

当大多数人以做标准化零件为目标时，就必然以工资做为最主要的收入来源，但是这样的收入，无论再高都很难让你成为社会资源的控制者。一旦离开单位，就失去了收入来源，自己也没有独立赚钱的能力，在劳动力稀缺的时候还能通过更换工作来获得收入。但是一旦年龄增大，技能过时，就必然面临失业危机。

这也是为什么在阿里巴巴这种超级企业（小型社会），领导可以随意处置下属的原因，即使是侵犯员工尊严，甚至性侵都可以被接受，但是员工只要抢两盒月饼就可以被光速开除的原因——控制者自上而下，控制包括员工尊严在内的一切资源。被控制者除了拿到工资之外，没有任何控制权，想要得到更多，就必须拿出控制者想要的去交换！弱者无自由、弱国无外交就是这样产生的。万幸的是，在中国，阿里巴巴这样的企业还不能像韩国财阀一样掌控一切，逍遥法外。

四、破局思维——摆脱穷人思维的三种方法

前面三章总结一起也挺简单，整个社会要发展、要创造更多的财富，就需要让更多的人处于社会的中下层，才有可能创造和积累更多的资源、财富。想要破局、想要跨越阶层本身就是一件逆流而上的艰巨的事情。

面对这种情况，如果不想躺平，就必须从认知层面进行彻底的改变。站在社会金字塔顶端的人，大多数时候对事物的判断与普通人截然不同。在此我也只能从我自己的角度给出三种摆脱穷人思维的方法，纯属个人见解，不一定符合各位读者的口味，大家自取所需。

方法一：从事回报率高的行业或事业 ✓

安稳是赚钱的天敌，追求稳定是大多数人的被灌输的底层认知，我们经常会在这种潜意识中的需要的安全感所左右。但是真实的社会是不断变动的，从来没有真正的安全，想当年国企是多少人心中最安全的企业，却在90年代迎来一波下岗潮；再看近年来高速收费站进行ETC（自动收费）升级，大量收费员被裁员。

穷人想要翻身，就一定要从事回报率高的行业或事业，注意这里说的不是赌博，赌博是风险高，但不是回报高。

以最近爆红网络的奥运冠军全红蝉为例，如果她也像我们一样，按部就班地考大学，找工作，她的家庭可能十年以后也未必能翻身。但选择了竞争奥运金牌，一朝获胜全家翻身。

方法二：换圈——摆脱螃蟹效应

螃蟹效应（“Crab Bucket Syndrome” 或者 “Crab Syndrome”），描述的是，用敞口藤篮来装螃蟹，一只螃蟹很容易爬出来，多装几只后，就没有一只爬出来了，不是因为别的原因，就因为相互扯后腿的缘故。———百度百科

要知道大部分中下层人难以突破阶层有一个非常重要的原因就是一旦你有创新的想法，改变圈层的梦想的时候，你前进最大的阻力就来自于你原来的圈层。

他们会不断地告诉你不要挣扎，不要抗争，老老实实地干活图一份温饱才是最佳的选择，这些人里很多还会是你的至亲好友。

所以想要改写命运，首先要改变的就是你的人际圈子，果断地与拖住你的圈子断绝关系，往往是走向成功的第一步。

要知道鸡窝里飞不出雄鹰，狗群里跑不出狼王。

站在金字塔尖的人都是孤独的。

方法三：自律——与低级欲望绝交

前文讲过，驱动人的方式无非两种，一种是生存需要，一种是欲望。当生存已经不足以驱动人的时候，富人们就会用欲望来驱动你。

用名车、名表、名包等等外在的虚无来不断吞食你所积累的财富，让你以为有了豪车就代表了实力，有了奢侈品的包就代表了身份。其实这不过是富人们控制你的一种手段罢了。

毕竟王思聪一车跑车的钱与你买一辆奔驰的钱，按所占各种的财富比例来看，你付出的远比他付出的多得多。

真以为有了这些就有了地位？别做梦了

真正的地位来自于对资源的控制，你掌握了多少资源（人也是资源的一种，别不敢承认），决定了你处于什么样的社会地位。

穷人想要翻身的第三个方法，就是和那些富人灌输给你的消费欲望绝交！
专心于自己的事业，不为外物所动摇，才能真正地走到金字塔的上层。

结语：

写了这么多，是我这么多年奋斗的一些心路历程吧，我也很难说是不是一定正确，各位读者请自己判断。

我从一个农村孩子，走到今天，每年收入大概有一百来万，有多不容易只有自己知道，跌了无数次的跤，也曾经整晚整晚睡不着觉。

正如一句佛家偈语所说：身不苦则福禄不厚，心不苦则智慧不开

其实身体上的苦我吃得不多，顶多就是小时候做农活吃过苦。但心灵上的苦难却从未断过，与亲人观念上的冲突一直都有，原来还试图去说服他们，现在我已经基本不再说了，自己知道的方向就好，何必强求他人与自己观点一致。

