

目录

第一章：打造被动收入，提前规划退休

1.为什么李嘉诚要把房子打七折抛了？	1
2.北京卖房的大爷，对房子啥态度？	2
3.宇宙第一房企碧桂园的房买不出去了？	3
4.未来 10 年房地产的趋势是什么？	4
5.未来房价会降低吗？	6
6.银行贷款利息会越来越低吗？	7
7.2023 年，适合买房吗？	8
8.赚钱了，投资什么啊？	10
9.2024 年投资什么啊？	12
10.现在年轻人几岁买房啊？	13
11.未来房价还会涨吗？	14
12.钱有必要都存在银行吗？	16
13.为什么人活着，必须有被动收入？	17
14.被动收入是怎么炼成的？	18

15.为什么我放弃了买学区房？	19
16.为什么从创业第一天起就要规划退休的事儿？	20
17.30 岁后只考虑哪 2 个事儿？	21
18.为什么年轻人一定要有存款啊？	21

第二章：突破认知局限，屌丝逆天改命

19.为什么靠技术赚钱永无出头之日？	23
20.为什么有些事努力到死也赚不到钱啊？	25
21.打工怎么赚 1000 万啊 ？	26
22.未来 10 年互联网还有机会赚大钱吗？	27
23.30 岁还有逆天改命的机会吗？	29
24.为什么赚钱一定要去大城市？	29
25.销售高手和菜鸟的差距是什么？	31
26.北上广深，哪个城市更适合创业赚钱啊？	33
27.在旅游城市搞民宿赚钱吗？	35
28.Mona 老师，干中介怎么赚大钱啊？	36
29.为什么大部分赚钱风口都是骗局？	39
30.是赚钱还是买保险啊？	41

31.加盟一个品牌开店怎么赚钱啊？	42
-------------------------	----

第三章：赚大钱的秘密

32.做什么才能年赚千万？	43
---------------------	----

33.为什么我的目标是年赚 3000 万啊？	43
------------------------------	----

34.为什么想赚大钱，就要学会分钱？	45
--------------------------	----

35.为什么赚钱要顺应人性的劣根性啊？	45
---------------------------	----

36.为什么赚钱就是学个忽悠人的本事儿？	46
----------------------------	----

37.为什么赚钱必须上战场啊？	47
-----------------------	----

38.什么是正确的赚钱姿势啊？	49
-----------------------	----

39.为什么互联网公司都是烧钱烧起来的？	50
----------------------------	----

40.为什么要习惯性闷声发大财？	51
------------------------	----

41.为什么苹果公司从不打击盗版产品啊？	53
----------------------------	----

42.为什么 99%的人一辈子都是穷 B？	54
-----------------------------	----

43.为什么真正牛逼的人都当是老板的？	55
---------------------------	----

44.为什么不想看人脸色的人一辈子都是穷 B？	57
-------------------------------	----

45.年赚 100 万是一种什么样的体验？	58
-----------------------------	----

46.我对赚钱对理解是什么？	58
----------------------	----

47.为什么日赚 10 万要打磨流水线？	59
48.为什么暴富只是故事，底层人太难上去了？	60
50.如何挂羊头卖狗肉赚钱？	61
51.如何卖服务赚钱？	61
52.如何借风口赚钱？	61
53.如何靠垄断赚钱？	62
54.为什么《孤注一掷》里的黑老大失败了？	62
55.看了《孤注一掷》，我最大的感触是什么？	63
56.《孤注一掷》里真正的老大是谁？	64
57.为什么《孤注一掷》陆经理要把女儿交给潘生？	65

第四章：穷人逆袭之路

58.为什么向上社交是一句彻头彻尾的谎言？	68
59.为什么学校不会教你怎么赚钱？	71
60.为什么穷人不要对学校抱有幻想？	73
61.为什么穷人要先超越父母？	75
62.为什么穷人绝对不能追求稳定？	77
63.为什么穷人要多生孩子？	78

64.为什么穷人要多谈恋爱？	79
65.为什么穷人除了多赚钱啥也别想？	81
66.为什么穷人要从大学开始相亲啊？	82
67.为什么穷美女很难找到好老公？	83
68.为什么穷人是拿不住钱的？	85
69.为什么穷人特别相信一夜暴富？	85
70.为什么穷人永远是牺牲品？	86
71.为什么穷人不要在大学里学东西？	87
72.为什么穷人要么学销售，要么学算命？	90
73.为什么穷人最悲哀的不是拿命换钱？	91
74.为什么漂亮女人越来越不吃香了？	93
75.为什么很多女的离婚了？	94

第五章：高手进阶之路

76.为什么人跟人之间的差距非常大？	95
77.为什么高人不愿与底层打交道？	96
78.为什么高人不要处理琐事儿？	98
79.为什么高人做事总是信心满满？	100

80.为什么高人做事习惯损失？	100
81.为什么高人做事习惯性先物化自己？	102
82.为什么高人不讨好别人？	103
83.为什么要找个高人跟随？	104
84.预测一下未来几年的赚钱趋势	105

