

# 营销致富圣经（周文强老师解读）

《营销致富圣经》-周文强老师解读

各位666书友会的家人现在好，我是周文强老师！

今天我们666书友会非常开心，迎来了我们中国最顶级的营销之父，我们的刘克亚老师！~

刘克亚老师在中国创造了非常多的营销记录，也是周老师见过的收费最贵的营销大师。那么我们掌声有请我们的刘克亚老师，来到我们的节目现场！

刘克亚老师：大家好，今天非常高兴，在这里给大家分享营销的思想和策略。

周文强老师：克亚老师，简单给我们介绍一下您自己的做营销的一些经历。

刘克亚老师：其实我做营销应该还是比较早的，我是1996年在美国开始学习营销，应该是在中国人当中学习营销最早的。我的第一任营销老师是被称为现代营销学之父的菲利普·科特勒教授。

我记得当年我做营销的时候，《美国之音》采访了我三次，说中国人现在都去学金融了，为什么你想学营销呢？所以从这一点，我觉得我做出了正确的选择，至少有差异化。

然后接下来，我在美国的施贵宝制药公司做北美的市场总监，工作了四年。就是商学院毕业之后工作了四年，然后回到了中国。后来创立了克亚营销的思想体系。

待会我们可以详细分享克亚营销的一些思想精髓，和一些基本的策略和案例。

周文强老师：是的，我们之所以跟克亚老师走在一起是因为克亚老师跟周老师一样，他也是通过一本书，让自己的命运魔术般的发生改变！在克亚老师学习营销的过程当中，曾经他的老师卖给他一本书，听说那本书是卖给您一千美金。当时是在哪一年？

刘克亚老师：对，98年！

周文强老师：那个时候一千美金相当于八千多人民币？

刘克亚老师：应该是的，对。

周文强老师：然后就卖给您一本书，从此您就因为那本书走上了营销之路。

刘克亚老师：应该说在那之前就走上了营销之路，但这本书对我的影响是巨大的！更重要的是这本书是如何卖给我的。我的老师被称为“直复式营销泰斗”，在美叫Gary C.Halbert，然后教了我三个月一分钱没有收。

然后最后一天跟我分手的时候，他说克亚，我要卖给你一本书，这本书肯定是你今生买过的最贵的一本书，一千美金永远不打折，而且你只有十分钟的决定时间，你可以买可以不买。

所以我当时，我说我肯定买！所以我就花了一千美金买了这本书。但这本书确实是让我对营销的认识发生了颠覆，是非常重要的书！所以说通过书改变命运，应该也没有夸张，至少它让我进入了营销的另一重天！

周文强老师：然后我上一次听您讲到，您的克亚体系其实也是因为这本书，让您看到了营销的另外一种境界。

刘克亚老师：是的。

周文强老师：然后就开创了一套克亚体系。

刘克亚老师：对，是的。

周文强老师：那本书叫什么名字呢？

刘克亚老师：这本书呢，其实大家买不到，英文是叫《Gary C.Halbert Best Marketing ideas and Beyond》，就实际上Gary C.Halbert是我的导师，就是他的最好的营销思想以及之外的东西。

其实核心的东西很简单！他说你学再多的营销策略，其实都没有用！真正的营销大师，其实忘掉所有的营销策略。世界上根本不存在营销，只有人性。他说你悟透了人性，其实所有的一切都会有；没有悟透人性，你掌握的只是一些工具而已！

当然了，这是我认为是最高的境界。作为我的导师，毕其一生来研究营销，最后送给我的核心的这句话。但我觉得做入门的时候还是需要一些工具。

但是到了最高的境界，他只是告诉你，其实没有工具了，其实他期待我，我觉得老师有一个非常重要的思想，对我影响挺大的。他说作为我的学生，如果你永远无法超越我，那是我的悲哀，那是他的悲哀就说明自己选错人了，没有看到人的潜力。

他说但是你出门就把我打败了，那也是我的悲哀，就是说明我的水平太低了。他说从现在开始，你应该把超越我作为一个目标，但是我要告诉

你不会那么容易！

其实我觉得这一句话挺深刻的，真是我觉得我们现在很多的老师害怕弟子超越他。我觉得应该是不用担心，就是因为我觉得每一个老师，不仅是作为老师，还要作为一个营销人，营销人就是在不断的超越。

周文强老师：爱老师的表现就是超越老师，我经常跟我的弟子讲这么一句话。其实青出于蓝而胜于蓝。而且刚才，克亚老师分享到他花一千美金买这本书的一个营销思想，我特别特别的认可，那就是营销做到最高境界没有任何工具，只有一条就是人性！

因为其实所有的营销都是围绕人性来去做的，而且营销对一个企业来讲特别的重要。不懂营销的企业就只能做销售，要去一对一成交，特别的麻烦！而营销就是你可能通过一句广告语，别人是主动来找你的！

这也让克亚老师赚钱赚得非常的轻松。所以克亚老师，您能不能给我们分享一下，您通过学习营销让自己的人生快速地获得财务自由这个故事。

。

刘克亚老师：我觉得对我来说虽然是很快的，其实我最初开始做营销，我就认识到一点。大部分人都喜欢销售的量越高越好，其实我走的是一个超高价路线！

其实我觉得让一个人给我100万和让一百个人给我1万，其实我认为让一个人给100万难度要小得多，而且服务的成本很低，客户的满意度很低是吧。更重要的是，我的生活更轻松！

所以我在很早的时候就意识到，我要走一个超高价路线。所以我的策略很显然就是免费加超高价，这个理论很简单。

我会用免费的方式来服务大众，对吧。如果你想接受我的思想 我的策略，免费网上到处都是；但是如果你要想让我个性化指导，但必须要给高的价格！

所以这样的话，我既可以帮助大众同时又能够很轻松地实现自己的自由！我觉得这是一个非常重要的一个突破，一个颠覆式的思维。

周文强老师：克亚老师应该是作为中国培训界，当时您应该是收费最贵的老师，一个子弟是.....

刘克亚老师：弟子呢，不是我最贵的！最贵的是三天收了100万！三天的课程，三天课程收100万。

但实际上，待会我们会分享这里面的奥妙，很多人看不清这个奥妙在哪里。实际三天100万是我做的最容易的一门课，非常简单！

周文强老师：克亚老师在中国创造了很多奇迹！

通过一封销售信，然后一天时间在网上就成交上百万上千万！然后通过一个培训课程，也是在中国卖的最贵的，而且刚才克亚老师讲到超高价营销，其实也写过一本书，克亚老师出过一本《超高价营销》的书籍，然后也创造过很多超高价营销的这种案例！

您能给我们简单讲一下，就是您刚来中国通过营销赚的第一桶金的案例

。

刘克亚老师：其实对于第一桶金非常简单！我刚回中国的时候写过一本书，叫《都是英语惹的火》。

其实我不是从营销开始的，我写了《都是英语惹的火》呢，是在2003年非典期间出版的。这本书卖的非常非常的好，卖的为什么非常好呢？

我当时有一个非常重要的营销颠覆式的思维，我认为靠卖书是赚不到大钱的，是不可能，你想你的版税只有10%，你能赚多少钱？当年的书只有20块钱一本，所以我认为赚不到大钱！

但是我想，如果我能刺激他让他卖很多书，我就有办法赚钱。所以我当时跟出版社达成了个协议，我说10万册以内，我一分钱的版税都不要，但是你必须首印10万册！

所以这个出版社很有魄力就印了10万册，结果我们就努力去推，因为我的版税全给他了，所以这个书卖了28万册！但是当时这本《都是英语惹的火》非常的精彩。

就是《都是英语惹的火》这本书呢，后面给大家一个主张，如果你需要更多英语学习的技术，可以给我写Email电子邮件！所以靠这一招，我当时收集了13万个Email名单。

所以一般的作者是没有构思的，但这本书收集了13万个名单！从13万的名单，我一封销售信就卖了5000块钱，三天的英语培训班坐了六十几个人，是吧。这很简单，但是一般的作者没有这个思维！

所以从六十几个人的三天五千块钱的英语培训班，在当时是天价，然后我用了一天的时间给大家分享了克亚营销，然后结果这一天是大家最喜欢最兴奋的这一天！

所以我就把这个内容全部录下来，我当时在2006年那也是很早的，我是第一个在培训现场架四台录像机把全程录下来！因为有了这套录像，所以后面的进行就非常非常的简单，后面简单的就是.....

周文强老师： 卖光盘？

刘克亚老师：不是卖光盘。其实卖光盘也是做一个小小的铺垫，但这套光盘确实，这是后来的光盘，这套光盘我是怎么利用的呢然后我当时的博客刚刚开始，我在博客上说就在几个星期前，我在北京做了中国最贵的英语培训，三天五千块钱！没有人超过这个价格！

然后在这个过程中，我跟大家用了一天的时间，分享了营销的思维，结果大家非常非常的开心！我说鉴于此，我准备开一个三天的营销班，这个班级当然是要中国最贵的，是三天3万块钱的！

很多人可能会诧异，但是我想让你们的决策非常简单。怎么简单呢？

我说我把我三天5000块钱的录像剪出来一个小时，然后放在我的博客上，如果你看完之后没有任何的感觉，我们俩没有缘分，你也不会喜欢我，所以你就可以拜拜，去关注别的老师！

如果让你心动，你可以交3000块钱，我把5000块钱这个三天的课程这套DVD送给你，然后你有30天的时间你去看，如果看完这套DVD，你没有百分之百的信心在一年之内可以多赚30万，OK然后你就把光碟还给我，我把3000块钱还给你！我们也没有缘分，缘分很浅对吧。

但是如果你看完这套录像非常非常兴奋，你有信心多赚三十万一年，这时候你再补交两万七，你来参加我三天的培训，OK很简单！

周文强老师：哇！这个案例很精彩！

刘克亚老师：这个精彩呢，待会我给大家分享它的精彩之处在于如何定价！很多人是被动的定价，其实定价的秘诀非常神奇！如果你不掌握价格真正的规律，你是无法超越超高价的。

周文强老师：对，我觉得您刚才分享这个案例，是一个非常经典的营销案例。就像刚才当您把英语课程录成光盘，我的第一反应是您可能要把这个光盘卖出去！

但是其实光盘只是饵，通过光盘然后把那个营销课程卖出去。但是中间这个环节，就是先把光盘给到你，然后你看完以后再来去买你的这个课程。

刘克亚老师：其实决策，其实营销最重要的是怎么让别人看到未来，在没有任何风险的情况下愿意跟你做交易，决策要容易！OK。

决策呢，就是我刚才给你的决策很简单，我看完这个光碟了，我觉得我自己能赚30万！如果我不去参加这个3万块钱，那我觉得我就是傻瓜，对吧？其实这个决策很容易，要让别人的决策很容易！

周文强老师：对，如果直接卖3万的课程那就很难！但是通过3000块我还送你5000块钱的光盘，而且看完没帮助我3000块钱还给你，他做3000块这个决策就会很简单！他看完以后他用30天时间，他觉得这个非常好，再做后面的两万七的决策就会很简单！

刘克亚老师：但其实很多人不需要30天，我说给你30天做决策，但是很多人三天就决定了！哇，因为有些人实在看得兴奋得不得了，花两天时间就把它看完了，对吧？

其实这个过程就是你要让别人的决策越容易越好！如果决策很难，他成交流程就很长。所以营销的真正的真谛，很多时候达不成成交，其实根本的原因就是他没有意识到他的价值！

就是你认为，当然作为营销人，你认为你的产品很值钱，但是你的思维、你的想象力和对面的那个.....