即使是在头条，我写的文章里，基本都是自己的一些看法，但总是有人在评论区或私信里一通骂，这些人我现在已经不再生气，直接删除，眼不见为净。
毕竟，认知层次越低的人越偏激固执，真正高层次的人都是豁达包容的。

如何与别人合作共赢，合作如用人：用师者王，用友者霸，用徒者亡

在合作这件事上，比较悲观的轨迹是这样的：

同心同德：合作初期大家同心同德、思想一致，能够同心协力和同舟共济

同床异梦：合作中期大家开始离心离德、同床异梦，开始有着各自的打算

同室操戈：合作后期大家从相互抱怨、指责，逐步上升到互相攻击、伤害

同归于尽：合作最惨烈的结局是大家同归于尽，合作的人都落得伤痕累累

在现实里，谁在合作上没有吃过亏、受过伤，那些强大的人，哪个不是曾经伤痕累累！

如何与别人合作共赢，避免掉入上述合作轨迹，子禾有以下4个建议：

如何与别人合作共赢，合作如用人：用师者王，用友者霸，用徒者亡

01 用师者王：尊奉真正贤能的人为老师，从而“王天下”成大功，是合作共赢的最高境界

要搞清楚如何合作共赢，我们先来搞明白为什么要合作，有什么非合作不可的原因。

合作的原因

效率更高：分工合作可以让工作的效率更高，这毋庸置疑

成本更省：合作让每个人可以只用专注自己的事，从而可以逐步提升效率降低成本

用时更少：时间是最宝贵的，通过合作可以让双方都节省时间

效益更好：合作共赢，就是对比合作之前，双方的收益、效益能够更好

非合作不可的原因

别人有的，我没有：别人有的资源、人脉、经验，我需要但我没有

别人懂的，我不懂：别人懂的事物、规则、诀窍，我需要但我不懂

别人会的，我不会：别人会的技术、技能、方案，我需要但我不会

综上所述，要想与别人合作共赢，首先要搞清楚自己和对方，是怎样需要与被需要的关系。

而实现与别人合作共赢的最高境界是：

用师者王

以人为师：尊奉真正贤能的人为老师，从而“王天下”成大功

保持尊重：对于没有真正贤能的人，至少要保持尊重，一旦失去尊重，就会离心离德

谦虚谨慎：在任何事情上，都要保持谦虚谨慎的态度，多向别人请教

合作共赢：在合作的事情上，把人用到“可以为师”的地方上，保持对人的尊重，让对方为了师道尊严，也要把合作的事情做好

项羽用范增，刘邦用韩信，刘备用诸葛亮，雍正用邬思道，都是用师者王，一旦偏离了这种关系，双方就会从合作共赢，直接走向分崩离析。

在现实中合作初期把人敬着、供着，等拿到了对方的资源、学到了对方的技术、方案，就把对方抛弃，这不是合作双赢，这是卸磨杀驴、过河拆桥！

所以用师者王不仅是合作共赢的最高境界，更是一种为人处世的哲学和胸怀，这要战胜自己的私欲贪心，非志向远大、德才配位的人不能达到。

如何与别人合作共赢，合作如用人：用师者王，用友者霸，用徒者亡

02 用友者霸：对合作伙伴像兄弟朋友一样，能够成就一番霸业，是合作共赢的高级境界

与别人合作共赢比较普遍的一种做法，是用友者霸，这包括：

对合作伙伴像兄弟、朋友一样，讲究位置平等、关系紧密

没有永远的朋友，但可以有永远的利益，只要利益一致，可以和任何人成为朋友

即便是对手、敌人，也能因为共同的利益走到一起，成为朋友

用友者霸，能够成就一番霸业，是合作共赢最快达成合作，最快见效的一种方式

当出现困难和风险时，关系远的朋友会逐渐远离，留下来的不是关系更

近，而是价码更高

当利益分配出现问题，所谓的朋友、友情，可能在转瞬间土崩瓦解

用友者霸的漏洞，是在合作到一定深度时，因为信念、思想不同，存在分裂、背离的风险

用友者霸，正如《流金岁月》里的杨柯，只要找到共同的利益、合适的价码，就可以从老东家挖到自己想挖的人，包括挖到唐欣成为合伙人，最后一起把新公司弄上市。

