

总有人问我怎么选潜力股。
选老公，怎么选一个瞅着将来会发财的。

选老婆，怎么选一个旺夫的，持家的。

选公司，怎么选到一个有前途的老板。

这事儿听起来蛮搞笑，其实很重要。
因为当下的强者的那辆车，想要上去，门槛是很高的。

刘邦 55 岁的时候你想嫁给他，痴心妄想，因为他已经是大汉的主人，但他 48 岁时，只是一个混混。

企业也是一样的，等马老师功成名就，哈耶普斯麻的学生排着队卷，也只为了一个管培生的名额。
而进去后，发现自己所在那条线的老大的老大，一直往上的那个顶头老大，可能就只是个二本生。当年他进公司时，没人和他争。
换句话说，以绝大多数人的牌面，除非他能够找到隐性的强者，否则他一生一世都不会有一个上车的机会。
那你说，识人，重不重要？

即便对于颇有家资的家庭，识人也是最重要的事情没有之一。

你总不希望自己的儿女，所托非人吧？

我们今天来尝试解读下这门神秘的艺术，观人术。

全文两万字，阅读请耐心，总共分五个部分，文中有链接处请留心，俗称画中画，文中文，重要信息莫错过，本文下面的留言，我每一条都会看到。
以下进入正文。

我们说观相，或者识人术，是一门艺术，也是一门技术。
不是说只有摆个摊的瞎子好摸骨，历史上，号称半个圣人的曾国藩，也好干这事儿。
他也总结出很多通过面相，来看一个人的性格，前途，甚至推测其命运，以及是否可堪大用的方法。
你小时候常听的那种天庭饱满，地壳方圆，印堂发什么之类的说法，都是这些门类里面的。

这些统称为技术。
客观的，能够用图像去解析的，这就是技术。

可是我们想想看，相由心生，除非他的相能准确体现他的心，否则，以貌取人，是不靠谱的。

不信你去韩国看看，都是一个模子刻出来的，你能看出原本是什么相？容是可以整的，心是整不来的，所以我们今天聊的，是识人术里的艺术。

第一个话题，究竟什么是福气？怎么才能拥有福气？

我们都说一个人有福气，那么到底什么是福气呢？

古人讲，一命、二运、三风水、四积阴德、五读书、六名、七相、八敬神、九交贵人、十养生。

讲了十个维度，从高到低排序。

我们从第五个开始看起。

后六个，无论是读书，是提升知名度，是修饰外表，是烧香拜佛，是交游广阔，还是保养身体，都是教你些小技巧，让你试图去弥补些什么。

弥补什么呢？

弥补前四个的缺陷。

所以问题的关键一定出在前面，出在更高维度的那四个上面。

首先，什么是命？

你扛不扛造就叫命，你的稳定性如何就叫命。

有的人每逢大考发挥超常，有的人每逢大考，就差七分。

知道我说的是谁？《北京爱情故事》里的石小猛，清华，差了七分。

这就叫命。

曹操如果早死几个月，关羽就不会死，他就不只是威震华夏，而是直指中原了。

问题是，人家曹操就是晚死了几个月，熬到孙权偷袭，熬到收拾掉关羽，他才去上帝那里报到。

曹操的寿命多几个月，少几个月，决定了他的一生到底是成功的，还是失败的。

这就叫命。

有的人一努力，成功了，有的人一努力，病倒了。

这就叫命。

所以我说人和人的稳定性是不一样的，人和人的扛造性是不一样的。

我见过太多人很努力很努力，然后就挂掉了。

当年我的同事，很努力很积极很上进，某天上午在办公室里倒下，被送去医院，路上人就没了。

走的时候才 30 出头。只留下孤儿寡母，老父老母。

问医院原因，医生告诉大家，疲劳+脑膜炎，随机触发休克，然后意外就发生了。

所以你千万不要以为拉 100 个新员工去努力，100 个都有好结果，怎么可能。

有人挂了，有人废了，有人努力无果退出了，这些才是绝大多数。

所以你看父母里面，那些当老师的，往往比较鸡血，因为见过优秀的孩子太多了。

反过来，那些父母里面当医生的，往往比较佛系，因为见过的悲剧也太多了。

那么第二条我们来看运。

什么是运？很简单，就是没得选。

有人会说，是不是写错了，应该是有得选吧？

不，没写错。

十几年前，大概 2010 年，我和一个同事聊天。

他跟我说起他多年前买房的事情。

2004 年的时候他还很年轻，也没多少积蓄，他不想贷款买房。

但是他媳妇闹着要买，因为俩人本来就是租房结的婚。

到 04 年，娃都出生了，媳妇的意思是说，再不买房，就带娃回娘家，这日子不要过了。

这叫什么？

这就叫没得选。

于是他买了，借的首付，贷的款。

6 年后回忆起来，还是忍不住夸媳妇。

但同一年，就是 2010 年时我有个上司，他就是有得选。

他媳妇很贤惠，跟着他一起租房很多年，娃都上小学了，他其实有存款，他年龄大嘛，手头有 70 多万，就是不肯买房，因为他要全款买。

他当时看上的一套房子好像是要小三百万，他觉得太贵了。因为 08 年以前只要一百多万。

我跟他说其实可以买的，人家 2 成首付都可以。

但他不愿意。

等多年后，他想通了，买房的时候，他当初看上的那套，在那个基础上，又涨了三倍。

你看，有得选的人，反而选不到，没得选的人，被运气选中了。

有好运气，就有坏运气。

比如有年轻人，就是赶着 2021 年必须买房了，因为要结婚了，你说他怎么办。

不是他着急，而是事情逼他急。

他没办法，就像高考有大小年，人口出生有大小年。他赶上了。
你今年大学毕业，求职就是很难，而且接下来十几年，都很难。
因为接下来十几年，每一年都有今年这么多的毕业生继续补充到市场上，和你竞争。

但是那些比你大 20 岁的人，那些比你小 20 岁的人，就很幸福。
因为他们赶上了竞争者很少的年代。

这难道是他们选择的么？并不是，他们是被选择的。
所以我说什么叫运？

就是没得选。

那么再看第三条，风水。

同样两个农民，一个出生在长三角，一个出生在东北。
技能完全一样，天赋完全一样，甚至我们可以设定为失散多年的，异父异母的亲兄弟。

搁 40 年前，铁定是那个东北的农民过得好，那个长三角的农民大概率连酱油泡饭都没得吃。

更别提什么棒打狍子瓢舀鱼，野鸡飞到饭锅里。

但很可能接下来随着时间的推移，那个东北的农民，跑去江浙沪打工，给人家付房租，不仅要留下剩余价值，还被人家在水电费上揩油。
甚至多年以后，那个长三角的农民因为住在郊区，被拆迁了，拿着拆迁的钱又以无房户的名义摇号摇到商品房，再加价卖给了那个东北的农民的下一代。

