目 录

第一部分 1

麻烦别人是一种拉近关系的方式 1

大众认为的正确不会让你活得很好 1

和危险体质的人保持距离 3

免费垃圾桶很廉价 3

想守住财就要尊重天道 4

健康的关系是保持适当的距离 4

会造梦的人就能谈好恋爱和赚到钱 4

安逸会毁掉一个人 6

不好意思谈钱的人不适合做生意 7

不甘心是一种情绪内耗 7

一个人的价值不是由自己决定的 8

不是只有婚姻才需要门当户对 9

“不舍得”和“念旧”是改变命运的最大牵绊之一 9

阻碍发财致富两大绊脚石 11

和弱势思维的人产生关系容易变得不幸 11

保护好自己的能量 12

为人处世和赚钱需要适当的情绪和偏激 13

打蚊子的启发 15

贵人是锦上添花，不是雪中送炭 16

想让别人帮你，就要把对方变成“利益共同体” 16

无法及时止损的代价 17

纠结是阻碍财运的绊脚石 17

当感情中有这些状态的时候，就要及时止损了 18

纠结和算计的心态反而得不到好的结果 18

健康的关系不是单方面索取 21
别人知道你的秘密越少，你就越安全 21
警惕赞美 22
保护自己的能量 22
做人姿态不能太平 23
多做自己不喜欢的事 24
经历是最好的老师 24
向上社交不是势力 24
跟弱的产生关系，吃亏倒霉是必然 25
没有那么多所谓的真爱 26
感情能走多远不是感情深浅决定的 26
为什么有的人炫富会倒霉 27
老好人永远不会明白的道理 28
不回复就是拒绝 28
敢于说“不” 29
关系破裂的原因 29
适当的距离产生美 30
把话说好是营销自己最低成本的方式 30
小动物的爱更纯粹 31
接受弱者的好，代价很大 31
免费的不会被珍惜 31
立规则是保护双方的利益 32
多做让自己值钱的事 33
自我感动很廉价 33
直接最高效 34
想要价值不缩水，不要对人太好 34
高估人性会受伤 35
暴露需求感，容易让人趁机而入 36

越成长，抱怨越少 36
运气差的时候不做大的决定 36
蠢人和聪明人 37
把焦点放在“钱”上，往往赚不到钱 37
不是人人都适合吃素 39
如果你现在过的不够好，试着改变以往的固有思维 39
越喜欢，越要保持距离 40
多疑和喜欢蹭的人，大多财运不好 40
不是别人变坏了，是你不懂人性 41
想做讨人喜欢的人，意味着要委屈自己 41
越解释，气场越弱 42
与危险体质划清界限 43
总觉得别人被割韭菜都是贫穷体质 43
不对自己狠，生活就会对你狠 44
学再多，不会卖也没用 44
没有真正的感同身受 45
信息转化也是一种能力 46
为什么越是命苦的人，越容易倒霉 46
厉害的人为什么不愿和穷人打交道 48
越用力过猛，越得不到 48
为什么总是过不好 50
别因为一次感情失败否定自己 50
博出位需要差异化和多维打击 50
让弱势进入到自己的环境内，相当于隐形炸弹 51
很爱学习，为什么赚不到钱 52
真诚是最低成本的社交技巧 53
标签就是你的身份，没有标签很难被人记住 54
情绪价值的代价 54

被没有购买力的人认可，毫无意义 55
要让人觉得你高级 56

第二部分 57
人情要建立在规则之上 59
成长 59
切割是一种自我保护 59
发脾气的奥秘 60
短期的刺激基本上没营养 61
不要等万事俱备，先做了再说 61
自我暗示的力量 63
越长大越要做减法 63
帮弱势人群成本和代价太大 64
摆清自己的位置 64
人和人的区别 65
如何建立和维护高质量关系 66
远离弱者有的时候是一种避凶 66
对“贵人”的误解 67
不会花钱的人财运不会太好 67
矛盾是命运在提醒你 68
物以稀为贵 69
早点清醒 70
没钱只是一种结果 70
能够赚到大钱的都是敢于做取舍的人 70
免费索取的思维在成年人的世界里是行不通的 72
顺应他人的人性，你才会越来越好 73
跟底层打交道的潜在危险性 73
成为被人需要的人 74

利益是关系的纽带 74
如何变得自信 75
弱的时候不要对他人有太多期待 76
将爱好和擅长商业化 76
成年人想赚钱，早点摆脱考试思维 77
“不舍”会阻碍你前进 77
一个人的品性即命运 78
一清就贫了 79
成年人要适当现实 80
对一个人越好，越容易换来背叛 81
别让道德绑架自己 81
想成长就要对抗人性 82
越喜欢越要保持距离 83
搞不懂自己，自然也就过不好人生 83
增强自己的保护系统 84
真正的高情商 84
对糖衣炮弹保持清醒 85
如何解决不自信的根源问题 85
价值要给对的人 86
婚姻的本质 87
别人对你的态度取决于你的实力 87
底层人为什么翻身很难 88
有个性总比没个性好 88
你改变不了任何人 89
改变命运就是对抗人性 90
成熟 91
穷山恶水刁民多 91
用玄学思维建立自信 92

男人对你的态度取决于你自身的价值 93
不怕有个性，就怕没个性 93
改变命的两个“变” 94
爱情也是有时间窗口的 95
别被关系束缚 95
对弱势只能施小恩 96
过高要求自己，容易被道德绑架 98
谦虚需要分场合和情况 98
从人性的角度看问题 98
喜欢的本质 9 9
位置决定价值，思维决定穷富 100
强者的身上都有兽性 101
太完美的人不简单 103
欲望即动力 105
痛苦源自于执念和无法和解 106
真话要说给对的人 106
别问“忙吗”“在吗” 106
越落后的地方年轻人越少 107
聪明人和蠢人 108
得势和失势 108
你越弱，别人对你越苛刻 108
让弱势思维的人翻身是具有潜在危险性的 109
运气会决定你的判断和选择 109
太清高影响财运 110
被弱势思维的人认可不是好事 110
悟透命理，人也就做明白了 111
先卖出去再说 112
没那么多三观一致 113

学会爱自己 113
同情心太强不是好事 114
别人的毛病很多都是你惯的 114
你犯的大多数错误都是因为顺应了自己的人性 115
拥有配得感是得到一切的基础 115
女孩子的青春是不值钱的 116
帮人的艺术 116
沟通的本质 117
考证不如学赚钱 117
选择与被选择 118
弱才喜欢抱团 118
取舍 119
本性难移 119
做礼物，别做废物 120
想赚钱和想有钱是两回事 120
气场不够，就少说话 122
远离背禄体质 123
男女阴阳身份别搞反了 123
环境越差，坏人越多 124
免费的最廉价 124
高质量的关系 125
姿态不对，很难被人尊重 125
命运结构是一种体质 126
最有效的拒绝 126
让人觉得你厉害比对他好重要 126
在价值之上谈道德 127
利用好朋友圈的价值 127

第三部分 129
感情和婚姻是两回事 131
难得糊涂会让你活的更游刃有余 131
跟谁在一起决定了你的身价 132
不被他人影响自己的情绪 133
无互换无互补就是消耗 133
量力而为 134
不被情绪利用 134
脾气太好不是什么好事情 134
受气体质 135
吸引力法则 135
太友好和太冷漠都不合适 136
你不了解的人性 137
向上社交 138
前期野蛮，后期友善 139
做好人的代价很大 140
一个可以把姿态放得很低的人，你要警惕 140
与人沟通要有“关键词” 141
真正的合适 141
不做费力不讨好的事 142
执着，说明你见得太少 142
隐性价值更受欢迎 142
把自己当情人，别当老婆 143
好的关系是相互旺 143
短视的危害性 144
命理咨询对弱势思维的人没意义 144
谈人品没意义 145
说话的艺术 145

别说废话，要说值钱的话.....146
用人性混江湖.....146
没有智慧的帮人不如不帮.....146
过度追求精神需求，容易病.....147
赚钱要摸透人性.....148
当你不行的时候不需要太在意“自我”.....148
向上社交和向下兼容的尺度.....149
非黑即白，非对即错是巨婴思维.....149
低迷时看演技，高潮时看品性.....150
真正的对你好.....150
过分敏感会让你失去很多机会.....150
好与不好都是自己的事.....151
改变命运的四个突破.....152
别人怎么对你，都是你自己决定的.....153
高手的不吃亏和不付出不是吝啬.....153
别陷入自己很“特别”的幻觉中.....154
渣男渣女让人着迷的本质原因.....155
当你价值低的时候，你对别人的好可能是种负担.....156
“冷”和“独”需要资本.....156
你越在乎什么，你就越会为什么苦恼.....157
给自己留点神秘感，你和别人的关系更长久.....157
行为背后是思维模式和认知层次.....157
改命也需要内外结合.....158
强者思维和弱者思维的区别.....158
暧昧让人上头.....159
适当自我，人更容易自信.....159
建立自信，就要学会装×.....160
过早拥有与过早满足别人的需求都不好.....160

冷漠不是不想帮，而是帮不了 161
强者思维的人都是没有情绪的 161
一个人每天很快乐，可能他的能力不会太强 162
不该有的，别强求 164
被 PUA 体质 164

第四部分 165
越弱越容易敏感 167
你以为的势力，是别人不断成长的重要因素 167
别把自己当人，你就能甩开大部分人 168
多和能让你心情好的人互动 169
爱抬杠是一种贫穷体质 169
什么是真正的高情商 170
很多人对于学习这件事的误解 172
强者不轻易帮人，不是冷漠 173
真情是留不住人的 174
比你弱的人夸你，要警惕 174
如何让别人尊重自己？ 175
贵人体质不是偶然 175
认可的最真诚体现是付出 176
过于听话是一种弱 176
生活才是最好的老师 177
运气不好就要“变” 177
不要因为别人的离开和背叛而失望难过 178
向上社交的心态 178
到底是什么决定了你的命运 180
找准你和外界的契合度，成功的概率会翻倍 182
别人冷漠和拒绝背后的真相 183

人不能太“真”……184
道德感太重的人，很难生存的好……185
沟通的开场决定了别人回应你的态度……186
用谈恋爱的标准去找结婚对象是个雷点……187
想成熟，从放弃做好人开始……188
越现实越容易过好……188
学会接受别人的离开……189
人一主动，就容易变弱……189
没目的更容易做好……190
钱是人生的保护系统……191
高认知的人都懂得保护自己身边的优质关系……192
“专一”的人更容易做成事……193
太过追求精神需求不利于求名利……195
穷人为什么很难改变命运？……197
要有让人讨厌的勇气……198
做聪明的好人，不做愚蠢的好人……200
社交当中“积分”的重要性……202
靠近或者帮助固执的人，代价太大……203
你看到的“真相”可能并不是真相……203
假好学不如不学……204
女孩子想要高级，一定要有身份感……205
放下道德情节，尊重他人命运……206
高质量社交的真伪辨别……207
可怜之人必有可恨之处……208
商业的本质就是满足人性中的“俗”……209
用对了“印”就能增加高级感……211
没有价值交换，就无法真正促进关系……212
不是别人现实，而是自己的价值留不住人……212

消费观暴露了财运的好坏.....214
太好说话，没办法维护自己的利益.....214
道德感太重的人注定会穷.....215

第一部分

麻烦别人是一种拉近关系的方式

在感情当中，我们总说，女孩子要适当的麻烦男生，让他帮你做一点事情，这样才能让他有存在感，激发他的保护欲，哪怕有的时候，你真的不需要他的帮忙，也要故意制造一些机会。

这种方式同样适用于人际关系当中，很多人特别害怕麻烦别人，不是怕被别人拒绝，就是怕欠人情，其实麻烦别人换一种角度去看，是在变相给别人释放价值的机会，但是你的方式、态度、技巧要掌握好，不要让别人觉得好像是理所应当，也不要丢给别人一个很棘手的“忙”去让人家帮，一定是在对方力所能及的范围内的。

有些人不麻烦别人，是不想被麻烦，因为他知道麻烦别人，意味着要欠人情，所以麻烦人只要定位好自己的位置和平衡好自己和别人的关系，用一定的方式麻烦别人，是一种推进关系的方式，前提是自己要知道如何回馈别人，不要让人觉得帮你好像是应该的，把别人当免费工具，那你的“麻烦别人”就不是推进关系，而是毁掉关系。

大众认为的正确不会让你活得很好

越是道德观念重的人，现实中往往越是过的没那么好，因为道德和人性它本来就是两套规则，一个人道德观念过重，那么他的生存能力就不会很强，因为它是不符合人性的，或者是说它会限制一个人变好和成长。

我们从现实这个角度来看，当一个人的出身环境很差，生存环境很差，那他就不能按照大众眼里的那种所谓“好”去活，去做人，做事，一旦他那么去做了，他是很难出头的，因为大众本身认为对的那套理论，本身就是不符合“道”的，你以为得到了一些人的认可，让他们觉得你善良，觉得你大度，实际上你是离“道”越来越远的，你是没办法过好的。

反而我们看那种，往往大众认为他这个人不是太好，他是不符合道德的，或

者是认为他那个价值观不对的，却可以越活越好，因为普通大众认为对的，往往它是一种弱势文化，实际上我们想要过好，应该学的是一种强势文化。

人成长就要历劫，人不是靠教出来的，有的人悟性高，他通过观察别人，他自己也能开悟，悟性没那么高的，大多数都是经历了很多事，经历了很多挫折，很多苦难，吃了很多亏，才开悟，心智才得以成长。

当一个普通人，在自己出身不行，什么都没有的情况下，你想改变命运，那你就必须把自己原有的那套东西打碎丢掉，也就是改头换面脱胎换骨，因为在一个劣势的环境里，很多东西特别的局限，特别的非黑即白，非错即对，如果你要按照大众觉得对的去做，觉得在那个环境里大家都这样，你也那样，那你就永远跳不出那个环境，翻不了身。

因为那环境不行，那里的人就不行，就像说有钱人为什么能赚到钱，因为有钱人能够看到普通人看不到的东西，很多普通人觉得不能做的，恰恰是有钱人做了，他们才赚到了钱。

你用当下的条件，去解决当下的问题，是解决不了的，你必须得站在一个更高的角度和思维去看才行，比如说，当你处于一个比较劣势的环境中时，把一个本科生放到一个零售店里去当店长，这个时候他和那个环境就会有很多冲突和矛盾的点，他的思维认知一定是高于那个环境里的大部分人的，他光有思维和高认知是不行的，因为现实中他接触的人全是属于那个环境，那个层次的人，他的想法和做事方式，就会跟他们产生冲突和矛盾，但他又一下脱离不了这个环境，他就很容易被孤立。

那在他做事的这个过程中，就需要柔性一点，一开始的时候你察觉出来了一些问题，或者是察觉出那个环境中的很多东西是不对的，但不能完全否定他们，而是一点点把自己的东西渗透到里边，逐步改善的，就相当于说你的某些行为上要让他们觉得你是和他们同流合污的，但脑子要特别清醒，必须是通过一些细微的过程，逐步去打碎一些东西，逐步建立属于自己的东西，等到一个合适的机会，突然冲出来，跳出那个环境，才能跨越阶层。

和危险体质的人保持距离

面对身处底层的人，给予基本的尊重，但不能太过于客气，过于客气很可能会导致对方没有分寸和边界感，由于不同的人，成长背景、教育背景、生活背景的不同，在对于人事物的理解上，有着天壤之别，思维认知的不同，导致每个阶层的人在同一个时刻，同一个场景中能够看到，且看重的东西是不一样的，所做出的反应也完全不同。

阶层越靠下的，在面对利益的时候，人性越容易失控，一个是生活所需，另一个是生存环境所造成的认知，以及先天的劣根性，并不是所有人都能看得那么长远，越是弱势，往往只能看到眼前和当下。

如果你没有在第一时间满足他们的需求，他们立马会露出丑陋的嘴脸，用一些很低级的方式去报复你，比如某些行业的人，因为你没有从他那里成交，他会把你的电话挂出去，或者用其他的方式骚扰你，比如你不小心遇人不淑，想要分手，他不会从自身去反省别人为什么离开他，而是会因为被你拒绝了，选择报复你，骚扰你。

所以，越是和阶层靠下的人打交道，潜在危险性越高，因为在思维认知上没有弹性空间的人，普遍非常极端，往往做事越容易没有底线，一旦沾上了，就是惹到了大麻烦。

免费垃圾桶很廉价

弱势思维的人免费向你倾诉，只是想发泄自己的情绪，和得到理解和认可，并不是真的想变好，而这个时候一旦你选择听了，你就相当于做了一次免费垃圾桶，你不仅听了，还给了建议，你可能就是在多此一举，事后他可能会怨你，因为你没有安分守己做好一个垃圾桶的职责。

想守住财就要尊重天道

人在赚了偏财以后，是一定不能去庆祝的，更不能去奖励自己，这是很多不懂玄学的人都会犯的一个错误，比如说自己赚了一笔钱，投资也好，赢的也好，这种钱，其实是类似不劳而获的钱，有的人就很容易去买一些东西奖励自己，或者请客，一旦你这样去做了，其实是违背天道的，因为这是属于意外得来的钱，相当于说你是配不上的。

再比如说打麻将，有的人开始一直是赢钱的，但突然换了一个位置，或者去了一趟洗手间，手气就不行了，因为他破坏和改变掉了本来的那个节奏感，原本的那个状态，那个当下的“气”被改变了，他就得不到之前的东西了。

健康的关系是保持适当的距离

无论是自己对别人期待值过高，还是别人对自己期待值过高，都是导致后来关系淡化、疏远、破裂的重要原因，人和人之间想要有一个健康良好的关系，一定要保持适当的距离，喜欢、尊重，但不过度靠近，也不过度期待，人和人一旦走得太近，就容易说话做事有失分寸，甚至会毁掉原本可以很好的一段关系，距离产生美是有道理的。

会造梦的人就能谈好恋爱和赚到钱

一个老板能让很多人愿意跟随他，绝不是因为他在某个技术上有多厉害，而是他善于给别人构建梦想，让别人对他构建的梦想有期待，有盼头。

很多男的一无所有，仅凭租的一辆豪车，就能到处骗色骗钱，并且还可以同一时间骗很多个人，因为他擅长给对方造梦，制造一种有钱人的梦，和对爱情的

憧憬，让对方对自己有了很美好的心理期待。

这不是说要宣扬行骗，而是当我们掌握这种给别人“造梦”的能力和思维时，只要把它用到积极正向的事情上，是可以给予人动力，鼓舞和希望的。

老板擅长给员工造梦，员工才会有动力，有盼头，更加努力的工作，为公司创造价值的同时，也成就了自己，这是两全其美的事情。

老实人虽然实在，从道德角度去看，这样的人貌似更厚道，更容易被信任，但也正因为这样，老实人是做不了生意，也做不了老板的，因为他太“实”了，什么都让人家看的明明白白，没有虚的东西，也就是不会吹牛，不会画饼，不会造梦，无论是吹牛，还是画饼，它都不能单纯的从对错的角度去评判，能够让员工有奔头，创造利益，然后再回馈给员工一部分奖励，那画饼和造梦就是可行的。

而太老实人，他没有吹牛画饼造梦的能力，他就无法给员工期待，就激不起员工的动力，他就做不好生意，当不好老板，给不了别人想象空间，就留不住人，包括谈恋爱也是一样，从男人的角度，如果一个女人把所有的底牌都告诉他了，对他来说就失去了神秘感，他没有想象空间，也就不再想去探索了，很快就会失去兴趣，所以女人在感情当中永远都不能失去神秘感。

从女人的角度，一个男人十年如一日，每个月 1 万的工资，没有提成，没有晋升空间，从他身上看不到任何的期待，那么女人也会为自己重新打算，因为别人在你身上看不到“期待”，你没有给对方造梦，让他有期待感，人都是很务实的，当他在你身上看不到任何希望，得不到好处的时候，他就不愿意在你身上投入时间和精力的成本，就会离你而去。

别人离不离开你，就和你会不会给别人画饼和造梦，同样是不能站在道德角度，或者是单一的对错思维去评判的，趋利是人的本能，与其去抱怨别人现实，不如学会去迎合别人的趋利本能，去做双赢的事情。

实际上能够火的短视频，它同样是符合了“造梦”逻辑，前三秒吊起你的胃口，引起你的兴趣，但又不一下子告诉你答案，在这个不断制造悬念的过程中，让你把视频看完，它的完播率就有了，如果他一开始就告诉你答案，视频完播率一定很差，因为你都已经知道答案和结果了，就对视频没有想象空间，没有期待，就不会再看下去了，完播率低，就不会获得更多的流量。

无论是处理人际关系，谈恋爱还是做生意，好的，高价值的东西，要让别人知道你有，但一定不要太快给出去，太快释放价值，给予好处，对方就不愿意付出成本，不愿意努力，给予希望和期待，激发出他的饥饿感和欲望，才能实现价值最大化。

安逸会毁掉一个人

有的时候糟糕的环境看似艰难，但只要坚持下去熬出头，你会发现最宝贵的东西都是在曾经那个艰难的环境中历练出来的。

之前看过一个视频，讲的是一只小猫咪，流浪的时候是他们那个大院里的明星猫，但被领养后性格却发生巨大变化，变得不爱亲近人类，变成了社恐猫。

然后专家家访观察表示，猫咪在流浪的时候，可能是为了乞食而被迫亲近人类，并不是出于自愿，只是为了生存。

而被人类领养以后，不需要再为一口吃的“奔波卖艺，卖萌装乖”了，所以就不用强迫自己去讨好人类了，慢慢就变得越来越冷漠，看到陌生人甚至会有很强的防备心，跟流浪的时候完全不一样。

这就跟人一样，人在舒适区待久了，不需要再想方设法的去追求什么，获得什么，就会变得懒惰，变得佛系，变得没有追求，这种状态久了，甚至慢慢还会变得不自信，人太久没有进步，连原本的自信都会被消磨掉。

所以从命理的角度，除了特殊的格局，不需要官、杀出现，大多数人都是需要有一点官杀的，有了官杀，才会对自己有要求，对自己有要求的人，才会自律，才会成长，人在任何时候都要保持不断地成长，否则你的能力、智商各个方面都会退化，人是在“动”中变化成长，一直处于“静”的状态，只会让人停滞不前。

佛系是强者看淡名利后的随意，是弱者不思进取享受安逸的借口。

不好意思谈钱的人不适合做生意

谈钱不伤感情，不谈钱的最后都伤了感情。

给钱，给建议，不给钱没意见，有付出意识的忙，帮，没有付出意识的忙，不帮，不是说吝啬，而是没有付出意识的忙，帮了，别人不会珍惜，不给钱的建议，给了，别人就不会当回事，最后对方还是按自己的想法和感觉来，浪费了你的时间不说，你在他人那里还会失去权威，价值也会被降低。

实际上越是让你觉得从感情道德上会被束缚的忙，帮的越多，越会让别人觉得无所谓，不重视，不值得信任，越是影响自己的口碑，人必须给自己所做的业务设置门槛和规矩，规矩既能保护自己的利益，又能让不愿意守规矩的人遵守规矩，从而减少很多不必要的麻烦。

如果你不让对方付出成本，你会给别人造成一种误导，就是他不需要付出，这就会形成一种单向互动的关系，它不符合阴阳双向，就产生不了良性互动，就没有办法生生不息，好的健康的关系一定是双向互动，双向付出，这样才能促进关系和感情。

“人情”心理是成长路上的束缚和绊脚石，不彻底摆脱这种心理，就无法真正独立和强大，更无法结识真正高质量的人脉关系。

不甘心是一种情绪内耗

任何一段感情都不可能只有好的，没有坏的，人在情绪激动的时候容易极端，容易忽略掉别人的好，加重自己的单方面情绪，任何一段感情都能让人成长，取其精华去其糟粕，忘掉不美好的，只留下好的，你会更容易释然，拥有过，经历过，都是一种体验，时间会冲淡一切。

一个人的价值不是由自己决定的

一个人的价值不是由自己决定的，而是由身边的一切决定的。

高档小区走出来的人，人们会本能的认为是富人，住在五环外公寓的人，人们会本能的认为都是经济能力不行的人，住的环境好，自己身份就能被抬高，住的环境不好，自己的身份就会被缩水。

环境基本决定了一个人的价值，一个人的价值，有的时候不是由自己本身决定，而是由“与自己有关的一切”来体现的，比如自己住的房子，穿的衣服，开的车，身边站着谁，是由这些外部因素决定的，你住的房子大，穿的衣服贵，开的车好，身边站着都是名人，人们就会本能的认为你是有实力的有钱人，大部分人都是很肤浅的，甚至有的时候，外在这些跟你有关系的一切因素，直接决定了别人愿不愿意深度了解你，跟你产生关系。

