

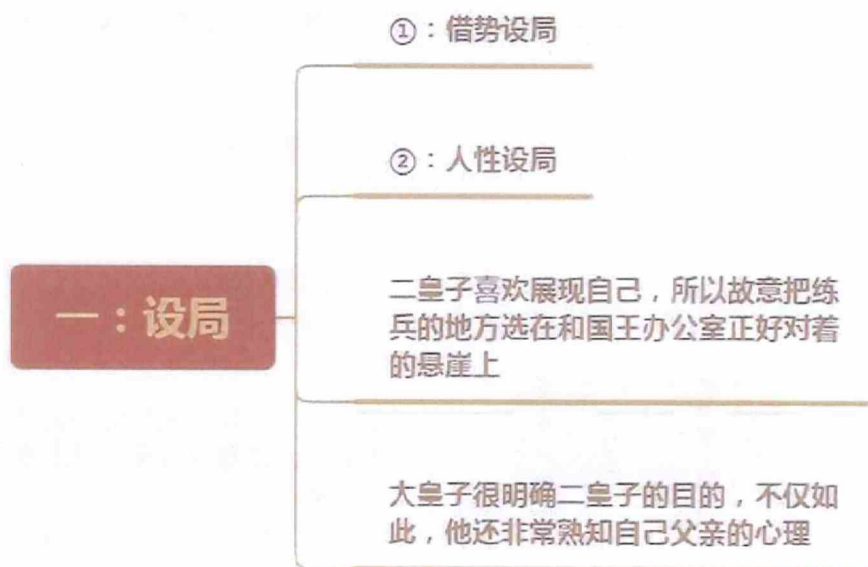
# 千门谋局

下册





大皇子此局的成功和精髓之处，主要在于以下这2个节点，至关重要，一般人根本不懂。



### 一：设局

大皇子明明处于劣势，他设局的目的便是扭转局面，甚至是除掉对手。

他设局最巧妙的有两处：

#### ①：借势设局

二皇子喜欢展现自己，所以故意把练兵的地方选在和国王办公室正好对着的悬崖上。

是为了日日夜夜能让国王看到自己的优点，从而获取好感，希望能获得更多的筹码，为成为储君做铺垫。

既然二皇子这么喜欢表现，大皇子正好借助这个事情来做局，让其弄巧成拙。

大皇子所借助的就是二皇子急于表现，急于求成的势。

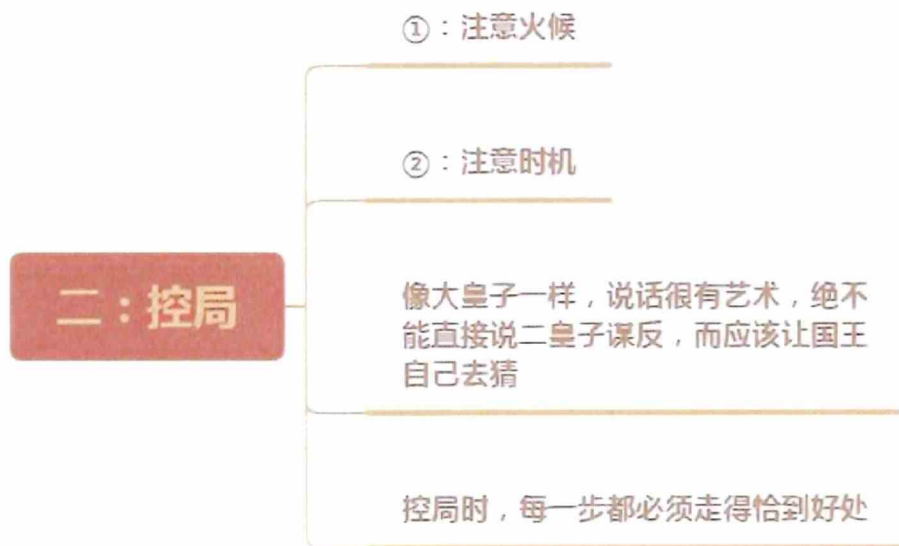
#### ②：人性设局

大皇子很明确二皇子的目的，不仅如此，他还非常熟知自己父亲的心理。

虽然国王更看重二皇子，但他也是有红线的，那就是谋反篡位。

若是谁敢触及底线，或者又这个意图，他都绝不会放过。

如此多疑的性格，才成为了大皇子设局的突破口，让其成功达到了目的。



## 二：控局

虽然一切都在顺利进行，而且国王也看到了二皇子带兵练习射术，但这都无伤大雅。

因为国王根本没有往谋反的方向去想，所以，二皇子根本不会因此被处罚。

这个时候，大皇子一番话，虽然没有明说二皇子要造反，却通过自己的提点让国王意识到了这一切。

经过一番添油加醋，成功控局，让形势急转直下，朝着自己期望的方向稳步进行。最后，达成目的只是时间问题。

所以，真正的高手控局，一定需要把控以下2点：

### ①：注意火候

像大皇子一样，说话很有艺术，绝不能直接说二皇子谋反，而应该让国王自己去猜。

否则，一旦火候过大，用力过猛，很容易弄巧成拙，变成大皇子主动陷害二皇子。

做任何局都一样，切记不可操之过急，记住过犹不及。

### ②：注意时机

控局时，每一步都必须走得恰到好处。

每一句话、每一个行动，要按部就班，把握好详细的时机。一旦有错漏，就很可能引人怀疑，甚至瞬间破局。

比如：

大皇子添油加醋，故意把国王往谋反上引导，恰好时在国王看到二皇子带兵练习射术之后。

这个时机把控相当准确，也十分到位。

所以，才取得了意料之中的效果。

总而言之，我们的生活中处处是局，不懂做局，我那你就注定会被人玩弄和利用，甚至怎么被害的都不知道。

### 102 顶级上位者的 2 大做局智慧：助你谋局、控局、破局！

这是我见过最聪明的自保之法和最愚蠢的死法，简直是叹为观止，不得不服。

在生活中，与人相处，为人处世不可没有城府；在职场、官场生存，更不可不懂谋略。

对真正的高手来说：进是能力，退是谋略。

比如：

汉初“三杰”之一的韩信，跟着刘邦打天下，立下汗马功劳，其中有一半的江山都是他打的。

所以，刘邦感念他的功勋卓著，封异姓王，对其赏赐更是做到了极致，甚至到了赏无可赏的地步。

从此，韩信在朝中权势滔天，不可一世，可谓一人之下，万人之上，好不风光。

但韩信这个人缺乏城府和心机，勇猛有余，谋略不足，功高盖主而不自知，贪念权位，痴迷荣华富贵，不知进退，急功近利，最后才落得一个悲惨的下场。

韩信的嚣张和狂妄，让皇室感受到了深深的忌惮。

在战乱时期，功臣是君主的宝贝；可在和平时期，功臣就是最大的隐患。

很显然韩信不懂这个道理，以至于被吕后设计杀害，不得善终。

一代英才，他到死可能也没想清楚自己为什么会死，更没想到自己会死在一个妇人手上。

再比如：

同样是“汉初三杰”之一的张良，功劳比起韩信有过之而无不及。

都是陪同刘邦打天下的功臣，任何人都取代不了他的地位。

张良一家三代为相，典型的名门望族之后，只可惜没有遇到明君，家道中落。

好在遇到了刘邦，又得到黄石公传授《太公兵法》，他才能崭露头角，成为刘邦的左膀右臂。

参加农民起义后，张良先后辅佐刘邦攻破咸阳，又助他大败项羽，一统天下，建立大汉王朝。

他功勋之卓著，丝毫不弱于韩信，刘邦对其也是毫不吝啬，大肆封赏。

但是，张良与韩信最大的不同就是他懂得急流勇退，明哲保身。

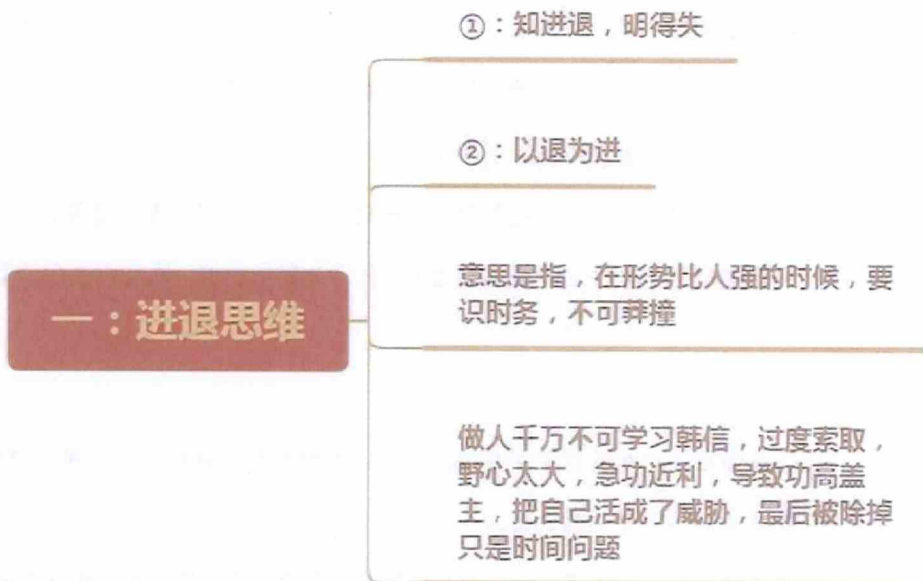
张良深知朝堂之险恶，更何况自己又是举足轻重的人物，必定会成为众矢之的。

一旦陷入权力争斗的漩涡，必定难以脱身，不说能不能保住自己的荣华富贵，恐怕连性命也会堪忧。

所以，他果断选择退隐山林，拒绝了封赏，卸甲归田，安享晚年，得以善终。

韩信和张良就是最好的对比，同样的地位和功劳，一个不知进退，落得人死灯灭的下场；一个知进退，有谋略，最后得以善终。

由此可见，你不管是在职场、商场、还是官场，都一定要具备以下这2大思维：



### 一：进退思维

顾名思义，就是做人要进退有度，方可在关键时刻做出最正确的选择，保全自身。

若能达到这一境界，务必要记住以下这2点诀窍：

### ①：知进退，明得失

做人千万不可学习韩信，过度索取，野心太大，急功近利，导致功高盖主，把自己活成了威胁，最后被除掉只是时间问题。

做人要学张良，知进退，明得失，方可自保。

在辅佐刘邦打天下时，他展露锋芒，让主公看到了自己的才华，获得重用，成就了一世功勋。

在大功告成，天下初定之后，他深知自己已经不被需要，为了保全自身，选择了舍弃荣华富贵和无上的权柄，卸甲归田，回乡养老。

这种气度，这种果决，这种魄力，这种豁达，绝对是一个顶级谋略高手的必备要素。

### ②：以退为进

意思是指，在形势比人强的时候，要识时务，不可莽撞。

该示弱的时候示弱，不可死要面子活受罪。

要明白，能笑到最后的才是胜利者，一时的得失，并没有那么重要。

如果没有一颗勇于面对挫折的豁达心，很容易露出破绽，被人抓住命门置于死地。

比如：

项羽当年要是能接受自己的失败，肯听下属的劝谏，渡过乌江，保全自身，天下究竟是谁的，还是未知之数。

就因为他没有不知进退，所以看不清得失，最后选择乌江自刎，断送了一切可能，把江山拱手送给了刘邦。

## 二：大局思维

无论是做人，还是做局，都一定要具备大局思维

总揽全局，从大局出发，往往才能看清更多的人事物

若是一叶障目，只执着于眼前的小利，势必会因小失大，误入歧途，陷入死局，任人鱼肉

因为他缺乏大局观，没有意识到自己已经威胁到了皇权，所以，自察觉不到自己的死期

### 二：大局思维

无论是做人，还是做局，都一定要具备大局思维。

总揽全局，从大局出发，往往才能看清更多的人事物。

若是一叶障目，只执着于眼前的小利，势必会因小失大，误入歧途，陷入死局，任人鱼肉。

比如：

韩信便是被权力、地位和荣华富贵迷住了双眼，在行军打仗上他宛如“军神”，有勇有谋；没想到换了一个环境，便失去了对大局的思考，给自己选了一条死路。

因为他缺乏大局观，没有意识到自己已经威胁到了皇权，所以，自察觉不到自己的死期。

反观韩信，深知天下大定，正是皇帝要巩固地位和权力之时，功勋老臣成为最大的阻碍。



若是任由元老们分走了权力和江山，皇帝必然心中不满，迟早会一个一个去清算。

看透了大局的发展形势，张良势必不愿意当这个绊脚石。

所以，他为了自保，选择急流勇退，给皇权让路，这才是真正的谋略高手。

总而言之，要想成大事，就定要有谋略，必须具备上述这2大思维。

**103 帮康熙除掉鳌拜、助拼多多杀出重围：这2大做局的手段，不可不学**

这是我见过最牛的做局手段，没有之一。

康熙靠此局成功除掉权臣鳌拜，巩固皇权，坐稳江山；拼多多靠此局，成功在两大电商巨头的夹缝中雄起，甚至实现了超越。

众所周知，鳌拜是顺治帝留下的顾命大臣，其目的是为了帮助康熙稳定朝局。但是顺治帝死后，鳌拜狼子野心，意图把持朝政，把康熙变成傀儡。

仗着自己的权力，排挤朝中忠臣，打压异己，凡是和他不对付的忠良都成为了被残害的对象，经过一段时间的经营，成为了朝堂上独一无二的权臣，无人可撼动其地位。

康熙年幼，根本难以驾驭，更掌控不了局面。

此时势微的康熙只能任由鳌拜拿捏，忍辱负重，然后再伺机夺回大权，除掉鳌拜。

康熙深知鳌拜所忌惮的就是名不正言不顺，会让天下不服。所以，他苦心经营，也在等待机会。

为了除掉鳌拜，康熙不动声色，把鳌拜的党羽都以各种名义派出了京城，以削弱他的势力；而后，康熙还暗中培养死士和势力，收服人心，尽可能拉拢多的朝臣。

等一切就绪之后，康熙八年五月，他让善扑营的官兵埋伏在宫中，并且借议事之名召见鳌拜。



鳌拜进宫后，康熙下令立刻将其拿下，打入天牢。

但即便如此，康熙也不可掉以轻心，毕竟鳌拜根基深厚，有不少的死忠势力。若是处理不好，很可能引发叛乱。

为了安定人心，康熙下诏公布天下，说鳌拜结党营私，意图谋反，人神共愤，已被打入天牢。

除掉了这个心腹大患，康熙才算真正掌权，坐稳了帝位。

康熙很清楚自己绝不能和鳌拜硬碰硬，先不说能不能战胜对方，一旦把他激怒，必定会引起叛乱，难以收场。

由此可见，很多事情上，硬来往往是无计可施之后的下策，真正的高手要想达到自己额目的，向来靠做局。

比如：

做些年前，互联网时代的电商巨头淘宝和京东，双雄并立，没有人能从他们手上分走蛋糕。

当所有人以为行业大局已定时，拼多多黄峥却异军突起，在短短几年内超越了京东和淘宝。

为什么在两大巨头的阴影之下，拼多多都能逆势崛起呢？

全靠黄峥的思维认知和做局手段，才打造了拼多多的商业帝国。

京东一直以来都是走中高端的路线，好的服务，好的产品，价格偏贵，但买的放心，客户受众自然是欣然接受；淘宝则囊括比较广，上中下三个档次它都干。

后来，淘宝战略调整，向京东学习，导致忽略了下沉市场。

看到如此良机，黄峥自然是不能错过，以“实惠”、“便宜”、“性价比”赢得了一大票消费者的心。

他狠狠地抓住了消费者图便宜的心理，搞补贴，搞活动，在短短几年内用户量达到了上亿，甚至有超越淘宝和京东的趋势。

再看看如今的拼多多，已然是千亿市值的庞然大物，谁又能想到黄峥靠做局从淘宝和京东这两大巨头手里抢到了蛋糕呢？

综合上述这2大案例，我们不难看出，想成大事，做大局，一定要牢记以下这2大要诀：

## 一：以奇致胜

### 一：以奇致胜

意思是指做局要出其不意，若是能让别人预料到，那么你所做的局随时都有被破的风险。

比如，上述两大案例的奇，用的恰到好处：

#### ①：康熙的奇

鳌拜实力强大，康熙虽为皇帝，但根本没有与之抗衡的资本。硬碰硬，只有死路一条。

唯一的办法就是智取，否则很可能鱼死网破，导致朝局动荡。

所以，表面上康熙示弱，任由鳌拜嚣张跋扈，他也依旧忍辱负重；暗中一方面在拉拢人心，一方面在培养自己的势力和亲信，以便日后对付鳌拜。

等到鳌拜自以为胜券在握，无人能撼动其地位时，他就会忘乎所以。

面对康熙的鸿门宴，他丝毫没有意识到危险，最终为自己的狂妄付出了代价。

鳌拜没想到康熙居然还敢反抗，更没想到他会在宫中对自己下手。

所以，康熙对付鳌拜，就是出其不意，攻其不备。

## ②：拼多多的奇

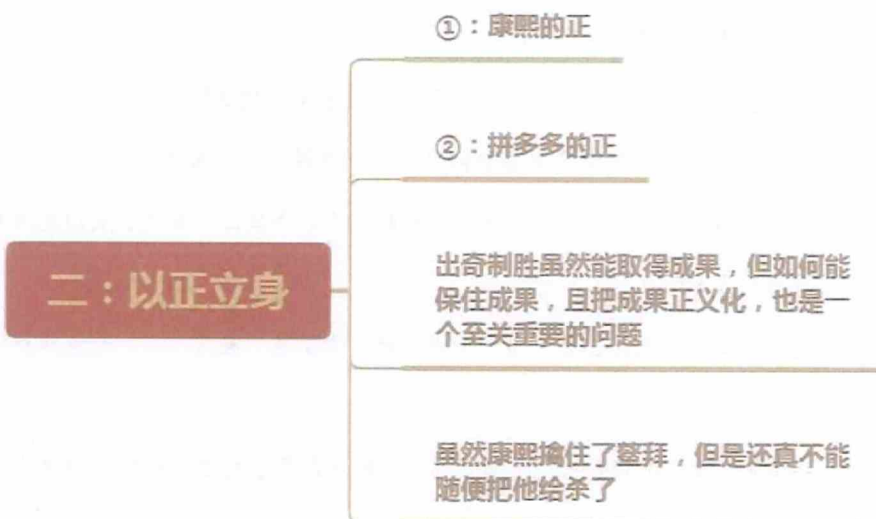
拼多多能在淘宝和京东两大巨头的强大压力下逆势崛起，这本身就是奇迹。

最让人震撼的还是黄峥抓住了淘宝战略调整的漏洞，找到一个夹缝，把希望的种子埋了进去。

谁曾想，它居然能诞生出一个千亿帝国。

紧抓下沉市场，不走寻常路，主打就是实惠和便宜，这不仅是在做生意，更是在经营人心。

黄峥的成功，在于他把用户的心理拿捏的太过精准。



## 二：以正立身

出奇制胜虽然能取得成果，但如何能保住成果，且把成果正义化，也是一个至关重要的问题。

比如，上述两大案例的正，便做得十分巧妙：

### ①：康熙的正

虽然康熙擒住了鳌拜，但是还真不能随便把他给杀了。

因为鳌拜党羽众多，死忠之士也不少，即便是皇帝也要权衡利弊。

所以，康熙给鳌拜扣上了一个弑君谋反，结党营私的帽子。

就这个罪名，足够杀他好几次了。但康熙还是没有杀他，只是将其圈禁。

一来，显示自己仁德宽厚；

二来，也是害怕鳌拜的党羽反扑。

他这么做，给自己留足了时间和空间，可以扫除鳌拜的党羽，削弱他的影响力。

康熙采取刚柔并济，奇正互用的手段，成功除掉了危害社稷的权臣，尺度和分寸把握极其到位。

### ②：拼多多的正

拼多多能在短短三年内取得惊人的成绩，全倚仗它的“正”。

它给底层老百姓带来了实惠的商品，这点直接切中了要害。

网购本身就存在货不对板的风险，而拼多多的便宜这一特性，成功把消费者的风险降到了最低。

它从消费者的角度出发，为消费者考虑，这便是它赢得人心，能快速获取用户量的关键手段。

所以说，我们不管在做任何事的时候，都一定要学会通过谋略和做局来解决问题，这才是真正的高手。

#### 104 司马懿的2大顶级做局智慧：熬死4代帝王，终成霸业

这是我见过最顶级的做局高手，一招一式，一言一行全都是心眼子。

这个人就是司马懿。

司马懿是魏国的托孤重臣，曹操死前，谁都没提到，尤其对曹丕着重强调了司马懿：此人一定要用，但必须要防着他。

曹氏每一代的帝王几乎都会牢记曹操的这一教诲，这才导致司马懿大器晚成，生生熬到了70多岁才成就霸业，达成目的。

在曹芳当权之时，用曹爽来制衡司马懿，毕竟自家人更值得信任。

在曹爽一番打压之下，司马懿被排挤到了核心圈外，而且始终无法掌握实权。

但是，司马懿经营多年，手底下有着无数的死忠之士，即便是朝廷的诸多将军，也只认司马懿为大都督。

即便司马懿被排挤到了边缘，但曹爽依旧不放心，还是派李胜前去试探。

李胜出任并州刺史，借机前往司马懿的家里辞行，想看看司马懿的状况。

司马懿洞察先机，装出一副病重的模样，说到：“我年迈体弱，即将不久于人世，你出任并州刺史，和胡地离得很近，一定要加强戒备。我死后，两个儿子就托付给你了。”

听完，李胜再次试探到：“我去的是荆州，不是并州。”

司马懿假意听错话，问道：“你要去并州吗？”

看到司马懿神智不清，李胜这才心满意足的回答：“是荆州。”

事后，李胜回去复命，对曹爽说到：“司马公只比死人多了一口气，不足畏惧。”

殊不知，所有人都被司马懿的戏给骗了，误以为他将不久于人世。

曹爽因此放松了对司马懿的戒备，这也恰好成为了他丧命的转折点。

既然被贬，司马懿索性顺势而为，隐藏蛰伏起来，任由曹爽嚣张跋扈，目中无人。

越是自大的人，破绽越多。

果不其然，一次，司马懿趁着曹爽陪皇帝去扫墓，借机发动政变，夺下大权。

为了让曹爽交出兵权，司马懿答应放他一条生路，让其回乡养老。

可等曹爽刚刚交出兵权，就立刻被下令处决。

司马懿不仅有谋略，而且心狠手辣，也难怪他能成为最大赢家。

有句话说得好：乱世三国群雄争霸，最后尽归司马家。

司马懿可以说做了一场无比巨大的好局，此局做了几十年，直到70多岁才真正收获成果，了却遗憾。

司马懿之所以能在三国乱世，凭借一己之力成就霸业，所倚仗的便是以下2大做局思维。



## 一：示弱思维



司马懿才高八斗，谋略无双，是三国时期的著名谋士。

但也正因为他太过出色，深受帝王们的忌惮，害怕他随时会谋反，即便是曹操也不例外。

为了在乱世之中实现个人的目标，登基称帝，他选择了隐忍和蛰伏。

不显山不露水，等时机成熟才真正露出獠牙和野心。

这样做，主要有2大目的：

#### ①：明哲保身

在觉得事不可为时，千万不可强行为之。逆势而上，无异于以卵击石，实属不智。

既然形势比人强，曹爽占据了优势，手握重权，为了避其锋芒，明哲保身，不得不龟缩起来。

大丈夫能屈能伸，成大事者不拘小节。

比如：

明朝时期的朱棣，在被朱允炆削藩时，不得已装疯卖傻，才保住自己的性。

留得青山在，不怕没柴烧。

朱允炆和朝中重臣眼看朱棣已疯，便放松了警惕，给他留下了反扑的空间和机会。

为了活下去，朱棣起兵造反，逼走了朱允炆，成功登基称帝。

#### ②：欺骗对手

故意示弱，还为了欺骗对手，让其放松警惕。

不敢是明朝朱允炆在削藩的事情上，轻信了朱棣；还是曹爽和曹芳轻信了司马懿，他们都为自己的错误付出了惨痛的代价。

示弱以弱，可以诱使对手露出破绽，从而一举击溃，达到自己的目的。



## 二：全局思维

司马懿能在战乱纷飞的三国时期活到70岁，甚至最后得以掌权，全靠他的大局观。

比如：

诸葛亮上演一出空城计，司马懿掉头就跑，难道是他真的中计了吗？

以司马懿的才智，绝对不可能轻易被吓退。他有一万种方法试探城里到底是否有伏兵，但他没有那么去做，为什么？

因为司马懿很清楚，一旦干掉了诸葛亮，自己也将失去价值，随时可能会被抛弃。即便不会沦为弃子，将来绝对在难掌权。

只有诸葛亮这个对手活着，他才会有机会一直手握统帅三军的大权。

可见，为了顾全大局，司马懿多么有魄力。

若不是司马懿才智超群，苦心经营，即便不死在战场上，也会死在权力的斗争中。



总而言之，司马懿能成就霸业，与其大局观有着莫大的关系。他的上述 2 大做局思维，可谓至关重要。

### 105 不懂借力，如何做局？一流高手的 3 大借力手段，醍醐灌顶

这是我见过最精明的做局手段，起死回生，借力生财。

能具备这个借力思维的人，不愁赚不到钱。

美国一座城外 30 英里有一块不毛之地，地皮的主人觉得此地荒芜，人烟稀少，根本毫无作用。

于是，就把它低价出售给了一个年轻的商人。

拿到地皮后，商人灵机一动，跑到当地政府部门说：“我有一块地皮，愿意无偿捐献给政府，但我是一个教育强国论者，因此这块地皮只能建一所大学。”

政府听到有人免费送地皮，如获至宝，当即就同意下来。

于是，他把地皮的三分之二都捐给了当地政府。

很快，一座颇具规模的学校在地皮上建立了起来，这个不毛之地，慢慢地人越来越多。

年轻的商人便在剩下的三分之一土地上修建了公寓、商场、酒吧、餐厅、影院等等，形成了一条商业街。

没过多久，地皮损失的钱就从盈利中赚了回来，而且财富迅速积累，身价翻倍，成为亿万美元的大亨。

看懂没有？

商人凭借着借力和做局成功变废为宝，把自己手中的资源发挥到了极致，实现了价值的翻倍。

如今这个社会，只要你想功成名就，不甘于平凡，就必须懂得借力。

尤其是商场、职场、官场中人，不懂借力，很难成事。

大家都是互利互惠，互利共赢，单打独斗，你注定成不了气候。

古往今来，凡能成大事者，皆善借力之术。

真正的高手要想方设法去找到可以借力的人，整合更多的资源，方可成事。

借力不仅是一种能力，也是一种勇气，更是一种智慧。

要敢借、能借、会借、善借。

一个人的成就，三分之一靠贵人相助、三分之一靠平台、三分之一靠自己的努力，缺少任何一项，都难以成功。

因此，要想借力，以下这3个借力手段一定要牢记于心。接下来满满的干货，建议点赞收藏，反复学习。

## 第一个：借舆论之力

### 第一个：借舆论之力

一个真正的做局高手，不但会借势，还会自己起势。

举个例子：

当年在鸿星尔克即将破产之际，郑州遭逢大难，但这个品牌毅然决然，选择捐款5千万。

只留下最后一点钱维持公司运营，这一事件在网络上立马掀起一股潮流，引发热议。

鸿星尔克成为人们津津乐道的品牌，它大公无私，舍己为人的精神得到了广大消费者的肯定。

因此，鸿星尔克被誉为“国货之光”，受到广大消费者的追捧和支持。

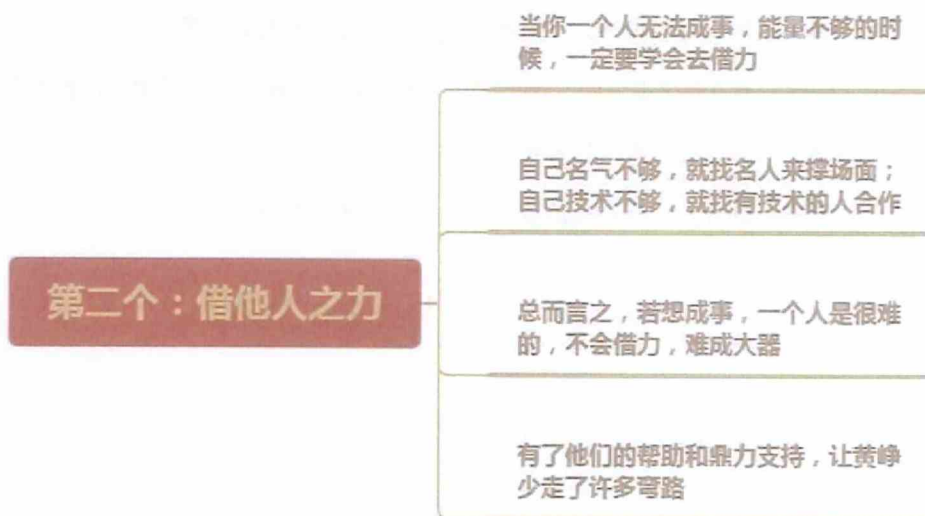
大家纷纷开始购买鸿星尔克的产品，把一家濒临破产的企业硬生生从悬崖边上拉了回来。

既然做了好事，帮了老百姓，我们就绝不会让他倒下，这便是中国人民的善良。

其实，类似的例子还有不少。

比如：

化妆品品牌，借助情人节的舆论做营销；明星做公益、做慈善，并且广而告之，借此来塑造好的形象，提高知名度等等。



第二个：借他人之力

当你一个人无法成事，能量不够的时候，一定要学会去借力。

自己名气不够，就找名人来撑场面；自己技术不够，就找有技术的人合作.....

总而言之，若想成事，一个人是很难的，不会借力，难成大器。

举个例子：

拼多多黄峥，虽然是个人才，学历高，智商高，能力高，但是，如果没有贵人相助，他不可能在短短几年内成为千亿大佬。

黄峥原本只是谷歌的一个小职员，后来在段永平的帮助下，认识了很多投资界和互联网行业的大佬。

有了他们的帮助和鼎力支持，让黄峥少走了许多弯路。

凭借着人脉的力量，黄峥一路顺风顺水，第一次创业就斩获 6000 万收益的好成绩。

后来，又创建了拼多多，身价暴涨，直接成为全世界最顶级的富豪。

他之所以这么会赚钱，无非不就是因为 他擅长借力，自己没有的，就找身边的大佬借。

真正达到了天下皆不为我所有，但天下皆可我所用的境界。

记住，如果你只是一个无名小卒，说破嘴皮子也没人会搭理你。但如果说王思聪是你的死党，那结果肯定不一样。

所以，做局，千万别当孤狼，善于借力，才是聪明人。

《三国演义》中的草船借箭的典故，就把环境的因素巧妙利用起来，成就了一段经典传说

诸葛亮三天根本造不出10万支箭，他之所以和周瑜打赌，是因为算出了三天内有大雾

### 第三个：借环境之力

借此天道行事，便可顺利向曹操借箭

诸葛亮利用天道之势来做局，不仅树立权威，让周瑜哑口无言，而且还为军队增添了几分胜算

#### 第三个：借环境之力

《三国演义》中的草船借箭的典故，就把环境的因素巧妙利用起来，成就了一段经典传说。

诸葛亮三天根本造不出10万支箭，他之所以和周瑜打赌，是因为算出了三天内有大雾。

借此天道行事，便可顺利向曹操借箭。

诸葛亮利用天道之势来做局，不仅树立权威，让周瑜哑口无言，而且还为军队增添了几分胜算。

所以说，真正的高手从不会抱怨环境，而极善利用环境。

做事做局顺势而为，往往事半功倍。

就像雷军说的一样：“只要站在了风口上，一头猪也能飞起来。”

在环境中寻找机会，利用一切可利用的因素，这才是未来的顶级强者。

106 富人从不对外说的搞钱秘密：看懂这3个做局智慧，翻身有望

这是我见过，搞钱最快，爆发力最强的搞钱手段，绝对让你惊掉下巴。

美国著名的投资大佬索罗斯，靠着这一招，收割了好几个东南亚的小国家，自己狂揽数百亿美元。

他也顺理成章的成为了做空这个玩法的代言人，不过大家有所不知，早在我国北宋时期，就已经有人在民间大肆敛财了。

一度把富甲一方的江南一带，搞得哀鸿遍野。这就是罗织局。

宋朝时期，国力孱弱，被周围的辽国、西夏轮着欺负。

打仗打不过，就只能割地赔款，光一个澶渊之盟，每年就要上贡 10 万两白银，20 万匹丝绸，除此之外，还有粮食、瓷器等高价值商品。

对于宋朝来说，这的确有点丧权辱国。

但对于以纺织业为主的江南一带来说，这是一块巨大的肥肉。

每年朝廷都要向这些布商订购大量的丝绸，老百姓称之为岁布。

靠着岁布的生意，江南一带的纺织业蓬勃发展，而丝绸和它的原料蚕丝也成为了最紧俏的商品。

到了一个只能今年交钱订货，明年才能给你货物的地步。

而且价格随时都在涨，可能你犹豫个一两天，就不是同样的价格了。

这就是最早的期货，自古以来，在暴利的驱使下，必定会出奸商。

不久，江南一带来了几个京城的商人，他们做了一个局，短短数月之内就把江南片区的财富尽数收割到自己的口袋里。

首先，他们找了很多说书的先生，每天去给老百姓讲杨家将的民族故事，激发起了民间高昂的爱国情绪。

然后，开始散布小道消息说我们大宋岂能屈居人下？鼓励和外敌死战到底，不再给他们上贡白银和岁布。



消息一出，江南纺织巨头立马坐不住了，他们不仅把自己的全部身家都投入到了丝绸生产中，而且还借了高利贷，如果岁布黄了，不仅所有的原料和丝绸都会砸在手里，而且钱庄也害怕收不回贷款和利息，于是赶紧去找老板要债。

京城的几个商人则买通了收布的御史，让他晚到个十天半个月。

一边，民间抗击辽国和金国的情绪高涨，老百姓战意盎然；另一边收布的御史迟迟不到，这种情况下，总有人会率先坐不住。

只要有一个人开始低价甩卖手里的蚕丝和丝绸，后续就会有更多的人跟风，蚕丝和丝绸的价格大跌这是可以预料的事情。

就在纺织商人走投无路，眼看卖都卖不出去的时候，京城的几个商人以救世主的姿态站了出来。把市面上的蚕丝全都收到了自己手里，纺织商人为了保全自身，顾不得许多，给钱就卖。

就在蚕丝收购的差不多时，京城的御史到了，岁布正常收，这个时候江南的布商们才知道自己上当了。

但他们此时也没有办法，朝廷那边得罪不起，蚕丝也到了别人的手里。

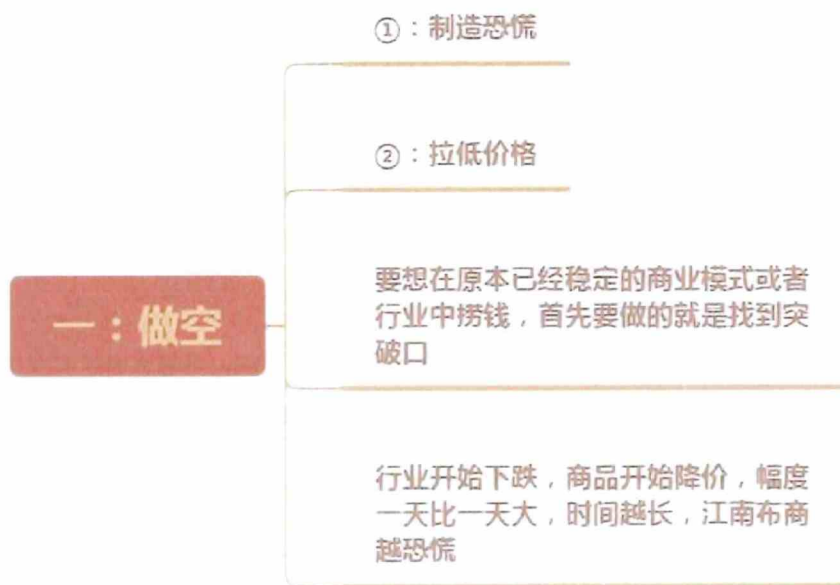
无奈，他们只能花出高两三倍的价格重新把蚕丝买回来，没钱了，就拿厂子抵押，甚至把前面几年赚的钱全都投了进去。

就这样，多年的努力，一夜之间被人所洗白。

这就是名震投资界的罗织局，让人防不胜防，还难以破局，只能任人鱼肉。

索罗斯当年就照葫芦画瓢，用同样的方法洗白了马来西亚、印尼和泰国等众多东南亚小国。

罗织局最高明的地方，无非就是以下这3点：



## 一：做空

要想在原本已经稳定的商业模式或者行业中捞钱，首先要做的就是找到突破口。

否则，你进都进不去，又如何能分一杯羹呢？

京城商人的做法是散布利空的消息，这样做，主要有以下2大目的：

### ①：制造恐慌

行业开始下跌，商品开始降价，幅度一天比一天大，时间越长，江南布商越恐慌。

此时压了全部身家性命的他们，只想着如何能及时解套，割肉止损，才是良方。

恐慌的情绪，其实是为了刺激他们，让其无法保持理智。

否则，一旦有人冷静下来思考，等待京城收布御史的到来，此局不攻自破。

### ②：拉低价格



恐慌的心理总会有人率先扛不住，只要有第一个人低价开始甩卖，后续就会有更多。

市场原本的规律被扰乱，岁布价格直接大跌，这个时候，才是进场的最佳时机。

眼看市场上的丝绸和蚕丝就跟白菜一样，无人敢问津。

## 二：低吸

而真正的做局者则是暗中欣喜，因为商品价格的降低，能让他以最小的代价入场，风险也会随即下降

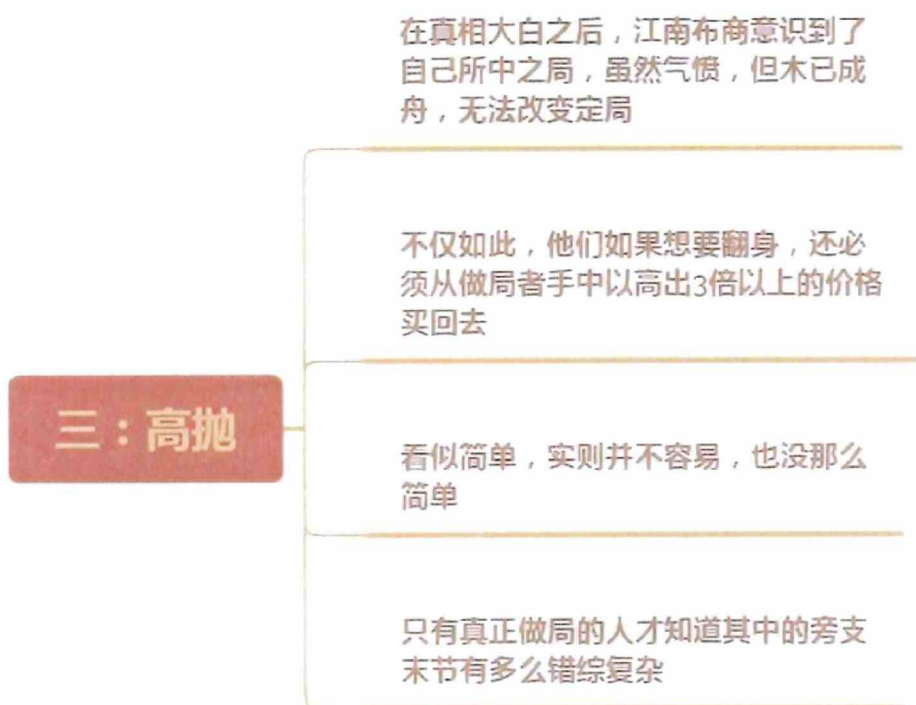
把原本昂贵的丝绸和蚕丝买到了手，紧接着就只需要等着御史前来收布即可

## 二：低吸

眼看市场上的丝绸和蚕丝就跟白菜一样，无人敢问津。

而真正的做局者则是暗中欣喜，因为商品价格的降低，能让他以最小的代价入场，风险也会随即下降。

把原本昂贵的丝绸和蚕丝买到了手，紧接着就只需要等着御史前来收布即可。



### 三：高抛

在真相大白之后，江南布商意识到了自己所中之局，虽然气愤，但木已成舟，无法改变定局。

不仅如此，他们如果想要翻身，还必须从做局者手中以高出 3 倍以上的价格买回去。

一顿低吸高抛，这不就是相互打配合，赚一个意外的差价吗？

看似简单，实则并不容易，也没那么简单。

只有真正做局的人才知道其中的旁支末节有多么错综复杂。

总而言之，要想做局搞钱，上述这个办法，无疑是最迅速，效率最高的。不过大家要记住，我们不可以利用这些优秀的思维来坑人，但可以具备一些认知，以免称为别人的猎物。

107 犹太人秘而不宣的 2 大致富秘密：虽然手段有点黑，但是真赚钱

这是江湖上的第一赚钱之道，最牛的做局手法。

两百年前的犹太人，就是靠着此招发家致富的。

宋朝时期，国力孱弱，频频遭到辽国和西夏的骚扰。

当时，商队众多，土匪横行，镖局成为了最火的行业，因为这个工作一本万利。

押镖的价格十分昂贵，最贵的时候，达到了镖值得 30%。

看到了这么大的一块肥肉，无数武林高手也加入其中，纷纷开起镖局，干起了押镖的行当，导致土匪损失惨重。

慢慢的，聪明的土匪开始转行，也开上了镖局，不但不用再过刀口舔血的日子，而且名声好，正义之师，受人景仰，关键是赚钱。

镖局和镖师越来越多，土匪却越来越少，镖局的生意受到了打击，这是官府最开心的事。

土匪变成了纳税人，自己管辖的地盘上一片祥和，没有匪患，还赚了一个不错的业绩。

这就是断路修罗局，此局的底层逻辑是制造问题，激化矛盾，再解决问题，从中牟利。

举个例子你就明白了：

100 年前，犹太人大肆敛财，囤积物资，人为制造饥荒，然后哄抬物价，一个面包卖到了 50 万马克。

无数人因为资本而饱受饥饿，可是犹太人却只顾着敛财，丝毫不会同情没饭吃的民众。

他们通过面包粮食来收割民众的财富，十年的收入，才能买一个面包。如果想要活下去，就只能卖身，帮他们干活，成为他们的奴隶。

这也是二次大战的导火索，以至于后来出现了惨绝人寰的种族大屠杀。

侥幸活下来的犹太人，又跑到美国继续敛财。

他们创造了美元在全世界的霸主地位，疯狂收割全球的财富。

因为他们以世界经济为棋盘，在经济上做局，通过以美元为主的金融体系来收割其他国家的财富。

其实，我们的生活中，也有很多底层逻辑一模一样的局。

比如：

20 年前，结婚根本不用什么钻戒、婚纱、房子、车子等等，可如今，你少一样都很难结婚，尤其是房子。

为什么呢？

因为背后有资本在做局，他们要的就是榨干你，让你为他们拼命的打工赚钱。

用最廉价的东西，而且还有时间限制，直接买断了你的未来的 30 年。

不仅把你全家 6 个口袋的钱全部掏空，还透支了你的将来。

这些做局的幕后推手，几乎都没什么好下场。

为什么会这样呢？

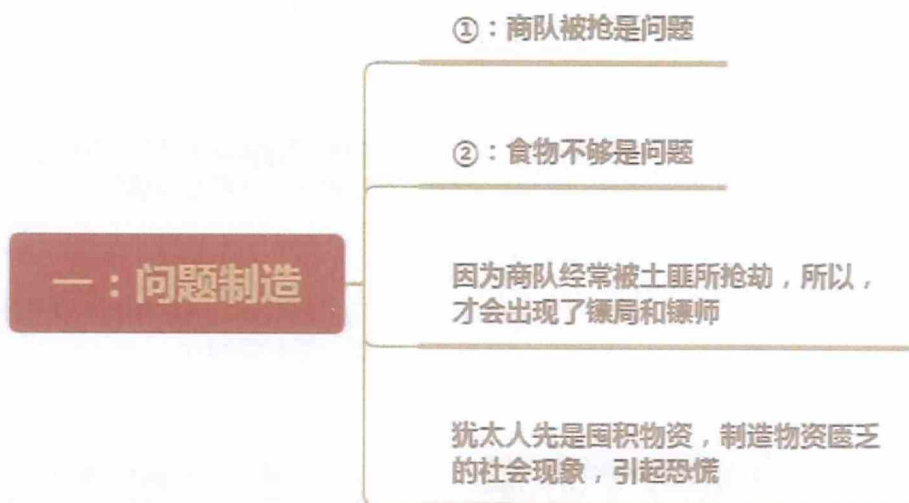
因为人一旦遭到了太强压迫，当到达了一定极限的时候，就会奋起反抗，想要破局而出。

老话说得好：光脚的不怕穿鞋的。

太过贪婪的人，最终必然会玩火自焚。

断路修罗局，虽然是最牛的敛财之道，但如果把握不好尺度，很容易被清算，之前的努力都将付诸东流。

要想靠此局来赚钱，那你必须读懂以下这 2 个关键节点：



## 一：问题制造

做局，要有缘由，或者说突破口，方可顺利的入手。

上述两个案例都是一样的逻辑：

### ①：商队被抢是问题

因为商队经常被土匪所抢劫，所以，才会出现了镖局和镖师。为了保全性命和财产，商人不得以部分利润为代价，来聘请保镖。

镖局和镖师的存在，帮助商人解决了问题，所以他们大赚特赚。

### ②：食物不够是问题

犹太人先是囤积物资，制造物资匮乏的社会现象，引起恐慌。

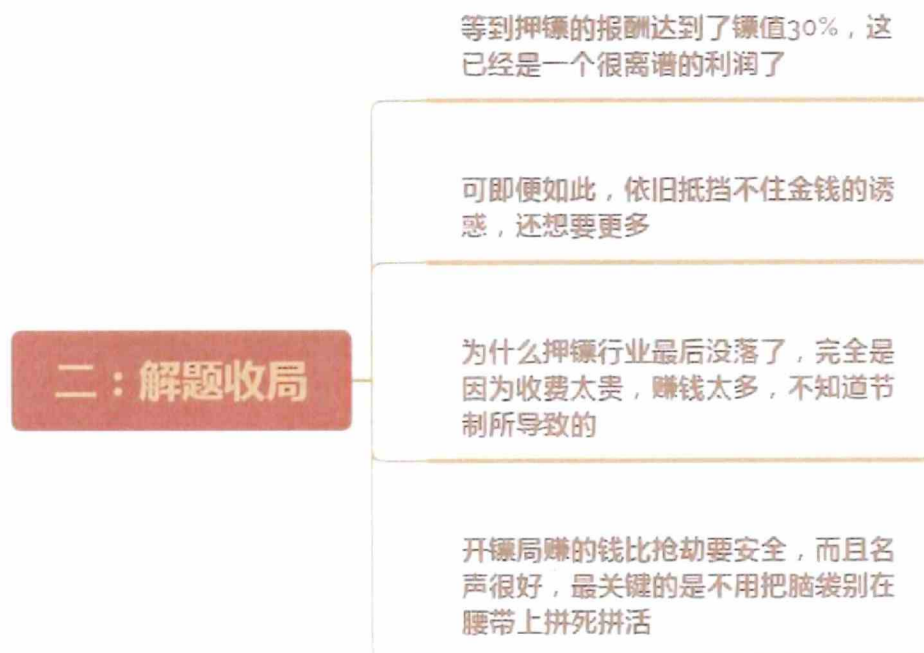
等到食物消耗殆尽，他们便可奇货可居，垄断市场，自由定价。

此时，犹太人手中的物资便是救命的东西，在性命和钱财之间做选择，毫无疑问所有人都会选择前者。

因此，民众们只能眼睁睁看着犹太人把自己的财富搜刮干净。

犹太人是自己人为制造饥荒的问题，然后又由自己来当这个“救世主”。

他们的目的不仅是搜刮完所有财富，更是想要奴役别人，让他们帮自己干活和赚钱。



## 二：解题收局

等到押镖的报酬达到了镖值 30%，这已经是一个很离谱的利润了。

可即便如此，依旧抵挡不住金钱的诱惑，还想要更多。

为什么押镖行业最后没落了，完全是因为收费太贵，赚钱太多，不知道节制所导致的。

开镖局赚的钱比抢劫要安全，而且名声很好，最关键的是不用把脑袋别在腰带上拼死拼活。

一旦利润比抢劫的还大，试问，还有哪个土匪愿意干刀口舔血的工作？大家还不得弃暗投明，纷纷投身押镖行业。



人一旦多了，便会开始内卷，押镖的报酬也会随之下降。供需关系的转变，就是市场变化的关键。

而犹太人的解题思路和方法更加残酷，他们不仅榨干了民众的所有价值，甚至还让他们欠下了大半辈子要为之奋斗的债务。

不准喊累，不准叫苦，还要懂得感恩。

通过做局，犹太人，敛财无数，自己躺着赚钱，每天数不尽的财富入账。

下面的人则成为了免费劳动力，为了还债和填饱肚子，他们只能拼命的工作，像机器一样根本不敢停歇。

如果没有人来出手打破此局，他们永远只能被困局中，毫无希望，也没有未来。

总的来说，断路修罗局，可以说是做到了极致的敛财套路，只要你能把局做成，必定能赚得盆满钵满。

### 108 沈万三富可敌国的搞钱秘密：看懂这2大底层逻辑，何愁不富？

这是沈万三从白手起家，到富可敌国的根本原因，连美国资本家也靠这一招来收割全球财富。

此局名为绕粮还田局，根据沈万三的赚钱策略所取名。

元末明初，战火纷飞，沈万三父子为了躲避战火，逃到了浙江一带。

沈家刚开始世代为农，积攒了丰富的经验，对垦田开荒，引水播种极为擅长。

在战乱年代，老百姓为了保命，四处逃难，导致大量的土地无人耕种，属于无主之物。

沈家父子于是便想出了一条致富之道，他们把荒地开垦出来，自己不去耕种，而是租给流民百姓，并且还给他们传授独到的种植技巧。

条件是等到他们真正种出了粮食，然后再给他们交租金。

不久，朱元璋统一了全国，建立明朝，沈家成为江南地区最大的地主，他这一手绕粮还田的手段广为流传。

就算是今天，也有很多底层逻辑相同或者相似的案例。

比如：我们所看到的转让技术、平台、资料这些，都是一个道理。

很多企业靠着出售专利技术，啥也不用干，只需要躺着数钱。欧美人民生活水平高，便是因为他们吃了技术先进的红利。

只是，没想到沈万三在明朝的时候就能把这一套商业模式玩得如此娴熟，还利用它成为了全国首富。

后来，沈万三开始经商，开设了钱庄，开始发放贷款，短短几十年累积了上亿的白银。

沈万三从头到尾自己没有种过粮食，也没制造过铁锹，但却靠着传授耕种技术获得了老百姓绝大部分的利润，这就是靠做局赚钱的典型案列。

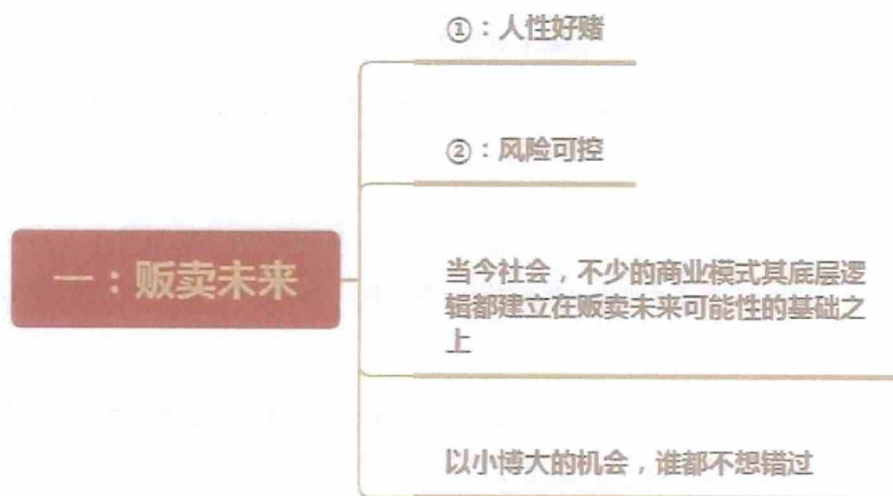
可惜，沈万三太能赚钱，导致被朱元璋给盯上了。

朱元璋害怕沈万三将来与官府勾结，到时候，百姓必定苦不堪言。意识到官商勾结的可怕后果，朱元璋二话不说就抄了沈万三的家。

但不管怎么说，沈万三的绕粮还田局，的确是敛财致富的绝佳手段。

其底层逻辑，最精髓之处莫过于以下这2条：





## 一：贩卖未来

当今社会，不少的商业模式其底层逻辑都建立在贩卖未来可能性的基础之上。

比如：

保险、房子、课程等等，就是利用你现在的财富来交换未来致富的可能。

而沈万三的做法是我把你土地租给你，并且教你先进的种植技术，但你要把现有的粮食给我，未来种出来的粮食也需要给我一部分。

民众是借鸡生蛋，而沈万三只要蛋。

就好比美国，四处售卖自己的国债，其他国家为什么要花真金白银去买呢？

因为美元是全球经济体系的主导，未来具备很大的升值可能。

所以说，要想做成此局，必须要拿出一个能令人信服，且对它前景十分看好的产品，才能引人入局，达到目的。

可能有人会问，只是一个虚无缥缈的可能性，真有人会相信吗？

这就好比是让你买彩票，2块搏500万，你愿意吗？

之所以这个逻辑能通，关在于以下这2大要素：

### ①：人性好赌

以小博大的机会，谁都不想错过。

生活中，比如抽奖、买彩票、买马等等都是类似的逻辑，又有几个人能抵挡住诱惑呢？

当未来的利益诱惑足够大时，有大把人愿意付出当下的代价。

交出去几十斤粮食，换来的不仅是土地、还有技术，未来所种植的粮食大概率只会多，不会少。

虽然需要自己付出劳动，但只要不遇到大灾大难，不仅能回本，而且还能保全家衣食无忧，何乐而不为呢？

### ②：风险可控

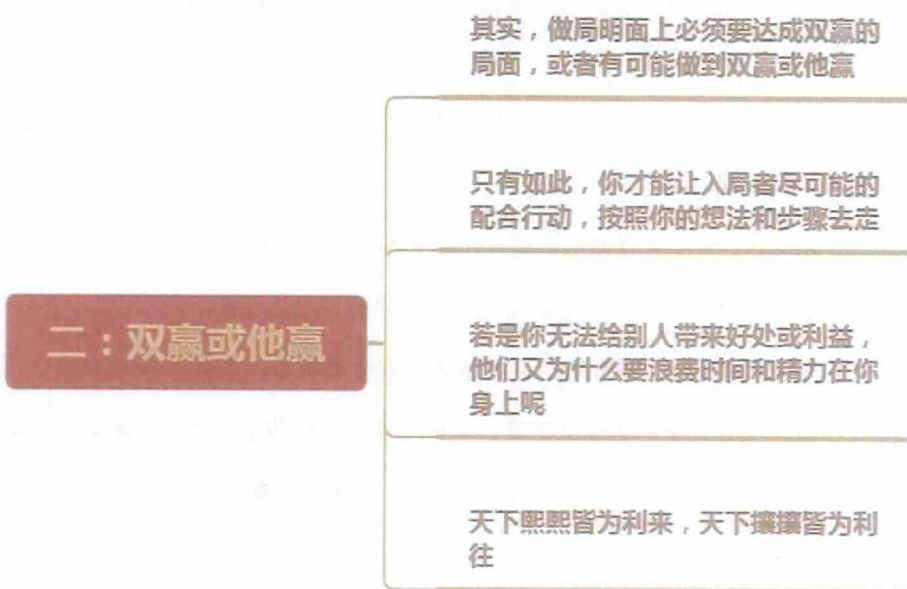
之所以有人愿意入局，还是因为自己拥有耕种的主动权，地里能产出多少粮食，和劳作有着很大的关系。

辛勤耕耘和全凭天意两种不同的态度，收获也必然不一样。

把收获的主动权掌握在自己手里，风险会更小，这也是为什么有人愿意去搏的原因。

这么好的翻身机会，无论如何都会忍不住想要试一试。

把控了入局者的心态变化，何愁此局不成呢？



## 二：双赢或他赢

其实，做局明面上必须要达成双赢的局面，或者有可能做到双赢或他赢。

只有如此，你才能让入局者尽可能的配合行动，按照你的想法和步骤去走。

若是你无法给别人带来好处或利益，他们又为什么要浪费时间和精力在你身上呢？

天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往。

要想让天下一切皆为你所用，那你就要有让利他人，成就他人的大格局。

当今社会，有着类似底层逻辑的做局手段并不少，比如：

股票市场，涨跌二选一，看似很容易赚钱，实则能赚钱的寥寥无几。

这就是庄家和散户之间的博弈，看似都有收割对方的机会，其实受伤的永远是散户。

但为什么依旧有那么多人投身其中，甚至不惜倾家荡产呢？

因为这里存在以小博大的可能，加上了杠杆，提高的风险，但收益也到了最大化。

人们心存侥幸，冒险赚钱，有人盈利，但绝大部分还是做了别人砧板上的鱼肉，这便是现实。

所以说，做局最精髓的还是在于给入局者希望，只有当他们看到了美好未来的可能性，才会一步一步深陷局中，无法自拔，任你收割。

### 109 对付小人，不能认怂，高手用 3 大做局智慧，反将一军

这是我见过最牛的做法手段，深陷危局，却能转危为机，成功反将一军。

在这个社会上生存，无论商场、职场、生意场，都必须要有谋略，否则很可能任人鱼肉。

今天，我给大家要分享就是“引危度化局”。

在古代，官员如果要告老还乡，转移家产是最容易被别人抓住把柄的，具备很大的风险。

有一个官员叫李正，清正廉洁，嫉恶如仇，是当地有名的父母官，深受百姓们的拥护。

他即将告老还乡，过上退休的田园生活。

李正在为官期间，经营有道，家财颇丰，都是正当收入，并无贪污受贿。

可就算是如此，他也清楚的知道自己这次回去肯定是凶险至极，必定会被有心人利用，说不定最后还会落得一个不可善终的下场。

为了保全身家性命，李正便先下手为强，打算以局破局。

李正先是让家丁去买了 30 口大箱子，而且招摇过市，引人注目。

此举目的便是告诉对手张大人自己打算要装东西，至于装什么，则是一个悬念。

张大人看到后，心中欢喜，认为自己抓到了李正的把柄，只要在皇上面前参他一本，绝对能让他吃不了兜着走，没机会回乡。

天黑后，张大人派人潜入李正家偷窥，发现家丁正在往箱子里装金银财宝。回去后，将此事上报给了张大人。

第二天，李正准备带着家人和 30 口大箱子回乡，没想到在即将出城门的时候，被拦了下来。

张大人厉声呵斥：“李正，你装了 30 箱金银珠宝的事，皇上已经知道了，让你带着箱子去见他。皇上对你贪污受贿这么多金银财宝十分失望，还骂你是贪官污吏。”

不久，张大人就押着李正，带着 30 口大箱子一起来到了皇上面前。

皇上命人打开了箱子，发现里面装的全是石头，在场所有人当即愣住。

眼看时机成熟，李正做好表情，声泪俱下的说到：“臣跟了皇上一辈子，为朝廷效力几十年，害怕回乡时被人瞧不起，所以装了 30 箱石头充场面，就怕给皇上您丢人。”

