

目录

【付费文章 001】 互联网营销的核心秘籍在于人性，而非人品	1
【付费文章 002】 底层人，从来都不会好过.....	12
【付费文章 003】 你看到的只是 xxx 想让你看到的.....	21
【付费文章 004】 如何获取正确的信息（付费阅读）	25
【付费文章 005】 男人没有能力，会有女人爱吗？	33
【付费文章 006】 财富越多的人话语权越多	46
【付费文章 007】 很抱歉人分三六九等.....	53
【付费文章 008】 看新闻越多的人，越是个废物.....	56
【付费文章 009】 如何成为写作高手？	66
【付费文章 010】 赚钱必须上战场	77
【付费文章 011】 朋友来借钱怎么办？	86
【付费文章 012】 抱歉，你搜索到的不一定是答案.....	96
【付费文章 013】 给人送钱，到底是亏了还是赚了？	106
【付费文章 014】 不要让朋友圈污染了你的圈子.....	111
【付费文章 015】 如何让大佬免费开口讲话？	118
【付费文章 016】 向别人求爱能得到爱吗？	124
【付费文章 017】 如何避免被人拿捏？	128
【付费文章 018】 底层人，看不到真相.....	134
【付费文章 019】 想做自媒体，必须牢记这三条黄金法则.....	136
【付费文章 020】 知乎小白前期如何涨粉？	142
【付费文章 021】 如何写出，犀利透彻的爽文？	152

【付费文章 022】	关于网赚，你要知道这 3 个真相.....	165
【付费文章 023】	如何链接到高价群里的大佬?	177
【付费文章 024】	如何写出，犀利透彻的高赞原创回答?	191
【付费文章 025】	文章保存群精华分享.....	202
【付费文章 026】	为什么我让文章保存群禁言?	206
【付费文章 027】	如何在男女关系中，成为主导者?	213
【付费文章 028】	抱歉，朋友圈就是营销圈.....	222
【付费文章 029】	小白避坑指南.....	234
【付费文章 030】	如何成为强者? 你要牢记，这三大黄金法则	240
【付费文章 031】	警惕群里积极发言的人.....	247

主题 《互联网营销的核心秘籍在于人性，而非人品》

我有一个做 VR 业务的朋友，VR 场景是他们公司的项目，他需要找大量的公众号、企业号推广。

推广是为了什么？就是为了铺市场，第一是给投资人看，第二是后期他们会接广告主在 VR 场景里投放广告。

给投资人看，让他们看到这家公司的市场很广阔，很有前景，这样投资人愿意投钱，公司有了资金也能运行下去。

所以说，找到愿意对接的人很关键，资源、钱、粉丝、客户，这些都是最难搞的，也是互联网行业的核心。

一旦你这一闭环流通顺畅，那么你的上下游产业链就活了，赚钱也是轻轻松松的。

如果你是员工的话，靠技术和出卖劳动力赚钱，那你完全可以自己一点点的去硬啃找客户，找对接产品的资源。

跑业务的，刷销量的，冲业绩的，项目经理，管理员也一样，只要你是受限于人，为老板打工，那么完成任务就行了。

你不能把命搭进去，你在公司干活也就是为了生存和彼时的利益，并不是为了践行公司是我家这种文化。

但是呢，如果你是老板的话，此刻你最应该想到的就是有人完不成任务怎么办。

还有，你也绝对不要想单纯依靠手下的员工、领班、

主管的卖命去生存，你要想到如何去发动更多的人，如何引进新的打了鸡血的员工，拼死老命的傻干、硬干的那种。

因为，你要时刻准备着任意一个员工没有完成任务，撂挑子走人了，你都可以拿出完美的对策，找到最新的资源。

另外，我们跟任何人交往，都要谈利益，少谈或不谈感情。

老板跟员工和睦相处是因为有工资的利益，跟“公司是我家，努力靠大家”没关系；

学生和老师其乐融融是因为有教学的利益，有工资发，跟无私奉献没关系；

上级和下级不掐架是因为官大一级压死人，跟尊重上级没关系。

凡是拿金钱说话，重视利益的人，都是比拿感情说话的人强 1000 倍，1 万倍。

起初，我也是一个重感情的人，干啥也是尽心尽力，掏心掏肺。

但是换来的是低端人的唾骂，低层次人的践踏，他们会把你的感情和真心当垃圾。

原来，我们都忽略了一个重要的点，掏心掏肺后，人就死了，是不会有生命的，你把心肺都掏给人家吃了，那么你也就只能丧生。

这么简单的道理都不懂，跟任何人交往都会被伤害的体无完肤，包括职场、人际。

后来我才明白，掏心掏肺的人都是一个十足的蠢货，都不配做人。

把所有的生意都交给感情，把所有的项目都交给关系，而非利益和金钱的时候，这种公司是很难存活的。

公司被搞垮也是早晚的事，老板招架不住所有的情感冲击和背叛，最终也会是身败名裂。

所以说，**老板必须搞懂思维，会玩营销。**

曾经，我删除了一个朋友，他本人没什么价值，我看他可怜想拉他一把。

但是，他的负能量完全把我侵袭了。

他喜欢做数据，就是找人刷公众号的后台数据，我不喜欢走捷径的人，只能让他离开，现在我已经把他删了。

最终促成我把他删除的一个核心因素是：他说如果我

以后赚到了钱，不分给他的话，他就要让我在他的世界里彻底消失。

而且以后我做大的话，一定要分钱给他，必须要带他。

这就让我感觉到很惊悚，很恐慌了，那个时候我再一次的对自己说，一定要相信人性，不能相信人品。

因为，任何的感情，人品，人格都靠不住，只有人性、钱财靠得住。

我们需要做的就是运用、熟知、掌握、了解人性，充分发挥它的最大价值。

这一点，拼哆哆和 D 音做的就非常精彩。

先说前者，多多在营销，裂变，推广，琢磨人性方面，功力非常的深厚，把人性研究的非常透。

他知道，某些人会为了领 100 元，500 元的红包转发链接，他知道有些人为了便宜几块钱，会找人砍价。

不管国民会不会骂他，老百姓会不会开喷，只要人家能不花一分钱，就忽悠你下 app，通过拉好友下水就能带来新用户，让全中国的穷老百姓都下载他的软件，把平台日活做起来，这就是高阶的玩家。

他能嗅到人性的贪婪无度，用户的愚昧无知，贪图小利，占便宜。

所以，一分钱不用花，给你打造个蛋糕，就能够套路底层人民。

再说某音，某音的本质就是让用户黏死在平台上，变成全网最火的流量。之后，收大家投的豆荚，接广告商的广告，贩卖流量，贩卖人头。

我之前说过，它最渴望的状态就是，大家整日整夜的

刷视频，忘记吃饭和睡觉。

开心刷，伤心也刷，哭着刷，笑着也刷，最好是猝死在床上的那种。

大家既然看到了这儿，完成了付费阅读，我就给你说点真心话。

（不付费的人看不到，因为他没有走到这一步，思维也达不到。）

其实全网营 xiao 最厉害的，不是拼哆哆，不是 DY。最厉害的玩家是 c*tv，是中泱电视台。

他们在宣传的时候，不管是三鹿还是四鹿，我只认进口的奶粉，你也不要质疑，你只需要提着脑袋把钱打到我卡上就行。

还有银 hang，你什么都不用考虑，不要顾虑，把挣来

的钱乖乖交给我就行了，让我给你管着。

下次我推出活动的时候，你只需要把钱交了，投资理财就行。

这才是最厉害的玩家，掌握人性，戳你的弱点和痛点，让你用人品、道德、崇高去安慰自己，觉着自己很伟大。

在 xx 这片土壤上，就是要扼杀泯灭一部分人性，让他们死心塌地的变成螺丝钉为 xxx 服务，心甘情愿的遭受一辈子。

然后，变成一把骨头一把灰，继续给 xx 的大地施肥，为其充分的增加养料，榨干掉所有的剩余价值。

除此以外，还不够，在他们死之前，还要给他们戴一顶冠冕堂皇的帽子，对他们歌功颂德，教育好人品，让他们会做“人”。

比如，好像今天又夺冠了，奥运成功了。但是，现在的全国欢腾，却完全忘了前几天水灾的全国悲痛，丝毫不提。

大众的情绪被操纵的太精准了，调动的太快了，换任何一个人人都做不来。

吃地沟油的命，操中男海的心。时时刻刻不忘，关怀世界，热爱祖郭，奉献他人。

这就是中 h 民 Z 调教出来的最高贵人类品质，让 xxx 的底层人 M 一辈子执迷不悟，执念一些糟粕文化，并奉为圭臬，当做教义去读、去执行。

所以，如果你活的很差劲，永远不要说自己寒窗苦读了十几年。

因为寒窗苦读十几年，你受的不一定是教育，你受到

的一定是教育的伤害。

想问我一切问题，和我交流，点击下方链接加入我的群聊即可。

加入我的群聊，以后的付费文章我全部免费阅读分享到群里。付费的、群内的，全都是干货的不能再干的真话。

题目：《底层人，从来都不会好过》

底层人，从来都不会好过

在我这个公众号里，经常把人分层。

比如说高层人和低层人，高等人和低等人，有钱人与穷人。

并不是说我就喜欢把人分成 369 等，而是说，起初我也是不相信人分层的。

我一直相信众生平等，大家都有一样的能力和头脑，一起赚钱，然后一起共享 xxx 的美好日子。

但是，后来我才发现，人还真是不一样的，真的是差距特别大，人和人的区别比人和狗的区别还大。

就像昨天，我在知乎里回答的一个问题，有人提问：你有什么特别信仰的句子？

我回答的是：要重视钱和命这两个东西，然后就是，只要和赚钱没有关系的东西，你都要把两只耳朵堵上。

大概就是这么个核心意思，我想，如果曝光出去的话，大家对此的看法肯定是不同的，有人极力的支持和维护，有人却会强烈的批评和谩骂。

其中，有一个人给我点赞，并评论了，他是这么说的

“只赚钱，只想赚钱，只跟想赚钱的人为伍。如果上一代人有强烈的赚钱的意识，我们这一代也不至于被房价压个半死。”

这句话说的是非常的恰当，非常的中肯了。还好没有被大多数人看到，没被大众看到，如果被他们看到的话，又是一顿暴打。

一派网络声音会向一边倒：

你来到这个世界，赚多少钱都带不去，你早晚要死的，所以，要赶快享受生活，然后开开心心的，谈谈感情，说说爱，吃吃喝喝，玩玩乐乐之类的。

但是呢，他们没有发现，所有这些享受的东西和乐趣，如果没有强大的物质基础在支撑，没有金钱在供养，那么全是妄想，连婚姻都是泡影。

另一派则会说：

虽然这个人说话难听点，说的直白了一点，但是，这都是真相和扎心的现实啊！

我们不得不承认，只要没钱，其实自己活的就是个废物，房子都得不到，美女也没有。

下面，我简单拿出来其中的一个房贷，和大家聊一聊，底层人为什么过不好，没有幸福。

起初，底层傻百姓一直踏踏实实，勤勤恳恳的努力的活着，没有欲望，没有追求，不知道金钱很重要，也不知道自己的命运应该掌控在自己手里。

后来，慢慢的有了欲望，想买一套好房子，想有一辆跑车，想有一个美女，于是他们就想方设法的想弄一套好房子。

但是呢，他发现自己的钱不够，为了做个好公民，为了不犯F，不求人。

于是，只好去贷款，一套稍微过的去的房子就已经 100

万，他掏光所有钱包，只能拿出 20 万，那么想要房子就必须贷 80 万。

结果，为了要那 80 万，为了要那个房子，他连本带利的要给 xxx 还款 140 万。

最后，他这一辈子都在围绕这个房子转，生生世世的受它奴役。

日子这样一天一天的过着，他逐渐从一个满怀抱负的壮志青年，变成一个沧桑圆滑的中年。

他发现，他少了年少的童真，少了青春的憧憬，不再有人生的向往，不再有未来的追求。

整个人生之花慢慢的变成了灰色，被这个世界染的一点都不光彩。

直到有一天，他撑不下去了，他弱弱的问自己：我不

要这个房子了，行不行？

我想休息一下，不想还了，每天的压力很大，一个月要还四千多。

我可是才赚 6000 元的人呢，我只剩下 2000 块钱，不敢吃，不敢喝，不敢花销，我活着是为了什么？

我不想要这个房子了，想把它从我的身上卸下去，我不愿意再做一个蜗牛，这个房子我不背了，可以吗？

抱歉，不可以。你既然上了这条贼船，踏上了这条道路，和别人签了合同，那么你必须要把钱全部还清。

还不清的话怎么办？很简单，门上给你贴上封条，房子变卖成别人的，你流露街头。

是死是活都跟我 xxx 没关系，我只需要屏蔽你，继续 G 颂 xxx 就可以了，反正大家都相信我，不会和你一

派。

你只需要每月按时按点儿的，把钱一分不少的打到我卡上就可以了。

少一分都不行，小数点后面的数字错一个都不行。错了就是违约，让你万劫不复，永不翻身。

如果啊，上一代人有过早的赚钱意识和商业头脑，那么下一代人就会轻松很多。

或者至少他们起码有赚钱的能力，有能够挡住别人挥舞的镰刀，不能这么快的被宰割撕掉。

但是，没有这个意识和能力的话，那么很抱歉，你这一代要受穷，下一代，生生世世都要受穷，这个规律是定死的。

只有你的这一代觉醒了，下一代才会安稳，不然除了

穷的很安稳，其他的任何因素都不会安稳。

另外，对于人和人的差距，分层的等级，以及人的高低，我给大家举两个例子。

如果你家里买的是一套的卫浴的话，你会发现，家里的马桶的材质和面盆的材质是一样的。

但是，那个马桶只能用接受别人的屎尿，洗脸的盆子，却可以用来洗脸。

马桶只能用来装屁股，洗脸池却能把人脸埋进去。

其实，他们的材质是一样的，造价是一样的，就是被打造了不同的外形。

许多人，一辈子做的就是这个马桶的角色，抬头迎脸就只能撞上别人的屁股。

就像多年前的塑料桶，有的可以用来装水做饭吃，当添锅水，而有的只能用来当尿桶。

这就是人与人的区别，人与人的本质就是：

上层人可以很安详的活着，而底层人连个畜生都不如。

畜生感觉到自己生活的不舒服了，谁给他带来不高兴了，它会动一动、挪挪窝。

而大部分的底层人，甚至连哭的勇气都没有，连哭泣的能力都没有，除了贫穷，一无所有，活成了这个世界上最可怜的人。

题目：《你看到的只是 xxx 想让你看到的》

我写的东西很多都被删了，很简单，原因还是文字太敏感。记录了一部分的真相和现实，揭露了人与人之间的差别，特别的扎心，让人看完之后觉得凉凉的。

对于公众平台，涩情，暴力，造谣生事的你完全可以删除，但我只是陈述事实，揭露一部分真相，也不让发声。

为什么不让发声？

也很简单，你层次低，你是畜生，自然话语权就少。

哪怕你说的是真理，你能颠覆权威。你也不允许发出任何声音，你说的每一个字都是狗屁，都是狗屎。

给大家举个最简单直白的例子：

藏族人吃鱼，一是因为天葬（或者是水葬，我记不太清了）的原因，第二个因为他们认为生物中鱼最苦，其他动物被 sha 都能喊出来让人听见，只有鱼不行，叫不出来，有部分基层民众就像鱼一样，因为话语泉都被一二线城市的精英们控制，叫不出来。

比如，新闻说最近教 yu 行业要黄了，培训行业要死掉。

还有南京出现一些 xx 事件，然后比新 G 疫情更厉害的一种 bing 毒开始 man 延，这种东西只允许管方媒体报道。

一旦有民间小道，或者其他人发出消息，立马被封 S，立马说造谣，不管你是真是假。也就是说，你是不能发出任何声音的，一个字都不能吐露。

因为，如果你发声了，那么你就会成为一个小的自媒体，如果你的影响力很大的话，那么在 xxx 的眼里是很危险的。

所以说，这种声音只能允许“鹰犬”来发声，不能让民众来发声。

但是呢，即便是“鹰犬”来发声的东西，也不一定可靠，也不一定真实可信。因为这里面有很多猫腻，掺杂很多其他的成分，有蒙蔽帛丝双眼的色彩。

比如，之前的水灾和相应的一些救援，你会发现的，几乎全部都是救 yuan 成功的。然后，成功的施救了谁谁谁，他怎么感谢的，又是磕头又是哭。

而如果你看到微信群里传的一些实拍，和一些当事人发的场景，那是很惨的。已经有好多人，s 去，离开了这个世界，但他们都没有报 D。

你看到的只是 xxx 想让你看到的，你得到的信息只是他定向投喂给你的，让你知道的消息也是用来掌 kong 你的大脑的，就这么简单。

所以，你如果层次很低，收入很低的话，你一定要谨记：

所有的新闻和消息，大概率都是假的，都是糊弄鬼的。

我们一定要有自己的独立判断能力，你看到一条消息，你要明白他推到我眼前目的是什么。他想干什么，是想掠夺我的时间，侵占我的大脑，还是想营销我的钱财。

你一旦弄明白了，清晰了。那么就一定要屏蔽他，不能看它。

如果看它的话，一定会走以下几个心路历程，步步深陷囹圄：

心里会很慌乱，被别人牵着鼻子走，思想和大脑都不再属于自己，那么接下来就会成为一个废人，变成一个孺生，一辈子都不能翻身，成为一个彻彻底底的沙雕。恐慌、感动、落泪.....

