



# 绝密人性天书



为什么你经常  
被玩弄、被利用、被欺负、被背叛、被陷害.....

因为你对人性太无知  
你即将掌握一套所有成功者不愿讲的秘诀

内部资料

更多资料分享加微信 a1256208307

### 《序言》

通人性者，通金钱!

通人性者，通幸福!

真正的高手都是人性大师

他们懂得一眼洞穿人性，操控人心，众生皆为其所用

这是一套被尘封已久，被埋葬多年的思想

这是一个所有成功者，不愿告诉你的秘密

为什么你被伤害，因为你对人性无知

为什么你被玩弄，因为你对人性无知

为什么你被利用，因为你对人性无知

为什么你总失败，因为你对人性无知

为什么你被欺辱，因为你对人性无知

为什么你遭背叛，因为你对人性无知

为什么你是棋子，因为你对人性无知

为什么你被情困，因为你对人性无知

为什么你会没钱，因为你对人性无知

为什么你至今一事无成，狗都嫌弃，被人像丢垃圾一样把你丢来丢去

为什么你的尊严一直被人践踏利益一直被人忽视，情感一直被人玩弄

不懂人性的人，行走江湖只能躺在食物链的底层，任人鱼肉...

从小到大，没人告诉你什么是人性的真相

人性学是从古至今帝王将相从不外传的家传绝学

历史的任何一个朝代，都有 2 套知识

一套是门内知识，一套是门外知识

皇帝和有钱人把门内知识留给自己和子孙学习，从不外露

他们把门外知识拿出来给众生学习

门内知识教的都是权谋，手段，人性，帝王术.....

而门外知识，教的都是让你如何成为一个更听话的羊

这也就能解释为什么 90%的人一直被薅羊毛

如果没有大量的羊，狼吃什么？

如果没有大量的穷人？有钱人吃什么？

有钱人培养孩子，都会让他精通人性和权谋秘术

而穷人培养孩子，只会天天报各种辅导班和技能

你孩子舞蹈跳的再好，也只不过是舞动骚姿，供有钱人享乐

你孩子分数再高，也不过是企业的一个螺丝钉，日夜为富人掏空身体

你孩子学习各种技能，他们长大以后的赚钱方式，就像小姐一样，天

天接客，只有接客才能赚钱，只要不接客就没钱

而有钱人精通人性，他们是妈咪，他们驾驭大量的小姐，掏空小姐

的身体，从中谋取暴利，他们接不接客都有钱，而你和你的孩子就成

为了有钱人猎杀的对象。

但从今以后，当你翻开本秘籍，一切都将悄然改变

这里面的每个字，都透露着人性的血腥和恶臭

因为我们将为你揭开人性魔鬼的面纱

你将彻底看清世间各种小人和伪君子的把戏，并教会你如何对付他们

因为我们将带你发现感情背后的各种陷阱

你将从此解脱被情玩弄的痛苦，并教会你如何让别人对你的服服帖帖的秘诀，让别人永远离不开你

因为我们将为你解密孩子教育失败的原因

你会清楚的知道，如何让你的孩子成为食物链顶端的核心秘密

因为我们将为你破译无数人被操控的诡计

从此你将会使用这个世界上最顶级的权谋驭人术，让身边的人像狗一样听话，任由你摆布

因为我们将为你找到利用人性赚钱密码

让别人心甘情愿的把钱掏给你，并且还会对你千恩万谢

顶层人从不外传的秘密，

即将被你掌握.....

## 《目录大纲》

### 第一章：揭开人性阴暗毒辣的黑色面具

生存就是一场血战和肉搏/007

人性到底是善还是恶? /013

你的好心被狼狗吃掉了 /025

穷人吃动植物，有钱人吃穷人 /038

打开人性天眼，看冷血江湖 /042

## **第二章：揭露男女情感背后的阴谋诡计**

透视情感背后不可告人的奸计 /060

痴男怨女脱离苦海的 3 个手段 /064

一眼看穿世人的顶级读心术/070

让对方你服服帖帖，俯首臣称的相处秘术 /074

## **第三章：厚黑，手段，权谋驭人术**

秘修菩萨心肠，魔鬼手段的救世绝学 /090

老板驭人的 5 个权谋术 /100

破译 3 个经典的人性操控术 /111

三大教派之首次大揭秘 /115

## **第四章：秘传儿女必学的帝王术**

孩子是怎么被你教废的 /126

孩子必须反着教，才能成就大业 /128

伟大的爱，含狠毒之心 /136

让孩子 100%孝顺你的绝招 /140

## 第五章：利用人性赚钱天机

人性之恶，利润之源 /144

赚大钱的设局思维 /145

让钱追着你跑的秘诀 /149

看清金钱本质的 4 个核心 /155

零成本创业秘笈 /157

## 第六章：强者修炼的密室武功

底层人是如何被猎杀的 /163

强势文化的天堂之乐 VS 弱势文化的地狱之苦 /166

屌丝逆袭成王，打通任督二脉 /187

揭秘天才修炼的秘密通道 /193

## 第一章：揭开人性阴暗毒辣的黑色面具

### 生存就是一场血战和肉搏

生存是一场肉搏，你却只会花拳绣腿，而富人练的是自由搏击，  
以下是极少数人才知道的真相，五千年延续至今一直存在 2 套思想：  
一套是以人性本善为基础的孔孟之道，一套是以人性本恶为基础



的法家思想。

## 孔子思想真的全对吗？

提到孔子，很多人都会觉得这是个大圣人，我也承认孔子思想确实有伟大的地方，但是在今天这个时代，孔子的很多观念，已经明显不适合。我们学任何人，都不是盲目的全盘复制，一味盲从，而是要批判性的学习取其精华，去其糟粕，孔子思想里的问题是什么呢？

最大问题就是禁锢人的思想，在孔子思想里，妇女是没有话语权的，不准上学，不准外出，在家里没有说话权。孔子到处讲礼议，三纲五常，把人分为三六九等，"刑不上大夫，礼不下庶人"意思就是当大官的犯错不需要受刑罚，以礼仪约束即可，而面对庶民，则不需要以礼相待，庶民犯错，以刑处罚。他竭力维护奴隶社会的等级制度，提出"君要臣死，臣必须死，父要子死，子必须死"这些维护统治权利的理论。让百姓无条件遵守君权的所有统治，即使皇帝错的离谱了，大臣和百姓也要必须遵守，否则就是违反三纲五常，大逆不道，致使民众思想封闭，没有独立思考，最终大清末期，皇帝昏庸，百姓愚昧，才屡遭外国欺压。

孔子思想，其教化的主要结果：就是让人越来越听话，守规矩，接受自己的底层命运，服服帖帖。儒家思想说人性都是善良的，都是讲仁义道德的，并要求每个人以此去对待身边的所有人，这样才是君子。可现实是，相信人是善良的，最终都被伪善的人欺骗，相信仁义道德的，最后都被嘴上道德，心里自私的人伤害。善良，仁义，道德，

这些都只是花拳绣腿听起来好听，看起来好看，但不实用，而高手都是表面花拳绣腿，暗地里偷偷练着自由搏击。

## 儒家思想等于花拳绣腿

儒家思想的特点是说着好听，形式好看，但实战没用，这跟传统武术的花拳绣腿如出一辙，而大多数人之所以贫穷，就是因为脑袋里装的都是孔孟之道，满嘴都是好听的大道理。而富人之所以富裕，因为脑袋里装的是法家思想，听着不好听，但实战特别管用。

当花拳绣腿和自由搏击对打会怎样？

最近，中国传统武术太极门掌门人马保国和业余民间自由搏击选手，打了一场擂台赛，两者在名气和资历上悬殊巨大，赛前裁判一再叮嘱马保国，一定要手下留情。然而，在比赛开始不到 30 秒，马保国就被对手 ko 三次，并最终倒地不起，民众一片哗然。有着上千年历史的传统武术，在不按套路的自由搏击面前，竟如此不堪一击，很多人怀疑这个马保国是个假大师。马保国是有吹嘘的成分，但如果他真是一个骗子的话，他就根本不可能打这个擂台赛。

真相是，任何传统的武术，在自由搏击面前，都不堪一击。这里不是贬低传统武术，而是传统武术是建立在特定的规则之下，也就是对手要按照正常的套路出招。而自由搏击的规则，根本就没有固定招数，把对方彻底打趴下为止。

传统武术打不过自由搏击，是其招式不适应擂台规则的必然结果。穷人之所以贫穷，是其思想不适应社会规则的必然结果。很多人

脑袋里装的思想，就是几千年流传下来的儒家思想，大道理一堆，花拳绣腿，一招一式，听着好听，看着好看，那些大道理在古代确实有用，因为那个时代大家都按正常的套路出招，点到为止，只要你是君子，你在社会地位就会很高。

但今天这个时代的规则变了，你出现在了在一个自由搏击的赛场，啥君不君子，有钱有实力就是君子，没有人按君子的招式出招了，所以你被瞬间放倒就是必然。

### 法家思想则是自由搏击

法家思想的代表人物是韩非子，商鞅。我们来听听韩非子对于人性是怎么说的：韩非子认为，人与人之间本质上只存在一种关系，那就是利益关系。他说只要有利益，关系再疏远的人都能够好成一团，一旦伤害到利益，连父子之间也会成为老死不相往来的仇敌。

男人到了 50 岁还会好色，而妻子呢，一过 30 岁就容颜衰退了，所以丈夫一有机会就必定会另寻新欢，你说感情能靠得住吗？在他看来天下没有不好色的男人，如果有，只是因为他口袋里，还没有储存够好色的资本。

韩非子说，古代皇帝和臣子之间就更没有什么情义好讲的，他们之间经常相互算计的，道德仁义是用嘴说的表面，而利益才是一切背后的真相。儒家思想只有放在没有利益争夺的地方，才有效。只要有利益争夺，儒家思想就无效了。恋爱时走儒家有效，但结婚后夫妻有了利益纷争，再走儒家一味对她好，把钱都给她，你就容易受伤。孩

子小时你可以走儒家，孩子大了，你老了，你再走儒家，把财产分了，你老了就惨了。

用利益让别人对你不得不道德，才是真道德。只寄希望别人对你道德，但你不能给对方任何利益，就是伪道德。儒家是一种理想化的梦想，而法家才是去往这个梦想的道路，否则都是空话。

## 你听到的，看到的，都是一个局

这个世界由两套秩序组成，第一套规则：公平、正义、道德、礼节、第二套规则：隐藏在背后的利益斗争。

第一套规则的道德是表象，第二套规则的利益是实相。我们从小到大接触的知识，大多都是第一套的表面规则。而人们无时无刻不在心里打的算盘，就是第二套利益规则。高手都是以第一套规则作为手段，为的是达成第二套规则的目的。几乎人人都会披上一层光鲜的道德外衣，然后千方百计的给自己谋取利益。

道德规则，人人都放在嘴上；利益规则，从人都记在心里。所以千万不要被第一套规则迷惑，而要用第二套规则去看清事物，比如我们不能看一个人说的什么，而要看一个人做的什么。第一套规则是一个幌子，你不能把它当成安身立命，功成名就的方法。要想看透每个人的行为，一定要结合第二套规则进行分析，这就是利益分析法。利益才是主导人类运转的逻辑，利益分析法永远都不会失效。

举个例子，这是一件发生在我身边的事情：有一次我跟吴老师去

云南玩，由于我们行李较多且对本地不够熟悉，所以在酒店大堂，吴老师悄悄的塞给了那个帮他拿行李的服务员 50 小费。然后接下来的这几天里，那个服务员对我们倍献殷勤，什么旅游路线啊、行李啊，都安排的妥妥的。

事后他讲课时讲到了这个案例，他是这样跟学员说的：如果你想得到一个人的帮助，你首先一定要明白我先能给你提供什么？陌生人之间除了利益，不会产生其它关系，金钱就是最好的表达，50 块不算多，但是比你说一些好听的话或者故作热情的讨好要实用多了，这就叫利益分析法。

每遇见一件事，要迅速切割成不同的利益方，你的每一个言行，损害了谁的利益？增加了谁的利益？增加利益的人就是你的朋友，损失利益的人就是你的敌人，要这样划分敌我关系。没有永恒的朋友，只有永恒的利益，利益一转化，你的敌人和朋友迅速改变。

同样，在一个公司里，每一个决策下来，都要分析这个决策符合了谁的利益？伤害了谁的利益？符合利益的那几方，一定会形成一个利益共同体；受损利益的那几方，也一定会形成一个利益联盟。然而两个阵营，一定都会举着第一套规则的道德大旗，去争取第二套规则的利益目的。

大家要记住，千万不能用第一套规则的道理，来要挟大家完成第二套规则的事情，我经常遇到这样的例子，很多人直奔你而来，他们都有很明确的目的，知道自己想要什么，他们却不曾想过，自己能给别人带来什么。在你想得到一个人的好处之前，一定要先思考清楚自己

能给别人带来什么。你的好处是不是别人需要的？你的好处是不是唯一的？如果第二套规则的利益不成立，那么就永远只能建立第一套规则道义的关系，对方也只是一种虚情假意的应付。

世界无论怎么发展，人的利己心不会变，利益才是推导人们行为的最重要逻辑。但是有一点很重要：用第二套规则推理出来目的之后，要迅速用第一套规则包装起来。要穿上第一套道德的外衣，千万不要赤裸裸的谈利益，因为第二套规则是不可说的，而第一套规则存在的价值，恰恰就是能帮你更好的伪装起你的真实目的，但维系世界运转的真相是第二套规则，第一套规则可能更像两个人之间的一种客套。

就像有时候我们跟人聊天：明知道自己在说空话，我们也知道对方在说假话，我们都知道彼此都在说套话，大家彼此都心知肚明，但仍然正儿八经的说客套话，这就形成了第一套规则。

人类无论怎么发展 都需要奉第一套规则为上 尊第一套规则为正统，这样才能使人不至于看起来那么现实，即便真相比现实更现实... 因为美好、希望和正能量，才能更好的推动进步。

所以儒家思想主导了社会几千年，并被裱进框里，大书特书，我们时刻要朗读、宣讲，要大声喊出来。和孔子差不多同一时代的鬼谷子，有经天纬地之才，但他为什么不能像孔子一样得到世人的传颂呢？

因为他的那套理论讲的是第二套规则，只适合默默使用，不适合标榜出来。有句话叫：真正的成熟是看透而说不透，指的就是第二套

规则，它只可被用，但千万不要去说，一说就是错，这就是为什么很多人喜欢讲真话却不讨好的原因。

有时大众要的未必是真话，而是一种理想化的满足，或者说是一种情怀的寄托，虽然这种理想化的情怀是那么的不切实际，这个世界说真话的人往往看起来像个小人，很多小人却把自己伪装的像个君子，所以成长就是擦亮眼睛的过程....

### 人性到底是善还是恶？

从小到大，我们学的很多东西，都在告诉我们人性本善，于是我们对人有了一个定义：人是善良的，感恩的，重情重义的，是知恩图报的，是品德高尚的。

小时候的世界，的确大多数人都是完美的化身，比如，我们的师生情，同学情，初恋情。因为那个时候，我们任何关系之间，基本都涉及不到利益，所以你被假象蒙蔽了。

但当你进入社会后，你的各种关系开始涉及利益，你会发现他们的所作所为和你以前学的完全相反，朋友借钱不还，爱人出轨，合作伙伴背叛，同事背后捅你一刀，兄弟姐妹争遗产，不管父母死活。当他们的行为和你小时候学的不一样时，你就开始被他们一次伤害，你的痛苦就开始了。

### 人性本善还是本恶？

我们可以从这几个角度去看，如果人性天生就本善的话，那么三

大宗教为什么还要设定那么多规矩来限制人的行为呢?我们都知道佛教有很多很多的戒律，比如不准杀生，不准吃肉，不准碰女色，等等等等。

如果人性真的本善，我们为什么还要把人之初，性本善这样的三字经来奉为经典呢?如果人性真的本善的话 那么每个国家为什么还需要法律来限制人的行为呢？

所以大家记住人性并不是本善，所以我们才需要那些道德的经典书籍和法律，来共同维持社会的稳定。

### **从基因看人性！**

凡事做过父母的都知道，当你的小孩还是婴儿的时候，除了他的样貌比较善良可爱以外，你会发现有的时候它的行为举止我们连善的影子都看不到，婴儿的信念非常简单，就八个字"顺我者昌，逆我者亡"也就是说婴儿天生就会以自我为中心，它根本不会站在你的立场为你着想。

只要它想要的东西，他就会去拿，拿不到就哭，假如哭了还拿不到，就会哭的更大声，直到把东西拿到为止，小孩的这种唯我独尊的思想，不需要任何人传授，它与生俱来。

那么人性到底是本善还是本恶呢？我告诉你，人性不本善，也不本恶，而是本自私!任何人说的一句话或者做的一件事，都只不过



是为了满足自己利益而已。

举个例子你就明白了，假设我和小美在一起恋爱谈了 5 年的时间了，其实这 5 年我一点都不爱小美，我只是没有女朋友，反正我一个人单着也是单着，有个人照顾总比没人照顾要好对吧，于是我就勉为其难的和小美谈恋爱了。

反过来其实小美爱我爱得死去活来，我是她这辈子最爱的男人，没有之一，她只要能看到我，她就幸福的不得了，她只要能和我在一起，她就快乐的像一个神仙一样。所以在我和小美谈恋爱的这 5 年时间里，大家都可以想象的到，那不用说吗，肯定都是小美在照顾我。

她可以为了我走好几公里的路去买鸡煲汤给我喝，她可以为了我自己省吃俭用，帮我买衣服裤子，她甚至可以为了我骗她父母的钱给我创业，反正小美这 5 年时间，她的世界只有我，这 5 年她也为我付出了一切。

结果 5 年以后，由于种原因吧，我们的爱情没有支撑下去，我和小美分手了，因为是我先提出分手的，这个时候包括小美在内的全世界骂我是个道男，说什么我不是个男人，也有说我连人都算不上的，也有骂我是畜生的，小美骂的就更凶了。

她说你还记得吗，曾经我为了煲个汤给你喝，我走了好几公里，你记得吗，曾经我一年不买一件衣服，却舍得帮你买了一柜子衣服，

你还记得吗，我骗了我爸妈的钱给你创业，搞的我和我家里反目成仇，你不是个男人.....反正我就变成了过街老鼠，人人喊打，出门都出不了，反正被骂的一地鸡毛。

我们来认真分析一下这件事情，从正常的道德层面来讲，确实这件事情我做的不对，我是个渣男，我是个畜生，我被全世界所唾弃，我没话说。

我们再从人性的角度来分析一下：

首先第一，我和小美相处了 5 年的时间，我是一点都不爱小美的，小美却爱我爱的死去活来，大家可以想象一下，我和一个我根本不爱的人呆了 5 年的时间。小美却和她最爱的人相处了 5 年的时间，很显然这 5 年的时间，我每天要面对一个我不爱的人，我过的是有多么的痛苦啊，而小美这 5 年能天天和自己最爱的人朝夕相处，我可以肯定这 5 年小美是快乐的。

第二，前面小美也说了她为了我付出了很，她走了几公里去买鸡，就为了能煲个鸡汤给我喝，那么她把鸡汤拿给我喝的那一刻，请问是谁快乐，谁痛苦。对于我来说我，不就是一碗鸡汤吗，谁煲还不是一样，可以对于小美来说那就不一样了，她看到她最爱的人喝鸡汤的那一刹那，她美美滋滋的笑了，心里别提有多甜了，她觉得一切的付出都值得了，她做的无怨无悔。

各位请认清楚一个事实，别忘了这 5 年她为我所做的一切的一切，我从来并没有逼她去做，都是她自愿做的，她为什么会自愿做呢，因为她为她爱的人付出了，可以让她感觉到无比快乐。

各位注意，这句话，她所有的付出可以让她感觉到无比的快乐，所以从人性自私的角度来讲，她所有的付出只是为了让她自己快乐而已，表面上她是为了我做了很多，其实本质上她只是为了她自己的快乐在付出而已。

所以各位，道德上，她是一个好人，我是个渣男，而真相是这 5 年我过的很痛苦，而小美这 5 年可以和她爱的人在一起，而且可以为自己最爱的付出，这 5 年她是快乐的，所以真相是我付出了 5 年的痛苦让她得到了 5 年的快乐。

虽然我并不是这样的渣男，我也不主张男人有这样的行为，但是透过这个故事我相信大家应该第一次看到了事情的真相，为什么小美会痛苦为什么大家都会骂我是个渣男，因为这个世界大多数人都活在天天吃甜食的世界里，对人性的真相一无所知。

人性本自私，参透自私本性的人，就可以参透人性，参透人性着方能得天下。判断人性善与恶的变化，要以利益的大小来做参照。在没有利益关系的情况下，人性是本善的，只要产生利益，人性是自私的，如果利益足够大，人性是本恶的。

讲一个故事，我妈这边是六兄弟姐妹，我妈有一个姐姐，一个弟弟，还有三个妹妹，我妈今年已经 63 岁了。她们其中有四姐妹在老家买了一块地，准备建 1 栋楼，四姐妹好住在一起，安享天伦之乐。但是她们有个很大的担心，就怕近亲无完美，姐妹们长期住在一起容易因为一些琐事闹别扭。

我妈问我的意见，我说老妈，你们姐姐妹妹都是从同一个娘胎里面

生下来的，而且最小的都已经过了不惑之年，平时一些鸡毛蒜皮的事情，大家都会相互谅解的，你就安心心的和她们一起安享晚年吧。我在跟我妈说这个话的时候，我的外婆去世已经有几年的时间了，我外婆的财产已经处理完毕了。（外婆虽然不是很有钱，但一栋房子加上一些现金在农村还是挺可观的），正是因为我外婆的财产已经处理完毕了，所以我认定她们几姐妹在一起相处并不会遇到太大的利益之争。

如果我外婆和她的财产还在世的话，我就很难预料后果了，难免她们会因为这个大打出手。其实在几年前我外婆去世的时候，就因为分财产的事情，她们闹得挺不开心的，几个姐妹也有闹，但是还好，火烧的不算大闹得最凶的是我舅舅，因为舅舅是儿子。

按照农村的封建思想，他觉得我外婆的财产应该都给他。（注：我这个伟大的外婆把财产平分了，舅舅只多拿了一点点），我外婆躺在病床上一年多，舅舅从来没有去看过，直到外婆去世，他才露面。我的几个阿姨气得要命，而我知道舅舅做法很符合人性，这是人性中趋利避害的本性（注：目前感情早已修复）

所以物身边的亲人，朋友，爱人，无论现在多好，你都不能完全相信他们，因为一旦你们发生利益矛盾时，这些人一定会上伤你最深。利益越大的地方，人性就会越自私，当自私达到一定的程度，人性就变成了恶。你看所有古代的帝王相争，连善的影子都看不到，李世民的玄武门之变，杀害自己的大哥和三弟，武则天甚至杀害了自己亲生的孩子。

## 九死一生的生存哲学

1993年两个不学无术的10岁少年，决定绑架一名2岁的小男孩来玩，最终竟然将这名2岁的小男孩残忍的杀害了，后来被警方抓获，其中一个叫乔恩的对杀死小孩的事情供认不讳。

另一个却把所有的事情推到乔恩那里，把自己推得一干二净，把人性趋利避害的自私本性展露的一览无遗。

这是震惊英国利物浦的魔童杀人案，后来这个故事被搬到了荧屏上，拍了一部短片叫《羈压》，还获得了奥斯卡提名。

人类一切善恶的想法都是有意念开始，当你预计人性本善的时候，就会假设所有的人都是好人，当你预计人性本恶的时候，你就会假设所有人都是坏人。

比如说你认识10个朋友，如果你假设这10个朋友都是好人的话，你就会期待他们每一天都对你很好，如果哪一天这10个朋友当中，有一个朋友出卖你了，你一定会痛苦的受不了，这样的人生会让你过得很痛苦这种人生的哲学叫做九生一死。

反过来，如果这10个朋友你都假设他们不是好人的话，那么的你对他们也不会有什么期待。（我说的是内心假设）如果哪一天突然有一个人对你好的话，那你就像中奖了一样，这种惊喜会让你的人生过得很快乐，种人生的哲学叫做九死一生。

我发现绝大多数的人都喜欢用九生一死这样的思想来过日子。就

像很多夫妻结婚的时候，他们都会提前假设这个婚姻是美满的，而且也相互承诺，恩恩爱爱，白头偕老，永不分离。如果有一天两个人离婚的时候，这对夫妻就很容易反目成仇，恨对方恨得要死，双方老死不相往来。

我比较鼓励结婚的人要抱着九死一生的观念，不要让那些童话的爱情故事，蒙蔽了你的智慧。如果一开始就不假设是美满的，那么离婚就会在你的心理预计当中，你也就不会有什么痛苦了，如果能白头偕老，那就是惊喜了？

但是说实话，这个世界上没有几个人有这样的智慧！

## **越自私的人，生活越快乐**

你这个人太自私了，这句话有没有很熟悉的感觉。从小到大，周围的人都教导我们不要自私，在我们心理就种下一颗种子，自私是不好的，自私是贬义的，导致很多人一辈子没为自己好好的活。很多人做什么都是给别人看的，还有很多人都是为了别人的心情在活着。

比如，有的人连笑一下，都要心理暗示一下，这样笑会不会让别人笑话，这样笑好不好看，这样笑会不会有伤大雅。拜托，能不能为自己笑一个，不然哪一天离开这个世界，就没机会了。还有一句话，“死要面子活受罪”这是多数人的写照，要面子就是为别人而活，活在别人的眼光里。

讲个案例给大家听一下，有一次我回老家，同学聚会，大家在一起吃个饭聚一聚，我们选择了一家饭店。这个时候，有一个同学马上

拿起手机打电话去饭店预定位置，整个电话过程搞的和饭店老板有很大的生意来往一样。当时很多同学都被他吸粉了，心里在想，这个同学人脉好广啊，随便找一家他都认识，太有面了。等我们到了饭店，整个饭店都空荡荡的，就我们一桌吃饭，你说这个同学不是脱了裤子放屁吗？

说实话，在我的世界里面，这样人活着实在是太累了，完全在为别人而活，我这个人很简单，想笑就笑，想哭就哭。我怎么笑怎么哭，都是为了让自己舒服，我才不管你们旁边的人舒不舒服呢。

佛家的最高境界说，明心见性，指的就是你自性的显现。比如说你 1-3 岁的时候，几乎没有被外界的环境污染过，你做任何行为都是自己的想法，这就是自性的显现。

你可以仔细的回忆一下，3 岁的你多厉害，天不怕，地不怕，感觉世界都是你的，你无所不能。长大后，你经过了后天的教化，你已经不是你了，你已经成为了一个机器人，别人做什么，就跟着怎么做，每天重复，因为自私的本性淡化了。

各位知不知道为什么人怕死呢？

人之所以不舍得死，是因为还留有遗憾。如果人活了一辈子，没有任何的遗憾，走的时候一定是开心的，如果有遗憾，你怎么舍得走呢？

所以只要是为了别人而活的人，他不可能没有遗憾。各位，3 生命。开在收廊的单程列车，自私一点好好为自己活一次，走的时候本遗憾，人的本性就是自私的，你只需要把它发挥的再完美一些就好。

## 人类自私本性的进化论

先分享一个故事，一个贫苦的单身妈妈带着两个孩子，一个9岁，一个8岁，两个孩子缩在家里等妈妈，他们饥寒交迫，紧紧的抱在一起取暖妈妈已经出去一天了，他们好想妈妈，更想妈妈带回来的食物。

离上次吃东西已经是2天前的事了，那时妈妈带回来的两个梨子，哥俩相互谦让了几次，两个梨子在他们手里传来传去，最终哥哥吃大的，弟弟吃小的，妈妈在旁边看着嘴角露出了笑容，她一直教育孩子要相互谦让相互帮助，孩子也听话，即使很饿，也不为吃的吵架。

突然，大儿子把梨子递给妈妈说："妈妈，你也吃一口吧"？小儿子也举起了梨子，妈妈眼睛湿润了，说：孩子，妈不饿，你们吃，两个孩子互相看了看，又吃起来了，吃的更大口了。

妈妈转过身，流下了眼泪，想起她的妈妈也是把最好的留给她，想起了妈妈为她做的一切。外面刮着寒冷的风，这时妈妈回来了，孩子盯着妈妈手上的面包，大声的喊起了妈.....

这一个温暑的故事，你能从里面看到人性的自私吗？你能看到孩子看到面包时的自私本性吗？无论后天如何教化，人的本性永远不可能改变。

接下来的分析会很残忍，但却是真相，人的自私分两种，一种是物质的，一种是精神上的。物质的自私就是，"人为财死，鸟为食亡，精神的自私，你应该经常听到一句话，"你就只顾自己的感受，有没有想过我的感受！精神的自私，就是享受自己内心的愉悦。



上面这个故事我们可以看到，两兄弟从看到妈妈的那一刻，首先看到的是吃的，因为他们确实饿坏了，而他们的谦让只不过是妈妈的教导和伦理道德。有人会说，这是人饥饿后求生的本能，你说的没错，那更能说明人性的本能是自私的。人生下来，就是自私的，无论是人性本能还是求生本能，为了生存，我们会很自然的挤掉对手。

还有人会说，上面的两个小孩也互相谦让，也把梨子给妈妈吃，如果说他们本性是自私的，那么通过后天的教育不是也改变了吗？错了，人的自私是没办法改变的，改变只不过是：由低级的自私换成了更高级的自私！

经过后天教育，他们认可了谦让和爱，他们这么做，只不过是自己内心情感的需要，这么做会让他们心里感到舒服和愉悦。这种让自己舒服和愉悦，就是他们内心需要满足的自私，无论你怎么为别人考虑，都是基于自己的某种需求和目的，只不过它隐藏的深浅不一样。

一个人帮助别人，除了为别人好，本质上是在满足自己是一个好人的精神需求。还记得这句话吗，助人为快乐之本！就是说，帮助别人你会得到快乐，这个快乐就是你得到的自私。

举个例子吧，当你发现一个领导格局很大，人也很好，什么都为别人着想。那你有没有想过他为什么要对别人这么好？他对别人这么好，就是希望这些人将来能够回报他，难道不是吗？

你可能还会说，有些人做好事不留名啊，也不求任何回报啊，你要是敢说这样的话，倒想问问你是怎么知道这些人的。比如说你今天帮助了一个人，你并没有奢求他任何的回报，但是你在帮助他的时候，你

的内心会很开心，这个开心就是你的自私，也是你最大的回报。

很多人认为父母对孩子的爱是无私的，作为两个孩子的父亲，说说我的内心，我的第二个女儿出生，我们每天无私的照顾她，为她奉献，但我们全家人内心都无比快乐。

注意，是我们内心无比的快乐，这种快乐，就是我们为她付出一切背后的情感自私，我爱女儿的第一因素，不是源于她的感受，而是源于我自己的感受。当然，这种"自私"的爱是对孩子有益的，这一点不用怀疑。

前段时间我亲身经历了一件事情，对我一生的影响非常大，我分享给大家-起学习一下。

我有一个朋友的儿子生病了，这个病不是一般的小病 相对有点严重。作为朋友来说，我肯定要去看一看她，我去看她的时候，我这个朋友就一直哭啊哭。那作为朋友我肯定要安慰她，我说，孩子这样，谁都不想，但是你这样哭也解决不了问题，哭的太多了，也很伤害你自己的身体，我相信你的孩子也不愿意看到这样的结果。

有人信奉人性本善，有人信奉人性本恶，但我一直是信奉人性本自私的，当我在看到这个母亲为小孩哭的时候，我感觉她完全没有任何自私成分在里面了，我还在怀疑人性本私的理论是不是有点问题呢？结果这个母亲回答了一句话，吓下我一大跳，我要是说出来，也一定会吓你们一大跳，她说老昊，你说的我都懂，但是我哭出来，会我舒服一点..

各位，你好好的去揣摩一下这句话，这是她亲口说出来的一句话，

她说她哭出来，会让自己舒服一点。她哭原来是为了让自己舒服一点，原来还是有为自己的成分。人性的本能自动就会帮你自私，爱孩子是真的，让自己舒服一点也是真的。"让自己舒服一点"这句话你好好品，什么时候能把这句话参透，你对人性的掌控力就已经很强了。

当然自私也分很多种层次，不是说只顾自己就叫自私，对别人好，未来得到回报也是自私，希望你能有更高级的自私！

### 你的好心被狼狗吃掉了

善良，永远填不满人性的欲望，你对他掏心掏肺，当你也遇到了难处，只要有一次帮助没有达到他们的预期，怨恨就会在心里生根。

孙俪曾经资助了4年的"白眼狼"向海清。她通过一档节目，了解到山区一个叫向海清的高一男孩因为没钱无法上学的事情，于是资助了他上大学的时候，向海清肆无忌惮地乱花钱，甚至逃课、谈恋爱、荒废学业。孙俪在了解到他的行为后，停止了对他的资助，却没想到向海清倒打一耙，发长文控诉孙俪，想让她名誉尽毁。孙俪被舆论推到风口浪尖，她万万没想到，自己这么多年真心帮助的一个人，变成了一个"白眼狼"。

而孙俪也因为这件事后怕，不敢再轻易资助别人，现在都改成资助流浪猫狗了.....

感动中国的歌手丛飞，身为18线歌手的他出场费并不算高，为助贫困学生念书，他一共参加了几百场演出，所得全部资助给了贫困。照计资助183名学生、捐款300多方。自己和家人却挤在58平米的屋内，过着一贫如洗的生活，屋里没有任何值钱的家当，衣柜里的衣

物是些便宜货，惟一有些档次的就是那套白色的演出服。

2005年，丛飞被确诊患有胃癌，需要花费高昂的费用。可那些在丛飞的帮助下已经有了高收入的人们却全部选择了沉默。更令人气愤的是，在他生病期间，那些接受过他捐助的人竟然没有一个人来看望他。唯一发声的却是那些催要生活费的学生。

丛飞回信说，自己得了胃癌，在医院养病，暂时没有钱。学生家长的回复竟然是：那你啥时候能出来挣钱，说好供我家孩子读到大学的，孩子刚刚读到初中，你就不管了，你这不是坑人吗？

这就是现实版的农夫与蛇，我全心全意的帮助你，但是到头来你却反咬我一口。从善人变成恶人，只需要一次拒绝，当你的善良不能满足他们的期望时，他们第一时间想到的不是理解和感恩，而是怨言和怒骂。

英国作家萨克雷说，“如果一个人，身受大恩之后又和恩人反目的话他要顾全自己的体面，一定比不相干的陌路人更加恶毒，他要证实对方的罪过，才能解释自己的无情无义！”

人性之贱，往往超过你的想象，你喂狗 3 天，狗记你 3 年，你对人好 3 年，他 3 天就忘了。你每天给一个乞丐 10 块钱，有一天你只给 1 块他背后就会骂你，你每天只给与丐 1 毛钱，有一天你突然给 10 块，他参感游零，巴不得感谢你八辈祖宗，人性，往是  $100-1$  等于 0， $0+0.1$  等于 100，搞懂这个公式，就搞懂了人性。

助人为乐没错，但不是谁都值得去帮，救急不救穷。心穷的人，一定会辜负你的一片好心，最后让你寒了心。善良没有错，一旦给错

了人，那便是大错特错，无底线的善良，不会得到感激，只会换来恩将仇报。

## 老好人的陷阱

你是一个好人，这是很多人一生都在追求的一句话！

如今这个最高的称赞却变成了对弱者无情的审判，当你被迫戴上"好人"这个帽子，就要承受你不愿意承受的重量，你要在爱情中当个备胎，在友情中成为和事佬，在职场上成为永远都没晋升机会的螺丝钉.....

