实都是合伙人何总的功劳,93年的小伙子,能长期把原料和工艺控制的很好,是不容易的。生鲜行业水很深,他没有受利益的诱惑,真的是很难得。好原料本来就有限,做做老客就够了。我们也慢慢不推广了。

我现在找合伙人,也是都找这种理念一致的,不追求规模,小慢精,这样如果能持续做十年,我觉得就是非常好的生意。我现在已经不羡慕那种轰轰烈烈的生意了。

08

@一只蹦蹦跳跳的尤物

如果我们就只谈工作收入,别扯什么外快这些,正经的单人税后能到1W收入的,差不多就是1%左右。

你别不信,不要用你舒适圈内的狭小认知来说:不可能的~~我认识的xxx,我的xxx圈子怎么怎么~

很多人不信,或者说,很多人假装不信~~他们会说~啊?挣一两万很难嘛~~~?

就何必呢。

如果你家庭收入在 3W，真的属于非常牛逼的了，考虑到固定资产，你可能有贷款，那未必算富有。但这种挣钱能力，在全中国，也是前 1%的。那如果你有几百万的固定资产就更不一样了，你不一定算有钱人，但一定是算点有钱的了。

很多人现在就特么被网上忽悠的，家里条件不差，其实工作也还行的，就老是上网打开脑仍被人 pua。你如果在一二线城市有固定资产，个人收入万把块，家庭月收入能有两三万的，这都不行？拿要怎么才行啊？

谁都别装逼，这收入特么不高么？你全世界哪个国家同等置换都是能生活的，而且获得不错的。

网上有些人是真的装习惯了，他们通过对这些事情表现出不可思议，来凸显自己的档次高，来显得自己的圈子不是普通人圈子。

哎，真的得了吧，你兜里有几个钢镚儿啊，好像不认识这人世间似的。

09

@yyyyyy6 亿

稻盛和夫的这段话很有力量

你不会的东西，觉得难的东西，一定不要躲，先搞明白，后精湛，你就比别人优秀了。

因为大部分人都不舍得花力气去钻研，自动淘汰，所以你执着的努力，就占了大便宜。

不要烦，不要依赖别人，不会的就去学，查资料，看视频，慢慢摸索，无论过程多么困难，以后有可能成为自己傍身的一项技能。

凡事想着蒙混过关，困难只会越来越多

10

@季白羽

当下社会穷人不要想着去通过创业翻身，不要想着去翻身，当大款是不可能的，不要去幻想这种小概率事件。

穷人真正应该考虑的是怎样不被割韭菜，怎么样不掉在坑里面，能够平平安安的做一个普通人才是你努力的方向。

为什么我们对小概率事件如此推崇呢？是因为我们几代人都是喝的成功小概率事件的鸡汤长大的。

所以我们对以少胜多，穷小子变大款这种小概率事件极其痴迷，而且深信不疑。

事实上，从古到今，真正有所作为的人大概率是官二代富二代，名门望族，或者是梨园世家或拥有祖传秘方的人，或者极其有天赋，开创基业的人。

大部分普通老百姓终其一生，只不过是碎银几两平凡度一生而已。

公众号: 贰掌柜信息精选

今天年轻人更多接触这个社会不同领域的人,深刻的认识了这一点,小概率事件终究是一场梦幻,不现实的。

所以说穷小子创业翻身这条路不要走了,没有任何意义,即便是你翻过身了又能怎么样呢?会发现原来还是那个样子。

以前鼓励屌丝逆袭的人,只是不希望你跟他竞争,希望你亏点钱,然后老老实实去工作。

今天的大环境不同,给你灌鸡汤说好听话的目的,已经不仅仅是打压你做一个老实人了,而是要捧杀你,把你这根韭菜连根拔起,从你身上挖取最大的利益,不但要挖你的积蓄,甚至要挖你的贷款。

赚谁的钱?基本上就是赚穷人的钱,所有的都是奔着穷人来的,因为富人的钱你挣不到,他也不在你这里花钱,你也不可能忽悠他。

老老实实做一个普通人,其实是正确的选择,想通过创业去翻身是不可取的,真正属于你的可能就是岁月静好。

能够自己不掉在坑里面,平安的过一生已经很奢侈了。

#423 不求一夜暴富,但求一技傍身。

大家好,我是贰掌柜,以下是今天的信息精选分享: **01**

@王叔强势文化学习群

公众号: 贰掌柜信息精选

变强首先要做的就是杀死自己内心的恐惧，战胜恐惧你就将无所不能，怕什么就做什么，干就完了

从此不再依赖感情，要以利益原则去做事，要明白这个世界就是不平等的。

开始深度的思考，**这个世界要拼的智慧，拼的是大脑，而不是比谁搬砖的速度更快，要明白不是简单的勤奋就可以变富，不要做一头蠢驴。**

嘴巴越来越紧，执行力越来越强，直面人性，当明白了人性之后就要学会，对自己反人性，对别人顺应人性，满足人欲，驾驭人心。

想要变强就要敢想敢干，去实践，去干，去拼，强者的世界是打出来的，不是等出来的

02

@消样的世界

你可以去帮助一个很笨的人，但绝对不要去帮一个愚昧的人，因为这种人头脑混乱，分不清是非曲直，没有边界感、看不到价值、不懂得感恩，更不知道报恩，如果你帮了，就很可能对你产生依赖，从此你的帮助就变成了应该，然后你一定会后悔，而对方比你还生气，弄到最后还会变成仇人。

03

@掌柜老史

电商人要聚焦自己擅长的，弱化自己不擅长的，我们就是这样做的

我对淘宝已经很熟悉了，淘宝也是我们的大本营，流量框架相对稳定，去年我们做了一个小红薯号，作为帮淘宝测款的渠道，后来我们又尝试在红薯开了店铺，一年的时间，卖了小一万单，今年我又同时开了一个红薯小号和一个某音小店，在测试的过程，我发现某音是我们的弱项，而且各项费用和规则让我觉得很不适应，所以到目前为止某音小店没卖出多少单，我们的思路就是带着做，不想把大量的精力和金钱成本投入到上面

不是每一个平台的钱，我们都要赚，最坏的结果有可能不仅不赚钱，因为自己的不专业还会赔一笔进去，把心思用到点子上，把钱用在刀刃上

04

@黄浩明 HH

如果您真有钱，女人不一定会跟您，

因为大多数女人都没这个智商，不理解金钱的重要性。

而所谓的人格魅力，狐假虎威，强势，往往可以折服很多女人，

当然，对于顶级的女人，他们一定是跟有钱人的。

普通女人是理解不了钱的价值的，

更理解不了有钱人的。

因为，理解有钱人的人，就是有钱人，

普通女人理解不了有钱人，所以他们是穷人。

于是，他们碰见真正的有钱人，也不会珍惜，

因为，珍惜有钱人的人，都是有钱人。

这逻辑，没几个人能搞懂，包括很多男人。

05

@天玑-无极领域

动上层人的利益，如同动他的生命。

动底层人的观念，如同刨人家祖坟。

底层观念是上层利益的来源。

做自媒体，想粉丝多，体量大，一定要顺应底层观念。

何为底层观念？

传播消费主义，卖货变现。

传播投资秘籍，割股民的九菜。

传播捞女文化，赚低智商女人的钱。

鼓励消费，鼓励贷款，鼓励整容，鼓励炒股...就能赚大钱。

鼓励独立女性，再晚也要嫁给爱情，坚决不能委屈自己，管住家里的钱，男朋友一定要浪漫，你的消费决定你的品位。

鼓励男人一夜暴富，人生能有几回博，多梭哈，一夜暴富。

赚钱的人，都是运气好。

老板，都在剥削员工。

年轻人要多跳槽，整顿职场。

都是美国的错，境外势力阴谋。

.....

这一套流程走下来，就能涨粉赚钱。

哥哥在这方面比较欠缺，以往发的所有内容都是**不借债、多储蓄、理性消费、少炒股、多学习，勤劳勇敢，讲道理。**

女人平均体力弱，平均智商低，男人普遍下半身思考，劣等男绝种...

一大批人对号入座，气的嗷嗷叫，少赚了很多钱。

06

@财宝宝

如何与老头老太聊天？

一是小乌风云。霍史尼玛，老头们可太喜欢这个话题了。大茶缸子一抱，小烟卷一叼，可以吹一下午，还意犹未尽。

二是医学养生。我发现绝大多数老头老太都有非常丰富的医学知识，特别是各种检查指标，如数家珍，手到擒来。

而且，那些看上去傻乎乎的老头老太，可泥马精了。各有各的独门绝技，例如吃烤地瓜养胃，喝小米粥防三高。反正我家里，柜子里，稀奇古怪的中药粉粉，一大堆，一大堆的，都是老头老太的宝贝。

三是赞美。老头老太可喜欢听别人吹他了。只要有人说他几句好话，立马笑的嘴都歪了。

四是吹他子孙能干。啊呀，妈呀，那是戳到他痒痒了，立马笑得嘎嘎嘎。

五是吹他有钱。一般的老头老太就那么多退休金，你就吹他纺子值钱。现在价值八百万。我糙，把老头老太高兴的鼻涕冒泡泡。他能从二十年前和你开始说他的厉害。

霍史尼玛。

07

@自我的 SZ

嫁给有钱人比努力搞钱还难，至少我在深圳身边看到的样板数够多。大部分是嫁给和自己门当户对差不多的人，只不过结婚多年后，配偶抓住机会赚到钱成了有钱人。你就成为了大家眼中的嫁给有钱人了。

配偶成为有钱人后，在深圳我身边看到的不少。但是有一点残酷的现实是，以 45 岁左右为例，如果自己差距很大，特别是在家当家庭主妇的女人，当自己男人成为有钱人后日子过的并不太好，有的是被离婚有的是被迫接受很多不公的待遇。

自己有钱，嫁给有钱人的机率就会大很多。努力搞钱大概率能搞到一些钱，努力嫁有钱人基本上都是万分之一。

自己有钱，不管什么年龄段，你找的对象经济上都不会太差，自己没钱，找的对象经济上基本上都不会太好。

什么关系底盘都是合作关系，别一上来就成了依靠关系，他强你也要强，这关系才能维持长久。

08

#懂懂

搬运是难度系数最低的生意。当你学会了多跑，就像打开了新世界的大门，某种程度上，网络不但没有消除信息不对称，而是加深了信息不对称。你看到的东西，都是别人想让你看到的。真正的好东西，靠眼见为实，要靠两条腿跑出来。

电商和跨境电商，很多新手到老鸟，做得好的，都是一开始搬运，到后面全国各地到处跑的，做得不好的很多都不怎么跑。

09

#毛小白

1.家里的鼠标被我摔烂了很多个，做项目碰到难题时生自己的气摔烂的。太容易放过自己，很多事情就没结果了。

2.别人的孩子我都用夸的，自己家的孩子我时常很严厉，偶尔还揍他。我想让他知道谁是老子，要对社会生起敬畏心。我不打他，以后就只能给社会毒打了，社会毒打下手就更重了。

3.产品、渠道、运营系统确定下来了，事情就变得简单了，剩下的就是印证、优化、升级。

4.现在在喜马拉雅和抖音上讲民间故事的人不多，对这个卖点感兴趣的读者可以深入了解下。

5.凡是能在抖音和快手能做点流量的人都不是正常人，一定要装疯卖傻才会有关注点和流量。正常人和大家一样，别人凭啥关注你，有啥好看的？

6.真正会做内容的人都不缺钱，所以电商公司很难招到合格的内容创作的人。拍抖音拍得好的凭啥给你打工，他自己接单都吃不完，还没那么多破事。

7.一定百分百尊重人，每个人都值得被尊重。同行是用来尊重的，客户是用来尊重的，同伴是用来尊重的.....

8.美妆行业是流量的先头部队，对流量洼地最敏感，是流量走向的风向标，做电商务必紧跟他们。

9.不要哭穷说自己欠债几百万上千万，一哭穷大家都不收你钱了，你送礼也没人要了，所有路子都断了，也没人和你做朋友了。

10.生存的姿态应该是自强，而不是卖可怜。

10

#贰掌柜摘抄 1000 条合集

1，买不起房通，上不起学通，更痛苦的是生不起病。

2，不求一夜暴富，但求一技傍身。

3，我们不是要颠覆这个行业，而是要做的比对手要好一点。

4，不要试图改变任何人，连改变的想法都不要有。我们获得快乐的源泉，来自放弃改变某个人的冲动。

5, 要做一个优秀的执行者, 也要做一个优秀的开拓者。

6, **刚需永远不要考虑房价上涨。**

7, 买房根据自己实力, 可以选择靠边的, 单价较低的小开发商, 先上车。等有实力了, 再置换, 有了房子, 有了事业, 孩子一上学, 压力就是一种动力了, 十年后一看, 值得。

8, 艰难的时刻, 上班的心态就像上坟一样。

9, **这一路走来, 各路什么样的妖精和神仙都遇到过。**

10, **你是从事稳定的工作, 还是从事可能性大的工作。**

#424 多干活, 天长地久, 就干出机会和能力来了。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: **01**

#自我的 SZ

受中国思维的影响, 很多人对于爱钱不敢开口, 耻于大大方方的谈爱钱, 没有正确的爱钱观。为此错过了很多机会, 也没有培养爱钱的能力。没有爱情观不会死, 没有爱钱观真的很惨。

爱, 就真爱。拿出你为初恋要死要活想得到他的热情来。谈个恋爱你能光明正大, 谈钱更要光明正大, 一生和钱谈恋爱。

爱钱，就要多干活。不要想着手里的事完了，我该休息了。我以前打工的时候，每天都想着怎么多干活，无偿的也干。为什么呢？因为想着干会了，就能多一门赚钱的技能。干活就是插秧，把金钱的种子种下去，秋天也许就有了收成。这样想，不仅活干着带劲，而且往往干着干着，真有了机会。不要想着，老板给我这点钱，我就干这点事。

相信我，多干活，天长地久，就干出机会和能力来了。

02

@刘小波的博

高自尊的人，可以自动免疫大部分不好的关系。

高自尊的人也会遇到不靠谱的人，道貌岸然的人。但高自尊的人不会委曲求全，和这种人长时间纠缠，要么斗争要么远离。

但低自尊的人正好相反，一边抱怨，一边又和这种朋友或对象纠缠。因为内心深处，其实觉得自己就配这种关系。

03

@喝红茶的三叔

关于人的收入，说几个不太教科书的说法。

- 1: **人的收入高低，主要是依赖社会总财富和所占比重决定的**，不是国家下个通知，你就能增加收入的，如果那么简单，世界上还有穷国？
- 2: **社会总财富，大部分是靠劳动创造的**，也有国家一部分靠窃取的。比如欧洲从前的殖民地攫取，现在有钱人带着财富跑美国。
- 3: **个体收入在社会总财富比重，这个话题太敏感，不能细说，只是说同样 GDP，用于积累，用于重工业，人们分到的就越少。**

最后一点不是收入，是经济成长，这个和预期密切相关。信心比黄金还重要，是体现在方方面面的

04

@馬太黎

永远不要苦口良言去劝别人，俗话说得好，黄连救人无功，人参杀人无过，大部分人宁愿在甜言蜜语中死去，也不愿意在忠言逆耳中重生。

在这个世界上，虚假的人太多了，而能够真真实实表达、做事的人就显得难能可贵，虽然越真实的人越容易被人伤害，但越真实的人也越容易被人信任；而虚假的成本太高，永远不会有被信任的机会。

真实 + 靠谱 = 王牌

这是本质，任何人都喜欢这样的人。

05

@cherrymm 大师姐

我认识的在买房这件事情上干脆果断执行力强雷厉风行的人，几乎都是女性。而男性却普遍拖拖拉拉犹豫不决反反复复（专业炒房客除外）

就拿我去年初自己卖了套房，又买了套房来举例：买我房子的姐姐连房子都没看（当时租客回老家了进不去），就看了视频和小区里同等户型，当天直接找我谈价格当晚就签约。我们见面时她还在很豪爽的笑说看了一天房累死了，早点签完早点回家睡觉，明天可以不用看了。

而我自己买的那套，和朋友一起进屋看了 15 分钟，感觉很好。当天就报了价格让中介去谈，房东姐姐对我印象也很好，觉得我性格很爽朗，家里几柜子书以及喜欢写书法的她，听说我是做自媒体的常常需要写文章，喜欢她的房子，就是因为进来感觉很有灵感，她听了也很高兴，于是很意外的答应了我提出的其实并不好的付款时间，也一拍即合就成交了，一天搞定。

反观我身边各行各业的男士们，他们普遍不是没有买房能力，而是各种嫌麻烦。嫌看房烦，嫌卖房腾房票烦，嫌以后要搬家烦，更嫌装修烦.....他们想到后续一堆烦心事，他们就不愿行动了。

所以这让我想到：

1，不要拿性别来说事，女人如果果断起来，绝对不逊色于男人。

2, 女性基因中天生的筑巢本能, 让女人在买卖房子这件事情上, 远比男人更擅长。

3, 家中有买卖房子决策的, 最好听女人的。

4, 女人该当家做主的时候就要站起来, 不要什么事都躲在老公身后, 对于男人不擅长的事, 女人却能做好。夫妻搭配, 合作共赢

06

@轩师-上善若水

什么样的人才能被称为“隐形高手”? 【识人必备】

1、嘴上总是谦虚, 声称自己不善言辞, 但在正式场合却总是游刃有余, 说话铿锵有力, 每句话都会打动人心。即使不展现, 早已掌握了胜券在握的信心。

2、在饭桌上很少说话, 却在观察每个人的行为和语言, 以便采取下一步的策略。总是对症下药。

3、能够洞察权力、金钱、人性的真正含义, 同时理解递烟、敬酒、沏茶等行为所蕴含的深刻意义, 知道该舍弃什么, 该得到什么, 这样才能获取更大的利益。

4、遇事时, 总是能够保持冷静并寻找解决问题的方法, 而不是像其他人一样吵吵嚷嚷, 争个你死我活。因为清楚地知道, 争吵毫无意义, 解决问题才是最重要的。

5、说话不急不缓，在你提问后，会沉默几秒钟思考，不会轻率地回答，给你一个听起来非常舒适的答复。他们的沉默并不是迟钝反应，而是给你留下余地。

6、在每次喝酒时，看起来很容易醉，但好像从未醉过，总是一半清醒，一半糊涂，这是他们保护自身的基本保障。

7、始终坚持自己的原则，不会因为一些紧迫的事情而去触碰自己的底线。记住：原则不要轻易改变，如果一个人的基本原则可以轻易改变，那么这个人还有什么东西是无法改变的呢？

8、从不相信有天上掉馅饼的事情，也不贪图暂时的好处。记住：即使某天天上真的掉馅饼，它也不会砸到头上。

9、看起来很温和，跟傻瓜一样，总是面带微笑。即使你用言语激怒他们，也看不到一丝波动，仍然面带微笑。记住：情绪不会被轻易影响的人是最可怕的。

07

@晖总女性创业经验

人心必须善良，但遇到坏人就要捍卫自己的权益，如果一个人连自己都保护不了，就是个傻逼。

读书，学习，是让你拥有养活自己和保护自己的能力，而不是让你成为一个任人宰割的牛羊。

有了认知三里开外，你就能分辨出那些人是需要你的，那些人是路边的杂草。是杂草就无视，是同类就团结，一切精准精炼。

我们不跟任何人为敌，我们只为实现自己的人生梦想而奋斗，我们只吸引需要我们的人，因为人生很短暂，我要尽情的去体验这美好的一生，因为根本就没有下辈子！

08

@赵啦啦讲私域流量

稻盛和夫：“人生中遭遇的一切事情，都是由自己内心的磁石吸引而来的，疾病也不例外。”

的确，**你拥有怎样的心态，就拥有怎样的身体**。当你学会凡事往好处想，你的行为就会更加积极，当你的行为变得向上，你的身体自然也就会愈发健康。谨记，**人生路上，最好的养生，就是养心。**

09

@反常识火锅姐

有一个特别悲伤的事实是，绝大多数人的婚姻并不是建立在爱情基础上的，可是这个社会的主流价值观确认为婚姻应该以爱情为基础条件，这就让人很想笑了。

毕竟大部分的人都是普通人，既没有能跟别人一见钟情的资本，也没有能日久生情的耐心，真相是你对别人就没有那么大的吸引力，逼对方来爱你也没用的，（普通人）

早点领悟到这点还能早点解脱，毕竟都是搭伙过日子，也别总是用爱不爱和情绪价值来要求对方了，不然矛盾只会越来越多。

纯粹的爱靠的是共性和吸引，用婚姻绑架不了。

10

@南山侠女

稻盛和夫说想快速成长，一定要记住的 5 句话：

- 1、改变自己最快的方法，就是做自己害怕的事，不敢做的事，认为自己做不到，不可能的事。
- 2、买了就不要比价格，吃了就不要后悔，爱了就不要猜疑，散了也不要诋毁。
- 3、克服拖延症最简单的方法是五秒定律，比如在寒冷的动态，你再温暖被窝不想起来，你就从一数到五，立即起床。
- 4、没有一份工作是不委屈的，你的工资里本来就有一份是委屈费。
- 5、进入社会，你会重新发现读书的重要性，可能很多问题你会觉得靠读书解决不了，但是如果不读书，面对可能发生的危机，你可能都不知道问题在哪儿？

#425 哪怕看对方不爽，也不能轻易的去得罪他。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@王叔强势文化学习群

不要动上层人的利益，不要改变下层人的观念。

下层人的观念，就是上层人利益的来源。

下层人认为：你对我不好，就是你没良心，没道德。

上层人认为：我对你的态度，就是你在我眼里的价值。如果我不尊重你，那你一定是个废物。

上层人认为，有钱人更智慧，付出的更多，有钱的就是比没钱的牛逼，方方面面，至少人家上一辈更牛逼。

下层人非要找个个例跟你抬杠，说没钱的比有钱的牛逼。

赶紧远离这种人

02

@馬太黎

慧极必伤，情深不寿，强极则辱，谦谦君子，温润如玉。

我比较喜欢用这四句：慧极必伤，情深不寿，谦谦君子，温润如玉。

PS:

过于聪慧则容易看透人情世故，费心劳神，必会伤身，过于沉迷和执着的感情不会持续长久，过于突出的人势必会受到屈辱，**一个谦和的君子应该如玉一般的温润沉稳，含蓄坚毅，不张扬，却能自显价值**

03

@女侠有了娃

女儿前几天问我，什么是俗气？

我一时语塞不懂回复，今天看到圆桌派一段对话，感觉可以试着给她讲了。

俗气的近义词是“过火”，就是不该用劲的地方用劲过头了，比如一个富太戴一个戒指，那合适；假如 10 个手指头每个都要戴 1 个，那就是用力过猛，就俗了。

而俗是反面是雅，**雅是什么呢，是克制、隐忍、节制，你能允许大片的空间不用，你能允许大片的时间不用，你能允许“无用”。**

04

@大头说小事儿

很多事情，说起来容易，做起来真难

公众号: 贰掌柜信息精选

现在经济环境就这个样子, 每个人对自己的收入也都有一个预期, 很多人或主动或被动, 都有降杠杆的需求。

但这事, 想想和说说都挺好, 但落到自己身上, 你会发现怎么处理都很麻烦。

~减少债务? 怎么减少, 拿什么还, 如果说还就还, 还降什么杠杆?

~增加收入? 要是这么容易, 早就再来一套了, 还降什么杠杆?

对于普通人来说, 最好的办法就是卖掉部分资产, 偿还全部或者部分债务。

但是对于那种掏空六个钱包, 高位接盘硬上车的, 就很无解, 只能硬扛, 但凡收入有风吹草动, 就非常麻烦。

所以, 近几年一直和大家强调, 要预留腾挪空间, 避免让自己无路可退。

05

@轩师-上善若水

什么情况下会让人感到最丢人?

