

从未披露的内幕

让你迅速成为“内行”的思维密码

杨泽业总裁专阅

(卖家内参内部资讯)



本报告中涉及的所有内容来自卖家内参内部交流实战资讯！

这个圈子由各行业精英汇集，有通王商学院会员，王紫杰的万企共赢 VIP 会员，超常规弟子班成员，郑俊雅 VIP 会员，阿国网校 VIP 会员...等等。他们经常互动，进行思维对撞，透露了各行业的顶级资讯！

接下来，将带你进入新的营销世界，为你揭露【让你迅速成为“内行”的思维密码】！

在正式进入变化无常奥妙的营销世界之前，必须要解决一个首要的问题，就是思维程式设定问题，如果这个没有解决，你会发现这个报告里面所讲的一切内容，都是对牛弹琴，你仅能吸收 1%不到。

为了帮助你能够吸收本报告的所有精华，让你的事业达到一定高度，让你的利润暴增....我们先从思维程式设定开始...

思维程式设定——像总裁一样思考

亲爱的总裁，我是李大庆。从现在开始，我就直接称呼你为**总裁**。总裁的含义有三个意思：

- 1、公司首席运营官
- 2、汇总裁决事情
- 3、总是别出心裁的人

无论这三个含义哪一个都会对你有影响，并且这种影响是潜移默化的，不可估量的一种影响。

首先，我要给你分享的是一——**逆推思维：先成为**。这是电视剧《天道》里面的思维模式。

先成为就是假定角色的预先实现，预先体验这个角色的一切感觉、格局和思考模式，按照这些去做，最后你就拥有这个角色能够给你带来的一切。

我在俄罗斯从商 20 年，在俄罗斯中国人都叫我易龙总裁，回国内以后大家都叫我大庆总裁。回国后从事“北京——莫斯科”的国际物流，这种货运生意在中国是合法的，商品税，海关税都齐全，但在俄罗斯正常走关税费用高，周期太长，所以只能走灰色清关，在俄罗斯属于走私行为，这个行业是暴利，但如果被俄罗斯海关罚没，一夜之间就会回到解放前。

我最多见过 120 万美元的现金，我也有过兜里仅有 37 块钱的时候；
我住过最贵一晚 1 万 3 的总统套房，也住过一个月 110 块钱无窗户的下房；
我吃过一顿 15000 元的饭，我也吃过一个月的方便面；
我喝过一瓶几万元的洋酒，我也捡喝过别人剩下的啤酒；
我 28 岁时就赚过一百万美金，我也在一夜之间被海关扣货损失 200 万美金；

但无论是在辉煌时光还是落魄时期，只有一样没有变，就是总裁的思维格局和意识，只要有这个，无论什么时候都可以东山再起。

现在俄罗斯遭遇经济制裁，经历史上最严重的寒冬，按我们行内估计至少需要 3 到 5 年才有可能复苏，北京雅宝路很多物流同行都在转型，我还在等待俄罗斯经济回暖，在这空闲期间，你能见到我给你分享的这些文字，这还要感谢李炳池总裁。

认识李炳池总裁后，我在互联网推广“戒烟健身”和“生前预嘱”两项公益活动，五年前开始在博客和论坛推广，我本人戒烟多年，后来又再次吸烟，“以身试法”来推广这两项公益活动，付出很多精力和时间，中途又遭遇个人危机，推广活动失败。我没有放弃，打算在三年后再次启动这两项公益活动，这回吸取上次的经验，先做前期积累。以后你就会了解的更多。

只要你进入卖家内参的圈子，就要适应一个称呼，因为卖家内参成员之间都互相称呼总裁，每一次这样称呼，都是在提醒你是自己公司，自己项目的运营官，你是做决定的人，并且要在细节上别出心裁，提醒你与众不同。

即使你没有自己的公司，但你也是自己的首席运营官，对你的这种称呼潜移默化的力量很大，非常神奇，这是大脑编程里非常难以置信的一个程式，这个意义和作用太关键，太重要，有人说是预先框式，心锚，格局架构等等我也不清楚，我语言水平有限，我不知道该如何来描述这种力量。

这是下意识层面在运作的东西，只可意会，不可言传，当有一天你暮然回首，才会真正知道这里面蕴含的力量和价值。

我认识的一个小朋友，比我小近 20 岁，三年前我一直称呼他总裁，不到一年时间，成为公司的销售经理，今年年初成立了自己公司，领导十几个比他年长的员工。现在真的成为总裁了。

伽利略所说：“你无法教人任何东西，你只能帮助别人发现一些东西。”

做过飞机你就会体会到，在地面上忽云密布，但在乌云之上则是晴空万里，你只有现在就拥有总裁意识和格局，这份报告后面的内容你才能真正能看懂，理解并去执行。

总裁，无论何时何地，你都要**像总裁那样思考**，我的会员都是相互称呼：总裁，这里再没有学生，老师，徒弟，师傅等称呼，大家互相称呼都是统一的：总裁。

如果是男士，就要像牛根生总裁那样去思考，如果是女士，就要像董明珠总裁那样去思考。**凡事别出心裁，汇总结决一切。**

人和人之间只有最关键的 5%差别

本报告提供给你的是卖家内参内部分享时的一些思路，这些思路都是策划，广告，文案，营销，合作方面的思维，绝对是市面上看不到的内容，价值至少在 10 万元人民币。那么这些总裁思维模式能卖 1 万块钱吗？因为非常简单，简单到不能再简单，如果现在让你掏出一万块购买肯定后悔，但如果这些思维模式在未来给你带来巨大收益，你会主动付给我一万块，并且还会感谢我。到底值不值，你来评判吧。

总裁，请你切记：

任何时候，有资金的人追着项目的人跑，而有项目的人追着有思想的人跑，这个世界，不缺钱，不缺项目，只缺思想，你和你的目标之间，只是缺少一种思维模式！

百货公司的香水，95%都是水，只有5%不同，那是各家秘方。人也是这样，95%的东西基本相似，差别就是其中很关键性的5%，包括人的思维、格局、眼界、见地。人和人之间关键性的5%差别之一就是结果导向的思维方式，总裁，你第一个需要掌握的思维模式就是逆推思维。

逆推思维

逆推思维是所有总裁都具备的一种思维模式。所谓“逆推思维”是和“顺向思维”相对应而言的。顺向思维又称“条件导向法”强调从现有的条件出发，条件有多少，就做多少，也就是说，条件决定结果。

逆推思维就是强调首先要确定好目标，然后从目标出发，反向推演，步步链接——倒推资源配置，倒推时间分配，链接战略战术，链接方法手段……，逆推思维的核心是不去重点研究现有的条件能达到什么目标，而是重点研究要达到目标需要什么条件和采取何种路径：

如果条件具备，就开始执行。

如果条件不具备，并不是简单地马上放弃，而是研究能否采用新的路径方法来实现目标。现有条件的瓶颈和制约在哪里，然后缺什么，想办法补充什么，把执行过程中遇到的困难和问题作为目标去实现，一个难题一个难题地解决，一个问题一个问题的回答，犹如吃洋葱，一层一层地剥离，当所有的难题都解决了之后，整个大目标也就实现了。

把实现目标过程中涉及到的各类人，事，物、各项工作、各个节点、各有关因素以及完成时限等等都充分考虑进去，直到当下；然后再正向制定方案、细化流程、明确完成时限、责任到人，落实到事，执行到细节，确保按时完成任务。

电视剧《天道》中的逆推思维

为了能让你更好的理解逆向思维布局方式，这部电视剧是最好的示范。

电视剧《天道》，根据《遥远的救世主》一书改拍成电视剧，我从2012年开始发邮件，向朋友推荐天道这部电视剧，到现在差不多已经间接影响了几千人看这部电视剧，他们都有不同的受益，还有争议，总之这部电视剧开启了的思维格局和意识，强烈建议总裁你一定要看一看这部电视剧，比单纯的看书或者上课理解的更深刻。

按我的理解，电视剧《天道》里面只有一个主导的思维模式，就是逆向思维的多米诺布局，点透了就会发现你也完全可以拥有这种思维方式：

用两个字说：颠倒

用三个字说：果导因

用四个字说：倒行逆施

用五个字来说：多米诺布局

剧中主角丁元英就是运用的结局思考方式，逆向推演，完成布局，最后按照以终为始，按顺序执行，对中间的人，事，物留一定的变量，就会一切都在掌控之中运行。

丁元英未出场，就被评价为“可以是魔，是鬼，但绝对不是人”。有些夸大其辞，就因为他有着超常人的思维方式，不按常规出牌，为人处世与众不同，让人不可理喻，似乎一切的人和事都在他的算计之中，就是人们所认为的高人。

丁元英被枪指着头为什么一点都不紧张？一件事没开始，你已经知道结尾了，这就叫从容。

什么人好紧张？我们发现，小孩子容易紧张、弱者容易紧张，妇女容易紧张，年轻人容易紧张。为什么？对未来世界的不确定性不知道。老人淡定，经历多的人淡定，男人淡定。预知了结果，当然就淡定了。

