

但我想说的是，即便任泽平有这个本领，也要有人“识货”。入职恒大前，任泽平就提出了新周期理论，他说一轮产能周期分为四个阶段：

第一阶段是经济繁荣的时候，企业家比较乐观，所以就进行产能的扩张，产能过渡扩张就会产生过剩，破坏行业的供求格局。

第二个阶段就是陷入通缩，企业的资产负债表被破坏，资产在下跌，负债没有减少，导致中小企业退出，大企业压缩淘汰落后产能。

第三个阶段是产能周期出清的尾声，经过持续的产能出清以后，供求格局重新匹配，然后企业盈利改善，企业资产负债表开始修复，但是此时企业对未来比较谨慎，所以不敢扩张产品。

第四个阶段，企业持续的盈利改善和资产负债表的修复，最终会改变企业的预期，企业变得越来越乐观，有些先知先觉的企业开始扩张产能，从而带动需求，增加供给，再后期就是市场有逻辑地自我破坏。

大家刚经过漫长的冬天，不敢轻易脱掉棉衣，现在市场处在三个阶段。供给出清的新周期，出清叠加了供给侧改革，供给侧改革使得供给的出清提前，程度、幅度也更大。

既然已经处于周期的第三阶段，那么加杠杆上投资，自然是必选项。因此与其说恒大被任泽平忽悠，不如说恒大许老板，相信了自己想听的话而已。

从这个意义上来讲，任泽平其实是被选择的花拉子模信使，他说的话能让“君主”开心，而他被选择后的任务就是报告让君主开心的消息，至于君主要采取什么行动，信使跟着喊好就是了。

我到现在都记得当年恒大对任泽平的委任状，彼时，这份高薪工作，不仅让恒大再次伟大，也成就了任泽平大牌经济学家的声誉，可谓双赢：

在一个群里，有群友认识任泽平并说跟他很熟悉，说他对任还是很钦佩的——做事有激情，而且踩点踩得很准，无论是进入房市，还是进入股市，大风口一个没落下。

但这番话在我这有点怪怪的，对于一个通实务的“经济学家”而言，别人不钦佩他的研究能力，反而钦佩他所谓的踩点和迎合能力，怎么看都不像褒奖和美誉。

2、反思恒大模式

现在都在说恒大这种扩张模式有问题，但在那个热火朝天的年代，这个模式却是一种激进而有效的模式。

那是一个不快跑就会被抛离的时代。大公司们一边操持自己的主业，作为现金流和最初担保，一边以此向银行借贷并购，并购之后再抵押，再并购，再抵押……

海航是这样玩的，恒大也是。

贷款拿地，建筑商带资建设，材料商供货商拿着远期商票，高速运转，房子建好开卖回笼资金，继续下一个项目……

在房地产高歌猛进的时候，这种猛加杠杆的做法自然能够让公司翻倍挣钱，许老板是个有魄力的人，否则也不可能把恒大从默默无闻带到中国房地产第一的宝座。这种模式，曾经是恒大人骄傲之所在：

2015年恒大集团总裁夏海钧介绍说，“恒大所有的项目都以首次置业者和自住的普通老百姓刚需为主，市场定位明晰。同时，大规模快速开发的能力，实现高周转，提高资金使用率等优势，保证了恒大健康快速增长。”也就是说，如果房价还能跟以前一样一路上涨，那么恒大的市值最终将会突破天际，然而事与愿违的是逻辑突然就变了，变成了防范金融风险。2019年的贸易战，2020年的疫情，以及对房地产行业调控的不断加码，恒大模式停摆了。

去年恒大已经进行了多次自救，去年9月29日傍晚，中国恒大公告称，近日已与持有恒大地产总额1300亿人民币的战略投资者进行商谈，并在公告当日与持有恒大地产总额863亿人民币的战略投资者签订补充协议，明确战略投资者已同意不要求进行回购并继续持有恒大地产权益，且在恒大地产的股权比例保持不变。

