目录

强势文化高手思维（精）01.....1
强势文化高手思维（精）02.....11
强势文化高手思维（精）03.....21
强势文化高手思维（精）04.....41
强势文化高手思维（精）05.....60
强势文化高手思维（精）06.....78
强势文化高手思维（精）07.....93
强势文化高手思维（精）08.....113
强势文化高手思维（精）09.....135
强势文化高手思维（精）10.....160
强势文化高手思维（精）11.....164

微信：1848636859.
微信：2284868566

强势文化高手思维（精）1

1、很多人每天忙忙碌碌，一到晚上开始焦虑、假勤奋，搞得身心疲惫，却没有任何的成果，

就是因为他每天关心、关注的人和事情，太多了。

没有目标，随意地耗散自己的精力，分散注意力，把大段的时间，切割成碎片，

做很多杂事，跟很多杂人接触，浪费了大量的时间，做的基本上是无用功。

没钱、没资源、没家庭背景、没人脉关系、没经验能力、没变现项目、没大哥带，草根出身，

如果还不能集中一切注意力、精力练出一技之长，做好一件事，很难有成就。

你要想不失败，最重要的就是，更早地找到自己想要什么？为什么想要？自己想做什么？能做什么？

把既想做，又能做的事情，付出行动，改善改良，做到擅长，做到极致。

不管在任何时候，都不要抱怨环境，不要抱怨他人，不要祈求幻想不劳而获，

应该全力培养自己的不可替代的优势能力，自己寻找机会，不要等着别人来发现你、重用你。

大多数人身上，没有一个优势能力，没有一技之长，甚至没什么知识，却希望等来机会，有人发掘你。。。

这个心态，会害惨你！

你能把既擅长，又喜欢的事情，做好，做到极致，把知道的道理做到，你就是神了。

没必要关心这个事，又关心那个事。如果你能一年只做好一件事，你一定会相当幸福；20年只做好一件事，你就神了。

2、每一个人学习的目的，都是为了实践落地，解决问题；

实践落地，解决问题的目的，是为了拿到心中想要的结果。

一个人，如果能够把别人的问题，收集起来，提炼出重要的问题、关键的问题，并分析问题，

给出确定性的解决方案，正确的操作步骤，或者给出心法上的指引，

这个人，就具备极高的价值。

3、真正优秀的人是怎样的?

a、经历过背叛、欺骗，仍然能够对其他人，真心诚意。

很多人在被别人骗过、背叛过之后，就不再敞开心扉，不再相信别人了。

这样，不但把不值得的人拒之门外，也把值得的人，拒之门外了。

b、不在各种地方，各种公共平台，各种人面前，散布负能量，抱怨，说脏话，比惨。

c、不假装努力给别人看，工作就是工作，学习就是学习，休息就是休息，娱乐就是娱乐。

不会在有人的时候，才赶紧假装学习、假装工作；白天浪费时间休闲娱乐，晚上熬夜勤奋。

4、3个月，改变自己，早上计划，晚上复盘：

【早上计划】

a、我需要做些什么事？见些什么人？什么事我不做，交给别人做？（明确目标、做计划）

b、为什么做？（明确利弊、得失、价值、意义）

c、如何做？（思考方法、路径、流程、步骤）

d、我需要什么资源？需要什么人，帮助我解决问题？（借力、借势）

【晚上复盘】

a、目标完成了多少？重要的、关键的事情，完成得怎么样？如何更高效率、更低成本完成目标？哪些事没必要做?

b、今天做对了什么？做错了什么?

什么事的什么环节，让我重新做一遍，能够做得更好？遇到同样的问题，我如何改善?

c、哪些预期我还没达到？没达到的原因是什么？如何弥补?

5、你遇到喜欢做的事情，它最可能是你的天赋所在；

你在不为钱发愁时，最想做的有价值的事情，它最可能是你的天赋所在。

不管你的年龄大小，你要很快地从中挑选出一个，认真钻研它，把你的天赋发挥出来。

一辈子做自己喜欢的事情，交往喜欢的人，只和喜欢的人共事，这样最容易出大成就，

而且你会干劲十足、充满激情，每天都有源源不断的动力，你会起早贪黑沉迷于工作。

如果你的一生，从一开始，就做着不喜欢的工作，就太蠢了，因为你不仅放弃了你的天赋，而且放弃了幸福感。

不要为了几千块，一、两万块，为了简历上好看点，或者其他什么急功近利的原因，长时间去做不喜欢的工作，

否则你会因此每天抱怨、厌烦、压抑、没有动力，也会糊弄工作，做一天和尚撞一天钟，不想接受更高挑战的工作。

只要是喜欢做的事情，这份工作是多少钱的工资、多少的回报，我不在乎，

因为我知道，只要专注地做好它，把它做到极致，将来会有很多钱。

6、我们只有一个身体器官，绝大部分不可再生，不要等它损坏了、病变了，再去呵护它，

更不要觉得，先拿身体拼，到富了、老了，再去保养、治疗身体的病。

由于你的肉体，要支撑你的一生，

所以应该在年轻时，就学习养生的方法，每天健身、养生，以求发挥肉体的最大价值，

不要等到50岁，再去保养肉体，因为那时身体可能已经超过了不可修复的极限，彻底废了。

人生奋斗的目的，就是拼出幸福的生活，如果身体病了、坏了，人死了，还那么拼干什么？

7、理论性的东西，只学习圣贤、大师、高手、牛人、专家、有成果的人，就行了，

不要听普通人闲扯淡，他们的思想很多是错误的，也没有什么思维火花，

大部分是闲扯淡，毫无根据、毫无逻辑的胡说八道，没必要花时间聊。

有这时间，还不如多看看经典的书籍、课程，比闲聊有用得多。

高人，总结了自己几十年的经验，浓缩成系统的、具体的、本质的、有效的理论，不比跟普通人呜呜渣渣，来得更牛X?

8、学习理论的作用和价值，是什么?

理论的价值，就在于它来源于实践体验，发现本质和规律后的经验总结，它又能给其他人，指导新的实践。

对理论的运用，不是按书里的步骤照搬，那样只会犯大错误，

理论的作用，只能是参考借鉴，

沿着理论指出的“大方向”，再根据具体的自身实际情况，做调整，来解决实际的问题。

9、吸引力法则，首先你要在意识中，设定一个清晰的、具体的、想要达到的目标、梦想、愿景，

想象出那个画面，相信能够实现，在意识中，先种下“因”。

重复想像这些画面，会激发你的情绪和行动力，

让你保持积极的、进取的态度，向着明确的目标前进。

如果你的潜意识，都感觉不可能实现，

那么你的显意识，再怎么思考实现的方法，也会非常吃力、烦躁、怀疑，并且你的执行力会非常差，持续拖延。

10、当你往头脑中，灌输了传统文化中，圣人的智慧、圣人的处世原则后，

你的良知，就会发挥巨大的作用。

什么事情是正确的?什么事情是错误的?什么事情该做?什么事情不该做?什么人该见?什么人不该见?什么人该处?什么人不该处?

什么人该培养?什么人不该培养?什么人该依靠?什么人不该依靠?

如何降伏内心的、过度的欲望?如何克服短期的利益诱惑?如何克服恐惧，行该行之事?如何稳定情绪?

如何辨别是非善恶?如何找到正道?

如何抓住事物本质和规律？如何识别出奸邪之人、蠢人？如何洞悉人心？

你心中，都会有隐隐约约的感觉，它就是良知在起作用。

它发源于你的潜意识，是圣人智慧、圣人思想，在你的大脑中，发酵出来的直觉。

11、干任何大的、小的事业，心要正，

正则通，通则强，强则稳，稳则久，久则大，

通、强、稳、久、大，则可达“大道”。

12、你的价值观，就是只谈利益，那么围绕你的人，就是追名逐利的人。

太看重利益的人，贪欲旺盛，难以满足，必然会为了谋求最大利益、更多利益，

而跟身边的人演戏、争斗、算计、背叛、举报、曝光、捅刀子、勾心斗角。

这类人表里不一、冷漠无情，靠不住，只要利益关系发生变化，随时可能背叛、背弃承诺、忘恩负义。

所以，你不仅要看重利益，还要有道德底线，注重德行的修养，用道德人品的价值观，来过滤利欲熏心之徒。

把控好利益和人品道义之间的平衡点，才能做到，

既得到利益回报，又能使自己不陷入利益算计之中，避免天天内忧外患，心累。

看利益，很重要，因为一切关系、情感、情怀，都是建立在利益之上。没有利益，就没有一切关系。

看人品，也很重要，因为短期利益可以不看人品；长期利益不看人品，纯属是把自己往火坑里推。

13、人的正确思想，从哪里来？

人的正确的思想，不是天生固有的，也不是凭空突然琢磨出来的，

它只能从实践中来，从积累的经验中来，

从优质的书籍、课程中来，

从与顶级的高人，和有成果的人的沟通、共事中来。

14、你想获得透过表象，看到本质的能力，

唯有投入实践当中，跟很多事情接触，获取全面的、具体的、客观的一手信息资料，

然后再思考分析那些事实，

把感性接触得来的经验，总结出其中的共性规律和本质，找到影响事情发生变化的关键点，和次要关键点。

最后，再把你总结出的规律，拿去使用，指导你的行为，用到新的实践当中。

通过实践的结果，来验证你认知到的“本质”，能不能正确地、高效地帮助你解决实际问题。

如果能，那就是抓住了本质。

15、我要想得到预想的结果，必须使我的思想认知，我的决策，我的行为，

适应于已经变化了的事实情况、客观条件，契合于外界的客观规律。

否则，我就会在实践中犯错、失败。

一旦我掌握了符合客观事实、符合客观规律的先进思想，

我就拥有了，改变事情发展方向，和发展结果的物质力量。

16、**认识事物的规律，不可急躁：**

对商业规律的认识，以及对一切事物的规律的认识，必定有一个过程。

你必须学习一些正确的理论，再实践，或者直接实践，再学习理论，总结出自己的理论；

必须从0经验、0知识开始，积累到有很多经验和知识；从陌生开始，到熟悉它。

17、不加紧学习先进的思想，每天埋头苦干，忙于各种事务，

就会成为迷失方向的技术员，

不知道为什么忙，也不知道忙到最后的结果是什么，更不知道往哪个方向、哪个关键节点上忙。

18、批评人时，要注意什么？

批评人，应当及时给予严格的、精准的批评，

让被批评人知道，你批评的是什么事？为什么批评？怎么改？

不要老是事后诸葛亮，事后批评；也不要无凭无据，主观武断地认为，对方做的有问题。

只要你的批评是诚恳的、与人为善的、发心好的、有利于人的、坦诚的、有证据的，

就应该对身边的人，以及对自己，做出及时批评，来改善自我、改变他人。

19、不要跟傻X争斗，因为你会因此，心力憔悴地防备他、算计他，耽误正事，还把自己的心性弄脏了，

而对方，却会“乐此不疲”地跟你耗下去。

你的时间和精力，远比傻X的重要得多。

20、不纠结于过去的烦恼事，不嫉妒，不抱怨，不跟对自己成长无益的人来往，

不参加对改善自己的生活无关的聚会、圈子，不过度消费，

我要终身恪守这几条原则。

21、批评人时，要注意什么？

批评人时，要具体地指出，错误的内容是什么？以及它的危害？

分析其错误的思想根源，从根本上帮他找到，错误的原因，并给予改正的方法，

做到既指出对方的思想错误、言论错误、行为错误，又不伤害两人之间的感情。

指出错误，不能只是简单地，找个大概的理由，必须彻底弄清，犯错误的思想根源，和犯错事实，

否则，错误还是会重新犯。

对犯了错误的人，要帮助他认清，错误是什么？为什么错了？还要帮助他改正错误，避免重犯错误；

对改正错误的人，要接纳他、放过他，不能死揪着过去的错误，反复教训、计较，惹人厌烦、恼怒；

对还没认清错误，但停止错误言行的人，要恳切地为对方着想，耐心说服；

对认清错误，仍不改错的人，要严厉地批评、打击、教训。

22、别人的意见、看法、观点、想法，只能是你的参考，不能代替你的决策，

不要被任何人的意见，掩盖掉你内心的直觉和声音，

因为只有你的内心，知道你想要什么，不想要什么，你想成为什么。

23、千万不要轻易跨界，总是脱离原来的积累，从0开始在新领域积累。

一通百通，就是你要先在一个领域里面，深耕精通，触摸到底层规律，

然后再去跨界，学习其他领域的东西。

不能因为这个领域有难点、麻烦，就不耐烦，学不下去，马上换下一个领域，一直在换换换。

如果不能下大决心、大功夫，攻克难点，持久地专注深耕好一件事、一个领域，

就算换了其他领域，也还是不成功。

24、强者做事拿结果；弱者拿情绪做事。

普通人的逻辑：

尝试→失败→花很多时间消化情绪→再次尝试→失败→放弃→抱怨、恐惧→认命躺平

强者的逻辑：

尝试→失败→快速调整情绪→总结经验→改善决策、行为→失败

→快速调整情绪→总结经验→改善决策、行为→失败

→快速调整情绪→总结经验→改善决策、行为→失败

→快速调整情绪→总结经验→改善决策、行为→失败

→快速调整情绪→总结经验→改善决策、行为→最终成功（重复了N次）

普通人不考虑自己的风险承受能力，孤注一掷地赌，屡战屡败，陷入情绪内耗，放弃；

而强者在自己的风险承受范围内，屡败屡战，总结经验，改善决策、行为，确保自己不会一蹶不振的情况下，一直战到成功为止。

不要追求完美主义，试错少却成功的情况，只是走大运。人不可能一直走大运，成功都是试错，试出来的。

25、**你要想成为领导者，必须集中注意力，帮更多人实现他们想要的、最好的结果，排除他们不想要的结果。**

人的本性是，一直想要确定性的获利、想要被领导，

渴望、需要、感激，并下意识地发自内心，希望有人引导他们，做出正确的行动，取得他们想要的结果。

人们想要被他们相信的人领导，被那些设法引导他们得到最大利益的人领导。

因为他们知道的不多，识别不出什么事最重要，也不够自信，不敢承担风险，也没能力承担风险，

如果没有人引导，他们可能不会采取任何行动，或者采取一些肤浅的、低产出的、莽撞的、危险的行动。

他们没有能力，通过自己的思想认知，选对正确的、高价值的事情。

如果你能得到某些人的信任，这些人就会听命于你。因为他们感觉到，你会设法实现他们的最大利益。

你要不断地教育他们、不断地将选择的前景，和阶段性成果，展示给他们，

告诉他们做这些事情的原因，以及你正在为他们的最大利益而努力。

25、你要想成为领导者，必须集中注意力，帮更多人实现他们想要的、最好的结果，排除他们不想要的结果。

人的本性是，一直想要确定性的获利、想要被领导，

渴望、需要、感激，并下意识地发自内心，希望有人引导他们，做出正确的行动，取得他们想要的结果。

人们想要被他们相信的人领导，被那些设法引导他们得到最大利益的人领导。

因为他们知道的不多，识别不出什么事最重要，也不够自信，不敢承担风险，也没能力承担风险，

如果没有人引导，他们可能不会采取任何行动，或者采取一些肤浅的、低产出的、莽撞的、危险的行动。

他们没有能力，通过自己的思想认知，选对正确的、高价值的事情。

如果你能得到某些人的信任，这些人就会听命于你。因为他们感觉到，你会设法实现他们的最大利益。

你要不断地教育他们、不断地将选择的前景，和阶段性成果，展示给他们，

告诉他们做这些事情的原因，以及你正在为他们的最大利益而努力。

强势文化高手思维（精）2

26、运气差，诸事不顺的时候，要改变你的着装、发型、面容、体型、精神状态，

以此来改变，你给别人的感觉，以及自我感觉。

感觉就是情绪，情绪就是能量场，能量场变了，运气就会变化。

27、告诉他，你为他做了什么，才能得到他的心：

如果他不知道，你为他做了什么，那么他就不会感激你、回报你，

除非你能清晰地、简单地、直接地、容易理解地，将你为他所做的事情，及时表达出来，

否则他就不会知道，你为他做了什么。

这一则，在情感和商业上，都适用。

28、如何让自己投入时间、钱财、精力、资源等成本后，利益最大化？

永远不要只是在假设、想象、规划、推测、预估，

一切方法、设想、问题、结果，都要不断地测试、尝试。

在测试、尝试之前，你永远不知道，哪种方法好，事情的发展和结果会怎样。

能进行更小范围、更低成本地测试、尝试，就永远不要进行大范围、高成本地测试、尝试。

要想清楚选择什么方法来测试、尝试，通过什么途径来测试、尝试。

让你测试、尝试出来的结果反馈，来决定你应该做什么，在哪投入更大的时间、钱财、精力、资源、人力，

而不是靠你的假设、想象、规划、推测、预估。

为了获得利益最大化，你必须不断地进行测试、尝试各种方法，找到最优路径，

因为各种客观条件在变化，你之前使用的最好的方法，总会失效，

你也总能找到一种方法，比其他方法更加的有效。

29、当你经历过很多人性之恶，

辱骂、嘲讽、诋毁、排挤、抹黑、践踏、纠缠、耍无赖、欺骗、背叛、陷害、暴力。。。

对人性不抱有什么希望，对人性持有悲观的态度，

你才会知道，与人打交道，不论是谁，利益为重，

把人性往最坏的方向去想，看看自己是否能承受住，

并专心做好自己的事业，赚钱，积累自身筹码，

才是让自己免遭更多厄运的办法。

你当然可以借助别人的智慧、能力、资源、平台等力量，但不能依靠他们的力量。

一定要把最重要的筹码，抓在自己手里，否则你大概率会受伤。

30、怎么看透一个人?

a、看他，利益得失面前的取舍；

b、看他，大难临头时应急表现；

c、看他，小事处理上的情绪态度；

d、看他，对待家人、恩人、贵人、高人、合作伙伴的态度和回报之心；

e、看他，对待各类人的原则底线；

f、看他，对待家人的责任心、陪伴、爱、和真诚，还有经济支持；

g、看他，对目标的强烈欲望、野心和底线。

h、看他，对陌生人的善心、爱心、宽容心、和同理心。

i、看他，对老师、牛人的谦卑好学心、恭敬心、回报之心。

31、如何增加你的灵感和创意的数量?

知识和见识，是激发优秀的灵感创意的基础。

当你头脑中，装有大量的知识和见识的时候，它们就会在你的潜意识中酝酿，

形成新的组合、新的关系，迸发出来，给你带来灵感、启发。

所以要增加灵感创意的数量、提升灵感创意的质量，

就必须不断地拓展人生经验，并充分学习他人的经验，

收集更多的原始素材、知识、信息。

32、追求生活稳定、保守的人，会被谁操纵？

世界上有两种人：

一种人是，习惯于一成不变的稳定生活，缺乏想象力，害怕失去现有的一切，所以保守行事；

比如，普罗大众。。。

另一种人，维持现状让他们很难受，迫切地寻求改变的办法，总能发现问题、分析问题、解决问题。

比如创业者、发明家、zheng治家、某领域专家、营销人、广告人。。。

第一种人，往往被第二种人操纵。

33、如何激发灵感和创意？

世界上没什么原创，都是微创新，所有的发明，都是发现。

灵感和创意，就是旧的事物、旧的元素的重新组合、重新应用。

所以你要找到，这些事物、元素之间的关联性、相似性、相异性。

掌握了这个基本的原则，你就能源源不断地，生产出更多灵感、创意、好点子。

34、如何激发更多灵感和创意？

a、多花时间，收集大量的原始信息、原始素材，并充分了解，把它们灌入脑子里；

脑子里存储的信息、素材越多，你的灵感和创意就越容易生成。

Mao主席把“花大量时间，收集原始信息、素材”，比喻为“怀胎九月”；

把“灵感、创意、好点子、直觉的瞬间生成”， 比喻为“一朝分娩”。

只要认真怀胎九月，总会分娩，只要付出了99%的努力，总会有1%的灵感。

不要坐在屋里，天马行空地想象，做白日梦，不要守株待兔地期待灵感找上你，

应该踏实地花时间，系统地收集原始信息和素材，把一切该做的事情，尽心尽力地做彻底。

b、从各种角度，去感受和理解这些信息、素材，找出它们之间有什么关联性。

此时你的大脑会冒出一些想法，那么把这些想法都记录下来，直到你什么想法，都没有了为止。

c、你已经实在想不到什么东西了，然后你应该全然地放下，这些信息、素材，

放下这件事，放空自己，去做别的事情，把剩下的灵感激发，交给潜意识。

再然后，经常地思考它、持续思考它。

d、最后你会惊奇地发现，灵感、创意、好点子会不期而至。

在你洗澡时、走路时、与人交谈时、读书时、旅行时、睡前、早晨等等。

如果你一直在那绞尽脑汁，冥思苦想，反而百思不得其解；

在你把那件事放下之后，反而瞬间得到了灵感。

e、当灵感、创意、好点子，想出来后，必须要把尚不成熟的灵感、创意、点子，放到现实世界中测试，

然后根据现实的反馈，对它们进行修改、调整，让它具备实用性。

多找一些优秀的人，跟他们讨论这些灵感、创意、点子，一起完善它。

如果你不够务实，没有足够的耐心，就无法使灵感、创意、点子，发挥它的现实效果，

所以必须把它们，放在现实中检验，不要敝帚自珍。

35、对你的下属，是忠诚第一，还是能力第一?

首先排在第一位的，一定是忠诚，否则，他的能力越强大，越能一招整死你，

因为他对你的短板、缺点、劣势、黑料、私人生活，太了解了。

不要觉得他在你这里，获得了强大的能力和利益，就不会忘恩负义，

这种不忠诚又能力大的人，最容易因为他私人的利益，反复无常。

36、如何摆脱纠结、抱怨？

做大事的人，不纠结小事、不纠结过去的事、不纠结不愉快的事、不纠结过去受伤害的事，

人到最后都是死，为什么要把过程弄得那么纠结痛苦？

在纠结里出不来，对人生来讲，除了消耗，没什么意义。

每当我纠结于什么事、什么人，走不出情绪，我都会去看看宇宙、星球的视频、图片，

反省我的纠结，在这个宇宙中，算什么？人生几十年，我要干的事情那么多、那么大，哪有时间纠结？

这样能帮助我更快地平稳情绪，就像任何事都没发生过，不抱怨、不纠结、不担忧。

37、要么爱上你现在的工作，要么就去找其他工作。

不要认为失去目前的、不热爱的工作，会生存危机。忍一忍，总能挺过去。

或者你可以先靠目前的工作，攒够几个月生存的钱，然后去找擅长的、又喜欢的工作。

如果你每天干的是，自己并不喜欢的工作，你就会缺乏热情，充满矛盾，不用心把它做好，

那怎么可能，取得突出的成绩呢？

你必须将你的热情，全部倾注到你在做的工作上。

38、作为一个遵纪守法的好人，也许我们从来没有想过，和暴力扯上关系，也以为暴力就是肢体上的冲突，

却不知，言语上的指责、批评、嘲讽、羞辱、谩骂、否定、打压、说教，

以及任意打断、不回信息、随意出口的评价和结论，

给别人带来的情感和精神上的创伤，比肉体的伤害，更加令人痛苦。

这些无心或有意的语言暴力，让人与人之间的关系，变得抑郁、极端、冷漠、隔阂、分离、敌视。

39、做喜欢的事，专注、有趣、愉快、轻松、幸福，是过一辈子；

做不喜欢的工作，抱怨、无聊、烦躁、压抑、痛苦，也是过一辈子。

你永远可以选择，每天做什么。不要让环境和他人，迫使你做不想做的事。

这个世界，我们只能活一次，一定要做喜欢的事，把这当成工作，做到极致。

40、老板如何达成目标?

首先要有强烈的、想要达成目标的心理状态，并在内心当中，反复描绘你想要达成的目标、梦想、愿景，

然后在大脑中，模拟推演各种战略、战术，持续地想象，就能想到很多具体的方法，导向结果。

整个过程，以及下一步应该怎么做，会在你的脑海中，铺展开来，让你更有信心去实现目标。

甚至你还会提前感受到，事情进展顺利，最终达成目标时的喜悦心理和情绪。

在脑海中描绘出的图景，不能太过抽象，必须具体、生动、实际，思考出各种可操作的方法、手段、步骤。

在头脑中模拟推演，想想这样做或那样做，哪一种更行得通？还有没有更好的方法?

然后尝试去做，探索出有效的方法。

41、你有1000个缺点、弱点、短板、劣势，输给1000个人，又如何?

你只需有1个，独特的优势专长，精通到，强过99%的人，

就足以换来财务自由，高端人脉，提升阶层。

42、回忆过去痛苦的事情，只会激起你更多的烦恼、痛苦和怨恨，

给现在的你，带来更多的不幸福。

不要回忆过去的事情，不要被过去的事情困扰，

心里要想现在的、未来的、新的事情，

已经发生的事情，无法改变，只能转变观念，把注意力转移到新的行动上。

不要总是回忆过去，陷在情绪当中出不来，痛苦得没完没了，还把你的负面消极情绪，带给了身边的人，影响别人心情。

过去的痛苦，没有伤害你的生命，没有弄残疾你的身体，就应该感到庆幸。

停止消极的回忆，抱有积极的态度，正面的心情，你的每一个当下时刻，才会是轻松的、快乐的、幸福的。

所有幸福的的当下时刻，连起来，就是幸福的生活。

43、找到普遍规律＋结合自己的实际情况，具体情况具体分析=有效的、具体的方法论

事物的规律，是普遍不变的，但具体的方法，却因主客观条件不同，而多种多样。

如果你没有摸索到事物的规律，只是学了很多方法，

那么，当环境、客观条件发生变化时，你所学的所有方法，你的经验，立马会失效。

但如果你找到了事物的内部联系，找到了一般规律，

那么即便外在环境，发生了变化，你仍然可以利用规律，再结合当下的具体情况，摸索出可以适用于当下的方法。

每天你都应该积累一点简单的、基本的道理、理论、规律，

让它们在你的大脑里，形成思维框架，以便应对变幻莫测的环境。

44、一些人赚了大钱，身边却没有人爱他，喜新厌旧，家庭也散了。。。

一定要多赚钱，同时维护好家庭，以及身边的人的关系。不要等家庭散了，又落魄了，才后悔。

因为人生所面临的错误、失败、痛苦、挫折、无助、苦难、绝望、病痛，非常之多，

你会遭受各种各样的、严重的打击，身不由己和不公平对待。

为了在情绪极端低靡时，仍然能坚挺自强，要让自己置身于，家人和朋友的爱当中，疗愈自我。

很多富豪，很有钱，但身边的人，都是因利而聚，没有人爱他，

因为，他们为了事业，为了欲望，为了权力、财富、地位、名望，放弃了陪伴家人。

45、有上进心、有野心的人，应该跟什么人交往?

要么独处自学，要么多交往高guan领导、富人、专家、大师，

他们是信息的源头，

离权力中心、利益中心、专家中心越近，信息越准确、越先进、越丰富，信息损耗少，信息密度高，

收集到了这些信息，你在获取利益时，你做出的决策，就会很正确，竞争力就强悍了。

46、用心法驾驭干法，用心驾驭脑，用道驾驭术：

方法发挥最大效果的前提是，心法到位。没有心法，你懂再多方法，也不能成大事，也不能走正道。

一个人如果没有“无论如何都要成功”的欲望和野心，没有“我配得上最好的人、最好的结果”的心态，

没有心怀强烈的愿望，没有一个具体的目标，没有源源不断的热情，

就没有驱动你持续行动的能量。

有了心法，你学的方法，才能发挥到极致。

只要心法强大，就算你没有方法，也会生发万千个方法，为你所用。

如果你不认为自己会成大事，觉得可能失败，不可能成功，你的技能、方法再厉害，也只能取得很小的成果。

现实，会跟着你的心态走，觉得自己不行，觉得会失败，

现实就会往失败的方向发展，你懂再多方法，也不会发挥效果。

47、目标能不能实现的关键，是什么?

目标能不能实现，关键在于，

你是否有强烈达成目标的心愿？是否有为了目标，拼尽全力的极度认真的态度？

是否有把自己逼到绝路，也要实现目标的坚定？

是否有持续在内心中，描绘实现目标的愿景的能力？

是否能聚焦聚焦再聚焦，同一时间只干好一件事，坚决不触碰其他领域？

能否不懂的、没研究透的领域，打死也不投入高成本，或者最好不碰？

如果心生胆怯和怀疑，不自信，不相信能做到，或者心中愿望不够强烈，意制不够坚定持久，

那么目标大概率不能实现。

你必须排除各种怀疑、负面想法和情绪，反复地强化“我一定能达成！我肯定能实现！”的意识，

并极度专注于值得你做、应该做、和现在能做的事情上。

当你成功做到了，曾经你不认为能做到的事情，你的自信、能量，都会提升。

如果你总是逃避、懒惰、拖延、轻易放弃，半途而废、半信半疑，最终你会养成失败的习惯。自信、能量，螺旋式下滑。

48、圣人、高手，之所以牛X，一个原因是，他们每时每刻，都能注意到，生活中的各种细枝末节，

在事情还没有发展壮大时，就敏锐地预估到了，事情的发展过程、和结果，

所以能在它很细微时，就解决其中的问题，放大其中的利益。

任何事情的发展，都是从小到大、从简单到复杂，最终造成大祸，或者铸就大成果，只有在小且简单时，对事情进行处理，才能四两拨千斤，用很小的代价，搏到最大的利益，最大程度地降低风险，扩大成果。

而普通人，不会主动思考事情的发展过程，也想不到结果，不懂因果，不会分析本质，不会总结规律，没有底层逻辑和长远的眼光，

所以事情的结果怎样，基本上凭运气。

等大祸临头、不可收拾，才知道难以挽回，付出了“血的代价”。拿到好结果了，也保守不长久。

49、为了达成目标，应该不择手段，还是利他感恩？

无论你的心是冷漠无情、不择手段，还是积极利他，互相成就，都可能达成目标。

主要区别在于，前者即便实现目标，也会因为不太考虑别人的利益和感受，掠夺别人，伤害别人，

邪念、恶念、积恶、积怨太多，消耗性、破坏性太大，奢靡纵欲，狂妄自大，贪欲膨胀，而无法保持长久；

后者由于善良诚信、积极利他、谦虚知足，会让人放心，觉得值得依靠、值得信赖、值得合作，

从而给你带来更多复利的生意、资源、人脉、财富、名望、权力。。。

以利他之心，来思考如何达成目标，你的能量会非常强大，引来很多高人、贵人扶持你，增大成功概率。

伟大的人的成功，都是源于一颗利他之心。他们抑制了恶念、邪念、妄念、杂念，

付出了远超他人的学习力、思考力、专注力、行动力和耐心，专心于为更多的人谋福利，因此很多人支持他，不希望他垮了。

易书有云：**积善之家，必有余庆；积不善之家，必有余殃。**

50、不要因为你那没有天赋的才能，而悲观，因为悲观也没有用。

你必须放弃你的劣势，你不擅长、不热爱的事情，

因为你不可能，长年累月地、耐心地做好你不感兴趣的事，所以要全力地避免做它，不要怨天尤人。

找到你热爱的、有优势的本事，持续地积累很多年，为此通宵达旦、冥思苦想，艰苦地积累知识、经验、能力。

基于你的兴趣：现实中的大部分能力，都可以通过付费，通过“读书上课、刻意练习、拜师交友”来习得。

在你的认知圈、优势圈内，你就是镰刀；跳出这个圈子，你就是韭菜，持续被收割感情、财物、权力。。。

从来都是，优势收割劣势，强项打败弱项，内行赚外行的钱。

强势文化高手思维（精）3

1、做某件事、某个工作、某个项目、某个事业，

擅长＋热爱＋排除一切干扰，制心一处，专注聚焦，大段时间内，只做好1件事＋与我的目标、利益无关的人和事，一概不关注＋消费者需求导向＋持续积累、精进、改善改良＋很长时间=极致。