周文强老师：是不一样的！要让对方认为你的东西很值钱！

刘克亚老师：所以营销的根本的秘诀，是让他意识到产品的价值！

周文强老师：克亚老师在中国创造了很多奇迹，然后而且他也是我见过中国培训界最轻松的老师！

我们中国培训界所有的老师都是每天要讲课、讲课，而克亚老师是可能今年工作两个月，已经把今年所有的收入全部赚到了，然后就不需要讲课就开始去度假，这是您的这种价值观！

刘克亚老师：对，因为我觉得是这样的，其实人生最大的快乐是创新，是创造！一个不创造的人是没有快乐的。当然在现有的市场经济下，他也不会太大的回报。

但是如果不创造，他关键是他不快乐！但是创造最重要的是让自己静下来。一个一天一直在忙的人是不可能创新的！所以要想做一个有创造力的开心的人，你一定要给自己腾出时间来！所以这一直是我追求的一个生活目标！

周文强老师：所以您从销售信营销，然后慢慢又升级迭代，到视频、多米诺营销，然后到直播，对吧？然后你知道我们现在我们做的不可思议的东西，对吧？

刘克亚老师：对！

周文强老师：那克亚老师，您能不能帮我们推荐几本营销的书籍，就是让我们666书友会的学员能够通过这几本书，能够学到一些营销的体系和营销的智慧？

刘克亚老师：可以！在推荐几本书之前，我想给大家分享一下关于书的哲学，书与生命的关系。

我觉得读书应该是每个人必做的工作。你想想，写书的人毕其一生的经历，有的人一生只写一本好书，可能写很多，但只有一本是好书！

我认为每一本书都是另外一个人毕生的凝炼提炼，所以别人在呈现给你一个新的世界，一个新的人生观吧。所以我们读书呢，相当于用几个小时几天的时间，把别人毕生的精力给吸收了！所以这个东西呢，读书对人生非常的重要！

还有一个我关于读书的哲学吧。我因为人生通过读书来构建自己的知识或者思维模式的大厦！每个人心中都有一个大厦，知识的大厦、智慧的大厦，但这些大厦不可能靠自己去构建，需要通过读书来构建这些大厦！

每一个人都必须通过读书来构建大厦，所以谈到这里呢，我就想接下来我想推荐几本书。我读书是非常多的，你知道我曾经最厉害的时候，一年读过一千本书！

周文强老师：一年一千本？

刘克亚老师：一年一千本书！我曾经有一段时间在美国，那时候可能英语刚突破觉得特兴奋，读英语原版书很轻松！然后一年读了一千零几本书！所以我读了很多书，可能99%的书都不是好书，OK，浪费时间。

但是有1%的书真的是非常好的书！这些好的书是建造自己的知识大厦、

智慧大厦的非常重要的必不可少的原料！

那如果你们想象人生就是要建造一个智慧人生思想的大厦，我想接下来，我想推荐给读者的几本书，尤其对营销人来说，我希望每一本书都是点亮他人生智慧每个房间的灯！

如果点不亮人生智慧大厦的那个房间，我不希望推荐给他。所以你们设想一下，作为一个营销人，你想建造一个营销智慧的大厦，可是这个大厦的每一个房间都是黑的！所以我想给你们几盏灯，给你们几本书，点亮你们大厦的每一个房间，好不好？

周文强老师：太棒了！我觉得我在这里要再重复一遍就是，克亚老师是我见过的也是一个非常爱读书的人！然后就像他讲的一样，读书真的很重要，可以点亮人生！

我们很多人通过读书建立一套属于自己的思维体系，当你一旦通过读书建立到自己思维体系的时候，这个时候你在做任何事都会很轻松！

可能用周老师的哲学叫做你已经成为了一个领袖！要想成为一个领袖，首先要有一套领袖思维。就像周老师读富爸爸的书，我通过财商建立一套属于我的大厦，而克亚老师通过读营销的书建立他的大厦！

所以当我跟克亚老师聊天的时候我发现，克亚老师看什么都是营销！您去买杯咖啡是营销，您看到任何东西都是营销。今天我们刚才在聊《孙

子兵法》，《孙子兵法》在克亚老师看来全是营销，而在周老师看来全是财商！

所以当你一旦通过书籍，建立一套属于自己的思维大厦的时候，哇！你就真的会成为一个独立自主的人！这个非常非常的重要！克亚老师也是从众多书，不单是一千本，您这辈子可能都看了上万本！

刘克亚老师：应该有了上万本书！我从美国回来的时候，我在美国待了十年，你知道我从美国回来的时候，我带的最值钱的东西就是书！

其它什么都不值钱。你知道我书花了多少钱？我花了十万块钱运费！十万块钱运费，不是书值十万块钱，十万块钱运费把它带回来！

所以我认为书是最重要的，因为现在读书一定是我的生活方式！如果我每天不读书，那就觉得不舒服。

周文强老师：就像没吃饭一样！

刘克亚老师：对，感觉到很不爽，就是没有被新的思想刺激！

周文强老师：克亚老师是一个非常爱书的人！然后几乎每天都在全球度假，然后就带上几本好书，每天都在看，每天在看！

上万本书里面，克亚老师看了几本书，这几本书真的可以把他的营销思维殿堂给点亮了！那接下来我们就有请克亚老师，给我们推荐这几本非常重要的书！

刘克亚老师：好！我想推荐第一本书叫《科学的广告》。这本书是由早期的直复式营销的一个大师，叫克劳德·霍普金斯写的。

这本书我认为非常重要的一个理念，我认为最颠覆营销人世界观的地方，就是什么叫广告！你知道吗？

在早期，广告这门学科是从公关诞生出来的，一公关就是炒作嘛，对吧？炒起来！所以广告就变成了跟炒作似的。但是这本书应该有一百多年的历史了！

周文强老师：一百多年了？！

刘克亚老师：一百多年，应该接近100年！我认为上世纪应该是20年代30年代，然后没有多少人理解什么叫广告，所以这本书真正的把广告揭露！

其实广告就是销售。换句话说，你今天在报纸上在广播电台电视台做广告，跟你派出去一个销售人员去做销售没有任何区别！以前我们做广告

追求曝光率、美誉度，他说那些都是虚的！

很简单，你今天花10万块钱一个月雇一个销售人员，然后你让他去拜访客户。如果他只是到了客户面前，然后说几句好话跳一个舞然后回来了，他说我在客户面前跳舞了，你作为老板你会不会同意？

周文强老师：不同意！

刘克亚老师：你一定会说你今天销售了吗？你成单了吗？如果没有成单，你跟他达成了什么样的协议，导致下一步成单呢？对不对？他有没有同意研究你的产品？如何研究？他有没有接受下一次见面的机会呢？时间呢？

如果没有这个，作为老板你一定说这个销售人员是扯淡！所以霍普金斯说，你应该用这种标准去审查你的广告！不要说700万人看到我们广告，有用吗？有多少人打电话来？有多少人拜访了你的商店？有多少人填了表要求你的赠品或者是怎么样？

就是说《科学的广告》这本书，彻底颠覆了人们对广告的认知！就是说不要把广告认为是个炒作，他实际上就是派你最好的销售人员，一定要让他去完成目标，一定得有可衡量的目标！如果没有可衡量的目标，没有用！

我今天花了10万块钱做个广告，要么有多少人填了表，有多少人购买了

我的产品，多少人要求参加我的线下的会议。如果没有，其他都不是！

所以他说，你要用这种标准来衡量你的广告，如果这样的话呢，那就要求你的广告必须得有一个明确的主张，让客户响应。然后客户只有两个决定，要么响应，要么不响应，对吧？

所以每一个广告得有这样一个机制，这就是直复式营销的诞生。直复营销和品牌营销更重要的，品牌营销经常你看到一个整版的报纸广告，然后登一个很漂亮的图片，然后上面一个飞机，然后一句看似很聪明的话，电话号码也没有，什么都没有！然后号称这是形象广告！

其实有没有形象，有没有结果，你都不知道。所以霍普金斯说不要做这种广告，这没有意义，OK。所以这就是他的最重要的一个颠覆式的思维！因为有了这个思维，他说所有一切的广告都是可以衡量的，对吧？

我今天投这个广告好不好，你比如说我测试一下我的广告的标题行不行，那么我可以写两个版本的广告，对吧？

在两天不同的时间，比如说这个在这周四发，那个是那周四发，然后我就能衡量哪一个标题更有吸引力，对吧？我所有的一切，如果我对定价不确定，如果这个定价100块，那个定价198块，我可以在两天不同的时间去测试这个定价。

你会发现，你从100块提高到198块，销量没有任何影响！那作为一个企业老板，你是不是亏了很多钱，丢失了很多利润？所以他提出了测试的概念，所以有了这个概念，有了直复的营销！

你的所有的营销都是跟客户的互动，所有的互动就是让客户做一个明确的动作、可以衡量的动作，这个动作当然是对客户有利的，获得你的产品价值，实现他梦想的一步，当然对你来说是离成交更近的一步，可以衡量！

所以你用这个标准之后呢，你做的所有的一切都可以测试。你对标题不确定，你广告的开头不确定，用不用照片，还是整版，还是四分之一版，还是三分之一版，你的价格是100块还是198块，所有的一切不要争论，不要认为谁是最NB的营销人。

周文强老师：看结果。

刘克亚老师：观众或者是客户是这一类，不要相信别人说我喜欢你的产品，用钱投票，对吧？这是最好的！其实《科学的广告》呢，当然他讲了很多他自己操作的案例，但从我的角度，最颠覆的思维就是广告是科学，不是迷迷糊糊的，一切都可以衡量！

所以现在树立了一个营销人的工作标准。做管理的人都知道，标准是很重要的，对吧？所以从现在开始，不要沾沾自喜你的广告怎么样，带回来多少结果。我觉得这一块，另外一个对所有的过程，都用数据来衡

量!

今天我们也谈到很多过程用数据，当然现在比100年前更厉害的，我们可以及时的看到数据，可以看到数据之间的关联。但更重要的是，我觉得这本书真正的把我带进了直复式营销的世界!