你感到委屈，你说你从此要变坏，但是你嘴狠人怂，你不敢违背你从小到大建立的价值观，你甚至都不知道怎么变坏。你以好人自居，却没有得到你要的结果，你想成为坏人，却发现周围人对你的嘴脸十分反感，你至始至终，都不知道问题出现在哪里。

很多学生问我，被别人欺负，累的要死赚不到钱，被老公设计净身出户等等一大堆问题，他们问我要一个天下太平的解决方案。我想说，一个问题的发生是多年累积下来的，不是一个方法能解决的。我认为你应该为过去的愚蠢买单，如果愚蠢不用买单，一个方法就能解决，那不是对不起我们饱读诗书，每天码上万字的人。

一个人在臭水沟呆了 20 年，如何从臭味变成香味，不是一个方法能改变的，因为骨头都臭了。改变必须两个元素：;第一个是香水池子，也是找到对的思想，第二个是时间元素，20 年的臭味总要个 2-3 年才变吧。

一个人要有多没用，才会被别人夸道德 不说什么高风亮节的大

人物说点现实的话，你就会悲哀的发现一个事实，一般我们在夸别人道德的候，说明这个人在其他方面实在是没可夸的了，你仔细想想你身边优秀的朋友，你想到他们的第一反应是不是"这个人长得超漂亮，这个人情商高，城府深，这个人太有头脑了。

但是如果我突然点一个你朋友中不出彩的人名 你肯定会这么说顺，我觉得.人还挺好的...所以别在自欺欺人了，不要觉得别人说你人品好，是值得炫耀的事情了，当你没有别人可以说的出的优点，别人都不知道怎么夸你，只能说你是个人品好的好人。

你要思考，你是要好处，还是想要牌坊!

当你想当一个好人，你就要有一个思想准备，你只能得到牌坊而不是利益。因为好人就要体面，要懂得分寸，当好人你就必须吃相要好看。但你要明白，你不上，有的是人上，你要体面，你不好意思，总有人去搭讪你第一眼就喜欢上的妹子。你讲究，你拉不下脸面，总有人和妹子深夜聊到天亮，你含蓄，你不敢尝试，下次和她出去的男生就会拉她的小手手。职场上很多老实人都会被爱出风头的人抢了晋升的机会，你要知道，本来这个机会是你的。

我原来上班的公司有一个员工，他在这家公司工作了 10 几年，经制被老板夸奖任劳任怨，是公司的道德模范。可恶的是，其它人都不要脸皮的爬上去了，我这个同事还在原来的岗位拿着原来的工资，最大的收获就是拿到一个好人的牌坊，没分到一丁点好处。

成功者永远会告诉你，做事要体面，要懂得分寸，要懂得谦让，那是因为只有成功者书写历史，而不希望你成为下一个成功者，

所以，不要做一个胆小懦弱，被有钱人洗脑，变成了一个不敢去争取自己应得东西的好人。

不当好人，并不代表着你要去烧杀抢掠，并不是要你做伤天害理的事，才能证明你不是任人宰割的羔羊。我想告诉你们，过去你所充当的好人，并不是实际意义上的好人，只不过是一无所长，自以为是和胆小懦弱的代名词，真正的好人，有原则，有分寸，有底线。

在现实生活中，有的人过得很苦，活得很累，是因为想在别人心目中活成一个完美的好人，总是把别人的需要摆在第一位，而忽略自己的感受，宁可委屈自己也要满足别人，这种平时我们口中所说的老好人，它也叫做取悦症。

这种人有 2 个误区：

第一个误区，我对别人好，别人就会对我好，只要我对别人好，对方就应该对我也不差，否则就是我做的还不够好。这些人付出的时候，心里是对别人有期待的，一旦这个期待没被满足，就会认为做的还不够，就会给自己提出更高的要求，当然对别人也就有了更高的期待。

对一个人付出，不要指望人会给你回报。

比如我给一个人吃个梨子，我不会指望他还一个给我。比如我看中一个人才，送给他 10% 的股份，我不会指望他对我好，我投资的是他的能力，会为公司创造远远超出我给他的股份。如果有一天我失望了，我城个人不会有任何意见，我只会认为是投资失败，做生意总有有输嘛，里面没有对人性有期待，这是关键！

第二个误区，认为只有不断的付出才能维护好关系。不得不承认，想维护好人际关系，一定程度的忍让、包容、付出都是必不可少的，但味的付出和给予，不仅不会让你和其他人的关系更好，反而会破坏你们间的关系。

为什么这么说？

当你对朋友给予而没有索取的时候，会对别人形成一种情感上的绑架而且还剥夺了对方回报的机会，任何健康的关系中都不存在单方面的给予者。因此在适当的时候给别人一个机会，允许对方来报答你的好意，或者主动的求对方帮个忙，反而会让你们之间的关系更加稳固。

### 讨好人不如讨好狗

心理学有个词叫"贝勃定律"，应用到感情中就是说：如果只是单方面的对一个人好，非但得不到对方的谢意，还会让他习以为常，甚至索取无度，变本加厉的榨取你的付出。

作家三毛在《草人手记》里，就记录了这样一件在法国留学期间的事。临出发前，家人再三叮嘱她，出门在外凡事要将就忍让，照顾一下身边的人，多站在别人的角度去想，吃点亏也没什么大不了的。三毛谨记父母的叮嘱，待人接物友善温和，经常主动帮室友打扫卫生，甚至铺床铺被。

然而室友并没有像想象中感恩，相反她们利用三毛这份真情，肆意指挥三毛去做那些脏活累活。面对同寝室成员越来越过分的要  
求，三毛步步退让尽力满足。



但这样的付出，真的能换得真情吗？答案是否定的，在一次查寝中，安分守己的三毛被院长误解，室友却没有一个站出来替她说句话的，反而落井下石，三毛在那一刻算是明白了，不是所有的好就能换来真情，最后她选择搬出了宿舍。

当你对一个人太好时，别人不会把你当根葱，对他差点，他还能把你当根蒜，这就是奇怪的人性！在我们身边，很多察言观色的人，很多人夸赞这些人情商高。会察言观色不是坏事，但过度的照顾别人的情绪就是讨好，也就是我们常说的讨好型人格。说到讨好型人格，很多人都不陌生在人际交往中，我们都会带有一点“讨好”的意思。

我有一个同事，被全公司的人称为情商最高的人，他从来就没和任何人红过脸。他明明知道帮同事完成工作，会让自己很累，会让自己受委屈，但为了让自己被人喜欢，他熬夜加班帮同事完成工作。和朋友交往，一味地迁就，只会让自己慢慢丧失自我，甚至让自己越来越软弱。他的讨好，没有原则、没有底线地委屈自己，去成全别人。

这种委屈不过是在传达一个信息，我对你这么好，你也对我好一点好不好？这是这些讨好者们，最想表达出来，但又害怕说出口的话。他们从来不敢对别人要求，反过来对别人的要求从不拒绝。

这些人卖力地讨好别人，玩命地卖弄自己，渴求别人喜欢的时候，别人的无动于衷，把他们推下悬崖。讨好型的人，他们怕与人冲突，他们不敢表达自己真实的想法，不敢传达负面情绪。久而久之，他们活得越来越假，也越来越一文不值。因为害怕得不到别人的喜欢，所以时刻观察别人的表情，第一时间察觉他人的需求，害怕被人讨厌。

不管是否合理，为了所谓的合群，就不能有冲突发生，即便要磨光自己的棱角。记住，越讨好，越廉价，越卑微，越没人把你当回事。讨好，是对自己最大的伤害，也是对自我价值以及生命的最大的践踏。

怎么改掉讨好型人格呢？

宁可我负天下人，不可天下人负我！

这是曹操的名言，多研究研究他，很多人对这句话嗤之以鼻，不敢苟同。我告诉你，成功的人都是这个心理，什么时候你不讨厌这句话，你的机会就来了。

讨好型人格的人，一直有个观念，我必须要做点什么，别人才会喜欢我，我必须失去点什么，才能让别人喜欢我。被别人喜欢，并不是你活着的目的，相反，活着的目的是认可自己，喜欢自己。这些人一直在扮演和平大使，维护和谐的氛围，即使发生了冲突，他们想得也是，自己应该道歉，而不是别人的错。

你要明白，即便是与别人发生冲突、即便你再次被人抛弃、即便你不去满足别人的需求，你也不会因此失去生命。与其总是放弃自尊，讨好别人，不如挺起胸膛，讨好自己。

活着就是做自己喜欢的事，不懂得欣赏自己的人，永远无法得到他人的欣赏。不懂得爱自己的人，得不到他人的爱，讨好他人的人，只能一辈子低人一等，就像寄人篱下的孤儿。与其不停地讨好别人，不如展现个性的自己，让别人来讨好你，那些真的能欣赏你的人，欣赏的是你意气风发的样子，而不是你故作谦卑的样子。

## 都是你自己惹的祸

有一个学生问我，为什么他对所有的人都掏心掏肺？但这些人不仅不感恩，还不尊重他，还欺负他。他说老师，这到底是为什么？

社会上这样的人不在少数，基本都属于自作孽不可活，没有哪个结果，不是自己造的孽。

为什么别人不把你当回事？

因为你是一个没有原则的人，别人说好，你就跟着说好，别人说坏你就跟着说坏。刚开始，别人还会以为你是一个很好说话的人，但是时间一长，别人只会当你是个傻子。

很多人对情商的理解跑偏了，对每一个人都客客气气，不敢得罪任何人，表现出一种佛性人格，这不叫大度，这叫毫无底线。刚开始，别人还会说一声谢谢，久而久之，连说谢谢这样的台词，都是一种浪费。

真正的高手一定是一个爱憎分明的人

为什么别人把你不当回事？

因为你不懂得拒绝，任何事情一找你，就答应，什么东西，别人一给你，就当宝，久而久之，别人就会当你是个垃圾桶。只要有垃圾就往你这儿扔，因为别人那里他不敢扔啊，人的骨子里就有这种贱的存在。

为什么别人不把你当回事？

因为你不会找机会发火，该发火的时候你不发，不该发火的时候你发大火。一个从不发火的人，没有人会尊重，一个天天发火的人，也没有人会害怕。找到一个天时，地利，人和的时机，发一次火，让所有人都知道你的底线，才是高手。

讲一个我的亲身经历，你仔细回想一下，其实每一个人第 1 次见面都会给你尊重，因为他不了解你，绝对不敢乱来。十几年前我还在公司上班的时候，我们部门来了一个主管，第 1 天看见我，非常尊重我，点头哈腰的，因为他不知道我是啥来历。

后来这个主管，对我们部门的每一个人，一个一个测试，测试到我这种脾气好的，他就开始对我指手画脚，想骂就骂。测试到我们另外一个老同事，他发现不太好惹，我们这个主管在他面前就像条狗一样。

有一次我迟到，忘记提前给他打招呼，来公司骂了我半天，说我不尊重他，没有把他放在眼里，因为这件事情我一气之下，差点辞职。可我另外一个老同事，想来就来，不来就不来，他连一个屁都不敢放，每次还对我这个老同事嘘寒问暖。

现在边写书，脑海里都浮现出他那张恶心的嘴脸，时隔多年才知道，一切的恶果，都是自己种下的恶因。从那一次我深深的明白，别人对你的态度，不是由别人决定的，而是由你自己决定的。

因为你太善良了，处处都为别人着想，因为你太好说话，逆来顺受不知道怎么拒绝，因为你总是学不坏，狠不下心，善良一定要有底线，大方也必须要有原则。

不分青红皂白，只知道对别人好，只会辜负自己的一片好心，让别人蹬鼻子上脸，千万不要做一个没底线的蠢好人。

什么事情一找你就应，什么东西一要你就给，什么错误你都会原谅，什么伤害你都能接受，哪怕是再善良的人，都会情不自禁的想欺负你，你要明白，人其实并不可怕，人性却可怕的惊人。

只要看到你好说话，就会接二连三的麻烦你，看到你脾气好，就会变本加厉的为难你。看到你不会拒绝，就会得寸进尺的要求你，当他习惯了你的顺从，就见不得你反抗，习惯了你的大度，就受不了你拒绝。人都是欺软怕硬的，你没有脾气他就会欺负你，你发脾气他就不敢得罪你，你好好说话，他就不搭理你，你大声吆喝，他就会讨好你。

当别人第 1 次欺负你的时候，他其实是在试探你好不好欺负，如果你的行为告诉他，你好欺负的话，他就会继续欺负你。如果你的行为告诉他，你不好欺负的话，他就不敢再欺负你了，他就会选择去欺负别人。

所以，别人经常欺负你，并不是别人的错，而是你的错，是你一步步的教会他如何欺负你的。

## 做一个有手段的好人

中国有一句古话叫：人善人欺，天不欺;人恶人怕，天不怕!

意思是善良的人，容易被人欺负，但老天是不会欺负他的，一个大恶人，别人都怕他，但是老天爷不会怕他。

老天爷当然不怕恶人，因为恶人的所作所为根本和老天爷没什么关系老天的伟大之处在于，他不会欺负好人，也不会害怕恶人，实践给我们带来的启示是，如果你是一个烂好人，就会被人欺负，如果你是个大恶人，人人都会怕你。

对于恶人，老天爷真的会收他吗？

大家难道忘记，老子说过，"天地不仁，以万物为刍狗，就是说天地对于万物来讲，没有什么憎恨之处，但是也没有什么怜悯之处，天地是无情的，如果它有情，它就会老，不是有一句话叫，天若有情天亦老嘛。

老天爷在天上享它的清福，眼不见，心不烦，实在没时间来管这些恶人欺负善良人的琐事。所以商战上，一些老江湖，他们尔虞我诈，他们赚他们的钱，老天爷享他的清福，谁都懒得管谁。

道德经里告诉我们，"天地施化，不以仁恩，任自然也"意思说，天地对人间的态度就是任由它自然发展，大家有没有发现一个真相，如果老天爷真的发起怒来，好人和坏人都会一起遭殃，就像地震带来的灾难，不分好人和坏人。

所以，我们必须在善良基础上加上手段，没有手段的善良，就是愚蠢。人生在世，没点手段，你拿啥对付小人？拿啥对付坏人？

你小时候学的那些东西，是对付好人的。不要只做好人，要做一个先"坏"后好，"面坏"心好的人。

当你在身边人眼里，是不那么好说话的"坏人"时，往往你们的关系还能走的长久!因为所有关系破裂，本质就是来自期望落空。你对她的好多了，他就会习以为常，这时稍有不好，他就会心怀怨恨，如果你一开始给人感觉，就是坏坏的不好惹，把对方期望值拉低，之后你偶尔的一点点好，对他们都是惊喜。

你可以不去扎人，但你身上必须有刺，你可以善良，但必须要有锋芒。我可以请你吃一千块钱的饭，也可以请你喝两千块钱的酒，但是你欠我的一百块钱你得还，这就是规矩。

如果别人以命令的口吻，叫你去给他买瓶水，这种情况下你照做了，这瓶水就没价值，他会认为你做的一切都是应该的，如果你让他养成这样的习惯，哪次你不做了，他就会对你心怀怨恨，别人对你的态度，都是你惯出来的。

正确的方法应该怎么做呢？

他要求你去做的事，不要做，改天他不指望你给他买水时，你可以突如其来的买瓶水给他，这瓶水才有价值。

真正有价值的付出，不是因为你要，我就给，而是因为我要，我才给，我可以给你，但你不能跟我要。我主动给你的，你会感恩，你要了，我再给你的，你会觉得我软弱。

当你试着学会开始拒绝别人，开始以牙还牙的时候，你会发现，别人开始尊重你了，能让所有人都满意的人，根本不是人。你不需要让所有人爱你，你只需要让爱你的人更爱你，至于不爱的，好走不送。

做人千万别装君子!

最愚蠢的行为就是，你明明心里想讲利益，但嘴上还硬撑着讲道德，最后死要面子活受罪。明明就不熟，请人吃饭，明明只想花 200 块，结果还装大方说什么，你们随便点，结果人家点了贵菜，心里又生气。同学聚会，明明心里不想去，但嘴上又不拒绝，结果去了又看不惯这些人虚伪的嘴脸。对方欠了钱，心里明明想跟对方要，但嘴上又说没事不着急，说完自己心里又骂对方不讲信用，你不累吗？

简单一点，真实一点，直接一点，冷血一点，你会快乐很多。人生最大的愚蠢，就是把善良，留给了错的人。

### 穷人吃动植物，有钱人吃穷人

天底下，除了满怀热血的真人以外，只有两种人会一天到晚宣传仁义道德。第一种人是绝顶聪明的伪君子，第二种人是失望迷茫的弱者。

弱者的悲惨世界，因为弱者已经很惨了，他为了不想再受伤害，满脑子乌托邦的想象，一心想造就人间净土，所以，他大力的宣传道德。弱者就是弱者，他们从来没有想过，上下几千年，那些所谓的胜利者，有谁又是完完全全清白，这些弱者只不过为了想逃避现实而已。

我们教的东西只有高手能够看明白，一些弱者说我们教的东西太厉害了，他们不认同。并不是因为他不认同，而是他知道自己没有



能力学会和使用，他怕别人学会这么厉害的东西来对付他，所以在  
那里呼吁大家都不要学。

按照弱者的逻辑来说，那是不是女人的化妆品也应该被批判呢，  
因为它加速男人犯罪的几率。你不要看到一把刀就痛恨的叫全世界  
的人都不要用刀，好人用刀，可以救苦救难。

道德背后的动力和秘密，比如说弱者看我们的东西这么厉害，他  
怕自己和同类会变成受害者，他就抛出这种仁义道德，希望能够控制  
厉害思维的流通。强者一看到我们这么厉害的东西，他并不希望我们  
的东西可以让更多人学到，所以他也通过抛出仁义道德来阻止思想的  
流通。他们的做法一样，但是他们的目的不一样了，强者的目的是希  
望能够控制我们思想的流通，他好一个人躲在山洞里学。

## 卫道之人和伪道之人

这两种人，第一种人叫卫道之人，第二种人叫伪道之人。

所谓的卫道之人，就是傻傻的保卫道德的人，他们一天到晚提倡  
仁义道德，救苦救难，他们天天就想着乌托邦的世界。他们在现实的  
商战里，还活在梦幻的世界里面，这种不知道自己是弱者的弱者，  
只能用四个字来形容，自命清高。

这种人最可怜的地方就是，输了，连自己错在哪里，输在哪里都  
不知道。当别人害了他，他还想宽恕害他的强者，哎，这类人只要学  
会我们三层功力，都能赚不少钱。

圣雄甘地说过一句经典名言，老鼠是没有资格原谅猫的。

他们在商战当中受尽欺凌，被别人欠债不还，被别人攻击，他们没有任何资格谈原谅，也没有资格谈宽恕。

很多女人恨别的女人抢自己老公，希望能打死狐狸精，请问你打死她有用吗？你把白狐狸精打死了，你就能保证你老公不偷腥吗？打死了白狐狸精，还有黑狐狸精，红狐狸精，你能打死多少？她们应该恨的不是老公和狐狸精，应该恨自己不争气才对。

这些卫道之人认为自己比任何人都圣洁，他们比较适合待在山里，现实的商战根本不适合他们。更有意思的是他还觉得他很有资格和权利去批判你，他还觉得他有智慧可以教训你什么是对，什么是错。

这些卫道之士的头脑简单，他认为世界是二元化的，不是黑的，就是白的，不是光明就是黑暗。所以他们一天到晚就化成光明的使者，光明到可以照死人的那种。这一些卫道之士不断的向别人灌输思想，是希望制造大同世界，让每一个人都相信他是好人，而且他认为他可以用他的价值观来控制你。

伪道之士和卫道之士不一样，卫道之士是看不透人性而盲目的误导你。

伪道之士是看透了人性而利用你，这种伪君子不断的向你灌输仁义思想，就是要让每一个人都相信他是好人，然后他才容易对你下手。最恶心的地方是因为他天天向你灌输仁义，所以他伤害了你之后，你还会选择原谅他。

这种满口仁义道德的伪君子，表面看起来是个大好人，实际上他们只是想扮演大好人而已。每个人都知道最高明的骗子看起来都是最

善良老实的，他还长期给你灌输道德的思想，目的就是让你更容易受骗，方便他下手（参考岳不群）

比如说你在做生意的时候，如果对方三句话都不离开，"做生意最重要的就是讲究诚信，我做生意是很坦白的，是我的就是我的，不是我的就不是。"如果对方类似于这样的话，说的太多，这种人千万要留意。

比如，你的朋友不断的重复，其实我一点都不介意你这样做的.....不过.....我告诉你真相，其实他介意的不得了，如果他要是真不介意的话.为什么他要不断的告诉你，他不介意呢？真正不介意的人，他是不会说的。

或者你经常听别人说，"我这个人很坦白的，我这个人从来不骗人的，我这个人最讲道义的，只要说这种类型的话超过三次，那么你就小心他了。如果有人主动告诉你此地无银三百两 那么此地肯定就有六百两银子。

假如现在有人问你借钱，他不断强调，你要相信我，我不会骗你的，下个月我一定会还，难道你还怕我不还吗？这样的话说的太多，你就要小心了，他不断强调的目的就是让你放心，只有让你放心，他才能拿到这笔钱。稍微懂点人性的朋友应该都清楚，当一个人给你的承诺越多的时候，往往钱都比较难还，甚至有可能不还。承诺越多，代表他越急着要钱，越急着要钱，说明他越无路可走。那种没给太多承诺的人，反而会比前者更准时还钱，口头上给你的承诺越多，你越要小心。

如果一个人不断告诉你，他以后会如何对你好，他以后会给你多少的好处，给你多大的希望，等等.....

遇到这样的情况，如果要分辨对方的真假，你就要问一问自己和他相处的时间里，对方究竟给了你什么东西。你有没有发现，很多人嘴巴上说的特别好听!但是你冷静的思考一下，就会发现，说的越好听的人，在行为上反而做的越少，这种人就是伪君子。

当你无法分辨一个人是好人还是坏人的时候，不要参考他说了什么要参考他做了什么!如果有个男人对一个女人说，如果你和我在一起，我以后会送你一辆车。你先不要去管他的承诺，你先看看他目前给了你一些什么，再决定相不相信他。或者你也可以直接跟他说，你先送给我车，然后我再考虑!被伪君子玩弄的人，往往都是听了他说的好话，没有认真的去检验他的行为。

假如有客户跟你说，他是某某大公司总裁的朋友，以后会介绍很多资源给你，并且他还告诉你，明年会跟你买一万箱的产品，等到下订单的那天，他却说暂时只要 100 箱，这样的人请你一定多加小心。一个人承诺和实际的对比越大，对方是骗子的机会就越大。

一个好人往往喜欢说自己是坏人，一个坏人往往喜欢说自己是好人，一个各方面都完美无缺的人一定有问题，缺点一定是被他刻意隐藏了，一个看上去有明显缺点的人，相对会更真实。

要擦亮眼睛，这个世界说真话的人往往看起来像个小人，很多小人却把自己伪装的像个君子。

## 打开人性天眼，看冷血江湖

小时候看多了武侠电视，内心只装了两个角色，英雄和坏人，非黑即白，长大才发现，世界并不像武侠电视黑白分明，没有绝对的好人，也没有绝对的坏人。

老子有一句话，叫水至清则无鱼，其实这个世界除了黑白，还存在着个灰色的地带，这个灰色的地带是你成功的关键。

为什么市场上很多人创业都会失败？

大多数人都是因为追求心安理得，追求良心，在利益面前往往选择道德。你可以去观察一下爱迪生的黑史，他就是一个实实在在的生意人，很多专利都是他买来的，并不是他自己发明的。爱迪生一辈子都是官司缠身，你应该能明白这背后说明了什么？爱迪生的事情在外国人尽皆知。

很多成功的人在公众面前说他是怎么成功的，你千万不要相信。你需要学习的是他第 1 桶金是怎么弄到的？为什么说很多老板都有原罪？这个原罪往往都发生在他的第 1 桶金上面。

### 人性的嫉妒之毒

人宁愿看到外人好，也容不得身边的人比自己好。遇到外人好，或远远超过自己的人，就会羡慕，崇拜，加拍马屁，遇到身边人好，

或稍微比自己好一点的人，就会嫉妒仇视，生坏心。大多数人的痛苦不是因为自己穷，而是看到身边的人超越了自己，而痛苦不堪，这种人愚蠢到连猪都看不起。

讲一个四川发生的真人真事，有一对很恩爱的夫妻，在 12 年时间里，接连遭受巨大打击。这 12 年来，他们每生一个孩子，不出 3 年，就会无缘无故的惨死 前面三个孩子不是死于口吐白沫 就是死于急救无效。当他们用尽所有心思照顾第 4 个儿子的时候悲剧还是发生了.....2008 年，这个不到三岁的孩子也走了。

什么样的夫妻能经历这样的人间地狱?他们向警方求助，经过调查警方排除了意外，认定是蓄意谋杀。最后调查的结果，凶手竟然是他们的嫂子，录口供时，这个农村妇女毫无表情的脸上说出一句，谁让那个女人每次都生儿子，我生的却是女儿，凭什么.....

人的嫉妒到达一定的温度，心中升起的恶，远比你想象的可怕。他们可以抛开一切的亲情，道德，底线，心中怒吼...我没有的，你也不能有只要你过的比我好，你就是有罪。

除了你父母，没有人会希望你过的好，特别是你最亲近的人，表面出客气的不得了，嘴上说着恭喜，心里拿着刀。最可悲的是，你战胜了外界的一切困难，却被最亲近的人捅了一刀，人生最大的对手不是敌人的明枪而是身边人的暗箭。

人性中的嫉妒，贪婪放大到极致，让人不寒而栗，你可以相信人，请不要相信人性。人性是经不起考验的，真要考验起来，你自己都面对不了自己，怀疑永远比相信更安全。从古至今，哪个帝王不是疑心重重，曹操刘邦，朱元璋，都

是宁可误杀，却不愿意相信人性。

如果对方比你弱，比你差，比你可怜，你会发自内心的希望他好起来因为这是一种优越感加怜悯的情绪。如果对方比你先获得成功或者超越了你，你就会感到无比痛苦，因为作为胜利者的那种优越感失去了。你最好的朋友考试不及格，你会感觉很难过，你最好的朋友考试第一名，你会感觉更难过。谁不是这样的？这就是人性的阴暗面，不要一天到晚这美好，那美好，连自己蠢都不知道，还到处唱着蠢歌教育人。

高兴的事情不要和别人说，因为别人不会为你高兴，只会嫉妒你。难过的事也不要和别人说，别人不会同情你，只会嘲笑你。

### 驾驭人性，无惧则明

上海滩的大佬杜月笙，最开始去到上海滩时，只是一个穷困潦倒的瘦弱少年，在上海滩有名的黄公馆做随从，就这么一个平凡的少年如何逆袭成为上海滩的大佬呢？

因为杜月笙发现了人性的秘密，话说有一次黄公馆被一个劫匪抢了东西，这时候黄公馆的大老爷就想让随从们去追这个劫匪，但是其他劫匪都不敢去，因为都知道能抢劫黄公馆的劫匪一定是个心狠手辣的悍匪。结果鬼使神差的大老爷叫杜月笙去了，结果懵懵懂懂杜月笙单身追出，居然真的找到了劫匪之人。

他找到劫匪时，自己很害怕，就在彼此僵持时，透过月光，杜月笙从对方的脸上，看到了这世界的一个大秘密：对方的脸上，充了极度的恐惧。劫匪心理在

想，肯定是黄公馆中顶级的杀手，才敢只身前来。劫匪在极度恐惧之下，没两下竟被杜月笙抓住了。

恐惧!恐惧!! 恐惧 !!! 杜月笙如梦方醒。

这个世界上聪明的人无数，有思想的人无数，有能力的人无数，学历很高的人也无数，口才很好的人也无数。

但为什么真正能成功的却寥寥无几?这是为什么呢?因为恐惧

人的心里，有两种力量相互对冲，就是理性与恐惧，当一个人恐惧时他的智商基本为 0，那一夜，杜月笙在上海冰冷而空寂的长街上，终于明白了这个世界。

黄公馆里那么多生龙画虎的英雄好汉，实际上都是被恐惧震慑的指物没有一个敢出来追劫匪，就是因为他们心里太害怕，太恐惧。而劫货之人，其实也是恐惧得要死，生怕被黄公馆里最不要命的杀手找到。

原来这世界，是个胆小鬼的世界，杜月笙笑了...

既然，你们这些人都怕成这个样子，我还怕什么?此前，他认为自己好渺小，不知道未来该怎么办?心中有很多的恐慌。现在他明白了，其实所有人都跟他一样恐慌，并因为这些恐慌降低了他们的智商。

所有人，都渴望着能有个强有力的人物出来，给他们方向和决策，而他们只需要跟在人家屁股后面，别人说什么，就干什么。

既然太多的人渴望着强者的到来，那我何不做那个强者，这个世界就是胆子大的搞定胆子小的，胆大包天的搞定胆子大的。

**关于借钱那点事**



最近一女子跪地讨债的视频，在网上火了，因为跟自己的朋友关系很好，所以朋友跟她借了 60 万，她就答应了。因为关系好，也没有立什么字据，借完之后，到了还款日期，她那个朋友就消失了，怎么也联系不上。

后来好不容易在一条街上堵住了欠钱女子，于是当街讨债，而那个欠钱的女子，强硬的表示没钱。借钱女子实在没办法，就当街跪下了，求那个欠钱的女子说，你不用还我 60 万，你还我 50 万就好了，真是现实版的，借钱的是孙子，欠钱的是爷爷。

不要向别人借钱，这样会使你失去节俭的习惯，更不要把钱借给别人，因为你不仅会失去本金，也会失去朋友。如果你珍惜你的朋友，那最好就不要有任何经济上的往来，不要把钱借给别人，因为在借钱这种事上有一个非常普遍的现象，就是那些经常借钱的人在大概率上是不会还钱的。

有朋友可能会说，我也知道对方还的可能性很低，但是碍于情面很为难。相信大多数的人都怕被亲戚朋友借钱？当别人问你借钱的时候，你是借还是不借呢？

如果你要是一个不太好意思拒绝的人，你很容易就会成为他们一次又一次的免息贷款人。而且人性最恶心的就是，他有了第 1 次就会有第 2 次，有了第 2 次就会有第 3 次，有了第 3 次就会有无数次.....

其实从人情的角度来讲，亲朋好友有难，应该借钱帮他，这是义不容辞的事情。但是大多数人得到的经验是，钱借给别人之后，别人的问题解决了，自己的日子却每天过得不是滋味。你问他还吧，又不好意思，不问他还吧，他又不主动，

其实借钱给别人，就是把别人的问题转移到自己身上，吃力不讨好。

我有一个姨娘，他们两夫妻在福建工作，工作 20 年，存款差不多有 200 万，他们是在他的弟弟公司上班，由于亲戚关系，所以待遇还不错。这两夫妻都是老实人，没有什么商战上的经验，所以吃了很多亏，这 2 万，他们江西买了一套房，买了一辆车，花了 50 万。

剩下的 150 万你精怎么着？大部分都被那些亲戚和朋友借走了。因为老家的穷人太多了，只要谁家有钱，大家一窝蜂的去借。

去年她一个朋友赌博输了钱，问她借钱，我三姨都被别人借的没多小钱了，实在是不想借，打电话问我怎么办？问我有没有什么好的方法拒绝她。

我直接告诉她，拒绝人是不需要任何技巧的，只需要一个字“不”，然后我三姨马上就说，这样不太好吧，然后又继续追问我，有没有什么更好的拒绝方法。大家知道我三姨为什么不敢说：“不”吗？因为他怕会伤了感情。

我跟她说，如果你还想和他做朋友的话，就要拒绝他。如果你不借钱给他，你们还有可能是朋友，假设他因为你不借钱给他，就不理你了，那这个朋友不要也罢。

说实话，因为你不借钱给他就不理你的朋友实在是太多了，反而不理你的朋友，恰恰是因为你借了钱给他。一个不懂得拒绝的人是一个没有长大的人，做任何事情都会在乎别人的感受，永远活在别人的眼光里。如果不懂得拒绝，别人就会经常麻烦你，你就会被变成一个烂好人。

你会发现绝大多数的人在借钱的时候都会低声下气，而且好话说尽但是等钱一到手了以后，他们的态度就会 180 度大转弯，而且还一直拖着不还。你要是

追得比较紧一点的话呢，对方还比你更理直气壮，保不齐还反过来责问你，我有钱又不是不会还给你，你这么急干什么？结果呢，把你气的憋出了那句经典名言，"就当老子瞎了眼，没想到你是这种人大不了就花几千块钱看清楚一个人，也值得了。

其实只不过是安慰自己罢了，在行走江湖的时候，大多数朋友之间的纠纷很多都是从欠钱开始的。当一个人向你借钱的时候，你就是皇帝，他就是奴才，钱一借出去之后，要他还的时候，他就是恶霸，你就是乞丐。

在心理学上有一个概念叫做损失效应，研究发现，人在失去一样东西时感受到的痛苦，比他得到这样东西感受到的快乐，要大 2.5 倍。也就是说如果你丢了 1000 块钱，那种肉疼的感觉需要捡到 2500 块钱才能平衡，你想一下公司给发奖金 1000 元你会开心多久，如果罚你 1000 元你会痛多久？

损失效应是人的本性，要想做到欠债还钱，就要有强大的自律，来战胜这种本性。但是人之所以会借钱，往往是因为他在财务上管不好自己，本质上是一种不自律的表现。所以我们可以得出一个结论，让借钱的人还钱就等于让一个不自律的人，去做一件需要自律才能做到的事情，这就是为什么现实生活中，有的人会借钱不还的原因。

一个成熟的人从拒绝开始，因为他知道自己是有限的，时间有限，精力有限，金钱有限，必须把有限的资源放到产出最大的地方。

### **拒绝人的两大心法：**

第一，最简短的语言拒绝别人

第二，不要怕因为拒绝而得罪人。当别人问你借钱的时候，要么就直接说 no，

让对方没有任何的念想。

如果你有一个朋友遇到困难了，找你帮忙，你真想帮他，你就必须要在开口之前，第一时间告诉他，这里有 5000 块钱，你先拿去用，真的要你自己想办法了，这个钱肯定是在你能力和意愿范围之内。

不过你要做好心里准备，你给对方的这个钱并不是借而是给。你跟对方说的时候是借，但是在你的心目当中应该是"施舍"，这样的话，哪对方不还钱，你也不会生气或者伤心，因为你早就假设了他不会还钱，万一对方把钱还给你了，那就更好，你就当中奖了。

当你已经预计对方不会还钱给你的时候，你还能把钱借出去，这才是借钱的最高境界。在你对人性绝望的时候，还愿意去帮助别人，这才是真正的帮人，万一对方报答了你，你的快乐将会更多。

当然也不要向别人借钱，因为这不仅会让你失去一部分的友谊，同时还在向外界传播你事业不行了。在资金不充裕的情况下，不要急于买房买车买奢侈品，这将让你陷入彻底的财务危机，导致不敢学习，不敢选择更有发展的公司，不敢创业，最终会穷一辈子。

## **识破骗子的诡计，学习老干的手段**

有两种人最容易受骗：

第一种，想一夜暴富的人，很多人都被成功学洗坏了脑子，认为人脉就是钱脉，到处结交人脉。如果你是以"人脉就是钱脉"，这个信念来交朋友，最后的下

场就像草原上的羊，只顾低头吃草，狼来了还不知道。个没有价值的人，拥有再多的人脉也是多余，这种人对未来充满希望，到处找机会，想门路，想着如何一夜暴富。他们以为凭关系，靠人脉就可以不劳而获，认为只要付出一点点就可以发大财。

第二种，遇到困难的人，这种人一心想摆脱困境，很容易被人利用。当他们面对困境会非常烦恼 不知所措。所以他们只要看到了脱困的机会，往往就会不分析，不考虑后果，一头栽进去，死无葬身之地。当一个人有困难，就会方寸大乱，你越是想脱困，越容易被困住。

其实这种人并不是被环境困住了，真正被困住的是他的心，他们之所以容易上当受骗，因为人天生就有避害的本性。遇到困难的人，正确做法应该是安静的等待脱困的机会。

比如你被困在一团绳子里面，你越挣扎就被困得越紧，你越想解开，被困的越厉害。唯一的出路就是不动，认真的观察乱中有序的绳子，也就找出被困的真正原因，慢慢脱困才是上策。

什么人最不容易被骗？

拥有特务性格的人 这一类的人属于分析型的人 有福尔摩斯的头脑，有很强的危机意识，防线设的比较高。这种人很容易看穿一个人有没有讲假话，在他们的世界里，已经提前假设了每一个人做事，说话都有他的目的和动机，他们信奉天下没有白吃的午餐。

当每一个机会出现，他们会像警察盘问犯人一样，小心谨慎，追根究底，绝

对不会轻易相信任何人的一面之词。这就是他们最大的优点，当然也是他们最大的弱点。他们对谎言的敏感度非常高，反过来他们对觉察一个人讲真话的能力也非常低。

价值都是包装出来的，很多企业喜欢玩包装，包装就是为了提升绝大多数的价值都是假的，企业的包装没有直接骗人，他们走在非期即的灰色地带，只要你的良心不冲突，这是一个很好的营销手段。包装是直接说流，利用人的错觉，间接向他展示你要让他相信的东西，让对方一厢情愿地做出对你有利的假设。

我遇到一个成功学老师，他很有劲，一见面就告诉我他赚了多少钱又说某某老板为了见他一面，直接给他刷卡几十万，说话像机关枪，他探说，他讲课的很敬业，每一次都讲得激情澎湃，有好几次讲到吐血。

我边听边笑，差点嘴里的农夫山泉都喷出来。赶紧收一收，我怕笑夸张，他面子上挂不住，我更怕，他为了证明他说的是真的，现场示范砒霜给我看，他说这么多，就是让我交钱成为他代理。如果是你，你会相信这个人吗？别人跟你说，你就一定要相信吗？大家记住，怀疑是你最重要的能力，用怀疑来求证事实，比误信重要的多。

我们从不担心被别人怀疑，因为我们的思想和课程能不能帮你，你自己心里有一杆秤，不需要我们用嘴说，产品自己会说话。孙子兵法教我们“兵者诡道也”，就是骗人的意思，在商战中有没有人绝对不骗人的呢？答案是，没有。

原来我们公司一个员工是销售冠军，后来才知道，他跟顾客销售，都会说我们公司在有几千平方的厂房。真实的情况只有几百平米，这不是骗人么。古往今来，只要是人，三岁前就懂得怎么骗人，人的成长，就是要决定什么东西可以让

别人知道，什么东西不可以让别人知道，谁都逃不了骗是动物谋生的一种本能，自然界一些动物都懂得利用保护色来欺骗它的天敌。

马克吐温说，我们都说过谎，骗过人，也都必须说谎骗人。

高手说谎不会笨到全部讲假话，全假话别人不会相信，要别人相信，必须真假假，假假真真。在一大堆的谎言中夹着几句特别明显的真话，听的人才会信以为真。

现实中那些借钱的骗子，刚开始都不会一下借很多，要让对方一步一步相信，先从 50 块钱开始借，有借有还，接着再借 100，也是有借有还，不断的重复，他借钱的数额会越来越大，数额大了，也会快借快还，直到对方完全信任，就会借一大笔，然后跑路了...