实际上，这世上原本就没有什么高人，所谓的高人，只不过是看问题的角度不同，看到的结果就不同而已。

其实所谓的高人也并不是多么了不起，而是逆推思维方式属于那个层面人的思维常态而已。

这世上原来就没有什么神话，所谓的神话，不过是常人的思维所不易理解的平常事。

这不是什么标新立异，也不是倒行逆施，是因为人性本身的原因把追求财富的过程搞颠倒了，你需要做的只是再颠倒过来，恢复本来的顺序而已。

97%的人按照“顺序”来赚钱，2.9%的人按照“逆推”来赚钱！0.1%的人把大多数人颠倒的真相再颠倒回来赚钱，结果是...3%的人赚了97%的人累计赚到的钱，那0.1%的人除了赚到钱，还有名利，成就，这就是所谓的明白人！高人！

再次提议总裁，你一定要看看这部电视剧，你会有很大收获的，丁元英在现实生活中有一个原型，你肯定听说过，他的名字叫牛根生，他把一个默默无闻的品牌变成全国第一的品牌，年销售额几百亿，运用的手法和丁元英如出一辙。在这里不给你剧透太多，你看过一遍《天道》电视剧以后再阅读我附送给你的《天道》解读，你会理解的更通透。

那么把逆推思维用到实际操作上怎么落地执行呢？

请记住十二个字：**目标倒推，任务分解，倒行逆施。**

目标倒推，任务分解，倒行逆施

如果你看过一些谍战片，动作片，复仇片的电影，就知道如何理解这十二个字的精髓了。

你回想一下你看过的那些动作片，谍战片，影片中的主角或者是英雄，或者是特工，或者是被点燃复仇之火的普通人，要完成一个非常困难的任务（复仇，除恶，救人，排除危险，拯救家园等等），都是在有一个必须完成任务（结果，目标）的信念支持下，然后找到一系列的线索，工具，帮手，途径，突破重重困难，战胜对手，最后完成任务，达成目标，凯旋归来的。

那运用到我们自己的生活，原理和思维模式都是相通的。

比如，无论你现在年收入是多少，你想要提升到每年收入到 30 万，50 万，100 万等等，这其中任何一种都是你要达成的明确结果，就像电影中的一位特工一样，不惜任何代价要完成的任务，那就用逆推的方式帮你达成。

首先来看下面的图片中的数字：

1000000 (100万)	
A	B
1*	1000000
10*	100000
100*	10000
1000*	1000
10000*	100
100000*	10
1000000*	1

上面这张图是年赚百万的数字魔法公式：

A 列代表客户数量

B 列代表产品单价

这张图就是你赚取财富的总纲图，有了这张图你的大方向就不会错。

如果你想年赚 5 万元只需要每天赚 137 元

如果你想年赚 10 万元只需要每天赚 274 元

如果你想年赚 20 万元只需要每天赚 548 元

如果你想年赚 30 万元只需要每天赚 822 元

如果你想年赚 50 万元只需要每天赚 1370 元

如果你想年赚 100 万元只需要每天赚 2740 元

我来举一个例子说明：无论你现在做什么，是工作还是自出创业，除此之外你想获得一份年收入 10 万的兼职工作，运用逆推思维如何实现？

下面这个例子，我正在测试的一个项目，通过几个朋友在实际操作，具体内容先不透露，只是告诉你大致框架：如何实现业余兼职一年赚 10 万的目标？

看看怎么通过逆推思维来进行分解。

1，如何一年兼职赚到 10 万？10 万除以 12 个月，每月就是 8300 元，8300 元再除以 30 天，每天就是 274 元，差不多 280 元。

也就是说，要想实现每年兼职赚 10 万，现在我们需要的是每天赚 280 元。怎么样，这个数字看起来容易多了吧？

2, 怎样能够每天赚到 280 元呢?

最直接的方式, 就是卖产品。假设你卖的一款产品, 每单的利润是 300 块, 那么, 要想赚到 280 元, 算一下, 是不是只要 1 单就可以了。

再保守点, 假设你的产品, 每单利润是 150 块, 再算下, 2 单就够了, 对吧? 现在, 我们的目标貌似发生了一点变化, 每年兼职额外赚 10 万, 变成了每天卖 2 单产品, 看起来简单多了吧?

3, 如何每天卖出去 2 单产品呢?

如果你的转化率是 1%, 那么, 要想卖出去 2 单产品, 你需要的就是 200 个流量。现在, 问题貌似又发生了变化, 每年兼职赚到 10 万, 变成了每天获取 200 个流量。

4, 如何每天获得 200 个流量呢?

网上获取流量的方法, 实在太多了, 比如百度竞价, 电子书, 软文、SEO、论坛、qq 群发、SNS、同城网站……

不用贪多, 精通了任何一种方法, 200 个流量都不会是问题!

销售流程的设计是以结果倒推:成交--信赖--解决风险--欲望----培育--好奇--接触--推广, 所有点连贯中间不出现障碍, 就是一个很好的销售流程!

怎么样? 到现在, 每年兼职赚 10 万只需要你每天获取 200 个流量。你每天的工作就是获取这 200 个流量, 或者自己操作, 或者雇人来做, 只要去执行, 12 个月以后, 10 万是自然而然的出现结果。

业余兼职额外年赚 10 万的方案最终落实到要实现每天获取 200 个流量，相信每个人都有自己的方法去完成，只是告诉你一点，刷屏，硬广告等强奸式的推广方式已经臭大街，就像你天天吃肥腻的肉一样，谁都会恶心，这样的流量即使 2000 个也不如 1 个精准流量。

经过实践，下面广告方式会带来精准客户，转化率很高，客服压力很小。

植入式广告，分享式广告

推荐式广告，体验式广告

解析式广告，案例式广告

娱乐式广告，对话式广告

见证式广告，揭秘式广告

排行式广告，序列式广告

多米诺布局：目标倒推——任务分解——倒行逆施

序列式分享：贡献价值——建立信任——顺其自然

上面所有广告都不是强奸式的硬广告，都是渗透式的软广告，其中威力最大的是**序列式广告**，这是最有效的开发客户和建立信任的软广告方式，其他的广告方式在我的卖家内参微信号朋友圈里都有详细示范，这些你都能学到。

那么每天获得 200 个流量需要的核心能力是什么？就是文字的能力，因为无论百度竞价，电子书，软文，博客，论坛，QQ 群，微信群，QQ 空间，朋友圈，微信公众号，所有的社交平台，你能想到的任何地方，都需要你具备运用文字的能力，文字的能力包括，文案写作，语言影像化技术，催眠写作，编程思维，控脑思维，重构技术，勾魂写作技术，两步思维，这些都需要你具备。

换算思维

有钱人跟没钱人的真正区别是什么？

无论什么时候，赚钱的人终究是赚钱的，不赚钱的人，无论什么原因，都是不赚钱的，失败的原因太多了，成功和你就是一层窗户纸的距离，可是这层窗户纸终究很多人找不到捅破他的方法了。

现在跟你披露有钱人和没钱人的真正区别是什么！

只有思维模式的不同而已！

只有思维模式的不同而已！

只有思维模式的不同而已！

重要的事说三遍！

口袋里有一个亿的人，和口袋里有 10 块钱的人，区别在哪里？其实就在于思维模式。思维模式不同，就决定了格局和眼界的不同，

很多人思维模式，就局限了他的发展——产品要自己找，文案要自己写、客服要自己当，产品要自己发……

其实你只要学会基本的换算技巧就行了。

这就是有钱人掘金的另一面——很多人看不到，也想不到的真相。

思维有多远，你就可以走多远。

就个人创业而言，最快的来钱方法一定是用钱生钱，去砸广告，做付费流量。如果你玩过付费的引流或者成交的话，我敢打赌，这一辈子你都不会去玩免

费的，太消耗时间跟精力了；

广告业界有一个像“歌德巴赫猜想”一样的难题，它是由著名广告大师约翰·沃纳梅克提出的：我知道我的广告费有一半浪费了，但遗憾的是，我不知道是哪一半被浪费了。

这个问题自从被提出以后，就一直困扰着所有的广告人士。

广告意味着金钱投入，投入必然与产出发生关联。

创业者关心的是金钱的投入能否产生相应的回报！

但不管怎样，多数创业者期望投入一块钱能够换取三块钱、五块钱甚至更多

希望把满天撒网的广告变成一种精确的目标广告，从而实现“每一个子弹消灭一个敌人”的目的，只有这样，广告费才“有钱花到刀刃上”。

无数的广告人为之前仆后继的寻找：是什么浪费了“那一半广告费”？

经过近百年的摸索，没有人找到答案，但是有一个人找到了一种换算公式，最大限度接近这个答案。

1=3 的财富公式

如果你读过一本书《12个月的百万富翁》，是一个叫文森特的年轻人写出来的一本书，这是他唯一的一本著作，他是杰亚布拉罕的学生，不到三十岁年收入就超过美国多个CEO的收入总和，仅仅靠一支笔、一张纸、一瓶小药片，帮助28岁的文森特在2年内赚到了1亿美金。他的方法简单而高效，你可以马上即学即用，只要你学会换算思维。