事做到极致，口碑就会好；口碑好，就可以换来大量的财富。

用换来的财富，解决你生活中的大部分事情。

只做你最擅长、最热爱的事，专注聚焦一件事，其他事情都外包给别人，你才会更值钱，

才能更高效率地做到极致，换取更大的回报。

2、别人对你忠不忠诚，是看你给他的过去的利益、现在的利益，和将来的利益，够不够大。

而且过去的利益，和将来的利益，不如现在的利益，更能捆绑人心（因为人性更倾向于短期的、眼前的利益）；

这个利益，还必须是对方需要的，不能只是你认为他需要。

掌握利益的分配权力，你就掌握了人心的分分合合。

永远不要吝啬，不要小家子气。要借助利益，比如钱财、资源、物品、权位、人，取得人心、驾驭人心。

比钱财、资源、物品、权位、人，更重要的，是得人心。

人只要小气，不想把自己大部分的钱、资源，分配出去，必定会决策失误，失去人心。

因为你给足利益，让人得到，他就忠诚于你；

因为你利益没有给到位，让人损失了、减少了、失去了，他就离开你、背叛你。

人的忠诚，建立在有利可图之上。看到了利益，他才会不计一切地帮助你成事。

哪能要求别人，不图回报地忠诚于你呢？哪能要求别人得不到大利益、大回报，忠诚于你呢？哪能让别人被你白白占便宜呢？

3、如何让你的每一天，都能完成比以前更多的事情，缓解拖延、懒惰、忙碌导致的低效率焦虑？

首先列出今天或明天，必须要做的事情，全部列出来，严格地按照事情的价值高低、紧急情况，进行排序。

如果你今天只能完成1件事，那必须是什么事？为什么？

如果你今天只能完成2件事？它依次是什么？为什么？

如果你只能做3件事？那它的排序是什么？为什么这样排序？然后集中时间和精力，严格地按照排序表来执行，

不要做其他任何事情，不要让任何事情，转移你的注意力，不要加入没有太大意义的聊天、会议。。。

先把必须做的事情，按顺序完成，至少前3个。

按照这个简单的流程，你每天能完成的事情，会比以前多得多，且高效得多。

4、如何克服拖延、懒惰？

如果做某件事情，有比较大的实际利益，人的动力一定非常充足。

但当做这件事的利益、回报，没办法很快得到时，应该怎么办？

那你就要想清楚，做这件事的意义是什么？是不是正确且重要的事？是不是应该要做的事？

是不是对更多人、对社会，有益处的事？我为什么要做？

我对自己目前的生活条件、境遇，足够满意吗？

如果你满足现状，感觉日子也能过，那你就不会有很多的动力，也不会思考行动的方法；

而如果你对现在的生活条件，不满意，你内心就会产生矛盾。

接下来你要问问，自己想要什么？不想要什么？我想要的那些，怎样做才能得到？谁能帮我得到？如何让他们帮我得到？

然后你要认清这个事实：如果我只是在重复现在正在做的事情，每天做的都差不多，不改变想法、行为，那么我就什么都实现不了。

如果我每天工作10个小时，只能勉强维持生计，为了改变生活条件，我开始工作12～16个小时，

但这其实并不能改善我的生活质量，此时我就会陷入失望，焦虑，迷茫，担忧，恐惧，崩溃。。。

我发现，仅仅是延长工作时间，和陷入情绪内耗，并不能真正改变生活，只会让我更糟糕，

所以我必须要尝试新的行为习惯，只要有新想法，就应该立刻尝试做，因为不去尝试，生活不会有大的改变。唯有行动改变结果。

5、黄乾隆的强势文化，不是帮助你成功，而是帮助你避免失败；不是帮助你快速进步，而是帮助你不退步；

不是帮助你幸福，而是帮助你减少不幸；不是帮助你开发智慧，而是帮助你避免愚蠢。

成功、进步、幸福、智慧，都是偶然的、运气的、少数的情况，

而失败、退步、不幸、愚蠢，是每天经常发生的。

6、每当我想达成什么目标，都会想象自己，最终拿到的结果是怎样的，

然后将这个目标，拆分成很多个最小的、可执行的部分，然后从最基础的部分开始做。

这个目标，在我的脑海中，有最清晰、最具体、最形象、最终完成后的画面。

我要完成的事情，被我分成了很多个部分，分解成了一个一个步骤，

这样就是把模糊的、抽象的、难以执行目标，具体化、清晰化、可执行化了。

我会每天尽早地完成任务，在中午之前，就完成一些事情，通常是最重要、最紧急、最难的事。

这样安排工作，会使我产生我还能做更多事情的欲望，因为时间还早呢，一天刚刚开始～

7、任何人，都有自私的一面。大部分人，关心的，不是你的道德、人品、善良、死活、过得好不好，

而是你能给他们提供的，实实在在的结果，能不能帮他们解决问题，发展得更好。

只有你跟其他人，建立了某种利益关系，

包括有形的、物质的利益，和无形的、思想认知的、精神的、情绪的、感情的、心理的、改善生活体验感的利益，

他们才会关注你、尊敬你、重视你。

我们要利用这一点，要把自己放在控制的地位，而不是被别人控制。

把自己定位成：规则的制定者，价值的创造者、提供者，利益的分配者。

我得告诉你，除了物理规则、法律，世界上没有什么规则非遵循不可。

你可以做制定规则的人，可以做利益、价值的供应者、分配者，你要在自己能掌控的规则里玩游戏。

你可以设计规则，让别人在里面玩。而不是在别人设定的游戏规则中玩。

8、欣赏别人，也要欣赏自己

看看你身边的人，妻子、双方父母、朋友、客户、合作伙伴、员工。。。

他们给予了你什么？

爱？关心？幸福？庆祝？安慰？保护？照顾？信任？支持？欣赏？鼓励？家庭？孩子？钱？生意？帮助？机会？

静下心，感受他们给予你的一切，你体验到的一切。

你给予了他们什么？

让他们知道，你想要什么；告诉他们，你为他们做的贡献、付出，创造的价值、意义；告诉他们，你很爱他们、欣赏他们、感谢他们、支持他们。。。

并表明自己不会因此而骄傲、自大，不会自鸣得意地强迫他们为你做什么，不会过度索取。

不要自私，不要认为你对别人，有多大的恩德，否则你会生出抱怨之心、傲慢之心、索取之心、忘恩负义之心。

以感恩、感谢、付出的态度，与身边的人相处，你的生活幸福感，会增加10倍。

9、每天花绝大部分时间，做自己擅长、热爱、且能赚钱的事，就不算是在工作，而是在享受，不会感觉身心疲劳、厌倦、烦躁。

以此为前提下，a、每天还应该，花一点点时间，做不擅长的事。

只需花一点点时间，也必须只花一点点时间。甚至，不花时间也可以。不要耽误正事，提升优势，远

比弥补短板重要的多得多。

不管这件不擅长的事，难不难，复不复杂，都要认真、耐心、耐烦地强迫自己做，使之成为行为习惯。

有可能，你会越来越擅长它，又可以开发一个新技能。

不过，最好还是只做擅长、热爱、且能赚钱的事，其他的事情外包，只打磨绝对优势。

b、你还要有这样的意识：不管你做什么事，都要用心专注地做好它，一段时间内，排除杂念、拒绝杂事，

只专注做一件事，在那件事上，要求自己学到最多的东西。总有一天，你会发现，它能派上大用场。

10、修己者成佛，修佛者入魔。

渡己者自过心关，渡人者反被人渡。

心中有佛，难成正果；佛不渡人，人须自渡。

神魔、佛鬼、善恶、正邪、勇怯、乐苦。。。

所有的东西，只是一念，都是你的另一个化身，都是你自己。因为起了心念，而显出相来。

生老病死苦、爱别离苦、求不得苦、怨憎会苦、放不下、五阴炽盛苦。。。都由心生。

渡人即是渡己，渡己即是修心。心即是佛。

11、我们要善于，把学到的理论、知识，跟实际的情况、实际的问题、活生生的现实，联系起来，

使理论、知识，成为通俗的理论知识，有用的理论知识。

理论、知识不是教条，不是让你完全地照搬、照做，

而是帮助你看清事情的发展方向，成为你的行动指南。

理论、知识也不应该是，拿来背诵、记忆、聊天、争论、炫耀的工具，

而应该是拿来解决人们关切的、重要的、现实的问题。

学习理论、知识的目的，不是为了回避困难的问题，掩饰困难的问题，逃避现实，坐在屋里学学学，

而是针对问题，迎难而上，找到解决方法。

12、要促使人行动，应该简单明了地、具体地讲清楚，

你们的问题是什么？为什么要解决问题？我能提供的解决问题的方法是什么？

要善于用简单、通俗、人们听得懂的语言来表达。

坚决抛弃，晦涩难懂的专业术语、外来字眼，

抛弃你本人记得烂熟，但其他人还不懂、不熟悉的口号、决定、方法和结论。

我从来不愿意宣传蛊惑人心的错误思想，也不会激发人们的劣根性，玩弄人们的愚昧无知，

我只把自己深信不疑的，且对人有益，能帮人生活得更好的强势文化，传播给更多的人。

13、求学的目的，是为了解决现实的问题，为了达到目标而去学。

而不是为了文凭，为了彰显自己，更不是为了阅读兴趣而阅读。

我们要重视学以致用、古为今用、西为中用，了解足够多的信息，作为解决现实问题和决策的重要依据。

求学，一方面是采取实际调查，采访，请教，亲身实践，不能一直闭门求学。

如果解决这个问题，需要实地调查，那就要走出门，实地调查，采访，请教，参与实践。

实在不能实地调查，就必须从书籍、杂志、报刊、网络等各种途径，获取可能与解决问题相关的信息。

人读的书多了，摄入的信息多了，看问题的角度，就不会片面，就可以看到事物，自始至终的发展情况，预知后来的发展变化，

也能帮助你从多角度观察问题、分析问题、做出决策。

14、强势文化的“成事33字心法和干法”：

设目标、很坚定、不恐惧、不浮躁、不抱怨，

厚脸皮、找借鉴、做量化、多试错、微改善、不放弃。

15、如何“心想事成”？

你要能够在脑海中，看到它、想象它，让它描绘得真实、清晰、生动，你要进入那种状态，

然后它会慢慢变成现实。

你必须生动地看到，那个结果的图像画面，并生动地感觉到，你想从结果中获得什么，你的得到之后的感受。

即便现在并没有结果，即使现在你没有人，没有钱，没有资源，没有能力，没有你需要的一切，

但你必须在你的脑海里，有这样真实的信念：“已经完成了！已经得到了！”，

然后你的大脑，就会冒出念头、想法、灵感，指引你拿到完成这个目标的资源。

当你相信，“已经完成，这相当重要，这是我生命的一部分，我一定要得到它”，你也能够在内心中，把它描绘得非常清晰、具体、真实，

你的大脑就会开始留意、观察，并发现你不曾注意到的、有利于实现目标的东西。

16、没有正确的调查，就没有发言权，更没有决策权。

发现问题、分析问题和解决问题之前，要详细地收集，与这个问题相关的信息资料。

解决问题不能闭门造车，只参考自己一人的过往经验和知识，

应该寻找，古今中外有没有类似的案例，用来借鉴；

也不能异想天开，不了解情况，或一知半解，凭脑子想一想，就下决定，盲目行动，投机碰运气；

更不能忽视事情在不断地发展变化，仍然用老套路、旧方法，来解决新问题。

必须全面、系统、周密、深入地调查研究，从实际出发。

调查研究的目的，是解决问题，所以还要带着问题，去调查研究。

当你没有办法解决问题时，就去调查研究，与问题相关的人和资料，

把这个问题的来龙去脉，了解清楚，方法就想出来了。

17、要集中一段时间和精力，深入地研究一个问题，再去研究其他问题。

不能每个问题，只是走马观花地看一看，随便问一下、查一下。

否则，一辈子也不能触摸到，解决问题的核心关键。

简单地调查研究，能够发现问题，但还不能解决问题。

要解决问题，必须做全面、系统、周密、深入的调查研究。

18、伟大的大师，不会谈论太多的一个秘诀：

所有的创造力、作品、产品、服务、思路、模式、方法、技巧，都是从模仿借鉴，甚至抄袭开始。

他们把别人的，优质的、顶级的东西拿过来，拆解开来，寻找可为我所用的部分，照着模仿、借鉴、抄，

分析为什么这个东西，能够取得成功？能够为人所欢迎？能够有效果？为什么有用？

然后把有用的成分、因素、元素、关键、核心，重新组合一下，优化、改进、改良一下，为自己所用。

这样的模仿式创造、模仿式借鉴，既从本行业，也跨行，从别人的成功或失败的经验中，找到适用于自己的工具、方法、思路、方向、战略。

不要闭门造车了，去模仿那些优秀的、顶级的人的东西吧！

不论是商业，还是生活、婚姻、教育，都可以从别人那里模仿借鉴。

19、面对一个复杂的、模糊的整体事件，首先要系统地收集，这个事件的事实材料，

要把它拆解为，多个主要部分和次要部分，再对各个部分，逐一地进行考察、研究、分析，最后得出综合性的结论。

只有这样，才能对事件有正确的、深入的认识，找到其中的决定性因素，结构，功能，性质，本质和内部规律。

20、**认识任何事物的内部规律，不要急于求成，**

人们对事物的认识，都是从零散到系统，从片面到全面，从部分到整体，从局部到全局，从表面到本质，

必须耐心地、细致地、一步一步地，把复杂的、整体的事物，拆解成小的部分，然后分门别类，

再对事物的现象和事实的每个部分，逐一进行分析，最后加以综合，得出结论，才能对这个事物有理性的认知。

分析这个事物的前提是，你对这个事物，有了周全、严密的调查和资料收集，

仅仅是简单的调查研究，只能发现事物的问题，但还不能解决这个问题。

要解决问题，必须调查研究，并系统地、周密地分析，事物的每一个组成部分，寻找到事物的内部联系，即内部规律，

才能找到解决问题的关键。

21、曹操和袁绍，官渡之战前夕，郭嘉献给曹操“十胜十败论”，

从道胜、义胜、治胜、度胜、谋胜等10个方面，得出曹必胜，袁必败的结论，稳定了曹操的决心。

这十胜十败论，就是郭嘉对敌我双方的分析。

所谓分析，就是类似郭嘉的论述，把一个复杂的事情，拆解成小的部分，

比如政治、文化、经济、jun事，

逐一提出看法、观点，再综合起来，就叫谋略。

要跟多方面的人商量，有了足够多的“谋”，还得要“善断”，能够拿主意、下决心，不优柔寡断。

谋是基础，多谋，才能善断。谋的目的，就是为了及时、准确地决断。

不谋而断，是盲目行事；多谋不断，是优柔寡断；多谋，想法多、观点多，却不得要领，抓不住关键点，就下决断。

3者都是错误的。

这个世界上，没有什么先知先觉，没人能预知未来。

无非就是多谋善断，会分析，对未来的发展趋势、进程、状态，及其结果，作出合理的预估和判断。

22、解决复杂的问题，不能关起门冥思苦想，沉浸在自己的思考创造上，

一定要跟多方面的人，一起做资料调查，一起调研，一起深入一线/现场，一起商量，

依靠大家一起出点子、提意见、说想法，从各个方面、角度、层面，探讨问题，互相启发，互相补充，互相纠正，互相优化，

把大家想到的，分散的、不系统的好办法、好主意，集中起来，

取优去劣，变成集中的、系统的方案，然后做出行动。

把好的办法、主意，集中起来，不是简单地汇总加起来就行了，

因为每一个人的水平不同，地位不同，立场不同，经历不同，位置不同，看问题的角度不同，与这个问题的利害关系不同，

所以必须用分析的思维，鉴别哪些是正确的？哪些是错误的？哪些是基本正确，但不够完善？哪些是基本错误，但仍包含合理的部分等等。。。

最后得出一个，更符合实际、更考虑周全、更利益最大化的综合性结论。

这就能使我们，从总体上、本质上，把握解决问题的关键。

23、要解决问题，不仅要听取，和自己相同的意见，更要听取，和自己不同的意见。

兼听则明，偏信则暗。如果听不进不同的意见，看问题就会片面，不符合实际。

如果有不同的意见，就能够多方面地，发现问题、分析问题、启发思想，更容易找到解决问题的关键。

有的人很想把问题解决，但做起来，又感觉把握不大，心中不踏实，

原因就是只靠自己一个人，冥思苦想，不懂得发动身边的人的智慧、知识、经验，

不跟真正了解情况的人商量，不听、也听不进别人的意见，

对这个问题的了解，仅仅是一知半解，没有深刻的理解，不知关键。

对问题认识不够深入，不够全面，不够符合实际，怎么可能想出，解决问题的办法呢？

24、局部的问题，要想到全局，以全局的高度，把握局部；

方法、策略的问题，要想到战略，以战略的高度，把握方法、策略；

局内的问题，要想到局外，从内外两方面，寻求解决问题的方法；

现实的问题，要想到未来，以未来的目标、愿景，来计划现在的行为。

25、由于人的认知水平、阅历、悟性、地位、身份、立场、利益关系不同，

所以不同的人，对同一事物的视角，是不同的，因此，会得出不同的想法、观点、见解。

接受不同的意见，就是愿意听取不同的想法、观点和见解。

不同，不代表不正确，更不代表反对你。它只是反映了，别人对同一事物的不同看法而已。

凡是不能听取别人的建议，甚至嘲讽、批判、指责、打压、污蔑、报复，提出不同看法和见解的人，只会做出错误的决策。

听取意见，要谦卑，不能骄傲自满、独断专行，不能只爱听恭维话，不爱听批评话。

否则，原本打算提出不同想法的人，会为了避免被你喷、被你打压、被你无视，不想再提意见了。

大智兴邦，不过集众思；大愚误国，只因好自用。

我一向希望身边的人，对我讲真话、讲实话、讲心里话，讲错了也没事。

尤其是遇到大事，我更会询问很多人的意见，跟他们探讨，听取不同意见，

认真地对这个大事、复杂的事，结合不同的意见，进行分析。

26、古人云：小人闲居不为善。

人只要空闲下来，就会无事生非，找麻烦，淫欲，情绪、态度不好，动不好的念头，做不好的行为。

如果你忙碌地工作，专注于自己的事业，就没心思考虑那么多事情，生出非分之想。

在工作之余，要反思自己，有没有生出不好的念头，抑制杂念狂想，整理思绪，不让坏的、错的念想出来作祟。

27、千万不要沉迷于赌博，最好不要跟任何人学赌博，不要进入那种场所。

时间拉长来看，赌桌内，没有赢家。

谁劝你试一试、玩一玩，都不要听、不要碰，哪怕他承诺不玩现金，只是游戏。不要学会它。

一个人只要沉迷赌博了，嘴里再没有一句真话，开始骗人，

以此获取别人信任，弄钱再去赌、去填债务窟窿。我从不相信任何赌徒，不借钱给他们，也不跟他们交往。

婚姻吵打，妻离子散，欺骗亲朋好友、负债累累，资产清零，重返贫穷，事业下滑，福bao损耗，偷盗犯罪、败坏后代yin德。。。

他们基本就这个下场。

28、给年轻人，讲过来人的经验，讲一万句，不如他自己摔一跤。

或许，挫折、失败、贫穷、失恋、背叛、人心险恶、冷漠、欺凌、家庭破裂、被抛弃。。。才能教他做人，微信：2284868566

疼痛、损失、伤害，才是最好的老师，人生该走的弯路，其实一米都少不了。

能够从别人的经验中，相信、并汲取教训的人，会比绝大多数人，牛X得多。

29、处处追求完美的人，就是没有用的人！

选对一件事，做好这件事，少做其他事。惟精惟一，在自己的专业领域做到首屈一指。

人一辈子至少要精通一件事，因为人是靠优势，换钱、换资源、链接人才，而不是靠劣势、弱点、短板。

你要先精通一件事后，再去练习其他事，不可同时练习很多事。这样才能专业，赚钱多，活得滋润。

任正非说：“我这一生就是，短板，去你的，我不管了，我只管做长板，

再拼一块别人的长板，就是一个高桶了。为什么要自己，变成一个完美的人呢?

完美的人，就是没有用的人，我一看公司里这个人，总是在追求完美，就知道他没有希望。

哎呦！这个人有缺点，缺点很多，那就要好好观察他一下，在哪方面重用他。

他不会管人，就派个赵刚，派个政委过去就行了，补他的短板。”

30、失去家庭，赚钱毫无意义；身边没有人爱你，赚钱毫无意义。

生意人，一定要把家庭必需的钱，和生意需要的钱，分开来，不能全部押注在生意上。

备足家庭开支需要的钱，死都不能动。

宁愿公司的资产全部清零，面子丢了，也不能动家庭需要的钱，去填生意亏损的窟窿。

否则，事业没了，家也散了，成为孤家寡人，内疚、羞愧、痛苦、孤独。

那时还有什么面子？你能面对谁？谁还相信你？生存的钱都没有，谁还会陪伴在你身边？

31、我不交往酒肉朋友。什么是酒肉朋友？

就是跟他在一起，只有吃喝玩乐睡，养成很多不良习惯，

没有人生智慧、企业经营、认知提升、资源增加、互利共赢等益处的人，

对个人成长和现金增加的益处很少，几乎只有时间和消费支出。

还不能共患难，一有大事，他们马上借口推脱、冷漠无情、翻脸不认、联系不到。

应多结交人生导师、生意上的导师、或guan场导师，多交专家、人才、艺术家，

或者把时间花在看书、听课、学习、练习技能上，

宁愿多看一本好书，多上一次课，多培养一个技能。少凑一场无价值的饭局、聚会。

优质的朋友多，不是因为你是好人、给面子、讲义气、会喝酒、会送礼，

而是因为你有事业，赚钱能力强，在某些方面有成果，在你的专业领域里首屈一指。

跟你接触有利可图，哪怕几年、十几年不联系，

他们照样因为你有成果，而主动联系你、攀亲拉关系、相谈甚欢、随叫随到。

你能给谁利益，谁就欣赏你、支持你、认可你、靠近你。

或者把时间，花在陪伴家人、教育子女、运动健身、开拓见识、读书上课、旅行上。

32、我不太相信“情、义的长长久久”，也不期待它可靠，我只绝对相信“利益的长长久久”。

人生中的绝大多数事情，都是利益价值的交换。你需要谨记这 4 个问题：

a、你有什么？你能做到什么？（你手里的筹码、优势、权力、专业能力、资源、价值）

b、你想要什么？（明确你的需求，让别人知道，以便找对人，价值对等地交换）

c、对方的需求是什么？你能给对方什么？给到什么程度？

如何帮他节约时间、资金、物质等成本，以最快速度、最高效率、最优体验，拿到他想要的结果？（明确对方的需求，超预期地满足他）

d、交换（双方自愿交换，互利共赢） 交换的不一定是产品、服务、生意，而是价值。互利共赢、互相成就，双方都心满意足地各取所需。

我不再在意别人的眼神、议论、看法，我只修炼自己的德行，精进自己的专业能力，积累手里的筹码、优势、资源、权力，

我只做和自己有关的事，不关注杂人、杂事、杂物，

不在没有结果和德行恶劣的人身上，以及不在与我利益无关的事上，投入成本，浪费时间。

33、文化属性，是指一个人从出生到长大，所处的环境和周围的人，

给他灌输的思想认知、价值观、文化、见识、知识、理论、信息、经验、案例、概念、行为习惯等。

正是这些东西，决定了一个人的价值取舍行为。文化属性，就是决定一个人价值取舍行为的东西。

它对你的深刻影响，不以个人的意志为转移，不是你能决定有没有的。

也就是说，文化属性是周围的环境，给我们“植入”进去的。

穷人思维和富人思维，也是如此形成的。

周围的环境和人，给我们灌输的思想认知、价值观、文化、行为习惯等，

深刻影响了我们的思想、选择判断，和言行习惯。

34、怎么证明，你真心支持一个人，认可一个人，相信一个人？怎么深度链接一个人？

太简单了，他卖什么，你买什么，就行了。经常消费，经常送礼，经常求教，经常汇报你的进步。

就那么简单吗？对，就那么简单。用真金白银来支持、认可、相信。

什么是假的认可、支持、相信?

只会说好话，“感恩您！谢谢您！我相信你！我真诚地拜您为师，真心求教！。。。”

一味地空口白牙，没有任何实质性的付出。

35、以强打弱，以优势打劣势，以专业打业余，以实打虚，以真打假，以多打少，才是胜利之道。

你要坐下来，全面、详细、明确地列出，你有哪些经验、知识、能力、资源、技术，找到其中的优势。

再想想这个优势，能给别人带来的好处、价值、意义、结果是什么。

然后全力地积累这个优势，放弃积累其他的能力，只练好一招打天下。

其他的短板，找别的有优势的人补。

如果你有很多招，每一招都不精通，不深入核心，以这种方式，跟别人竞争，会非常荒唐，不可能打赢。

从来就没有以弱胜强。

36、普通人，没有智囊团，所以难成大事。

所有取得大成就、大结果的人，都拥有智囊团，有出谋策划的精英团队，有专业的咨询顾问，

你一定要与比你有经验、有能力、有见识、有钱有权的人，进行交流，听得见、容得下不同的意见，

才能从他们那里，得到你从来没有想到过的思想、观点、计划、主意、想法、方法，

把他们的，思想观点集中起来，跟自己的想法比较，想想能从他们那借鉴到什么？如何运用到自己的事情当中?

自己有什么想法，拿来分享给别人，教给别人?

要充分利用这些智囊，集思广益，为你或者你们的目标服务。

不要逞个人英雄主义，因为事业是多数人做的，不是你一个人能干起来的。

37、要想改变你糟糕的、不如意的现状，不但要猛力改掉旧的坏习惯，还要善于耐心建立新的好习惯，

一切坏习惯，不管它多么根深蒂固，都要下定决心改掉它。不光要自己主动改，还要找人帮助自己改。

人的结果、现状、境遇，就是思维习惯、言行习惯的产物。

牛人不是生下来不犯错，而是善于改错，改得快，改得彻底，不重复错误，让错误越来越少。

38、年轻时学的知识少，积累的经验少，没有精通某一个领域的专业能力，

等到壮年，就很难建立功勋事业了。

积累知识和经验，容不得半点虚伪、装蒜、自满、浮躁和骄傲，拒绝空谈，拒绝只学不做。

世界的情况，总是在不断地发生变化，必须要持续学习，

使自己的思想、知识、经验、能力，适应新的社会环境，认真学、认真开始做。

任何领域，入门不难，要深造、精通，也能办得到，

只需你有决心，善于学习，同时愿意花很多年，“只研究这一门”！

39、我经常被很多人恭维、抬举、夸赞、认可，它有一个好处，就是不断地鼓励我上进、自信，

但它还有一个坏处，就是让我生出了骄傲、自满、浮躁之心，得意忘形，自以为是，

做事情，不想脚踏实地，而是想一蹴而就，想快速拿到结果，不想从0开始艰苦奋斗。

骄傲、自满和浮躁，是我的大敌，我必须深刻地批评这个缺点。

40、一个人有好心、做好事，不难，

难的是人前、人后都有好心，一辈子都做好事，不做很多坏事，

持续地利益更多的人，几十年如一日地日行一善，这才是最难的。

41、做人没有原则、没有是非之心，或者原则形同虚设，就一定会倒霉。

谁触犯了我的原则，我一定要与之划清界限，立刻挡回去。

不能因为，他是我的老同学，老朋友，老同事，老下属，老领导，老客户，就放弃原则，颠倒是非。

42、为什么你总是深陷情绪的漩涡？

发生在你生命中的任何事，都有好坏两面。

不但要看到它好的一面，也要看到它坏的一面。

在一定条件下，好的结果，会变成坏的；坏的结果，会引发出好的。

悲观主义者和消极主义者，总把事情往坏的方面去想，

而且他认为这件事，就是坏的，没有任何好处，

所以深陷在坏情绪的漩涡，觉得哪哪都是问题，而且问题很严重。

43、每一天，做小事和做大事的时间成本，是一样的，

最终，每个人取得的结果不同，是因为牛人，只做正确且难的事，

而普通人做的是，简单、低价值的事。

从今天开始，按照事情的重要程度和紧急程度，列出你明天要做的所有事情，

然后每做一件事，就完全专注地做那件事，不要同时做很多事、也不要频繁地在很多事之间切换。

40 分钟为一个单位，专注它，再休息一会儿，修复精神状态，收拢注意力，再次进入专注状态。

从此，你每一天的工作效率，会提升数倍。wx：wzbxysj

44、人一辈子，做好一件事就够了。在你没有选择对这件事之前，要不断地试错，尝试很多事情。

但是每一件事情，尝试的时间不可以长，几个月就够了。

哪怕你刚交了学费，才几天，发现这个东西不适合你，那也要放弃它，不要硬着头皮消磨时间和耐心。

尝试的事情足够多，你就会发现，哪一个事情是你最擅长的，同时又喜欢。

你不可能喜欢好多件事情，一定有相对的、最喜欢的事情，且最擅长的事情。

只要擅长又喜欢，那你一定愿意沉下心钻研它、练习它、优化它，把它变得更专业。

于是你会更喜欢它，因为事情做得非常好，你一直在得到正向的反馈。

比如赚了很多钱，得到其他人的认可，有人希望跟你合作分工等等。

你不可以幻想同时做好很多件，既擅长又喜欢的事情，

你只能找到其中一件事，其余的都尽量不做，大段时间内，很多年内，只干好一件事。

45、把人心，往最坏的地方想，来设防，控制风险，

这样最坏的情况发生，他也不会坑死你。

把人心，往好的地方想，相信别人，任用他。

即便你刚被一个人伤害了，遇到下一个人时，还是相信他、爱他。

不要因为遇到一个烂人，就否定所有人，关闭自己的心。

就像不要因为吃了某一口饭，被噎住了，就不吃下一口饭。

46、真理在哪里找?

越是真理，听起来越像废话，越感觉没有用，越感觉你都知道了。

聪明的人，太过于明白道理和真理，认为不值得去遵循，因为获利太慢了；

而蠢笨的人，又根本不懂得怎样遵循，做不到，也不认为遵循真理是否真能有回报。

大道甚夷，而民好径。

大道非常平坦、直白，规律都被前人总结好了，却没有人愿意走，

就喜欢找捷径，钻研技巧，不愿意踏踏实实地做。

真理没人想听，给你培训“歪理邪说、捷径、技巧、速成”，收你几千、几万、几十万，却门庭若市，给那些人咔咔咔转账。

真理在哪里？

都在天才的书籍里，在圣贤、大师、高手、牛人、顶级专家的书籍里，

那是他们一生的精血，一生的经验总结，他们洞悉了宇宙的、世界的、社会的、人生的、商业的本质规律，

你学了直接拿来借鉴，拿来用，指导自己的行为，就行了。可惜没什么人有耐心去看。

真理，也在“在某方面有现实成果”的人的脑子里，他们找对了路径，取得了成果，那么他们的经验，也值得你借鉴。

不要跟啥都不懂的人闲扯淡。

47、什么叫具体问题具体分析？为什么要具体问题具体分析？

具体问题具体分析，通俗地讲，就是对症下药，不同情况下的问题，要用不同的方法，去解决，

不能凭着经验，凭着知识理论，企图照搬某一套方法，解决所有问题。

世间万象，每时每刻都在变化，一切事物的存在，都是由一个起因和各种条件，相互作用变化出来的，

这种因缘条件的组合，使得事物的内部问题，变化无常，这就是世界的实相，任何事物的实相，违背不了这个真理。

我们必须要接受这个现实，不断地学习、实践、勇于试错、艰苦探索，寻找新的方法，解决新的问题。

祈求事物永远不变，用老方法、死板的理论，解决新问题，最后只会受挫，痛苦收场。

48、成事的秘诀，就是定好目标，在一大段时间内，极度专注地做一件事，改善改良那件事。

清理与目标、与这件事无关的念想，屏蔽与目标无关的任何人、事、物，

防止注意力被分散、精力被耗散、时间被碎片化。

49、**在你刚开始，没有创造力的时候，要多看有成果的人的案例，多模仿，**

做到像素级的模仿，把案例拆解成关键的部分，逐一分析，

从别人的成功案例中，寻找成功的逻辑、本质和规律；从别人的失败案例中，寻找失败的原因。

最快的学习方式，就是想清楚：你想达成什么目标？什么结果？有谁达成了？

然后对标他，拆解他的案例，找到其中可以借鉴的核心点，抄袭、模仿、优化，再超越。

50、你跟剩男剩女在一起玩，开始你不理解，久了你就觉得不结婚也挺好；

你跟当小三的在一起玩，开始你看不惯，觉得她脏，久了你也会看习惯，而且有可能你会理解她的难处，甚至也走上这条路；

你跟懒惰拖延、没有目标的人在一起，你就没了野心和做事的热情，天天混日子，躺平，空耗生命。

人是环境的产物，你跟谁在一起，就会受谁的影响；你被灌入什么信息、文化、知识、案例、经验，就会被什么影响。

比环境、圈子、信息、文化。。。更影响思想认知的，是什么因素呢？

是志向！坚定的目标！信念、信仰！

如果外界环境、圈子、信息、文化、案例，没有激发你的志向、目标、信念、信仰，

即使你有非常好的提升认知的条件，你也会熟视无睹，忽略掉，没兴趣。

环境、圈子、信息、文化、案例等等，都只是外在因素，而一个人真正的变化是，源于内因的变化。

内因的改变，决定一个人的变化；外因，只是辅助条件。

当你心中有了志向、目标、信念、信仰，

你就会克服一切阻碍，主动地进入自己需要的环境、圈子，了解需要的信息、文化、知识、案例，构成自己的思想认知。

谁阻挡到了你的目标，什么环境限制了你的发展，你都敢于舍弃。

强势文化高手思维（精）4

1、满脑子忧愁过去，仇恨曾经，担心未来，痴心妄想， 活在回忆当中，活在幻想当中，活在想象力里面，是自讨苦吃，也是杞人忧天。

这些苦、纠结、难受、迷茫、恐惧、后悔、怨气、仇恨、担忧。。。等破坏性的情绪，

都是你的回忆、幻想、想象力，激发出来的。

也许，你想的那些，生活中根本没发生；发生的，也是你没有想到过的。

盯紧你的目标、梦想、愿景吧，

把当下的大段时间，用来积攒知识、实践经验，踏踏实实做项目赚钱，工作，做事业，

谋求更好的生活条件，照顾好身边的、爱你的人。这才真实。

2、要有做第一的信念、志气、决心、胆识。

第一名，和第二名，实力相差不大，只差一小微点，

但名、利、钱、权、资源，绝大部分汇聚到了第一名的身上。一个行业的第一名，拿走了本行业的80%～90%利润和关注度。

第二名，只得到一点点利益，甚至被人遗忘，没人关注他、记住他、找他、关心他。

他们不光是外在的好处，相差巨大，人生的体验感、荣誉感、自信感、幸福感、成就感，也是天差地别，

第二名，很多利益得不到，心里也充满淡淡的忧伤，忧愁，痛苦，郁闷、悲哀、嫉恨。

3、日行一善，积德行善，积功累德，拼命打磨一门专业能力、拿手本事，

天天花大部分时间，琢磨这个专业能力，并学习大量商业知识、商业案例、名人传记，

你就比一般人，更能掌控自己的命运，物质条件更好，运气也会更好。

4、早晨一生气，一天的情绪就毁了。

睡前一生气，一晚上就辗转难眠。第二天，精神不集中，烦躁沉闷。

生气，也要选对时机。早晨和睡前，觉得说的事情，可能会生气，就不要聊了。

5、一句恶语、难听的话、伤人的话、刻薄恶毒的话、骗人的话、谎话，

就是一根毒针，扎进人心，让人心在滴血。

这根毒针扎进去了，就拔不出来，一直会记住，一想到就会痛。

言语对人心、心理、情绪感受、精神、心灵的伤害的痛苦，远甚过对身体肉体的伤害。

你一张嘴说的话，觉得没什么问题～没那么严重～转眼忘记了～开个玩笑而已～你不会那么心胸狭窄吧？不会那么小心眼吧？

可言者无心，听者有意，他会记恨你，处心积虑找机会报复你。

6、以人生长度来看，不需要弥补你的短板，

只管发挥你的长处、长板、优势，

做有感觉的、喜欢的、热爱的、痴迷的事。

其他方面，有别人的优势弥补你。分工合作，专人做专事。

你在这方面、这件事上，没有感觉，不感兴趣，就算努力钻研，下苦功，也比不上那些，在这方面，本来就有热情、有天赋的人。

因为你把这当痛苦，他把这当乐趣，你在拖延，在偷工减料，在坚持糊弄，他在乐此不疲地、日日不断地思考、工作。

7、善不积，不足以成名；恶不积，不足以灭身。

你恶、毒、坏、贱、暴力、嘴乱说，欺人太甚，忘恩负义，骗人，不诚信正直，

身边的人怕你，家人亲戚怕你，恩师怕你，朋友怕你，邻居怕你，陌生人怕你，

但是天道不怕你，yin果不怕你。

现在你还没有遭殃，是因为积累的恶还不够，tian道等你积恶够了，才mie你。

8、对普通人，读每一本书、每一篇文章的目的，有最基本、简单的3个：

a、修身养性，涵养德行，培养好的语言、行为习惯；

b、解决自己的问题，摸索实践经验，生发智慧；

c、解决别人的问题，变现赚钱，获取权、钱、名、人心。

解决人品、德行等做人问题；解决思想认知、见识、精神、情绪、态度、专业能力等无形的问题；解决名利权情，这些物质生存问题。这本书，就没白读。

读书没有目的，不能转化成无形资产、物质资产，就是玩物丧志、蹉跎时间。

9、人，就是容易被感情、血缘，捆绑、忽悠、坑、诈骗的动物。

那些什么都不付出，或付出一点点，就谈感情、拉关系、谈血缘、谈悲惨经历，

妄图从你、你的家人身上，牟取利益的人，都是“诈骗犯”。

他们从我们身上获取，本不应得的利益，又不想付出太多，

就会用感情、血缘，给你上一道血缘枷锁、“道德枷锁”、负罪感枷锁、同情心枷锁、同理心枷锁，

来忽悠你付出真金白银、资源，

弄到手了，转身就忘了是谁给他的好处，成了忘恩负义之徒。也不管你伤痕累累、不管你损失惨重、不管你家破人散。

10、遇良人先成家，遇贵人先立业。

无良人先修身，无贵人先自立。

自立，是钻研精通，至少一门专业能力、一个拿手本事，然后经商或从zheng，赚钱、占权力；

修身，是修养心性、人品、德行、善行善念、小爱和大爱之心、情绪、目标、梦想。。。

13、导师、大哥在教你，如何思考？如何说？如何做？

你还没有练习熟练，或者练习的时候，觉得差一点点不影响，

还觉得自己懂了，觉得没什么了不起，自作聪明地做了一些优化改善，

结果就破坏了精髓、机要，以致结果和预期，相差千里。

练习的时候，差一点点，执行的时候，自作聪明改一点点，

关键时候，差的那一点，胜负已分，你就直接被淘汰、直接败了。

14、有血缘关系的人，索取无度，无情无义，恶毒苛刻，忘恩负义，

频繁地算计我、伤害我、欺骗我、坑我、败坏我的名声，打着“为你好”的旗号，道德绑架我，

这样的血缘关系，不来往也罢。我不会被血缘、亲戚这个名头，道德捆绑。

我为什么要把炸弹，绑在身上？就因为炸弹有个好名字，叫“关心你、爱你、为你好”牌炸弹？

没有血缘关系的人，他关心我，照顾我，爱我，帮助我，有情有义，知恩图报，互利互助，

虽然没有血缘关系，也值得交往。岂会因无血缘、不是老乡，就疏远？

15、**看人，要看他的实际结果，做出的成绩。**

没有结果，没有成绩，就是有问题。

任他说的天花乱坠，任他承诺发誓，都不要被蒙骗了。

高手是只做不说、说了就要做、做的比说的多、只说已经做到的，来建立信用。

不会一直说说说，却做的很少、很差，或压根儿没做。

16、高手，不会被其他人的情绪、语言、表象、是非善恶标准，干扰心智、情绪、精神和原则。

他有自己的是非标准，有自己的信念、原则和决策。

他还能，让大众，以他的信念、原则、是非善恶标准，为判断标准，指导他们的人生决策。

17、不要去扯，跟自己利益无关的事，

也不要跟，与自己利益无关的人，争辩、互骂、斗争、算计，

勿多招惹麻烦。能过去的事情、能不搭理的人，就不要干涉。

压制你的怒火和暴力，别跟人明争暗斗，惹多余的麻烦，

万一把自己的命，或家人的命，搭进去，太亏了。

过几年回头看，你会发现，不能谋利，还去争斗个高下、对错、是非，特别没意义。

18、什么事情能做，什么不能做，应该从古代圣贤那里学习。

圣贤的言行、习惯，就是我们要模仿的。

他们的言行、习惯，就是极致的做人、做事的标准。

脑子里没有这把标准的“尺子”，

就无法测量，你的言行、习惯，是好是坏，是对是错，是否出格，是善是恶，是正是邪，是“是”是“非”。

19、好事做多，帮助需求不是那么大的人，没那么急需的人，

远不如雪中送炭，帮助需要救急的人，帮助处境非常困难的人。

这个福bao、功de更大。

对您是举手之劳，对别人是雪中送炭的事，要重点做，多做。

行善自有“天”知，别怕不报，时候会到。

20.分不清谁真正有利于你？爱你？关心你？照顾你？谁伤害你？坑你？骗你？背叛你？阻碍你？

不对人进行区别对待，不分三、六、九等，会造成严重的损失。

一些人，你没办法用关心、真诚、爱、感情、帮助，来感动他。

他们更关心个人的利益得失，心中无法装着更多人的利益，无法装着大局、大战略、大目标，

只会算计争斗，因私废公，以权谋私，不择手段，卑鄙无耻。

即便他们一时妥协、退让，还是会算计着下一次的权、钱争夺，利益侵占，甚至报复你。

为了私利，他能不顾他人利益，不顾全局利益。

夹带利益关系的感情，夹带关心、爱、互帮互助、三观大概相合、思想同频、愿意先付出的利益关系，这最稳固、最安全。

只有感情，没什么利益关系，感情不长久，两人会很厌烦、很无奈、很压抑、很痛苦；

只有利益关系，没有感情，在利益条件变化时，你会倒大霉，体会意想不到的人心险恶。

21、我的发心，必须是正的、善的、利他的，我的思维认知，必须是系统的、先进的、正确的。

用一颗正心、善心、极致的利他之心，驾驭系统的、先进的、正确的思维认知，指导我的言行习惯。

我需要打造系统的、专业的创业思维认知，了解先进的商业模式、变现技巧、推广工具、营销案例。

这样我做出的为人处事的决策、商业决策，才更加正确。

我不跟坏人、恶人、蠢人、懒人接触，不跟德行差、冲动易怒的人接触，不跟三观不合的人接触，不跟好赌的人接触，

所以我的心智、思想，不会被他们干扰、误导。

那些人，我发现一个，就远离、绝交、拉黑一个，防止他们为了个人私利，破坏我的正确决策、破坏大家的利益。

22、以前觉得，学习，是为了学历，为了修身养性。

现在我认为，学习，就是为了使用，为了变现，为了拿到预期结果。直接用结果说话，用回报说话，一切为目标服务。

不能应用的知识、案例、经验、方法、思维认知，一概不学，不能帮助你直接变现的知识，基本不学。

你要做实践家，不要做知识的饭桶，不要做穷酸书生、理论家、学院派；

也不要把记住的知识、案例、经验、方法，用来闲聊、争辩、抬杠、装X、争高低。

只会拿学识，跟人聊天，评判、指责、纠正、指导、教育别人做的好不好，

自己却没有结果，收入低，穷酸书生，扯再多都没意义，就是个笑话。

“醉舞经阁半卷书，坐井说天阔；

大志戏功名，海斗量福祸；

论到囊中羞涩时，怒指乾坤错。”

这首词，一直以来，我反复体会了N次～每次都能激励我。

23、没有坚定的信仰，就没有坚定的立场；没有坚定的立场，就没有坚定的思想；

没有坚定的思想，就没有坚定的意志；没有坚定的意志，就没有坚定的行动；

没有坚定的行动，就没有行动的积累；没有行动的积累，就没有质变的回报。

24、目光短浅、急功近利、过度承诺，和私欲太深的人，都容易背叛你。

25、我说的任何一句话，都是对某个人的特殊情况、具体问题，来解答的。

不是那个人、不是那个情况、不是那时、不是那环境，

就不能直接采纳、使用我的解决问题的方法，只能借鉴参考。

也不要认为，我给出的方法，就是遇到啥情况，都套用，一招解决所有问题。不可能的。它只适用于一定范围内。

你必须自己在实践、在做中，思考啥情况能用？啥情况不能用？度怎么把握？

能把握好度，结果就对了；度把握错了，结果就错了。这个度，没人能帮你找到，只能自己摸索。

我给的解决问题的方法，只能解决那个人、当时、那情况的问题，

不要以后遇到啥人、啥问题，都去照搬使用，必须识别什么条件变化了，然后调整方法；

也别完全弃之不用，因为它还有借鉴参考作用。

26、你在内心中，反复描绘的图像画面，会激起你对应的情绪感受，

这些情绪感受，会激发你的言行习惯改变，也会激发你头脑中，更多的图像画面、想法和灵感。

反复描绘的、情绪感受强烈的图像画面，会逐渐变成现实的结果，真实发生。

负面消极思维的人，一直在头脑里模拟推演，消极负面的现实，描绘不好的图像画面和场景，

所以他的情绪感受，不会好到哪去，言行习惯，不会好到哪去，现实生活，自然不会好。

内心中充满了负面消极和破坏性，所以糟糕的内在世界的画面，就显化到了外在现实中。

心不唤，则物不至。念念不忘，必有回响！

你在脑海中、内心中，如何描绘图像画面、场景，就会显化实现什么。

但是显化需要时间，不是立刻显现的，它还需要你的行动，促成“心想事成”。

只是在内心描绘事物，却不行动，就什么也不会发生。

27、当你有了目标，就要坚定意志和信念，内心非常坚信：

“我一定能达成目标！100%成功！”丝毫不能动摇！

但凡有一点点犹豫、怀疑，或者觉得“我也许会失败，可能会成功。。。”这类游移不定的想法，它会增大你不能达成目标的概率。

必须排除内心中“怀疑、恐惧、犹豫、纠结、怨恨、愤怒、猜忌、嫉妒、拖延、放弃”等破坏性的想法，

有了这些否定性的、阻碍性的、破坏性的、负面消极的想法，

就会有负能量产生，你达成目标的可能性会减小。

不管你现在的处境，有多难，不知道能不能熬过去？也不知道贵人在哪？人才在哪？对的合作伙伴在哪？方向在哪？做什么项目？

仍然要在内心中，描绘积极的、正面的、有利于实现目标的图像画面，持有好的想法，

充满热情地行动，能做一点是一点，

并确保自己想象描绘出来的目标、愿景，是利他的，不能只有私欲，发心要是善的、好的，

这样你的结果才更可能是好的。或者说，必定是好的！

28、我们设定了目标、梦想、愿景后，因为有想象力，

所以可以在脑海里，反复地模拟演练一些画面，想象自己的各种行为会带来的现实影响。

人的大脑，无法分辨出你是真实做过、体验过，还是只在脑子里想象了一下。

你的身体都会出现，对应的感受和生理反应。

虽然你没有做过，不知道怎么实现目标、梦想、愿景，只要你强烈地想要实现，并在内心反复地描绘，

用想象力模拟演练：这样做会怎么样？那样做会怎么样？

你就能在内心中，铺展开一系列，如何做的方法，指引你行动。

隐隐约约知道怎么做了，你的自信感就会增加，恐惧和迷茫会减少，更加相信目标、梦想、愿景，是可以实现的。

因为你已经在内心中，反复地描绘出了，各种做法，并“看到了”结果。

有了“看到”各种行为的结果，这个能力，

你就具备了创造力、前瞻性，能完成别人想不到、做不到的事情，能成为别人的领导者。

29、很多人是井底之蛙，他们并不能理解，目标、梦想、愿景、志向、信念、决心态度、心态的意义，

和它们带给一个人的强大内在潜能，

他们不能理解，决定事物发展的，是内因，而非外因。外因只是辅助作用。

他们经历过、体验过的，也远不如你，他们知道的太少了，

局限在小村庄、小山沟、小县城，而你却见过更大的世界，

所以不要听这些人的劝阻，他们的很多建议基本是错的。

如果你喜欢做某件事，有感觉，开心、幸福、有意思，那就别管其他人是否理解你、支持你、鼓励你，

哪怕那些人都阻碍你、贬低你、泼冷水、嘲讽你，你都要主动地遵循内心所指。

刚开始很多年，你会很痛苦，但最终，你会比那些人的生活体验感，好得多，因为你每天都在做喜欢的事情。

没有名师指点，我就做自己的大师！没有贵人提携，我就做自己的贵人！

微信：18486306859

内心就要有如此自信！排除一切人、事、物的干扰、阻碍，坚定地冲向自己的目标！

30、坚持的价值，于自身而言，是为了积累，以求量变到质变收获的那天；

于外界而言，是为了等待“外在条件符合主观目标”的那天，也就是，等待到客观机遇、运气，到来的那天。

内在因素决定着现实结果，外在原因，只是辅助作用，是杠杆放大作用，是加持作用。

越努力越幸运，越坚持越幸运。

31、要想成功，比行动更重要的，是利他的动机，是排除多余的私心，利益更多人的发心。

我们要喜欢客户、用户、消费者，给他尽可能多的物质价值，和无形价值。

同时，在取得好结果后，知道这些成果，不是靠我一人能谋取的，不能独占大部分的利益、功劳，

而应与跟我一起战斗的人，与帮助我完成目标的人，分享蛋糕，

并继续马不停蹄地为更多客户、为社会，创造、提供价值，变现赚钱，工作一生，直到死亡。

32、如果你没有谦虚之心，不能听别人的意见，听了也要反驳、生气，以自我想法为中心，

那么，给你提意见的人，会越来越少。

没有人提意见，做借鉴参考，你做错了，也不知道，会多掉进许多坑，时间成本严重增加。

如果你开始认真对待别人的意见，做自己的行为决策的参考，

你身边就会聚集很多，给你意见的人，他们也会愿意听你的意见。

33、苦难不会一直持续，你不会一直在低谷绝境，在苦难中，应勤奋工作，寻找突破的机会，

而不能消极度日、自暴自弃、糊弄工作，不能啥都没心思做；

幸运不会一直持续，你不会一直在利润顶峰，此时应思考，潜在的危机是什么？下一个增长的机会在哪？

而不是开始花天酒地、享受奢靡，购买奢侈品，买负债产品（负债：让你的钱不断流失的东西，就是

负债；资产：不断给你产生钱的东西，就是资产），消费过去的成果。

千万不能等到危机边缘、穷途末路，才紧张地全力以赴。

诸事不顺，不要找理由、找借口，不要发牢骚、抱怨、逃避，也不要期待谁能挽救你一把，

首先要想到靠自己扭转困局，别人的帮助，虽然可能是关键，但也只是辅助。

自己不绞尽脑汁想办法解决问题，只依赖别人为你排忧解难，这个思想很害人。

以乐观积极、全力以赴的态度，平稳耐心的情绪，坚持下去，坚持到希望出现的那一刻吧！

无论何时何地，都相信“发生的一切事情，必利于我！都是帮助我提升认知和能力的！都是启发我什么道理智慧的！”

微信：1848636859.

