

寒门诡将

本人定位一个奸商，

商人=凡是都可以商量的人，遇事等价交换是基本原则。

奸=见路不走、见死不救、有病不治

见路不走=别人都在追红利，我为追红利的服务。别人做抖音，我做淘宝承接别人未满足的需求。

见死不救=别人不付费咱不救，马路的老太太咱不扶。

有病不治=别人说错话了咱不提醒，因为谁提醒就是谁错。

1. 【寒门诡将-----天地不仁局】
2. 【寒门诡将-----借势造仙局】
3. 【寒门诡将-----请君献策局】
4. 【寒门诡将———无为铸心局】
5. 【寒门诡将-----出师造名局】
6. 【寒门诡将-----阴计阳恩局】
7. 【寒门诡将-----天轮绞杀局】
8. 【寒门诡将-----善言诛心局】
9. 【寒门诡将———引燕南飞局】
10. 【寒门诡将-----云梦楼阁局】
11. 【寒门诡将-----天伦转昆局】
12. 【寒门诡将-----造货捞金】

寒门诡将-----天地不仁局

在寒门诡将中有一个天局，叫天地不仁局，此局自古以来，想要破开的人很多，但真正能够破开的人却寥寥无几。

因为这不是一个与人斗的局，而是与天斗的局，而与天斗，其乐无穷。

此局的由来呢？说是在一个养鸡场里面有一只鸡，这只鸡呢，之前和其他鸡一样，每天就是吃饭下蛋，过的是不亦乐乎。而突然有一天呢，这只鸡觉醒了，他会自己说，我是谁？我在哪儿？我每天吃饭下蛋的意义又是啥？而这个鸡场外面又有啥？

因此，对于这只鸡来说，在他没有觉醒之前，它是吃饭饭香，下蛋有劲儿，过的是不亦乐乎，而觉醒之后呢，饭也不香了，但也下得没劲了，只是觉得这一切好没有意义啊，但没有意义却改变不了什么，且每天依然也要干这些重复且没有意义的事儿，因此，这只鸡迷茫了，彷徨了，也再也不像之前那样不亦乐乎了。这就是天地不仁局。

此局的底层逻辑呢，其实大家也很清楚了，就是当我们知道天地不仁，以万物为刍狗的时候，也就是理解在于天地而言，我们只是刍狗，没有意义，都是过客，过往云烟而已。

而也就在这个时候，也就意味着我们已经觉醒了，而觉醒的同时呢，也进入了这个天地不忍局，那么此局的威力有多大呢？

也很显然，在这个集体觉醒的时代里，很多觉醒的年轻人不知道如何破局，因此都选择了躺平，而同样也包括对面的你，如果你迷茫彷徨，做事提不起来劲儿，不知道如何是懂，也是觉醒之后的后遗症没有消除，也就是入了这个天地不忍局，却不知道该如何破开这个局。

而接下来的内容，也很显然就是我们如何破开这个局呢？而如何破开这个局，其实我们开头的时候已经说了，这是一个天局，一个要与天斗的局，而你接下来准备好了吗？准备好和这个天斗上一斗了吗？而如果说你准备好了，你此刻是什么心情，有什么感受呢？

有没有内心有然生出来一种微妙的力量，一种在战斗来临前的快感和喜悦感，而如果说你有的话，那么恭喜你，你已经破开一半了，因为此局的破局法门就是我们伟人说的一句话，与天斗其乐无穷，而与天斗，其乐无穷在这里所体现的就是对于天地而言，我们的人生确实没有意义，但对于我们而言，我们却可以为自己短暂且悲壮的人生赋予意义。而如何赋予？

我个人的观点是，如何赋予其实并不难，甚至来说很简单。而难的是我们即使知道了人生的无意义，内心却无法接纳这个事实。因为当一个人彻底接纳人生的无意义时，其本质是要去拥抱孤独，而大多数人是拥有不了这玩意儿的。

我相信体会的人都知道拥抱的过程中心有多久，但同样，一旦拥抱成功，既可以享受孤独，而享受的表现呢，就是一个人能够静静的看本书，喝杯茶，也或者是看到路边的花花草草，都是喜乐的。因此说，当一个人彻底接纳人生的无意义时，也就意味着可以享受孤独了。

而在这个过程中呢，你会不知不觉的会发现，你不管做任何事儿，都可以为这件事儿赋予意义，哪怕是创业失败，你也可以为他赋予成长的意义。因此富裕义的前提还是彻底破开这个天地不人居，也就是彻底接纳人生的无意义，而彻底接纳后呢，如何富一级？我也局个例子，比如说我现在给大家讲短视频又有啥意义呢？

那么在这里有人可能会说，你就是为了搞流量，为了搞钱。当然了，我不能说我没有这种需求，我也和大家一样，都是属于需要挣钱，吃饭不吃饭都会饿肚子的人，但同时呢，我除了这个需求外，我也非常享受这件事情的过程，也就是这件事情本身的意义。

比如说我每次看到一些感谢我的私信，我就会很开心，因为他正了我的初心，证了我能够帮助别人这个意义的真实存在，所以我在做的过程中，不管是写文案还是拍视频，我都会很享受这个过程。

而当然，在这个过程中也会遇到很多 bug 的，只不过正是因为我有了这个意义，我能够抵消这一切。

比如说他骂的对，我会感谢他，因为他鞭策了我的成长，而同样的，如果他无厘头的骂，我也不会生气，因为我不和傻子论高低。所以意义的本身就在于你为这件事赋予了什么意义。

比如说我为这件事赋予的意义是我要帮助更多人突破思维和成长的瓶颈，而你能看到这里也证明了这个意义的真实存在，所以这就是我短暂且悲壮的人生所能够创造的意义。

而如果说我的这个意义对你有帮助，点个关注，点个赞呗。而最后我们总结一下，人生的意义大概分为六个阶段，每个阶段呢，都代表一种状态，

第一个阶段，是无意识，人生的意义，只有社会所驱使的意义，也就是还没觉醒，

第二个阶段，是寻找意义，也就是刚觉醒，而刚开始寻找人生意义的时候，在这个阶段人都是属于迷茫的状态，而接下来寻找一段时间，

自然会进入第三个阶段，叫无意义阶段。

而在这个阶段，人不仅迷茫，且有一丝丝的孤独感，而同样呢，这个阶段最难突破，且很多人一生都过不去，因为这是一个心不死道不生的一关，过了这一关就是属于破了天地不仁居，而破了之后，后面就舒服了。

就是到了第四个阶段，叫享受孤独的阶段，而享受孤独阶段待久了，自然也就会进入第五个阶段，就是赋予意义的阶段。而最后呢，还有第六个阶段叫超脱意义，而超脱意义是啥我完全不知道，也完全理解不透，这个也有可能是一个更大的天局，在寒门诡将里面也没有这个解释，所以你认为超头意义是啥？另外，以上六个阶段，你目前处在什么阶段？

寒门诡将-----借势造仙局

咱们华夏民族呢，有一条铁律，就是建国以后不许成仙了，所以寒梅诡将中呢，借势走先局，从建国以后一直也就没有再现世过，而我们今天就聊聊这个寒门诡将中的借势造仙局，

到底是如何借势造仙的，而在说此局之前呢，我们大家都知道啊，就是在很早很早之前，我们人类呢，对自然界的现象都无法理解，比如说为啥下雨了，为啥刮风了，为啥地震了等等，就是理解不了的，这些东西呢，人们都称之为有神明在，所以在那个时候有风神，有雨神，反正就是各路神仙啥都有呗。而同时也很显然，老百姓很敬畏神明，而正是因为老百姓相信神明，敬畏神明，所以在古代的时候啊，你只要让老百姓相信你是神明转世，那你就是属于一下子能够获得大量的群众对嘴，相当于就这一招，你就可以整合量的民众资源，而很显然呢，你怎么让老百姓相信你是神明转？是呢，这就要说到我们的解释造先句了，此句被太高祖刘邦用过，李世民也用过，就包括我们历史上很多文臣武将说自己是文曲星下凡的，也都是用了此句，同样也包括国外啊，国外较早用此句的人有一个叫摩西的人，而他是怎么用的呢？当时的背景是犹太人出逃埃及嘛，而在逃亡的路上很艰难，这涉及到逃亡路上的生存问题，方向问题，也就是说在这种困境下，人心是乱的，思想不好统一。于是在这个时候呢，摩西就告诉大家说，我见到了上帝本尊，上帝任命我为先知，让我带领大家去迦南这个地方，这个地方呢，是上帝给我们的应允之地。同时呢，我作为先知代表犹太人和上帝签了一个契约，大家只要认这个契约，哪怕是世界末日，上帝也会拯救我们，会带我们上天堂。所以在这个时候问题来了，摩西这样告诉大家，大家信吗？换鸟的。说虽然犹太人他们本来也信奉上帝，但是你说你见到了上帝本人，上帝还任命你为先知，还签了契约，你有啥证据呢？大家都是成年人，都不是傻子，你得讲究人证物证吧？而摩西的说法呢，也很简单，关于人证啊，你这不是开玩笑吗？不是我见的上帝，是上帝选择的见我，就包括我本人都不能正面看呢，所以这事没法有人证。而关于物证呢，你看那边有一块石碑，是上帝和我们签的契约，刻在上面了，这个石碑就是物证，反正你现在信不信吧，你信上帝就保佑你，你不信上帝就不保佑你。所以你看这事啊，你觉得大家会相信摩西吗？而最后的答案呢，也很显然是非常信，且信脑疯狂，直到 2000 年后的今天，犹太人的后人还信了的，所以摩西呢？因此也就是通过这件事，成了类似于我们中国仙人一般的存在，而在这个故事的背后呢？你有没有疑惑呢？就是这帮人。就看摩西拿个石头就信了，他们是傻子么？为啥信了？而在这里面呢？还有一个更深的底层逻辑，就是为了让大家理解这个逻辑呢？

