

目录

【送礼暗坑】序：为什么我要写“送礼的 109 个暗坑”	1
【送礼暗坑】1、为什么送别人的礼物不要发朋友圈啊？	2
【送礼暗坑】2、为什么不要老送烟酒啊？	3
【送礼暗坑】3、为什么不要送花？	4
【送礼暗坑】4、为什么说送礼就是借钱？	5
【送礼暗坑】5、为什么不要送手机或笔记本？	6
【送礼暗坑】6、为什么不要送演唱会门票？	7
【送礼暗坑】7、为什么送礼不提要求的人，都挂了？	8
【送礼暗坑】8、为什么断断续续送等于没有送？	9
【送礼暗坑】9、为什么不要到处说自己送了谁什么什么东西？	10
【送礼暗坑】10、为什么不建议大家送葡萄酒？	11
【送礼暗坑】11、为什么不要送很贵重的东西？	12
【送礼暗坑】12、为什么送礼，要一群人去送啊？	13
【送礼暗坑】13、为什么不要送现金啊？	14
【送礼暗坑】14、为什么要把老师升级成干爹啊？	15
【送礼暗坑】15、为什么不要送消耗老大时间的礼物？	16
【送礼暗坑】16、为什么不要送老大名人字画？	17
【送礼暗坑】17、为什么送金山银山不如送合作？	18
【送礼暗坑】18、为什么不要跟老大打成一片啊？	19
【送礼暗坑】19、为什么不要在老大面前打小报告？	20

【送礼暗坑】20、为什么送老大最好的礼物不是团结老大，是团结老大身边的人？	21
【送礼暗坑】21、为什么不送跑步机？	22
【送礼暗坑】22、怎么睡某些女的？	23
【送礼暗坑】23、怎么送某个人糖衣炮弹啊？	24
【送礼暗坑】24、为什么送什么，都不如送变现啊？	25
【送礼暗坑】25、为什么要习惯性跟老大分钱？	26
【送礼暗坑】26、为什么独立意识越强越失败啊？	27
【送礼暗坑】27、为什么要团结更多的人啊？	28
【送礼暗坑】28、为什么要学点儿玄学？	29
【送礼暗坑】29、为什么不要认识太多仕途上的人？	30
【送礼暗坑】30、为什么不要送药不要送保健品？	32
【送礼暗坑】31、为什么不要送自己消化不了的东西？	33
【送礼暗坑】32、为什么不需要有独立之思想？	34
【送礼暗坑】33、为什么对于常人而言，持有一套房子，非常重要… …	35
【送礼暗坑】34、为什么不要送什么“锦囊妙计”？	36
【送礼暗坑】35、为什么送礼不要有政治字眼？	37
【送礼暗坑】36、为什么不要送别人消化不了的东西	38
【送礼暗坑】37、送礼为什么不要恋战？	39
【送礼暗坑】38、人年龄大了，建议学个什么技术啊？	40
【送礼暗坑】39、为什么说送什么都不如送个头衔？	41

【送礼暗坑】40、为什么送什么都不如送“退休计划”？	42
【送礼暗坑】41、为什么送礼要保持距离啊？	43
【送礼暗坑】42、为什么要考虑退休啊？	44
【送礼暗坑】43、退休了，是生活在村里，还是生活在城里？	45
【送礼暗坑】44、为什么我送给大家最好的礼物就是认命啊？	46
【送礼暗坑】45、为什么最好的礼物就是不否定人？	47
【送礼暗坑】46、为什么送给自己的最佳礼物就是急流勇退？	48
【送礼暗坑】47、为什么要给自己送礼啊？	49
【送礼暗坑】48、为什么要送老大一个奇门遁甲老师？	50
【送礼暗坑】49、为什么不要跟老大住一个小区啊？	51
【送礼暗坑】50、怎么跟人合作啊？	52
【送礼暗坑】51、为什么没有需求不要送礼啊？	53
【送礼暗坑】52、送礼为什么不要轻易送服务啊？	54
【送礼暗坑】53、为什么不要什么事儿都问老大？	55
【送礼暗坑】54、为什么老大超级喜欢变现能力比较强的人？	56
【送礼暗坑】55、为什么老大不喜欢话多的人？	57
【送礼暗坑】56、为什么赚钱了，不要回归家乡？	58
【送礼暗坑】57、为什么混好了，就不要有社交了？	59
【送礼暗坑】58、为什么不要老找领导帮忙啊？	60
【送礼暗坑】59、什么样的人，是领导的最爱啊？	61
【送礼暗坑】60、为什么不要直接给领导送礼啊？	62
【送礼暗坑】61、为什么老大不需要流程和建议啊？	63

【送礼暗坑】62、为什么老大擅长什么，你要麻烦他什么？	64
【送礼暗坑】63、为什么老大退休了，就不要去看他了？	65
【送礼暗坑】64、为什么建议学个书法啊？	66
【送礼暗坑】65、为什么不要送服务周期太长的？	67
【送礼暗坑】66、为什么要学个越老越吃香的项目？	68
【送礼暗坑】67、为什么送礼的人越来越少了？	69
【送礼暗坑】68、为什么有人送礼，别人反而更讨厌他了？	70
【送礼暗坑】69、为什么有人送礼了，能日进斗金啊？	72
【送礼暗坑】70、为什么要养成下山的习惯啊？	73
【送礼暗坑】71、为什么不要给想下山的人送礼？	74
【送礼暗坑】72、为什么不要讨价还价啊？	75
【送礼暗坑】73、为什么送礼，不要送临期的东西啊？	76
【送礼暗坑】74、为什么很多人拜师链接不上啊？	77
【送礼暗坑】75、我是怎么跟庙里的师傅合作的？	78
【送礼暗坑】76、为什么我跟庙里的师傅，关系很好？	79
【送礼暗坑】77、为什么我喜欢黄老之术啊？	80
【送礼暗坑】78、真正意义上的送礼是什么？	81
【送礼暗坑】79、为什么很多人，都去做幕僚了？	82
【送礼暗坑】80、为什么越是没钱，越是要打开自己的钱包啊？	83
【送礼暗坑】81、为什么领导不喜欢话多的人啊？	84
【送礼暗坑】82、为什么不要给一群人送礼？	85
【送礼暗坑】83、为什么富贵不归乡啊？	86

【送礼暗坑】84、送给自己最好的礼物是什么啊？	87
【送礼暗坑】85、为什么不要有上班这个邪念啊？	88
【送礼暗坑】86、为什么我觉得年赚 1000 万的一件很简单的事儿？	89
【送礼暗坑】87、为什么要不断打造被动收入？	90
【送礼暗坑】88、太复杂的我不讲了，我讲点儿简单的送礼小套路吧。 。	91
【送礼暗坑】89、如何给岳父岳母送礼？	92
【送礼暗坑】90、收礼做的都是有风险的事情。	93
【送礼暗坑】91、送礼为什么不要玩心眼？	94
【送礼暗坑】92、收礼物为什么要习惯性说 NO？	95
【送礼暗坑】93、为什么说送礼就是送价值观？	96
【送礼暗坑】94、老大的爹病了我如何送礼？	97
【送礼暗坑】95、如何给村支书送礼？	98
【送礼暗坑】96、我聊下如何 X 贿赂送礼。	99
【送礼暗坑】97、送礼是怎么炼成的？	100
【送礼暗坑】98、很多人是不会给领导还礼的。	101
【送礼暗坑】99、聊聊发红包的事情。	103
【送礼暗坑】100、为什么要送自己啊？（口含明珠，进退自如）	104
【送礼暗坑】101、领导把礼物退给我了，怎么办啊？	105
【送礼暗坑】102、约炮还用送礼吗？	106
【送礼暗坑】103、学员送礼开窍后是什么反应？	107
【送礼暗坑】104、亲戚欠的钱收不回怎么办？	109

【送礼暗坑】105、想让小孩转学来某学校怎么送礼？	111
【送礼暗坑】106、为什么说送礼是有顺序的，也就是不能越级。 112	
【送礼暗坑】107、人与人之间送礼收礼的关系有哪5种？	114
【送礼暗坑】108、送礼人还送了个口罩，啥意思？	115
【送礼暗坑】109、为什么退休干部，都不再收礼了？	116

序

为什么我要写“送礼的 109 个暗坑”

就是好多人，给我送礼。

但没给我形成深度链接。

为了让他们送礼，拿到自己想要的东西，我啊，也就忍不住，写了“送礼的 109 个暗坑”

109 个故事，都很短。

但大家可以在原有的基础上，进一步发挥。

有人说叫“送礼的 109 个禁忌”比较好听。

OK，书我写好了，就是大家的了。

大家想叫什么名字，就叫什么名字。

只要大家能靠这玩意儿发家致富，或学到一点儿生活绝学就 OK。

这些东西，都是一些秘而不宣的东西。

我写出来了，不代表大家能理解。

有些知识，具有社会阶层性。

什么叫社会阶层性？

比如在社会底层，性是奢侈品，是稀缺品。在上流社会，性是非常廉价的东西，因为主动投怀送抱的“花儿”最多了。

比如在社会底层，病了，有钱就看，没钱就等死。在上流社会，一个人每年做体检花几千万都是正常的。而且看病全给报销。

也就是社会分层，人与人之间也分层。

我呢，只是讲层与层之间的信息差。

109 个信息差=109 个比较短的故事。

这 109 个故事，串起来就是一本。书。

以上为序。

1、为什么送别人的礼物不要发朋友圈啊？

有人送别人东西，喜欢翻来覆去发朋友圈。

而且还到处说。

自以为这样做，能给自己加分。

其实这个动作，是到处证明自己是炸弹。

没人愿跟炸弹做朋友。

小 A 送了领导一箱酒，他天天发朋友圈，而且还@领导。

小 B 送了领导一箱酒，这事儿，他从未提及。

你是领导，你喜欢小 A，还是喜欢小 B？



更多文件请添加微信：jakenian

2、为什么不要老送烟酒啊？

很多人，喜欢给领导送烟酒。

送完了，就跑了。

送烟酒，不会形成二次或三次链接。

而且烟酒的价格，领导也会估算。

要是你求他的事儿，超过了烟酒的价格，这个事儿，他不会去做的。

他会想法设法，把烟酒还给你。

就算不还给你，彼此也不会形成二次或三次链接。

有人问：不送烟酒送什么啊？

送比较廉价的东西，翻来覆去送，比如小米。

王宝强，给冯小刚送了8年小米……

结果冯小刚给了王宝强一个扬名天下的机会。

送一次贵的，没杀伤力。

翻来覆去送一些比较廉价的东西，高频才有杀伤力。

比如你一次给领导10万，他没感觉。

要是这10万，你都买成小米，送10年，他就有感觉……

学员咨询1：主要怕有时候给老大负担怎么办？

答：小米，老大天天吃。而且价格不贵。老大不会有负担的。而且你送的次数多了，他习以为常。就会问你有什么绝活啊？我能帮你做点儿什么。送很贵的东西，没法持续（持续的成本太高了）。没法持续的动作都没杀伤力。