文森特是如何做到的呢，核心的思维模式就两个字：**换算**

他通过测试发现了一个财富公式。文森特是怎么测试的呢？

他首先买到购买过类似产品的 9000 名名单。

分为三组，每组 3000 名。

计算出每一封信的成本是 0.6 美元，3000 封就是 1800 美元成本。

必须有 30 个订单才能持平，保住成本。

然后写了三份不同的促销文案信各自发出 3000 封。

第一组 10 份订单亏本

第二组 15 份订单亏本

第三组 30 份订单持平

然后将第三组文案进一步优化，大规模发信，平均可得到 2% 的回应。

再计算出重复购买（终身价值），发现每名顾客在 6 个月平均购买 4.4 瓶。这样，扣除开销，每名顾客在 6 个月贡献 180 美元，那么：1000 封信 20 名 \times 180 = 3600 美元 - 成本 600 美元，得出 1000 封信赚 3000 美元。

也就是通过换算得出的结果是：**每寄一封信可赚 3 美元。**

这就是换算得出的财富公式：1=3 的盈利公式。

后面就容易了，大规模复制，财富就会奔涌而来。

总结：创造财富就是由 0 ~ 100 的过程。

由 0~1 是最困难的，一旦找到了自己的财富公式 1=3，后面由 1~100 就很容易了。以后会给你分享 110 法则，1111 理论，你就知道源源不断的客户和财富从何而来了。

总裁，请记住这个换算财富公式，后面的很多案例都是由此延伸而来。

懂得换算思维，守财奴也会掏钱

美国有一个名叫奇科的销售员，他为一个厂家销售价格为 395 美元的烹调器具。

一次，他来到一个城镇推销，选择人集中的地方一边示范这种器具，强调它节省燃料费用的好处，一边把烹调好的食品散发给大家品尝。这时，一位在当地出了名的守财奴一边吃着烹调食品，一边说：“你的产品再好我也不会买的。”

第二天，奇科先敲开了这位守财奴的家门。守财奴一见到推销员就说：“见到你很高兴，但你我都知道，我不会购买 400 元一套的锅的。”

奇科看看守财奴，从身上掏出 1 美元的一张钞票，把它撕碎，然后问守财奴：“你心疼吗？”

守财奴对推销员的做法很吃惊，但他说：“我不心疼，你撕的是你自己的钱。如果你愿意，你尽管撕吧。”

奇科说：“我撕的不是我的钱，而是你的钱。”

守财奴很奇怪：“怎么会是我的钱呢？”

奇科说：“你已经结婚 23 年了吧？”

“这有什么关系？”守财奴说。

“不说 23 年，就按 20 年算吧。你如果使用我的节能烹调器做饭，你每天可节省 1 美元，一年节约 360 美元。过去的 20 年里，你没有使用我的烹调器，你就白白浪费了 7200 美元，不就等于白白撕掉了 7200 美元吗？而今天你还没有用它，那么你等于又撕掉了 1 美元。”

守财奴被奇科说服了。

其他人看到守财奴买下了烹调器，也都争着买。

这是一个典型的通过换算导出的销售话术案例。

拉长省钱的时间可以扩大省钱的数值。

总裁，无论你从事什么行业，看能否把你的产品的核心卖点或者成交主张换算成数字的形式，让潜在客户看了就能明白的方式。

比如，你做儿童英语培训，家长觉得 2000 元费用太高，你可以告诉家长，参加了我们的培训，孩子养成很好的语感，和学习英语的兴趣，升学考试一下子多出了 30 分，本来只能考上普通高中，现在上了重点高中，本来只能上普通大学，现在上了重点大学，以后出来找工作，月薪本来只能 2000，现在变成了 4000，每年多赚了至少 2 万，我们的培训只要 2000 元，不是很值吗？

比如你是卖焊接材料的，你不要对客户说：“我的焊接材料是最棒的，市场上最好的。”这句话是空洞的，毫无意义的，不能打动客户的。

你应该更具体地说：“我用其他的产品，完工时间需要15分钟，用这些材料只需要3分钟，所以我1个半天就干完了1个星期的活，节省了很多时间。”价值描述越具体越好，审视一下你的文案，是否过于宽泛而不够具体呢？

再比如：你现在读到的这份高端俱乐部的内部报告原售价是1000元，现价680元，客户花了1000元购买，虽然对他很有启发和帮助，可还是不能很快下决心。我告诉他：虽然你花了1000元看起来很贵，但是这份报告里面的思维模式带给你的价值会超过几十万，百万，假如你今年30岁，还能活至少40年，1000元平均下来，每天还不到1毛钱，就让你获得几十万以上的超值收入，不是很值吗？而且，

这40年里，假设你工作20年，每年多赚10万，可以赚到200万，1000元换200万，不是超值吗？

总裁，你是否也可以把你的产品进行时间上的换算来获得新的数值？你的产品是否能用一个具体的数据来让客户认知到其中的价值？

骗子的换算思维

最近警方打掉了跨国的电信诈骗犯罪团伙，每年这些骗子都能骗得几十亿，上百亿，听起来触目惊心，难以置信是吗？警察，电视，银行各种媒介每天都在传播这些电信诈骗的消息和防范手段，为什么还有那么多人上当呢？

对于骗子来说，目标就是在茫茫人群中找到一个受骗者，把钱骗到手。不过，首先要搞清楚的是，仅仅对诈骗短信有兴趣，只能称得上“上钩”，最后把钱汇到骗子手里才称得上被骗。

人群里最后上当的人的比例跟短信内容没很大关系，因为上钩者不会只因为最初的短信的内容就汇钱给骗子，更关键的是接下来与骗子的联系情况，一旦“上钩者”发现不对头的地方，就会中断与骗子的联系。

骗子进行这种诈骗也不是没有投资，群发短信没有多少成本，可是如果跟钩上来的鱼一对一联系起来，成本就变大了。

如果联系的人比较多，需要雇用更多的“客服”，需要开更多的银行账户，需要制作更多的假材料，甚至还有把“放蛇”的警察引进来这种风险成本。最后这些不傻也不天真的人会在深入的交流之后发觉真相，拒绝交钱给骗子，那骗子就是白忙了。

把人群里本来不容易上当受骗的人钓上来了，进行行骗。错过了人群里很傻很天真的人，没有骗到他们。

如今人们警惕性又越来越高，能上当的人的比例少之又少，可能只有万分之一。如果短信骗术内容写得像福尔摩斯侦探小说一样滴水不漏，相当于把灵敏度调高，这就意味着骗子起初需要联系的人变多了，但最后真正上当交钱的人未必会增加多少，结果不见得划算。

经过换算后，骗子就要降低邮件或者短信的内容可信度，先把人群里一部分可能上当的人筛选出来。

他们故意发一些很假的邮件，这样上当的都是些“真傻”的受害者，可以减少跟“钓上来的鱼”辛苦联系一番，最后却一分钱没骗到。现在这年代骗子们行骗的成本越来越高，这样一来，骗子只需付出一半的时间和精力却可以获得原来数倍的收益。

骗子们其实还是很有商业头脑的。只不过用错地方，终究会付出代价的。

换算思维在生活中的应用

徐总的一位朋友，很早就学会了换算思维的精髓，总是能从不同角度换算，所以他看问题的角度和别人完全不一样，因为他点子多，朋友们都称他鬼六。

他开始自己弄餐饮，是从别人手里兑过来一个烧烤店，那个烧烤店冷冷清清，没什么人气，他接手后，没有一个月就开始红红火火，他也没打什么广告，但每天晚上都满座，经常营业到后半夜三四点钟。

鬼六的一个手法是，只要有那些穿着比较讲究的人来吃烧烤，他经常赠送菜肴，并且对一些有影响力的人免单，很多人不好意思，经常带人来捧场，他把广告费都用来给这些有影响力人的免单，比直接在晚报上打广告效果强N倍。

开业不到三个月，因为太火了，引起旁边烧烤同行的嫉妒，找来当地一个流氓故意过来闹事。鬼六也认识不少社会人，不过他谁也没找，也没有生气，而是非常正式的发聘书聘请这个流氓做烧烤店“顾问”，承诺以后流氓带来的顾客，都可以给他百分之二十的提成。流氓一听还有这样的好事，隔三差五就带着狐朋狗友来吃饭。鬼六给他们点的酒水和菜里加了价，流氓心里知道也没说啥，因为价格越高，他的提成就越多。

鬼六没有任何背景和靠山，就是用这种换算思维的招数学会跟各种人打交道，黑白两道通吃。一个国内数以数二的公司销售总监在他这里吃过几次烧烤，对鬼六非常感兴趣，郑重邀请他加入他的部门，鬼六没当回事。

不过这位销售总监不是等闲之辈，几次沟通下来，最后鬼六动心了。

半年后烧烤店交给他表弟打理，他正式加盟这家大公司，做一线销售。

上班第一周经过培训后去跑客户，其他业务员都是坐地铁，挤公交，他却打车，别的业务员每天能见两三个客户，他每天可以见5到6个客户，他把每天打车费都换算成了见客户的时间和效率，开发的客户是其他业务员的两三倍，这就是差距。

刚进入公司两个月，就派到外地去开拓市场，公司给一线业务报销的标准是三星宾馆，有的业务员为省下住宿费用，住一些收费很低的私人旅馆，鬼六每次出差，都住五星级酒店，别的业务员都觉得这个鬼六肯定有背景，在他们眼里五星级酒店很贵，住一晚得一千多。

