

曾经有个人说过一句话，这世上无论教育，婚恋，职场，投资，买房，炒股，方方面面，林林总总。

归根结底，只有一个问题，那就是你懂不懂。

说这话的人是谁？他怎么像漆黑中的萤火虫一样这么鲜明，这么拉风？

正是区区在下。

呵呵，开个玩笑。

这个世界上只有一种本质问题，就是信息不对称。

俗称对方站在信息高地上，你站在信息洼地上，他懂你，你不懂他；或者他懂游戏规则，你不懂；又或者你以为你也懂了游戏规则，对不起，你懂的只是明面上那点，他懂潜规则。

方法不对，哪怕活 1750 辈子，不懂的，还是不懂。

这就是分水岭，懂与不懂，就是人生的分水岭。

你要不要懂，要不要自己的孩子懂，选择权在你。

有句话讲，对男人讲了不该讲的，有 1% 的概率会被告、会被删，对女人讲了不该讲的，有 99% 的概率会被告、会被删。

那么同时对男女双方讲不该讲的，大概 100% 会被删吧。

我们让首席风控官暂时下岗，鼓足勇气推送这篇，是做好了上思过崖的准备。

所以我要继续阅读的读者，先想清楚一个问题。

你的出发点，到底是不是真的想赢？

全文一万八千字，打开前记得先保存。

从哪里开这个头呢？

男左女右，当然是从女生视角。

其实无论谁左谁右，最后都是从女生视角先来。因为女士优先。

我以前写过一个话题，所谓中央核心 CBD，本质上就是唐顿庄园。所谓 CBD 精英男女，本质上就是唐顿庄园里的男仆女仆。

点进来的都是付费用户，我当你们就是常读用户，每篇原创都没有落下过，潜台词就是，默认你知道这个例子。

当天我提出了一个关键问题，类似于浙大门口那块大石头上，竺可桢刻下的那句话。

诸位同学入学后要思考两个问题，一个是来做什么？一个是成为什么样的人？

这两句话被我浓缩成一句，那就是你要想清楚，你在唐顿服务的这段时间里，要带走什么。

**唐顿服务可以影射成任何事，教育，职场，投资，选择城市定居，任何领域均是如此。**

当天我给出过三个可能选项，第一个是傍大款，俗称成为唐顿的主人；第二个是忽悠富老头投资自己去创业；第三个是弄点钱走人，回三线城市养老，别整得最后唐顿挣钱唐顿花，一分没有带回家。

现如今的小姑娘，包括 30 多岁，甚至 40 多岁，只要还没嫁人，很多都认为是小姑娘。

那么小姑娘的心气儿很高，往往选择第一目标，也就是嫁入豪门，飞上枝头。成为唐顿的主人。

既然你有这么宏大的理想，你首先要弄清楚，**你的目标客户，他们在想什么？**

那些大款，那些富老头，他们到底看上你什么了？

很多涉世未深的年轻人，尤其是女孩子，会不由自主地想，人家那么有钱，什么样的美女没见过，总不会是看上我的美貌吧。

毕竟美貌的姑娘多了去，你飞一趟东京银座，对面提供的服务质量是很高的，而价格是非常亲民的。

所以富老头的选择那么多，他的时间又那么宝贵，他还愿意花钱花时间来泡自己，这大概就是真爱吧。

傻孩子，真爱没那么泛滥，绝大多数人终其一生也不太可能遇到你在文学作品里看到的所谓真爱。

**我来给你解释下，富老头们的心态。**

其实非常简单，这就是一个养成游戏，或者说，一个穿越游戏。

富老头年轻的时候，也许穷，也许忙于事业，总而言之，言而总之，他没有时间，也没有资源去把妹。

等到有一天，他变成了资方，有钱又有闲，可是花有重开日，人无再少年。

他希望构建一个游戏，在这个游戏的世界里，他是主宰，感情线上的主宰。

那么他会选择什么样的女孩子呢？会选择白富美么？会选择董明珠那样所过之处寸草不生的女企业家么？

不会的。

他会选择出身相对一般，涉世未深的女孩子。俗称贫穷+美貌。

他会带你干嘛呢？会带你阅尽世间繁华。

你可能之前只是一个 CBD 商务圈里的小姑娘，看见漂亮的衣服，买不起。

他给你买。

你可能平日里挤地铁上下班。

他用宾利载着你。

你可能只是远观老板们打高尔夫。

他手把手来教你。

他还会带着你出席各种场合，你瞬间会得到各种艳羡的目光，与阿谀奉承。

因为你站在大佬身边了呀。

以前把你训来训去，让你通宵加班的上司，可能这会儿连走到近前的资格都没有。

你以前从来没有见过的老板，可能这会儿才是凑到跟前，可劲儿的拍马屁，就因为你背后站着大佬。

那么我们说这个富老头，他得到了什么呢？

**他得到了养成的快乐。**

这就是一个游戏，养成游戏，麻雀飞上枝头变凤凰的游戏，**你是游戏里的人物，而他，才是玩游戏的。**

在这个过程中，你的惊讶，欣喜，激动，进而崇拜他的小眼神，那种四十五度的仰角，那种改变命运的兴奋，他都看在眼里。

你以为你得到了，**殊不知他也得到了**，他想要远不止是你的身体，他想要的，是上帝的感觉。

他能让你瞬间从一个 CBD 里的小跟班，变成贵妇，这种操控别人命运的感觉，才是他想要的。

当然，正常来讲，接下来，他就会把你打回原形。

俗称你哪儿来的，还得回哪儿去。

原因很简单，因为你习惯了，你一旦习惯了他展现给你看的那个全新的世界，你就没有那种激动的，被改变命运的感觉了。

你呈现不了这种感觉，他也就没兴趣了。

所以很多人都以为大款花心，大款玩腻了。

其实不是的。

就像《三十而已》里面的梁正贤，他没有玩腻过，自始至终，他玩的都是同一款游戏。

只不过是游戏结束了。

发现重点了么？

养成游戏里面，培养一个人，调教一个人，从一张白纸到技能点满，游戏结束了。

他给了这个柜姐希望，是因为他想要享受那种改变别人命运的上帝般的操控感。

他毁了这个柜姐的希望，是因为游戏结束了，人物技能点满了，接下来要怎么样？

要重新选择一个新的游戏人物，重开一局。

所以他会去物色下一个柜姐，然后又是跑到人家店里，以富二代男友的身份买买买，给柜姐撑腰，接着又是一个新的女人欣喜若狂，感激涕零，投怀送抱的故事。

.....