所以很多营销人其实他根本不知道他在做什么，包括中国我认为90%的营销人不知道他在做什么，认为就是炒作，认为就是忽悠。

这个实际上我觉得这本书我推荐大家去认真读一下，当然它里面有很多的案例，包括他自己的故事。他开始给别人写广告文案，后来自己开公司，然后他做的一些精彩的案例。

当然这本书其实是两本书的合订本，还有一个叫《我的广告生涯》，《Scientific Advertising》和《My Life in Advertising》这两本书的合订。这本书呢非常非常的好，我相信你们读完之后，你们的功力会有一个、几个段位的提升!

周文强老师：我觉得这本书这句话写得非常好! 这本书读七遍以上，你才能去做广告! 而且上一次我听到克亚老师讲，就是之前最开始您刚刚从营销毕业，然后加入公司参加工作，也是走的是品牌营销的路线。

但是后来您就发现，做品牌营销可能大公司有钱砸，小公司根本没钱砸! 他砸完以后树立企业形象，到最后没有拿到结果。这也是您后来拜到

这个直复式营销的门下，去学习直复式营销！

换句话讲，就是这本书把您带入了直复式营销的世界！那克亚老师能不能就是再给我们详细讲一讲，就是这个品牌营销和直复式营销到底有什么区别？

刘克亚老师：品牌营销追求的是印象、感觉。换句话说，这么说吧，就说举一个打仗的例子吧。打仗如果我有10万人，你只有5000人，对我来说我不需要去想战略，我就打就行了，上就行了！肯定把你打败，对吧？

但是如果你有10万人，我有5000人，我要取胜，我就要讲究策略了！所以我就讲究精准了，是不是？所以直复式营销和品牌营销的区别就在于，品牌营销是有钱砸对吧，因为这些事情可能500万就解决了，老子砸5000万怎么样？我有钱嘛，我不在乎，对吧？

所以我们在财富500强做市场总监的时候，有时候比如我有1.5亿美金的预算，所以如果一个哥们给我预算，说这个预算我们用50万去做，我说那我1.5亿得花多久，对不对？我说给我做大方案，我要的是这种方案对吧。

那对于中小企业来说，他哪有1.5亿，对不对？他连150万、15万有时候都没有，所以他希望作为中小企业，希望我今天砸进去1万块，今天还没有结束我就收到2万了，这种我永远不会亏损！

周文强老师：这就叫直复式营销！

刘克亚老师：这是追求效率，OK。广告品牌营销追求的是震撼，就是我今天轰你一把，明天再轰你一把，我啥都不让你采取行动，就是进攻你的大脑，让你感觉怎么样？

周文强老师：甚至现在很多的广告，我们看完以后都不知道他是讲什么，公司叫什么名字都不知道！

刘克亚老师：你都不知道他是什么行业，对吧？你不知道他是什么行业，一个房地产公司，然后弄一个美好的照片把一个飞机放上去，对不对？

周文强老师：你根本不知道他卖什么的？

刘克亚老师：对！其实中小企业千万不要这么做！这样做是走向死亡的最快的办法，对吧？

所以品牌营销是我认为随着互联网的诞生，现在已成为过去了！应该说这个不是说品牌营销没有他的发挥的空间，也有！当然如果你钱多，如果你不在乎，这无所谓；但是如果你的钱很紧张，那我认为你应该走直

复式营销!

如果你钱再多，这可以结合起来，都是有的！但是直复式营销是可衡量的！

周文强老师：直复这个从字面意思是什么意思？

刘克亚老师：直接回复。

周文强老师：就这个广告打出来直接有收到回复？

刘克亚老师：对！你比如我们谈到刚才销售信，我销售信要向你销售一个产品，你只有一个决定，买还是不买？

我的销售信只有一个目的，让你来参加我的免费直播，你只有一个决定，要还是不要，对吧？

如果你说要，我就可以清点一下多少人要；如果你说不要，我就可以用这个数字来衡量，我今天花的这个钱值不值。

周文强老师：就是说品牌式营销就是他给你打广告，大而全、震撼！震撼以后没有了！

直复式营销是你这个广告打出去，他一定会有一个回复，买或者不买、填表或者不填表，他有一个反馈！

那也就是说，中小企业其实更适合直复式营销！

在我知道的世界是，我们克亚老师除了自己通过这套直复式营销把自己的产品，不管是英语课程、培训课程、书籍、光盘，卖得非常好以外，您还帮助了您很多学生和弟子，把他们的企业营业额从以前的几百万变到几个亿甚至几十个亿都有，很多这样的案例！

您能不能给我们举一个就是您做过的一个直复式营销比较成功的案例？

刘克亚老师：其实呢，我觉得我有一个学员，其实他刚开始就是用我的销售信。其实销售信它的威力是很大的！就是说一封销售信一个单页一个网站，其实就卖一个产品！

大部分人犯了一个错误，就是一个网站卖一百个产品，那么客户来了之后不知道买啥，对吧？如果你仔细想想，就相当于一个超市，有一百个产品也没有销售人员，自己挑！

与其这样，还不如开一个商店，就摆一个产品配世界上最好的销售人员，然后我吸引进来的客户只对这个产品感兴趣！不对这个产品感兴趣的人我不要吸引，对吧？

所以我有一个学员，他就把我的销售信学会了，然后不停的去放大，不停的投放！然后他最后做了27个亿！

周文强老师：卖什么产品？

刘克亚老师：卖美容方面的产品！

周文强老师：我也想到一个！

周文强老师：那我也想到一个。

八年前，我曾经跟过一家培训公司合作。他卖陈安之老师的门票，卖成功学的门票，也是您的一个弟子。他就写了一封销售信，叫《陈安之老师亲手写给你的一封信》。

然后写完以后，很多人都花3980、5980、8880买一张培训课程！据说他们一年也能够做一封销售信几十亿的营业额！

刘克亚老师：销售信是我最早期的一些策略。我认为销售信现在已经成为普遍的东西了，用销售信赚钱的很多，包括中国培训行业很多人都是靠这个起家！

周文强老师：包括很多微商。

刘克亚老师：对！都是靠这个起家的！

在我之前，大家没有这个思路。没这个思路呢，就是我刚才举一个这个例子，你也看出就是销售信和大部分的网页最大的区别。

大部分网页是开超市没有销售人员，我是开专卖店只有一个产品，有世界上最厉害的销售人员，对吧？这封销售信就说服你购买一个产品，没有这么多选择对吧？

周文强老师：对！

刘克亚老师：所以它的威力很大！当然，后期我们把技术研发成系列视频，包括到直播，现在威力更大！

周文强老师：对！中国的销售信应该是克亚老师第一个带进中国的！后来通过销售信，我们在网页上看到一篇网页，然后开始销售您产品，几乎就是您的学生了，都是您的学生！

刘克亚老师：应该说现在在中国，做销售信的应该都是我的学生，直接、间接的。

周文强老师：所以您是鼻祖！太棒了！那克亚老师，除了这本书以外，

您还有没有其他的关于营销方面的书籍推荐？

刘克亚老师：有！我觉得呢，另外一本书呢，这本书我特别喜欢！我认为也会颠覆营销人的思维，叫《无价》！

大部分营销人在想到价格的时候都特别头疼，因为他们的关注点呢有两个。

一个我的成本很高，我必须要定很多高的价格，但是定高了价格他就卖不掉，对吧？

另外一个，我的竞争对手在砍价，我不能高，对吧？

但实际上，这都是误导，这是错误的！

其实真正的价格和成本没有关系，和竞争对手没有关系！其实价格跟什么有关系呢？跟它的参考价有关系！

给大家举一个很简单的例子。有这么一个故事，说一个珠宝店的老板卖他的珠宝，然后总是卖不掉！然后他要去度假了，就给他的店经理留了一个条子，说准备把这个价格杀掉一半，然后他就走了。

然后回来之后，发现珠宝全部卖完了，说：“你看！我说杀掉一半价格

“好吧？杀价就能多卖！”

那个店经理说：“杀价一半？我是提高了一倍！”

他说：“我不是让你提...”

他说：“我看错了！我以为提高一倍，所以提高了一倍的价格！反而卖完了！”

就是客户是对这个东西值多少钱，是没有标准的！它是相对的，取决于它和什么比！

所以作为珠宝来说，它没有，有时候你太便宜他反而不买！他反而觉得你那都是劣质的，对吧？

我就知道我有一个师兄，是一个著名的奢侈品品牌的全球的市场总监！然后他们在美国第五大道上摆了一个包，这个包上面镶嵌了很多珠宝，然后摆在第五大道的橱窗里。这个包多少钱呢？是18万美金！

OK，那很多美女、贵妇人从第五大道逛街的时候，看着这个包心里痒痒的，特别的想买，对不对？但是看这个价格肯定是望而却步，太贵了，18万美金！

然后有一次，我们校友聚会，我就问他。我说：“嘿！我注意到你们第五大道有一个很贵的包，18万美金的一个包！你们为什么要研发这个产品，这个包能卖很多吗？”

他说：“我告诉你，卖的很少！但是另一款产品卖的非常非常多！”

我说什么概念，他说那个包摆在橱窗上看的人非常多，但是看到这个价格他就望而却步了！

然后他走到房间里，看到我们商店正中间摆的这个包，跟这个基本相同，只是宝石稍微小一点。那个只要6000美金，结果卖得呼呼的！

周文强老师：也就是，卖这个包不是为了卖这个，是为了卖那个？

刘克亚老师：真正的前面的包是作为价值参照系！我们说什么东西值多少钱是相对于什么，对不对？所以相对什么值多少钱这是最重要的！

我刚才跟你说，我三天3万块钱的班是怎么卖掉的？当时在2008年，没有人敢卖这个价格，我第一个出了怎么卖呢？我创造了一个什么样的标准？

就是你看完了我的录像之后，如果你没有信心一年可以多赚30万，你就不要来，你有你再来！

30万是个参照系！如果你觉得值30万，现在付3万你觉得怎么样？

周文强老师：太值了！

刘克亚老师：对不对？所以这个非常神奇，对不对？

然后我还有另外一个案例。你知道三天100万是怎么卖的吗？三天课程一百万，一百万这是怎么卖的呢？其实比三天3万更简单！

周文强老师：更简单？

刘克亚老师：你怎么讲，我说嗨，我今天想做一个非常震撼的事，非常特别的事！我想帮助那些心中有1000万问题的企业家！

什么叫1000万问题？就是你百思不得其解，你遇到了一个大问题，这个营销问题如果你把它解决了，你就可以多赚1000万，有没有？

肯定有！如果你没有，那肯定你想法太小，对吧？你连1000万的问题都没有！如果你1000万的问题有，是营销问题，那么你就交100万来参加我的课！

这三天你管我讲什么，唯一的标准三天结束之后，你有没有找到解决方

案？如果你找到了，我认为我就给了你价值！

所以，这三天你也甭管我讲什么，也许唱歌，也许跳舞，也许讲笑话！  
总而言之，我需要给你一个解决方案！

所以这三天你看，所有人都觉得这很简单，对不对？你如果能够帮助我解决这个问题，当然值100万，对不对？

然后他来的时候，他也不在意我是不是浪费时间讲笑话，他唯一的标准，这三天我有没有找到方案，是吧？

所以这个1000万是什么？是参照系！所以你有了1000万的问题，我给你解决了，我收你100万贵吗？

周文强老师：不贵！

刘克亚老师：对！但是我如果没有这个参照系，我说给我100万上三天课。

周文强老师：那就贵！

刘克亚老师：所以其实真正的秘诀，定价的秘诀不在于盯住竞争对手、盯住成本！真正的秘诀是盯住参照系！所以高手是改变别人的参照系，

而不是盯住定价！

这个墨索里尼讲过一句话，说你们想要民主，可以！想要任何民主都可以，只要给我一个权力，就是我可以指定候选人，你爱咋投票咋投票，对吧？

其实在定价上，在任何定价都可以成立，只要给我一个权利，选择参照系！所以真正定价的秘诀在于选择参照系！当你把参照系决定的时候，其实定价不是秘密！

所以这大部分人老盯住竞争对手，老盯住成本！所以我定价的秘诀很简单！所以今天我准备做一种体验，让客户发生一些变化。

所以我想问问，如果我能给客户带来这样的变化，不管是商业上、人生上的这么一个变化，对他来说值多少钱？如果我得出结论，对他值1000万，然后我除以十，这就是我的定价！