学员咨询2：老师我问下这个是否理解为一些土特产呢，经常送就可以呢。

答：一般都是小米或大米。

学员咨询3：贵重一点的与便宜的相间送，可否？

答：不能。只送便宜的就行了，比如一些肉啊，一些米面油盐。你送贵的，他就开始怕了。

持续送=持续链接。

送一次贵的，他帮你一次。

送很便宜的东西，你送的次数多，而且成本低，但他帮你的次数非常多。

老师总结：送五常大米比较好，特别好吃，也不是特别贵。

记住：送小袋，别送大袋。小袋可以持续。

3、为什么不要送花？

很多人，喜欢给领导送花。
其实领导很讨厌这个。
因为这玩意儿，就是垃圾。
领导当天收，当天扔垃圾桶。
记住：除了给领导送花圈，什么花都没必要送。
任何花儿，都是智商税。
给领导送花，不如给领导送 10 斤核桃……
也就是你想操谁的 B，你可以送给她花。
此外，你给任何人送花，他都觉得这玩意儿是个垃圾。
收了恶心，扔了浪费。

我写任何一条，大家都可以提问。
大家不提问，表示都懂了。
我就继续写。

老师，那是不是可以理解这个领导都不能送花儿，无论男女，只有女朋友可以送花儿（对的，其实送女友 1000 次花，都不如送她草莓或带她出去吃顿火锅。吃草莓上瘾，吃火锅上瘾。但收花不上瘾。因为花没有温度。入口入耳的东西才有温度。）

4、为什么说送礼就是借钱？

咱也不多借，借 1000 还 1200 元，这 200 元就是利息。

面对这些蝇头小利，一般没人拒绝呀。有人拒绝这 200 的利息怎么办呀？

给他一条华子呀，给他一箱奶呀。

送礼这玩意儿，说白了，就是不断试探对方欲望深浅的一个“节点。”

我们知道了对方的欲望，我们就知道怎么跟对方互动。

钱这玩意儿，说白了，只是暂时属于咱。

咱送出去了，有 2 个结局：

1、喂狗了。

2、利润翻了 10 倍或 100 倍。

记住：送礼不要提需求，一提需求，对方就不要了。

也就是送礼，要确定收礼的人是 100%安全的。

而且话术要提前准备好(必须跟老婆翻来覆去地排练)。

有人说了，我送礼了，不提需求是不是对方就不帮我做事儿了。

一般而言，领导也不是傻逼你一直送，他会主动帮你做事儿的。

领导主动帮你做事儿了，事成功了，赚方，至少要给领导 9 万。

有人说，卧槽，我不是领导的狗腿子了吗？

当有 100 个的领导愿用你当狗腿子时，年赚 100 万或 1000 万，都是小意思。

人啊，到了一定的境界，一想我是谁谁的狗腿子，

我是谁的走狗，

我是谁谁的尿壶，

都会亢奋的掉眼泪。

5、为什么不要送手机或笔记本？

手机和笔记本，都是天天用来消遣或办公的东西。

他们怕里面有“偷窥软件或监控软件”。

你送给他们了，他们也不敢用。

也就是送礼，任何电子产品都不用考虑。

非要送的话，就是直接在京东下单……

让京东送……

但是，领导收了这玩意儿，依旧不会帮你做事儿，甚至会还给你……

因为任何设备，都是电子垃圾，工业垃圾。

6、为什么不要送演唱会门票？

别管这个演唱会的门票是谁的，领导拿到了，都是负担。

因为他不想在大庭广众之下出现。

他怕被人认出来。

也就是任何票都不要送给领导……

送 1000 张演唱会门票，都不如送一张加油卡……

7、为什么送礼不提要求的人，都挂了？

很多人送礼，不提要求，让大家去猜。

这是非常二的行为。

尤其是老师，你给他送礼，你不说需求，他以为你欣赏他。

还有一些作家，你给他送礼了，求他写个软广告。但你不说，他误以为你是他的读者，只是单纯支持他一下。更不用说那些和尚和道士了。

送礼必须说自己的需求是什么。

送礼，先说需求，需求说了，再说搞定了这个事儿，钱怎么分。

要是送礼，不说需求，别管送多少，都白搭。

送礼，我们说了需求。对方不要我们的东西，就表示这个事儿他搞不定。

一般而言，我们送礼，说了自己的需求，对方能搞定，都会高高兴兴收下我们的东西。

可惜很多人不明白这个道理。错过了很多发家致富的机会或贵人。

8、为什么断断续续送等于没有送？

很多人，送礼一次，麻烦人家 N 次，结果就是人家会把他过滤掉。

有个小孩，送我一箱奶，天天要我拉他进这个群，进那个群。

我的群都是收费的啊。

我说：我想去看看你，幕僚书刊：三五七六零七八九零 你发个电话和地址，见面详聊。

他发来了电话和地址，我在京东给他下了三箱奶。

他收到奶后很高兴，还发了一个朋友圈。

我不想评价这个人怎么样，我只是想说：送礼，不是花 10 元，去解决一个花 1000 元都解决不了的问题，是为了形成一个链接。好继续下个动作。

常常有人说：阿国老师，我想你了，想去看看你。我都不回复。哪怕他给我送过一箱奶，我啊，也发个地址，让他过来了……

我邀请 XX 人过来，就是他每月在京东买一箱奶，说：给宝宝喝的……

到了第六个月，我撑不住了，邀请他入驻我们公司，自然没收钱……

9、为什么不要到处说自己送了谁什么什么东西？

有个学员，送了我一点儿东西，天天晒，天天疯狂发朋友圈，这个动作持续了15天。言外之意，就是我收了他的东西，没办事。不断帮他导流，也算是一个间接回报。别人送我茅台和华子，我是不晒，也不说的。这样，说了，会伤害很多人的感情。比如郭老师，送了我10个新的苹果手机，我啊，也没晒，我帮他拉了20个学员去当员工。而且我没事儿了，还去他哪儿看看。还带他去了小赵（年收入700多万）和老曹的公司（年收入2000多万）。别人送了我们什么，或我们送了别人什么，不要到处晒。晒着晒着，就没人搭理你了。因为你到处证明你是一个炸弹……

也就是跟我链接的成本，我不晒（大家送了什么），大家都觉得很低。我要是晒了，大家都觉得亚历山大，有些送奶送水果的人，都觉得自己白送了……我是收了什么，一般不晒。不晒，是尊重别人，也是尊重自己……

10、为什么不建议大家送葡萄酒？

很多人，都觉得葡萄酒很屌。

别管多屌的葡萄酒，都没回收价值。

比如这瓶葡萄酒，你是花 3000 买的。

对方收了，30 元，对外甩，都甩不出去。

在我们这儿，送礼是不送葡萄酒的，也不送硬中华（只送软中华）。

葡萄酒和硬中华，都不要拿去送礼。送这个，表示礼貌，我不求人办事儿，就是单纯感恩。

送茅台和软中华，表示深度链接。

说真的，我觉得所有的深度链接，都是建立在有共同利益的基础上，没有这个基础，所有的链接都是瞎扯淡。深度链接呢，又建立在彼此互补的基础上，比如你有流量，我有技术，咱合作一把吧？

11、为什么不要送很贵重的东西？

我对很多人说过了，你一下给对方 10 万，对方没感觉。

要是你每月给对方 1 万，对方才有感觉。

送礼，就是送能持续的东西。

什么能持续啊？

小米或大米。

每月送个 10 斤或 20 斤。

这样下来，一年啊，也花不了几个钱。

结果你看到了，因为你跟对方互动的次数多。

你在花很少钱的基础上，拿到了很多人一下子花 N 多钱搞不定的事儿。

有个人，每年都给烟草局的局长送腊肉，送了 22 年。

结果就是他的小孩毕业了，直接去了烟草局……

贾平凹帮村长砍了三个月的柴，拿到了村里唯一的读大学指标……

王宝强，长年累月给冯导送小米，结果冯导决定让他试试《天下无贼》……

12、为什么送礼，要一群人去送啊？

很多人，拜访老大，都是一个人去。

一个人去的弊端是什么？

老大不敢接待你。

怕你麻烦他。

要是你们一群人去给老大送礼（在老大住院的时候，必须是老大住院的时候）。

老大就不怕。

老大甚至会请你们吃饭（在他方便请你们吃饭的前提下）。

吃饭时，谁买单，老大能记住谁。

此后，谁买单了，谁就能跟老大深度链接一下。

这个买单的人，多是提前买单的，而且买单了，也是悄悄对老大说。

对老大说什么呀？老大，这次我自作主张，把单买了，抢了各位兄弟的风头，我自罚一个……

这样，老大就知道你是一个以退为进能顾及大局的人，遇到事儿，还是愿跟你商量商量。

悄悄买单，不说，让老大去猜。这个单，多是白买了。

13、为什么不要送现金啊？

很多人送礼，喜欢送现金。

或是送能变成现金的东西。

其实这样的送礼模式，以前 OK，现在不 OK 了。

现在送礼，多是送方便。

什么叫送方便啊？

我认识个人，这个人，可以帮你做什么。

而且帮你做了，从来不麻烦你……

14、为什么要把老师升级成干爹啊？

喊领导老师，领导默认了，可以考虑认他当个干爹。

记住：只帮他做加分的事儿，不帮他做减分的事儿。

要是这个儿子对他而言，是负担，他会把这个儿子砍掉……

15、为什么不要送消耗老大时间的礼物？

任何活物，都不要送。

因为老大退给你，你啊，也不要。

老大处理这个东西，是非常麻烦非常麻烦的。

要送当下就能消化的东西。

比如烟酒茶，老大抽什么烟送什么烟，喝什么茶送什么茶，喝什么酒送什么酒……

老大，这里的活物指。。。。？

需要持续供养才能存在的东西。

比如猫啊狗啊鱼啊龟啊鸟啊花啊。

16、为什么不要送老大名人字画？

很多人，喜欢送老大名人的字或画。

这些东西，是没法变现的。

大家去某宝或孔夫子网，看看贾平凹的字画到底价值几许，就晓得了。

也就是概念性的东西，不要送。

17、为什么送金山银山不如送合作？

很多人，都是用金山银山开路。

从老大那儿拿个资源。

聪明的人啊，是直接跟老大合作，给老大股份……

老大呢，会用自己的影响力，给这个“公司”赋能……

送什么都不如送合作，送股份……

18、为什么不要跟老大打成一片啊？

很多人，都喜欢跟老大打成一片。

以为这样，老大的资源，就是他的资源了。

现实是什么？老大卖什么，你买什么就行了。

修什么都如不修怎么尊重老大。

可惜明白这个天机的人实在太少了。

19、为什么不要在老大面前打小报告？

有人喜欢在老大面前，说别人的坏话。

或在别人的面前，说老大的坏话。

结果大家看到了：这样的人，别管在哪儿混，都会被孤立。

记住：改变命运，是从习惯性微笑和习惯性一言不发开始的。

要说话，就说能为彼此加分的话。

20、为什么送老大最好的礼物不是团结老大，是团结老大身边的人？

很多人喜欢团结老大。

团结老大，成本比较高。

团结老大身边的人，成本就低。

遇到事儿，问老大，不如问老大身边的人。

21、为什么不送跑步机？

除了健身房的跑步机，任何地方的跑步机都会变成晾衣架。
除了酒店的浴缸，任何地方的浴缸都会变成“泡衣池”。

22、怎么睡某些女的？

有些女的，工作很辛苦，赚钱非常难。

你添加了她的微信，说自己的需求，给她发个 888 或 1888 的红包，只要她收了，100%会同意出来开房。我们在 XX 地方搞培训，这儿有个卖饭的阿姨，非常漂亮，尤其是胸，大的一塌糊涂。几个学员，就要了她的微信，明确表示喜欢她，想睡她，而且还发了不少红包给她。她就同意了。大概有 5 个男同学，睡了她。他们睡了一次，就睡了 N 次……