因为他的下一代不想留在东北，想要掏空六个钱包定居江浙沪了。

你告诉我这整个过程和人的努力有什么关系？

难道那个东北的农民不努力？

他不要太努力。

这是环境导致的，这是风水导致的。

他努力的回报没有归他，而是归了那个长三角的农民，那个异父异母的亲兄弟。

除了地域，家庭成员也是一种风水。

你看同一个村子里，我们就还延续上面这个比方，就是那个长三角的农民所在的村子。

有些人家，人心齐，泰山移，80 年代早早开始做生意，一开始加工鞋子袜子，后来出口到国外搞外贸，一点点就做起来了。

即便他生意没做大，厂子一拆迁，也赔很多钱。

有些人家就只有内耗，妈妈说往东，爸爸说往西，什么事儿也做不成。

不是说只有冒险才叫人心齐，拒绝风险也是一种人心齐。

有些家庭里面，太太觉得要稳一点，这年头工作不好找，你先站稳脚，做好事情，有点储蓄，慢慢再改善家庭的境况。

老公不乐意，总想着搞快钱，钱没搞到过，祸闯了一堆。
随着时间的推移，工作也保不住了，生活也一团糟，家里成天鸡飞狗跳。

看到了么？这都是风水。家和万事兴，不和万事休。

那么再看第四条，阴德。

阴德有两个意思，首先，阴，可以是指上一代。

如果把它看作上一代，那么阴德就是上一代积累的德行。

你说上一代人积累的德行，为什么会影响下一代？这个很正常。

我们中国人见到一个小孩，一开口是怎么问的？

你是谁家的？

对了，你是谁家的，这就是你与生俱来的标签。

你是白鹿原上白家的，还是鹿家的，你爹是个什么德行，大家看在眼里，嘴上不说，心里都知道。

你爹，就是你的起点，谁家的，就是你的起点。

如果大家都念他的好，你就很容易，反之，如果大家都记恨他，那你就等着被人使绊子。

看过《神雕侠侣》么？

杨过小时候就很可怜。

他没有做错什么，他只是一个孤儿，但就是因为他是杨康的儿子，以至于很多人都处处针对他。

他稍微个性活泼一点，黄蓉就会怀疑，这孩子会不会变成下一个杨康。
以至于杨过都还没有开始犯错，大人们就开始提前打击了。

你说他有委屈跟谁诉？没法子的。

人家出场是靠爹的，他一出场，就是替爹还债的，得把爹欠的都还清了，才能自我发展。

如果他一直跟着黄蓉夫妻，一直待在对他爹有成见的全真派，他有发展空间么？
不会有的。

他只有去了古墓派，拥有一个全新的开始，到一个没有人知道他爹是杨康的地方，才能猥琐发育。

那么阴，还有第二个意思，就是隐藏的。阴德，就是隐藏的德。

德，通得，隐藏的德，就是隐藏的得。

很多人，顾头不顾腩。

这是句笑话，是说那个衣服短，他想要拉上去遮住上面，结果，就遮不住下面了。

这就使得很多人实际上是在做无用功。

用《绝命毒师》里炸鸡叔的话说，你做事像老白，有太多漏洞与把柄。

老白是一个只有两年生命的人，他是爽一把就死。

对于大多数人来说，也像他那样，有什么意义？不都是螳螂捕蝉黄雀在后，为他人做了嫁衣裳？

你赚到钱了又有什么用？背后有人始终在盯着你，最后不仅你吃进去的饵要吐出来，连你自己这条鱼，都得成为人家的盘中餐。

你聚不到财的。

这就是没有隐藏的得。

隐藏的得，其实是一种策略。

不在黄雀起床后捕蝉，就叫阴德。阳德，显性的德，阴德，隐藏的德。

我们很多读者喜欢投资，股票或者期货交易的时候，追过单么？

只有什么单子可追？

只有行情启动的第一时间，可追。

过了那一秒，都不要做，你就看着它涨，不做多，你就看着它跌，不做空。

那不叫踏空，那就叫往者不可追。

绝大多数散户都做不到，因为他们没有阴德，他们没有这种隐藏的得。

第一时间，第一秒，他一定犹豫，他一定没法做进去。他一定要等到看到别人赚了钱，他才动心。

这个时候，你让他不要做，要他恪守本心不动摇，他做不到了，他抓耳挠心，痛苦的满地打滚，他受不了诱惑的，他一定会做进去。

所以将来都是谁买单？都是这些散户们买单。

其实说穿了，是散户们并没有隐藏的得。

你去做生意也是一样，当一个行业刚启动的时候，没啥人赚钱的时候，即便你越界了，问题也不大。

因为那个时刻，黄雀还没起床呢。

只有那个时刻，螳螂有可能捕蝉，一旦你看到有螳螂捕到了蝉，你再去做，黄雀已经等着你了。

因为你看到了，说明黄雀也看到了呀。

好好品这句话，仔细品。

我们有很多人是很二的，被黄雀吃了的那一刻还不甘心的大叫，那谁谁谁当初也如何如何。

大哥，人家全靠胆子大，是黄雀没起床的时候，你呢？

你东施效颦，黄雀起床了，正发愁收不上来钱，饿得两眼瞪得跟猫头鹰一样，满地找是哪个螳螂不开眼，你就送上门去。

你这是哪里投机，分明是给人家黄雀哥送业绩，送奖金去了。

所以投机取巧，只有第一秒可做，是符合阴德的。

过了那一秒，如果你想要自己有个好结果，你想要自己这辈子不是为他人做嫁衣裳，你还想做，那你就只能老老实实做，遵守规矩做。

这个就叫阴德。

我们总结下，命，就是你扛不扛造，天生的。

运，你没得选，好运气就是一个好结果的必选项丢给你，坏运气就是一个坏结果的必选项丢给你。

风水，就是环境，地理环境人文环境都是环境。

阴德，上一代人给你的起点，以及你有没有隐藏的得。

那什么是福气呢？古人似乎没有说这个话题。

我常说，要听懂别人没说什么，而不是说了什么。

人家没说的，就潜藏在人家已经说了的里面。

一命二运三风水四阴德，合起来，就是古人认为的福气。

你这四条占得越全，拥有的越多，就是福气越好。

那现在问题来了，如果我没有呢？

除了重新投胎，除了求神，还有什么途径，能够获取它呢？

答案很简单，就四个字：招人喜欢。

你想要得到这么大的东西，命运风水阴德级别的改观，靠你自己的力量可能么？这是一个努力能解决的问题么？

你待在一口很深很深的井里，四壁光滑，你的努力就像满地打转，拿大顶，这些对于你离开当下那个维度，有什么用呢？

没有。

你需要什么？你需要井外面有根绳子。

那么请问，凭什么丢给你呢？

