

开窍、开悟、开智

第四部

致富的密码藏在几千年未曾变过的人性中

本书告诉你如何找到它

(内部绝密资料)

开窍、开悟、开智

一本不讲废话的书

更多kr66e9gs

目录

世人皆知有用之用，而莫知无用之用.....	1
中国自古有两个极其致命的诅咒	3
临阵磨枪的佛脚局	6
你可能不知道的油水行业	8
扛着走火入魔的风险，换来的是足以改变世界的能力	10
救急不救穷，笑贫不笑娼	12
一个极阴的搞钱手段	14
一个斩女无数的顶级海王	17
一个人起步阶段的非常规手段	19
邪术门派的绝密智慧	21
你的血汗钱注定会被一些人合法拿走	25
抓破绽下死手.....	28
中国的酒桌文化	30
一条给坏孩子的赚钱指南	31
中国的死刑犯在临刑前	33
这是一个属于独行侠的时代版本	35
亲测有效的饶命局.....	38
普通人三五天根本缓不过来的度虐心游戏	41
完美背后隐藏的杀机	44
我知道所有方法当中最脏的一种	46
骨灰级海王，一夜之间洗心革面.....	48

想要赚到钱，还是得学会靠山吃山，靠水吃水	50
看似很有前途，但是一碰就容易暴毙的创业项目	52
博同情是这个时代最廉价的 PUA	54
暴发户们永远不会说的五个商业潜规则	55
求生欲才是最大的动力	58
富人思维跟什么自强、自律、提升自己一毛钱关系都没有	60
反常识心理学现象——内非肽骗局	62
彻底颠覆你对负债这个词的认知	66
土豪渣男的通关秘籍	68
知识的诅咒	72
非主流财富野路子	77
能救命的五个危机预警信号	81
历史只书写事实，谁他娘会管你经历了什么？	85
成功者以小博大的小猫腻	89
通过欲望和人性精准的预测趋势，判断未来	93
是强者逻辑还是强盗逻辑？	97
基因的傀儡	101
没有价值观，也许就是最好的价值观	104
渣男是爱情里的刺客	107
你拼命守护的：是一堆钢筋水泥	110
后学生时代没有标准答案	112
那些失足妇女最后都嫁给了谁？	114

对你的博弈对象实施降维打击	116
古人玩的脏套路	119
夫子的惊天秘密	123
中国足球的文化诅咒	128
你身上一定也有看不见的天赋	131
铠甲的秘密	133
最高的权力游戏	137
财神爷的小算盘	141
中国式结婚的诅咒	145
最邪门的中国功夫	148
中国财富大佬的隐性秘密	153
一代枭雄曹操的秘密	157
愚公移山计划的秘密	161
冷兵器利刃出鞘的秘密	167
知识反噬的秘密	172
黑暗森林里的成王败寇	175

更多kr66e9gs

世人皆知有用之用，而莫知无用之用

我想聊聊哲学是怎么拯救我的，他很彻底的改变了我的初始逻辑。如果你能看明白后面内容以后，每当你遇到迷茫焦虑自我怀疑的时候，你会感受到古代先贤的力量，帮你掰开枷锁，进入那个自由之境。

上古时期有个叫神农的人，他为了找到能治疗人间疾患的良药，清肠百草。这也就是大家耳熟能详的神农尝百草，但这中间有个小故事，可能大家不怎么听说。

神农老师有个弟子负责跟着他记录各种草药的气味形状和药用价值。可是这个徒弟貌似对这些东西没什么热情，可能是天赋不够，或者说他觉悟不高，对治病救人的苦口良药，天生没什么兴趣，反倒是对一些没有药用价值，但是气味沁人心脾的野草野花情有独钟，周围的人都很不解啊。

神农老师怎么会收这么个废物？徒弟玩物丧志，不务正业，一天净喜欢些没用的东西，但小徒弟不以为然，依旧乐此不疲的研究，怎么把这些花花草草里面的味道提取出来。

你们不知道他研究的这些东西，日后会比师傅的药理医术流传还要广，影响还要深远。这也就是我们现在随处可见的茶叶。

在我二十到三十岁，这十年可能是人生中最悲财的十年。刚毕业参加工作没两年，就因为小聪明被盯上行业耻辱住，登上官网的反面教材，业内的黑名单，没工作，没朋友，没钱，一天净琢磨一些小众智慧，研究一些觉醒内幕，同龄人都已经在各个行业里崭露头角，我却还在家里舔不知耻的摆烂。那个时候的心态实话说就是冰火两重天，只要不出去不见人，你在自己的小世界里干什么都是快乐的。

一旦听到谁谁谁现在年薪多少，谁谁谁又升职了，谁谁谁又结婚了，生小孩了，心里就会难受很久，那种被全世界遗弃的失落感和无力感。那种作为一个废物最深沉的绝望。

后来有一次我没事看庄子看到里面的一句话，山木自寇也，膏火自煎也，人皆知有用之用，而莫之无用之用。

你拿茶叶去和药，比他当然无用，不能强身健体，不能去病消灾。但是如果你不拿它有用无用这个标准来衡量它，那么他就是汲取了天地精华，吸收了草木灵气的一捧玉露，一杯释然，一碗沧桑，一壶漂泊，它能承载苏东坡的一世离别，它能灌满李清照的一生幽怨。它能用一杯黄绿剔透的茶坊，浸染上下五千年的中华文化，无欲无求，天地都是你的。

所以只要我不去和别人比比什么资历、学历、头衔、比谁赚的多，那么我就入无人之境。

你悟了没？

中国自古有两个极其致命的诅咒

中国自古有两个极其致命的诅咒啊，一个叫红颜薄命，一个叫天妒英才。

但如果你真的深度接触过以上所说的这两种人，你会发现一个更加恐怖的真相。

以下的故事。源自十年前，我的一段真实的采访经历，可能会给你一些不一样的视角。

二零一二年的六月份，那天，电视台热线接到一条线索，说和平村某老小区的一间民房内发现一具遗体，目测应该已经死了一段时间了。我们去到现场，民警见到了尸体，长时间没有处理，散发出真正的恶臭。

死者是一位女性，头发花白，穿着一件旧的发黄的白色旗袍，房间里十分简陋，墙上挂满了她年轻时的照片，从黑白到彩色，从年轻到年老，各个阶段的。都照片上看，这绝对是一位曾经鹤立鸡群的大美人，五官精致身姿婀娜。现场很快排出他杀的可能，遗体很快被运走。本来是一件孤寡老人，独自在家然后自然死亡的寻常事件。

于是我总觉得里面有故事。于是敲开了他邻居的房门。

去世的老人姓黄，五十四岁无儿无女，没有结婚。生前是一位出色的舞蹈演员，因为技艺出众，面容姣好，一直是歌舞团里的大红人。据说慕名而来的追求者小粉丝数不胜数，但是这类人大多姿势甚高，总觉得身边这帮土麻雀配不上她这只金凤凰。

后来认识了一个香港来大陆的富商，两人一见如故，迅速坠入爱河，在那个不被允许同居的年代，两个人就破天荒的住到了一起，承

受了很多旁人的闲言碎语。那个时候他天天幻想着去香港当阔，太太走路都是鼻孔看人。

结果那富商走的时候招呼都没跟他打一声不吭就走了。未来很长一段时间，她都坚定的认为对方会回来找他。在那个没有手机，没有微信的年代，这一等就是十年。

九十年代初，有一次省里的文工团过来选人，说是要弄一个有我们云南特色的民族舞去参加春晚的演出。可是那个时候他已经三十几岁了，明显竞争不过那些二十出头的小年轻。落选家都觉得很正常，但是她自己却完全接受不了，到处去闹，觉得有黑幕。有人暗箱操作，把原本属于他的名额给顶替了以后，逢人就开始诉苦，到处写举报信，搞得一个厂区乌烟瘴气，周围的人开始纷纷的躲着她，从众星捧月到孤家寡人的落差，让他出现了不小的精神问题。

两千年前后发生了一起事故，出门被三轮车给撞了，伤到了腰和颈椎，行动倒是没什么问题，就是没法再跳舞了。之后，这人就彻底不正常了，夜里放音乐放的很大声，总意刮花院子里的车辆，往楼下泼脏水，各种奇葩行为，社区里的工作人员过来看望他，她就给人骂走。每天穿的花枝招展，骑着自行车到处乱逛，但是一开口就是骂街，这里街坊不堪其扰，都纷纷选择搬走。

这一次是隔壁的，看她好几天没出来闹了，觉得是不是生病了，过去看望走到门口，闻到里面的异味破门进去，发现人早就已经不行了。

天生丽质之人总是害怕自己年老色衰，才华横溢之人总是害怕自己江郎才尽，这是他们娘胎里带出来的福气，也最终成为他们一生的诅咒。

无论是殷商的妲己，烽火戏诸侯的褒姒，沉鱼落雁闭月羞花灯的西施王昭君，还是近代的陆小曼、林徽因、周旋、阮玲玉，又或者亮

绝五台山的春三十娘，迷倒一众八零九零后的周芷若，都逃不开这个作者，年少时要经历无心之人的捧杀，成年后又要遭到有心之人的掠夺。有幸来到晚年还要承受回归平凡后的失落与煎熬，无法接受现状，无法同自己和解。

前几天看到一个博主聊现在女性做医美这个话题，他说：无论你美与丑改面相就等于改命。他说的很直白，脸改了，脑子没改，这种错位是致命的。

看看现在好几个靠脸上位大红大紫的女明星，后面又因为智商品德不在线，惨遭封杀，你就明白了。

其实被才华反噬的例子更多之前也讲过，只是这方面的例子容易产生误导。今天就先不说了。总之小学我们就学过的德智体美劳，中间的三个是天赋，前后两个是方向，而红颜薄命天妒英才背后的逻辑是老天爷给了你出众的美貌和智慧，可你却认为，只有这些就足够了。

你悟了没？

临阵磨枪的佛脚局

为什么小雨伞不让做广告，但是紧急避孕药和人流医院就可以。如果你能掰扯明白，这里面的逻辑，你会获得一个全新的视角。

要知道，无论是法律政策还是大众舆论在面对危急情况下的人、事、物都会格外宽容。

我记得罗翔老师说过，危急情况下，你可以闯红灯，可以酒驾。比如你家突然有人病重，但是又突然打不到车，找不到代驾，而且你刚好又喝了几口，甚至当你在野外迷路，快要饿死了，可以随便抓个保护动物过来垫垫肚子，什么大熊猫金丝猴都可以。

还有一个专业名词叫做紧急避险。看懂上面这些，你就知道我们今天要讲的这个佛脚局大概是最适合目前这个时代的财富逻辑。

上半年，我看到一个学习博主，几个月时间，也就三十多条视频涨了一百三十多万粉丝，条条大爆款，秘密就藏在他的标题里，三分钟提高五十分，看一条视频提高五十分，上清华只需要三步。

可以说把大家临时抱佛脚的心态拿捏的明明白白。你说这种标题，哪个考生看了不动心，哪个家长看的不迷魂，干短视频的都知道这种垂类的爆款账号，随便卖点教程，一年轻松七八位数额，这就是佛脚局的威力，简单粗暴，一本万利。

上个月我常去的那家健身房推出了一个三天塑形班，三天的课程，卖人家两千四百块妥妥的智商税，你说就算三天不吃不喝，瘦个几斤之后，反弹也是分分钟的事情，结果完全出乎意料，这个班期期爆满，都是一些过两天要拍婚纱照了，来过来减一下，过两天要见

网友了，过来减一下，过两天要相亲了，过来减一下，关键在于没效果，那是意料之中，要真有效果，那就是额外惊喜了。

上面说过，大家对这种紧急情况下的人、事、物都是格外包容的，为之付费，多半是带着一点点赌性的，输了无所谓，赢一点就是赚。

我之前和大家说过一个例子，一个母亲带着儿子去爬山，途中，他儿子脚一滑跌落，山崖深受重伤，生命岌岌可危。这个时候出现了一位神医说花三十万能保住孩子的命，但是可能会终身残疾。

你觉得这位母亲愧疚吗？那肯定会呀，而且价都不带还的，治好了，感恩戴德，即使治不好也不会落下什么埋怨、

咱们换种情况，同样是这个母亲带着儿子去爬山，途中儿子脚一滑，跌落山崖就在这个命悬一线的时刻，你眼疾手快，一把，把男孩拉了上来，孩子毫发未伤。这个时候你问孩子的母亲要两千块辛苦费，你觉得她会给吗？我觉得不会，不仅不会，还会骂你坐地起家，乘人之危。

咱们对比一下这两种情况啊，一个是三十万终身残疾，被救者感恩戴德，一个是两千块毫发未伤，被救者不情不愿。

佛脚局的逻辑，就是永远把自己放在神医那个位置上。只有危机中的人才知道救命稻草的重要。一旦脱离危险，那么稻草终究只是稻草。

你悟了没？

你可能不知道的油水行业

今天说点实用的，下面三个生意，你只要读懂其中两个，应该都是实体商圈混迹十年以上的老油条了。

第一个在佛堂卖斋饭，第二个在城中村小旅馆卖床单。第三个在中低端的餐饮店卖热毛巾。

随便挑一个举例子，在小旅馆卖床单。这个事儿我一开始着实没看懂，你说我都沦落到住五十块钱一晚的招待所，怎么可能还愿意花钱买新床单的，算下来比房钱还贵，但就是有旅店业的幕后大佬靠这个路子，今年不到一年时间卖了几十万套，第二次成功起盘，这是只有业内人士才知道的内幕，这些城中村的黑旅馆利润的大头根本不是我们想象中的那样，靠住一晚两晚的这些住客，这些地方多半都是长租客，一住，就是几个月半年，当然会有一些藏污纳垢违法经营的问题。但是跟你卖床单也没关系，但凡是长租客花钱买个新床单，就不难理解了，能抓到这种场景下的刚需爆单，情理之中。

咱们再说说餐厅里面卖热毛巾这个事儿，我估计很多人的第一反应都是海底捞的热毛巾都是免费的，要多少要多少。你让顾客花钱来买，怕是没几个人愿意，我当时也是这么想的。不过这位老板的理念是海底捞所有的免费服务都值得用付费模式重做一次。你说人家酸梅汤免费，调料免费，米饭免费，在其他餐饮店，这不都是利润点吧。而热毛巾这个事儿跟上面说的一样，属于场景化刚需。你说有几个人现在去餐厅吃饭，还吭哧吭哧跑到卫生间里洗手的，而且天越来越冷了，还有几个人愿意把手伸到冰冷的水下面去浇的。

需求有了，剩下就是合理的售卖方式。这家叫做来朵棉花的公司，用的是共享充电宝的模式，把热毛巾贩卖机放到餐厅的前台，取毛巾有两种方式，一种扫码付费，至于是付八毛一块还是一块五，商家可以通过 APP 后台自由设定。第二种免费模式，客户可以直接按键出毛巾商家把它当做一项免费服务提供给顾客，用来提升门店

的服务质量。机器严格控温，毛巾一出来就是热乎乎的，但是又不烫手，毛巾保证是一次性的，绝不循环使用，保证安全卫生又舒适便捷。就是除了餐厅这样的服务场景还有很多，比如酒吧 KTV 棋牌室会所健身房月子中心等等，只要有顾客坐下来消费就一定用得着。当然，来朵棉花的盈利模式不仅仅只是卖毛巾赚差价那么简单，他们的商业逻辑是靠商用带动家用。顾客体验完之后，还可以通过设备上的二维码进入到他们的线上商城购买家用便携的来朵棉花日用品，女性化妆卸妆宝宝擦嘴擦屁股，放在车里，随身携带都可以。那作为代理商，能够享受到每一台机器铺设的利润和后期长期耗材的收益。目前他们这个这杯模式正在全国铺设，这一台小小的机器就是他们整个产业生态链上面最重要的一环。试想一下客户每买一块毛巾商场，每换一次耗材，你都有收益，每铺出去一台机器，你就相当于多了一个员工替你赚钱，轻松实现躺赚。

场景化刚需，大概率会成为新一轮的创户风口。其实现在大火的视频带货直播带货遵循也是这个逻辑。不过线上毕竟是虚拟场景，我们生活中还有千千万万个沉浸式场景，利用好了，都是机会。

你悟了没？

扛着走火入魔的风险，换来的是足以改变世界的能力

一个上海滩上的顶级名媛漂亮多金，阅人无数，却被一个又瘦又矮的穷小子骗了两次，自杀未遂。

如果有一六一七年在上海混圈的朋友，这个事情应该是如雷贯耳，更夸张的是东窗事发，骗子被抓，咱们的女主出钱出力，帮他请律师还欠款，还舔着脸去找其余跟她一样的受害者，求人家出谅解书。

如果你知道事情的原委，你就知道这个女生绝不是简单的恋爱脑，她这个骗子用的也并不是我们常说的PUA，他的手段在千古禁书《鲁班经》当中有过详细记载，叫做落挂法，鲁班金被禁之后，这一招又被后人悄悄记录。在千门七十二地局当中取名《佛手局》。

故事开讲之前，需要先知道这两个名字的由来。当年如来，佛祖悄悄翻动手掌，就把不可一世的齐天大圣压在五行山下五百年。你以为这就完了嘛，他还能让孙悟空出来之后不作不闹，老老实实去取经，这就是佛手局的由来。

而落卦法解释的更为直接落是指降落卦，是指卦现落。今天的话讲就是维度，那么落卦就是降维的意思。那下面的故事你就好懂了。

一六一七年那会啊，上海混圈的整体氛围非常浮躁，随便一个人不是创一代，就是富二代，没个上亿，身价都不敢跟人打招呼，再穷的人出门，至少也是保时捷起步。

不管是一手的还是二手租的，还是买的。假名媛假富豪假老板满天飞，大家都知道，金钱财富在面对年轻美貌时，那是降维打劫。

那问大家一个问题，你知道什么东西可以降维打击财富呢？

我告诉你：权利。故事的男主，就是从这个角度入手的。

他给自己编造了一个身份，不是什么神秘的富豪富二代，而是某落马高官遗留在海外的亲儿子，回国打算子承父业收复失地，关键人改了个一模一样的名字，换了身份证，还弄了一大堆假证件假资料，就靠着编造出来的假身份，一回国就招揽了一大堆想要借机发财的追随者，而且个个实力不俗，鞍前马后筹钱出力。刚才说了权力面对金钱，那是妥妥的降维打击，玩到后面，甚至勾搭上了一些心怀不轨的境外组织。

说到这，肯定有人要问了，这些人难道傻吗？都不调查一下他的真实身份就跟着瞎起哄。我问你，诸葛亮傻吗？五虎上将他们都傻吗？他们为什么不去调查一下刘备汉皇后裔的身份，真的假的就跟着卖命，其是真的假的，根本不重要。关键是他们可以借着这个身份名正言顺的到处欺负人抢地盘，这就够了。只要大家都说是真的，那就是真的。

而我们故事的女主，这位名媛小姐姐，就是这个时候认识这个骗子吧。这种幕后终极大 boss 的人设谁受得了，而且还年轻有为温文尔雅给人一种手眼通天的感觉。这是之前那些暴发户土财主身上完全没有的体验，分分钟就掉进去了，无法自拔，所以才有了后续的一系列故事。当然里面很多细节，要是说了就会被和谐掉没了，有些不合理的地方，大家自行脑补。据说最后判的还挺重的，死刑，还是死缓。诈骗。这些还其次的关键里面有个诈骗罪，自古，但凡精通落卦法的大多不得善终，这也是我称之为魔道的原因。

落卦法开篇第一句，通此术者鳏寡孤独惨必居其一。但又不得不说，扛着走火入魔的风险，换来的是足以改变世界的的能力，这便是佛手局。逻辑，就是通过探索高维的方法降维解决低维问题，不管是用权力攫取财富，用位置解决关系，还是用物理定律突破概率极限，尽于此，各位自行体会。

你悟了没？

救急不救穷，笑贫不笑娼

那些失足妇女最后都嫁给了谁，耗尽青春之后，找个老实人接盘，还是赚够钱了，换个地方养老。今天跟大家讲一个我的真实经历，听完了，可能你会难受，但没准也能给你一些另类的启发。

十二年前，我还是昆明电视台的一个小记者，有一次跟着市公安局拍摄扫黄打非专项整治行动，就一晚上时间从各类娱乐场所当中，清出来不法交易的男男女女上百人，这些人被警车分批带到派出所去做笔录。拍摄到最后，我们采访了一位从业多年的民警，他说出了一个非常奇怪的现象，这种现象不会出现在新闻里，也不会出现在警情通报当中。但当时真的听得我脊背发凉。

民警跟我们说，这些人大多都是惯犯，都是在一个地方被处理过，就换个城市，接着干老本行，属于屡教不改，有的中间安分过几年回老家结了婚，生了小孩，但是赚过快钱的人哪还忍受得住一个月几千块钱的普通工作，没多久又重操旧业了。

之后我和一个当晚被处理的女子简单的聊了几句，她说她只身一人在外打工，老公领着两个孩子在乡下，之前干过服务员，超市收银，还在纺织厂干过，工资就没有超过三千呢。城里面房租一个月要八百，再加上其他的生活开支根本剩不下什么钱。后经人介绍，去了娱乐会所，当服务员看着里面的人个个挥金如土，一晚上就能消费几千上万，于是心态就逐渐失衡了。

其实这就是最典型的莫泊桑式被拒，你我皆凡人，你非要带我看这花花世界，纸醉金迷，后来发现花花世界根本容不下我，而原来的世界却再也回不去了。

而这个时候，有人选择了脱下道德的外衣，法律的束缚，去红尘里

捞金，有人选择在赌桌上孤注一掷，还有人想去金三角缅北碰碰运气。人世间的悲剧，就像俄罗斯套娃一样，环环相扣。

你悟了没？

一个极阴的搞钱手段

讲一个极阴的搞钱手段，叫做小河局，别看名字，人畜无害，毁灭性极强，强到什么程度呢？

这么说吧，为什么现在会有那么多的烂尾楼，为什么九成以上的股票都在跌？为什么老子在道德经中说：人之道损不足以奉有余？背后的始作用者都是今天我们要讲的小河局。

美国之前有个光头首富，叫做杰夫贝索斯，他是经营者，一个叫亚马逊的网购平台，一个平台凭什么诞生出一个世界首富？你不觉得很蹊跷吗？

货不是他的货，钱也打不到他账上，他就是个平台，最多收点服务费广告费，完全想不出还有什么别的盈利点，那他怎么就干掉了微软特斯拉这种行业寡头成为世界首富呢？

这里面必有猫腻，而小河局就是从这里开始的。你想一个问题，每天全球都有数以亿计的人在他的平台消费，流水成百上千亿，这些钱不会直接到店里。因为中间还有一个至关重要的环节：物流。假设七天以后，顾客收到商品，再等七天以后自动确认收货。那么这笔巨款是不是就会在亚马逊的中间账户上差不多两个星期。如果有上千亿在你的账户里躺两个星期，而且不用支付任何利息，你就算存银行活期算算一天能收入多少。更别说人家有顶尖的投资团队来用这笔巨款钱生钱。最关键的是，只要你的平台不倒，每天都有这么多钱进来。退一万步说，就算你亏了都没事，只要源头的水够多，你从河里打一瓢、打一桶，甚至挖个水渠引流灌溉，你的农田都不会对河里的水位有任何影响。

但如果源头一旦断了，那淌出去的每一滴水都会变成你的债。这就

是小河局。恒大、中植、宝能融创无一例外，都曾是小河局的既得利益者，也最终被其反噬。

这里肯定有人要说了，河里的水怎么可能给你随使用呢？你不知道有个东西叫监管账户嘛。这个我不敢评价，只能说如果这玩意儿有用的话，那卖烂尾楼的购房款去哪了？你存在小黄车里的押金去哪了？那些动辄几万亿的窟窿怎么来的？可能理解成本会比较高，我就这么一说，你就这么一听，听不懂就当我说个笑话。

小河局的起源要追溯到十六世纪的大航海时代。没错，又是犹太商人搞出来的把戏。当时，航运兴起，很多欧洲的居民会委托出海的船员代买商品。但问题来了，这些居民如果直接把钱付给船员，万一他们出去了，不回来了怎么办？可是如果船员们先垫钱购买，买回来，你不认，你嫌贵，你又不想要了，那又该怎么办？那就像上古时期的网购一样，是该先付款还是货到付款成了最老大难的问题。

于是聪明的犹太人占了出来，你要买东西就先把钱放在我这儿，船员把东西买回来，直接来找我拿钱，我负责钱货交接，说白了就是做了一个线下的支付宝。于是，这些犹太商人手里承积了大量的现金。他们靠这些钱组建自己的船队做远洋贸易，凭借着低廉的资金成本，他们很快统治了航运贸易，甚至有了商品的订定价权。一五八零年，他们在意大利威尼斯成立的世界上第一家商业银行：威尼斯银行。开启了他们靠金融手段收割全球的敛财之旅。

莎士比亚写过一部经典的短篇小说，叫威尼斯商人。讽刺的就是那个年代人吃人的丑陋吃香，其实小河局的逻辑就三个字：资金池。近代兴起的传销、资金套利、庞氏骗局都是从这三个字衍生而来的。

我突然想到小学时做过的一道数学题，一个池塘同时打开出水口和入水口问多久能把池塘灌满？那个时候觉得怎么会有这么蠢的人，一边进水，一边出水，这不是脑子进水了吗？

现在看来，这个看似愚蠢的问题，其实才是近代金融最真实的写照。

你悟了没？

一个斩女无数的顶级海王

一个斩女无数的顶级海王，讲述他是怎么从一个舔狗小透明，一步步爬到食物链顶端的。

我总结了以下五步：分别是渡劫、控距、违心、过载，回归。

下面的内容，虐心真实，而且后劲极大。

无论你处在人生的哪一个阶段，都能从这五点当中找到自己的影子。

假设你这一辈子会谈五次恋爱。那么前三段感情中必定会遭遇一次重大的情结，倾尽所有付出一切却被辜负被背叛。这个阶段你觉得每一首苦情歌都在唱你自己，你觉得每一本伤痛文学都在写你的遭遇，不理解，不接受，认知失调，痛到无以复加，后面丢了半条命，才发现这个世界上根本就没有什么精诚所至金石为开，没有什么念念，不忘必有回想。原来现实不是电影片段，你也没有所谓的主角光环，这就是第一步渡劫。

之后，再遇到让你心动的女孩，你学会了一个关键的技能，叫做控距。你开始不再那么快的投入，学会了量入为出，学会了权衡利弊，习惯性的把自己的优点放到桌面上，跟对方讨价还价，不是在炫耀，就是在画饼。于是被很多人冠以朴信油腻的头衔，你身边过客匆匆。你也尝试过在别人的世界里浅尝辄止，这种蜻蜓点水，一般的感情让你觉得安全，可是又好像没有了爱情本来的味道，你偶尔还是会怀念那个要了你半条命的女孩。说句真实而扎心的话，现在流入相亲市场的绝大多数男性都处在控距这个阶段，但总有人想要体会爱情的甜，却又害怕吃爱情的苦，在积累了一定数量的成功和失败案例之后，这些人进入到了第三个阶段：违心。

你学会了心口不一，学会了语言艺术，学会了自我包装，不再有人说你是普信男，相反，高情商，神秘感成了你这个阶段的标签。表面热情似火，内心进退自如。你知道怎么低成本的让对方愉悦，也知道表面示弱，却在不经意间彰显实力。但凡到了这个阶段，所谓的金钱颜值能力气质都可以刻意的被营造出来。只有在夜深人静时才敢悄悄卸下面具，偷偷看一眼镜子里真实的自己。你从最初的乐此不疲，到后来渐渐开始麻木疲劳。至此，进入第四阶段：过载。

任何一个异性，但凡你们聊过一次天或者看过他的社交动态，基本上就有一整套，从开始到抽身的行动方案。他每说一句话，你都能准确的知道他是在自我标榜，表达需求，还是在掩饰情绪，你能很容易的把对方拉到你的领域当中爬天梯，从而左右对方的思想和选择，听着很酷，对吧？但是致命的孤独感和无力感也会如期而至，你再也找不到最本真的快乐。你感受不到自己还活着，面具长在脸上，铠甲焊在心里，一首曾经让你动听的歌，再次在你耳边响起，你却不知道该想谁。熟悉的街道，让你想起曾经的自己，却忘了当时一起牵手走过的女孩，她叫什么名字？曾经车马很慢，书信很远，一生只能爱一人。你缅怀的不是那个翻山越岭去见的人，而是那个敢于赴汤蹈火的自己。于是你决定再勇敢一次：回归。

你终于明白，真正的高手都是懂套路，但是不玩套路，知世俗，但是不世俗，时刻清醒，却保持糊涂，懂得所有的虚伪。但是这一次你选正常。其实这一圈走下来，就是我们的人生，无论感情财富事业还是仕途都是如此。从渡劫开始，然后通过道法术切皆使其升华，把这一切终将回归平和。

你悟了没？

一个人起步阶段的非常规手段

在经济下行时期想要赚多点钱，最直接的玩法就是越权交易，这是通法。

无论你是千亿大佬，还是路边小贩都适用，只不过上头的人这么玩容易进去吃牢饭。

一个例子给你讲明白了。你开了一家卖干饭的小店，七八张桌子月租两万，即使天天客满，一个月算下来也就挣那么一万出头，苦死累活跟上班差不多。于是你硬着头皮，把七八张桌子支到了店外面的道上，就这么一个操作，利润立马翻倍，相当于你零成本，把店铺容量翻了一倍。街道办来，该交罚款就交，只要不是主干道，不是遇到特别不近人情的执法者，基本都不会太为难小买卖人，毕竟这年头谁赚点钱都不容易，这就叫越权交易。