第一章：打造被动收入，提前规划退休

1. 为什么李嘉诚要把房子打七折抛了？

答：说白了，就是一直捂盘，都没销量。

捂了几年，别说升了，还在降。

二手房七年前什么价格买的，业主现在什么价格卖，求爷爷告奶奶，都扔不出去。

我打七折，赌一下，看看能卖出去吗？李嘉诚说到做到。

现实是什么？

打七折，也没人要。

为什么打七折，也没人要了？

李嘉诚说过：房价上涨，有销量；房价下跌，没销量。

2.北京卖房的大爷，对房子啥态度？

答：房子我是 120 万买的，现在市场价是 800 万，我啊，400 万都敢甩。

结果呢？

北京大爷的房子，挂了好几个月，还是卖不出去。

这个时代，房价不上涨，就没人买。

房价上涨了，或许才有人上车。

有人对我说：以后不管房价涨不涨，都没人上车了。

我说不不对。

以后房价上涨，就有人上车。房价不上涨，就没人上车。

人都是犯贱的。

人要不犯贱，怎么会有 28 定律？（我的微信：1848636859）

3.宇宙第一房企碧桂园的房买不出去了？

答：不管宇宙第一还是银河系第一，现在全国的房子都没销量了。

为什么？

就业岗位少了，来钱的渠道少了。

而且很多老板越折腾越不赚钱，不愿干了，大爷我躺平了。

躺平的成本高吗？

只要没车贷房贷，兜里有 10 万，就可以躺平了。

钱嘛，就是用来吃个饭。

就业岗位多，且薪水高，房价就会继续上涨，反之，房价永远都不会涨了。

4.未来 10 年房地产的趋势是什么？

答：1、一二线城市能稳就不错了；环京、环沪、环深、以及广大三四线面临巨大的考验，即将步入一个下降通道，而且这个通道深不见底。

在有可能的情况下，大家尽量把房子往核心城市转移！

2、虽然一线城市的房子依然还会很值钱，但是一个不得不提的现实是：要想把房子变现也不是那么容易，看看现在的情况吧：都是保证新房的成交，二手房成就却越来越不活跃。

3、这一条最关键，买房一定要去限价的新房，这一点很重要！哪怕是摇号也要一直去摇，这种几率总比你买彩票中奖

的几率高吧。限价的新房，就像股市上的“打新股”。

而二手房就像一个二级市场，涨涨跌跌都很难说，唯有新房才能确保是赚的。中国的房市越来越像股市，要按股市的那套逻辑才能赚到钱。

未来房地产的一个原则就是：刺激新房市场，维持住二手房市场。

只有这样经济才能继续运转，并且不出现问题。

5. 未来房价会降低吗？

答：不会降低。

背后的逻辑很简单。

房价越低，越没人买。

楼市下跌，是从房价降低开始的。

大家的消费心理是什么？

买涨不买跌。

现在股票多便宜啊，为什么没人买了？

就是跌的太厉害了。

物业会不会取消？当然不会取消了。

99.99%的物业公司，都是人情世故的产物。你说取消就取消了？你是谁啊？

6.银行贷款利息会越来越低吗？

答：对。

确实越来越低。

但贷款的人不会增加。

因为很多人，并没有做生意的打算。

我会贷款吗？

会。

只要这个钱，利息足够低，我还是会贷款投资房子。

我的租金，每年能达到 30 万时，我就可以退出江湖，云游

世界了，哈哈。

7.2023 年，适合买房吗？

答：2023 年，我又买了几套房。

我不想做太多的宏观分析。

我知道，很多人都说我二。

2024 年，要是房价继续下跌，我会继续投资。

主要房价一直下跌，我就一直买。

什么叫有路不走？

这就叫有路不走。

如果房价一直跌，我就一直买。

有人喜欢买涨，有人喜欢买跌。

我是涨时卖，跌时买。

反正都是全款，表示没压力。

现金流淌具有唯一性。

我有钱就买房。

这辈子就这样吧。

人生实在太短了，什么都研究，这一生，似乎什么都没干，
就过去了。

2023 年，越保守越幸福。

8.赚钱了，投资什么啊？

答：我依旧会投资商铺。

现金流淌具有唯一性。

穷人的资源，原本有限，还搞分散投资，是不是会导致自己手里的资源会更少？

现在不管别人怎么唱衰商铺，我依旧是赚钱了，继续投商铺。

投资的原则依旧是中心的中心。

只要这个商铺没在中心的中心，我是不投的。

老家的房子，我全卖了。

卖了干嘛啊？

依旧是投资商铺。

我对很多人说了，我老了，我唯一的被动收入就是租金。

真正的进攻，都是保守性进攻。

即在不消耗自己的前提下发力。

人到了 35 岁，没有被动收入，是非常危险非常危险的。

共勉之。

（我的微信：1848636859）

9.2024 年投资什么啊？

答：前几年我买了很多房子，我很焦虑。

现在我不焦虑了，就当变相存钱了。

反正我的钱，不买房，也会花在其他地方。

花在其他地方，未必有花在房子上靠谱。

我在深圳投的房子，也是中心的中心。

投了 600 多万，每年的租金是 10 多万，全款投的。

这 10 多万，绝对够我们一家吃喝拉撒和孩子的学费了。

我在深圳投资的商铺，每年大概能收 30 多万的租金。

2024 年，我打算再投一套商铺。

这套商铺，我投了，租出去，一年收个 20 万，问题不大。

对于住宅和公寓，我不碰。

10.现在年轻人几岁买房啊？

答：日韩买房者的年龄都是 40 岁左右。

未来国内买房的人，也会在 40 岁左右开始买房。

不可能一辈子租房的。

你年龄大了，没人愿把房子租给你。

房东怕你死在里面。

以前咱买房，都是 20 多岁买。

未来就是 40 岁左右，才有条件买真正属于自己的第一套房。

父母给你买的房子，你未必住。

房子都 20 多年了 30 多年了，体验感肯定不好。

经济发展到一定的程度，大家都很在乎舒适度。

11.未来房价还会涨吗？

答：未来，房价还是会上涨的。

因为房价下跌，永无销量。

有人说：我不买房。不买，也没人逼你。

车来了，上车不上车，咱自个儿说了算。

要是大伙儿都上车了，试问你上车吗？

人都有从众心理，习惯性保持特立独行，非常非常痛苦。

大家都结婚了，就你没结婚，你难受吗？肯定难受。

大趋势是什么？

大家都会结婚，都会生子，都会买房。

大家说日韩年轻人都不买房都不结婚都不生子。

咱的国情，跟人家的国情不一样。

人家是发达国家。

日韩看病都很便宜，韩国看病只收药费，此外，任何费用都不收。日本看病，报销 70%。

还有日本的房租很贵，占薪水的 30%，韩国的房租相对便宜点儿，占薪水的 18%。

咱国内的房租是多少，你心里没点儿逼数吗？

（我的微信：1848636859）

12.钱有必要都存在银行吗？

答：我收的租金都是来源于商铺。

我投资的商铺，都是中心的中心。

只要价格合适，都能租出去。

人活着，有个被动收入，还是比较踏实的。

有人说现金为王，有钱存在银行吃利息，也香啊。

现实是什么？

穿衣吃饭花不了几个钱。

大钱还是花在了教育，医疗和房产上。

钱存在银行，原本可以全款买套房子。

等 10 年后取出来，估计连房的首付都不够了。

13.为什么人活着，必须有被动收入？

答：有被动收入，就能混吃等死。

没有被动收入，只能去吃屎。

我对被动收入的理解就是房租。

我赚到钱了就不断的买房子。

现在我赚钱，更多的时候，不是考虑我的执行力有多牛，我在物色合适的“猎物”。

也就是我出钱，他去冲锋陷阵。

成功了，赚钱 55 分。

失败了，所有的损失由我来承担。

赚钱，其实就是把自己的事儿，变成一群人的事儿。

14.被动收入是怎么炼成的？

答：缓解焦虑的最佳方式就是有被动收入。

被动收入是怎么炼成的？

边上班边攒钱。

攒够 5 万了，辞职，全职做项目。

记住：钱是用来吃饭的，不是用来投资的。

全职做项目，说白了，就是锁定一个项目，一直做流量。

习惯性跟时间做朋友。

赚钱了，就投资商铺。

因为商铺能给我们带来被动收入。

年纪轻轻，就有被动收入了，是不是生活在鸟不拉屎的地方，

也会气定神闲。

15.为什么我放弃了买学区房？

答：孩子在私立学校读书就行了。

他们的成绩无论好坏，现在我们的终点，就是他们的起点。

更多的时候，孩子要怎么样怎么样啊，还是取决于父母做什么。

能超越父母的孩子，没有我们想象的多。

比如父母能年赚 30 万，这对孩子来说：这是一个很难逾越的天堑。

16.为什么从创业第一天起就要规划退休的事儿？

有能力的人，想啥时候退休，就啥时候退休。

我是一个没啥能力的人。

笨鸟先飞，我从创业第一天起，我就在规划退休的事儿。

我退休，一是靠社保，二是靠房租租金。（每年有 30-50W

被动收入就 OK，够吃够喝够看病就行了）

我对儿女，期望不大。

说真的，我不觉得子女会比我更出息。

我也不相信，孩子能有我的好运气。

我创业，运气实在太好了。

熬过 3 个月，就赚到了第一桶金。

17.30 岁后只考虑哪 2 个事儿？

答：1、去杠杆；2、打造被动收入。