最近的两部热剧，《一路朝阳》里面多金的黎大叔，本质上和《装腔启示录》里面专找年轻又没钱的姑娘烧仓房的富老头没区别。

硬要有，知道区别在哪儿么？在编剧。

前者编剧想要编一个童话故事，所以把黎大叔和女一号之间就故意写成真爱。

女一号是吃饱了撑的非要创业成功一次，就为了显得自己不图钱，图一个女儿和自己差不多的大叔？

爱他老还是爱他不洗澡？

说到底，这只是编剧笔下的把戏。真爱亦或者烧仓房，不过是根据观众的喜好。

换句话说，如果你想要傍大款，你首先要懂大款，你要明白对方玩这个游戏的节奏。

你一定要在某一个阶段前，达成自己的目的，否则，你就 OUT 了。

这跟职场是一样的，你多少岁没有升到什么位置，实际上就已经出局了。

傍大款就是另一条路上的职场。

你注意，咱们篇幅有限，我没有功夫像西游记一样把一个有背景的妖怪被后台接走的故事重复几百次。

我讲的任何话，你都要学会自己套用，自己影射，无论职场，还是这个那个，本质都没有跳出圈子。

回到傍大款这个话题，你要在游戏结束前，切换身份，比如，成为他孩子的妈，然后进入下一个赛道。

就是所谓后宫争竞，九子夺嫡，争夺家产。

对方是富二代，那也是一样的。

富二代刚生下来的时候，是个宝宝，看什么都很新奇。

他爸带他玩这个玩那个，慢慢怎么样？新奇感消失了。

普通人需要追求的一切，对他而言，都是唾手可得的。

你要一路选拔考上名校，才能进入 CBD，然后辛苦打拼多年，掏空六个钱包，才能在附近买套上车盘。

富二代不需要，他可能某一年的生日礼物就是你们 CBD 附近的一套豪宅。

你可能需要攒钱才能买到橱窗里心心念念许久的那套漂亮的奢侈品大牌的衣服，可能需要职场上获取某种阶段性成功，才能奖励自己去豪华游艇上玩一星期。

富二代想满足立刻就能被满足，所有的游戏对他来说都没有新鲜感，都是无限量提供的自助餐。

那么他很快就会想要当上帝，俗称通过支配别人的命运，来获取新的游戏快感。

所以我说，无论你想傍二代还是一代，本质上是一回事。

**男大款是这回事，女大款也是这回事。**

你说公主为什么没有选王子而选择了穷小子？

答案只有一个，穷小子提供了王子没有提供的情绪价值。

泰坦尼克里面 ROSE 想要一个全新的世界，JACK 提供了，她的企业主未婚夫没有提供。

所以 CBD 里的金融男，如果想要通过富家千金上位，面临的是一样的问题。

要在对方没有腻味之前，完成身份的切换。

其实就是有共同的孩子，因为严格意义上讲，无论男仆还是女仆，终其一生，都不可能真正成为唐顿家的人。

**唐顿家的人，只能是和唐顿家的人生出来的。**

所以这条路真的值得么？

值得深思。

而且这里面有个很现实的问题。

**就是如果你一开始就懂了这么多，你很难本色出演，你很难把那种命运被改变之后的惊喜，演的自然。**

演出来的，和真的，毕竟不一样。

富老头阅人无数，没有那么容易被绿茶忽悠过去，他也能感受到你是自然的，还是伪装成猎物的猎人。

**所以这年头绿茶都聪明了，她们也是看人下菜碟的。**

一般都会去选择上市套现的码农下手。

为什么？

因为上市后的码农这个群体，总的来说属于穷人乍富，富的过程太快了，经验还没跟上。

树小房新画不古，此人必是内务府。

**为什么赝品可以卖给内务府？**因为他钱来得太快，缺乏积淀，他的眼光还没上去。

多年前有个案子，一个刚发财的码农，被绿茶搞钱搞得跳楼了。

这种绿茶如果找个金融领域的老钱去忽悠人家，也许钱没忽悠到，自己反而被卖到东南亚去了。

**所以这个游戏本质上就是博弈，而且博弈风险其实是很大的。**

你只看到少数傍成了的案例，但是绝大多数，其实是被大款玩完，吃干嘛净不认人的。

说白了，玩游戏可以，生孩子没门。有些动脑筋生下孩子的，也未必能够如愿。

你比如很多年某女企图套路某影视大哥，最后小龙女不被承认的故事，应该都听过。

你看到了，唐顿家也有不被承认的私生子。