我认为没有房不丢人, 没有车也不丢人, 没有对象更不丢人, 即使你去捡垃圾都不丢人。

下面我说这句话呢? 很现实, 也很扎心, 很多人都不愿意听, 但是往往真话就是这么的难听, 如果你是一个玻璃心, 那么请你直接划走了, 如果下面的内容你能认真看完, 你的内心一定会强大到超过身边 99%的人。

人在什么时候最丢人呢? 就是当你处于最困难的时刻, 就是在你走投无路的时候, 真正需要别人的帮助, 却发现借钱无门, 连朋友亲戚都躲着你, 一分钱借不到的时候。这时候你会感到孤独无助, 看不到任何人生路途的盼头。

你的亲戚朋友为什么都躲着你呢? 因为你无法给他们任何利益, 因为他们担心借钱还不上。所以我跟你们说, 只要你没有钱, 身无分文, 那些所谓的爱、友谊、亲情全是扯淡。

有句话说得好, 如果你想找厕所, 就要跟着苍蝇走; 如果你想找花果, 就要跟着蜜蜂走。在成年人的世界里, 交朋友只有两种: 一是能够带来价值, 二是可以成就你。因此, 应该远离无用的社交, 不要抱怨自己的艰辛, 因为这个社会是现实的, 风光背后有无数的沧桑。

在成年人的世界里, 除了赚钱还是要努力赚钱。男人应该自己挣脸面, 不要说这不行那不行, 这都是懒惰的借口。不想认命的话, 就好好拼搏, 哪怕是从一摆地摊的小生意开始, 也要好好奋斗, 甚至为了达成目标可以宁愿睡在地板上做老板。

在现代社会, 总有一代人需要努力吧, 否则你孩子吃什么? 难道让父母一直跟着你吃苦吗? 要不你的孩子跟着你继续吃苦吗? 这些话并不是空洞的鸡汤, 而是切实的现实。

06

@摸鱼的掌柜

《明朝那些事儿》中的一句话说的特别好,“张牙舞爪的人往往是脆弱的。因为真正强大的人,是自信的,自信就会坚定,坚定就会温和。”

我这几年接触过的真正靠自己能力实现跃迁的人,都非常谦逊和低调,原因无非几个:

- 1、树大招风
- 2、扮猪吃老虎
- 3、利益不相关的人看不到
- 4、深知“人外有人天外有天”
- 5、经历过大起大落后的沉淀

我发现,情绪稳定的人,不管做什么事,成功率都会比常人多一倍。

07

@专家 ip

性是肉体生活,遵循的是快乐原则;爱是精神生活,遵循的是理想生活;婚姻是生活,遵循的是现实生活。这三种是完全不一样的东西。这个总结太棒了吧。

08

@风中的厂长

关于“不要和资本家共情”，有网友认为，关键是钱有没有到位，5k 薪资就不能要求太多，2w 薪资和 5k 薪资做事程度自然不同。

这个我也是不同观点，大多数 2w 的人，除了码农，不是上来就 2w，他在 5k 的时候也是很认真的，才能进步拿到 2w 或者更多。

5k 薪资如果不认真做事，和老板对立，那就更没机会了 2w 了。

钱越少，越要想办法多学习，提升能力，工作态度，获得上级的好感，升职加薪。千万不能被网络上的对立言论误导

09

@风中的厂长

我观察自媒体写的好的人，主要是三类。特别是第一类，别人是不太会告诉你的：

第一类是看书多的人，每周至少看 1-2 本书，大量的输入，加上自己思考，形成一个知识体系以后就可以不断输出。

第二类是实战多的人，我就是这种，我做过各种生意，外贸内销电商直播短视频，有成功有失败，但有足够内容可以写。

其实生意只是小领域，其他大的领域包括职场，汽车，数码，情感，家居，旅游，育儿，电竞等。做得好都是靠大量实践的。

第三是空闲时间多的人，很多做的好的博主，本职工作不忙，有大把时间可以碎碎念，或者发展自己兴趣爱好。兴趣是自媒体无敌的武器！

总的来说，文字类自媒体，不看书，不实践，没有兴趣爱好，纯靠脑子想，是很难做起来的。

10

@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。

哪怕看对方不爽，也不是轻易的去得罪他。

#426 做事，不急不缓，不紧不慢。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@轩师处世之道

做工程这些年，我发现所有成大事的大佬都很懂得驾驭人性，你的余额长度取决于你对人性了解有多通透，我跟着前辈们学了不少总结以下几点希望看完对您有帮助！

1、人性是没有绝对的好坏之分，你身边的每个人其实都是在你面前表演而已，**你能给他带来利益的时候，他的人性就是善良的，你不能给他带来利益的时候，他的人性就是自私和冷漠，当你拿走他的利益的时候，他的人性就是险恶，所有的关系，本质上都是靠利益来维系。**

2、在很多时候，客气并不是代表礼貌和修养，而是在制造距离，两个客气的人说明只是萍水相逢，永远做不到交心。**关系越是亲近的人，越是不会觉得对方有什么了不起，距离才能制造崇拜感和神秘感。**

3、处处与人争锋，定要论个输赢的人，往往是勇余，谋不足，常常会输得很惨。**真正的赢家往往是那些懂得适当退步，讨输的人。善亦者让子而谋全局。**

4、对你越是礼貌客套的人，对你的信任越弱。礼貌客套表面看是一种相互尊重，本质上是基于不信任的一种谨小慎微与自我保护。

5、狼如果一直不嚎叫，就会被人误认为是狗。所以狼要时不时亮一亮獠牙。人也一样，要偶尔找机会发一次火，亮一亮底线和脾气，不然别人以为你是怂包。

6、真正的厉害角色有两大特点:第一，遇事喜怒不形于色;第二，**做事，不急不缓，不紧不慢**。把这两个特点反过来看，就能轻易判断出一个人到底有几斤几两，分量如何了。比如那种一遇到事情，就一惊一乍，一做事就急急躁躁的人，多半没什么水平。

02

@季白羽

为什么有钱人不太愿意跟穷人在一起交往，并不是因为她们看不起穷人，而是时间成本太高，因为富人和富人之间，她们懂得价值交换。

03

@刘小波的博

处理关系要有两个能力，冲突的能力、以及和解的能力。

第一，冲突对建立良好关系至关重要。

因为**你只有敢于冲突，才能拥有边界，才能淘汰掉关系中不怀好意的人**。而且敢于冲突会让人坦诚相见，会让你的人际关系更加健康。

第二，要有和解的能力。

如果你只能冲突不能和解，每个关系遇到一点点矛盾，都会崩掉或变成仇人。

只要没有根本矛盾，或对方人品没有问题。冲突过后，又能做到释放善意或沟通，关系就会历久弥坚。

04

@快乐的塔哥

真正喜欢你的人，跟你在一起的时候，她的脸上洋溢着热情、眼中充满光彩，你能感受到她的每一个细胞都带着真诚。不爱你的人，对你各种期待、寻求各种回报，她的脸上写着算计、眼中都是欲望和要求...

05

@懂懂

时代变了，就如同一位大姐跟他的小兄弟说的。

过去谁胆子，谁能发展起来，现在不是，谁先做合法的生意，谁能发展起来

总而言之一句话，要跟过去成长起来的一些思维模式和项目积极和大胆的断舍离。

建立一个全新的自我，积极，向上，有爱，每个客户想起你，都油然而生的敬意。

公众号: 贰掌柜信息精选

我觉得，人要做实事，要做具体的事

否则，很容易进入路径依赖

贾总跟我谈了一个观点，就是**做企业一定是做正确的事，对社会有价值的事**

06

@王潇_潇洒姐

人能在有利于自己成长的事情上持续耕耘，本质上是这个人获得了大脑奖励机制，进而形成了一种上瘾。向好的行为和向糟的行为一样，都可以上瘾。我们要做的是破除旧隐，建立新瘾，所谓新秩序。

07

@财宝宝

每隔十年都有一次大机会。

我祖父辈，醉大的机遇是去大城市。当年，他们顶住了回老家分田的诱惑，一家门都是大城市户口，90年代遇到拆拆拆，家家户户分两套。想想那些回了老家农村的亲戚，简直是无法言喻。

我父母辈，50后，醉大的机遇是开厂。我家没花头，泼妇家搞到钱了。其实那个年代，你随便搞点什么生意，绝大部分都挣钱。我有个熟人，他们是浙江人，就靠承包火车票代销点（有资质的）就发达了。我还有个同学爸爸，因为和厂长老婆噶姘头，

被单位除名，他后来开了两个摊摊，一是卖油墩子，四分钱一个，二是开了一个草棚台球桌，五毛钱一盘，后来成为了当地的娱乐城顶豪老板。一大堆小红中红，用不过来。尼玛的，羡慕嫉妒恨。不争气的眼泪水哗哗的流。

60 后是做小生意，例如牛仔裤，做外贸。我有个叔叔辈的熟人，他就靠给大厂家属区开摩的，也攒下了一套纺。还有个叔叔，卖 BB 机，发的满嘴流油。他也很简单，就是每天早上在 BB 机公司门口排队，买到后，翻一倍卖了。

70，80 后醉大的机遇是买纺子。

90，00 后应该是互联网小生意了。

杠杠又要说了，接下来呢？我不知道，但我有个观点，如果这事情现在对老婆有好处，将来对孩子有好处，你就去干，肯定没问题。你千万不用考虑自己暂时的得失。价格波动是很正常的。没有去了就发财的好事情。有，也轮不到你。我就把自己当头驴。

08

@财宝宝

我为什么财运特别好？

我回想了当年放弃的几个项目，回头看，也是至少加零。难道是我眼光特别好？也不是。因为我一直坚持一个理念。**我的理念是，不管做什么，必须同时坚持两条，**

一是必须持有十年以上。

二是一切为了孩子。

坚持十年以上,就避免了快进快出,因为一点点波动,就心慌意乱的情况。任何投资,如果你拿不住,不管你多么厉害,也没用。这又和第二条结合起来了。

杠杠又要说了,万一没有想象中的那么好,怎么办?你不也要扔货吗?泥马的,我还真的没有遇到过这事情。我入之前的想法是,能起飞最好,如果不能起飞,就考虑这事情对孩子有没有意义?如果这事情对孩子有意义,我就坚决入。因为我已经不考虑自己得失了。

我这辈子的定位:就是一头驴,一块没有任何想法的铺路石。只要这事情,对娃有意义,我什么都舍得。因为我坚持了这两条,我不但找对了项目,而且还长期拿住了。

举例,

纺子不说了。我十年前还很搞笑的买过一个古票,也不多,几万块钱,本来是存利锡的,后来一想玩一把,买了个古票。当时是 14.5 元,十年后的现在 25.8 元。因为多次搬家,我现在都不知道那个卡在哪里了。但我还记得好像是某银行。过些年再去问问。那个银行的营业部都搬走了,我还没跑。如果算上可能存在的分红,拆分,我估计也翻倍了。当时,我的想法是,就当给娃留个小零花钱,看看娃读大学的时候,能不能花的高兴一点。

小结,当你成为一个纯粹的人,一个不考虑自己快乐的人,那你的思路就理智了。如果你混的不如意,你就放弃自己吧,千方百计为孩子当铺路石。任何一个家族都想要一个拼掉自己的人。

09

#毛小白

- 1.每天搞到 10 个流量, 或者 5 个, 不行就 3 个, 日积月累, 一年下来也有稳定收入。
- 2.除了肉体上的疼痛, 很多痛苦其实是人的价值观带来的, 并非真实存在。
- 3.思维框架下面是运营系统, 思维有了, 执行有了, 不断测试优化, 就能打造成功案例。
- 4.慢一点的营销就是所有内容只出现品牌词, 不出现任何联系方式和购买按钮。这种打法巨慢, 但是威力非常大。
- 5.坐在那里想问题永远在, 去做兴许就解决了。
- 6.微博上其实有很多大牛, 建议大家深挖, 他们的内容量级都很惊人。
- 7.多引导客户, 少教育客户, 剩下的交给天。
- 8.文章 a 不看 b 会看, b 不看 c 会看, c 不看 d 会看.....不要因为一个人不爱你, 就放弃爱其他人。
- 9.耐得住寂寞, 才能看到花开花落。
- 10.一定要做细分领域的冠军, 公牛插座一个不起眼插座干到全国第一, 连做拖把都有大卫跑出来说他是专门做这个的更专业!

10

#贰掌柜摘抄 1000 条合集

- 1, 一个人在做喜欢又擅长的事的时候, 是闪闪发光的。
- 2, 年轻人, 没事别想不开去创业。
- 3, 五年后, 你想在哪里, 就是你今天动力的开始。
- 4, 你每早走一小步, 周而复始, 你就比别人前进一大步。
- 5, 魄力不过是一种雄厚实力的一种表现形式。
- 6, 卓越的父母造就卓越的子女。
- 7, 世界上 99%的人都不想赚钱, 因为赚钱太苦了, 他们只是说说。
- 8, 阶级是永远存在的, 有的大 V 是友好的。比如陌川。
- 9, 微博是交朋友的地方。
- 10, 父母掏空了给子女输血, 而子女却没有造血能力。

#427 赚钱以外的事情, 以自己开心为主。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01

#自我的 SZ

但凡涉及到爱情，亲情。无法像友情和商业社会的关系那么容易理顺一刀切，所以尽量听从自己的内心。

但是我想说一句永远正确的话。

爱情也好，亲情也罢。无论别人说什么，你不开心，你不情愿，你委屈，对方就是条件再好给座金山都没有用，血浓于水也不能让你委曲求全。钱是能解决很多问题，但换不来你真正的平安喜乐。

赚钱以外的事情以自己开心为主。

02

@赵啦啦讲私域流量

人与人无论何种关系：只筛选、不改变。与其想着让不合适的人变得合适，我们更需要考虑的是如何从人群中筛选出合适的人。人生的各个阶段，本质上都是挑人合作的过程。大部分无法解决的问题，换个人就能解决。

在网上刷到过一个问题：什么时候开始，你觉得自己像个成年人了。

有个回答我记到现在：以前遇到想法不同的人，我恨不得扯着对方衣领讲一整晚。现在我掉头就走，不想多浪费一秒。

一个人成熟的标志，是趟过山川湖海之后，懂得了不是所有人都活在同一片海域。

03

@王叔强势文化学习群

既有长期赚钱的能力，又给人一种平易近人蠢萌憨厚的感觉，才是真的狠角色。

永远不要觉得一个擅长赚钱的人，会是个“铁憨憨”或者“傻白甜”，无论他们的外在表象有多么的蠢萌憨厚。

赚钱是一个人真实的真正的综合实力的变现，头脑情商韧性心态智慧等等等等。长期稳定能赚到钱的人，无一不是个“狠角色”不把这狠劲浮于表面，则更为聪明。

而那些赚不到钱的人，平日展现出来所谓狠劲，才是真正的没有实力支撑的纸老虎。看着不论多机智，也都是些“假聪明”

04

@打工归来啊

我们很多传统智慧都是傻叉：

过去有个鸡汤，在外面笑脸相迎，不能生气，有气回家里，对家人出气。

我们很多人都这种思维，最爱你的家人，你反而伤的最深。

正确的做法应该是在外面跟你有没有利益相关方？该怼就怼，自己开心就好。对普通路人保持礼貌就好，不要过度热情，完全没有必要。

家人是一辈子陪伴的，更加要用心、用情，家人才需要好好对待。时代在进步，很多为人处事的观念要与时俱进。

05

@财宝宝

明天就要高考了。大家也不要搞事情了，就做到三件事。

一是食宿卫生。找个考场附近的小宾馆。休息好。提前半个小时到考场，万一有事情，还可以回旋。

二是今天晚上睡好，父母准备一粒维生素片，就是说安眠药，给娃吃。明天早上不要睡过头。有条件的，父母陪娃到考场门口。目的是确保道路安全。

三是高考策略很简单。放弃数理化最后 1-2 个大题，一般是 25-30 分，把前面会做的题认认真真检查几遍，娃肯定是一本。千万不要去研究那个大题，那是选清北的娃，和你没关系。你要是能够在最后大题得 1 分，就是中奖了。

大家旗开得胜。

06

@刘小波的博

不要在一个错误的人身上追加投资。

有些人买股票被套以后，为了回本，会不停的再买。实际上这是一种死亡策略，因为你买的可能正好是一个垃圾。这也是查理·芒格说的：“不要为了回本而加仓”。

同样的，**男女关系中，如果你发现对方根本不靠谱，就不用想着浪费了多少时间、感情或钱，而是及时止损。**

07

@墅姐聊跨境

快钱是快钱，诈骗是诈骗。有的赚钱方式，已经不是快钱范畴了，而是诈骗。刚刚看我群里在聊，直到现在还有独立站卖家在靠发空包裹赚钱，主打一个素材出海

独立站、脸书广告、paypal、etsy 整个生态，就是被这些人玩坏的。

所以我很早以前就对一些所谓的有钱大佬祛魅了，不想和这样的人有什么交集。一些生意人很能赚钱、常爆单的背后，事实上就是诈骗。对客户来说都是 scam。

靠发空包、假货赚钱，有什么好吹的？都是在吸别人的血，毁坏整体生态。

08

@风中的厂长

我现在要跟别人反过来，慢就是快。

电商这个行业太浮躁了，而我们不急，我们的主播慢吞吞的，你们去看风中的小厨，今年第四年，异想厨房，今年第三年，做的很慢，直播间只有几个人，说话慢悠悠的，现在还活得好好的。

同期很多同行，说话跟打机关枪似的，直播间几百人几千人的，很多账号都已经不见了。

我认为直播只是电商的补充，就像实体店销售员一样，会长期存在，但是之前那种爆发式增长是不可持续的，从现在开始，会慢慢回归常态

09

@风中的厂长

说到圈子，我认为好圈子是靠吸引的，靠朋友介绍的，不是靠吆喝的，偶尔提一嘴可以，让大家知道，不能经常打广告的，打广告吸引的都是小白，小白进来什么都想要，但自己却没有可以交换的东西。

小白一定要明白，不管你在哪个圈子，你得有东西跟人家换。

比如你有好货，你有渠道，你有关系，你有技能，你爸妈是大佬，你天赋异禀，或者天生丽质。

如果啥都没有，那你只能聪明老实嘴巴紧。**聪明，能把事情办成，老实，不会有坏心思。嘴巴紧，这点最重要。**

我遇到几个“聪明人”，管不住嘴巴，老板把私密事情告诉你，转身就告诉别人了，那谁还敢重用你？

10

@财宝宝

（我的压箱底宝贝）猜规划

财不入急门。很多人喜欢一页暴富。这是不可能的。种小麦还要半年呢。你凭什么一页暴富？你发明了手机飞机电灯泡吗？

你首先要明确一个事情，人生不需要太多的大机会，有一两次就够了。三代人有三次机会，足够你成为大学里醉亮的仔，娇滴滴的小仙女过来和你加微信。如果你一页暴富，那么一年 365 次方后，马爸爸也要喊你爸爸了。这也不可能啊。

定下调子，你就明白了，一生一世，就等那一次机会。发财的规律有很多，常见的是价格变化。那么，你想想，有什么东西会价格大幅度变化。那你就逢低买入，等三十年。一个周期一般是 15-20 年。你大概可以观察到两个周期。

我的打法，一般是猜规划。你打开地图看看，假设 m2 要搞个大项目，会放在哪里？我一般是博对的。但我也失败过。我曾经误以为，杨蒲滨江大概率比徐辉滨江早五年起飞，因为我认为，杨蒲滨江有个小江心岛，是绝佳位置。可惜我看错了。事实上，徐辉滨江已经飞得不认识爹妈了，而大杨蒲滨江还在负重前行。

这一等就是十几年，我心都碎了。但是，我也不急。因为就算没有乱飞，但常规的加零还是有的。没办法，我就忍了。我再等十年。小小菜现在才是小学生，等他大晓生了，就飞起来了。

这是我失败的例子，当然，也有成功的。我以前住过一个大唐，就是梅花路那里。那是 2003 年，我在麦德弄附近反复的看。这么个孤零零的地方，为什么要修这么大的超市。然后，展览馆又起来了。我当时一万进场了。十年后，富翁冈他们哆哆嗦嗦入场了，他把三代人的存款都给我了。嘎嘎嘎。那个院长有钱，不赚他的，赚谁的？

#428 二本想要出头，就看家长怎么铺路了。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@赵啦啦讲私域流量

中年人最大的成熟：拥有低头的勇气，培养松弛的能力，修炼容人的格局

02

@财宝宝

事实上，很多人相信天上掉馅饼的事情。

有很多看上去精明无比的老头老太，往往是被各种理财 APP 割了韭菜，亏了很多钱。

其实就一个原因，他们喜欢一夜暴富。

举例，突然，有个亲戚告诉你一个神秘兮兮的发财秘籍，某公司发福利，8%利锡。投一百个。对应一个老头老太来说，每年利锡8万，可以吃喝玩乐，是多么幸福的事情。我已经赚了两年了，16%，开心伐？你听了之后，估计太动心了，你家有300个，每年利锡24万，两年就50万了，那还得了，我就是这条该醉亮的崽，团结桥横着走。

为了谨慎起见，你还要装模作样去看一看，考察一番。人家早有准备，你也看不出名堂。然后就没有然后了。你想人家的利锡，人家想你的本金。一年后，一大群老头老太就在大厅的地上打滚干嚎了。

03

@王叔强势文化学习群

一个人搞钱越多，他的内耗就会越少，他身体细胞也会非常活跃，钱是人的胆，是一个人的脊椎，

此话真不是虚言。

当一个人每天收入几千的时候，几十几百的开销，对他根本不在话下，同时，也就屏蔽掉了日常最普通的内耗，他绝对不会因为几十几百块和别人扯皮骂街，一个人没钱的时候，逛淘宝可能都会挑三拣四，捡最便宜的，还要犹豫下是不是真的需要，能省则省，有钱则就是买买买，而且要买就买差不多的。

日入过万，或者一千万现金，是一个普通人和中产的分界点，所以，你觉得累，你觉得辛苦，纯粹就是穷闹的，努力搞钱吧，搞钱到一个临界点，你的快乐会越来越多。而且你会发现，所处的境界和世界，和从前的完全不同。

04

@打工归来啊

面向未来的资产：

最近我们的存款利率在进一步降低，预计未来很快会降到 1%以内，这个非常好。

未来的资产很简单，就是能够持续带来现金流收入的资产。

所以资产的经营持续性很重要。

接下来你要找到这种资产，能够持续带来 5%左右年回报的高品质资产。经营稳健高息股也将被市场青睐，市场上有 5%的股息率的股票是不多的，找到这一类股票，并且持有它。

05

@喝红茶的三叔

当初，大专毕业的教初中，这波学生读完硕士回来教初中，教出来的学生可不是得博士后出站才能来教了，这个逻辑好像很正常。

06

@消样的世界

人性都是欺软怕硬的，同时人性也是趋利避害的，**对自己无法掌控的人和事，往往不会冒进，所以只要你越淡定、越忍得住，那么所散发的气场就越强大，别人就越不敢轻易冒犯和招惹你**，表现淡定、忍耐力强的人，逻辑思维能力越强，不出手则已，一出手便是定局，这种人很难被人抓到弱点，在平静中一击必中。

07

@卢克文

普通人通常在 35 岁至 40 岁才会明白社会运行的真相和逻辑，但这时的人们正好被钉在生活的十字架上无力挣扎。而上层阶级出生的人，早在 20 几岁时就已经通透，而且还不用考虑过多的试错成本，那是一种传承，用几代人的智慧浇灌出来的。（天涯当年金句）

我再说的直白点，普通人在 20 多岁时，不明白金钱和权力的重要性，也没有锻炼自己获得金钱和权力的能力，青春本身是一种资源，男性能很快找到工作，女性有大把人追求，很多人就在挥霍青春，一旦进入 35 岁，男性失去工作优先权，再美的女性也会失去大量追求者，而长辈此时出现病痛，小辈出生越养越贵，他们才惊醒过来金钱和权力原来如此重要，才关注这种能力，但因为晚清醒十几年，已经被别人遥遥领先，追赶起来特别累。

通常普通家庭出身的孩子，在社会认知上，比公务员，商人家的孩子要晚醒，因为他的长辈也一样胡里糊涂过来的，能知道读书的重要性，鼓励孩子读书就很不错了，通常只有天赋高，运气好，十几二十岁就遭遇重大挫折的普通家庭孩子，能在机缘巧合下，社会认知早点崛起。

世界是残酷的，越早醒越好。

08

#毛小白

1.有个卖保险柜的商家，天天在抖音上直播大榔头砸保险柜，大家一是好奇二是觉得质量好，直播了一个月把库存消化了。做生意还是得吸引眼球。

2.抖音粉丝量是直接可见的，所以你赚钱了大家都看得到，也导致很多人刷粉造假。

公众号的粉丝是看不到的，所以公众号领域有非常多隐形的冠军和大牛。

3.初中知识难度小，脑子好使不用很努力也能拿高分。上了高中就不行了，知识变复杂了，想要拿高分必须得刷非常多的题才行。

4.复制别人的项目不能只看表面，也不能只看现在，得深入虎穴，更得看他最早期是怎么样做的。

5.太过便宜的东西，确实不好用，这点谁也别争。

6. **学生吊打老师的案例非常多，并不是说老师没用，而是学生在老师的基础上升级了玩法。**

7. 微信群是聚集精准人群的地方，多加群，多活跃，多发红包，所输送价值，不会错的。

8. **任何一个地方都有高手，任何一个地方都有贵人，就看咱们能不能识别他。**

9. 搜索功能永远都不会消失，一定存在信息差。

10. 痛点即是机会，哪里有痛哪里就有解决方案，哪里就藏着商业机会

09

#懂懂

现在做电商也好，做直播带货也好，一定不要有情怀，例如想搞高附加值，甚至想搞个高端品牌出来，别想这么多，咱做不了，玩不转，就一个原则，**找个细分不能再细分的领域，就做这个领域最物美价廉就足够了。**

10

#贰掌柜摘抄 1000 条合集

1, **凡事都从利益角度出发去思考，你会越来越聪明，越来越好，你的意见越来越被重视。**反之，你考虑问题处理问题首先从情绪出发，你就会越来越傻，也不再有人把你当根葱。

2, **小地方的特点是资源有限, 根本不够分。大家可能无法理解, 小地方的竞争是非常激烈的, 甚至比大城市还激烈。**因为小地方的资源就那么几个好单位, 每年加起来, 就招一两百人, 小县城里, 所有的家庭都眼巴巴的看着, 所有的人都使出了吃奶的劲, 三代人积攒的人情, 在这一刻呼啸而出, 奔腾出来。你一个普通丝丝, 怎么可能去比啊?

