本文是 2022 年 5 月 6 日付费文章

原创作者:张情三

昨天，我在逛知乎的时候，点开右上角的小喇叭，看到有人私信给我，是个学生。

看到我写了一篇叫《一个人穷的时候最应该做什么事情?》的文章，写了一条评论，恰好被我看到了，他说:“您好，我也想提升自己的收入，但我是个在校生，那我要如何才能接触到那些“高收入”的人呢?”

我一想，对啊，这个问题看似很简单，但是其实大多数人都不知道如何接触到那些高收入人群，也找不到向上跃迁的突破口。

前段时间我也在朋友圈发了一个和大佬链接的技巧，很好用，加入我三个付费群聊的所有群友都可以看到。

同时，对于怕大家被割韭菜的需求，我还写了一篇《如何获取正确信息》的付费文章，已更新到文章保存群，加入我三个群聊的朋友也都可以直接查看。

和高收入人群发生链接，能直接让我们收入成几何倍数增长，丝毫不夸张，大佬一句话，就能够你吃上几年，一定要相信这个事实。

绝对是听大佬一句话，胜读十年书，而如果想要实现收入快速增长，链接大佬就是人生的必经之路。

如果有人问我，如果快速把自己的年收入变成月收入，
我肯定会说，多和大佬发生链接，接触他们的思想，借助他们的力量。

当然，你现在也在接触，上次有个 VIP 群群友问我这个
问题，我就说，一定要链接大佬。

没人能只靠自己就实现阶层跨越，再顶级的富豪，都是先开始向别人学习，都是借助富人的肩膀，享受富人留下来的胜利果实，才得以成功的，没有例外，包括我。

大佬们的经验，都是从底层一步一步向上经历的血与泪，都非常值钱，都是他们生命的精华。如果能把这些经验为我们所用，那么我们实现财富自由
也就非常容易了。

我之前说过，花钱学习，是普通人最快的成长方法，很多人都非常认可，但问题来了。

钱花在哪儿?怎么个花钱学习法。

今天，就是来说这个问题的，就是要把钱奉献给那些能让你事业变得更好的大佬，让他们给你指点。

但大佬都是神龙见首不见尾，普通人根本找不到他们，遇见我，大家也肯定是不容易。

不过在互联网上比以前方便多了，所以，我今天给大家分享，如何链接到有结果的大佬，如何和大佬打交道，以及一些需要避免的大坑，避免走弯路，摔得头破血流。

而且在互联网上和大佬发生链接，你也不用有那么多顾虑，毕竟，人家再牛，也看不见你，你也看不见他，所以，没啥可担心的，只要你心够诚，自然会收获很多，这是必然的。

我人生的第一个一百万就是花 20000 块链接一个同领域大 V 赚到的，所以，我非常坚信大佬的力量，不是鸡汤，这是

事实。以下内容只适合想当老板，想创业实现阶层跨越的读者，只想安安分分打工的读者就没必要看了，对你不会有太大帮助。

下面我从两个方面来说:
(加入我三个付费群聊的朋友，可直接在群里查看，无需付费，没有加入的朋友，需要支付 9 元)

首先，如何判断一个人是不是个强者呢?

我们可以从三个方面来判断。

第一，你去听他讲的话，看他发表的文章，看他对某一问题发表的见解。

看你有没有感觉，如果你有感觉，觉得他有货，你就可以继续了解下去。

那通过什么地方去获取大佬的信息呢?

大佬一般都在各大互联网平台有自己的账号，你就去各大平台寻找他们的账号即可，他们也肯定发表过很多内

容，此时你就可以判断你是否想进一步了解他。

第二，如果他有付费服务，比如付费社群，线下课，你可以花钱去深入了解一下。

看群里的氛围怎么样，看别人是怎么提问的，进群的人能量场都怎么样，进群的人都是些做什么的，是打工的，还是大多都是老板，创业者。

了解这些，基本你就可以知道，这个大佬是否有真才实学了，因为如果他没有干货，是不会有那些老板愿意跟他学习的，既然有很多老板，创业者进群和他学习，就必定说明他身上有很多闪光点。

第三，看别人对他的反馈。

比如，你可以在互联网上看他的粉丝多不多，看大众对他的评论，一个硬指标就是，喜欢他的人很多，骂他的也很多，基本这样的都是强者。

你也可以看跟在他身边的人，跟了多长时间，如果有很多人愿意跟随他三五年以上，那基本就说明这个人很有魅力，是

个强者

反之你再看，如果他身边全都是新人，就说明，没人愿意长期跟着他，说明他人品不行，不能长久发展，就不考虑了。

接着，如果发现他是个强者，我们如何链接到他呢?

我给大家提两条建议第一，直接送钱。

比如，加大佬私人微信直接发红包，转账，送礼物，这些都可以，如果你给他送钱，他就能感受到你的诚意，就有可能愿意带你。

你想啊，那些大佬可能每天要见几十，甚至上百个客户，别的客户都只是白嫖，只说不做，只跟他咨询，不给他付费，那如果此时，你给他发个红包。

那他肯定会很感动，他肯定会觉得你很懂事，觉得你是个可造之材，那么多人免费白嫖，而唯独你肯付出金钱，这一对比，就算他没有领，那大佬肯定对你的感觉就不一样，就会更尊重你。

这时，你再跟他咨询你想要的信息，就很容易了，他肯定会真正帮你解答疑惑，一语点破你的思维困境。

但是人各有异，有的大佬甚至连送钱的机会都不给你，这也要看各位大佬的脾气和性格了，有些大佬是杜绝与底层人发生链接的。

这里再跟大家分享一个找人办事最高效的办法。（大佬同样适用）

你加上对方好友，首先你什么也不要说，不要说 hello，你好，在吗?你发这些人家可能直接就给你拉黑了。怎么做呢?