鬼六他办理了一张会员卡，五星级酒店一晚的消费就是几百多，有时候比三星级宾馆还低。在高档酒店里接触的人层面不同，给客户的感觉不同了，客户对他的实力更加有信心，这是懂得换算思维人看问题的角度不同。

他在业务开拓上把换算思维运用的更加厉害，这让他进入大公司，一开始就崭露头角，鬼六把前期的利润提成全部换成等价的奖品和礼品回馈给客户，礼品是打动客户，奖品是鼓励客户转介绍，7个月后鬼六就成了公司的金牌销售，之后就再也不愁客户了。

后来的麻烦就是有很多纷争，因为其他业务员跟踪很久的客户都从他这里下单，这种事在大多数公司都很常见，如果发生在其他人身上就会是一个麻烦事，不过这种麻烦对于鬼六这样懂得换算思维的人而言，就太小儿科了，只要是其他业务员的客户在他这里购买，佣金比例全部返还给那个业务员，只是让那个业务员承担给客户的奖品，礼品的部分费用。

这样换算导致的结果是，同事给鬼六的评价是大气，直接回馈结果是人气高涨，不到两年就破格提升为区域销售经理。强将手下无弱兵，鬼六的手下经过他的灌输，都懂得换算思维的精髓，就像电视剧《亮剑》里李云龙的独立团一样，战斗力可想而知，他的前途不可估量。

不懂得换算思维，钱永远不够用

如果你感觉到日赚 1W 是骗人的，那么请你在五星级酒店住几天，参加了一个刘一秒举办的千人或万人的培训，在最后促销时，你会看到什么是日进账百万，日赚千万。人不接触这样的圈子，根本就不知道啥叫格局，啥叫气势。不懂得换算，不舍得花钱的，都最后都被钱给困死了！

网上盛传的这个段子你听说过吧，都没有钱的两个小伙追妹子的故事，揭示的是现实中存在的两种人：一种没钱或者钱少也能混的开，一种被钱困死。

一个小伙 A 用 2000 元其中的 1500 元给妹子买了三星手机，留 500 元吃饭开房，骑着电瓶车去找妹子，妹子说：你是一个好人，可是我们真的不合适。

一个小伙 B 也有 2000 元，用 700 元租了一辆 BMW，然后去批发市场 300 元买了 99 朵玫瑰，告诉妹子，他喜欢手牵手去那些浪漫的小吃店 100 元，还剩 900 元，找了五星级酒店的海景房，当晚妹子就跟他睡了，而且说是因为爱情。。。

在这个段子里，先不论小伙 A 跟小伙 B 的学历、长相和家庭条件。单就换算思维角度来说，高下之别立见。

财富的作用本来就是带来快乐，怎么投资才是高手，评判标准就在于：投资最终得到了怎么样的收获。

投资总额度：2000 元

主要目标：获得姑娘的芳心，建立长期伙伴关系，结束单身状态。

次要目标：度过一个愉快满足的夜晚。

投资限制：短期投资，快速回报。可以接受高风险。

小伙 A，比较实诚，用常规的投资策略，我有多少钱，我就花多少钱。没有关注主要目标和次要目标，将资金浪费在长期有效的固定资产(手机)，但是该固定资产的回报与小伙的主要次要目标没有直接关系，明显是一个失败的投资。

小伙 B，具有换算思维，懂得充分利用有限的资金，首先，在资金不足的情况下使用租赁的办法来使用昂贵的 BMW，其次懂得在批发市场购买 99 朵玫瑰(不

是 1 朵，也不是 12 朵，因为对于姑娘来说，1 朵和 12 朵玫瑰都可能收到过，99 朵却很少，能够**超过姑娘感动的临界点**。但是因为**批发，边际成本却是递减的**，只花了 300 元。）

接下来，对于非主要目标——吃饭，小伙只花了 100 元（对于投资结果的影响不大的地方减少投资）。但是对于次要目标，度过一个愉快满足的夜晚，小伙花去了剩下的 900 元（重点目标，重点投资）。

在任何领域，资金永远是不足的，懂得如何调动更多资金为你所用才是王道。你思维模式才是决定项目成败的关键，而不是资金，成本，你是否觉得不太相信是吗？

你听说过前段时间新闻播报的温州特大卖淫团伙落网，你知道内幕吗？根据一位之情的朋友爆料：这些团伙里面只有 1% 不到的小姐是真正从事过模特职业，其余绝大多数都是过去在小旅馆里接客普通的站街女，经过培训，摇身一变成了“平面模特”，把自己的照片发到互联网上作成新闻源，搜索源，很多都是 PS 的假照片，但是那些客户在网上求证的时候都能搜到，这些小姐们专门发微信图去找那些暴发户，官员，出入都是五星级酒店，过去一年收入十万就很不错了，现在一年收入 150 万+。

有人会说，我没有钱，怎么办？

那我问你，你有 100 元钱吗？

这你总该有吧。

100 元钱在懂得换算思维的人手里，可以变成 100 份宣传单，只需要 10 元钱，100 个论坛账号（10 元钱），几十个 QQ 号码（20 元钱）几百个网易邮箱账号（20 元钱），买一份偏方秘笈或者小吃配方，直接在某某论坛发帖，邮箱发邮件，QQ 加好友聊天卖各种各样的偏方秘籍，不出三天，就能稳定在每天几十，几百元左右的收入。

如果不懂得换算思维，钱永远不够用！所以就总是患得患失，舍不得花钱打广告，舍不得送礼，舍不得用小礼物讨得女友或者老婆欢心，在朋友面前也大气不起来，信息闭塞，路子越来越窄。

一个人是否拥有换算思维，从日常送礼中就能体现出来。

送礼思维

会送礼比做高利贷还赚钱

只有懂得换算思维的人才能深刻领悟送礼即是投资的艺术，送礼要比赚钱有深度多了，不细细研究，根本就看不到其间的玄机……

你缺的，这个世界上都有。你缺少的资源都在别人那里，那些资源可以不为你所有，但可以为你所用。

缺钱的人，缺的不是钱，而是缺赚钱的能力和思维。不在乎你缺少什么，关键是谁拥有你所缺少的，把你缺的资源，通过换算思维去换回来或者低成本买回来。

领悟送礼精髓的人，无论做啥事儿，都习惯性靠送礼解决，无论他当时是否有钱，是否有学历。

现在社会上那些大发其财的老板、董事长都是些什么来头？有几个北大清华的？初中生领导博士生下属再正常不过了。但仔细分析一下他们，除了那部分世袭的，创业的第一代中，基本没有太高学历，有也是后天“补”上去的，无一例外，他们都是具有社会生存智慧的人。这难道不能说明问题？

为什么有的人飞黄腾达，有的人穷困潦倒？在这个世界上，到处都是有才华的“穷人”。他们才高八斗、学富五车，甚至有着上天入地的本领，但为何最后却落了个穷困潦倒、一事无成的下场呢？而许多并没有什么才华的人却能功成名就、春风得意？都是两个肩膀扛着一个脑袋，为什么我们的人生竟会如此不同？

社会并非绝对公平的；社会这所大学也不会等待你成长！它可不会像你在学校内里那样教会你一些东西。江湖，社会上摸爬滚打的特点是没有教科书，没有理论，凡事靠悟性，靠榜样。

厦门远华案的主角赖昌星说：“不怕领导讲原则，就怕领导没爱好”，这就是老社会的悟性，知道怎么对症下药。无论这个社会如何复杂，总是万变不离其宗。有一条最基本，那就是请客和送礼，所谓搞定对象就是让他欠自己人情，欠了人情，下面就好办了。

这是所有政客，富豪，凡是你所知道的成功人士的不传之秘，就是送礼。

中国目前亿万富豪 10 个人中有 10 个都懂得这门艺术，都在用这个手段，唯一的差别就是尺度，底限的问题，送礼和贿赂只有一线之隔，不懂得这之间的界限，就会前功尽弃，就会触犯法律，据统计，过去中国 20 年间每 10 个富豪当中，会有 3 个因贿赂而入狱。还有正在**从事贿赂的那些富豪，如果现在不在监狱，就是正在去监狱的路上。**

有的富豪懂得把握送礼和贿赂的界限，生意生活照样红火。

送礼和贿赂的区别与界限：

送礼是为了表示相互之间的祝贺、关心、体贴或对正当帮助的感谢，其动机是基于相互之间的情谊。

而行贿却是以较小的付出为手段, 谋取较大的不正当利益为回报, 具有权钱交易的故意。

贿赂是在没有旁人的情况下才可进行受贿的, 见不得光, 而送礼则是在有第三者在场的情况下都可以进行的事情, 无须遮掩。

送礼比高利贷还赚钱

但行贿是赚不到钱的

为什么说行贿是赚不到钱的呢? 举个假设的例子。

假如某官员帮甲 A 个忙, 甲 A 当然要感谢官员了。一个项目, 本来需要 1 个亿拿下, 最后经过官员的帮忙, 8000 万拿下了。甲 A 就有了 2000 万的利益, 给官员 200 万, 自己还捞了 1800 万。

账算到这里是肯定赚的, 但是后面的账很多人没有算过。我们先看看官员拿这 200 万干啥。要藏在中国金融体系中而不被暴露, 基本不可能。只有放家里, 这样老婆就知道了, 老婆就开始花钱了, 女人到中年后就开始打扮自己了, 有钱了自然就穿的好了, 做美容, 穿金戴银, 这是自然现象。孩子也就知道家里有钱了, 就开始拼爹了。