听到这一番情真意切的解释，皇上心中难受。如此为皇室和朝廷着想的贤臣，却被自己误会成贪官，心中愧疚不已。

当即下令赏赐李正两箱金银珠宝，而且还不忘狠狠地处罚了张大人。

眼看自己不仅吃了亏，还让李正得了便宜，张大人心中更是怒火中烧。

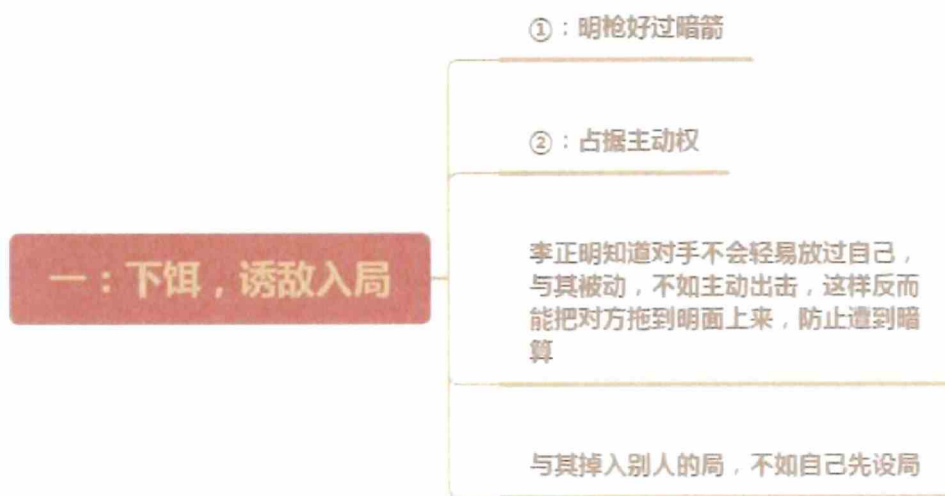
但此时此刻，即便是偷鸡不成蚀把米，那也只能认栽。

其实，早在张大人带着李正面圣的时候，改装好的队伍早就已经出城了。

李正这一招，可谓滴水不漏，把张大人玩弄在手掌之中。

原本一场杀头危局，想不到却被成功化解，最重要的是还得到了不少好处，这样的反转的确令人叹为观止。

此局之所以这么完美，关键在于它的以下这 3 个底层逻辑：



### 一：下饵，诱敌入局

李正命人买箱子招摇过市，其实是故意露出破绽，引诱对手入局。

这样做主要有 2 个目的：

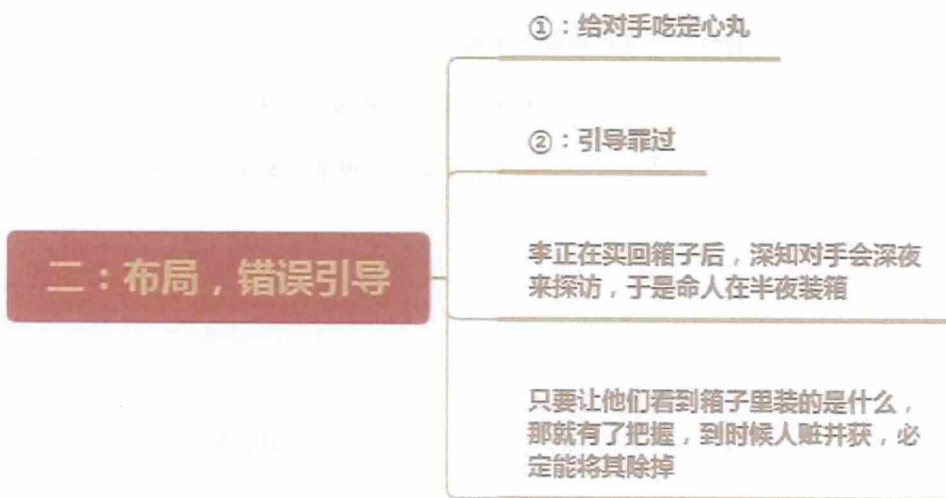
#### ①：明枪好过暗箭

李正明知道对手不会轻易放过自己，与其被动，不如主动出击，这样反而能把对方拖到明面上来，防止遭到暗算。

#### ②：占据主动权

与其掉入别人的局，不如自己先设局。

只要在自己的领域里，最起码还能占据绝对的优势，以便于拿捏对方。



## 二：布局，错误引导

李正在买回箱子后，深知对手会深夜来探访，于是命人在半夜装箱。

只要让他们看到箱子里装的是什么，那就有了把握，到时候人赃并获，必定能将其除掉。

作为对手，张大人殊不知自己早已经入了李正的局，沦为了被操控的对象。

这样做主要有 2 个意图：

### ①：给对手吃定心丸

如果不给张大人看到自己往箱子里装的是什么，他很可能会怀疑。

到时候一旦张大人摸不清箱子里的情况，就会犹豫不决，说不定还会打消拦路的念头。

### ②：引导罪过

张大人看到李正装了 30 箱金银珠宝，心中难以平衡，会更加笃定李正之所以有这么多钱，肯定是贪污受贿所得。只要把这个罪名坐实了，即便皇帝也很难出面干预。



但事实上，这不过又是李正故意走漏的风声，好让张大人给自己安排一个好罪名，最好是听上去就会抄家杀头的指控。

因为，对手指责越厉害，到时候李正才能得以保全。

不仅能给自己树立一个好的形象，还能以受害者的身份反将一军，获取更丰厚的赏赐。

### 三：反转，名利双收

#### 三：反转，名利双收

等到真相大白，不但自己没有被抓住把柄，反而摆了对手一道，让他在皇上面前丢进颜面。

这一步，最精髓之处在以下2点上：

##### ①：极限反转

打开箱子就会真相大白，谁越是主动谁就会成为小丑。

面对突如其来的变故，还是当着皇上的面，张大人一脸空白，根本想不出应对之策。

只能尴尬的听凭皇上处置，自己毫无辩解的可能。

##### ②：博取同情

李正看到自己被冤枉，表现出一副痛心的模样。

即便被皇帝怀疑，还不忘表现忠心，为皇室的颜面着想。

以德报怨的行为，让皇帝心生愧疚，于是当即赏赐了礼物。

能把危机转化成机会，不但坐收名利，还安全返乡，的确是顶级的做局高手。

总而言之，此局可谓滴水不漏，一举多得，让人防不胜防。

**110 一流高手的2大做局智慧：把贪念利用到极致的致富秘籍，不可不学**

这是我见过最牛的敛财手段，让入局者进退两难，毫无破局之法，只能沦为待宰的羔羊。

古代有一个商人，开了一家古董店。

有一天，一个小伙带着两件古董来到店里，声称自己要去京城，希望把古董寄存在这儿，回来的时候再取。

其中，有一把扇子，还有一个玉佩、一个发钗。

小伙期间给掌柜100两寄存费，如果有人要买，掌柜可以把帮忙卖，卖了之后给他佣金，但是必须三件一起卖，且不低于5000两。

掌柜一看三个物件都是假货，根本没人会看上。

但有100两的寄存费，这让他没有多加思考便答应了下来。

殊不知，当他动了贪念的那一刻，就已经掉进了别人布好的局。

接下来的手段，会让掌柜的深感无力。

不久，老者带着儿子来到店里，打量着店里的每一件商品。老者还不断给儿子讲解，一看就知道是行家。

这时，老者看到了摆在角落的三件古董，便质问掌柜的为什么还卖假货。

掌柜无奈只能说出缘由，这并不是他店里的东西。

说完，老者拿着扇子仔细端详了一番，便想出500两把它买下来。

掌柜心中疑惑，既然知道是假货，为什么还要花这个冤枉钱去买呢，难道是扇子有猫腻吗？

掌柜也来不及多想，就表示这三件古董不单独售卖，必须三件一起买，而且不二价 5500 两。

老者听后有些恼怒，本身就是假货，自己已经给了不错的价格，掌柜的居然还狮子大开口。

说完，老者就带着儿子走了。

接下来每隔几天，老者就会来讲一次价。掌柜的都被搞蒙了，没想到居然有这样的怪人。

经过十几天的软磨硬泡，最终，老者以 5300 两的价格成交。

眼看已经谈妥，老者就把秘密告诉了儿子：这扇子虽然是仿的，但字画是真好，不愧是当代名家李大师仿制的。

掌柜一听，心中一惊，原来这是当代名家所仿制的画，难怪觉得那么眼熟。毕竟，这位李大师的画作，一幅可值上万两。现在自己居然给卖了，后悔莫及。

可如今都已经达成了交易，轻易反悔，反而坏了名声，以后还怎么做生意？

正在掌柜苦恼时，老者说道：我钱没带够，先给你 500 两定金，回家取钱之后，再来交易。绝不会超过 15 天。如果 15 天之后我还没回来，这 500 两就是你的，你也没啥损失。但是如果我 15 天之内回来了，你却把它们卖了，那我岂不是白跑一趟？若你食言，必须赔偿我双倍的交易价格，以字据为证。

掌柜一听，自己无论如何都不亏，便答应了。

老者走后，掌柜打算专门去找人去京城鉴定真伪，可还没等动身。

小伙就回来取自己的东西了，掌柜的见状，心中一惊，连忙拉住小伙，道出了缘由。

但小伙执意说自己有急事回老家，古董不打算卖了。

掌柜自然不能让他走，毕竟，自己已经和别人签好字据，卖了出去。到时候交不了货，那可得赔不少钱。

于是，他和小伙商量，自己把他的三件古董买下来。这样，他就可以立马回去了，也不用苦等。

小伙一听，犹豫片刻之后便答应了。

掌柜花 5000 两买了古董，心中暗喜；小伙成功变现，也十分高兴。

可是，自从小伙走后，老者再也没有来过，小伙也不见了踪影。

掌柜的还特地找专人进行了鉴定，发现这扇子上的画根本不是李大师仿的。

此时此刻掌柜才明白过来，自己被别人做局给骗了。

此局之所以能成，关键在于做局者有 2 大高明之处：

### ①：抛饵

### ②：拿捏人性

## 一：开局

故事中的饵就是小伙的 100 两寄存费，只要把东西放在店里几天，就能平白无故得到 100 两，这等于是捡钱，掌柜哪有不动心的道理

小伙摸准了从商者的秉性，商人无利不起早，唯利是图，只要看到眼下有好处，他们必然会趋之若鹜。在这种时候，也是最容易露出破绽的

## 一：开局

高手开局，必然会做好以下两点：

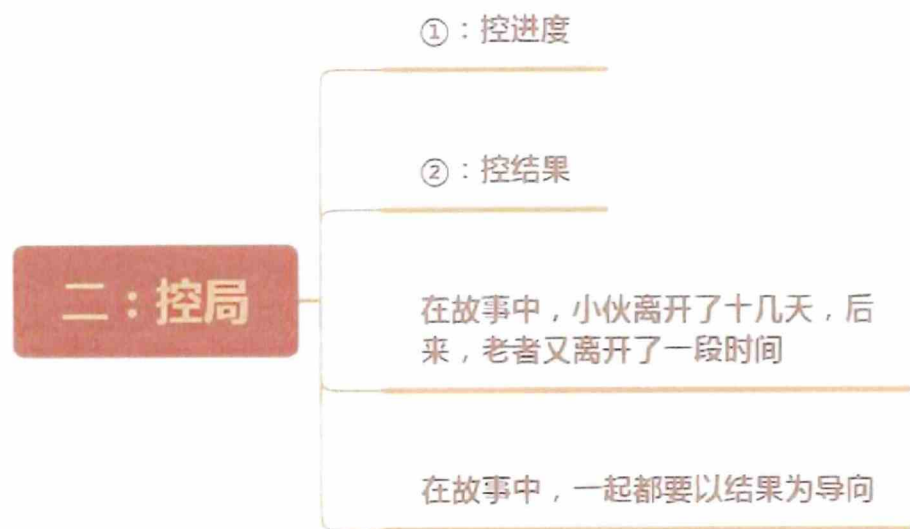
### ①：抛饵

故事中的饵就是小伙的 100 两寄存费，只要把东西放在店里几天，就能平白无故得到 100 两，这等于是捡钱，掌柜哪有不动心的道理。

### ②：拿捏人性

小伙摸准了从商者的秉性，商人无利不起早，唯利是图，只要看到眼下有好处，他们必然会趋之若鹜。在这种时候，也是最容易露出破绽的。

只要把掌柜的人性拿捏的死死的，就可以顺利引诱对方入局，让他成为局中待宰的羔羊。



## 二：控局

高手做局，为了事件能朝着自己的方向或目标发展，必须进行控局。

看看故事中的做局高手是如何控局的？主要有 2 大高招：

### ①：控进度

在故事中，小伙离开了十几天，后来，老者又离开了一段时间。

之所以要等这么久，目的是为了吊足胃口，同时给下一步做铺垫。

把控好节奏，一步一步按部就班，绝不急功近利，否则，很容易露出破绽。

### ②：控结果

在故事中，一起都要以结果为导向。

小伙的目的是把三个假古董卖出 5000 两的天价，事实证明，他做到了。

结果朝着好的方向发展，达到了预期。

在高强度压力下的掌柜，进退两难，一方面有人要买，另一方面小伙又不愿意卖。

如果僵持下去，最后受损失的绝对还是掌柜，所以掌柜千方百计想要把这单生意给做成了。

只要他产生了这样的想法，想从中牟利，那就注定他逃不出做局者的手掌心。

所以说，在这个社会上，处处是局，不管是哪个行业皆是如此。如果你不懂识局、不会做局、不善破局，那你注定难成大器。

**111 犹太人的光脚捞钱术：从难民蜕变成美国顶级财阀，就靠这 3 招做局**

犹太人之所以被称为全世界最会赚钱的民族，就是因为他们非常懂得做局。

今天给大家分享一个犹太人秘而不宣的光脚捞钱术，名叫暗线串珠局。

看完后，你会发现犹太人之所以能掌控美国的经济，甚至财富独霸全球，那都是有原因的。

宋朝时期，有一个商人儿子被土匪绑架了，并且索要赎金 1 万两黄金。

这对于落魄的商人来说，简直就是天文数字，根本不可能。

但是，也不能不救自己的儿子。



于是，商人拿着仅剩的全部家当，置办了聘礼，找到当地的知府大人提亲。

知府大人不屑一顾，嘲讽商人到：“你凭什么认为我会把女儿许配给一个落魄商人的儿子？”

商人说到：“大人，如今，犬子是本地最大布商的股东，还是第一大帮派青龙帮的帮主的义子。您如果同意这门亲事，我们这里的匪患不费一兵一卒便可化解，而且在布商的带领下，可以繁荣经济，这可都是您晋升的最有力凭证。”

说完，知府大人在权衡利弊之后，还真点头答应了下来。直接接下了聘书，写了婚书。

接着，商人拿着婚书找到最大的布商商会，便对他们说到：“我儿子现在是知府大人的女婿，本地青龙帮帮主的义子，如果他成为你们商会的股东，以后你们的商队再也不用担心被打劫了。而且靠着官府的这棵大树，还能享受诸多的福利和待遇，给你们更宽松的经商环境。和黑白两道打好关系，看你们能不能把握住。”

在他们商讨之后，一致同意由商人的儿子担任股东之一，并且立下凭据。

最后，商人来到青龙帮，找到帮主。

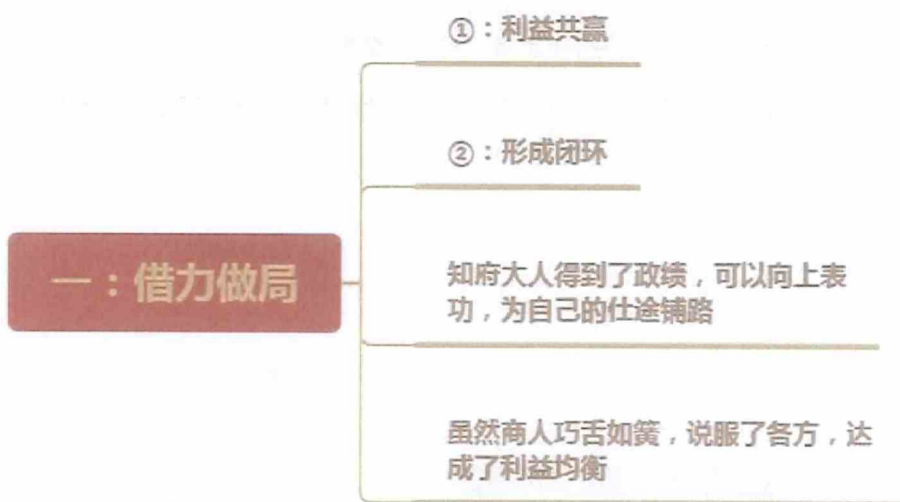
帮主看他一分钱没带，便打算给他一点颜色瞧瞧。

不过商人立马开口说道：“帮主，虽然我没带钱，但我带了比一万两黄金更值钱的东西。我的儿子现在是知府大人的女婿，本地最大商会的股东。如果您任他做义子，以后山寨兄弟们就不用再过刀口舔血的日子，在官商两道都有人罩着，难道这不比1万两黄金更有价值吗？”

商人的儿子怎么也没想到，怎么凭借父亲的三言两语，自己一夜之间就成了香饽饽。

此局之所以能成，其精髓主要在于以下3点：





### 一：借力做局

故事中的商人什么都没有，全靠一张嘴忽悠，却能够力挽狂澜，改变形势，为什么？

主要有以下2个原因：

#### ①：利益共赢

知府大人得到了政绩，可以向上表功，为自己的仕途铺路。

商会既能得到官府的支持，享受优厚的政策，又能长久保证自己商队的安全，可谓一劳永逸，这笔买卖无疑十分划算。

至于土匪帮主，不但能摆脱艰苦的生活现状，从此过上好日子，今后还不用再为生计发愁，如何能不动心？

#### ②：形成闭环

虽然商人巧舌如簧，说服了各方，达成了利益均衡。

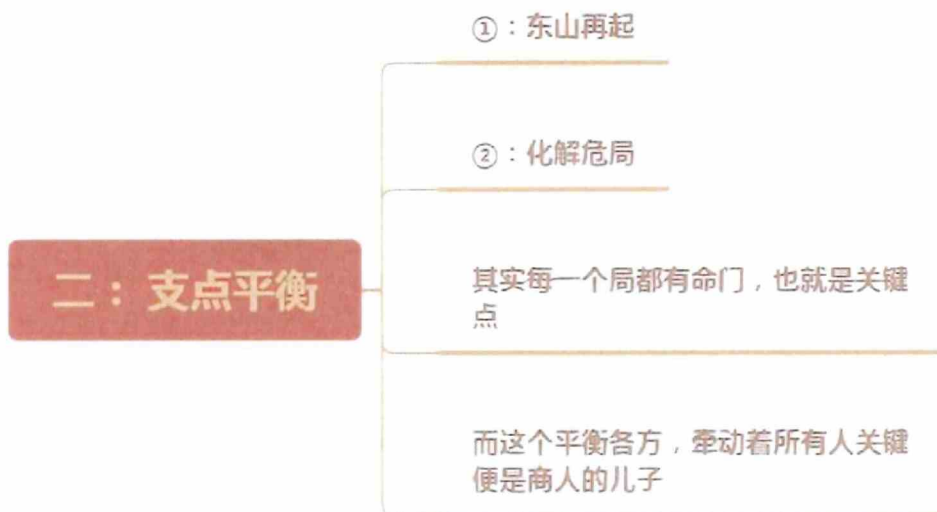
不过还有一点极为重要，那就是他把看似没有联系的三方牵连成了一个闭环。

大家互有痛点，也都成功被商人所利用，而且利益上得到了最大的满足。

就这一个做局手段，足可见这份做局思维的巧妙。

俗话说：天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往。

在真正的做局高手眼里：天下虽皆不为我所有，但天下皆可为我所用。



## 二： 支点平衡

其实每一个局都有命门，也就是关键点。

而这个平衡各方，牵动着所有人关键便是商人的儿子。

因为他作为中间人，和三方都有着密切的关系，所以，原本互相敌视的三方才有机会坐在一起谈合作。

如果不是存在这样一个值得信任的中间人作为平衡点，此局断然不可能成功。

而商人靠着一张嘴，靠着吹牛，把儿子送上了高位，让他成为核心。

这样做有两大妙处：

### ①： 东山再起

前面说到，官府、商会、土匪都拿到了好处，商人做局前肯定也考虑到了自己的利益。

儿子摇身一变成为黑白两道、官商界最核心的人物，凭借这个身份，他作为一名商人自然有着更多的资本东山再起，卷土重来。

虽然花掉全部家当娶了儿媳，不过这只是前期的投资，后续会连本带利全都赚回来。

## ②：化解危局

儿子被土匪所控制，命悬一线，如果不交赎金，必死无疑。

此种情况，商人别无选择，只能放手一搏。

只要成功，不仅儿子性命得保，整个家族都能因此重获新生。

商人的巧妙做局手段，确确实实达到了自己的目的，的确十分的高明。

故事听起来可能很荒唐，非常不可思议，但如果我告诉你现实生活中真就有类似的案例呢？

## 三：从无到有

犹太人靠着暗线串珠局，成为了美国背后最大的财阀，也是实际的掌控人

他们靠着吹牛，从没有吹到什么都有

犹太人聪明、会做生意、会赚钱、这些标签全都是他们吹出来的

## 三：从无到有

故事听起来可能很荒唐，非常不可思议，但如果我告诉你现实生活中真就有类似的案例呢？

犹太人靠着暗线串珠局，成为了美国背后最大的财阀，也是实际的掌控人。

他们靠着吹牛，从没有吹到什么都有。

犹太人聪明、会做生意、会赚钱、这些标签全都是他们吹出来的。

先树立一个人设，引起别人的注意，总有人会相信。

只要有第一批人追随，和他们精诚合作，且从中获利，接下来就会有更多人跟随。

当名望足够高时，在民间房贷款，割韭菜，轻而易举。

财富的积累越来越多，也越来越快，正好印证了他们智商高、会赚钱、讲诚信的标签，恰好形成了闭环。

如今，犹太人成为美国背后实际的掌控人，不显山不露水，靠着美元霸权收割全世界的财富。说犹太人掌控了全球的经济走势，其实一点都不为过。

所以，要想赚大钱，成大事，一定要学会做局。敢吹牛，懂得借势，想不成大器都难。

**112 民者谋事，商者谋人，官者谋局：一流高手做局的 2 大智慧，精辟**

这是顶级阴谋，凡是入局者，被坑的分文不剩，而且还对做局者感恩戴德。

公元 1050 年，范仲淹成为杭州地区的父母官，但恰巧碰上了灾荒，饿殍遍野，民不聊生。

国难当头，杭州本地商人却联合起来屯粮，想要借此机会发国难财。

原本 60 文钱一斗的粮食，直接被炒到了 120 文钱一斗。

范仲淹意识到了事情即将失控，到时候他的乌纱帽不保。

因为，即便官府开仓放粮，也是杯水车薪。

若是被粮商发现官府没了余粮，会再次拉高价格。

思虑一番后，范仲淹做了一个决定。

第二天，他以150文钱一斗的价格向粮商收购粮食，大家眼看不仅有钱，还能抬高粮食价格，一举两得。

老百姓根本不明白为什么官府带头抬高粮价，怨声载道。

很快，消息传遍全国，为了谋取暴利，各地商人纷纷带着粮食来到杭州。

等运粮船到得足够多时，范仲淹直接开仓放粮，赈济灾民。

这易操作，导致杭州粮食价格暴跌，码头上粮食堆积如山，如果重新拉回去，血本无归。

于是，为了及时止损，纷纷抛售粮食，导致粮价一路下跌，老百姓们也有了吃饱肚子的机会。

除了解决大家的温饱问题以外，还必须带动经济发展，否则，就只是表面的稳定，很容易重新陷入困境。

于是，范仲淹再次做局。

他把本地有名的富商员外都召集起来，一起吃喝玩乐，大肆举办各种活动和比赛，以供大家消遣。除此之外，还给了他们修缮县衙，本地基建的好项目，让他们可以从中捞些油水。

范仲淹深知，如果富人不敢消费，穷人的日子只会更惨。

所以，他才会带着富人们风花雪月，搞活动，办比赛，修建筑，创造内需，才会有大量的工作岗位。

老百姓们能有工作，便可借此来养活自己。

经过几年的折腾，范仲淹的辖区，呈现出一片繁荣昌盛的景象。

虽然灾情持续了好多年，但只有浙江地区度过了难关。

范仲淹此局，可谓煞费苦心，连环套，让人防不胜防，即便精明如富商，也被玩弄于股掌之中，毫无察觉。

范仲淹做局，最精髓之处，在于以下2点：

## 一：置之死地而后生

### 一：置之死地而后生

范仲淹做局，先是把粮食价格抬上天，还大肆收购商人的粮食，营造出一种粮食继续上涨的假象。

老百姓眼看粮食越来越贵，根本买不起，自然无比绝望，只能等死。

可是，当消息传出之后，各地粮商前来售粮，范仲淹再借此做空粮食，导致粮价大跌，成功解决了老百姓吃不饱饭的问题。

此举，有2大关键点：

#### ①：先让利

范仲淹很清楚，商人逐利，只有先给他们一点甜头，对方才会乖乖上钩。

前期的利益只是诱饵，后续的收割才是真正目的。

欲擒，必须先放纵，让他们放松警惕，才能成为任人宰割的羔羊。

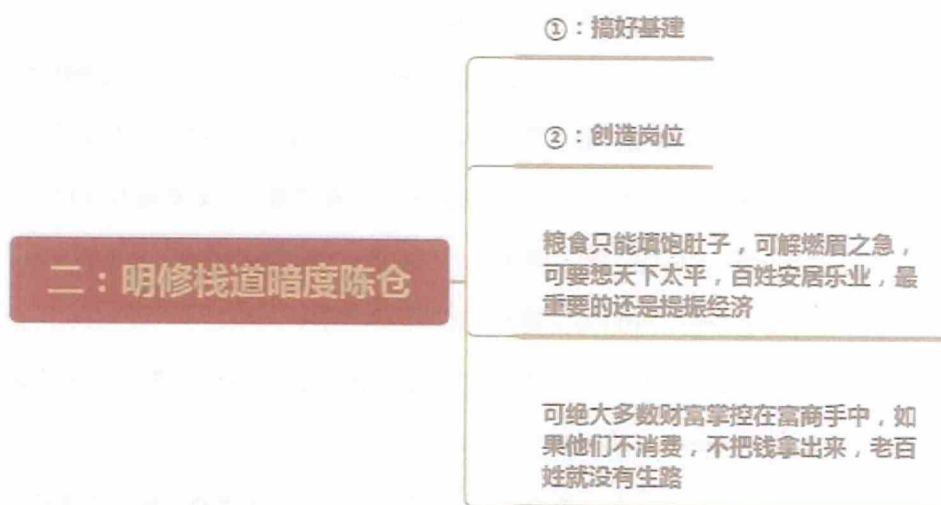
#### ②：再做空

这就跟炒股一样，当市场上粮食不再稀缺，价格必然下跌。

官府放粮其实是杯水车薪，但只需要短时间出现利空的消息，商人们就会坐不住，害怕粮食彻底砸在自己手里。

这种恐慌的心理，就是他们败北的关键缘由。

一场心理博弈，范仲淹明显参透了人性，拿捏了商人。



## 二：明修栈道暗度陈仓

粮食只能填饱肚子，可解燃眉之急，可要想天下太平，百姓安居乐业，最重要的还是提振经济。

可绝大多数财富掌控在富商手中，如果他们不消费，不把钱拿出来，老百姓就没有生路。

为了盘活经济，范仲淹只能带着商人们寻欢作乐，追求刺激。

他明暗分别有着自己的目的：

### ①：搞好基建

把修缮道路、府衙、栈道等建筑的项目都交给商人，让他们可以有油水可捞。

喂饱了他们，他们才会心甘情愿去搞建设，这也是对范仲淹辖区的一大利好。



环境好了，吸引的人就会越多，大家都愿意在这里定居生活。

人流量上来之后，消费、经济也会随之提升。

## ②：创造岗位

富人不可能自己去搬砖贴瓦，他们想把官府给的项目做好，那就必须请人。

老百姓可以借此得到一份工作，养家糊口，保证自己能活下去。

能力强一点的，还能找到机会，把日子过得更加滋润。

富商得到了名利，老百姓过上了稳定的日子，这就是此连环局的最终目的。

总的来说，作为控局者，范仲淹以退为进的手段，不得不说确实高明。

## 113 靠“奇货”敛财的 2 大做局手段：一般人看不破，被坑的倾家荡产

这是一个让国际金融巨鳄马斯克、巴菲特、索罗斯都追捧不已做局手段。

只要你能看懂其中的底层逻辑，不愁赚不到钱。

东汉末年，战乱四起、民不聊生、瘟疫肆虐，在 30 年内出现了 12 次大的疫情，导致死伤无数，尸横遍野。

当时，华佗、张仲景、董奉三人，为了拯救苍生，根据自己的理念选择了不一样的治疗方法。

华佗研究治疗疫情的方法；张仲景深耕教大家如何防疫；董奉则着眼于疫病的根本。

董奉不但医术高超，而且目光长远。

有一次，他救了一方霸主，对方以良田万亩作为答谢。后来，董奉就在这块土地上给别人看病，但有一个条件。

看小病，需要在这片土地上种植一棵杏树；看大病，则需要种五棵杏树

几年之后，硬生生打造了一片杏林，而且杏树的果实还有清肺化痰、预防疾病的作用。

不久，杏子被炒成天价，甚至一袋粮食都换不来一颗杏子，老百姓根本买不起。

这么好的东西，达官贵人自然不会放过，以粮食兑换。不久之后，粮仓就满了。

董奉为什么要哄抬物价呢？其实他有着自己的计划，这是在未雨绸缪。

董奉认为，疫病来自于年年饥荒，导致很多人饿死，才会出现疫情。

因此，只要解决了饥荒问题，疫病也会随之减少。

一年，大荒，董奉开仓放粮，救助无数百姓，而那一年疫情确实确实少了很多。

从此，“杏林圣手”的名号便广为流传。

董奉的智慧很快传到国外，外国人只是把杏子换成了郁金香，因此带来了一场巨大的浩劫。

十六世纪末，奥斯曼土耳其向荷兰出口郁金香。荷兰人从没见过这么美丽、高贵的花，于是得到了贵族们的追捧。

有钱人几乎都以得到郁金香为荣，很快郁金香的价格暴涨。

但是此花成熟期长，结果连种子也被炒到了天价。

最疯狂的是一颗种子换了阿姆斯特丹运河旁的一栋豪宅。相当于用郁金香的种子换了一套汤臣一品，这是什么概念。

看到郁金香的暴利之后，大家纷纷不愿意再去打工，而是全都投入到了追逐郁金香的事业中。

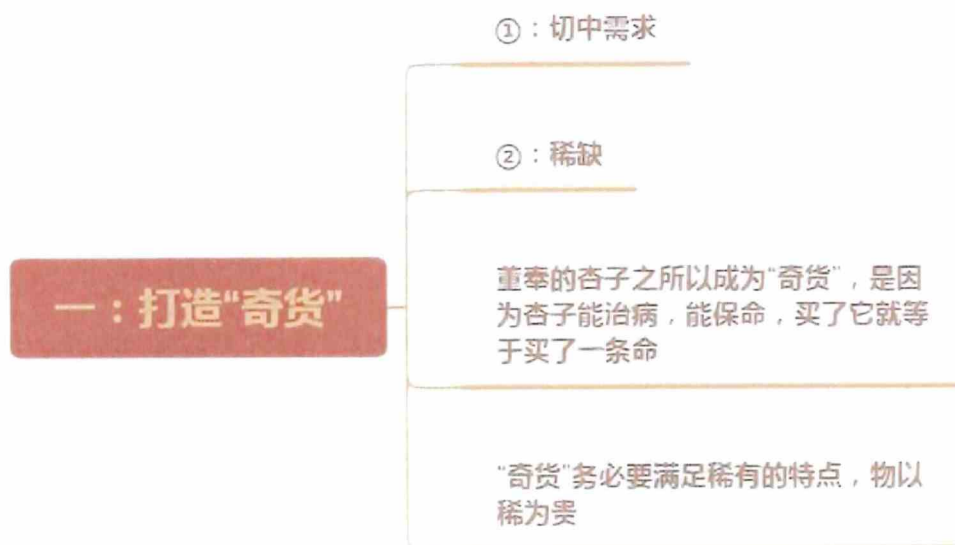
人人都想靠它来发财致富，实现财富自由，可事后他们才知道郁金香只不过是上流社会用来收割穷人财富的一种工具罢了。

钱赚完了，梦也就醒了。

等到富人们都赚的盆满钵满时，头部的炒家开始套现走人，只留下一群韭菜继续追涨，最终导致郁金香市场的崩盘。

就因为小小一朵花，断送了整个国家的经济。

此局之所以厉害，最重要的还是在于以下这2点：



## 一：打造“奇货”

顾名思义，就是有着特殊属性的商品。

比如：董奉的杏子、土耳其人的郁金香、还有比特币、元宇宙等等，这些都是属于做局的“奇货”。

但有一个前提，就必须满足以下2点：

### ①：切中需求

董奉的杏子之所以成为“奇货”，是因为杏子能治病，能保命，买了它就等于买了一条命。

古往今来，就没有嫌弃自己命长或者命多的。

郁金香正好符合当地贵族的身份，雍容华贵，深得夫人人们的喜爱。这就切中了人们爱追求徐容易的特性。

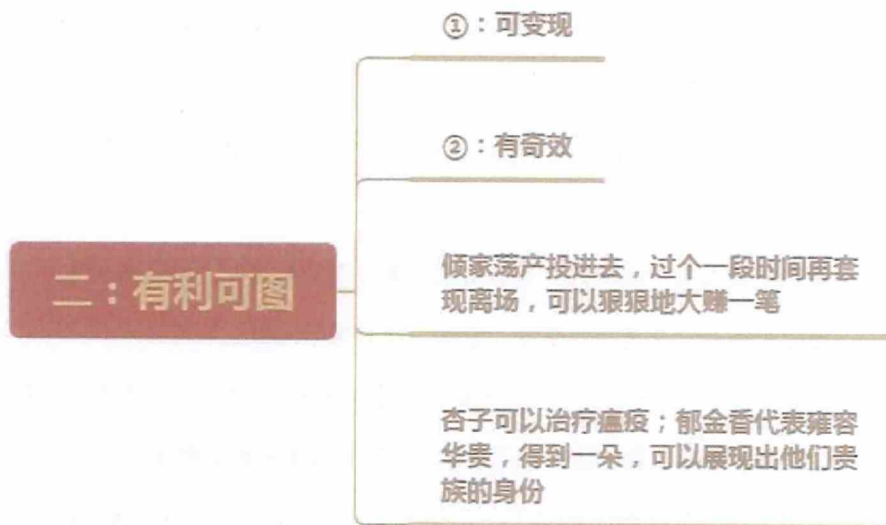
做任何事都一样，只要找准需求，对症下药，往往能达到事半功倍的效果。

## ②：稀缺

“奇货”务必要满足稀有的特点，物以稀为贵。

越稀有，越能体现出珍贵的价值，才能越受人追捧。

一旦有人穷追不舍，不惜倾家荡产去购买，很容易就会引起大家的从众心理，达到炒作的目的。



## 二：有利可图

做局，利益永远是贯穿全局的东西。

为什么郁金香和杏子受人追捧？主要有2点原因：

### ①：可变现

倾家荡产投进去，过个一段时间再套现离场，可以狠狠地大赚一笔。

如此生财捷径，有谁能抵挡住诱惑？必然纷纷效仿。

当所有人都涌入了同一条致富之路，人群拥挤，会给做局者推波助澜，方便他们更好的收割。

## ②：有奇效

杏子可以治疗瘟疫；郁金香代表雍容华贵，得到一朵，可以展现出他们贵族的身份。

这样的功效，对于追捧者来说，价值千金。

只不过，他们并不知道，无论是杏子治病，还是郁金香的雍容华贵，都是被吹捧出来的。

其目的，不过是给大家一个明面上的追捧理由。

当然，也不乏有聪明人看透了本后的逻辑，但他们也明白这里面存在着赚钱的机会，于是想搏一搏。

毕竟，能看穿本质的人在少数，这是“赌徒们”的一大优势。让这群人赚到钱，反而有利于后期的收割。

他们就好像是广告牌，会吸引越来越多的人投身其中，扩大资金池。

最后的结果必然是极少部分人赚钱，绝大部分人都血本无归。

总而言之，大家一定要记住，想要利用此局赚钱，上述这 2 大要素千万别忘了。

## 114 高手敛财，靠的从来不是赚差价，而是这 2 大做局智慧

这是美国让日本倒退 20 年的一个做局手段，但在中国古代，就已经被人悟透了。

春秋战国时期，齐国管仲，凭借此局，不费吹灰之力，轻易灭掉了多个国家。

当年鲁国也是一个军事大国，齐国虽然更强，但想要拿下对方，也必须付出惨痛的代价。

况且，周边还有其他国家虎视眈眈。

那么，该如何解决这个困局呢？

管仲想出了一个对策，不需要一兵一卒便可瓦解鲁国。

鲁国有一个种独特的布料，名叫鲁缟。管仲让齐国大肆的收购，而且拉动两国经济贸易。

很快，鲁缟供不应求，鲁国百姓看到制造鲁缟可以大赚特赚，于是纷纷投身其中。

粮食不种了，等有了钱，都可以买。

就这样，齐国越买，鲁国造的就越多。在这个过程中，齐国还暗中收购周边国家的粮食。

有一天，齐国突然下令禁止购买鲁缟。

鲁国的鲁缟卖不出去，经济很快就垮掉了。由于土地荒废，粮食很快出现短缺。

没过多久，粮食炒出天价，但迫于齐国的威胁，周边国家也不敢卖粮食给鲁国。

为了争取活命的机会，鲁国百姓要么移民到其他国家，要么在国内发动内乱，互相争抢粮食。

趁着鲁国国内大乱，齐国轻易便灭掉了鲁国。

让管仲没想到的是，此局在 2000 年后，居然也有人在用。

而且还是美国用来对付日本的，让其经济直接倒退了 20 年。

上世纪 80 年代，美国持续降低利率，放松货币政策，导致大量美元流入日本。

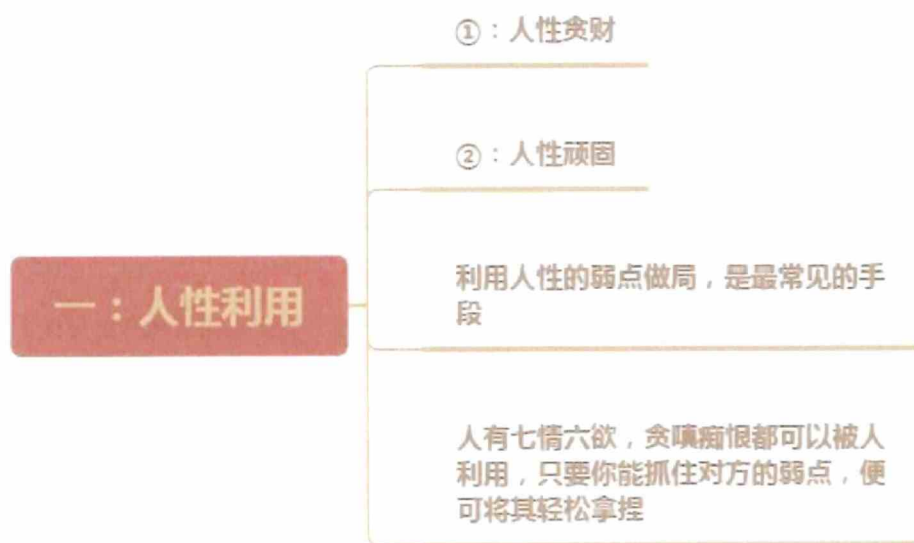
日本股市暴涨、楼市泡沫越来越大，甚至直接成为了世界数一数二的经济体。

突然有一天，美国宣布加息，日本没办法只能跟进，这导致美元大量流回美国。

日本的经济泡沫一瞬间被刺破，楼市、股市暴跌，各行各业都遭到了严重的打击。

经济大危机，百业萧条，一落千丈，造成巨大的经济损失，直接倒退 20 年。

此局之所以能成，关键在于做局者把控了以下这 2 大精髓，才会让入局者毫无破局的可能。



## 一：人性利用

利用人性的弱点做局，是最常见的手段。

比如：

人有七情六欲，贪嗔痴恨都可以被人利用，只要你能抓住对方的弱点，便可将其轻松拿捏。

上述此局主要利用了以下 2 大人性：

### ①：人性贪财



鲁国百姓如果不贪财，就不会人人弃耕织布，搞得最后连饭碗都没保住。被管仲拿捏，不费一兵一卒轻取鲁国。

若是日本的决策层不贪图利益，懂得见好就收，做好宏观调控，相信情况也不至于那么悲惨。

正因为贪财，所以才会上钩，才会入局，成为任人宰割的羔羊。

## ②：人性顽固

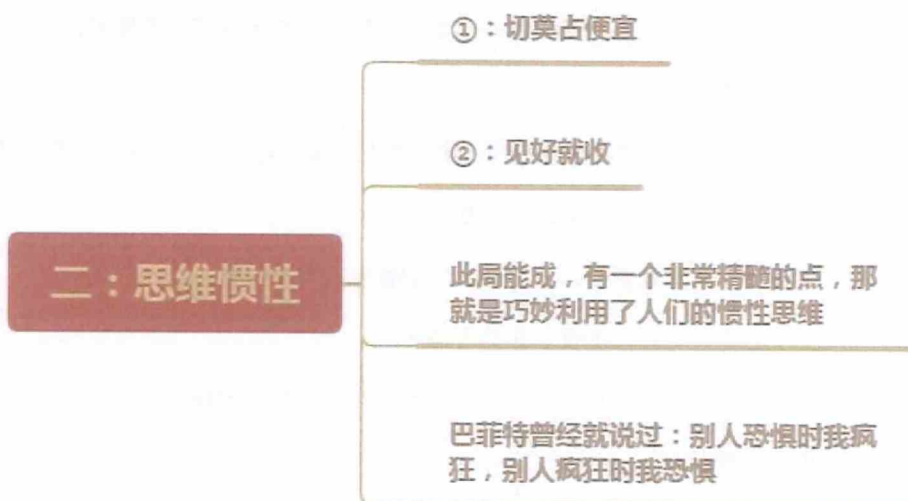
有些人就有这样的特点，越输越亏就越要死磕到底。

一句话总结：不到黄河心不死，不见棺材不落泪。

明知道是局，明明已经亏得够多了，但即便是倾家荡产他们也在所不惜，誓要赌到底。

这种钻牛角尖的行为，往往最容易被利用。

真正的聪明人懂得及时止损，无论何种状况，都会保持理性，冷静对待，理智决策，绝不会上头，更不会自暴自弃。



## 二：思维惯性

此局能成，有一个非常精髓的点，那就是巧妙利用了人们的惯性思维。

比如：

当今的股市，如果一只股票涨的次数越多，追的人就会越来越多。

一旦他们养成了思维惯性，就很容易跟风从众。

人是群居动物，人越多的地方，往往会觉得越安全。

就像是法不责众一样，大家都在干坏事，那你也会跟着去干，因为法律不会惩罚所有人。

从众的心理，其实是最容易被利用的。

巴菲特曾经就说过：别人恐惧时我疯狂，别人疯狂时我恐惧。

由此可见，他对于人性的理解，对做局的理解，高度和普通人就完全不一样，这也是为什么他能被成为“股神”的原因。

一旦人产生了追涨的惯性思维，会很容易产生依赖，因为这是最简单的赚钱方式，不用动脑子，跟着大家走就行。

但往往越是如此，越是容易被别人利用，沦为被别人收割的韭菜。

如果不想因此入局，那你就必须要有所防备，牢记以下2条即可：

### ①：切莫占便宜

在生活中，你一定要记住天下没有白吃的午餐，你今天占了便宜，明天所要付出的代价绝对时难以想象，甚至接受不了的。

免费的，才是最贵的，这句话，相信很多人都听说过。

人一旦起了贪念，就很容易掉进陷阱。

所以，时刻提醒自己，别入局，你就不会沦为别人的猎物。

### ②：见好就收

不管时做人、做事、还是做投资，一定要见好就收，落袋为安。

你越是贪心，风险越大，一个不慎，就会反亏，甚至倾家荡产。

比如：

在网络上不是有很多骗局，刚开始都会让你吃点甜头，等到你上瘾之后，才会一步一步引导你往深处走。

前期骗你几百，再骗你几千，逐渐你就会失去理智，越陷越深，难以自拔。

直到你束手无策，意味着价值被榨干，等待你的便是你难以接受的真相。

总而言之，上述这个局说白了就是告诉我们，做人要理智，千万不要追着利益跑，否则，很可能会成为别人的猎物。

### 115 穷人打工，富人谋局：一流高手的8大做局思维，价值千金

跟大家揭示一个秘密：赚大钱的背后就是看你会不会布局。

现代商业市场的高手都是布局的高手，这个世界上充斥着各种局，你的身份只有两种。

一是布局者，站在战略的高度，深谋远虑，为整个局设定目标和规划路径。

二是入局者，他们积极参与到棋局中，执行布局者的战略。

你在哪个层次，决定你赚钱的高度，想成大事者，必懂谋局。

今天，给大家分享谋局者的8大思维。只要你能做好这8条，不怕发不了财。尤其是最后一条，非常关键，接下来满满的干货，建议点赞收藏，反复阅读。



### 一：分钱思维

你必须明确，一个人是做不过一群人的，只有会分钱的人才能做大。独木不会成林，学会分钱这一点，人才皆为你所用。

想要成功，我们需要懂得如何合理地分配资源和收益。

分钱思维体现在以下 3 个方面：

#### 1、团队合作

在现代社会，个人英雄主义已经不再适应时代的发展。我们需要建立起强大的团队，共同应对市场的挑战。懂得分钱思维的人，能够更好地团结团队成员，激发他们的积极性和创造力，形成强大的凝聚力。

#### 2、人才引进

人才是企业发展的核心竞争力。具备分钱思维的人，能够看到人才的价值，愿意为他们提供具有竞争力的待遇和晋升空间，从而吸引到更多的优秀人才加入，为企业注入源源不断的活力。

### 3、社会责任

分钱思维还体现在企业对社会的责任上。懂得分钱思维的人，会在企业盈利的同时，关注社会的发展和员工的福祉，为社会创造更多的价值。这样的企业，才能赢得社会的尊重和认可，实现可持续的发展。

## 二：支点思维

### 1、关键点

### 2、思维创新

### 3、系统思考

### 4、知行合一

### 二：支点思维

支点思维就是指我们要善于为我们所做的事情找到支点和杠杆，以此来启动思维，让一切资源和力量皆为我们所用。支点思维主要强调以下4点：

#### 1、关键点

支点思维强调找到问题的关键点，以此为突破口来解决问题。当我们面对一个复杂的问题时，首先要做的就是对问题进行全面分析，找到问题的症结所在。找到关键点，这样就可以集中力量进行突破。从而到达事半功倍的效果。

#### 2、思维创新

支点思维要求我们具备创新思维，不断尝试新的方法和思路。只有不断的进行思维创新，才能找到问题真正的支点，找到有效的解决方案。

### 3、系统思考

支点思维强调对问题进行系统的思考，从整体的角度来看待问题。我们不能只看到问题的表面现象，而要深入到问题的本质，从系统的角度来分析和解决问题。

### 4、知行合一

支点思维强调理论和实践相结合，将找到的支点和杠杆真正应用到实际问题的解决中。只有将理论付诸实践，才能真正地解决问题，实现目标。

### 三：借用思维

天下资源不为我所有，但皆可为我所用。

高手都善于资源整合，不管做的是什生意，你的客户其实都在别人的资源库里。这意味着，你可以通过与其他企业或个人合作，获得更多的客户和资源。这种合作可以让你借用别人的资源库，让别人心甘情愿地贡献出客户和资源，从而节省时间和金钱。

在进行资源整合之前，你需要认真考虑如何分配利益。这包括确定合作双方的贡献和价值，以及如何分配收益和利润。如果你不能合理地分配利益，那么合作关系可能会破裂，导致资源整合的失败。

所以在整合资源之前，你需要进行充分的调查和分析，了解双方的需求和期望。

### 四：结果导向思维

这是一种非常独特的思考方式，它的核心在于将结果作为思考的起点和导向。这种思维方式并不关注过程，而是直接关注最终的结果，然后以此结果为基准，反向推导出每一步的行动和每一个资源的配置。



这种方式有 3 大优点：

### 1、目标明确

因为它是从结果出发，所以能够清晰地知道我们要达到的目标是什么。

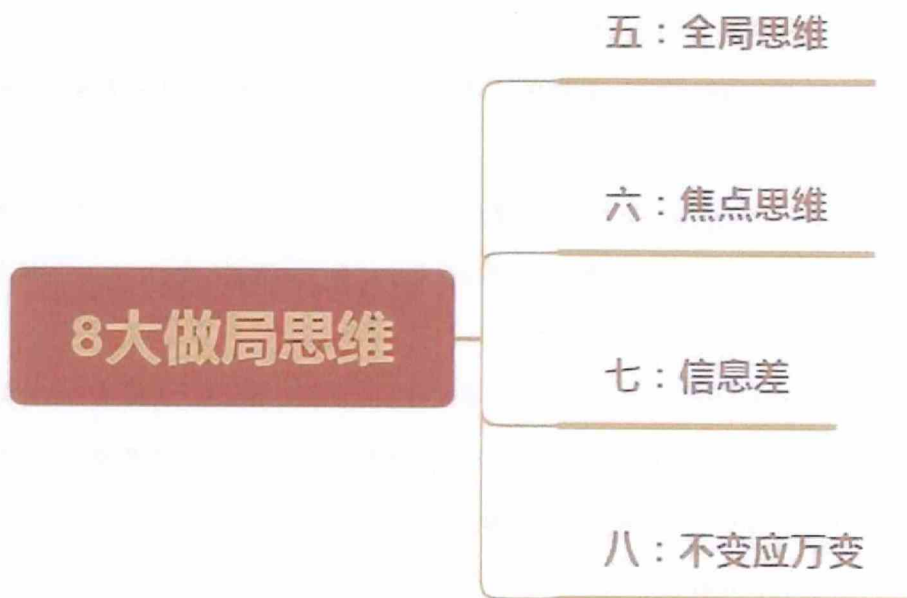
### 2、步骤准确

然后通过反推，可以明确每一步需要做什么，每一步的资源又应该如何配置。

### 3 避免浪费

这种方式避免了行动的盲目性和资源的浪费，使得每一步的行动都具有明确的目的性和高效性。

简单来说就是一句话：先推倒，再推演，在演绎，在测试，最后升华。



### 五：全局思维

全局思维，这是一种站在全局的高度，全面、深入地思考问题的思维方式。这种思维方式强调的是视野的广度和思考的深度，要求我们不仅能看到问题的表面，更要能够洞察问题的本质和内在联系。



"站得高才能看得远"，这句话形象地描述了全局思维的重要性。只有站在全局的高度，我们才能看到问题的全貌，才能看到各个部分之间的联系和影响，从而做出更准确、更有效的决策。

然而，"但前提是你认为的高到底是不是高"，这句话则提醒我们，全局思维并不仅仅是"站得高"，更重要的是要有正确的思维方式和方法。只有具备了正确的思维方式和方法，我们才能真正地"站得高"，才能真正地看到问题的全貌和本质。

## 六：焦点思维

焦点思维，这是一种专注于核心问题，深入挖掘、深度思考的思维方式。这种思维方式强调的是对问题的聚焦和深度，要求我们不仅能看到问题的表面，更要能够洞察问题的核心和关键所在。

"学会深度思考，要聚焦"，这句话告诉我们，深度思考并不是漫无目的地思考，而是要有一个明确的焦点。

为了进行深度思考，我们需要将注意力集中在核心问题上，这样才能够深入理解问题的实质和关键点。只有对问题有了深入的理解，我们才能找到解决问题的最佳方案。

对于一个项目的成功，往往并非所有方面都完美无缺，而是项目中的某一个或几个特别出色的产品或步骤，这些出色的表现超出了大众的预期，从而推动了整个项目以及其他部分的进步和发展。

## 七：信息差

把获取信息差的习惯永远放在第一位，这个世界永远存在信息差。

能第一时间获取的人，就能抢先一步获得商机，你要抽出更多的时间，从你能涉及到的各个方面去获取，包括信息差、认知差和思维差，把它们和你的思考力和行动力结合起来，你就会变得完全不一样。

## 八：不变应万变

在当今这个信息爆炸的时代，墨守成规和固执己见只会让我们陷入思维的困境，无法适应外部环境的快速变化。我们需要跳出传统的思维框架，用互联网的思维方式来开拓思路。

以不变应万变要认识到以下3个方面：

### 1、片面性

我们要认识到，我们所知道的不一定是真相，更不一定是全部。在这个信息传播迅速的时代，我们需要保持谦逊和开放的心态，不断学习新知识，充实自己的认知。只有这样，我们才能更好地理解世界的复杂性和多样性，避免陷入盲目自信的陷阱。

### 2、呆滞性

我们要摒弃坐等客户的思维。在互联网时代，客户需求和行为发生了很大变化。客户不再被动地接受产品和服务，而是主动地寻求满足自己需求的解决方案。因此，我们需要主动出击，了解客户的真实需求，为客户提供个性化、定制化的服务。

### 3、共享性

我们要学会与其他行业、领域的专家合作，共享资源和知识，共同创新，为客户提供更好的解决方案。同时，我们还要勇于尝试新事物，敢于挑战传统观念，以创新驱动发展。

.....