这个例子可不是我瞎编的，我家门口，但凡赚钱的餐饮几乎都在这么干。

要知道我们赚的每一分钱都是权利的变现。股权债权所有权经营权劳动权等等。但是是权利就有边界。在市场经济高度成熟的社会体制下，所有权利的收益价值都已经被压榨到极限。

你开个包子铺租金两万，流水三四万，租金五万，流水六七万。他们算人工物料水电这些成本，在边界内市场的调节机制，会精准的让你赚到的钱只够糊口。如果你想赚更多，就只能适当越出边界，越权交易。

尤其是其是财富积累的初始阶段。初期的淘宝靠什么占领的市场？初期的360，京东靠什么迅速积累的用户？初期的拼多多又是靠什么跑到千千万万个微信对话框里，大家心知肚明。

其实起步阶段适度越权不是什么秘密。网上还给这种行为起了一个很形象的名字：擦边。

你悟了没？

邪术门派的绝密智慧

今天跟大家说几个邪术门派，自古民间流传下来的所谓术术，大致分为四派，分别是天门、乞门、道门和娼门。相比于上九流温良恭俭让的儒释道精神，这些有赌徒、乞丐、盗贼和失足妇女总结出来的底层生存智慧，又被称作下三滥的旁门走道。

第一个是千门，里面主要是千术和诈术。

第二个是乞门，启门的核心思想，是成交术和上位术，还有一些江湖医术。

第三个是道门，这个就厉害了，分金点穴法和转移术。据说这两招玩的溜的都在里面采缝纫机。

第四个是娼门，里面除了大家喜闻乐见的少儿不宜之术，还有一个摄心术，摄心术流传到今天被渣男拿去骗良家妇女，被女主播拿去薅榜一大哥。也就是我们经常说的 PUA。

今天我就挑点能说的跟大家聊聊，咱们聊到哪算了。

如果你生在古代不幸沦落到一统讨饭为生。那么这个时候放在你面前，有两个选择，一个是加入丐帮，一个是加入乞门，这两者有啥区别呢？

这么说好理解一点，丐帮属于大锅饭，乞门属于个体户。比如原来大街上那些算命的卖膏药的套圈的设象棋残局的大多都是乞门的门徒图。

当年上海滩有个只手遮天的大佬，叫做杜月笙，少年时期在里面混了十年。

明朝开国皇帝朱元璋也是乞门出身，所以你就知道为什么里面的核心思想是成交术和上位书。

先讲一下成交术，说句大言不惭的话，乞门的成交术可以吊打你现在市面上能学到的一切销售技巧，可以说是降维打击。

我给你举个例子，前几天刷到一个讲销售技巧的博主发的视频，来，把这个砖卖给我：

- 1.这块板砖质地均匀，砂浆饱满，兼容蚕实。
- 2.这块板砖，方方正正做工精美，实在好看
- 3.学会给他加点温度，讲个故事，比如这不是一块普通的砖头。一千多年前，土窑村经常遭受土匪的掠夺。为了抵御土匪，村民们反复实验，最终用一种特殊的粘土烧制而成。所以这块砖又轻又坚固，等到土匪上门的时候，村民们用这块砖打的土匪找到北。

他卖东西的逻辑是讲故事，塑造情怀，确实感觉很有文化，不过能不能卖出去就不清楚了。

那如果用乞门成交术要怎么卖呢？很简单，要一句话就能让这块砖的价格翻一千倍，同时受众群体扩大一千倍。

这是一块赌石里面可以开出翡翠，就这一句话足够了。

可能有些兄弟要说了，那你这不是骗人吗？

好，我问你赌石一定能开出翡翠吗？娃娃机一定能抓到娃娃吗？盲盒里面一定有泡泡玛特吗？既然不一定，你没有开出来，就只能说是你运气不好，凭什么说我骗人。

激发赌性是乞门成交的第一招。所以你就知道为什么当年杜月笙在上海叱咤风云的时候，它的核心产业就两个，一个是赌场，一个是药店。

赌说完了，那药铺又是什么逻辑呢？如果你只知道这是刚需，那么只能说你潜力很大了，还是讲故事。

有个妈妈带着他的儿子去爬山，结果半山腰上，他儿子脚下一滑，从山上摔下去，身受重伤，生命岌岌可危。这个时候来了一个神医，说我能保住你儿子的命，但可能会落下终身残疾，而且治疗费用要三十万。你觉得这个母亲会给么？不用想他砸锅卖铁，倾家荡产都会给的，而且价格都不带还，你治好了，还会对这个医生感恩戴德，送个在世华佗的紧急啥的。

咱们换种情况，同样是这个妈妈带着他的儿子去爬山半山腰上，他儿子失足跌落，山崖就在这个命悬一线的时刻，你眼疾手快，一把抓住男孩的胳膊费尽九牛二虎之力把他拉上来，孩子毫发未伤。这个时候你问孩子的妈妈要两千块钱辛苦费，你觉得她会给你的，我觉得大概率不会，不仅不会而且他还会骂你，趁人之危。

就好像前几天两名登山者从珠峰上面救下来那个女子。救下来之后，人家连自己的救援费都不愿意出。对比两种情况：

第一种三十万毫终身残疾被救者感恩戴德。

第二种，两千块毫发未伤，被救者不情不愿。

乞门成交术，永远是把自己放在神医的那个位置上。只有等对方意识到损失的时候，他们才会愿意花大价钱来补救，这就是人性使然。

。

全中国最会做生意的莆田，他们的支柱产业除了鞋之外，还有各种无痛人流医院。那么你说他们为什么不去搞个什么运动防护品牌，而选择做这个饱受诟病的医院项目？傻子都知道做个手术，几千块，一个防护用品，几十。

三十万和两千是你，你选哪个？上面我所说的就是成交术里的赌性成交和损失性成交。乞门成交术里还有一招更狠的叫做成瘾性成交。这个就太野了，相比前面两个这个成交更快，金额更大，忠诚度也更高。不过这个更多的涉及到的是娼门里面的摄心术，因为里面有很多疑似违规的内容，这里就不展开说了，你能把前面两个玩明白了，已经足够你用了。

你悟了没？

你的血汗钱注定会被一些人合法拿走

九九年那会儿啊，缅北的支柱产业还不是电诈，而是贩毒，所以滇缅边境就成了毒贩们想要进入国内的最后一道关卡，在这里也诞生了很多很多的英雄事迹。今天咱们要讲的就是当年轰动全国的一起跨国运毒大案。

但是和你们想象的可能不太一样啊，全程没有硝烟，没有激烈的追凶和枪战，可以说是缉毒民警和毒贩的一起教科书式的智斗。

当年七月份某天的黄昏，我们的民警在边防站查获了一台可疑的车辆，一台虎头大奔。那个年代这台车的价值已经过百万了，车里坐着的是国内某集团公司的二把手，非同小可，但有人举报说这台车上藏了大量的违禁品。

怎么办？没有确凿的证据，只有线报。搜不搜？执勤民警一时陷入两难。而当时的边防站站长一排除众议，本着不放过任何可疑线索的原则，下令彻查这台虎头奔。于是，民警们带着缉毒犬把这辆车里三层外三层都翻遍了，却没有发现任何的可疑物品。是犯罪分子太狡猾，还是情报有误？

站在一旁的车主们一脸蔑视的像，像是在嘲讽，又像是在挑衅。就在他们准备驾车离开的时候，站长再次拦住了他们的车。

还要怎么查啊，警官？里面的人明显有些不耐烦，没有证据奈何不了你们是吧？行，我给你证据，下车！这是来自一个老刑警的自信，绝对不会冤枉一个好人，也不会看走眼一个坏人。就像烈日灼心

当中段奕宏饰演的刑警，只要一演就敢掏枪。当然啊，光有自信是不够的，还得有谋略。

站长下令抽干车里所有的油，拿下车上所有的无关物品。空车称重。我们都知道，同一个品牌同一个型号的车辆重量是一定的，误差不会超过 200 克，而这个数据很容易查得到。结果称下来，这台车的空车重量比它的额定重量重了将近 15 公斤，这就是证据。于是调来了重型切割机，一通火花四溅，这台百万豪车被瞬间大卸八块，最终在汽车的油箱当中发现了金属焊接的格层，层里面塞满了胶带密封的粉末状和异物，这个时候刚才还嚣张跋扈的一行人全都吓得尿裤子了。

解释一下，缉毒犬没有发现，是因为汽油的高挥发性产生的气味影响了缉毒犬的嗅觉。可能也正因为此，这些人才有恃无恐，但是他们忘记了最基础的万物守恒，在化学上这叫做物质不灭定律，在物理上这叫做质量守恒定律，而在天机当中，这叫做天恒局。

当然，除了质量守恒，能量、时间、货币都是守恒的。所以减肥计算的热量出口、高速公路上的区间测速，依靠银行流水判断一个人的财富水平，都是基于上面所说的万物守恒。

对了，一直以来线上线下都有朋友问，说股市里还能不能赚到钱？你思索一个问题，任何的理财投资、证券交易都是零和博弈，也就是说这些钱一直都在，你赚了就有人亏，你赔钱了就有人赚。但是现在的情况是 90%的人都在亏钱，剩下一个勉强回本，那亏出去的钱去哪了？

按照守恒定律，就一定有一股神秘的力量把这些钱都卷走了，所以业内才会有一个常用词叫做蒸发。

最近恒大中值、融创宝门相继堡垒，负债都是万亿起步，你就知道你的那些钱去哪了。

老子有云：，天之道，损有余而补不足，而人之道，损不足以奉有余。也就是说，在自然界当中，多的会分给少的时期慢慢平衡。而在人类社会当中，多的会更多，少的会更少。钱永远流向不缺钱的人，而苦难总是光顾苦难中的人。

所以，当社会财富总体一定的情况下，你要是像巴菲特一样有钱，那你就去买啥都赚钱，但如果你跟我一样拿着工资混温饱，那别去了。天恒局告诉我们，他们赚走的都是咱们的血汗。

你悟了没？

抓破绽下死手

中国的这帮小买卖人，未来还有活路吗？

这两年干餐饮餐饮黄了，干教培教培废了，孤注一掷，想要到股市里赌一把，结果把最后的尊严输光了，从百万资产到负债千万只用了不到两年时间。

然后很多人在说经济衰退，师风日下，底层商人没活路了。讲句实话，这就像一帮加减乘除都没算明白的小学生天天抱怨自己成绩差，是因为高考制度不合理，太冤了，菜鸟小白眼下想要快速破圈，记住一个永恒的真理，叫做：抓破绽，下死手。

上大学那会儿我们学校有个学院的篮球比赛，我们学院连着两年在决赛输给经管学院，他们有一个两米多高的大个子，篮下无解，实在处理不了。为此，我们还去网上看了各种 NBA 经典的小打大技巧，什么跑轰战术，造犯规战术，三角进攻，然后照猫画虎的各种练，结果一到实战卵用没有。后面是一个江苏省游泳队退下来的老前辈给我们点拨了一下，就这么一下，大三学院杯我们就干赢了经管员十几分，拿到了久违的全校第一。学校级别的比赛，你们去研究什么专业战术，这不是为难自己吗？想赢很简单，你们根本不用练什么战术配合，就练体力，天天去跑步，打起来，把节奏有多快拉多快，跑着跑着，他们就输了。这招果然奏效，跟着我们跑了半场，大个子就没气儿了。第三节刚开始腿抽筋，让人给抬下去。

任何低级别的较量，低端局到处都是破绽，抓住一个你就突围了。

再举个例子，我们家门口有两家卖盖饭的餐馆，刚开始生意差不多。结果年初的时候，其中一家就使了一招，三个月就把另一家给干倒闭了，他做了件省事呢？

盖饭，大家都知道，就是一个大盘子，菜盖在饭上面，搅和搅和就这么吃。他改了一下，饭和菜分开装，饭用碗装，菜用盘子，听着

感觉没什么区别啊。但是你细想，如果你们四五个人一起去吃，原本一人一份大盘子，各自吃各自的，你看着别人的好吃，总不好把筷子伸到人家碗里吧。但是分开装就不一样了，同样是点四份盖饭，这一改就变成了四菜一汤，你花的还是一份盖饭钱，但是一次可以吃到四五个菜，好吃的多吃点，不好吃的就少吃点，这体验是不是嘎下就上来了，关键这成本还没变，等对手看明白了，想要跟着学，但是人早已经都到你这儿来了。

我相信看到我讲的内容以后，一定会有那种做出大品牌大连锁的。毕竟我的粉丝人群，我是清楚的，到那个时候你再去关心什么行业政策经济形势。现在你要关心的是，先把新手村的这帮对手给干下去。

初学者大乱斗，没有什么行业规则，职业道德，玩的就是谁脑子活，谁路子野。我记得之前有人跟我说过，商业世界里有四道门，正门窄门旁门和后门。但是我属于那种走正门挤不进去，走后门又没那关系，所以只能研究一下别人不走的另外两道门，今天的内容属于窄门的范畴，如果你也想尝试发挥下威力，不过有言在先，窄门又矮又窄，有时候得俯下身子爬，旁门里黑漆漆的，进去了，也不知道能不能出得来。

你悟了没？

中国的酒桌文化

你认为中国的酒桌文化是陋习，是文化糟粕吗？这是十年前我参加雅思考试的时候，抽到的口语试题。

现在这波年轻人好像都很反感酒桌文化，讨厌这种虚伪奉承卑躬屈膝的处事方式。

不少网友私信让我聊聊这个话题。那么我就直接把当年我抽到题目后的作答再拿出来用一次。

在我看来，我们中国人都很纠结，尤其是中国的男人，我们感情很丰富，可是却不能像女孩子一样吟诗唱曲，不能像小孩子一样放肆悲喜，大多数时候我们是克制的，而酒就成为了大多数，像我这样不善言辞的老爷们儿唯一的情绪出口。

我们的酒有很多上战场之前的壮情酒，凯旋归来之后的轻功酒，心系故乡时的思乡酒，老友分别式的送别酒，劝君更尽一杯酒，西出阳关无故人。

五千年来，我们也有很多关于酒的经典故事，关二爷温酒斩华雄，武松醉打蒋门神，这酒里包含着太多中华男儿的血腥。中国自古就有煮酒论英雄的佳话，这是文化气节的代代相传，是民族魂魄的长盛不衰。

而今天，无论是和客户和领导，还是和下属同事，我们都喜欢以这种方式来拉近彼此的距离。我们的酒文化更多是在情感层面找寻共鸣，增进彼此的了解，加速关系升温。你愿意和我一起醉，那么便是同舟共济的兄弟，这是我们中国人的民族自豪感。

你悟了没？

一条给坏孩子的赚钱指南

这是一条给坏孩子的赚钱指南。如果你工作家庭都挺好的，也不背债。那么你千万别听我的，我只想告诉那些已经被生活逼到墙角的坏孩子们，换个思路，咱们的前途依旧有无限可能性。

先问你一个问题，你觉得你的财神爷是谁，或者换个问法，除开你自己之外，谁能最大限度的左右你的财富命运，？我想绝大多数人的回答都是一样的。

我们公司老板，他要是想提拔你，你立刻平步青云。他若是想打压你，你便永无出头之日。

第二个问题，你觉得腾讯的财神爷是谁？是小马哥还是张小龙，还是别的什么股东，都不是，他们的财神爷是十亿微信用，户一点六亿王者荣耀用户，以及数以亿计的其他用户。

那么问题来了，既然你也是他的爷，那么你能左右他的命运吗？

好像不行，无论你怎么不买，怎么吐槽，卸载软件一万次也影响不到人家一年几百亿的营收。反倒是他上个什么新英雄，出个什么新皮肤，又会有上百万的玩家屁颠屁颠去充值。

看出区别了，当你的财神爷只有一个的时候，那他可以随心所欲的左右。你而当你有一群财神爷的时候，那你便牢牢掌控着他们，这个理论是不是有点耳熟。很多情感领域的博主都讲过，当你只是跪舔一个女生时，那么你多半是个备胎。而当你跪舔一群女生时，那这些女生就都是你的备胎，一个道理。

我们再换个例子，过去十年电商微商缔造了无数一夜暴富的神话，

靠的也正是这招。朋友圈的广告我看见一个个屏蔽一个，给我发砍一刀链接的我直接拉黑，但是这一点都不影响人家赚的盆满钵满，这就能解释为什么这帮人啥也不会，却能分走绝大部分利润了。

当一个人手里攥着大把的财神爷那他大概率也是别人的财神爷。

我之前讲过一个案例，六年前我在上海工作，经朋友介绍认识了一个广告营销界的大神，据说没有他搞不定的客户，入行不到五年，就算黄埔去这种寸土寸金的地方买了个小三居。原本想跟他请教一些谈客户的技巧，谁成想他说了一点，真心就听得我脊背发凉。

我简单的说说，他明面上是某头部传媒公司的销售。其实背地里就是个广告皮条客，不管是不是自己公司的广告位，只要客户觉得合适，他就找到对应的广告公司去谈。

我给你介绍一个客户，你给我多少好处。也就是说，他同时在给全上海所有的传媒公司打工，原公司知道了也只敢口头警告，毕竟他手里客户资源太多了，老板也得罪不起。

其他小公司老板更是像供财神爷一样供着。他也正因为此他能拿到更低的价格，在同行中更有竞争力。

所以，当你在一家公司上班，老板就是你的财神。当你同时给很多公司打工，那你就是老板的财神，懂了没？

你悟了没？

中国的死刑犯在临刑前

中国的死刑犯在临刑前都会有专人做一对一的心理辅导。我之前就很好奇，你说这人马上就没了，还有什么好辅导的。再从道德层面谴责一番，还是劝他下辈子好好做人。

后来经过多方打听才知道，这个最后时刻的心理疏导只有一个目的，让这些穷凶极恶的不法之徒，在生命最后的一点时光里，原谅自己。

听到这可能有兄弟要坐不住了，这些人给社会造成的损失，给他人带来的伤害，谁来弥补？他们凭什么有资格原谅自己？

接下来我要说的可能有违世俗的道德观，甚至与传统教育背道而驰，无论你犯了多大的错，即使全世界都唾弃你，你要做的第一件事，还是先原谅自己，然后再站出来坦然的接受惩罚。

我知道这个话题吃力不讨好，搞不好还要挨喷，但是我真的忍不住不吐不快。

前两天看到一个视频，山东济南，一个三十三岁男子驾车来到大桥上面打开双闪，然后捆住自己双腿。从四十米的大桥上纵身跳起来，很多人讨论说他捆住双腿，是怕自己后悔。其实在我看来，这更像是对自己的一种处刑，他恨自己无法原谅自己，所以才会对自己痛下死手，对世界如此温柔，却对自己不留余地。

你知道百分之九十九的自杀都源于无法与自己和解而发生的。生意失败，情感受挫，无法容忍。如今的狼狈，无法忍受他人的眼光。我看过很多亲生者留下的遗书，里面永远会有三个字，对不起。

这里我就极端一点。当你感觉生活难中难心态炸中炸的时候，那请想想曹老板曾经说过的那句话：宁可我负天下人，休要天下人负

我。因为自己好色害死一代名将典韦，因为疑心病重错杀蔡瑁，张允，导致被周瑜诸葛亮火烧赤壁，几十万兄弟在自己眼前被活活烧死，换做普通人，谁扛得住这种自责，这种灵魂深处的审判。但是作为帝王原谅自己是帝王心法的第一课，一将功成万古枯，你不需要对得起所有人，更不需要一个完美的人设，你的世界里只有你自己，你出生的那一刻开始，他才存在，你消失的那一刻他也跟着消失了，你是绝对的第一人称，你是你世界里唯一的主宰，这个时候你不需要和任何人共情，更不需要理会任何人的感受，你可以以任何你觉得舒服的方式调整你的处事哲学，只有这样才能在极端情绪下转危为安。

我知道以上的观点和内容很极端，甚至不被世俗所接受，甚是现在大家戾气都很重，破产负债失业离婚，谁都像一座压抑很久的火山，随时会爆发，极端的情绪，也许只有用极端的方式来解决。在生死面前，离经叛道又有何妨？

你悟了没？

这是一个属于独行侠的时代版本

照中国目前的经济状况，我就直说了，不少人都在讲说，我们现在经济崩的离谱，断供，失业潮，烂尾楼，八百万失信人员，更有外媒声称现在中国消费者连七十九块钱都拿不出来了。

那么事实果真如此吗？纵观近期财经圈的诸多热点，恒大，中植，宝能融创的地产投资类企业相继暴雷。与此同时，华为，比亚迪，宁德时代，这些科创企业成为新的中国企业标杆，传统电商没落，内容。电商新兴起，企业上市公司的创收能力干不过一两个超级 IP，这些现象无疑都在传递着同一个信息，中国经济正在经历着改革开放以来最大的一次版本更新。

过去三十年的流动性红利已经消失了，取而代之的是门槛更高，爆发力更强的创新性红利。

解释一下，过去三十年的高收入行业，大到地产互联网，小到电商微商都是属于流动性产业。他们存在的目的本质上都是在加快商品和货币的流通，这个应该好理解吧。

所以靠这波红利起来的商人最爱说的就是所谓的中介思维模式，思维渠道思维。

现在创业导师口中的赋能产品引流变现意思也都差不多，说白了，都是在服务于流动性，有点经济学常识的都知道商品货币流通快，经济发展也快。

所以过去二十年，我们经济高速腾飞，但任何东西玩过头了都会出问题。所以就出现了像恒大那样拍地抵押预售，再拍地再抵押，再预售的无限循环模式。

之前蚂蚁玩的那套也是如此，先往外借款，然后债务抵押，再借款再抵押，泡沫只会越滚越多。

全社会商人、创业者想的都市是去搞个平台，弄什么节点。在商品流通当中雁过拔毛。

黄袋鼠就是最好的例子，钱都让渠道赚走了，谁还愿意认真搞科研做产品，而且目前中美关系恶化，各种被卡脖子就更加加速了科研创新性领域的红利，全面代替流动性统一。

前两天，恒大被查，许老板被抓，彻底宣告了以流动性为主导的高速经济时代结束了，中国经济进入了以创新性为主导的全新版本。

以下要说的就是咱们这些手无寸铁的老百姓如何在新版本当中快速找到版本红利，开头说了，这波红利门槛更高，爆发力也更强。

当然，算法把这内容推给你，一定是觉得这是属于你的时代。你的同路人其实并不多。所以你大家可以放手一搏。

先说最重要的，在以创新为主导的经济形势下，最看重的不再是公司多大规模，提供多少就业岗位，账上走过多少流水，最核心的东西就两个字：专利。

无论你找工作还是选行业，一定围绕着这两个字来，你们公司有没有专利，有没有持续研发专利的能力。如果没有，大概率还是传统的流动性产业，建议慎重。对于想走创业这条路的朋友，我的建议是内容创业，要知道版权也是专利的一种。毕竟咱们普通人想要搞科研类创新技，使有那技术设备，咱也买不起。

所以那内容性的创业算是最低成本的创新性创业的。而且收益率和收益周期也要高于科研类创新。

具体可以参考一下日本，日本的经济发展节奏比我们差不多快了十五年。十五年前，他们的流动性红利见底，那个时候突然起来的富豪都是像东野圭吾，村上春树这样的作家。

你再看如今刀郎原创歌曲的爆火，大概就知道了。我之前讲过，我有一帮玩音乐的朋友，天天到处演出，比赛的饭都吃不起了，躲在家里作曲卖版权的一个月光上税就要几万块，你就知道区别在哪了。

未来的超级个体就会越来越多。什么员工、团队、办公场地通通不需要，一个人就能创造巨额财富。我相信这是一个属于独行侠的版本，轻资产、轻运营、重专利、重内容。

你悟了没？

亲测有效的饶命局

你知道鲁班是怎么杀人的吗？不是峡谷里那个鲁班，我说的是两千年前中国的木匠鼻祖。

他只是在知县大人家的院墙上面凿了九个小孔，半年之后，县太爷一家五口悬挂了，连守门的大黑狗都成了见人就咬的疯狗。

这招据说也曾记载，在千古禁书鲁班经中命名为：九孔灭门阵。后世疯传，这是奇门遁甲的邪术。

直到一九七七年，美国斯坦福大学的物理学家神经学家和脑科学教授，才共同给出了一个科学的解释。

我稍后会详细解释给大家听。不过鲁班经在被禁之后，这个手法被悄悄收录到了天机七十二地局当中，取名扰梦局。

春秋战国时期，鲁国有个十分残暴的知县，横征，暴敛，草菅人民。那这个知县还有一个特别的嗜好，喜欢吃蛇，尤其喜欢吃毒蛇，并且出台了一个奇葩规定，老百姓们可以上山抓蛇来冲抵赋税，后面不是有这么一个千古名句嘛：熟知复敛之毒，有甚是蛇者乎，大概率灵感，就是出自这里。

有一次这个知县要修葺府邸，就找来了远近闻名的木匠大师鲁班，鲁班也不敢拒绝，只能带着十几个弟子去给县太爷盖房子，房子盖到一半，有一天知县老爷来工地视察。

这时，小徒弟正好踩在木梯上面修砌屋檐，结果一不小心，鞋子上的泥土掉了下来，刚好掉到县太爷的官帽上，老爷大发雷霆，一脚踢倒了木梯，这个只有十三四岁的小孩子，就这样从屋顶上重重摔

了下去，之后，还被县太爷的家庭一顿拳打脚踢。你说一个小孩哪扛得住这些，当时人就没了，这可是鲁班最疼爱的小徒弟，当亲儿子一样疼，结果就在自己眼皮底下被人活活打死了。你说这口气水淹了下去，于是就有了开头说的那一幕，鲁班在知县房子两侧和背后，三面墙上凿了九个大小不一，形状各异的小孔，并且把院墙砌高了十多公分，完工之后，工钱都没要，就直接走了。

之前不知道鲁班的这一系列操作，把他的宅子变成了一座彻头彻尾的阴宅。每天晚上不是听到冤魂凄惨的哭声，就是听到厉鬼凄厉的咆哮，还有若隐若现的脚步声，时有时无的磨牙声，感觉每天都睡在魔窟当中。半年时间，知县一家三口和两个家庭全都死于非命，连守门的大黑狗也疯了。

这里跟大家解释一下，其实这并不是什么邪术妖术，鲁班用的是空气共振的原理。口琴大家都玩过吧，吸气吹气，声音不一样，不同的角度力度声音也不一样。也就是说，墙上的九个孔配合院墙合理的高度，就把整个房子变成了一个巨大的口琴，只要有风吹过，就会发出声音。而这个声音还会根据风速风力和风向而改变，然后再适当的修改小孔的形状。那么那些哭声笑声嘶吼声就通通都来了。

开头说过，知县一家喜欢吃蛇，那毒素沉积在体内，最先遭殃的就是肝脏，肝脏不好，那势必会有睡眠前爱做梦出虚汗等症状。斯坦福的脑科学家发现人在浅眠时大脑的脑波叫做 θ 波，这个波很容易跟周围的环境波产生共振。所以这个时候你看什么听什么，大概率睡着了就会梦到什么。

这里可能有人要问了，县太爷难道傻吗？会搬家吗？就这样，被活活吓死。鲁班其实盖房子的时候注意过了房子有个很深的暗格，大概放了十几二十七万的金银财宝，所以他十分笃定守财奴的县太也是不敢轻易搬家的。

当然我们没有办法，他那么机关算尽。不过扰梦局在如今又有了全新的玩儿法，有一个海王朋友跟我说了一个追女生的黑科技，他说你跟一个女生发消息，感觉他差不多要睡了困了。那这个时候就别发文字了，改发语音，说一些有画面感，能引发情绪波动的句子，这样他就有概率睡着了之后，会梦到，你一旦他多梦到你几次，他的潜意识就会告诉她，她对你有意思，百试百灵。

你悟了没？

普通人三五天根本缓不过来的度虐心游戏

讲一个极度虐心的小游戏，很简单，一个人一支笔，几张白纸就能旁若无人玩个四五个小时，跟中了邪一样。这个游戏后劲极大，普通人没个三五天，根本缓不过来。

胆子大的朋友可以听听我下面讲的具体玩法。这个游戏分成三个正常关，一个隐藏关，一关比一关虐心。

先说第一关，玩法很简单，拿出一张白纸，把你打记事起，一直到此时此刻认识的所有人的名字写下来。不要觉得很多如果你今年不到四十岁，而且圈子比较固定的话，那么能写出三百个名字，已经算你天赋异禀了。当你按照时间线在梳立这些名字的时候，神奇的事情就发生了。

每一个名字都是一段故事，一段经历，有的人已经不在，你写的时候，心里面会酸酸的。有的人出卖过你，背叛过你，你写的时候，心里面苦苦的。有的人原本和你关系很铁，却走失在岁月的长河当中。有的人依旧在你身边。

当你把这些名字从头到尾写完一遍之后，你会有种重新活过一遍的感觉。很多记忆深处的片段会跟着这些快要被遗忘的名字，一同被你拾起。这就是第一关，叫做你的名字。

然后是第二关，重新拿出一张白纸，把你从出生一直到现在，所有睡过觉的地方写下来，打盹的不算，要过夜那种。大学宿舍，合租房，家里，旅途中的酒店，青旅，甚至是网吧，绿皮火车，但凡过过夜的地方统统写下来。不同的人在经过这一关的时候，会有完全不一样的感受。

有人会回忆起世界各地的风景。有人会回忆起形形色色的人。还有人会回忆起前半生的劳碌奔波，风雨飘摇。在过这一关的时候，你

的内心会开始无意识的做对比。这个时候不妨问问自己，你希望自己会在一个什么样的环境下沉沉的睡去，你希望躺在你身边是个什么样的人。像小时候外婆那样哼着小曲给你扇着扇子的，还是像妈妈那样轻轻抚摸着你的头。