这个女的，当时刚离婚，心情比较失落，或许需要很多屌的温暖吧。

23、怎么送某个人糖衣炮弹啊？

先请他喝酒，他喝多了，请他按摩，然后他去二楼按摩，你对二楼的小姐姐，说表达下你要送什么，这个小姐姐就懂了。送一次，就能送 N 次……

24、为什么送什么，都不如送变现啊？

跟老大玩，不要老想着，跟他学什么。

直接帮他变现就行。

你说老大，我给你转1万，这1万，不是学费，就是单纯孝敬你的。

我啊，是来给你打工的。

既然是打工的，那么老大说什么，就做什么。

不要说我喜欢这个，我还是干这个吧，不管赚钱不赚钱，都无所谓……

老大喜欢听话的人，不喜欢有太多想法的人。

25、为什么要习惯性跟老大分钱？

很多人，喜欢送礼拿业务。

业务拿下来了，想拿第二个业务，就继续送礼。

结果他发现，无论怎么送礼，对方都不收了。

因为对方，只是想让你“打工”而已。

当老大的，有“打工”意识，一年四季有单子。

老想“君临天下”，是开始有单子，到了后面，任何单子都没了。

比如李老大，给我一个单子，我赚了 5000 万，我给他 2500 万，这样我一年四季都有单子。

要是李老大给我个单子，我赚了 5000 万，我给他一箱茅台，你觉得他还会给我机会吗？

为什么很多人的工厂款结不了啊？就是他没说清楚，赚钱了，这个钱怎么分。

要是说清楚了，这个钱，很快就结了。

26、为什么独立意识越强越失败啊？

很多人，老想证明自己独立。

想证明自己独立的人，都失败了。

跟老大学习，老大说成功是 28 定律，师傅领进门，修行靠个人。

结果就是大家千军万马过独木桥。

聪明的人，幕僚书刊：三五七六零七八九零 直接跟老大合作，直接给老大打工。

这样，他们永远旱涝保收。

他们有了一定的能力，就可以申请成立个子公司。

可惜很多人，都想一步到位。

结果他们做任何事儿，都要从 0 到 1.

成功的概率是什么？从 1 到 N。

1=跟老大合作，或给老大打工。

有了 1，才会有后面无穷无尽的 N。

27、为什么要团结更多的人啊？

有人出去学习，喜欢住单间。有人出去学习，喜欢住集体宿舍。

不管是住单间，还是住集体宿舍。

其实都是为了团结更多的人，去做点儿什么。

我对很多人说过了：不要想着自己能做什么，要想怎么团结更多的人，去做什么。

可以试着去养员工，可以试着去找合伙人，总之，要把一个人的事儿，变成一群人的事儿。

没有这个“星火燎原”之势，是成就不了啥霸业的。

很多人学传统文化，只学会了修身养性和合法逃避现实，没有学会治国平天下。

什么叫治国平天下啊？就是把一个人的目标，卖给N个人，让这N个人去冲锋陷阵……

28、为什么要学点儿玄学？

学玄学，改命改运是最快的。

以前我不信这些东西，现在我信这些东西，且知行合一去做。

结果我的财运变得非常好非常好。

尤其是看了梁家辉的电影《陀地驱魔人》，我更坚定了学这玩意儿。

现在我去某个地方，这个地方好或不好，我都能感受出来。

一般而言，某个地方不热不冷，就是好地方。

怎么祛除晦气啊？天天晒杯子，天天喝热茶。

喝热茶，别用一次性杯子。要用水杯或陶瓷一类的杯子……

现在我开始写《改运日记》，大家看了，或许觉得扯淡。

但是，但是，人的能量，达到了一定的维度，是可以看到这些东西的。

这个东西叫玄学，叫神秘学……

学玄学的意义是什么？

就是为了看到大家看不到的东西。

大家看不到的东西，是一种能量。

怎么把这种能量变成具体的物质。

需要我们采取实际行动去“碰撞”。

大家多看看改运的东西，改变命运就非常快非常快。

牛人是用而不说，平庸之人呢，是不信这个，还到处质疑这个。

一个东西，信或不信，大家可以找几种转运的方式，践行下，试试看……

比如财运不佳时，多喝热水，吃热饭……

比如感情不佳时，多晒被子，多吸收光……

一般而言，不喜欢光的人，偏财运比较好。

喜欢光的人，正财比较旺……

大家学玄学的意义是什么？

就是帮自己改运。

自己运气牛 X 了，就会遇到很多运气不错的人。

遇到这些运气很屌的人，习惯性链接下就 OK 。

总之，写发家致富日记和改运日记，需要的人，能量都非常强非常强……

29、为什么不要认识太多仕途上的人？

很多人，都以为我认识的人，都是仕途上的人，我就会怎么样怎么样。

他们跟你合作，只是想让你打工而已。在商言商嘛。

都说商政不分家。

现实是什么？彼此能不连接的话，就不要链接……

通过仕途到钱的，多有牢狱之灾。

凡是习惯性市场化，赚到 3000 多万，就可以不做了。

比如我链接的人，他搞到 3000 多万了，还有鸿鹄之志，我就不跟他玩了。

一般而言，一个人有 3000 多万的固定资产，就可以体面退出江湖了。

总之，不要给仕途上的人送礼，也不要跟他们链接。凡事习惯性市场化就 OK。

想想马云，想想胡雪岩，什么都懂了。

还是张朝阳靠谱，早早就开始摆烂了……

一般而言，固定资产到 3000 多万了，就该修《道德经》了。

所有的蜕变，都是从 40 岁开始摆烂开始的。

记住：自己混到了一定的级别，要习惯性摆烂…

至于社交，习惯性砍掉就行了。

真正意义上的牛人，都是从 40 岁，开始彻底放弃社交开始的。

学员提问：

老师好，方便的话说下这个

听话和灵活性，这个点如何把握？

可以给谁送？啥层次的人都能送吗？平时可以送几个人？

就是链接下 算需求吗？

需求分阶段表达可以吗？

怎么表达？

送健康可以吗？比如中医产品

没项目、特长绝活没，如何送合作？能把别人会的说成是自己的吗？（比如说我的特长是看手机号，其实我不会 是找阿月老师买的），市场化啥意思？

答：

1、听话和灵活性，这个点如何把握（先搞定自己的父母，搞定了自己的父母，再说搞定身边的亲朋好友，这个核心就是练，练自己察言观色的能力）。

2、可以给谁送？啥层次的人都能送吗？平时可以送几个人？

（谁帮你了，就给谁送，没了）

3、就是链接下算需求吗？

（算，链接有深有浅。核心还是看自己的主要需求是什么）

4、送健康可以吗？比如中医产品

（这个算垃圾，没人要。送药是非常晦气的）

5、没项目、特长绝活没，如何送合作？（对方卖什么，你买什么；对方说什

么，你做什么)

6、市场化啥意思？(能通过花钱搞定的事儿，就不求人)

30、为什么不要送药不要送保健品？

很多人，喜欢送药，送保健品。

送这个，是非常晦气的。

为什么说晦气啊？

就是家里有病人，大家才送这个。

要是对方家里没病人，就不要送这个。

可以送茶，可以送一些水果或奶。

也就是营养品可以送，但药没必要送，除非对方确实有这个需求……

31、为什么不要送自己消化不了的东西？

比如 XX 东西，太贵了，对你而言，是个天价。
就不要送了。

这个东西，对你而言，价值连城。

对方呢？或许早习以为常。

总之，送东西，只送自己能轻轻松松支付的东西。

自己不能轻轻松松支付的东西，别送。

32、为什么不需要有独立之思想？

很多人，跟老大合作，有自己的想法。

他的想法，有利于他自己。那么后面所有的修行，都得靠自己。

要是他听老大的话，老大的想法，都是有利于老大的。

你帮老大赚到钱了，老大自然会带你发家致富……

赚钱：遇到高人，要有自己的想法，是很容易被放生的。

对于老大而言：救一个人很难，但放生一个人，相对比较简单……

33、为什么对于常人而言，持有一套房子，非常重要……

我对很多人说过，不要买房了，不要买房了。

我说我不买房了，是我有 20 多套房子了。

要是你连个住的地方都没有，还是建议你买房一套。

有了自己的房子，可以提升自己的生活水平。

租房，来回搬家，比较破财。

婚前，我是租房，流离失所。

婚后，我是住在自己的房子，再没有东奔西跑过，财运滚滚，士气高涨，而且生活品质也提升了不少。内幕资讯：bed5376 我说个秘密，老大找人合作，是看这个人结婚了，买房了吗？有孩子了吗？不结婚，没有房子，也没有孩子，一般老大不敢跟你深入链接。因为你的生活不稳定，导致你的社会关系啊，也极其不稳定……

有人问：公寓值得购买吗？

要是为了住，为了办公，可以。

要是为了投资，就算了。

投资，除了商铺值得投资，大多数房子，都不具有投资价值。

34、为什么不要送什么“锦囊妙计”？

很多人，为了证明自己牛逼，老给领导送“锦囊妙计”。
结果适得其反，领导非常讨厌他非常讨厌他。
领导需要什么？需要你的尊重，需要你的谦卑。
送什么都不如送尊重，送什么都不如送谦卑。

35、为什么送礼不要有政治字眼？

认我当师傅，送了我锦旗一面。
为什么这个锦旗，我不敢到处发啊？
就是里面出现了国母两个字。
现在的国母是谁，大家都晓得。
送锦旗，正确的表达方式是什么？
赠智学老师、芳芳嫂子。
记住：玩什么都不要玩政治。