我给大家再延伸一个，咱们中国的结石造仙局，也就是在水浒传里面挖出来的那个石碑，那个石碑说我们这 108 将 36 人是天罡星下盘 72 人是地煞星，降人间完事，假如你是当时呢，108 将中的其中一员，你信不信这个石碑是上天的启示呢？而其实你信不信并不重要，重要的是你相信，而你想信，你就会信，你想信了，所谓的人证物证还重要吗？所以届时造音局它的核心底层逻辑并不是让大家信，而是让大家想信，想才是核心。这就好比说有人说你天赋异禀，是天道之才，是天道之子，你信吗？而你信不信并不重要，重要的是。你会相信这就是借势造型局的底层逻辑，也就是在一种特定情况或者是一种需求下，借助这个需求，也就是借助这个事，然后让大家相信一件事而完成的造钱过程。而同样呢，在我们现实生活中，商业中也有利用借势造音局同样的底层问题来赚钱的，且这种赚钱方式是贼猛的，且贼暴力，就比如我给大家局个例子啊，大家都知道很多女孩子呢，都比较向往爱情，而什么是爱情呢？咱们不讨论，换句话说，其实很多女孩子

她自己都不知道什么是爱情，而他们虽然自己不知道，但是他们依然想要这个想要呢就是需求，就是一种情况吗？或者说这就是一种事，而如何借助此事造先呢？或者是在商业上造钱呢？所以在这个时候，有个犹太人就说了，钻石恒久远，一颗永流船，钻石就象征着爱情，你只要你俩结婚的时候，拿着钻石当。定情信物，你俩就是爱情，你看这手法和摩羯拿个石碑给大家说这就是证据，本质上有啥区别吗？其实本质上没啥区别，这里面女孩子向往爱情和犹太人向往这个生存之地是一样的，而石碑和钻石起到的作用呢，也是一样的，都是起到了享心而心的作用。而同时呢，在这里我们可以再深入思考一下，为什么钻石起到了这个作用，用了砖头不行吗？其实也行，换句话说，只要有诡辩逻辑，你跑到我家地里面抓一把土，或者是拿个土块送给你女朋友，都可以向你女朋友证明这就是爱情的象征。所以用啥不重要，重要的是你能不能用诡辩逻辑把这个玩意儿说成它就是爱情的象征东西，以及作为商人呢，又要考虑的是这个象征爱情的这个东西，它有没有商业价值，而很显然呢，我家地里面的土块不具备商业价值，因为我家地里面有，你家地里面也有，而钻石不是钻石。年被一个犹太人所成立的公司垄断了，而垄断就能控价，控价就是暴利，所以这就是通过借势造新局完成的借势造先局。

而最后呢，有人可能会说，你这个借势造先局实施起来也未免太苛刻了吧，既要有诡辩逻辑，也要有垄断的。其实并不是因为寒门诡将这本书呢，绝不是一个没有用的心灵鸡汤，要不然早就人手一份了。就比如我现在就用解释造型去现场给你做个局，你看看你会不会入局啊，是这样的，就是昨天呢，我做了个梦，梦到了一个人，这个人呢，他脚踩祥云，浑身散发着光芒，手里面拿着金银财宝，他谁呢？我说这是真的哈，他是文财神离归族，完事呢，他告诉我说，你把寒门诡将中的借势造仙局在明天发出去，也就是农历九月 17 发出去，然后我说为啥非得九月 17 发出去，他说农历九月十。七是他的生日，也就是今天，然后让我发出，以后但凡给这个作品点过赞的人，就可以把自己的名字写在评论区，然后他会看到，看到后他会呼这个名字的人顺风顺水，然后又顺他，而你相信吗？

寒门诡将-----请君献策局

这古代官场当中最高明的阳谋做局手段，名为请军先策居。如果你将来想要做生意，自己口袋里又没钱，那你就可以试试这个局。此局原本为古代帝王的谋士在朝堂上不得势的时候，万不得已才会动用的一种保命手段。后来有些人领悟了此局的底层逻辑以后，将其灵活运用，逐渐演变成为今日创业者搞钱的手段。而这个保命的绝招只有八个字，不得适时请君献策。意思就是说，假如你在朝堂上施使自己的地位不是很稳固的时候，想要君王采纳你的计谋，就要防止受到政敌的攻击，此时最好不要直接说出你的计谋，而是要在君王的脑子里植入你的计策，就这样，最后君王就会替你说出来。这个就是请军献策局的由来，但此局的核心逻辑是什么？他又是怎么帮我们创业搞钱的呢？接下来听我跟大家说完，你们也就明白了。在一五年的时候，有一位名叫阿宽的年轻人。当时他在。深圳打工，他有一个点子想创业，听朋友跟他讲，如果你的点子真的好，你可以写一份商业

计划书，然后再去寻找那些专业的投资公司，也可以去创客咖啡厅，这里也有许多寻找项目的投资人，只要你能说服他们给你投资的话，那么你就不要再考虑钱的问题了。接着，阿宽花了一个星期做了一份商业计划书，信心满满的去找到了那些投资人。结果怎么样呢？每次当他慷慨激昂的演讲结束时，投资人们都表示会考虑考虑，然后就没有后续了。忙活了一阵过后，阿宽心灰意冷，在他决定放弃回工厂打螺丝的时候，他打电话给一位许久未联系的朋友，把最近发生的事情跟他朋友说了一下，而他的朋友却说，你这么热血沸腾，有什么用？你要让那些投资人，让他们热血沸腾起来，才会给你钱，这样才有用。接下来这位朋友在电话里给他指导的思路就是我们今天要聊的请君先测区，他的意思就是如果我们的项目去找投资人谈投资的时候。对方都会带着一个极强的防备意识来评估这个项目的可行性，假如换做是我们来跟别人谈，道理也是一样的。所以说，不管对方多么热血沸腾，说的多么天花乱坠，对于投资方来说没有任何意义，也没有什么卵用。不仅如此，当一个人处于被劝说的状态下，他的防备意识就会本能的对另一个人进行反击，也就是会挑刺。所以说到这里，也就能明白在朝堂上这些谋士他们生存法则里包含的道理了。就是在朝堂上，一个谋士提出一个计策的时候，他的政总是能挑出毛病来，这就像电视里演的一样，如果这个谋士此时是不得事的时候，他的政敌就会利用这一点，根据他的这个毛病再把问题扩大一下，指不定今天就可以将他送上西天，所以说一个谋士他已经不得势了，如果还没有什么好的计策，那他就很危险，就很容易下岗，而下岗后基本就是死路一条，因为他的政敌要把他送上西天也就是轻而易举的事了。这也。不是请军宪策局为什么说是古代谋士保命的一种手段，紧接着如何保命，以及阿宽怎样利用他来搞钱的呢？其实此局的核心就在于一个请字，也就是在请教对方，征求对方的意见。你本来是想说服别人，别人就会产生戒备，而请教别人就改变了话题的气氛，让别人觉得自己受到了尊重，这样就能破了对方的防备意识。不过这还不够，更重要的是，接下来要请教的内容是什么？然后就是请君的这个君子。这里面也有一个核心的要点，也就是说对方是一个什么样的人，在你眼里要重新给他定义一个身份，就像阿宽，从那以后，每次他再见投资人，在他眼里投资人就不再是投资人了，因为你把对方的身份定义成投资人，阿宽本能的意识就是想，我来找你就是为了来搞钱的。所以我们要找回本质，首先要认识到他是个人，然后再重新给他定义一个身份，可以把它定义为一个成功人士，一个前辈，或者是一位人生导师。只有这样才能真正的做到请君献策的效果，也就是说我是来搞想法的，所以这个君字里面的含义就很重要了，如果定义是真诚的，那么接下来态度自然也就是真诚的。而在这种情况下，你再去请教对方，比如阿宽就向对方请教自己想创业，想进入哪个赛道，想请教一下对方关于这个赛道的看法，带着这样一种真诚请教的分配下，别人大概率都会说一下自己的看法，所以阿宽听完之后也都认真的记录了下来，并说这次的收获太大了，他得回去好好整理一下，慢慢吸收消化。接着阿宽回来整理好以后，并以此为基础，再次去找对方请教，对方再跟他聊一聊，就这样几次交流下来，就一定会形成一个对方认同的项目计划了。因为这个计划本来就是对方提出来的，而接下来阿宽要做的就是对方的身份重新定义成投资人就行了，只要对方真的有投资实力，能拿出足够的资金。那么基本上这。你投资也就稳了，这就是请军献策局。此局就是利用对方的思维和想法去拿对方的钱，就像古代的谋士利用别人的思想为自己立功，都是一个逻辑，这就是谋定而后动的请军献策军。那么最后呢？不妨试问一下，如果你能学会这一招，精通此道，以后你会将它运用到什么地方呢？