题目：如何获取正确的信息（付费阅读）

昨天有位好友私信我，他说为什么现在得到正确的信息都很难。

在知乎上看到一个问题，有的说这个好，有的说那个好，而且自己本来还有一些主见，但看完之后一点主见都没有了，头脑好像感觉都不是自己的。

我就说了，那是你忘记了知乎平台是干啥的，或者你可能不知道，互联网平台的本质是什么。

它并非是给人们提供真实可靠的信息，提供干货，而是为了提供内容，吸引流量。

当然内容之中可能会有干货，需要真心实意，但绝对不会掏心掏肺的把真话全给你讲出来。

其本质，绝对不是为大家免费提供内容，分享血的经验和干货教训。

而是把大家聚集到一块儿，然后形成一个大的流量池，在里面投放广告，砸商品让大家掏钱买单。当然是粉丝越精准越好，收割的越狠越好。

虽然官方平台说：请创造者为粉丝们提供了良好的内容，打造精美内容，提供给知友和广大网民。

但转化成大白话是这样的：你一定要产出东西，勾引他们的情绪，剥夺他们的时间，消耗他们的精力，营销他们的大脑。

然后，让他们黏死在这个平台里，把一天 24 小时的 20 个小时都花在这个平台中。

你可以说的不对，可以说的毁三观，可以说的模棱两可，但要让他们掐架对骂，让他们吵，让他们批判，让他们自以为是，只要他们能在这个平台里，把生命交给我就行。

这样，我就会给你流量，给你扶持，所以你要不停的操作，不停的产出。

以上，是互联网平台之本质和其运行收钱，分钱的一些法则。

所以，如果你在互联网上，看到有人说我把赚了 3000 万的赚钱经验免费分享给你，那你千万不要听。

如果，有人说在我的专业领域里是要高价的东西，现在免费分享给大家，加入我的群聊，即可获取优质的经验。

或者说我创业十年，所有的赚钱精髓，干货经验都在这里了，赶快点赞，收藏好，拿走，双击记得关注我之类的，那你一定不要看。

一旦你看了，那么你大概率会被其收割，北被骗子骗了，最终会接受他的洗脑或者是买单他的产品。

因为，凡是一个心智成熟的成年人，他就会懂得，所有的赚钱经验和干货，都不会有人拿出来免费分享的。

那都是你血的教训，和用生命换来的财富，这些东西就全拿出来钱财，也不一定能吐露出一个字。

更何况互联网上那些说免费的东西，你想想，它里面真实的东西能有几分？

相对来说，最靠谱，最科学，最可靠的还是付费拿过来的东西，尤其是这个人说话比较地道，愿意说实话。

那么，对于收你钱的。需要你付费的人来说，还有一些坑需要怎么避免呢？你究竟要不要付费呢，一些课程报不报？

下面我说两个点：

（已在我付费群和付费加我好友的朋友，无需付费，我会免费分享到群中。其他未付费的朋友，需要支付一元）

互联网上搞钱，或者是营销的人，他都会说：凡是有人推出付费社群，付费课程，你就去买单就行了，绝对不会让你吃亏。

但其实，背后还有一个最关键的点，就是这个做社群的人和讲课的人，他是否值得信任。

鼓动大家收钱的，就是想让大家交钱，鼓动大家报课的，就是想自己卖课。

那么，某个课程报不报，你听不听他的课？可以看其最重要两点：

第一点，有无鸿沟。他如果是写公众号的或者是拍视频的，你看你如果付费之后，能不能直接和他进行沟通交流，而不是加了他的助理，或者加了他的好友。

注意，你付费之后是直接和作者、创作者进行沟通的，中间不要设置任何障碍和鸿沟。

比如说，抖音下方留的很多微信，包括公众号下方留的号主微信，其实都是它的营销号，或者是助理的小号，要么是机器人在打理，要么是一些琐碎的人在打理。

就像直接付费和我进行沟通交流，进我的群，我是本人，是这个文章的输出者，产出者。

他和你沟通，你可以付费，如果中间还要再往上跨越，不是输出者本人，那就不要付费。

第二点，是否出新。看他的课程，看他的社群，有没有及时更新。

如果你看到某位大咖，xxx 大 V，他说进了我的群，可以拿到什么什么资料，或者说报了我的课程，有 xxx 永久回放。

那么你就要仔细考虑一下了，不要轻易报，因为那大概率是录播的，或者是准备好的资料。

然后如果说进我的群或报我的课程，可以随时提问，不断地问问题，可以及时的交流，那么可以考虑一下。

但是你还是最好先观察一下，观察一段时间，看看除了他的社群和课程以外的内容质量怎么样。

比如，我说进我 1000 元的社群，然后直接和我交流，想问什么问题都可以，但是呢，我公众号的文章里，没有更新一篇文章，这个时候你就需要打出很多问号了？？？

还有就是知乎里面的某一个大佬，你看他的付费咨询比较多，但他没有回答过一个问题，也没有写过一篇文章，但是粉丝特别多，你也要小心。

好的，我说完了，这是今天付费文章里面提到的两个坑，也是我 07 月 14 号 VIP 的群聊天内容。

当然了，只是一少部分，现在已经分享了 35 期，我计划后续还会再至少分享 80 期。

我会把付费文章免费分享给群友，加入付费群聊和付费加我好友的人，不需要再支付费用。

点此链接，加入我的群聊，早加入早受益，您说呢？

题目：男人没有能力，会有女人爱吗？

无能为力的年纪，遇到一个对的女孩，那种无力感是真的心酸。

我什么都没有，你还愿意跟我在一起吗？

我愿意，只要我们努力，总有一天什么都会有的。我不在乎。

这是一个获得 196 万高赞的视频，传达出的中心思想。

下面一段对话，更加的有意思。

27岁，你们结婚了，婚礼办的很草率，你对她说：总有一天，我会给你最隆重的婚礼，到时候再给你补上，我现在没有能力。

她说：没事，总有一天我们什么都会有的。我不在乎，这些都不重要，只要你爱我就好。

看到这里，我想请现在正在读我文章的女性朋友们认真思考，回答一下这个问题。

那些真的都不重要吗？你真的不在乎吗？一个漂亮女孩儿会下嫁给一个穷屌丝男吗？而且还是个废物。

很明显，答案是否定的，这个视频很明显的就是在收割大众的情绪，尤其是穷屌丝男这一阶层。

博得他们的同情和关注，为他们发声，让他们感觉找到了真相，找到了共鸣，感觉人生本该如此。

接下来，博主就会通过带货，插入软广告，带商品，接大量的广告，然后赚取盆满钵满的广告费，弄几张绿卡，把老婆孩子送到美国或者是 xiang 港。

然后再花点儿钱，把孩子送到美国去读书。再让这帮底层的傻屌丝，穷屌丝男继续流泪，继续感动，继续收割他们。

如此，进行一轮又一轮的宰杀，一茬又一茬的收割。

这个过程看似很美妙，没有人受损，没有人受伤，也没有人被伤害。

屌丝男，非常感动，博主非常开心，女性也非常认同，问题究竟出在了哪儿呢？

问题大了！傻狗，别再幻想了！

问题出在，穷屌丝男一无所有，毫无钱财，却能博得

一个美人，这其实是底层男人的意淫，和武侠小说没什么两样。

问题出在，一个年轻貌美的女孩会找给一个工资都不如他的畜生，而且还为他生孩子，照顾家务。

把这两个问题列出来，很抱歉，你会发现没有哪一条能成立。

凡是说成立的人，要么是傻，要么是年轻，没有经过社会和人生的拷打。

这两条，任何一条。无论是男方女方都是无法成立的，因为背后的价值根本不对等。

所以说，这个理论是扭曲的，视频中女孩说的这个话既非真心，也非现实。

其实，男女关系交往的本质和人类市场中商品的买卖，

本质上没有什么区别，只不过是表面被涂上了一层人类文明的帽子。

如果说的太直白了，会遭人恨，但现实本该如此，本质也是如此。

说的再好看，打造的再完美，也掩盖不住其背后赤裸裸的本质和真相。

追女人，和买商品一样，男人追女人，就相当于商人买商品。

如果一个男性你想追一个女孩儿，那么你就问问自己，你值多少钱，你能拿出来多少钱，你的筹码有多少。

你再看对方的标价是多少，如果对方是一个长的 8 分的人，而你只有 7 分，那么你可以拿出来 1 分的钱财弥补自己，去购买它。

但是，如果对方给出的标价是 9 分。你只有 3 分，那抱歉了，无论你说的再天花乱坠，你是永远也不可能得到她的。

那么，在这个时候，你果断放弃就好了，也不要有过多的期待和任何幻想，更不要有其他的想法。

如果你非要有其他的想法，一定要得到她，怎么办呢？我还有救吗？

有，我这里给你个方法，不过不适合屌丝。

第一种方法是，石榴裙下死，做鬼也风流，你就泼出去，去抢占对方的身体，然后坐一辈子牢。

当然，这个过程，你很难得逞，就算你得到了对方，得逞的话，心里面也是很恐慌的，也有余悸。

大家看过很多法制节目，那种强奸犯，每次就算是得

逞了，他整个 xx 的过程也是非常不爽的，心里也很糟心。

这种方式，连畜生都能体会到的男欢女爱，你都体会不到。

一辈子都没有畜生快乐，最后还得吃一辈子牢饭，落的一个断子绝孙。

这个时候，不要说脸面了，你甚至连生命都没有了。

放在古代里，哪个男的做了这种事，那就得施行腰斩，五马分尸，碎尸万段，株连九族，这个过程惨不惨，大家可以想一下。

究竟体面的得到一个女人的方法有没有呢？我真的很想得到对方。

也有，下面也是我推荐的一条，也仅此一条，除此之

外，别无他路。

并非违规违法内容，我是教大家如何提升自己去赚钱，而不是叫你去行骗、学坏。

下文中有一句我标黑的字体，非常的关键，你只要学到了，掌握住，去执行，那么一切人际关系都是轻松的。

不过，需要您点此链接，加入我的付费群聊，里面所有付费阅读文章均会免费分享，群有效期 2022 年 12 月 31 日。

或者是单独支付一个 88 元的付费阅读门槛。

接下来，开始真正的干货分享：

恭喜您成功付费的读者。你完整的走完了整个过程，体会了这个思路，那么我就给你分享一些真心话。

要知道，这个世界上 99.99%的穷人都不肯在互联网上花一分钱。

你让他支付一块钱的东西，他都感觉比死都难受，简直是要刨他祖坟。

没有付费的是看不到的，他走不到这一步，也无法学到。

追女人和一切的互联网营销都是类似的，各种关系也是如此，全在于需求和价值，感情是次要的。

大家可以细品这句话，非常的有杀伤力。

注意，为什么说感情是次要的，并不是说感情不重要，或者是说人不需要感情，只不过当有金钱，物质和利益的时候，感情一定是往后排的，这一点大家要清楚。

尤其是男人，男人没有姿色。

女性有性资源，本身就属于一种资源。

如果男人没有实力，没有能力的话，还没有金钱，那么他还想追到一个青睐的女生，基本都是不可能的。

具体怎么赚钱，网上怎么玩儿营销，怎么引流，吸粉，卖产品，卖服务。

太长了，说三天三夜也说不完。今天我就简单说一下追女人的一些心理。

第一点，不要犯贱。你越是喜欢一个女人，越是想得到她，那么你越不能搭理她，越要高冷，越要晾着她。

因为，你一旦让对方感觉到你有需求，让她嗅到你的穷酸气，那么你就是喊奶奶，她也不会给你一个好脸色。

第二点，经常展示。我说的这个展示，不是作假，而是你事业上有成就，得到的钱比较多，有人给你转账的记录。

你投入的项目，也要展示出来，比如又开发了个新项目，你就说赚的 30 万，又可以捐给农村的小朋友和山区的孩子了。

今天又捐衣服又捐物，下次要给他们多捐点儿，真后悔没有给他们送喝的。

这样能吸引更多的女性，女人都喜欢事业有成的男人，有钱又善良，谁不喜欢？

第三点，忙于事业。这个并不是说你要整天整日的工作，而是说你要让这方一直感觉到你在忙，在忙事业，根本顾不了感情世界，你在赚钱。

包括婚后的老婆，你让她做的，只是给你照顾好家里，然后你给足她钱就可以了。

具体在忙什么项目，怎么赚的钱，她都不需要多问，她也听不懂，也理解不了。

女人只会喜欢不怎么在乎她的男人，和她崇拜的男人，看那些男明星你就懂了。越优秀的男人，潜在配偶越多。

几乎台下演唱会里的每一个女人，都是他的猎物，那个时候想挑哪个就挑哪个。

这种姿态比跪舔女神，跪求女人的感觉和姿态要爽多啦，男人都懂。

所以，你就对女人说：只需要我给你钱，你把活儿干好，解决我的后顾之忧，把家给我照顾好就可以了。

只有把事业搞的风生水起，把钱赚起来之后的男人才配拥有女人。

那些凡是重视感情，忽略事业的人，都会被践踏的一无葬身之地，所有男人，无一例外。

题目：《财富越多的人话语木又（全）越多》

（本文发了好几次都没通过审核，敏敢词太多，所以我都用同音字或者形似字代替了）

昨天晚上，我写完“[男人让女人迷恋的东西一定是物质](#)”这篇文有人私信我：

您好啊，你能写出这些东西，也许这就是文花水平的高低差异，和学问的大小，理解能力的缘故吧。祝福你越来越好，越来越优秀，大展蓝图，有所作为，期待中……

我就说啊，别人不会看你文化水平的高低，看你长得好不好看，是不是会说话，情商高不高，是否照顾家里人，是否对领导忠诚，只要你能挣到钱，那你说的

话就是真理。

但是如果一个男人挣不到钱，没有事业的话，只会单纯的凭借一个“会说话”那就没有实力。

你在家打扫卫生，把地板擦出花儿来，把天儿聊到Beijing，同样不会有人尊重你，也不会重视你说的每一个字。

一旦你有了实力，你的事业有了起色，挣了很多钱，比你身边的人收入多一个0，你说的每一个字，哪怕一个标点，他都奉为圭臬。

懂了吧？

学问的大小，文花的高低，美貌的与否，这些都是次要的，如果一个土老帽他挣了一个亿，那么他说的每一句话都会特别的动听，因为都是真理。

即便他用大白话讲，他写出的文字也有人愿意交钱。

因为这个世界只尊重有成果和有实力的人，你如果挣了 100 块，无论你是辛辛苦苦挣的，还是马扁来的，别人收钱的时候都会一视同仁。

这个世界赚 money 最快的方法是 p 钱，其他的都太慢。很多 p 子真的很努力，努力地 p 人，那是他们人生最大的动力。每天巧立名目、到处合 F 敛财的人，活的最带劲。（这是个段子）

在财富面前，毫无公平可言，谁搞到钱谁就能获得更多，他的话语木又更重。

公瓶是强者的代名词，公瓶是权利的指明灯，公瓶就是为强者和龟则而生，而非为弱者和 pin 者所造。

我们来到这个世界上的首要目的就是生存和繁衍，其次才是追求人生的意义。

谈其他的，都很虚。

比如，快 618 了，有人问不买东西亏不亏？买什么？怎么买划算？

其实呢，我们都不用太操心，因为很多公众号都会整理（收割）出多份 618 必买清单给读者看，有生活用品、化妆护肤、衣服、电子产品等这些。她们都会告诉你网上的哪家有优惠，怎么买最划算呀。看她们整理的清单，再根据自己所需买就好了。

真的可以以优惠的价格买到相当不错的东西，那还是不错的，**不过每次付定金的时候感觉赚了整个世界，付尾款的时候感觉整个世界都没了。**

没错，就是这么个感觉，他们只会在乎自己的钱，不会在乎你的感受。因为，你根本没有一点话语木又，就只顾交钱就行了。

你买了感觉有多亏，不买会有多难受，抱歉，这些他都不管。这里只有 money 和交易，没有诚信和良知。每个人这一生只配拥有跟他思维理解相称的东西，包括财富婚姻，爱情，友谊。

没有人能超越这些，即使短期侥幸拥有，上帝也会给他平仓。从这个角度讲，你是不可能跪舔到女神和嫁给高富帅的。

因为，我们接受的文花是不一样的，富人看到的東西和穷人看到也是完全彻底不一样的。

富人相信 ruo 肉强食，穷人相信人人 p 等。

最可悲的是，因为我们是穷人，我们看不到上面的文 hua。最扎心的是，穷人还误以为自己接受的文 hua 是正能量的文 hua。

大家可以读一下我群里分享的那些文件夹，这里面的文件夹所有的内容都是我原创，这是我自己写的。

许多观点和观念都颠覆了大众的认知，所以我不敢让没有交过 money 的人进去。

穷人进去，会感觉整个人生观都崩塌了，因为我在群

里聊的内容违背了他信奉了几十年的仁义道德。

我们这些穷屌丝都是穷人，是摆脱不了这个圈子的，除非与底 ceng 这个贫 qiong 社慧彻底决裂。可是，好多人都做不到。

xxx 说：此山是我开，此树是我栽，要从此路过，留下买路 cai。多么野蛮多么霸道。否则：关入监狱，身陷囹圄。多么温馨的提示。（其他的被我省了，发不出去）

一切的龟则、制渡、F 绿都是 fu 人制定的，所有 survive 得好的人都掌握着晶济大木叉。你不符合龟范，就要砸你，就要搞你。

不信你可以看看咱们卫大的 xxx，他们的钱是不是最多的？贫 min 老百姓的禾兑都交给了谁？谁又可以拿出来大量的 money 来 cao 控你的意志？

罗斯柴尔德有一句名言，我特别喜欢：**当金钱站起来说话时，所有的真理都沉默了。**

这并不是说这个世上没有真理,也不是说人有多势 li, 而是说, 谁获取的财富额越大, 谁就能 cao 控的人越多, 驱使 N 役他们前行。

因为, 底 ceng 人没有话语木又, 连基本的钱财都不配拥有。

然而这些屌丝却最喜欢谈高大上虚无的东西。

贫穷, 可能就是最大的缺点, 真悲催。

题目：《很抱歉，人分三六九等》

人，在底层人眼中是人；在中层人眼中是流量；在高层眼中不是人/是奴役的狗。

之前我誓死不肯相信人是分 369 等，因为我穷。我一直秉持着人人平等，我们都是同样的思维，一样的个体。

我们要和和美美的生活在这个美好的社会里，然后大家一起挣钱，实现无人不饱暖、无人不均衡。

慢慢地我学会了收割，学会了挣别人钱。

我发现我之前 TM 就是个蠢货，之前就是一个彻彻底底的傻屌。奋斗了这么多，年收入还是没有提高一个零，人这东西确实不一样。

看似两个肩膀扛着一个脑袋，可背后的差距大的太多了，收割的利器十分不同。

下面，按照我一贯的作风，继续把人分层。

我把社会分为三层，这个世界上的人也分三层。

第一层，把大家看成成人。在生活中工作中你极力的去讨好每一个人，然后重感情，讲义气，最后收入却极低极低的那一类人。

很傻很天真，他以为大家都是人，我好好对你，你应该好好待我，我真心对你，你也应该真心对我。我掏心掏肺，你也得帮我，可是你会人家不会。

因为你忘了人本身它是个动物的秉性。

第二层，把大家看成钱。也就是在他的眼中，所有的芸芸众生都只是一个流量，

就算是人也只是一个躯体和掏钱的机器。都是一个个待割的韭菜，绿油油的，非常的新鲜，非常的鲜活。

每一个人都是一份钱，随便卖个课程，推销个产品，你就得乖乖的买单。当然我是很佩服能收别人钱的人，因为你不收，早晚有人收。

但这样的人极少。

下面就是最狠的第三层人。这层人会把天下的所有人都看成是金钱+韭菜+奴役，就是不是人，让天下大众变成一个妥妥的信教徒。

我讲什么，你信就好了，不能质疑。

伟大的中 Gxxx 就是这个狠角色，随便宣传一下理想和梦想，不用付费推销就可以放大招。让傻狗们深深地为之折服，心心念念不忘：我不能对不起 xxx，因为我 ai 国.....

可口口声声说 ai 国，标榜道德高尚的人，都是最穷的，也是最垃圾的，全部生活在社会底层。也就是第一层，最傻最傻的一帮可怜虫。

直到有一天，他们发现自己所信 Y 的东西一点儿都拯救不了自己。收入得不到提高，人生感不到幸福，就想反抗，爬到社会上层。

但是还没等你张嘴的时候，人家就已经把你给压倒了，用道德、用 F 律、用良心，你就只能违心的忏悔说我错了。

你说我愿意被压榨，愿意被收割，愿意被 N 役。

但人性背后的基本需求，愿望根本就无法达到满足，怎么去实现上层的精神灵魂建筑呢？

抱歉，你根本就不可能实现幸福的 X 康生活，如果让你实现了，我去收割谁呢？你好过了我不就下台了吗？

所以人家根本就不可能让你翻身。

现在我就学乖了，也变坏了。每次吃饭或者碰到时机巧合的时候，我就会向别人推我的公众号或者小程序。

因为在 xxx 的眼中那都不是人，都是流量，都是活生生的钱。

就现在，如果你面前站着一个人或者许多的人，你看他看成是人的话，说明你还活在社会最底层。

你看这些都是流量，都是钱的话，你已经迈上了一个阶层。如果能看出他们根本就不是人，你已经很富有了。

题目：《看新闻越多的人，越是个废物》

一个白领说，最近 H 尊事件火了，快去看看吧，微博热搜都上前三了。然后，主管一声令下，她赶快关闭手机。

一个职工说，听说吴 Y 凡还有洛杉矶的女粉，是真的吗？客人来了，他赶紧去抹桌子，扫地拖地。

一个管员说，最近奥运会一直火，G 家又大力提倡，我得赶快表个态，证明我爱国啊（当然是心里说的）。

一个老板说，诸位员工听好了，你们去各大平台给我找热搜，翻热榜，把今天的大瓜都捋一遍，然后发出

去收钱，收割大众，尽量收的狠一点。

接下来会发生什么，大家可以想一下，非常的有意思。

白领和职工像傻狗一样，辛辛苦苦完成主管派送的任务，接待完客人，赶忙打开手机，看看那条爆火的新闻热点，热度有没有降低，或者有没有新的事件爆炸。

然后，管员表态“我爱 xx，热爱 wei 大的 xxx”的消息刚好被白领和职工刷到，于是，他们抓紧点了个赞，又转发一下，并跟着感动了一波。

管员继续骄奢淫逸，过着纸醉金迷的红灯生活，让少部分清 Z 廉洁的人去基层奋斗，不给他们发工资或少发工资。

工薪阶层的白领和职工呢，忍不了了，他们会为那个清廉的人打抱不平，名冤屈，然后谴责那个 G 员，表态：老子看错你了，人渣！

当然，这些消息都是经过媒体，X 闻 L 播报道出来的，工薪一族全信了。

此刻，老板保持清醒，擦亮眼睛，全身心的投入到事业当中，奋力搞钱。

在这里呢，大家不难发现，前两类人，白领和职工密切关注了新闻，追踪热点，时刻发表见解，最后他们都很穷。

后两类人，富人和老板，他们要么是新闻的生产者，要么是新闻的发出者，基本上不参与评论。就算发声，也是在新闻媒体上不说真话，全讲假话，眼里始终盯着财富，手里始终握着钱财。