用师者王，正如朱锁锁从杨柯用友者霸的新公司走出来，是因为和杨柯的信念、理念不同，朱锁锁前期以杨柯为师，后期以叶谨言为师，这是她用师者王的道路。

用师者王如春风化雨、浸润入心，非有德者不可得；用友者霸如狂风暴雨、摧枯拉朽，非有心人不可为，两者皆能成就一番大事业，只是要分对象、分时间、分谁去用！

如何与别人合作共赢，合作如用人：用师者王，用友者霸，用徒者亡

03 用徒者亡：同言听计从、唯唯诺诺、顺人喜好的人合作必然失败，是无法合作共赢的

与别人合作共赢需要避免的一种做法，是用徒者亡，这包括：

在合作上搞一言堂，对其他人的要求是听话、照做、重复，这不是合作，而是洗脑

排挤可以为师、可以为友的人，重用言听计从、唯唯诺诺，精于讨好人、顺人喜好的人

在合作上搞店大欺客，对合作的人穷尽算计的压榨、套路

在合作上搞客大欺店，在自己负责的事情上，不做任何让步、商量，只求别人配合自己

在现实里用徒者亡也是有一定市场的，这样的老板，这样的人才，都不在少数。

正是因为用徒者亡有一定市场，所以合作这件事才变得无比复杂与高风

险。

人性中趋利避害、好大喜功、过于自我、自大，都是用徒者亡的病根儿，遇到这样的人要当心，要避开，不要试图用一时的委屈换得对方的自省，那既很幼稚，又绝无可能！

如何与别人合作共赢，合作如用人：用师者王，用友者霸，用徒者亡

04 合作方法：共识合作理念、目标、利益，建立合作规则，按约执行和分利，实现共赢

具体到如何实现和别人合作共赢，在实操上具体的步骤如下：

用师者王：区分出核心、重要的人才，以他们为师进行合作，保持对他们的尊重

用友者霸：区分出合伙人、一起并肩战斗的战友，和他们以朋友相处，维护共同的利益和目标

用徒者亡：做好自我管理，避免搞一言堂，区分出趋炎附势的小人，远离用徒者亡的命运

共识合作：合作之前先在信念、理念上达成共识，再建立共同目标和共同利益

建立规则：丑话要说在前头，要先建立合作的各种规则，周全地考虑到合作的各种风险和应对

按约执行：按照合作的约定，实际落地执行，保持沟通，确保方向相同、步调一致

实现共赢：按照合作的约定分配利益，各取所需，实现合作双方的互利、共赢

同别人合作，用师者王是需要我们去追求的，用友者霸是需要我们去践行的，用徒者亡是需要我们去避免的！

更为重要的不是这些理论，而是实实在在把合作的细则、规则、约定等落实在纸面上，双方盖章、签字，形成具备法律效力的协议，切记、切记！

善于利用人，才能做大做强

曾仕强老先生说：“一个人最大的本事就是会用人，一个只会用自己的人，一辈子做不了大事情，因为大事情都需要好多人一起做，一个人单打独斗可以完成的事情都是很小的，琐碎的事情。只要稍微大一点，你就必须通过很多的人，彼此合作，你才会有办法。”

01

一己之力，终究太过渺小，利用别人才能做大做强

成吉思汗是一代枭雄，据说他一生都是在征战中度过，他打下的国土面积达到过 4400 万平方公里。他的足迹踏遍亚欧大陆。但他并不是每次战役都亲力亲为，他前半生打仗靠自己，后半生完全靠别人。

他在征战过程中，定下一条铁律，任何一场战役结束，战争缴获的战利品，2/3 分给将士，有功的人，1/3 上缴国库，成吉思汗本人所得不得超过 1/10。这样的奖励制度，极大激发了手下将领的斗志。让他的军队战无不胜攻无不克。而当你深入研究会发现，他居然是一个没有文化的人。但很多有学识，有能力的人甘愿为他卖命。心甘情愿被他所利用。所以他的军队所向披靡，无往而不胜。即使是汉高祖刘邦在夺取天下后也坦诚，自己之所以取得天下，并不是自己能力超过项羽，而是自己善于用人。张良，萧何，韩信三人皆为他所用，所以得天下也。