寒门诡将———无为铸心局

谋士以身入局，局棋胜天半子，今天给大家聊一个寒门诡将中的无为铸心局！

此局，讲起来，需要一点时间，因为这是一个倒行逆施，与天斗的局，在这个局中，你会看到，什么叫做，命若天定，我就改了这个命，而同时，这个局，做起来，并不难，因为这是一个以身入局的做局手段，也就是自己给自己做个局，让自己做局眼，深陷此局！

而再聊此局之前，首先我们说说，我们为什么要改命呢？就比如，大家都看过哪吒魔童降世里面，有个一个灵珠和一个魔丸，一个代表正义，一个代表邪恶，而我们灵珠和魔丸比喻到我们现实生活中，我们可以先比喻成自信心和自卑心，关于自信心和自卑心在生活中和事业中能产生多大的却别，咱就不说了，咱就说，比如一个人，他很自卑，而我们也先不要归因他的自卑心，是家庭原生态的原因，还是其他原因，因为有一个不争的事实，就是他生下来，就在这个环境，这个环境是他无法改变的，因此他的自卑心，就是他的天命！

而问题是，这个命他能改吗？而很显然，当然可以，只是大多数人，穷极一生都改不了这个命！因为这就是要逆天改命！

而在这里，有人可能又有会说，这个啥玩意啊，还逆天改命，说的多高

大上！当这个人变得有钱了，不就变得自信了吗？而我想说的是，其实并不是这么回事，当这个人变的有钱了，他大概率会变得自傲，自大或自负，和自信并没有毛线关系，只是两者之前，从表面上不容易让人分辨出来，因为自信是属于内在力量，是面对任何人，内心都是宠辱不惊，不卑不亢的力量；而有钱呢，是属于基于外部资源让一个人产生的优越感，而优越感并不是内心的强大，就比如，我们也见过拿着鸡毛当令箭的人，也见过狗仗人势的人，这也是属于外部资源给他的优越感！

因此说，有钱和自信，并没有毛线关系，并且，一个没有自信的人，也并不容易搞到钱，而拥有自信的人，相对来讲，会更容易搞到钱！这一点大家不用解释，大家也都理解，所以，拥有自信心，这玩意，很可贵，也是一种真正的内在力量，并且也是一个如果生来就没有的话，是需要逆天改命才能拥有的一个玩意！

而如何逆天改命呢？这就要说得我们要聊的无为铸心局！此局的威力就在于，通过无为铸心，能够实现自我证道，通过实现自我证道，可以完成内心自我的绝对认同，也就是建立自信；而具体该怎么做呢？在此之前，我还需要理解一下自信的本质是什么？上面我们说到，自信是一种内在力量，而同时自信他是一种，绝对自我认同，而自我认同，并不是他人认同，就比如，有一个人，他已经很优秀了，并且身边的人都说他很优秀，但这和他会自信没有毛线关系，而同样，他即使要建立自信，也不能建立在我认同我优秀这个点上，因为这是一个具有主管评价的相对点，所以建立自信，他的本质是要建立在自己对自己的实事求是的绝

对认同上，比如说，我普通话讲得好不好，我并不自信，但我会讲普通话这件事，我绝对自信，而这属于实事求是，而当然，这种会说普通话的外在客观事实，是无法建立内在人格上的自信的；因为内在的人格自信，是需要证道的，而所谓证道，就是自证；而具有该怎么自证呢？

就比如，我现在在做口播，但大家能想象到吗？我在 21 岁之前，是一个极度自卑的人，在人多的时候，是一个不敢说话的人，因此，当时为了解决自卑，我专门买过很多如何建立自信的书，也学过很多关于心理方面的课程，然而并没有什么卵用，只是道理通了，还是做不到！而后来有一天，我认识了一个朋友，这个人，我称他叫老杨，老杨这个人呢，身上有个标签，就是负债，他负债多少钱呢？我也并不清楚，因为他没说，只是知道，银行给他打电话，从来不是催宅，而是问他，最近吃好的不好，睡得香不香，需不需要司机，或者是什么帮助的；而也就是一个这样的人，我俩在一起喝茶的时候，我给他说了，关于我自卑的事，他也把我的家庭原生态，好好盘了一遍，然后告诉我说，你现在兜里面有多少钱？然后我说，咋了？然后他说，放心，我不是要借你钱，你的钱对我来说，没什么卵用！然后笑着拉开钱包说，大概是多少多少！因为那时候用的还都是现金！都是随身携带的！然后我说完之后，他又说，等会咱俩结束，你走的时候，出了门，你看谁可怜，比如说在垃圾桶翻饼子的老太太啊，你把钱都给他，给他完之后，啥也别说了，就说，你想帮他，然后给完就走，不要留下任何你的信息，然后，这件事，你干完之后，也谁也不要说，包括你最亲近的人，也包括我，就是只是你自己知道就行了；而我当时有点不理解；然后他说，你信我的，只要你做了

你就知道了！

而后来，真做了这件事后，当天我就理解了，老杨这个人不仅坏，但同样对我是良苦用心，首先说他坏，因为按照他说的，我干了这件事后，没一会功夫，我就按耐不住心情，想发个朋友圈，或者是给他说说我已经干了这个事，但同时又想到，他不让我给任何人说，也包括他！所以呢，当时我想说出去的心情，被憋的呀，就是很难用语言表达那种欲罢不能的心情，就是很难耐住那种，想显摆，想向他人证明自己干了一个善局的心情，所以说，老杨他可坏，而同时呢，在我想表达的心情，稍微平稳下去之后，瞬间也就理解了，老杨对我的良苦用心，因为在那一刻，我理解了，这件事我若说出来，本质又回到了，向外界证明我的善良，而不让我说，本质上，是逼着我，完成了我的自证；

因此这件事，我憋了7年，这7年，我不能说，我彻底治愈了自卑，但是自那以后，在我面对过去一定会自卑的场合时，我不再是那个一言不发，不敢表达观点的人了，而直到7年后，我说出来，也有两个原因，1个是，我说出来，也无所谓了，因为做过好多次，已经深陷此局了，而说出来，也出不了局了，第二呢，我遇到了很多当年的我自己，我想把这个给自己下套的局，分享出来！

而同样，到更后来，我才知道，当初老杨教我的这个局，是源自于寒门诡将的无为铸心局，此局的底层逻辑是源自于道德经的一句话，叫非以其无私耶，故能成其私，也就是你干了一个无私的事，无私到连名都不要了，那么这件事，接近了无为，而无为的力量，足以证道，足以铸心，

这就是寒门诡将中无为铸心局，一个以身入局的证道局！而最后在说一下，如果你要做这个局，可千万不要说，你做了这个局，而同样，在这里可能现在就有，想做这个局的人，而缺少一个他需要帮助对象，而你也可以在评论区，说明一下你需要被帮助的原因，并留下一个收款方式，说不定你俩可以坐地成局！

寒门诡将-----出师造名局

给大家讲故事啊，就是从前呢，有一个花花公子叫李四，有一天呢，他去街上泡妞去了，看到了一个穷书生，这个书生呢，长得是眉清目秀的，就是很是吸引女孩子们的注意，于是呢，李四就很吃醋，很看不惯他，想揍他一顿，但是在光天化日之下，他凭啥揍人家一顿？换句话说来说，你无缘无故揍人家一顿，那看人不得说李四是恶人吗？就是以后李四的人品不就毁了嘛，也没法会呢。而李四呢，他有办法，李四走过去，恭敬的去问公子。

他说，敢问公子贵姓啊？然后书生说，我姓柳，单名一个宁字，叫柳宁。

然后李四就继续问。

看公子面生，公子是哪里人呢？然后书生说，我是从樊城而来，路过此地。然后李四知道他的名字和地址之后，脸色一变，大汗道，好你个

柳宁，你在樊城强奸民女，把人家肚子搞大，不负责任，跑到我们这儿来了，然后一拳打到他脸上了。

而他一动手呢，一下子引来很多人的注意和围观吗？完事，李四又大喊道，就这家伙，他是樊城人，叫柳宁，就是他在樊城强奸民女，把人家肚子搞大，不负责任，跑路跑到我们这儿来了，他就是个畜生，衣冠禽兽，完事呢，他这么一喊，一下子就引来了共愤，在共愤中，柳宁的解释也就变成了狡辩，而更有人看他干了坏事还不承认，也更加气愤了。

也加入了揍他的真容，而没一会儿的功夫呢，这个叫柳宁的书生就被干趴了，也毁容了，再也不是那个眉清目秀的书生了。

而说到这儿，你想说啥呢？你是不是想说这个李四好坏，好阴险啊，或者说这个书生好委屈啊？而关于李四的阴险和书生的委屈呢，并不是我们今天要聊的话题，我只是想通过这个故事呢，引出寒明鬼将中的出师造名局，且出师造名局呢，在寒门诡将中也并不是一个阴谋，而是一个阳谋。

主要讲的是如何调动民众的正义之气而达到某种目的。就比如李四的家伙，调动的就是民众的正义之气，而很显然呢，能够调动正义之气的是师出有名嘛。

而师出无名时怎么办呢？那就叫出师前先造名，所以此局名为出师造民局，此局在历史上也是自古有人比较有名的出世造民局呢，那就是当属于庞统的以身入局，以死成局了。这个给大家先看个视频，我们到了什么地？启禀军师，这里名叫落凤坡，落凤道号凤竹，而此地偏偏叫落凤坡，这是上天赐我的葬身之地。主公敌军在两面山上射下埋伏虎军师身