当然，后续会有些 G 员和富人落网，但那都属于小概率事件。大部分顶层人，在 zg 还是可以合 F 敛财的，而且赚的是盆满钵满。

一些进去的人，也是精英中的精英。他们体验到了人生的巅峰，而底层傻狗始终在为新闻事件咋咋呼呼，贫穷一辈子。

前天，我就在我总是躲着刷视频的人这篇文章中提到，人接触什么东西越多，就越会变成什么。

或者说，倾向于变成什么的概率就大。

大家看到的国际形势、明星娱乐、大瓜八卦其实都是一种毒瘤，慢慢的你就会中毒越来越深。

而中毒越深的人，注定越贫穷，基本不会有例外。

不要给我说你爱 G，道德高尚之类的话，越穷的人越是个废物。

首先，你穷吧，国家要给你拿钱，供你吃饭，几千万

个贫困户没有给祖国加分。

其次，你拉低的 GDP，让我们全民的幸福感变低，还整天骂骂咧咧，不是拔刀杀人，就是强奸妇女，天天违 F 犯 Z，你就是社会不安定因素。

然后，国家大事你没帮忙，造飞机大炮你掏钱少，甚至是没交钱。宇宙飞船你没出力，航空母舰你没掏钱，就会高呼我爱你 zg。

最后，谈到道德了，底层穷人道德最底下，缺斤少两那是常事，掐架斗殴，卷爹骂娘没一样少干。

所以，你要是真的爱国，那就多赚钱多交税，国家钱多了，自然而然的经济就活了。你要是有能力，再开几个公司，招几十几百个员工，让他们可以好好养活家庭，自然是功德无量。

千万别再穷的叮当响，还标榜自己道德高尚，穷人向

来是出力最少的。

在古代，皇家出乱子了，朝廷不稳了，富绅、富豪掏钱是最多的，穷人大概率都是占小头。

有点常识的人都知道，打仗，其实打的是经济来，砸的是钱，没钱是不行的。

所以，对于钱财，顶层人和富人都是极端的重视，任何人想剥夺他的时间，侵占他的钱财，影响他的大脑，他都是极端的警惕和警觉的。

而对于接受新闻，和看垃圾信息的低端接收者，他是始终在为别人呐喊，始终关注别人的事，始终在追踪热点，就是不关注自己的钱财，这种人在我看来就是个废物。

回到上文，人接触什么东西越多，就越会变成什么，越倾向于它。

这句话比较难理解，下面我用通俗易懂的话，来给大家解释一下这句话的真正含义。

在这个社会上有一个扎心的现实：

我们每一个人都在被别人影响，被别人洗脑，或者是在影响别人。

所以呢，你如果整天关注一些垃圾新闻热点事件，那么你的整个身心都是浸泡在垃圾场上的。

而且你的能量会越来越低，被别人影响的越来越大，中毒越深。

随之而来是，你关注的娱乐新闻热点的阈值不断提高，平常的事件已无法让你满足。

今天，某个明星离婚，能让你感到兴奋，明天，他们

就要复婚，才可以让你达到兴奋点。后天，明星杀人之后，才能让你感到兴奋。

否则，正常的娱乐瓜，根本撼动不了你。它必须颠覆，颠覆，再颠覆，反转，反转，再反转，才能不停的刺激你。

那时，你已经变成一个了情感激素的奴隶，再想做回自己，保持冷静和理性就太难了。

比如，你经常喜欢听励志的演讲和故事，你感觉他们好励志。

起初，有一个眼睛看不见的人，他讲述了他的心酸励志故事，然后你备受鼓舞，像打了鸡血一样的奋斗两天。

后来，要少一只胳膊的人，上台演讲才能刺激到你。

接下来，要失去双臂的人，上台演讲才能让你燃起情怀。

再往后，丧失四肢的人出现在荧屏上，你看到他的故事，才能励志。

所以，大家一定要保持理性，不要过多的密切关注新闻热点。

它们的核心目的，就是调动你的情绪，让你血脉贲张，达到情绪的高潮，然后投入进去大把时间和精力，他再在赚取大量的广告费，把钱打到自己卡上。

而剩下的一帮穷屌丝，最终他们会越来越变成一个废物。

不能保持理性和清净头脑，慢慢的沉浸到垃圾场之中，被这个社会掩埋。

想听我分享更多，可以点击“阅读原文”。最值钱的干货，最犀利的思维，我都会在群里聊。

题目：《如何成为写作高手？》

温馨提示，本文为付费内容，已在我付费群聊里的，无需付费。

晚些时间，我会同步到群文件夹，文章中有问题也可以问我。

讲写作之前，我先点一下昨天的七夕。

越贫穷的人，往往越喜欢购买面子，物质上的和精神上的都包括。

原本就所剩不多的资本，花在了面子上以后，更没有

多余的资本翻身了。

所以一定要把你的资本，金钱，价值，情绪奉献给可以让你变好的人。

热衷面子，就是把自己培养成穷人了。

写作也是，千万不要把自己培养成了穷人思维，一定要朝着富的阶层迈进，只有在那个角度，那个高度，你才能写出大众看不到的东西。他们才会爱看。

昨天七夕，有一部分人，就是在扮演穷人的角色，而且大部分都是穷屌丝。

他们非常热衷于面子，自己没几个钱，还在那里疯狂的炫耀，向外掏钱，往外消费，购买一些虚无的东西送给男女朋友。

当然，我并不是说给别人买东西不好，而是说如果你

没有实力，层次很低的话，最好把所有的钱财和资本用于投资自己，提升自己，不要往外消耗。维持所谓的形象根本没意义。

你盲目的掏钱去消费，艰难的把持所谓的面子，维持你在别人眼里的形象，那么你就彻彻底底的错了。

因为，你努力的方向根本就不对，向相反的方向努力，你的身价就会大打折扣。

下面写作同理，我会具体谈到，先讲七夕。

当你不值钱的时候，哪怕你的人设打扮的再好，你为别人买东西再多，你依然是一个一文不值的贱货。

不掂量一下自己的实力，根本就没有分量镇得住任何人，自己能量不够，还往外散发，不要说伴侣看不起你，连你未来的孩子都会鄙视你。

所以，越是穷人，越不能顾及自己的面子，越不能维持你在别人眼里的形象。

当你很穷的时候，周围都是层次很低的人，那些人基本上处于一个低收入的水平，你去取悦他们，让他们高兴，根本没有意义。

写作同理，必须过滤，筛选掉他们。

有穷鬼朋友邀请你去参加婚礼，拒绝他们，别去，用于提升自己，想想赚钱的法子；有同事邀请你打游戏聚餐，别去，用于提升自己，增加自己的收入。

这些所有的面子形象、社交人群，你都不要参与。

下面我具体说一下写作，如何成为写作高手。和七夕同理，你一定要瞄准人群，做好定位，清醒思维。

比如，你如果想要写鸡汤，美文，那么你的人群就是

一些比较愚钝的群体，他们的智商普遍较低，学历不高。

写鸡汤文，不要苛求读者的思维层次有多高，只要他们能读懂文字就已经很不错了。

就像你是一个收入 5000 的男人，那么你就不要妄想追求到收入 8000 的美女。

再比如，你心情很糟，每天很恐慌，看了许多的新闻热点资讯，你发现这个世界越来越不安稳。

一会儿有名男子跳楼了，一会儿国外某个地区发生战争了，哪里又出现大事了，有人砍人了。

那么，你就一定要屏蔽掉这些消息，它们都是媒体故意推送给你的，抓取你的心灵，吸引你的眼球。

掠夺你的时间，抢夺你的大脑，让你越来越糟糕，你

就一定要屏蔽掉这样的消息。

此刻，如此的垃圾消息也吸引不到你，那么你就会向上攀登了。走入到我这里，加入我这个读者群体，更喜欢看我的文字。

当然，对于一些鸡汤文的粉丝，我也吸引不到他们，果断放弃。

以上 30%是我讲的思维层面，剩下的 70%是具体操作，比这个要重要 100 倍：

绝大部分人写作，陷入了一个瓶颈，就是只写自己的故事。

但是普通人是没有故事的，普通人的故事最多算得上是经历。而且你写你自己的经历，写几十篇就没有了，就空了。

有人说我可以坚持写啊，每天写自己的故事，写自己的经历，分享给大家。

其实，没有人关心你那点儿破事儿，看一眼就过去了，也吸引不了人。

因为，大众读的一切的消息，都是为了自己的利益，或者是为了满足某种诉求。

要么对自己有用的，要么让自己高兴，开心或满足，或者是提升自己的思维。之后他才会看你这个人的写作能力，写作水平。

一些自己的碎碎念，心里的小故事，写给自己看的，不为赚钱的，我就不再多说了。

既然大家付费了，读到了这，我就给大家说点厉害的

首先，你要明白，如果你看到一段勾人的文字，杀伤

力比较大的段落。

你一定要明白，这个不是他自己写的，他一定是借鉴或者模仿了前人的经验，或者从某个大佬那里学到了秘籍。

你一定要想，他到底是抄的谁的，他是在模仿谁，他是从谁那里学到了这个写作手法，我能不能借鉴？我能不能模仿？

因为，在这个世界上，除了大自然创造出来的东西，一切人为创造的，制作的，文学作品、工艺品、都是在模仿大自然，都是抄袭大自然。

所以，当你碰到一个写作很厉害的人，那么他一定有老师，他一定有前辈。

如果我们不知道他老师是谁的话，没关系，我们直接从他身上汲取能量也可以。

然后，你就看一下某一个写作素材或者段落有没有市场，比如他的阅读比较高，点赞数据比较好。

喜欢的人比较多，还有不少人在支持他，那么对于没有市场的，你要更倾向于这种有市场的，有市场认可的作品才是最佳的。

最后一点，也是最狠的，一定要敢于收钱，敢于开价。

你要给你的粉丝亮明了，表明这个态度：我就是来收钱的，我就是收你费的，免费的我不交，要想和我交流，要想向我学习，一定掏出钱来。否则我一个字都不会回复你。

比如像我这种，就不能怕得罪粉丝，必须敢说真话、说真话。

你必须亮出这种态度，才有可能吸引到铁杆粉丝，否

则从始至终你吸引的都是白眼狼，一分钱赚不到，而且还费力不讨好。

大多数人坚持不下来的根本原因，也就是他收不到钱，得不到好处，尝不到甜头。

根本不敢迈出这一步。而当你迈出收钱这一步的时候，你就勇于维护了自己的尊严，肯定自己的价值，尊重自己的生命。

这时，你会发现，你的写作手感也就来了，也能洋洋洒洒的写出几千字，不费很大劲了。

因为，在你写作、创造、收钱的过程当中，向上攀登的途中，你已经识别、认透了人性和这个社会。

追随你的人逐渐多了，你就能享受到一种精神领袖的感觉。

此刻，整个世界变得妙不可言，再谈写作，你就可以头头是道，娓娓道来，恭喜你，你的阶层跨越了，大众已无法和你直接对话，你必须换一个语言系统。他们才能听得懂。

阶层跨越了，再想写一些东西，和大众对话，每篇文章都可以一语道破天机。

无论是垃圾文学，还是犀利文字，你全都驾驭得了。

主题：《赚钱必须上战场》

如果一个人整天跟你讨论马云的战略，叙利亚的战局，美国的疫情，鸿星尔克的崛起，热搜明星的发声，国家政策的走向，你要头也不回的远离他。

这种人，你必须离的越远越好，他们就是一辈子庸碌无为，永远上不了战场，也赚不了钱的人。

因为，他们根本理解不了，战场的本质和赚钱的本质。

不上战场，在外面看的人就会感觉到很轻松，他就会说，你怎么不去上啊？你怎么不去打他呀？你怎么这么笨呢？

要我上去，三拳两脚就能把他给拿下，可真到他上去的时候，一拳就被别人打趴下了。

不去赚钱的人，同理，他们只会用口头上的道德，情义，感情，来绑架和束缚别人，就是不愿意花钱。

你要是和他谈感情，他能给你说到天昏地暗，从白天叭叭到晚上。

你如果和他谈钱，那么他就会立刻炸毛，你和他有一分钱的交易，他就恨不得杀了你。

他们经常用廉价的感情和义气，来捆绑人际关系，用这样那样的亲情，感情，来绑架亲朋好友，让别人感觉对不起他，欠他的，这是他们最喜欢做的事。

所以呢，当别人为他做事的时候，他会说 1000 声 10000 句感谢，也不会为对方发一个红包，提供一分钱金钱上的支持。

他只是觉得，出于感情，你是应该做的。

这就像在战场上，他会跟你说 1000 句 10000 句注意平安，却不交给你一把枪。

所有空口无凭的承诺，只说不做的行为，都属于耍流氓。

如果你是一个男人，一个女人只有在花钱，钱包里空的时候，才想到你，联系你，那么你早点把她踢掉就好。

如果你是一个女人，一个男人只有在有生理需求，或者寂寞空虚冷的时候，才说我爱你，那么你也早点把他踢掉就好。

千万不要听他们说任何的感情和情感，没你我不能活，我是真心爱你的，这样的空话。

谈虚无缥缈事情的人，大概率是无能之辈，顺便糊弄些财与色。

说的露骨的话，那就是油腻屌丝男找你玩，只是为了满足他们的生理需要，说白了就是想跟你上床。

那些小说里存在的感情，真情实意的桥段，就是一个傻子骗一群傻子。

那么，当一个男人说爱你的时候，女性究竟该不该把自己的身体贡献给他呢？

其实很简单，你只要思维清晰了，那么处理一切人际关系，都会特别的清清爽爽。

首先，女性，不能老有受害者思维，更不能性绑架，你不能以受害者自居。

因为受害者大概率都是弱者，都是没有实力的人，要么自己能力不够，驾驭不了对方，要么自己智商不够，被对方收割了。

如果，你觉得自己是个保守的人，那好，那你就按照保守人的逻辑，一定要婚后才能发生 X 行为，不结婚坚决不允许。防失联V: 357607890

万一那个男人说，你不做就是不爱我咋办？那好办，直接过滤掉他就行了，他就是个垃圾屌丝，就是来骗炮的。你认真就输了。

有些女人就委屈了，说他总是强上，我不好拒绝，就接受了，最后才发现他不爱我，自己也后悔。

我就说了，虽说在 X 行为这件事上，男性是主动的一方，但最关键的还是得征得女方同意。

每次都半推半就，都是女方的默许和纵容，才让男性的基因泛滥。

他强上，你就报警抓他，告他强 J 就行了，谅他一千个胆也不敢和警察抗衡。

想想吴某凡和都某竹，就是拖拖拉拉，才造成了今天这样的大瓜惨局。

如果，你婚前就发生了 X 行为，那么就说明你妥协了，你退让了，你是可以接受这种行为的。

此时，就不要再拿是那个坏男人骗我，这套说辞去绑架他，因为，流氓无赖是最没有良心的，你也绑架不了他。

最后，只能乖乖的嫁给这个穷男人，或者撕逼大战，努力完善一个不完整的婚姻，拉扯几个孩子，糊糊涂涂的度过余生。

人只能坚守一个原则，不能墙头草两边倒，哪段关系对自己有利，就利用哪边。

你去翻遍所有《婚姻法》、《民法典》中根本就没有“爱情”这两个字，全是“夫妻财产”、“债权债务如何分割”等这些条款。

这说明，婚姻的本质就是资产的重组。

在这个社会上，还有一个扎心的真相：

谈人人P等、鼓吹大爱、提倡奉献的人，不是傻子，就是骗子。

他们要么是受害者，要么是收割者，基本不会有例外。

比如，我们wei大的xxx就经常谈伟大的崇高理想，谈大爱，可即便你是整天激情满满，但你发现自己依

旧还是活得很穷。

马云的战略你都背下来能买房吗？阿富汗的难民能给你孩子安排学校吗？国家正策给你爸妈在三甲医院挂上号了吗？

还有，那些鼓吹“佛系”、“丧”的大 V，自己背地里都很勤奋，那些说“人间不值得”的创造者，自己私下又是开公司又是做节目。

宣扬逃离北上广的人，也早已在北京拿到了 2 个亿的融资。每一种思潮都是生意。

不要老看他们是怎么说的，你要看他们是怎么做的：

那些谴责美国的明星，会偷偷的把老婆孩子送到那里，去享受高质量的人间生活，然后自己继续在 zg 高歌“我爱你 zg”

[董卿赴美生子却大谈爱国,美国生子究竟有何好处-知乎](#)



当然赴美生子也不仅仅是“精英”、“明星”的专利,小美姐为中国普通中产富裕阶层代言。赴美生子全程费用区区几十万,对于这些家庭都在承受范围内。小小的付出却可以换...

zhuanlan.zhihu.com/p/9555446... - 快照

[央视赴美主持人,倪萍远赴美国为救子,董卿赴美生子买千万豪宅-娱乐-...](#)

央视赴美主持人,倪萍远赴美国为救子,董卿赴美生子买千万豪宅,是娱乐类高清视频,于2021-05-10上映。娱乐 客户端 央视赴美主持人,倪萍远赴美国为救子,董卿赴美生子买千万...

www.iqiyi.com/v_ajmanjyzng.html - 快照 - 爱奇艺

[中国明星加入外国籍一览表-百度文库](#)

中国明星加入外国籍一览表 中国明星加入外国籍一览表 著名影星:许晴,日本国籍 著名影星:徐帆,加拿大籍 著名影星:蒋雯丽,美国国籍 著名影星:李连杰,美国国籍 著名影星:王姬...

wk.baidu.com/view/4408d977bed126fff70... - 百度

[\[转载\]转:中国明星加入外国籍一览表_姜继尚_新浪博客](#)

如果不是因为在各大网站头条看到报道巩俐加入新加坡国籍,我还不知道那些在中国国土上土生土长、至今仍活跃在中国舞台上的巨星们,原来已经成为了“外国人”。我国不...

blog.sina.com.cn/s/blog_5f735fbf0102wg...

那些声称自己是zg人的国人，说生生世世也不会背叛祖国，也早已加入外籍，搞到了M国的绿卡。

你去仔细调查一下，明星、主持人、知名大V、博主、商人，他们名下有多少资产，收敛了多少钱财。

世界就是这样的，这就是生存法则，造物主把世界安排的妥妥当当。

他故意把猎豹的运动参数，调节的比羚羊高几个百分点，这样猎豹才能吃到羚羊。

我写作群里的一位群友，已经开始从食草动物向上跃升为食肉动物了。

这位朋友已经有了收别人钱的思维，那么这就是一个智者，就是一个聪明人。

以后出现问题，或者在途中有什么问题，都可以及时反馈到群里，我给予解答。

因为你不收，早晚有人收。你不上战场，你不去赚钱，你就会成为被屠宰的对象，成为被收钱的人。

就像我 VIP 群里的群友说的那句话一样，从来就没有文明过，只不过是野蛮带上白手套，拿着西餐刀装模作样的吃肉罢了。

你要想赚钱，要想获取能量，获得正向能量的加持，你不去赚钱，不上战场，那么一辈子都不会体会到做人的尊重和尊严。

如果你总是喜欢躺平，不想赚钱，骂骂咧咧，那么，钱见到你也会骂娘的走开了。

主题：《朋友来借钱怎么办？》

前两天我在 VIP 群中谈到，穷人基本上相信道德教育，被情感束缚。

而富人，基本上是冷酷无情，唯利是图，被利益束缚。

所以，穷人一般追求感情，恩情，义气，感恩，往事，这些虚无的经历，他一辈子都幸福快乐不了。

当然了，我并不是说追求感情不好，也不是说人不需要感情。

而是说，当你没有实力和操纵不了金钱，驾驭不了别人的时候，所有的亲情，爱情和友情都会抽身离去。

不信你可以反问一下自己，在你的所有人际关系中，有哪一段人际关系，是你不需要用金钱和利益去维持的？

单纯的依靠嘴上，口头上，面子上的感情就可以长久的。概率为零。

连最亲近的父母，孩子，恋人，都需要给他们提供金钱，物质基础。同事，老板，合作伙伴，这些关系就更不用说了。

因为，在这个世界上有一个扎心的真相：

所有的感情，都需要靠利益关系去维持。

聪明的，理性的人，凡事都会先考虑利益，价值，金钱，之后再考虑感情。

而愚蠢的人，他始终都会把感情放在第一位，被人当做傻瓜，兑现了生命。

比如，穷亲戚，弱朋友，可怜巴巴的来找你借钱了，他是个弱智，根本就没有还款能力。

而你，却把感情放在了第一位，把所有的积蓄都借给了他。

那么，很明显，他这个弱智的智商在你之上，因为他会玩弄感情。

他成功的收购了你的智商，获取了钱财，此时，你变成了一个比他更傻的大傻瓜。

对方一次次的向你伸出镰刀，而你，不知悔改，又一次一次的用心脏去迎接它。

最后，被伤的体无完肤，头破血流，里外不是人，不仅要钱困难重重，连原先的感情也破裂了。

很多人都没有思考过这样一个问题，你借钱出去，其实是借出去的不仅仅是金钱，更是人生。

你一年省吃俭用，攒不了五万块钱，一下子借五万块

钱出去，就相当于把一年的人生都捐出去了。

你不觉得心疼吗？你要珍惜自己手里的每一分钱，那都是自己的命。

其实呢，当别人，尤其是你的朋友向你开口借钱的时候，你已经输了，他根本就没把你当做朋友。

他向你借钱的潜台词就是：你这个傻逼，把钱借给我，让我收割一下，我就不打算还了，你也别打算要了，以后都别想要了。什么？想要钱，做梦呢你，下辈子吧，钱是我凭本事借的，凭什么还你？

