

封神之路

目录

「封神前言 1」 普通人赚普通人的钱为什么这么难	1
「封神之路 2」 赚大钱的制胜法宝一招碾压	16
「封神之路 3」 向世界最牛 B 的公司学成神	28
「封神之路 4」 征服普通人的三大维度	37
「封神之路 5」 成神前四字心法--我说你听.	43
「封神之路 6」 成神前四字心法--离苦得乐	49
「封神之路 7」 封神四大招式第一招--结论式语言	57
「封神之路 8」 封神四大招第二招--语言框架的训练	60
「封神之路 9」 封神四大招第三招--情绪化语言的训练	67
「封神之路 10」 封神四大招第四招--编剧能力的训练	70
「封神之路 11」 封神的三大武器	76
「封神之路 12」 高维能量绝杀--思维怎么来	87
「封神之路 13」 高维能量绝杀--你在哪个思维空间	90
「封神之路 14」 高维能量绝杀--四大思维空间的应用	94
「封神之路 15」 不出手便能碾压对手的三板斧	102
「封神之路 16」 不出手便能碾压对手的定位，三板斧之个人定位	110
「封神之路 17」 不出手便能碾压对手的定位，三板斧之产品定位	117
「封神之路 18」 碾压别人的定位，三板斧制模式定位	123



更多文件请添加微信：jakenian

普通人赚普通人的钱为什么这么难

为什么要封神？如何才能成神？跟谁学才能成神？

真相背后的真相，规律背后的规律，生发知识的知识，百分之九十九的大神都不会告诉你的赚钱的底层逻辑。

大家好，我敢保证这个课程在外面绝对没有，就算有像这种顶级大神的核心课，没有几十万他是不会跟你讲的，为什么？大道至简，你在外面听了再多的三天两夜的课程，只是招式，全部都是外围。

听了那么多，你落地了么？你挣钱了吗？你真的有没有？你好好想一想看，几千几万的课，你上了多少课，你还能怎么样？其实所有的东西都很简单的。大道至简，大道至简，我为什么一直在说，很多人没有得道的原因就是：你新法没有学会。就跟那个张无忌一样，九阳神功不会，乾坤大挪移不会，他学什么招式，也不可能学得那么快的，就算学会了招式，那都是花把式，花把式是什么？

花拳绣腿不能毙命，不能杀敌，就是表演的好看的，内力是很重要的，内力，从什么而学？是心法？心法是外面的老师不会跟你讲的东西，为什么他不讲？他怎么能够把他成神的路径跟你讲呢。他跟你讲了你不就超过他了吗？所以这种东西他不会讲的都是外围。所以为什么你听了各个什么读书会？什么一年 365 余本书，我告诉你听完了黄花菜都凉了，你不需要知道那么多东西的，你不需要每一个都了解的。

不需要我告诉你，你听到那些东西之后也只是自我感觉还不错，我好像懂了很多知识，没法落地，不能挣钱。零散的知识，碎片化的知识、不成系统的知识、没有得道的知识、不是生发知识的知识，学了再多，都是外围。学了两天就忘了，

所以为什么我也走过这个阶段，各就是你们走过的那个阶段，我也走过我也天天听课，天天听各种读书，看似自己懂了很多，得了各种人物传记，但是我要跟你讲，你所到的东西都是别人想要传达给你的东西。不要以为你自己去看两本书就能学会了。

经常有人抨击我，你讲的那个东西，你的那个付费社群几千块钱进一个人，我买两本书，看一看不就行了吗？我说那你去买吧，我说中国这么多老师，这么多学生，为什么考上清华北大的就那么几个，是不是老师很重要，是不是他们都在用同样的教材？为什么导致了不同的结果？为什么？各位思考下这个问题。我告诉你我讲的不是知识，你们听我的封神课就清楚了。知识他妈的不值钱？知识值什么钱？百度上搜一下，到处都是对不对。什么东西值钱，是给你传递知识的人，他的能量灌输。各位，在我的封神四大造招式当中，我会讲叫情绪化，语言的训练，为什么这个老师讲同样的书本，你能听得进去，你能学到百分之九十，你能够成绩考得好，为什么换了一个老师同样的教材就不行。难道是书本的问题吗？，知识的问题吗？

绝对不是，是人的问题，什么人跟你讲，在你的人生的不同场景，不同阶段跟你讲你吸收的概率是完全不同的，你要信这点东西，这叫空性智慧。很多人刚开始他是不信的。万物性空空也不空，他不信，他不信他就不利，怎么能成交别人哦！各位为什么为什么普通人挣普通的钱那么难，屌丝挣屌丝的钱那么难，因为你们都在一个维度之上，你们都是屌丝啊，都是普通人呢。

普通人挣普通人的块八毛了，当然难啊！但是神挣你们的钱就很简单，你们乖乖的把钱交进去，你们给乔布斯，是不是前几年天天熬夜排队去买他的苹果，为什么？因为它是神！苹果讲产品功能了吗？讲话术方法了吗？都没讲，他讲的是什么东西？《封神之路》课都会讲：从哪一个层面去征服别人，武力征服、利益征服、最高维度的征服是什么？四大维度，你又在哪个维度？一维、二维，三维，四维、零维。四维之后，五维、六维，七维，八维、九维、十维，又是什么东西，为什么？零维，就是点？点为什么是最小的？同时也是最大的。这些东西真的是价值百万！这些东西不会跟你讲的，你知道为什么？！我们天天听到各种各样的人跟你说，你要，你要怎么样，你要老实，你要本分。你想想看，讲这些话的人他是什么，他为什么要跟你讲这个话，他讲这个话的目的是什么？没有人做任何事情是没有目的的，一定有目的，他为什么要跟你讲这个话，为什么要你老实，你要想清楚他背后的逻辑，这就是我的《封神之路》课当中讲的，所以我为什么这个课卖的不便宜，我不想卖那么便宜的原因在哪里？我不想让很多人听到。听到的人越少越好，因为听到的人越多就越不值钱。所以，我一定设置个门槛，我只渡有缘人。你不要跟我讨价还价，因为这个课外面没有，不会给你讲，就算有，也不可能是花这个价格来买的，一般的人是不会告诉你的，你们天天看各种各样的书，那些所谓的作家在我看来什么破玩意儿啊，百分之九十八的作家都是垃圾，真的！都不是自己写的，都是代笔写的。一点思想内涵都没有，全部都是无聊的话术，东抄西抄，东拼西凑的，完全没有自己的思想体系，你问他两句，他就破碎。

我要告诉大家怎么去破碎别人，这个人写了什么不重要啊，录了什么不重要！

你给我问三个问题，问三个问题，立刻破碎。怎么成交别人？大神为什么能破碎你？大神为什么能收你的钱？

因为他能破碎你！为什么能破碎你？因为他的重量感比你强，重量感比你强就能够进入你，进入你，就能够把你立起来，不破则不利，对不对！鸡孵出来是不是要蛋壳先破，不破，怎么能长出小鸡来呢？所以它为什么能破掉你，因为它的重量感比你强，重量感比你强，来自于哪里？能量，所以为什么你是普通人，你没有能量。所以很多进我付费社群的人，他们以为进我的社群是干嘛是来听课的？我说：不，no！no！绝对不可能，你不是来听课的，你是从接触我的第一课开始就有富人的行为，而不是有富人的思维，听明白了吗？

是有富人的行为在引导生发出思维，你光有思维是不可能的，因为你没有做到，你没有做就不可能有，你懂吗？所以我说怎么变优秀？如何变优秀？不是你慢慢变好，不是你慢慢变强，不是你天天学习之后变好。你要当下，十秒钟就能够立刻变好，这个东西是什么？是空信智慧，你信，你信自己，就是今年能挣到一千万，不是说你要做好很多准备再去挣一千万，不是说你要学很多知识再去变成一个特别优秀的人，不是...你要当下立刻就觉得自己是一千万的身家，你接下来做任何的事情都是一千万身家的人做事的方式，做事的布局，你才有可能赚到一千万，您明白吗？这个逻辑清楚吗？这是很多人不可能跟你讲，因为这东西比较玄，比较虚，虚虚实实，万物皆空，空也不空。什么叫虚？看不见的就是空啊。星空智慧空也不空。万物皆空啊！你说山在大，海在大，但它有空大吗？它有包裹它的空气大吗？你说太阳大，月亮大，土星大，银河大，它有包裹着它的空大

吗？空你能看得到吗？对不对。所以一切的东西都是无形的，永远掌控着有形的，这种东西，悬而未决，很难懂，我只渡有缘人。

所以你能听到我讲的这个东西，我只能说我们彼此是上个世纪，上辈子，可能有过照面，所以只渡有缘人，我不想让太多人知道，所以这个价格放在这里没有讨价还价，你要学就学，不学就算了，没有关系。这种东西没有强求，没有买卖，没有话术，你还不学你还不听，缘分还没有到，在慢慢的听我的一些免费专辑可以我等着你！

为什么屌丝挣屌丝的钱？我说了，都在一个维度之上，所以很难挣到他的钱，你怎么才能挣到屌丝的钱，你要比他高出几个维度？怎么高出几个维度？我说了思维的四大层次，一维，二维，三维，四维。

在高维度的空间当中的一点点动作就能够绝煞这个维度之下所有的动作，好好体谅一下这句话！

所以你们看过刘慈兴的那本书吗？叫三体，这个三体当中讲了叫高维绝杀，降维攻击，他把太阳，从一个立体变成了一个平面，叫二向箔，很牛的，所以当你的思维，思维是什么？思考的维度我不能讲太多，我今天的这个只是给大家讲个引子，告诉大家为什么要学？如何学？为什么要跟我学？我会慢慢的来跟大家剖析一下！

如果各位你不学这个课程你会面临这三大问题，三大泥潭。

第一个问题：

你会不自信，你会不相信自己，你就没有能量，没有气场，你就不能自带光环，各位你想想看。我在我的四大招式当中会讲较情绪化语言的训练，各位有没有看过很多明星，特别是张雨绮，很多气场很足的人他不需要讲话的，他不是没有话术，他不用讲话，他往那一站，你就能够感觉到它是周边是有气的，是有能量场的，你懂吗？这个能量场，只可意会，不可言传，你们听我讲话，无比自信，我告诉你，我真的就是遇神杀神，遇魔杀魔，混世牛魔王，真的老子天下第一，只要让我开口，我就是这个态度，不管你是谁。我不管你是谁，因为我绝对的自信，我绝对相信我足够优秀，为什么？我就是最优秀的呀，对吧？我可能在你的领域不如你优秀，但是你要让我开口讲我的领域那我就是老的天下第一，这种气势你都没有你怎么可能让别人欣赏你呢？天天害怕这个害怕那个，害怕别人怎么看你，我告诉你，我真的觉得自己就是一个下在鸡窝里面的天鹅，不是你不对，不是你不优秀，只是因为你不在一个正确的场当中，当你在了一个正确的场当中，你就是最棒的，鸡能够看懂天鹅吗。

天鹅和老鹰是要飞上万里天空的，鸡会飞么，光有翅膀但它不能飞，顶多蹦哒两下子，所以他看你飞上天，他嫉妒，所以他要打压你，你比他长得漂亮，你比他飞得高，你鹤立鸡群，是你不对吗。不是你不对，你很棒，你很优秀，你能绽放！你这个场不对，所以你的能量的问题要从这里解决好，就是你第一大泥潭，如果你不学如果你不听，你会持续的低迷，持续的没有能量，持续的没有气场，永远的怯懦不自信，这是第一大问题！

第二大问题：

你永远赚不到大钱，因为你没有能量，你没有气场，你没有自信度，所有的大牛真的都会有一点偏执狂在里面，这是老自天下第一，我就是高人一等的内心，但是他们在外化的表现上其实不会那么势利，也不会那么让人不舒服。他反而叫外柔内刚，这种东西是要学的，所以第一个问题就是没有能量，没有自信，没有感觉，没有气场，永远怯懦就会导致你永远不可能收钱，永远不可能收到大钱，不可能成就大事，只能小倒小出。挣一些小钱而已！

第三个问题：

你就永远只能被别人割韭菜，永远只能被别人碾压，被别人征服，因为你不懂如何成神，你没有心法，没有招式没有武器。你天天看那些外围的东西，听那些外围的老师讲，你就被他们割韭菜，他们讲的那些东西，虽然很便宜，我说了便宜的，贪便宜，那个东西很便宜是最贵的。因为你走弯了路，我说了我昨天采访了一个 18 岁的小孩子，这句话是这个十八岁的小孩跟我讲的。他怎么讲？他说一个受了教育的比一个没有受过教育的人离正确的方向更远，明白这个意思吗？一个受错了教育的人比一个没有受过教育的人离成功更远，各位好好的体谅一下这句话，这是一个 18 岁。02 年的小朋友跟我讲的，年龄不重要，我可能也不大，可能比你小，但是经历不同，人生的阅历不同，通透度不同。人生的厚度不同，不要拿年龄来看，能量的生发，和年龄无关。这个 18 岁的小孩，让我把我讲到鸡皮疙瘩都起来了，把我讲到振聋发聩，把我讲到有一种想哭的冲动，因为他深深的共振了我，很可怕。所以你听那些外围的课，听得越多，你就离成功越远，你在错误的方向当中你越跑，你说你天天看日出，你往西边跑，你能看

得到吗？那些课虽然很便宜，但是你花费了时间，花费的精力，你要返工，返工是最大的没有效率，返工是最大的成本，因为你要重来一次，重来一次，是不是要重新花费金钱，花费时间，你是不是变相的就花了更多的钱。所以有效的花钱，跟对的老师学，这个钱再贵都是便宜的，因为你付了钱，是做什么，是筛选掉一些无用的信息，用贵的钱筛选掉一些无效的信息，当然并不是越贵越好，因为有些老师故意搞得这么贵。在线下去上课，三天两夜，住宿费，厂务费，工作人的费用，所以他必须要收这么高而且我说了，收的越多，你二次成交的概率就越大，所以他们必须用这一招啊，但是他们讲的那些东西三天四夜我也听过很多，我花了很多学费，无非就是一个心法。翻过来倒过去的，往里面添加骨肉，添加招式，添加武器，制造氛围而已，当你把心法学会了，你就知道如何去设计你的一系列的成交流程，设计你的一系列的营销话术，因为心法是可以生出万千变化的，是道。

什么叫道？道生一，一生二二生三三生万物，你学到的那些万物都是道，大道至简，不需要太多的，不要看谁讲了几十节课，这个课就应该很贵，不要看我讲了十节课，哇！十节课收这么贵的钱，不是我贵。是你的问题，你买不起苹果手机，那是苹果手机的问题吗？那不是你的问题吗？对不对，很多人就不愿意把钱花在投资自己身上，投资在学习身上，因为他不懂，投资了自己的智慧和思维，他能挣到更多的钱。因为他学到了什么？学到了道。所以你就不要学那些外围的知识了，能够为你省很多的钱。

我刚刚讲了：如果不学，你的三大坏处是什么？你会永远不自信，永远怯懦，你会永远不绽放，永远没有气势，你会永远收不到钱，不能挣到大钱，同时你永

远被别人收割，永远被别人碾压，你永远是别人那个韭菜，就是这个问题啊！

我说了，学习是不产生生产力的，生产力是行动得来的，但是行动是由什么生发而来的？行动是由思维生发而来的，思维到位了，一个小孩为什么不学习，因为没有解决他核心能量层的问题。他为什么不学习？不是说你给他找一个好老师，他就会学习的，因为你没有解决他根的问题，根的问题是你看不到的，你只看到他阳面的东西，只会看他有形的东西，无形的东西是他的内心，我们要会发问，如何问出他内心的源问题。核心动能问题不解决，一切的招式，一切的外物都没有用，所以要学到本质的东西，学习很重要，学习和谁学？我说了大学学的是什么。大学是学如何去学习的能力，而不是学那些知识，这是不值钱，知识更新换代的很快的，很多人大学毕业之后就不学习了，为什么不学习，因为他觉得他已经学了很多，学了很多，其实人知道是有好几个层次的，你看你在哪个层次。不知道不知道，最无知的状态，然后知道自己不知道，然后知道自己知道，然后不知道自己知道，你看你在哪一个状态当中。你要是不知道自己知道你做到了但是你并不知道，你自己知道但是你却做了，你说你牛不牛？你就通了，通透很难得，你看你在哪个层次，你在哪一个维度你能不能做到高位绝杀，你不学的三大坏处，我跟你讲的很清楚，学了之后。听了之后，你会绽放，你会相信自己，你会知道如何利用我的心法，离苦得乐，利用你说我听利用我的断言，重复加编剧能力，思维能力，时间线的能力，立体化了思维布局的能力，这些思维去帮助你自信。你一旦自信了就是你的第一关就是你的能量的问题，我告诉你什么叫最牛逼的销售话术，那就是没有话术，没有销售就是最牛逼的销售，那些天天跟你讲话术的给你讲方法论的。都是最底层的销售，顶层的销售叫有招胜无招，你看那

些武侠里面的人，顶级高手都在干嘛，最底层的这些剑客都在干嘛？

第一关上来喊打喊杀，拿着刀枪剑戟都不厉害，越往上，东方不败绣花针就可以当武器，在往上。靠气，乾坤大挪移九阳神功都可以来当个武功，因为他无时无刻叫无招胜有招，是不是这个道理，你天天学那么多招是你驾驭不了，那一点屁用都没有对不对。所以我们要学什么？学本质，学真相，学真正的规律，学真正当。

说了现在市面上有非常多的课程，非常多的什么这个道，那个读书会之类的。

有很多但是你驾驭不了，你，听了之后没法运用，没法落地，你只是心里的一种畅快，人有一种弊端，总觉得自己要干些什么来弥补，来填补自己的焦虑，其实学了那些东西没有用，只是填补一下自己的焦虑。学了就要有目的，讲话就要有目的，各位普通人为什么讲话没有目的？普通人为什么讲话拿不到结果？因为普通人讲话叫：脚踩西瓜皮滑到哪儿，讲到哪。没有逻辑，没有方法，没有框架，他没有一个框架思维，所以他讲话就是脚踩西瓜皮滑到哪是哪，没有结果。讲话没有目的，讲话不能成交，天天讲的都是这些废话，讲废话能收钱吗？都不能，所以你学了之后，你能够持续的自信，能量场不一样，就解决了你第一关的问题，第一关的问题解决了，就会解决你第二关的问题：就是持续收钱的能力。你能够让别人心甘情愿的把钱交给你，不要跟你讨价还价的，他人是你的，钱是你的，心是你的，这辈子是你的，下辈子还是你的，未来还是你的，牛不牛，真的可以做到这样子。

而不是靠话术，而不是靠所谓的花拳绣腿，你要想真正的做到这样，你要知道如何成神的底层心法，如何去把别人这个东西给抓住？而不是停留在我的产品好，我的产品妙，我的产品呱呱叫，讲这些东西有什么用啊。这是最看不起，最low的销售，很多人做了十年，看他的朋友圈，我告诉大家分析一个方法，看这个人是不是段位高的人，看他的朋友圈，如果这个人这个朋友圈里边发的全部都是产品，这个产品好，这个产品妙，这个产品用的怎么样，这个人。要不就是刚入门，封口气，要不就是始终不得道！你看我的朋友圈，从来不发这些东西，因为你发这些东西没有用，对别人是无效的，都做一些无用功，没有用。第三点是什么来？你还能学到第三个好处？你能成神。不见得是大神，那也是小神，什么是神？是一个专家，这个垂直领域的意见领袖，是你讲话能够有影响力的，为什么明星挣钱多，因为明星代言一个产品，甩甩头发，会有几十万人跟着他一块来用这个产品，这就是影响力。

你要成为这样的人，但是明星大咖，所谓的神，他不会跟你讲他如何成神的，他只想让你看他想让你看的東西，所以我说这个课我真的不能叫他课。和你说实话，我这些东西我都没有草稿的，我为什么这么能讲啊？是因为我是因为我天生就能讲吗？是因为我经历过，我有直接经验和间接经验，我才能讲出这种东西来，我不需要打草稿的，我大概想一下我今天的框架是什么，我的思维是什么，我的主旨是什么，我的目的是什么。

讲话有了目的，有了方法，再有了框架再加上我的心法，那我就无往不利，你让我再讲第二遍，第三遍，我能每一次讲的都不一样，这就是牛逼之处，对不

对？所以这第三大好处是什么？就是你能够碾压别人，你能够做一点点小的动作去绝杀别人每天工作十几个小时的努力，这就是大神。这就是牛人，牛逼啊！

你不要看你天天努力啊，从鸡叫忙到鬼叫，为什么还拿这么点钱，为什么没有效果，人家有钱的人为什么每天喝下午茶，每天睡到自然醒，每天吃吃这个，搞搞这个，每天就工作一个小时，挣的是你的十倍，百倍，我说了。你们不在一个维度上，他每天只要工作一个小时，是不是就付出了一点点努力，但是却绝杀了你每天工作 20 个小时的努力，这叫高维绝杀，这就不同啊，你们同样在做一件事情但是因为他有立体化的思维，他有时空角的思维，他有布局时间限的思维。但你没有，你不懂你都不懂你怎么可能去做，你只关注当下，但是你不知道他们在关注什么，你听了之后，你能够就知道大神到底在想什么，他们为什么，他们所有花把式，所有的招式，你只要听了之后。你一看就懂，他为什么要这样讲，他这个逻辑是什么？各位哪怕你做到了，你也得听，为什么？因为你做到了不代表你真正的知道，我说了，不知道自己知道，是不是一个境界，你就没法把它系统化，没法把它复制下去，没法复制就不能做大，所以你得知道为什么你做得比较好，你要有系统化的思维，叫框架的思维，布局的思维，生态的思维，你有了这些东西就可以复制，批量加工生产，你是不是就可以用时间换空间了。对不对？很神奇吧？其实这个东西我在我的微博里面也没有讲，朋友圈我也不会讲，我只在付费社群讲了第一次，我现在把我之前讲的几期全部录成课件变成收费版本，因为这个东西很重要，很值钱。

我告诉大家，前期的价格是这个价格，到后期我看人多了，我一定要提十倍

的价格，因为我不想让太多的人听到。我只想结缘一些跟我投缘的，跟我投机的人，我不想给所有的人听，因为听的人越多，竞争对手越多，所以真的，我有时候都在想我，这个价格还是设置的有点低，真的，我看外面的随便什么课就卖几千块钱，他也真的敢卖。我还是不是太敢卖，你知道吗？我还是觉得尽量能够帮助一些我周边的人，因为可能听到我这个客的人大多数都是我周边的朋友，我是秉着发心利他，价值利他的这个心。我不需要太多人的，有几百个人，几十个人就够了，这样的人能够跟随你，追随你，你做什么事也能做得起来，是不是这个道理！

为什么要跟我学？很多人，可能熟悉的朋友，知道我是谁，不熟悉的朋友。你是谁啊？毛头小的我要跟你学干嘛？我看你这个长相啊，我一看就是花花公子，一看就是夜店卡，我说了你现在还段位很低，维度很低，只会以貌取人，你看我的眼睛有多亮，我的眼神有多坚定。

你知道有多少人没有我的眼神透亮吗？很多人年龄一大，为什么会油腻呢？因为他没有了目标，他们有了希望他们有了斗志，他眼睛会浑浊，那另外还有一个人为什么他眼睛也会浑浊，因为他里面掺杂了太多的邪念。有了邪念，他眼睛就不会明亮和透彻，一个人保持着初心，保持着纯粹，他的眼神会坚定，同时他还有目标，有追求，做到发心里达，价值里达可能你会觉得我讲这个话很假，因为你不了解我，你第一次跟我接触，你会觉得这个人。

我希望各位可以先相信再求证，不要上来先秉着批判的态度，因为这个课程在外面绝对没有，你绝对听不到，我敢保证，就算听到你要花费很多的钱，我是谁为什么要听我讲。我说了看书得来的东西叫什么叫间接经验，我是直接经验加

间接经验我虽然小小年纪，我 16 岁就出道，我大学一个月就可以挣七八千，我 16 岁就可以一天挣两三百，你能吗？

对吧，我都没有缺过钱，我自己建立一支五千多人的团队，我以前是安徽电视台的主持人，我又懂传媒，又懂营销我现在是非常多家品牌的线上成交系统搭建的导师，专门帮助他们去建立如何成交的流程，像那个抖音官方的新波关。和法国 42 余年品牌，43 余年品牌，今年我是他们的华中区的品牌大使是不是我还是之前泸州老教商学院的院长帮他们搭建体系，为什么他们要请我，我是从书上学来的吗？不是我干了七年的多层次行销，组织，行销。

这个东西很锻炼人的，大建团队沟通，谈判，当众宣讲一对多批发式成交潜能激励一意解大框架，建立面对的质疑，打击谈判，沟通能力，一对一沟通能力，一团队组建能力，社交化组织能力。太锻炼人了，这简直就是一整套除了我不香车生产产品，其实他的都要跟人打交道的一切都归我管在一个没有组织，没有特别强大的。

在明文规定的条件下，能够把伞兵游泳集集到一块，变成百万雄师，五千多人，团队做起来，我每个月都有好几万的被动收入所以听我讲。是真真实实真刀实想干过来的，我又是主持人出身，还懂传播的思维，我还做了两档综艺节目，天上地下，布局的能力，看透人性的能力，我一对一沟通的人不下一万人，你想想看，听过我课的人看过我视频的人。

下一千万人，这就是经历我同样的这个年纪活了的人，三辈子，所以为什么要听我讲的原因就在这里，而且我的总结输出和灌输能力非常之强，听我讲你是能够感觉到我的气场的，这个能量可不是各位。你可能听我会讲错一句话，或者翻过来倒过去讲两句，这跟你听得起他的主播，其他的一些老师是完全不一样的，

他们大多数人都是照本宣科写下稿的，写下框架，一个字不大的练念出来，他们只是在传播知识，没有能量感。

没有能量感，你听了之后对这个人是没有感知的，我学到了不错，对这个人没有感知，因为你只是觉得他只是一个传神童，对不？对，你对播音员有什么感知吗？没有，他只是没有任何感情的在播报一个东西但是你为什么能被它。征服你为什么能喜欢一个人，是不是情绪价值，是不是感觉？我说了，感觉对了，错的也是对的，对的也是对的，对的也是错的，错的更是错的。

感觉对很重要，卖的是什么卖的不是你这个东西质量怎么样？是感觉是我感觉你很好，感觉你很棒，感觉你特别好哇，感觉感觉是什么？感觉是声音的播报吗？不是是一种能量的传递。所以你跟我接触，跟我们团队接触之后你会变一个人不是来听课的，跟我只是一个能量的传递，跟接触，所以各位我总结一下为什么要成神。

你可以成神之后轻而易举的收人，收钱收心，让别人这辈子是你的下辈子是你的万万倍的还是你的你不许你就会持续低迷，持续不自信，持续不绽放，持续的怯懦。持续的收不到钱永远被别人和收割永远被别人碾压，永远是个调丝，永远是个普通人，学了之后彻底绽放，彻底自信，当下，立刻变好，立刻变有钱，持续的收钱收人收钱收心持续的让别人。追随你，跟随你成为小神，成为大神，成为业内的专家。

很简单，很简单，简单，简单简单但却不容易，好好体谅这句话，简单但却不容易，虽然很简单，万物大道，都知解，万物大道。大道之解解很难，你看文言文是不是字很少，是不是很难看懂，是不是诗句字很少但很难看懂，虽然他就五个字，为伊消得人憔悴，众里寻他千百度，蓦然回首那人却在灯火阑珊处。独

上昨夜西风凋碧树，独上高楼，那人便在灯火阑珊处，独上高楼，望尽天涯路，短短的几个字是一幅画面，简单，简洁，言简意赅，但是不容易，做到做到。

更重要做到才能产生生产力，但是你得先懂懂，怎么做？为什么做，怎么做？方向在哪里，你是谁，你从哪儿来，你要到哪儿去把这些问题搞清楚，接下来的做法就是不断地干就行了呀，对不对，好吧。也就是天使投资人投的钱比较少，占的股份比较多，等他做大了有规模了再投钱的人，投同样的钱就不可能得到同样的股份，你要想得到同样的股份你就要投更多的钱是不是这个道理，所以这个东西学了之后。

对你非常有好处，再多的我也不想讲了，我说了最牛逼的销售没有话说，没有方法，具有能量的传递，这个东西不能讲太多了，因为我说了免费的东西，不收钱的东西，说实话，对你也没有帮助，你交了钱。你付了款，这不一样的我同样的一句话，你交 50，交五百，跟交 5 万同样的一句话，对你的感触是不同的，你好好体谅一下我只度有缘人，只度有缘人好吧，不要跟我讨价还价，不要说太贵如果觉得太贵就再想一想，没有逼单，从来没有逼单。都说双向的选择你感觉不对那就不慢，感觉对了就慢就听好吗？

那就说这么多吧，好吧。

赚大钱的制胜法宝--一招碾压

打赢胜仗的第一步是什么？

搞到大钱的第一步是什么？

初创公司的第一步是什么啊？

制胜的法宝又是什么？

来，听我讲的第一集啊。

真相背后的真相，规律背后的规律，生发知识的知识。

百分之九十九的大神都不会告诉你的赚钱的底层逻辑。

好，来，我们开始哈。

哎我说了，听到我这个课程的人，哎呀我有时候不想多讲，为什么要设置这个价格的原因啊，在我的上一个前言当中已经讲得很清楚了，我不希望很多人听到啊。

你你天天学那些知识，那些知识是谁讲的知识啊？

都是各个老师嘴里讲的知识，但是啊各个神嘴里长的知识，但是我今天更。

跟大家讲的就是如何成为他啊。

他不会告诉你如何成为他的啊，就算他告诉你如何成为他，你也不见得能信啊。

叫教会了徒弟，饿死了师傅，这些东西，商业机密怎么可能跟你讲？

啊就是见不得面的东西啊，不是说它不好啊，就是讲出来没有那么好听啊。

所以各位要做好这些准备，我讲的这些东西没有那么好听啊没有那么好听，为什么不好听？

因为它是真话，真话肯定不好听啊啊，它能破碎掉，你啊一问就破碎，我一讲你就破碎，你破碎了当然会痛啊，但你要想看痛啊是因为什么原因？

不痛才痛啊，通了不痛了啊，不破不立，破了破肯定要痛，破了就会立起来啊，三十而立嘛，三十还没有立起来，那你怎么可能成长呢？

小鸡不破壳怎么能？

破茧而成蝶嘛，怎么能破壳而出呢？

怎么能长成天鹅呢？

对不对啊？

所以这些东西我我我讲的这些大帽子这些概念很重要，就是告诉你，我接下来讲的一系列的東西可能会超乎你的认知，可能会和你接触到的现行的教育完全不同。跟你老师讲的，跟所谓的寻常周边百分之九十九的人，你讲的东西完全不一样啊，你要做好准备啊。

为什么你要做好准备？

你要相信一句话，这个世界上只有百分之零点一的人才能掌握真理，真理永远都在少数人手中，你不要告诉我，你听谁谁谁谁谁讲了，不要跟我抬杠，那些人是谁啊？

比你厉害吗？

啊比我厉害吗？

大神厉害吗？

对不对？

他都没有你厉害，他都对你的人生不负责任，你为什么要听他讲？

为什么要让他的意见？

定了你的选择呢，对不对啊？

是不是这个道理呀？

所以很多人就是哎呀庸人呐、傻逼呀、蠢呐，天天听那些无关紧要的人的意见，那些混得不如意的人的意见，包括你的父母啊，我不是大不敬哈，我说了真话没有那么好听。

很多父母不成功啊，天天以为他的意见多么的牛啊，多么的厉害来指导他的孩子，这些人真的就误人子弟，有多少人给这些人害掉了。

什么？

是天下无不胜的父母。

告诉大家啊，这都是一些古代的啊管理手段啊，为什么以前的皇上就是父母啊？

当然天下无不是个父母啊，你要想想看谁跟你讲的这句话呀？

这个话是从什么地方来的呀？

是不是一种手段呢啊不能讲太多啊，公开平台上讲不好讲太深。

啊这都是以前的所谓的什么孔子学派啊，什么老子学派。

啊什么各种各样的学派不都是哦这个配合统治者啊，配合以前的古代的皇上的一种工具嘛。

所以你想想看背后的真相是什么呀啊？

上层给你讲的那东西啊，讲的那套伦理道德，他自己做吗？

不做吧。

他要让你做，为什么让你做呀哎呀不能讲太深了哈，真的不想扯到这些东西来，我们讲正题啊我们讲正题，所以我说这些东西没有人会跟你讲啊，而且在公共场好像也不能讲，而且我还不讲太深，说实话我我只是讲部分真相，有些真相我也不敢讲啊啊私下私我们可以单对单聊一聊这些东西还是不要知道的为妙好吗？