中 40 余箭，阵法了主公军师 70 主攻的体中当行二行，敌军把他当成主攻，万箭射下，他不过是派了 100 多盾牌兵，都没有能够挡住乱箭的风，落风，还我今世来，还我今时来。

对，我杀毁团，为军师报仇去仇，我黑的你主公之所以不肯取西川，是怕师出无名，不请放心，我庞统一定会让主公师出有名。

视频那就是当时刘备的内心其实很想要川地的嘛，而庞统呢，自然也知道刘备想要川地，而如果说你去明抢，那士兵打架的时候肯定是没有士气啊，也就是没有战斗力，打架是打不赢的。所以师出有名，让士兵拥有正义感，拥有士气是胜败的关键。

而作为卧龙凤雏的凤雏自然明白这个道理，也就选择了以身入局，以死成局，这不仅保住了刘备的仁义道德，也让蜀汉集团出世用名拿下了川地。而同样呢，在我们现实生活中，如果说你创业带团队也要师出有名。

因为师出有名会给团队带来使命感，而使命感中包含着就是正义之气。而相反，如果说你没有正义之气，就是你的团队没有正义之气的話，没有使命感，没有事出有名，你也不会出示造名，那你的团队就是一盘散沙，且经常内耗。而如何让团队事出有名又有使命感的？当然这里你不能用李四阴这个书生的阴谋手段，因为阴谋手段在这里是见不了光的，而如何使用阳谋手段让团队师出有名，拥有使命感的？

在这一点上，其实方式方法有很多，我也相信很多看这个视频的人一定有掌握这个方法的人，也希望大家把你知道的方法留在评论区，供大家共同学习参考。而同样呢，如果说你完全不知道任何方式方法，你可

以看看寒门鬼将中的天地不仁局。

这个局呢，和出师造名局他们是有关联性的，虽然天地不忍局没有给出具体的方法，但是给出了用阳谋手段完成出师造民局必备的一个底层逻辑。

寒门诡将-----阴计阳恩局

今天和朋友聊了一个特别阴的搞钱手段，叫阴计阳恩局。这个局它有多阴呢？就是做局的人是阴的，但入局的人还要不断感谢做局的人，其实现在的你就有可能深陷此局。这个局的由来呢，是东汉时期有一对双胞胎兄弟，武艺高强，都是那种以一挡百的水平，就是在那个乱世之中呢，俩兄弟为了挣钱娶老婆，就去镖局里面找工作去了，就是到镖局应聘的时候，有一个商人刚巧就是在等着主管给他安排镖师，当时的镖局的情况是其他镖师都押镖还没回来，主管呢也是没有标识可派。于是呢，就看这俩兄弟长得人高马大的，武艺水平也不错，也就给他俩说，这趟镖你们俩来押吧，就当你们的试用期了，如果干得漂亮，就可以转正成为我们的龙虎镖师了。这俩兄弟一听呢，开心坏了，心里想啊，成了龙虎镖师以后呢？

那就是名义双收，娶老婆呢就是指日可待的事儿了。于是呢，就激动的给主管说，放心好了，这活我干的必须漂亮。然后呢，这俩兄弟就跟着商人一块压着货物上路了。接下来走了十多天之后，一个山贼都没遇

到，其中弟弟就跟哥哥说，咱这马上就要到地方了，连个小毛贼都没看到，这也没点啥精力，回去以后镖局不会不给咱俩转正吧？哥哥一听呢，然后也说，我也是这么想的，连个土匪都没有，咱俩这武艺也没地方施展，就是到了主管面前，我们也讲不出来点啥，就是我们的实力没有体现，我也在担心这事儿。而说是迟，那时快，大哥刚说完，山坡上就突然出来了二三十个土匪，其中土匪的老大还是那句经典台词，此山是我开，此炉是我摘，很小巷过此炉留下买了个财。只是还没。

说完这俩兄弟就饥渴难耐的拎着刀就过去了，这土匪老大心里想啊，这俩标是怎么不按套路出来的，不得先谈判谈判吗？然后也没办法，就找我小弟一块儿上给他们干起来了。但这俩兄弟武艺确实高强，就是没一会儿的功夫，他们就干掉了十多个土匪，剩下的土匪一看啊，这打不过，于是就掉头就跑。这兄弟俩一看土匪要跑，这弟弟就被哥哥说，哥哥你看好货物堡，护好商人，我去追杀土匪。哥哥一听呢，心里想我弟弟也是有勇有谋啊，让我堡货物和商人他来追杀，考虑的就是很全面，并且他也非常确信他弟弟有那个实力把他们全部干掉，于是就给他弟弟说，你去吧，然后不一会儿的功夫，他弟弟就把所有的土匪干掉，之后就回来了。回来之后呢，他兄弟俩常。

心心里想，有了这个经历，这是这是一个履历啊，当上龙虎镖师肯定是稳了，于是呢，押完镖之后，俩兄弟就迫不及待的回去复名了，回去见到主管以后呢，主管问他们经历了什么情况，这俩兄弟激动的就把整个过程给主管说了一遍，说的时候还刻意把他兄弟俩如何有勇有谋，如何配合的给主管详细的讲了一遍，而主管听后呢，脸都绿了，气得直冒

样，大骂他们，你俩滚出去，以后不要再来镖局了，更不要说在我们镖局干过。这兄弟俩一听啊，心里很是憋屈，心里想我们配合的那么好，有勇有谋的，你不夸我们就算了，咋还让我们滚出去呢？

这主管也是看出兄弟俩心中的憋屈了，于是就说，干我们这一行啊，能谈判就不要动手，非要动手把他们打跑就行了，你们把他们赶尽杀绝了，哪还有上来找我们押镖呢，我们不就倒闭了吗？这个故事呢，就是阴计阳恩局的由来。这个局的道理呢，和我们越国大夫范蠡在临死之前说的那句话差不多，叫飞鸟尽，良弓藏，狡兔死，走狗烹，都是一个底层逻辑。这个局的底层逻辑呢，就是在帮你解决需求的同时，要留下新的需求，如果没有新的需求，你也就没有价值了。而在商业活动中呢，有需求才有钱赚，把需求彻底解决的，那是科学家干的事儿，而商人干的事儿是在帮你解决完需求的同时，还要不断的创造需求，这就是阴计阳恩局，我身边一个朋友，十多年前也就是靠此局玩。

成了它的资金原始积累，当时他代理了一款木地板精油的产品，就是给木地板擦上一层特别亮的油，擦上去之后呢，就是木地板显得特别亮，那玩意儿真的是一本万里，小小的一桶啊，几块钱的成本可以卖到好几十块钱。当然他请了很多业务员往外推销，当时的这个信息网络也不发达嘛，他们的业务员也就是一家一户的上门推销，他们推销了两个月，很多人一瓶都卖不出去，原因就是很多业主白天他不一定在家嘛，在家的也不一定当家，即使遇到当家了，人家一口拒绝了，或者说家里面根本就没有木地板。所以我这个朋友就很是着急啊，眼看就要创业失败了，总得想个办法吧，于是他就找了一个朋友帮他想想办法，他朋友帮他出

的办法呢，其实运用的就是我们今天讲的阴计阳恩局的第三逻辑。

在这里我卖个关子啊，如果你是他的朋友，你会给他出什么办法？因为局和魔术是一个性质，在你不知道他的答案之前呢，他很神奇，知道答案之后呢，也就那么回事了，我也就不绕弯子了，他的朋友给他出的办法呢，就是让他先去找卖木地板的去合作，和卖木地板的合作方式呢，就是这么说的，你每卖一户木地板，我就送你一箱地板养护精油，这样就能够提高你同行之间的竞争力了，你卖过的客户呢，我也可以免费送一箱，这样还能体现你的售后服务。你看这样的合作方式，白给的东西，哪一个卖木地板的他能够拒绝呢？他不就获得了精准客户了吗？那你觉得这就完了吗？当然不是，阴的还在后面，不阴怎么叫阴计阳恩局呢？而接下来就到了他给木地板送养护精油的这个环节了。客户一听呢，免。

送的这等好事，哪有什么抗拒的，也都会很热情的说，来来，你给送过来吧。而阴计阳恩局就是体现在你送过去之后要发生的一系列事情。送过去之后呢，换做是你，你肯定会问，这东西该怎么用呢？

而你这么一问之后，人家的人就会很热情很积极的跟你说，这样吧，我只给你讲，你不一定懂，我给你示范一遍，边示范边给你讲，你看人家这是给你讲一遍就行了，还怕你学不会，还要给你示范一遍，你不觉得人家人挺不错的吗？你不得去感谢人家吗？而此去阴就阴在了这个环节，就是他们会在你家最闲一点的地方给你示范，就是把这一片给你擦的油光发亮的，和其他地方完全有很大的区别，这样他们走后，你就不得不把剩下的地方全部继续擦完，而你觉得这就算完了吗？当然不

是，你会发现在你擦的过程中，送的这一箱根本就不够用，只能够擦一半的地方，这就是他们算计好的，不可能让你够用，也不得不让你去找他们，去买更多的精油去擦完，而在这个过程中呢，自己也会怀疑自己是不是倒多了，是不是没有把好量。即使你没有。