前面说过，唐顿家的人，只能是和唐顿家的人生出来的。但是你注意，反过来并不成立。

**唐顿家生出来的，未必都能成为唐顿家的。**

你品，你仔细品。

所以我并不欣赏这种怎么说呢，就像王健林说的，只有胆子大。

胆子大没有问题，目标高没有问题，问题在于，**你是不是只有这个？**

傍大款本身没有什么好批的，大家都是成年人，你把这个话题影射到其他领域，一回事。

你去创业，开一家公司，到处拉投资的过程就是傍大款。

你作为总经理，拜访大客户，请人家续约，这个过程，就是傍大款。

所以重点不在于行为，重点在于方法。

千万不要以为变坏就能成功，那是影视剧编剧为了讨好观众，胡说八道的。

如果你相信男人有钱就变坏，女人变坏就有钱，那就太天真了。

你变坏了也得别人看得上你是吧？

是不是坏销售就能把梳子卖给和尚呢？想想看？

没有那么简单的，这个问题的本质始终是信息不对称，你能否构建信息不对称，能够站到信息高地上去？

俗称，你要弄清楚，凭什么这个大款，这个投资人，这个大客户，就能让你傍呢？

凭什么？

落实到现实中，影射到职场，映射到商场，映射到市场，影射到方方面面之后，这个凭什么，是非常复杂的过程。

我们前面提到了《装腔启示录》。

这里面就有一个刚毕业 3 年的女律师，想着讨好大佬，用尽心思研究怎么才能成为富豪大叔一盘菜的故事，但是没成功。

她是怎么做的呢？

她因为偶遇，碰巧大佬是自己的客户，为了吸引对方，就开始研究人家的爱好，投其所好，要和人一起去骑车锻炼，要陪大叔一起喝小店里的羊汤，被邀约喝茶前突击研究茶道，被邀约去大叔家的四合院里参观画展前研究绘画，一起唱歌前事先准备好几首不同风格的歌.....

之所以后来果断放弃，是因为她发现没戏，她这种临时抱佛脚突击出来的装腔姿势，就像银盘子托 WIFI 密码，在大佬眼里，只是觉得她好玩，拿她寻开心。

她想要的是真正的获利了结，而不是像前文中描述的养成游戏。这才是她果断放弃目标的原因。

我觉得这姑娘头脑清晰，目标明确，止损得当，是个人才。

站在现代商业视角，男未婚，女未嫁，她这么做又不违法，她喜欢有钱的没毛病。

带有目的的谈恋爱，只能说明这个剧中的女律师，已经放下了面子的纠结。

**她实际上知道自己在干嘛，也知道自己要放弃什么。**

她正在寻求的生态位，类似于几进大观园供大家取乐打趣的刘姥姥。

**你可以看不起这种生态位，但是怎么说呢，在现代社会里，其实多数大佬本身也是这种生态位。**

卓别林也是供人取乐的，周星驰也是供人取乐的，说到底还是个面子问题。

林黛玉不喜欢宝钗拿戏子的相貌比她，因为她觉得没面子，她只喜欢看戏，不喜欢唱戏。

可那是农耕社会，在商业社会里，实际上所有共识经济范畴内的大老板，也无外乎供人取乐的。

广义上看，只要不是种地，也不是加工制造业，那都是供人取乐的。包括马斯克，包括巴菲特。

在商业文明下，人们关注更多的是有没有商机，而不是面子。

当然，前提是你已经能够跳出那个农耕意识形态。

要知道这并不是每个人都能做到，并不是每个人都真的活在现实中，并不是每个人都真的理解，或者说接受了商业社会的运行系统。

站在这个视角下看，刘姥姥是个很了不起的人物，尤其是你想想她的年代。

她女婿之所以不愿意去贾府走亲戚，是因为混得背，丢不起那个人。而之所以混得背，恰恰是因为不愿意攀附贾府这门显亲。

刘姥姥的亲家，当年就是因为要脸面，不愿意去贾府拜码头，找靠山，所以才会官场失意，以至于她女婿这一代，没了进项。

你不管这件事是对的还是错的，都是事实。

在红楼梦写书的那个时代里，就是要找靠山，没有靠山，就做不下去。

这件事本身对不对，不是我们能左右的，但**事实如此。无非你愿不愿意面对现实而已。**

刘姥姥就是一个愿意面对现实的人，她的意思是说，你们小夫妻年轻，面子薄，我无妨，我都 70 多了，我去负责打秋风，打得到，人家拔根寒毛比我们腰粗，打不到，去公爵府里转一圈，就当见世面，我也不吃亏呀。