周文强老师：明白了！那我觉得克亚老师您不单是看了《无价》这本书，而且是把书中的内容学完以后，就直接用在自己的生活当中，用在自己的企业当中了！就会拿到结果！

刘克亚老师：对！所以《无价》这本书呢，我认为它一定会颠覆你对价格的认识，对价格、价值、定价、竞争、成本的认识！你一定会看到，其实当你有这种认知颠覆之后，其实定价是自由！我爱定多少定多少，

其实很简单!

当然了, 我如果要收1000万三天的培训, 也可以做到! 当然, 你不是对同样一批人! 如果你对三天3万的, 你会发现掏三天100万和三天3万的人.....

周文强老师: 不是同一批人!

刘克亚老师: 不是同样一群人。

再举一个例子, 很简单的。比如说, 我知道一个股票代码, 明天下午1点钟这个股票一定会涨停10%!

我现在这个股票代码只有我一个人知道, OK, 然后我准备卖给一个人, 你觉得值多少钱? 值多少钱跟我没有关系, 取决于.....

周文强老师: 你有多少钱?

刘克亚老师: 那个人明天下午1点钟期间, 可以动多少资金!

周文强老师: 对!

刘克亚老师: 如果他搜肠刮肚搞来搞去只有一百块钱, 这个东西只值十

块钱，对不对？如果他能够整合调动一百个亿呢？对他来说至少值十个亿！

周文强老师：对！

刘克亚老师：那我收一个亿也不贵！是不是这个道理？

周文强老师：太精彩了！太精彩了！也让我想到了一个故事，讲的是一个日本的一个西服店，西服卖的不好。

结果对面开了一家店，西服比他卖高三倍，他的西服店就生意好了！后来才知道，其实同一个老板开的！这就是营销。

刘克亚老师：其实这也是孙子兵法的声东击西。声东击西，你以为在这里，实际上在那里！秘诀在这里。

周文强老师：所以你看，克亚老师因为他是营销体系，他已经通过学习营销的书籍，学习营销的课程，他建立一套自己的营销体系！

所以您看什么都是营销！看孙子兵法也是营销，看一杯咖啡是营销！周老师建立财商的体系，我看什么都是财商！所以我觉得那这本书真的很棒！

刘克亚老师：这本书我相信如果你真的热爱营销，看完之后你一定会兴奋！你一定会看到其实它让你很自由，你永远逃离。所有营销人都认为定价是个枷锁，套在自己脖子上。我不能太高，不能太低！太低了我赚不到钱，太高了我还卖不出去！

周文强老师：对！

刘克亚老师：实际上没有！逃离这个，这个叫升高一个维度，看到另外一个世界。我从来不被定价所干扰！

周文强老师：所以您的价格都特别高！

刘克亚老师：对，因为我认为不要考虑！不要考虑价格，考虑价值！但是价值关键考虑认知，他认知到的价值，对吧？而且认知的价值取决于他的参照系！所以把参照系想清楚，一切都OK了！

当然，《无价》这本书呢，里边讲了很多其他的一些奥妙，我相信会给大家很多的启发，认真去读一读！

周文强老师：对！太棒了！太棒了！太棒了！那克亚老师，除了这本，今天还有一本给我们推荐。

刘克亚老师：还有一本呢，叫《影响力》！这本书是一个心理学家叫罗

伯特·西奥迪尼，这本书当然我想应该有几十年的历史，非常多的人喜欢，非常出名！

其实我们做营销就是希望影响别人，影响别人的行为。这本书其实把影响力构成的要素彻底揭秘出来了！

你比如说，这里边有很多的几种我们常见的像稀缺性、权威感、喜爱、一致性、社会认同，就这些东西，非常普遍的东西！但是如果被我们营销人加以掌握，就非常非常简单！

我给大家举一个简单的例子。你比如说，他们做了一个实验，他们要在美国一个街区树立大牌子，说“安全驾驶，不要喝酒，不要酒后驾驶”这么一个很简单的公益。

然后他们做了一个很大的牌子，一个很大的牌子！然后找到这些业主，然后这个牌子要放在业主的院子里，对吧？当然了，这个牌子如此之大，把人家窗子什么都全给堵住了！

然后他就去找这个业主，结果发现只有百分之三的人愿意放！虽然是“不要酒后驾驶”很重要的公益事业，这个太难看了，是吧？

然后他们就设计了做一个小小的改变。然后他们就弄了一个很小的旗帜，然后说你愿意不愿意把这东西放在你窗子上，说安全驾驶很重要。然后70%人都说OK，这么小的东西放在窗子上！

然后放到这里三天之后，他们又来了，说：“嘿，我们有一次活动就是支持安全驾驶的，反对酒后驾驶的，你要不要参加？”他说可以！70%的人又来参加。

然后完了之后，第三步，他说我们有一个大牌子，那个牌子太小了很多人看不见！我们有个大牌子（其实还是跟第一次实验一样的牌子），我们要放在这个院子里，所有人都能看到，你愿意不愿意？

结果发现70%的人都愿意！为什么？其实很简单！就是说这叫一致性，就是当你同意把一个小的旗子摆在你窗子上的时候，尤其是当你跟别人去参加了一次反对酒后驾驶的行动，你说的话成为你的标准，你不能出尔反尔，对不对？

就是成为了你是一个反对酒后驾驶的一个斗士，所以你要保持这个身份的一致性！所以你就接受了这个牌子！

所以营销也一样。

周文强老师：营销就是用你的广告去影响他，先影响一个很小的，他能很容易接受的，然后慢慢扩大影响力，慢慢扩大影响力！当他完全被你影响的时候，其实就成交了！

刘克亚老师：对。其实我给大家举个例子，就是说我们刚才分享的这个案例，我的第一次三天3万块钱的课程，2008年我是分了几步。

先看录像，看一小时的DVD录像，对不对？这是免费的！看完了之后交3000块钱，我打给你5000块钱的一套DVD。我说你看到的每一个人都花了5000块钱，没有例外！

OK，这一步是不是很简单？

周文强老师：对！

刘克亚老师：完了之后呢，DVD看完了之后可以了，再交27000！这是干嘛？这就是一致性原理，非常简单，对吧？

就是很多时候呢，我们的营销希望迈一个很大的一个步子，但是呢客户对我们的信任，以及他的渴望没有这么强烈！

周文强老师：对！

刘克亚老师：我们可以把它分成几个小步，然后事情就容易了！

周文强老师：就让他做决策的成本更低，他就会更快地做决策！

刘克亚老师：决策成本更低，然后跟他对你的信任匹配！他对你了解不多、信任有限，对吧？

但是通过小步走，但是小步走更重要的是，你比如说我让他交3000块钱，我寄一套价值5000块钱的DVD，其实重要的不在于我要收他的3000块钱，重要的是我的价值5000块钱的这套DVD非常精彩，有机会影响他，然后他就改变了。

周文强老师：对！

刘克亚老师：他的认知发生了变化。

周文强老师：其实您的DVD其实并不是为了卖他3000块，只是一个鱼饵，是为了后面的27000块，让他走进您的课堂！

刘克亚老师：对，其实你这套DVD改变了他的认知，让他看到一个更大的世界，就像你可以鼓吹一个世界很美好，但是你不给人家看，他是不会进来的，对吧？

周文强老师：有道理！那克亚老师，就是像您推荐这本《影响力》的书，您还有没有通过《影响力》的这本书，做过哪些经典的营销案例，不管是您的或者是您的学生的？我们再来深度地剖析一下营销的案例。

刘克亚老师：营销的案例其实很多，你比如说我曾经做过一个这样的案例。我第一次开博客的时候，我们卖这个1万块钱一套DVD。我刚才跟你说的呢，我三天3万块钱的DVD，录完了之后我卖了1万块钱一套！当时只有八张DVD，卖了1万块钱！这怎么卖的呢？

就是很简单！我说嘿，我有一个三天3万块钱的班，上完了之后所有人都很开心，都很兴奋！我给他们一个选择，三天上完之后可以拿走他那3万块，如果不满意、任何怀疑！

结果没有一个人拿走！所以我准备把这三天的课程最精彩的剪出几段来，然后每天一段，每天一段，连续放了大概12天！OK，然后我说：

“你们看完之后这个东西，是不是很喜欢？我准备卖这套DVD完整版，但我不知道卖多少钱。所以我觉得如果我要卖太便宜呢，这些人肯定会觉得太便宜；然后如果卖太贵，你们又觉得太贵了！你们觉得我应该卖多少钱呢？”

所以他们就在博客上讨论。有的人说应该卖3万！那既然是一样的价值，跟他们一样应该卖3万，对吧？有人说3万太贵，毕竟是DVD，说应该卖2万！很多人最后大家在上面讨论，讨论的结果是应该卖一万五！

所以我当时最后说出来卖1万块钱的时候，在不到一个小时就抢完了！一万块钱一套就抢完了！然后抢完了之后，后来剩下很多人买不到了，对吧？他们就在上面留言说：“克亚老师，能不能再卖两套？”

我说：“没有！就印一百套，没有别的！”

是吧，然后所有人都留言说：“那太遗憾了！我们没有买到，我们真的想买！”对吧，我没有抢到怎么办？

然后我就说：“这样吧！你们既然如此的想买，但我也绝对不能卖多了！”

我说我把这八张DVD全扒下来了，做了一本书！然后这本书198页，如果你们喜欢这本书，卖给你一千块钱！一千块钱内容跟花了1万块钱一模一样，只是你看不到我，对吧？但我也不是这么英俊对吧？

如果你们只是在乎信息，其实你们就花一万块钱，别人花1万块钱。所以如果你们愿意的话，你可以现在就预定，对吧？然后结果又一个小时卖了580多本！一千块钱一本，198页！这是什么道理呢？

这就是《影响力》讲到的一个对比，是不是？人家花了1万块钱买了一套DVD对吧？我花了一千块钱跟人家一样的信息，但就是看不到人嘛，对吧？但信息是一样的！

周文强老师：我想问一个问题，就是您在卖那1万块钱DVD的时候，您有想到还要卖他一本书吗？

刘克亚老师：我没有！其实也是随机的、临时！因为他们太强烈了，久久不愿离去，在上面非要买！但是我确实又不能卖！

周文强老师：您不能卖？您是为了保证那些买了1万元的人满意，是这个意思吧？

刘克亚老师：不是保证满意，因为我.....