36、为什么不要送别人消化不了的东西

别人能消化什么，我们就送什么。

别人消化不了的东西，就不要送了。

一般而言，送别人东西，送个水果啥的，就 OK。

记住：没有需求不要送礼。

送礼，一般就是问个方向和吉凶，要具体的资源，就不礼貌了……

37、送礼为什么不要恋战？

给某人，送礼 N 次，都没有回应，就不要送了。

一般而言，我不建议大家送礼。

因为 99%的送礼都没有回报率……

小结：我对送礼的理解是什么？就是看看彼此有没有一个链接，这个链接，我希望就是单纯聊聊天，而不是合作去做什么项目。

合作，是个很复杂的过程。

线上合作，不行了，随时可以断。

线下合作，行或不行，都会撕破脸……

我对生活的理解是什么？

0 债务+每年有 10 万或 20 万的租金，这就够了……

我到了 40 岁，100%退休……

如果人活着，需要一直奋斗，活着就失去了意义。

我在很多年前，都说过：奋斗到 40 岁，也就是过了 40 岁的生日，什么都外包出去，彻底躺平。晒太阳，喝茶，混吃等死……

38、人年龄大了，建议学个什么技术啊？

学个看香就行了。

而且只做线上的业务。

做个小单，够吃跟喝就行了。

不再关注同行，也不再关注窗外又有怎样的异象。

我会送他人一个技术。

这技术，他学会了，我给他做流量。

赚钱了，我们 55。

我呢，立志做个幕僚，此后的此后，不再抛头露面……

送他人个技术，送他人个客户，等于间接帮他创造价值。

这个链接，还是非常有意义的……

什么样的技术可以养老啊？

手相面相+幕僚+看香……

39、为什么说送什么都不如送个头衔？

我们去一个地方学习。

这儿有 10 个人，这 10 个人，都是我们的老师。

学习不是说我给 XX 人交钱了，我什么都问他。

XX 人，所有的学员，都是你的老师。

到处拜师，赚钱更多。

送什么，都不如送他个头衔……

40、为什么送什么都不如送“退休计划”？

自从我有了退休的想法，我能外包出去的东西都外包出去了。

我确实不想奋斗了。

最近我送出去不少“退休计划”……

这些“计划”，大家可以当笑话看看……

我退休了，我的被动收入就是租金。

我在退休之前，帮孩子搞定了房子。

孩子长大了，想做什么就做什么，反正他失败了，还有个地儿住。

小结：为什么我觉得房租比较靠谱啊。因为我找不到比买房收租更靠谱的项目。要是找到了，也不会放弃投资房子。现在我啊，也彻底放弃了买房。再赚的钱，就直接花了……

我写这个，并不是让大家去给老大买房。

也不是要大家去投房。

我呢，所见所闻有限，能看懂的，也就是房子。

看懂什么投什么，看不懂的事儿，也不投……

我是1985年出生，还有2年，我就奔四了。

我奔四了，确实不想奋斗了。

从2008年全职做互联网，一直做到现在，我确实腻了……

腻了，也就不做了。

没事儿，在家看看电影打打游戏，认命了……

41、为什么送礼要保持距离啊？

与人交往的秘密是什么啊？

跟任何人都保持距离。

距离没了，神秘感就没了。

你有多神秘，就能赚多少钱。

现在我是跟任何人都保持距离。

而且所有的社交都砍掉了……

42、为什么要考虑退休啊？

以前我跟老婆，天天聊怎么赚钱。
现在我跟老婆天天聊怎么退休。
现在我们可以退休吗？
小孩子的房子，我们不用考虑了。
我们的养老问题，也不用考虑了。
现在我们要做的，就是养员工。
什么事儿都养员工。
我们养员工，非常简单。
就是让她们做不动脑子的事儿。
我跑流量，老婆聊天收钱。
或老婆跑流量，我聊天收钱。
总之，我们每天循环的动作，都是为退休做准备。
年轻的时候，都没为退休做好准备。
年纪大了，更不晓得该怎么退休。
人一直奋斗，是不对的。

学员咨询：请问送礼在什么情况下从上往下，高屋建瓴（之前老师讲过超生的故事），什么情况下自下而上（仙人指路）。

回复：任何时候都是从上往下。从下面问，什么都问不到的。
因为下面的人，什么都看不到，也做不到，只是一个执行者。
怎么跟执行者互动啊？就是花钱，买个便利而已。

43、退休了，是生活在村里，还是生活在城里？

退休了，是生活在村里，还是生活在城里？

在哪儿方便，生活在哪儿。

我啊，会选择生活在村里。

哪儿都不去了。

在村里，老老实实做内容。

内容做好了，把做好的内容，发到朋友圈，发到抖音。

无聊了，就是看看电影，喝喝茶，出去溜达溜达。

说是出去溜达溜达，也是开着我的电动车，到处转转……

退休了，要是我这个商业模式搞定了，每天会有个1万多的收入。

每天赚1万，我是花不了的。

我每天有100元，就足够了。

我生活在村里，会给人送礼吗？

不会给任何人送礼，也不打算跟任何人链接。

也就是有了退休这个想法，就不要想着再跟任何人链接了。

我退休了，或许无聊了，会在庙里住两天（白天去，晚上回去，不在庙里住）。

我在庙里打磨什么技术啊？其实就是听他们聊天。他们说什么，我写什么。

我怕我老了，脑子变得很糟糕。会把自己每天听到的故事写下来……

我退休了，会系统学学摄影摄像。

而且摄影摄像，都围绕着玄学转圈圈……

我说了，我退休了，会把玄学和幕僚彻底打通……

只线上帮人做业务。线下的单子一概不接……

彻底归隐江湖……

我觉得最好的礼物是什么？

40岁前，帮自己打造一个退出机制。

回到老家，我给自己的房子装2个电梯，就世代代生活在老家，世代代做玄学，世代代做幕僚，认命了，而且不碰线下的单子。

退休了，只会赚钱更多。

也就是线上的名气可以有。

线下的名气，去他娘的……

而且我退休了，很多兄弟姐妹们，都会考虑退休的。

考虑退休这个事儿，是个非常解压的事儿。

只要考虑了，就收不住。

自从我有了退休这个想法，才晓得了自己一辈子该做什么……

就是养员工，养员工，养员工，养员工……

44、为什么我送给大家最好的礼物就是认命啊？

我对很多人说过，越早认命改变命运越简单。

我认命了吗？

认命了，只在玄学圈混，任何圈子都不去了。

2023 年，我送给大家最好的礼物是什么？

就是世代代做玄学，玄学世代代做。

老师就认命了，世代代做幕僚，世代代做玄学。

仙友

要是你想世代代做幕僚和玄学，可以找小阅老师聊聊。

我是彻底认命了，世代代做幕僚。

我有 4 个小孩，3 个小男孩，一个小女孩。

3 个男孩做个八字和奇门遁甲。

小女孩学个占星和塔罗。

我呢，学个摄像摄影和运营。

不让小孩瞎鸡巴学了。越是提前认命，越能提前改变命运。

常人家的孩子，是不断试错。

富人家的孩子，世代代做什么，从小就写在了他们的基因里。

用 10 年的时间试错，不如用 10 年的时间去浇灌玄学。

世代代做玄学，玄学世代代，这个该成为常人的祖训……

我对很多人说过：要是你不差钱，先把玄学技术学了。这个技术学了，再考虑怎么做流量。要是你差钱的话，就先学运营。运营就一分钟就能学会，坚持呢？却需要 99999 分钟。

这个技术，学会了就是学会了。

这个运营呢？人人都能学会，真正能坚持下来的人寥寥无几……

45、为什么最好的礼物就是不否定人？

我们不喜欢否定别人。

也不喜欢被人否定。

我啊，喜欢否定别人，老喜欢证明自己是对的。

现在想想，实在是太蠢了。

不要干扰任何人的决策。

更不要左右他人的想法。

以前不晓得宽容是啥意思，兼容是啥意思。

现在懂了，已经白发苍苍。

送什么，都不如送对方一个大大的 yes, yes……

他人的死活，与我无关……

我的死活，与他人无关。

他人的死活与我无关。

无关生智，局外生慧。

……

学员 1：这就是见死不救，杀生放生吗？

值得我们杀和救的人都没有，因为他人的死活，与我们无关……

我们的死活，也与他人无关。

试问你能杀谁？你能救谁？

学员 2：老师，三节给领导送礼要说需求吗？

可以先问问，我想做什么什么，需要达到什么样的条件。我要是做的话，该怎么做。也就是先投石问路。

46、为什么送给自己的最佳礼物就是急流勇退？

很多人都觉得，我这个项目很牛了，我必须放大。

我呢，做项目很难的时候坚持下。

找到感觉了，做个2年到3年，就不做了。

也就是在项目士气不高的时候，就彻底放了……

记住：在自己有被动收入了，衣食无忧了，就要想法设法，退出来。

这个退出，是在自己最体面时退出。

而不是在自己最糟糕的时候退出……

47、为什么要给自己送礼啊？

我喜欢给自己送礼。

我给自己送什么啊？

一般就是送转运之物……

我比较喜欢看转运的小故事。

这类的小故事看多了，我就喜欢自己给自己转运。

比如我写东西，用键盘敲不出来了，我就用纸写。

写好了，烧掉。

真的，人运气不好了，出去烧点儿东西，运气马上就好。

比如做项目，一直不顺，去庙里烧烧香，马上就顺了。

烧纸=自己写的笔记；

烧香=出单了，就烧香。

种生基=自己不要的东西，找个风水宝地，埋了，向日月星辰借借光。

室内呢，尽量地不要有垃圾。

有垃圾，立马扔掉。

办公，不要用太薄的桌子。

要习惯性用很厚的桌子。

多喝茶，多拉屎。

我一般都是把自己爱看的书，放在厕所

我上厕所，从不拿手机。

我看书，多是拉屎时，看的。

每次拉屎，看3页书，长年累月，积攒下来，也能消化一点儿东西。

我看书，是为了写东西，而不是单纯为了消遣。也就是我无论做什么，功利性都比较强。我一直翻来覆去对自己说：我是商人，我是商人……

不断自己把自己定位成商人，就会整合出来很多很多的好东西……

我出去有个习惯，拿个小本上和笔，遇到商家的微信，都会写下来，晚上无聊的时候，用自己的小号添加下……

添加的商人多了，赚钱就会相对简单点儿。

学员咨询：老大好 您以前说过王宝强送礼送了十年 他成功了之后还需要送礼吗 谢谢

答：送的。形成传统的东西一般都不能丢。

一直持续送到这个人 over。

不用送贵的东西

贵的东西没办法持续

还容易产生怨气

什么都怕持续

总之，永远别送很贵的东西。

48、为什么要送老大一个奇门遁甲老师？

奇门遁甲属于帝王风水。

你送老大一个奇门遁甲老师。

老大什么都问奇门遁甲。老大问了什么，奇门遁甲老师，又会告诉你？

我建议大家无聊了，把奇门遁甲学了。

把这个技术学了，天天能帮很多人做决策。

一般技术出身的老师，你要不断问他，才能产生链接……

在技术老师哪儿买单了，一定要习惯性每天问他 10 个问题。

他回答了，你啊，要习惯性做笔记……

49、为什么不要跟老大住一个小区啊？

很多人，喜欢跟老大住在一个小区。

我的答案是能不跟老大住在一起小区，就不跟老大住在一个小区。

距离产生美。

别人尊重你，是因为跟你有距离。

这个距离没了，这个尊重就没了。

也就是送什么都不如送距离，送尊重。

50、怎么跟人合作啊？

给他一个舞台，他想怎么折腾，就怎么折腾。

我们只要结果就行了。

结果出来了。

他说下一步怎么走，我们下一步就怎么走。

一句话，结果为王。

也就是对方提供智力支持……

以及某个方面的影响力……

合作=对方有结果，马上跟对方合作。

记住：分钱必须狠，不然就吸引不了多少人才。

人才才是奢侈品，人才才是稀有动物。

小结：对于营销驱动型公司，老大必须会搞流量，老大会搞流量，赚钱就简单。老大不会搞流量，赚钱就难……

老大搞流量=谁会搞流量，把他拉过来，让他直接带人就 OK……

送什么都不如送人才啊。

老大需要哪方面的人才，就跟哪方面的人才对接一下…

记住：人才，是真正意义上的奢侈品。

学员咨询：在技术老师哪儿买单了，一定要习惯性每天问他 10 个问题。

他回答了，你啊，要习惯性做笔记。他不烦吗？

答：不要问重复性的问题，问能帮他加分的问题就 OK。

51、为什么没有需求不要送礼啊？

对很多小伙伴说过了，没有需求，不要送礼。

有需求就送，没有需求就不用送。

送礼，只是链接对方的一种方式。

这个链接有无意义，全看彼此合作，能不能形成利益共同体！

送什么都不如送订单，送合作……

用礼物去换资源，一般都是以失败告终。

学员咨询：为什么老公会出轨啊？

回复：要是你大吵大闹，你会得到什么？要是你安安静静一言不发，会得到什么？现在你想得到一个什么样的结果？男人=一生要日 2 万次。女的呢？一生只能被日 1 万次。他有欲望，你满足不了，他总要释放。