所以连明星都愿意跟流量大的网红拍照，合拍视频，但却没有人愿意跟乞丐合照，人会本能的选择好的，能沾到“光”和“荣耀”的东西，本质上是一种强“印”的体现，也就是所谓的借势。

一个高档小区的品质各个方面都是不错的，但一楼的住户是孩子给乡下老人买的，老人按照农村那一套，把一楼的小院子弄成了农村的模样，开发商和新住户肯定不愿意看到这样的场景，因为影响了整体的档次和品位。

人跟房子是一样的，都是环境在决定大部分价值，一个白富美身边站着一个黄毛小混混，别人会想“她为什么会跟这样的人在一起，她肯定也不是什么好人”，这不是恶，而是人的本能，在不了解的情况下，人都会凭借表面主观感受去做判断，你选择跟什么人在一起，也会直接影响别人对自己的定位，甚至可以说自己选择和什么人在一起，有的时候直接影响命运。

你跟谁做朋友，跟谁谈恋爱，在什么样的地方工作，在什么样的环境中居住，全是风水，风水好，自己就好，风水不好，自己就很难好。

你周围的人和环境决定了你的价值，有的人会说“我不在意别人怎么看我”，这么说的人，说明自己可能确实价值不高，因为自身价值感高的人，是不会允许一些外在因素，拉垮自己的，就像高圈层的大佬，他会允许身边出现那种咋咋呼

呼，很低端，随时都可能会给他惹麻烦的人吗？

成年人的世界，但凡是把自己人生当回事的人，都是要想办法让自己看起来“值钱”的，这个值钱并不是说背个奢侈品包包就是值钱了，而是尽量让别人知道自己的高价值。

所以，想让自己看起来高级，有价值，就得学会筛选过滤，塑造边界以及适当的包装自己，毕竟人是很肤浅的，他们只愿意相信和跟随看起来强势，且有钱的强者，适应需求，会让自己活的更好，这样才能吸引到高质量的客户，高质量的朋友，和高质量的恋人。

不是只有婚姻才需要门当户对

人只能和各个方面水平相当的人在一起，太强的和太弱的不能在一起，因为强的一定会被弱的拉低，从各种事情上被拉低，无论是情绪还是其他方面，而弱的和弱的在一起呢，能够相互共情，但很难相互成就，并且因为弱，所以所处的环境也一定不会太好，不会太和谐，那么在这种艰难的处境当中，大家都要自保，所以弱者之间的情义是靠不住的，很容易因为一些小恩小惠被诱惑，从而背叛或者反目。

“不舍得”和“念旧”是改变命运的最大牵绊之一

父母长辈和爷爷奶奶他们那些人，有一个特点特别不好，就是念旧，这也不舍得扔，那也不舍得扔，明明都是已经用不上的东西了，但他们也不舍得丢掉，有一部分人是之前过惯了苦日子，遗留下来的“后遗症”，有的人就单纯的念旧，实际上站在玄学命理的角度，这种习惯，或者说这种“念旧”思维特别不利于个人发展。

其实每一样东西都有它自己的“气”，也就是所谓的能量，当那个“气”用的差不多的时候，它就不再能对你产生某些能量了，就该换掉了，包括人和人之间的关系，无论是恋爱关系，婚姻关系，还是朋友关系，但凡其中一方一直停滞不前，不去更新自己，那这段关系就会出问题。

就像有的人来咨询，咨询要不要换工作，要不要换城市，有的人咨询完了，你就知道他不会换，因为他身上缺少一种勇敢，果断和魄力，而这些恰恰就是影响命运的重要因素。

比如说有的人，在老家或者小城市比较难赚到很多钱，比较难有一个好的发展，然后到大地方肯定也是难的，但是有的人，他在年轻的时候敢去尝试，去大城市折腾，那就有可能多一点机会，大城市虽然对个人的能力要求会相对更高，但他获得的回报和收获也一定是比小地方更高的。

再比如说一个人在一个城市待久了，在一个房子里住久了，一个东西用久了，他会产生感情，如果说这个时候有更好的地方或选择，有的人他就会纠结，他没那么轻易放下他之前习惯的环境，已经习惯了的圈子，他舍不得放下，包括人际关系，无论是恋爱关系，婚姻关系，友情关系，明明你跟他已经无法再有什么高质量的互动，但有的人，他也没有办法去断掉这个关系，就是说对有一些东西他舍不得放下，或者说他老是因为那些东西来禁锢他自己。

因为他们不敢换城市，不敢换工作，不敢脱离自己已经熟悉了的圈子，所以他们一直只能待在落后的地方，接触一些思维认知同样落后的人，他永远在那样一个磁场当中，接触不到好磁场的人，接触不到好风水的环境，他怎么可能遇到贵人，又怎么可能有新的机会呢。

而还有一部分人呢，他不太在乎这些，即便是刚搬的家，这个时候如果说在另一个城市有一个非常好的机会，那他就能立马搬家，哪怕是刚装修好的房子，但如果说这个房子有一些问题，他考虑到更长远的发展，和利弊关系，他也可以说换就换，他更看重的是我自己是不是有更好的机会和发展，有更好的机会，那他不管是从一个现实使用需求，还是从一个增值需求，他都不是只着眼于眼前当下，而是我的个人价值会不会增值，或者对我的事业会不会越来越好，或者说我赚的钱会不会越来越多，或者说自己的能力，认知是不是越来越强，这个才是最重要的。

而敢于舍弃，敢于“换”的人，他是不断在更新自己的，无论是有形的，还是无形的，念旧在玄学命理上不是什么好事，说明自己缺乏一种舍旧换新的勇气，包括感情，如果一个人不仅不能滋养你，还老是消耗你，那你要毫不犹豫的换掉他，所有的“舍弃”和“换”都是为了给自己增值，不愿意舍弃的人，是没有增值空间的。

阻碍发财致富两大绊脚石

懒惰和清高是阻碍人发财致富的两个绊脚石，某种程度上，清高实际上是一种弱，脸皮薄，害怕被人说三道四，放不下面子，总之就是怕东怕西，小钱看不上，大钱赚不到，越是脸皮厚的人，实际上越强大，无所畏惧，特别坦然。

情绪解决不了问题，只会激化问题

往往层次高的人遇到问题，想的是怎样能够把事情用最短的时间，最合理高效的方式解决掉，如果是和别人产生了矛盾，想的是如何降低彼此的损失，尽量节约彼此的时间去解决掉事情，而越是层次低的人遇到事情，往往是选择先发泄情绪，从某种程度上就极大的影响了双方的沟通，阻碍了解决事情的进程。

和弱势思维的人产生关系容易变得不幸

弱势思维的人普遍属于消耗人的体质， 不具备硬实力，所以当他们一旦有机会和比自己优秀的人产生关系，就容易索取思维严重，认知上也不具备处理好人际关系的能力，一旦索取不成，需求没有被满足，就会埋怨，生恨，需要别人的帮助，又不具备处事能力和良好的心态。

由于先天的劣根性，一旦接触到了好的环境，好的人，就很容易激发出他们人性中的贪婪和恶，就会产生嫉妒心，侵略心和占有欲，这个时候，一旦你因为

同情心和怜悯心，没有设置很强的边界，让他们进入到自己的环境里，就是无数麻烦的开始。

他们会因为一直在劣势生存环境形成的弱思维和低认知，去破坏掉一些关系，比如没有付出意识，没有利他意识，更没有感恩意识，由于自身资源，能力以及认知的虚弱，无法满足被激起的强烈欲望和需求，就想试图从跟自己有联系的，比自己过的好的，甚至是之前帮过他的人身上，索取和吸食，一旦需求没被满足，就会埋怨你，诋毁你，给你搞破坏。

有智慧的，强势思维的人都知道如何去保护对自己好的人的利益，和保护好他们之间的关系，不是特别重要的事，都不会随意动用自己那些优质的关系，更多的都是做利他的事情，愚蠢的，弱势思维的人，一旦有机会跟优秀的人搭上边，就拿人家出去吹牛 B，对外营造一种自己跟人很熟的关系，这实际上有意无意中都会给别人制造麻烦，要不就是做一些蠢事，间接把别人给害了，弱势思维的“蠢”，害人的杀伤力巨大。

他们习惯用道德和人情来绑架人，但实际上一旦面对利益，或者需要有立场的时候，他们又是最容易出卖你，和临阵脱逃的人，如果你不能做到心硬和冷漠，就很容易被他们纠缠和消耗，无论是从实际还是心理情绪层面，都会给你造成极其巨大的损耗。

保护好自己的能量

好运需要一定时间的积累，然后等到那么一个时间突然爆发，而坏运是不需要积累的，它就像烂苹果一样，开始只是烂了指甲那么大的范围，这个时候你会发现，离它最近的苹果也会烂。

人和人也是一样的，多和命好的人交集交流，不和运气太差，命不太好的人打交道，更不能过多互动，和产生近距离关系，因为他们就像烂苹果一样，会悄无声息潜移默化的影响你，谁靠近他，谁就会被传染。

人的身体受能量和情绪的影响，听到他们那些悲催，又闹心的事，本质上是

需要用自己的能量去抵抗的，这无疑是一种消耗，当你不具备和别人等同的能量，又没有任何付出的，去向别人传达负能量，或者想从别人那里索取积极向上的能量，就是一种索取和传递负能量。

为人处世和赚钱需要适当的情绪和偏激

高手都是擅长制造和带动别人情绪的，老实人在婚恋市场中为什么不吃香？因为老实人不会制造和带动别人的情绪，也就是太实了，很多时候，真正的“为她好”不如“让她有面子”和调动她的情绪，更容易打动她。

比如同在情人节那天，老实人把自己一个月 8000 块钱的工资全转给女孩，虽然是他一个月的工资，但这并不会让女孩有什么心理上的情绪波动，她可能只会觉得这个人挺实在的，如果女方条件好的话，根本看不上这一个月辛苦赚来的工资，甚至还会觉得压力很大，这个老实人很有可能就会被女孩筛选掉。

渣男同样花了 8000 块钱给女孩过情人节，但效果却截然不同，他花了 3000 块钱租了一辆比较好的车，再花 2000 块钱，带女孩去好的餐厅，吃了一顿浪漫晚餐，最后又花 3000 块钱给女孩准备了一份礼物，那么他就很有可能会被女孩选择，我们先不管渣男是不是真的有钱，这并不是势不势利，现不现实的问题，而是人性的问题。

两个人给女孩子选，大部分女孩都会选择后者，因为后者满足了人性的虚荣，他触动了女孩的情绪，哪怕前者再真诚，但被选择的概率依然很低，因为表面上看，渣男在情人节这件事上，要比老实人更用心，更能让女孩开心。

很多事情，不同的人做，就会产生不一样的效果，因为有的人更懂得“聚焦”和“打痛点”，比如说两个男生同样跟一个女生聊天，A 经常出现，但每次出现就是聊些吃了吗，睡了吗，在干吗这样的话题，B 不经常出现，可能半个月，一个月出现一次，但每次出现都能跟女孩进行三四个小时的深度聊天，那 B 就比 A 对女孩的影响力更大，一个事情发展的好不好，并不是由频次决定的，而是由强度和深度，以及精细程度决定的。

为什么大多数人一辈子很辛苦，但却赚不到什么钱呢，因为大多数人都是把精力放在了频次上，所谓的赚钱了，就是今年又比去年涨了 2000 块而已，这能赚什么钱呢，真正赚钱的人，你会发现他都是爆发性的。

就像做自媒体的人，一开始都有那么一两年的时间是不赚钱的，能糊口就行，但他们依然会选择做，因为他在等一个爆发点，他宁愿忍受一段时间的贫穷，他也不会说，一会换这个项目，一会又换那个项目的，很多事情当我们处于一个起步阶段的时候，你想要好的结果，就必须要聚焦，必须得积累到一定的程度，它才容易出效果，玄学上还讲天时地利人和呢。

在你前期没有流量，没有粉丝，没有客户的时候，你是需要偏激的，很多做自媒体的人是没有什么娱乐生活的，每天爬起来就是写文案，拍视频，剪视频，直播，不见人，没有社交，包括我自己，不仅如此，当前期你一无所有的时候，风格和形式上也需要偏激，很多网红哗众取宠，言辞犀利，甚至怼人，实际上都是一种偏激，在外人看来会被很多人误会，指责，不支持。

但人在起步期的时候，是需要适当用一种偏激的方式，偏激实际上是一种冲突，就像做自媒体，你的态度必须是鲜明的，不能是模棱两可的，不能说是既想讨好女性用户，又不敢得罪男性用户，你谁都不想得罪，那你就获得不了流量，就你一定要做一个取舍，否则你哪个都得不到，能够火的短视频，它里面一定是有冲突的，像有的博主，他为了讨好女性用户，他就骂渣男，有了这种冲突，男的就会骂他，女生就会喜欢他，那他就能够用这种方式吸引一批女性用户。

有冲突才能刺激人的情绪，冲突的过程，就是需要你找到自己身上的一个特点，或者一个优势，把它放大，发挥到极致，比如有人会骂人，骂的幽默，能骂在点上，这在自媒体时代，它就是一个优势，就是你的一个标签，是比较鲜明的，是与众不同的，那它就有不可替代性。

做其他事情，适当运用这种偏激和极端，往往也是能够取得好的效果的，就好比说你请一个朋友吃 180 块一顿的火锅，请了七次八次，人家也不会觉得有什么，就觉得是吃了一顿普普通通的饭而已，但你请他吃 2000 块一顿的饭，那么他就很容易印象深刻。

就很多时候，做事的力度要够，你才能打动别人，或者说达到一定的效果，就很多事要么不做，要做，就尽量把它做得更好，这样你才能击中要害，戳中对

方的痛点，让他产生情绪。

为人处世、交朋友、给人送礼、做营销、还是做服务，这种极端和偏激的方式有一定的冒险性，这个需要自己去拿捏尺度，比如骂人，但不能让人反感，又让人很喜欢，这个需要一点天赋和技巧。

很多人在一个低位向高位进阶，或者是破圈的时候，都是用了这种方式，就好比之前有人来做自媒体咨询的时候，找不到自己的定位和特点，我们说爱吃是特点，讲话慢是特点，能装也是特点，你的每个特点都展现一点，就像那个刀，它的刀尖不够尖，扎的就不深，别人记不住你，一定要单独拎出来一个点，反复地扎，才能扎的深，别人才会记住你。

比如把“能装”这个特点拎出来，对着它反复地扎，各种展示能装，买衣服怎么装，吃饭怎么装，相亲怎么装，扎的越深，别人就越容易记住你，大家一看你就知道“啊，这个人挺爱慕虚荣，挺能装的”，你就破圈了，在自己不行的时候，让别人记住自己，这很重要。

面对人事关系的时候，你想获得一个好的，高质量的人际关系或者客户，让对方非常认可你，就得想办法把事，把服务做足，做到位，这个时候在他跟别的人对比的时候，你就具备了一定的竞争力和不可替代性。

打蚊子的启发

半夜又被蚊子偷袭咬了好几个包，起来开灯，它就不见踪影，关了灯，它又在你耳边嗡嗡嗡，后来我发现，当你被咬了以后，不要用手乱赶，乱打，这样你只会惊动蚊子，让它们躲的远远的，你只需要不动声色的把灯打开，在你周边的范围找，基本上都能找到，它喝了你的血，就会找一个地方安静的趴在那，这个时候你找准距离，掌握好力度，一拍毙命。

很多事情就像你打蚊子，如果你被它咬了，痒得心烦意乱，起来一顿乱折腾，你是很难解决掉它的，因为你越追，它越跑，你越抓不到它，反而你不去追，让它觉得自己是安全的，当它找个地方停下来放松警惕的时候，你就可以出手了，

基本不会失手，很多事情你越急，越用力过猛，往往你越得不到，停下来，多观察，多摸清现实情况，找规律，你就很容易得手。

贵人是锦上添花，不是雪中送炭

人可以借势，但永远不要企图依靠谁，当你自己不行的时候，你谁都靠不住，人们喜欢同情弱者，但并不愿意帮助弱者，甚至还会鄙视弱者，因为人性会本能的慕强。

人只有自强，才能吸引到优质的队友和伙伴，当你不强的时候，大部分人都只是陌生的路人而已。

当你了解的人性越多，就不会随便对谁抱有期待和不切实际的幻想，人终究只能靠自己，所谓的贵人，大多数都锦上添花，而不是雪中送炭，自己强了，别人才愿意帮你，人和人之间本质上都是价值交换。

想让别人帮你，就要把对方变成“利益共同体”

别人为什么不愿意帮你？是别人太冷漠吗？

是因为你跟别人的利益不相关，如果你用请求帮忙的方式，别人都会有排斥和防备心理，或者心不甘情不愿。

比如说在一个店里面，一群家长带着一群小孩，小孩呜哇乱叫满场飞奔，如果这个时候工作人员跟他们的家长说，店里面不可以乱跑大喊大叫，会影响到其他的顾客，几乎没什么家长会在意的，有的甚至还要无理取闹，你凭什么管我们，你谁啊。

但如果这个时候你说，地上有碎玻璃，有顾客弄洒了的奶茶，要小心脚下，

小心扎伤，那些家长自然而然的就会第一时间拉住他们的小孩子，不让他们到处乱跑，因为她怕自己的孩子跌倒被扎伤。

用第一种方式去跟他们说，对他们造不成任何利益损失，而会给对方一种你在向我提要求的感觉，所以他们根本不会听，用第二种方式，很显然触及到她们的利益，如果不听就会让他们自己有损失，只要让他们知道这种风险的存在，就能引起她们的重视。

所以想让别人帮你，或者重视你的想法，更多的要想想，怎么样把对方变成“利益共同体”只有让对方觉得这件事跟她有关系，别人才会重视你的想法和你的要求，而不是一味地表达自己的想法。

无法及时止损的代价

错误的感情，如果不在有限的时间内及时止损，是可以毁掉一个人的，人总是因为太喜欢，太多不舍，太多不甘，而无法在感情上果断和决绝，其实这是非常致命的。

纠结是阻碍财运的绊脚石

长期做咨询，发现命好的，财运好的人都有一个共同的特征，就是相信和果断。

这种人不纠结，不怀疑，不内耗，干脆利落，那些命好的客户几乎全是这样，比劫人居多，金旺的人居多，说明她们的内在冲突非常低，而且这类人你给的建议，她们会非常快速做决定和执行。

相反，命不太好的，你给完建议，他们会纠结，会质疑，内心总是很拧巴，很纠结，迟迟无法做决定，要不就是还按照自己的想法走，这样的人咨询是没有什么意义的，因为换一个人，他还是会纠结，会拧巴，这是一种先天，并且长期

已经习惯的了心理状态。

而这种内在的冲突和内耗，也会让他们做出很多错误的判断和选择，从而失去很多机会， 自然是会阻碍财运的，想要改变运势，就要先让自己变得干脆果断起来。

当感情中有这些状态的时候，就要及时止损了

1、你的脾气越来越暴躁，越来越焦虑，生活状态越来越糟糕，放在自己身上的时间越来越少，价值越来越低的时候，这个时候你需要好好思考一下，你此时此刻跟对方在一起的意义是什么，是为了生气？是为了让自己变成怨妇？还是为了让自己越来越无法集中精力做事情，变成价值感很低的人？

好的感情一定是彼此成就，大家能够起到一个相互激励和鼓励的作用，大家都愿意自觉努力和上进，而不是一起堕落，一起沉沦。

2、感情中失去了信任

没有信任，就不会有安全感，没有彼此建立强有力的信任，就很难坦诚相待，很多时候就会产生猜疑，然后吵架，从而内耗。

人是感性动物，很容易在情感很热烈的时候，控制不好距离，要么爱得太满，要么太过依恋，这都不是一个健康的情感关系，当一段感情慢慢走向不健康的时候，如果双方都不能调整，那么有时候，放过别人，就是放过自己，放手也是一种爱，也是为了爱自己。

纠结和算计的心态反而得不到好的结果

买水果的时候，一名男子问老板“你这桃多少钱啊？”，老板说3块的，4块的，

5 块的，男子接着问“这 3 块的，4 块的，也没啥区别啊”，老板说大小不一样，男子又问“你这称准不准啊？”，最后买了四个桃子。

弱势思维的人典型的特征就是，喜欢纠缠，有被害妄想症，喜欢怀疑别人，事最多，消费最少，在很多事情上都是，越是有这些心理，往往他得到的结果越不好，咨询行业也是一样，越是被害妄想症，质疑心理的，往往越得不到想要的结果，相信与怀疑也是两种不同的能量。

弱势思维的人都有一个通病，就是喜欢墨迹，纠结，无论是做事上，还是选择上，人际关系上，而越强的人，反而越简单，越干脆，越果断，从命理的角度，性格确实决定了命运，因为不同性格的人，在面对同一件事情，同一个选择的时候，会因为性格导致完全不同的结果。

比如说十年前在北京工作的时候，有个同事，她为了省钱，把房子租到了北京和河北的交界处，实际上都属于河北了，她每天早上天没亮就得起来，每天下班争分夺秒的奔跑，就为了能坐上那唯一班从公司通往她住处的公交车。

而我们把房子租在了离公司很近的地方，她每天 5 点钟起床，路上可能就要用两个小时，每天来回就是 4 个小时，而我们每天七点半起床，走路 15 分钟就到公司了，这中间她实际上浪费了很多时间成本，以及对身体精神状态的一个消耗。

包括跟人合租其实也是一回事，当你为了省点钱跟别人合租的时候，你就要忍受没有过多的私人空间，忍受可能半夜被隔壁的室友大声喧哗而吵醒，忍受别人洗澡的时候，你想上厕所却没办法上的痛苦，忍受明明自己起了个早想要洗个澡，却被想上厕所的人不断地敲门，而没办法放松地洗个澡，再或者是隔壁的室友带个男朋友或者女朋友回来。

这些看似在为你省钱的选择，实际上你是不划算的，你的时间、空间、包括精神状态都是在被消耗的，而你完全可以利用这些时间，选择去做提升自己能力和价值的事，远不止赚到省下的那点钱。

并不能说这些人这么做是错的，很多事情并不能用对错去评判，只能说是思维模式和认知的差异，当一个人把太多时间精力用在省小钱上，同时也意味着他的人生效率不会太高，当他选择了省小钱的时候，他就没有办法去做一些更高回

报，高投资的事情。

有的人会说那自己条件不允许自己那么去选择，那一开始自己条件不够的时候，是可以暂时去做那些省钱的选择，但当自己条件稍微好转的时候，就要尝试从心理状态到行为，再到性格上做一个适当的改变，这样才能一点点变好。

实际上很多事情在自己的条件范围内，是可以做出一个更优质的选择的，因为优质的选择是可以去屏蔽和过滤掉那些麻烦的人和事，表面上看是多花钱了，隐性价值是提高了自己的防御安全系统，以及节约时间成本和精神内耗的成本，只不过有的人，他的思维模式和认知，会导致他非常短视和保守，没有取舍的勇气，总觉得不选那个便宜的，自己就亏了，说明他心里是没有一个好的判断和衡量的能力的，他就做不出什么正确的判断和选择，怎么可能有好的人生呢。

任何事情都有自己的时间窗口，有些时候，很多话，很多事情，必须要在那个当下去说，去做，才能达到一定的理想效果，因为在那个当下无论是你的状态，还是对方的状态都是处于一个“对”的状态，你去说，去做，就能够达到顺水推舟和锦上添花的效果。

而如果当时你由于各种原因，各种理由，犹豫了，纠结了，没有去说，没有去做，哪怕是对方已经给了你机会，但由于种种原因，你没有迈出那一步，后面等你再想迈出那一步的时候，那件事情却已经不可能达到一个最好的效果了，那你再迈出的“那一步”反而会让自己陷入被动，显得可有可无，甚至多此一举。

无论是爱情、友情，所有的关系中，有的时候你需要相信自己的直觉，并勇敢的为自己的直觉做选择，就好像你喜欢一个人，你一定要敢于出击，哪怕被拒绝了，也没什么，再说了，你怎么就知道一定会被拒绝呢，有人敢于为自己争取，有人不敢，做生意，任何事情都是这样，你敢开口，敢行动，你就比别人多拥有了一次机会。

一个人是否果断，是性格也是思维，心态以及智慧的体现，或者说果断影响着一个人的命运和财运，不够果断的人，想要有好的财运，是比较有难度的，一个人不果断意味着纠结，矛盾，内在冲突很严重，一个内在冲突矛盾很严重的人，在人生中往往会做出很多错误的判断和选择。