可是群众的眼睛是雪亮的。咱家吃素, 他家吃肉, 咋回事? 就有人开始调查了, 发现官员的媳妇跟甲 A 老板联系很多, 就开始琢磨了。突然发现, 有点蛛丝马迹。这个时候, 本来来提官员当首长, 结果来了一封匿名举报信。

这麻烦就开始来了。官员就会找甲 A 说, 遇到麻烦了, 你去给我摆平。那甲 A 就开始托关系找中纪委。牵线的中间人也有很多坏人, 通过事托要钱。如果给了钱以后, 这些人又开始犯错误。

因此只要犯了那一次错误，后面为了平这个事情，就会不停的犯错误，终于有一天，组织上来查真有 200 万，就抓起来了。

官员的这钱算是归零了，一切劳动所得也分不清了。剩下的余生就是在铁窗忏悔。而甲 A 为了打点、救人也花了不少钱，心思也不能全用在公司经营上了。

公司这边呢，平白得了 1800 万，公司底下的人也不好好干了，他们会看到，原来这么容易就能搞到，甲 A 老板这钱算不义之财，也拐一块走。走后自己也找另外一个官员搞一个项目，这么也挣一笔。于是公司就乱套了。

老板在外面平事捞人，底下的人开始偷老板的钱，没人研究产品，没人研究销售，公司就开始垮了。等到官员出事那一天，老板就得跑路。为什么？行贿。公司也会被查。

所以，学会送礼之前，必须要弄清送礼和行贿的区别，否则就是深不见底的大坑。

学会了送礼的艺术，比做高利贷还赚钱，投资回报率最高。你会怀疑这句话是吧，看完整个报告你就相信了。这是社会这所大学研究出来的成果，任何一所一流的大学都找不到的。

送礼不仅仅是技术，更多的时候，还是艺术。没有一定的野心和魄力，不要轻易尝试，一尝试就会上瘾了……

送礼的本质是“换”

很多人项目日赚 100 元也许还说实话，日赚 1000，日赚 10000，就深深沉默了，就算说，也是敷衍，也是欺骗。

获取秘密的方法很简单：会换算。

换算思维的本质，一是会算，二是会换，

如果你本身有资源，以资源换资源，

自己本身有核心秘密，以秘密换秘密；

如果以上两点都没有，懂得花钱，知道怎么购买秘密；知道送礼，知道怎么换取秘密。人与人交往的本质其实就是利益交换。如果你不懂利益交换原则，总想着免费获得东西，凡是好处都自己独吞，那么即使惊世的才华也只能沦为无用的白纸！

专业的问题找专业的人解决！一般我找前辈咨询问题，咨询的方式是：先往他支付宝汇 88 元钱！只是咨询 10 分钟，如果我先准备好我的问题，一般在 10 分钟内就会获得我原来需要自己去摸索几个月，几年也不一定能搞明白的问题，最关键的是思路和方向。

我花900元买了一位营销专家写的一本书，就学习感悟到一句话，哈哈，值了！我请一个人吃饭花费700元，只是学到一句话，这顿饭就值了。奇怪吗？

比如三年前我在饭桌上听一位千万富翁讲过一句话“先立遗嘱，现在就立遗嘱”，我当时做了两件事，一是立了一个遗嘱，二是在《选择与尊严》网站填写了生前预嘱。

并且决定要用二十年时间推广“戒烟健身”和“生前预嘱”这项公益活动。

从这三年来发生过的事情来看，“先立遗嘱，现在就立遗嘱”，这句话对我湖南某一个朋友的遭遇价值5万，对另一个北京朋友家庭遭遇来说则价值百万，这两个朋友都还健在，对这句话刻骨铭心。

学会花钱，花钱是最简单的！比如你想找人合作，很简单，跟他分好钱，甚至把利润的大头给对方，对方自然很卖命的为你工作！

成功秘笈是找已经做到的人教你！凭什么？凭什么对方要帮你？

你能够为对方提供些什么呢？给他钱？为他赚钱？

如果你都不能提供，那就成为他的客户，花钱买他的时间。

人与人之间互动、人与人之间合作，成交别人、影响别人背后的秘密到底是什么？

同样一件事，同样的方法，两个不同的人，得到不一样的结果！没有不赚钱的项目，只有不赚钱的人！这是永恒的真理！

做任何事情、接触任何一个新的领域都是同样的方法：

- 1、找成功的同行，研究他的广告，案例！
- 2、找一个实战教练，用送礼思维搞定

而寻找教练，无论这个教练是人还是广告，肯定是要花钱的。要舍得花钱，有人心里一定会有这样的疑问：**我没什么钱？我拿什么大气、拿什么去送礼、去外包？**

相信很多人都会面临这个疑惑，而一般人的选择就是，等自己有钱了，再去变成一个大气的人！

这其实就是一个思考程式问题，是一个逻辑顺序问题，这就是我为什么称呼你总裁的原因，如果你看过我推荐的电视剧《天道》就能了解这一点，真正总裁程序思维是：先做一个有钱的人该做的事，然后顺便就有钱了！

要会花钱才会赚钱。你可能会觉得这是站着说话不腰疼。

这个只有靠自己亲自去领悟，随着时间积淀，你也许慢慢发现，这不是站着说话不腰疼，即使跪着、躺着，也要这样说，这样做。

这和学历无关，这和社会地位无关，也和你的背景无关，只是一种思考程式问题。哪怕是一个小学毕业的人具有这种思考模式，也一样成为有钱人，这是无可争议的事实，一个人能混到一定的地位是绝对有过人之处的，有人凭能力有人凭手段，有些暴发户或者学历很低的人拥有一定的财富，一定是他的思考模式有和其他人不一样的地方。

靠送礼起步，送礼送成千万

我做国际物流刚入行时，就知道一个在北京雅宝路做的很大的老乡，他只有初中文化，后来混熟了，在酒桌上透漏他起家的秘密，他说就是花钱，送礼。

当初他全身上下只剩下 500 元，就舍得花 300 元请一个女孩吃饭，花 100 元给那个女孩买礼物，每次在饭桌上都给那个女孩夹菜 3 次，最后那女孩成了他的老婆。

他看到朋友感冒，马上会出去买药。

他到客户那里去冰箱取饮料，发现冰箱里是空的，就去超市买回东西塞满了冰箱。

在他一无所有的时候，在雅宝路中国银行每天排队取号，你有过银行排队办理业务的体验吧，无论你是谁，无论多急，也要取号排队办理。他先和银行保安混熟了，每天进银行每隔十几分钟取一个号，看到物流同行进来就给对方一个号，让对方先办理，这样他认识了不少人，一来二去混熟了，他一个月接单子比别人干一年的单子还多，他的第一桶金是从雅宝路中国银行的排队窗口得来的。

在银行取号给别人提供方便期间，他也认识了雅宝路周边其他行业的人，就连雅宝路各个档口门前收停车费的那些看车的都成了他的朋友，他每次遇到那些看车人，都会塞给对方两盒烟，现在他到雅宝路任何一个路段，都不用交纳一分钱的停车费。

他收获最大的是认识了几家规模比较大的物流公司的出纳和办公室文员，间接给他很多信息和情报，了解到很多物流大老板的喜好和活动。

他的绝招就是给各种各样的雅宝路物流行业的老手送礼，已经练到了花 1，就能赚 3，赚 10 的绝招。偶尔，也有花十万却没有回报的时候，不赚钱就换个老手继续送，最后他成了老大。

他说也遇到过很多铁公鸡，钱也烧了，礼也送了，却没有任何收益。这样就练就了一个本领，应该给谁花钱，应该给谁送礼，凭感觉他就能猜个八九不离十。

一般而言，越是舍得花钱的朋友，赚钱的速度越快，越是斤斤计较，要求又太多的人，越是啥也得不到！

学历低不是赚钱的秘密，赚钱永远是思维模式，思考方式的集中反应，亦和运气没有多大关联。没有人可以靠运气安然无恙地行走江湖多年。

被误解的免费思维会害你一辈子

那些看似精明的小女人，为了省一点，逛遍了整条街，甚至去很远的某个市场，用一整天的时间，来买一双鞋，一件衣服！每次看中的，都贵，每次看不中的，都便宜，最后，要极其精明的，才会买到所谓的性价比最高的东西！性价比——其实，你花去的时间和精力，都是最昂贵的！

有些男人和这些算计的女人没什么区别，整天在网上搜索那些能够免费得到的东西，自己还在沾沾自喜，他不知道的是，他的这种行为，让他这辈子都赚不到钱，道理是明摆着的，只是没有人告诉他而已。他把自己培养成了看似精明，喜好占便宜的八婆。

因为想要免费，他浪费了昂贵的时间（生命的真正构成），浪费了好心情，因为想要少花钱，他浪费了一次次的机会，错过一次次的成长，少了许多见识和人生体验，气质不会变好，只会越来越差，信心不会越来越足，只会越来越斤斤计较。你培养了你自已，你的投资决定你的品质。