去杠杆=把所有的债务消除了。

打造被动收入就是买房，当房东。

18.为什么年轻人一定要有存款啊？

答：有了存款，你就可以不用上班了，可以去做自己喜欢的事儿。

现在很多年轻人，被房贷压死了，工作没了，连利息都还不上，更不要提有存款了，所以他们压根不敢辞职出来创业。

记住：一定要把自己喜欢的事儿，变成一个项目。

不然，这个坚持毫无意义。

为什么现在街上的年轻人少了？

因为他们在家吹着空调就把业务给搞定了。

你有了存款，就考虑怎么辞职在家把业务给搞定，自由自在地做自己想做的事儿顺便赚钱就行了。



第二章：突破认知局限，屌丝逆天改命

19.为什么靠技术赚钱永无出头之日？

答：学技术无穷而人力又穷，学技术永无出头之日！

大道至简，赚钱并不难，关键是找到本质。

关键就在于能不能找到那一道小小的认知门槛。

选择什么样的赚钱方式。

一是取决于你的个人能力。

二是取决于什么赛道更赚钱。

更赚钱的赛道，一个是行业老大。

一个是暴利产业。

暴利的产业有 3 个：医疗，教育，房地产。

现在房地产不行了，萎靡的不成样子。

医疗门槛比较高，咱去卖药，风险又大。

所以啊，咱还是搞教育。

这个教育怎么搞啊？

刘一秒怎么搞，你就怎么搞。

现在大家想赚钱，就是赚学生的钱，就是赚学生家长的钱。

学生家长不舍得吃不舍得喝，但为了孩子，什么都他娘舍得
了。

（我的微信：**1848636859**）

20.为什么有些事努力到死也赚不到钱啊？

答：表面的东西和真相，永远隔着一层无法解开的薄膜。

没有人指点，有些事儿你努力到死也不会有长进。

有些人能赚大钱，跟他做什么职业没关系。

真正能赚大钱的人，不在于他的职业，而是他们背后有高人

指点，懂得变现自己的能力，能一针见血地找到市场需求。

职业啊，技术啊，只能算是基本功。

武功之所以强大，在于你要创造招式。

说白了，技巧永远大于力量。

一身腱子肉，也可能被一个灵活的胖子击倒。

21.打工怎么赚 1000 万啊？

答：找准目标。

一个身价 10 亿的企业老板，身份至少需要释放 10 个千万级别的岗位。

为什么？

因为对大佬来说，人力和金钱都是投资品，不用掉一个亿，赚不回 10 个亿。

打工想要出人头地，就是找准老板的需求。

你不要把打工看成一个工作，要看成一门生意，做生意也要学会动脑筋。

22.未来 10 年互联网还有机会赚大钱吗？

答：现在还不是互联网时代的巅峰，很多机会才刚刚开始。

未来 10 年还是互联网赚大钱的好时机。

互联网的本质还是商业，互联网从来没有颠覆啥，只是提高了人与人沟通、交易、链接的效率。

28 法则，在任何领域都适用，互联网同理。

大部分公司活不下去，少量活下去的只有两成赚钱。

未来，谁能创造优质的内容，谁就是获胜，群魔乱舞的时代

终究会过去，赢家通吃才是正常情况。

互联网创业的机会在于：

- 1、不断优化内容，不断吸引粉丝；
- 2、找到蓝海，并且知道如何从中赚钱；

3、赚不懂行的人的钱和高利润行业的钱。比如教育、金融、医美、医疗，这些行业原本的从业者并不熟悉互联网玩法，两栖人才很容易降维打击（主要是 90 后）。

（我的微信：1848636859）

23.30 岁还有逆天改命的机会吗？

答：核心就一个，有没有找到一个比较屌的卖点。

找到了，就可以逆天改命。

找不到，还是按部就班，以前做什么，现在还做什么。

24.为什么赚钱一定要去大城市？

答：大城市充满了工作机会，你才有机会找到高薪的工作，

见到行业顶尖的人才，以及配套的资源。

城市决定了眼界和资源，年轻人考大学、找工作，直接选择北上广深。

在你人生进步最快的时间，你选择一个非一二线城市，你就

是坐牢。

你选择一线、新一线、强二线，你才有机会知道最新的技术，看到短视频直播网红电商房产，才知道别人是怎么赚钱的，在大城市，你接触到的世界维度，要比小城市复杂 100 倍。

我有个房客，是小店老板，卖卤味的，已经非常习惯深圳的生活，他说，这辈子一心一意交房租，熬到七十回农村。

他现在月入 2、3 万，小孩在深圳上小学，老婆也过来帮忙生意，他说大城市的环境、教育、服务太牛了，打死也不走。

25.销售高手和菜鸟的差距是什么？

答：菜鸟完全靠运气吃饭，销售高手任何时候都能找到赚钱的机会。

我有个朋友，做中介的，哪怕现在市场行情不好，他也依然成交了不少单子，顺手做点租赁，一周也能两三单。

哪些人去看房，朋友都会察言观色，观察靠谱好下手的，完事了再沟通一下，大部分一次成功。

这还不是最牛的。

朋友专做那种高端楼盘租赁，服务很贴心，这些客户里，有不少是攥着钞票准备买房的，做几个租赁客户，顺道又成了一单业务。

不仅如此。

朋友因为业务熟悉，沟通到位，很多业主也愿意把房子交给他打理。

业主需要卖房，其他中介的客户来了，业主最后把要签的那个客户推给朋友。

朋友马上开车尾随，又签下一单。

朋友说，要习惯性多赚小钱。

不要怕钱小。

小单子会变成大单子。

不要着急，慢慢来。

积少成多，积腋成裘。

慢慢做，慢慢积累，发财是迟早的事儿。

26.北上广深，哪个城市更适合创业赚钱啊？

答：北上广深 4 个城市，特点完全不同，作用也不同。

北京，是权力中心，也是文化中心，这个城市，适合做头部

生意：创业、上市、网红新媒体、服务有钱人。一个字：莽。

同时，北京也比较“贵”，不适合草根生存。

上海，商业发展很充分，吃喝玩乐一条龙，也比较国际化，

各方面物价都比北京低，非常适合中产以上阶级作为消费城

市，但总体人群比较精致，不适合野蛮生、繁衍后代。

深圳，商业发展很充分，虽然没有上海潮，但是居住环境和

物价都更低。除了房价现在排名第一，其他各方面都还不错，

没有太多人际关系和权力网络关系，适合草根创业、普通人打拼。

广州，商业发展充分多样，也很国际化，吃喝玩乐一条龙，比较宜居，各方面的物价都很低，除了没有深圳那么活力，各方面都好不错，尤其适合繁衍后代，网络上知名的多娃人士，大多居住在广州。

27.在旅游城市搞民宿赚钱吗？

答：没有做互联网项目赚钱。

几个人合伙干，没啥利润，油水很少。

自己干，风险较大。

总之，这个不是啥暴利行业，因为很少有资本家干这个。

为啥做项目先让大家关注同行？

你卖什么，如果没有同行在卖，你还去卖吗？

如果你还去，我真佩服你的胆量，家里有矿随便挥霍吧。

首先关注同行，同行就是我们的风向标。

同行打哪儿，我们打哪儿。同行怎么打，我们就怎么打。

成功案例在面前，你不去参考，你要靠自己趟出一条血路，

这勇气不敢恭维。

28.Mona老师，干中介怎么赚大钱啊？

答：中介本质就是销售。

干中介，收入取决于两部分：市场行情+个人能力。

一部分从业者积累经验年工，挖到了第一桶金，扎根城市成家立业，逐渐转为夫妻小店，坚守区域，用最小的精力，获得一定范围的最大回报。

极少数中介，依靠市场风口和个人销售能力，频频出单，或者碰到一个抢手的一手好项目，好运再碰到金主，一天签 10 单，偶尔发个财。

大部分中介，月收入在基本工资徘徊，游走在失业和跳槽的边缘地带。

我有个学员，叫啥名字不说了。

他啊，复制我。

他赚钱了。

他爸爸妈妈辞职了，帮他做流量。

他爸爸是开出租的，他妈妈是在服装厂打板。

他爸爸妈妈奋斗了 12 年，还住在成都郊区的老房子。

他爸爸妈妈帮他发了一年的朋友圈，就在成都春熙路买房了。

他成功的秘密是啥啊？

全家支持他，全家都跟他干。

全家都循环一个动作：做流量。

我还遇到一个人，他全家都在弄抖音。

白天全家写段子，拍段子，晚上全家都弄直播。

现在他们有 800 多万的粉丝，每月有 20 万的收入。

赚钱这事儿，就是全家齐心协力日一个点。

我在深圳，认识一个卖房的小姐姐。

这个小姐姐对我说：她爸爸妈妈干中介，她啊，也是干中介。

他们全家，一天到晚都在研究，怎么买房啊，怎么卖房啊，

《穷爸爸富爸爸》到底说了啥做了啥。

你干中介的话，你不要当成一个工作，你要上升一个高度，

当成是一辈子死磕的生意或事业，这样赚大钱的概率比较大。

（我的微信是 1848636859）

29.为什么大部分赚钱风口都是骗局？

答：很多所谓的风口，都是概念，包装出来的骗局而已。

这种骗局并不新鲜，每隔一段时间就会换个马甲继续出来割韭菜。

哪里有目光，哪里就有流量；哪里有流量，哪里就有生意。

不过靠概念炒起来的流量，来得快，去得也快，割的就是那些追求新鲜刺激、高回报、低风险的韭菜，基本上就是打一炮就跑的战术理念。

当你被这些概念成功吸引住了，往前一步，也许就是韭菜。

有两种人最容易受骗：

一是被成功学洗脑的人，一天到晚只想一夜暴富，认为人脉就是钱脉，到处结交所谓的人脉。（当你不值钱的时候，你

也吸引不到值钱的人)