以这样的思维面对问题，事情的结果，会变化。



微信：2284868566

34、工作，占用了我们人生的大部分时间，

因此如果做的工作，不能让我们觉得喜欢、有热情、充实，不能进入心流、极度专注状态，

你的生活体验会很差，情绪很差，还会把情绪带到家里，破坏家人的情绪。

我一直用“跟喜欢的人，在喜欢的地方，做喜欢且能赚很多钱的事情”来指导自己的人生。

的确会有我不想接触的人，不想去的地方，不想做的事情，

但我在尽可能减少它，只选择做我喜欢的、热爱的、擅长的事情，把这跟我的事业、赚钱结合。

几十年时间，也就是一辈子，专注、深耕于一个能力、一个行业、一个细分领域，力求成为细分领域的头部人物。

把绝大部分精力，用来练习精通一门功夫。如果还有余力，才学习其他的。

35、你极度地渴望，才会越来越胆大、果断，才会呈现出10倍的行动力。

你的思想、想法、和想像出来的图像画面，激发出来的情绪感受的强烈程度，决定了显化的快慢。

如果你真心渴望一样事物，强烈渴望成为什么，

会比可有可无的想法，你不那么重视的想法，模模糊糊的想法，实现得更快。

让自己产生，得到想要的事物的兴奋感，生动鲜活地想像到，仿佛你能摸到它，“看见”或感受它已经实现的感觉，

经常热切地、反复地想着它，让它充满你的内心，

它就会主动找你，进入你的现实生活。

36、如何让你的一生，过得有价值、有意义?

很简单，就是让你的每一天，过得有价值、有意义。

再细说一些，就是让你的每一个小时，都过得有价值、有意义。

我们强势文化，对待生命的理念是：每一小时都绝对不可虚度!

我们没有假期、没有年假、没有节假日，没有周末休息，每一天，都在向着目标靠近，

每一天，都在释方价值，在认真地、拼命地、日日不间断地工作，赚钱，健身，求学、体验人生，

永远在把工作做得更好，持续优化、改善，给客户提供，最高水平的产品和服务体验。

即便休息、睡觉、旅游度假，也只是放松心情，恢复精神，以便更快、更高效地投入工作。

37、成功，与内在精神状态，有极大的联系。什么是内在精神?

a、坚定大目标、大梦想、大愿景、大野心。

你的目标、梦想、愿景，是被社会打击后，

才20、30多岁，就认命了?就觉得那些不可能实现，没机会了，社会不是我当初想的那样，曾经我也有梦想，只是社会。。?

还是非常坚定地相信“自己是最好的!”坚定一辈子追逐目标?

b、热情。你的热情，是短暂的热情，还是长时间的热情?是强烈的热情?还是说凉就凉的热情?

c、专注、聚焦。你是短时间地专注、聚焦?还是长时间、长年累月、日日不间断地专注、聚焦于一件事?

是很容易被外界干扰、很容易情绪内耗、很容易胡思乱想？很容易注意力被其他事情牵引？

还是毫无杂念、制心一处？

d、态度。你能不能即便做非常枯燥、琐碎、机械性的工作，做平淡的、无人知晓的工作，

仍然能认真、踏实，持续地找到可优化改善的地方？

e、能量状态。你是不是时刻充满动力？是否100%相信，自己一定会成功？100%相信，自己能年入XXX？

100%自信，不被任何人破坏情绪、破坏能量？100%相信自己就是成功者？

f、延迟满足。你是不是没耐心，想很快就要回报？

g、情绪控制力。你是不是一遇点事，就情绪大幅度波动？

是不是很容易，被人弄得情绪崩溃、愤怒、怨恨、负能量？

能不能快速调整情绪，平稳下来，不陷在情绪里？

h、爱。你是内心充满爱，释放爱，利他，还是索取爱和利益？

38、每个人都曾有大目标、大梦想，但能把日常的、简单乏味的事情做好的人，太少。

他们觉得，现在做的小事情、做的单调枯燥的工作，跟目标、梦想的差距太大了，

不愿意一点一点地优化、改善工作，不愿意踏实地精进能力，慢慢地积累经验。

天下难事，必作于易；天下大事，必作于细。

再难的事，都是从简单处开始的；再大的事，都是从细节处开始的。

大目标、大梦想，要求你只能，一步一步地积累，才能实现。

不寻常的事，不是很快干出来的，而是把寻常事，每天改善改良，做出来的。

39、没什么人，敢把自己的目标、梦想、想法，真实地讲出来，不敢对外人宣称，默默藏在心里。

后来某天，他觉得，目标、梦想，遥不可及，就放弃了。

他不认为自己配得上，那个目标、梦想，藏着掖着，不敢用语言表达，也不表现在行为上，不想让别人知道，

所以没办法渗透到潜意识中，

不能做到，在任何场合、任何时间，任何条件下，

都只谈与目标、梦想有关的事，只做与目标、梦想有关的事，只交往与目标、梦想有关的人。

不能做到，与梦想、目标无关的事，一概不谈，这样怎么可能实现目标、梦想呢?

想实现什么，先从语言上开始吧，大胆地宣称你具体想得到什么，明确彰显你的态度和信念!

说着说着，就不得不行动了，你也会发现，你平时发现不了的机会，发现你想要的，离你越来越近。

40、特朗pu有一个朋友，刚认识时没有任何成果，不那么成功，没什么钱，但他有一个习惯：只坐头等舱。

特朗pu劝他：你没工作，不要这样子。

他没有听建议，他说自己需要头等舱，精神上需要，他只想坐头等舱，他认为自己是最好的，配得上头等舱。仅此而已。

好多年了，他还是没那么多钱，特朗pu就批评他。但他仍保持习惯，他觉得那样，能让自己处于良好心态。

后来他成为了，非常非常成功的人。

在特朗pu的记忆中，那个人一直坐头等舱，不坐普通舱，即使那时候他没有很多钱。

我在跟我的师父聊天时，我说：“我还不知道下一个项目在哪里，不知道做什么。。。”

师父说：“**不用找，先得有心态，心态，心态，事会主动找你**。”

我陷入了沉思。。。

41、如果你不能，对你现在正在做的事情，充满热情，真心喜欢，

你很容易会放弃精进，开始糊弄、混日子、按部就班。

不精进正在做的工作、事业，不持续改善工作方法，就会平平无奇。

成功人士，一定对自己的工作、事业，充满热情，喜欢它，觉得它有意义，有社会价值，

这样他们才会在遇到巨大困难、绝境时，咬牙坚持下去，因为值得为之付出一生，甚至生命，最终收获积累的复利。

而那些不喜欢，自己做的工作、事业的人，在遇到严重困难时，

会因忍受不了艰苦、乏味、迷茫、损失、长时间没有获利，

选择敷衍、逃避、推卸、放弃、退出，然后失败离场。

42、某主持人问马斯克：“你从哪里获得力量，来让你坚持下去呢？”

马斯克：“这真的不是我思考事情的方式，我的思考方式是：

这是一件非常重要的、要完成的事，那我们就应该坚持做下去。宁愿死于尝试。我不需要一个力量来源。”

主持人：“所以，放弃，根本就。。。？”

马斯克：“它不存在于我的本性中。我也不关心什么乐观主义、或悲观主义。去TMD，我们会搞定它！”

在强势文化中，我讲的获取内在无穷动力、和坚持的办法是，

找到擅长、热爱的事情，再把它跟赚钱或其他回报，联系起来。

虽然这种思路，跟马斯克的思考方式比，更适合普通人。但我决定升级自己的思路。

坚持做正确而有价值的事，而不是只挑选自己喜欢的事。

把自己训练成机器人，不要有那么多情绪内耗，也不要太纠结乐观态度、悲观态度，

只是认真专注地做好那件事，沉浸进去，持续改善改良，不能只是机械系地做重复的工作，必须钻研进步。

做任何艰难困苦的工作，都不要灰心、抱怨、厌烦，把“放弃”这一概念，从意识中根除，

盯紧目标，解决人们的问题，专注于改善人们的物质和精神生活。

43、我不羡慕那种，敢接受任何未知的任务、挑战、困难，不怕风险，大胆尝试，能吃苦，敢于承担责任，

又不怕得罪人，敢说该说的话，坚持他认为正确的决策，直性子的人。

我要做一个，在面临未知的任务、挑战、困难时，尽全力收集，正确的相关信息资料，搞调查研究，对当前状况冷静地分析、判断，

再充分地认知到其中的风险，衡量自己的承受能力，然后立即行动，贯彻决策的人。

不了解具体情况，和风险，不掂量自身条件，大胆行动的人，是盲目的、冒险的、莽撞的，它比不敢接受新任务、挑战、困难的人，强得多，

但比提前预想了各种状况、事态，再行动的人，弱得多。

44、短暂的热情、激情，可有可无的、模糊的目标，毫无价值。以这样的态度追求目标，必然会失败。

唯有长久的、强烈的、坚定的热情、激情，才是实现目标的基础。

你必须把心思、注意力、精力、资源，聚焦在一处，长时间地反复描绘：目标如何实现？

比如今年需要多少收入、利润、客户？下个月我要完成哪些工作？开发的产品该是什么样子？我必须找到什么样的人才，来实现我的目标？我想要什么样的伴侣？什么样的家庭氛围？

从早到晚，日思夜想，白天想、晚上想，时刻不忘，一心一意地琢磨如何实现目标，在内心中反复描绘。

一旦你的目标生动地、具体地呈现在你的心中，渗透进了潜意识，即便你在思考别的事情，它也会突然跑出来，给你达成目标的灵感和启发，让你更加靠近目标。

失败的人只有一种：就是在抵达目标之前，就放弃的人。

他不是立即放弃，而是因没看到一点回报，头脑中，就升起了消极负面的念头：

“算了吧，别弄了～目标也许太大了～不可能实现了～成功的人只是少数～都是幸存者偏差，运气～谁都会想，实现很难～我现在还不具备那个能力～风险太大了～”

如果你内心中，稍微有点怀疑犹豫，不够坚信自己能实现目标，

就不会认真用心地干具体的工作，不会为之苦思冥想、绞尽脑汁。

唯有真正相信，或盲目相信“我TM一定能搞定它！”进入了这种状态，你才会向着目标靠近。

45、没有家人、客户、师父、合作伙伴、朋友，就没有我现在和将来的生活。

这一点要始终牢记在心，才能发自内心地生出感恩回报之心。

要时常反省：还有谁对我好？帮助我？我却有没有回报他们？

而不能敷衍地说句：“谢谢您！感恩您！”

有好听的话，却没有实质性的回报，你的感恩之心，就无法传递到对方心里，显得苍白无力。

不光是对以上的人，持有感恩之心，周围对我好、帮助我的人，都应回报。

回报，也要分清楚三六九等，不能普爱，必须亲疏有别，根据对方的行为，给予对应的回报。

态度要坦诚、谦卑，不要觉得现在的成果，是自己的本事、运气、命shu。

如此思想，将来在你身边，帮助你的人，会越来越少，妨碍自身的发展。

46、简单的事情重复做，你就是专家；重复的事情用心做，你就是赢家。

怎样是用心？

不仅仅是重复的事情，不抱怨、不厌烦、不偷懒、不敷衍、不三心二意地做，

还必须日日不间断地钻研进步，寻找可以改善改良的地方。

不管做什么工作，要求自己：今天比昨天进步一点点，今晚比今早进步一点点。

就算是绞尽脑汁，也要找到一点微小的、可改进的地方。

重大的飞跃，来自每一次改善改良的积累。

保持现状，就会落后；满足现状，就会被淘汰、被消灭。

如果一件事，你已经半年、1年、2年，还是跟以前做法一样，那你就没有进步。

47、没有底层逻辑，就会认为啥都是对的，或啥都是错的。

没有顶层设计，没有目标，你的想法、言行，就全是盲目的、错的。

48、这个花花世界，充满了吸引你注意力，耗费你精力、钱财、资源的人、事、物，

如果你心中没有目标，你的关注点、注意力，就没有焦点；你的想法、言行，就都是盲目的、错的。

有了目标后，你就知道，应该关注什么，把注意力放在哪里。

凡是与目标无关的一切人、事、物，都不存在，都忽略。

你要知道，自己内心中渴望什么？想要什么？擅长什么？对什么感兴趣、喜欢、热爱？现有条件是什么？

然后排除一切干扰，制心一处。跟你无关的事情，都不去关注；跟你赚钱、增长认知和智慧无关的事情，都不去了解。

每一个当下，都只做擅长的、热爱的事情，用心把它做到当下的极致。

“很多年后看当时做的，已经是当时的自身状态下，最好的。”这样就是极致。

如果有了目标，但你每天“很忙”，有很多念头、想法，有很多事情，应付很多人，

这些念头、想法、事情、无关人员，把你的大段的时间，切割成了碎片，

精力分散、注意力分散、资源分散，频繁地被外界吸引、干扰、收割，你是不可能有什么成就的。

49、报名【强势文化】系统课的学员问：黄老师，如果认定一个方向，每天付出15、16个小时，是不是，就是对的？

答：有了目标、方向后，把每一天的大部分时间，

（不是大段的时间，就没有价值；不是大段时间内只做一件事，就做不好事。）

都只想与目标有强相关的事，说与目标有强相关的话，写与目标有强相关的文字，做与目标有强相关的行为，交往与目标有强相关的人，

这才是有利于实现目标，才是做对事。但这只是相对于目标，是对的。

如果你设定的目标、方向，本来就是错的、违法的，你的时间花费，和言行，都是错的。

您没那个耐心、本事，付出15、16小时的。如果有，且注意身体健康、合理作息，就恭喜你了，你入道了。

既然设定了目标、方向，又思考清楚了，就相信它吧，相信它是对的。

50、在刚开始，每一个人做事情，都有努力的意识、勤奋的意识，为什么后来不努力了、不勤奋了？

因为努力了、勤奋了，没有及时得到回报，没有成果，或者回报、成果不够大，不符合预期。

所谓及时，就是效率高、见效快。

所谓回报、成果，最吸引人的，一般是名、利、权、钱、情，这些实实在在的利益；

其次是认知升级、观念转变、情绪好转、状态改善、能量提升、智慧开悟等，无形的、虚的东西。

做事情及时得到利益回报，现实反馈很及时、很精准符合预期，乃至超预期，

任何人都会，自发地努力、勤奋地干下去。

吭哧吭哧学了很多、干了很多，啥也没得到，或得到的太少，不见效，谁还想学下去、干下去呢？

延迟满足感，是少数人具备的能力。人性如此，不要挑战人性。

强势文化高手思维（精）5

1、宇宙观决定世界观，世界观决定人生观，人生观决定价值观，价值观决定人的判断基准，选择判断决定一个人的命运。

没有研究过宇宙之大、世界之大，

没有体验过不同的国家、城市、乡镇、农村，

没有多出去走走看看，就形成不了好的世界观；

没有亲身经历起起落落，没有经历过爱和恨、幸福和痛苦、开心和压抑、快乐和悲伤、勇敢和恐惧、果断和犹豫、相信和怀疑、勤奋和懒惰、富有和贫困。。。

没有了解借鉴过，很多牛人的人生经历，就形成不了好的人生观；

没有接触、摄入高价值的知识、信息、经验、文字、书籍、图片、语言、视频，没有了解过优质的案例，

没有进入过高价值的场景、圈子、环境，

没有接触过、认识过、学习过、跟随过，高价值的圣贤、大师、高手、牛人、专家、有成果的人，

就形成不了好的价值观。

2、每一天都要积累新的知识、经验、能力、案例，

学习这件事，提升能力这件事，每一天都不要停。

力求：今晚比今早，厉害一点点；今天比昨天，厉害一点点。周周如此，月月如此，年年如此。

头脑里面，不要有节假日概念、过年概念、生日概念，剔除这些浪费时间的思想。

每一天都是学习日，每一天都是工作赚钱日，每一天都是，输出有效价值的日子。

短暂地休息、睡觉、旅游、玩，是为了更好地回归最高效率状态、精力爆棚状态、战斗状态，学习，工作，赚钱，陪家人、拜师。每一天都要奔赴设定的目标。

心中不装着一个强烈而持久的想要实现的目标，整天都会无所事事，

鸡毛蒜皮的小事，会占用你的生命，屁大点事也能阻塞你的心理，弄差你的情绪，破坏你的能量场。

人和人的差距，不是5年、10年拉开的，

而是每一天的大部分时间，你在想什么？说什么？做什么？

关注什么？专注、聚焦什么？专注、聚焦了多长时间？与什么人交往？在什么环境圈子下生存？拉开的。

3、你在一无所有的时候，没有成果的时候，

肯定会经历很多很多，不公平对待、险恶、背叛、羞辱、嘲笑、欺凌、瞧不起、无视、驱赶。。。

没有谁欠你的，为什么要对你好？为什么要对你善良？对你尊敬？为什么要提携你？

你又穷，又没本事，认知低下，情绪不好，对别人没有用，不能给人家带去利益，

嘴巴不会讲话，一张口就让人不爽、不舒服，讲话颠三倒四，稀里糊涂，

不懂得赞美、捧、跪舔、送礼，情商低下，清高倔犟，别人为什么还要对你好？对你善良？

不要因为别人如何对待你，而闹情绪、发脾气、暴怒，没有任何意义。

你就这身份，就这身价，所有的情绪，脾气都是没有意义的，丝毫不能干扰别人。

你的这些情绪、脾气、怒气，只会伤害自己，伤害家人，伤害朋友。

弟弟妹妹们，收起你的情绪，收起你的脾气，收起你的怒气，

你一无所有，不学无术，就应该受这些气，受这些伤害，受这些不公平对待，受这些恶毒、背叛、轻视、嘲笑、无视、驱赶。。。

不是因为伤害你的人，他们坏，

他们也有好的时候，只是你配不上他们花时间尊敬、跪舔、特殊对待你。

想被尊敬，得到好的待遇，想一想混日子的你，一无所有的你，卑微渺小的你，配得上它吗？

4、在某个方面、某个行业细分领域、某个专业，比我们厉害的人，

他在那方面、那个领域、那个行业、那个专业，说的话就是对的。

他说什么，我信什么；建议什么，我照做什么。把他的经验、案例拿来借鉴，结合自己的实际情况。

明明我在这方面、这个行业细分领域、这个专业，不如他，甚至不懂，

还要怀疑专业人士，质疑他，反驳他、杠他，

那我做什么都是错的，或者是低效率的，肯定拿不到预期结果，而且还会多浪费一些成本代价。

5、一个人超过20岁，就应该提高警觉，着力寻找一个变现好的项目，拼命做好它，做好这一件事。

遇不到已经赚钱的人，跟随、对标、拜师、求教、跪舔、忠诚、感恩回报，就得不到变现项目。

没有变现项目，学习再多知识，看再多书，报再多课，还是贫穷。

20岁以后，所有的学习，都要围绕变现项目来学，把项目做好。

不多赚钱，没有拿到大结果，亲情、爱情、友情，

都很脆弱，都会变质，都会冷冰冰、残酷无情，所有温情和爱，都是短暂的。

没有人关心你一年成长了多少，学习了多少，幸不幸福，工作累不累，

他们只关注你生意怎么样？赚了多少钱？年收入多少？开什么车？住什么房？出入什么圈子？

多赚钱，能拿大结果，感情这东西，能亲上加亲，能无中生有，你能感受到的人情温暖，会多一些。

多赚钱很辛苦，不赚钱更痛苦。辛苦和痛苦挑一个吧。

跟赚钱无关的事情，少去做，每天琢磨怎么多赚钱？怎么多打造几条被动收入管道？其他的事情别关心了。

多赚钱，养好自己，养好爱人，养好家人，多拜师，多交朋友，多付费学习，多健身。

自己混好了，不要忘本。回报爱人，回报家人，回报师父，回报朋友，关心客户。

6、高端人脉是主动“跪舔”来的，贵人是主动“跪舔”来的，好的变现项目是主动“跪舔”来的，好的发展机会是主动“跪舔”来的，

老板必须主动链接优质的人，大胆攀谈，问问题，真诚、靠谱、付出、共赢、回报、感恩、共情，

不搞背叛，不抹黑，不诋毁，不欺骗，不算计，不挖坑，不偷奸耍滑，不多套利，不占便宜，不忘恩负义。

放下面子，放下身段，关系不断，人脉不断，财富就不断。

主动搭话，主动联系，主动谈合作，优势互补，遵守规则，互相成就，共赢共利。

不要觉得求人不行，求人不好；不求，就没有更多机会。

很多庸人，又穷，又拉不下脸，有自尊，好面子，看到富人，躲得远远的，生怕被问话。

其实人穷了，哪里有什么自尊和面子？别人想给你脸，就给，不想给，你有什么自尊？

7. 关于职业选择，我们如果听从查理·芒格的建议，会少犯错，会节省好几年时间：

a、不要为你不尊重和不欣赏的人工作。

你也不该拜你不尊重、不欣赏、也不相信的人为师。

因为他们的所作所为，你大部分都不认可；他们说的话，教的内容，你都不太相信，半信半疑，也不愿意听从，自然就什么也学不到。

b、不要销售你自己都不愿意买的东西。

你甚至无法说服自己购买这个产品，那么你就琢磨不出成交别人的话术流程、操作细节，就算琢磨出来了，也是在忽悠人，说一些自己都不信的话；

你自己都不了解、也不喜欢这个产品，你在试图推销时，也无法对自己的产品有自信。

客户能从你的神态、语言、文字、表情、服务等等细节处，看出你的产品不靠谱，看出你对产品和行业不专业。

优秀的销售员，永远相信自己卖的产品，相信它能改变人们的生活，给人带来好处，自己愿意把自己使用的最好的产品，拿出来推荐给朋友、家人和陌生人。

c、只跟喜欢的人一起工作。wx：wzbxysj

因为工作会占据人生的大部分时间，如果跟自己不喜欢的人，一起工作几年、几十年，这是痛苦的、厌烦的、难以忍受的，

还会长期陷在勾心斗角、尔虞我诈、推卸责任中，不能相互信任。

不喜欢某个人、不信任某个人，就不该跟他合伙做生意，不该共事，1分钟也不该。

跟你共事的人，最好要过滤，选出“志同道合、长期互补、遵守规则、互利共赢、真实出资”的人才，这样你会享受你们共同做的事业。

你在筛选合作伙伴时，不严格、不理性、偷懒、疏忽，将来就会为当时选择错了人，而受苦、受罪、被坑。

8. 有这样的思维，才能学成极度专业的能力，成为顶尖高手：

查理·芒格说：“我们从未在不感兴趣的事情上成功过，对吗？”

巴菲特回答：“对，找到你最爱的事情，最愿意花时间做的事，想想你到底想要什么样的人生。

有时我们不得不跟不喜欢的人打交道，但还是要尽量跟你最欣赏的人一起共事。”

查理·芒格说：“你得扬长避短。有2件事，我们从未做成过：1、我们从未在不感兴趣的事情上成功过。2、我们从未在不擅长的事情上成功过。”

巴菲特说：“我们一直在做我们能力圈的事，我们对此自得其乐。”

查理·芒格说：“我很惊讶的是，你会认为，如果你足够聪明，就可以把自己不感兴趣的事情做好。但事实上，你做不到。”

科比说：“你知道篮球对我来说，就是最重要的事情。所以不管我看见什么，不管是电视节目，还是我读的书，还是和我聊天的人，一切的一切，都是为了学习如何成为更好的篮球运动员。一切，一切。。。

所以当你有了这样的想法，你会发现这个世界就像你的图书馆，都是帮助你变得更好（帮助你变成更加顶尖专业的高手）。

那些琐事不会影响到我，只有那些我有目的去做的事，比如我想成为最佳的篮球运动员之一，其他与此无关的事情，我不会去理会。我13岁时，就明确了这个目标。我热爱篮球，热爱比赛。”

9. 查理·芒格说：“在我不感兴趣的领域，我从未获得过太大的成功。

如果你无论如何，都不能对某些事情产生兴趣，那么即使你非常聪明，你也很难获得大的成功。”

乔布斯说：“工作会占据你生活的大部分时间，而真正能满足你的唯一方式是，从事你认为很有价值的工作。

换句话说，从事很有价值的工作的唯一途径，就是对自己所做的事情，充满热情。”

两位非常智慧的顶尖人物，都认为，热爱工作，对工作充满激情，让你的工作成为你的爱好，或者把爱好发展成赚钱的工作，是更容易幸福、更容易成功的。

“宁愿工作，也不愿意待在家休息、出去玩”，

这样的工作状态，只有热爱工作的人才有，也只有这样的状态，才能催生出伟大的灵感、创意、作品和成果。

10. 7、从落魄、逆境、低谷、人情冷漠中，走出来的人，最容易共情，所以容易被骗子情感诈骗。

骗子用情感去骗他，

好像很懂他的样子，好像很理解他的苦难，好像知道他的内心很压抑、痛苦、迷茫、无奈、无助，好像是他的知己，

于是他就情不自禁地憋着眼泪，喝着大酒，掏心掏肺。

最后就被骗子，骗走了一些钱财，骗走了感情，骗走了权力，骗走了一些资源，骗走了一些信息、证据。

从落魄、逆境、低谷、人情冷漠中，走出来的兄弟，能绝境翻身不容易啊，

要擦亮眼睛，不要被骗子用“共情”“我理解你、我懂你、知己”给骗了实际的东西。

8、讲假话会吸引很多坏人，

他们不是本来就坏，而是因为你，对他讲了太多假话，所以，激发了他对你的恶意，

他就是意难平，想搞你，报复你，弥补自己的损失，一解心头之恨，让自己心里好受点。

讲假话，也会吸引很多小鬼，这些鬼，相信你的假话，以为可以获得利益，以为可以快速获得钱财、权力、美色、资源、信息。。。

于是你身边围绕的，都是这些小鬼。

我骗你，你骗我，互相都不知道谁真谁假，

人的精力，都被放在怀疑、揣摩、防备、犹豫上，哪还有时间心思，干事情呢?

不要说假话，不要骗人，不要夸张，不要鼓吹，不要误导，

多说真话，说一次假话、骗人的话，你后面要花很多很多假话，去圆回来，这些都是交际的成本。

你很多年都说真话，于是你说什么，人家都相信你，无条件相信你，

老是说假话，别人在跟你交往的时候，都要思考一下：

你说的是真是假，靠不靠谱？条件是什么？最糟糕的情况，我会损失什么？能承受住吗？

这在很大程度上，影响了你的发展前途和发展速度。

人可以低调，说谦虚的话，有不想说的话，也可以一言不发，但不要说假话。

9、强势文化者，要先吃亏，先让人占便宜，先让利，把自己的利益，排在后面。

那些人精，总是先不让自己吃亏，自己先占便宜，先占利益，让别人吃亏。

聪明人呢？自己先不吃亏，再让别人不吃亏，先自利、后利他。

而强势文化者，是先利他、后自利。

人精，聪明人，特别多，像我们这傻傻的，愿意吃亏，愿意先被占便宜，愿意把利益先让给别人的人，很稀少，

但我们走到哪，都让人觉得靠谱、可信。

10、有竞争力，是因为在这个方面、这个专业能力上、这个行业细分领域，

有深厚的积累，做透、做精、做扎实了。

深厚的积累，精、透、扎实，是因为从来不今天搞搞这样，明天搞搞那样，荒废青春，

觉得自己很聪明，是全能的，觉得一辈子做好一件事，太垃圾了，太枯燥了，太简单了，太无聊了，太普通了。。。

不能专注、聚焦于一件事，经不住其他事和人的干扰和诱惑，

于是什么都做不精、做不透、做不扎实。

知识是无限的，专业能力有无数种，行业细分领域的经验无穷无尽，

每个都了解一点表面信息，一辈子也不会有成就。

每一个专业能力，每一个细分领域、赛道，每一个行业，

都有挖不尽的信息、知识、理论、经验、案例，

用有限的生命，专研一件事，最容易成为专家、牛人、高手、大师、有成果的人。

人们只认可第一、第二，只会给第一、第二付费，只想跟第一、第二交往合作。

11、放下所有束缚，破除一切限制，离开原有的圈子、城市，

想成为什么样的人，就要进什么样的圈子、环境。

人的思想是环境和立场的产物，因为各种原因，不能断舍离原来的圈子和城市，你永远只能保持现状。

12、你有什么解决不了的问题，要多花钱请人帮你解决，花钱咨询，而且尽量不要讨价还价。

你苦心积虑，贪了折扣，别人给你的帮助和诚意、给你的咨询和服务，也是打折扣的。

你付全款或者多给钱，人家心里舒坦，给你的帮助、诚意、咨询、服务、待遇、建议，也是全心全意。

不要自己花时间摸索、琢磨，每一个细分领域、行业。每一个大的问题、困难里，都有很多门道，

对你来讲是迷茫、未知、困难、压力，对别人来讲，早有解决问题的经验。

仅靠自己一头扎进去乱试错，光阴似箭、日月如梭，可怜白发生。

花钱请人解决问题，后面赚到的钱，远大过付费的钱，

还得到一个高人指点，一位朋友，一份信任，和时间的节省。

13、花钱买单，送礼，分钱，忠诚地跟随，真心实意地辅佐他，互相成就，是结交高人的好手段。

高人卖什么，你就买什么；他说什么，做什么，你就听话、模仿，按照他说的做；他有什么需求，你就绞尽脑汁地满足他。

别反驳，别怀疑，别质疑，别犹豫，别偷懒拖延，别欺骗，别说一套做一套，别抱怨，别急功近利。

14、宁愿把1句有用的话，说100遍；也不要说100句，不能实际应用的话。

15、你接触的教育、知识、文化、经验、信息，看过的文字、图片、视频，听过的音频、话语，

了解的案例的优质度，以及接触到的人、圈子、场景、环境、城市，

极大影响了，你的人生成就的高低，影响了你能成为什么人。

人和人在智商上，差别没那么大，跟对人、做对项目，改变，翻身，崛起，就在短短几个月，两、三年。

人被教育、知识、文化、经验、信息、圈子、场景、环境、城市等塑造，

所以想成为谁，就要主动选择应该摄入的信息，主动进入对应的环境。

16、学习谁，模仿谁，就会成为谁。

模仿他的语言系统，模仿他的观念、思维认知，模仿他的价值观、人生观、世界观，

模仿他的行为习惯，模仿他的成长路径、模仿他做的事。。。

17、我在贫穷时，就知道：时间才是资产，是奢侈品。省下来的钱，不是资产。

我18岁开始，每一天都不敢虚度，每浪费一天，都有很强的负罪感。

18岁才意识到，时间的稀缺，还是觉悟太晚了啊～

现在，我觉得浪费1小时，都是难受的。

18、我愿意接纳，比我优秀的人；我愿意辅佐，比我厉害的人；我愿意成就其他人，让人发达起来。

身边汇聚了比自己厉害的人，弥补了自身的短缺，优势互补，重视人才资产，想不牛X也不可能。

19、老板想扎根任何一个细分领域、行业，都要进入很多有付费门槛的圈子，那里面的信息和人脉，很有价值。

在高价筛过的圈子里，才容易变现，容易出成果。免费圈子里的信息，内容再多，也不值钱。 20、千金不传无义子，万财不渡忘恩人。

曾经提携过你的老师、师父、大哥、朋友，你还记得吗?

你有没有决定，终身地真诚相待、感恩戴德?

你有没有持续性地实质性回报?

可不要做忘恩负义之徒啊！你生存得还不错，是老师、师父、大哥、某些朋友，给你的！

21、我学习营销，一定要学杰•亚布拉罕、特劳特、里斯、大卫奥格威、科特勒、大卫·奥格威等等，这种世界顶级大师的理论，

把他们的营销理论、经验、案例，完全地吃透，然后再去学其他顶级高手的营销思想，

比如段永平思想，孙陶然思想，史玉柱思想，杜国楹思想，江南春思想，华与华思想，叶茂中思想，路长全思想，陈昌文思想。。。

深挖一个人，把一个人吃透，再去吃透另一个人。而且，只学顶尖人物的思想。

22、穷人，最重要的资产就是时间， 然而他们却为了节约那点钱，低价值地使用了，绝大部分的时间。

甚至，摧残健康的身体。他们不知道，用身体健康换来的钱，最终100%是亏损。

因为时间浪费了，就丧失了，复利积累专业知识、经验、能力的时间沉淀；

因为健康的身体坏了，就多了一个，燃烧金钱的医药费。

23、低等生物，总是被情绪控制，被其他人的语言、行为、释放的信息、提供的物品，调动情绪、控制行为，

持续被收割、被消费、被利用。

24、要解决今天的问题，就去看过去的历史、经验、知识、案例、理论，

要解决未来的问题，就去看过去的、和现在的历史、经验、知识、案例、理论，

主动去收集资料，了解、学习、研究，结合自己的实际情况，拿来借鉴，而不是照搬照做。

25、任何使你更堕落、懒惰、拖延、坏、浪费时间、无心学习、耗费过多钱财、出轨、沾惹黄赌毒的人，

还有让你安稳过日子，别创业，创业有风险，赚那么多钱干什么？钱够用就好的人，都应立即断交。

否则几年后，你的命运，会很悲惨。

26、反复无常，经常变卦，轻诺寡信，吃里扒外，不思悔改的人，最终只会给我们，带来损失。

在他身上投入多少钱，多少感情，多少时间，多少资源，“交代了身体”，都没有好结果。

其实有时，我们的内心直觉，知道对方不会改错，只是欺骗、利用、忽悠、玩弄我们，只是暂时的蒙骗，缓兵之计，

可还是要与之藕断丝连、牵扯不断。没有好下场，自己难道不是活该?