借钱借成了股东，比泡妞泡成老公还惨。

多米诺骨牌效应，还极大的影响了苏宁。去年苏宁还硬挺着为恒大输了次血，几百亿的借款转股，还拿了次中超冠军：

今年，苏宁就一言难尽了。

但恒大的窟窿实在太太大，真不是几个战略投资者好朋友放弃债券转股能填满的，这两天恒大的债券，已经被打成了骨折，比房价折扣大多了。

100 块面值的债券 40 块拿走，这么便宜你敢不敢捡？

反正我是不敢，因为明年他们还有价值 74 亿美元（约合 481 亿人民币）的债券需要偿还，其中 400 亿元人民币是美元债，80 亿是人民币债券。

现在部分供货商的商业汇票，恒大已经在拿房产抵账，流动性之窘迫可见一斑。而恒大股票的走势，更是走出了一条持续向下不回头的趋势：

从高点到现在，90%的市值去掉了。

这么大一口锅，哪里是任泽平背得起的？而且付钱的是恒大，恒大不说话，别人真没有什么好说的。

退一万步说，就算恒大倒闭，资产还在，土地还在，楼房还在。无非损失了流动性，增加了三角债，对于现在的中国经济总量，也不算伤筋动骨的大事。

况且与任泽平类似的大有人在。2018 年另外一个更有名的“信使”报告了这样的好消息：

即便此前连续 39 年，我们保持了 9% 以上的增长率，我们现在的增长潜力仍然巨大，因为创新方面还有很大的潜力，还大有可为。未来 20 年我们还具有以 8% 的速度增长的潜力。

如果达不到 8% 呢，这个“信使”会承担什么责任吗？当然不会，就像任泽平不会承担恒大的债务责任一样，5000 万薪水拿着走人，现在做着东吴证券的首席，日子滋润的很呢。

权力的特征：人最快的改变从有权开始

《权力的悖论》一书中，作者通过一系列实验后指出，权力以及掌权的状态，会消磨人的同理心和道德情操，让人变得自私自利而且容易冲动。

拿同理心来说，拥有权力的人似乎读不懂别人的表情，想象不到别人面临的困难，也就是说权力削弱了设身处地地看待问题的能力。再比如道德感，拥有权力的人更容易闯红灯，更容易在被警察拦下之后训斥回去，更容易在吃东西的时候吧唧嘴。另外，吃饭、开车、讲话的时候，权力会让我们变得更加冲动，不考虑自身行为对别人的影响。

按照中国传统，越是有权的人，越应该沉稳，理性，但我们经常发现一些人有了权后，不关注别人的感受，待人的时候粗鲁无礼，讲话的时候经常贬损别人。

权力还有许独有的特征：

一、有权就有威严

人的威严随着权力来去，这可以从两个方面来解释。对有权的人来说，如果他有权，就表现出威严，满脸没笑容，但很镇定。如果他失去权力，马上表现出热情，见谁都打招呼。你看那些高官，在位时不和常人说话，有派头，等一退休，赶紧找原来的同学报到。

从平常角度分析，人们更是把权力和威严划等号。比如你和一个科长敢争吵半天，等他叫来他的上司，你说话就会收敛得多。今天是你的同事，你俩无话不谈，等明天他成了你的直接上司，你就会感觉别扭。你忽然觉得他有了威严，你得恭维他，给他倒水，点烟，想办法巴结他，再也不开他的玩笑。

二、权力让人有底气

说得好听点，底气是承担后果的勇气和实力。说得难听点，底气就是觉得不含糊。别人不敢做的事他敢做，是因为这件事他能兜得住。于是他可以挑战规则，挑战秩序。

三、权力让人的脾气大

本来不是什么事，但有了权力后就会发脾气。而且脾气这东西，只要发起来就往大走。因为有权力才有资格发脾气，而发脾气又是显示权力的好机会。看着下属一声不吭，你感觉到权力的力量，心里还想着“就是欠骂”。可过一会，你又为自己的行为感到后悔，心里觉得对不起那个下属。但是，遇到下一次，你还会如此。