周文强老师：您再印DVD卖不就行了吗？为什么不能卖？

刘克亚老师：不是，我只想是这样的！这里边的策划背景是这样，一呢1万块钱一张DVD是没有人卖过的。

周文强老师：那很贵！

刘克亚老师：我也不想卖很多！所以理论上来说，必须要是有限的！如果你说随便买，他就不买了！

周文强老师：那是！

刘克亚老师：所以这个是一个前提。所以我想定多少呢？就一百个！这是我最早定的！

周文强老师：我指的是虽然您定的是一百个，但是卖光了以后还有人想买，那您可以再加印。

刘克亚老师：我觉得对营销上来说，最重要的是你说到做到！

周文强老师：信誉！

刘克亚老师：如果你今天加印了，下一次你再说只有一百套，还有人相信吗？

所以营销是训练客户对你的信任，是训练客户的购买习惯！所以一个好的营销人，你说的每一句话客户都相信，但最好证明是真的！

周文强老师：明白了！我觉得这个是营销的最高境界了！我觉得您刚才这个故事是这样的，就是为什么它3万的课程然后您卖了1万块，然后卖的这么火？

因为您没有定价！您让客户参与进来：你自己觉得多少钱？当有人说3万，有人说2万，有人说15000的时候，您再定出1万！

其实不是您把他说服了，是他自己把他自己给说服了！说服的最高境界不是你说服他，是他自我说服自己！然后说服完以后，您再来一个没有

了！没有了以后再卖这个书，再卖书其实能够保证到那些花了1万元的人满意！

因为我记得您曾经跟我说过这么一句话，您收弟子班，您跟我讲过就是很多人是交了钱来了，您觉得这个人不匹配，您把钱给他不收！然后您跟我讲的是：“我要保证我的弟子的满意是，有多少人拿着钱在外面等，进不来！”

刘克亚老师：对！就是这个概念很简单。我记得给你分享了那个。超高价呢有一个很重要的逻辑，就是说进来的人有多么满意，取决于在门外拿着钱有多少人等！

周文强老师：这句话太经典了！

刘克亚老师：OK，就相当于你花了100万，对吧？然后门外有一百个人在等，只要你敢退，我马上就进来！你就不想退了！

周文强老师：对！但是我觉得这个又有一个问题，就是在中国培训界的老师，他是有多少人愿意交钱他都会收的，他想越多越好！

但是您是那种你给我交了钱，我觉得你这个人麻烦，我宁可不要！我上一次还好像听您讲过，甚至您愿意把机票费都给他让他走！那这个理念是因为？

刘克亚老师：这个理念是因为，我把营销当生活的一部分！其实营销是一种交易，生活、交友就是一种交易，交朋友一样！如果我不喜欢你，我没有必要给你浪费时间，对不对？

如果我喜欢你，大家才做生意！就是做生意就是交朋友，如果大家没有感觉，为什么为了这个钱呢？这个世界上钱太多了！

所以如果一个营销人没有能力选择收谁的钱，拒绝谁的钱，见了钱就收！他最后一定会导致就像交朋友，谁愿意请他喝咖啡他都跟谁交朋友！你觉得最后他能开心吗？对吧，所以太爱交朋友了，谁来给你做朋友都做朋友，那样不行的！

你必须得有一个标准！符合你的标准就是你的朋友。不符合你的标准没关系，大家各走各的。

周文强老师：我觉得这个就是营销思维！营销思维永远是我选你，而不是你选我！

刘克亚老师：对，你说的对！所以很多人拿的钱我不要。很多人说：“克亚老师，我就从来没有见过跟钱过不去。”我说：“不是跟钱过不去，是跟你这个项目过不去！我不愿意做。”

对吧，就是所以这个赚钱是生活的一部分。其实你不要老想我收了你钱我要付出给你！但是我愿意不愿意付出这个？我愿意付出我就干，不愿

付出就，对吧？

周文强老师：我觉得克亚老师给我讲过我最震撼的一句话是：“可能很多人是看到这个苹果就想摘，拼命摘、拼命摘！摘到最后就抱不动了！”

而克亚老师是：“我看到一颗苹果树，转一转看到那个最红的最大的把它摘下来，其它的我不摘！”

刘克亚老师：对！其实生活的艺术在于选择。一个没有选择权的人，是没有生活的！其实所有的一切，你说这个人很有个性很有特色，这个人很有品位，都是因为选择的结果。

选择他的穿衣、他的吃饭、他的衣食住行！他什么事情做，什么事情不做，这有选择的！所谓的选择，其实在这就是具体到拒绝，拒绝的艺术。

那拒绝又上升到拒绝诱惑。生活中有很多诱惑！你会发现你越成功会有越多诱惑！如果你今天有一百亿，每天有人来忽悠你，对不对？但是每个人都是诱惑，他知道他不给你诱惑，你也不愿意上当，对吧？

但是所有的这些人，如果你听完一个被诱惑，听完一个被诱惑！最后你还有生活的策略么？你就没有自我了！

其实我觉得最重要的是，我们是个商人，是个企业家，是个营销人！但最重要的，我还讲我们是个人！

周文强老师：所以我要过我的生活！

刘克亚老师：对！

周文强老师：所以克亚老师讲的最经典的一句话是：“我只需要算我有多少钱够我支撑我的生活，赚到这个钱以后，没有人可以用钱诱惑我！”

刘克亚老师：对！其实没有人可以用钱诱惑你，是一种最自由的状态。

这就说明你不需要，你已经有你最想要的生活，你想做的一切都是因为你开心你愿意，对吧？这个东西能让你兴奋，对吧？

其实我觉得，大部分人觉得钱是一个很好的诱惑。钱确实是一个东西，但这个世界上有价值的东西实在是太多了！一个人越早逃离钱的诱惑，其实他越幸福！

周文强老师：您是在多少岁就逃离了钱的诱惑？

刘克亚老师：其实我很早就过了！因为我自己有自己的目标。我跟你讲

个理论，就是我的设计。

首先我设想自己美好的生活，这个我应该在什么样的状态，比如说我应该有这种机会去创造，我应该有这个机会去郊游。去旅游我最想做的事情，对吧？

当然，你有时间的限制。在时间允许的情况下，你最想做的事情，把它罗列起来！然后你要享受这样的理想生活需要多少钱？然后用最快的速度、最好的策略把钱赚到！

然后不要相信未来有什么收入！现金，现金！所以现在有的人说他是10亿富翁，其实10亿是他值10亿！明天股票下来，他就不值了！其实我觉得10亿，还不如拿一个亿的现金在那里！也不需要。

那很多人可能说：“克亚老师你好蠢，10亿为什么不可以投资？”从投资的角度是对的，但从生活的角度一定是错的！

但如果这十个亿这一个亿这一千万，是你理想生活必须要要的，你把它投到一个地方遇到风险呢？你的理想生活就没有了！

周文强老师：对，对！

刘克亚老师：你知道吗？我认为所有的一切，要享受生活，要创造生活，最重要的是你不需要考虑钱！你爱好什么干什么，这是完全是你的爱好！

周文强老师：但是会不会也是因为您可能赚钱对您来讲太轻松了，所以您会这样子.....

刘克亚老师：不是。我认为首先有这个标准，你才会赚钱轻松！你比如说，你有了这个标准，你就会吸引不同的客户。你吸引不同客户，然后你有不同的拒绝诱惑的能力。

比如说，今天你没有选一个差的客户，明天说不定就来个好客户！但如果你今天选了这个差客户，对不对？就是跟谈恋爱也一样，对吧？

你看到这个女孩还可以，但是不是很满意，你同意跟她了！结果那个女孩本来对你感兴趣，一看你有了，是不是这个概念没有了，对吧？

你的时间是有限的！其实人生最有限的不是钱，对吧？你教财商你也知道，钱太多了！但是人生最有限的是时间！时间才是最重要的。

我觉得我们应该守护我们的时间，就像守护我们的生命！其实时间就是生命，对吧？没有时间了，也就没有生命了。

周文强老师：克亚老师还给我们带来两本自己的书，一本叫《超高价营销》，然后一本叫《赚钱就这么简单》。

这两本书您给我们简单的，也是通过营销思维在讲，能不能给我们简单讲解一下？

刘克亚老师：《赚钱就这么简单》呢，其实一个颠覆式的概念呢非常重要！就是说大部分人，赚钱就想我要更多的客户，我要更多的客户，对吧？其实客户是个假象，对吧？就是真正的秘诀在于转化，流量不重要！

我记得2008年我刚进入营销圈的时候，流量派的大师很多，这样的流量、那样的流量，对吧？当然，我就告诉他们，我觉得流量不重要，转化才重要！

假如说你花一百块钱在百度，然后到了你的网页，然后你转化3%卖一百块钱的东西，你卖了300块，你挺开心对吧？你赚了200块！但是我能够转化七个人！我可以花一百块赚700块，那这样我会不会继续投一百块赚700块，你继续投一百块赚300块呢？

不会！我会找到你，我说嘿，你投一百块赚300块对吧？我说别投了，现在你就把流量往这导，我就给你300块，你就对吧？我给你400块、给你500块怎么样？那你就天天帮我导流量了！你看我呢，靠我的策略和差价对吧？

所以转化才是最核心的！另外一个，如果我能够转化成交率稳定下来，比如说我花一块钱的广告，我就可以赚十块！只要一块钱的广告投进去，我的成交整个的机器效率流程就能够卖出十块钱！你觉得这时候我还缺流量吗？

周文强老师：不缺了！

刘克亚老师：因为我可以拿出这多余的九块钱，继续投广告，继续投广告去循环起来！所以真正启动致富的秘诀不在流量。

当然了，如果有一天你成为百度李彦宏的亲戚，李彦宏说我百度没兴趣了，百度全是你的了！当然流量对你来说很多，你也可以认为免费！

但是大部分企业走上误区要走免费流量，其实不是！买天下最贵的流量，仍然把它能够几倍的转化，这才是真正的秘诀！从此你再也不缺流量了，其实赚钱就这么简单！

给大家一个概念：成交比流量重要！先把成交搞定，流量一定会来，然后把后端搞定。不仅我第一次成交你，我还能够第二次第三次第四次卖。就是说不是一次的交易，而是一生的相伴！