非常有见识的一个姥姥，而且我们都知道，她人品很好。后来贾府落难，王熙凤的女儿落入妓院，是刘姥姥耗尽家产赎回来的。

所以在我看来，刘姥姥就是一个人品过硬，且肯放下无谓的面子，愿意面对现实的人。

现实的世界中就是 2%的人拥有 80%的存款，49%的人拥有剩下 20%的存款，而最后 49%的人，拥有的也许只有负债。

当你意识到资源并不是按人头分的时候，你就该明白机会亦是如此。

改变人命运的是什么？是环境。

你待在一个所有人都很牛的环境里，要比你待在一个所有人都很弱的环境里，更容易赚到钱。

用圣经的话说，前者可能就是遍地流淌着奶和蜜，后者可能就是沙漠。

犹太人这么聪明，他们也是趋利避害的，所以才要回归心目中的圣地，回到资源高地，信息高地。

他们怎么不跑到撒哈拉大沙漠深处重建圣城呢？

因为资源少的环境下，你可能劳碌一生，也仅得糊口，一生呼呼呼就过完了，周围的人除了死要面子，什么有价值的也提供不了给你。

说到底，刘姥姥只是尊重事实，她只是想明白了我多次问读者的那三个问题。

你有什么？你要什么？你愿意放弃什么？

很多事儿都不是用对错来说事儿，而是用想清了还是没想清来说事儿。

**你的目标是什么？你的盈亏比是什么？你的止损位是什么？**

我挺喜欢书中的刘姥姥，就是因为出发前，这三个问题她都有回答呀。由此可见，她比她女儿女婿拎得清多了。

一个目标，盈亏比，止损位都想清楚的人，只要不违法，你的人生你做主。

**那么刘姥姥到底是抓住了什么，才能从贾府打秋风成功呢？**

我们千万不要以为放下面子就行，千万不要以为贾府亲戚就成。

贾府穷亲戚多得是，你以为个个都能打到秋风？

贾政的长辈，贾代儒的孙子贾瑞临死都吃不到人参，这还姓贾呢，这还兼着家族私塾的校长呢，亦不过如此。

那为什么刘姥姥就能呢？

这个故事的细节你可以去看原著，写的很清楚。

周瑞当年在争买田地这件事上，多得狗儿父亲之助，欠着人情的。

狗儿落魄后，他丈母娘刘姥姥去贾府，并不完全指望几代人之前和王家同姓，连了宗，认的亲。

**而是指望谁？指望周瑞。**

所以她一去贾府，就通过小孩子指路，去了周瑞家。周瑞的老婆是太太王夫人的陪房，因为这层关系，因为当年争买田地欠下的人情，才会帮刘姥姥。

周瑞老婆是狐假虎威，打着太太王夫人的名义，忽悠平儿姑娘，说刘姥姥是太太的亲戚，才唬得平儿姑娘给他们走后门，见了王熙凤。

王熙凤也姓王，王夫人是她姑妈，又现管着钱粮，因此与刘姥姥些好处，不过随手的事儿。

这件事当中真正出大力的是周瑞媳妇，正是因为熟悉贾府这套系统的运作，她才能办成。

**而她肯办，是多年前，争买田地的关键事件。**

所以没有共同经历特殊的事件，是不可能构建出异乎寻常的人际关系的。

我把问题的核心脉络全都给你梳理出来了。

**你这辈子无论求什么人，办什么事，什么领域里的事儿，最后都是这点事。**

所以，它引出了一个重要结论。

**人这辈子，无外乎十二个字：如何分配时间，如何分配资源。**

而这里面最重要的就是如何分配时间，每个人的一天都是 24 个小时，马斯克也没有第 25 个。

所以分配时间的关键是什么呢？

**很简单，六个字：避免无效社交。**

因为我们已经总结出来了，无效社交其实帮不到你，不是说你认识的人越多就越有用。

就像有人说我很努力，每天努力买股票卖股票，我买过的股票种类比巴菲特多十倍，还是赔钱。

为什么？你说为什么？

你那都是无效操作。

《装腔启示录》里面 CBD 精英男女人人都在装腔，装腔本身就是社交里面的一部分，只不过很多目的性不强的人，在社交的过程中，慢慢就迷失了方向。

俗称大家都是有目的的，都是背着 KPI 的，只有你一个人是真的来吃饭的，你要吃饭你就和小孩一桌。

因为成年人的时间是有计价的，你一定要非常清楚你的时间值多少钱，当下值多少钱，未来你规划，或者说你预计你的时间值多少钱。

《绝命毒师》里面的律师索尔，他每一分钟都是计费的。

**你一定要养成自我计费的习惯，你就是一台行走的出租车，只不过你的脑门子上不显示价码表，但你心里要计数。**

一旦养成自己时时刻刻在烧钱意识，你就能很大程度上规避无效社交。

我给大家举个例子，怎么判断什么是无效社交。

十年前我在带市场团队，什么样的人是在潜在客户，其实在拜访前，就已经分析过了。

如果你的社交范围是 1000 人，大数据最后会告诉你，95% 的单子都来自其中 50 个人，其余 950 个人，只产生 5% 的销售额。

换句话说，这个游戏比的是什么？

是速度。

你要在同一个产品周期内，比别人更快地从 1000 个里面筛选出 50 个。

有的人花 3 个月就找到了这 50 个，有的人花 3 年都找不到，还在 1000 个里面打转。

为什么？

固然有能力差别，天赋差别，运气差别，但是我觉得，很重要的一个原因在于不是每个人都能像出租车一样，时刻绷着那根弦。

**你没有高度紧张的时刻意识到自己在烧钱。**

在社交的过程中，你很快会因为人性的干扰，迷失重点，比如我喜欢谁，我不喜欢谁。

请记住，你不是来吃饭的，如果你是来吃饭的，请跟小孩一桌。

你的工作就是拼手速，怎么在 1000 粒沙子里迅速淘到 50 粒金子。

**快速完成必要的工作，其余的？其余没有工作。**

其余如果你无法离开，那么就脑子开小差，并行处理私事，去做别的事情就好了。

就像在学校念书，一节课四十五分钟，迅速用 5 分钟彻底掌握知识点，如果因为课堂纪律原因使得你无法离开教室，那么其余 40 分钟，你就自学，学新内容。