我记得我当时在过这一关的时候，令我印象最深的是高中时的军训睡通铺，大家都累了一天，鼾声此起彼伏，外面的知了在拼命的叫，夜很黑，可是却又生机勃勃。后面毕了业，就再也没有过类似的体验了，堵书消得泼茶香，当时只道是寻常，这就是第二关，叫做梦境缠绕。

第三关，从今年开始，一年一年往前推，每一年你的生日都是怎么过的，在哪，和谁，这一关，只要你玩过，就会深刻的体会到什么叫做物是人非，什么叫做沧海桑田。去年陪你推杯换盏的兄弟可能今年已经天各一方，曾经跟你亲密无间，陪你一起切蛋糕吹蜡烛的那位可能现在已经形同陌路，小时候给过你红包的长辈，有的已经再也看不到了，眼前的一幕幕，让你清晰的看到时光在穿梭，岁月在流淌，这就是第三关。

祝我生日快乐。

全部通关之后，你手里会有三张纸，他们分别按时间地点和人，把你过往的生命重新走了一次。这些就是此时此刻，你拥有的全部。我们总以为未来是我们的，其实过去才是，那些被你装进兜里的时光，那些白纸黑字写下来的名字和过往，才真真切切的记录着你来过这个世界的痕迹。

对了，还有一个隐藏关卡，把你记得的电话号码，一个个写出来，记得几个写几个，写完之后挨个打过去，随便说点什么都行，反正这关我是没敢试，有胆子大的兄弟，不妨试试，最好选在工作日的白天，切忌晚上或周末，别问为什么问，那就是惨痛的教训。

你悟了没？

完美背后隐藏的杀机

你知道一个婚前近乎完美的男人，婚后会有多可怕吗？各位女生，如果你遇到一个多金帅气，又充满神秘感的男人，那么当他神秘面纱揭开的那一刻，就是你万劫不复的时候，几乎没有例外。

今天的故事自我老爸两年前接手的一个案子，越是真实的故事越猜到结局。

小杨是一个二十七岁的单亲妈妈，在事业单位工作。二零一九年的时候，经人介绍认识了比他大八岁的大刘。大刘是某央企高管，海归背景，年薪近三十万人，也长得高大帅气。当然最吸引小杨的是他天花板级别的情绪识别能力，说高情商可能都有点侮辱人家的专业。

两年前，大刘的老婆意外身故，至今单身两人一见如故，感情迅速升温，半年后就领证结婚了。小杨事后说，他结婚的头一年，每天都想活在梦里，大刘对他照顾细致入微，物质生活和情绪价值都得到了极大的满足。她觉得自己上辈子是积了多少福报，这辈子才能找到这样的金龟婿，而事情的转折发生在二零二一年初。

那天早上，小杨像往常一样准备开车去上班，上车之后发现有点不对劲。昨天下班停车的时候，他清晰的记得汽车的里程表上数字是两万公里整。小杨是学理科的，对数字特别敏感，但今天一早发现多了二十六公里的里程，还有一个更大的一点，就是他明显感觉到驾驶室的座位被人往后调过，应该是有个男人上过她的车，于是他跑到物业那里去调了监控。晚上一点四十分的时候，她看到他的车出了小区啊，差不多四十分钟后车就回来了。透过车窗里面的人正是大刘，他非常疑惑，四十分钟来回二十六公里。你说私会情人吧，这时间肯定不够，如果有什么要紧的情况要出去办事？

那大刘为什么不开自己的车呢？要知道小杨的车是个迷你的两厢车

，大刘身高一八五，常常说他的车小家子气，平时坐都不愿意坐，这个反常的现象引起了小杨的警惕。不过她并没有去质问大刘，而是悄悄的在车上后视镜背后安装了一个隐蔽的行车记录仪。

经过两个月的观察，小杨终于知道大刘葫芦里卖的什么药了？

他是一个间谍，卖国贼，开车出去，就是给境外街头的人去送情报了，不开自己的车，是因为怕沿途的时候被人发现，之前他都是打车的，后面疫情，晚上出来的出租车越来越少，只能开小杨的车发现真相后，小杨面临一个很难的抉择，一是报警把自己好不容易找来的金龟婿送进去。还有一个就是

瞒着，假装自己什么都不知道，结果被恋爱冲昏头的女生，可能智商都不太够用吧。小杨选择了最蠢的方式去找大刘谈看。万幸的是，小杨在摊牌之前，把所有的事情都跟他爸妈说了，他爸妈知道后寝食难安，生怕女儿和孙子有个什么三长两短，被灭个口啥的，犹豫再三，几天后，还是背着女儿报了警。

警察在搜集证据的时候，在大刘后备箱里找到了绳子锤子麻袋，还有两桶汽油。

大刘解释说，这是前几天修车的时候留在车里的，不过杀过人的都知道，用锤子出血少，现场好清理。所以你觉得大刘之前的老婆真的是意外身故？

事情真实发生过，添油加醋的成分当然也有，但是道理是不掺水的。之前那些搞庞氏骗局的，谁不是把自己的人设包装的很完美，你才会心甘情愿把一辈子的积蓄交出去。那些搞集资诈骗的，谁不是住着豪宅，开着跑车，讲述着自己传奇的致富经历和惨绝人寰的童年。

你悟了没？

我知道所有方法当中最脏的一种

一个刚从牢里放出来的边缘青年靠着一万块钱本金和一身快递员工作服，一年狂赚一百五十万，听上去有些不太现实，但这件事儿就真真实实发生在我身边，发生在我给好朋友老 A 的身上，因为他这个方法实在上不了台面，甚至可以说是我知道所有方法当中最脏的一种。

那么各位听听就好，谨慎模仿。

老 A 和我是大学同学，学的都是计算机专业。毕业后，他就职于一家互联网公司。一七年的时候，因为他急着赚钱买房结婚，就忙着公司参与了某互联网游戏的外挂开发。那么东窗事发之后，他被抓了判了一年零六个月，个人大部分财产被没收。另外还被整个互联网行业除名。

一年后出来，他几乎一无所有。不过还好之前，女朋友对他还算不离不弃，一直等着他。可是女方的爸妈态度就发生了一百八十度转变，死活不同意这桩婚事。那么最后在两个年轻人的坚持下，双方达成协议，三十万彩礼外加一套市区内的房产，才肯把女儿嫁给我这个朋友。

走投无路的老 a 找到我借了一万块钱，开始了他史诗级的骚操作。

首先，他拿着这一万块钱，在拼多多闲鱼等各个平台买了几百个单价，在十块左右的小商品，又不知道从哪搞了一套快递员工作服，开始拿着这些买来包裹都没有拆的小商品，往返于各个夜市农贸市场，把这些包裹当做快递盲盒，以二十块钱一个的价格往外卖，可能很多人不知道快递盲盒的概念，其实最早就是一些无人认领，又无法退回的包裹，快递公司会以很低的价格卖出去，买家能开到什么，全靠运气。因为满足了消费者猎奇的心理盲盒的销路。一直很好，而且盲盒这个概念还被很多大公司借鉴去，推出了各种手办盲盒，球鞋盲盒。

老 A 手上的包裹很快卖光了。然后，他再用赚来的钱继续选品周而复始，一个月下来利润就有十多万。后面他还和很多菜鸟驿站的老板合作，把这些所谓的盲盒放到各个快递站点去代卖，这样一波操作下来，不到一年就赚到了一百五十万，老 A 也顺利的买了房，娶了老婆，不过他也付出了不小的代价。因为每天要收几百个快递，他一天接无数个电话，最终导致幼儿神经性耳聋。

事后我问过他当初就那么笃定这个方法行得通吗？想都没想，就把所有的钱换成了货，一点后路都不聊，听完他反而很诧异的看着我，反问道，你不知道网上买东西是可以退货的吗？

你悟了没？

骨灰级海王，一夜之间洗心革面

一个十年渣男的骨灰级海王，一夜之间洗心革面，清空经营多年的微信朋友圈，拉黑几百个好友，刚开始以为他找到真爱成功上岸了，可最后真相却让每一个人都捏了把汗。

你一定要学完这次内容，关键时刻，也许能救你一命。

上面所说的海王叫小丁，是我的一个朋友，他拥有一个渣男所需的一切配置，家境优渥，长相帅气。当然他也把他的天赋用到了极致，上大学起，他身边的女生就一茬接一茬，从来没有断过。毕业后，他和很多富二代一样，在家里的公司挂职，就开始了整日无所事事混吃等死的生活，当然其中也没有少干脏事。

去年年终家里给他介绍了一个女朋友，刚从国外回来，毕业于名校普林斯顿，家世显赫妥妥的白富美，或许对方段位太高，也可能是小丁混久了，想要安定，

他居然开始戒烟戒酒，朋友圈官宣开始了一段无比正常的感情，把过去的黑历史藏的死死，两个年轻人感情迅速升温，加上两家本来就有的交情，半年不到就传出婚讯，并在十一长假之后结婚。可是就在我十月九号想要给他发个微信聊表祝福的时候，却意外发现我被他拉黑了，而且不仅仅是我，我们一起玩的小伙伴都被他拉黑了。他的微信头像也换成了黑色签名，换成了一句，谁也看不懂的话，没有人知道发生了什么。

一周后，我接到小丁的电话，他告诉我，那天一早他们就去了民政局准备登记。可是就在领证前的例行婚检时，查出了对方是艾滋病病毒的携带者，病源可能来自女方在外留学期间的一个外籍男友，过去一周，小丁都待在疾控中心做了三十多项检查，确认自己没有感染才悻悻给我打来了电话。

两家人也因为这件事彻底闹崩了。听完小丁的电话，我冷汗直流。

虽说不是当事人，却有一种和死神擦肩而过的感觉。在这个观念相对开放和包容的时代，我们好像都忽视了其中潜在的危险，我们是可以通过各种途径去了解对方。那我们无法了解对方的前任，他前任的前任，这个链条上，但凡一个人出现问题，后面所有人都将万劫不复。

前几天元旦假期，我们一起吃了个饭，也是我事发后第一次见到小丁，他像大病初愈一样，完全没了往日的风采。

据他说，在疾控中心待的那一周，见到了形形色色的患者，其中不乏涉世未深的善男信女，甚至还有在校的学生，看完世界最阴暗的一面，感觉自己瞬间长大了。我问他以后还敢谈恋爱吗？小丁沉默良久，说道谈还是敢谈，只是谈之前应该一起去一趟献血站，不仅可以免费做个体检，还能看看对方有没有爱心，在场所有人都沉默了。

你悟了没？

想要赚到钱，还是得学会靠山吃山，靠水吃水

在中国资产过亿的富人约有二十万，其中百分之十八既不是企业主，又不是富二代，大公司的名录上也找不到他们的名，他们是干嘛的，他们的钱从哪来？

其实大多数人认为财富获得的主要途径，只要有以下两种，一是打工赚工资。

二是创业赚利润，但是富人们不会告诉你他们搞到的第一桶金，其实并不是通过以上两种方式，而是通过一些上不得台面的手段捞来的。

以下全是硬派内容，为此我准备了很久，相信一定会对你有所帮助。

先说句题外话，对于一个三十出头，急着想要阶层跃迁的年轻人，最直接的方式就是通过考试走上仕途。社会角色，可以立马从被管理者晋升为管理者，没准女朋友，车房都给你免了，彩礼还能顺便打对折，但前提是要有个本科学历。如果这条路走不通，那还有一条路。

就是做与你行业相关的价值投资，听上去很高大上，其实说白了，就是通过捡陋捞钱。

举个例子，小李是个房产中介，月收入三千，一天有位顾客有套房，想要出租，地段不错，价格也便宜。小李一琢磨自己凑了点钱，长租了下来，简单的装修了一下，又淘了点二手家具，每个月加价六百租出去，自己成功晋升为二房东，随着入行时间越来越长。小李手里的房子也越来越多。每个月都要拿着一大串钥匙去收租，收入早已超过了之前的工资。

类似的例子很多，比如月收入五千的中学老师，一个暑假课赚了几

十万，他们都有个共同特征，虽然本职工作工资不高，却能接触到核心的行业资源。比如房源客户，比如学生。总结下来，就是低工资高自由度。相比在拼息息之类的九九六大厂工作，高工资低自由度，前者更容易建立起复利优势。

什么意思呢？在中介工作的小李收十套房的房租和二十套房的房租投入的劳动力几乎没有差别，但收入却能翻一倍。有一定的财富积累之后，还可以套用之前的模式进行房产交易，获利空间巨大。

但是在大厂上班想要收入翻倍，你可能要付出之前好几倍的经力的时间，而以上的方法被更多的运用在了金融领域，相较于地产行业，这一行的玩法更多。

先用自己的钱低位买进，然后利用鸡民的钱冲进去拉升股价之后，高位套现，折腾几次之后，要啥有啥之前。国民女神张梓琳拒绝了一众大佬的追求，选择了在证券公司上班的聂磊，无数人扼腕叹息，现在看来，能知道她的高明之处了吧。这一行赚的都是自己的，亏了是大家扛。

同样是女神级别，刘涛选择了前者，结果一结婚就要替夫还债。

这年头很多财经博主喜欢说一个词：信息差，你不进入行业内部如何获得一手的信息资源？

这年头想要赚到钱，还是得学会靠山吃山，靠水吃水。

你悟了没？

看似很有前途，但是一碰就容易暴毙的创业项目

说三个看似很有前途，但是一碰就容易暴毙的创业项目，也算给各位有创业打算的小伙伴避避雷。

一开剧本杀店。

这个项目最近炒的很热啊，连调哥都去探店了，说可以做一年赚个几百万，没有题。

但是为一个业内人士的角度告诉你，这家行业新手基本一碰就死。问题不在于有没有客户，根本。问题在于你没有剧本，玩过剧本杀的都知道，一个剧本同一波人只能玩一次，不像狼人杀之类的桌游，可以翻来覆去的玩。所以你要回头客，就必须有源源不断的好剧本，好内容。目前剧本的售卖方式有三种，独家、城限、盒装。独家是指一个城市只有一家店能够买到版权，城限松一点，一个城市卖三家，盒装不限，出钱就能买。但问题是好的本子像：舍离、长亭外、渊飞戾天之类的佳作都是以前两种方式售卖的。作为新入行的店主，你是不可能抢得到的。

而且这个行业一旦你用盗版被起诉，那就是天价赔偿。盒装本的质量参差不齐，大量使用容易口碑崩坏，而且谁都能买到的东西，人家干嘛到你店里来玩。所以目前头部的剧本杀店无一例外都在自己培养作者，而且产生的利润还得给作者分成，最高分成比能到百分之五十五。所以这是一个内容大于一切的行业，不是说你有豪华的装饰布景和优质的获客渠道，就一定能稳赚不赔的。

二开网店。

要么有巨大的产品优势，要么有烧不完的钱，否则普通人进去，无论是淘宝京东还是拼多多，都只是炮灰。前两天我一个朋友才把他一颗皇冠的淘宝店挂牌出售了，他说像把亲儿子给卖了，那是他过去六七年的心血，无奈。现在平台的普通c店用户根本没有自然流

量，不充钱就没有曝光，充钱就是血亏，也想过转战拼多多，但是按那边的价格卖多少亏多少，索性放弃挣扎了，他还是直接对接厂家拿货，多年来的合作也拿到了很低的快递价格，即使这样都玩不转。这些年身边很多电商圈的骨灰级元老，除开一个还在卖寿衣的，其他做阳间生意的朋友已经全部离场了。那些刚入行还想着玩一件代发的新手朋友，这条路真的没必要。

三临期食品。

这个最近也很火。我在二零一七年的时候，就开始琢磨这个生意，当时做的人还不多，算是蓝海。可是当我一股脑砸进去后，才发现干这一行是真的恶心，做临期食品容错率很低，到期没卖出去的，只能全部扔掉，这还不是最难受的。最难受的是，我明明知道什么东西好卖，但就是进不到货，不像普通的杂货店走正常的进货渠道要什么买什么，这种临期食品进货进到什么完全看缘分。因为我当时还有一部分走的线上分销，所以货损不算特别严重。最后抽身的时候还小赚了一点，不过真的是被恶心到了，那段时间，每天算着日子过，在挂历上画小圈圈那种，计算明天又要丢掉多少东西，损失多少钱。以上三个行业都是这几年我见过或者亲自踩过的坑。

你悟了没？

博同情是这个时代最廉价的 PUA

某摄影师拍摄了一只麻雀自然死亡的全过程。当时视频一经播出，立刻火上热搜，我想问大家一个问题，如果你也是一名摄影师，看到这条视频火了，想要来个同款蹭播流量，你会怎么拍呢？

我想换做是我，除了下毒，我想不到更好的办法。于是，一大波小动物们离奇的临林终影像出现了。

这只小麻雀应该到死都不会想到他能拉上那么多小伙伴给他陪葬，其实也不奇怪。早年间，某些老板为了餐桌上的利益，可以把屠刀伸向野生保护动物。那视频博主为了流量，牺牲几只猫猫狗狗就再正常不过了，你想吃什么就一定会有人给你做，你想看什么？就一定会有人给你拍，这是商业规律。

我有一个做情感咨询的朋友跟我讲，只要他看到卖惨博同情的视频内容，反手就是一个举报，不管是失业抑郁无家可归的妙龄少女，不管从下水道里救出来的小猫小狗，无论真假一顿举报+不感兴趣。

博同情是这个时代最廉价的 pua,低端的渣男会告诉你，他被前女友伤的有多深,无能的销售会跟你说，他再不开单，就要被老板炒鱿鱼了。懒惰的乞丐会让小朋友去帮他乞讨。想出圈的网红会告诉你，他被老百姓骚扰得了抑郁症。

记住，善良永远要留给身边的人，不要明明自己过得不怎么样，还偏偏看不得人间疾苦，不论青红皂白的善意与博爱，只是无能者刷存在感，最简单的途径而已。这个世界根本就没有观音，菩萨，也不需要任何人来普渡众生。

你悟了没？

暴发户们永远不会说的五个商业潜规则

暴发户们永远不会说的五个商业潜规则，这帮人两三年赚别人几辈子的财富，背后的玄机就藏在这五条潜规则当中。

以下所说的每一句话都超硬核，五条内容对应的财富量级依次上升。最后一条更是蕴藏超百亿的机会。如果你能耐心看完内容，就知道我绝对没有夸大其词。

一，财富的安全通道：很多人在问，现在各行各业都在内卷，哪还有什么赚钱的项目？当然有，前些年开网店火了，那些无脑扎堆的店主能不能赚到钱，不知道，反正干物流搞刷单的，一定赚钱，直播带货火了，那些一天播十几个小时的主播和背后的商家能不能赚到钱，不知道，但是倒腾流量做直播培训的一定赚钱。某个城市的商圈火了，里面的商户能不能赚到钱不知道。但是停车场的老板一定盆满钵满，这就叫安全通道，风险小利润高，而且里面扎堆越严重，外面就越是有利可图，就怕你不内卷。

二，名利不可兼得：都说穷人的钱最好赚。背后的逻辑是富人的幺蛾子多，要品质，要服务，要品牌，背书，要社交属性。穷人只要便宜，说白了，他们没得选，所以就诞生了像莆田鞋这样的产品，在一片叫骂声中，坐上了畅销榜的榜首，也诞生了像某某果汁这样的，在一片赞誉声中破产重组的悲剧。对于初创企业来说，最蠢的事情就是想要做品牌，想要做口碑。记住在这个阶段，你只要做好一件事，就是在不影响产品卖相和安全性的前提下，不惜一切代价，降低成本，提高性价比。你说一碗十块钱的面，只要好吃不闹肚子真的没有人会关心，你究竟用了什么食材？

三，信息差：说句反常识的话，真正值钱的信息其实都是免费的，只是你看不到而已。一个毕业于中国古汉语专业的才女，毕业以后不去研究诗词歌赋，跑去小区楼下租了一个很小的店面，做桶装水送水点，周围的人都觉得他疯了。可是她简简单单一句话，就让所

有质疑者全都闭上嘴。请问现在中国的首富是谁？农夫山泉的钟老板登顶中国首富已经一年多了，背后的人换了一茬又一茬。你说一个没有赶上房地产红利，又错过互联网时代的企业，凭什么能够稳坐钓鱼台？说白了，我可以不买房，也可以不上网。但是我要活着就得喝水呀。农夫桶装水现在的市场占有率约为百分之十一，而这个比例还在逐年上升，而且这东西和香烟一样，库克的品牌忠诚度极高，所以完全不用愁销量。

四，复利：我们先算一笔账了，二十万到两个亿，大家都知道翻一千倍，但如果算上复利，按复合增长计算，十倍。如果再加上杠杆，我告诉你，只要三倍，这里可能有人要说了，我即使拿得出这二十万，我也承担不起这么大的风险，谁跟你说复利一定要靠钱才能跑起来。举个例子，小李是个教财会知识的老师，因为讲课风趣幽默，深受学生喜爱。有一天他突发奇想，搞了台手机，弄了个支架，上课的内容全程录了下来，放在网上售卖，卖的很便宜。随着买他课的人越来越多，他的名气就越来越大，他的名气越来越大，买他课的人就越来越多。最后他成了这个圈子里的权威，身价暴涨，出去开场讲座就几十万，从头到尾，他的工作量其实没有增加多少，但收入翻了几十倍，这就是复利的优势。这可不是我瞎编，考研圈里有一位非常出名的老师，就是按照这个路径原封不动出圈的。

五，消费心理类推：这条的理解成本比较高，当然也包含了巨大的财富机会，开头说价值百亿。看完之后，你可能觉得我还是太保守了。最近我那帮做投资的朋友都在研究元宇宙和 NFT，说通俗一点就是卖网图，和网上那些一块钱几十兆的压缩包不同，这个网图超级贵，一张要几十万，有的一张要几千万，这叫有人要问了，凭什么卖那么贵啊，网图而已，谁都可以复制粘贴。这就要说到这个 NFT 技术，咱们可以简简单单的把它想象成这张图的亲子鉴定，谁都可以复制粘贴没错，但同时所有人都可以通过区块链技术知道这张图的亲爸爸就是你。表面上看，这和买卖古董字画差不多，但是从消费心理上看，NFT 和房地产是最为相似的行业。你租房住和买房住，从个人主观感受上来说其实是差不多的，但为什么那么多人

要穷尽一生来买房呢？其实他们买的仅仅只是那张房产证而已，以及房产证所能带给他们的主权意识和归属感。那用网图做头像和用自己亲儿子做头像不也一样吗？表面上看没有区别，但人们还是会为自己的归属感跟所有权买单，这就叫消费心理类推。很多外国明星现在已经斥巨资，把自己的社交账号头像换成了自己的亲儿子，这东西几乎不可能造假。你们说以后可不可能发展成这样。你丈母娘压根就不问你有没有房，有没有车，看一眼你的微信头像就直接同意把闺女嫁给你了。

你悟了没？

求生欲才是最大的动力

三十岁以上有些阅历的朋友，不难发现，那些结婚时发誓要出人头地给老婆幸福生活的小伙子们，最终都变成了躺平的油腻大叔。

那些整日在朋友圈发励志文案，名人语录的，结局也大多变成了三天可见，然后环境寄语阶层固化成了他们嘴边常用的托词。

殊不知，当你四指朝天无比虔诚的发誓那一刻起，就已经注定失败的结局，大多数人追求财富的动力，源于物欲满足时的生理愉悦，以及从他人羡慕嫉妒的眼光中获取的自我认同感。

而这与赚钱的逻辑恰恰相反，追求财富的过程是一个在无反馈无回应的低多巴胺环境下持续保持耐心和专注的过程。意识系统需要从多巴胺模式到生存模式的转变。

也就是说，你赚钱是为了爽，还是为了活。要知道只有一只快饿死的狮子，才有潜伏十几个小时，等待猎物的决心。

曾经的阿里鹅厂三六零都经历过类似的绝境，企业盈利困难，寻求收购又惨遭拒绝。

不过正是这样，今天不赚钱，明天就饿死的绝境，才有可能逼出来一个千亿的巨头。

早年间我认识的一个小伙伴，遇到一个厉害的大佬，就舔个脸凑上去问人家现在做什么能赚钱，得到的答案也多是诸如努力工作，提升自己之类的废话，直到一次遇到一个做水果进出口的大哥，他的原话是这样的：你或者你最亲的亲人得了绝症，最多撑半年，想要活下去，治疗费要几百万，该借的都借过了，该卖的资产也都卖了，赚得到就活，赚不到就死，让你最后放手一搏，你会去做什么？

多想几套方案记下来，接下来几年把这些方案挨个做一遍，只要做成其中一样，你就起来。

她确实照做了，很幸运，第一条路就走通了，做的是创业项目咨询和投融对接。

你悟了没？

富人思维跟什么自强、自律、提升自己一毛钱关系都没有

我之前讲过，这个时局下规规矩矩的人很难赚到钱。我就跟大家讲点，平时不敢讲的说说我到底是干嘛的。

二零一四年底到现在，我一直从事的行业叫做资金掮客，用法律术语来说，叫做非法居间人，说白了就是替资本家拉皮条的皮条客。我有时候也会说我做项目咨询和投融资对接的，其实是一回事，只是包装了一下，换了个说法。

这个行业存在的目的就是帮那些急着用钱的企业找钱，然后收取高额佣金。一四年到一六年前后，万创时期无处小企业四处找钱。我们这行的买卖就很好做，我们会对他们的项目和资金实力做第一轮评估。如果觉得还过得去，就对接到这个领域的投资机构，如果项目和人都不行，那就给他们推商业贷款，说白了就是高利贷，不管哪一种形式到我这儿都会有五厘到两分的好处。商业贷款更好，两头收钱。那段时间一个月赚的钱能在浦东买套房了，尤其是 a 轮以后的大单子，几乎都是美金结算，动辄上千万的大数，分到我们这个好处自然水涨船高。对了，问我要完税证明的，我跟你们科普一下，无论是上面哪一种形式，最后转到我手里，都是公对公，需要我们提供完整票据，所以该交的税一毛钱都不会少。

现在知道为什么很多创业者失败以后，会背上巨额债务。就是因为有我们这帮人存在，为了自己利润忽悠他们又融资，又是借钱。而在这个过程当中，对资本的丑恶嘴脸也是见怪不怪，什么对赌、股转债、无限连带常规操作，转移资产类的投资、洗钱类的投资，整个资本圈随处可见，

当然，很多聪明的创业者也不会坐在那等死，绝境中逼出来的生存

智慧。有些时候，这些资本老炮还真反应不过来。比如 OFO 的戴威，比如超级课程表的瑜伽文等等，他们的公司是炸了，但自己赚到钱的。不种宫斗戏码，每天都在演，我们就躲在旁边学习，然后顺便捞点好处。

现在创业潮过去了，互联网行业也在萎缩。干我们这行的大部分从北上深杭撤下来，退到二三线城市。现在主要面对的是一些私人金主和小微企业，利润肯定不如从前。不过不同环境有不同玩法，我们这行的生存法则跟房产中介一样，只要市场还在，还有人幻想暴富，我们就有的赚。

对了。以下这两部电影大家看过吧，一部是纸醉金迷的《华尔街之狼》，一部是温情感人的《当幸福来敲门》。

但是我跟你们说，里面两个男主角干的是同一件事，都是股票经济，都是打电话忽悠小白投资者，然后赚佣金，本质上和我们是一样的。再励志的商业故事都有十分肮脏的一面，商业的本质就是泯灭人性的。所谓的富人思维跟什么自强不息，提升自己一毛钱关系都没有。就是靠资源和资金优势降维打击，大资本收割小资本，小资本收割小白，小白被坑出了心得，就变成了知识博主，把心得变成所谓的财富课程，然后再卖给新的小白。

你悟了没？

反常识心理学现象——内非肽骗局

说一个特别反常识的心理学现象，所有正在经历痛苦的人都在享受痛苦，所有正在被抑郁折磨的人也都在享受抑郁。

一个正常人如果长时间停留在某种精神状态之下，那一定说明这种状态对他有着特殊的心理。不然你想，如果你一屁股坐在一把有水的椅子上，肯定会立马站起来，被烟头烫到手了，也会马上松开，但为什么会有那么多人沉溺在痛苦当中无法自拔呢？

因为人们在经历痛苦的同时，也会感受到一种不可名状的快感。人们甚至会主动去追求这种快感，比如吃辣椒玩蹦极过山车，或者看悲剧恐怖片。这一切都源自一种叫做内非肽的神经激素。

在我们的身体里，一共有两种激素，会让我们感受到愉悦。一种是多巴胺，一种是内非肽。我们通过满足欲望释放天性获得的快感，源自多巴胺。他通过激发我们内心的需求和渴望来控制我们的行为。反过来。如果我们因为肉体 and 精神的刺激，导致体内多巴胺浓度迅速降低，那我们也会感受到相应的痛苦。比如抑郁，心悸，甚至恐惧。那这个时候大脑会分泌出另一种激素作为补偿，以此来稳定我们的情绪。这就是内非肽。

也就是说，内非肽会让我们从痛苦心慌恐惧当中获得快感。比如明明知道一部电影很虐心，但是你还是忍不住会去看，蹦极过山车很吓人去玩，还得排队鬼屋很恐怖吧，但很多人以身犯险，这些人看似是在自找对手，其实他们是在追求内非肽带来的快乐。

回想一下，你是不是总是会忍不住去抠伤口处的结痂，用舌头去舔还在流血的牙齿，失恋的时候总是会忍不住去回想你们在一起时的一幕幕过往。一切的驱动力都源自内非肽，所有沉溺在痛苦中的人，整个意识系统都在经历多巴胺和内非肽的冰火两重天，一边是多

巴胺断崖式下降，造成的极度不适，另一边是内非肽飙升带来的剧烈快感。

这种感觉让人痛苦的同时，也会让人欲罢不能。说个很好笑的事，多巴胺和内非肽这两兄弟之间还存在鄙视链，人们总是习惯性的仰视内非肽，鄙视多巴胺，比如热爱撸铁游冬泳跑马拉松的人总是为人称道，而喜欢吃甜食看综艺，打游戏的人，却时常被人鄙视。