52、送礼为什么不要轻易送服务啊？

大家可以送电子书，送教程，因为送这些都不浪费时间。
如果大家送服务的话，就非常浪费时间非常浪费时间。
做非常浪费时间的事儿，一般都不赚钱。
记住：消耗自己时间的事儿，不碰。

53、为什么不要什么事儿都问老大？

只问老大擅长的事儿，老大不擅长的事儿不问。

很多人，什么都问老大，开始老大喜欢他。到了后面，老大就不喜欢他了。比如老大擅长法务，他啊，天天问老大跟宠物有关的知识，老大自然不喜欢他啊。

54、为什么老大超级喜欢变现能力比较强的人？



老大喜欢什么样的人啊？

变现能力超级强的人。

资源给小 A，小 A 一年只能产生 10 万的价值，给老大返个 5 万。

资源给小 B，小 B 一年能产生 5000 万的价值，给老大返 2500 万。

也就是送什么都不如送“变现能力”。

55、为什么老大不喜欢话多的人？

任何时候，只要你话多，老大就不喜欢你。

老大喜欢实实在在做事的人。

这个事儿，你实实在在做了，老大就特别高兴。

事还没做，你就开始给老大画饼。结果你画的饼，老大老吃不掉，他就不鸟你了……

老大希望用结果说话的人，不喜欢用故事说话的人，更不喜欢用承诺说话的人……

56、为什么赚钱了，不要回归家乡？

熟悉的地方没有风景。

钱是在家乡赚的，要想法设法跑到外面去。非要呆在村里，就不要再在村里投资一分钱……

钱是在外面赚钱的，就留在外面就行了……

在外面，小有成就，不要跟村里的“红顶子”走太近……

记住：最好的护身符就是跟任何人都保持距离。

57、为什么混好了，就不要再有社交了？

我对很多人说过，要是你混好了，就不要再有社交了。

混好了，跟任何人来往，都是只有商业关系。

商业关系才是护身符。

政商关系啊，必须找个“幕僚”帮自己出谋划策下……

总之，单纯的商业关系，是世上最廉价的护身符。

58、为什么不要老找领导帮忙啊？

关系是麻烦出来的，但不要老麻烦他。

所有的麻烦建立在商业关系之上，才能良性循环，反之，还是及时止损吧。我说了，领导喜欢能为他带来财富的人，防失联 V: 357607890 而不是喜欢能为他带来“精神刺激”的人。所有的精神刺激，必须建立在物质之上。

59、什么样的人，是领导的最爱啊？

变现达人，能帮领导轻轻松松变现的人。

也就是你想跟领导联动，练一个能力就行了：变现。

你能证明自己是超级变现达人即可……

60、为什么不要直接给领导送礼啊？

有时直接给领导送礼，我们不知道送什么。可以先拿他身边的司机和秘书试试。

搞定领导，先搞定领导身边的人再说。

曲线救国才能形成主旋律。

61、为什么老大不需要流程和建议啊？

老大喜欢现成的东西。

他不太关注这个事儿是怎么搞定的。

他只关心结果怎么样。

结果好，他需要流程和建议。

结果不好，他需要人来背黑锅。

总之，老大永远是完美的……

如果你喜欢给老大流程和建议，就会死得很惨很惨。

62、为什么老大擅长什么，你要麻烦他什么？

老大的书法比较好，你可以求字一副。

老大的文笔比较好，且老大出书了，你可以买他的书，让他签名。

某些时候，精神贿赂，比具体的物质投资，回报率还高。

求字一副 还需要给多少钱吗？

答：要是大家都给，我们就给。要是大家都不给，我们也不给了。

63、为什么老大退休了，就不要去看他了？

老大退休了，看他还是不看他啊？要是他提拔你了，就去看看他。他没提拔你，就没必要看他了。

一般而言，人走茶凉。

茶凉了，就没必要再喝了。

学员：怎么做才能让自己有价值呢？

答：比如你能帮人家升官发财或资源变现。

学员：为什么不建议我搞人际关系啊？

没有必要去搞这个人际关系，你就一心一意的往前发展就行了。

在你自己没有什么实际价值的时候，所有的社交它都是无效的。

你自己有价值，好多人呢，他会主动也就会来围猎你的。有人围猎你，就说明你有价值吧，没有人围猎你，就说明你没有价值嘛。

64、为什么建议学个书法啊？

赵本山的徒弟，书法都不错。

赵本山喜欢写毛笔字，他的徒弟，会写毛笔字的，一般跟赵本山的关系都不错。老大喜欢什么，自己就喜欢什么。上行下效嘛。一般身居高处的领导，都喜欢写毛笔字。要是自己确实有“君临天下”之意，下班了，就可以写写毛笔字。写毛笔字，也能转运。

记住：职位小时写小字，职位大时写大字，参考太祖。一般而言，还是建议大家习惯性写大字。因为写大字，容易转运。

65、为什么不要送服务周期太长的？

比如帮老大弄了个游泳卡或高尔夫会员。

要是老大不喜欢这个，这个卡，就浪费了。

要是老大喜欢，你还继续充值吗？

就是你充值了，你觉得他会在乎吗？

对于服务，开始大家感动。

服务的时间长了，大家都挑剔。

老王哪儿，开始是管吃住，大家都说吃的不好，住的环境不好。

现在我这儿，不管住了。这样，就没必要在住这个层面浪费时间了。

66、为什么要学个越老越吃香的项目？

人在高位，退下来了，N代衣食无忧。

生于忧患死于安乐。

为了“百年基业”，还是有必要学个“养家糊口”的东西。

我一般建议他们学个国学，学个玄学，学个中医，学个幕僚。

总之，必须有一技之长。

要是没有一技之长，家境荒芜了，赚钱就非常难非常难……

参考曾国藩的后代，曾国藩的后代学什么，我们就学点儿什么。

学员：老师好，曾国藩后代是学啥的？

答：数学、化学、艺术、军政、实业、医学和科技。

老师，建议常人学什么啊？

答：占星，八字，2选1.

67、为什么送礼的人越来越少了？

送礼具有阶层性。

开始送礼的人很多。

但 80%的人送礼，没有啥回报率。

慢慢啊，也就不送了。

我说了：80%的人，这辈子都没必要送礼。

背后的逻辑很简单：80%的送礼都没有回报率。

对于没有回报率的事儿，马上砍掉就 OK 。

答疑：老师 我今天刚蹭了别人的车 本来人家可以去 4s 修，但是 4s 太贵了他问了普通的店大概 800 元左右 然后我们就 800 元私下了结了，这时候我是不是要请对方喝一杯咖啡？

答：不要自作多情，所有自作多情的人都是大傻逼，你把钱给他了，你们之间任何关系都没有了，也就是说，在你把钱给他的一瞬间，你们之间任何连接都没有了，你再连接他干什么？不要再连接他了，那你要是请他喝个咖啡的话，他忽然间说，这 800 块钱是不是太少了，你要么再给我补 200 块钱吧。你要是不请他喝咖啡的话。800 块钱，这事就算完结了。

那你要是请他喝咖啡的话，那你还浪费时间理解了吧，他在狮子大张口人，对不对，都是得寸进尺。

不要把你善良的一面儿露给别人看。只要是你把你善良的一面露给别人看，那么你就是成了大傻逼，不过呢，你就把这个问题咨询了一下我，说明你还是比较尊重我的，感谢你对我的支持，感谢你对我的信任，Thankyou。

卖课指的是卖文档，录音还是我自己建个群讲课呢，老师。

答：永不建群

直接卖录音和资料即可。

老师，我有了文档资料还需要自己再录一遍发给客户么，这样会不会太繁琐。文档只能卖 99，文档变录音能卖 199，你自己决定。

请问下青岛事业编、济南事业编、日照某县公务员，报名哪个好？

山东你别考虑了，山东人都报贵州云南四川，你还报山东？

找鸟不拉屎的地方报。

老大，问您一个事，麻烦您帮忙分析一下，我是做外贸的，公司没有平台和

客户开发软件，我和我们老板说了三次这件事情，希望公司能上个平台或客户开发软件，老板只说考虑考虑，下面就没消息了，其中我给他推荐了一款特便宜的开发软件，一年 4000 多，功能齐全，他也没采纳，在我们公司，做内贸的也有自己的平台（一年 7000），负责招聘的也有平台，做外贸这么大的一个市场没有平台，也没有参展等获客来源，他是不是不想做外贸这一部分了？还是外贸这个部门可有可无呢？他的真实想法是什么呢？（我们工厂现在 70% 的订单来源于韩国客户）

答：你自己出钱做就行了，赚钱了找老板报销。不赚钱，损失自己承担。

老大，有没有恢复微信聊天记录的软件嘛，以前的微信聊天记录删除了淘宝下单，没有用就退款。

有时候给别人花了钱送了礼，反而遭到对方的轻视傲慢和对方贪得无厌的要求，或者就没有下文了。这时有点进退两难，在要挟中继续给了成弱势，不给前功尽弃，要挟报复对方结仇互害，这个情况的因果关系，老师怎么看呢？谢谢！

答：态度决定高度。有人给我送礼了，天天朋友圈晒，我这辈子都不搭理他了

68、为什么有人送礼，别人反而更讨厌他了？

他送了什么到处说，到处晒，而且朋友圈不断发牢骚，说送了，没效果。

69、为什么有人送礼了，能日进斗金啊？

他日进斗金了，给老大分 90%。

他是给老大打工的。

外面以为他拿了很多钱。

其实钱都在老大哪儿。

他就是一个白手套。

70、为什么要养成下山的习惯啊？

一直往上爬，上面空气稀薄。

所以啊，该下山时下山。

一般都是 60 岁前上山，60 岁后下山。

我呢，是 40 岁前上山，40 岁后下山。

下山了，只鼓励他人冲锋陷阵。

自己呢？晒晒太阳喝喝茶……



71、为什么不要给想下山的人送礼？

他啊，想下山，就说明什么都不缺了。

他就想平安着陆……

他不行飞了，你给他加油，他肯定不喜欢你……

72、为什么不要讨价还价啊？

很多人送礼，喜欢讨价还价。

而且还说自己花钱买的礼物，多不容易多不容易。

这个叫道德绑架……

没人喜欢跟玩道德绑架的人做链接……

73、为什么送礼，不要送临期的东西啊？

很多人送礼，都喜欢送临期的东西。

对方呢？又不好意思给你退了。

但是呢，吃一堑长一智。

此后，他就不收你的任何东西了。

跟你的任何链接都没了。

74、为什么很多人拜师链接不上啊？

没有帮师傅创造价值。

链接就消失了。

跟任何人合作，就循环一个点：创造价值。

所有的链接都是由我们创造的价值决定的……

75、我是怎么跟庙里的师傅合作的？

赚钱了，立马 55.