以上八点如果真的植入你的大脑，做局对于你来说已经非常简单了。

**116 借势扬名局：**让很多人快速从底层逆袭的做局手段，不可不学

但凡能够从底层逆袭的人，都是善于谋局做局之人。

好风凭借力，送我上青云。

从古至今，那些登上高位的人，无一不是借助了风口的力量，从而飞黄腾达。

做局的手段有很多，借助运势让自己扬名立万，便是其中一种。

此局便是借势扬名局，很多人就是靠着此局成就了自己，或者让自己从低谷中走了出来。

但却鲜少有人知此局具体做法，究其根本，是因为很多人只知有通天之局，却不知有通天之梯。

此局的由来，其实出自于中唐时期，名家韩愈的一个真实历史故事。

当时，有一个默默无闻的小伙子名为牛僧孺，他的理想便是考中进士。

但他对自己的水平没有信心，于是他便拜访了当时的两个名人，一个是韩愈，另一个是皇甫湜。

这两个人便看完了牛僧孺的文章，也觉得他确实有才华。

韩愈很欣赏这个小伙子，也想主动帮帮他，让他的才华不至于被埋没。

但韩愈却很发愁，应该怎么帮牛僧孺呢？思考了很久之后，韩愈终于想到了办法。

韩愈询问了牛僧孺的地址，并且告知他，过两天会和皇甫湜一起去找他。但是两人一起去找他的时候，他一定不能在家。

牛僧孺感到很好奇，韩愈笑了笑，却并不回答，只让牛僧孺照他的意思去做就行。

牛僧孺虽然不解其意，但是也只好答应下来。

过了两天，韩愈和皇甫湜果然去拜访牛僧孺了。

在去他家的过程中，路人都看见了这两个名人，纷纷感觉很好奇。于是很多人跟随他们两个，来到了牛僧孺的家门口。

韩愈上去敲门，因为事先说好了，所以自然没有人开门。

韩愈便拿出准备好的笔墨，在大门上写了几个字，大概意思就是“我和皇甫湜两个一起来拜访前辈了，但却没有见到你，因为你不在家。”

周围的人一看，原来他俩是来拜访前辈的，纷纷感到惊奇不已。

要知道，韩愈和皇甫湜是当时闻名天下的学者，他们居然称牛僧孺为前辈，那么牛僧孺该有多厉害啊！

这天之后，周围人一传十传百，就把牛僧孺的名声给传起来了，牛僧孺成为了众人口中的大才子。

牛僧孺的身价因此高了起来，有了这个起点，事业也就特别顺利，最后成为了当朝宰相。

其实韩愈的这个办法，也就是借势扬名局的由来。

做局的手段有很多，借助运势让自己扬名立万，便是其中一种。

### 借势扬名局

一：珍贵的人脉

二：慕强心理

Presented with xmind

其实这个局之所以能成，就是掌握了以下2大核心：

#### 一：珍贵的人脉

各行各业，想要做成事情，都离不开人脉的帮助。

一个人单打独斗，又怎么能比得上贵人的帮助？

想要快速积累起人脉，需要做到以下2点：

#### ①：主动出击

故事中的牛僧孺，在自己一文不名的时候，依然敢主动拜访当时的名人，并且还得到了他们的帮助。

想要得到贵人相助，就不要被动等待他人发现自己，而是要学会主动出击。

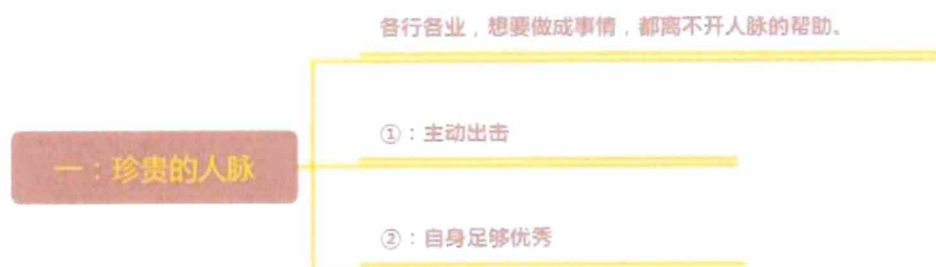
古代就有毛遂自荐的故事，想要获得贵人相助，自己就要主动一点，抓住一切可以抓住的机会。

## ②：自身足够优秀

在这个故事当中，假如牛僧孺的文章写得很烂的话，他还能得到韩愈他们的赏识吗？

所以说，想要积累起人脉，也需要自身有能力，有才华。

只有自身具有足够价值的时候，才能让别人真心想要帮助你。



## 二：慕强心理

其实但凡是人，对于强者都会更加崇拜，会更愿意相信强者所说的话，所做的事情。

那些得到强者赏识的人，在事业上也会更加顺风顺水。

在这个故事里面，其实韩愈只是运用了两个人的影响力，就成功帮助了牛僧孺。

主要还是以下2点关键：

### ①：名人效应

韩愈和皇甫湜都是当时有名的学者，那么连他们都欣赏的人，难道不是更加出色吗？

三国时期，刘备三次拜访诸葛亮，请求其出山，因为这个故事，诸葛亮也成为了流传千古的智者。

在职场中，其实名人效应也是屡见不鲜的。

假如行业内的精英，都比较欣赏一个新人，都对一个新人赞不绝口的话，那么大家都会觉得这个新人十分优秀。

其实在这个时候，新人的实力到底如何，反而不是最重要的事情了。

所以说，为什么要多结交有价值的人脉呢？

因为名人、精英，在他们的领域内，都有很高的话语权，只要他们愿意赏识你，你的起点就会高很多了。

那些得到强者赏识的人，在事业上也会更加顺风顺水。

## 二：慕强心理

①：名人效应

②：从众心理

Presented with xmind



## ②：从众心理

因为当时的人口口相传，所以牛僧孺的名声才越来越高，到了最后，很多名人开始对他重视起来。

这个其实就是人的一种从众心理，大部分人都说好的，那么肯定就是好的。

其实在现实生活中，很多借势出名的人，也是运用了这种从众心理的。

比如说有很多网红，一开始也只是名不见经传，但只要有了一点知名度，之后就会立刻出名。

马化腾当年做社交软件的时候，一个客户都没有。

这时候，他便假扮成客户，到处找别的客人聊天，吸引的客户越来越多，最终成为了首屈一指的社交软件。

所以说做局的时候，可以适当利用一下别人的从众心理。

其实，从众心理运用得好的话，可以极大提升自己的知名度，让自己在事业中更加顺风顺水。

**117 阴侵阳道局：阴到极致的阳谋，非常规的搞钱手段，古今奸商全在用**  
赚钱最快的方式，就是做局。

何谓局？局是拘束，是处境，更是一个圈套。

你我现在，就入了奸商的局，还毫无察觉。

这个局，就是我们今天要讲的阴侵阳道局。

阴侵阳道局有多阴？美国微软、苹果，日本索尼，韩国三星，都曾借助这个手法，大肆捞金。直到现在，渣男奸商骗人骗财的核心思想，就是

它

。

想知道为什么，看完下面这个故事，你就懂了。

阴侵阳道这个名称，出自《搜神记》。



里面有个故事，就是说官道上总是闹鬼，魑魅魍魉时常出没，搅得当地居民不胜其烦。

百姓忍无可忍，请了道长前来驱鬼。

这道长还带了个小徒弟，两人皆身着道袍，背桃木剑，鞋子漏风，看上去是云游仙人的模样。

人到了现场，师傅开了天眼一看，发现闹事的仅仅是一帮小鬼，法力低微，祟气也微弱，他便使了个眼色，交给徒弟练手。

徒弟于是立马抽剑掐诀。这帮小鬼实在弱小，自然是四散奔逃，一盏茶的功夫全被这小徒弟收拾了。

唯一逃跑的那个，路上还遇到了一个叫宋定伯的少年，被他骗到集市上变成羊卖掉了。这一段，后来成了教材里唯一的“鬼故事”：也就是《宋定伯捉鬼》。

我们回到这对师徒，收工后。师傅问，你今日斩杀了多少鬼怪？

徒弟昂然答道：七七四十九个。

师傅又问，然后呢？

徒弟答，肃清邪祟后还贴了驱魔符咒，公鸡血童子尿也没忘。100年内那些鬼怪都没办法出来祸害人了。

师傅听着自家徒弟正直的话语只是叹气，道：你把他们都灭了。那我们以后吃什么？

见徒弟一脸茫然，他又说：你知道你为何成不了顶级驱魔师吗？我们道馆之所以能吃上饭，都是因为有个规定。若有十只鬼，除去二三便好，若有五只鬼，最多除去一二。若只有一只鬼，赶他离开便是。像你这样一下全除掉了，他们不出来作乱，那我们以后靠什么吃饭呢？

看完这个，想必你就懂了，何谓阴侵阳道局。

但是懂了这个，却不一定知道，你身边这些资本、品牌，是怎么用这个局来榨取钱财的。

现代奸商做这个局，就有下面 3 个要点：



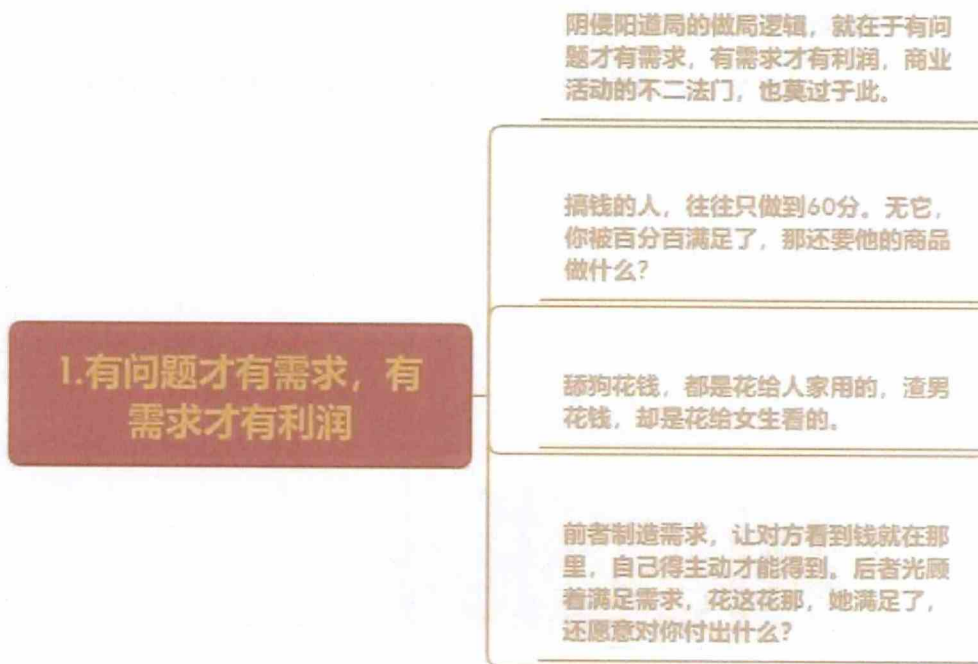
#### 1. 有问题才有需求，有需求才有利润

阴侵阳道局的做局逻辑，就在于有问题才有需求，有需求才有利润，商业活动的不二法门，也莫过于此。

科学家喜欢做到 100 分，因为科研的目的是勇攀高峰。但搞钱的人，往往只做到 60 分。无它，你被百分百满足了，那还要他的商品做什么？

网络上有句话，舔狗花钱，都是花给人家用的，渣男花钱，却是花给女生看的。

前者制造需求，让对方看到钱就在那里，自己得主动才能得到。后者光顾着满足需求，花这花那，她满足了，还愿意对你付出什么？



## 2. 人为制造需求

鸟尽弓藏，兔死狗烹。

需求是商人的命脉，为了死死抓住，他们用了许多冠冕堂皇的办法。

且看这个故事：

美国加州有个消防局，使用的灯泡从1901年至今，一直亮着。但生产这个灯泡的厂家，就是因为这个原因，已经早早倒闭了。

后来，几家比较大的灯泡厂商组建了一个商业联盟，为了卖方的共同利益做了一番规定。

其中最重要的一条，是这样：所有厂商生产的灯泡的寿命，都不能超过1000小时。

正因如此，消费者就不得不每隔一段时间换一次灯泡，厂商才能源源不断地有钱赚。

没有需求，就人为制造你的需求，资本家们甚至还构成了垄断组织，你怎么防？

### 3. 解决需求的同时，留下新的需求

#### 3. 解决需求的同时，留下新的需求

在这一点上，电子产品这类更新换代快的产品，体现得最是普遍。

你的手机一出新款，老款是不是立马就开始卡？

手机电池用个一两年，是不是就变得不耐用？

你花大价钱买的充电线，是不是总是没用多久就坏了？

他们原本拥有将产品寿命做得很久的技术，但是商人绝对不会这么做。

就是这个阴侵阳道局，让你潜移默化地接受了“电子产品寿命有限，我需要一两年一换”的逻辑。

资本的消费陷阱，正以你毫无知觉的方式来影响你。

如果有女性读者，你的感触可能更深。

你的护肤品，只要一停，是不是皮肤问题就复现了？

你的护发素，一旦不用，头发是不是立马开始干枯分叉？

有个药企的老板说过，好药可不等同于好商品。一吃就好，一停就复发的药，才是好商品。不过说这句话的人，也已经被抓进去很多年了。

商业的背后是人性，阴险的做局，恰恰都是利用了人性的弱点、盲点，阴侵阳道局仅仅只是冰山一角，更多内容，且看谋局 88 式专栏，为您解密。

**118 凡人做事，智者做式，高手做局：领略 3 点，你也可以成为做局高手**

如果你累死累活只能赚点小钱，那你一定是在做事。

那些躺着就能赚大钱的人，一定是在做局。

回顾历史，清朝的农民每年的支出大约是 36 两白银。

清朝的统治者将农民的收入限制在 33 两左右，使得农民辛苦劳作一年后，仍需要借款二三两银子才能维持生计。

如果不愿意借款，农民只能更加努力地工作。

即使在现代社会，这种情况仍然存在。

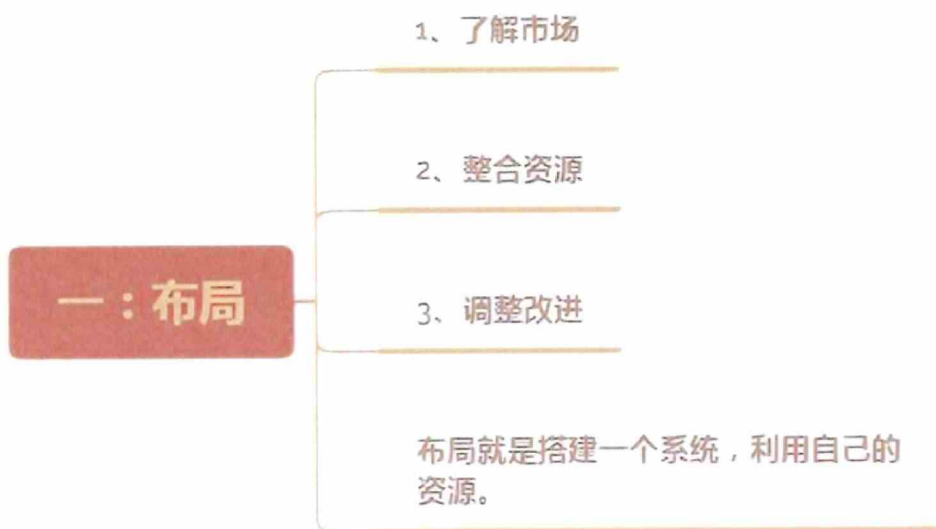
各行各业的薪资水平，实际上都有人在背后进行调控。

无论你怎么努力，也可能无法突破这个界限。

比如：你上班，不加班饿不死，但是即便拼命的加班也富不了。

所以，要想赚大钱，你就只能去做局。

这个局具体怎么做？说难也难，说简单也简单，无非就是以下这 3 个步骤。



## 一：布局

布局就是搭建一个系统，利用自己的资源，再整合自己缺少的资源，通过给别人带来利益和价值，赢得别人的配合，所以布局者必须要有大格局。

比如：一个励志创业的人，可能会用自己的积蓄或者信誉贷款，租下办公室，聘请员工，开展自己的事业。然而，这并不意味着这个事业一定能够盈利。但不论盈亏如何，创业者都需要按时给员工发放工资，按时缴纳房租和水电费。

这些责任和压力，只有具备大格局的人才能承担得起。他们敢于冒险，勇于承担，有着坚定的信念和对未来的期许。

在布局的过程中要注意以下3点：

### 1、了解市场

了解市场是制定布局策略的基础。首先，需要研究市场的现状，包括市场的规模、增长速度、市场结构等。

同时，还需要了解市场的趋势，这可以通过分析历史数据、行业报告、专家预测等方式来实现。对于竞争情况，需要了解主要竞争对手的策略、优势、劣势等，以便找到差异化的竞争策略。

## 2、整合资源

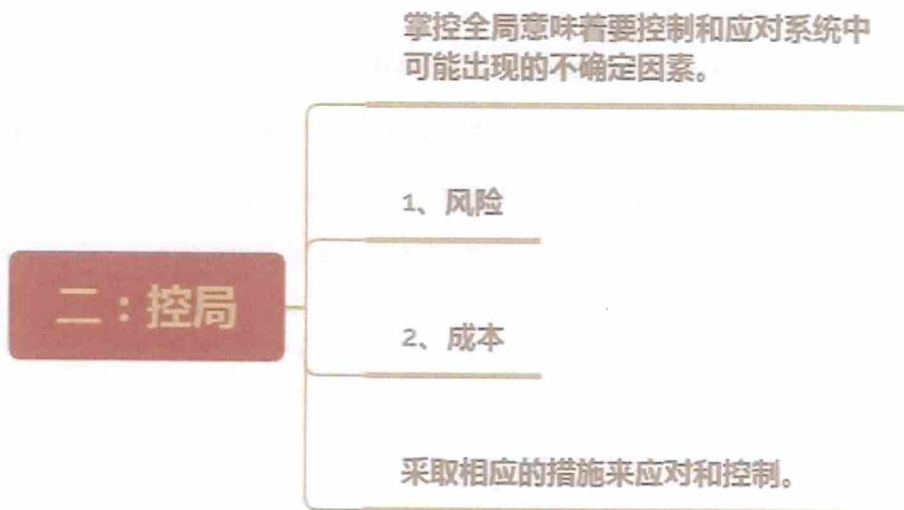
资源整合在布局过程中也非常重要。企业需要合理利用自身的资源，如人力、财力、技术等，以提高布局的效率。

同时，寻找合作伙伴也是一个重要的策略。通过与合作伙伴共享资源和风险，企业可以降低布局的风险，同时也可以借助合作伙伴的力量来拓展业务范围。

## 3、调整改进

调整改进在布局过程中具有重要意义。随着市场环境的不不断变化，如消费者需求变化、新技术的出现等，企业需要及时调整布局策略，以适应新的市场环境。

同时，竞争态势的演变也会对公司的布局策略产生影响，因此，企业需要密切关注竞争对手的动态，以便及时采取措施应对。





## 二：控局

在布局过程中，搭建好系统后，接下来关键的第二步便是掌控全局。掌控全局意味着要控制和应对系统中可能出现的不确定因素。

做局者需要充分考虑这些不确定性，并采取相应的措施来应对和控制，以确保布局的有效实施和成功实现。

之前突然爆火的跳操视频，为什么会一夜爆火？就是因为背后有人在控局，要想高流量。如果背后没有资本控局，为什么一夜就火出圈？

控局的核心就在于以下2个方面：

### 1、风险

在这个过程中，企业需要识别潜在的风险，并采取相应的措施来降低风险的影响。

风险可能包括市场风险、竞争风险、技术风险等。

企业应当建立完善的风险管理体系，对风险进行持续监测和评估，以便在风险发生时能够迅速采取应对措施，确保布局的稳定推进。

### 2、成本

成本控制是这个过程中另一个重要的环节。

企业需要合理规划成本，确保布局的可行性。这包括对人力、物力、财力等资源的合理分配，以及对成本效益的持续跟踪和评估。

通过成本控制，企业可以在布局过程中实现资源的高效利用，降低成本，提高布局的成功率。

### 三：收局

很多事情在开始容易收手难。

社会的节奏变得更加快速，形势的变化可能在转瞬之间。

我们需要学会审时度势。

要懂得适时收手，保持清醒的头脑。

#### 三：收局

很多事情在开始容易收手难。

如今，社会的节奏变得更加快速，形势的变化可能在转瞬之间。

正如潮汐的涨落，当我们得到好处、赚取了大笔财富时，如果不知道适时收手，就可能面临反噬，甚至可能损失更多。

这种变化无常的现实告诉我们，无论是在事业上还是生活中，我们都需要保持警惕，时刻准备应对未知的挑战。在这个瞬息万变的时代，我们需要学会审时度势，知道何时进，何时退，何时收手。

历史上的英雄人物，如秦始皇、汉武帝等，他们在位时都能各领风骚十几年，但最终都逃不过历史的轮回，他们的帝国也随之潮起潮落。

同样，在现代社会，我们也可以看到许多成功的商人和企业家，他们在短时间内赚取了大量的财富，但由于不懂得适时收手，结果往往把自己辛苦赚来的财富赔了进去，甚至赔得更多。

因此，我们需要时刻提醒自己，不要被眼前的成功和利益所迷惑，要懂得适时收手，保持清醒的头脑，这样才能在人生的道路上走得更远。

### 119 破局、谋局的3大谋略心法，谋局高手的决胜秘诀

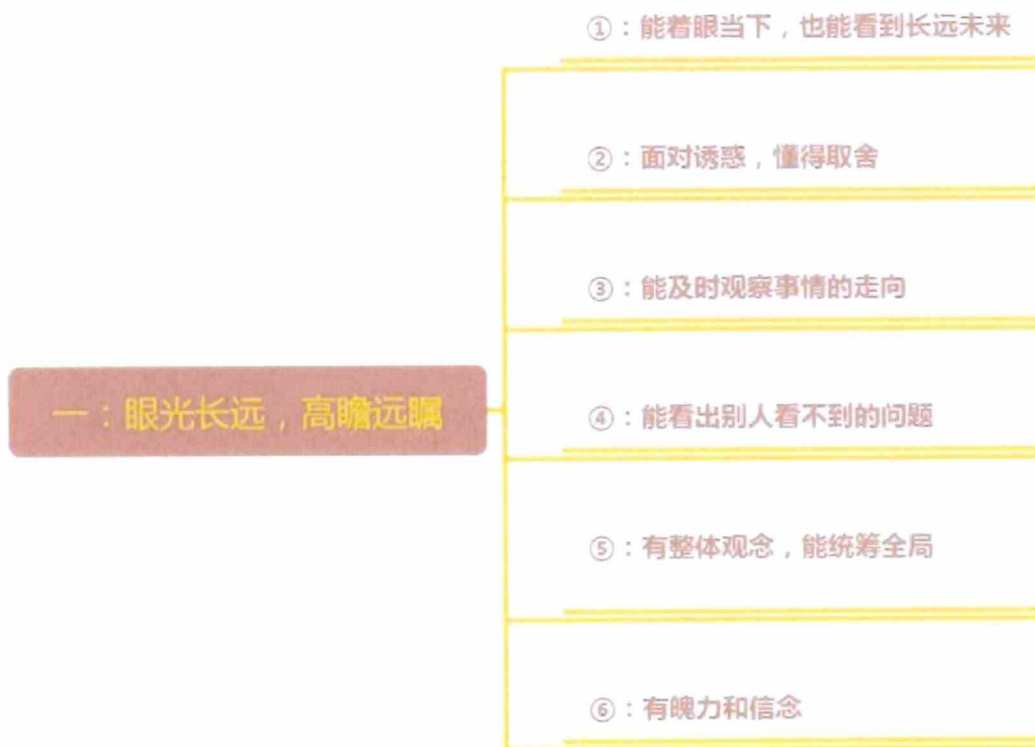
乾坤如棋，天地万物尽显造化灵秀；

世事如棋，人生百态彰显变化莫测；

人生如棋，识局者生，解局者存，掌局者赢！

谋局、做局如同下棋，需要的是识局、解局、掌局的智慧。

今天，我们就来给大家详细讲解谋局高手的3个谋略心法。每一个都很重要。



### 心法 1：眼光长远，高瞻远瞩

不谋全局者不足以谋一域，不谋长远者不足以谋一时。

从古至今，那些顶级牛人，都是善于全面谋局的。

张良运筹帷幄之中，决胜千里之外，为刘邦的帝业出谋划策；诸葛亮端坐草庐之中，依然能知天下事。

越是聪明人，就越不会只执着于狭窄的地方，而是纵观全局。

眼光长远的人谋局，会做到以下 6 点：

#### ①：能着眼当下，也能看到长远未来

想要谋局的话，既要看到眼前的问题，这样才能解决实际的问题。

但真正谋局的高手，绝不会只看到当下，而是更加关注长远的未来。

唯有把握未来，才能把握形势，让自己做出最正确的选择。

#### ②：面对诱惑，懂得取舍

很多人失败的本质原因，就是经不住诱惑，往往因为小利而失去大利。

但很多时候，你越舍弃不掉小利，也就越把握不住大利。

高手谋局，向来只谋最核心的利益部分，舍弃掉那些细枝末节的东西。

#### ③：能及时观察事情的走向

想要谋局的话，就一定要能观察到事情的走向，唯有如此，才能把握住局面。

例如很多企业家，正是因为成功预判了市场走向，才能取得事业的发展。

#### ④：能看出别人看不到的问题

其实谋局思维的核心，正是在于信息差。

别人看不出的问题，却被你察觉到了，那么这个时候，你就可以占尽先机。

其实这点并不难办到，但是很多人没有这个意识，所以会经常忽略一些细节问题。

#### ⑤：有整体观念，能统筹全局

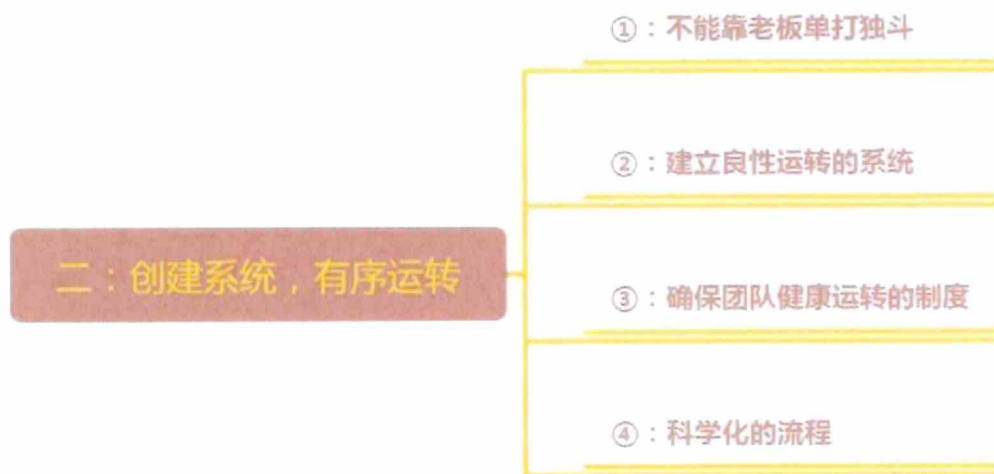
很多人看待问题，往往只注意一些片面的地方，而没有结合整体来看待。

高手分析问题，往往能从整体出发，把控好整个局面，从而统筹全局。

### ⑥：有魄力和信念

想要做成事情，光有能力是不够的，同时也需要具有魄力和信念。

否则的话，做事就不会干净利落，反而是拖泥带水的。



### 心法 2：创建系统，有序运转

一位企业家曾经说过，很多企业的竞争，不是产品间的竞争，而是系统间的竞争。

善于谋局者，都善于创建系统，并能让系统有序运转。

创建系统的时候，要注意以下 4 个方面：

#### ①：不能靠老板单打独斗

如果一个系统，只能靠老板一个人单打独斗，那是做不成事情的。

一个人的力量如何强大，也比不过团队的力量。

老板需要的是把控大方向，把细节方面的事情交给下属去把控就好了。

## ②：建立良性运转的系统

其实我们仔细观察一下那些有名的企业，他们都有规范化的精密系统。

想要办成事情，需要团队的力量。

而要管理好团队，却需要一套良性运转的系统。

完善的系统，可以实行有序管理，激发团队的活力。

## ③：确保团队健康运转的制度

制度管人，就是给团队里的人立规矩，规范他们的行为。

单凭管理者的力量，很难面面俱到，依靠制度管理团队，才能做到有令必达，  
违令必究。

## ④：科学化的流程

想要管好团队，除了制度以外，还需要科学化的流程。

团队里的所有人，都可以依照流程做事，那么整个团队的效率就会更高。



### 心法 3：见微知著，反应迅速

谋局的高手，总是能比他人快速抢占先机。

而关键地方就在于，他们能够见微知著，从细微的地方推知即将要发生的事情。

见微知著，反应迅速的人，都有以下 5 个特征：

#### ①：通过细节判断事物的趋向

一叶落而知天下秋，往往从细节上，是可以判断事物的发展趋向的。

善于谋局的人，往往都是能注意到细节的人，也是善意利用细节的人。

#### ②：从征兆推知未来的事情

在一件事情即将发生的时候，往往都是有征兆的。



如果不能及时察觉到的话，等到事情发生之后再应对，往往都是来不及的。

### ③：迅速作出反应和对策

推测出事情的走向之后，就要迅速做出反应和对策。

比如说，竞争对手出现了问题，那么对方的销量肯定会受影响。

这个时候，要快速宣传自己的产品，因为这是最好的宣传时机。

### ④：不被假象所迷惑

越是谋局的人，越容易被复杂的形势所欺骗。

而真正会谋局的人，往往能够从现象把握本质，不容易被假象所迷惑。

### ⑤：把事情引向利于自己的方向

越是想要做事业的人，就越可能会面临数不清危机。这个时候，就要靠个人的应变能力了。

所谓谋局，其中也有数不尽的风险和意外。

但越是擅长谋局的人，越能把事情引向有利于自己的方向。

## 120 绕梁还田局：空手套白狼的财富骗局，现代资本家仍在用它收割财富

这是一种非常狡猾的搞钱策略，明朝富商沈万三，就是用这个肮脏伎俩白手起家，迅速成为江南第一首富。

绕梁还田这个名字，也是来源于他的策略。

这个局曾经的名字叫以渔易鱼局，这样一看很好理解，就是用捕鱼的工具和技术直接交换鱼。但是落到现实里怎么实操？方式很隐晦，你肯定想不到。

说回沈万三的故事。元末明初，连年战乱。沈万三父子也逃到了江南一带。

战乱时节，无人认领的荒地特别多，他们便想出了一个阴损法子，把这些土地开垦了，但不是自己种，而是出租给流民，并教给他们种植技术，用这个来换钱换粮。

就这样日复一日年复一年，沈家积累了富可敌国的财富，这一手“绕梁还田”也名震一时。

沈万三在那个年代，就能做出这种谋略，确实也是个商业奇才。只是绕梁还田看起来是“互利互惠”，实际上是对底层劳动力的变相剥削。

到后来，他还用这些年剥削的积累，开了钱庄，开始发贷款，又是狠赚一笔。

从头到尾，沈家人没有自己种过地，但这些地的绝大部分利润都到了他们身上，这就是绕梁还田的狡猾之处。

这也惊动了农民出身的朱元璋。他觉得，钱都被你这个大商人赚了，真正在干活的那些农民靠什么吃饭？

这令他毛骨悚然，很快就抄了沈万三的家，把他流放到云南。

沈万三这个局，为什么能成功？原因有三：



### 一、贩卖未来的可能性

从沈万三的事迹中看得出来，绕梁还田的本质很好理解，说白了，就是贩卖未来的可能性。

你看现代这些所谓的“商业奇迹”，那些迅速扩张的门店、产品，其实基本原理就是这个。

餐饮行业的加盟不就是这个道理？你给我加盟费，我给你技术，告诉你我们这个美食以后能卖出多少多少，但你不知道我们这个产品自己都没开多少家，敛财绝大部分都靠加盟。

又例如网络上各种教你致富的课程，同样也是如此。

再看滴滴等平台提供的租车服务。以前你可以有自己的私家车，现在他租车给你，租，那就要赚你的租金吧。给你跑之前，还要收你的押金吧？

说到押金，想必你也懂了。当年共享单车暴雷，说不定读者里有人现在还在等着退押金。小单车尚且收你几百押金，滴滴租你一辆车，收你万来块，不过分吧？然后我们就看到了，网约车押金退不出的新闻又是层出不穷。

现在连外卖行业，都开始租电动车，真是要把人压榨到骨子里。

## 一、贩卖未来的可能性

## 二、给出“双赢”的幻觉

不管这个合作是否真的双方都能受益，给散户一种“双赢”的幻觉，让他们心甘情愿先把钱送上来，是这个局的核心。

租铺面的告诉你这个地段好，营业几年就可以赚个盆满钵满，但你不知道杂七杂八的收费很多，租金水电物业...每个月交完，就不剩什么了。

资本家单单售卖了赚钱的幻觉，你之后到底能不能有所收获，或者这个收获能不能让你回本？他们东西已经卖出去，你也没有办法了。

这种套路，在生活中随处可见，毫不思考的人，最终只会沦为局中困兽，也就是现在我们说的“韭菜”。

### 三、抓住时机，投机取巧

#### 三、抓住时机，投机取巧

沈万三的经历，也算时势造“英雄”。倘若不是战乱，凭他的头脑也能赚到钱，但不一定能赚这么多。

我就听过这样一个案例，可以说把绕梁还田用到了极致。我以前的朋友，兜里只有一百万，就敢开地产公司卖楼。你信吗？在楼市火爆监管又不完善的年代，他们靠一百万本金撬到了数以亿计的财富。

也就是现在行业规范了，这些肮脏手段我才敢说给大家听。

他们几个人凑了100万，挂了个公司名头，拿这个当保证金直接去拍地。拍地的钱哪来的？找当地民间资本借贷，用中标的地皮当抵押物。毕竟在当时，地就是最硬的通货。

等拿了地，建房的钱还靠借吗？怎么会。先找人把设计图画了，广告打起来，楼就开卖。一个期房项目就是这么做成了。

等卖得差不多了，手头就有钱了。还了贷，还了工程款，剩下大概两三个亿，几个人就把这个钱分了。

当然这是以前的套路，以前房子紧俏，监管不严。但现在你就知道了，为什么有这么多烂尾楼？原因就是如此。

绕梁还田的核心思想，即利用入局者的“希望”，让他们深陷局中，等意识到被人宰割时，已经无法脱身。

但有做局者，就有破局者。套路用对了，走上康庄大道。被人识破，则有身败名裂的风险。投机取巧的手段纵然风光一时，随着监管的加强，这类途径已经愈发难以为继。绕梁有风险，还田需谨慎！

**121 庸者谋事，明者谋人，智者谋局：一流高手谋局就靠这5个核心思维**  
谋事须先谋人，谋财须先谋局。

万物虽不为我所有，却亦可为我所用。

高人处世，必有三个层次，谋事、谋人、谋局。

目光短浅者没有布局思维，只会执着于方寸之事。

谋局者则目光远大，对时局洞若观火，能看清形势的利弊和问题的要害，然后采取有利的对策。

下面，我将会给大家分析一下高手谋局的5个核心思维。

越是善于谋局的人，越具有分钱思维，懂得如何分配利益。

## 一：分钱思维

①：公平

②：给对方超出预期的回报

### 一：分钱思维

独木无法成林，一个人再如何优秀，也是很难做成事情的。

想要赚钱，想要做出一番大事业，需要的就是团队的力量。

很多人成功的关键，就是招揽了比自己厉害的人。

楚汉争霸，原本处于劣势的刘邦，能够夺得天下，正是因为他手下聚集了一批最顶尖的人才。

运筹帷幄的张良，真、善于后勤的萧何、战无不胜的韩信，以及其他各有所长的人才，奠定了刘邦帝业的基石。

但比招揽团队更重要的，就是分钱思维。

当招揽了团队之后，就要给每个团队成员应有的利益，这才能让他们心甘情愿地跟随你。

越是善于谋局的人，越具有分钱思维，懂得如何分配利益。

只有分钱到位了，才能让每个成员心服口服，整个团队才能实现高效运转。

而分钱思维中，最重要的就是以下2个方面：

①：公平

但凡想要一个团队高效运转，在分配利益的时候就一定要公平。



所谓公平，并不是每一个成员得到的利益都一样。

能力越强，贡献越高的成员，就应该获得更多的利益。

这样的话，才可以激励团队成员，保持团队的活力。

领导公平对待下属，才可以服众，才能够真正留住人才。

## ②：给对方超出预期的回报

分钱的时候，给对方超出预期的回报，会有意想不到的效果。

本来对方以为自己最多只能得5分利益，最后却得到了7分利益，这就是超出预期的回报。

如果你的下属能力很强的话，你给他超出预期的回报，会让他感觉很惊喜。

这样的话，他就会更加愿意追随你，工作也会更加卖力。

你的合作伙伴得到更多回报，那么他对你的人品会更加信任，也会更愿意追着和你合作。

思考事情的时候，需要找到一个支点，找到杠杆才能为我所用。

## 二：终极思维

①：事情的本质

②：找到突破点

## 二：终极思维

思考事情的时候，需要找到一个支点，找到杠杆才能为我所用。

万事万物都有支点，找到一个关键点之后，就很容易突破。



最关键就是以下2点：

### ①：事情的本质

想要弄懂一件事情，最关键的地方就是，一定要弄清楚事情的本质。

比如说为什么团队执行力差，表面上看是员工的能力，对吧？

但如果是管理高手的话，就很容易看到，本质是团队的管理方式出了问题。

所以说，面临一些看上去很困难的问题的时候，一定要抓到事情的本质。

### ②：找到突破点

其实每一件事情，都有一个关键点，也就是解决问题的突破点。

比如说你想做成某件事情，你有自己的优势，也有自己的不足。

那么问题的突破点，就是你要找到跟你互补的人合作。

这个突破点解决好了，那么你的问题自然就是可以解决的了。



### 三：结果导向思维

结果导向思维，其实也就是倒推思维。

比如说，我们想做成一件事情的话，就完全可以先倒推出资源配置，再倒推出战略战术，再倒推出方法手段。

这样的话，我们就能知道，需要具备什么样的条件，才可以达到结果。

之后的话，我们就可以备齐所需要的那些条件，做事也会更加顺利。

主要就是以下 3 个步骤：

#### ①：确定目标

只有先确定自己想要做什么事情，有一个清晰的方向，才能规划接下来的事情。

总之，要办一件事情之前，我们要先设想一个结果。

#### ②：先推导再推演

我们可以先从结果推导出，办成这件事情所需要的条件。

之后我们就可以推演出来，做这件事情的过程是什么？又要如何集齐这些条件。

#### ③：演示

所谓演示，其实就是把做成这件事情的过程，再完完全全演示一遍。

我们确立了结果，也构想了完成事情的过程和条件。

之后就以此为根据，把做成这件事情的过程，在脑海里演示一遍。

#### 四：全局思维

我们看待事情，往往要先从片面的地方看起，最后才是全局的地方。

具体来说，全局思维就是由点到线，由线到面，最后才是一个整体。

善于谋局、布局的人，往往善于操控全局，具有设计的思维。

只有站得高，往往才能望得远。看事情的时候，不要仅仅局限于一个很狭窄的地方，这样是无法走得很长远的。

比如说做生意的人，不能只看到自己如何做生意，他还要看其他同行如何做生意，以及同行们的经营状况。

当看到全局的时候，这个时候，他的视野才不是狭窄的，才能更加客观地处理事情。

## 五：获取信息差的思维

想要谋局的话，一定要把获取信息差的习惯放在首位。

无论再忙，也要抽出更多的时间用来学习和提升。

真正的高手，不仅乐于实习，也会抽出时间来混更高端的圈子，从中得到别人不知道的信息差。

当你掌握了更多的信息差之后，那么在竞争中，你就会更加处于优势。

尤其是谋局的人，往往需要借助信息差，让自己占得先机。

信息差其实就是认知差和思维差，这两样事物，是很多人拉开差距的根本原因。

## 122 顶级上位者做局赚钱的 4 大智慧：助你谋局、布局、控局、成局！

谋事者穷，谋局者富。

所谓谋事者指的靠着上班打工，出卖时间和个人技能赚钱的人；而谋局者则是指靠建立系统、制定规则赚钱的人。

前者比如：医生、律师、白领、工人等等；后者比如：滴滴、美团、拼多多等等。

在这个社会上，想要赚大钱，靠出卖劳动力显然是杯水车薪。

唯一的途径就是做局。

那么，我们到底该如何做局呢？

看完下面这个故事，你就会明白了。

一个刚毕业的小姑娘，不想沦为打工人，于是选择创业。

但一无所有的她，根本无从下手。经过深思熟虑之后，她决定整合别人的资源，为自己所用。在没有花一分钱的前提下，短短一个星期挣了56万。

第一步：找到一家儿童服装厂，盘下了一批库存的羽绒服。原价268，谈下来的价格是50元。

第二步：来到海洋馆，对老板说自己有2万个精准客户，168一张的门票，要2万张，最后成交价格每张50元。

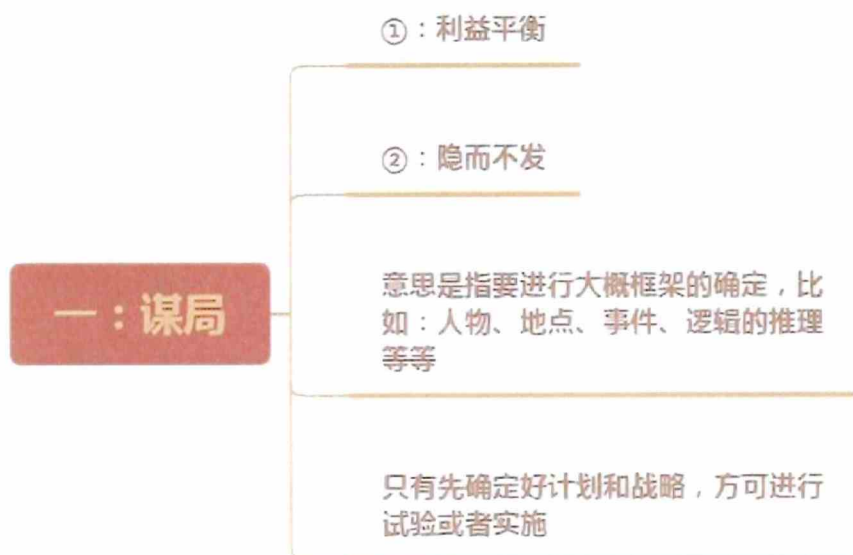
第三步：找到当地10家蛋糕店，谈好2万张价值100元的储值卡，最后成交价每张40元。

第四步：找到当地几所学校，和校长谈，自己可以帮助学生们增加科普知识。只要组织学生去海洋馆参观，并且买下168元的门票，每个人赠送一件价值268元的羽绒服，还有一张100元的蛋糕卡。

就这样，她利用学校、蛋糕店、海洋馆、服装厂的资源，在短短一个星期内净赚了56万。

这个女孩儿真正做到了“天下皆不为我所有，但天下皆可为我所用”的境界，借助身边的资源，实现完美整合，从中获利，这样的点子绝不是一般人能想到的。

那么，我们到底如何才能成功做局呢？要想靠谋局来赚钱，无非是以下这4点：



## 一：谋局

意思是指要进行大概框架的确定，比如：人物、地点、事件、逻辑的推理等等。

只有先确定好计划和战略，方可进行试验或者实施。

谋局，有两大关键务必要注意：

### ①：利益平衡

谋局千万不能只考虑自己的利益，却忽略别人的利益。

如果没有好处，别人凭什么配合你演戏？

而且，缺乏利益的诱惑，也很难引猎物入局。

所以，各方利益都要顾及，只有营造出一个大家都能好的局面，才更容易成局。

比如：

上述案例中的小姑娘，为什么能拿到比别人低的价格，为什么能说服学校，就是因为他们也能从中获利，当然积极参与。

## ②：隐而不发

谋局一定要明着一套，暗中一套，隐藏自己的真实目的，方可降低被人破局的概率。

上述案例中的小姑娘若是对每一方都把计划和盘托出，必定成不了局，赚不到钱。

人性是自私的，也是贪婪的，更见不得人好。

小姑娘若是言明自己能赚多少钱，此事必黄。

## 二：布局

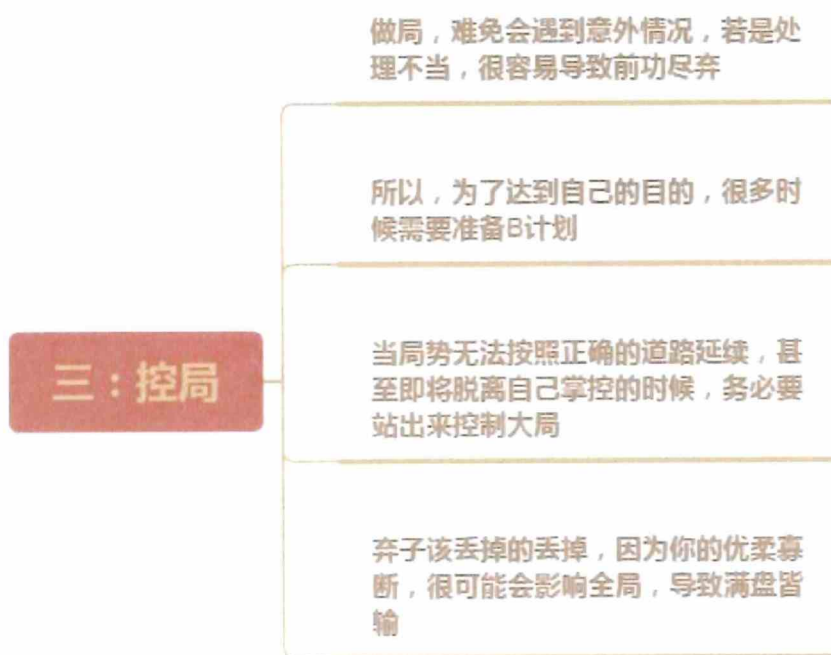
把策划的行动安排的密不透风，根据现有资源，弄清楚路径。

实施起来，想必会更顺畅，也能得到大家的支持。

布局就好比设置打猎的陷阱，要想尽快抓到目标物，一定要在陷阱上盖一层草或者树叶作为掩护。

越是隐晦，越是不容易被发现。

布局的手段是否足够严谨，直接决定了后续的做局成果。



### 三：控局

做局，难免会遇到意外情况，若是处理不当，很容易导致前功尽弃。

所以，为了达到自己的目的，很多时候需要准备B计划。

当局势无法按照正确的道路延续，甚至即将脱离自己掌控的时候，务必要站出来控制大局。

弃子该丢掉的丢掉，因为你的优柔寡断，很可能会影响全局，导致满盘皆输。

对真正的高手来说，局势的发展全都在掌控之中，随时可以加以调控。



意思是指用最小的代价，换取最大的成果

## 四：成局

沉寂之后，需要反复的思考和复盘，  
权衡利弊得失，以便为新局做好参照  
和总结

处事无非人性，谋局无非人心

要想把局做好，一定要看透人心，洞  
悉人性，并且加以利用，方可无往不  
利，成就自己，达成所愿

### 四：成局

意思是指用最小的代价，换取最大的成果。

沉寂之后，需要反复的思考和复盘，权衡利弊得失，以便为新局做好参照和总结。

处事无非人性，谋局无非人心。

要想把局做好，一定要看透人心，洞悉人性，并且加以利用，方可无往不利，成就自己，达成所愿。

记住，钱不是挣来的，而是谋来的。

会赚钱，不如让自己更值钱。

劳心者治人，劳力者受治于人。

当今社会，赚钱的路子无非四种：

第一种：靠劳动，跪着赚钱。

第二种：靠经营，站着赚钱。

第三种：靠资本，坐着赚钱。

第四种：靠系统，躺着赚钱。

懂得顺势而为，谋局于天下，才是真正的顶级高手，未来成就不可限量。

**123 阴计阳恩局：一个特别阴的商业手段，入局者感激涕零，谋局者哗哗数钱**

这是我见过最阴险的搞钱手段，名字就叫阴计阳恩局。

这个局有多阴？入局的人，你卖了他还帮你数钱，数了钱还万分感激，觉得你是他的大恩人。

从古到今，这个局都有妙用，在现代，还摇身一变，变得更加隐晦，又更加巧妙。

你现在，说不定就深陷其中。

接下来，本文就来为你剖析这个局的核心，看完之后，千万小心，不要再被人陷害。

阴计阳恩局到底是什么？看完这个故事，你就懂了。

一对武艺高强的兄弟，身处乱世。找不到谋生的行当，两人合一计，去当地的龙虎镖局当镖师，正好能发挥一下本领。

正巧镖局缺人，又有商人必须出发，两人自告奋勇。然而押镖路上，连着十几天连个土匪的影子都没见着。

可是正愁没表现机会，突然山林中窜出一众彪形大汉，猛地就朝他们冲来。

两兄弟艺高人胆大，没几个回合就打得抱头鼠窜。两人中的弟弟杀红了眼，甚至还追上逃兵，把他们杀了个干干净净。

这下可谓是彻底展示了自己的能力，护送的商人也连连感谢。

两人洋洋得意，觉得肯定能得到奖赏。回去跟镖局老板一说，老板把他们劈头盖脸骂了一顿，让他们赶紧走人，他们镖局没有这种蠢人！

两人不服气，老板也无话可说了，只好让他们走个明白，说会告诉他们原因。

老板说，其实押镖这一行，能打跑就打跑，不能赶尽杀绝。很简单的道理。

如果没有土匪，那还要镖局跟镖师做什么？他们不就倒闭了吗？

这个故事，就是阴计阳恩局的由来。

但是看完你可能会想，这个道理看起来这么明了，这能设出什么阴险的局？

不要急，我给你分析分析，阴计阳恩局的底层逻辑：

**阴计阳恩局：一个特别阴  
的商业手段，入局者感激  
涕零，谋局者哗哗数钱**

### 一、有需求才有钱赚

飞鸟尽，良弓藏；狡兔死，走狗烹。

其实范蠡临死前这句话，就点明了这个局的核心思想。

用在商业上，就是有了需求才有钱赚。

做生意是帮人解决需求不假，但在解决的同时，要让他产生新的需求。如果他没需求了，你还有什么价值？

手机品牌的科研部，那都是来解决问题的，技术的事情，解决到彻底为妙。

他们可能做出寿命超长的手机电池，但是手机商会把它投入到产品中吗？投入了，这产品用几年续航都不错，你口碑是好了，谁来买你的新产品？有些策略到底行不行，销量会说话。

美国加州有个灯泡厂商联盟，你知道是怎么来的吗？

其实在上个世纪就能造出使用寿命极长的灯泡了，但寿命一长，买家就不需要经常更换。

其中一家灯泡厂，就在这样的情况下悄然倒闭。在这之后，厂商组成了著名的“福玻斯垄断联盟”，制定了行业规矩，其中最重要的一条就是：产出的灯泡，寿命不能超过 1000 小时。

这种手段，又叫“计划报废”。

也就是厂家为自己的产品计划出的报废期限。曾经的手机可以拆除更换，现在的都成了一体式，必须让专业人士使用工具才能更换，不也是同样的道理？

## 一、有需求才有钱赚

## 二、利用信息差，把你带进沟里

做局者之所以能够表面上给你施恩，背地里算计你，抓的就是你们之间的信息差。

这种信息差，如果你没有跟他同行业的信息积累，那就只能靠逻辑来识破。

例如某杀毒软件，是不是宣称有广告拦截功能，但是三天两头给你弹出他自己的广告？

商业这个事情就是换汤不换药。

零几年那些推销木地板的，有的会送你一箱养护精油，美其名曰用户福利，还当场擦上去给你看。

业主一看，原本暗沉的木地板一下变得锃光瓦亮，觉得这个福利真不错。

等人家走了自己也拿去抹。这一抹就发现了问题，商家送的精油，只够抹一小块区域。

而推销员当时特地选了你房间最显眼的地方，这下你不得不去再买新的，来涂满剩下的所有区域。

更阴的是，哪怕你脑子灵泛，起了怀疑，他们也可以说是你没把握好用量，把你一驳回，你也没有证据去说什么。

当然这还是个连环计。诱导你消费的人，最擅长给你凭空制造需求。例如说建议你半年保养一次啊，不然地板会如何如何损坏...这一套下来，又有了回购率。

然后总有些客户懒得自己擦是不是？又能从他们这雇人来帮忙，商家再赚一笔钱。

而这玩意成本奇低无比，完全就是不值钱的玩意。这个商家巧用阴计阳恩局，把免费的变成了最贵的，大赚一笔。

一个简单的逻辑，能够延伸出这样一大盘棋，高明的谋局者莫过于此。

再给你举个例子，你的领导告诉你，你的工作赔了，按理说你这个月拿不到提成，但是看你这么辛苦，他还是分了你一点，你会不会感恩戴德？

你要是没自己去看报表看数据，肯定就被蒙骗过去了，可能你这个月只是让他少赚了一点而已，他分了你那份提成，到最后他到手的净利润还是不变，又骗得你下个月工作更认真。

了解了局的本质，才能擦亮双眼，让自己避免深陷其中！

**124 做生意、赚大钱很简单：只需研究这5种“谋局”思维，早晚成功**

做生意，很多人都走进了一个误区，就是一直在追求当下最流行的东西。

原因很简单：流行就意味着流量，流行就意味着销量。

其实这里有一个很大的问题，这个问题就是你不可能永远都跟上时代的潮流。

很多鞋品牌，服装品牌就是死在追求流行上面，时尚的流行元素变化特别快，只要一个时间段，消费者喜欢的东西可能就发生变化了，这就是为什么会有过季打折，因为到了第二年，基本上就没人再理这些东西，最后只能导致积压库存。

其实，想要做好生意，产品火爆的终极密码只有一个，那就是人性。

今天跟大家分享人性不会变化的5大特点，尤其是最后一点，至关重要。

## 第一：人相信专家

我们到医院去看病，相信专家，做技术，相信专家。

干任何行业，我们都相信专家，相信专业的东西。

所以说你不管做什么，一定要使自己成为专家。

你成为专家了，人家就相信你了，就会产生购买。

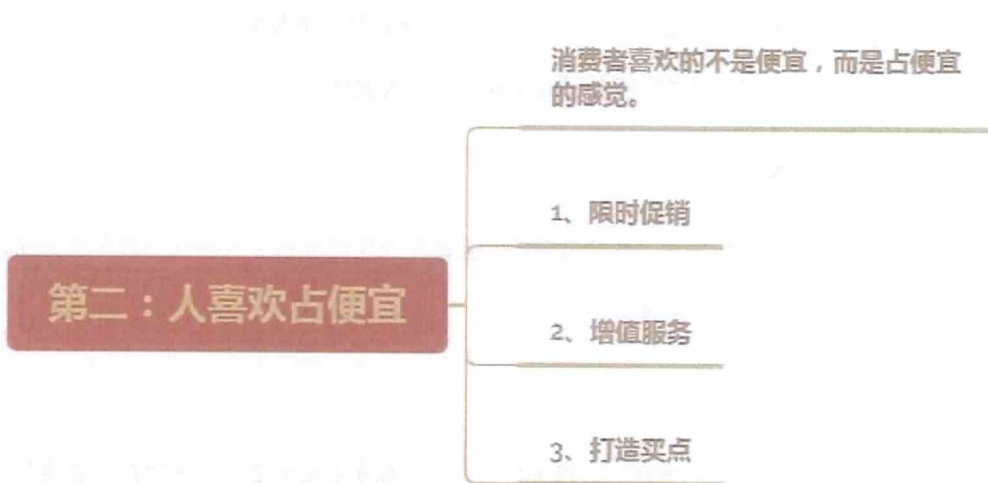
### 第一：人相信专家



我们到医院去看病，相信专家，做技术，相信专家。干任何行业，我们都相信专家，相信专业的东西。所以说你不管做什么，一定要使自己成为专家，你成为专家了，人家就相信你了，就会产生购买！

之前很多健康节目就会邀请一些比较年老的演员，伪装成专家，穿上白大褂，给人一种从医几十年的感觉。

这些演员也会配合节目，他们经常会说：“我今天做了一个违背祖宗的决定”。给人一种中医世家的感觉，让很多老年人信以为真，从而被掏空腰包。



## 第二：人喜欢占便宜

光棍节一天，马云做了是 1200 个亿。

所有的超市逢年过节都在做促销，为什么？只要做促销，人就多，说明一点，人们都喜欢占便宜，消费者买的不是便宜的产品，而是占便宜的产品。所以说，谁能够让对方占到便宜，谁就能赢得顾客。

举个例子：

现在有一款名牌洗衣液，原价 39，现在只要 9.9，还有一种洗衣液，本来的价格 9.9，现在活动价 6.9。



我想大多数人都会选择第一款洗衣液，为什么？

人们对名牌洗衣液的原始价格有较为清晰的认知，当这款洗衣液进行促销活动，价格大幅度下降时，消费者会认为他们占了便宜，从而产生购买欲望。而对于另一款原本就属于杂牌的洗衣液来说，即使进行促销活动降低了价格，消费者也不会购买。

通过这个例子相信大家都能明白消费者并不是真的喜欢那些特别便宜得东西，而是喜欢那些原本很值钱，在某一个时间段降价的商品。

简单来说：消费者喜欢的不是便宜，而是占便宜的感觉。

实现这种“占便宜”的感觉可以采取以下3大策略：

## 1、限时促销

通过设置限时折扣、满减活动等，让消费者觉得错过了这次机会就可能无法再享受到同样优惠的价格。

## 2、增值服务

在产品或服务中附赠一些额外的价值，让消费者觉得他们所支付的价格得到了更多的回报，比如送赠品等等。

## 3、打造买点

通过突出产品的独特之处，让消费者觉得购买这个产品是明智的选择，因为他具有其它竞品无法比拟的优势，

**第三：人相信自己的眼睛**

耳听为虚，眼见为实！

人们都相信自己的眼睛，相信自己所看到的。

许多人都是感官性动物，文字表达不一定清楚，但是给他图片或者视频，他们就会非常相信。

之前，网上有一张一头母狮子用嘴叼着小狮子的头的图片，有人就在底下评论“狮子会吃自己的孩子”。

很多时候，很多人很容易被自己的眼睛给欺骗，有很多企业就是抓住消费者这个特点，给消费者展示一些想让他们看见的东西，在照片面前，消费者会非常相信一件事情。

殊不知他们看到的只是冰山一角。

#### 第四：人相信口碑传播

人有一个很大的特点，就是别人做什么自己也会跟着做什么。

1、正面：它可以帮助企业迅速扩大品牌知名度。

2、负面：导致客户对产品产生抵触心理。

它的主要渠道依赖于消费者的口口相传。

#### 第四：人相信口碑传播

人有一个很大的特点，就是别人做什么自己也会跟着做什么。

我们在街上看见一个很火的网红店，这家店排了很长的队伍，很多人就会好奇，这家店究竟有多么神奇的地方，也会去尝试一番。

例：

之前长沙新开了一家盲盒咖啡，很多人通过刷视频和别人的口述就跟着一起去了。

同理，最近刘畊宏爆火也有口碑传播的因素。因为很多人在朋友圈和短视频平台上都能刷到他锻炼的视频，之后也会去网上查找他的视频跟着来锻炼。

口碑传播会带来以下 2 大影响：

## 1、正面

它可以帮助企业迅速扩大品牌知名度，提高产品或服务的信誉度，从而增加销售量。

与此同时，口碑传播的成本相对较低，它的主要渠道依赖于消费者的口口相传。

## 2、负面

口碑传播也会带来一定的负面影响，如果一个产品的口碑不好，就会导致客户对产品产生抵触心理，从而影响销售业绩。

### 第五：人相信亲朋好友

当我们在跟陌生人打交道的时候，很多人都带着戒备心里，毕竟大家都不认识，怀有这种心理就很正常。

然而我们在跟亲人和朋友聊天的时候就会非常放松，因为在潜意识中，认为他们不会骗我们。

直销、保险、传销全都是利用了人性的这个特点对身边的亲朋好友进行营销。这也就是为什么保险公司老是换人，因为你身边的资源已经被掠夺完了。

.....