答案只可能有一个，就是你招人喜欢。

你自己想想看嘛，除了这个，还能有什么理由呢？

可是想到这里，我们依然觉得很玄乎，招人喜欢，怎么招人喜欢呢？

无底线的讨好别人么？讨好型人格么？
好，咱们接着研究。

第二个话题，能够让人喜欢的前提，恰恰是敢于让人不喜欢。

咱们想一想，今天讨论这个事儿的前提是什么？

或者说，这个人的出厂配置是什么？

一定是不好的，如果是完美的，还讨论啥呀，他需要招人喜欢么？他需要那根绳么？

他生来天龙人，生来在井外面，这个话题不成立的呀。

所以我们讨论的是：一个原生家庭不好的人，他面临的处境是什么，以及他的应对策略该是什么。

这个世界上，人多了，一定参差不齐，正如同林子大了，什么鸟都有。

有的父母是正数，有的父母真的是负数。

正数不一定是说父母有钱有权，有些父母啥都没有，但是架不住人家思想开明。

人家哪怕不知道如何指点孩子，但他起码知道，不要怎么去毁孩子，去扯后腿，以及告诉孩子，你要试图融入强者的环境，才能进步。

这种父母就是正数，哪怕兜里俩枣都没有。

但不是所有父母都是这样，真的有些人是一定要把失败的经验再次在孩子身上重复，一代代失败下去。

真有这种的。

这就是我们前面讲的风水里的一部分。

家庭关系也是风水。

当一个人风水不好的时候，他能怎么做？

他只能努力离开呀。

你的价值取决于你，但更取决于你所在的平台。

奥德彪待在非洲就只能拉香蕉，要是他能去奥运赛场，说不定能拿个自行车拉力赛的冠军呢。

你学了再多，你努力再多，你奋斗再多，都抵不上一个好环境。

一个宝石，在地摊上卖 50 块钱，这就是它的尽头，地摊上没人肯给更多了。

到了苏富比卖，它能卖 500 万，无它，环境变了。

你不去苏富比，你就接触不到有钱的客户，就这么点事儿。

所以我年轻的时候非常相信一件事，那就是尽量不要和弱者接触，**尽量和你能够，够得着的，最强的人接触。**

为此，我年轻时一直被诟病。

因为在别人眼里，你这是不合群，甚至，你这是势利眼。
否则你作为一个码农，为什么每天中午都只和部门经理吃饭，你咋不和其他同事吃饭呢？

你这不是拍马屁，是干啥去了？
实话实说，答案很简单，其实我是想跟 CTO 吃饭来着，人家没空和我吃，愿意每天和我吃饭的，只有我们部门的经理。
我也不是为了拍马屁，而是我希望我吃饭的时候，聊的内容，是干货。

比如我和部门经理吃饭，他跟我聊软件架构，聊行业方向，聊技术方向，聊产品设计，甚至有时涉及一些他自己也不是很懂的市场走向。

都是这类的话题。

那么如果我和其他码农一起吃午饭，他们聊什么呢？
聊某一款游戏，聊八卦，聊女人，聊公司的领导都是草包，聊晚餐补贴为什么又减少了.....

那我就问你个很简单的问题，我跟这帮码农们学了这些精致的牢骚，有啥用？
是能跳槽用？能升职用？能加薪用？还是能创业当老板用？

所以我作为基层员工时，并不喜欢和基层员工待在一起，我喜欢和管理层待在一起。

人家其实不会主动拒绝你的，是你在主动拒绝他。你好好回忆下，是不是这回事。

大多数人不是被管理层主动拒绝了，而是觉得自己和管理层走太近，会让同为基层的那些同事对自己有看法。
于是，主动放弃了。

不是井口没有绳子抛下来，而是每次你主动拿起那根绳子的时候，你都觉得如芒在背，都觉得有无数双眼睛盯着自己。

后来我做了高管，也是每天拜访大领导，大老板，我有个管理层的同事，研发中心的头，他开我的玩笑，说我像朵交际花。

他的意思是说，我宁愿进宫陪老佛爷逗鹦鹉，都不愿意像他们这些高管一样，回自己的驻地搞部门建设。

那我反问一句，我和我手底下的三个部门的人每天团建，大眼瞪小眼能解决什么问题？

粮草呢？器械呢？什么都没到位，怎么开拔？

我要去找到事情的源头，明白么？

款下来了，订单下来了，做还不容易么？

做，是最容易的。

部门有什么好建设的？

一句话，五倍薪，有没有战斗力？

所有人都嗷嗷叫，用得着我去团建么？

那我去干嘛了？我就是去争取这个五倍薪了呀。

你以为我喜欢逗鹦鹉？我喜欢当交际花？

我不去把资源落实了，用爱发电啊？

这就是为什么一个人年轻的时候，你要想尽一切办法和井外面的人待在一起，而不是和井里面的人待在一起。

我非常明白做这件事的痛苦。

你比如那些原生家庭不好的人，他们真正的痛苦就在这里。

他不是不知道自己的爸妈有问题，但那终究是亲生父母，他每往前走一步，就忍不住回头看父母一眼，总觉得自己往前走，是一种背叛。

但没法子，我告诉你，你不背叛他们，你才是背叛了他们，因为你背叛了你的孩子们。

他们生你下来，就是想让你走出去，他们内心也希望你能走出去。

只是他们不明白，只有背叛，才能走出去。

同事关系也是这样的问题。

当你去触碰那根绳子时，他们担心你要离开，当你抓着绳子往上爬时，他们甚至会向下拽你，因为他们恐惧，他们不理解。

他们以为你沿着那根绳子爬到井外边后，就再也不管他们了，从此不理他们了，就像那些领导们一样。

但实际上你心里知道，你不是的。

你爬出去是为了将来再把他们一个个捞出来。

所以在你爬出去的这段过程中，你必须忍，忍受不理解。

这个过程中，所有的问题，都是你自己的问题，要你去解决。

你和领导说不到一起去，是你的问题，你要想办法和他说到一起去。

你和同事们有说不完的话，也是你的问题，你要克制自己的从众心理。

如果做不到这两点，那你是爬不出那口井的。

这不是无情，这是大情。

因为你想一想，你的处境是什么？你身边那些人的处境又是什么？

你们都在坑里，所有人都在坑里。

如果你想要把他们救出去，靠和他们盘坐在一起发牢骚有用么？没用的。

只有怎么做？

只有你先爬出去。

等你爬出去了，等你有了资源，你才可能去真正有效地向下交流。因为你在井外面站稳脚跟了，这个时候，你才可能去拉别人一把，去向下交流，去弥补自己年轻时没有做的那些事儿。