他到怀疑你向他们提出这个疑问了，他们也会解释说可能就是倒多了。另外呢，我们送的都是每家一箱，基本上都够用，也有可能你家的地板面积比较大，自然也就不够用了，所以这样的回答让大多数人也都会觉得合情合理。当然也有可能遇到一些较真的，即使是遇到了较真儿的，最后也没办法，你也得买吧，你不能只擦一半吧。而事实上他们没有遇到一个较真的，因为他们的客户群体相对高端，不会因为几百块钱和他们产生争执，所以他们做的这个局也算是一个比较成功的局，但是到这儿还没算完，还差一个环节，把这个环节补上，才叫完美的阴计阳恩之局。这个环节就是他们会给客户建议，要每半年进行一次保养，这样的话能够延长木地板的使用寿命，不容易开裂起窍啊等等，就是给客户创造一些子无虚有的痛点和需求。也就这样给。

他们带来了大量的回购率，另外还有一些客户呢，给他们说，你们来出人力来查吧，他们又赚了一份人力的钱，就这样我这个朋友就完成了——一次完美的阴计阳恩之局，完成了他的原始资金的积累。最后声问你一下，如果你是我当年朋友的客户，在你不知情的情况下，你觉得你能识得了此局吗？

寒门诡将-----天轮绞杀局

今天给大家聊一个死局，自古以来，凡是入局者，极少有人能够解开此局，此局名为天轮绞杀局，此局的恐怖之处在于让你入局，你不得不入局，只要展开此局，你插翅难飞，逃是逃不掉的。所以摆在你面前的只有一个选择，就是入局之后你能不能破开此局。此局的由来呢，是来自于我们晚清时期的一个历史故事，讲的是在晚清时期的时候，我们台湾省的原居民呢，叫赛德克族人，他们的生活呢，是属于狩猎和农耕的部落文明，也就是没有商店，没有医院，也没有饭店。男人呢，就是每天拿着工农去山上打猎，打回的猎物呢，拿回部落大家一起烤着吃，女人呢，就是在家养殖、种植、洗做饭，所以大家的生活呢，是非常清闲，毫不自在。后来呢，小鬼子来了，小鬼子属于拥有着现代化文明，也就是说他们有大炮，有飞机，还有机关枪，他们来了。之后呢，是要占有这片土地，占有这里的资源，然后奴隶这里的人民。后来虽然赛德克族人呢，为了堡家园誓死抵抗，但很显然冷兵器终归干不过现代化武器，后来战败了小鬼子占领了这里，小鬼子占领了这里之后呢，同样也给这里带来了现代化的文明，就是在这里建立了饭店、商店、医院、银行等等，就是带来了赛德克族人压根就没有见过的东西。那么也很显然，这些东西对于赛德克族人冲击很大，因为他们从来没有想象过这个世界竟然有那么多的美味，他们也从来没有想象过从山崖上摔下来了，腿摔骨折了，还能治好，还能恢复如初。因此呢，赛德克族人看到小鬼子的这些现代化文明的东西，就需要这些东西，而在这个时候，小鬼子说了，我们可以给你们提供这些东西，但是呢，我们需要你们支付给我钱。而

在这个时候，赛特克族人就问。啥是钱呢？如何获得钱呢？然后小鬼子就说，你们可以伐树，然后把树卖给我们，我们会给你们支付钱，你们有了钱之后呢，钱给你存到银行之后，可以钱生钱，也可以拿着钱去医院，去商店，去饭点，因此赛特克族人呢，就不打猎了，就开始去罚出去了。而在这个时候，有一个赛德克族人在伐数的时候说了一句这样的话，大概意思说以前不知道钱是啥东西，但知道之后呢，好像没那么快乐了，也越来越缺钱了。所以问题来了，为什么这个赛德克族人会这么说呢？原因是因为之前打猎也很快乐，现在伐树不快乐。而问题又来了，现在不伐树还能回到以前的生活吗？好像可以，好像又不可以，好像可以的原因是没有人阻止他回到以前的生活，他是可以回去的，而好像不可以的原因是他即使回去了也不会想。以前那样快乐，因为他知道了什么叫医院的存在，所以他回去打猎的时候，他就会想到万一我在打猎的时候不小心摔了下来，又没有钱看病，那可咋办呢？因此也就有了这种担忧思想，带着担忧思想去打猎，他又怎么能够快乐起来呢？同时也会想到在饭店里面体验过的美味，想到呢，就想再去，再去呢，就得花钱，不乏数就没有钱，因此就有了欲罢不能的痛。而还有想到这个商店里面他看到过很多喜欢的东西，而这些东西呢，也需要钱，同样还是那句话，不乏数就没有钱，所以放不下的话，就有了求而不得的痛。因此说即使回去了，自然也不会像以前那样快乐了，因为没见之前呢，就没有这些烦恼，见过了就有了这些烦恼，而想要解决这些烦恼呢，就得去乏术，因为乏术好像是解决这些烦恼的唯一途径，而同样呢？啊，乏术解决烦恼速度好像一直赶不上烦恼增长的速度，所以乏术就乏的根本停不下

来，这就是天伦绞杀局。此局的底层逻辑呢，也很简单，不是所见即所得，而是所见即如局。而同样为什么此局称之为天伦绞杀局呢？因为这不是某个人在布局，而是文明在布局，即使一个国家的力量都无法对抗文明发展，因为如果不主动积极发展现代化文明，经济就会落后，经济落后，一切都会落后，而在那个时候就有可能被入侵，入侵以后呢，逼着你也得入局，也得发书。所以说天伦角杀局也是寒梅鬼将里面所讲的非常难破的一个局，但同样虽然难，不代表破不开，只是很多人无意识去破这个局，或者是破局的思路不对，导致被绞杀的生不如死，郁郁寡欢，而我们该如何正确的破开此局呢？其实。当我们站在第三视角了解完天伦绞杀局的形成，很多人或许已经明心见心，了然于心了，也就是说已经破开一半了，而剩下的一半该如何破呢？这个在寒门鬼将里面没有讲，所以剩下的一半我们得仁者见仁，智者见智。你可以把破后半句的思路留在评论区，看谁的思路认可的人多，我们评论区见。

寒门诡将-----善言诛心局

今天给大家聊一个阴阳局，如果说你特别恨一个人，想让一个人过得如同行尸走肉一般生如死，又或者你特别爱一个人，想让一个人过得充满自信，充满活力，你不妨试试这个局是害人还是救人，全凭你一念之间。此局名为善言诛心局。而接下来在聊此局之前呢，先给大家聊一个这样

的真实事件，说是美国有一个医院在做化验的时候，把两个人的化验样本给搞反了，结果让一个原本很健康的人拿了一个诊断为癌症的化验报告，而另外一个原本患有癌症的人呢，拿了一个一切正常的化验报告，后来那个原本很正常的人一下子就进入了病魔的恐惧之中，没两年的时间就挂掉了，而另外一个原本患有癌症的人，在拿到一切正常的化验报告之后，心情格外舒畅，结果不治而愈，成了一个真正的健康的人。而这件事情呢？虽然是一个医疗事故，医院也是无益的，但通过这件事情，我们可以理解到审判所带来的心理暗示有多么的强大。而所谓善言诛心局的底层逻辑呢，也正是通过这种审判加心理暗示的方式所形成的一个做局手段。因此，做局者玩的转的话，既可以让一个人郁郁寡欢，生不如死，也可以让一个人过得充满自信，充满活力。而接下来我们先说说善言诛新局是让一个人如何过得郁郁寡欢，生不如死的。就比如曾经有一个叫阿狗的人，他的内心特别渴望成就一番事业，做一番大事，而有一天呢，他玩手机在刷短视频，看到一条视频上说一个想成大事的人必须要做到以下几点，因此对于阿狗来说，一下子就来了兴趣，因为他想成大事嘛，也就边看边对照自己能不能做到。而看完之后呢，阿狗的心情极其郁闷，因为他觉得这个视频的观点讲的都挺对的，而自己呢，有很多条却做不到，就比如其中有一条说做大事的人要喜怒不形于色。而对于阿狗来说，阿狗原本就是一个性格开朗，充满活力的人，而自从接受这个做大事者要喜怒不形于色这个观念以后，每当自己有情绪表现以后，内心总会出现一种声音，一种含有自责，责怪否定自己的声音。而久而久之呢，阿狗也变得经常精神内耗，终归从一个活力少年变成了

一个郁郁寡欢的人。而这就是阿狗中了善言诛心局的阴局。阴局的底层逻辑非常简单，就是给入世的人讲出世的道理，特别是那些涉世未深的人，或者是世界观还没有健全的人，绝对是杀伤力极强，分分钟就能给对方搞抑郁的。并且。如果对方不及时破局，还会让对方越陷越深，终极一生在自我否定的世界里无法自拔。而当然想要破此局确实很难，因为我们中国人呢，对出事的道理有天然的认同性和遵守性，而同样破此局也很简单，就是告诉阿狗去看看董小姐的视频，阿狗就知道做大神者要喜怒不形于色是多么的扯淡了。而接下来我们再说善言诛心局阳的一面，也就是让一个人充满活力，充满自信的一面，而同样善言心局之所以有这个功能，是因为善言诛信局能够帮助他人诛掉他人的恐惧之心或者是自卑之心，同样也能帮助他人去建立自信。首先我们先说说他是如何帮他人诛掉恐惧之心的，就比如说之前在我评论区里面有一个女孩，她老是在我评论区里面评论一句话，就是问我。会不会杀气？我估计很多人也看过这个评论，其实一开始我也没想过回复他，但我发现我每发一个视频他都会这样问，我就产生了一个思考，我的思考点有两个，第一个是我的视频呢以局开头，局呢是一种谋略思维，同时也是一个中性词，这个词呢，对于强势思维和弱势思维的人，听上去完全两个感觉，强势思维的人听上去更多的是一种好奇和求知心理，就是看我的视频也是看看有没有学习和参考的地方，但弱势思维不一样，弱势思维有一种受害者心理，这种心理听这个局这个词的时候会有一种阴森阴谋的感觉，因此我断定了这个女孩是有受害者心理，同时我也断定他一定是看了前段时间那个比较火的销售的，他并且看的特别沉寂，导致了影响他