豆瓣上面评分高的几乎没有爆米花电影和纯正的喜剧，都是虐心又伤感的悲剧伦理片，所有史诗级的经典著作，也几乎都传递着叛命葬花歌颂伤疤之类的中心思想。这是自古以来人们的共识本没有问题。

但是问题来了，当痛并快乐着，成为一种时尚，很多心智尚未健全的年轻人盲目跟风，矫揉造作无病呻吟等不良风气盛行，就很容易造成共情伤害导致心理扭曲。要知道内非肽是个高明的骗子。当你的大脑判定你已经适应当前的低多巴胺环境，便不再分泌内非肽作物补偿。就好像一只小熊在黑暗的洞穴里找蜂蜜吃，吃着吃着，突然蜂蜜没了，猛然回头发现四周都是深不见底的黑暗，再也找不到的路了。

著名的诗人顾成，海子都曾是一只黑暗中无助的小熊，一个曾写下过黑夜，给了我黑色的眼睛，一个曾写下过面朝大海，春暖花开。

以下，要说的是如何对抗内非肽骗局。

我们都知道我们的意识控制着我们的行为。那你有没有想过究竟是什么控制着我们的意识呢？相信绝大多数人的意识都受控于体内的激素，外界的刺激和过去几十年形成的决策习惯。那下面的内容会唤醒你意识系统中的最高决策者，我们精神世界的直见人。

这就是上世纪七十年代由著名的发展心理学家费拉维尔提出的原认知策略。所谓原认知，就是对于我们认知世界的认知，它存在的意义，是对我们的思想情绪和认知习惯，做诊断性评价。

举个例子，有一天早上，你起床之后，发现腹部剧烈疼痛，这辈子没这么疼过，感觉像得了什么大病一样。然后你去了医院各种化验CT、X光整套检查完之后，医生告诉你，你昨晚小龙虾和冰淇淋吃多了，回去多喝热水，吃点药就没事了。

不知道你有没有过这种感觉。当医生告诉你，你并无大碍的时候，身体的疼痛感瞬间缓解，甚至直接消失了。这就是诊断性评价的作用。而元认知就是这位让你回去多喝热水的医生。

我们要知道我们正在经历痛苦，是外部的刺激导致的多巴胺骤降，我们的身体和大脑会迅速做出反应，短时间内把激素调整到正常水平。这个时候我们要做的就是相信基因，相信人类这个物种千百年来进化的力量。

曾经有社会学家做过调查，一个在车祸中失去双腿的运动员，十八个月就恢复到了车祸之前的精神状态。一个刚经历了毁灭性失恋的年轻人，在不接触新的外界刺激的情况下，仅仅三周就完全恢复了。之所以那么多人在痛苦当中长时间走不出来，其实就是最开始说的那个原因，他们受到了内啡肽的裹挟，不断的寻求新的外界刺激。比如翻翻对方的朋友圈，打听一下，对方是不是找了新欢，说白了就是找点痛苦过过瘾。

这个时候正确的处理方式应该是把一切和对方有关的东西，通通当做那部童年时给你留下过阴影的恐怖片，打死都不要再看第二次了。

我记得早年间刷过一个帖子，里面有这么一句话：小孩子的幸福是

不断的和这个世界建立各种各样的连接，而成年人的幸福在于你是否能砍断这些不必要的连接。

要知道，一台不联网的电脑是不太可能中病毒的。

你悟了没？

彻底颠覆你对负债的认知

你知道什么叫不要脸即巅峰吗？一个八九年出生的小伙子做生意，做亏了，背着两千四百万的债，不仅半年还清，还倒赚几十万，真不是他有多屌，而是他背后的十几个债主牛逼，这一期内容会彻底颠覆你对负债这个词的认知。

这个小伙子是多年来我见过唯一一个负债不躲债，反倒天天跟在债主屁股后面，把债主的跟吐了。

从一八年起，他投资做冷链，结果去年年初的时候，新冠多地高速封路，直接给公司干废。最初投资他那几个私人金主，还怕他跑路，谁曾想他不但没跑，还自己送上门了。一副死猪不怕开水烫的架势，要么你们帮我东山在一起，我赚了钱还你们，要么你们该起诉起诉我该坐牢坐牢，这些有钱人都是人精啊，心里虽然憋着火，但鱼死网破，对谁都没法说。

为了挽回各自损失，这十几个大哥半年来出钱出力出资源，从汽车零件到三七松茸车厘子杨梅鱼子酱，半年来能做的生意都介绍给他了。还有个债主大哥，甚至把公司腾出一间办公室来给他办公，靠着十几个贵人的鼎力相助，他半年还清所有钱款兜里还有几十万结余。

其实很多时候贵人帮你是因为不得不帮你。如果不是利益捆绑，有哪个大哥会费心费力去提携一个和自己没啥关系的晚辈，负债不一定就倒霉，只要你不逃避不破罐破摔，你的债，主会像你亲爹一样关心你，帮助你。老罗两年还清六个亿的债务，直播做的风生水起，你觉得背后是谁的功劳。

如果有人欠你六个亿，你估计做梦都希望他赶快富起来。

你悟了没？

土豪渣男的通关秘籍

那帮成功的创业者，百分之九十九都是渣男，表面上看是两个群体，其实共用一套逻辑。

这些人中很多颜值平平，学历不高，却能在情场商场上屡屡得手。这套暗黑逻辑就是他们的通关秘籍。

一:猎食者.

绝大多数男同胞在恋爱和创业过程中都多多少少会有保安思维。我要保护我爱的人，不让他受到一点点伤害。我要让跟我一起打天下的兄弟，各个飞黄腾达。一旦有这种思想，那失败几乎板上钉钉，守护者和猎食者的本质区别在于前者是为了对方的利益为难自己，而后者是为了自己的利益去研究对方。

狮子细心观察羚羊的生活习性和行为轨迹，是为了找到机会一击毙命，而舔狗会因为对方不回信息，反省自己，是不是哪句话没说好，礼物是不是没选对？当你开始研究自己的那一刻，证明你已经在无差别的摧毁自我框架，拉低底线。

此时，无论是你心仪的女神，还是共患难的兄弟，都会看不起你，想要成为一名出色的猎手，你眼里只应该有两样东西，猎物和捕猎的工具。

你手里的枪是工具，猎狗是工具，你的慈悲善良，是工具，你的杀伐果断，也是工具，强者的世界，没有什么同富贵共繁荣，只有狡兔死走狗烹。

刘邦杀韩信，勾践杀范蠡，爱奇艺裁员，百分之四十裁掉的都是十年以上的老员工，企鹅辞退三十五岁以上，所有没有晋升管理岗的基层程序员，这背后的逻辑就不用我多说了吧。

二：伪装者。

下面这句话可能会让很多人不舒服，但却是不争的事实，让别人觉得你优秀，比你自己真的优秀要更有价值。无论是谈恋爱还是做生意，对方永远只是在为自己的感觉买单，你或者你的产品是不是真的有价值不重要，重要的是对方觉得物超所值，最常见的就是所谓的外贸原厂大牌尾单，这类的营销手段给人一种简陋的错觉。

而在追女生这件事上，这一招更是屡试不爽。一个骨灰级海王出去和女生约会坐的是七座商务车，穿的是小众奢侈品，手上戴的是朗格 1815，约会时会刻意表现出生涩紧张，却又不失风度。但凡女生注意到，他身上任意一点细节都会觉得对面坐的是一个优质男。可是没人知道商务车是打车软件叫的，的行头和手表都是网上 A 货，连那些看似生硬的话术微表情，都是刻刻意打磨的。

三：破坏者。

《士兵突击》和《亮剑》这两部电视剧应该都看过吧。问大家一个问题，许三多和李云龙都是非常优秀的军人，他们的区别是什么？

很简单，一个是兵，一个是将。想要成为一名尖兵，那首先要做的是服从。但如果想要成为一名出色的将领，那就要学会灵活变通，打破身份的束缚。无论是战场靠命击溃坂田连队，还是私自调动部队去偷军马，都是游离于规则以外的行为，但却能让部队获得切实的利益，同时激活战斗。

这个世界是现实的，绝大多数时候用结果说话，坐在豪车副驾驶的美女没几个会关心这钱是哪来的，也不会有人真的去问白富美旁边的土肥圆究竟是如何赢得美人芳心的，事实摆在眼前，一切皆合理。

前段时间很多人在讨论北大才女刘媛媛直播带货的事儿，说他打破了大家对才女的好印象。更有甚者说他犹辱斯文，但是人家一天上千万的营业额就放在那，敢于打破人们的固有观念，无所谓身份和人设，这就是破坏者应有的回报。

我们身边有多少人拿着几千块钱的死工资，房租都快交不起了，还端着自己白领的身份，不好意思去做兼职送外卖。其实这件事儿本没有对错，成年人在利益面前选择而已。

四：爆破者。

无论在两性关系领域还是商界，如何最终一锤定音完成成交都是个世纪难题，在面临选择的关键时刻，每个人都会迸发出前所未有的理智和冷静，这是高等动物的基因决定，不以人的意志而转移。

这里记住一点，单点爆破只能引发吸引，多点爆破，才能完成成交。这是所有跨领域的高手，都有个普遍共识。

回想一下，当你确定一个人就是你余生的伴侣，那他一定不止只有一项特质吸引到你。比如单纯的颜值爆表，或者不能折现的才华横溢，一定是有多重品质，形成了强大的合力，才让你决定非他不可了。在商业领域同样如此，你决定购买一件商品，一定是集合了外观实用性话题度性价比等多方面综合考量之后做出的最终选择。

所以，无论你是在打造自己的恋爱人设，还是作为商家打磨产品细节，都需要全方位多角度的考虑。

最后：挑战者。

现在有多少人半夜思索千条路，一觉醒来走原路，看到喜欢的女生话都不敢说，有人和你谈项目一上来想的就是会不会血本无归，各个领域的成功者，哪一个最开始不是冒冒失失，一头扎进去，头破血流之后，最终南墙撞破彼岸花开。

如果说上面四条是在说方法，那这一条就是在给你勇气，我兜里一千块都拿不出来的时候，我就觉得几十万是小钱，哪个女生多看我一眼，我就觉得她对我有意思。有位姓马的老大哥，当年数学只考一分，也敢报北大，红衣教主上学时宿舍两个通宵搞出的杀毒软盘，就敢跑到瑞星去踢馆。别和我说什么一千万是男人自信的临界点，我要连基本的自信都没有，给我十辈子，我也赚不够一千万。

你悟了没？

知识的诅咒

很想告诉现在年轻人一个真相，不过说之前我已经做好被喷的准备了。不管你读再多的书，听再多的课，对你实际能力的提升，其实真的没什么卵用，顶多就是跟人吹牛逼的时候，多一点谈资，以下是著名财经大v温亦飞的一段采访：

我前两天跟我那个导师聊天,诺贝尔经济学院的得主，他自己投资一塌糊涂。他是诺贝尔奖经济学得主，就全世界比他更懂经济学的人没几个了，就是经济学最高荣誉，最厉害的那几个人之一。但是他自己投资一塌糊涂。

其实决定一个人能力高低的是他所具备的三种习惯，分别是决策习惯，操作习惯和评价习惯。

习惯是一种思维行为上的惯性久而来自潜意识。而我们通过读书听课获取到的知识储存在生存意识当中，八竿子打不着的两个东西，却硬是被一帮割韭菜的强行混为一谈。

如果你花大价钱买书买课，单纯只是为了提升自己，没有考级考证之类的需求。那么以下所说的内容就足够你了。

说回到上面的三个习惯。

第一：决策习惯。

这是指你在面对问题时的选择偏好，大到选择行业，选择伴侣，小到下班回家选哪条路，以我这些年的经验来看，最靠谱的决策依据，听上午特别不靠谱，小事抄作业，大事凭感觉。

举个例子，下班回家走哪条路，这种事儿开开导航，就知道哪条路好，走哪条路车多。

而对于选择行业，选择配偶，这种把是大非的事情的时候，自己喜欢为第一原则，感性至上。

记住一句话，人类的理性存在的意义就是拿来替感性买单的。

如果你选择的依据是热爱，是喜欢，哪怕之后遭遇挫折和困境，你的理性会第一时间跳出来解决问题。

但如果你最初的选择过于理，一旦遇到问题，你的感性就会立马跳出来拖你后腿。

现在的年轻人对于婚姻都过于理性，一顿货比三家权衡利弊，然后就一手打造出了百分之五十六的离婚率，没有爱情的婚姻容错率基本为0。

二：操作习惯。

人的记忆分为两种，一种叫做陈述记忆，一种叫做程序记忆。

这两个词发音有点像，大家注意区别。

举个例子，一个刚考过科目一的同学基本都能够准确的背出车辆发动的流程，踩离合点火挂一档松，离合给油，放手刹，车就动了。

但如果你让他坐上去实际操作一下，估计一上午车都动不起来。换一个老驾驶员，也许他背不出来流程。但是你让他上去操作，一定是行云流水，无比丝滑，甚至都不用过大脑。知识本身属于陈述记忆，怎么运用，知识属于程序记忆。

上过高中的同学大概都记得三角函数那一章有一句口诀：奇变偶不变，符号看象限，还有谁记得这句口诀用在哪，要怎么用。

所谓操作习惯，就是通过反复的实践和练习，在我们的潜意识里进行程序编码，再通过程序编码控制意识和身体短时间内完成复杂的判断和操作。

瑞文的光速 QA,露娜的月下无限连,吃鸡里的闪身枪法,卡尔的民工四连。这些复杂的操作都不是说你背个简单的技能口诀就能完成了。

说完以上两点，估计很多人要跳出来杠了，被爱情冲昏头脑飞蛾扑火的例子多的是，心理素质不佳，操作再好上了考场，照样拉遍掉链子。

这一些就和下面所说的第三点有关。

三：评价习惯。

一个杠精的内心深处，一定是不自信的。抬杠的本身就是对周围的事物和观点进行否定性评价，这种否定性的评价习惯一旦形成，不仅对别人，对自己也一样。比如如果选择和一个人你爱的人义无反顾的结婚，之后如果果们感情出现问题或者出现瓶颈，你会马上否定了自己当初的选择，觉得爱情还是没有面包香。

那么这个时候你的理智起到的作用，就是帮你解解决问题了，及时

止损。一段原本健康的感情到一方开始考虑止损，那基本上就离结束不远了。

那如果换做是肯定性评价，结局会不会不一样呢？著名的大导演李安就拍《卧虎藏龙》那个。他曾经因为找不到工作，在家里闲了六年，期间想为老婆分担一点生活开销，准备出去找修电脑之类的工作赚点钱。可是他老婆坚信，他在电影方面有着过人的才华，坚信自己的选择和眼光。宁愿让李安在家里摆弄摄影器材，自己独自挑起生活的重担，最终成就了这位天才的华人导演。

类似的例子，还有三年还清六个亿的罗永浩，嘴炮拳王康纳。他们在最落魄的时候，背后都站着一个坚信他们能够出人头地的伴侣。肯定性评价不仅能给自己力量，更重要的是感染身边的人给他们信心。

再来说说大家喜闻乐见的心理素质，一个人为什么会因为心理素质差导致发挥失常呢？说白了就是他的评价习惯，否定了他的操作习惯，导致后者无法正常工作，喜欢打篮球的朋友应该都有感觉，如果你开场几个球投的很顺利，那么大概率一整场都会很准。如果前面几个球没投进，那很有可能就整场打铁持续低迷。当你投篮命中的时候，你的评价体系会对你之前的操作给予肯定，后面你就会有意意识的保持之前的技术动作越投越有信心。反过来，如果连续几个球都没投进评价体系给出了否定评价，那么你会下意识的改变之前的操作习惯，于是动作变形，发力不均匀。怎么扔都扔不进去了，越是关键的场合，我们越想表现自己就越容易因为一个球，一个题，一个动作的小失误，全盘否定自己之前熟悉的操作模式，导致程序失效，结果自然是发挥失常有失水准。

所以想要拥有一颗大心脏，关键时刻不掉链子，先要学会在逆境中无条件的肯定自己，作为一个没羞没臊的雄性男，不用活在别人的评价和世俗的眼光当：，鲁迅先生不是常说嘛：自信即巅峰！

你悟了没？

非主流财富野路子

说几个不太常见的财富套路，今天不讲那些虚头巴脑的富人思维，都是粗暴好用的

土匪逻辑，合理合法，谈不上下流，但是略略会有一点损人利己。

下面的案例用的都是化名，各位切勿对号入座。

一：渣男销售。

小李在国内某巨头传媒公司做业务员，业绩虽然拉胯，收入却是公司销冠了好几倍，他的致富密码就藏在所有大公司都会有的销售员报备系统里。这个系统中可以查到各个客户隶属于哪个销售员以及客户的进展阶段，是有意向，等签约，又或者谈崩了公司启用这个系统的目的，原本是为了防止业务员之间互相抢客户抢业绩，同时公示差距让业务不佳者有紧迫感。

在小李看来，这就是一个金矿，系统中每一个尚未成交的客户，他都会挨个走访一遍。不管在不在自己名下，之后把他们推荐给其他更便宜的传媒公司。以此获得佣金，因为手里的客户量大，他很轻松，就能把价格压的很低。以此获得更强的竞争力，只要出去谈业务，不用自己老东家的名片基本不会暴露身份，大家只会觉得这是个传媒界的皮条客。因为价格低，业务面广，很多本地企业有推广业务都默认找他。

而在传媒公司那头，他又像财神爷一样，要宠着供着，这不比在原公司当个销冠强吗？

这个套路除开传媒领域，在金融界，教育界和二手车市场上都很常

见。

最后这些人手里的客户量大了很多，就自己出来开公司了。

二：正义使者。

小张是个会计业务能力，一般一年换了六家公司，横跨六个城市。他每离开一家公司，公司，老板都要脱层皮，而他自己却能赚上百万，方法，简单易学。我国法律规定，你只要举报一个公司偷税漏税，一旦查实补税额的百分之十就是你的。现在的中小企业，谁没点猫腻。

小张上班期间也不干别的，就利用自己会计出纳的身份，各种搜集证据，一旦出手，十拿九稳，他要是运气再好一点，跑到带货一姐他们公司上班，估计一波就财富自由了。

这其实和天天大马路上逛举报违章停车的，猫在酒吧门口举报酒驾的差不多，只是这个门槛更高，来的也更快。

三：卧底猎头。

这种人一般受雇于一些财大气粗，懒得自己花心思培养团队的老板，把他们安排到竞争对手的公司去上班，走的时候直接挖走人家的骨干团队过来替自己工作。这种猎头出场费高的惊人，干一波就能一两年吃喝不愁。不过对沟通能力说服能力以及心理素质的要求都很高。

这也是最近几年刚刚兴起的行业，现在的这波九零后职场人基本没什么忠诚度可言，谁给的高就跟谁干。

我认识一个大哥，就吃过类似的亏，一夜间被挖走了十七个人的技术团队，公司就地关门，据说那边直接双倍补发没领到的工资和奖金。如果涉及违约金那边，也全权带付。

四：留学指南。

小王从国外回来以后，在留学中介上班。对他而言，留学申请其实是一件挺简单的事。选学校，准备材料，写申请，考托福雅思，然后等成绩出来。之所以那么多人选择花几万块钱来中介购买服务，是因为对这个行业不了解，严重的信息不对称。

于是，小王准备了一份详细的留学申请指南。里面有各个国家的学校排名，不同学校的申请条件和详细的申请流程，然后专门卖给那些来咨询过，但是嫌贵没有成交的客户。

另外，在私下帮这些客户撰写留学申请推荐语言学校。两单私活就顶一个月工资了，后面慢慢做大了，就自己出来开了个工作室，还顺便启动了帮留学生租房的业务。

现在大多数年轻人觉得上班没前途，靠死工资，一辈子供不起一套房。其实，对于刚步入社会的新手，工资并不是唯一的目的，甚至都不是主要目的。如果急着赚钱，公司里所有的意向客户都是你捡漏的机会。心够狠的话，像上面说的会计小张那样抓破绽下死手，打一枪，换个地方。

也许会有人觉得我上面所说的内容破坏了职场规则，把年轻人一个个交的利益熏心。

但你有没有想过，当你的老板让你连续加班二十个小时的时候，他的道德呢，当你鞠躬尽瘁，干到三十几岁被辞退的时候，他们的职场操守又在哪里？大厂爱用应届生，不就是欺负他们听话，卖力又拿的少吗？

咱们不努力，他们凭什么财富自由？

所以适当薅点羊毛，搞点副业是不是也蛮说得过去的？

你悟了没？

能救命的五个危机预警信号

我们生活中很多重大的变故和意外在来之前都是有预警信号的，只是很多人都忽略了。这一次的内容，能帮你发现今后生活中的很多大坑，绕过去，你就比别人跑得快。

一：概率预警。

如果你在你家看到一只蟑螂，说明这附近有一百只蟑螂。如果有人因为疏忽大意出了事故，那在此之前，他一定疏忽大意过很多次。

两年前，著名的篮球巨星科比布莱恩特因为直升机坠机事故与世长辞。事后调查事故原因是因为飞机在浓雾天气下违规飞行，驾驶员佐巴杨在能见度不足五米的大雾当中产生了空间定向障碍，最终导致坠机。飞机上七名驾乘人员全部遇难。照理来说，驾驶员佐巴杨是一个退役的空军飞行员，有过八千小时的驾驶里程，其中极端天气下的飞行次数就达到一百四十次。大家都会觉得这是一个经验丰富的驾驶员。当然，科比一家也是这么认为的。但从概率学的角度来说，佐巴杨的飞行数据就是一次不折不扣的危险预警，假设一次极端飞行的事故概率是百分之一。但是飞行次数到达一百四十次的时候，事故概率就会陡增到百分之七十六。

所以我们不难发现，造成重大交通事故的一般都是老司机，游泳淹死的也大概率都是会游泳的，概率。预警的典型标志就是自己觉得问题不大。当你觉得轻车熟路拿捏得住的时候，往往就是最大的事故隐患。

二：周期性预警。

如果你在大型考试或者比赛之前状态特别好。那你要注意了，这很有可能会导致你关键时刻发挥失常，我们人的竞技状态都是呈周期性的。当你在正式考试或者比赛之前，状态已经达到巅峰，那么就极有可能在短时间内状态急速下滑。

我有一个做高中老师的朋友跟我讲，高考前最后一次模拟考试超水平发挥的同学高考成绩一般都不理想，跟有魔咒一样。这其实就是典型的巅峰期来早了，到了高考场上状态出现下滑。百米飞人博尔特小组赛一般都习惯性放水，终点前减速。即使到了决赛，保证冠军的前提下，他也减速。很多人觉得他这是藐视对手，其实这是避免自己达到状态的绝对巅峰。也就是我们常说的能力上限。如果你不小心出现的上面的情况，状态来早了，那记住下面几点，：持适度紧张，保持情绪稳定，保持作息正常和每天的训练量，切勿得意忘形。

三：身体预警。

这一条主要适用于我们身体和心理出现的一些比较大的状况。先声明一点，这绝对不是什么道听途说的玄学和偏方。

大家有没有感觉？不管入睡前多么不舒服，不管是身体上的还是心里面的。当你睡醒的那一刻，那三五秒钟身心都是极度放松和舒适的，不管后面会不会继续难受，只要这三五秒钟舒适感一直在，那么就证明你并无大碍。

相反，如果这几秒钟的舒适感没了，甚至你是被疼醒的，那你就要注意了，这就是身体在发出预警，睡眠是我们最强大的自适应修复过程。不管是生理上的疾病，还是心理面的创伤，睡醒的那几秒钟

的舒适感就是修复后身体最真实的信号。如果这种信号没了，那就证明你的自我修复过程已经远远赶不上恶化的速度。也就是说，你的问题靠自己已经解决不了，需要马上寻求外界帮助。

四：猪队友意见。

强者总是孤独的，其实根本不是因为什么高处不胜寒？究其原因，因为遇到猪队友代价实在太大了，我们人生中一半以上意外事故源于遇人不淑，不管是兄弟闺蜜，甚至父父母爱爱人。

之前华东理工的耳机事件，大家都听说了吧，其实就是一个女生顺手牵羊拿了别人的耳机，之后双方产生了一些小摩擦，就是一件很小的事。闹到全网皆知。全因女生的闺蜜在校园论坛里发了一篇帖子，各种引战，各种引发性别对立。最著名的那句：抛开事实不谈，一度成为年度流行梗。

这个涉事女主的大型社死现场有她闺蜜百分之九十九的功劳。当你身边有一个价值观扭曲情绪不稳定的朋友亲人或者伴侣。那她早晚要坑死你。现在很多低龄化的犯罪，诸如网络赌博电信诈骗，绝大多数时候都是朋友带上道的。还有一些因为打架都被处理的也多半不是自己闹的事儿。

真的应了那句老话，不怕神一样的对手，就怕猪一样的队友。

五：宠物预警。

这个大家应该都很熟悉了，不管是地震还是防火防盗，宠物们绝对是紧急状况下最值得信任的伙伴。

现在很多独居青年，家里大多都会养猫养狗。除了陪伴之外，最大的作用应该就是危机预警了。

我上小学的时候，家里养了一只博美，有它在我不知道逃过多少次挨打，每次我在家里偷偷看电视玩游戏机，它都会老老实实站在门口给我放哨。只要我爸我妈一进单元楼，它立马就开始叫，我就赶紧关上电视，跑进房间里学习，我们整个单元楼就四层八户人家。哪家来了陌生人，哪家煤气罐漏了，哪家两口子吵架，它都会跑过去凑热闹。整个小区就我们这个单元没有被盗过。后面看电视上说小偷在踩点的时候都会优先排除掉养狗的人家，毛孩子们在遇到危险的时候，它是真的可以豁出命去救你的。

你悟了没？

历史只书写事实，谁他娘会管你经历了什么？

人都是在某个瞬间突然变强的。当你认清这个世界是既定事实导向而非情绪导向的时候，你就已经是一个不折不扣的强者了。

这一次的内容能帮你解决诸如：自律、自卑、目标感涣散、习惯性挫败、欺诈体制等诸多老大难问题，同时也会涉及很多导向不正确世俗不认可的大实话，我不负责，你看心理，我只能保证不骗你。

首先，什么是既定事实，这是已经发生的事，并且今后很长一段时间大概概率保持状态不变化，不以你的情绪状态为转变。就比如你的前女友结婚了，你再难受。emo文案刷到吐，夜深人静哭成狗，她也不可能离婚来和你在一起，这就叫既定事实，以既定事实为基础规划之后的行为策略，不要被情绪所左右，这就是上面所说的既定事实导向。

电视剧天道当中有一个非常有争议的片段。定远洋问医生：怎么样才能让我的父亲死？

这个无论是在场医生还是他哥哥，都觉得这小子大逆不道。但事实是他父亲的病已经不可能治愈了，即使救活也是个植物人，一切的治疗手段，都只是在拖延时间。让老人家有尊严的走少承受一些痛苦，是目前来看最理想的解决方案。

当然，世人不免被传统观念孝道世俗眼光所绑架，一边拖着让老父亲承受着巨大的痛苦。另一边又极力心疼着自己的钱包。一通操作下来大家都能接受。所以当事实与观念发生冲突时，事实优先。

当事实与情感发生冲突时，事实优先。当事实与主观感受发生冲突时，还是事实优先，这是法律判断是非的标准，也是所有强者的处

事逻辑，所有无法改变既定事实的情绪波动，都是在平添意识内耗，自己找不自在，就好像一台汽车挂着空档，在那烧机油，你把发动机烧焦了，他依旧还在原地。

所以我们不难发现一个现象，那一些喜欢朋友圈誓的：什么不减十斤部换头像，又或者五年赚够一千个 w，立贴为证的，后面几乎都成了现实的泡灰。

本质上看各种表现出来的雄心壮志，都是情绪的外泄。喜欢在公开场合宣泄情绪的人，几乎都是情绪导向的行为模式。激情一过，啥都没了。

说一个事实，自古以来，人们一切独立获得的成就都是依靠自我牺牲换来的，而自我牺牲本质上就是情绪牺牲。可能有人会问，说那牺牲时间，牺牲健康不算吗？其实无论你是潜心奋斗，还是纵情声色，时间都在走，选择而已，不存在牺牲。健康就更不用说了，这些年因为抽烟、酗酒、放荡形骸而送命的是工作中猝死的好多倍。只是大家对九九六的仇视，让后者更容易受到关注而已。

说回正题，情绪牺牲是一个人可以因为某个目标持续做出违反自身情绪和感受的事情。

比如，因为工作疏于陪伴家人的内疚，低三下四陪客户时的屈辱，又比如努力但长时间看不见效果的挫败感，甚至是为一件没有结果的事情拼尽全力的迷茫和无助。

电视剧士兵突击里元朗说过一句话：尊严信念和希望是每一个优秀的战士都应该具备的。

但是他要做的是让这些兵在没有这些的情况下，也能战斗，在意识的绝境当中，依然能够生存下去。

强者总是冷血的，在他们看来，感受情绪，甚至是人设都是他们胜利的垫脚石，成功路上的祭品，随时可以拿出来牺牲。北大才女刘媛媛出来直播卖货，引发全网嘲讽和谩骂。人家经得起人设崩，他扛得住骂，就配得起一天两千万的胜利果。