否则你想想看，在还没有出井的这段时间里，你自己的道心稳固么？

你真的坚信你所坚信的么？

未必吧？因为此时此刻，你并没有走出井，你对井外面，也只是想象而已。

这个时候，你一旦沉溺于身边的环境，迅速地会被同化掉。

岳云鹏当年在北京做服务员的时候，他就是一个河南农村来的小伙子，如果他每天和其他服务员抽烟喝酒打牌，那么他很快就会变成里面的一员。

他还会有机会被郭德纲看中么？

井下面密密麻麻站着很多人，井口有根绳子抛下来，为什么砸你头上？

往往不是因为你招人喜欢，而是这个阶段，你和你周围的人，是格格不入的。

所以我说，招人喜欢的第一步，恰恰是敢于不招人喜欢。

在井下的时候，你并不招人喜欢，甚至，有些另类。

解决完这个问题之后，接下来最重要的，是我们和抛绳的人的交流，或者说，抱大腿么？

是这样么？

第三个话题，阿姨，我不想努力了。

我知道很多人都把遇贵人，理解成抱大腿，那我们今天不妨以戏谑的口吻，来分析下这件事。

我也是男的，所以咱今天就委屈下男同胞，来探索下“阿姨，我不想努力了”这条路需要哪些方面。

经过认真思考，我总结，要有以下四个方面。

1、你的相貌身材气质要有吸引力。

过去有句话，只有懒女人，没有丑女人，是说如果女人用心管理身材，捯饬一下，三分相貌七分打扮，出门都可以自称美女。

当然是广义上的美女。

其实男人也是一样的。

除非你真的有缺陷，拉出去影响市容市貌，一般来说，只要你有中人之姿，就是100个男人里面，你排第49，那么是可以通过努力的。

这个过程很简单，就是你要喜欢运动，要降低自己的体脂率，你要重点培养两种气质。

一种就是把自己当特种兵训练，培养自己威武壮汉的男子汉气概。

另一种就是把自己当篮球明星训练，培养自己阳光帅气的运动男孩形象。

我为啥让你做这件事，是有目的的。
任何事你都要考虑成本，傍富婆也是一样的。
有些成本撒出去就没了，那个叫沉没成本。

比如富婆坐车走了，你在雨地里哭着追，燕子，我不能没有你啊。

这种时间消耗如果没有奏效，就真的没有了。
但有些成本，是可以积累成为你个人素质的一部分的。
说人话就是，即便你傍不上富婆，退而求其次，你也能当个健身教练不是么？

未算胜，先算败，人总要想好后路。

2、要时刻摆正自己的位置。

你，实际上是做服务业的，这句话的潜台词就是你别挑。

你不能要求阿姨都是周慧敏，林志玲那样的，虽然那也叫阿姨。

你更不可能要求人家年纪大了，就一定会照顾人。
我这么跟你讲，一家公司，名气越大，待遇越高，福利越高，什么越难？

应聘越难。

什么外企的亚洲研究院，薪水非常高，还有股票拿，基本上不考勤，这种 offer，你不是顶流院校的顶流学生，就别想了。

什么工作容易应聘？

地点在上海，一个人负责制作咖啡清洗台面销售咖啡接受顾客的指责笑脸相迎，每天工作 12 个小时，月薪不到 5000 块。这种工作容易找。

长成林志玲那样的，她就算年纪大了，身边不缺追求者。

所以你要明白，只有对方的缺点越多，你应聘成功的概率才越高。

就像苏大强儿子对他说的话，你觉得小保姆是爱你老，还是爱你不洗澡。
这就对了，你的审美就得独特一些，这样才能避免卷。

好比大家都喜欢洗澡的，你就得喜欢不洗澡的，大家都喜欢温柔的，你就得喜欢暴脾气的。

你想想看，对方又老，又不洗澡，又像小女生一样发脾气，是不是喜欢她的人就少了？

那么你才会有脱颖而出，被看到的可能呀。

3、放长线，钓大鱼。

很多人，都缺乏长期主义的耐心，简单的讲就是等不得枣熟。

但是我告诉你，天底下能有大收获的人，往往都是沉得下心，静得下气的。
83版的射雕看过吧？

哲别受伤，郭靖给他拿吃的，他给郭靖金子，郭靖不收，说他娘教了，施人以恩，不能受之以禄。

哲别藏进草垛，术赤鞭打郭靖，甚至要杀他，他都不曾出卖。

哲别脱困之后，再次给郭靖金子，郭靖依然拒绝。

所以郭靖成了哲别的徒弟，进而进了铁木真的军营，和托雷等人一起长大。

杜月笙年轻时也是这样，他一个街头卖梨的小瘪三，家里穷惯了。

黄金荣的老婆因为他立功，赏了他2000块大洋，当时够他买房了，可是他转眼就分给了兄弟们。

所以黄金荣的老婆知道，这是个能做大事的人，就逐渐培养他，提拔他。

可是大多数人，是做不到这一点的。俗称等不到枣熟。

你刚刚见到富婆时，也许一副落魄的样子，人家刚对你有点好脸色，你马上就飘了，就想着回报。

她也能感受到的，她也会觉得你其实人品很低，档次很低，眼界很低。

所以你不要接受别人的礼物，或者，额外什么好处。

我打个比方，富婆把你提拔到她身边工作，你应该要什么？不应该要什么？

你不应该要升职，要加薪，要房要车要权力，不应该要这些。

你应该要一间离她最近的办公室，每天能够和她在一起，看着她开会的样子，你就心满意足了。

你甚至都不应该看自己的工资卡。

工资重要么？我上班是为了工资么？不，我是为了你呀，我的眼里只有你。

4、以色侍君者，岂能久乎。

这话是武则天说的，她的意思是讲，自己不能只成为李治的妻子，更要成为他的合作伙伴。

这样，婚姻才得长久。

一个妻子尚且能这么想，要知道，你只是富婆的男朋友，而且都不一定是被承认的。

所以，除了包容对方，照顾对方，总是带给对方有趣的一面，让她觉得又回到小女生时代了，让她觉得生活多姿多彩有意义之外，还要做什么？

还要成为她事业上的左膀右臂。

你要一间离她最近的办公室，就是要尽快学习，成长，让自己真的能够帮到人家。

好，我们把上面这些总结下。

一个年轻的，阳光帅气的小伙，又威武，又奶萌，爱自己老，爱自己不洗澡，爱自己发脾气，总能带给自己很多乐趣，十分上进能够在事业上快速进步帮到自己，从不要钱，不要自己送的表，车，房，甚至工资卡都不看一眼，只要一间离自己最近的办公室，而且眼里从来没有别的女生，对自己忠贞不二。