27、我对自己比较满意的地方，就是分得清是非善恶，心性很正，发心好。

一个人专业能力强，有才华，脑子聪明，长相好看，但是心术不正，品德有缺，

则，不是他自己倒霉，自我毁灭，就是连累接触过的人，一起倒霉。

不要被他们拖下水了，不要被他们的能力、才华、聪明、名头、长相、职位，所欺骗，所诱惑。

这些人擅长掩饰，制造假象，骗取你信任。

你接触心术不正之人，接触不够诚信正直的人，基本上是坑。

28、有些隐藏在你身边的“坏人”，话说的很好听，感觉很牛X、很厉害，穿着打扮、外在形象，也不错，

还会经常请你吃饭，带你去高级场所体验，

你以为是结交了对的人、志同道合的人，是知己，是君子之交，

然而，日久见人心，交往时间长了，你发现，非但没有改善生活条件，反而失去了更多。

29、谁对我好？谁对我坏？要明辨清晰，恩怨分明。

苛责、恶毒地对待，对我好的人，爱我的人，

却善待、掏心掏肺地对待，伤害我的人，以德报怨，这就是颠倒迷惑。

不管对方，是否跟我有血缘关系，只要对我好、爱我，我就要持续地感恩回报；

谁对我坏，伤害我，不管是否有亲戚关系、血缘关系、朋友关系，都恩怨分明、以直报怨。

做人分不清好坏，分不清是非，就会伤透爱我的人、帮助我的人，也把自己弄得千疮百孔。

30、一方水土，养一方人。就是说特定的环境，会产生特定的人，及其思想认知、世界观、价值观、人生观。

如果你想改变，自己的人生yun气、境遇和结果，就要选择不同的生存环境；想成为什么人，就靠近什么人。

在商界，就要靠近有钱人、有好项目的人；在zheng界，就要靠近有权、有资源的人。

想养成什么习惯，做成什么事，就要进入对应的环境、接触对应的人。

31、我有一个习惯，平时喜欢问朋友、家人、新认识的人：

“你觉得我身上，有什么不好的地方吗？有什么错误吗？至少帮我指出一条～”

这是对自己的高标准、严要求。只要有人指出，我错了，我听了，觉得的确是我错了，我会立马改正。

而别人有错误，我很少挑刺、指责、批评、嘲讽，更多选择包容、宽恕。人非圣贤，孰能无过？

大部分人则是，对别人高标准、严要求；对自己的错误，是狡辩、逃避、将错就错、不知悔改。

所以看不见自身的诸多缺点，让人讨厌、怨恨。也不知道为什么，别人突然不跟你联系了，不交往了。

32、我个人极度反感，背叛我的人，辜负我的人，还有忘恩负义的人。

原则是，一次不忠不义，终身不用，一丁点机会也不给，不接纳叛徒。

我给自己的要求，也是不要背叛人，不要辜负人，不要欺骗人，须时时刻刻持有感恩回报之心。

宁愿自己被背叛，被辜负，被欺骗，也不会成为自己最讨厌的人。

33、思想认知、观念、想法、念头、信念是“因”，现实是“果”，连接因果的，是行动的改变。

观念改变了，行动也跟着变，才有结果的变化。

观念改变了，行动没变化，结果也不变，全都是意淫幻想。

不要期待幻想，谁能出来给你提供一些方法、手段，启发你、开悟你、觉醒你、带动你，

或者逼迫你、监督你、提醒你，让你瞬间有行动力，

也没必要学什么自律管理、时间管理方法，

提升行动力，确实有方法论，有心法，

但所有的解决方案，终究逃不过，你本人主动、或被动去做。

行动这件事，只有你本人，且唯一只有你本人能做，能做一点是一点。

你本人不去做，只是想一想、规划一下，还是没人能代替你，做完自己的事。你只能且必须自己动。

设置目标、梦想、愿景后，你的每一天的大部分时间，

把你的每一个想法、念头、观念、信念，每一种思想认知，

每一句话，每一些文字、图片、视频，

每一个行动，接触的每一个人，进入的每一个圈子、场景、环境，

都导向目标、梦想、愿景，都要有利于实现目标、梦想、愿景，

这样，你会朝着设定的方向走，一点一点靠近想要的结果。即便有些偏差，也不会差太多。

这比你只有想法、观念、思维认知、知识，却什么都不做，好太多。

34、人在贫穷时，一定要跳出旧有的、低质量人脉圈。

这个圈子，没有办法帮你获得，项目的资源、变现赚钱的方法、商业的信息，没办法帮你提升接触人才、贵人的机会概率。

只是在吃喝玩乐，赌博、喝酒、聚餐、打游戏、睡大觉、闲聊、刷短视频、看电视。不知不觉，你会模仿他们的行为习惯。

跳出这个圈子，目的是，得到更加充裕的、大块的时间。

这个时间，不是让你休闲、娱乐、放松的，而是为了，让你换一个生存环境，生存圈子，以便养成更

富有的行为习惯，

或者看书、听课、工作，积累某一个方面，某一个领域，某一个行业充足的理论知识。

把时间花在，积累基础认知上、专业知识上，

你就有了基本的、链接更优质圈子和人才的才能。

如果你跳出低质量的圈子，腾出了大把时间，又把这大把时间，都玩掉了，休息掉了。。。

那么，狐朋狗友没了，跳出低质量圈子的意义，也没了。

35、绝大多数人，愿意花几十万医药费，去治疗身体的病，这些能够看得见、摸得着的病，

都不愿意花几十块、几百块、几千块、几万块，

治疗思维认知的病，见识上的病，观念上的病、意识上的病，心理的病，精神情绪的病，性格的病，人品的病、德行的病。。。

这种看不见、摸不着的病。

人生几十年，在很大程度上，是看不见、摸不着的思维认知病、见识病、观念病、意识病、

心理病、情绪病、性格病、人品病、德行病，

影响了看得见、摸得着的、身体上的病、物质财富上的病。

36、有人一张嘴说话，就破碎别人的自信、自尊、骄傲、希望、美、梦想、目标、快乐、高兴、情绪，

习惯性传播负能量，破坏现场。

他还觉得，没什么啊～我随口一说～我就这么一说～我跟你开玩笑呢～你还当真了～连个玩笑都不能开？～我想怎么说就怎么说，这是你家？

你本来想分享一下，自信的长相，身材、皮肤、包包、成果、结果，未来的希望，

你的美，你的家人、大哥、老师，孩子的优秀，自豪感，

分享自己的梦想，和阶段性目标，对自己的高要求、新规划，

就会冒出一个人，阴阳怪气，说负面的话，打击的话，否定的话，怀疑的话，刻薄的话，浇冷水、扫兴，

让你不舒服，让其他人尴尬，冷场。

有这样的人很好啊，就省得再去交往、观察、识人，他自己就蹦出来，方便我们清理掉老鼠屎。

37、对除自己以外的任何人，都要保持一定的神秘感。

38、向高人付费，就能听到一点真话，听到有实际用处的话；

遇到高人不主动结交，不主动“献殷勤”，不求教，不付费，

注定一辈子听不到多少真话，听到的话基本没多大用。

很多问题想免费解决？想不花钱？最后人家理你吗？解决了吗？

付费，不光是为了解决问题，为了获得产品、服务，更是为了结交背后的贵人。

39、接触到一个人，感觉不舒服、不合，微信：2284868566

要相信直觉，不要结交，立即远离、删除、拉黑，不管对方说了什么、承诺什么。

40、看人优点，记人好处，帮人难处，

锦上添花，雪中送炭，不怕被占便宜，多多让利，肯吃亏。

这是会做人。

41、自律、坚持、执行力，要么是被逼出来，要么是主动去做，喜欢做、热爱、痴迷。

被逼执行，被逼去做，是因为你在做自己不喜欢的事情，

迫于家庭压力，发展压力，工作压力，经济压力，结果压力、时间压力等等，不得不做。

主动去做，是因为你在做感兴趣的事情，喜欢做、热爱做、痴迷。

人生一定要及早地发现，自己对什么感兴趣，喜欢什么，

然后学习它，谈论它，练习它，交往与它相关的人才、专家，把这招练精通。

如此，才不会中年危机，才不会30多岁，还一无所长。

赚钱生存能力强，是因为你至少有一个绝招，这一招一出手就没人能超越你，它是靠几年、十几年的积累啊！

所以必须要及早地发现，你感兴趣、喜欢什么，然后精练一技。精通一个，再进入下一个。

不要觉得自己聪明、有才、全能，同时练几招，结果一点杀伤力都没有，青春就荒废了。

你一定会对很多事情感兴趣，都想学一学、练一练，

但是要降伏你的心魔，不能被干扰，必须专注、聚焦最有感觉的那一个练，积累那一个、深挖那一个，

别贪心，专注、聚焦一个点。

42、身边如果有一个执行力很强的人，是福气，要靠近他。

你跟在他身边，就会像他一样有执行力，被他影响，被他带动。

跟一堆执行力差、没耐心、轻易放弃、消极负能量、混日子、没激情、没上进心的人交往联系，你也会变成那个样子。

43、不要替别人做决定，你可以帮助对方分析利弊价值，是非善恶，权衡得失，最终还得他本人决定。

不然，结果不利，就是你的错；结果不好，你心里也不通畅，自责。

44、工作，要选择跟人打交道的，研究人性人心，才会越来越聪明智慧，也有上升空间；不要一直跟机器打交道，不接触人。

45、这样做，能链接“神境界”，灵感、直觉、悟性、高维智慧，会大爆发：

a、极致专注，注意力、意识，超高度聚焦于做一件事；

b、大尺度地利他，爱人，爱物，真心诚意地为更多的人好，

解决他们的问题，给他们某些方面的利益，爱惜物品、事物、动物。

46、我有一个思维：跟任何人接触、交往，必须立即思考，对方有什么需求？我能给他们什么利益、

什么好处？解决什么实际问题？

有了利益关系，他们能得到好处，就不会觉得我无趣、无用，不会随便打发我、疏远我、轻贱我。

这不是跪舔，这是我的素养、我的品德、我的处世方式。

我对你好，不是因为你好，而是因为我好！无论血缘亲疏，长久的利益关联，才能维系长久的人际关系。

47、我这一生，无论多低贱、或多高贵，都不会轻视人才、牛人，我的高度，是他们支撑起来的。

哪天我羞辱怠慢了人才，就是我的事业坍塌的时候。

48、老板有钱后，不要张狂地去压，以前旧圈子里的人，不要炫耀，狂妄，失礼，自曝资产，

这样会拉仇恨，激发人的嫉妒心和恶意。

对他们保持尊重。你越低调、越尊重人、越关心人、越考虑其他人的感受、越不让人难堪，

你就越守得住财，落难了越会有人拉一把，坏人、恶人，也不清楚你的财富情况。

你太狂、压人一头、不给人面子，激起人的嫉妒心、仇恨心，

他们会想方设法，让你受损失，找机会搞si你。见不得你好的人，太多了。

所以，不轻易多树1个敌人。

你不是神仙，不可能以后不犯错。即便你是聪明绝顶的亿万富豪，也会有人性的漏洞，只要有人持续给你挖坑，害你，你还是会中招。

我平时不敢说话太狂，不敢欺负人，我对其他人，多是敬天爱人、宽容理解。其中，也有一点对人性的敬畏吧。

49、神人做事情，随时随地，能专注、聚焦、投入到一件事中，进入心流、禅定、无我状态，

感知不到时间的流逝，感知不到其他人、事、物的存在，

完全物我两忘，心无挂念，钻在事情里面，制心于一处。

他没有情绪内耗，没有负面消极情感，没有杂念，不回忆过去、不预想未来，当下的意识，超高度地

聚焦在一件事上。

只是像机器人，在按照规律做，在全身心、心无旁骛、毫无杂念、排除一切干扰地做那一件事。

50、什么叫自信?

就是有几十个、上百个、上千个、上万个人，说我长的丑，长的挫，

我也觉得这些人，是眼睛瞎了，我就是长的好看，长的帅。

成千、上万的人，包括亲朋好友，算ming先生，

都说我不行，说我不能成功，说我会失败，说我会放弃，说我会穷困潦倒，说我是普通人，

说我没前途，是凡人，是庸才，是chun货，是ming不好，是小富小贵，劝我别干了。。。

我也坚定相信，自己的智慧，自己的好运，相信自己是一个，100%能成事的人，相信制心一处、无事不办；

相信事在人为，相信我的运气极好，ming好、ming硬，贵人运旺达，福报相随，吉人自有天相，财运亨通，大富大贵。。。

觉得那些人，都是没眼光，看人不准，是一群消极负能量的垃ji骗子。

他们以为自己不行，他们圈子里的人不行，他们祖宗18代都不行，就以为我也不行。。。

他们不知道，我能活在他们的想象之外。

自信尚且不能保证成事，自卑就更没机会了。无论情况多糟糕，我，必须极度自信!

强势文化高手思维（精）6

4、不要佛系，不要平平庸庸，老板要保持适度的贪心，争强好胜，

强烈地想获得自己想要的事物，主动争求想得到的人。

这是一个人不断向上、向上、向上的内在动力。

现在很多年轻人，不是学习能力不够，掌握不了专业能力，而是野心不足，追求目标的欲望不强烈。

最蠢的人是信奉：“绝大多数人都是普通人！平平淡淡才是真！XXX成功是靠运气！整天想那么多累不累啊？”理念，

像个看破红尘的高人，却又想着发大财、贵人帮。思想高尚脱俗，谈钱谈利，一脸鄙夷排斥，不好意思，占便宜倒是抓紧机会。

遇到牛X的人不敢主动说话，脑子里装的全是废话，也没内容可说，畏畏缩缩。

没专业能力、没知识、没资源、情商低，不愿意学习，不愿意付费，放不下面子，还想让贵人帮他。

野心跟思想不匹配，不思进取，野心无论如何都实现不了。

我还是希望，有更多人真实表达自我，贪财好色，争强好胜，真实一点。

别自己没本事，嘴巴一张，说一堆穷酸话，传播负能量。最后小丑还不是你自己?

5、让人在没有希望、没有方向时，相信你，愿意跟着你走，这是领导人的必修课。

6、选定了要长时间做一件事，就要把它做到第一，做到顶级之一。

第二名、第三名，就是输家中的第一名、第二名，人们记住不住。人们记不住，就没什么商业价值、变现价值。

别信奉什么“大器晚成，年纪轻轻成功了反而不好”。

人在某个领域是否成功，跟竞争对手的实力有关系，跟你在这个领域，积累知识和经验的效率、速度、质量、时间有关，跟年龄无关。

只管拼命积累知识和实践经验，读经典、增见识、练能力、拜师傅、交牛人，抄袭竞争对手，模仿竞争对手，超越竞争对手。

有人说你年纪轻轻成功了不好，会倒霉。。。叫他闭上乌鸦嘴。除非他比你成功至少10倍，才配这样教育你。

他没本事，几十岁的人了，庸庸碌碌，还这么教育你，就是明明没本事、还装智者，其实就是愚蠢。

他根本不了解你积累的多拼命、多专心，经历了多少迷茫、纠结、烦躁、痛苦，不知道你领悟了什么。

在你这个年纪的时候，你每天做了什么？他每天又做了什么？你父辈祖辈曾经做了什么？他父辈祖辈曾经做成过什么？

7、二、三十岁，就非常厉害的人，都是在几岁、十几岁，就知道自己最想做什么，必须做成什么；

然后专心致志积累，制心一处，放弃其他也感兴趣的、喜欢的事。

不像现在的年轻人，二十六、七岁了，还不知道自己要做什么，而且是真不知道，天天就上班、下班、玩、休息。

要么就是喜欢的事很多，啥都去搞一搞，不专一，所以不专业。

有人说，22岁才大学毕业，毕业后没什么社会阅历，怎么知道做什么？

可谁规定22岁大学毕业，才能开始找自己最喜欢、最热爱做什么？

大学期间，你确定努力到无能为力了？你确定博览群书了？还是混过去的？

你花了多长时间，聆听自己的心声？你喜欢做那么多事，你挑出一样最喜欢的、又有些擅长的事，专心一意只学一件事了？

从现在开始，你要思考自己喜欢什么、热爱什么，

然后学习那方面的知识，到对应的环境和工作中生活、历练、赚钱、积累口碑。

不做自己喜欢的、热爱的、擅长的，且能赚钱的事，

怎么可能有源源不断的动力勤奋工作？怎么可能不是抱怨工作，又不得不靠它生存？

8、创意新、创意多、创意大、创意牛，没有用，那只是概念，对别人没多大用处。

必须通过行动，把创意变成有利于人的产品服务、卖出去换成钱。

创意没必要靠自己凭空原创造出来，不要觉得剽窃别人的创意、成果很羞耻，很不要脸，

重要的是，把别人的思想精华，借鉴过来，融入自己做的产品服务中，

批量解决人们的问题，批量给人带去好处。

毕加索说：好的艺术家抄袭，伟大的艺术家剽窃。

做人、做事6句真经：

多模仿，多杂交，多重组。先模仿，再优化，后差异化。

即，不要试图搞0～1的开天辟地式创新，创新实为原有事物的重新组合。

多看别人、多看案例、多模仿、多借鉴，

混合杂交，重新组合，就是原创、创新。

先借鉴模仿，必要时不可逮着一只羊薅。再优化“杂交重组的混合物”，为己所用。

最后加入自己的、不同的东西，形成独特性、个性、差异化。

9、蔡志忠说：登上喜马拉雅山顶上的人，不是世界上体力最好，身材最好，

他只是连死都不怕，都坚定决心，咬牙往上爬。

所以他一步一步，往上爬。第一个要爬2000公尺，然后爬4000公尺。再往上爬，要办护照，也要有钱，还要请山巴。

可能登了好几次，到最后一次，最后200公尺，最后在两点以前登顶，然后赶着回来。

所以要成为什么，心里先坚定决心，要执行，没有办不到的事。

我这辈子发现，没有任何事是办不到的，你只要一心一意，没有办不到的事情。

制心一处，无事不办。

绝大多数人，根本没有制心一处的能力，每天都在各种杂念、想法、杂事中，不断切换，穷忙。

10、古今中外的所有智者，用不同的语言、行为、文字、图像，所描绘的“真理”，都是指向同一个。

他们用手指向月亮，手虽然各不相同，但都指向月亮。

在对很多门派的思想研究，不够深入时，就像大家站在了山脚下，看到的风景都不一样；

有人更加深入研究，站到了山腰，可惜大家看到的风景还是不同。

当有人站到了山顶的最顶端，即便每个人上山的路径不同，所有人看到的风景，都是一样的。

若是博览群书，四处拜师求学，每一门都不研究、练习精深，永远得不到真谛。

认准一门学问，就踏实一点，一心一意钻研，深入到底。

最后你会发现，我在这方面居然到了顶级，能跟其他拥有顶级学问和能力的人，链接上，且有如此多的共通之处。

11、信息泛滥的时代，知识无穷无尽，你每天和一生的时间非常有限，

用有限的时间和生命，探索无穷无尽的知识，就危险了。

而你觉得自己，知道了很多知识，拿来展示给别人，

却不能实际运用，还以为自己很聪明智慧，那你就更危险了。

因为你被知识所束缚，大量的知识没有改善你的生活条件，反而占用你大量的时间和生命。

贪求更多知识，而劳神费力，埋头苦学，损耗精气，

没把知识随机应变地使用的人，没把知识变成钱、变成能力、变成人脉、变成资源的人，都被知识障碍了。

12、某天，有一智者问弟子们：“你们说，什么东西，比金银珠宝更重要？”

弟子们七嘴八舌：“食物、水源比宝石更重要！”“空气比宝石更重要！”“觉悟比宝石更重要！”“家人、朋友比宝石更重要！”“有人爱我比宝石更重要！”

智者笑道：“你们说的都对，食物、水源、空气、觉悟、家人、朋友，都很重要，

但健康地活着，体验感受当下的美好，才最重要。

天天愁眉苦脸，抑郁，负能量，仇恨，病重了、死了，你的精神意识覆灭了，什么都不再重要！”

近来许多人私信我说，她被父母、男友、同事、同学伤害得很严重，

精神情绪崩溃，又没办法，还有人抑郁吃药、想自sha。。。

你们脑子都咋回事？人活着，除了你本人的体验感是比较重要的，还有比这更重要的吗？

一切外人，都不应该是你的情感寄托，情绪不应被外人左右。

人心易变，有必要因他们，而情绪低沉、感受痛苦吗？

有必要终日消沉，直至大病，轮回在痛苦的回忆中，错过了当下的体验吗？

还有比让自己的当下体验感更好，比好好活着更重要的吗？

如果现在、当下、此时此刻，没有人伤害你，你又何必因痛苦的回忆、无望的未来，而难受呢？

13、人的身体，有出生就有死亡，而精神思想，却能长久地流传下去。

老子、孔子、鬼谷子虽然死了，但他们的文化思想，至今不灭。

所谓养生，不仅仅是保养自己的肉身，让身体能够健康长寿；

更要积累在自己的学问、总结自己的经验，涵养精神，

让自己的思想认知，变成知识信息传播出去，利于后人，长远地流传下去，让法身不灭。

14、当你陷入了绝境，受了严重打击，如果不能控制好情绪感受，精神崩溃，

只会招来更深的绝境，更多的打击。

15、顺应自己内心的感受，做自己最喜欢的事情，才能把你的注意力，完全地专注、聚焦进去。

绝对心无旁骛地专注、聚焦做那件事时，

你能激发惊人的效率和灵感，感觉不到饥饿、困倦、劳累、吵闹、杂乱，觉察不到“我”的存在。

你做的事情，不是自己感兴趣的、喜欢的、热爱的、痴迷的，

就不得不用坚持、努力、毅力、自律，来迫使自己的身体，按照你的目的做，

你的身体、潜意识，一定会非常排斥。

身心合一，是要你的身体行为，与你的心意相合，你的潜意识，与你的显意识相合，我做我心之所想、所爱。

“天命之谓性，率性之谓道。”上天赋予你的，是你的“天性”，遵循本性就是入道。

犹如科比与篮球、郎朗与钢琴、周星驰与演员、蔡志忠与漫画、马云与互联网、乔布斯与产品。

都是一瞬间地直觉：“我一定要做这个！穷困潦倒也要做！死也要做！”

他们找到了自己的“天性”轨道。你让一个股票交易员，去打篮球？弹钢琴？演戏？画漫画？研究互联网？

他没办法全情投入的，那不是他的天性，他的天性，只有在接触股票时，才能触发天赋和热情。

16、文字、语音、图片、视频、语言、行为，都是用来呈现思想的，

当你理解了对方传达的意思，就可以扔掉文字、语音、图像。。。了。

文字、言语、行为表现，都是传播思想认知的手段，是工具，而不是目的。

学习时，过度纠结于词句文字，记忆背诵文章、话语，就是舍本逐末。

能够身体力行，能够用自己的话说出原文的意思，何必要强记原句呢？

17、孔子的徒弟子夏，问老师：“颜回怎么样？”孔子回：“颜回比我诚信。”

又问：“子贡怎么样？”回：“子贡比我聪敏。”

问：“子路怎么样？”回：“子路比我勇敢。”

wx：wzbxysj

问：“子张怎么样？”回：“子张比我庄重。”

子夏感到奇怪，站起来问道：“那他们４人，为什么还要拜你为师？”

孔子说：“你先坐下来，我告诉你原因：颜回诚信，却不懂得有时要失信；

子贡聪敏，却不能委曲求全，一味地刚硬；

子路勇敢，却不懂怯懦逃避，以求自保；

子张庄重，却不能平易近人，跟别人打成一片。

这四人都有优点，可优点太过，不能随环境变化而变通，就成缺点了。所以他们拜我为师。”

18、世人在没有得到，自己想要的东西时，天天忧愁难过，愁眉苦脸；

得到想要的东西后，又担心这东西会失去，不能永久地占有。

郁郁寡欢，没有一天快乐。

而智者在没有得到它时，会为自己有追求的目标而高兴，享受追求的过程，体验酸甜苦辣的生活滋味；

得到它之后，又会为自己终于得到了，而高兴。

知道自己得到它，只是暂时享有它，不可能一直占有，总有失去的那天，所以每天都开开心心地珍惜。

失去的那天，也庆幸自己曾经拥有过、珍惜过，有一段美好的体验与回忆。

因此智者一生中，很大一部分时间，都是享受的、快乐的，少了很多烦恼痛苦。

19、我宁愿自己受到欺骗，也不轻易猜疑别人。

那些想寻找靠谱的、值得信任的朋友、合作方的人，

如果自己不值得别人信任，并且轻易猜疑人，那么信任关系就无法长期建立。

因为别人能感觉到，你是否真正信任他。你都不很信任他，他当然也对你有防备。

所以在与人交往时，首先应把自己整明白：

“我办事，是不是让人觉得靠谱、真诚？人品是不是值得被信任？

我有没有怀疑人，过度警觉？假如对方欺诈我，最糟的后果损失，我能不能承受？”

20、你哪一天没反思，自己的言行，有何缺点、错误，你那一天就白过了；

你哪一天没优化、改善，自己在做的事情，你那一天就白过了。

21、一个到了30岁、40岁，仍然平平无奇的人，就很难拿出一个，令人震惊的好作品了。

积累要趁早；创业要趁早，不要让每个人都有的、你天生携带的天赋，被岁月和生活琐碎埋没。

22、男人口袋里，可以暂时没有钱，但脑子里一定要有才华、有知识。

财和才，总得有一个。

23、看过、听过、经历过的案例，多了，很多事，自然就能在一开始，就预见过程和结果。

洞悉因果，是因见识过的案例多、吸收的信息多，又懂规律、规则，

所以能推演模拟出，过程和结果，而且还能瞬间“照见”过程和结果。

24、我想解决某个问题，就日夜冥思苦想，天天想，意识长时间高度聚焦在那个问题上，

并跟很多相关的人讨论，搜集了解相关信息，

有了这些调查研究，某一天的某个时刻，大脑就会突然灵光乍现，冒出灵感，给我清晰、正确的解决方法。

25、把你1年、3年、5年、10年的时间、注意力、精力、资源，绝大部分倾注在，

练精一个本事、深耕一个领域和项目、钻深钻透一个行业，持续复利积累知识、经验、能力、资源、人脉、钱，

这个本事、领域、行业，必须是你感兴趣的、喜欢的、热爱的、痴迷的。

假如你还没找到这个本事、领域、行业，就继续试错，寻找，

不要因生活贫穷所迫、他人的看法和批评，而随便将就，否则你在工作时，不可能有热情；

没热情，就不会专注；不专注，你的潜意识，就很难给你灵感，帮你解决难题。

不要怀疑自己手头正在做的事，保持耐心做具体的工作，深耕、深挖。

不能什么都只懂皮毛，知识面广却无一精通、一无所长，那你就没有竞争力。

一通百通。当你精通一门，再去做其他领域、行业，你仍然能迁移能力，领悟新领域、新行业的深层秘密。

任何一件事，深入到底，都能挖掘出普遍适用的真理和规律。

26、俞敏洪说：“一个人如果八面玲珑，能说会道，特别会来事，这个人根本不是情商高。

真正的情商高，是这个人，走到人面前后，被人无限地信任、无条件信任，

也善于把自己的好东西、友情，跟人分享，

在别人有困难时，也非常愿意，不计条件地去帮助别人。

这样的情商，才能把自己放在一群人中间，永远不会被排斥。”

所以我说，八面玲珑、能说会道、会来事，精通各种人际交往的方法技巧，攻心术，控心术、洗nao术，都是“术”的层面，

而“道”的层面，是人品、德行、靠谱，是真诚、真心、真实，是将心比心、以心换心、利他之心。

仅有“术”，不是高情商，而是心机、心计，总有被拆穿识破的那天。

27、报名【强势文化】系统课的学员问：

为什么大多数人，容易接受迂腐的、落后的、低级的思想，被迂腐的、落后的、低级的人影响？不知道只应该吸收优质的思想？

答：

出生时的阶层，生存的人际圈子、环境、地域，受到的家庭和学校教育，基本上决定了一个人的思想认知、心态、见识、语言、行为，影响了命运。

不是说人容易接收迂腐的、落后的、低级的思想，

人其实也容易接收牛X的思想，就看你一开始，在哪出生，然后在哪生存和发展。

在哪出生，是天命，天给的；在哪生存和发展，则是你后天可以抉择的。

28、一个本身对别人，就没啥价值的人，还有厚脸皮的索取习惯，肯定会被人远离、删除。

29、在决定是否做某件结果几乎未知，还不知道该怎么做，或成功几率很小的事之前，

我感到非常纠结、担忧、恐惧，我都会静心叩问自己：

“这件事，我如果不做，未来几年、十几年、几十年、一辈子，会不会后悔、遗憾、可惜？我会损失什么？

它有多么符合我的，幸福人生行事准则：‘跟喜欢的人，在喜欢的地方，做喜欢又擅长，且能赚很多钱的事’？

这件事，是不是我真心想要的？想要的有多迫切？有足够的热情吗？我愿意为之放弃什么、付出什么代价？

它有何意义、有何价值？它是我感觉正确，且对别人有价值的事情吗？对多少人有意义、有价值？

它能让自己和别人的生活，变得更好吗？它真的足够重要吗？

我如果做了，最坏的结果是什么？我能承受最坏的结果吗？”

然后，内心常常会给我“清晰、明确的指示”，

我只需遵从“心”的意愿，就能有足够的内在力量，克服恐惧，

驱动我一点一点行动，推进这件事，使它往好的方向发展。

30、老板跟太多消耗你的钱财、时间、资源的人接触，跟情绪化严重的人接触，

他又没什么见识、能力、价值，经常消耗你的钱财、资源、时间、精力、注意力、感情，破坏你的人脉关系、情绪，

你的命运，就是坠入了沼泽，一点一点被他/她吞噬。

万不可与错误的人交往，一丁点机会都不该给。

敬而远之就行了，要尊敬他/她的思维模式、行为模式，

他/她其实没有错，只是跟你不是一路人。

31、让人发达的、赚钱的机会，很少。

它要求你必须先在一个细分领域、一个行业里，长年累月地深耕积累经验、能力、知识、人脉、技术，成为该领域、该行业的顶尖专家，

且拿到了阶段性成果，认识了许多客户、朋友、合伙人、商业导师等，

某天有大佬看到了你、欣赏你、点拨你、提携你，你才有进一步跨阶层的机会。

32、知识付费，花钱买了自己不满意的内容，不要抱怨、不要辱骂、不要怒气冲冲、不要仇恨，

也别搞破坏、举报、投诉，跟老师过不去，死死纠缠。

没有人拿刀逼你付费，都是自己的冲动和信任，都是自己的投机心理、贪欲。

我在求学时，交多少学费，都不会觉得被骗了，更不会退钱，

哪怕觉得不值得，也不认为亏了，只是不适合现阶段我的实际情况，

我只记住老师帮助了我，哪怕内容真的很烂，我还是感恩，而不是仇恨，至少让我知道了，做课程要避哪些坑。

持有此心，才能在将来，逢贵人、又留得住。

33、我现在不喜欢跟人争论、争辩，不论是家人、朋友、合伙人、老师、导师。

亲戚、熟人、陌生人，我更不可能与之争论。

即便有人跟我争论，声音大了起来、语速急了起来，我也会比较情绪平稳地提醒他：

我们等下再聊吧！你先别着急，有什么不一样的想法，我们再讨论，不要动怒~

对陌生人，我则直接不理睬。我不是瞧不起人，只是不想解释什么。

人和人的想法天差地别，立场不同，认知不同，看事情的角度不同，经历不同，

很难让人理解自己的意思，我也并不知道他经历了什么。

曾经我每个月，都会跟人争论得面红耳赤、唾沫乱喷，情绪心情很差。

我想，别人的心情也不好吧？也觉得我就是傻X吧？装X吧？

后来发现，我跟人扯着嗓子争论后，没啥意义，还伤人伤己，于是我改了这个恶习。

我不跟人争论，就没人能跟我争论起来。

34、神fo，是用来敬的，不是用来求的，更不是用来索取的。

求shen佛，向他索取，就说明，你把自己和神fo，分开来看了。你不应该把神fo，放在对立面。

你本身就是神fo，要修你的心、修你的行，把自己修成shen佛。神fo，就是更懂得自己的“心”的肉体凡人。

你求shen拜fo，企图用香火钱和你的好话，换来福报？利益？财富？孩子？女人？健康？

你是在做交易呢？？？

修行就是调心，调心就是修行。降伏自己的心，管控自己的显意识和潜意识。

觉察内心的念想，成为心和意识的主人，修正错误的念想、改正错误的行为，恐惧将一扫而光。

人的苦难、情绪起伏，就是产生于心、产生于意识。

若能把心修到，不为外物所动，不管处于什么环境情况，

都能心不起消极的、负面的、破坏性的念想，控制自己的意识、心念，我们进入了喜乐人生。

42、世间一切事物，本没有好坏、善恶、优劣、美丑、高低、吉凶之分，都是空性。

以上的分别，全都是人在接触到客观环境后，在主观立场、主观视角上，形成的观念看法。

因人的心中有爱憎 、有欲望、有对世界真相的无知（即，不知道一切事物，都是时刻变化的、无常的，好坏、美丑、高下、吉凶是相对的，是会互相转化的），

所以，以为看到的事物，都是有好坏、善恶、优劣、美丑、高低、吉凶，而生出了分别心。

分别心，就是人的情绪起伏不定的主要原因之一。

分别心让人对自己一切遭遇，都有自己的主观想法，

当现实与心中所欲求的不符合，就会痛苦；与心中欲求的相符，或超过预期，人就会开心幸福。

很多有受害者心理的人，心中升起的心念，绝大部分是消极负面的、过度贪欲的、绝望的，

所以不管到了什么环境、接触什么人，都会觉得是痛苦的、欺骗的、黑暗的、难受的，觉得自己总是受害者。

若想人生幸福一些，你要看透一切世间事物的本性：“无常、变化、空性”，

再包容一切变化，以喜悦的、轻松的心，去看待一切变化，相信：

发生的一切事情，接触的每一个人，都必有利于我！

43、我无法让时光倒流，改变过去的我的思考和言行，也无法加快时间的速度，得到我想得到的人、事、物，

我能把握的，只有当下、现在、此时此刻此地，

知道自己应该想什么、应该做什么，然后，凡事都主动去干，能干一点是一点，不要拖延、懒惰、厌烦、等待、焦虑。。。

很多时候，最好的行动时机，最好的改变时机，不是过去，不是将来，而是当下、现在、此时此刻此地，

立刻、马上行动，日日不间断地多做一点点。

那些年轻时，很有才华、聪明、悟性好、有野心、有梦想、有目标的人，

到了三、四十岁，仍然平庸、忙碌、无一技之长、无成果的人，

都是天天学习，知识渊博、学富五车，看过的书能码成一道墙，

却不把能做的事情，一点一点地做好。只学习，不干事，空等时机、等贵人。

什么时机，是最好的时机？

就是现在、当下、此时此刻此地。

什么是你第一个、且最重要的人生贵人？

就是时时刻刻、行动积累中的自己！

44、在成年人的世界，没有善恶、优劣、对错、正邪、道德和不道德，

只有利弊得失、利益价值的权衡。成事者的道德，跟“仁义礼智信”的道德，是不一样的。

45、你对我有关爱，我对你也有关爱，

关爱，是应该表现出来，不能藏着掖着，不然对方如何收到呢？

我关爱你，你关爱我，爱，在你来我往中，越积累越多。

我关爱你，你多次没反应；你关爱我，我多次没反应；

爱就没法循环回流，多的是两个失望的人。

46、你不说，我不说，误会隔阂会非常多；

你不讲，我不讲，你我都会胡思乱想。

47、老板要珍惜，比金条还重要的年华。

现在很多电影、电视剧、歌单、综艺节目、美女跳舞视频、游戏、比赛、爽文、新闻，都是消耗我们时间的。

是背后的人物，设计创造出来，下的钩子，引导我们消费时间、钱财、注意力、感情。

我们的钱被赚走了、时间被消费了、注意力被牵引到低价值的事情上，

背后的人谋取暴利，我们失去的是不可再生的时间。

我不希望自己因为别人制造的垃圾，消耗我的时间，陷入各种情绪化当中，陷入低价值琐碎当中。

这些都是被人算计了，他们算计好了故事情节，调动我们的情绪冲动、消费冲动。

我们只看高分、高质量、优质好评的文字、图片、音频、视频内容，

不让垃圾、低品质，填充我的时间、吸引我的注意力。

我看优质内容的目的，是能学到什么，得到什么；如果不是为了使用而多学点，我不会花太多时间去学。

48、我在偶遇让我感觉厉害的人时，偶遇富人或达官贵人时，不会等着他走掉，会主动地链接对方，攀谈。

联系上了以后，时不时地点赞他、请教他，送礼，找他付费。

主动链接人才、请教人才、付费，是我的习惯，所以总会有人愿意帮我。

我可以花很少的时间，走很少的弯路。

他们在某方面比我厉害，他就是我的老师，我要尊师重道，相信他说的话，按照他说的做。

不会一边希望他提携我，一边又怀疑、质疑他的话。不相信牛人，是很低级的人品素质。

49、“知行合一”的5种理解：

a、知道了，就要用知道的，来指导实践，

看结果，验证“知道的”能不能达成预期目标。

不能验证成功，就找到所有原因，做调整，继续新的实践，继续调整，永不言弃，

“放弃”这个词，连想都不该想，直到达成目标。

b、做到的，才是真知道。真知道，必须实践验证。

没做到的，没有得到想要的结果的，都是假知道。

c、知道了，必须用出来。知道，是为了使用、应用、解决具体的现实问题。

d、知道，是行动的开始；行动，是知道的末尾。

知道和行动，是一件事的开头和结尾，是一个整体的两个部分，一个是开始，一个是结果。

知道，是因；行为结果，是果。

有因才有果，没有知，就不会行，就没有果。

e、按照你的内心中的声音、感受，一瞬间的直觉判断，来做人、做事。想到，就立刻去做。

50、普通人是物质决定能量场，决定意识、思想、认知、信念、心性、行为；

环境、圈子，摄入的信息、文化、语言、声音、图像、知识、经验、案例，塑造了他的内在认知。

高人是能量场显化物质，用意识、思想、认知、信念，创造一切，

境随心转、相由心生、一切唯心造、万化由心。高强度的意识能量，能影响客观物质世界。

强势文化高手思维（精）7

1、你听一个没赚过大钱的人，指出的方向、提出的建议，大概率会贫穷；

你听一个不懂营销的人的建议，按照他的想法去做，你的营销能力，大概率不能提升。

现实的结果，就是检验他的话，是否值得参考的衡量标准之一。

有些人是潜力股，虽然他现在没有结果，但将来会有结果。

不过，找“潜力股”咨询意见，风险太大，损失成本的可能性很大。

直接寻找已经有结果的人，找多次成功者，听取他们的意见，这是最稳妥的方式。

没啥本事，就别博取小概率事件。找专业的人，咨询专业的意见吧。

想进入商业，就跟生意人、老板打交道。这是很简单的道理，可还是有大把的人，不照做。

明明自己想种地，却找个养鱼的人咨询意见。他都没种过地，给的建议能不出错吗?