如果你有了这样的一个营销哲学，其实前端非常容易！其实赚钱就这么

简单！为什么说很简单呢？就是在于把后端做好了，把成交做好了，前面都很好解决！

周文强老师：如何把这个成交做好？其实靠的还是营销，是营销让你的转化率更高嘛！

刘克亚老师：对！当然了，我们也说了，你有很多的因素。你有当然你的文案很重要，你的超级赠品对吧，你的零风险承诺，这些都很重要！

这个《赚钱就这么简单》呢，会介绍成交的十大激素，激发的激。这个激素你掌握了之后呢，你就可以巧妙的演绎变化，提高你的成交率！就是成交率才是硬道理！

周文强老师：对！

刘克亚老师：不要老盯住流量！流量不能说不重要，如果你流量获取的如此简单，比如说我在08年进入培训圈的时候，有很多流量大师，他有很多的方法产生流量，很便宜！

他说：“克亚，我知道你说的也很对！但是我的流量特别的便宜，我无所谓了！我反正这帮人来了，我就扔一个东西他们爱买不买。”但是很快呢，流量……

周文强老师：下来了？

刘克亚老师：流量价格越来越高了！然后他就搞不定了，他就找我了，说嘿，我们合作呗！所以这就是前后端合作的一个最重要的原因。

所以《赚钱就这么简单》呢告诉大家，把成交率做上去，把后端重复购买复购做上去，然后前端不是个问题！但是要解放思想，其实广告是最稳的。

只要你能够砸钱，砸一块钱变成三块钱五块钱，你永远不缺流量！不要去搞免费流量，免费流量总是有限的！

周文强老师：对，对！所以中国不是有一个非常厉害的企业家，这个做什么“背背佳”做“好记星”，现在又做小罐茶，他就掌握了一条转化率嘛！

所以他做一款产品就去央视打广告，打一下就上百亿，打一下就上百亿！所以就很厉害！

刘克亚老师：中国最早的企业家，哪一些不都是央视的叫什么？

周文强老师：标王！

刘克亚老师：标王嘛，都起来对吧？都是通过买流量！因为卖流量是一个行业，广告是个行业！有多少媒体平台都是专门经营流量的！

周文强老师：对，对！

刘克亚老师：他们肯定比我们集中要有力，对吧？我们所做的，就是想办法把流量转化好，而不是去创造流量！

周文强老师：而且创造流量还会存在一个问题，就像现在的很多培训师一样，我们要养上百人上千人的团队，这很累！然后克亚老师就很轻松！克亚老师您创业到现在，您都不用员工对吗？

刘克亚老师：我很少合作，我有合作伙伴！对！

周文强老师：但是自己不养员工？

刘克亚老师：我不养！

周文强老师：就通过一个营销，就可以抵千军万马！所以克亚老师是自由人，不需要对其他人负责！

我们的话，就要养团队。我们要对我们的团队负责，我们要承担更多的责任，就会很累很辛苦！

刘克亚老师：对，我觉得，当然开始觉得是一种使命很开心！但是这种外部的东西呢，久而久之都会成为一种负担！

周文强老师：压力，真的是压力！

刘克亚老师：成为负担，我深有体会。所以呢，我觉得外部的这些刺激，如果过一段时间，都会成为负担！我觉得生活需要做一些改变。

我回到刚才说的，其实我们人生不管多么痛苦多么纠结，其实都是我们自己的选择！

周文强老师：对！

刘克亚老师：不选择就是一种选择，对不对？

周文强老师：对！

刘克亚老师：对吧，就是别人要吃你老将，你动老将是个选择，不动老将也是选择，对吧？所以我觉得，认识到这是我们的选择，认识到我们还可以再选择！

当然，很多人说我现在上了贼船了下不来了！其实就是很简单，你如果

啥都不失去，你是没法选择了！

周文强老师：对！

刘克亚老师：但是如果你看一看自己最想要的是什么，不想要的东西可以砍掉！那你就有选择。

刘克亚老师：看一看自己最想要的是什么，不想要的东西可以砍掉，那你就有选择。其实你愿意舍去的东西越多，你的选择越多！

周文强老师：哇！~这句话好精彩！

刘克亚老师：是不是？你抱着啥也不能舍去，那你就没得选！

周文强老师：所以我觉得克亚老师最厉害的就是，他把营销做得真的是出神入化！而且他真的可以做到像他讲的一样，赚钱就是这么简单，轻松赚钱！~

然后他一个人通过一个营销文案，可能就能够把他需要的钱全赚到了，实现财富自由！他就可以去享受自己的人生！~

我听您上次跟我讲，您经常跟太太一起出国度假，到这个地方待两个月、到那个地方待三个月，享受人生！~而不是去工作。

刘克亚老师：其实这也是工作。其实我的创意在度假当中是最多的！

我最享受的过程就是做一件事情，完了之后去度假一段时间，在度假的时候又产生一个颠覆性的想法，再回来实践一把！然后再去。其实这是生活的一部分。

周文强老师：对，然后您产生了一个创意，然后去实践一把，然后钱其实就来了！~但是其实您没想过要赚钱！

刘克亚老师：没想过，其实我享受营销本身。

我们说做一件事，它可以有外部的驱动力。外部驱动力就是物质的、技能的，我要有所获得、有所成就、有所成长，我要物质上要得到什么，得到钱，这是外部的刺激！

但另外一个，我就喜欢这个，这个东西激发我的创造力，总觉得让我觉得我很棒，让我觉得我很有潜力，这是一种内在的一种我享受。

所以做一件事情，如果没有内部的刺激、内驱，你是不可能走很久的！当外驱消失的时候，你的兴趣就没有了，对吧？

所以我就觉得我做营销不是为了钱，但钱一定会有！我现在我随便写一封销售信，如果我坐在这里写一封销售信至少赚100万，很简单的事情，对吧？

但是因为我有这个能力，所以我就不愿意写了！我得有目的，是不是？有的人说，你既然写一封信就赚一百万，接着写啊？你不要睡觉！

我说不要睡觉赚钱干嘛，对不对？我赚钱就是为了想自由，想写就写，不想写就不写！所以你可以给我50万，但是我不爱写！

周文强老师：我可以不要你的钱！

刘克亚老师：所以这种自由才是真正想要的，对吧？

所以这时候，但是正是因为你拒绝了50万，然后拒绝给他写这封销售信，你的下一封销售信写得更精彩，因为你有时间去想，因为你对自己的标准有要求！

就像如果你是一个画家，画一幅画给你100万，画一幅100万！你天天画，天天画！你觉得你会有好作品吗？

周文强老师：不会！

刘克亚老师：你钱是多了，但是你的作品越来越烂了！但是你还有画画的激情吗？

周文强老师：没有了！你把画画当成工作，当成谋生的工具！

刘克亚老师：有一天经济垮台了，没有人给你100万，你还要画吗？

周文强老师：不画了！

刘克亚老师：假如说你是一个天生的世界一流的画家，这是不是一个悲哀？

周文强老师：对！

刘克亚老师：但是相反，你的策略老子就喜欢画！我要画自己心中最有感觉的东西！~没有创意，我不画！画完了之后总有人购买，但是别人买不买跟你没关系。

周文强老师：画不画跟我有关！

刘克亚老师：你就想画！这时候你就会留下最好的产品，最好的作品！

~然后别人就会卖出最高的价格！但是你是最快乐的！~

周文强老师：我觉得克亚老师，您的营销已经升级成一种哲学了~所以您也上过很多咱们的中央电视台，您提出来一个新的名词，叫自由族，对吗？

刘克亚老师：国际自由族！

周文强老师：国际自由族？

刘克亚老师：对。

周文强老师：国际自由族是一个什么样的概念？

刘克亚老师：国际自由族就是说，我可以在世界任何地方工作、度假、生活，都可以！

我现在你可以把我扔到南美，我保证在那里生活三个月没有问题，一分钱不要！我不带钱去，这很简单！

你比如说我找到一个商店，对吧。如果我不会巴西语或者是西班牙语，我可以找个会英语的。我说你这商店我看出很多可以改进的地方，就是这个客户买这的时候，你只要跟他说这个，你就可以增加销售额！

我说我现在我有三个想法，那我先给你个最简单的你试试！他一试，果然提高了销售额，对吧？比如最近我帮助一个面包店提高他们的充值，很快！只要改变一句话就行了，对吧？然后假如说你是企业老板，你是这个店的老板，给你说一句，还真行！

周文强老师：对！

刘克亚老师：然后你说另外两个是什么？我说另外两个需要分成，你觉得他会同意吗？

周文强老师：那肯定同意！

刘克亚老师：那我就有了！

周文强老师：哇！~

刘克亚老师：对吧，这个很简单对吧！其实很多人没有了知识，不能叫知识吧，就是谋略！智慧就是财富！~

周文强老师：对！

刘克亚老师：任何东西，没有智慧的因素都不是财富，对吧？

周文强老师：我只要有了这个就可以行走江湖！~

刘克亚老师：我随便，比如说我到巴西，我到阿根廷。我找了一个网站，我给他指挥一下，我说我写封销售信，你把它翻译成你这个语言，你看看能不能销售？有销售你就给我钱，分成！不是很简单嘛，对吧？

所以这个才叫是“国际自由族”！我现在到俄罗斯，我也可以生活，对吧？不是生活，我能够跟当地人一样，这才叫“国际自由族”。

就是说，我们不能像“橘生淮南则为橘，生于淮北”变成枳了！那个不行，对吧？我们要“放之四海而皆准”，任何地方我们都享受生活，对吧？

我前段时间在京都待了一个月，我就很享受！~我觉得你可以做很多很多的事情，这我觉得才是真正的享受生活！

周文强老师：“国际自由族！”您走了一百多个国家了，走了很多？

刘克亚老师：我走了40多个国家！但中国的所有的地级市，我全都去过！我曾经在我出国之前就有一个梦想，我那时候很穷，没钱。我说有一天我要回国了，我一定把中国所有地方都走一遍！