遇到这样的人一定要小心!

有人统计过，成年人每个星期平均说 1~3 次谎言，其中有 1-2 次是对老婆讲的，90%的人承认经常说谎，20%的人只要一天不说谎，那一天就很难受，有人做过调查，分析过几万个谎言，发现大学生平均每三次交谈当中就有一次说谎的可能（知识调查，不代表权威）就连普通老百姓都会骗人，何况是老奸巨猾的商人。

我们需要阴阳眼来识破骗子的诡计，我们要比他们的手段更高明。

高手在说谎，喜欢在前面加上一句，“其实你没有必要完全相信我，这句话会让你更容易相信他，当你上当的时候，千万不要骂人，你要问一问为什么这么容易相信别人。

动物也很会造势，比如说猫打架的时候，它全身的毛会竖起来，就是要让

你产生它体积变大的一种错觉，商场上像这种猫人有很多。

## 向老干学习

对，你没听错，再来一遍，向老千学习，不仅要学习老千的手段，还要学习老千的性格，更要学老干的远见。

从道德角度讲，老千的所作所为社会上自有公论，法律也不能容忍他们，除了老干那个害人的心以外，他身上的优点绝对是每一个人都需要学习的。孔夫子说，盗亦有道，我们要学习的就是他的生存之道。老干的道是所有做生意的人必须要学习的技巧，老干身上有四点值得我们学习。

### 第一：学习老干的远见

一般的人做事业，只会天真浪漫的幻想，每个人都是他的客户，分不清楚谁是他的客户，没一套好方法来辨识和审核客户，每次见客户，都很在乎客户，自己的价值变低，只能把客户的尊重放心里，不能放表面，表面越尊重，他越不把你当回事，你越掏不了他口袋的钱。

我见过有的电话销售员一天打几百上千个电话，连一单都成交不了心情不好，一天抽好几包烟，为啥呢？被电话那头的客户骂的呗！

老千绝对不会有患得患失的心情，他们不会去骗每一个人，他们只会选定目标来行骗。他们有一套系统方法来审核客户，谁会受骗，谁不会受骗，他会在第一时间看得清清楚楚，明明白白，不会浪费时间找错对象



## 第二：向老干学习性格

很多人去开发新客户，经常被客户拒绝，心情低落。他们就开始自欺欺人，只要我被拒绝的次数越多，一定会有客户跟我说 yes。实在没有办法了，只能去找激励大师来给自己传授内功。

老千会信仰一套哲学，贼不空手，这招骗人的方法不行，立刻改变另外一招骗人的方法，他们绝不会无计可施，直到骗到人为止，而且不会灰心，他们比你的心态好多了。这套方法不行，就换另一套方法，千变万化的方法，乱刀飞起，直到你中刀流血为止。

他们不会相信，当越来越多的人拒绝你的时候，只要你能够坚持下去，下一位客户一定会跟你说 yes 这一类的鬼话。

## 第三：学老干的手段

你去见客户，把身段放得很低，没有办法令到客户觉得需要他们。反让客户觉得你很需要他们，客户的价值永远比你更高，你低人一等，低人一等，是很难把产品卖给一个比自己身份高的人。

老千一出手，就可以令到自己的价值变得很高，受骗者的价值变得很低，很多老干，都是被包装的看上去很有钱的大佬，老干可以让受骗者没有主控权，会让受骗者觉得很需要他，他的手段很高明，让受骗者没有选择的权利，反而他更有选择权。

他们看透了人性，只要你是做生意的人，把想把产品卖给人，必须掌握人

性。看不透人性，即使你拥有再好的理念，再好的产品，一流的人品，也没办法赚大钱。

老干研究人性绝对是高手，因为他们看到的是人性的贪婪和人性中的弱点。他们可以牵着人步步为营，得到他们想要的一切。营销大师和老干的原理是一样的，只是一个犯法，一个不犯法。

#### 第四：学习他们学习的精神

多数人无法成功，因为不爱学习，雷军说过，这个世界不缺聪明的只缺顺势而为的人，老干一看方法不灵，立刻埋头学习，他们永远是走在科技最前沿。

你看那些互联网上，那些灰色产业，卖男人药的，营销做的厉害的很他们永远跟上时代的步伐，升级改造自己，多数人只会卖苦力赚钱。

### **你讨厌的，才是你需要的**

你喜欢的东西都不是你需要的，你讨厌的东西才是你需要的。先问各位一个问题，请问你们有没有人喜欢喝不加糖的咖啡，有没有人喜欢喝啤酒，有没有人喜欢吃生蚝，有没有人喜欢抽烟呢，又有没有人喜欢吃臭豆腐呢？

我想应该很多成年人都会喜欢吃我上面所说的食物吧，上面我问的这些食物也许并不是每个人都喜欢吃，但是你会发现对于一旦喜欢上这些食物的人，往往会对会这些吃的欲罢不能，甚至会时常的想念。

那么我再问你一个问题 上面我说的这些吃的 你在第一次吃的时候觉得好不好吃。我想大部分的人都会说，第一吃的时候不仅不好吃，而且还难于入口但

是只要我们继续的吃下去，慢慢的就能在苦中品尝出另外一番滋味，我们能在苦咖啡中喝到甘美的感觉，从啤酒的苦涩中能喝出清凉的快感，从生蚝中吃出刺激的腥味，甚至从臭豆腐的臭味当中吃出香味。

以上我所说的这些吃的都是成年人喜欢吃的东西，请问大家会不会拿黑咖啡，啤酒，生蚝，臭豆腐来喂小孩呢，我想你肯定不会傻到这么干吧因为小孩的味觉很单一，他们基本就只喜欢吃甜食，喜欢吃糖果，喜欢喝饮料。但是成年人的味觉已经被开发，已经多元化了，成年人的舌头，可以从各种苦涩，甚至臭味当中，品尝出天堂的滋味。

大家还会发现一个现象，不论你去到任何一个国家，最让人津津乐道的美食，基本上不是难吃的，就是难闻的。比如本人最爱的一个美食，叫醉蟹，就是直接把生的螃蟹放在酒里面净着，放一段时间，然后就可以开吃了。

我记得每次我买这个醉蟹吃的时候基本就只有我一个人吃，为啥呢，因为很多人只要吃一口还没吞下去就已经吐出来了。他们会觉得太难吃了，但是他们不知道，只需要多吃几次，就能在醉蟹的难吃当中品尝出天堂的滋味。

所以我们得出结论，假如你已经是成年人了，你还认为人性中只有美丽的一面需要我们助长和发扬，而丑恶的一面你完全就不能接受，那么你就像一个味觉还没有开发的幼稚成年人一样，你还没长大，你还活在幼儿园的思想世界里。

如果你整天只是宣传仁义道德的话，就等于你天天再传播，只有甜的东西才是最好吃的，那些酸，苦辣，臭，腥，都是低级人才吃的东西。然而事实是，我相信你也应该挺喜欢吃那些酸，苦，辣，臭腥的食物吧，如果你只喜欢吃甜食的话，那么你肯定是个小孩子，只能接受入述美丽，道德，善良的人，只不过像小

孩只喜欢吃甜食一样，没长大

什么时候当你也能开始接受人性当中的自私，丑陋 恶的一面的时就是你  
对人性入门的时候了。80%以上的普罗大众是接受不了的，只 20%的高手能从内  
心认同接受，所谓贫富的 2/8 法则就是这么出来。

各位，如果你是第一次接触我们的思想，心里面也许会觉得有点不应。那我  
可以告诉你，这种感觉就对了，当你慢慢的学下去，你就会上你将能从人性的丑  
恶当中品尝出天堂的滋味。因为凡是你所讨厌的，都你缺少的，更是你需要的！

## 第二章：揭露男女情感背后的阴谋诡计

我们经常被自己的家人伤害，被朋友伤害，被同事伤害，被亲信伤害，然后那玻璃心就碎的稀碎。有的女孩子被男朋友劈个腿，都想自杀，觉得自己付出很多，结果换来的是对方的无情无义，感觉自己的付出总是得不到相应的回报，这就是典型的一种病，叫感情泛滥综合征。

很多人就是因为太过于感情用事，自己对别人总喜欢掏心掏肺。你自己掏心掏肺也就算了，问题是还要求对方也要像你一样掏心掏肺，对方没有跟像你这样，你就崩溃了。

各种道德谴责，一把鼻涕一把泪的骂对方，什么不懂感恩啦，无情无义啦，白眼狼啦...搞得你好像拯救过对方祖宗十八代一样。说什么，我对你那么好，你怎么能这么对我.....

这里面的问题是什么？

问题是人家压根就没有要求你要掏心掏肺的对她啊？

是你自己一股脑的自作多情，然后还希望别人回报你，否则自己就受伤，难过。你这不就是是典型的小孩子过家家的行为吗？我给你一块糖然后你要给我两

块，不给我就哭，向全世界人民宣告你的无情无义。问题是谁让你给我一块糖了？不是你自愿的吗？

比如有的老板就会出现这样的问题。比如这个张三，之前来公司时就是个菜鸟，你一手把他培养成了厉害的人才，人家能力很强了，就找老板加工资。老板一听，就崩溃了，到处说什么这个张三也太无我，他能有今天？现在不但不感恩我，竟然还敢跟我提更是个白眼狼...其实这种老板还没有长大。

### 透视情感背后不可告人的奸计

#### 相信感情，苦一生

你跟身边人讲情，你会发现她们却都在跟你讲钱，当你不讲情只搞的时候，你会发现所有人围着你讲情，除了父母，任何感情都是一场表演你只有利益给到位，别人才会演的不累，你被别人伤，不要怪任何人，怪你自己没看透！

你去看一下那些抑郁症患者，哪个不是被亲情，友情，爱情，伤成郁的，也不要花时间，去猜忌别人对你的感情，因为结果都会令你大失所望。因为每个人对你谈的感情，都是围绕他自己的利益角度，有时包括你父母都是如此，为啥让你早点结婚，因为他们想早点抱孙子，自己开心为啥让你嫁的离家近一点，因为他们有啥事时好依靠你，为啥生你，也是为了自己开心。

你间问你自已，你生孩子是为了孩子开心，还是你自己开心，如果是为了孩

子开心，请问你有征求他意见吗？你是为了自己爽，才无意间他带到了这个世界的吧。

有个学员跟我说，她老公对她非常不好，但她父母就是不让她离婚说给父母丢人，你看懂了没？牺牲女儿一辈子的幸福，只是为了让自己不丢人，然后嘴上还说，我们都是为你好，你记住，所有人说的我是为你好的人，本质都是为他自己好，亲情，友情，爱情，皆是如此。

## 相信爱情，痛一生

男人有真爱吗，别傻了，对男人来讲，妻不如妾，妾不如偷，偷不如偷不着，每个男人，都有妻妾成群的潜在欲望，而每个女人，都有独自拥有某男个人的美好憧憬。男人的天性就喜欢新鲜感，喜新厌旧是他们之本性，过去你最喜欢的衣服，如今不也扔一边了吗，再好吃的菜天天吃，你不吐吗？

婚姻其实是反人性的，因为人性本质就是喜新厌旧，贪得无厌的，怎么可能一辈子只爱一个人，可怕的是，你到现在居然还相信爱情。人在结婚的时候，不应该说什么：无论贫穷或富有，我都不会离开你这种鬼话，而是要说：我将违背我的本能，反抗我的天性，永远爱你。可笑吧，面对一个再漂亮的美女，时间长了，也会吃出豆腐渣的味道。

所以面对人性的喜新厌旧，贪得无厌，让自己在感情里，永远不会受伤的核心是：不要把全部感情集中在一个人身上，要时刻观察自己感情投入的程度，如

果发现投入了 100 度，就要赶紧给自己降温，60 度太冷，100 度太热，80 度才能自我保护，如果你特别爱一个人，你就学会做减法，多找几个朋友，把一部分感情转移到其他几个人身上，养点花花草草，培养点自己的爱好等等

尽量不要把感情寄托在活物上，因为是活物就会变，就会死，到你就伤心欲绝了，比如你养条狗，你特别喜欢它，那你就已经注定受份因为狗注定某一天会丢，会病，会死而人的善变程度，比狗要严重一万倍...你居然敢深爱一个人，你知道这有多危险不？

当一个男人明明不爱你，又不提分手，也不提离婚，这个人嘴巴上说爱你，但是背地里却做着伤害你的事情，其实他根本就是不爱你。他只不想失去你这个爱他的蠢女人，他在享受着你的爱的同时，还认为自己配得上更好的人，这个叫做典型的骑驴找马。只是他现在的条件，还不允许他把你这头驴丢掉啊，但是等他的条件一成熟，他就会把这个驴和马一起养起来，驴给他干活，马带他去看风景，所以啊，醒醒吧，别再被情所困。

爱情的法则是：谁有备胎，谁赢，谁专一，谁输！

## 相信情人，悲一生

有人问我说，男人对情人有真爱吗？

我反问她知道什么是情人吗？就是那种见不得光，不敢搬到桌面上不敢叫人知道，偷的那种关系。找情人的男人都是空虚寂寞，哪里来的真爱？男人动的只



是欲望，只想睡免费的觉而已，都是为了解决生理需求的这种感情追求的就是偷的刺激和新鲜感。最重要的是还不用负任何责任他没有爱上你，他只是厌倦了被困在婚姻的束缚里，而这种情人关系什么都不需要顾及，又不用承担责任。

男人是不会主动跟你说分手的，怕你纠缠，都是慢慢的冷落你，熬 S 你。当男人出轨找情人只有零次和无数次，所以别指望这种男人对你专一。那些被情所困的女人总说，男人好绝情，在婚外情里，他们只想满足肉体的快感，根本没有丝毫的感情投入。在这里我不得不为男人辩解一句，其实，男人既深情又长情，只是他们更加理智，因为他们可以对情人深情，却只会对老婆长情。

其实，这种心态是非常矛盾的，因为他渴望你爱他，但又希望你的爱能恒久保持一个稳定值，你可以粘人，但不能影响他的家庭;你可以深爱，但不可波及他的婚姻。

换句比较绝情的话说：我有空，我会陪你，我没空，你也要忍着。

如果一不小心成了别人的情人怎么办？

不要奢望什么真爱 要学会利用男人的资源 如果男人有身份有地位利用他的人脉。自己先赚得盆满钵满，真到分手那天，也不至于人财两空万物不为我所有，万物皆为我所用。除了生存和利益，这辈子其他事都根本不叫事，尤其是感情，那就是一个男女之间的游戏，玩玩就好了，谁让你当真了？

真正的高手都是身在情中，从来不动情，你去看那些生意做得好的男人，大部分在感情当中，都可以随便抽身出来。但绝大多数的女人，却容易深陷其中，无法自拔，这就是目的和尺度没有把握好，或者说经历的太少。当一个女人很难动情的时候，那么恭喜你了，你已经进入人生的巅峰状态了，因为高手都是用情

不动情。

武则天为什么能成为一代女皇？

因为她不爱男人，她只是用男人而已，这叫无欲则刚，所以女人要住，谁爱谁，谁受伤，谁动心，谁伤心。

## 痴男怨女脱离苦海的 3 个手段

### 1、别对任何人有感情期待

男人的一见钟情，往往是因为女人长的好看，女人的一往情深，往往是因为男人有钱，你不是没女人缘，你是没钱。很多男人被女人伤的很痛苦，其实你的痛苦，并不是因为这个女人，而是你的口袋没有本事，去找更多的女人。

一个不缺女人的男人，怎么可能会受伤?你去问问某思聪，会经常被感情伤害吗?一个人被一个东西伤害，是因为他太紧张这个东西。

为啥会紧张，因为你太缺了，这是本质!

太重感情的人，日子终究不会好过，信任，依赖，念旧，分分钟把你虐的万劫不复。人这辈子，一切的郁闷和寂寞，基本上源于缺钱和缺爱。而缺爱的本质，还是缺钱脸，乃身外之物，可要可不要;钱，乃必要物，不由得你不要。

有个学员问我，被女朋友甩了该怎么办？

应该用什么方式才能把她追回来?我都无语了 我说，你追女人干嘛?你要去

追事业，你把事业追到了，自然一堆女人就会来追你，这个事情多简单啊，可惜很多男人就整不明白。一个男人，心里还动不动情啊爱啊，海枯石烂啊，这个男人这辈子就已经没有大用了。所有干大事的，必须具备一个特质，就是极致的理性。

不管你的另一半是啥样的，你拼命赚钱就好了，你管她干嘛？所有的关系都会结束，只有你的口袋靠得住。你知道穷人为什么会白头到老吗？因为他们都没有换掉对方的资本，女人魅力不够才会觉得男人花心，男人实力太差才会觉得女人现实。

有些人和你越走越远，并不是说你做错了什么，而是她不在需要你了，她们过去跟你的交往，说白了，就是利益关系，而你却当成了感情。

如果一个女人跟你说，我不在乎你没有钱，我不是那种拜金的女人，你没钱了我还是一样会爱你。你听听就好了，别信，千万别信，这些话说白了，就跟你说她胖了，丑了，邋遢了，我还是会一样爱你，是一个意思。原则上，道德上，情理上，大家都能咬着牙说自己还是那么爱，可身体和眼睛都是很诚实的，你骗不了自己。

婚姻忠诚的前提是什么？

是能不能互相满足的问题。婚姻制度"的核心本质，是为了社会发展，提供稳定的劳动力，并不是因为爱情。婚姻法从未要求人们为了爱情去结婚，只是人们自己认为，婚姻是爱情的必要结果。婚姻本身的价值？就为了资源整合，嫁错人不嫁人，都不是婚姻的核心本质，经济才是！

为什么恋爱的时候挺美 结了婚不美了，因为恋爱的时候能互相满足，能互

相满足，就能永远忠诚。所以我说一个男人，一直在成长，女方只要跟不上，被淘汰是时间问题，一个女人一直在成长，男人不成长，被淘汰也是必然。

男人跟女人的本身是什么关系？

就是树跟藤的关系，男人是树，女人是藤，树长藤不长，这棵树就会被其他藤给绕上，藤长树不长，这个藤就会绕到其它树上，就是这么回事，这是自然法则。

现在说男人出轨这个话题比较严重，但是现在女人出墙还少吗？红杏出墙的本质原因，你能怪那杏吗？不就你那墙太矮吗！你境界高了，能力高了，财富高了，她能出去吗？她想出都出不去啊，就你明高度，别说是棵否了，地瓜秧子都爬出去了...家庭的核心不是感情，而是经济！

当你的钱还不太够用时，你完全不需要太在意夫妻感情，娘家人的感情，亲人感情。你只需要玩命做好事业。记住，用钱跟他们讲感情，比你跟他们讲感情，更有效。千万别自作多情，他们需要的压根就不是你，而是你的钱！

## 2、别对任何人有道德期待

晚清第一名臣曾国藩，无论做人还是做事，学识还是人品，都绝对称得上后人的榜样，但其实他开始做官时做的并不好，在朝廷几乎处处树敌因为他不仅对自己以道德约束，对别人也有很高的道德期望，其他官员稍微有一点作风不好，他就到皇上面前去参人家，今天参这个明天参那个，几乎所有人都不喜欢他，

甚至组团针对他。

曾国藩当时特别懊恼，不明白为什么自己一身正气，两袖清风，到头来却搞得上上下下全是敌人，举步维艰。后来他开始自我反省，并最终领悟到大柔非柔，至刚无刚的道家思想。

从此树立了以天下之至柔，驾驭天下之至刚的做人原则，任何事情只要结果是好的，过程中出现一些瑕疵和纰漏，都没关系。别人做事的方式和手段，即使自己不认可，也不在过问，有人在背后使绊子，就忍着，有人捅刀子，只要不是致命的伤害，也不在追究，自我疗愈一下就过去了，不对任何人存在道德期望，只一门心思为皇上分忧解难。

时间一长，大家就都发现曾国藩这人变了，不像刺猬一样看不惯这看不惯那，敌人也慢慢消失了，在皇上心中的信任和威望，也就慢慢的建立起来了。当你懂得人性皆自私，每个人做的每件事，说的每句话都是围绕自己利益展开时，你自然就释怀了。

只要你对人有道德期望，你就铁定会受伤。男人说，我会爱你一辈子...女人说，无论贫穷疾病，我都不离不弃...儿子说，我长大一定孝顺父母员工说，我永远感恩我们老板...老板说，你就是我兄弟...这些话，你信了，离受伤就不远了，在利益面前，这都是童话，如果不是，只是因为利益还不够大。

我不是让你不讲道德，而是让你例别期望别人对你讲道德，人只会自己道德。以道德约束自己，对别人道德，是真道德;以道德约束别让别人对自己道德，是不道德。

### 3、别总想给自己立个好人的牌坊和式举、人站景全不不土工脉

昨天一个朋友给我打电话，说他大舅哥之前做生意跟他借了2万，后来岳父重病，他又一个人垫付了几万医疗费，后来岳父过世了，他跟岳母和大舅哥说到这个医疗费是不是应该各出一半，结果被岳母一顿骂，说个女婿太冷血，给自己岳父身上花钱还要算账。

他回家跟老婆一说，结果老婆也数落他：说你怎么那么小气，我哥做生意没赚到钱，你做为女婿，难道我爸不是你爸吗？他听完彻底蒙了，怎么钱又是我花的，挨骂的又是我？

又过了几天，他想了想，医药费就算了，我自己出就得了，但借给他哥做生意的钱总得还吧？于是他跟老婆说：你跟妈和哥说一下，医药费的事就我一个人出了，但是哥之前借那2万做生意的钱得还我吧？老婆一听又炸了锅，一顿数落：你怎么满脑子都是钱，我哥难道不是你哥吗？现在我哥生意不好做，没赚什么钱，你还跟他要钱，你这干的是人事吗？两个人大吵了一架，到了晚上，岳母电话又打来了，又对他一顿数落：说什么你放心，我老太太卖血也会还你的钱，你就不要去逼你哥了，我把女儿嫁给你这么多年，连几万块还不值吗？

朋友当晚就崩溃了，打电话问我应该怎么解决？

我说：钱不要了，把她们一家子全拉黑。他说：那怎么行？毕竟一家人，钱不要了就算了，但现在他们一家人都说我小气，对我意见这么大我要怎么才能让他们对我没有意见？

我说：你干嘛非要让他们对你没意见？你就那么想在别人眼里做个好人吗？你不累吗？他说：这个家庭关系很重要啊，得维护好亲戚之间的关系啊？

我看他中毒太深，于是讲了我的看法：现实中很多人都被情所困，被亲戚关系的情所困，被总想做个"好人"所困，结果自己累了半死，还没有得到一句好。

原因很简单：认为你好的人，你怎么样他们都觉得你好，即使你十次好，五次不好，他们也照样认为你好。而在那些骨子里就认为你不好的人眼里，你就算一百个好，都抵不住一次不好。

那怎么办？

不要试图改变他们对你的看法，离他们远一点，对他们狠一点，你不是对谁都要做好人的，包括对家人，我从来不喜欢标榜自己是好人，因为那样你有一次不好，你的好就被他们一笔勾销了。那还不如就干脆做他们眼里的"坏人"那样好一次，他们都觉得是惊喜。

人的伤心大多是因为付出没有得到相应的回报，那最好的方法，就是干脆别付出。这样就算对方骂我，我也不难受，最怕的是我又付出了，又被他骂。除了父母，对任何人，很简单：我对你好一次，你也回报我一个好（可以深交）我对你好一次，你没回报我（可以浅交）我对你好一次，你没回报我，背后还骂我（直接拉黑，不管是谁）

人性都是欺软怕硬的，即使那些所谓的爱你的亲戚也是如此。少处间花在维护所谓的关系上，多花时间强大自己才是关键，建议大家去听一听梁博的一首歌：表态！

## 一眼看穿世人的顶级读心术

我把人大致分为四种：

1.心善手软 2.心狠手狠 3.心狠面善 4.心善手狠。

第一种是：心善手软，这种人基本都活在最底层，就是劳苦大众!简称就是老好人，很听话，内心淳朴，也没有什么手段，典型就是咱们父母那一辈人，很努力很善良的贫穷了一辈子!

大家记住，对待有些人，你仁慈，他会感激你，对待有些人，你仁慈他会欺负你，所以我们不是不要做好人，也不是要做坏人，而是要做好人中的好人，坏人中的坏人!你仔细体会!就是你要对好人讲感情，对恶人呢，一定要讲手段，如果对恶人也讲感情，最后你就会被恶人消灭了。

第二种人，心狠手狠。这种人，是典型的愚蠢的恶人，基本这种人都在监狱里待着，要么就是即将去监狱待着!

为啥叫愚蠢的恶人?

就是你喜欢上一个女孩子，你应该设计策略，使用手段，让她自愿上钩对吧?这样对你最有利，风险也最低，而且最长久。有的人就是蠢到要去先奸后杀，然后自己死刑一旦遇到这种愚蠢的恶人，请务必敬而远之千万不要蠢到他问你，你瞅啥啊?你还回答，瞅你叶作滴?那真搞不清楚你俩到底谁蠢了!

当然，前面这两种都威胁不大。因为一眼就能看穿，心慈手软之人，不会威胁你，但也不会有啥大作为。心狠手狠的蠢人也能一眼识别，除非你也是他的同类，那你俩就手足相残吧...咱们其他人离他俩远点就行，他俩一时半会没完没了。



离这种炸弹人远点就行！

第三种，这种人就有点厉害了，心狠面善，满嘴仁义道德，感情兄弟但内心极其黑暗！

表面上越是一上来就称兄道弟，仁义感情挂嘴上，你越要小心，所谓的感情和仁义道德，都极有可能是他的武器，因为内在极其阴暗，所以才用这些形式化的东西包装自己。（参考岳不群）

内在真正真实的人，一定不需要用这些形式化的东西武装自己，就像我们讲的东西，你发现我们讲话根本没有什么华丽的词汇和文字，但我们却非常真实，因为我们内在有货，不需要这些外在的形式化搞得花枝招展。

当然，我讲的是概率，并不是绝对，也有一些人，人家天生就是很热情，很喜欢一见面就拉感情，这也是存在的，但是相对偏少！

那怎么分辨这种人呢？

就是要测试：1.用钱测试 2.用事测试 3.用时间测试

举个例子：我结婚之前，跟我老婆那时候谈恋爱的阶段，我就想测试一下这个女人适不适合结婚，因为恋爱阶段大家都是在表演，所以要出内心真实的情况，就需要用钱或者用事测试。

我是怎么做的呢？

就是当时我故意租了一个很破很小的房子，然后我故意把她带到排出租房，说去看看我住的地方。因为当时在一起没多久，我已经做好了料备，她一看到这

么小的房子还是合租的，肯定就跑了，从此消失。

但结果我观察了一下，她没有任何反应和不开心，然后再那里炒菜吃饭，没说一句房子的事。我就知道了她是一个内心特别简单，善良，不是伪装的，而且对我特别真心，能共苦的人才能同甘，然后我就决定娶她了。所以很多婚姻出问题的，因为婚前没有测试！

商战中，企业吸纳人才也是如此，一来就跟你谈钱的，要工资多高多高的，基本没啥真材实料。真材实料的人不会一来就谈钱，更多的会谈发展机会，因为真正有料的人，对自己绝对自信，所以工资的事毫不担心。为钱而来的人才，基本会为钱而走，因为竞争对手钱给的多一点，他就跑了，搞不好还带几个你的人跑，所以利益心太重的人一定要小心！

那是不是你身边所有亲人朋友全都去测试一遍呢，别瞎搞，我可没这样教你。只有你觉得特别重要的人才去测试，不是特别重要的人，不要测试，感情是经不起测试的，不要乱测试哈！

第二个，是以事试人。就是交给他个事，看他是不是配合把这个事按你的意思做，再有就是看他能不能把这个事做出结果。

前两年，我老家有个特别要好的同学，说我回去一起聚会，我回家了就跟约时间，结果他约了时间，说晚上6点一起吃饭。我都快到餐厅门了，他给我来个电话，说今天临时有事，来不了，实在抱歉，约明天！

这种人还能再交往吗？没有必要了！

这一件事上已经看出来这个人很不靠谱，所以用钱可以测试出你在他心中的位置，用事可以测试出一个人的靠谱程度。所以在公司里，你要培养一个人

的话，就交代他一些事做，看他能不能把这件事按你的意思去做出结果，然后再交给他更多事，他每次都能按你的意思做出结果，你才能重用他。

第三个：用时间测试。我们说叫路遥知马力，日久见人心。所以一个人，用钱测试也没问题，用事测试也没问题，那么还要观察他一段时间。

任何虚情假意之人都逃不开时间的检测，都会漏出马脚。很多人我们称之为叫可乐人，就是一接触感觉这人真好，真到位，就像喝可乐一样特别爽。但是你不要开心太早，极有可能这个人是个花架子，对谁都是那三板斧，抡完了接下来就开始露馅了，就像喝可乐一样，越喝越没味道。还有一种人是咖啡人，第一口喝起来不咋地，但越品越香。

真正的高人，都是经得起时间的检验的！

那么我们在公司里要重用人才时，尽量在跟随自己最久的人里面提拔，有些公司喜欢搞空降兵，觉得外面的人才更厉害，这有一定的风险，因为外面的人才你跟他接触时间很短。你根本还不够了解他的真实一面，他极有可能只是个可乐人。真正好用的人，一定是自己培养上来的人，因为他经历了时间的检测，往往对你对公司是绝对一条心的。

第四种：心善手狠，这是真正厉害的绝顶高手，这也是我们要真正修炼要成为的人，叫菩萨心肠，魔鬼手段！

其实佛和魔在手段上是差不多的，区别只在一念之间，叫一念成佛一念成魔。这就是佛用手段来除暴安良，是为了达到善的目的，而魔是用手段来胡作非为，为了达到恶的目的。

所以我们就明白了，心狠面善之人，手段是极其厉害的，但他是的手段，达

成自己恶的目的，就是以牺牲他人利益来获取自己利益。这种人走的是魔道，这种人会有阶段性的小成功，但无法获得长久的大成功，因为只要过了一个时间周期，他身边的人就会把他识破，继而离开他。

而心善手狠之人同样是手段极其厉害，但他是用手段来惩治恶人，用来达成善的目的，就是以成就别人的方式来获取自己更长久的利益，那这种人走的就是佛道，这种人即时短期成功慢一点，但都能获得长久的大成功，因为他能经得起时间的考验，跟随他的人就会越来越多，佛祖当年收拾孙悟空的时候，如果佛祖的手段不高于孙悟空的话，佛祖就被孙悟压在五行山下。

到此明了，我们要培养心善手软之人，远离心狠手狠之人，警惕心狠面善之人，成为心善手狠之人。做好人中的好人，坏人中的坏人！

### 让对方你服服帖帖，俯首臣称的相处秘术

首先大家记住一句话：你长期对一个人忍让并不会换来他领你的情回报你，反而换来的是他的变本加厉，蹬鼻子上脸。因为人性里有个东叫做贪，人都是贪得无厌的，多数人都是欺负善良的。

你看武大郎对潘金莲很善良吧，好的感天动地。现实中有个明星某某强的和他老婆某某蓉的事，大家也都知道吧？某强对其某替那也是物心掏肺吧，结果呢？这些爱并没有换回来对方给予他的相应的回报，反而换来的是变本加厉的伤害。

当然，不是说叫你不爱，而是要有策略有手段的爱，对一个人好，是需要

策略和手段的。当你对一个人好过度了 换来的基本是对自己的伤害。因为其实你越在乎一个人，这个人恰恰越容易不会在乎你。

为什么会这样？

因为你们之间会形成一个固化的相处模式，就是他不用在乎你，也能换来你对他的在乎。这就像很多小孩，爷爷奶奶对他越好，他对爷爷奶奶越不好。你会发现你身边的每个人，对待他身边的每个人的方式其实都是完全不同的。

包括小孩都是如此，他面对同学时，面对爸爸时，面对妈妈时，面对爷爷奶奶时，他都会表现出完全不同的行为和状态。

为什么会这样呢？

不是这个小孩善变，这个不同的模式也不是这个小孩自己一手策划出来的。这些不同的相处模式其实是由他的同学，老师，妈妈，爸爸，爷爷奶奶，这些人培养出来的。一个小孩 6.7 岁，他所有的表现就是人性最本质的体现，他没有什么善恶美丑，也没有什么后天学的虚伪掩盖，就是比较真实的展现出人性最原始和真实的一面。

举个例子你就明白了：我儿子上小学一年级，他面对他身边所有亲人，同学，相处模式是完全不同的。他对他玩的最好的那个同学的表现是相当大方的，家里有好吃的，他主动会带上一些送给这个同学吃，但是这他对他妈妈时，表现出来的情况完全不同，相当小气。

为什么会这样呢？

因为他妈妈对他好过头了。他在他妈妈那，已经习惯这种不用付出就能换来的好，那为什么还要付出呢？是不是竟然无言以对所以他对他妈妈就形成了不用

付出就能得到回报的模式。

但他面对他的同学就不一样了，他的同学是需要他付出一些好吃的好玩的，人家才愿意跟他玩，所以他对他同学必须要付出，竟然是如此的合情合理。如果他不付出，他就得不到这个朋友，所以啊，他就习惯了要先付出才能得到回报的模式，听到这里，如果是有孩子的宝妈现在已经开始冒冷汗了吧，别急，好戏才刚刚开始.....