果断并不全都是天然性格，也可能是一种通过后天的成长和经历历练而成，

只要是一个果断的人，那么某种程度上来说，就比大多数人做事的成功概率要高，因为他不是一个内在存在矛盾冲突的人，或者内在冲突非常低。

一个人内在总是处于纠结，瞻前顾后犹豫不决的状态时，那他就基本上不具备抓住机会和好事的能力，不果断是内耗，或者可以说是性格中的贪婪怯懦，同时，也是对时间等沉没成本，没概念的一种体现，以及思维认知上的局限。

总之，你若想好运，就必须要具备果断这种心性，如果没有，一定要从现在开始刻意塑造。

健康的关系不是单方面索取

一个人，如果一直想从外界，从别人身上获得安全感，那么她永远都是一个没有安全感的人，一个人，如果一直想从别人身上寻求爱，那么她永远都不懂得如何爱自己，别人也不可能真正爱她。

因为人们都不愿意去爱一个需要被爱不断供养，看起来很缺爱的人，因为爱是一种需要向外付出的行为，如果你做不到给予对方相应的回馈，总有一天对方会累，因为人性会本能的厌恶损失，如果你没有给予对方相应的回馈，那就相当于对方在单方面的付出，而人和人之间那些看似所谓的“爱”和“付出”，本质上都是需要交换的。

如果你不懂得交换，你就很难处理好自己和他人的关系，更无法与他人建立良好健康且高质量的关系，想要别人爱你，要先学会爱自己，让别人知道你并不是一个缺爱的人，他才会更爱你。

别人知道你的秘密越少，你就越安全

人很容易在某个时刻，对一些新鲜的，不同性格的人上头，觉得自己遇到了

跟自己很像，或者很合的人，或者因为对方的热情和捧杀而冲昏头脑，就觉得自己遇对了人，遇到了好人，遇到了自己喜欢的人，然后就开始跟人家敞开心扉，这是很危险的。

倾诉是人的本能，但成年人的世界，你的倾诉欲越低，你也就越安全，不是说要把人想得很坏，有的人也不是故意要害你，他就是管不住自己的嘴，他就是意识不到你跟他“透露”的，那些所谓的秘密，到底对你有多重要。

人们总是误以为用自己所谓的“秘密”和“隐私”就能拉近和别人的关系，实际上别人也是用你的“秘密”去换取他人的信任的，所以管好自己的嘴，别人越不容易了解你，别人对你的秘密知道的越少，你也就越安全，尤其是男女关系。

警惕赞美

有一种人，他们会经常夸你，夸你优秀，夸你善良，夸你人好，这个时候，你要小心了，不要被美言冲昏头脑，因为“赞美”对于有的人来说，只是一种从别人那里免费索取的手段而已。

保护自己的能量

不要给别人的垃圾情绪买单，不要免费做树洞，一旦你察觉到了对方身上，有让你觉得不舒服的能量和磁场，要第一时间制止和远离，因为人的磁场和能量真的会传染，一旦你优柔寡断动了恻隐之心，就会被带入到一种很差的磁场当中，重要的是他们破坏了你的情绪，扰乱了你的磁场，也不会对你愧疚，这才是最晦气的，最让人憋屈的，谁让你不拒绝，不赶紧跑呢。

做人姿态不能太平

姿态太平的人，看似跟谁都好，看似跟谁相处得都不错，这实际上是一种弱势心理，对该亲近的人，不敢表现的特别亲密，跟该保持距离的人，也不敢划清界限，表面上看，好像自己是个八面玲珑的人，实际上有的时候，是非常不利于自己发展的，或者说是不利于自己的一个工作状态的，因为它对自己是一种无谓的消耗，就是你该对人好的时候，可以特别好，但不该对人好的时候，你也可以别特严肃和冷漠。

这就好比你请人吃饭，你请 5 个人吃饭，这 5 个人都不会特别在意你请吃饭这件事，因为他们每个人心里都会觉得，你是在请“大家”，而不是我个人，那他就不会对你请吃饭这件事，有过多的情绪，而当你请一个人吃饭，这个人就会觉得，你是付出了自己宝贵的时间，花费了金钱来请他吃这顿饭，那么他潜意识里就会比较在意这件事情，当你把 90% 的精力用在 5 个人身上的时候，不如把 90% 的精力用到一个人身上的效果更好。

所以为什么总说老好人容易被人当工具人呢，因为老好人他性格太平了，又没有情绪张力，不好意思拒绝别人，他给人的感觉就是，没有自己的个性，没有边界感，那就谁都能冒犯他，都能麻烦他，都能免费的用他，因为他自己给别人呈现的一个感觉，就是这人怎么都行，反正他也不会拒绝，慢慢大家就会给他贴一个“老好人”的标签，别人给他贴什么样的标签，他们就会用什么样的方式态度去对待他，因为他给自己的定位就是那样，慢慢他就会被各种各样的人和事消耗和纠缠，自己却一无所获。

而这种性格在社会上，也不会让他有一个特别好的发展，因为他没有办法，去跟一些真正厉害的人打交道，因为在你跟优秀的人，厉害的人打交道的时候，你必须摆好一个姿态，别人才会尊重你，很多某个领域有水平的人，他都会有一个比较强势的性格，或者是印象，特别有识别性，他在跟人打交道交流的时候，才更有说服力和信服力，只要一个人想要向上走，他就一定要有一个鲜明的姿态，如果对上对下，都没有一个鲜明的姿态，最后就把自己搞得什么都不是。

多做自己不喜欢的事

能力和成长很多时候都是在艰难和落寞中磨出来的，对于有些人来说，称为低谷，能够从低谷中站起来，并能从困难中积累经验，提升能力才是最厉害的，有的时候人的进步和成长，往往都是做了曾经自己不愿意做的事，太容易接受的事，基本上很难让自己成长，因为人都会本能地逃避难做的事，去做那些容易且简单的事。

经历是最好的老师

一个人见得越多，经历的越多，越不会圣母，不会随意同情谁，怜悯谁，帮助谁，这不是冷漠，是经验会提醒他，蛇终究是蛇，它有它的宿命，和它的本性，人各有命，你渡不了任何人，人只能被天启。

向上社交不是势力

无论是交友还是恋爱结婚，都不能找跟自己命运相差太多的人，因为一个人的成长背景，生活背景，教育背景这些决定了他的价值观，对人性的把控，和对一些事情的认知程度，因为经验会告诉你，当一个强势和一个弱势在一起的时候，结果一定都是各个方面条件好的那个吃亏，这是铁律。

能量磁场这个东西会传染的，但以条件不好的那个人的认知，无论你最后付出多少，给予多少，反而对方会认为是他自己吃亏了，人的阶层虽然不能完全决定一个人人性的好坏，但阶层越低的，人性越差的概率就越高，这是他的生活环境所决定的，所以跟比自己阶层低太多的人打交道，无论你怎么做，结局都是费

力不讨好。

跟弱的产生关系，吃亏倒霉是必然

帮助比自己弱的，过得太差的人，最后往往都容易反目，上演农夫与蛇恩将仇报，这是人性。

某个明星曾经资助过一个贫困大学生，后来大学生得知，资助他的人是大明星，就开始挥霍，总是以各种借口多要钱，明星知道以后停止了资助，大学生怀恨在心，写了几千字在网上声讨指责曾经资助他的明星，一度将那个明星推上风口浪尖，从此以后那个明星不再随意帮助某个人了，而是选择了做动物慈善。

微芯：yxsk2022

杭州纵火保姆曾经问女主人借钱，得到了别人的帮助，由于自己赌性难改，再次向女主借钱，被拒，于是怀恨在心……才有了后面的悲惨结局。

无论是明星还是被害女主人，都是因为帮助了弱势人群，阶层越靠下的，人性越差，不是绝对，但这个概率很高。

为什么跟弱势产生关系，帮助弱势人群会倒霉?

因为强弱产生交集以后，强的一方，但凡是稍微向弱的一方，释放一点价值和好处，弱的一方心理预期和欲望就会迅速增高，但自身又没有一定的价值去互换，你的实力，你的资源，你所拥有的东西，都会刺激到弱势一方的人性，从而失去心理平衡和自我定位，然后人性失控。

无论是恋爱、婚姻关系，朋友社交关系，还是雇佣关系，都是这样，由于弱势方的认知各个方面的因素，安全问题，信任问题，人性问题都具有潜在的危险性和破坏性。

强弱之间产生关系，一定是弱的一方获益，强的一方吃亏，当强的一方，向弱的一方释放了一定好处和价值之后，如果弱的一方后面没有继续被满足，转头就会反目，恩将仇报去撕强的一方。

所以任何关系都要旗鼓相当，门当户对，双方势均力敌才能产生互惠，良性持续发展生生不息，当双方相差太多的时候，价值，社会地位，身份都不对等，弱的一方只有 20 分的实力，这个时候他想通过强势的一方，让自己变成 200 分，但自身价值和实力与欲望又不匹配，就无法产生良性互动，最后就会产生纠纷。

越向下的劣质圈层，你的善良、无私和大度和怜悯，很容易激发出对方人性中的“恶”，你越对他好，他越贪婪，越觉得理所应当，当你无法满足他的贪婪，或者停止给予，他们就会以各种方式搞破坏，发泄心中的不满。

没有那么多所谓的真爱

这个世界上没那么多所谓的真爱，真爱这种东西，更多只存在于父母和子女之间，但也并不是全部，有的父母也不爱孩子，有的孩子也不爱父母，人性是很复杂的。

大多数我们所说的人和人之间的爱，最后你会发现不过是人们在某个当下的各有所需，当彼此在对方的身上没有需求的时候，那么这个所谓的“爱”和“感情”就不会再有，或者是淡化，这是很残酷的。

所谓的“在意”也是同样的道理，别人所谓的“在意”只是暂时的想得到你身上那些他想要的东西，这个“在意”并不会像父母一样，一切以为你好为出发点，而是有代价的，当你停止给予，那么对方也就不会再在意你，人若是都能想通这个道理，也就不会那么在意所谓的爱或者是恨了，一切都是符合常理的人性而已。

感情能走多远不是感情深浅决定的

人和人之间最后能走多远，表面上好像跟感情的深浅有关系，实际上不是，而是跟价值观，以及彼此价值的匹配度有关系，还有就是跟彼此能否持续满足对

方的需求有关系，只有大部分价值观相同的人，才能更和谐的交往和相处共事，价值观不同的人终究都会分道扬镳，但只有价值的共振还不够，还得彼此能够为对方提供价值， 成年人的世界，高质量的关系，基本上都是通过价值和钱筛选链接出来的，要么你有钱，要么你有价值，因为只有对彼此有用，大家才愿意付出时间精力去维护这段关系。

为什么有的人炫富会倒霉

有的人的八字结构就是先天的“危险体质”，俗称惹祸精，你靠近他，跟他产生关系，就会他被连累，尤其是近距离关系，比如丈夫，妻子，闺蜜这些人，当一个人八字中婚姻宫或者夫妻星不太好的时候，就很容易被这些人连累而倒霉。

江西朋友圈炫富的那个，还有小红书上晒 80000 薪资，导致自己老公被停职的那个，除了他们本身八字结构就是惹祸精的体质，其次是他们的行为跟他们的职业是相违背的，生活中一言一行处处都是玄学，当你不懂这些玄学规则的时候，就很容易惹祸上身。

体质内的人，是以官印为荣，为靠山的，而炫富这个行为是伤官行为，做了就是背禄，伤官去克官，财去克印，轻则停职调查，重则丢官免职。

那是不是不是体质内的人就可以随便炫？

也不是，要分情况，像很多网红为什么要炫？又炫房子，又炫豪车，“炫”是一种营销方式，“炫”不仅能引起争议，制造热度，同时还可以收割一波，希望想像他一样“有钱”的人，不“炫”就没有信任，“炫”是为了营造实力。

做生意是一样的逻辑，无论是做自媒体还是生意，“炫”是伤官行为，是为了制造流量，伤官是生财的源头，所以可以适当的高调，包括行为，语言，要大胆，人是慕强的，当你还不行的时候，要适当高调，让别人看到你的实力，你的价值，别人才愿意靠近你，当到了一定的阶段和位置，就要适当低调，是为了护“官印”，保护自己已经建立起来的名誉地位。

非合作利益关系的场合，比如朋友，亲戚，闺蜜之间，不适合伤官行为，也就是不适合“炫”，因为容易招嫉妒，尤其是当自己身边的人都比自己弱的时候，更不适合。

老好人永远不会明白的道理

想要通过做一个处处迎合别人，不得罪人，甚至试图讨好别人的老好人，不会得到别人的尊重和重视，也得不到任何货真价实的好处，因为别人对你的尊重和重视，完全取决于自己的价值。

公司里面，表面上看老好人好像人缘很好，那是因为他对别人不存在威胁，且好说话，不懂得拒绝人，随时都可以被当免费的工具人，但一旦涉及利益关系，他们是不会对他客气的，有好事也不会想到他，只会剥削他，因为他是没有原则，没有态度的人。

不回复就是拒绝

成年人的世界，别人不回复，不回答，实际上就是拒绝回答，成年人的体面就是懂得知难而退，如果连这都看不懂的话，在这个社会上是很容易碰壁的，会让很多关系变得尴尬，再熟的人都要保持一定的边界感的，不要为难了别人，又尴尬了自己，最后还要怪人家为什么冷漠，为什么疏远你，实际上是自己看不懂别人的言外之意。

敢于说“不”

一个从来不想得罪人，不敢得罪人的人是很难做成事的，这就好比一个人从来不敢吃苦，不敢吃亏，一直躲在安全地带，是永远不可能成长的，人生没有受过伤害，没有痛过怎么可能成长和变聪明呢，适当的锋芒和敢于说“不”，很多时候会帮我们筛选和过滤掉很多不合适的人。

关系破裂的原因

任何一种关系，如果长期处于一个价值不对等的状态下，最后的结局一定不会太好。

什么叫是价值不对等?

就是一个人长期属于获益的一方，另一个人长期输出付出的一方，无论是有形的获益，还是无形的获益，有形的获益可以指金钱物质上的获益，无形的获益，可以指情绪价值，以及各个方面能力、思维认知上输出。

很多情侣关系是这样，夫妻关系是这样，朋友关系是这样，合作关系都是这样，说到底人和人的任何一种关系，本质上都是合作关系，优质的关系都是在彼此能够提供需求的基础上，再适当拉近关系和建立感情的。

现实中往往很多关系最后崩盘分道扬镳，都是先建立了这样那样的感情，然后最后发现彼此提供的价值不对等，那么其中一方就会心里不平衡，最后演变成劣质关系。

所以想和别人产生和建立健康的关系，在最开始的时候就一定要尽可能的坦诚，把自己的需求让对方知道，也把自己的价值让对方知道，同时也能知道对方的核心需求是什么，但人类又很虚伪，很在意所谓的面子，遮遮掩掩不好意思把自己真实的想法表达出来，如果你在意一个人，在意一段关系，那么请尽量真诚和坦诚，坦诚的面对自己内心的欲望，也真诚地向对方表达和付出。

适当的距离产生美

人与人之间想要有一个好的，高质量的关系，就要适当保持距离，无论你有多喜欢那个人，都一定要保持适当的距离，不过度依赖，不过度倾诉，也不强行分享，同时也不能失去真诚，人一旦控制不好距离，就容易破坏掉很多美好，人和人走得太近，终究是一场灾难，即便那不是你和他最初的本意。

把话说好是营销自己最低成本的方式

一个人讲话做事，有的时候，就像爆款短视频的文案，一个爆款文案，它是具备了很多“火”的因素的，具备以下几点，你的短视频就有了火的可能性。

最好具备：有价值的内容、生动的画面感、有张力的情绪、让人印象深刻的标签和具备社交属性的传播性。

如果一个人做的事，或者讲的话，别人都记不住，除了他这个人身上没有标签以外，标签包括形象标签和语言标签，就是你一听到一个声音，或者一句话，你就知道是谁说的，这就是语言标签，你想起一个人，首先想起的是他那一头的白头发，这就是形象标签。

如果一个人说的话，做的事，都是些没有什么有价值性的内容，那他说的那个话，做的那个事，对别人来说就是比较低价值的，别人就不会在意，你就对他产生不了什么影响。

有的人讲话也没有什么内容和质量，但是有情绪，他就能够调动别人的情绪，和活跃气氛，那么别人也会喜欢他，很多网红没什么文化，但是能调动别人的情绪，给别人提供情绪价值，他也一样可以火，让别人开心就是他的价值，就怕又没内容，也没情绪，那他就影响不了别人，影响不了别人，他就无法营销自己，别人就不会为他付费买单。

小动物的爱更纯粹

小动物的感情是纯粹的，你对它好，它就很爱你，很依赖你，你哪里做的不好，它们也不会恨你，不会怨你，而人不是，人的话，你给他 10 次苹果，只要有一次没给，他就会记恨你，你为什么不给我苹果了，他不会想原本苹果也不属于他，而是会因为你的停止给予，而心生怨恨，这就是小动物和人的不同。

接受弱者的好，代价很大

接受弱者的好，代价很大，由于身份、地位、经济条件的不对等，弱势的一方各个方面的匮乏，即便他觉得已经尽了自己最大的努力，给予他所能给你的，但对于强势的一方，其实真的非常微不足道，但对于弱势的一方，那是他的所有，在这种不对等之下，一旦关系崩塌，弱势的一方就会觉得他付出了很多，从而产生不平衡，轻则可能会向你索要他之前对你的付出，重则可能会做出一些极端的行为。

之前看过一个女网红讲了和男朋友分手的事情，其实两个人并没发生什么事情，就是男生省吃俭用，用自己几个月的工资给女方买了一个奢侈品包包，女方觉得很心酸，心理压力很大，最后选择了分手。

所以真正有能力的女生，基本上不会轻易接受弱势一方的好处，接受了如果有一天不能满足对方的需求，或者回馈给对方想要的东西，就意味着要付出极大的代价。

免费的不会被珍惜

不要轻易主动帮助别人，不要随意对别人好。

不能深刻理解的人会认为这是薄情冷漠，能够这样想，实际上是对人性的理解不够深刻透彻。

道不轻传，法不贱卖，卦不空出，医不叩门，这是万事万物的规律，一旦你因为感情打破这个规律，就是违背了天道，能够真正想明白，这其中的规律和因果关系的人，需要阅历和一定的悟性。

很多时候你以为你在帮助别人，为别人好，实际上最后你们可能会撕B，别人最后非但不会感激你，不会记得你的好，还会恨你，会怨你，很多最后撕B的人，曾经都是关系很好的人，关系越密切，越容易越界，越容易不遵循规则。

人永远不要想着去渡谁，你谁都渡不了，每个人都有自己的命运，当你想去渡人的时候，就是试图打破别人命运的运行规律，这是一种越界。

立规则是保护双方的利益

只要有人性的存在，就必须得有规则，几乎所有关系的决裂和崩塌，都是因为用谈感情，去代替了规则，之所以要有规则，为的就是保护自己的利益，以及建立一个健康优质的关系，但人往往又爱面子，顾虑这，顾虑那的，然后规则就被面子绑架了，不好意思谈了，跟人家谈感情，最后因为一点点利益，别人立马跟你翻脸了，利益也没了，感情也没了。

所以越是优质的关系，越应该有规则，这个规则即便别人不说，也应该有那个意识和自觉性，明白人，懂事的人都不会主动去打破这个规则，既能保护好彼此的利益，又能让感情和关系处于一个比较优质的状态。

就好像咨询这种职业，你必须要制定一些规则，否则有的人根本不尊重你的时间，有的人今天想起来一个问题，明天想要起来一个问题，还都不是什么紧要的问题，如果你第一次觉得是老客户，问一次，就回答他了，他就觉得可以问第二次，第三次，但如果你第一次就明确告知对方咨询完以后，超出一定的时间范围再问问题是要收费的，那么大多数人就都会遵守这个规则，所以有的时候怪不了别人，只能怪自己没有立好规则，没有告知别人。

人性有的时候就是这样的，不是别人不领情，只是你表达的方式和帮的时机不对，有的时候不是别人不尊重你的时间，只是你没有明确告知规则，毕竟人和人是不一样的，对很多事情的理解就不一样，想要让别人主动理解你，是很难的，这个世界上有很多误会，都是因为你不说，我也不说，所以想要有任何一种良好健康的关系，直接表明自己的规则和态度，是对彼此最大的坦诚和尊重，越是什么都不清不楚的，顾虑的越多，关系崩塌的越快。

多做让自己值钱的事

少点消费思维，多点投资思维，把自己消费者的身份，变成创造者和商家身份，消费的快乐很短暂，在给你带去短暂快乐和刺激之后，并不会让你有任何收获，而真正能让你有所成长，有收获的事情，都是需要用极大的行动和精力付出的，无法忍受痛和煎熬，得不到可贵的东西，不要在与赚钱无关，无法提升智慧和能力的人事上浪费精力和感情，到头来你会发现除了让自己陷入到虚幻不切实际的幻想，自己没有任何收获和成长，这个世界上唯一不会重来的就是时间。

自我感动很廉价

人一旦有了一种自主为他人付出的，自主关心，自主共情的想法，痛苦就会油然而生。

人有的时候很容易自以为是的去认为，别人可能会过的不开心，别人可能没人关心，没人爱，别人可能很需要自己，实际上都是你自己以为而已。人总喜欢站在自己的立场去审视一切，可站在别人的立场，或许那对他们来说是很平常的事情，可能已经成为一种常态，只是你用自己的视角去把那些状况和情绪放大了很多倍而已，实际上对别人来说那都正常，所以在别人看来你付出的，并没有你想的那么重要和不可替代，人最廉价的一种行为就是喜欢自我感动。

直接最高效

不想做的事，直接拒绝，不想去的聚会，就不去，不想帮的忙，就不帮，不想回答的问题，就不回应，没必要解释的，就不要解释，有的时候越温吞，越顾虑，越委婉，会让对方觉得还有机会和希望，实际上相当于给对方留了机会，无论从心理，还是情绪上，对自己都是一种消耗，有的时候“直接”也是一种真诚。

想要价值不缩水，不要对人太好

回想高中至二十几岁的时候，为什么自己明明对人很好，别人不但不领情，反而还会发生矛盾，自己没有研究人性之前，还总是觉得别人不识好歹，其实是自己不懂人性，不够有智慧而已。

当你对人好的时候，就是你将自己置身于弱势的位置和状态中，当你对一个人过于好的时候，就会让自己价值被打折和缩水。

在所有的人际关系中，只要我们用力的去把别人当主体，当成主角，自己就会失去能量感，当一个人买了一个爱马仕包包，却不舍得背，只有重要的场合，才舍得拿出来背一背的时候，可能说明那个阶段，她的经济还配不上这价格的东西。

包括现实中那种对人很好，很热情的人，反而别人不会把他当回事，还处处欺负他，“好人”很多时候容易被忽略，不被重视，因为在我们对人好的一刻，实际上就是自身能量，气场甚至是价值在缩水，当对方的认知水平，无法受益于你的能量和输出时，对方就会对你的付出满不在乎，更不存在感激。

这不是小不小气，计不计较自己付出的问题，也不是对方不知好赖的问题，而是人性的问题，当你在对他人很用心，很用力付出时，对方就变成了主角，你变成了配角，用俗话说就是上赶子不是买卖。

为什么我们总会说一个人蹬鼻子上脸，就是在任何一种关系当中，只要其中

一方，过于对另一方好，另一方一定不会太把他当回事，无论是未婚谈恋爱，还是已婚夫妻，老板对员工太好，表现得太平易近人，他的威严就会缩水，员工就不会太尊重他，D 丝舔白富美，省吃俭用送白富美一个包，实际上不及人家包包的一个零头，人家根本不会当回事。

人有的时候容易自我感动，有的时候对人太好，不一定就是自己人有多好，有多伟大，多无私，或者觉得对方有多重要，而是因为自己弱，所以才会用力过猛，高手都是冷淡风，淡淡的，就像很多人永远搞不懂老板在想什么一样，如果老板随随便便就被人看透了，或者让人觉得很好说话，那他也当不了老板。

当自己身份，地位，价值，能量匮乏的时候，越向外，越向他人用力，往往越得不到尊重，也得不到自己想要的东西，因为在“输出”和“求”的过程中，自己就自然而然变成了弱势方，被动的一方。

而当自己能力和价值充足的时候，也不能向外，向他人释放价值和能量，释放得太随意，要看对方处于什么样的层次水平，因人而异，适度而止，价值给错了人，你的能量和价值不仅不会被珍惜，还会被贬值，所以奢侈品就算卖不出去，也不会送给穷人。