就这样。

钱是直接当我们这儿，不是到师傅哪儿。

师傅的人品，哎哟，不说了……



76、为什么我跟庙里的师傅，关系很好？

我收钱，他们办事儿。

他们办事了，我给他们钱。

钱要是直接到他账户上，他不舍得分。

我呢，分钱的格局还是非常大的。

77、为什么我喜欢黄老之术啊？

这玩意儿，上山或下山，都有用。

我是 40 岁前上山，40 岁后下山。

不管是上山还是下山，我都要帮人创造价值。

我们帮人创造价值，我们就会一直存在。

我们帮人创造不了价值，市场会把我们过滤掉……



78、真正意义上的送礼是什么？

你想要什么，你直接说。

说了后，不管对方答应不答应，每月都送 10 箱奶。

扔 100 箱奶，赌一把……

79、为什么很多人，都去做幕僚了？

算命和风水解决不了的问题，都要靠幕僚来解决。
未来做幕僚的人只会越来越多。

80、为什么越是没钱，越是要打开自己的钱包啊？

打开钱包，就有机会。

不打开钱包，就没机会。

我是生意不好时，就习惯性花钱……

改运最快的方式是什么？

花钱。

破财消灾嘛。

81、为什么领导不喜欢话多的人啊？

领导的司机和秘书，话都非常少。

话少，意味着不会泄密。

记住：习惯性守口如瓶，我们可以跟 N 个人轻轻松松链接……

82、为什么不要给一群人送礼？

给一群人送礼=没有送礼。
雨露均沾，在任何时候都是错的。

老师，“临期得东西”指的是什么？谢谢！
快到期的东西，保质期二三个月就叫临期。目前很多人，都是买临期的奶送礼，这样的人，多是工薪阶层。

老师，如果身边人有一种人他是多厉害的那种，但是我一时用不上他帮忙，这种需要持续送礼吗怎么维持这种关系的好？

送。养兵千日用兵一时嘛。

另外，兄弟姐妹之间维持关系如何送礼的好？

彼此不欠钱，就行了。不用送，熟人之间送礼，0 效益。

还有，每天下午放学都要班主任负责，校长说和最后一节课的老师协商好就行。怎样能让最后一节课的老师同意帮忙放学呢？刚刚我直接问了体育老师，她不同意，您说不用送礼或者随大流，请问您是怎么分析的？

校长是踢皮球。校长跟班主任是一伙的。班主任都是他提拔的。
所以啊，送礼也改变不了什么，随大溜就行了。大家怎么样，我就怎么样。

83、为什么富贵不归乡啊？

村里要的是平衡，不是要的一枝独秀。
我呢。

从村里搬到了县城。

我就有安全感了。

因为我在村里有 20 多套房，太耀眼了。

我在县城再呆几年，我就跑到成都去了。

也就是真正的安全感永远是万人如海一身藏。

84、送给自己最好的礼物是什么啊？

我吃了饭，马上就睡。

睡时，嘴里一直默念：我要年赚 1000 万，我要年赚 1000 万。

记住：吃了饭，马上就睡。

这样，自己身上的能量就特别足，反之，自己身上的能量就消失了。

吃了早饭，马上去睡；

吃了中午饭，马上去睡；

吃了晚上饭，马上去睡。

85、为什么不要有上班这个邪念啊？

我是不建议任何人上班的。

不到走投无路，不要去上班（体制内除外）。

上班，会把自己身上的能量全都消耗掉。

不上班，要日日夜夜打磨一件事儿。

这件事儿是什么啊？

打磨个技术，或是打磨个流量。

技术和流量都打磨出来了，再打磨一个团队。

86、为什么我觉得年赚 1000 万的一件很简单的事儿？

卖点锁定了，流量渠道锁定了，就是干干干。

这个干干干，是带一群人干，这群人，必须是员工。

为什么必须是员工啊？

员工=老板说什么，他做什么。

也就是带员工，没有管理成本。

他啊，就是干干干。

员工做什么啊？

只循环一个动作就行了。

就是念念念。

我找文案，他对着镜头一直念念念……

87、为什么要不断打造被动收入？

有被动收入，就可以考虑退休了。

没有被动收入，要奋斗一辈子。

一般而言，人到 60 岁，就奋斗不动了。

所以在 40 岁之前，就能考虑退休的人，且能做到退休的人，都是高人。

88. 太复杂的我不讲了，我讲点儿简单的送礼小套路吧。

这些套路适合屌丝。主要是屌丝急功近利，求速成只能学一些跟术有关的点。

1、习惯性带包烟，遇到麻烦(问路或打听人)，就给陌生人扔一根烟。

2、去朋友家玩，不空手，习惯性拎一箱奶(家里有老人的，给老人送；有小孩的，给小孩送。家里老人小孩都有，只给小孩送就行了)。

3、别人表扬自己了，要习惯性说谢谢支持，或故作谦虚，或自己黑自己。总之，不能说：哎呦，我觉得你夸的不够，我还想再补充几句。当我们想补充时，人家就拉黑我们了。谦虚的话提前写好，临时发挥是想不起来的，同样，自己黑自己的话，也要提前写好，不断预演、彩排，模拟。

人生如戏，戏如人生。啥都是练出来的，啥都是演出来的。

我们看到的风景，99%都是虚构的。习惯性写实的人，都饿死了。至于习惯性实话实话的人，舌头都没了，或脑袋没有了。

89. 如何给岳父岳母送礼？

岳父岳母过生日，习惯性送礼，一般送钱比较划算(5000 到 1 万的那种)。

岳父岳母一定要给外孙发压岁钱，再不舍得，也要发。同样，作为女婿，逢年过节，给岳父岳母大人 5000 到 1 万的现金就行了。不要转账。虚拟数字，大家都没感觉。直接给现金，大家才有感觉。现金为王，嘴甜为王，屁大为王。

90. 收礼做的都是有风险的事情。

别人送自己啥礼物了，要习惯性记下来，啥时候送的，为什么人家送这个礼呀。问题要是帮人家搞定了，这个礼物就不用退了。要是不能帮人家搞定，这个礼物呀，一定要还回去。原则上，养成送礼的习惯，而不是养成收礼的习惯。送礼没啥风险，收礼才有风险。做人啊，要习惯性做没有风险的事儿。

91. 送礼为什么不要玩心眼？

送礼不要投机取巧，借花献佛。不然被人发现了，人家会直接拉黑我们。没人喜欢有心眼的人。尤其是显而易见的心眼（切记，切记）。

92. 收礼物为什么要习惯性说 NO?

这个点，我原本不想说的，还是说了吧。要是人家给我们送东西，我们要习惯性说 NO。不要老是人家一送就接住了，这就意味着我们永远收不到好东西了。记住：9%的礼，都是要我们说 NO 的。当然，这个 NO, 我们要说的非常艺术非常艺术。到底怎么说，大家没事儿想想，我就不乱引导大家了。

93. 为什么说送礼就是送价值观？

我跟某所长交流，他喝多了，这是他对我的说的。

他说送礼，就是送价值观，送礼就是跟领导价值观同步。

啥意思啊。问领导喝什么茶呀，OK, 领导喝什么茶，我喝什么茶。领导用什么样的杯子，我用什么样的杯子。领导看什么书，我看什么书。领导穿什么衣服，我也穿什么衣服。

也就是领导见了我，对我有一种天热的亲近感。

所有的“那么巧”都是策划出来的，而不是说哎呦，咱俩有缘。所以才能把酒言欢。

为什么当官了，遇到的女人多呀？就是很多人在对领导玩美人计”。

为什么好 B 都让狗日了？因为狗日的，会玩套路，自古套路得人心，这就是天意。

上有所爱，我习惯性粘贴复制，习惯性跟进就对了，我不做任何评价。

人啊，都喜欢跟自己一模一样的人聊天跟自己价值观一样的人深度链接。

有个小道道大家发现没有：

- 1、村里的领导，穿衣都不一样，各有各的特色；
- 2、镇上领导穿衣的风格，重复率在 30%；
- 3、县城的领导，穿衣重复率在 50%；
- 4、市里的领导，穿衣重复率在 70%；
- 5、市以上的领导和下属，穿衣重复率在 99%以上。
- 6、上 CCTV 的大佬穿衣风格重复率在 100%。

大家看 CCTV, 是不是大大和李克强总理的穿衣风格一模一样，包括领带的颜色。送礼，最简单的法则：

- 1、我跟领导穿衣一样；
- 2、我们俩用的语言系统一样；
- 3、我们喝茶都一样；
- 4、甚至我们走路或爱好，都 100%一样；
- 5、领导有什么样的人生观，我就有什么样的人生观，我们总是一见如故。

什么都是策划出来，什么都是送礼送出来的。

成功不是追求个性，是追求共性。习惯性跟领导保持一致，什么都会有的。

94. 老大的爹病了我如何送礼?

老大的爹病了。大家都买了礼物，去看老大的爹。我啊，入乡随俗，也拎个花篮过去了。说真的，我送的礼物，不值几个钱。老大记不住我，老大他爹也记不住。咋弄呀？奶奶个 B，急的我抓耳挠腮。

急中生智，我找到了护理他的护士，问这个老人得了啥病呀？小护士说了个 123，我心里马上有了个 456。内幕资讯：bed5376 我回到单位，就请了一周的假。这一周呀，我打算伺候老大的爹。老大的爹不认识我。我说是老大让我来的。老大的爹说：好好好。小护上的活，我全干了。小护士乐坏了，问：您是大爷的儿子吧。

我说是大爷儿子的兵，不能帮老大做大事儿，能帮老大做一些鸡毛蒜皮的小事儿。这几天，我主要就是陪老头聊天，扯淡，出去晒太阳。从老头这儿，我知道了老头的生日，老大的生日。

不过没多久，这事儿被老大知道。老大非常生气，说马勒戈壁，不好好上班，你给我弄这。马勒戈壁，滚人操。

哎，别提我有多难受了，在我极度伤感时，老大来电话了，说以后不要这样了，被人知道了，影响不好。

此后，老大就再也役搭理过我。我啊，主动找过他几次。他始终对我不冷不淡。老大说他不喜欢搞歪门邪道的人。我说我错了，以后不弄这些虚头巴脑的玩意儿了。他说知道了，我就从老大的办公室退出来了。

我到底哪儿错了？我百思不得其解。

在我极度郁闷时，公司的老赵，帮我破了解。说我抢了李主任的活。

护理老大他爹的活，该李主任家媳妇干（人家是送了很多礼，才拿到了这个福利。被你半路抢了，老大很生气，李主任很生气，尤其是李主任家媳妇，好几天都气的吃不下饭。他以为你是老大弄过来，砸他饭碗的人）。