只有一个办法了: 离开那里。**太贫瘠的地方, 长不出大树。你有两个选择, 要么是在这个贫瘠之地, 和其他杂草斗, 真刀真枪, 拼个你死我活。要么, 你去资源更加丰富的地方。**

3, **工作中, 会有各种各样的小方法, 小绝招, 你要善于总结方法。高考的准备过程, 就是一个提炼总结方法的过程。**

4, **211 的比例大致是 15%以内。二本大概是前 55%, 你要在人群中混到前 55%, 应该可以的。**如果你连前一半都混不进去, 你还读个鸟啊? 赶紧去学挖掘机。**二本想要出头就看家长怎么铺路了。**

5, 看了可以开脑洞。

6, 一切商业价值都是建立在定位基础之上的, 没有定位, 就没有商业价值, 就不能在竞争中脱颖而出。

7, 离开你的人那么多, 只有微博能陪你到老。

8, **最好的婚姻, 是精神上的门当户对。**

9, **我这么努力, 就是为了有说不的权力。 “专业”才是人生最好的逆袭武器。**

10, **学的屠龙术, 卖与帝王家。**

#429 不输就是赢

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: **01**

#野心范

大家都喝了酒, 说的话都非常恶心油腻, 明知道都是虚情假意, 但还是非常受用, 这是面子和权威问题。

一个领导, 如果身边没点阿谀奉承的小人, 他其实工作是很不好做的, 因为没人给你抬轿子, 没人给你扮黑脸。

02

#野心范

我们回溯这么一个过程就会发现, 人的命运格局, 大方向上是被父母给固定了的, 也就是你的父母是农民就是农民, 像我的父母, 也算是农民; 他们是富人就是富人, 是当官的就是当官的。

天然的阶层差距就摆在那了, 我们不能装作看不见。

那么, 一个普通家庭的小孩, 要跟出身好的小孩产生连接, 第一个节点在哪呢?

答案是读书。

这是最合理，最现实的途径。

上一代的阶层鸿沟，你想追赶，没有十年八年的大运，是不可能赶上的，但是如果你们分到了一个班级学习，那起码产生了连接，某种意义上，你可以视为同场竞技的一次新的开始。

这是轻度洗牌的开始，哪怕就是条件很好的家庭，也不敢不重视教育。

03

#野心范

不是说在一个班级里，你就能靠着对方做些什么，同学之间真正能互相合作帮上忙的，比较少。

这种关系真正能帮你的，是你知道了什么叫做差距，知道了优秀的人有多优秀，知道了人家是怎么生活起居学习的。

这很重要，很多人之所以没出息，之所以愤世嫉俗，是因为他们并没有真正的接触过有钱人，有权人，或者富人。

离得太远了，只能仰视，顺便带点没有特定目标的敌意。

你搞不清楚它的机理是怎么样，只觉得自己和对方之间横着一条天沟，你就完全不想努力了，只会像农民骂地主一般，从来没有想过他们是怎么成为地主的。

这就是绝望型的认命，没吃过猪肉，也没见过猪跑，谁还想养猪。

没有血缘的优势，就找学缘作为纽带，包括现在的出国留学，某某商学院，什么总裁班，其实干的都是这些事情。

寒门难出贵子，任何时候都是正确的，但是一句正确的废话，就像赚钱，什么时候容易过？

好的学校，管理和老师水平确实高，但不见得对成绩的作用就那么大。

对于考学升学指标贡献最大的，还是生源，是那帮厉害的学霸学生，像采茶叶一样，只要最上边那两瓣绿芽。

所以我任何时候都是提倡，一定要好好读书，如果你连好好读书都做不到，那就太难以后有出息了，因为你接触不了这个社会的精英阶层是怎么样，参与不到他们中去，那就只能在底层玩了。

04

#野心范

不要太勤快，做多错多。

注意了，这对于混日子类型，可能是正确的，但是如果你想有大出息，我告诉你，还是要多做，哪怕你就是在体制内，也还是要勤快。

做多错多，是对的呀，这句话，逻辑上没有任何毛病。

它的问题在于，你这样想，就没有担当了，怎么可能轮到你有出息。

命运安排好的所有礼物，都在暗中标示好了价格，不是那么容易的。

一定要勇于承担，锻炼自己，关键时候领导不在，老板不在的时候，体现出主人翁的精神，担当大事难事，把局面给组织起来。

只有这样，你才是一个有用的人。

被贵人看上，没什么秘诀，就是做一个有用的人，说得无私一些，也叫做对社会有用的人，其实一个意思。

它的原理是这样的，你要掌握权力，你要掌握资源，你也不好直接去拿对吧？

就是给你，别人也指指点点，说你德不配位，根基不牢。

那怎么办呢？

通过争取多做事，在做事当中，调兵遣将，呼朋唤友，那些含金量高的东西，就会自然而然的掌握到你的手上来。

为什么人家说，无官一身轻。

就是因为，做管理，就意味着很多事情，你能做很多事情，那不就意味着你资源多，你权力大么？

05

@财宝宝

一个人会不会发财，可以看出来。

一是这个人比较谦虚。我这几年一直在观察小娃娃。争强好胜是人的天性。前不久，家里来了个内环线公寓楼的小娃娃，他说，自己表姨的纺子要三个忆，带游泳池。表姨夫是包工头，一年赚几千个。意思是我见过大世面，你家这条件也就是，稍微好一点而已。小小菜郁闷了好几天。

人的成熟，主要就是认清现实了，哦，我原来是普通人。

二是在做一个艰苦的工作。很多人希望的是，轻轻松松，一页暴富。这是不可能的。即使有这样的好事，轮不到你。你的每一分收入，都是你的付出。但是，琼斯不喜欢，这多麻烦啊。

三是准备一辈子做下去。辛苦不一定有回报。有的人可能要熬到七十岁，才能看到一点点小惊喜。但你能不能熬到这个时候。99.99%的人就是半途而废了。

四是有失败的心理准备。你必须做好几代人天天搬砖接力袋的思想准备。看张爱玲小说，她那时候，繁华的是外滩，现在爆火的大虹桥概念，当年还是一片农田，没人去，价格几乎不要钱。那么，你能不能熬住八十年，为了子孙后代留一个念想。

琼斯说了, 我是大晓生。不急, 喝口茶, 慢慢说。

06

@财宝宝

纺子就是一个家族的脸面和心态。

很多人自认为八百年一遇的大聪明。因为大聪明是没有标准的, 你只要自己认为聪明, 那就行了。很多人什么都失败了, 可他不服啊, 老子是统招全日制本科啊(就是二本子), 他自认为仅仅是运气不好, 老子可是天下第一大聪明, 以此掩盖自己三代人的失败和悲伤。

他们不敢面对现实, 家里没纺, 老婆很累, 儿子成绩不好。他们一旦想到现实问题, 就没法不哭了。怎么办呢? 他自认为自己是聪明, 我的人生餐具, 都是别人不好, 我没发财, 都怪别人。这么想问题, 人就舒服了。

其实, 你聪不聪明, 是一个显而易见的事情。你从小到大在班级里是什么名次? 你是不是 985? 你有没有考过“注册 xx 师”? 你的 SCI 论文有几个? 绝大多数大聪明, 啥也没有。他们会什么? 在老破小的花坛旁边, 抱个大茶缸, 侃侃而谈。小乌风云, 天下格局, 没有我不懂的微心号。要不要我给你讲一讲“明史”? 我对明史可有研究了, 他看过当年明玥那本厚厚的小说。我也读过, 15 块钱, 地摊上的批发价。

他聪不聪明, 其实就一个指标, 你看他纺子。

一是无纺户。这种人, 你可以直接删除, 蠢货一朵朵。

二是怪纺子。就是犄角旮旯的，当年贪便宜买的，现在全部砸手里了，我家老头老太买过全系列的。例如海景小高层，避暑山庄，闻所未闻的旅游度假产品，小县城别墅，乡镇自建。这种看上去一大堆，实际还不如一个内环线老破小的价值，这些都是怪人。他们自认为超级聪明。

三是爆腰花一族。这种人已经叫唤了二十几年了。一开始可能是工资低，真的买不起，但是，后期纯粹是心态不好了。小王是花了 18 个买的二居，二十年后卖给我 620 个，我怎么受的了？心态爆裂，暴跳如雷。老婆孩子要是敢说一句，立马要打人。

人心是看不见的，但是可以通过纺子看出门道。遇到这些人，走开就行了。

07

@财宝宝

不要对 985 有太多执念。

很多家长并不理解 985 是什么意思。我打个比方。

小学初中，两个班级出一个 985，高中班级第一名是 985。第二三名是 211。

二本以上就是人才了，小学初中前十名，是二本，高中是前 50%。

娃能混个本科就不错了，理论上，可以通过所有的社招和校招。当然，这时候，责任就压给家长了。娃考了个闻所未闻的学院，你说怎么办？娃要想进银行，就要爸

妈出去求人了。可绝大多数爸妈并没有这个能力，而且绝大多数中产，不太愿意伏低做小巴结人。但是一想到娃，又特别痛苦，你说怎么办？

最好的办法就是，娃自己考上 985，那就皆大欢喜了。很多家长就想逼娃自己飞，往死里整。我靠，现在这种虎妈狼爸越来越多了。

08

#懂懂

写作需要保持在线，也就是每天必须写，因为读者是没有忠诚度的，只要你一段时间不

写，就失去了他们，所以哪怕当微博去更新，也要保持在线，不能隔三差五的更新。

还有，文章今天能否获得传播，不是还不好看，而是好不好用，就是能否给别人带去价值，比如，具体的知识，可执行的建议，有价值的思维认知。还有，**写作风格要佛说家常事。**

09

#懂懂

1.人是难以长期保持注意力的，所以很多东西火一段时间就过去了，人们最善于遗忘。

2.让别人掏钱从来都不是一件容易的事，所以不要妄图三两个简单的动作就赚到钱，一定要有敬畏心才会深入研究拿到最后的成果。

3.屁股决定脑袋! 立场本身非常重要, 大家不在一条船上是很难达成共识的。

4.卖任何东西记住下面这个 5 个词: 1 存在感 2 优越感 3 充实感 4 稀缺感 5 落后感。

5.场景化销售威力是非常大的, 坐在小酒馆里莫名其妙就是想喝酒, 走在果园里莫名其妙就是想摘点果子吃.....

6.发视频的人渴望别人点赞, 任何人做事都希望得到别人的反馈, 反馈是社交里面的金钥匙。不断给同事反馈, 你们的关系就更牢固。

7.小型盘子不要去管什么用户画像, 那些都是做品牌的人用来忽悠人的。小生意只管流量和出单, 其他都不用管。

8.最赚钱的路子都写在刑法里, 千万不要抱侥幸心理。

9.1 挖掘需求, 2 寻求解决方案, 3 设计产品, 4 优化成交路径。

10.二次元亚文化的市场非常大, 年轻人可以多探究这里面的赚钱路子。

10

#贰掌柜摘抄 1000 条

1, 做任何事, 必须先付出, 先给予, 先为别人创造价值, 爱情、亲情、人生、商业成功都是。

2, 普通人找捷径, 高手却在下笨功夫。

3, 认清商业人性真相, 收获自我成长能量。

4, 除了提供优质的良心产品, 你还有什么, 凭什么选择你, 这是对所有企业者的灵魂拷问。

5, 用户从被动的接受者, 变成主动的参与者。

6, 决策者品牌与用户关系, 从单相的价值传递, 变成双方的价值协同。

7, 如何做好自媒体, 就是写别人不知道的事情。每个人都有自己独一无二的人生, 你的工作, 别人都有兴趣。就算你是保安, 谢谢你们小区的破事都是大 V。

8, 真诚是最大的套路。

9, 一家之言, 不做定性, 谨慎思之。

10, 不输就是赢

#430 有些人不在江湖了, 但是江湖上一直有他们的传说。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01

#北魏

求人办事, 不要指望看谁的面子, 谁的面子都不好使, 真求人办事, 就当生意, 我计划花多少钱买这个结果, 你有这个思维, 哪怕你谁都不认识, 你都可以把事办的好痛快, 没必要维系那么多关系, 真到最后, 你自己都觉得累

02

#韩丙银

比如，社会上总是在宣扬忠诚，而“忠诚”只是表象，真正背后的原因是没选择，实力不够。当我们找不到更好出路时，大脑就会骗自己，说自己是为了坚守。

比如，**看起来忙忙碌碌的人，可能只是为了逃避现实问题、没有勇气直面境遇的一种偷懒取巧的产物。**

比如，那些说“天赋”“兴趣”才是成功的保证的人，却没有看到除了独特的天赋之外，**那些日复一日的勤奋，埋头苦干，看不到希望仍然不放弃的耐心。把一些小有所成简单地归咎为天赋、兴趣，其实是推卸自己需要勤奋的努力，是一种最简单的懒惰。**

比如，“我们穷 b 很喜欢的一句话：真诚才是必杀技；我们丑 b 很喜欢的一句话：被爱的时候其实不用这么漂亮；**我们找不到对象的都喜欢一句话：爱自己是终生浪漫的开始”。**

看到了没，当我们习惯性的用一种概念替换另一种概念的时候，用一种行为抹杀另一种行为的时候，我们就应该意识到，实际上的那个自己是多么脆弱。

不管大脑这个骗子多么高明，多么想去美化人这个物种，我们是无法欺骗自己的下意识的。

我们试图掩盖的那个“真相”，其实在每个人内心深处不言自明。

03

#韩丙银

我也鼓励大家做一些“小事”，不怕慢，不怕时间长，最好就是十年八年的，越是时间长的，越能把别人甩得远远的。就这么一直做下去，让自己感觉到自己的与众不同，感觉到自己的韧性。

自然，别人也会对你有这种感觉。

04

#自我的 SZ

在做老板之前，我也在几家公司打工做过老板们的心腹和骨干几年，但是再好的关系和再好的条件，也不能阻挡我自己想创业的心。所以从自身的经历出发，就能想的明白很多关系中，每个人都要奔自己的前程，即使当老板你认为提供了最好的待遇和发展，但是你的桃子可能别人只想要李子而已，没有那么多心里戏让你爱恨情仇的。

把骨干离职单干心心念在心里的老板，不是装不下对手，而是觉得折了面子而已。

05

#灏泽异谈

不要和乌合之众为伍，因为当你沦落到和他们认知同频后，你的价值观和理性都会被他们彻底带进坑的。

就像再好的优等生，在差生扎堆的班级里呆久了，成绩照样会下降。

同样，如果你身处提高班，旁边都是优等生。

06

#灏泽异谈

房子的事儿，总结起来也很简单：

- **二三线城市的房子，已经彻底没希望了，无止尽的人口和资源外流会让那里渐渐迎来衰老。**
- **二三线估计先腰斩吧，之后就是停滞，最后跌的一文不值。**
- **只有 4+7 才有房产，而且越是当地的改善盘，这个房子的“产”会越丰厚。**

只对聪明人说一句，城市会造就人，城市也会把人拖垮，别再耗下去了，当断则断。

- **倒也不是说二三线城市糟糕到哪里去，但客观来说，也就是能“质朴且简约的活着”**
毕竟基础建设都不差，所以如果你能接受这样的状态，那也没啥问题。

07

#野心范

人颓起来，就连家人都看不起你。

如果你经历多，或者强势的父母要退休了，会发现一个真理：

每个家庭不管多少个人在干活，几乎都是一个人在顶着，这个人就是核心支柱作用，一旦顶梁柱没了，就是断崖式的下跌，如果下一代还没成长起来，就是青黄不接的时候，必将有十年八年的困难期。

08

#野心范

别人看不起你的时候，就要暗下决心，果断走开，少参和什么国家大事，一心一意搞发展，抛弃任何的幻想和虚荣，闷声搞个大新闻。

十年寒窗无人问，蜡炬成灰泪始干。

终于等到你，还好我没放弃.....

我们总是需要铭记一些历史，来警示时刻想要松懈的自己。

国如此，家如此，个人亦是如此。

09

#毛小白

1.人多了就要做两个事：1 整合资源 2 分配利益。

2.避免信息过量最好的办法就是记笔记，有用的才记，没用的就不记，回头只看自己的笔记。

3.我进入任何一个新领域之前，都会大量阅读这个领域里面的信息，用半个月一个月时间做整理。

4.市场从来不说服，它只是默默选择和淘汰。

5.音乐是个好东西，戴上耳机，就可以和外界隔绝，安心做自己的事儿。

6.谈钱不伤感情，不谈才伤！

7.长尾流量就是用户在外面根据一点点蛛丝马迹找到你，这种流量是非常精准的，粘性极大，需求极强。

8.有些人不在江湖了，但是江湖上一直有他们的传说。他们大多单枪匹马，战斗力极强，相当于千军万马，并且留下了很多有价值的东西和故事。

9.当一群乌合之众在一起，他们只会干两件事——1 锦上添花 2 落井下石。

10.少数服从多数，所以数量往往就是正义。

10

#懂懂

微商，真正的玩法是什么？

先学习别人的套路，然后在里面混到一定的级别，最好有自己的团队了，然后立刻自己去找产品，自己起盘，起盘以后马上找流量大佬给推广给背书，要么是赞助微商大会，自己上去讲五分钟，要么就是在一些大 V 的文章里做广告，让帮着招募代理，要钱给钱。

只要产品选的好，代理模式设计的好，赚个千儿八百万是很容易的，而且，若是**产品足够好，整个游戏能持续很久很久，甚至能扎根发芽**

#431 富人的钱好赚不好骗，穷人的钱好骗不好赚。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：**01**

@自我的 SZ

人际关系中平时不烧香，临时拜佛脚没用的。

我工业园区隔壁工厂的管理干部 A，以前帮过他一个忙，就是他的孩子不是深户，要在就近读一个私立的好学校比较难进。我同学正好是管这一片的，他就托我问一下，同学拿到私立学校董事长的条子他儿子就进去了，当时送了我一盒茶叶表示感谢，这几年我没有管工厂一直在市内管公司，他从来没有打过电话或者微信上问候一下。

给我打电话，是生了老二还想进这个学校，也不认识人，就直接问我可以帮助吗？我一下子语塞了，上次他送我茶叶以为了还了我人情，其实我转手送了我同学茅台和中华表示感谢，也没有问他要钱。因为资源和人情，人家随手帮助你，无论是不是他举手之劳还是只是一个电话，这是他的价值，价值是需要用金钱来表示感谢的。

我只求过我同学帮过这一个忙，就是他的忙。因为他工厂老板跟我当时关系走的近，他是管理层，我帮他也是帮他老板我朋友。两个工厂偶有合作交集过一二次，算是人情就帮忙了。

我直接说我同学调走了，没办法帮忙，可以自己找一找关系。很多人其实不是人品不好，是走上社会了还不知道人际关系的维护，我要是他生了老二这么重要的事还要再读书，年年都会给我打电话联系或者走动一下，我现不管工厂，但是我一年总要去几次，车就停在两个工厂门口，我的车这么好认，一下班都能看到，怎么样也要上来给我打个招呼维持住这份人情啊。

就真的郁闷他为什么这么不懂啊

02

@刘小波的博

一定要用发展的眼光看自己。

就是你现在无论怎样，都不需要泄气。三个月以后的自己和现在的自己肯定是不一样的。

现在不等于未来。

03

@季白羽

身边不起眼的小事业，但是很挣钱。

其实生活中有很多小事业可以赚钱,也能让我们翻身,只不过我们平时没有这个意识,即使放在眼前也看不上,看不懂,所以要不断去提升自己意识和判断能力,那就从案例开始学起

1、我一个朋友在做直播搞钱模式，弄一个商用书架，摆上各种书，可以是模型，然后再买上几本真的书，然后拿着书拍视频，文案就写书店倒闭了，请仓 1 块钱一本，每天拍几十条发到抖音，接着开直播，去精选联盟选 1-2 块钱的书挂到直播间，再挂一些贵一点的，每天搞个几百甚至几千块都有。

2、很多人特别看网文小说，非常上瘾，我一个朋友就是每天抱着手机看小说，但有很多人喜欢看，却不舍得花钱买会员，有需求就有市场，所以有人就把几万部小说全部搞下来，弄成电子书，然后集合到一个 U 盘里，卖小说 U 盘，10 多块的 U 盘可以卖到几十块，一个月也能卖几百单，比打工强多了

3、线下服饰仓，类似于零食折扣仓，将会取代 90% 实体服装店，除去品牌溢价，衣服的实际成本很低，一些小店里几百块的大衣出厂成本只有几十块，这中间有很大的利差，线下仓不用临街门面，一般会租用周边仓库，源头产地批发回来，分类后以极低的价格零售，流量来源就是通过短视频平台做本地推广，因为价格低所以出货量极大，基本上都是抢购模式。

4、找个穷山村的老汉，去他家里开直播，家里越破越穷，直播效果就越好，让老汉面对镜头开播，什么都不用说，发呆也行，跟老婆子聊天也行，然后找个破纸壳子，

公众号: 贰掌柜信息精选

上面写帮帮爷爷卖点水果吧,下面小黄车都是精选联盟的产品,卖出去都不用管发货,只赚佣金,流量搞起来一晚上能赚个几千块,唯一的成本就是一个老头子,一晚 80 块。

在此只是提供项目思路,看完的可以有自己的思考和收获,自我提升没有捷径,想快速成长就从案例开始学起,同时尝试去拆解案例

记住,信息差很重要,配上你的执行力一起,更能产出结果

04

@王叔强势文化学习群

请尽量“不择手段”去赚钱。99%人的前半生,98%的烦恼和不自由,就是因为缺钱。

这里的不择手段不是指违法犯罪,而是逆着人性,放下自己脆弱的骄傲、自尊、面子,该跪则跪,该舔则舔,如果你家里有矿,可以跳过这一段粗鲁的原始积累期。

会做事不如会做人。到了社会,很多时候不是因为你做事能力突出,格外受到欣赏,而是因为你让上级舒心。上级也是普通人,结合马斯洛需求理论,他有情感倾诉的需求、解决任务的需求、吹牛拍马的需求等。做事只是冰山一角,往上来说,更重要的是人情世故。

05

@南山侠女

富人的钱好赚不好骗, 穷人的钱好骗不好赚。

下雨了, 刚才开车送妹妹去地铁站, 聊到我之前赠送粉丝的买房课, 妹妹说: “你的课怎么没早点出啊? 听完才知道我老家那套房买得多冤, 现在卖出去, 算上装修的钱, 起码亏十几万……”

我说: “你们平时省吃俭用, 你老公天天加班熬得头发都掉了一把大, 好不容易存点钱, 因为自己不懂, 这一把就让地产商收割了, 亏不亏?”

我发小的公公婆婆, 平时买根葱都要货比三家, 发现贵 2 毛钱都要去退掉那种, 恨不得一分钱里都给榨出油来, 就这样抠抠索索一辈子, 最后存了十几万, 投进一个高息理财的, 最后毛都没剩下一根。

这个世界有它阴暗的一面, 如果你认知不够, 千万把镰刀在等着你, 防不胜防。

你们艰苦奋斗、勤俭持家几十年, 又怎么样呢? 你总要买房的吧? 你总要理财的吧? 就算啥也不搞, 你总要找对象的吧?

人想安全舒适地活到老, 多不容易啊, 但凡你稍微小白一点, 让你多奋斗 20 年。

06

@王叔强势文化学习群

这个世界上只有一种人能够做到绝对的忠诚

那就是知因果的人，那都是用心思考的人，那都是懂得规律的人，那都是超越人性的人，那就是找到核心的人，这些人才是最忠诚的。

他忠诚，他不是忠诚于你，他是忠诚于天地，他是忠诚于规律，他是忠诚于人对自然的敬畏。

他是遵从世间的道理，他是遵从世间的规律，他是遵从世间的真理，他有他的信仰，这样的人才是最忠诚的人。

#432 普通人要想成功，必须拥抱时间。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@消样的世界

小人畏威不畏德，君子畏德不畏威；跟低层次的人打交道不要太随和，你越尊重他们，他们就越容易欺负你，因为在他们的认知里，**好好说话等于你好说话、等于你很弱，低层次的人动物性很强，没有规则意识，要想获得这些人的尊重，就必须表现出高他们一级的优越，否则他们就会蹬鼻子上脸。**

02

@cherrymm 大师姐

姑娘们在感情中的“觉知力”，真的很重要。

比如说, 分清男人对自己是“短择”还是“长择”, 就可以最大限度的避免所托非人, 落人笑柄, 情感受伤, 浪费青春.....

我就目睹过好些姑娘, 明明是被“短期结伴玩一玩”的关系, 却自以为成了女主人, 开始对男人管头管脚或逼其做选择, 最后被啪啪啪打脸的现实故事。

“火眼金睛”+“自知之明”=“觉知力”, 真的很重要。

03

@自我的 SZ

从我的身边人来看, 大家理解的越有钱越不焦虑, 可能不是绝对的。

我身边的做生意的朋友, 按道理啥也不缺, 但是普通焦虑。我有个朋友, 目前焦虑的要命, 前几年公司蒸蒸日上, 扩大经营拉投资 B 轮焦虑的睡不着觉, 还有个朋友, 也是凡尔赛, 啥都比别人好, 但是谁都知道他也是焦虑的不行, 今天和朋友聊起我这些朋友的焦虑感。

朋友对我说, 觉得我的快乐阈值太高, 平时表现出来比他焦虑, 他觉得我应该没有什么值得焦虑的事情。儿子竞赛广东省前几名, 几个生意虽然有高峰低谷, 但没有像别人一样现在在亏钱只是赚多赚少。房子公司都不欠银行钱, 生意赚钱又自己有钱, 为什么还经常焦虑。

他说这种配置,按道理是没有烦恼的,可是为什么我还是会焦虑?我说可能是天生的,创业者有几种特质,偏执,焦虑,自信,坚定,激情,完美主义至少有几种。不焦虑的人不会去创业,成功也焦虑,失败也会焦虑。

生意好的时候,我会焦虑下个月会不会这么好,如何维持?生意不好的时候,我在想办法。儿子拿奖的时候,我要想如何托举他更高的地方去?落后的时候,我在想怎么给他铺好路?每件事都要在脑里规划周全,人不焦虑才怪。问过我身边做生意的老朋友,都一模一样。

我觉得焦虑让我每天在想办法解决问题,你们认为焦虑是不是动力?