高估人性会受伤

太过于轻信和相信一个人，是很容易让自己吃亏的，人只有在损失自己利益，和一些事情不如己意的时候，才会暴露最真实的一面，也就是人性中的“恶”。

一升米养恩人，一斗米养仇人，有的时候对人太好，别人不仅不会感激你，甚至会憎恨你，因为一升米可能在某个当下，起到的是救人救命的作用，可一斗米长期供养，一旦你不再提供米了，对方就会憎恨你，因为他不觉得你是在帮他，他会当成理所应当，可当你停止提供，对方就会觉得是你，让他失去了属于他的东西，他并不会觉得那原本就不属于他。

人性就是这样的，农夫与蛇，乞丐与商人，免费对人太好，你的付出会变得廉价，甚至还会让别人憎恨你，只有在让对方有所付出的基础上帮忙，别人才会珍惜你的好。

暴露需求感，容易让人趁机而入

一个女孩子，如果你的生存处境并没有什么优质的男性的话，是没有必要表现的柔柔弱弱，更没必要暴露对爱情，以及被照顾很有需求感，因为这个时候，你很容易吸引到一些心里没数的劣质人群，他们一个个就好像是时刻都在寻觅猎物的狼虎，这个时候你一旦表现得想谈恋爱，渴望被照顾的时候，就会有一群劣质的人趁机而入，滑稽的是在他们得到之后，并不会觉得你有多珍贵，反而还会觉得他们的存在，解决了你的寂寞，这个时候你几乎是零价值的。

越成长，抱怨越少

人越长大，对别人，对外界的抱怨就会越来越少，因为你对人性了解的越多，能够理解的就越多，就不会容易对他人失望，因为从人性的角度，你知道那都是符合常理的，人只有让自己越来越聪明，别人伤害你的机会才会越来越少。

运气差的时候不做大的决定

人在运气很差的时候，做的决定基本上都不会有对的，因为越是运气差的时候，越考验一个人的心性，所以运气差的时候，更像是面试时候的压力测试，心性差的，很容易在那个当下不管不顾去做一些愚蠢的选择和决定，然后导致运气更差，以至于后面一连串的错误。

人越是运气差的时候，越应该冷静淡定，学会在可控范围内及时止损，而不是急着翻盘，翻盘是在你整个人，头脑冷静清醒的时候，想明白了所有事情的因果，然后去做一个可行性的计划，再一点点脚踏实地的努力翻盘。

很多人是没有耐心去弄清楚一个事情的因果的，就好比中医和西医，西医是

止痛、切割，一个病人长了肿瘤，就一刀下去切掉了，但实际上它还会长，为什么？因为没有治疗它的病源，中医是从根源上去着手，效果不会那么快，但却可以从源头上去治疗，这样复发的可能性就会降低。

蠢人和聪明人

蠢人的“小聪明”，和聪明人的“智慧”，两者之间最大的区别就是，蠢人通常把精力用在落井下石、背后捅刀子这种事情上面，我不好，你也别想好。

聪明人的“智慧”更多体现在，对人性的了解的基础上，成全别人的同时，自己也能获益，就好像小商小贩卖东西一样，他看你卖的好了，他就会跟人家说你的东西，哪里哪里不好，去诋毁别人，陷害别人为自己谋利。

聪明人做事是尽可能的互利共赢，所以人要努力提升自己变得优秀，你才能接触到层次更高的人，远离小聪明的人，你会少很多麻烦和烦恼，不能说圈层高的人，都是好人，但他们看得更长远，阶层越靠下，越容易眼皮子浅，人性中的恶，也就暴露的越多，一点点利益就能将他们人性中的“恶”激发出来。

把焦点放在“钱”上，往往赚不到钱

真正能赚到钱的人，一定是把精力放在“事”上，而不是死盯着“钱”，每天脑子里只有“钱，钱，钱”的人，往往是赚不到钱的，把“事”做到极致，钱自然就来了。

很多人你问他，你最想要什么啊，你有梦想吗，他说我最想要钱，我的梦想就是成为有钱人，我要找个有钱的老公，而结果是这种人基本上不会有钱，不会找到有钱老公，因为逻辑就搞反了。

如果你每天只是想着我要有钱，你的关注点是“钱”，你就会像无头苍蝇一

样，到处去找钱，基本上你是找不到钱的，你想着我要找个有钱老公，然后天天去混圈子，有钱人的微信，倒是加了不少，但跟你没什么关系，因为你的逻辑不对，想要有钱，是把焦点放在某件事上，把所有的精力都投入到那件事上，把“事”做到极致，钱自然就来了，钱不是你追来的，而是被你吸引来的。

你把“事”做好，做成，就能给你带来钱，你要围绕着“事”去思考，去行动，你要围绕着“钱”，你是不可能赚到钱的，这就好比你找到一个有钱人，天天盯着人家的钱，往往人家越不会给你钱，还会对你有所防备，而当你把注意力全部放在怎样提升自己，怎样能为有钱人提供价值上，他们就会愿意主动给你好处，所有你想要的东西，都只是一个“果”，你的“因”做好了，“果”自然就实现了。

谷爱凌为什么这么火？为什么赚钱赚到手软？她当初滑雪是为了赚钱吗？肯定不是，那东西多辛苦，多危险啊，一个不小心，就有可能摔成植物人，甚至终生残疾，除非是那种从小家境特别贫寒的人，她可能需要用这样的一种方式去改变命运，比这赚钱的事多了，以谷爱凌的家庭背景，她不需要这么做，而是她喜欢滑雪这件事，她把滑雪这件事做到了极致，所以遇上这么一个机会，就顺其自然的火了，接广告代言，各种赚钱的机会全都找上门了，她一夜之间成了世界红人，赚得盆满钵满，很多网络杠精，看人家火了，就满嘴塞满溜溜梅，说白了就眼红，有嫉妒别人的时间，不如向人家学习，如何让自己把注意力聚焦到一件事上，做到极致，你也可以赚到钱。

谢霆锋，张家辉人家为什么会成为影帝？他们做演员的目标是影帝吗？当然不是，人家的目标是竭尽全力的拍出好电影，把电影拍到极致，谢霆锋是星二代，从小就带着明星光环，他完全可以唱唱歌，发几张专辑，参加几个综艺节目，就可以过得很好，为什么要冒着不用替身和骨折的险去拍电影呢，他在拍电影的时候，脚受伤了流血不止，但他仍然坚持拍了 5 个小时才去医院，而这是有破伤风截肢的风险的，曾经在片场，为了电影效果，被勒到休克，张家辉为了拍好电影，现在还有一根手指是无法正常弯曲的，正因为他们把自己的工作做到了极致，影帝不给他们给谁呢？

说理想，说梦想这些听着太虚幻了，但一个人想要获得自己想要的东西，一定是有一种精神支柱在的，比如我就要把雪滑到极致，我就要把咨询做好，就是要用自己的智慧去影响别人，去帮助我能帮到的人，这些才是核心，而不是说我做这件事的目的就是为了赚钱，赚钱只是顺手，但不是做事的终极目标，当你把

这些想明白之后，其他的东西都会自然而然的水到渠成，你把一个短视频账号做好了，能够把更多的价值分享给别人，钱，自然就来了，感情自然就来了，名气自然就来了，千万不要搞错了逻辑。

不是人人都适合吃素

越是消极的人，越应该多吃肉，但不是肥肉，饮食是可以改变一个人的心态，性情的，除了那种已经成功的人选择吃素，普通人吃素，实际上都是一种背禄行为，性格内向，胆子小的人都要多吃肉，但不是吃垃圾食品，而是吃健康的食物。

成功了的有钱人，人家吃素修行，是已经拿到了很多结果，普通人就别跟着瞎凑热闹了，有钱人佛系是真的佛系，普通人佛系是真的躺平，普通人想要有好的运气，并不适合吃素，这就好比让肉食动物去吃草，会让它失去生存能力。

如果你现在过的不够好，试着改变以往的固有思维

把怨恨变成不怨恨，怨恨没用，对方感受不到，内耗的是自己，不如把怨恨变成动力，当你过得比对方越来越好，怨恨就变成了不在意。

把谦虚变成不谦虚，过度的谦虚，只会让你的自我价值打折，会降低别人对你的信任以及自己的权威感。

把同情和怜悯变成不随意同情，当在你能量没有到达一定高度的时候，同情和怜悯大多时候需要牺牲自己的能量，而你看到的表象背后的真相可能并不值得你同情，同情心泛滥对自己的情绪和能量，都是一种消耗。

把清高变成不清高，清高会让你离财、官（名利）很远，离真实的社会很远，从而弱化自己的生存能力。

把文明变成不太文明，也就是把有素质变成不太有素质，社会是多元化的，人是多种多样的，当你处于弱势或者阶层低的范围内，过度的文明和有素质，意味着被“野蛮”欺压和掠夺，排队加塞就是这个逻辑，素质低的，总能通过插队的方式为自己争取优先的利益。

越喜欢，越要保持距离

人和人之间最好的关系就是有好感，但保持一定的距离。

有好感，喜欢，但不过度靠近，也不过度占有，就能够保持住那份“美好”和“神秘”，一旦靠近了，就想拥有更多，就容易越界，因为人性是贪婪的。

所以你想毁掉一段美好的关系，那么就尽情的上头，随之而来的就会因为贪婪和失控的人性带来的无数的不美好。

多疑和喜欢蹭的人，大多财运不好

无论是售前咨询，还是消费过程中，多疑和“蹭”的思维，都是财运不好的一种外显，遇到过一些这样的人，往往在售前就一堆问题，小金额的消费还要问东问西，一会问你课程里大概都包括哪些内容，一会问你概况版的咨询，大概有多少字，然后又问你买了课程能不能简单分析一下八字……

每个人的沟通方式和语言背后都是他长期以来的，一种思维模式和认知，无论是多疑还是喜欢蹭，都代表是一种心里没数，对他人，对环境，对现象缺乏独立思考和判断，购买力比较好，认知水平比较高的人，小金额消费都不会纠结墨迹，因为他们更相信自己的判断和选择，所以不需要过多的沟通和疑神疑鬼的纠结。

大金额消费，更是凭借他们自己的认知和长期的观察判断后，做出的对比筛选，也不存在售前过多的询问，基本都是自己明确的目的性，讨价还价是人为了

给自己争取利益的一种本能，但也要分场景，分情况，不适合讨价还价的时候，还总想蹭，某种程度上来说，事情往往就不会达到好的效果，因为在这个过程中，自己的行为已经对事情发展产生了微妙的影响。

反向思考，太纠结，太墨迹，太多疑的人，往往是不够果断的，在人生中面对很多选择的时候，就很容易错失很多机会，变相也说明财运不好，因为财运好的人，时间很值钱，不会在小事情上过多的纠结，内耗，因为那样会让他们损失很多赚钱的时间和机会，有钱人的时间是很值钱的。

不是别人变坏了，是你不懂人性

人只有在自己弱的时候，才会表现出谦卑和感恩，才会记得别人的好，一旦当他自己强大起来以后，绝大多数人都会认为一切是靠自己努力应得的，并且不想让别人知道，自己曾经受过谁的帮助，更不想因为曾经受益于谁，而受到牵制，这也就是为什么最后很多人反目成仇的原因，最容易反目成仇的，往往都是一些近距离关系。

比如兄弟姐妹，夫妻情侣，或者是认识了很多年的朋友，所以君子之交淡如水是对的，埋怨大多数源自于一方觉得自己的付出多于另一方，所以越是重要的关系，有的时候经济上越要划分清楚，谈钱伤感情，不把钱谈清楚，更伤感情，如果你是自愿无偿的帮助一个人，那你就要做好不被感恩，甚至是被恩将仇报的准备，既然帮助了一个人，又因为别人没有感激自己而抱怨，实际上是毫无意义的。

想做讨人喜欢的人，意味着要委屈自己

很多过的好的人，你会发现很多人可能都不喜欢他，但也正因为这样，所以他们才能够过的好。

无论我们愿不愿意承认，很多时候，事实就是如此，比如不遵守规则的人喜

欢插队，所以他们能够在医院、机场很多地方，都能为自己争取到优先利益，如果你在安检的时候，有人走上来，对你说他快迟到了，能不能让他先。

如果你动了恻隐之心，意味着你要让自己等待的时间更久，如果你让他先办理了，你不仅是让自己的等待的时间久了，你让后面的每一个人，等待的时间都变久了，所以你到底是帮了一个人，还是给很多个人制造了麻烦呢，这个很难定论。

很多渣男自私绝情，从不心疼女人，也根本不念什么旧情，所以这就导致他们在很多事情上都比女人更能够做出理智的判断和选择，从不会让情感和女人拖累自己，所有的事情都是第一时间考虑自己，为自己争取。

当然了，不是说要做一个不善良且冷漠的人，而是很多事情是很难定义的，你以为自己是在做一件好事，但实际上那未必是好事。

如果一个人很圣母，那一定是没吃过人性的亏。

如果一个人脸皮很薄，那一定是没有努力赚过钱。

如果一个人很容易动怒，那一定是见的蠢人不够多。

如果一个人不够自信，那她一定不够爱自己。

越解释，气场越弱

人，一旦习惯了解释，就会从某种程度上削弱自己，可能削弱自己的气场，也可能削弱自己的价值，很多人都很喜欢解释，天天解释这，解释那的，跟这个解释，跟那个解释的，解释的本质，就是在掩饰自己内心的另一种真实想法，有的时候你越解释，越是给别人机会，挑你的毛病，你越解释，他们就越得寸进尺。

与危险体质划清界限

每个人的出生信息组合在一起，都构成了不同的体质，有的人是一种比较差的体质，这种可以简称“危险体质”，这种体质的人能量很差，容易招惹是非，容易遇到倒霉的事，容易沾上烂人，比如私生活很乱，但自己又处理不好私人感情，这个时候如果你是她的朋友或者闺蜜，就很可能会因为她的那些烂人烂事扰乱你的磁场。

有的时候她们也不是说故意想害你，而是由于她们自身的原因，一定会把你带入一种很糟糕，很丧的处境中，如果你不及时切割，那么它就会像水果发霉一样，开始只是烂一点点，慢慢越来越大，最后侵蚀你。

总觉得别人被割韭菜都是贫穷体质

与其说割韭菜，每个人都是韭菜，只不过强者甘愿被割，因为被割，才能获得别人的知识和智慧，弱者之所以觉得别人被割，自己被割，本质上是自己的认知和自身条件无法消化和利用好别人的东西，用不好，就取得不了明显效果，他就觉得自己被割了，还有一种是自己完全不具备韭菜的实力，却天天意淫别人要割他，实际上他根本不具备被割的条件。

商业的本质就是交换和买卖，有需求就有市场，有需求就有解决需求的人，所以哪里来的割韭菜呢，本质都是需要与被需要，只要你能满足别人的需求，别人就会自愿买单，贫穷体质都有被害妄想症，因为这种被害妄想症，从而导致他们永远得不到宝贵的信息和经验，永远贫穷。

不对自己狠，生活就会对你狠

你对自己不够狠，别人就会对你狠，生活就会对你狠，不要既想着舒服，又妄想过上理想生活，能让人感到舒服的事情，本质上都不会让一个人有所成长，甚至还会让一个人堕落，真正能够让人成长的事情，基本上都不会太轻松。

女孩子年轻的时候，不努力提升自己的认知，不脚踏实地去努力赚钱，未来就会因为缺钱而去做很多不得已的选择，缺钱会让一个人失去底线，而失去底线会剥夺一个人尊严，和一个普通人幸福的权利。

学再多，不会卖也没用

“道理都懂，为什么却依然过不好”，这句话这几年非常流行，它反映了很多人的一种现状，就是学了很多知识，看了很多书，但好像没什么用，该过不好，还是过不好，是那些知识和书都没用吗，不是的，否则为什么人家有的人，学了就能发生很大的改变呢，因为人家行动了。

所谓的行动，就是把所学到的东西运用到现实了，光有思维和想法，是没有价值的，只有把思维和想法转化成一个实际对别人有帮助，能够帮别人解决问题的东西，在这个过程当中，人会得到一个实际的历练和经验的积累，以及对很多事情的一个启发。

很多人有各种各样的想法，那只是一个意念，只是一个理论，当你的理论不去实操的时候，实际上你就不具备掌握和运用它的能力，自然就获得不了回报，就好像很多人，有这个听书会员，那个课程会员的，学了很多，思维认知好像是得到了提升和改变，但现实情况并没有发生什么改变，因为他没有亲自去实操，这中间就少了很多环节，很多细节。

就像我当初完全不懂自媒体，就是自己去写，自己去拍，一开始的时候是没有结果，但在这个过程当中，我慢慢摸索出了很多经验，悟出了很多细节性的东西，这是非常宝贵的，而在你没有实操的这个动作的时候，你是得不到这些东西的。

你在做的过程中，赚钱的过程中，你才知道客户真正的需求是什么，面对不同层次，不同认知水平的人，应该用什么样的方式去沟通，而如果你一直不断地去学，一直是一个信息的接收者，而不是输出者。

你的身份就不是一个职业者，而一直是一个学生身份，你的状态，你的思维模式，你的语言，就都是不对的，你没有把自己置身于那个状态当中，很多东西你是体会不到的，你学的东西就得不到一个好的运用和发挥。

很多东西它并不需要你必须考一个什么证，必须达到一个什么样的等级水平，你才能去执业，那你的那个效率太慢了，并且思维也是不对的，你就会一直处于一个学生思维，不用担心说自己的水平不够，服务不了别人怎么办，市场的层级太多了，需要被服务，被满足需求的人也太多了，你只需要根据自己的情况，找对自己对应的那个客户群体就可以了。

如果说一个人，他总是在“学”的状态，他没有卖家思维，没有生产者思维，他那个东西一定学不好，水平也一定不会提高，因为他一直处于一个不断用自己的时间，不断用自己的经济支出去买别人东西的一个阶段，在学的那一刻，他觉得自己是有收获的，实际上并不是，他只是那一刻心理得到了片刻的安慰而已，觉得自己努力了而已。

而所有能够赚到钱的人，他一定都是生产者思维和卖家思维，就是我学了一个东西，我一定是想办法把我的价值展示出去，去给别人解决问题，提供服务换取报酬，它是一种交换和买卖思维，商业的本质就是交换，没有交换的动作和过程，就不能让你的水平和价值提高。

没有真正的感同身受

遇到困难了，人生低谷了，觉得很难熬的时候，不要逢人就说，因为别人并不能帮你解决什么问题，问题终究只能靠自己解决，只是早或晚的问题，那就不如自己默默消化，默默解决问题，等问题解决了，再淡定自如地去和别人说你的经历，这个时候别人对你产生的是尊重和敬佩。

而在自己处于很糟糕的一个状态中，选择去和别人倾诉，大多是无用的，因为本质他们帮不到你什么，能做到的也就安慰你一下，激励你一下，可能在有的人眼里，还会认为你负能量。

越是在低潮的时候，越不要向外，向别人暴露自己的“弱”，因为在你弱的时候，大多数人不仅不会帮你，还会因为你弱，而躲着你，怕你开口求助，所以越是自己弱的时候，越要沉得住气，有的时候“坚强”其实也是一种体面。

信息转化也是一种能力

弱势思维的人看到一些信息，尤其是一些不好的信息，会自动往自己身上带入，产生的是一些负面的情绪，比如嫉妒，比如愤怒，然后他接收的负能量对他来说，就真的只是负能量。

强者思维的人看到一些信息，即便是不好的，或者有那么些不舒服的，但也会去其糟粕取其精华，把它转变成对自己有利的东西，比如激励和动力，又或者是警醒，最后也能把负能量加工处理，变成对自己有用的信息。

所以有时候，你想成为一个什么样的人，也是一念之间，一念之间可以成为一个嫉妒别人，见不得别人好，只喜欢抱怨的怨妇，也可以成为能够把不好，经过自己的心智过滤，都转化吸收变成对自己有用的强者。

为什么越是命苦的人，越容易倒霉

之前看过一个新闻，一个男的小时候被火车压断双腿，长大以后有了孩子，然后又发现孩子有白血病，一家五口人挤在 50 平的房子里，都没有收入，孩子的病更让他们雪上加霜。

还有之前有个送奶工的故事，凌晨起来送牛奶出了车祸，据说儿子儿媳之前

也车祸走了，自己又割肝救她老公，生活过得很苦。

这种悲惨的家庭，现实生活中很多，然后大家就会在同情的心态下感慨“为什么命运这么不公平，让本来命苦的人还遭受这么多苦难”，命运从来都不是公平的，苦命的人他们不努力吗？他们不知多努力的在活着，可命运依然不会对他们有一丁点怜悯。

站在玄学的角度去看，就不难理解了，因为万物的运转都是有规律的，为什么命苦的人，总是经常出差错呢，总感觉命运在戏弄他呢？好像什么倒霉的事，都能让他遇到，世间所有的人事物都是有因果的，不是说报应的那种因果，而是事物发展的一个因果，它会不断循环下去。

比如有的人一出生就是在漏雨的破房子里，由于太穷了，所以读不起书，由于出生环境的恶劣，导致身体会有这样那样的毛病，身体有毛病，又没有文化，既做不了脑力工作，身体又不好，又做不了体力工作，但人呢，又会本能的做些自以为聪明的事情来寻求帮助，比如找一个人结婚，但因为自身条件不好，也只能匹配到条件不好的人，来搭伙过日子，比如说找了一个智力或者同样身体上有缺陷的人，搭伙过日子，生了一个孩子，结果又发现是个脑瘫……

所以一出生就穷是“因”，读不起书是“果”，身体不好成为下一个因，导致无法工作又是下一个果……以此往下循环，生命是有长度的，而先天根基差的（命差的）是很难在有限的时间内扭转这种局面的，所以有的时候从另一个角度去看，命差的人，可能繁衍后代，就要比不繁衍的风险更大。

人和人之间产生关系，大多数都只能和自己处于同一个层次的人产生，命差的人，想找一个命好的人，来扭转命运是不太现实的，更多的是同病相怜，所以穷人和穷人组合繁衍出来的后代根基也不会好到哪去。

说到底，命差的人，从一开始就不具备保护自己的能力，也就是没有能力，为自己设置一套“防御系统”，这个时候外来的自然因素，人为因素，就很容易侵蚀他们，比如生一场病，遭遇一次意外，可能整个家就是雪上加霜，这也就是为什么越是命苦的人，越容易倒霉。

厉害的人为什么不愿和穷人打交道

富人不愿和穷人打交道？并不是看不起穷人，而是跟穷人打交道，吃亏的一定是富人，高能量的人，为什么不愿意和低能量产生交集？因为大多数都会连累自己，消耗自己。

这并不是歧视和势利的问题，富人和富人交集的本质，更多的是交换，各自有各自的价值，你借助一点我的资源，我借助你一点你的人脉，大家都不吃亏，是一个平衡且互惠互利的状态。

而富人和穷人交集的本质，更多的是索取与被索取的关系，穷人的资源，能力各个方面都匮乏，提供不了什么给富人，哪怕是富人自愿赠予，或者是被动被索取，怎么算，亏的都是富人。

这就好比高能量的人和低能量的人产生交集，低能量的人一定是相对喜欢抱怨，喜欢诉苦的那一方，而高能量的人更多的时候是被倾诉，被依赖，要付出情绪价值去鼓励，去安慰的一方，时间久了，双方的关系就会失衡，任何一种关系，如果是单方面的长期索取状态，另一方长期的付出状态，这段关系都不会太长久，好的关系一定是相互给予，相互成长，相互成就。

越用力过猛，越得不到

好的演员，一个动作，一个眼神，举手投足之间都是戏，反之，极其卖力浮夸地“表演”，最后观众也不买单，天赋不需要用力过猛，用力过猛背后深层的表达，是对自己的一种否定，说明自己还无法轻松地去驾驭那件事情。

大多数普通人是没有什么过人的天赋的，也不需要拼天赋，只有天才和一些非常成功的人才讲天赋，普通人安身立命，或者说想尽可能的过得更好，只需要找对领域，找对行业，不断地聚焦重复，怕的是每个人都觉得自己不普通，且天赋异禀，让一个人接受自己是一个普通人，某些时候是件很难的事情。

所以能够在一个领域，一件事情上坚持，看似是很容易的事情，实际上对于大多数人来说，很难，不是做不做得到的问题，而是想不想的问题，因为大多数人都不愿意接受自己是个普通人，所以总是要不断地证明自己不普通，而“坚持”在大多数人眼里是很普通的事情，没有创意，没有挑战的事情，而实际上真正能够做到坚持和聚焦的人，才是真的不普通。