的世界观了，就是加强了他的恐惧心理。所以基于他受害者心理加。等加强的恐惧心理，再加上削他的剧情，以及可能对我有一点其他心理，促使他在我的频率心里面老是问我会不会杀鸡，后来我想想还是帮他一把吧，于是我就在评论区里面回复了他，我的回复内容大概是这样说，就是我曾经有一个朋友天天看一些犯罪类的新闻，导致看多了觉得这个世界太恐怖了，整天过的也是提心吊胆的。后来我告诉他说这个世界不犯罪的人已经没有，被犯罪伤害的人更多，只是更多的人不被报道而已。然后后面我又说了一句，希望我给我朋友说的话也能够帮助到你。然后在评论区说完之后，过一会儿我就找不到他的评论以及我的回复了，因为我知道他把他的评论给删掉了，因此说，利用善言中心局想要帮助他人诛掉恐惧之心，首先要知道他的恐惧来源是什么。基于他。它的来源呢？因时利导，重构来源，恐惧之心就会自然减弱，以及也会慢慢消散。而接下来如何利用善言诛心局帮助他人诛掉自卑之心，建立自信呢？关于这个答案，留给屏幕前的你，在评论区聊聊你的观点，分享给大家。

在寒门鬼将中，有一个极其难破开的天局，叫天伦转坤局，此局自古以来，凡是能够破开者都不是等闲之辈，因为这不是与人斗，而是与天斗，破开此局亦是胜天半子。此局的由来呢，是来自于夏商朝时期的一个历史故事，当时在夏商朝时期的时候，是属于农耕时代，而那个时候种地啊，和现在完全两个概念，现在是属于犁地，有犁地机，浇水有抽水泵，收割有收割机的，而他们那个时候呢，是连个铁器都没有，所有一切农

耕收获全靠人力，而也就在这个时候，在商朝，也就是现今的河南商丘，当时商国部落第七任国君叫王亥，王亥当时发现啊，牛的力气比较大，如果牛能够下地干活，那该多好啊。而问题是牛不像人一样会听话，如果说你在它脖子上套个绳子，它会给你玩拔河比赛。而后来呢，我还发现。

如果把绳子在他两个鼻孔中间套上去，他就不跟你玩拔河比赛了，就是你想牵他往哪走，他就往哪走。因此，王亥驯服了牛，促进了农业的高速发展。所以通过这个故事啊，我们能够认识到智慧的重要性，但智慧的重要性并不是我们这个故事的重点，重点是在没有牛加入农耕工作之前，大家拼的都是自己的体力，也就是在那个时候，大家的劳动力都差不多。而东周以后呢，土地私有化了，因此民间又发生了另外一个故事，这个故事就是牛当时极其珍贵，有些家庭有牛，而更多的家庭呢，是没牛。有牛的家庭在体会到牛所带来的劳动力后，没事就开始研究如何提高劳动力的方法，并世代相传，而没牛的家庭呢，看别人效率提高了，自己落伍了，于是没办法，就更加勤奋的七道三黑下地干活。也就是尽可能通过自己的体。

来弥补和有牛的差距，所以他们给后人相传的是要努力，要勤奋。而随着时代的发展，在经历 2000 多年的文明后，也就是我们人类进入了工业文明，而工业文明来了之后呢，工业文明代替了大量的劳动力，于是在这个时候，我们大多数没牛的后人也是有利没地方使了，也要被迫的就是开始转型，用脑子赚钱了。但经历过 2000 多年的传承，我们这些祖辈没牛的后人却老早已经形成了一种归因观，这个归因观就是如果

这件事儿啊，我们没有拿到结果，是因为我们不够勤奋，不够努力。因此，正是因为这个归姻官，让我们祖辈没牛的孩子集体陷入了天伦转困局。天伦转困局的底层逻辑就是靠脑力赚钱需要的是精神状态，精神状态需要一个人吃好、睡好、休息好。但我们这。

些祖辈没牛的孩子啊，骨子里边刻着那种需要起早贪黑，努力干活才能拿到更好的结果的这种归姻关。就是这种归姻关反而成了我们用脑力赚钱的一个羁绊，一个痛点。因为如果说让脑力工作者在休息不好的情况下，强行运运转脑子，强行工作，他会越干越没有精神状态，越没有精神状态，他越做不出结果，越是没结果，越是会触发我们那个贵星观，也就是我没有拿出结果，就是因为我还不够努力，就是这种贵星冠。可是该如何努力呢？过去下地干活努力很简单，也很有标准，就是拿起锄头干活就行了，而脑子又该如何努力呢？好像越努力越浑浊，越不清醒，因此很容易让人陷入一个自责以及迷茫的自我精神的内耗的恶性循环中，这就是天伦转困局，一个历经 2000 多年沉淀所形成的天局。而。

问题来了，我们该如何破开此局呢？破开此局其实看似很简单，实则很难，甚至难如登天。比如说啊，努力不对是不是不努力就可以了，不努力也不行，因为对于我们这种龟冠的孩子来讲，不努力的意思意味着是躺平，这也就相当于一个人开着一个柴油车走在了一个无人区，车没油了，然后拿出备用油桶，而拿出来才发现出发的时候备用油带错了，是汽油，因此在这个时候他加不加不行，不加走不出这个无人区，而加了更不行，一加就把车给干报废了。所以在这个时候他该怎么办呢？因此前段时间有个李某人主张是家，而你主张家，不是摆明了让我

们把车干报废吗？所以在史无前例的大变革下，你主张加，就如同往我们这些祖辈没牛的人啊，伤口上撒盐不回，你会谁啊。而同样，我们该如。

和正确的破开此局的。其实关于破开这个局的关键就在于用体力拿结果的，这个动力机制不适用于脑力拿结果，这也相当于汽油拉不动柴油发动机是一个逻辑。因此说破开此局很难，但难不代表破不开。其实当我们站在第三方角度理解这个天伦转亏局的形成，或许很多人已经明心见性了，也就是破开一半儿了。盛大爷的一半儿该如何破呢？这个在寒门诡将里面没有讲，所以剩下一半还得我们这帮没牛的人自己来破，而同样我们这帮祖辈没牛的人，其实有很多人已经完全不开了。所以在这里希望已经破开的能够把你的破题思路留在评论区胃还没有破开的这一个方向，非常感谢。

寒门诡将————引燕南飞局

在古代，群起行骗称之为风，独来独往称之为马，以女色作耳称之为雁。我们今天就聊一个以女色作耳的局，叫引燕南飞局。说到以女厕座的局啊，大家或许都想到什么酒托啊，仙人跳啊，卖茶叶的小妹妹了，当然这也都是以女厕做的局，只不过这些都是比较低级，也是上不了台面的阴谋犯法局，而真正的高手玩的都是阳谋，也就是即便你识破了他的局，你也会继续入局，并且由衷的尊敬布局者是个高手。所以通过这个局呢，大家也能理解到局在小人面前是阴谋，在君子面前永远是阳谋。此局的灵感呢，其实来自于我们古代文人墨客通过诗词描绘的一个意境，比如

我说一个你感受一下啥意境，以及在这种意境下，你有啥感受？说也有蔓草零露，团溪有美意。

人青阳惋惜邂逅相遇是我愿兮。然后还有下一句，也有蔓草林落穰穰，有美一人，宛如清扬，邂逅相遇，与子偕葬。而这首诗词是啥意思呢？大概意思说，在春天的时候，你去了一个郊外，这个郊外呢，野草长得很茂盛，就连成了一片，并且野草上的露水呢，在太阳的照射下显得格外透亮。而且就在这个的环境下，你偶遇了一个姑娘，这个姑娘呢，长得很美，她的眼睛如露水一般清澈明亮，然后你看到她的时候，他也看到了你，你俩四目相对，四目相对后呢，他被你看的有点害羞了，羞涩的脸庞上亦是妩媚动人。而在这个时候，你是啥感觉？诗词的原意呢？是这个人很激动，激动的同时呢，这种不期而遇的相遇啊，是缘分啊。

并且一对眼神就确定了这是彼此要找的那个人，因此这个诗歌又结合当地的背景和时代，又主张的一个观点，这个观点是既然两个人都对上眼了，那就大胆一点，不要在乎什么繁文缛节了，只要你俩两情相悦，自可结下百年好合，这就是野有蔓草的诗意。而这个失意呢，最和期的两个字就是邂逅，也就是两个人不期而遇的相遇，并且对上了眼神。因此这种意境对于女孩子来讲，这种不期而遇的邂逅是浪漫的，是上天安排的，上天安排的最大嘛，所以也就很向往有那个意境的地方。因此说到这儿，估计很多人就理解了饮宴南凡局的地层逻辑了，也就是通过创造一个意境，并基于这个意境和一个地方产生联系，那么这个地方呢，就成了这个意境的代表之地，也成了女孩子的向往之地。