04

@刘姑姑 315

越渐中年,最需管理的是淡化他人对自己期待的影响。

是家里的支柱,就会承接过多的责任和期待,他们希望你好,当中包括健康平安,事业有成,爱与陪伴。但人只是平凡肉体,精力和时间都有限。我们也需要时间和空间留给自己。如果一味追求所谓平衡,活在了他人的期待里,害怕表现软弱。被榨干的只有自己。

要表达,可以愤怒,不怕拒绝。让自己先有血有肉。

05

@伍倩 MargotWU

成功的是“品质”，不是哪一个具体的人。

比如说，**今天某个人依靠某些优秀的品质——坚韧、勇敢、聪明、谦逊——取得了成功，明天他一自满，丢弃了这些，很快自己也会被成功所抛弃。**

这也就是说，所有正在接近成功，正处于成功顶峰的人，他们身上必然有值得我们学习的品质。那些缺点可以被看成是个人化的，但那些优点一定是高度共通的。

倘若一个人看成功者们，心里的感觉是谁都不如我，“彼可取而代之”，那只能说，他离成功还远得很。只有发自内心感到成功者真的是值得敬佩，“大丈夫当如是也”，才说明这个人身上具备了成功的品格——因为他已经认得出那些品质在另一个人身上闪光的样子。

内行看门道。看谁都不行，是因为自己不行。

06

@叶三

我所理解的温柔，首先是开放和包容，然后，是“不带诱惑的深情”。它一定出自于一个个体对另一个个体的好奇与关怀，愿意去了解，继而理解。它不仅仅是所谓的共情，我可以完全没有与你相同的经历也不需要，但我仍然愿意去理解你的所思所想所为，并给予你我的安慰。我并不想证明我对，或者表示我对你的感情有多么可贵，我只希望我的存在能让你感觉好一些。

07

@晴空之城 2020

婚姻能带来幸福吗？可以明确的说，大多婚姻都不幸福。不止是大多婚姻不幸福，大多数人也不幸福。幸福快乐，从来都是极其奢侈的情绪。如果没有让自己幸福的能力，寄托于婚姻能带来幸福，那只能落入更深的泥潭。

08

@cherrymm 大师姐

非黑即白除了对就是错的思维模式，除了狭隘与偏激外，也意味着单一与无趣。

都说要拥有有趣的灵魂才更有魅力，但你能想象有趣灵魂是非黑即白的么？只有思维开阔，接纳与包容无穷可能性，不执拗于自己有限的认知，才能入了“有趣”的门。

形容魅力女人，有个词叫“风情万种”，连风情都得是一万种丰富的色彩啊~，一成不变的人，既不具备风情，也不具备弹性，只有“硬邦邦”这个词才契合了。

09

#懂懂

准入门槛越低的领域，进阶越难，这就跟抖音似的，人人都可以发布视频，但是要想让视频火，还是很难的。

在先天条件的前提下，能火就一个原因。坚持拍，坚持发。慢慢就找到方向了。大家为什么坚持不下来？

对增长有认识误区，总希望突然有几万几十万的涨粉，其实那都是你被洗脑了，若是每天能稳定增加 10-20 个粉丝，就已经很不错了。

只要有增长，就一定能火，只是时间问题，大家都喜欢追求速成，所以必然没有结果，真正的自信不是三个月五个月建立起来的，而是三年五年十年二十年，优势一旦确立，没人能撼动你。

普通人要想成功，必须拥抱时间。

10

#毛小白

1.很多人大学都学了高数和编程，出社会一次没用过，用的最多的就是加减乘除。别看加减很简单，其实最难，环顾四周会做人生加法和减法的极少。

2.伟大的意志优秀的品质一定会被传承下去，但是钱就不一定，所以我们到底能留点什么给后代。

3.佛陀到底有多少弟子，数也数不清，只要信就都是他的弟子。

4.中国人的思维喜欢绕弯，明明做了一大桌子菜却说：没什么好招待的。所以在我们的传统社交里不会绕弯总是直来直去的人会经常触众怒。

5.很多人不尊重别人的技术和经验成本，经常说这个成本才多少钱你要这么贵？给他个针让他自己针灸试试，给他把剪刀让他自己理发试试.....他就明白了。

6.好记性不如烂笔头，不管做项目、工作、生活都要养成每天总结的好习惯。

7.人不顺的时候，看看书写写字，兴许运气就改变了。

8.可怜之人必有可恨之处，不改可恨之处就会一直可怜。

9.只要是零风险承诺的东西都是陷阱，都是成年人了，应该明白什么事都是有代价和风险的。

10.涨粉套路往往具有时效性，但凡是套路都不长久，需要一直更新换代。

#433 很多时候，真正救你一命的，就是过来人的那几句经验之谈。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：**01**

@灏泽异谈

如果你最近有重大人生决策，不知该怎么办的话。

真的不要再抱有侥幸心理了，买房也好、创业也罢、或者去海外发展，千万不要脑袋一拍就冲动的去做。

在靠谱的圈子里，听听理性的建议，真的很重要。

很多时候，真正救你一命的，就是过来人的那几句经验之谈。

02

@灏泽异谈

接下去几年，最重要的能耐，不再是昂着脑袋去吹嘘自己的过往。

而是学会低下头颅，并敢于默默的承担起生活的担子，用各种方式去解决那些未曾想过的问题。

还记得很多年前我在温哥华生活时，有一位名叫凯撒的老大爷邻居。

他住的房子，虽然也是准豪宅，但家里的修修补补翻新改造，统统都是自己亲手搞定。

我曾问他，为何不花钱雇人搞定这些琐碎的杂活儿？

他在那满是鲜花的花园里笑着跟我说“生活嘛，本来就离不开汗水和泥污。”

03

@喝红茶的三叔

人，是可以靠平台活得很好，但这是一时的。一辈子想过得好，一定是要有自己能力。就算想在好平台里有高收益，也得有能力。

能力, 这个词很丰富, 不是你认为自己有能力就是有能力。最高度概括, 就是满足他人需要的水平。

能力是与时俱进的, 比较的是你时代的人, 而不是和过去人比, 和未来人比。

大部分人老了, 包括我, 都是高估自己能力, 低估别人的能力。

04

@爱编程的魏校长

时间宝贵, 金钱宝贵, 一定要做有效的东西

孩子的数学, 简单计算都没有过关, 竖式计算都不会, 明明是基础不好, 就不要去报名奥数班了。

孩子的英语, 基本的听说能力都没有, 就不要去报名美国小学三、四年级的课程了。

孩子的语文, 课本内容都不熟练, 就不要去抠可能的各种对联题, 附加题了。

.....

先做有效果的事, 再做有效率的事情。这句话, 经常提醒自己。在生活的方方面面。都用得上。

05

@剪枝者

过去几十年高歌猛进，未来一些年不太可能还以同样的速度狂奔，我们要学着适应从快时代转进到慢时代。

快时代，理性很强势；慢时代，再像以前那么拼，那么卷，成效不一定符合你的预期，我们要学着感受和体验生活的美好，学着去更好的与身边人、家人、朋友、孩子相处。

曾经，我们追逐物质的富足，经常把自己当工具人。如今，要尝试打开精神的滋养，寻找自己的爱好，在工作和生活的规定事务之外，有心力也有空间做喜欢做的事情。

这并不神秘，也不困难。视角一转，天地宽。

你怎么理解生活，生活就会怎么对待你，短期不一定，长期一定会。

当你从外在回转到内在，那里并不必是空的。你看到你自己，你的性格、你的思维、你的行动模式。但一个特征，只能在另一个不同特征的对照中，才会鲜明起来。所以，你还会发现，身边人的性格、思维和行动模式。你了解了自己，你才了解了对方；你了解了对方，你也才了解了自己。

人与物的关系，物不是人的镜子，物是工具；人与人的关系，你和对方互为镜子，也互为目的。

06

@leftchenn

不知道现在为什么给我的感觉是，你要是一个靠谱、兜得住，在他人看来不仅很稳定并且人品也还不错的人，那你就完了，你会是任何时候被想到做事的第一个人，而是需要安抚和奖励的最后一个人，你不需要被照顾、被偏袒、被感激，也不用担心你会因此怨怼给人使绊子，是最趁手使用的那一种。

07

@刘小波的博

真正成熟的状态，是对别人的期待为零。

只沟通不期待，因为期待本质上就是依赖。期待和自我负责完全南辕北辙。

@波咕鸡：对他人期待的一个深层动因，是恐惧。恐惧面对现实，想要活在幻想里。

08

@大家读书吧

什么是三观不同，毛姆在《月亮与六便士》中写道：

你敬畏天理，他崇拜权威，这是世界观不同；

你站在良知一边，他站在赢者一边，这是价值观不同；

你努力是为了理想的生活，他努力是为了做人上人，这是人生观不同。

09

@快乐的塔哥

这两年，见到不少聪明人，自认为很聪明的人，我只想说一句：它们真的很蠢。

很多东西，爹妈是个狗屁，不教给你有价值的道理，自己又悟不出来，傻逼呵呵的自以为是。

讲真，这些人的未来都会很惨的...

反过来看看那些看似愚笨的人，其实命格都是一等一的好，大富大贵缠身的。

这些愚笨的人，话不多，性子很稳，愿意吃亏，情绪稳定，眼神真诚。

别人交待的事情，一个字一个字认真地帮你改好，每件事都克服困难帮你做好。

你跟他们交往，永远是他们买单请你吃饭，送的礼物都是最好的，请你帮忙都是爽快付费的。

再看看那些聪明的人，买单是永远不可能的。礼物，除非是自己不想要的，转送给你。

它们在合作的过程中，一点付出都没有，稍微遇到一点问题就想跑，没有担当，目光短浅。

人与人之间的链接，利益确实是第一位的，但是你总让别人感觉到厌恶，讲真，好事情能轮到你？

10

@箐南

不要做左右权衡的人，越是喜欢比较，贪占小便宜，往往都会因小失大。人的活法不一，所以很多道理不一定适合每个人，但做人还是需要敞亮，**答应的事要做到，不求事事让所有人满意，但愿不要给人诟病的机会。**

#434 只有那些和你同步提升的人，才能一起往前走。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

#情感第六处

商业上大家可以赤裸裸地讨论利益交换，但是一段感情里有很多是非曲折，清官难断家务事。

一个家庭里需要有爱，不仅有亲子之爱，也有情侣之爱，而爱是需要表达出来的，这恰恰触碰了随酷男最大的软肋。

获得性爱情表达障碍综合症，简称爱无能。

我是爱你的，你自己去感受，感受不到就不要怪我。

说得再直白点，随酷这两哥们就是感情方面的老实人，老实人最吃亏。

直男最大的妄念在于：我只要赚够钱就能抱得美人归。

对不起，渣男都不这么认为，甚至连舔狗也不这么认为。

男人总是爱走极端，这是社会法则决定的，因为你只能坚定自己的信念，才能在生存竞争中脱颖而出。这也就决定了：在一段感情里，我要么往强势的方向走（直男）；要么往弱势的方向走（忍让舔狗）。

一段感情里，能做到不卑不亢的人极少。

为什么我们不能向渣男学习一下呢？

恋爱第一步：学会如何去表达你的爱。

02

#王叔强势文化学习群

顺应规律，潜龙勿用

古今往来，成大事者，都是手段高明的人。平常做人和蔼可亲，平易近人，但是到了做事的时候，他们都会施以雷霆手段绝不心慈手软。

王阳明，曾国藩自幼都不是出类拔萃的孩子，还自带憨相。看起来谁都可以欺负，只是欺负他们的人，当时没啥大碍，事后是都不知道怎么死的，莫名其妙的就挂掉了，无一幸免。

现实中想要成就一番霸业，赚大钱、发大财就必须要大智若愚，不可太张狂。需要谨遵循天道、地道、人道。

天道为规律，要顺势而为。地道为规则，要尊重强者，人道为人性，要顺天应人，大事可成矣！

03

#灏泽异谈

远离和你能量不同频，且气场气场阴损的人。

我自己就是非常讲究这一点的，对于那些来路不明，气场一看就不正不旺的人，我会直接敬而远之。

没办法，人是最大的风水。

有些人你不做到断舍离，他在遇见坏事儿的时候，就一定会把你也牵扯进去。

这两年，你不妨干脆把自己的圈子筛选、优化、清洁。

04

#灏泽异谈

这两年，凡事都遵循“浅尝则止”四个字。

明说了吧，这两年真的别做任何大动干戈的事。

无论你接下去有啥目标，都小步慢慢悠悠的试着来，不急不慢，就不会错。

记住，当大动脉不通畅的时候，机会就都藏在小小的毛细血管里。

这句话，不知你能不能读进心里。

05

#灏泽异谈

这两年，学会适度示弱，闷声才能发大财。

我不希望你这两年里，去做任何有炫耀意味的事，更不要动不动就吹嘘自己取得的成功和进展。

你永远不知道，当你身边人对你表达赞赏的时候，其中带有多少怨气和嫉妒。

更重要的是，极有引发他人不怀好意的暗算之心。

你一定要把自己调成静音模式，要“光而不耀，深水静流。”

06

@轩师处世之道

一定要学会去“偷”别人的思想，有些能力,只有输入能够带给你。

人的精力是有限的,没办法每天保持高强度输入。况且不是所有东西都是平铺直叙的,很多思想和观点都是需要前面大量的铺垫而总结得出的。

正因如此, **选择了“偷”别人的思想,把他人已有的、总结好的思想消化,然后总结成为自己的东西。**

07

@cherrymm 大师姐

我们要接受朋友都是会不停更替的现实。

因为当你越来越好后,就让他们不得不面对自己并没有跟上变好的脚步,甚至变得越来越糟糕的事实。

所以当你想自我提升时,你身边很多人其实是想拽着你,不放你提升的,一旦拽不住就只有分离了。

只有那些和你同步提升的人,才能一起往前走。

08

@财宝宝

亲戚里,有两位毕业两年的女大晓生,一进企业马上被农村小伙子追走了。小情侣月收入 2 万在拱墅,每周末附近游玩,买化妆品买衣服,租房子吃饭旅游,估计月光。父母农村的,陪嫁 30 万是极限。这结婚后的日子,想想都是太难了。

答: 要你管?

这种女生以后命好的, 可以让她的对象成为下一个马爸爸, 自己成为马妈妈, 儿女成为马了隔壁, 丈人丈母成为卧槽泥马。

我年轻时候见过很多这样的女生, 最后的结果, 百分百极惨。她们的做法, 相当于卖了纺子, 去吃火锅。女人结婚, 相当于给娃找个爹, 给自己找个合伙人, 这个细男宁是不是合适, 不是看开不开心, 而是有没有实力。

如果一个女生把青春肆意挥霍了, 相当于卖纺子去消费, 接下来的人生, 只能卧槽泥马了。

09

@懂懂

在网上卖货, 一定要用品牌带人, 不要用人带品牌, 就是你卖的这个东西不需要给人科普, 你只需要保证两点就行了。

第一, 我是真的。

第二, 我有价格优势。

10

@毛小白

- 1.写文章尽量不要去囤稿，什么都是新鲜的好，很多时候就是需要当下的机灵一抖和读者阅读时的灵光一闪。
- 2.商家做内容其实并不是为了直接成交，而是为了种草，为了口碑。直接奔着成交去的都是预算不足的公司，往往效果也很差。
- 3.不要太紧张，保持放松的状态，我们更能想出好点子，好创意。洗澡、上厕所、跑步、遛狗...说不定忽然就有答案了。
- 4.武侠小说了往往是一本秘籍就能打通人的任督二脉，现在的人也都很喜欢看一本书就解决自己所有问题，让自己成为高手。这种想法是幼稚的，所有体系都是不断学习实践沉淀下来的，得一直在路上。
- 5.真正的软文都是润物细无声的，真正的赚钱模式大象无形，大音若希。做项目累了就休息一下，喝一杯茶，走一走，透透气。但不能还没干就总想着休息。
- 6.只有形成写的习惯，才能锻炼出归纳总结的能力。长年累月下来，心法大成于心，谁也偷不走，威力巨大！
- 7.不要和客户杠，客户永远是对的。
- 8.整理家里不用的东西送人，不要让它闲置，让它变成美好送出去。
- 9，做到知行合一，才能落地生根。不要让脑子跑太快，也不要让身体跑太慢

#435 贵人是吸引来的，不是求来的。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@刘小波的博

我们必须认识到一点，就是人类社会是有很虚伪的一面的。

就像弗洛伊德在《文明及其缺憾》中说的，**文明的本质其实就是压抑。**

作为有社会属性的人类，我们必须压抑掉一些本能。但我们的动物性其实一直在身体里面。

我们明白这点的意义是，一方面我们要按社会规则生活，一方面对自己的本能也有足够的了解和接纳。这样我们内在的冲突就会变得非常少，会变得更加成熟。

其实严格说，所有人都是变态。因为人类的社会属性和自然属性一直有冲突。

02

@cherrymm 大师姐

我在自己好友和各方面优于我也愿意提携我的良师益友眼前, 他们基本都觉得我是个「傻白甜」, 总之整个人跟精明二字无缘。

但我真的傻吗? 显然不是啊~ 否则他们也不会做我的好朋友或者各种跟我生意合作与帮助我。

因此发现, **大众眼里傻白甜的“傻”, 并不代表没脑子甚至蠢。这里的傻, 应该更贴近“真诚, 直率, 没心机”。**

所以想塑造“傻白甜”形象的姑娘, 千万不要揣着明白装糊涂, 更不要装疯卖傻。否则就人设走偏得不偿失了。

03

@财宝宝

(家学) 人和人之间的关系, 都是超级紧张的。

二本子几乎意识不到这个问题, 小 sb 们都认为, 老子是大佬生, 你看啊, 阿拉聪明伐? 大家肯定很喜欢我, 或者佩服我。哈哈, 这种 sb 非常非常多, 大概八成。其实, 人和人之间的关系, 是非常紧张的, 包括朋友同学, 父母子女, 配偶关系, 甜蜜恋人, 上下级, 同事关系, 客户之间。只要是比较熟悉的人, 互相关系里, 99.99%是充满了抱怨和焦虑。

为什么会这样? 我一开始也不理解, 我是在人到中年后才发现的这个情况的。我仔细想了很久, 慢慢领悟了原因。

越是熟悉的关系，你越是会有不切实际的期待，例如父子关系，母女情深，甜蜜恋人，老板和员工，噶姘头，其他各种熟悉关系。你希望得到对方的充分认可和巨大回报，而且你认为自己付出了巨大的代价，这是该我得的。但你又会失望的发现，对方好像没有这个意识，也迟迟看不到这个迹象。你这个时候也不能反目成仇，因为你还在期待，可又迟迟等不到，内心直接就焦绿了。

你可以仔细观察，父母对子女，老婆对老公，员工对老板，都是非常不满意的。因为乙方觉得，自己为甲方付出了那么多，可基本没有回报，愤怒了。而甲方认为，我也没觉得，你有多好。

我说了这个复杂关系的原因是，你尽可能做到几个事情，

一是不要让对方付出太多，因为对方也是有回报需求的，

二是不要对别人有太多期望，大多数人也是穹碧，拿不出什么好东西，

三是做事情不要有太多的功利心。

杠杠怒了，那我怎么升职加薪发大财？我还想过两年，换纺子，换婆姨，换宝奔呢？怎么办？

我的意思是，你需要想一想，你存在的意义。你就放弃治疗吧。能不能彻底拼掉自己？到退休时候，给娃留一个大城市的老破小，或者省会的老破中。你千万不要考虑自己开心不开心了。人生哪有什么既要又要？

人生不过是三代积累罢了。

04

@财宝宝

(家学) 人际关系中, 千万不能掏心掏肺。

有些人, 特别是弱者, 经常不由自主的说一些所谓的掏心掏肺的话, 希望以此拉进关系。这是很蠢的行为。掏心掏肺的内容, 一般是两种,

一, 你遇到了某种痛苦的事情。例如, 失业, 破产, 损失。你通过诉说, 想获得别人的同情和帮助。但是, 别人和你交往, 往往是因为你有某种力量, 例如, 金钱, 关系等等。你告诉别人你完了, 实际上也就自断活路了。小美白也立马走了, 不给用了, 嘎嘎嘎。

二, 用所谓的“为你好”的名义, 掏心掏肺的批评别人。这就更恶心人了。老子是大晓生, 老子什么不懂? 要你 bb 赖赖。例如别人要干蠢事了, 你觉得应该仗义执言, 千方百计去劝。同事做了某事, 非常不妥, 你好心好意去指明。这是很愚蠢的。每个人都认为自己非常理智和完美, 都是别人不好。批评只存在于上下级, 对方没办法, 被迫的由你说几句。但心里可泥马的恨你了。

那应该怎么说话呢? 其实很简单。你要明白一点, 你管不了别人的一生, 哪怕某个小事情, 你不惜断绝关系劝住了, 但你能管他一辈子吗? 不能。你应该做的是,

一是赞美。姑娘年轻貌美，小伙气质高雅，老太婆健康长寿，老头子看上去年轻二十岁。反正你就挑好话说。你好我好大家好。别人还会非常喜欢你。没有人喜欢听烦心事。

二是多说美好未来。每个人都有难点，主要是没钱没路子。那么你就要让别人觉得，他是世界第一等，这些都不是事，我们有美好的未来。嘎嘎嘎。

这些规则，不仅仅是一般同事，哪怕是亲人，你也只能这样做。举例，

老头老太要买一万块钱一瓶的长生不老药，两万块的高科技玉石枕头，你怎么办？你这次是偶尔知道了。你不惜撕破脸，也要劝。但你一辈子都能劝吗？不可能的。

尊重每个人的命运。你管好自己就行了。你能力有限，不要胡思乱想了。

05

@反常识火锅

如果你的贵人和你本人之间年龄差距较大的话，让对方看到你身上的成长性，其实就是最有效吸引和链接对方的方式。

如果对方认识你了三年，这期间你本人都没有任何变化的话，就不要想着她（他）会主动来靠近你提携你了。

其实本质上还是吸引力法则，你的所有变化以及取得的成就，本质上是为了证明自己配在更高级的圈子里拥有自己的一席之地。

贵人是吸引来的，不是求来的。

06

@自我的 SZ

有网友认为人际关系都是价值交换，都交不到真心的朋友。如果对你真心朋友的定义别人应该无条件帮助你，你才是真正的赤裸裸的利用别人的价值。

我觉得想交真心的朋友，越要花精力和金钱去维系。你什么都不想花，需要帮助时，就希望别人出手相助。别人不帮你吧，就说大家现实，有一些网友还会说哎，如果是比你阶层财富更高的人无条件你也会帮他。

真正拥有财富和金钱的比我们多的人，人际关系比我们维护的更好。我以前写过我有好几个朋友，年龄比我大，财富和社会地位比我多多了。就这样逢年过节隔三差五，别人都会组个局，请吃个饭送点土特产礼物等。

我每次从杭州回到深圳，我都会跟我关系圈里所有朋友联系，该见面了见面该吃饭的吃饭该送礼的送礼，朋友有什么喜事也会第一时间去祝福。

平时也不联系，情绪价值和金钱价值一分一毫都得不到体现，别人凭什么要动用关系去帮助你呢？

07

@自我的 SZ

我在说一个人际关系上的小细节。

我相信大家都有很多微信群吧,我也有很多各种群。平时除了工作群以外,其他群我都是折叠的,我有空余才会翻一下值得看的群记录。

前段时间儿子不是考得很好吗?做父母的肯定很开心就会分享一下,这是人之常情。我在几个群里分享了一下报了一下喜,有些群我也发了红包。收到了很多祝贺。

其中一个群里,都有可能会有潜在合作关系,因为有一些做生意的。我说我儿子考了全省前几,他就说他推崇快乐教育从不鸡娃,然后批判鸡娃的行为。巴拉巴拉的一大串。

你妹的,你这不是批判鸡娃,你这是情商不高嫉妒心太重,别人家有喜事道一声祝贺这么难吗? **而且知道我育儿的人,很少鼓励小孩上兴趣班,都是激发他的自驱力和目标追赶,而且我自己对学位房一点都不感冒,也反对高价学位房。**