直接转账+自己的需求

比如，你要找他帮你推广公众号，你加了好友之后，直接转账两百块，然后再说我想请您帮我推广一下公众号可以吗?

放心，如果他收了钱，就一定会办事，因为大佬违背原则是有代价的，如果他收钱不办事就等干自毁财路，大为如果拿钱不办事，那他的信誉就毁了，所有人都会跟他撂挑子，他

就没客户了，所以，见到大佬直接大胆送钱即可。

同理，在我们买产品、买服务的时候，选那种影响力大的，社会地位高的品牌或服务，比如各大上市公司的产品或服务，虽然价格偏高，但服务肯定到位。

而为什么是转账，不是红包?最好是那种看的见的数字，比如 66，88，1314，这些，不要发红包，因为看不见，大佬也不好意思点，搞得大家都不痛快。

只要你转账了，人家就会对你多一份耐心，这跟上面的例子是一样的，人呐，只要能收到钱，就什么都敢说，拦都拦不住。

金钱，是奴役一个人最好的工具。这个世界上只有一种办法能让别人心甘情愿的为你办事、供你驱使，那就是给他想要的东西(而这个东西大概率是需要金钱来买的)

而且不光是求人办事需要这种思维，跟所有人打交道都需要，都需要投其所好，抓住对方的需求和痛点，对症下药，才能得到最好效果，要懂的利用人性。

而如果只是按照自己所认为的，那只能是感动天，感动地，就是感动不了她。

第二，去购买他的产品和服务。

有的大佬，你直接给他发红包，直接转账，而他又没帮到你什么，他会觉得心里不好受，所以你得给他个台阶下，那就变相的送礼。

比如，他开通了付费社群，你就去花钱进群就行了，不管这个群对你有没有用，只要能链接到大佬，那就进。

再比如，大佬有辆车，自己不想开了，在朋友圈里说要卖车，如果你有这个钱，而且大佬身上又有你想要的资源，这个时候，你就可以通过买车，来达到链接他的目的。

可能你不需要这台车，但是没关系，能链接上大佬，从大佬那里获取你要的资源才是关键。其实，现在的自媒体时代，链接人脉最好的办法，就是加入高价群。

你用高价钱去进高价群，去认识里面高价值的人，和他们发生深层次的链接。

包括我的很多客户，都是从别的高价群里认识我的，从而成为我的客户。

如果你说，你去线下链接，去亲自找他们，也都是可以的，只不过比较消耗时间，线上更高效省时，对大家都好，但怎么选择还是看你具体情况具体分析。

而且现在很多业务，产品其实都可以在线上完成交易，并不非得去线下，未来的趋势一定是由线下逐渐转移到线上的，包括买东西，买服务，甚至出国签证，办护照，都有可能直接转移到线上。

所以，我们既然明白了这一点，就要提前做好准备，要尽可能地训练自己在线上交高质量网友和在线上办公的能力，这点在未来绝对必须得掌握，越早越好。

之前，我们要在线下认识一个大佬非常不容易，但现在有了互联网这个工具，链接高价值人群，获取高价值资源，就容易多了，只要有一颗敢于先付出的赤诚之心，相信大佬不会让你失望。

而我做付费社群的目的之一，也就是能把高质量的人群会聚在一起，形成一个高质量的圈子和高阶能量场，让加入群里的各位老板，事业和情绪都能得到提升，至于赚钱，对这些东西来说，就显得就很渺小了。

最后，有一点，要提醒大家。

那就是，如果你要链接的大佬提了标准，说必须满足他的标准才能和他发生链接，比如，必须年收入 20 万以上才能进群，否则就直接拉黑，删除。

那如果你没有达到标准，就一定不要试图去碰运气，不要想着大佬可能发现不了，或者会心软。

放心，绝对不会的，毕竟能走到这一步的人，都是非常有性格，非常狠的人，不然也不可能会走到今天这一步了。

当然，如果你钱足够，你也不怕损失，那你大可一试，世界上本来很多事就看起来很难，做起来其实不过如此。

人生就是不断试错的过程，而且赚钱的路上，什么面子，什么道德，都可以丢到一旁，赚钱人的吃相，都很难看。

所以，在没有钱的时候，想尽一切办法赚钱，不管是抄袭也好，xx 也好，都可以，如果你觉得进入这个群能让自己赚更多钱，你就想一切办法进，就算大佬说不满足标准不能进，你也要进。

大不了就是几千块钱没了，但一般，只要你不乱来，不要群里捣乱，大佬都会默认让你待在里面的，而且你去挖流量，大佬肯定也是睁一只眼闭一只眼，因为你付了费，总不能让你空手而归，不然有失声誉。

但事实上，高价付费群里，一般都是狼多肉少，大家都是收割者，能成为你客户的人肯定很少。

你只能赚到层次比你低的人的钱，永远不要想着去赚比你厉害人的钱，但你可以花钱去认识他们，让他们指点你怎么更好地赚那些低层次人的钱。

所谓的赚钱，其实就是向下收 ge，把你会的教给不会的，把别人解决不了的麻烦解决了，钱就产生了。