02

当老板的门槛很低，老板无需太高的专业知识，但老板需要用人的学问。世界上门槛最低的职业就是老板。只要你有点钱，就能自立门户，自称老板，但你想没想过，这么低的门槛，你没有学历，没有通过考试，这个职业你是否胜任？看看周围破产的老板一抓一大把，这 and 低门槛有直接的关系。老板大多没有经过任何培训，想当然是很多小老板的通病，他们凭直觉干事，信奉车到山前必有路的“原则”。撞了南墙才回头，所以破产是常态。由于老板都是“无证上岗”，失败也是正常的。

但作为一个老板，至少你要明白怎么招人，怎么用人。你最起码要设计一个流程，竞争的体制，奖励机制，你心中该有一个远景规划。

如果像无头苍蝇一样乱撞，误打误撞，在这个竞争激烈的市场里，想成功机会太渺茫了。

03

做一个轻资产公司，利用别的企业为自己赚钱

海澜之家，现在全国已经发展到了 6600 家加盟连锁店。他们已经把自己打造成男士服装的一个售卖通道，一个场所。成为人人皆知的一个亮眼的品牌。海澜之家对所有加盟连锁的门店，给予 100 万的装修款，出资 100 万负债进货，每月营收的 46% 给到加盟者。这些经营者除去房租，水电费，人工费，还有 20% 的收益。

海澜之家不做服装厂，直接找那些小服装加工厂，这些服装厂大多苦于寻找销售渠道，他们的产品打上海澜之家品牌商标，在海澜之家渠道销售，海澜之家只负责提供最新的时尚资讯，最低的原材料供应。所有研发，生产都是服装厂自己去完成。而且，所有雇佣的服装厂必须给予两个月的账期，卖完结账，卖不完自己拉回去处理。

海澜之家如此这般操作，可谓是轻装上阵，钱财却滚滚而来。

他们无需出钱加工生产，还让天下之财为自己所用，天下之人为自己所用。这就是善于利用别人为自己做事，互相之间，皆大欢喜。俗话说，一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。一个人，即使浑身是铁能撑几根钉？如今社会，越来越不适应单打独斗，真正的智慧，就是与人合作善于利用合伙人的力量，只有这样，事业才能够做大做强。

很少有人能从错误中吸取教训



- 1, 很少有人能从错误中吸取教训。
- 2, 大部分人因此都在犯同样的错误。
- 3, 很少有人能意识到自己的不足。
- 4, 这是比不足更可怕的事情。
- 5, 一切都在不确定, 唯一确定的是风险。
- 6, 当你笑看他人风险的时候, 你也处在雷区。
- 7, 思危、思退、思变。
- 8, 躺平有时候就会跑赢大多数人。
- 9, 构成成事的条件在快速地变化, 所以, 如果你跑不赢变化, 有可能你就在拥抱一颗雷。
- 10, 巨婴看好恶, 少年看是非, 只有真正的成年人看利害。害大于利, 应该静若处子; 利大于害, 也绝不要轻易妄动。因为利害的 GAP 可能是一个巨大的鸿沟。
- 11, 所有的火灾都是从火苗开始的。狂风大作的时候, 不要轻视任何小的火苗。
- 12, 意料之外的黑天鹅, 在情理之中。常识依然有最动人心魄的力量。

对待三种人，不必善良，该翻脸就要翻脸

人际关系，向来就是最令人头疼的，尤其是在成年人的世界里。当你逐渐长大、成熟后，你会发现，“朋友”已不再是年少时的那种单纯的朋友。而你身边的人，大多都是别有用意、逢场作戏，你也会渐渐地变得越来越孤单和无奈。成年人之间的人际交往，逐渐变成了大型修罗场，稍不注意就会遇上奇葩的人。不过，大多数人都会选择“忍气吞声”。

无论是在生活中，还是在工作上，当遇到了难对付的人时，大多数人都不會与之太过较真，以免节外生枝。俗话说：“以和为贵”、“退一步海阔天空”。的确如此，适当地隐忍和退让，可以换来一时的和谐和平静，但这得建立在对方适可而止的前提下。一旦对方是个过分而不自知的人，那你的退让，只会让他变本加厉。待人处事，每个人都应该有自己的原则和坚持。实际上，有些社交对你并无益处，而这些无效社交，只会让你倍感压抑和痛苦。