再来看，我儿子跟我的相处模式是什么样的呢？

对于我这种打造相处模式的高手来说，收拾他跟打个蚊子差不多。他在我面前，任何错不敢犯，绝对的三好学生，模范孝子一枚，我一个眼神过去，立刻服服帖帖，毕恭毕敬，端茶倒水...

为什么会这样?因为被罚怕了，我罚他从精神到肉体到物质，我在他跟我的相处模式中，留下了深刻的记忆痛点。

举例，他有一次跟我顶嘴，我怎么罚他，禁止看电视 10 天，禁止玩玩具 10 天，禁止和小朋友玩 10 天，只能在家写作业，肉体呢，罚站 10 小时，物质呢，10 天禁止买零食。

这样罚过两次，他明白了一件事，在爸爸面前不能犯错，犯错就要遭殃。所以他跟我的相处中，养成了一个犯错会付出巨大代价，想让我对他好，他必须先对我好的模式。

每次我罚他时，他外婆都会来求情，说我不该罚孩子，数落我一顿便次她对孩子好的不得了，宠着惯着，买各种玩具好吃的，基本上要什满足什么，结果呢?这个孩子对他外婆一点不尊重，经常顶嘴，对她外骤大赋大叫，后来他外婆发现，

这样下去不行，已经失控了，后来我出面罚的时候，没有人在出面阻拦了。

其实夫妻之间，合伙人之间，领导者和员工之间，都是有这个相处模式的，你身边所有人跟你的相处模式，其实都是你自己一手培养出来的。

如何打造相处模式？

打造相处模式的核心，叫做打造底线！

人际关系绝对不是事事忍让，而是要有你清晰的底线原则，同时你要在刚开始让你的孩子，老婆，丈夫，合伙人，员工，朋友，清晰的知道你的底线是什么，而且这个底线是绝对不能碰的，碰了你就要去剧烈的和他对抗，让他吃到苦头。

好人为什么没有好报？

就是你已经好到了没有原则和底线的地步，甚至对方已经触碰了你的原则和底线，你还是在里强装笑颜，一忍再忍，这样只会换来对方的变本加厉。因为他根本不知道你这么在意这个东西，这根本不是人家的错，这就是你的错。

就像我经常说，你无法照顾你的孩子一辈子，你就不要让他养成被照顾的习惯。你无法宠你的老婆一辈子，你就不要让她养成被宠的习惯。你让她养成了被宠的习惯，结果你又不持续宠，那肯定会出问题

在讲个我身边的故事，我有个朋友，两夫妻刚开始结婚时，我这个朋友的老婆性格很好，属于那种贤妻良母类型，但是我排个期友老婆特别宠着，好到离谱的那种。

刚开始我们这些朋友去他家吃饭，都是他老婆做饭，他就无事献殷勤去厨房帮他老婆做，结果越帮就做的越多，刚开始帮忙就是帮忙洗菜切装后来呢，他炒两个，他老婆炒两个。

在后来呢，我们在去吃饭，他老婆就直接叫他去厨房弄，他老婆偶家进厨房看看，指点两下，在后来，她老婆就完全不动手了，饭是我这个友做，连碗都是他洗。然后我还明显感觉到他老婆脾气发生了变化，对我这个朋友有点呼来唤去的感觉。我这个朋友呢，每次就是呵呵一笑，也不还嘴，绝对的好男人一枚吧，其实人家两个一个愿打一个愿挨，没啥问题开心就好呗，可是结果却不是这样。

前段时间，我这个朋友给我打电话，火冒三丈，说把他老婆打了，还要离婚，把我吓一跳，我说什么情况？

他说：哥，你知道么，我跟她结婚这么多年，处处宠着她爱着她，结婚十年我忍了她十年，我最不喜欢做饭，但为了她，这十年来天天我做饭，孩子也天天我接送，她倒好，脾气越来越大，动不动就冲我大呼小叫。我实在忍不下去了，所以我就打了她，我实在受不了这个女人了。



我说，你先别吵，人家今天变成这样，不是你一手培养出来的吗？现在有什么好委屈的？你如果接受不了做饭带孩子，接受不了她对你大呼小叫，你们刚开始在一起时你怎么不说？现在已经忍了十年了，你说你忍不了了，你早干噪去了？你给她十年养成的习惯，你现在让人家改，怎么改？再说了，你这把年纪了，孩子都这么大了，离婚孩子怎么办？他听了说：怎么力？我说继续忍啊，既然已经忍了十年，就干脆忍一辈子得了！

实际上这就是没有底线所最终造成的恶果，这个谁都怪不了，只能怪他自己。所以呀，如果你现在和你身边的有些人，已经形成了长期固化的相处模式，建议你不要轻易去打破。要衡量你目前的筹码是不是足够大，对方是不是没你不行，因为长期培养下来的相处模式，要想打破，一定是会产生剧烈的对抗。

当然如果你的筹码够大，对方的世界没你不行的话，你就可以去打破这个相处模式，但过程一定是会比较剧烈，你要有一定的心理准备。

但是如果你不去打破，继续延续下去的话，你就要思考，你能不能忍受的了。因为你越忍让，对方会越严重...唉，是不是更痛苦...如果不能忍受，在你筹码够大的情况下，我建议要尽早打破，越迟越难！

那么第二个核心我们来谈谈：建立记忆痛点和记忆爽点

尤其是第一次发生触碰你底线的事情时，你一定狠狠的让对方形成记忆痛点，这非常重要，什么意思呢？

继续来一个真实故事，比如说我跟我老婆刚开始在一起时，当时的相处模式还没有形成，这时候就是一个博弈的过程。

我建议大家恋爱的阶段，男的一方尽量要妥协和包容女孩子，因为恋爱的阶段，你没有什么筹码。结婚之后当你的筹码逐渐变大了时，要及时调整恋爱时的这种相处模式。

恋爱时你天天围着她转，她偶尔耍个公主，大小姐病，你还能宠宠，这叫情调。结婚后男人是要做事业的，如果这个女孩子还像恋爱时的相处模式那样，动不动耍一下公主脾气，对这个男人和对这个家庭其实是非不利的！女同胞也不要对我有意见，女人的一生要想幸福，一定要明白恋爱是偶像剧，婚姻是纪录片。

恋爱就是两个人的一场表演，婚姻才回归到真实。没看懂的，没关系。生活和时间会验证我说的这些。所以女同胞们，对男人有任何要求，一定要在结婚前提，结婚后，就难了（哈）。所以婚后就要逐渐调整这个女孩子跟你的相处模式。

比如我那时候跟我太太刚刚结婚之后，有一次她说叫我去做饭，我深知这个饭我要是一做，以后这个事基本就变成我的事了，而且更多家务会变成我的事，

我不是不想做家务，是我的事业不允许我拿时间做这些事。所以我必须要在这件事上给她一个深深的记忆痛点，让她永远记住。

所以我当时叫她去做，她也不愿意去，这时候就在战斗。然后我大发雷霆，狠狠的发了一顿脾气，把杯子都摔了，把事情闹的很大。然后我说我要忙事业，哪有时间搞这些事，如果你连个饭都不能做，咱俩就别过了明天去离婚。她说，离就离。这事吵了两天，惊动了她爸她妈，都来打话劝，后来把她搞累了。她想了一下，为了做个饭的事就离婚，代价有点大，而且有这两天消耗的精力时间，能做好多少顿饭了。

最后她妥协了，每次就自己去做了，做了一段时间，形成习惯了。结婚十年，除了过年过节，我没做过一次饭。过年过节我主动做那么一次饭，她还感动的要死，老公太好了，今天有口福了。

你没看错，事实就是这样的，而且在也没有因为谁去做饭而发生争执。因为在这件事上我给她的脑海留下了一个深的记忆痛点，然后她每次做完饭，我都会边吃边说真好吃，老婆做的菜太好吃了，她心里就会有一个记忆爽点。

在记忆痛点和记忆爽点的双重作用下，就形成了在这件事上我跟她固有的相处模式，就是做饭，是她的事!而且她从来没觉得她吃亏了，因为做饭已经变成了她的机械式行为和反应。现在天天在研究美食呢.而且对我很恩爱。

那你问我，十年前那次发火是真的发火吗，肯定不是!是有策略的使用发火。所谓情商，绝对不是不发火，而是要懂的策略性发火。你可以表达你的生气，但你不能生气的表达。一种是有策略的行为，一种是无脑愚蠢的行为。你面对不同的人，不同的场景，面对不同的事情时，是要使用不同的情绪。

那咱们在企业里也是一样，老板要打造合伙人之间的相处模式。管理者要打造团队和自己之间的相处模式。相处模式没有打造好，你就很容易被下面的人欺负。合伙人之间打造相处模式的最有效方式，就是吵架。不吵架的合伙人是不可能把事业做好的，而且一定是越早吵越好。

为什么很多感情好的朋友亲戚在一起创业会分家，因为刚开始不吵，后面就会吵的无法收拾!因为开始没吵，就代表这里面一定有人在忍气吞声，而且没有经过争论的决策很容易偏。

其实训人和训狗是一样的！

你认真读下面的故事，领悟其中精髓：

有一天，我买了一条小狗，我给它取了个名字叫小黑。我叫小黑，来不来，不来。我又叫小黑，还是不来，怎么办？

于是我去买了块排骨，拿着排骨，叫小黑，它来了。连续一个月我都用排骨叫它，叫小黑，它都来了。

一个月后，我不拿排骨了，我叫小黑，它摇着尾巴就来了!但是我发现它总喜欢趴在门口，不趴在它的窝里，怎么办呢?于是，我在门口放了点带刺的植物，它一趴，就扎到它了。我又在它窝里放了点排骨，于是它就自己指导自己不趴门口了，趴窝里去了。

后来，我把门口带刺的植物拿走了，把它窝里的排骨也拿走了，它还是自觉的趴到窝里，不趴在门口了。不知不觉中，我就已经培养了，它和我之间的相处模式!你看明白了吗?

切记，打造相处模式的最佳时机是第一次相处时，因为在这个时候，对方并不了解你的情况，也不知道如何相处。打破相处模式的最佳时机在你的筹码足够大，对方离不开你的时候。

### **让 Ta 无法离不开你**

谁离不开谁，谁痛苦!你离不开他，你痛苦!他离不开你，他痛苦你在商战中的成功，在家庭中的幸福，都来自你的不可替代性。这个世界的规则正在变得越来越清晰：

当你不够强大的时候，你想要一个小小的机会，都没有。当你足够牛 x 的时候，你的面前有一万个机会，你挡都挡不住。当你足够优秀的时候你想要的一切都会主动来找你。

势利是人类的天性，哪怕是父母和子女之间，你能干、你优秀，父母都会更爱你。这个社会的真谛就是，你的报酬不是和你的劳动成正比，而是和你的劳动

的不可替代性成正比。

你要记住，你的价值不是你的工资，而是你在老板眼中的不可替代性，只要你具备可替代性，你的工资就不可能变高。

你在婚姻中如果只靠美貌身材吸引老公，时间一长，总有更美的人出现，小三也就应运而生。有的女人在遇到丈夫出轨，没有一哭二闹三上吊，而是更加用心经营家庭，修炼内在。把家打理得井井有条，把自己修炼得风韵更致，把孩子培养得人见人爱。

过了一段时间，丈夫对小三的新鲜感过了，回到家看到父母妻子女儿一家人其乐融融，温馨美好，还是舍不得放弃，又乖乖回归家庭。

当然有人说，老娘做不到，你出轨我还不伺候了。那就先反思自己哪里出了问题，再决定去留。如果你在婚姻中没有不可替代性，再婚也意义不大，同样的问题还会出现。

职场中被随便取代的人实在太多，被年轻人，被机器，被新的体制.....罗振宇曾经说过，职场人永远要问自己三个问题：

“我现在做的工作，机器能做吗？”

"我现在做的工作，有可能外包吗？"

"我现在做的事，未来会有发展吗？"

这些问题的答案可能会让你沮丧，但还不是建议你去想。因为被问题肩膀，总比被现实抽嘴巴子好。

很多时候，我们会想当然地以为，我们的收入跟我们的学历挂钩，跟我们的能力挂钩，跟我们过往的功劳挂钩。但其实，这些都一个天大的误区。我们这辈

子能赚多少钱?其实跟学历，跟感情，跟过往的成绩都没有什么关系，只跟我们的"不可替代性"有关系。

老板决定付你薪水的时候，心里面有一杆秤，秤的左边，是现在给你的工资；秤的右边，是你此刻能给公司贡献的利益。

注意，这里面有两个关键词：第一个是此刻，不是你一年前的贡献，不是你过往的总贡献，就是你此时此刻的贡献。第二个词，是利益，不是你们感情如何，也不是你的人品如何。

如果你现在工资 1 万，但你做的事给别人 5000 别人也能做到，那我就要把你替换掉。即使咱们之间过去感情很好，即使你过去为公司赚过 100 万，但不好意思，你此刻的价值具备可替代，那就必须要替代。这很残酷，但又很合理。

我们太多的人，犯了这个职场大忌，就是总把过往的贡献，等同于现在应该拿到的回报，拿不到的时候，就心生怨念，觉得别人亏欠自己，其实是你自己不懂社会的规则。大家记住，只要对方有更好的选择，抛弃你是极其正常的事情。你怪他不讲感情，没有道义啥啥的，然后难过生气都是自己没长大而已。

再比如咱们过去都用过诺基亚吧，对诺基亚有感情吧，那苹果手机出来不也换苹果了吗?我过去喜欢用诺基亚，后来特别喜欢三星，后来又喜欢用华为，现在又比较喜欢小米，你能说我花心吗?

说白了员工离开你，出去赚不到在你这里赚到的工资，自然你怎么搞他，他都不会走。客户离开你，买不到跟你同等价格和价值的产品，他直然主动追着送钱给你。

所以到此明了，所有离开你，抛弃你，伤害你的员工，客户，伴侣，合伙人，

都不是他们的错，都是你不具备可替代性的自然结果。除了你，这世界没人能伤害到你。

只要你具备可替代性，你的人生就必然痛苦，只要你具备不可替代性，你的人生就必然幸福。

皇宫里的三千嫔妃各个都被皇帝所伤，但有哪个嫔妃能伤的了皇帝？因为皇帝是所有嫔妃眼里的唯一，而所有嫔妃都只是皇帝眼里的之一。现实中你和身边人之间，你是他们的"妃子"还是他们的"皇帝"呢？如果别人可以分分钟就把你换掉，有你没他没有任何损失。可是你没他就彻底完蛋了，损失巨大，那你可想而知这是多么恐怖的事情。

很多男人就是用所谓的"我养你"把女人一手养成了"废物的妃子"，而自己在外面天天成长进步变成了"潇洒的皇帝"这时这个原配是离开他活不了，因为没有生存技能，在一起就得忍气吞声，丧失精神自由。

你知道你老公为啥脾气大，不听你话，你还要事事都要服服帖帖了吧？你知道你公司里为啥有些能人老跟你唱反调，而你还拿他没办法了吧？因为对方很清楚，没有你他照样过得不错，但你没他玩不转啊！那他自然就要上房啊，这是必然的。

一个家庭里面，谁吵架的时候声音大，代表谁为家里的贡献大。一个公司里，谁深身是刺，敢跟老大叫板，代表谁是公司不可或缺的人物，着的人还天天抱怨，生闷气，你有培资格抱怨？你把自己混这么被动，那不活该吗？

无论是经营家庭还是经营团队，别扯别的，最有效的就是五个字"你被开除了"！多简单啊，可你敢说吗？



**当你还不具备不可替代的价值怎么办呢？**

秘诀就是：要忍，要捧，要加速累积筹码

当你没有对方自己就玩不转的时候，你就只能忍。比如刘邦当年在鸿门宴上为了保全性命对项羽忍之又忍。在宴席上刘邦大打感情牌，被项羽数次出言攻击和训斥，刘邦都忍气吞声，把自己显得极其卑微，还要和项伯定女儿亲，让项羽觉得刘邦就是一个没有一点骨气和野心的奴才，才放了刘邦一条活路。

你在管理团队时，要对那些筹码比较大的能人和老人，先捧后踩，先忍后灭！自己没有筹码时就要忍，要捧。然后提升自己的能力，同时最重要的是你要提拔新人，培养新人，让那些不可替代的老人变得可替代。当对方可替代，而你不可替代时，你就可以不用忍了，要狠狠的收拾他们。

**如何让自己具备不可替代性？**

1.能力碾压

我去在公司做销售员时，每个月都是公司的销售冠军，那自然老板就要让我三分，因为公司一半的业绩是我干的，别的员工一个月只维长 4 天，而我一个月能休息 8 天。

我是怎么具备这么强的销售能力的？因为我开始来公司时，别人一月休 4 天，而我一个月一天都不休，连续半年没休息过一天，别人都是早晚班分班上，我是上早班下晚班，结果我接触的顾客最多，我销售的次数最多，自然我积累出来的能力也是最强的。

## 2.物质碾压

用谈感情的时间，去搞钱，钱有了，感情自然就来了。是的，你认不认同这都是事实。我每天忙于工作，并且线下全国讲课，很少在家，也很少陪儿子。平时儿子都是他妈妈带他，但前几天他有个作文题，要求写他身边的一个亲人，他居然写的是《我的爸爸很爱我》，我后来看到都傻了，为啥没写他妈?明明他妈妈更爱他。因为他清楚，玩具都是我给他买的!

## 3.认知碾压

认知是你对所有事物的看法，两个猴子为一根香蕉争得头破血流的时候，有人拿起旁边的钻石走了，猴子并非没有能力抢钻石，而是自始至终它们就不认为，钻石比香蕉值钱。

大多数人只看到了事物的表面，而没有看透事物的真相。

比如大多数人都在乎感情，其实感情是表象，背后的利益交换才是真相。比如疫情时期，为什么离婚率会暴涨，是感情集中出问题了吗?真相是：疫情让很多男人变穷了。。

怎么提高认知？

第一、亲身经历。第二、高人指路。第三、高质量学习

人和人终极的竞争，是认知层次的竞争，你的认知在什么层次，决定你活在什么阶层，拥有什么样的财富。

### 第三章：厚黑、手段、权谋驭人术

#### 菩萨心肠，魔鬼手段

我们都知道佛教的核心理念就是慈悲为怀，我们应该都听过救苦救难的观

世音菩萨，据说当年普萨用了很多不同的身份救民于水火，其中除了有至高无上的菩萨形象，其实还有几个面目狰狞的形象，（我们去寺庙的时候就能看到一些比较凶的菩萨佛像）连菩萨都需要魔性手段。

你们知道菩萨为什么菩萨也要有魔性吗？

答案很简单：因为现实的世界是非常险恶的，菩萨不能光靠大慈大悲来普渡众生，有的时候还需要运用魔性的霹雳手段来救苦救难。

一些善良的人我们可以用佛法来感化，但是一些坏人佛法可能就不灵了。他们需要先用霹雳手段手段来收服它，然后再慢慢感化，一些实在没得救的也只能下地狱了。

就连菩萨都需要运用魔性的手段来救苦救难，那么作为平凡的我们来说，运用点我们以生俱来的魔性和自卫本能，也是非常必要的。我们先不去谈这个普萨是不是虚构的？但是只有同情心肯定是完全不够的，慈悲心还得加上霹雳手段才行。

你还记得佛祖是怎么收服孙猴子的吗？你这泼猴，如果听话的话，咱们好好聊，你要是不听话，我就收拾你了，这就是普萨的霹雳手段。

真正的慈悲是和霹雳手段是息息相关的，一个拥有菩萨心肠和魔鬼手段的人，才能成就大业。

### **迷修菩萨心肠，魔鬼手段的救世绝学**

厚黑学的内容，堪称辛辣至极。普通人看了难以接受，但高手看了嘴里说这

东西不是正道，心里却爱不释手，甚至用这些手段走上了食物链的顶端。

今天我就帮你搞懂厚黑学的核心秘密！

所谓厚黑，就是脸皮要厚，手段要黑。这不是让你做坏人，而是做有手段的好人，你要做个有钱的好人，而不是只做个好人。厚黑驭人术，是你创业赚钱或者在职场想升官发财，必须要掌握的狼性手段。

### 手黑学曹操，脸厚学刘备

三国英雄首推曹操，他的特长全在于手黑，在于敢干。面对利益时绝不讲一丝感情，无论是对他有救命之恩的吕伯奢，还是明医华佗，名出孔融，他都限眼睛不眨一下的全部杀掉，并且明目张胆的说：宁可我负天人，不可天下人负我，其手段之黑可谓极致。

其次要学刘备，他的特长全在于脸皮厚，会哭，遇到不能解决的事情，对人痛哭一场，卖惨、卖仁义。孙权一时心软借了荆州给刘备，还把妹妹嫁给了刘备，结果刘备属于演技派大师，转脸就漏出了獠牙，再也没还过荆州，这里面哪有仁义和信用？

你想做成大事，既要有曹操杀伐果断的狠劲，还得有刘备忍辱负重的厚脸皮。

那些给你第一印象特别好的人，你一定要特别小心，这代表他在刻意伪装。因为是人就会有缺点，就不可能是完美无缺的。谍战剧里的卧底，往事给老大印

象最好的人，你要小心在你身边"卧底"的小人。

世上有三种人，圣人，小人，伪君子！

圣人很少，小人一眼能识破，最防不胜防的其实是伪君子，圣人很稳定，基本只做好事。小人也很稳定，基本只做坏事。

伪君子就不同了，他们有时做好事，有时做坏事。我们真正要防的其实不是小人，而是伪君子。

伪君子是这样做事的：小事做好事，大事做坏事，开始做好事，最后做坏事，根本防不胜防。相当一段时间内，大家都相处无事，最后关头他才彻底暴露，而这一次重击，基本就让你爬不起来了。

跟任何人人打交道，都必须把大利益分解成小利益，能先让对方付出部分利益的，就不要等到最后一起付，人性会随着利益的大小，而产生剧烈的起伏的，利益大到一定程度时，一切都不好说了。

借钱也是一样，你借给他 3000，他会按时还，你借给他 30 万，基本就难说了，因为他会计算，多少钱值得彻底跟你决裂。任何时候，都不要让桌子上的筹码越积越多，否则会被伪君子一把清零！

你要用厚黑手段去降服别人，并且能看穿别人的厚黑手段。脸要厚，手要黑，但心要善，佛跟魔就在一念之间，如果你拿这些手段，去做害别人的事，告诉你，老天都会把你给灭了。

**厚而无形，黑而无色**

真正的厚黑高手，都在反其道而行，让别人根本无法察觉，能看出来是套路，看不出来才是功夫。所以要有逆向思维，众人皆醉我独醒，众人皆黑我装白。

厚黑的使用，一定要糊一层仁义表象，不能赤裸裸的把它表现出来，必须要有一个高大上的名头。

比如曹操打别人，用的是挟天子以令诸侯。刘备没有天子可以胁迫，就扯起一个大汉皇叔，匡扶汉室的大旗。梁山当年一群草寇，但扯了一面替天行道的大旗，结果也招揽了天下英雄，到最后宋江才暴露其真实目的归顺朝廷，自己名利双收，但梁山好汉却死的死残的残。

所以做事之前，一定要有一个口号和使命，用现在的话讲就是文化和价值观，这样才会把天下的人心吸引过来，使原本并不存在正义与否的事业，也变得正式起来。

明处看起来要宅心仁厚，暗处该出手时绝不留情，这就是所谓的大智若愚，扮猪吃老虎，最典型代表就是刘邦。项羽纵有英雄气概，但面对不按套路出牌的刘邦，也是无可奈何，刘邦能屈能伸，该当孙子的时候就装孙子，绝不做爷，该下黑手绝不含糊。

项羽表面有英雄气概，但内心是太妇人之仁，脸不厚，手也不黑。好好的一场鸿门宴，楞让他搞成了庆功宴。本该直接灭了刘邦的，竟然一时心软把他给放了，而刘邦则完全不同，项羽抓了刘邦的老爹，说要把老头熬汤，刘邦说，咱俩是拜把子的兄弟，老头熬了汤，横竖得分我一碗，其心之狠，非同一般。

当然，这都是小意思，刘邦杀救命恩人的典故，才更能体现出，其脸厚手黑

已经到了极致，项羽手下有个将领叫丁公，奉命追杀刘邦。抓到刘邦后，刘邦向丁公苦苦哀求，希望饶过自己一命，并承诺日后定当百倍回报!丁公看刘邦是个老实人，竟然一时心软，大发善心，把刘邦给放了，回去跟项羽说没抓到刘邦。

后来刘邦把项羽灭了，丁公高兴的去见刘邦。丁公本以为刘邦会对他加官进爵，重重赏赐，感谢当年的救命之恩，不料刘邦却把丁公五花大绑，拉到军营中示众，说道：“丁公身为项羽的臣子，曾经却不忠诚于项羽，是使项羽失掉天下的罪人？”

丁公当时已经彻底崩溃，更狠的是刘邦说完就把丁公斩首了，并告知文臣武将，未来任何人敢效仿丁公，不效忠自己的主公的，一律斩首!看到这里，你会认为刘邦忘恩负义，阴险小人吧!

事实上人的善恶，是随着利益在发生改变的。真正的高手，利益小时就会特别大方，给别人占尽便宜，让别人放松对他的一切警惕，到了利益大的时候，下手绝对不留情，让人猝不及防。

你看那些商界大佬级的人物，永远都是笑向呵的，给人感觉脾气特别好，情商特别高，其实不是他们脾气好，而是他们狠的时候你没有看到而已。所有成大事的人，都是非常有攻击性的人，只是他们不在普通人面的前展露而已，因为跟你没有太大利益关系。

所以你一定要把自己的獠牙藏的深一点，平时满脸笑呵呵，关键的时刻一拳打过去。平时讲道义（厚），关键时刻讲利益（黑），才能保护自己，真正爱好那些跟随你的人（善）



## 该装要装，该藏要藏!

和熟人圈子聚会，你要把自己的锋芒藏起来，把自己搞成土鳖一样讲点最近倒霉的事，马上就能起到娱乐的效果，大家都开心，只要你一炫耀，就完蛋了，人们会羡慕陌生人变成富豪，却会嫉妒身边人变得更好。

和利益圈子聚会，你要充分展现自己的价值，把自己装的像个功成名就的大老板，想赚钱，就要先假装成有钱人，这样更容易获得资源对接因为强者都不喜欢跟弱者玩。

所谓厚黑，就是懂得什么时候装，什么时候藏!

想赚大钱，就要懂得远离熟人圈子，多进入利益圈子。喜欢跟熟人泡在一起聊过去的，都是 lou 货，喜欢跟谈生意，谈利益的人泡在一起聊未来的，都是强者。

想成功，就要跟这四种人混在一起;跟有钱的人玩，跟有资源的人所跟有头脑的人玩，跟有能力的人玩。

说白了，就是远离不如你的人，靠近比你厉害的人

人在江湖，没有真正的敌人和朋友，马化腾见了马云，依然是好朋友。事是事，人是人。不要动不动又是拉黑又是诋毁，太幼稚。江湖上没有永远的敌人，也没有永远的朋友。

你跟任何人之间的仇恨，都是因为短时间的利益冲突，等到了下个阶段，你们可以利益共享的时候，就会马上又成为朋友，成年人的游戏就 8 个字，合久必分，分久必合，都是利益使然。

商战中，永远没有朋友和敌人，只有利益和筹码

你现在所谓的朋友，只是因为现在利益一致，到了下个阶段，利益冲突时，他立刻会成为你的敌人，这时你曾经跟他交的心，漏的底，都会变成他攻击你的武器。

感情和利益扯一起，必定受伤，共情，不共财，两共合不来!人生要谨记两句话：跟有感情关系的人，别扯上利益。跟有利益关系的人，别扯上感情。夫妻之间，兄弟姐妹之间，一起做生意的，结果几乎都是败，不败也是天天吵的鸡飞狗跳。

合伙做生意的，同事之间，一旦扯上感情，称兄道弟，接下来也难有好下场，所以一定要情是情，利是利。情与利，是相克的，创业要把家庭和事业分开，当你混为一谈时，家庭矛盾会日益增加，你最亲的人是你坚强的后盾，而不是你最好的创业合作伙伴，亲人如此，朋友亦如此。

## **职场厚黑锦囊**

记住，永远不要幻想职场中，能交到真朋友!

当你刚进入一家公司，老员工就会欺负你，这时你要学会忍，默默积蓄力量，在你没有实力的时候，你做什么都是错的，有了实力，不用说话，别人就会过来跪舔。

每个人对你的方式，都是根据你现在的实力，筹码，关系，来决定的，绝对不是无缘无故的。被欺负的那一个，一定是实力最弱的那一个。如果一个人敢欺负你，那说明他早看透了你的实力，这时你反抗，就会影响你的利益，你需要暂

且忍耐。尊严可以慢慢挣，但不要随便拿利益去硬碰硬。

一个新员工，老员工就会欺负他，但如果这个新员工是老板的侄子呢？在老实也没人会欺负，这跟这个新员工脾气性格没有任何关系，很多人都把自己因为实力不够，而遭到的欺负，错误的理解成了，是别人太蛮横，自己太老实，马云也是老实人，又瘦小，怎么没人敢欺负？

没根基又没筹码前，还总想着情绪和感受，那就叫幼稚。同时要向有地位或有实力的人，迅速靠拢，增加自己的筹码，让他不容小觑，这就是狐假虎威，非常有效。

就好比经常欺负新来的同事，有天你突然发现，他与你的上司走的很近，你还敢随便欺负他吗？

### **怎么快速的笼络领导的人心呢？**

三个方面：兴趣相投，利益到位，逢场作戏。

比如你想拉拢接近某人，你首先要发现他的个人爱好，比如你发现他喜欢钓鱼，那你也假装喜欢钓鱼，甚至自己也要买个钓鱼竿，跟他一起钓，多谈论钓鱼话题，很快你就能跟他走近，这就起到了狐假虎威的作用。

再次就是利益到位，职场中，老实干活的，不如会溜须拍马的，溜须拍马的不如和领导利益绑一起的，时刻要想明白，领导此刻最想要什么，你想发展，一切都要围绕领导的需求展开。

再有要学会逢场作戏，永远自己的面子扔一边，把领导的面子捧上天，是人就喜欢捧着自己的人，这是人性。领导选人，首先是选自己用着最放心的，其

次才是能力强不强的。

最傻的人就是活天天干不少，但浑身是刺，就喜欢跟领导对着干，结果最后被提拔的往往是别人。

永远不要看不起那些比你混的好的人，每个人能爬到一定的位置，绝对都不是吃干饭的，如果你感觉你的领导蠢的像猪一样，那一定是你真的是猪，而他只是"扮猪的老虎"。

识时务者为俊杰，比起功名利禄，你那点尊严不值钱。

厚的本质就是示弱装傻，只有这样别人才会放松对你的警觉，这样才会给自己带来生存空间，如果既没有筹码，还浑身是刺，就会立刻变成活靶子，处处找你的麻烦，挑你的刺。

所以厚黑的手段，在宫斗戏里是用的最炉火纯青的，开头越是不起眼的小丫头，处处受欺负，忍气吞声，反而到最后越是心狠手辣的手段高手。

做大事者，无非都是遵循两个原则：忍别人不能忍，狠别人不敢狠！

当你有了筹码和实力时，再开始漏出你的獠牙，藏要藏的深，打要打的狠。该出手时绝不能手软，拿最难对付的，平时最喜欢跟你较劲的一个下手，狠狠的收拾他，直接把他收拾服了，其他人自然老实了。

## 伟大的侠义情怀

我们看武侠故事，通常会看到这样的情节，正义化身的大侠和反派的高手打

斗，好几个回合之后，一声巨响，反派的高手倒在地上，一把剑被大侠打飞。大侠拿着剑指着坏人的头，瞬间整个环境的空气凝结起来，安静到连汗珠滴下来的声音都可以听得到。

然后坏人双眼一闭，把头一抬，大声说，要杀便杀，无需多言。大侠冷冷眼神看着坏人，又一声巨响，坏人身边的一块千金大石头被大侠的内功震的粉碎。

接着大侠一转身，讲了一句话，滚，以后不要再让我看到你，接下来就看到了这个大侠威风的背影。我们在想这个大侠武功这么厉害，又有这么高深的修养和气度，这情商也忒高了吧！瞬间被他侠义的精神和英雄的气概所征服，从此这位大侠就成为了我们心中的偶像。

## 英雄的神话

古往今来的大人物当中，真英雄少的可怜，我们也只有在电影或者小说当中过把瘾。但是见风使舵，贪生怕死，见利忘义，狐假虎威，装腔作势，欺善怕恶的小人物却多到数不尽数。你只要在商战当中转一转，就会发现这种人随处可见。

电影和小说当中所描述的英雄事迹，之所以会让人看得如此荡气回肠，感人肺腑。就是因为在现实当中，我们很难有机会见到真正的大侠，所以我们就从虚拟的世界去寻找这种神话。

看武侠小说最过瘾的就是因为武侠世界终究不是现实世界，作者想怎么这就怎么写。在现实世界里，你可能会看到大侠离开的时候走了几步，突然他的眉头一皱，接着我们就听到了坏人的狂笑。大侠回头对着坏人狠狠一瞪眼，然后口中

流出乌黑的血液说：“你”……原来这个大侠的后背已经中了坏人的独门暗器，暗器还带巨毒。

几百年前在西方有一位权谋家叫做马基亚维利，他抛出了一个观点，这个观点和中国的一句谚语很相似。

这句谚语叫做，斩草不除根，春风吹又生！

他说在和敌人交手的时候，你对敌人的小伤害，有的时候可能比大的伤害更容易招惹对方的复仇。一个有远见的人在打击对手或者报仇的时候，最忌手下留情或者细水长流。

当年刘邦垓下之战能让项羽自刎乌江，就是因为项羽曾经多次放过了刘邦，所以我们要记住这种血的教训。解放前，我们伟大的领袖毛主席和士兵们一起看了一场霸王别姬的演出。看完出来，他和士兵讨论要不要把国民党彻底剿灭干净，士兵们各自都说出了自己的想法。