坚持写作，先从对自己每天的所见所闻，以及对一些事情的看法开始，写的好不好无所谓，有没有逻辑无所谓，对别人有没有意义，也无所谓，坚持久了，就成了一种习惯，你就会越写越好，看到一件事情，立马就能清晰的表达出自己的想法，你的思路和逻辑就会比大多数人好。

哪怕是一个人在工作上没有什么能力，但能坚持拍马屁，会送礼，会为人处世，坚持一两年没效果，坚持三年，四年呢，只要自己身上没有什么比较严重的问题，时间久了，自己的利他行为，在别人那里积攒了一定的信任积分，对方有什么好事，也愿意给你个机会，成全你一下，那么他就在“会做人”“会来事”这件事上做到了聚焦，也一样会有收获。

做任何事情，只要初心是“想要”，那么大概率，他在这件事情上的收获会很有限，比如想要有钱，如果把精力放在“想要钱”上，结果基本就是得不到钱，当一个人对于某件事情，某个东西表现出极大的欲望时，就很容易因为“想要”而用力过猛，导致精力和注意力跑偏，他所有的注意力都会放在“钱”上，而不是某件能够赚钱的“事情”上，或者是某种能够让他得到钱的技术和能力上，这也就是有的人，为什么越想要，越得不到，因为逻辑错了。

而“得到”恰恰是在“无为”之中获得的，比如有的歌手在做歌手之前，他是没有想要成为歌手的，他就是单纯的喜欢唱歌这件事，每天唱，每天唱，突然有一个机会在互联网中发了自己唱的歌，一下就火了，很多网红都是这么成名的，我们看到的是别人火了，他是唱歌火的，实际上别人在火之前，他还不知道自己唱的歌能火，他的意识里，没有“想要”，而就是单纯的在坚持做一件他自己喜欢的事情，反而得到了意想不到的结果。

任何事如果不能一直坚持在一个点上深耕，那是很难有成果的，再小再简单的事情，你在上面投入的精力多了，在每个时间段，悟到的东西，都是不一样的，所有事情，一定是通过对“法”和“术”不断地重复和坚持，在这个过程中不断

地感受和总结，最后才悟出了“道”。

好运从来都不是无缘无故的降临，而是在你已经有了一部分的“人为”的基础上，它才会给你好运。

为什么总是过不好

除了先天身体上的因素，如果一个人长期过不好，这个人身上一定有一个非常致命的弱点，而这个弱点对应的，基本上就是他八字中那个最大的忌神，所体现出来的品性，想要改变命运，就需要强大的意志力去对抗自己基因，也就是那些无法给自己带来好处的天性，才有机会翻盘。

别因为一次感情失败否定自己

感情中的“苦”大多数都是因为不匹配造成的。

没有完美的人，只有合不合适，愿不愿意包容，可能也算不上是包容，因为对的人，哪怕是你的缺点，对方也会自带滤镜。

就像一件衣服，原本那件衣服是好看的，但你搭配的不好，你就会觉得那件衣服丑，可能你换条裤子，换双鞋子，你就会发现那件衣服很好看，人和人之间也是这样，有的时候不是你不够好，而是你没有跟欣赏你的人在一起。

博出位需要差异化和多维打击

别人拍做饭的视频火了，你也和她们一样，在厨房拍做饭，就很难火了，但

如果你在建筑工地给民工做饭，就有可能会火。

大家都讲命理，如果你也和大多数人一样，天天讲些十神和神煞，别人很难记住你，但你把命理和人性结合，用命理思维去讲情感，你就一定更受欢迎，赚的更多，因为你会的，别人也会，别人为什么要找你呢，本质上可能别人比你还便宜，但如果你有自己的东西，稀缺又让人觉得独特，你就能赚钱。

之所以赚不到钱，或者所做的事情达不到理想状态，都是做人做事没有“深入”，不够精细，不会让人觉得有什么不一样，能够简单复制的东西不值钱，知识如此，技术如此，想要有更高回报，就要有新东西，就要有差异化，不是另辟蹊径，而是在原有的基础上做差异化，做增值。

让弱势进入到自己的环境内，相当于隐形炸弹

弱势思维的人，普遍遇不到什么真正的贵人，并且不能产生关系，更不能试图“帮扶”，因为他们只认真金白银，没有识别其他隐性价值的认知，也没有积累和等待的耐性，如果见不到真金白银，就会埋怨你，埋怨你小气，埋怨你不帮他，可能你严厉一点，他们还会躲避你，甚至记恨你，所以这个世界上最费力不讨好，且不值得的事情，就是试图去帮扶一个弱势思维的人，千万不要这么干，你会后悔的。

看了某女作家发的给前男友的律师函，女作家虽然在身体上处于一定的弱势，但她跟前男友在一起，前男友才是弱势的一方，某爽和某恒在一起，某恒是弱势的一方，杭州保姆案，女主人是强势的一方，保姆是弱势的一方，当一个强势和弱势凑在一起的时候，吃亏的一定是强势的一方（这个强势，不是指性格强势，而是指身份地位和经济各个方面），强势和弱势凑在一起，一定会激发出弱势人性中的贪婪和恶，一旦你无法持续满足他们的贪婪，他们就会跟你撕破脸，反咬你，弱势思维的人输不起，谁靠近，谁就会变得不幸。

很爱学习，为什么赚不到钱

越爱学习的人，往往越赚不到钱，因为他们只会学，不会转化，不会卖，有钱人也学习，也读书，但有钱人能够把学到的东西变成价值，用最快的速度卖出去，而绝大多数的人并不具备这种思维和能力。

很多人在学习一门知识，一门技术之前，并没有很好的思考过，就是他学完这个东西到底是用来干嘛的，到底怎么样去换成钱，反正别人学，他也学，别人学了能赚钱，他觉得自己学了也能赚钱，结果就是学了以后发现白学，实际上是他根本不了解商业的本质，以及不具备变现的思维模式。

就是我们学习一门知识，一项技能，它必须是边学边实践的，你学一个东西的最终目的不是考试，不是为了考一个好分数，而是能够帮别人解决问题，创造价值的，那就一定要实践实操，在实践和实操的过程中把自己学到的东西去跟人链接，去跟市场互换，而不是说自己学完了，就放在自己脑子里了，一定要有一个向外输出的过程，你才知道这个东西该怎么用。

你没有理论，就相当于没有框架，没有方向，但光有理论，不去实践，也不行，因为你没有办法去体会，你没办法知道这个东西到底该怎么用，到底怎么把它变成别人需要的东西，到底怎么让别人对你的东西感兴趣，这些必须是要通过实践你才能得出来的，当你学的东西没有经过实践，它是死的，是不值钱的，只有在你把学到的东西，去跟外界产生了一个互换的时候，它才是值钱的。

就像我们考大学，为什么都要往出名的大学，好就业的专业考啊，就是大家主观上会认为出名的大学，好的专业更容易找工作，更容易找高工资的工作，所以你学习一个东西的时候也是这样的，你为什么要学这个东西啊，因为这个东西有投资价值，能让你变得更好，能让你赚钱，你才去学。

所以你学了某样东西，必然是要学以致用的，而不是就是单纯的自己学会了，你学的这个东西，必须要能帮一部分人解决问题，必须得有人愿意为你买单，你学的这个东西它才是有市场价值的，如果你无法用它，去帮人解决问题，无法让你赚到钱，就说明它没有市场价值，即便你学的再好，也没什么意义。

出了学校，就得趁早放下学生思维，学生思维就是考试思维，社会需要的是

解决问题的能力，是价值交换思维，我们做事情之前要想的是，我能为别人解决什么问题，提供什么，我怎样才能让别人认可我，认可我的能力和技能或者是产品，我怎样才能让别人需要我的东西，怎样才能让他愿意为我付费买单，当你所有的出发点都是从这些角度去思考的时候，你学的那个东西才能别激活，它才能为你创造价值，有需求，有成交，才有价值，没有需求，没有成交，就没价值。

真诚是最低成本的社交技巧

往往越是高级的东西，越遵循了“大道至简”的原则，其中包括做人和做事。

越是喜欢自作聪明的人，往往越不真诚，越是厉害的人，反而越真诚，越是跟比自己厉害，比自己优秀的人打交道，越要真诚，因为人家本身已经比你优秀很多了，什么没见过？这个时候如果你还是自作聪明在人家面前耍花拳绣腿，可能人家不会揭穿你，但一定会对你的印象分降低很多，会对你有防备，从而失去很多机会。

而现实观察下来，越是认知不高的人，往往越不喜欢真诚，很喜欢说谎，喜欢欺骗，很多行业里的人都是这样的，这也会导致他们短视，很多人无法真正理解“大道至简”，越喜欢自作聪明的人，越容易把很多简单的事情，搞得很复杂。

真诚实际上是要与自己人性中的自私、虚伪和贪婪做对抗的，甚至要直面自己的很多问题。

如果一个人对自己不真诚，她就很难接纳自己，也就是无法自洽，那么她在人生中就会面临很多问题，这些问题看似不会有什么明显的伤害，但长期却可以让一个人的性格出现很多问题，其中最重要的就是不自信，和自我攻击。

对他人的不真诚，从长远的角度去看，实际上是一种短视，因为别人很难信任你，你可以选择欺骗自己，别人也可能配合你，但你也因此会失去很多机会。

真诚的态度，无论是在社交当中，工作当中，还是自己面对人生的时候，其实都是最能够把复杂的事情简单化的最有效方式之一。

标签就是你的身份，没有标签很难被人记住

在命理学中，跟标签有关的，都是印星，比如一个品牌名字，一个logo，一个人的名字，它是一种身份的象征，有了这个标签，别人能够第一时间，识别出你的身份，印星也代表精神，文化和智慧，它能引领一部分人的思维，认知，精神层面上的一些东西。

比如医生穿上了那身白大褂，就有了权威感，他的话就能对一个病人的健康，甚至是生死起着决定性作用，很多地方的保安，为什么会对开迈凯伦的，和开大众的态度不一样？因为车的品牌 logo 就是一种标签，这个标签潜意识里就能告诉别人，开车的人是有钱人，还是没有钱的人，以及身份地位的高低，它是社会，是他人和外界，对一个人的定位和认证。

当你没有标签的时候，别人就很难辨别，很难识别你的身份，给你做一个定位，或者说标签就是你的一个职位，一个头衔，没有这个东西，就说明你没有一个角色，说明你跟社会外界链接是有问题的，你就没有角色感，你的标签，你的角色，决定了外界的人用什么样的方式态度对待你，决定了你能得到哪些资源，以及跟你产生怎样的链接关系，很世俗，很现实，但社会规则就是这样的，大多数人就是通过表象，去识别一些人事物，即便有的时候我们不认可，但社会规则就是这样子。

做自媒体，赚钱也是这样子，你没有属于自己的标签，你就很难脱颖而出，有的时候你的标签越独特，也就越稀缺，就好像有的博主能骂人，并且还很幽默，不会让人反感，就有人喜欢，这就是他的标签，它也是一种价值，因为他能吸引一群人，他能引领一群人，所以当你在社会上，一个集体中想要被人记住和认可，你必须要给自己贴标签，强化自己的身份，身份感越强，别人越容易记住你。

情绪价值的代价

如果一个女生特别在意情绪价值，喜欢什么暖男，奶狗，注定她找不到什么

优质的人，这就好比一个人除了善良，没有其他的优势是一样的道理，只有没有能力的人，才会用提供一些低成本的价值，去掩盖自己的劣势，或者说真正很强的人，事业经济都很成功的人，是没有那么多时间精力，去给一个女人提供情绪价值的，因为他们要把更多的时间用在事业上。

所以很多女生找不到优质股，为什么？因为她们看人，总是无法看到本质。

当一个人把所有的精力都放在一个女人身上，说明他没什么本事，没什么正事，如果一个男人整天总想着怎么讨好一个女人，说明他的雄竞能力是很差的，甚至还有可能是软饭男。

被没有购买力的人认可，毫无意义

有的自媒体博主为了引起共鸣，会发一些从道德上容易引起大众共情的东西，这样做是会有流量，但吸引的都是认知不高的人，因为只有认知没那么高的人群，才会对一些很肤浅的内容共情，而当他吸引的都是这样一群人时，到了真正付费的时候，是没有人愿意为他付费的，因为习惯了站在道德层面看问题的人，更多的只能接受白嫖，免费的东西，让他付费，他会骂你。

当你想吸引一部分人的时候，一定是要得罪另一部分人的，有的人特别怕被人讨厌，然后就想办法讨好，最后发现自己讨好的，都是一些毫无购买力的人，而这类人通常喜欢对人说一些漂亮话，说漂亮话的目的就是为了免费索取。

成年人的世界，一切没有付出的赞美和认可，本质上都不是真的喜欢，和真的认可，真正的认可是支持对方的业务和生意，与廉价的赞美相比，支持别人的生意显得更有诚意。

成交，可能因为需要而下单，也可以仅仅是因自己愿意，自己喜欢而下单。

要让人觉得你高级

吸引到烂人，遇人不淑，被低质量客户纠缠，或许是因为你并不知道如何让自己看起来高级，这个高级，并不是说要搞一堆名牌穿身上，就是高级了，而是说怎么样让你这个人给人感觉价值更高。

首先是要学会设置屏障，学会过滤，如果你觉得一个人的磁场不好，那你就要用一定的屏障，不要让对方进入你的世界，你的个人生活当中。

比如说一个女孩子，谁要她的微信，她都给，那就意味着什么样的人，都是可以跟她产生链接，能够接触到她的，她就会把各种各样的人吸引到自己身边来，这里可能会包括一些磁场很差的人，可能会纠缠她，骚扰她，甚至伤害她，因为首先在第一步的时候，她就没有给人制造出一种“不是什么人都可以随便加我”的边界感，对于有的人来说，他就会觉得这个女孩很容易接触，很好说话，就有可能会没分寸，甚至是得寸进尺，不要小看加微信这个小小的举动。

赚钱也是这么回事，为什么有的人就会经常跟客户发生纠纷啊，也是因为他没有给自己设置屏障，谁的钱都赚，只要是有生意送上门的时候，大部分的人都会选择接受，并不考虑对方是个什么样的人，认知水平是怎么样的，做这单生意需不需要超出服务成本，尤其是咨询类的工作，有的人聊几句，你就知道这单生意不能做，因为对方长期的思维和认知，并不是你三言两语就能够改变的，赚那份钱意味着你要付出很高的成本，对方也不一定能够消化和吸收得了，而在对方的认知不足以消化和吸收的时候，他就会觉得你并没有帮到他，实际上你的成本远比他付的那份咨询费高的多，在这种情况下，你在对方那里反而价值是缩水的。

有的时候你回应对方的方式和态度，决定了对方如何看待你，你在对方心理的价值高低，如果你给的回应不合适，明明你自身价值比较高，这个时候也会因为你随意的回应而让自己的价值感变得没那么高，总而言之就是要适当制造距离感，这样别人才会尊重你。

第二部分

人情要建立在规则之上

没有规则全凭人情维系的关系，不可能是好的，高质量的关系，更不可能长久，所以你想跟谁建立一个高质量的关系，就一定要建立规则，遵守规则，没有规则的关系，容易没有边界感，没有边界感的关系就容易走向畸形，人情是建立在规则之上的，在规则之上人情是锦上添花，否则人情就是破坏关系的，想用人情解决事情的人，基本上都是不想遵守规则，不想遵守规则意味着不想付出，而单方面的付出和单方面的索取是形成不了良性关系的，一旦你没有建立规则，或者规则被打破，后面你再想去建立一个规则维护自己的利益，就很难了，对方接受不了，就会对你产生怨言，这段关系就会崩盘。

成长

年轻的时候以为做自己，做自己喜欢的事，能够为所欲为，很酷，长大以后发现那只不过是任性罢了，一点都不酷，后来发现能够坚持做自己不愿意做，但却对自己有益的事，才叫酷。

真正能够让人成长的事情，都不会令你很舒服，做让自己舒服的事，是在顺应自己的人性，做让自己觉得不轻松的事，是在对抗自己的人性，只有对抗自己的人性，你才能真正变得厉害。

切割是一种自我保护

某演员车祸逝世，最后的调查结果是司机全责，由于前一天晚上并没有好好休息，而是沉迷于打游戏，导致开车的时候犯困才引起的悲剧，唐山烧烤店，骚扰用餐女性，骚扰不成将女方打成重伤，这些表面看都是意外突发事件，实际上仔细分析，这些事件背后有一个共同的原因，就是当你和一些危险体质的人，处

于同一空间的时候，你的命运就和对方形成了一种捆绑。

这些危险体质的人，自身存在着各种各样的问题，比如司机的责任心差，不仅没有预见和抵抗风险的意识，甚至还会无意中制造风险，比如唐山打人者滋事斗殴的品性，再比如大家一起外出同行中，有那种性格咋咋呼呼，比较张扬的人，有的时候也会因为太过于高调，引起他人的注意，而惹来麻烦，所以我们就要学会避免和这些危险体质的人产生关系，甚至是不让自己和其处于同一个空间。

动车的一等座位，飞机的头等舱，餐厅的包房，这些在大多数普通人眼里，会理解成是有钱人爱享受，爱装，实际背后的本质可能并不是表面看到的那样，动车一等车厢把手机声音外放的人，一定比二等车厢的少，飞机头等舱大声喧哗的人一定比经济舱的少，在火锅店包房里吃饭，一定比在大厅里吃饭遇到闹事酒鬼的概率更小。

以上几种情况不能说是绝对，但大概率是这样，不同的阶层，不同的人群素质确实是有差别的，在有经济能力的基础上，用多花钱的方式去做环境空间的切割，人群的切割，你的防御系统也就越高，所以人在有能力，有条件的情况下，要尽可能做切割，不要把自己置身于和危险体质同一个空间，更不能因为他们的存在，而影响自己的命运。

发脾气的奥秘

总发脾气不行，总不发脾气也不行，总发脾气控制不好情绪，解决不好问题，总不发脾气，无法给自己设置边界，和建立威信，一个完全没有脾气的人，代表没有原则，没有底线，没有界限，别人就很难尊重他，发脾气只是一种工具，必要的时候拿出来提醒一下没有分寸感，和没有边界感的人，至于脾气要发到什么程度，达到什么样的效果，这个需要掌握好。

短期的刺激基本上没营养

短期快速可以得到的东西会让你刺激，但并不会让你长期快乐，就好像路边摊的臭豆腐和炸串好吃，但没营养，而长期能够让你保持快乐的东西，一定是需要付出一定成本，你才能长期能够拥有这种快乐，简单讲就是价值越高，越值得做的事情，往往不会那么容易让你得到。

在一段社交关系中，包括情感关系，之前咨询的时候有人问过，为什么开始很好，后来慢慢变得不好了，人和人在某个一个时间段走在一起，后面又分开了，并不是因为有多合适，而是在那个当下，彼此能够满足需求，当后面那个需求无法继续被满足的时候，就会分开。

所以一段健康高质量且长久的关系，一定是能够长期满足彼此的需求，彼此才愿意花心思和精力，去用心维护和经营，因为人都害怕损失。

不要等万事俱备，先做了再说

不是变美了以后，才敢去谈恋爱，也不是等什么都学会了，才去赚钱，很多人都是这样的思维，普通人本来已经比那些含着金钥匙出生的人输在起跑线，如果还总想着什么事情都是万事俱备才去做的话，是很难成功，很难改变命运的。

很多人来咨询职业的时候，有的是刚毕业的大学生，有的是出社会有些时间的人，都有一种固化思维，就是总认为我应该学一个技术，应该去考一个什么证，我才能找到工作，我才能赚钱，实际上不是这样的。

对象从来都不是，等你把脸做好看了，把自己整成大美女才去找的，钱也不是你考个十个八个各种证书下来再去赚的，等你折腾完，不是感情中遇到渣人（因为你之前完全没经验），就是好不容易找个工作，发现还是赚那么点钱，证书只是一个考试的结果，它跟赚钱没有什么本质关系，这个世界的真相，往往都是跟大众看到的，以为的，是完全相反的，如果你永远在跟随大众的脚步，去做大众都在做的事，那你永远不可能赚到钱。

想谈恋爱，无论你长成什么样，高矮胖瘦都不要管，大胆地去谈，因为在谈的过程中，你能不断积累对人性的理解，积累识人的经验，想赚钱，趁早打消去考这个证，那个证，报这个班，那个班的想法，而是要从自身目前所具备的条件和经验去入手，要么深挖，要么拓展，而不是年纪一大把了，还想着像小学生一样，从头去学一个什么东西，意味着你要耗费很多时间，和你的收获也不成正比。

当自己条件不够的时候，如果这个时候你还是按照一个非常谦虚，非常保守的一个态度，实际上你就会失去很多机会，仔细观察你会发现那些能够不断前进，不断上升的人，他本身的性格其实都是不太谦虚的，或者说是比较自信的。

很多人都是逼出来的，那些成功的人也不是一开始就什么都懂的，都是赶鸭子上架逼出来的，如果说你想做一件事情，或者是得到一个东西，总想等自己有条件了，有能力了再去做，再去追求，那实际上你就真的很难获得那个东西，一个人他在进取的过程当中，他必须有一种心理状态，虽然现实的位置或者条件没有达到那样的一个高度，但是他的心理状态，必须是按照那个理想和憧憬的状态来要求自己，不管是做事还是心态。

就是你要是认为自己没有一种自信，就是说我可能赚不到那个钱，那他就真的赚不到，很多时候人的心理状态就是一种磁场，一种能量，就像很多比较穷的男人，他们总有一种心理就是“等我有钱了，什么样的女人没有”，这就是一种弱势思维，因为你总是去仰望的时候，你就没有那个配得感，你就很难达到那个高度，你必须从心理上就觉得我行，我就是能赚到那个钱，我就是能追到那个女孩子，这样的人往往他就真的能做到。

如果说这个时候有一个欣赏你的人，或者有那么一个机会，如果你表现得没有自信，那别人就不会给你这个机会，这个时候你是需要先把那个机会抓住，至于能完成的怎么样，先别管，哪怕是后面失败了，你也得到了一次锻炼和积累经验的机会，所以在自己不行的时候，是不能太谦虚，太低调的，那样会给自己设限，不仅不能太谦虚和低调，还要适当的会包装，会吹牛，也就是营销自己，这样你才能让更多人信任你，愿意给你机会，或者是跟你合作。

自我暗示的力量

一个成年人，如果一直是索取思维，而不是交换思维，那他很难过的好，甚至会越来越差，就是觉得你就应该帮我，你就应该给我点好处，或者觉得“你告诉告诉我怎么了”这种心理，那他只会越过越差。

你给自己设定什么状态，把自己放到什么位置上，你的命运就会朝着那个方向去走，你觉得自己弱，别人就要无偿帮你，那你就真的会一直弱下去，因为你把自己设定成弱者了。

但如果说，哪怕你当下的条件或者情况没那么好，但你也不悲观，不把自己放在一个弱者的位置上，不用弱势思维去思考做事，当你跟别人相处的时候，别人也不会把你当成弱者，那么你就会慢慢越来越好，因为你并没有按照一个弱者的标准和思维来打造自己。

越长大越要做减法

越是低价值的人，他的精力和注意力都是向外的，而不是向内的。

人越长大越要学会做减法，会和一些人渐行渐远，不需要什么特殊的理由，只是我对你不感兴趣，你也对我不感兴趣，你身上没有我需要的东西而已。

一个人的精力和时间如果长期都是向外的，热衷于聚会，热衷于社交，这个人一定不会有什么钱，甚至有点穷，因为越是会赚钱的人和有钱人越会珍惜时间。

你结交什么人，你就会耳濡目染，结交的都是把时间用来提升自己，每天思考怎么赚钱，如何做事的人，你也会想着怎么让自己变得更好点，琢磨怎么才能赚多点钱，结交每天都想拉你去哪玩，去哪里喝酒的人，你的时间就会越来越不值钱，甚至让你失去很多钱，因为他们占用了原本你可以赚钱的时间。

不要又想着吃喝玩乐贪图享乐，又想有钱，除了会投胎，这个世界上没有那样的好事，“财”不愿意光顾贪图享乐的人，别人有钱是因为别人牺牲了吃喝玩

乐的时间，当你一无所有却又贪图享乐的时候，未来都是要还的。

帮弱势人群成本和代价太大

弱势思维的人轻易不能帮，因为他们的认知导致他们只认真金白银，除了真金白银以外，你提供的帮助和付出，在他们眼里大多都是无意义的，你希望他思维和认知能够得到更好的提升，他会觉得你要掌控他，说的严厉一点，他会记恨你，会抵触你，最后可能还会埋怨你。