说白了，对方用空口无凭的承诺，以及虚无缥缈的感情，直接兑换了你的生命。

所有的哥们儿义气，姐们儿感情，朋友，同学，同事，此时都变成了，杀你宰你的刀。

那么，当朋友向你借钱的时候，你究竟借不借，应该怎么处理呢？如何给予回复？

下面，是我自己用心血、实操，总结出来的一手经验，都是最干最干的干货。

价值 10000 元，您可以付费看下，认真读完此文，划到文末，绝对不会让你吃亏：

恭喜你，看到了最值钱的干货，大家既然读到这里了，那么我就说一些厉害的。

没有付费的人学不到，人分三六九等。

那么，既然人分 369 等，自然而然的，你要把你所交的朋友，也分为 369 等。

你要把你所有的朋友，注意，是所有。

同学，同事，老乡，陌生人，新朋友，都给他们分一下类，打一个标签儿。

看他究竟处于哪个层次，他的收入有多少，他能提供多少价值，他的身价有多少，他能值多少钱，能给你自己带来多少利益，按照这些标准，去给他们逐一划

分层次。

注意，划分层次的时候，不要掺杂任何感情色彩进去，也不要心软。一定要客观，理性，准确，精准。

①**垃圾朋友**。这个社会上，有垃圾，自然也有垃圾人，垃圾朋友。

所以说，不管是三舅，还是四姨，如果他的收入层次很低，整天负债，吃了上顿没下顿的，那么他就是个垃圾人。

无论他怎么样哀求，你就把他当作垃圾和畜生去看待就行了，千万不要借给他一分钱。

因为，你付出的每一分钱，往外都是投入的血汗，也不可能有任何回报，最后不要说还钱了，连感恩他都不会感恩你，也不会说你一句好话。

他还会埋怨，为什么你当初不多给我一点呢？

所以，对待垃圾朋友。此类人，坚决不要借钱，无论

他说什么，都不要动摇。

如果此时你动了感情，那么恭喜你，一辈子受他的折磨，和他纠缠下去吧。

②**平庸朋友**。所谓平庸朋友，就是指你们萍水相逢，相见没有几次。

彼此没有生意上的沟通，贸易上的往来，也没有情感上的瓜葛或纠纷。

比如同事，同学，他和你的层次很类似，基本属于同一个平均值，你也不要借。

连平庸的朋友也不要借吗？对的。

先不说借钱的多少，当你们有金钱交易的时候，他心里会不好受。

因为他欠的不仅仅是钱债，还有情债。钱债好还，情债难偿。

他虽平庸，可当每次你们打交道的时候，他都要见到你，碰到你，总觉得亏欠你什么。

抬不起头，他心里会窝火，他会打心底里恨你的。平庸的人之所以平庸，也就平庸在这儿了。

单纯索取的人，他只会索取，心里面没有负担，他觉得理所当然，理所应当。

但平庸的人，他总是会给往自己心里面种草，抛锚，让自己不好受，不安生。

你想想，你向别人借钱的时候，是不是也有这么一个心理，如果你欠他的，钱也还不上。基本上都会出现这个心理。

真正向你借钱需要给的，只有第三类人。

③值钱的朋友。这些人都是值钱的朋友，也是社会上的精英，这样的人，可以借。

但是呢，第三类人少之又少，在你人生中不会超过五

个，掰着手指头都能数过来。

普通人能有三个，已经算是多的，顶天了。

这类人，有个普遍的特征是，收入比你高，挣得比你多，从来不借钱。

如果平时突然找你借钱了，那么肯定是有急事，我们知道救急不救穷。

这种人，可以借，他在短时间内也一定会还给你。

这个时间，可能是一上午，一天，三天，或者是一周。但不会是个把月，或者拖个大半年，这不是人办的事。

但是呢，可悲的是，我们绝大多数普通人，底层穷屌丝，根本不会遇到这样的朋友。

他们也不会穷到伸手，向我们这些穷人借钱。

如果你生活在底层，活的很垃圾，很糟心的话，基本上可以排除，是没有富人向你借钱的，那么此时你把

大门紧闭就可以了。

凡是给你带来负能量信息，朝你借钱的，你都把他们排除在外就行了。

穷不帮穷谁照应，这句话是糊弄鬼。人落难的时候，只能靠自己。一旦开口，连朋友都没得做了。

镰刀伸向你的时候，你只回复两个字：没有。就行了，不要再说。

他如果再逼问，说你为什么不拿钱？你明明有钱。

他敢于侵犯你，挑战你的原则和尊严，根本没有把你当人看，那么，你也不要再把他当做朋友了，视做垃圾和畜生即可。

题目：《抱歉，你搜索到的不一定是答案》

昨天，写作群里有个群友，去浏览器上搜索与读书相关的部分内容。

里面有一篇文章，直接跳转到了私人微信公众号，很神奇。

碰巧，我们就聊到了公众号文章的跳转，以及，一些引流方法。

具体的引流内容，以及操作要点，我都会在群里聊，在公众号里面不再公开。

想看答案，只能加入我的付费社群。

说句实在的，为什么我老是叫大家加入我的付费社群？鼓动大家交钱。

收钱是一方面，另一方面就是我可以建立更大的影响力，在互联网上有更多的话语权，其实就这么简单。

这就是互联网营销的本质，让大家充分的浸泡在里面，到一定程度，然后，再伸出镰刀，宰割大家。

这也是许许多多产出者产出的根本目的。

当然，也是根本动力，因为，金钱和利益，才是促使一个人向前进的最大动力。

这个世界上的所有人，都在一定程度上被金钱和利益驱使，或者用金钱和利益去驱使别人。

如果你碰到一个无私奉献的，卖情怀的，那么，可以忽略我。

大家环顾四周，可以发现，几乎没有，为什么呢？

因为，这个世界上，只有利益关系才是最根本的，最稳固的，那些鼓吹大爱，谈道德，谈感情的人，不是

坏就是傻。

靠感情泛生出来的东西，最终都得毁灭。

你要警惕所有不谈钱，只谈感情的人。他们要么是收割者，想要收了你，兑换你的青春和真金白眼。

要么是愚昧者，他们被 xxx 洗脑太深，只会谈感情，也非常的重视感情。

眼里看不到钱，利益，价值，你和他们待久了，会极大的降低你的段位，并且让你生活的越来越不幸福。

所以，大家明确这一点后，就不要再在互联网上盲目的搜索答案了。

zg 现在的圈子里，什么答案都有，每个问题都有不同的人，给出解答。

下面呼声一片，好几派的观点和立场，都是对立的，态度都是截然相反的。

那些答主，基本都是收割者，那些看客，基本都是受害者。

除非，你有清醒的大脑，去筛选回答，你才能看到到大众看不到的东西。

否则，你大概率会陷进去，被别人牵着鼻子走，成为刀下的韭菜。

没有谁，会费尽心血和精力，免费为大家在互联网上解答，告诉你最真最真的真理。

每一条回答里面，都隐藏着一个商业闭环，暗藏着一个营销思维。

它们要么收割你的钱财，要么营销你的大脑，顺便剥夺你的时间。

让你哭，让你笑，让你高兴，让你难过，就是不能让你平静。

聪明人能看出其中的猫腻，并能把它运用到自己的领

域，结合自己的营销思路，把它拿起，再去影响他人。

当然，聪明人会选择默不作声，低头默默赚钱，默默敛财。

愚蠢的人，会深陷其中，不能自拔，把别人说的一切都看个遍。

认为正确的，疯狂点赞，支持加评论。

认为不是事实的，就要和他较真儿，辩对错，论输赢。

并且，坚守自己的立场，必须把对方驳倒，才算数。不然，决不罢休。

就像我知乎写的一篇回答，我发了一个朋友圈，有个人一直在回答中喷我。

说我唯利是图，自私自利，还专门写了几千字，证明我的错误。

我知道之后，就觉得很搞笑，干嘛要和一个陌生人的

回答较劲。

有用你就采纳，没用你就划走，反对别人会而让自己心里难受，那就太愚蠢了。

其实，只要你不是专业靠写作赚钱的写手，不是被雇佣的水军，就不要喷人，也不要骂人，干不赚钱的事，没有意义。

所以，当你发现一个东西给你带不来钱，转身离开，扭头走就行了。

不要开骂，不要留恋，也不要愤怒。

对自己的愤怒和糟践，是对敌人最大的仁慈。

那么，针对你搜索到的结果，真假如何判断，这些回答是否有价值，普通人如何对待网络人的回答呢？

我有三个操作要点，分享给大家，每点价值一元，支付三元，为你解答：

①技术操作可采取。这个技术操作，不是说让你去互联网上去学一门技术，或者是深钻进去，把自己熬成秃头。

而是说，你在生活工作中遇到一些技术方面的困难，你可以去互联网上搜索，别人给的答案，你也可以采取。

比如，像电脑上的 ctrl 加 c 是复制，ctrl 加 v 是粘贴，那么，这个东西你可以直接采取，拿过来用，不掺杂任何的感情色彩。

这样的信息，基本上都是正确的。

②撕逼大战不要看。互联网上情绪是最廉价的，无论是感动还是恨，都是别人给我们设计好的。

比如，像某某新闻，针对 XXX 这一事件，你怎么看，是否属实。

这种东西，我们划过就好，不要掺杂进去，也不要支持或批驳任意一方。

因为，每一个人说的观点都是片面的，都是偏激的，无论你站在哪个团队，最后都会被媒体当做枪使。

比如，像上面那个喷我的，说我观点不正确的，这种人就傻的可怜。

如果后续有人看他的回答的话，他还提到了我，那么，观众肯定会再去翻我的答案。

说不定，受他的影响，反而会给我涨粉，所以，大家千万不要做这种廉价的角色。

③关注赚钱最重要。第三点，就至关重要了，这也是收割者只做不说的绝技。

如果你能够做到，在互联网上浏览信息，都是以赚钱，吸引粉丝，影响他人为目的的话，那么你就会获取到不一样的信息。

比如，你想总结一条《人生避坑指南 100 条》，那么，你可以去抖音，知乎，公众号，浏览器，去搜索相关

的字眼。

人生什么经验知道的越早越好，你有哪些惨痛的人生教训？

有什么道理，你知道后，瞬间感觉人生就不一样了。

哪些避坑方法，幸好你早就知道。

.....

当你获取这些信息之后，挑几个最能够触动你内心的，让你感觉到震撼的，颠覆你的思维，甚至是震惊三观的。

它能影响到你，那么也大概率会影响到他人，你把它编辑收集整理起来，加以整合、改造，发出去，就能变现，就能生钱。

那么，针对互联网上，那些说日赚千元，月入过万的暴富暴利行业，我是怎么看的？

我的观点是：如果你真的想深入了解某个行业，那你就去研究它的赚钱方式，和收益模式。

必须花时间和心思去钻研它，去研究它，它到底是怎么赚钱的，每一个环节到底是怎么打通的，是怎么运营的。

这些没有研究透，不要轻易的下水。

如果，你只是抱着一个看笑话，看热闹的心态去了，或者想交个几千几万块钱，获得丰厚的回报，那么你大概率会成为一个绿油油的韭菜。

凡是你不了解的行业，大脑里空白的领域，你还进入了。别人都会精心的设计好程序，坑给你挖好，让你往里面跳。

题目：《给人送钱，到底是亏了还是赚了？》

以下内容，不适合总认为吃亏的人看：

首先，大家需要清晰的是，任何人他花钱购买一个商品，他都是怀有一定的目的。

肯定是为了某种需求，或者是为了达到某种利益，而最终完成付款。

从商品交易的角度来说，他给别人送钱，别人给他提供商品，他不吃亏。

为什么有些人会觉着自己亏呢，因为他投入 10 块钱的成本，就想获得 10000 块钱的回报。

如果这个时候没有获得超值的回报，他就会说，这个东西买亏了。

相反，如果他花 10 块钱的成本，买来了价值 100 块钱的商品，他就会后悔自己没有再多买几个，再多占一点便宜。

我拿进我的付费社群，给大家举个例子，理性客观分析一下，孰赚孰亏。

目前，我的写作群 12 个人，VIP 群 21 人，我打算两个群各收满 50 人，就立刻停止收人了。

群里每进一位朋友，我都会分享些干货。

所以说，早加入早受益，越早加入的人权重越大，分量越足。

你看到一个大佬开通付费社群的时候，你去支持一下，果断交钱就行了，他是很感激的，你问啥他说啥。

尤其是前期，他还没做起来的时候，你去加入了，大佬会给你吐露更多的秘密。

当然了，现在大家在群里问什么，我也得如数相告。

把人收进群，和这次写付费文章是类似的，你需要投入巨大的精力和时间去打磨文章，去为别人服务。

不然，大家一看你付费的干货不干，你群聊的东西不好，那么他们就不和你玩儿了。

所以，收钱的人必须得把付费的人伺候好。

大家看到，不少公众号的文章里面有铺天盖地的广告，五颜六色的课程，各种诱导链接。

号主知道这样发会打扰到读者，也会伤粉丝，可为什么号主还是要发呢？

因为，广告主给了他钱，收钱的号主必须按照广告主的指示，用甲方提前准备好的文案去推送文章。

其实，有些情况他也是不愿意发的，只不过别人给了钱，你收了，那就得办事。

同理，别人给我交钱，就相当于变相的在索要服务，我也得为别人提供服务。

大家花钱，或者用钱让身边的人给自己办事，其本质上，也是用金钱去奴役他人的一种方式。

最后，再给大家分享一个，非常厉害的思维点：

求人办事，不管这个事成不成，先送钱。

这样做，可以让你在诚意上压倒对方，心理上，你已经胜一筹了。

并且这还能让他感觉到，为你办事，他能收益，毕竟有好处，谁不想捞钱。

所以说，你想要请求某个人办事，而且这个事还非常的关键，非办不可。

那么，你先发送一个红包出去，或者转个账，能够看到金额的那种。

不要发一块两块或者是几分钱，你送出去之后，再发出你的需求。他就会感觉你特别的懂事。

而且他也会特别的开心，对你好感十足，夸你这个人很地道、接地气、实在，靠得住。

大家可以换位思考一下，理解一下对方的处境和心情。

如果有 100 个陌生人在求他办事，其中 99 个人，都在谈感情，恩情，哥们，兄弟，义气之类的“高大上”词汇。

一连发了好几条消息，还不停的大哥大哥的叫，给他又是发短信，又是打电话，非常的招人烦。

而你废话不多，直接给对方转过去八百元钱，留言道我请您喝个茶，顺便麻烦您帮忙办个 XX 事。

那么，在这 100 个人之中，如果你是，你会把那唯一的一份名额留给谁呢？

题目：《不要让朋友圈污染了你的圈子》

第一种，营销朋友圈。营销朋友圈发的是最没有感情，也是最稳赚不赔的，几乎没有成本就能赚钱。

因为，只要他发出去，那么绝对不会亏，绝对不会白瞎。

大家看到过很多公众号，你关注他的公众号，他就会在后台自动给你回复一个微信号。

说让你加他的微信，私信 666，或者是扣 1，他给你发一套价值 3999 元的文件或者是课程。

其实呢，领到免费的那个课程和文件，基本上是对你没有多大帮助的。

一方面，是他这个文件比较大，你根本看不完，另一

方面是文件针对的是大多数客户，吸引的是大众，对你来说既不具体，也不实用。

但是呢，吸引过来你这个粉丝，是特别精准的，比如说，你是网赚粉，宝妈粉，或者是大学生粉，兼职粉。

那么，他就相当于免费获得了一个流量，而且是你主动加的他。

接下来，他就会在朋友圈里营销你，每天发大量的收款截图，晒单，截图说自己出了多少单。

今天有多少个成员已经做出了成绩，明天的快递即将发货，后天又有多少人加他。

这种朋友圈，你只需要看上那么两三个月，你就受他的影响，乖乖的买单了。

就算你最后不买单，你把他给删了，那么，他清除好友的时候，直接把你清掉就行，他也不亏。

只要加他的 100 个人中，有 5 个买单的，那么，他就

有钱赚了。

一个人收取的代理费或加盟费，就足够他再去吸引、挽留几千个粉丝。

这是一个基本上只赚不赔的买卖，因为中国人太多了，流量太多了，你不符合标准，他可以筛选掉你，去吸引韭菜，收他们的钱。

这是第一种，属于营销类的朋友圈。

需要提醒大家的是，如果你打算从普通人做到创业者的角色，那么，当你晒截图或者发朋友圈的时候，一定要屏蔽掉熟人和朋友。

包括亲戚，家人，父母，甚至是伴侣子女，因为他们会感觉你有病，以另类的眼睛看你。

那个时候，任何人都不会允许你向上攀登，他们还会拖你后腿，给你提各种垃圾建议，

所以，你打算发这种朋友圈的时候，一定要屏蔽掉这

些人。

第二种，空白朋友圈。所谓的空白朋友圈，是指平时没有朋友圈，发的极少，几乎没有。

两三年不发一条，或者朋友圈设置的是仅三天可见，几个月可见之类的。

这类朋友，可能有自己的癖好，不喜欢发朋友圈，没有过多的业务，想守护好自己的一片净土。

让自己的朋友圈里面，干干净净的，圈子很干净，人际很清晰。

不想过多的去打理和理会，也没有发朋友圈的必要，因为事业用不到。

那么，对于第二种的空白朋友圈，我不做过多建议，但是我想说的是，如果你自己没有朋友圈的话，那么尽量不要去看别人营销的朋友圈。

因为，朋友圈里面，只有两种关系，要么我影响你，

要么你影响我。

换句话说，要么我营销你，要么你营销我。

所以，当你不影响他人，不营销他人的时候，就必然要受到他人的影响。

在这里，我提醒第二种朋友，平时要少刷一点朋友圈，尤其是那种垃圾的、负面情绪的。

谁经常在朋友圈发“正册走向”、“催泪感人”、“撕逼大战”，尽量把他们给屏蔽掉。

空白朋友圈的朋友，看低质量的朋友圈多了，自己就会承受一些负面情绪，和一些负能量。

所以，把那些低质量人的圈子都给他屏蔽掉，不然，很可能会污染了你那片净土。

第三种，日常朋友圈。这类人，是发朋友圈最多的，也是最苦的，最穷的一种。

为什么这么说呢？因为，他们的朋友圈里面不是吃吃喝喝，就是玩玩乐乐，或者是打打闹闹。

上下班发一个，中秋发一个，国庆发一个，吃个泡面发一个，买外卖也发一个。

当他发这种朋友圈的时候，会吸引大量的垃圾朋友和高质量的人给他点赞。

还有一些调侃、恶搞的评论，他们评论完之后，你还要给他们回复，这会消耗你大量的时间和精力。

而且，最可悲的是，第三种人只能生活在社会的最底层。

他发的朋友圈，基本上每一个好友都认识他，都能看清他的底细。

这个时候，他的一举一动都会被同伴盯在眼里，如果你生活的糟糕一点还好说，他们只会嘲笑你，把你作为取笑的对象。

可是，你一旦想向上攀登了，想挣点钱，搞点副业，搞点事业，那么，周围的人就会开始讽刺，挖苦打击你了。

你就在这样的否定和质疑声中，逐渐的怀疑自己，一蹶不振，再也起不来了。

所以说，我们坚决不要做第三种，远离那些胡吃海喝、凉皮油条的朋友圈。

一定要和他们拉开差距，不能在社会的最底层，贫穷苦逼的待着一辈子。

题目：《如何让大佬免费开口讲话？》

那么，有没有不通过交钱（非白嫖），就可以和大佬沟通交流，和他发生链接，让他记住你呢？

有的，不给大佬送钱，让他免费和你开口讲话的话，也有的一种方式：

大家既然付费了，点进来了，那么就说明您付过费了，或者已经是我付费群聊成员的好友了。

所以说，大家会发现，不通过钱去认识高人，这几乎是个伪命题，因为**大家眼里盯的，始终都是利益和金钱**，尤其是层次比你高的，他更不会去关注你的情绪。

但是呢，大家还会发现，人们收敛钱财，获取金钱的目的，就是为了实现自己的价值，抢到一些资源，或者是满足自己的一些需求。

所以说，如果你能直接给大佬提供这种资源，满足他想要的这种需求，那么，你不同通过送钱，也可以和他交流。

包括一些贵人，或者是你想让他为你提供帮助的人，你只要能够满足他的需求、维护他的利益。

那么，你就有戏了。

我拿家长和老师的关系，给大家举一个例子，其他群体也是同样的道理。

大家细细品味，有哪些是通过钱能解决的，有哪些是通过钱不能解决的？

比如，你的孩子在学校里成绩还不错，但是呢，就数学成绩比较低，容易拖孩子总成绩的后腿。

所以，此时你就需要去讨好孩子所在班级的数学老师，给他送礼，给他送钱，让他花更多心思的去关注你孩子的成长。

关注你孩子的成长之外呢，他还会给予你一些建议之类的。

但是呢，这个时候，你不能选择直接去送钱，因为老师是不收礼的，他收礼的时候，面子上挂不住。

再一个，为人师表，不能受家长的红包或者转账，你转账过去了，会很难堪。

此时，他会陷入一个两难的境地，能收又不能收，能拒又不能拒。

那么，在这个时候，我们就不需要通过去送钱解决这个问题了，因为这种方式行不通，还会适得其反。

我们需要转换一种思路，去想这个老师他需要什么，他有什么需求，他有什么想要得到的东西，或者说我做什么事情可以维护他的利益，我在哪一个方面可以帮助到他，让他对我心存感激。

于是，通过翻数学的老师的微信朋友圈，你会发现，

ta 除了是一名老师之外，还是一位父亲或者是一位宝妈。

Ta 发朋友圈说，很想看一部电影，但是没有影视的 vip 会员；他想要某一套书，但是它几乎已经绝版了，在市场上很难搞到；他在搞自己的副业，在网上做一些小生意，卖一些小物件和化妆品……

那好了，你直接去支持他的副业生意就行了，你给他发 200 块钱红包不要，但是，你花 50 块钱买他的商品，他还是很开心的。

并且，他在心里还会感激你这个客户，他觉得你这个家长特别的通情达理，这份情我要铭记在心。

因为，很简单的一个道理，谁支持他的生意，谁就是尊重他的生命。

大家知道，许多在朋友圈里卖商品的人，看似光鲜亮丽，其实出单很少，那么，你就可以直接去支持他。

此时，他肯定会把你和其他家长区分开，也会把你的

孩子和其他的孩子区分开。

如果，他想要某一套绝版的书籍呢，那你直接去搞就行了。你去网上搜到电子版的，就发给他，或者是线下买到实体书，去送给他。

这个时候，你再说一句：“你看，这书我买都买了，人家说了不退货，这书我又看不懂，刚好你需要，您拿去看吧。”

你说，此时他还会拒绝吗？

再如果，他想要看某一部电影，他没有 vip 特权，那么，就算你不喜欢看这部 vip 电影，你没有腾讯爱奇艺的会员，你也要充上去，把这个会员送给他，说我刚好不用，你拿着去看吧，到月底就截止了。

这个年代，没有谁会因为几百块钱变富或者变穷，也不会因为这点儿小钱吃不上饭，或者是身上掉一块肉。

所以说，大家一定要把这些钱，合理的运用起来，发挥出它最大的价值。

说到这里，其实大家就应该明白了。所有的操作和技巧，几乎都是等同于变相的送需求，送利益。

只不过，看你送出去的是金钱还是诚意，是服务还是商品，方法有很多。

如果，切换到恋爱上呢，也同理。

你就别说我有多爱你，我有多心疼你之类的话，你直接去给他解决需求，维护他的利益，实现他的价值。

比如，当你和一个姑娘谈恋爱的时候，和一个女生谈感情的时候，不要老是说爱。

你帮她爸妈购买一个舒适的小区，帮他家人安排一份合适的工作，再给她换一个通勤的交通工具。

那么，此时你再给她吐露，我喜欢你，和我谈恋爱吧，我对你有意思，那么，如果你足够优秀的话。

你表白的概率是不是大了很多？

题目：《向别人求爱能得到爱吗？》

所有想靠追人、表白的朋友，一定要记住下面这一点：
（如果你已经有几百个人追，那就不用看了）

伴侣从来都不是靠追来的，是靠吸引来的，把自己变得优秀比一味的在对方身上花时间更有用。

我们终其一生都在努力追求爱与被爱，被爱看似是一种幸运，但本质上更是一种吸引。

基本上，在婚恋关系中，都是男性找稍微比他低一点的，女性找稍微比他高一点的。

女性找对象，喜欢找她仰视的人，接受不了比她低的，而男性却可以向下兼容，但是呢，相差太大就不行了。

如果你的对象比你高很多层次，而且对你了如指掌，

拿捏的很准，他还选择兼容你了，那么大概率是女性有魅力，男性有实力，因为 X 需求和情感需求在这里摆着，而不是什么所谓的爱情。

人类创造的词汇，爱情，不过是让动物繁衍后代的一种化学反应。

但是，在人类社会这个高度“文明”的时期，直接说出来男欢女爱，是不文明的，所以，要给它造一个冠冕堂皇的词汇。

这样，大家就可以高谈阔论，说我们在追求爱情，追求爱。

不过，这个世界上从来没有无缘无故的爱，尤其是男人对女人的爱，一定是有原因的。

他爱你的吸引力，要么是外貌，金钱，学历，家境，地位，性格，比如你性格很好，他就可以拿捏你。

一般女生认为，前面的“爱因”比较俗，只有不看世俗条件，爱对方“有趣的灵魂”才最高雅。

而且，这帮傻女生常常认为，假如对方爱自己的灵魂，才是可靠的。

说实话，有趣的灵魂比鬼还难见，而那种说爱上你灵魂的男人，不是骗子，就是杀猪盘。

男女互换，同理。

假如一个男人说，喜欢你的颜值或其他可以具体衡量的优点，反倒算个实在人。

要知道，世俗条件本来就是吸引异性的重要要素，你期盼的灵魂之爱，只有在这个基础上才可能会出现。

注意，我说的是“可能”，感情这个东西，瞬息万变，一旦利益出现纷争了，顷刻坍塌。

女人天天追求爱情，大概率会找到一个凤凰男，和满脑子情色的骗炮男。

而男人天天追求爱情，只能找到一个根本不爱自己、

无比作的底层女。

如果追求有趣的灵魂呢？

我心说，若你生活社会最底层，收入很低的话，比如手里没有一百万，就不要去追求有趣的灵魂。

底层人是不配谈有趣的灵魂的，因为底层需求没有满足，直接去攀登到高层，那就是一个悲剧。

就算这个世界上真的存在有趣的灵魂，那也是你到高层之后，才可以碰的词汇。

如果你身处底层，却非要去谈有趣的灵魂，最后的结局你知道是什么吗？

答案是：男人变成了所有人的提款机，女人变成了一个的生育机器。

题目：《如何避免被人拿捏？》

要想做到任何人都休想拿捏你，那么，有以下两个点必须掌握：

①**永远不要取悦对方**。这个人除了你自己之外的任何人，包括父母，妻子，儿女，同事，同学，领导，客户，陌生人。

即便是你口中的大佬，女网红，知名专家，也都不要去取悦他，否则他就会认为你很贱，你的潜意识里也会认为自己配不上他。

“大佬，你写的东西真好，我这辈子都没有见过这么透彻的文字，能和你发生连接，这是我的荣幸。”

“网红姐姐，你穿的衣服真好看，这也太配了吧。你长得也好看，身材也漂亮，声音又好听，不像我普普

通通的，就让我做一个默默关注你的小粉丝吧，求翻牌！”