我们就讲怎么成神就好了，我们就讲怎么能挣更多钱，怎么能够发心利他、价值利他，最终把钱搞到手啊，把流量搞到手啊、把信任搞到手啊，搞那些东西，学那些什么什么什么德什么。

到什么什么什么读书会，什么黄花菜都凉了。

学完了几百本书啊，前头人家都挣了好多钱了，我告诉你，学那么多书一天都没落地哈一天都没行动啊行动产生结果，学习不产生结果，学习指导行动，行动产生结果，对不对啊？

我们接下来会在以后的课程当中讲到啊生发思维的思维啊生发动机的动机这东西很牛。

思维是怎么来的啊？

你为什么会有这个思维？

你处在思维的哪一个维度啊？

告诉你这个太高了，真的。

来，我们首先要问自己一个问题哈，为什么要成神啊？

为什么？

为什么呀？

你能够来记跟我记一句话哈，征服普通人的秘诀，你就要成神啊，屌丝挣屌丝的钱太难普通人挣普通人的钱太难。

啊你真。

能挣得快八毛的。

我说了，你能挣到马云的钱吗啊那些基础的民生消费不算啊，你能挣到大明星的钱吗？

你不可能挣到的呀。

那只有谁能挣到比明星、比这些富人能量更高的人啊，或者能量差不多的人能够挣到他们的钱。

啊私人飞机的公司的老板啊、大别墅开发商的老板啊、著名的奢侈品集团的老板啊、著名的酒店集团的老板，能够挣到这些人的钱你挣不到呀，为什么你能量不够啊？

段位没他高啊，你不是比他更高一个维度的神呐，所以你挣不到他们的钱，普通

人不也是如此死吗？

你要想轻易地挣他的钱，你就要比他厉害，你就要比他专业，你就要是他的神，你就是要他灵魂层面征服他哦我告诉你。

所以我这个课能量太高了，为什么要卖这么贵，我都卖得太便宜了。

真的，我还有更贵的课，也其他科更贵啊，天龙氏成交七部法则更贵啊。

先给大家尝尝鲜，感受一下啊感受一下。

来问大家一个第一个问题啊第一个问题。

第一个问题是什么啊我先讲什么是神啊？

神啊。

神是什么专家啊，每个丑垂直领域的 k o l 啊，每一个大明星啊，我都说过了，这些人挣钱很容易，影响力够大。

影响力为这么大？

为什么会有影响力？

我会告诉大家在接下来的几个片场当中，我会告诉大家为什么他会有影响力，为什么你没有影响力？

为什么你的领导人给你发话话术，你成交不了别人啊，为什么你的话术啊给别人给我来发，就有领导力。

同样的话，为什么我讲啊跟你讲的感觉就不同，这东西是有方法的、是有技巧的，你学不会那你就永远。

得到，你永远都在外围，你永远就在兜兜转转，你永远都挣不到钱，那这就是你要好好把这个东西学好。

来，我们讲第一步哈来，第一步你看我讲了七分多钟还没有讲到重点啊，听得不满不耐烦了吗？

我说这东西很重要，你看那些那那些武林高手刚开始一上来就学武功啊啊，基本功不要打吗？

要不要挑水劈柴啊？

要不要干一些无聊的事事情？

功夫啊在功夫之外啊视野在功夫之外，看似无关紧要的话看似无关紧要的能量，恰恰是打开你的任督二脉的法门啊，这个法门很重要。

所以我必须要讲透，我不讲透你听不进去，我不讲透，你领悟不了，我不讲透你吸收不了多少，所以很重要，不要讲一、二、三、四哇，我告诉你，我可以把这个封神课五分钟给你讲完，讲完有用吗？

感受不到呀，你吸收不了呀，你没有顿悟啊，你不知道为什么要学呀，对吧？有什么用呢？

一二三四五六七。

那么理性没有用的呀，这个世界上没有人是理性的，所谓的谁谁谁谁谁跟你讲他是理性的，绝对不可能。

人都是感性的，真的都是冲动的、都是野蛮的啊，都是受啊。

我说了丧失人性丧失很多，丧失兽性、丧失一切嗯来，我问第一个问题，来。

第一个问题各位好好思考一下，打赢胜仗最重要的是什么来。

打赢胜仗最重要的是什么嗯这个问题啊。

哎呀很多人说打赢胜仗嗯很简单啊，天时、地利和人和啊，来，对不对？

啊车马未动啊，粮草先行啊，打赢胜仗。

怎么办？

我要想挣大钱怎么办啊？

选择大于努力啊，各种话都给我来了哎，你想过吗啊？

什么叫天史、地利和、人和啊？

你的依据是什么啊？

你告诉我这个概念，这就是各位学的这些课程导致的结果啊，学了一大堆概念。

你知道什么叫天时，什么叫地利，什么叫人和吗？

你能判断吗？

依据在哪里？

你告诉我哪一个维度来判断，什么叫天时，什么叫地利，什么叫人和？

你想想看，讲不出来了吧？

你看，判断不了什么什么什么兵马未动，这个粮草先行，门在哪儿啊对方的门在哪里都不知道啊，你要什么什么兵马未动，粮草先行。

走走走。

你知道别人的仓库在哪儿吗啊你知道别人的大门在哪儿吗你知道别人的命门在

哪儿吗？

你都不知道。

行个屁呀。

屁什么屁真的是，行到哪去，你告诉我你往哪儿走不知道往哪儿走啊，选择大于努力。

话，谁不会说啊天天听那些老师讲的那些概念啊，选择大于努力，你怎么选择？你选择的依据是什么呀？

选择多难啊。

选择比努力还难啊，怎么判断你的选择对不对呀？

怎么去找准这个选择啊啊很多人是珍惜你讲的这些东西到处都有啊到处都有到处都有是到处都有，你找得到吗啊？

哎你为什么去看病在美国看病那么贵啊？

那个药可能就是一美金，但是九十九美金给了医生，为什么啊？

医生你也没干嘛呀？

你为什么是我这么多钱？

为什么这个药这么便宜啊？

你看这种人就庸人，就是俗人，就是傻逼啊，他把一个东西的东西啊这个价格价值就用成本来考量。

这个医生牛在哪儿，他牛在告诉你应该吃什么药，这个选择和判断上，选择和判断它是最难的。

而不是那个药很难，知识不难，你怎么用它很难。

如何选择什么知识来怎么去用它更难。

对不对啊？

所以有些人傻脑袋坏掉了呀，普通人、庸人呐，就变成这种逻辑了呀。

所以医生九十九美金就是给了他那么多年的经验积累，告诉你应该吃哪个药，这个东西是不是无形的呀是不是无形的掌控有形的呀？

是不是我们所看不见的东西，掌握着我们看到的之间的东西呀，对不对？

是不是阴面的东西，主宰阳面的东西呀啊？

你看这个数，啊开的枝繁叶茂的有用吗？

下面的根都烂掉了，明儿就给我枯萎啊。

你看到一个小树苗，光秃秃粗的，但它根很发达，它只是暂时因为外界的环境暂时没有生发出来而已。

你看在沙漠里面的很多的树，因为没有下雨他们就。

按时萎缩了，但是他们的根还在，你看不见的东西还在。

所以他们就有生发的力量，就有向上的力量，就有重新焕发生机的力量。

这个东西你感受不道的也不会有人跟你讲。

所以我们真正要学的是什么是学这个东西呀冰山下的巨大真实啊啊，阳面背后的阴面啊啊、有形背后的无形啊这些东西不会有人放在台面跟你讲的，我说这个课为什么这么贵？

就是因为这个原因，因为无形的东西不能放在台面来讲，不能讲不好讲你没法儿感受，它不符合大众的社会公约啊，所以它不好，我讲他讲了会破坏他的人设。

所以这个东西我不可能免费讲，我免费讲真的不行。

我告诉你，我不能给那些佣人看到我讲的这些东西，因为这些东西我是需要他画。

钱的，他花了钱他就有感受，他就能认同，而不花钱的听我讲这些东西他就都是骗子，觉得我这个人道德败坏，所以这东西我为什么要收钱的原因就在这儿。

好，来，继续来，继续哈。

打赢胜仗的关键怎么了？

我说了天时、地利、人和，判断的依据是什么啊？

车马未动，粮草先行啊，解决去哪儿的问题？

怎么去判断选择大于努力，怎么去选择？

选择的依据是什么？

这也就是一个问题叫信息怎么来啊这东西是不是信息啊？

你怎么判断这东西怎么就是它门儿在哪儿，仓库门在哪儿，大门在哪儿，退路在哪儿，这些东西是不是信息信息。

怎么来啊？

这东西很关键。

你看到很多富人啊天天下午喝下午茶，好像没有干嘛，每天为什么就喝喝茶、吃

吃饭、聊聊天啊，怎么就挣钱了呢？

啊为什么呀？

交换信息呀啊他不会告诉你的呀，交换信息呀、闲谈啊这个公仇交错当中啊推杯换盏，挽留林当中就透露出来的一些或多或少的信息。

为什么要喝酒啊？

喝酒就是可以降低他的防备啊啊一家人呐看我的丑态壁炉啊啊丑态壁炉就有共同的缺点了呀啊啊，我看到你最丑的样子了啊，我们都是一家人了呀，抓住对方的弱点啊，抓住完了之后放松警惕，可能讲一些真话，可能就会有一些信息呀。这些信息啊告诉你，所有的东西、所有的项目，都是刚开始在小圈子里面挣钱，慢慢地才会扩展到大圈子。

所谓的互联网，你的朋友圈是什么人都是你的亲戚、朋友、同学，都跟你差不多的人、都跟你差不多的人，你怎么可能知道比他们还要牛的信息？

不可能啊，信息怎么来朋友圈子当中来啊？

对吧你朋友圈当中没有牛逼的人啊，没有高人，没有神。

可能。

所以为什么要花钱教高人，高人给你透露的一点信息就绝杀这个以后再讲啊。

高人的一点信息就绝杀你朋友圈所有的人加起来的的信息啊，一点点赚钱的资源就能够绝杀你朋友圈所有的人，给你提供的挣钱的资源。

你们周边的那些佣人都已经开始要知道要挣这个钱了啊，做什么微商、社交、电商，来不及了真的来不及了，传到那儿都五六首的信息了，值钱吗？

不值钱了呀，所以花钱教人很多不懂啊不愿意花钱啊，总觉得知识啊知识这个东西哎呀到处都是，我买本书看一看就好了呀。

那书读多少年了呀那学的底层密码信息就是要最新的呀，两三年几个月就是一个新。

戏点了、抓住了，你就挣钱啊。

张瑞敏也讲过，这个世界上没有成功的企业，只有踏准时代节拍的企业啊，我还没有讲到重点是吗啊不要着急不要着急啊。

慢慢讲透很重要，讲透你就能够咀嚼碎了，我真的是。

我真的是把这些东西这个嚼干了啊，咽碎了再吐出来，再吐出来给你们，因为这

东西不容易理解，如果你没有经历，你不像我们经历这么多没有经历过人生重大的挫折，没有输过，没有赢过，没有阅人无数。

你不懂的你不懂的，我讲得这么直白啊，讲得这么简洁，你还不见得能听懂，我必须要把它交税了给你。

所以我讲了哈，打仗的前提，胜仗的关键是什么是信息，那信息怎么来呢？

哎哎信息怎么来呢？

关键是我刚刚是不是讲了一个小点啊。

在朋友聚会当中，当然高人啊你跟你我告诉你，你是你朋友圈当中最牛逼的，你就完蛋了，我告诉你，永远搞不起来。

因为你周边的五个朋友的层次啊就决定了你的高度，啊信息怎么来，高人花钱叫高人啊怎么花钱啊怎么花钱信息怎么来？

怎么花钱啊哇？

同行啊。

啊你开个公司啊，我告诉你，很多大公司刚开始培养人才嘛，挖竞争对手的啊，挖什么某某训的、挖什么头条的啊，挖什么微博的，挖什么搜狐的，挖这个行业的大牛挖过来。

发过来之后，叫什么成功的经验复制过来，他知道对方竞争对手的弱点在哪里，挖同行啊、挖竞争对手啊、挖墙脚啊，不好听吧？

但事实就是这样啊，你要搞东西就是得无法成熟。

把对方行业公司的大牛挖知道真相的人，不然你怎么弄啊？

我告诉你，庸人就是嗯道德君子啊，我才不搞这一套，这一套我觉得有损道德啊。他不知道做生意就是打仗、挣钱就是没有硝烟的战争啊啊，搞间谍行动很重要啊，搞情报很重要啊。

情报你知道以前在打仗的时候，情报组织多重要啊啊，搞间谍啊、搞卧底啊，这些东西重不重要啊？

突对方的情报啊，知道别人行动，知道别人的意图，你就能制定判断力了呀，叫知己知彼，百战不殆啊。

怎么搞来啊就是搞情报啊、搞间谍啊，你还不搞啊，做什么生意？

第一步先发强，把他人搞过来。

学霸、同行啊，这些东西你不学会你怎么能成神？

你怎么能挣钱？

靠自己单打独斗吗啊靠自己想办法吗？

稿子一考啊，我我牛啊，我不是还不搞那一套啊，庸人弄得我不动啊，我要自己搞创新，我要自己研发出来一套，我要我要闭门造车。

呸妈的亏死你，穷死你。

你知道吗？

佣人才天天想着搞创新，牛人都在干嘛呀？

啊你想想看袁隆平还搞杂交水稻呢，他自己研发出了新品种了吗？

不就是把原来的搞过来吗啊再加一下自己的创新啊，就一抄二改啊，三杂交，你还不搞这些东西，一抄二改三杂交啊再讲一遍，一抄二改三杂交。

别觉得谁谁谁谁是创新。

什么叫创新？

重新的排列、加工跟组合啊，天天想着搞创新啊，我的东西要原创，原创个鬼啊，你什么原创啊？

你你原创是你天生下来就会的叫原创啊，你这个看了那么多书啊，这不改了一下讲出来，换个方式讲啊这个东西。

就是你的原创吗？

不也是你加工改造过来的吗？

你为什么不承认呢？

对不对啊？

一抄二改三，大叫天下文章一大抄，看你会抄不会抄就是抄来的呀，互相间接互相抄，你知道这个逻辑就可以了呀啊，抄就给我抄，模仿山寨，就给我搞，还不懂得这种逻辑，还太清高，怎么能挣到钱挖。

对，和同行。

啊想尽办法搞过来搞过来给高薪啊、给股权、给利用啊用什么方法给他搞过来，搞过来之后干掉对方就这个事情啊，打仗不就这样搞吗？

对不对？

天天搞得这么神神叨叨的，没有什么东西。

我告诉你所谓的怎么赢，听了那些外围的书，讲了各种方法，就这几个字，搞情报、搞间谍、搞卧底啊、搞信息、发同行、扒墙角，简单至极。

你搞那些其他东西干嘛呢？

自己学来得及吗？

黄花菜都凉了呀。

打赢胜仗最重要的是什么？

直接呢？

啊谁捷足先登这个词儿听过没有啊？

先搞时间呐，我说了时空讲的思维，我以后再讲，你能够看透时间啊、空间、时间，那你就有生态布局的思维，你就牛逼啊，你就能挣钱，你就能搞搞搞搞到钱、搞到流量啊，撵杀你朋友圈所有的人，这就是厉害的支出啊。

好，总结一下啊。

打赢胜仗的第一步是什么搞信息啊搞信息，信息怎么来啊？

挖同行、挖墙脚、搞间谍、搞卧底，给我挖啊。

只要不违违反法律啊就可以，什么道德我告诉你，在商人看来不重要，什么什么讲话，今儿讲了不做这个，明儿怎么又做那个了？

我告诉你，商人讲也不信。

马云说今年我做这个战略啊，明年推翻了，我不做这个战略了啊，换另外一个战略了。

哎你说他这个人怎么讲话出尔反尔的哎对，就是这样子哎，你还不服气吗？

啊我们是那么有钱的人啊，那顶级富人，我讲什么就是什么，懂吗？

你要制定规则啊，只有穷人、佣人才把他讲的。

这个所谓的什么战略布局啊，我就一生就做这个了啊，以后就不改了啊，天天为这个小梦想啊费尽心力还挣不到钱啊，以为自己都清高屁用，没有搞情报、搞搞间谍就这么简单。

千万不要给我闭门造车啊，挖墙脚挖同行。

知己知彼，百战不殆，就这么简单啊。

好，首先你要清楚哈，来。

好。

那那那谁谁谁谁谁谁谁谁是谁啊谁是谁。

对标的公司是谁啊？

挖谁的墙角。

啊这个东西叫对标对手，找到你的对标的对象，找到你模仿的对象，那怎么找啊？

又是我们接下来下一堂课要讲的内容，怎么找到这个对手，什么样的人才是深？

啊怎么去学它？

怎么去挖他的墙角？

怎么去搞他的目的？

怎么去搞他的情报？

怎么去搞他的信息。

下节课再讲啊，我一环套一环，每节课都不可以跳着听，每一环都丝丝入扣，每一环都跟上一届有着千丝万缕的联系，也落掉一些就听不懂，逻辑断了逻辑断了。逻辑断了你就不理解。

所以这个课反复的听反复的听反复的听啊，给你的小伙伴也听，我告诉你啊，让你的小伙伴也一块来学啊，真的，你的核心伙伴，你想帮他的人一定让他听这个你在帮他。

真的，我不想让太多的能听到就是我希望我不想太多外围的人来听这个东西，我希望真的跟我关系好的人，认同我的人啊，我们一块能并肩作战的人、有共同价值观的人，一块来学这个东西好吗？

来。

我们就讲这么多吧，这节课啊。

向世界最牛 B 的公司学成神

世界上最牛逼的公司是哪个公司能够做到几千年来自动运转、自动裂变、自动成交啊，没有任何的亏损啊、没有任何的成本，只会挣钱来。

就讲这个今天真相背后的真相，规律背后的规律，生发知识的知识。

百分之九十九的大神都不会告诉你的赚钱的底层逻辑。

好，我们开始进入到我们的第二节哈第二节。

第一节讲了讲了什么讲了打赢胜仗的第一步是什么啊打赢胜仗的第一步是不是有点破碎到你的三观啊？

我说了，我讲的这些东西不能免费的原因在哪里？

就是有违常理啊有违基本的伦理道德，有违几千年来啊，我们。

所听到的各种各样的信息。

各位天天在外面学外围学什么外围学万物。

来再重复一遍这个啊，无形的永远掌控着主宰着，有形的啊，永远永远是如此。

我们天天听到的都是外围，什么叫外围？

就是万物啊，万物是什么东西？

万物啊就是最基本的东西，我们要学的是什么学的是生发万物的道，道生一，一生二，二生三，三生万物。

天天学万物有什么用？

天天跟我学那些啊去外面找那些老师报那些班儿，学那些怎么开公司？

跟他们学啊，他们开过公司吗啊他们创过业吗？

他们牛逼过吗？

没有。

那你要跟谁学啊？

跟这个世界上最牛逼的人学最牛逼的公司学。

这个东西是谁呀最牛逼的公司是谁呀最牛。

你的人是谁呀？

是神呐。

神在哪儿啊？

来，我们今天慢慢讲哈。

你要知道我先问大家一个问题，我说了怎么破随别人，我们成交的逻辑是什么？

成交的逻辑不是对方说一你答二，是对方说一，你说零，对方说二，你说一，对，对方说三，你说二。

你要降维攻击永远比他站在更高的维度上，你不能陷入他的套套当中，陷入他的思维当中，那你就会被他带着跑你被他带着跑，你能成交他吗？

怎么可能？

你要反问他，我说以后我会教大家叫一问就破碎，一问啊就成枪。

只要你三问一下啊，不管他多牛逼，搞得多厉害，问他三个问题，他立刻破碎，很简单，成交别人就有这样搞的呀啊征服别人就这样搞的呀。

来，我们看看世界上啊。

我上一章讲了，打赢胜仗的第一步是什么，很简单，搞情报、搞特务啊、搞伏击、搞信息啊、挖墙脚。

好好，今天讲什么呢？

这个世界上最牛逼的公司是什么？

最牛逼的公司太牛了，我告诉你几千年啊，你说我们某些国家改革开放才多少年，啊有公司啊，就算是美国现代化公司的概念也才一两百年啊，某些发展中国家才三四十一年。

你跟他们学啊，他们都没有度过一个人生的长河，都没有经历过生老病死。

你跟谁学运行了几千年的啊一个大公司，这个大公司没有销售、没有成交、没有设计啊，自动运转、自动裂变啊、生生不息，好不好？

你是不是要跟他学？

我说了第一步叫什么呀？

很多人没搞懂我们的逻辑在哪里啊，我们的底线在哪里啊，逻辑是什么？

就是你你要对标你的对手啊对标对手啊，找到对对标的对手，把他的墙角给他挖过来，把他的高手给他挖过来，叫挪威已用啊。

好，所以我们要学对标对手，在对标这一个啊跟谁学啊，模仿谁，这个很重要，大圣。

模仿大神啊，对标账号、对标竞争对手，做好定位啊太重要了。

模仿加创新，什么叫传承啊？

传承是什么？

我说了不要给我搞一味的创新，一味的原创，你只会花更多钱。

我经常找别人做东西，我说你别哎我说小伙子呀，你帮我做个海报，这个海报你不要搞什么创新啊，没必要有些现成。

你就用啊，一抄啊、二改三，杂交，别什么都给我自己搞出来，何必呢？

有现成的，干嘛不用呢？

你傻啊啊，觉得自己做了一大堆哇，我说原创啊，原创就舍得贵啊，原创就要收很多钱。

结果其实你做出来的东西和市面上的东西也差不了太多，你不如直接抄一个最好的，改一下就变成你的了呀。

一抄二改三，杂交。

袁隆平不也是杂交吗？

你看亩产万斤啊，稍微杂交一下，稍微改，啊稍微这个抄一下，立刻就把原来的水稻变成了杂交水稻啊变成了圆隆瓶啊。

水稻之父牛不牛？

他改造了一个新品种嘛啊，他把水稻改成了另外一个名字，叫洋道吗？

并没有吧啊，就还是叫水道，只不过叫杂交水稻。

你看大神的逻辑在这里呀，你还天天搞所谓的创新，闭门造车，造了三年的产品。写了一大堆文字，搞了一大堆海报，没用啊，跟市场脱轨也不会有什么太大的。前期要的是什么不是创新，前期要的是盈利的能力、迅速赚钱的能力，后期再慢慢的雕琢产品，这个很重要。

前期就给我搞得那么精致，就搞得这么文艺情怀，必死无疑真的是。

来，接接着说。

好，来，你看我这个关子卖到现在哈，卖了五分多钟还没有讲出来，为什么我们要深深地知道？

这个这个世界上最大的公司，它牛在哪儿啊？

你看，这个公司是什么来，是不是宗教啊？

你看你看宗教是不是绵延几千年啊几千年，它的教徒多虔诚啊，天天烧香拜佛啊，天天给他传播教义，传播他的什么呀？

我告诉你哦，我们的那个佛祖是拿金子做的。

啊你看我们的那个佛祖长得特别好看，会讲这些东西吗会讲吗？

你看那你在讲什么呀？

我们家产品好，我们家产品是什么材料做的，我们仨产品有多好看，你看啊，这东西有用吗？

这都是最底层的逻辑啊，慢慢以后都会讲到的。

学顶层他们的传播什么？

是不是在传播思想啊啊这个往后讲一讲，我们先讲宗教啊，牛逼就是在这里啊我们去做出租车啊，经常有出租车司机是什么某某教的教徒啊跟我讲啊，你要信这个教不如不信这个教，你怎么怎么怎么怎么怎怎么的啊他长得特别开心、特别虔诚、特别有诚意，他管你听不听呢啊，他讲不讲是他的这个权利啊，你听不听也是你的权利，对不对？

他讲了那是他的义务啊，你不听那也是你的权利，所以他为什么要讲啊？

搞清楚。

你想想看，你们家公司的员工能够天天做到这种吗啊天天做到。

老板没有布置任务，还天天去跟别人讲我们公司好啊，我们公司牛逼啊，能不能做到啊？

不能做到就一定没有学到真谛，就没有解决核心能量层的问题，就没有学到底层的密码。

为什么某些公司啊他们的员工那么的虔诚那么的忠诚，那么的追随。

对。

那么的有信仰，天天就讲我们公司好，我们公司牛，我们公司呱呱叫，而且诠释的特别好，诠释企业的核心价值理念，他是怎么做到的啊这个一定要学，这就是我疯深刻的本质。

怎么让别人天天传播你的好、传播你的牛啊、传播你们公司的好，你说企业主要不要听啊？

大的团队领导人要不要听？

肯定要听啊，所以一定要让你的核心合伙人来听这个顶级的。

啊这个真象课、这个封神之路课，一般的人不要让他听，那些能量不高的人听了之后啊会破碎掉、会吓死，真的是还有这种东西，还有教别人这种东西的。

所以别让他们听啊，给顶级核心合伙人、有一定承受能力的人听啊。

所以你看宗教的教主为什么受到大家的顶礼膜拜啊，受到大家的崇拜啊？

不。

不画一兵一卒啊就能够传承千年啊。

教主一直都是楷模竖立在那里啊，你要知道多厉害，宗教就是这样搞的。

你看，每个教的教主不厉害哎我问你一个问题哈，你去这个寺庙里面拜佛，你会求钱吗啊？

我生病了，今天去拜一拜，立刻就要好了。

不会吧？

你买的是啥呀你买的是啥啊？

暂时卖个关。

啊你会说今儿哇我求一求给我五百万。

你会求吗？

不可能的吧，你为什么心甘情愿地给他钱啊啊？

香火源源不断啊，对不对？

越来越有钱啊，你看某某莫、莫莫莫莫叫的这什么老大啊、某一个峰分部的总经理，是不是很有钱啊？

为什么有钱？

他的产品是啥呀？

好好思想，他们这种东西他们怎么去搞传播？

他们怎么去搞裂变，所以你要学就要和顶级大公司的老板学，那就是神。

神是谁？

释迦牟尼啊、如来佛祖啊什么什么伊斯兰教的什么真主什么，对不对？

跟他们学啊天主教的跟他们学，他们才是顶级大公司，他们这个公司叫跨越语言啊、跨越障碍，打通国籍。

打通男女打破年龄层，所有的人都是他的员工、都是他的营销经理、都是他的销售、都是他的生产人员，对不对？

啊他们还不发工资啊，天天义务的传播，还要给教诲钱，还要给神钱，还不发工资，免费的，太牛了。

如果你们公司能够做到这样，那不是是不是就自动运转？

啊核心能量层的问题解决了，不要给员工开工资，员工都给你卖产品，员工都给你宣传，太牛了。

要不要学这种东西啊？

来，我们看最大的公司哈，我们来再看。

第二大公司是什么第二大公司啊，我说了，宗教横跨国籍、横跨年龄、横跨男女、横跨语言的障碍啊横跨肤种肤色的障碍。

所有的人都可以信仰他。

那第二个是什么呀稍微弱一点啊。

第二，大大公司是不是国家呀啊每个省是不是每个国家的不同的分公司啊 gdp，是不是？

这个公司的业绩啊啊，这个国家的伟人是不是顶礼膜拜啊，是不是有影响力啊？

他们是不是神啊？

他们啊你在这个这个这个层面啊，我说实话不想讲太多，比较敏感啊，所以每个国家的领导人、伟人都是神，都很厉害，他们的叫什么？

他们可不会想哎我们这个城市多漂亮啊啊，我们这个城市是拿什么做的呀？

不会讲了吧？

他们讲的是什么讲的是梦想啊、中国梦啊、美国梦啊啊、各种主义啊、各种理念啊，讲的是什么你看看神都在讲什么你在讲什么神都在干什么你在干。

什么你为什么不能成？

因为你没有学到核心的本能、核心的真谛。

还天天在讲那些外围啊我们家产品，啊吃了三天之后怎么样啊吃了之后当下怎么样跟别的产品那么六大技术、八大研发，讲这些东西，这都是很低级的销售。

你不可能成神啊。

我告诉大家，你去看一个人牛不牛逼，你就看这个人的朋友圈，看他的文案，看他发的东西。

如果这个人天天给我发啊发低维度的东西，产品产品层面的问题，这个人要不就是刚刚进入这个公司的疯狗期，要不就是干了五六年，依然不得道，依然在学万物啊。

啊万物是什么道生万物嘛，道生一，一生二，二生三，三生万物啊。

我为什么要把我很多的理念重复很多遍，各位啊，卖个关子，我在接下来的几章当中会。

我有时候为什么要重复好几遍啊？

不停地在每一章节当中不断地去讲，你们就能知道。

来，再重复一遍，我的核心理念是什么无形的。

我们看不见的无形的永远主宰和掌控着有形的啊我们看不见的阴面的，永远掌控着我们看得见的阳面的。

啊对不对？

一定要懂得这个道理啊，这是第二大公司。

我们再看第三大公司是什么第三大公司啊是不是各个各个国家里面，大企业啊，amazon、大企业，很 google 啊，大企业，apple 啊、iphone，这个公司，苹果公司大神乔布斯啊、大神索罗斯、大神贝索斯、大神马云，为什么呀？

你看苹果的广告了吗？

跟我讲了一个产品吗啊我们这个是什么东西做的是钛晶做的，讲了吗讲了没有啊？

耐克。

老妈，啊我们这个材质好精选了什么科技材质，你看国内的某些广告啊，我们真精选了什么材料啊，我们这个是什么无纺布做的二七十二道编织啊，讲了吗？

独家课程包V: 357607890

大神的公司在讲什么呀？

好好想一想啊，他们为什么是大神啊？

为什么同样的一句话啊，同样的一加一等于二啊，你讲，就觉得很弱智。

如果前面加了两个字，马云说你会想为什么他要说这个话？

一加一等于二背后有什么含义吗？

你看为什么会产生这样的效果？

啊为什么他们是神？

他们是不是企业里面的大神，商业界的大牛、商业界的专家、商业界的大神。

对，他是顶礼膜拜，给他送钱啊。

我说了什么样的人才能挣到富人的钱？

你觉得你能挣到马云的钱吗？

你挣不到，你能挣到。

比你能量高很多的人的钱吗？

你挣不到啊。

除了一些基本的民生需求之外，其他的层面你挣不了多少钱啊你挣不到他的钱，

挣点快八毛了，那不算，你你摆个小摊儿啊，卖个小瀑布啊、卖个小花小草的啊，富人见到可能路过买一下，这个是呃这个情有可原的。

但是你想想看，你想挣到富人的大钱，他会让你挣到吗？

为什么你不能挣到他的钱？

你跟他的能量不匹配啊，你没有比他更高段位啊啊。

奢侈品公司的老板才能挣到明星的钱，对不对？

游艇公司的别墅公司的老板才能挣到富豪的钱，挣到他们的大钱，你能挣到吗？

挣不到。

因为你不是神，你就是在他们跟前的小喽啰、小蚂蚁，你能赚到他们的钱，你只能被他们收割、被他们征服啊、被他们碾压、被他们赚钱，但是你却赚不到。

他们的钱，所以我说屌丝挣屌丝的钱多难啊，你就不能成为屌丝。

你要比屌丝高两个段位，叫高维碾压、高维绝杀，你才能挣到他们的钱，让屌丝、让普通人要佣人，把钱乖乖地交给你。

啊这个东西是很有讲究的，怎么去做到要长年累月的坚持。

那关于长年累月怎么坚持啊，你看很多人就学到了很多方法学到了很多什么方法？

我说了我上一节当中讲过了什么，什么叫车马未动粮草先行，选择大于努力，这都是概念，你能做得到吗？

我说的常年坚持是不是也是概你？

常年坚持什么玩意儿啊常年坚持什么错误的东西吗？

你常年坚持一件错误的事情那就完蛋了，我告诉你，越走越远啊，离道越来越远，真的是。

你要正确的常年坚持做正确的事情啊。

啊不是把事情做对，做正确的事情你才能哪怕做一点点，啊你也比那些每天做错的事情的人花十几个小时得到的效果大得多，大的多大的多，这就是区别。

所以我会告诉大家怎么去做长年累月，正确的事情只要你按照这个方法做，你就是神，你就能收购别人、你就能割别人的韭菜，你能够收别人的钱，让别人这辈子是你的，下辈子是你的，永远都是你的，这就是厉害之处啊。