二是遇到困难的人，这种人一心想摆脱困境，很容易被人利用。

高手说谎，不会笨到全是假话，都是真真假假，假假真真，在一大堆谎言中夹杂几句特别真实的话，听的人往往就会信以为真。

现在，我们需要练就一种功夫，叫做阴阳眼。

我们的认知要比骗子更高一个维度，我们的手段要比骗子更高明。

高手说谎，喜欢在前面加一句：其实你没有必要完全相信我。

这句话反而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？（我的微信是 1848636859）

30.是赚钱还是买保险啊？

答：我们卖保险的初衷是什么？

只是简单的遇事儿、赔钱。

如果你有钱，不管什么人什么病，都可以解决。

但你把钱变成保险，就不是了。

所以，你只要赚到足够的钱，就行了。

现在通货膨胀这么严重，现金很宝贵的，现金为王。

把你的现金拿去赚钱，抵抗人生的基本风险挣到一百万就够了。

31.加盟一个品牌开店怎么赚钱啊？

答：第一，你要对商业有基本的分析能力，这件事儿到底是什么模式，在战略上是否可行，有多少利润，有哪些风险？都要考虑。

第二，去实际经营的店内查看实际经营情况，核对商业的目标和结果。

第三，不要只听加盟总部说得有多好，如果你没有大量的市场调研，一定会被投其所好，结果就是被放弃的石头或者被收割的韭菜。

（我的微信是 1848636859）

第三章：赚大钱的秘密

32.做什么才能年赚千万？

答：做讲师，或做玄学，或卖滋补品。

33.为什么我的目标是年赚 3000 万啊？

答：一个人的成就是和自身欲望相匹配的。

如果你能赚 3000 万，就不要想着赚 300 万。

想赚 300 万，就是放弃 赚 3000 万的机会。

如果你的目标是年赚 300 万，大概率赚不到 100 万。

如果你的目标是年赚 3000 万，那么是有可能赚到一两千万

的。

你的目标，会让你思考，寻找正确的方向。

方向对了，才能做出正确的事儿。

方向错了，努力再多也不一样有效果，还有可能亏钱。

人活着，做不到年赚 3000 万，活着又有什么意思呢？

现在年赚百万，大家都觉得没有什么。

年赚千万，是不是幸福感就会变强？

要是你是出类拔萃之人，可以跟着我往前走走。

当别人都在走时，你习惯了跑，是不是能得到常人得不到的

东西，哈哈……

（我的微信是 1848636859）

34.为什么想赚大钱，就要学会分钱？

答：聪明人，会考虑如何让双方利益最大化；

普通人，只想让自己的利益最大化；

傻逼的人，想让别人赚不到钱。

35.为什么赚钱要顺应人性的劣根性啊？

答：大多数直接对人真正有价值的东西，往往很难赚钱。

大多数赚钱的生意，都需要符合人的劣根性。

只有高认知的人，才能直接消化吸收真理，而普通人只想满足情绪。

所有做生意赚钱的高手，一定是先穿透对方的内心，满足了

对方的劣根性。

无论一个人多烂，只要你赞美他，鼓励他，让他自信，他就会兴高采烈地为你卖命。

36.为什么赚钱就是学个忽悠人的本事儿？

我理解的赚钱，就是学个本事去忽悠人。

忽悠的人多了，也就成了大师。

人生原本就是一本正经的胡说八道。

我们所看到的東西，都是先虛後實。

以前哪有啥城市，乡村，法律，道德，文明.....这些玩意儿啊。

这些玩意儿，都是虚构出来的。

傻点儿的，会被这些东西催眠。

开窍的人，只是把这玩意儿当笑话。

就说营销和策略，当笑话学，一会儿就学会了。

当“老祖宗”来学，一辈子都学不会。

你能赚多少钱，就看你能忽悠多少人了，哈哈.....

想世世代代学忽悠的，可报名咱们的VIP，我给你一对一辅导。

（我的微信是 1848636859）

37.为什么赚钱必须上战场啊？

答：如果一个人整天跟你讨论这个战略，那个局势，这个热搜，那个政策的，你要头也不回地远离他。

这种人离的越远越好，他们就是一辈子碌碌无为，永远上不了战场，也赚不了钱的人。

商业大佬的战略你都背下来能买房吗？

分析叙利亚局势能帮你孩子安排学校吗？

XX 政策给你爸妈在三甲医院挂上号了吗？

鼓吹佛系、躺平的大 V，自己背地里很勤奋。

说人间不值得的人，自己私下又是开公司又是做节目。

宣扬逃离北上广深的人，早已在北京拿到了 2 个亿的融资。

天天嘴里都是国家大事，崇高理想的人，资产依然是负数。

不要老看他们说了什么，你要看他们做了什么。

每一种思想思潮背后都是生意，而不是当成圣旨供奉起来自

欺欺人。

38.什么是正确的赚钱姿势啊？

答：在你动手之前，就已经想到结果。

做销售，在你开口之前就要想到对方是什么反应。

我写书，动笔之前，就知道这本书给我带来多少收入，30 万还是 50 万？

创业做生意，无论是融资，还是实打实的经营利润，动手之前，都要预知未来。

凡事预则立，不预则废。

牛人的眼光，都要看到 3 年 5 年，甚至 10 年以后的趋势。

每一步都要留余量，再把初始的设想打个 5 折，给意外留出应有的位置，如果这样的结果你仍然可以接受，这件事儿就会变得十分靠谱。

记住：给预期打个折，给意外留出位置，遇事这么做，大概率能成！

39.为什么互联网公司都是烧钱烧起来的？

答：互联网运营的本质，其实就是流量的生意。

很多互联网公司起步，都是烧钱，搞补贴，抢流量，等用户形成了使用习惯再赚钱。

所以，你想做一家互联网公司，首先你得烧得起。

滴滴打车，亏了 100 多亿，还没有盈利。

因为出租车运营平台本身就是微薄利润，相比于滴滴补贴开拓市场、大量扩充人员，这点利润实在是杯水车薪。

为什么国内的出租车大多很破，服务很差，司机生猛，但是

依然能活下来？

恰恰是因为这种状态符合市场的规律。

滴滴加的几块钱，远远不够支付这份服务成本。

如果你想知道什么是“赚钱的滴滴”，参考日本。

日本的出租车，起步价 30-40 元。

（我的微信是 1848636859）

40.为什么要习惯性闷声发大财？

答：大多数赚钱的事情，往往不适合公开。

闷声发大财才是最好的。

名气可以用来赚钱，但不要拿赚钱的本事来换名气。

人有了一定的名气，要多想想怎么下山。

该下山的时候，一定要下山。

我啥时候下山啊？

被动收入稳定在 50 万/年，立马下山。

下山了，干啥啊？

终身做一对一辅导。

赚钱多少都无所谓，就是老老实实帮学员解决问题。

人活着，不能一直往前冲。

该下山的时候，一定要下山。

老往前走，易缺氧。

（我的微信是 1848636859）

41.为什么苹果公司从不打击盗版产品啊？

答：市场经济谁也不保护，只拒绝暴力。

能做到凭自身实力不惧怕抄袭，也是一种实力。

不要打击盗版产品。

产品有价值，客户还是愿花大价钱。

苹果手机，有多少人山寨？

苹果公司打击过人家没有？

没有。

每年还是出一个系列，继续轰炸。

我们都说华为牛逼，其实华为所有的销售额加起来，只有苹

果公司的 25 分之 1。

如果你更强，盗版你的人是在帮你。

如果你更弱，盗版的人才能赢你。

比别人更弱，本事就是印证竞争淘汰的天道。

42.为什么 99%的人一辈子都是穷 B?