话说回来，如何搞定一个教练？很简单：一个是超出预期，二是别出心裁。

我曾经尝试过多次和某一领域的牛人联系，留言一直不回复，我直接打红包，马上回音：“请你吃饭，我请客，你开口就行，知道你很忙，我买你的午饭时间。”如果你不想花钱，那你也可以帮助他完成一些他关心的事情，付出你的时间和精力帮助你的教练做一些事情。这样你就和那些直接骚扰教练，免费咨询的人不一样了。

这点我深有体会，网络让沟通变得很容易，也变得很难。为什么？举例：每天可能有 20 个人找我，从问候的到咨询问题的，如果我全部去交流，那么我一天基本上什么都不要做了。

互联网上免费的东西太多了，导致很多人都有免费的思维。错误的理解免费思维，会在错误的路上走的更久，免费思维是给那些买家用的，买家下载，卖家上传。作为卖家，你不是寻找免费的东西，你是提供免费东西的人，你是免费的制造者，给予买家免费的东西来贡献价值，筛选出一部分为价值买单的人群，这是高质量的人群，这样你才能赚到钱，而且还不累。

影响一个人一生命运的，不是厚厚的一本书，而是简单的几句话。

你只要弄懂谁是免费的制造者，你收获就大了。你永远是规则制定者，你是游戏的主导者，你才具备一个真正的卖家思维。

而那些喜好占便宜的低端人群，为了寻找自己想要的答案，浪费大量的时间。时间就是财富，浪费自己的时间，等于慢性自杀，浪费别人的时间，等于谋财害命。既不想付费，又没完没了的请教问题，像不像是在乞讨？

每天给他一块钱，只要有一天不给，他便会记恨。每天给他一巴掌，只要有一天不给，他便会感激！这就是人性。

别人帮你！那是情分！别人不帮你！那是本分！

我提供免费的东西给潜在客户，为他们提供价值，告诉他们多少，他们就听多少，不要咨询我，没空解答，然后他还说我装逼，所以你必须和你的潜在客户们说清楚一点：我不搭理你，一点毛病没有，给你的足够多了，不欠你。

做营销最重要的事情之一，就是过滤客户。不懂得过滤客户，你做营销的效率永远都高不到哪里去，那要如何过滤客户呢？其实答案很简单，列出你合格客户的标准，只与合格的客户对话，这是高效能做营销、销售的起点！后面我会提供给你一个漏斗思维模式，你就能过滤客户，并且再也不会担心客户拒绝你。

山不在高，有仙则名，水不在深，有鱼则灵，客不在多，精准则成。

好的客户认同你喜欢你，不介意你卖高价，只有差的客户才会只看价格，一提价他就走，这样的客户就应该把他过滤掉，根本不必惋惜。而很多人看不透这一点，他们是求着客户买他的产品，不对！你应该主动过滤那些质量差的客户，选择最好的最喜欢你的客户来服务！

不是说我有多势利，这是网络创业圈子的游戏规则（潜规则），如果你连这个都不懂，估计在网络上会很难吃得开。所以，当你向一个某一方面比你厉害的人请教时，记得要提供你的价值，否则人家就算帮你也会有所保留。而你提供价值最简单的方法就是花一点点钱。

对人一块一，对物九毛九

如果你懂得换算思维，你可以**换算**一下，从资金，精力，还有时间上进行换算，你会得出与别人不一样的结论。

一个值 8000 元的人，就别讨价还价只愿付他 7500 元。即使省下了 500 块，实际上却凉了他的心，一有更好的机会，人家拔脚就走。相反，痛痛快快付他 10000 元，他会拿出两倍的能耐为你卖命干。

如果一件东西值一块钱，砍到九毛九，东西不会变，得到的还是那东西，要砍；如果一个人的服务值一块钱，砍到九毛九，虽成交了，得到的服务却可能变了，降低了，不能砍，要主动给他一块一，就能得到超值回报。这就是人们常说的“对人一块一，对物九毛九”

在做国际物流公司工作期间，我购买了很多名录，我手上拥有的名录每份价钱都在 500 至 3800 元之间，没有低于 500 元购买的。

我为什么花很多钱购买名录？

有两个用途，一个是自己开发客户用，另一个是给公司客户送礼，因为我们的客户都是企业客户，有的客户需要这些名录。关键是一份名录可以重复送给不同客户，比其他礼品省钱，更见效！

之前我一直在网上寻找和购买企业名录，购买几次都是零散不全的，并且每次价格都在千元以上，碰到不少骗子。后来遇到一人，他说有全套工商法人名录的资料，价钱随我定，不管我出价多少，他都卖我。

于是我问他，他卖的最高价与最低价多少分别多少？他说最高的有 3500，最低的有 300 块，你看着给吧！我是第一次遇到这种事，价格居然随我定，那我出价越低，他不就越亏吗？

我想这回又遇到骗子了，但对方是走淘宝交易，由第三方担保，在这之前我购买的名录都是对方要求我先付款的。这也不像是骗子啊？

我心想这个人要不是疯子要不就是骗子，疯子？骗子？为了赌我这个想法，我在淘宝付款 3500 元给他，反正也是有第三方担保，不行我再退款就行啦。

很快，他把资料下载链接发给我了，我打开一开，名录还真是够多啊，几乎比我之前买的名录加起来还多。

我误会对方了，他还真的就不是那种骗子，所以就确认收货，3500 元直接到他的账上。

确认收货后不到十分钟，他又发了一个邮件过来，邮件内容只有几十个字：“未曾谋面的朋友，第一次交易，你也是第一个付款 3500 元的，我能感觉到，你很讲信用，这些名录除了你自用以外，你还可以当作一个赚钱的项目来操作，我把我销售名录的方法给你，至少能让你赚 10 倍回来”。

附件中有一个 txt 文档。

10 倍？我有些怀疑。

我打开那个文档，看到了他的销售方法，文档中字数不多，但确实，这些是真正的精华，是他实践过的。没有敢赌和付出精神，还真的无法执行这个方法，我感觉，这才是精华中的精华。

只不过我购买名录是自用和给客户送礼，并不想通过出售名录来牟利，尽管我没用上，但我还是得到了他的真传。

你如果想要结识某位高手，你就直接给他礼物，精神礼物和物质礼物都行，现在有微信就更好了，直接给红包，看到对方文章有价值，直接打赏，多少不重要，但对方会对你的印象深刻，你说是吗？

只要具备送礼思维，你可以获得贵人，高人相助，做什么事情都会节省你的时间成本。因为自己摸索的是最贵的，会浪费你宝贵的时间，而时间才是你的生命！钱不是。而你通过用钱，可以最大程度上节约你的时间，别人10年做出的事情，你因为敢于花钱买时间、买经验，买技能，你可以1年做到！从而你省下了9年的时间，可以创造更大的价值！

这个秘密其实不需要太多人知道，而且纵使你知道，你也不一定能领会。纵使你领会了，你也不一定能做出来。除非——

你真的有一点赌性，有千金散尽还复来的气魄！

要给就提前给，要送就提前送

无论你做什么行业，都不可能靠单打独斗，会需要很多人的帮助。别人帮助我们了，记得要学会买单，学会为价值买单。也许你只付出了1000块钱，却认识了一个能够帮助你的朋友，这个朋友既然能在这一次帮你，也能在下次帮你，学会感恩和买单，尤其是当你因为他而赚到钱的时候，一定要分钱。这就是**提前分钱，提前给小费的原理**。

国外时兴给小费，一般都是进餐结束时候给小费，无论服务好坏都已成过去，但如果先给小费，服务员会卖力的多，虽然国内没有给小费的习惯，但你一样可以测试出来先给和后给的区别，四个字：**天壤之别**。

我每次去饭店吃饭都会在点餐几分钟后把服务员叫到跟前，让她把餐厅经理或者老板找来，我要投诉。

当战战兢兢的服务员把老板找来的时候，我告诉老板，这个服务员的服务很热情，太周到了，我要当面表扬她，以后我会常来这里吃饭，很舒服很开心。老板和服务员都受宠若惊，对我的服务态度格外周到，比给她们小费都好使。

用完餐后到总台结帐的时候，我一定会要信纸写一封简短的表扬信，签上我的大名，这样吧台总台的都会记住我，让他们印象深刻。

后来我再到这家餐厅吃饭，无论餐厅的位置有多么紧张，我只需要打一个电话报出我谁，无论接电话的无论是大厅经理还是餐厅的总台服务员，都会告诉我，只要我去，一定给我留出位置，这样实际上我是有加塞的嫌疑的，但我没有在现场拿号排队，所以去了就直接抢占了不知是该轮到谁的位置，对方不知道，我也不知道。

我没有付小费，却比付小费都管用，因为她们知道我每次都会在信纸上为她们美言几句的。

跟朋友相处也是同样的道理，先给好处，提前送礼，你送礼 1 次，会积累 1 个好朋友，你送礼 100 次的时候，你有 100 个朋友，这时你还会害怕什么事情做不成吗？多多益善。江山不是打出来的，是送出来的。

真相：收礼的都是给送礼的打工

社会现实告诉我们一个荒谬定律：如果你穷，你得比不穷的人花更多的钱，才能活下去。同样的社会框架决定了活在社会底层的人需要掌握更大的能力与采

取更多的行动，高层的人往往只靠自己的思维就能实现目标！

工作拼命，拿钱不多，地位不高，受伤不少，前无出路，后无靠山，前途迷茫，目标缺失的这一类人基本上都不懂得送礼思维，如果明白这其中的真谛，哪怕刚开始能力差一些，出来混还是大有希望的，因为只要他掌握了这一独门绝技，就迟早能够迎来命运的转机。