总之，做生意只要研究透以上 5 点，就能做大做强。

125 赚大钱，就要做大局：顶级高手快速致富就靠这 4 步，一般人看不懂

赚钱最快的方式是财富转移，而不是财富创造。

财富转移的本质就是做局，做局的本质就是合法的抢和骗。

如果你想迅速赚得百万身价，那么你一定要看完这篇文章，我用一个小故事给你总结出做局的4个步骤。

有一天，一个偏僻的山村来了一位商人，他想收购山上的奇石。

商人对村民说：这些石头是来供应京城的达官显贵的，只要你们去找，都可以拿来换钱。

刚开始，村民不信，后来有一个人用一块像动物的石头找到商人兑换了5两银子，于是村民都去寻找这种石头。

随着时间的变化，山上的奇石越来越少，价格也随之变高，从之前的5两，变成一百两。

这时候，商人偷偷派人到村里暗中出售。

村民一看石头转手就能赚钱，瞬间失去理智，于是纷纷出钱购买。

有的人砸锅卖铁抽签来买，而商人把一文不值的石头出售完毕之后就不见了。

历史在变，但人性却从来没有改变。

从这个故事中总结出做局的4大步骤：



### 步骤一：概念炒作

概念炒作就是指选择一个目标物，将其的价格炒起来，这种策略用于提高商品的知名度和吸引力。

#### 1、制造概念

所谓制造概念就是上述所说的目标物，这个概念是针对某一具体产品的，针对这个产品的特点。

这个目标物贯穿整个局，但事实上他也只是一个工具。

在制造概念时需要注意以下2点：

##### ①：特殊性

特殊性意味着这个概念在现有的认知体系中具有独特、罕见或与众不同的特点。

在众多石头中，如果你想把每一个都作为一个独特的目标物来营销，这是不可能的。

因此，你需要选取那些特殊的产品，可以从产品的形状，材质等等。

##### ②：价值性

价值并非固有，是需要我们去创造和发现。

比如：一颗石头没有任何特殊的地方，那么它可能并无太大的价值，如果你能为这个石头编造一个故事，它只能在特定的区域找到，或者是某种珍贵的原料，那么这个石头也会变得独一无二。

## 2、炒作概念

制造概念之后，需要通过各种渠道对该概念进行宣传和推广，增加这个概念的热度。

如何做才能将其炒热？其实很简单，利用人性，关键做好以下2点：

### ①：门槛低

要想获得丰厚的利润，一定要记住，设定的门槛不能过高。

只要有一定的资金，所有人都可以参与，这才是布局的目标。

即使从他们身上赚不到太多的钱，也可以帮助你聚集人气，从而吸引更多的人参与。

### ②：获利大

例如：如果一颗石头的利润可以达到五两甚至上百两，谁能不心动？

假设现在有一颗石头，价值一千块钱，你会不会愿意去山上寻找？

毫无疑问，你一定会愿意。

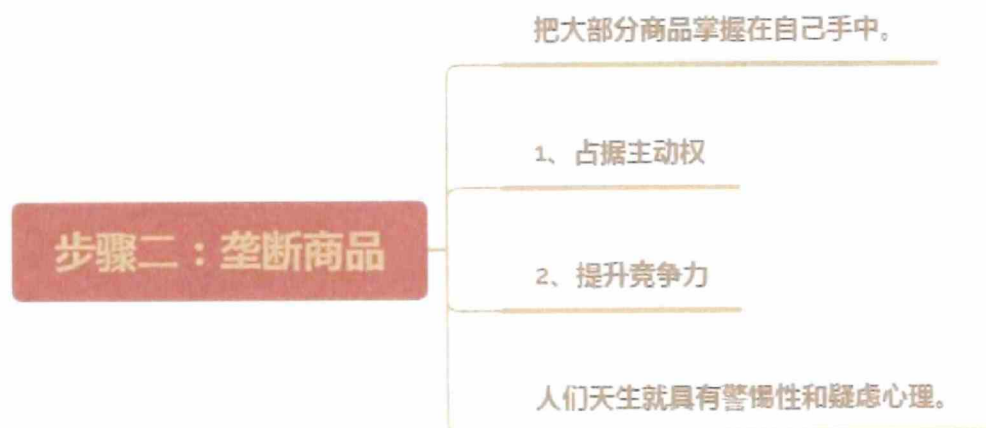
当利润足够大的时候，这就是最好的广告，也是吸引人们加入的最佳方式。

## 3、信任塑造

炒作热度和关注度的目的固然重要，但对于一个成功的项目来说，塑造信任才是更为关键的一环。

人们天生就具有警惕性和疑虑心理，对于任何未知的事物，他们都会保持一定的怀疑态度，这是人类的自我保护机制。

特别是在涉及到金钱投资的时候,人们会更加谨慎。在没有真正赚到钱之前,他们对项目的信任度可能不会很高。



## 步骤二：垄断商品

将概念商品炒作火爆之后,第二步就是垄断商品,把大部分商品掌握在自己手中。

这样做可以到达以下2大目的:

### 1、占据主动权

当大部分商品都掌握在自己手中时,就可以在市场竞争中占据主导地位,有更大的话语权和决策权。不仅可以控制商品的供应,还可以通过调整价格和销售策略来影响市场的走向。

### 2、提升竞争力

拥有大量的控制权,意味着供应链的上游,有更大的议价能力和成本控制能力。这就有助于降低成本,从而提高竞争力。



### 步骤三：诱导追利

要想把入局者困在里面，就要让他们相信自己未来是一定可以通过这个目标物进行赚钱的。

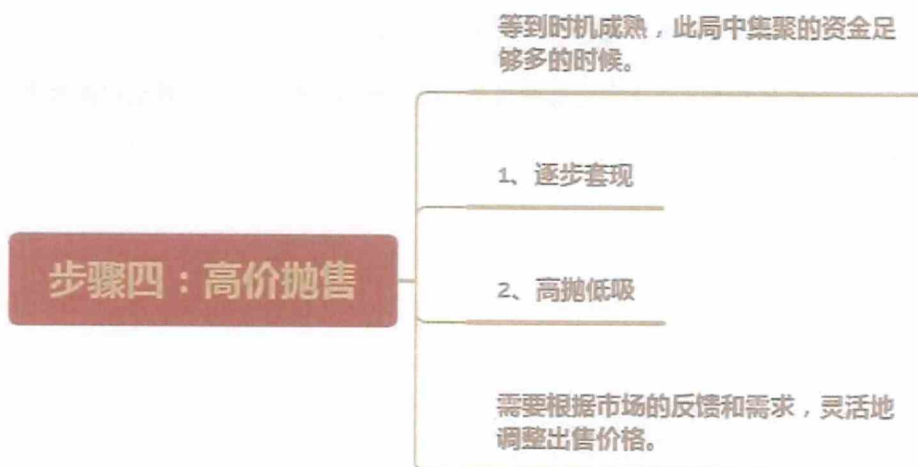
那么该如何做呢？只需要做好以下2点即可：

#### 1、抬高价格

通过不断抬高目标物的价格，物以稀为贵，让入局者认为这个项目有很高的增值空间，这样，他们会对这个项目产生更大的信心，认为只要持有这个目标物，就能在未来获得丰厚的回报。

#### 2、制造景象

为了让入局者相信这个项目的远景，我们需要旨在出一片繁荣的景象。这可以通过各种方式实现，如举办活动、制造新闻热点等。这些手段可以让入局者看到这个项目的活跃度和影响力，从而进一步增强他们的信心。



### 步骤四：高价抛售

等到时机成熟，此局中集聚的资金足够多的时候，这时，便可以收局了。

在这个过程中要注意以下 2 点：

## 1、逐步套现

为了避免引起市场的恐慌和波动，需要采取逐步出售的策略，这样可以实现资金的逐步回流，同时也能稳定市场情绪。

逐步出售的策略，主要是通过分阶段、分批次的方式，将手中的商品推向市场。

## 2、高抛低吸

在出售过程中，需要根据市场的反馈和需求，灵活地调整出售价格，实现高抛低吸，以获取最大的利润。

**126 精英秘而不宣的致富秘密：看懂这 4 个谋局思维，何愁不富**

在这个世界，想要变富的方式无外乎就是三种：谋事、谋人、谋局。

谋事者比不过谋人者，但谋事与谋人都比不过谋局者。

那些在短短时间内，收获大量财富的精英，往往不会说自己的致富思维。

其实，会赚钱的人，都是会谋局做局的人。

今天给你分享 4 个助你变富的谋局思维，尤其是最后一个。建议收藏起来，好好学习。

想要实现财富的快速增长，就要学会用上帝视角看待事情，尤其是用来审视自己。

## 一：用上帝视角来看待事情

①：系统思维

②：线性思维

### 一：用上帝视角来看待事情

想要实现财富的快速增长，就要学会用上帝视角看待事情，尤其是用来审视自己。

比如说，你想做一个项目，就不要从自己的角度出发去思考，你需要从上面俯视全局。

只有这样，你才能察觉到多数人察觉不到的商机。

但凡是成功的企业家，不会只站在自己的角度思考问题，而是站在更高维度的视角去思考。

最主要就是做好以下2点：

#### ①：系统思维

在平常的工作与生活中，你一定产生过这样的困惑。

为什么有些人分析复杂问题，总能做到一针见血？处理一项工作，总是能面面俱到？解决棘手的问题，总是能够游刃有余？

可你遇到稍微复杂的工作，就不知道如何下手；

遇到复杂的问题，就开始手忙脚乱；

面临一些困境的时候，经常是处于迷茫状态，毫无头绪。

其实最本质的原因，就是你经常用片面的视角看问题，缺乏系统思维。

其实很多问题看起来很复杂，但本质上就是系统问题。

这样的问题看起来简单，真正着手处理，会发现无从下手。

系统思维，就是从整体和全局上把握问题，需要 we 看透事物相关结构之间的思维。

很多人之所以可以解决很复杂的问题，是因为洞悉了问题的本质，会系统思考。

## ②：线性思维

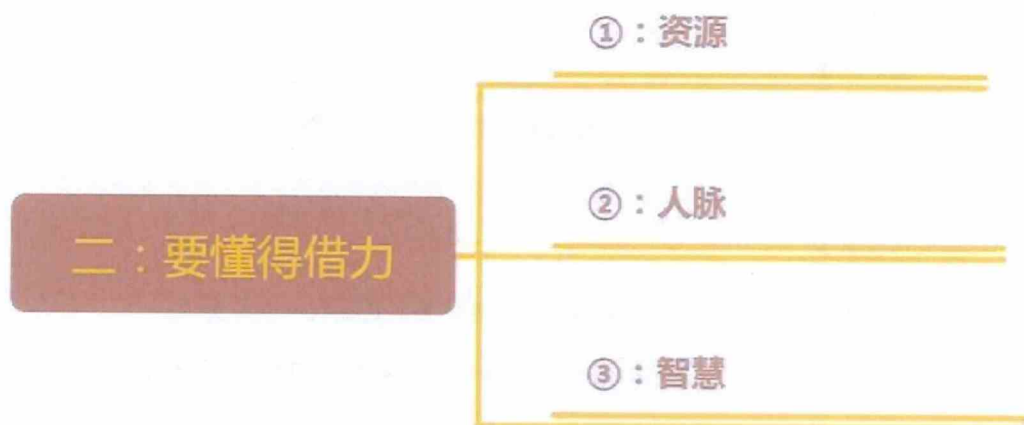
线性问题，常常是非此即彼的，因果关系非常的明确。

比如你门把手坏了，直接修好就行了；想买某个东西，直接去商店买就可以了。

反正就是对症下药的问题，处理方法非常简单，效果也很明显。

其实线性思维，经常只是用来处理简单的事情。

但是很多人的错误在于，把一些比较复杂的事情，理解成了简单的线性问题。



## 二：要懂得借力

不懂得借力的人，就是不懂得赚钱，也赚不到钱。

一个人再如何拼命，也不可能把事情办成的，肯定需要借助他人的力量。

没有任何一个人，能够仅仅只凭借自己的双手，就可以收获财富。

其实借力主要也就是以下 3 个方面：

### ①：资源

如果想要成功的话，一定要懂得借用别人的资源。

哪怕你再如何厉害，你也不可能掌握到足够多的资源，总是会有你缺失的资源。

比如说你想开一家火锅店，有充足的资金、也有合适的场地，但是你还需要有精品的食材。

谁能为你提供优质的食材，谁就给你提供了资源，那么你就成功借到了谁的力量。

## ②：人脉

一个人的力量是远远比不过团队的力量，人脉尤其重要。

我们认识的优秀人脉越多，那么成功的可能性也就越高，那么就更容易在职场中取得胜利。

比如说，我们想开一个火锅店，最重要的其实是找到一个好厨师。

这时候，如果我们能成功找到一个好厨师，那也是我们的人脉，我们也成功借力了。

## ③：智慧

其实借力的最高境界，往往是借用别人的智慧。

最好的借力，是借用别人的优点，把别人的优点变成自己的，把别人的经验变成自己的。

最高明的借力，其实就是完善自我，让自己获得成长。

谋局者不能只会用人，只会整合物质上的资源。

你必须学会借鉴别人的经验，借鉴别人的智慧，才能在成功的路上走得更远。

俗话说得好，想要谋局必先解局，这样才容易做成事情。

### 三：解局

#### ①：打破常规思维

#### ②：从不同角度去思考

### 三：解局

其实谋局的最高境界，就是解局。

俗话说得好，想要谋局必先解局，这样才容易做成事情。

解局主要需要做好以下2个方面：

#### ①：打破常规思维

很多人一遇到稍微复杂的问题，就感觉非常棘手。

本质原因就是，无法打破常规思维，自然也会被当前的现状给束缚住了。

其实很多问题，你用常规思路去解决，是很难解决的。

但往往你越不从常规角度去思考，越能找到真正的解决办法。

#### ②：从不同角度去思考

当你看到一个问题的时候，要尝试用多个角度去思考。

比如说，你开一家火锅店，但是生意却一直不好。

这个时候，你不要以为，仅仅是火锅的口味问题。

往往这个时候，口味问题反而是最无关紧要的。

有可能是火锅店的位置问题，有可能是店内装修问题，有可能是服务问题。

所以说，遇到棘手问题，千万不要固化思维，而是从多个角度去思考一下。



#### 四：舍得给别人利益

做人做事，最好还是要大方一些，毕竟有舍才能有得。

如果想要吸引别人帮你，就要舍得给别人更多利益。

无论是对待员工、下属、还是合作伙伴，都要舍得给别人分钱。

只有先散财，才能更好的聚财，放下自己的吝啬和小气，真诚对待帮助你做事情的人。

其实很多致命的企业，他们能够做大做强，核心原因就是愿意给员工分钱。

不给别人一点好处，又怎么能指望别人真心帮你做事情呢？

#### 127 穷人靠省，富人靠赚，顶级高手搞钱，就靠这6个布局思维

稍加留心你就会发现，越厉害的人，往往越懂得布局。

你会用“术”，只是雕虫小技。

因为，你想用“术”来忽悠他的时候，早已走入了他给你布的“局”。

谋局需要练习，高手都在训练什么？

答曰：套路。

围棋的套路，是落子跟棋局的逻辑；编程的套路，是算法跟公式。

那商业人士应该练习的套路是什么？

即，赚钱的思维模式！

下面，我将为你分享6个顶级高手的布局思维。

文章不长，但足够精炼，记得收藏起来，反复学习。

#### 128 成大事者具备的4个破局思维，助你打破界限，迅速赚到第一桶金

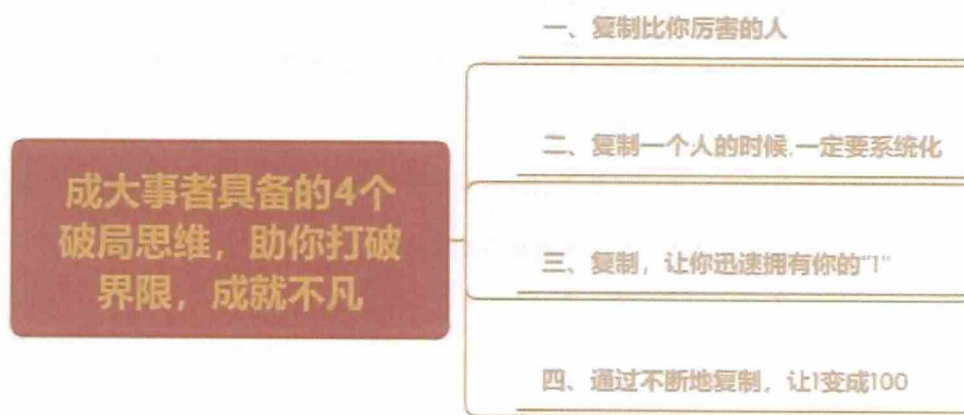
为什么你赚不到钱？

为什么连自己要做什么事都不知道？

为什么总感觉束手束脚，思维被束缚？

核心原因只有一个，那就是你不懂破局。

真正的高手，往往能把下面这4个破局思维深深种在脑子里，无论遇到什么问题，都能轻松化解。其中最后一条，尤为重要。



### 一、复制比你厉害的人

不会赚钱，要么是不懂复制，要么是不知道该复制谁，要么就是复制错了对象。

什么是“复制”？

生命的本质，就是细胞的分裂组合，与延续。

老的死去，新的诞生，但老细胞的信息跟能量，都复制到的新细胞里。

新的生命带着他们，继续重复这个过程。

从石器时代到现代，人类文明最显著的变化，就是复制效率的指数级提升。

世界上没有绝对的创新，只有对过去信息的复制和传承，和改变。

而你要做的，就是找到那个比你厉害的人。

去模仿他的成果，去对标他的水平，去复制他的思路。

比你厉害的人，不是让你去仇视的。你仇视他，就是排斥了一个可能吸取到的成功经验。

哪怕你内心觉得他的思路浅薄，只是时势造英雄，也能借用他的力量。

你的目标是赚他 1000w，你首先去看身边有没有能做到的人。

能找到这个人，你就完成了第一步。身边没有，外面肯定有。

你现在是个打工仔，你以后也想当老板。

你跟着你现在的老板干，干了几年，把这个行业摸透了，你有执行力，你自己出去自立门户，这就是复制。

没有互联网的年代人们是怎么做的？去学一门手艺谋生。手艺怎么来的？就是去当学徒。这就是复制，这就是赚钱的核心。

## 二、复制一个人的时候,一定要系统化

### 二、复制一个人的时候,一定要系统化

有的人说我复制了，但没出成果，为什么？

其实就是你没复制好，你复制的东西就不对，没抓住别人成功的核心。

只复制了个皮毛，你就只能表面上模仿个样子，学不到别人赚钱最核心的那个骨架跟核心。

怎么学？就是拆。

这两类东西，一定要拆：

## 1. 拆产品

从他的产品拆起，研究他的流量怎么来的。

拆他的行为，看他是怎么做转化跟变现的。

拆他的只言片语，摸清他的底层逻辑，抓住他思想体系的核心。

你能把他赚钱的家伙拆得清清楚楚，你就能自己造出一个来。

## 2. 拆他的根本思路

这就是拆他的思路，他的底层逻辑。

如果人家在剪视频的时候，你在刷视频，别人在写文案的时候，你在睡大觉，就算你把人家的赚钱路子研究透了，你也推行不了。

哪怕别人帮你研究透了，拆完了喂到你嘴边，你也不去啃一口。

你就觉得不知道为啥，就是没动力去干，其实是你们核心的思路就不一样。

人家觉得自己有能力啊，做这些事是自发的本能的，行动力强，想做就做出来了。

而你可能思维高度还不够，或者脾性比较懒散，你缺乏能够去做一个新事情的能源。

这个时候，你就要去拆解别人产生能源的思路，让自己支棱起来。

## 三、复制，让你迅速拥有你的“1”

从生命进化，到商业策略，复制是最底层、最核心的思维。

你觉得复制就是抄袭，是因为你只会复制一个皮毛，不知道世界上大部分同类型事物的核心要点，都是大差不差。

复制不是让你去剽窃，而是让你迅速拥有你自己的第一个“1”。有了这个1，你就有了一个可供发挥的系统。

#### 四、通过不断地复制，让1变成100

#### 四、通过不断地复制，让1变成100

这样做，有这两个原因支撑：

##### 1、所谓创造，都是前人玩剩下的

有复制的思维，你首先就能迅速地找到已经经过验证的方法，快速地创新，迅速赚到钱。

能够创造出一个新东西的人，在一个行业里都是凤毛麟角。而创造出了还能独领风骚的，更是一只手都数得出。

一个行业里有这么多企业，其中有98%都是在复制。

在复制的基础上再争奇斗艳，厉害的甚至能够压倒那个首创的企业。

没有复制思维，就半天摸不着头绪，一个人费心费力去“创造”，到头来你创造出来的东西，都是前人玩剩下的边角料！

如果你有复制的思维，你就会不断去吸收信息。

你手头上这个“1”，就在你不断地复制、杂交跟融合下，变成“100”，做出一个更牛更完善的新产品。

##### 2. 一切能复制的东西，都特别赚钱

互联网上，最容易复制的是什么？

答：短视频，流量，数据。

做一次，就能无限复制。

短视频是滚雪球，你每天去做，每天写，数据逐渐积累，到了一定的体量，就能享受内容带来的复制利益。

有些大v做到一定体量，发什么都有数据，有了数据，更多人就能看到，这是一个正向循环。

你付出的是1的成本，得到的是100的利益。

129 做局的核心是破局：一流高手破局，就靠这3点智慧

埋头做事的人永远只能小富，真正赚钱的人都在做局。

而比做局更重要的，其实就是破局。

人生如棋，识局者生，破局者存，掌局者赢。

很多事情都是不破不立，比做局思维更厉害的就是破局思维。

今天就给大家分析一下，一流高手破局的3点智慧。尤其是最后一点，是破局的精髓所在，至关重要。



## 一：找到规则漏洞



其实做局的关键就是制定规则，而破局的关键就是找到规则漏洞。

成功破局的人，往往可以找到事情的漏洞，从而改变形势。

主要是有以下3个步骤：

### ①：事情的突破点

其实无论什么局，往往都是有一个突破点的，这就是破局的关键所在。

楚汉争霸时期，谋士张良正是因为找到了事情的突破点，从而轻易破局。

那个时候，楚汉争霸的事情进行到了尾声，但是却遇到了一个困境。

刘邦带领大军想要进入咸阳，可是最后一道关卡峽关，却又有重兵把守。

刘邦本来想要硬碰硬，张良却认为此举不妥。

他觉得，最好可以兵不血刃，轻轻松松就拿下这个关卡。

所以他建议刘邦拿出大量的珍宝，然后用其收买守城的将领。果然，守城的将领同意放他们进关。

张良之所以能够成功破局，关键就是找到了守城将领这个突破点。

### ②：破掉对方的局

其实破掉对方的局，也就是找到对方的漏洞，然后对症下药。

在这个过程中，最重要的就是要快速，执行力一定要高。

因为很多事情的形势，其实是千变万化的，所以一定要把握时机。

### ③：顺势做自己的局

我们不仅可以破对方的局，还可以顺势做自己的局。

因为我们找到了对方的弱点，但这个弱点，往往是可以被我们所利用的。

其实在商业中，经常会有这样的案例。

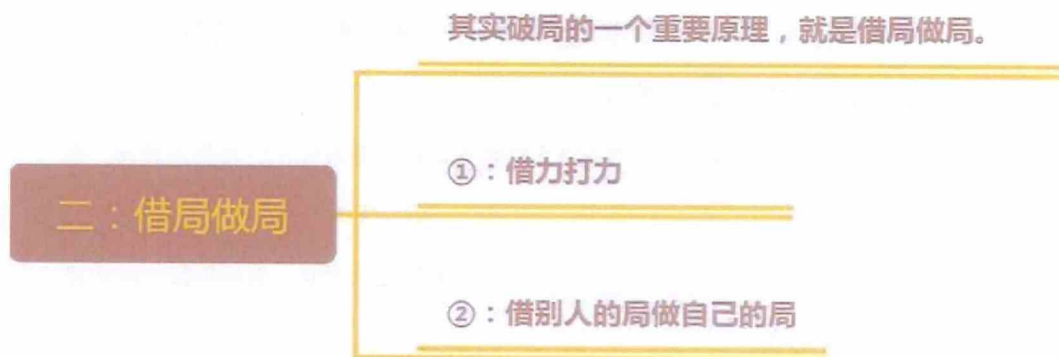
当你的竞争对手出现危机之后，你不仅要乘胜追击，还要借此发挥你的优势。

比如说，竞争对手产品出现了问题，品牌价值下跌。

这个时候，你不仅要让对方的品牌形象更差。



还要趁机打造自己的形象，让自己树立起品牌价值，这是不可多得的机会，让用户树立起好感度来。



## 二：借局做局

其实破局的一个重要原理，就是借局做局。

别人的局，其实也可以为我所用，还不用付出更多的成本。

战国时期，苏秦等谋士采用合纵连横的方式，利用他国的力量，对付自己的敌人。

这就是借局做局，不费吹灰之力，就做成了事情。

如何借局做局呢？主要是以下2点：

### ①：借力打力

为什么太极往往可以四两拨千斤，因为借力打力，往往可以起到不一样的效果。

我们想要破局，不一定什么都靠自己，可以借用他人的力量。

比如说他人的资源、人脉、渠道，当然最好的借力方式，就是借用他人的智慧。

一个领导带领的团队，下属未必就没有上司的能力强。但只要上司驭下有方，完全可以借用下属的力量做事情。

当然，最高级的借力方式，往往不是借用别人的力量，而是利用别人的力量。

## ②：借别人的局做自己的局

当别人做局的时候，或许你不能立刻破局。但你完全可以利用别人的局，做自己的局。

比如你做一个行业，如果你的竞争对手做的很红火的话，你不用第一时间感到嫉妒，或者恐慌。

其实这个时候，也是你的机会，因为你的竞争对手做得好，那么这个行业受到的关注就会很高。

你完全可以趁着这个时机，做好你的产品，吸引更多的关注。

所以说，万物并不能为我们所有，但万物都可以被我们所用。



### 三：构建新的利益平衡

其实想要破局，最关键的地方就是，能不能打破旧的利益平衡。

最后的目的，自然是为了构建新的利益平衡。

想要构建新的利益平衡，就需要做好以下3点：

#### ①：分解

首先我们要知道，传统的利益格局中，每个利益方的情况是什么？

具体来说，就是研究他们利益的关联性。

尤其要梳理其中每一方的关系脉络，越清晰越好。

其实战国时代，各位合纵连横的名家，就是察觉到了各方的利益，分析出了每一方的利益关系。

之后，才能找到各方的弱点，从而逐步击破。

#### ②：漏洞

其实传统的利益格局，哪怕设定得再完美，肯定也会有所漏洞。

只要找到了漏洞，就一定可以解开问题的关键。

其实漏洞，本身就是秩序中的隐形冲突，很多冲突其实早就存在了，只是被设法掩埋住了。

当我们把这个冲突放大的时候，往往会有牵一发而动全身的效果。

正如春秋战国时期，各个诸侯国表面联盟，但早就存在对立了。

而秦国正是利用其它诸侯国之间的矛盾，成功瓦解了对方。

### ③：组装

找到那个漏洞之后，我们也不要放任不管。

因为存在漏洞，肯定会有利益受损的某一方，所以我们要利用这一点。

我们可以帮助其它利益方，然后就能得到别人的信任，有一个全新的利益格局。

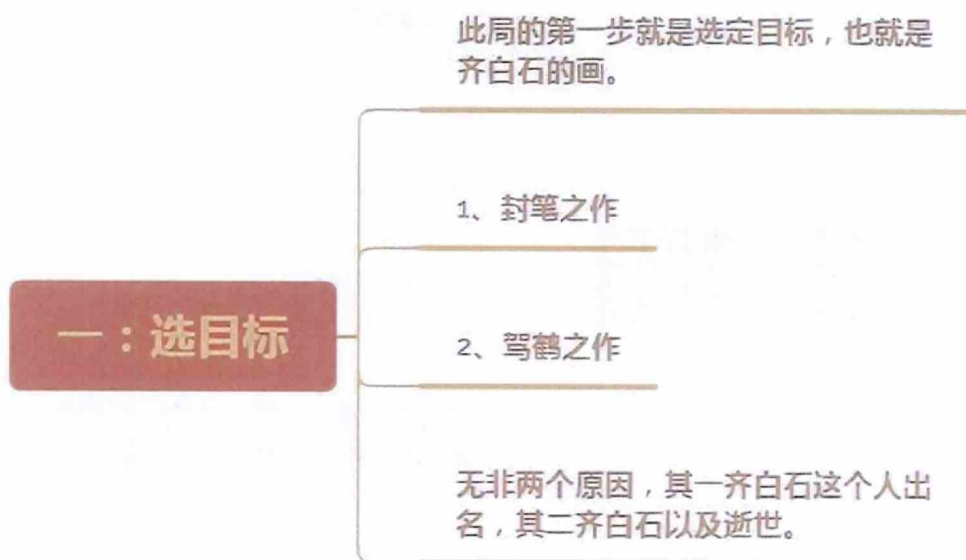
不破不立，破局并不是为了破坏，而是要为了创新，为了构建一个更完美的局。

**130 谋事者穷，谋局者胜：上位者谋局就靠这4个核心思维，一般人看不懂**

凡人做事挣钱，高手做局赚钱，挣的是小钱，赚的才是大钱。

有人说齐白石的画一场拍卖能赚一亿多，这背后就是庄家做局。

他做局的流程是什么？一共是4个环节，如果你能掌握，擅加利用，不愁赚不到钱。



### 一：选目标

此局的第一步就是选定目标，也就是齐白石的画。

为什么那么多人偏偏选中了齐白石的画？无非两个原因，其一齐白石这个人出名，其二齐白石这个人已经逝世。在选目标要符合以下2个特征：

#### 1、封笔之作

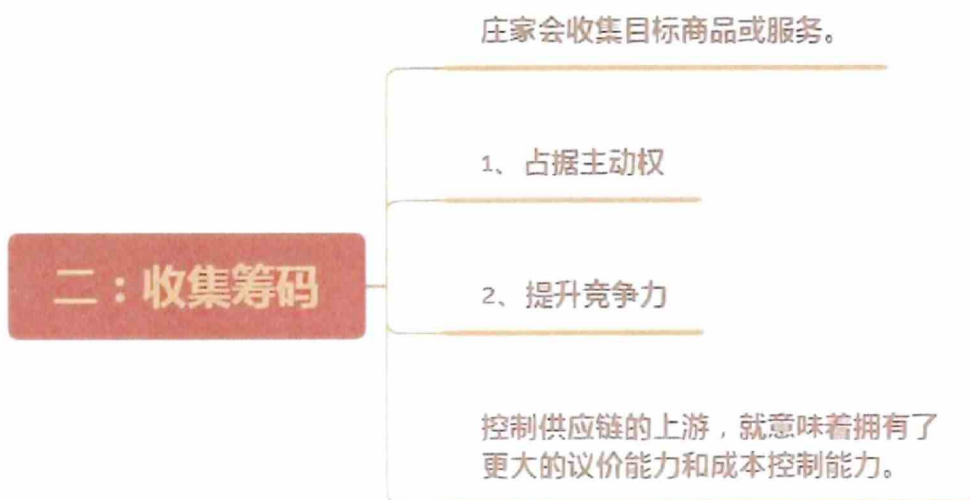
指的是市场上知名度较高、数量稀少、价值难以确定的商品或服务。这类目标具有独特性和稀缺性，容易吸引投资者和收藏家的关注。

例如，名人字画、稀有花卉、限量版奢侈品、虚拟货币等。选择这类目标时，要确保其具有较高的市场知名度和收藏价值。

#### 2、驾鹤之作

驾鹤之作是中国古代的一种说法，意指已经过世或者即将过世的艺术家的最后一幅作品。这类作品通常具有较高的艺术价值和历史价值，因此也具有较高的市场价值。

这样做可以保障没有新的作品出来，形成商品闭环。



## 二：收集筹码

庄家会收集目标商品或服务。

比如齐白石的画在市面上流通的也就几千幅，刚开始每幅画就是二十万到五十万，庄家花费六亿以下基本就有足够的筹码去操控这个市场。

将全部商品收集在自己手上可以到达以下2大目的：

### 1、占据主动权

当大部分商品都掌握在自己手中，就可以控制商品的供应，通过调整供应量来影响市场的供需关系。同时，还可以调整价格和销售策略，以此来引导市场的走向。

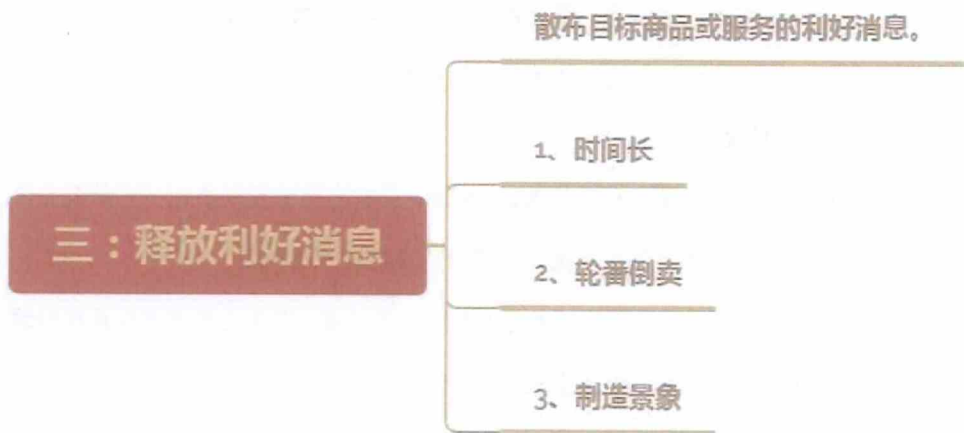
在市场竞争中，这种能力无疑是一种强大的优势，可以让你在面对竞争对手时拥有更大的话语权和决策权。

### 2、提升竞争力

控制供应链的上游，就意味着拥有了更大的议价能力和成本控制能力。在采购过程中，可以通过大规模采购来降低单位成本，从而提高利润率。

同时，也可以通过优化供应链管理，降低物流成本和库存成本，进一步提高竞争力。

此外，对于产品的研发和创新，也能够有更多的资源和空间来进行，从而提升产品的品质和附加值，进一步增强市场竞争力。



### 三：释放利好消息

庄家通过各种渠道，如拍卖会、媒体、网络、专家等，散布目标商品或服务的利好消息，比如说它有很高的收藏价值、投资回报率、社会地位等。

庄家在这个阶段会通过自买自卖的方式，创造出高价成交的记录，以吸引更多的关注和追捧。

比如：

与拍卖行合作，第一年以五千万到六千万成交了三幅，其实就是庄家左手倒右手时损失一些佣金而已。第二年又以六千万到八千万成交了五幅，第三年又以八千万到一个亿成交了八幅。三年时间人尽皆知，专家媒体都在宣传，齐白石的画具有收藏价值。

释放利好消息有以下3大特点：



### 1、时间长

释放消息，不是一天两天就能完成的，往往会持续一段时间，庄家会定期发布消息，以便维持市场的关注度和热度。

### 2、轮番倒卖

在释放消息后，中间会出现商品进行多次轮番倒卖的现象，这种现象有助于市场上形成连贯的舆论氛围，强化消费者对这一事件的认识。

其次，轮番倒卖还有助于扩大消息的影响力。

### 3、制造景象

企业或投资者在释放利好消息时，往往会通过各种手段制造出一种繁荣景象。这种景象可以是真实的市场表现，也可以是虚构的市场预期。

通过制造景象，企业或投资者可以影响市场情绪，引导投资者产生乐观的预期，从而推动股价或商品价格上涨。

### 四：拉高出货

庄家在市场形成了一种热潮和共识后，就开始以高于市场价的价格出货，把手中的筹码卖给上当的买家。

庄家在这个阶段会利用人们的贪心和从众心理，让买家觉得自己是在抄底或者赶上末班车。

拉高出货阶段会有以下 2 大特征：

#### 1、持续性

庄家为了顺利出货，会维持一段时间的高价位。这种持续性的高价位会让部分投资者产生信心，认为价格还会继续上涨，从而吸引更多的买家入场。

庄家利用这种持续性的高价位，逐步卖出手中的筹码。

#### 2、高抛低收

在这个阶段，庄家会采取高抛低收的策略。也就是说，庄家会在价格较高时卖出，在价格较低时买入。

这样既能够维持市场的热度，又能够降低庄家的持仓成本。当庄家觉得手中的筹码已经卖出得差不多时，就会停止这种操作，让股价回落。

### 131 识局者生，掌局者赢：一流高手谋局、布局、做局，就靠这3大手段

最牛的做局手段到底有多牛？就是你明知道我在做局坑你，却无能为力。

不懂做局，最终只能沦为局中被收割的“韭菜”；识局者，才能能够在局中保全自身。

而大浪淘沙后，能够主动掌控局势的“谋局者”，才是最后的赢家。

下面这3个做局手段，发源于古代历史，一个比一个狠辣。直到现在，还被人在商业赚钱和职场竞争当中，令人防不胜防。



#### 手段一：围师必阙

三国时候的官渡之战，曹操让曹仁派兵拿下壶关。

而曹仁采用了围师必阙的战术，没过多久，袁绍的外甥高干就投降了。

曹仁是如何用这个思路获胜的，具体应该怎么解析？就看下面这两点。

## 1. 不使残兵成穷寇

围师必阙就是说，古代战争中，如果敌人已经无路可逃，成必败的局面，那么反而不会马上围死。

用兵家的思想来说，最好是放他们一条生路。

人一旦有了生路，他们就不是“困兽”，而是“逃兵”。

找到生路，成了逃兵，战斗的意志就会变弱，一心只想着逃亡跟求生。

兵家讲究以有限的军事活动，达成称霸的目的。从涣散敌军斗志、瓦解敌方防御的角度上说，这个策略有奇效。

当时壶关孤立无援，已经被围了三月有余。

古人讲究“穷寇莫追”，倘若逼得太狠，一群饥肠辘辘的残兵，也有可能鱼死网破，来个以命相搏，死也要拉你方垫背，有的情况下，甚至可能扭转局面，到手的胜利白白溜走。

## 2. 看似生路，实则诱敌出洞

有人说围师必阙看上去太“仁义”，其实绝对不是这样。

放他们走了，不也还可以追？在逃跑的路上，不断地埋伏出击。跑掉一段，吃掉一截，如此反复。

此时的敌人，在刚逃出去的时候就已经军心大乱，无心反抗，如同惊弓之鸟。此刻你再去收割，简直轻而易举。

商业上的竞争，也是如此。你的围猎，一定要给对方留个口子，慢慢蚕食，到最后，他也激发不了自己的能力，只觉得技不如人，心服口服。

人一旦有了生路，他们就不是“困兽”，而是“逃兵”。

“穷寇莫追”，逼得太狠，残兵也有可能鱼死网破，甚至可能扭转局面，到手的胜利白白溜走。

此时的敌人已经军心大乱，无心反抗，如同惊弓之鸟。此刻你再去收割，简直轻而易举。

商业上的竞争也是如此。一定要给对方留个口子，慢慢蚕食，到最后，他只觉得技不如人，心服口服。

## 手段一：国师必闲

### 手段二：兵不血刃

春秋战国时期的管仲，有个著名的“一粮灭四国”，环环相扣，不战而屈人之兵，不仅解除了齐国当时的战争危机，还大大削弱了其他国家的实力。

对楚国，“买鹿制楚”；对衡山国，“贵买其兵器”；对代国大肆购买狐皮，对鲁国“服帛制鲁梁”，同一个手段，灭了4个国家。

这一招的核心，就是抬高商品价格，让别国的老百姓都去制造这种商品赚钱，而正常的粮食生产反而被荒废。

等到时机成熟之时，迅速关闭贸易渠道，导致他国积压大量货物，陷入经济危机跟粮食危机。

这个局，凶险就凶险在兵不血刃，等到入局者意识到问题时，已经无法脱身。

下面两点，是他的核心：

#### 1. 投其所好，料敌机先

做局之前，就要摸清猎物的底细，了解猎物的软肋。

如何给对方一个突如其来的好处？管仲用的是大量收购，而在现实中，往往是先给你一个“高回报”，你不知道这个回报从哪里来，但他就是能够给你，只要你乖乖购买他们的“产品”。

现在的什么币，什么 P2P，老鼠会，都是这个套路。

但就是这个套路，从始祖查尔斯庞兹开始，就屡试不爽，不知道骗取了多少人的财富。

我们研究做局，但绝对不能触犯法律。对于这一类局，你能了解，以后遇到了能够识破，才是最重要的。

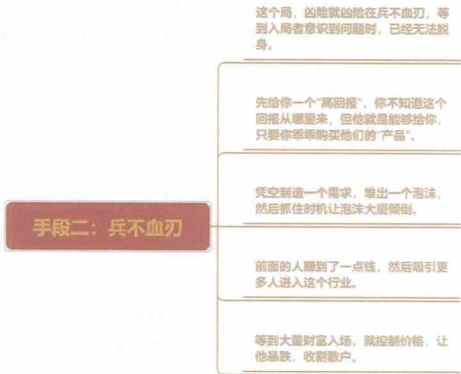
## 2. 凭空制造需求

凭空制造一个需求，堆出一个泡沫，然后抓住时机让泡沫大厦倾倒。

前面的人赚到了一点钱，然后吸引更多进入这个行业。

等到大量财富入场，就控制价格，让他暴跌，收割散户。

就像现在的各种集资型诈骗，用正要盖的那面墙的原材料，来补原来没盖完的墙，被用来当做原材料的，只有付诸东流的下场。



### 手段三：推恩令

推恩令被誉为千古第一阳谋，至今也无人可以破解。

不能削藩，又不能不进行控制，便废除诸侯国的嫡长子继承制，藩王的任何孩子，都有权利继承土地。

看上去多么冠冕堂皇？从诸侯王的角度来看，其用心险恶都摆在明面上，但就是没有办法反抗。

原因就在以下两点：

#### 1. 引发内部

有反对的，就有支持的。

一个诸侯王下，有嫡长子的势力，也有其他人的势力。

有了圣旨的许可，哪怕诸侯国内部还想固守旧制度，这些非嫡长子势力的人是坐不住的，必然蠢蠢欲动，想要来争取自己的利益。

本来跟自己毫无关系的庞然大物，现在却能吃上一口，哪怕将来后代吃不到，但这种面前的诱惑，谁能忍得住？

## 2. 要么接受，要么死

明眼人都看得出皇帝的目的，但要反抗，就只能谋反。

圣旨内容并无不妥，谋反岂不是师出无名？

而推恩令实际起作用，都要等到子孙后代那会儿去了，对自己有生之年的影响并不算大。

而殊死一搏的后果，是家族后代被连根拔起。

要么接受，要么死。令人束手无策的顶级阳谋，无愧于此名号。

### 132 庸人做事，高人做局：一流高手做局，仅需这3步

如果你拼命干活，却只能赚点小钱，那你一定在做事。

那些轻轻松松赚大钱的人，往往都是在做局。

各行各业，你能够赚多少钱，其实已经被定好了。

哪怕你拼命加班，也不会得到更多的财富。

如果你只会埋头做事，无论你怎么努力，都只能赚到你认知内的钱。

所以，想要实现财富自由，你就要跟一流高手学习做局。

一流高手做局，其实就是以下3个步骤。每个步骤都很重要，缺一不可。



## 第一步：布局

①：布局不是阴谋

②：布局要让每一方获得利益

③：布局是搭建系统

④：布局者要有大格局

### 第一步：布局

在做局之前，首先要学会布局，这样才能将局做得更为精妙。

所谓布局，其实就是策划布阵，将自己的行动策略安排得天衣无缝。

简而言之，就是要制定一个计划，确定好参与的角色，规划好如何分配利益。

最关键的地方，要让参与者心甘情愿入局，按照你的意愿去行动。

如何布局呢？主要是以下4点：

#### ①：布局不是阴谋

很多人对布局有一个很深的误解，认为布局就是阴谋或者陷阱。

如果有这个认知的話，是永远布不好局的。

布局的本质，是要帮助我们更好做成一件事情，完全是正面的。

## ②：布局要让每一方获得利益

布局想要成功的话，最关键的一点，就是让参与的每一方都可以得到利益。

这样才能得到更多人的帮助，积累起各方的资源，为我所用。

比如说，你开一个火锅店，只要做得好的话，那么参与的每一方都可以得到好处的。

## ③：布局是搭建系统

很多人不懂如何布局，其实布局就是搭建一个精密的系统。

系统搭建好了，才能让系统实现高效运转。

搭建系统的过程，其实也就是整合资源的过程。

不仅要整合自己的资源，还要利用别人的资源为我所用。

只有我们为别人带来了利益和价值，才可以让别人帮助我们。

## ④：布局者要有大格局

作为一个布局者，一定要有大格局。

只有做到大格局，才能得到他人的信任，那么做事情才会更加顺利。

比如说，我们开一个公司，就要对员工遵守承诺。

无论公司是否赚钱，都要按月给员工发工资。

有位著名的企业家，为了照顾帮助过自己的老员工，一直维持着一个不赚钱的项目。

就是为了给这些老员工一份工作，让他们不会失业。

正是因为他对员工的关怀，所以得到了员工的信赖，让人愿意为他真心做事情。

## 第二步：控局

①：利用人性

②：引导形势

③：降低风险

### 第二步：控局

当我们搭建出一个系统之后，就要学会控局。

所谓控局，其实就是控制好局面的不确定性，让事情往你希望的方向走。

控局的精髓主要就是以下3点：

#### ①：利用人性

如何巧妙控局呢？最关键就是要利用人性。

比如说，你开了一家小吃店，其实味道很好，价格也很实惠。

但因为没有知名度，所以店里总是冷冷清清的，没有多少客人。

这个时候，你可以让你的朋友和亲戚帮助宣传小吃店。

每天黄金时间段，让他们到小吃店排队，费用可以你自己给。

能得到免费的小吃，还能得到额外补贴，每个人都会很愿意的。

看到这个小吃店有人排队，很多人产生了兴趣，也来这个小吃店排队了。

之后的客人越来越多，这个小吃店的生意一直很红火。

不用付出多昂贵的代价，就能有意想不到的结果。

## ②：引导形势

其实控制住局，最关键的地方就是要引导形势，让事情朝你希望的方向走。

比如说，你开一个小吃店，肯定是希望客人越来越多的。

当小吃店的客人开始增多的时候，就要尽量提升产品的质量，让客户真正满意。

因为错过了这个机会，就很难逆袭了。

所以说，把握住事情的形势，才能走的更长远。

## ③：降低风险

哪怕是再精妙的局，也难免会有一些风险。

要控制好风险，不要让自己的局成为了僵局。

在做局的时候，就要先考虑清楚，如何打破局中的不利因素，巧妙化解危机。

做局的最后一步，其实就是收局，关键要把握好时机，总结出经验。

## 第三步：收局

①：见好就收

②：复盘问题

## 第三步：收局

做局的最后一步，其实就是收局，关键要把握好时机，总结出经验。

一个局如果做成了，那就算告一段落了。

这个时候，没有必要在这个局中纠结了，而是要反思问题，为下一个局做参考。

收局的时候要注意以下2点：

### ①：见好就收

很多时候，难的不是做局，而是收局。

开始做一件事情的时候，其实是很简单的，但你想要收手的话，就是非常困难了。

毕竟形势是千变万化的，充满了不确定和风险。

当你做的局，得到了一个不错的结果，那就是完成任务了。

这个时候，一定要见好就收，千万不要贪心。

否则的话，你无论得到多少，最后都肯定会失去的，甚至还有意外的损失。

### ②：复盘问题

当一个局做成之后，无论结果如何，都需要复盘问题。

你只有反思到了不足，才可以为布置一个新局做参考。

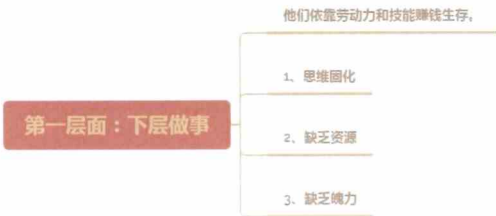
只有看到自己哪里做的不好，下次做局的时候，才能规避这些风险。

### 133 下层做事，中层做式，上层做局：一流高手做局的3大逻辑

底层的人，守着规矩做事；中层的人，利用规矩做事；高层的人，制定规矩驱使别人做事。

下层做事，中层做式，上层做局；处事无非人心，谋局无非人性。

若想成大事，必要谋大局。今天，我就从“下层做事，中层做式，上层做局”这三个层面来给大家做出详细的分析。



### 第一层面：下层做事

在这个社会上，赚钱分为三种境界：

第一，靠做事赚钱，第二，靠经营赚钱，第三，靠系统赚钱。

很多人都是第一种靠做事赚钱，他们依靠劳动力和技能赚钱生存。

这一类人为什么赚不到大钱，明明很努力，还是活的很累？

主要有以下3大原因：

#### 1、思维固化

穷人之所以没钱，不是因为不够努力，而是思维固化造成的。

举一个简单的例子：穷人每天想的第一件事就是如何将工作做好，如何精打细算才能将日子过得好些，更不会想到要去投资或者发展点什么来改变当下颓生活状态。

穷人之所以穷是因为这些人已经丢失了如何去摆脱贫困的思维能力和智力。

#### 2、缺乏资源

很多底层出来的人都是从农村走出来的，身边的人不是打工就是自己做点小买卖，养家糊口罢了。

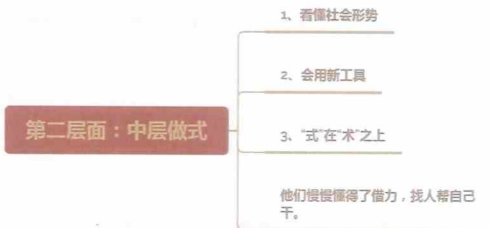
没有人脉、没有金钱的支撑，就无法跨越到高层次的大门，就只能在那一摊泥水里打混。

### 3、缺乏魄力

位于底层的人就有一个想法就是小富即安，只要自己的日子过得下去，就不愿意挑战新的事物。

而且他们从骨子里认为自己就是一个普通人，出身普通，长相普通，做着普通的工作，也只能拥有普通的生活。

实质上就是你敢不敢去赚钱。



#### 第二层面：中层做式

中层的人就是经营赚钱，这类人除了懂技术之外，还具备了一定的文化、眼光、创新思维，他们慢慢懂得了借力，找人帮自己干。

举个简单的例子：

底层做事的人，往往会一个人摆摊卖水果，一天赚 300。

而中层的人，往往会让 100 个人帮自己买卖水果，一天能赚 30000。

这类人通常有以下 3 大特征：



## 1、看懂社会形势

他们能够敏锐的观察和理解社会发展的大趋势,把握社会变革的方向和节奏,从而做出正确的决策和选择。

## 2、会用新工具

这类人善于学习和掌握新的技术和工具,比如互联网,能够快速适应和运用这些新工具来提高工作效率和生活质量。

## 3、“式”在“术”之上

他们从做事升级到做式上面,他们不再是一个人靠着技术去赚钱。

而是站在更高的位置上靠设计模式赚钱,自己的经济、人身、人格都实现了自由。

**第三层面：上层做局**

第三层面：上层做局

对于上层的人来说，为了让社会更好的运转，他们会默默的在背后布置一个大局。运筹帷幄，决胜于千里之外。

对于谋局者来说：万物皆不为我所有，万物皆为我所用。

## 1、做局三大作用

做局有以下3大作用：

### ①：生财

谋局者是规则的制造者，他们能够掌控别人的一切，让人们按照他们的规则去生存。

谋局的本质就是创建一个系统，把这个局做好了，财富这条路也就通了。

比如：

近些年很火的虚拟货币，有些人赚的很多，有的人因此血本无归。

如果你想赚钱，你就要学会自己做局。

举个例子：当别人去淘金的时候，你就不要加入淘金大队了，你应该做的是，在淘金的路上卖水、买工具、卖淘金技能的书。

### ②：立身

现代社会，有很多局就是为了立身。

比如：现在很多明星能够保持热度，就是背后有人做局，

经纪公司放一些爆料给记者，引发网民的关注，然后再出面澄清。

这样不仅能够立一个好人设，还能保持明星自身的热度。

### ③：破局

做局者也能够云里雾里来破局。

举个例子：古代有一个官员，得罪了手下的一个小厮，小厮怀恨在心，便将官员的大印偷了，官员知道是小厮偷的，但没有证据，于是就设了一个局。

官员吩咐师爷天快亮的时候在院子里放一把火，然后组织所有人一起救火。

官员拿出装大印的盒子，在大庭广众之下交给小厮保管，让他保护官印，不用点火。

小厮心中疑惑大印不是在自己手中，打开一看，才知道自己上当了。

于是，立马跑回家把大印装进盒子，还了回去。

## 2、做局四大逻辑

做局要遵循以下4大逻辑：

### ①：把问题简单化

在面对复杂的问题时，我们需要将其分解为更小的、可以理解和处理的部分。这有助于我们更好地理解问题的本质，从而找到有效的解决方案。

### ②：把问题数量化

数量化问题意味着我们需要将问题转化为可以量化的形式，例如数据、统计数字等。这有助于我们对问题进行更客观、准确的分析，并便于我们在不同方案之间进行比较。

### ③：把问题程序化

程序化问题意味着我们需要为解决问题制定明确的步骤和流程。这有助于我们在解决问题时保持条理，确保每一个环节都得到妥善处理。

### ④：把问题体系化

体系化问题意味着我们需要将问题放在一个更大的背景和系统中进行考虑。这有助于我们从更宏观的角度理解问题，并找到解决问题的最佳路径。

## 3、做局三大素质

做局要具备以下3大素质：

### ①：大格局

大事难成是因为心中的格局太小。

心中的格局不是指一个人的眼光、胸襟、胆识等心理要素的内在布局。

为人处世最重要的不是能力的高低，而在于格局的大小。

### ②：大抱负

一个人的差别在于业余时间，而一个人的命运决定于晚上八点到十点之间。

只有心中有了大抱负，你才能耐得住寂寞，静下心来为自己充电。

这样你才能无视种种诱惑，坚持自己的理想。

### ③：大气魄

褚时健做事，有一种要做就要做大的惊人气魄。

是的，无论我们从事什么工作，只有有了一定要干出名堂来的大气魄，我们才能有大的突破、大的发展。

134 高手做局的方式往往让人叹为观止，以下是一个让人震惊的例子。

话说：

一位县令因与一名下属小吏结怨，结果小吏心怀怨恨，趁机偷走了县令的官印。在古代，官印丢失可是重罪。

县令怀疑小吏所为，但没有证据。强行逮捕，若小吏不承认，没有证据，县令也束手无策。如果试图感化对方，对方未必会领情。在这种情况下，过于谦卑反而有损自己的威严。

县令的师爷建议杀掉小吏，然后搜查他的家，找回官印。但县令认为这样容易被人抓住把柄。

县令对师爷说：“你派人在黎明时分，在县衙放一把火。”

师爷照办后，立刻组织灭火。县令则拿着一个空盒子，交给小吏，让他在安全的地方待着，保护好官印。

县令离开后，小吏感到困惑，因为他已经偷走了官印。当他打开盒子时，才发现自己中了圈套。

原来盒子里什么都没有，但所有人都看到县令把官印交给了小吏。无奈之下，小吏只好回家，将官印放入盒子。

县令仅用一场火，便巧妙地找回了官印，同时还给了小吏一个台阶。这就是高手做局的方式，让人措手不及。

因此，真正的权谋高手，兼具君子与小人的品质。

做好人易受欺凌，做小人易被孤立，只有做人仁义，做事机智，才能成就大事。

在这个案例中，县令既化解了丢印危机，又保全了下属的脸面，仅用一个小计谋，就轻松解决了问题。这就是做局思维的魅力所在。

在这个社会，仅靠蛮力解决问题的人只是莽夫，而真正靠智慧解决问题的人才是真正的高手。

尽管是最高明的策略家，也不能确保情况完全按照预期发展

不可预知的情况随时可能发生，因此，我们需要具备灵活应对的能力

实际上，我们在布局的时候，经常会遇到两难的困境，只有懂得变通，才能巧妙地化解，游刃有余

## 一：懂得灵活应变

高手做局，一定要注意以下这3个要诀：

### 一：懂得灵活应变

尽管是最高明的策略家，也不能确保情况完全按照预期发展。

不可预知的情况随时可能发生，因此，我们需要具备灵活应对的能力。

我给你们举个例子来解释：

有一个商人，带着一只鸡和一头牛，计划把它们在市场上卖掉。

然而，在他们穿过一条河的途中，突然刮起了狂风暴雨，船只眼看就要倾覆。

如果他们落入水中，商人不仅会失去牛和鸡，他自己也可能有生命危险。

于是，商人立刻向上天祈祷，只要他能平安度过这场灾难，他就会把卖牛的钱全部用来还愿。

令人惊喜的是，暴风雨很快就停了，商人顺利到达了市场。

然而，他马上又面临一个新的问题：卖牛的钱该如何处理？

如果不履行承诺，他的信誉就会受到损害，以后怎么做生意。更糟糕的是，他可能会得罪神明，以后一生都无法安心生活。

但如果他把所有的钱都捐了，他的这次行程就毫无收获，以后做生意也没有本钱。

商人陷入了进退两难的境地，经过深思熟虑，他最终决定要信守承诺。

于是，他在进行交易的时候稍微调整了一下策略，顺利解决了这个难题。

原来，商人把原本价值 100 两的牛标价 10 两，把原本价值 20 两的鸡标价 100 两，两者捆绑销售，买鸡送牛。

看到这样的好事，人们纷纷围了上来，很快商人就把牛和鸡都卖了出去。

商人如约来到寺庙，把卖牛的 10 两捐了出去。

商人运用了外儒内法的思想，通过变通的智慧，既保持了自己的信誉，又没有得罪神明。

实际上，我们在布局的时候，经常会遇到两难的困境，只有懂得变通，才能巧妙地化解，游刃有余。

## 二：高度隐秘

布局最大的忌讳是被人轻易识破

布局的核心特点在于隐秘性，让人难以察觉，或者在深入其中后才恍然大悟，或者即使察觉到布局，也无法避免被卷入其中

许多布局，如果某个环节出现问题，情报泄露，就可能导致整个布局崩溃

### 二：高度隐秘

布局最大的忌讳是被人轻易识破。

布局的核心特点在于隐秘性，让人难以察觉，或者在深入其中后才恍然大悟，或者即使察觉到布局，也无法避免被卷入其中。

不同程度的隐秘性反映了布局者的不同手段。

许多布局，如果某个环节出现问题，情报泄露，就可能导致整个布局崩溃。

因此，军事家孙子曾说：“策略源于智慧，成于保密，败于暴露。”

### 三：高度奇异

高手布局，除了要求隐秘，还要追求出奇制胜，让对手防不胜防。

他们不仅能制造神秘的氛围，让人难以捉摸，还能让人在察觉到布局时，无法找到应对之策。

请记住以下几点：

善于谋略是成功的途径；

不善于谋略是失败的原因。

正义的谋略是领导者的原则；



邪恶的谋略是小人的手段。

总之，你可以不参与布局，但绝对不能不了解布局，更不能不懂如何破解布局。人生在世，不是成为布局者，就只能成为局中人。关键在于你是选择利用别人，还是被别人利用。

### 135 庸人谋事，智者谋局：3个谋局思维，颠覆你的认知

世界上有3种赚钱的方式，第一种是谋事，第二种是谋人，而最厉害的就是谋局。

谋事的干不过谋人的，谋事和谋人加起来，都干不过谋局的。

接下来跟你分享3个谋局思维，想赚钱的一定要认真看完最后一个，无论是财富还是思维高度，都能有长远收获！

庸人谋事，智者谋局：  
3个谋局思维，  
颠覆你的认知

#### 思维一：上帝视角

在你想要做成一件事时，一定要先用上帝视角来审视自己，进行更高层次的思考，从而发现事物的本质。

比如说你要做一个项目，就不要只从自己的角度来看待，而是要俯瞰全局，这样，你才能察觉到更多的财富和商机。

上帝视角，能给你带来这3个好处：

### 1. 克服心理盲点

只用平视的角度，往往会看不全面。

上帝视角，让你既能深入其中，自己去体验其中发生的细微变化，又能抽身事外，以一个旁观者的角度，观察事物背后整体的因果关系。

分析了这些因果关系，你才能够更容易达到你想要的结果。

好比平时只是在自己的房子周围打转，现在你能够跳出这个房子，在高处，看到你的村庄，看到你的城市，你的国家...

在既定的框架里无法解决的问题，你用升维的思考方式，才能为自己架起一个更高的梯子，从问题的本质出发，来更好地布局。

### 2. 抛却自身情绪

你的情绪会不知不觉影响你的想法。

上帝视角，能够让你忘记自己旧有的想法，抛去干扰因素，来看待周围的一切。

剥离自身情绪跟感受造成的影响，才能够拥有更清醒的头脑，从而进行更加准确的判断。

### 3. 更高维度俯视

站在上帝视角，你能够打破思维的界限，跳出常人的思维，通过对视角、层级、结构、位置的思考，重新解读目前的局面。

有了这个“元视角”，你才能够俯瞰当前的情况，布局的思路也迎刃而解。

## 一、上帝视角

### 思维二：借力思维

做局一定要学会借力，你不可能一个人就把事情办了。

世界上没有任何一个人，能够仅靠自己的双手，就收获大量的财富。

有这么一句话，叫“穷人卖力，富人借力”。

穷人为什么赚不到钱？就是因为穷人只是出卖自己的劳动力。而富人面对目标缺乏资源的情况，不仅注意“创造资源”，还会把目光转向“谁拥有这项资源”跟“我要怎么借用这项资源”上。

用别人的车，给自己赚钱，这是什么？是滴滴。

用别人的产品，给自己赚钱，这是什么？是淘宝。

用别人的厨房，给自己赚钱，这是什么？是美团。

在高手眼里，万物都可为我所用。借钱，借名，借人脉，借平台...