所以，与其苦苦坚持，倒不如聪明一点，做真实的自己、表达真实的情绪。如果仅仅是小问题，那倒可以勉强妥协，比如喜欢调侃你的人。但如果是一些让你很不愉快的做法，那就得学会反击了。我曾在《你不必逞强，时间会为你疗伤》一书中，读到这样一句话：“过分取悦他人是一种泛滥的善良，更要付出最后由自己一人承担的高昂代价。”的确，为人处世，善良是一种美德。但你也知道，对待三种人，不必善良，该翻脸就要翻脸：背后使绊子的人。常言道：“你敬我一尺，我敬你一丈。”人与人相处，应该以心换心。所以对待背后使绊子的人，不必手下留情。

在现实生活中，总有那么一种人，他们喜欢当面一套、背后一套。在和你相处时，他会哄得你很开心，不过背着你时，他就会各种诋毁和出卖你。

这样的人往往就是一副伤害了你，还要装作无辜的样子。你要知道，他当面把你捧得有多高，背后就会把你摔得有多惨。如果仅仅是一些生活中的鸡毛蒜皮的小事就罢了，要是在职场上遇上这样的人，那你就得吃大亏了。更在意，他就会在你背后给你穿小鞋，在领导面前阴阳怪气地讨论你就是常态。

而如果遇到了这样的人，你就不必善良了，也不必伪装和周旋了，直接拆穿他就好。**你要让他知道，你并不傻，也不好欺负。**爱占小便宜的人在你的身边，是否会有那种爱占小便宜的人呢？他们往往都是得了便宜还卖乖，俨然一副理所应当的样子。在和你相处时，他往往都是斤斤计较，从不会让自己吃亏。比如一起吃饭时，他永远都是等着你去买单，从来不会主动提出买单或者AA。一旦你说出来了，他还会觉得你小气，反倒生起气来了。

面对这样不自觉且无理的人，其中的苦恼和无奈，只有你自己知道。这个时候，你就不应该继续妥协了，而是要勇敢地说“不”。既然他不愿意让自己吃亏，那你也得学会不让自己吃亏。该翻脸时就得翻脸，能处就处，如果不能继续做朋友，那就趁早结束。

你要明白，不是所有的人都值得你真心以待，这样的人际关系，不要也罢。
喜欢自大自负的人。

攀比，是生活中的一种常态。在我们的身边，总会有那么一些人，**喜欢站在高处俯视别人，其优越感简直就是爆棚**。比如，他总是会若无其事地评价你的物品，像衣服、鞋子之类的，而后再说一说自己的，看似只是简单的讨论，实则就是在炫耀。不仅如此，他每次还会做出一副嫌弃和得意的样子来，说出的话语总是阴阳怪气的，就算你的东西确实比他好，他也会搬弄是非。遇上这样的人，不必顾及情面，不用考虑利与弊，直接和他翻脸吧。这样的人，他其实并不是真的想和你交朋友，而是想在你这找存在感和优越感罢了。如果你能够拍一拍他的马屁，那倒是正中下怀，不过这毫无意义。**永远要记住，不愉快的关系，结束就是最好的办法**。和自大又自负的人相处起来，真的很憋屈，不如尽早远离。

结束语：朋友不在于数量，而在于质量。数量多但质量低的朋友，只会让你消耗掉自己的时间和精力，最后还一无所获。当你需要朋友的帮助时，你会发现，他们一个也用不上。在现实生活中，有一些人觉得往来的人越多，似乎就证明自己的能力越高。但其实并不是这样的，其中的压抑和难过，只有你自

己知道。你要知道，和不喜欢的人打交道，是极其痛苦的。如果遇上了这三种人，那就不必去苦苦维持关系了。适度的退让是一种格局和风度，可当你的善良成为了别人欺负你的借口时，那就不必善良了。