而一个以情绪主导的人意识，世界的崩溃，就意味着完全丧失战斗力，被人骂两句就感觉世界充满了恶意，遇到一点点挫折，就认为人间不值得。

问问。在座各位，你们是否有极端情绪下客观判断形式的的能力，并且能够集中精力去完成手里的工作，比如极度的悲伤愤怒，甚至是绝望。

如果可以，那你已经超越了身边绝大多数的人，拥有了难能可贵的顶头羊气质。所以我们普通人没有办法做到完全无视自身感受，摆脱情绪的控制。那应该怎么办呢？

这里说一个最简单的办法叫做：情绪后置。与之匹配的操作方法叫做：目标后置。

啥意思呢？其实挺简单的。第一个，你死后的目标，比如你在后世眼中想要成为一个什么样的人，英雄还是奸雄，能人还是废物。拿上面所说的刘媛媛举例，一两百年以后，他的后人会觉得祖上有一个富甲一方的女商人，最高学府北京大学毕业，祖上荣光乃五辈

楷模，完全不会有人介意，他是不是蹭着母校的光环来吸收商业流量，更不会有人管。当时的人是如何评价她的。

就好像清朝光绪年间的陕西女富豪周莹一样，大家都觉得这是个富可敌国足智多谋的女中豪杰，没有人会在意他是不是个寡妇？是不是靠着亡夫的资源上位呢？当你把目标的时间线拉长，把自己置身于滚滚的历史长河之中，就完全不会介意一时的得失与喜怒哀乐。

历史只书写事实，只记录结果，谁他娘会管你经历了什么？

你悟了没？

更多kr66e9gs

成功者以小博大的小猫腻

那帮成功的创业者百分之九十九都是渣男，很多人性博弈当中的小套路，小猫腻也只有这帮老油条才会注意到吧。

这些人颜值平平，学历不高，却能在商场、情场上频频得手。这一次要讲的就是他们以小博大的安慰智慧。

一：选择权重。

很多恋爱脑都会认为两个人只要互相喜欢，就一定能够在一起，情感博主们也都在教大家如何通过情绪的推拉摇移来获得对方的欢心。但是你们可能不知道，无论是一桩生意的成交，还是一段感情的开始，都有一个共同的先决条件，选择权重的极致倾斜。

很多男生应该都有个类似的经历。很喜欢一个女生，感觉她对自己也有好感，但是他一表白就被拒绝，然后就开始各种自我怀疑，其实真的不用怀疑，不是你魅力不够，也不是对方慢热，不想恋爱。只是在他众多的选项当中，你还没有获得足够大的选择权重。

换句话说，她对你的好感还没有大到能让她放弃掉其他的可能性。

当然不是说女生都很现实，从基因层面上讲，女生选择伴侣是在基因提供者和物资供养者之间寻找最佳的动态平衡。

解释一下。基因提供者就是指择偶时对对方基因的选择，比如女生都喜欢长得高的，长得帅的有腹肌的，而物资供养者又要求他们的伴侣有一定的物质条件和忠诚度。所以一个女生对你有好感，也许

只是你在某个方面的特质吸引到他。但如果他真的坚定的选择你，那一定说明你在他的评价体系当中，不偏科各方面都及格了。这就好比你去买一台家用车一样，凯迪拉克性能爆表，宝马外形炫酷，但是同级别卖的最好的永远是各方面都很平均的帕萨特凯美瑞，说到这可能很多兄弟要打退堂鼓了，谈个恋爱怎么搞得跟高考一样，其实大可不必担心。俗话说，解决问题的最佳方式永远不在问题产生的维度，咱们换个角度问题就简单了。

二：稀缺性。

我有个男性朋友在奔驰跟奥迪之间纠结了很久，最后选择了一台二手保时捷。还有一个女性朋友，在男生 a 和男生 b 之间迟迟犹豫不决，最后选择了刚认识几天的文艺男青年 c。这样的事情，在我们的生活当中普遍发生，其原因是几乎所有人的选择标准当中，喜欢并不是占第一位的。稀缺才是。男生可能既喜欢奔驰，又喜欢奥迪，但是保时捷对他所在的圈子而言相对稀缺。所以他选吧，还不惜买个二手。女生，应该对男生 a 和男生 b 都有好感，不然他不会犹豫。但是在他的世界里，会弹吉他会写歌的文艺男青年很少见，属于稀缺资源，所以他选择了男生 c。

当然如果有的选，富二代可能更稀缺。如何制造稀缺性，无论在两性关系领域还是商界都是是否成交的重中之重。当你或你的产品在同级别的比较中具有稀缺性，那你就能跳过第一条所说中的一切衡量标准，甚至获得优先选择权。

我们能接触到的绝大多数稀缺资源都只是人为制造的稀缺性，比如限量款的奢侈品，加价才能买到的球鞋，又或者朋友圈高大上的名媛富二代，这种烂俗的手段在如今这个时代依然大行其道，根本原因就是满足了人们对稀缺性的追求。

三：逆向合理化。

如果一个人帮过你一次，大概率还会再帮你一次。背后的逻辑就是逆向合理化，人们总会不自觉的合理化自己的行为。

之前看过一个段子，一个人花了两千块钱买了一瓶洗面奶，洗完脸之后脸肿了，他的第一反应竟然是怀疑自己的皮肤不适合这么高档的洗面奶，而不是怀疑产品有问题。

同样，比如你花几千块钱买了一个高价课，听完之后发现没什么内容，你会觉得是不是自己领悟不到位，以此来合理化自己高价买课的行为，不信你去看看高价课，下面几乎全是好评。而九块九的低价课下面全是差评。

在感情中投入越多，越难以自拔的原因也正是如此。

有一句话说，你不会记得那个跨过千山万水来找你的人，你只会记得那个你翻山越岭去见的人，人们总是会用爱来合理化自己的付出，付出越多，你就会认为自己越爱对方。

所以，高段位的渣男总说，诱导对方为自己付出，无论是时间物质还是情绪，厉害的产品经理，你会给顾客购买时设置重重障碍。比如，现实发售的时间永远是在凌晨。比如官网永远一次刷不开，其实逆向合理化并不只是简单的死要面子合理化自己的愚蠢行为。最可怕的是，在这个过程中，人们会产生多巴胺，这就严重了。

四：多巴胺。

一切牛逼的商业行为本质都是在促使顾客和用户的多巴胺分泌，而渣男的逻辑起点也正是如此。对于多巴胺我们都有个误区，其实多巴胺带来的根本就不是快乐，而是对某种行为结果的渴望。

也就是说多巴胺分泌最旺盛的时候，不是在结果发生的时候，而是在期待开始的时候，你仔细想想，出去旅行最兴奋的大概就是出发的时候，抽烟最爽的应该就是点烟的时候，吃大餐最快乐的，应该就是上菜的时候，所以说让人期待结果永远比直接给结果要更加让人欲罢不能。

所以刷短视频一刷就是几个小时，原因就是因为你永远在期待下一个的那个。说到这儿，你大概就知道为什么渣男都是画饼的高手，而商人们也大多是描绘美好蓝图的行家。说白了就是伙同你的基因，拉拢你的天性，然后一起来骗你。

你悟了没？

通过欲望和人性精准的预测趋势，判断未来

这一次内容教大家如何通过欲望和人性精准的预测趋势，判断未来，这是诸多的商业鬼才恋爱高手们通用的黑暗逻辑。

如果你现在混的并不如意，这可能是你最后的机会了。

先问大家一个问题，假设一次偶然的机会有，你得到了一个能让人活到两百岁的药方，你觉得你能凭借它短时间成为世界首富吗？

答案揭晓，你不仅成为不了首富，还极有可能被当成疯子关进精神病院。延年益寿，是所有人都梦寐以求的，没有问题，市场肯定有。但你想过没有，你要怎么样跟人证明你的药方是有用的呢？

即使你拿自己当实验，也要一两百年以后才能看得到效果。当初看你吃药那些人应该早就入土为安了，谁能给你证明你是因为吃了这个药，而长寿的呢？

也就是说，即使你有这样一个药方，即使它真的有用，你也没有办法短时间证明它的效果。那么它对你而言就不具备经济效益。

这里涉及一个经济学常识，就是人们通常只愿意为确定性买单，越是高的客单价，消费者对确定性的要求就越高。

注意这里说的是消费，不是投资，投资关注的是另外一个东西叫做赌性。这个我后面会专门来说，追求确定性是人性中趋利避害最典型的表现。

商业世界也好，两性关系也罢，本质上是人的世界。线的涨涨跌跌

背后是一帮投机者在报富梦的驱使下，疯狂的买进卖出。女生们都追求的安全感，本质上也是一种对确定性的执着。

单单是了解这一点，无论在商场还是情场上，你就已经可以说脱离新手小白的行列了。

之前看到一个博主提了一个问题，说如果有一天你在沙漠里遇到ABC三个顶级富豪，他们都快要渴死的，正好你手里多出一瓶水，能够救活。其中一个人。

a是电商大亨，他说只要你把水给他，以后你在他平台上买东西，永远八折。

b是金融大亨，他说只要你救他，他立马给你两千万，马上到账。

c是地产大亨说，只要你帮他活着走出去。全国范围内的房产，你任选十套，他送给你作为酬险。

本着利益最大化的原则，你会救谁？

本个博主的意见是救a，因为无限次的从平台上八折购买商品。那么像一些价格定的比较死的硬通货，比如黄金，你八折买过来加价往外卖，照此循环操作，理论上获利是可以远超过后面两者的。

这位博主应该是在没有在生意场上混过，买卖里有一个词叫做交易主动权。

当这瓶救命的水在你手里的时候，主动权在你这儿，一旦你把水交出去，那在这桩交易利益就不具备任何的话语权了。

你救了a，他活着走出沙漠，想要反悔成本很低的，而且未来任意时间点他都可以反悔，而且你没有任何有效的手段约束他执行承诺。选择就c也是一样的，只有选择救b两千万及时到账。也就是说，你交出交易主动权，那一刻可以立即获得全部承诺的好处，这才是最正确利益最大化，也是考虑最周全的选择。

之前美联行二十五万卖出的终身机票，就是这样被单方面作废的，数借出去收不回来的借款，也是这个道理。一旦钱打到对方账户上，就等于你交出了交易主动权，所以不还是常态。

今年年初的一次直播当中，有人发弹幕问说新东方还有希望吗？我说一定有结果，结果下面一大堆人在杠啊，大体意思是国家整顿交易机构的决心对于民非的具象化定义，还有整个教育行业的集体萎靡。而我的依据只有一个困境中的人都是思变的，何况是一个曾经行业巨头，而且新东方当时的情况并不像恒大一样，面临着巨额的负债和一大堆无法处理的不良资产，客观条件，也允许他从容转身。

现在看似乎印证了我当时的判断，想要精准的预测趋势，人性一定是要优先考虑的。

前两天有位网友后台发给我一个项目，说特别有前途，让我帮忙融资。我看了一下，表面上看，确实还可以，能唬助大多数人。

他的项目是做一个走失宠物的认领平台，让宠物遗失的宠物主把宠物的信息和悬赏金额发上去，让广大网友帮忙寻找，平台会先代扣赏金。如果有人找到并得到宠物主的确认，平台会直接把赏金打到对方账户上，避免了宠物主们不兑现承诺。当然，平台会代扣掉一定比例的费用作为服务费。随着现在宠物行业的兴盛，后期还会衍生出一系列和宠物相关的服务。听上去确实从前端到后端盈利模式到后续发展都有可操作空间。

但是你想过没有，所有的构想都是建立在活跃用户的基础上，什么是活跃用户？就是那些啥也不干，靠你平台养家糊口的用户。比如网购平台的商家，短视频平台的博主，他们的操作方法是举全平台

之力，让一部分人先富起来，利用这些财富神话，吸引更多的人到平台淘金。

比如某网店年销售几个亿，短视频博主一小时带货几十亿。

但是你有想过吗？找猫找狗这种事情全凭运气，不具备造梦属性？

人家来，你平台上干嘛做专职找猫找狗的赏金猎人吗？这就涉及到开头说的那个问题了，人们的付出总是追求确定性的，你不能给出确定性，那能激发人的赌性也行，比如买彩票，比如泡泡玛特盲盒，如果两者都无法兼顾，那你的生意注定不可持续。

所以这个并不难想到的商业模式，为什么长时间没有人去做，某些大平台，随便开个链接就可以操作，为什么就是没人做呢？

所以这违背了人性的规规律。

你悟了没？

是强者逻辑还是强盗逻辑？

为什么渣男分手了不会难过？为什么底层杀出来的人都会变得冷血？为什么有人两三年能赚你几辈子的钱？其实这一切都来自同一套暗黑心法，这套理论威力惊人，同时副作用也极强。

一：物化同类。

说简单点，就是不把任何身边的人当人看，包括你自己。之前很流行一句话叫做强者对于伴侣朋友生意伙伴只做筛选，绝不培养。说白了就是把这些当工具，适合就拿过来用，否则就不要耽误彼此时间。

虽然这么说有点没有人情，但却可以极大程度的降低人情世故带来的内耗。很多原本可以拿到大结果的人，最终碌碌无为，都是死在内耗上面，绝大多数男同胞在恋爱创业过程中都多多少少会有保安思维。我要保护我爱的人，不让他受一点点伤害。我要让和我一起奋斗的兄弟，各个飞黄腾达。

如果你也这么想，那么失败，几乎板上钉钉。如果你全心全意想要保护的爱人，不像你在乎他，那么在乎你，你会不会心态爆炸，和你一条船上的兄弟想要下船另谋出路，你会不会认知失调？一个始终处在情绪起伏当中的人，试问，怎么可能经营好一份感情或者一份事业。

老板会对每一个入职的员工说：公司是一个集体，一个团队，一个温暖的大家庭，要辞退你的时候，你才会意识到你只是一颗棋子，一个工具。越大的公司，这样的感觉就越明显。

其实很无奈，一个公司想要做大做强物化，员工是第一关，一个人想要变得强大，物化身边的同类也是必经之路。

这与我们从小受到的教育背道而驰，我们从小学的是把物体拟人化，什么太阳公公，月亮姐姐，星星眨眼睛，而现在需要反过来把身边的人物体化，工具化。

所以，即使我说了，也不是每个人都能做得到。

二：自我归因。

说个扎心的现实，只有弱者才在乎与自己无关的真相。你心爱的女朋友，某天突然决绝的要和你分手，你该怎么办？质问他是不是不爱了，是不是有别人了，是不是家里人不同意，兄弟们这重要吗？

记住一点，面对任何不可逆的结果，我们只需要做两件事，一是从容接受。二是自我归因。

接受能让你快速脱离情绪困扰，自我归因，则可以让你迅速成长。

现在很多年轻人之所以选择躺平摆烂，其实并不是没有奋斗的欲望了，而是觉得自己又菜又努力的样子，很丢人。

所以宁愿把自己失败的人生归咎于不上进不努力。很多男生不找女朋友，也不是不想谈恋爱，而是害怕和比自己优秀的人去竞争，最后又输了。

自我归因的本质是敢于直面自己的欲望，软弱，无能与无知，不要游戏输了，就怪队友，赚不到钱，就怪大环境，心态不好，就怪原生家，找不到对象，就怪性别对立，凡事总有你可以改变的部分，找到它然后总结成长蜕变。

三：自我意识。

问大家一个问题，你认为自己是好人还是坏人，英雄还是蠢种？

其实大多数人都是好人，甚至是大善人。大多数反之人群也都觉得自己是可以改变世界的英雄。

一个人真正成长蜕变的标志，是自我意识的彻底颠覆，从好人变成有原则的坏人，从英雄变成只为家人勇敢的蠢种，那些动不动就大发慈悲的键盘侠，那些喜欢站在道德制高点审判别人的网络英雄，答多数都是有活中的下等。

最近几天，投资女魔王李蓓的择偶征婚标准一下子在网上炸开了，大家纷纷嘲讽她，一个离异带俩娃的三十九岁中年妇女凭什么要求对方身高一七八，学历九八五，颜值还要排在前百分之二十，有钱又怎么样？有钱不是一个女性择偶的核心价值，生育价值才是，还有更难听的。这里我就不学了。

其实，但凡有点洞察力的人，应该都知道他征婚是假，炒作是真，以被全网群嘲为代价，宣传他的半夏投资基金。要知道搞投资的最擅长的就是对未知事物的预见能力，以她的阅历一定能够预见到发出这些荒谬的择偶标准会面临怎样的局面。

所以这就是他想看到的，换做任何一个普通人被这样群嘲可能都会接受不了。何况是李蓓这样一个名利兼备的投资界精英，只能说她根本不在乎所谓的人设，什么女性的知性矜持通通可以为财富让路。

这个世界原本就没有又当又立的好事儿，这就是真相，悟了没？

你悟了没？

基因的傀儡

色是什么？色是心灵的屠夫，健康的杀手。色是少年第一关，此关，不过任你高才绝学都无受用。

其实纵欲对一个人的影响，尤其是男生，绝不像我们想象的那么简单，包括心理素质差，容易掉链子，情感自愈缓慢，情绪波动大，习惯性 emo。这些都和上面所说的原因有关。

当然还有更加恐怖的毁灭性伤害。

我一个个说给你听，我记得我们高考复习假之前，班主任留下全班男生神秘兮兮的说，如果你们不想考场上发挥失常，那么这一周把你们床头的卫生纸有多远，认多远？

当时不懂，以为是什么迷信玄学多年后才知道里面的道理。古语有云，精髓枯竭，百病一生，治其聪颖，短期思虑，不数年有用之人，废为无用。

也就是说，元气过度亏空，就导致身体虚弱，反应变慢，思维僵硬，长期如此，再厉害的人都会变成废物。

大家试想一下，在重大的考场或赛场之上，你迟迟无法集中精力进入状态，再加上外部高压，是不是就很容易心态爆炸，这就是上面所说的：任你有高材绝学也全无用武之地。

再说说色是怎么和失恋的痛苦扯上关系的。我说一点，你就明白了。一个人的占有欲大多来自于性欲，二者线性正相关。当你因为纵欲过度导致占有欲爆棚时，失去的损失厌恶就会更加明显。如果你的

意识强度不足以对抗这种厌恶感，那么就必将在你的意识世界里产生不可逆的伤害。

不知道大家有没有发现一个有趣的现象，网上有很多那种网易云文案，很丧的情感语录底下流言的怀念的几乎都是男生。然后那些整天叫嚣着，不想感情只想要拼命赚钱，也大多都是男的。这就是想试图用贪欲代替色欲的这种方式来平复内心的失意与情商。

但是可能他们不之道，男性与女性在对待两性关系的本质区别是：男人的贪欲来自色欲，而女性的色欲来自贪欲。

所以你会发现，近几年被封杀的这帮劣迹艺人当中，男的大都因为好色，而女的大都因为贪财。

这是人类这个物种千百年来进化出来的本能，基因驱使男性不断的交配，为他们创造更多的宿主，同时又驱使女性寻找更高更强壮的配偶来保障自己和后代的生存繁衍。

很多人终其一生也意识不到什么是自己的选择，什么是基因的选择。一旦你失去自我意识，臣服于基因，那么更加可怕的事儿就发生了。

要知道基因服务的是整个物种，而你只是他传递过程中的一个短暂的载体，一个过客。有研究显示，一个人过度纵欲，其体内的免疫蛋白就会开始无序表达，后果就是免疫力急速下降，机体加速衰老，受到各种疾病的侵袭，就好像预设好的程序一样，当你长时间纵欲，你的基因会认定，你已经完成了他分配给你的繁衍任务，你的存在对他而言就不再具有价值。

那么他就会用他自己的方式淘汰你。

我记得有位博主说过，我们中间大多数人是没有灵魂的，他们只是基因的傀儡，欲望的奴隶。

我们出生时，造物主已经在我们的潜意识深处预设好了整套程序，大多数人都在这套程序的驱使下，千篇一律的生存繁衍死去。

但是有少部分人妄图通过克制自律传道修行，试图来改变程序对抗基因。而在他们看来，这才是真正的自由。

你悟了没？

没有价值观，也许就是最好的价值观

为什么很多事业上杀伐果断的狠角色，生活中却幼稚的像个小朋友。

这里反问大家一句，你知道为什么大熊猫能当国宝吗？比它稀有的物种有的是。比如朱鹮、藏羚羊。比它有寓意的也很多，比如东北虎、草原狼什么的，为什么非要是大熊猫呢？

因为相比于龙马精神、狼性文化，熊猫身上更多的是我们儒家的中庸思想，表面上看熊猫蠢萌蠢萌的憨态可掬。但你要知道，这货可是站在食物链顶端的男人，在自然界中几乎没有天敌，论战斗力。一只熊猫可以单挑两只成年的华南虎更咬合力，河马都要往边上，石铁兽的外号不是白叫的，顶着三百公斤的体重，还可以六十码的速度奔跑，关键人家能上树能下水，就这么一个拥有超一流杀手配置的猎食者，却有着与世无争的佛系性格，幼稚的像个毛绒玩具一样，看上去蠢萌可爱，人畜无害。只有在捕猎或者受到威胁的时候，才会显露真存。

古语有云，君子藏器于身，伺机而动。我们世俗意义上的不幼稚，多半是会为人处事，会待人接物。面对利益要像狼一样扑上去，面对主人要像狗一样忠诚，大家眼里的成熟更像是一种以取悦它人为手段来获取利益的价值观。

如果你不服从这种价值观的统治就会被人称为幼稚。就像很多人认为我不穿个西装，打个领带就不配讲财经知识一样。

但是说句实在话，我从来没有把在座各位当成韭菜，也不以收割各位为目的。那么我何必要在你们面前露出獠牙呢？如果有一天我西装革履的坐在豪车里，讲述着我的黑暗财富观，那大概率是对你们起了杀心？

成年人的幼稚多半是一种态度，一种跳脱出传统价值观的选择。

如果取悦自己的同事，仍然可以获得利益，那我何必要讨好别人。

前几年参加过一次网文作者的线下聚会，这帮人别看网络上文采飞扬，线下就跟一帮熊孩子吵架一样，相互丝毫不留情面，整个现场唾沫横飞，完全没有一点作家风范。

想想也是，都是靠自己本事吃饭的，何必要给别人留情面呢？

其实在金庸老先生笔下就出过这么一个杀伐果断又蠢萌可爱的角色。

鹿鼎记里的韦小宝，老先生十四部作品当中，唯一一个不会武功的主角，同样也是结局最完美的主角。

他没有杨过的侠肝义胆，没有郭靖的赤子之心，但他有七个老婆，有花不完的金银财宝，有皇帝给它当兄弟，有长平公主给它当师傅。

相比于金庸先生笔下的各种绝世武功，幼稚可能是韦小宝最厉害的武器，只求蒙混过关，只求得过且过，小贵子韦爵爷青木堂香主神龙教白龙使，只要能混过去九行，我都没问题，从不掩饰自己，贪生怕死，从不掩饰自己贪财好色。

这何尝不是如今这个时代下最好的生存之学，没有价值观，也许就是最好的价值观，能摆脱所谓的成熟，或许才是真正的成熟。

你悟了没？

渣男是爱情里的刺客

其实百分之九十九的渣男都是从舔狗大冤种，一步步走过来的。之前不少人指责我说，你怎么老讲渣男智慧，现在结婚率生育率都那么低，不是应该倡导积极正确的婚恋价值观嘛。

如果你也这样想，那咱们先看下一个女生的情感咨询：

我考上事业编制了，我觉得我男朋友配不上我，所以我该怎么说分手才能让他容易接受一点呢？其实我和我男朋友感情一直挺好的，他一直在给我提供经济帮助，平时感情也很好，对我也特别好。但是我感觉他的工资不算高，有的时候还不稳定。我这个人比较自私自利，特别现实，所以想跟他分手。

不知道大家看完之后是什么感受，但是不可否认，这就是现在大多数女生的择偶逻辑，自己不行的时候，就以爱情的名义找一个男友来供养自己，哪天要感觉自己行了就义无反顾的抛弃对方，寻找更高价值的对象。

那种月薪三千，想找百万富翁的田园女，毕竟是个例，这种骑驴找马的才是常态。

兄弟们，你想当那驴还是当了马呢？

讲实话啊，大多数男生开始变坏，其实都是从遇到一个嫌贫爱富的女朋友开始的。

我记得小时候，我们一度认为一个优秀的男人要重情重义有趣有爱有责任心，后面慢慢发现，好像有钱就可以。这种金钱至上的价值观面前，很多男生就不可避免的形成了一套有钱就滥情，没钱就躺平的生存逻辑。

这就是为什么很多女生感叹现在的男生有钱的都渣，没钱的都懒。其实这都一类人，你看到的只是他们不同时期的生存状态而已。

如果你看过我之前讲渣男的课程，你就知道我从来没有教过大家怎样去套路对方，怎样去 PUA 对方，更不会让大家去靠两性关系牟利。

我讲的更多的是靠这套黑暗逻辑去和这个残酷的世界兑现博弈，这个世界从来不会心疼一个傻子，你一颗真心掏出来被伤的体无完肤，别人能做的最多就是引以为戒。

试想，如果你是上面采访里的男主，全世界都知道你女朋友蓄谋已久，要抛弃你，你会怎么样？

从今往后，水泥封心还是就此一念成魔？

回到最初那个话题。这个时代背景下，我们应该秉承怎样一种婚恋观念呢？躺平不婚还是游戏人生，还是像采访女子的男朋友一样，做一个蒙在鼓里的恋爱脑呢？

我记得渣男祖师爷童锦程说过：恋爱中我们要学会套路的真诚，而不是学一些看似真诚的套路。

我觉得这句话就完美揭示了这个时代下我们应该具备的婚恋观。阅尽千帆，尝尽人间百态之后，依旧选择做一个真诚的人，对良人有奋不顾身的勇气，对恶人有手起刀落的果决。

有人说渣男是爱情里的刺客。那么上面所说的这套渣男逻辑，就是

我给兄弟们的刺客信条。

你悟了没？

你拼命守护的：是一堆钢筋水泥

为什么卖烂尾楼的那帮开发商不会被抓去坐牢，他们和那些搞电信诈骗的有什么区别？

不仅骗走你上半辈子的积蓄，还让你下半辈子背上二三十年的债务。要搞清楚这个问题其实很简单，你打个电话去 12315，说你买的房子烂尾了，看人家管不管，照理来说，你是消费者，买的东西出问题了，理应归 12315 管。但为什么他们不管呢？

因为购买期房这个行为本质上不是消费行为，而是投资行为。这就跟你炒期货一样，亏了赚了那都是正常的市场现象，只不过你运气不好，爆仓了。

这么说，可能很多人接受不了。我给你举个例子，你今天去菜市场买菜，看着大豆挺新鲜，买了一斤，回去发现豆子是发霉变质的。这个时候你找 12315 维权绝对有用，因为这是正常的消费行为。

换一种情况，你还是去菜市场买菜，看着今天大豆挺新鲜，然后你问菜贩子，这豆是哪儿产的？他告诉你都是自己家种的，现在地里还有五百多斤，你感觉大豆的价格后面会涨，于是和商贩约定以两块一斤的价格买下他地里种的五百斤大豆，你自己手里钱不太够，于是找银行贷款百分之七十，自己付了百分之三十。你想这些豆子以后就算自己吃，还是拿出去卖，你都是稳赚不赔的。

心里正高兴呢，结果一场暴风雨，地里的豆子全给淹了颗粒无收。

这个时候你去找商贩、银行、12315 都没用，这已经不是简单的消费行为，而是投资行为。

你把地里的大豆看作是期房，两块一斤，看作两万一平，自己出的那百分之三十看成是首付，你就知道为什么你买了烂尾楼，没人给你擦屁股了。

其实贷款买期房这事儿和四倍杠杆炒期货几乎一模一样。这个风险评级就连很多习惯刀口舔血的投机家都要捏把汗，但可悲的是多少勤勤恳恳的善男信女拿着一辈子的积蓄在赌，还天真的以为自己买下的是一个美好的未来。

这里估计很多人要杠了，说那么多人贷款买房不都住进去了吗？哪有你说的那么恐怖，你想，即使你成功住进去了，你上半辈子的积蓄，付了首付，下半辈子的工资大部分还了贷款，生活质量大不如前不说，有一天家里人生病了，或者你急需大量现金救急，发现手里的房子打八折都卖不出去。为了凑钱，你以七折的价格贱卖了你的房产

亏损了。这百分之三十就是你投资失败的代价，我们还不说你生活水平下降的那部分损失。

还有一种情况，你因为某些原因失业了，没钱还贷款了。然后你的房子因为断贷被法拍，你不仅房子没了，还要赔滞纳金，贷款利息，同时征信还花，所以以为住进去就万事大吉了。

你未来的几十年的劳动成果已经提前被这套房子锁定了。你不敢失业，不敢辞职，不敢生孩子，你觉得这是要多么失败的投资，才会把人搞成这样。

其实讲这次内容的目的不是为了贩卖焦虑，让大家恐慌，真的是因为过去十几年的地产红利，让太多人失了心智，就连极致追求稳定低风险的工薪阶层，都觉得买房是稳定的象征，但是要知道任何持续性的增长，都是有生命周期的。

当然买房还有一个关键性的因素，那就是学区。

你悟了没？

后学生时代没有标准答案

如果你参加过毕业十年以上的同学会，你会发现一个惊人的共情。现在混的最惨的多半是曾经大家眼里的聪明孩子，曾经班里的学霸第一第二，基本都在事业单位或者大厂老老实实搬砖，当年的富二代，依然富，当年的贫困生依然穷，班花依然漂亮，不过应该已经离过一两次婚了。