这是什么？这就是韩剧呀。

如果富婆今年 82 了，你 28，那么她也会觉得你就是上帝送给她人生当中最后一份礼物。

你觉得她能够忍得住不拆开么？

这种情况下，富婆就有可能真的嫁给你了，当然，也许会签婚前协议。

婚后富婆的年收入可能只有 1 块钱，如果你陪她 20 年，那么理论上离婚后你可以分得 10 块钱。

那么真到几十年后，富婆要走了，你到底是只能拿到 10 块钱，还是会有一个很大的惊喜。

取决于你这几十年里的表现了。

俗称你的真爱，有多真，她会用她的感受，来给你打分。

这就是你要走的这条路。

你看到了么？成为一棵值钱的藤曼，并不比成为一棵值钱的大树轻松。

因为说到底，富人们见过太多人，经过太多事，紫檀该多少钱，黄花梨该多少钱，染色的假木头该多少钱，谁到底值多少钱，人家门清。

黄金荣的太太从来不大方，她只是发现杜月笙这小伙儿，真值这么多，才真给这么多的。

其实分析到这里，虽然是在搞笑，但我们已经寻找到真相了。

真相就是，想要有钱很简单，你得让自己值钱，你值钱了，你才会有钱。

可是话说回来，你都已经值钱了，为什么非得是阿姨呢？

小脑袋瓜有没有开窍？思路有没有打开？

范围广一点，叔叔可不可以？

也可以。

既然叔叔都可以，那么为什么非得是男女关系呢？

师徒关系，可不可以？上下级关系，可不可以？商业合作伙伴关系，可不可以？

其实都可以。

有没有发现，只有把自己脑子里的那些个误区，一个个删除，你才会坚定的走向那个真相。

第四个话题，有福气的本质就是拼爹，无非你拼的是哪个“爹”。

高考过去有日子了。我不知道大家有没有发现，今年对于高考的关注度，大不如往年。

等明年你去看，热度会更低。
我们对高等教育的看法已经逐渐开始和国外接轨。
国外怎么看教育？
就是普鲁士教育。

怎么看高等教育？

就是普鲁士教育的高级阶段。

就这。

我们在恢复高考之前，有很长一段时间内，人们是没有出路的。
如果你爹被下放捡牛粪，你也得捡牛粪，你想进城当工人，那是不可能的，别说全球第十二，第一也没用。
因为我们当时的户籍制度比今天严格多了。
基本上农民，工人，干部，这就是三个群体。
你和村里的二蛋一起玩泥巴长大，你没有考上大学，二蛋考上了。
他考上的那一天，人事档案就会转入干部系统，他实际上已经是储备干部了。

他毕业后，因为此前十年浩劫的人才大断层，老的老，前辈里面有文化的一个都没有，他很快就会被提拔。

于是他就会在北京立足，单位给分房子，那么几十年后，他的孩子就是个北京人了。
但你呢，你接下来面临的的就是进城当民工。

当你经历过讨薪难，经历过虽然亲手盖起万千高楼大厦，但城市里的灯光没有一处为自己亮起。

当你年老回乡之后，退休金也只有1，2百时，请问，你会怎么总结自己的失败？
答案就四个字：高考失败。

那么同样，我问你，你儿时的玩伴二蛋，又会怎么总结自己的成功？
答案也是四个字：高考成功。

所以你和二蛋，都进入了路径依赖，你们都会鸡娃。
他会认为他娃只有取得高考成功才能重复他的成功，你会认为你娃只有高考成功，才能避免重蹈你的覆辙。
你俩都会玩命鸡娃。

当下的考生，他们的父母，就是我描述的这两种人。

这就是你看到的局面，人们还在刻舟求剑而已。

你以后走上社会就会发现，价格是供需决定的。

什么东西最重要？你这个人的稀缺性最重要。

人家拼爹的人实际上拼的是什么呢？就是稀缺性。

那你说如果我没爹可拼呢？如果成绩再不好，是不是就没有稀缺性了呢？

当然不是。

为什么不是？因为现在和几十年前是不一样的。

其实你有很多出路，你有很多办法让自己产生稀缺性，产生竞争优势，只是你从来都不去发掘。

我举一个例子，2006年的时候，我是实习生，和我同一个屋的，也有个实习生。

他那个人编程水平很高，也是名校的研究生，他在校期间写过上百万行代码，所以经验丰富。

按理说他比我起步早，底子好，人也勤奋，但职场道路很不顺。

其实这一点，早在06年，包括我在内，还有很多同事，都预料到了。

为什么呢，因为他这个人实在不招人喜欢。

大家把桌子挪个地方，四个人抬四个角，他就故意偷懒不使力。

有些小便宜呢，他就很喜欢占。

而且他这个人眼皮子特别浅，我打个比方，如果谁找他帮忙解决个问题，他就很急迫的要回报。

其实也没啥，也许就是你请他吃顿午餐，十几块钱而已。

就这，他看得很重。

而且为人高傲，喜欢争功，嫉妒心强，难以容人，别人如果比他做得好，他就很不开心，都挂在脸上。

.....