挪到工作上是一样的。

迅速在 1000 个客户里面找到真正的 50 个客户，如果仍然无法离开社交场合，那么其余的时间开小差。

当你认为社交不能带来钱的时候，或者说这个社交的回报数学期望已经小于你时间折算金钱的时候，那么就在不失礼貌的同时，去开小差做私事。

做你自己的事情。

这笔账很容易算的。

就比如前面那个 1000 人的规模，你已经通过前期高度紧张的排查工作，确认了 950 个人里面诞生商机的概率极低。

你跟这 950 个人，每个人都吃顿饭，要吃 950 次。

一顿饭加上赴宴堵车的时间，返回的时间，起码几个小时，这几个小时对你来说，2000 块总值吧。

950 个人挨个吃过去，你的时间沉没成本已经 190 万了。

我们按照 2% 计算，你得给公司拿下 1 个小目标的生意，才能得到 200 万的提成。

你觉得这么大的生意在这 950 个人里面诞生的概率是多数？数学期望又是多少？

**所以我的策略很简单，就是尽量避免和这 950 个人吃饭。**

**否则我做前期排查工作干嘛呢？我急吼吼锁定 50 个人干嘛呢？**

我告诉你，只有一种人喜欢无效社交，就是打酱油的。

十多年前我有个商业伙伴，一个湾省人，在北京的一家公司做 CEO，他是个老销售了，最喜无效社交。

有一次我带着一个销售去陪他，四个人，他带一个销售，我带一个销售。

席间他喝醉了，说实话，他就是因为打酱油，想找人陪吃饭。

说白了就这点事儿。

他已经老了，比我大 20 岁，他就是喜欢和年轻人在一起，大家吃吃喝喝聊天扯淡，很开心。

他实际上是在打发时间明白不？他没有更进一步的可能了，他已经做到头了，剩下就是等着退休。

他知道很多饭局根本不会产生生意，也仍然到处组局，赴宴，这个本质就跟退休大妈跳广场舞，退休老头旅行团一回事。

你要知道这个世界上，不是每个人都有机会往前冲，很多人都像这个老头一样，他也没有什么别的野心，也没有什么私人的生意要做，又不能回家，只好用一个饭局打发时间。

有些人可能做到部门经理，就无法寸进了，有些人可能做到副总，就无法寸进了，有些人甚至做到产品经理，项目经理，就已经无法寸进了。

这里面很多人不能得罪，因为人家成不了你的事儿，但能够坏你的事儿。

**但是你要清楚，对方身上是没有进一步油水的。**

就像一个足浴店的技师，她也要清楚，哪些客人是可能加钟的，哪些是不会加钟的。

有些就是买个什么团购券，过来体验下最便宜那档的服务，下次不会再来了。

所以什么是重点公关，什么是维系一下，自己要分类。

**其实你把时间精细化管理之后，就会发现公司里有着大量的时间是空余的。**

**管技术，管市场，本质一样的，本质都是时间管理。**

你把时间管理得很精细，你个人的目的性很强，无论做技术，还是做市场，你都会发现你所处的整个系统，大部分时间实际上是在空转的。

这些空转的时间，你自己可以利用起来，做私事。

**有些人可能觉得，精细化管理之后会让自己错失原本命运的安排，或者说，错失贵人。**

言情剧里不都是女一号路遇扫地老大爷，放下工作帮他一起扫，回头发现那位是董事长，然后自己被器重，被提拔为 CEO 的么？

其实你也说了，那是女一号。

问题在于，你是几号？

女一号真正的优势不在于帮大爷扫地，而在于她爸爸是编剧。

其实她随手泼一杯奶茶，也会让富二代爱上她的，过程不重要，重要的是她爸爸是编剧。

**你爸爸不是。**

所以回到现实，你通过无效社交能够解决的问题，都可以通过钱来解决。

就像前面那个算法，其实你不需要耗费 190 万的时间沉没成本去赌 950 个人里面有**大生意**，不需要。

如果 950 个人里面真的有大订单，你就抱着你预期被提成的 190 万现金，摆在他面前，他马上就会和你成为好朋友，比你们吃几十次饭都管用。

就这么简单粗暴，因为这么做才是尊重人性，尊重利益。

人与人之间的普通关系就是谁给钱多给谁干，你要咋干就咋干。

如果你给的报价比张三低，还能拿到订单，那你和客户之间的关系，也不是靠吃饭 K 歌这种无效社交能够提升到的程度。

玩过游戏么？

很多游戏里面都给你标明，你约一个游戏人物吃饭 K 歌，送小礼物，你们的友谊度是有上限的，最高 80，无论吃多少次，都无法突破 80。

如果换个方式，直接砸钱，可以砸到 90。

90 大于 80，这就是你完败的原因，连开发游戏的公司都给你讲通透了。

那怎么才能达到 100 呢？

除非共同经历过特殊事件，才有可能突破 90，达到 100。

就像我们前面讲的，刘姥姥手里真正的王牌，不是女婿与贾府的亲戚关系，那是由头，真正的王牌，是昔日帮助周瑞家的占田地的那场官司。

这个特殊事件，才是王牌。

你有没有王牌是一回事，你到底认不认得清自己手里到底哪张才是王牌，是另一回事。

绝大多数人这辈子可怜就可怜在，他们根本就被蒙着眼睛的，他连哪张牌管用都分不清。

把一辈子的时间都耗费在无效的普通人际关系维系上。

而普通的人际关系，需要大量的时间沉没成本去维系，时间就是钱。

在商业社会里，没什么比给钱更方便的。

张三哪怕跟了李四十年，吃了无数次饭，只要没有经历过特殊事件，你挖张三就很简单。

钱给够，一顿饭都不和他吃，他也会喊义父在上。

所以霍去病有句话说得很清楚，霍去病告诉李广，**带兵打仗最关键的不是同甘共苦，与士兵一起吃饭，而是能打赢。**