这种情况，并不是情境引发了你的行为，而是权力让你引发了情境，你通过发脾气来体现拥有权力的优越。

四、权力有办公室惯性

所谓惯性，是说人们在自己单位当惯领导了，即使离开单位到别的地方，也放不下领导的思维。走在路上，别人就得让我，有人阻碍了我的事情，我就可能发火。

今天宣布了你的职位，让你拥有某项权力，你的心态马上变化，你就觉得自己是个有权人，脸上风光，内心得意。一走在路上，你就觉得别人应该知道你是个人物，走路的姿势也有了官样，带着官风。

所以，如果想让一个人很快改变，那就让他拥有权力。

礼尚往来，送不对起反作用。八张图教你如何正确送礼

在我国一直都延续着礼尚往来的传统。不论是在生活中还是在工作中，过年过节送送礼，串串门是拉近彼此关系的一个必备环节。在这个过程中，不仅可以增进彼此之间的接触，也会加深互相之间的情感。现在离年关越来越近了，你是否也已经开始给亲戚朋友送送礼了呢？那你知道怎样送礼才是正确的吗？一起来看看吧。

送礼要想正式一些，就一定要打包装，不论是礼盒还是礼包，都会让人觉得是经过精心准备的，而不是随便买了一个就拿过来了。进而，收礼的一方也会从心里觉得备受尊重。如果送礼不打包装，会给人敷衍塞责的感觉，送礼的效果会打折扣。

如果你送土特产品，可以说是老家人捎来的，分一些给对方尝尝鲜，不是自己特意买的。这样可以缓解受礼者担心你目的性太强的心理，进而会收下你的礼品。如果你送的是酒类的东西，可以说是别人送你两瓶酒，来和对方一起共饮。喝一瓶送一瓶，礼送了，关系也近了，还不露痕迹，这才是送礼高手。

高明的送礼人，会用“借”的形式送礼。如果送的是物品，可以说“这东西在我家也是搁一边儿”，让对方先拿去用，以后不用再还；如果是送的是钱财，可以说拿着先去周转，以后有了再还。这样可以减少受礼者的心理负担，同时也达到了送礼的目的。

有时给别人送礼，而对方却又与你扯不上什么关系，不妨选择对方的婚礼、生日、升职、乔迁等时机，邀上对方的几位熟人一同去送礼祝贺，借助大家的力量达到送礼的目的，受礼者便不好拒收了。如果事后能让对方知道这个主意是你出的，受礼人会对你产生好感与信任。

如果送的礼物价值较高，可以对受礼者说是自己以出厂价、批发价、优惠价买下的，象征性地向受礼者收一些费用。受礼者因交了钱，收东西时心安理得，没有顾虑，送礼的效果没有丝毫折扣，甚至更好。

送礼也有禁忌，比如礼品的样数要成双成对为好，要结合受礼者的身份、年龄、职业等去选择送什么，同时，也要把握分寸，对于关系并不是很亲密的人，千万不要送过于私人的物品。

馈赠礼品时要尽可能考虑受礼人的喜好，“投其所好”是赠送礼品最基本的原则。尽量送别人没有的东西，或者是正好需要的，这样最容易被对方接受。礼不在重而在于合适，正所谓“千里送鹅毛，礼轻情意重”，有时礼品太贵重反而会使受礼者不安。

送礼前，要明确为什么送，并且要让受礼人也明白。如果没有理由，或者理由太牵强，受礼人难以坦然接受，会造成误解，而且容易引起猜疑，甚至招致不必要的麻烦。

五分之一定律：你身边平均每五个人就有一个蠢人

五分之一定律深刻地诠释了无知和有知，盲从和理性的区别。

什么是五分之一定律？就是无论你说出逻辑上多么不靠谱的事都有五分之一的人选择相信。

五分之一定律的由来：美国的《赫芬顿》邮报曾做过一项民意调查，向公众提出一些非常离谱的观念，比如太阳围绕地球转，彩票是非常好的投资方式，个子高的人跑步更容易缺氧等等，让他们做判断。

但是结果却表明，每一条离谱的观念，都有 20%左右的人会盲目相信。

五分之一定律：你身边平均每五个人就有一个蠢人

这就是著名的“无知五分之一定律”，也就是说无论一个观念多么的离谱可笑，在全世界总会有 20%的人盲目地相信它，有些人知识的匮乏、或者说认知的障碍，看起来是我们无法想象的。