并且弱势思维的人普遍因为天然的劣根性，索取心更强，没有付出意识，没有感恩意识，面对利益的时候，第一时间想的是怎么能更多的占便宜，如果觉得占不到便宜，会毫不犹豫出卖你，背叛你，等到一有机会觉得你身上有好处的时候，又会舔着脸出现。

人想要改变命运，肯定是内外都要改变的，内在的品性、思维、习惯、心态都要调整，但弱势思维的人，大多数只想白嫖，只想等人一口一口喂，或者企图搞歪门邪道，就是不愿意脚踏实地的改变，所以一个人的心性很大程度上决定了贫富。

摆清自己的位置

别人为什么不尊重你？甚至还敢冒犯你，因为你对人太好了。

早上看一条新闻，一个保姆在照顾老人期间，只顾自己低头玩手机，94岁的阿婆爬上桌子放东西，掉下来摔死了，保姆谎称阿婆是从床上摔下的，后来人家调了监控，她就坐在旁边玩手机，根本没有照顾到老人的情况，或者可以说放东西这种事情，本来是需要她去做的，结果她偷懒玩手机，酿成这种悲剧，事后，她就微信跟家属道了个歉，就辞职跑回老家去了。

每个人在这个社会上都有自己的社会身份，自己处于什么位置上，就要有符合那个位置的样子，或者说你在那个位置上，却没有符合那个位置的样子，那它是不符合天道的，老板要有老板的样子，你跟员工嘻嘻哈哈，对员工太好，员工就很难尊重你，雇主要有雇主的样子，你对保姆，对保安太好，他们就很容易有失分寸地越界。

比如你每次外出给她们带点礼物，开始的时候，他们会很感激你，觉得你人很好，但慢慢久了，她就会觉得是理所应当，甚至哪次你没给她带，她还会想你这次为什么没给我带，你会激发他们人性中的贪婪和不满，就好像那个保姆纵火案，开始的时候你借给她钱，后来她又借，你拒绝了，你就会激发她人性中的“恶”。

你对她们好一点，体谅一点，开始她会觉得你人好，善良，慢慢她就会降低对你的敬畏，甚至是开始偷懒，因为一开始你就没有给她形成一种“主”和“客”，“尊”和“卑”的关系，那么她就不会按照规律去做事，这就是没有规则，没有边界，人也是需要被驯服和驾驭的动物，当你没有制定规则和设置边界的时候，她就没有标准，就不会好好做。

十年前在公司里的时候，我的上级就跟我说过，她说“你不要对员工太好，她们在那个位置上，就是需要做那些事情，你不需要去心疼他们”，那个时候的我不太能理解，若干年后我理解了，对人太好，他们是会得寸进尺的，他们会挑战你的权威，甚至侵害你的利益。

人和人的区别

同样起点，同样经济条件的女人，一个把大部分的钱，全部用来消费，去网红店打卡，去做头发，去旅行，去买漂亮衣服……

而另一个人把赚来的钱用来投资自己的大脑，去做其他能够让自己增值，且有收益的事情，比如理财，比如买房，比如学习一项新的赚钱技能。

三年、五年、十年过去了，这些人的资产差异是巨大的，乐于享受和消费的人，依然在为生活奔波，一天赚不到钱就会感到焦虑，而那些对金钱很珍惜，对

时间也很珍惜的人，也依然在努力赚钱，只不过他们在有更多安全感的同时，也有更多选择的权利，所以人的认知在某种程度上决定了人的命运。

如何建立和维护高质量关系

健康且高质量的关系，一定是有互换的，无论是情绪价值的互换，物质金钱上的互换，再或者是资源的互换，有互换，彼此才愿意花精力用心去维护。

而从命理的角度讲，有互换就是补，没有互换就是耗，无论是婚姻关系，恋爱关系，朋友关系，都是这样，想要相处的好，一定是双方能够在某些方面互换相互给予的。

所以，越是价值感低的人，越不愿意互换，越想绕过互换的这个环节，比如攀亲带故打感情牌，其实对彼此都是一种“消耗”，这一个行为就会导致这段关系，不会往高质量的方向走。

高质量的关系一定是先交换，交换这一步是信任的开始，然后再慢慢升级关系和感情的，没有交换，就不会产生深度链接，如果一个人不想有任何付出，只跟你谈交情，谈感情，那他心理上并没有把你当成很重要的人，在意你的人不愿意看到你吃亏，无论是感情还是生意。

远离弱者有的时候是一种避凶

人会本能的慕强，同情弱者的同时，又会有点嫌弃弱者，有的时候弱者更容易同情弱者，可能更容易共情，强者基本上不太会同情弱者，所以强势的人，也不太能够看上弱势的人，跟校园霸凌有点像，有的人为什么会被欺负，因为他散发着一种弱的气场，别人看了就想欺负他，你越不敢还击，对方就越来气，就会有更多人来欺负他，如果这个时候你跟弱者站在一起，或者你经常跟他一起玩，

那就很可能一起被欺负，因为你跟弱者在一起，就会被视为弱者，你跟强者站在一起，别人就会本能的认为你也是强者。

对“贵人”的误解

人都希望遇到个贵人能提携自己，让自己能够跨越阶层，但很多人在思维认知上，并不具备遇到贵人的资格，贵人是不会从天而降去无偿免费扶持一个人的，在贵人来临之前，你已经具备了能够被贵人发现的某些条件，而不是一无所有，坐等着别人来扶，不一定说要有钱，有资源，你可以有属于自己的一项技能，一个能力，就是你一定要能被贵人用得上，能够帮他们解决一些问题，哪怕是提供情绪价值，这也是帮他们解决问题。

越是面对比自己强的人，越要有付出意识，但很多人却都搞反了，总想向别人索取，这样是不会有贵人的，在你一无所有的时候，就只有真诚了，要让贵人看到你的诚意，不要自作聪明搞套路，之所以能成为比你厉害的人，不可能比你笨，自作聪明就是自断后路，要让贵人觉得你这人值得帮，值得扶持，人家才愿意帮你。

不会花钱的人财运不会太好

除了与社会脱节的老年人，和已经退休的父母辈的人，年轻人在钱上过于节俭，并不是什么好事，勤俭节约是对的，但过于扣，什么钱都不舍得花，那么这个人的财运很难好。

“财”为水，是流动的，就是要有进有出，不进不出就是死水，运气就堵住了，就像有的人一直把钱存在那，攒在那，就是把“财”收纳起来了，那这个“财”就是死的，是无法给他创造价值，再去生财的。

要让“财”流通起来，就是你要去用这个“财”，用“财”去换取对自己有价值的东西，赚钱体现的是能力，花钱体现的是认知，花钱不是单纯的消费，花钱是去交换获取某种价值和服务，或者说是能量，当你不让“财”流动，“气”就堵住了，就换不来好的运气。

仔细观察你会发现，富人和聪明人都是在不断地花钱买别人的经验，买别人的智慧，买别人的服务，买别人的知识，买别人的时间，因为别人的那些经验、智慧、服务都是花费了很多时间得出来的，是有试错成本的。

而对于有经济能力的人来说，他们花钱买别人已经验证过的东西，为自己节省时间，自己可以利用省下的时间，去做更有价值的事情，聪明人和有钱人一定是把钱花在刀刃上的，是花在能够让他们有回报的事情上，而不是简单的吃喝玩乐无脑消费。

对于有钱人来说，最值钱的就是时间，因为自己花钱买来的东西，可以节约更多时间去创造更多财富，这就是为什么很多普通人翻不了身，永远跨越不了圈层的原因之一，他们特别害怕花钱，特别害怕被坑，特别害怕付出，就是一个思维认知的问题。

浅层认知是永远在攒钱，永远不舍得花钱，实际上靠攒，是攒不来财富的，“财”是生出来的，“财”必须让“它”流动起来，去交换，去买卖，它才能生出来更多钱。

正确使用“财”，不是单纯的消费，而是花钱直接换取或者间接换取能够提升自己智慧，帮自己节省时间，和让自己增值的事情上，无论是有形的东西，还是无形的东西，这个花出去的钱一定要有给自己增强“印”的特点。

矛盾是命运在提醒你

很多人在一段感情中最后被伤的遍体鳞伤，甚至是家暴乃至威胁到生命，为什么会沦落到这种地步，本质原因在于对人性充满了不切实际的幻想，和看不到本质，导致的心软和不够决绝。

两个人之所以有矛盾，本质原因在于思维认知和价值观，以及生活习惯和生活方式的不同，一个人的品性是很难改变的，即便是掩饰的再好，在很多细微末节的上还是能够暴露出来的，就看你用不用心观察，以及能否果断做出判断和选择，如果不能第一时间，及时划清界限，那么你所谓的包容和体谅，只会让你越来越心塞，越来越委屈，你的沉没成本只会越来越大。

不要忽视小问题上的矛盾，小矛盾日积月累积少成多，就会放大和激化你们的矛盾，小矛盾本就是在提醒你了，但人又总是抱有侥幸心理，总觉得鞋子穿一穿就合脚了，其实磨脚的鞋子，只会越穿越磨脚。

物以稀为贵

任何东西都是物以稀为贵，限量版的车，限量款的包包，特别而又高级的人，因为不同且难得，所以珍贵。

官杀多了，就不贵了，财多了，就不富了，食伤多了，反而就不是才华了，印多了，反而就不是智慧了。

做人就像八字中的十神一样，官只要一个就好，要纯，要正，食神一个就好，要纯，要有力，一个才能专一，人只有把精力聚集在一个“点”上，才更容易做得好，更容易取得成就。

聚集在一段感情上，叫专一，就能够经营好感情和婚姻。

聚集在一份工作中，叫专注，就能够取得好的成就。

聚集在一个生意中，叫聚焦，就能够谋取更多利益。

越是高级的人越简单，越不会搞乱七八糟的，包括简单而高质量的社交。

早点清醒

走出学校的若干年后，你会发现曾经书本里，学校里的教你的那些道理，都不能够让你过得很好的，而真正能够让你过的好的，他们是不教的，比如人性和赚钱，并且真正能够让你过得好的一些思维和认知，实际上与你在学校里，学到的一些东西完全是相反的。

没钱只是一种结果

没钱，只是一种结果，这个“结果”由很多个“因”构成，比如思维、认知、心态、品性、情绪、人际关系等等。

如果一个出身普通，又不愿意对自己下狠手，又想要有钱的人，基本上是白日做梦，因为一切好的东西，都是需要忍他人之不能忍，熬他人之不能熬，才能得到的，太容易得到的东西不会太珍贵，钱很珍贵，所以普通人需要付出大多数人不愿意付出的，你才有能力拿到，或者说要驾驭钱，需要你有驾驭“财”的心性和能力。

穷是一种由长期的思维、心态、品性、习惯综合而成的“果”，想要摆脱贫穷，就要改变自己原有的那些习惯、品性、思维，如果你的习惯、思维、认知都是对的，它们早就为你创造价值了，早就不会穷了，想要改变，需要你和以往的认知、习惯、天性对着干，而这是反人性的，大多数人受不了，不是回避，就是中途放弃了，能做到的人都不简单。

能够赚到大钱的都是敢于做取舍的人

大多数人之所以都是普通人，是因为大多数人都是没有勇气做取舍的人，不

愿意舍弃眼前的有限的利益，去做那些充满不确定性，但又有很大回报的事情，实际上就是贪图安全感，畏惧不确定性和风险。

想赚快钱，那么注定你赚的很有限，想赚得多，那你就不能图快，不能总把目光放在当下的事情上，而是要赚长远的钱，有规划，有战略，上班族都是在赚当下的钱，上一个月班，拿一个月的钱，不上班就没钱拿，所以一个月赚 5000 和一个月赚 50000 本质上没什么区别。

在小城市一个月赚 5000 的公务员是很好的工作了，大部分人都不敢轻易放弃，不敢去大城市，放弃了，等于放弃了一个铁饭碗，如果在大城市混不好，就再也拿不回来这个铁饭碗了，所以很多人年轻人，从 23 岁就开始在小县城守着铁饭碗，一守守到 50 岁，工作了一辈子可能月薪也没有过万。

而敢于舍弃的人是什么样的？在大公司里一个月 50000 的管理层，但一听说做自媒体，做抖音，一个月可以赚 10 万，关键可以建立自己的个人 IP，自己就可以成为一个品牌，前期可能会难一点，但只要规划好了，一旦做起来了，它是一个长久一本万利的生意，他会毫不犹豫的放弃掉大公司里光鲜的工作，去做大部分人觉得不可思议，甚至不理解的选择。

舍弃当下利益，对于大部分人来说很难，但如果你舍不得眼前的小利益，你就没有勇气去抓住别人不敢抓的机会，和更大的利益，当下的利益与未来高回报的选择，一定是相互矛盾的，所以在面对任何选择的时候，就要想清楚两点：

我到底要什么？

在你想要的东西里，你只能选一个，比如你想要未来赚更多钱，那你就要放弃眼前这份来钱快，但没有任何成长性的工作，你只能选一个，而不是什么都想要。

你能为此放弃什么？

这是核心关键，选择意味着放弃，意味着你要损失，要冒险，你必须要明白，你想要得到任何新的东西，高价值的东西，你都必须要放弃一些你眼前拥有的东西，选择都是要付出成本和代价的。

明明是已经存在了明显问题的感情，却又舍不得放手，又解决不了本质的问题，结果就是两个人相互折磨，大家一起痛苦。

纠结等于慢性自杀，很多人无论是面对事业还是感情，永远都是拿不起，又放不下，整天纠结，最后是既无法止损，又错失了好的机会。

有钱人的钱，很多都不是靠一点点叠加式增长的，不是说今年赚 10 万，明年赚 20 万，那只能称为加薪，而不是赚钱，赚钱是有规划的，有战略的，是指数型增长的，是你今年可能只能赚 10 万，明年可能 8 万，后年可能一下子 50 万，前几年你可能赚不到什么钱，能吃上饭就行，也没有明显的变化，但只要你确定你的选择是对的，是符合当下大趋势的，你的赚钱系统是没问题的，可能到某一年的时候，就是爆发式的增值，让你一年赚 500 万，真正赚钱一定是赚长远的钱，前期你可能都是在搭建系统，测试系统，积累客户，都是在为你后面的爆发做铺垫。

很多人很难改变命运，都是在赚当下的钱，做一些没有任何成长性的工作，做 10 年 20 年，它都是无法形成指数增长的，越着急赚钱，越焦虑，越焦虑，就到处找项目，急功近利到处被割韭菜，因为他大脑里都没有一个基础的框架，就好像他都不知道他要去哪里，他的目的地在哪，就急着去搞了一辆车，一顿猛踩油门，最后开到哪去都不知道。

这就好像那种没有格局的八字，十神与十神之间四分五裂的，就是你看不出他八字的主要意向在哪里，到底是想要钱，还是想要名，问他擅长什么，好像什么都懂点，又什么都做得不精，他无法做出一个明确的选择，他的精力就没有办法聚焦到一个事情上去，就很难有什么成就。

免费索取的思维在成年人的世界里是行不通的

别人的知识，别人的智慧，别人的方法，别人的资源，这都是价值，价值，就是可以换成钱的东西，明明可以换钱，所以人家凭啥免费告诉你？

这个世界上所有具备价值的东西，都需要交换才能得到，很多时候你以为自己占了便宜，其实是人家不愿意跟你计较，或者随便跟你说点，打发你走，当你自己认知不够的时候，是很难分辨别人给你的信息是否是有价值的，与其这样，为什么不换成“交换”思维呢，交换某种程度上来说是一种最基本的诚意，连诚

意都没有的人，在这个社会上是很难获得什么有价值的信息的。

顺应他人的人性，你才会越来越好

学会适当的“身不由己”才能让你活得更好。

说别人想听的话，而不是说自己所谓的忠言逆耳，你会更受欢迎。

去满足别人的需求，要比打着“为你好”的旗号，去做些费力不讨好的事情，更容易让别人觉得你好。

有的时候我觉得自己写的还好的文案，发出去发现反馈并不好，反而有的时候随性写出来的反馈会比较好，自己觉得好，并非真的好，别人觉得有用，才是真的好。

想让自己好，就去逆自己的人性，想让别人好，就去顺应他人的人性。

跟底层打交道的潜在危险性

当一个人一直处于阶层比较低的环境中时，他的人性的劣根性就会越明显，这是他的生存环境决定的，底层之间为了生存，为了一点小利益，相互排挤，相互陷害，相互伤害；并不是说阶层高的环境中就没有这种情况，只是说不会像底层那么严重。

人在生存比较艰难的时候，爱情靠不住，友情靠不住，有的时候甚至连亲情都靠不住，因为他要面对很现实的问题就是生活，要去抢夺资源，这就会导致人性的忠诚度很弱，就是他是经不起诱惑的，当他面对稍微给他一点好处，或者是经过别人的挑拨离间，他就会毫不犹豫的动摇，他的认知程度，智慧程度，眼界格局，明辨是非的能力各个方面都会导致他的信任度很低，对于人性的自控能力

是很差的。

所以当你和底层的弱势群体打交道的时候，就要时刻有被出卖，被背叛，被忘恩负义的一个心理准备，因为他们一直以来的生存环境造就了他那种人性的劣根性，谁给他好处，他就觉得谁好，谁能让他占便宜，他就觉得谁好，很多事情无法用更长远的眼光去看，更多的就是注重当下他能得到什么，你能给他多少好处，然后一旦遇到一点变动，或者一点诱惑，他立马就会失去立场，会打退堂鼓，可能会否定你，会背叛你，当他看到你好了，又能够给他带来好处的时候，这个时候又会把姿态放得极低来找你，一旦你动了恻隐之心，就要做好第二次失望的准备。

成为被人需要的人





做一个被人需要的人，不要试图去做被所有人喜欢的人，人可以不受别人欢迎，不被别人喜欢，但不能不被人需要。

受欢迎，被人喜欢，只是别人对你的一种态度而已，而被需要意味着你对别人来说是一个有价值的人，如果大家对一个人的评价往往都是“善良”“人好”，那真的说明这个人价值可能不高，甚至是没有价值的。

利益是关系的纽带

人和人之间所有的关系，只要没有利益关系的存在，最后就会一点点变淡，一点点疏远，然后变成没有关系，而维持人和人之间的关系，从来都不是靠什么感情，感情是很脆弱的，所以你想要和一个人保持长久稳定的友好关系，你们之间就必须要有利益关系存在。

如何变得自信

人不是有钱了才自信，而是自信了才会有钱，也不是有人喜欢自己，认可自己，才会自信，而是你先喜欢自己，认可自己，别人才会喜欢你。

女孩子一旦在容貌、家庭条件、有没有钱这些事情上自卑，那么她常常在很多关系中都会特别容易拧巴，她做很多事情的出发点就会有问题，可能她做很多事情的目的，都会变成去掩饰某种自卑，那么她做事情就会短视，可能会导致她在一件事情中看不到那些真正比较重要的东西，从而去选择那些不重要，但却可以让她掩盖自卑的东西。

这样就会一直长期处于一个，用一种短视的选择去填补自卑的状态，到最后不仅自己没有任何成长，还搞得心理特别不健康，其实是一种徒劳。

有的时候在咨询中，我发现有的客户是这样的，比如有容貌焦虑的，有因为自己家庭条件不好的，可人一旦去和别人比这些东西，实际上当她们拥有了这些，也依然不会自信，因为这都是外在的东西，你以为很多家里有钱的，长得好看的人他就自信吗？

其实未必，自信这种东西源自于你对自己的认可，有些家里有钱的，长得好看的，但自身没有任何出色的地方，他也一样不自信的，所以我们会看到一些有点钱，却喜欢咋咋呼呼的人，因为他们需要用这种虚张声势的方式建立所谓的自信，但实际上这并不能帮他真正建立自信。

人的自信源自于对自己的认可，想要变得自信，你必须具备一个技能，或者某项能力，没有就去培养，你必须确定好一件事，然后在这件事情上投入比较多的精力，特别专注，很多时候别人不懂，而你懂，最好是对别人有需求的，能够为别人提供价值的，有的人之所以觉得人生没什么有意思，是因为他没有找到一个所谓有价值的事情，无法给别人提供价值，自然就无法认可自己，也就没有自信，当你能为别人解决问题，提供价值的时候，自然而然就自信了。

外界其他人对你再大的鼓励，都不如自己相信自己的力量大，自信的力量是这个世界上最大的力量，一个人只要相信自己，做事的成功率就会比较高，反而不相信自己，原本能做好的事，也会因为不自信而失败，自信就是一种潜在的能

量，而我们要不断地激发这种能量。

弱的时候不要对他人有太多期待

人在弱的时候，不要太期待别人对你善良，对你伸出援手，因为弱时候，坏人最多，他们只会想欺负你，这个时候你期待别人来帮你，是很不现实的，他们只会躲着你，只有当你变强的时候，他们才会向你展现好的一面，并且会主动靠近你，给予你需要的资源和帮助。

贵人从来都不是雪中送炭，而是锦上添花，那么同样，当某一天，运势走下坡路了，那些在你好的时候出现的“好人们”同样会离你而去，也不必觉得失落和失望，这才是真实的人性。

将爱好和擅长商业化

经常有些人很迷茫，想换工作的，想自己做点什么的，我的建议都是找出八字中的优势，通过一定的形式把它表达出来，很多人不擅长挖掘自己，一是经历的太少，经历的越多，越容易挖掘到自己的潜能，经历的太少，没有那么多机会刺激出潜能，二是误把爱好当天赋，爱好和天赋实际上是两回事，有的人你问她你喜欢什么，她说了很多，但听到最后，你会发现她没有一个做得好的，没有一个特别擅长的，都只是停留在喜欢和爱好的层面，这种就很难经过后期的包装转化变成一种商业。

不是真正擅长的事情很难长期坚持，真正擅长的事情是可以通过智慧和商业思维变成商品和服务去赚钱的，在这个自媒体时代，只要你有一门技术或者一项能力，甚至是一个爱好，通过自媒体，加上一点商业思维，都可以找到有需求的人群，为这些人服务赚钱的，大部分人思维都是很固化的，还有就是行动力差，不相信自己。

成年人想赚钱，早点摆脱考试思维

从命理的角度，财、官为名利，为物质，为世俗，印为精神追求。

财为养命之源，是基本的生存需求，印代表一个人的精神需求，当一个人的生存需求已经被满足的前提下，适当追求精神需求，是提高认知和境界。

当一个人在无法解决自己生存需求的情况下，还过度追求精神境界，那这个人的财运大概率不会太好，就容易活得很虚幻，不接地气，他的想法和现实是冲突的，印的思维太重，容易清高，务实的能力就会下降，财和印的力量就会失衡，生存能力就容易有问题。

一个成年人，如果老是沉迷于考试，不是自身能力差，就是一直处于学生思维，很多人出了社会很多年，依然处于学生思维，就是通过考试这个事去证实自己的实力，或者说总觉得，得考一个什么证出来，才有资格去做一件事，或者胜任一个职位，这就是典型的学生思维。

一个人出了学校，进入到社会就要把“学生思维”转换成“交换思维”，把“考试思维”变成“解决问题思维”，人和人之间所有的关系本质都是交换，如果你不懂，你就无法真正处理好自己跟别人的关系，不会有好的人脉，不会有人愿意帮你。

出了社会，需要提高的是“卖自己”的能力，也可以理解为营销自己的能力，包括会谈恋爱的人，他一定都是非常懂得营销自己的。

命理学中，印要搭配食伤或者七杀，才能彰显出它的价值，否则印太多，印的思维太重，不是什么好事。

“不舍”会阻碍你前进

所有的“不舍得”都会成为阻止你向前进步变好的阻碍和牵绊，包括不舍得，却不再快乐的感情，不舍得，却没有价值的朋友，不舍得，却不想再穿的衣服，

不舍得，却不能给你带来流量的作品……

所有的“不舍得”都源于自己没有放下的勇气，不敢跟已经不再喜欢的人断绝来往，因为你还没有找到更好，还不敢完全断绝关系，怕以后有需要对方的时候，对方不理你。

不敢跟内心里一点都不希望你好的朋友断交，所以每次还忍着对方对你阴阳怪气，习惯性占你便宜，你有事需要她的时候，她总能以各种借口搪塞你，这么差劲的人，你却不敢跟她断交，你怕得罪她，怕伤害你所谓的感情，可在对方的眼里，她根本没把你当朋友。