2、防备说好话太多，说的虚伪的人，他们口才好，说话我们喜欢听，

但好话说的太假、不切实际，其目的就是从我们身上获取点什么。

比如感情、肉体、钱财、资源、权位、时间、精力、注意力、优质信息、智慧认知。

他们用一张能说会道的嘴，占便宜，白嫖，套取真实的利益，不要上当了。

你回想一下，如果被这样的人坑过，就不能再听信他的言辞了，别再投入更多的成本。

懂价值交换这个道理的人，太多了；如实照做的人，太少了。

很多人都说自己懂价值交换，然后一直想占别人的便宜，一直索取，想不劳而获、少劳多得。

3、老板每天不要花太多时间，跟非人才讲话、接触，要把自己的时间，最大价值化。

天天花几个小时闲聊，再花几个小时干杂事，玩乐放松，就完了。

只跟圣贤、大师、高手、牛人、某领域专家、人品好有智慧、有成果的人交往。

人品好、心性好，就是真诚、踏实、靠谱、感恩、善良，且有至少一个拿手本事。

从你现有圈子中，选择最符合上面条件的人，跟他接近，提供价值，互相成就。

把身边的人交往好了，一些原本跟你不熟的人才，也会被吸引过来。

至于不够优秀，不上进，懒惰，心恶、心坏的人，能断绝就断绝吧，不要发信息、说话、接触，更别纠缠。

他们心性不好，会愚蠢到，做出就算损害自己，也要坑害你的举动。

4、江山易改，本性难移。

骗过你的人，会继续骗你；坑害过你的人，会继续坑害你；咒骂过你、打过你的人，会继续咒骂你、打你。

这个人，经常害人，落井下石，造谣，背后说坏话，告黑状，背叛信任，做人办事不靠谱，

你还跟他交往，就别期待你能降伏他，你没这个本事，教化不了他。

多半你还是会被他伤害、拖垮。

可能你有些手段和智慧，也一定会被他消耗一阵子。别跟这种人来往，也别跟他斗下去，浪费时间。

多提升自己，少跟人争斗、玩弄心机。斗赢了，也是时间、金钱、精神、注意力、感情的损失。

5、老板要去先进的圈子、环境，接触先进的人，

那里的环境和人，容纳、释放、流通着优质的信息、正确的信息，

这些信息，灌输到自己的脑子里，就会变得聪明智慧。

而落后的环境中，大多充斥着落后的人。这些人一步落后，步步落后，各方面素质、才能、心态，都很差。

一个聪明人，应该选择，进入先进的、优秀的环境，即便那里竞争激烈，也要进入。

在先进的环境中，跟人才接触，你会越来越智慧、能干、勤奋。

进错了环境，到落后的地方、接触落后的人群，

你的天分都会被吞噬，变得懒惰、无上进心、无目标、无梦想、无责任心，混日子。就连自己人性中

的恶，都被激发了出来。

在错误的环境中，接收的信息，是劣质的、落后的、虚假的、破坏性的，

这些信息被你吸收了，你的脑子肯定秀逗愚蠢。

而且，你还会被卷入小心机、小算计、恩怨情仇中，被卷入小事情、小人中。

你的一生，干大事是过一生，置身于小事，也是过一生。为何不干点大事呢?

6、选定了要做什么，就一门心思、制心一处，

让你在做这件事时的每一句话、每一个动作，都在心流中 。

如何进入心流？建议买本《心流》看一看。

天命之谓性，率性之谓道。

选择做的事、打磨的能力、深耕的领域行业，

是顺从内心的感受，你能排除一切人、事、物的干扰，全身心专注、聚焦在这件事上，

就是顺应你的”天命轨道“，就入道了。

只有做的事、练的能力、深耕的领域，是你感兴趣的、喜欢的、热爱的、痴迷的，

你才会花很多年研究、练习，不急于求回报。

你做不喜欢的、厌烦的、没感觉的事，还需要动用意志力、耐心来坚持、自律，这是严重的内心能量的消耗。

而进入专注、聚焦的心流状态，是爱的能量，无穷无尽、源源不断，

你无需坚持、自律，全是自发自动，沉浸在幸福感、成就感中。

几个月、一年后，再晚点，3~5年后，你就是某一领域的专家了，跻身于优秀行列。一般人没你专业。

7、普通人一定要研究传统文化，研究老祖宗的智慧。

自己看不懂，就寻找名家解读，看看大师们是如何解读的。

记住，是看大师的解读，不是老师的解读。

老师的水平、悟性和智慧不够，专业度不够，很容易把你带偏。

大师有慧根、悟性好，又下死工夫钻研多年，且往往是书香门第，有非常顶级的牛人教导他，

主动播撒智慧，行善积德，来往的都是各领域有头有脸的人物，才能进入大师境界。

学了大师的解读，就尝试用自己的思考、实践、总结，把老祖宗的经典内容，融入血肉。

当你用很多年，精通了圣贤老祖宗的智慧，你就可以用这些智慧，来链接牛人了。

普通人想直接获取，高层圈子里的信息、认知、智慧，几乎不可能。

但老祖宗的智慧古籍，太容易获得了。

就靠研究、精通这些内容，足够你链接到牛人。

然后再通过牛人，把你带入高层的圈子，进一步吸收先进的、牛X的信息，进化、升级。

8、你大脑里升起的每一个念头、想法、图像画面，都会牵引你的注意力，激发你的情绪感受。

人每天产生6万多个念头、想法、图像画面，注意力被频繁牵引，所以精神能量被耗散。

你必须控制注意力，不要被无意义、低价值的念头、想法、图像画面所牵引。

注意力宝贵，你的注意力专注、聚焦在哪，你的智慧、灵感、成果，就在哪。

注意力长时间在美色上，就会邪淫乱xing、昏昏沉沉；

长时间在商业上，在帮人解决问题上，就会赚到钱。

人容易被各种人、事、物侵扰，胡思乱想难以控制，所以要修炼觉察的能力，时时刻刻觉察到：

我的注意力放在了哪？我的注意力，又被什么牵引走了？我应该把注意力专注、聚焦在什么上？

9、过去已经消失，不存在了，只停留在记忆中；未来，还没到来，也不存在，只有幻想、想象。

真实存在的，只有当下、现在、此时此刻。

你想做什么事，现在开始积累理论知识、实践经验，链接最懂这件事的牛人，找他带一带你吧；

你喜欢谁、爱谁，遇到了，就厚着脸皮，立即主动争取感情吧；

你想跟谁交往、合作、同行，就现在联系、提出要求、交换价值、互相成就吧。

别担心结果不好。最后都一样，成为过去，日子照样过。

你要是没主动争取过，人生的体验感一定非常差，你肯定会后悔没有抓住曾经那个“当下”。

10、有人觉得，做了好事、善事，帮人解决了什么大麻烦，应该不留名，不要到处宣扬。

我不认可这一观点。只要发心不是哗众取宠，骗取信任、强行索要利益，

我觉得，既然做了好事、善事，在可以分享出去的前提下，应该讲出去，

引导更多人，加入行善助人的行列，自己做模范榜样。

我一个人行善积德，是我一个人的福报；若是能通过我的文字、演说、视频、声音、日常行为，激发了更多人的善，

让他们也开始行善积德，就会有更多人积累了福报，有何不可?

11、知行合一相当困难，知道却不做、做了却不持久。

这个问题，没有秘籍，解决方案只有８个字：主动去做、持续去做。

因为没有任何人，能代替你本人，完成“行”这个动作。

12、普通人根本没有自知之明，他们每天想的、说的、做的，都是大部分普通人的常态，

却期望一个远超常人的成果。

13、过度求取权、钱、色、名的人，必被权、钱、色、名所灭。

但欲成大事，必须有权、钱、色、名等大野心、大欲望。

无须认为人欲不好，只要管理在可控范围，稍加遏制，人应该遵从本性，不能全部消灭。

欲望大不能满足，人就有动力去争取，有大能量，总想找点事干，想干好。不会死气沉沉、懒惰懈怠。

低欲望的人，佛系青年，什么事都提不起兴趣，什么都不想做，没动力，对不喜欢的工作，抱怨满腹，态度消极，不上进、不认真、没激情，

自然什么事都做不到顶级，把自己养的一无所能。

存天理，灭人欲。灭的是过度的人欲，不是啥人欲你都把它灭了。

人欲、人欲，有欲方为人，无欲，还是人吗?

有些人听到“欲望、人欲“几个字，如遇猛虎，如闻恶臭、以之为耻，我觉得可笑。

你若是个禅师、大师、顶级人物，说要灭尽人欲还差不多。

普通人也要灭人欲、对自己的欲望避而不谈，好像你是大修行者。你啥也没有，装什么圣人？全家都被你的无能带穷了。

当个俗人吧，稍稍遏制欲望，别让人欲把自己玩死，利用欲望的好处就行了。

14、人只有做自己天赋上的事，才会见到奇效。

但生活中一定会有你必须做，却没天赋、不感兴趣的事，怎么办?

做没天赋的事，不感兴趣、不喜欢、不热爱、不痴迷的事，很难做出神奇的极致成果，但不代表没有好成果。

做出成果很简单，就是每天做、日日不间断，多花时间学习、练习、改进，形成日常习惯。

不厌烦、不抱怨、不急、不燥，不带有消极负面情绪地经常做。

几个月、1年，你就会渐渐看到成果。

不管你年龄大小，事情的难易、大小，坚持做、重复做，有耐心、有持久力、有改进，都能有不小的成果。

你一定能超越绝大多数人，因为他们根本不想做，更没有持久做，

觉得没天赋、不感兴趣，索性不做，早早放弃。

而你是天天学、天天练、天天改进、天天沉浸于工作。

15、每个人都有自己的天赋轨道，做的不是自己感兴趣的、喜欢的、热爱的、痴迷的，

你几乎不可能，长久地精进它；不日日精进它，就没有深厚的积累，没有远超常人的竞争力。

你要找到天赋所在，敬畏它，别觉得只要你认真学习、练习，也能成为顶级人物。

不在天赋上磨练，你花50年的功力，也许跟有天赋的人比，几年就被反超了。

如果你做的事，只想牛X，精进积累就够了，但要成为顶级的大师，必须在天赋之上。

天赋在哪，怎么找？

你对这件事，是否感兴趣、喜欢、热爱、痴迷，白天想做、晚上想做，越做越爽，做了就有快感、幸福感、成就感？

是否说话讲它、交往的人也与此有关，不管是谁阻碍你、干扰你，不管环境怎么限制你，你都想做这件事？

是否你想放下一切杂事、隔绝杂人，做这件事废寝忘食，专注投入，每天花大部分时间做这件事？

如果是，那这件事就是你的天赋。在做这件事时，最好还能做出差异化，跟别人不同，或比别人好很多。

对别人有价值，让很多人愿意给你付费，愿意为你持续付费，为你转介绍客户。

只有他们愿意掏真金白银，才是真认可你做的好。

微信：18486338859

16、是不是做自己感兴趣的、喜欢的、热爱的、痴迷的事，

并深耕这个领域、这个行业、这门本事，就会很轻松地到达顶尖？

现实是，根本不是，而且这个能力越增长，你经历的痛苦越多，幸福感总是少的。

当你决定打磨这个本事，一开始就要知道它的难，

不要求速成，应一点一点学习、练习、改进，不放弃、日日不间断，熬下去，且要专一。

一年学10门本事，不如练一门功夫。

一门功夫练扎实，比你10样浅尝辄止，来的更有实用价值。

每遇到难突破的困局，仍要熬下去，再痛苦、难忍、厌烦、急躁，也得寻找突破口死磕。

1年后，你会发现，虽然下的是笨功夫，过程艰辛痛苦，

但自己一出关，就超越了大部分人，可以用这个本事赚钱谋生了。

17、我要修炼的是：在一段时间内，只专注、聚焦一件事，

专心致志，不被其他杂念、杂事、杂人干扰，排除一切干扰因素。且要做，就尽量做到专业级水准。

工作时就工作、写文章时就写文章、旅游时就旅游、睡觉时就睡觉、看书听课时就看书听课、与人沟通时就与人沟通、研究业余爱好时就研究业余爱好。

一般人啥事都做不好的原因是：

做这件事，心里想另一件事，不专心，不全身心投入，花的时间、精力不多，没想到要成为这方面的专家。

该注意力集中在那，不集中注意力；该放松时，又担心该干的事情没干好。

娱乐时不能安心娱乐、工作时不能安心工作、休息时不能安心休息，心猿意马，干这想那。

不专心，就不能专业投入；不专业、不投入，效率就低下，不能靠这个专业能力获利。

用自己的专业能力获取名利权，是很爽、很有成就感的事。这说明我的专业能力，是对自己、对别人真有用。

18、修愿力、修心，一个层面是，

要把自己不愿意做的事情，修到愿意做、想做、爱做，不抗拒、不排斥、不厌烦。

这需要极强的自胜能力，强迫自己投入长时间、注意力、精力在某件事上。

胜人者有力，自胜者强。

比如，你不想早睡早起，就强迫自己早睡早起；不想锻炼身体，就强迫自己锻炼身体；

不想工作，就强迫自己专注工作；不想研究练习什么，就强迫自己研究练习什么；不敢跟异性接触，就开始主动跟异性接触。

当你强迫自己做到，收获了积极正向的反馈，

比如情绪感受上爽了，精神状态好了，有成就感，或者赚到钱了，交到牛人了等等，有利的反馈，

你就可能把原本不愿意做的事，变成愿意干、喜欢干。

必须要强迫自己，做到收获有利的结果的阶段，才行。

因为看不到好结果，没有及时的正向反馈，就是容易放弃。

19、在自己的认知圈、能力圈玩耍，做自己懂的事、擅长的事、有感觉的事，最容易成事。

我不懂的、在我能力之外的，不碰。

我无法把很多领域、行业、能力都搞深入，所以必须有一门独特的拿手本事。

我的拿手本事，不能只是比一般人厉害一点点的水平，更不能是普通水平，

必须做到专业水准、专家水准、顶尖，并混在顶尖的人际圈子里。这是最基本的要求和追求。

20、怎样快速入门一个能力，入门一个行业、领域?

先找到与这个行业、领域、能力相关的上百个常用专业术语，反复地查资料、看、记忆。

然后找到与此相关的经典书籍、课程，认认真真看完，大量看。把市面上有名的，都看了。

再寻找与该行业、领域、能力相关的专业人士，跟他们聊天，问问题，付费求指点。

向专家大量问问题，寻找他们说出的内容有何异同，持续追问，听信他们的教导。

21、我对“名不副实”，万分惊恐。

个人积累、个人实力，承载不了我的名声，就会有殃灾。这句话，我须臾不敢忘记。

22、人有冲天之志，无运不可达也。

你不可能年年月月有机会、遇贵人、得资源，谁都有不得天时、地利、人和之时。

运势来了，做事顺风顺水，大胆谋利；大势一去，再聪明，也难有成果。

不得志时，不应懒惰懈怠空耗时日，而应趁着没那么多事的时间段，积累某一个细分领域的知识，积累到最多。

实践出来的是经验；没实践的叫知识。

没有实践机会，就踏踏实实积累专业知识，多读书、多上课、多见专家和牛人，等待时机。

23、优质的信息，在牛X的书里、课程里；

顶级的信息，在牛人的头脑里。

随着黄乾隆的实力、权力、财富、圈子、阶层的提升，强势文化的内容，只会更优质。

24、衡量一个领导者的质量高低，核心关键，

不是看他讲话谈天阔论、戏说功名，不是看人脉圈层，不是看长相美丑，不是看陪酒交际样样精通，不是看脾气好人善良，

而是看是不是发心正？能不能引领一批人，达成一次又一次的大大小小的目标，办成事？

长时间的空口白话、精于交际，只谈战略，谈未来5年、10年、20年，

没有落地战术，不时刻优化战术，反反复复落实、优化战术，不屑于从小处着手，

办不成事，连小的目标都长时间不能达成，即便短期内笼络人心，时间一长，一样人心离散。

25、没有平时吃喝玩乐睡piao赌，临事能勤勉刻苦、自律、聪明上进的人；

没有平时情绪说爆就爆，善变难控制，临事能沉心静气、举止得体的人；

没有平时懒惰娇惯，临事能吃苦耐劳的人；

没有平时衣食住行享受优越，临事能容忍落魄，安于穷困的；

没有平时混日子、不学无术，临事能发挥一身本事的人；

没有平时不拼命赚钱，临事能拿钱出来救人、解决麻烦的人；

你平时什么样子，在遇到事情时，就是什么样子。

更多的是，你平时什么样子，大事临头，心有动摇，连平时状态都不能发挥。

所以，平时就该如临大事、如临大敌，谨慎地修炼拿手本领，培养好习惯。

只可稍加松懈，不精神紧绷。不能拿“平时”当借口，彻底松懈，养一身懒散的臭毛病。

对自己要求严格，勤勉刻苦、自律上进、吃苦耐劳，追求财富，也安于穷困，

不因一时的落魄，纠结于细枝末节，不思进取。

26、领导者做的是总结、提炼下面的人的好的实践经验，和好的想法，

再把这些经验、想法，用之于民，落到具体处、实际处。

放手，相信他们能按照自己的经验想法，干得更好，利益最大化。

因为他们有些人是一线实践经验，掌握更多的具体情况、数据、信息，在问题上花的时间、心思比你多。

多谈解决方案，多听大家的意见，多总结提炼具体的、实际的方法，决策利益最大化的发展方向。

别总说我认为应该怎么样，你们必须怎么样，过去怎么样现在、以后也要怎么样，

处处维护自己利益，把自己放在高位、放在其他人的前面，看不到事情的发展变化，不知变通；

也别显示自己的地位权力，说大话、空话、宣泄情绪的话、套话、官话，

不调查研究实际情况，不采集群众意见，随便听听、看看，就大发议论，指点一二，下命令。

27、年轻时，在没有特殊经济困难的情况下，不要用时间和体力换钱，

这是非常非常愚蠢的做法，目光短浅。

年轻人最大的资产，就是时间、精力、注意力。

你把时间用在体力劳动上，用在低门槛的工作上，注意力放在玩乐、消费上，

赚的钱少，时间消耗了，体力将来也会越来越弱，那时，你怎么办?

一定一定要把时间、精力、注意力，还有一点点资金，投入到自学和拜师上。

不是指学校课本知识，而是课外的知识。我21岁时选择了营销、写作、演讲。

这些都是随着阅历增加、时间累积，越来越不可替代、越来越赚钱且值钱的本事。

你应该学习财商，提升商业认知，找到感兴趣、喜欢、热爱、痴迷的事情，

打磨一技之长，把与这个事情、领域行业的所有知识，都看看，

积累某细分领域最多的知识，主动寻找这方面的专家聊天交往，等待实践契机。而不是用体力打工。

28、以绝大多数人的野心、自学能力、学习量、学习内容的优质性、认知水平、决策、行动力、持久力、专注聚焦度、

主动争取一切机会和人才的迫切程度、延迟满足能力、胆量、拼命的冲劲、相信人的能力，

根本不配谈：“ming数、yun势、风shui不好，所以我没有贵人运、富贵命。谁谁谁成功是因为有那命、靠运气、靠贵人、靠背景。”

你的日常行为和习惯，所做的事情，跟绝大多数普通人差不多，

却怪自己没那命、没那运气、没贵人帮、家庭背景差，所以不成功，纯属扯淡。

29、当你认为一个人真的很厉害，又有成果，

你决定跟随他，就要彻彻底底地跟随，3年、5年、10年。。。

厉害的人，会一直厉害，即使遭遇低谷期，只要没有严重负债，或者身体健康出了大问题，还是能翻盘。

因为他的认知、经验、商业思维、能量场、格局、执行力、判断力、领导力、影响力、赚钱能力、信息获取能力、沟通能力等等，

这些虚的资产，都还在。你要用时间和忠诚换信任，不抱怨、相信他、听话、能吃苦、不轻易翻脸背叛。

你不能过度慕强，看到更好的马上跑了。

你本来就啥都没有，没经验、没钱、没资源、没权力、没人才朋友，

想让牛人带带你，除了花很多年时间，傻傻地跟随、傻傻地听话，用能力证明自己，还能干什么？

一会儿相信、崇拜、跟随A，一会儿看A好像不行，没法让你快速赚钱，就跑去跟了B；

看B也不行，跟了几个月，又跳到C那里。

这种人小心思多，到哪都没信任积累，没朋友。没有信任积累，没有日久见人心，鬼带你？大佬有资源，也能给别人，凭什么给你？

你想成为谁，就长期跟随谁，就进入他的圈子，处于那种环境耳濡目染，为他尽心尽力，最易成功。

靠自己摸索、没牛人带的人，几乎都过不好。

30、强势的人，不是指性格强硬、态度压人、暴力打人、脾气火辣、身体强劲、精于心计，没人敢欺负他/她，

而是指，我决定了要做成什么事，

就必须按照规律办事，必须把事办成，让大家相信我能办成，

结果我真的一次又一次地办成了。

31、每个人都不承认，自己的现实功利心，用很多冠冕堂皇的说辞，掩藏自己的功利心。

他/她明明看到了，或收获了利益、好处，才会靠近我、跟随我；没利益、好处，就放弃我、离开我。

嘴上却说，他/她看重的是别的东西。

我比较清醒，知道“天之道，是利万物；人之道，是得人心。归根结底，还是给利益、给价值”，

所以我有好东西会分享，分钱、分权、分机会、分资源、分享经验智慧。。。提供价值。

也包括，投资自己的外貌。

当我停止分享利益，女人、男人，不论亲疏，都会离我而去，没人会关注我、关心我、照顾我、爱我，

没人会重视我说什么、做什么，没人会倾听我的心情感受，

还可能羞辱我、嘲讽我、瞧不起我、调侃我、欺负我。

我认识到了人的现实功利和虚伪，但我不憎恨。

我也展示自己的功利心，不装、不藏，做真实的样子，努力给更多人提供价值。

32、世界是客观事物，在人的主观上的反映。

遭遇同一件事、同一个人，

持有不同认知观念的人，头脑会生发完全相反的念头、想法、图像画面，激发内心完全相反的情绪感受。

积极正向、负面消极 ，善、恶，美、丑，都是人的内心，在接触客观外物时，触发投射出来的心相。

既然念头、想法、图像画面，和情绪感受，都是自己生发出来的 ，

为什么不调整认知观念，让自己生出积极的、正向的念头、想法、图像画面呢?

这样就能激发，积极正向的情绪感受。

烦恼、快乐，都存于我体内，现实与心中所想不合，就烦恼；与心中相合，就快乐。

若是心中放空，空无一念，还会激发出什么情绪吗?

你经常回忆过去的画面，会激起伤心、痛苦、恨、悔恨、仇怨、幸福、美好；幻想未来的画面，也能激起情绪感受。

你的情绪感受是好是坏，就与你在想什么有关系。

情绪感受也会影响你想什么。比如心情不好，你会联想到很多不好的事情。

知道了情绪感受的好坏，受你的观念、想法、想象出来的图像画面影响，

你知道为啥发生任何事，都要想出它带来的10条好处了吗？就是为了改善情绪感受啊~

33、帮人时，你无条件、无限次地帮他，他反而不知报恩；

有条件、有约束地帮他，他反而视你有大恩。

不要无条件帮助人，不要有人找你，就马上帮人。

帮他次数多了，又没条件，他不需要付出什么成本，你一次拒绝他，就培养了一个仇人。

人心不足，觉得理所当然。

你帮过的人，未必报恩；帮过你的人，往往会再次帮你。

别觉得在白眼狼身上损失了财物、资源，才是亏损，

你投入的时间、精力、人脉关系、感情，都是亏损。

34、很多人所谓的想求学、想贵人帮扶、想拜师，不过是想白嫖、想占便宜罢了。

你叫他投入一点成本，他马上就沉默了，就转而攻击讽刺老师了。

孔子收徒，还要学生缴纳10条干肉，怎么现在那么多人不开窍呢?

交钱、交物质，在当代已经是小投入了。在古代，你要先给老师打杂2年、5年、7年，才开始教真东西，

时间代价才是大投入、大代价。

35、说真话、说好话，不骗人、不夸大。

现在全民都可在互联网上发文字、音频、图片、视频，展现自己的思想认知。

互联网能把我们的想法，传播给千百万人，好想法会传播、坏想法也会传播。

所以在网上说话，要慎之又慎。

已经有许多德行不够的人，由于在网上乱发言、乱评论，

直接封杀、社交性死亡、坐牢，还有的被挖出黑料。都是乱说话所致。

祸从口出，所以我不敢乱说话，我尽可能说真话、好话、正能量的话。

我很少骂人了，也很少说负能量、消极的话，更不敢说敏感词汇、不敢谈论敏感领域。

话柄，就是把柄；语言，即是业障。真不能乱说话啊～尤其是富人或高guan的孩子，更该管住嘴。

36、对一个事物，没有正确的调查研究，就没有发言权。

调查研究的，不是这个事物的主要方面，而是次要方面，仍然没有发言权。

低价值、无意义、重要性不足的信息，收集再多，都是浪费时间和劳动力；研究了这种信息，只会得出错误的判断。

调查研究，必须详细地收集，与这一事物相关的信息资料，而且是关键信息，越多越好，

先大概地了解一下，这个事物的整体，再把这一事物拆解开来，分析每一个基本组成部分，然后再重新整合起来。

此时，你对这个事物，就有了大概的、和具体的了解，可以发言了。

你对它的认识，就是相对客观的，而不是走马观花，粗浅的知道。

37、我懂的知识，也要教给别人，让他们也懂。

我教完了，他们没听懂、不理解，说明我还没有真正理解这些知识。

若是理解了，一定有非常简单的表达方式，传达给别人，让他们理解我想传达的意思。

38、作为下属，在同事之间，不要跟风议论上级领导，更别带头议论。

嘴巴大，被领导知道，马上拿你开刀，领导最怕信息和自己的心思泄露。

爱节外生枝的人，最不讨喜，因为领导的心思欲望泄露，下面的人就会投其所好误导他，让他犯错，丧失权力。

也别跟同事，讲述太多自己的想法。你无意间泄露自己的信息多了，同事伤害你就太容易了。

你可能觉得，说一些关于自己的话，总没什么问题吧？可就是会触犯，同事间的潜在利益冲突。

抑制不住内心的倾诉、话痨、八卦的习惯，是生存能力弱的表现。

39、现实的世界，就是利益弊害、强弱之分。

善恶，奸邪、贤能，好坏，黑白，是非等标准，由占主导权的强者定义。

在不同的情境立场下，那些标准一直在变化，甚至完全颠倒相反。

很多弱势者，用善恶，奸邪、贤能，好坏，黑白，是非来为自己护身，

把自己摆在道德制高点，把伤害他的人，定位为“恶、邪、坏、黑、非”，

企图以此维护自身利益。结果呢？还是自己吃苦受罪。

而强者衡量一切人、事、物的标准，就是利弊价值权衡，有没有价值？有没有用？

有价值、有用则留用，则亲近；无（低）价值、无用，则去除，则疏远。

不断积攒权力、钱财、人心、资源、见识、能力，

深知“优胜劣汰、适者生存”法则，步步变强，能灭他的，只有自然规律的老病死了。

为了让自己不那么势利露骨，我又在利弊价值权衡之前，加上了良知、良心。

即，在不严重违背良心的前提下，再去权衡利害价值。

40、现在习惯性宅在家的人特别多，不多去不同场合认识人，不把身边的人的关系，搞得亲密些，

却说自己不想搞无效社交，独处才能学习、才能保持内心安静，

还有人压根儿就不善于社交。这怎么行？

没有关系网，就没有发达的信息来源，没有及时的、有价值的信息，

你怎么会有，更好的行为决策和发展呢？

多接触人、多进圈、多付费学习、付费交友，多去陌生城市啊，不要长年累月宅家里；

然后筛选人，留下适合你的。

向他们展示你的能力、价值、个人性格、习惯、原则、需求，

跟能联系和互帮互助的人，开始“相互麻烦”。你麻烦他们，他们也麻烦你，

通过相互合作、帮助，建立更深的联系和信任，形成自己的关系网、信息网。

41、每天都要琢磨，有付费能力的人的需求是什么？有什么问题？痛点？麻烦？困难？喜好？

你愿意花几个月、1年时间，研究如何解决他们的问题，做出产品和服务，然后营销给他们，卖给他们吗？

42、用时间和体力换钱，还天天“买买买”，消费，享乐，休息，就穷；

用批量的产品、服务、模式换钱，天天研究“卖卖卖”，营销、销售，就赚钱富有。

买，是钱进别人口袋；卖，才是钱进自己口袋。

43、普通人的机会比较少，时间很多，平时就要锻炼身体。

一个健康的身体，最好是强壮的身体。

然后学习某个细分领域最多的知识。没有实践的机会，不能积累经验，就积累大量的知识。

先把自己学成理论专家，配上一副强壮的身体，这样机会虽少，来了你也能抓住一些。

有专业知识，支撑你的实践、指导你的实践，知识就会化为经验、专业能力和智慧；

有强壮的身体，你就能拼命干活，工作，有体力、有精力干。

普通人本来机会就少，时间多了你都用在了上班和吃喝玩乐睡上，

非但没有专业能力和经验，连知识也不积累，积累了也不是积累专业知识，而是又杂又浅尝辄止的知识。

机会来了，你也不敢上，敢上你也没能力做好事；有能力，你也没身体来熬。

44、立场、利益关系、思想、文化、观念、认知上的不同，

是引起人与人争论、争斗的根源，是人的行为决策和结果的根源。

弱势者，不是因为身体弱，打不过别人，

而是被家人、圈子、教育内容、阶层、环境等，灌输了劣质的思想、文化、观念、认知、知识、信息、资讯、案例，

导致每天的很多决策、行为，都是低价值、无意义、错误的，

所以生活有不少压迫、绝望、痛苦、贫穷、折磨、欺辱。。。

他自己也会选择，输入劣质的思想、文化、观念、认知、知识、信息、资讯、案例，

加强他旧有的错误认知，因为思维同频嘛。结果他更深陷弱势中。

他们要想改变现状的结果，唯有：

被牛人、被老板灌输优质的思想、信念、文化、观念、认知、知识、案例、方法；

换圈子、换生活的环境、换城市，接受优质思想的洗脑，拒绝输入垃圾信息、拒绝错误的人的思想干扰。

45、经常找家人、导师、师傅、朋友、合伙人、同事等，批评自己。

问问他们，“你觉得我有哪些缺点，需要改的？有什么错误，需要注意？”

目的是通过外人的客观评价，修正自己的思想、言行。

他们都不指出我的问题，我就不知道自己错没错，不知道那哪好。

批评我，我是赞成的。

对我人身攻击、污蔑我、诋毁我，欲加之罪，编造一些子虚乌有的缺点、错误，这就不是批评了，而是伤害。

找人批评我，是为了修正自己，不是为了伤害自己，受虐。

46、发心正，结果好。 发心正，结果不好。 发心不正，结果好。 发心不正，结果不好。 唯一可取的，只有第一种。其他都是不好的。

47、善得人心，才配为“人上人”。

内圣外王，驾驭人的核心几句话：

多看多听，研究案例；

接触人群，天天实战；

精通人性，揣摩人心。

按人所需，施加利益；

知其所惧，威罚害之；

手握赏罚，恩威并施。

死死抓住利益的分配权，人心才围着你转。

其中最难得的，不是利益分配权，

而是揣摩准确人心的所欲、所惧，他想得到什么，怕失去什么。

不懂揣摩人心的功夫，得到利益分配权，也会失去；

精通揣摩人心的功夫，没有利益分配权，也会得到。

48、保护好自己的灵魂、内在能量、注意力、时间、精神和身体。

49、所谓的创新，不是从凭空创造出来， 只是发现了别人没有发现的人、事、物之间的联系，

然后我做了各种新的联系和组合，组合的目的是改善人们的物质和精神生活。

50、大道无小我，大道是利他。

强势文化高手思维（精）8

1、高手、牛人，凭什么帮你?

a、他在你身上，看到了自己曾经的影子，激起情怀。但这只是触发点，今后是否留用你，还看你的价值。建议学习营销，以及自我营销。

b、你在某一细分领域，做到数一数二，或知名，你的人脉就能链接顶级的人。

比如你想进投资大佬的圈，你在投资上做到数一数二，基本不可能，你也未必擅长这个领域。

但你可以在创始人IP打造上、电商某个品类、直播带货、私域变现、内容营销、社群运营、数字人直播等等，做到数一数二；

打桌球、书法、赛车、下棋、某游戏，做到数一数二；

你是知名医生、主持人、画家、作家、物理学家、知名发型师、按摩师、舞蹈家、风shui师等等。

不同领域之间的第一名，或知名人物，是可以相互接触的，你只要找到自己的细分领域，做到第一、第二，做到知名。

c、你深耕某个行业，做到了细分行业前几。

高手、牛人只是在自己的领域很厉害，对其他行业则是小白，你要找到对方感兴趣的行业信息，你们就能产生价值链接。

其实就是提供高价值的信息差，可以是行业领域、是跨地域、跨年龄、跨阶层等等的高价值信息差。

d、这是我常用的策略，只要遇到高手牛人，绝不放过，全部主动链接。

主动链接10个、30个、100个，总会有1个人关注我。只需要1个牛人拉我一把，就够我上升一个台阶了。被拒绝又怎样？继续不要脸地链接！

e、高手牛人，碰巧被你遇到，看你人品心性不错，真诚懂感恩，或者有专业能力，

帮你只是几句话，是举手之劳，他就当种个种子，积累福报了。

也许你成事了，哪一天能感恩回报他呢？也许你今天是无名之辈，明天能名震江湖呢?

f、高手牛人物质条件已经解决，想把自己的一些认知想法，通过私域或公开释放出去，影响一部分人，吸引同频。做法布施，传法。

不要奢望他把所有内容都释放出来，但你要收集，这些高手牛人所释放的内容，收集高手牛人释放信息的渠道。

虽然他们释放信息必然有所保留，但随便抖落一点信息，加上你的思考、判断、决策，就够你喝汤了。

g、你从现在开始，多帮助比你更弱小的人，具体看你的时间、精力。在帮他们的过程中，观察他们的优缺点，体会大佬带小弟的感觉。

你能从这件事上学习到，大佬在与你相处时，是什么心理？需要注意，哪些是大佬会加分或反感的点？

比如，多向大佬总结汇报你的阶段性成果，就是加分项；稍有点小事就打扰大佬，这是减分项。

h、你的福报不浅，很早的时候，就认识了高手牛人，那时他们还只是普通人，不高，不牛。

可能你发现他有潜力，也可能只是运气好，在一起，常联系，跟他相处的关系非常好。

i、高手牛人的经验能力，需要找天赋高的人传承；或者他急需传承，没有时间、机会挑选更合适的人了，恰好你出现，就不管你的天赋高低，只能传授绝世武功给你。

j、给高人牛人付费、送礼。虽然你没什么钱，没什么地位，但是你愿意找他们买单。买单就是对高人牛人，最好的认可。

2、好的成果，须一个人或几个人，或很多人，在大段时间内，

聚集一切资源、金钱、技术、时间、精力、智力、能力、意识，

100%专注、聚焦，只做一件事，几乎没有多余杂念、杂想、杂事。

围绕那一件事，深耕、深挖，成为某个细分领域，做那件事非常牛X的人，成为非常专业的人，非常懂的人。

最牛的是啥呀？一辈子持续专注、聚焦做一件事，做到极致，换钱，再用钱置换一切其他东西。

可惜，没有人能懂；懂了，也扛不住花花世界的诱惑，难拒绝杂人杂事的干扰。

3、做任何事，要习惯性找一找，有没有跟你做一样的事，或类似的事情的人？

找出几个、几十个、上百个做的最好的，每天研究他们是怎么做的，然后抄袭、模仿、优化。这是最快捷、最稳妥的成事方法。wx：wzbxysj

本来几天、几个月，能从别人那里弄明白的事，靠自己瞎摸，一晃几年过去了。

要是他们其中，有1个或者几个有结果的人，有成功或者失败经验的人，愿意指导你，你从此就走上了快车道。

很多时候，不是你愚蠢，脑子笨，而是被“原创”“靠自己”束缚了，不懂得你想做的那件事，里面大部分问题，早已被人解决，只需抄袭、模仿、优化，或者与之合作就好了。

不过，要想别人指导你，就必须有“出点血”的觉悟，你不出血，就不会有人真心真意指导你。

就因为你付出筹码时，稍微犹豫了一下，他就过滤掉了你；少说了几句话，你直接几年都上不了一个台阶。

有人说，有缘分自然有人帮你，没缘分强求不来。我看他经常说这句“智慧语录”，我说：太对了！

心想：缘分不过是人和人链接的触发点，能不能链接上，还有比主动出击、利益捆绑，更靠谱的吗？

4、我自己脑子笨，学东西慢，但我喜欢学东西快的人。

以前我教别人一些东西，他听不懂、做不好，我会一直教，反复教，结果认真的人寥寥无几，我的时间倒是被耗费了不少。

后来我只说1次、2次、3次，然后就不说了。他听不懂、学不会，就筛选过滤掉，他轻松，我也轻松。

那种需要反复教，都教不会的人，一辈子不会有什么出息。我只想跟一点就透的人交往，心不累、省时间。

由于我学东西慢，领悟慢，被别人筛选过滤掉怎么办？觍着脸，继续找人跟着学呗，谁让咱笨呢？

5、我发现，保持极好的态度，可以解决人与人之间的大量矛盾。

就算对方是坏人、恶人、阴邪之人，是杠精、白chi、sha子、黑粉、无耻之徒，

是看着就让人厌烦的人，是冲动易怒的人，

是抱怨连篇的人，是不可理喻的人，是不讲道理的人，是态度不怎么好的人，

我依然保持极好的态度，保持尊重，保持距离，他们给我带来的麻烦，就会很少很少。

对待家人、配偶、恩师、师兄弟、朋友、熟人、客户、合伙人、陌生人，同样采取极好的态度，诸多矛盾，就消失了。

你的态度，能在很大程度上影响别人的情绪，人都是情绪动物，你让他情绪不好，你就别想好过。

6、如何快速建立信任?

让对方占点便宜。可以是物质上，精神上，认知上。

7、为了做到一件事情，你被900人拒绝了吗?

我只是和1200人讲了我的项目，900人说NO，300人支持，其中85人愿意合作，85人里有35个全力以赴，而其中只有11人陪我取得了成功!