所以我们说今天我们要跟谁学，我们要弄清楚神是谁啊，宗教层面的、国家层面

的、商业界的，你要成为各个行业里面的顶尖专家啊、顶尖大牛、顶尖的神。

所以我们先跟最厉害的人来学好吧，最厉害的人是谁？

那就是宗教。

我们看看他怎么去运转企业，他怎么去运转他们。

这个教内的成员啊怎么去激发他们核心的原动能？

怎么去给他们编织梦想，怎么去啊自动化运转啊，持续的收钱，千年不倒，自动裂变、自动倍增、自动收钱，没有成本好不好？

谁不想学这些东西啊？

所以这个课太吃了，走。

好，今天这一章就讲到这。

下一章呢我会讲如何通过三大维度去征服别人啊。

我们一环扣一环，我这个封神榜每一集都要认真听，每一集都和上下集是环环相扣的，你拖了一集啊下一集你会觉得云里雾里。

我这个就跟数学课一样啊，真的是非常有逻辑的。

所以一定要听懂，每一节课都有目的，都有章节，讲话就要有目的，讲话就要有技巧，讲话就要有框架。

你别跟普通人一样，脚踩西瓜皮，滑到哪儿是哪，真的是。

讲了一大堆废话啊，屁用都没有。

我也从来不觉得主持人讲话是多么好啊，很多主持人讲的都是水词儿啊，不能成交、不能收钱、不能改变别人的行为，那讲的话就是废话，好好吗？

来，我们下一章再见。

下一章讲征服别人的三大维度哇真的。

哇人性层面哎，不讲太多，下一章再见吧啊。

征服普通人的三大维度

怎么样征服普通人，让他人是你的心，是你的钱，是你的，这辈子是你的，下辈子还是你的，永远都是你的。这期啊来讲这个。

真相背后的真相。规律背后的规律，生发知识的知识。百分之九十九的大神都不会告诉你的，赚钱的底层逻辑。

好，我上节课讲了什么？上节课讲和谁学成神啊？神为什么能够收普通人的钱啊，为什么这些普通人庸人啊说的不好听一点就是傻逼愿意把钱交给神啊，还得不到任何实际性立刻的东西啊，不可能立刻说我去拜个神啊，给我五百万啊，我去拜个神，身体立刻啊癌症就好了，这是不可能的事情。但他为什么要把钱交给神啊，交给大牛，为什么啊？人特别有意思，我这个课讲到的是一些真相啊，这些真相呢可能你一下子不愿意听，甚至不能够接受。那是因为太超乎你的认知之外了。所以这个我为什么设置这个价格，我也讲了很多遍。

给不起这个钱的人是不能听的。他们听了接受不了。如果这个课免费，我给别人听，听了之后，他一定会给我起很大的反抗意见的啊。所以我避免这样的纷扰和纷争，只能够给一些核心的人啊认可我的人或者你认可的人，你把这个课发给他们听。我们经常说到底是有富人的行为，还是先有个富人的思维啊，这个东西没法解释，先有鸡还是先有蛋啊，你怎么讲呢？我觉得呀啊我说了，我说的大多数跟别人不一样啊，什么选择大于努力啊，怎么选择啊，判断的依据在哪里啊，粮草未动，车马先行车到哪儿去啊，这东西都是我们听到的外围的知识，我告诉你怎么搞啊怎么搞。

先有富人的行为，再有富人的思维，我就想跟你讲了一大堆思维思维思维思维你依然挣不到钱。你今天只要按我讲的封神课当中去做，你只要做啊按照犯人的行为去做，你就会得到一部分的效果。只要你做做了之后得到一些效果，慢慢的回馈到你的思维，让你的思维不断的被你的行动啊所纠正所纠偏。慢慢的你的思维就会越来越深刻。人的自信是怎么来的呀？啊空心智慧啊，先按富人的行为去做啊，就是要大声讲话，就是要自信的讲话，就是要气宇宣扬挺拔身姿，慢慢的是不是就会受到一些正向的肯定啊。空性智慧，万物皆空，空也不空，肯定就会慢慢的也会浮出到你的行为。所以先做再会有思维不断的。

实践加思维去巩固它啊，你就一定能成神啊，不成大神也会成小神啊。

来怎么征服别人？来，我们看看哈神是怎么征服别人的啊，我们先看第一个维度

啊，最愚蠢的嗯最低级的政府是什么人是什么呀？人是动物呀，动物具有兽性啊啊兽性是什么东西啊？是从远古时代啊原始人类进化而来的，本来就有兽性在里边。你看我们的牙齿还有两颗小虎牙啊，这个小虎牙是拿来干嘛的呀？就是拿来撕咬猎物的呀，就是要征服别人的呀，就是要撕扯别人的呀，就是要咬死别人的呀。因为以前我们还需要这一颗虎牙，现在已经不需要了。现在我们是所谓的文明人啊，但其实。

只是在生理层面上的文明人。但是在生意场上是绝对不是这样的，没有硝烟的战争，尔虞我诈，没有道德。各位生意场上都是没有道德的，所谓的道德亲情、友情。在大生意人看来都不算个事儿，真的。

你想想看，只是这些东西他不会跟你讲的呀。他出书写的东西都是什么东西啊，都是阳春白雪的，都是啊去粗取精的，把自己伟大化、神圣化，真正粗鄙的东西。他能跟你讲吗？他们家有关系，他能跟你讲吗？他爸给了他一大笔钱，他能跟你讲吗？都是他努力得来的呀，所以你要搞清楚，别人想让你听到的东西都是他故意让你看到的啊，你看到的都是别人想让你看到的，而不是事实的真相是经过包装的啊。我讲的话不好听，不好听是什么，没有保证，就是实实在在第一层的密码，第一层的野蛮的方式，这个方式就是成神的路径。就是这样做，我也是这样做的啊，所以你看看很多人排队给我拍照啊，很多人乖乖的啊，也不跟我讨价还价的，就愿意把钱交给我啊。我我影响力还是算比较大啊。

随随便便做个什么项目，推个什么，不少人还是没有任何问题的啊。

但是我一开始就知道这些东西吗？知道有几个层次，各位一定认真听啊，叫不知道自己不知道啊，叫知道自己不知道啊，知道自己知道啊，不知道自己知道，就这四大层次。你看你在哪一个层次当中，最底层的叫不知道自己不知道，那就是最愚蠢的无知的行为。好吧，我们继续把话题拉到搞定别人的三大维度上啊，三大层次上我说了人是动物啊，动物啊人是动物的，一种是有兽性的啊，什么是普通人啊？普通人就是阴阳人啊，阴阳人是什么人啊，就是既不正负别人，也不也不被别人征服啊，阴阳人啊所谓的无欲无求，谁也不欣赏，也没人欣赏他。这就是阴阳人普通人啊，普通人最后的命运是什么？最后的命运一定是被别人割掉，一定是被别人征服。

这就是他最终的宿命。哈哈哈。

最终的宿命就是被碾压，被割掉，被征服，这就是普通人。因为你前期啊你不愿意被别人征服，最终的结果就是被别人征服。没有剧中的选项，这就是普通人到最后的命运啊，刚开始还仗着有点姿色，还仗着有一点点小才华，到后来嗯。没把这个才华上升成神的境界，那只有被别人征服的份儿。到那个时候年龄到了啊，这个才华又跟不上他的需求，到后来只会面临这样的境遇啊，所以你要不要当普通人啊，你要不要当阴阳人？

好，来征服别人的三大维度啊，最底层的维度叫什么？叫武力征服。哎，你看两个人打架，我把你打输了。哎呀，表面上唔你很服气，我在你内心里面一定在想，我哪一天长大了，一定要把你干掉啊，强强壮了啊，武力涨上来了，练好了高强的武功之后，我一定要把你干掉啊，这就是无力征服，就是表面上会服你，但是内心绝对不服气。你等有一日我的实力超过你的时候，我一定要重新碾压你啊，这就是无力政府啊，这就是最低纬度的政府啊，靠武力，靠拳头，这东西是太无能了。所以你看越没本事的人，越喜欢跟别人动手打架啊。你知道上次有个人在地铁上要打我啊，我说你打吧啊，我从来不会跟你动手的。我的命值钱还是你的命值钱，很想清楚啊。

做这个事情的结果是什么？没必要，万一把我的脸打伤了怎么办啊，我的脸知情还是他的脸知情想清楚这个纬度啊，不逞强啊，你靠别人打赢了啊，打了他两巴掌。你的身强体重比他厉害啊，暂时的赢不是赢，长久的赢才是赢。所以你要分清楚高手跟普通人的区别在哪里。神和庸人的区别在哪里。就是在这一点维度上的思维的差异啊，那你看武力政府那个时候很多皇上啊，远古的时候啊，很多皇上通过严刑峻法，通过搞篡位啊，杀王爷啊，杀大臣啊，杀掉之前的皇帝呆上位了。好，上了位之后没有真正的啊用另外一个维度去征服他的大臣，征服他的民众。

他旁边的那些所谓的高高的大臣啊，那些宰相都在伺机而动啊，有任何能搞掉它的时候，就想把它搞掉。因为它用最低层面的维度去征服了别人啊，所以这个东西我们尽量不要用。第二个程度叫什么？第二个维度啊第二个维度叫用利益政府啊这个东西。

也是大家很多人都在用的，百分之八十多的人都在用的啊，真的百分之十几的人都在用武力。政府百分之八十多的人都在用利益，政府，只有百分之一的人啊会

用到我接下来讲的最高的维度。所以我说的成神的秘诀在哪里？为什么大量的人是普通人，因为他们没有上升到我待会儿要讲的最高的维度啊。第二个维度叫做利益。政府来什么意思啊？

啊，很简单啊，你这个员工跟了你两年，天天你就给他高工资啊，给他很好的待遇啊。结果另外一个公司要把他挖走怎么办啊？我每个月多给你两千块钱啊，我每个月多给你点福利，多给你点饭补啊，我都给你出门，由你原来住的四星给你升到五星啊。你要不要跳槽到我这儿来啊？你看第一政府啊。

多给他两百块钱，他就跑掉了。你看你的员工如果是这样搞，你天天都在跟别人搞价格战啊，我说了商业竞争上也是如此。你靠低价吸引过来的顾客，也会因为别人的价格更低而离开，是不是这个道理？利益政府记好了一句心法叫什么？叫以金相交啊，金子的金啊以金相交，金耗则旺啊，金子耗完了就忘掉你了啊。以利聚人吏散则人散啊，这就是这样。你看有段时间啊，是不是那个什么区块链搞这个币，搞那个币特别好搞人啊，怎么好搞人啊，你投十万块钱三个月回本，六个月挣两倍，一年赚八倍。哇，你要不要搞？你看这个时候跟着你的人，跟你赶往赚钱，还好不赚钱，人家恨死你啊，不赚钱了。最后人家还希望有一天能够搞死你。所以以金相交，金耗则道，以利相交，利散则人散。

所以你靠利益啊，你们原来因为利益在一起啊，利益没有了，你们就不会再交往了，对吧？所以你只能靠这个东西，所以你们要一直赚钱，不赚钱你们就没有任何交情了。好，我来说只有真正的百分之一的人真正能做到什么。

最高纬度的政府，只要你学会了这一招，那别人人是你的，钱，是你的心，是你的，这辈子是你的，下辈子还是你的。要不要学啊，要不要听一听啊，我们来看啊宗教的宗主啊，宗教的领袖都在讲什么。

他在讲，你跟着我能挣钱吗？啊，从来没有讲吧，他在讲你跟着我啊，我能够帮你把谁搞死吗？没有吧，从来不讲这种东西吧，他在讲什么？

讲思想叫灵魂层面的政府啊，跟着我啊，这个我会在接下来的几章这四大招式当中来讲啊，我们先讲新法啊，新法先把概念理清楚，然后再讲新法，再讲招式，再讲武器，一步步的一个都不能落啊。每一个课都是环环相交的。你看那些宗主啊，这个世界上啊到现在销量最高的是什么书？伊索寓言讲的是什么啊，你看宗教的领袖有刀有剑，有枪有己吗？啊，一个都没有吧。

教你兵器吗？没有吧，教你成功的方法吗？没有吗？教你搞定别人的话术吗？没有吧，都没有教他，教的是底层的心法，底层的规律，底层的知识，真正的思维层面，灵魂层面上对你的洗礼。一本什么东西圣经啊一些你看你看什么，你看多多牛逼啊，你看唐僧啊，孙悟空西游记，他们九九八十一难取了一个什么东西回来几本破书啊，让这个人经历了那么多年的轮回，经历了八十一难，就为了拿几本破书。这个书上写了什么呀？

是不是思想，是不是价值观啊，是不是灵魂层面的。

这种东西是不是能够传承很久啊，这个东西一旦被别人征服，是不是你就会对它顶礼膜拜啊。你看苹果它的理念是什么？耐克它的理念是什么啊？google 它的理念是什么，对不对？一定是这个方面的东西。你看到苹果公司天天讲这个产品有多好吗？从来不讲，除了在他的产品发布会上，在他的电视广告上讲的全都是理念。香奈儿啊，那么多年的大的奢侈品牌讲的是什么啊？你是被他什么征服了，你是被他的产品质量征服了吗？啊，你是被他的外在征服了吗？你想想看，你是被他什么征服了灵魂。

故事灵魂，它有它的理念，它的重量感征服了你这个东西你买的是什么？一种认同，一种文化认同，一种文化追随。你要他的是这个，如果你能够对你周边的人有这样的魅力的话，你觉得你有没有影响力啊？明星为什么代言很多东西都有人买啊，为什么就是一种影响力的释放，影响力的硬件啊，这个东西很重要，你要学会成为一个有影响力的人，用什么去影响别人啊。

所以你看很多人做了，后来做了很多生意，做着做着就死掉了。因为他没有参悟到这一点，用灵魂层面去征服别人。那怎么用灵魂层面去征服别人？我会在接下来的几章当中，用我的一个心法，四大招式 n 多武器来一一给各位剖析，非常神奇啊。这个东西真的是底层的精华，学会了你就无敌了啊，你学会了得做啊，学习的目的是什么？引导我们的行动，行动的目的是什么？拿到结果拿到结果，讲话的目的是什么？改变别人的行为。如果你讲话不能改变别人的行为，你讲的都是他妈的废话，废话是什么？讲的多叫口才好吗？真正的口才好是不用讲话就可以改变别人的行为。讲了这么多信口雌黄啊，讲了一大堆水词儿，屁又没有绕来绕去车轱辘话。

来回说不能改变别人的行为啊，这个话就是废话，不能拿到结果的话就是废话一

点用都没有。所以各位真正的会讲话是什么？改变别人的行为，拿到结果讲话要有目的啊，我会在接下来的四大招式当中分别来拆解啊，为什么普通人讲话拿不到结果，讲话改变不了行为，讲话赚不到钱是有原因的。因为他们讲话教材西瓜皮滑到哪是哪啊，好吧，所有的东西都是有啊，都是有什么底层框架的。我们把这个心法学会，我们先学心法，再学招式，我再给你配一把武器。武器你随便选啊，心法真的就是这几个字儿啊，心法真的大到之前不说了，来再重复一遍啊。那我们的理念每一节课都要讲无形的永远掌控和主宰着有形的。

无形的永远掌控和主宰着有形的阴面的东西，永远主宰着阳面的东西。所以我们先不学招式，先把心法学会你可以散发出很多招式，那我给你的招式是我教给你的既定动作。你可以通过这个心法衍生出七十二般变化啊，用各种各样的武器打不同样的敌人。但是心法是最重要的。好吧，来继续听啊，我会慢慢更新。

成神前四字心法--我说你听

封神之前四次信法是什么？

真相背后的真相。规律背后的规律，生发知识的知识。百分之九十九的大神都不会告诉你的，赚钱的底层逻辑。

好，今天正式进入我们的新法的学习哈。啊这个东西很重要。这个东西虽然说就四个字，但是我要花几十分钟的时间来讲解这四个字。各位天天在外面上各种各样的招商课啊，上三天四夜交几万块，十几万块却上所谓的招商课搞得那么复杂。在我看来真的都是外围，真的都是一些花拳绣腿和招式，学东西学什么呀？学心法招式加武器，我们要把底层逻辑打通。你如果学偏了啊，学歪了，学反了，会起到适得其反的效果。所以学东西顺序一定要对顺序不对，等于白学啊，我们在外面看那些老师讲三天四夜各种各样的方式方法。

核心是不会跟你讲的呀，道德层面是不会跟你讲的呀，跟你讲了怎么能收你的钱，怎么能再割你的韭菜呢？啊，我说了，我这个课在外面，一般的老师讲这种东西没有几万块钱下不来。大牛级的老师讲这些东西没有几十万下不来。但是各位啊你们今天能够听到这个我才收多少钱，我才收多少钱啊。而且很多人交了钱还不

听啊，很多人交了钱还不听。我告诉你们，只要他不听啊，那他以后就是你的韭菜，你怎么割啊，想怎么割就怎么割。所以有些人啊真的是没这个福气。听了这个课的人，真的是能够学到所有课的底层心法。这些东西我从来在外面就没有听过，我也没有看到任何老师在讲。你只要听到了，你就比那些没听到的，甚至是交了钱不听的人啊，你就比他们快一步，你比他们快一步就能比他们挣到更多的钱。

讲这些东西真的是告诉大家，这些核心心法就是我们。

核心的道啊，这个道生一一生二二生三，三生万物。你学会了道学，会了底层的心法，你就可以变幻万千招式，使变各种武器啊，学各种万物，甚至把这些东西生发为你自己的专属招式去招教给别人。你能够开封立派就是这么牛逼啊，所以我要开始讲了，我要开始讲了哈，来跟我听啊，给我听。

成神的底层心法八个字啊，那八个字来我说一遍，我说你听离苦得乐啊，我说你听离苦得乐啊，我再讲一遍，我说你听离苦得乐啊。来，我今天来细细的拆解前四个字。什么叫我听你说你听啊。

非常神奇，我们来看一看是不是这个道理啊。你看所有的神啊，不管它是什么东西啊，不管它是什么神，西方的神也好，东方的神也好，宗教的大神也好，某个国家的大咖也好啊，大v也好啊，商业的领袖也好，国家的总统也好啊。他们是不是在传播什么东西，是不是他们传播东西之前又有一个戒指啊，这个戒指是什么什么圣经啊、语录啊，代表他个人意志的所有的载体载体里面讲的是是什么，是不是思想啊，大神为什么是大神，你为什么是屌丝，是有原因的。是不是他们一直都是在做这四个字，叫我说你听啊，我不断的在讲，不断的输出，不断的在做，不断的每天各种小视频，各种音频，各种文字，不断的在讲不断的在讲不断的在讲，你为什么就听他的了。因为他天天讲，你天天听啊，他天天是他说你听他说你听啊。

你每天都听他讲，你就成为他的信徒，你就会崇拜他，你就会喜欢他。因为听一天不是听两天，不是听三天，不是你听一个月听一年啊，总有一天就是他的人，他最终说服的是你的心。你为什么是普通人啊，为什么是屌丝啊？因为你每天都在听，都是在消费，你都没有输出，你都没有讲啊，你连第一步都没有做到，怎么去讲。第二步啊，我们先讲你别管你讲的别人听不听啊，听不听是第二步，

你先解决你的问题，你讲不讲的问题，你每天有没有在输出的问题，你们有各种各样的段子，文字、音频、视频在不断的做的问题。你先把这个问题解决了，我们再去解决。第二步的问题就是别人为什么要去听的问题，怎么去听的问题，怎么听得到的问题。先把你的第一步解决了，你都不做啊，你都不讲别人怎么听，你天天听别人的，你就是屌丝。

你就是韭菜，你就会被别人收割。我说你听离苦得乐，所以你看是不是这个道理啊啊所有的大神，所有的商业商业的领袖，所有的国家总统，是不是每天都都在讲讲他的思想，讲他的未来，讲他的牛逼啊，讲他的故事是不是都在讲啊。你每天都在干嘛，听听看看听听看看听听看看听听看看啊。听到后来你什么都没有啊，看似你学了一大堆东西，但是你不能把你学到的东西变成实在的资产，变成帮助别人的利器。那你就是屌丝，就是底层就是韭菜，就是被别人收割。所以屌丝这种屌丝的其实很难的呀。大神为什么是大神传播的，是他的思想，是他的理念，是他的价值观。谁天天在讲产品，你天天在那讲产品吗？啊，耶稣天天在那讲的产品吗？啊，他说了什么？

他天天说啊，你听了我的话，你就能够挣了很多钱啊，你听了我的话你就能够啊这个身体健康，他会讲这些东西吗？不是，都是在讲未来啊，所以我在我的七大思维当中，在接下来的这个封神的四大招式当中，我会一一来剖析怎么去用好这些招式。我们先把心法的问题解决，叫我说你听我说，你听永远记得我说你听这个非常神奇，数量即正义。

数量就这么一个，告诉你多牛逼的思维，你只要啊不断地讲不断地讲，不断的说不断的说不断的讲。只要别人比如说你是做什么奥迪专修的，我只要在网上一搜，奥迪专修出来都是你的文章啊。你有一篇我可能会怀疑你，你要是有一百篇，有一千篇，有一万篇，整个网上都是你的信息数量及争议。各位一定要记住这句话，懂不懂啊？一定要记数量计正义，各位不懂，可以去看一看一本书叫乌合之众啊，因为时间有限，我不可能把这个 top 系的那么透彻啊，数量记正义来再讲一遍。数量记正义。好，如果别人啊我说了，如果没有搞定别人，就是因为我说你听离苦得乐没有做够，那关于离苦得乐，我会在下一章来慢慢的破解。今天就讲，我说你听各位跟我记一句话啊，跟我记一句话，我们传播的永远都是思想，永远都是价值观。

我说了征服人的三大维度分别是什么呀？第一个维度啊叫武力征服，第二个叫利益征服，第三个叫灵魂层面的征服。灵魂层面的征服靠的是什么？就是价值观，就是思想啊，以思想来，居然他这辈子是你的，下辈子是你的人，是你的心，是你的，钱，是你的，永远都是你的。你让他收钱就收钱，你想怎么割就怎么割，这就是心法。谁会跟你讲这些东西不断的讲，不断的输出。所以很多屌丝很多穷人，很多普通人，很多佣人啊根本就做不到，他根本就做不到坚持去输出啊，坚持去讲，不断的去讲。他指望今天做一次，明天就能够有成果，这是什么人？我说了，在我的思维课当中哈，我还讲了思维高维空间的人啊，四维空间的人立体思维加上时空角的思维，它是有未来的想法的。在未来布局的啊，未来布局是有一个长的时间量的。

而不是我今天做啊，我做了一个月就要立刻看到成果。凭什么你算老几啊，你看你看神讲了我多长时间，讲了几千年，不断的在讲，不断的在重复简单重复加持续。就这三大招非常简单啊，所以说你要不断的输出不断的输出，你不要害怕啊。我现在是一个屌丝，我现在是个普通人，我没有什么可输出的呀。我告诉你啊，我告诉你万物星空空也不空，星空智慧啊，空性智慧啊，你要相信自己一定可以啊。我告诉你一句话啊，这句话是非常重要的。哪一句话叫思想没有对错啊，只要你说思想没有对错，你说的多了啊，你卖的是什么？没有绝对的正确，你的感觉对了，买的是什么？是感觉你买的东西买的是什么感觉？

啊，感觉对了，错的也是对的对的也是对的。不管你讲的对的还是错的，都是对的，感觉不对啊，说的再对也是错，再错更是错。所以一定要记住，思想没有对错，只有我说你听啊，我说你听不断的讲，数量级正义一定要重复持续简单啊，怎么说？我说说哈来脑白金脑白金、脑白金、脑白金啊，王老吉王老吉王老吉王老吉啊，降火降火降火降火啊，怕上火。什么叫做王老吉，王老吉王老吉啊，对不对啊，啊他真的能降火吗？他真的能降火吗？脑白金真的能够对身体好吗？啊，这东西不重要。

降不降会已经不重要了，它让你感觉你要上火，你感觉要上火，你就去喝它，这就是重复的力量。真正的对与错，真正的降不降火不重要，感觉降火怕降火啊，他他他说了什么是上火了，喝王老吉吗？不是吧，是怕上火啊，你只要怕啊，你就去喝这个东西，太神奇了。因为你不知道自己上没上火，你也不知道他能不能

降火，但是你感觉他能降火，是不是这个道理啊啊，为什么老人喜欢你啊，他是喜欢你的优秀吗？不是，他是喜欢他喜欢你的感觉啊，他是喜欢他喜欢你的感觉，卖的就是感觉感觉对了一切。ok 所以你不要害怕，这就是普通人为什么不敢讲啊，他非得好好学习，好好努力，非得觉得自己特别牛逼了之后再去讲，再去输出。我告诉你，来不及了，今天学第二天就给我讲，不断的讲啊。

不断的重复，不断的做五三循环机制，不断的不断的每天做朋友圈啊，做小视频，做文字，做音频，不断的重复不断的重复。我告诉你，只要你坚持做了简单重复加持续，就是这么简单的事情。只要你坚持做，只要你坚持的讲重复一个概念啊，你看我重复什么概念，无形的永远的掌控和主宰着有形的，我们看到的一切都是阳面的东西，真正主宰阳面的东西是阴面的东西。阴阳结合，大道至简，就是这么简单，不断的重复你的思想，不断的讲不断的讲，讲多了就是对的啊，讲多了数量即正义这个东西的好与坏不取决于它是否好与坏。只要你听了就是对的，不听就是不对啊，你这个东西再好再牛，对方不听再好都是坏。对方听了啊，听了你讲一遍，两遍、三遍、四遍五遍，坏的也变成好的了。

这就是简单重复驾驶区，这就是我说你听啊思想没有对错，我们来看看多么牛逼的感觉。来好，我举个例子好了，方便各位理解哈，方便各位理解。好，你说啊那个老王啊，老王他是一个领导啊，领导下面有一个部署叫小王啊，老王下面有个部署叫小王啊。他的老婆啊，老王的老婆，他们在一块儿睡觉的时候，这个老王的老婆天天在老王的耳边讲什么吹枕边风啊。你看啊，你们单位那个小王多么多么多么多么不好，多么多么多么不好啊，品德多么多么的坏。其实老王没有感觉啊，老王觉得小王挺好的，但是啊但是啊但是他听得多了，你看他的老婆，老王的老婆在老王枕边讲了三个月，小王怎么怎么怎么怎么怎么不好，怎么怎么怎么怎么坏，怎么怎么不好不好不好。听着听着他就被洗脑了。

啊，三个月过后，老王的单位有一次提拔升迁，本来是要提拔小王啊，小王和另外一个小李一块竞争，结果就提拔了小李。为什么这种潜意识影响的力量是非常强大的，你是感觉不到的，就是要数量即正义啊，讲的一定不不没没没没感觉啊，讲了两遍没感觉，讲了一个月啊，慢慢的这个老老的心中就会有一个潜意识啊。小王不好啊小王不好小王不好小王不好，那小李好不好呢？小李好不好？没人说，反正小王不好，你看。

你看潜意识被影响了，重复持续简单的力量非常牛逼，所以不要害怕，不要害怕你思想没有对错，只有我说你听只有数量即正义啊。真相是什么？真相是你听了还是没听，不取决于这个东西真正的好与坏。你听了跟没听，就会造成两种不同的结果。所以前你听了还是不听，前提是什么？是你说了还是没说啊，你说了，我们在解决他听不听的问题，你不说永远就不可能他有听的这一个环节，各位明白吗？懂不懂？所以数量即正义啊，我们的四字新法是什么啊？新法的前四个字叫我说你听数量级正义啊，感觉对了啊。我为什么要不断的重复的讲讲一遍，你记不住，我要不断的讲，不断地讲，不断的讲数量级正义啊，感觉对了啊，你对的也是对的啊，错的也是对的。

感觉不对啊，对的，也是错的，错的更是错的，所以感觉很重要，你一定要感觉啊你卖给客户的是什么？你卖给代理的是什么？你加盟经销商卖的是什么？你卖给 b 端用户的，卖的是什么？c 端用户卖的是什么？卖的都是一种东西，叫感觉。

感觉这个东西太牛了，感觉对了，一切都是顺滑的。多少人找对象，就是在问啊，你的条件是什么啊，你的条件是什么啊，我的条件是什么？

条件是什么呀？感觉你知道吗？我就算告诉你啊，你我放了一个符合你标准的，在你跟前你没有感觉一切都百搭，是不是符合你的标准是对的，但是感觉不对。那对的也是错的啊，哪怕我给你放一个人，放你跟前，不是你给我描述的这个标准，但是他感觉对了，他给你的感觉很好。那是不是错的也是对的，是不是这个道理，所以你不要怕敢讲，俾会讲重要大胆的讲，大方的讲，不断的讲，重复的讲。我告诉你，只要你开口啊，那你就是遇神杀神，遇佛杀佛啊，老子天下第一这种感觉要出来，你感觉对了，别人就会买你的账，别人就会给你交钱，感觉能量太重要了，敢比会重要。这就是我们成神的四字心法的前四个字。我说你听啊，我下一节课专门来好好讲一讲啊。

后四个字叫离苦得乐啊，我告诉你，只要把这两个东西，这两个神功结合在一块儿，你就是所向披靡啊。我说你听数量级正义感觉到了一切都对啊，真相是什么？真相是你听了还是没听不在乎于你说的对还是不对，没有绝对的对与不对。只有相对的对与不对，感觉对了，一切都对，好吗？来我们下节课来讲，离苦得乐，再配上我说你听哇，那么真是牛逼至极。有了这八个字的心法，你可以幻化出一

切的肇事啊，一切的方法，一切的这个万物啊道生一一生二二生三，三生万物四字心法看似简单，变幻无穷，能量巨大，威力无边。好吗？我们下节课再见啊，一堂课都不能滥哈，每节课逻辑顺序都是非常严谨的，好吗？来小姐客气。

成神前四字心法--离苦得乐

喜欢多多学习加v18085261760 魏清颜

掌握这一个逻辑，你讲话就会有结果，讲的就不是废话。

真相背后的真相，规律背后的规律，生发知识的知识，百分之九十九的大神都不会告诉你的赚钱的底层逻辑。

好，我今天来讲成神的后四字心法，我们先回顾一下成神的前四字心法是什么，叫我说你听啊我说你听，后四字心法叫什么离苦得乐啊啊。

我告诉你，如果你讲话不按照这个逻辑和方法来讲的话，你就拿不到结果，改变不了的行为改变不了别人的行为，你讲的都是废话啊，都是没有用的话。

什么叫口才好啊？

什么叫会讲话？

不是叽里呱啦给我讲一大堆啊，不是像主持人那样给我出口成章讲了一些话，讲得再好看，再。

华丽，拿不到结果啊，改变不了别人的行为，不能够成交，这个话就是废话，就没有任何的意义。

你就不要讲，你要讲啊就给我一开口就震慑住全场，一开口就能拿到结果，一开口就能收钱、收心啊。

你这个话讲的才有意义，不然讲那么多废话干嘛呢？

浪费自己的口水，口干舌燥舌舌燥啊。

内耗啊消耗一点用都没有。

所以很多人讲话没有逻辑啊。

你看我看到很多人给我讲他的项目，一上来就跟我讲啊跟我讲什么跟我讲他们产品有多好，他们产品有多妙哇多得心想。

好，告诉各位啊，这个离苦得乐的顺序讲反了也没有任何的意义啊包括听我的这些课程，如果你跳着听，你听不明白，你必须一环套一环的。

一张，不落地去听。

因为我讲课都是有逻辑的。

先讲本课的目的，本课的目的是什么就是帮助各位拿到结果，建立讲话的框架、讲话的逻辑、讲话的思维方式。

你按照这个逻辑去讲，你就永远不会。

大错啊，万变不离其宗。

所以你看屌丝都在讲什么脚踩西瓜皮，想到哪儿讲到哪儿啊，天天给我东扯西扯讲了半天啊，唠嗑一点用都没有用啊，讲不到别人的心里去，怎么才能讲到别人的心里去啊？

先讲痛点再讲痒点，先讲坏处，再讲好处。

你必须按这个逻辑顺序来讲，如果这个逻辑顺序你错了也没有用。

这个需求你都没有给我放大，你怎么可能给他方法啊？

我说了我讲了一大堆，我为什么先讲心法，心烦你都没有听懂啊，没有领。

悟，领悟透彻。

我跟你讲再多的方法跟招式啊，阴的方法里都没有学到，我给你讲再多阳的东西你没法运用啊啊。

张无忌为什么武功高强啊？

为什么学招是很快？

就是因为他练了乾坤大挪移，练了九阳神功啊，内功充足，心烦数年啊，所以他学任何招式都是手到擒来速成。

所以先把心法摸透了呀。

好，跟大家说一句哈，人只会为了离苦得乐而行动，只会为离苦得乐而买单，只会为离苦得乐而生发持续的能量。

如果你不把这个苦讲得特别苦，他就没法行动、没法成交、没法给你钱。

所以前期的放大、啊放大他的痛点、撕开他的伤口是非常重要的这个恐惧。

啊不给他下透危机不给他下透，你永远给再多的方法都没有用啊，他听了就跟白听了一样。

所以一定要记住这个讲话的逻辑和顺序啊，再再再总结一下啊，人只会为了离苦得乐而买单啊，我们不要挑战人性啊。

我说了顺着人性做市场，逆着人性去创业，你要顺势而为啊，大多数人都是佣人，大多数人都是俗人啊，大多数人都吃这一套，你就要按照这个方法去收他们的钱啊。

收钱的前提是什么是破碎，他们怎么破碎他们因为你有重量感啊，对不对？

你要进入它，你怎么进入它，你是不是重量比它强，重量给它压压得很大？

为什么很多人做事情啊他自己去谈啊，以个人的名义去谈，就谈不下来，但是我一上来就给你看我的。

百度百科啊，就给你看我的品牌背书，就给你看我跟哪些大企业合作过、跟那些明星合作过、跟那些大的客户服务过。

哇你一看这个重量感就来了，重量感一来他就不敢给你讨价还价，是不是这个道理？

当然今天这个不是我要深入展开的主题，我今天要把离苦得乐讲透啊，让大家深刻的领悟到怎么去讲离苦得乐，对不对啊？

好，来，我细细地来剖析哈，来，再讲一遍啊，很多东西要不断的重复，我说你听数量级争议对不对啊？

人只会为了离苦得乐而买单啊。

我举个例子，你看国民新党啊当时审问犯人的时候啊，又跟他讲啊，给我我告诉你，你如果不讲你怎么怎么怎么怎么怎么地啊，我要给你大型伺候啊，老虎凳、辣椒水、扒支架全部都来了啊你讲了之后，啊你又能怎么样啊你能出。