不舍得丢掉满柜子过时了，却不想再穿的衣服，因为你觉得心疼，心疼自己当初花掉的钱，所以宁愿让它们占据了你大部分的空间，也不愿意丢掉，不能升值却成为了累赘。

不舍得删掉自己耗费了时间，写出和拍出的那些数据差的作品，而那些反馈不好的作品，却极大影响了读者的体验感，从而掉粉。

不舍得的感情，会阻碍你开始新的感情，不舍得的朋友，会阻碍你结交新的有质量的朋友，不舍得的旧衣服，除了占据你的空间，还会影响你的风水，在风水学上，家里放置太多旧东西，空间被很多乱七八糟的杂物占据，都会影响一个人的运气，有敢于丢掉和舍弃的勇气，你才能迎接新的一切。

一个人的品性即命运

我们一路走来遇到的坎坷和痛苦的经历，很大一部分都来自于，自身的性格和思维认知的缺陷，以及对人性缺乏深刻了解，跟这个世界和他人都没有太大的关系。

很多人一生都在为自己的性格缺陷和认知缺陷买单，有的人是意识不到，有的人是意识到了，但改不掉，有的人意识到了，发现已经太晚了，你想要拥有好的东西，过好的生活，那你必须要逆自己的人性，必须克服掉人性里面的安逸、

懒惰、消费主义、短视、懦弱……

如果你所追求和崇尚的自由和个性，并没有让你过得很好，那说明你一直以来的思维认知都是有问题的，如果你已经意识到了自己身上所存在的问题，但却无法克制人性，那么你就要承受你所遭遇的一切，毕竟所有的好东西都是要付出代价的。

一清就贫了

人太清高，就会远离财官，财、官就是世俗，就是名利，清高了，就不接地气了，就很难跟外界交融。

之前做过几个类似的咨询，都是关于职场的，她们对于自己上级的评价就是，对上卑躬屈膝溜须拍马屁，在领导面前装孙子，对下就是横行霸道，能喝酒，会攀关系，善于交际，而她们对于自己的评价是高冷，不合群，不愿意讨好任何人，跟领导有点气场不合，前者世俗，所以能够做领导，后者清高，所以在职场中略显格格不入，并将自己置于不利之中。

实际上能赚钱的人，或者是工作能力比较强的人，都是很世俗的，不能说绝对和全部，但大概率是这样，因为一个人不俗的话，他就会与社会格格不入，很难交融，就会离做成一件事变得很远，因为大部分人都是俗的，你如果很清的话，你就显得很不一样，而这个“不一样”会让你在职场中显得格外显著，这个显著不是什么好事，是会让大家觉得你不合群，大家不愿意靠近你，除非说你是能力强到不需要看谁脸色的，或者是做自媒体需要彰显个性，你可以鹤立鸡群，但如果不是，那么你的清高，就会让你在职场中处于被动和不利。

人一旦太清高呢，就容易跟财、官（名利）无缘，因为名利就是俗的，你太清了就没办法跟外界交融，产生链接，人和人之间的关系也是这样，比如说“君子之交淡如水”表面听起来好像是对的，就是说人和人之间不能走的太近，太近就容易说话做事有失分寸，但它不完全对，淡淡的它虽然容易长久，但实际上浓度不够，就是你没有一些实际上的价值互换或者是精神交流，它就没有办法走的

更近，建立更牢固的信任关系，而价值交换或者是精神交流，情绪价值的交换，它如果从世俗的角度去看，就是比较俗的东西，但如果说没有这个比较俗的东西，你们之间的关系就会一直停留在淡淡的层面，没有办法推进。

你比如说在职场中，尤其是做业务类的，有的时候需要交际，需要应酬，拍马屁，说漂亮话，喝酒，娱乐，送礼，这些都是很世俗的行为，但如果说你不愿意去做，那你就很难拉近跟领导的关系，跟客户的关系，简单说也就是人情世故，中国是一个非常重视人情世故的地方，如果说你特别“清”，你就没办法跟别人推进关系，因为没有实质性的东西跟人家链接。

所以说我们想要自己发展的更好，你就得适当的俗，只有适当的俗，你才能近财官（名利），适当的俗，你才能跟别人链接和交融。

成年人要适当现实

“现实”从来都不是一个贬义词，“现实”可以帮我们过滤筛选掉不合适的人，想免费把你当工具人的人，很多人就是因为太不“现实”，顾及这个面子，顾及那个关系，最后成为别人的工具人，一边觉得很委屈，一边又要埋怨别人，其实只是自己懦弱而已。

有人说他有多喜欢你，多认同你，但实际上他从来没有任何付出，没有支持过你的任何业务，那他并没有多喜欢你，这种喜欢是很脆弱的，甚至还有很多人会试图用这种方式，占你的便宜，占用你的时间，说明他也并不打算跟你产生进一步的链接，这种情况下，你不必当真，成年人的成熟标志之一，就是不对低成本的口嗨当真和上头。

V: 1848636859

一个成熟的成年人，想要高质量的社交，更多是学会带着价值跟别人互换，而不是跟别人攀关系，扯关系，动不动就要请人吃饭，这种没什么实际性的意义，比你优秀的人，稍微时间值钱的人都不会用自己的时间去吃你那一顿饭的，因为成本太高。

面对比自己优秀的人，自己想结识的人，和自己喜欢的人，最有效的方式就

是给到别人实际性的好处，简单直接就是最大的诚意，千万别跟人搞假惺惺那一套，因为段位比你高的人智商不可能比你低，所以真诚是你最大的筹码。

对一个人越好，越容易换来背叛

你越对一个人好，并且是一方单方面的对其中一方好，没有一个相互的良性互动，那你只会激发出对方人性中的贪婪，让其失去自我定位，失去分寸感，从而得寸进尺，不要误以为你帮过的人，对方就会感激你，是可以让你信任的，恰恰相反，作为接受好处的一方，不到撕破脸的那一刻，他是没必要对你展示他真实的人品的，所以大概率是不可以信任的。

而帮过自己的人，付出是可以检验出人性的，因为付出意味着损失，所以绝大多数帮过自己的人是可以信任的。





别让道德绑架自己

有素质的人往往在这个社会上很容易吃亏，反而是没素质的人总能优先享有一切。

通常比较容易因为素质而吃亏的两类人，一类是身弱官杀旺的人，对外界比较敏感，小心翼翼的，生怕自己打扰和麻烦了别人，所以容易过度大度，然后吃哑巴亏，被人欺负。

另一类人是印旺的人，这类人脸皮太薄，自尊心太强，很多情况下其实自己心里什么都明白，明白别人自作聪明，明白别人占他便宜，但就是不表现出来，既可以理解为胆小懦弱，害怕得罪人，害怕和别人产生不愉快，也可以理解为不懂如何发泄和表达情绪，因为印太旺了，食伤就会被压制住了，所以容易吃哑巴亏。

善良得没有分寸的人，和素质比较高的人就比较容易受伤和不快乐，反而那

些自私自利，又比较没素质的人，总能优先享有一切。

比如在各个场所大喊大叫插队的人，总能优先吃上饭，优先看上病，优先安检……

为什么？

因为他们更不要脸，不在意别人的看法，不在意别人的感受，所以他们总能优先得到自己想要的，会哭的孩子有奶吃，嗓门大的才更容易被重视，这个社会就是这样子，你低调、谦让、包容，那么不好意思，那你就得忍着，没人在意你的感受，没人在意你开不开心。

以前年轻的时候觉得要做个有素质的人，显得比较高级，后来发现没什么意义，因为别人并不会因为你有素质就让你优先，或者多给你好处，甚至他们觉得你可以等，你可以被怠慢，你可以被忽视。

永远不要给自己洗脑成为一个善良的烂好人，因为善良的烂好人，往往容易被人欺负，而是要去做一个优秀的厉害的人，这样别人不仅不会欺负你，还都很尊重你。

想成长就要对抗人性

顺应别人的人性，对抗自己的人性，你就能超越大部分人。

人性的本能会让自己处于舒适区，比如找轻松压力没那么大的工作，吃好吃但却容易发胖的美食，看不用思考但却容易沉迷的综艺……

命理中，官、杀这种东西是克身的，是约束自己的，是反人性的，所以大部分人不喜欢官杀，克身代表着压力，意味着自我约束和自律，意味着不能做自己喜欢的事，不能随心所欲。

而能够接受官杀克的人，都不会太普通，因为这意味着他要放弃那些令自己舒适的一切，别人刷剧，他读书，别人胡吃海喝，他健身，别人出去旅行，他学

习…，所以他们拥有健康的身材，拥有比别人更有深度的想法，拥有比别人更宽阔的视野，拥有比别人更强的赚钱能力。

一个人之所以无法进步，因为他们太喜欢说“我习惯了呀，可我一直都是这样的呀，我一时之间没办法改变的呀……”，无法做到反人性的人，是无法真正进步成长的，能把官杀用好的人，都是狠人，对自己狠的人，不可能过的差。

越喜欢越要保持距离

如果你特别喜欢一个人，特别欣赏一个人，那你就要与他保持适当的距离，因为保持距离才能让这段关系走的更长久，如果你想失去一个人，那你就努力靠近他，天天粘着他，天天出现在他的视线里，你很快就会失去他。

人之所以会失望，会难过，是因为我们总是对别人期待太多，而人性本就是多变的，当别人没有按照你的期望做出反应，你就会失望，其实别人没错，是我们总是从感性的角度，去衡量自己和别人的关系，如果想要快乐，就不要用自己的那套标准，去要求别人，如果你非要那样做，失望是必然的。

搞不懂自己，自然也就过不好人生

伤官，没有搭配财，或者印，就只会疯狂发泄情绪，聪明和有才华，不配上财和印，其中任何一样，就很容易张扬和树敌。

弱不经风的八字，比如从财，从官杀的，就要有自知自明，不要硬刚，识时务者为俊杰。

官杀混杂的，就要控制自己骑驴找马的心态，否则容易杀气太重。

伤官见官的，时刻提醒自己心里有点数，以下犯上轻则被人穿小鞋，重则容

易失职。

食多为伤不配印的，时刻提醒自己清醒一点，别老活在自己的幻象当中眼高手低。

对外，知己知彼百战百胜，对内，了解自己才能找到正确的方向和合适的工具披荆斩棘。

增强自己的保护系统

如果一个人长期倒霉，说明他自身的防御系统是非常弱的，缺乏保护系统，所以要多读书，读书能给人带来的好处，就是看问题的角度会更全面，不会只是看到一个面，或者一个点，读书能够让人更深刻的思考，不会只注重眼前的利益，以及能提升自己独立思考和解决问题的能力。

真正的高情商

高情商不是说别人喜欢听的话，高情商是尽量不激发出别人人性中的“羡慕”“嫉妒”“恨”。

情商是一个谁也教不会的东西，它也是一个人基因中的一部分，从客观因素说，出社会早的，见过世面的，以及生意人运用的更好，有人的地方就有江湖，事实证明情商高的就是比没情商的更讨人喜欢，更容易获得机会，很多事情进行起来也就更容易，更顺利一些。

对糖衣炮弹保持清醒

其实别人可能真的没那么喜欢你，只是你在某个阶段，某个时刻，对别人来说有价值而已，我常常这么提醒自己来保持清醒，别人夸你，赞你，听听就好，别太当真，对别人的夸赞太上头，你会容易失望的。

如何解决不自信的根源问题

一个人之所以不自信，是因为她没有足够爱自己，总企图别人来爱她，不认可自己，不欣赏自己，总渴望通过外界，让别人喜欢她，认可她，比如觉得自己不漂亮，觉得自己没有钱，一个人如果不改变这种思维，学会去欣赏自己，爱自己，那么她将永远活在别人的眼中，她所有的心理情绪都要受别人一言一行，甚至一个眼神的影响，她的内心就会极其脆弱，别人夸她，她就自信一点，别人否定她一下，她的内心就崩溃了。

所谓的自信并不是源自于别人对你的喜欢和认可，那如果别人不喜欢你了，不认可你了，你就又会回到之前那个不自信的状态，而你永远要不断地向别人证明自己，不断地从别人那里获得认可，才能够支撑自己的自信，这样只会让自己活的更被动，更焦虑。

一个人的自信的力量源自于内心，而不是外在，很多人对自己的容貌不自信，去整容，外在漂亮了，某种程度上是可以增加自信，但并不会增加很多，如果她的内核不稳，不够强大，她做了很多项目以后，依然会觉得这不满意，那不满意，然后垂头丧气怨天怨地。

根本原因是觉得整容没有改变她们那原本不漂亮的人生，就好像把一盘菜，撒上一点葱花，看上去好看一点而已，这盘菜原来的味道是怎么样，还是怎么样，因为它只是在外面做了改变，内部实际上是没有任何改变的。

所以把脸整的再漂亮，不去提升虚弱的内核，并不能从根本上解决不自信的问题，那到底怎样提升一个人的自信心？

答案是“专注”

找到一个事情，可以是一个技能，也可以是一个爱好，然后把自己的时间，精力和注意力聚焦到那件事上，当自己能够在某件事情上“专注”，慢慢就会变得专业，就会比大多数人做的好，甚至可以降维打击，这个时候自然而然就会变得自信。

比如：口才好，那就去学习做销售，销售实际上是能够让人成长最快的工作，这不仅仅只是一项销售技巧，能把销售做好的人，他一定都特别懂人性，所以哪怕是在一个行业不愿意做了，去了其他的行业，他也一定能够把自己销售出去，会营销自己的人，都是非常自信的。

比如喜欢剪辑，那就多尝试去剪视频，剪得多了，你就在这件事情上，就比别人更能够找到感觉，知道哪里该转场，哪里该适合插入伤感的音乐来带动情绪，每天剪，每天剪，你在这件事情上积累的时间和经验多了，你就能够比别人拥有更多话语权，你可以帮别人解决一定的问题了，那么你在这件事情上就是比别人厉害的，你就会自信。

无论是现实生活中，还是在互联网中，有些很受欢迎的人，未必有多好看，甚至完全不好看，也未必多有才华，他们并不是多么完美和优秀的人，但他们身上都一定有一个，能够让自己自信的东西，可以是能够让人开心的性格，可以是能够让别人觉得受益的学识，也可以是能够帮别人解决一些的问题的技能。

自信是先认可自己，向别人释放能量和价值，别人自然而然就会认可你，别人对你的认可只不过是锦上添花，自己对自己的认可才是自信的根本。

价值要给对的人

不帮没有感恩意识的人，不给没有智慧的人建议，因为你的知识，你的建议，你的价值给错了人，会大大的被贬值，重要的是她们根本不会珍惜。

真话和真相讲给聪明人听，才值钱，才有价值，讲给蠢人听，蠢人会站在道

德角度去批判你，指责你。

婚姻的本质

未来离火运，优秀且经济独立，思想独立的女人越来越多，不需要婚姻的女人也越多，结婚率越来越低，离婚率越来越高，如果一个女人自己就可以活的很好，为什么要找一个人用一张纸共享自己的资源和财产呢，这对于那些条件优越的人来说不公平，无论男女。

婚姻的本质就在这，婚姻对于普通人来说，从不是雪中送炭，但对于富人来说，有可能却是锦上添花和强强联手，因为富人的婚姻多是资源互换，合伙做生意，普通人的婚姻大多是你给我一口水，我给你一个馒头，大家搭伙过日子，本质上改变不了什么。

通过婚姻跨越阶层改变命运的是少数，前提是那个人本身，就是能靠婚姻翻身改变命运的命才行，女生也就是看她的夫妻宫和官杀星，跟自己的关系是怎么样的，能够跟富人结婚的，说明本身就不可能是差命。

别人对你的态度取决于你的实力

你只有变成强者，这个世界才会对你和颜悦色，没有人在意你有没有文化，素质高不高，哪怕你随口说的话，都会变成真理，他们能把你不具备的一些能力，和缺点都强行转化成另一种正向积极的特质。

如果你是个弱者，哪怕曾经辉煌过，又落魄了，他们也依然会像对待弱者一样羞辱你，践踏你，嘲讽你，如果你没钱了，你的教育背景，你的容貌，哪怕是你在自己的社交账号上随手发的一条说说，都会被无限放大，这个时候无论你说出多么有道理的话，都没人相信你，因为人类就是一种慕强，又喜欢凌弱的势利

动物，人们只愿意相信强者，跟随强者。

在这个世界上没有什么绝对的好人，和绝对的坏人，只有相对的好人，和相对的坏人，你强大的时候，所有的人都会对你友好，你弱小的时候，那些曾经对你好的人，也会转头对你很坏，别人对你的态度完全取决于你是谁，你的身份地位，而不取决于你是不是善良，你人好不好。

底层人为什么翻身很难

人越穷的时候，就会越容易蠢，因为人在处于贫穷状态的时候，都在奔波解决生计问题，是根本没有精力去学习新知识和技能，去提升自己的，人就会变得短视，只能被迫关注眼前的利益，放弃长远那些更具有高回报的选择。

有的人心里是想学习的，想进步的，想励志脱离底层的，但贫穷的现状会让人变得焦虑，变得急功近利，变得无所顾忌，甚至变得失去底线，这就会一次又一次打破他们原本的一些规划，而先去解决眼前的生计问题。

有个性总比没个性好

之前看过一个靠模仿老师走红的小网红的一个视频，那个视频模仿的是老师对待不同类型学生的不同态度，同一个错误，不同的学生犯，老师的态度完全是不一样的，对待普通学生的态度最差，对待成绩好的学生是客气，对待调皮的学生态度是最好的，读书的时候确实是这样的，他的视频就是现实的写照。

为什么调皮的学生，成绩不好也能受宠？除了男女之间那种微妙的关系之外，调皮的学生虽然成绩不好，但基本都很聪明，其次是都比较叛逆，那就对老师在管理上，存在着一定的影响，对成绩好的学生好呢，是因为需要他们帮自己完成考核，最不吃香的就是普通的学生，就是听话懂事，成绩还一般，甚至还不好的，他们就成了随时都可以被捏的软柿子。

人是有动物性的，所以人都会欺软怕硬，会慕强，同情弱者，却又看不起弱者，畏惧强者，哪怕被强者欺压了，但只要一有机会还是会去跟随强者，哪怕弱者说的，做的都是对的，但在他没有任何成绩的时候，别人也不会认为他说的是对的，人就是这样一种动物。

所以当一个人没有比较强大，且独立的自我时，那他所具备的一些优秀的品质，是很容易被人熟视无睹的，当一个人越强，他的自由度，以及别人对他的包容度也就越高，当一个人越弱，越没有强大的自我时，别人对他的要求就越严格，越高。

人们不在意弱者是否听话懂事，是否品德优良，只在意强者对自己的态度，以及是否能够对自己造成影响，调皮的学生虽然成绩不好，但普遍有较强的自我，能对老师的工作造成一些影响，而普通学生没有，因为普通学生普遍听话，好管理。

在公司和职场中，也是一样，业绩好的，能力强的人，普遍不好管理，但大多数老板都得对他们很客气，一样的道理，所以你想别人重视你，要么成为强者，要么成为对一部分人有“影响力”的人。

你改变不了任何人

永远不要试图去改变一个人，是任何人。

因为你改不了，很多人连自己想改变自己都很难，我们又怎么可能去改变别人呢，改变意味着要对抗一个人的基因，是反人性的，而人性只能顺应，就好像你改变不了世界和社会，只能调整和适应。

所以你想跟一个人保持良好的关系，就要顺应对方的人性，而不是去逆对方的人性，逆对方的人性，对方会有逆反心理，你们的关系就会变得危险。

改变命运就是对抗人性

大多数人对改变命运有一个误解，总觉得说自己是一个普通人，突然有一天遇到一个贵人，能带自己翻身暴富，就叫改变命运，实际上不是的，改变命运是一个循序渐进需要积累的过程，然后它遇到了一个合适时间点，一个合适的机会，也就是天时地利人和，它才能形成一个大的改变。

而在你没有那个积累的过程的时候，即便是有一个很好的机会放到你面前的时候，你也是抓不住的，你也掌控不了，那些能够改变命运的人，实际上他们在原来他那个位置上，有些事情他已经能够做的很好了，然后，后面又遇到了一个非常有挑战，非常好的机会，他才有那个能力去突破，去接住。

而大部分的人会被市场上鱼龙混杂的人误导，总想说通过画一个符，补一个财库，搞一些歪门邪道，就能改变命运了，这是很荒谬的，改变命运就是对抗基因，如果一个人先天的一些性格因素，习惯，行为没有让他过得很好，那他就要尝试着把原来的性格，习惯都反过来，顺应天性是一种本能。

比如喜欢吃甜食，喜欢吃辣的，喜欢抽烟，它是发自内心的，不需要付出什么努力和痛苦的，但你要改掉这些习惯，它就是反人性的，你不吃，不抽，你就会觉得难受，你控制不住去吃去抽，就会让你的身体不健康，这就是改变命运的逻辑。

宗教和命理它不是一回事，命理讲的是规律，是道，宗教讲的是精神，对于改变命运本质上没什么帮助，就比如说“修心”修什么，很多人理解的就是让自己变得包容，变得大度，学会放下，这能让一个人改变命运吗，不能，这只是从心理上去把人往更文明的方向上去引导。

而命理是什么，讲的是规律，如果一个人的八字决定了这个人先天就好吃懒惰好逸恶劳，这个时候他必须要改掉懒惰这个先天的心性，他才有可能改变命运，如果一个老好人总是被人欺负，他一直包容，一直大度，就能让他改变命运吗，那样只会让他变得越来越窝囊，越来越没用，他只有由原来的不敢得罪人，不敢对外表明自己真正的态度和想法，变成敢于拒绝别人，敢于大胆的表达自己的真实想法，这样别人才会尊重他，他才能由被动变成主动，他才有可能改变命运。

成熟

一个成年人，成熟的标志之一，就是不再对任何人抱有期待，不抱有期待不是害怕被拒绝，怕受到伤害，而是明白了这个世界上没有免费的午餐，没有谁凭白无故的对你好，所有的“好”都是有期许的，如果你最终没有达到，别人内心里隐藏的那个期许，你们依然会变成没有任何关系的人，所以所有的关系，最终都会变成没有关系。

感情这种东西是非常脆弱，且虚幻的，好的时候一片情深，不好的时候，说翻脸就翻脸了，之前所有的一切就好像从未存在过一样，人性就是这样的，凡是跟你谈情义的，打感情牌的，都是想避开跟你谈钱，不要被感情绑架，任何时候用理智做决定，凭感情做决定最后都会后悔。

穷山恶水刁民多

如果一个地方很穷，这个地方的人很大程度上，会很容易市侩，甚至很坏，比如坐车中途会临时让你加钱，会因为你打搭车的距离近，他赚钱少而抱怨，发脾气，甚至随时都会把你丢到荒无人烟的半路上。

越是落后的地方，穷地方，人越暴躁，脾气越大，常常会因为十块八块大动干戈，环境因素很重要，因为在那个环境中，十块八块对他们来说确实很重要，如果你因为他们毫无理由的问你多要十块八块而跟他计较，他很有可能会跟你拼命，而在经济发达的地方，人们大多数比较和气，因为脾气暴躁更多时候只会制造问题，激化矛盾，会影响财运，和气才能生财。

用玄学思维建立自信

我们总说一个人不自信，大家都会把原因归结于一些外在的东西，比如家庭条件不好，长相不好，没有能力，不够厉害，这都是表面原因，本质原因其实是一个人的八字就已经决定了的，但能不能改变这种不自信，当然能。

通常身弱官杀旺的人，容易不自信，整个八字没有印比，身很弱的人容易不自信，通常地支没有根，这个人内核就不稳，容易没有立场，就好比一棵树，它的根，如果扎的不深，它就很容易因为下雨或者刮风而倒掉。

用玄学思维怎么去建立自信呢?