所以我用了大概六七年的时间，把中国所有地级市走了一圈，对吧？然后走了42个国家！现在我已经不是那种度假了，我要在一个地方待一个月，这种度假方法。

周文强老师：国际自由族？

刘克亚老师：对！

周文强老师：这个太厉害了！~那看来就是把营销这门课程整通了，整成你的人生了，你会了营销，你到哪都能生存，你到哪都能赚钱！~

刘克亚老师：当然了，营销是所有商业链条中最核心的一个！你跟我说说，整个的商业链条哪个地方缺少营销能动？

周文强老师：对，对！

刘克亚老师：假如说你在最核心的链条拥有一个绝活，别人没有的，当然你可以发生作用！

经济就像一个高楼大厦，你作为营销大师就是高楼大厦最核心的一颗螺丝钉！这颗螺丝钉往那一装，这个大厦就动起来；没有这颗螺丝钉，他就不能动！

周文强老师：也是因为克亚老师有这套理念，所以克亚老师不愿意走在人前。

其实有很多人，给克亚老师拿上百万上千万来做咨询顾问，他只要不喜欢，不接！也有很多人请克亚老师去讲课，不好意思，不讲！

因为可能会违背克亚老师享受人生的思维，您只会去创造！

刘克亚老师：对，其实这是相关的，享受人生和创造是相关的！我从事的是一个创造性的工作，创造需要时间。如果我整天讲课呢，那我就没时间去创造。

周文强老师：整天接顾问，也没时间了！

刘克亚老师：所以对我来说，没有创新，毋宁死！如果我今天和昨天一模一样的话，人活的价值没有，我的生活这一天可以拿掉！

周文强老师：这句话好经典！没有创新毋宁死！~

刘克亚老师：对！我不创新毋宁死，就是说我的理论就是不颠覆绝不出手！对吧，你今天已经看了我们的东西，你觉得从营销上有没有颠覆？有没有看到过类似的？

周文强老师：颠覆了所有营销！克亚老师又有一个新的非常营销的工具，克亚老师从销售信营销，然后到视频营销到直播营销，然后到今天我们讲了一个叫多米诺骨牌理论！

就每一个营销理论提出来，全是对整个世界营销的颠覆！

刘克亚老师：对，就是完全的！但我享受其中，我很享受这种创造。然后享受这种创造呢，我就能发挥最大的潜力！然后我相信这个东西起来就会有更多的人去接受！

你记住一点，是想象力和创造力在驱动这个世界！世界失去想象力不堪设想，就完了！

所以谁能够善于想象，谁就是最神奇的！还有一个，我相信再过十年，最后这个世界剩下的工作全都是创造性的工作！

周文强老师：对！

刘克亚老师：蓝领、工人这些都没有了！你知道我那天看一个录像，任正非说他现在的手机工厂，你想现在数以亿计的出货量一年，他说他的工厂是无人工厂，没有一个人！一个手机从零开始，几个小时，好了！

周文强老师： 人工智能！ ~

刘克亚老师： 对吧？ 你想想看， 如果人工智能、 机械化、 自动化变的这么广泛， 这只需要十年的时间， 所有人都是这样的！ 那么剩下的人只剩下创造力的工作， 没有创造力就没有工作了， 对吧？

所以未来只有两类人。 有创造力的人享受他的工作， 不为钱所动， 自己创造！ 另外一群人全靠吃救济！

你也别工作了， 你工作影响大家， 知道吗？ 你就吃救济就行了， 政府给你养起来， 对吧？ 因为机器创造财富就行了， 就是求求你别工作了， 你没有创造力！

周文强老师： 所以我觉得， 你看把财商研究透了以后， 你就不缺钱了， 你可以做什么都可以， 然后什么都是财商！ 把营销研究透了， 什么都是营销！ 研究到最后， 其实都变成思想家了！

所以我觉得， 真的是克亚老师真的让我很震撼！ 而且他真的是我见到的把营销真的玩成艺术了！ 我觉得您今天已经不是营销大师了， 应该说是艺术家、 思想家！ ~

刘克亚老师： 我是这么认为的， 艺术家和科学家最大的区别： 科学家讲究逻辑， 艺术家讲究感觉！

所以什么叫艺术家？艺术家都有自己的风格！

就像下棋一样，比如说一个人下棋稳打稳扎，另外一个人大刀阔斧，这是两种风格！没有好坏，但是这是两种人生！~

周文强老师：对！

刘克亚老师：做营销也一样。所以我觉得，凡是上升到艺术的时候，都有个人的风格！养成自己的风格！~

同样是画一个马，徐悲鸿和别人画马不一样，对吧？所以这就是他的风格！所以我觉得呢，我们想要的，不是多少钱，是赚钱的独特的风格！

周文强老师：这个所谓的一个人有一个独特的风格，我觉得就像我经常讲的就是，这个人他形成了一套属于自己的思维体系，他形成他自己的思想！

所以他做事才会有痕迹，才会有自己的风格！而很多人为什么成为这个社会上慵慵碌碌的人、平凡人？因为他没有形成一套自己的思维体系！

就像您一样，您已经把营销建成了一座大厦，而您看的所有的书，学的所有的东西，都在填充你这个大厦！

就像我学财商一样，财商是我的框架，所有我学的所有的一切，见的所有的人，都在填充我财商的这套理论！

所以当一个人通过学习一个点，然后慢慢地形成面，形成立体性思维的时候，那就无所不用其极，就出神入化了，就真的成为艺术家、思想家了！~

我觉得在克亚老师身上能够看到！

刘克亚老师：其实就像武术一样！你比如说，有的人用刀，有的人用枪，有的人用棍！真的你看金庸的武侠小说，真正的最高的时候无所谓，不用那个，树叶都可以做刀！

周文强老师：最后就飞叶成箭了！

刘克亚老师：我吹吹笛子，他就倒了，受不了了，对吧？实际上随时到处都是工具，就打通了！

我认为99%的人看不到世界的真相！就是说，学了营销进入去了三年、五年、十年，其实真正没有触摸到营销的根本！比如说我们刚才谈的这些理念，没有！就是因为他没有思考！

我认为造物主给我们最神奇的器官就是大脑。

周文强老师：对！~

刘克亚老师：大脑是用来思考的，不是用来记忆的。如果一个人的一生，脑袋里全是记忆别人创造的东西，我觉得是一种悲哀！

我认为大脑的最神奇的功能是让它创造，装到别人的大脑里去，对吧？所以我觉得我们应该成为一个创造者，如果你要创造，你就必须形成自己的思想体系！

所以我觉得读书，你们做666书友会，我觉得是一个非常神奇的非常伟大的事业！~希望更多的人能够看到读书的威力，读书改变命运的这种潜力！更重要的把读书，我认为把读书当作一种习惯，其实会读书的人永远不无聊！~

周文强老师：对，对！~

刘克亚老师：你可以给我一本好书，六个小时、一杯咖啡！一本好书，六个小时，我动都不动！~

周文强老师：是，我也是！~

刘克亚老师：我就知道，有时候为了这个，我的脖子都伤了，六个小时

不动，你知道吧？

周文强老师：其实我也是一个很爱读书的人！~也是因为读书，所以才创立666书友会，想唤醒更多国人爱读书！

而且上一次我们跟克亚老师碰的时候，克亚老师给我讲到了一个读书的三个境界，怎么读书，怎么选书。

因为我觉得上一次听到克亚老师讲到读书的三重境界，让我瞬间有一种醍醐灌顶的感觉！我就发现，我也是这样循序渐进的，就像您讲的一样！

我记得您老师给您那本书讲的那句话很重要，就刚开始可能学营销要学一些术，学一些工具，但是到最后就把所有东西全忘掉，无招胜有招！  
~

就像一个武林高手练武功一样，刚开始老师教你方法，教你技巧，道法术器嘛。从器开始练，从器到术、到法，到最后就是，道，道是什么？大道至简，什么都没有了！

那克亚老师，您能不能就是针对我们666书友会平台的这些爱读书的朋友们，给大家分析一下您认为的读书的三大境界，我们应该怎么做？

刘克亚老师：我觉得读书确实有一个方法论的问题。书是有非常深奥的东西、非常多的想法。

我看到很多人读书，我觉得很悲哀，他不会读！他们说我一定要在一小时读完这本书！我说为什么要设定一小时目的？如果里边很精彩呢？如果里面很深奥，对吧？

所以我觉得读书，如果你享受这本书，你就不要设定一个时间，说我一定要一小时！这就跟你约会碰到一个漂亮女孩，特别的漂亮，你就想跟她在一起聊。然后你说我只有20分钟，对不起！你会不会说？你不会说，对吧！

所以这个过程就是，人生就是为了享受！当你享受这本书的时候，你就慢慢去读，慢慢去品，好吧？只要有共鸣！~

我觉得读书有三个不同的境界。第一个境界，明白它在说什么，OK。它说的东西其实语言是很贫乏的，语言表达出来的东西全是错的！所以你必须能够读出它真正表达的！

写书的人是把自己的体验和感悟变成语言传达给你，然后呢你再会回到那个体验。所以你再回复到他的体验是什么？这是一个过程。为什么很多人读书都读错了，就不知道他在说什么对吧？

所以我认为，第一个境界是读懂他真正在说什么。这就是为什么有些人

读书，觉得这个跟那个是矛盾的，对吧？实际上他没读懂真正的意义！

所以书第一个要读懂它！这个是不可以快速的阅读就能明白的，OK。我觉得这个需要感悟！我当然说的是值得去读的书。

周文强老师：对，对！~

刘克亚老师：99%的书可能不值得这么读！

周文强老师：对，对！~

刘克亚老师：我认为筛选出垃圾，筛选出这些不值得一读的书，也是一个很重要的工作。但我们每人都有，你看我的藏书这么多，很多书真的不值得一读！也许我这辈子不会再读它了。

但有些书，我会每年读一次，每个月读一次都有可能！所以我觉得，第一个境界，读懂它真正想说的是什么！因为如果你读错了，悟错了，你去实践呢，一定是错的！

周文强老师：对！

刘克亚老师：所以这第一点。第二点，就是要有系统！

每本书都是系统性。所以作者在安排先说什么后说什么，然后什么要说，什么要去掉。因为作者写一本书，可能他心中得有十本书，对吧？所以他要做取舍！

所以你要能看出他是一个系统。他很多时候通过说的地方，来让你看到他没说的地方！所以这一块，你一定要能够看到，书中他没说的东西是什么？然后从系统上去理解它！

第三个境界呢，我认为所有的读书人，都应该带着自己的世界观、价值观和自己的理论体系去读它！这样你从他的书中，他可能书中讲一百个想法，但你其中有一个想法可以为己所用！

就像我们吃的营养的东西，为什么呢？是为了丰富我们自己的身体！所以我们有一套自己的人生观、价值观、世界观和理论体系的时候，我们读别人就能够成长我们自己！所以当你没有这套思维体系的时候，你读所有的一切都很精彩！

你有没有看到，就是在我们人生比较低级的阶段，就是我们读一本书读得很兴奋，什么玩意都好，但是没有几个能够成为我们吸收的！没有去做，没有改变我们的思维，没有融入我们自己的思维体系。

所以最终呢，我认为读别人的书是为了达到自己心中的书！借鉴别人的人生，是为了丰富我们自己的人生！从别人的书中看到自己，我觉得这才是真正的读书的最高境界！~

周文强老师：我觉得克亚老师今天给我们的分享真的让我特别受益！周老师读书也是这样，就是可能很多人都问我，老师你为什么能够读那么快？老师你为什么能够记得书中内容？

其实我从来没有刻意的去记住哪本书的内容，是因为我看完这本书以后，这本书我用了，我把它变成了我的了，然后我就很清晰的把它讲出来了！其实并不是，我从来没有刻意记！

而且就像克亚老师讲的一样，并不是每一本书都值得我们读的。可能一本我没有感觉的书，我快速的会浏览一遍。我快速浏览一遍，我是为了去找到下一本！

但是有些书我可能读得很快，但是有些书我可能会看一个月！我要反复看，看N多遍！就像《穷爸爸富爸爸》我看了八遍！《秘密》我也是看了七八遍！《灵魂的出生前计划》我看了整整一个月，因为它第一是繁体字，第二他有很多内容需要我们去跟作者去共频！~