以上两句，看似是对大佬和网红的赞美，其实，是对自己变相的否定，讽刺和打击。

你通过降低自己身份的姿态和语句，去取悦对方，你知道最后的结果是什么吗？

他心里会想，这个贱狗，真它妈恶心！

正常的做法是，你赞扬大佬，夸大佬，这都可以，比如，你对他说：你写得真好，写得真棒，写的太透彻了。

赞扬网红，夸网红，说她人长得不错，这都可以，但是，千万不要去试图取悦对方，以博得对方的翻牌或回应。

核心就是，我欣赏的只是你这个人的作品以及表演，而不是臣服，屈服于你这个人。

我和你交往，只是因为有利益，价值，和金钱，而不是我要被你操纵，被你拿捏，被你调教。

这也是为什么我平时在文章中，给大家不断强调，避免谈感情，避免谈人情，多谈利益和物质。

因为，一旦当你把目标从物质利益转向人之感情的时候，那么，你的人生大概率就要失败了。

人情这个东西，必定伴随着讨好，取悦，跪舔，谁都逃不掉，谁谈感情，谁就得被人操控，受人拿捏，最后只能是一地鸡毛。

②坚守好自己的防线。 当你的防线被别人突破之后，那么，几乎你的地位就不存在了。

这个防线，主要是指心理上的防线，也就是你保护自己的一个屏障。

不能让任何人去触碰它或试图接近它，一旦这个防线破了，那么你就相当于是一个赤裸的小孩，被别人看的清清楚楚，毫无遮拦。

之后，就会变成一个被人操控的木偶。

想摆脱怎么办？要么永远的离开对方，换一个圈子生存，要么和对方大干一场，让他知道你的厉害。

只要你的心理防线破了，那么，他就知道他可以逾越你的底线，甚至是蹂躏你的身体。

为什么呢？因为他知道，自己这么做，是你默许的，自己承受不到恶果，所以，他就敢践踏你。

给大家举个例子，我做售前咨询，我的心理防线是什么？

那就是在你加我好友之后，千万不要给我发任何一个无关紧要的字，不转账的人，直接拉黑，永久删除。

之后，我就必须去做，把你拉黑删除，不然，我的心理防线就被攻破了。

此时，不给对方发信息，这就是我的心理防线，我绝

不能去问他，你怎么没转账啊，是不是忘了，不知道付款方式吗，还是不知道我姓什么。

我这么一问，那么我就不配做人了，不错，就是贱狗。

这个心理防线被突破之后，这个客户，他就开始嚣张了，他知道我是一个没有底线的人，是一个没有原则的人，他心说，当初可是你求着我进群的。

这种情况，即便他最后交钱进群了，也是在群里胡乱叭叭。

这种人收了就是一个祸害，而且，他还敢肆无忌惮的拿捏我，乱抛问题，故意找茬、挑刺。

所以，我的原则和心理防线就是：你加上我之后不转账，我就直接把你拉黑删除，不给你发消息，也不催你，也不问你原因。

就这样，永久的拜拜就行了，你休想触碰我的心理防线。

同理，在现实生活中也是如此。

当你和你的男/女朋友交往的时候，你问他去不去看电影，去不去外面吃饭，当他说不去的时候，你就不要追问：你为什么不去，是我哪里做的不好吗？

你直接就回复一个好，我知道了，好的，就行了，不要让对方攻破你的心理防线。

你一问，你就是主动的往后退，反而会逼着对方往前进，一段一段不停的层层突破，最后，你连做人的尊严都没有了。

题目：《底层人，看不到真相》

那么，普通人想看到真相，应该怎么做呢？

我从最简单的一点给大家说起吧，你如果想看到真相，要想不被别人牵着鼻子走，那么，首先就是你要把控好自己的时间。

你上班时候的时间，要交给领导，下班的时候，再交给垃圾短视频、无脑的鸡汤公众号文章、屌丝朋友，那么你这辈子就废了。

底层人要钱没钱，要权没权，要关系没关系，唯一能掌控的就是时间，可就是利用不起来。

时间被侵占了，那么你的整个人都被侵占了。

大家可以把自己的一天 24 小时，画个圆饼图，计算

一下，看你睡觉的时间用了多少，花在手机上的又用了多少，在哪个平台、app 用的时间最多？

最后，你再算一下自己的收益如何，获得了多少情绪价值回馈，获得了多少金钱报酬。

大家算一下，会发现，非常的有意思，你把大量的时间都投入到了没有用的垃圾讯息当中，自己都是亏本的，你为他们无偿贡献了时间，你没有得到一分钱。

情怀、规则、勤奋、大爱，这些只是用来约束弱者的牢笼，你遭遇到的所有不公，所有不成正比的回馈，都是源于你不够强大。

题目：《想做自媒体，必须牢记这三条黄金法则》

想做自媒体，新媒体，或者想影响他人，建立影响力，吸收粉丝甚至是收钱，就必须经历以下三步：

①跳出其他媒体影响的圈子

②拥有独立思考能力

③拥有自己的影响力，让你的自媒体影响到其他人。

三个步骤，循序渐进。

如果你每天喜欢看热点新闻，或者历史八卦趣事，然后还去参与评论、讨论、转发，说明你的注意力还在被其他自媒体左右，你连第①步都没有跳出来。

这些自媒体，不仅包括你所关注的公众号、知乎、博

主，还包括 guan 媒，比如 xx 日报，泱视新闻。

记住，无论何时何地，你都不能被他们带的节奏，即便像我这种，教别人犀利思维，帮别人成长的个人号，说了很多实话，也是为了把你营销进我的圈子，更何况是那些冠冕堂皇的 xxx 呢？

一旦你跳出了第一步，那么你自然而然的就会进入到第二步，学会了独立思考。

第②步，绝对不是说只一个人傻傻的冥想，不听其他人的建议和意见，也不看其他任何东西，也不学习也不成长了。

而是说，你要明白，任何一个人和你说话的意图，和你交往的目的，你能不能清晰的意识到。

比如，和你谈感情，谈哥们义气的人，最终就是想跟你借钱，向你伸手刀子；那些对你讨好的人，他就是想从你身上获取一些资源；那些拼命的说不为赚钱，只为涨粉的 D 音主，不卖货，只交朋友的人，你能不能看清他背后的真面目和真意图？

当你完成了第二步之后，那么，你自然而然的就能看清楚各种各样的人群。

你什么时候该利用他，你什么时候该恭维他，你什么时候该对他说好话，什么时候该捧杀他，什么时候该划清界限，这些你都能很清楚。

到了第③步，并不是说对新闻事件/历史典故/其他大事不关注了，而是说要去思考，如何以一种独特的方式呈现出来，引发那些在第①步的人去参与讨论。

而且，第一步的人参与的越激烈，讨论的越热火朝天，那么你的影响力越大，你收钱越狠。

当你走到第三步的时候，你的影响力足够大了，那么你自己就可以提出一种观点，你说中国有以下几个圣人，他们分别是：张三，李四，等等；或者说，历史上的名将，排名前十如下：小 A，小 B，等等。

此时，无论你怎么排名，怎么点评，下面都会有无数人支持你，拥护你。

到那个时候，你影响力自然就起来了，想收钱，简直是易如反掌，当粉丝把灵魂都丢给你了，他的身体和金钱全都是你的。

最后，给大家介绍几个非常厉害的自媒体，也就是案例，是我在写作群给大家分享的。





铁 M 君、一杯 X 气、四季、陈 LL、黛 X 巫巫、xx 丁丁、C 桑、Y 君佳、Toly、xx 学长等等，网传是这样的，我也不是很清楚（因为有些改了名字，或者换了机构）。

他们的核心就是，普通人，小白，学生，白领，宝妈，都能赚钱，50 天打造火爆知乎账号，一个月赚 3 万，敢说敢承诺就可以了。

这只是我根据其中一个知乎大 V 留的联系方式，加的其中一个，大概半个月时间，浏览了他们整个引流，

筛选，营销，变现的流程。

大家想了解某个行业，或者是了解某个大 V，也可以试着这样做一下，体验一下整个流程，买下他的课程，看看这家伙到底讲了啥。

如果是免费的话，我就不建议加入了，因为免费后果很严重，它必然要让你用高价的新鲜血去换，而且还很容易被营销进去，这点需要注意一下。

主题：《知乎小白前期如何涨粉？》

小白，顾名思义，也就是新手，菜鸟，在任何一个领域，基本都是交学费的角色。

以下内容，仅对知乎小白有帮助，如果你已经是知乎大V，获得了上万个粉丝，那么你就不需要再看了，我说的这些你都懂，你我都认为是皮毛。

但是呢，如果你的粉丝数还在个位数，十位数，百位数，那么，你可以好好反思一下，你究竟是哪些地方出现了问题。

当然，我的这些实操方法和技巧肯定有几百条，非常非常多，我今天在此列出三条99%小白都会踩的坑，如果你是个小白，那么一定要看一下。

不过，我不会免费开口，你需要付出代价，付出了代

价你才会珍惜，我的这段心血才没有白费。

所以，设置付费阅读门槛六元，大V就不要再看了。

第一条，永远不要回答关注为个位数的问题。

我的知乎名字叫情小韵，大家可以搜索看一下，现在已经涨到了一万一千多个粉丝，全部是真实数据，没有掺任何水分。

我回答的问题，有八百多个，但是，其中只有几十个问题给我带来了上千粉丝，其他的回答大部分做的都是无用功，原因在哪儿呢？

很简单，就是因为我前期回答了大量关注极低的问题，曝光根本不够。

这种状态，我大概持续了半年，回答了非常非常多的问题，但是赞同人数极少，粉丝也不见上涨。

后来我发现，我回答的那些问题都是别人邀请我的，关注人数最多五六十。

然后，我就把谁可以邀请我回答问题这个功能给关了，以后再也没有人来邀请我回答问题，我回答的问题都是自己找的。

找这些问题有两个标准，要么关注人数千、数万人以上，要么关注人数几百个，但这个领域要非常的精准，除此之外，任何问题都不要去回答。

你如果非要去回答低关注的问题，你自认为你很有潜力，文笔非常好，那么大概会有两种情况。

第一种情况是，你这种回答根本没有起来，阅读连 100 都没有达到。

另一种情况是着，你写了很长时间，没有获得正反馈，粉丝不涨，收不到钱，还有人骂，你就再也坚持不下去了。

所以说，永远不要去做低价值的事情，要让你的每一个动作都值钱。

下面还有两条更冷血的思维，比第一条重要 1 万倍，想听的读者，可以付费阅读，如果你能做到以下 2 点，那么，你和绝大多数知乎用户都不属于同一个物种了。

第二条，永远不要轻易给别人点赞，收藏也不行，因为收藏即埋葬。

所有的平台，都倡导阳光，绿色，和谐，友善，但如果你真的这样做了，那么你放心，你肯定会穷的很安稳。

我们知道，在直播间你进入直播间的那一刻，系统就会提示禁止抽烟，酗酒，裸露上衣，搔首弄姿，禁止传导不良的价值取向。

但是呢，你会发现大部分的直播间，尤其是闲聊的直播间，不聊骚，不聊隐私问题，人气根本上不来。

所以说，你要懂得平台倡导大家友善绿色，这是表面，本质是搞起来直播间的人气，让沙雕观众给主播打赏，然后平台抽取费用，自己敛财。

同理，知乎平台倡导你给答主点赞、收藏、喜欢、关注，它们的意义何在，你要看透本质，平台这么做的意图何在？

很简单，答主回答问题，如果他获得不了正反馈，他写了几百条，几千条问题，根本没有一个人点赞，点关注。

那么，他就写不下去了，他写不下去，平台就没有内容可以生产，因为平台本身不生产内容，平台通过答主、读者、广告商赚钱。

平台和答主一起瓜分读者的金钱，比如VIP会员，付费电子书，或者通过广告商投放广告，赚广告商的钱。

此时此刻，你的关注和点赞意义重大，一方面可以让答主看到希望，继续写下去，另一方面，可以让这个平台焕发出勃勃的生机。

所以说，在平台里你要给自己做好定位，你是要做点赞的人，还是要做被点赞的人。

你是要做发出内容的人，还是要做接收内容的人。大家可以仔细思考一下。

我们要引导别人给我们点赞，而不要轻易给别人点赞。

绝大部分人给别人点完赞之后，觉得答主说有道理，以后就永远不会再看了。

所以说，我们点赞的动作，基本上属于废动作，毫无意义，让别人给我们点赞，这样才有意义。

那么有人会说，点收藏和喜欢可以吗？

我想说，大部分人点击了收藏之后，就直接让这个回答躲在收藏夹里吃灰了。

如果你收藏之后，不能把这条回答充分利用起来，或者说，以后永远不会再翻看，那我劝你还是不要点了。

第三条，千万别玩互关，抖音，公众号最爱用这种方式，但毫无意义。

在抖音平台，有些新用户在自己的昵称后面会加一个括号，里面写的内容是，互关或者关注我必回。

在微信平台，很多人刚注册了微信公众号，为了开流量主的功能，或者为了给自己盲目涨粉丝，他会加入一些公众号的互粉群。

然后，用自己的微信小号去关注别人的公众号，再让别人关注自己的公众号，统称为互关互粉，抱团取暖，已达到涨粉的目的。

我想说，这些人都是永远长不大的废物，无论他们年纪多大，他们都属于垃圾朋友，垃圾伙伴，你直接把他们过滤掉就可以。

一方面，这种操作在平台里面属于违规行为，平台查出来之后，会直接给你封号处理；

另一方面，这些人不愿意花钱，也不愿意付出精力，属于白嫖和索取鬼，他今天关注了你，明天会立刻取关你。

另外，他们想通过捷径吸取粉丝，本身就不是长久之计，不通过努力，也不通过生产优质内容去吸引读者，最终会把自己的号玩的稀烂粉碎。

用自己的一份关注来换取别人的一份关注，属于乞讨行为，大家都是乞丐，何来抱团取暖。

一群弱爆的人互关，这样的关注毫无意义，这些人在以后大概率会采取刷粉、作假、刷阅读的方式来接广告赚钱。

但是呢，这些小白真的是太天真了，广告主那是这么好忽悠的？

别人是一个公司，一个机构，你的号质量如何，阅读水平如何，真正的粉丝有多少，段位如何，粘性如何，人家是有专业的人员去分析。

可能在我这个号后台，关注的数万粉丝之中，就有很多潜伏的寻找号主的人员，他们无时无刻都在判断我的这个号质量如何。

你如果是的小白，不会生产内容，也没有粘性极强的粉丝，你根本过不了广告主审核这一关的。

凭借他们专业的知识，和在互联网潜伏多年的经验，去判断你这个账号的质量如何，一招就可以把你斩落马下。

为什么我知道的这么清楚？

因为，我发现每次后台通过微信来加我的广告主，让我接广告的人，他们都已经关注了我至少两三周以上，有的甚至是几个月。

纯靠忽悠、作假，不凭借你内在的实力，你去盲目涨粉吸粉，是走不了长远之路的。

这些内容，是只对付费读者可见的，或者在我付费群里的朋友可以查看，所以，我会给大家说一些最直接、最狠的真心话。

全文写到这儿，已经有两千五百多字了，最后，我再写二百字，给大家总结一下这篇文章的三个要点。

第一个，不要去回答关注极少的问题，我们要寻找那种高曝光的问题，这样可以让自己在互联网上炫技，让更多的人看到我们，我们要勇敢的去展示。

第二个，不要轻易给别人点赞同和喜欢收藏，我们要引导别人来给我们点，这样我们在平台才有意义。

第三个，远离那些互关，走捷径，脑子不清醒的人，你如果想要赚钱，就不要让那群拖你下水的恶鬼接近你的身。

你如果信了互关互粉，诚实守信，一起成长，几天裂变数千个粉丝的鬼话，你会越来越穷，越来越没有粉丝。

主题：《如何写出，犀利透彻的爽文？》

不少朋友都很困惑，我是如何写出文章的，并且可以做到原创、犀利、透彻。

去年也有 VIP 群友给我私信，你的文章是如何做到如行云流水一般，一气呵成，读起来非常爽，丝毫没有压力。

更厉害的是，还让人感觉非常的有道理，无法反驳，说不出话来，醍醐灌顶，如沐春风，对方很好奇。

我就说，文章要想写的打动人，你收入高点就可以了，尤其是穷人，只要是靠自己起来的，经历过社会险恶，大概率都可以写出这种透彻的文章。

收入不高的人是做不到透彻这一点的，因为，但凡他透彻一丁点，就不会过的这么贫穷。

如果，你让一个身价过亿的土老帽给你吐露真言，那么他说的话，字字都是箴言。

每句话都能说到点子上，非常的透彻，但是呢，面对社会和媒体，那就得是另一套说辞了。

今天不聊收入，我重点说下犀利文章。

我最开始在网上写东西，要很早很早了，情感文、营销文、故事文，各种文体风格我都可以写，掌握好分寸就行了。

但是呢，我最喜欢写的还是犀利文，原因有二。

一方面，读犀利文章，可以帮读者消除烦躁的心绪，有益于解压，剔除不愉快，获得精神愉悦，即便是我的免费文章，不少读者也可以受益终生了。

另一方面，我可以通过写犀利文章，吐露很多真心话，表达自己的心声，比如人性，营销，社会，生存法则。

其他文体不具备这个条件，而且说话必须遮遮掩掩、扭扭捏捏，很不舒服。

当然，我并不是说其他文体不好，每个文体都有自己独特的风格和魅力，它们也有自己变现的模式，我今天主要说的是犀利文，所以重点剖析一下犀利文。

目前，我的公众号有一万多个粉丝，付费群友上百个，虽然没有其他大V厉害，但是我的客单价高啊，他们都是高段位的人。

我的一个粉丝，可以顶 1000 个普通粉丝。

所以说，如何写出犀利透彻的爽文，我还是有些发言权的，毕竟，通过我的犀利文章，我已经变现了上万元。

那么，究竟如何写出犀利透彻的爽文呢，普通人该如何做到，每天都这么犀利、透彻、清醒呢？

下面的 6 元付费阅读，我会说出我文章创作的整个过程，还有我最真实的感受，想模仿我这种写法的朋友，

一定要好好看一下（附具体指导方法）。

这是我个人的秘笈分享，我保证你在其他任何地方，都没有看过：

第一个，一定要规避敏感词。

我正式踏入互联网写犀利文，已经有 3 年之久了，写了大概 500 篇原创文章。

现在保留了 200 多篇，消失了 300 多篇，目前都找不到了。（因此我以后再写东西，就学会了留手稿）

之前，不知 xxx 险恶，什么真话都往外说，导致被频繁删文，所以，这些值钱的干货，我永远都不会拿出来免费分享了，也不会再在公开场合上发表对 xxx 的言论。

比如，国家→郭嘉/G 家；美国→漂亮国/米国/镁国；收割→收 ge；某某某→xxx。

注意，凡是涉及正治、历史、名人、xxx 的都不能提，

你可以夸他们，捧他们，为他们唱赞歌，点赞。

但是，绝对不能否定，抨击 xxx，不管你说的是真是假，你敢否定 xxx，上面的人就会想方设法的让你消失。

人在屋檐下，不得不低头，如果非要提，也要用 xxx 代替，不然，一秒钟你号就没了。

加我微信，关注公众号，后台回复 666 领取某某干货，D 音会给你判为恶意营销，微信不会管。

但是，对于否定 xxx 这种事，D 音和微信都会明确表态，叛你违反 F 律 F 规，把你给封了，他们好站队。

然后，他们就可以一路高歌的敛财了，你懂的，这是上层公开的秘密，更多的我就不能再多说了，一说我就危险了。

这一点，就到这里吧，下面两点也非常的重要。

第二个，一定要读出来。

大家知道为什么你读我文章的时候，会感觉非常顺畅吗，两三千个文字，你读起来能感觉很快，大家知道是什么原因吗。

我告诉大家吧，因为，在你读这一遍之前，我就已经读了五六遍了。

注意，是真读，读出声音来，默读只是我检测我的文章是否符合 xxx 要求的其中一关。

我的一篇文章，基本上要读三四遍，上文我给大家说了，我是要读出来声音的。

再加上我前后两遍的默读，我 90% 的文章都会让我读上个五六遍。

读，不仅是看着文字默读，默读是我完成文章后，逐字逐句的读。发文之前，我也会进行默读一遍，进行最后的检查。

但是，在此之前，我是一直用声音去朗读的，把它们

给念出来。

不过，这个动作在大多数人眼里看来，就像个傻子一样，只有你自己心里清楚，你是在做一件伟大的事。

你把文章推出去的那一刻，大家读起来赏心悦目，他们获取能量，你还能赚钱，你是很开心的。

我在写作群里这么和大家说：我们写完文章之后，可以自己读一遍是否畅快淋漓、没有压力、逻辑清晰。

把它读出声，看看哪个字阻塞到我们了。

读到阻塞我，令我停顿卡的地方，我会从头再读一遍，并做修改，直到把那个地方给突破，让它变得顺畅。

遇到卡顿、不通畅的地方，我就一直修改，再修改，直到最后能够做到一气呵成。

如果我写东西，我自己读起来都不能畅快淋漓的话，那么，推给我的读者，他们可能一个字都读不下去。

为什么非得让大家读，我细说一下。

不是说必须让你朗读，朗诵，而是为了走这个流程，让文字变的更加深刻。

你完全可以把它读的诙谐幽默，生动有趣，只要你读起来没有压力，即可。

因为，在我们大脑的意识里，如果一大段文字，你用嘴读起来畅快淋漓的话，那么你默读的时候，速度也会非常快。

我的犀利文章正是运用了这个原理。

另外，大脑可以帮你把文字换成声音，XX 听书，某某 FM，都是这样做的，大脑也会把声音，自动在你的大脑中生成文字。

同理，大家看我文章的时候，这些字，是不是自动在你大脑中形成了一种声音？

所以，我们大脑是很奇妙的，你看到的文字、听到的

声音，就像你在电影中看到的字幕一样，它不仅有图像，还会有声音。

那么，上面我提到这个原理是什么原理呢，我也不知道，这个是我自己悟出来的。

如果非要给它起个名字的话，可以给它叫个“文声原理”，解释为：文字与声音可以相互转化，荣辱与共，互相存在。

大家既然都付费阅读了，那我就再分享一个干货，写作要给人有聊天的感觉，你就要经常用一些轻松的词汇。

比如，在段首用“但是呢，然而呢，尽管如此，大概率，绝大多数，大部分，所以”，这些词汇，显得很有连贯性，逻辑清晰。

再一个就是，文章里经常提日常生活中的小事，比如

我拉黑了一个多年的朋友，我在群里给大家聊到 xxx，有位群友这样 xxx 说。

如此一来，读者不仅有读下去的想法了，还愿意深入了解一下，你们之间到底发生了什么，可以激发读者的求知欲望。

第三个，一定要更新你的犀利素材。

掌握了上面两个方法，再把第三个犀利素材放进去，就可以形成一篇犀利的文章了。

第一个，因为要写犀利的东西，那么势必要触犯 xxx 的利益，所以要规避。

第二个，要想一气呵成，那么一定要让别人读起来畅快淋漓，所以需要读出来。

第三个，更新犀利素材，你想写犀利文，那么你必须要有可持续为大家提供内容的素材。

我在付费群给大家分享过，看文章，写文章，基本有三个阶段：

第一个阶段，全部看进去，自己是读者；

第二个阶段，能看出来他是借鉴模仿某些人的东西，自己是判官；

第三个阶段，是你能从他的借鉴，模仿中再学到新的东西，比如他的借鉴、整合手法。

此时，你要训练一个本领，那就是，一句两话→一段话/一篇文章；一篇文章/一段话→一两句话。

所以说，你在线下或线上看到的每一句话，每一个故事，都是你犀利素材的出处。

筛选它们有两个标准，第一个是看它能否打动你，能打动你的东西，大概率能打动其他人，你第一次看到它是什么感受，别人看到它也会是同样的感受。

第二个是看它的市场认可度，比如我写的东西，有很多人点赞，支持，打赏，甚至是付费阅读，说明我的东西有市场。

你可以从我的文章中摘取一两句话，甚至一两段话，把它压缩成一句话，或者把一句话扩大成一篇文章，都可以。

你关注的其他大V，其他行业，也是如此。

此时，你的原创文章就出来了，而且大家会认为你是1000%原创，没人怀疑，你完全可以发到其他平台说本人的文章均为原创，首发于某信公从号，欢迎大家关驻我。

那么，怎么能判断你写的东西有没有市场，能不能赚到钱呢？

很简单，你就看有没有人抄袭你，模仿你，甚至把你写的东西当做文案去读，发到D音上成为了大爆款。

这个时候，你就放心吧，在不远的将来，肯定会有人给你源源不断的打钱。

你只需要包容一切，平静的看待他们，在你的犀利文字之中，大家会感到你的温柔，并默默的给你献上无

尽的祝福。

当然了，无论你写什么东西，总会有人喷你，骂你，诋毁你，他们大概率又酸又穷。

他们都是不幸福的人，我们发出的一切动作，都是为了吸引优秀的人，过滤掉底端的人，所以，让那些讨厌我们的人，远离、拉黑我们即可。

在乌鸦的世界里，天鹅都是有罪的。

主题：《关于网赚，你要知道这 3 个真相》

今天，一个读者留言：“刚取关一个明面教人成长，实则贩卖焦虑的公众号，凡是靠引起人负面情绪引流的公众号，都是吃人血馒头的。”