富人不会告诉你：他们发家的秘密（完整版、强推荐）✓

大家好，我是“高”举“战”场上的红“旗”，我叫“高战旗”。

一个有意思的“现象”：

因为职业原因，战旗每年都要见上百位企业老板，老板见多了以后，我就发现一个有意思的现象：很多老板，尤其是南方老板，特别喜欢研究思想上“比较虚的东西”。

我在前面写过一篇《有钱人和你想的不一样：赶快看看人家是“如何提升自己的认知”》等好几篇，有关“提升你思维层面”的文章。（这里我就不做过多的论述）

而且更重要的是：他们不光研究，而且还照着做。

所以，今天咱就来说点“实际的”，说点具体的“干货”。

华大集团 CEO 尹烨，曾在一次采访中说“自律者自强”，特别是穷人/弱者，只有先充实自己的脑袋，才能装满自己的口袋，即：才能称之为富人/强者。俗话说，“吃不了自律的苦，就要受平庸的罪”。他说，没有人知道他受了多少“自律的罪”后，才恍然大悟得出，“自律，原来才是一个人成功的秘诀”。

我知道一提到“自律”，很多人第一反应要么是“感觉太虚”，要么是“感觉很对、但没用的毒鸡汤”，甚至很多人“不屑一顾”。

其实，这恰恰就是你“穷/弱”的根本原因。所以，今天说说“富有的强者”，之所以能有今天，实现屌丝逆袭，洞察他们“发家致富”背后的“秘密”到底是什么？

因此，作为咨询师的我，下面给你好好“解剖”一下“自律”：

告诉你：藏在“虚”背后的“实”到底是什么？

告诉你：什么才是真正的“自律”？以及“自律”背后的秘密，让你成为“真正富有的”强者的秘密。

所以，无论你是“打工”还是“创业”，也不论你是“年轻人”还是“年长者”，更不论你现在处于一个什么样的生活状态，... ..

都希望你：一定要花3分钟的时间，耐心看完。

而且我坚信：你一定不虚此行，你一定会满载而归。

因为，自律确实可以给你所有、你想要的一切东西。

俗话说，“事实胜于雄辩”（一下“案例”均选自，我们身边的“真人真事”）

前段时间，跟一个南方老板吃饭，就聊起了“他的发家史”。

这位老板骄傲地说，“在中国做生意，只需要三点‘发现的眼，勇敢的心，拿来的手’”。

还特别强调，“这三点”其实大家都知道。但，为什么很少有人成功？而大部分人都是挣扎在世俗生活的痛苦中，没日没夜地被迫谋生？

“你知道这个世界上最傻的事情是什么吗？”

答案是：一个人竟然可以忍受几十年这种痛苦的生活，也不愿意奋发图强，去花一年的时间让自己改变一下，哪怕“就一下”。

“很多人根本就不知道‘何为虚’、‘何为实’”！

“实”：就是“物质”，是“向外求”，就是“实干”。

“虚”：就是“精神”，是“向内求”，就是“虚想”，就是“投资自己”。

很多人都不懂得什么叫投资自己？那他就是在“浪费自己的生命”。

其实，每个人都完全有能力做到这些事情，而且完全就能改变自己眼下窘迫的生活。

可他们不知道，“有时候停住脚步，思考总结，才是真正的进步”。

而“只顾低头赶路，不懂抬头看路”，思考“虚”的东西太少，不懂“何为自律”，自然就“做不到自律”。

那必然就管不住自己，随波逐流，混吃等死。

而富有的强者，是先“思考明白”，然后“才做到的”。

富有的人靠“虚想”和“实干”，而改变自己整个人生的轨迹，从此以后平步青云，飞黄腾达。

其实关于自律，无论《刻意练习》还是《认知天性》无不在告诉我们，其实“人人都可以改变”，前提是你什么时候愿意开始改变？

【真人真事】：

2018年，因儿子计划考复旦大学的研究生，50岁妈妈决定“伴考”，

而她的职业是上海交大学生公寓的“宿管阿姨”。录取结果出来

后，儿子被复旦大学基础数学，而她则被广西大学汉语国际教育专业录取，将攻读硕士学位。

抬头看看别人，低头想想自己。这可是一个年过半百的“家庭妇女”，干着很多人不屑一顾“楼管大妈”的工作，这个真实的故事告诉我们：只要自律，不放弃自己，年龄也会给梦想让路。

【无独有偶】：

近日，中南民族大学的宿管周大叔“火”了，“他一次性考取国家二级建造师资格证书”的故事，在学生朋友圈里广为传播，师生们纷纷点赞这位身边的“扫地僧”。

你可要知道他已经是抱上孙子的爷爷了，而且拿到的竟然是“通过率仅为 20%”的国家二级建造师证，要知道这可是很多年轻人苦苦求都拿不到的“金字招牌”啊。

而他再一次采访中，却轻描淡写的说，“只要自律，人生哪有什么高不可攀”。所以他经常挂在嘴边的就是“不要给自己的人生设限”，这也是他对待自己生活的态度。

【同样类似】：

1、事务所女经理讲述 10 年考下 CPA 的真实经历：不给自己设限的样子简直太酷了！ 击败北大硕士，

2、夺得《中国诗词大会》冠军的快递小哥，获奖感言说“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金”。

3、浙江万里学院钱湖校区 50 岁宿管阿姨一次性考过初级会计师，... ..