士兵跟着你不是来蹭饭的，他们是为了打赢，封侯，赏赐田地，恩荫妻儿。

所以你要做的事情很简单，赚钱，发钱，赚钱，发钱。

赚钱就是最有效的社交，士兵想跟的是能打赢的将军，客户想要的是能带来利益的合作伙伴。

这就引出了我们要对男生说的话。

**如果说女人这辈子最容易陷入的误区是指望男人，指望通过嫁人改变命运，那么男人同样也有类似的误区。**

**没有哪个男人，生下来就是为了娶媳妇。**

这么简单的一句话，很多人，世世代代，都未曾想通过。

我前文从分析如何傍大款开始，看到现在，相信一部分男读者已经很不爽了。

因为在他们看来，这些想要傍大款的，不就是捞女么？

自己如果遇上她们，人家通过彩礼，轻轻松松拿走自己家人终身的积蓄，自己后半生还要辛辛苦苦打拼。

自己如果遇不到她们，那也是大款占据了更多的异性资源，害得自己打光棍。

或者，更糟糕的是，她们先找大款失败了，回头找自己当接盘侠，还通过彩礼拿走自己家人的终身积蓄。

甚至，最后甩了自己，自己老无所依，竹篮打水一场空。

是这么想的，对吧？

问题的核心在哪儿？有没有找到？

就在那句话。

**没有哪个男人，生下来就是为了娶媳妇。**

一个男人之所以有可能上这种当，本质上是因为他从小就被灌输了，男人生下来就是为了娶媳妇。

就像一个女人，之所以走了半生的弯路，之所以被压迫成第二性别，本质上是因为她从小就被灌输了靠男人。

男人通过征服世界来征服女人，女人通过征服男人来征服世界，这句话，从根子上，就是个坑。

俗称你以为的都是别人让你以为的，坑早就给你挖好了，你世世代代跳不出。

作为一个男人，被女人骗，两种可能。

第一种，你用下半身思考，你的上半身就不管用。

第二种，虽然你用上半身思考，但是你的上半身除了琼瑶阿姨教给你的山无棱天地合乃敢与君绝之外，就没剩下别的。

怪谁呢？

天底下没有免费的午餐，愿赌服输，明白不？

我从 08 年做投资到今天算起来十五年了，直到今天我都想不明白某些人的脑回路。

市场里长期存在一种说法，就是你买的品种如果跌了，就是被骗了钱。

那么我很好奇，你买的品种涨了，难道是你骗了钱么？

你买套房子跌了，是开发商骗了你的钱；那么你买套房子涨了，是不是开发商要告你诈骗罪呢？

你做一件事的前提是做，与不做。

听清楚自己的选项，是两个，不是一个。

你可以不投的。

这个世界上除了食物，水，空气，没有必需品。

衣服都不是必需品，医疗都不是必需品，虽然它们是紧挨着必需品的需求。

至于投资，八竿子打不着。你爱投不投，只要你投了，自负盈亏。

好，现在回到男女话题。

你想泡妞，泡去呀，人家是绑架了你，还是盗取了你的银行卡？

如果都没有，你的钱是怎么跑到别人口袋里的？

是你要给人家买房买车买包，是你要买的，好么？

**你可以不要。**

有人说，我不要，就没有女人喜欢我了。

那说明什么？

说明这就是真相啊，恭喜你，找到了真相。

苏大强的儿子对他老爹说的很明白，你喜欢保姆小蔡，小蔡喜欢你什么呢？

你一个退休老头，比人家大二十多岁，人家到底喜欢你什么？

她是爱你老？还是爱你不洗澡？

她不就是爱你名下有套三室一厅么？

这里面哪有什么真爱，哪有什么黄昏恋，这不明摆着的事儿么？你还要死要活的。

让你女儿苏明玉一个年入八位数的公司总经理放下工作跟着警察到处找你？

发什么疯啊？不照照镜子么？

所以这个问题很简单，如果你不能够在不花钱的前提下让女孩喜欢你，就是你不行嘛。

自己不行就让自己行，哪里不行提升哪里。

是你不够有钱，不够成功？

那你就去升职加薪，就去投资创业，就去当上 CEO，走上人生巅峰。

是你不够有趣，不够有才？

那你就去头悬梁锥刺股半夜扇耳光，好好学习，天天向上。

是你不够有颜，大腹便便？

那就好好捋飭下自己，管理下自己的身材，晚上少吃一口，白天运动一会儿。

就这点事儿呀，你把这些都做好了，我都不相信，从小到大没有过一个女孩倒追你？

你自己观察下，从校园时代开始，你会发现，起码有一成的男性，是有过被倒追经历的。

说明什么？

说明谈恋爱是可以不花钱的。

我大学寝室里另外三个室友，一个不愿意谈恋爱；一个女朋友是大学同学，干什么都是 AA；还有一个室友是他的初中高中同学，人家女孩子倒追的。

每周末跑到校园里来，大包小包拿着各种零食，然后把他的脏衣服臭袜子大包小包带走。

人家姑娘从初中追到他大学毕业，后来我们参加了他的婚礼。

至于我们班长更夸张，他女友的爸爸是当地首富，女友每周打飞的不远千里来看他，周周如此。

上面讲的这些人没有人打光棍。

包括大学里拒绝谈恋爱那位，毕业后进了电力局，局长马上就给他介绍一个兄弟单位水利局的女生，半年后就成婚了。

**所以你首先要想明白的问题不是怎么追女生，怎么防止追女生的过程中被骗，而是思考一下，你的人生意义究竟是什么？**

**还是说你的人生根本毫无意义？**

曾经有个纪录片，拍摄一个山村，记者问放羊的孩子为什么放羊。

那个小男孩说，放羊是为了卖钱。

记者追问，卖钱为了什么？

男孩说，卖钱为了娶媳妇。

记者追问，娶媳妇为了什么？

男孩说，娶媳妇为了生娃。

记者追问，生娃为了什么？

男孩说，生娃为了放羊。

.....

好么，完美闭环。

有没有想过？你自己为什么要进入完美闭环？回答我。

这是谁在你脑子里下的蛊？

究竟是谁告诉一个小男生，你活着就是为了赚钱，赚钱就是为了娶媳妇，娶媳妇就是为了生娃，还非要生男娃，生男娃是为了继续赚钱，赚钱是为了娶媳妇.....