——比尔·盖茨

8、我的人品、情商、演技、道德，如果没有经济实力做支撑，

迟早会发现，自己就是一个演技拙劣的傻X，或是演技精湛的小丑，受伤、受苦、受骗、受坑的，还是自己。

人家给我面子，会尊重我，不揭穿我，不让我难堪；不给我面子，我毛都不是。

我还是得让自己在某方面，有不可替代的、巨大的价值。

比如超强的学习能力，营销能力，管理能力，演说能力，写作的能力，讲故事的能力，人情世故的能力，察言观色的能力，与人打交道的能力，影响力。

没有实打实的能力，我有情商、我讲道德、我能说会道，就是狗屎。

9、明知是错的事，不要做；明知是对的事，立即做；

明知要改的事，立即改；做好该做的，才能做想做的。

简单的4句话，用一生和当下去践行，用不了几个月，你会非常牛X。

一本正经地说“道理我都懂”的人，却不简简单单听话照做，很多年过去，还是个渣渣。

10、现在做事情，都讲究在某细分领域专注、聚焦，你想做到极致，就只有专注、聚焦，做的事情越来越少。

每天注意力分散，做的事情杂，想的东西五花八门，你肯定几乎没机会比别人做的好，没机会打磨出一个核心竞争力。

你要专注、聚焦，疯狂地专注、聚焦，觉得自己已经完全地专注、聚焦了。

你要是没什么资本，同时很幸运，你有大把的时间，那你就找一个，感兴趣的领域学习，专注、聚焦、深耕，不要每天做太多的杂事，

比如洗衣服、打扫卫生、做饭、找人闲扯淡、刷剧、打游戏、看视频、发呆、闲逛、喝酒吹牛X。。。

也不是叫你完全不做，而是尽量少做，或快速做完。把你的全部时间，都用在聚焦打磨某个优势能力上，其他事情，能花钱解决，最好。

别太省钱，你那点工资，全省下来，又有多少？心里没数？

为了省钱，做很多杂事，低价值的事，会的东西越来越多，却没一个精通，没一个拿手本领，没一个核心竞争力。

陷在琐事当中，忙于低价值的事情，你就只能普普通通了。

11、你一定要多多试错，找到自己感兴趣的、喜欢的、热爱的、痴迷的事情，把它做到非常擅长、非常专业。

因为你喜欢它，所以愿意花很多年时间、以及每天的绝大部分精力、注意力，研究它、练习它。

你就会变得擅长，变得专业；越擅长，越专业，你就越喜欢、越热爱、越痴迷它，精神上得到巨大满足感，进入心流体验，每天都在心流体验中。

当你把这件事做擅长、做专业了，就能换来非常多的钱。

而如果你做的这件事，本身就不痴迷、不热爱、不喜欢，甚至不太感兴趣，

你就不会用心研究它、练习它，你每天不会花多少心血，在这件事上，都是完成任务式地做完了事。

你就不可能做到非常擅长、非常专业。

做的是自己不感兴趣的、不喜欢的、不热爱的、不痴迷的，你就没有顺应自己的“本性、天性”，就不在“道”上。

同时，你又不那么擅长、不那么专业，你用这样的能力赚钱糊口？那当然会身心疲惫，特别心累，还不赚钱。

有人说，你太功利了，学东西不应该奔着钱去。。。好吧，我是功利了，不偷不抢靠能力赚钱，有啥问题？就不能物质和精神一块儿追求了？清贫更值得敬佩？

我希望大家务实一点，用一技之长，多赚钱，照顾好你关心的人。

12、黄乾隆所发的“强势文化”内容，你每天学习、落地照做1条，今天比昨天进步一点点，今晚比今早进步一点点，1年后，已是非常厉害了。

因为你改变了365个习惯、认知、决策。而且，这365个习惯、认知、决策，可以沿用几十年，影响一大批人。

听懂这句话，照做这句话，够你受用一生。

对黄乾隆的内容，走马观花，以为曾经看过、有印象、记住了，就觉得懂了，就觉得你说的，没什么了不起，因为我看过，

这样的人，相当愚蠢。

学习：贵在习，练习，辅之以学。行有余力，则以学文，百战归来再读书。

错把学、错把知，当成了“我已经懂了”，只想学更多新东西、新内容。旧的知识还没融入日常言行，又想学新的，

学学学，啥都看过，啥都有印象，结果还是保持原有习惯、原有认知，

这样的人，相当多，且多半是穷读书、穷书生。学了没用，不是“学习没用”，是“人没使用”。

“人能弘道，非道弘人。”这句话你要仔细揣摩，去网络上查查这句话的深意。

13、混迹江湖的高手，必然对人性、人心揣摩得十分透彻，把人心揣摩透了，这辈子不太可能命途多舛。

人心中包藏的目的、认知、意图、谋划、思想、情绪、态度，都会从言行当中泄露，所以要听其言，观其行。

把揣摩对象吐露出的所有语言、文字、图片、视频、行为的材料，全部详细地收集，字句分析，反复揣摩。

高手都擅长掩盖伪装，他们释放的信息，很可能是精心谋划后，制造出的假象。心口不一、言行不一的事，时有发生。

所以还要考虑，你分析出的结果，会不会与被揣摩的人的意图、想法完全不同。

收集、分析被揣摩对象，释放的信息以后，还要观察他有什么习惯、爱好、行为、情绪、态度、目标、事件，要对他所做的一切行为，尽可能全面收集。

然后根据这些信息，推演其动机、发心、目的、意图、手段、做法，推测出各种可能性，把这些可能性作比较，排列顺序。

14、交朋友不能仅看人品、道德、共同爱好，否则后面，你只会为这人情所累，他们无法给自己提供帮助。

偷财物的是贼，偷你青春、时间、精力、注意力、能量、机会、前途的，也是贼。

曾有几个女性跟我抱怨：以前看中老公，是觉得他人品还不错，有道德，又细心，所以就在一起了。

可是很多年过去，他基本没有成长，还在走下坡路，没目标、没梦想、没野心、没格局、没事业心，能力也不增长。

婚姻如此，交朋友又何尝不是如此呢？我始终认为，朋友之间应该互助互利，以求光明前途，

而不是三、五个人围一团，讨论鸡毛蒜皮的事情，吹吹牛X，找点乐子。

你要知道，你的每1个小时，都相当重要。

你把它用在消耗上，就不能用在创造价值上；你把它用在消遣上，就不能用在创设更优质的生活上；你把它用在抱怨上，就不能用在专注工作上。。。

到了三、四十岁，你已没有精力拼搏了，只能陷在低价值人脉圈中，拖家带口陪你过“平平淡淡”的日子。

15、去除你的情绪化，就是走向成熟。

情绪化的人，轻易会被利益、欲望、恐惧、态度、道德、规则干扰，

总会被人牵着鼻子走，被人扰乱心智。

16、黄乾隆写的文章下面，评论区某人，发了一则虚构的故事：

“一个小孩和朋友吵架了，准备偷偷用弹弓打朋友。

小孩爸爸知道这件事，给他买了一本《白雪公主》，希望用七个小矮人的童话故事，净化儿子的心灵，与朋友友好相处。

晚上，父亲回家，推门进小孩房间，看到他拿着针管，往苹果里打药。。。”

黄乾隆评：

心灵邪恶之人，总能从美好的事物当中，找到阴邪之处，恶意揣测，模仿学习，实施报复。

最好、最安全的做法，是你发现对方心思邪恶、不正、歹毒、怨气逼人、狡诈奸滑、过度负能量、过度嫉妒的一瞬间，

就立即准备远离此人，从此见面，只做敷衍，不深度交流；最好不见，换工作、搬家、换位置。

不要试图用道理、良心、情义，教化他、改变他，你的能量认知，能战胜积攒十几年、几十年的邪恶吗？你这么自信爆棚？

君子不立于危墙之下。明知墙要倒了，明知对方携带恶人属性，还跟他联系沟通，这不是招罪受吗？

17、最优质、最前沿、更符合实际，且有效的方法论、思维认知，都存在于人才、牛人的脑子里，

这些信息，是书籍、课程里不可能看到、听到的，一定要与牛人联系，见面私下沟通，才能得到。

干什么事，不要自己啥都不主动了解，就去摸索，“靠自己”不是这么靠的。

微信：1848636859.

跟聪明的、有成果的人，学习请教，就能得到最好的方法论、思维认知。



获取到牛X的方法论后，它仍然是符合于牛人的实际情况，未必适合你，

微信：2284868566

所以他们的方法论，要作为参考借鉴，用在自己身上，并快速迭代优化。

现在，我们要养成一个习惯，每年、每月，争取每周，都至少与一位牛人联系，最好在巩固了已经认识的牛人的基础上，联系到新的牛人。

比联系更好的，是登门拜访，是付费求教，是建立利益关系。

18、我们的经济条件的现状，是商业认知的变现，是你贡献价值换来的。

你如果说自己的认知很高，但现实却比较穷困，说明你的高认知，不是商业上的高认知。

没有商业的高认知，就没有一定程度的经济基础，更不可能富裕。

你所谓的高认知，不能帮你变现很多钱，那你就必须开始补充商业认知，向会赚钱的人学习、请教、拜师，读商业书籍。

你每天花几个小时，关注游戏、电影、短视频、全球国际局势，再花几个小时打牌、睡觉休闲、做家务、聚餐闲聊、发呆幻想、新闻八卦、家长里短，

1天这样过去了，你的1年也会这样过去，因为你已养成了行为习惯，每天都会这样重复。错误的习惯，会让你永远待在旧圈子中。

你以为是ming运让你不发达，实际上你是懒惰拖延得离谱，是你一直在干没有价值的事情。不主动钻研，与赚钱有关的商业知识；与赚钱相关的事没干多少，干的几乎和赚钱无关。

你想学会开车，你总得学与开车有关的操作方法吧？你总得找很会开车的人教吧？为什么赚钱的知识却不去学？不找会赚钱的人一起玩？

19、今后我要用更加简单、通俗、易懂的语言，表达心中所想。

简单、通俗、易懂，让不识字的人，也能听明白；让识字的，但认知非常低的人，也能看懂、听懂。

把难的、复杂的优质内容，写简单、讲简单，让人都理解，比把内容写复杂、讲复杂，难无数倍。

表达的越是简单，越是让什么人都能看明白、听懂，我的表达功底就越深厚，对事物的理解就越深刻明白。

我相信，再难的东西，都能用比别人的表达，更简单易理解数倍的方式传达。

从现在开始，要以“我表达了，对方却听不懂”为耻，而不是觉得“对方听不懂，是我太高明”。

20、跟占便宜心思重的人交往，让我相当难受，我对这类人深恶痛绝。

找我就一件事：索取。索取金钱、情感、物品、时间、认知、资源、权力、人脉、信息。。。

他们什么都不想付出，张嘴就要，毫不脸红地要。我没有给，或者我提了条件，他们就攻击我，谩骂我，说我坏话，造谣，删除我。

我之前帮过的占便宜心思重的人，我停止了帮助，对他的帮助减少了，他们对我的态度，就变得冷漠、恶劣。好似他们连基本的“付出、感恩”意识都没有。

不仅他们是这个习惯心性，他们的后代，好像是一个模子刻出来的，身教大于言教，那些孩子的父母，对孩子言传身教，双管齐下。

于是，孩子们复制粘贴了父母的技能：以小博大，空手套白狼，占便宜108招。mao都没长齐的后代，也来找我索取。

这类人，亲戚也好、朋友也罢，渐渐的我不交往了，一发现就不交往了。

我的情绪开始好转，烦心事在减少，说不定还能给我消除不少心理疾病。

21、我不想跟好吃懒做、不上进的人交往，跟他们交往对我就是消耗。

1天24小时，注意力在他们身上花费一、两个小时，我就少了2小时积攒实力的时间。

他们天天打游戏、刷视频、闲聊、四处晃悠、吐槽抱怨，安于现状，不学习成长，情绪还不能控制。

他们靠寄生别人存活，寄生老板、寄生父母、寄生老婆、寄生孩子，日子混得下去就行，也不管家里人的感受。

毫无事业心，不卖力工作，以至于没啥能力，收入停留在生存线上。这个状态，估计他们几年后，大差不差。

自己手里的事做不好，家人照顾不好，却对全球局势了如指掌，对灵修、悟道体察精微，说着宏观层面的、玄之又玄的话题。

回家后躺在床上继续玩手机。玩累了就吃点东西，睡一会儿。

我没那么大的野心和悟性，只想把一件事做牛X，赚钱，养家，帮朋友，锻炼身体，学习。

我不关心叙li亚、yi拉克，不关心别人又在议论谁的私生活，我也没有很高的道行。

我只能照顾好自己的家人、事业、身体、师父、朋友、客户，只能做好日常行用，当个俗人。

道在屎溺，最低贱的事物中也有道，眼前的事、手头的事，才是我修行的道场。我修道的目的，就是验证自己的认知，赚钱照顾好关心我的人。

22、如何快速变得平庸?

首先要找到一群平庸的人，跟他们混在一起，聊天、做事，最好能住在一起；看到优秀的人就嫉妒、

阴阳怪气、态度恶劣，背后嘀咕他。

平庸的人做什么，你就做什么，多干点杂事，尤其是不能赚钱，不能给更多人提供价值的事，损人利己、损人不利己的事，坚决地做。

怎么衡量一个人是不是平庸呢？你先看他目前的物质水平，比如年收入、说话内容、每天干多少杂事，跟多少混时间的人在一起，再预估一下他的未来，是不是大概率维持现有的物质水平。

是的话，这个人的平庸就确定了。跟他紧密交往，别一心想着工作，别想赚钱，钱够用就好。

家里人生活条件差不差，不需要关心，家人想买东西、下饭店、旅游、买药看病，就教育他们不要乱花钱，骂他们败家，哭穷，把家里开支的帐算给他们听。

多跟低收入人群，好吃懒做、没上进心的人一起混日子，观察、记录、吸收他们的思维认知，跟他们讨论相同的话题。

他们收入低，根源是他们创造的价值太少，你想成为谁，只需模仿谁。

做事情要注意力分散，不专注、不聚焦，要没耐心，轻易放弃。

遇到不懂的东西，自己摸索研究，不要听内行人的话，诋毁他们，怀疑他们，怀疑一切。

偶遇人才、富人不珍惜，离得远远的。他们要是敢来教育你、教你，就啐他一脸口水，什么东西！千万别感恩他们，有感恩之心，这辈子你就别想平庸了。

23、如何让人远离你？如何成为孤家寡人？

谁对你好，你就坑谁，你就伤害谁，伤他们的心，伤到他们心脏疼。你要一直这样玩，否则，他们就会爱你，没有人会讨厌你。

这群家伙，对你好难道不是应该的？就因为对你好，你就要付出？要你付出，那他也配叫好人？也配说关心你、爱你？？什么可笑的逻辑！

你凭什么要有感恩之心？人不为己，天诛地灭，人人都是为自己的利益，你能多占点便宜就多占，坑完这个，坑下一个，这个世界，地大物博，最不缺的就是人。

孤家寡人好当吗？好当，按照上面的说法做。事实上，我遇到不少这样做的人。

不过后来没几年，这些人就从我的视野中消失了。也许是碰上了什么过不去的坎儿吧。

24、如何伤透别人的心，和自己的心？

生活中有一种人，无论你对他们态度多么不好，他们都要来关心你、照顾你，像是上辈子他们欠你的。

你千万别给他们脸，不用珍惜，冷漠对待，坑他们、骗他们，跟他们吵、打，侮辱他们。

也有你多么掏心掏肺对他们，他们都冷漠无情，无动于衷，感觉他们好冷血，不通人情，不懂你的心，像是上辈子你欠他们的，这辈子还。

对这种人，他们越伤害你，你越要死乞白赖地讨好他们，掏心掏肺。

他们骗你信任、坑你人、玩弄你的感情、吸食你的财物，消耗占用你的时间，摧毁你的健康身体。。。统统原谅，别离开他们。

25、做任何事都轻易放弃，是绝大多数人，普遍的做事素质，根源还是做人有问题。

没有“盯紧目标，坚定不放弃，永远在往目标一点一点靠近”的心性。

失败的人只有一种，是在达到预期目标之前，就放弃的人。

有人跟我说，他这个事，会坚持最少干3个月，还有扬言要干1~3年的，后来这些家伙都没声音了，事情搞了几十天，就放弃了。

怪不得牛X的人是极少数，在持久力上，在日日不间断的执行力上，就筛掉绝大多数人。他们的心性之弱，配不上牛X二字。

不管你在哪个领域，想做到比大多数人专业的地步，首先要保证的是你能沉住气，不放弃地、长期地、专注聚焦地只干一件事，只挖那个领域。

而且，必须有自主专研的精神，主动买书籍、课程学习，找相关的牛人学习，一边学一边干，直到达成目标。

不能长期、专注聚焦地干一件事、深挖一个领域，精力、注意力分散，你就是天赋异禀，也难成大事。

牛人，是在大段时间内，主动利用一切人和资源，专注聚焦一个点，只干一件事，深挖一个领域，不达目标，誓不放弃，浇灌出来的。

26、普通人的最大资产，就是时间，就是每天的24小时。

你要务实地找到一个感兴趣的、喜欢的、热爱的、且能赚钱的事情，投入你的全部精力、注意力、时间、金钱、资源，心无旁骛把它做到擅长、专业。

最重要的只有一件事，其他的杂事全部放下，花3个月~3年时间，专注、聚焦死磕这件事，尽可能多地收集、研究关于这件事、这个领域的信息，并寻找这个领域的牛人，与之联系，

找到其中的核心信息、关键步骤，疯狂地练习，没日没夜地练习。

不是一直重复一个动作，而是必须一点一点精进，今天比昨天更精通一些，今晚比今早更精通一些，年年如此。每天与这件事缠绕在一起，像对待爱人一样。

一边练习，一边研究如何把这件事变现赚钱。

一般人，由于没有很快得到物质的回馈，往往连1个月都坚持不了，就把注意力、精力，放在别的事情上了，

导致他在任何事情上，都没有深厚积累，都不精通，形成不了竞争力。

27、当你哪天突然，对什么事来了兴致，一定要立即行动，抓住这个感受，

否则没几天后，你就对它没有那么强的情绪感受了，动力也大大削减了。

感兴趣、喜欢、热爱、痴迷、为之疯狂，这样强烈的对一件事的情绪感受，能激发你体内的超强驱动力。

要是做这件事，能快速获得积极的、正向的反馈，有回报、成果，能赚很多钱，越赚越快，能吸引来牛人，你的内在驱动力将源源不断。

28、你做的事情，感兴趣、喜欢、热爱、痴迷、为之疯狂，

且迎合市场，能变现赚钱，市场容量巨大，

这件事，就是你一辈子要干的事，你没有其他事情要专注、聚焦了，

也万万不应该有其他事分散你的心、你的注意力、精力。

怎么找这件事？唯有试错，别无他法。因为每个人的天赋所在，本性所在，各不相同。

放心，别以为你没什么天赋，你在某个领域，一定有天赋，每一个人都有，只是你还没找到。

当这件事出现时，你的内心会发出感觉，给你强烈的提醒。

29、一定要寻找喜欢的人、在喜欢的的地方、做喜欢的，且能赚越来越多钱的事，我们只能活一次，

死了就不能重来了。

你找不喜欢的人、不喜欢的地方、不喜欢的事，是过一辈子；大胆豁出去，找喜欢的人、喜欢的地方、喜欢的事，也是过一辈子。

这样子看，不是很明确应该如何选择吗？的确选择会有出错的情况，

不过你敢试错、敢主动争求吗？你争求的有多么迫切呢？你是不是在坐等机会缘分、听天由命？

你要做自己喜欢的事，跟喜欢的人交往。每天保证大部分时间，在做喜欢的事；交往的人呢，是喜欢的人。每天重复这个选择，顺着你的心。

开始吧，现在就开始这样选择。你觉得这是心灵鸡汤？我就是按这鸡汤做的。

30、你重复什么习惯，就会在哪里收获，成为什么人。

我每天至少写几百字，每天日行一善，我的文字功力就很强，我的人缘、福报就很好。

你每天口恶，嘴巴骂脏话，抱怨连篇，每天干低价值的事情，

比如打游戏、闲聊、睡大觉、刷视频、看剧、打球、逛街、打牌、吵架。。。

不知适度而止，交往低价值和错误的人，

你就拥有一个低价值的人生，链接一些消耗你的人和事，永远活在社会底层。

31、做什么事都没有全身心投入的习惯，没有拼命的习惯，你花了很多年时间，仍然很无能。

因为无能，所以不能改善生活条件，家里的人都看你不顺眼，都对你有情绪、态度差，

年轻时的冲劲儿、干劲儿消磨光了，你就会开始颓废，承认自己平庸，相信人各有命，人无运不可显达，你再努力都没用，认命了。

你开始骗自己，给自己洗nao。你根本没有拼尽全力，做事情三心二意，不专注聚焦，不深入，不能拒绝一切与这件事无关的人和事，微信：2284868566

还不能持久，几天、个把月就放弃，你怎么可能不一事无成？

32、人身处在充斥着低质量信息的环境、圈子、阶层中，你的脑子就无法接收到，能改善你的物质条件的核心信息。

没有优质的信息源（信息源，即不断释放高价值信息的牛人、高手们），就没有优质的信息，

不摄入优质信息，你的思考和认知，就会低质量，思维低级、错误，精神状态、情绪感受，都会出问题，行为决策也就错误。

精神、情绪感受不佳，行为决策错了，你做什么事就都是错的，在错误的方向、行业上努力。

33、一个混得很差，将来也一定混得很差的人，

他们看到优秀的人就嫉妒、诋毁、孤立、伤害、抹黑，捣鼓一些伤害优秀的人的心思手段。

看到比他差劲的人，就张扬起来，耀武扬威，显威风，打压。

在他们面前装X、吆喝、训斥，满足他那可怜的自尊心、面子，陶醉在别人对他的吹捧、马屁、逢迎当中。

他就喜欢这种虚名、排面，喜欢欺负比他弱的人，喜欢被渣渣认可的感受。很愚昧。

他不知道，美名、排面、面子，是靠脑子里的智慧，做的有价值的事，和口袋里的钞票，撑起来的，

不是靠比他菜的人的嘴巴，吹捧起来的，不是靠踩低别人，抬高自己的。

34、不要只满足于打工，打工永远没有财务自由的可能，永远没有出头之日，这是人尽皆知的道理。

要实现物质上的飞跃，唯有“sha死”恐惧的自己，怀疑的自己，犹豫的自己，自主创业或参与别人的创业，及早积累创业经验、资源、人脉。

这一道心理门槛，是必须要迈过去的。迈过去了，就有收入层次跃升的可能；迈不过去，就打工一辈子，过紧巴巴的日子。

通过打工，在行业深耕几年，打磨出一项竞争力，然后果断一点，坚决一点，不要犹犹豫豫、战战兢兢，拿出你的勇气魄力，去做生意。

每个人的智力差不多，不一样的是思维认知和积累的经验，还有梦想、志向、胆识、魄力、心性。

有没有一边干活，一边敏感地寻找提高收入的机会?

再差一点，起码你要疯狂地学习，提高认知、专业能力，给你的后代当垫脚石。千万别自己混日子，却期待后代发达。

你的后代很难发达，大概率是重复你的穷苦生活。因为他们本来就缺少经济背景，缺有成果的人指引，体验不了优质环境，摄入不了优质信息，还要在家庭教育上落后于别人。

35、学习做人、做事，首先不是想着自己摸索，你摸索十几、二十年，相对来讲，进步也非常小。

一个只靠自身的经验阅历来生存的人，是愚蠢的，前途是迷茫可悲的。

细心观察后你会发现，凡是那些混得好的，一定是有阅读、听课、线下研讨习惯的，他们懂得摄取别人的优质信息，为己所用，喜欢学习，而不是一上来就自己瞎摸索。

子曰：“吾尝终日不食，终夜不寝，以思，无益，不如学也。”

我曾经整天不吃饭，晚上不睡觉，自己冥思苦想，瞎摸索，没什么获益，倒不如学习片刻。你要谨遵孔子的教诲。

36、日子越过越艰难，都是以前的自己作（zuo1）出来的。

我搞不懂本来就已经非常贫穷了，还要循环重复不赚钱的动作，不赚钱的语言，不赚钱的文字、音频、视频，不投资大脑，以求做出对的决策。

钱本来就赚的非常少，还不最大化地利用它，而是把它存在银hang里，靠那点本金，那几个点利息，能存富了？

当然，存一些钱备用是必须的，但别全存了，要拿出一部分钱投资大脑。

比把钱存银hang，更脑子不清晰的人呢？直接把钱消费了，还超额消费。

他能花几千买双鞋子；花几百块吃火锅、烧烤、炸鸡薯条，分期付款上万的新款手机、几万的包包、几千的衣服；贷款几万买车撑面子。。。

把自己弄得负债几年，也不愿意花几十块买书，话几千块买课报班。

钱少，消费大，浪费钱，认知又没提高，不投资学习，日子只会越活越艰难。

在年轻时的几年、十年，吃点苦，拼命赚钱，再毫不吝啬地疯狂投资大脑，把大部分钱，都花在投资大脑上，学习新知识、深挖技能、打磨优势能力、向上社交链接牛人、找发展趋势和风口，

将来过艰苦生活的可能性，会越来越小。

37、不要骂传播知识的老师是传xiao、骗子、割韭菜，没人想担差评风险，人品风险，法律风险，割

你那百来块钱、几千块钱、几万块钱。

别人把自己几年、几十年的经验知识，浓缩提炼做成产品，那么便宜卖给我们，应该表示感恩。

在过去没有互联网时，你想学到这些知识？先跋山涉水跪求拜师，打杂三、五年，跪在下面听吧。

现在老师居然要站着讲，学生坐着听，躺着看，还要老师做营销，做售后服务。学生动不动就要给老师差评，要投诉、退钱、举报、要挟、敲诈。

看到老师的知识产品的价格高，就张口骂、喷、黑、道德绑架、想白嫖占便宜的人，基本都是认知过于低下，没得救了，老老实实呆在底层吧。

fo只渡有缘人。对于无缘之人，你说什么，他都不会信，说了也没用，还会被报复。

他没有求学的诚意和谦卑，就是佛陀、道祖降临，也开化不了他。可以直接过滤掉了。

38、跟心性很差、人品有问题的人，保持远远的距离，对方的心有问题、人品有问题，不要给他太多机会解释，他改不了的。

他们的能量场，会扰乱你的情绪感受，破坏你的气运，很可能他们一个骚操作，让你一蹶不振。

他们让你损失金钱还算幸运了，要是拉低了你的认知，击垮了你的精神，短期内你别想恢复了。

聪明一点，跟那种人划分距离，趋吉避凶，也许可以改善ming运。。。

39、习惯性怀疑你、质疑你，不管你说什么，他都要反对你，跟你抬杠、争辩，还恶意揣测你的意图的人，

如果在线上，别回复他的评论，直接删除评论、拉黑账号。

你一回他，他就来劲，还浪费时间。直接打入冷宫，不理他，冷漠视之，让他自言自语。

在线下怎么办？在你身边怎么办？

敬而远之吧，不要骂回去，不要跟他玩心计，浪费脑力，离他远一点就好了。就如同闻到shi臭味，马上离开。你不会闻到臭味还凑过去，细细交流吧？

不要陪他们玩，他们不配让你花时间，也没必要回嘴，你争辩赢了，下次他还来骚扰你，像蚊子，赶不走，它就是来吸你血的。

不要因无聊的人、厌恶的人，而起情绪，不值得。

因为这些家伙，搞坏了我的情绪，我又会把负面消极情绪，带给家人、公司、朋友，一下子波及那么多人，我这不是有病吗?

40、各位，锻炼身体吧，别把身体整坏了。没有身体，你的所有欲望都是空的、没意义的。

欲望，需要用健全的身体，去争求满足，身体坏了，有欲望也没用了。

每天拿出一点时间，锻炼身体，打造钢铁一样的身体，让身体能多活几十年，用心供养它，别把它整残了、整死了。

身体废了，身体死了，别人对你的爱会衰减，因为别人不想被你拖垮，你就是“拖油瓶”。

别人如此待你，你的爱也会衰减。你的所有欲望，都没机会满足了。

躺在病床上、嗑着药，眼睛里看着美好的世界，脑子里幻想着，身体健康了要做什么事，跟什么人在一起。。。都是幻想，毫无意义。

拥有健康的身体，缺什么，你就去争求；没有健康的身体，缺什么，你争求不了，不缺什么，你也体验不了。

41、有钱人的时间，浪费不起；一浪费，财富就流失了。 没钱的人的时间，也浪费不起；一浪费，年纪大了，再也没有翻身可能了。

所有的结果，都是靠时间换来的。 打磨一项热爱、擅长、且能满足市场解决需求的能力，最好从小开始，最好从几岁、十几岁开始，这样积累几十年，才有大成的可能。

长大了，你已经没有耐心、持久力、专注聚焦精神、想象力了，你控制不了自己的注意力，

也不敢放下家庭、工作、养育孩子的重担，专心打磨能力。

一边担心家庭的生计问题，一边又宁愿躺着，吃喝玩乐睡，也不把时间挤出来，打磨某项竞争力。

太多人跟我说，家庭经济压力大，工作忙，没时间自学了。你摸摸良心，真的如你所说吗?

你真的已经除了吃饭、睡觉、上厕所、洗漱、工作，挤不出任何时间了吗?

你不是没时间，你是懒惰拖延、自我放弃、自我设限、自我否定，不想劳神费力地静心学习。

42、社会上、生活中，有太多邪恶、阴暗、负能量的人、事、物的存在，应该以怎样的态度对待这些

呢？是花大功夫，嫉恶如仇？伸张正义？扫除奸恶？

不是的，那些肮脏的事件，确实应该能消除一件是一件，不过，有些人注意力关注的邪恶、阴暗、负能量太多了，不光是吸收这类信息，还要讲述传播。

注意力放错地方了，兄弟姐妹们~偶尔关注那些就行了，不要沉浸在那种信息里面，不要陷在那种爽感里、好奇里、感同身受里、疾恶如仇里。

看到了社会上的邪恶、阴暗面，负能量的事件，要理解它们的存在，正因它们存在，人们才理解了真、善、美，这种积极的、正面的东西。

我们的注意力，一念一行，应该更多地放在行善上，放在传播正能量上，不要满眼看到的都是黑暗的、阴谋的、贪心的、自私的事件。

正心修身，重在行善种因，而非除恶务尽。

43、我早早说过，想干好一件事，干到比绝大多数人牛X，只有1条路：

就是别人天天要干的事情那么多，杂事那么多，杂念那么多，还要休闲放松。

我从早到晚就研究1件事，脑子里意识聚焦1件事，只想着打磨好营销这个本事。

再利用营销能力赚钱，用钱解决其他杂事、杂念。

怎么高效率？ 我每天、每周、每个月、每年，就干好一件事，研究营销，从事营销工作。天天想它，醒了想，睡前想，想着它入睡。

你呢？每天想多少事情？做多少事情？做多了、想多了，能量就没有穿透性。

艺术，来源于专业；专业，来源于专注。

专注到极致，就会专业；专业到极致，就成了艺术。

44、不会拒绝人，不敢拒绝人，不好意思拒绝人，你的麻烦就多，真心朋友就少。

会拒绝人，麻烦就少，真心朋友的数量，或许还多些。

拒绝人不用学那么多技巧，明示拒绝、暗示拒绝即可。让对方感觉到你的态度，别藏着掖着，负责别人还以为你有商量余地。

麻烦你的人，你还没同意时，好话说尽，头都能给你跪着磕；帮他之后，翻脸不认人，不知感恩，好

像上应该的，欠他的。帮忙反倒帮出了仇人。

45、负面的、消极的人，他整个人散发出来的气场，就是负面消极的；他的关注点、注意力，几乎都在负面的、消极上，看到这些信息新闻，就很敏感、很感兴趣、很好奇、很共情。

那种信息浏览多了，面对自己经历的事情，都会往负面的、消极的方面去想；见到人，他就传播负面、消极信息，破坏别人的能量场和情绪。

不要跟这种人玩，他们败坏你的feng水，引导你关注负面、消极的信息，yun气都被搞差了。

他们给你灌输错误的信息，并以此为乐，还以为自己是看透了世事炎凉。

他们嘴巴叭叭叭说着负面、消极的信息，你要是被影响了，跟他一块儿说，你的生活质量会很快下降，你的家人、朋友、熟人，见你如闻恶臭。

你要把这类人从你的圈子里剔除干净，禁止他搞破坏。

46、超过25岁，还没意识到拼命工作、赚钱的重要性，不去体验疯狂工作的沉浸式快感，慢慢的，你会越来越混日子、懒惰拖延、贪玩安逸。

不要被那些，叫你过慢生活、平平淡淡生活的人洗nao，这些人自己很难混，就找理由劝别人也别上进。

释放这些信息，让很多年轻人，早早就没了斗志，失去斗魂，好给少数人打工，被榨干青春、精气。

工作、事业，你要爱上它；高效赚钱的动作，你要测试出来，爱上它。不要盲目安逸，混日子。

养家、交朋友、干事业、照顾自己和家人的身心健全，都是要钱的。

几千块钱买你1个月，你能忍10年、20年？你的一生就如此廉价？绝大多数人，愿意把自己的1个月时间，几千钱块，2、3w，卖掉，卖50年，也不愿意为自己工作1年，因为他认为风险太大。。。

干事业吧，工作吧，疯狂积累绝对实力，疯狂释放价值，源源不断地释放价值，为更多的人解决问题、痛点，满足他们的需求，换钱，改善生活质量。

有钱的人可以享受生活，体验经历。您看看账户余额，是不是应该认清现实，工作，干事业，赚钱？一家子人需要你经济支持呢。。。

47、年轻人有时间、有身体、有精力、有耐心、有学习力，没有钱，

所以要趁着年轻力壮、脑子聪慧，赶紧积累资深的某领域知识经验，花几年练出一门绝技，努力工作。

不工作，工作做的不比绝大多数人好，就贫穷。贫穷又引起身边人对你态度不好，影响你的情绪和生活体验感。

年纪大了，生活压力大，情绪差，身体不行，精力不够，反应也迟钝。因为有一点点小钱，就安逸了，日子能过就行了。

一有时间，就放松休闲，吃喝玩乐睡。工作不用心，混几千块、一两万的工资。这样的生活，一眼望到头，你不怕吗?

48、不热爱工作，偷懒，不想工作，人，就会懒惰、拖延、安逸、堕落、混日子、平庸，身体也会越来越差。

不工作，就没有产出；没产出，就没收入，一事无成、一无所有。于是，你只能寄生家人，寄生血缘关系，寄生别人，从别人那里混饭吃，没有独立性，被人瞧不起。

你的生存压力很大，又不想工作，不能爱上工作，情绪就会恶劣，莫名其妙的脾气很多，把脾气撒在家人身上。

心比天高，充满幻想，又啥也不想干，就会命比纸薄。

49、跟认知低下的人讲话，特别费劲，一句话能讲清楚的事，你说10句他都听不懂。我也想有耐心，可是耐心被他磨没了，对牛弹琴。

不过，我在试图用最简单、通俗、易懂的话，来传达我的认知、想法，我尽力而为吧。希望某天，我能写出让一点文化都没有的人，能理解的文字。

鸡同鸭讲、对牛弹琴，讲话的效率就低下，时间浪费。倒不如直接找同级的、高级的人交谈，或者，跟低级但悟性好的人交谈。

再差一点，他不懂、不理解，听话也行。认知不高，但真心诚意、懂感恩的人，又听话、照做，这样，我也喜欢。

50、混社会，不能向上社交，进优质圈子，你就是井底之蛙，看不到自己有多垃圾。

破圈，要求我智慧高深才行。

实力不够时，真诚、忠诚、可靠、好学、谦卑、自学能力强、有感恩回报之心、执行力强，也有机会。

圈子进对，跟人才一起做项目，结果不会太差的。

不要几年都待在旧圈子里，主动链接牛人去。

偶遇牛人不链接，你就是告诉这个世界：我不要贵人！

那你只能跟渣渣，天天瞎扯淡，循环低价值、无收益的语言、动作。

偶遇牛人，要脸、怕人，不敢厚着脸链接他的人，终究会碌碌无为。

强势文化高手思维（精）9

1、选对一起“玩”的人，是人生一大主题，

太多很想跨越阶层的人，想赚钱的人，呆在旧圈子里，却想蜕变。

不可能的。

你圈子里，有高端圈子的朋友、熟人吗？你有出自名牌高校的朋友吗？

你经常交往的人，有你赚过大钱的人吗？有大师、高手、牛人、专家吗？有资源背景雄厚的人吗？

如果没有，你的那些梦想，只是幻想，必定落空，

而且你还会觉得是时运不济，没那 ming，没运气。其实不是，是你没开始积累。

以前，我以为自己圈子差，没贵人，是运气问题。

当我开始拥有一技之长，释放价值，利他，大批量地帮人，主动链接优秀人才，我的圈子就开始优化了。

出身差，只是放缓了我的进度，并没有让我止步不前。

所以，从现在开始积累高端人才吧，交往大师、高手、牛人、专家、有成果的老板。

再从中找到真诚、靠谱的人。反复无常，不靠谱的牛人，也很多，这些人则要剔除掉。

不是他们不真诚、不靠谱，而是对你不需要靠谱，人家不靠你吃饭，放你鸽子也无所谓。那这些人就不是适合你的人。

2、杜绝心机多、不老实、反复无常、不靠谱的人，

跟他们交往费劲，效率低下，信任成本高。

这些低质量、人品有问题的人，与之接触，首先沟通成本高，还给自己带来麻烦，

不要种下麻烦的种子，清理掉错误的人，只跟人品好、真诚、靠谱、利他的人交往。

白嫖怪、老想多占便宜的人，也不要。

他们很不守规矩，会为了一己私欲，破坏我们或团队的利益。

他那个私欲，可能利益回报小到不值一提，他也要挖空心思争夺，损人利己。

更离谱的人是，不管自己有没有利益，看别人得利，就觉得不舒服。

圈子里有了这些杂质，浪费自己的时间，又影响自己的朋友。

我要守护自己的时间精力，守护我的家人们、朋友们。

我们选低质量的人，是过一天；选择优质的人打交道，也是过一天。你怎么选?