这也是自古以来骗子这个行业一直方兴未艾，难以绝迹的原因，因为市场上有需求啊，无知加上贪婪就是滋养骗子这个行业的最佳土壤。近些年来风靡全世界的传销诈骗，金融陷阱，象割韭菜一样席卷了一波又一波的民间财富，正是利用五分之一大概率会有人相信而得逞的。

中国自古就有不要对牛弹琴的忠告，因为对牛弹琴并不是牛的错，而是人的错。所以企图用语言劝诫别人是通用的但是又是有限的无奈选择。

五分之一定律：你身边平均每五个人就有一个蠢人

因为无论多么离谱不合逻辑的事，在无知盲从和欲望贪婪双重驱动下，都会有五分之一人选择相信。

从概率上来说，就意味着一个人周围每五个人中就有一个蠢人，如果你找不到那个最蠢的人，可能那个人就是你自己。比如赌博本来就是一个零和博弈，本质上就是博傻游戏，一个牌局一桌坐着四个人，一场赌局下来，至少要抓住一个傻瓜作为输家来填补赢家的钱袋。你若身陷其中，找不到抓不住谁是那个最大的傻瓜，很可能你就是那个别人找得到并抓得住的最大傻瓜。

五分之一定律：你身边平均每五个人就有一个蠢人

所以有些游戏的段位，穷人是根本玩不了的，这就是穷人在投资环境不规范的金融体系里赚不到钱的根本原因，因为在别人的专业领域，你永远是那被收割的对象。在任何的博弈里，那怕是业余选手中的高手，在专业选手面前都不过是任人宰割的牛羊。

所以彩票，赌博，股票等等涉及炒金的行业，连设计这套方案专家自己都不炒，你想想茫然无知的草民进去的结果能是什么呢？尽管我这么说谁都懂，但是还是有五分之一的人不听我的话而选择飞蛾扑火，悲哉！

五分之一定律：你身边平均每五个人就有一个蠢人

中国的古圣先贤孔子说：不与愚者争辩。当一绿衣者与子贡争辩一年只有三季，让孔子评理，孔子说确是三季。走后孔子说那人是蚱蜢，春生秋亡，一生只历三季，未见冬天，怎知四季？

人的理解力和判断力依赖于背景知识和经验。沟通的困难在于你无法把你的背景知识和你的生命经验复制给别人。

五分之一定律：你身边平均每五个人就有一个蠢人

毕竟人的生命和见识是有限的，而世界和知识是无限，用有限的生命去面对无限的宇宙时空，那么人人都是无知的。尽管这种无知对大多数人来说并非全面无知，但是盲点无知是所有人都会犯的错误之一。什么是盲点无知呢？这是我造的概念，就是超出你的专长领域，跨入你知之甚少甚至全然无知的领域，你就进入了盲点无知的空间，在这个空间里你如同进入了一个你一无所知迷宫，就象你进入了一个你一句话都听不懂的外语环境，根本无法沟通，如果没有人引导你帮助你，你既看不懂事也听不懂话，在寸步难行中你只能盲目地跟着众人随波逐流，所谓何来，所去哪里根本不在你的掌控之中。

五分之一定律：你身边平均每五个人就有一个蠢人

人在一生中都无法穷尽所有学科的所有知识，这就是为什么我们会看到为什么有女研究生也能被拐卖失身，有大学教授也能被骗钱失尊，有高官也

犯低级错误丢官甚至入狱，有政府也出无脑的文件闹出笑话，有的伟人大师也难以超越时代的局限其作为或学说被后人否定，这所有的犯傻都是因为一个原因——盲点无知。

所以人一定不要因为自己在某方面所具有的专长就盲目地确信在其他领域也会做出正确的判断和明智的选择，因为这种思维失败的例子可以说古今中外酿成的悲剧千千万万。经商的以为自己从政也行，将军以为自己当丞相也可。无数的人喜欢把偶然的成功当成必然的能力，把单项的能力当成综合的素质，最终导致功败垂成，前功尽弃，晚节不保。