你注意，这种不招人喜欢，跟我前面讲的，因为上进，让周围人担忧你要离开那口井的格格不入，是不一样的。

他这种不招人喜欢，本质原因是什么？

是不尊重人性，不尊重利益。

你觉得有谁会喜欢一个目光短浅的人？会喜欢一个爱占小便宜的人？会喜欢一个斤斤计较的人？会喜欢一个嫉贤妒能的人？

同事不喜欢，难道领导会喜欢？

没人会喜欢的。

但是你反过来看我的表现。

我这个人不说像宋江那样仗义疏财，因为我兜里也没钱疏，但至少做到了你占我便宜我很开心，我占你便宜，绝对不行。

别人帮了我，我的感谢永远在嘴上，你不提，我先提，以示不忘恩，但反过来，我帮过别人，回头就忘了。

那喜欢我的人当然非常多。

而且我这个人对比自己强的人，是充满了好感的。

虽说没有宋江那种纳头便拜的虚伪，但的确是发自内心的欣赏，而且经常能够讲出别人的优点，挠到人家得意之处。

于是越是强大的人才，越是觉得我这人不仅心胸豁达，而且很懂他们。

还有很多优点，我就不自夸了。

其实到这里，明眼人已经能够看出谁更适合做管理层了。

我们且不说我可以努力提升自己的技术，即便我终身技术不如他，我也大概率会在职场里迅速超越他，这是必然的。

因为我比他更适合更高的位置，我带队伍，大家愿意听，他带队伍，没人听的，无论他个人能力有多强。

我后来从管研发，到去管市场，我就对自己的销售们讲，你们去见一个人，去看看人家是咋做生意的，我觉得她值得我们学习。

其实就是一个装修大卖场的门店里的一个女销售，卖瓷砖的。

相貌身材中等偏上，当年不到 30 岁，我自家第一次装修以及我老丈人家装修，都是从她店里采购。

那个女销售特别会做生意。

她不是那种卖弄风情型，也不是精明强干型，但是她应了那句话，撒娇女人真好命。

她做生意，特别会示弱，就是她总能让客人觉得，杀了一手好价，占了她好大便宜。

她总能给顾客这样的感觉。

我让我的销售们去学她，因为我们当年一整套软硬件系统的公开报价是 9900 万，实际上第一单生意，甲方后来杀到 2500 万，我们也卖了。

我让销售去看看她的那套示弱，撒娇的方式，就是想用在以后的客户身上。

如果下回客户杀到 5000 万，能让客户觉得很爽，我们也觉得很爽，那岂不是双赢。

但是没成想，我那帮销售没学到她的本事，倒一个个的成了她的客户，但凡家里装修，都跑她家买瓷砖去了。

这个我就没想到了。

我讲这个就是告诉你，其实那个女销售没学历的，人家就是初中毕业混社会。她知道对顾客要热情，又要让顾客有一种杀价杀爽了，欺负了她的感觉，慢慢就琢磨出一套撒娇女人真好命的销售技法。

人家后来也很成功，后来创业做了涂料类装修生意，分店好几家，年入几百万，还有三个娃，事业成功家庭美满。

其实你想想，如果她有爹可拼，一个女人，会去干装修这行么？如果她有学历可用，会去卖瓷砖么？

可是如果她要上进，谁又阻挡得了呢？

有爹的人，拼爹拼的不过是稀缺性。在他爹眼里，孩子是亲生的嘛。

可是如果我们构建了通用的，一般意义上的稀缺性，那么实际上，就有很多人来帮我们。

他爹胳膊再长，总有伸不到的地方，可是你招人喜欢，那么你在更大范围内取得成功，是不是就更容易了呢？

第五个话题，用上面这些分析总结，来观人，识人。

其实我们已经得出结论了，什么样的人会有福气？

具备了某些特质的人。

这些人即便当下起点还不高，但是他未来的命会越来越越好，他的运会越来越好，他的风水会越走越高，他还能为他身边的人积累阴德。

这些特质包括但不仅限于：勤奋努力，善于学习，善于发现问题，善于总结经验，待人真诚，没有嫉妒心，知恩图报，做人有底线，不占小便宜，有眼色，知道什么时候该做主角，什么时候退让做配角，善于团结大家的力量，有整体目标感.....

你如果只看一个人的显性指标，试问，岳云鹏拿什么和曹云金比？

没得比，天地之别。小岳岳提鞋都不配。

但是你看下曹云金的性格，有很多生硬的地方，比如傲慢，计较.....

我不是说不对，**性格没有对不对，只有招不招人喜欢。**

当年他和小岳岳同台的时候，直接一脸瞧不上，而且就当着观众朋友们，也不考虑集体利益。

你要说有没有错，没有错。

他的实力远超岳云鹏，看不上就是看不上，但是，你让观众朋友们怎么想你们这么个集体呢。

包括他和他师父之间的矛盾，你能说他完全没道理么？我想他师傅也不会这么讲吧。

但问题是，人世间有很多事儿，压根儿就没法讲道理。

那你说郭德纲这辈子受了多少委屈，他有多少苦，多少难，他又跟谁讲道理去？

从道理的角度，郭德纲受过太多委屈，不是曹云金该受委屈的理由，问题是，你们是师徒，你的身份又是徒弟。
你觉得这是个靠讲道理能解决的问题么？

道理讲完了，人气也没了。
师徒关系就像两口子过日子，你道理掰扯明白的那天，婚姻就散了。

所以那个真正摘了桃子的岳云鹏，他不是善于做事儿，他是善于做人。

他不是相声说的有多好，他是架不住观众朋友们喜欢他。

小岳岳那个性格，就跟王宝强一样，知恩图报。

相传当年王宝强过年回家，提了一袋子小米，去找冯导，为什么？
他一直惦记着，拍天下无贼的时候，冯导胃不好.....
这时候戏早就拍完了，电影都下映了，他不求着冯导了，还记着呢。
大家都是人，我都不相信王宝强刚出道第一次拍戏的过程中没受过委屈，问题是，这孩子就不记得委屈，他只记得别人对他的好.....
换你是冯导，你怎么想这孩子？你平生见过那么多人，我就问你，你怎么想这孩子？

**所以，能力是显性的，性格是隐性的。
没有那个隐性的部分，给你机会你也不中用，因为你握不住的。**

大佬们，握有资源的人，集体都不喜欢你，你拿什么去握？
孙悟空尚且不可能靠自己一个人和整个天庭对着干，何况你有猴子那么大本事么？
没有几个人有项羽那种“没有时势，我就创造时势”的本事，大部分人的成功，都不过是某种意义上的，招人喜欢而已。
有生意就想照顾你，没有为什么，就觉得你这人靠谱。
有机会就想留给你，没有为什么，就觉得这是该你得的。
成功的人里面，一多半都是这么赢的。