借了第一桶金，才有后面的倍数返还。但富人穷人的最大区别，就是穷人的思维里从来都没有“借”，也从来都不敢去“借”。

### 三、想谋局， 先破局

思维三：想谋局，先破局

想谋局，首先要学会破局。

你想赚到人生的第一桶金，但没有第一桶金，你怎么创业？这就是一个思维上的死循环。

你的思维，经常落入死循环而不自知。

有这样一个例子最典型：

穷的人，会越来越穷。

你可能说这一点你也知道，但你清楚原因吗？

有专门的研究者做过实验，给穷人一笔钱，看他们会发生什么事。

结论是，他们并不会去考虑投资、理财，而是买更多的生活用品。

为什么？因为缺。

生活中越稀缺什么，脑子里就再也看不到别的东西，进入了“稀缺模式”。平时都在为了生存而精打细算，现在怎么转得过弯，能去思考长远赚钱的事情？

这就是一个死循环，就是每个人身上，或多或少都缠绕着的“局”，即思维的困局。

下面这3个方法，让你打破现状。

### 1. 接入新的链条

当你发现自己的思维已经在局里，你就要养成一个能够破局的好习惯。

不需要你进行颠覆性的改变，只需要撕开一个口子，尝试进行改变，也就是接入新的链条，让你循序渐进地脱离。

这个开端，必然是痛苦的，因为你既要维持以前一成不变的思维，又要做新的事情，而人有好逸恶劳的本性，往往没坚持几天，就会失败。

这就要求你有杰夫贝索斯的长期思想：无论短期内自己能赚多少钱都不重要，能够产生长期现金流的项目，才是重要的项目！

### 2. 敢于叫停死循环

你必须破局，要么循序渐进，要么快刀斩乱麻。

你觉得现在已经没有时间成长，就干脆辞职，集中精力到自我的成长上。

如果你不叫停，你可能还困在原来的框架里，而你从死循环里逃出来，寻找其他的出路，才能看到其他更多的可能性，这时候你才会发现，面前这个困局，这么容易就解决了！

### 3. 学会升维思考

世界正在加速变化，哪怕你做出了成绩，依附的行业不对，方向错了，再努力也没有用。

破局的核心，就在于看到环境的整体层级，既能升维思考，又能从改变现状的恐惧中脱离。

能够做到这些，才是一个真正的高手。

136 下层谋事，中层谋人，上层谋局：高手做局就靠这5招

下层谋事，中层谋人，上层谋局；处事无非人心，谋局无非人性。

底层的人，守着规矩做事；

中层的人，利用规矩做事；

高层的人，制定规矩驱使别人做事。

若想成大事，必要谋大局。

今天，我就从“下层谋事，中层谋人，上层谋局”这三个层面来给大家做出详细的分析。

## 第一个层面：下层谋事

第一种方式是靠劳动，通过付出自己的努力来赚钱

第二种方式是靠经营，通过管理和经营来获取利润

第三种方式是靠建立系统，通过系统的运作来获得被动收入

### 第一个层面：下层谋事

在社会中，赚钱可以分为三个境界，不同的方式决定了个人的经济状况：

第一种方式是靠劳动，通过付出自己的努力来赚钱；

第二种方式是靠经营，通过管理和经营来获取利润；

第三种方式是靠建立系统，通过系统的运作来获得被动收入。

然而，在这个社会中，绝大多数人属于第一种方式，也就是底层，只能通过劳动来赚钱。

为什么这些人穷？

主要有以下3大原因，也是底层人想翻身，就必须尽早改变的当务之急：

## 1、不果敢

底层人士常常只能依赖出卖自己的劳动力和时间来赚钱，即使每天工作 12 个小时，也仅仅够维持基本的生计。

如果不敢尝试新事物，懒得折腾，那注定一辈子难以改变命运。

许多底层人的思维定式是小富即安，只要能勉强过上日子就行，不愿意挑战自己。

而还有一部分人认为自己输不起，辛辛苦苦攒下一些钱，却害怕错过机会，重新从零开始。这种风险是很少人敢承担的。

然而，那些有魄力、敢于冒险的人，往往已经跃升到中层，成为管理者或者创业者。

既然已经处于底层、无所畏惧，为何不大胆尝试一番？

你勇敢尝试，就会有翻身的机会；而如果你不敢尝试，那就注定一辈子生活在底层，无法突破困境。

## 2、顽固派

底层的人往往因为生活的压力而失去了锐气，甚至丧失了思考的能力。

他们每天埋头苦干，从不抬头仰望天空，不愿意尝试新的路径。

举个例子：

一个员工每天都在努力加班，工作非常拼命；而另一个员工工作表现一般，但他却有时间去陪伴领导、主动参加应酬，无微不至地关心领导的需要。

这两种员工中，谁更有可能被提升？

当然是后者，因为他在领导面前展现自己的价值，更容易引起领导的注意和认可。

## 3、没条件



许多底层人来自农村，身边的社会环境通常只有打工或小生意来维持家庭生计。

缺乏金钱支持和可靠的人脉关系，难以打开跨越社会阶层的大门。

为什么网红要展示自己的形象？

这是为了从表面上接触更高级别的人，通过借助这些人脉资源实现社会阶层的跃迁，追求更好的生活。

当资源不足时，就需要想办法积累资源，以摆脱当前的境况。



### 第二个层面：中层谋人

谋人的中层是指那些开始懂得借力、找人帮自己干事情的人。

他们建立团队来协助完成任务，这是因为在社会中，单打独斗很难取得成功，只有团队的力量才是无限的。

如果想要谋好人，必须做好以下这4点：

①：识人

要了解人性，知道人们的心思，这样才能知道谁是适合自己的人，是否有资格成为谋局的重要角色。

## ②：选人

每个岗位需要特定的人才，如果选人不当，就可能在关键时刻出现危机，拖慢整个团队的进度。

## ③：用人

要根据每个人的特点和能力，安排最适合他们的工作，发挥他们的潜力。

## ④：驭人

如果不能驾驭人才，就无法掌控团队，谁会愿意为你尽力呢？

总而言之，要想谋好人，就必须抓住识人、选人、用人和驭人这四个核心要点。

只有这样，中层才能真正发挥他们的影响力，成为谋局的关键人物。

## 第三个层面：上层谋局

谋局者与谋人、谋事者不同层级，他们的位置更高。

谋局者将万物视为自己的利用工具，但又不执着于所有权。例如房子、车子、股票、工资、企业、股权等，都只是他们谋取财富的手段。

举个例子，你在看电影，而别人在赚取票房。

谋事者通过劳动来赚钱，但大部分价值被交换的人获取，所以劳动者无法获得商人赚的钱；而交换创造的价值大部分被整合者获取，所以从事实体经济无法赚取金融业的钱。

谋事者和谋局者的区别在于结果迥异。

在这个社会中，你拥有的技术水平不重要，你的能力有多大也不重要，你所拥有的学历有多高也不重要。重要的是你能整合多少资源，这决定了你的能量和你能赚多少钱。

记住，渡河时没有造船或修桥重要，重要的是利用船只渡河。你的目的是渡河，不要把本末倒置，去忙于造船或修桥。

总之，谋局者与谋人、谋事者不同层级，他们将万物视为利用工具，并能够整合资源来获取财富。

要想成为一个顶级的谋局高手，必须做好以下这5大核心步骤：

#### 第一步：造局

需要事先做好全面的规划和考虑，预先思考各种可能发生的突变，并制定应对方法，以确保胜利。

明确自己的目标和意愿，知道自己要什么，不要什么。

#### 第二步：布局

需要制定行动策略和安排，让自己的计划安排严密，无懈可击。

如何实施计划？如何让其他人无意识地按照你的意图行动？

#### 第三步：做局

执行谋局的全过程，按照之前的计划和步骤进行。

根据局势的变化，灵活调整策略，适时作出变通，不必拘泥于旧规则，按部就班。

#### 第四步：控局

在局势中掌握控制权，应对不确定性。

要在僵持的局势中打破僵局，克服不利因素，出奇制胜或迅速发展自己的目标。

#### 第五步：成局

以最小的代价获得最大的胜利，不让成果流失。

成局后，还需要反思和复盘每一步的优劣和得失，以帮助下一个局的对标参照。

每个步骤都需要精心策划和安排，确保一丝不苟，才能避免轻易被破局。

做局，说难也难，说简单也简单。

首先，你要学的是思维，打开认知，提高眼界，扩大格局，不能偏安一隅。

正所谓：“不谋一事者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。”

137 下层谋事，中层谋人，上层谋局：大佬做局靠的就是这3条

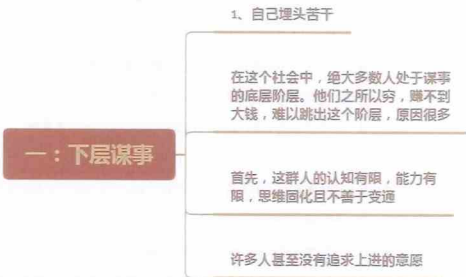
劳心者治人，劳力者治于人。

治于人者食人，治人者食于人。

下层谋事，中层谋人，上层谋局；谋大局者必藏于心，成大功者不谋于众；

处事无非人心，谋局无非人性。

若想成大事，必要谋局。今天，我就来给大家分析一下，高层谋局到底有哪些好处。



## 一：下层谋事

在这个社会中，绝大多数人处于谋事的底层阶层。他们之所以穷，赚不到大钱，难以跳出这个阶层，原因很多。

首先，这群人的认知有限，能力有限，思维固化且不善于变通。

许多人甚至没有追求上进的意愿。

因此，如果不去突破自我，他们只能永远停留在普通底层的位置。

底层人之所以只会谋事，主要有以下两个特点：

### 1、自己埋头苦干

这些人往往处于底层，靠微薄的工资或自己的技能为生。

无论是工薪阶层、自由职业者、零工还是兼职人员，他们需要靠自己的劳动力来维持生计。

如果停止工作，他们的收入就会中断。他们通常只考虑如何更好地完成工作或提供更多的服务来赚取更多的钱。

这种局限性使他们难以提高收入，无法摆脱底层。

### 2、只能赚小钱

由于只靠自己，底层人的收入也很有限。即使有些人年薪达到一百万，但这种情况并不常见，并且他们的进一步提升也十分有限。

他们的收入很难大幅度增加，因为他们依赖自己的个人努力来赚钱。

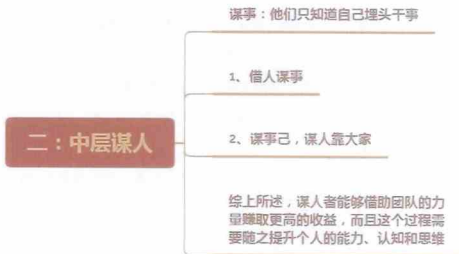
然而，事实上，整个社会中年薪达到一百万的人占比并不高。

大多数底层谋事者每个月甚至连一万元都赚不到，许多人甚至只能靠每月四五千元的普通工资勉强维持生计。

这种收入的限制使他们注定难以改变贫穷的命运。

综上所述，底层谋事者因其依赖自己的劳动力和有限的赚钱能力而难以摆脱贫穷。

如果想要成功摆脱底层，他们需要突破思维的局限，提升自己的认知、能力，并寻找更多的机会与合作伙伴合作。这样才有可能实现社会阶层的跃迁。



## 二：中层谋人

简单粗暴的理解：

谋事：他们只知道自己埋头干事。

同样，谋人也有两个很显著的特点：

### 1、借人谋事

以底层谋事者为员工阶段，中层谋人者为老板阶段来区分两者。

底层谋事者因为个人能力和赚钱有限，他们可能一个人卖水果一天能赚 500 块钱。

而中层谋人者则能够借助团队的力量，让 100 个人帮忙卖水果，一天能够赚到 50000 块钱。这样的区别十分明显。

不可否认，物料成本和人工成本对利润有影响，但无法否认中层谋人者能够利用团队的力量实现更大的利润。

相较于一个人每天在店里守 12 个小时赚钱，以团队为核心的合作方式可以获得更高的收入。

成功和赚大钱需要转变思维和升华认知，不能仅仅停留在底层。而人的思维一旦被禁锢，受限于认知，将难以实现突破。

因此，要想跳出底层，就需要将关注点从纯粹的事务转移到人的身上。

最后，要明白一句话：“你所赚的每一分钱都是认知变现；你所亏的每一分钱都因为认知缺陷。”

这强调认知对于个人财富的影响，因此要不断提升思维，拓宽自己的认知视野。

## 2、谋事已，谋人靠大家

谋人者懂得借势，借助他人的力量为自己赚钱，不再仅仅依赖个人的苦干和拼命。

谋人者从底层谋事逐渐跨入中层，最显著的区别就是从一个人变成了多个人，能够不断扩大规模。

举例来说，你可以开一家店，雇佣几个人来帮忙，提高经营效率和营业额；你还可以建立一家公司，招聘多名员工，建立各个部门，形成完整的产品输出链。随着你收益的增长，你的团队也可以随之扩大。

这就像滚雪球一样，滚得越大，你就站在雪球上掌控方向，获取更多的财富。

然而，谋人要比谋事更为困难，涉及到团队管理的层面，需要处理好下属员工的事务，建立适当的规章制度，设定合适的激励措施等等。

阶层的跨越与收益的提高是相匹配的，但必须与能力、认知和思维等方面的提升相一致。否则，你无法应对当前的财富，最终还是会重新回到底层。



综上所述，谋人者能够借助团队的力量赚取更高的收益，而且这个过程需要随之提升个人的能力、认知和思维。只有这样，才能真正驾驭并保持对财富的掌控。

### 三：上层谋局

谋局与谋人、谋事是不同层级的概念，谋局者具有更高的境界和能力。谋局者能够将万物视为利用的工具，而并非个人所有。

无论是房子、车子、股票、工资还是企业、股权等，都只是谋局者赚钱的手段。

以观影为例，谋事者只是观看电影，而谋局者则会关注票房赌局。

谋事者只是靠劳动赚取收入，但大部分创造的价值却被交换方获得，所以劳动者无法像商人一样赚钱。

同样地，交换创造的价值大部分被整合者获得，所以实业者无法像金融从业者一样赚钱。谋事和谋局之间的区别在于结果的差异。

在这个社会中，技术、能力和学历并不重要，关键是你整合多少资源，这决定了你的能力和赚取的财富。

在赚钱的过程中，造船过河不如借船渡河，关键是要明确目的，避免本末倒置。

赚钱在社会中分为三个层次：依靠劳动、依靠经营、依靠系统。这分别对应着谋事、谋人和谋局。谋局者赚钱是依靠系统的力量。

当你深入了解后，会发现谋事者一生拼搏所赚的钱往往不及谋局者一小时甚至几秒钟的财富收入。

这就好比你作为底层打工者与马斯克之间的差距，这样或许更容易理解一些。

之所以我鼓励大家要努力蜕变成一个谋局者，因为谋局有以下3大关键作用：

#### 1、借局敛财

谋局者如同上帝般掌控凡间的一切，引导人们按照他们设定的规则生存。

谋局的核心是建立一个生态系统，通过谋略来确立财富的管道。

举个例子，如当下的虚拟货币投资，吸引了无数人参与其中。

有人因此赚得盆满钵满，而有人则亏损惨重，成为被割韭菜的对象，这就是一个局的存在。

因此，如果想要赚钱，就不能简单地参与其中，而应该自己创造局势。

以帮助他人修建更便捷的通往目的地的道路为例，而不是跟随他人去淘金。

借势造局，创造一个新的局面，从而赚取别人所不能获得的利润。

要实现这样的成功，必须要懂得谋局，并不断提升自己的认知水平。

## 2、以局解危

从前有个县令和手下的小吏发生了矛盾，小吏为了报复偷走了县令的官印。

县令虽然知道小吏的所作所为，但却没有证据来证明。

为了解决这个危机，县令设下一个局，化险为夷。

县令故意安排在天快亮时在院子里放火，并组织众人一起扑灭火势。

在此期间，县令趁机拿出放着官印的盒子，公然交给小吏保管，让他负责官印的保护，不参与救火。小吏感到疑惑，打开盒子一看，才发现上当了。

小吏立即意识到自己被县令玩弄于股掌之间，于是迅速返回家中把官印放回盒子，并交还给县令。

通过只用了一场火，县令不仅找回了官印，也摆脱了死罪，并且给了小吏一个台阶下，化解了双方的矛盾。

这就是顶级谋局者的手段，无论何时何地，面对任何危机，都能够以局势化解问题。

在这个社会中，做好人容易被欺负，做小人容易被孤立，只有在为人仁义、处理事务中运用一定的机智和阴谋手段，才能取得更大的成就。

总的来说，在解决问题上，靠蛮力只能是莽夫，而靠智慧和谋略才是真正的高手。谋局者凭借智慧和巧妙的策略，能够化解危机，谋取最有利的局势。

### 3、借局扬名

在娱乐圈，许多明星之所以能够保持热度、走红并引起人们的关注，背后往往有人在做局。

经纪公司会定期通过放出爆料给媒体，引发舆论，然后再出面澄清，以此未塑造明星的形象，增加粉丝的数量，提高知名度和热度。

这种制造事件的方法不仅仅能够塑造良好的公众形象，还可以增加曝光度和关注度。

经纪公司每次推出一个明星，都需要经过精心策划的布局。如果只凭借个人才华和努力，很难在竞争激烈的娱乐圈中获得成功。

相比之下，那些频繁炒作、经常引发争议的人更容易在娱乐圈中走红。这也展现出了谋局者与只会谋事者之间的差距。

谋局者能够利用计谋和策略来控制局势，从高处透视整个娱乐圈，使其达到自己的目的。而底层的人往往成为他人摆布和利用的棋子，缺乏主动权和掌控力。

如果你想改变自己的命运，跨越阶层，就必须努力成为谋局者。只有成为能够制定局势的人，才能够在竞争激烈的娱乐圈中脱颖而出。

做局，一般分为五个步骤：

- 1、谋局
- 2、布局
- 3、做局
- 4、控局
- 5、成局

每一步都要精心策划和布置，保证滴水不漏，才不会轻易被人破局。

做局，说难也难，说简单也简单。

### 138 识局者生，破局者立，掌局者赢：顶级高手做局就用这5招

活是人干出来的，钱是人谋出来的，越干活的人越穷，越会做局的人越有钱。

这个社会本就遵循猎人与猎物的游戏，猎人设局，猎物上当；有人设局，有人中计。

今天跟大家分享顶级高手做局的5大步骤，看看有钱人是如何做局的，看透本质，学以致用，多加防范。

#### 第一招：谋局

想要做好一个局，做局者必先在实现进行全面细致的规划。

预见各种可能出现的突发状况，并准备好应对措施，力求做到万无一失，确保一个局的顺利进行。

谋局就是要做好以下2点：

#### 1、了解需求

一个好局，必须考虑到所有参与者的需求和利益，只有当每个人从中得到收获，大家都高兴了，你做的局才会有人配合和支持。

#### 2、获取资源

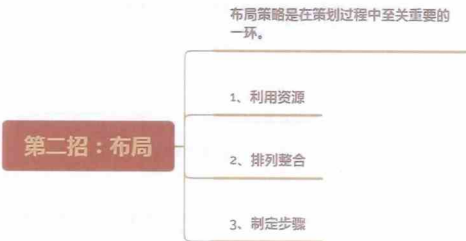
在明确需求之后，你就需要寻找和整合各种资源，包括人力、物力、财力等，以便为这个局顺利进行提供支持。

比如：

蜜雪去到国外，它就需要整合所有的优质资源。

比如，拿到国家补贴，顺应当地的政策，以及上下游产业链的支持，还有自己核心的技术等等。

只有把这些资源，整合在一起，才能建立一个店铺。



## 第二招：布局

布局策略是在策划过程中至关重要的一环，它要求我们将所有的行动安排得井井有条。

简而言之，布局策略就是制定一个详细的计划，明确所有参与者的角色，以及他们所能获得的利益。其中最重要的一点是如何让每个人都愿意参与并按照我们的计划行事。最好的驱动力就是利益。

布局就是要做好以下3个方面：

### 1、利用资源

在布局中，合理利用现有的资源，根据这个局的实际需求，合理配置这些资源，以确保这个局能够顺利进行。

### 2、排列整合

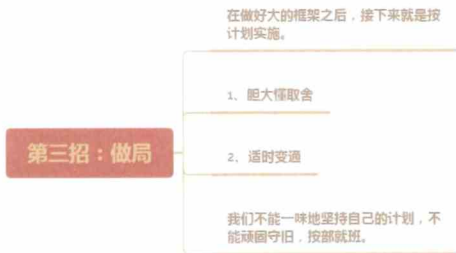
早布局中，要对所有的参与者进行适当的排列和整合，让每个人都发挥自己的作用。

我们需要充分了解每个参与者的特点和优势，然后将他们安排在合适的角色上，让他们的能力得到最大化的发挥。

### 3、制定步骤

在布局中，要明确这个局的具体步骤和流程，确保每一个流程都不会出错。

明确每个阶段的目标和任务，以及每个参与者的职责和任务。



#### 第三招：做局

在做好大的框架之后，接下来就是按计划实施。在做局的过程中要注意以下2点：

##### 1、胆大懂取舍

在实施过程中，我们需要根据局势大胆地进行取舍。

这意味着，我们需要有足够的勇气和智慧，能够在关键时刻做出正确的决策。

我们需要学会抓住机遇，敢于放弃一些看似重要但实际上并不必要的东西。

只有这样，我们才能在复杂的局势中保持清晰的头脑，做出最有利于我们的决策。

## 2、适时变通

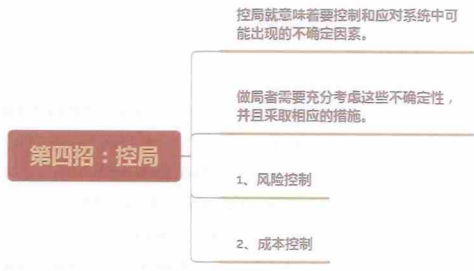
在实施过程中，我们需要学会适时变通。

我们不能一味地坚持自己的计划，不能顽固守旧，按部就班。

我们需要明白，任何事情都不可能完全按照我们的预想发展。

因此，我们需要有足够的灵活性，能够根据实际情况做出调整。

我们需要准备好相应的方案，以防止情况失控。这是实施过程中最基本的要求。



### 第四招：控局

控局就意味着要控制和应对系统中可能出现的不确定因素，做局者需要充分考虑这些不确定性，并且采取相应的措施。

控局的核心就是以下2点：

## 1、风险控制

每个局都存在一定的风险，关键在于做局者如何规避或者最小化这些风险。

在做局开始之前，我们就已经对可能的投入和预期收益有了详细的评估。

虽然实际效果可能有所偏差，但大致上会差不多。

做局不是风险越大就意味着你的收益越大。

相反，风险的大小往往决定了局是否成功，以及结果的大小。

## 2、成本控制

如果你做局的开支不断增加，甚至已经超过了你预设的预期收益，那么这个局已经失败了。

如果继续执行下去，不仅开支会继续增加，而且会带来更大的损失。

开支越低，做局的收益就越大。

### 第五招：成局

以最小的投入获得最佳的结果。

成局之后，我们还需要进行后续处理，反思其中的不足，回顾并分析问题，找出自己哪些地方可以做得更好。

只有通过总结经验，我们才能为下一个局的制定提供参考。

我们的人生本身就是一场局，要么是做局者，要么是入局者。

曾国藩曾经说过：“欲成大事，人谋居半，天意居半。”

在这个社会中，每个人都渴望赚大钱，但有 80% 的人并不知道如何去实现。

如果你想成为社会的精英，你就必须学会做局。

139 千古第一离间计——金刀计：至今无人能解，是你也会中招

这是千古第一离间计，至今无解。



在东晋十六国时期，存在一个被称为“金刀局”的反间计谋，涉及到前燕和前秦两个国家之间的斗争。

这个局极其巧妙，让人防不胜防，即使是诸葛亮也难以破解。

这个故事发生在公元前367年，当时东晋大军压境，慕容氏节节败退，国家岌岌可危。

这时，慕容垂带领军队挽救了局势，击败了东晋大军，保卫了家园，避免了国破家亡的危险。

然而，出乎慕容垂的意料，他的亲叔叔和太后却谋害他，几乎陷害他致死。

为了保全性命，慕容垂连夜带着家人逃亡至前秦。那里的皇帝苻坚以礼相待，赋予慕容垂高官厚禄，并对他高度重视。

然而，慕容垂的到来却威胁到了丞相王猛的地位。

王猛多次向皇帝进献谗言，告诉他慕容垂极富谋略，可能会背叛前秦。但是皇帝并不为所动，这使王猛十分无奈。

然而，王猛没有放弃，而是设局让慕容垂自愿杀害自己。这个局被称为“金刀局”。

王猛首先向皇帝建议攻打前燕，以此帮助慕容垂报仇，同时也为国家开疆拓土。接着，王猛邀请慕容垂的长子慕容令作为向导，一同出征前燕。

在出征前夜，王猛以防止慕容令叛逃为由，让慕容垂写信告诫慕容令，附上了金刀作为信物。

随后，由王猛事先收买的亲信与慕容令见面，告诉他前秦不安全，王猛和皇帝打算加害于他们，同时燕国对加害的事情感到后悔，敦促慕容令尽快逃回燕国，并寻求救援。

慕容令听闻此消息后，匆忙带着金刀连夜逃回了燕国。

然而，整个局势正按照王猛计划的预期发展，慕容垂得知儿子逃跑后陷入惊恐，因为他知道自己的身份即将被揭露。

尽管慕容垂逃离前秦，但很快被士兵抓回，而慕容令虽然回到了燕国，却没有得到重用，最终被流放到了沙城，并遭到了谋杀。

“金刀局”可以说是一个环环相扣，毫无破绽的反间计谋。即使慕容垂意识到被设计，也无法破解局势。

只有选择不逃，他将会面临死亡的命运；即使逃离前秦，他仍无法摆脱被指控为不忠诚的罪名，他并没有其他选择，只能最终面临一死。

可以说，王猛的“金刀局”十分狠毒，通过一环扣一环，巧妙地将慕容垂引入陷阱，毫无逃生的余地。

此局有2大高明之处，和一处最大的败笔：

### 高明之处一：“求刀”

王猛出征前与慕容垂举行酒宴，饯行之际，两人情意深厚地举杯畅饮

在酒桌上，王猛向慕容垂索要信物，这个请求合情合理，毕竟他们是亲属关系，保持着亲密的交往

而慕容垂则解下自己的“金刀”并赠予王猛，这个举动也是合情合理的，既是对亲人的亲近和信任的表达，又是一种象征性的交流和友好的姿态

#### 一：“求刀”

王猛出征前与慕容垂举行酒宴，饯行之际，两人情意深厚地举杯畅饮。

在酒桌上，王猛向慕容垂索要信物，这个请求合情合理，毕竟他们是亲属关系，保持着亲密的交往。

而慕容垂则解下自己的“金刀”并赠予王猛，这个举动也是合情合理的，既是对亲人的亲近和信任的表达，又是一种象征性的交流和友好的姿态。这一巧妙的“要刀”行动就在这显露出来。

通过以上描述，可以看出王猛对于慕容垂的“金刀”表示出一种重要的象征意义，而慕容垂也对此表示出支持和赞同。

这种互相交流和赠与的关系体现了他们之间的密切联系和亲情。

当大军行至洛阳附近时，王猛安排慕容垂的亲信金熙带着金刀假传慕容垂的口信，声称他即将叛逃

## 二：“给刀”

这个计策是合情合理的，因为慕容垂身上携带着金刀，并且武人对于刀的重视程度可以说是与生命相等的

金熙作为慕容垂的亲信，能够带着他视为生命的金刀前来传递口信，这自然让慕容令无法不相信，这就是巧妙地进行了又一次欺骗

## 二：“给刀”

当大军行至洛阳附近时，王猛安排慕容垂的亲信金熙带着金刀假传慕容垂的口信，声称他即将叛逃。

这个计策是合情合理的，因为慕容垂身上携带着金刀，并且武人对于刀的重视程度可以说是与生命相等的。

金熙作为慕容垂的亲信，能够带着他视为生命的金刀前来传递口信，这自然让慕容令无法不相信，这就是巧妙地进行了又一次欺骗。

一要一送，再加上古代信息传递缓慢，没有时间去对口信进行证实。

这个看似漫不经心的金刀转移，最终坐实了慕容垂和慕容令父子图谋造反的罪名。

**败笔：一子错，满盘输**

这个局最大的失误在于王猛低估了皇帝苻坚的宽容，没有预料到他会原谅慕容垂，并安慰他不要思念故乡。

尽管王猛成功将逃跑的慕容垂抓回，但苻坚仍然对他宽厚仁慈。这种宽容是任何一位君主都不会有的。

然而，实际情况却与王猛所料大相径庭，慕容垂最终还是发起了造反。在灭掉前燕后不久，王猛病故。

随后的淝水之战使前秦元气大伤，国家开始瓦解。慕容垂抓住机会，果断发起事，并建立了后燕。

然而，慕容令被害后，慕容垂只好将王位传给了平庸的慕容宝。慕容宝缺乏才能和领导能力，没过多久，后燕也灭亡了。

如果苻坚没有过于仁慈，也不会被慕容垂夺取政权，导致国家灭亡。

王猛的“金刀局”虽然没有解决问题，但最终他也没有正确判断人性，导致计谋失败。一子算错，满盘皆输。

因此，我们在社会上行走，无论是立身还是立业，需要深刻理解谋略。只有具备精明的思维和判断力，才能在复杂的局势中取得成功。

**140 顶层上位者，都是布局的高手！4个思维，颠覆你的认知！**

**“不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一隅。”**

**真正的高手，都有超强的布局思维。**

今天，我就给大家分享真正的高手是靠什么布局，且做到无往不利的。

主要靠的就是以下这4大思维，绝对颠覆你的认知。尤其是最后一个，不可不学。

## 一：分钱思维

一个人死磕根本无法大有作为，一棵单独的树木永远无法构成一片森林

高手懂得借助他人的力量来实现自己的目标

作为谋事者，你只能被剥削、被压榨，而作为布局者的老板却可以轻松赚取高额利润

### 一：分钱思维

一个人死磕根本无法大有作为，一棵单独的树木永远无法构成一片森林。

高手懂得借助他人的力量来实现自己的目标。

作为谋事者，你只能被剥削、被压榨，而作为布局者的老板却可以轻松赚取高额利润。

布局的关键是设定一个符合所有人利益或满足大家需求的局面。

分利成为布局者必须要做的一件事。

普通人赚钱靠能力，而成功者则靠思维。

下面以一个例子说明这一点：

一个商人的儿子被土匪绑架，商人设局救出儿子，最终取得胜利。

商人无法支付土匪要求的赎金，于是他找到知县并说：“我希望我的儿子能成为您的女婿。”

知县问道：“为什么我要把我的女儿嫁给一个没落商人的儿子？”

商人回答说：“因为我儿子是土匪的义子，也是本地最大商会的股东。他成为您女婿后，将消除土匪威胁，同时商会将大力发展经济，使人民过上富裕的生活。”

知县思考片刻后写下了婚书。

商人接着去找商会会长，请求让儿子成为商会的股东，得到了同样的回答。商人用同样的理由说服会长。

商人最后再去找土匪，说希望他们收儿子做义子。

他还是用同样的理由说服了土匪。

关键是商人让每一方都从中获得自己最想要的利益。

这个局能够成功的关键在于商人成功触动了每一方的痛点，满足了他们的需求。

无论是土匪、知县还是会长，都不得不选择接受。

因此，要想布局成功，必须学会分利思维，懂得戳中痛点，满足需求。

综上所述，布局者通过设定一个符合各方利益或需求的局面来实现自己的目标。

通过分利思维，让每一方获得他们所需要的利益，才能成功布好局。

分利思维，最主要的就是以下2大核心：

### 1、分未来的利

在做局时，非常重要的一点是不要立即兑现利益，因为对方可能会随时反悔。

利益不仅是驱动他们的最大动力，也是遏制他们的最好筹码。

只有在未来才能实现的利益，才能确保每个人按照原定计划行动。

以上面的案例为例，无论是知县、土匪还是商会，他们所获得的利益都来自未来。

只有他们顺着商人布置的局势走，才能实现自己的目标，获得他们想要的东西。这正是布局者最高明的地方。

## 2、阶段性分利

在进行较大的布局时，对于布局者的操控能力要求更高。

如果时间线拉得很长，局中的人没有任何好处、甜头可尝，他们的内心可能会动摇。

因此，在整个过程中，必须适时地兑现一部分利益，给予他们希望，以持续引导他们向前推进。

毕竟，时间线越长，别人的投资越大，风险也越高。

如果不能及时进行补偿，当风险超过利益时，他们可能会选择放弃，离开这个局面。

在布局过程中，寻找到关键的支点是至关重要的

一旦找到了这个支点，就可以解决大部分问题

正如有句话所说：“给我一个支点，我就能撬动整个地球。”

## 二：支点思维

### 二：支点思维

在布局过程中，寻找到关键的支点是至关重要的。

一旦找到了这个支点，就可以解决大部分问题。

正如有句话所说：“给我一个支点，我就能撬动整个地球。”

在上述故事中，商人之所以能够说服县令、商会和土匪，就是因为巧妙地运用了支点思维。

#### ①：寻找到各方的支点

- 对县令来说，关注的是业绩和百姓的富裕生活。
- 对商会来说，关注的是好的待遇、政策以及商队的安全。
- 对土匪来说，渴望的是安稳富裕的生活，不再过着躲藏的日子。

#### ②：将支点转化为资源

发挥各自的优势，相互满足，并展开合作，这样就形成了一个和谐的整体，也就是一个完美的局。

商人巧妙地利用支点思维来布局，将三方的优势聚集到自己的儿子身上。最终，通过一种新的模式，商人以小博大，成功让所有人获利。

综上所述，支点思维在布局过程中非常重要。通过找到各方的支点，并将其转化为资源，商人能够巧妙地布局，让所有人共赢。

### 三：逆推思维

许多人都在努力寻找成功的方法，试图通过直接的正向思维快速思考出成功的诀窍。

然而，真正顶层的布局高手却使用倒推思维来反向思考，以结果为依据，然后思考步骤、方法和条件，最终确定执行的方案。

很多时候，我们盲目地努力钻研，并不一定能成功。

如行军打仗一样，军事家通常会先设定想要达成的战果，然后反向推演，制定战略和战术。

只有当一切与预期结果一致时，才会选择行动。



要掌握倒推思维，首先需要了解正向思维。

大多数谋事者只会用正向思维思考问题。他们首先看自己拥有什么条件，然后决定要做什么，得到什么结果。

而真正懂得布局的高手则不同。他们先确定自己的目标，例如如何赚到一百万。然后开始反向思考，思考通过什么方式可以在短时间内赚到一百万。

这样一直往下反向推演，直到所有条件都准备齐全，才开始行动。

这种懂得给自己人生布局的人往往更容易成功。

因为他们通过倒推思维验证了自己的计划，即便失败，离目标也不会太远，可以大大降低试错成本。

如果你还不理解什么是反向思维，我可以给你举个例子：有个小伙子在火车站被偷了手机，人潮涌动，找不到偷手机的人。但他的朋友给了他一点希望。

朋友拿起自己的手机给小伙子的手机发了一条短信，告诉他把两万元存在火车站的寄存柜号 B18 里，密码是 2451，然后他们一起去寄存处等待。

果然不到半小时，小偷就被逮个正着。

这就是利用反向思维来布局的一个例子。反向思维的最大优势在于能够简化复杂的问题。

#### 四、大局思维

在这个世界上，人要么是设局者，要么就是局中人，因此人生可以看作是操控和被操控的游戏。

为了不被他人操控，我们必须学会操控别人。而要做到这一点，全局思维是必不可少的。

全局思维指的是以整体的视角来看待问题，从宏观的角度出发，系统化地思考和解决问题。

一个简单的例子是，在一家超市门口有一家肯德基店，三个人看到了它，但他们的思考角度不同，得出的结论也不同。

正如刘邦被项羽围困时，他指望韩信带来援军。

但当他看到韩信提出做齐王的要求时，他愤怒不已，认为韩信胆子太大，想要收拾他。

然而，刘邦身边的智囊张良提出不同的观点，指出自己被困，还需要依靠韩信，因此不可得罪他。

张良的全局思维让刘邦意识到了自己的处境，并采取了相应的行动。

通过这个例子可以看出，刘邦只看到了韩信的威胁，先是愤怒不已，想要收拾他，没有考虑自己的处境。

而张良则从全局的角度出发，看到了韩信在战局中的重要性，知道如果闹翻了韩信，可能会导致刘邦方失败。

因此，他提醒刘邦稳住韩信，实现战局的逆转。

另外，张良还通过封韩信为齐王这一举措树立了榜样，告诉其他人只要击败项羽，必然会得到相应的奖励和封地。

这样，刘邦成功地吸引了更多的人加入他的队伍，联手攻击项羽。

通过这个例子，我们可以理解全局思维的含义。全局思维是以上帝视角，从系统化的角度来看待问题，并解决问题。

张良的全局思维加上他的智慧和才能，在整个征战过程中发挥了至关重要的作用。

全局思维是以整体的视角来看待问题，并以系统化的方式进行思考和解决问题。

通过全局思维，我们可以更好地把握问题的关键因素，做出更明智的决策。

总而言之，上面所提到的这4大顶级的布局高手的布局思维，若是你能学以致用，必定能混得风生水起。

141 谋事者穷，谋局者胜：上位者谋局就靠这5个秘诀，从不外传

这是一个极其扎心的真相：“做事者不如控人者，控人者不如做局者。”

庸者谋事，智者谋局。

不谋一事者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。

普通人目光短浅，执着于一时之事；

而上位者则眼光长远，懂得谋划全局！

今天，我们就从三大板块，5大核心步骤来给大家详细讲解一下，真正的上位者是我如何谋局，布局的。

成功的人往往善于谋局，从大局出发，权衡利弊，做出明智的决策，使事情朝着有利于自己的方向发展

只有具备超常的洞察力，善于谋局，才能在各种情况下把握机会，为自己和事业谋取成功

总而言之，通过这个故事，我们明白了谋事和谋局之间的差别，以及谋局对于取得成功的重要性

## 第一大版块：何谓谋局

第一大版块：何谓谋局

举个例子：

有两个人都只有100块钱，想卖苹果赚钱。

张三选择了老实卖苹果，每天勤俭节约，希望能够存够做批发的本钱。而李四则选择了谋局的方式。

李四先买了一箱苹果，然后找到客户，以比市场价更低的价格进行预售，同时提供送货上门的服务。

他告诉客户，只要付定金，就能以优惠价购买苹果。

客户们看到能够以更低的价格买到苹果，还能享受送货服务，觉得很划算，纷纷买了。

李四如法炮制，找到了100个人，每人付了100块钱购买苹果。他一箱苹果卖了100回，就有了1万块钱。

通过控制现金流，他不断扩大了生意规模，变成了批发商，并以更低价格购进苹果，赚取更多的钱财。

这个故事告诉我们，张三只盯着赚取微薄的差价，辛苦卖苹果未赚钱；而李四则通过做局，仅用短短几天时间就成为了批发老板，每天进账丰厚。这就是谋事和谋局的最大区别。

也解释了为什么你只能做底层员工，而老板却能轻松赚取更多的钱。因为你只在谋事，而老板在谋局。

成功的人往往善于谋局，从大局出发，权衡利弊，做出明智的决策，使事情朝着有利于自己的方向发展。

只有具备超常的洞察力，善于谋局，才能在各种情况下把握机会，为自己和事业谋取成功。

总而言之，通过这个故事，我们明白了谋事和谋局之间的差别，以及谋局对于取得成功的重要性。

只有具备谋局的能力，才能在竞争激烈的环境中稳操胜券，取得优势。

## 第二大版块：谋局者必须具备的6种“功夫”

1、战略力

2、取舍力

3、规则力

4、统筹力

5、掌控力

6、关键力

### 第二大版块：谋局者必须具备的6种“功夫”

谋局，说起来简单，做起来却并不容易。

要想成为顶尖的做局高手，你必须具备以下这6种力：

#### 1、战略力

你面临各种问题的困扰，是因为你所站的位置不够高，被琐事和杂物所束缚而无法看清全局。

顶级的谋局高手解决问题时，首先会抢占制高点，确保自己能够俯瞰全局。

战略力有两个主要作用：

①：强大信心

当你拥有了“回到凌绝顶，一览众山小”的信心，你便具备了面对任何困难的积极心态。

## ②：总揽全局

站得高，才能看得远。

与站在一楼相比，站在一百楼所看到的景色完全不同。

这也影响到你所做出的决策。

拥有强大的战略力，谋局者能够从全局的角度出发，掌控局势。

总结来说，根据这段内容，我们可以认识到问题困扰的原因是站位不够高，而顶级的谋局高手能够抢占制高点，信心十足地面对问题，同时能够全面了解全局并做出高效的决策。

## 2、取舍力

成功的人必须避免优柔寡断，否则会错失良机。

很多人在关键时刻胆怯不敢下决断的原因是缺乏决断的勇气。

做出选择意味着必须放弃其他选项，甚至要付出更大的代价。

如果缺乏果断的决心，就容易陷入困境，被他人轻易操控和反制。

举个例子：

刘邦能够成就大汉伟业，是因为面对项羽以他父亲的性命威胁，他毫不屈服。这种果敢的决断力和勇气是非凡的。

成功的人不受琐碎细节的困扰，他们知道成功必须付出牺牲。

如果你想取得战役的胜利，就必须做好部下战死沙场的准备，否则只是做白日梦。

所以，谋局者应该明白这句话的含义：“当断不断，必受其乱。”拥有取舍力对于谋局有着重要的影响。

## ①：降低风险

在需要做选择的关键时刻，拖延和犹豫只会错过时机，甚至破坏整个局势。

## ②：思维清晰

具备取舍力的人很清楚自己需要什么，不需要什么，他们明确知道什么是最重要的，因此能够迅速做出正确的选择，不会被其他因素所干扰。

总而言之，谋局者必须避免优柔寡断，并具备取舍的能力。

只有这样，才能避免错失机会，降低风险，保持头脑清晰，成功地谋划和实施局势。

## 3、规则力

规则力指的是发现或理解事物本质和运行逻辑的能力。

不论是在职场、商场，还是其他环境中，当局势复杂或隐晦时，背后必然隐藏着一些难以察觉的规则。

在这种情况下，规则力可以发挥出关键作用。首先，规则力能帮助我们破除困局。

在谋局的过程中，我们可能会遭遇困难和阻碍。

然而，如果我们拥有强大的规则力，能够通过分析和推理的能力，找到一些线索，迅速解开困局。

通过将一些细微的细节串联起来，我们就能清晰地看到背后事态发展的逻辑和思维，进而轻松地突破困局。

其次，规则力能帮助我们掌控细节，实现对局势的控制。通过理解事态发展的规律和相关事物运行的逻辑，我们就能够了解其本质。

然后，我们可以进行微调，让局势按照我们预设的轨道发展，更加轻松地实现目标。

总而言之，规则力是发现或理解事物本质和运行逻辑的能力。

在谋局的过程中，规则力能够帮助我们破除困局，找到背后的蛛丝马迹，并掌握细节，以便更好地控制局势，实现目标。

#### 4、统筹力

精心谋划是成功的关键，只靠热情和勇气是难以取得成功的。

要掌控全局，必须具备强大的统筹能力，做好以下两点：

##### ①：保持心态稳定

真正的高手不会因为一点成果而过于得意，也不会因为发展受阻而沮丧，更不会因为意外而惊慌失措。

心态稳定是谋划大局、掌控全局的关键。

##### ②：权衡利弊

在谋局的过程中，不可能一帆风顺，总会遇到意外情况。

面对认知以外的困境，不能陷入慌乱之中。

需要冷静应对，认真分析，权衡利弊，才能得出最可靠的方案。

即便需要采取决断性的措施，也应该选择风险最小，损害最小的方式。

总之，精心谋划是取得成功的关键。仅靠热情和勇气是不够的。

要掌控全局，必须具备强大的统筹能力，包括保持心态稳定和权衡利弊。

只有这样，才能在谋局中取得更好的结果。

#### 5、掌控力

要成功谋局，必须掌控以下三点：

##### ①：掌控细节

就如千里之提毁于蚁穴，细节的把控至关重要。

一个微小的信息差可能导致整个局面的失败，因此在谋局过程中要专注于细节，确保每一个细节都得到完美的把握。



## ②：掌控风险

在谋局的过程中，人物行动未如预期，或者可能出现其他风险，这些都是我们必须注意的地方。

要及时调整，制定备用方案，不轻率行事，以最小的风险来保证局势的稳定。

## ③：掌控趋势

在局势未成之前，必须掌握和预测局势发展的趋势，使其按照自己的预期走向。

只有这样，才能最大限度地保证达到预期的目标。

要保持局面的稳定，要做到灵活应变并具备进退自如的能力。无论局势如何变化，都要在考虑之内全面应对，使整个谋局的发展得到掌控。

总而言之，在谋局过程中，掌握细节、控制风险和预测趋势是非常关键的。只有做到这三点，才能高超地谋划局势并取得成功。

# 6、关键力

人们常说：“谋事在人，成事在天。”然而，实际上，谋局也在人，成事同样在人。

只要有决心和能力，没有什么事情是办不成的。作为谋局者，关键是善于抓住以下三个要点：

## ①：抓住关键的人

通过选择合适的人员协助，能够避免绕弯子，提高办事效率。找到能够在谋局中发挥关键作用的人，是成功的关键。

## ②：抓住关键环节

要了解事情成败取决于哪些关键环节，在谋局过程中对这些环节有清晰的把握。只有这样，才能更有把握地取得成功。

## ③：选对关键时机

同样的事情，时机的选择非常重要。要在合适的时机采取行动，这样才能顺利地达成目标。

总之，谋局者应该善于抓住关键的人、关键的环节和关键的时机。只有这样，才能高效地谋划局势并取得成功。

### **第三大版块：谋局的5大步骤**

谋局，说的直白一点就是给一个项目做计划。利用一切可以利用的人事物，帮自己成事，达成所愿。

所以，谋局一般分为以下5大步骤：

#### **第1步：谋局**

谋局的成功与否取决于是否进行了精准的局前分析，其中包括形势分析和趋势分析。而形势分析主要涵盖了人势、地势、时势、事势和名势。

##### **①：人势**

指的是在同样的情况下，不同的人说或做会产生不同的效果。因此，了解人的能力、态度和影响力对于谋局成功至关重要。

##### **②：地势**

是指在军事和商务领域都具有重要影响。地理环境对于事情的发展和结果有着关键影响，选择合适的地点可以增加成功的机会。

##### **③：时势**

它对于谋局成功同样至关重要。明白时势的变化和趋势，能够及时抓住机遇，站在顺风口上取得成功。

##### **④：事势**

指的是事情的发展趋势。对于事情的演变和趋势有清晰的认识，有助于制定合适的策略和决策，增加谋局的成功概率。

##### **⑤：名势**

指的是口碑和声望。正面的名声能够为谋局者带来更多的机会和合作伙伴，增加成功的可能性。

总而言之，进行精准的局前分析，包括形势分析和趋势分析，能够帮助谋局者更好地把握局势，提高谋局的成功率。

人势、地势、时势、事势和名势的综合分析是谋局成功的关键所在。

## 第2步：设局

在设局时，有三个重要的原则需谨记：

### ①：要婉而不遂

即采取委婉的方式进行设局。不要直截了当地展示自己的真实意图，而是要巧妙地隐藏自己的目的。

借道德旗帜掩盖自己的手段，以迷惑他人。一旦他人被道义和利益所吸引，就会迅速进入设局中。

### ②：要匿而不张

即秘而不宣，需要保持城府，懂得隐藏真实意图。

重要的是保持耐心，引导而不暴露自己的目的，让对方毫不知情。当保持隐密时，对方会毫无防备。

### ③：要诡而不失

即巧妙而不失控制。高明的设局者懂得隐藏真实身份，善于伪装。表面上守正义、道德，实际上心怀叵测，为了达到目的，不择手段。

设局者需要具备两面性，一面真诚一面狡诈，随时转换角色，让对方捉摸不透。

正如古人所说，“以正合，以奇胜”，运用智慧和奇谋，让对方防不胜防。

综上所述，设局时要婉而不遂，匿而不张，诡而不失。这些原则有助于谋划局势并取得成功。

### 第3步：布局

当你打算在奶茶行业创建一个新品牌，并成为行业的龙头时，布局是至关重要的。下面是四个重要的思维导向，需要谨记：

#### ①：分利思维

一个人很难独自取得重大成功，你无法击败拥有上千员工的公司，也无法亲力亲为做所有事情。所以，要记住财散人聚。

布局的高手知道如何使用金钱来吸引人才为自己工作。

#### ②：杠杆思维

找到事情的关键点，找到支撑自己行动的杠杆。一旦明确这个关键，就能轻松突破困境。

#### ③：借用思维

天下的资源不全是我们的，但我们可以借用它们。高手善于资源整合，利用别人的资源来赚取利润。

例如，美团、淘宝、滴滴等背后都有一个普通人难以理解的布局。

#### ④：结果导向思维

这意味着从结果出发，倒推每一步该怎么走。

举个例子：

有人去小区办事，门卫却不给开门。一个人想不通为什么门卫不给开门，最后气愤地离开了。

而另一个人同样被拒之门外，却思考如何让门卫给他开门。他递给门卫一根烟，于是门卫笑容满面地让他进去了。

总之，布局对于成功至关重要。分利思维、杠杆思维、借用思维和结果导向思维是成功布局的关键。

### 第4步：控局

做局靠谋略，控局靠技术。

控局指的是把握节奏，抑制风险，并寻找最佳时机来取得胜利。

在从开局到结局的过程中，会出现很多意想不到的情况。因此，做局者必须展现出精湛的控局能力。

#### ①：冷静理智

做局者必须保持足够强大的心态，不被困境所惊慌，避免自乱阵脚。急躁只会让问题雪上加霜，甚至导致整个局势恶化，最终失败。

#### ②：随机应变

做局者必须根据局势的变化调整自己的思路，甚至临时设定新的局势。能够随机应变，灵活地进退自如，才能成为真正的顶级高手。

控局一般可以分为观局、解局和救局三种情况。

#### ①：观局

指根据预设的方案观察局势的变化，并及时调整策略。

观局需要从整体的角度观察，可以从数据、对手的行动、策略和战术等方面观察局势的发展。

#### ②：解局

是指局势处于僵持状态，需要打破僵局、摆脱困境才能取得胜利。

在局中的博弈和斗智斗勇中，唯一的目标就是让有利的情况朝自己倾斜。

#### ③：救局

是指局势出现严重危机的情况，可能使之前的努力付之一炬。

当局势发展超出预期，无法达到原定目标时，必须采取措施或启动备选方案，进行局面的挽救。

综上所述，做局者要具备谋略，通过掌握节奏、抑制风险和寻找最佳时机来控制局势。

冷静理智和随机应变是重要的能力。观局、解局和救局分别针对不同情况，需要根据局势的发展进行调整和应对。

#### 第五步：收局

当一切按照预期发展到位后，是时候收获成果了。

我们以金融市场对虚拟币的炒作为例。许多人不断追涨，甚至倾其所有，都为了一把大赚。然而，这些人早已入局，成为了等待别人收割的韭菜。

他们并没有意识到背后的控局者会在时机成熟时抛售，做空市场。这些入局者最终将损失惨重，血本无归。

掌握局势，是为了以最小的代价获取最大的收益，甚至不需要自己亲自动手。控局者能够在合适的时机施展手段，从中获取巨大利益。

总而言之，控局者在等待时机成熟后，能够以最小的代价收获最大的成果，而那些没有掌握局势的人则会成为控局者的猎物。

谋事无非人性，谋局无非人心。

《孙子兵法》中曾言：

“无势之时，

借势造势；

无能之时，

躬身入局。

乘势而上可驱动未来，

躬身入局可能力提升；

借势谋局才能逆风翻盘。”

记住，当今这个时代，谋局者胜。

**142 面临绝境时，高手如何破局？逆转形势，靠的就是这3大绝招**

当你陷入困局之中无法解脱，核心就是不会破局。

想要走出困境，就要学会破局。

破局，就要能够看到别人看不到的事情，舍弃看似很重要的事情。

擅长破局的高手，往往能够逆转形势，让局面朝着有利自己的方向发展。

今天，我就详细分析一下高手破局的3大绝招。看完后，你一定会得到启发。

## 第一招： 逆向思考

想要破局，最关键的就是找到局的漏洞，转变形势。

而我们只有用逆向思考的思维，才有可能找到漏洞，打破困局。

①：找到问题的根源

②：借局破局

### 第一招：逆向思考

擅长破局的人，往往也是借力打力的高手。

甚至很多人，可以借着对方的局，就把对方的局给破了，自己也不用付出任何代价。

想要破局，最关键的就是找到局的漏洞，转变形势。

而我们只有用逆向思考的思维，才有可能找到漏洞，打破困局。

有这样一个历史故事：

北宋时期，西夏总是骚扰北宋的边关。有很多士兵，因为受不了当地的恶劣环境，很多人便偷偷投降到西夏。

西夏大将很高兴，虽然自己的士兵也没啥吃的，但仍然拿出美食招待北宋的士兵。

其实西夏将军，也只是想用这种手段，来引诱更多北宋士兵投降罢了。

果然，陆陆续续的，有很多北宋士兵逃到了西夏。

北宋的将领们非常着急，唯独大将曹伟一直镇定自若。

这天，曹伟正在下棋，有个部将慌慌张张的跑过来报告，说又有几十个士兵叛逃了。

曹伟却故意说道：“不用急，那些人都是我派去的！”。

周围的将领都十分震惊，曹伟知道自己身边有奸细，所以故意说道：“我们这里没有吃的，让西夏人给我们的士兵食物，不好吗？”

奸细赶快就把这件事告诉了西夏，西夏的将军十分生气，痛骂曹伟老奸巨猾，当天就把那些叛逃的士兵处理掉了。

曹伟不费吹灰之力，就解决了自己的危机。

其实曹伟破局，主要就是做到了以下2点：

### ①：找到问题的根源

其实士兵陆陆续续叛逃的根源，并不是恶劣的环境，而是西夏将军的引诱。

所以说，要解决这个问题，就要先从西夏将军入手。

所以，曹伟故意用言语迷惑人，让西夏将军生出了疑心。

### ②：借局破局

曹伟不动声色的破局，恰恰是利用了对手做的局。

西夏给他的身边安插了奸细，本来是想要害他的，但他却反利用这一点，让对方被欺骗了。



所以，如果你觉得一个局很难破的时候，不要总是从自己的角度出发，尝试从对方的角度，找到突破点。

声东击西，意思就是表面上声称攻打东边，实际上却要攻打西边。

## 第二招： 声东击西

①：用假象迷惑对方

②：出奇制胜

### 第二招：声东击西

声东击西，意思就是表面上声称攻打东边，实际上却要攻打西边。

楚汉争霸时期，刘邦大军被项羽所击败，许多士兵投降到了项羽那边。

刘邦降将魏王豹，见势头不对，马上去和项羽谋和，并切断刘邦大军的退路。

汉军腹背受敌之际，大将韩信想出了一个策略。

他表面上装作要攻打另一个地方，还让士兵装样子，实际上，他的目的从来都是魏王豹。

果然，对方真的上当了，韩信成功打败了魏王豹，转危为安。

声东击西的策略，之所以能够成功，就是在于以下2点：

#### ①：用假象迷惑对方

为了迷惑魏王豹，韩信就让士兵在另一个地方扎营训练。

实际上，他却暗中调派了人马，策划好了路线，准备去进攻魏王豹。

关键在于，一定要转移目标，造成对方的错觉，伪装真实的目标。

这个时候，对方就已经被假象所迷惑了。

## ②：出奇制胜

用假象迷惑对方之后，那么就可以采用灵活的策略。

这时候，形势完全逆转，事情的发展方向，完全就是掌握在你的手中。

对方以为你的目标，和你本身的目标，实际上是很不一样的。

这样的话，对方就会采取错误的应对方式，那么的计策，就会完全成功了。

其实破局的最好策略，就是利用人性的弱点。

### 第三招：利用人性的弱点

①：人多疑的弱点

②：人容易被假象所迷惑

### 第三招：利用人性的弱点

其实破局的最好策略，就是利用人性的弱点。

这样的话，就能让对方方寸大乱，做出不理智的行为。

而对方犯错之后，其实就是你的机会，你把主动权掌握到了自己的手上。

其实曹伟的故事，完全就是利用了人性的弱点。

主要是以下2点：

#### ①：人多疑的弱点

越是会做局的人，往往就越是多疑。

西夏将军虽然很会做局，实际上他也很非常多疑。

对于北宋叛逃的士兵，虽然他有心利用，但心底肯定会有疑虑。

当听到了曹伟说的话之后，西夏将军的多疑，就会彻底展示出来。

这个时候，他自己的计策就完全不重要了，也不会思考其中的漏洞。

如果西夏将军心平气和的话，未必不能看出其中的破绽。

但因为他本来就多疑，所以无论别人说什么，他都会相信了。

## ②：人容易被假象所迷惑

其实西夏将军最后，还是被假象所迷惑了。

曹伟说的话，恰恰是大符合情理了，所以让人不得不相信。

很多时候，想要用假象迷惑对方的话，就一定需要合理。

一眼就能看出来的破绽，自然是没有效果的。

为什么很多人被假象迷惑，恰恰是因为太合情合理了。

## 143 阴侵阳道局：因细思极恐的3大商业规则，做生意不可不懂

做事只能赚小钱，做局才能赚大钱。

其实每一种商业模式都是做局，你要么做控局者，要么做局中人。

今天我所要说的这个阴侵阳道局，美国的苹果、日本的索尼、德国的奔驰、宝马几乎全球这些大企业都在用。

听完下面这个故事，你就会彻底懂了。

在东晋时期的神话小说《搜神记》中，官道上经常出现一些闹鬼的情况，让百姓们非常困扰。

为了解决这个问题，百姓们请来了一位驱魔师和他的徒弟。他们一身行头看起来很专业，到达现场后，师傅使用天眼查看，发现问题是由一些小鬼小妖引起的。于是，他让徒弟处理这个问题，当作是练手的机会。

徒弟非常积极地展示自己的能力和施展法术和武技，很快就清除了大部分的小鬼小妖。

最后只剩下一只逃走的小鬼，它在路上遇到了一位叫宋定伯的少年，被骗到集市上被卖掉。

徒弟满心欢喜地结束了工作，准备受到师傅的表扬。

师傅问徒弟：“你今天斩杀了多少妖魔鬼怪？”

徒弟回答说：“九九八十一个，师傅。”

师傅又问：“之后呢？”

徒弟回答说：“我在关键位置贴了符咒，撒了鸡血和童子尿，保证一百年内不会再有妖魔鬼怪出现害人。”

师傅听后叹了口气，并说：“你把它们都消灭了，我们以后靠什么谋生呢？”

徒弟茫然地听着。

师傅继续说：“你知道你为什么成不了顶级驱魔人吗？我们这行当中，如果遇到十只鬼，最多除掉二三；如果遇到五只鬼，最多除掉一二；如果遇到一只鬼，只需打发它离开即可。你把它们都消灭了，他们不再骚扰百姓，我们岂不是失业吗？”

听完这个故事，相信大家对于阴谋和阳道的概念有了更深刻的理解。在现实生活中，许多行业 and 商品都在利用这样的谋局。

要想成就这个阴侵阳道局，必须要记住以下这 3 条原则：

范蠡曾经说过：“飞鸟尽，良弓藏；狡兔死，走狗烹。”

## 一：需求创造

这句话的意思是，当鸟都被射完时，再好的弓箭也只能被闲置起来；当兔子都被打死时，猎犬们也注定没有好下场

从这个例子中可以看出，市场需求是谋局的关键所在

### 一：拉需求

范蠡曾经说过：“飞鸟尽，良弓藏；狡兔死，走狗烹。”

这句话的意思是，当鸟都被射完时，再好的弓箭也只能被闲置起来；当兔子都被打死时，猎犬们也注定没有好下场。

举个例子来说，在美国的加州，有一个名为利福摩尔的消防局。

这个消防局里面的一个电灯泡，从1901年开始就一直持续亮着，已经亮了整整120年。

然而，生产这个灯泡的希尔比公司早在1925年就倒闭了。

原因是因为这种灯泡质量太过出色，老百姓几乎不需要更换灯泡，所以公司最终走向了灭亡。

为了避免这样的情况发生，美国的五大灯泡厂商成立了一个联盟，达成协议，彼此商议定价，并且约定所有灯泡的寿命不能超过1000小时。

这样一来，消费者不得不定期更换灯泡，而五大厂商也能持续赚取利润。

从这个例子中可以看出，市场需求是谋局的关键所在。

## 二：满足需求与提高新需求

这些问题看似无法解决的难题，其实都是商业中的一个局

实际上，这是商人们利用需求创造的一个局

这其中存在着一个残酷的真相：“好的药品不是好的商品，一吃就好、一停就复发的才是好的商品。”

### 二：满足需求与提高新需求

为什么新款手机一出，老款手机就会变卡？

为什么你的手机电池，一两年后就不耐用了？

为什么你用了护发素之后，只要一停，头发立马变得毛躁分叉？

这些问题看似无法解决的难题，其实都是商业中的一个局。

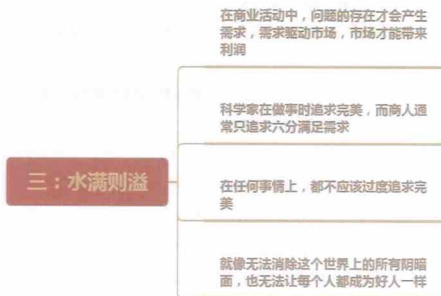
实际上，这是商人们利用需求创造的一个局。

如果所有商品质量都非常好，消费者只需要购买一次，很长时间内不需要再花钱购买同样的商品，那么商人们如何能够赚取利润呢？

这其中存在着一个残酷的真相：“好的药品不是好的商品，一吃就好、一停就复发的才是好的商品。”

商人们早就看透了底层逻辑和需求驱动的市场机制。

阴侵阳道局的做局逻辑就是在满足消费者需求的同时，留下新的需求。



### 三：水满则溢

在商业活动中，问题的存在才会产生需求，需求驱动市场，市场才能带来利润。

科学家在做事时追求完美，而商人通常只追求六分满足需求。

在任何事情上，都不应该过度追求完美。

就像无法消除这个世界上的所有阴暗面，也无法让每个人都成为好人一样。

有一句经典的语录：“渣男的钱是给女人看的，舔狗的钱才是给女人花的。”

前者不断制造女性花钱的需求，只要女性想要花钱，他就必须继续保持关系；

而后者直接满足了女性的需求，但当他想进一步发展关系时，如牵手或接吻，往往会被拒绝，这可能需要付出更多代价。

事实上，无论是做生意、社交还是追求爱人，都离不开人性的因素。

谋局就是基于利用人性进行设计。

因此，一个成功的局往往很难被拒绝。

这正是“局者，诡道也”的内涵。

如果不学会谋局，就只能成为局中人。要学会做局，学会破局，才能真正站在不败之地。

#### 144 揭秘围猎富人的做局手段：不想被收割，就乖乖做好这3条！

高手是如何做局收割富人财富的？

他们选择已经去世且已封笔的大师作品作为目标，确保不会有新作品涌现。

庄家收集这些作品，以确保完全控制局面，投入数十亿筹码。

然后与拍卖行合作，通过释放利好消息进行炒作。

第一年，逐渐开始以较低价格卖出几幅作品，这其实是庄家内部操作。

第二年，继续增加价格并卖出更多的作品。

第三年，作品价格进一步攀升，在市场上成交更多。

经过三年的炒作，齐白石的画作得到了广泛的认可和宣传，媒体和专家都在推崇收藏齐白石的作品。

最后，当市场对作品产生高度需求时，庄家开始逐渐出售存货，以高价卖出。

庄家在收割利润后退出，让其他接盘者在他所布下的局中循环。

这就是艺术品市场中展开的一种赚钱局，被称为滴水滚珠局。

除了艺术品，在股票、房地产、虚拟货币、茶叶、白酒、玉石等领域也有类似的底层逻辑，通过同样的方式进行炒作。

要想避免自己被深套其中，那你就必须要做好以下这3条：



滴水滚珠局的原理是找到类似荷叶一样“不吸水，只聚水”的盘

## 一：识局

通过让“水滴”（商品价值）在盘上越滚越大，最后再找到下一个接盘者来延续局势，从而实现不断的增值，永不停歇

这个局的关键就在于找到具有持续增值潜力的商品，在市场中不断推动其价值的上升

这些商品的价值会随着局势不断增加，比如名表、名画、名酒、玉石等等

### 一：识局

滴水滚珠局的原理是找到类似荷叶一样“不吸水，只聚水”的盘。

通过让“水滴”（商品价值）在盘上越滚越大，最后再找到下一个接盘者来延续局势，从而实现不断的增值，永不停歇。

这个局的关键就在于找到具有持续增值潜力的商品，在市场中不断推动其价值的上升。

这些商品的价值会随着局势不断增加，比如名表、名画、名酒、玉石等等。

而“盘”则是指商品市场，它具备让商品价值增值的特性，在这个局中商品的价值只会增加，而不会贬值。



## 二：布局

滴水滚珠局在古董拍卖、股票交易、白酒行业、腕表行业等领域更常见的原因是因为这些领域的商品具有特定的特性。

这些商品存在时间越长，折旧率越低，价值越高。同时，它们的数量有限，很难再次复制。

这种局需要迅速找到接盘者来变现，如果没有及时找到下家接盘，布局者将承担巨大的风险，甚至可能导致自己遭受损失。

因此，布局者在选择目标商品时必须考虑其特性，同时也需要快速找到符合条件的接盘者。

首先，我们需要了解这个局势的底层逻辑

### 三：破局

这些局势通常涉及古董、理财产品、白酒、茶叶、名表、玉石等商品，实质上是希望通过说服他人，以高价购买二手商品

参与购买就意味着我们已经陷入了局中

要改变这种局势，我们可以采取拒绝被说服的策略，充当一个搅屎棍的角色。贬低商品的价值，并转换到另一个赛道

### 三：破局

如果我们发现自己陷入了一个滴水滚珠局，该如何应对呢？

首先，我们需要了解这个局势的底层逻辑。

这些局势通常涉及古董、理财产品、白酒、茶叶、名表、玉石等商品，实质上是希望通过说服他人，以高价购买二手商品。

参与购买就意味着我们已经陷入了局中。

要改变这种局势，我们可以采取拒绝被说服的策略，充当一个搅屎棍的角色。贬低商品的价值，并转换到另一个赛道。

不论对方的故事有多么吸引人，不管有多少人跟进，也不论其是否盈利，我们都不要轻易受到诱惑。

无论别人再怎么讲，看到了就看到了，我们不轻易相信。

这样，就算是破局了。我们要记住，滴水滚珠局的核心是二手价格。

二手价格是了解商品真实价值的关键，我们必须心中有数。

比如，二手车只值原价的80%，二手钻石只值原价的10%，二手衣服只值原价的1%.....总之，要打破这个局，最好的办法是不去关注和理会。

不管对方如何拼命表演、讲故事，我们保持无动于衷，庄家将会感到绝望。滴水滚珠局的本质就是囤积居奇，人为炒作，制造稀缺性。

古人早在千年前就掌握了这个局的精髓，如今仍然有不少资本借助同样的底层逻辑收割财富。

例如，通过房地产剥削底层，通过股票、虚拟货币等金融手段剥削中产阶级，通过艺术品、奢侈品剥削富人。

每个阶层都有相应的商品，可见做局者的计谋。然而，很多人身陷其中却对局不知，这是最可笑、最无知的。

他们一味追求买到“水滴”的荣耀，满足自己的虚荣心，却未曾意识到，他们需要付出未来30年的代价。

等到棋子掉在地上摔碎了，他们或许才会茅塞顿开，后悔莫及。

总之，在这个世界上，有一个铁则：做局者收割做事者，谋事者越穷，谋局者越富。

因此，如果想赚大钱，我们必须努力成为那个做局者。

**145 谋事者穷，谋局者胜：上位者谋局就靠这5个秘诀，从不外传**

这是一个极其扎心的真相：“做事者不如控人者，控人者不如做局者。”