答：99%的人不尊重市场，不尊重消费者。

做生意，有没有想好谁会来买我的东西，会有多少人会买，能支付的单价是多少？

沟通谈判，有没有调查过对方是谁，对方喜欢什么，对方需要什么？

求职应聘，有没有调查过公司做什么，我有哪些能力可以被对方所有？

在这个社会上，你的每一句话，每一个动作，每一个表情，

如果不能给你加分，必然给你减分。

当你糊弄自己，市场就会淘汰你，客户就会拒绝你。

贫穷就像编码一样，蚀刻在基因里，病入膏肓者，无可救药也！

43.为什么真正牛逼的人都当是老板的？

答：很多人搞技术搞得很好，但是真的到了做商业变现的时候，立马晕头转向。

公司技能最全面的人，一定是老板。

天天搞业务，公司就会挂掉；

天天搞公司，业务就没人做。

如果想把公司继续下去，就要一边做业务，一边招人。

老大存在的意义就一个，流水线变制度，制度变文化，文化就是约定俗成的东西。

大家天天聊东西就叫文化，天天聊的东西就叫制度，天天聊的东西就叫流水线。

流水线变制度，制度变文化。

最高深的技能，其实是管理学。

最深奥的能力，是运用人心的能力。

（我的微信：**1848636859**）

44.为什么不想看人脸色的人一辈子都是穷 B?