这样的例子，多如牛毛，举不胜举，总之一句话：

什么年龄啊，学历啊... .. 统统都不是问题，只要你懂得“虚想+实干+时间”剩下的只管努力自律，生活定会给你惊喜！

当然，同样出身“农村的我”，也确实很能够去理解，

大家在今天生活有非常非常多的不容易，甚至是苦不堪言，痛不欲生，但是我更想说的是“很多不容易，其实都是你自己强行加给自己的”。

怎么讲？

你知道“从一个贫穷的人是如何会变成富有的人”？他们又是如何变得越来越强的？

答案其实很简单，无非两种方法：

一种是、让自己变得更强；一种是、让对手变得更弱。

“虚想”可知：过强的欲望/竞争意识，它反倒会让你变成“弱者/贫穷的人”。因为，大部分人天天就盯着别人，“你那块比我强，我就想尽一切办法都要超过你”，……

他永远不是和这个人比，就是和那个人比，活在别人的眼睛和嘴里，所以痛苦就是必然的。

因为，他一直在做“让对手变得更弱”的这件事。

在快递小哥雷海为夺冠后，主持人董卿真挚地对他说：“祝贺你，雷海为！你不仅战胜了所有对手，你更战胜了自己，更战胜了生活！你是一位生活的强者！”

那么如何只关注你自己？如何让自己变成一名生活的强者？

富人给的答案就只有一个，“实干”的同时一定要“虚想”，剩下的就是“自律”。

因为社会发展到今天这个地步，你根本就不需要去创新，按照富人的成功路线，做到自律完全就OK了。

就在最近，“张嘉豪”这个名字，突然一下子就“火”了！

一个发生在我们身边的真人真事，他个人的抖音账号，到现在也只发了24条。他的“虚想+实干”自律到“令我震惊”，他为“明年参加家门口冬奥会”的梦想，让“一个久经生活磨砺的”我眼睛都能湿润。（只因“经历相同”，所以“触景生情”）

前段时间，我们西安不是举办“全运会”吗，所以网络上到处都是“你躲都躲不开的体育新闻”，无意中我在一个评论区看见，有一个人问“张嘉豪有机会参加明年冬奥会吗”？

作为一个不怎么关注体育的我，也根本不知道“张嘉豪是谁”！

也从来没有“在任何体育新闻中”听说过这个人，于是好奇心驱使我，点开他的抖音号看了一眼。

直到今天他总共发了 24 条视频，然后在他的个人主页里看见一句话“一个人的奥运会，分享我的奥运之旅... ..”

我就更加好奇了，为什么会有“一个人的冬奥会”？

奥运会不都应该像全红婵那样，国家统一组织统一培训，有大量的“助理随从”，“教练陪同”，全程都有人看护，解决你除了比赛以外的一切生活问题，就是“你只管比赛”啊？

于是我就通过各种渠道去了解他，得到的答复却没想到让我：如此震惊，热泪盈眶。

因为，他让我想起，我最喜欢的一句话“没有在黑夜痛哭过的人，不足以谈人生”。

他说，“自己今年已经 26 岁了，进国家队的話已经不再年轻，没有太多的身体优势”。

因为国家队现在基本上全是清一色 98 年和 00 后的小孩，他们都是统一训练，统一饮食，统一作息，统一比赛，最终大浪淘沙剩下一两个人，能有机会参加冬奥会，而没机会参加的人，最终也会被这个时代给淘汰。

他说，“如果进国家队跟着集训队一起训练，可能被人多看一眼的机会都没有”。

既然，最终的结果肯定会被刷下来，与其被动接受，不如主动出击。

与其这样，不如直接自己出来，按照自己的节奏训练，有目的性地去“挑选国家，去参加比赛”，然后他先从一些“小型洲际杯”竞争不是太大的分站赛开始比起。

但是，因为当时正是咱们北半球的夏天，亚洲欧洲的一些国家根本就没有雪，也没有比赛，所以他不得不把他的第一站先选择到南美洲的国家“智利”，一个离中国 2 万公里的地方。