庸者谋事，智者谋局。

不谋一事者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。

普通人目光短浅，执着于一时之事；

而上位者则眼光长远，懂得谋划全局！

今天，我们就从三大板块，5大核心步骤来给大家详细讲解一下，真正的上位者是我如何谋局，布局的。

成功的人往往善于谋局，从大局出发，权衡利弊，做出明智的决策，使事情朝着有利于自己的方向发展

只有具备超常的洞察力，善于谋局，才能在各种情况下把握机会，为自己和事业谋取成功

## 第一大版块：何谓谋局

总而言之，通过这个故事，我们明白了谋事和谋局之间的差别，以及谋局对于取得成功的重要性

### 第一大版块：何谓谋局

举个例子：

有两个人都只有100块钱，想卖苹果赚钱。

张三选择了老实卖苹果，每天勤俭节约，希望能够存够做批发的本钱。而李四则选择了谋局的方式。

李四先买了一箱苹果，然后找到客户，以比市场价更低的价格进行预售，同时提供送货上门的服务。

他告诉客户，只要付定金，就能以优惠价购买苹果。

客户们看到能够以更低的价格买到苹果，还能享受送货服务，觉得很划算，纷纷买了。

李四如法炮制，找到了100个人，每人付了100块钱购买苹果。他一箱苹果卖了100回，就有了1万块钱。

通过控制现金流，他不断扩大了生意规模，变成了批发商，并以更低价格购进苹果，赚取更多的钱财。

这个故事告诉我们，张三只盯着赚取微薄的差价，辛苦卖苹果来赚钱；而李四则通过做局，仅用短短几天时间就成为了批发老板，每天进账丰厚。这就是谋事和谋局的重大区别。

也解释了为什么你只能做底层员工，而老板却能轻松赚取更多的钱。因为你只在谋事，而老板在谋局。

成功的人往往善于谋局，从大局出发，权衡利弊，做出明智的决策，使事情朝着有利于自己的方向发展。

只有具备超常的洞察力，善于谋局，才能在各种情况下把握机会，为自己和事业谋取成功。

总而言之，通过这个故事，我们明白了谋事和谋局之间的差别，以及谋局对于取得成功的重要性。

只有具备谋局的能力，才能在竞争激烈的环境中稳操胜券，取得优势。

## 第二大版块：谋局者必须具备的6种“功夫”

1、战略力

2、取舍力

3、规则力

4、统筹力

5、掌控力

6、关键力

### 第二大版块：谋局者必须具备的6种“功夫”

谋局，说起来简单，做起来却并不容易。

要想成为顶尖的做局高手，你必须具备以下这6种力：

#### 1、战略力

你面临各种问题的困扰，是因为你所站的位置不够高，被琐事和杂物所束缚而无法看清全局。

顶级的谋局高手解决问题时，首先会抢占制高点，确保自己能够俯瞰全局。

战略力有两个主要作用：

①：强大信心

当你拥有了“回到凌绝顶，一览众山小”的信心，你便具备了面对任何困难的积极心态。

## ②：总揽全局

站得高，才能看得远。

与站在一楼相比，站在一百楼所看到的景色完全不同。

这也影响到你所做出的决策。

拥有强大的战略力，谋局者能够从全局的角度出发，掌控局势。

总结来说，根据这段内容，我们可以认识到问题困扰的原因是站位不够高，而顶级的谋局高手能够抢占制高点，信心十足地面对问题，同时能够全面了解全局并做出高效的决策。

## 2、取舍力

成功的人必须避免优柔寡断，否则会错失良机。

很多人在关键时刻胆怯不敢下决断的原因是缺乏决断的勇气。

做出选择意味着必须放弃其他选项，甚至要付出更大的代价。

如果缺乏果断的决心，就容易陷入困境，被他人轻易操控和反制。

举个例子：

刘邦能够成就大汉伟业，是因为面对项羽以他父亲的性命威胁，他毫不屈服。这种果敢的决断力和勇气是非凡的。

成功的人不受琐碎细节的困扰，他们知道成功必须付出牺牲。

如果你想取得战役的胜利，就必须做好部下战死沙场的准备，否则只是做白日梦。

所以，谋局者应该明白这句话的含义：“当断不断，必受其乱。”拥有取舍力对于谋局有着重要的影响。

## ①：降低风险



在需要做选择的关键时刻，拖延和犹豫只会错过时机，甚至破坏整个局势。

## ②：思维清晰

具备取舍力的人很清楚自己需要什么，不需要什么，他们明确知道什么是最重要的，因此能够迅速做出正确的选择，不会被其他因素所干扰。

总而言之，谋局者必须避免优柔寡断，并具备取舍的能力。

只有这样，才能避免错失机会，降低风险，保持头脑清晰，成功地谋划和实施局势。

## 3、规则力

规则力指的是发现或理解事物本质和运行逻辑的能力。

不论是在职场、商场，还是其他环境中，当局势复杂或隐晦时，背后必然隐藏着一些难以察觉的规则。

在这种情况下，规则力可以发挥出关键作用。首先，规则力能帮助我们破除困局。

在谋局的过程中，我们可能会遭遇困难和阻碍。

然而，如果我们拥有强大的规则力，能够通过分析和推理的能力，找到一些线索，迅速解开困局。

通过将一些细微的细节串联起来，我们就能清晰地看到背后事态发展的逻辑和思维，进而轻松地突破困局。

其次，规则力能帮助我们掌控细节，实现对局势的控制。通过理解事态发展的规律和相关事物运行的逻辑，我们就能够了解其本质。

然后，我们可以进行微调，让局势按照我们预设的轨道发展，更加轻松地实现目标。

总而言之，规则力是发现或理解事物本质和运行逻辑的能力。

在谋局的过程中，规则能够帮助我们破除困局，找到背后的蛛丝马迹，并掌握细节，以便更好地控制局势，实现目标。

#### 4、统筹力

精心谋划是成功的关键，只靠热情和勇气是难以取得成功的。

要掌控全局，必须具备强大的统筹能力，做好以下两点：

##### ①：保持心态稳定

真正的高手不会因为一点成果而过于得意，也不会因为发展受阻而沮丧，更不会因为意外而惊慌失措。

心态稳定是谋划大局、掌控全局的关键。

##### ②：权衡利弊

在谋局的过程中，不可能一帆风顺，总会遇到意外情况。

面对认知以外的困境，不能陷入慌乱之中。

需要冷静应对，认真分析，权衡利弊，才能得出最可靠的方案。

即便需要采取决断性的措施，也应该选择风险最小，损害最小的方式。

总之，精心谋划是取得成功的关键。仅靠热情和勇气是不够的。

要掌控全局，必须具备强大的统筹能力，包括保持心态稳定和权衡利弊。

只有这样，才能在谋局中取得更好的结果。

#### 5、掌控力

要成功谋局，必须掌控以下三点：

##### ①：掌控细节

就如千里之提毁于蚁穴，细节的把控至关重要。

一个微小的信息差可能导致整个局面的失败，因此在谋局过程中要专注于细节，确保每一个细节都得到完美的把握。

## ②：掌控风险

在谋局的过程中，人物行动未如预期，或者可能出现其他风险，这些都是我们必须注意的地方。

要及时调整，制定备用方案，不轻率行事，以最小的风险来保证局势的稳定。

## ③：掌控趋势

在局势未成之前，必须掌握和预测局势发展的趋势，使其按照自己的预期走向。

只有这样，才能最大限度地保证达到预期的目标。

要保持局面的稳定，要做到灵活应变并具备进退自如的能力。无论局势如何变化，都要在考虑之内全面应对，使整个谋局的发展得到掌控。

总而言之，在谋局过程中，掌握细节、控制风险和预测趋势是非常关键的。只有做到这三点，才能高超地谋划局势并取得成功。

# 6、关键力

人们常说：“谋事在人，成事在天。”然而，实际上，谋局也在人，成事同样在人。

只要有决心和能力，没有什么事情是办不成的。作为谋局者，关键是善于抓住以下三个要点：

## ①：抓住关键的人

通过选择合适的人员协助，能够避免绕弯子，提高办事效率。找到能够在谋局中发挥关键作用的人，是成功的关键。

## ②：抓住关键环节

要了解事情成败取决于哪些关键环节，在谋局过程中对这些环节有清晰的把握。只有这样，才能更有把握地取得成功。

## ③：选对关键时机

同样的事情，时机的选择非常重要。要在合适的时机采取行动，这样才能顺利地达成目标。

总之，谋局者应该善于抓住关键的人、关键的环节和关键的时机。只有这样，才能高效地谋划局势并取得成功。

### **第三大版块：谋局的5大步骤**

谋局，说的直白一点就是给一个项目做计划。利用一切可以利用的人事物，帮自己成事，达成所愿。

所以，谋局一般分为以下5大步骤：

#### **第1步：谋局**

谋局的成功与否取决于是否进行了精准的局前分析，其中包括形势分析和趋势分析。而形势分析主要涵盖了人势、地势、时势、事势和名势。

##### **①：人势**

指的是在同样的情况下，不同的人说或做会产生不同的效果。因此，了解人的能力、态度和影响力对于谋局成功至关重要。

##### **②：地势**

是指在军事和商务领域都具有重要影响。地理环境对于事情的发展和结果有着关键影响，选择合适的地点可以增加成功的机会。

##### **③：时势**

它对于谋局成功同样至关重要。明白时势的变化和趋势，能够及时抓住机遇，站在顺风口上取得成功。

##### **④：事势**

指的是事情的发展趋势。对于事情的演变和趋势有清晰的认识，有助于制定合适的策略和决策，增加谋局的成功概率。

##### **⑤：名势**

指的是口碑和声望。正面的名声能够为谋局者带来更多的机会和合作伙伴，增加成功的可能性。

总而言之，进行精准的局前分析，包括形势分析和趋势分析，能够帮助谋局者更好地把握局势，提高谋局的成功率。

人势、地势、时势、事势和名势的综合分析是谋局成功的关键所在。

## 第2步：设局

在设局时，有三个重要的原则需谨记：

### ①：要婉而不遂

即采取委婉的方式进行设局。不要直截了当地展示自己的真实意图，而是要巧妙地隐藏自己的目的。

借道德旗帜掩盖自己的手段，以迷惑他人。一旦他人被道义和利益所吸引，就会迅速进入设局中。

### ②：要匿而不张

即秘而不宣，需要保持城府，懂得隐藏真实意图。

重要的是保持耐心，引导而不暴露自己的目的，让对方毫不知情。当保持隐密时，对方会毫无防备。

### ③：要诡而不失

即巧妙而不失控制。高明的设局者懂得隐藏真实身份，善于伪装。表面上守正义、道德，实际上心怀叵测，为了达到目的，不择手段。

设局者需要具备两面性，一面真诚一面狡诈，随时转换角色，让对方捉摸不透。

正如古人所说，“以正合，以奇胜”，运用智慧和奇谋，让对方防不胜防。

综上所述，设局时要婉而不遂，匿而不张，诡而不失。这些原则有助于谋划局势并取得成功。

### 第3步：布局

当你打算在奶茶行业创建一个新品牌，并成为行业的龙头时，布局是至关重要的。下面是四个重要的思维导向，需要谨记：

#### ①：分利思维

一个人很难独自取得重大成功，你无法击败拥有上千员工的公司，也无法亲力亲为做所有事情。所以，要记住财散人聚。

布局的高手知道如何使用金钱来吸引人才为自己工作。

#### ②：杠杆思维

找到事情的关键点，找到支撑自己行动的杠杆。一旦明确这个关键，就能轻松突破困境。

#### ③：借用思维

天下的资源不全是我们的，但我们可以借用它们。高手善于资源整合，利用别人的资源来赚取利润。

例如，美团、淘宝、滴滴等背后都有一个普通人难以理解的布局。

#### ④：结果导向思维

这意味着从结果出发，倒推每一步该怎么走。

举个例子：

有人去小区办事，门卫却不给开门。一个人想不通为什么门卫不给开门，最后气愤地离开了。

而另一个人同样被拒之门外，却思考如何让门卫给他开门。他递给门卫一根烟，于是门卫笑容满面地让他进去了。

总之，布局对于成功至关重要。分利思维、杠杆思维、借用思维和结果导向思维是成功布局的关键。

### 第4步：控局

做局靠谋略，控局靠技术。

控局指的是把握节奏，抑制风险，并寻找最佳时机来取得胜利。

在从开局到结局的过程中，会出现很多意想不到的情况。因此，做局者必须展现出精湛的控局能力。

#### ①：冷静理智

做局者必须保持足够强大的心态，不被困境所惊慌，避免自乱阵脚。急躁只会让问题雪上加霜，甚至导致整个局势恶化，最终失败。

#### ②：随机应变

做局者必须根据局势的变化调整自己的思路，甚至临时设定新的局势。能够随机应变，灵活地进退自如，才能成为真正的顶级高手。

控局一般可以分为观局、解局和救局三种情况。

#### ①：观局

指根据预设的方案观察局势的变化，并及时调整策略。

观局需要从整体的角度观察，可以从数据、对手的行动、策略和战术等方面观察局势的发展。

#### ②：解局

是指局势处于僵持状态，需要打破僵局、摆脱困境才能取得胜利。

在局中的博弈和斗智斗勇中，唯一的目标就是让有利的情况朝自己倾斜。

#### ③：救局

是指局势出现严重危机的情况，可能使之前的努力付之一炬。

当局势发展超出预期，无法达到原定目标时，必须采取措施或启动备选方案，进行局面的挽救。

综上所述，做局者要具备谋略，通过掌握节奏、抑制风险和寻找最佳时机来控制局势。

冷静理智和随机应变是重要的能力。观局、解局和救局分别针对不同情况，需要根据局势的发展进行调整和应对。

#### 第五步：收局

当一切按照预期发展到位后，是时候收获成果了。

我们以金融市场对虚拟币的炒作为例。许多人不断追涨，甚至倾其所有，都为了一把大赚。然而，这些人早已入局，成为了等待别人收割的韭菜。

他们并没有意识到背后的控局者会在时机成熟时抛售，做空市场。这些入局者最终将损失惨重，血本无归。

掌握局势，是为了以最小的代价获取最大的收益，甚至不需要自己亲自行动。控局者能够在合适的时机施展手段，从中获取巨大利益。

总而言之，控局者在等待时机成熟后，能够以最小的代价收获最大的成果，而那些没有掌握局势的人则会成为控局者的猎物。

谋事无非人性，谋局无非人心。

《孙子兵法》中曾言：

“无势之时，

借势造势；

无能之时，

躬身入局。

乘势而上可翘动未来，

躬身入局能力提升；

借势谋局才能逆风翻盘。”

记住，当今这个时代，谋局者胜。

**146 下层谋事，中层谋人，上层谋局：一流高手谋局就靠这5个秘诀**

如果你辛辛苦苦工作却只能赚一点小钱，那么你只是在做事情。



而那些轻松赚大钱的人，却是在谋局。

就像清朝时期，农民每年的开销是36两白银，但统治者将农民的收入控制在33两左右，这样农民每年还需要借上几两银子才能生存下去。

如果不想借钱，他们就必须更加拼命地工作。

即使到了现在，你也可能深有体会吧。

每个行业都有人为你计划好利润分配，无论你怎么努力也难以逃脱这个局。就像你上班，不加班也能生活下去，但即使你拼命加班也富不了。

因此，要想赚大钱，你就需要去做局。

这个局具体怎么做？说难也难，说简单也简单，无非就是以下这5个步骤。

## 第一步：谋局

①：分析形势

②：借助资源

总之，要谋求一个好局，谋局者必须进行分析并整合各种资源，以确保实现胜利的目标

### 第一步：谋局

想要谋求一个好局，谋局者必须提前进行综合规划，考虑到各种突发情况并有相应的应对方法，以确保万无一失，赢得胜利。

在谋局之前，需要明确方向，知道自己的目标和不希望的结果。

谋局的关键在于以下两点：

①：分析形势

谋局的成功与否在很大程度上取决于前期的局势分析。

谋局并非个人能够完成的事情，需要懂得借势，如借助入势、地势、时势、事势、名势等。

只有选择合适的势，在布局过程中权衡自己的优势与劣势，才能顺利实现目标。

## ②：借助资源

谋局需要将所有可利用的资源整合起来，形成一个完整的闭环。

而且，闭环中的情况必须按照预期的发展。

举个例子，特斯拉想要在中国布局，就需要整合各种资源优势，如获得国家补贴、顺应当地政策、上下游产业链的支持以及核心技术等。

只有将这些资源整合起来，建立超级工厂并在中国实施战略布局，才能取得成功。

当然，这些只是纸面构思，在实施之前需要有理论和计划的支持。

总之，要谋求一个好局，谋局者必须进行全面的分析并整合各种资源，以确保实现胜利的目标。

即要谋划一个好局，需要搭建一个集成资源的系统，通过给他人带来利益和价值来获得他们的合作

## 第二步：布局

总而言之，谋划一个好局涉及搭建系统、集成资源，以及明确路径和实施步骤，通过布形、布势、布线、布点和布事来确保局势的掌控和目标的实现

在谋划过程中，必须有明确的路径和实施步骤，以及相应的行动来支持

### 第二步：布局

即要谋划一个好局，需要搭建一个集成资源的系统，通过给他人带来利益和价值来获得他们的合作。

在谋划过程中，必须有明确的路径和实施步骤，以及相应的行动来支持。

要将前期的规划付诸实施，需要做好以下四点：

#### ①：布形

搭建大体框架，确保各项资源准备就绪，并做好随时进入局面的准备。

形势在布局中至关重要，若形势不对，就会导致局势发展的错误。

#### ②：布势

势是推动局势发展的关键动力，只有有力的势能够确保计划按预期进行。

如果势出现问题，就会导致局势混乱，甚至失去掌控。

#### ③：布线

布线指的是关注细节，尽管局势的整体掌控至关重要，但细节的影响往往意想不到。

良性的细节能够产生预期效果，而恶性的细节可能导致整个局势崩溃。

#### ④：布点

布点指的是关注局中的每个关键节点，这些节点是转折点的存在，需要加强对它的掌控。

节点的决定会影响走势，如果节点选择错误，就会导致整体走向偏差，失去掌控。

#### ⑤：布事

局势是由一件件事情组成的，而这些事情经过精心编排的。

事件按照顺序发生，并最终实现所期望的结果。

总而言之，谋划一个好局涉及搭建系统、集成资源，以及明确路径和实施步骤，通过布形、布势、布线、布点和布事来确保局势的掌控和目标的实现。



### 第三步：做局

做局的过程是根据之前制定的计划依次执行，需要注意以下两点：

### ①：全局思维

做局不可小气和过于注重细节，要有大格局的思维。在局势发展中，难免会出现与计划有所出入的情况。

此时，做局者需要拥有宽广的视野和包容心态，只要最终达到目标，中间的小瑕疵可忽略不计。

### ②：随机应变

在执行局势规划时，应尽量按照初定的路线和步骤进行。

然而，如果发现误入歧途，可以在保持整体框架不变的前提下，根据局势灵活取舍，及时变通。

做局者需要具备机动性和灵活性，以应对不可预料的情况，从而保障局势的稳定性和抗风险能力。

### 第四步：控局

在控制局势中的不确定因素时，需要找到破局的方法，打破不利因素，以出奇制胜的方式朝着自己的目标发展。

在系统搭建好之后，可以利用人性来进行控制。

举个例子来说，在某音上的健身达人刘畊宏为什么突然爆火，甚至小杨哥也要给他让路呢？这背后是有人在控制局势，想要制造流量。

如果没有资本的控局，网络上有很多健身达人，为什么只有他能火起来呢？

我认为，一个毫无特色的健身达人突然爆火是资本的产物，这和小杨哥的成功路线完全不同。

在商业领域中，更需要控制局势。控制什么呢？就是控制营销成本。很多企业的成功或失败都与营销有关。

例如，目前的手机品牌 vivo 和 oppo 之所以能够占据一定的市场份额，是因为他们在最初的广告营销上做得很好。

全屏的广告导致销量剧增。但是后来，成本变得太高，无法持续下去，不得不进行缩减。

由于没有成功转型，手机几乎没有什么特色，导致营销策略的改变，市场份额立即缩水。这是高层没有掌控好局势所造成的恶劣后果。

总之，掌控局势实际上是在控制两个方面：

#### ①：控制风险

每个局势都会有风险存在，关键是要看做局者如何规避或将风险降到最低。

很多时候在做局之前，已经进行了充分的计划和考量。

虽然可能会有一些偏差，但总体上是可控的。风险的大小并不决定收益的大小，而是决定局势的成功与否。

#### ②：控制成本

如果做局的成本不断增加，甚至超过了预期结果，那么这个局势就已经失败了。继续下去，不仅成本将不断增加，还会导致更大的损失。

成本越低，做局的收益就越大。因此，控制成本是做局者必须思考的重要问题。

综上所述，掌控局势意味着控制风险和成本，通过适当的措施来确保局势的稳定和收益的最大化。

### 第五步：成局

很多事情开始容易结束难，无论他们多么厉害的人，也需要经历多年的努力和各种挑战。现在的节奏更快，事物变化迅速。

有时候，你可能一会儿在河东，转眼就来到了河西。事物有起有落，得到好处也要有所付出。

如果不懂得适时结束，就会导致失去之前获得的好处甚至得不偿失。因此，为了赚大钱，必须懂得做局。

这就需要洞悉人性，整合资源，并且利用人性来控制局势。而最后的关键是要懂得见好就收，不要过于贪心。

当年的直播一姐薇娅为什么在巅峰时期失势呢？这是因为她的风头盖过了其他人的生存空间。

在做局时，需要记住不要做到极致，也不要贪婪。否则，好日子不会长久。

与之相反，小杨哥在做局时很聪明，知道自己的曝光度过高，逐渐减少直播时间并着重培养团队，自己退居幕后。

他们布局商业时目光长远，有着很高的格局。

在这个世界上，如果没有一定的做局手段和谋略，就只能依靠实际行动来生活，很难从底层脱颖而出。

总之，做局不仅需要谋略和洞察力，还需要掌握好时机，在适当的时候结束，避免贪婪和不断追求。根据局势的变化，灵活调整自身策略，并长远思考和规划。

**147 底层谋事、中层谋人、上层谋局：顶级上位者做局赚钱就靠3大智慧**  
谋事者穷，谋局者富。

不懂谋局，那你就永远只能在底层干着最累的活，拿着最低的工资。

下面这3大顶级的做局思维和智慧，一般人根本没见过。

今天我就来给大家好好分析分析。

接下来满满的干货，建议点赞收藏，反复学习。

每个人都具备将一项事情做好的基本能力，遵循着“事道”，注重着“技术”

## 一：底层谋事

无论是工薪阶层、自由职业者、临时工还是兼职工作，他们都通过出售自己的劳动力或技能来维持生计，例如厨师、司机、老师、医生、工人等

拥有一种特定的技能是必要的，技能越高超越越好，然后将时间投入到不断提高技能上，这样才能赚更多的钱

### 一：底层谋事

每个人都具备将一项事情做好的基本能力，遵循着“事道”，注重着“技术”。

无论是工薪阶层、自由职业者、临时工还是兼职工作，他们都通过出售自己的劳动力或技能来维持生计，例如厨师、司机、老师、医生、工人等。

首先，拥有一种特定的技能是必要的，技能越高超越越好，然后将时间投入到不断提高技能上，这样才能赚更多的钱。

其次，还需要找到能够施展技能和特长的平台，创造价值，从而实现经济变现。

对于普通人来说，时间和精力是有限的，不可能每天24小时不停地工作，因此所赚取的收入也是有限的。

唯一的办法就是持续不断地磨炼技能，做到尽善尽美，提高每小时的薪酬率。

该类人士有一种方式可以提升自己的价值，那就是“成名”。

举个例子，虽然都是从事演戏，一线演员和群众演员之间的收入差距是巨大的。同样，做设计工作，明星设计师的报酬也远高于普通设计师。



打官司也是如此，大律师的身价要远高于普通律师，而医疗行业中，名医的诊疗费用也要高于普通医生。

综上所述，无论是工作中的任何人，只有拥有一项强大的技能，并不断提升自己的价值，才能获得更高的薪酬。

成为这类人的关键是通过成名来提升自身的价值，使自己成为行业内的精英。

.....

所以，谋事者要想有所突破，赚到比同阶层其他人更多的钱，唯有以下2条路可走：

### ①：追求极致

追求极致，将一件事做到极致，是在谋事层面上成为顶尖存在的关键。

通过多年的积累和不断磨练自己的技艺，成为行业中的翘楚。

举个例子，如果你是一位厨师，将烹饪做到极致，成为真正的厨艺大师，那么你所获得的报酬可能比普通厨师一年的工资还要高。

无论在任何领域，那些将事情做到极致的人都是非常珍贵和稀有的存在，他们不愁赚不到钱。

### ②：名扬四海

做事者如果不走追求极致的路线，还可以通过成名来获取更多机会。通过打响旗号，提高曝光度，成为行业中具有特色的代表。

举个例子，假设你是一位厨师，虽然技术不如大师们，但你有一道独特的菜肴，非常具有特色，甚至没有人见过。

这样的特色菜肴会吸引很多关注，成为热门话题。

然而，不管怎样，靠谋事来赚钱始终是有限的。将事情做到极致或通过成名来赚钱都有其局限性。

因此，拥有更多的谋略和策略是非常重要的，使自己在创造财富的过程中提高成功的概率。



## 二：中层谋人

谋事要依靠自己的能力，而谋人则是借力于他人。

这是一种思维上的质变。简而言之，懂得找到别人来帮助自己做事、赚钱。

这需要建立团队，而中产阶级就是这样做到的。

单打独斗很难取得很大的成就，只有整合足够多的人才能不断放大自己的财富。举个例子，你一个人每天卖水果可以赚 1000 块钱。

然后，你用这 1000 块钱雇佣 5 个人，每个人每天支付 200 块钱，让他们帮你卖水果，那你就可以赚 5000 块钱。

即使给他们一些提成，你也比一个人赚得更多。随着团队规模的扩大，所赚到的钱会是令你惊讶的数字。

要想做好谋人，必须注意以下两点：

### ①：思变

从做事的角色转变为管理者的角色，不再亲力亲为，而是注重团队的管理、正确决策的做出以及战略的调整等等。

管理好团队比自己单独做事更重要。简单地讲，有十个人一起做事赚钱，肯定比你一个人做事赚钱更快、更多。

### ②：以利驱之

谋人需要懂得以利益为驱动，否则很少有人愿意为你工作。

就像开公司、组建团队一样，如果不支付工资，人们凭什么为你全力以赴？因此，谋人不能独占利益，要学会分利益。

正如谚语所说：“财散人聚，财聚人散。”想要吸引更多的人为你创造财富，就要学会以利益来驱动他们。

总之，谋事需要依靠个人能力，而谋人则需要借助他人的协助。通过构建团队，管理好团队并以利益为驱动，可以实现更快、更大的成功。

## 三：上层谋局

谋事者和谋人者都无法与谋局者相比，因为前两者都被计算在了局中

对于谋事者来说，虽然万物不属于自己的，但万物都可以为自己所利用

谋事者靠劳动赚钱，但大部分创造的价值被交换的一方获得，所以劳动者无法像商人一样赚大钱

交换创造的价值大部分被整合者所获得，所以实业赚的钱不如金融

### 三：上层谋局

谋事者和谋人者都无法与谋局者相比，因为前两者都被计算在了局中。对于谋事者来说，虽然万物不属于自己，但万物都可以为自己所利用。

例如身边的资源，如车子、房子、股票等等，都可以成为谋局的工具。

谋事者靠劳动赚钱，但大部分创造的价值被交换的一方获得，所以劳动者无法像商人一样赚大钱；同样，交换创造的价值大部分被整合者所获得，所以实业赚的钱不如金融。

我会通过一个小故事来说明做局有多赚钱。

有一个商人去农村收购鸭子，第一次出价是100元每只，当时的市场价只有80元。村民听到消息后卖了150只鸭子。

过了两天，商人再来买，这次出价是每只200元，村民们卖掉了剩下的50只。其他村民听到消息后纷纷卖鸭子。

这一次，商人把村里的所有鸭子都收购了。

过了几天，商人再次来收购鸭子，出价却只有50元每只，村民们大为惊讶。

其实，村民没有意识到的是，背后的畜牧场老板正是这位商人，鸭子最终又回到了村民手中，而商人却赚得盆满钵满。

这只是一个小局的例子，真正能做出大局的人，可以日入千万。

要想成功做好局，必须注意以下几点：

#### ①：设局要委婉

不可直截了当，而应尽可能变得复杂。

许多人在做局时会打着道德的外衣，各种幌子迷惑他人。

一旦有人被道德所蒙蔽，被利益所诱导，必然会上钩成为局中人。

#### ②：设局要隐秘

学会隐藏真实目的，隐而不发。如果过于高调，会容易被识破，暴露意图，给整个局带来风险。

做局应该表面一套，背后一套，用各种借口来掩饰，使局外人永远看不透真相。

### ③：设局要诡诈

掌握高超技巧和伪装能力，根据需要展示正直和狡诈的两种面貌，灵活转换。

正所谓“以正合，以奇胜”、“以智取，以奇谋”，让人无法防备。

总之，要想成功地做好局、赚大钱，就必须拥有大格局、大胸怀和宏大的抱负。

148 高手从不靠差价赚钱，而是靠这 2 点做局致富，高明！

这是我见过最牛的赚钱方式，一分钱没有，靠着整合资源，一年时间赚上千万。

这个创收方式是由一个名叫老秦的人采取的。

他在逛街时发现一家酒吧正在转让，于是设计了一个非常独特的商业模式。

老秦找到酒吧老板并询问转让价格，老板回答说是 100 万。

老秦装出吃惊的样子，说要给 200 万，并保留 20% 的股份。

老板感到难以置信，但仍然接受了这个提议。

老秦提出两个条件：

第一，他从第二天起将控制所有营业额，并将资金放在自己的账户里；

第二，老板在半个月后要邀请所有老顾客前来，并负责接待 100 人的费用。

老板欣然接受了这些条件，双方签署了合同。

接下来，老板开始邀请老顾客免费消费，并送上好礼。

现场的观众听到这些礼物后感到非常激动，纷纷接受了老秦的提议。

老秦向客户介绍自己成为酒吧的新主人，并给予客户一些特权和回报。

客户们兴奋地接受了这些礼物，并纷纷预存款。

这些礼物足以弥补他们的成本，并获得其他优惠。

最终，当晚就有 80% 的顾客选择预存款，给老秦带来了巨额收入。

后续的几天里，老秦使用相同的方式和策略，在其他酒吧和娱乐场所实施了相似的模式，并在一年之内积累了数千万的个人财富。

这个故事告诉我们，在当今社会，赚大钱需要谋局。

成功的商业模式都是建立在局中。要想在谋局中成功赚钱，需要具备商业思维和谋略，善于整合资源。

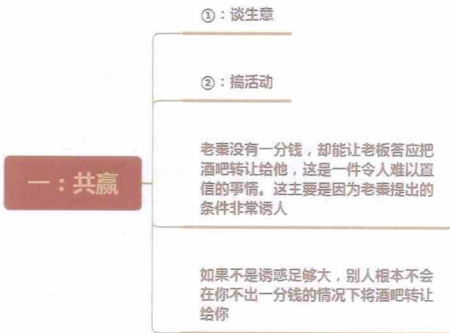
只有掌握这些技巧和准备，满足相应的条件，才能成为真正的高手并成功做局。

总之，在现代社会，赚大钱的关键是谋局，而不再是简单的买卖差价。如果缺乏商业思维和谋略，注定很难取得成就。

每个成功的商业模式都是一个局，未来的赚钱方式注重现金流和局的策划。没有谋略和商业思维，很难在商业世界中有所成就。

因此，真正的高手需要懂得谋略、满足特定的条件，并做好相关的准备。

说白了，做局，最重要的就是抓好以下这 2 个关键词：



## 一：共赢

上述故事中的两个关键点非常巧妙：

### ①：谈生意

老秦没有一分钱，却能让老板答应把酒吧转让给他，这是一件令人难以置信的事情。这主要是因为老秦提出的条件非常诱人。

给老板多给 100 万的转让费实际上是为了让他下定决心签署合同。

如果不是诱惑足够大，别人根本不会在你不出一分钱的情况下将酒吧转让给你。

此外，老秦还保留了老板的 20% 股份，目的是留住老板和那些老客户。

经营酒吧实际上是经营人脉，老板具备丰富的经验，在后续的经营中可以起到非常重要的作用。

通过给予利益，并与老板形成利益捆绑，老秦成功说服了老板。

## ②：搞活动

为了激励顾客充值卡片，老秦给予了三重大礼，其中任何一个都能使他们回本。

最重要的是，老秦给顾客提供了股份，让他们成为酒吧的股东，建立了关系的绑定。

此后，股东们有需求时，肯定会选择在这里消费，大大增加了营业额。通过将顾客的利益与酒吧的利益捆绑在一起，他们自然会来消费。

这种利益共享的做法极大地影响了顾客的行为。

总之，这两个关键点非常巧妙地利用了利益驱动和诱惑，成功说服了老板并吸引了顾客。

这展示了在谋局过程中，如何巧妙地利用利益绑定、利诱和诱发，以达到自己的目的。



## 二：利用人性



老秦之所以能够成功做局，全是因为他善于利用人性。主要体现在以下两个方面：

### ①：人性贪图利益

老板面对巨大的利益诱惑，很难抵挡。即使老秦一分钱都没有，老板还是愿意进行这样的豪赌。顾客最初被免费活动所吸引，这是他们贪图小便宜的心态。

而当面临老秦所给出的巨大利益时，他们再也无法控制内心的欲望，于是预存了2万块，并获得了三重大礼。这是人性的表现。

### ②：人性羡慕虚荣

老秦给所有充卡的顾客分发2万块的股份，这不仅是为了刺激顾客充卡，绑定消费群体，更是为了满足他们的虚荣心。

以后顾客到酒吧消费时，他们可以以股东的身份出现，这对于满足顾客的虚荣心来说具有很大的吸引力。

这样一份虚荣感，让他们花出去的2万块感觉更加划算。

因此，那些能够巧妙把握人性的高手往往能够在谋局上取得成功。要想赚大钱，不能仅仅依靠打工，还需要懂得谋局。

通过利用人性的贪利和虚荣心，能够引导顾客和他们共同进入一个利益共享的局面。

只有真正掌握和把握住这种人性，才能在商业中取得巨大的成功。

149 走投无路时，高手如何逆境破局？4大破局思维，请逼自己养成

“不谋全局者，不足谋一域。不谋万事者，不足谋一时。”

要想成局，必须先懂得如何破局。

适局者生，破局者胜。

真正的高手，往往能放眼大局，看透背后的本质，一力破局。

今天，我就针对牛人破局的以下4个绝招，给大家做一个详细的分析。看完后，相信你必定受益匪浅。



### 第一大版块：以思维破局

太极能够四两拨千斤，正是因为它运用了借力打力的原理。而在布局方面，也是同样的道理，利用借局做局的原则。

这就是我们常听到的将计就计、螳螂捕蝉，黄雀在后的思维方式。

做局的人运筹帷幄，能够决胜千里之外。但更厉害的是破局思维，许多高手都靠逆向思维来打破困局。

举个例子，有一次美国赌场发现韩国人喜欢赌博，于是给一位韩国老太太25美元去赌场玩。

结果，老太太拿着25美元转了一圈后就离开了。

她们每天都来两趟，净赚50美元，赌场亏本。于是赌场改变规则，不给现金，直接存到卡里。

后来，老太太们仍然每天来，把卡里的钱输完后就离开，赌场仍然赚不到钱。

于是赌场再次改变规则，必须赌够 150 美元才能领取 25 美元。老太太们商量好，一个人买大，一个人买小，开始对冲。

这样，花够了 150 美元后，就可以领取 25 美元，然后开心地回家了。

实际上，赌场制定的规则被老太太们轻易地破解了。她们如何破局呢？

首先，她们找到了规则的漏洞。

在当今社会，为什么有些人能够迅速崛起并积累财富，尤其是在新兴行业中，创造了更多的富豪？那是因为新行业的规则漏洞明显，还没有完全完善。

只要找到漏洞并利用起来，就能布局，这是一个很好的获利方式。老太太们正是利用了赌场规则中的漏洞，成功地破解了局。

其次，老太太们采用了逆向思考。比如，黄峥创办的拼多多就打破了京东和淘宝两大电商的局。

京东和淘宝都准备抢占中高端市场，走中高端路线。黄峥则选择了与众不同的逆向思维，主打低端市场，注重实惠和价格便宜来吸引消费者。

## 第二大版块：以外力破局

众所周知，刘邦和项羽在古代中国都是有着远大抱负的势力

然而，两者在争夺天下的过程中，相互对抗多年，却始终未能分出胜负

直到韩信的出现，这个僵持的局面才有了被打破的可能

刘邦和项羽之间的斗争陷入了相互势均力敌的局面，谁也奈何不了谁

### 第二大版块：以外力破局

众所周知，刘邦和项羽在古代中国都是有着远大抱负的势力。

然而，两者在争夺天下的过程中，相互对抗多年，却始终未能分出胜负。

直到韩信的出现，这个僵持的局面才有了被打破的可能。刘邦和项羽之间的斗争陷入了相互势均力敌的局面，谁也奈何不了谁。

在这关键时刻，韩信的三十万大军成为了左右胜局的决定性因素。

项羽曾派人去说服韩信，但韩信并没有选择答应。相反，他派人写信给刘邦，希望能被封为齐王。

尽管刘邦对于被韩信要挟感到反感，但为了决胜千里之外的大局，在张良的劝说下，他还是违心地进行了封赏。

这一举措导致了韩信转向刘邦的一方，成为了打破当时僵局的关键。韩信被认为是用兵的奇才，他将三十万大军化整为零，采取分路阻击的策略，使楚军疲于应对，最终决定了胜负。

刘邦之所以能够登上皇位，建立大汉王朝，最关键的因素就是成功地打破了当时的僵局。如果没有改变局势的举措，他很可能无法击败项羽。

这里所提到的“外力破局”，是指通过借助外在力量来打破原本平衡的局面。而这种“外力”可以采用多种形式：

①：可以借助杠杆的力量

对于普通人而言，经常陷入困境的一个原因就是每月收入仅仅够维持生活，没有积累可言。

想要打破这样的局面，改变现状，就需要有资金。如果拥有资金，就会有更多的底气。

然而，普通人并不容易快速赚大钱，因此唯一的机会就是借助杠杆。

例如，早期购房者利用了房地产行业的快速增长，积累了丰厚的财富。

这些人成功利用了外部力量打破了原有的困局。

②：可以借助平台的力量

普通人常常无法摆脱困局，是因为他们不知道如何借助外力。无法自己赚钱的人可以寻找外部力量来帮助自己。

例如，你可能在一个小店铺中奋斗，但名声不大，每天只有很少的顾客，难以盈利，甚至濒临倒闭。

然而，如果你懂得利用短视频平台这样的巨大流量，将你的店铺打造成网红店，必然能够日赚斗金。

这样的成功离不开外部力量，关键是你是否能够利用它。

总之，外力破局是通过借助外部力量来打破原有的平衡局面。

只有选择适合自己的外部力量，具有打破时间和空间限制以及增强自身影响力的特点，才能处处抢先占得先机，持续保持领先地位。

### 第三大版块：以局破局

1、保持冷静，多看多思考

2、找到决定性的环节

无论陷入多大的困境，都不能自乱阵脚，需要保持冷静和理智

只有多看、多思考、多收集有用的信息，才能做到知己知彼，百战不殆

### 第三大版块：以局破局

曹操拥有八十万大军，压境而来，而孙刘联军只有五万兵力，力量悬殊。

即使有地利，也难逃一败。

曹操布置的防线犹如天罗地网，孙权和刘备如果硬碰硬，必然无望，唯有智取，才有可能破解困境。

恰好曹操的谋士蒋干夜晚偷窥周瑜的军营，周瑜立刻就想出了一个破解困局的策略。

曹操的北方军队不擅长水战，只有蔡瑁和张允两位大将擅长。

周瑜写了一封信，故意让蒋干偷走，信中内容是与蔡瑁和张允的交往情况。

曹操看到信后，大为愤怒，立即下令斩杀了这两位大将。

冷静下来后，曹操才明白这是周瑜的高间计。

失去了这两位水战大将，曹操一方再也无人能训练水军。

最后，曹操不得不将所有船只用铁链连接起来，这给了周瑜和诸葛亮可乘之机。

他们借助东风，用火攻，将曹军烧得片甲不留，大败而归。

这个案例，就是一个典型的以局破局的例子。

周瑜和诸葛亮本来处于劣势，他们的兵力无法与曹操抗衡。

但他们足智多谋，设计除掉了擅长水战的蔡瑁和张允，从而找到了胜利的机会。

要做到以局破局，需要注意以下两点：

## 1、保持冷静，多看多思考

无论陷入多大的困境，都不能自乱阵脚，需要保持冷静和理智。

只有多看、多思考、多收集有用的信息，才能做到知己知彼，百战不殆。

## 2、找到决定性的环节

任何一个困局都有它的关键所在，只要找到它，就能破解困局。

例如：

曹操的优势在于军队数量众多，但他的北方士兵不擅长水战，这就是他的弱点，也是破解困局的关键。

周瑜的设计，让曹操在愤怒之下斩杀了唯一两个擅长水战的将领，这就彻底断了敌军培养水师的可能。

周瑜洞察到了这个困局的关键，巧妙地除掉了两个大敌，最终成功破解了困局。

#### 第四大版块：以认知破局

一位女学生向教授咨询：“我主修会计，但热爱设计，我该如何选择？”

教授建议：“暂停学业一年，攻读设计学位。”

女学生摇头：“我 20 岁了，暂停一年再加上四年大学，毕业就 25 岁了，无论是工作还是婚姻，年龄都不具优势。”

教授又提议：“那么，你可以在会计毕业后，再攻读设计研究生。”

女学生摇头：“研究生学历不上不下，读了可能意义不大。”

教授再提建议：“那你可以自学设计，本科毕业后找一份设计相关的工作。”

女学生摇头：“我想去稳定的大公司工作，但大公司通常很看重第一学历，专业不对口，我可能过不了筛选。”

有没有发现，无论教授如何建议，女学生似乎都在一个困境中打转。

哲学家叔本华曾说：“最大的监狱是人的思维意识。”

女学生的担忧确实存在，但这三条路，只要坚定地走下去，都能带来一个美好的未来。

真正的绝境只有一条，那就是不行动。

很多人在空想与现实之间消耗了自己的热情和时间。

例如：

为什么许多学生在报考大学专业时，会渴望得到专业人士的指导？

因为他们陷入了一个困境，不知道该选择哪个专业，未来会有更好的发展。

这就是认知局限导致的困境，对报考专业和各行各业的不了解，怎么能做出最合适的选择呢？

因此，他们寻求专业人士的帮助。

为什么专业人士能帮助他们破局？

因为专业人士的认知广度和高度都很高，几乎对所有专业和行业的发展都了如指掌。

对于他们来说，选择专业不存在任何问题，可以轻松破解困境。

由此可见，破局的关键在于个人的认知，只要认知水平提高了，就能一眼看破困境，成功破局。

爱因斯坦曾说：“这个层次的问题，很难靠这个层次的思考来解决。”

许多人曾经有过这样的感觉，回顾过去的难题，觉得非常简单，完全想不通当初的自己为何会被难倒。

并不是时间让问题变得简单，而是我们的认知水平提高了。

提高认知最有效的方法就是多读书，从不同的角度去审视这个世界。

真正的高手，并非一开始就拥有优势。

他们可能拿到一手烂牌，但无论牌有多差，他们都能用自己手中的牌打出一条路来。

总的来说，破局的方法有很多，关键在于你自己，需要具备足够的能力、认知、学识和手段，这样破局就会变得相对容易。

**150 一流高手做局就靠这 5 招：助你识局、谋局、成局、破局！**

真正顶级的谋局高手：整合上层，并购中层，帮扶下层。

赚大钱，就要下大棋，否则，你就只能沦为别人赚钱的工具。

有这样一个故事：



有个大学生在短短三天内以零成本赚取了4万块钱，通过巧妙地做局实现了成功。

他的做局过程如下：首先，他与一家服装厂谈判，以每件60元的价格购买了标价200元的羽绒服；接着，他与当地的博物馆协商，以每张门票50元的优惠价购买了1000张门票；最后，他与一个甜品店达成协议，以每张50元的价格购买了1000张价值150元的会员卡。

他以帮助学生增长科普知识的名义，邀请学生参观博物馆，门票购买200元，每人还免费获赠一件价值200元的羽绒服和一张价值150元的甜品店会员卡。

通过这样的优惠交易，学生们积极参与，三天内1000张门票迅速售罄，而他本人没有花一分钱，净赚4万块钱。

在这个案例中，大学生巧妙地整合了学校、服装厂、博物馆和甜品店的资源，创建了一个互利共赢的局面。

学校、服装

厂、博物馆和甜品店都从中获得利益，自然愿意合作，这也是他成功的关键。

通过掌握人性、整合资源和巧妙地设计计划，他制造了一个对所有参与者有利的局面，让别人无法拒绝。

这个案例展示了谋局者的可怕之处。通过对人性的控制、资源的整合和计划的巧妙设计，谋局者能够创造对各方都有利的局面，让他人难以拒绝。

在这个局中，大学生的目的是赚钱，而服装厂、学校、博物馆和甜品店都成为了他的筹码。通过巧妙地组合和设计，他实现了自己的躺赚计划。

从这个案例可以看出，懂得谋局的人很可怕，因为他们能够通过对人性的掌控、资源的整合和计划的巧妙设计来实现自己的利益，实现财富的增长。

其实，真正的顶级做局高手，他们做局往往靠的是遵循以下这5条：

**第一条：谋局**

一个真正的好局，必须满足各方的需求或利益。

只有大家都有收获，大家都高兴，你的局才会有人配合。

## 第二条：布局

谋局的关键在于策划和布局，确保行动策略得到完善的安排

整合所有可用的资源，将其有序排列组合，巧妙地利用起来

简而言之，谋局就是制定计划，确定参与角色，以及各方所能获得的利益

最关键的是如何使所有人都愿意参与局并按照你的意愿行动

### 第二条：布局

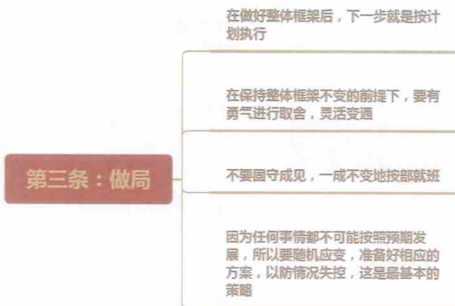
谋局的关键在于策划和布局，确保行动策略得到完善的安排。

整合所有可用的资源，将其有序排列组合，巧妙地利用起来。

简而言之，谋局就是制定计划，确定参与角色，以及各方所能获得的利益。

最关键的是如何使所有人都愿意参与局并按照你的意愿行动。

利益是最强大的驱动因素。



### 第三条：做局

在做好整体框架后，下一步就是按计划执行。

在保持整体框架不变的前提下，要有勇气进行取舍，灵活变通。

不要固守成见，一成不变地按部就班。

因为任何事情都不可能按照预期发展，所以要随机应变，准备好相应的方案，以防情况失控，这是最基本的策略。

## 第四条：控局

控制好局中的不确定性，让风险降到最低

如果形成了僵局，该如何打破局中的不利因素，巧妙化解，重新引导局势走入你所希望的方向

最终，按原计划达成目的

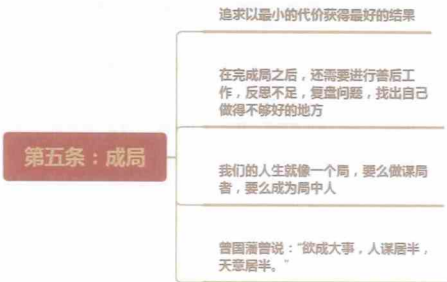
### 第四条：控局

控制好局中的不确定性，让风险降到最低。

比如：

如果形成了僵局，该如何打破局中的不利因素，巧妙化解，重新引导局势走入你所希望的方向。

最终，按原计划达成目的。



### 第五条：成局

追求以最小的代价获得最好的结果。

在完成局之后，还需要进行善后工作，反思不足，复盘问题，找出自己做得不够好的地方。总结经验，为布置新局提供参考。

我们的人生就像一个局，要么做谋局者，要么成为局中人。

曾国藩曾说：“欲成大事，人谋居半，天意居半。”

在我们这个社会上，每个人都想赚大钱，但 80% 的人不知道如何去实现。

要成为人上人，必须学会谋局。

每完成一个局，你的财富将不断累积，直到实现真正的财富自由，能够随意破局，无拘无束。

总而言之，做局是一种智慧，也是一种艺术，我们都希望做一个好局，但真正的谋局高手，绝不会让你知道他在做局。

**151 谋略心法：如何成为真正的谋局者？高手在暗自修炼这 4 种能力**

世事如棋局，人人都身在局中。

只是区别在于，你是局中的棋子，还是跳出棋盘之外，操控局势的那个执棋者？

普通人执着于眼前的苟且，无心抬头；而真正的谋局者则能够目光长远，从容不迫地左右局势。

想要成为后者，你就需要潜心修炼，让自己拥有下面这4种能力。如此，方能破局致胜，自我成就。

谋略心法：如何成为真正的谋局者？高手在暗自修炼这4种能力

## 一、居高临下的战略视野

不识庐山真面目，只缘身在此山中。

我们之所以会陷入眼前的问题无法脱身，一个重要的原因就是无法站到高处，跳出困局，拥有居高临下的战略视野。

到最后，你看到的是眼前的杂事，而高手看到的，是财富跟商机。

如果世界是一个小镇，普通人只看到对门老板娘莫名其妙发了财，聪明人则站在高楼楼顶，将老板娘这笔钱的资金流向看得清清楚楚。

不仅如此，他还要想：这是不是新商机？我能不能模仿？我能不能加盟？这会导致什么后果？市场会发生什么变化？我可以去做些什么，来从这个变化里赚钱？

而不是简单想：“他们赚大钱了，真羡慕！”就继续去干自己的杂事。

有了居高临下的战略视野，有了“会当凌绝顶，一览众山小”的信念，就具备了能够布局、谋局的先决条件。

## 二、胆大心细的决策魄力

思考不出对策，不能果断决策，瞬息间，机会就从手中溜走。

短时间内下定决心进行决策，往往意味着要放弃另外一种可能性，甚至付出重大的代价。

那个转瞬即逝的切入机会，哪怕需要“壮士断腕”，真正的高手，也不会轻易放弃。

因为世间的局就是如此，不当机立断，影响反而更加严重。

### 二、胆大心细的决策魄力

成大事者，最忌讳的就是“不能决断”。

思考不出对策，不能果断决策，瞬息间，机会就从手中溜走。

为什么普通人往往缺乏当机立断的能力？因为在短时间内下定决心进行决策，往往意味着要放弃另外一种可能性，甚至付出重大的代价。

在这种情况下，人的思维就陷入了泥潭。到底哪一种可能性最好？到底怎样损失才能最小？到底该不该改变？

想得越多，人就越急；你越急，就越得不到正确答案。

那个转瞬即逝的切入机会，哪怕需要“壮士断腕”，真正的高手，也不会轻易放弃。

因为世间的局就是如此，不当机立断，影响反而更加严重。

### 三、见微知著的推理能力

无论是职场还是官场，“局”都隐藏在背后，晦暗不明，难以捉摸。

如果你不细心观察，那么等你发现局势已经变化时，往往已经无法挽回，只能陷入被动之中，不能脱身。

要怎样做，才能提高自己的预见能力呢？

其实，局中的一切因素，都在进行因果关系的相互作用。

任何事物发生变化，都有一个因果。

高手能够做到见微知著，看到一个表面因素，就推理到引发变化的根本原因，就是因为有强大的分析和推理能力，能够理解这种蛛丝马迹的原因，并顺藤摸瓜，找到背后真正的开端。

## 四、居安思危的风险意识

### 四、居安思危的风险意识

有一个著名的概念，叫做“黑天鹅”理论。

人们一直认为天鹅都是白的，直到他们见到第一只黑色的天鹅。这个发现，让他们的信仰立刻崩塌了。



“黑天鹅”有3个特点：

1. 意外性：意外会随时出乎意料地发生。
2. 破坏性：事件发生后，会给生活带来巨大影响。
3. 不可预测性：虽然合理，但是事前很难预测。

不管什么事，不管哪个行业，都可能在某一天，迎来自己的那只“黑天鹅”...