而成了女孩子的向往之地之后，那么男孩子自然也就基于这个意境也

去了，因此都去了，这个地方的游客也就增多了，游客的消费力也就驱动着这个地方的经济和产业高速发展，那么这个地方也就会经济繁荣，经济繁荣驱的人也就更多了，也就会更繁荣。这就是寒梅鬼将中的一个阳谋，叫尹雁南非菊，所以饮宴南非菊所用用的邂逅就是这个易经只是菊眼局眼起到的作用是借里打力，也就是创造了意境，借来的美女，美女加意境引来的男性，最终形成了消费力，带动了一方经济。同时我们通过这个局也能够理解美女就是经济的风向标，因为美女在哪，哪里就会吸引男人，男人多了，消费力也就上来了，消费力上来了，商机也就有了。因此也说，如果你不知道未来哪个行业发展的好，那你就多看看美女都去。

哪了？就比如在 20 年前，美女都在房地产行业，体现的是房产经济的高速发展，那个时候做个建材赚老钱了，而现在看来呢，房地产建筑行业萧条了，美女也没了。所以以后看美女啊，如果你老婆不让你看，你就告诉他说我看的不是美女，我看的是经济风向标，我在研究他们都在干啥，都在做什么工作，从而推测一下当下什么行业比较赚钱，这样说的话有据有理。因此也说，为什么历史上我们会有一个贪财好色这个词，这个词为什么不叫贪财好玩或者是贪财好吃呢？非得叫好色呢？你品一下有没有品出来什么道理？

寒门诡将-----云梦楼阁局

在古代有一种把你卖了，你还得给人家数钱的做局手段，叫云梦珠格局，

当然想做成这个局很难，但入局的人想要破开此局更难，甚至来说都不可能。所以不管是布局者还是能够破开此局者，都不会是平庸之辈。此局的由来呢，是战国时期的一个民间故事，讲的是当时秦国变法之后呢，有两个双胞胎兄弟为道非闹田地，娶到老婆要去秦国当兵，而去之前呢，这俩兄弟出现了意见上的分歧，大哥的意思是我们去之前先找个武功大师，学学武术，练练功，就是这样的话，我们杀敌的说不定还能分个将军当当。而小弟的意思呢，是着急建功立业，娶老婆就是要立马出发。因此呢，两个人意见不合，分道扬镳了，小弟呢，是一个人投军去了，大哥是去找功夫大师去了，而我们先说说大哥这边，这个大哥呢，是历经千辛万。

很难，走到了一个山上的时候，遇到一个人，这个人是气定神闲的站在山崖上，在那打那种像太极一样的功夫，这大概一看呢，这不就是我要寻找的公共大师嘛，于是立马上前去，就是很恭敬的站在旁边，就是等那个大师收工以后，立马自行成大师，也说明了来意。而这个大师呢，一开始是拒绝的，但看到大哥把他身上所有的盘缠都拿出来了，这个大师呢，也就勉为其难的把盘缠和这个徒弟都收下了，同时也告诉他说，我有八招，这八招是进可攻，退可守，能让你在战场上杀的七进七出，属人仰马翻的。而大哥听到这儿啊，立马有了画面感，同时心里也感慨啊，当初应该好好劝劝弟弟，不应该那么着急，但为时已晚，没办法，于是接下来的日子，这个大师也就开始教这个大哥功夫了，而说起来呢，这个大哥学习能力很强，就是没过多久。

就把大师的这八招练的是炉火纯青，并且是和大师对招的过程中，就

是完全不识招了，也就是炉火纯青呢，一有青出于蓝胜蓝的感觉了，因此呢，这个大哥看自己学又成三叩九拜行万里，也就下山冲进去了。而到了秦军招兵处呢，也恰巧当时秦军正在招募先锋军，先锋军也就是冲到最前面的人，当时这个大哥心想啊，我是有功夫的人啊，这样的话，我冲到前面在杀敌人，杀的七进七出，人仰马翻的时候，那些大将军说不定能看见我，他们看我如此之神勇，说不定能封我个将军党当于是想到这儿又有画面感了，就毫不犹豫的当了先锋军，于是在等那个大哥等了好久之后，终于上了战场，然后在等大将军一声令下，他和先锋军热血沸腾的就冲了上去，只不过这个大哥还没看清楚敌人长啥样呢，就被一枪给插。

死，临死之前呢，这个大哥含恨说了一句，不是说好了学会这八招可以让我在战场上杀的七进七出，人仰马翻吗？然后含恨闭眼了，这就是云梦诸格局的由来。此举的底层逻辑呢，就像我们常说的几个词儿一样，就是纸上谈兵坐人道，空谈无国等等，也就是理论上可行，但放在实际也就歇菜了，本质上也就是没有实事求是的态度。所以这个故事呢，也就是一个心怀理想的大哥遇到了一个见财起意的大师，在大哥梦里面铸建了一个永远都实现不了的楼阁而已，因此称之为云梦楼阁局。所以这个局能够给我们带来的道理是理论指导不了实践，很多看似可行的理论在实际中根本就不可行。但同时，我们即使知道了这个道理，在现实生活中，依然有很多人会掉进这种把你卖了，你也得给人家数钱的云梦诸葛。

就比如我亲姐，嗯，前两年花了 3 万块钱去参加了一个培训课程，这

个课程呢，是教别人如何做短视频打造个人 IP 的，我知道这个事儿的时候，我姐已经快培训完了，然后他把这个课程海报发给我看了一下，我看了之后呢，我就可生气，生气的原因是因为课程的核心内容，其中有一项是是如何找到对标账号，如何做人设定位等等，而正是因为这个内容，我断定这就是一个云梦猪格局，原因是因为这种找竞争对手，分析竞争对手的定位理论，它是来自于特劳特的营销理论，这种理论呢，它适用于品牌和产品的营销，也就是通过分析竞争对手，基于竞争对手的优点所导致的缺点，来构建自己产品或者是品牌的竞争优势，或者是特点，但这种定位理论用到人身上，会把人玩抑郁、玩傻。终其原因也是因为人不是一个产品。人是有自我的，想构建那就构建，那不扯犊子了吗？因为人的先天性是独特的，虽然这个独特性它具有变化性，但这个变化绝不是通过构建能完成的，如果通过构建能完成，那它不就是一个造物主了吗？所以，真正自知的人从来不是通过构建自我来改变自己，而是来发现自我，发现自我与生俱来的独特性，并发现这个独特性的价值。这就好比好的导演从来不会找一个人去演一个人，而是要找到那个能够本色出演的人。但人性呢，有一个弱点，就是每一个人都想活成自己想要的样子，而事实上没有人能够活成自己想要的样子，我们只能活成原本就可以很优秀的样子，所以我们羡慕别人的样子，只不过是原本的样子，因此也说他们那个培音班就是一个大哥遇到大事的云梦猪格局。并且那个。

大师呢？你也很难质疑他，因为构建的东西它是理论上可行啊，如果实际做不到，他们会说你不够努力，没有掌握精髓，或者是你太笨了，

所以这就是一个云梦诸格局。而同样在现实生活中，类似于这种局有很多，只是很难识别，更难破开。因此，在这里招募天下之有志之士，如果你知道其他这种理论上看似可行，实际不可行的云梦楼格局，希望你能够分享到评论区，帮助更多的人识别此区，少走弯路。

寒门鬼将-----天伦转昆

在寒门鬼将中，有一个极其难破开的天局，叫天伦转昆局，此局自古以来，凡是能够破开者都不是等闲之辈，因为这不是与人斗，而是与天斗，破开此局亦是胜天半子。此局的由来呢，是来自于夏商朝时期的一个历史故事，当时在夏商朝时期的时候，是属于农耕时代，而那个时候种地啊，和现在完全两个概念，现在是属于犁地，有犁地机，浇水有抽水泵，收割有收割机的，而他们那个时候呢，是连个铁器都没有，所有一切农耕收获全靠人力，而也就在这个时候，在商朝，也就是现今的河南商丘，当时商国部落第七任国君叫王亥，王亥当时发现啊，牛的力气比较大，如果牛能够下地干活，那该多好啊。而问题是牛不像人一样会听话，如果说你在它脖子上套个绳子，它会给你玩拔河比赛。而后来呢，我还发现。

如果把绳子在他两个笔孔中间套上去，他就不跟你玩拔河比赛了，就是你想牵他往哪走，他就往哪走。因此，王亥驯服了牛，促进了农业的高速发展。所以通过这个故事啊，我们能够认识到智慧的重要性，但智慧的重要性并不是我们这个故事的重点，重点是在没有牛加入农耕工作之前，大家拼的都是自己的体力，也就是在那个时候，大家的劳动力都

差不多。而东周以后呢，土地私有化了，因此民间又发生了另外一个故事，这个故事就是牛当时极其珍贵，有些家庭有牛，而更多的家庭呢，是没牛。有牛的家庭在体会到牛所带来的劳动力后，没事就开始研究如何提高劳动力的方法，并世代相传，而美女的家庭呢，看别人效率提高了，自己落伍了，于是没办法，就更加勤奋的七道三黑下地干活。也就是尽可能通过自己的体。