如果一个人没有很好的家世背景，也无需悲观，更不要羡慕收礼的人，如果真正弄懂了换算思维，格局思维，逆推思维，你就能明白一个道理：那些高层的都是给送礼的人打工的，只是大多数人认识不到而已。这句话价值十万！能领悟这句话的人必定能够创造出数百万，数千万的财富。

在社会混久了，慢慢的也就懂了人情是怎么回事，送礼是怎么回事，其实“礼”就是 502 胶水，能把两个原本不相干的人粘到一起，如果对方比你高出很多，送礼就能把这个差距缩小，并且让对方给你打工。

举个例子你就明白了：某行业老大同时带两个人出来喝酒。下属 A，在席间滔滔不绝。说跟随老大，学到了很多知识，财富自由了，老婆孩子都有了，向老大敬酒表示感谢。老大微微点头，说要再接再厉。

下属 B，比 A 晚半年进入公司，他说跟随老大时间不长，涨了很多见识，准备了个小礼物，不值钱，送给老大，老大不要，B 悄悄对老大说，这个礼品是为嫂子准备的。老大只好收下。

回家后老大打开礼包看到一款手表与 LV 包，加感谢信一份。

自然，以后老大出来喝酒也好，都会喊 B 过来。每次饭局 B 都找个借口中途离席，把单买了，老大给他报销，他都不要。为了不再让 B 破费，后来老大再喊 B 吃饭时直接先把单买了。

一年后，他的老大开辟新区域市场，把 B 带在身边开拓那个市场，年收入在 300 万以上。

B 给老大送礼的钱不足 10 万。

他只是坚持用一年的时间给老大送礼，不断追随老大，只用一年就赚到 300 万。

他还主动把每年收入的 70% 归老大。

A 还在公司，年收入 20 万左右，不及 B 的十分之一，但好像很知足，比同行打工的收入还高一点。

B 年收入 300 万，又拿出 70% 给老大，剩下 90 万，第二年 B 的收入突破 500 万，他成了老大最器重，最信任的人，老大的资源免费供他使用。

老大做行业，做市场，花了 10 年的功夫，才做到了年赚千万。

现在他通过老大赚到的钱比自己摸索十年赚到的还多。

实际上是老人在给 B 打工。

总裁，你现在明白这层含义吗？

你只要弄懂**谁在给谁分钱**就懂了，这才是真正的核心！谁是谁？谁是什么？谁为什么？谁怎么样？立见分晓：

老大给 A 钱，A 在给老大打工，

B 给老大钱，老人在给 B 打工。

做项目用心的人不可怕，送礼用心的人才可怕。做项目用心，是养活自己；送礼用心，是为了空手套白狼，四两拨千斤。但不要真的以为靠你的小算盘就能玩空手道，对方比你道行高多了，不然你也不会用到对方，送礼的格局，就是做人的格局！

不花钱、少花钱、送礼照样办成事的艺术

送礼的人，他心里的账也算得很清楚，他要找人家办一件十万的事情，他不可能送超过十万的礼。你想赚到 100 万，至少要投入 10 万，30 万，80 万，但是大多数人往往想反了，认为投 1 万就能撬动 100 万，你认为可能吗？

也有可能，那就是你有用心，付出耐心和时间。有位工薪族的朋友就做到了，在单位人缘极好，虽然很年轻，却一路被提拔。

逢年过节给领导拜年，很多人都提着贵重礼物登门，而他却送很平常的礼物，照样受到领导的热情招待，成为座上宾。

事实上他送礼都是很少花钱或者不需要花钱的。

比如单位领导的孩子要升重点高中，他提前半年就通过朋友的朋友和那个重点高中的校长结识，并成为朋友，之后顺理成章的帮助单位领导的孩子搭上关系，得到领导的重视。

单位另外一位女领导要给父母买一套房子，他叫自己的女友到房地产公司应聘去做销售，接触同行，两个月后给女领导父母买房子时折扣 9 个点，省下不少钱，女领导很高兴，而且他女友还在房产公司赚了两个月的工资。

这样的手段他经常使用，帮朋友和同事买房，买车，买大件商品，都是通过这种方式去卧底，或者先交朋友，最后都能拿到很大的折扣，朋友同事都欠他的人情，并且他女友的收入不比普通白领收入少。

他跟一些比较生疏的同事建立关系，只需要一次买单就被他搞定，他每次总是请一个朋友吃饭，同时创造机会和比较生疏的同事在饭馆邂逅，自己提前把同事那桌的单直接买了，让同事在他朋友们面前很有面子。一次吃饭，两个人情：一个他请来陪自己吃饭的这个朋友领情，还有他替买单的那个比较生疏的同事也领情。慢慢就多了几个铁杆挺他的朋友。

公司一个高工的女儿参加高考，这成了高工一段时间的心头大事，每天谈论的都是关于择校和志愿话题，他从网上把高工提到的那些院校简介，历年招生政策，录取分数段，志愿指南等等全部收集整理出来，打印出3份参考手册送到高工手里，说给孩子和师母各一份，不用三口人挤在一个电脑上轮流看。

他送出的多数礼物都不花钱或者很少花钱，但都走心。

有一次他生病住院，公司上上下下很多人来医院看他，连总经理都带司机专程跑来一趟医院。他的准岳父问他女友，他在单位有那么重要吗？连公司领导都来看他？他女友特自豪，感觉倍儿有面子。

他没花多少钱送礼，但比那些花很多钱送礼的效果来的更见效，一来二去，他从送礼的变成收礼的。

人在江湖，要么你是送礼的，要么你是收礼的‘如果你不收也不送，对不起，这辈子也只能这样了’

打破平衡：赢家永远是先付出

事实上真正赚钱秘密，就是永远不要免费咨询别人问题，永远不要让自己的合作伙伴吃亏……我发现那些收费很高的微信群里的共同特征就是，每个群成员都善于付出，每当有人提供一个思路案例，其他群友就会打红包，没有低于100元的红包，有时候仅仅几十个，几百个群的内部分享，一晚上就能收过千元的红包。这就是高端人群的共性，你可以观察你周围的圈子，基本上都差不多。

对商家来说，你不给我钱我就不给你价值。对客户来说，我没感受到价值就不愿意付钱。对老板来说，你先干好活了我就会给你工资。对员工来说，你先给我钱了，我才会干活。夫妻之间闹别扭，你不道歉我就不说话，双方冷战，可如果这两人都不愿意先出招，这棋就没法下了，总得有人先付出，但大家都怕付出了没有回报，这种平衡如何打破？谁先付出谁就是赢家。

运用刚才讲过的逆推思维和换算思维，你就会明白为什么中国古语讲吃亏就是福，一个人要赢得另一个人的好感很容易，那就是要学着吃亏。这个世界上没有人喜欢爱占便宜的人，但所有人都喜欢爱吃亏的人。你想着吃亏的时候，就会赢得别人；如果有一天，你幸运地遇到那个懂得以更大的吃亏方式来回报你的人，就是你赢得的朋友，同时随之而来的还有财富和声誉。

如果你能在这个世界上找到一个小气且好占便宜的人获得很大成功，我可以毫不犹豫地给你一百万！

人不怕不聪明，就怕太聪明。

聪明一过头就太会算计，便会盲目，便会不知天高地厚、忘乎所以，总想算计别人，这个时候看似很聪明的人其实就已经等于半个“傻子”了！

如果学会吃点亏，好处利益分给别人，让每个人的心理得到平衡，这样大家肯定会通力合作，协助你顺利成功。

大凡成功的“牛人”无一例外都懂得这一点。他们大都是一掷千金，让跟随自己的人得到实惠，从而死心塌地、赴汤蹈火。

我再给你分享一个价值连城的一句话：“**随时随地捐，不是有了钱才捐，而是捐了才会更有钱**”，如果你思考明白这句话，你会越来越富有，毫无悬念的变得富有。

你与人分享越多，你也就拥有越多，更多的将喷涌而出，从井中取水，以后会有更多新鲜的水涌入井内，如果不从井中取水将井关起来，变成个吝啬鬼，不久源泉的功能便破坏掉了，逐渐地，泉源将会枯竭，被堵塞，井中的水将是死水，将会变臭，变脏，流动的水是新鲜的。

你如果在想我本身就没什么钱，我捐出去不是失去我的钱了吗？事实上，当你失去越多，就会有更多新鲜的水从那个你以前从来不知道的泉源流出来。宇宙是圆的，你的付出总会有你意想不到的回报给你！这是我的能力无法解释的宇宙定律。

这个世界上基本是 95% 的人，都在研究如何赚钱，但偏偏赚不到钱。而这个世界上，不到 1% 的人在研究如何赔钱，研究赔钱的人懂得换算思维和人性，看穿了前端，后端的架构，结果真正赚到大钱的，居然是这群人，京东，滴滴打车都是这种模式，赔钱式的营销模式，需要具备导演思维，这是更高端的内容，以后再分享给你。