我们的毛爷爷，回想起刚刚看的霸王别姬，沉思了很久，说了一句话，宜将剩勇追穷寇，不可沽名学霸王，意思是要拿出最后的勇气和为量去追打落荒而逃的敌人，而不能像楚霸王项羽那样为了一时的名利而放走敌人。

1949年4月21日，毛主席和朱德总司令发出《向全国进军的命令》号令全军坚决、彻底、干净、全部地歼灭中国境内一切敢于抵抗的国民党反动派，解放全中国。

这就是在历史当中总结出来的经验，对待敌人，要么不要伤害，决定伤害就要彻底的伤害，要连对手的报仇能力和机会都要彻底的铲除。

## 老板驭人的 5 个权谋术

### 掌握了，可让身边的人对你言听计从

世界就是丛林法则，动物靠爪牙猎食，人类用思维操控，一层人，能驾驭一层人，是因为他们知道了别人不知道的秘密，背后的秘密就是人性操控术。

#### 1、设计控制兽性的制度

人性有光辉的一面，也有阴暗的一面，有句话说的好：不背叛，只是因为背叛的筹码不够大。当利诱大到一定程度，人性阴暗的一面就会被诱发。千万不要相信人性，只有规则和制度，才能让人性的阴暗无处发挥！

据说盗墓一般要两个人才能胜任的工作，比如打一个洞，其中一人下去取珠宝玉器，另一人上面用绳子系上来。但一开始，经常发生拉绳人见财起异，抛弃下面同伙而去的事。

于是演变为盗墓团伙以父子居多，但也发生了儿子扔下墓里亲爹的事。最后形成行规：儿子下去取货，老子上面拉绳子，就再没出现过把人落在墓坑的事，这真是制度建设的鼻祖。

有七个人曾经住在一起，每天分一大桶粥。一开始，他们抓阄决定谁来分粥，每天轮一个，于是乎每周下来，他们只有一天是饱的，就是自己分粥的那一天，

后来他们开始推选出一个道德高尚的人出来分粥。

结果大家开始挖空心思去讨好他 贿赂他 ，搞得整个小团体乌烟障气。最后大家想出来一个方法：轮流分粥，但分粥的人要等其它人都挑完后，拿剩下的最后一碗。为了不让自己吃到最少的 ，分粥的人都尽量分得平均。

大家快快乐乐，和和气气，日子越过越好。同样是七个人，不同的规则，就会有不同的风气。这就来自对人性的理解程度。

任何的制度都必须从人性的恶出发 ，所以一个好的领导必定是人性高手。我们看到很多人特别讲礼貌，团队风气特别好，千万别相信是因为天生素质高，也别认为全是教育的功劳。

德国人有一个好习惯，前面的人喜欢帮后面的人扶门，有人说德国民众天生素质就高，其实也不尽然，真正的原因是联邦德国成立后，政府制定了一套规则。

比如德国有法律规定，关门时不小心把人撞了，你得无条件赔偿，还得帮人医治。这些规定都很具体，操作性很强。还有遵守交通规则、序排队等等，随着时间的推移，这些良好的行为就变成了习惯，这个出就变得文明起来了。

设计制度要从不相信人性的角度去设计，你的制度才是成功的，很装领导拿下属没办法，究其原因就是太相信人性，心慈手软。做老板手卧仁慈，就是拿刀给人捅自己。带团队，好的制度，能让坏人成为好人，不好的制度，会让好人变坏人。好的制度，肯定是信任和监督同时存在的。

## 2、权利制衡术



制衡术也叫弱臣术，不能让手下权力太大或对他有过于依赖，这样会同，消减自己的权利，哪怕是公司战略需要，提拔了一个人起来，也要尽快的我提拔另外一个人起来，用来制衡他，当他的权力太大，就会对你造成威胁。

所谓制衡术，就是把下属的力量化整为零，不可以让任何一方力量做的太大，如果要是有任何一方敢背叛我们，其他的力量就会攻击这个背叛者。

老板不能只重用忠臣，也不能只重用奸臣，忠臣势力大了，就要重用奸臣，奸臣势力大了，就要重用忠臣，这就是忠臣和好臣之间的相互制衡。

原来我看历史，就不明白，为什么皇帝要冷落那些忠臣，反而使用奸臣。后来搞明白了，当忠臣势力太大，他们对皇帝的威胁一点不亚于奸臣，皇帝重用奸臣的目的就是为了制衡忠臣。

优秀的老板，就是不断平衡忠臣和奸臣之间的势力，他们之间打的越厉害，老板的权利就越安全，如果他们之间不打了，他们就会来打你。

刘邦打完江山，花了 8 年时间，把有威胁的异性诸侯王全铲除了，把封地给到了自己老刘家亲戚。历史证明，同姓封王并不比异姓封王更可靠，异姓王爷如果有想法，最多是想割据，同姓王爷就不同了，如果同姓王异心话，那他想的就篡位了。

以刘邦的政治智慧，他不可能看不到这一点，刘邦并没有把那些开国重臣全部杀掉，那些没有封王的重臣，多半都被留下来了。一方面是北边还有匈奴，得留点人打仗，另外一方面这些留下来的重臣可以用来平衡那些老刘家王爷。老刘家的王爷对这些重臣也可以形成制衡，刘邦就可以超越他们两方的力量之上，

居间操控。

刘邦一死，刘家王爷果然犯上作乱了，这些留下来的重臣，马上就起作用了，没两下就把作乱给平息掉了。

我们到全国各地培训，发现很多老板经常被一方势力特别大的"乱臣贼子"天天要挟，老板把制衡术玩好，管理团队是件轻松的事。

## 权力的安全

对于一个老板来说，手上拥有的权力就是生命，无论做任何决策，永远是把权利的安全放在第 1 位的，我们重点需要防备有权力的高管，防范的标准并不是看这些高管是不是有能力?是不是有威望，是不是个好人评判标准是看他是否具备造反的能力，如果一旦高管具备这个能力，就必须要找莫须有的罪名把它拿下

一个人想造反，并不是他具备造反的心，而是他具备了造反的能他才会有造反的心，康熙为什么要拿下鳌拜和吴三桂?当时鳌拜和吴 k 虽然有点不把康熙放在眼里，但是他们绝对不敢有造反的心。

因为在古代做皇帝 能力不是排在第一的，你的正统性才是最重要的只要是皇家血脉，哪怕你只是一个七八岁的小孩，大家都会拥护你、只要你这个皇帝来路不明，所有的力量都会把你当成反贼来打，所以鳌拜和吴三桂是不敢轻易造反的。

康熙拿下他们两个，只有一个原因，就是因为他们两个已经具备了造反的能力，哪怕是鱼死网破，都必须拿下。拿下这种人是很讲权术，处理这种事情不能直接行使我们的权利，必须要采取一些手段来暗箱操作，才能够顺利的把他们

铲除。

如果你按照正规的程序来铲除他，就会给他充分的准备时间，有造反能力的人 是有很大的破坏能力的，保不齐还没有等到你安全的把它拿下，他就已经打你个措手不及了。

先要把它边缘化，温水煮青蛙，把他调离主要岗位，削减他的力量，让他失去身边的依靠。再给他制造出任务陷阱，最后让他无力反抗，这样铲除权力大又不听话的高管，才更加有效，如果你什么都玩明的，都按程序来，是不会有好效果的。

在西汉时期，当时的各路诸侯王的势力已经非常的强大，汉景帝的权利已经受到威胁，当时有一个叫晁错的，直接建议汉景帝削藩。这个建议引起了七国之乱，差一点搞得汉景帝丢了皇位，汉景帝没有办法，只能晁错杀了。来向七国证明削藩不是自己的意思，是晁错出的馊主意，晁错真可怜，就这样做了替死鬼。

汉武帝面对同样的事情，直接采取了一个很厉害的谋略，叫推恩令。推恩令是什么意思呢？七国的王爷在当地就相当于一国之君，他们的权力太大了，很容易动员全国的力量来攻打汉武帝。

汉武帝想了一招，把诸侯国王爷的权力打散，他让这些诸侯王的亲戚全部去当官。王爷的哥哥当市长，弟弟当县长，侄子当镇长，小舅子当村长。当王爷的权利被分化，亲戚都当官了，肯定都会为自的利益着想，不会什么话都听王爷的，他们需要权衡利弊

这样一来，王爷很难去动员这些人去攻打汉武帝，汉武帝这一招玩的好，名为推恩，实则削藩。

### 3、最厉害的洗脑术

一个企业就像一个王国一样，老板就是这个企业的君王，高管就是大臣，员工就是百姓，所以老板的驭人术也可以叫帝王术。

首先我们要明确一个概念，皇帝和百姓所学习的东西是完全相反的，同理，老板和员工的学的东西也应该是相反的。各位想要学好驭人术，必须要遵守两个原则。

第一，要否定你过去认为对的思想

第二，开始接受你过去认为错的思想

过去你学习的都是有关于真善美之类的思想，那就是员工思想，而今天你开始学习老板的谋略和手段。

想成就大业，必须是爱员工和顾客的，必须是胸怀天下的。但仅此不够，因为很多在手段上真善美的老板被员工玩得团团转。

我们才需要一些厉害的手段来控制团队，目的是实现我们和员工共同的梦想，所以一个优秀的老板必须要具备菩萨心肠加雷霆手段。

#### 如何给员工洗脑？

洗脑的第一个核心就是改变员工的价值观，这个步骤是最难的，需要我们时刻的宣传和不断的灌输。

因为一个人的人生观、价值观很早就形成了，改变一个人的价值观就等于把

一个人的大脑给改变成我们想要的物种了。

如何改变员工的价值观呢？

我们都听过半部论语治天下，这句话是北宋宰相赵普说的，就是因为他这句话，我发现中国有很多的老板在论语里面去找如何驾驭员工的方法。

我们到全国各地去培训，看到很多老板抱着论语拼命的读。他们以为只要把论语搞透，就可以治理员工，把我嘴巴都笑歪了.....

半部论语治天下，这句话说的没错，不过这个书并不是让你读了去管理员工的。论语这本书，是孔子写出来帮助皇帝给老百姓洗脑用的，用三纲五常和仁义礼智信来束缚他们的思维，让他放弃独立思考的能力，放弃反抗，进行绵羊式教育，自然就好管理了。

所以论语是拿来给员工读的，你老人家天天抱个论语来给自己洗脑，最后把自己洗成了个废物，你说你公司不倒，都对不起你么努力研究论语。如果想要员工积极正能量，就叫他天天读羊皮卷，我做员工的时候试过读羊皮卷，那每天读一遍，心态老好了。想要他努力奋斗，可以给他看些励志电影或者一些残疾人成功的视频或故事。

当然，如果你要是每一天都去找各种各样的书和电影给他们看，肯定会非常的不方便，所以你要把各种帮他们洗脑的思想全部组合在一起，变成企业文化，这样就比较方便洗脑。

总之一句话，你希望员工成为什么样的人，你就天天叫员工早晚读什么思想就可以了。大家要记住一个重点，一定要让员工来读，不可以你天天拿着来给他们讲，你给他们讲是没有用的。

你回想一下小时候的老师是怎么教我们的，他在黑板上写一个"人"字，然后叫我们重复念。晚上下课还让我们回去抄 10 遍，不管过多少年，只要有人写出这个字，我们都会坚定不移的念"人"。

改变一个人的价值观，就是让他不断的重复同一个思想。

温馨提醒，如果你公司的商业模式是没有理利润的，而你又不舍得分钱给员工，你的洗脑术是永远不可能成功的，所以你不要想着坑员工，如果你给员工洗脑的目的是坑员工，你的企业必死无疑。

给员工洗脑，是让团队更有战斗力，让企业更好的实现老板和员工共同的财富梦想。

第二个洗脑的关键是改变环境

我们大家应该都听过一句话，叫筑巢才能引凤凰

一个人的基本需求无非就两个

一个是精神上的快乐，一个是身体上的舒适。

我们培训过很多老板 发现做的好的企业，他们都有一个共同的特点，这些老板除了会努力让员工的收入高过同行以外，他们还会在员工的生活福利上大做文章，给员工吃的好，住的好，甚至日常用品都帮员工全不买好。大家应该很熟悉海底捞，海底捞的老板张勇对于员工的福利，那真做到了中国企业的极致。这些海底捞的员工，甚至比你这个做老板的都有可能吃的好，住的好。

很多人都以为是张勇对员工好，真相不是这样，他让员工在海底捞生活福利上享受最好的待遇，目的是让员工的身体习惯这种舒适的环境，一旦员工离开这样的环境就受不了了。

所以你就能理解，为什么海底捞的员工没有人可以挖走。我们都知道一个人从穷到富是比较容易适应的，但是一个人从富到穷就适应不了。有一句话是这么说的，如果你想废掉一个人，那么就请你让他一直待在适区里，只要呆的时间足够长，他基本就离不开这个舒适区了。

#### 4、 操控人性的摄心术

古代有一种非常厉害的，控制人性的技术：叫做摄心术。

比方说你去朋友家，朋友如果问你：你喝不喝东西？大部分人都会说不用了。但是如果朋友这么说：有咖啡和绿茶，你喝哪一种？

这时调查发现大部分人会选择，要么喝咖啡要么喝茶。你本来是不想喝的，但为什么第 2 种问的方式，会让你不由自主的选了一种来喝。这是摄心术的核心，让别人进入你的框架，然后达到你的目的。

人的潜意识，经常会出现机械式反应。

比如你正在路上走着，突然有个人跟你说，帮我拍张照，谢谢！大部分情况下，你会接下这个相机，而接下那一刻，你都不知道你为什么会接下来，关于帮我拍张照这件事，几乎没有人会拒绝。

有的男孩子追女朋友也是一样，凡是问对方：能不能做我女朋友？基本被拒绝的可能性很高。但是那种不问，而是直接创造一个机会，唱 k 或者看电影时，突然就抓住对方的手不放的，成功率往往很高，因为在那一刻，对方进入了一个

机械式的反应。

一条街有两个餐厅，都卖面条，顾客进 A 餐厅点餐时，服务员问顾客：您需不需要加一个鸡蛋？结果很多顾客都说不用了。顾客去 B 餐厅点餐时，服务员是这样问的：请问您加一个鸡蛋，还是加两个鸡蛋呢？大部分顾客都回答：加一个就好了。

两个销售人员，同样卖一个产品，当顾客说产品太贵了的时候，A 销售人员说：不贵呀，我们的产品质量很好，是因为好才贵呀，结果顾客走了。

而 B 销售员面对顾客说太贵了的时候，是这么说的：您是希望我们这个产品再便宜点？然后再能给您多一些礼品对吗？顾客一下蒙了说对呀。于是销售人员说，那我再申请帮您多打一个折扣，另外再送您一套礼品，您稍等。结果就这样子鬼使神差的，顾客买了这个产品回去

要使用好摄心术的核心在于，就要打破对方的固有思维，让对方进入到一个大脑空白的状态，也叫能量最低点。

## 5、保持神秘感

戴高乐在 1932 年时说，没有神秘感就没有威望可言。因为过于熟悉尊敬之情就不会悠然而生。只有像神像一样隐居深庙，才能显示出凛凛的威风。无论是运筹帷幄，还是所思所为，都要令人捉摸不透。他还曾经说过，“我是一个孤独的人，我如此酷爱孤独。”

大约在 3000 年以前，有一个国家叫美狄亚，那里有一个部落，部落首领的名字叫迪奥西，他德高望众，村民有任何纷争，不论是争一口井还是砍错了两棵



树，都会找他出面仲裁，摆平疑难。村里其他长老，因为年纪渐渐大了而变得昏聩，收受贿赂而变得腐败，只有迪奥西年纪越大越公正，成为部落的司法之神。

有一天，迪奥西厌倦了，宣布退休归隐，部落没有了迪奥西，立刻失去了主心骨导致四分五裂，内斗不止，没有人有办法摆平。终于大家决定还是请迪奥西出山。迪奥西再三谢绝，在村民的苦苦哀求下，他勉强答应了，但是他提出一个条件，必须建一座深宫，请一批保镖，让他住在里面永不露面。如果需要找他，必须由专门的亲信通传，周围哪怕是服侍他的秘书，一周也只能见到他的面容一次。

由于神秘，迪奥西的权威越发不可侵犯，他后来成为了美狄亚国王，为美狄亚开疆拓土，为后面一个更加伟大的帝国打下了基础，那个国家的名字叫波斯。

一个老板在和手下的人保持良好的情感同时，一定要保持物理的距离。绝对不可以让员工能够揣测到自己的内心，必须保持一定的神秘感。

只有自己身边没有特别亲近的人，没有太密切关系的人。才能保证自己安全和权威。只要你决定亲近任何人，都必然会对你未来的管理造成巨大的阻碍。

### **破译 3 个经典的"人性操控术"**

#### **1、道德操控术**

很多人都喜欢打着"我是为你好"的幌子，来实现对你的道德操控，满足自己私欲的目的。往往这样的方式，很难被识破，反而会觉得对方可能真的是为我好 然后还真的觉得自己有什么问题 其实是着了对方的道

我 19 岁时，谈了一个女朋友，谈了一段时间之后，我觉得性格并不合适，我就想分手了，结果我爸强烈反对，并且要让我跟对方订婚，他跟我说：人家那姑娘对你多好啊，你还不知足，这么用心对你的人，你都不要，以后你就等着后悔吧，爸是过来人，说这些都是为了你好，你自己想想吧..

我听完彻底懵圈了，我就开始反思自己，是不是真的太绝情了?好像是不是真的不懂珍惜 ?也存在，还好我爸把我骂醒了，要不然我错过一份多好的姻缘啊!

然后我跟我爸说，我同意订婚，就这样，很快就在村里摆了订婚酒连结婚的日子都定了，结果后来我越想越觉得不对劲，两个人性格明明不和，分手有什么错呢?

我爸真的是为我好吗 ?

后来我才知道，我爸觉得对方彩礼要的比较少，可以帮他省笔钱，另外儿子结婚早，父母脸上也有光，这里面全是考虑他自己的利益，而差点葬送我一生的幸福。

后来我还是冷静的和对方提出了分手，我爸知道这个事后，又是对我一顿道德绑架，但我已经识破了他那套伎俩，坚决分手。他见实在没辙了，说了真话：人家彩礼要这么少，你还要分手，以后还去哪找这样的了?到时候要是找彩礼要的高的，你自己想办法，家里没那么多钱。

原形毕露了，我笑了笑说：放心吧，我准备打光棍，一分钱都不用你花。很多父母亲戚往往擅长使用道德操控术，什么你要早点结婚，别那么挑，晚了不好找了，爸妈都是为你好。

本质意思是，你在不结婚，我们老两口多没面子啊

什么你别创业，创业风险多大啊，投那么多钱，到时亏了怎么办，还是留在公司里好好上班，别瞎折腾了，哥都是为了你好。本质是想说，你可别创业啊，万一亏了还得找我借钱。

那些打着道德幌子，基本都是为了自己的利益考虑来操控你的。这里面有关心你的成分，但放在第一位的一定是自己的利益，你完全相信是为你好的话，最终耽误的是你自己的人生。

## 2. 标签操控术

人是不能被说服的，他们只能自我说服，你只要找一个人背后的操控按钮，你就能操控他。你想让别人产生什么行为，你就给他贴什么标签，他就会慢慢变成标签类型的人。

在一个教堂，所有祈祷的人都走了，只剩一个小女孩，神父问她：你爸爸妈妈呢？小女孩眼泪流出来了，说自己父母出车祸死了，神父停顿了一下，接着说：看来你是神的孩子。后来这个小女孩成了一个知名的作家，她在书里说是这个神父的一句话改变了她的一生，这就是贴标签的力量。

比如你特别希望你老婆能每天做好吃的菜，那你就要每天说她是厨神。她每次做完菜，无论好不好吃，你都要拼命夸，还要拍照，拍视频，跟亲戚朋友发这些视频，然后说自己老婆是厨神。你越说她越得意，接下来你就等着口福吧。

老板要懂的给员工贴标签，在公司多打造几个模范标本，"好人好事之星"

业绩能手之星""服务满意之星"等等，然后把这些标杆的照片上墙，接下来你就看吧，这些上墙的人干起活来都会疯掉。一个人越小气，你越说他大方。一个孩子越不爱学习，你越说他特别爱学习，而且要当着他的面，跟身边亲戚朋友说，到处传播。每个人在这个世界都是一种表演，越有掌声，表演的越有劲，没有掌声，也就懒的演了。

### 3、情感操控术

早些年，我有两个特别好的朋友，其中一个我们都叫他大哥，后来这个大哥跟另一个朋友借了一笔钱，隔了两三年都没还，我知道这件事后就问他，为啥不跟大哥要啊？

他说，大哥借的钱，我要是跟他要，显得我多小气啊，大哥一直跟我说，把我当亲弟弟一样.....

这就是典型的被人用情感操控了！

从那以后，我再也没跟任何人在搞过称兄道弟的事。搞这种事的人，你都要小心，只要讲了情，基本就没法讲钱了，刘邦，刘备，宋江，都是玩情感操控术的高手。

#### 如何使用情感操控术？

这里面很简单，就两条，但能做到非常难

1.真的跟对方谈感情，但不要用真感情（这句话仔细读 3 遍）不用真感情的，就是操控方，用了真感情的，就是被操控方。

2.只跟能给自己带来利益的人谈感情，一旦利益停止，感情立刻结束。

做不到这两点的话，就不要去玩情感操控术，否则自己就会变成被操控的人。

### 三大教派之首次大揭秘

我相信大家都知道，古代牛逼的人比现代牛逼的人要多得多。这是一件特别奇怪的事情，你看哈，你说从食物的丰富和营养程度来讲，古代不如现代。从知识体系的完善来看古代不如现代。从大脑的进化程度来看，古代也不如现代。从古代人数来讲，古代就几千万人，现代有十几亿，古代也不如现代。

可以说各种条件因素，现代都完胜古代，但为什么古代牛逼的人却比现代牛逼的人多呢？你像古代有老子，庄子，韩非子，孟子，鬼谷子，这样的牛人数不胜数，而现代厉害的人产出反而变的越来越少，甚至全世界都在提出向古人学习。

想要解释为什么现代的人没有古代的牛人多。我们先要找到第 1 个线索 就是从古至今哪个时期出现的牛人是最多的 我想大家应该都猜到了，没错，就是春秋战国时期。

为什么牛人出现最多的会是春秋战国时期呢？

答案是因为战争，当时大大小小几百个国家天天打架，每个国家的人民都在研究怎么搞死对方的方法，然后再用文字把这些方法记录下来，不就变成了牛逼的思想嘛。

所以古代为什么思想家多，那是因为战争，而现代为什么思想家没那么多，那是因为我们处在和平时代。战争年代为了取得胜利，我们需要牛逼的思想家，和平年代为了发展，我们更需要高科技人才。

接下来我们就来聊一聊春秋战国这个思想大爆发的时代，这个诸子背家的思想在我们的企业当中怎么去运用？

我知道中国没有几个人对统治了中国几千年的儒家法家道家，能够解释的清楚，我会用最简单的方式来讲，保证人人都听得明白。你乍一看会觉得诸子百家这个思想的流派好多啊，找不到头绪，不知道从哪里开始来理解他们。实际上，非常简单，这些流派一共只分为三大类，你把这大类搞清楚了，其他的就全明白了。当时诸子百家一共有三种主流思想这三种主流思想，他们对待传统都有着不

同的态度。

第 1 种主流思想他力挺传统，认为这个传统实在是好极了，第 2 种思想就是抛弃传统，他认为这个传统简直就是坏透了，第 3 种思想叫无所谓，他可能会问这个传统是啥呀，能吃吗，它是好是坏跟我有关系吗？

这三种不同的态度，分别就对应着，儒家、法家和道家。其他的诸子百家，你可以把它们当做都是这三种思想的某种变形，因为对待传统的态度一共也就是这三种可能性。

咱们可以把这三种态度再用三个更清晰些的方式来表达一下

第一种态度力挺传统，我们又叫他复古，它认为，之所以人们把事情搞砸了，是因为人们背离了传统，当今之计我们要赶紧努力回归传统，这就是儒家的态度。

第二种态度抛弃传统，我们又叫他开新，这个开新不是说 happy 的那个开心，是开创新未来的这个开新。它认为，之所以事情被被人们搞砸了，是因为人们到现在还没抛弃掉那些讨厌的传统，当今之计，是努力开创新的规范，这是法家的态度。

上面这两种态度都有着积极进取的入世心态，只不过他们给出的解决方案正好相反。因为儒家和法家这两个流派都是在中原诞生的，这个地方人口很多，次序复杂，你要是不用入世的态度，你根本解决不了问题。但是在地广人稀、山川众多的荆楚大地，有了一种完全不同的态度出现了，这就是第 3 种态度，出世。

第 1 种复古，第 2 种开新，第 3 种出世，这个出世不是那个出大事的那个出事哈。指的是要脱离开尘世间那个出世，这是道家的态度。

大家会觉得之所以事情被你们搞砸了，就是因为你们入世的念头太多了，假如说你不追求这些所谓的成就，那你一下就会觉得这个天地好宽啊。这个传统本身好不好，有没有用，道家认为根本就无关紧要。

其实不仅在古代你会发现这三种态度，其实在我们现在大家在面对一件事情的时候，其实无外乎也是这三种态度，接下来我们再分别对这三家更细致的解释一下。

我们先来讲这个儒家，孔子认为这个复古打法，就是要克制自己的各种冲动，依照传统留下来的这个礼仪的要求来做事。

这样就能达到儒家的最高思想，我们都知道在战国那个时代，大家打仗都打得稀巴烂，也是一个礼崩乐坏的时代，如果还按照这个礼仪来做事，就会显得有点迂腐。

所以当时这个孔子啊，就跑到各个国家去推销他这个儒家的产品，各个君主一看，这一天到晚练兵都来不及，哪有时间来练这个礼仪啊，所以搞得当时这个孔子孟子都找不到工作嘛。

那我们基本上就可以得出一个结论，儒家用在那个黑猫白猫抓到老鼠就是好猫，战争年代是不管用的。

好，我们再来看看法家，在法家看来，你们这有病吧，你们这个儒家的理念也太迂腐了吧。这大家打的不亦乐乎，你们这个东西明显没什么用还在那个地方一天到晚宣传。时代已经完全都变了，你们不去看到这个时代的变化，非得依照过去的传统，你们这就是一群书呆子，不可能成事儿只会把这个天下搞得一塌糊涂。



大家都听过守株待兔这个成语，他就是出自法家的代表人物，韩非子的著作里面。韩非子说，你想用古代的那种办法来治理现代，你这基本上就是守株待兔的愚蠢做法。

那法家认为该怎么办呢，要想富国强兵，就要用法来取代礼，你看在那个时代各个国家就流行变法。只要哪个国家变法，哪个国家就会变得很强大，你像商鞅啊，李悝呀，吴起呀，申不害呀，这种法家人物在那个时代就登上了政治舞台。

为了能够更好地推行法，君主就必须懂得如何用诡诈之术来控制人，这就是法家的三宝，法，术，势，指的就是法令，权术和局势，这个帝王的驭人术就是从这个时代开始建立起来的。

有趣的是，法家往往在本国是不受欢迎的，无论是商鞅还是李氏，都是在其他的国家建功立业的。因为这个皇帝需要这个法家的官僚，在本国没有什么根基，这样才能听使唤，如果要是君王重用本国的法家，那它或多或少都会有一些根基，而这种人又太懂法术势，很容易成为君主害怕的对象。那些脱离了家乡的游子，如漂泊浮萍，孤身一人，他所有的荣辱富贵都依赖于君主，君主最喜欢这种人，所以法家只能在别国成事儿。你看很多企业要进行变法，都会找外面咨询团队去，为啥，因为他们不怕得罪人，不在公司上班，不用天天面对他们。

接下来我们来说说道家，无论儒家和法家是怎么想的，出自于荆楚大帝的道家来看。他们会觉得你们这个中原人也太想不开了吧，道家认为这人世间就这么点东西，有什么好争的。他们这种态度非常超然，在庄子的一个故事里面体现的非常到位！

庄子有一位朋友叫惠施，在魏国当的是宰相，这个庄子路过魏国，打算顺路

去看看他。有人就跟惠施打小报告，说庄子过来就是想取代你宰相的位置，惠施听完之后特别紧张，就命令手下在全国大肆搜捕三天三夜，想把庄子赶走。庄子听说了，就主动去见惠施，给他讲了个故事：说，有一只凤凰从南方飞往北海，一路上只要不是梧桐树，他就不会停下来休息，不是竹子的果实，它就不吃，不是甘甜的泉水，它就不喝；结果半路上碰到只猫头鹰刚捡到只死老鼠，猫头鹰就看见凤凰，马上想把凤凰吓走，生怕凤凰抢它的死耗子。

讲完这个故事，庄子看了惠施一眼说，你现在这么大肆搜捕我，你以为我看得上这宰相职位吗？说完庄子飘然而去。你要知道，惠施也不是一般人，“学富五车”这成语，就是描述惠施的。

所以关于道家，咱也不用再多说啥了，这个故事已经足以体现道家的气度和洒脱了。那么，在道家看来，人世间的事情该怎样才能搞好呢？道家的另一个代表人物老子，他会反问你，搞什么搞，最糟糕的就是你们这种非要搞事情的人。

你们以为你们这样瞎搞，能把世界搞好，可世界恰恰就是被你们这楼搞坏了。道教认为当今之计就是要放下你们这种非得要搞点事情的想法顺其自然，让世界、让百姓自由自在地活动，事情自然就好了，你看那个大自然，几千上一年从来没有人去管过他，他不也挺好吗，这就是道家所说的道法自然，无为而治。

中国几千年的统治无外乎就是这三种思想在治理。儒家，法家，道家在企业当中我们应该如何去运用？

首先第1步我们要来了解在历史的各个朝代当中这个儒家法家道家他们是怎么运用的。我们能够了解中国上下五千年的帝国是如何使用儒家法家道家的，那么我们就能够很好的把这三种思想用在我们的企业当中。

春秋战国时期，那个时候大大小小的有几百个国家在打仗，其中比较大的有 7 个国家，齐楚赵燕韩魏秦。我们都知道，最后是由秦始皇打败了其它的国家，完成了最后的大一统！

我们先来说一说秦朝为什么能够统一中国，当时的那个时代战争的规模非常的庞大，对于各个君主来讲，提升国家的战争效率就成为了国家最重要战略。那么儒家，法家，道家哪一种思想更能够提升战争效率，君主就会采用哪家的思想。

毫无疑问，法家在提升战争效率方面是最有优势的，儒家显得太迂腐了，道家又追求出世。法家告诉君主，传统已经没啥用了，咱得改掉，要想富国强兵就必须得变法。

当时的国家在没变法之前，一个国家的身份高低都是由血统决定的也就是说贵族世代都是贵族，穷苦百姓世代都是穷苦百姓。这样的话就没办法刺激人们想打仗的欲望，尤其是没有办法刺激底层老百姓的欲望，所以法家认为，应该把它改成身份的高低，由你从战场上拎回来做人头数量决定，那个血统的标准你得靠边站。这个机制一出来，那就大扁了，他能够刺激人们争先恐后的去打仗，战争的效率大幅度的提升。

法家这套逻辑一出，各个国家就开始流行变法。

魏国是第一个进行变化的国家，这个就是著名的李悝变法，没变法之前，魏国也是 low 爆了。变法之后，他立刻变成了超级强国，把当时还没有变法的秦国打到外婆家去了。这其他国家一看架势，这没办法，没法混了，各个国家都开始变法，慢慢的，这个魏国的优势也就没有了。

这个魏国的衰败，除了外部的因素，也有这个魏惠王作死的成分，因为他拒绝了当时在魏国找工作的商鞅。这个商鞅在魏国找不到工作，没办法就跑去秦国上班，所以就有了著名的商鞅变法。

秦国把法家的逻辑运用到了极致，虽然秦国是最晚变法的国家，但是他却后来者居上，最终完成了天下的大一统。说到这个地方你就应该明白了，为什么百家争鸣的局面最后都输给了法家。

但是秦国统一天下之后啊，他继续使用法家的逻辑，短短十几年就挂了，那这又是怎么回事呢？

答案很简单，因为秦国搞商鞅变法，主要的目的就是提升战争效率，说难听一点，都是靠打砸抢别的国家来滋养自己的国家。

当秦国统一天下之后，这别的国家都被消灭了，那你还抢谁去啊，那必朝廷总得要银子花吧，而且这些臣子们也需要军功啊。在这种情况下秦国只有掠夺百姓来滋养朝廷，这用屈服都能到，这种统治肯定不能长久吗，所以大秦帝国二世就亡国了。

接下来就到了楚汉之争，这个西楚霸王项羽夺得天下之后，对天下进行了分封，这是项羽干的非常愚蠢的一件事。大家可以想象一下，项羽对天下进行分封，那是不是又有了各路诸侯，那对于各个诸侯来讲，法家的逻辑又能走通了，为啥呢？因为又可以去别的诸侯国打砸抢了。那结局我们都知道，最后是由刘邦再一次一统天下。

所以各位老板大家记住，我们可以用法家的逻辑来打天下，但是我们绝对不能用法家的逻辑来治天下。这就是人们常说的，可以马上打天下但不能马上治天

下。

这个刘邦统一天下之后，他很清楚，如果再按照法家的路线走下去，那肯定会走秦国的老路，所以刘邦放弃了秦朝的法家思想，他想来想去，最终选择了道家思想。

大家一定会很奇怪，为什么刘邦会选道家思想呢？

我帮你分析一下你就明白了，你看秦始皇统一天下，这个秦始皇是个富二代啊，他靠的是祖先的积累，等他做皇帝的时候，这国家里面还有谁敢跟他叫板啊，所以秦始皇他肯定敢按照法家的路数来打嘛。

我们再来看看刘邦这边，我们都知道刘邦起家之前是个平头百姓，刘邦是和一群兄弟们一起打的天下，所以严格来讲，刘邦和这帮兄弟们并不是上下级的关系，而是准合伙人的关系。在兄弟们面前，刘邦并没有压倒性的权力，所以我们就明白了，刘邦选择道家的无为而治，其实是没有选择的选择。

而且刘邦当上皇帝之后，还把国家  $2/3$  的领土都分给了这些准合伙人，看到这里我知道大家肯定会有疑问，为什么项羽分封了诸侯，就被刘邦灭了。为什么刘邦也分封了诸侯，那些诸侯怎么不来打他呢？

首先我们要清晰一点，刘邦的分封，只不过是一时的不得已，而且由于很多技术和资源的开发，这让刘邦有能力在制度上继承秦朝。

举个例子吧，比如说商鞅曾经就有过法令，如果在你的一个家当中，有两个成年男丁，如果还没有分家，那么你这一家的赋税就要加倍。而且还有规定，所有农村里面必须是杂姓的村子，不允许同姓的人住在一起。这些制度的目的就是要把社会彻底打散，把大家族拆成小家庭。

这样的话，这些诸侯王想要组织民间的力量起来反抗的成本就变得很高了，它特别利于皇帝的统治，所以汉朝为什么可以延续几百年的根本原因，就是因为他们继承了很多秦朝的制度，这个就叫做汉承秦制。