其实我们中绝大多数人从毕业的那一刻起，就已经在吃老本了，聪明是最不值钱，尤其是不能折现的聪明。

你在底层混过，就知道满大街都是才华横溢的无业游民，每一个失败者都能把自己的经历杜撰成壮志未酬的感人故事。

这里说一个比较反常识的认知现状了。其实我们大多数人眼里的聪明并不是聪明，只是高敏感而已。

敏感的人容易记住周围人的情绪变化，知道怎么拐弯抹角的炫耀自己贬低别人，你感觉他们能说会道，但他们的认知都停留在纸面上。

就像那些头头是道评价篮球，足球的喷子，感觉从技术到战就啥都懂，你扔个球给他可能都拍不上三五下。

然后是贫穷，这里很多人要问了，贫穷也算是资本嘛，当然是上学，你可以拿助学金混社会，你可以拿低保找个公司上班，你还可以跟老板说，我家里困难能不能别扣我工资，这个社会最不缺的就是把贫穷当成资本的人。我见过那种开几十万的车子，还舔个脸申请廉租房的，也见过助学金一下来就给自己买新手机的。一旦这种倚老卖，老以穷卖穷的思维形成了。那么注定这辈子都会穷的很稳定。

再后面就是漂亮，当一个女生的美貌与才华不匹配的时候，美貌对于她而言，其实是一种灾难，单凭美貌能够吸引到的，要么是一无是处的舔狗，要么就是满嘴火车的骗子。

之前有个兄弟问我说邓文迪长得也不漂亮，为什么那么多富商为他神魂颠倒呢？

前几天听一个博主说，这帮顶级富豪找老婆，宁愿找丑的独特的，也不找美的雷同的，也不是大佬们喜好独特，还是认知高到不喜欢漂亮的，真的是这帮人美女见太多了。

真港一代富商刘銮雄，有过几十个明星女友，最后选择了样貌平平的甘比结婚，大概就是这个原因。

下面说的是努力上进的好学生，当努力成为你获取价值的唯一途径。那么你的下场就是被别人压榨。说到这儿，可能很多朋友要不高兴了，努力没用，漂亮没用，聪明也没用。那什么东西有用呢？

我说一个能力，大家不妨看看自己有没有，那就是兼容能力，尤其是兼容矛盾的能力。

解释一下，学校里告诉我们要自立自强，但是混社会又要我们学会借力和认怂。学校里说变强要一步一个脚印，社会又告诉你站在风口上主动的分析，你觉得谦虚是美德，但别人会认为你软弱，你认为坚韧不拔是优秀品质，但事实告诉你，及时止损才是明智之举。

大家记住，后学生时代没有标准答案，努力，漂亮，聪明，包括贫穷都有用，用的好都是你的财富，但是用不好，那就全是绊脚石。

你悟了没？

那些失足妇女最后都嫁给了谁？

那些失足妇女最后都嫁给了谁？透支完青春以后找个老实人接盘，还是赚够钱了，换个地方养老。

今天跟大家讲一个我的亲身经历，可能听完你会难受，但是绝对真实。

十二年前，我还是电视台的一个小记者，有一次跟着市公安局拍摄扫黄打非专项整治行动。

一晚上，从各个娱乐场所当中清出来不法交易的男男女女好几十人，然后他们分批被警车带到派出所去做笔录。看过类似新闻的朋友都知道，镜头前这些人都会极力的低着头，捂着脸，生怕被亲戚朋友们在电视上看到。

但其中就有一个女子一反常态，抱着旁边民警的腿声嘶力竭的哭喊，说他要回家，事出反常，民警把带到询问室里，仔细问了一番，之后，又派出一名警员给了一个地址，让过去看一眼。

作为一个记者的职业素养，告诉我，这里面可能有故事，便跟着一起过去了。

我们来到的是城中村的一个出租屋，民警敲了敲门，好一会儿才有人来开。

开门的是一个五六岁的小女孩。看到我们这么多人，有点害怕，屋子里是个开间，最里面的床上躺着个男的三十多岁。

民警问他说：孩子的母亲呢，男人说还在上班，没有回来，之后，就一个劲的问：孩子妈是不是出事了？

这个过程当中，这个男的一直躺着，身子纹丝不动，只是头在一个镜子后，民警没有回答他，而是接着问男人，男人也是问什么答什么，差不多得有十多分钟。

事情大概了解清楚了，他们两口子是前些年来城里打工的，在冷工厂上班，其实就是帮一些拉冷鲜的大货车卸货，有一次干活的时候，这男的不小心从货车上面摔下来，摔伤了脊柱，没了劳动能力，还掏空家底拿去治伤，而且他还有糖尿病，每天得按时打胰岛素，不然饭都吃不了。

所以难怪刚才那女的拼命的要回家，受伤之后，全家都靠着孩子他妈一个人苦苦支撑，据说白天晚上都在外面干活，我很清楚的。记得当时那男的急得痛哭流涕，一个劲的问，是不是出什么事了？民警安慰他说，没事，我们只是社区派来了解情况了，完了还给男人打了胰岛素买了炒饭。

这个过程中，小女孩一直抓着我们摄像大哥，问他妈妈什么时候回来，给摄像师傅眼睛都整红了。

其实我们都知道，她可能很长一段时间都没有办法看到她他妈妈了，只是谁也不愿意说。

第二天我把素材拿回台里台领导看完之后，沉默了，然后跟我说，把后半段砍了，新闻标题就叫：扫黄打贼专项整治行动圆满成功。

你悟了没？

对你的博弈对象实施降维打击

渣男为什么一次约会就能拿下一个女生？为什么落魄的大佬一两年就能东山再起？

那些高考专业户凭什么复读三年两次状元？其实这一切都来自同一套暗黑理论，这套理论威力惊人，但是副作用也极强。

一：绝对领域。

对于渣男而言，约会现场就是他们的绝对领域，而对于商界老油条，名利场就是他们的主场。对于学霸来说，考场就是他们的化境。

当一个人处在自己的绝对领域内，会瞬间进入心流状态，从而爆发出常人无法想象的能力，究竟能恐怖到什么程度呢？

有个视频采访说：眼前这个男人长得不高也不帅，但他却有一个独家本领，只要见过的女性，他三个小时就能让对方跟他到宾馆开房。短短半年时间，让上百名女性投怀送抱，并且这些女人都主动借钱给他。因此他诈骗了数千万。

我们不难看出涉事男子的长相并不出众，甚至有些猥琐。就是这样一个男的，我就不多说了，这里没有任何引导不正确婚恋价值观的企图。我只是想说，当一个人处在自己的绝对领域内，你会瞬间对领域内的所有人形成压倒性的优势，对手会被你的能量所震慑，而臣服于你。盟友会被你的状态所感染，而听命于你。

看到这里，可能很多朋友要骂了，我要找得到属于自己的领域，还需要你在这里说吗？关键就是找不到啊。那我们看第二点内容。

二：苟。

大多数人可能不太喜欢这个字，尤其是男生觉得大丈夫身居天地之间岂能孕育久居人下？但正因如此，要面子拼气质的大丈夫太多了，太卷，于是苟就成了一条成功路上的捷径，现在网上都在骂舔狗。我想问问现在的女生，你们真的遇到过舔狗吗？真的有那种不要面子，不要自尊，一心只想追求你的男生嘛，恐怕早就绝迹了吧。

现在多的是那种一言不合就撂挑子的男子汉。上学时一不开心，老子不念了。谈恋爱一急眼，老子不处了。工作中你作受点委屈，老子不干了。

这里跟大家讲一个我的亲身经历。二零一四年的时候，我去参加教师资格证考试，之前从来没有教过书。而且考的还是教资里最难的高中数学。当时想的是哪天要是破产了，至少有条退路，于是匆匆忙忙复习了一周，就上了。第一门理论考的两眼一摸黑，考完就想放弃了，但是想着钱都交了，考完再走吧，就硬着头皮去考了第二科，结果发现人已经走了一半了。考第三科是更是二十五人的考场只剩下四个人，于是我就这样误打误撞考上了。是不是很有意思。第三门课看到只有四个人，我一下子就轻松了，感觉瞬间进入了化境领域。七八年前学的知识一下子全部涌到眼前题目答的行云流水，最难的一科专业，考的是高概数分这种变态学科，我还考了最高的七十一分。

三：换位能力。

要知道，追女生也好，搞钱，创业也好，考试也好，本质上都是在和人博弈。你需要知道对方在想什么，而不是用付出感动自己，用努力安慰自己。很多男生追女生时，发过去一堆油腻的土味情话，把对方都看恶心了，自己还洋洋得意，觉得自己是恋爱高手。

还有很多商家为了吸引客户拼命降价，结果亏本不说，还拉低了自家商品的档次，任何和人的博弈，单单凭借努力和勇敢是绝对不够的。而这种思维在高考专业户身上体现的更为明显。

我记得有一个读清华的博主讲过，他考试的时候永远会站在出题人的角度来看题解题，就能省去很多试错的时间。比如考场上一个大题，你不知道要用求导来解决还是不等式来解决，怎么办？两个都试试时间不允许，这个时候就需要站在出题老师的角度来看的。如果前面已经考过求导了，这里大概率就是不等式。如果前面已经考过不等式了，这里大概率就是求导。出高考试卷的老师是不太可能让同一个知识点在大题里出现两次的。这就是换位能力。

因为大多数人做事思考，大多凭直觉靠经验，而你有了这种能力，就能给接下来的选择提供依据，从而对你的博弈对象实施降维打击。

你悟了没？

古人玩的脏套路

你知道中国古代的四大邪术是哪四部吗？分别是：《帝王术》、《博弈论》、《素书》和《千门八将》。可以说，从古至今，绝大多数肮脏的智慧都收录在这四本书当中。

但凡你能参透其中任何一本，你都能在职场商场甚至两性关系当中横着走。

这一次内容我用最简单粗暴的语言和大家身边的例子，把这几本书的核心思想剖出来，能悟到多少能拿走多少，各凭本事。

一：帝王术。

别看名字起的威武霸气。其实核心就一个词，甩锅。祸国殃民的和珅、残害中央的秦桧、坑杀三十万赵国降军的白起、卖国求荣的签约达人李鸿章等等，都是主子们甩锅的受害者，加上性命不说，还要遗臭万年。

不只是这些男人，女人们也很难幸免。夏朝亡于妣喜、殷商亡于妲己、西周亡于褒姒。史书，把这些红颜定义为祸水。其实这些女人也是替帝王们背锅的背锅侠。扯这些太远了，说过我们身边都发生过的例子。

几乎每一个公司，每一个单位都有一个令基层员工深恶痛绝的小领导，欺上媚下，能力极差，还一天到晚只会骂人。员工们，茶余饭后吐槽的对象，也多半是这些拿钱不做事的小经理小总监，你们有没有想过，难道老板看不到嘛，为什么弄这么个人？在领导岗位上不是纯纯恶心人吗？咱们换个思路，如果没有这些人，公司扁平化管理会发生什么？

一旦执行层面爆发矛盾，那就是员工直面老板，矛盾便不可调和，员工只能以各种方式走人。如果中间有这么一个挨骂的领导，回旋余地就会大很多，至少不会只是离职这一条路，这些小领导充分发挥了肉盾的作用，既为高层吃伤害，扛怨气，缓冲矛盾。

再换一种情况。如果基层领导都委派一些能力强威望高的员工来担任，会出现什么情况？这些人会成为高层的心腹大患。

曾经我就认识一个老板，一个部门经理跳槽，结果一个部门的人都跟他一起走了。用古代的话说这叫佣兵自重。这也就是为什么刘邦一定要杀韩信，赵构一定要杀岳飞的原因。

二：博弈论。

说到博弈论，大家难免会想到人性情商勾心斗角这些词汇。但是我告诉你，其实所有关于这方面的理论和典籍通通只围绕一个词展开，一个你怎么都想不到的词：概率。

大家心中人和人的博弈都不约而同设置了一个先决条件，就是对手一定的情况下，比如我喜欢某个特定的女生，我要怎么样拿下它，我就是要签约这个客户要怎么样让他掏钱。但是你要知道，渣男绝不会在一个搞不定的女生身上浪费时间，销冠也不会一个月只死磕一个难缠的客户，大样本的筛选是提高获胜概率最直接的方法，还是说我们身边的例子。

说到国产手机，大家的第一反应华为、小米这两个。前者是国货之光定义高端市场，后者是性价比之王主打低端用户，两个品牌形象深入人心。但是去年在华为陷入芯片危机的时候，登顶国产手机销量冠军的，是没什么存在感的 vivo 和 oppo。他们没什么明显的用

户画像，没有出众的品牌调性性能一般价格一般，他们的营销策略就是上面我所说的的大样本筛选用户，电视广告、手机广告、站牌广告、电梯广告、从一线城市到小乡镇，哪哪都有他们的 logo，哪哪都有他们的专卖店，我只要曝光量够大，店开的够多就不怕你不买。就好像我长得不怎么帅，也没啥钱。但是我一个月能见一百个相亲对象，就不怕自己没有人要。谈客户也一样，所以与其绞尽脑汁提升博弈技巧，还不如去扩大样本筛选用户。

三：素书。

网上有很多关于素书的解读，大约都差不多，人要一半君子一半小人，亦正亦邪才能混的好。

但是我看了几遍这本书却有不一样的见解。素书中有一句话，夫志心笃行之术。翻译一下，就是教你如何坚定信念一条路走到黑的方法。

我之前听网上有位博主说了一句话，很有道理：一个人在三十岁以后尽量不要没事就反思反省。

这是三十岁以前该做的事儿，既然定了目标，明了心智，那么不管是荆棘小路还是鸿沟天堑，都要有一条路走到黑的勇气，这是成功的唯一捷径。

雷军从不后悔自己错过了阿里，巴菲特也不会遗憾自己没有成为微软的股东，坚持自己的策略和原则是会错过机会。但是你要知道一条路上不可能存在所有的风景，什么都想要的结果大概率会一无所有。

网上很流行一句话，善良的人不会过得太好。

我之前的内容里也引用过，但是素书让我对这句话有了新的看法。过得不好，不是因为你善良，而是因为你善良的还不够纯粹。书中描述成功的方法有两种，要么彻底的善，要么极致的恶。

但是我们中绝大多数人都是杀伐掠夺之时，又心存善念，普度众生之际却还满怀私欲，善的不够纯粹，你的善就成了伪善，很多不彻底，便会后患无穷。

四、千门八将。

这本书的关键词就很明显了：做局。此书中包含三十六大局，也叫天局，传说施展起来可以改天换地。另外还有七十二小局，也叫地局，施展起来可以生财致富。

大家熟知的绕梁还田局，三仙献鼎局，顺摘谷冠局以及滴水滚珠局，都是三十六天局里的内容。每一个小局又有不同的基础逻辑，比如滴水滚珠局的逻辑就是造势，齐白石的虾，徐悲鸿的马，马斯克的比特币，几万一饼的普洱茶都是通过这一招炒起来的。这些年几乎所有的非主流的生财之道，背后的逻辑都来自此。

你悟了没？

夫子的惊天秘密

中国的历代君王似乎都在刻意掩饰一个邪魅的真相，那便是我们传承了千年的儒家学说，可能并不只是想把你培养成一个谦逊的平庸之辈，夫子更像是在教会你如何神不知鬼不觉的做好一个颠覆者，一个掘墓人。

以论语为例，我们对这本书的理解是不是还停留在：知之为知之、学而时习之、有朋自远方来这个阶段。

但是宋太祖赵普却说过半部论语可知天下。我都怀疑我读的是不是山寨版本，那究竟是古人对儒家经典夸的有点过了，还是我们没有真正了解其中的精髓呢？

这一此内容我用最简单粗暴的语言，把我所理解的中庸之道剖出来，可能有些心机甚至腹黑，但没准真能帮你在后口罩时代杀出一条血路。

其实孔老夫子当年写书出版，跟我们今天的流程是差不多的，先要过审，对吧？

当年春秋战国的皇室贵族要觉得你这本书不会有损他们的统治地位，他们才会让你出版发行。所以书中难免会有一些劝导世人重德众义一心向善的内容，没有问题吧。这一关过了，下一关书是上架了，内容还得好看，受众面得广，不然没人看，没流量，所以不免会有一些朗朗上口的小儿科智慧。比如上面我所说的知之为知之这些，有了上面的两样东西，你才可以把你真正想表达的内容穿插其中隐晦的表达出来，不仅仅是儒家的这些经典，四大名著也是这个套路。

你看看西游记，克服了九九八十一难，取得真经的坚韧意志，符合当时的主流价值观，童话般的情节，设定上到七旬老叟，下到孤孤

孩童都爱看，但作者其实真正想要表达的意思其实我们大家都懂，越到西天越艰难，每个妖怪都有后台，最后到西天的甚至都不知道是孙悟空还是六耳猕猴，好了，说回正题。

那么下面我就试着从这些看似教条的知乎者也当中提炼出能帮你齐家平天下的秘籍。

大概是四个词：识人、藏风、笃行、不败不。夸张的说，这四个词已经够你用到退休了。

一：识人。

网上有很多教人识人的识人术，动辄几十条，恨不得把所有的人都贴上标签，其实根本不用那么多条条框框，判断一个人能力和德行，只要看他犯过的错就知道了。

子曰，人之过也，各于其党观过思之仁矣。说的就是一个人犯的错和他的圈子和成长环境有很大关系，看他犯过的错就知道这货几斤几两。之前有个女粉丝求助，说她发现她男朋友出轨了，于是提出分手，结果对方用自杀威胁她复合，她问该不该再给对方一次机会。

你想啊一个人出轨，就证明他的圈子认知和道德水平，允许他犯这样的错，用自杀威胁复合说明生命安全。在他看来是可以当做实现目标的工具的。以此判断这个人在面对诱惑和危机时都极易冲动，道德水平不高，还心存侥幸。你觉得这样的人值得托付吗？

过错体现的是一个人能力的底线和道德的底线。这个东西不仅很难改变，而且还极易影响到家人和后代。我之前问过一个学法律的朋友，为什么爸妈犯错会限制其子女考公或者考编，这不跟古代的连坐制一样吗？一人犯错九族被诛。他跟我说，这也是没有办法的办法。因为父亲母亲的行为观念影响到孩子，那是大概率事件。

如果你有当老师的朋友，应该深有体会。暴躁的父母一般交出暴躁的孩子，冷漠的父母其子女也多半冷漠。所以由于某些社会性的岗位，对于从业者的个人品质要求较高，从概率的角度出发，只能牺牲这部分孩子从业的权利，这也是为了大多数人的利益考虑，所以你就能理解夫子的这一句：人之过也各于其道是什么意思了？

二：藏风。

如果识人的目的是为了更好的看清别人，那么藏风就是为了不让别人看清自己，尤其是摸清你的底牌。问大家一个问题一匹瘦弱的狼要怎么样才打得过一头猛虎，正面硬钢铁定是输。如果想要取胜可能办法只有一个，那就是扮猪吃老虎。司马懿凭借一己之力掀翻整个曹氏集团，最终改朝换代，重达职业生涯装病两次瘫痪九年，期间无数次被罢免兵权，家族生死岌岌可危，就靠着藏风引智示弱，一次次躲过老东家的杀机。

我记得电视剧版本的三国最后一集司：马懿占了城池，夺了兵权，光脚踩在曹真的背上。问了一句，你知道为什么脚丫子是全身最白的地方吗？因为他老藏着。整部三国强悍如吕布、聪颖如杨修，都是因为不懂得藏风，最终落得杀生殒命的下场。

三：笃行。

三军可夺帅，匹夫不可夺志，也就是说，将帅可以轻易更改，但是你的梦想和志向，你必须誓死捍卫的。既然你有了目标，就要有撞破南墙的勇气。这和我之前一期内容讲的素书里的夫至心笃行之术其实是一个意思，只不过夫子讲的更细节一些，把该怎么立志，立什么志通通告诉你，说出来你可能不信，孔老夫子让普通人要敢于

追求财富。还说如果国家富强了，你自己依然是个穷光蛋，那你该感觉到耻辱。正所谓邦有道，贫则贱焉，耻也。

两千年前的一句话，把今天的我们都给骂了。他还说，如果有钱赚，那么即使低贱的工作也要去做。如果没钱赚，那就听从自己内心的喜好。看得出来，孔老夫子还是一个非常务实的人，所以努力追求财富，追求物质没有什么可丢人的。

从今往后，我们有儒家思想作为理论依据，贪财都贪的你光明正大。

四：不败。

这里不只是儒家学说，所有自古流传下来的心术兵法，无一例外都没有教你如何速胜的，而是告诉你如何才能保持不败。

兵法里的盛战，周易里的潜龙勿用，还有儒家的三思而后行，都是在阐述同一个道理，就是不要急于求成，不要打没有把握的仗。

很多人问说：后口罩时代餐饮可不可以做？酒吧可不可以做？网吧，美甲可不可以做？

大家都觉得这三年的停摆，让很多行业重新洗牌，现在入局是绝佳机会。但是你要知道，知道入局的人大有人在，比你有经验，有资源的人也很多，你只要有投入就有亏损的风险。我建议你把眼光放在这些憋了三年，准备大干一场的人身上，从信息和渠道入手找机会。

比如，劳务、职业培训、招生、广告位出租、实体店线下导流的方面，只做牵线搭桥的活，需要重投入的一概不做。接下来一定会有大批的人杀入到实体行业里混战，他们打的越凶渠道方和资源方就

越是有利可图，这就是古书战国策中所说的：鹬蚌相争，渔翁得利。

你悟了没？

中国足球的文化诅咒

你知道为什么中国足球一直稳定的被全世界吊打吗？来听听这位皇马教练的看法。足球在中国，如果你没钱的话，你踢不了。

更讽刺的是，这位外国教练在和旁边的日本导演说：看看，能不能把这些热爱足球的山里孩子带去西班牙发展，要给他们一个未来。

中国现在在世人眼里已经是足球百慕大一般的存在了，很多人不解，十四亿人的泱泱大国，难道就找不出十一个人能踢得好球的吗？

其实这个逻辑错了，不是中国人踢不好足球，而是根本就没有人能在中国踢好足球，不知道大家注意吗？

奥运会上面我们能拿金牌的绝大多数都是单人项目，举重，跳水，击剑，乒乓球，羽毛球，就连黄种人特别不占优势的短跑项目，我们都出了像刘翔，苏炳添这样的佼佼者，但是只要参赛人数超过两个，我们的竞争力就会大打折扣，而且人越多越拉跨，尤其是男子项目，而足球作为十一个人同时参赛的运动，自然成了我们的短中短，拉中拉。

网上很多人分析中国足球的问题，有人说是不够重视，有人说是体质差，但你有没有想过？除了足球，篮球，排球也不行，只要人多，我们就玩不转，这已经真的不是体制问题了，而是文化诅咒。不光场上这些球员，其实我们每一个中国人都深陷其中。

一：混子文化。

混这个字很有意思，小时候这是个妥妥的贬义词，不好好学习会被说是混世魔王，混吃等死。但是慢慢长大以后发现这个字开始变味了，开始有些中性甚至褒义的意思在里面，比如混社会，混仕途，混编制，而且你会发现越是人多的地方越好混。问大家一个问题，如果你家财万贯，想要把你那不成器的儿子送去搞体育，你会送他去举重，跳水，乒乓球还是送去练足球，很明显是足球呀。场上十几个人有一两个划水的，其实并不明显，而且足球场上进球的都一般是那一两个人，其他人的作用很难量化，所以好坏看上去也不明显，只要你钱给到位，你儿子就能一直这么混着，你送他去打乒乓球试试，连陪练都打不过两天就被退回来。

当然除了你，铁子教练之流也是这么想的。你想啊，我收钱放了两个混子进去踢假球的时候还方便放水，何乐而不为？别着急喷那些找关系送礼安排工作的，托人给孩子找好学校的，不都是这个套路吗？

二、合群文化。

我记得上赛季 CBA 的一场比赛。赛后，辽宁队的郭艾伦因为赛场表现不佳，留在场地上加练，被几个球迷用手机拍下来，发到社交媒体上大骂郭艾伦装逼。

在一个平庸的世界里，努力就是装逼，勤奋就是卷，别否认，这就是中国的劣势文化。

前些年在上海工作的时候很好奇，为什么那么多白领下班以后要去星巴克加班，办公室不让用了吗，还是非要追求这种小资情调，后面了解之后才知道，如果下班以后，你留在办公室工作，被那些摸鱼的老员工看到了会被骂，被穿小鞋的，在这么一个以合群为基础的文化氛围里，我就问你，你的队友都去喝酒泡妞吃海参了。你好意思一个人留在场地上练球？

古语有云：木秀于林，风必摧之。我们从小受到的教育，就是不要当出头鸟，要会待人接物懂人情世故。

三：权力文化。

说个很讽刺的事情，日本、韩国的球员如果有机会去更高级别的联赛，他们的篮协足协俱乐部，甚至赞助商都会极力配合，甚至出钱出力，想把自己国家的球员送出去。

再看看我们，当年很多球员有机会去五大联赛，去 NBA。但是国内的利益集团极力阻拦，拖着就是不放人，能让你晚去一天就晚去一天，真的有种保安大爷为难外卖小哥。那边当年姚明为了能去 NBA 赔偿了俱乐部一年的薪水。王治郅因为参加训练，延误回国，被媒体各种口诛笔伐，还有像当年范志亦范大将军那样因为不想卷入类似的纷争，而放弃了去海外踢球的机会。

我之前看过一个视频，说人性中最大的恶不是贪婪和虚伪，而是为难，尤其是获得了某种利益和权利之后，就会想尽办法的为难他所能为难到的所有人。

所以足球这个最容易爆冷的项目里，我们能几十年如一日，一如既往的稳定，也属实不容易呀。

你悟了没？

你身上一定也有看不见的天赋

C 罗和梅西要是出生在中国，他们能入选国家队吗？这是网上最近流传的一个梗。抛开网友们的戏谑和调侃，咱们就事论事。

我觉得 C 罗有可能，毕竟技术和身体素质都要远超同龄人几条街。至于进去之后能踢成什么样就不好说了。

但是梅西绝对进不了，甚至连个校队主力可能都踢不上，这话一点不夸张。

梅西在童年时被确诊患有侏儒症，以至于十三岁的时候，身高只有一百三十八公分，是巴萨慧眼识珠，把他带回西班牙给他治疗，并当成明日之星来培养，才有了今天的一代球王。但如果这样的孩子出生在中国会怎么样？大家肯定都清楚，我这里就不多说了。

前两天看了一个访谈，问，C 罗和梅西谁更有天赋？无论球员教练还是足球名宿，都一边倒的认为梅西的天赋要胜过 C 罗。但是你有没有想过，如果把所有可考核的天赋指标拿出来一一对比，你会发现从身高弹跳耐力爆发力，梅西都全面落于下风，可能只有速度的拿出来拼一拼，那么他的天赋究竟体现在哪里呢？

这就涉及到我们最最容易忽视的一个东西了，叫做隐性特质，比如创造力、抗压能力、抗干扰能力、阅读比赛的能力，甚至是凝聚人心的能力，这些都是无法量化的天赋。

而梅西正是这方面的强者之路。如果你看了决赛，你就知道了姆巴佩的三粒点球全是势大力成的抽射，而梅西的两粒点球都是四两拨千斤的推射，这里已经不仅仅是技术层面的博弈了，更多的是心理上的较量，所以你会发现后续的点球当中，法国队的门将已经很明显的不自信了。

C罗是显性天赋的代表，他的天赋肉眼可见，能够直接量化成数据，而梅西是隐性天赋。你没有办法一眼看出这家伙很强。

我记得有人说过，这个世界上有两种自律，一种是像C罗那样几十年如一日，每天训练四小时，体脂始终保持在百分之七以下。

还有一种是梅西，九岁时喜欢的女孩现在依旧在一起。说到这儿，可能很多网友要开喷了，说阿根廷夺冠了，就在这一顿吹，一顿蹭热度，兄弟们别着急，可以听我说完，回到文章最开头，为什么？我觉得C罗可能可以入选国家队，而梅西不行，不光在足球领域，我们在任何领域的人才选拔，都在过度的关注显性天赋，打篮球要找长得高的，身体壮的，拍电影要找长得帅的，漂亮的。而随着时代的发展，这种趋势越来越明显。

早年间周星驰还能遇到李修贤，周杰伦还能遇到吴宗宪。但是现在你没有肉眼可见的天赋，连做梦的资格都没有。

前几天和恶鼠一起参加双子星百分大战的陈星凯发视频说，他下一个目标是参加CBA选秀，结果评论区各种嘲讽谩骂，一个前CUBA选手，毕业想参加CBA选秀都会被骂成这样。如果一个13岁只有一米四的小个子，说他长大想要踢球，你说他会不会被口水淹？

所以我们普通人想要做点什么事，在未来博一个大一点的成就，除了找到自己隐藏的天赋以外，还要知道如何把它尽可能的发挥出来，就目前来看，后者要远比前者重要的多。

你悟了没？

铠甲的秘密

在美国，老百姓可以合法持有枪支，但是防弹衣这种东西却是被明令禁止的。

中国古代家家户户都可以持有冷兵器，但是谁要敢私藏铠甲，那就是杀头的重罪。

古战场上流传着这样一句话，说：刀可伤人，而甲可以诛心。

我刚开始也不太明白，这些看似笨重的防御装备，究竟有什么大作用，能让古今中外的统治阶级都如此心有余悸，直到一个一起玩游戏的朋友给我举了一个例子，他说：游戏里全输出的射手永远打不过拳肉的坦克。当你们五个人干不掉对方一个人的时候，这时是不是最想点投降？最关键的是，你看金庸小说里靠脑子吃饭的角色，黄蓉韦小宝都不约而同的穿着一件刀枪不入的防弹衣。也就是说，强大的防御能力更能够迅速瓦解对手的战斗能力。

仔细想想，好像是这么回事。总体战里讲过这样一句话说，战斗的结束是以其中一方彻底丧失战斗意志为标志的。而最容易让对方丧失战斗意志的方法，就是让他们觉得打不死你。

之前有个话题，很多博主在讨论，为什么很多聪明人却一辈子生活在社会的最底层？其原因就是这些人可能拥有一身进攻性的天赋，能够快速洞悉事物的本质，掌握事物运行的规律，但是这些人也往往都缺少防御性天赋。聪明有一个伴随属性，那便是高敏感，所以他们害怕失败，害怕努力，没有结果，害怕他人的眼光，所以夸夸其谈而不作为，对于他们来说是最安全性价比最高的。于是你会发现现在的社会最底层都是一些一边指点江山，一边吃糠咽菜的聪明人。