你的半生事业，或许因此拦腰折断；你谋划多年的局，可能一朝被打乱。

但我们却能看到，真正的高手往往气定神闲，仿佛一切都在掌握之中，这并不是因为他们能够详细预料到会发生什么，而是他们能做到“防患于未然”。

这3个准则，你一定要记住：

### 1. 要做预防员，不做灭火员

根据事物的紧急程度跟重要程度，你可以把事情分成4个象限。

聪明人最看重的，其实往往是“重要但不紧急”的事情，这样，才能避免这些事变成紧急的事。

如果每天光顾着解决紧急的事情，你就是一个救火员，辛辛苦苦，忙上忙下，最终也只是解决了之前没解决、现在才爆发的困局。

而最好的方式，就是在危险还是火苗的时候，就把它拍灭。

### 2. 谋定而后动

在执行之前，首先要进行谋划。

执行力强是好事，但没有谋划的执行，不仅无法解决问题，反而还会造成更大的负面影响。

了解了问题的相关信息，“谋定而后动”，才能从本质上解决问题，否则只会治标不治本，继续浪费时间。

### 3. 保持“反脆弱”状态

抵御危机最好的方式，就是保持“反脆弱”的状态。

什么是反脆弱？简单来说，就是当一件事处在波动、混乱、压力、风险之中时，你不仅不会受到损害，反而能从这种局面受益，突破自我。

真正的做局高手，连无法预料的危机都能“为我所用”，纳入局中，让它成为一个新的要素，同时，解决它带来的影响，也是一个让自己的能力和内心再次强大的机会。

**152 谋局者生，破局者存：顶级高手破局的3大板块，一般人学不会**

凡人做事，高手做局，其实比做局更厉害的叫破局。

什么叫破局？

“太极”为什么可以四两拨千斤，就是因为它的原理是借力打力。

破局的原理也就是借局做局，借别人的局做自己的局。

你要记住比做局思维更厉害的是破局思维，说个故事你就知道了。

美国的赌场知道中国人喜欢赌博，于是就给在美国没事的中国老太太一人25美元，邀请她们去赌场玩，结果中国老太太拿了25美元赌场转一圈，回家了，有人一天还去两趟，能赚50美元。

赌场赚不到钱还亏钱，于是不得已改规矩：不发现金，存在卡里，结果老太太们也来赌场，赚了就继续赌，只要输得卡里的钱没了就走人。

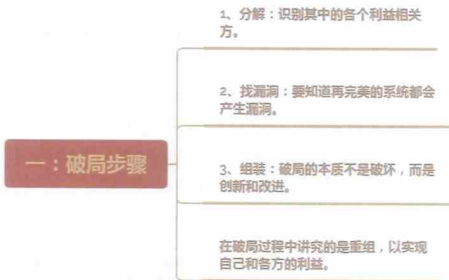
但是这样赌场还是赚不到钱，还让别人来白玩，于是又开始改规则：必须赌够150美金以上才能领取25美金。

结果老太太们一商量，两人分一组，玩押大押小，一人押大另一人一定押小，老太太一赢一输开始对冲了，这样花够2个150美元的点数就收手，然后两人去前台各领25美金回家……

最后赌场再也不拉中国老太太们来赌博了。

这个故事告诉我们会做局还不行，还要学会破局，砍掉对方的局，顺势做自己的局。

那该如何去做才能破局？今天就从破局步骤、破局境界、破局思维三大板块和大家一同谈论如何破局。



### 一：破局步骤

破局主要有以下3大步骤：

#### 1、分解

在分析传统利益格局时，首先需要识别其中的各个利益相关方。

这些利益方可能包括企业、民间团体、消费者等。了解他们的角色和地位是理解整个利益格局的基础。

接下来，研究这些利益相关方之间的利益相关性。这包括他们之间的合作、竞争、冲突等关系，以及这些关系对整个利益格局的影响。只有了解这些关系，才能更好地把握整个利益格局的运行规律。

在研究过程中，要尽量梳理清楚这些关系之间的脉络，使之更加清晰明了，这也被称为解构。

## 2、找漏洞

找到局中的漏洞，要知道再完美的系统都会产生漏洞，就好像黑客入侵一样，找到入口才能入侵。

也可以理解为传统秩序中的隐形冲突，有些冲突早就存在了，只是被人社会掩盖了，要揭开并且放大这个冲突，往往就会有牵一发而动全身的效果。

## 3、组装

在发现漏洞之后，关键在于帮助涉及的利益方建立更和谐的利益关系。

这一点非常关键，因为破局的本质不是破坏，而是创新和改进。

破坏的目的是摧毁现有的结构，而破局的目标是构建一个更完善的结构。

在破局过程中讲究的是重组，以实现自己和各方的利益。

## 二：破局境界

1、技术层面：通过不断地实践和探索，你能够逐渐发现事物的特征。

2、道术层面：当你的经验和理解达到一定程度，你开始洞察到万物运行的规律。

3、艺术层面：掌握了在人弃我取、人取我予之间取得平衡的技巧。

让你能够在处理问题时兼顾各方的利益，实现共赢的局面。

## 二：破局境界

无论是做局还是破局都有以下3层境界：

### 1、技术层面

通过不断地实践和探索，你能够逐渐发现事物的特征，并且能够迅速找到相应的资源进行搭配，从而掌握许多使用的技巧和能力。这些技巧和能力可以帮助你处理各种问题时更加得心应手，提高你的工作效率。

### 2、道术层面

当你的经验和理解达到一定程度，你开始洞察到万物运行的规律，发现了许多趋势和必然性。这些规律和趋势使你能够站在更高的角度来看待问题，从而更好地把握事物的发展方向。于是，你开始按照这些规律进行整合，采取灵活的策略，精细的操控，这便是道术。

### 3、艺术层面

到了艺术这个阶段，你不仅对规律有着深刻的理解，对人性和大众的行为也有着深入的洞察。掌握了在人弃我取、人取我予之间取得平衡的技巧。

这种技巧让你能够在处理问题时兼顾各方的利益，实现共赢的局面，这便达到了艺术的境界。

### 三：破局思维

#### 1、逆向思维

#### 2、变通思维

#### 3、开放思维

#### 4、胶带纸思维

### 三：破局思维

生活就像一场扑克游戏，有时候我们会拿到一手烂牌，但是我们可以选择如何出牌。

我们可以通过改变自己的思维方式和策略来改变结果，即使手牌不理想，也可以通过思考和决策获得胜利。

唯有提升心智，更新思维，才有机会解开困局，寻得出路。

真正的高手有以下4大破局思维：

#### 1、逆向思维

司马光的“砸缸救人”的故事在我国家喻户晓。

当时年仅七岁的司马光 and 一群小朋友在后院玩耍，其中一个小孩不小心掉进了一个大缸里。

缸很大，水很深，那个孩子眼看就要被淹死，其他孩子都被吓坏了，不知道该怎么办。

只有司马光迅速地捡起一块大石头，用力砸向水缸，缸被砸破，水流出来，缸里的孩子因此得救。

当有人掉进水缸时，一般的思维是设法让人离开水，然而年纪尚小的司马光却反其道而行之，想到的是让水离开人。

因为孩子的力量无法将人从水中救出，而缸里的孩子情况危急，这种逆向思维使他能够轻松达成目标。

只有打破常规，才能找到生机，这就是我们所说的“逆向思维”。

## 2、变通思维

“事不凝滞，理贵变通”

做事灵活不拘泥，善于根据失误的发展变化采取相应的变通措施。

马嘉鱼，一种生活在深海的鱼类，它们的个性非常“顽固”，以至于渔民们能用简单的方法将它们一网打尽。

渔民们只需在一张孔眼粗大的渔网下端系上铁坠，将其放入水中，然后用小艇拖着渔网，就能轻松地拦截鱼群。

有些人对于这种方法感到疑惑，他们问渔民：“孔眼如此粗大的渔网，真的能捕鱼吗？”

渔民的回答让人深思：“马嘉鱼一旦认定了一个方向，就不会做出任何改变，即使遇到了罗网，它们也会继续沿着那个方向前进，自投罗网。”

马嘉鱼的悲剧就在于，它们遇到危险时，不懂得变通，仍然固执地坚持原有的方向。这种一根筋的行为，让它们成为了渔民们轻易捕捉的猎物。

## 3、开放思维

开放思维指的是有开发岗心态，能够接纳不同的事物，海纳百川。

例：

乌鸦准备离开森林，向鸽子道别。

鸽子询问乌鸦：“你为什么要离开呢？”

乌鸦回答：“因为邻居们都不喜欢我的声音，他们不欢迎我继续待在这里。”

鸽子建议道：“如果你不改变自己的声音，无论你飞到哪里，都不会受到欢迎。”

然而，乌鸦并没有将鸽子的话放在心上，仍然肆意高歌。

《原则》的作者瑞·达利欧指出：

许多人犯下的最大错误是未能客观地看待自己 and 他人，这使他们一次又一次地跌倒在自己的弱点上。

我们应该学会从他人的角度看待自己，不断地完善和改进，才能在人生道路上更好地前行。

#### 4、胶带纸思维

在小说《火星救援》中，宇航员马克在离开火星的过程中，遭遇了一场猛烈的沙尘暴，导致他与队友失去了联系。

他变成了“火星上的鲁滨逊”，面临着重重困难，孤立无援。

他的太空头盔面罩和栖息舱都出现了问题，但因为缺乏维修工具，他只能用胶带纸暂时修复。

他利用火星基地的氧合机和自己的科学知识，成功地种植了土豆。

他还找到了摄像头，通过传递信息与地球取得了联系，最终成功获救。

马克的例子告诉我们，利用手头一切可用的资源，解决当下的难题，这就是我们所说的“胶带纸思维”。

**153 下人谋事，中人谋心，上人谋局：一流高手做局，就靠这3点**

拼命干活却只能赚点小钱的人，都是在做事。

那些轻轻松松就把钱赚了的人，往往都在做局。

识局者生，破局者存，掌局者赢。



高手做局，从来不是一蹴而就，而是讲究技巧与手法。

做不好局，就成不了事。今天，就来给大家分享一下，一流高手做局的智慧。

## 第一点：利用信息不对称

①：制造假象迷惑对方

②：让对方甘心走入你的局

③：让形势望你预测的方向走

### 第一点：利用信息不对称

越会做局的人，越会利用信息差，从而占据优势。

当你和对手信息不对称的时候，就可以抢占先机，转变事情的形势。

从古至今，很多高手之所以能够成功做局，完全是利用了信息不对称的原理。

有这样一个故事：

一个古董收藏家去乡下谈生意，途径了一个农夫家里。

这个农夫家中有一个平平无奇的小碟子，被用来给猫盛水喝。

古董商一眼就看出来，这个小碟子其实非常珍贵。

于是古董商便和农夫说，想买下农夫的猫，送给孩子做玩具。

但与此同时，他也想带走这只碟子。

农夫同意了，但提出了一个条件，那就是要出两倍的价钱，碟子也要另算钱，古董商立刻同意。

实际上，农夫早就知道这个碟子的价值，所以故意显摆给古董商看罢了。

古董商只知道碟子很珍贵，但却以为农夫不知道，这就是信息不对称而已。

但实际上，农夫才是真正掌握了信息不对称的人。

利用信息不对称做局，主要就是以下3点精髓：

### ①：制造假象迷惑对方

但凡我们想成功做一个局，那么就一定要让对方产生错觉。

最好的办法，就是用假象来迷惑对方，让对方的认知出错。

而且这个假象，看上去一定要特别真实，要合情合理。

那种一眼就很假的现象，非但迷惑不了对方，还会让对方产生警惕。

### ②：让对方甘心走入你的局

做局的核心，还是要让对方甘心走入你的局。

这个阶段，其实你不用太刻意，而是一定要特别自然。

为什么很多人会入局呢？往往就是不经意间入局。

那些门口排长队的小吃店，总是可以吸引更多的顾客。

其实，这可能只是商家为了生意营造出来的假象而已。

但顾客一眼看去，很少会考虑到这种可能。

他下意识就会觉得，这个店的质量一定很不错，自己也想尝试一下。

### ③：让形势望你预测的方向走

只有用好了信息差，才可以让所有的事情，都往你预测的方向走。

同样都是布局，有些人的局就充满变数；

而有的人就能做好局，成功收局。

在这其中，就是对形势的一种把握，对风险的一种预判。

例如很多做生意的人，都是先利用信息差，占据了先机。

这时候，形势都会偏向他们，做局自然会成功了。

在做局之前，一定要考虑做局的可行程度，也就是能否做局成功。

## 第二点：做局的可行性

①：你比目标具有优势

②：你是否能掌控住目标

### 第二点：做局的可行性

在做局之前，一定要考虑做局的可行程度，也就是能否做局成功。

高手做局，可不是莽莽撞撞就行的，一定会有精密的设计。

做局的可行性要考虑以下2点：

#### ①：你比目标具有优势

当你想要做局的时候，一定要考虑清楚，你是否比目标有着优势。

比如领导对下属，肯定是更有优势的。所以领导要做局，就比下属更容易一些。

当然，做局的优势，也不一定就是地位、也有可能是资源、资历、智慧、经验等等。

一个行业精英，往往可以成功做局，针对那些门外汉。

#### ②：你是否能掌控住目标

如果你能够掌控住目标的话，那么你也容易做局。

古代 的皇帝，为什么总能给大臣设局？

关键就是，皇帝可以掌控住下属，让下属言听计从。

所以说，当你具有优势的时候，你就可以掌控住目标了。



### 第三点：让对手掉入你的圈套

做局的最后一步，是让对方甘心入局，掉入你的圈套。

但如何让对方甘心入局呢？

利用对方的弱点，让对方无形中被你操控，自然就会入局了。

一般来说，会利用人的以下 3 个弱点：

#### ①：利用对方的恐惧

当你掌握着对方的前途，掌握着对方的命运的时候，他就会对你恐惧。

这个时候，他哪怕知道你在设局，也只能心甘情愿得入局了。

其实名誉、利益都是大家所在乎的，也是做局者可以利用的。

## ②：利用对方的无知

很多人之所以入局，完全就是无知罢了。

而且很多人，遇到不懂的事情，也只会一知半解，完全不会去考证。

很多高手做局，往往就是利用对方的无知，成功让对方入局。

其实这也揭示了一个解局的方式，那就是多考察，多求证。

## ③：利用对方的贪婪

高手做局，往往会利用对方的贪婪，让对方心甘情愿入局。

很多人都梦想着天上掉馅饼，渴望用微小的代价，换取巨大的利益。

你给了他远超他能力的诱惑，就能让对方轻易入局。

这时候，根本不用耗费很多精力，对方会心甘情愿入局了。

**154 谋局者生，破局者胜：一流高手破局的4大认知，助你识局、破局**

“人生如棋，识局者生，破局者存，掌局者赢。”

人生的过程，就是一个不断破局的过程。你能破多少局，就能取得多大的成就。

破局，就是解决复杂问题的能力，这需要我们在思维上有所提升。只有提升我们的认知水平，我们才能真正破局，这是破局的关键所在。

今天跟大家分享一流高手破局的4大认知，助你识局、谋局、破局。尤其是最后一点，很多人想不到。



### 认知一：不懂破局的人，内耗严重

人一生中会遇见各种各样的困局。

比如：不喜欢这个专业，可是没有勇气换专业。

想辞职，又怕下份工作还不如现在这份工作。

想学习提升自己，却发现自己根本没有时间精力。

他们不懂得破局，就只能自己内耗自己。

他们会在面对困境时感到迷茫和无助，不知道如何去解决问题，甚至可能因此陷入消极的情绪中，如焦虑、沮丧和自我怀疑。

不懂破局的人有以下2大特征：

#### 1、想得多，做得少

这类人可能会在面对问题时，花费大量的时间和精力去思考和分析，但却很少付诸实践。

他们可能会担心自己的行动会导致更糟的结果，或者害怕承担风险。

这种过度的思考和担忧，不仅会消耗他们的精力，还可能导致他们错过解决问题的时机。

#### 2、不敢迈出第一步

对于不懂破局的人来说，他们可能会在面对挑战时，感到害怕和犹豫。

他们可能会担心自己的能力不足以应对挑战，或者害怕失败。

这种恐惧感，可能会让他们在原地徘徊，不敢迈出解决问题的第一步。

## 认知二：破局，才能看到更大的世界

“人与人之间命运的关键差异，主要在于思考力的不同。”

如果我们的思路不对，那么即使付出再多的热情和努力，也是徒劳无功。

他们思考得更深入，见识得更广泛。

只有那些懂得打破常规，勇于思考的人，才能成为与众不同的人。

### 认知二：破局，才能看到更大的世界

一位作家曾经指出：“人与人之间命运的关键差异，主要在于思考力的不同。”

这意味着，如果我们的思路不对，那么即使付出再多的热情和努力，也是徒劳无功。

所谓的高手，并非仅仅是因为他们的能力比我们强，智商比我们高，或者定力比我们好。

真正的区别在于，他们思考得更深入，见识得更广泛，因此他们能够看到更大的系统，也就是所谓的“局”。

“不破不立”这句话的意义就在于，只有那些懂得打破常规，勇于思考的人，才能成为与众不同的人。

他们能够看清整个局势，从而做出最有效的决策，实现自己的目标。

### 认知三：勇于破局，才能走出思维的牢笼

“世界上最大的监狱是人的思维意识。”

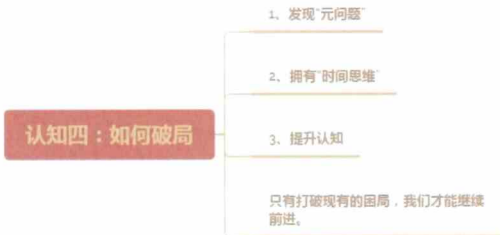
当人们敢于破局时，他们思维中的束缚和限制就会被彻底打破。

著名漫画家蔡志忠经常强调：“学历是铜牌，能力是银牌，人际关系是金牌，而思考能力才是王牌。”

这句话意味着，我们在面对各种问题和挑战时，不能仅仅依赖学历和能力，更需要运用我们的思考能力去应对。

当我们陷入困境，感到无路可走时，我们应该尝试换一个角度去看待问题，寻找新的解决方法。

有时候，当我们转换思维，会发现原本看似死胡同的路其实旁边就有出口。



### 认知四：如何破局

成长就像一场不断升级打怪的游戏。

每个阶段都有其特定的困局需要我们去面对和解决。

只有打破现有的困局，我们才能继续前进。

那么，如何打破现有的困局呢？以下是3个建议：



### 1、发现“元问题”

我们都熟悉“和尚分粥”的故事。

在这个故事中，两个和尚要分粥，负责分粥的和尚想给自己多分一些，而另一个人不同意。

解决这个问题的方法并不是劝他们中的一个让步，而是让一个和尚分粥，另一个和尚选粥。

这样，选粥的和尚当然会选择多的那一碗，而为了不吃亏，分粥的和尚只能尽量将两碗粥分得一样多。

### 2、拥有“时间思维”

在破局中，很重要的一点是考虑时间这个维度。

如果你在学习一项技能，你可以先设定一个长远的目标，然后逐步拆分目标，逐步提升技能。

如果你在选择一份工作，你应该考虑公司的发展前景，而不仅仅是眼前的薪资待遇。

如果你在做一项投资，你应该从更长的周期考虑投资的回报和收益。

### 3、提升认知

认知水平低的人，他们的思维往往比较单一，因此做出的决策也往往比较狭隘。

而认知水平高的人，他们的思维更为多元，因此做出的决策也更具灵活性。

因此，提升认知水平是破局的关键。

想要提升自己的认知，就要做好以下3个方面：

#### ①：驱除障碍意识

我们需要摒弃固有的思维定式和偏见，开放心态去接受新的观点和信息。这样可以帮助我们拓宽视野，提高认知水平。

## ②：提升圈子

与优秀的人相处，可以激发我们的潜能，帮助我们更快地成长。因此，努力融入一个优秀的社交圈子，与他们交流学习，可以让我们的认知水平得到提升。

## ③：调整环境

一个好的学习环境有助于提高我们的认知能力。我们需要为自己创造一个安静、舒适的学习空间，避免过多的干扰，以便更好地集中精力学习和思考。

### 155 穷人出力，富人借力：5个杠杆思维，助你财富翻倍

如何判断一个普通人有没有赚钱的潜质？学历，背景，这些都不是主要的。关键在于，他做事有没有杠杆思维。

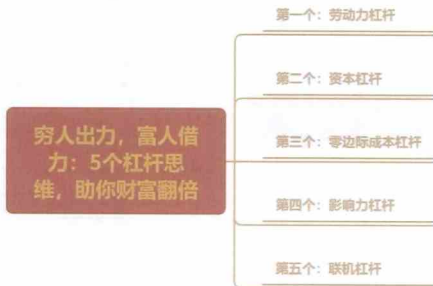
普通人手头没有资源，处处受限。如果只靠工作来出卖自己换取薪酬，那么你大致计算一下，就知道自己这辈子能赚到多少钱了。

我们往往说“财富”，堪堪解决生存问题的工资，算得上财富吗？

高手解决这种困局使用的方法，叫“杠杆”。

在现代社会，事实上没有穷人跟富人，只有会用杠杆的人破局，跟不懂利用杠杆的人。

下面5个杠杆思维，前两个让你顿悟，后3个值得学习。建议你点赞收藏起来，反复观看，不断比照自己的情况，看能否进行改善，并有所突破？



### 第一个：劳动力杠杆

劳动力杠杆是最经典的一种杠杆，目前大部分的公司赚钱，用的都是这个原理，即通过购买他人的时间和劳动力来为自己创造财富。

大到收购企业，小到雇佣员工，都是以低价购买劳动力，然后通过高价出售成果，来实现财富的增值。

然而如今人力成本越来越贵，人力的环节也越来越复杂，劳动力杠杆如今已经面临巨大的挑战。

## 第二个：资本杠杆

### 第二个：资本杠杆

资本杠杆，就是借用他人的资金来放大自己的投资。

大到贷款购房购地，小到借钱做生意，都是以低利率借用他人的资本来创造自己的财富。

这种方式比劳动力杠杆更高级，其放大效应也更为显著，而且管资金比管人要简单得多。

资本杠杆的使用，要注意这两个要点：

#### 1. 注意信用

使用资本杠杆的前提是必须能够借到资金，而能借到多少则取决于长期信用的积累。

你可以看到，那些富人，往往都相当重视信用。

这并不是因为他们道德水准就比别人高，而是因为关键时刻，良好的信用能够帮助他们借到足够的资金，从而抓住机会，实现财富的迅速增长。

## 2. 规避风险

资本杠杆是不分方向的，你的收益可能最大化，但同样也可能损失最大化。

那么，如何尽可能避免损失最大化的风险呢？

答案是：以小成本试错验证，然后再定量扩大。

简而言之，就是以最低的成本去验证这个事情是否可行，能否赚钱。然后找到利益最大化的关键因素，进行定量扩大。

在这个过程中，关键在于你对这个事情的了解程度。如果你能了解自己和敌人，那么成功的概率就会更高。

### 第三个：零边际成本杠杆

有些东西，它的边际成本是零。

你要生产一个知识，一个技能的教学，你写一篇文章，录一个视频就行，后面全靠复制，传播一次，复制一次，就等于生产了一次。

有人看了一头雾水，其实这是最适合普通人的杠杆模式，我解释给你听。

你是否拥有专业技能，是否对行业内幕有所了解？

你是否懂得一些小技巧，来引发观众的兴趣？

你是否有自己的兴趣爱好，比如美食，比如手工，比如剪辑？

每个人都有独特的一面，你的独特价值才是你最大的机遇。

如今的互联网，正在为普通人提供大量走上台前的机会。

任何人都可以在互联网上，放大自己的创造力和影响力，不同的人能够站在一个相对平等的起跑线上。

在互联网上，你不需要花钱雇人，也不需要找人投资，就能够把自己的突出优点放大无数倍，为自己带来财富。

在未来的虚拟时代，这个杠杆会被更充分地利用。因此，要看长远，尽早加入，别让自己置身事外。

## 第四个：影响力杠杆

这个时代，流量就是财富。有了关注度，他们就能去撬动别人的钱包，从而实现更大的收益。

你如果在当地比较闻名，开个店做生意很多人会来给你捧场。要是有很大的影响力呢？那你赚的就是大钱了。

有一种方法，能让人的影响力突破地域的限制，发生指数级的改变，那就是互联网。

### 第四个：影响力杠杆

为什么现在很多明星名人，都跑去直播带货？

最近暴雷的李佳琪，他过去一场直播带来的收益，一个普通白领可能一辈子都赚不到。

为什么他们能做到这样？其实就是利用了自己的影响力。

影响力，让他们拥有了关注度。这个时代，流量就是财富。有了关注度，他们就能去撬动别人的钱包，从而实现更大的收益。

实际上，每个人都具有一定的影响力。例如，你的言论会得到父母的认真倾听，身边的一些朋友也会给予关注，这就是影响力。

只是，影响力的大小有所不同，你如果在当地比较闻名，开个店做生意很多人会来给你捧场。而你要是有很大的影响力呢？那你赚的就是大钱了。

有一种方法，能让人的影响力突破地域的限制，发生指数级的改变，那就是互联网。

你可以在互联网上发表自己的观点，分享自己的专业知识，无论是生活琐事还是工作岗位，这些领域都可以成为你建立和扩大影响力的目标。

当越来越多的人关注你，愿意倾听你的见解时，你就获得了影响力。一旦你拥有了影响力，那么无论你做什么事情，都会变得容易许多。

#### 第五个：联机杠杆

一定要摒弃单打独斗的观念，要学会结合专业、智慧和工具。

通过自媒体，你可以连接到各个领域的人才，站在巨人的肩膀上，实现双倍成长。

工具是人类与动物区别的关键，选用什么样的工具能让人与人之间产生差距呢？

随着更高效的工具不断被开发出来，这个时代可供利用的资源也触手可及，因此，要实现财富的飞跃，必须进行联机成长。

无论你处在人生的哪个阶段，都要学会运用杠杆，借力杠杆，利用杠杆思维，将你的劳动和智慧的成果放大再放大，提高投入回报，这样才能真正实现你的价值。

如果你每天工作八小时，只产生八小时的成果，那么你想要变得富有可能就遥不可及。

请记住，你的核心竞争力是你财富的基石，而杠杆正是你核心竞争力的放大器，你明白了吗？

#### 156 高手做局有多狠？3个顶级做局手段，让入局者自投罗网

最狠的做局手段有多牛？

就是你明明知道我在做局诱你，但你却无法自拔，只能自投罗网，乖乖入局。

从古至今，一流高手做局，无非就是深谙人性，把握人心。

最难以脱身的局，是我把你当成了猎物，引诱你入局，你却以为自己是猎人。

今天，就给大家分享3个历史上的顶级做局手段。每一个都拍案叫绝，而且被广泛用于商业赚钱和职场竞争中。



### 第一个手段：围师必阙

所谓围师必阙就是说，对被包围下来的敌人不要苦苦紧逼。

而是要给他们留下逃走的缺口，这样反而容易大获全胜。

三国时期的官渡之战，曹操派手下将领曹仁拿下壶关。奈何敌军很顽强，一直都是久攻不下。

曹仁知道，在战场上，敌人已经被围住的话，那么结果是必败的。

这时候，不需要把他们紧紧围起来，反而要给他们一个缺口，让他们逃走。

一旦有了生路，他们自然不想去死，战斗意志反而变弱了，只想快点逃走求生。



在他们逃跑的路上，埋伏好自己的队伍，然后主动出击。

他们每跑一段路程，就会损失一部分战力，跑得越远，损失的战力会越来越多。

所以说，要给他们留一点生机。因为他们知道自己必死无疑的话，反而会拼尽全力一搏。

果然，曹仁轻松就战胜了敌人，还没有多少损失。

在商业竞争中，往往也会运用此局，往往有出奇制胜的效果。

做局精髓为以下3点：

### ①：占据绝对的优势地位

做这个局想要成功，首先需要占据绝对的优势地位。

只是无法彻底打败对方，需要消耗对方的实力而已。

如果没有绝对的优势，不要轻易使用这个局，容易有风险。

### ②：给对方留一点希望

在这个过程中，要给对方留一些生机，不要把事情做绝。

因为人在绝境中，往往能爆发出意想不到的能量。

反而你给对方留一点希望，对方的斗志不会那么高。

### ③：慢慢跟对方周旋

做这个局，最关键不是收局，而是过程中如何处理。

你要慢慢和对方周旋，逐步削弱他们的意志力，让他们的实力一点点损失。

如果做得太绝，对方就会和你硬杠，那么你的损失就会更大了。

慢慢与对方竞争，逐渐削弱他的实力，让对方心服口服，他只会认为自己能力有问题。

## 第二个手段： 兵不血刃

①：先让前面的人尝到甜头

②：吸引更多的人入局

③：用手段控制局面

### 第二个手段：兵不血刃

兵不血刃，就是不战而胜的意思。

这是春秋时期，管仲所用的一个高明做局手段。

正是凭借此局，齐国由一个弱小的诸侯国，变成了数一数二的霸主。

通过抬高商品的价格，让别国的人争相制造这种商品来赚钱。但此时此刻，粮食的生产却被荒废了。

时机成熟之后，齐国便选择停止贸易，别国的商品只能积压在那里。

这时候，他们的经济出现了问题，又有粮食生产的困局，实力便迅速变弱。

最后，他们也只能臣服于齐国。

这个局的精妙之处就在于，自己花费的代价很小，但却让对方遭受巨大的损失。

当你识破这个局的时候，已经太迟了，因为趋势无法更改。

这个局的核心无非就是以下3点：

①：先让前面的人尝到甜头

先抬高价格，让前面的人赚到一些钱，让他们尝到甜头。

②：吸引更多的人入局

这时候，就能吸引更多的人参与进来，让这个领域涌入大量财富。

③：用手段控制局面

之后，就能用一些手段来控制局面，价格也会开始暴跌。

不费吹灰之力，就轻松收割了别人的财富，自己却没有多少损失。

第三个手段：  
推恩令

①：将下属划分成多个小组

②：区别对待组内的成员

③：瓦解下属的小团体

第三个手段：推恩令

推恩令，可以说是历史上最为顶级的做局手段。

汉朝的时候，本来规定只有嫡长子才可以继承诸侯王位。

汉武帝颁布推恩令，嫡长子和庶子都可以继承封号和一定的地方。

一代代分封下来，诸侯国就变得越来越小，实力也越来越弱。

这个局可以说是对人性的把握很深，无论执行或不执行，诸侯国都会出现问题。

哪怕诸侯王知道其中的坑，也只能往里面跳。

其实推恩令，在职场中也多有运用。

主要是为了削弱下属的实力，让下属无法抱团，领导的位置就会更稳固。

职场中运用推恩令是以下3个步骤：

### ①：将下属划分成多个小组

面对能力强的下属，领导总是会有一些忌惮的。

尤其害怕下属团结在一起，抱团架空自己这个管理者。

所以，就把下属分为多个小组，让他们彼此出现矛盾。

### ②：区别对待组内的成员

对待下属，自然是不能一视同仁的，而是区别对待。

选出一个组长，而且组长的工资要比组员高。

工作表现优异的组员，要多夸奖他们，反之就要批评。

### ③：瓦解下属的小团体

员工之间的关系再怎么好，在利益面前，也是不堪一击的。

他们内部的竞争就会有很多，彼此之间的矛盾也会逐渐加深的。

这时候，他们非但不会抱团，而且会为了自身利益，去巴结领导。

**157 富人定律：赚大钱必备的4大顶级做局思维，有钱人不说，穷人不懂**

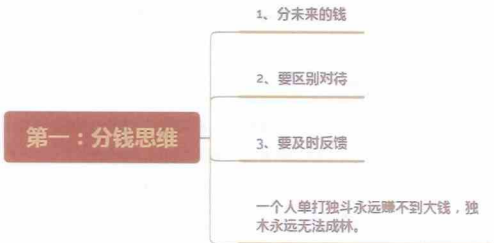
赚钱其实就是布局，不要以为赚钱就是靠努力。

如果你这样想，那么你很难能赚到大钱。

记住一句话：社会上能赚到大钱的高手都是懂布局思维的人。

今天跟大家分享4个关于财富的布局思维，学会了你也能赚大钱。

接下未满满的干货，建议大家点赞收藏，反复观看，尤其是最后一个，非常重要。



### 第一：分钱思维

一个人单打独斗永远赚不到大钱，独木永远无法成林。

高手从来不会自己去干，而是借助别人的力量去帮自己做。

为什么你是打工的，只能被压榨？

为什么你的老板，什么都不做，每天赚上万？

如果想要赚大钱，那么你就要学会分钱让别人去干，你不会分钱就没人搭理你。

因为人性就是喜欢利益。俗话说：重赏之下，必有勇夫。

只要你分的钱多，就不愁别人不帮你赚钱。

在分钱时，要注意以下3点：

#### 1、分未来的钱

布局，千万不要马上兑换利益。

利益是驱动人最大动力，也是拿捏人的最好方法。

所以，布局者需要设定长远的目标和愿景。

不论是哪个团队，当前的资源都是有限的，只有未来是无限的。

想要赚大钱，做大局就要给大家设定期望，只要现在齐心，未来就能享受更美好的生活。

## 2、要区别对待

局中的每个人，不能平均分配资源，而是根据其贡献和能力进行评估。

让有能力的人得到更多的资源，让能力不足的人接受淘汰。

只有当每个人接受了这样的观念，才能够积极主动地去办事。

## 3、要及时反馈

跟别人给出了承诺就一定要实。

如果出现一次承诺没有兑现，就会让大家对你的信任产生怀疑。

那之后的设定的目标和承诺，大家也都会持怀疑态度。

如果连续两三次没有兑现，就等于你的信用破产了，之后肯定没人愿意跟你干。

### 第二：支点思维

“给我一个支点，我就能撬动整个地球。”

真正赚大钱的人，会付出足够的努力，但是他们所靠的不是蛮力，而是善于运用巧劲。

做任何事情，都能找到关键点，让自己迅速入局，高效成事。

运用支点思维主要是以下 2 个方面：

### **1、寻找支点**

寻找支点就是找到一个可以利用的关键点，可以是工具，是方法，是人等等。

让我们能够以小的力气来实现较大的效果。

在布局时，找到合适的支点可以事半功倍。

### **2、利用支点**

找到支点之后，需要充分利用它来达到自己的目标。

这就需要我们深入了解支点的特性，将其与实践情况相结合。

创造性的运用支点来解决问题。



### 第三：借用思维

借用思维也叫做资源整合思维，真正能赚到钱的高手都是空手套白狼的高手。

你要多想如何才能不用一兵一卒就能获取财富的办法。

其实很简单，只需要做好以下 3 点：

#### 1、寻找资源

首先需要发现并了解可用的资源。

这些资源可以包括企业内部的资产、人力资源，以及外部的合作伙伴、市场机会等。



通过全面了解和评估资源，我们可以确定哪些资源可以被利用。

## **2、资源整合**

在找到资源后，需要进行整合。

这意味着将这些资源以最有效的方式组合在一起，以实现企业的目标。

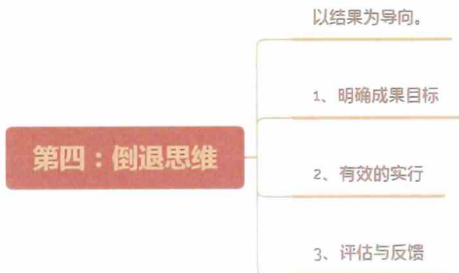
整合资源的过程可能涉及到重新分配资源、调整组织结构、优化业务流程等。

## **3、资源转换**

资源整合完成后，需要将这些资源转化为实际的收益。

这可能涉及到开发新的产品或服务、开拓新的市场、提高生产效率等。

通过将整合后的资源投入到实际运营中，企业可以实现增长和盈利。



#### 第四：倒退思维

这是一种反常规的思维方式，所有的做法都是倒推法。

现实中，绝大部分人都是为了成功不断的找方法。

而真正的顶层布局高手却是利用倒退思维来反向思考，以结果为导向。

然后思考步骤、方法、工具，最后再确定执行的方案。

在运用倒退思维时要遵循以下 3 个基本标准：

##### 1、明确成果目标

实施结果导向的第一步是设定明确、具体的目标。

这些目标应具有可衡量性，以便在执行的过程中能够明确判断是否已达到预期的效果。

## **2、有效的实行**

结果导向要求将设定的目标转化为具体的行动计划，通过有力的执行来达成目标。

这就意味着要确保工作计划的有效性，并在需要及时采取行动推动计划的实施。

## **3、评估与反馈**

在结果导向的管理方式中，持续的评估和反馈是至关重要的一环。

通过定期检查和评估工作的进度，可以及时发现并解决问题，进行必要的调整。

同时，积极的反馈能激励团队成员继续努力，并为未来的工作提供宝贵的经验。

**158 谋局先谋心：人性的 3 个薄弱点，找准了，别人才会入你的局**

谋局就要谋略，谋略就要谋人，谋人就要谋心。

可是心上自有它的盔甲，如何谋心，如何破除？关键就在于要抓住人性的薄弱点。

引诱别人入局，讲究一个见缝插针，攻其不备。

抓住他潜意识里的弱点，让他毫无防备地入你的局，还觉得这个行为是出于自己的自由意志...

下面这 3 个薄弱点，皆可利用。学会了，你就懂了，该如何作为谋局者，操控人性。反之，就只能是棋局上的棋子，任人宰割。

### 第一点：利用观者的恐惧

## 第一点：利用观者的恐惧

恐惧是人类与生俱来的情感，无论社会如何进步，恐惧始终如影随形。因此，对于智慧的人来说，利用恐惧，是一种获取权力和控制的方式。

鬼谷子说：“与阳言者，依崇高；与阴言者，依卑小。”

这句话，其要义就在于通过陈述对方的弱点，来让人失去信心，通过恐吓，来击穿心理防线，从而说服对方。

也就是说，所谓利用恐惧，简而言之，就是利用听众的恐惧心理，设想某种情况可能会导致可怕的结果。在这个过程中，你不需要证明这个后果的必然性。

有人知道能利用恐惧，但在具体的现实里就不知道怎么用。

其实在现代市场中，“恐惧营销”正在成为最重要的手段之一。最常见的，比如在保健品销售中，常常会强调健康问题和身体恐惧，让消费者产生预防疾病的需求。

恐惧营销可怕的点在于不仅能推动销售，还能让消费者觉得自己做出了正确的选择。

当人们感到恐惧时，很容易做一些违背自己意愿的事情来减轻恐惧，这样就容易被他人影响或控制。

实际上，渲染恐惧的言论与口中所谓的“后果”，他们之间往往并没有明确的因果关系。

而鬼谷子并不认为利用恐惧是道德或伦理上的错误。他认为，恐惧是人性的一部分，无法避免。人性本身就是趋利避害的。一旦涉及到个人具体利益，就容易被说服。

因此，谋局者应善于利用人性的弱点，以获取更多的利益。

当然，在利用恐惧的过程中，也需要遵守法律、公正和诚信的原则，一次性的买卖不长久，害人的买卖更不能做，否则只会失去顾客的支持。

## 第二点：把握人性的虚荣

虚荣心是普遍弱点，无论你是高官还是底层，无论你是老是少，都受其影响。

因此，一个聪明的人往往善于抓住人性中的这个弱点，将他们往自己想要的方向引导。

真正的谋局者，懂得利用人性中的虚荣心来获得更多机会和资源。

虚荣心是人类天生的属性，既有积极一面，也有消极一面，关键在于如何善于把握它。只有通过正确的方式利用虚荣心，才能钓到你想要的大鱼。

### 第二点：把握人性的虚荣

虚荣心是普遍弱点，无论你是高官还是底层，无论你是老是少，都受其影响。因此，一个聪明的人往往善于抓住人性中的这个弱点，将他们往自己想要的方向引导。

每个人都渴望得到他人的认可和尊重。在你自己身上，若想在社交场合获得更多资源和机会，就必须善于利用这种虚荣心。例如，你可以通过讲述自己的成就、展示自己的优势来吸引他人的注意，从而获得更多机会。

同时，在商业领域，许多大老板也通过利用人性中的虚荣心来推销自己的产品和服务。

有些产品在市场上不知名，但背地里却能赚大钱，为什么？就是因为他们通过塑造一种高端奢华、精致高雅的形象来吸引追求品质的人群。不卖品质，卖地位，卖形象。而它们的受众，在购买产品时往往不太在意价格。

虚荣心不仅存在于社交和商业领域，还存在于人们的私人生活。

例如，在社会交往中，很多人会因为他人的赞美而感到开心和自豪，这也进一步强化了他们的虚荣心。因此，若想在社交中取得成功，就需要善于抓住对方的虚荣心，巧妙地给予称赞与肯定。

真正的谋局者，懂得利用人性中的虚荣心来获得更多机会和资源。

虚荣心是人类天生的属性，既有积极一面，也有消极一面，关键在于如何善于把握它。只有通过正确的方式利用虚荣心，才能钓到你想要的大鱼。



### 第三点：抓住世人的贪欲

#### 第三点：抓住世人的贪欲

贪欲在人性中无处不在，日常生活跟商业竞争，其实都受到贪欲的驱使。

一个谋局者，应当学会如何利用他人的贪欲，以获取更多的利益。

一个商人可以通过降价促销的手段来刺激顾客消费，进而赚到更多的钱；一个政治家也可以通过许诺种种利益来争取选民的支持，从而在选举中取得成功。

而这只是浅层的部分。真正优秀的布局人，能够做到让人无知无觉。

其要义，就在下面两点：

## **1.设置吸引人的诱饵**

你能够提供什么价值，也就是你能够引诱别人入局的诱饵。

你可以让这个诱饵显得重量级，别人明知是圈套，依然想“搏一搏”。你也可以让你的诱饵合情合理，让别人觉得你们的合作给了双方同等的利益。

但不管怎么样，这个诱饵必须要吸引人。不吸引人，别人就不可能入局。

## **2.让别人主动来找你**

如果你想要让别人入局，你去主动找他，跟让他主动来找你，是完全不一样的。

你主动找他，就要考虑怎么说服他。而通过设局引诱，让他自己主动想到来找你，那就是他要来请求你了。

你要布局，就要让他主动来找你，你才能实现利益最大化。

## 159 顶级富人谋局致富的 4 大智慧：助你谋局，做局，控局，成局

从古至今，但凡能做大事，成大业者，皆是谋局之人。

鬼谷子从不出山，却可以操控天下；

很多精英不轻易露面，财源却滚滚而来；

很多大佬不在江湖，但江湖处处都是他们的传说。

顶级富人谋局致富，往往就是靠以下 4 大智慧。每一条都很重要，帮助你谋局致富。

### 一：利用身边的一切资源

①：认识每件事物的价值

②：合理利用每件事物

③：运作资源

## 一：利用身边的一切资源

越是善于谋局的人，越是会利用身边的一切资源。

也许资源未必是被他们所拥有的，却是可以被他们所利用的。

每一件东西，包括物品、金钱、股权等等，都是他们的工具。

他们并不求彻底拥有这些事物，而是利用这些事物，达成自己的目的。

主要是要做到以下 3 点：

### ①：认识每件事物的价值

想要利用资源，首先就要认识每件事物的价值。

其实每一样东西，都有明确的归属，明确的价格，都可以用来买卖。

有形的物质和资源可以被利用，无形的事物也具有价值。

包括人的时间，甚至是人的情感。

### ②：合理利用每件事物

当你能够认识到每一件事物的价值之时，就能充分利用它们。

谋局的人，往往不会被具体的事物所控制，而是把他们当成工具使用。

### ③：运作资源

谋局最关键的一点，就是合理运作身边的资源。

越是善于谋局的人，越是善于运作身边的资源，让它们发挥出更大的价值。

比如，对普通观众来说，可能只是看电影而已。

但谋局的人，并不关注电影本身，而是想办法运作电影票房。

## 二：量化一切事物的价值

其实一切事物的价值，都是可以用钱来衡量的。

资产可以量化，思维可以量化，时间可以量化，情感也可以量化。

劳动创造的价值，其实也是可以量化的，但不是每个人都能得到相应的价值。

为什么金融是最赚钱的行业呢？就是因为金融最善于量化价值了。

其实主要是以下 2 点：

### ①：做事和谋局的区别

辛辛苦苦做事的人，往往比不过谋局的人。

站在不一样的维度，结果却往往就是千差万别而已。

当你做事的时候，你只是站在一个单一的视角看问题，所以很难有大成就。

而那些谋局的人，往往可以兼顾多个视角，所以更容易得到财富。

### ②：整合资源

所谓做局其实就是通过对资源的配置和优化，让资源得到增值。

举个例子，石墨和金刚石结构一样，价值却又是千差万别的。

整合资源，往往能有想不到的能量，起到出其不意的效果。

例如现在很火的互联网，其实就是空间资源的整合。

互联网为什么如此成功，不就是能够打破物理空间的限制吗？

而我们所熟知的金融业，其实就是对时间的整合。



### 三：因势而动，因利而驱

作为一个谋局者，一定要顺应形势，把握利益。

最主要就是以下 3 点：

#### ①：趋势

我们常说的趋势，也就是形势，是很多事情发展的必然。

古代常说，顺势者昌，逆势者亡，这其实也代表天道。

只有你把握了趋势，才可以把握住先机，不至于被淘汰。

## ②：工具

所谓的工具，其实在我们的生活中随处可见，只看我们是否能够利用。

互联网是工具，人工智能是工具，很多事物都可以被利用。

用好了工具，那么你所布的局，往往也就成功了一半。

## ③：风口

无论想做什么事业，一定要把握住风口。

就像你出门需要看天气一样，你做事也要看当前的风口。

俗话说得好，十年河东又十年河西，很多事情是变化无穷的。

尤其是创办企业的人，一定要学会从风口中挖掘出红利。





#### 四：建立系统

其实赚钱，也是有境界之分的。

一般人都是靠做事赚钱，而真正境界高的人，却是靠系统赚钱了。

什么是系统呢？系统就是做局的产物。

那些大企业家，那些顶级精英，往往都是做局的人。当你的局谋好了，那么系统也就建立好了。

想要赚钱，一定要记住一个逻辑。

当别人都去淘金的时候，你千万不要去加入淘金大军，而是应该售卖淘金工具。

所谓谋局，主要就是抓住差异化，去做一个系统。

做系统主要是以下 4 步：

#### ①：复杂问题简单化

想要谋局的话，就一定要把复杂的问题梳理一个思路出来。

比如说，你想要做一桩生意，就一定要弄清楚最核心的几个点。

无非就是客人、位置、资源、形势。

#### ②：简单问题数据化

所有的问题，本质上都离不开数据的支撑。

所以想要解决什么问题的话，就一定需要有效的数据，这样才可以得到有效的支撑呢。

### ③：数据问题程序化

想要创建一套严密的系统，需要的是井然的程序。

唯有程序建立了，才能保证系统高效运转。

### ④：程序问题体系化

其实我们建立一个系统，最终的目的，还是为了建立有效的体系。

当体系建立好了之后，就说明这个系统是真的完成了，也就会有更好的成果。

### 160 富人不说，穷人不懂：顶级上位者谋局，就靠这3点秘诀

这是我见过最高明的谋局手段，毫无漏洞，几乎无法破局。

在古代，有一个村子里的人不喜欢吃荔枝，但某个商人手上刚好有一批荔枝。

这个商人每天去村子里扎点，大声吆喝，说自己要高价收购荔枝。

这之后，商人每天都会去收购荔枝，而且价格一天比一天高。

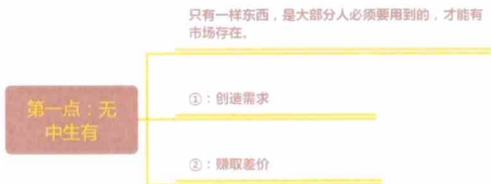
就因为这样，荔枝成为了这个村子里人人争抢的商品。

不爱吃荔枝的村民，却到处寻找荔枝，甚至不惜高价买来荔枝。

到了最后，商人手上囤积的一大批荔枝，全部都被卖了出去，赚了一大笔钱。

其实这个故事，就蕴含着致富赚钱的谋局思维。

今天就给大家分享一下，顶级上位者谋局的 3 点秘诀。尤其是最后一点，与财富的秘密有深切关系。



### 第一点：无中生有

其实这个商人，用的就是无中生有的方式。

村子里的人不爱吃荔枝，按照惯常方式，是如何也卖不出去荔枝的。

因为村民不需要荔枝，所以完全可以不去买荔枝。

什么生意最好做，一直都有客户？那自然就是生活必需品了。

只有一样东西，是大部分人必须要用到的，才能有市场存在。

比如说，同样一条街的两个店铺，卖鲜花的商店，或许很久才有生意。但卖菜的商铺，每天的客户都络绎不绝，生意特别红火。

这个故事里，商人用一种巧妙的方式，将荔枝变成了必需品。

核心思维无非就是以下 2 点：

### ①：创造需求

为什么一开始卖不出荔枝？因为村民不爱吃这种水果。

这个时候，村民对这种商品是没有需求的。

商人高价收购荔枝，让拥有荔枝的人都能致富，那么人们对荔枝的需求就会提升。

之后的话，荔枝生意就会好做很多了。

做生意也是这样，你想要吸引客户，首先就要创造需求。

为什么泡面可以风靡全球？因为很多人太忙了，来不及做饭，对速食有需求。

很多时候，客户自己都无法意识到，自己会有对某个产品的需求。

但是商家创造出来了，客户才恍然大悟，原来自己需要这个商品。

## ②：赚取差价

其实在这个故事中，商人能够致富，就是赚取了差价。

一开始的时候，商人每天都会去收购荔枝，而且价格也是逐渐提高。

越到后期，村民就会抢先将昂贵的荔枝买走了。

在这个过程中，商人仅仅用了很少的成本，却赚取了大量的利益。

很多谋局者能够成功致富，就是利用了人们的惯性思维。

## 第二点：惯性思维

①：抛砖引玉

②：金蝉脱壳

### 第二点：惯性思维

那些村民，一开始对荔枝丝毫不感兴趣，也根本不需要。

但后期为了赚钱，甚至主动倒贴钱财，花费巨资收购荔枝。

实际上，这就是陷入了惯性思维了。

很多谋局者能够成功致富，就是利用了人们的惯性思维。

主要是以下 2 个步骤：

①：抛砖引玉

做生意的时候，必须要先让一部分人赚到钱。

这样的话，其他人才会跟风，你的生意才会水涨船高。

这其实就是抛砖引玉，利用人们的贪婪，引诱他们入局。

一旦有人通过荔枝赚到了钱，剩下的人肯定会继续跟风。

在这个过程中，商品的价值就被一步步抬高了。

## ②：金蝉脱壳

当大家都在争抢荔枝的时候，商人把仓库里的所有荔枝都卖给他们。

他们想通过荔枝发财，商人清理完库存后，就可以离场了。

这一招，其实就是金蝉脱壳。

在这个过程中，商人不会有一点损失，却得到了极大的收益。

其实很多真实的商业案例，也是靠这种操作方式的。

最重要的不是商品本身，而是如何让商品流转。

你手中的商品，只要可以流转到下一方手里，那么你就是成功的。



在商业中，建立体系尤其很重要，是谋局成功的关键。

### 第三点：建立体系

①：形势

②：风口

### 第三点：建立体系

越是高明的商人，越不会满足只卖荔枝，而是想赚更多的钱。

这时候，商人发现，很多人特别想买荔枝，但却没钱。

于是商人便说，我可以借钱给你们买荔枝。

这个时候，人们觉得荔枝肯定会一直涨价，不惜借钱也要买荔枝。

商人此时，不用辛辛苦苦卖荔枝了，赚的钱却比之前都多。

奇特的是，荔枝的所有权分明在商人手中，赚钱的永远是他。

在这个过程中，商人其实就是建立了一套体系，所以躺着都可以赚钱了。

在商业中，建立体系尤其很重要，是谋局成功的关键。

如何建立体系呢？主要是以下 2 个方面：

### ①：形势

当你想要建立一个体系的时候，首先要看清楚形势。

尤其是在商业活动中，把握形势是最关键的。

无论你想售卖什么商品，一定要把握住当前的趋势吧？

举个例子，数码相机曾经一度火遍全球，是许多摄影爱好者的最爱。

随着智能手机的普及，各种美颜相机开始出现。

这个时候，人们对相机的需求，开始大幅度下降。

所以说，做一个生意，肯定是要掌握形势的！

### ②：风口

想要做好一门生意，关键就是要把握好风口。

比如说在很长一段时间内，互联网很火，创造了许多机会。

很多人抢占先机，靠着互联网的影响力，成功发财致富。

站在风口上，很容易就能飞起来。

**161** 这是千门三十六局中最出名的一局，名为滴水滚珠局。一旦陷入其中，几乎任何人都无法破解。

而倘若你能掌握这种手法，并善于变通运用，就再也不会为赚不到钱而担忧。

滴水滚珠这个名字，取自水滴滚落在荷叶上，越滚越大的自然现象。

能理解这个题名，就能懂这个局的含义。

且看下面这个故事：

古代有个商人喜好收集字画，但目的不是收藏，而是为了赚钱。他是怎么操作的呢？有下面 3 个步骤：

滴水滚珠局：庞氏骗局的  
底层逻辑，看完就懂  
庄家是怎么收割你的

### ①.锁定目标，收集筹码

商人收集的作品，往往来自于去世的画师，因为它们在市场上流通有限，不会有新的作品出来稀释市场。

例如某已逝苏大师的画，原本并不出名，每幅价值一百两左右。该商人不断收购，等到市面上三分之二的作品都到了自己手里，他就有了操控市场的筹码。

### ②.散布利好消息

接下来，他就跟古董店进行合作。例如说宣布苏大师以一千两成交，这个时候还只是他自己买自己卖；过一段时间，又宣布苏大师的画以五

千两成交，这一次，可能就零星有人入局了；再过一段时间，宣称苏大师作品以三万两成交，惊艳众人。

这一番操作下来，内行人也纷纷入场。

### ③.拉高出货

此时市场已经开始抢购苏大师的作品，商人开始逐步高价卖出字画。一场布局下来，高达百万两的利润轻松到手。

那些前仆后继购买的人，就真的不懂行，看不出字画的本身价值吗？也不尽然。只是他们也并不是真的想收藏，而是想要把作品高价卖给别人。因此，他们反而会帮助商人维护这个市场。

毕竟每个入局的人，都在赌自己不是最后那个高价接盘的倒霉蛋。

滴水滚珠局的基本逻辑，就是如此。

不止古人用这个局来敛财；二战后的美国人，也用这个思路发明了庞氏骗局，更加简单粗暴；现代那些奸商更是不逞多让，什么币圈什么 p2p，整得一众民间资本裤衩都赔完。

这个局之所以能成，原因就在以下 3 个要点：



**要点一：找对一个“盘”**

滴水滚珠局中，“盘”就是指荷叶，“滚珠”就是指水珠。

要靠这个局赚到钱，你选择的“盘”必须有以下两个要素：

**1.不吸水，只聚水**

你选择的盘，一定要肖似荷叶，不吸水，只聚水。

这个盘，其实就意味着市场。

为什么这个局炒作的东西，往往都在文玩字画、茶叶、房地产，甚至酒业等领域？

因为你要做这个局，就决定了你的商品必须折旧率低，存在时间越久价值越高。

像水果或蛋糕等，虽然也能炒作出惊天高价，但做不到层层转手。

还没等你收集出足够的筹码，就变质腐化了，这种商品，就绝不能用这个局。

## 2.“水珠”越滚越大，但一定要找到人接盘

“水珠”其实就代表着商品的价值。一片荷叶上，水珠只要不下落，就会越滚越多。也就是说，“盘”中的商品，不会贬值，只会增值。

滴水滚珠局主要赚的是多少钱？其实就是下家的不断接盘，“水珠”的层层滚大。

只是盘如果转手不出去，就会砸在布局者手里，造成很大的损失。

因此一定要步步为营，找对一个能赚钱的“盘”。

### 要点一：找对一个“盘”

#### 要点二：激发人的侥幸跟贪欲

滴水滚珠局，实质上就是去说服别人，让别人用高价，来买入一个“二手”的东西。

二手车，只值原价的 80%；二手衣服，有时候白送别人都不一定要。

但二手茶叶，二手字画，二手股票，却能不断转卖，卖出高价...

因为做局的庄家，已经让入局者深深地相信，相信这些奢侈品就是这个逻辑，相信这个泡沫就是它们本身的价格。

这个观念之下人就会产生两种想法：



## 1. 侥幸

当一个“水珠”被宣传成高价值商品时，人的情绪就会被激发，跃跃欲试想要购入。

在收尾阶段，商品相比原价已经涨了十倍不止，庄家逐步以这个价格卖掉手头囤积的商品。

而对那些已经上头的人而言，他们真心认为这东西还能涨价一百倍、一千倍，因此对于目前这个高价，他们都会觉得“太便宜了”。

出于侥幸心理，在这个阶段，韭菜都会争先恐后地购买。于是庄家就这样顺利清掉了手头的货。

## 2. 贪欲

有些人不是不知道这些都是泡沫，只是他们对自己有信心，自认为能看清局势，绝对不会成为最后接盘的韭菜。

出于这种贪欲，他们也成为了市场的隐性维护者。也是因为贪欲，明知道这玩意不值钱，他们还是愿意花大价钱，去赌那个大赚特赚的概率。

只是市场怎样并不受韭菜控制，等到庄家出完货，宣传就停了，市场开始进入转折阶段，价格猛跌，最终那些心怀赚钱幻想的人，只能眼睁睁看着东西砸在自己手里，损失惨重。

### **要点三：人为制造稀缺性**

滴水滚珠的本质，就是通过囤货居奇，来人为地制造稀缺性。

对此，不关注，不要被诱惑，是唯一的破局方式。你但凡起了一点贪念，做出了一点行动，都是踩了坑。

### **162 跟大家说一个真相：赚大钱的背后就是看你会不会做局。**

这个世界上由各种各样的局构成，你的身份只有两种。

一是布局者，让别人帮你赚钱；二是入局者，别人利用你赚钱。

你在哪个层次，决定你赚钱的高度，想成大事者，必懂谋局。

今天，给大家分享谋局者的 5 大思维，只要你能做好这 5 条，不怕发不了财。尤其是最后一条，非常关键。

## 5大做局思维

思维一：信息降维的智慧

思维二：财富的安全通道

思维三：名利不可兼得

思维四：利用复利

五：消费心理类推

### 思维一：信息降维的智慧

真正之前的信息其实都是免费的，只是你看不到而已。

例：

曾经，有一位从 985 高校毕业的文学专业高材生，他没有选择诗词歌赋的研究方向，而是开设了一家桶装水送水点。

人们对此议论纷纷，认为他的行为匪夷所思。然而，他用一句话就堵住了所有人的嘴。你知道现在的首富是谁吗？是农夫山泉的钟睒睒。

尽管他错过了互联网时代和房地产牛市，但他的送水点却能稳坐首富的宝座。这是因为，无论电商和房地产企业如何层出不穷，人们都离不开一样东西，那就是水。这是每个人生活中的必需品。

信息降维概括起来就以下 4 个方面：



### 1、讯息不对称

“你知道的他不知道”。

信息的发送者和接收者之间存在信息差异，一方拥有更多的信息，而另一方则是信息不足。

这种不对称就会导致误解、错误决策，或者被别人操控的情况。

## **2、资源不对称**

“你有的他没有”。

在信息获取过程中，不同人或组织拥有的资源不同，例如时间、金钱、技术等。

这种不对称可能会影响到信息的获取和处理能力。

## **3、能力不对称**

“你会的他不会”。

在信息处理过程中，不同人或组织处理信息的能力不同，包括理解、分析、应用等。

这种不对称可能会导致对信息的误解或者无法有效利用信息。

## **4、理解不对称**

“你懂的他不懂”。

在信息传递和接收过程中，由于个体的认知、经验、文化等因素，对信息的理解可能存在差异。这种不对称可能会导致信息传递的失真或者误解。

## **思维二：财富的安全通道**

在许多人看来，各行各业竞争激烈，似乎难以找到机会，然而，实际上机会依然存在。

比如，前几年出现的开店热潮吸引了众多人。虽然开店的老板们并不确定能否盈利，但从事物流和刷单的人却能确保收益。

如今，直播带货正成为一股热潮，但背后的主播和商家是否盈利仍然未知。然而，进行直播培训的人却能确保盈利，这就是人们所说的安全通道。

风险较小，收益较高，随着行业竞争的加剧，外部的收益也在逐渐提高。但若跟不上行业发展的步伐，就有可能被淘汰。

## **思维三：名利不可兼得**

穷人的钱相对容易赚取，背后的原因是富人在操控市场。

穷人只关注价格，而富人更看重品质、服务和品牌。

对于初创企业来说，过早地追求品牌形象和口碑建设是不明智的。

在这个阶段，企业应重点在于在不影响产品安全的情况下，尽可能降低成本，提高性价比。

比如：

某田鞋，在一片叫骂声中坐上了畅销榜的榜首。



#### 思维四：利用复利

复利指的是投资获得的收入，投资过程中不断产生收入，循环往复所获得的收入就是复利。

举个例子：

小王是一名教师，他讲课风趣幽默，学生都喜欢听他讲课。

有一天他将课程录制下来，在网上以十几元的价格出售。

随着名气越来越大，买的课程也越来越多，出去讲个课就能赚几十万，而他的工作量没有增加。

利用复利思维能够达到以下 3 大作用：

### **1、以复利创造财富**

复利思维被认为是实现财务自由的关键。

通过持续投资并让利润滚动，复利效应使得资产增值的速度随着时间的推移呈指数级增长。

### **2、以复利经营人脉**

在人际关系中，复利思维意味着通过持续的投入和维护，建立起强大的人脉网络。

与投资类似，人脉的建立也需要时间和耐心，不能急功近利

### **3、以复利学习知识**



在学习过程中，复利思维意味着持续不断地积累知识，并让知识相互关联和融合。

与传统的线性学习方式相比，复利学习方式更能够实现知识的快速增长。

## 五：消费心理类推

消费心理类推就是说，人们会为了归属感和所有权而购买商品。

归属感是指人们对某个群体组织或者商品服务的认同和依附，希望购过购买来强化这种认同感。

而所有权意识是指人们对拥有物品的渴望，购买商品可以让他们感受到对物品的所有权，从而满足内心的需求。

举个很简单的例子：买房。

从个人的居住体验来看，租房和买房并没有太大的区别。

然而，为什么许多人愿意花费一生的努力来购买房产呢？

其实，他们购买的不仅仅是房产本身，更重要的是房产证所带来的主权意识和归属感。

### 163 穷人谋事，富人做局：高手空手套白狼就抓 3 个核心，创业者经商必看

能赚大钱的人，都在用空手套白狼的思维做局，整合资源，用最小的成本撬动最大的财富。

我曾经认识一个潮汕老板，他看上了一整栋房子，但交了 500 万定金之后，他手头就没有流动资金了。

这要是交不上尾款，500 万的定金也就打水漂了。于是他就使了这招空手套白狼的绝学，成功拿到了 3200 万的现金。他的做法是这样的：

首先他调查了当地三星级的酒店，每晚的价格大概是 300 块左右。而五星级酒店是 600 到 800 之间。

于是他就发了公告，声称要买下这栋楼，然后装修成五星级酒店，但是每晚的入住价格只需要 30 块钱，但如果住户想享受这个优惠，就必须一次性购买十年的使用。

而如果他每年只过来住了 100 天，也没有关系。因为剩下的 265 天这房子也不会闲着，委托给这个酒店，酒店就会帮忙把房子给租出去，而一天的价格，只是三星级的酒店的价格。

这样物美价廉，自然很好租出去。于是双方就协定收入平分，出租一天，每个人分得 150 块。200 天就能收入 3 万，3 年客户就能回本，此后 7 年的收入，就全部都是利润。而且每年还可以免费入住 100 天。

这公告一发，立马就有 300 个客户过来付款，这 300 个人加起来，3200 万的现金就到手了。

然后他花了不到 2000 万的首付，贷款把这栋楼买下来了，并用剩下的钱进行了装修。

不要觉得他这样很亏。事实上客户的房间出租出去，老板分到的 150 块就用于冲抵酒店日常的开支。

而实际上客户购买了房间的使用权，就等于成了这个酒店的业务员。只要他们有朋友需要住酒店，你觉得他们会不会推荐朋友过来呢？肯定的，毕竟这样多有面子？这样一来，老板就等于免了销售费用，因为这些客户既是顾客，又是股东。

酒店还会提供餐饮和娱乐服务，这些客户既然住了你的酒店，自然会产生其他消费。

因此这个老板没花一分钱，只是用未来的使用权和收益权向客户融了资，最终获得了价值 4000 多万的资产。而他这样做了，客户甚至还会非常感激他。

他的这套手段为什么能成，主要在于抓住了 3 个核心：

## 一、整合闲置的资源

### 一、整合闲置的资源

很多人都说现在生意不好做，总是缺资金。其实就是因为，在需要的时候，他们只会跟朋友和银行去借，而不懂怎么进行资源的整合。

像酒店这种场所，大部分时间其实都在闲置，同时也有一定的淡季旺季规律。

但这个老板的方法，妙就妙在有效整合了资源，酒店几乎没有空转。

事实上还不止这么简单。在上述环节之后，他还谈了一些或大或小的合作，比较典型的就是利用酒店的场地，承办会议等业务。

例如说，他会派下属去跟培训公司合作，这种公司往往需要在各地长期租赁培训场所。

将酒店的场所用很低的价格租给培训公司，但同时有一个要求：必须进行 2 到 3 天的培训，人数必须在 80 人以上。其目的，就是帮助酒店补充客源。

最后培训公司也省钱了，请人培训的公司也省钱了，而酒店却是又大赚一笔。

从中你就可以看出，真正赚大钱的人，往往有这样一个思维：将社会看作是自己的企业，将市场上存在的商品跟人力，看作企业现成的资源，而所有消费者，都是自己的客户。

那么作为老板要做的，就是成为一个中间环节，统筹这些资源。利用好各种资源之间的间接联系，理清楚市场的需求，并为好产品跟好服务定位，将各种环节嫁接在一起，赚取中间的大额差价。