我和他没有合作的可能,我相信群里其他人看到他这些话,心里也会对他打个折扣也会影响别人对他的判断。

08

@温州土老板

正确的撩人姿势是展示过人的能力和潜力,而不是廉洁的劳动力

我经常会在微博聊，日常遇到的各自有意思的人和事，每次说到朋友生意时候，评论区总会跳出：哇！这个不错，真想去试试，免费干活都可以。

我的私信也会时常收到：土老板，你们公司缺人嘛，我愿意免费去帮忙。

说真的，这样的话说出来会吓到的我。这个免费的背后，肯定是有更贵的诉求啊，我让你每天去我物流公司卸 50 吨货，干不干？

生活中真的遇到厉害的前辈，或者能力不错的老板！不要把免费挂在嘴边，正常生意人都是很忌讳的，明摆着是反过来占便宜。

大大方方的用时间换钱，没有什么不好意思的，任何的技能都有对等的价格！人家付的起的。

想要获得前辈的提携，要么让他在工作中认可你的能力，要么就是看到后期爆发的潜力。

你们觉得免费的付出，可以换回对方的尊重嘛？

09

@打工归来啊

尊重躺平：

现在网上对躺平，啃老意见很分裂，吵得很严重，我认为都要彼此尊重。

我们上一代人拼死努力，就是让我们孩子们能够有躺平的选择。

以后我的孩子我不指望他有多大的成就，他努力，我想办法给他提供资源，甘当孩子人生前行的阶梯。

他不努力，那就躺平嘛，无所谓，我给他发钱就好了。

生命是丰富多彩的，不是只有一种生命的模式，要尊重不同的人生选择。

10

@菊厂刘掌柜

给大家说一个遇到大事或者难事，不知道如何处理时，一个小技巧或者小改变，我自己觉得效果还不错。

找到一个环境比较开阔的五星级酒店大堂，然后去到消费区，点一杯果汁或者咖啡，然后静静的整理思路，最后看能不能拿定主意。

为什么选五星级大堂，还要一定消费？

因为**五星级大堂一般层高很高，人一下子就会没有压抑感，身心会感觉放松舒缓，另外有些大堂视野会非常开阔**，比如我喜欢去的一家东莞塘厦某酒店，它的大堂是在 4 楼的，望出去视线无遮挡看一个水库，满眼清翠。

至于要消费，一是为了清净，公共区人来人往不利于思考，二是要给自己一个心理暗示，花了钱坐这里有一定仪式感，要思考的事情较重要，多三思。

重要的决策，要有配得上的环境，而不是随意为之。

#436 小肚鸡肠的人，永远是没有福报的人。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@风中的厂长

现在对于普通人比较好的一点就是，基础的物质比以前丰富而且不贵，我指的是相对收入来说，比如吃的，自己买菜在家做饭，一天大几十块可以很好了。出去吃，像外婆家绿茶这种连锁的也不贵。我毕业那会儿，工资低，吃得起的都很难吃，现在满大街好吃的。

说实话那种很贵的米其林黑珍珠啥的。也未必有小饭店好吃。吃这方面普通人和富人差距不是特别大。

住的方面，房价，房租也只是大城市市区贵，而且很多地方在跌，前几天我去杭州富阳区惊呆了，银湖街道地铁口万达旁，房价 1w2。毕竟富阳属于杭州而且过去不是太远。小城市房租确实便宜而且不断下跌，浙江的一些地级市，县城，一年只要一万多。

压力最大的是教育方面，不过生育率下跌，教育机构后面过剩了，这个成本也会慢慢降下来。

02

@师兄诊面

一个人怎么增加自己的能量呢？

也就是不断的背国学。

感觉不会说话的话，就去背《鬼谷子》。

要是觉得没有智慧的话，就去背《道德经》。

要是表达能力差的话，就去背《唐诗宋词》。

一天不需要背太多，把这件事当做众生的事来做，一天就背一句话，一年下来，您就和现在不一样，十年下来，您整个人都有力量。

03

@师兄诊面

量大才能福大，小肚鸡肠的人，永远是没有福报的人,因为他的杯子小，装的水少。

厚德载物，心量大才能厚德，厚德才能载物。

这里的“物”是指您的财富、您的福报、您的官位、您的学历等等。

看别人都不顺眼, 或者遇到一个不如意的事, 或者别人说一句不中听的话就生气, 就怨天尤人, 也是心量小的表现。

如果没有大的心量承载, 突然间来一个大的福报, 会把您压垮。

有些人不改变自己的德行, 天天去买彩票, 期望能中 500 万。

中大奖如果没有厚德来承载, 招杀身之祸的人非常多, 例子很多, 这叫“本末倒置”。

04

@财宝宝

最近有几个小伙伴私信我, 说是被迫在大厂毕业了, 赔了几十个的补偿金。本来以为没什么, 投了几十个简历后慌了, 基本没有回复, 仅一些卖保险, 做销售的公司有回音。现在找工作也踏马太不容易了, 老婆天天哭哭唧唧的, 儿子还要花钱, 纺袋还有一百几十个 w, 压力山大, 想要创业。

我的意思是, 你不要病急乱投医。

一是把补偿金守住了, 能够维持你两三年的纺袋。这是给你的缓冲期。

二是全家进入节衣缩食模式。靠老婆吃饭。

三是把除了自住纺子以外, 能卖的全部卖了, 例如海南小户型, 避暑山庄小户型。尽可能多维持几个月。

四是考个 CPA, 注册 xx 师。你是理工科的, 找个你特熟悉的专业。因为凭借这个证, 你大概率可以把纺子保住, 留给儿子结婚。

五是不创业。对你来说, 创业就是搏命, 输了, 纺子也没了。

六是醉坏的打算。搬到远郊区。你现在住的是市中心老破大, 价值 750 个, 如果发生特别不好的后果, 你卖纺子, 搬到郊区去, 同等条件下, 可以腾出 200 个以上的钱钱, 肯定可以解决纺袋问题了。

远郊区, 我建议嘉青松奉金, 因为西边靠近江浙, 再就业可能性大。东部就一个机场, 南部是大海, 没花头, 北部是南通, 就业还不如市中心。

05

@财宝宝

创业是如何碎钞的?

一是租金+装修。第一年 $30+40=70$ 个。商业装修没底的, 装修 40 个, 就是丐版简餐风,

二是人员工资, 一个人, 真心来工作, 年成本 10-15 万 (工资奖金社保福利)。如果你硬压工资, 也可能会来几个, 但她们不是来上班的, 而是来混个工资的, 不会真心实意工作。时时刻刻想着怎么挑毛病打官司, 临走搞你一把。你请几个员工? 小红中红老红, 一应俱全。你总要有几个会计财务和技术员吧?

三是二手设备，一般打底 30-40 个。

四是原材料，一般要 50-500 个。

五是办公费用，几台电脑打印机，办公家具老板桌，员工会场安空调。毛估估 15-10 个。

六是杂费，例如网络费，手机费，员工福利费，出差费，办公室保洁费，产品推广费，辞退赔偿金，各种零零碎碎的。5-50 个/年，特别是产品推广费很贵。

创业第一年的投入大概是 120-250 个。如果你的净利润是 8%（这已经是高的离谱了），那么你需要完成 2000-3000 个销售额。来吧。

丝丝说，我能不能在乡下开公司？那就便宜了。也行，就是找不到合适的员工，你一家门自己干。

小结，如果家里不是商二代，大晓生尽可能去打工，只输时间不输钱。把老婆本看住了。

06

@写书哥

不要以为你聪明就可以抄近道。天底下能成事的人，有一半是聪明人，有一半是笨人，聪明人和笨人无一例外都是吃过苦遭过罪的，因此，人生在世如果不会吃苦，那就什么都完了。——梁说

我的体会是，**聪明人会看到很多机会，换个说法，就是看到很多‘诱惑’。有些人会把持不住，总是追逐风口，最后流于表面，处处稀松。从聪明到‘小聪明’，就是一步之遥。从聪明到‘大智慧’，需要修炼很久，甚至要栽很多跟头。日拱一卒，功不唐捐**

07

@环球读书

非常喜欢的一句话：人生最好的贵人，就是努力向上的自己。

一定要好好生活，努力提升自己，努力挣钱，到时候你就会发现，人生熠熠发光的时候哪还有时间去矫情、去抱怨和焦虑。记住，**越是不顺的时候，越要保持耐心，认清形势、放弃幻想、少点以为、多点作为，做足够多的努力，才能让自己有足够多的选择。**

08

@季白羽

赚钱要赚确定的钱，而不是赚不确定的钱。

比如你去看房，这个涨还是不涨，是不确定的。即使是涨了，银行也得吃掉你的很大部分的利润。对于银行来说你去看房，是稳赚不赔的。但是对你来说是不确定的。唯一确定的是你的负债。

你的负债让你不敢去做你想做的事情，不敢去做风险的事情。那么你注定赚不到钱。

什么是确定的钱？就是你去交易股票，股票软件，比如你同花顺，比如东方财富，你每交易一笔，对方都可以收到一笔交易费。一天有 1 万个人交易，哪怕是一笔交易价值 1000 块，都有几毛钱的收入。但是 1 万个人，那也有上千块收入了。

这个钱是确定的钱，虽然少，但是交易的人多了，就赚的多。你去开发一个软件让别人用，别人每次用你的软件你就抽取一笔佣金。只要是用的人多了，你就不愁赚不到钱了。

再比如你去做外贸也是一样的道理，你也是赚的是确定的钱。也不用你去囤货。这也是确定的。风险也是很低的。你在家就是一个人干。不需要太多的人跟你一起干。

凡是确定的钱，其实都是没有什么风险的。

你去房产中介做销售，你也是没什么风险。只要你卖出去一套房子，你就有收入。不需要你承担什么风险。

这就是确定的钱。**确定的钱才会让一个人变的聪明。不确定的钱，就只会让你变的愚蠢。**尤其是你没有多少钱的情况下。包括那些投资几 10 万去开店做生意的人，基本上都是赚不到什么钱的。

这个世界上有很多收割你的方式，也有很多收割你的钱的人。不要觉的这个世界上有很多捡钱的机会。要不然就不会有很多人都去打工，都去考公了。

确定的钱会让一个人知道自己要的是什麼，可以做什么。不确定的钱会让你损失很多原来有的本金。说白了大部分人做生意亏钱的原因是他们根本就不想用时间去换钱，而是想要用钱生钱。

比如有的人有了几 10 万就得想着如何把这几 10 万在短时间内翻倍。于是就去投资，就去跟朋友合伙开公司，到头来其实你一分钱都赚不到，而钱却没了。

大部分人做生意的钱都是存到的，一旦失去了第一笔存到的钱，基本上你后续就不会有什么机会存到了。你要是负债了的话，那基本这辈子就玩完了

09

@卓凝-

让人感到如沐春风的女生，都有一个特点，就是松弛感。

当一个人自信，自我接纳度高的时候，就不再执着于为了迎合外界标准而用力表现，证明自己。满脸写着我要我要，看我看我。

而这种从容清浅，闲庭信步的状态能给人一种形而外的放松，自在，随意。

让人忍不住去靠近，追随，探索的同时，又因为能量过于稳妥而不敢造次。

反之，当一个人不够自我接纳，对外界一丁点评价都如临大敌，动作就会不自觉流露着刻意。

一个总想着维护自己人设,不让自己出错的人,仿佛时刻都提着一口气。日常就呈现面部紧绷,表情生硬,神态严肃。

这股严肃的状态让人感到冲突、不好惹、拧巴。

事实上,最吃直男的,真的不是什么纯欲,辣妹,骚里骚气,而是这种如沐春风的松弛感。

毕竟对于有着漫长 fu 权史的社会来说,男性从小就不得不被迫面对残酷现实,多少带着点焦虑的灼痛感。这股灼痛感直接造成了集体大批心理创伤。

而松弛感的确有着疗愈,放松的作用。

10

@李鲟

大部分情况下,当有人向你征求意见,他只是在寻找你的认同。

去年有人问我,可不可以加盟某品牌店。我直接说不建议。他就吧啦吧啦跟我讲了一堆加盟的好处。

我听得头大,就说:我还是不建议。当然我的判断也未必就一定是对的。你自己的事,自己做决定好了。**做决定要考虑三点:投入、产出和风险。如果你觉得结果是你想要的,风险是你可以承担的,那就去做好了。**

半年后他又来找我，说做加盟店投入了几十万，是自己所有的积蓄，还跟人借了钱。现在不仅没赚到钱，还每个月都在赔钱。问我有什么办法可以让生意好起来。

我回了六个字：建议及时止损。（最近经常对人说这几个字）

然后他说：我实在是山穷水尽了。鲑叔能借我五万块钱吗？

#437 一定要学会好好对待自己，重新养育自己

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@幻灭妖僧

就特质而言，相比温柔善良，我更喜欢冷静坚韧。善良是个相对的概念，是人为定义的，时代更迭，体制交替，**总有某个时刻，残忍的战胜善良的，然后取代善良，变成了新的善良。而坚韧则是不挑时代的，它在好的环境下，在烂的环境下，都可以生长得很硬朗。**

02

@翻译驴

让我来告诉你什么是情商，也就是经常用来贬低“小镇做题家”百试百灵的利器。绝大部分场景下，普通人所谓的高情商无非：**能把一杯酒说出一部文学巨著、能把一个人夸得花枝乱颤、向上管理对领导唯命是从最好还能干点见不得人的事、向下管理进行权力压制极尽 PUA 之能事、吹牛画饼不打草稿直接上、避开问题核心完美甩锅.....**

总之核心内容就是“业务能力不重要，光有业务能力就是书呆子，会做人更重要”。但凡讲个独立自主，都是“不和群”；但凡说话不恭维着，都是情商低。这样的人还会一个技能：中国出不了高新核心技术，就是土壤不行。但就是不提土壤都被他们这种垃圾污染了。

而且社会上所说的情商这东西，完全就是薛定谔状态，会随主人实力变化。如果你实力强，说不好听话叫有个性，说冒昧话叫做自己，哪怕调戏小女生都是有情调。但如果你实力弱，你要做的最好是别说话，不然就是溜须拍马或者自以为是，否则你去相个亲，最快当晚在 xhs 喜提“今天见这个男生好无语哦”。

03

@舞动治疗王赤宇

我们都想得到关系中的“好”，惧怕被“不好”的对待，但其实“不好”才没什么好怕的，“不好”能让你看清别人的真实，看到真相，没有情感负担，能干嘛干嘛，该怎样怎样。反倒是“好”才让人牵挂，心软、放不下呢！如果是放不下“不好”，别人对你越不好你越往前凑，那就是自己内在问题平移到现在里，是自己以前在关系中受的伤还没修复好的重复，还有许多期待、不甘心和仇恨，这就更需成长自己。

04

@魔力麗麗寶

我成年之后逐渐意识到这个世界上有 50% 以上的情侣根本不熟，离开了身体的动物性的本能冲动可能连朋友都做不了，甚至在触及对方灵魂深处的时候必须有意识控制自己不去蔑视对方。特别多人在亲密关系里展现出的那种既不了解或是理解这个人的本质，又离了这个人就活不了的样子非常滑稽。

05

@消样的世界

情商只是辅助工具，一个人不受人待见的根本原因是身上缺少价值，在自己一无所有的时候最重要的不是想赚快钱，而是提高自己可以与人交换的各种价值，包括社会价值、商业价值、情绪价值和专业价值，不要我弱我有理，把得到帮助视为理所应当，没人会理你的。

06

@维千金

最着急的人很可能最先放弃，耐心相当重要。一个本来要五年的目标，急着在一年半完成的，往往都是对自己提出了过高的要求。少部分人可以实现奇迹，绝大部分普通人就会放弃。最清醒的莫过于，估算大概要多长时间完成，平摊到每一天，每一天坚持一两个小时，然后该干嘛干嘛。看上去好像不是很在意，其实已经把自己交给了客观规律，吃得下，睡得香，身体稳。过于夸赞他人会捧杀，过于期待自己是自虐。不管是他人还是自己，要求过高就会直接走不动道，没办法行动。要接受自己的慢，

接受一开始的笨拙和小心翼翼，接受错误，这些都是以后快起来必经之路。不要急，日拱一卒，很多东西必然会实现。

07

@刘晨曦-从心

家庭划分上层底层不是看资产，而是看家庭成员是否把自己最大的恶意和脾气释放在家庭内部，互相攻击，嘲讽，打压，对弱者欺凌，如果有，不管资产多少，都算底层，或终将滑落底层。

08

@刘小波的博

人际关系表面上好像纠缠不清，实际上大多数时候都是互不关心。

纠缠不清，主要是担心别人怎么看自己，不是真的担心别人。

09

@活如此

网友说："每一天其实就三件事：要么在专注；要么在觉知；要么在睡觉。这三件事能做到无缝切换，占据一天 24 小时，这样的生命必有大造化、大成就"。一个人的内核，或者是否你能形成自己的内核，就靠一个人的专注和觉知。你不能保持或没有这种状态，就是属于心不在焉。这种专注和觉知的能力，叫行有余力。

10

@伍倩

人和人差距最大的，是精神内核。

有经济上的富二代、贫二代，就有精神上的富二代和贫二代。

家庭遗传给孩子的不可见的精神资产，其差距简直是云泥之别。

所以不要太过责备自己比不上别人，很多东西是看不见的。有人从家庭继承了百亿精神财富，也有人赤手空拳，甚至一出生还倒欠着精神高利贷。

怎么比？没法比。

千万不要自我苛责、自我虐待。一定要学会好好对待自己，重新养育自己，至少先做精神上的小中产，自信、自爱、自尊、自重，才有生存之上的幸福与幸运可谈。

#438 据说生活的意义就在生活本身，而不是去描述生活。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@叶然

好的朋友和好的爱人都是礼物。

人如果被很好地爱着，就不会皱巴巴了，真的会舒展、会平和，好的朋友和好的爱人都是礼物，我无数遍感激他人，他们给了我很多很好的爱意和真诚，这让我在很多时刻,都得到了救赎。

所以，我很多时候已经不再纠结一个好朋友，或者一个好的爱人能陪我多久了，他们让我见过光亮，对我伸过援手，就已经是相遇的意义了，我很珍惜存在的时间，也能接受未来某一天或许不再同路。

开心的日子是闪着光的，无法同行的人出现去哪了，都不应该被删除。

02

@快乐的塔哥

读书、知识，已经无法改变命运，但是发明创造真的可以改变命运，去做别人没有的东西，只有你能做，利用知识产权进行保护，自行定价，所有超额收益属于你一个人

03

@沈言心理

有时，“知道”反而会成为另外一种阻碍，阻碍我们真正去触摸那些重要的内容。因为“知道”了，就不用再看了。因为“知道”了，就要要求自己应该/必须如何。因为“知道”了，就要努力做出某种样子。

04

@宋涵 wonder

最深的虚无和失望，是在一个人的行为和结果之间建立了一个惯性的联系：无论你怎么做，结果都不会有太大变化。

这是对人的活力的最大绞杀。

我们不应留给下一代这样的一个现实和心理。

05

@风中的厂长

我现在要跟别人反过来，慢就是快。

电商这个行业太浮躁了，而我们不急，我们的主播慢吞吞的，你们去看风中的小厨，今年第四年，异想厨房，今年第三年，做的很慢，直播间只有几个人，说话慢悠悠的，现在还活得好好的。

同期很多同行，说话跟打机关枪似的，直播间几百人几千人的，很多账号都已经不见了。

我认为直播只是电商的补充，就像实体店销售员一样，会长期存在，但是之前那种爆发式增长是不可持续的，从现在开始，会慢慢回归常态。

06

@昭 2590C

当灵魂从它的唯一源头，从它真正的故乡来到尘世轮回的时候，他今生的身体便是运载灵魂的车辆，载着它去体察他的因果。他必须深陷自己所在的层次，用躯体裹紧灵魂，让尘世的风霜结实地拍打在他的身上，他所遇见的一切都是为他而来，用以完整他与生俱来的神性。

07

@快乐的塔哥

关于爱情和婚姻，我想把这段文字留给自己的孩子：

这个世界上是有真爱的，一个人在年轻的时候应该相信爱情，多谈恋爱、找到自己真正喜欢的人。

但是，你也要明白，持久的爱需要一个强大的物质基础，没有钱和利益，一切关系都是无法持久的，包括爱情和婚姻。

你的伴侣为了钱而来，并不奇怪，你也不会找一个穷人或者不漂亮的人，不是吗？至少要在同一个阶层，互相讲话可以听懂吧。

人，是会变的，世界也会变的，这个世界上没有永远。你们彼此相爱的时候，好好的爱，如果有一天不爱了，体面的分手。

做好自己，自己身体健康，英俊潇洒，有属于自己的事业和财富，整个世界都是你的。

08

@生活如此

不要与庸众屑小，交流和交谈，不要谈人生，也不要谈成功。最不要谈的就是社会八卦，新闻热点。最容易大意的就事论事，千万别谈，只能谈天气，特别不能谈孩子、谈未来。养成一个与他们啥也别谈的习惯，可能一开始不习惯，但也只能去习惯。你谈什么都会掉进他们的坑里，只要谈世俗，都是言不及义的火坑。

09

@宋涵 wonder

孩子的成长过程也在纠偏我原有的哲学理论。一个人出生在这个世界上，不是为了一个已经设定好的至高目标，无论这个目标听起来多么崇高和有意义。ta 首先要感受生命、享受生命，从最简单的开始尝试、探索，不害怕试错，不轻易被惩罚，不被一个沉重而遥远的目标所挟持。

一个人不应该忍受着生命。更不应该要求他人忍受。无论以何种名义。

09

@生活如此

据说生活的意义就在生活本身，而不是去描述生活。可是肤浅的思维，根本就不可能有深刻的生活体验。今天几乎所有生活只不过都是一种景观和描述而已，根本就没有“君子不重则不威”的生活状态。大家所追求的都不过是一种景观生活；描述生活；装修生活罢了。家家户户都是貌似而神离的描述性生活而埋着大雷。

10

@泼墨 C2023-06-05

在网上看到鼓励穷人多生，理论基础是“穷人靠变异”。而进化论一个重要的观点是，变异没有目标，大多数变异都是无益且被清除的。记得很多年前我在医学院围观辅助生殖，一个教授和我闲聊，说**辅助生殖技术替代了自然严苛的筛选，加上儿科医学发展，长久下去，最终会影响人类种群质量。**

#439 最好的人生是“小满”，花未全开月未圆。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@硯琳

人生低谷的时候，比如穷、爆痘、体重超过 160 斤以上。最好不要谈恋爱，也不要跟自己瞧不上的男人上床。

因为比你档次低的男人，一旦和你产生过链接。以后你的事业发展好了，你嫁得好了或者你瘦下去了变大美人了，你本人成了明星或者大网红，出名了，有名气了，那你会一辈子。成为那个人的谈资。

他甚至会在网上搜索你的照片。然后像别人展示说, 这我前女友, 或者我以前睡过她。不要低估了人性的下作。

白富美和家里米多的。千万不要找凤凰男和屌丝男, 因为他们会一辈子在外面说, 当年他差一点就有有了有钱有势的老岳父。

你一辈子是他的高光点, 而他一辈子是你的污点。**人在心情不好的时候, 能量低气场弱的时候, 在生活低点的时候。只适合在绝情谷底默默修炼, 不适合进入婚恋这种修罗场。**你的弱点只会激发对方的恶来拼命压榨你。随便碰男人只会让低谷期的女人更不幸。

02

@刘小波的博

我们生活在同一个世界, 都会遇到各种各样的问题, 但智慧的人关注的焦点不一样。

比如有些人遇到事情比如新的工作内容、当众发言, 总觉得是一种痛苦, 其实你完全可以当成锻炼自己的机会。

有些人不到三十岁, 就哭爹喊娘, 说谈恋爱晚了, 学东西晚了。实际上只要还活着, 晚了, 几乎就是一个伪命题。你临死最后一天谈恋爱, 死前也能亲个嘴。

遇到优秀的人, 有些人总想着自己怎么命这么苦, 比不上别人。其实你可以学习这个人的优点, 这样自己会成长的更快。

还有些人对挫折总是耿耿于怀，挫折就发生了一次，但在脑子里后悔了十年。其实挫折的真正作用，就是吸取教训。吸取了教训，以后的路一定更平坦。

尊重现实，但要选择关注的焦点。焦点决定命运。

03

@洪攻略

什么叫气质，那就是让人欣赏，或者让人尊敬，所以好看和气质是两个事情，好看本身是让对方产生不那么高级（其实用词不准确，但是这样简单）的思想。所以**好看是有年龄啊五官这些客观标准的，但是气质没有，有的人站在那里就是秒杀身边所有人，无关年纪外貌啥的。努力让自己去有气质，那么你可以一辈子都有自信。**

04

#懂懂学习群

我觉得聊天有个原则，不探讨假设的问题，虚拟的问题以及情绪的问题。只探讨具体的，真实存在的，对我们彼此成长都有意义的。山东这边喜欢打保皇，偶尔我也陪他们一起打，我打牌很安静，不指挥别人，不埋怨。我发现一个问题，大家复盘时总喜欢假设，例如刚才你别说那一对 9，他就走不了，我就在想，假设这些有意义吗？没有任何意义。但是就喜欢假设，还争的不可开交，我们要去探讨具体的问题，不探讨虚拟的，假设的问题。