十几年前，我在甲方的时候，有个大厂的省代，为人憨厚木讷，反应总是慢半拍，我是个急性子，当时又年轻。

有时候急了就在背后骂人家。

我的上司，私下就跟我讲，你好好想想，喜欢你的人多，还是喜欢他的人多？

你这么聪明能干，你年薪几十万，他跟郭靖似的反应迟钝，人家年入八位数。
聪明能干是一种低级管理者的优秀品质，你仔细品。

我想了很久，想通了。

金庸小说里面，南院大王交给萧峰这么一个江湖人士，他会当官么？不会。
大辽有那么多能干的官吏，对不起，也只能在他下面。

萧峰之所以能做这个事情，于公，他立下大功，平定了叛乱，大家服他。于私，他放过耶律洪基，救过耶律洪基，值得信任。

再加上他的性格，豁达，忠诚。

你想想看，如果萧峰的性格跟慕容复一样，耶律洪基能信任他么？即便他也立了功，即便他也救了耶律洪基。

不同的人做了同一件事，可能得到的结果是完全不同的。

萧峰可能就是被委以重用，慕容复可能就只是被赏一笔钱，还要继续考察留观。

你说为什么？

因为那些为上位者，他手里不缺人才，不缺的。

那个重要的岗位，其实让清北的人能做，让 985 的人也能做，让一本的人，还能做。

汉初那么多英杰，一大半都来自于沛县。

说明小小一个沛县的人才，治天下都足够了。

你去应聘的时候，最基层的那个位置，是讲道理的，大公司去校招，非 C9 不要，人家就不去别的学校宣讲。

可是稍微往上一个层级，哪怕仅仅是个小组长，都是什么？都是复杂考核制的，没人讲道理的。

可以是内部考核提拔上来的，也可能是空降的，那个空降的往往是什么？就是推荐来的。

你去面试的时候，越是面基层，越是面能力。

如果面试你的考官是个工程师，也许给你出一套题，你还要笔试，考编程。

如果面试你的是总监以上的，谁考你笔试题？他自己都不会编程了。

他就是在和你聊天，说穿了，他想要判断的是你这个人，可不可靠。

因为执行任务，和掌管资源，不是一回事。

我们很多人，总是希望自己能够遇贵人，遇到一个赏识自己的老板；或者总是希望自己能够嫁给一个有钱的男人。

但是我们很少有思考，有过站在对方角度的思考，那个老板，那个男人，他在担忧什么？他在犹豫什么？

你把这个问题想通了，你才明白这种高端面试，究竟面的是什麼。

我讲一个故事。

2014年年底的时候，我想要放弃工作，全职做交易了。

我太太不认同。

我本以为她会站在财务安全的角度，但是没想到她说出来的一番话，令我大吃一惊。

她的那些话，我给翻译翻译，有三层意思。

1、人活在世界上，如果纯粹为了赚钱而赚钱，没有任何意义。

人是一种社会的动物，你需要成就感，需要意义感。

而只有在帮助别人的过程中，或者说，当你觉得你为这个世界创造了财富的过程中，你才会有这种感觉。

2、人一旦习惯了赚快钱，它会打破你所有的价值观。

你去看从事风俗行业的女子，她们赚钱多不多？原先在厂里打工，一个月也许七八千，下海之后七八万，翻了十倍。

但是，有几个人能攒下钱？

为什么？因为习惯了。

她那个钱来得慢的时候，她也会珍惜，因为她知道，每个月存起来的3000块，是她在生产线上的多少个小时，那是劳动的心血。

她那个钱来得快的时候，她不会珍惜的，因为她觉得，躺下就有。

所以，你看着她的收入增长了十倍，可是她并不能干十年就退休，恰恰相反，很多风尘女子，年老色衰之后，反而是负债累累的。

3、交易不是投资。

投资依然是你融入到某一个事业当中去，而交易的本质，就是炒买炒卖，空对空的。

你不赚钱还好，你赚的越多，你越发觉得人生空虚。

人家辛辛苦苦做实业生意要做那么久，你轻轻松松大风就刮来了，只会令你心魔丛生。

人家一辈子练不成少林七十二绝技里的一门，鸠摩智非要用小无相功催发，一次性练齐七十二门，结果是什么？

是他走火入魔。

扫地僧说得好清楚，你的佛学修为不到，成天练武功，练的越多，身陷越深。你渐渐地就会觉得一切行业都来钱太慢，这会扭曲你的价值观，进而扭曲你孩子的价值观。

.....