五分之一定律：你身边平均每五个人就有一个蠢人

由于例子随处可见，每个读者身边都有，在记忆里稍加搜罗便能如数家珍，所以在这里就不提名道姓浪费笔墨了，反正你懂的。但愿此文能帮人提高一下自我认知，我愿足矣。

最后重温一下刻在希腊圣城德尔斐神殿上的一句著名箴言：认识你自己。如果由我来为其配个下联，应该是：发展你自己。

洗脑最厉害的十句话，第一句我就信了

01. “人都是逼出来的”

每个人都是有潜能的，生于安乐，死于忧患，所以，当面对压力的时候，不要焦躁，也许这只是生活对你的一点小考验。

相信自己，一切都能处理好，逼急了好汉可以上梁山，时世造英雄，穷者思变，人只有压力才会有动力。

02. “如果你简单，这个世界就对你简单”

☐ 简单生活才能幸福生活，人要自足常乐，宽容大度，什么事情都不能想繁杂，心灵的负荷重了，就会怨天尤人。

定期删除记忆，删除不愉快的人和事，人生苦短，财富地位都是附加的，生不带来死不带去，简简单单的生活就是快快乐乐的生活。

03. “人生没有彩排，每一天都是现场直播”

☐ 偶尔会想，如果人生真如一场电子游戏，玩坏了可以选择重来，生活会变成什么样子？正因为时光流逝一去不复返，每一天都不可追回，所以更要珍惜每一寸光阴，孝敬父母、疼爱孩子、体贴爱人、善待朋友。

04. “怀才就象怀孕，时间久了会让人看出来”

人，切莫自以为是，地球离开了谁都会转，古往今来，恃才放肆的人都没有好下场。所以，即便再能干，也一定要保持谦虚谨慎，做好自己的事情，是金子总会发光。

05. “过去酒逢知己千杯少，

☐ 现在酒逢千杯知己少”没有朋友的人生是孤独的，不完整的，可是，因为生活的忙碌，渐渐少了联络，友谊就变淡了。

所以，抽点时间，联络朋友一起聊聊天，让情谊在笑声中升腾，当朋友遇到了难题的时候，一定要记得挺身而出，即便帮不了忙，安慰也是最大的支持。

06. “人生如果错了方向，停下就是进步”

☐ 人，总是很难改正自己的缺点；人，也总是很难发现自己的错误。有时，明知错了，却欲罢不能，一错再错，把握正确的方向，坚守自己的原则。世界上的诱惑很多，天上永远不会掉馅饼，不要因为贪图一时的快乐而付出惨痛的代价，如果发现错了，一定要止步。

07. “人生两大悲剧：

☐ 一是万念俱灰，一是踌躇满志”

现代的人好象特别脆弱，报纸上天天报道众多名人得抑郁症，这些人一定是从一个极端走向另一个极端。正因为踌躇满志，才坚信自己是完美的，是无所不能的，如果受到一点挫折，就会变得极度自卑，甚至失去继续生活的勇气。为自己找一个准确的定位，享受生活乐趣。

08. “人生和爱情一样，

错过了爱情就错过了人生”

爱情是什么？让人无所适从，让人神魂颠倒，面对爱情的时候，勇敢一点，大胆说出自己的爱。有花堪摘直须摘，莫待无花空折枝。人，总会生老病死，怎么过都是一生，错过了爱情就错过了生命的精彩。

09. “天下有财人终成眷属”

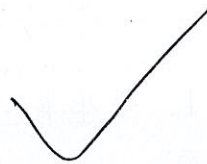
☐ 现代社会的人变得越来越势利，爱情也越来越无足轻重，于是我不得不相信“天下有钱人终成眷属”就对现代爱情的最确切的描述。