李主任家媳妇就是这个医院的大夫，人家无微不至的照顾了七八天。你忽然插进去了，老头对你非常不满意，又不好意思撵你，所以…

哦哦哦。

懂了，送礼这水，实在太深了。

95. 如何给村支书送礼？

在我们村。啥都是村支书说了算。也就是在我们村混，研究透村支书就行了。其他的人，没必要研究。主要是研究他们了，还是屁毛得不到。

怎么巴结村支书呀？

简单呀，逢年过节都送礼。送礼归送礼，任何要求都不要提。提要求，礼物就被扔出来了。不提要求，这不是白送了吗？

天下没有免费的午餐。养兵千日用兵一时。急个蛋呀

当然，送礼，送的不痛不痒，领导收到 1000 次，也不会给你一毛钱的回报率。咱得看看谁在领导哪儿送礼，已经拿到了项目。直接复制已经成功的人就行了。

也就是送礼必须讲究差异化，必须讲究对症下药。

送礼，随大流，只是走个形式。

我们跟领导走个形式，我们找领导方事儿，领导也会给我们走程序。

人在职场，没有人是傻逼

送礼，必须讲究对症下药与差异性。这个对症下药与差异化是怎么炼成的？练个毛也。

送礼只有粘贴粉复制。

商人送啥，咱送啥就行了。商人可不是傻逼呀。领导离不开商人，商人更离不开领导。

送礼这事儿，说白了，就是一个投资，而且这个投资周期非常长非常长。没有战略耐性的人，不要去送礼。送了，会失望的。

给领导送礼，我先说下(适合村里的领导)：

1、不送土特产和茶叶；

2、不送奶不送月饼，

3、不送工艺品。

送啥呀？

1、烟酒

2、红包；

3、购物券。

目前我们村是这样，其他村怎么弄的，我不知道。

总之，在村里混，只巴结村支书就行了。其余的人没必要巴结，主要是巴结了，也是屁用没有啊。

96. 我聊下如何 X 贿赂。

当然，我写的是小说。

写软文的嘛！一天到晚都是胡说八道，乱写一气。

有人看了我们的软文，说：哎呦，马勒戈壁，牛逼的很呀”有人看了我们的软文，说：操，胡说八道，连个主题都没有，就这样的烂文章都有人看，现在脑子有毛病的人真多。奶奶的 B, 爷爷的屁，小姨子的奶。

性贿赂，弄这个点，有个 5 步走（在我们这儿是五步走，其他地方，怎么走的，我不知道。我是个场面人，看到什么写什么。这些场面都是写给 40 岁以上的人看的。40 岁以下的人，尤其是混的很差的人，觉得我一直都在吹牛逼。）。

这 5 步弄啥呀？

1、请领导吃饭喝酒（某些小领导，一请就出来，非常高兴，因为平时请他们吃饭的人非常少非常少嘛）。

2、小领导接受吃喝？，是不是咱可以请他洗澡呀。领导同意了。咱是可以给领导找个小妹妹按摩。小妹妹按摩，喜欢胡说八道，喜欢主动调情，这是人家的职业习惯，咱控制不住呀。

3、小妹妹要了领导的微信，她们之间乱搞，我们是不管的。每次小妹妹跟领导乱搞了，都会给我们发截图，发视频，我们付款 1000 到 3000。所有的桃花运都是买的。人啊，手里有资源了，有权势了才有一见钟情。手里连一根属毛都没有，这是直接跟一见钟情绝缘呀。

4、请领导唱歌，找几个公主。公主来了，哎呦，我肚子疼。我一会儿再回来。2 个小时后，来接领导就行了。啥都别问。只是一个劲儿道歉：哎，我拉肚子了，对不起，对不起。领导说：没事儿，没事儿。

5、有天小领导主动说。今天晚上，你安排下我吧，我比较无聊。这说明他开始接单了，后面一系列的合作就有了。

97. 送礼是怎么炼成的？

现在我送礼，一般都是送红包。烟酒偶尔送一下。对于水果呀奶啊，一类的东西，我再没送过。

一般而言，我们给一个人送水果啊送奶啊，完全就是给对方添麻烦。

大家都知道，水果啊，奶啊，咱需要，直接去超市买就行了。现在对方送了水果送了奶。对方愁眉不展：水果，我只吃日本的。奶啊，我只喝荷兰的。你看，他弄了一大堆垃圾消遣我。不行，我得派人给他送回去。

我们送给人家的东西，人家又给我们返回来了。我们觉得对方太清廉了，牛逼呀，666 呀。其实对方已经把我们当傻逼了。人的级别越高，收礼越纯粹。要么钱，要么黄金，要么烟酒，此外，所有的礼物，在他们看来，都是垃圾。

在我的送礼笔记本上，我写了这样一段话：

- 1、收水果收奶的=垃圾领导，这样的领导收礼是收礼，但是任何麻烦都帮我们解决不了。
- 2、收烟酒的领导=一般领导，收礼了不办事儿，但是也不害你，偶尔会一句话点拨你一下。这句话能不能变成真金白银，就看我们的觉悟了。
- 3、收现金收黄金的领导=懂事儿的领导，只要他收了。一般都帮你办事。要是收了，事没有办成，开窍的领导会给你退回来。不开窍的领导，事成或不成，他都只进不出。不开窍的领导占 90%。

总之，人啊，混到一定的级别，送礼就是只持有现金或黄金了。烟酒，都很少送了。一个人混的很差的具体表现，他每年达出去的东西都是奶啊水果啊土特产呀一类的垃圾。领导收了，也是直接扔给不司机，司机说马勒戈壁，我想要烟酒，

这玩意儿我家也堆积如山。对于这些礼物，领导早都烦了。

我们送的东西不值钱，我们博到的乐西也不值钱。

在任何一个领域，交易的本质都是等价交换，而不是空手套白狼，四两拨千斤。跨界打劫，一本万利，说了一句乖巧的人得了金山银山，这些故事都是文人意淫出来的，在真实的广我场”上从来没出现过。懂就懂了。

98. 很多人是不会给领导还礼的。

领导说，这个工程搞好了，得用多少钱呀？

我们一定要老老实实说：该多少是多少。是 10 万就是 10 万，是 100 万就是 100 万。

领导又问：搞好了，可以赚多少钱

我们要老老实实说：是 10 万是 10 万，是 100 万就是 100 万。

领导说，哦，可以赚 X 万，不错呀。

你要马上说：没有领导的支持，我们一分钱也搞不到，要不让你小舅子入股吧，70%的利润给你小舅子。要是你不同意这个生意，我们就不干了。主要是有领导的支持，我们千着踏实。

领导一般说：该怎么干，就怎么干，我支持你。

这时你要马上说：要是你不拿走 70%的利润，我们说不干就不干了，你放心好了，这个问题，我们会 100%处理的干干净净，让您没有任何后顾之忧。

这时候领导不说话，就表示同意了(这个叫索贿)。

以上这段话，只有老油条懂。小白菜，根本不知道我在说啥。

比如同事给我们介绍了一个活，我们赚了 500，你直接给他转 300，不要怕吃亏，你放心好了，只要你转了，你天天有活干。就怕你说：改天我请你吃饭，谢谢了。

改天我请你吃饭，谢谢了，这句话，当事人听了，他就会理解成：马勒戈壁，你当我是大傻逼啊，你说啥我就信啥呀，卑鄙小人，我草你妈。早知道，不给你介绍活了，马勒戈壁，你等着，我日嫩奶奶。

牛逼的人会说：周 X 下午 X 点 X 分，我在 XX 包间 302 室等你。到时候你如约而至，他赚了 500，全花在了你身上。你会怎么想：卧槽，实在人呀，以后有活，我不给他，我还是人吗？

可惜开窍的人太少了，他们搬砖有劲儿，办具体的事儿完全就是一窍不通。有时候，我觉得孤独。

就是我的赚钱模式太简单了。

人人都说我运气好。只是在运气的背后，我付出了什么。他们所无知。

我跟他们(傻逼)打交道，他们送了垃圾土特产，这些土特产，不到 300 元，我给了他们一个 500 元的红包，他们大大咧咧接受了。还觉得我是个大傻逼。

开窍的人，马上就懂了：以后不要送土特产了，以后真接送钱就行了。可惜开窍的人实在太少了。

别他娘看我年轻轻轻，我早早就知道了这个社会到底是啥颜色。

到底是啥颜色呀？

哈哈，灰色+金色+黄色。

灰色=我们之间的交易，永不密不透风。必须确保领导 100%安全。

金色=跟我们合作，放心好了，利润大大的，钱啊，100%到位。

黄色=放心好了，你的精神需求和生理需求，我们都会帮你搞定的。

99. 聊聊发红包的事情。

发红包，要么发 200 元，要么不发。

记得前几天，群里有个哥们儿发红包，发了 0.1 元，而且还弄成了 10 个红包。有人抢到了 0.01 元，马上问发红包的人，方便告诉我，你在哪儿吗？我想过去打你。发红包人没吭。要是他吭了，我估计群里很多人都想跳出来，把他打死。发红包，发个 6.6 元或 8.8，对方收了，根本没有感觉。发个 66 或 88 吧，对方收了，最多说个谢谢。

OK，再发个 200 元（不要发 188 或 199，就发 200 元）。这时候，给他一个收红包的理由，只要这个红包收了，我们再向他提需求，他能帮我们搞定，一般都会帮我们搞定。

发红包，一般是有需求再发。没有啥需求，不要发。

潜规则是啥？只要对方收咱的钱了，对方必须帮咱办事。

当然，要是咱送对方礼物了，比如水果啊奶啊，对方不帮我们办事儿，也说得过去。但是对方收我们的钱了，一般都会帮我们办事化。开窍的人，收人家的钱了，习惯性帮人办事儿。结果给他送钱的人越来越多。傻逼是收钱了，说个谢谢。结果再没人屌他了。

我是不建议大家送礼送什么牛奶呀土特产的。这些东西，对方收了，是负担。他们没办法拒绝我们，但是收了这些垃圾，就像吞了一个蝌蚪，是非常恶心非常恶心的。

在成人的世界里，礼物只有三种：钱，红包（能直接变现的东西，比如烟酒，扔出去就能变现），大奶子。此外，所有的礼物，在老大看来，都是垃圾。老大不差钱了，我们送大奶子。老大不差大奶子了，我们送钱。老大钱啊大奶子啊，都不要了，我们直接满足他的精神需求，为他做牛做马就行了。一般而言，一个人送礼，不送奶了不送土特产了，就是开窍了。

今年大家去老丈人家，拿一箱酒+两条烟+5000 元红包，他就高兴死了。

你给他奶啊肉啊，他非常反感：来就来了，还拿东西，拿个蛋啊，都是一家人了，还客气个蛋啊。当他看到你拿了烟酒，红包，他根本不舍得拒绝，就算拒绝的话，说话也是非常虚弱的。

人啊，归根到底，在物质面前，根本硬不起来。

100、为什么要送自己啊？（口含明珠，进退自如）

口含明珠，进退自如
一次采访炸出不在乎钱的马爸爸
一场辩论生出从不看工资的王自如
罗永浩老师新人指路
王自如大彻大悟
罗永浩教你人格独立
自如却早早进入格力
不看工资王先生
笑靥如花董小姐
年轻的我嘲笑自如
现在的我理解自如
将来的我想成为自如
最后的我是自愧不如
不是独立人格要不起
而是嘴舔明珠更具有性价比