你当这是写游戏程序，这是 while 循环么？

幼不幼稚？

有没有发现自己脑子有问题？

脑子有问题，解决脑子里的问题。

**药方就是我这句话，没有哪个男人，生下来就是为了娶媳妇。**

**正如同没有哪个女人，生下来就是为了嫁人。**

娶媳妇也好，嫁人也罢，是一个可选项，不是一个必选项。

当你认定娶媳妇是人生唯一价值的时候，你才会倾尽全力负债去凑彩礼，你才会有被骗的可能。

**当你不认为这是人生唯一价值的时候，恭喜你，真正的大门打开了。**

**人生这个游戏，才真的有开始。**

你明明可以有更好的人生，你值得，你真的值得，为什么要限制自己呢？

为什么要把自己的人生变成放羊娶媳妇生娃接着放羊呢？

我前两天讲的很清楚，曹操好不好人妻，怎么判断？

很简单，如果曹操一辈子啥事儿都不做，就盯着谁家媳妇漂亮，那他就是好人妻。

事实上他是么？他不是。

曹操一辈子都在忙着经营自己的事业，忙着完成自己的理想，他是一个有志向，有抱负，并且实现了抱负的英雄。

这句话，是鲁迅先生和教员共同评定的。

他一生中几十个老婆里面，有两个寡妇一个人妻，那只是战争年代实际情况下的凑巧。

其他军阀也有过。

只是曹操这个人大度，他对待继子何晏、秦朗非常好，要么让他们当女婿，要么让他们当大官，以至于青史留名。

相较于其他军阀对继子直接抛弃的做法，用曹操自己的话讲，从古到今，没有见过当后爸当到他这份上的。

正因为如此，历史记住他的继子们，也就记住了那两位鼎鼎大名的继子的母亲，于是曹操留下了一个好人妻的恶名。

如果你肯给他一个公正的评价，恢复历史的事实，我们可以清晰的看到，他是伟大的军事家，政治家，思想家，文学家。

他的一生致力于立功，立德，立言。和历史上同级别的伟人们的一生并无差别。

这是完整的曹操，他打仗不是为了娶媳妇，娶媳妇不是为了生娃，生娃不是为了打仗。

他和放羊的不一样。

你非要说好人妻，关羽比曹操好。至少曹操没有惦记，曹操是看上杜氏漂亮，就娶了。关羽是惦记了一路，惦记太多次，反而错失。

就像小和尚与老和尚一起背女人过河的那个故事，老和尚背女人过了河，小和尚念念不忘，问师父，这样是不是犯戒了？

师父说，我都忘了，你还惦记着，我没犯，你犯了，你犯心戒了。

明白么？

当然，关羽也是英雄，因为他并没有沉溺在杜氏这件事儿上，得不到就像金庸先生的长子一样为情所困，要死要活，上吊跳楼。

没有哪个男人离了女人活不了，也没有哪个女人离了男人活不了。

枝上柳绵吹又少，天涯何处无芳草。

男人嘛，换了谁都一样，女人嘛，换了谁都一样。

人生三立，你活着不是为了男人女人，你要从小思考你的功在哪里？你的德在哪里？你的言在哪里？

如果没有思考，说明你小时候的教育不到位，你的小学老师该反思了。

有没有把这孩子从根上教育好？

有没有让他十五有志于学，乃至三十而立，**这个立不是娶媳妇成家，这个立，就是指立身，立德，立言。**

只不过三十岁你还年轻，还处于修身阶段，所以是立身，立功要做一辈子的，修身齐家治国平天下，做到哪个阶段，看人生际遇。

看到了吗？从《论语》到《大学》，从有志于学，到修齐治平，我们的教育是通的，**这些都是孩子们 15 岁之前该掌握的。**

那么当你 15 岁以前掌握了，进入青春期之后，你身正，心正，神足，气足，怎么会搞东搞西？

谁来骗你？没有人能骗到你。

**《内经》里面有句话，正气足，则外邪不干，内邪不扰，邪魔不可侵也！**

摸摸胸口，问问自己，你自己正不正嘛？

你到底是个有正经事情要做的正经人，还是一天到晚沉溺于直播间抖音小姐姐的社会闲杂人等？

后者被捞被骗是必然的，是无可救药的。

你不学习，你不进步，就会有各种各样的坏现象，来收割你。

就像你不锻炼身体，不养足精神，不戴口罩，那病毒不找你找谁呢？

人生如戏，全靠演技，这个演技，是练出来的，是修身修出来的。

否则哪儿来的演员的自我修养呢？

不是变坏就有钱，因为你想要流氓，你想当流氓，也是有条件的。

《喜剧之王》里面，教一个书呆子去收保护费，也得怎么样？也得学呀。

不从思想上全面改造他，他连耍个流氓，收个保护费都不会。

我们有很多读者曾经评价说，很佩服我年轻的时候，技术就很好，口才也很好。

这部分人觉得他们抓住了重点。

但我告诉你，重点抓错了，你觉得很重要的那些都是零，一堆零前面如果没有那个一，它就永远是零。

那个一是什么？是目的。

目的比手段重要，知道做什么比知道怎么做重要。

才能只是工具，就像你要装修，你会刷油漆可以自己刷油漆，你不会刷油漆可以雇人刷油漆。

前提一定是，**你要干嘛？那个嘛，才是重点。**

老板有很多类型，有人腹有诗书，有人就是个土包子，不影响什么，那些都不是关键。

**关键是你攒一个什么局，你要怎么通过这个局达到你的目的？**

其他一切种种都是围绕这个服务的。

所以我之前第一次聊奥本海默电影的时候，把这种特性总结为四个字：流氓气质。

你看流氓把妹的时候就是完完全全的照抄这个套路。

这话不是我说的，是四大才子里仅剩的泡妞大师蔡澜说的。

蔡澜一辈子有名有姓的女友就有几百个，他总结自己的经验三个字：不择食。

他无所谓喜欢不喜欢，广撒网，逮住谁撩谁。

撩一百次，总有一个上钩的，一旦被他撩妹成功，妹子总有闺蜜吧？他就开始撩女友的闺蜜，把闺蜜变成女友，再一圈圈向外发展.....