所以各位老板，当你区域经理的力量越来越大的时候，你需要把他下面人的力量打散，来分化他的权利，这样有利于你的管理。所以我们就明白了，刘邦选择无为而治只是面对强大合伙人的无奈之举。

果然，刘邦在登基后花了八年的时间，一步一步的把那些能够威胁到他的异性诸侯王全部给除掉了。刘邦在帝国刚刚打完仗，老百姓们累得不得了，又是百废待兴的时候，他选择了道家的无为而治与民休息，简单点理解就是，唉呀，大家累了。我就不搞太严格了，你们好好休息几十年吧但是休息归休息哦，你们得好好给我种地发展经济哦。

果然，几十年之后，中国第一个太平盛世，文景之治就出来了，所以大家发现在特殊的时期啥也不管，反而是更好的一种管理手段。等到汉武上台之后，我们都知道汉武帝是一个雄才大略的皇帝，这种道家的无为而治，肯定不符合他的胃口嘛。

所以汉武帝就只能在儒家和法家当中挑一个来用，那我们都知道法家的逻辑肯定是不行的，因为走法家的话会面临秦朝的下场。所以最好的选择就是儒家了，于是就有了汉武帝时期著名的"罢黜百家，独尊儒术"从此以后，中国差不多 2000 年的帝王统治的基本形态就出来了，这就是我们大家所熟悉的外儒内法，或者也叫阳儒阴法。

这是什么意思呢？

也就是说，国家对百姓宣传的是儒家思想，什么三纲五常啊，仁义礼智信啊，其目的就是希望老百姓能够遵守这些礼仪，方便于帝国的管理。但是在具体的制度设计上走的依然是法家的逻辑，那么这样的话，对于皇帝来说，用法家来治理百姓的效率也有了，用儒家来安抚百姓的口径也有了，一举两得。

听到这个地方，各位老板应该就有答案了，想要管理好一支团队，你的根本指导思想就是外儒内法，表面上用儒家的思想，本质上用法家的机制。大家在创业期的时候，啥都别想，就用法家思想，你看秦国是怎么干起来的，你就怎么干。

创业时期，只要在不违背道德和法律的前提下，疯狂收钱，在这个野蛮生长期不要有太多条条框框和限制。让你团队八仙过海、各显神通，正所谓：不管白猫黑猫，能够抓到老鼠都是好猫，让公司先活下来再说，如果你的公司发展越来越大，那你就必须要使用外儒内法双剑合并了。

你想想看，如果你的公司做得很大了，全公司几百上千人，如果每个人都各怀鬼胎，那就离造反不远了。

有一句话叫，不愿当将军的士兵不是好士兵，但是大家想过没有，如个士兵都想当将军的话，那你这个将军怕不怕？当公司做大之后，系统经非常完善了，我们最需要的就是团队的执行力，而执行力的工作是不需要什么创造性的。

比如你看肯德基的工作都是流程化，薯条炸多久，鸡翅炸多久，油温多少度都是控制好的。你像这样的工作，它就是需要毫无思想的按部就班。如果你的每个员工都特别聪明，都有自己的想法，你的执行力就会大大的下降。以史为镜可知兴替，以上我们可以总结 3 点运用到企业经营中：

第一：在历史上唯一使用过道家思想的就是文景之治那段时期，所以各位老板你做企业不要想着使用道家思想。

第二：儒家思想对一个企业凝聚来说非常重要，因为它可以让员工听话，便于管理，我们也可以把儒家思想理解为公司的企业文化

第三：法家思想决定着企业的发展，因为我们做企业外部永远都有竞争对手和敌人，所以必须任何时候都要使用法家思想。

最后总结，只有外儒内法才能够真正的把一家企业做强做大！

## 第四章：秘传儿女必学的帝王术

### 孩子是怎么被你教废的

我发现很多父母对孝道的理解实在是单纯，他们认为听话的孩子就是孝顺，不听话的孩子就是不孝顺。小孩最容易被大人的价值观所影响。当家长和老师不



断的要求小孩要听话，那这个小孩只会做一件事情，就是听话，听话，再听话。

这样的小孩，在家里听父母的话，在学校听老师的话，在外面听朋友的话，找个老婆，又听老婆的话，工作以后又听老板的话。

请问一下，一个这么听别人话的人，怎么可能会有独立思考的能力呢？人之所以被称为万物之灵，是因为我们会思考，不是因为我们会听话。

一个人叫你听话，他的意思就是叫你不要去思考，听话只能做一个好人，却无法做一个优秀的人。父母叫小孩听话，潜意思就是告诉小孩，思考是很危险的，是会犯错的。所以很多小朋友从小到大就会听话（自己从来不用脑）反而那种不听话的小孩被社会排斥了，社会为什么排斥他呢？（因为他有属于自己的想法）

中国上下几千年，我最喜欢春秋和战国时期，那个时代，大大小小一百多个国家打架，实在是太精彩了。

当然我喜欢的原因，并不是因为打架，而是因为那个时代出现了各种思想。当时有孔子，老子，韩非子，墨子等 100 多个思想流派。被称为百家争鸣，我们现在都要向这些古人学习智慧。

而我们今天不断的教育孩子听话，就是让我们的思想去支配他们的大脑，让他们不再思考。

当只有一种思想的时候，就没创新和进步什么事了？

在欧洲的历史上有一个黑暗时期，差不多超过 1000 年都没有什么进步，就是因为天主教独揽大权，支配人民。搞得欧洲进入单一的文化思想当天主教说只要大家听话就行了，后来哥白尼说地球不是宇宙的中心，结果被烧死了，还好后来有了文艺复兴的时代，才开始让人们去用脑去思考。像我们比较熟悉的，米开

朗基罗，伽利略，达芬奇，莎士比亚，都是在这个时期出现的。有一个科学家说，如果没有欧洲黑暗时期阻止社会进步的话，那我们去太空旅游可能会提前几个世纪。

我们有一个学生，他是一位 60 多岁有些名气的画家，他是专门指导学校美术老师的。有一次，他在指导这个学校的美术老师，他说，你们教孩子画画的时候，一定不能教孩子怎么画，你们得叫他乱画。他接着说，学标准的画画技能，最多只能成为普通画家，只有乱画才能成大师，我一听直接懵了。

但是这个话从一位 60 多岁知名的画家嘴里说出来，应该有他的道理，他都画了一辈子画了，对吧？后来我们才发现，梵高就是乱画，才画出了属于他自己的风格。

就像我们很多老板把企业做起来，虽然我们要跟很多老师学习，但最终都是把知识转化成了自己的想法，把企业做好的。没有哪个老板是靠听听话把企业做好的，能好好听话的也做不了老板，即使做了老板，也是个发不起工资的老板。

所以各位老板，在培养自己小孩的时候，不是教他如何听你的话，而是引导他学会独立思考的能力。

要敢于让他犯错，并且犯了错之后，要为自己的思想后果承担责任，只有这样才能累积经验和智慧。

**孩子必须反着教，才能成就大业**

99%的父母都把孩子教废了，想要教出干大事的孩子，必须和所有父母反着教。凡是做过父母的都知道，你的小孩还是婴儿的时候，除了他的样貌比较善良可爱以外，你会发现，他的行为举止我们连善的影子都看不到，婴儿的信念非常简单，就八个字，“顺我者昌，逆我者亡”！

婴儿天生就会以自我为中心，他根本不会站在你的立场为你着想，只要他想要的东西，他就会去拿，拿不到就哭，假如哭了还拿不到，就会哭的更大声，直到把东西拿到为止，小孩的这种唯我独尊的思想，不需要任何人传授，它与生俱来，婴儿如果不自私，我们人类有可能就活不到今天

一个婴儿看到妈妈手中拿着饼干，正想放进嘴里吃，自私自利的他完全不会站在妈妈的立场上去想，他不会有同情心，更不会有羞耻心，他会毫不吝惜的把妈妈手中的饼干抢过来，放自己的嘴巴，假如婴儿肚子饿的时候，还要去顾及妈妈的感受，他早就饿死了。

每个人出生就会玩虚虚实实的权谋手段，所以你的孩子天生就是一家，你从小教育孩子要听话，要乖，要老老实实，要本分，你把孩子天生的攻击性给淹没了。

导致孩子长大以后，软弱无能，只能论落为有钱人口中的猎物，是你把只狼救成了一只软绵羊。很多父母教的小孩，长大了，找个老婆都困难，吃个饭也困难，在社会上受尽白眼，任人鱼肉。

讲个真事，我女儿读一年级，有一天下课回来哭着对我说，她妈妈帮她新买的5支铅笔被班长给抢了，我说你别哭了，不管用什么方法，必须把这5支铅笔给抢回来，抢不回来就收拾你。

第2天她回来，我问她笔拿回来没有，她很害怕的摇摇头，我知道她失败了，

我告诉她，这个周末前没把笔抢回来，就要挨打。到了周末，我问她笔有没有拿回来，她支支吾吾了半天，说好怕，不敢问，我说明天你直接告老师，必须把笔给我拿回来。

我老婆在旁边说我小题大做，不就几支笔吗，没了就算了，为什么一直穷追不舍，把孩子都吓到了，平时小孩成绩不好的时候，没见你这么积极。我没和老婆解释，因为她没有学过我们的人性的体系，她永远无法理解权谋的世界。当晚，我就给女儿她们班主任打了个电话，把抢笔的事情和班主任说了，班主任表示明天会处理此事。

第二天，我女儿回来特别开心，她从书包里拿了 5 只别人赔的新笔，\*哦我就夸奖了女儿。然后我说，你明天到学校把这 5 支笔拿出来，自己留 3 支，然后再拿 2 支送给她，然后跟她说，我们做好姐妹，以后我有好东西一定和你分享。

女儿直接懵了，傻傻的问，爸爸，为什么你逼我把 5 支笔拿回来，又叫我送 2 支笔给班长呢？看着她那傻傻的样子 我说以后你长大了就会明白。

为什么我对女儿学习成绩没那么在意，但这件事情我会这么在意呢？首先来说说为什么我要逼她把笔抢回来 因为这个班长是第 1 次欺负我女儿，如果你让她顺利的欺负了第 1 次，就会有第 2 次，有了第 2 次，就会有第 3 次，有了第 3 次就会有无数次...

如果别人第 1 次欺负你，你没站起来反抗，等他欺负习惯了，你再来反抗，他就不愿意了，她会坚持到把你打倒为止。他心里会想，就你这窝囊废，是雄心吃了豹子胆了，还敢跟我反抗，我不把你整死，我誓不為人

为什么会有这种想法呢？

就是因为他第 1 次欺负你的时候，你没有反抗，你的行为告诉了他，你是可以欺负的。

我再来解释下，为什么把 5 支笔抢回来后，又要叫女儿送给他们班长 2 支笔呢 我在教育孩子的思维上和中国绝大多数的父母都不一样，别的父母都在教小孩好好读书，天天向上，长大可以找一份好工作，结果小孩长大之后，啥也不会干，就只会找工作。

我一直教导女儿，你们班上有数学成绩好的，有语文成绩好的，有英语成绩好的。他们的成绩这么好，长大了肯定都要找工作，你长大的工作就是要把他们的工作好好安排一下。

别人的父母只叫小孩好好读书，我从小就会训练孩子的领导力。如果你的小孩能够领导别的小孩玩，成为孩子王，就说明你的小孩有领导别人的能力，我叫女儿把那 2 支笔送给她们班长 和她们班长做好朋友的目的，就是为了训练她舍得的能力，训练她成为孩子王，训练她领导班长的能力。

纵观历史，我们看到很多人能够走向统治者，他们都有一个共同点，从就是孩子王。刘邦起义之前就是一帮人的大哥大，樊哙，萧何，曹参、卢绾都是他小弟。朱元璋从小也是孩子王，他天天带着汤和，周德兴一起玩，让他们为自己做事，让他们听自己的话。

孩子王每天都在想办法让孩子听自己的话，每天也在想如何对付不听的人。所以我们尽可能要让小孩当上班长，记住，要想尽一切办法和手段让他坐上这个位置，实在坐不上班长，就要训练他领导班长的能力。从小就要学习舍得的能力，赖昌星说过一句名言，不怕领导有原则，就怕领导没爱好，这 2 句话是领导力的

核心，人之所以愿意被你领导，是因为他相信可以在你身上捞到好处。

大家还记得小时候，我们都喜欢跟着什么样的人屁股后面屁颠屁颠的转吗？说白了，谁给我们玩具我们就跟谁玩，谁给我们吃的，我们就听他的话。

一个领袖真正的魅力在于分钱的胸怀和手段，只要你舍得分钱，会分钱，你立刻在他心中树立神的形象。只要你在团队心中是个小气的人，无论你做什么都无法弥补，因为他知道，永远无法在你身上占到便宜，再也不会被你领导了

这就能解释为什么很多读书好的做了员工，很多读书不好的反而带领群弟兄创业做了老板。因为读书好的在学校天天研究书本，读书不好的在学校天天研究人，他们精通人性。

读书不好的人，太无聊，没事干，每天就白日做梦，梦想有一天自己当上老板，让那个凶巴巴教导主任做自己的秘书。

我让女儿把笔抢回来，再把笔送出去，有 2 个目的。

- 1，她们班长以后肯定不敢再欺负我女儿了
- 2，女儿并没有多一个敌人，而是多了一个好朋友

### 反着教的 3 大秘诀

#### 1、让孩子从小适应丛林法则

父母从小教导我们长大找份稳定的工作 不准我们说大话 不准碰钱，功夫不负有心人，长大之后，果然没让他们失望，我们活成了他们期望的样子，因为我们穷的实在没钱碰。

我们从小接受的就是贫穷教育，弱者教育，我们对有钱人充满着看不起，排斥富人，对他们充满敌意。我们相信穷人才是好人，穷人才有一颗善良的心，我

们让小孩的内心世界出淤泥而不染。

直到孩子进入社会之后，大多数人都适应不了丛林法则，他们发现社会和理解的世界是完全相反的，因为我们从小排斥有钱人，所以我们不会赚钱。因为我们相信人性本善，所以我们在商战被各种坏人算计而无可奈何，导致我们对父母做不到孝敬，让他们成为空巢老人，孤苦无依，并不是因为我们不孝，而是无能。

我们对小孩做不到责任和关爱，让他们成为留守儿童，并不是我们心狠，而是我们无能，如果我们不让孩子学习谋略，长大之后只有一个结果就是羊入虎口。

强者是从小磨炼出来的，孩子小时，父母一定要对他狠一点，给他制造挫折和打击，你在家把他欺负够了，他出去就少受别人的欺负，你在家该骂的都骂了，该打的都打了，他出去后，才能有更强的抗挫折能力。

有的孩子，在家里都被父母宠的没样了，我在心里说，等着吧，倒霉的日子在后头呢，到了社会，不是每个人都是他亲爸爸，谁会这么疼他？避会来照顾他的感受？

你不能惯他一辈子，就不要让他养成被惯着的习惯，通过在家里给他的压力和挫折，让他学会审时度势，进退自如，打的过就打，打不过就谈，谈不拢就跑，跑不了就忍。

总之要学会把对自己的伤害降到最低，要让他学会，应对挫折和承受压力的方法，这才是智慧，社会未来会怎么对待他，你在家就应该怎么对他，孩子小的时候，如果你成功的帮他绕过所有挫折，那么他长大后，就会挫折的绕过所有成功。

## 2、培养竞争意识

蒙牛公司的会议室挂了一幅画，上面是一只狮子和一只羚羊，画面上有一段这样的文字：清晨，非洲草原上的羚羊从睡梦中醒来，它知道新的比赛就要开始，对手仍然是跑得最快的狮子，要想活命，就必须在品种装性、另一方面，狮子的压力也不小，如果跑不过最慢的羚羊，饭都没得吃，当太阳升起时，为了生存，尽情的奔跑吧！

我们要让小孩从小就明白，所有的利益都不会从天上掉下来，都是通过竞争获取的。我们的成功都是建立在自己强大和对手失败的基础之上的，

### 如何培养孩子的竞争意识呢？

少让他去学习琴，艺，书，画，这一类的文艺活动。我们要让他们去学习围棋，象棋，军棋这种类型的竞技活动。让他从小就有对抗意识，从小就有打赢对手的观念，如果打输了，也会让他拥有抗挫折的能力。很多有钱的大佬，都特别喜欢棋牌类的活动，他们就是不断加强自己的竞争意识，为什么我不太推荐过多体能上的运动？因为体能的运动会减少思维的强化。

我没有一棍子把体育运动打死，锻炼是为了有一个健康的身体，才能更好的竞争，不过最后还是在思维上竞争。

## 3，训练权谋思维

要让小孩要多读一些汉武帝以前的书籍，比如韩非子，鬼谷子，左传，孙子兵法，这样类型的书籍。孩子必须要从小学习赚钱思维，只要赚不到钱的思想都是伪思想，口袋是检测你的思想对错的唯一标准。



有一次，女儿在学校表演，回来的时候画了一些妆。晚上吃饭时，我老婆那个毒辣的眼睛，看就发现这个家伙在家里拿了她的化妆品补了妆因为我老婆用的口红是烂番茄色的，她一看就知道。

她问我女儿是不是拿了她的化妆品用，小孩嘛，怕挨打，硬是仰着头说没有，我老婆一听气得半死，说你这才7岁的小就敢撒谎，这长大了还了得，我老婆直接一顿暴打，边打边说，我看你还敢撒谎，看你还敢撒谎，晚上我回来，我老婆把这个事跟我一说，边说还边得意，她这是在我展示她教导有方。我听完直接崩溃，我说她撒谎，你打她干嘛？

我老婆说，老公，你这是在开玩笑吧？你是不是疯掉了？撒谎还不打？我用很小的声音问我老婆，你上个月有没有撒过慌，我这一问，把她问呆了，半天憋出了一个字，“没”我又慢慢的问了一遍，她还是说没有，我说有一次你打麻将，你老妈给你打电话，你回信息说你在逛街，你忘了？

她一听躲不掉了，她说那，那，那不一样，实我老婆她经常有撒谎，哪里只这一次啊，哦，忘了告诉大家，其实我也经常撒谎。我和我老婆说，你女儿撒谎，你打她，你撒谎，谁来打你？

哎，这老婆，得好好成长，这样打下去的话，这小孩就这么一点混饭吃的本事都打没了，这孩子长大了，哪里还能从市场上捞钱，不直接成废物了吗！

我对女儿说，你不是绝对的不能撒谎，但前提是要对别人有好处才可以发功。我女儿傻傻的看着我，说，爸爸，这叫善意的谎言吗？听女儿这么说，我开心啊，这悟性，甩我老婆几条街。唐僧口口声声说出家人不打诳语，他跟悟空说，把漂亮的帽子戴上。悟空被唐僧念完紧箍咒之后说，师傅你玩我，唐僧说，为师也是

为了你好啊!

毒辣的手段+善良的心=佛祖

毒辣的手段+狠毒的心=坏人、氨于美轿二亲

没有手段+善良的心=没用的人

我们教育孩子，不只是教她单一的思想，只会善良，听话，做个好人要让孩子成为一个集各种思维于一身帝王思想，他们从小必须学会

强盗般的勇气

小偷般的技能

骗子般的智慧

商人般的诚信

政客般的体系

文人般的文化

宗教般的信仰

### 伟大的爱，含狠毒之心

父母的爱有两种，一种是发自内心的爱，这种伟大的爱千古传颂，因为他们可以为爱而牺牲，同时内心充满了激情热血，与被爱的人连成一体，无法分割。就因为密不可分，所以会有同理同情之心，孩子痛父母就跟着痛，孩子笑父母也跟着笑。爱要用心来爱，此心就是同情心，是一种强烈又执着的情感。

第二种爱是无情的爱，这一种父母，对子女的爱不比前者逊色，但是他们将

爱的眼光建立在高高的山顶上，将感情隐藏在深深的海底下。他们有时候的行为表现与内心情感相反，这种爱会导致父母与子女逐渐分离，被爱的人会因此完成独立自主的人格。这种非凡的爱，是没有同情心的爱。乍听之下，好像冷漠得不近人情，其实并非如此。

这种父母也会像第一种父母那样和孩子同欢乐与共悲伤，但是当孩子面对痛苦的时候，他的同情心只会出现那么一下，然后就很果断的把“心”拿掉，接下来他们就会毫无同情心的实行孙子杀妃的大丈夫之爱，因为他们知道共悲伤只是一种无能的同情。

### **同情心是无能为力的爱**

一个人面对问题和痛苦时，同情他会有用吗？

从实际效果的角度来看，几乎一点用处都没有，我知道有些人听完这段话，会觉得冷酷无情。其实这种父母并不是无情，只不过他们的感情更加有远见和智慧，所以他们的行为会与众不同。

我们经常说“慈母多败儿”那么是否慈母策略完全无用呢？也不是，有见地的人就要掌控慈母和严父的策略，而什么时候要展现慈爱，什么时候又要施加残忍，成了最难把握的关键。

### **残忍的爸爸，出色的孩子**

在股票界，有位非常成功的投资家，很多记者都会问他，你认为你的投资和你所拥有的企业会这么成功的关键是什么？投资家的答案，在许多人意料之外。

他说，因为我有位非常残忍的父亲。

记者觉得非常奇怪，就问，你父亲到底有多残忍？为什么要感谢你那位很残忍的父亲？

股票奇才回答：我十岁那年，我的父亲把我放在一个很高的地方，然后就跟我说：宝宝乖，跳下来，跳下来，爸爸接你。当时他以为父亲在跟他玩游戏，正当他从很高的地方跳下来，准备拥抱父亲的那一刻，他的父亲突然退后两步，摊开双手，看着儿子——这位未来的股票商业奇才跌在地上，痛的一直在哭。

结果这位父亲不但没有过去扶他，抱他，还这样跟他说，你永远要记得，今天是我给你上的人生第一堂课，这堂课就是要教你学会怎样怀疑。今天跌下来，不过是痛数天，但是，假如你长大后，没有抱着怀疑的心就进入社会，你随时会被人骗到倾家荡产，到时你可能会痛一辈子。

股票商业奇才紧紧的记住了父亲的教诲，每当他在股票市场听到一个消息时，或听到某个商机时，不管它有多大的吸引力或拥有多少有利的证据，他的第一个念头是怀疑！而怀疑的心态，帮他渡过了多次大的危机。

## **狠毒的妈妈，强壮的女儿**

另一个名人很好的例子：克林顿的太太希拉里。

在美国政治界里，希拉里是民主党很大的希望，她也是所有女人的典范，扮演者伟大女性的角色。

希拉里为什么这么了不起？

那是因为她有一位非常特别的母亲。她母亲对她的爱，是一种无情但理性的

爱,她透过一个特别狠的方法来训练希拉里成才,那是一般母亲都不敢用的手法。

故事从她们搬到新环境说起,某天,希拉里到外面玩耍,她很想结实驱居的小孩。可是,因为她是新来的陌生人,邻居小孩不但不接受她,还减跟的欺负她。希拉里当时受到很大的打击,觉得很委屈,便伤心的哭着跑回家找她的母亲诉苦。

当她告诉母亲时,母亲只是点了一下头,完全没有给她任何的反应。第二次,她又被欺负。希拉里再一次哭着跑回家,这一次,她跑到家门前,见到她母亲用整个身体挡着门口,不让她进去。当希拉里想从左边窜进去时,她母亲用手挡着左边,当她想从右边窜进去时,她母亲又用手挡着右边。希拉里感到很奇怪,就问母亲:妈妈,为什么不让我进去?

她的母亲说:我不要看到我的女儿因为邻居欺负就跑回家,以为躲在温暖的家庭,就可以受到保护,在这个世界上,没有人可以保护你。

假如这些人不接受你成为他们的朋友,你就要想尽办法使他们接受你。题他们欺负你,只要不是你的错,哪怕你是女生,也要和他们打架,而目-定要打赢,直到他们不敢再欺负你为止,这样才是我的好女儿!这个时候,很多读者妈妈你可能在想,为什么女儿在外面受了伤害,她的母亲不但不安慰她,还把她挡在门外?

为什么还要教孩子去打架 ?

她的母亲用的绝对不是充满感情的爱来教育地她用的正是看似光实则用情的爱。如果希拉里面对问题时,就会觉得很悲伤,难过,然后液回家找父母,母亲又给她关怀又给她温暖,她就不会思考怎样独自面对问题,她踏入社会竞争力

就会越来越弱。

最后，希拉里唯有独自面对问题，应付难关，和邻居小孩从打架变成友好的朋友。在她母亲看似残暴的无情的训练下，终于成为真正的主者

各位记住，同情心滋生弱者，"狠毒"的爱才能训练出真正的强者

### 让孩子 100%孝顺你的绝招

很多父母，都喜欢用"孝顺"来绑架孩子：爸爸妈妈把你养这么大很辛苦，你一定要有孝心!"我们自己舍不得吃穿，把最好的都给你，你可不能没良心！

父母常常会在孩子面前这样说话，希望孩子懂得父母对他的爱，并且能知恩图报。其实这种方式，只会让孩子觉得你是在给他枷锁。同时这种方式只会让你的希望落空。

因为他们是不会孝顺你的!

你仔细想，你现在是爱你自己的老婆孩子多，还是爱你的父母多想明白了你就知道，你孩子长大结婚生子后，他爱他自己老婆孩子的程度一定比爱他自己父母多，但是没有一个人会承认 有人可能会说，不对啊！我就很爱自己父母...

那是因为你父母现在还很健康，久病床前往往是无孝子的。

我讲个最小的例子，你孩子在婴儿时，你可以天天帮他擦屎擦尿，而且不难受，如果是父母重病卧床，你能做到这些吗？你能做多久？就算你能做，你内心是完全的心甘情愿的吗？

当然，你肯定又说，电视报道的某某大孝子照顾重病老母亲十年等等.这样

的案例有几个?相反那些因为儿女不孝，而老年过的凄凉悲惨的事件则比比皆是吧？

拿我自己亲身经历来说，我姥爷有四个儿子，两个女儿，当时在那个年代，我姥爷属于家底还不错的那一类人，他当时有 30 亩地，然后还有一套在农村来说不错的住房。当时几兄弟结婚后对我姥爷特别好。争着去给他干这干那，一个个都像大孝子一样。

后来我姥爷一高兴就把他那几十亩地和房子，全部都分给了这四个儿子。分完之后，他这四个儿子再也没有去管过他。还个个都骂我姥爷，说他偏心给自己分的東西分少了。

晚年姥爷得病，半身不遂，卧床不能自理。6 个儿女因为该谁来管的问题，你推我，我推你，就差打起来了，最后老人快不行时，还有治疗的机会，但我几个舅舅直接放弃治疗了，老人就这样走了...

更现实的是，老人走了之后，我舅舅办了老家那种白事宴，就属于是鹏里来拜祭老人，然后再一起吃个饭。我几个舅舅和舅妈在席间没有"伤心难过的样子，甚至喜上眉梢，欢乐之情，溢于言表。过去几兄弟之间的恩怨一夜之间，烟消云散，仿佛共同打赢了一场战役。

那些从小被灌输的："身体发肤受之父母，世上只有妈妈好，世上只有爸爸好"等等之类的话，居然如此不堪一击。不要觉得这一切离你很遥远，如果你不读这本书，很可能老时，都会经历这样的悲惨局面。

**那如何让你的孩子 100%孝顺你呢？**

接下来就要教你绝招了，这要跟古代皇帝学习了！

古代皇帝传位，一般来说，皇帝不死，是不会把皇位传给儿子的，所以雍正皇帝 40 多岁才坐上龙椅。

有人说了，我们现代人都是普通百姓，又不是皇帝，没有皇位可以传给后代啊！兄弟，你没有皇位，你有财产啊！尤其是，一般人家，怎么老家有一套房子吧。看看古代皇帝和地主家庭，是怎么做的：古代皇帝传位的招数，是先立太子（立遗嘱），就是说，家产理论上会传给孩子，但是皇帝没死之前是不会传位给太子的。

如果太子不孝顺，还可以废了太子（修改遗嘱）。那就是：当你老了之后，你的房子，财产越多越好....

但在你死之前，你的财产不要分给子女 永远在你自己控制范围之内。这样，你的子女为了得到你的遗产，就会对你非常孝顺。道理很简单，如果子女不孝顺，你完全可以把你的遗产全部捐给国家。或者，谁对你好 把遗产给谁。

这样子女为了得到你的财产，就会争先恐后的一个比一个孝顺，因为都想得到你的遗产。

如果你在没死之前就把财产全分了，那接下来有的你罪受了。因为你从财神直接变成乞丐。我烧节当年就是早早把房子，地，啥的都分给了几兄弟，最终钱分完了，感情也就完了。

古代赵国有个皇帝，叫赵武灵王，他就是因为轻信了自己的儿子，早的王位传给了儿子。结果儿子得了皇位后，觉得有父皇在影响自己的权，于是发动了政变，直接把赵武灵王围困在宫殿里，足足围了三个月不给吃不给喝，把赵武灵王给活活的饿死了。



你可以相信人，但你一定不要相信人性！

## 第五章：利用人性赚钱天机

在社会上立足最重要的本领就洞穿人性，懂人性则可以无往而不利世上有两种钱最好赚，第一是利用人性的弱点赚钱，第二是利用人性的优点赚钱，通人性者通金钱！

### 人性之恶，就是利润之源

其实赚钱的机会从未变少，只是对你大脑的要求变高了。

有一部电影叫《七宗罪》，列举了人类的7种罪行，分别是傲慢，嫉妒，愤怒，懒惰，贪婪，淫欲和暴食，这些是人类与生俱来的品性，是所有宗教要求戒除的人性之恶，而商业的底层逻辑与宗教逻辑相反，商业恰恰是利用，甚至放大了人性之恶，来成就商业传奇。

各类交友网站利用了你的淫欲，金融行业利用了你的贪婪，餐饮酒类行业利用你的暴食，在线购物利用了你的懒惰，炫富照片平台利用了你的傲慢，游戏行业的利用了你的嫉妒和愤怒，可以把你在现实中的委屈和不爽，全部在游戏里释放和宣泄，每一位商业领袖，都是利用人性的顶尖高手，人性之恶才是利润之源。比如你喜欢美女，你就会发现你的手机，每次都会刷到各类美女，如果你喜欢唱歌。你刷到的都是各类草根天才的表演。如果你想暴富，会刷到各种各样，给你打鸡血的演讲

你的人性，在所有的商业高手面前，都被暴露的一览无余，无处躲藏。你喜

欢的东西，他们就会给你更多，把你所有的时间和注意力全部填满，直到你发现你的手机里全是你喜欢的东西。

如果你想堕落，就会让你堕落到永无翻身之日！

如果你想进步，就会让你永远都在进步，这导致了强者越来越强，而弱者越来越弱。

其实你每一天，都活在别人的局中，你每天看到的東西，都是别人想让你看到的東西，而那些真正布局的高手，都是人性高手。

这个世界本质就是一场被人设计好的游戏，你要么选择做操控游戏的人，要么选择做被操控的人。普通人看到别人在悠闲的喝咖啡，会想着我如何成为那个悠闲喝咖啡的人。而高手想的是，我如何成为那个把咖啡卖给他的老板，你天天在研究哪类人？这直接决定了你的命运。

## **赚大钱的秘密，就是看你会不会设局**

恕我直言，这个世界就是一个“赌场”，里面只有三种人：第一种人是设局的人（开场子）第二种人做庄的人（庄家）第三种人是下注的人（赌徒）

世界上 99%的人都是第三种人，剩下的 1%是前面两种人，而这 1%中的 1%属于第一种人。我先举个例子，开拓一下你的思维：所有做生意的，都是以下三种做法：

1、传统的做法：拿自己的钱下注

你发现了个商机，想创业，然后用自己的存款+朋友借款+银行贷款，筹集 200 万，然后开始去创业，这种属于债权投资。就是你欠债创业，80%的人都是这

么创业的。如果公司失败了，你所有资产都会被债主和银行收走。等于你自己下注，输了就没了。

## 2、高手：拿别人的钱下注

把公司发展规划做个 ppt，把身边认识的朋友，客户，拉在一起，把怎么样投资 200 万，未来赚 2 个亿的过程讲得天花乱坠，然后以 200 万的价格出让 30% 的股份，让大家入股一起干，只要你讲的够精彩，就会有人一起入股干。这样即使公司最后倒闭，投资人的钱打了水漂，你也至少领了几年工资。而且你没欠一分钱外债，亏得都是股东的钱，这种属于股权投资。等于拿别人的钱下注。

## 3、顶级高手：赚所有下注人的抽成

更高段位的玩法是，公开向全社会募集资金，每个投资人根据出钱的金额，占项目相应一定的股份，就可以分享公司未来的相应收益，出钱人之间可以交易自己所持有的股份，然后你把公司估值搞高一点，估值 100 亿，一开盘你就身价几十亿了，找个机会一套现，直接发财，这叫发行股票。大公司都是这么玩的，股民杀入的时候，庄家和开场子的已经开始收割准备离场了，同样创业，不同身份的人做、不同的手法去做，完全是不同结果，这就是挣钱，赚钱和发财的区别。

赌徒就是在挣钱，庄家就是在赚钱，而开赌场的才是发财，这三者有什么区别呢？

比如某个大山里发现了金矿，大家都一窝蜂的跑去挖金子，这时候，你也跟着去挖，基本已经挖不到了。你要做的不是加入淘金大军，而是应该在通往挖金子路上卖水，卖干粮，卖工具，卖挖金子技巧的书，赚那些挖金子的人的钱。

这个时代，赚钱最核心的本质是：去赚那些想赚钱的人的钱!你看微商为啥能做那么大，就是因为他们在赚，想赚钱的人的钱，地摊经济"刚一火，最先受

益的不是过去摆地摊的人，而是给摆地摊提供摆摊车的五菱宏光。

我之前的一个朋友，做直播一直不温不火，后来自己搞了一套直播装备，卖给做直播的人，一下子卖火了。

美团没有一家餐厅，结果全国人民都在他家吃饭，餐厅忙里忙外没赚多少钱，结果没有一家餐厅的美团，市值却破了 1 万亿，就靠一款手机软件，其它啥都没有。

你再看看你，房租，水电，员工工资，忙里忙外，当牛做马，你一年才赚了几个钱？这难道不值得你深思吗？

阿里没有货，去哪网没有酒店，携程网没有飞机，但他们赚到的钱，都比有货的，有酒店的，有飞机的公司，高的多的多，这是为啥？

答案就一个，他们都是开场子的，他们赚的是庄家和赌徒的钱，庄家就是餐厅，酒店，航空公司，赌徒就是消费者。何鸿桑开了那么多赌场，但自己却从不赌博，因为他明白真正的发财方式，不是去赌博，而是想着去赚赌徒的钱。

所以你千万不要去"赌"，而要做开"赌场"的人！不要成为一颗"棋子"而是要成为"下棋"的人。

举个实操的例子：（看懂了再也不会缺钱）

假如你特别会做饺子，想开饺子店赚钱，这时你要思考清楚一个问题：到底是卖饺子赚钱，还是卖饺子店赚钱？

如果一盘饺子 15，你的纯利润是 5 块，要想赚 1 个亿的话，你这辈子要卖多少盘饺子？要卖 2000 万盘饺子！这辈子+下辈子都做不到。但如果你不赚卖饺子的钱，赚卖饺子店的钱，那就不一样了。