我听完在心中击节暗赞。

两个原因。

第一个原因，一个女人有此见识，持家没问题，教育子女也没问题，有这样的媳妇，至少价值观很正，家风很正。

第二个原因，我发现，我太太也可以担财了。

她讲的这些事情我自己并不需要担心，因为我从小和我奶奶长大。

我奶奶那个人很有意思，就像练了古墓派的玉女心经，永远都是波澜不惊。

我怀疑别说给她好多钱，哪怕某一天天庭通知她可以成神仙了，她都波澜不惊，该怎么过，依然怎么过每一天。

我是她一手教大的，性格和她几无分别。

但别人又不是这样。

你忽然给一个人好大一笔钱，给他一笔他两辈子都赚不到的钱，别说去投资，他马上就会举足无措。

甚至都不需要这么多，你把一个还没准备好的普通员工，贸然提拔到经理，他的行为举止在接下来很长一段时间内，都会非常不适应。

说话也不知道该怎么说了，做事也不知道该怎么做了。

黄金荣的太太上来就给杜月笙 2000 块大洋，就是想知道，他是个什么样的人。

要知道此前杜月笙摆摊卖水果，一天顶多赚 1 块大洋，2000 块，他不吃不喝 5 年都赚不到。

古人讲，命弱不担财。

就是说大多数人，你真的给他一大笔钱，他马上就胳膊不是胳膊，腿不是腿，走路都不知道该先迈哪条腿，然后就是胡天胡地，过几年，就把自己给玩死了。

因为他的那个财务平衡被打乱了，他又没有办法在更高的层面上去驾驭新的平衡。

所以我听了之后就很开心，因为我发现，给我太太名下放些钱，她至少是平平静静的。

她该怎么生活怎么生活，该怎么做事怎么做事。因为她的一番话让我发现，她的认知已经到了，她是不会投资，但她至少，不会被钱反噬。

一个人，站在井下面往上瞧的时候，实际上是索取的姿态。
我希望找一个有前途的老板，是我希望他给我机会，我希望他授权。

我希望找一个有钱的老公，是我希望他给我财富，让我踏上更高的平台。

但如果我们从来也没有摸过权，没有摸过钱，我们并不清楚对方的担忧。

对方当然会担忧你的忠诚，但在那之前，**他们更担忧的，是贸然把你拉出井口，你会手足无措。**

你没有接触过权与钱，你只觉得它是个好东西，你以为那是神仙的法宝，许愿的神灯。

可是那些握有资源的人，他们好清楚，**所谓权钱，那是一把刀，一把剑，还是双刃剑。**

把一把双刃剑交给一个小孩，最大概率发生的事情，不是他斩了华雄，而是他上来就不留神，把自己先给斩了。

光绪一高兴，给喜来乐一件黄马褂，转天就被喜来乐的徒弟穿了出去，到街上耀武扬威一圈，到处蹭吃蹭喝不给钱，把衣服弄得乌漆嘛糟。

结果被顺天府判了个大不敬的死罪。

这就是你把一把刀给了一个孩子的结果。

所以井外的人，他们第一件担忧的事情，是如果把一个井底下的人拉出来，他会不会鼻子不是鼻子，眼睛不是眼睛，和周围的新世界，格格不入？

你站在郭德纲的角度，他是船长，他首先要保证的是船得稳。

某个阶段，可能就是你要受点委屈，某个阶段，可能就是他要受点委屈，船要这么左右摇晃着逐渐进入平衡。

如果在某个时期，你不配合，那他作为船长是没得选的。他挥泪也得斩马谡。

因为船上还这么多人呢。

所以很多时候，那个上位者，他未必能够把自己最喜欢的徒弟，孩子，推到资源掌控者的位置上去。

把一个人拉上来，是需要双方配合的事情。

而如果你不配合，有得是人。

我们不要忘了前面那个比方，不是非清北不可，C9亦可，985亦可，甚至降到一本都亦可。

越往上的位置，硬条件要求越少，软条件要求越多。
你个人条件非常强，一拿到资源就发狂，那谁敢用你？

那么反过来，只有你稳得住，这根井外面的命运之绳，才是你的阶梯呀。
这根绳子，其实每天都在井里面晃呀晃呀。

有 9 成的人，就像我一开始说的那样，他们就无心去摸，或者说，他们怕同事们的目光，怕身边人的目光。

那些愿意摸一把的人，那些俗称有上进心的人，其实绝大多数也就是抓着绳子荡一圈就跌下来。

因为他们身上有太多的坏毛病。

贪图小利，目光短浅，嫉贤妒能，急于求成.....

即便是运气好，爬上井口，看一圈，也还是会跌落下来，凭运气赚到的，凭实力还回去。
因为弱不担财。

那么把这些人排除掉，剩下的，不就是潜力股么？

你在井底转一圈，你把今天说的这些有毛病的都挑挑掉，剩下的，不就是相对的佼佼者，或者说，有更大概率成功的人么？

投资人选初创团队，3 分看项目，7 分都看人。

看的标准就是我上面讲的这些个。

我见过有的老板，正在他公司战略方向攻关的关键时刻，有一单不相干的生意找上门来，他忍不住就抽调人手，赚快钱去了。

我见过有的老板，生意刚刚步入正轨，放着大好时机他不抓，反倒是急不可耐，自己忙着找漂亮女秘书去了。

我见过有的老板，刚刚拿下甲方的一单大生意，他就觉得从此公司稳了，以后就指望吃这一家。

.....

书这个东西，你看的那会儿是没用的，等你阅历到了，你回看的时候，是十分有趣的。

你让我回头去看，郭嘉瞧不上袁绍的地方，或者说瞧得上曹操的地方，过了几千年，不还是天天上演么？

袁绍的儿子生病了，放着机会他也不肯去进攻，明明战略机会不合适，他非要进攻。

官渡之战的时候，曹操可以豁出去，亲自领军攻打乌巢，袁绍就豁不出去，不肯亲自领军攻打曹操的营寨。

人跟人，是比出来的。

你一辈子一个人都不接触，你怎么观人，识人？

你多见几个人，你自己就能比出来。

这个比不是硬条件，不是比袁绍出身四世三公，曹操出身宦官。

这个比，是你观察每个人的软条件，**他们遇事的态度**。

2006年的时候我还是个实习生，是那12个研二的学生里面水平垫底的。

所有人都觉得我不适合做研发，CMO每天晚上吃完晚餐陪我打乒乓球，想要挖墙脚，想要我转行，跟他混。

他不明白，研发有啥好，你一个实习生，上面是组长，再上面是经理，再上面是CTO，他是CMO，和CTO平级，直接跟他混有什么不好，等你毕业了，再熬个一两年资历，他就给你弄个经理干。

我也不明白我有什么好，他就非得我。

他就觉得这个孩子很好，另外十一个小伙儿他一个没看上，就这个。

你站在他的角度看问题，我的优点有很多。

1、有目标，内心坚毅。

我要做研发，那就做好研发，一时间遇到了困境，甭管压力多大，我都会想办法解决，而不是逃避。

你想想看，如果做研发遇到阻力，别人给机会做销售，我马上就放弃阵地，那么今后我去做了销售，难道就不会遇到难题？

到时候又临阵脱逃吗？

2、不会被蝇头小利打动。

他说的对，跟他混，短期看，可以快一些。

可是如果这样都能被打动，那说明我这人也没啥长远规划。

今后做了市场，竞争对手公司给点蝇头小利，难道又要倒戈么？

3、心胸豁达，有大局观。

研发部门开发工具有限，当然是水平高的实习生白天用，那我只能晚上用，人家下班后用。

我会不会强调什么公平不公平？不会的。我很清楚，这是做事来了，不是讲道理来了。

打仗是以打赢为目标，不是以让每个士兵觉得有道理为目标。

4、人缘特别好。

水平这么差，研发部居然还每个大牛都肯教我，旁观的 CMO 他也看在眼里。

站在当时的那个时间节点，我就是个 loser 呀，12 个实习生，我排 11。可是一个相对的失败者，CTO 愿意一而再的给机会，我师父甚至愿意手把手的教，连 CMO 都跑来挖。

为什么？

因为他们都清楚，培养一个人没那么难，难的是人家愿意培养。

郭德纲天赋高的徒弟多了去，为什么就是岳云鹏呢？

那只有一个解释，郭德纲在岳云鹏身上，看到了当下硬实力之外的东西。

20 多年前，上大学时，我太太，当时我的女友，在校门口，人家交给她一捆用报纸包着的钱，让她帮忙看一下，人家借她手机一用，打个电话马上过来。

人家打着打着就走开了，她就老老实实在门口等了许久，等不到，就抱着钱，去交给警察叔叔。

结果警察一打开，发现里面是纸，她被骗走了手机。我被通知去接她的时候，笑得肚子疼。

但是你换个角度想，傻是傻了点，其人忠厚。

那可是二十几年前，那包钱按厚度，如果是真钱，够买套房了。除了骗子，谁会这么轻易信任路人，所以说她傻。

可她如果起了贪念，早就自己把包装打开发现被骗了，何至于等了半天等不到人，最后辛辛苦苦搬去警局才发现被骗。

所以说其人忠厚。

可笑归可笑，可就是那个夏天，我忽然觉得，这个傻兮兮的，在校门口满头大汗帮一个骗子守着一捆假钱的姑娘，其实蛮适合做老婆。

因为我看到了她身上的福气。

一个人守假钱都这么卖力，守真钱，大约不会差吧。