答：很多人觉得，当大老板不用看人脸色。

这样想的人，妥妥一辈子做底层。

小老板要看客户的脸色，看工商的脸色，看物业的脸色。

大老板，要看投资人的脸色，看合作伙伴的脸色，还要看员

工的脸色。小公司十几张脸，大公司几百上千张脸。

为什么会有人认为当老板不用看脸色？

因为他们一辈子都没有机会当老板。

那么，看脸色这么憋屈的事儿，是不是无解？

也不是，在有钱人眼中，事情不叫看脸色，一切都是交易。

45.年赚 100 万是一种什么样的体验？

答：先开始做赚钱的事情。

年赚 100 万需要什么样的能力，只有自己体会一遍才能明白。

先把自己推进赚钱的深渊，等你挣扎出头了，就入门了。

46.我对赚钱对理解是什么？

答：财不入急门。

要是你太着急赚钱的话，一定赚不到钱。

钱是慢慢的赚，在慢慢赚的过程中，找到感觉了，把这个感觉放大 100 倍 1000 倍。

47.为什么日赚 10 万要打磨流水线？

答：做事业，赚钱，最重要的一点是：不能停。

想出人头地，就不要离开自己的办公室。

离开自己的办公室，野心就没了。

反正我是一天 24 小时在办公室呆着。每天讲课 8 个小时，

每天写作 8 个小时。每天还要处理七八个疑难杂症，回复 50

个消息，回答学员几十个问题。

只有大脑保持高度专注、自制，才能行云流水地处理每一件事。

也就是把流水线打磨出来，日赚 10 万小意思。

流水线打磨不出来，日赚 10 万就稍微有点儿难。

48.为什么暴富只是故事，底层人太难上去了？

答：第一年赚 100 万。

第二年赚 1000 万。

第三年赚 1 亿。

第四年开始摇摆不定。

第五年遇锤破产，成了老赖。

这是当下很多企业家的真实经历。

什么叫修行啊？

该下山的时候，下山就是了。

现在我要做的，不是扩张，是收缩。

项目越来越专一，流量渠道越来越专一。

习惯性对着一个项目猛冲猛干。（我的微信：1848636859）

50.如何挂羊头卖狗肉赚钱？

答：先卖承诺，收到钱了，再变脸，参考所有的房地产销售公司。

51.如何卖服务赚钱？



答：跟着有结果的人走，要么复制他们，要么超越他。

52.如何借风口赚钱？

答：先找到风口再说。一般的风口都是在女人比较多的地方。

哪儿的女人多，哪儿的风口就多。

53.如何靠垄断赚钱？

答：帮已经实现了垄断的公司或企业打工即可。

54.为什么《孤注一掷》里的黑老大失败了？

答：就是他的小弟，放走了一个人。

要是他小弟不放走这个人，他失败的概率很低。

很多公司失败，就是出了“叛徒”。

这个小弟，为什么要放走这个人啊？

就是这个人太美了。

自古英雄难过美人关。

一个女的，很丑，她生活多灾多难，大家没感觉。

要是这个女的很美，她生活多灾多难，大家都同情她。

美，永远都是奢侈品。

很多老大，为了让小弟过美人关，老带他们去风月场见识各类野玫瑰。

小弟见的美女多了，自然会对美才彻底失去兴趣。

55.看了《孤注一掷》，我最大的感触是什么？

答：不要迷恋什么高薪。

就在国内踏踏实实打螺丝。

我们不干涉任何国家的内政，这意味着什么？

中国 JC 没有境外执法权。

而且还跟很多国家没有建立引渡条约。

啥意思啊？

我在国内贪了 1000 亿，我跑到美国去了，你没法抓我？

为啥啊？

咱跟美国没有引渡条约（这个自行去百度）。

56. 《孤注一掷》里真正的老大是谁？

答：在《孤注一掷》这个电影里，死掉的老大，不是真正意义上的老大。

电影最后陆某说自己要立功，不是给警察立功，而是给老大立功。

他拼命想要销毁证据，无非是为了保护自己的女儿。

真正意义上的老大，是个老外。

这个老外，在镜头的最后出现了。

他拿个筹码，气定神闲，像是什么事都没有发生过。

我们所看到的恶，都不是真正意义上的恶。

真正意义上的恶，是没法呈现的。

当老大，最重要的是什么？

把自己隐起来，让他人冲锋陷阵。

这个老大啊，就是跑关系，把这些冲锋陷阵的人保护起来。

57.为什么《孤注一掷》陆经理要把女儿交给潘生？

什么是镰刀？

掌握核心资源，参与分配的人。

镰刀所做的事儿都是在符合常识的前提下绝对反人性。

电影《孤注一掷》的结局，陆经理在被捕前，将女儿托付给潘生，看似不可理解。

看过电影的一定知道，潘生在获救之前，可是受尽陆某的折磨，过着人间炼狱的日子。

女儿，岂能托付给这死敌和仇家？

然而陆某就这么做了，潘生也不负所托。

这里面的道理其实很简单：

一个心地善良的正派人，一定会尽力保护无辜的儿童；

而一个利用人性弱点实施诈骗和虐待的，其识人之明也肯定超过那些岁月静好的人。

所以李木子看不穿何非，陆经理却可以相信潘生。

很多小单纯，小天真，以为大家都是人，我对你好，你应该好好待我。

我这么信任你，你也不能骗我。

我对你掏心掏肺，你也得帮我。

大家别忘了，人都有动物的本性，趋利避害，贪婪无度，遇到人性差点儿的，不是倾家荡产，就是死于非命。

（我的微信：**1848636859**）

第四章：穷人逆袭之路

58.为什么向上社交是一句彻头彻尾的谎言？

答：很多人喜欢讲，人要向上社交，这句话是一句彻头彻尾的谎言。

正确的做法是永远不要开口讲这几个字：向上社交。

先帮大佬解决两次问题，大佬自然会记得你，这才是一个正常的人际交往。

之所以有那么多人中计，是因为大多数人在为人处事/人情世故上没有人教。

牛逼的家教，都是祖传的。

类似某某家训一类的书啊，没事儿翻翻，确实能学到很多东

西。

尤其是消极的家训，更是价值连城。

至于相当积极，符合主旋律的教训，多是口号，多是忽悠。

类似《朱子家训》，300 字左右，含金量有多高，得问问从政的朋友。

很多家训是显性的，真正牛逼的家训，是隐性的，是秘而不宣的。

小孩子刚识字时，就天天聊这个。

一般而言，都是 30 岁、40 岁的人在学的东西。

在某些家族，小孩从 3 岁就开始学了，先学礼，再学理，理有了学道，道有了学术。

为什么有些名门望族，300 年过去了，他还在。

600 年过去了，他还在。

900 年过去了，他在啊。

他有祖传秘方，家训。

地主的小孩，还是地主，基因是可以传承的。

某些时候，思想也是可以传承的。

（我的微信：**1848636859**）

59.为什么学校不会教你怎么赚钱？

答：课本对你的要求是，怎么当个好学生，将来当个好工人。

没有任何一个课本告诉你，该怎么当个好商人，怎么成为一个企业家，怎么挖掘市场，如何满足消费者的需求，怎么创造市场的价值。

没有任何一个课本告诉你，该怎么赚钱。

因为经营一座城市、一家公司，底层人民是城市最坚实的社会基础，正因为有了底层人民，才能诞生白领中产，才能产生富人阶层。

底层人民进城，就好比游戏里的新手村，你把新手村灭了，游戏自然没人玩了。

这个社会的三观，对于做生意，对于商人多是抨击的。

但反过来，如果一个人总是抨击别人赚钱，这辈子也不会有发财的可能。

你要做一个好学生，就做不了一个好商人，好企业家。

（我的微信：**1848636859**）

60.为什么穷人不要对学校抱有幻想？

答：很多穷父母还孩子都觉得，只要上了大学，当了大学生，就会有出息，将来就能找到一个好工作。

赶快停止这种幻想，这种幻想只会害了孩子。

今天的北京，研究生数量比本科生还多；

今天在一线城市，有些地方高中生的本科率高达 50%，其中一本率有 20%的。

遍地都是大学生，但真实的社会，月薪 1 万，已经是前 1% 的人群。

年入百万，是前百万分之一。