这话，扎心了，毕竟，在利益面前，金钱面前，什么操作手法都有人干，因为人要生存，不得不做出一些 xx 的事情。

与道德无关，与人情无关，只和生存有关系。

我之前在喂饱你的大脑（Feed_your_Brain）这个号里，写过“如何判断一个公众号的质量？”这篇文章是免费的，[点击链接](#)即可查看，我写了很多干货。

不过，这些都是面上的，背后最实质的，最内核的内容，我没有说，因为这种话说出来要招惹麻烦。

我在 VIP 群给大家聊到，互联网上，谁谈钱，离钱近，谁更容易收钱，更容易赚钱，所以网赚、创业、兼职粉丝值钱（投资、股票、理财是第一值钱）。

其次就是鸡汤、情感、搞笑类的粉丝了，他们靠接广告或卖课程赚钱。

再一个，某一专业领域的粉丝也比较值钱，比如女粉，男粉，色粉，大学生粉，宝妈粉，军事粉，汽车粉，主要是看粉丝是否精准+粉丝是否好变现。

总之呢，概括为一句话，教你赚钱的人，最赚钱，搞加盟培训的人，最吃香。

普通大众，屌丝比较多，很少有人有闲钱拿出来去研究股票和鼓捣理财产品，所以网赚的人有一大把。

网赚，也就是通过互联网挣钱，在网上赚钱，简称为网赚，想通过互联网赚钱的这一部分人，称为网赚粉。

号主们经常说：我带你创业，一个月实现财富自由，

香槟美女法拉利，项链包包大别墅，跟哥上车有肉吃。

那么，这些话是否属实，他能否帮助你真正的实现财富自由，某个项目是否落地，能否长久，下面，我给大家分享 3 条，我用鲜血总结出来的经验。

第一个，永远不要相信网赚号的承诺。

不知道是马克思，还是谁，我记不太清了，他说过这样的一段话：

当利润达到 10%时，有人就会蠢蠢欲动；达到 50%时，有人铤而走险；达到 100%时，有人敢于践踏一切法律；当达到 300%时，甚至连上绞刑架都不怕了。

那么，大家思考一下，那些想赚你钱的人，他的利润是多少，不会低于 50%吧？

你要想和他学习赚钱，你首先就要交钱，如果，你最后把学费赚了回来，那么他会把你当做一个成功案例，截图发朋友圈，再发公众号。

他会说，你看这个人和我学习就赚到钱了，所以大家也赶快加入吧。

此时，他会说这是他自己功劳，顶多夸你一句，这个学员真努力。

如果你没有把学费赚回来，你赔了，一分钱都没有赚到，那么，他会说你执行力不行，脑子太差，他会把你作为一个反面教材。

然后，发到朋友圈里，给大家演示，你看，这样的学员就不行，三天打鱼两天晒网，这种人根本赚不到钱，小 A 只坚持了一个月就赚了一万块，不坚持怎么行啊。

再或者，他根本就不会把你展示出来，因为你是一个失败者，你是一个弱者的形象，不能给他的营销加分，反而特别掉价，他就不会展示你这个学员。

我写到这里，大家回过头来看一下，你为什么会落到这个结局，当时他的哪个营销点触动了你，让你和他学习。

是不是他对你做出了满口的承诺，我包你赚钱，包你赚回学费，一定能帮你实现财富自由，一定能买车买房。

至于结果如何，那我不管，你只管交钱就行了，想要和我理论，你可以去找鬼说理去，我不理你，收钱走人才是王道。

为什么我说，大家一要一定不要相信网赚号的承诺，这一点，大家可以参考男女婚姻。

婚前，男人对女人说，我会对你好，女人会对男人说，我不嫌弃你。

婚后发现，男人根本对女人不好，女人也一直嫌弃男人是一样的道理，大家可以细品，非常的扎心。

第二个，在你做项目之前，必须研究一下他所说的平台。

所有的网赚号，都是通过互联网赚钱，那么，他必须要借助一个平台，进行虚拟数字货币的交易。

线下可以谈现金，借助某个街道，某个店铺，但线上的话，它一定是寄生在某个平台的，比如说D音，知乎，公众号，微信，今R头条，小红书，T宝，闲鱼，P多多等。

那么此时，你不要听他说他的这个项目可以赚钱，你就交了学费去和他学习。

你首先要做的，不是直接交学费去学习，而是看他曾经提到的这些平台，你是否熟悉。

你要了解一下，假设你交了钱之后，他发给你的那些资料，分享给你的百度网盘，里面的那些链接都在说哪个平台，他是在哪个平台进行变现的？

还有，他需要你下载哪个软件，需要你做什么动作，怎么强力引流和委婉引流，包括发什么图片，发什么文案，怎么制作产品，如何把自己推销出去，吸引客户，这些你都事先要摸索一下。

你放心，只要是在互联网上谈网赚的人，他肯定会在

自己的朋友圈和公众号里多次提到这个平台。

那么，你就事先去了解一下这个平台，如果他从头至尾压根儿没有提到他在哪个平台变现，那么你把他删了就行了。

一切光明正大，阳光绿色的产业，都是能够说得出口的，他连在哪个平台都不告诉你，你敢跟他上车吗？

比如说，之前我认识一个做小红书的网赚朋友，现在已经不联系了，他致力于做小红书项目。

拿小红书举个例子，此时，你不要先去交钱，让他带领你去做，你要先了解一下小红书这个平台。

它是怎么个推荐算法，它对新人是什么态度，对大V是什么态度，你要在这个平台贡献多少，付出多久，它才可以给你开一路绿灯。

另外，奖惩机制是什么，违规后如何处罚，这些你必须要了解清楚，你对这个平台了解了，把平台理顺了，你才可能在这个平台上赚钱。

而不是说，你交了学费之后，直接入驻这个平台，它就会给你开绿灯，那太荒谬了。

第三个，永远不要给别人做小弟，要当就当大头，收入归自己所有。

关于赚钱的多少，底层逻辑是这样的，个人赚的最少，企业赚的较多，平台赚的更多。G家赚的最大。

拿D音举个例子：

如果你要做的一个项目，是在D音进行的，那么，一定是你赚的最少，你所在的公会赚的比较多，Z节跳动平台赚的更多，它再给G家交睡，G家赚的最多。

有人会疑惑，不对呀，我赚的95%都留给了自己，剩下的5%才上交，我赚的大部分金钱都归自己所有，怎么是赚的最少的呢？

我心说，你赚100元，交5元；你赚1000元，交50；你赚1万元，交500；你赚十多万元，你就要交

5000。

互联网上有千千万万个你这样的人，那么请问，谁赚的最多呢？

况且，还有一个扎心的真相，你一个月总不能只赚 100 块钱吧，你为了活命，为了生存，肯定会拼命的赚钱，但你越拼命，他们赚的越多，你付出的价越惨重。

最后，我再做个总结，深入分析一下以上三条的真心话，下面内容免费送给大家。

第一个，永远不要相信网赚号主的承诺，因为动嘴巴的成本是最低的，甚至是不需要成本的。

所以，你万万不可信了没有成本的承诺，我是怎么过来，我心里非常清楚，当然了，你也可以忽略，你也可以认为我说的是谎言。

第二个，网赚号主所说的盈利平台和他说的变现模式，你事先了解一下。

这种东西在互联网上一搜，免费的干货一大把，有很多人在那里讲干货，你可以事先了解一下，不要先趟这趟浑水。

你在我这里交了钱，你感觉被割了韭菜，你可以找我退款，甚至是在群里怼我，私信我是个骗子都可以，我全额退款给你。

入群后，确实有人找我索要退款的，我真退给他们了，不是开玩笑。

因为，我知道大家赚钱都不容易，如果您给我打赏的钱，给我交的入群费严重影响了您的正常生活。

那么，您可以把它要回去，我真给您，当然，这种话我不能散布出去，我只能在付费文章里面写。

您给我交钱了，我就要说实话，从心底里我是感恩您的，就这么简单。

但其他号主能不能退不退给你，那可不好说了，你偶然加到的一个大佬，也不例外。

尤其是通过免费的微信群，或者是互推公众号那种大佬和号主，请大家一定要警惕。捂紧自己的口袋，清醒自己的大脑，切记切记！

需要提醒的是，如果你要了解一个平台，比如微信公众号，知乎，D音这种，你自己去测试。

你先亲测一两个月，你自然会对这个平台形成一个自己的见解，你的一手资料才是最珍贵的，这点我也教不了你。

还有，第三个，说句真心话，我不建议大家在网上拼命找项目，给别人当徒弟。

大哥带的小弟，要么是给大哥打工，自己分点钱，要么是给平台打工，给平台交手续费，收入很难全部归自己所有。

最好的商业模式是，自己收钱，自己打造商业帝国，做最大的头。

毕竟，我们每一个人都想站着赚钱，不想跪着生存，
你要有尊严的活着，这是我们每一个人的终极目标。

主题：《如何链接到高价群里的大佬？》

想链接人脉，一个最有效的方法，就是加入高价群。

你用高价钱去买高价群，在里面去认识高价值的人，产生深层次的链接。

比如，你是个营销高手，他是个段子手专家，那么，你们两个可以产生合作，一唱一和，发布爆笑视频，收了下面的粉丝。

要知道，顶层大佬联合起来，想收底层人，那简直是易如反掌。

再比如，你手里有大量的兼职粉，学生粉，投稿粉，他们有考证，升迁，赚钱，处理职场关系的这种需求。

可是呢，你无法变现，说的直白一点，就是他们不能

给你钱。

你只能把他们同时引入一个微信公众号，通过上千的阅读量接广告赚钱，一个阅读按0.5元计算，那么2000个阅读，你才能赚1000块钱。

而且，我们这些营销者是知道的，当你发布广告的时候，有很大一部分读者相当的聪明，他知道，你今天发的是一条广告，他就不点了。

那么，此时你的收益可能会大打折扣，2000个均阅读，可能也就六七百块钱。

我说的这种收钱方式，是通过第三方平台接广告，比如新榜、西瓜、神赞（广告平台的名字）按阅读量算钱。

发广告的阅读量，肯定比平时的阅读量少很多很多，如果出现异常，还会有扣费的现象，非常的恶心人。

如果你是先收钱，再发布，那么咱们另说。

这个时候，请你做个假设，你认识了高价群里面的一位大佬。

他有大量的优质课程，各种考证的资料，还有值钱的付费社群，那么，此时，你和这个大佬联合起来，把这些粉丝给变现了，事后你俩再分成，你的变现困难程度，是不是小了很多呢？

之前，你的这些学生、兼职、投稿粉丝，可能一个就五毛钱。

但是呢，你卖给他们优质资料，拉他们进群一起学习，每个人可能会给你交 50 元，你的收入就扩大了 100 倍。

要知道，很多人是没有学习动力的，他们需要监督，督促，打卡。

还有些人，赚钱也是没有方向的，他们也需要指导，你成立一个小班，一招呼，只要人多，基数够大，肯定会有人来交钱学习。

此时，你让那个大佬去看着群，或者交给助理去打理，再分给他们一部分好处，你坐等收钱即可。

你放心吧，只要你这样做了，你的账户里，每天都会有源源不断的收入打进来。

以上 800 字，给大家简单介绍了一下，和优质的人合作，和优秀的人合作，会给我们省很多时间和精力。

而且，我也指明方法了，就是去高价的群里链接他们。

那么，如何甄别高价的群里面是否存在真正有本事的大佬？他是否能够真正帮你赚钱呢？

我总结了，在所有的高价微信群里面，大佬共有三种身份，我可以给大家一一指明，而且，我还会给你深入剖析一下，每一种身份的人的心理，让你一眼就能够看穿他。

为什么我这么自信呢，因为我已经做高价群很多年了，里面的每一种身份，我都扮演过，当然比谁都清楚。

你也可以这么认为，群里的每一个人的身份都像极了曾经的我，我自然能够看透他。

如果你已经有了付费意识，参加了高价群，想挖掘里面的大佬，但是，在群里还比较紧张，不知道该发什么言，做什么动作，那你一定要好好看一下。

注意，以下内容，只适合参加高价群的人看，如果你加入的是免费群，那么我不给予评论，你开心就好。

昨天晚上，大概9点多钟的时候，我在一个大佬群里面叭叭了至少十分钟，我数了一下，我在这个群里，一共做了20个动作。

其中，撤回消息一条，拍一拍群友一下，发送消息18条。

有人说，你在一个群里做个动作，不就发几条信息吗，我发了就不管了，用得着统计的这么精细吗？我想说，是有必要的。

另外，消息还可以再具体到图片和文字。在这18条

消息之中，有 3 张图片，15 条信息。

统计一下， $1+1+3+15$ ，刚好 20。

由于这些东西是付费内容，付过钱的朋友才可以看到，所以我就说真心话了。

我给大家深入剖析一下我这 20 个动作，每一个动作的意义在哪里，对我有什么好处，或者说，能给我带来哪些潜在的客户和资源。

撤回的一条消息和其中的一张图片，是对群主的吹捧和奉承，因为，你在别人的群里必须要懂规矩。

你不是群主，即便你交了钱了，别人随时有把你移出群聊的可能，别把自己看的那么重。

所以说，你必须得学乖一点儿，即便你是一个身价 1 亿的大佬，你在身价 10 万小弟的群里，也要服从群主的管教。

不然，你就别进他的群，进了他的群，就得按规矩办

事，看脸色行事，这点大家要谨记在心。

不仅在我的群里，大家要注意一下言辞和行为，在其他任何高价大佬群里面，你都得时刻注意着群主和管理员的喜怒哀乐。

当然，谁在这个群里说话当用，谁是老大，你就顺着他，就像古代的大臣看皇帝的脸色一样，找准掌权者即可。

下面我说说两张图片，那两张图片是我对自己的展示和炫技，或者说营销。

我在大佬群里面，展示了自己的公众号后台截图，还有自己日更原创文章的手稿，你想一下，这个威力有多大？

图片显示：我已日更原创了 277 篇文章，粉丝一万多个，如果你是群友，你会不会感觉我很牛逼，想和我发生链接，甚至有想加我的冲动？

有就对了，因为别人炫技的时候，我也是这么想的。

当然，展示公众号，要把 ID 和头像打码，展示你的其他账号，也要把账号打码，不然群主会以为你在这个群里面钓鱼。

不过，我做的有点绝，我并没有想让这些人加我好友，我没精力服务他们，我还要服务我的群友。

因此，我也在个人朋友圈的背景图上设置了，加我好友需要备注 500 元的字样，不备注就不通过，所以，很多人是不会轻易加我好友的。

我是真想要这 500 块钱吗，其实我并不缺这 500 元，我只是不想增添几个只谈感情，不谈事业和赚钱的陌生人而已。

我只是不想被他们打扰而已，如果真的有人给我付了这 500 元钱，那么，我肯定真心把他当朋友。

还有 15 条文字信息，这 15 条信息是干什么的呢？

很简单，耐心，真心，诚心的帮其他群友解答问题，

增加这个群正能量的气场,为群主和其他群友打 call。

此时,无论是群主还是群友,都会觉得你是个闪闪发光的分享者,他们会给你点赞。

分享的时候,有两个点需要注意一下,一是能够真正解决群友的问题,二是语句尽量简短、简洁、不要有负能量。

因为,高价付费群里面的人时间都很贵,他们的注意力也很珍贵。

只要你每次在群里发言,都能给他们带来正能量,有价值的资源,他们自然会关注你,感谢你。

说到这里,大家注意到了,还有一个拍一拍我没有解释,这个动作是干嘛的呢?