10. “要成功，需要朋友，

要取得巨大的成功，需要敌人”有竞争才有发展，因为有了敌人的存在，因为有了不服输的决心，才会努力的做好自己的事。

所以，有时候，敌人比朋友的力量更大。天下没有永远的敌人，却有永远的朋友，有些时候，敌人也可以变成朋友。

闫哥说赢销



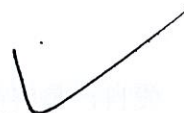
一个企业的企业文化完整内容应该有哪些？一共有 11 个内容，以案例来呈现！

- 1、核心价值观：团队、务实、创新、共赢
- 2、企业愿景：成为清洁能源行业技术领先品牌
- 3、企业使命：让清洁能源惠及全人类
- 4、企业精神：人人都是创造者，人人都是奋斗者
- 5、企业宗旨：客户至上 用心服务
- 6、企业作风：团队协作，知行合一，执行有力
- 7、企业定位：100 年只专注于清洁能源领域
- 8、企业口号：开拓进取 敢争第一
- 9、经营理念：把生意做出人情味 把客户当成自家人
- 10、产品理念：工匠精神 追求极致 品质为王
- 11、团队理念：人人都是创造者，人人都是奋斗者

张之洞名言

曾

- 1、平生有三不争：一不与俗人争利，二不与文人争名，三不与无谓人争气。
- 2、兵之于国家，犹气之于人身也。人未有无气而能生者，国未有无兵而能存者。
- 3、天下艰巨之事，成效则俟之于天，立志则操之在己民。志定力坚，自有成效可观。
- 4、生齿繁，百物贵，仅树五谷，利薄不足以为养。古昔之农患惰，今之农患拙。
- 5、鄙人性情，向来专作独任其难之事，尤专作费力不讨好之事。
- 6、中学为体，西学为用。中学治身心，西学应世事。中学考古非要，致用为要；西艺非要，西政为要。
- 7、振兴教育，必先广储师范，师资不敷，学校何以兴盛。
- 8、读书不知要领，劳而无功。
- 9、鄙人立身立朝之道，无台无阁，无湘无淮，无和无战。其人忠于国家者敬之，蠹于国家者恶之，其事忠于国家者助之，害于国家者攻之。中立而不倚，论卑而易行。当病而止，而不为其太过，奉公而不为身谋，期有济而不求名。此则鄙人之学术也。
- 10、鄙人有见必吐，有疑必争，（生命名言警句 m.lz13.cn）有善必从，有错必改。
- 11、驾驭人才之道，患其无欲，苟有所欲，便有可用。
- 12、穷维古来世运之明晦，人才之盛衰，其表在政，其里在学。



- 1.修身、齐家、治国、平天下（《礼记》）
- 2.凡事豫则立，不豫则废。（《礼记》）
- 3.爱而知其恶，憎而知其善。（《礼记》）
- 4.玉不琢，不成器；人不学，不知道。（《礼记》）
- 5.学然后知不足，教然后知困。（《礼记》）
- 6.苛政猛于虎。（《礼记》）
- 7.物以类聚，人以群分。（《周易》）
- 8.满招损，谦受益。（《尚书》）
- 9.为山九仞，功亏一篑。（《尚书》）
- 10.良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。（《史记》）
- 11.大道之行，天下为公。（《礼记》）
- 12.知耻近乎勇。（《礼记》）
- 13.文武之道，一张一弛。（《礼记》）
- 14.穷则变，变则通，通则久。（《周易》）
- 15.民惟邦本，本固邦宁。（《尚书》）
- 16.礼尚往来，来而不往非礼也。（《礼记》）

警句语录



- 1、爱自己是终身幸福的开始。
- 2、路走错了，及时收住就是前进。
- 3、友情只要涉及金钱利益就变得不纯粹。
- 4、与任何人都保持一定的距离，关系会更舒适。 服务
- 5、努力很重要，选择更胜一切，方向不对就是在做无用功。
- 6、真正优秀的人，总是努力得不动声色。
- 7、别和智商不够的人纠缠。遇见他们最好的办法是：认怂，闭嘴，迅速撤离。
- 8、我们所谓的生活压力，不是真真切切的生活压力，而是欲望和攀比心理带给自己的焦虑。
- 9、读书是最低成本的成长方式。
- 10、一味地让步妥协，都会加剧别人的贪婪。
- 11、背后说人好话才是利益最大化。 服务
- 12、每次遇到困难时，就要恭喜自己又要进步了。
- 13、社会真的很残酷，你的能力和价值越低，被淘汰得就越快。
- 14、面对破事及时调整心态比着急去解决问题更重要。
- 15、只要你足够有钱，或者足够漂亮，根本就不用研究什么社交技巧，也不用懂什么人情世故。
- 16、爱情，事业，健康，等边三角形理论，三者缺一不可。
- 17、踏着别人的脚印前进，超越就无从谈起。