考大学，是五分之一，年入百万，是万分之一。

穷父母还指望孩子上完大学就能出人头地？

说真的，我刚出大学出来，非常绝望。

我不知道何去何从，父母也帮不了我什么。

同学们，都可以“子承父业”，我只能投石问路。

后来赚到钱了，也是靠运气。

人活着，要么靠投胎，要么靠运气，单纯靠实力，赚钱太难太难了。

61.为什么穷人要先超越父母？

答：大多数穷人家的孩子，之所以没有立起来，就是因为太听话了。

听话的背后，还是不愿自己承担责任。

他们的行为习惯，甚至对智力的运用，都来自于穷父母的言传身教，耳濡目染。

父母的认知水平很烂，怎么教得出牛逼哄哄的孩子？

现实中，能把孩子教育成材的父母少之又少，大部分父母是孩子教育失败的头号罪犯。

我们这些普通人，能超越芸芸众生，不是因为我们比较聪明，是因为我们比较勇敢。

说白了，就是我们承担风险的能力较强。

穷人想要翻身，第一件事就是拉黑父母，去赚钱，去赚大钱。

在赚钱的过程中，人必然经历各种艰难险阻，你在以一种不同的方式吃苦，并且这种苦，要比父母吃的苦更高级。

穷人的出路在哪儿？

离开父母，离开原生家庭，离开原来的成长环境，去一线城市，去人多的地方，去美女多地方发展。

穷人最大的问题不在于穷，而在于骨子里根深蒂固的懒惰、愚昧、占小便宜、走捷径、自卑、幻想、好逸恶劳。

穷人唯有超越父母，才能超越基因里的穷根。

62.为什么穷人绝对不能追求稳定？

答：穷人没有资源，绝对不能稳定。

必须折腾。

必须去一线城市。

必须想办法创业。

必须想办法多谈恋爱。

必须想尽一切办法靠近有钱人，哪怕对方不给你钱，给你的

信息和价值观都是可以帮你赚钱的。

（我的微信：1848636859）

63.为什么穷人要多生孩子？

答：穷人靠变异。

孩子就是穷人的彩票，孩子多总有一两个比父母更加出类拔萃的，甚至于大多数人之所以出类拔萃，和他童年有兄弟姐妹是分不开的。

一人得道鸡犬升天，家族一个人有出息了，全都起来了。类似家里有一个日赚 1W，他愿带着这个家族往前冲，都可以做到日赚 1W 元。

做生意带着全家一起循环卖卖卖，一个家族一起赚钱，家族化运营，才能生生不息。

64.为什么穷人要多谈恋爱？

答：傻逼父母是怎么做的？

指望孩子好好学习，18 岁之前不要搞男女关系，大学毕业马上谈婚论嫁。

熟悉男女关系要 2 年，谈恋爱 2 年，拉扯要 3 年，相亲起步 3 年， $18+11=29$ 岁，距离剩男剩女只差临门一脚。

聪明的父母怎么做？

把认知梳理好了，不害羞，不社恐，家学传授给孩子。

12 岁就可以男女接触，15 岁就开始正式谈恋爱，父母坦然面对和支持，孩子才能不苟且不躲藏。

等孩子到了 18 岁，已经可以像成年人一样坦然面对男女感情。

在同龄人还是大龄巨婴的时候，你的孩子已经是别人眼中的妙人和情圣了。

无论谈恋爱还是相亲，甚至在创业中，妙人和情圣都是碾压的优势。

即使是一个 100 万的小中产，也可以轻轻松松和 5000 万身家的有钱人同学大方相处。

两个人的结合，不仅手到擒来，人格也更健全。

家族命运的改变，往往来自一个正确的选择。

（我的微信：1848636859）

65.为什么穷人除了多赚钱啥也别想？

答：如果你想成为对这个社会有价值的人。

就什么也别多想，使劲赚钱。

赚钱是世上最难的修行。

你为什么赚钱了？

因为你为整个世界创造了价值。

是富人对这个世界的贡献大？

还是穷人对这个世界的贡献大？

答案是：富人。

因为富人能调动的资源更多。

富人看待这个世界是立体的，高纬度的。

穷人除了一无是处的发善心，啥也做不了。

66.为什么穷人要从大学开始相亲啊？

答：穷人家的孩子，尤其是女孩，上大学就要开始相亲。

改变命运就一条，学会心里有数。

穷人在大学追富二代，追到的概率很大。

穷人读完大学，富二代再也不会看 TA 一眼。

没有家学的孩子，还会搞不清自己几斤几两，看不起富二代。

越是优秀的人，找对象越难。

因为今天没有家教的孩子太多。

正确的做法，是主动去追优秀的人。

任何人最大的差别，是认知差别。

很多家庭父母不清醒，就是你们的套利空间。

67.为什么穷美女很难找到好老公？

答：女孩子长得漂亮，不一定是好事。

越高级的美貌，越需要高阶的德行去驾驭。

否则，美貌就是一种毒药。

人一旦得到不属于自己的财富和资源，就会变得自负而愚蠢。

美貌就是一种财富，需要与之匹配的德行，美貌才能变成一个人真正的优点。

大多数穷美女，并没有家庭父母的指导，不知道如何与这份天资相处。

从小开始，美貌就带给她无数的资源，容易得到夸赞，容易得到金钱，同样，人也容易沉浸其中。

没有家教的美女，一般不会太聪明，性格不会太好，更不擅

长解读人性。

美女的身体是天生的武器。

美女的身体+智商+价值观，可以征服一切。

穷美女喜欢吹嘘自己，贪图享乐，对人生没有规划，自然吸引不到真正有钱的顶级男人。

顶级美女不会吹嘘任何事，主打一个质朴，真诚，善良，温柔，有才华，有文化，性格还好，任何男人都扛不住。

（我的微信：**1848636859**）

68.为什么穷人是拿不住钱的？

答：有了 2 万存款，赶紧买一个包包犒劳自己。

好不容易月薪 1 万 5 了，赶紧租一个 5000 的房子。

父母给了 50 万，恨不得赶紧去贷款买个房，让自己背上 500 万的房贷。

69.为什么穷人特别相信一夜暴富？

答：穷人特别相信小概率事件，因为穷人看不到希望，比如买彩票一夜暴富。市面上任何一个项目，吸引的都是穷人，都是走投无路的人。我们不想吸引穷人。帮走投无路的人找路，这是一件非常难的事儿，而且还出力不讨好。

70.为什么穷人永远是牺牲品？

答：夏威夷火灾，富豪们的豪宅毫发未伤，穷人的房子被烧个精光。

任何形式的改 ge，不是 A 砸了 B 的饭碗，就是 B 砸了 C 的饭碗。

想想第一次改 ge，砸了多少人的饭碗。

任何形式的改 ge，都要牺牲一部分人的利益。

试问是牺牲富人，还是牺牲穷人？

你自己去细品。

（我的微信：1848636859）

71.为什么穷人不要在大学里学东西？

答：现在几乎所有的大学，所有的专业，都是垃圾。

只有放弃对大学对专业的幻想，才能学到真正的东西。

越早放弃，越早成熟。

放弃下流武功，才能学上乘功夫。

大学专业课本的内容，至少落好 30 年。

你想学专业的东西，你要到市面上，去看专业实操人士的内

容，去拜师学艺，去自学，都比大学课本强。

我建议大家大学学点什么？

聪明点儿的，学营销，做销售。

脑子不太好的，学个技术。

这辈子就这样了。

因为人生很烂，所以要学一些很烂的东西。

什么叫实事求是？

这就是实事求是。

什么都不想放弃的人，最后失去都最多。

什么都想一步到位的人，最后什么都得不到。

我一个朋友，上学的时候学习成绩很好。

毕业了，找工作。

既想要待遇高，又想要福利好，最好有分红的，还要加班少，

还要专业对口，还要发展前景，还要离家近.....

结果找了一年多，都没有找到合适的工作。

后来，他想买房。

想要找个位置好，还要面积大点儿，还要朝向好、带电梯，

自住和投资兼得，能带一个学区最好.....

犹豫了几年，终于，终于，他再也买不起房了。

我是习惯性先上车再说。

房子，买不起别墅，可以买住宅嘛！

买不起住宅，可以买公寓嘛！

买不起公寓，可以买老破小嘛！

买不起大的，可以买小的嘛！

市中心买不起，可以买郊区嘛！

总之，习惯性上车。

房子，有了第一套，便会有第二套、第三套.....