社会行走的五个模式

赖式：提起赖昌星相信你一定有所了解，他的一句话就是“不怕爱好多，就怕没爱好。”厦门海关原副关长曾让赖昌星大伤脑筋。

给钱，不要；送女人，兴趣不大；转个弯儿送他儿子出国，让他弟弟到香港定居，也拒绝了。屡试不爽的办法都不灵了，怎么办？终于，赖昌星了解到他爱好书法！办法有了：把全国著名的书法家请到红楼与之会面，花重金买来九位国内知名画家联合创作的《牡丹图》送给他，请他为远华牌香烟题写烟名……“功夫不负有心人”，关长最终成了赖昌星的“知己”。

袁式：有一天慈禧召袁世凯议事，袁世凯看到慈禧身后站着李莲英不时在老佛爷耳边嘀嘀咕咕，对她影响很大，于是他就知道这个李公公重要，就开始在他身上投资。怎么投？就是逢年过节送点礼，坚持若干年不断送，越送越大。终于有一天，李莲英觉得不安了，老想着帮袁世凯办件事。后来袁请李莲英帮忙散布谣言，借慈禧之手把政敌扳倒。

牟式：《野蛮生长》中牟其中说的范哈儿与他教的张少杰的案例，其核心要点通过牟其中之口总结是“最重要的不是说你有多少钱，而是别人认为你有多少钱……你口袋里有多少钱没有人知道，但是别人认为你有多少钱就会给你多少钱的机会……你一定得让人家认为你有钱，才能获得成功。”他教张少杰到上海请最牛的人吃个遍，那整个上海滩就都认为你是最有实力的，很多有钱人就跑来跟你打交道，跟你做事情，最后你就会有钱了。

丁式：这个你可能不熟悉，百度搜一下“丁书苗”就知道了，她从一个山西晋城的普通农妇发展到身家几十亿。与丁书苗同村的村民说，

“丁书苗大字不识一个，一斤鸡蛋 2 元，一斤半就算不出多少钱，还得问别人。”

“丁书苗很会做人，比如去贷款，你贷给她 10 块，她能拿出 8 块搞关系。有些人愿意跟她打交道。”

丁从农村走出去，没有任何特长，亦谈不上美色。但她深得中国人情社会的处世之道，就会送礼，这也是其日后发展的关键。后来丁书苗还是扶贫界知名人士，慈善投入累计近 5 亿。

蔡式：向冷庙烧香，这是蔡老交给我的，蔡老，美籍华人，具体资料保密。

只要有眼光，只要有总裁思维，哪怕在生活中是一个安份守己、不会赚大钱、饿不死撑不着的普通人，也有机会做一个技术高超的投资家！

这里，我不是指理财方面的投资，而是一条更具潜力的对人的投资！

最近有一个视频很火爆，《叫花子 10 年前借出 300 块，10 年后竟然……》你百度一下就能看到。很多人认为这个视频就像一个笑话，其中妻离子散的情节好像有些夸张，很多人感觉不真实，正好想反，现实中有 N 多真人真事，包括黑道大哥培养死党跟班的都用这招。

假如你周围有一个朋友头脑很灵光，但现在生意破产，四面楚歌，所有亲朋好友唯恐避之不及，如果他来找你借 300 元钱，你借不借？

如果按照常规思考，实际上你借给他和不借给他都是错的。

如果你不借给他，他也没有任何怨言，你和他的亲朋好友一样，世态炎凉而已。

如果你借给他 300 元，他会记忆犹新，将来会十倍还你，感恩戴德而已。

如果你拉着他到家里整了几个菜，开一瓶酒，几杯下肚，安慰他，最后拿了

一千块钱给他，希望他东山再起。

这种方式叫向冷庙烧香，对方会肝脑涂地！他以后不发达则已，一旦发达，定会滴水之恩，当涌泉相报，当他赚到十万元的时候，1万块钱的回报叫感恩。当他赚到1个亿的时候，回报给帮助他东山再起的人1000万，这是涌泉相报。前提是这个人品靠谱。

人间冷暖，世态炎凉，别人“平时不烧香，临时抱佛脚”，事到临头才想起又送礼，有送钱，已经没什么用了。向冷庙烧香，就像买股票一样，你买到了最有价值的原始股！

比如你公司里有一个有本事的人，但总是受到排挤，上司不给他好脸色，同事也疏远他时，你私下里请他吃饭，成为挺他的朋友，你在这时候走近他，你是他眼里的真朋友。他日后如果发达了，是绝不会忘记你的。就算不发达，除了多了个铁杆朋友外，你也没有任何损失。

以此类推，那些来自农村年轻人、贫困家庭年轻人，在别人歧视，轻蔑，打击挖苦，取笑时，你多关心他，他对你的回报将绝对出乎你的想象！

锦上添花的事，谁都会干，雪中送炭的，没有几个能做到！为什么做不到？还是不懂得换算思维的缘故。如果投资十个人，有一个成功，那就赚了，两个你就赚翻了，其余的也还是挺你的铁哥们，你没什么损失。黑社会从小培养跟班的小弟，十个里面有一个死心塌地就足够了，将来可以顶包，顶罪，扛事，挡枪眼。

这就是人性，不一定要“同过窗，下过乡，杠过枪，蹲过牢，嫖过娼，分过赃”才有过硬的铁杆关系，这就是为什么有的人看起来一无是处，但却混的风生水起，如鱼得水，其实他仅靠向冷庙烧香这一个模式，就能拥有铁杆朋友，有了铁杆朋友，做什么事情都会有帮手，这才是真正的过人之处，只是不明白的人看不透而已。

你现在看到的仅仅是冰山上的一角

总裁，为什么强调思维模式如此重要？因为其他东西在你实践过程中会无师自通，但思维模式如果没有开光，只能按照原来的模式，得到原来的结果，不会有什么不同。一件事情我用同一种方法试了 100 遍，都是相同的结果，如果我期待第 101 遍会出现不同的结果。那么，我可能就是疯子。只有思维模式颠覆，才有显著不同的结果出现。

但有一条规律是，即使有些人知道了这些秘密，思维秘笈，但还是做不到，所以领悟到了的人就赚大了，基本上没有什么竞争对手。

如果你觉得这些内容有些俗，那就直接删除这份资料，把我直接拉黑，永远不要再看这些内幕报告，因为你现在看到的这仅仅是不为人知的内幕中冰山上面的一部分，只是一层窗户纸，一点就破，还有冰山下面隐藏的内幕，那个更是触目惊心：

有一个思维方式，你永远不会害怕被拒绝？

有一种人如果你认识会少奋斗十年，你会抓住他吗？

快速出单的要诀是什么？坦白的讲，这是创业以来，第一次知道，原来创业的背后，有着这么多的不为人知的秘密，太不可思议了！

掌握几个核心的关键点，从此你想要做的一切在你面前不再有秘密，这不是在做梦，也不是在说大话，如果你看到一个新手刚进入陌生行业就很快赚到钱，就是因为他掌握了这个秘密。

卖家需要知道两个几乎无人知晓的营销秘诀，已经影响人类数百甚至数千年，使他们可以无论在哪个领域都能有效利用这个秘诀！（这些是永久性改善卖家生意的重要秘诀。）

销售流程该如何设计，销售的顺序又是怎样，我敢打赌，你再也找不到比这个更详细的销售流程示范，当你看完以后，你也一定会被这个流程背后的思维模式所深深地震撼和折服。

你的潜在客户大部分人都非常渴望从你这里得到、但实际上却从未得到的东西！你在学会如何给予“这个东西”之后，就会发现你的转化率，成交率，你的收入立刻发生了非常惊喜的改变。

首次公布过滤客户的神秘结构图，清楚概括客户是如何层层筛出来的，看懂这个是你不再担心客户，不再恐惧被拒绝的真正按钮！

如何通过世界上最顶级猎头思维找到你想要的一切，今晚就开始享受灵感爆发的势头！

彻底征服精准客户的几个“非常具体的”诱惑秘诀——通过这种极好的组合技巧，一些潜在客户会被你深深吸引进而成交，就这么不可思议！

最近发现的一个惊人秘诀，每个卖家都应该了解——它能教会潜在客户如何立刻兴奋起来（这是卖家所能使用的招数中，最有效果的。潜在客户都极度渴望卖家能够提供这样的服务。）

引发潜在客户的一个特殊心理需求（用特别的方式），从而满足潜在客户不断变化的心态！（这个技巧特别简单，但却很少有人知道，甚至 75% 的潜在客户自身也并不知道）

为什么很多公司破产却不知道真实的原因？

为什么很多人陷入大麻烦？

不可能所有的人都是你的客户，如何找到你的精准客户？

如何让对方会主动跟你成交？

如果客户不主动的时候，如何提出让对方无法抗拒的提议？

有一种思维方式，能让你的提议对方无法拒绝，就像电影《教父》中的台词一样，如何提出让对方无法抗拒的提议，你就是你行业里的教父，就这么自信，有一套流程和模式，你学了就可以套用到你自己的行业和产品上面，我会全程示范给你，这是最高机密，价值过万，售价 800 元。

总裁，这份报告现在已经完整呈现给你，相信一定会给你很多启发和灵感，希望我们能够在下个报告中相见，我确信你能够在下个报告中获得巨大收获！

祝总裁好运！2018 年事业腾飞！