呼吁啊，你能跟你的老婆团聚，你有辉煌的明天啊、很好的前程，是不是讲了苦啊啊如果你不怎么样怎么样，你就怎么样怎么样怎么怎么样，如果你怎么样怎么样你就怎么样怎么样怎么样，是不是啊？

充分放大他的恐惧，放大他的痛点啊。

你看王老吉做的那个广告啊，怕上火和王老吉啊，你有没有上火啊不重要啊不重要，用的是什

有用的的是什是你怕上火，他可从来没有说你要降火哟他还没有说能不能降火吧王老吉有说能降火吗？

他没说要降火吧他说你怕上火哎那你就喝王老吉啊，他从来没说他能降火吧，他只是他只是解决了你怕的问题，而不是解决了你上火的问题，是不是人害怕了就会去行动啊啊，恐惧了就会去行动啊，是不是啊是不是他的痛苦越大？

他的行动力就越足啊，是不是这个道理呀？

这就是人性啊这就是人性底层的密码呀。

还在外面学各种各样的招式有用吗？

学那些洋的层面的东西，先把我讲的这些一经验的东西学透啊，学经就没有任何的问题啊。

你看马云是不是这样讲啊，让天下没有难做的生意啊，做生意多么多么的苦，线下生意多么多么的不好做啊，你跟着我在我么六八八平台上、在我的淘宝上多么多么的乐啊，这个成交量多么多么的大啊，这个人流量不断啊，未来的互联网思维现在你不做，你又怎么样以后被淘汰啊，跟着我以后就能够得天下。

是不是这样子的呀啊？

很简单，你看商业大佬都是在这样讲的呀啊，你看那个滴滴平台，看那个美团平台、看那个 1b mb，都是在讲当下市场的痛点、当下市场。

那不足，当下市场的缺失，未来市场的无限，跟着我怎么样跟着我打天下，跟着我怎么怎么怎么怎么的跟着我未来无限好，是不是要把这个讲透啊，谁上来先说我们的产品是谁什么，我们的产品怎么样，我们的产品顶呱呱，谁这样说谁就是傻逼啊，真的是这样子。

所以你看你只能看透他们讲的好，但是你从来就没有看他们讲话的逻辑，他们设计课程的能力、设计招商方案的底层密码学那些招式啊，一、二、三，我怎么搞招商会的，给你讲三四个小时有必要吗？

没有必要，你只要听我这二十分钟讲完招商的底层逻辑就可以了。

你看外面的那些招商课啊，真的我都不知道他们怎么割韭菜的啊，几万块钱、十几万块钱、几十万块钱讲招商课讲的无比复杂，我告诉各位，真的，所有的招商。可就是这几个字，离苦得乐，讲痛讲身讲痛，撕开伤口啊，不断的放大不断的放大。

就是这样讲的呀，离苦得乐啊这个东西只要讲透了，其他的往里面塞就行了呀，塞什么呀塞各种各样的花拳绣腿进去啊，加一些故吃进去呀，很简单的，就是在

讲离苦得乐啊。

所以你还需要花几万块钱花十几万块钱去学那些招商课吗？

真的太费钱了。

搞这么复杂为什么要搞得这么复杂？

讲简单了收不上来钱呐，对不对？

我告诉你，大道至简，阴阳合一，大道至简，对不对？

一阴一阳为，知道也。

所以你搞那么多复杂的那么多阳面的东西，那么多枝枝叶叶的东西没有用，把根扎深了。

就是这四个字，离苦得乐啊，对不对？

你。

看。

我我们前面讲了哈，这个大神是谁啊？

宗教国家啊、这个、商业领袖，他们怎么利用离苦得乐的呀？

你看宗教大神怎么讲，我不管他是什么政教、邪教，都是用这样的逻辑啊。

你当下怎么苦，当下永世不得超生，当下犯了众多罪恶，未来你会进入极乐世界，未来你会升天堂，未来你会想见这个天上的荣华富贵啊。

你当下多苦，当下多当下多痛哇，你跟着我进入未来极乐世界，你下世投胎之后多乐啊，今天行好事，今年多受罪啊，来世想欢乐，不就是讲这些东西吗啊我告诉你，这些宗教能够满足你当下的承诺吗能够满足你当下的需求吗啊你得了病了，他能立刻给你治好吗啊你缺五百万了立刻让佛祖来给你吗？

我告诉各位，只有傻逼才想当下。

大神都在讲未来的，你只要会讲未来你只要会用离苦得乐讲未来你就是大神啊，所以你不要你不要讲啊。

我我说你听说什么呢？

说离苦得乐呀通过各种各样的方式说离苦得乐呀，宗教领袖都这样干的呀，你看国家领导人讲了吗啊？

打土豪、分田地啊，现在你有多苦，现在你被这些啊宗这个这个土豪啊、劣绅盘剥啊，当他们的长工给他们打工。

我告诉你，现在跟着我，我要把他们打倒，打倒之后呢你跟着我，我重新给你分田地啊，是不是？

讲未来啊当下有没有实现呢？

没有实现吧，当下你很苦吧，放大你的苦啊，给你未来的乐，你不就跟着他干了
吗？

对不对？

建设美丽的新中国呀，对不对呀？

你说要跟大神。

学。

我们再看中那个企业领袖怎么说啊，马云是不是说啊当下的生意怎么怎么不好做
啊？

然后十八罗汉就来了，然后他就传播他的思想，到处吹牛逼了，吹牛逼之后投投
资人就来了，对不对？

就懂得吹牛逼啊，以后我会告诉大家怎么去吹牛逼啊。独家课程包V：357607890

我告诉你，这些课都不会有人在外面讲的，你说哪个课叫你吹牛逼啊，只有我来
跟你讲怎么吹牛逼？

我告诉各位啊，你不懂得吹牛逼你就永远不会牛逼，啊你不懂得装逼，你永远也
不会牛逼，这就是普通人不愿意相信的、不愿意承认的，正统的教育也不会告诉
他的。

但是这都是世界的真相，这都是大神成神的逻辑，什么老师什么一步一个脚印什
么实实在在，这些都是传统的教育。

所以我这些课不收费不行啊，不收费，这么贵，给。

一些佣人听到了得在下面骂我，所以你知道吗？

我不敢免费讲的，啊是不是这个道理？

所以各位哈，真的，你要讲未来，讲当下，当下你有什么呀当下你什么都没有，
你没法可讲的，你是比当下来讲什么啊你当下没有才要定未来嘛，当下没没有啊
我你告诉我来你现在讲当下，你无非就是跟别人谈谈工资而已啊，别人过来来应
聘，你说啊比如说你给我多少钱啊？

你说我一个月给你两万啊，一个月他给你一万，不就讲这些事吗？

你能讲什么呢对不对？

你就会被他套住啊，如果你给不了他想要的钱，那他就会离开啊。

你要怎么跟他讲讲未来好，你要的钱无所谓啊，你要一百万都可以，只要我们在未来三个月，只要我们在未来一年完成多少多少的营业额，完成完成多少的业绩，扩张多少店、在多少个城市，你要一百万。

那我都给你啊，你这个人就会利用时空讲的思维，你就有时间的思维，你就用未来布局的思维，因为你会讲未来。

因为你讲未来啊你不懂得讲未来，你当下只能跟他讨论啊，我这个月给你多少钱，下个月给你多少钱。

所以有些傻逼啊天天就活在当下啊着眼当下，活在当下及时行乐，高手大婶，牛逼的人都是在布局未来的人着眼未来，布局当下啊，行动在当下，着眼于未来。一定是别人比别人多走几步。

你不懂得未来。

我说了，我的一维、二维、三维、四维空间的课啊讲讲了啊三维是什么是立体的世界。

啊我们生活的叫三维的世界，而牛逼的、高维度的大神是活在四维世界的人是有时空角的，四维的人是有时空能够驾驭立体世界的人。

啊慢慢的就形成五维、六维、七维、八维、九维、十维啊，到了九、九九归一，又变成零维啊，零维又是最大的也是最小的，小到极致就是大，大到极致也是小啊，万物性空空也不空，空是最小的，同时空也是最大的啊。

这个以后会慢慢的剖析啊。

所以各位啊，真的，各位，一定要学会讲当下的苦啊、讲东西、讲逻辑很多、很简单，我说你听啊我说我说你听我说什么内容啊？

就说离苦得乐啊，不断的写文案、不断地讲音频、不断地做小视频、不断地做朋友圈激活系统，就讲这些东西。

离苦得乐我说了，啊数量既增，只要你讲多了，思想没有对错啊，卖的是感觉，感觉对了，错的也是对的，对的也是对的，感觉不对啊，对的也是错的。

错的，更是错的。

所以卖什么不重要，绝对的，真相也不重要，只有我说你听离苦得乐啊，我说你

听是数量上的不惯啊，思想没有对错。

逼古得乐就是你的内容啊不断地去讲啊，这就是心法，这就是八字真言，好好的讲透，你只要学会这八字心法啊，真的。

你就是神，只要你坚持做，我说了学习不产生结果，学习产生思维啊，你懂得了、学透了，懂得了真理，你就会去行动，行动产生结果啊行动产生结果，学习不产生结果。

所以你不要觉得你学了一大堆你就成神了啊，你就挣钱，那我告诉你不可能，只有行动才能挣钱，行动才能成身。

但是你不能瞎行动，你得学会了心法，你得懂得了道啊，叫。

到。

心道法、术气、心法啊、道、法、术、气啊，这五个层面，你看你在哪个层面，所以行行动不能瞎行动，正确的行动才会有 **正确的结果**，懂不懂啊？

好，那我总结一下，成神的八字心法是什么啊？

很简单，就这八个字。

我说你听，离苦得乐很简单，不断地 **去做**，**为什么要讲这么多**呀？

我明明就可以讲一两分钟啊，就讲 **成神**的心法是什么啊？

离苦得乐啊。

我说你听，但是你能懂吗啊你懂不了，你理解不透彻。

所以我必须啊有论点加论据，不断的去告诉你这个有多重要，好吗？

我们讲完了心法，接下来我会要讲四大招式啊，告诉你，学完了心法就要学招式了，招式也很重要，招。

不是是什么招式，是你能够打败别人的工具啊，很重要。

心法掌握在内心里面。

大道至简，一阴一阳为之道啊。

学完了阴面的，我们再来学学学阳面的东西。

阳面呢就是招式，四大招式啊配上我的八字心法就能所向披靡，手到擒来，欲神杀神，欲魔杀魔啊，天下唯我独尊。

好吗？

就这么多，我们下节课再见啊。

封神四大招式第一招--结论式语言

封神第一大招结论是语言的训练。

真相背后的真相。规律背后的规律，生发知识的知识。百分之九十九的大神都不会告诉你的，赚钱的底层逻辑。

好，我们来开始讲招式啊，封神的第一大招式是什么啊，各位做好准备啊，我讲出来可能会有违常理，可能会啊没有那么好听，可能会如此恶俗啊，可能会有为你对这个世界的认知。但是这就是真相，这就是底层的密码。所以好好的把心打开，认真的听，因为在外面的真的没有人讲这些东西。好，来封神的第一大招使叫做结论性语言啊，第一大招式叫结论性语言。结论性语言啊，也就是断言啊什么叫断言啊？就是你看啊凡是伟人，凡是宗教领袖，凡是商界大咖讲话，都是斩钉截铁啊。

没有三没有四，就是讲话怎么讲啊，我讲的都是对的。各位思想没有对错，你讲的都是对的啊，讲话怎么讲啊？一二三啊一二三啊一二三哇，道生一一生，二二生三，三生万物啊，讲话就是一二三一二三一二三，后面再这样干太好啊，斩钉截铁不容置否啊，这个东西夸言之凿凿啊，不断重复，绝对不以说理的方式证明任何事情。这就是你能够啊征服普通人的不二法门啊，凡是能够成就大业的领袖人物，他们最重要的品质不是博学多文啊，不是啊懂得很多是什么强大而持久的意志力啊，这是一种非常罕见非常强大的品质。它能够征服一切啊，没有任何的事情能够阻挡他们。

不管你是上帝啊，是自然还是人，都不能因为这种强大的意志力，认为他讲的就是对的，他讲的都是对的，这很重要。他自己都被自己洗脑了，你自己有被自己洗脑吗？你自己相信你讲的话吗？你相信你讲的话，你讲话就会有力量感，你就要斩钉截铁，就要加感叹号，就要一二三。你内心告诉自己，我讲的都是对的，思想没有对错啊。

吓到了吧啊，就是这样子看，你看看所有的委员是不是就都是这个样子的。谁啊

这些大咖大神啊，宗教领袖讲话会有一点点让你质疑的空间。我告诉你啊，没有绝对不可能有啊，我讲的你要信就信，不信你就滚到一边去啊，无所谓啊。你们看你们在做任何招商活动的时候，在做任何谈判的时候，特别是一对多公众批发式演讲的时候，一对多批发式成交的时候，就要用断言啊重复断言重复啊结论性语言。你讲的都是对的，有人给你反驳啊，有一些杠精，我告诉你，你回答不了，他们就绕开他们，你不需要跟他们杠啊。狗咬你一口，你还咬狗一口吗？你不需要跟他们告，你，一旦跟他们还嘴，跟他们告，你就输了。你不需要你知道吗？底下的群众不需要你讲的那么理性。

你把别人越讲越理性，越讲越冷静，怎么收钱。

怎么收钱啊？各位要越讲越激动，怎么讲激动没有人爱听大道理，别人只听结论，所以叫结论性的语言。啊，我告诉大家。

怎么讲啊？用一句简单的话来讲就是讲大话啊。哎呀你说你怎么能叫我们讲大话呢？哎呀，我们从小都被教育，要老老实实的要要要要本本分分的，我们怎么讲话能这么满呢？这样感觉是不是不好啊，你的这些理论是从哪儿听来的，你的这些理论都是老百姓的理论啊，都是普通人的理论，都是庸人的理论，他们不能成大事的。你跟他们学，你就会成为普通人，你要成神，你就不能跟他们学，不能学他们的思想，要看神怎么成神的，就是讲大话啊。我告诉各位就是讲大话，我说了，我接下来还会有几堂课教大家怎么去吹牛逼啊。吹牛逼很重要，你不懂得吹牛逼啊，你以后就不会牛逼，就是这么简单啊，真的是这样子。所以。

不用害怕。

你讲的都是对的，只有我说你听啊，真的，我说你听结论性的语言肯定是的语言。我告诉你我这种东西很重要怎么重要啊，我举个例子好了。

你是开一个那个这个维修店的四s店的，别人来问你啊，你们家能不能洗这个这个奥迪车啊，能不能修奥迪车啊，你怎么回答你说啊，我我我我试试看吧。我告诉你这一单就绝对成不了啊，你能不能帮我搞定这个案子呀，你能不能帮我搞定这个事情啊啊，这个这个业务你们能不能接啊？如果你一旦表现出嗯，可能有一点点不能接的感觉，你这个单子就接不到啊。我告诉你，我们的奥迪车都能修我们的师傅啊，修了两百多辆奥迪车啊，修了十年的时间啊，你爱信不信，你不信就滚，一边滚一边去啊。真的，我讲的都是对的，我就有这个自信，就是要讲

大话，先把单子接到再说，客户搞定再说，钱收上来再说，会倒逼你去行动的。你不要害怕，相信你自己可以完全。我告诉你。

倒逼自己来输出很重要。倒逼自己去完成资源啊，不会修，你找个会修的不就行了吗？啊，你们家店修不了，总有能修的吧，花高价请先把钱收了，最重要。所以不要用普通人的思想去讲话，就是要用结论性的语言。你肯定了别人才会相信你，你都不肯定别人怎么相信你，是不是这个道理呀。所以就是要这样做啊，你对你们家产品都没有信心啊，讲的都哎呀，我不知道有没有效果。哎，嗯还可以吧，我觉得还好。哎，我告诉你，你的东西就卖不出去，就是啊没问题啊，肯定可以搞定啊。当然呵护到健康方面的东西啊，稍微稍微的呃还是留一点余地比较好，但是别的东西一定没问题，你一定能搞定的。真的你就不要再谦虚了，一定要啊相信自己，一定要觉得没有任何问题搞定收钱其他方法再想。

而不是觉得我告诉你啊，而不是觉得我要变得优秀，我要变得努力之后，我才配拥有这个东西。不是是你当下立刻感觉就能拥有，你当下就立刻感觉自己红了，而不是说你要现在努力以后就会变红，你现在就要用红的状态去做事情啊，你现在就要有一千万的状态去做事情。你看我为什么经常给别人发钱，就是因为可能还没有挣到年入一千万。但是我知道啊，一千万的人一定是爱给别人发钱的啊，因为我也认识很多，千万不好爱给别人发钱，爱爱请别人吃饭。那我就按照他们的方式去做，慢慢的钱不就吸引过来了吗？钱是玩着玩着钱就挣来了呀，你那么累，真的很难赚到钱，真的把做事情做。对啊，再加上做对的事情，再把事情做对钱就来了，没有那么累的。真的。所以说你看在高维空间的人，只要做一点点努力，每天工作几个小时就能够挣到你。

几年的收入就叫高危绝杀，真的是。所以各位记住啊，第一招叫什么，叫结论式的语言啊，一二三一二三一二三不容置否。我讲的都是对的，思想没有对错，只有我说你听我，你讲的都是对的，一定要有这种方法啊。你如果有了这个感觉啊，再加上重复的力量，那你讲的就真的是对的了啊，真相的对与不对不重要啊，为什么不重要？我说了，我经常有有一些小伙伴，我明明知道他们做不起来，但是我会告诉他，你长得很丑，不会有人爱你啊。你那么能力那么差，这么蠢不可能做得起来的。我能这样讲吗？不可能啊，我都会告诉他，你可以你没问题给别人信心，给别人希望是不是更好啊，所以啊不要破灭别人的希望。你明明可以做到

的，你就一定要把话讲满了，一定要承接下来，这就是结论性的语言。
用你的感觉和气势啊，对自己的肯定，对自信，你的能量会爆棚啊，真的。所以我在封神的后面几道当中还会有讲到一点啊，这个我在第三点当中来讲。那下一节课呢，我们来讲封神的第二大招式啊。

封神四大招第二招--语言框架的训练

封神的第二大招，语言框架的训练。
真相背后的真相，规律背后的规律。
生发知识的知识，百分之九十九的大神都不会告诉你的赚钱的底层逻辑。
好，听完了第一大招哈第一大招，叫结论性的语言断言啊，一定要敢讲啊，敢讲比会讲重要的多的多的多的。
啊这个很关键、很重要。
我以前都是总觉得哎呀我是不是还不够好，不能接受这么好的女人啊，我以前还不够优秀，实力还不够接不下这个单子，现在不会这样想。
接下来再说钱收了再讲啊，真的是你。
会发现当你钱收了之后，你的能量会不同啊。
所以每次都要回顾一下上一节课讲的是什么，不断地重复不断地重复不断地重复，你才能记得住啊。
我们始终在讲什么我们始终在在讲无形的，永远掌控和主宰着有形的啊我们看不见的东西永远都在掌控着我们看得见的东西啊，阴的永远在掌握主宰阳的层面的东西。
这就是世界的真相和规律，空性之会啊。
那今天我要讲啊成神的第二大招式叫语言框架的训练啊，这个很关键。
我说了，我们的成神的心法是什么啊？
是我说你听，离苦得乐啊。
所以说然后再加上结论式的语言啊，再加上我们今天的第二大招，叫语言框架的训练。

所以你看啊，普通人。

讲话我讲了多少遍了，就是脚踩西瓜皮，天马行空啊，信口开河，想到哪儿讲到哪儿讲话，没有目的，没有结果，不能改变别人的行为，因为他讲话没有框架啊这就是很多人我看到很多人在听课啊，很多人在记笔记，我之前很多小伙伴啊在给我记笔记。

你发现他们怎么记笔记，他们记得那些笔记啊都是在记京剧啊，你看这句话讲得好啊这句话讲得棒哇，这个点好，这个字用得好。

我告诉大家，这些人都是佣人、高手、大神，都在听什么？

都是在听逻辑，都是在听框架。

你听那个句子有什么屁用啊啊？

听的框架才是最重要的。

记得东西叫什么？

各位一定要学会一个软件叫 x mind 啊，思维导图，用思维导图构建框架，框架是什么框架？

就是我们底层讲话的逻辑和顺序，这些东西一旦被你记住，你就不会忘记啊。

你看我每一次讲课为什么句句都不一样啊每一次讲都不一样，但是我的方向不会偏，因为为什么？

我用的就是语言框架的能力，我讲话有逻辑、有顺序，我知道我讲话的目的是什么啊？

我有了目的，有了目的就会组织我的框架组织我的框架，再填充我的内容。

而有些人讲话为什么讲不了啊？

你为什么挣不到钱？

因为你不会讲话，讲话是很重要的。

各位，我们讲的语言框架的训练并不是让各位成为一个主持人啊，在我看来很多主持人也不会讲话的，他讲的都是水词儿啊，讲的都是废话，不能收钱的话不能改变别人行动的话都是废话啊。

怎么讲啊？

讲什么？

啊讲话的顺序是什么讲话的。

逻辑是什么？

就叫语言框架能力的训练。

好无非就是三点啊，讲苦、讲乐给方法就是这三点，离苦得乐呀，你看是不是心法用上了，离苦得乐永远都是按照离苦得乐的心法再套上语言框架，先讲苦再讲乐，再给方法啊。

现在你有多苦，如果你不改变，你未来会更苦。

如果你再不改变，你未来会永世不得超生啊我。

然后啊你未来如果跟着我，你未来会怎么乐？

未来上天堂，未来挣大钱。

好，要想干啊，要想达到，要想上天堂，怎么办？

给我交钱，我给你方法。

就是这个套路呀，我告诉各位啊，真的。

这句话叫什么啊这句话就是啊无无尽的讲苦死伤口讲苦。

浆糊浆糊浆糊浆糊浆糊浆糊浆糊浆糊浆糊浆糊啊浆糊，再给乐啊，我就不给方法，为什么不给方法？

你没给我钱，我干嘛要给你方法呢？

我告诉各位啊啊，真的，这一点又很真相，这一点又非常重要。

不给钱永远不讲最核心的密码，真的，我有免费节目在喜马拉雅，但是那上面的东西啊都是皮毛，都是道，真正的真相不能在上面讲，讲了会被下架的，讲了会被这些佣人嘛的，你知道吗？

所以不能讲必须要收钱，因为为什么收钱是对他最大的负责任，为什么不收钱他就不用心，不用心就不能吸收，不能据说，就没法儿把这个真的东西真谛刻在自己的脑子里，就没法把它运用到实际当中。

所以收钱不是我挣钱啊，是你可以学得更好，我顺便就挣钱。

所以一切都是利他的行为，你不收钱免费的东西你不珍惜，不珍惜你就不会好好听，不好好听，你就不能够把它应用到我们真正赚钱和成交，搞定别人、征服普通人普通人的路径当中。

所以你说收钱是对我好还是对你好啊？

所以说当我花了几万快上了一堂课，我一定非常认真听。

当我请我男朋友啊、请我女朋友啊买了好多衣服、奢侈品，请他吃饭、看电影哇
我一定很爱他，为什么？

是因为他优秀，我爱他吗？

不是，是因为我为他投入了很多，我爱他。

所以各位啊记住一句箴言，这个箴言是我在未来的天龙八部成交法则当中讲的成交的设计当中讲的一句话，这句话叫叫什么啊叫不收钱就永远不是自己人啊，收了钱才是自己人，收了钱才对你忠心，收了钱。

点很重要，你知道吗啊？

人对于自己的选择啊总会找各种理由证明自己的选择是对的啊，各位。

真的啊，这个我以后慢慢再拆解，跟我们今天的主题没有太大的关系。

好，语言框架的训练是什么？

讲苦长乐，给方法啊，我来告诉举个例子好吧。

来，我们讲出了论点，还需要再讲一个论据，论据是什么啊？

好，来。

假如啊你要去挖你们一个竞争对手公司的同事过来啊叫小王啊，你挖小王，我告诉你怎么挖啊，很简单，按照我的方法，按照我的逻辑，什么代理招商都是这一套。

各位，在外面上的啊，三天四夜的招商大法、招商成交法则，我告诉你底层逻辑，就是这个东西啊。

我说你听离苦得乐啊，再套上结论式的语言，再套上啊再套上什么再套上这个语言框架的东。

就是在这样讲啊，我接下来的第三招、第四招更牛啊，告诉你最厉害的永远都在后面啊，这四大招式越往后越牛逼。

好，来，我接着说哈，来，你要把这个小房挖过来，怎么挖？

我告诉大家怎么搞定别人，怎么破碎别人。

我告诉你，在成交和沟通过程当中，只要你说的太多了，我告诉你，在刚开始的时候，你一定不能成交他，你一定不能收钱，你一定不能征服他。

因为你一旦开始讲，他就开始抱着手啊在那儿欣赏你的表演。

一旦他有这样的感觉，他在欣赏你的表演，他不能被你带着走，你懂吗啊他就

是在当观众啊当观众在看你表演，你懂吗？

你要把他变成演员，让他讲话你让他讲话，他就跟着你走。

他情绪就跟着你走，他的逻辑就跟着你走，他的心就跟着你走。

所以怎么去开口？

不是一上来我告诉你我们的产品有多好，我告诉你我们的招生政策有多好，我告诉你告诉你我们的工作有多好，我告诉你未来在哪里，不是这样讲的，要有逻辑、有顺序、有方法。

怎么讲？

叫一问就破碎啊，我告诉你，一问就破碎啊，只要你会提问对方就会被你征服，对方就会被你破碎。

破碎你才能进入，进入的前提是什么？

进入的前提是你能破碎它啊，对不对？

破碎了才能进入嘛，破碎的前提又是什么就是你比他更有重量感啊，你没有重量感怎么能破碎它？

所以你一问就要把它破碎掉啊，你怎么问？

来？

呃那个那个小王啊，你现在一个月能拿多少钱啊啊三千、四千、五千还是六千。

嗯呃你对你现在的收入满意吗啊无非就两种回答，哎呀说多也不多，说少也不少，那肯定是越多越好啊，这是一种啊不满意。

其实啊第二个，直接说不满意，想挣得更多，你看一问就破碎，你看一问就挖出了需求，一问就搞定了痛点啊，让他自己把痛讲出来，而不是你来跟他讲啊你的收入现在不好。

告诉你，你一旦这样想，就会激发他的反抗情绪啊。

再问再问。

啊那你一个月休息几天呐啊你一个月休息几天啊？

他说哎呀休息四天啊，累死了呀啊。

那你现在买房、买车了吗啊你在上海买房买车了吗？

哎呀你看你看，被破碎了吧哎呀没买房、没买车啊哎，你老婆、孩子你接过来了吗？

哎呀也没有哎你看你看，四发问。

啊我我问了四个问题，是不是就意识到自己的痛点在哪里了啊，一问就破碎啊？

同样的道理，你跟招商代理讲啊，你现在一个月营业额是会怎么样啊？

我告诉你，无非就是两种回答，没有人会承认他自己做得不好的啊，都说还不错
嗯还不错，你以为就没有痛点了吗啊你以为他就不苦了吗哎那你想不想这个扩大
十倍呢？

想挣得更多呢？

谁不想啊谁生意这么好做啊，对不对？

但你也不要讲得那么明白啊，给他留点面子啊，谁不想对不对自己就把痛苦讲出来，内心也会接受你的答案的，对不对？

好，我们借着小王的那个例子来讲，好啊，这个时候你可以开始讲了呀，你是不是苦挖完了呀啊？

你如果有更多的时间继续挖他的伤口挖他的伤口挖他的伤口，挖他伤口越痛越好啊，告诉你，还得讲究点技巧，还不能太直白啊，让他自己讲出来啊。

同时呢你也跟他讲啊，你这。

钱是怎么样，你也很苦啊，引发共鸣啊，你别居高临下的啊，说你很苦，我很好啊，所以我现在要打压你千万不能有这种感觉。

特别是两个男人之间啊，让他自己讲出来，告诉他你以前也这么苦，也是这样走过来的，找到一点共鸣点嘛，找到一点共情的点嘛，对不对？

好，那接下来再怎么讲啊？

你说哎呀我们家这个那个员工呢，我每个月能休八天啊，真的，然后呢我上个月还刚给他买了一辆车，然后三年之后呢这个车就是他自己的了，然后呢他就把老婆孩子接过来了，在这里呢也贷款买了房，然后呢老婆孩子也在一块儿啊，挺好的。

你看你不用讲的那么复杂啊，就讲这么简单，他会把自己的情况代入进去。

同样都是一个行业的，为什么你们家的员工啊又一个月休息八天啊，又把老婆、孩子从江西老家接到上海来了啊，多幸。

祝多快乐啊、多美满，未来多好。

如果我跟着你啊，我以后是不是也可以这样子？

你看，内心当中就画出这样的一幅景象了，憧憬啊。

我告诉你，你跟代理啊、跟你的招生加盟商讲这些东西啊讲得非常好，苦啊，撕得越开啊，乐给得越足，告诉你钱就越好收啊，代理就越好招，产品就越好卖，你不啊苦伤透了，给再多方法都没有用啊，真的是这样子啊。

你还要把乐讲得无无敌啊，讲得特别圆满，在未来哇讲得特别好。

只要你把这些东西做够了，钱不就收上来了吗？

是不是这个道理啊？

所以怎么去成交别人啊？

第二招是什么就语言框架，讲苦、讲乐，给方法啊。

再加上一句，不给钱永远不要讲方法，只跟他讲苦、讲乐。

讲苦讲乐，告诉大家哈，不要以为你把苦你把乐讲出去就没事了啊，顺序也很重要，你别先跟他讲乐啊，你跟着我怎么样怎么样怎么怎么啊，无意间再跟他穿插点苦，这个不行啊，一定要先讲苦。

用提问的方式破碎它，让他自己把苦讲出来，然后你再讲你以前怎么样啊，跟他引发共鸣，别太让他有抗拒感。

然后再讲乐、讲未来、讲方法啊，对不对？

不给钱永远不要讲啊。

当然你可以透露一些不那么重要的方法啊，稍微简单一点的方法啊，更大的玄机、更大的真相。

你得把钱交给我，你不交钱永远不可能交给你，真相就是这么简单，哪有哪个老师这么轻易的就交给你的呀，真正的、核心的东西啊，真的牛逼的老师时间都很贵的，怎么可能免费给你讲呢？