18、后悔过去，是最没用的事。

19、怎么说话比说什么话更重要。

20、世界不是善意的，收起你的天真。

21、年龄不重要，重要的是心态年轻。

22、守住自己的底线，学会适当拒绝，才能避免成为没原则的工具人。

23、人应该让自己变强，吸引别人，而不是去追求别人。

24、兴趣是最好的老师，其次是耻辱。

25、收获爱的途径唯有付出爱。

26、闲人是非多，一忙解千愁。

27、别和贪图便宜的人掰扯，能离多远就离多远。

28、如果你找到方向，并坚定往前走，没人可以阻挡你的脚步。

29、把你擅长的事深耕下去，不断增值。

30、圈子很重要，同频共振，同质相吸。

31、过度谦让与隐忍就是在放弃机会。

32、低质量的社交不如低质量的独处。

33、自律是一种高度自爱的表现。

34、无论你是谁，记住展示你最好的一面。

35、彼此的尊重才能达成彼此的理解。

- 36、有底线的善良才是真的善良，没有底线的善良，不是给自己添麻烦，就是给别人添麻烦。
- 37、提升自己，为自己投资，是最正确最聪明的决定。
- 38、人要善良，但别软弱。
- 39、真正坚持到最后的人靠的不是激情，而是恰到好处的喜欢和投入。
- 40、对于大部分人，恩威并施很管用。打一个巴掌给一个枣吃。
- 41、凡事做最坏的打算，尽最大的努力，你会发现很多事情都变简单了。
- 42、人不可能每一步都正确，但同一个错误不要犯两次。
- 43、请人帮忙不要没完没了，次数多了别人会觉得你利用他。 服务
- 44、要奋力让自己变优秀，除了自身优秀，再没有其他能让你过上理想的生活了。
- 45、对于别人的建议，你可以听着，但不要盲目遵从。

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

这些毒鸡汤，醒脑又健康

1

有人问，知名导演的老婆是个女明星，都那么漂亮了，为什么他还要出去 XX？

这件事背后的原理是这样的：

嗜好美食的人，通常胃口都大。同理，特别看重女人外表的男人，通常对女色的胃口也大，不容易满足，这就是为什么那些娶了漂亮女人的男人，其实更容易在外面 XXX。

2

世上有很多事情，主角都不出面，出面的都不是主角。

例如说，在政治谈判中，出面的是外交人员，但其实他们并不是主角，真正的主角，是外交人员背后的军事实力。

同理，大中城市里的各种“相亲角”，表面上是双方父母在谈，但其实他们都不是主角，甚至彼此的子女，也不是主角，真正的主角，是双方的经济实力，最终起决定作用的，是钱。

3

相亲的真相，就是一个没人要的人，误信了别人的吹嘘，满怀希望地去看一条幻想中的“漏网之鱼”，但见面之后立马发现，对方也是一个没人要的人，然后强忍心中的鄙视，强颜欢笑，秒变戏精，礼貌周到，好不容易回到家，长舒一口气。