刚才克亚老师还讲了一个非常重要的点，一本书对一个作者来讲可能是他一辈子的智慧的结晶，你要去跟他碰撞！我甚至有时候读书会读到一个什么样的境界？

我感觉到这个作者在跟我对话，我甚至感觉到他就坐在我面前一样的感觉！我能够把他的思想一转身全部吸收变成我的！然后而且刚才克亚老

师讲到这一点，我也非常赞同！~

就是我读书并不是说是进入了别人的世界，而是用他们的智慧进入了我的世界，来让我的这套思维体系更加的完善，每一本书就像一个给我的世界在添砖加瓦！~

刘克亚老师：是这个样！~

周文强老师：然后慢慢我这个体系越来越丰富了，然后就可能真的就是产生共鸣了！我也经常会出现这种情况，就是读一本书就进去了，进去以后我根本不知道外面是什么，只剩下了我跟书，然后一坐就是四个小时、五个小时！~

刘克亚老师：这就是很享受！~有人说我给你100万，把你这段经验从你的心里抹去，你还不乐意！~

周文强老师：对！~

刘克亚老师：所以这就是我说的非物质的非金钱的体验！这些东西比什么都快乐！~

周文强老师：对！

刘克亚老师：如果别人说，这段时间你不要再读书了，去演讲，给你100万！其实没有任何收获，100万你花不了，对你没有任何成绩！

但是这几个小时淋漓尽致的全身心的这种愉悦，是最重要的！~

周文强老师：我觉得确实是这样！读书真的是能够改变命运，我觉得我特别特别喜欢读书，而且读书能够让我们学到很多东西！其实我们很多东西，都是通过书学的！

刘克亚老师：对！还有一个东西我想强调，像这本书《超高价营销》是一个，当然比《赚钱就这么简单》要复杂的多。

为什么刚开始学营销的人我都不推荐这本书？这本书非常非常的抽象，在哲学、心理学、人性学这个层面上！所以《赚钱就这么简单》可以说是讲个策略，而《超高价营销》讲的是一种哲学和人性！

所以我写的时候很吃力，非常非常吃力！我想说的东西非常非常的多，最终我需要做出一种取舍！

周文强老师：对！

刘克亚老师：因为我如果要把我想说的全写出来，大家都看不懂，所以我要追求大家看得懂！

但实际上，最精彩的想法不在这本书上，最精彩的想法是在书外！~所以但是你要不读完这本书，你永远不知道我最精彩的想法！~

周文强老师：对！~

刘克亚老师：所以这就说到读书的最重要的一个秘密，就是作者花了这么长时间写这本书，其实他最想说的想法是无以言表，不在这本书里！

周文强老师：对，对！~

刘克亚老师：所以作为读者，你一定要把它读出来！如果你没有读出来他想说而没有说的真正的秘密，那这本书你没有读懂！

周文强老师：这叫做最高的东西只可意会不可言传，真的是这样！而你要从言传的部分，去推测到他意会的部分，神传！

刘克亚老师：对！我记得爱因斯坦曾经说过，爱因斯坦讲了一次演讲，所有人都鼓掌。爱因斯坦当然非常聪明，对吧？

所有人说爱因斯坦太神奇了，他说我刚才所说的一切都是错误的！他说我真正想说的秘密真相我说不出来，你们自己悟吧。我说的一切只是一个描述，不是真相！但是这个描述我希望能够带你们走向真相！但是能

不能，我不知道。

所以语言真的是非常蹩脚的一个工具表达思想。所以我认为，我们能够透过这个语言然后激发你的思维，其实你和作者的同步，和他的共鸣是在这种人性、在心灵层面上的共鸣，而不是在语言层面，对吧？所以这就是让他写到精彩之后，你觉得是这样，你身体里会有反应！

周文强老师：对！是的！~

刘克亚老师：虽然你无法描述，所以我觉得读书读到这个境界，你会觉得很享受！~

周文强老师：对！因为作者表达的意思就像刚才您讲的一样，可能您是一个作者，您在写书的时候会产生这样的情况！我也是一个作者，我写书的时候也会产生这种情况，其他人也会产生这种情况！

所以就是看别人的书，不要听别人表面说了什么，要看他背后想说什么！

刘克亚老师：是！

周文强老师：因为他背后想说那部分，他可能表达不出来，只可意会不能言传。从形传到言传再往上走就是神传，其实最高的是神传！

如果读书能够读到作者的思想，就像我给大家解读的很多书，不管是《思考致富》，然后包括李嘉诚先生和马云先生的很多书籍，其实我们可以通过这个书描写背后，能够把他的思想抓取出来，形成自己的思想，那就很厉害了，会形成一套属于自己的体系！太棒了！~

那克亚老师，您能不能最后再给咱们今天这个访谈做一个总结？就是给我们营销人一个建议，营销的几个重点或者核心，我们做一个梳理。

刘克亚老师：我觉得我就把我师傅的这句话送给你：其实世界上根本没有营销，只有人性！永远关注人性，对人性充满好奇，然后有一种创新的欲望，有一种颠覆的内驱力，其实世界就会很精彩！~

作为营销人，我觉得更重要的是我们要享受生活！如果我们不享受生活，我们无法创造生活。所以我觉得，享受生活是一切创造的根本！~

首先让自己成为一个快乐的人、幸福的人，一个好奇的人，自然我们就能够创造奇迹！~

周文强老师：哇！太精彩了！~这个我的太太杨老师是您的忠实粉丝，她也是在我们集团负责做营销的。她几乎把您网上所有的东西，不管是视频的、文字的全去研究一遍！

然后她也是一样，就是如果她今天做的这件事，她第一次做她很兴奋。如果让她第二次再重复做，她很痛苦！因为她创新是她的源泉，她喜欢创新，她不喜欢复制她过去的自己！

所以我觉得，您刚才讲的这个点特别好！而且她也是通过一本书走上了营销之路，叫《人性的弱点》！她的师傅跟她讲就是你把这本书研究透了，你就懂得什么是营销了！~

所以她做销售很厉害，就是因为把人性给研究透了！所以很多人在没有见她第一面就可以给她付一百万、两百万，成为她的客户！

其实，营销就是人性！~

刘克亚老师：其实所有的学科都是人性一类，为什么呢？

人生我们选择不同的路，你做财商、我做营销、有的人做运营，其实最终我们做的跟人有关，都是人！其实就像爬山一样，也许你从北坡往上爬，我从南坡、他从西坡！

但是我们爬得越高，我们看到的风景越一样，同意吗？当我们爬到顶点的时候，这就是所有的东西都是通的，对吧？

所以你和别人看到的世界不一样，不是别的，是因为你的高度不够高！有的人说太悲观，是因为你没有到这个高度。当你看到顶上无限美好的风光的时候，你自然就充满信心了，对吧？

所以我觉得，人性是相通的，人性是共同的，人性也是让人充满想象、充满激情的一个领域！

因为我觉得这很正常，因为我觉得我们如果有一个人离开这个世界，不管他是创业家、企业家，想赚钱成为亿万富翁、十亿、百亿，但是我认为最后当他在等待死亡来临的那一刻，他希望了解的是自己！

我希望我了解我自己，我知道我喜欢什么，我知道我想要什么，我希望我更能坚持我想要的是什么，对吧？只有这样，你才开心！

周文强老师：我觉得这个最后给大家的忠告，我觉得特别重要！其实每一个人最关键的，来到这个世界上就是找到自己！

刘克亚老师：对！

周文强老师：当你找到自己热爱的事，你是为热爱的事在去做的时候，你不认为那是工作，你认为那就是你的生活！

而且当你做你热爱事的时候，其实那件事可能就是你的天命，是你的使

命，是你的轨道！那个时候，整个宇宙都在帮你来去成就这件事，整个所有社会的资源都在成就你！

所以钱是自然而然的事！

刘克亚老师：对！

周文强老师：为了钱工作反而得不到钱，而且很辛苦很累！

刘克亚老师：对！我认为，很多人对金钱没有逃脱掉一个现实，认为金钱非常的贫乏，你赚了我就赚不到！其实大家都赚钱越赚越多，对吧？

周文强老师：对，对！

刘克亚老师：所以我认为呢，你可能教财商也给大家一个这样的理念，其实钱是无限的，几乎是无限的！其实共同创造，才会出现各种各样的财富！

周文强老师：您的人生信念是“轻松人生，潇洒赚钱”？

刘克亚老师：轻松赚钱，潇洒生活！

周文强老师：轻松赚钱，潇洒生活！~

刘克亚老师：潇洒生活是最重要的！如果我不管你怎么赚钱，你不能潇洒生活，都无意义了 对吧？

假如说，你每天花23个小时，你成为世界首富，你觉得有意义吗？没有意义！有什么意义呢？你只剩一个小时来睡觉都不够，是不是？

所以我觉得关键是你的享受，就是说属于你的世界。假如说你对自己的人生做一个安排，首先把属于你的这段时间安排好，这一段是让自己开心的事情！

很多人觉得这个好像挺自私的，你怎么老先照顾自己？但问题是，你自己不开心你能让别人开心吗？对吧。你在飞机上万一遇到紧急情况的时候，先把自己的氧气罩戴好再给小孩戴，为什么呢？你自己都没戴好，那小孩的也戴不好！说不定全完蛋了，对吧？

实际上，让自己开心，你就能够让别人开心！所以这个过程很重要。

营销是一个非常神奇的行业，当然很多企业、很多行业都挺好的！但是营销我觉得一跟人性打交道，另外很轻松！我可以写文案，我在任何地方！

我的老师就说，他说只要给我一个笔记本、一支笔，我就可以写钱，我

就可以比印钱还快！对不对吗？这个很重要，对吧。

所以说，他说营销是最自由的，我在任何地方我写文案哪里不能，对吧？在他那年代，还没有互联网，还没有移动互联网，但现在很发达，对吧？

所以我觉得，现在营销能够给人自由！就是人与人之间的沟通、交互非常非常简单！所以完全靠思想，最终营销呢给你带来非常好的生活方式，大家很开心！

我认为最有意义的人生，就是一个不断创造的人生！一个人只要他能够有机会在自己最擅长的领域不断的创造，他一定是一个开心的人！~

周文强老师：对，太棒了！~我们今天感谢我们的克亚老师给我们两三个小时的分享，非常非常精彩！~

我们希望有机会下一次再请到我们的克亚老师来到我们的666书友会，给大家推荐更多的好书！希望大家一定要把克亚老师推荐的书籍买回家，而且认真看！一定要认真看三遍四遍五遍以上！

其实每一个企业都需要营销，大到一个国家，小到一个人。然后企业不管你做什么行业都需要营销！

我们最后感恩我们的克亚老师，感谢！~感谢！~

刘克亚老师：好，谢谢！谢谢！~

周文强老师：再见！~

—END—