## 二、创造需求和欲望

## 二、创造需求和欲望

存量时代，传统的商品已经不好卖的时候，就更要懂怎么创造需求和欲望。

他有住酒店的需求，你让他住，这是满足欲望。

他不一定经常住酒店，但你卖给他使用权。闲置时期帮他出租，他有朋友了可以带过来免费住，这种原本少见的服务被设计出来，他就想要了，这是创造需求。

在这之后，通过此前这个特殊的商业模式，打造出一个高端、稀有的形象，成为人们心中的口碑之选，宣传到去一次就能如何如何的地步，继续激发人们的欲望。

释放一个诱饵，打造一个品牌。有了这些步骤，何愁卖不出去？

### 三、讲好未来的故事

### 三、讲好未来的故事

这个老板能够吸引众多客户，还在于他讲好了未来的故事。

空手套白狼说服别人的关键要点，在于描绘一个未来的蓝图。

给你钱，他就能拿到多少多少利润；给你所有权，他就能交换到多少多少东西。

你的话一抛出口，让他心动，让他觉得切实可行，那么哪怕你不去找别人，消息一抛出去，别人就要主动来找你。



## 164 一个圈钱的顶级阳谋，管仲以此做局，收割 4 个国家的财富

这是历史上最狠的一个阳谋，对方明知道这是一个局，却还心甘情愿给你送钱。

此局名为聚绅浹堤局，来源于春秋战国时期。管仲凭借此局，收割了 4 个诸侯国的财富。

接下来，就给大家分享一个真实的历史故事。如果你能看懂此局，就能理解财富的运转。

春秋战国时期，管仲辅佐齐桓公，被周天子封为管理诸侯的方伯。

当时，齐桓公需要给周天子进贡，但是缺少足够的费用，管仲便想出了一计。

他在某个地方筑城，并以此为名义，让石匠制作一些石壁，而且把石壁的价格定得很高。

之后，管仲给周天子进言，为了维护王室的体面，要求每个来朝拜的诸侯，都必须带石壁。

周天子觉得这个提议不错，便向各个诸侯国发出号令，每个诸侯都必须带石壁才能朝拜。

于是，诸侯们都到齐国去买石璧，无数的珠宝、粮食、布匹被运到了齐国。

齐国的石璧，被售卖到了天下各地，而齐国也得到了无数的财物。

这就是历史上有名的石璧谋，而这个计谋就是采用的聚绅涣堤局。

其实这个局的核心，无非就是利用人性的虚荣心，把他人的财富收到了自己的口袋里。

想要做成此局，需要以下 3 个能力：

世事洞明皆学问，善于谋局做局的人，都是对世情洞若观火的人。

## 一：对世事的洞明

①：用非常规的视角看问题

②：用利益去衡量人的行为

### 一：对世事的洞明

世事洞明皆学问，善于谋局做局的人，都是对世情洞若观火的人。

管仲在历史上用了四次聚绅渙提局，每一次都能成功，因为他把握住了世事。

唯有如此，你才能掌握住事情的形势，从而主导整个局面。

如何才能洞明世事，关键要做到以下 2 点：

### ①：用非常规的视角看问题

很多人之所以处处限制，就是思考问题的角度太固化了。

越是善于解决问题的人，越会采用不同视角去看问题，最后发现新天地。

比如说，同样开一家店，你的产品还更好，但对门的生意却比你好。

这个时候，常规的思考角度，就是要继续提升产品质量。

但非常规的角度，就会觉得是店铺的“人气”问题。

如果你的店铺总是冷冷清清的话，又如何吸引更多的客户？

### ②：用利益去衡量人的行为

为什么高手做局总是能够成功？因为他总是用利益关系分析人。

当你跟别人无亲无故的时候，如何吸引别人，让别人主动靠拢你。

最好的方式，自然是用利益吸引对方，让对方主动入局。

利益不一定是物质利益，也包括情绪价值。

之前某个网红直播销售，为什么那么多人捧他场？

不就是在他那里买东西，能得到不一样的体验吗？



## 二：对人情世故的洞察

人情练达即文章，古代权谋家纵横捭阖，往往都是攻心为上。

那些生意做得好的人，在人情世故方面都非常厉害。

那些做局的人，把社会的一些人情世故，其实都摸得非常透彻了。

高手想讨好贵人，肯定不会直接送礼，而是让自己不留任何把柄，不落任何人情。

这就要求做局者掌握以下 2 点：

### ①：社会规则

你无论如何做局，其实都是离不开规则的束缚的。

为什么一些之前还很风光的人，转眼间却落寞了。

就看我们现在，很多人破产、公司倒闭，往往也是屡见不鲜。

再高明的局，也一定要符合规则，不能留下任何把柄。

### ②：人际交往

我们常说人际交往，也是一门学问。

做局的核心就是人，需要你良好的人际交往能力。

比如说，管仲就能说服周天子采纳石壁的计划，这当然需要说话的艺术了。

巧妇难为无米之炊，高手做局也需要贵人的支持。

人际交往能力，在做局谋局中，其实是非常重要的一个方面。

会做局的高手，往往都非常洞察人性，对人性把握非常精准，善于操控人性。

### 三：对人性的把握

①：大部分人喜欢什么

②：大部分人讨厌什么

### 三：对人性的把握

聚绅涣堤局，还是利用了人性的虚荣心。

生活中，一些人喜欢买名牌，不就是因为虚荣心吗？

一些家长砸钱让子女出国留学，不也是虚荣心吗？

会做局的高手，往往都非常洞察人性，对人性把握非常精准，善于操控人性。

想要用人性做局，首先要弄懂以下2个问题：

①：大部分人喜欢什么

在这个世界上，人们总愿意为自己喜欢的事情付出代价。

无论是物质、享受、娱乐、健康，或者是虚荣心。

比如管仲的这个局，只是稍微利用了诸侯的虚荣，却得到了实打实的财物。

当你牢牢掌握住人的心理，你就能成功引诱他们入局。

但我个人觉得，很多人就是喜欢不劳而获，用最低的代价换取最高的利益。

说白了，不就是喜欢占便宜吗？

成功做局，先让对方得到一点小甜头，但最后的代价难以预料。

## ②：大部分人讨厌什么

一些人的做局手段，是利用人们讨厌和恐惧的事物。

比如说，大部分人都厌恶风险对吧？

很多帮助人们规避风险的行业，是不是就赚得盆满钵满呢？

人们害怕被看不起，那些满足虚荣心的行业，是不是风生水起？

很多人不喜欢默默无闻，那些帮助人出风头的产业，是不是做得红红火火？

当你把握住了人性，源源不断的财富就会向你招手了。

## **165 谋事者穷，谋局者富：高手做局就靠这 4 个核心，难怪能赚大钱**

凡成大事，天意居半，人谋居半。真正赚大钱的高手，都懂得谋局和做局。

什么叫做谋局？说白了就是为了达到目标，精心谋划每一个行动计划。

就好像一个棋手，精心谋划棋盘上的每一步棋，以达到破局或是制胜的目的。

不是每个人生来就是富人。能懂谋局，才能靠自己不够雄厚的实力，以小博大，出奇制胜。

做局高手为什么能够做到四两拨千斤，甚至空手套白狼？原因就在于他们擅长资源整合。

看完下面这个案例，你就能懂：会做局的人，是怎样快速变现的。



一个女生自己没花一分钱，3 天赚了 36 万。她是怎么做到的呢？

首先她找到一家少儿服装厂，盘下了一批库存的羽绒服。原来标价 268 的羽绒服，她以每件 50 块钱的价格谈了下来。

然后，她又找到了当地的海洋馆，跟他们说：我已经找到了两万个你们的目标客户，想用成本价收两万张你们的门票。最终，她以 50 元 1 张的价格谈成了。

再然后，她找到了当地的 10 家蛋糕店，谈好两万张价值 100 元的蛋糕卡，最后谈妥的价格，是 50 块钱一张。

最后，她找到了当地的学校，说要帮当地的小学生增加科普知识，组织小学生来海洋馆参观。购买 168 元的门票，她会赠送每人一件价值 268 元的羽绒服，和一张价值 100 元的蛋糕卡。

她就用这样的方法借用学校的资源，在短短三天时间内，两万张海洋馆的门票被一抢而空，而她自己净赚 36 万。

在这个案例当中，这个女孩，就是借用了四个因素的资源做了一个局，在这个局里，四方都获得了好处，而她自己也赚到了钱。

很多人都说做局是赚钱最快的方式，3 天赚 36 万够快了吧。

她是怎么谋划好这个局的？就在于抓住了 4 个核心：



**谋局：事先统筹，要为多方谋取利益**

一个好局的第一步就是谋局，而你想要谋一个好局，就要为多方谋取利益。

怎样才能最大限度地平衡各方利益？答案就是资源整合。

所谓的做局思维，其实往往就是通过对掌握的人钱资源进行巧妙的组合设计，制造出有利于做局的局面，并且最终实现自己想要。

如今的大部分行业，产能都已经严重过剩。很多人每天都在找项目，而大量的企业，每天都在思考怎么把产品卖出去。

所以作为个体，我们所需要的资源都摆在市场上，没有必要自己去建设。抓住自己拥有的核心跟关键，其他能够整合的，就尽量通过整合来得到。这样，我们就拥有了成功的资源。

资源到了你手里，你再去统筹，再去分配。

服装厂能卖出一大批积压的库存，蛋糕店收获了持续性的客源，甚至可能培养出长期用户，海洋馆来了一大批游客，学校举办了活动，而学生家长也能够通过这种方式，用较低的价格获得正常买卖得不到的东西。

至于其中的差价，就尽数进了这个做局者的口袋。

这个女孩的统筹中，这 3 点很重要：

**1.看趋势：**分析外部的趋势环境，例如供求状况如何？消费心理如何？

**2.看机会：**对商业机会进行判断，例如抓住各方都有需求的机会。

**3.看资源：**看杠杆资源应该如何利用，据此进行布局。



**布局：密不透风，清晰安排实施步骤**

布局也就是布阵，把自己的行动策略安排得密不透风。

在看清市场的局势后，能够运用现有的资源进行清晰的路径规划，接下来如何实施、如何落地，用什么动作支撑，都能清清楚楚。

尤其是要做到让局中的人不知不觉地就进了局中，并且顺着他的意思走下去。

而哪怕有人看出了这个局，估计也不会多说什么，因为局中人事实上自己也能得利。

**做局：应实而变，根据局势大胆取舍**

做局，就是要根据事先谋划好的路径进行计划的执行。

在保证大框架不变的前提下，根据局势大胆取舍，进行变通，不一定就要按部就班。

就像此局中，学校是关键要素，其他要素都可以酌情更换。



### 控局：势如破竹，打破局中不利因素

控局，就是要控制好局中出现的不确定性，将影响局势推行的因素打破，从而不断地往自己的目标发展。

有人说文中这个局，做好了就是赚大钱，做不好就是骗子。这句话还是有道理的，其实指的就是其中的风险跟不确定性。对于这种风险，就要用控局来解决。

作为案例，自然要以最简单明了的方式，只跟你说个框架。

其中要如何说服、如何抵御不可抗力，如何进行破局跟变通，就要看做局者自己的水平如何了。

## **166空手套白狼的中介思维：看懂这2大 底层逻辑，捞钱比别人快**

这是我见过来钱最快的思维方式，揭露了创业的底层逻辑跟真相。

真正懂创业的人，根本不会用自己的钱起家，都是零成本创业。

而那些拿自己的钱去创业的人，反而大多数都赚不到钱，为什么？

那些所谓的创业导师，永远不会告诉你：真正赚钱的聪明人，都懂用中介思维跟信息差赚钱。

授人以鱼不如授人以渔，再牛的手法都会过时。只有理解了财富的本质，才能融会贯通。接下来我将为你介绍介绍，这个思维，到底是怎么运作的。

## 一、中介思维的 运作逻辑

### 一、中介思维的运作逻辑

你可能刷到过那些所谓的“手机靓号”。尾号都是3个8或者4个8，然后告诉你点击就免费送。

想占点便宜的人自然有了好奇心，广告投放得多的，就有上万甚至十几万人去咨询。



但你一去咨询，客服就会告诉你，这个号已经被别人预定了，等再有好号他会联系你。

这些中间商就是靠这样的方式，获得了十几万人的资源。在这其中，除去看热闹的那部分，真正会购买产品的用户，最少也有一万人。

而这个中间商手握这些客源，来让全国各地的靓号商主动找上门来合作。

通过各地的中转，最后一个好的手机靓号，卖出去利润起码有好几万，号码再不济的烂号，也有几百块的利润空间。

这就是最典型的中介思维，其核心就是把自己想象成一个平台。这个平台呢，可以把精准客户有效识别出来，收集起来，然后将他们跟商家牵线。

在这其中，有几个关键点很重要：

### 1.精准识人

做中介，就要求你能对自己身边的资源有一个详细的认知，你不了解，还怎么去做后续的匹配呢？

对不同的用户客群进行梳理，不仅是为了满足市场上别人的需求，在自己需要用资源的时候，也可以据此找到对应的人选。

而能够做到像上面的案例一样的，是最聪明的一种类型，甚至不用自己去找，就能让某一类目标用户自发地到自己手里。

## **2.整合资源**

识别清楚资源后，就要进行资源的整合。

做过中介的人都知道，资源整合实操起来其实很麻烦，需要你去多方沟通，明确每个方面的利益诉求。

中介要懂审时度势，要懂察言观色，要懂协调跟统筹。

## **3.售后服务**

一个很牛的中介，往往都不是甩手掌柜。

在帮助客户成交之后，即使他不是商家，也会有一定的售后服务。

例如说客户利用你提供的平台买了商品，你也要隔一段时间就去进行回访，看看对方满不满意，商品质量如何。只有他满意了，你这个中介才算是做到位了。

当中介最需要换位思考的能力，因为你要同时考虑多方面的需求。

而一个有这种能力的中介，以后他不管干什么行业都能赚到钱，因为作为平台他已经非常称职。

## 1. 加法思维

当中介一定是加法型的思维。

因为思维简单，认为只有卷低价才能卖出去，再加上不懂换位思考客户的需求，才会有这样的表现。

顾客想要以900块卖出去，而中介的目的，就是想方设法让它以高于900的价格卖出，这就是加法思维。

你一直能够做加法，就有多人愿意找上门来，把东西交给你去卖。

## 二、中介思维的实践变体

一个优秀的中介，必然拥有下面两种思维：

### 1.加法思维

当中介一定是加法型的思维。

例如说有人找你卖二手机，问 900 块能不能卖出去。

一些水平比较一般的中介，马上就会说：“这个价格有点高，你降低一点，降到 750，我想办法帮你卖出去...”

因为思维简单，认为只有卷低价才能卖出去，再加上不懂换位思考客户的需求，才会有这样的表现。

而你要是这样说了，不太懂行的还好，懂一点的必然会很反感，尤其是你表现得这么“懂”，了解都不做，就贸然砍价。

优秀的中介怎么做？让对方提供手机的详细数据，型号，使用年限，目前存在的问题，能否通过简易的维修焕然一新...

等到整理出了这些信息，提取其中看上去实惠的要点，再来跟客户分析价格问题。

一般的二手机，能够详细给出这些指标的，往往都能卖出比顾客心理价位还要高的价格。

顾客想要以 900 块卖出去，而中介的目的，就是想方设法让它以高于 900 的价格卖出，这就是加法思维。

你一直能够做加法，就有多人愿意找上门来，把东西交给你去卖。

## 2. 圈层思维

圈层，意味着高级、稳定的客源。

成功的中介，往往都有自己稳定的客户群体，跟一些重要客户形成牢固的关系，甚至自己进入那个圈层之中。

形成了圈层，就能有源源不断的客户转交，以最稳定的方式得到质量最高的新客户。

最牛的中介是什么样？不是他自己苦苦去找门路、找客源，而是客户愿意主动找上门来成交。

## 2. 圈层思维

圈层，意味着高级、稳定的客源。

不管是卖二手，还是卖茅台，不管哪个领域，能够成功的中介，往往都有自己稳定的客户群体，他能够跟一些重要的客户形成牢固的关系，甚至自己进入那个圈层之中。

形成了圈层，就能有源源不断的客户转交，以最稳定的方式得到质量最高的新客户。

最牛的中介是什么样？不是他自己苦苦去找门路、找客源，而是客户愿意主动找上门来成交。

能做到这一点，吸引人的手段，为客户提供的信息价值，平台值得信任的程度，三点缺一不可。

### 167 细思极恐的做局手段，让入局者无处可逃，下场悲惨

这是我见过最凶险的做局手段，入局者不知不觉中就掉入此局，下场还会特别悲惨。

康熙时期，内务大臣领普带着 2000 士兵闯进了康熙的行宫，幸亏被一个士兵发现，才避免了兵变。

令人惊奇的是，这个大臣随身带着太子的调兵手谕。

经过调查，这份手谕并不是太子亲笔，而是有人模仿太子笔迹写的，故意想陷害太子。

康熙大怒，让人追查是谁伪造的笔迹，大家仔细辨认了一下，觉得很像是十三阿哥的手笔。

康熙又惊又怒，废了太子的地位，把十三阿哥也囚禁起来了。

实际上，真正伪造手谕的人是十四阿哥，他想陷害太子又怕暴露自己，便模仿了十三阿哥的笔迹。

成功搞垮了太子，又嫁祸给了十三阿哥，可以说是一箭双雕，狠辣无比。

这个局的核心逻辑，就是制造出祸端，让其他人背黑锅，方便自己取而代之。

其实这个局的精髓在于以下 3 点：



### 第一点：自己不能出面

其实我们仔细观察的话，这个局的核心就是三十六计中的借刀杀人。

自己不能出面，但是要借用别人的手去做局。

借刀杀人一般在两种情况下使用，一是自己不方便直接出面，借助他人的手实现目的。

还有一种就是，自己不能直接达到目的，要利用别人做成事情。



比如这个故事中，十四阿哥想扳倒太子，又不想自己引火上身。就只能祸水东引，嫁祸给十三阿哥。

最后的话，就是一石二鸟，扳倒了两个厉害的敌人。

借刀杀人主要有以下 3 种方式：

### ①：借人

这在职场中其实很常见，为了战胜对手，就借他人之手肃清敌人。

最常用的方式，无非就是挑拨离间，在他人之间制造对立。

这样的话，自己的心愿达成了，还不会落下任何把柄。

### ②：借物

高手做局的时候，常常会借助物品，以此来制造假象，迷惑他人。

不过有一点需要注意，哪怕是假象，看上去也要足够真实，合情合理。

在这个故事中，手谕上的笔迹十分逼真，就像是十三阿哥亲手模仿出来的，可信度就提升了。

最关键的一点，十三阿哥跟太子一向不对付，他陷害太子实在合情合理。

螳螂捕蝉黄雀在后，谁能想到真正的始作俑者是十四阿哥。

这个局，真是太精妙了！

### ③：借势

凭借你自己的实力无法做局的话，完全可以借助别人的“势”。

哪怕是现在，还有很多人借助权威的影响力、名人效应来给自己贴金，从而达到狐假虎威的效果呢。

## 第二点：一个在明，一个在暗

暗处的人，可以操纵事情的走向，让明处的人入局。

①：掌握信息差

②：不容易暴露自己

### 第二点：一个在明，一个在暗

这个局有很精妙的一点，那就是做局者是躲在暗处的，被算计的人却是在明处的。

暗处的人，可以操纵事情的走向，让明处的人入局。

但站在明处的人，却无法预知暗处人的想法，只能被迫入局，毫无还手之力。

到最后，入局者哪怕知道自己被算计了，都不知道幕后的人是谁。

暗处的人主要有以下 2 个优势：

### ①：掌握信息差

在这个故事中，两者掌握的信息是完全不一样的，彼此之间的劣势差距太大了。

一方掌握了大部分信息，完全是上帝视角看问题，当然能主导事情的走向。

另一方对此一无所觉，连防范的意识都不会有，只能被人算计。

### ②：不容易暴露自己

怎样才是一个最完美的局呢？不留任何把柄的局，就是最好的做局手段。

暗地里操纵一切，既能观望事情的变化，又绝对不会暴露自己。

整个过程中，他完全是站在一个很安全的境地，片叶不沾身。



### 第三点：制造矛盾纠纷

这个局最成功的一点就是，制造矛盾纠纷，成功击败对手。

首先，是利用了康熙和大臣之间的矛盾，成功把太子牵连进来；

随后，利用太子和十三阿哥的矛盾，成功嫁祸给了十三阿哥。

V19978448361

最难得的是，每一次都能做好合情合理，让人生不出一点怀疑。

这才是做局的最高境界，让对方根本意识不到这是个局。

其实在历史上的很多计策，都是利用了人与人之间的矛盾。

比如说三十六计中最为出名的反间计，将人与人的矛盾利用到了极致。

利用矛盾纠纷做局有以下 3 个立足点：

### ①：利益

人与人之间为什么总有矛盾？无非就是利益关系有冲突。

领导经常利用下属之间的利益纠纷，挑拨离间，激化下属之间的矛盾。

理清了人与人之间的利益关系，很多事情你就能看得清清楚楚。

### ②：立场

立场不同的话，自然容易有矛盾纠纷。

春秋战国时期，苏秦和张仪利用各诸侯国之间的矛盾，采取合纵连横的方式，成功瓦解了几个诸侯国。

在历史上，鹬蚌相争，第三方得利的故事并不少见。

高明的做局手段，无非就是激化不同立场之间的矛盾，自己坐收渔翁之利。

### ③：人性

彼此之间没有利益纠纷和立场冲突，就一定不会有矛盾吗？

当然不是这样的，不相干的同事关系还可能很差呢。

因为人性有很多的缺点，所以彼此之间就容易产生矛盾，甚至演变成不可收拾的地步。

## 168揭秘奸商快速捞钱的3个做局手段，让入局者掏空钱包，还感恩戴德

这是最经典的奸商做局手段，因为它不犯法，所以很多奸商，都用这个局来捞钱。

而一旦你成了他们的目标，倘若不掏点钱出来，就会心神不宁，寝食难安。

清朝民间有个叫李卯的算命先生。他呢，除了给别人算命之外，还有一个爱好，就是“救风尘”，即劝娼从良。

有一次他去逛一家叫入云阁的青楼，遇到一个叫小月的女子。

小月长得楚楚可怜，李卯一见倾心。问其家世，又说是父亲去世，家有重病老母跟 3 个弟弟，来这里是不得已为之。说罢就是抱着李卯一阵哭泣。

李卯一听，当然受不了，于是便跟小月问起赎身的价格。

小月说，我知道你同情我，但赎身要花 300 两银子...话没说完，自觉无望，又是一阵哭泣。

而李卯抱着小月，瞬间保护欲就上来了，咬着牙说，小月，这事你交给我。

但他就是个算命的，或许比普通人赚得多一点，但他算一次命也就 20 文铜钱，哪怕一天平均算 5 个，一个月不吃不喝，也就 3000 文，也就是 3 两银子。

而李卯光是每个月逛一次青楼，也要花 1 两银子。所以他想要把小月赎出来，又谈何容易？

但也许是动力促进想法，自那以后，他一门心思地研究该怎么搞钱。

一天晚上，他突然想到一个法子。他平时给别人算一次命，也就 20 文。那如果算完之后他再推销一个平安符，能赚多少呢？

这个平安符没啥成本，一个能卖 50 文。说干就干，当天晚上他就自己做了平安符。

接下来 10 天，这些符也有卖出去一些，但跟他自己预期的还相差甚远。

他研究了一下，发现买这个符的人，一般都有点小钱，买平安符也就是图个吉利而已。而找他算命的人，却大多数都是穷人，根本不会听他的推销。

当天晚上，他又开始琢磨，要怎样才能让穷人也买他的符呢？

想着想着，就想出了一个点子。

其操作方法，就是在别人算命的时候，跟他说，你命里有个劫数，这个劫过不去的话，轻则什么什么不顺，重则破产殒命。

这样一来，他们就有买平安符的需求了。



果不其然，接下来他给别人算命的时候，只要说对方命里有劫，对方就会着急，说大师这可咋整啊？有没有办法呢？

然后他就说了，遇到都是缘分，我这里有个平安符，买了就能替你消灾。

这样一来，他的收益翻了一倍有余。只是一个月赚七八两，离300两也是遥遥无期。

晚上他又开始琢磨，这次，他突然想到一个事。这条街上有个布料商王老板，前段时间去南方进货，路上出了意外挂掉了。

他就想啊，没有人能证明，王老板去之前没有找他算命。所以他只要说，王老板就是因为没有买自己的平安符才出了事，这不就能给自己背书吗？这样的话，他的平安符也要涨价了。

于是后来算命的时候，他就察言观色，看谁特别害怕劫难，看哪些人比较怕死。等这些人问他该怎么消灾的时候，他就有话说了。

说，一切都有命数，那边卖布料的王老板，自己劝他不要去南方，他非要去，这次不就挂了吗？而你命里有劫，这也是你的命数，我要是给你改命数，那我可是会折阳寿的。

到最后，这些人哪怕回去砸锅卖铁，也要凑够一两银子，来买李卯用阳寿给他换来的符。原本一个月只赚 3 两银子的李卯，现在一个月能赚几十两。

不仅如此，后来为了让别人“消灾”，他还研究了一套有仪式感的法事，怎么危言耸听怎么来，让自己赚得更多了。

这个局的底层逻辑其实很简单，就是下面 3 点：



### 一、创造需求

李卯刚开始卖平安符的时候，属于去为别人创造需求。

创造需求的本质，是人家本来没有这个需求，而你告诉他，买了你这个产品他就能怎样。

也就是说，创造需求会给人创造一个美好的未来，让客户为美好而买单。

例如护肤品，带货的人在推销的时候，往往就说，你买了皮肤就会变好，你买了就会没有鱼尾纹...

而汽车广告怎么做？为你展示出一个高端的场景，给你造成一种只要买了就能身临其境的心理暗示，从而引发你内心深处的渴望。

世界上充斥着这种局，只看你能不能有这个认知。



## 二、戳他痛点

李卯跟别人说对方命里有劫的时候，就属于戳他痛点。

怎么戳痛点呢？其实就是告诉他，你不买的话会怎么样。

这个“你不买就会如何如何”，就是造祸捞金局的核心。

也就是说，戳痛点就是去制造一个“祸患”，让别人来买单。

最典型的例子，就是如今的保健品市场。

老人上了年龄，身体多多少少都会有点毛病。

而保健品公司就是通过老人对科学医疗的认知缺失，激发他们对死亡的恐惧，让他们焦头烂额睡不着觉，只有买了他们那些“安慰剂”才安心。

可是原本那个病只是小问题，这痛点一戳，反而给他们很大的打击。

而这，就是为什么这个局人人得而诛之的重要原因。

## 二、戳他痛点

怎么戳痛点呢？其实就是告诉他，你不买的话会怎么样。

这个“你不买就会如何如何”，就是造祸捞金局的核心。

也就是说，戳痛点就是去制造一个“祸患”，让别人来买单。

最典型的例子，就是如今的保健品市场。

而这，就是为什么这个局人人得而谋之的重要原因。

## 三、操控情绪

故事里这个李卯，其实就是想方设法地勾起顾客的情绪。

我们现在说“焦虑营销”，“恐惧营销”，本质就是操控情绪。

然而，激发他赚钱动力的小月，或者说小月背后的老鸨，是否也是在利用这个手段，去下一盘更大的棋呢？

这个问题，就留给看客来思考了。

### **169 遇到小人，别忍气吞声，高手用 3 招做局，让他吃不了兜着走**

这是一个细思极恐的顶级手段，如果你特别痛恨身边的某个小人，那这个方法值得借鉴。

传说古代有一个恶霸，他的射术十分精湛，而且天生神力。

他仗着自己的力量，便到处挑衅各路高手，只想证明自己是无敌的。

很多人被他欺负得苦不堪言，心里对他特别怨恨，但一点办法都没有。

最后，没有一个人是他的对手，他越发得感觉无聊了。

正当他觉得自己天下第一的时候，一位老者跟他说了后羿射日的故事。

恶霸听完后十分激动，他便拿出弓箭，想要射击太阳。

这个老者拦住他说，天上只有一个太阳，如果被射下来了，世界就变成了永远的黑暗？

不如这样吧，夜晚的天空中会有一颗最亮的星星，它是很多灾难的来源。你要是能把这颗星星射下来，那你就会成为万古流芳的大英雄。

从此之后，恶霸每晚都在夜空下拉弓射箭，但弓箭都被用烂了几十把，那颗星星却一直亮着。

那闪烁的光芒，就像是对这个不自量力之人的嘲讽。

某天清晨，有人发现恶霸躺在了山腰上，已经没一点气息了。

不知道是那颗星星降下的灾祸，还是他绝望了，选择了自我了断。

其实这个局的底层逻辑很简单，无非就是用话语捧杀别人，让对方自寻死路罢了。

想要做好这个局，就一定要会用以下 3 种手段：



## 第一种：画饼

①：摸准他人的需求

②：画饼也不要太夸张

③：让别人能够负担

### 第一种：画饼

越是善于做局的人，就越会给人画饼。

但凡是想做大事的人，往往都用给人画饼的方式，把自己的饼做得越大。

比如说，领导想管好团队，就一定会给下属画饼；

创业者想做好事业，一定会给合作伙伴画饼；

做生意的人想财源滚滚，一定会给顾客画大饼。

.....

画饼，其实就是一种给人希望的套路，让人看到未来。

我们可以仔细想想，那些爆火的行业，是不是都在给别人画饼？

你越能给对方希望，你的画饼效果就越好，别人就心甘情愿入你的局。

画饼的技巧有以下 3 种：

#### ①：摸准他人的需求

你给别人画的饼，一定要是别人想要的，否则不会有任何效果。

比如说，一个爱美的女士，一定要让她看到变美的希望；

一个想发财的人，一定要让看到致富的希望；

一个想提高成绩的学生，一定要让看到学业变好的希望。

关键就在于，一定要摸准别人的需求。

无论你做什么样的局，无法摸准他人的需求，对方压根不会入局。

#### ②：画饼也不要太夸张

你画的饼，别人真的有胃口吃得下吗？

哪怕是画饼，也一定要符合实际、符合清理，不要让人觉得你胡说八道。

### ③：让别人能够负担

你所画的饼，别人能否承担的了成本问题？

哪怕是做局，也要选择合适的对象，否则就是无用功。



### 第二种：捧杀

其实捧杀的做局手段，从古至今都有之。

这就是一把“温柔刀”，看似平和，却刀刀狠厉，让入局者欲罢不能。

做局的人，得到了对方的信任和赞赏，但却走入了他人的套路。

捧杀最厉害的为以下 3 招：

### ①：夸大其词

就像某些广告一样，看上去十分夸张，但效果却非常好。

因为人并不总是脚踏实地的，总是会有不切实际的妄想。

关键在于，你所说的每一句话，要说到对方的心坎上去，让对方宁愿相信你。

### ②：赞美过度

人都是希望听好话的，毕竟每个人都有虚荣心和自尊心。

我们古语说得好，打一棍棒还要先给颗甜枣呢。

人们总是更喜欢好听的假话，却讨厌难听的真话。

很多高手捧杀对方，无非就是利用人的虚荣心，让对方不自觉产生好感。

### ③：虚伪表达

一些看上去十分虚伪的话语，往往并不能让对方察觉到。

相反，只要说话技巧好的话，完全能让人真情实感得相信你。

掌握了表达的艺术，就能得到对方的支持，做局自然更加容易了。

### 第三种：激将法

①：利用对方的声誉

②：戳到对方的痛处

③：煽风点火

#### 第三种：激将法

所谓激将法，无非就是利用他人的自尊心和逆反心，刺激对方的情绪，激起对方不服输的心理。

之后的话，对方作出的行为，完全会符合你的预期了。

当然，使用这个手段，要看具体的对象和条件。

而且使用的时候，一定要讲究分寸，不能操之过急。

激将法主要是以下 3 种方式：

### ①：利用对方的声誉

在做局的时候，以他人的声誉作为理由，容易激发出对方的情绪。

尤其是那些看重面子的人，很在乎自己的声誉，这点完全可以被利用了。

### ②：戳到对方的痛处

每个人都有最在意的痛处，这也是激发他人力量的一种手段。

根据人性的弱点，引起对方的挑战欲望，做局效果自然会更好。

### ③：煽风点火

恰当使用这一招的话，就能让对方感情冲动，做出一些预料之外的事情。

比如说，你想求人办事，直接求他是没用的。

但能不能激起对方的好胜心，让他为了证明自己，主动去帮你做事呢。

## **170 想创业没钱怎么办？3 个手段让投资人贡献方案，还自愿给你送钱**

寒门诡将中有个顶级的阳谋手段，如果你以后想要创业，兜里却没钱，那你不妨试试这个局。

古代谋士在朝堂上，万不得已，才靠这个局保命。

然而有些人在摸清楚它的底层逻辑之后，灵活改进，就把它变成创业时的搞钱手段了。

这个局具体是怎么操作的呢？说是 13 年的时候，有个小伙子叫阿狗，在北京打工。

他有了一个想法，想据此创业，一个朋友就告诉他：你要是想法确实不错，可以写个商业计划书，去找那种专门的投资机构。或者是去创客咖啡厅，里头有那种项目的投资人。如果能说服这些人，那钱就不是问题了。

于是阿狗就用一周的时间，写了一个商业计划书，信心满满去找这些投资人去了。

结果每一次热血沸腾地讲完，投资人都说考虑考虑。然后考虑着考虑着，就没有然后了。

阿狗特别心灰意冷，决定放弃，然后回去搬砖。跟朋友说起这事的时候，朋友却说，你热血沸腾有啥用？你得让你找的投资人热血沸腾起来，这样才有用，这样他们才会给你钱。

接下来这个朋友就给他指导了一番，而朋友这里所说的，就是这个局搞到钱的核心。

朋友说你先换位思考一下，如果你是投资人，别人要跟你谈，你什么态度？

阿狗说，我得审视对方的方案有没有可行性。

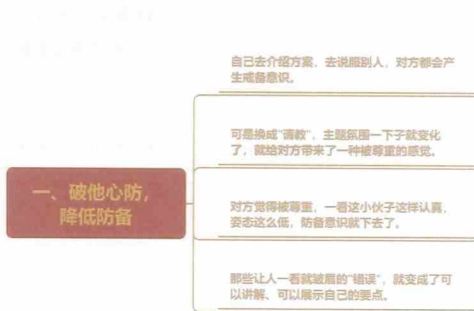
朋友说这就对了。所以一个方案说得再天花乱坠，再热血沸腾，这也没有用。而人在被说服的时候，会有保护自己观点的心理，所以本能地要去反击对方，也就是不停挑刺。



我们再看，古代谋士在说任何方案的时候，政敌总能挑出来毛病。这谋士如果不得势，政敌把他这个毛病拐个弯放大一下，说不定就能把他送到西边去。

而谋士怎么保命呢？核心就是一个“请”字，就是去请教敌人，最后想办法让敌人说自己想说的话，还让别人觉得那就是自己的想法。

用在搞钱里就更复杂一点。接下来，阿狗就实施了这3个手段：



## 一、破他心防，降低防备

阿狗做的第一件事，就是去请教那些投资人。

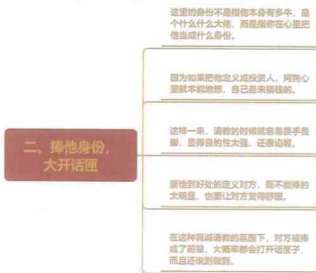
他发现原本自己去介绍方案，去说服别人，对方都会产生戒备意识。

可是换成“请教”，主题氛围一下子就变化了，就给对方带来了一种被尊重的感觉。

对方觉得被尊重，一看这小伙子这样认真，姿态这么低，防备意识就下去了。

然后两人再看这个方案。以往阿狗带着方案过来的时候，别人一看，觉得哪哪都是错误，哪哪都不够可行。现在一看，觉得人家这是带着方案寻求指导来了，那不得说几句？

那些让人一看就皱眉的“错误”，就变成了可以讲解、可以展示自己的要点。



## 二、捧他身份，大开话匣

仅仅破他防还远远不够，你请教的这个人的身份问题，也值得钻研一番。

这里的身份不是指他本身有多牛，是个什么什么大佬，而是指你在心里把他当成什么身份。

阿狗在跟朋友聊了之后，再见到投资人，就不把人家当成“投资人”来看了。

为什么？因为如果把他定义成投资人，阿狗心里就本能地想，自己是来搞钱的。

这样一来，请教的时候就容易畏手畏脚，显得目的性太强，还很谄媚。

所以就回归本质，首先认识到对方也是个人，再去定义他的身份。

你可以把他当成一个成功人士，当成一个行业前辈，当成一个老师，当成一个大牛。

总而言之把他捧得很高，哪怕他只是一个手头有点小钱想做点投资的个体户，他手头有钱，那你就要把他捧起来，态度真挚一点。

你给他的这个身份定义很真诚，真诚到你自己都相信他真的这么牛了，那你自己的态度自然也就真诚了。同时，要恰到好处地定义对方，既不能捧得太明显，也要让对方觉得舒服。

在这种情况下，阿狗再去请教对方，例如说自己想创业，走的是哪个赛道，想问问对方对这个赛道的看法。

在这种真诚请教的氛围下，对方被捧成了前辈，大概率都会打开话匣子，而且还说到做到。

### 三、用他思路，拿他的钱

等对方给自己提了建议之后，阿狗就认真记录下来，说您的建议太有用了，只是我需要回去好好整理整理，消化消化。

等他回去整理完之后，又在这个基础上找对方聊，对方再说道说道。

这样几轮下来，就打磨出了一个对方一定会认同的项目方案。而这个方案基本上可以说是对方出的，完全按对方的想法来。

等方案形成了，阿狗再进行一次身份转换，重新定义对方是个投资人，那么只要对方有投资实力，那基本上就没得跑了，肯定会给这个方案送钱，因为这是他心仪的东西。

所以这里就体现出了这个局的核心：用对方的想法拿对方的钱。

看到这里你就明白，为什么说想要创业，却卡在找投资这一步的人，大可尝试这个方式。

## 171 大唐战神李靖被害得救：揭示御史做局的 3 大原则，尽藏玄机

文有为谈管理 2023-10-17 17:57 湖南

为什么你上了别人的圈套还浑然不知，甚至还帮别人数钱？是因为你中了别人为你精心做的局。

唐朝时期，有个人跟大将军李靖有纠纷，于是请人写了份状书，跑到皇帝李渊那告黑状说李靖准备起兵谋反。

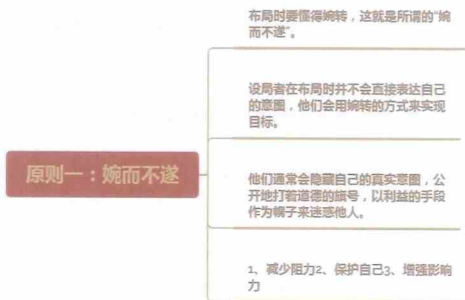
李渊一听，马上派出一位御史和告状者一起去捉拿李靖。御史知道李靖是被人冤枉的，于是心生一计，给告状的人设了个局。

一行人走了几座驿站，那位御史偷偷的把状书给藏起来了，然后找到秘书郎索要，秘书郎自然拿不出来，于是随行人员就被御史痛打一顿。戏演完了，御史就找到告状者说：现在状书丢了，我们怎么去捉拿李靖呢？要不，你再写一份状书？

告状者信以为真，就自己又写了一份送给御史。聪明的御史把两份状书进行比照，果然有很多的出入，前后矛盾，由此可以断定李靖是被冤枉的，于是马不停蹄的回到朝廷禀告李渊，还了李靖的清白。

这个社会本来遵循的就是猎人与猎物的游戏，猎人设局，猎物上当，有人设局，有人中计。我们要想少吃亏上当，最好能够看透做局者的手段。

今天，就跟大家分享高手做局的3大原则，看透本质，学以致用。  
古往今来设局者都是用这3个原则做局，布局，谋局。



### 原则一：婉而不遂

布局时要懂得婉转，这就是所谓的“婉而不遂”。

设局者在布局时并不会直接表达自己的意图，他们会

用婉转的方式来实现目标。

他们通常会隐藏自己的真实意图，公开地打着道德的旗号，以利益的手段作为幌子来迷惑他人。

一旦有人被道德所吸引，或者被利益所诱导，他们就自然而然地落入了陷阱。

在这种情况下，中局者就像贪婪的鱼儿，被诱人的鱼饵所吸引，却不知道自已已经成为了他人的盘中餐。

设局者最擅长的是“见路不走”，他们懂得如何曲线前行。

婉转的布局能够到达以下 3 大目的：

## **1、减少阻力**

婉转的表达方式可以降低人们的抵触情绪和防备心理，使对方更容易接受你的意见，建议。

## **2、保护自己**

婉转的表达可以避免直接暴露自己的真实意图，从而降低被他人利用或攻击的风险。



### 3、增强影响力

过婉转的表达，可以更有效地引导他人思考和行为，从而可以更容易地与他人建立合作关系，共同实现双赢。

#### 原则二：匿而不章

布局时要懂得隐藏，这就是所谓的“匿而不章”。

布局最重要的是要有耐心，所以要隐而不发，才能不知不觉地让猎物落入陷阱。

反之，如果一旦暴露了自己的真实意图，就很容易打草惊蛇。

1、目标暴露 2、风险增加 3、损失信誉

#### 原则二：匿而不章

布局时要懂得隐藏，这就是所谓的“匿而不章”。

设局者非常有心机，他们会隐藏自己的真实目的，进行瞒天过海。

布局最重要的是要有耐心，所以要隐而不发，才能不知不觉地让猎物落入陷阱。

反之，如果一旦暴露了自己的真实意图，就很容易打草惊蛇。

在布局时，他们会表面一套背后一套，想做一件事情就会找借口用其他事情来遮掩，因此你永远看不到真相，你能看到的永远是他们想让你看到的东西。

所谓的“计中计，局中局”就是这样来的。

做局者不懂得隐藏自己的意图可能会产生以下 3 种不良后果：

### **1、目标暴露**

如果谋局者不懂得隐藏自己的意图，那么目标就很容易被对手或者其他入察觉到。

这会给谋局者带来很大的压力和挑战。

### **2、风险增加**

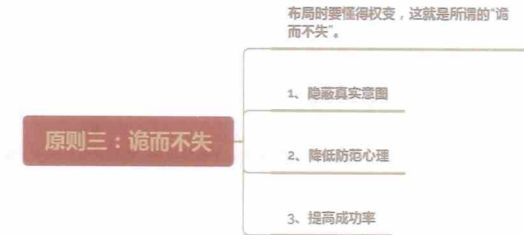
如果谋局者的意图被对手察觉，那么他们可能会制定相应的对策来应对谋局者的计划。

这样一来，谋局者可能会面临更大的风险和挑战。

### **3、损失信誉**

如果谋局者的意图被曝光，可能会导致他们的信誉受损。

其他人可能会对谋局者产生不信任感，这可能会对他们的未来行动产生负面影响。



### 原则三：诡而不失

布局时要懂得权变，这就是所谓的“诡而不失”。

高明的设局者擅长伪装，他们在讲道德的时候讲道德，在讲诡诈的时候玩诡计，为了达到目的，他们不择手段。

因此，设局者通常有双重面孔，一张是正直诚信的面孔，一张是奸诈狡猾的面孔。

他们在正直和诡诈之间灵活切换，表面上看起来都是掩饰，实际上都是为欺诈做的铺垫。

这就是古人所说的“以正合，以奇胜”，以智取，以奇谋，让人防不胜防。

布局者伪装自己能够达到以下 3 大目的：

### **1、隐蔽真实意图**

伪装可以帮助做局者掩盖自己的真实目的，使他人难以察觉，从而达到布局的目的。

### **2、降低防范心理**

通过伪装，做局者可以降低他人的防范心理，使他们更容易接受布局者的意见和建议。

### **3、提高成功率**

伪装可以使布局更加出其不意，让猎物无法及时应对，从而提高成功的几率。

## 173 上位者，都是布局高手：4 大做局思维，细思极恐，不可不学

一个滴水不漏的阳谋手段，手段之高让人防不胜防！

这个阳谋手段，是对人性的精准把控，看完让人细思极恐。

明朝时期有一位德高望重的王爷，他在一次偶然的会中从一伙盗贼手中取得了一块无比珍贵的宝玉。

这位王爷为人正直、心地善良。在皇上开早朝的时候跟皇上说自己有一块宝玉将在皇上诞辰之日奉献给皇上。

皇上一听有绝世宝玉可高兴了，当场就赏了王爷黄金百两。

从那以后王爷就开始期待着皇上的诞辰。

一个令人震惊的消息传来那块宝玉竟然不翼而飞了。王爷愣了一会后缓过神来，赶紧吩咐手下去搜遍整个庭院务必要找到宝玉。

可当翻遍王爷的家也没有找到宝玉的时候，王爷陷入了深深的绝望。因为他已经向皇上承诺要送给他这块宝玉的。他如今没有宝玉岂不是犯了欺君罔上之罪，那可是要诛九族的。

正当王爷感到万分焦虑、不知所措。一旁的师爷跟王爷说道：宝玉不会凭空消失，莫非是被小人所盗。王爷一听也觉得师爷的话有道理。于是便挨个把仆人叫来房间一个一个的审问。

结果愣是没有人承认。

师爷摇摇头，如果你直接质问他们，他们如果真的是小偷又怎会承认呢？

于是师爷就给王爷出了一个主意，召集所有仆人来到庭院中央。

此时也拿出一个玻璃罐让所有人都摸一下罐底，只要是偷了宝玉的人他的手就会发黑。

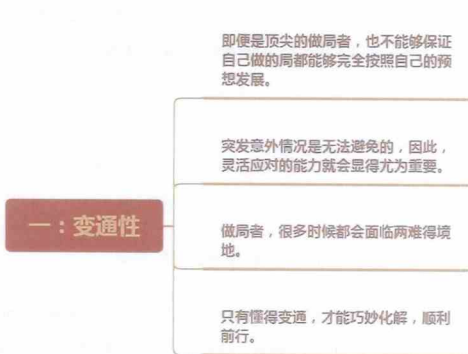
结果等所有人摸完罐底后手都变黑了，唯独一个人的手是干净的。师爷当场将那人抓住，结果还真在他身上搜到了宝玉。

原来这一切都是师爷布的局，他早就在罐底时先放好了墨粉。偷宝玉的人为了不暴露自己压根就没有摸到罐底，所以只有他的手上是没有墨粉的。

真正的权谋高手，都是一半君子，一半小人。

在这个社会，靠蛮力解决问题是莽夫，靠智慧解决难题才是真正的高手。

高手做局一定要注意以下 4 点：



### 一：变通性

即便是顶尖的做局者，也不能够保证自己做的局都能够完全按照自己的预想发展。

突发意外情况是无法避免的，因此，灵活应对的能力就会显得尤为重要。

跟大家举一个例子，就能很好的理解这个道理。

有一个农民带着一只鸡和一只猪去集市上卖。

在经过一条河时，他遇到了暴风雨，于是农民赶紧祈祷说我要是能够安全度过这场危机，我就把卖猪的钱全部拿来还愿。

不久，暴风雨停了，农民顺利抵达了集市。

新的问题出现了：卖猪的钱到底怎么办，如果不捐就会被视为没有信用，如果捐了自己以后也没有做生意的本钱。

农民思考了一会，成功的解决了这个问题。

农民把原本价值 100 两的猪标价为 10 两，把鸡原本价值 10 两的价格标为 100 两，两者进行捆绑销售，买鸡送猪，农民很快就将鸡和猪卖出去了，最后农民来到寺庙将 10 两捐了出去。

农民利用了变通的智慧，既保持了信用，又没有得罪神明。

做局者，很多时候都会面临两难境地，只有懂得变通，才能巧妙化解，顺利前行。



## 二：目的性

做局就是为了达到自己的目的，这需要做局者善于谋划每一个行动计划。

就像一名棋手，他会精心策划每一步棋，旨在打破僵局或取得胜利。

换句话说就是靠自己的实力，以小博大，去创造令人瞩目的成就。

不管你是用阳谋还是阴谋，只要能够达到自己的目的，获得利益，那就是成功的。

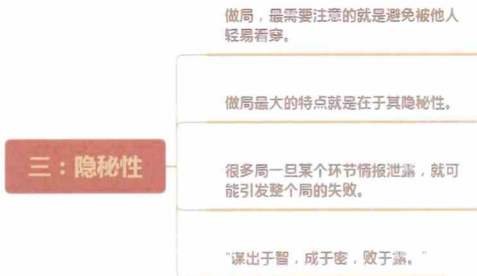
## 二：目的性

做局就是为了达到自己的目的，这需要做局者善于谋划每一个行动计划。

就像一名棋手，他会精心策划每一步棋，旨在打破僵局或取得胜利。

换句话说就是靠自己的实力，以小博大，去创造令人瞩目的成就。

不管你是用阳谋还是阴谋，只要能够达到自己的目的，获得利益，那就是成功的。



### 三：隐秘性

做局，最需要注意的就是避免被他人轻易看穿。

做局最大的特点就是在其隐秘性，别人发现不了，别人在深入其局中之后才后知后觉，或者是即使发现了这是一个局，但也只能被动接受。

这三种程度各不相同，反映出布局者的策略和手段各有特色。

然而，很多局一旦某个环节情报泄露，就可能引发整个局的失败。

因此，古代兵家孙子的名言：“谋出于智，成于密，败于露。”正是对这个道理的深刻阐述。

#### 四：诡谲性

做局一定要做到诡谲性，不仅能够出奇制胜，攻击对手的疏忽之处。

还可以通过制造诡异的氛围，让对方无法洞察自己的真实意图，有助于自己真实意图的实现。

要做到这一点，首先要深入了解对手的思维方式和行为模式，找到他们的弱点，然后制定出针对性的策略。

其次，可以通过一些神秘的手法，比如虚假的消息，错误的信号等让对方陷入混乱。

#### 174 利用厨师卖菜谱：商人的割韭菜手段，教你逆转绝境

这是一个非常高明的赚钱做局手段，能让对方抢着给你送钱，很多奸商就是靠此局收割财富。

古代某个小镇，有一个著名的厨师，他做的菜特别美味可口，所以来酒楼吃饭的客人也是络绎不绝。

在小镇上，有一个专门卖菜谱的街边摊，但是生意一直很惨淡。

小摊商人很发愁，菜谱一直卖不出去，自己是不是要转行呢？

有一天，一个老人路过此地，问商人要了点水喝，商人便热心得给了水。

看见商人愁眉不展，老人便问他缘由，得知了菜谱生意惨淡。

老人便给他出了个主意，并且告诉他，只要照做，生意一定会变好。

商人半信半疑，但也没有更好的方法，只能去照做。

他找到了那个厨师，并且给了他一笔重金，让他帮忙宣扬自己的菜谱。

厨师想了想，便答应了他的请求。但是不收他的财物，只要之后赚的钱，给他分三成就可以了。

每当有人好奇厨师的做菜秘诀，厨师就会告诉他们，自己是看了商人的菜谱学来的。

渐渐得，这家菜谱的名声越来越大，很多厨师、酒楼老板、饭店老板，都来购买他的菜谱。

堆积在仓库里的菜谱，7天后全部都被卖出去了，还赚了一大笔钱。

其实这个局的底层逻辑很简单，就是先制造一个成功案例，然后吸引那些想要学习经验的人，以此收割财富。

这个局做好了以下3点：

## 第一点：伪造假象，摸准需求

①：慕强心理

②：从众心理

③：逐利心理

### 第一点：伪造假象，摸准需求

商人的菜谱一开始卖不出去，是因为客户没有这个需求。

### 第一点：伪造假象，摸准需求

商人的菜谱一开始卖不出去，是因为客户没有这个需求。

后来的生意变好，不过是摸准了一部分人的需求，开拓出了市场。

开扩市场的关键，就是伪造菜谱值钱的假象，从而收获利益。

借用厨师的名气，商人炒作了菜谱的价值，从而收获利益。

其实在现实生活中，也有这样的做局手段，无非就是要掌握人心和人心。

主要是利用了人的3个心理：

#### ①：慕强心理

知名度高的人，他说的话往往就具有权威，能产生更大的影响力。

拿我们常见的名人效应来说，这不就是借用人的慕强心理吗？

一些企业喜欢让名人当形象大使，就是为了提升自己的形象。

#### ②：从众心理

我们一定要知道，人都是有从众心理的。

一件事物，如果大家都说好的话，那肯定是特别好的。

就比如一个产品，使用的人越多，大家对它就会越信任。

### ③：逐利心理

人都是有逐利心理的，用利益吸引他人入局，是常见的做局手法。

什么样的行业最赚钱呢？教人赚钱的行业，才是最赚钱的。



## 第二点：提升名气，吸引目标

高明的做局者，往往会先确定好目标，之后吸引目标入局。

关键在于，怎样才能吸引目标呢？那就是提升自己的名气才可以。

有了名气，对方才会主动入局，你的目的才能更容易达成。

提升名气的方式主要有以下3种：

### ①：造势

宣扬自己的业绩和成果，这样才能让对方信服。

很多人喜欢自夸，但这往往会引起他人的抵触情绪。

通过别人的赞赏，从而树立你的形象，效果自然会更好。

时间长了，经过口口相传，你的名声就会越来越好。

## ②：平台

想要提升名气，首先要让大家看到你，也就是有曝光率。

越好的平台，越容易给自己积攒名气，这就是一种效应。

合理的做局者，都善于利用身边的资源，平台也是其中之一。

## ③：营销

在商业中，营销是一种常见的出名方式。

就像故事中的商人一样，借助了厨师的名望，营销了自己的菜谱。

### 第三点：抓紧风口，及时收局

①：形势随时有变化

②：随时调整策略

③：收局有最好时机

## 第三点：抓紧风口，及时收局

再好的做局手段，也是要讲究时机的，时机不对的话效果就不会好。

及时收局，才能达到最好的效果，否则就错失良机了。

为什么及时收局如此重要？主要是以下3个原因：

## ①：形势随时有变化

如果你不能抓紧机会的话，那么形势随时都会产生变化。

到时候，目标未必就会入局，那你所做的一切都白费了。

跟随形势走，才能降低做局的风险，得到最多的利益。

## ②：随时调整策略

谋局做局之人，最重要的是对细节的把控，直接影响你的做局成果。

把握住实际的话，才能及时调整你的策略，把控住其中的关键。

因为你在做局的时候，对方并不是一成不变的，他也会调整自己的行动。

当他调整行动的时候，你也要针对性改善自己的方式方法才可以。

## ③：收局有最好时机

收局太迟、太早，都会影响最后的做局效果。

再如何完美的局，也会有最好的收局时机，错过之后就没有机会了。

我们想得到最多的利益，达到最好的效果，时机是非常重要的。

高手收局，从来不会拖泥带水，只讲究快狠准，特别干脆利落。

**175 曹魏接班之争：曹丕力压曹植临阵翻盘，一举夺人心，就靠3个手段**

这是一个女人善用的做局手段，但男人一样可以用，而且用了威力一样不小。

这个局的由来，跟三国曹魏时的接班人之争有关。

曹操在60岁的时候，他面临了一个巨大的选择，就是选谁来当接班人。

当时有两个选择，一个是曹丕，一个是曹植。

曹植大家都知道，七步成诗，才高八斗，是文学界的旷世奇才。而反观曹丕，虽情商高，但内敛低调，不怎么打眼。

曹操自己也有文才，因此曹植和曹丕之间，他偏爱曹植，但是为了公平起见，曹操还是决定让这两个儿子当着文武百官和一众士兵的面，来一个临场测试。



比什么呢？比即兴演说。其实这个测试方式，也是偏心曹植，因为曹植的才华更有利于演讲嘛。

但没想到的是，这场演讲却成了曹丕逆袭称王的关键契机。

当时的局势呢，是曹操要御驾亲征，所有的文武百官和将士们都在城外列阵，等待曹操下令出发。曹操呢，就临时安排手下让曹丕、曹植都叫过来了。

来了之后，曹操就说，今天大军要南征，你们俩说几句话。就是让他俩当着文武百官和大军的面现场发挥，看看他们俩谁讲的好。

临场演讲对曹植来说，绝对是手到擒来的。于是曹植就到众将士前，一番古往今来，之乎者也，上下五千年张口就来，滔滔不绝。

一众文臣将士听了之后呢，就耳朵都直了，心里面暗暗的就想，曹植这一把绝对是稳了。

曹植讲完之后，该曹丕了，曹丕呢，一脸惆怅，迈那个忐忑不安的步伐就上台了，在场的那些文武百官，都觉得曹丕这一次肯定要出丑。

但谁曾想，曹丕慢吞吞的走到了他父亲曹操面前，扑通一声跪下来了。

然后，他抱着曹操的大腿，就开始哭天喊地：

“父亲啊，战场刀剑无眼，局势险恶。一想到你年过六十，还亲自上阵杀敌，我就心里难受，万一有个三长两短可怎么办呢？一想到这件事，我就心乱如麻，实在讲不成话了呀，你一定要平安归来，我每天都会给你祈祷，等你凯旋。”

说完之后，年近 60 的曹操，这个戎马半生，一天到晚总在提防别人的人，听儿子这么一通真情流露，一时间悲从中来，反过来就抱着曹丕，父子俩抱头痛哭。

在场的文臣武将，看到这个场景也都是感动坏了，大家这时候猛然出现一个想法：

这才叫亲儿子，这才叫父子之情，而曹植呢，亲爹都要去搏命了，还只顾着展现自己，真是没人性。这种人，绝对不能选他当主公，要选就选曹丕这种重感情的人。

所以曹丕在这个关键测试中，以碾压之势完胜了曹植，也为他日后成为接班人打下了坚实的基础。

看上去只是小小一“哭”，但曹丕实际上做到了这3件事：



### 一、创新领域，降维打击

曹丕这一“哭”，竞争的领域就变了。

原本是在比两个人的文才跟发挥能力，结果变成了一个感情局。

而只知道大展文才的曹植措手不及，这就被踢了出去。

这种手段，放在商业环境中是怎么操作的呢？

就像原本你跟他竞争，在这个领域你打不过他，于是你通过创建一个新的领域，让竞争对手引以为豪的优点，在这个新领域中折射出很多缺点。

从当前对于对方有利的局面中脱离出来，创造出一个新的属于自己的有利地位。

如果你看到别人开了加油站很赚钱，你也跟着在他旁边开一个，那就大错特错，最终你们只会卷得要死要活。

但他开加油站，你在他旁边开饭店，开维修店，开便利店，那些过来加油的全成了你的客源。

前一种思想，就是还在点里面。而后一种已经跳到了一个面里，这就是降维打击。

就像原本你跟他竞争，在这个领域你打不过他，于是你通过创建一个新的领域，让竞争对手引以为豪的优点，在这个新领域中折射出很多缺点。

从当前对于对方有利的局面中脱离出来，创造出一个新的属于自己的有利地位。

前一种思想，就是还在点里面。而后一种已经跳到了一个面里，这就是降维打击。

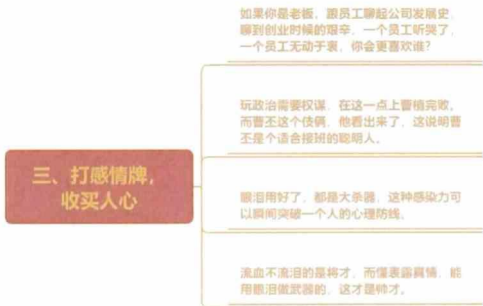
## 一、创新领域，降维打击

### 二、田忌赛马，攻其不备

曹丕向来情商更高，心思更深。

看到曹植的表现，他马上知道自己比不过，只能另辟蹊径。

用田忌赛马的方式，不拿自己的短处去跟他硬碰硬。



### 三、打感情牌，收买人心

会哭的孩子有奶吃。

如果你是老板，跟员工聊起公司发展史，聊到创业时候的艰辛，一个员工听哭了，一个员工无动于衷，你会更喜欢谁？

又或者你对面有个女生，听你说完自己的过往之后，感动得落泪，你会不会觉得终于找到了懂自己的那个人？

你说曹操真的被曹丕感动了吗？那也不一定。玩政治需要权谋，在这一点上曹操完败。而曹丕这个伎俩，他看出来，这说明曹丕是个适合接班的聪明人。

但谁又能说他毫无感触？底下那些没想这么多的文武大臣，更是感动得稀里哗啦。

眼泪用好了，都是大杀器，这种感染力可以瞬间突破一个人的心理防线。

流血不流泪的是将才，而懂表露真情，能用眼泪做武器的，这才是帅才。