所谓强者，其实就是能自律地做到“虚想+实干”的人。

所以，在出发前主办方都没有明确通知他，是否会举办这场比赛，说不定就会因为疫情或者天气的原因临时取消了。

但是，他依然决定先飞过去再做下一步打算，只因“心中有梦”，只因“那里有天然的雪场”。

即使，是他前前后后两次签证被拒，最后辗转了三个国家，做了41个小的飞机，飞了将近3万公里的路程，才最终抵达智利，到达智利后又先是被隔离10天。

有人问他，“你这么一个人出去比赛，有助理陪练什么的吗？”他说“我什么都没有”。

出国的机票的自己定，签证得自己面签搞定，没太多的钱去住酒店，就只能借宿在一些朋友家，没有教练陪同，就自己做自己的教练，……

每天要非常自律的去完成一系列的体能和技巧训练，没有专业器材就只能用当地一些非常简陋的设备，凑合着模拟用。

饮食也不能乱吃，因为说不定很多食品里面就会参杂着一些兴奋剂，最害怕的还是千万不能受伤，因为一旦受伤没有医疗保障，只能自己全额承担不说，很可能就会直接休息，直到“冬奥会”结束，这样他所有的努力就全白费了。而这，是他不敢想，也无法接受的。

幸亏“功夫不负有心人”，他在智利的第一站比赛，就拿到了冠军，但是因为洲际杯的积分并不高，接下来他要打算继续飞去欧洲，急需一个人去参加欧洲杯，去赚取更多的积分。

我发这篇文章也许并不能帮到他什么，甚至这篇文章也并不一定有人能看见，但是，又或许会很多人能看到他的故事，看到他此时此刻“正不顾一切的在遥远的南美洲没日没夜的疯狂训练”。

随着，南半球的夏天马上到来，他又得继续收拾行囊，只身飞往欧洲，参加剩下的比赛。

张嘉豪，他自己说，（一个人的奥运会）

“这次征途结束以后，也许再也不能像现在这样，不顾一切的滑雪了，回去后或许会选择找份工作上班，重新回到现实中去，以后的生活可能偶尔抽空才能滑雪，……

但无论这场旅程最终结果怎么样，我也绝不后悔，因为我知道，在我26岁这一年，我正在不惜一切代价，为了我的‘奥运梦’拼命自律的活着。”

【启迪心灵，成为强者】：

藏在“虚”背后的“实”到底是什么？——就是“自律”。（只有：先搞懂什么是“自律”，你才有可能做到“自律”）

所谓“自律”，就是“想到就立马去做”，绝不拖延；就是相信“相信的力量”；就是“知行合一”。

【归纳总结，给出方法】：“富有的强者”不会告诉你，他们“发家的秘密”就是：

首先、充实自己的脑袋，才能装满自己的口袋；

其次、是要经常反思总结，形成“理论与实践”相结合的闭环；

最后、必须在“自律”的“盔甲”下，以上两个才有意义，否则再好的理论也会变成“很对、但没用”的毒鸡汤。

【屌丝逆袭，赚到马力】：

好了，以上就是“富有的强者”不会告诉你“发家的秘密”全部内容。

只要都做到，它就能让你“屌丝逆袭、发家致富”，成为“真正富有的强者”。

“把思想打包带走，分享才能真正拥有”。你认同吗？评论区可以和我聊一聊。

我是“高”举“战”场上的红“旗”，我叫“高战旗”，

“关注我”，为您分享更多“发财智慧”；带您换个角度“看世界”；让您发现不一样的“你自己”。

最后送你5句话，有点犀利，有些扎心：

①、混得不好就不要找别人的原因，更不要认为别人总是在刁难你，因为生活不会偏袒一个弱者，就像历史不会铭记一位凡人。

②、所谓人生的门槛，就是“你有本事，那它就是个门，推开就进；你没本事，那它就是道坎，只能看看”。

③、弱者永远都是一肚子的正义和委屈，因为他根本没有其他可以炫耀的资本。

④、想搞定别人，先搞定自己；你对自己不狠，社会就对你更狠；你不对自己下刀，生活就拿你开刀。

⑤、一个人成熟的标志是“赚钱上瘾”，也只有这样才是“人间清醒”。

【华为任正非】有关“自律”的名言警句：