而且，一套比一套漂亮！

但是，一定要保守型进攻。

也就是第一套的贷款没还完，不要考虑第二套！

72.为什么穷人要么学销售，要么学算命？

答：开窍的穷人，要么学销售，要么学算命。

不开窍的，学一些非常卷的技术，活活把自己累死。

记住：穷人改变命运，就是学个能收钱的技术。

在我很小的时候，我就意识到父母都是穷人，我啊，也是穷人。

要是我走“宽阔”的大道（考公或考研），只会活活饿死。

唯有走世人理解不了的“羊肠小道”才能改变命运。

（+我微信：1848636859）

73.为什么穷人最悲哀的不是拿命换钱？

答：以前我对于死亡，我没啥概念。

当身边有同龄人离开这个世界时，我才知道，原来死亡就在我身边。

穷人最悲哀的，不是拿命换钱。

而是拿命换钱后，才发现钱并没有挣到多少，命也时日无多。

没有伞的孩子，到了一定岁数，比谁都想活出个样子。

伞=背景、家底、实力、财力……

为了挣钱，即便有些路我们看起来可笑，他们还是愿意拼命。

“命”这个字很贵，但对于有些人来说，一个“穷”字，便能让它一文不值。

有些事儿我一辈子都不碰，哪怕只喝了一口酒，我也绝不开

车。

为什么他们不怕？或许是艺高人胆大。

当艺高人胆大时，是不是离死亡就近点儿？

一个人安逸久了，就会变成温水中的青蛙；

一个人过于迷恋自己的技术，就会变成瞎眼的麻雀。

生于忧患死于安乐，敬畏常识。

这是我们做人的底线，不知道为什么，说突破就突破了。

一切都是命运，一切都是烟云，一切都是智商税，一切都是万劫不复。

哎，人啊人。实在太脆弱了。

（我的微信：1848636859）

74.为什么漂亮女人越来越不吃香了？

答：因为有钱的男人越来越少了。

漂亮的女人会越来越多了。

为什么有钱的男人越来越少？

因为钱将越来越难赚了，暴富的机会越来越少了。

大家都靠实力和能力赚钱了，都是靠自己创造的价值换回来的。

以后很少有一夜暴富的事出现了，所以能赚到钱的男人将越来越少。

最关键的是，这部分能赚到的男人，品味肯定不一般。

没有一定文化素养和修养的人很难赚到钱，毕竟都是拼实力和能力。

这部分男人的品味肯定不是只看女人的外表，他们将更注重女人的内涵。

那为什么漂亮的女人越来越多呢？

因为整容业太发达了，女人只要花点钱都可以彻底改头换面，所以女人变漂亮是很容易的事。

女人再指望自己漂亮就可以通吃，是非常愚蠢的想法。

75.为什么很多女的离婚了？

答：因为她会赚钱，她老公不会赚钱。

自己的老板，脑子灵活不灵活，就一个判断标准：他会做流量吗？

会，就是脑子灵活，不会，就是脑子有点儿“二”。

第五章：高手进阶之路

76.为什么人跟人之间的差距非常大？

答：因为认知水平和智商高低差距太大了。

高智商与高智商对话，事半功倍。高智商与低智商对话，被记仇。低智商与高智商对话，气岔对方。低智商与低智商对话，鸡毛蒜皮乌烟瘴气。

所以领导说话永远都绕着弯儿说，底下的人才能心平气和，这就是所谓的中庸之道。

人与人的结果，最终变成两大类：高智商人群，迅速与底层智商人群划清界限。低智商人群，无法做更高级的事儿，乐

于寻求被奴役之路。

77.为什么高人不愿与底层打交道？

答：一个人获得的东西，无时无刻都在与德行匹配。

底层人即使遇到高人，也未必能抓住机缘。

底层人因为看不懂、因为自负（自负的本质是弱者），所以
出言不逊；

底层人因为反常识（总是相信小概率事件），所以不断反问
质问。

底层人因为听不懂道理（弱者见识有限），所以只能用暴力
和威慑。

弱者把自己的智力摘除，成了争强斗狠的下人。

高人只讲常识，只讲规则。

高人在持续讲规则，下人在持续怼人。

最终高人只能叹气一声，拂袖而去。

高人走了，下人发现自己得逞了，心中得意。

过了几天，下人发现自己不能接收到新的知识了，就开始攻

击高人没修养，小心眼，垃圾，说几句就不搭理人了。

近则不逊，远则怨。

高人和底层人打交道，老是吃亏，时间久了，就不跟底层人玩了。

（我的微信：**1848636859**）

78.为什么高人不要处理琐事儿？

答：因为高人做事，靠的不是意志力，而是心流。

什么是心流？

就是一个人沉浸在某件事之中的状态。

写作，需要积累素材，3、4 个小时不间断输出，才能产出一篇成熟的文章；

做生意，做投资，需要持续几个月甚至几年，保持状态，才能够维持做事的心流；

搞科研的专家，还有一辈子专研一个问题直到生命最后一刻的。

维度很高的人，他们在生活中大多看起来像低能儿。

高人不适合有琐事。

一点点干扰，你写作可能就此 3 小时，变成 6 小时。

七八件琐事，你的事业，可能就要从 1 年，延长到 2 年。

心流，不可被打断。

越是高阶的工作，越需要充足的物质环境，来维持你的状态。

心流，是一个人最宝贵的资源。

（我的微信：1848636859）

79.为什么高人做事总是信心满满？

答：一切财富都是观念的产物，信心决定了自己的认知，决定了可以达到的高度。

悲观者也许是正确的，但乐观者才能成事儿。

老板和员工的区别在于老板对于公司有 100%的信心，愿承担高风险，否则他会失败。

（我的微信：1848636859）



80.为什么高人做事习惯损失？

答：所有的事情都是不完美的。

如果要达到最大收益，要的是效率，不是个人的完美情结，

追求完美只是其中的一种手段。

我做任何事儿，早已习惯了损失。

精致的工作曾经给予我足够的回报，但想要再度升级，就要

放弃这种回报。

81.为什么高人做事习惯性先物化自己？

答：小说里的剑客最高境界是：人剑合一。

做人的境界：首先学会做一个优秀的工具人。

如果连工具人都做不好，那就连最基础的价值都无法提供给

别人，这个人也就没有任何所谓的交换价值。

一个人，首先要明白：自己的角色是谁？

为了扮演好这个角色，需要付出什么样的代价？

一旦想清楚，就不顾一切，全情投入。

激流勇进，握紧刀锋，鲜血淋漓，从死人堆里爬出来。

摒弃无关的情绪，无聊的话语。

做老板，就是赚钱机器。

做父亲，就是生育机器。

做领导，就是假面机器。

放弃无用的矜持，对自己的物化越深，做人做事的能力才能更上一层楼。

如果一个人不够成功，大概率就是他还不够物化自己。

82.为什么高人不讨好别人？

答：你做得再好，也还是有人指指点点；你即便一塌糊涂，也还是有人唱赞歌。所以不必掉进他人的眼神，你需要讨好的，仅仅是你自己。

83.为什么要找个高人跟随？

答：结交高人，就像是开了一扇窗户，就能看到不一样的东西，听到不一样的声音，能让你思考、觉悟，这已经够了。

其他还有很多，比如机会、帮助。

人活着，就是找一个高人跟随嘛。

事在人为。

谁不是摸着石头过河？

连试试的勇气都没有，还混个毛啊。

链接了高人，所有的迷茫和困惑，都会在一瞬间消失。

知道跟着谁走了，每天除了马不停蹄地走路，还能做什么？

84.预测一下未来几年的赚钱趋势

很多人咨询我，Mona老师，未来会好吗？经济会好吗？大环境会好吗？（Mona老师微信：1848636859）

我预测了一下未来几年一些赚钱趋势：

1、过去 3 年，整个市场充满不确定性，每个人都过得不容易。但是这两年（2023-2024 年）会是一个转折点，是黎明前的黑暗！2023 年将会是无数普通人的改命年！

2、世界每隔一百年会诞生一个新的全球霸主。而种种迹象

都表明，中国极有可能是未来新的一百年下一个全球霸主。

3、不要只看微博和抖音上说什么，要多去线下做调研。这些做自媒体的，只报“负能量”。对于“正能量”视而不见。

“好事不出门，坏事传千里”嘛。现在很多唱衰经济。这不是聪明，这是愚蠢的表现。

4、全面人口红利已经接近尾声，从今往后，我们将再也听不到，人口红利这个词了。未来的赚钱机会在哪儿，总结起来有：养老保健、女性经济、单身经济、陪伴经济、传统文化、国学、中医等。每一个红利期背后，考验的都是我们对于市场的洞察力。

5、要把兴趣技能化，技能商业化，把你擅长的东西变成你

的核心竞争力，变成不可替代的能力，才能在未来的竞争中取胜。找到一个适合自己的领域，练到极致，干到极致，赚钱就会多点儿，猛点儿。

6、未来，你一定要思考一件事：怎么让你的客户/员工/合伙人/投资人/经销商充满信心，谁能让他人重拾信心，谁就有可能称王称霸。

7、未来能赢到最后的人，一定是踏踏实实走好每一步的长期主义者。工作即生活，生活即工作，这个节奏非常重要，能够笑到最后的人，一定是内功深厚的人。

8、不论你是卖食品的、服装的、还是卖化妆品的，把公司

做小、把用户做大，小而美，深挖一口井，才符合未来的发展趋势。这是时代的馈赠，一个人也可以活成一家赚钱公司。一个人今天的生活状态，是由他过去 5 年的选择所决定。而 5 年后你会成为谁，则取决于你当下的布局。

9、短期之内，赚钱是会越来越难的，面对未来不确定的因素，我们唯一能够改变的，唯一能确定的，就是自己。不断修炼自我，提升自我，日日精进，活出自己的确定性，是未来最好的出路。

10、未来谁粉丝多，谁变现能力强，谁就牛逼。这就代表了公平。未来 10 年，正确的经营方式是先囤人，把公司做到极小、把用户做极大。就像很多网红，他们只有两三个或者

三五个人的团队，但一年能够带来几百万、上千万、甚至上亿的收入。

11、由于现在是产能过剩的时代，谁有了用户，谁就相当于有了隐形现金流，无论卖什么都可以赚到钱。

12、如果你至今一无所有，你记住一个点：从现在起，踏踏实实搞流量。不要什么都做，什么都碰。对于常人来说：真正的幸福来源于长年累月做一件商业价值比较高的事儿。

13、我对年轻人的忠告是什么？不要陷入消费主义。钱是攒出来的。我攒钱就比较厉害。我从公司离职时，卡上有 10 万多。我不上班了，出来创业了，我卡上的钱更多。很多傻

逼呢？陷入了消费主义。一天不上班，就会饿死。

14、还有些傻逼，上班时，搞得负债累累。要是不上班，他连利息都还不了。这些都是典型的消费主义。记住：穷逼的第一桶金就是攒来的。要么是你父母攒的，要么是你自己攒的。有了第一桶金，才会有后续的发展潜能！

15、那些看起来高大上的职业，其实一年到头弄不了几个钱。都是表面光鲜而已。做销售，每天笑脸相迎，点头哈腰，是有很多人看不起你，但每天赚个 3000 或 5000，还是比较香的。

16、每当我膨胀时，我就对自己说：我是一个穷人，我只能干销售。高大上的项目，什么人工智能啊，元宇宙啊，区块

链啊，跟我们这些穷人没一毛钱的关系。穷有穷的好处。这个好处就是比较务实。

17、开窍的穷人，要么学销售，要么学算命。不开窍的，学一些非常卷的技术，活活把自己累死。记住：穷人改变命运，就是学个能收钱的技术。

18、这个年代哪个行业都不好做，没有哪个行业不内卷，千万不要轻易去换行业。不赚钱的时候，千万不要瞎折腾。手里有闲钱了，去投资自己，让自己变得聪明一点儿，智慧一点儿，变得运筹帷幄之中，决胜千里之外，才能在当下的局势中找到破局之路！

普通人，投资创业、结婚、买房，这三个重大决策，错 1 个用 10 年填坑，错 2 个用半辈子填坑，错 3 个这辈子就 game over 了。