无非就是他对你有所企图啊，除非他教了你免费教了你，能够得到更大的回报，不然的话收。

也是最干净利索的，有时候啊免费的就是最贵的啊，付费的这是便宜的，你懂吗？

因为如果他一旦对你免费，他可能对你有更大的企图，比你给他的现金要求还要高啊，是不是这个道理？

所以总结一下啊总结一下，叫傻逼讲话啊，佣人讲话，普通人讲话叫脚踩西瓜皮，天马行空。

想到哪讲到哪，高手讲话都是有落逻辑的、有框架的啊、有路径的按照路径去讲、按照思维去讲、按照逻辑去讲、按照框架去讲，你不管怎么讲，都永远万变不离其宗。

因为你的大框架在哪里，你再偏也不会偏到哪去的，好不好？

来，今天我讲的第二大招式。

好，下一节课跟各位讲封神的第三大招式。

封神四大招第三招--情绪化语言的训练

为什么同样的一句话我讲就能收钱，你讲就不能收钱。

真相背后的真相。规律背后的规律，生发知识的知识。百分之九十九的大神都不会告诉你的，赚钱的底层逻辑。

来封神的四大招式之第三大招叫情绪化语言的训练。啊，我的开头也讲了，为什么同样的一句话啊，你讲啊就收不了钱，我讲就能收得了钱。很多人跟我讲啊，说你这个课这么贵啊，你讲的东西都有啊，你还这么几个。同样的全国的人都在学习，怎么考上清华北大的，就那么几个呀，都是在学一样的书本啊，你自己看不就好了吗？你看就能学会看，就能学懂，看就能考上北大，清华看就能挣钱吗？不能。为什么能量的不同，什么人跟你讲什么，老师跟你讲，他怎么灌输啊，我说了谁说了什么不重要，你能吸收多少的是最重要的。所以。

不同的戒指能够给到你，给予你让你吸收的多与少是完全不同的，这叫情绪化语言的训练啊。我之前讲啊还有很多伙伴我们一块儿来做生意。我说你去推荐，你去成交会员啊，我哪怕同样把话术给他，都是呃这个话术都是结论性的，语言都是编好的。成功的话术，但是让他讲，让他打电话，让他发语音，让他去面谈，他为什么就不能够成功把别人搞定啊，这当然这其中有非常多的因素，但是有一个因素非常关键，叫情绪化语言的训练啊，光讲结论性的语言有用吗？有用啊有用。但是如果你把结论性的语言通过你的嘴巴讲出来，讲的萎萎缩缩，讲的不够坚定，讲的没有气势。

讲的不够坚决，讲的像做贼啊，我给你再大的结论性的语言你都没有用啊。别人

问啊别人问。

呃，你这个你你能修这个奥迪车吗？啊，我这个问题很严重，唉，你说啊能肯定没有问题。哎，你觉得别人能相信你吗？啊，你觉得你能搞定别人吗？你哪怕是用的结论式的语言，但是你的情绪化的语言不够啊，你换个方式讲啊，那没问题。放心，我好了，我都学到两百多辆车了啊，没问题，包在我身上，你看。

这样讲话是不是有力量啊？各位你们能不能听到我讲话是有力量感的呀？啊是有能量的呀，这种能量是不一样的。同样的一句话，你讲跟我讲完全不一样的效果。同样的一个文案，你拍和大神拍都是同样的内容，但是你就讲不出他那个感觉，这个感觉是要训练的。光有结论性的语言还不够。光有语言框架还不够情绪化。我告诉你，你能够成交别人啊，百分之五十靠的是情绪的传达。情绪。一旦对了啊，我们在谈判的时候，我们在搞定顾客的时候，我们在跟别人沟通方案的时候，你先把对方的情绪给他带着走情绪。两个人一对，两个人，一对味，两个人一碰撞，两个人一焦急。一旦对了，我告诉你，你说什么都不重要了。

是不是感觉对了呀？你看万变不离其宗，是不是都在讲，感觉感觉是什么？是情绪啊是情绪价值啊情绪价值啊，你不爱我了啊，我告诉你，我爱你，我为你做了什么。一二三四要的是这个吗？不是，是感觉啊是情绪。对了，你满足了我的情绪价值啊，我很爱你，怎么怎么不需要讲太多大道理的，所以你能够搞定别人啊。真的百分之五十考的是情绪，百分之三十考的是肢体，只有百分之二十才是。你说了什么？你明白吗？各位你说了什么不重要，情绪到位，肢体语言到位就够了，就占到百分之八十。你说了什么不重要，懂不懂啊，千万不要觉得啊，我要理性分析我讲的事情啊，我要理性分析我讲的案例。

我没有任何情绪，你只要不带情绪，你就搞不定别人你就收不上来钱，你就不能招代理啊。所以情绪化的语言一定要用啊。真的你看很多老师啊讲话是没有情绪的，他只是把书本上的知识传递给你而已，那只是一种知识的二次传播，他没有情绪，没有加工电影。如果只是把小说原封不动的演一遍，有什么可看的呢？啊，你为什么要看呢？电影电视剧大片啊，不就是源于生活高于生活，情绪价值更加凸显嘛，情绪要要素更加集中嘛，让你感觉到哇要哭要笑要累啊，喜怒哀乐啊特别爽，是不是情绪价值？至于他真正讲了什么道理，重要吗？也重要，但不是最重要的。因为大多数人都是庸人，庸人不看这个佣人，只要看一时爽，普通人只

要看一时爽啊。那些大。

真的，就算你是大咖，你是文学评论界的大牛。你刚开始看的也是情绪，你看第二遍啊，摆脱情绪，再来看他的技巧，再来看他的叙事，再来看他的语言是不是这个道理。所以一定要在你的结论性的语言之上，加上情绪化语言的渲染，你才能搞定别人，秒杀全场啊。所以你不讲话则已，一讲话就要震慑全场，叫上天入地啊，唯我独尊。混世牛魔王一定要有这样的感觉啊，你是神呐，神要挣普通人的钱呐。啊谁要说服信众啊，你就要有神的视角去讲话呀。神的视角讲话不会猥琐的呀，神要讲什么啊，讲结论性的语言，再加上帝的视角去和你的信众去讲话。我说的就是对的啊，我说的错的也是对的。你要有这种自信，这种自信才会让你有情绪化语言的加持。

啊，是不是？所以说的时候不重要，只占百分之二十。情绪化的语言，再加上肢体动作啊，你看很多大领导人，我就不说是谁了。

国外的西方的讲话有手势啊，有慷慨激昂，有口号不断重复，不断口号不断宣扬。哇，讲话非常有激情啊，启程转合都有说了什么没说什么，真的没说什么，讲的什么东西啊啊，没说什么东西，真的就是一种情绪的渲染。你要懂得点燃群众的激情啊，就是要用情绪化的语言加上啊结论性的语言，再加上预言框架，你就能够搞定别人。所以很重要，要有自信啊，所以上台之后你就是混世牛王。牛魔王看到所有的人在观众啊，在你的台下都是大白菜，都是你的信徒啊，都是你的粉丝。你说什么都是对的啊，你为什么说话没有底气，你为什么说话战战兢兢，因为你很害怕别人对你的评价，我是不是说错了？哎呀，我这句话出去。

是不是会引起别人的反感啊，我这句话出去会不会我说了，只要你不是说一些伤害别人的话啊，你说的是思想，思想没有对错啊，只要你说的就是对的，不要害怕别人的评价，不要有任何啊。我说了会不会产生什么结果，不要你当下的状态就是集中精力去讲你的思想。你的思想讲透，用情绪化语言加上肢体，你就能够收割大多数人啊，不是收割哈，是是征服啊是征服，让更多的人啊为你所用。真的是啊收割这个词太贬义，我们尽量不要用你收割别人是在害人，我们是在帮人啊用情绪化的语言，结论性的语言传递一种思想，帮助别人改善生活，帮助别人解决问题。啊，当然我的东西是好的，我怎么让你接受，这是要用一套方法的。很重要好吗？来我们下节课啊进入到封神的第四大招啊，这个叫能力，叫编剧的

能力啊。这个编剧的能力就是贯穿前三大招的核心技能啊，你有了编剧的能力，你这前三大招啊会放大一百倍的效果，嗯，好吗？来下节课再见。

封神四大招第四招--编剧能力的训练

真相背后的真相。规律背后的规律，生发知识的知识。百分之九十九的大神都不会告诉你的，赚钱的底层逻辑。

好，我们今天讲的封神四大招是最后一个大招啊，你要知道最后一个大招通常都是非常非常有能量的。你看骁龙十八掌的最后一招是什么？亢龙有悔啊，亢龙有悔。学会了这个招才算是圆满，才算是能发挥他最大的效率。啊，前面的三大招式，如果不配合这一大招式，他就不能发挥他最大的力量。因为最后一大招式是贯穿前面三大招式的核心底层啊重中之重，所以一定要学好啊。我说了前三大招分别是什么？再次回顾一下啊结论性语言的训练啊，语言框架的训练，情绪化语言的训练啊，讲结论式的语言，用情绪化的言论，然后用语言框架去讲讲什么，填充什么呢，啊，就是第四大招。

叫编剧能力的训练啊，编剧能力是什么？就是讲故事。你不懂得讲故事，你就知道讲道理你是不可能搞定别人的。就算啊你跟我讲一大堆啊，坏处坏处坏处痛点痛点痛点、伤口伤口伤口啊，四伤疤啊讲好处讲好处。但是你讲的空洞无误，你讲的都是一些概念，你讲的都是一些道理，你讲的都是一些论点。你不懂得讲故事，不懂得用故事把道理传输出来的话，别人就不愿意听，听不懂你就不能成交别人，这就是核心的真相。所以怎么当编剧，编剧的能力是最牛逼的能力，编剧就是什么啊，就是讲大话呗啊，就是编呗啊。

讲大话不见得是不好，也不见得是贬义词。各位讲大话要是看你在讲什么，来，我们来看一个例子好不好？

你看你吃的那个什么康师傅对不对？康师傅牛肉面啊，你看电视上的广告哇，那么多牛肉啊，结果一看呢没有多少牛肉。你当时你会觉得啊啊你就觉得那个东西有那么多牛肉吗？我相信你也不会吧，你也不用那么傻吧，你只是被他哇那么多牛肉的丰富的状况啊，丰富的状态，甚至他能够激发你的这个脑脑脑垂体某一个

神经元，让你流口水，产生这种刺激反应。其实他没有那么多牛肉啊，对不对？没有那么美味啊，一切都是以食物为准呢，他是不是在编啊，是不是要夸张，是不是要放大，我们为什么要看电影呢？不就是来源生活啊高于生活。你平时为什么不爱看那些一般的人啊，在路上的人，你为什么要看潮水打架，因为很少看到潮水打架。你看到路上随随便便有人在讲话，你会听吗？你会看吗？你不会，为什么？因为他没有夸大。

啊，没有放大，没有编剧，没有核心，没有爆点，所以你不愿意看是不是这个道理。所以各位一定要懂得用故事化的思维去把结论性的语言加上语言的框架，再加上情绪化的语言，用故事这一根线。

这么多珍珠串联起来，变成一颗啊一串美丽的珍珠项链。所以什么叫编故事的能力啊，什么叫编剧的能力？讲的不好听，一点就是吹牛逼啊，就是吹牛逼，就是啊把一分讲成十分啊，对不对？把十分讲成一百分，你得有这种魄力。你看我弄了一个扶贫社群，很多人跟我第一次连接的时候，我说你给我做一个自我介绍，他说哎呀，我就是一个普通人，我就是一个普通人。我没法跟这些大咖链接啊，我没有优点啊啊我只有缺点啊，我就是一个很平凡的人啊，错。

谁说的边你要相信自己与众不同。你们各位我们生出来就是冠军啊，我们从几千亿个精子当中脱颖而出，你就是佼佼者啊。只不过你生下来之后，你是无比自信的。真的，到后来为什么你不自信了呢？为什么你不敢讲了呢？为什么你萎缩了呢？啊，为什么你退缩了呢？就是因为你受到不断的打击，不断的拒绝，你没有因为打击和拒绝而变得更加的顽强，更加的强大，而是打一点缩一点打一点缩一点打一点缩一点。原来一百分的能量给外界，给社会、给规则，给那些负能量的人，给那些傻逼，给那些庸人打击到你已经没有自信了。所以你一定要从此刻开始向宇宙下订单，感觉自己立刻变好，这种感觉是很重要的。所以为什么要情绪化语言的训练？

要以神的视角去和别人传递你的结论性的语言，并且通过语言框架的训练，让你讲话有逻辑有顺序。再加上我今天讲的这一点叫故事化的思维，让别人愿意听，让你的语言框架更奏效，让你的情绪化语言更好的触达给受众用户啊，客户啊，代理商是不是这个道理，所以怎么去讲啊怎么去讲这个故事，讲故事就是编剧的能力，就是讲未来的能力。各位老大啊一定是在讲未来啊，今年讲明年讲后年讲

年年都讲一辈子都在讲未来。你如果只会讲当下，你就是小人，你就是傻逼。真的是因为只有佣人傻子在天天讲当下，你当下没有你怎么讲的都是未来定乾坤，定的是未来，对不对呀？啊马云刚开始。

什么都没有定，未来要干嘛让天下没有难做的生意，他现在就能够让天下没有难做的生意吗？所以你现在是没有才要去定位，定位定的是三五年之后的你，所以一定要敢于定位，一定要跟别人讲未来，讲当下你就小了，你就是小人，你永远都立不起来，你就不能破碎别人啊。你到了三十岁，你依然不能够三十而立，这就是很多人一辈子都在底层的原因啊，老老实实实事求是啊，不敢夸大。真的是你都不懂啊，大神不会跟你讲这些东西的。所以我讲到这些东西，你在外面课能听到吗？我从来没有听过哪个课讲，我这些讲的这些东西的，用我这种情绪化的语言讲这种东西的，不会讲都是道德，君子都是要当老好人，都不敢讲。首先我觉得他第一他也不懂啊，大多数人他不懂小部分老师他懂，他也不能讲，他不敢讲。

他也没有这种情绪化的语言，就把它讲出来。所以我觉得这个课真的还挺值得，你知道吗？当时哎呀，我当时犹豫了很久，要不要把这个讲出来。所以我我我设置收费的原因就在这里，我如果免费了，真的一定会受到很多人的抨击，会有很多的黑粉来骂我，你知道吗？我付了费啊，设置的门槛儿，黑粉是不会为我付费的。所以他们听不到啊，就避免了很多纷扰。所以呢很值得这种课在外面的核心大课稍微知名一点的老师，没有十万块以上下不来的，真的。

好，各位。所以你看宗教领袖，商业大神啊，某个领导人都是在讲故事，把故事装进别人的脑子里，把思想装进别人脑子里啊，别人的脑子里面不装别人的思想啊，也会不装你的思想，也会装别人的思想。那为什么不装你的思想呢？对不对？所以要灵魂征服，就是要用思想去征服别人啊，思想故事装在哪啊，装在书里，语录里有一个载体，然后装进别人的脑子里要有一个载体。你看圣经啊，马云有没有语录啊，宗教领袖有没有什么各种各样的圣经，对不对啊，某个领导人有没有各种各样的语录，对不对？都得有啊，这里面装的是啥呀？都是一句一句的大道理吗？不是吧，里面都是故事啊，你看圣经里面有什么由大叔走麦城的故事啊，有什么这个亚当夏娃偷吃禁果的故事啊，有什么耶稣被绑在十字十字架上的故事。

是不是只有这些故事啊，这些故事才能传播的很久，这些故事才能印证我们的结论。所以我们要用什么框架来讲啊，就是用结论性的语言配上情绪化的训练，再加上语言框架，同时用编剧的能力把你的结论性的语言给印证了。各位记住一点啊，就是结论性的语言啊，一定要用故事去证明这个故事的真与假是不是真实发生的啊，是不是你发生的都不重要，只需要用这个故事让各位感觉这个结论是对的就可以了啊。他不会觉得啊这个东西是你凭空想象出来的，你得给别人一个借口，你得给别人一个购买的依据。相信你的依据。我举个例子好了，你在那排队突然有人过来说，哎，你让一下。

你说我凭什么让啊你凭什么让你你看你让一下是不是结论性的语言，你让一下啊，不知可否啊，没有讨价还价的余地。但是你说凭什么嗯凭什么我凭什么要让哎，你看来吧，来，你得给他一个理由，什么理由，不好意思啊，因为我要赶时间，我的车马上就要开了啊，我的车已经来了，在等我了。然后我妈妈我们家。

我们家水快烧开了，我再不回去就怎么样怎么样了。我要把这个先拿回去啊，你看是不是有了一个理由，有了一个故事啊，有了一个让他让的理由，那他就让了呀，对不对呀？所以你的结论不能是凭空捏造的，你得用故事去证明你看。所以你看那些招商会都在讲什么。三四个小时的十几万的招生课都是在考这些东西啊，音效什么场子跳舞唱歌，无非就是围绕这个语言框架啊，语言框架讲清楚了，加上结论性的语言，每讲一个结论性的语言就通过各种见证啊，各种故事、各种音效、各种促销。各种促成，各种表演啊来搞定你，收割你，来让你成交。在外面的会场都是这个样子的呀。所以很简单，当你把底层的信访学会了什么招商会你都会弄。我告诉你啊，什么招商会你都会弄。所以故事怎么讲啊，这是另外一个维度的问题了。

我就不在封神课当中细细去讲啊，因为如果我每一个点都要展开的话，那就完蛋了哈。所以各位讲讲编剧的能力是什么？就是一分讲十分啊十分讲一百分就是要夸张，就是要夸大，不能够实事求是。真的啊，你要是对别人实事求是，我告诉你，你就没法挣钱。真的你就是要宣传宣传是什么？宣传不叫实事求是，一定是某一个点的放大。是不是我们买了一些方便面不也是如此吗？哇，那么多的牛肉可能吗？你买到那就两片牛肉，怎么可能嘛，是不是这个道理啊？

所以各位所以各位用故事去证明你的结论性的语言。啊，比如说蒸汽学长要开始

讲日赚十万的故事啊，难道我天天就喊口号吗？啊，我要日赚十万，我要日赚十万，我要日赚十万啊，我肯定要写故事。我是怎么日赚十万，我要写故事啊，我写一万篇啊，日赚十万的故事，你一搜日赚十万都是我写的故事。你是不是就相信我了呀？啊啊数量及正义哇，满屏都是我小视频文字图文啊、音频都是我在讲日赚十万的故事。一立刻被征服啊立刻被征服，真的是立刻被膜拜，就是这个道理啊。来，你要去修车，修你的奥迪、宝马啊，保时捷坏了，你在网上一搜啊，保时捷车窗坏了怎么办啊？一搜全是一个人写的如何修保时捷的故事，怎么修好各种各样客户保时捷的故事。

啊，修好了九么么，修好了九二二，修好了九三三。哇，你觉得牛逼满屏都是他写的维修的故事，你是不是愿意把车交给他修啊，对不对？他如果只是说我能修保时捷各种系列，你会相信吗？是因为他通过不同的故事的案例告诉你，他可以做到。他的结论是对的，你就相信他了吧。所以底层的密码就是这个样子，数量计正义啊，数量计正义。我说你听离苦得乐，数量计正义啊，没有绝对的对与错啊，只有相对的对与错。只有你感觉对了，你感觉对了，真正的对与错已经不重要了。我让你感觉对了，你就会交钱给我啊，你让你的客户感觉对了，他就会交钱给你。你让你的代理感觉对了，他就会把代理费交给你啊，就是这个逻辑啊，所以你要搞清楚，不能够实事求是，实事求是感觉不对。

啊，真的，我举个例子好了，你明明就很丑啊，我实事求是啊，你很丑，不会有人爱你的。哎，你觉得可以吗？啊，你没有能力啊，我实事求是来说，不好意思，你真的很蠢，你没法成功的。哎，这是不是实事求是啊？你觉得这个话好吗？不好，我一定会讲假话，我一定会夸大。我说嗯你还是很有特色，很有气质的，非常不一样。你一定会受到能够懂得欣赏你的这种人的人啊，给你投来很好的目光，来愿意跟你接近的啊。你这个能力虽然说可能在这方面欠缺一点，但是你在那个方面特别好啊，以后一定会有大作为的。你听的开不开心，你愿不愿意跟我合作啊，愿不愿意跟我做朋友，愿不愿意听我讲话，愿不愿意把钱交给我，对不对呀？不是夸大吗？啊，不是编剧吗？编哪真的是实事求是，你用你的直肠子，用你所谓的实事求是，净讲一些商人。

这叫蠢货傻逼真的是营销上搞产品上代理会上啊讲产品上做生意上就不能实事求是。真的啊，那些所有告诉你要实事求是的人啊，要老老实实的人都赚不到钱

啊，一辈子赚不到钱。各位我讲的夸大不是不诚信，你懂吗？我们在做人的道德标准之上夸大，而不是坑蒙拐骗，而不是坑害别人，而不是骗别人钱。各位一定要把住这个底线，你懂吗？我讲的只是在营销层面上的，在方式方法上的，在这些点上面不害人的前提下，懂不懂帮助别人的前提下，让别人接受的前提下，就是在方法层面上的这种不实事求是。各位一定要分清楚，千万不要走火入魔哈。啊你看我天天这个课啊，臻奇说不能够实事求是，那我天天就是骗人啊，天天骗他诈骗。

你不要说是我教的哈，我可没有这样教你哈。你只要知道守住道德的底线，法律的红线真的，我说的在其他层面上，商场啊也是没有硝烟的战场，一定是无情的。有一些自古普通人的所谓的友谊啊，所谓的爱情，所谓的这些仁义道德啊，所谓的我们这古往今来学了几千年的仁义道德观都可以打破，但是不能害人，好不好？

哎呀，讲这种课太消耗我的能量了，真的。

所以讲故事是什么？讲故事就是吹牛逼啊吹牛逼、讲大话啊，放大夸大的效应一定要懂啊。所以你看全世界最大的畅销书是什么？叫伊索寓言，是不是故事，一千零一夜是不是故事，格林童话是不是故事，从小孩爱听，什么小孩爱听道理吗？爱听故事。好的老师都是会讲故事的人啊，你不会讲故事就会讲理论。那你永远都是讲别人听不懂的话，你别人你讲的话，别人听不懂，你就没法成交，是不是这个道理？哎呀，所以真的是普通人，就是傻子呀，就是傻子，就是实实在在呀。好，来我们稍微总结一下哈。只要你讲三个故事，真的讲好故事，你想搞定谁就搞定谁啊。我今天讲到四大招式啊，四大招式四大招式是什么啊？很简单啊，来叫。

断言啊也就是集结论式语言的训练啊，语言框架的训练千万不要和普通人学脚踩西瓜皮，想到哪讲到哪啊，他们讲话是天马行空，但是高人大神讲话绝对不能天马行空啊，真的要有逻辑，有框架，有一二三一二三一二三啊。来，第三个叫情绪化语言的训练。第四个啊叫编剧的能力啊，就是贯穿前三大点的一条非常重要的线非常重要的底层逻辑。所以一定要学会讲故事。好吧，来，那我们今天的这个第四大章就完全交给大家了。那会在以后我单独再弄几个番外篇啊，番外篇就是呃课程之外的小练习啊，我会在最后几章来讲如何去讲好一个故事。把今天讲

的这个讲故事的点给它放大，给它细化，给它深入啊，给它破碎，给它破解。让各位好好的再吸收一下。

如何去讲好一个破碎别人收别人钱的故事好不好？来，那我们今天就这样，我们下一章啊下一章要讲什么，下一章要讲如何去选好我们的武器。你看神仙是不是都有一个武器呀，啊你看太上老君有那个青牛，有那个呃这个这个这个玲珑宝塔啊，玲珑宝塔他送给了李李李靖啊，然后他还有什么炼丹炉啊，他还有那个浮沉啊。他还有那个扁拐呀啊一定是有武器的。所以你学了心法，学了招式，再选一个武器，把你的招式，把你的心法放大啊，很厉害的好吧，来下一章讲倚天屠龙剑。

封神的三大武器

封神的武器怎么选？

真相背后的真相，规律背后的规律，生发知识的知识，百分之九十九的大神都不会告诉你的赚钱的底层逻辑。

好，我们进入到这一刻了哈，心法、招式都讲完了啊，最后我们要来挑武器。

你看，孙悟空从石缝里面蹦出来，然后去菩提老祖那儿学武功，最后啊去东海龙王那儿拿了一根金箍棒，如果没有这个金箍棒他就不可能那么厉害，他就没法儿啊一招制敌。

你要知道我们承载我们的思想、用我们的招式最终是用什么来呈现。

就是我们的武器叫思想加、方法加。

工具。

今天就要来讲工具是什么啊？

很简单啊，武器是什么？

每一个厉害的高手都有武器啊，不管是刀枪剑戟，还是飞针啊、扬鞭还是用气啊，都是要会有一个承载的东西的，对不对？

所以呢我们要成神、要封神、要碾压别人啊，要收别人的钱、收别人的人、收别人的心，你就要把武器用好。

武器是什么武器是瞬息万变的啊，但是万变不离其宗的三大要素是什么。

三大要素就是图文、音频、假视频啊。

怎么来？

很简单，我说了数量即正义啊，这三大武器当中你给我选一个啊你必须要给我选一个，但是你前期千万别想着什么都来一点啊，又做文字又做，音频又做。

不适平，你没有那么多的经验，你没有那么多的精力啊，更没有那样的耐心。

所以你做不下去，你做两天就不想做了，所以选一个选一个最适合你的、最能够坚持的。

因为这个东西是要花时间的。

流量怎么来呀？

流量啊无非就是发花两点啊，要不就花钱直接买。

你看很多大的 app 公司 app 公司获得一个新客户的成本啊，以前几十块钱，后来一两百块钱，现在要四五百块钱，再搞一个人过来啊，拼多多、淘宝、京东就得搞一个新顾客，平均的获客成本啊将近四五百块啊。

整形医院通过打广告的形式，平均获得一个客户的成本大概是六七千，只是到店还不见得能成交啊，app 也是如此，只是下载了还不见得使用，就要花这么多钱。

第二个就是要用内容啊花时间。

既然你不花钱，你就要花时间啊，无非就是这两种东西。

如果你这两个都不愿意花，你就搞不来流量啊你要不就直接花钱买内容、搞流量，要不就不花钱自己做内容、搞流量。

所以各位记住一句话，这句话叫什么？

啊我们在黑当中是找不到黑的在白当中是找不到白的，我们只有站在黑的对立面白中才能找到黑啊，我们在阴阳图当中我们可以好好看一看。

啊你站在那个黑的那个当中，你能看到黑吗啊你只有站在白的当中才能看到黑，所以一阴一阳为之道啊。

我们要搞阳层面的东西，要掌握阴面的东西，你才能最终搞到阳面的东西才能够生生不息。

所以学的就是这个底层的代码，这个道之逻辑啊，所以图文。

音频视频选一个啊，用五三机机制啊，五三机制很简单，每天啊五十条朋友圈啊，

你能发吗啊可能有点夸张，十条呢。

十条我说了，思想没有对错，只有我说你听哎呀很多人想啊，我每天刷这么多屏会不会被别人屏蔽呀？

我说了，这个人他不是你的受众，你不发他也会屏蔽你啊，这个人不是你的粉丝，你发什么他都不喜欢你。

但是你不要发硬广告哈，我说了发的是思想层面的东西，如果你的思想牛逼，你发五十条别人也爱看呢，对不对？

你爱你的爱豆你的爱豆拍什么电影你都看啊。

所以只要是思想，思想就没有对错。

只有我说你听数量记正义，每天要大量的讲你的故事，我说了我要写啊，日赚十万啊，怎么讲？

日赚十万喊口号吗？

喊口号有。

用吗？

没有用通过讲故事、用视频、用音频啊、用图文的形式把你日赚十万的这个结论式的语言，通过故事化的形式表现出去，多讲数量及正义啊，不断地在朋友圈做激活系统啊用音频做激活系统很简单，我告诉各位哈，稍微透露一点点，因为这个不是这个课程的内容啊，我们发什么我说高手都是在干嘛？

一开一抄，二改三杂。

阿娇，你不要不好意思，你不要告诉我啊，我怎么能抄别人的呢哎呀我怎么能模仿别人呢吗？

我多么不一样啊，我要搞创新，我告诉你傻子才搞创新啊，搞什么创新，什么叫创新？

创新就是传成加创新啊，你不传承怎么创新啊？

就是重新的排列的加工跟组合，没有什么东西是你凭空造出来的。

就算你不会直接去模仿，不会直接去照抄你所得到的所有的。

经验都是你之前学的，你之前听的，你之前看的。

从这个意义层面上来讲，难道你是在创新吗？

不也是原来学的东西吗？

只不过只不过你改了一下，杂交了一下而已，所以叫天下文章一大抄啊，只看你会抄不会抄，都是互相抄来抄去，互相杂交模仿我靠这就是高手这。

但是这个东西谁会跟你讲呢？

没有人跟你讲，所以这个课不能不收费啊，免费的就完蛋了呀，只有给愿意付得起这个钱的人听。

啊像这种核心的课，你不教一个老师的弟子班，不教个几十万、十几万的老师，不可能跟你讲的，你说大众场合能讲这些东西吗啊我就抄的，怎么可能呢啊？

你觉得我讲的东西都是我自己原创的吗？

不可能能。

什么东西是自己原创呢？

你不可能凭空想象出来的呀，都是以前的经验，现在学的东西融合了啊，一开一抄二改三、杂交，再加上我的直接经验啊，我听来的那些东西。

是间接经验，再加上我的直接经验，再加上我各方面的经验，一排列、一加工、一组合，不就变成我的了吗？

对不对？

难道我讲的这些东西啊部分的东西没有人给你讲过吗？

也有，只不过没有像我整理的这么有逻辑，这么系统化而已，对不对？

所以一定不要啊我要搞创新啊，我要跟别人不一样啊，我要当艺术家。

你一旦你这样想了，我告诉你啊，你就真的赚不到钱，而且你会永远赚不到钱啊。

所以朋友圈啊图文、音频、视频选一个，图文怎么搞啊？

图文先找一个你想要成为的人，先模仿他啊，用自己的感觉。

因为他的讲话的情绪化的语言，我说说了我说很多人不要直接抄我的朋友圈，也不要抄我的文案，因为我的文案是带着我的情绪的，你可以用，但是你直接复制过去对你来说是没有意义的，因为你的。

朋友圈的情绪化语言的系统和我讲话的情绪化语言的系统是不一样的，你突然放进去一个哎格格不入啊，有的人抄我，就连我那个文字上放了一个叫视觉锤啊，我的小猪这个都不改掉啊，你觉得你发了再多有用嘛？

又不是你讲的你的朋友圈，朋友圈的人看到都不会觉得啊这个人好厉害呀，一看就是抄来的，你改也得改得聪明一点嘛。

一抄、二改、三杂交改一下，加上你自己的不就是你的了吗？

怎么这么笨呢哎呀喂？

图文、音频也到处都是文章，随便拿来讲，讲多了就是你都告诉你真的，讲多了就是你的你在群里混啊，告诉你怎么混。

你原来就是一个营销主管啊，你在群里就说自己是营销总监啊，别人就会觉得你厉害呀啊，一问到相关的问题就来问你啊，一问你，你虽然不会。

啊你查呀对吧，问十个不会查，问一改一百个不会查，一千个不会查。

诶你查多了是不是就会了呀？

你是不是真的就成了总监了呀？

对不对？

先要有总监的格局和总监的知识量，和解决总监这个层面解决的问题，那你不就是总监了吗对不对？

只是你暂时这个职位还是主管而已，所以你看敢不敢给自己定位，敢不敢吹牛逼，敢不敢接这个活，对不对？

敢不敢讲大话接了再说，哪有什么天生就会的呀，讲着讲着说着说着听着听着多输出多输出多输出多讲多讲多讲啊，别人听听听听你讲讲讲讲讲多了不就被你洗脑了吗啊不就爱上你了吗？

对。

对不对啊？

他给你投入了时间跟精力啊，他就爱上你了，不是因为你有多优秀，是因为他给你花了时间、花了精力，听了你的思想，那不就离不开你了吗？

所以你一定要掌握。

这种真谛这种真谛很重要。

其实一个男人和一个女人哈，你爱上的不是他的条件啊，他长得有帅啊、他身材有多好，我告诉你，绝对不是当你真的爱一个人的时候，你是不会在乎这些东西的，你爱他的是你爱他的感觉。