大家有机会，真的可以研究一下怎么问问题，问问题的本质，其实是观察+思考+好奇。

05

#懂懂闲聊群摘录

问：如何理解少部分富二代父母着实优秀，孩子纨绔子弟只知道玩？

答：您说的是个例。

实际上，富二代若是从整体来讲，其整体素质，远碾压农村孩子以及工薪阶层的孩子。

这个素质包括卫生、品味、善良、眼界、思想、有爱。

您别看王思聪吊儿郎当的，他绝对是个哲学家，他就是曹雪芹。

我的观点是，多结交富二代、官二代，少结交农二代、工薪二代。

这完全是两个不同的阶层。

但是，农村孩子很难迈出这一步。

两个原因。

第一，自我否定。

第二，攻击模式。

觉得自己不如人家，然后就会开启攻击模式，觉得他们不如自己道德高尚，不如自己学习好，总而言之，一无是处，是个草包。从而不自觉的对立。

还有一点，就是劣根性，例如喜欢背后说人坏话，喜欢占人家便宜，等等。从而很难被接纳。

在所有的修行里，承认别人比自己优秀，是最难的。

06

#懂懂闲聊群摘录

问：怎样才能对与性有关的问题不那么在意？

答：一一经历，一一放下。

因为您除了性，一无所有。

奶茶妹妹，真的不在意刘强东的那个事。

当然，您未必认可。

就是一个人物越大，性的比重越小。

我这么说，您能理解吗？

例如农村的夫妻俩，老公会因为老婆的出轨而砍杀了她。而且全村的人都觉得该杀。

您太弱了，所以，加油。

性，真的不过是一次握手而已。

另外，您的女人，不是您的。她是她的。

她有权跟任何人做爱，哪怕跟一头猪一只狗，这是她的权力。

她不属于您，她是一个独立的人。

知道为什么下属喜欢造黄谣吗？

因为在下属眼里，女人能上位，都是用 B 换的。

我跟您讲个很扎心的事。

不知道您知道有一类活动叫 PARTY 不？

就是一群人乱搞，交换之类的，主要集中在日租房里，民宿里。

工薪阶层、农民，才是主力军。

您以后就会发现，越优秀的人，性的问题上，越单纯。

他不需要发泄，他真的跟谁做爱了，一定是因为爱。

农民工是跟谁都行。

07

@自我的 SZ

有网友说在男人堆里做生意很难, 是因为看到我之前所在的两个行业全部都是男性老板为主。我说说我一个女性在男人行业里的生存之道吧。

不管在哪里做生意, 不管是女人还是男人堆里, 做生意都难, 参与竞争都难。

因为我之前的行业都是技术导向为主的多, 男性偏多也是正常的。**我的理念是, 生意场上没有性别之分, 只有能力之分。男性对我来说, 我看他们都是合作关系, 其它无关事情想都没有想过。比我强的, 我虚心求教结交, 比我弱的, 我们一起合作力量更大。**

整体来说, 一开始被轻视是正常的, 特别是通信网络行业, 他们普遍认为女人的产品思维比较感性做产品不行, 这一点我创业后用实际行动让他们也觉得看走眼了。我工厂研发的产品, 十年前很多都在客户那中标了。你们知道的鹤岗电信的基站第一期中标中也有我, 广东某城的旧城网络更换也中过, 我也全中国全世界跑客户, 成绩让他们不再看轻女人干不了技术活了。

刚开始都排斥女性, 极少带我入他们小圈子。后来就都带我入圈了, 大家展会一起去, 中标一起投, 客户一起来围攻。结交了一群朋友, 有一点不好的是, 他们说把我当女性了, 当好哥们兄弟了

其实就一点, **不管在哪里, 报着合作共赢的心态做事, 所有人在你心里是没有性别的, 只有合作关系和潜在的合作关系。**

08

@打工归来啊

尽量不要找朋友办事:

很多时候大家都觉得一定要广结人脉, 然后有点问题, 找朋友办事。

其实生活告诉我, **尽可能还是公事公办, 比如说你小孩入学什么东西的? 尽可能按正规的流程去找到相关的人, 花的钱不多, 反而效果最好。**

你去请朋友办, 吃吃喝喝, 花的钱可能更多, 事情未必能办成。有时候事情没办成, 你还欠人家人情。有时候事情办成了, 花费的更多, 你自己心里也不痛快。

朋友就是君子之交淡如水, 日常适当的交就可以了。

这个社会是很现实的, 本质上就是利益交换。绝大多数的人脉是没有用, 做好自己的事, 提升自己的价值跟能力圈。

你价值上去了, 朋友圈自然也会水涨船高的匹配, 少花力气去交际, 生活更美好。

09

@财宝宝

我对楼市的一点感悟。整体看好，先抑后扬，曲折上升。

今后几个月，应该会有一个促销。理由，

1，这几年积累了很多库存。库存导致企业现金流的枯竭，必须释放一些库存，哪怕不赚钱，先缓一缓也好。时机，应该是下半年的第一个月。毕竟，全年目标在那里摆着。

2，楼市购买主力，就是那些中产家庭，金融男，互联网民工，纺企小队长，现在非常多的毕业了，这个现实很打击人的预期。很多人不敢花钱了。

3，市场风向，也是看空多一点。

当然，我整体看好。理由，以前说过十几年了，大格局没有变化，水大漫不过船。

小结，

1，斤斤计较，喜欢性价比的同学，可以等一个月，有机会捡漏。特别是库存大的省会城市。

2，财大气粗的，现在就去买，可以挑一个自己满意的户型，朝向。市场好的时候，你没有资格挑的。

3，有可能大厂毕业的同学，不看不买不关心。纺袋一搞就是 25 年，不容易啊。

4, 大单位的中产, 悄咪咪的去观察一下。

10

@财宝宝

1, 亲朋道义因才失, 父子道义为利休。

2, 现代销售, 就是利用人的欲望和恐惧, 要么让你更爽, 要么制造焦虑, 让你为焦虑买单。

3, 当兵来到军营, 觉得来到另一个世界。退役来到社会, 觉得又来到另一个世界。

4, 事情不做永远没有机会。事情做了, 机会找上门。要用请饭吃的劲头干活。

5, 温柔中充满力量的人。

6, 比勤奋更能决定人生财富的事复利思维。

7, 最好的人生是“小满”, 花未全开月未圆。

8, 员工离职, 很多原因是为了远离领导, 而不是这个公司。

9, 我觉得努力赚钱的样子最可爱。

10, 所有靠自己赚到钱的人, 都有两种思维方式的结合。对自己擅长的主线坚持 10 年。对新观念、新风口, 要频繁试错。没有前者, 就无法打透, 没有后者就错失时代。

#440 精蓄内在，这是男人应该关注的焦点。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@徐戈

不管哪个市场熊市都是难甚至越关注越难熬的时期，哪怕告诉了你是最佳建仓窗口期。

因为大部分一旦开始建仓买入就抱着涨的预期恨不得现在买下一秒就 100 倍，但只要悄悄跌一点就坐立难安辗转反侧。

但正是这份煎熬铸就收获时的那份甜蜜和喜悦。

02

@李银河

爱情更是可遇而不可求，有幸遭遇，意外惊喜。

03

@李银河

你越不喜欢一个人，你越能够信心百倍，轻而易举的吸引他。强烈的欲望使人丧失了爱情游戏中必不可少的一种漫不经心，你如被人吸引，就会产生自卑情结，因为我们总是想把最完美的品质赋予我们深爱的人。

——阿兰·德波顿《无聊的魅力》

04

@李晓强的思考

男人应该追求自己思想，能力和见识和经验的成长。除此之外，其实什么都不重要。

精蓄内在，这是男人应该关注的焦点。

05

@陈利人

平庸是人类的底色。这就是为啥人类觉得 AIGC 惊艳。

06

@有盐电影

“（女性）始终要保留一定范围的自由和孤独，无论是做梦、阅读、听音乐、思考，还是做任何事情。”

|西蒙娜·波伏娃

07

@加州男大 985

什么叫松弛感，就是你别老强调自己的一些东西，要给人留白，给人想象空间，我五年级就学到这个道理，我刚从武汉去深圳，读个私立小学，班里全是些假洋鬼子小孩，

公众号: 贰掌柜信息精选

就换了个澳洲新西兰国籍的，鼻子恨不得翻到天上去，坐我旁边一个女的，恨不得天天说自己是新西兰的，还欺负我（xxt 我希望你死了已经），因为我不懂英语，说我是乡巴佬

我也没什么东西反驳她，我刚从武汉一个破公立小学，来深圳读这种有外教的小学，上课啥都听不懂，只能不说话，后来我发现有的同学都以为我家里很牛逼，还有人说我家有法拉利（其实这辈子还没坐过）

我就发现了一个道理，就是要给人想象空间，别老强调一些东西，你一强调就显得你很在意，你老提自己是什么学校的，就显得你很在意学历，有一种学历暴发户的美感，但真牛逼的根本不把学校当回事，越缺什么越炫什么，真理

08

@虫虫姐

现代都市女孩子只要想尽办法让自己有一个独立居所，哪怕再小，就会在人生规划和婚育选择上不犯大傻。

09

@窥尽人间

你必须培养一些爱好，不要空洞遥远的目标而是实在甚至庸俗的吃喝拉撒。必须一觉醒来很清楚至少今天还能干什么。去楼下吃最丰盛的早餐，去给窗台上的盆栽浇水，

去追一集刚更新的新番或者电视剧，去找一个知心老友唠嗑。你必须积攒这种微小的期待和快乐，这样才不会被遥不可及的梦和无法掌控的爱给拖垮。

10

@刘晨曦-从心

缺爱与饥饿一起都是人类最为古老的心理驱力。只是人饿了会去找食物，人想要得到爱却可能会否认，因为这会暴露脆弱，继而寻找别的替代补偿，比如金钱，性，名望。

#441 少说负面的东西，释放什么东西就能吸引什么人。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@馬太黎

寂寞是一群人的疯狂，孤独是一个人的狂欢。孤独是卓越心灵的命运。孤独与他人无关。

每一个人都有孤独的一面，因为每一个生命的本质就是孤独。一个善于思考的人绝不会是一个不懂得享受孤独的人。寂寞的人总在寻求解脱的方法与途径，思索与他形同陌路。

孤独是一个人在灵魂的栖息地上的裸奔，自由驰骋。孤独的灵魂才能更敏锐地感受万物生长，生命不息，才能在智慧的殿堂里四处游弋，原谅过去，领悟当下，探索未来的奥秘。像隐居瓦尔登湖的梭罗与大自然融为一体，像游吟诗人与诗歌合二为一。

孤独并不是孤立、逃避、弃世。孤独的人懂得思考生活而且活得从容潇洒。当你游离于他之外，你会觉得他特立独行与世无争，而当你走进他的心灵，你才会感受到那种对生命饱满的热忱，对生活充满无限的激情。那种宁静祥和的生命状态并不孤立，也不闭塞。在突如其来的静谧中浮躁的心灵像脱离人群时的寂寞、虚空。生命轻浮而没有重量。

孤独是成就一个独立王国，完整个人的先决条件。孤独的境地才能发现自己

02

@爱读书的秋月有信

普通人想生活不那么难熬,就只能去放弃那些过于抽象的修辞和观点,形而下的活着,甚至匍匐于形而下。

对于经济状况差距巨大的两个人来说，在一些抽象的话题上你们俩产生了什么共鸣，你误以为你们俩那就什么上了，误以为会发生点什么，然而在更现实的层面上起决定性作用的东西是无法改变的。

03

@南记事本

我爸在我小时候给过一个待客的教育，我印象很深刻。**他说，如果有人来家里做客，作为主人，你不能当着客人的面看时间、打哈欠，这样有赶人家走的暗示。**

做了老师，课堂上经常遇到学生打哈欠。昨天就忍不住对学生说了：“打哈欠也正常，谁都有疲劳的时候。但是，当着老师的面，毫不掩饰地、发出很大声响地打哈欠，就是对老师的不尊重，让别人感觉你对这节课毫无兴趣。”

学生恍然大悟，再后来，就没人那么大声打哈欠了。

所以不是小孩成心不礼貌，是没人告诉他道理。这种细节教育，大人还是要多讲一讲的。

04

@博大心理

蝎子要过河，它向善良的青蛙求助。

青蛙说：“你有毒，万一你蜇我怎么办？”

蝎子说：“我蜇了你我也会淹死。”

善良的青蛙觉得有道理，于是背起蝎子过河。

游到河中央的时候，青蛙感觉背上一阵刺痛，转头一看原来是蝎子蜇了自己。

在沉入河底的那一刻，青蛙问蝎子：“为什么明知道会死，你还要蜇我？”

蝎子说道：“对不起，我也没有办法，这是我的本能，我忍不住。”

就这样，青蛙与蝎子一起淹死了。

人生幸福快乐的秘诀就是远离一切蠢人、穷人、下等人。这些人都有一个特色，在把自己人生搞烂的同时拖身边的人一起死，情绪上来动不动就想跟别人同归于尽，你问他们有什么好处？他们也说不上来，就是忍不住。

05

@庄精的学习笔记

关于爱，不少心理学家和哲学家分享过相似的洞察：认为爱是一种无法自控的疯狂激情的认识，是一个需要被澄清和破除的迷思。相反，那些认为爱是一个郑重的选择和决意的人，更可能获得一个高质量的亲密关系。

我的理解是，人们坠入爱河时所体验到的那种无法自控的陷入感，往往意味着有一些重要的需求长久以来都不曾得到安置。这样的需求当然应该被安置，但不应该由爱的关系和爱人来承担和回应。它们更适合由自己来处理。

当我们把这些需求寄托于关系和爱人时，就已经为这个关系的平衡和发展埋下了隐患。我们可以观察到，这种对某个特定的人的「疯狂」的爱既不能持久，也难以持续发展。在这个意义上，这种失控和疯狂，对关系是具有破坏性的。

而爱是关于建设和创造的。

06

@财宝宝

我为什么放弃了桃宝?

看老板急眼了, 又出来巴拉巴拉开会了。我就说说我为什么不用了的原因。我用桃宝是近两年的事情, 以前不用。但是, 用了几次之后, 体验感不好, 就不用了。我后来一直用京东。或许, 京东可能贵几毛钱, 但服务好。

一是快。京东超市商品, 基本是 1-3 天到达, 部分是次日达。京东上有一些网友自己开的小店, 速度很慢, 我只用京东超市。

二是送货到门。一般是放在我家地下室大门口, 很方便。

再说说桃宝和拼夕夕用的那些所谓的快递公司, 简直是一把鼻涕一把泪。

一是来回折腾。现在这两个 APP, 不送到门口了, 就直接放在小区某柜子里。有的小区柜子, 距离家门口实在是太远了。我们小区的柜子, 和我家是两个方向, 绕几个弯, 单程约一公里, 来回跑断腿。

有时候, 是放在小区对面的一个超市, 你自己去拿吧。我要带娃穿越马路 (不太安全), 我心里是一万头草泥马。

有几次超级恶心, 他们送货到了一个距离我家三公里的一个收货点, 让我去取货。原因是, 我那个新小区地址, 分拣员不太熟悉, 误以为是那个方向的。我就惨了, 不停的打电话联系, 电话费都打掉三块钱了。折腾的火冒八丈。

二是超时收费。费用不高，可能是几毛钱，但是麻烦啊。一般是微信支付，但老年人要是没有智能手机，没有开通 4g 流量怎么办？那就急眼了。

07

@财宝宝

好纺子远远谈不上饱和。

已经出现了居住饱和的区域，

一是小县城的新区，就是传说中的外出农民工小区，平时就老人小孩，一到过年，家家户户张灯结彩。这种纺子已经饱和了。

二是度假纺。mmp，一想起来就生气。例如海景纺，避暑山庄。这种纺子，零意义，零价值，居住体验感极差，吃的不好，生活不便。每次去发现，各种设施坏了，被子发霉了，阳台长草了，打理起来非常麻烦。你一般也就是去两次，到了第三次，全家人都不想去了。

三是孤零零的资源枯竭城市。很多城市，完全没有历史，就是因为某年发现了一个矿，呼啦啦来了几万人。五十年后，变成了一个工业城市。矿总有枯竭了的一天，然后这个城市也完了。

四是环境艰苦的，戈壁，沙漠边缘，极寒地区，偏僻地区，因为人口数太少，一般也发展不起来。

与此同时，一二线城市，依旧是寸土寸金，火爆抢手，就说我们肥肥市，没有一个滨湖小二居，你能找到老婆？北上广深，经济发达的沿海热点省会，计划单列市，制造业重镇，今后肯定有大发展。当然，不同阶段，发展热点不一样。出口火爆的时候，宁波就是大帅哥。平稳期，前排省会城市综合价值高，直接变成白天鹅了。

小结，如果有条件，不是丁克，现在可以去挑挑拣拣，买个你够得到的蕞好产品。尽可能避开不能传给儿女的小县城豪宅。子女大多数想去大城市。

一分价钱一分货，人生没有多少便宜可占。

08

@懂懂

你做久了就会懂，你有爱，包裹就有爱，打开的人就能感受到，你说你很用心是没用的，客户打开的那一瞬间，什么都懂了，给我们打包的，挪箱子都必须是搬动，而不是推动。

咱自己都不爱这些包裹，别人能爱吗？顺丰为什么牛 B？有快递员因为用脚推箱子，被开除了。

一个真正爱自己事业的人，他是爱自己的作品的，容不得别人粗鲁对待。

你觉得这是一件艺术品，你对它的态度都体现在一举一动上

09

@懂懂

互联网是今天最大的杠杆，若是还是传统的思想，开个店就是服务一个社区之类的，就太狭隘了，我们要反过来做，店虽然在这里，但是我们面向全球市场，我们需要做的就是怎么让人知道我们、相信我们。

贫富差距会再次撕裂。而且，更加的彻底，你想多少人还在月薪三五千，而有的人，一旦加上杠杆，一天都不止三五千，这就是赛道的选择问题。

10

@毛小白

1.少说负面的东西，释放什么东西就能吸引什么人。

2.很多困难的事儿，熬过了就风轻云淡了。

3.没进圈之前都觉得圈子很大，进去了就能发现其实很小很小，小到你稍稍努力就能超越大多数人。

4.想练成点什么，就反复模拟，反复训练，直到深入骨髓。

5.一个人的能量足够大，他才有可能共振周边的人。

6.我还是比较相信吸引力法则的，念念不忘，必有回响！

7.如果站得高一点就能发现众生都是一样的，你是我，我是你，人都相似的，慢慢也就能理解以前百思不得其解的事情了。

8.摸鱼，要先把水搅浑。

9.头衔不重要，都是别人给的，一定要清楚自己有多少尿水。

10.人生充满了不确定性，一定要学会拥抱变化。

#442 不要轻易转型，隔行如隔山。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：**01**

@自我的 SZ

所以朋友聊天，也要举一反三，要在脑海中搭架构，不要只是哥俩好，一口酒闷了。

要多想，不要只盯着这眼前一件事，要训练自己既能看得清当下，也能天马行空去想未来，找到一个整体性，达到自己的全局观。满足今天的当下，核心能力是必须为明天准备好。

天长地久，你人生的台阶才会越走越高。

02

@李鲟

叔还很 LOW 的时候，总是疑神疑鬼，觉得那些比我牛逼的人，轻视我，算计我，苛责我，影射我，在背后议论我。

后来才渐渐明白，人家不是看不起我，而是根本看不见我；就算看见了，也懒得理我——就像我现在根本就懒得理某些人一样。

你有更重要的、更美好的事要做，因此心无旁骛；

你专注于自己的内心，因此肉身成为铠甲，刀枪不入；

你看到更大的世界、向往更远的远方，因此大步向前，哪有精力向后看，哪有兴趣去跟人纠缠？

03

#懂懂闲聊群摘录

普通人玩什么玩，安心赚钱。

您想想，是这么回事吧？

一个阶层，一个风景。

我不知道您怎么定义普通人，若是上班族是普通人的话，我的建议是不要旅游，五一的时候，我开车上高速，堵了大半天，我就在想，这些人的五一，这些人的旅游，真的从来没体验过什么叫旅游。

我不知道大家有没有关注过我朋友圈，我发的华山，泰山，都是几乎一个人都没有。

任何需要排队的事，我觉得都需要三思。因为我们的人生很值钱，时间很值钱。

所以，要好好赚钱，先实现财富自由，进而实现时间自由，再实现空间自由。

您就会发现，原来人生还可以这样？

04

#财富从哪儿来

信息从来不值钱，信息的筛选才值钱，正确的信息才值钱。

你观察很多课程，永远是告诉你概念，却不告诉你对错。永远告诉你 a 有道理，b 也有道理，却说不清背后真正的逻辑。逻辑是要自成一体的，科学是严谨扎实的，不是东一榔头西一棒槌，是每一个看起来都很不错，但堆积起来就是自相矛盾的。

为什么很多人读了这么多书，依然过不好这一生，就是因为没人告诉他对错。他知道“己所不欲，勿施于人”，也知道“以其人之道还治其人之身”，可他不知道什么时候该用哪个知识点。

他知道什么是力排众议，也知道什么是一意孤行，可是他不知道，你只有成功了，别人才说你力排众议，但凡你倒在半途了，那就一定是一意孤行。人生，不是去海边捡贝壳，这个真漂亮，收起来；那个真漂亮，收起来。人生是要判断对错的，并且为你的选择押注。

你什么都懂，可你不敢押注，那就是什么都不懂。因为你对世界的理解是片段的、局部的、碎片化的，你没有框架，不敢判断对错，不相信自己的判断。

05

@财宝宝

富户和中产，哪个幸福？

中产是只有一套漂亮小区二居室的。富户是吃不完用不完的那种。我的体会是，可能中产更加幸福一点。

我以前在大单位上班，周围都是中产。泼妇从小到大是富户。我后来也过了几年富裕生活。总的来说，我对两个生活都有体会，各有利弊。

富户的生活条件肯定比中产好得多。中产搞不起的住别野，买包包，请保姆，对富户来说，就是小菜一碟。当然，中产也有好处，他们从来不担心下个月会破产。因为他们基本是稳定收入，每个月五号，“滴，两万块到账。”。

富户的生活，每隔几年，都是巅峰对决时刻。原来我们工业园的那个顶豪，真的是一副吃不完用不完的暴发户架势，这两年，直接垮了。因为他贷款几个亿去小县城做纺子，搞得一塌糊涂，各种闻所未闻的事情，扑面而来，他根本无力解决。主业也不行了。内部团队分崩离析，家庭矛盾大的不得了。他现在已经两眼发直了。富户还有其他麻烦，

中风险是，主业不好了，货卖不出去，整天都是来讨债的。员工要揍他土老板的。

小风险是，某个投资打水漂，一般是 500-1 千个。我们工业园有很多老板进坑了。

我家这十年，零损失，因为我天天在观察。有几次差点出问题。举例，有个大项目来了，和我们家关系好的几个土老板都参加了，三天两头打电话鼓捣老头老太参加。因为实在是利益巨大，老头老太眼红了。我坚决反对，又吵又闹，把事情搅黄了。搅黄的手法很简单。因为老头老太去银行签字，必须要菜嫂也去。我就不让去。丈人丈母差点打死我。三年后，进坑的老板，一个个痛哭流涕，悔不当初。大家蓦然回首，发现只有菜菜家没有进坑，顿时，老头老太，一瞬间成为工业园的 MBA 总教授，经常有人上门请教。

现在回想起来，你别看富户过的舒心，但凡踏错一个坑，好日子就不复存在了。真的很难啊。这种心力憔悴，阻拦贪念的事情，实在是太累了。

06

#毛小白

我不管自己开车还是坐别人车，都会自觉系安全带。尊重游戏规则，关爱自己，不给别人添麻烦。如果有人坐我的车不系安全带，我以后都不带他了。我对自己看重的人是非常苛刻非常严格的，有时候他们受不了，觉得我没有一点爱心，但是事后往往都会来感谢我。

07

@李鲟

世间，很多事情，都是没有道理的。

想要有不是黑就是白的道理解释，根本不可能。

再牛逼的人，誉满天下的同时也会谤满天下。再好的事情，也会有毁有赞。

08

@风中的厂长

有一位山东的网友，主业是做渔具的，去年跟我说要转型做别的，她说山东最内卷的就是这个渔具行业，拼价格，她想转型想做自媒体。

我说不要轻易转型，隔行如隔山。坚守主业，一定有机会的。自媒体作为副业玩玩是可以的。她说考虑一下。

昨天她又来找我说，她的渔具公司倒闭了，实在拼不过价格。现在想转型做自媒体。问我做什么领域好。

我说就算你做自媒体；也不要轻易离开主业，你在渔具行业有积累，进入渔具自媒体就是比别人厉害，我简单教你几招就可以了。但是你做别的领域，本身存量市场高手如云，你进去小孩子跟大人打架，挨揍的。

自媒体，一定要做自己擅长的领域，自媒体不是什么火做什么，而是把自己现实生活中的闪光点放大。如果现实中一个闪光点都没有，那只能混剪，好物分享，书单这些没有门槛的领域，所以我们看到了，这些领域上百万人做，卷得不能再卷！

09

#懂懂日记

自律不是多读几本书或者多练几块腹肌，**对于普通人来说，赚钱才是最大的自律，在没赚到 5000 万之前，你所有目标都应该是赚钱。当你全身心投入赚钱，就很难再为工作中的琐事烦恼，目前清晰，全力奔向一个方向，自动忽略途中的枝枝节节，最终跨域痛苦焦虑不安等障碍。**