你把开饺子店的方法，做饺子的流程和各种馅的配方全部像麦当劳一样进行流程化制作。然后开招商会让别人加盟你的饺子店，一家饺子店你收加盟费 5

万，200 家就是 1 千万，2000 家就是 1 个亿。

这还没有包含你收的培训费，你为加盟店提供面粉，肉馅，蔬菜，和面机，装修这些所有环节的利润。。

知道麦当劳肯德基是怎么全世界连锁了吧？他们赚的都不是店里顾客的钱，他们赚的都是加盟商的钱。

你只需要在郊区搞一个半成品加工基地，把所有饺子和菜品全部半加工做好配送给店家，店家稍微热一下就能出餐。要做到是个傻子学三天都会操作，不需要厨师操作，对能人没有依赖，这样你就能复制扩张了

这时你就是布局者，也就是开场子的人，加盟商就是庄家，顾客就是赌徒，无论店里赚不赚钱，你都永远都稳赚不赔。因为你赚的就不是顾客的钱，而是开店的人的钱。你可以看看正新鸡排，现在已经 1 万多家店了，别赚卖饺子的钱，要赚卖饺子店的钱，这就是做局者和入局者的区别

### 让钱追着你跑的秘诀

让客户抱着钱追着我们跑，是每一个老板的愿望！

然而现实是，绝大多数的人每天都是抱着产品追着客户跑，你追的越猛，客户跑的越快，最后客户就像土行孙一样直接地盾，剩下你再那里像哈巴狗一样大喘气...然后开始感慨，他妈的，生意真难做...所以，你需要研究的是，为什么你追客户，客户跑的越快？原因很简单，没有人愿意被说服，人性愿意被吸引。所以，我们看到用些生意火爆的企业，他们赚钱的秘诀，就像是林志玲穿比基尼在向你招手，让你欲罢不能！

给大家举个例子，希望可以引起各位老板深深的思考，我想每个人都则王老吉吧，回想一下，当你买这个产品的时候是销售员来推销给我们"的，还是我

们主动跑去超市或者便利店买的呢？

答案是后者，对吧！其实并没有一个人给我们推销过这个产品，但是中国几亿人自己拿着钱跑到超市去买王老吉喝，他是怎么做到没有员工推销，却可以让这么多客户产生主动购买的行为呢？

要把这个问题解释清楚，我们就必须要先来了解一个非常重要的原理，搞懂了，你也可以让你的客户抱着钱追着你跑。

首先我们先来剖析人是怎么产生主动购买行为的？

要把这个解释清楚，我们就必须要和佛教学习，因为这家公司开业几千年，员工从来没有人离职跳槽，你从来没有听过哪个信佛的人，信了个两三年之后，突然改信基督教的，没有吧。而且他客户数量占到了全世界的五分之一，还有一个重点就是所有的客户都是自愿追随，没有一个人是强迫的，那么这家公司是怎么做到的呢？

如果我们能够把这个背后的逻辑给找到的话，那么我们就论能解释所有客户购买背后的行为动机，现在请你先拿出笔和纸写下三个词，第一个词叫做偶像，第二个词叫做桥梁，第三个词叫做天堂，（天堂我解释一下，天堂在这里指的就是西方极乐世界，）

我们先来看看佛教这么牛，他们到底是怎么干的，佛祖的第一个步骤呢，就是先成为了大家的偶像，那么佛祖是怎么成为大家的偶像的呢？他靠的就是有很多人再不断的传播佛祖的故事，我想问一下大家，当我一提到佛祖的时候，有没有立刻在你的脑海中浮现出一个伟大的，很值得我们尊敬的这种偶像的感觉，我想肯定有吧。

为什么会出现这样的感觉呢？

因为你从小到大的生活经历中或多或少都听过一些有关于佛祖的故事，比如说我们听过最耳熟能详的故事就是佛祖在菩提树下七七四十九天悟道成佛的故事，对吗，那么几千年以前的事你又怎么会知道呢？

是因为所有佛教的信徒都在传播佛祖和佛教的故事，所以即使佛祖是在几千年以前，只要我们一听到佛祖，我们立刻就会有偶像的感觉，

然后第二个步骤他是怎么干的呢？

有一天我们的偶像佛祖用手一指，然后告诉大家那里有一个天堂，这个天堂就是西方极乐世界了，并且我们的偶像把天堂描绘的很美丽，说天堂到处都是黄金，既然偶像都说那个地方这么美丽。

那我们所有人都在想，死了以后能去西方极乐世界能去天堂，那该多好啊，于是我们就问佛祖，怎么样才能去天堂呢？

这个时候就要进入第三个步骤了，这个时候佛祖就会告诉我们通往天堂的桥梁，有两种方法你们都有机会可以去到天堂，第一个方法就是剃度出家，第二个方法的呢，你也可以不剃度，只要你信佛就行，这个我们叫俗家弟子，所以剃度和信佛就是通往天堂的桥梁。

佛祖通过三个步骤，让全世界这么多的人主动追他，第一步，先成为大家的偶像，第二步告诉大家那里有个天堂，第三步，想要去天堂你就必须要成为佛门弟子，成为佛门弟子就是通往天堂的桥梁。

接下来我给大家分享一个故事，通过这个故事，你就能更加的理解偶像天堂桥梁的真正含义了，这是一个真实的新闻事件。

大家可以在百度上搜索得到，也许你听完这个故事，你会惊讶的张不开，这件事是发生在 2013 年 2 月 28 日，在四川的成都，在当地有一座桥，这座桥叫做

九眼桥，就在当天的下午。

有一个男人路过九眼桥，走着走着，一个女人突然冲了出来，估计是喝醉酒了，三下五除二就把这个男子按倒在地上，脱了他的裤子，猛地上去了，这个男的反抗了一段时间之后，最后屈服了，最后的结局就是这个男的成功的被这个女人强奸了。

事情结束之后呢，这个男子跑到当地去报案了，当地的警方对这件事非常重视，立刻展开调查，那么这个事情在当地很快就传开来了。

接下来几天时间里面呢，就总是有三三两两的男人在九眼桥蹲点，后来竟然有上千个男人去九眼桥蹲点，然后振臂高呼"姐姐你快回来"当时的这个场面一度失控，都快成为当地著名的景区了。如果现场有人去卖蛋炒饭的话，估计一天都可以赚上万块，最后直到成都市警方发动了很多警力，费了好大力气才把这些男人赶走，最后九眼桥才得到控制。

这个故事讲完了，大家可能会再想，这也太不可思议了把，这上千个男人是怎么想的，一个人笨还可以理解，成千上万人都这么愚蠢吗，真的以为去了能找到这位姐姐吗?要是我的话，我才不会去我肯定没那么笨。你会不会去，你笨不笨我不知道!但是成千上万个男人去了，这是不争的事实。重点是你可以换位思考一下，我们企业做营销，如果我们所有的客户都可以像这些男人一样，追着我们的产品跑，是不是太过瘾了，我告诉你，你只需要人性彻底搞通，保证你们企业的营销也能做到这样的结果。

其实去九眼桥的这些男人，刚开始去的几个人还知道自己为什么去后面的人压根就不知道自己为什么去，看到大家都去了，他们也跟着跑去了，其实我们的顾客也是一样，前面排队的客户知道自己在干什么，后面的客户看到前面的客户排队



自然就跟着排队了，大多数人买产品根本不知道自己为什么买，在他们的头脑当中只有一个概念，就是大家都买了，所以我也应该买。

我来分析一下哦，从营销的角度为什么会出现这样的局面呢？第一人被女人强奸了，这件事让这个男人成为了所有男人的偶像，被女人强奸的这个快乐的体验就成为众男人的天堂，然而只有去九眼桥才能有别会实现这个天堂，九眼桥就成为了整个事件的桥梁。

在我们企业做营销的时候，如果没有偶像，天堂，桥梁这三个元素，那我们的顾客就不可能抱着钱追着我们跑。

很多人会好奇，我们为什么会知道这种已经绝种的武功秘籍，因为有一次，我太太有一个麻友，姓姚，是一个光头，有一天打完麻将，他们去 K 歌。我太太也把我叫过去了，对方问我是做啥的，我说我做培训的，他说送我两份不外传的资料给你看。

那个时候，我一穷二白，我怕面子上挂不住，我当时就说不要，我说我靠，我做培训的，啥东西没学过，后来他还是把资料给我了，他说这两份，是国内看不到的，是被遗失的秘籍！我听都懒得听，直接把资料拿回去，放在书柜里，一放就是两年，后来我和杨老师合作，我记得是 2017 年底的时候，有一次我们两个去上海讲课。

因为是早班机，我们没来得及买书，我就打电话给杨老师，我说，老畅，我家里还有两份资料吃灰，我带上，你就别再找地方买书了。因为起的，我上飞机就睡着了，老杨就拿了一份资料看，才看十分钟，老杨就拼命打我，吓我一跳，我还以为飞机掉下来了，他说，老吴，老吴，你看这份资料太牛了，写的东西和我们这么多年学的全部相反。

我马上拿另外一份看了十分钟，这次轮到我打他了，我说，老杨，你看，我这份也是一样的，大爷的，这理论为啥和我们所有遇到的理论完全相反呢？难道我们这么多年都搞错了？

接下来，这两份资料，我和老杨看的直流口水，我在飞机上上厕所的时候都带进去，我记得尿都滴到手上了。到了上海，本来和客户约好了时间来接我们的，因为客户堵车，我当时直接拿着报纸坐在地上看。后来我们就想，这套理论既然存在，那么肯定有出处，我们就开始拼命找，终于发现国外有这个体系。我和老杨开始去国外学习这个体系，我们花了 4 年大量的研究这个体系，并且结合实践，总结出了人性商战的思想体系。

后来我们开始传播这套厉害的思想，短短时间就得到市场的强烈反应仅仅半年就吸引了大量铁粉，半年时间，我们就做到全网 1500 万粉丝。我们从一无所有，从屌丝逆袭，走到今天，就是因为几年前，我们换了一套和全世界都不一样思想。

人性商战是一个庞大的体系，有几十本书的体量，还有更多内容，必须要线下课才能传授，为啥要线下传授，我想你懂的，毕竟平台规则，无法让我们吐露更多的人性真相。

大家今天看到的这本书，只不过是人性商战体系里的九牛一毛，只有接触到人性商战的整个体系，你才算是真正打开天眼，真正掌握操控人的秘术，让身边人帮你卖命赚钱，把你送上食物链的顶端！

## 看清金钱本质的 4 个核心

最好赚的四种钱

第 1 种是信息差的钱，我知道你不知道

第 2 种是认知差的钱，我懂你不懂

过去有生意好做，是因为信息不对称，造成了卖货的和买货的靴不到彼此，因此出现了一批商人去对接他们，并从中牟利，而来信息越来越通透，商家和用户随时都可以精准连接，中间环节将大量消失，赚差价的时代也必将结束。

未来的商业将从产品信息不对称，走向大脑认知不对称，任何的赚钱都是降维屠杀，认知高的人永远收割认知低的人，所以你会发现，一层人和另一层人讲出来的话截然不同，甚至理念完全相反。

第 3 种是执行力的钱，我知道你也知道，但是你没有去做，我去做了

第 4 种是核心竞争力的钱，你懂我也懂，但是我做的比你更优秀，我搬开来给你学，你都学不会。

## 2、顺应别人的人性

满足他的人欲才能征服他的人心，说白了，对于能人，他喜欢什么够就不能喜欢什么，把他喜欢的让给他，他才会愿意跟你玩。

真正的牛人，必须打破钱关，打破情感。

生意就是用点小钱换点大钱的游戏，人性的本质是欲望，激发欲望控制欲望，你就可以驾驭人心，只要你能设计一套分钱分名的游戏，让别人为了欲望而玩命创造结果，你就成功了。

对内，分钱一定要比同行分的多，前线分到人才吃肉，庸才喝汤，蠢材吃骨头渣，后勤 3 个人干 5 个人的活，拿 4 个人的工资。

对外，永远要让人感觉占到了便宜，人性的本质都有贪念，只要你让他有占

到便宜的感觉，他就会持续找你购买

小米，拼多多，都是利用人性喜欢占便宜的心理，做成了巨无霸，前端只圈人，后端才赚钱，前端就想赚钱，基本就赚不到钱。

### 3、对抗自己的人性播种

反自己的人性，你才能不断进步，动物的本性，就是喜欢待在舒适区，大部分动物都是吃饱了肚子，就去晒太阳。

人虽比动物进化的更加高级了，但人类终究是带着懒惰的基因的，你想跟别人不一样，你就要做和别人不一样的事，克服自己的人性，别人看电视，你看书，别人打游戏，你打字，别人做梦，你做事，别人消磨时间，你利用时间。

跟别人的人性顺着干，跟自己的人性反着干，你就能超越大部分人牛人，顺从别人的人性，反抗自己的人性!

### 4、问题等于金钱

穷人都认为自己想要钱，仔细想想什么是每天想着要钱？对，乞丐所以满脑子只想要钱的，都会变成穷人。钱，只是你帮别人解决了某一个问题后的自然回报，所以你要的不是钱，而是你能解决哪些人的那些问题？当树拔到了你能帮别人解决的问题，别人就会自动把钱给你

马云找到了让天下没有难做的生意

乔布斯找到了用手机改变世界

我们找到了传播人性和商战知识，让天下没有亏钱的创业者。

你找到了什么？

当你清楚你这辈子帮别人解决什么问题时，你的生命就进入了更高的阶段，

解决小问题获得小回报，解决大问题获得大回报。

穷人总是用打猎思维赚钱，总想着去占别人的便宜，全靠撞运气，有颯下顿，今年混完明年又不知从何开始。富人都是农耕思维，一点点播种，培育，贡献价值，先给别人好处，在长久获得自己的好处。

切记：赚钱最大的天敌，就是总想赚快钱！

### 零成本创业秘笈

温州商人有一句话，宁可睡地板，也要做老板！

经常听很多人抱怨太穷了，我说你去创业啊，他说没钱怎么创业其实创业跟钱的关系并不大。

比如，你看到一个广告，只需要投资 XX 钱就能稳赚的项目，你觉得这种好事会轮到你吗？那些手握资本的财阀，他们会袖手旁观不入场？

资本的天性就是逐利，而且他们的嗅觉远远要比老百姓要灵敏得多，就算你有点钱，难道会有他们有钱？只要有钱就能赚的项目，是轮不到咱的，想用钱作创业的筹码，你的口袋比资本财阀，就是九牛一毛。

遇到投点钱就稳赚的项目，你基本上就是一颗鲜嫩的非菜。记住，创业是创业，投资是投资，创业是人生钱，投资才是钱生钱，这是两码事。

要想把事业做好，不要做伸手党

伸手党就=非菜，凡是看到你直接推荐具体项目的，都是割非菜，没有例外，那种一出来就全国招商加盟的，顶层都赚的盆满钵满，苦了老百姓多年存的一点辛苦钱。

思维的认知，就是一层人屠杀另一层人！

马云说过，创业都得靠自己走下去，如果你相信有人送红利，基本上都不会成功，很多人幻想着可以随大流捡钱，市场都成气候了，没有绝对的硬实力，注定是炮灰。

可能有人说，中国这么大，人这么多，就多我这一家吗？

你这种想法没错，错就错在，每个人都在这么想。中国这两年的市场，钱就像无头苍蝇，哪里有屎，就扑过去，然后砰一声，屎就炸开了，无头苍蝇就四处山去寻找下一坨屎。

经常有人说，如果打工都打不好，就别谈创业，这种话千万不要信，说这种话的都是没有创过业的屌丝故作深沉。

打工和创业是两种截然不同的思维方式，一个是帝王思维，一个是百姓思维。打工打得越好的人，越难创业，创业创得越好的人，根本做不好一个鹰犬的工作。老板就是老板，员工就是员工，这两种工种的性质天差地别，永远也改不了。

### **创业者有哪些种类？**

第一种，资源整合型：这种人没钱，没技术，又没产品，专门找别人合作，支个桌子组个牌局，从中间抽水，项目失败了，继续下一个，反正他又没出钱，俗称空手套白狼。

第二种，投资型：专门研究哪些行业赚钱快，就投他们，一句话，你们需要钱，我有，但赚的钱你得分我。

第三种，合伙人股东：这种人有本来的工作，别人看中，就挖过来做合人，这种人基本上都是有某方面专业的技能，其实和打工也没有太大区别，比打工高级一点。

第四种，头破血流型：看别人都创业，买车开，他也去干，没有一套有效的

方法论，大多数都是屡战屡败，屡败屡战，对创业没有清醒的认识凭一腔热血，也不排除能成功，但概率很小。

第五种，伸手党型：这类人盲目跟风，别人都在做什么生意，咱也得赶紧跟上啊，哪里有红海就去哪里，专挑白热化的行业。创业的核心就是避开竞争，跟在别人后面还以为自己是鸡头，很有眼光，实际上就是炮灰专业户。

第六种，专业被收割的非菜：这类型大多是小白，没有核心的专业技筋，也没有方法论，又不愿意付出时间，精力，也不愿担风险，还天幻发财梦，这种人最容易被利用，被骗金钱，人力，还有人脉。

他以为在创业，其实就是在被收割，以为自己是一个鱼钩，其实就是一条鱼，创业的关键永远是人，是思想，是认知，而不是钱。

大众创业成功率低，最主要的原因有两点

第一，缺少系统的商业认知。比如，你买了一台新汽车，但是你没有学习怎么驾驶汽车，更可怕的是明天你要开这台车。还希望来个自驾游你觉得是不是很疯狂...这样的方式车毁人亡的比例自然会很高。

这就是，为什么我们要研发《人性商战破局》课程，并且把课程定位成《创业者的说明书》的原因，一堂课彻底讲清楚公司要赚钱的 5 维盈利收钱系统，因为我们做为连续创业者深刻明白，当你考了驾照再上路的风险就会降低很多，所以参加线下课的学员大多可以轻松收钱，业绩暴涨！

第二，缺少必要的测试。比如说一副扑克 54 张牌，你想摸大王，你就想办法多摸几次。有人第 1 张就摸到了，有人最后一张才摸到，但只要次数足够多，你早晚能够如愿。

这就是为什么不要花太多钱创业，保存实力，不行就撤，换下一个千万不能孤注一掷，否则一失败，就无法东山再起。现在创业就是小成本试错，次数要足够多，多翻牌快速迭代，不要再干传统行业那种赌博的孤注一掷。

### 创业的逻辑早就变了

- 1, 我们创业就不需要投入资金，我们卖的是智慧，卖的是课程，卖 160 是语音，卖的是视频，卖的是书。
2. 京东，淘宝，都不好做了，很多人批发一些二手数码产品，在闲鱼上卖，照样赚钱。
- 3, 很多人在咸鱼上，q 群，百度贴吧，卖各种小吃教程，追女教程，瑜瑜伽教程，瘦身教程等
- 4, 我一个朋友在老家村里，弄几台电脑，专门帮别人解锁被封的微信，一年 40 多万
- 5, youtube 上有个人叫 b 站搬运工，他把哔哩哔哩上的视频下载发布到 YouTube 上，来赚佣金，估计月入能达到十万
- 6, 几个东北小伙，专门找灵异事件直播，粉丝量巨大，一期节目下来，收入对于上班的来说，都是天文数字
- 7, 还有一个在抖音卖围巾，找一个美女，拍各种花式寄围巾的视频，挂个淘宝链接，一样赚的盆满钵满。

这种互联网赚钱的例子，不甚枚举，你不是赚不到钱，是没有赚钱的思维。天天嚷嚷叫你投钱就能发财的，都是骗子。真正赚钱的事，都在闷声发大财，内行谁乐意说，外行也不会信。



记住，思维一变，市场一片。千万不要以为自己什么都知道，这种人最愚蠢！

## 初创企业的避雷针

刚开始创业，就盲目学大公司的，基本都会把自己搞死

骆驼穿越了沙漠，兔子问骆驼穿越沙漠的技巧，骆驼讲了一堆所谓的，坚持，努力。兔子听完，带着满满的信心上路了，第二天，人们发现了兔子的尸体躺在了沙漠上...

骆驼告诉兔子的那些话都对，但骆驼唯独没告诉兔子：它有驼峰。创业生存期：找到你最牛的几个同行，卧底进去研究他们的产品，服务，模式，进行组合杂交，不要搞高大上的办公室，也不要请员工，就几个合伙人齐上阵，这样你的成本就比对手低，你就可以卖更低的价格

先拿你所有的亲朋好友开刀，赚取第一笔资金，有了第一笔资金，再升级产品，服务，营销，开发更多市场。

刚开始就投入很多资金的，基本都会死的很惨。

## 第六章：强者修炼的密室武功底层人是如何被猎杀的

凡是让你爽的东西，最后一定会让你痛，同样，凡是让你痛的瓶西，最终也一定会让你功成名就。

真正看透这个世界的人，都是在用苦难修行！

那些越能让你在当下感到痛苦的事，比如晨练/运动/阅读/健身/瑜伽等等.都能让你获得长足进步。

但这些需要一个人有强大的，自律、上进心、克制力，良药苦口，席逆

耳...人生，先苦就 后甜，先 甜 就后苦，这 也是世 界的平衡法则

你在 训练的时 候很累，

你在早起 的时 候很痛 苦，

你在 努力的 时候很 煎熬，

你听 真话的时候 很不舒服，

但是 恰恰 是这些让你 痛苦 的东西，才 能让你 超凡脱 俗!

知乎上有个热门问题：什么能力很重要，但大多数人又不具备?诸多热门回答中，都提到了一个词：自律。

所谓自律，古希腊哲学家柏拉图曾说过：自律是一种对快乐和欲望的枷。在我看来，这个世界哪有什么自律，都是扯淡的。

赚钱的自律，不过是被生活逼到绝境的自虐式反击

减肥的自律，不过是被体重逼到绝境的自虐式反击!

运动的自律，不过是被疾病逼到绝境的自虐式反击!

自律，不过是被竞争逼到绝境的自虐式反击!

而你，过的太舒服了，当然这些舒服都是眼前的假象!

疫情期间网上有个段子很火："休了一个月长假后，复工第一天，坐在电脑前的我，想不起开机密码，全然忘了自己是做什么工作的....."

我刚开始听到这句话时，只是觉得有趣，可后来想想，能快速"毁掉"一个人的，确实是"舒服"二字。

前些天一个粉丝发消息给我，他说到了自己的焦虑和忐忑。前段时间，他的公司正式复工，可他工作状态都很差，频频出错，因而受到了老板的指责。原

来疫情的那段时间，他天天通宵玩游戏，白天进入冬眠模式，作息严重不规律，导致他状态极差，所以工作后也难以恢复正常状态。聊到最后，他幡然醒悟般说道：“果然，贪图享乐最终需要更大的代价来偿还。”

他的话令我深思许久，不禁让我想起我的另一个朋友，放假初期她刷新闻、追剧、打游戏，到后来发现不能颓废下去了，于是开始读书、写字、学习新技能，她意识到：与其浑身难受的躺着，不如心安理得的提升自己。很赞同她说的一句话：剧永远追不完，游戏总有新版本，但今天的浪费时间，未来会狠狠的来惩罚你。

有人说，一个长假改变了所有，天天呆在家里果然“毁人毁己”，腐蚀灵魂的往往就是“吃喝玩乐”。大多数人都有一颗西天取经的心，但最终往往把身体留在了高老庄

多数人的常态是间歇性踌躇满志，持续性混吃等死。既无法忍受目前的状态，又没有能力改变这一切，像只猪一样懒，却又无法像猪一样懒的心安理得.....

记住，你想要的改变，如果不从现在开始，就永远不会开始了。

作家斯蒂芬盖斯曾讲过他的亲身经历他最初计划做 30 分钟俯卧撑，根本无法完成，然后他就改变计划，先做一个俯卧撑试试，不出所料，轻松完成。但因为心理负担的减轻，其实他每次不止做了一个俯卧撑。久而久之，习惯养成了，即使没有到健身时间，他也会坚持做俯卧撑。

其实生活中很多事情都是如此，凡事先做 3 分钟，再说自己能不能做到 如果你还是做不到，我只能说，生活给你的重击还太少，你还不够痛，应该说，你痛的时候还没到。

而那些高手，都有提前预知未来的能力，提前看到了未来可能会到来的痛，

所以当下赶紧行动，而多数人，只能看到眼前！

他们习惯用眼睛看这个世界！用眼睛只能看到当下，用思维才能看到未来。  
我所了解的所有成功的人，他们的都每天活在自虐的工作状态中。

好处是这样他们每天对未来都充满自信，有什么痛苦会大于一个人对未来的迷茫呢？这种自虐最终会变成一种习惯性自律，最后变成骨子里的自信，终极获得财富的自由。

2020 疫情影响最严重的一年，我们自虐式的拍了近 1000 个短视频，直播近 100 场，每月一场线下 300 人大课，粉丝数突破 1500 万，付费会员近两万。很多同行的朋友说，你们真厉害，在市场如此低迷，教育行业倒闭率高达 44% 的情况下，你们的却是数十倍的增长。

我想说我们没什么厉害的，只不过是跟每个字死磕而已！

要么你自己主动对自己狠一点 要么等着生活对你狠一点，相比之下我更愿意忍受自己对自己的狠，因为生活的狠会更疼。

海明威有句名言说：优于别人并不高贵，真正的高贵，是优于过去的自己。  
相信我，你对自己越狠，生活会对你越好！

### **强势文化的天堂之乐 vs 弱势文化的地狱之苦**

强者之所以成为强者，因为他们相信这个世界的规律，只有一个，就是丛林法则。不懂丛林法则的，可以去看几集动物世界，相信你就明白了。

人类世界和动物世界具备相同的属性，就是弱肉强食。这里面没有感情可言，没有道理可言，甚至没有对错可言....

狼要吃羊，羊跟狼讲道理，讲对错，讲感情，有用吗？狼会因为吃了羊，就

得到报应吗?狼吃羊，就是规律，就是公平!你是羊，你就应该被狼吃掉，这才是天经地义的事情!

强势文化的人遵守这个客观规律，所以不被任何世俗眼光 道德约束，儿女情长束缚。在灰色道路上一路狂奔，玩命把自己搞成狼，因为他们清楚，自己如果活成了羊，身边的那些亲人，朋友，爱人，可能也会变成狼。

而弱势文化是一种依赖的文化，会把一切的自身结果，合理化的归结外界原因。古代的民间文化，讲究的是皇天在上的文化，是等着救世主来救自己的文化，说白了，就是等着天上掉馅饼。

传统观念的死结就在一个'靠'字上。

在家靠父母，出门靠朋友，靠上帝、靠替萨、靠皇 EN 总之靠什么都行，就是没搞明白其实你只能靠自己。

而强者都是孤独的，他们谁都不相信!所谓的社交，在真正强者那里是不存在的，他们的社交，都只是为了获取利益。

有利益就有感情，没有利益，就不应该有感情。你看着是不是觉得很扎服，接受不了?这是你骨子里的文化属性，在控制着你的认知和判断。稍当你看到这里时，觉得内心无法接受，代表你的文化属性，就属于弱势文化别急，我会谈到文化属性到底是什么，为什么你会被它控制。回到刚刚有感情，才会有利益这句话，这是规律，规律是客观事实，你接受或不接受，它都在那里存在。

我知道你会说，你现在对你父母很好，没有为了任何利益关系。但如果你父母家产一个亿，你天天守在他们身边，他们就把这一个亿给你，你会不会对他们比现在好十倍？

再问你，你现在是对你孩子好，还是对你父母好?为什么你会对你的孩子更

好?再问你：你生孩子是为了自己开心，还是为了让你孩子开心?孩子长大后，你跟他说，妈妈把你生下来，养大成人，多不容易啊，你要懂得孝顺妈妈。说的好像很伟大，事实是什么呢？

你生他是为了你开心!你养他也是为了你开心!不管你承不承认，你把他带来这个世界，没有经过他同意吧?然后你让他在你老时孝顺你，是不是也是为了你开心?你生他是为了你开心，你让他孝顺你，也是为了你开心.这里面除了你为了自己开心的自私之外，有多少感情可言?

也许你读到这里，已经没法接受了，觉得我是个冷血的人对吧?那我告诉你，强势文化的人都是这种思维，因为他们接受规律...规律本身就是残酷的，一切能长久的感情，背后都是因为长久的利益!

只是我敢于承认，而你不敢于承认。

你身边的大部分人是不会承认的，甚至会愤怒的反驳...这是对的，弱者文化本身和强者文化就是相反，弱者文化相信感情大于利益，天天嘘寒问暖研究感情，最后没有利益，感情也就结束了。这时再开始哭天抹泪说遇人不淑，自己找了白眼狼...然后开始怨天怨地怨闺蜜...就是没有怨自己。

一个家庭，谁成了受害者，代表谁没用，简称废物。

强者不会给对方伤害自己机会，大部分人都无法接受强者文化，因为他们相信普世价值观，相信人性本善，相信好人好报。

而这一切，这都是理想化的想当然，事实的真相往往是残酷无情的，就像一只小兔子待在充满毒蛇猛兽的丛林里，看到了一片花朵，就在想象着这是一个美丽的花园。

天堂到底在哪?

弱者永远没有机会去到那里，而强者活着的每一天都在天堂里。

## 逆袭成王，必过 5 关

每个人都想突破自己的阶层，确实是十分困难的事情。但反观历史，刘邦，刘备，当代企业家俞敏洪，刘强东等都是从最底层，突破到最顶层的真实案例。这说明草根逆袭，并不是凡人不可实现的神话，而正要想实现草根逆袭，首先你必须完成 5 大突破！

### 1.道德突破

我们从小接受的儒家教育就是孔融让梨，让我们在利益面前，不要去争取才是好孩子，结果我们最后都变成了有道德的穷人。其实贫穷一定不是真道德。因为给不了家人好的生活，谦卑的人，永远会失去本来属于自己的机会。

有野性的人，永远会抢到本来不属于自己的机会。我奉劝年轻人在你没有成就之前，最好不要交所谓的朋友，浪费时间，用这些时间去奋斗事业。在你没有成就之前，不可能有真朋友。

真正的大成者，都是突破了伪道德的捆绑，其实真正成大事者，一切都以结果为导向，目的性极其明确。即使在感情上，心里也有恻隐之心，和良心不安，但为了更长远的长治久安，也必须跳出小情小义的道德束缚。电视剧《天道》里有一段情节，引起了很大争议，男主角丁元英的父亲病重，医生说：救过来大概率也是植物人。丁元英说：如果会变成植物人，那我有什么办法让他死吗？

他大哥听到这里当时就发火了，骂丁元英大逆不道。后来他老妈知道了这个事，也气的不行，骂丁元英不孝：都说养儿为防老，如果像你这样，添防什么老啊？丁元英的回答是妈，如果您养儿就是为了防老，那就不要说母爱是伟大的。他老妈听了，气的差点背过气去。

这就是强者思想和弱者思想，最直观的体现！

什么是强者思想？

就是遵从客观事实做选择，而不是只唯道德，道理，脱离现实，死板教条，没有对与错的思想，只有符合时代的思想。如果父亲变成了植物人，让他走，好过让他活受罪，而不是为了一个孝顺的名声，让老人受罪，儿女拖累，这就是遵从客观事实。

当然，现在还没有安乐死的立法，而丁元英也只是询问一下，结果都被他大哥一顿骂，可见强者的思想体系和大众的思想体系，对立之严重。导致这个对立的原因，在于传统儒家思想给人的影响，对于孔孟之道，我从来没有否定过，并且在我心中，孔孟之道，绝对是伟大的。

问题是很多现代人在学的过程中，学过度了，只唯了孔孟之道，甚至奉为人生真理，这是极其可怕的，每一种知识，都是有时代性的，马克思哲学讲实事求是，就是要根据事物的发展变化，自己也要发生变化。

孔孟儒学的背景是古代，在那个年代大部分百姓都是文盲，因为连年战乱，百姓生存困难，根本没钱去请老师教学，而且古代阶级分化严重，只有富人子弟才有学习知识的条件。

所以孔孟儒学的伟大之处，在于给了穷人学习的机会，让百姓知道基础的做人规矩，道德，礼仪，仁义。而这些基础道德知识，在今天这个教育普及的时代，小孩从幼儿园就开始学了，我们从幼儿园开始，学了十几年的品德教育，难道还不够吗？总不能一辈子只学个做人的道理吧？古代是农业社会，农民这辈子只有一个命运，就是种地，在那样的环静下，他学到道德，礼仪，仁义这些做人知识，已经属于高级学向了的这个时代不同，今天是商业时代，人人都有逆袭的机会，



如果你还只是学这些基础知识，拿来指导这个时代的自己，是远远不够的。

一道菜要想好吃，需要有水，但也要有盐吧？我没说否定水，而是你好子已经有了很多水，接下来要在往里放盐吧？盐是什么？强者思维，人性学，商战学，规律学，就是以客观事实为导向。

举个例子：老妈和老婆同时掉水里，你会先救谁？

不用说，多数都会说，先救老妈，然后一堆孝道，大道理。

什么叫以客观事实为导向？

谁离的近救谁。那如果离得一样距离怎么办？又是一堆人会说那肯定救老妈，否则还算人吗？

你看，全是道德观，孝道这些道理做指导，有思考客观事实吗？如果老妈本身已经年事已高，身体已经很差，而老婆生了两个孩子，并且孩子还是幼儿，请问先救谁？

肯定一堆人还是说先救老妈，说白了，你心里也知道救老婆更合适因为毕竟老婆走了，两个幼子就没了母爱，母亲年事已高，救下来就活的开心吗？让儿子家庭破碎，自己两个孙子失去母爱为代价，而活下来的老人家，每天是否都会内心煎熬和自责？

但你这个儿子就活的挺好，因为你落了一个大孝子的称号，把痛苦和聚暴力都丢给了老妈，自己在找个老婆完事。可两个孩子呢？你找多少^格婆，能换回他们母爱的缺失？孩子痛苦，老妈痛苦，老婆娘家白发人送黑发人痛苦，而你落了个大孝子，心安理得了。

根据客观事实做选择，才能看到真相！

没救老妈，救了老婆，老妈走的释然，幼子得到母爱，自己背上一个不孝子

的骂名，痛苦自己承担。

在弱者思维里，是无法承受这样的骂名和良心的谴责的，所以选择违背事实规律，把痛苦丢给老妈和孩子，给自己换来美名和良心安宁。

这是真道德吗？是真孝顺吗？全是形式化的伪善。

那些嘴里全是道德仁义的人，是否真的讲道德仁义，还是用这些漂亮话显示自己的高尚？

你会见人就跟别人说：告诉你，我是个男人噢。不会吧？因为你不需要说啊，你本来就是，你为什么需要刻意说呢？

如果你是个女人，你女扮男装，你会怎么做？你会刻意给自己粘个胡子，然后走路说话，刻意显得像个男人，有意无意还要提醒一下别人：我做为一个男人，如何如何...