来弥补和有牛的差距，所以他们给后人相传的是要努力，要勤奋。而随着时代的发展，在经历 2000 多年的文明后，也就是我们人类进入了工业文明，而工业文明来了之后呢，工业文明代替了大量的劳动力，于是在这个时候，我们大多数没牛的后人也是有利没地方使了，也要被迫的就是开始转型，用脑子赚钱了。但经历过 2000 多年的传承，我们这些祖辈没牛的后人却老早已经形成了一种归因观，这个归因观就是如果这件事儿啊，我们没有拿到结果，是因为我们不够勤奋，不够努力。因此，正是因为这个归姻官，让我们祖辈没牛的孩子集体陷入了天伦转困局。天伦转困局的底层逻辑就是靠脑力赚钱需要的是精神状态，精神状态需要一个人吃好、睡好、休息好。但我们这。

些祖辈没牛的孩子啊，骨子里边刻着那种需要起早贪黑，努力干活才能拿到更好的结果的这种归姻关。就是这种归姻关反而成了我们用脑力赚钱的一个羁绊，一个痛点。因为如果说让脑力工作者在休息不好的情况下，强行运运转脑子，强行工作，他会越干越没有精神状态，越没有精神状态，他越做不出结果，越是没结果，越是会触发我们那个贵星观，也就是我没有拿出结果，就是因为我还不够努力，就是这种贵星冠。可

是该如何努力呢？过去下地干活努力很简单，也很有标准，就是拿起锄头干活就行了，而脑子又该如何努力呢？好像越努力越浑浊，越不清醒，因此很容易让人陷入一个自责以及迷茫的自我精神的内耗的恶性循环中，这就是天伦转困局，一个历经 2000 多年沉淀所形成的天局。而。

问题来了，我们该如何破开此局呢？破开此局其实看似很简单，实则很难，甚至难如登天。比如说啊，努力部队是不是不努力就可以了，不努力也不行，因为对于我们这种龟冠的孩子来讲，不努力的意思意味着是躺平，这也就相当于一个人开着一个柴油车走在了一个无人区，车没油了，然后拿出备用油桶，而拿出来时候才发现出发的时候备用油带错了，是汽油，因此在这个时候他加不加不行，不加走不出这个无人区，而加了更不行，一加就把车给干报废了。所以在这个时候他该怎么办呢？因此前段时间有个李某人主张是家，而你主张家，不是摆明了让我们把车干报废吗？所以在史无前例的大变革下，你主张加，就如同往我们这些祖辈没牛的人啊，伤口上撒盐不回，你会谁啊。而同样，我们该如。

和正确的破开此局的。其实关于破开这个局的关键就在于用体力拿结果的，这个动力机制不适用于脑力拿结果，这也相当于汽油拉不动柴油发动机是一个逻辑。因此说破开此局很难，但难不代表破不开。其实当我们站在第三方角度理解这个天伦转亏局的形成，或许很多人已经明心见性了，也就是破开一半儿了。盛大爷的一半儿该如何破呢？这个在寒梅鬼将里面没有讲，所以剩下一半还得我们这帮没牛的人自己来破，而同样我们这帮祖辈没牛的人，其实有很多人已经完全不开了。所

以在这里希望已经破开的能够把你的破题思路留在评论区胃还没有破开的这一个方向，非常感谢。

寒门诡将-----造货捞金

在历史上有一种奸商常用的作局手段，叫造货捞金局，此局之所以是奸商常用的作局手段，主要是这种手段他不犯法，并且如果你成为了他们的目标，你不掏点钱出来，那么大概率你是睡不着觉。此举的由来呢，是来自于清朝年间的一个民间故事，讲的是一个叫李某的算命先生，这个算命先生呢，他有点不一样，他除了给别人算命以外呢，他还有个爱好，就是劝娼从良。所以有一次呢，他去了一家叫如影阁的青楼，就是在这里呢，他遇到了一个叫小月的女子，这个李某呢，见小月长得楚楚可怜，她是一见倾心，然后问起家事，小月姑娘说家父过世，婆家母呢身患重病，还有三个未长大的弟弟妹妹，被逼无奈才来到这个如云阁。说罢就是抱着李某一阵哭泣。而。

而对于喜欢劝娼从良的李某来讲，一听小月这么一说，哪能受得了呢？于是就问小月女子，想要把你赎出去，这需要多少银两呢？小叶女子说，先生，我知道你同情于我，但这需要三百两银子啊。说把抱着李某，又是一阵哭泣。而对于李某来讲，抱着柔软的小月在听他楚楚可怜的哭泣，堡欲瞬间上头，然后咬着牙说，这事你交给我吧。但对于李某来讲，他就是一个算命的，虽然比普通老百姓挣得多一些，但他给别人算个命，一次也就 20 万铜钱，一天平均算五个，一个月不吃不喝也就 3000 文铜钱，折合成银子也就三两银子。所以他平时逛一次青楼都需

要花他十天赚的钱，也就是一两银子才能逛一次青楼。而这一次呢？他想要把小月赎出来，需要三百两银子，对于他来说谈何容易。

异能，而所谓动力促进想法，自那以后呢，这个李某每当想起小月他那个曼妙的身材，他就浑身充满动力，晚上躺在床上睡不着觉，也就开始一门心思的想如何搞更多的钱。而有一天晚上呢，他想着想着突然想到一个法子，这个法子就是他平时给人家算一次命也就 20 文铜钱，但如果说他再给人家算完以后再顺便推销一下平安符，就是平安符没啥成本，卖的好的话，一个能卖 50 文，虽然说凑够三百两还是杯水车薪，但最起码挣了外快，可以多见一次小医院嘛。而想到这儿，说干就干，当天晚上他就做了好多平安福，第二天一大早就上街给人家算命去了。而接下来十多天以后呢，虽然也卖掉了几张平安符，也增加了一些收入，但和他的预期还是相差甚远。而在这个过程中。

呢？他发现买他平安符的人都是相对有钱的人，也就是图个吉利，而找他算命的人大多数都是穷人，根本不接受他的推销，就是不买他的篇幅。所以当天晚上他又开始琢磨，琢磨着怎么样穷人也买他篇幅呢？于是琢磨着琢磨着，他突然想到一个点子，这个点子就是在给人家算命的时候，跟人家说，你这个命呀有个劫，这个劫如果过不去的话，轻则会什么什么不顺，重则会破产殒命什么的，这样的话，他们就有买平安福的需求了。而接下来果不其然，他在给人家算命的时候，每当给人家说完你这个命里有个劫，这些人都说，大师这可咋整啊，有没有法子上我度过这个劫难呢？然后李某就说了，哎，遇到都是缘分，我这有个平安福，保你度过这个劫难。而也就这样，李某原本一个月只能赚两三两银。

可谓一下子翻了两倍之多，也就是一个月能够赚到七八两了，而李某晚上一想呢，一个月挣七八两，距离把小月赎出来还是遥遥无期，而再加上中间找小月的时候，想到小月再一次哭泣的场景，李某又睡不着了，又开始琢磨了。而这一次，他琢磨着琢磨着，突然想到一个事儿，这个事儿呢，就是他听说一个卖布料的陈老板去南方进货的时候，路上发生意外挂掉了，于是想到这儿呢，他又想到了个点子，这个点子就是没有人能证明他没有给布调老板丧命，所以他只要说这个布点老板当初就是因为没有买他的平安符才挂的，那么这就能够成为他很好的背书，而在这个基础上，那么他的平安符就不只卖 50 文了。于是接下来呢，他在给人家算命的时候，察言观色，看谁比较怕劫难，看谁比较怕死。

刚后才等人说大师该怎么破破的时候，这个李某就说了，哎，一切都有命数，当初那个卖布帘的陈老板，我劝他不要去南方，他非要去，你看结果挂了吧，这也就是他的命数，而你这个命令的劫呢，也是你的命数，我要是给你改了命数，那可是会折阳寿的。然后说到这儿，这些人就说了，大是怎么地，你也得救救我啊。于是接下来有些人甚至回去砸锅卖铁，要凑够一两银子买李某用阳寿给他换来的平安福。也就这样，原本一个月只能赚三两银子的李某，现在月收入可谓是二三十两了。而后来呢，不仅如此，为了帮别人度过所谓的劫，他也研究了一套具有仪式感的法式，让自己赚的更多了。这就是造货捞金局的由来，此局的底层逻辑呢？其实也很简单。李某刚开始卖平。

安服的时候，它是属于创造需求，创造需求的本质是属于你买了会怎样，而后来给人家说你命里有个结的时候，是属于创造痛点，创造痛点

的本质是属于你不买会怎样，而这个不买会怎样就是属于造货捞金局。而同样在商业文化中，创造需求的本质也就是你买了会怎样，是属于给别人创造一个美好的未来，是让客户为美好而买单的。比如说我们在买东西的时候，遇到推销员说你买了这个东西之后，会给你带来什么什么样的好处，这就是属于创造需求。创造需求在商业活动中它是属于一种正向的，因为它的本质是积极的，创造美好的层面。而痛点呢，是属于给别人制造一个祸患，让别人来买单的。比如说在过去，一些私立医院去农村给老人做免费体检。

这种行为真的是让人特别恶心的一种行为，因为老人到了年龄啊，他多多少少都有一点健康问题，而这种小问题呢，如果他不知道，他是心里面没事的，而如果他们一旦知道，他们隔应的睡不着觉，再加上经济压力，那就是双重打击，也就是原本那个病没多大事儿，而这个心理创伤呢，反而是一个致命打击，所以创造痛点，本质上就是给别人带来焦虑感或者是担忧感，因此这就是属于人人得而诛之的造货捞进去，而最后呢，试问一下，你入过什么样的造货捞进去呢？又被捞了多少钱呢？