赚钱其实很容易，只要用心，并且愿意听有钱人的建议，不赚钱才怪了。

大部分人之所以穷，都是因为只听自己的，不听有钱人的。

10

#毛小白

看一个人的成功，不光是看他现在多富有，更重要的是他在原生家庭的基础上，做出了多大的突破。成功，其实是一个相对概念。

忘掉「人脉」二字，社交的本质是价值互换，你没本事没资源跟人换，人脉就是个笑话。**口袋空空的人，腰是直不起来的。所以，一定要有钱。身上一定要准备够钱，可以让你独立。**

#443 心量大才能厚德，厚德才能载物。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@自我的 SZ

在面试一些重要岗位上，我会倾向于了解员工通勤的时间。如果时间很长，我一定会选择时间更短的录取。

工作对很多人来说，只是混口饭吃。那么他选择我这家公司通勤时间过长，对他和我都存在一种隐性消耗。从精神上来看，长时间的通勤人的内心是很抗拒的，但为了生活又不得不忍受，工作的能量场肯定不高，对公司而言，某些工作时间和调配有时要为你一个人考虑。大家不如互相放过，选择就近时间短的工作。

一线城市我觉的单程一小时左右是可以接受，一个半以上不如换份工作。大家的通勤时间都是多久？

02

#财富从哪儿来

信息从来不值钱，信息的筛选才值钱，正确的信息才值钱。

你观察很多课程，永远是告诉你概念，却不告诉你对错。永远告诉你 a 有道理，b 也有道理，却说不清背后真正的逻辑。逻辑是要自成一体的，科学是严谨扎实的，不是东一榔头西一棒槌，是每一个看起来都很不错，但堆积起来就是自相矛盾的。

为什么很多人读了这么多书，依然过不好这一生，就是因为没人告诉他对错。他知道“己所不欲，勿施于人”，也知道“以其人之道还治其人之身”，可他不知道什么时候该用哪个知识点。

他知道什么是力排众议，也知道什么是一意孤行，可是他不知道，你只有成功了，别人才说你力排众议，但凡你倒在半途了，那就一定是一意孤行。人生，不是去海边捡贝壳，这个真漂亮，收起来；那个真漂亮，收起来。人生是要判断对错的，并且为你的选择押注。

你什么都懂，可你不敢押注，那就是什么都不懂。因为你对世界的理解是片段的、局部的、碎片化的，你没有框架，不敢判断对错，不相信自己的判断。

03@风中的厂长

有许多很努力的人，收入就是不涨，老板也看在眼里，就是不加钱。因为他觉得，这个岗位就值这些钱，他不怕你跑，到别的地方也是这个待遇。哪怕你卷王也没用，随时可以替换。所以大多数打工人会觉得，既然努力没用，不如摸鱼。

其实老板最怕什么人跑：能创造利润并且不可替代的人。

怎样才能不可替代？要么技术牛逼，要么业务强悍，要么能解决难题。

这个话题非常重要，关系到一个人的前途，你们的单位里，哪些打工人可以做到不可替代，希望大家举例探讨一下

04

#懂懂

一个风控意识一流的人，绝对安全。

未来，餐厅的食材供应一定会品牌化，比如，羊肉卷，过去没有品牌，未来会标注羊肉产地、供货厂家，甚至还可以溯源。

成年人，特别是小有成就后，一定要做到一点：不挑战概率！安全最重要。

05

@刘小波的博

一个人内在越有力量，对长相的执着就会越低。

但执着低不代表就不重视，是两码事。

内在有力量，意味着不把自己的所有价值都悬在长相上面。也不会觉得只有足够好看，才能被爱。

06

公众号: 贰掌柜信息精选

@王子冯

再分享一个快乐法则: **千万不要想着去改变你的伴侣、你的父母。**

我们可以去影响他们（大概率也影响不了，哈哈哈哈哈），可以去适应他们。

比如老人起得早，睡得早，为了早上不被他们吵醒，我们可以调整自己的作息时间，早点睡即可。

07

#懂懂

做领导，最重要的就是隐藏自己，不要让自己锋芒毕露，而是让他们去表现，我只出制度就可以了。

想做好班长，必须要懂副班长是怎么想的。既要利用他的服从，又要满足他当班长的虚荣心，那我隐藏了自己，让你做一段领队，看似是你打下的整个战役，对不起，江山是我的。

权力比财富对一个男人更有吸引力，但是驾驭权力比驾驭财富更难，做领导的核心是隐而不是露，要让人感受不到你的存在。

08

@幻灭妖僧

就特质而言，相比温柔善良，我更喜欢冷静坚韧。善良是个相对的概念，是人为定义的，时代更迭，体制交替，**总有某个时刻，残忍的战胜善良的，然后取代善良，变成了新的善良。而坚韧则是不挑时代的，它在好的环境下，在烂的环境下，都可以生长得很硬朗。**

09

@师兄诊面

量大才能福大，小肚鸡肠的人，永远是没有福报的人,因为他的杯子小，装的水少。

厚德载物，心量大才能厚德，厚德才能载物。

这里的“物”是指您的财富、您的福报、您的官位、您的学历等等。

看别人都不顺眼，或者遇到一个不如意的事，或者别人说一句不中听的话就生气,就怨天尤人，也是心量小的表现。

如果没有大的心量承载，突然间来一个大的福报，会把您压垮。

有些人不改变自己的德行，天天去买彩票，期望能中 500 万。

中大奖如果没有厚德来承载，招杀身之祸的人非常多，例子很多，这叫“本末倒置”。

10@财宝宝

家里遇到拆纤了，拿钱还是拿纺子？

以前肯定拿纺子，因为拿纺子相对划算点。现在，纺子和钱的价值基本差不多，一般分几种情况。

一是不上班，经济条件中下的人家。建议拿纺子。因为不操心了。选好了纺子，就直接搬过去，省时省力。

二是上班族。不管条件怎么样，你不太可能搬到遥远的地方去，建议拿钱，就在单位附近买了。重点看装修，可以节约不少钱，因为二手纺，一般不算装修费。

三是不坐班，还有点存款的，例如自由职业者，大学老师，低龄老人刚退休的，生意人。这些人可以考虑拿钱在远郊区搞一个小别墅或者大平层。人生忙碌一辈子，总要舒心几年。

四是家里有老弱病残的。看医疗条件是否方便。如果远郊区不方便，建议拿钱在城里买个就医方便的。

五是家里有未婚成年子女的。建议听一听未来儿媳妇的意见。有的儿媳妇喜欢远大新，有的喜欢老破小。如果不方便直接问，可以婉转问一问。

儿子还在读大学，目前没有对象的，直接拿钱，留在市中心。女儿一般不需要陪嫁纺子，那就去拆纤小区。

六是夫妻感情不和，很快就要离婚的，建议拿钱买市中心的。不离就过日子，离了，卖掉也方便。经常有因为房子卖不掉，而拖很久的离婚夫妻。

七是老光棍，弯懒丑，麻将爱好者，老色批。可以考虑拆迁小区，拆迁小区里，无所事事的单身老菜皮多一些。你管她好不好看，能用就行。

拆迁小区，有利有弊。好处是，简单省心，缺点是，这个小区若干年后，相对价值要低一点。因为拆迁小区的建筑标准，绿化环境，户型设计，外观漂亮，还是不如商品小区。

小结，千万不能拿钱存起来或者做生意。因为一旦现钱太多了，人就会不由自主的大手大脚花钱，真的管不住自己。环球旅行，1688 的日料，豪华 KTV，几年后，你就痛不欲生了。特别是中年妇女，一定要把这事情看住了，细男宁是靠不住的。

#444 要学会远离坏人，而不是改造坏人。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：

01

@写书哥

要学会远离坏人，而不是改造坏人。如果有能力的话，可以直接反击坏人。江山易改，本性难移，这是阅人无数后的结论。不要相信电视剧里演的：坏人幡然悔悟。更大的可能性是，在他悔悟之前，你已经被他折腾残了。圣母心害死人啊。

02

@维千金

帮你避三个坑:

第一, 要学会远离坏人, 而不是改造坏人;

第二, 要去与启动了的人做朋友做事业, 而不是去唤醒一个装睡的人;

第三, 绝不主动提供帮助。

03

@打工归来啊

小时候的时间是最漫长的, 好不容易熬一天, 天天盼着时间快一点, 总是盼望着放假, 盼望着过节, 但是时光总是过得这么慢悠悠, 让小时候的我们等待好心焦。

青年时代, 总是觉得有无限的时光可以挥霍, 可以战天斗地, 每年都在成长。抓住青春的时光, 抓住青年这一个超速成长期是非常重要的, 可以给你的人生积累非常厚的安全垫。

人到中年以后, 发现时间过得好快, 转眼就是一周, 转眼就是一年, 转眼孩子就长大了。人到中年以后, 感觉时间像装了加速器一样, 飞快的向前, 你还没有好好感受, 时间就消逝不见了。

三餐四季, 岁月流转, 也许这就是人生每个阶段不同的感受, 只能用心体会, 过好自己的生活。

04

@打工归来啊

自己才是孩子的起点。

我对孩子基本上是放养的，道理我跟他说清楚、讲明白，后面孩子的学习，自理能力啊，还能给他提要求，做不到该教育、教育。

我们现在很多中产，花太多精力在孩子身上，花太多钱在孩子身上，真的没有必要。我是认同你鸡娃，不如鸡自己。

你与其去逼迫，花大量精力让孩子学习。还不如你自己以身作则的去学习，言传身教更重要。

你把这些精力花在自己成长，自己学习，自己去搞钱上面，比花在孩子身上有用的多。我很多家长都会给孩子报一些无用的专业培训班，比如音乐课，舞蹈课之类，其实根本没有用。

这些专业的课程是需要花大量的时间，关键还不挣钱，意思不大。之前有个网友说了一句话我很赞同，他说中国弹钢琴的就几个人挣钱了，如果一个人因为违法被抓了。

孩子有兴趣，有天赋，有能力可以让孩子去学一下，千万不要勉强。

让孩子学习，主要要激发孩子学习的动力，让他明白是为自己学的。孩子自己愿意学、愿意成长，比你强迫他去学习，要管用的多。日常要回归自己，提升自己赚钱的能力，提升自己的学习力，去带动孩子会更有效。提高你搞钱的能力，你有了比较丰厚的身家，以后你的孩子就多一两个试错的机会，更容易成长。

05

@财宝宝

为什么找老婆越来越难了？当所有的小村花都有北上广深老师傅，带着漂亮小区来托底的时候，小伙子们就遭殃了。

小村花会在老师傅托底的基础上，再仔细看看有没有条件更好，更合适的小伙子。这就是降维打击了。绝大多数小村花，也不愿意找老师傅，但是人家的漂亮小区实在是香，让人实在是无法割舍。

和丝丝蹲出租房，还是和老师傅去漂亮小区做少奶奶？这是个哲学问题，太难为人了。
小村花的想法是，先假装挂靠一个老师傅，再找找新货。

如果逮到一个买得起漂亮小区的老家少年 211，岂不是两全其美？小村花一拍大腿，嗯，就这么干了。于是，小村花不急于拍板了，慢慢挑。

老师傅已经用上了，也不急了。小村花可以慢慢悠悠寻找下家，她们带着极度挑剔的眼光，看待每一个细节，反正有托底老师傅。这时候，倒霉的是那些条件不怎么好的丝丝。丝丝可怜啊。

一是没钱。二本毕业，月入 5800，刚刚够自己生活。实在是没钱给小村花买项链了，不要说一千个达不溜的漂亮小区了，就是踏马一千块的破手机也买不起。

二是没貌。有貌早就落地了，还轮得到小村花来挑挑拣拣？

三是没情商。情商的培养是需要环境的，丝丝长期生活在物资匮乏的老破小，每天都是蝇营狗苟，斤斤计较，有个锤子情商？

四是没办法。绝大部分丝丝是没有机会出头的。因为出头需要各种各样的因素整合，他们一样也没有。真的没办法了。

看到这里，二本暴怒了，当心老子一脚踢飞你！哈哈，这就是无能狂怒。

06

@消样的世界

婚姻并不是 $1+1=2$ ，而是 $1+1=3$ ，那多出来的一就是你和对方所构建出来的关系，很多人都认为好的婚姻是精心挑选出来的，在相亲时设定很多指标，比如年龄、外貌、房子车子、收入和学历等，但很多匹配得很好的两个人，婚后却过得并不幸福，我个人认为婚姻关系中最重要的因素应该是：满意度和忠诚度。

07

#玩转送礼 100 招

很多事儿，都是花钱可以搞定的。**能花钱搞定的事儿，不要送礼。因为全世界最好的礼物就是钱。**

比如小孩要读一年级，没有名额，直接找到招生办，说这是 5000 元的劳务费，麻烦你了。成不成都没事儿，就是交个朋友。对方拒绝，直接说：这钱不是给你的，这是您帮我办事的经费。

这事儿成不成，我都不怪您。我是一个相信缘分的人。要说的非常真诚，不要给对方任何压力。你放心好了，这个钱，只要他收了，就 100%帮你办事儿。无论是在南方还是在北方，都是这个屌样。

08

#毛小白朋友圈精华说说

1. **如果别人觉得你傻乎乎的，千万不要愤怒，也不要急着证明自己很聪明。因为别人觉得你傻，恰恰表明他对你放松了戒备，这是弯道超车最好的机会。**
2. 算命先生给我算命，不管算对算错，我都不会戳穿他们，我在他们哪里学会了辩证术，圆滑术，观人术，模棱两可术。谁又去和一个开放性的答案较劲呢。
3. 说读书无用的人，大多都不会读书，而且他们读书过于功利，急于求成，自然没办法感受读书的好处。
4. **一定要知自己斤两，多数人是没赚大钱的命的，所以要学会赚小钱，学会铺设管道，积少成多。**
5. 好钢要用在刀刃上，精力最好的时间段应该用在最重要产出最大的事情上。
6. 搞网络要学会举一反三，做一个项目抓住核心逻辑就能延申出多个项目很多种玩法，要学会复制，也要学会创新。
7. 绝对的蓝海是不存在的，有人赚钱了，就一定有人跟进复制，要么修自己的护城河，要么不断找新的口子，用老项目赚的钱养新项目

09

#生财有术

1. 每一个持续广告背后都藏着一座赚钱的宝藏，不管线上还是线下，都不要错过看到的任何一个广告，有时候一个广告就会为你开启一扇财富大门。
2. 竞争对手是最好的老师，当你做一件事情没有方向的时候，看看你竞争对手是如何做的，我们需要做的就是复制优化升级，跟着操作就可以。
3. 加入太多社群，购买太多的课程，你不去融入，不去掌握学习，你只是花钱了，其实赚钱与你没有多大的关系，不要成为思想的巨人，我们更应该成为行动的巨人。
4. 让买单成为一种习惯，更是一种赚钱的方式，学会买单你就会得到很多赚钱的机会，看到很多以前看不到的风景。
5. 互联网上看到与做到是两回事，把一个小技巧小玩法做到极致，你就是成功的，也是赚钱的，不要在这山看到那山高，深挖一口井，细水长流。
6. 抓住趋势猪都能飞起来，但是很多时候怎么死都不知道，找到适合自己的，能做的比什么都好，不要盲目跟风。
7. 别人能赚钱你未必能赚钱，先看看自己有几斤几两，模仿是赚钱最快的方式，但是一定要摸到精华，掌握重点，不然赔了夫人又折兵。
8. 慢就是快，快就是慢，有的快钱就是能赚也不要赚，不然有命赚都没有花，侥幸未必每次都宠爱你

10

#曾国藩

1. 勤字功夫，第一贵早起，第二贵有恒；凡将相无种，圣贤豪杰无种，只要人肯立志，都可以做得到的。
2. 聪明外露者德薄，词华太盛者福浅。
3. 既有定识，又有定力。
4. 善人种德，降祥于天。恶人种祸，貽殃于后。

5. 谚云吃一暂长一智，吾生平长进全在受挫受辱之时，务须明励志，蓄其气而长其智，切不可戡恭然自馁也。
6. 沽虚誉于小人，不若听之于天。遗货财于子孙，不若周人之急。
7. 傲人不如者必浅人，疑人不肖者必小人。
8. 和可消人怨，忍足退灾星。

#445 越往上，懂得互利共赢的人越多

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

@反常识火锅姐

成长的教育对一个人的影响是巨大的。

做为一个女生，你就应该怎样怎样，其实是一句毒到不能再毒的鸡汤了。因为**这个社会，所有流动的关系本质上都是价值置换，你能持续性获得一些东西的前提，也是你要站在对方的角度上先为对方考虑的。**

有些女孩的父母，可能从她懂事起从小就给她灌输弱者思维，做为小公主就理所应当被优待，女人就是越弱越有理啊，还自以为是在教她做人呢。

自以为很爱对方，其实是在一而再的给对方灌毒鸡汤。

当然这种做法我也没法评价，但它也的确不是负责任的爱。毕竟很多人从父母开始，认知都是错的。

02

@李鲟

小的成就，定下目标，做好计划，认真去做，就能达成。

大的成就，有个大致方向，多试错，多复盘，不断调整，因势赋形，最后成为什么样子，其实是自己无法规划的。

03

@摸鱼的掌柜

最快的成功方法就是，保持对一件事情专注，不停的重复，不停的深钻，只要看透时间的复利效应，每一个人都可以是一个小领域佼佼者，怕的就是你在各个领域之间游荡。

04

@自我的 SZ

我找资源，一般都是从上找到下。

传统生意做客户的时候，我一般都是找客户老板或者主要负责人，那种从下往上找的关系我尽量不用，路线太长而且力量太小。所以很多时候，找到老板或者主要负责人，和他沟通上达成后，再往下走就顺利多了。

现在做电商供应链公司，找资源也是一样，电商因为和我的传统生意不一样，还不能一家一家的找，一般情况下，我找的是这个行业小圈子的老人，或者行业协会的会长

副会长等, 这样的话, 找到了这个人, 基本上这个行业的资源和消息你至少最快时间能了解到全面。

比如上次我去果洛买虫草, 托人找到的是果洛虫草协会的会长, 也把微博上大家关心的问题帮大家全部问了一遍, 这段时间太忙, 等我端午放假时间整理出来给到大家啊。他不仅把虫草的所有知识全部告诉了我, 在他的帮助下, 我买到了可靠的虫草。

公司今年要在服饰上面发下力, 这是我的弱项。我的长项是电子产品, 因为我在这个行业二十多年。所以我先找的是大牌的加工厂, 工厂够大, 品牌够大, 他们在行业认识的资源就一定够多, 认识一两个, 基本上都能把他的同行也认识一些了。比如今天去的海宁服饰工厂, 老板本人又是美院毕业的时尚设计师, 又是杭州服装行业协会的副会长, 也是海宁商会的副会长, 你说认识一个这样的人, 他们的圈子资源汇聚在一起, 是不是整个行业你找资源会容易一些?

大家找资源, 要想进入一个行业, 要么找圈子里的老人, 要么找圈子里的老大, 单独找合作伙伴的话, 一定要找话事人。这都最快捷最有效的方法。

05

@打工归来啊

看了各大互联网公司 CEO 高考分数, 都考的非常好。还有就读的大学, 全部读的都是最好的大学。

逆袭从来都是优秀人的逆袭, 不是屌丝。

因为现在互联网扁平化，导致了很多人看到了富裕阶层的生活，还有经历。

觉得自己也行了。

哪怕再优秀的人，也有时代的机遇，加上好运气，才有机会成就一份事业。

很多时候一定要认识到自己是个普通人，努力了就好，保持平常心，会让自己更快乐。

06

@打工归来啊

人际关系当中不要当供养者：

很多人错把对亲人的供养当爱，这个是极其错误的。

我们生活中总是有很多人，被父母、被亲戚压榨当免费的供养者，自己过的苦兮兮，还被人以爱之名剥削。

我以前有个朋友就是这样，小伙其实很优秀，收入一个月万把块钱，也算是中等以上的收入了。

结果家里有什么事都由他来承担，他的小弟当年读书，他出的钱。结果小弟出社会了，时不时还要来他这里搞点钱。

关键他小弟比他有钱的多，有车有房，收入也不错。

他家里年迈的父母亲有什么事？几个兄弟姐妹都让他来照顾，别人就当甩手掌柜，而且觉得理所应当。

久而久之大家都认为你就应该为这个家出力，把你爱的供养当做理所应当。

所以每个人首先要做到的就是爱自己，不要傻傻的付出，傻傻的奉献，结果一无所获，别人把你当傻子。

家庭的责任跟义务是对等的，大家必须一起付出，那不是傻傻的单方面的付出，还以爱之名，搞得你自己也很痛苦，别人还觉得理所应当。

07

@风中的厂长

昨天说到，要远离消耗你的人，其中一项就是嫉妒。**嫉妒别人和被人嫉妒，都很消耗人。我不是舔大佬，至少我认识的大佬，是不嫉妒别人的，至少不会表现出来。大佬的第一出发点，往往总是合作。**

现在这批能混出名堂的人，情商都是比较高的，说话让人非常舒服。他们总是第一时间站在你的角度，我不知道是从小继承的“家学”，还是后天开窍的，总之交往起来，令人非常舒服。

但是普通人做不到，没办法。环境所限，你混的好，我就要弄死你，这种情况比比皆是。农村里你家鱼塘丰收了，明天邻居给你毒死，这种事情很多，损人不利己，小陈老家那边种板栗。樱桃收成好，明天就有人来搞破坏。

做电商打价格战也是, 看我卖的好, 他们哪怕亏钱也要弄死我, 经历无数次了。所以一定要远离这种圈子, 这种类目, 这种人聚集的地方。**越往上, 懂得互利共赢的人越多, 越往下, 无休止互害缠斗越普遍。**

你只要做到向上社交, 自然不会混的太差。

08

@风中的厂长

没有本领, 又不想努力, 那就和身边潜力股搞好关系。潜力股, 特别是卷王那种类型, 特别不讨人喜欢, 他那么努力, 其他同事压力山大, 会一起排挤他, 我公司就曾经发生这种情况。**卷王很孤独, 你跟他搞好关系。他以后起来了, 大概率愿意带你玩。**

我公司卷王出去单干, 也是带着能力一般但是关系好的人出去, 当股东分红。

09

@财宝宝

高考分数陆陆续续出来了, 填志愿有个规律, 准确率 98%, 除了医学计算机。

名字很爽的, 都是破专业。名字难听的, 都是钱多的专业。

一是洋气的名字。例如企业管理, 经济管理, 国际贸易, 国际 xx, 电子商务, 凡是你觉得好的, 都不好,

二是难听的名字。兽医，拔牙，护理，电力，铁路，公路，给排水，你一听就觉得不爽，啥啊，我一个大小伙子，去学兽医？你想的出来。拉黑。其实，兽医宠物专业，很好的。挣钱多，娶老婆容易。现在单身妇女养宠物的可太多了，接触良家妇女机会多。有的吃，有的拿，有的用。排水专业不是让你挥锄头挖沟，一般是自来水厂。挺好的。

三是成才周期比较长的那种技术专业。例如临床，法律，微电子。这种专业，你没有二十年经验，别人敢相信你几分？你就是有窜天猴的本领，可消费者不知道啊。

现在，大晓生也分几种情况，如果你家有钱，你可以随便读，甚至在大学里恋爱结婚，读博生娃，以后找个小地方大学分部，技校当老师，一辈子活在象牙塔里。

我有个女同学，她博士毕业后，去上财当老师，一辈子在大学里，也挺好的，

如果你家没钱，你就要懂事了。赚钱多的工作，一般是露天工作，野外工作，体力工作，站着工作，没有空调的工作，一天到晚跑腿的工作。

另外，我也和家长说一说，你们不要胡思乱想，什么国际贸易，电子商务。我有个亲戚，娃读了个国际贸易大专，现在营业厅卖手机壳。就这条件了。不愿意，可以滚。你家啥条件你不知道吗？你要鼓励娃踏踏实实干一个相对辛苦的工作。现在体力活收入非常高。加油。

10

@cherrymm 大师姐

公众号：贰掌柜信息精选

不自信不接纳自己的人，你们可以去观察下，她们通常脸部浮肿，神情局促，整个人都是怯生生放不开的模样。

而一旦变得自信以及自我接纳之后，虽然五官都是一毛一样的，但却仿佛就是完全不同的两个人：面部紧实光泽，目光坚定，神采飞扬，气场 2 米 8 ~

以上的改变就切切实实发生在我身上过（我曾经还在微博上发过对比图）

事实证明：**即便不整容，增强自信，改变认知和格局，完完全全可以影响一个人的长相与气质。正所谓“意念型整容”**

#446 如果不努力，说不定连普通人都做不成

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：

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。

公众号: 贰掌柜信息精选

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

@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。

#447 人冲动起来拉不住的，唯有他自己吃了亏才会醒。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：01

#演员王志文

在社会上混，有一条铁律，就是你说点好话，就能搞定 50%的人，你给点东西就能搞定 70%的人，说点好话再给点东西你就能搞定 90%的人，投其所好的话和恰如其分的好处，你就会搞定 99%的人，剩下的那 1%就不用考虑了。

02

@方赏

未来五到十年，大机会相对于过去要少很多。这个阶段普通人更需要沉下心做过去看不上去的小事情，去修炼内功。基本的生活和工作技能，待人接物的能力，情绪价值的能力，才是大家可以过好的保证，不用再沉迷那些搞钱方法和理论，或者想从别人身上如何搞钱，**这么说吧，过去搞不到钱的，现在更难了。调整心态，凡事作于细，还能一步一步的获得确定性的收益增长**

03

@cherrymm 大师姐

真正的高情商聪明人都是有锋芒有框架有边界的。这跟善良与否，温和与否无关，只因为 ta 对自我的认同，不允许自己不顾自我感受去迎合别人，更不能接受自己去无边界的取悦他人。

该翻脸的时候翻脸，该认错的时候坦荡认错，所有的付出和退让都是在有边界的前提下才有意义，否则都是廉价的。

没有底线的讨好绝不会让人高看你一眼，只会喂养出白眼狼。

04

@消样的世界

深度思考和注意力也是核心能力的一种，甚至是最稀缺的资源之一，现在的资讯获取越来越容易，但也越来越碎片化，人动脑筋思考问题的时间却越来越少、动力越来越低，我们都被这种碎片化资讯、所谓的泛知识化给牵着鼻子走了，**深度思考是解决问题、向上突破的一个必须掌握的能力。**

05

@财宝宝

郁闷了

有个超级远房亲戚，娃今年考了理科 670 分，本来是一心一意冲击清北的，现在全家人抱头痛哭，失望了，

要报志愿了，父母的意思是学码农，但是又有点心有不甘，因为这个分数单学码农，有点浪费了

于是打电话过来，问我怎么办？**我的建议是，**

你家条件一般，建议读个一线城市的医学院，然后去苏州、武汉、成都、当医生，以后找个好媳妇，我洋洋得意，自以为是个好主意，亲戚明显不高兴了

他的意思是，让娃立马赚钱，给他自己养老了，当医生还要等二十年，他一分钟也不想等了，必须马上发财

小结：出生在这种家庭的娃，实在是太惨了

07

@财宝宝

聊一聊那个 670 分的娃

那个娃高中成绩非常好，我就听了听情况，

这个娃属于天赋极高的人，而且非常努力。由于长期疲劳，一身病：鼻炎，咳嗽，失眠，咽炎，近视，脱发，脊椎侧弯

读书方面，父母基本不操心，父母主要是管生活，管的挺认真，他初中毕业的时候，一群高中老师在他们家门口撕心裂肺的喊，要他去自己高中，随便开条件，进了高中，一直都是按照清北目标来准备的，可惜了。他，就是每个学校都有的那种年级尖子生

另外，**我简单说一下，娃不要把清北当作目标，因为清北有运气成分，**

一是最后几个题，你要是运气好，一眼就看到解题思路了，要是运气不好，兜兜转转，就是不行

二是瞎蒙，运气好，蒙的都对。运气不好，踏马蒙错了。

三是作文题，上下五分很正常

就这三个事情，20-30 分的差距就出来了，这不是努力可以改变的

小结：如果娃厉害，以中等 985 作为目标，比较合适

08

#生财日历

产品开发的 4 个要点

1.要有硬需求: 产品能够有稳定收入, 最关键的一条就是 TA 有真实的社会需求;

2.快速迭代: 客户有需求, 尽量用最低的成本, 最快的速度, 做出一个有感觉的东西。因为客户在变, 市场在变。

3.人无我有: 一个软件, 一定要有几个其他软件没有的功能。如果你这个系统能干的事情, 换个软件 100%都能做, 人家为什么买你的?