3、交朋友，一定要设置门槛，没门槛，什么乱七八糟的人都会涌进来，

最后劣币驱逐良币，优秀的人都走了，因为“场”不对。

看史书上的王朝起落，关键是“亲贤臣，远小人”。

远离小人、懒人、不老实、不真诚的人、过于消极负能量的人、过于偏激的人，

他们只会给我们带来消耗，拖累。

别想把这些人，教育成好人、牛人、真诚的人。成年人，只筛选人，不教育人。

他们不会按我们意思改，也没有义务改，所以只能选择适合的。

他们惹麻烦，消耗我们时间、精力、金钱的本事一流，专门破坏我们的情绪能量，破坏我们的家庭、事业、朋友圈子。

不要接触他们，更不要争论，吵架。没必要。

4、人很容易被环境影响，不知不觉就融入了环境、圈子，适应了。

融入了低端、落后的圈子，对有梦想、有目标、有上进心的人，是毁灭性灾难。

整天耳濡目染，被那种圈子里的信息、场景、文化、思想、认知、规则灌输，潜意识发生了替换。

不小心谨慎地，往潜意识里灌输优质信息，你的脑子会非常差劲，认知低下。

潜意识的信息质量，与你的命运息息相关。

见到人品差、认知很低下、顽固不化、低级趣味的人，

还有懒人、坏人、恶人，应该躲避、屏蔽。

过滤人这个意识，一定要有，免遭伤害。

别教育他们，教化不了，你也没那本事。

不同认知层次的人，生在同一个客观世界，但活在不同的主观世界。

人是主观世界的动物，他的世界，是他认为的世界，不是你认为的世界。

5、我喜欢懂价值交换、互利共赢的人，喜欢真诚、靠谱、人品好的人，讨厌低级的利欲熏心、唯利是图的人。

这种人让我没有安全感，我也不想用驾驭人心的方法，去对付他们。除非必要，迫不得已。

利欲熏心的人，一定会贪心不足，分不清什么能做，什么不能做，是一颗地雷。

你为什么要让身边布满地雷？哪天你踩到了谁，他就会炸得你粉身碎骨。

你让他们获利，他们对你如同舔gou；

你伤害了他们，或者阻碍了他们获利，这些人就会破坏规则攻击你，毫无良心道德可言。

我看见那些假装陪笑的脸就恶心，好话说尽，骗取我的信任。

等到我付出后，再联系他，他早已卷着钱财跑路，白费我的时间、感情和培养。

6、放心好了，你跟恶人、坏人、懒人、闲人、消极负能量的人来往，

几个月过去，你的生活质量，会明显下降。

他们还具备，吸引同类型的人的气息，招来一堆苍蝇、蚊子、臭虫。

轻易不要跟他们搭话，免得他们朝你这里飞。

他们来了，对你这样脸皮薄的，不好意思拒绝的，怕伤感情的人来说，你都狠不下心赶走他们。

哪天不小心搭上话了，后面的交谈就附和一下吧。

你认真回答沟通了，下次他们还来找你搭话。

指不定某天他们一个坏心思，把你人整没了。几年后才觉察到：我去，我咋混成这样了？？

7、明知长期做是正确的事，就要果断坚决做。

只需3个月～3年，日日不间断地积累，会因此吃香几十年。

不做，后面就艰难为生。

8、一边焦虑，一边懒惰拖延,你只会更焦虑。

你应该找一件事开始干，就你心里最想干的那件，或者必须、不得不干的那件事，或者赚钱多的事，

其他的，别碰。

9、人情绪的产生，是脑子里升起的念头、想法、图像画面，激发了内心情绪感受。

倘若能控制念头、想法、图像画面的升起，抑制它们、清理它们、修改它们，

情绪感受，就无从升起，因为没有触发情绪感受的导火索。

这样，你就能平复喜、怒、哀、乐、悲、恐、惊，

外界、外人，对我们的伤害、干扰、影响，都能不影响自身情绪。

我接纳一切不利于我的人事物，受苦受难，都不怕，我可保持清净、平和。

我接纳一切有利于我的人事物，我因此感受到了爱、喜悦、平和。

消极负面思维的人，他的潜意识是消极负面的，脑子里，只会升起负面消极的念头、想法、图像画面，

激发消极负面的情绪感受，轮回于悲伤、后悔、痛苦、伤心、害怕、怨恨、嫉妒、恐惧中。

10、赚钱能力强，赚钱多，自己才有安全感，家人才有保障。

没有钱，还不研究如何为更多人解决问题，不研究赚钱，不研究营销，就贫穷，就没有实力。安全感全无。

有人说：安全感是在心里，不在外面，你道行不够。

我没那么高的觉悟，我想内心有安全感，外在，也有安全感。通过做项目赚钱，验证我心里的道。

谁说修行之人，就该贫穷？说自己入道的穷书生，说自己觉悟高、灵性高的穷书生，值得骄傲吗？

宣称得道的穷书生，实际上是未得道。心想事成都做不到，生存都费劲，还叫什么入道？从未拿起，就谈已经放下，这不是扯淡吗？

赚过大钱的人，或者有能力赚大钱的人，才配说放下了金钱，内心也有安全感；

一辈子穷得生活维艰，家人跟你受穷受苦，你不羞愧，你也可以说心里有安全感，说你得道了，

你的家人感觉到安全感了？

就算他们说有安全感，那你也不配说放下了金钱。没拿起，怎么放下？

而且，赚钱的数量，也是衡量你有多大社会价值的标准之一。

你有个人价值，还是社会价值？你只能耕好自己的一亩三分地，还是能耕社会价值这片大地？

11、老板要集中一切时间、精力、注意力、资源、人才、才智，

在赚钱上，在最有价值的人和事上。 分不清什么最有价值，不懂“大段时间内，只专注聚焦一件事，只深耕一个领域，先打磨一个核心竞争力”的威力， 分散精力、分散注意力，分散消耗本来就少的可怜的资源，

还不懂选择好的奋斗环境，不懂只选择优秀的人交往，就不会有什么生存竞争力。

12、爱己，利他、利社会。

在不过度损害自己的利益情况下，尽自己最大所能地，为更多的人，谋求最大的利益。 包括认知利益、物质利益、精神利益、情绪感受利益、身体健康利益、灵性利益等。。。

这是我们强势文化者的核心价值观。

我要修炼到，自己的每一个发心、想法、语言、动作，都有价值、有意义。

13、身处在思想认知低下的环境中，你会被同化。

你接触什么样的人，就意味着接触了什么样的思想认知、信息。

思想认知有传染性，会渗透到你的潜意识，不知不觉完成意识的替换。

警惕那些携带劣质、低质思想认知的人。我们不是针对他们人，也不会人身攻击，只是警惕他们的思想认知。

我们尊重人、也友善待人，但对思想认知这个东西，必须慎之又慎。

你潜意识里装着的信息，决定你的大脑产生什么念头、想法、图像画面，

而念头、想法、图像画面，又激起你的情绪感受，影响你的决策。

决策＋情绪＋行动=结果。

错误的、低质量的潜意识，生发出错误的决策，得到错误的结果，甚至灾难性结果。

我们要跟优质的人在一起，不是因为他们肉体多么优越，

而是他们的思想认知非常优越，可以给我们这身肉体躯壳，传输先进的、牛X的信息。

要让人才包围我们。

14、跟懒惰不上进的人相处，你的精神状态会不佳，无精打采，没有动力，不自律；

跟消极负能量的人相处，你的情绪感受会恶劣难受，生气怨恨，情绪起伏不定，失控；

跟思维认知低下的人相处，你的思维认知和决策行为，会错误，低效率。

跟整天处理杂事、鸡毛蒜皮小事的人相处，你就会重复低价值的语言、动作，蹉跎时间。

这些人给我们的认知、精神、情绪、时间、物质造成损害，哪怕他们心好，还是造成了损害。

对他们，应该保持距离，但不要互相伤害，每个人有不同的生活方式。

我们只需要选择适合自己生存的人，跟他们联系、链接，一起构建更美好的生活。

15、无条件找我索取的人，我全都拒绝了，除非我是自愿行善布施。

我只想照顾好自己的身体、家人的生活、朋友的关系、员工的生活、客户的需求。其他人，我没理由无条件付出。

人活着都有目的，都是利益价值互换。

我不是圣母，不普度众生；更不是圣母biao，不站在道德制高点，评论他人，自己却毫无作为。

我也拒绝别人站在道德制高点，对我指指点点，我没有义务无条件关心所有人。

大爱是没有分别之心，我是小爱，有分别之心，有是非善恶之心。

我是一个俗人。这辈子能修到“得道”的门槛，又是一个人间的俗人，就知足了。我展现真实的自己，不虚伪、不装、不藏。

16、时间太稀缺了，我不想多说无意义、低价值话、多做低价值的杂事了。

我想保持清净，认真做自己的的事，做好一件事，

给别人带去利益价值，不断改善自己的生活条件。

我只想跟高价值的人交往，和他们做高价值的事情，不想被低价值的人和事包围埋没。

17、脑子里只有钱 ，不顾及是否触犯了道德底线、法律红线、身体极限、债务死线，

最后，你拥有的都会失去。 18、不要以为人和人的差距，是几年时间拉大的。

几年后的差距，

是每天、每小时、每分钟、每秒，选择做什么人，做什么事，跟什么人一起做，拉大的。

19、人和人的硬件是一样的，一身躯壳。软件不一样，思维认知。

人和人的思维认知差距，所造就的价值贡献、现实成果的差异，比人跟单细胞生物的差异还大。

思想认知低劣、错误，你后面的人生就往错的方向走了。越走越错。

因为这条错误的、艰难的路上，还有大量与你同行的，

他们跟你交流想法，牵引你的注意力，耗费你的时间、精力、注意力、金钱、资源、情感，

让你更加难以洗刷错误的思维认知。

他们发现你的思维认知与他们不同，就会过来同化、反驳你、拖累你。

于是，错误的思维认知，一直排不出去；排出去了，又会有人往你的硬件里，输入劣质软件信息。

所以，你敢不敢割舍掉现在差劲的圈子？敢不敢离开这些人的拖累和骚扰，去寻找志同道合的人才？

愿不愿意卸载自己的垃圾软件，相信牛人的思想认知，让这些拿到现实成果的人，给你重新下载硬核软件？

愿不愿意听信他们的话，模仿借鉴他们的思路办事？

20、小心你所处的环境、所交的人，以及你看的书、课程、电视剧、电影、图片、文字，

你的注意力不能放错地方！

要是放错在垃圾、低质量信息上，你的脑子就被毒害了。

这个毒害，是有壁垒的，把后面正确的、实践有效的信息，都挡在了外面。

摄入错误的、劣质的信息，你的思维就低劣，变得愚昧无知，顽固不化。

合fa毁掉一个人的一生的方法，就是给他灌入错误的、低劣的、落后的信息思想。

我何时发现了自己的愚昧？

因为我努力很多年，却没有现实成果，于是我理解了自己的愚蠢；

我的人生何时开始好转？

因为牛人有现实成果，我无脑相信了他们的智慧，并按照他们的思想方法去践行。

从此，我只愿跟圣贤玩、跟大师玩、跟高手玩、跟牛人玩、跟专家玩、跟有实际成果的人玩，

只学他们释放的信息，对他们的思想和语言，我深信不疑。

我理解了他们的智慧，肯定听话；不理解他们的智慧，我也肯定听话；在听话、实践中，理解高深的思想。

21、做对的事情，反过来讲，就是明知是错的事情，就不做。

这是踩了许多坑，尝了许多教训，才领悟的金道理。

别觉得这是大道理，谁都知道，

能坚持不做明知错误的事情，不做你认为不对的事情，非常难。

因为错的事情、不对的事情，通常是有短期诱惑，

而且你也不愿意，放弃已经投入进去的成本，并且你还会期待事情变成正确的。

22、在必须做决策的时候，却没有做出决策，

这本身就是一次重大决策失误。

23、永远不要从外界环境，找安全感，

外人、外界，给不了你长久的安全感。

安全感，来自于你对自己的信心，来自于你的生存能力、赚钱能力。

24、一个人的理想、动机、发心、人品、思维，都是参照了某些人，才形成的，

所以，不管是孩子还是大人，多看一些牛人的传记，一定能非常获益。

仅仅参照身边的人，而不是那些，真正拿到大成果的顶级人物，

所形成的理想、动机、发心、人品、思维，肯定是更低级的。

25、如果你想做的事情太多，对很多事情都有兴趣、有好奇，

你一定要克制住你的三分钟热度。

一个人能几年做好一件事，就不得了了，就什么都有了，

做的事情多了，每一件事都浅尝辄止，不精通，不善于专注、聚焦，结果是几年后你还在原地打转。

26、如何辨别高维的人？ wx：wzbxysj

当你遇到一个人，他能理解你的处境，尊重你的观点和立场，和你打成一片，让你觉得很舒服。

但当你想进一步和他深入交往时，会发现他总是难以捉摸，始终拿捏和你的距离，让你觉得若即若离，似乎总和你隔着一层纱，

说明他正在跟你“降维沟通”。

高维的人，从来不会曲高和寡，也不会恃才傲物，他们是大象无形的，能随时做到“上下兼容”和“左右调和”。

“上下兼容”指的是，能把自己的维度，调整到跟对方平等，然后再展开对话，能随时跟不同层次的人实现同频。

“左右调和”指的是，能很快找到对方思考问题的角度和立场，不带任何偏见，

甚至能在世俗的对错、好坏、善恶之间，自如切换。

他们是不分高低对错的，随时可升可降，可左可右，没有分别心，没有执念，这就是大象无形。（摘自：水木然）

27、人的平生，在长进时，都是在做事受挫、做人受辱、经济困难之时，

在长见识时，也都是在犯错、失败、跌到绝境、众人离开你、有人背叛你、有人欺骗你、很多人伤害你之时。

在事业顺风顺水时，你得到的历练，都不算历练，

谁都能在顺境时过的好，关键是从顺境瞬间转到逆境，以及长期处在逆境，乃至绝境时，

你是如何咬牙度过，积蓄资源、力量和智慧，拼命打磨产品、钻研业务的。

36、何为真正的铁板团队？

道义共同体（符合道义名分，认同企业文化），

利益共同体（符合利益关系），

意义共同体（符合价值意义），

情义共同体（符合私人情义）。

既能有难同当，又能有福同享。

既能互相包容，又能互相批评。

既是价值观相同，又是能力互补。

37、模仿牛人的最佳路径，是像素级拆解法：

你想学习谁、成为谁，就要沉下心，花大量的时间去研究谁。

你把他发表过的所有文字、讲话、图片、音频、视频、作品、案例等，全部收集起来，反复学，

把牛人从小到大的经历，把牛人学过的东西，看过的书，做过的事，尽可能地了解清楚，

琢磨他的目标、心理、思想、逻辑、热情所在，分析他的决策、行为和结果，

然后，模仿他的思想、言语、行为，结合自己的实际情况，在实践中验证，你的进步速度，会出奇得快。

38、报名【强势文化】系统课的学员：您好，我想请教一下，如何理解中国文化中有所变，有所不变?

具体的什么可以变？什么又不能变？我听曾教授讲的易经课提到的。

黄乾隆答：不变的是规律、原则，你知道的规律，你的原则，这个是不变的。

变的是具体的情况，你的实际情况。具体的情况变了，你就得变，但是大方向得是遵守规律。

你所学的一切，都是死的。你的实际情况是活的，所以你不能按照所学去做。

具体怎么变，什么时候变，在哪变，什么条件变，没人教得了。

您只能根据你自己的情况，自己思考，没有人可以帮您。

掌握规律＋调查研究，实事求是，具体地分析具体的问题=解决问题。二者缺一不可。

比如，商业的规律，是利他，是根据消费者需求，创造价值，

你给消费者提供有价值的产品，消费者付给你产品的价格，也就是钱。这是不变。

但是，在遇到劣质客户时，他拖欠款，人品差，恶意抹黑你，恶意差评，捣乱闹事，

您就不用利他了，不用给他创造价值了。让他马上滚。这是变，权变。

只懂不变的人，什么钱都收，对方需要，就给产品，收钱，不考虑对方是什么人，

这种人，知道有所不变，不知道有所变，一定会被劣质客户算计了、伤害了。

有所变，就是，我知道商业是利他，是创造价值，换取利润，但是客户是劣质的，就不要了，给钱也不要。

39、有人问度阴山（畅销书《王阳明》的作者）：

老师，我有拖延症怎么办？打算做的事情，又不想做，没有动力？

度阴山说：“你知道错了，就立即去做。”

真传一句话，想消除拖延懒惰，只能靠你自己立即去做，硬着头皮做，没别的办法。

别以为有什么诀窍，再厉害的诀窍，不还是得你自己主动去做？

40、世界上的很多真理，是共通的，所有最终领悟了真理的人，认知是一致的，

如果有什么差别，那也只是对真理的表达场景不同、表达对象不同、表达方式不同、表达的角度不同。

21、你给别人、给社会创造了多少价值，人们就会用对应的价钱来回馈你，衡量你的价值。

嘴上说认可你的价值，没用，可能是场面话、敷衍的话、好话，

拿出真金白银衡量你的价值，才是真的认可你为他创造的价值。

22、有些人说：“你讲的我都懂！有没有别的内容？这些我以前看过。。。就这些内容吗？你发的内容，有重复的。。。”

这些人，就是以为看过、有印象、记住了、会背诵、自己也能说出来，就是懂了，

“懂了”就不需要看旧东西了，不需要学旧东西了，应该看更多没看过的新内容。

这是非常愚蠢的自我认知。

旧的虽然看过、有印象、记住了，

但是没有形成言行举止的习惯，看再多新东西，知道再多新内容，你都不会有多少改变。

必须把道理、理论，融入日常语言行为，指导你的做人、做事，解决生活中具体的问题，才是懂了。

要把学到的知识道理，反复运用，练习到极致。

颜回很怕孔子讲新内容，因为他觉得老师之前讲的内容，我还没做到，还需反复揣摩老师的话，反复练习学到的内容。

23、大家都知道学习了就要行动，按照知识道理的指引，开始行动。可就是不动。

知道按照那个知识道理做，是对的、好的，但没几个人做，做了也不长久。

是因为出身，让他平凡吗？

是的。

是因为出身，让他一辈子平凡吗？

不是。

平凡，是他自己的行动选择出来的。渣渣，是生出来的；一辈子是渣渣，更多是自己选择做渣渣的。

24、志有定向，才能心安：

试错太多，当我决定了要深耕强势文化（道）和营销（术）时，我不安分的心，定了下来。

我知道，这两件事就是一辈子的事业。没有别的事情了。

我不再迷茫、焦虑、慌乱、拖延，每天都在做具体的事，解决具体的问题。这让我感觉务实、落地。

你的目标、志向，是什么？

25、不能早早找到一辈子要干的事，很容易一事无成。

成功是知识、经验积累出来的，不用数十年深耕一个能力、一件事、一个行业领域，

凭什么超越那些聪明绝顶的人？凭什么超越自学能力超强的人？

我亦无他，唯手熟尔。

假如我十几岁就开始做这件事、深耕这个领域、练习这个能力，

把时间、心血、精力、资源投入进去，练个十年、二十年，天天工作、琢磨、研究、进步，

其他人开始的晚，就算再聪明绝顶，他也得花几年、十几年才能赶上我。

一辈子要干的事发现的晚了，各种生存压力让你无法安心专注聚焦，年龄大了，也没那个勇气、耐心、持久力，

而且留给你积累知识、经验的时间，不多了。

经常无目的地换工作、行业、能力、城市的人，

他的知识、经验、资源、人脉，几乎一直在清零，故而他的人生高度，也频繁归零。

26、全身心投入一件事，忘我投入、专注、聚焦，

内心会趋于宁静，身体自动运作，过程中、事后，会体验到无比的幸福快感。

沉浸式的爱、专注与工作，能让人体验到这种幸福快感。

27、人的理性，很多时候受情绪感受的控制。

让人情绪感受好，就是我要做到对人态度好，不说恶语、不说难听话。恭敬、尊重、有礼貌。

恶语、难听话，犹如一根针，扎入人的心，这个创伤难以修复。

对任何人要态度好，不说恶语、不说难听话。

哪怕对方态度差，口恶，仍然要耐心、态度好、平和；

哪怕对方是坏人、恶人、chun人、垃ji人、不思进取；哪怕是敌人、对手、黑粉。

有人骂我们、坑我们、害我们、骗我们、侮辱我们、骚扰我们，

我们不该抄家伙打击报复，也不是跟他斗下去，陷入骂战、反击战、报复战，

而是远离、拉黑那些人，并把时间、心思放在强大自身上，这是正途。

跟人好凶斗狠，互损互伤，没意义。尤其在网络上，更要注意你的言辞、形象。

说错话、做错事的代价是：你被全网传播，被网爆、被扒黑料。

不过，你也别表现得太完美，最近许多人，由于以前的形象太完美，突然曝出一个污点、黑料，瞬间就人设崩了。

相反，有人在网络上人设不咋地，曝出什么污点，大家都觉得有料、有趣，反而更火热了；他做了好事，好口碑更是铺天盖地。

真就是坏人放下屠刀立地成佛，好人做了一件坏事，就堕入魔道，人人喊打。

28、因学历低、学历差而自卑的小伙伴，学历只是证明你学习能力的一种途径。

你如果有别的，证明学习能力的途径，别人对你学历的要求就会放宽。

在你没有别的，证明学习能力的经历、案例、作品时，别人就只能默认你的学历和成绩，约等于你的学习能力。

别人考核的，本质不是你的学历，而是能力和过往的成果。

所以，你为自己准备了，其他证明能力的经历、案例、作品集了吗？

你能用别的经历、案例、作品集，证明自己只是学历低、学历差，而不是自学能力低、办事能力差吗？

29、与人交往，不考察其人品、道德，将来会产生严重的痛苦。

人品不好、道德素质差，即便对方是美女、是权贵、是富人，也不可与之交往。

你一时贪心，想占美女便宜，想从权贵、富人那里捞一把，然后再甩开，你打错算盘了。

他们不可能让你全身而退。被毒蛇缠住，还想挣脱开？

对方只要人品有问题，不管他/她是啥情况，多有资源、有势力、有美色，

都要把持住。这叫风险隔离，治病于未发。

30、想会什么，就学习、练习什么，天天练，就会了；

只是想会，只是学习、不练习，只是学习、练习，不持久练、天天练，就不会。

很多原本你认为不能学会的，在正确的刻意练习后，在短期内足量重复后，都能会。

建议你们都去买一本《刻意练习》，这本书非常牛X。

微信：18486836859

31、某独立投资人说：“李小龙，乔布斯，马斯克这些人，

都是属于对自己的领域的技术，非常执着和沉迷的大师。

所以他们可以把所在领域的水平，推到前所未有的高度，而财富只是顺带的结果。

以钱为目的，而不享受艺术或技术摸索过程本身的人，反而在财富积累上走不远。”

黄乾隆说：李小龙只有33岁的寿命，却能把中国武术发扬光大。

从他13岁接触武术开始，他的人生，主要就只有习武了。

研究武术、苦练武术、深耕武术20年，就成为武术界顶尖大师，又把自己的专业技术，与当时流行的电影行业结合，而名声大噪。

30岁左右，就能成为闻名世界的大师级别人物，并且其影响力延续至今。

如果我们能有这种，热爱、专注、深耕一个领域数十年的持久性和耐心，

配合一点运气，何愁大事不成？一生又怎会平平庸庸？

越来越感觉，只要每天做的事情杂且多，脑子里念头、想法、图像画面杂且多，说的语言杂，关注的人、事、物杂且多，

很可能一辈子都是平平无奇。

要是你试错多，找到了感兴趣的、喜欢的、热爱的、痴迷的事，

花十年、二十年、几十年，深挖一个本事、一件事、一个领域，想不牛X都难啊！

把营销能力、一件事、一个细分领域，钻研到极致，我也可以成为艺术家。

再配合养生，力求活得长久，加上一点点运气，成为大师级人物，似乎可能性更大了。

32、一命；二运；三风水；

四积阴德；五读书；

六名；七相；八敬神；

九交贵人；十养生；

十一择偶与择业；十二趋吉与避凶；

十三逢苦要无怨；十四不固执善恶。

从十四～一，顺序倒过来读，就是改运之法。

33、对任何人，做到有礼貌、态度好、有耐心、尊重人。

我的文字、语言、视频、图片、表情、动作，全部有礼貌、态度好、有耐心、尊重人。 多说好话，多做有利于更多人的事。

坏话、恶语、废话、敷衍的话、骗人的话、抱怨的话、烦躁的话，

尽量不说，几乎不说。

有些人确实态度恶劣、人品差、心思不正、没道德、不讲理，说话做事让人讨厌、反感，

而且嘴不好，骂人、抱怨、诋毁、背后说坏话、制造谣言，

对这种人，我还是要态度平和一些，尽量不生气，不抱怨，不记恨、不报复，尊重他们的存在，不因这些人搞坏我的态度。

然后我逐渐离开，不相处就好。

34、跟牛人学习，做到真诚、谦卑、听话、靠谱、感恩、付费，认真做事。

付费、真诚感恩我不解释，没有这个心性，你一个牛人都留不住。

谦卑、听话，是指牛人说什么，你就相信什么、关注什么、重视什么、听话执行，

不怀疑、不反驳、不对抗、不背叛、不仇恨，态度好，

尊重牛人，不抹黑他，人前人后不说牛人坏话，

关心牛人的日常生活，及其家人、朋友。爱屋及乌。

靠谱是指，及时反馈，句句有回应，事事有着落，值得信任，值得托付事情。

以上能做到，接下去，就是长年跟随牛人的指引，用时间换信任，用做成事证明能力，

牛人会把核心的东西，教授给你。

以上做不到，牛人有关键的秘密，都不告诉你，不教你。

牛人，不是指说话牛X，而是他有了实际的成果，有钱、有权、有资源、有人脉、有专业能力。

世界上有很多假牛人，没有成果，爱骗人，话语听起来厉害，跟错这样的人，将来还是混不出成果。

35、跟牛人学习，首先是要相信。跟谁学，就信谁；不信，就别学。

没有前途的人，跟牛人在一起，牛人说什么，他不信；做什么，他不跟着做。

老是怕别人是坑他、害他、骗他，

他不明白自己一无所有，没钱、没权、没资源，还有人长相姿色也没有，要啥没啥，

光脚的，却怕穿鞋的骗他。

对牛人又不坚定地相信，短期内没看到成果，没看到利益，

就怀疑牛人，揣测他，质疑他，跟他争辩。太蠢了。

你要聪明，就有成果了，自己混不出成果，心里没点数?

谁有实实在在的成果，且他愿意带带你，指点你，你就只管听话，让你干什么你就干什么。

仅仅因为人家拿到了你想要的成果，而你一无所有而已。

现实是最好的反馈，你折腾那么多年，还是一无所有、一事无成，

就是你的认知、行为大部分是错的。你要意识到自己的愚笨啊~

36、多说好话，好话也是价值利益，是情绪上、态度上、认知上、心理上的价值利益，

这种虚的利益，能换来实在的价值利益。 不会说好话的老板，做不了大生意。

说好话，不是指你要骗人，要虚伪，而是你不说恶语、坏话、损害别人利益的话。

人心喜欢好话，这让他们感觉好，他们感觉好，就会对你态度好。

双方态度好，大家都高兴，人一高兴，什么事都好商量。

所有跟我交往的人，会发现，我只鼓励别人不断向上，希望你我都变得强悍。

变强悍，不是说我现在混的不错，就是强悍，而是我一直在变得更牛X，永无停歇。

切勿因为说话，伤害人、得罪人，说错话、乱说话，能招来你解决不了的麻烦。

有人一张口就恶心人，怼人，硬抬杠，消极负能量，抱怨，这是po财坏运的征兆。 37、谁帮了你，谁给你谋生的能力，你就要感恩谁，坚决不背叛、不欺骗。

感恩，不能只是嘴巴上说“谢谢您、感恩您、听君一席话，胜读十年书”，

这些都是虚的，别人不缺虚的东西。你不说这样的话，还有很多人说。

感恩要有实际的东西。比如谁带你赚钱了，你要付费、送礼，而不是嘴巴说感恩。

你不是金嘴巴，没开过光，人家帮你拿到结果，你就要分人一杯羹。

就算帮我的人，让我遭受损失，我也感恩他，不觉得自己上当了、亏大了，

更不会辱骂别人、反击别人、报复别人、起诉别人。

出了问题，多找自己问题，对帮我的人，就只有感恩，没有仇恨抱怨，不怕被占便宜。

感恩要落实于具体的行动，付费、送礼、提供资源、介绍人才等等，谁帮我，我就帮谁、支持谁。

正是由于我感恩，很多人愿意帮我，他们知道我真诚、靠谱。他们说啥，我就信啥，做啥。

我知道没有他们，就没有我的成果，不懂感恩，我一辈子都是小杂毛。

38、没人想跟没本事、又屁话多的人一起玩，不想扶持这种人。

他办事能力差，屁话多，牛人就很讨厌。

跟他说的话，他老是有自己的看法，站在他的立场、视角、认知高度和深度，与牛人的立场、视角、认知高度和深度对抗。

人和人的争论、争端，就是看同一个事物，你是那个视角，我是这个视角，你是那个高度和深度，我是这个高度和深度，

看到不同的风景，于是有了分歧。

他明明什么结果都没有，处于温饱线，还在质疑牛人的指点，说坏话、态度差、装X。

你有时间屁话多，牛人没时间陪你扯淡。

遇到牛人，是你积了多少福分啊？却不珍惜。

用不恭敬的态度、质疑的态度，驱赶走了牛人，让牛人讨厌。

我以前很高调，我觉得自己认知超前，当我见识了一些牛人，我只觉得自己可笑，就很少吹牛X了。

39、我面对牛人，态度相当恭敬，我做错事，被骂，我全部听着，保持沉默，不多解释，让牛人消气。

他让我改什么，我就改什么，我没什么好反驳的。

牛人说难听的话，我也听着，不生气，有时让我难堪、尴尬、没面子，我也不生气。

我本来就是菜鸟，有什么资格生气？有什么面子可言？

谦卑地听牛人的教诲、指点，就是我的态度，也是我的福气。

所以，每次牛人朝我发火，事后还是认真教我一些东西。

要是我生气了，怼回去、骂回去，或者不再与之联系、交往，那我身上就没有做大事的特质。

有时我被误解了，被骂了，我也老老实实听着，骂完了，我才说话。

要是我的解释，让牛人更不高兴，就耽误前程了。我被误解，就误解了吧，始终态度谦卑、恭敬。

40、占谁的便宜，都不要占帮你的人的便宜，更不要占牛人的便宜。

你占便宜，时间一长，人家都知道，不会点破你，只会默默远离，把你踢出圈子。

任何人的便宜，我都不赚。

有人说，“我不占别人便宜，别人也休想占我的便宜！”他以为自己聪明，实际上是小聪明。

肯吃亏、肯被占便宜、且不赚别人的便宜，是格局，是本分。

让人占便宜，说明你有点价值；谁都占不了你的便宜，你这个人，多多少少有点问题吧。

“我不占别人便宜，别人也别占我便宜”，这个思想毒害了许多人，让你的发展高度和速度，严重受限。

43、人和人良好的关系，是互相成就、互相利益、互相造福，

而不是互相消耗、互相斗争、互相伤害。

当关系进入内耗、斗争、互损阶段，这个关系能缓和就缓和，不能就该结束关系，不然会酿成大祸。

我不跟消极负能量的人长期交往，也不亲密接触。他们靠近我，只会拉低我的能量。

我必须守护自己的能量场。

我跟积极正能量的人亲密接触，他们会给我补充能量，让我充满信心和干劲。

我不教育消极负能量的人，只是保持沉默和离开。

教育他们惹人厌烦，且浪费时间，所以不专门教育。

某天其中有人，因为我的什么语言、行为，改善了生活，那算有缘。我不会主动去教育他们。

我怕花了时间、精力、心血、钱财在他们身上，这些家伙变成狼吃我的肉。

农夫与蛇的故事，我们从小就学过，这个故事里，不是蛇忘恩负义、恶毒，而是农夫愚蠢。

明知蛇会咬人、有毒，还去靠近它。

消极负能量的人、坏人、恶人，他们的脑子想不出帮人的方法，老是在有意识、无意识地坑人。我不想惹上麻烦。

以前我也爱帮人，也曾天真善良，帮了许多人。

我认为善有善报，我帮了人就有好报。可还是有很多被我帮过的人，坑害我。

后来我知道了，不是我帮的人会帮我，而是曾经帮我的人，还会帮我。

44、一些我内心有明显感觉，应该放弃、离开的人，

由于我的仁慈、心软、迟疑、犹豫、优柔寡断、藕断丝连，

还在说话、发文字、发语音、开视频、见面、共事，让他们存在于我的生活圈，

致使损失越来越大，情绪差，身体被伤害，时间花费，财物损失，机会损失，也流失了最重要的年轻的几年。

因为付出错了人，我的付出都沉没了；

因为选错了人，顾及感情、面子、情分，或者狠不下心，割舍已经投入的“昂贵”成本，后面又长期交往，

一步错，步步错。

45、那些厉害的人，对外讲的话，听不出其区别对待人，但做的，都是区别对待人。

家人亲属除外，他们只把时间，花费在高价值的人身上。

人才、专家、牛人、高手、大师、有成果的人、有资源的人、有权力的人，才是他们交往的对象。

一般人，压根儿过不了筛选门槛，不够资格与之交往。

也不可能花时间、精力在一般人身上，因为一天就24小时，浪费1分钟，都是不可挽回的时间。

人和人的价值高低，天差地别；每个人的人品、心性、智慧、才能、权力、财富、背景、资源，有优有劣。

不把人在心里区分开，然后用不同的方法，去对待，

会有很多很多消耗、损失、痛苦、折磨、麻烦。

46、每个人都应该算清楚自己时间的价值，精确到小时就够了。

不要以为别人的时间，都跟你一样价值低下。

人家1小时的价值，顶你1天、10天、1个月、甚至1年创造的价值。

鲁迅说：无端空耗别人的时间（骚扰、打扰别人），无异于谋cai害ming。

习惯性啥也不懂、啥都没做，就乱问问题，频繁提出一堆问题请教，不清楚关系亲疏、身份差异地麻烦人，

占用别人的时间、注意力、精力、资源，很快就会被高人厌弃。

你的时间价值不如别人，想麻烦人，就应该从别的地方，给别人付贡献价值。

没有这个意识，以为人和人都平等，两只眼睛、两个耳朵、两个鼻孔、一张嘴，

经常缠着高人问问题，最后一定被拉黑，自取其辱。

47、识别出了坏人、恶人、懒人、不同频的人，消极负能量的人，

还在与之纠缠，当断不断，念念不忘，不狠下心离开，你多多少少会被他们同化。

没几个人能在交往错了人，或者明知交往错了人，还在联系不断的情况下，能有所成就。

多半会被他们拖累、拖垮了。你一辈子的很多痛苦，是错误的人给你带来的。

你没有开悟，教化不了这些人的；

你是凡人，你能做的，就是默默走开，或者保持沉默、清净身心。

48、再难的事情，总有简单处可以做；再大、再复杂的事，总有小的、具体处可以做。

找到任何能做的地方，开始。

你只需要开始，一点一点做，把当下能做的做好，后面该做什么事，就会逐渐明朗。

你没开始做，没有把能力之内的先做了，后面该做什么，还是一片迷茫。

难事、大事、复杂的事，完成不了，多半不是因为事情太难、太大、太复杂，

而是你懒惰懈怠，犹豫不决，基本上一点都没做，或者刚做一点，就不想继续做，放弃了。

你花大量的时间，纠结做或不做，拖延，恐惧，也不愿意立马开始。

49、人产生的每一个心念、想法，脑子里想象出来的每一幅图像画面，都是一颗种子。

修行者的一个功夫，是修起心动念。

觉察到念头错了，立刻清理、清除，或者重复积极的、正向的念想、图像画面，覆盖掉它。

升起的种子错了，是恶的、坏的，随着这些念想，长年累月地积累、重复，它会化为具体的现实，

带来的破坏性，能直接毁灭你的人生。

尤其是你这个人权力越大、影响力越大，你的一个起心动念错了、恶了，必是“哀号遍野、生灵涂炭”。

你本人也必身败名裂，因为水能覆舟。

“善护念”，好好地保护你的念头、想法，管理好你想象出来的图像画面，不让它被你的过度私欲操纵，

同时少关注消极的、负面的、阴暗的信息，

发扬至善利他的善念、善语言、善行，才福量深厚。

50、人一定要关注自己的生活体验感。

一些伤害你、限制你、束缚你、要求支配你的人说：我是爱你啊！我是关心你啊！我是为你好啊！

这些打着好听的旗号的人，是满足了他们过度的私欲，wx：wzbxysj

但我们的体验感很差啊！我们感觉痛苦啊！我们感觉憋屈、委屈、受罪、吃苦、难受、没尊严啊！

确实他们中有人是好心，可好心办了坏事，让我们倒霉、难受、痛苦。这样的好心人，我觉得应该少一点。

我曾经说，发心是坏的，不可取；发心是好的，结果是坏的，也不可取。

我不希望，别人发了好心，心安了，舒畅了，

结果我自己倒霉受罪。

反过来，当对方觉得，我的好心，让他感觉不好，

就应该立即停止，并道歉，弥补对方的损失。

可别对方都痛苦了，排斥、厌烦你的行为了，跟你争吵、打闹了，

你还要站在道德制高点，打着“好心旗号”侵犯对方。

强势文化高手思维（精）10

1、有人问：什么是向内求和向外求？

黄乾隆答：

向内求：通过改变头脑和内心中的，思维认知、观念、想法、情绪感受、能量频率，来改变外在的现实世界。

意识创造一切，境随心转，万化由心。

一切道理都在心中，由心生发，不在外面。我自己就具足一切智慧，具足成为圣人、牛人的圆满特质。

（补充：外在世界，只是内在世界的投影。内在世界怎么样，外在世界就呈现什么样。

人牛X到一定程度，可以心想事成，创造现实。）

向外求：希望通过改变外界的人、事、物，来改变过去、现状、未来，以及现在的境遇。

这是很大的问题，几个例子不可能讲清楚，而且一旦讲了例子，你就会被案例限制思考。

比如，a、身边出现小人，穷人，坏人，

想靠换地方没太大用处的，如果你的内在思维认知没变，你的心性没变，始终认为是别人、环境的问题，

自己的嘴巴却经常说负能量的话，说脏话，讲话伤人，刻毒，而且发心不正，或心太正，不懂或不屑于用手段心计，

认知低下，没啥实力，还说自己老是招小人，散播负能量，消极处世，

想躲避不好的人？不可能躲避的，还会吸引来的。

认为自己是穷人，不相信自己必成大业、必成富人，或者认为生活条件，差不多就行了，我就是普通人，平平淡淡才是真。。。那么你到哪都是穷人。

b、开车时，前面车突然刹车，你也赶紧急刹车，

你如果张口骂人，恼火发脾气，没觉得内在出了什么问题，下一次可能就出车祸了。

要是反观内在，想想刚刚是老天爷，提醒我什么？怎么避免刚刚的危险情况？

然后更加注意，开车的前后左右的车距，注意开车时不要心事重重，不要带着负面情绪开车，不要看手机，以后撞车风险就小了。

以上只是简单例子，例子无穷无尽，这东西只能自己领悟。

c、婚姻不幸福，要求伴侣改变，是向外求； 要求改善自己的价值、发心、思维、认知、情绪、态度、习惯、语言表达方式、经济条件、赚钱能力，来影响伴侣，这是向内求。

d、如果有小人一直算计你，你也算计他，这个恩怨只是在表面解决，在外面解决。冤冤相报何时了？

当你发现，原来那个小人算计你，是因为你某天无意间在公共场合，不给他面子，让他难堪下不来台，记恨你了，怨气未散，

那你就应该想办法，化解他内心的怨恨，同时自己以后讲话、做事，要考虑别人的感受，

以后就不会招这种小人了。这是从心上解决问题。

你在人前人后，嘴巴乱说话、阴阳怪气、做事不考虑别人利益，

只管自己说和做，没觉得自己有错，不从心上下功夫，走到哪都招小人。

e、愚昧的人搞不清楚，为什么没人重视他，为什么没有贵人，

却不从内在的思维认知上提升，不从自身专业能力、优势、和综合实力上提升，不从讲话、办事态度和工作习惯上改变，

不从显出来的“相”改善，不从态度上转变，

一味地索取，幻想低投入、暴利回报，或者一味地端茶倒水、说好话、低声下气、跪舔，是没用的。

别人关心的是，你能给他多少价值利益。有价值利益就留，没有价值利益，你舔烂别人的屁股都没用。例子太多了。

2、演讲、写文章，必须言之有物、有内容，杜绝空话连篇，废话连篇，浪费别人的时间。

尽可能把演讲和文章，做得短而精炼，但这并不是说，要追求短而精练，不要长演说、长文章，

核心是要有内容，言之有物。只要内容好，长短可以不计较，长了别人也会听下去、看下去，

但应竭力删减凝练，一个字能说清的，坚决不说两个字。说之前、写完后，一定要反复地删减修改，

直到不可再精简。

尤其在时间紧迫时，不要做又长、又内容含金量少的演说和文章，不然谁闲的来听？谁来看呢？

短而没内容就好吗？当然不是！没内容，干脆就不要说、不要写。

3、说话和写文章的目的，就是向听者、读者，反映自己的思想、想法、情绪和故事，

必须想清楚：我是说给谁听？写给谁看？始终想着：如何让对方理解我的意思？

要接触、交往、了解、研究、分析，听者、读者的表达和生活习惯，

用他们能理解的语言和文字，来传达自己的内容。

不注意表达问题，张口就来、提笔就写，以为自己传达的，自己懂，别人也懂，那他们无法领会我们意思的情况，将会很多，误解，也会很多。

你的话和文字“寻章摘句”“高端引用”“专业名词”，搞得艰深难懂，装腔作势，吓唬人、压迫人，

而不是简单、通俗、直接、具体、形象、熟悉、易理解，

以为这样别人就会高看他，会听信、听从他。大错特错！

殊不知对牛弹琴，不是牛有病，而是操琴者有病。对着牛演说，给牛写文章，应该哞哞哞～

4、你对别人做一件事，“发心好，结果坏”，“发心坏，结果好”，两种都不好。一定要“发心好，结果也好”。

把你的发心和现实结果，统一起来不分开，才有利于人、有利于己。

只知发心好，却对别人没有实际利益，没让人有好结果，还叫嚷、辩解着：“我是为你好！”

这是唯心的自我幻想，令人讨厌怨恨，必不为别人所接受。这就像你是医生，给人开药只管发心好，希望救死扶伤，却不管病人吃药后的死活。

错误总会有，你心好做错咋办？立马总结经验，换思路，换干法，改嘛！死犟不改，这心还是好吗？

检验发心好坏，不是看你心里怎么想？嘴怎么讲？而要把心里怎么想，嘴怎么讲，和实际行为的结果，结合起来判定。

发心为恶，却阴差阳错，给人带来实际利益和好结果，这次你碰巧做对了，下次呢？你倒霉只是时间问题。

须知发心好、发心正，是相对的，要看面相的对象。难道对顽固的敌人，对持续伤害你的人，对严重坑了你一把的人，也发心好、发心正吗？

不是的，发心好，是有原则的。对顽固的敌人、对持续伤害你的人、对严重坑你的人，应坚决远离、抵制、反抗、打击、消灭、淘汰。

总结：发心必先正、好、善，行为的现实结果，也须有利于人。

一切不利于人的发心和行为，必将导致你被人厌弃、怨恨、报复。一切有利于人的发心和行为，必将使你被人尊重、认可、支持、回报。

5、我们没犯错误时，都知道：做错事，需自我批评，下定决心，改正错误和缺点。

但这只是认知上懂得，实际上离真的懂，还差很远。

很多人都是双标政策，要求别人自我批评、迅速改正错误，

等自己犯错误，又开始自我辩解、道德伪装、逃避责任、装可怜、仗势欺人、威逼恐吓、死不悔改、文过饰非。。。

能不能做到“犯错误自我批评”，这是你在客观实践中，一次又一次犯错误，严肃的自省改善中，一步一步养成的习惯。

知道理，还须在事情上练，方可得真知。不要揣着明白，做的糊涂。

6、无事之时，内观自省，或打坐、或散步、或跑步、或仰望天空、或注视远方，根据个人习惯选择。

平复一下杂乱、不正当的思绪和情绪感受，不要胡思乱想，不要放纵私欲涌动，

通过内观自省，觉察到过去和现在的念头、想法、语言、行为，有哪些不正当的、坏的、错误的部分，

找出来，然后修正它。

修正力度必须意念坚定，从念头、想法和习惯上，将其连根拔出，把你的内心世界擦干净。

7、行动造ye，意念发动也会zao业。你的念头升起，就是行动的种子。

强势文化高手思维（精）11

1、事情只要过去，它就消失了，哪怕上一秒钟，跟下一秒钟，时空都不一样了。

有人曾经被人身体摧残、精神摧残，但那只是曾经，此时此刻此地，你并没有被人摧残，

你仍然感到痛苦，是因为你活在了过去的回忆中，你的意识回到了过去，

而回忆的念头、想法，会激起你的情绪，情绪就是能量，你的能量场被瞬间拉低。

我们的心脏很小，只有拳头那么大，承载不了那么多事情，已经过去的糟心事，就让它过去。

一个念头升起，就是在造ye，当你把那个念头消灭了，ye就消失了，这样不会堕入恶因guo的痛苦。

把你的意识，拉回当下吧，此时此刻，没有人伤害你，你为什么痛苦？你为什么不过好当下?