我说了，感觉是不是很重要，感觉对了错的也是对的，对的也是对的，感觉不对啊，对的也是错的，错的更是错的。

所以你卖的是感觉，所以你这个东西真与假不重要，是不是所以你的东西是不是

你写的不重要，你的音频是不是你写的不重要啊。

我现在马上要录一个视频啊，讲一个开机的视频开箱的视频啊，就介绍一下产品的啊，这些东西难道是我自己自自己创造出来的吗？

不也是我看过来的吗、听过来的吗？

经过我的语言改造了一下、创新了一下、杂交了一下诶，我就讲出去了，而且还加上我的情绪化的语。

也加上我的肢体、加上我的表现力、加上我的结论式的语言，加上我的语言框架，那不就是我的吗？

就是我的。

你一定要有种感觉，要有这种神的视角去讲这个东西，哪怕这个东西不是你的，很多人就是进入一个误区，这个东西不是我的。

所以我讲的没有自信，什么叫是你的，没有是没有任何的思想，是任何人的，都是一抄二改三、杂交搞过来的，真的就是这样啊。

除非是创世园林啊，这世界上第一个。

可能他的思想是他的所有的思想都是从别人那借鉴过来的、学习过来的、模仿过来的、改造过来的、加工过来的，最后变成自己的研发出自己的一套系统。

所以一定要把这个环节打透打穿啊。

这三大工具，音频、视频、图文选一个啊。

如果你能拍视频你就拍视频，我觉得最好拍视频啊，你这个视频可以不天天更新，你不需要拍。

他多么训练，只需要你讲讲思想就好了，不用搞得那么复杂。

一旦这个事情刚开始你弄得太复杂，你就坚持不了，你坚持不了做两天没效果，你就不做了。

找简单易行可复制啊，简单重复的力量很关键，要简单啊，简单才能重复，重复才能见到效果啊。

搞那么复杂、搞那么精美啊，我要完美主义啊，我要做我要搞就搞个大招，我告诉你，这个大招没放出来你自己就被憋死了，真的是。

简单重复加持续啊，不需要做一百分啊，只需要做八十分持续的八十分的输出。

你不累啊你不累也轻松，做得也开心，又有成绩多好，你整个一百分的，三个月

才出一个，用的没有数量级正义啊。

各位，真的不看你说的对不对啊，就看你说的多不多啊，你说的多了不断地讲，不断的重复，听着听着不就被洗脑了吗？

脑白金脑白金脑白金啊，对不对？

王老吉巴老结巴拉。

怕上火怕上火怕上火，听着听着，你管它上不上火呢，你就喝了呀，你这真的上火吗啊真的能降火吗？

没有吧？

你怎么去验证？

你拿科学的报告去验证吗啊？

你做了双盲测试吗？

都没有，不就是卖给你的一个感觉吗？

怎么还不懂呢？

所有牛逼的人所以牛逼的公司，所以牛逼牛逼的领袖，所以牛逼的总统都是在讲思想好吗？

武器。

啊我就不一一拆解来讲了，怎么怎么做音频啊、怎么写文字啊、怎么写结构啊、怎么拍视频啊哇那我这每一个拆开都能讲一堂系列的大课啊，讲二十个小时不间断的啊。

那这个每堂课我们的目的要搞清楚，这个封神课就是给各位知道逻辑、知道脉络啊、知道怎么去做的心法，具体那些操作层面的事情啊，说实话不用在这个里面讲，不用浪费大家时间，那我会单独来讲。

而且市面上有很多讲这个东西都是。

技能都是方法，在这里学的都是心法啊，学怎么去驾驭万物的能力的心法啊，去生发知识的知识规律背后的规律，这个很重要。

来，那我们稍微的回顾一下哈，我们讲的一个心法四大招式和一个武器我们怎么去用啊。

我说了所有牛独立的公司，我们回顾一下哈，一定要总结一下，不然很多人听了一半儿，因为可能是每一天听一点每一天听一点，有一些忘记啊。

第一步，成神，为什么要成神成神啊？

屌丝挣屌丝的钱是很难的，神挣普通人的钱很简单啊，所以所有的牛逼的人都是在讲故事、讲思想，苹果、耐克、阿迪达斯、可口可乐，他们还天天讲他们产品有多好吗？

绝对不讲，都是在讲思想、讲价值观，这是顶级大神在做的事情，讲。

圣经、讲故事、讲他的语录、讲他的思想、讲他创业的故事，谁他妈的讲产品啊，对不对？

好，所以你要成神就要讲故事、讲思想啊，把思想装到别人的脑子里，别人的脑子里不装你的思想也会装别人的思想，那为什么不装你的思想呢啊朋友的钱啊你不赚，别人也赚，为什么不让你赚呢？

我们的思想要摆对呀，对不对？

我不收你的钱，你也会花很多冤枉钱给别的老师啊，还学不到真东西，学的都是一些外围。

那为什么不给我呢啊为什么不让你的伙伴去听一下我讲的这些真谛呢？

我讲的这些规律背后的规律呢？

生发知识的知识呢？

何必还让你的伙伴去听那些外围的老师讲那么贵的课，还学不到东西的东西呢，是不是？

所以我们要秉着一个发心利他和和价值利他的事情在做事情，让朋友花钱，不恶心啊，让。

朋友花钱不是没有道德，你是在帮他，真的你这个东西有价值，为什么不能挣钱？

你要理直气壮啊，你就需要胆大妄为啊，就是你这个东西就是值这么多钱啊，你就是有这个底气啊，你得把这个底气拿出来，别不好意思，对不对？

所以好成神、讲价值、讲思想啊，要敢赚朋友的钱，同时你要去挖墙脚啊对吧，一抄、二改、三杂交，找到竞争对手啊，把对方的大咖挖拉过来啊教你怎么做啊啊。

粮草未动，兵马先行啊兵马先行，行，到哪儿去呢啊？

你知道对方的门儿在哪儿吗？

你得把它找到呀，你不知道啊对吧，你得你得搞间谍呀啊、你得搞特务啊啊啊，

你得去搞这个地下党啊，对不对？

你得去把对方的对手挖过来呀，挖过来你不就知道了吗你不就知道门在哪儿了吗，对不对啊？

所以征服人的三大层面是什么啊第一个叫地最底层的叫武力征服啊。

往上叫利益征服，利益征服叫以利相交，利散人散，以金相交啊，金号则旺。

最顶层的就是用灵魂征服啊，挖到对方的墙角啊，搞到对方的人啊就知道对方天时、地利、人和，时机在哪里，对不对？

怎么去选择，怎么去步兵啊，怎么去排兵布阵啊，怎么去粮草未动，码先行啊。搞定这个之后我们再看一看啊，神怎么征服别人呢？

我刚刚讲的征服人的三大维度，然后就接下来就继续讲什么我们的心法哈，八个字儿，心法是什么？

我说你听，离苦得乐啊，我说你听只有我说你听啊我说嗯你听你听我说，就这么就这么回事儿啊，讲什么呢我说你听说什么呢离苦得乐啊啊，跟着我怎么怎么怎么乐啊，不跟着我怎么怎么怎么苦。

你现在有多苦，你现在有多痛，你现在多么永世不得超生啊，你跟着我之后上天堂，你跟着我未来之后翻身农奴把。

歌唱长乐呀啊，好到后来四大招式四大招式用什么去驾驭？

我说你听，用什么去驾驭离苦得乐结论式的语言啊然后与语言框架的训练、情绪化语言的训练啊、编剧能力的训练、讲故事啊啊把故事带入到我们的语言框架当中啊，讲苦讲乐啊，讲方法、语言框架啊，苦得乐啊讲苦讲乐，讲方法，用故事去印证我们的论点啊。

讲三个故事就破碎别人啊，武器必须选一个，音频、视频、文字随便选一个啊专门去搞啊，天天天都发，每天发十条以上音频，每天更新一条啊，在各大平台去散发啊。

这个平台啊这个每年都会换啊，现在是以朋友圈为主，抖音啊、快手、呃火山啊、微博都得有。

选个一两个啊，选个音频里面最牛逼的啊，荔枝 fm 啊、喜马拉雅、然后图文里面。

牛逼的啊朋友圈、这个、微博啊、小红书都可以啊，这个各位要好好的关心哈。

可能每隔一个新的时代啊都会出来一个新的工具啊，特别是刚刚出来新的工具的时候，你一定要去占领他。

因为你刚开始这个东西还没有人用，没有人用，官方就会花大量的时间、大量的金钱去推刚刚信任他的人啊，给他们推大流量。

所以这个一定要关心啊视频里面抖音、抖音、b站啊一定要好好关注抖音、b站、快手、火山、小视频、头条号都可以，百家号都用上，找到最适合你的工具，一定有一款刀枪剑戟适合你。

然后把我讲的心法招式运用到这些武器上，然后用实，这样的力量你就可以看到无尽的效果啊。

只要你做真的外面那些老师的课，我告诉你，真的不要去听那么多书，没有用的，哪个创业成功的人天天在那听书啊，什么、樊登读书会哦什么这个读书。

这个道那个道的妈呀天呐一年听几百本书，听完了黄花菜都凉了。

我告诉你，没有那么神，就是听完立刻做啊。

学习不改变结果，学习引发行动，行动改变结果，对不对啊学习改变思维，思维被引导行动，行动改变结果，是不是这个道理？

所以你要做呀，学完了立刻做，今天听完了立刻，明天就给我讲啊明天就给我发，明天就给我五三循环机制，明天就给我不断的每天三十条朋友圈啊、每天一条呃音频啊、每天一条视频给我讲啊，等你学完了再讲就来不及了呀。

时间很重要啊，是不是？独家课程包V：357607890

天时地利还要加人和，对不对？

一切不是等到完美的时候才开始做，是你越做越改进啊，边做边先迭代，边做边升级，慢慢的就完完美了。

啊。

等你做到了天时、地利人和的时候，你钱都赚得很多了，而不是等万事俱备就牵东风来不及。

我告诉你，来不及了，一定是来不及。

啊万事俱备只欠东风，你前面那万事得准备好啊，你都没准备好啊，我都学了挺好的。

你学了在哪儿啊？

谁知道用户是感知不到的呀，你得把你学的东西讲出来、变出来，变成产品啊，生下你的孩子呀、你的作品啊，你要搞出来呀，天天闷胡不一样啊，茶壶里面倒饺子半天憋不出一个屁来，有什么用？

学再多有什么用啊？

光你自己知道，那只是你个人的消费体验，你讲出来就是发心利，他驱动力他讲不出来。

只是个人体验，一点屁用没有，是不是这个道理啊？

所以我这个这个课啊真的是能量很高，真的是要反反复复听，真的没有能量的时候就拿出来听一听啊，真的一定要多听，一定要感受能量高的人给你的能量，这个能量的生发是很重要的。

我现在不想太多的方法，真的就把你内心的问题解决，把你内心动力的问题解决，一切的招式。

一切的方法你都会想得出来。

真的啊，我告诉你，你给我一天加一百个人，你说我做不到，我说你不加我枪毙你哎你能不能做到？

你一定能因为动力的原因不同了，动力更足了、更害怕了、更恐惧了，对不对更更害怕印证我说的这个结果了，是不是呀？

所以你要把别人哪个问题解决，你没有讲完苦你再讲乐，这个乐就没有很好的放大，你彻底放大苦，讲一点点乐，他就会跟着你走啊。

你再给他点方法，怎么帮他找到乐，那不就是你的人了吗啊？

这辈子是你的，下辈子是你的，永远都是你的啊，翻身十辈子啊，投胎转世千年都是你的，对不对？

好吧那我这武器讲完了哈，我们的封神课呢已经进入了一大半儿了哈，还有一小半就要结束了。

那接下来我要会讲呢，接下来的几堂课要讲高维能量绝杀啊，你在不同维度空间当中。

思维是怎么产生的？

思维是由什么德发而来的，不同思维的人怎么去布布局、做事情，我们怎么用这种立体化的思维、用空间化的思维来布局我们的社群啊，做到当下立刻财富能量

就爆棚，好吗？

我说了，学习不改变结果啊，学习只是改变行动，行动改变结果好吗啊？

听了不学啊，学了不听没有用啊，又学、又听、又做，而且是持续地做才会有结果，好吗？

来，那今天就先这样哈。

高维能量绝杀--思维怎么来

为什么干同样的事，你跟他的差距、你跟他的结果会如此不同？

这一期解决这个问题，真相背后的真相，规律背后的规律。

生发知识的知识，百分之九十九的大神都不会告诉你的赚钱的底层逻辑。

好，一个礼拜没有录封神课了，因为上一个章节我已经录完了，我这一个章节要讲思维的高危绝杀很关键。

因为你要清楚哈，为什么你跟他干同样的事情，你们两个会有完全不同的结果，都是在干都是在做一个生意，为什么你没有取得他那样的结果？

是你没有他努力吗？

是你没有他拼命吗？

绝对不是。

啊同样的一张海报啊同样的一张海报，为什么他贴出去啊就能招来这么多顾客？

你跟他做了一个看似一样的海报，但是啊但是你没有任何的效果啊，依然是门可罗雀，人家依然是门庭若市。

同样给你一万块钱，你这一万块钱十天之后你就花完了，没有看到一点赚的。

给那个人一万块钱，为什么那个人啊就能够拿这一万块钱挣十万块钱？

你想过吗？

是为什么导致你们会有如此大的差异，如此大的结果，结果是怎么来的啊结果是不是由行动来的？

行动是怎么来的？

行动是由思维来的。

哎那有人跟你讲过思维是怎么来的吗？

啊天天有人在跟你讲思维思维思维思维啊，你告诉我思维是什么？

什么叫思维啊？

天天听别人讲成功的思维，富人的思维，你讲过什么叫思维？

思维又是怎么来的？

怎么才能产生正确的思维？

你考虑过这个问题吗？

如果你没有考虑过这个问题，你就会天天被那些市面上割韭菜的老师给你讲这个思维、那个思维、这个思维、那个思维、这个思维、那个思维，搞了半天，你的思维都已经乱了。

我说了要成神，不要看那些老师给你在讲什么，你要看他如何成为这个大神的。对吧他会把它啊就像我告诉大家要吹牛逼啊，要讲大话，他会跟你讲这些东西吗？

他根本不可能跟你讲的呀，但是这些东西可能就是成为大师。

成了一个非常重要的条件，但他不能讲啊，他讲了就没饭吃了呀。

所以你要弄清楚，不要听别人嘴上讲的这些表面的知识，就像我这个课为什么要说高价的原因就在这里呀，太真相生发知识的知识啊规律背后的规律，你不能这么轻易的就把它讲出来了呀。

我说了，钱给的少，不能听得不佩服，未必有大灾。

真的交了太少的钱不可能得到真相的啊。

你不经历一番寒彻骨，怎知梅花扑鼻香呢？

有些东西轻易得到，叫德不配位，德不配位必有大灾，他承载不了。

就像你突然给一个人一千万，他很可能家破人嘛，为什么德不配位。

所以当你没有付出到这么多的时候，没有受挫到这么多的时候，你就不配拥有。

这些美好真的是这样子啊，你一定要有足够的付出，你才能够承载相应的回报啊，没有那么轻而易举，天下没有免费的午餐。

那些告诉你各种各样免费的午餐都是为了要割你的韭菜啊，永远如果你不学真相，你就是别人的韭菜，真的。

那今天我要解决什么问题？

我要解决思维怎么来？

来跟我记一句心法啊，心法是什么？

叫思维导致行动，行动导致结果。

动作不同，思维不同。

好，我今天要解决如何产生思维，产生思维的思维是什么？

啊这个就牛了，只有人天天跟你讲思维是什么有人跟你讲过思维怎么来吗？

思维有哪些维度吗？

你为什么在不同的维度上做事情的结果会不同你在不同的维度上导致的。

动作不同，动作不同导致结果不同。

啊我们今天就要讲这个原认知的问题，当你把思维这个高度啊解决了之后，你就会发现你做事情轻而易举，真的。

你看那些富人每天工作不了多长时间，为什么别人就有钱呢？

啊他没有你努力呀啊，你告诉我，我给你讲一个真相哈，真相是什么？

真正的结果跟啊你是不是拼命啊，你是不是努力，你是不是死磕？

没有必然的联系真的没有必然的联系啊，不一定和结果有关系。

但是啊我说了，我的上帝是成交被动法则当中也讲过啊，你的第一步错了，你接下来一切的努力都在走偏。

你往西边跑，永远看不起升起的太阳。

啊，你只能看到落下的太阳，你越努力就离正确的方向越远。

所以思维怎么产生的啊思维怎么产生的，今天就要来好好的讲这一我说了，我在讲任何一个篇章的开始，一定要把这个东西讲透，讲透是什么？

因为很多人啊、很多老师都跟大家讲过，要投资自己的脖子以上啊，怎么投资啊？

怎么去产生思维？

思维又是怎么生发出来的？

我们怎么站在更高的维度产生自己的思维，让自己的思维变成惯性的认知啊用惯性的认知引导我们的行为，用正确的行为引发出我们的结果啊这就是我今天要讲的这个篇章的开始。

啊。

当你能够把这一点学会了之后，你会发现别人的行为、别人的任何一点点动作在

你的眼中啊那都。

透明人呐，啊你能看得出他为什么要做这个动作？

他做这个动作啊是因为他什么思维产生的，导致他做了这个动作，引发了这个结果。

所以各位，你在一个不正确的维度当中，维度分什么一维、二维、三维、四维、五维、六维、七维、八维、九维、哇、九、九归一，这个我要在后面慢慢地来讲。我告诉各位，你在一个不正确的维度，你做出再大的努力，全部的动作，都不如你在正确的维度做出一点点动作啊。

我反过来再讲一遍啊，你在正确的维度啊做一点点动作，能够绝杀在你之下所有维度加起来全部的时间做付出的全部的努力啊你只需要做一点点动作，轻轻地一点啊，杀遍他千军万马都不怕，这就是维度的重要性。

当你。

思考的维度在一定的高度的时候，那你只要做一点动作就能够获得非常大的回报。所以思维是什么啊我我的点题之笔啊，思维是什么叫思考的维度。

啊那维度有哪一些？

怎么来啊我们在下一个篇章当中来细细的剖析，好吗？

来，我们下节课见。

高维能量绝杀--你在哪个思维空间

思考的维度有哪几层？这一期重点解析。

真相背后的真相。规律背后的规律，生发知识的知识。百分之九十九的大神都不会告诉你的，赚钱的底层逻辑。

好，我是真奇啊，这里是封神之路的第二个篇章啊，高维能量绝杀。上一节课我讲了，为什么你跟他做同样的动作，但是效果和结果完全不同啊，思维是怎么产生的？思维引导行动行动引发出结果。我们在倒推啊，结果是由行动产生的。行动是由思维产生的，思维又是由哪几个维度的，怎么去产生思维，怎么去学习，产生思维的思维，怎么去学习知识，背后生发知识的规律。就是我这一节课要讲

的其中之一，这一节课啊，我主要来讲一讲什么呢？讲一讲思维啊是由哪几个不同的维度。

各位对照一下啊，看你在哪一个维度空间当中啊，我说了你在不同的维度空间当中哈，你如果站在最高维度啊，只要每高一个维度每高一个维度啊，在这个维度做的一点点动作。能够绝杀这个维度之下，全部的时间做出的全部的努力，全部的行动叫高维绝杀。这就是啊。

付出一点点努力就可以获得极大的回报啊。付出一点点行动就可以获得非常好的结果，而不是像你每天忙忙忙忙忙啊，每天非常辛苦，非常努力啊，非常拼命，非常死磕，结果啊不尽如人意，这就是根本所在。如果你比的啊对标对象错了，我为什么这么辛苦还挣不到钱呢？那你要想想看你的思维是不是错了，你一直在用行动去跟别人比啊，你在跟别人比行动啊，谁跟你比行动。

别人都在跟你比，思维，别人也行动啊，但是别人是正确的思维，引发出正确的行动，导致好的结果。你是不那么正确的思维啊，不在道德思维引发出你的行动啊，搞搞的你自己搞了那么多行动，结果没有好的结果，这就是不同。所以好好的对症一下，你在哪一个思维空间当中啊，听这节课，我希望各位可以拿一张纸和一个笔啊出来跟我画。不要光听很多人没有空间的思维，我讲了他也听不明白。我说了这个课真的能量很高，真的价值很贵。这个课在外面啊，不会有老师跟你讲，更不会有老师把这么真相的东西剖析给大家听的。不会的，真的不会有，所以价值很高。必须要说很高的价格。所以我也希望可以把这个壳。

啊，分享给你的亲密无间的合伙人啊，不要给一般人听哈，给非常亲近。你希望他成长的人听来。

拿出一张纸，拿出一张笔来好好的写一下哈。好，很重要。来，我们先在一张纸上来点上一个点啊，就叫零为四位啊，零为空间。什么叫零为零，为是不是就没有意义啊，是不是又代表了所有的意义？好好体会一句这句话，哈林维是最小的嘛，他就没有意义啊，但是他又代表了所有的意义。哎，很奇怪吧，我说了最小的也是最大的，最大的也是最小的，小到极致就是大到极致就是小叫空。

空信智慧呀，对不对？万物皆空，空也不空啊，真的是这个道理。空你说空它大吗？

你又能说他大你又能说他小，你说他小，他真的是无所不在，能够在任何一个空

间当中有他的生存之地，对不对？你说他说大，你说有什么比空还大，你说大山再大，大海再大，地球再大。

他有承载着他的空大吗？哎，对不对？他有承载着的他的空大吗？是不是地球是在一个空的环境当中，太阳再大，它有空大吗？它有承载着它看不见的那些物质大吗？没有。所以你说它是最大的，也是最小的，它是最虚无缥缈的，同时它也是最实在的。你没有它还活不了，虽然你看不见摸不着它，所以灵维思维看你怎么去运用啊。当你如果把灵维思维运用的很好的话，来，我先把这个话题抛在一边。我先不讲这一个好吗？叫阴阳有为而无不为，真的是这样啊，灵维思维很牛逼。我接下来往后再讲，你就知道什么又叫零尾思维，来一尾思维是什么。

来一维思维啊一维啊一维空间你在点旁边再画一个点，把这两个点用一条线连接在一起。哎，它是不是就变成了一条线？嗯，一条线叫一维空间，一维空间是不是只有前和后啊，对不对？只有前跟后没有左和右，它只有前进，只有后退啊。关于它具体的拆解案例，我会在下一节课当中好好讲一讲。我这节课只讲什么，只讲不同的思维空间的模型，看你在哪一个思维空间当中怎么去产生出来的。你看这两个点当中啊，连成一条线，这个线是不是由无数的点构成的啊，是不是由无数的点构成的这一条线最终把两个点连接在了一起啊，只有前和后就是一维空间的人啊。

再往上看来，我们在两个两条啊两个点啊画上了一线条。我们在这这一条线上方啊再画一个再画一个点，然后我们把 a 那个叫 c 点啊，我们第一个画的点叫 a 点，第二个画的点叫 b 点，对不对？好，我们现在画第三条线，c 点来，我们把 a 点和 c 点连在一块儿，把 b 点和 c 点连在一块儿，是不是又变成了一个平面？哎，你看有线的思维，只有前后的思维啊，是不是变成了一个平面可以左右了呀？啊，叫二维世界，平面世界的人，平面空间的人。哎，你不仅可以前还可以后你还可以左，还可以右啊。关于他具体怎么的案例啊，实际的案例在下一节课当中来讲哈，我们来看哈这个平面是不是由不同的线组成。

不同的线是不是又有不同的点组成啊，有无数个点组成，无数的线组成啊，是不是这个道理？所以什么东西啊，它的巨杀成打啊都是由它原来的物质变化出另外一个形态构成的啊，来我们在网上看看在网上看啊，哎呀就是我们现在所生活的世界当中叫三维世界当中啊，我们把这个一个平面是不是就一张纸很薄很薄的纸啊，

二维世界。我们把二维世界一对折，你看一对折嗯，是不是就有了角度，有了角度是不是就有了立体感，有了高度有了高低啊，不仅能前不仅能后不仅能左，不仅能右，你还能上天入地，上下腾挪了。

三维世界啊，大多数的人啊啊真的都活在这个世界当中，活在这个世界当中就已经很不错了。好，那四维空间是什么？

四维空间啊就是在立体的思维当中，再加上一个啊。

时间的思维。

你有了时间的思维，你就是思维世界的思维。好，因为现在你活在立体世界当中，你只能看到当下，对不对？好，你有了四维空间的加持，有了时间再加上现在空间的思维，就是时空角的思维。你有了时间这个维度，哇，你就是身。

你就是神，当你做事情有了这个维度的考量，你不仅能前能后能左能右能上能下，你还有时间的思维。你用时间的思维去做同样的一件事情，会带来完全不同的结果。

很神奇。好，所以时空角的思维好，我们再来看啊，再来看四维空间是什么，四维空间是不是时间加空间，变成了时空角的思维。好，那五维空间又是什么呢？五维空间就是时间加空间，再套上一个时间加空间，不断的套不断的套不断的套不断的套啊，五维六维、七维、八维九维啊，九维到后来又变成零维，九九归一无限到啊大到极致就是小啊，最大的也是最小的，最小的也是最大的啊空。

信智慧万物，星空空也不空啊，叫阴阳扭转不离大道。所以我们来推理一下哈，推理一下是什么啊，前和后的问题，对不对？是一维空间，二维空间是前后左右的问题啊，是不是每高一个维度就能够解决下面所有的问题。

啊，来三维空间是不是有前后左右，上下四维空间是不是前后左右上下加上时间的思维，每高一个维度能够解决下面所有的问题。所以我在下一节当中会来讲一讲如何去运用这不同的维度空间啊不同维度空间的人他们是怎么做事的。为什么他们会这样做事？为什么他们这样做事导致出了不大好的结果，好吗？我们下节课再见。

高维能量绝杀--四大思维空间的应用

四维空间法则的实际应用在这一章当中来解决。

真相背后的真相。规律背后的规律，生发知识的知识。百分之九十九的大神都不会告诉你的，赚钱的底层逻辑。

好，上一章是不是讲了不同的思维世界是怎么来的啊，思维的思维的产生讲了这个本源哈。今天要讲一讲这个思维是怎么应用到实际生活当中去啊，分别什么样的思维，会做什么样的行动，导致什么样的结果。好好的，今天来细细的剖析一下，各位一定要认真听。因为当你懂得了这一点思维，天天就有人跟你讲很多讲很多概念啊，你要有复利的概念，你要有时间的概念，你要有时空角的概念。关键是这些概念你都不知道这些概念是怎么来的，这些概念如何应用。我说了不能落地的东西都是废话，真的所有的概念学习不产生结果，学习只产生行动。

行动才会产生结果。你听了我的课绝对不会变富。你听了我的课，并且把我讲的这些东西落地了，实用了，才能够真正的去有结果。所以各位一定一定啊听完了叫学而时习之也是论语当中讲过的温故而知新，学而时习之。什么叫习见习实习实操运用的意思。你如果听我讲了这么多，只是感觉到很爽。我告诉你，那我只能解决你的情绪价值。如果你不仅感觉到很爽，而且还能把爽感带到实操当中去，那你就更爽啊，爽上加爽高潮当中的高潮是不是啊？我稍微回顾一下哈，四维世界分别有哪四维点线面、立体。

对不对点线面啊立体再加上什么啊时空角的思维啊，是不是点是什么零维思维啊，一维是什么？一维啊，一维就是线，二维是什么？二维就是平面，三维是什么？三维就是立体四维又是什么叫立体？加上时间就是时间是什么空间啊，那你就构成一个生态。什么叫生态？光是一个立体的东西，它不叫生态，只有立体的这个东西加上了时空的概念，它才是生态。生态是什么，叫周，而不是循环不息啊，阴阳扭转不利大道啊，所以要有生态化的布局。商业闭环就是生态化的沟渠。所以你今天把东西进过来，把它卖出去啊，这个东西只是一个点的思维。

或者是一条线的思维，再做的高级一点，那就是一个立体的思维。但你仅仅只是个卖东西的吗？你仅仅只是把货进过来卖出去吗？如果你没有生态化布局的思维，就会导致你就不停的在买卖买卖，对不对？但是所有的生意是不是都是买卖，只不过我们要通过生态化布局的思维啊，通过时空角的思维去解决买和卖的问题。

包括产品的定位啊，模式的定位，个人的定位。我会在第三个篇章当中来讲叫不出手啊，便能碾压对手的定位。三板斧啊也是封神之路的第三个环节。好，今天我要来讲一讲什么。

讲一讲这四个维度在实际生活当中的案例。好，很简单哈，我先讲一个比较简单的例子哈。假如说啊现在你们在你们村里啊，你们村里呢，你现在要过一柯桥，过一条河，到另外一个村子里。结果你发现哎呀，这个桥断了，哎呀，完蛋了。啊，你看你这个时候是什么思维，你是一维的思维哈，只有前和后的思维，这个桥断了。哎呀，我过不去，那我就回去吧啊我既然前进不了，那我就后退吧，那我就回到原来的村里了，对不对？好，来，我们看第二个思维叫二维世界的思维啊，我说了二维世界是什么，是不是是不是啊是不是一个平面的思维啊，是不是有了左右的思维啊？他看到这个桥他会怎么办？唉，既然这个桥我直接过不去，哎，我能不能绕道走呢？哎，我往前走一走，看有没有另外的一个小路或者另外一个桥。我过去你看这个时候他已经有了左右的思维。各位你不懂，不要着急，先听我一个一个来剖析啊。我说了我这个东西我可以用三分钟来讲完。我三分钟讲完啊，跟大家讲，告诉大家怎么做啊，一二三四。

啊，真的三句话你能听得明白吗？听得懂吗？我跟你讲囚徒困境啊，我跟你讲这个墨菲定律啊，这都是概念。您是不是能听得明白，我顶多给你解释一下啊，什么叫囚徒困境啊，什么叫墨菲定律啊，什么叫呃这个什么什么叫幸存者法则啊，是这个道理。不会用刚懂这些概念没有用。所以我需要一个一个把它讲透了，听懂了，把心法真真实实的扎到自己的脑子当中啊，你才能够真正的去运用它。来接着来说啊，来第三个有了立体化思维的人，我说了立体化思维是什么？我们要不断的回顾，不断的加深，不断的重复，才能把这个东西真正的记到心里。好，平面思维是二维思维，那三维世界是什么？是立体的空间？立体是什么？是不是有了角度唉。

我有了角度，我对折一下，有了空间我有了空间，我就可以上天入地了。我不仅可以前还不可以后还可以左，还可以右还可以上天入地。哎，我能不能跳过去，哎，对不对？我撑个杆儿跳过去啊，哪怕这个河很宽啊，我跳不过去，我能不能游过去，你看哎是不是一个上天一个入地了呀，啊来，我们再看更牛逼的思维啊，更牛逼的四维世界的思维是什么？我说了四维世界是什么？回顾一下叫立体思

维加上啊时空角的思维加上时间。当你做事情有了时间这个维度，哇，我告诉你。你会无往不利。哇，真的你真的就是大神大企业家的思维。这个时候真的你不出手，便能碾压众生很牛的。所以很多人为什么不成大业？他没有时间的思维，就像我们之前做生意哈，之前让别人来跟我们一块合作组织行销。我说这个生意不是说你挣什么快钱啊，这个月投下个月就能挣很多，这个一定要有长远的眼光，一定要看到三年五年之后的发展啊，马云一定是看重未来在中国电子商务的发展，他才会去布局，去做阿里巴巴这个事情。他从来就没有想过我这个月把门开起来了，把店开起来了，我下个月就要盈利，从来没有这样想过吧，他也不可能这样想。因为真正的夫人是不会有这样的想法的，因为他们有时间的思维。

他们总能大准时代的节拍，看准未来的发展来布局当下，是不是这个道理。好，我们再看四个维度啊。第四维度的人遇到这个桥他会怎么想？

他会想啊，咦这个桥为什么会断呢？我要把时间往回推一个月，我要让这个桥在今天不断啊，我只是做一个假设哈，我只是做一个假设。因为他不可能让时间倒回去，但是他已经有了这个思维，而不是说这个条件已经发生了。既然事已至此，那我就顺应这个时代吧，对不对？他没有这样想，他在解决问题的思维，他用时空的角度，他说我能不能让这个桥以后不再断。哎，就算你跳过去了，游过去了，那你下一次怎么办呢？你还要再这样走吗？这样走有没有风险呢？是不是增加成本呢？

唉，我干脆解决这个问题，让以后不再发生，让以后不再有让以后所有的人都可以直接从桥上鼓。哎，他有了这样的想法，是不是很神奇，来还没听懂啊，我继续讲，我要把它讲透啊，讲明白。再举个例子哈，来现在你让小张啊去买笔啊，去买笔。