王自如把自己送给了董小姐。
王自如一说话，董小姐眼里就有光……
董小姐，是公司的一把手。
OK，你把你送给我了，我让你当二把手就行了……

男的，把自己送给女的。
女的，把自己送给男的。
这个，可以考虑考虑。

101、领导把礼物退给我了，怎么办啊？

一般而言，都是这个事儿，老大帮我们解决不了，所以退了。
或是我们想以小博大，老大不高兴了。
或是这事儿，有风险，老大不愿铤而走险。
总之，老大退了，我们就高高兴兴收下。

102、约炮还用送礼吗？

这个礼啊，好送，约出来了。

你干她，干了 2 个小时，她不断高潮。

以后你喊她，她就来。

约炮，最好的礼物就是让对方“性高潮”

怎么性高潮才是关键呀？

学会抠一抠，舔一舔就行了。

多吃大药片子。

103. 学员送礼开窍后是什么反应？

学员 1: 农村送礼，别人送 200, 你送 500, 太家说你是二杆子。

学员 2: 在农村你随礼随的越多，别人觉得你 2。

学员 3: 我认为随礼是变相攒钱。

学员 4: 老师聊到的问题就成文章了。文章本天成，妙手偶得之。

学员 5: 那些有想法的人，不开窍。

学员 6: 我们那有个能人，早些年办厂赚钱了，他母亲去世办酒的时候不收礼金，村里的人都暗自笑他是个大傻帽。

学员一宜在小城市生活，圈子只有这么大，若是比别人多或少，以后见面尴尬？这也是听老师的建议，我老公同事家红白事随礼，我都要他随大流，别搞特殊。

学员 8: 格局这东西不是每个人都有，人家怎么样，我们就怎么样。我们没有性格，没有情绪，只有深深的祝福。谁给咱好处了，咱悄悄送。永不声张。送礼了，到处说，这是傻逼犯二。

学员 9: 关系好点的，也担心她跟其他人说，除非关于她自身利益会闭嘴，否则，别想让她守秘密。

学员 10: 朋友的朋友也有朋友。

学员 11: 看透了一些事情，心就淡然了，唉。

学员 12: 自从随大流之后，感觉身边的人见面都是笑了。

对，自从我买个比亚迪，找我玩的人多了。在我们村，你开个宝马，小青年不给你让路。除非你下车让烟，说好话。要是你开个比亚迪就方便多了。人家会问：多少钱买的？你说首付 3 万，月供 470, 他说嗯，这个好，不烧油。你说烧油，一月得 100 多，比电费还贵。他就会安慰你：我的车，是本田。一月都烧 300 多的油。你说，哎呦，你买车，买个爷啊。他说是啊，咱不是追求安全嘛。你要回复：嗯，等我有钱了，我也弄个二手的本田。然后他给你讲 2 个小时本田的故事，你们就是好朋友了。

学员 13: 开好车回乡下，被刮了都只能自己修。开个几万块的停路边，没人看才安全。开个几万块的停路边，没人看才安全。

学员 14: 现在人的戾气越来越重了。也就是咱出现了，让人家情绪化了，就是咱错了。

学员 15: 活着就好，咱活着不就是为了让别人高兴，别人高兴咱也高兴。，双赢。一句嗯嗯喂嗯一句对不起，一句爷走好，一句你真牛逼。垃圾流量就一下消失了。

学员 16: 反正哭穷耕对自身没烦恼，别人也开心。

学员 17: 从逞强到乐领，从喜欢当人上人到喜欢当小弟，大学问！没有被砍死的小弟，只有被砍死的老大。

104、亲戚欠的钱收不回怎么办？

也不是收不回，是他家实在没钱了，是不是无希望了

老师：这事儿不要提了，也不要说了，就当什么都没发生过。。

今年前借出去的钱，都当做好事了，不要想。以后不借，没办法逃避的，只能借自己能损失内的。

想还他就自动找你了，不想还他就当什么也没发生，如果说点破就是撕破脸皮。

金额也不小。自己太傻逼了。就当积德行善了。群里的学问学个一丁半点也不至于犯傻了。

成熟是从乐呵呵地接受倒霉开始的。自认倒霉的意思就是都是我的错，你坑我了，是你该做的事儿。

我得对你感恩戴德。要是你不坑我，我看不懂这个社会啊。

你不借我这么多，我也不至于还不起啊，你的错，这老些钱我怎么还。这都是老赖的逻辑。

是这么回事。我借我亲兄弟的我老头也怪我。你不借给他他就不会出事了。

这是强行让你背锅吧。现在不能借钱，借钱就回不来。之前借一个在一块玩挺好的同事三千块钱说一个月就换，一个月后就不再回我消息了。借出去的8000至今没有收回，前几天还想借5000。就算他出事也是一时的，一个人不可老出事，总有他干起来的时候，有那么一天，你就是别人无法代替的人，有能力还是要借，旧债不还，不欠新账。

欠我钱的，我最近才发现，他们的朋友圈是一条线然后，我就删了。全当积德行善了《三不借：无信用之人不借，赌博之人不借，懒惰之人不借。我这个月收回了三夫外债。

赌博之人不会让你知道他在赌博。瘫痪前会到处借。等知道已经晚了。

以前傻乎乎的，店里面女顾客借了五六千，，奶奶的，把我拉黑删除了。以前以为所有两条腿都是人，后来开窍了。不给自己找麻烦。有些人借了会记得你的好有些人会上瘾一次二次三次一次没满足就记恨了。

没赚钱能力的始终会跟你开口借钱。

前阵子有个朋友过来，让我请吃饭喝酒，想着也是同学他哥，过来就招待下，没过几天微信就提借钱，我都不敢回复了。借生活费那种。

我 18 岁那年借一个人几百块，后来他又没钱了去抢劫，结果被抓了，我去看守所找他想让他还钱，结果警察把我赶出来了。

我现在才发现，厂里的人更可恶，借了不还都拉黑处理。

千万不要轻易借钱，借完是真不想还呢，借完还想借，有钱了就想花而不是第一时间想还钱，恶性循环，所以说也不要怪借钱不还的人，这是正常人的心理反应。

学员 17: 借钱就是挑战人性，而人性是最经不起挑战的。人性是用来尊重的，不是用来挑战的。当然借钱和救命是两回事儿，这个钱能救命，感觉喂狗了也值得。

105、想让小孩转学来某学校怎么送礼？

今天跟一个退休的老教师聊天，也就是跟送礼有关的事儿。

- 1、先找校长。
- 2、校长会找班主任。
- 3、请客吃饭，校长、班主任、会计都会到。
- 4、最后再这个班内所有的老师。
- 5、送钱，这些老师都不要。一人给他们一条烟就行了。

这是一个乡村退休老教师给我讲的。

为什么要找校长呀？送礼是不能越级的。

校长这个环节打通了，校长会帮我们打通班主任这个环节。

班主任这个环节咱打通了，班主任会帮咱打通任课老师。

咱把任课老师打通了，任课老师就会把咱的孩子“带”好。

为什么校长吃饭要带会计呀？会计是管财务的。

校长想花钱得找会计，

所以……

为什么我们给校长打招呀了，还要伺候班主任呀？就是班主任，表面服从校长，未必会关心这个孩子，他没得到好处嘛。他得到好处了，就关心咱的孩子了。送礼，要让所有的“服务业”都得到好处。

106、为什么说送礼是有顺序的，也就是不能越级。

在学校送礼，是先给校长送，再给班主任送，最后给孩子的各科老师送。

在村里送礼，是先给村支书送，再给村支书的会计送。要是村支书和会计关系不好。就不要给会计送了。因为村里 99%的事都是村支书说了算。村支书的礼物，主要来自于老百姓和商人。

村支书送礼，主要是给镇长送礼

镇长主要是给县长送礼。

县长主要是给市长送礼

送礼，一般都是小人物送大人物，必须符合“123”，也就是小人物送大人物。千万不要越级，越级，这个事儿，就办砸了。送礼一般就是送烟酒和钱，其他的，一般不用选。

主要是送了，就是给领导添麻烦。送钱，可以用红包

(工薪阶层，额度在 1000 到 2000;月收入的 80%);可以用信封

(小商人。额度在 1 万到 2 万);/每以用档案袋

(大点儿的开放商，5 万以上)。

这是我给一个退休小干部聊天，他给他讲的。

我给了他一条烟(云烟)。

他说送礼是有 28 定律的，80%的人压根就没必要送，只给 20%的人送就行了。

他说送礼这事儿，商人尝到甜头了会一直送，收礼的人尝到甜头了胃口会越来越大。

他说送礼这事儿，主要是商人送，还有领导的下属送。一般没人收老百姓的东西，主要是老百姓太不容易了。

他说收礼这事儿。是 0 风险的事儿。要就是送礼的人，是真心的，还是忽悠的或扯淡的，咱能嗅出来。

后面他说了什么，我就不写了。

主要是他喝多了，我写出来，我还得让他看看，他说能发，我就发。

写作，在我看来，就是对方说了啥，我写下来就是了。

对方说多了，我写多了。彼此的代沟都没了。

我主要喜欢听身边的老百姓或商人讲了啥，说了啥。对于某些权威说的话，我一般不太喜欢听。因为智慧是滚滚红尘，滚滚红尘就是芸芸众生。离老百姓太远的人，嘴里没一句实话。

107、人与人之间送礼收礼的关系有哪 5 种？

- 1、你不送我，我不知道你。这叫直线。
- 2、你送我，我关照你，这叫圆。
- 3、我只送一次，你给我办好事了利用过你了，我就把你扔了，这叫抛物线。
- 4、咱的关系不稳定，就是椭圆
- 5、咱关系差不多，平衡了，叫双曲线。

108、送礼人还送了个口罩，啥意思？

保你平安的

堵嘴不要乱说

意思是让闭嘴

不该说的不要说

也可能没想那么多，只是感觉疫情期间注意安全

但是既然送礼这种情况是不存在的

不要想太多，细节上表达一下关心而已

109、为什么退休干部，都不再收礼了？

主要是没人送了。

就算有人送，他们啊，也不收了。

所以啊，大家不要打退休干部的主意。

OK， 108 条都写完了

我们啊，也整理出来了，后面有很多回复，也都扔到这本书了

这个课到这结束了，后面的再说几个答疑解惑。

答疑：1、送礼关键词有哪些？

小结：在任何平台，搜送礼，下拉框和送礼相关搜索=送礼关键词

2、请问下视频号发不出镜的视频，是做书单的形式还是哪种好点？

答：你越神秘越赚钱，越赚钱越神秘。直接跑书单号或只语音出境就 OK。90% 的人，一露脸，财富就没了。

3、怎样给领导送补肾产品？

这个领导是我们的上上级领导，喜欢吃各种各样的东西，蜂蛹，还有一些野味，

这个补肾产品效果是相当牛逼，当然是我亲测过的，希望通过这个产品链接他，能有更多的工作变现渠道。

是去他办公室多坐坐，先谈谈养生？

答：先送他身边的人，他身边的人说 OK，你再让他身边的人帮你送。因为你这玩意儿不值钱，所以要先拿他身边的人试水。

4、公司给报公关的费用。目前发展到认识了一个院长，有电话，有地址。怎样一步一步把他拿下。

答：在我这儿，购买一个“一对一服务（你自己报价）”，我给你一个详细的执行方案。现在我可以给你一个大致框架：

1、找到他最得意的弟子，最好是女的；

2、告诉这个女的，拿下这个业务，你能得到什么；

3、以这个女的为师