让你陷入痛苦情绪的，是你曾经的记忆，而不是现在有人伤害你。

2、要想成为懂人性的老板，一定要跟很多很多人打交道，跟人接触，

埋头学习人性的知识、学习权谋、看历史，不是懂人性的关键，

关键点在于，要跟人打交道，在跟人接触中，揣摩人性。否则你在遇到人性之恶时，明知道道理，还是会踩坑。

3、驾驭人的3条秘密（擅长操控人心，才配为王）：

a、物质利益的满足（分钱、分物、送礼、送人）；

b、让他们感觉在你这里有前途、有希望（经常给他们描绘未来的蓝图、战略、规划、梦想，经营“相信”。

最终能不能实现，不是关键，关键是你把它描绘出来，并带大家往那个方向走）；

c、精神利益的满足（分名，分权，教授生存经验和能力，照顾他们的情绪感受、身体，慰问他们的家人等）

核心围绕“成就他人，利益他人”，而非吝啬地自私自利。擅长俘获人心，想平庸都难。

把钱、名、权、物、色等等，当成驾驭人的工具，让更多人才帮助你成事，不要独占。

因为你累死了，名利权情物，你一个都带不走，况且，这些东西你本来就无法占有。

4、自古至今的父母，拼命赚钱，不惜丢掉性命，丢掉人生自由，丢掉健康，

只为了让孩子将来的生活，条件好一点，不受罪，能够幸福一些。

他们不知道，或者忽略了：子女幸不幸福，跟他们是否智慧有关。

为了孩子一生省吃俭用，一生卖命赚钱，让孩子有良好的物质基础，

然而孩子的心理、精神、情绪、思想、价值观、人品，却出现了错乱。

经不起别人的伤害，经不起失败的摧残、欺凌、污蔑，

说自杀就自杀，说抑郁就抑郁，自暴自弃，胸无大志，狂妄自大，心术不正，一身坏习惯。

所以，比留钱给孩子更重要的，是让他有条件学到智慧。

比如给他找个，能接触到的、现实结果最好的导师，给他丰富的社会体验、经历、教育，教他自学、控制情绪。

5、你读了很多年书，但没有黄金屋、颜如玉，是因为你读错了书；

你跟某些人学了很多年，却没有成果，没有改变现实条件，是因为你学错了人。

看书必须看正确的书，即现实生活中有结果的牛人的书；

跟人必须要跟现实生活中，在某方面已经有结果的牛人，已经成果，已经有成果，已经有成果，已经，已经，已经。

谁结果好，谁就掌握了社会真理。找到你能接触到的、结果最好的人，向他学习。

不管他当初是你的下属，还是邻居，还是学生，还是你认为的傻子、废wu、普通人，还是低学历、长相丑陋，

都保持谦卑之心，放下面子，向他求教，听他的话去做。

6、圣人无常师，圣人没有固定的老师。

不论古、今、中、外，黄皮肤、白皮肤、黑皮肤，男、女、老、少，

学历高低，长相美丑，经历丰富与否，过往关系远近，

只要我有需要，且他在某方面，比我厉害的人，都是我的老师；

只要是现实成果好的人，都是我的老师；

只要是在某细分领域数一数二的人，都是我的老师。

微信：1848636859.

微信：2284868566

没有“拿到过结果的高人”的教化指点，很难摸索出成事的核心，永远要想办法靠近有成果的人。

7、听从自己的感觉，找到一个有感觉、喜欢、热爱的，且有大的市场增长空间的细分领域，

在相当长一段时间内，保持专注、聚焦，一点一点进步、优化式地重复专研、试错，不要随便无目标地乱换领域，

这是研究和精通一个领域的基本方向。

只有在一个细分领域积累深厚，并超高度专注，才能进入“无我”的“通 shen”之境，等待灵感迸发。

8、知行合一，知道和做到，是一件事的起始和结尾，它是一个整体，不能分作两个看。

你想知道一个事，一个道理，必须做到才是真知，没有做到就是假知。

必须亲自行动、体验、感受，才能获得真知。

比如，没有人关心、关爱，是怎样一种苦？

你如果从小到大，都是活在爱中，那无论别人怎么讲、怎么描述，你都无法理解缺爱的苦。

当你被人抛弃，被人看不起、无视、羞辱、欺凌，连亲人都不想跟你沾边儿，这时你才知道缺爱的苦。

想知道一个道理，也必须做到了才算知道，

比如孝敬父母，你只听圣人说要孝敬父母，知道应该孝敬父母，

却没有做出孝敬父母的行为，你就不知道，何为孝敬父母的感觉和责任。

9、人们都是在没有遇大事的时候，能够不起私欲、贪欲，不恐惧、不愤怒，镇定自若，理性分析，

等大事临头，瞬间慌了神，各种人欲立马跑出来，导致心神不定，脑子一片空白，情绪心理立马崩盘。

想要解决这个问题，必须借事修人。

在红尘中直面事情，在解决问题过程中，克服私欲、贪欲，做恐惧的事，稳定情绪。

唯有在大大小小的事上磨练，在百死千难中经历，方能立得住心神。别无他法。

无事不慌，都能说到做到；大事不慌，才是真人。

10、你知道的，圣人也知道；圣人知道的，也通过语言、文字表述了他的思想。

然而你知道圣人是如何做的，却不照做，这是你只是普通人的原因。

如果你在做某件事时，跟圣人的做事方式是一致的、类似的，

此时在这件事上，你就是圣人；

如果你大部分行为，都和圣人行为一致，那你就成了圣人。

知行合一理论，很重要的一个方向指引，是把人从“知”引向“行”。

脑子记住了，圣人怎么做事、做人的，却不照做，怎么会成为圣人呢?

圣人不过是，克服一切心理的、客观的障碍，按照天理的标准，做事、做人的普通人，所以人人皆可为尧舜，只需按那标准去做。

11、王阳明的弟子陆澄，他儿子快病死了，陆澄心里忧闷，伤心欲绝，难以承受。

王阳明得知，对他说：“正要抓住这个时机，来磨练心性，在事上炼。

放过这个机会，你听了讲学又有什么用呢?

儿子快病死了，可以忧愁伤心，但不能过度伤及自己的身心，想一死了之。

过度的情绪发泄，不解决问题，应适度发泄，然后立即处理事情。”

12、人要立起来，必须经过高人指点，

同时自身拥有丰富的经历、阅历、知识，善于总结经验。

什么是高人?

就是圣贤、大师、高手、牛人、专家、有结果的人，成果数一数二的人，对社会有大量价值贡献，且回报颇丰的人。

为什么要求自身拥有丰富的经历、阅历、知识?

因为你没有体验、没有经历、没基础认知，没有感觉、没有总结，

高人给你指点，你也无法领悟，甚至质疑高人的指点。

混得差的人，质疑、谩骂、嘲讽、调侃、抹黑、羞辱、仇视混得好的人。这种现象向来十分普遍。

只有在事上炼，你方能领悟高人的真传，否则听多少都没有用，领悟不到，还以为别人是骗人的、是吹牛X的～

13、能在某个细分领域做到顶级的人，都有一个特点，

就是对这个领域，对自己做的事情，特别热情、热爱，达到了痴迷的程度。

痴迷到生活中全是这件事，脑子里全是这件事，

思维、想法、念头、语言、行为习惯，几乎都与这件事有关，

任何人、任何事，都不能长时间干扰他做这件事，为了琢磨这件事，他能够拒绝任何不相关的人和事的打扰。

在选择做别的事，或者做这件事时，几乎不用考虑，直接选择挖掘自己爱的领域、爱的事业，

这是非常非常强烈的情绪、感受、意愿，不动摇。

感兴趣、喜欢、热爱、痴迷，它导向的结果是，让你完全沉浸专注在这个事业、领域。

擅长沉浸式地专注，做什么事都能如此，是天才的特质。

14、同样的事，不同的人体验后，有不同的想法，我在专栏里，把它叫做“万物皆可思”。

王阳明称之为“心即理”。理，本来就潜藏在我们心里。

在经过事上炼，在体验、感知一些人、事、物后，被激发出来，领悟到了。

人、事、物，就是那个触发器。

比如，没被人骗过，就不知道诚信的重要性；没缺爱过，就不懂缺爱之苦，进而施予他人爱，也爱自己。

你会发现，我们生活中出现的一切事物，

包括书籍、圣人言论、高手思维、手机电脑、新能源汽车、高楼大厦等等，

万事万物，都是在某些人“心”上产生概念、图像（知），然后经过实践，显化于外的（行）。

现在流行一种说法，叫“意识创造一切”。

15、社会价值交换和人性欲望，规定我们，欲先取之，必先予之，先予后取。

也就是要率先有“利他之心”。

我们有利益一切人、事、物的意识，和强烈愿望，有给人利益价值的真诚心愿，就是在顺应社会运作规律。

你的人生会因利他，而获得利己的满足。

利己不是贬义词，它是生存刚需，但过分地计算个人得失利害，

以个人得失利害，为判断“什么可做、什么不能做”的依据，自私自利，患得患失，

你就会无人扶持，前路坎坷，艰难困苦。

我们的价值观：爱己，利他、利社会。

爱己，是指不过度伤害自己的利益，严禁过度地自私自利。

当你哪天，把利己的心，变成利他的心，你的世界，就越来越顺畅了。

大成者，只诞生于有利他之心、又杀伐果断的人中。

16、利他之心，有“一对一利他”，和“一对多利他”。

你利益帮助的人越多，你的成就越大，收到的回报越大。

而且当你以利他之心，来思考和行动时，你成事的概率，会大大提高。

所以，你做一件事，一份工作，一个事业时，秉持利他之心，想一想：

“我做这些事儿，到底对谁有利？对多少人有利？有利到什么程度？是否愿意哪怕吃很多苦，也要利益更多人？

我的利他之心是否纯粹坚定？有多少私欲？我是否有“必须达到目的、目标”的强烈渴望？是否有不动摇的决心？

是否愿意，把对更多人有利益、有价值的事，做到彻底？”

行动前、中、后期，始终秉持这些思考，你在最后，很可能取得超预期的成果，因为会有非常多的人帮助你、回报你。

17、在遇到困难、阻碍、挫折、失败时，你以怎样的心态、情绪、态度、想法、观念、思维方式，来面对它？

直接影响了后期事态，能否会向好的方向发展。

那些发牢骚、怨天尤人、抱怨处境、过多指责别人，找外界问题、憎恨社会、叫嚷着不公平、认命的人，

不幸的遭遇、不顺利，一定会越来越多，让他的心态越来越差，直至难以忍受。

想要优化自己的处境，必须要停止以上负面的、消极的、不利的、破坏性的情绪发泄和内耗，停止对外界、对他人的抱怨指责，

转变想法，改变语言习惯，一边忍耐处境，一边不屈服地寻找出路。

外在世界，由你的内在世界投射出来，当外在世界让你烦躁、难受、痛苦，

这就是世界再提醒你：要变革内在世界了！

18、凭什么人能少年老成，年纪轻轻就见识广博、能力强悍、认知触及本质？

我认为除了悟性高，更重要的是，

他能在单位时间内，高密度、高质量地学习、经历、体验、总结。

举个夸张例子，把你放在李嘉诚的董事会，旁听1年，比你自己从基层开始，摸爬滚打10年、20年进

步还大。

怎样达到高密度、高质量地学习？

（例：给老板做助理，就比你做饭店服务员、工厂打工的经历质量高）

读正确的万卷书（读错书，就学错了思想，可能直接荒废几十年）、行万里路（高质量地经历、体验）、

阅人无数（跟牛人混圈、也要跟普通人接触。这是为了摸透、驾驭各种人心。具体要衡量时间价值成本，根据目标定。

毛主席说：上可九天揽月，下可五洋捉鳖。）、

高人（有现实成果的人）指路，自己经历领悟（这要看天赋，学得再多，不如直接体验经历）。

19、人的心理不强大，情绪管控能力差，觉得自己配不上这个、配不上那个，

一个重要原因是，没有在事上炼，缺体验、缺经历。

体验经历过更糟糕的处境、更好的现实，马上就能把生活中大多数事情放下。

书读得多，读得对，也能强大人的心理素质，提高情绪管控能力，和自信配得感，

但学得再多，都不如直接体验经历。

接触、体验过高品质的人、事、物，尝遍了大喜、大怒、大哀、大乐、大悲、大恐、大惊，心酸苦甜，

立刻就能看淡生活的大小事件，相信自己值得配上好的人、事、物。

20、现在很多人，开始注重内心修养，静心反思自己有没有恶念、邪念？

有的话就克制，只留下善思维、善念、善语言、善行。

当内心“一尘不染”时，就错误地认为，自己内心已经十分光明强大，

这跟寺院和尚没什么分别，只把功夫下在了扫除心中邪念、杂念、私欲上，不去世间历事。

人在遇事和不遇事时的感觉、情绪、思维、逻辑、想法、决策，完全是不一样的，

尤其是面临大事、危机时刻、利益冲突、极致诱惑，

平时的克制私欲、理性分析、自信强大，全部会混乱、惊慌失措!

所以，在无事或小事时静心内观、做决策，革除邪念、杂念、私欲，没什么了不起，

应该在诸多大小事情上，验证自己有没有把那些清理干净？内心是否真的强大了？

21、不利的现实状况，总会突如其来，

面对这些状况，如果头脑出现的是负面的、消极的、不利的、破坏性的想法、念头，

或者做了负面的、消极的、不利的、破坏性的行为，就会造ye，招致更大的灾难。

你那些想法、观念、语言、行为，会激起你的情绪，情绪就是能量，能量场混乱，不可能招来境遇的改善。

凡是做了以上所思、所想、所言、所行的人，就种了恶因，它一定会变成障碍，显化在你的生活中。

即便你马上转变想法行为，多说好话、做好事，之前种的恶因，仍然会结恶果。

想避免更多坏处境发生，就要先接纳这些不利处境，

并用正面的、积极的、有利的、建设性的想法、念头、语言、行为，来接受它、回应它、解决它，

这样，你就是在消ye，ye障消除，恶因guo就到此为止了。

所以，发生不利的事情落在你头上，应该要感恩现实，给你一次消ye和变强的机会。

22、任何人都不能单独存活于世，必须依托世界上的人事物，才得以生存。

这些人事物，在维系我们生存发展，所以一定要予以回报。

具体方向是：以真诚感恩之心，回报那些帮助我们生存的人事物，为他人谋利，为社会做贡献，为自然做贡献，

谢谢我们接触过的所有人、所有事、所有物。

不要把自己看得高于别人一等，不要觉得自己是人、事、物的占有者，他们只是暂时为你所用，

包括你的能力、知识、智商、肉体、灵感、思想，都是向上天“借”来的，

如此看，名、利、权、情，你都只有暂时使用权，不归你占有，

能为你所用，这就足以要说：谢谢你！

当你能使用，比如知识、钱、权力、资源、能力、人脉，就要把它们用在利益更多人，为社会做贡献上，

不要想着独占，更别想多占，否则天道就会收拾你。

23、怎样是深度思考？怎样进行深度思考？

初级：静下心，长时间盯着一个矛盾问题、主题，脑子专注地胡思乱想很久。

中级：设定一个问题、主题，召集一群人才，进行头脑风暴，相互讨论，专注地胡思乱想很久。

高级：围绕要深度思考的问题、主题，利用人脉、书籍、网络、实地调研、问卷调查、采访等一切途径，

获取最贴近客观事实的、高质量的信息材料，了解一下，研究一下，

然后再静下心，长时间盯着它，脑子专注地胡思乱想很久。

高高级：设定一个问题、主题、目标，召集一群人才，

全员开启调查研究模式，所有人收集信息材料，学习、了解、研究，

然后聚到一起头脑风暴，专注地胡思乱想很久，你一言我一语，互相对话碰撞灵感。

初级和中级阶段，所有人都是基于现有认知，进行深度思考；

高级和高高级阶段，则是先收集了贴近客观事实的信息素材，详细地了解后，再进行深度思考。

脑子空空地思考，和脑子里装满了关键的信息材料，再思考，灵感的数量和质量，是天壤之别。

24、人没有运气，100%不可能有大成。

我不知道运气什么时候到来，来的时候给自己的助力多大，

但我知道，我的专业能力越强，综合实力越强，人品好，

运气出现的概率越大，运气的质量越高。

25、随着我阅历的人越多，越来越相信：

a、人的影响力一大，知道你的人越多，每天骂你的人就越多，反对你的观点、想法的人会越多。

如果你整天为这些人担心、害怕、尴尬、生气、难过，放在事业和家庭上的心思，就被占用了一部分。

这个世界上，永远有一波人，无论你说什么，他都不相信你，都要跟你抬杠，要骂你，恶意揣测你、反对你。。。微信：2284868566

那为什么还因他们感到烦恼?

b、富兰克林：如果你想说服别人，要诉诸利益，而非诉诸理性。

你想影响任何人，都要给他无形或有形的价值利益，让他自己做决策判断。

人，都是理性对他有利时，认可理性；道德对他有利时，认可道德；感性对他有利时，就认可感情。

26、唯有全身心专注地投入一件事物，进入纯粹的“无我之境”，才可能触及这一事物的本质核心。

比如一位营销研究、实战专家，就比一个业余营销人员，更容易触摸到，做好营销的本质条件。

不管你做什么事，随着你研究和做的越深入，懂的越多、越深刻，

当下的意识，处于纯粹的极度专注、聚焦、投入状态，

杂念、恶念、烦躁、厌倦、怨恨等，各种念头，负面、消极感受，全然消失，

你的内在就越容易生发灵感，即“内心的声音”出现。

灵感出现后，你要立即捕捉记录下来，千万不要让它遗忘消失。

当阶段性的、好的现实成果，不期而至，

你将感受到莫名的内在幸福感、喜悦感、成就感，进入心流状态，轻松愉悦。

27、三位百年不遇的商界奇才，马云、张一鸣、刘强东。

致敬我的梦想！赋诗一首：

《心中壮志》黄乾隆

士有壮志与天齐，宇宙万类在我心。

吉凶福祸手中握，此心光明利众生！

不惧坎坷力争先，万水千山只等闲。

回首且看英勇处，谁人不可做圣贤？

——2021.8.24——

28、男人的态度，影响女人的脾气。

女人的脾气，影响男人的运气。

男人是女人的命，女人是男人的运。

男人、女人，决定家庭的命运。

态度、态度、态度。

如何长久地维护情感关系？（2条）

a、男生的三大核心需求是：被崇拜，被认同，被支持。女生的三大核心需求是：安全感，仪式感，被偏爱感。

任何时候，无论发生任何事情，都要把满足对方的需求，放在第一位。

b、无论谁对谁错，女人哭的时候，男人就要停止抱怨先低头。

男人敢道歉以后，女人就不要再追问、再无理取闹了。

29、具备利他思维的人，做事情顺风顺水，更容易获得成果。

回想过去，当我想满足自己的私欲，更多计算自己的利益时，

做事情总是不顺，结果也不如人意。

当我发现，人的理性和感受，都是被价值利益驱动时，我把自己的私欲，放在了后面。

在《予学》一文中，我记住了一句话：“欲先取之，必先予之”。想要获得，必先利益他人。

只要是对别人有利，无论事情大小，尽可能多做，为他们谋求最大利益，

同时不要过度伤害，自己和家人的利益。

在利他的过程中，你的“利他之心”会逐渐生长，走在社会运作规律中。

以利他的发心，存利他的念、说利他的话、行利他的事、守利他的思维，外加爱惜自己，不过度地损害自身利益，

这样做决策，你的生活条件和幸福指数，不可能差。

30、为防止自己的内心，被邪恶的、坏的、堕落的、愚蠢的、吹毛求疵的、蛮横无理的、心术不正的、恶意找茬的人玷污，

就必须对这些人，不予理睬，远离他们。

如果他们做了不利于我们的事情，那更要与之断绝关系，

从此以后，不再产生任何链接交往。及时止损。

不到特殊情况，切勿与之纠缠不清，切勿陪他玩弄心计手段。

我一直讲，持利他之心，行利他之事，但不能以德报怨，一定要有原则底线，做人硬气点。

一般来讲，与人交往中，都能日久见人心。

当你感觉对方不能再交往时，那就逐渐让他淡出我们的生活。

不要轻易报复、怨恨、辱骂、背后抹黑，别把自己的手和心弄脏了。

只需不交往、不接触、不理会、不产生冲突，和平放生，谁也别妨碍谁。

然后，他们就会离开你，寻找下一个目标。

31、人心变幻莫测，人性稳定有常。

各大名家探讨人性本善，人性本恶，无善无恶，都有不同道理，但有个共性是，都知道：

人性一部分对你是有利的，一部分对你是不利的。

这是由于人有欲望和恐惧，趋利避害，趋吉避凶。

管控人，就是管控人性、动机、欲望、情绪、恐惧，管控其得失、利弊、吉凶，

激发其对自己、对组织有利的一面，抑制其不利的一面，以实现共赢的目的。

对人性，不能单纯地以善或恶，来绝对地、片面地衡量，而应敬畏人性，看到人的两面性。

基于人性之恶看待人，来风险控制；基于人性之善看待人，来信任使用。

别纠结人性是善还是恶，只管对方是否对自己、对组织、对目标有利。

32、跟任何人链接，让人没有怀疑之心，没有信任障碍，是非常重要的升级策略。

真心实意地考虑别人的利益，帮助其成事， 对方自然可以感受到。

不是自己的财、权、利、名、色，坚决不碰！

只拿属于自己的部分，

而且还要把本属于自己得到的一部分，分出去，给其他对的人一些甜头，成果共享。

分给他们本该拿的，是你的义务；分给他们本不属于他们的，才是分出去。

33、在意识领域，没有过去和未来的时间之分，只有回忆和想象，

我们唯一能够身处的，只有当下这一瞬间。

当下是怎样的心态活着，决定了你后期的走向。

34、想让自己的命好一点，记住一句话：

尽自己最大所能，为更多的人，谋求最大的利益。把这当成你的行为判断指标。

在不过度损害自己的利益的情况下，心中要装着他人，装着社会，

只要是利他的，对别人有利益的，就多做。

如果我们做错了，接受任何人提出批评意见，也承担造成的损失、错误，及时停止，必要时给予弥补。

提出的批评意见，只要是能帮助自己修正行为的，帮助别人得到利益、达到共赢的，我们就照做。

基于此心做出行为判断，而不只靠理性分析和情绪冲动，

不论遇到什么局面，遭遇什么事情，或者碰到了必须迅速做出决断的事情，

都能做出正确的关键决策，且长远来看，一定能带来好的结果。

聆听心中的良知指引，尽可能不要做损人利己，损人不利己的事情。

天道是利万物，人道是得人心。

说到底，都是给利益、给价值，你给了谁利益，谁就站在你的立场，支持你，助你顺风顺水。

35、你在向别人指出问题的时候，要给出解决方案和建议，养成这个好习惯。

不要一上来，就1234、 ABCD罗列现象、罗列问题。这些都是没用的。

找问题、挑毛病，谁都会，不要只说存在的问题，只罗列现象，

还应该跟上，你思考之后的解决方案，给出结论，给出推荐方案。

罗列现象，指出问题、挑出毛病之前，还应该做一做系统的、周密的、具体的调查研究。

解决问题，必须先收集相关的信息材料，对情况先有一定的了解，然后才能处理，

切忌没有了解详情，或者一知半解，

就大谈特谈、议论纷纷，只凭借主观上想一想，就提问题、给建议、定方案。

这样令人讨厌，而且误人误己。

36、很多时候，学习要带着功利之心，为了解决某些问题，去听课、看书、求教，

从课程、书籍、牛人等那里，学习、借鉴，找心法、找方法、找依据、找观点、找立场、找灵感，

不要单纯地为了多学点东西，勤奋刻苦，自我感动，炫耀你的学富五车。

一天只有24小时，你学了不需要学的，不必学的，

那你就没时间，学习必须要学的、对解决实际问题、对赚钱有帮助的内容。

不沉迷于学习过程，埋头学学学，不为了将来自我炫耀，

而为了解决实际中的问题去学，为了赚钱去学，什么有用学什么，这叫功利性学习。

学习的目的是为了使用，不是为了装到脑子里自嗨、自我感动，

更不该为了炫耀展示，博眼球、博赞美、博认可，结果一事无成、囊中羞涩，让家里人跟着你受穷。

学了就要用，不用就无需学，因为学了也没用。

学习要边学边用、边用边学，学习和使用同时进行，并把你所学的，教给别人，才能高效学会。

37、是人就有问题、有毛病、有错误、有局限，

我们不仅要自我批评，反省有什么思维、想法、语言、行为可以优化的?

还要借助外人的力量，帮我们指出问题、指出毛病、指出错误。

一些人耳朵不愿听别人的“教育”，不耐烦、不屑一顾、发脾气、怕被人揭开短处、恼羞成怒，

都是自我之心太重，太好面子，太看尊严，迟早是要栽跟头的。

自己和外人内外夹击，修正自己的思维、想法、语言、行为，

才能把我们身上的问题、臭毛病、错误，清除得更干净彻底。

38、总结经验的过程，就是把丰富的实践经验，零散的想法，上升到系统的理论层面，

把理论，从过去的历史、实践经验，和当下的实际情况抽离出来，系统总结，

用以指导将来的实践，并进一步发展理论。

创造出的理论，是为了自己现在和将来使用，为了让别人使用。

理论要用来指导思想、语言、行为、组织，分析解释实际问题，加以解决。

总结理论、学习理论、完善理论、精通理论，全都是为了应用理论。

你运用某理论解决的问题，越多、越复杂、越深刻、越普遍、越关键，你本人越有实际价值；

你的理论，越能在今后的重复实践中有效果，就越具真理性。

有价值的理论，只有一种：

就是从客观实践经验中，总结出来，又能在新的实践当中，得以证明有效的理论。

39、现在参与到读书中的人越来越多，但能改变自身状况的极少，

因为他们学了几十、几百本书，记住许多知识、信息，

却没有参加到实际工作当中，把所学的知识，应用到生活的各个层面。

学了知识而不运用，知识就不完整、就片面，

必须加以实践应用，才会把知识从不完整、片面、主观，变为完整、客观；把知识从假知变为真知，从空洞变为实际。

书上的知识，是别人研究、实践、总结的东西，被他们亲自证明过，但你没有证明过那些知识，

你要认识到这个缺陷，亲身投入到实际的事情上，弥补无经验、缺经验的短板，

把空洞的、死板的知识，变为有用的、灵活的经验和能力。

40、有3种人在实践中，很容易犯错误、失败：

一种是实践经验极为丰富，但比较缺乏理论知识；

一种是理论知识极为丰富，但比较缺乏实践经验；

一种是强调把知识和实践结合，但只是口头上说要联系实践，行动上却不联系的人。

三者都认知片面、局限，缺理论应该开始学习理论，缺实践应该去事情中，试错历练。

a、避免经验主义错误，把自己的、特殊的、局部的、片面的经验，

错误地当成是普遍现象、普遍真理、普遍规律，再次使用这一经验时，就会不奏效，犯错、失败。

b、避免教条主义错误，照搬书本上的、老师口中的理论，应对一切问题，不结合自己的实际情况。

书本上的、名人的理论，张口就背诵，吓唬人、压迫人，却取得不了预期的结果，纸上谈兵。

理论、知识，只是借鉴之用，是行动的指南，不是“必须完全照做”的规律、规则。

c、避免口头主义错误，明知“理论要和实践结合”，嘴上也说，行动上不体现出来。

41、每个人都有良知，那为什么一些年纪大的人，做的事情总让人感到恶心，他自己意识不到，别人劝也劝不通呢?

因为他们的良知，被人欲遮蔽了几十年，形成了条件反射、本能反应，已经无法用道理，让他改变思维、心性了。

过去篡权和颠覆王朝的皇帝，怎么对待那些，誓死效忠旧王朝的臣子呢?

只有1个字：杀！说得通，就施恩；说不通，他仍然要对抗新皇帝，就歼灭。

现在，我们对那些无法劝导、思维不同、道不同的人，只有2个字：放生。再加2个字：和平放生。

666！太牛X了！您说得对！太强了！太棒了！真厉害！好！！绝了！真心服！是的！

这些就是和平放生的话术。

《道德经》：夫唯不争，故无尤。

最善的人，所作所为正因有不争的美德，

所以没有过失，也就没有怨咎，也就不会倒霉、被算计、被报复。

42、我们相信天道酬勤，正确地努力努力再努力，就可以更靠近成功，

只要努力就有成功的几率，不努力几率就是0。

也相信坚持、自律、毅力、耐心、持之以恒的力量。

但更相信兴趣、喜欢、热爱、痴迷、全身心专注、为之疯狂的力量，远远胜过努力、坚持、自律、毅力耐心、持之以恒。

努力、坚持、自律，毅力、耐心、持之以恒，仅仅是让自己不败，

且带有强迫自我的痛苦、折磨、烦躁、厌倦、内耗，只可能咬牙磨到终点、达成目的。

而兴趣、喜欢、热爱、痴迷、全身心专注、为之疯狂，

才能够让我们在做这件事时，乐在其中，自我驱动，

沉浸在这件事中，与之融为一体，进入最高效、最神奇、最灵感、最意识聚焦的“无我之境”，达至心流体验的极致。

43、人这一辈子，不需要掌握18般武艺，72般变化，

只需要学透、练精1门绝招，就能打遍天下，衣食住行无忧。

早点多尝试，尽量25岁前，想清楚这辈子干什么，开始练这一招的年龄，越小越好，

这样在你二、三十岁的时候，就已经在这个领域练了几年，十几、二十几年了。

练的招数多了，就无一专精，不能进入核心，青春可能就荒废了。

一通百通，是你要先打通一个专长，练就一门绝活，一根针、顶破天，再求精通别的领域。

不要怕自己的行为，跟同龄人不一样；不要怕早熟；不要怕出头早；更不要觉得年纪还小，可以再玩10年。。。

要想鹤立鸡群，就不能跟鸡的动作一样，从年轻时就要绝对厉害

44、优质人脉：

a、有钱；b、有权；c、有名；

d、有资源、有渠道；e、有人脉；

f、有绝活，在某细分领域专精，最好是顶尖大师、专家；

g、有影响力。h、有大智慧。

45、做人、做事的6句真经：

多模仿，多杂交，多重组。先模仿，再优化，后差异化。

即，不要试图搞0～1的开天辟地式创新，

创新，实为原有事物的重新组合。多看有结果的人、多看优质案例、多模仿、多借鉴，

混合杂交，重新组合，就是原创、创新。

先借鉴模仿，必要时不可逮着一只羊薅，以免违反法律法规。

再优化“杂交重组后的混合物”，为己所用。

最后加入自己的、不同的东西，形成独特性、个性的差异化。

46、做任何事，不分时间、地点地勤奋努力，只是比不勤奋努力更好一点，不代表会有好结果。

后来不想勤奋努力了，意志和耐心消磨光了，

是因为勤奋努力，并没有带来预期的正向结果，故而放弃，无大得而终。

仅靠坚持和意志力，很容易放弃，必须要有正向反馈。

这个反馈可以是精神满足，情绪满足，或者物质的回报，必须至少占其一。一般物质回报，最容易激发更大的精神满足。

精神满足，例如好奇、喜欢、兴趣、热爱、喜悦、爽、狂热、痴迷、心静、平和、安全感、欲望、陶醉、快乐。。。

人和人的心性不同，心性好的人，可以忍受几个月、几年没大回报；

心性差的人，只能忍受几天、几小时，最多几个月，就浮躁了，着急了，放弃了。

共性：无论心性好还是不好，都要有正向反馈，作为支撑，

否则你的兴趣、热情、耐心，会慢慢冷淡消失，撑不到你拿到回报的时刻。

47、想达成目标、梦想，就要学会在头脑中和内心中，描绘清晰的、具体的、深刻的、色彩斑斓的蓝图。

你要能“看到”这些画面，而且有强烈的情绪感受。

强烈到脑子止不住画面和想法冒出来，想立即行动起来，一步一步逐渐落实，把脑海中和心中的画面，一点一点显化为事实。

48、大师级别的人物，往往从小就经历很多尝试，想清楚了将来要成为什么、现在真心想干什么。

他们立志后，一心一意、全力以赴、制心一处，用几年、十几年、二十几年，乃至一辈子，专心致志磨一件事，

先求专、后求多，先求精、后求杂，专精为主，多杂为辅，

把自己热爱并擅长的那招，练成绝杀技，意识高度地聚焦、全神贯注，练习优化最强的那招。

不断优化绝招，全身心投入这一招，进入无我状态、喜乐状态、幸福状态、心流状态、无杂念状态。

所有意识全部专注、聚焦在目标上、在那件事上。

怎样埋藏每个人本身潜藏的巨大才华，让他碌碌无为、一事无成，被边缘化呀?

只需要给他十几个、二十几个选择，或者他自己想干这个、又想干那个。

一个人想得多，干得多，意念分散，浅尝辄止，

每一个都懂一点，每一个都干不精，还没攒多少经验、能力，又换别的领域，

然后他用皮毛功夫，跟练成绝技的高手同台PK。除非老天爷赏饭，否则毛铁定被拔光～

49、断恶行善

断恶：

无论何时、何地，出现不好的念头，要猛力断之。

在做事情上修心， 直至不起一丝邪念、恶念 ，而不是蹲在家里、住在山里修心。

人在遇事时的心态，和在无事时的心态，完全不同。

行善：

日行一善，但行好事， 莫问前程。

用心践行，不出数日，内在即有感应。不出数月、数年，可自我改运!

50、人的意念产生，有正与不正、善与不善之分，

想要正心修身的人，必须利用与生俱来的良知良能、是非之心，对产生的意念加以区分、矫正，使意念变为正与善。

（良知怎么起作用?

坏人、小人做了恶事，内心也会不安，也知道是错误的，也不希望别人把他们当成坏人、小人，这就是良知。能辨别善恶是非。）

若是人的私欲过盛，极易产生不正与不善的意念。意念一经产生，就是种下因guo的种子。

它在你的内心生根发芽，集合各种因缘条件，逐渐壮大，显化到生活当中。

所以说，罪犯不是当时立马想犯罪，而是早有不正、不善的种子，恰好条件成熟，就付诸行动了。

故而要在种子尚未成型时，立即革除，以防后患。

微信：1848636859.



微信：2284868566