前两天和一个情感博主聊天，他跟我说了一个渣男圈的秘密，其实渣男并不一定需要多高的颜值，多强的财力，甚至都不需要你多会撩。但是有一个特质却是入行必备的，那便是挫败后的自愈能力和抗击打能力。谈恋爱本质上是一个概率游戏，你再好也会有人不喜欢你。同样你再差也会有人独爱你这一块，所以需要不断的试做和筛选。这个过程当中，如果你高敏感玻璃心，那么一年到头泡妞的时间还没有你哭的时间长，折腾两次，你就没信心了。

其实构建自己的防御体系，你只要记住一句话，那就是死活不下牌桌。

司马懿能够战胜诸葛亮，以及整个曹氏集团靠的真不是他有多聪明，而是他比别人都那么熬。

梅西能够最终成为历史第一人，靠的也是他在一次又一次失败和失望之后，能够依旧站起来。

所以如果你把时间线拉长，就会发现能不能压缩苦难，简化痛质，才是才是一个人能不能拿到结果的首要素质，才是你在社会这个巨型角斗场上面搏杀时能够护你周全的铠甲。

一：选择性无知。

其实我们生活中绝大多数的痛苦都是薛定谔的猫，你知道了，他就存在，你不知道他就不存在。

之前有个女性朋友，说：她初恋男友结婚，邀请她去，她很纠结，要不要去？

咱们设想一下，你花了一笔份子钱去吃了一顿性价比不高的饭。其间，新郎新娘的一颦一笑，他们婚礼的誓词 VCR 每一个场景都会深

深的印在你的脑子里，成为你日后痛苦的来源。也就是说你花了钱买了一份无尽的烦恼，这个你觉得值吗？

那咱们换个思路，如果你不去，对你而言，他和谁结婚开不开心，幸不幸福，新娘漂不漂亮，都是叠加态。也就是说有无数种可能性，要知道叠加态是不伤人的，只有你去看了，叠加坍塌了，成为了具体唯一的影像，那么这个影像才会伤人。而选择性无知的目的就是不去管生活中千千万万的叠加态，这个世界很复杂，但是归根结底是你一个人的世界。所以在你视线范围以外的世界都是不存在的。这不是我说的，量子纠缠今年获得了诺贝尔奖，说的就是这个。

二：选择性冷漠。

我有个高中同学学医的，他跟我说，他们第一次上解剖课的经历，看着老师像拎整扇猪肉一样，把一具具人类遗体放在解剖台上，还没开始动手，很多同学就已经绷不住了，强烈的呕吐感和本能的恐惧一下子全部涌上来，更别说划拉开肚皮，把里面的东西每一样的分清楚。他说，刚开始总觉得躺在面前的是自己的同类，甚至幻想着他生前的样子。他曾经也是别人的父母，别人的儿女，感觉下去的每一刀都是要划在自己身上。但是经过了多年的学习和历练之后，现在不要说是遗体了，就算一个活生生的病患，躺在面前也跟修车师傅眼里的汽车，手机店老板眼里的手机一样，就是一堆零件。学医的过程，其实就是一个共情能力逐渐消退的过程。只有把面前的这个人当成一台待修理的机器，一团碳基化合物，才能真正的冷静理智，救死不伤。

所以我们不难发现，医院里的医生，面对病人时，无论家属情绪多么激动，他们都是面无表情，甚至冷漠，不是他们没有感情，而是一旦共情就会严重影响后续的判断。

警察也是，冷，是一件铠甲，穿上它的那一刻，你才是一名真正的战士，否则最多就是一个心怀天下的吃瓜群众，满腔热血的假强。

三：选择性幼稚。

如果说上面的两个能让生活的利刃伤不到你，那么幼稚则能让现实的子弹打不到你。

这年头大家很爱说道德绑架这个词，其实道德压根绑不住人，能绑住你的，是你自己给你自己打造的高大的人设，你想成为一个品德高尚的大善人，那么别人就会用高风亮节来绑架。你想成为一个与人为善的老好人，那么别人自然会用人际关系来勒索。

记住你的人设就是你的弱点，你的追求就是你的人性。选择幼稚的本质，就是拒绝一切外界的绑架和束缚。

你悟了没？

最高的权力游戏

中国人和犹太人作为全世界最聪明的两类人，为什么在近现代历史上却有着截然不同的命运。

五千年来，我们经历过无数次外族入侵，为何最终山河无恙。而过去一百年犹太民族被小胡子都欺负成那样了。为什么一次像样的反击都组织不起来呢？

看完上面一段话，可能很多兄弟又要喷了，说这货祸完国学文化又来阴阳怪气的煽动民族情绪了，兄弟们稍安勿躁，听我讲完。

前段时间，欧文和侃爷的那个事，让很多人突然意识到如此强大的美国，原来也只是掌握在这么区区几个犹太人手里。

于是网上开始流传一句话，说，美国之所以有现在这个实力靠的就是一帮犹太人帮他们搞经济，一帮中国人帮他们搞技术，一帮印度人帮他们搞基建，还有一帮黑人哥们帮他们搞体育。这表面上是一句调侃，而背后却隐藏着一个普通人完全看不见的肮脏内幕。这也是今天这一次内容最关键的主题，如果你看懂了，也许真的可以立刻改变你的人生走向。

首先我们看，上面所说的几个东西，经济、技术、基建和体育，只有搞经济是二维事件，其余都是一维事件。

解释一下。一维事件是指只要你能力强，就能够独立完成的事，而二维事件是指你需要作用对象主观配合你，你才能完成的目标。注意这里的用词主观配合。

我给你举个例子，假如你旁边有个人，他兜里有一百块，我说你去把他那一百块抢过来，这就是一维事件，需要你够凶够狠够强壮，你就能完成，不用考虑对方的想法，感受和动机这些对你想要的结果不会有任何影响。

而如果我跟你说，你去把他兜里的钱赚回来，这就是二维目标了。如果对方主观上不配合你，你能力再强，都没有你的产品再好服务再诱人，对方就是不买账，你就永远完不成你的目标。而对于目标维度的判断是我们中华民族和犹太民族最深最深的区别。

我们习惯通过实力的碾压完成一维目标，而犹太人倾向于通过人性博弈，以小博大完成二维目标。

举个例子，谈恋爱追女生就是最典型的二维事件，对方不配合你，你再强也没辙。而很多男生会认为，只要我足够有钱，有实力开跑车住豪宅，就没有泡不到的女生。这就是典型的用一维的思维方式再解决二维目标。过分追求实力上的碾压，试图通过实力获取话语权支配权优先择偶权，从而衍生出的就是我们喜闻乐见的权力文化。

你去问一个小镇青年。为什么一定要买房？租房不行吗？掏空六个口袋还要透支未来二三十年的财富，就为换这么一张房产证，值得吗？

其实这本薄薄的证书代表的是你对这个房子的所有权和支配权，这才是我们真正想要的，而不是那一堆廉价的钢筋混凝土，这种一维思维模式的文化属性在我们每个中国人心中根深蒂固。

我们再来看犹太人。上面说了，美国其实就掌握在这么几个犹太人手里，他们控制着经济政治和媒体，强如侃爷欧文这类的国际巨星

转发了一部反犹电影都会瞬间失业。

但是在美国历任四十五届总统当中，却没有一任是犹太裔的，他们不染指核心权力却控制着选举，他们不竞选总统，却挤破头的和历任总统联姻。他们对二维目标的掌控炉火纯青，他们试图通过操纵人来操纵世界，从而衍生出的就是他们贯穿历史的寄生文化，他们总是能以外乡人的身份迅速控制一个国家，从而获取资源，甚至完全不顾及宿主的死活。这就是历史上为什么犹太人的口碑一直都很一般，甚至小胡子对他们恨之入骨，想让他们在这个地球上消失的原因。

不知道大家发现没有犹太人的二维寄生文化，要在有宿主的情况下才能发挥出最大的威力。如果他们自己和自己在一起，那就玩不转了。你看看以色列就知道，我就不多说了。

这就是我上面所说的，为什么他们过去被欺负成这个样子，却一次像样的反击都组织不起来。这也是他们二维意识形态下最大的弊端，只能操纵别人，却无法统治自己。

一帮平均智商在一百一以上的聪明人聚在一起，谁也不服谁，谁都想从别人身上占点便宜，捞点好处，所以缺乏凝聚力和战斗力就不足为奇了。

而反观我们，在以权力为核心的一维意识形态下，是对核心权力的绝对服从和拥护，是对祖国的信仰与使命。因此，在遭遇外敌入侵的时候，不管内部怎么掐，怎么怼，总能够第一时间统一战线，同仇敌忾。五千年来，这一点从未有改变，中国人的平均智商是一百零六，仅次于犹太人，差距微乎其微。最可怕的是我们所体现出来的凝聚力执行力和战斗力，是他们望尘莫及的。这恰恰是美国那些利益集团最为忌惮的。

其实放在历史的长河当中，任何一种文化，任何一种意识形态都有其存在的价值和意义。这是人类这个物种在不同的环境下进化的结果，无关立场无关于国界。犹太人在几百年的流离失所当中，依旧四处周旋混的风生水起。当然有他们的可取之处，而我们在饱经风霜之后，还能够重回世界之巅，也不得不说是伟大的历史奇观。

现在想想还挺幸运的，我是出生在中国这样的地方，这样的内容还能发表出来，被大家看到，如果换个地方，我想应该也要失业了吧。

你悟了没？

财神爷的小算盘

按照中国的传统习俗，过年是要开门迎财神的，以保来年风调雨顺，财运亨通。

但你想过没有？如果财神爷真的看到你了，他很想帮你一把，想要送你一笔横财，那么你觉得他要怎么样才能把这笔钱送到你的手里。

看到这，可能很多兄弟要说了，说送钱还不简单吗？直接打我卡里就完事儿了。可是你想过没有，你卡里凭空多出来一笔巨款，一个巨额资产来源不明罪就可以直接把你送进去。

那让我买的股票暴涨，翻个几十倍，当然也不行，不管翻多少倍，最大的获利者是股票发行的公司创始人和大股东。

上面说了，财神爷想帮的是你，不是他吗。那实在不行，让我上班的公司迅速发展壮大，成为上市公司五百强，然后我升职加薪，当然也不行，这样一来，最赚钱的是你的老板，依然不是你。

明眼的兄弟，应该看出来了。无论财神爷想怎么帮你，最大的受益者都不是你。

好，咱们换个假设。有天财神爷走了，阿衰看上你了，他想要搞你，然后他发现有一万种方式能让你万劫不复，失业、断贷、房子被法拍，或者一不小心买了个烂尾楼，又或者生了一场大病。无论哪种方式，最惨的都是你，连个垫背的都没有。

我们普通人似乎一直处在这种十分尴尬的境地。在财富机遇面前，我们是第 n 轮的受益者，拿到的都是别人吃剩下的。而当面对风暴和危机时，我们又往往是第一个被推上去挡子弹、吃伤害的。这种

别人吃肉，我喝汤，别人作死我躺枪的劣势处境之下，你待的越久就穷的越稳定。

好了，看明白上面我所讲的，你大概就能理解资本原始积累的过程，本质上就是突破这个困局的过程。

过去二十年的地产红利，过去十年的移动互联网红利，造就了一大批没什么真本事的劣质富豪。

比如那些倒腾房产的炒房客，那些互联网上倒腾商品的电商和微商，他们没有技术不懂生产，甚至都没有营销和市场的概念。但是这一帮人却能拿到整个生产消费过程中最多的利润，他们靠什么？他们凭什么？下面我又要说我的黑暗财富观了。虽然都是一些上不得台面的旁门左道，但没准真的能帮你突破困境，在厚口罩时代杀出一条血路。

先问各位一个问题，你觉得你的财神爷是谁？或者换个问法，除开你之外，最能左右你财富命运的是谁？

我想绝大多数人的回答应该都一样：我们公司老板，他要想提拔你，你立刻平步青云，他若是想打压你，你便永无出头之日。

第二个问题，你觉得腾讯的财神爷是谁？是小马哥还是张小龙，都不是。他的财神爷，是十亿的微信用户，一点六亿的王者荣耀用户以及数以亿计的其他用户。你大概也在其中。

那么问题来了，既然你也是他的爷，

那你能左右他的命运吗？好像不行，无论你怎么不满，怎么吐槽，卸载软件，一万次也影响不到他一年几百亿的营收，反倒是

他要上个新英雄，出个新皮肤，又会有上百万的玩家屁颠屁颠的去充值。

看出问题了。当你的财神爷只有一个的时候，那么他可以随心所欲的左右。你而当你有一群财神爷的时候，那么你变得牢牢的掌控着他们。

这个理论是不是听着有点耳熟？很多情感领域的博主都曾讲过，当你只跪舔一个女生的时候，那你多半是个备胎，但是当你跪舔一群女生的时候，那么这些女生就都是你的备胎。

一个道理，我们再换个例子，过去十年，电商微商造就了无数一夜暴富的财富，神华靠的也真是这招。朋友圈广告我看到一个屏蔽一个，给我发砍一刀链接的我直接拉黑，但这一点也不影响人家赚的丰满钵满，这就能解释为什么这帮人啥也不会去能分走绝大部分利润了。

当一个人手里攥着大把的财神，那么他大概率也会成为别人的财神。

听到这可能很多兄弟要开喷了，说你这说的不就是流量变现的概念吗？全网的商业博主都讲烂了一天，净用这些新瓶装旧酒的方法来忽悠人。

如果你也这么觉得，我只能说你悟了却还没有悟透。

我跟你讲一个我身边发生的例子。六年前，我经朋友介绍，认识了一位广告营销界的大佬，据说没有他搞不定的客户，入行不到五年

，就在黄埔区这种寸土寸金的地方买了一套小三居。原本想跟他请教一些谈客户的技巧，谁曾想，他说了一点，就听得我脊背发凉。

我说一点给你听啊。

他明面上是某头部传媒公司的销售，其实背地里就是个广告皮条客，不管是不是自己家的广告位，只要对方觉得合适，他就找到对应的广告公司去谈。我给你介绍一个客户，你给我多少好处。也就是说，他同时在给全上海所有的传媒公司打工，原公司知道了也只敢口头警告，毕竟他手里的客户资源太多了，老板也得罪不起。其他小公司的老板更是像供奉财神爷一样供着他，也正因为此。他能够拿到更低的价格，在同行竞争中更具优势。

所以当你在一家公司上班，老板是你的财神。当你同时给很多公司打工时，那么你就是老板的财神。

你悟了没？

中国式结婚的诅咒

你知道中国式结婚最大的诅咒是什么吗？有条件结婚的不适合结婚，适合结婚的又结不起婚。有条件结婚同时又适合结婚的，大多数都是二婚。

过去的二零二二年，我国离婚率已经到达了百分之四十八点六。也就是说，每两对结婚的就有一对要离婚，而这个数字在部分省市更是已经高达百分之七十三。而随着社会经济的发展，离婚平均分割财产也从十年前的二十四点六万上升到了现在的六十九点七万，离婚的代价是越来越大，可离婚的人数却不降反增。一这次次刷新历史记录，这看似有些不符合常理。

有专家说，是现在的快餐式，爱情泛滥，让年轻人越来越不会长久的经营的感情。还有人分析说，现在因为利益而结婚的露水夫妻太多了，没有感情基础，自然容易大难，临头各自飞。

但是如果你身边有经历过婚变的朋友，你去问问他们，绝大多数都会告诉你一个原因，那便是婚后生活和想象的太不一样了。

结婚以后，生活质量明显下降，无论是物质条件还是情绪体验，都到了忍无可忍的程度，这才会不惜一切代价想要逃离。

说真的，这就是两个极度不适合结婚的人匆忙走入婚姻，从而导致的症状，这里可能会有朋友要问了，你嘴里适合结婚的标准是什么？

责任心、上进心、忠诚度、还是家庭观念，其实都不是这些，只是具象的意识特征。评判一个人是否适合结婚的唯一标准是看他是否

已经摆脱了对于原生家庭的依赖。可能很多人会不理解，特别是没有经历过婚姻的朋友。

我举个例子，你应该就懂了。

咱们换个领域，你说什么人不适合谈恋爱。这个大家都知道，他就是还沉浸在上一段感情的阴影当中，没有出来的人。这样的人即使开始一段新恋情，也会不断的拿现在的伴侣和前任做比较，无法完全投入，最终结果大概是不欢而散、伤人伤己。

恋爱的本质是情感，所以不同情感间的比较是致命的，结婚的本质是组建家庭。所以致命的就不再是情感间的比较了，而是新旧两个家庭单位之间的对比。也就是说原生家庭在婚姻中的作用就好比恋爱里的前任一样。当一个人还没有摆脱对原生家庭的依赖，就贸然进入婚姻生活。所有的生活习惯、心理预期意识形态都还停留在之前和父母一起生活的状态，衣服有人洗，饭菜有人做，没钱了伸手就要。这无疑会在新的生活节奏和家庭地位中产生极度的不适感。这就是现在年轻人不适合婚姻生活最直接的原因。

不过也有一部分人，因为原生家庭条件并不理想，进入社会之后，就被迫脱离对父母的依赖。从精神到物质都需要自食其力，这类人是适合结婚的。但由于原生家庭条件有限，他们往往凑不齐结婚所需的房子、车子、彩礼这些物质条件，于是在婚恋市场上遭遇边缘和排挤，这就是开头我所说的有条件结婚的不适合结婚，适合结婚的又结不起婚，就是这个原因。

之前有朋友问说，为什么这年头的女生都喜欢大叔，连大网红都要找个比自己大十几二十岁的男朋友，现在你应该就明白了，年轻又适合结婚的物质条件不足，年轻又有钱的不适合谈婚论嫁，这三项指标，俨然成为了现代婚姻当中的不可能三角，永远不可能同时满

足。于是思前想后，很多女生选择牺牲年轻这个指标，而很多男生选择牺牲物质这个选项。

所以当我们选择直面婚姻这个人生选题的时候，我们先得搞清楚，你可以承受对方身上哪个选项的缺失，同时我们自己又缺失了哪一个选项。

你没有的，对方刚好有，你的缺点，对方刚好不介意，这就是白头到老的秘密。其实并没有那么复杂。

你悟了没？

最邪门的中国功夫

你知道史上最邪门的中国功夫是什么吗？不是昆仑派的蛤蟆功，不是九阴白骨传，不是闪电五连鞭，也不是月下无限连。

我告诉你，史上最邪门的中国功夫是和广场舞一起并称为中老年两大杀器——太极。

看完上面一个自然段，估计又有兄弟要开喷了，说你用邪门这个词来形容咱们的非物质文化遗产是不是有点用词不当，别着急喷，听我说完。

太极之中不仅蕴含着能帮你治世强己平天下的心法，更藏着宇宙诞生的秘密。

三千年前的古书当中有这么一句话：太极生两仪两仪生四象四象生八卦八卦生万物。

我跟大家翻译一下，就是从一个原点开始，两点确定一条直线，也就是一维的概念。

这就是太极声量，再从一条线开始形成了一个平面平面直角坐标系，将平面分成四个象限。这是二维的概念。正所谓两极生四象，以此类推空间直角坐标系，把空间分成八个卦线，这就是四象生八卦。所以我们这个世界的万事万物都在这个三维空间中产生，也就是八卦生万物。与此同时，阴阳两仪对应带负电的电子和带正电的质子。这两兄弟组成了这个世界上的一切物质。要知道这种说法。可是诞生在三千多年前，那个时候的人们还没有宇宙的概念，流行的还是天圆地方的理论。我都怀疑这句话的作者是不是穿越到现在并完成了九年义务教育，否则怎么会说的如此精准，这里可能有兄弟

要说我不讲武德，太极和太极拳是两个东西，你不要在这混淆视听。那么下面我就告诉你，太极拳中那些能帮你齐家平天下的秘术心法。

简单的说，就三个词，频率、兼容和不争。不夸张的说，悟透这三个词，你在人世间的一切对立与博弈当中都是降维的打击。

一：频率。

频率的威力，相信绝大多数人都不了解，桥头的警示牌应该都见过吧。为什么十几吨重的大货车都可以畅通无阻的钢筋混凝土桥面，却害怕人们齐步走呢？原因就是上面我所说的频率，当人们步伐的频率与桥体的固有频率发生共振。那么再坚固的桥体都会不堪重负瞬间坍塌。九十年代初就发生过类似的悲剧。

一列士兵齐步过桥，结果把桥给踩塌了，这就是共振的威力。之前有朋友私信我说：为什么有的人长得不帅，也没什么钱，为什么看他们泡妞却毫不费力，自己苦追女生好几年，却还只是个备胎。

原因，就是这些人擅长找到对方的固有频率，然后快速产生共振，通过共振来瓦解对方的意志。要知道，连坚固的大桥都扛不住共振的伤害，何况是人呢？

万事万物都有自己的频率，而产生共振的前提是学会调频。很多女生在拒绝不喜欢的追求者时，都会用到一句话：我们不同频。很多人不理解，说白了就是你自己不具备调频的能力。

你想要追求财富，那你需要和财富同频。

你想要追求异性，那你需要与对方同频。

你想要洞悉万物延年益寿，那你需要和地球同频。

这句话不是开玩笑。一九五二年，德国科学家舒曼探测出了地球的共振频率是七点八三赫兹，那么这与太极拳又有什么关系呢？

太极拳的最佳吐纳频率刚好也是七点八万赫兹。也就是说，打太极的至高境界是与地球同频。或者说换句话说，这是一门能让你感受万物频率，并根据对方频率自我调频的高深武学。学太极，拳中以柔克刚借力打力，其实靠的就是调频共振的功夫。

二：兼容。

太极。在古书中又叫太初，指的是天地未开混沌之初的意思。和物理学中的基点类似。一个点包含了所有是非虚实，阴阳矛盾兼容，万事万物，这也就是太极虚实结合刚柔并济动静自如的原因。兼容能力是武侠小说中的上乘武学，比如你学会了九阳神功，就不能再去练九阴真经了。因为两股内力阴阳相冲。你师承气宗就不能再去学剑宗的功夫了。因为内家和外家不兼容，虽然这是小说中的设定，但是在我们现实中却无处不在。

有人告诉你，创新是一个企业的立身之本。又有人告诉你，借鉴和抄袭可以节约开发成功。

有人告诉你，善良的人不会过得太好。又有人告诉你，成大事者都是心怀天下。

到底该听谁的。

我给你举个例子，你大概就知道，天阿根廷夺冠有一个球迷朋友跑来问我，不是说梅西是足球场上的谦谦君子嘛，尊重裁判，尊重对手，不骂人不假摔，为什么他们队的守门员那样嘲讽对手嘲讽。古巴佩。作为队长，他也不拉着点，劝着点，这不是给整个阿根廷队拉仇恨。

我跟他说，梅西选择做一个谦谦君子，但同时太能理解大马丁复仇雪耻之后的快意。

恩仇快意。我不会这么去做，但是我能理解你这么做的的原因，并愿意和你一同承担后果。这就是梅西作为一代大师的兼容能力。

回到刚才那个话题，该听谁的是你自己的选择，你需要听从自己的心之所向，兼容不是说让你去当墙头草。而是当你坚定的选择之后，你依旧可以理解那些选择其他的人了。

你见过哪个高手大佬是喜欢抬杠，喜欢劝人的，都是坐在一旁笑而不语。你以为他们在嘲笑，其实他们心里应该在想，如果我是他，我大概也会这样。

三：不争。

我听过一句话，很有道理：如果你想赚点小钱，那你需要时时刻刻想着钱。如果你想赚大钱，那你必须忘记钱。这也就是太极拳最大的精髓所在。

洪金宝饰演的张三丰，有这样一句台词：太极拳只重其意不重其招。当你忘记所有的招式就练成太极拳。虽然只是一句电影台词，可是却藏着这世间一切城市的秘诀——不争。

老子说：夫为不争，故天下莫能与之争也。也就是说，只要你不争，那天下谁也没法和你对争。

那么他老人家的意思是让我们躺平摆烂，认命不作为吗？

当然不是，老子，后面又说了：水善利万物而不争，处众人之恶故几之道。也就是他老人家先告诉你不争的道理，之后又告诉你，不用争也能获胜的方法。

我记得有位互联网大佬曾经讲过，当很多人要靠你吃饭的时候，你自然也就吃饱饭。

当有很多人要靠你发财的时候，你自然也就发大财。

说回到太极开头，我所说的太极和广场舞一样，并称为中老年的两大法宝，以至于很多人认为它不过如此，你有没有想过，为什么太极拳能够发扬光大，而有的功夫却要关起门来，生怕别人学了。

就是因为这种利他思维，能够帮助大家强身健体，修身养性，我又何必去争什么江湖地位呢？

所以太极拳能成为目前为止，流传最广知名度最高的中国功夫。

那句夫为不争，故天下莫能与之争也。

你悟了没？

中国财富大佬的隐性秘密

就在去年，中国资产过亿的高净值家庭已经来到了十三点三万户，千万资产的富裕家庭有二百零六万户，同比都是增长百分之三左右。

而另一头，过去，那些顶级富豪正在排队离场，曾经风头无量的企业家富二代群体像约好那样集体离场，他们嗅到了什么？我们不得而知。但是可以预见的是，在一起富裕的大政方针治下，中国正在逐渐渐入隐形富豪时代。

过去三年听到最多的就是如今八亿人负债、法拍房数量翻了几十倍，无数中产一夜返贫，一天有四千多家企业倒闭。，这三年的停摆，让无数人对财富这件事失去信心。

我们经常能听到：教你赚钱的，都是想割你韭菜。你说的这么好，你自己怎么不做？这样的言论很多。

这一次内容，我会把我的理解，我的依据，以及我现在正在做的事情一一列举出来，我不敢保证导向一定正确。但是我敢保证以下内容绝不掺水。

一：高刺激内容。

先说依据，虽然我们中国目前经济实力已经赶超了日本、韩国，但是不可否认，我们的经济节奏慢了他们十到十五年。

举个例子，十年前日韩就出现了人口低欲望，人口增长缓慢的问题。而同样的问题，我们这一两年也出现了。所以看同一历史时期那边出现了哪些财富门路，你就大概知道现在要做什么了。

大家不妨回忆一下，十年前，也就是二零一三年前后，日本韩国出现了一大批高刺激的影视作品，比如：溯源、七号房的礼物、熔炉等等等等。

也就在这个时期，日本还火了一位现象级作家，同样是写重口味文学的，叫东野圭吾。

当然这里有兄弟要说了，这些作品在国内几乎过不了审，这个不难解决，那就生产符合国情的高刺激内容。

我给你举个例子，疯狂小杨哥作为全网唯一一个粉丝量过亿的非官方账号。他的作品可以说是同领域内高刺激的天花板，夸张的服饰道具，夸张的情节反转。甚至老爸老妈在他的视频里都呈现出了与年龄极度不相符的动作语言，可以说把搞笑领域的高刺激演绎到了极致。

要知道在这个时代背景下，无论哪种情绪刺激，只要合理合规，只要呈现得当，这就是流量密码。

二：国风文化。

中国上下五千年的历史，无论盛世还是乱世，只要存续期超过一百年，无一例外，都经历过百家争鸣的文化高峰。历史无数次证明了当经济增速放缓的时候，文化传播就成了必争之地。

问大家一个看似不相关的问题，你知道为什么中国的四大发明是：火药指南针造纸术和印刷术，前面两个和打仗有关，后面两个和文化传播有关，都是兵家必争之地。说回现在，语文这两年成了高考

的重中之重，阅读量激增的同时，增加了很多国学历史类的考核内容。

另外，汉服书法孔孟学堂热度居高不下，甚至有人单单靠解读四大名著，一夜涨粉几十万，还有博主靠国风便装二十几条视频涨粉了两千多万，很多九零后父母开始培养孩子学京剧唱昆曲国风的关注度和吸金能力已经来到了史无前例的高度。

三：宠物医疗相关。

这个很好理解，我身边那种五百块钱买只猫看病花了大几千，两千块钱买条狗看病花了小几万的大有人在乎。其实这就是赤裸裸的情感勒索，宠物的法律定义是你的个人财产，他生病或者死亡实际定义其实是财产损失。

而对于宠物主而言，就相当于你面对自己的财务投入了家人般的感情，所以会不计成本。而宠物医疗恰恰就是以此为消费动机的一门生意，包括最近很火的宠物标本，宠物殡葬都是一套逻辑。

这里再说的深一点，宠物用的药不归食品药品监督管理局管，而是归农业部管，所以这个市场上质量和价格都比较混乱。

多的不能说了，懂得自然懂。当然后口罩时代包括旅游餐饮劳务广告，甚至房地产都在复苏。

虽说机会遍地，但是一头扎进去的，也大有人在。为了避免混战造成不必要的损失，传统实体还是需要量入为出，慎之又慎。

今天讲的三个方向，主要是参照不同国家参照不同历史时期以及参照人与动物之间的区别和共性，从而得到了启发。

你悟了没？

一代枭雄曹操的秘密

你知道中国古代被封禁了两千多年的史上第一邪书是哪一部吗？

不是少儿不宜的金瓶梅，不是贫民弱民愚民的商君书，也不是记录了诸多民间秘术的山海经推背图。

我告诉你，这本史上第一邪书其实只是一本平平无奇的木匠手册：鲁班经。

关于鲁班经，为什么被禁。

坊间有三种说法？

第一种：是书里有很多关于符咒的记载和说明。于是，皇室贵族，害怕有心之人学去自己会被诅咒所以下令封禁此书。个人觉得这种说法可能性不大，毕竟当时流传关于符咒的书籍很多，虽说古人迷信，但是基本常识还是有的。