用蔡澜老先生的话讲，这么大面积扫荡之下，总有美女落网。

世人只记得蔡老那几个大美女的前任，很少人想过，他撩过几万个女人，有着庞大的基数。

**我只是把他的思路，用在了项目上。**

任何一个项目，不管能不能做，我先说能做，做了再说。

在做的过程中，你本来就会积累很多经验，失败了没关系，失败了老板破产，我拿着用他的钱摸索出的经验，去投奔下一个需要该项目的新老板。

就像蔡澜大师从第一任女友身上学到的经验都会用在下一任身上。

下一任老板是很开心的，因为对我来说，就是降低风险，就是少走弯路。

至于上一任老板，那就让他哭晕在厕所里吧。

流氓做事是不可能把自己手脚捆起来的，束手束脚还怎么做事呢？

蔡澜大师对他的前任女友负责么？那我凭什么要对我的前任老板负责呢？

有才华的人很多的，但是他们放不开。

你比如 06 年刚参加工作时，我师父那个才华就像天上的云，我刚出道的时候也纳闷，为什么他出道即巅峰，始终是且只能是技术大神。

相处一段时间就看出来了，因为他负责。

他拿到任何一个项目首先要评估能不能，不能就不接，而且试图阻拦。

这一点是违逆人性的，即便我当年作为一个研二的实习生，已经看出来了。

大炮一响，黄金万两，所有人都希望开工，而不是听你唱反调。

老板需要你作为技术专家，告诉他行，因为你告诉他行，他才能告诉投资人行，告诉投资人行，他才能持续拉来投资，才能继续当老板。

投资人也需要你告诉他行，因为他是赚取佣金的。

这世上大部分投资人其实本质上是投资代理人，他们并不是投自己的钱，他们的钱是由无数散户构成的。

说白了，投出去，他才有高薪。

所有能够决定你命运和前途的人都希望开炮，你非要拦着，那你实际上是在动大家的蛋糕。

你当然升不上去。

大家知道你技术很强，但是不想带你玩，不想跟你玩。

你唯一的作用就是赵云，就是保镖，俗称真的发生危险，你去负责断后。

不会重用你的。

因为你太负责了。自古深情留不住，从来套路得人心。

这种流氓性格是前面那个 1，没有这个 1，再多的才华，都是 0。根本就发挥不了作用。

那么有人会问，你还写过奥本海默的第二次影评，你说他栽就栽倒在风流倜傥爱耍流氓。

这又怎么解？

很简单，你既要当流氓，又要有理想，你既要不择手段，又要像苦行僧一样坚守戒律。

想不明白我给你举个例子，西游记。

西游记里面有三个大佬，老君，玉帝，如来。

你注意，我说的是小说里的形象，不是神话故事里的，你看了不要觉得我诽谤，因为都是小说写的。

西游记原著小说里，老君有很多私生子，比如和狐狸精生了金角银角大王，狐狸精还有老君的裤腰带，连松裤腰带的咒语都张口就来。

还比如跟铁扇公主的另一个私生子红孩儿，老牛就是个接盘侠。当然，他应该是心知肚明的，所以基本上不回家，给老君创造条件。

玉帝也有很多类似的段子，比如和凤仙郡守的老婆打扑克，被郡守发现，郡守只知道老婆偷汉子，不知道偷的是玉帝，大发脾气把玉帝的贡品桌踹翻了，贡品让狗吃了。

玉帝大怒，三年不给凤仙郡降雨，城里的人饿死了一大半。

还有其他段落，杨洁版电视剧里没有拍出来的，小说里有，玉帝和某皇后偷情，生下私生子云云。

全书三个大佬，只有如来在这方面，无可指摘。

这里面不是道德问题，并不是说如来修养高，不是这意思。

而是如来不愿意留下把柄，因为留下把柄只会降低别人对自己的信服度，从而影响带团队的效果。

你老板风流倜傥，你会怎么想？

无论他说得再动听，你都会怀疑他让你好好干，只是为了年底给你娶个新嫂子。

反过来，如果你的老板像苦行僧一样，几十年如一日，这种疑虑至少你会降低大半。

人其实就是这样，当我们看到老板花天酒地的时候，我们就会懈怠，就会疑虑自己这么拼命干，是不是便宜了对方。

如果我们看到的那个老板一直如同苦行僧，不说被感召，但至少疑心会消解。

**有些年轻的说不定还会觉得，果然，老板就像猫的铲屎官，他做的一切都是为了提供就业岗位。**

其实西游记小说里塑造的如来形象充满了流氓气质，他撒起谎是张口就来。

比如他说大唐多贪多杀，造下无边之孽。

事实上大唐几乎没几个妖怪，倒是灵山脚下妖怪遍地走，把一国的人都吃光了。

再比如，阿难迦叶索要人事被悟空告，如来当众力挺，说如果取经都不掏钱，后世和尚当饿死矣。

**他这么撒谎都不打草稿，手下的菩萨罗汉们难道看不出？**

**当然看得出。**

只是菩萨罗汉们觉得，如来这个老大只是为了灵山在争取利益，他撒谎也是为了传经到东土，扩大灵山的信众，他收钱也是为了灵山的部门福利可以好一点。

他又不像老君，玉帝一样有私生子，他每天吃什么用什么，都给你们看着。

**这实际上是他的一种策略，一种管理团队的方法。**

**当然老君，玉帝也未必就是管不住自己，他们很可能是另一种思路，所谓向上管理。**

你去看西游记小说里面有 36 重天的，玉帝住第 9 重，老君住第 33 重，上面三重是空着的，没住人。

说明，在早期，西游记世界形成的早期，这俩人都不是原生大佬，他们都有上司的。

具体是谁，是不是盘古不知道。反正肯定有，只是到了西游世界那个时代，都陨落了，故而空了三层。

向上管理讲究的就是授人以柄，俗称高端的食材往往采用最简单的烹饪方式，同样，高端的人际关系，往往采用最原始的交流方式。

所以，老君和玉帝，有没有可能是为了获得信任，故意留下把柄？我觉得这是大概率事件。

萧何霸占民田，自污，就会被刘邦信任，刘邦入关后财物无所取，妇女无所幸，就会被范增认定其志不在小，有野心，不值得信任。

但是话说回来，甘蔗没有两头甜。

**你很难上下都讨好，向上管理往往会影响下面的兄弟信服你，向下管理往往会让上面起疑心。**

具体怎么做，要看时机，就像岳飞与宗泽论及野战与阵战时所说的一句话：运用之妙，存乎一心。兵法不能生搬硬套。

西游记里面我觉得最有野心的是如来，进步最快的，也是如来。

如来选择了前期最难的路，没有留下把柄，所以后面才有爆发力。

他就是一个典型的流氓气质与理想主义的完美结合。

他做事的手法非常流氓的同时严格自身管理，使得手下们都相信他不是为了自己流氓，从而打造起强大的灵山团队。

老君得了天时，玉帝得了地利，如来得了人和。

耍耍流氓，但是要让大家相信你不是为了自己耍流氓。

你就距离成事儿不远了。