这像不像那些经常把道德感情挂嘴上的人，强者思想里，根本不屑于把感情道德善良挂在嘴上，钱上见，事上见，还用说出来吗？

知行合一，就是不用说道理，你就是那个道理的化身，刻意说出来的爱，都是虚假，听起来好听的道理，都是空话。

## 2、情感突破

层次越低的人，内心就情感越敏感，全身都是痛点，简称情感脆弱综合症。一点小事，就动不动内心受伤。

一个真正的成功者，首先要控制自己的情绪，然后控制自己的情感不被自己的情绪所影响，不被周围的关系所羁。

如果一个人被关系和情绪驾驭，只能够活在麻烦之中。靠感情建立的，都维

持不久，靠利益捆绑的关系，才能天长地久。用经营感情的时，经营自己的不可替代性。你的能力要强大到让身边的人没你不行有没有他们无所谓。她们没你不行，自然对你的感情海枯石烂，你有没有她们无所谓，你就不会被她们所伤。

**人这辈子就是经营三种关系：**

1. 血缘：父母，兄弟姐妹，儿子，女儿
2. 情缘：夫妻，情侣，朋友，同学，闺蜜
3. 事缘：客户，股东，合伙人，同事

在不同关系中，你花的时间精力不同，你人生的结果自然就会不同！这三种关系中你认为哪个关系是最重要的？

大多数人会这样排序：血缘第一，情缘第二，事缘第三。

你是不是也这样排的？

这是大部分人人生没有成就的本质原因，因为你的排序搞错了！

是不是还有人这样排：情缘第一，血缘第二，事缘第三，你会挂的更惨！因为被情所困的人，最终的结局就是受伤！越在乎一个人，被她伤的概率越大，不信，自己慢慢品吧！

讲讲我对这件事的排序：事缘第一，血缘第二，情缘第三。很多人不骤牌吧？父母生你养你 都排第二去了？你还是人吗？这些都是活在表面的人！简称没长大的人！

为什么我这样排序？

答案很简单，只有和我们事业方面结缘的人，才是能给我们带来利润的人（合伙人，员工，顾客）

而血缘和情缘，都是需要你支付成本的人!

父母需要你给钱养老治病吧?儿子女儿需要你花钱养大吧?老婆，女朋友，都需要你花钱维护感情吧？

什么是爱?短时间男子女子对爱的理解是，被对方的样貌吸引。长时间之后，他（她）们对爱的理解，只有一个字，钱!对，钱就是爱!怎么爱父母，别说那些虚的：爸辛苦了，妈，我想你...有啥用?

一个人是否真正长大的唯一标准：就看他是不是越来越现实！

你这辈子学再多知识，只要你没有经历赚钱，赚大钱，放下钱的过程。你学任何东西都没有真正学懂，只停留在了字面!本质是，你学一切东西都必须变现，变成现金，变成现实中的结果，否则根本没学会！

怎么赚钱?就是把事缘放第一位。

用全部精力时间去经营好你的合伙人，你的员工，你的顾客。那你说，那我家人呢?父母呢?不管了吗?记住!不要用你去照顾他（她）们，用钱去照顾他（她）们!把这句话读三遍!她们不需要你，她们真正需要的是你的钱。在这个基础上能偶尔在看看你这个人就可以了。如果没有钱这个基础，少去见亲戚朋友，别人会害怕!他们会怕你借钱

我10岁那年，父亲入狱，家里负债累累，所有债主逼上门，把家里的大米，黄豆，家具，全搬走了。饭都没得吃了，母亲带着我跟哥哥投奔他的娘家。母亲有一个部哥，三个彩第，都住在同一个村里。全都对我们端而应之，甚至知道我们要去，锁门躲出去...这，就是血缘。

当你贫穷到一定程度时，你身边一切人，其实都会变成兽。当你获得后，他们会再次变化成人，甚至都变成了好人。觉得我说的太现实难液受是吧?你去找

你身边最好的朋友，家人借钱试试？你说借了，没问题吧？你去借多一些试试？千万别试，你会失望！没有人有义务帮你，尤其是你的家人。你去找他们借钱，你本身就错了，人家借与不借都对。

人生真正要经营的，就是你的事缘。因为事缘可以让你获得财富，有了财富，你的血缘关系，情缘关系，会自动变好！根本不需要你花太多时间去维护。当你混的不好，还天天围着老婆孩子转，围着父母转。只会显的你更加的没用！混的不好时，建议你少回家，会让家人添堵，吃吃喝喝还要浪费家里的钱。

夫妻更加如此！

离婚时，谁哭的声音越大，代表谁的事业越差。哭的根本不是舍不得你这个人，也不是舍不得这份感情。哭的是舍不得这份经济来源！事业好的那个根本不会难过，因为有钱，就可以买到感情！曾经我年轻时听到有人说，钱可以买到一切！直到慢慢年纪大了，我才明白：这是真的！

所有想着用感情去换感情的人，最后都会失望。因为感情在利益面前会瞬间溃不成军！满嘴感情的人，一定是普通选手！

高手做事，交人，只从利益出发！嘴里基本不讲废话！讲出来感情都只是形式化爱，简称叫虚伪的爱！不讲感情，但用实际行动去为对方带来利益，才是真爱。真爱，一定是残酷的。我讲话够残酷吧，对，这是我对你们的真爱，只有高手能感受到，普通人理解不了，因为时间还没到。

就像一个小孩不喜欢喝咖啡和酒，只喜欢喝可乐和糖水。你要相信他终究有一天会明白，甜的未必好喝，苦的未必难喝！我爱所有人的方式我从不说爱。行动，利益，金钱，价值上，让对方自己去感知。能感知到的不需要你说太多，感知不到的更不需要你说太多。

### 3，欲望突破

我们从小到大都听过一句话，人最大的敌人是自己，为什么说人最大的敌人是自己呢？

因为，一个人想突破现在的限制，不仅仅是体现在智慧上，还有对自己的控制力上。越是底层的人，动物化就越严重，完全是依照自己的欲望驱动，饿了就吃，困了就睡。不想走出舒适区，懒惰，拖拉，所以这些被生理驱动的人，自己的人生都无法掌控，还谈何掌控别人。

你要用另一个更大的欲望，来控制自己好吃懒做的欲望。用对目标的欲望，降服自身的生理欲望。目标的欲望其实就是唐僧，生理的欲望其实就是八戒。要么用取到真经成佛的欲望来控制自己，要么用回到猪圈享乐的欲望控制自己。

回到猪圈的快乐是暂时的，未来是要被宰的，你自己看着办吧！

### **真正的强者，都是"无依无靠"**

人心很现实，别人和你联手，是利益的驱使，并不是真心要帮助你,别人爱你，也许是爱你的容貌和钱财，并不是爱你的"内心";有人扶你一把，是可怜你，是良心过意不去.....

人生的河流里，有人陪你走一段，有人只是路过而已，有人陪你很久，但没有人真正陪你"永不分离"。就是深深相爱的两个人，也有一个人会先走，留下来的那个人，还是孤苦无依。

真正厉害的人，都是无依无靠，没有靠山，就把自己变成山！

如何强大自己？

低级欲望，通过放纵获得。

这是一个信息爆炸的时代，看看现在大多数的生活吧，短视频，游戏，娱乐八卦等等，满足了我们各种各样的欲望，让大家沉浸在其中不可自拔。然而，这世界有一个根本逻辑：当下让你爽的东西，未来一定让你痛。如果一个人的低级欲望被无限满足，他离灭亡就不远了。

高级欲望，通过自律获得。

人的高级欲望，包括金钱/名声/权利/自由等，必须通过自律才能实现。所有优秀背后，都是自虐式的死磕！人生就两个选择：要么先苦后甜（苦一阵子）要么先甜后苦（苦一辈子）所谓的自律，不过是用当下的苦一阵子，换取未来的甜一辈子。

顶级欲望，通过煎熬获得。

一个人要想挑战人生的巅峰，需要靠煎熬。你必须独自穿过一段黑暗森林。如同种子在土里独自扎根时一样，在这段黑暗的时间，你要忍受各种委屈：辛苦不被认可，隐忍不被理解，真心不被接纳，付出没有结果。

凡是穿过这片黑暗的沼泽地的人，才能看穿人性，才能看透人间冷暖才能真正百炼成钢。熬，是生命升华的过程。熬，不是逆来顺受，而是在默默的积蓄能量。所有的卓然不群都是逼出来的；所有的功成名就都是熬出来的，成熟在逆境，醒悟在绝境。真正的坚强，是属于那些夜晚在被窝

人的能量也分为三种，分别是初级的，高级的，和顶级的。这三种能量该怎么获取？

初级的能量，从食物中获取

人类的初级能量，靠吃饭喝水解决，饮食是人类赖以生存的基础。在过去缺衣少食的阶段，人活着就是为了获取这些基本的能量。当然我们早就过了这个阶

段了，现在很少人还处在三餐不饱，食不果腹的阶段了。

如今，很多人喜欢寻求各种美食，这其实是一种低级欲望的满足，追求的是一种口腹之欲，食色性也。然而，无论多么可口的食物，给我们补充的都是一种初级能量，它不能让一个人的思想升华。

高级的能量，在高人中获得

人类的高级能量，需要跟高人对话。你碰到的所有问题一定有 100 本书早就给你安排得明明白白了，穷人往往是阅读太少，玩乐太多，这是很多人的真实写照。你脑袋里那点小聪明，只是茶杯里的几片茶叶，而很多高人的才华，就是漫山遍野的茶树林。很多大师，他们的思想精华都凝结在书和文章里，不读真的是太浪费了。

未来社会，人与人的竞争，本质就是认知的竞争。不同认知的人，将生活在不同维度的世界里。高认知的人看低认知的人，如同人类看蚂蚁。提升认知的唯一路径，就是要靠和高人对话，学习和阅读就是和高人对话最佳方式。

顶级的能量，从自我中获取！

列宁说：当一个人开始反思自己时，他将进入伟大的起点！

苏格拉底说：我唯一知道的，就是我什么都不知道！

看一个人的成长速度，就在于他用了多长时间发现自己之前的愚蠢。如果 50 岁才发现自己前半辈子很愚蠢，代表 50 年才成长迭代了一次。如这个月就发现了自己上个月的愚蠢，恭喜你，代表你一个月就进步了一次。愚蠢本身不可怕，可怕的认识不到自己的愚蠢！

反思最有效的方式，是拿别人当一面镜子，来照出自己的问题。普通人喜欢听好听的话，如同小孩喜欢吃糖，甜而无益。高手喜欢听难听的话，如同大人喜



欢喝茶，苦而排毒。不要认为自己什么都是对的，"自我"是自我成功最大的障碍。

遇到不如你的人，要坚定自己的想法。遇到和你差不多的人，要怀疑自己的想法。遇到比你优秀的人，要否定自己的想法。

#### 4、观念突破

观念是具有阶级属性的，一切你认可的观念，都是 2000 年来不断灌输给你的结果，而我们想走向成功，就必须突破观念的束缚。

你为啥道理懂了一堆，还过不好自己的一生？因为有道理的，基本都没啥用！前段时间我误入一个博士群里，发现有人在讨论：一滴水从很高很高的地方自由落体下来，砸到人会不会砸伤？或砸死？群里一下就热闹起来，各种公式，各种假设，各种阻力，重力，加速度的计算，足足讨论了近一个小时。这时我默默问了一句：你们没有淋过雨吗？（哈哈）群里突然死一般的寂静.....然后，然后我就被踢出群了！

有文化真可怕！

99%的普通人学的都是，有道理但没啥用的，所以才会有那句感慨，道理学了一堆，还是过不好自己的人生。因为有道理的东西，基本没啥用！而 1%的高手，只学有用的，不管有没有道理，结果成功了。说白了，道理，是普通人学的知识，而高手，基本是不按道理出牌的。

什么是有道理？什么是有用？比如：努力就会成功

如果努力能成功，农民伯伯最成功，如果努力能成功，扫大街的阿姨最成功，因为没有人比他们更努力。我们的父母努力了一辈子 成功了吗？很显然，努力不是核心，把自己放在哪里努力才是关键！

一个骑自行车的人和一个开飞机的人，努力的程度是没有什么区别的，但一个小时后，骑自行车的人累个半死，只从家里到了上班的地方，而开飞机的人已经从广州到了海南，他们的结果相差这么多，你能说骑自行车的人不够努力吗？他可能已经努力到大汗淋漓，拼尽全力。人生最大悲哀，就是拼命的努力在个错误的选择上。

比如：知识改变命运

这句话从小到大我们听了无数遍吧？很有道理吧？但是很少人思考这句话有没有用。考大家一个问题，小学五年级第一篇课文叫什么？你还记得吗？我相信没有几个人会记得。

知识改变命运，知识都忘差不多了，还怎么改变命运？只要是学过的知识，两到三年不看绝对全忘掉。那还怎么拿它改变命运？而且你发现从古至今所有成功者，都是知识很厉害的人吗？都是学历很厉害的人吗？很显然不是。刘邦只是一个混混，刘备只是一个卖草鞋的，朱元璋只是一个乞丐，很显然他们的成功跟知识没有太大关系。

很显然知识不能改变命运 那什么能改变命运呢？再问大家一个问题，如果让你三年不骑自行车，你会不会忘记？如果让你十年不骑自行车，你会不会忘记？很显然，对于会骑自行车的人，这辈子永远忘不了骑自行车的方法，因为那是一种能力。

到此明白一件事儿，知识不能改变命运，只有把知识变成长在身上的能力，才能改变命运，因为知识会忘记，但长在身上的能力一辈子忘不了。

知识和能力有什么区别？

这么理解吧，知识是听了一次的产物，能力是练了无数次的产物。知识是我

知道了，能力是我做了，我做会了，我做到了，我持续重复，做的更好了。获得知识和获得能力的时间周期，投入的精力，重复的次数，是完全不同的，所以他们所带来的回报也是完全不同的。

很显然获得知识比获得能力轻松太多了，而且知识还能在别人面前炫耀，显示出自己的博学多才。拥有知识的人是可乐，让人乍一喝很爽，但经不起细品。拥有能力的人是茶，乍一喝苦涩，但越品越上瘾。

比如：细节决定成败

当年这句话已经被传疯了，很多公司老板挂在嘴边的就是这句话。结果全公司的人天天抓细节，找问题，结果越抓细节问题越多。一辆细节做的无比完美的汽车，如果方向不对，请问能不能开到目的地？

如果方向选对了，就算是辆马车，请问一直走下去能不能到目的地？很显然方向选对，细节无足轻重，方向错了，细节再好也没用。大多数人学的大多数道理，都只是教会你做普通人的知识。

无论是经营企业还是人生最重要的战略；都是纵观全局找到关键节点并且把这个节点做到 120 分。

比如：金钱是万恶之源

一个人追求自己的利益，就会被大众观念认为是小人。一个人学习创造财富的技能，就会被认为是阴暗，这都是观念束缚。

穷人的世界信奉一句话：金钱是万恶之源，这是他们贫穷的原因。富人的世界也信奉一句话：有钱能使鬼推磨，所以他们不会浪费任何时间在和赚钱无关的事情上，最后发财了。

我没有让你一辈子只追名逐利，但在你没有名利前，你所有的目标就应该是追名逐利。所谓境界的修炼就来自赚钱之后的放下线，拥有之后得不在乎，否则都是贫穷的自我安慰

## 5，思维突破

### 第一：决策思维

决定你人生命运的，往往就是你的几个关键选择。人生在世，选择无处不在，有些选择是无足轻重的：比如晚饭吃炒菜还是吃火锅？旅游选择云南还是去海南？出差是坐高铁还是坐飞机？

但有些选择是关乎命运的：比如在老家发展还是去北上广深？自己创业还是进公司打工？嫁给张三还是嫁给李四？

判断选择的轻重缓急，是一项非常重要的能力。

可惜绝大多数人在做选择时，都是「平均用力」的。你人生 80%的结果，都是来自你 20%的关键选择。大多数人认为只要自己够勤奋努力就能改变命运，他们可以把这些工作每个细节做的极其用心。但对于人生大事上的选择，他们却是轻率的、漫不经心的。

我一个姑姑，60 多岁了，平时她去菜场买菜，都是东挑西选，特别用心，结果去年别人跟她说，有个借贷平台利息很高，她眼睛都没眨一下冲了进去，结果借贷公司后来跑路了，她直接损失了大半资金，这是很多人的真实写照。

10 年前，当你决定卖了北京的房子出国留学的那一刻，你在国外混了多高的文凭已经不重要了，因为北京的房子后来已经涨了十倍。

10 年前，当你一时瞎眼，决定嫁给了一个嗜赌如命的老公时，你的博士学历就不那么重要了，因为你的后半辈子，必将被这个男人搅得鸡犬不宁。

这个世界就是这样，搞方向厉害的人，永远在领导搞技能厉害的人，比如马云根本不懂互联网技术，但不重要，因为他能搞清楚方向。而每个人做的选择不同，就是因为每个人对得失的判断标准不同。

做任何选择，核心就参考一个标准：切掉眼前利益，以未来长期的利益为导向。只要不具备未来长期回报的，眼前的利益再高也要放下。普通人总以眼前的利益为导向，导致永远赚不到未来的大钱。

你现在拥有的一切财富，在未来面前，根本就是微不足道。但切断当下的利益，又有几个人能做到？也正因为此，多数人都最终变成了穷人。比如我一个老家同学，10年前就知道在老家没发展，我让他出来一线城市奋斗，他也知道这个方向是对的。但就是放不下老家的房子，地，这些利益，导致到今天越混越差。

有的女人明明知道自己嫁的这个老公又赌又花，根本没有未来，但她就是不愿意离婚，怕万一找不到更好的怎么办。总在计算眼前的损失，是让一个人没有未来的主要原因。

## 第二：目标思维

别把"愿望"当成目标，否则就是一场幻想。

什么叫愿望？我想当世界首富，我想娶选美冠军，我要登月球...

有理想是好事，但天天只活在理想里，而没有在现实中一步一步行动，那就是自欺欺人，我们往往把愿望想得太美好，却把现实想得太简单。愿望不是目标，它只是一厢情愿。

而目标一定是要结合理想与现实，做出的合理的、现实的、可执行的、副化的计划。比如我有个朋友体重 180，他说 3 个月要减到 120，并在公司跟老板和

同事做了公众承诺，说没达成的话，自罚 2000 块。

我当时就知道他肯定达不成了，因为 3 个月减 60 斤，这本身就不符合实际，而且他自己根本没有想过实际的可操作性。

果不其然，3 个月下来不仅没瘦，还胖了几斤，因为饿了一段时间，崩溃了，又开始猛吃，结果反而更胖了

要先将目标拆解成若干个"更小的目标"

要把大愿望分解为小目标，把小目标转化成可操作的"行为数量"比如先定 5 天减肥 0.5 斤， $0.5 \text{ 斤} = 1925 \text{ 大卡}$ 。跑步 20 分钟消耗 300 大卡，那 0.5 斤大概需要 6 个 20 分钟跑步运动。那接下来就好办了，5 天内我每天抽 25 分钟跑跑步就好了。

第三：迭代思维

莽撞的人往往更容易成功，因为凡事只要先干起来，就已经成功一半了。越不行动越焦虑，越焦虑越不行动，这就是个恶性循环。

我们从小被教育得做事情要三思而后行，但我们大多数时候只做到了"三思"，却做不到"后行"。为什么呢？

因为我们在做一件事情前，总是觉得自己没有准备好，认为市场竞争太激烈，认为自己能力不够，然后一步一步的陷入做与不做的犹豫中。凡事只有先干起来，才有机会迭代精进。

马云最开始创业也不知道公司怎么盈利，马化腾创业时甚至差点把 QQ 卖了，这些人都是觉得有个大致的生意可以做，就先开始了。至于以后的路怎么走，在做的过程中再来修正。我们需要做计划，但不能总是在做计划。有了大致的计划后，开始行动起来，然后再不断的调整下一个阶段的计划，这样我们其实就会

领先 99%的人。

#### 第四：规则思维

古代的规则都是强者来制定的，而强者制定的规则，自然不可能保护弱者。即使表面对弱者有好处，目的也是为了强者的利益。比如，为猪改善猪舍，为猪打疫苗，给猪提升饲料口感，这些表面都是为了猪的生存，提高其生活质量。其实目的，还是想提高猪肉的产量而已。

有个首富说过，清华北大，不如胆子大，其实这就是这意思。要敢于突破大脑中的恐惧和限制，敢于跳出环境的束缚。活在底层，永远只能被食物链蚕食。如果你只是循规蹈矩，人云亦云，你永远只能成为一个追赶者，永远无法成为引领者。

乔布斯的伟大就是不被经验和教条捆绑，从而颠覆电脑，颠覆手机颠覆音乐等 8 个产业，缔造出伟大的苹果帝国。

引领者从来都不是循规蹈矩，创新的本质就是打破原有的规则！

### 屌丝逆袭成王，打通任督二脉

衡量一个人的成功标志，不是看他登到顶峰的高度，而是看他跌到低谷反弹力。逆境是天才的进身之阶，信徒的洗礼之水，能人的无价之宝，弱者的无底深渊！

什么是逆商？

一个故事，让你看懂什么是智商，情商，逆商。

我舅舅的大儿子，就是我表弟，从小学到大学，学习成绩都特别好，头脑特别聪明，他跟身边的亲戚朋友，关系也特别融洽，亲戚朋友都特别喜欢他，但是

上了大学之后，因为我舅舅和舅妈离婚了，他整个人就彻底变了，回来也不怎么走亲戚，而且学习成绩一落千丈。

学校打电话给我舅舅说，他总是旷课，天天就在网吧里玩游戏，我舅舅特别生气，就问他为什么不好好上学？表弟说：因为你们离婚的事，让我心情特别烦躁，所以就不想上学了。

我们来看一下这件事儿，表弟从小学到大学成绩都特别好，说明他的智商是很高的，他在老家跟亲戚朋友的关系都特别好，大家都很喜欢他，说明他的情商也很高。但到了大学之后，因为家庭变故，让他变的特别消沉，这说明他的逆商很低。

所以我们会发现，一个人即使智商很高，情商很高，但是逆商很低的话，基本遇到点挫折就崩盘了，这也解释了社会上为什么有那么多学历很高，但事业却一塌糊涂甚至只能啃老的大学生，就是因为逆商太低，一点挫折和压力，就退缩了，就萎靡不振了。

面对逆境的三种人：放弃者，扎营者，攀登者！人生其实就是在攀登一座雪山，永远都有三种人：

第一种是放弃者，觉得山那么高，我压根做不到，就直接放弃了。

第二种是扎营者，他爬到一半，觉得这也挺好，就说我不想再往上爬了，就在这扎个营，我就在这呆着也挺好。

第三种是攀登者，就是他已经爬的很高了，但是呢，他既不想放弃，也不愿意扎营，他想再攀登更高的高峰，于是他选择继续向上攀登。

对应到社会中就是这三种人，

一种人就是自暴自弃，觉得我这人没什么学历也没什么背景，我就我就这命



了，面对生命给他的逆境，他选择直接放弃。

扎营者就是人生小有成就了，也赚了一些钱，然后就觉得我现在做的很好了，我可以享受人生了，就开始安逸，不思进取了，结果不进则退

攀登者就是已经非常辉煌了，但是，并没有停下脚步，依然选择，再往上攀登。

你比如说万科集团的王石，那么成功的一个企业家，还选择去哈佛大学进修，还选择在 60 岁的高龄，一次一次的攀登珠峰。

再比如说像褚时健老人家，70 多岁了，还选择创业，创办了褚橙一年产值一两个亿，这些都是攀登者的典范。他们在遇到逆境或者顺境的时候，他们都没有选择停下来，而是去继续向上走，所以你要看一下你自己，你是属于放弃者还是扎营者，还是攀登者

上次我聊到这个话题的时候，有个老板跟我说，他说老师你说的很对，他说我们在公司里面开会，我只要提出一个新的改革方案，永远就存在种人，20%的人特别的响应这个新的方案（攀登者），60%选择的是观（扎营者），还有 20%的人一定会选择反对（放弃者）

面对逆境你要思考的 4 件事

第一，掌控力，现在发生的事有哪些部分是我能掌控的，有哪些部分是我不能掌控的？

比如今天你要参加一个很重要的会，结果下大雨，你是不是心情很糟糕？觉得怎么遇到这样一个鬼天气，然后各种抱怨，烦躁。

那正确的做法是什么呢？

你应该静下来分析，下雨是我不能掌控的部分，打伞出门，然后早点出发，

防止堵车迟到，这些是我能掌控的部分，我就做我能掌控的部分就可以了。大多数情况下，影响我们心情的，都是些我们不能掌控的部分，而导致我们无法做好我们能掌控的部分。

第二，担当力，这件事的发生，到底是谁的责任，是谁造成的？普通人都是受害者思维，高手都是责任者思维！

假设你过马路，这时是绿灯，然后你走过去了，结果一辆卡车闯红灯，把你撞死了，这事是谁的责任？你肯定说，是卡车的责任啊？是他闯红灯输的我啊，我没错啊！是的，你说的没错，确实是卡车的责任，但不好意思，你死了。理解我的意思了吗？谁损失大，就是谁的责任。绿灯过马路难道就不该看看马路两边的车吗？

你去找别人的责任，只会让自己深陷逆境不可自拔，因为你给了自己一个合理的理由。

很多女人被老公劈腿，然后哭天抹泪到处诉苦，是他伤害我，我没错。这人当初不是你选的吗？你怎么不擦亮眼睛呢？这样想的时候，你还难过啥？下次再选人时是不是就懂得擦亮眼睛了。再说了，他劈腿你，说明你价值低啊，如果你价值高，你直接淘汰他不就完事了。

第三，影响力：分析一下这事的发生会给我造成多大影响，会给我造成多大损失？几千块？几万块？还是破产？还是失去生命？很多人就喜欢把小事放大，简称叫灾难幻想综合征，实际有那么严重吗？

有的女孩子跟男朋友分个手就不想活了，觉得人生彻底完了。实际他会给你造成多大损失呢？你没什么经济损失，也危机不到生命，顶多就是感情上有点难过而已。

你最多半年就能忘掉这个人，最多再有半年就能在新交个男朋友，这事放在人生的跨度上算啥？

遇到任何让自己痛苦的事，如果走不出来，就问自己一句话：我还打算活多少年？我想背着这个包袱多少年？背着累，就要及时放下，任何痛苦的事，比起你的生命，那些都是尘埃。

第四，持续性：分析这个事造成的损失有多久，几个月？几年？还是一辈子？前几天一个跟我诉苦，说疫情给他的生意造成了很大影响，心情特别压抑，我向他手上的钱，能不能活过今年，他说那没问题，我说那还难过啥？

疫情只是暂时性影响，就算影响一整年，明年生意也能恢复正常，有啥难过的？你今年把互联网好好做一下，这不也挺好。

所以很多人都是自己给自己添堵，除了生死，都是小事。谁离开你，给造成的痛苦都是短期性的，时间可以冲淡一切痛苦，曾经让你哭的事，总有一天你能笑着说出来。

如何提高我们的逆商？

第一，倾听逆境反应

假如你正在路上走着走着，突然冲过来一个疯子，然后他冲你大喊你的人生完蛋了，你就是个废人。你会相信这个疯子跟你说的这些话吗？你肯定不会，你会觉得有病吧。

但是你每天在脑海里，就是冲自己喊的这些话，而且你还相信了这些话，你每天都在对自己负面催眠，所以你要随时注意，你脑袋里那个疯子是不是又出来喊你了。

当你发现你处在了逆境，你要懂得告诉自己 哈哈逆境这小子又来了好了，又给我提升逆商的机会了，而不是喊：我没用，我失败，我是个废物。比如你今天出差，到了机场，发现身份证忘带了。这时你大脑中就会出现声音说：失败，差劲，身份证怎么会忘带，然后打电话跟老婆发火，怎么不提醒我带身份证，结果大吵了一架，飞机飞走了。

那么如果换一种方式，发现忘带身份证时，大脑立刻出现一个声音：哈哈，逆境这小子又来了，太好了，又给了我提升逆商的机会了，于是开始补办临时身份证，走快速通道，结果正常登机了，你必须对逆境有所觉知。

## 第二，从负面情绪中抽离

我们的大脑往往会出于自我保护，而把事情联想的非常糟糕。比如你要上台做公众演讲，在你上台前一个晚上，你的大脑会出现很多负面想法，万一忘词了呢？万一他们听不下去呢？万一...然后你就开始焦虑，烦躁，整晚失眠，这叫：灾难幻想综合症，或者叫被迫害妄想症

这时你要做的就是，拍一下桌子，喊停，来打断大脑的负面联想。或者把注意力分散到别的事上去，比如看一段小品，听一首音乐，或者原地做一会运动。

## 第三，做你现在能做的事

尼克胡哲，没手没脚，但却成了世界级的演说家，很多人残疾了就觉得人生彻底完了，但尼克胡哲，他开始想着我该做点什么事呢？

我没手没脚，但我可以讲话，我可以把我战胜逆境的精神，传递给那些对人生失去希望的人，于是他就开始给很多中小学校打电话，说可以给他们做免费演讲。

打了几百所学校，都拒绝了他，但他继续打，终于有一个学校同意了结果那一次特别成功，接下来就有很多学校邀请他，他就越来越有名，最后成为国际演

讲大师，受邀几十个国家演讲。

每个人的生命都会遇到一条沟，你掉进去了，叫挫折;你爬出来了，叫成长。  
每个人心中都住着一个放弃者，一个扎营者，一个攀登者。

来吧，唤醒你心中的攀登者!

## 揭秘天才修炼的秘密通道

### NO1 吸功大法

快速吸收顶尖高手的经验，智慧，知识，能力，思维，做事方法，然后为我所用，直接超越高手。

举个例子：普通人是吃一堑长一智。高手是看别人吃一堑，自己长一智，迅速把别人的本事变成自己本事的本事，

比如，你是刚刚开始创业，先找到 100 个做的好的同行，自己变成消费者去体验他们的产品和服务。有必要的話，自己变成同行员工去卧底，了解他们的运营模式。一转身，为我所用，总之一句话：成功就是超级认真的去复制你的同行。

跟有经验的老师学习，以他的终点为我们的起点，为我所用，然后瞬间超越他。人生就是你把钱和时间花对地方的结果。

### NO2 化功大法

光吸收了，还不行，还得想办法转化才行。于是就有了，失传多年的化功大法，终于再次重新面世。

简单说，你吃猪肉，是为了长猪肉吗?肯定是为了长人肉吧?可惜很多人吃猪肉只会长猪肉。就是只会复制表面方法，不会转化底层规律。

举个例子：你现在在考试，有一道题是  $2+2=?$ ，你不会做，于是你瞄了一下同桌小红，她写的是  $2+2=4$ ，你大喜，也写了等于 4，这叫复制表面方法。这样做是最短平快成功的方式，但是可惜不长久，因为当你看到下一道题是  $4+4=?$ ，你又蒙圈了。

什么是转化底层规律呢？

就是你看完同桌的  $2+2=4$  后，你研究明白了  $2+2=4$  的背后运算规律，从此遇到所有加法题，你都可用此规律化解。

说的够通俗吧，一切皆有法，一通百通，万变不离其宗，意思是你吃过一家饭，就要悟透百家饭。够是模

见谁化谁，见物化物，见一切化一切为我所用。

遇到比你差的人，你要消化他失败的原因，遇到和你差不多的人，你要从他身上对照自己。遇到比你厉害的人，你要找到成为他的有效路径而不是这个瞧不起，那个看不上。

人生处处如考场，人生事事如考题，人生人人为我师

你在化功大法上花的任何时间，都会在某一个时刻反馈给你巨大的回报。吸功就是积累，化功就是重复，循环，打磨，精进。

消化是从：看、读、想、听、讲、论，辩，进入到：悟、写、会、熟、精、通、变的阶梯境界。

学习从模仿开始（先抄袭后超越），进步从练习开始（先完成后完美），成就从重复开始（先快跑后优化）

### **NO3 九阳神功**

财富背后的秘密，其实非常简单，只不过总是有大多数人不知道。而少数知

道的人中，又有绝大多数做不到，于是少部分做到了的人就成了传奇。

小时候，我买过一本格斗书，书名叫做《一招制敌》，今天我发现，很多人在寻找《人生一招致胜秘籍》，如果真有这个秘籍，那里面只需要写四个字：长期主义

当一个人把自己的思想，转变为长期主义者那一瞬间，他已经赢了。只不过那个结果，需要多年之后，才能清楚的展现出来。

长期主义的本质是什么：就是长时间为了干一件事，聚焦的能力。在做这件事的过程中，放弃娱乐生活，放弃无效社交，放弃无意义的消费，以及在这个过程中不被理解的孤独。

它是一种自控能力和深度思考能力!

富人往往在一件事上的耐力，远远大于穷人，所以你会发现他们成功后，做事还是比你努力，还是比你能忍受孤独，这是因为他们长期的专注，已经变成了根深蒂固的习惯。

当你看一个人的某项能力特别厉害时，无需羡慕，你做 10 年，做 10 万次，也能做到。 秘密：任何事情都是越做越容易。

穷人，都是机会主义者!

啥是机会主义，总想一招致胜，快速发财。

这种人最容易被收割，因为越急着赚钱，越容易交钱，其实每个你看到的牛人，他在他那个领域都耕耘了很多年，但他会告诉你他只用了 5 个方法就做到了，你用也能做到，然后你还真信了，所有能快速赚钱的事，都会快速结束。因为越快速能赚钱，代表这个事越没有技术含量，是个人都能干，你有多少竞争对手?

越是在一个方向积累，你的能力越强，你和别人才会产生强大的壁垒，才不容易被对手打败。

真正厉害的人是什么样？是我即使告诉了你方法，你短时间都模仿不了，就像海底捞，可以随便参观学习，但却没有餐厅能复制他，可想而知他们积累的内功有多深厚。

你该怎么做？深度学习，深度扎根！

我经常说的一句话就是：当你做一件事，两年内不追求赚钱，能活着就行，你就成功了，简单吧？可惜多数人认真读一本书的耐心都没有

成就需要多长时间？10年还是20年？我可以很明确的告诉你，只需要3年，你没看错，3年即可脱胎换骨，改头换面。

这个世界所有事情开始都是最难的，然后是越做越简单的，但多数都开始的难吓跑了，死在了黎明的黑暗，错过了早晨的阳光。远不要高估你一年能够做到的，也永远不要低估你三年能够完成的。关键是看，谁能持续做简单重复的动作。

一口吃不了一个胖子，但胖子是一口一口吃出来的，这个世界最容易被忽视但也是最可怕的力量，就是在一个点上重复叠加。比如黄渤、吴京、沈腾这几位霸屏的中年男人，他们没有颜值，但有实打实的作品和演技。

用日积月累积累出来的成功，才能成功的更长久，树要长高，一定不是先向上长，而是先向下扎根。

比如闷头搞研发的华为，从深圳一家名不见经传的小公司，成为令世界颤科的超级企业；再比如坚持不上市，一心做产品的老干妈....

真正优秀的人，大脑一定是跳跃的，但行动肯定是务实的，因为他们知道捷径是非常少的，到达终点最好的办法，就是在一个点上持续的积累。一张薄薄



的白纸重复对折 50 次，其厚度可以从地球到月球，而在对折一次，从月球又回到了地球...

水滴石穿不是水的力量，而是持续叠加的力量!

一个人一旦把时间精力集中于一点，并且持续即可产生巨大穿透力 !如同阳光聚于一点，可瞬间将人灼伤，水流聚于一点，可瞬间切割钢板。真正的高手，每天做的每件事，见到每个人，说的每句话，要么和自己当下的成长有关，要么和自己未来的回报有关。

除此以外，基本都是浪费时间 !

绝大多数人一辈子，就是因为学错东西，导致没有走到食物链的最顶端，我们的内容专门揭露人性，驾驭人心，操控人欲，决胜商战，我们是第一个，也是这个地球唯一一个泄露天机的 !

学习这个课程一段时间，你的身边从此再无高人，人性商战体系，不仅你自己学习，要好好保管收藏，给你的世代偷偷修炼，不要让他们再学错东西，一辈子呆在社会的底层，任人鱼肉...