第二种：是鲁班及其门徒因为精通木工善看风水，于是参与了很多皇室宗亲的陵墓修建，鲁班书可能会有这些墓穴的位置线索，以防泄露，就把这本书给封了。不过这种说法也站不住脚。如果真有藏宝图在里面，那么大概早就有人去挖了。而且按当时的习俗，修葺墓舍的工匠几乎没有一个能活着出来。

所以我认为第三种说法比较在理。鲁班经分为上下两册，其中包含了木匠知识风水知识和医术，如果单独拿出来都不算什么秘术。但是把他们组合在一起，就拥有了威胁当时统治阶级的力量，于是里面的智慧被历代君王雪藏，试着还给这个组合取了一个响当当的名字：奇门遁甲。

奇门遁甲被称为千古第一秘术帝王之学造化之学。可是按上面的说法，无非就是木匠风水和医术三门寻常智慧，感觉有那么一点名不副实，那么究竟是后人把它吹过头了，还是我们没有悟到其中的精髓了。

这一次内容我就把这些寻常智慧背后的秘密，一一解析出来，不夸张的说，但凡你能参透其中一二，都能在职场商场甚至两性关系当中横着走。

说到木匠知识，大家想到的多半是桌椅板凳门窗柜子。但是鲁班生活的春秋战国年间木匠知识就是第一生产力和战斗力，投石车、战车、工程锤，这还只是陆战海战，就更不用说了，那个时候的战船基本都是木质结构的，谁家里的船又大又结实，谁就是海上的霸主。鲁班经里的榫卯结构，相当于如今最前沿的焊接技术。书里关于各种木材属性的描，而且相当于高端的材料学，更不用说那些神奇的结构设计融合了结构力学材料力学甚至流体力学等高端学科。时至今日，土木工程都是很多工科院校的招牌专业。

当年诸葛亮就是靠着精湛的木工手艺设计出了诸葛连弩和木牛流马，让对手吃尽苦头。试问每一个帝王敢让这样的知识公之于众。可以说这就是那个时代背景下的天道。

解释一下，天道也叫天时。用今天的话来说，就是时代机遇，就是大势所趋。几千年前的青铜器时代，几百年前的工业革命，十几年前的互联网时代，智能手机时代都算是天时，创造天时的是科学技术的进步，而不是天文浩荡。

下面我们再来说说风水，可能在我们普通人眼里，风水就是一个神叨叨的大师，拿着罗盘指指点点，浓浓的迷信色彩。不过听了我的下面的解释，你可能会有一些不一样的看法。

风水之术里面有一个专业名词叫做压梁，意思就是你的床上面沙发上面或者书桌上横着一根房梁。据说这样的房子住在里面，会影响运势。其实，与其说影响运势，不如说这种屋子住久了会有血光之灾。有一个成语叫做梁上君子，不知道大家听过没有，在古代房梁是长这个样子的。如果你家来了，小偷或者刺客，基本都是从屋顶潜入，躲在房梁上面，伺机动手。梁上君子形容的，就是这帮人。你想如果你的床上面的房梁上藏着一个刺客，你觉得你还能看到明早的太阳么？压梁这个概念就是这么产生的。当然现在房梁上已经藏不了人了。不过这个概念却被各种大师沿用了下来。所有风水上面的吉凶祸福，其实都是基于地理知识和安全因素的考虑。

比如背山面海的地方会被叫做风水宝地，也是很多半山别墅最喜欢的选址。在古代这样的地理位置易守难攻，而且因为前面是海，后面是山，对手很难全面包围里面的人，即使陷入绝境，还可以逃到山里，一来好隐蔽，二来不容易饿死。自古以来，那种饿死人的大饥荒，多半发生在平原地带，山里的人是饿不死的。

说了这么多，你就该知道，其实风水说白了，就是地利。

天时和地利。都说完了，那么医术代表的一定是人和。没错，自古医者人心，人心，又是一个人的立身之本。一个国家的安邦之道。

医学之术，仁义之理就像水一样，润万物而无生，它放在别处，没有问题。但是放在这个特殊的位置，即使你人心如水，把它撒到金属 K 金属 Na 上面也会瞬间产生爆炸性燃烧，摧枯拉朽毁天灭地。天时地利人和诸神归位，这就是奇门遁甲里最大的秘密。

说到这儿，可能有兄弟要问了，你这期内容不是叫曹操的秘密吗？说到现在都要结束了，曹操呢？兄弟们稍安勿躁。曹孟德作为一代乱世枭雄，也称得上是明君圣主了，了解三国的朋友，应该都知道，曹老板爱惜人才，知人善用是出了名的，光脚迎许攸，俯身送关公。可是他职业生涯唯一一次看走眼错杀了一人，间接导致了整个曹氏集团的负灭。这个人就是华佗。

我们回过头来看，曹魏之所以最终覆灭一个很大的原因，是因为两代明眼的君主命都不够长。曹操六十五岁，死于脑疾。曹丕三十九岁死于肺疾，而对手司马懿活了七十二岁，熬死了一众对手，最终统一天下。曹老板到死都不会想到他这一辈子识得张辽许褚，识得荀彧郭嘉家，可是却亲手杀死了能帮曹氏集团续命的神医华佗。或者换句话说，曹操一生占尽天时地利，最后却败在自己最得意的人和之上。

这可能就是曹老板，这辈子最不想别人知道的秘密。

其实，无论是古代君王打天下，还是我们这些当代社畜搞事业混师徒，以上这三点都有着灯塔一般的意义，高超的技艺有力的位置和一颗仁义之心。古往今来，但凡凑齐这三者的都成了时代的翘楚，而缺失的，也最终在历史的洪流中陨落。

这就是历史的剧本，人类文明的规则。

你悟了没？

愚公移山计划的秘密

美国人为什么如此反感流浪地球，要知道上映的《长津湖》他们都没有那么大的反应。主流媒体纷纷下场叫骂，时代周刊更是打出三十分的罕见低分。

他们在怕啥？我记得片中流浪地球，还有一个名字叫做移山计划。

其实，无论是影片当中数字人一方对移山计划的质疑，还是现实中国外媒体对流浪地球的嘲讽，都多多少少有点当年河曲智叟嘲讽愚公移山的味道。

那个自然段大家还记得吗？河曲智叟笑而止之曰，以残年余力曾不能毁山之一毛，其如土石。何以你的力气和余下的岁月，拿山上的草木都无可奈何，何况是沙土和石头。

接下来就是那句经典的：子幼有子子幼有孙子子孙孙无穷匮也。

以我当年初中时的理解，移山精神就是面对困难不放弃的死磕精神。当然老师也是这么讲的，但是你想过没有，如果真的只是这样，那美国人是在怕什么？

以至于全然不管一边宣传民族大义的满江红一心针对流浪地球呢？

其实，移山计划中蕴藏着一整套古老而神秘的破局心法，或者说是我们中华民族流传了五千年的强势文化。

但凡你能参透其中一二，无论是搞钱泡妞考高分，还是治国齐家平天下，你都能手拿把掐。这一次内容我就用最简单粗暴的语言和大家身边的例子，把移山心法的精髓剖出来，能悟到多少，能拿走多少，大家各凭本事。

一：突破认知局限。

我们每个人的认知当中都有无数的条条框框，他们就好像栅栏一样，围成一个羊圈，把你牢牢的圈在原地这么说，可能不好理解。我们举个例子。

我收到过很多朋友问我有没有什么看的，立马就能变成高手的书籍。我基本都会回答有，中华辞海。这不是开玩笑，但凡一个人能够通篇阅读完中华辞海，那么至少在中国你去哪儿都是横着走，这个一点都不夸张。

冯唐大家认识，他最早是一个医生，妇产科医生，他在行医生涯当中，他做到了协和医院妇产科的一把手，之后，辞职干金融，没几年就做到了头部咨询公司麦肯锡的合伙人。之后，又转行去了华大，央企做到高管之后，又觉得没意思，现在是国内知名的作家。诗人。对了，罗永浩之所以能两千还清六个亿的巨额债务，也是冯唐在背后运作的结果，为什么这个人这么牛干什么都能出类拔萃？他自己总结的原因就是他年轻的时候通读过中华辞海，而且还是三十块钱买来的缩影版。

可能这里很多人不禁要问了，辞海不就是一本类似新华字典的工具书吗？看完真的能干医疗干金融做央企高管吗？你怕不是在忽悠我，别着急听我说完。

任何人在面对字数多达两千两百万字枯燥无味的工具书的时候，都会觉得我不可能把它读完，就好像觉得医生不可能干得好金融，干金融的不可能做得好央企，更不可能成为作家诗人一样，这就是我们普通人认知的局限性。

但是如果有一天你真的励精图治肝脑涂地的把它读完了。那么这个世界上的一切事情对你来说就都是有可能的。因为困住你的羊圈已经没了，这里可能有朋友又要问了，你说的那么热闹，你自己怎么不去读呢？

二零一三到一四年之间，我花了十五个月已经读过一遍了。

而且当时还加入了一个叫做此海无涯的群，每天在群里打卡，群里不乏很多企业名流和身价不菲的大佬，大家都很清楚，这不仅仅是一次漫长的阅读体验，更是一次彻头彻尾的自我修行。

所以我能从野路子财经知识讲到渣男渣女的情感秘籍，再到最近很多关于历史文化方面的见解分析，其实都是十年前的这次宝贵的修行经历给我留下来的财富。

二：突破时间局限

愚公肯定是等不到大山被移开的那一天，但是他依旧坚定的蚩蚩撼树。现在地球上的每一个人也不可能看到两千五百年后，地球来到新的家园，但是依旧坚持流浪地球计划。其实这本质上已经突破了时间的局限。当然对于我们这帮凡夫俗子不是说现在就要开始忙活死后的事情，而是当我们在面对结果面对选择的时候，尽量把时间先拉长。

大年初四的时候，我们高中同学聚会，大家十几年没见了，坐下来聊了几句才知道我们班原来一个苦死上不了一本线的女生。现在是北京大学西语系的博士，而且已经确定留校任教了。要知道我们全年级第一，当时云南省排名第三的超级学霸，也就勉强混了个北大硕士。我记得当年读书的时候，这个女生从高一开始一直拿着吃奶的力气发奋图强，随时都看她拿着本书在读在背，可是成绩就是提不上去，老师看了都心疼。最后高考也就勉强上了个二本。当时我们班算是年级上的理科尖子班，不乏那些上课打打瞌睡，也能考七百多分的高手，天赋的差距肉眼可见。可是十几年后再看，当年的学霸学神，现在多半在企业大堂里，老老实实搬砖。但是我们眼中天赋上的矮子却在中国最高学府里留校任教了。很多时候我们努力并不能马上看到结果，甚至很多不努力的人，靠着天赋都能很轻松的跑到我们前面。

但是别着急，你要知道，努力本身就是一种天赋，而且她会在你漫长人生中的某一天开花结果。

三：突破恐惧。

这里给大家讲一个故事，有个江湖大哥被劫匪抢了东西，然后大哥就派他手下去追劫匪，那些人跑出去，谁也不敢真的去追，因为他们觉得连大哥的东西都敢抢，这人肯定心狠手辣，只有个新来的愣头青小杜，一个人一路狂追，居然还真让他追到了，他和劫匪扭打在一起，其实他自己心里也吓得要死。但是在月光下，他从对方脸上看到了这个世界上最大的秘密，对方脸上也充满了极度的恐惧。因为对方也觉得敢只身一人追过来的，这人肯定非同小可，恐惧之下居然被愣头青小杜三两下制服了，而大哥也觉得能只身制服歹徒的人一定不是等闲之辈。从此之后，小杜平步青云，最后取代了大哥的位置，这就是上海滩上的一代传奇杜月笙的故事。

其实这个世界上从来不缺有头脑有能力的人，但为什么最终成功的却寥寥无几了，因为他们太恐惧，太怂了，这本质上是一个胆小鬼的事件。当你面前横着一座山，有头脑的人会绕过去，有能力的人会打个洞钻过去，只有那些看似无知无畏的愚公，才会选择把山移开。

四：突破自我。

我们中国一直有一种精神，我可以牺牲，但是任务必须完成。这一点在流浪地球影片当中，体现的淋漓尽致，肉身炸月球的杀溢，死后用数字意识完成解码的华仔，敢于牺牲小我是千百年来我们中华民族传承下来的优秀品质，这恰恰也是我们敌对势力最为惧怕。

而今天我要讲的是这个品质的另外一面：自我意识。当我们突破自我意识之后，你会发现很多问题就迎刃而解。

前不久直播的时候，有个网友问我说他花了几万块钱去学短视频，也拍了一百来条了。但是什么起色都没有，关键自己一面对镜头就眼神涣散，说话结巴，问我是不是不适合干这一行？

我问他：你是不是想当网红，他说不是只是想靠这个赚点钱改善一下生活。我跟他说，既然你面对镜头，哪哪都不舒服，拍了一百多条的视频，那你就把自己从镜头里拿掉，你去宠物商店买一两只看可爱又活泼的小猫小狗训练一下，然后拍他们的日程，网上这样的账号很多，你就照着拍，慢慢的就有感觉了。一旦有了流量，就卖宠物周边，无论是关注度还是变现能力，应该都比你一个大老爷们怼脸拍口播要强。

过去。我见过很多企业，明明经营的很好，就是因为老板强行刷存在感，啥也不懂，还要这伸一手，那插一脚，把公司搅的乌烟瘴气，最后不欢而散。这样的例子很多，这年头绝大多数人应该都没有舍身取义的机会。但是懂得退居幕后自我抽离，无论是在公司面对上司下属，还是在家里面对父母孩子，这都是大智慧。

你悟了没？

冷兵器利刃出鞘的秘密

中国古代的冷兵器在锻造之初是没有办法直接上阵杀敌的，因为缺少了最后一道工序叫做开刃。

在传统的思想里，一把利刃放在家中，就意味着家里随时有人要上战场，所以也有非战时不开刃的说法。

那你有没有想过。在社会这个巨型角斗场上，有人如有神助削铁如泥，有人却步履维艰处处受制，是不是也因为缺少了这最后一道工序呢？

我在大城市里拼尽全力，却还是只能混个温饱。买房安家结婚生子全都遥不可及，是因为我智商低嘛，这是一位复旦毕业户飘三年的粉丝朋友发来的私信。

我的回复是：你原本是一柄方天画戟，却硬生生把自己活成了一个晾衣杆。要知道，无论你赚钱泡妞考试还是打游戏上分都是零和博弈。

也就是说你赚到钱了，就一定有人亏钱，你抱得美人归，就一定有人一别两相望，你成功考上了理想的大学，就肯定有人梦想终成泡影，你游戏里面大杀四方，那么就肯定有人一边默默读秒，等待复活，这就是零和博弈残酷而真实。

这里可能有兄弟要反驳了。网上很多财经博主创业导师都说过，赚钱要有利他思维，要互利共赢。

好，我给你举个例子，曾经有一位互联网大佬做电商的，他的宗旨

是让天底下没有难做的生意。结果呢？多少实体商家被他逼得走投无路。

还有一位大佬做游戏的，他的口号是让中国的游戏产业成为世界之最。但结果呢？无数小游戏公司在他的兼并和复制之下无法生存。

回到上面那位兄弟的问题，为什么我拼尽全力，却还是只能混个温饱。如果有相同疑惑的朋友，不妨问问自己，是否有人因为你的努力而倒霉。如果没有，那么勉强温饱，就是你最终的归宿。

其实上面所说的就是一个人财富思维，从讨好型盈利到摩擦型盈利的转变。可以说完成这一转变，你就有了蜕变逆袭的可能。这就是最初我所提到的开刃。

而一个普通人想要完成开刃这道工序，需要三个先决条件，分别是战意、低温和藏匿。

这一此内容，我就用最简单粗暴的语言，把这三个条件说给你，听完，没准真能帮你在这个看不见硝烟的战场上杀出一条线路。

一：战意。

非战时不开刃，战役是开刃的第一个条件，或者换句话说，面对敌人时，你起了杀心了。

给大家举个例子，我母亲是个高中老师，她跟我说过一个非常奇怪的现象，就是每年高考考中全校状元的基本都不是过去的年级第一，每年总会有一两个排名略微靠后的学生超水平发挥后来居上，跟有魔咒一样。其实能解释这个现象的就是战意理论。年级第一是所有人的假想敌，每一个有上进心的学生目标都是超越他，而他自己却没有假想敌，或者说假想敌不够具体，也就导致最后这一战成了

有战意打没战意或者战役强对战役弱，自然前者更容易打出临场表现。

二零一四年，仁川亚运会中国撑杆跳小将薛长瑞破纪录的跳出了五米五五的成绩。

要知道这是他平时训练都没有完成过的高度。赛后采访记者问他说：你是怎么做到的？他说，因为对手是小日子过得不错的日本队，所以不能输。

在 NBA 里流传着这么一句话，永远不要激怒乔丹。如果你不想看到黑耶稣的话。

天才和凡人的区别在于天才总能把愤怒和仇恨转化为战意。而凡人却总容易被这些东西冲昏头脑。

二：降温。

我不是方天化戟，不是宝剑钢刀，我就是个人见人欺的软柿子，那我要怎么开刃呢？

我想一定有人这么想。那我告诉你，即使你是一颗软柿子，把你放到冷库里冻上三天三夜，你也会变得跟铜锤一样坚硬，而中间的诀窍就是降温。

当有一天，你不再对世间的情爱别离，那么感同身受，不再因为季节更替而伤春悲秋，你离出道就不远了。降温的核心在于你的意识，从关系本位调整为了资源本位。

之前有朋友后台问，为什么渣男分手了不会难过，而我失个恋就痛的死去活来。

这里面的关键就是你是关系本位，人家是资源本位。解释一下女朋友对你来说是一段难能可贵的关系。你为此投入了感情，时间，金

钱，最后关系崩溃了。你不仅要承担投资失败的损失感，还要承担被人抛弃，被人否定的失落感，甚至还有爱而不得的不配得感。N种不良情绪共同作用下，你就很容易崩溃。而在渣男们看来，女朋友不是关系，而是资源，统称异性资源，资源损失了，补齐就可以。所以当然不会难过，这就是资源本位。渣男渣女作恶的逻辑，就是用资源本位降维打击关系本位。所以，当然可以在两性关系当中横着走。

三：藏匿。

论语里有一句话，国之利器不可以示人。当然对我们个人来说也是一样的。但是时间上要注意藏风引智是从磨刀开始的，在你利刃出鞘之前，永远不要让人看透你的野心。

问兄弟们一个问题，如果你是一匹瘦弱的狼，要怎么样才能打得过一头猛虎？正面硬，刚毫无胜算，唯一的可能性就是扮猪吃老虎。

李白在侠客行中有个千古名句：十步杀一人，千里不留行，事了拂衣去，深藏功与名。藏锋是为了历刃出鞘时的兵不血刃，是为了时机沉入时的一剑封喉。

司马懿职业生涯装病四次，瘫痪九年，一朝露出獠牙，就干翻了整个曹氏集团。纵观三国，历史强悍如吕布，聪明如杨修，就是因为不懂得藏锋，最终落得煞生殒命的下场。

古语有云：君子藏器于身，伺机而动，以钝世人，以锋策己，藏锋慰忠骨，出鞘震山河。

你悟了没？

知识反噬的秘密

我们的传统教育似乎都在刻意掩饰一个邪恶的真相。那些被我们奉若神明的科学定理之间，其实是存在巨大矛盾的，当物理和数学的观点发生冲突。作为从小被教育要相信科学的我们，到底应该选择相信谁呢？

因为今天我要挑战的是被爱因斯坦称作物理学第一定律的熵增定律和数学里的支柱型理论概率统计理论。

道性不强的观众朋友，可能世界观会就此崩塌。所以如果你选择看下去，请一定要看完。以下这套理论，如果摄入不完整的话，那留在你心里后患无穷。

先说说什么是熵增理论，不当人的说法是一个封闭的系统内，如果没有外力做功，那系统内的熵只会不断增加，熵指的是混乱程度。解释一下，就好比你的房间不收拾就会越来越乱。女朋友不哄，感情就会越来越淡。你把手里的黄豆撒在地上，它永远是东一颗西一颗不可能在你面前排成整齐的横列纵队或者是方阵，这就是熵增理论。

但是概率论就认为事物的任何形态，只要不违反基础的物理学常识，都是有概率出现的，房间不收拾，有概率会越来越整齐。女朋友不哄，她有概率会越来越爱你。你把黄豆撒在地上，它不仅有可能形成队列，还有可能给你构造出一幅清明上河图。

之前不就有个假设，让一只猴子在打字机上面疯狂拍打，只要时间够长，他就可以在无意识的情况下打出整部莎士比亚全集。

说到这儿，这两套理论的矛盾已经显而易见了。当物理学和数学两门基础学科之间都存在矛盾。那我们还能相信谁呢？信概率，你去彩票店买一二三四五试试，老板会觉得你是神经病，你去地铁里随

便牵一个女孩的手，对方也不会认为你是真命天子，而是打电话报警，说自己遇到了变态。

那我信熵增定律总可以吧？那你解释一下地球是怎么形成的，生命是怎么形成的？

地球和太阳的距离刚刚好，以至于地球上的大部分水源不会因为温度过高而气化，也不会因为温度过低而结冰，远处有木星这个老大哥替我们挡住绝大多数的小行星撞击，近处有月亮帮我们挡住碎片和陨石，并且提供潮吸力，臭氧层过滤掉了紫外线大气层的氮氧比例又刚刚好。除此之外，还有公转自转周期等等方面的因素。可以说以上任意一个因素，任意一点点微调，地球上都不可能出现生命。

那熵增定律要怎么解释呢？如果要强行解释，只能说我们太阳系不是一个封闭的系统，也就是地球的形成是外力做功的结果。

换句话说，造物主真实存在，这也就是为什么一众物理学家晚年都开始相信神学的原因，勉强听到这里的朋友，估计也多少有点头皮发麻了，难道我们学了那么多年的科学知识也如此经不起推敲吗？

当然不是，任何科学知识都有局部适用性。牛顿的经典力学当物体直径小于七纳米之后便不再适用。而要适用爱因斯坦的量子力学。平面上三角形的内角和是一百八十度，但是在球面上就存在三个角都是九十度的三角形。

当你不了解局部适用性盲目学习知识摄取信息，一旦跳出了它的适用范围。那你很有可能被知识所反噬，这就是为什么刚才我说摄入不完整后患无穷的原因。

之前有朋友问过同一个问题，为什么花了很多钱，学了很多所谓的

财富知识，依旧赚不到钱，学了很多的情感技巧，依旧脱不了单，问题也在于此。

有人告诉你，创新是创富的基础。有人告诉你，复制和抄袭是创富的捷径。有人告诉你，追女生不能表白，自古表白多白表。有人告诉你，女生都喜欢仪式感。其实这个时候不是信谁的问题，而是我们大多数人都缺乏一套自洽的操作系统。所以就容易人云亦云，不知所措。这个很重要，也是这次内容的解药。

解释一下，这是一套只服务于你，只属于你自己的行为逻辑，有可能包含了数学物理历史人文，也有可能包含了奸猾之道和渣男心法，不要求他理论真实政治正确，只要自洽万物皆能为我所用。

举个例子，我从来不看女朋友的手机，倒不是说我秉承什么两个人相处，就要互相信任的情感论调，而是量子力学当中的探索理论，我不看她手机里的东西，对我而言就是叠加态。这种状态不会对我造成任何实质性的影响。但是如果我看了叠加态坍塌了，形成具体唯一的影像，那这些影像就会对我造成实质性的困扰。所以我选择不让它坍塌，让所有的可能性一块在那堆着，你说我骗自己也好，阿q精神也好，都无所谓。我说了自洽就好，这套只属于我自己的行为逻辑，能让我活得开心，降低内耗，我干嘛要去费力不讨好的追求什么真相啊？

对了，我讲课的最初目的可能也和大多数知识博主不一样，可能有人是想出名，有人是想赚钱。而我最初的起心动念是让自己死的慢一点。都说人这一辈子要死三次，第一次是生物学上的死亡，第二次是最后一个记得你的人也死了。第三次是你留在这个世界上的所有痕迹都消失了。也就是说我现在活在诸位学习的课程里，活在大家的学习列表里，活在大平台的数据库里。这些东西加起来应该能让我活的再久一点吧。

你悟了没？

黑暗森林里的成王败寇

你说渣男和舔狗谁比较好色，穷人和富人谁比较贪财，这一次内容最好能帮你解决两个问题，一个是名利场上的求而不得。另一个是两性关系中的爱而不得。

下面我要说的药性和毒性都很大，我不负责让你开心，我只能保证不骗你。

一：奴性。

生活中有一个非常残忍的真相，就是你越想要得到的东西，你就越是得不到。你最终大概没有和那个你最爱的人结婚，没有考上你最理想的大学，没有抓住那次一飞冲天的机会，也没有赢下那场扬名立万的比赛。

井上雄彦说：缺憾才是生活的真相。

但是我想说，湘北可能从一开始就已经输了，一个人之所以永远得不到他想要的原因是极强的渴望制约了他的天性，却激发了他的母性。

舔狗之所以叫做舔狗，这个奴性展现的就已经足够明显了吧。穷人就更不用说了。

房贷车贷水费电费哪一样没有在奴役你，你越想得到什么，就最终会成为他的奴隶。

你不止得不到，他还会被他操控折磨。

奥斯维辛集中营里一般只有五六个德国士兵，就这五六个人一天可以处决掉几千个犹太部落。

他们有说有笑，毫不费力，这些犹太人会自己排队脱下衣服，把值钱的东西分类上交，然后排队走进毒气室里，后面进去的还会清理干净，面人的尸体，然后自己再进去，一切井然有序，基本没有人会反抗，很奇怪吧。

照理来说是个人都有一种叫做求生欲的东西，几千个人一起反抗，怎么会打不过这区区五六个人呢？

其实就是这个叫做求生欲的东西，彻底奴役住了眼前的这帮人。当你特别怕死的时候，你是根本不敢乱动的，除了让你丧失掉基本的思考能力和行为能力。这种奴性还会唤醒人们很多不切实际的幻想。奴隶的幻想，有一天翻身做主人，舔狗都幻想成为女神世界里的光，穷人幻想有朝一日励精图治一夜暴富。这就是我们要说的。

二：加戏。

很多时候你执着于某个人不能自拔，其实本质上是深陷在自己给自己写的剧本里出不来的。你要知道追女生就是追女生，即使追到了，即使你们结婚了，你也还是你，她也还是她，你不是她的救世主，她也并不是你的白莲花，无非就是无聊的生活，相互陪伴，往后的日子搭个火，大难临头各自飞也不是不可能，别老给自己加戏，这真的很让人反感。

前些年，因为工作关系总能接触到很多小白创业者。这些人对商业一无所知，几个朋友凑点钱，开个公司就说要改变污浊的行业现状，成为新的行业标杆，做中国的谷歌，中国的苹果。赚钱就是赚钱

，别老整些虚头巴脑的东西，目标简单明确，不贪不越界，这才是高手的作风。

那些给自己拼命加戏的本质上是击中了人性中一个致命的弱点，就是越贪财的人越不敢承认自己贪财，越好色的人就越不敢承认自己好色。

但是这个世界对伪君子本来就充满了恶意，不信你看忠诚老实的狗，这辈子挨的骂比老鼠还多。

三：分寸。

我经常听网友吐槽说听了某个情感博主的课去和女生聊天，结果没聊两句被拉黑了。

听了财经博主的课去创业，结果没干两天亏完了。于是得出结论，网上这帮大师不靠谱，教人赚钱的都是想赚你的钱。

其实这就像网上的厨子教你做菜，他告诉了你要用哪些食材调味料，却没有告诉你这些东西分别要用多少，什么时候用。说白了，你学会了方法，却没有掌握分寸，这就是区分渣男和舔狗，穷人和富人最关键的所在。

之前刷到一个视频，说，对女生杀伤力最强的四句话。其中有一句是：你看上去活泼开朗，人缘很好，但其实很难有人能真正走进你的内心。

听上去感觉是这么回事。但是你得告诉我这句台词什么时候用吧。我刚认识一个女生，第一天就整这么一条信息过去，对方大概率觉得我神经病。还有很多人在分析疯狂小杨哥的成功秘籍，分析他们的拍摄手法，剧情设置，三秒一个反转，五秒一个笑点，拍摄地点就在家里，好像你上你也行。

你不想想，人家一个网感极佳，学习能力极强的哥哥加上一个表现力极佳执行力极强的弟弟，光这个配置全网就没有几个人能做得到的，和他们配置最接近的疯产姐妹已经解散了，他们兄弟俩是双胞胎，打断骨头连着筋，所以自然避免了很多意见，冲突和内耗。这真是老天爷给的配置，咱学不来的。

分寸感在于知道什么事情能做，什么事情不能做，能做的事情，什么时候做，该怎么做？泡妞是，搞钱也是。

最后一点：主动权。

同样是追女生，有的叫做猎艳，有的叫做求偶。

同样是搞钱，有的叫做捞金，有的叫做求财。

听上去好像是一个意思。但是你看看动作发起的主体，猎艳和捞金发起者都是我，成功了，是我能力超群，失败了，是我学艺不精。

但是求偶和求才就不一样了。我从发起者变成了被动的接受者。成功了，那是对方的恩赐，失败了，那是命运的感情。

网上最近有一句话很火，钱都流向了不缺钱的人，爱都流向了不缺爱的人。

注意这个动词：留。

有没有种狐狸站在树旁边等着哪只瞎眼的兔子跑过来一头撞死的感觉，这个成语叫什么来着，我忘了。

你悟了没？

书名：《开窍开悟开智》

定位：内幕书刊

中国开放自助型商学院