你告诉小张啊呃你帮我去超市里面买一个笔吧。嗯，小张说好，你看你看哈，他就去买笔了，其实他都没有问要买什么笔，要买红笔还是绿笔，他都没有问啊，买笔那就去买笔啊。你一定会遇到这样的人，这个就一维世界的人啊，他只有前和后，他到超市里面一看，哎，没有笔。哎呀，那我就回去报告老板，老板啊，没有笔呀啊没有笔怎么办？你看遇到一个问题他解决不了，他从来不去解决，他就来问你有没有笔，那我不买，我就回来。你看一维世界的人，那二维世界的人是不是有了左右的思维和二维世界是什么平面思维啊？不不是的，平面思维啊，

有了左和右啊，你看。

他会绕道了啊，没有比哎这个家乐福没有比这个大。

润发有没有笔呢？啊，晨光工具店有没有笔呢？啊，我不在这买笔，我换一个地方买笔好不好呢？啊，可以了，我帮你解决这个问题了啊。好，我们再看三维世界的人，三维世界啊是什么立体啊，不仅有了前，有了后，有了左，有了右，还有了上有了下。哎哟这个笔没有必要直接去买吧啊对吧？我帮你借一个就是了啊，帮你借一个或者帮别人找你要一个啊，租一个立刻就能解决。我何必要去那么远的地方来买笔呢？啊，反正你是要笔嘛，对不对？你看他会拐弯了啊，他会上天入地了，他会节约时间了啊，对不对？好，我们再看四维世界的人，四维世界的人在想，唉，老板为什么没有？

这个问题要好好解决，我要让这个老板以后永远都有比用。你看。

他想到了这一点是不是啊，他有了时间的概念啊，他有了时空角的概念啊，他是解决问题让这个事情不再发生，为他的做事的依据啊，他会不会受到重用啊，他是不是解决了核心的问题呀？老板虽然只是提出了一个解，提出了一个需求啊，你不能只是满足他一个需求啊，你要最终解决他以后所有的需求是不是这样的人能挣到大钱呢？你只是满足一次下属老板笔丢了，还是让你去买笔，对不对？那你怎么让老板不再发出这个需求，切切实实解决老板的问题。因为我们很多人也会面临到这个问题。其实我提出一个需求，但其实我最底层的逻辑是什么？我要的就是以后不要再让我让你去买笔了，因为我不想布置这种任务啊，我需要永远都有笔用，我还在布置，让你去买笔，这个事情何必呢？我需要我一进出啊，一打开抽屉就有笔，我的桌上永远放着红蓝黄。

啊，红红蓝黑三种颜色的笔，永远不要再去买笔了，是不是？如果员工能够解决老板这个底层的问题，老板是不是爱他？你看不同思维的人想法是不一样的，有些你让他做一，他就做一。所以每个人管理的方式不一样啊，你让他做一他就做一啊，有的人那你让他做一，他能举一反三。哎，有的人你让他做一，他举一反三，还能解决你一的问题，还让你以后不再提出一牛不牛逼啊，对不对？好，我们再看哈。

来应该明白了吧，我讲的这么透彻啊，这么透彻还不懂，那就是你脑子可能有点问题了。真的是我已经讲的够透彻了，真的讲的够，真的是我都把它啊嚼碎了，

咽下去又吐出来了。你看都已经被我的胃液啊，被我的胃酸消化的。

都成渣渣了，一定能够听得明白的哈。好，我再来讲一讲哈。

这个时间的思维啊，四维空间的人多厉害，你有了时空角的思维，你能解决很多的问题啊，很多的问题绝对不是一维二维三维世界能解决的。来，再回顾一下。我说了在高维空间当中，高维度当中的一点点动作，就能够绝杀这个维度之下所有的动作我们来看一个例子啊，你看司马懿和诸葛亮谁厉害啊，我觉得不相伯仲啊。在空城计啊，司马懿看到诸葛亮在城墙图上弹着筝啊，吹摇着扇子啊，结果被他的空城计骗了啊。我说了他们的实力一定是不相上下，但最后谁赢了啊，我不是说这场战争啊是整个的战役，谁赢了，谁笑到了最后啊，是不是司马懿啊，司马懿多里不牛，司马懿牛在哪儿牛在哪儿？

牛在他活得够长啊，他活到多少岁，他活了七十三岁，诸葛亮活到五十四岁啊，就去见佛祖了啊，所以不比气盛比命长，哪怕诸葛亮再牛，最后赢的一定是司马懿。因为他在时间维度上赢了他啊，所以说时间这个力量是非常强大的。来再举一个例子啊，来你跟你的另一半一半啊争吵大吵大闹，要离婚啊。二十年过后你们再次相遇，哪怕你们之前有天仇大恨啊，恨不得要拿刀剁了对方。二十年之后还有那么大的仇恨吗？没有了，是不是时间的力量非常强大呀？来，我再举一个例子，我不相信你还听不懂啊，来。

来啊，你现在看了一下服装店啊，这个服装店你请来一个员工啊。你首先请来了一个一维世界的员工啊，这个员工愚蠢至极啊，真的顾客来买东西，这个东西开价三百八。顾客问啊，你们家东西能不能打个折，那个服务员说不好意思，不打折，要买就买，不买滚蛋。

顾客就真的滚蛋了。

是不是这个道理意味着四倍，因为它只有前只有后，它不会拐弯啊，对不对？好。再来一个啊再来一个二维世界的人啊，二维世界的人二维世界的人厉害了，二维世界和三维世界的啊会拐弯了哈会拐弯了。第二个二维世界，三维世界平面化的思维和立体化思维的人，他会怎么应对这个顾客。他说呃那个也是同样一个顾客哈，你们家的衣服多少钱啊，三百八能不能便宜点？哎呀，姐姐呀，这个东西呢我们真的不能打折。那但是呢我们可以送给你呃，价值一百九十八元的两双袜子啊，再送给你两百块钱的裙子，我再送给你一个八十八块钱的水壶，你看好不好，

好吗？这是我们额外送给你的，但这个东西真的不能打折，好不好？你看你花同样的钱，我又送给你一个一百九十八的袜子，又送给你一个两百块钱的裙子，又送给你一个八十八的水壶，你看好不好，好吗？你看二维世界，三维世界的员工是不是懂得拐弯了啊，我没有直接拒绝你，我用另外一个高的价值啊。

一个高维度的价值来最终让你感觉到你占了便宜啊，对不对？好，让我们再看四维世界的员工啊，这个员工你一定很想要他会拥有一点点什么啊，来，他不仅送这些东西啊，而且可能难得不送啊。他就讲一句话。

他说姐姐不用担心这个东西，你买回去一个月之内你心情不好，你都拿来退，不用担心啊。我们一定的这个有保证，但是这个折啊真的是没法打。我再送给你点东西，我再送给你一套价值价值一千多块钱的这个服装搭配的课程，你可以进我们的群来。然后一个月之内我包你满意啊，你不满意就退啊。只要你不把这个这个标签给撕掉啊，只要不水洗一下，你特别感觉颜色不好看啊，第二天就不想要了。你来找我们退，一个月之内都没有问题，好不好？哎，你看我送你一个课需要钱吗？不需要钱就跟你吃饭一样，多加一双筷子而已，对不对？多腾出一个位置而已，是不是啊？我还给你满一个月的满意保证你看啊，你看有了时间的思维，他把时空的思维加进去了。

你你知道吗？你知道他卖的是什么？他卖的叫顾客对这个衣服的确定性。

那个顾客为什么他会想他要东西，因为他生怕这个东西买回去买亏了，所以我总想要打点折占点便宜。我总想找你要点赠品，占点便宜，万一这个东西亏了，至少我还了点价啊，我也没花太多钱，至少我要了很多赠品，我也没花太多钱。但是四维世界的人他就解决了顾客确定性的问题，用了时空角叫生态化布局的思维解决了这个问题啊，什么都都可以不送。我保证你一个月满意啊，这个口气你有没有啊，一个月之内啊，顾客讲，那我不怕了，不打折就不打折吧，反正我可以退啊，对不对？还送我一千多块钱的服装搭配的课程啊，把我加入到社群里面去，哇，太划算了，里面都是老板啊。多好，你看他到了社群里边啊，又听你讲了副总打开的课程，他的复购率高不高，以后还会不会来啊，对你满不满意，你是不是节约了很多的成本而。

而且还最终笼络了顾客。所以这就是四维世界的人在想的事情啊，所以有些人笨呐，真的是不开智慧啊，不开智慧是什么？没有遇到良师去把他的天灵盖给他打

开，灌入智慧真的好吧。

难不难啊，再跟大家讲一个，我今天就要把不同维度的人啊给他讲透啊啊来再举个例子哈，总结一下什么思维是什么思维。有一维二维三维四维啊，四维之上，五维六维、七维、八维九维，九九归一，又到零口啊，空性智慧啊，万物星空空也不空。五维六维、七维八维玖维是什么？是空间套空间空间套空间空间套空间不断的套不断的套不断的套叠加到一块。啊，我举个例子哈，一个非常大的纸，你不断的叠啊叠一下叠一下叠为什么越来越小越来越小越来越小越来越小越来越小蝶到最后变成什么，是不是又变成了一个点啊，这个点是什么？是不是又是零为思维啊，再大的东西不断的折叠，最后依然会变成最小的。所以最大的也是最小的，最小的也是最大的，对不对啊，大到极致，小小到极致就是大。

听不懂吗？你再大的东西也是有一个一个原子分子啊，甚至是亥子构成的。你再小的东西啊都是可以构建成最大的食物。太阳那么大啊，不也是有各种原子啊，什么什么电子，各种各样的元素构成的嘛，对不对？再大它只是小物件的堆砌，重叠交换，产生了更大的物质。所以不要害怕小，更不要害怕大这样。

全部都是互为扭转，叫阴阳扭转不离大道。所以我教的这些东西都是道。前两天啊有一个人让我去教他的孩子去什么视频制作啊，我说我哪教这种东西，我说这个东西我会不会我会。但是我说了技术什么时候都可以学，技术不值钱。之前的什么是认知和面对事情啊的真相的剖析能力。当你把认知格局打开了，技术这个东西，技术就是武器。啊，我今天讲的是新法，新法学会了又学会了招式。那武器稍微练一练不就会了吗？能有多难啊，那些东西我怎么让我教呢？真是的好吗？继续来讲哈，继续把四维空间一个一个剖析完整了。

来再讲一下哈。

哎呀，你看哎呀，真的讲的这个好累呀，好累呀。好，你们会发现哈有些组了一个新群啊，怎么加人啊，怎么加人。好，有些人到这个群里面去，你看有些人是一维的思维，到了群里立刻加人啊，什么东西都没干，立刻群加啊，你觉得效果好吗？加了有用吗？他只有前与后的思维啊，来二维世界的人怎么干？二维世界的人进群之后先发红包再加人啊，是不是稍微懂得一点付出了？哎，三维世界的人怎么做？三维世界的人啊啊稍微立体世界啊，就是我们生活的这个世界还算不错啊，进了这个社群开始输出价值啊，输出价值输出价值输出价值，不断讨论贡

献价值。然后等着别人被动来加他，你看你看，但是也就到此为止了。好，我们再来讲四维世界的人。

有了时空概念的人啊，再加上立体化的思维，他怎么来做生态化布局，他把这个变成了生态。生态是什么，循环不息啊，生生不息，阴阳扭转啊，互为利用啊，你们就听过那个桑基鱼塘吧，对吧？地理时候学过鸭子拉的屎给鱼吃啊，鱼最后然后又清理了废水，清理了鸭子排的粪便啊，对不对？然后鸭子又把那个稻田里面的害虫给吃了一个生态循环系统啊，来四维世界的人进到一个社群，他会干什么？他会把时间点设计出来啊，我第一天做什么，第二天做什么，第三天做什么，第四天我又做什么。他只要这样一布局，他的一切都是按照时间节点在做，可以不断的复制，不断的裂变，不断的去换群。懂不懂，来他第一天做什么进群发红包，第二天做什么。

进群提供价值不断的输出不断的输出不断的输出啊，变成那个嘛爆粉，不断的爆粉啊，红包发够了，价值输出够了，立刻爆粉。爆完粉之后啊，这些人干嘛到自己的微信社群里来，对不对？到自己的这个朋友圈里面来，立刻做朋友圈激活系统啊，不断的做朋友圈激活系统。因为新加的朋友一定会立刻看你的朋友圈。这个时候你的前三条朋友圈非常重要，你就可以立刻成交。他们。因为你的红包发够了，价值发够了，也就是你的钱和你的财都发过了，才是才华的才啊钱和财财和财财产的财和才华的财都发够了之后，立刻一加一定通过啊，还有很多被动加你的人一旦加到集中，通过立刻爆粉，立刻做朋友圈激活，立刻开始发朋友圈，立刻把他们成交变现。懂不懂？好，来，那第四题干嘛报了粉之后，第三天做报粉，第四天做激活系统。

激活系统我会专门拿一张来讲怎么去做朋友圈激活系统啊，第五天就可以成交了。把这些做朋友圈激活系统的人全部成交啊，加进来的人通过你的朋友圈激活系统，立刻激活，立刻成交成交完交干嘛啊成交完交干嘛继续跟你的粉丝邀请进到他们新的社社群重复啊。继续把这一套流程搞一遍，就几个道理啊，不断的循环，生生不息。所以说你拿不到结果，拿不到结果的人。

都是跟什么有关系，都是跟时间过不去的人。真的你能够跟时间来和解，你就一定能够挣到大钱，一定啊能够有所成就。

所以很多人啊。

我说了，天天谈当下的人都是小人，都是立不起来的人，真的因为他没有时间的概念，每天混吃等死，每天没有目标，没有计划。为什么没有目标，没有计划，因为他看不到明天，每天活在当下，布局当下，着眼当下，从来不知道明天怎么样，总是信奉着一句传到桥头自然直啊。明天有明天的烦恼，今天先快活一下再说，这样的话能挣大钱吗？能有出息吗？对不对？

好，总结一下，今天这一堂课有点多哈，四维世界的人啊，不同的应用方法，一维只有前后二，惟有左右三维有上下啊，四维有时间。所以总而言之，做事情一定要有解决根的问题啊，把根的问题解决，把阴的问题解决，不能只搞阳面的东西。阳面我说了啊，再总结一下我这个话哈，我们看不见的永远在主宰着我们看得见的啊，也就是阴的层面，永远在主宰着阳的层面。我们看到的冰山，那只是冰山的巨大真实的一角而已。我们看到的冰山可能只是百分之一，那藏在冰山之下的巨大真实，可能有百分之九十九都在海平面之下，我们是看不到的，但那个才是世界的本源，才是事情的真相，才是一切万物之。

根本才是道啊，不要学万物啊，万物都是能看得到的东西，枝繁叶茂啊，这个人打扮的很好看，这个人衣服穿的怎么样啊？当你能看到他本源的时候，你就牛逼了啊，真的学万物没有用穴道，道生一一生二二生三，三生万物好不好？来，这一章有点时间长，多多复习，多多听，多多实践，多多行动，才会有好的结果，好吗？

不出手便能碾压对手的三板斧

怎么样不出手啊就能碾压别人的定位，三板斧，不战而屈人之兵。

这一节来讲这个真相背后的真相，规律背后的规律，生发知识的知识，百分之九十九的大神都不会告诉你的赚钱的底层逻辑。

好，那我上节课已经讲了思维背后的思维，思维是怎么产生的啊？

不同的思维它做了事情，导致不同的行为，最终引发了不同的结果。

好，那我们今今天就要来好好的应用这个思维了。

我说了，思维学了要用听我的课，听完了不会有结果啊，绝对不可能有结果，我也不对各位的人生负责啊，不是说你听我一个课。

你能够得到呈现了，绝对不可能啊，思维学了是改变行动，行动才能改变结果。好吗？

来，我今天要讲把思维怎么去运用到定位当中去，什么叫不出手便能碾压别人啊？

就是说你还没有干你就赢了。

很神奇吧？

你还没有干你就赢了，你在思维上就已经胜了别人。

所以你只要稍稍的干一点，你就能够碾压你这个维度之下所有的人付出的所有的努力高为绝杀，是不是这个道理？

所以我每一个课都是环环相扣的哈，千万不要觉得我讲的这些东西都是概念，不是概念，大道至简啊，阴阳扭转不离大道。

真的，这个课我说了为什么要收这么多钱，就是因为。

看真相，太入誓、太血淋淋，不适合直接的免费拿出来，或者是有很低的价格。所以我觉得德不配位必有大灾啊。

凡是有价值的东西一定一定是要付出高的价格，不然的话你不可能得到真正特别有价值的东西，好吗？

来，我们今天来继续讲哈。

各位啊现在各位听我课的人啊无非都是一些做生意的老板啊，不管你是卖什么东西，无非就是把产品啊通过不同的方式卖到消费者手上，只不过中间的形式不同空而已啊。

所以现在啊很多人就是为了上班而上班啊为了开店而开店。

你想想看，他每天啊真的都不知道在干什么啊，每天真的在做生意吗啊完全不是在做生意。

每天早上八点钟把卷闸门一拉啊，我要工作了啊，我要开店了。

他做的任何一件事情都没有专注于它的流量，所以他每天很迷茫啊他活得很迷茫啊哎呀我反正我开了一天店哎呀，挺辛苦的，有客人来吧，我就服务一下，你看没客人来吧，我就刷刷抖音啊，我就逛逛淘宝挺好的，我在这呆了一天也挺累的了，对不对啊啊八点钟一到，卷闸门一拉诶班上完了，每天不就干这个事儿吗啊我不管你有没有开实体店啊，你是不是每天都是这样混吃等死？

你为什么会迷茫？

就是因为你没有把定位搞清楚你没有把定位搞清楚，你不知道要到哪儿去啊，所以你就会导致这样的结果。

我告诉各位啊，定位是什么东西，定位定的不是未来啊，定的不是现在啊，定的是未来。

你什么都有了，有什么可定位的呀？

你都是马云了，你还定什么位，这是因为你还不行你才要定位啊，定了位之后你就有方向了呀。

定未来的你啊未来你要变成什么样的人啊，你要为未来这个时间节点打上一个戳，以这个戳往前倒推啊，以结果为导向，然后规划到每个月、每一个季度，每一天你应该做什么，每天要不要加三百个人，每天要不要成交两个客户，每天要不要搞两个单子来。

当你每天先细化到这样的目标的时候，你说你会迷茫吗？

你说你会每天八点钟一到啊就开始把卷闸门一拉啊，开始做生意了。

结果你做的一切都和真正的挣钱没有一毛钱关系，你做的一切行为都不能让你挣到钱都是花，把事都是自我安慰，都是让自己看上去很忙，结果没有结果没有结果的行动。

都是垃圾的行动，不能改变别人行为的的话都是废话啊，尽量少讲啊，天天讲那么一大堆，废了么唠唠了我科尔讲那么多八卦，屁用都没有，不能改变别人的思想，不能改变别人的行为，不能把别人引导到正确的你想要的结果上去，那就是废话。

那就不要讲啊，一开口就要碾压全场，一开口就要征服观众，一开口就要收钱。啊一定要记住这个准则，不开口则一，一开口那你就是上天入地，混世魔王，我都讲了很多遍了，所以你迷茫吗啊？

为什么你每天给我睡到十二点哎呀反正我起来了之后也不知道要干什么，那我不如多睡睡一会儿，对不对？

反正起来了也迷茫啊，多睡一会还省一个早餐啊，甚至还能省一顿午餐，所以才会。

有这样的结果呀，你为什么每天能四点钟起来？

起来之后做什么天天那些社群里面搞什么打卡，打来打去打什么卡呀，早上起来干嘛？

我告诉你，每天早上起来能够给你一百万，你都不需要打卡的，不需要有人监督的，还不就是动力不足嘛？

你起来的目的是什么不是为了早起，而早起，是为了结果而起来是为了结果而行动，是为了结果而开店，对不对啊？

所以别迷茫了呀，你看我这个正式的篇章还没有讲，我为什么要讲这么多铺垫，我当然要讲，不然你不知道这个定位的重要性啊。

一家公司的定位有多重要。

定位是什么定的是未来，对不对？

现在你什么都没有才应该去定，什么都有了，就不需要去定位了。

定的是未来的自己啊，定的是目标，定的是未来自己。

给吹的牛逼啊你吹的牛逼你得去。

袁尚啊，你得去实现啊，就看你现在敢不敢吹啊，你连牛逼都不敢吹，怎么能牛逼？

对不对？

好吧我这个课真的是稍微有一点过于暴力哈。

来。

所以各位哈，你现在想要去开什么实体店啊？

我告诉你，你开实体店啊想要节流无非就是找一个好的铺面啊，好的铺面能够给你带来很大的生意，因为大量的实体店百分之八十的原因靠的都是好的铺面。

因为为什么我们来分析一下好的铺面是因为它有巨大的人流量，巨大的人流量会带来巨大的人流经过，对不对人流经过是不是有一定概率啊进到你的店里啊。

如果你的人流量每天只有十个能进去一个啊，同样都是十分之一的进店率。

但如果你的人流量是一。

半个，哪怕只有十分之一的进店率，那是不是是多少个一千个人啊一千个人进店再转化一下啊，又有十分之一的人购买了东西，对不对？

你看你是多少人啊？

你一万个人，十分之一的人进店，一千个人进店又有十分之一的人啊一百个人买

你的东西，你看每天有一百个人买你的东西，你是不是生意就很不错？

所以好的铺面是不是很贵？

是不是很稀缺？

好啊，除了这个之外，你随随便便开一家店，真的如果位置没有那么顶级啊，没有那么高端，真的你的客户都根本不会去买的。

呃除非是一些买菜的哈那个，买点水果，这个东西我就不讲了哈，以大量的顾客都被别人拦截在啊圈子里面了，真的，被连被拦在啊网络上了，根本就不会到你店里去。

对的。

所以你要搞清楚，为什么你现在开一个店没有意义，因为之前的获客方式已经不行了，很多的客户都已经啊真的被拦在了社群里。

你还摆什么水果，还买什么，你开个店买你的东西，人家客户就根本就不会去到你的店里。

所以你不懂，你都不知道自己怎么死的。

哎呀为什么我这个铺面还不错，装修的也不错，怎么就没人来呢？

你都没有想到你的客户在哪儿被别人拦截住了呀。

所以你要想想看啊，你每天的创意、每天想的这些挣钱的方式从哪儿来啊，是不是从我们的思维上来啊？

我一就这样思维思维思维思维思维多重要，为什么你没有结果？

是不是就是因为行动不对？

行动不对的原因是什么呢？

是不是因为思维不对。

所以告诉各位一句心法哈，真的，我讲什么都有心法，每天的创意、每天的想法怎么来，跟我记一句话啊。

好，不能用凡人的眼光啊不能用当下凡人的眼光来思考问题，懂吗？

再重复一遍，不能用当下烦人的眼光来思考问题，只要你啊做到了这一点，你每天的创意、每天的思维，那就是产生行动，行动引发出结果的正确思维。

如果你用凡人的眼光啊用你周边那些庸人的眼光去思考问题的话，去看待事物的话，你必然会和他们是一样的下场、一样的结果、一样的勇士不得翻身。

这就是思维的力量，好吗？

所以各位要清楚啊。

啊不用烦人，就是我说了是不是一般的人都生活在立体世界啊？

立体世界是三维世界，还有很多人还活在二维世界啊，只有前后左右。

稍微最能够上天入地的人都不多，哪怕他生活在三维世界当中，但是他的思维还没有到三维世界啊，不同于凡人的，就要用四维的世界来思考问题，用用思维的方式去布局社群，去做好定位。

好，来，再跟我讲一句，当你有了这样的思维告诉你流量就不是问题，真的百分之九十的问题都是流量的问题。

流量的问题是什么问题？

就是钱的问题啊。

我告诉你，只要你会搞流量，真的什么人都会跟你来合作啊，真的，你看最近的那个卡戴珊家族啊和那个一个大的奢侈品集团收。

过了他啊，跟他合作一个是新钱，一个是老钱。

新钱有流量，老钱有品牌，跟底蕴，强强联手。

我说了搞技术的啊、搞配套服务的、搞后端喂养的都不值钱，值钱的是什么？

我告诉你，你有流量，所有的技术都会跟着你，真的。

只要你有流量，全部都会来配套服务，你跟着你跑，因为你能搞来单子搞来单子。

哇后期的问题用钱就可以解决，但是流量的问题真的不是用钱就能解决的啊，因为技术可以通过钱去搞定，流量是通过多个维度达成的。

你看很多 app 公司砸了那么多钱去搞流量，照样没搞来啊。

你看阿里搞得来往啊，那么有钱想搞社交不是花钱就行，不是公司大就行，很难。

那一旦你有了忠实的流量哇，我告诉你，真的无往不利、无坚不摧、势如破竹啊。

只要你想办法搞流量，搞流量无非通过两个方式。

第一个，通过什么方式花钱买流量啊？

第二个，通过什么方式靠内容搞流量啊，真的，这个不在这讲太多，因为不属于本章的内容啊。

所以流量啊为什么跟你不能成交，就是信任度的问题啊，跟你讨价还价就是因为信任度建立的不够，我的天龙八部成交法则还没有录，等我把封神课录了之后，

我就去录天龙七部成交法则。

哇从那里会告诉大家讲啊每一步的流程该怎么做，怎么去建立信任，怎么怎么去搞流量？

怎么去输出价值？

怎么去设置爆破点？

怎么去设置连接？

点，一步一步给大家讲透啊，到那个时候你就会发现成交。

啊不是一个点的问题，它是一整套流程的设计啊，成交即是，无需成交。

啊当你把这个体系搭建好了，牛逼死了。

好好，如果今天你没有听我讲，接下来的内容我告诉你，你会面临三大泥潭啊什么泥潭什么泥潭？

啊流量第一个第一大泥潭是流量，对你来讲啊永远都是缺货状态。

啊第二个，你会永远处在行业的最底层啊，两三年之内苟延残喘，啊死无葬身之地。

真的，如果你还不懂得这一套，还不与时俱进、还不 update 啊、还不升级，你就永远的在行业的最底层。

那第三大坏处是什么啊未来两年之内你会被同行碾压在脚下灰飞烟灭，真的不听啊，就是这个结果。

啊那你听了之后有什么三大好处啊，流量的问题。

第一个啊，流量的问题始终对你来讲都是小儿科的问题。

啊第二个啊，你一出手就是头不打卡，真的，我说了，你用正确的思维引导正确的行动，一出手就是头徒步打卡。

只要你定位切得准啊，真的是这样。

第三个啊，两年之内你将横扫江湖啊，碾压同行，就有这三大好处，三大坏处也讲了，三大好处也讲了。

你接下来我要给大家方法了，听过我讲的封神课的吧？

我是不是每一步都运用了，我是在用语言框架来给大家讲东西，心法、招式加武器啊，讲坏处讲坏处讲坏处，给好处给好处给好处啊，给方法给方法给方法给方法的前提是什么把钱先交来，啊先收钱，不收钱永远不讲方法。

各位，不能那么傻。

不能那么老实，商人是很聪明的，总喜欢从你的嘴巴里面套话，不要一五一十都讲出去啊，讲七分留三分啊是最好的，别讲十分啊，留零分啊。

讲七分留三分，话不讲全，留点悬念是最好的。

我告诉各位，真的哎呀，看真相了。

当你把话都说尽了的时候你和这个人的缘分就尽了。

我再讲一遍，当你把话都说尽了的时候，你和这个人缘分就尽了，当你跟粉丝掏心掏肺啊全部都讲了的时候，你跟这个粉丝的缘分就近了，好吗？

好吧这个东西真的是交了钱才敢讲，不然我还真不敢讲。

嗯来，那接下来的课呢我会通过三大定位方法啊来告诉大家怎么去定位，来定位是什么。

啊定位就定了你自己的未来，你是谁啊？

你要到哪儿去，怎么去啊，就这三个问题。

解决了。

也就是说你是谁你卖什么产品怎么卖啊你是谁你到哪去怎么去啊你是谁你卖什么产品？

怎么卖？

就是这个问题啊，这个不就是商业最基本的问题吗？

搞明白了啊，什么生意做不好，好吧当你把这些底层的東西学会了，学那些金句有什么用啊？

你看我讲话三大坏处、三大好处给方法三大坏处、三大好处给方法，讲完心法为什么要学啊？

怎么学？

不就这些东西吗？

啊讲完了之后把套进去，一个一个来说就行了呀。

我告诉各位，很多人缺的是什么总结的能力，复制的能力。

当你懂得复制，你就会搭框架，你就会有系统化的概念。

啊你看我为什么要录课件，我很少跟别人一对一沟通的，我录课件录。

成系统的方法论，这个系统、这个课件永远在给我工作，我什么时候都在想，我

什么时候啊做任何事情都要让它产生二次传播，都不是我今天给你讲完了就没了。不管问你讲什么，我总得把它变成一个固定化的产品，这就是我思维的框架啊，我永远不会变，我讲话万变不离其宗，你给我扯了扯东扯西我都不怕，我都能把你拉回来。

因为我很清楚我今天要跟你聊的是什么。

很多人跟别人谈判，很多跟别人谈招商，聊着聊着就被别人带偏了啊那人气场强大，完那个人口若悬河，聊着聊着就被别人带走了，聊了两个小时没有聊到重点，这就是各位要学习的能力。

怎么把话题引回来？

怎么把话题通过合适又不让人反感的方式引过来，最终讲我们的嗯这是本事。

这要学真的好吗？

来，我们下节课再见，我的课反复听啊不仅是学知识，更是一种能量的给予。

你很棒，你很优秀，真的，我今天再给大家一句心法，做到最好很难，做到不同很容易不同。

就是好，懂吗？

最好没必要比，你不需要跟我比，你也是最好的，你不要把我和你放在同一个维度去比，你做你的细分市场，你也有你的受众，你也是牛逼的人。

只要你敢吹牛逼，啊你只要敢吹牛逼，而且有东西见证你的牛逼，你就真的牛逼真的你很牛逼好不好？

下节课见。

不出手便能碾压对手的定位，三板斧之个人定位

这节课来细细的剖析真相背后的真相、规律背后的规律。

生发知识的知识，百分之九十九的大神都不会告诉你的赚钱的底层逻辑。

好，我们的封神大课啊就要进入尾声了，上节课我讲了心法啊，心法是什么？

定位定的是什么定的是未来普通人。

之所以是普通人，那就是因为他当下有什么就做什么啊，当下有十块钱就做十块

钱的事情。

当下有工作就做，当下有顾客就服务，没顾客就在那玩手机、逛淘宝，这就是普通人。

定位定的是未来高手大深。

绝对都是在定未来，未来自己要成为什么样的。

所以这个话我不想讲太多哈，所以定位定的是啥啊定的是三想，你是谁？

你要到哪儿去，怎么去？

就这三件事情。

啊你是谁，你卖什么产品，怎么卖啊，无非就是解决这三大问题。

啊我说了，我这个课程真的，你请个员工一个月都要三四千块钱，还没有我讲的这些东西啊能够给你产生的效益高，合并了，所以这个钱啊真的不多。

你要听我完整的这些大课，在线下好的老师讲，没有十万块钱是下不来的。

这些问题一旦打通啊听不懂就反复听，一旦打通，真的你会少走很多弯路，少走很多的时间，你节约了很多的时间，是不是就节约了金钱啊？

好，那今天。

不出手便能碾压对手的定位三板斧啊，第一招啊叫个人定位法。

哎呀这个个人定位法我告诉各位哈，我说了，大神牛逼的人定的都是未来，因为他们都在干，四个字叫发愿立志，大人物啊、小人啊、常立志，大人立长志啊。好好的体会这句话。

所以什么叫小人呢？

就是只看当下的人啊为一个短期的目标，他的短期的目标是不为长期的目标服务的啊。

所以我来讲到啊我是谁的问题，我是谁，就决定了你将来能做成谁，你能成为谁。

所以很多人都搞不懂自己到底是谁，天天打一枪换一个地方。

我告诉你们啊，天天有人找推各种项目。

我每天看各种商业模式，有些人我不会帮他了，天天找我，我说你这三个多月又换一个项目了呀，他不知道他自己是谁，他每天搞搞这个搞搞那个卖卖鸡蛋、卖卖面膜、搞搞刷卡、又搞搞投资，反正这两年之内我看他换了不下十个项目。