其实在这个世界上，谁都不笨，“漏网之鱼”这种东西，根本就是不存在的，好东西必定老早就被人抢光，不会留到最后。

4

这个世界上，所有事物的失败，归根结底，都是因为不够好。

一个人的失败，一段婚姻的失败，一个产品的失败，一家公司的失败，一个国家的失败，一段恋爱的失败……等等，都是如此。

5

在情场上仇恨一个人，其实痛苦的是自己，被你仇恨的那个人，TA 每天都很开心，TA 不会因为被你恨，而损失掉什么。

所以，恨一个人是很笨的，你应该做的是：拉黑。遗忘。

6

冯老湿以我四十一年阅历忠告你：婚礼办的太隆重，根本没必要，因为你，可能还有第二次。

一个人有第二次婚姻的可能性有多高呢？答案是：至少 40% - 没有吓唬你。你看看我国每年递增的离婚率，你就明白了。

冯老湿我亲眼看见许多人，第一次婚礼办得隆重，弄得好像一生一世只有那么一次似的，不久后离婚了，又瞒着所有人，支支吾吾，不敢公诸于众，尴尬得要命。其实，真没必要。

7

你会把你的亲妹妹，推荐给一个优秀的男生，那是因为你是她亲哥，你希望她幸福。

但是，你不会把你的女朋友，推荐给一个比你更优秀的男生，那是因为：你是她的男朋友，你要的是你自己幸福，而不是她更幸福。

想明白这一点，你就看透了男女之事的本质。

没读懂的，建议再读一遍。

8

许多人忽略了这么一个事：

其实恋爱是有一个隐形成本的，这个隐形的成本，就是“机会成本”。简单地说，因为你和 A 恋爱了，别的异性 BCDEF 知道你恋爱了，TA 们就断了你的念想，这些 BCDEF，就是你因为这次恋爱而损失掉的机会成本，而这一切，你全然不知，也正因为你不知道，所以无法估算这个机会成本有多高。

9

在事业上没有成功的人，不会有成功的经验，所以，不要向不成功的人请教如何成功。

同理，在情场上没有成功的人，不会有成功的经验，所以，也不要向情场不成功的人请教男女之事。

否则，他会把你带坑里去。

10

如果你的恋人被半路杀出来的情敌抢走了，你记得要给情敌发个红包。因为这个情敌，是来为你排雷的，而且是免费的排雷服务，义务排雷员。许多人在婚后才遇到配偶出轨这种事，就是因为在恋爱阶段，这个“义务排雷员”没有早一些出现。

没读懂的，再读一遍。

11

很多人问：是该选爱我的人？还是选我爱的人？

答案其实很简单：

如果你很牛，很强大，你就选自己爱的人。

如果你不够牛，不够强大，那么就选爱自己的人。

12

追求对方之前，可以自问一下：如果我是对方，我会要我吗？

己所不欲，勿施于人。

自问一下，心里就有答案。

换位思考，是个宝贝，在任何领域都一样。

13

“苹果好吃”和“苹果永不腐烂”，是两回事。

“爱情存在”和“爱情永恒不变”，是两回事。

有许多人一辈子没想明白这件事。

我虽然不喜欢《易经》这本书，但它有一个原理是对的：世上万物都会变。你以为爱情会例外吗？答案是：并不例外。

14

你在电影、电视、言情小说里看到的极品俊男美女，在现实生活中，其实是很难遇见的。

你在电影、电视、言情小说里看到那些感天动地的爱情，在现实生活中，其实也是很难遇到的。

即使被你遇到了，它们也会对你的匹配条件，提出极高的要求，高到你根本负担不起。

所以，它们即使存在，即使被你遇到，你也是配不上的。

所以我建议广大天真善良的人民群众：不要看情感题材的电视电影、言情小说。尤其偶像剧，根本不要碰。都是害人的。

15

喜欢一个人不敢表白，是典型的懦夫。

这种人在一生中，不会有任何的成就。

男女同理。

16

在情场中，“好马不吃回头草”这句话，是真有道理的。

因为你的前任，如果是真的好，那么早就被人带走了，你回头找，也没有用，因为人家已经成家了。

如果你隔了好久，回头再找TA，发现TA还是单身，那么说明这人，也好不到哪里去。

好东西都是抢手的。

市场是公正的。

17

你失去的东西，其实从来未曾真正属于你，所以，你不必为之伤心。

同理，你失去的人，其实从来未曾真正属于你，所以，你也不必为之伤心。

18

有女孩子问：有两个男人追求我，一个很有钱，一个没有钱，他们都对我很好，我应该选择哪一个？

答案是：你应该选择那个有钱的。为什么呢？因为有钱人他选择多，但是他仍然选了你，说明他是真的很喜欢你。而那个穷的就未必，因为穷，他的选择不多，所以他未必是真的很喜欢你。