说来巧了,这个大佬群里面的人刚好关注了我的微信公众号,对方赞扬了我几句,我很是感动,我自然要表示一下。

要么艾特她，给她道声感谢，要么回复几朵玫瑰花，总之呢，你要做出一个你接收到了她的信号，并且要正向的回馈过去。

万万不要让这份能量阻塞、中断，我拍一拍的那个群友，正是关注我的那位群友。

所以说，你看我的动作，无论是拍一拍，艾特群友，还是发一些表情，都必须要有明确的目的。绝对不能胡乱一通发出去。

你一定要思考一下，你这个消息发出去之后，对你是否有利，对大家是否有利，大家能得到什么，你又能得到什么？

绝对不能做傻乎乎的围观群众。

大家还记得我上面说，在高价付费大佬群里面，有三种身份吗？

刚才我展示的我的一系列动作，就属于第二种身份，分享者大佬。

还有两类大佬，一种是潜水者大佬，还有一种是解答者大佬。

潜水者大佬，很好理解，就是躲在群里像潜伏在水面下一样，既不发言，也不冒泡，他就待在群里不说话，看大伙闹腾。

在我发言之前，我属于第一种人，潜水者，当我发言之后，我开始分享了一些干货和我的一些心得，那么，我就属于第二种人。

第二种人，是分享者大佬，基本上是群里的高光人物，但很容易飘起来。

第三种人，是解答者大佬，他平时不说话，一说话一定能帮别人解决问题，而且每次都能说到点子上。

当然，这并不是说潜水的都是大佬，而是说，大佬一般都喜欢潜水，那些潜水的人，也有可能是窝囊废，他本身就笨，什么本事也没有，他只能潜水呀。

最后，我重点说一下分享者大佬，这种人很容易中枪，也很容易被别人伤到，更容易别人当成烂好人。

聪明人，分享到一定程度就打住了，或者分享之前就说，我只展示成果，大家不要加我好友，我什么也教不了大家。

糊涂人，会一个劲儿的分享下去，他这么分享会导致两种后果。

第一个，那些听他分享的人，更恨他了，你是不是还没有把话说完，都藏着掖着了吧；

第二个，就是自己辛辛苦苦分享的这么多，全是大实话，把老底儿都交了，可是没有获得一分钱。

无论哪一种后果，自己都是亏的，所以，聪明的大佬不会免费分享，或者是分享点到为止，过几个月再说话。

无金钱，不买卖；无收割，不分享。

在大群里面，公域里面，或者别人发的朋友圈里面，大家都要警惕一下，里面都是韭菜和镰刀两种角色不断转化。

我的VIP群比较小，一般群人数过百，里面就有人抛钩子了，大概率会有人想收割资源，这是人性，无关道德。

你在一个高价大佬群里面，如果发现了真正这种有潜质的大佬，他手里有你想要的资源，或者他的某些东西能为你所用。

那么，你就想方设法的去和他发生连接，加到他的微信，关注他的视频号，或者是微信公众号。

然后对他说，我想付费加您的微信，想和您学习，或者说，你看加他微信需要什么条件，那么，当你满足了之后，你就大大方方的和他发生链接就行了。

当然，如果他拒绝你的话，那也无妨，这说明你命里链接不到这个大佬，你们两个不是一路人，你扭头走即可，不用挽留。

只要你不卑不亢的做好自己，并做到真心实意的献出自己的诚意，永远会有适合你的大佬为你敞开大门。

主题：《如何写出，犀利透彻的高赞原创回答？》

知乎上，有好几万人关注的问题，你如果回答的走心，那么很可能会获得几千甚至是几万个高赞。

比如“人生在世，有哪些道理或者观念越早知道越好？”、“分享一下你最近喜欢的文案可以吗？”、“目前为止，你总结出的最大人生经验是什么？”。

我在喂饱你的大脑 Feed_your_Brain 这个公众号写过几条，大家可以看下：

讨厌一个人，是这世上最贵的消费

有什么现实中不愿承认，但确实存在的道理？

这些都经过市场检验的，有的有几千个赞，有的有一

万多个收藏，总之呢，这些走心的犀利透彻的回答，都能够触动人心，牵动一部分人的情绪。

然后，他们会给你点赞，关注，成为你的粉丝，接下来，你可以把他们营销变现。

那么，如何才能写出这种犀利透彻的原创回答，而且还不会被判违规呢？

我之前在付费群里，碎片化的也讲过，但今天我想系统的总结一下，我这种道理类的回答究竟是如何作答的。

小提示：道理类问题，是指你有哪些人生经验，对我有什么忠告，也就是提建议之类的问题。

回答类问题，就是你针对某一件事，某一个具体的点，展开深入的剖析，比如，有一个很逗比的男朋友，是什么体验？你见过最牛的人长什么样？

这是我个人的分类，我把知乎上的所有问题，都归结为这两个方面了。

你去知乎上扫描一下，所有的问题都可以把它们分为这两类，基本上没有例外。

下面，我给大家剖析一下道理类的问题怎么回答，也就是列出 1234 条这样的建议，或者说是经验。

每个人都能找出来好几条，那么，是否是原创，这个就是致命的要点了，原创的东西才有杀伤力。

需要注意的是，今天的内容不适合已经会搞原创的人看，因为你已经有原创的能力了，我教你没有意义。

但是呢，你如果还没有获得高赞，既不犀利，也不透彻，那么你可以看一下。

接下来的付费内容，我会重点讲一下，作为小白，或者没写过高赞的人，你该如何做到高赞、犀利、透彻、原创、有杀伤力：

高赞：所谓高赞，也就是高度赞同，极度认可。你要明白，在互联网上发声，肯定不能两边讨好，或者让

所有人都开心，你要做的是，让一部分人不开心，让一部分人极度开心。

这样，你才能调动那部分开心的人，认可你的人，追随你的人，给你点赞，买单，拿钱支持你。

所以，高赞的逻辑你要明白，就是不要讨好所有人，杜绝当老好人，拒绝中庸之道，你要学习的是偏激之法，意见领袖之法。

有人说，我可以两边都不得罪，把正话和反话都说尽了，黑脸红脸都做到位，这样可以吗？

我想说，不是不可以，你只要是百万粉丝大V，非常有影响力，那么你怎么说都对。

但如果你是个小白，才有几百几千个粉丝，那，就别低调，先做起来再说。

这也就是说，为什么我说这些付费的内容不适合大V，和我同等级的人看了。

因为他们的影响已经非常大了，他们和我都能够掌控各种局面，而你如果是个小白，你要先有做意见领袖的勇气，调走一部分人的情绪，之后才考虑全面兼顾。

很多小白就是不敢当精神导师，所以一直没有做起来，唯唯诺诺，不瘟不火。

其实，我给大家说句真心话，那些高赞的百万大V，他们也不一定是全面兼顾，你去看他们写的东西，很多都是偏激的，没法看的。

犀利透彻：比较扎心的是，要想做到犀利透彻，要么你有足够深痛的经历，要么你身边有足够牛掰的人。

你经历过社会的毒打，遇过一些坎坷和折磨，当你回过头来看一些人和事的时候，你就可以看着特别的透彻。

还有那些牛掰的人，做出成果的人，赚到钱的人，他现在有了成果，站在了那个位置，那么，他看他位置以下的人也会非常透彻和清醒。

说到这里，有人就有疑惑了，那你这么说的话，我不是无法成为犀利透彻的人了吗，我一个小白，该如何在互联网上吸引粉丝，建立影响力呢？

我想说，很简单，你去尝试收钱就可以了，在收钱的过程中，你会遇到各种各样的人群和客户。

那个时候，你能够见证人性的高尚和卑劣，还有一些灰暗面和光辉面。

此时的你，就会变得非常透彻，所以说，犀利透彻的路途上，你是一定要钱打交道，和人性打交道的。

在互联网上，更是如此，你一定要舍弃一切不能带来钱的动作，或者和钱不挂钩的动作，如果你不舍弃，你会越来越不犀利。

需要注意的是，我所说的犀利，主要指的是思维上的犀利，大脑上的犀利，并不是说看你的文笔是否犀利，刺激人。

如果你是写情感文和鸡汤文的，那么你的文笔肯定不

能犀利，因为你的粉丝，用户群体，根本不是看犀利文章的人啊。

但是，你有一个清醒犀利的大脑，一个犀利的思维，你同样可以写出温文尔雅的文章。

并不是说，你的文章必须是犀利的，言辞是激烈的，而是说，大脑是否非常清醒，有没有直击灵魂，看透本质。

另外，我给大家说个真相，那些写鸡汤情感文的作者，流量操盘手，他们的大脑都是非常犀利的，你不要以为他们都是恋爱的和傻白甜，有些情感大V比犀利思维大V还透彻。

只不过，他们吃的是情感这碗饭，没有走犀利思维，点透本质这条路，所以，他们要藏匿锋芒，隐藏真相。

原创：所谓原创，也就是原始创作者。只不过，我要告诉大家，这个世界上除了大自然之外，没有任何人是原始的创作者。

无论是我，还是某个大 V，无论是播视频的，读录音的，还是写文章的，他们的思想和灵感来源，一定是来自于先人的金句总结和自己人生感悟。

这个世界上，没有谁是彻彻底底的，百分之百原创。

所以说，在我们自己的创作领域，你找到你要模仿的那个大 V，可以学习的前辈，融入自己的生活感悟和经验，那么，你写出来的文章，录出来的视频，都是自己的原创。

上文我说到了，如何写原创的知乎道理类回答的问题，我给大家分享我的 3 个方法。

第一个，改编整合已经获得高赞的回答，注意，不要百分之百的搬运，复制，系统检测出来或有人举报，它会给你判违规的。

前期你没有起来，可以这么做，但后期一旦有一点人气，你就一定要融入自己的理解。哪怕是颠倒一下顺序，替换一两个字词也比直接复制过来好。

不是不能说复制，而是说，搬运别人的东西，会感觉这个东西不是自己的，能量不足，浑身不自在。

第二个，在你所要创作的领域里去找那些发声的人，而且有很多人支持的优质评论。

要知道，每一个高赞道理类的问题之下，都会有各种社会经历，情感经历的人，他在讲自己的故事。

如果他讲的故事，能够触动你，或者和你的创作领域有交集的话，那么，你把它摘取过来就能用，这个故事你把它创造出来，复述一下即可，这一定是你 100% 的原创。

比较有意思的是，你去测试一下，你就会发现，当你复述这个故事的时候，肯定不是以他的表述方式去写的。

因为我们有自己大脑，有自己的思维，当你创作出这个东西的时候，你就知道了，这确实是你自己的产品，而且浑然天成。

第三个，找到能和你产生思维火花，让你爆发出灵感的那些人或事。

举个例子，我的付费社群里面的群友提问，他们和我交流，这都能让我产生灵感，让我碰撞出思维的火花。

那么此时，我就想写一篇文章来解读一下这个事情，你说这个时候我写两三千字，那不是轻轻松松的吗，用不着费半天的精力去冥思苦想。

如果你找到了一群能让你事业有成，给你能量加持的那部分人，那么，你要让这份灵感源泉源源不断的为你的大脑贡献出汨汨清泉，不要轻易让它中断。

如果你给它赋予能量，它会不停的给你贡献出原创的素材，以及灵感。

最后一个，杀伤力，什么是杀伤力？能收到钱的文案就有杀伤力，收的钱越多，杀伤力越大。

无论是犀利文还是情感文，谁招来的粉丝越多，谁收钱越狠，那么这篇文章、这个视频杀伤力就堪比武器。

如果普通的文章是棍棒，那么能收钱的文章就是刀枪剑戟，甚至是炮弹。

只要你能掌握我前面说的那些思维，并且执行力提上去，努力去做，根据市场的反馈不断的调整，那么，你也会在互联网上吸引一大批粉丝、信徒。

最后，我再给大家分享一条干货，那些道理类的知乎高赞，如何能撬动别人的情绪？

其实，就是在读者从第一句读到最后一句的时候，感觉到中间非常的顺畅，能说到他的心坎儿里，颠覆他的思维。

此时，这个道理类的回答就能获得高赞，那如何才能获得这些高赞呢？你回头把我上面写的那几个思维，好好琢磨一下。

道理类和回答类的回答模式不同，但他们背后的思维本质是共同的，万变不离其宗。

主题：《文章保存群精华分享》

1. 16-1. 19 日分享

文风温和不被和谐，我谈感情、人际都能发出来，一说 xxx 和贫富阶层，就不让发了

弱者选择相信，强者选择驾驭，两个人对待感情的态度是不同的

人这种动物，决定了我们需要感情，但不是我们需要就有人给啊

我今天的文章发出去之后，可能有新人进来，我担心有人花低价进群钓鱼，然后大家上钩，提醒大家注意一下

有很多这种发好友验证申请的人，只要不是特别熟悉的，或者我不了解的，他在朋友圈里发一些高收入截图，营销一段时间，你可能就中招了

比如：你好，认识一下吧，我这边有个项目可以加个好友吗？我们是群友啊！

但有极其少部分是真的，大家自行判断，我也不能保证每个人的质量，有人加我了，我去看看

1.24 日分享

今天给大家说两个事情，一个是关于这个文章保存群的，一个是关于文章的

第一个，此群不在进其他人，要进也是 VIP 群和写作群里的群友进（或者解锁 2022 年付费文章的读者）

主要原因是每天进群拉人，会给大家造成消息的打扰，也会耗费我的很多精力

大家把这个时间利用起来，用于提升自己 and 赚钱，尽量不要被无关的消息和讯息侵扰到

第二个，我的文章中有很多错别字，有的是故意写的，有的是为了避开审核

每次发文，腾讯都要对文章进行一审再审，不规避敏感的东西，文章内容推送不出去，这个大家知道即可



互联网上有很多敏感词汇，大家发布任何内容都要警惕和小心，修改后文章底部会显示：文章已于

20xx/xx/xx 修改

我在这个群里发的笔记属于我的第一次手稿，我在公众号后台推文的时候，会重审错别字

更改一部分错别字，故意写错一些字或语句，以公众号里的文章为主，但差别不大

最后一个，大家付费进来了，要把我之前写的付费文章给吸收掉，自己利用起来

有几篇文章是 8 元，10 元的，还有 88 元的，大家把精华部分化为己用，摘取对自己有帮助的东西

大家也能感受到，付费群的气场和免费群的区别，这个能量场是完全不同的

主题：《为什么我让文章保存群禁言？》

2.10 日分享

群友：很喜欢这段话：

我给他们给予的是祝福，我希望他们好，他们给我的也一定是祝福，我心里是这样想的。

我给他们赠与仇恨，那么，带给我的只有仇恨，我给他们送去祝福，那么，在我这里留下来的就是祝福。

回答：这是我写的，你拿走吧

大家碰到我文章中，写到触动你的地方，可以直接复制带走，分享到朋友圈和发抖音都可以

如果要以盈利为目的的话，可以跟我说一声，我知道就行了

另外，我如果发广告文，我会提前给大家说，我的广告收入的红包大家都可以领一下

在另外两个群里的朋友，也可以领取，我是按照群人数发的

虽然不多，但我想把这份幸福分享给大家，我们共盈利，以后我每次都会分红，希望大家可以感受到价值的传递，我是大家捧起来的，也谢谢大家

我偶尔会把我的文章截屏发送到抖音里，大家如果有知乎、抖音、小红书或其他 app，都可以把走心的文案分享出去，吸引粉丝，这种透彻的语录很少有人写

或者作为你视频的文案，朋友圈的文案，自己改编整合一下，加入自己的理解都可以

付费文章中的黑色字体，在文件夹里，我用红色字体表示了

今天多说了几句，我以为是在别的群，不分享了

3.1 日分享

群友：发错一条群消息后（发错群了）

回答：不要在群里发送这种信息，警告一次@群友

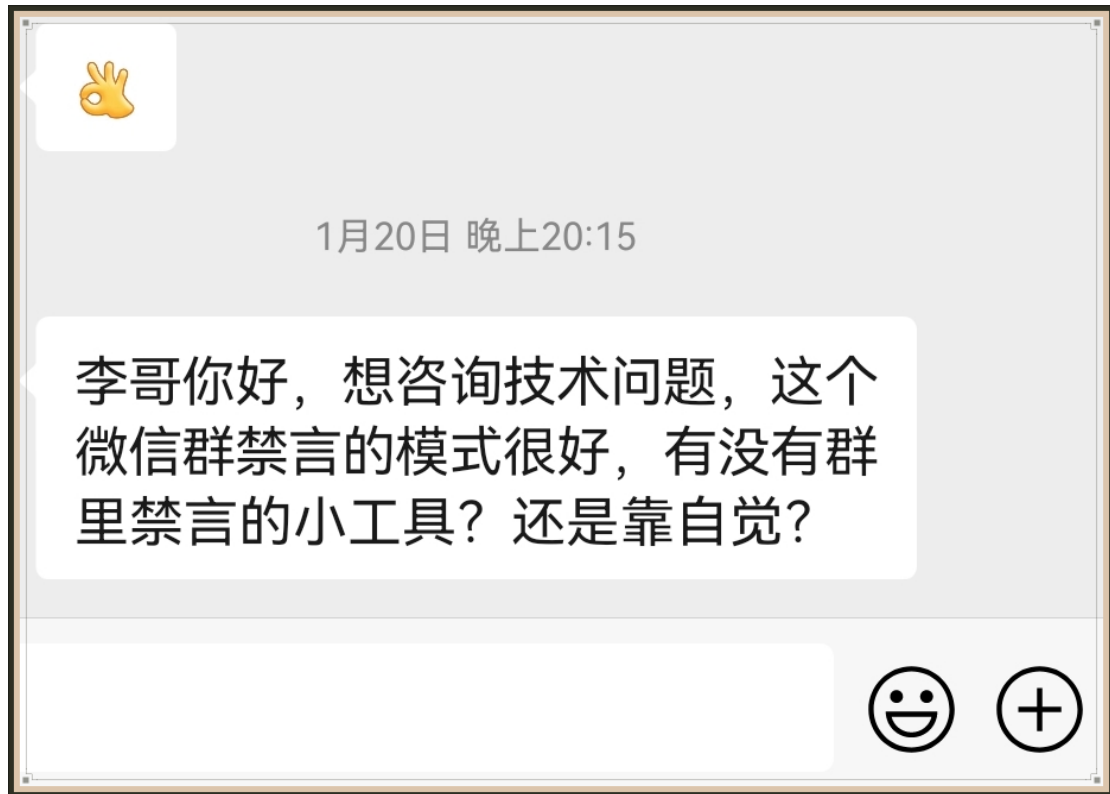
这个群里是不允许发言，不允许交流的，但我还是想给大家分享一些干货

刚才那位朋友说发错群了，我可以理解，因为我最近拉进来一位新群友，系统提示消息会把这个群聊给顶上去，那么，他转发群聊的时候可能就会点错

今天要给大家聊的是，两个点，第一个，群里禁止发言的意义何在，第二个，我这么做的意图何在

第一个，这是当时进这个群的一位朋友私信我的问题，但不进其他两个群，我是不负责解答任何问题的，所

以我就晾着没有回复，因为我平时信息太多了，精力有限



我想说，技术，群机器人，小工具等，这些都是次要的，你要想管好一个群，那么，你要先从思想上下苦功夫

比如，很多人的初心就是：我要拉一个群，给大家在这里分享干货，大家要遵守纪律，不要发广告，不要骂人，群里有机器人，大家注意一下，可是有很多人该发的还是发，他压根就不管你

或者说，互联网上的极大一部分人进免费群里，就是想发广告营销大家，发水滴筹，小程序，大转盘抽奖之类的

于大家来说，这个群非常的纯净，没有人发广告，每天群消息会很少，能给大家保留很多珍贵的时间、精力

与我来说，只需要把手稿，封面图，付费文章，发到这个群里，就不用花心思去打理，可以做自己的事，把能量聚焦

第二个，我这么做的意义何在呢，可以从营销方面和我的个人成长上来说

关于营销，是这样的，很多人进我的高价群，他是持怀疑态度的，怕我是个骗子，这个相对低价的群是个缓冲，里面干货很多，进来的人一看，这家伙还有真有点儿东西，他可能会加入我的其他群（真有群友这样做了）

以获得更多干货并且可以和我交流，此群不交流

互联网上的一元体验理财课程，或者一分钱体验课，也是这个道理，目的就是为了筛选用户，看你有没有付费意图，接下来可以给你卖 4999 的课程

如果他发现，你是个连一分钱都不愿意付的穷鬼，那么他才在第一关就会把你给过滤掉，营销者认为，你没有营销价值，成本太大

关于个人成长，是这样的，这个是我这一周刷抖音的时长，每天平均七分钟，看似很短，可是，七七四十九，也 50 分钟了，将近一个小时也不短了

某某极速版，看 xx 领现金，也是这个道理，他们是在购买大家的时间，营销大家的大脑

很多人私信我也不回，不是架子大，也不是嫌弃给的钱少，因为若是每人每天发几块钱，几十块钱的红包，让我给解答问题，那样我就会消耗掉，我个人将无法得到成长，就成废物了

建高价交流群和大家交流，也是这个道理，算是我的私心吧，这样效率能高很多

如果，里面有很多人发广告的，闲聊的，撕逼的，骂人的，吐槽负面情绪的，我不建议大家浸泡里面，或者待很长时间（至少我是从不加入的）

因为我们珍视自己的时间，保护自己的注意力了，才有可能去做有价值的事情，不要被很多免费的网友拖下水，拽入火坑，陷入负面情绪，负能量场，导致我们成为乱糟糟的自己

还有要提醒的一件事，你的时间花在哪，注意力注意到哪，那么，我们的生命就将消耗在哪里

没有草稿，最近群友进群多了，我感觉，是该分享些干货了，大家可以爬楼看一下

今天的分享，都是我的真心话

主题：《如何在男女关系中，成为主导者？》

我看到很多男女蠢货，都在朋友圈里发很掉价的内容。

如果你已经结婚生孩子了，过了很多年，这辈子除了对方再也找不到更好的了，那么，你想发什么都可以。

因为你已是家庭主妇或家庭主夫了，但是呢，如果你是一个单身，或者你还有向上攀登的潜质，收入还能提升一大截。

前途不可限量，再或者你有很多才华，有相对姣好的容貌，你也想得到一个你能喜欢的对象，那么，你一定要注重一下自己的方方面面。

你要明白，越优质的对象，生出来的孩子越漂亮越聪明，越劣质的对象，生出来孩子越丑陋越愚钝。

即便你不要孩子，在你们的二人世界里，你能找到一个你喜欢的，你钟意的，那还是非常开心的。

而不是说，找了一个你不满意的，凑合着生存，整天和一个你嫌弃的人过一辈子。

有人说了，你说的这些我都懂，我也想找一个自己喜欢的，自己满意的，可是，对方看不上我啊，而且我又懒又丑，收入还低。

像我这种连对象都难找的人，你题目里还说“如何在男女关系中，成为主导者”，这不是开国际玩笑吗？

那好，我正式的告诉你，这不是开国际玩笑，你只要按照我说的去做，不说几百个异性追你，五个以上十个以下还是有的。

无论男女，都遵循我说的以下三大法则，虽然我不是情感大V，但我可以保证，你在其他任何情感大V那里，都没有看到过我说的这三大黄金法则。

或者说，即便你看到过，人家也不会把它说细点透，

那么，今天我就给大家点透。

首先，我先把这三大黄金法则，给大家说一下，然后我再细剖析。

①越自爱的人，越容易被爱。

②越不缺对象的人，越有对象。

③越厉害越有钱的人，越不想谈恋爱。

这三大黄金法则，我给大家说过之后，你不要扭头就忘，你要仔细去品味一下，我为什么要列出这3点。

或者，你看到这3点后，你知不知道自己，为什么在男女关系中相当卑微了。

①越自爱的人，越容易被爱。

我之前给大家说过，无论是男女关系，还是合作伙伴关系，本质上你我都属于一件商品。

一个商品越自爱顾客越喜欢，也就是说，这个商品越精致，它打扮的越好，它给自己雕琢的越精细，那么顾客和买家将会更青睐它。

当然，商品本身是不会自己打磨的，也不会自爱的，因为它是一个死物，我是想通过商品这个例子，给大家表示，你要把你自己当成一个商品，你要爱自己，你是活的呀。

顾客会在他心中，给你一个定位，他心说，这是一个好商品，这是一个贵商品，它不是廉价的地摊货，我要好好爱它。

如果你给别人展示，你就是一个廉价的商品，打折的商品，那么，即便这个顾客他不买这个东西，他也会糟践你，心说这是别人剩下的东西，不值钱，我才不要。

所以说，你一定要把自己打造出来一个好价格，给对方展示出你的优质。

具体怎么做呢，那就是，你平时多关注一下自己的内

心情感变化。

让别人感受到，你是在好好的生活，好好的爱自己，每天吃健康的食物，喝纯净的饮用水，作息规律，健身规律。

那么，别人大概率会以为你是个靠谱的人，也想进一步和你发展交流，才会有接下来的男女感情。

如果你今天酗酒，明天吃烧烤，后天和别人去聚会，那么，你在异性的心理价位会非常低。

我给大家说的这些，让你爱自己，并不是说只是为了博得异性的青睐，之所以这么做，更重要的是你自己，确实能得到切切实实的提升，对自己好，这才是根本。

这也是我为什么把爱自己放在第一条，因为，一个不自爱的人，没人去爱你。

②越不缺对象的人，越有对象。

大家初次听到这句话，是不是感觉这像是一个渣男或

者渣女说的话，对恋爱不负责任，对婚姻不负责任，总是糊弄别人的感情。

其实并不是，这句话并不是说让大家去做海王，脚踩好几条船，而是说，你知道你自己从来不缺对象，你若是想找对象，随时都能找到。

而且，你身边有很多个想和你谈对象的人，你现在之所以没有谈对象，是因为你本身不想谈，你并不缺。

只有你展示出这个姿态，别人才可能和你发展进一步的关系，如果，你本身确实没有对象，你还显示出我很有需求感，我非常想找一个伴侣，那么别人离你就远了。

你得到异性的概率就低了，因为越口渴的人，越得不到水，越饥饿的人，越得不到食物，一定要记住。

③越厉害越有钱的人，越不想谈恋爱。

任何一个领域的王者和大 V，注意，是任何一个领域，只要他知名度非常高，他非常的有钱，那么他绝对不

想花费大心思去谈恋爱，去培养男女感情。

无论是搞笑的大 V，还是穿搭的博主，还是讲解游戏的博主，只要他满足有名，有钱其中的一点，都会有成千上万个男男女女铺天盖地的去找他，不管这个大 V 好看与否。

如果，你家里每天都有几千封邮件塞给你，要向你求偶，求求你作我对象吧，那么你就会理解，大 V 是真的不缺异性。

对于顶层来说，X 资源属于泛滥资源，他们根本就没空理，对于底层来说，X 资源是稀缺资源。

一个稍微有一点儿姿色的女人，加上美颜和滤镜，放在互联网上，都会有 100 个男人跪舔。

一个稍微长得不错的男人，稍微打扮一下，注重一下衣品，发到互联网上，也会有七八十个女人想要他微信。

拿我来说，我是一个没资源，没背景，没实力的穷屌

丝吧。

我公众号上才一万多个粉丝，全网加起来也不过5万粉丝，但是呢，就这样还是会有人私信我，在评论区里说想和我谈恋爱。

我如果没有事业，没有影响力，那么，你觉得这些求偶的人，会来找我吗。

如果我真的是一个彻彻底底的屌丝，毋庸置疑，我一定是这帮女粉踩踏的对象，人家一眼都不会多看我，扭头就走了。

然而，现在可不一样了，当我越来越厉害的时候，当我越来越有钱的时候，你就会发现，我的很多时间和精力，都是不会花在恋爱上的，即便我单身。

因为没有实力的恋爱，既不能给你爱情，还会来抢你的面包。

最后，我想给看我这篇文章的所有单身男女青年说，你和任何人谈恋爱，谈感情的时候，都不要去讨好甚

至是跪舔。

首先你要成为一个完整的自己，你才能回馈给对方一个完整的爱人。

当对方把你变成一个更脏乱差的自己的时候，那么，他就是一个坏人，他不是你的爱人，他不值得你爱，更不值得被爱。

主题：《抱歉，朋友圈就是营销圈》

温馨提示，如果你认为朋友圈是分享心情，晒自己生活的地方，那么你不要阅读此文。

因为我之前也是这么想的。

什么是朋友圈呢？官方是这么解释的：

微信朋友圈指的是腾讯微信上的一个社交功能，于微信 4.0 版本 2012 年 4 月 19 日更新时上线。

用户可以通过朋友圈发表文字和图片，同时可通过其他软件将文章或者音乐分享到朋友圈。

用户可以对好友新发的照片或留言进行“评论”或“赞”，用户只能看相同好友的评论或赞。

而我不这么认为，我认为朋友圈就是营销圈，对于富人和营销者来说，尤为如此。

说的通俗一点就是，富人和营销者一发朋友圈就可以收钱，可以获得满满的金钱能量与情绪加持。

而穷人和普通人呢，一发朋友圈，只会产生一种情况，那就是拉低自己的段位，并且还会吸引一大堆辣鸡与穷鬼。

他们会问东问西，胡乱评论，调侃你，讽刺你，挖苦你，你如果去给他们回复了，那么势必会消耗你极大的时间与能量，最后他们大概率都不会买单，你捞不到一分钱。

那么，朋友圈到底该怎么发呢，我为什么会这么定义朋友圈呢，相信你看了接下来的内容，绝对会颠覆你对朋友圈固有的认知：

下面，我会针对不同的消费群体，关于发朋友圈的操作要点，给大家针对性的指导，并附加 3 个真实案例。

我是这么定义朋友圈的：

朋友圈，就是你把你的客户，潜在客户，读者，粉丝，聚集到你的个人微信里，之后，你定时定量的去给他们投喂你所营销的产品，在时间的叠加与信任的基础之上，促使他们主动下单掏钱，进行购买的一个动作和行为。