这样的人缺的是啥缺少定位啊。

这样的人在我今天讲的个人定位法当中，就是我要讲的第一种啊，最低维度的啊、能量最低的，永远做不成大事的。

什么定位？

叫业务员的定位啊业务员定位活在哪儿活在几维世界当中，活在零维和一维的世界当中啊，真的就是前后四为线性思维当中，每天都在干嘛每天不断的群发啊，我在干什么事情了啊，我要搞这个了，这个下产品特别好啊，你来买一个支持我一下啊，真的，你在干。

那个是到哥大群里面去加人发广告啊，连红包都不知道，发一个，然后进了一个群就被踢啊，群发一个就被拉黑一个，搞得后来信誉都破产了。

每天都在干这些事情，进而绿豆赚钱搞一下绿豆米儿，红豆赚钱搞一下红豆，后天黄豆赚钱搞一下黄豆，每天都在不同的大赚，不停的折腾，结果没有一个项目能干成啊。

真的，我还见过这样的人干干第一个，干下一个项目就会否定上一个项目啊。

反正就是前任总是不好啊，我现在做的就是好，所以你们要来支持我啊，干了两个月不干了，又搞下一个项目，又开始否定他。

第二个项目我见得太多了哎呀。

所以这样的人就是业务员的定位永远把自己定位在业务员的思维，永远不断地推销推销推销推销拒绝拒绝拒绝拒绝拒绝拒绝推销推销推销推销拒绝拒绝拒绝拒绝。

每天都活在这样的，你说这样的人能干成吗？

每天不断地被否定，每天不断地被打击，你说这样的人怎么可能有能量吗？

一个人是怎么构成的呀就是能量构成的呀，一个人全部都是精气神啊，全部都是能量。

一旦你走入这个思维当推销员，你就没有能量，你没有能量就不会散发出哇吸引人的感觉。

我说了卖东西卖的是什么卖的是产品吗？

卖那是感觉，感觉对了再对都是错啊，不感觉对了再错都是对啊，感觉不对再对都是错啊。

所以一定要把这个东西改搞清楚。

所以你看啊哎呀，真的我就没法讲了。

如果你听我的课还是一个业务员，真的，你趁早不要来听我的课啊，真的，你也不要跟我接触太多，因为我会被这样的人能量也带来很低，你每天都接触这样能量的人。

天给你发各种狗皮膏药的人，你觉得你的能量能高到哪儿去啊？

天天群发消息的人，是不是这个道理啊？

来，我刚刚讲的啊个人定位的当中的第一个定位，也是维度最低的定位，叫业务员的定位。

啊永远活在线性世界当中，永远活在零为一尾的世界当中啊。

啊零为一、为二为顶多撑死了到二维啊。

二维是什么二维是平面啊，有个左右而已，但它永远不能上天入地啊，真的没有空间，也没有角度、没有立体感，立不起来，永远就是业务员儿。

真的来。

第二个定位是什么啊？

有一些人啊真的开始在外面学各各种各样的营销课程了，研究人性了啊真的研究人性了，开始研究前端、中端、后端该怎么去成交啊，研究人的心理，每天学习各种各样的课。

成啊开始布局了嗯你看，啊变成了第二个定位，叫老板的定位啊。

开始有当老板的感觉了，不再自己去卖了啊。

知道招一点人让员工帮你去卖了。

好，但是但是你想想看啊，你就算在这个定位，你的一切的行为，不管你前端、后端、终端啊，学习营销技法、学习消费者行为学、消费者心理学，无非就是为了把你的东西卖出去而已，也只是一个卖东西的而已。

但是啊各位，真的你不要跟我抬杠啊，真的所有的行业是不是都要卖东西，但是要看你怎么卖。

你如果还在停留，我告诉哥各位，百分之九十的人未来一定会停停留在这个定位啊，就算你再牛逼啊，百分之九十九的人的定位顶多就定到这里顶多就定到这里啊，不想当。

业务员就想顶顶多定到这里，定到这里的竞争有多么激烈啊，你面临的竞争对手有多少啊？

你懂吗？

所以我现在早已经跳出这个思维，我不再在单独去卖某一样东西，当你具有这样的思维，你的竞争对手会无限之多呀。

啊所以我要跳到第三个思维上，个人的定位定到哪儿啊？

我再来讲一讲，定到第三个定位，也就是维度最高的定位。

老板的定位顶多就是活在三维世界，能够上天入地啊，也就是大多数人生活在了这个世界当中啊。

但是你要想想看，正是因为人多啊，供大于求，你的竞争会多么的激烈啊，拼搏、厮杀啊、血流成河，没有硝烟的战争。

当你一旦啊。

把这个思维暂时的放下，有了一个这样的思维哇那你真的无往而不利，你会没有对手啊，你会做到行业老大，而且你的东西也卖出去了，戴笠也招到了。

第三个定位叫什么？

叫平台性的定位啊、圈主式的定位啊、社群群主的定位啊、群主的思维。

你要搞圈子了呀，你看凡是做的大的都是是在干嘛搞平台啊，你哪怕是一个小店的老板，但是你有平台大嘛，对不对？

你说你的火星啊有很大，水星更大对吧，土星更大，但是有包围着，它的空大吗？

太阳那么大啊，它有空大吗？

他他们在哪儿他们是不是在平台上？

啊在一个载体。

你的空间当中。

所以到了这样的一个维度的人，他是有空间加时空的思维，用时空来换空间啊。

啊你有这个思维就是圈主式的思维啊，怎么来弄？

你看阿里巴巴啊平台、美团平台、滴滴打车、平台做平台做圈层，把买家跟卖家对接，让无数的老板在你的平台上、在你的圈子里、在你的文化里、在你的思想里。

所以这还是一个单点思维吗？

这是一整个生态化布局的思维。

所以你要搞圈子，我说未来真的你东西卖得再好，消费者不去那儿了，你懂吗？

都在圈子当中，都已经被消化掉了。

你看未来都都在玩，什么叫个人 ip 很重要，真的，你如果不成神，神卖的是什
么？

神今天在。

群里面推出一本书啊，大家全部都买光了啊，推出一个猕猴桃，全部都抢空了，
根本就轮不到到你的店里去买的。

所以你要弄清楚未来玩的是什么。

擂台主是什么搭建擂台，让老板在上面打架啊，只要老板有成交的行为，他都能
挣到钱。

你要有这个思维，通过文化理念组建平台，让老板在里面可以共事，传递价值，
你的东西就自然而然就卖出去了就是。

你的这个东西我会在接下来的定位当中、模式定位和产品定位当中来讲一讲怎么
去把这个货卖出去。

所以你前期要有这样的一个思维哈，你要有老板的定位之后，你一定要跳脱老板
的定位之后有圈主式的思维、群主式的思维啊整合的思维、生态化布局的思维，
让很多的老板都具。

集在你大的平台里，聚集在你大的圈子里，所以你你都没有想到你的很多顾客为
什么不来了呀？

因为在圈子里面就已经被拦截掉了呀，根本根本就不去买了呀，对不对？

是不是这个样子？

你看佛不让你吃肉你就不吃肉啊，佛卖他的经书，你就买他的经书，为什么呀？

因为拳挺老大的呀，全听群主的呀，全听擂台主的呀，全听组织方的呀。

因为他用灵魂征服了大家，而不是天天讲产品的问题，而不是搞来搞去搞各种营
销方法、打各种广告，只是为了卖他的产品的问题。

你圈子一旦达成了用思想征服的别人灵魂层面的，征服你的东西不可能卖不出去
的。

而且你要想想看，你到后来很多的东西真的，你很多盈利的方式，赚钱的点都不
是靠你的产品去挣钱啊，有很多的东西都来跟你的流量来对接，你还怕挣不到。
甜吗？

哎呀所以我想想看，真的，啊你你真的要去做啊，先从我这里把思维学好，学好之后去行动啊，学习不产生结果，学习引发正确的思维，思维引发正确的行动，行动引发出正确和好的结果才对你有益。

光学学学没有用的，真的。

所以你要想看哈啊，未来都是老大，说什么就是什么，所以你要不要当老大？

你要不要当圈主？

你要不要当群主？

你要不要当一个有影响力的人？

未来没有大广告了，碎片化，你只需要有一千个垂直粉丝，哪怕有一百个你都不愁吃穿呐。

关键是你要用什么东西去笼络大家啊，如果你天天说我是卖面膜的，我是卖手机的，天天以这个去招商啊，以这个去交朋友，别人愿意认识你们啊。

啊我认识你，你不就想卖我的面膜吗啊你不想卖我的手机吗？

你卖什么面膜卖什么手机跟我有什么关系啊，对不对？

所以你要懂啊，不能有这用思维去结交人脉啊，怎么把他们笼络过来很重要啊，怎么去整合资源？

我在我的能量财富客当中也讲过啊，每一个人当中都在不同的维度，你为什么挣不到钱？

因为你跳脱不了你的维度，你就挣不到你这个维度之上的钱。

因为你不懂啊，卖体力的、卖产品的啊、卖平台的、卖资源的，完全这个我以后再来慢慢讲哈，封神科当中不涉及到太多，每一节课都解决一个问题好吧，来。

各位，那我们今天这一节课就讲得很清楚了哈，个人定位啊怎么定、业务员的定位、老板的定位啊、社群主的定位，你想当。

一个啊一步一步来。

但是啊你要知道叫第三步不是你刻意去做的，是你做到一定程度，你就应该有这个布局意识。

你用这个意识来走到第二个维度老板的定位，慢慢的第三个维度就做起来了，但是你一定要有这个思维、有这个维度、有这个考量、有这个布局，好吗？

来，我们下节课来讲产品的定位定位三板斧的第二板斧好吧。

不出手便能碾压对手的定位，三板斧之产品定位

这节课细细剖析真相背后的真相、规律背后的规律，生发知识的知识，百分之九十九的大神都不会告诉你的赚钱的底层逻辑。

好。

我说了，我的课程呢真的都是一环套一环的啊。

我讲完封神的心法、招式、武器，又讲完了思维是怎么产生的，不同思维空间它是怎么来的，怎么去应用的。

然后再从这个思维讲到了，不出手便能碾压对手的定位三板斧，不出手便能碾压对方，是因为在思维上就已经胜了。

当你在思维上胜了的时候，你每一步都是对的，因为你是用正。

正确的思维引发出正确的行动啊。

上节课我讲了啊你是谁啊的问题啊，今天我要讲你要卖什么的问题啊，下一章我再来讲怎么卖的问题啊，一环套一环环环啊相控啊，生生不息、阴阳扭转、不离大道啊。

所以我的课真的是要认真听啊，不能露一节，不能看这个标题好看啊，我就听一下，我说了，你不是在听故事，你是在听脉络。

我为什么学东西很快，我从来不听金句，真的，你们不要听我哪个句子讲得好没有用的，听我讲的逻辑、听我讲的和核心，而不是听我讲到哪些金句。

你就算记一万句金句，这些东西也不是你的，你也用不了。

当你把核心的密码找到，核心的框架。

在心中甚至试着把我讲的东西跟别人讲一遍，别人说你跟真心学到了什么，你就讲你学到了什么呀，你只要讲了一遍之后，这个东西就是是你的。

因为以输出为目的去学习是最快的，好吗？

今天不离太多题啊，继续来讲第二板斧是什么产品定位啊。

个人定位是哪三个定位？

业务员定位、老板定位、生态定位哈。

没听明白的，忘记了的啊，重新找到上一节好好的温习一遍，温故而知新，学而时习之啊对吧。

来，今天讲产品定位，你是谁的问题解决了，你卖什么的问题今天来解决啊。

我并不是告诉你要去选的一个产品啊，是卖牙膏，还是卖诺丽果汁，还是卖什么洗发水，我不是在解决这个问题，我解决的是你卖什么的问题。

再讲再听一遍嗯。

爱什么的问题啊，这个绝对不是我怎么可能告诉大家去选品啊，你要卖一个方便面，你要卖一个口香糖，我怎么可能给你讲这个这个东西没有意义，这个东西在哪都可以教，也按照自己的喜好，按照你的受众人群啊。

我说的产品是一种广义上的产品，是一种包装上的产品。

你怎么把你的东西包装成什么产品，这个是要我讲的，而不仅仅是啊你要选什么品类。

哎呀我怎么可能讲那么低纬度的课程啊？

就像有人来让我去教他抖音，让我来教他拍摄、叫他剪辑，我说这有什么可教的？

我怎么能教这种技术呢？独家课程包V：357607890

我这早就不教这种技术了好吗？

来。

来，产品定位啊产品定位三大维度啊，第一个维度啊第一个维度我说了。

最低维度的我先讲最低的维度是什么卖货的维度啊我就是个卖货的，我就是个推销员啊对吧是不是跟我个人定位上是定位的啊是是相关的啊，匹配的啊。

产品定位最低维度的定位是什么我是卖货的啊，我这个东西好，我这个东西棒，我这个东西顶呱呱，王婆卖瓜自卖自夸，好东西缺那么。

这个世界上从来不缺好的产品，所以你不能去讲你的产品，你一讲你就小了，你就是小人，你就是普通人，你就是庸人，永远立不起来的小人真的，永远翻不了身。

因为你的思维还停在这个维度，还在推销产品啊，我这个产品啊真的我都不好讲，我真的是。

所以各位哈，我在这个维度上，那我也会比你高一点点。

不要去卖产品，来，跟我记一句心法啊跟我去记一记心法来，这句心法叫什么不要把你的产品当做做一个产品去卖。

来，再讲一遍，不要把你的产品当成一个产品去卖啊，你一旦有这样的思维，你就赢了，对不对？

我说怎么去布局啊，怎么去绝杀别人，就是不能用普通人思考的方式去思考，不能用普通人的想法去布局商业。

当你用到了你周边人都给你提供意见，你要这样做的时候，你就不能这样做。

因为除非你是真的是顶层人物哈，因为一般的人周边都是一般人，听他们的你就是一般人，你永远就是一般人。

所以产品怎么定位我解决，我给你讲个例子哈。

好，有一家公司。

有一家公司啊。

这个这个不冷了啊，很热啊就很热啊，所以他需要找一个呃解决他这个问题的，对不对啊解决这个问题的。

你说呃我是卖空调的，你要不要买点空调？

你看，其实它是需要空调，但是你这样一讲他可能就不买了。

你要告诉他怎么解决这个问题，是装风扇呢，还是装中央空调呢？

还是装柜式空调呢，还是装窗式空调呢？

还是装挂式空调呢？

要装多少个呢诶？

你提供的是什么解决方案啊？

来，再跟我寄一句心法，把产品套在解决方案当中去销售。

你放心好了，你给他提供了解决方案，他不能不找你买吗？

找谁买？

不是买，你又给他提供了解决方案，而不是告诉他给你卖卖一个产品啊，别人身体出了问。

我们去看医生，医生他会说哎呃他不跟你讲太多嗯讲了一下之后呢，医生怎么给你看病的呀啊？

你吃这个药吧，他很少会这样说，他一定会讲你应该怎么做，我们应该采取哪些

治疗方案。

啊药品只是治疗方方案其中的一个，你还要注意生理健康，你还要注意不要吃辣的，你可能要住院，是不是药品是搭配在一整个解决方案当中的呀，对不对？

啊找出你的问题，表明你的需求，我给你相应的解决方案，我甚至给你两套解决方案，你选一个我都能把我的产品植入进去，这样才能卖出去啊。

啊你说你卖什么排毒丸的啊，因为我们这个产品好，可以帮你排毒啊。

谁听你讲，你看你一看就是站在你自己的角度去想的啊，去卖你的产品的，家里的产品有多好的，找到对方的问题给他解。

解决方案哎你应该早上吃点这个中午吃点碳水化合物，晚上再吃点维生素，然后最好呢你还能再搭配点我卖的这个排毒丸啊。

你要把身体内的毒素排出去，不然你得大肠癌啊，不然就得胃癌，不然就得直肠癌，对不对啊？

所以你要排毒很重要，怎么排毒？

你可以通过很多方式啊，喝水喝盐水、吃水果、吃蔬菜。

那有一个简单的方式，你也可以吃排毒丸，你看你自己选，你要哪一个哎解决方案不就出来了吗？

解决它的问题，给他不同的解决方案，把你的产品套进去啊哎呀，真的。

所以有些人怎么讲都讲不明白，真的，有些东西是天赋异禀，但是你天赋异禀你得知道你为什么会这个，你甚至能把它复制、总结传播下去，去复制出多个你，这样你的生意就做大了呀。

所以我一直在传递什么呀传播思想、传播我的理念。

点传播我的方案、传播我的智慧，真的。

我我前几年卖产品比较多，现在我都不卖了，真的哎呀我不是说我卖不了哈就是，就是我说了那个那个维度啊，就我上一节课讲的，你在老板层面就是卖产品的话，那你的竞争对手会很多，你还不如啊化敌为友，真的。

所以我现在没有具体卖什么东西，我不卖东西，搭平台让你们自己去成交，让你们资源互换，对吧，我一定不会吃亏的。

真正的利己是利他帮助你们。

就像我要成立一个中国美女老板的变性大学，我说了我要慢慢退出这个舞台啊，

把舞台上给你们让你们去展示，让你们去发光发热，我帮你们推，让你们有更多人认识，真的，这个钱你们会忘了我吗？

对不对？

好吧来，继续继续再讲哈。

来，我再总结一下，我刚刚讲的第一个我是。

卖货的卖货的心法是什么？

不要把你的产品当成一个产品去卖啊，把你的产品啊放到解决方案里面去。

来，再记一个心法啊，用解决方案去解决对方痛苦的问题啊用解决方案去解决对方痛苦的问题，啊就是这么简单。

来，再讲第二个，产品定位啊真的又高了一级，你看同样的东西看你怎么卖，真的哪怕是一个水杯啊真的水不应该用儿化音的，哪怕是一个水杯，你你也不能只把它当水杯来卖啊。

来，我再讲第二个卖机会哇，我告诉你，我们这个水杯多好卖多好卖多好卖多好卖，好多人来卖，特别简单，我一天就买了一千杯。

你要不要跟我来干啊？

你来等我的代理吧。

卖机会，把畅销是路的柴。

人品包装成机会发家致富的机会啊，卖机会是不是就可以卖出更高的价格啊？

不然的话只是使用价值啊，你就一个杯子能值多少钱，值不了多少钱。

做工再好的杯子，一两百块钱撑死了吧，对不对？

卖的是什么机会，这个时候产品已经不重要了啊，是不是别人跟你干是因为这个东西好卖。

而且你还总结了一套方法，告诉他，不用怕，我来教你一定好卖。

是不是就成为一个机会，成立一个资金的游戏啊，对不对？

所以很简单，懂得分钱啊、懂得设计。

商业模式很重要，生产产品啊、技术没有那么重要，啊包装成把机会、把技术包装成商业模式啊找到消费者的痛点满。

足消费者的痛点就够了，对不对？

来，我再讲第三个维度哇，真的。

第三个维度啊比这个更厉害。

卖什么？

啊——对路的呀，真的真的是我讲的你是谁，你卖什么，怎么卖，真的是一一匹配的啊。

第三个维度叫卖生活方式、生活理念啊正确的、健康的生活方式，跟我怎么吃喝玩、乐，卖尊贵、卖骄傲卖骄傲的生活方式、卖文化、卖理念、卖思想、卖价值观啊，最终这些东西都是什么生活方式生活方式都是什么思想啊？

你看哪个大公司天天在卖产品啊啊，你跟着我啊，真的，你认同我这种生活方式的，我推荐什么你都要，对不对？

你认可我的行为方式、思维方式，我推一本书你都买啊，你认可我非常积极健康的、有条不紊的、健康的生活，那我推的什么食品里都买，是不是卖生活方式？啊你卖了生活方式是不是顺带哎你看我这东西很好卖，你再跟我来干，顺带的就可以把机会包含进去了。

你看我讲的这些东西哈并不是单独存在的啊，我讲的卖货思维、机会定位思维、这个生活方式思维它都是一环套一环的呀，因为是低维到高维啊，是不是？

高维包含着低维啊，第二个维度包含着低一个维度，第三个维度，又包含着第二个维度和第一个维度。

所以在高维当中，一点点动作就可以绝杀这个维度之下所有的动作。

所以是一环套一环，并不是独立的，并不是说你只能卖机会定位，就不能做生态化布局，就不能卖生活方式。

啊生活方式包含了机会，又包含了卖货，你解决了最高维度的问题。

那下面几个问题都不是问题，各位。

你明不明白？

但是你解决了第二个问题就是不能解决第三个问题啊你解决了第三个问题就能解决第二个第一个问题，这个顺序一定要明白。

所以当你把机会定给做足了之后，你也可以升维啊在落地上降维，升维就是我们理念的升维。

当然你前期做事一定要布局清楚，好不好？

所以生活方式定位很重要，未来都是圈主思维、社群化思维、群主思维、k o l

思维、个人个人魅力很重要，个人引领者 ko l 加 ko c 这个东西我不想细讲哈，那个在媒体化布局矩阵当中，我会来好好讲一讲传播思维啊。

我自己就是传媒出身的，这个东西我更擅长啊。

当然关于人的一切我都是很擅长好吧。

其实这个东西还不算是最高维度的啊，这个顶多算是四维四维上面。

还有五维、六维、七维、八维、九维啊，九九归一，大道归一，又变成了零维啊。

再往上叫什么啊卖别人的生活方式。

那我在这不细说了哈，说实话各位，这个东西各位就交这点钱，有些东西说实话也不能讲太多，就是德不配位，必有大灾真的好吧？

这有机会以后再讲卖怎么卖别人的生活方式，好吗？

好，总结一下，产品定位啊，三个维度啊，卖货的、啊卖机会的啊、卖生活方式的、最厉害的、卖别人的生活方式的，好吗？

下一节啊课我来解决什么问题我今天解决了啊你卖什么的问题，上一课解决了你是谁的问题，下一节课我再解决怎么卖的问题啊，就可以收钱了啊，你知道怎么卖啊就知道怎么收钱啊，好吗？

来，下节课再见。

碾压别人的定位，三板斧制模式定位

这节课来细细剖析。

真相背后的真相。规律背后的规律，生发知识的知识。百分之九十九的大神都不会告诉你的，赚钱的底层逻辑。

好，前两章内容我讲了个人定位跟产品定位的问题啊，也就是你是谁，你卖什么，今天来解决怎么卖啊，怎么卖很重要啊。所有的东西是不是都是产品啊到消费者，只不过中间的方式不一样，看你怎么去玩了哈，你不会玩五块钱的东西能够给你卖两块啊，你会玩五块的东西能卖五百，甚至卖五万，看你怎么玩儿，怎么给他赋能啊。我先来讲好模式的问题，就是怎么卖的问题，怎么卖很关键。最普通的人就是啊售卖产品啊，也在我上一个产品定位当中讲过，就卖产品稍微灵通一点，卖解决方案啊解决方案解决对方的痛苦需求的问题。

啊，那模式定位呢同样是卖面膜，同样是把面膜卖出去，都是送到对方手上，只收到了一样的钱。玩法打法不同，感觉就完全不同。真的，而且你通过感觉的不同，能够塑造差异化啊，最终让别人感觉你真的不同啊。大炮藏在花丛中，所以你要解决模式的问题哈。我们要讲第一个定位啊，第一个定位叫什么？定位叫赚钱模式的定位啊赚钱模式的定位。

来赚钱模式的地方是什么？你要分清楚你所卖的产品啊，你是要分成前端、中端、后端啊，你是要赚前端的钱还是要赚中端的钱，还是要赚后端的钱，你在哪个点上赚钱啊，你是做圈子还是做产品，你要考虑清楚啊。我举个例子好了。

好，假如你是卖面膜的啊，这个面膜价值九十九块钱啊，你卖九十九块钱你怎么卖？你说说我的这个产品好发朋友圈啊，让别人来买面膜啊，这是一个卖法。你还是把这个东西变成附加值，同样也是卖出去，也是收同样的钱。但是啊这个收取的方式不同啊，我举个例子哈。

来，你是做面膜的对不对？这个面膜啊九十九块钱一盒啊，原价两百九十八啊。不管你怎么吹嘘，你还是在卖面膜给别人啊，我告诉你怎么卖，解决这个问题啊来。

就哎面膜的受众群体是谁啊？我说了，我们做事情要倒推，你想把这个东西卖给谁啊，你在以你的终端消费群体的需求来做一个圈子啊，很重要。做一个圈子，搞一个社群啊，怎么来弄？

好，怎么来弄好，就是好，来你这个面膜啊要卖九十九对吧？好，可以啊，现在呢你进我的圈子叫女王创业俱乐部啊，一年五十二期创业干货营销技巧啊，就加女王加美女啊，你愿不愿意进来？你看你有了一个文化，有了一个定位，有了一个概念啊，你进群多少钱？九十九块钱可以得到一年的课程。五十二期啊，人脉对接啊，思维学习啊、营销技巧，我再送给你九十九块钱的面膜。你看我的面膜是送出去的，不是卖出去的，是作为产品价值啊。你看你交九十九，你就得到三大好处啊，人脉对接啊、资源学习啊，这个是这个这个营销技巧的学习。再加上我送你二百九十八块钱的面膜，你看同样也是送出去了啊，也是给到消费者手中，方式不同。

钱也收上来了，而且还物超所值，而且搭在你的群里啊，每天听你讲的东西，你还可以成交他二次的销售，后端的销售，生单的销售，还有可能跟你来合作啊，

你看。

玩法不同啊，东西卖出去的更多，而且还有后续的合作。不然你东西卖出去了啊，就跟他从此断了链接啊，有的人这样干啊，把东西卖出去了，把你加到产品群，这个东西也不好啊，要进到产品群，天天就是听你讲产品信息，谁想进啊，对不对？谁想天天在一个商家的群，天天看你的广告呢，对不对？你又不给我点优惠，有什么可看的啊，我们都买过太多东西，经常被别人拉到各种各样的这些产品售后群当中，不厌其烦，天天都在发广告，天天都在发硬广，真的太可怕了。

所以你要弄清楚哈，这个怎么玩哈。我接下来要讲到第二个问题啊，第二个问题是干嘛？我告诉你哈，前期啊前端甚至可以不赚钱，我们又上升到第二个模式，定位的问题叫渠道模式定位啊。

跟我记一句心法，有多少人愿意跟你一块干啊，我告诉你怎么把这个钱赚到啊。在上一个赚钱模式当中啊，就是啊以圈子为载体啊，最终用面膜作为附加值啊，成交你的用户群体，把他们融入到圈子里面来。我再跟你讲，你前期就靠自己哈，顶多就是靠你自己的人脉圈一波人进来，我们再往下延伸一步啊，前期的钱你真的可以不赚。说实话这个面膜的成本也没有多高啊，我们很清楚九十九块钱的价格真的可能就几块钱的成本啊。如果你是总代，真的可能就这个价格啊怎么来卖九十九块钱，前端的钱你都不要怎么怎么办？我告诉你哈，来，你拉了一个人进来，他花了九十九，对不对？好，你告诉他他花了九十九，只要你再拉一个人进来，那个人交的九十九，你不要给我，都给你啊，我帮你搭这个平台都给你，我前面的钱都不要，前端的钱全部分出去，全部不要全部给到。

给到谁给到帮你分销的人，你要的是什么流量，你要的是人啊，你搞来一千个人啊。虽然说你这个钱都不收，但是一千个人当中啊，有百分之二十二八定律。有没有可能消费你后端更高附加值的产品啊，如果你社群做的维护的好的话，一定会有你这百分之二十啊真的成个大单，几千块，一个人能够把你前面所有的分出去的钱全部赚回来。这叫前端舍小钱，后端挣大钱，让这些人都变成你的人脉啊，拓充气，让他们都帮你把人聚过来，最终你要挣的是什么钱？前期的钱全部分出去，后期的钱啊适当的给他们分。这样的话你的流量就有了。我告诉你，你流量有了，产品就来了，技术团队就来了。因为你有了流量，会有一大堆产品跟你对接，你根本就不愁卖的。

真的你不愁卖，只要你有人，你可以对接任何产品，任何项目，这就是你要做的事情。看你愿不愿意前期舍掉这些小钱，所以做团队啊不能小气，前期一定不要小气，小气的人是没有未来的，只能活在当下就是小人。

来再往上升一个定位。

我说了所有的定位啊都是一环套一环先讲一维，再讲二维，再讲三维，再讲四维啊。真的，我刚刚讲的第一个维度啊，第一个维度其实也挺高的了。真的懂得用这个方式赚钱模式啊，通过卖社群最终附加面膜来卖，已经是三维的立体世界了。真的，我后期讲的啊渠道定位啊，三维半啊，我最后讲的生态模式定位，思维思维是什么？再回顾一下啊，叫立体的思维空间，然后再凌驾于时空角的思维，用时间加上空间，那就是一个生态化的布局。生态化布局的定位是什么？就是你都不用干了哎。

所有的人都在帮你倍增，都在帮你扩充，都在帮你引流，都在帮你卖。你把模式制度啊、系统啊、结算体系全部弄好，生态化布局。

你因为你前期做的好，流量进来之后，一旦一流量进来，管道已铺设好啊，你再把水龙头的阀给它弄好啊，自动自动出水，自动收水啊，自动计算电费都不用管了。生态化布局啊，以你这个群分出去。母母裙子裙啊母裙子裙不断的生态，哎，一个点不叫生态多维布局啊，整个像蜂巢一样的才叫生态桑基，鱼塘才叫生态啊，是一个循环，一个闭环才叫生态。最终你这里面呢可以做到生生不息啊，自动运转，这个就是最高维度的生态化布局。就是你跟你的团队都不用干了啊，你跟你初创的团队都不用管了，会有大量的人帮你扩散。你看像现在的什么樊登读书会啊，也在搞微商的模式。真的你不要以为这个读书会啊有很多分会。

这些分会都是代理呀，都是代理，都是交了钱进去，然后帮他分销的，然后总部给他赋能的。就连任务读书项目、文化项目都可以玩，微商的模式都可以玩这种系统化布局的模式。所以就看你怎么玩了。所以我今天讲的模式定位啊无非就是三大问题，赚钱模式的定位立刻就能挣到钱。渠道模式的定位让别人的。

不让你挣钱。生态模式的定位，让你跟你的团队都不用干了，最终可以达到真正的被动收入税后收入。所以我今天啊我总结一下啊。

不用啊，不出手便能碾压别人的定位三板斧啊，个人定位、产品定位模式定位啊，你是谁？你卖什么怎么卖，无非就这些东西很简单，个人啊你个人定位哪三点啊，

你是业务员还是老板，还是群主啊，你做产品你卖产品你是怎么卖产品啊？你是卖货的啊，还是卖机会的，还是卖生活方式的，还是卖别人的生活方式的啊模式定位啊，你是要搞赚钱思维，立刻就能收钱，还是搞渠道定位，还是搞生态化布局的定位，就看你自己要不要。所以我为什么说不出手便能碾压别人？因为在你做的第一步，你就已经想的比别人长久了。所以各位好好的把我们这节课听一听啊，从个人产品到模式，从你是谁，到卖什么，到怎么卖，一一给你解决了。你只要把这个框架搭起来。

把你的产品，把你的视野往里面套就行了。所以你各位觉得这东西真的很值钱。在线下真的听线下讲这些东西三天两夜没有几万块钱是学不到的，真的，而且还是几十人几百人一块上课，每个人交几万块钱太正常了。我参加过这么多培训啊，大多数培训啊三千九起步啊，两万块啊中中间档次再往上十几万，三十几万弟子班一百万的我都见过啊。真的，所以花这点钱才一两千块钱，你请个员工还得三四千嘛，他能帮你解决的问题多，还是我能帮你解决的问题多。所以不要觉得线上的课程这点钱很贵，真的不贵。你买来能帮你解决问题，帮你省时省力才最重要。所以各位哈我的封神课到这里就圆满的结束了啊，我的封神课也做了将近。十八期啊从封神的四大招式啊，一个新法啊都讲到现在讲的维度空间，讲不到个人定位算是学完了之后，如果你应用得当，如果你可以用思维指导行动啊，最终一定会有好的结果，大量行动。剩下的一个字就是干啊两个字儿。

赶紧啊，两两个字，什么快干，三个字使劲干好吗？干怎么干，出结果好吗？谢谢各位啊，我们这一章啊，我们整个封神课封神之路圆满结束，接下来还会有更多的课程。接下来我要讲的第二个篇章是什么？不在这个专辑哈，天龙七部成交大法啊，从从这个这个这个引流到连接点，到爆破点，到价值输出，到相信系统，到成交体系，到裂变式成交体系，这一整套的成交啊不是一个点的问题，是一个体系的问题，好吗？谢谢各位啊，能够通过这几个礼拜的时间，我循环啊间断的把这个封神之路更新完了。