4.降低门槛: 客户永远比你想象的要懒, 客户的习惯永远比你想象的要糟糕。让客户用你的产品代价低一点, 那么产品被客户接受的可能就会高一点。

09

#懂懂日记

对于一些人来说, 离婚会不会是一种选择?

若是实在痛苦了, 你从婚姻中得到的痛苦大于幸福了, 那么止损是一种很好的选择, 我们都是普通老百姓, **老百姓获取幸福的一条重要渠道就是: 减负, 不合适的人, 不合适的事, 跟他们说拜拜, 而不是纠缠不清。**

喜欢一个人, 对方是能够感受到的, 特别是关心偏爱和温柔。因为没有人的内心是一块不融化的冰。当付出实际行动后, 总会有一些反馈的。

如果一个人说喜欢你，但没让你感觉到明确的爱意，明确的温柔偏爱和关系时，那只能代表他根本没有那么喜欢你而已。

如果我爱你，而你也正巧爱我，你头发乱了的时候，我会笑笑地替你拨一拨，然后，手还留恋地在你头发上多待几秒。但是，如果我爱你，而你不巧地不爱我，你头发乱了，我只会轻轻地告诉你，你头发乱了哦。

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.人冲动起来拉不住的，唯有他自己吃了亏才会醒。

2.故事和历史都是活下来的人书写的。

3.这个世界上没有那么多天才，一件事情只要刻意练习，假以时日，都能做的不错。

4.梦想还是要有的，很多人早早就失去了对生活的想象力，日复一日，看似活着，其实和逝去没有区别。

5.我们的后端做好了，慢慢就有二次口碑流量了。

6.一个月投资 1000 元买书试试，保持每个月看完两三本书试试，知识改变命运，认知改变生活。

7.光给后代留钱没用的，很难保富，但是优良的品德和坚毅的精神是会一代代相传的。

8.小地方的办事人员很喜欢刁难老百姓，大城市的办事流程相对透明也容易很多，我还是喜欢呆在大城市多一些。

9.很多人不知道做什么，主要是因为没一直做挖掘这个动作。挖掘得多了，什么都通了，也就不迷茫了。

10.有钱人不一定是创业者，创业者也不一定非要有钱，创业者就是能够把一切关系与资源商业化以获得增量现金流的人。

#448 千招会，不如一招精。

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：**01**

@轩师处世之道

当你明显地感觉有人不喜欢你，千万不要舔着脸迎上去刻意讨好，那只会让人更加瞧不起，应该直接无视并且远离他。

“所有伤害你的人，都是故意的，他在伤害你的时候就已权衡利弊，他会不断的对比，最后选择了伤害你，因为伤害你他付出的代价最小，会获得更大的利益，这确实是真相，残酷却很现实。”

当别人请你帮忙时，你犹豫了，就果断拒绝，磨磨蹭蹭会让对方觉得有希望，当你想了一段时间再拒绝后对方会更失望。学会果断拒绝，是一个成年人必须精研的课程。

02

@王叔强势文化学习群

多听别人真心倾诉，多引导别人倾诉身心，可以拉近彼此关系。

即使倾诉的人的生活，并没有实质性改善，经过一段时间的倾诉，他/她的心情，都会更轻松舒畅，并感激倾听者。

反过来，**我们在心中有不快、痛苦、压力等负面情绪时，又不擅长自我疗愈，应该立即找人倾诉。**

如果你没有可倾诉的对象，把心里话写出来，或者对着别的什么东西倾诉，同样可以起到缓解效果，只是不如向人倾诉的效果那么好罢了。

03

@卓凝-

很多人都输在一个“等”字上。

等不忙，等下次，等有钱，等有条件，等时机成熟，等变优秀。

等来等去，等没了机会，等没了缘分，等没了青春，等没了选择。

等到最后，只会等来后悔，等来遗憾，等来过尽千帆，等来岁月蹉跎。

毕竟人生的问题是长期，碎片化，且连绵不断的。

也就是说，只要一天不死，就一天都有各种大大小小的问题亟待解决。所以，你永远也等不到万事俱备的那一刻。

只是，有多少人，纠结犹豫，一路埋头，安慰自己最好的都在后面，却错过了路上的美景。

到了最后，才发现花有重开日，人无再少年。

04

@季白羽

如果你来自社会底层，却特别通透，这种通透从某种意义上来说，对你也许是一种诅咒。

因为你看得见顶峰，但在向上爬的过程中，会受到非常多的折磨与痛苦。这种痛苦可能不会阻止你最终爬到高处，但一定会磨灭你身上所有的善良、温暖和人性。

虽说你可以获得世俗意义上的成功，但你应该很难再拥有快乐。

05

@丛林大鹅

人生越大的事儿越靠感觉和直觉决定。因为理性更容易从当下和过往的经验和数据做分析，而高手都是靠感觉指引未来创造未来。

理智是为感性和感情服务的，当理性与感性发生矛盾冲突时，只要自己不是太贱太无知的命格，最好是相信自己的感觉，这东西是你内心最大的动力和能量，也是高纬度的。

06@财宝宝

年轻人不要陷入亲戚纠缠的泥潭中

当你读大学的时候，亲戚们会对你很热情。他们不一定是喜欢你，而是天使投资，保不齐你以后发达了，岂不是美哉？

你工作的前十年，他们会不断的拉你去参加各种家庭聚餐，总是各种各样你无法拒绝的理由。这是低成本培养感情，就是添双筷子，没人当你一回事。

当你结婚生子的时候，他们会送一些礼物，算是记个人情债。

在你 35 岁的时候，开始变化了。

一是你混好了。这时候，四面八方的亲戚就开始使用你了。

二是你没混好。你的作用就是去当个人力。各种各样的事情，你烦不胜烦。

无论你混成什么样，最后，你会搭进去无数的时间，精力，金钱，而你获得的只不过是一两句“人品还不错”的评价。这个过程是极其糟糕的，你基本不用想，你在那些亲戚身上会得到什么帮助。不会的。

一是富亲戚。他们本来就是凑个数的，对你并不感兴趣。

二是穷亲戚。人家还指望你飞黄腾达，拉侄儿一把。

年轻人要做的是，不要把大量时间精力花费在这种毫无意义的迎来送往，喝酒吹牛。你要抓紧时间，踏踏实实搞点业绩出来。

等你混上副高，不要你去请，亲戚自己就来了，乌压压的一大片。你会惊奇的发现，我居然有这么多亲戚啊！

07 @财宝宝

我一直认为，花大钱的事，要趁早办

一是结婚。早点结婚，彩礼也便宜。

二是买婚房。很多人像个祥林嫂一样，充满幻想。你就不要想多了。让你便宜 20 个，让全行业贬值 10%，可能性不大。你是谁啊？

三是生娃。我家当年在三甲 VIP 单间住了四五天，大概是两万多。不知道现在多少钱了。

究其原因也很简单，那时候，人工不值钱，钱值钱啊。以后，人工可能会越来越贵。

有一年夏天，我家空调坏了，找了个维修人员，看了一眼，喊八百。我认了。我并不认为这个东西值八百，只不过人工贵了。我也没办法，认栽。

上一次，灶台打火不行。百度叫来了一个维修工，说是主板坏了，要一千。我挺生气，没同意，让他回去了。你喊五百，我也认了，你居然喊一千，实在是贪心不足。大家维修的时候，尽可能不要用百度乱找。我已经上过当了。

花大钱的事，都是费人工的事情，早点办了，心里踏实。我装修房子的时候，有个选择题，三层木楼梯只要 1.5 万，甚至最便宜的只要七八千，水泥大理石就要 3 万多。我毫不犹豫的选择水泥。我不想给娃添麻烦。将来，娃要是再折腾，就不是小钱。

08 #懂懂日记

女人保持一个最简单的原则就可以了，不管是什么样的男人，什么关系，只要开口问你借钱，你直接拉黑就行了。

可是呢，傻女人偏不这么想：我终于有机会能跟他同甘共苦了。自己还把自己感动了一番。绝大多数女人都是在 20 岁出头，遇到那个可以跨阶层婚姻的男人，越到后面需要女人出钱的男人越多。

09 #生财日历

流量的尽头是卖货，也就是微商与电商。不管你是什么产品，销售流程多么复杂，真正要考虑的就是两个字——成本。

希望你永远记住一句话：「你所谓的成本只是你所谓的成本。」如果你不知道怎么算成本，可以这样做：拿出笔和纸，穷举出你所要相加的一切成本，然后加 30% 就接近真实成本了。

10 #毛小白朋友圈精华说说

- 1.在商场中遇到对手和困难绝对不能转身就跑，谁逃跑就一瞬间成为别人的猎物。
- 2.干招会，不如一招精。其实做出点成绩之后，发现自己赚钱翻来覆去好用的就是那几招。**
- 3.一般的人连模仿都不会，好一点的人会复制，优秀一点的人他们会在巨人的肩膀上不断优化升级。
- 4.物以类聚人以群分，赚 100 万一年的人和赚 5 万一年的人，确实很难聊到一块去。**
- 5.我们看的书，见的人，经历的事会形成我们的思想，积累越多思想越开阔，见到的世界越大，商机越多，资源越丰富。闭门造车的年代已经过去了。
- 6.每日推广的习惯一旦形成，就会变成一种本能融入生命。

7.有个读者就是天天加群，天天加群，每天发广告，简单的动作重复了三个月，现在数据库非常大，想吃什么鱼自己捞。

8.差距是怎么拉开的？有的人刷了一天抖音，有的人斗了一天地主，有的人睡了一天觉，而有的人做了一天推广，挖了一天项目，做了一天视频.....

9.只要一直深挖，思路就会被打开。很多人不知道做什么项目，主要是挖掘得太少。每日挖 5 个案例试试，一个月就蜕变了。

#449 遇到小道消息时，你要快速地逃开

大家好，我是贰掌柜，以下是今天的信息精选分享：**01**

#纵横领域

今年彻底领悟了一些东西，**会花钱比会赚钱更重要，没钱的时候只能努力赚钱，在合法的一切前提下，拼命去赚钱。**

等手里有了第一桶金，或者说有了一定资金后，就不再需要用体力去赚钱了，要学会利用手里的钱，用好这些钱带来的收益，比自己靠体力更加赚钱。

富一次的人很多，富一辈子的人很少，这就需要合理的去利用财富，只要给一次富起来的机会，就可以彻底富起来。

人最重要的东西，你知道是什么吗？是宝贵的生命，而时间就是生命，那怎么理解时间？

可以理解为注意力，一个人最宝贵的东西，是他的注意力，自媒体之所以牛逼，是因为可以收割所有人的注意力。

普通人每天打游戏、吃瓜、刷抖音，浪费注意力。

老板每天看书学习、谈合作、考察项目，爱惜时间。

富人最值钱的是时间，穷人最不值钱的是时间，每天的时间放在什么地方，收获就在什么地方。

02

#韩丙银

我们不能去伤害人，也得具备化解别人可能的伤害的能力。

别人对我们的伤害很多的，语言伤害、行为伤害、情绪伤害，生活中到处都是。

因为，生活中的很多人，都是施暴者。

我们得学着平息别人的怒火，不能引火上身。

03

#野心范

好的事情，从来都是小概率的，所以我以前也讲多，运气什么时候好过，运气他妈的从来就没好过，全是咱们没日没夜战斗来的。

枪管都打红了，可能才击中个把目标。

你只看到了人家上鱼的时候，没看到人家蹲在河边喂了一晚上蚊子。

04

#野心范

适合你的环境，不一定适合别人。

甲之蜜糖，乙之砒霜。

如果你去一个公司面试，第一感觉就不好的，不管是跟面试官打交道，还是感觉到了公司氛围和同事眼光不对，你就不要去了。

君子不立危墙之下，这就是第六感。

说明这个环境跟你不合适，只是你的脑子不能精确的计算出它的值。

虽然我们说，大江大河出人才，但这是一种总体统计，对于个体而言，我现在的观点是，人，还是走一条合适自己的路。

合适自己，是很重要的，不然你做不出成绩，或者做得很痛苦。

从现实来说，就是你什么发挥得好，就做什么，你哪里有便利的资源，就在哪里做，近水楼台先得月，就是风水学的精髓。

05

#毛小白

一般来说，生意都是杀熟的，熟人才好宰，不然现在互联网时代那么多家公司都根据大数据杀熟

不然也不止于在外卖平台上点餐越点越贵，在网约车平台上越打车越贵

06

#沧浪之水

有时候想起来人生真是一场喜剧，上亿条精虫只有你跑在前面变成了人，其余的兄弟姐妹都被冲到厕所里去了。反过来一想又是一场悲剧，精心照顾自己的器官一辈子，它还是要背叛你，一天老一天最后携你逝去。

做个好人真的合算，是最合算的。

他们不是好人，也说不上是坏人，他们都是适生的人。

07

#曾国藩

- 1, 只是一个见小, 便使百事不成, 亦致百行尽堕。
- 2, 法者, 天讨也, 以公守之, 以仁行之。
- 3, 爵禄可以荣其身, 而不可以荣其心。文章可以文其身, 而不可以文其行。**
- 4, 礼义廉耻, 可以律己, 不可以绳人。
- 5, 世不患无才, 患有才者不能器使而适用也。

08

#塔木德

- 1、嫉妒、贪欲和野心, 驱人于死地。
- 2、遇到鬼的时候, 你一定会拔腿就跑; 同样的, 遇到小道消息时, 你也要快速地逃开。**
- 3、别想一下就造出大海, 必须先由小河川开始。
- 4、如果你的表现不尽人意, 首先要采取的行动是以退为进, 而不要铤而走险。**
- 5、人在自己的故乡所受的待遇由评价而决定, 在外乡则由服饰而决定。

09

#生财有术

1.时间是一种杠杆，现在做的很多事情，看上去可能无法立刻折现，但如

果算上未来所有时间影响力的贴现，杠杆非常可观。

2.如果看好一项资产，那么在长期逻辑不变的情况下，每一个意外带来的

低谷都是绝佳的建仓机会，房产、股票皆如此。

3.要么创造效用差，要么创造效率差。

4.所有人都能看到的机会，那就不是机会。

5.守正出奇。

10

#贰掌柜摘抄 1000 条合集

1，你只要把擅长的事情做精，做到无可替代，做到自带标签，那就是你身上最硬核的本事。

2，自己创业下地干活。

3，关于读书笔记的写作：由书本李观点，然后写你知道或者你自己的例子，这样和读者的距离会比较近一点。

4, 有事业心的男人, 不会拿着钱归隐的。他们追求的事社会地位和尊重。

5, 有赚钱能力, 可以让你持续成长和进步。

#450 唯有处处装孙子, 才能图个静心。

大家好, 我是贰掌柜, 以下是今天的信息精选分享: 01

#水原文集

有读者提问, 怎么理解“孩子不是手段, 孩子就是目的”之前我一直琢磨, 生存权和繁衍权哪个才是生物学第一定律呢?

后来想到, **繁衍才是持久的生存, 生物为了维持繁衍, 可以把自己寿命缩短到一瞬间, 某些性别生物出生就是为了繁衍, 然后马上死去。**

孩子就是生存的存在, 任何一种生物想要完成自身的进化和对世界的探索, 必须产生「后代」这种事物。

如果一个生物不在乎自己作为一个生物的意义, 就可以否定孩子作为目的的存在。

02

#水原文集

小孩子从小应该如何教育和训练呢?

如果你今天要活下去, 只需要打猎一只兔子;

如果你不未雨绸缪，你一辈子就会是每天打一只兔子；

你有可能打不到兔子，或者兔子灭绝，或者你遇到危险；

你第二天可能就会死。

为了活下去，你开始筹划怎么一天打 2 只，3 只；

为了有时间研究准备，你需要一天打 20 只，30 只。

为了生存，总会有更多的东西需要未雨绸缪。

所有生物都没有一劳永逸，人类只不过是生产力发达不太容易死。

时间精力是有效的，更多的安逸意味着更少的未雨绸缪。

安逸 = 将生存的未来进行献祭。

03

#沧浪之水

我想，女人是给人爱怜的，没有那点怜惜，那爱就没有根底，就像女人涂胭脂不打底粉，托不住。

君子和小人的区别在于君子讲道义讲原则，小人则只讲功利。

世界上的事就是如此，你心境再高，也要回到这尘土飞扬的地面上来。说到底人不可能跳出去想，跳出去想一个人什么都不是，连一粒尘埃都不是。人就是这么可怜，这么无可奈何。

人到什么山上唱什么歌，永远没有顶点。

人被套住了说法也就被套住了，这就是世界。

办一件事哪有没阻力的？与人奋斗，其乐无穷，到中流击水，浪遏飞舟，那才是高境界！**人生看大势，跟上了大势烧水都能发动汽车，跟不上大势喝水硌牙烧水都粘锅。**

04

#张一鸣

1.越解决问题自己就会变得越强大，越逃避问题，就会变得越渺小！

2.领袖就是让世间所有的优点显现！

3.领袖不招人才，只吸引人才！

4.领袖天天从头再来，普通人天天重复再来！

5.领袖用人要使用欣赏公司欣赏自己之人，同频才能同行！

6.领袖用人用想出人头地之人，想要才能做到！

7.领袖用人，用把自己的目标和梦想放在公司实现之人，全身心才能够创新！

8.领袖用人要用能聚人之人，聚人才是能人！

9.领袖用人只用立马行动之人，行动才能带动！

10.可做违规的事情，但不做违法的事情！

05

#段永平

1.所谓的安全边际指的应该是自己对公司的理解度，而不是价钱。

股票是由每个买家自己“定价”的，到你自己觉得便宜的时候才可以买，实际上和市场、别人无关。啥时候你能看懂这句话，你的股票生涯基本上就很有机会持续赚钱了。

2.买股票和这只股票过去是多少钱没关系，就像卖股票和买入成本无关一样。

3.看懂了一家公司最简单的标准就是，你不会想去问别人“我是不是看懂了这家公司”。

真正的投资者绝对是“目中无人”的，脑子里盯的就是这个企业，他不看周围有没有人买，最好希望别人都不买。

4.关注生意而不是股价。

5.记得以前有记者问我,为什么当年那么有勇气买网易?我说10块钱的东西有人1块钱哭着喊着要卖给你,你要勇气干什么?

这句话放在这里也适用:**当有人非要把金子按铜的价钱卖给你时,你是不需要勇气的,你只要确认那真的是金子就行了。**

不过,当你也不知道你要买的东西到底是什么的时候,那可确实有点难了,那种时候就会东张西望地看别人的反应。

所以,需要胆量的是投机,投资是不需要勇气的,也就是说当你需要勇气时你就危险了。

06

#懂懂

在一段关系中,男方如果对女方时不时提一些要求和建议,比如说希望你减肥,希望你穿裙子等等,其实十有八九都是因为想跟你好好过下去的。

姑娘们不要玻璃心,看到这些要求就觉得对方挑剔自己,不爱自己,自己hold不住啥的。男人短择姑娘根本不会提要求,你好不好他都无所谓,反正之后也要分手的。若你玻璃心,那只能去找短择了,短择你的男人会说你啥都好,完美100分,不这样怎么把你快速哄上手。

一个很风光的、被人羡慕的家庭背后,也是满目疮痍。不能深度,窥探。

07

#毛小白

1.有些人的思维确实是小孩思维，给糖就乖，被人卖猪仔都不知道。**我们的思维刚好是相反的，谁给我们送糖，我们就提防谁。**

2.项目要具备三性：1 合法 2 可持续 3 复购强。

3.有个人和我说，这个项目能赚千万，我理都懒得理他。如果他说这个项目一个月能赚一两万，我就来兴趣了，表明可落地性强。

4.新人小白喜欢看教程，老司机只喜欢看广告。

5.只有小鱼才会浮出水面抢吃，大鱼躲在水底什么都不干，默默等着小鱼吃饱长大，然后吃小鱼。

6.现在讲真话的人寥寥无几，讲假话才有钱赚，一讲真话大家都不爱听了。

7.唯有处处装孙子，才能图个静心。

8.流量越过滤越精准，用内容过滤流量流失很大，但是能剩下的都是精华。任何项目有舍有得，数字大不是我们追求的，转化率才是关键。

9.阅读、思考、推广、赚钱、深挖渠道，优化项目，反复调整，用有限的资源干最值钱的事，一切有条不紊。

10.有些人，别人一说什么他都懂，一干他啥都不行。主要还是脑子太过好用，导致不愿意实操了。就像片子看多了，直接嗨了，真上阵就不行了。

08

#传承国际 CEO

钱要赚，品牌不能坏，二者不可得兼时，取其重。是的，诚信永远是第一位的，事无大小，量力而言，不要给自己留下污点。互联网是有记忆的，且，圈子真的很小，在这个时代，容错率几乎为零。你曾看过高楼起，你还看过楼塌了。「行骗者，亦有术，亦有道，然成大事者，古来无」PS.创业这事儿，能单干，就一定单干，能雇佣，就一定雇佣，品一品。

09

#传承国际 CEO

赚钱路上，请教和交流是门学问，这里提一个点，不要说“我知道”。很多人会有一个口头禅“我知道”，别人和你说个事儿呢，才聊 3 分钟，你就二十多个“我知道”，好，这下你都知道了？久了，没有人会愿意再带你一起玩的。

要明白，好为人师是每个人的潜在自我实现的需求，如果你身边的人都愿意教你帮你，这不是很惬意的事情么？要怎么做，我觉得就是用“不知道”的心上下兼容，这是一种情绪，是鼓励，是激励，照做吧。

很快，你会发现你的员工客户朋友上司就都会喜欢和你在一起，装不出来的，这是一种莫名的吸引力，这是一种根植于内心的价值观，是在每个细微处开出的修养之花，这对你少犯错，少踩坑，多遇贵人，会非常有帮助。

10

#贰掌柜摘抄 1000 条合集

- 1，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。
- 2，从普通人到高人，最简单的方法，在一个极其微小的领域做到第一。
- 3，赚不到钱，养活不了自己才丢人。
- 4，我是***，我愿意和你一起成长。可以作为写作的结尾。
- 5，光有行动还不行，还要学会用语言感染别人、说服别人，这是个人能力的放大器。

公众号: 贰掌柜信息精选