浓缩成一句话就是：朋友圈是一个动作。

语文好的朋友该给我纠错了，朋友圈是名词，不是动词，朋友圈是一个动作怎么解释？

其实，很好解释，“厕所”是一个名词，可当有人问：“你要干嘛”的时候，你回答的可能就是这两个字“厕所”，此时它就代表“上厕所”、“去厕所”，属于一个动作。

还有，当有人晚上问你：“这么晚了，已经没有公交车了，你怎么回家啊”，你的回答可能就是“汽车”这两个字，此时它就表示“开汽车”、“我要开汽车”

回家”，这层引申含义。

同理，当有人问你怎么回家，你没汽车的时候，你可能说“出租”这两个字，此时“出租”这个动词，就变成了出租车这一名词。

不过，它表示的仍然是“打出租车回家”这一全过程。

为什么这么说呢？因为把话说全太累了，能省则省，才符合人性。

另外，还可以提高人们生产生活的效率。

举个例子，公共交通汽车→公交（车）；普通高等学校招生全国统一考试→高考；人力资源管理→Human Resource→HR

你看吧，人们会把很多词汇灵活运用，比如简化，转变词意，有的甚至还会改变原意。

毕竟，语言与文字造出来就是让人们使用，为人们社会提供服务的。

所以说，不管是名词的使动用法，还是名词的意动用法，大家理解我的意思即可。

我给大家表述的意思是，当你听到一个和你的观念相冲突的词汇的时候，先不要急着反驳，你要看看他为什么这么说，你能从中获取到什么，可不可以为你所用，这才是重点。

如果非要讨论文字的正确使用方法，那么可以开个国学班，三天三夜都说不完。

以上 1200 字，给大家简单介绍了下我对朋友圈的定义，相当于是开胃小菜，接下来的 2000 字，我会重点教给大家，如何把发朋友圈这个动作做到极致。

既然朋友圈是一个动作/行为，那么，大家就要思考以下这三个问题：

你发朋友圈这个动作，做到位吗？作为你的客户，这个裁判给你打高分了吗？你是否和他们培养出来了信任，甚至是感情呢？

如果没有的话，你就要反思一下了，看你发的朋友圈平时是不是都是复制的，或者是从网上硬生生的搬来的（图片/文字/视频）。

想挽留的话，也不是没有方法，大家不要着急，按着我说的思路，坚持三个月，你会看到不一样的效果。

案例一：装修房子，（房地产等）。

装修房子的小 A 发朋友圈说，找我装修房子只需 XX 元钱，十日之内，报我的名字，还可享受 8 折优惠。
电话：xx……

同样是装修房子，小 B 是这么发朋友圈的：夜里 23:30 了，我帮这家业主弄了五个小时的房子，他对客厅的墙纸不太满意，于是我又为他换了几个，业主乐呵呵的笑了，他 5 岁的儿子也很开心，因为弄的是卡通人物，现在我也该回家了，踏着月光与路灯，给大家提前道个晚安。

巧了，小 A 和小 B 这两个人都放了配图，小 A 放的是

优惠折扣图，小 B 放的是为业主家装修房子的图片。

这个时候，大家可以思考一下，如果你同时刷到这两个人的朋友圈，你会选择找哪一个人装修呢？

即便小 B 比小 A 的装修费贵 500 块钱，或者贵 1000 块钱，你也会找小 B 装修的吧？

为什么呢，因为你在小 B 的身上看到了负责任、耐心、为客户考虑，而你在小 A 身上，只看到了商家浓重的营销味道，这是令顾客很反感的。

小 A 给大家的感觉是：我很缺钱，我很缺客户，我想赚你钱，你赶快掏钱吧！

小 B 给大家的感觉是：我不缺客户，我不想赚你钱，我想真心实意的为每一个顾客服务，我会竭尽全力的去工作，把顾客的家视作自己的家一样用心去打造。

案例二：朋友圈卖货，（水果、鞋子等）。

朋友圈销售水果的小 A 说，新上市的某某水果特别好

吃，现在通过小程序购买，即可秒杀五斤水果，送家人，送朋友都可以，欢迎大家抢购，后面还加上了三个感叹号！

而卖水果的小 B 是这么说的，前几天有位宝妈，在我这里买了几斤柿子，她说收到的怎么是比较硬的？

我说，由于考虑到快递时间、运输颠簸、取件早晚等问题，我们不会给客户直接送熟透了的柿子，那样的话，到您手里都烂掉了，不能吃了。

如果比较硬的话，您可以放几天，或者是用催熟的方法，到它熟透的时候，那个时候享用，口味更佳，但不介意熟太透哦，那也会坏掉的。

于是，这个宝妈很开心，并声称下次还要来的来小 B 这儿买，说她的服务很周到。

大家看，即便你说你有打 1 折的秒杀活动，别人也不会去你那里买水果，他总觉得你在套路他。

尤其是买吃的喝的，这类客户最需要的是踏实，安全，

无害，孩子吃的高兴，他既然有这个需求，我们就去满足就可以了。

千万不要今天秒杀三次，明天秒杀五次，客户想看到的是，其他客户在你这里买完东西之后的反馈，切记切记。

案例三：卖减肥产品，（课程、雅思等）。

小 A 在朋友圈里说，男人如果胖的话，就会像个猪，女人胖的话，会更难看，你如果不瘦下来，根本没有人要你，连你的孩子都会嫌弃你，所以赶快来减肥吧，下面是我的减肥黄金课程。

小 B 则经常在朋友圈里给大家科普关于身体健康的一些常识，比如，什么时候喝水好？哪段时间最好不要吃东西，我们每天应该摄入的热量是多少？有哪些可以变瘦的小妙招？

由于小 B 提供的干货非常多，大家也很受益，所以，当他推出来减肥课程的时候，那些加上他大半年的微信好友，很自然的就买单了。

其实，小 B 这些常识和干货，大多都是从其他博主那里学来的，半年后，小 B 发现自己也增长了不少见识。

所以说，不管你是卖课程也好，教别人恋爱也好，请你一定要驾驭好时间，让别人感觉你很靠谱，很实在，很地道，你是真心的在帮他们，而不是满心的赚他们的钱。

那么，问题来了，我会发朋友圈了，但是我流量少怎么办，我的微信朋友圈里只有三四百个人。

我在这里有两个方法，分别是老客户介绍，新客户开发。

老客户你需要不断的维护，他们会继续支持你的生意，或者是给你推荐新的客户。

至于开发新客户，非常简单，线下实体生意，需要辐射带动周边地区，通过送相关福利挽留潜在客户。

而互联网就更容易了，zg 这么大，你吸引个 0.1% 就

足够你养活三代人了，只要你会炫技，只要你懂平台规则，连 xxx 都会睁一只眼闭一只眼，让你敛财。

届时，你的客户多了，说不定你还需要招代理与助手呢，大家可以细品一下，那些今天提车，明天提房的营销大师，他们的思维绝对和普通人不一样。

永远要记住，老板，自由职业者，创业者，一定玩的是营销与思维，绝对不会什么技术和产品，技术操作是打工人做的工作。

整天鼓捣技术，研究技术的打工人，拼了命的替聪明人赚钱；

聪明的人，却拼了命的玩营销，搞思维，把自己的思维打磨的更加犀利，让下 ceng 人给他赚钱。

大家可以体会一下，这两个人即便是同等薪资，他们的生命体验感也是完全不同的。

读到最后，我想请问大家，各位付过费的朋友，您觉得亏了吗？

亏了的话，你可以发誓从此再也不付费，或者取关我，和我分道扬镳。

有收获的的话，那么你可以考虑继续付费，或者解锁我的全部付费文章，甚至是加入我的写作群（VIP 群已满 50 人）和我交流，在哪里你会听到更多，收获更多。

至于为什么不要发心情和生活类的朋友圈，我在 2021 年的付费文章中已经写得很清楚了，加入我的付费群聊，您有任何问题，都可以随时向我提问。

主题：《微信公众号，小白避坑指南》

温馨提示，本篇付费文章，只对做公众号的朋友有帮助。

如果你是做知乎等其他平台的，那么这个付费文章对你没有帮助，不要再往下看了。

知乎的朋友可以看“知乎小白前期如何涨粉？”这篇付费文章。

下面，我给大家简单聊一下，小白做微信公众号的那些坑。

①永远不要相信精准裂变涨粉“科技”。

这个“科技”我为什么打上引号，因为这种“科技”本身就属于一种技术，它是一种编程代码和自动群发

软件，根本不是什么高科技。

但是呢，营销团队会告诉你，这是一种高科技，他们让你接受他们产品的方法，就是关注你的公众号，在后台给你发一张图片，留下自己的联系方式，让你主动的去加他。

他声称，会给你的公众号涨活粉，然而现实不是这样的，他们给你涨上的全是死粉，而且，还需要你自己操作。

如果你自己操作不好，那么你的一个微信号可能会被封掉，你的公众号也可能会死掉。

背后他们是怎么操作的，我就不多说了，相信懂的人都懂，再多说就是挖别人的祖坟，抢同行的饭碗了。

相信每一个做过这种工作的人，都知道其中的秘密，所谓的高科技，能忽悠到一大部分大学生、打工人。

为什么我这么肯定，因为一开始我做公众号的时候，我也被忽悠了。

为什么我说不要相信这种技术呢？

并不是说这种技术不行，而是说，涨粉的实质是你有优质的内容和珍贵的价值，粉丝才会关注你，而不是说你技术有多高明。

下面我给大家讲的两个点，对公众号刚起步的号主很有帮助，对小白更有帮助。

如果你正在做公众号的话，那么，一定要看一下，这两条，比第一条重要 1 万倍。

②永远不要和任何人互关互粉。

有人要问，第一条这种圈套是怎么陷进去的？

其实，一个巨大的坑就是公众号互关互粉互阅群，只要你进到这个群里面了，那么，这里面肯定会潜伏着这类营销团队的工作人员。

你推出你的公众号，你以为你和别人互相关注，可以

彼此鼓励，你们可以增加粉丝，开通流量主，其实呢，你们的号全部暴露在了这种工作人员的记录之中。

届时，他会挨个关注你们的公众号，然后再向你们公众号的后台频繁的发送涨粉裂变技术。

如果你有一天忍不住诱惑，那么，你就掏钱买单了，他们的营销就是这么神奇。

还有一个就是，声称靠互关把公众号做起来的人，他们都是弱者，都是没有能力的废物，他们一定做不起来，你把他们拉黑就行了。

你需要向大佬学习，需要向那些有成果的号主学习，而不是和一群弱者和废物待在一块儿。

另外，你发现没有，这些互关互粉群打着互相帮助的旗号，背地里都是互相宰割，而且这些群，全部都是免费的，你想获取超值的价值，有人分享干货，非常的荒谬可笑。

③永远不要搭理后台私信你的人。

如果你能做到第 3 点，那么前 2 点肯定忽悠不到你，不管这个人 是粉丝，读者，客户，还是想要和你合作的广告主，你一定要记住，任何人后台私信你，都不要回复，即便你看见了消息，也要置之不理。

有人会觉得这样冷血，没有感情，但如果你积极热情了，那么 你肯定会变得又穷又酸。

如果，粉丝读者想要和你发生联系，那么，他们会加你的微信，给你转账掏钱。

如果，广告主要和你合作，那么，他们会点开你公众 号菜单栏，下面有“商务合作”，他们会主动加你的 微信并备注来意。

如果，骗子想要和你发生联系，那么他一定会在后台 私信你，说我这里有个超值的东 西，想推荐给你，或者我有个困难，想听你的指点，你 只要加上他们了，并且搭理他们了，那么，你等着倾家荡产即可。

一念成魔，一念成佛，坚决不要动邪念，歪心思。

你做公众号想赚钱，那么，请你思考一下你内心是否有爱的？

你是否能提供价值，你是否能贡献的量？

你想明白了上面的那些内容之后，才是考虑如何涨粉，如何运用技术去吸粉。

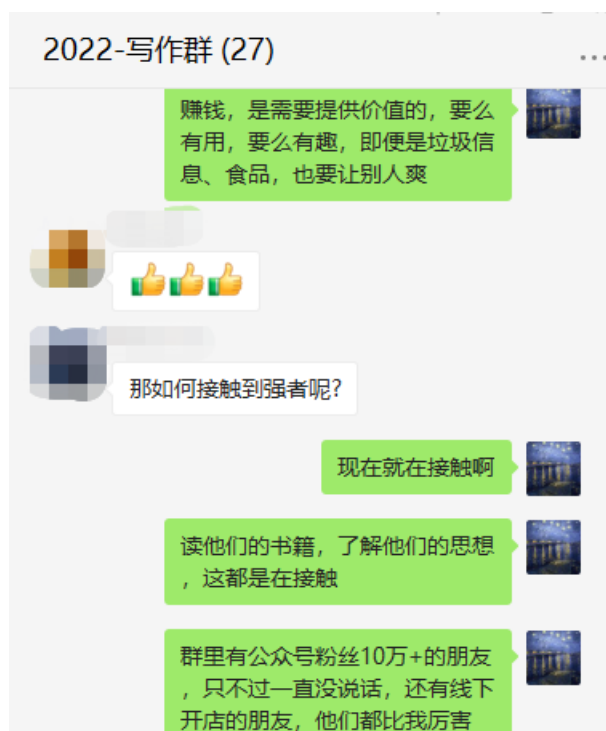
而不是说，你怎么才能一夜暴富，一夜暴千粉万粉，只要你动了想占便宜，贪婪，走捷径，图快，懒省事的念头，那么，你永远都做不起来微信公众号。

不但我帮不了你，连天王老子与 xxx 都帮不了你。

主题 《如何成为强者？你要牢记，这三大黄金法则》

昨天，写作群里面的一位群友咨询我，如何接触到强者呢？

我就说了，读他们的书籍，了解他们的思想，这都是在接触。



另外，还有三个点，你必须执行下去，才会成为强者，为什么我这么肯定，因为我就是这么蜕变的。

第一点，永远不要相信有暴富的法宝。

这个世界上没有的“法宝”，天王老子与 xxx 也没有法宝，所谓的法宝或利器，其实是一种犀利思维或者铁血手腕。

我们可以少走弯路，但不能走捷径。

弯路是指，变富路上的各种坑，各种违规 捷径是指，通过恶劣手段，吸取大量粉丝，比如虚假链接、病毒裂变。

如果你认为这个世界上有法宝，要么你遇到骗子了，要么你在做梦。

永远要记住，所有的法宝，都不如你那颗坚定的心，脚踏实地，一步一步一个脚印打下来的江山，没人能推翻。

因为你留下来的痕迹是实的，你是有爱的，大家能感受到（不是扯淡）。

比如，我这个号产出的每一个字，大家都能感受到，这是我一个字一个字用心写的，非常的纯净、赤诚，连小广告都没开。

我每天要写好几千个字，身体再难受，都没有断更过，大家感受到的是能量，是爱。

第二点，一定要敢于要相信，不要怀疑。

在这个世界上，怀疑的代价就被骗的还高，尤其是你的念头在那里动摇。

比如说，情小韵是不是个骗子，他会不会是个坏人，他是传销还是信徒，他的VIP群里聊的都是真的吗，或许，他的群里会不会有托，万一我转了账，他把我拉黑了怎么办？

有人这么想，我可以理解，因为我之前也是从这个阶段过来的，对任何人与事物都充满了怀疑。

这种人一般是个学生，或者是个可怜的打工者，被骗的钱，从来没有捞回来过，被伤的心，也从来没有被治愈过，所以，他心里慌，他选择不再相信任何人。

我想说，只要你有一丝丝认可过我说的话，那么，你就可以认为我写的都是真的。

再或者，你有一丝丝质疑过我，就可以瞬间把我拉黑，把我给取关了，屏蔽我的公众号，永远不要再点开。

我希望我所有的读者，都可以做到爱的纯纯粹粹，恨的彻彻底底。

永远不要被纠结所消耗，它会要了你的命的。

如果，你相信我，那么请你紧绷一根弦，执行力上去，去执行，在执行的过程中，你自己就会发现很多赚钱的道道，人性的秘密。

为什么呢，因为我就是这样过来的，其他人什么反馈我不知道，但是，我照做之后，确实很受益。

我也被骗过，很扎心，不过，我也被信任过，很感动，我觉得，爱大于恨，抵消了。

你如果一直纠结于某某人骗过你，割你韭菜，那么，你满脑子都是他的丑恶嘴脸，他能恶心、污染你一辈子。

所以，为了净化自己的心灵，让自己变得幸福，请不要让太多的垃圾进来，更不要让你那无处安放青春，被垃圾堆填满，你要告诉你自己：它们不配留在我的脑子里，我值得拥有更好的回忆。

第三点，永远不要被任何人的截图带节奏。

我在一个大佬群里分享道：大家好，本人这次的分享，只是作为有成果的例子，给大家验证一下，拿出来实例。

大家任何人都不要加我好友，不要问账号，不要有好奇心，我不割大家韭菜，仅仅是分享，仅此而已，祝大家早日做出成果。

为什么我在分享前，一定要声明任何人都不要加我，我不想虚荣一下子吗，让大家吹捧一下子不好吗，正好我再装一逼，吹吹牛。

比如说，你看，我知乎三个月涨了一万粉丝，我公众号半年涨了一万粉丝，我的VIP群人都满了。

我心说，这是把大家当韭菜割了，展示成果，晒截图，不提前声明，绝对有割韭菜的嫌疑，发布者也绝对有这个心思，他是定准了群里的某条鱼，或者几条鱼，准备钓你。

怎么钓鱼呢，答案是，这些牛逼哄哄的截图，这些蹭蹭上涨的粉丝截图，就是诱饵。

想了解吗，想加我吗，那就来吧，我这里有一个大鱼塘，专门等待鱼儿的上钩。

不过，我没这么做，群昵称我没写XX公众号，朋友圈背景图我也没放关注xx公众号，视频号我也根本没有开。

所以说，如果你发现，有个人在群里发言特别积极（群主除外），别人每次发言，他都要搭话，非常活跃，一直在群里蹦跶，那么，你就要注意他了。

他只有一个目的，收割群里面的资源，收割无脑小白。

我指的是高价付费群，因为，免费的群里全是收割机。

你不用担心免费的群里有没有人钓你，免费的群里处处有镰刀，字字在钓鱼。

主题：《警惕群里积极发言的人》

这群里有 80 个人了，基本上每增加 10 个人，我就在群里分享一些干货吧

上次分享的时候，我记得是大概 70 个人

由于这个文章保存群单价比较低，所以，进群人数相对较多，人数一多了，那么，出现的问题，面临的矛盾就会多

在前两期，我和大家分享了，为什么让这个群禁言，大家可以翻看群公告（我整理到 2022 付费文章里面了）

第六期和第七期

今天，我继续给大家分享一条群里的潜规则，或者说，

大家并没有看透的动作

今天的付费文章 011，第三条，警惕一切发收款截图，和在群里蹦跶的人

我先说说收款截图，营销者发收款截图，是为了更快，更多的收钱，可以理解

比如，客户的正反馈，他想继续在你这里买单，想支持你，这些都可以晒

晒完之后，潜在客户买单的比例会加大，也会筛选过滤掉不买单的客户

因为这里面有信任成本和时间成本，对方感觉你靠谱，你不会坑他，因为有人已经买单了，客户心想，我买了难道会上当吗？

但是呢，有一部分收款截图是需要警惕的，比如，那种做裂变团队营销的人，营销大师，他们会把同一个截图发给数十个员工，让他们发同一条朋友圈

一个员工有 1000 人，那么，这个收款截图的杀伤力，就是一万人

微信加 1000 人好友，客户，被营销者等等

我们可以利用这个营销思维，更快的完成成交，但是，自己的服务和产品一定要地道，实在，不要坑人

接下来，我说说在群里的活跃分子或积极分子，三天两头出来冒泡的人

你的朋友圈里有这么多截图，你有很多产品和服务，那么，怎么让更多的人看到呢？答案是，加微信群

所以说，免费的微信群，基本上每一个人都自带镰刀，自带被割的潜质

因为免费的微信群，没有设置任何门槛，扫一扫就可以进去，任何一个人都可以胡作非为、肆无忌惮

微信群的好友是有限的，但是，你入群之后，整个群都可能会成为你的潜在客户

具体表现为：自己的朋友圈让陌生人可见十条，在简介区写上自己的业务，把群昵称改成某某公众号，在背景图打上自己的业务，甚至视频号也带上

把这些提前工作准备好了之后，就是每天在群里冒泡发言了，然后，就可以勾到大家的注意力

在互联网上，注意力和时间比金钱还珍贵，谁能勾到别人的这两样东西，那么，他就能勾到他的钱财

如果这个群是你主导的，或者你是管理员，最次你就是个群成员，你发一条收款截图，你给大家展示的姿态就是，你看，我做了一个项目日入 100，绝对会有很多人加你

每天都发不停的，不停的营销，有人进群，有人退群，肯定会比例成交（人性经不住诱惑）

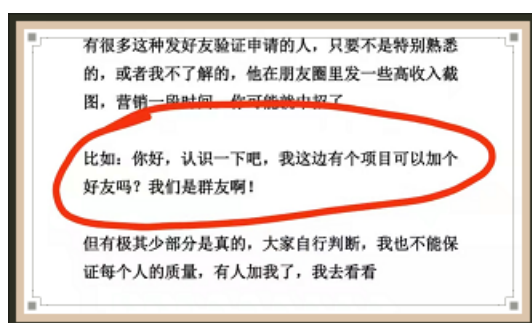
以上是免费群里的具体动作，如果是付费群，一个人不停的冒泡，不停的积极发言，一定是想收人的，因为付费群自己付出了代价，必须要回本，投放广告就

是这个道理

每一次发言、每一个动作，都是在吸引被营销者的注意力

动作次数多了，闲人、蠢人、穷人，就会点开这个人的头像，翻翻朋友圈，然后，加你，大哥可以你带带我吗，接下来的事情，大家都知道了

不过，富人，有能量的人，不会被吸引，他能洞察一切，就是不吭声



最后一个，是我红色圈圈框住的这句话，比如，大家在这个群里发生了加删好友、合作、金钱交易（或者其他群）

大家千万不要有这种心态：我是通过情小韵认识的这

个人，他应该靠谱吧？因为我认为情小韵靠谱，其实，并不是

大家对我的信任，不能转交给任何一个人，因为对方是否靠谱，我也不知道。大家不要因为通过我，或者其他大V认识的人，就认为100%靠谱，最后会害了你自己的，我想提醒的是这一点

我说完了，分享的核心，就是判断力，概括为一个词就是：理性