玄学是阴阳关系，我们任何一个人放到一个环境中，或者在跟人打交道的时候，都有一个“主”和“客”的关系，比如别人去你家里做客，你就是“主”，对方就是“客”，那就是你的主场。

你去别的公司谈业务，你就是“客”，对方是“主”，人在处于“主”位的时候，处于自己的主场中的时候，往往是自信的，因为你是在一个自己熟悉的环境中，你更放松，更有掌控权，这个“主场”就相当于你八字中的根，尤其是根在日时的时候，它是属于你自己的，会让你更有安全感，更自信。

所以当一个人没有自信的时候，我们就要去塑造这主场的氛围感，比如请朋友吃饭的时候，你就是“主”，你花钱，你就更仗义，更自信，对方就会处于“客”的位置，当然不是说让你充大头，而是理解这种思维。

再比如把你擅长的东西多去跟别人分享，当你在对别人分享的时候，你就处于一个“主”的位置，你懂，他们不懂，你在这个分享的主场当中，就非常容易建立自信，能够更好的展现自我。

当别人能够从你身上得到好处的时候，他就会觉得你好，他就会夸你，赞你，这是人性本能，所以当你能够学会用一定的方式，让别人从你身上获得一定的好处时，别人就会愿意认可你，追随你，自信就自然而然的形成了，就是说你要建立一个主动性，前提是它是在你自己的一个适当的条件范围之内。

男人对你的态度取决于你自身的价值

如果你一年可以赚500万，开200万的车，男人是不敢送你几百块的东西的，不敢给你转1314的红包，因为害怕被你看不起，怕在你面前没面子，害怕怠慢你，让你不高兴，如果你一年赚不上10万，他们大概也就带你吃吃麻辣烫，撸撸路边摊的串，送你的东西大概率不会过千，如果一个男人不在你身上花钱付出，说明他觉得你不值，人都是看人下菜，男人比女人更慕强。

不怕有个性，就怕没个性

人，不怕有个性，就怕没个性。

天道的特征是追求平衡，人道的特征是追求不平衡。

这就好比一个没有特点的八字，感觉什么都有，但又感觉什么都用不上，就像一个没有个性，特别温吞的老好人一样，不仅不会让自己活的很好，反而会经常被人欺负，会让自己陷入平庸，因为老好人追求中庸，在一个集体，一个环境中就很难有自己的标签，很难被人记住。

为什么偏神类型的人，成就往往大过正神类型的人呢，就是这个原因，七杀、伤官、偏印，这些偏神类型的人，个性相对来说会比较鲜明，更容易在一个集体中被人注意到，让人印象深刻，甚至委以重任。

人在社会上生存，太过于追求和睦，追求入流，追求一致，就意味着没有自己的特征，没有自我，自我存在感和价值感都不会太高，也就不会在任何一个环境中突出，就会被认为是平庸，没价值。

改变命的两个“变”

改变命运有两个重要的“变”，一个是向内变，改变自己，改变自己的思维认知，不断提升自己各个方面的能力，另一个是向外“变”，也就是改变你所处的环境，比如生活环境和工作环境，以及更换自己身边的人。

之前给一些流浪的狗狗，众筹机票去国外，它们陆陆续续被领养，从神情和眼神都可以看得出神采奕奕，因为我之前一直有在喂一些流浪小动物，它们都是比较自卑的，就跟人一样，有人爱的，和没人爱的，精气神上完全不一样。

开心的是被送出国的它们，现在都很好，它们都是平均年龄比较大的狗狗，如果在这里，继续流浪或者待在救助站，可能就是一生，但是现在不一样了，它们去了有法律保护的地方，可能会遇到爱它们的人，至少可以幸福安稳的过完下半生，这就是最好的结局。

如果它们没有这次机会，可能要面临的是另一种狗生，因为身处的环境不同，遇到的人不同，在别墅区流浪，遇到喂它们的人，概率会高一点，幸运一点的还有可能住进豪宅，如果在不好的地方流浪，不仅填饱肚子是问题，就连安全都是问题，可能随时面临着被抓被打的风险。

人也是一样，当你在一个环境中一直觉得不顺，这个时候是可以适当考虑换一个环境的，前提是本身的状态得是正常的，积极向上的，而不是萎靡颓废的，这就好比你自己是车子的发动机，你要确定自己的发动机是正常的，否则换到任何一种环境中都是无意义的。

人在不同的环境中所接受信息和接触的人是完全不同的，比如一个人，一直在一个比较低能量，低磁场的环境中，那么他所遇到的垃圾人就偏多，这些人无论是认知，还是人性都普遍偏低偏差，那么这个人遇到小人和坏人的概率就更高，当然了任何一个环境中，一定都会有小人和坏人，但能量场好的环境，概率一定比能量场差的环境概率低，所以环境对于一个人的影响很大，当运气不好的时候要适当的动一动，变一变，运气才能流动起来。

爱情也是有时间窗口的

爱情这种东西是奢侈品，它是有时间窗口的，错过了时间窗口，很多东西就会变味，就好比高中的时候大家都在穿的一些牌子，大学的时候再看，你会觉得好土，感情也是一样。

因为在这个过程当中的一点一滴都会无声的对感情造成影响，可能很小的一件事情，但是次数多了，耐心就会降低，日积月累就会产生很多负面的情绪和影响，但你又不能说当初没有爱过，或者感情是假的，不是的，爱是真的，感情也是真的，只不过任何事情都是有自己的时间窗口的。

当一个人爱你的时候，可能你什么都不用做，对方就是爱你，当一个人不爱你的时候，你做什么都没用，人的一生会谈很多次恋爱，但真正非常非常喜欢的，可能就一个，所以遇到了应该多珍惜，抓住那个时间窗口，否则失去了就是失去了，当然这是双向奔赴的前提下，单方面的喜欢没太大的意义，人生很短，没必要把时间精力浪费在不喜欢你的人身上。

别被关系束缚

如果你的父母很普通，身边的人很普通，那你是没必要什么都听他们的，如果你的父母在九十年代那个随便做点小生意就能赚到钱的时代，都没有勇气去大城市闯一闯，他们当然觉得你去大城市，去离家远的地方是不靠谱的选择，你的老师从毕业开始就在学校里教书，都没出过省，他当然觉得考公务员去体质内就已经是很好的工作了。

所以你身边的人如果没有很厉害，他们自然会以他们的认知给到你一些建议，而那些建议很可能已经与时代脱轨了，很真诚，但却对你丝毫帮助没有，甚至还有可能会耽误你。

人和人的关系，仅仅只是某种“关系”，并不是因为对方是你的长辈，是你的老师，他们说的就一定对，有困惑，一定要去问有结果的人，去问比自己优秀

的人，这个世界上最贵的就是别人的经验和脑子里的知识，哪怕是付费换来的三言两语，都有可能会帮你打通任督六脉。

对弱势只能施小恩

对弱势（价值、身份各个方面不对等的人）只能施小恩，不能把他带到自己的生存和工作环境中，你会激发出对方人性中的那些“恶”，这不能单纯的用道德去评判对错，这是人性，是规律。

比如，有的人发达了以后，会有些穷亲戚找上门，不是要求给找工作，就是借钱，你可以给他点钱，为什么是给呢，因为这种情况下你借出去的钱，大概率是要不回来的，与其借，到时候费尽周折的要不回来，给自己添堵，还不如直接给，这样他们下次就不好意思再来找你。

另一种是让你给找工作的是最麻烦的，你要真的帮他找工作，到时候人情需要你去还，惹了麻烦需要你去解决，甚至会间接伤害到你和其他人之间的交情，另一种就是你自己开公司，他们潜意识就是想到你那里去上班，这种是最不可以的，因为将弱势带到自己的环境中就相当于给自己埋了一颗最大的雷。

为什么这么说呢？

在一个公司里，一个领导提拔一个下属，当这个下属上来之后呢，可能慢慢会超过这个领导，也可能会跟这个领导平起平坐，这个时候曾经的这个下属就，不可能像以前一样对领导了，他之前的那种尊敬感会越来越弱，你要说这是道德问题吗，并不是，这就是一种规律，如果他还像以前的态度对他的领导，那他的那个权威感就没那么强。

如果说他这个时候已经超越了他之前的领导，如果他还是以前一样的态度，那他在一些事情的决策上就会被阻碍，工作就没办法正常推进，就会有顾虑，这个时候有人就会理解说是白眼狼，忘恩负义。

其实这是人性，你必须要尊重这种规律，很多事情它不是从个人感情角度去

做事的，如果你从个人感情角度和道德角度去做那个事，你就没办法做好它，你就会给自己带来一个非常被动的局面。

你再比如说，有的保姆去了富人家里做事，如果她遇到那种很善良的富人，可能平时去哪回来的时候，会给保姆点礼物啊，或者平时很体谅她，很善待她啊，这个时候，往往保姆她不会说是表现的越来越好，她往往会越来越没有边界感。

比如她之前可能不会偷懒，慢慢她就会开始偷懒，开始想主动索取或者占便宜，因为当她每天跟你处于同一个环境中时，你又没有设立一个很强的边界感，没有主仆之分，她每天看惯了别人的好生活之后，她就不甘心做好她“仆”的角色了，这个时候你就会把她人性中的“恶”激发出来了，就一定会出现问题，比如保姆纵火案那个，不就是这样吗，你开始借她钱，让她觉得你很好说话，后面她再借，你拒绝的时候，就会激发她的不满和怨恨。

之前有个新闻，有个单身住豪宅的白富美，因为外婆骨折生活无法自理，就请了个住家阿姨，因为白富美从小生活环境较为单纯，对阿姨很客气，这个阿姨用半年时间，把这个白富美的家底摸得清清楚楚，然后来了个匪夷所思的骚操作，她要把自己做保安的儿子介绍给白富美，并且私自把白富美的手机号码直接给了自己的儿子，白富美自然不愿意了，明确拒绝了阿姨，并且辞退了她，考虑到她对自己家太了解，怕对方起歹心，还多给了一个月工资给她，结果阿姨的儿子，在他妈妈被辞退的当天，不停打电话，发信息骚扰白富美，就是认定要和白富美谈恋爱，还企图到白富美家骚扰人家，最后搞到报警了……

就是一定要跟比自己阶层低的人，保持一定的距离，主就是主，仆就是仆，不要有过多的情感掺杂在里面，这不是阶层歧视，也不是职业歧视，而是人和人之间确实是存在阶层的，除了财富上的区别，因为阶层不同，看过的世界不同，受过的教育不同，对事物的认知和理解完全不一样，就是她们不觉得自己那么做有什么不妥，不觉得自己的儿子和白富美的阶层是不匹配的，直白点讲就是，对自己的认知不清晰。

不是说我们就一定要对弱势冷漠，而是说你对他的好，要有分寸，要掌握尺度，你超越了那个分寸和尺度，它就会起到一个副作用，就一定要有一个边界，否则就会出问题。

过高要求自己，容易被道德绑架

当你总是对谁都好，一旦有哪里做得不好，别人就容易挑你的理，它们就不会觉得你有多好，谁叫你总想试图做所有人眼中的好人呢，给自己定位定太高，自然别人对你要求就多了，标准就高了。

而当你对大多数人都比较冷淡一点的话，别人可能就会觉得你本来就是这样子的，自然也就不会对你有过度严苛和高标准要求，突然有一天你对他们稍微热情一点，他就会觉得你人好像也挺好。

比如你经常骂骂咧咧的，别人不会觉得怎样，但如果一个人的形象特别完美，突然有一天骂人了，人们就会觉得“天哪，他怎么骂人，原来他一点都不完美，好失望”，人性就是这样子的，喜欢对别人要求很高，喜欢小题大做道德绑架别人，如果你总想试图在别人眼中表现得过于完美，那你就不会很轻松。

谦虚需要分场合和情况

不分场合，不适当的谦虚，有的时候就是在自降价值，谦虚用错了对象，会被误认为是一种无能和弱，别人不仅不会尊重你，甚至还会看不起你，拿捏你。

如果不是和比自己优秀很多的人沟通，和大部分的人沟通，实际上不怎么需要谦虚，一旦在一开始你就谦虚起来，有些心里没数的人，就会傲慢起来，无礼起来，到后面你的气场再想提起来，就会增加很多难度，过度谦虚有的时候是在降低气场，不利于维护自己威信和利益。

从人性的角度看问题

人性什么时候最真实呢，就是彼此分道扬镳的时候，无论是恋人关系，朋友

关系，还是合作关系，无一例外，我们要尊重人性。

人都是当局者迷，在很多事情发生的时候，人会本能的保护自己，维护自己的利益，会被情绪冲昏头脑，会抹杀掉对方的好，无限放大对方的不好，然后令自己陷入一种非常糟糕，非常极端的状态。

当我们能用逆向思维去看待事情的时候，就更容易理智，去想对方为什么会做出那样的反应，为什么会有那样的想法，为什么会说那样的话，你的负面情绪就会降低。

所谓的换位思考其实就是站在人性的角度去思考，而不是站在感情的角度，站在感情的角度，人很难客观，很难理智，你的思考会参杂着各种各样的情绪，而当你站在人性的角度就一切都能够理解和接受了。

喜欢的本质

如果一个人不懂“喜欢”的本质，那么她很难抓住好的人，即便是遇到了，也很容易失去，要么就是用力过猛，想要占有，要么就是最后被嫌弃。

我们喜欢一个人，是因为那个人身上有美好的东西，它可能是一种才华，可能是一种能力，可能是聪明，可能是温柔，而当你不具备这些被人喜欢的“美好”的时候，无论你对别人多好，付出再多，别人也很难喜欢你，哪怕是最后选择了你，理由也会非常的牵强。

因为喜欢从来都不是靠付出，靠单方面给予得来的，而是靠吸引，当你在一段关系当中不具备某种吸引力的话，那么你就没有自己的核心竞争力，大部分的情感婚姻的破裂，大多数都是这个原因。

当两个人一旦确立关系，进入到一种稳定状态，就会越来越熟悉，有的人放在自己身上的注意力越来越少，就会停止去优化自己，停止让自己变“美好”，那么她在这段关系中就很容易失去魅力。

所以人要不断提升自己，不断让自己增值，让自己在任何时候都能拥有筹码，

和主动权。

位置决定价值，思维决定穷富

一件普通的T恤正常卖，可能卖150，但明星签上名，卖给粉丝，就有可能卖到2000块，甚至20000块。

一个普通的石头拿到集市上，卖给用来压菜的老奶奶，只能卖20块，拿到博物馆门口，就能卖2000，拿到古董店门口，卖给喜欢收藏古董的商人，就能卖200000，石头还是那块石头，只是它所处的环境和场景不一样了，想买它的人不一样了，它的用途和价值就不同。

同一样东西，因为不同的思维认知，却能卖到不一样的价钱，钱，永远不是靠努力赚到的，而是靠思维认知，否则这个世界上清洁工、建筑工人、农民那么努力，应该都变得富有才对。

农民从准备种子，到翻地，再到种，中途还要除草，最后到收割，一斤玉米才能卖几毛钱一斤，累死也赚不到几个钱，可在很多我们不知道的地方，有很多这样一群朴实的人却在赚着这种辛苦钱，折折腾腾可能大半年，最后到手只有几千块。

所以这个世界上最辛苦的人永远是赚钱最少的，因为他们永远做着不需要思考的工作，比如体力劳动，就是卖力气，搬一块砖，赚多少钱，洗多少个碗，赚多少钱，那么再稍微高级一点的呢，可能是坐在办公室里，不需要去实地现场卖体力，但实际上没什么区别，只不过变成坐在室内卖技能，卖时间了，比如做报表啊，做数据分析啊，做帐啊，你会发现还是一些没有什么技术含量的事情，可能随便找一个人过来培训一下，就能被替换掉。

为什么越辛苦越不赚钱？为什么辛辛苦苦读了很多年的书，最后发现只不过是在一个看似不错的环境中，赚着几千块而已，因为大部分人都没有仔细思考过赚钱的本质，赚钱的本质是交换和买卖，你能够为别人解决问题，提供价值，赚取一定的酬劳。

你在公司上班，就是把自己卖给公司，每天卖给公司 8 个小时，一个月 8000 块，如果你想赚更多钱，就意味着你要把自己多卖出去几个小时，但我们每个人每天只有 24 个小时，所以单靠打工，是不可能让你发财致富的，只能称得上是糊口。

而富人是怎么赚钱的，富人每天也只有 24 个小时，所以他们雇了很多个人，帮自己做事，相当于复制了很多个自己，复制了很多个 24 小时，但并不是所有人都能创业当老板，是不是普通人就没有机会发财致富了？

当然不是，明星们是怎么赚钱的，明星发一张专辑，拍一部电影可以无限的出售，任何时候都可以卖，他们只要一次性拍出一部电影，就可以在各个影院，各个平台上卖票付费观看，作家写一本书，出版出来，也可以无限的卖，这也相当于他们把自己的 24 小时复制了很多次，所以你们发现赚钱的本质是什么了吗？

你需要用一定的方式改变自己的赚钱方式，将单次出售自己的时间，变成多次重复出售自己的时间。

你需要有自己的生产资料，就是你需要有一个属于自己的产品，这个东西的所有权属于你，比如你做的一门课程，你写的一本书，在命理中也可以理解为“印”，当你有了生产资料，你就能多次售卖。

如何将自己的时间由“单次出售”变成“多次出售”呢？去放大自己的影响力，比如明星和网红，都是通过互联网放大自己的影响力，拍一个视频就会被无数次的刷到，本质上就是无限次的复制了自己的曝光率，无数次的复制了自己的 24 小时，所以你想赚钱就要从以上两个点去改变，去改变自己的思维和赚钱方式。

强者的身上都有兽性

人要有一定的兽性，才能够让自己在这个社会上生存的更好，才能得到自己想要的东西，保护好属于自己的利益。

没有兽性的人是不具备自我保护，和维护自己利益的能力的，比如一些比较

懦弱的人，时时刻刻都谦虚，谦让的人，以及不敢得罪人的老好人。

从动物界的角度去看，为什么猫科动物的地位，要比狗狗这些动物高？比如豹子、老虎等。

因为猫科动物都属于狙击型的选手，当它们物色好猎物和目标，就会提前做好准备，找好姿势，调整好状态，对准猎物和目标就是一击致命，通常不会失手。

而狗狗这类动物呢，是追捕型动物，它们的注意力各个方面都不如猫科动物，猫科动物发现了目标和猎物，会很冷静地观察和潜伏，狗狗这类动物可能就会很冲动地冲上去，一顿乱追，累的够呛也没抓到，专注力和冷静、耐性都不如猫科动物。

人也一样，基因不同，性格就不同，性格不同，命运就不同，之前看多一个日本的节目，是让一群小猫通过跳跃不同距离的跳台，去获得自己想吃的食物，有的小猫咪跳上去，发现了鱼肉，它很想吃，一看距离太远，不敢跳，就发出很可怜的求助声，就像小孩子想吃一个东西一样，他自己够不到，就会向大人示意求助，最后小猫咪发现没人帮它，于是放弃了美味的三文鱼，悻悻地转头离开了。

而有的小猫咪，它跳上去以后发现有鱼，这个时候它会先观察一下那个距离，然后开始酝酿起跳的动作，看得出它也会紧张，往往那个起跳的动作都要酝酿很久，一旦它鼓足了劲和勇气，你会发现它从跳到落下的那个瞬间，它会把力度和距离控制的很稳，最后得到自己想要的鱼肉。

所有的小猫咪轮流跳，挑战成功的小猫，跳远的距离不断地被加大，你会发现从第一次就不敢跳的小猫咪，第二次它也不敢跳，结果就是可怜巴巴的看着对面的鱼肉，失望的离开，而第一次就敢跳的小猫咪呢，它继续还会跳第二次，第三次，并且每次都很稳，即便每次距离被加大，它最终都能跳过去，最终叼着自己的战利品霸气的离开。

由此可见小动物和人是一样的，胆子大的人，就是能够比胆子小的人获得更多的机会，和自己想要的东西，胆子大的，它也并不是说不害怕，从那些小猫咪的反应看，它们也怕的，也会犹豫，它也要做各种心理建设，具体要怎么跳，这个力度要怎么把控，它需要拿捏的很好。

最后你会发现只有那些敢于尝试，敢于走出第一步的小猫咪才能得到鱼肉，

只有敢于挑战才能得到自己想要的东西，很多时候人和人之所以拉开差距，往往都是从胆量、勇气、选择以及心态上去区分的，小动物是这样，小孩子是这样，成年人也是这样。

很多人难都难在了第一步，也就是不敢开始，直接就放弃了，而那些敢于尝试的人，很多时候能赢，往往都是赢在了勇气、坚持、和不断地自我激励上面，所以性格和基因就是决定了不同的命运。

太完美的人不简单

有缺点的人往往有的时候更值得信任和交往，如果同时有两个人在你面前，一个能够明显的感觉到有一些性格上的小缺点，那么是可以打交道的，另一个你跟他聊下来，觉得这个人非常完美，挑不出一点毛病，那你要小心和远离，因为一个人表现得太过完美，不是太假，就是深不可测。

让人产生情绪是一种很厉害的能力

让对方产生情绪，比给他讲道理更能让他记住你

让对方付出代价，比你去做为他好的事更有效果

让别人想要骂你，比让人觉得你人挺好更有流量

无论是感情还是商业，实际上你会发现人都不喜欢被改变，被教育，讲道理实际上就想要试图教育，但一个人的习惯，秉性，思维模式是轻易不能被改变的，一个人是无法改变另一个人的，他会觉得你不尊重他。

人只能被天启，就是他经历了一些人事，自己悟出了一些道理，然后开窍了，只有极少数的人，他在追求自我的一个进步，或者是提升时，他会自主地向他想要学习的人和事靠拢，虽然说你的道理挺对，但每个人都有一个圈层，都有属于他自己的一个环境和位置，而你的道理讲得再好，他不在你的那个圈层里，他的认知理解不了，吸收不了，那你这个道理就是不实用的，或者说达不到你想要的一个效果，或者发挥不出本该有的一个价值。

每个人在很多个当下做出的一些行为，都是符合他自身的一个认知水平的，那对他本人来说就是觉得好的，对的，所以人是不能够被另一个人改变的，你想试图改变谁，最后你和对方的关系就会变得紧张或者崩塌，而现实中有很多心地很好，很仗义的人，恰恰很喜欢做这样费力不讨好的事情。

而让对方产生情绪，他会更往心里去，哪怕你没有做什么实质性，让她有成长的事情，但是你让她开心了，她就会觉得你好，就好像谈恋爱一样，一个成熟有能力的男人，和一个没什么能力，但很会提供情绪价值的男人，有能力的男人喜欢给女生讲大道理，喜欢做一些自认为是对女生好的事情，这个女生就会觉得这个人很爹味，哪怕是对方讲的确实都是实实在在对她有用的东西，但她还是会有逆反心理。

而另一个没能力的男人，不会给女生讲道理，只会做一些让女生觉得很开心的，提供一些低成本的情绪价值，本质上女生并得不到什么思维认知上的提升，但心里是开心的，她就会本能的更喜欢后者，你要说这些人是不是不知好赖，其实不是的，她也知道前者是为她好，但这就是人性的本能，顺应他人的人性，别人就会更喜欢你。

不要免费对一个人好，因为最后的结局往往都是，对方不仅不会感恩于你，甚至还会埋怨你，不是说对一个人好就一定要有所图，不是这样的，而是不要随意对别人做免费的付出，这是不符合天道，不符合人性的，是破坏规则的，而是要让对方付出成本和代价，为什么要让别人付出成本和代价呢？

如果你不让他付出代价，他是没有成本的，他当然愿意，但你一旦停止给予，他就会本能的不满，本能的怨恨，因为你给他制造了一种，他可以免费得到的心理状态，当你停止给予的时候，就是打破了他的那种心理状态，他就不能接受。

而如果是一个合作的状态，或者是一个商业服务的一个关系，你要合理的引导他付出，这个付出并不是说就是要索取，不能让自己吃亏，不是的，而是要建立一个好的关系模式，就好比有的人做生意，为了照顾所谓的兄弟闺蜜，为了帮扶他，就让他免费入股，这么做都是在给自己埋雷，就是当他不付出的时候，那么你们的关系就容易走向一个非正常的一个状态。

因为他没有成本，没有成本的事，就是一直是你单方面的付出和投入，而另一半是没有付出和投入的，这种关系就不可能牢固，这是人的本性，他不需要付

出成本，他就不可能自发性的去把一件事做好，就不可能有责任心，因为他随时都可以抽身，随时都可以反悔，随时都可以跟你撕破脸，因为他做了这些事，对他没有任何损失，因为你们之间没有契约精神或者是互相制约的一个东西在。

所以想对自己负责，那就一定要用让别人付出成本和代价的方式，给彼此建立一个良好的一个秩序或者说规则。

让别人骂你，说明你激起了对方的某种情绪，没有态度的老好人很难成为领袖，被人追随，尤其是在这个自媒体时代，没有态度，意味着没有标签，别人记不住你，如果你想在某一个行业，某一个范围，某一个集体中冲出圈，或者是占有一席之地，你一定要找到自身的一个“点”去切入。

比如毒舌，犀利，幽默，自嘲等这些属于你身上的一个特点，然后通过一定的形式去放大，让别人给你打上相应的一个标签，因为只有你去切割了，你才能吸引到认可你的人，喜欢你的人，你才能找到属于自己的一个位置，才能收获一批追随者。

这个前提是什么，是你得有自己的态度和观点，并敢于把它表达出来，态度和观点是怎么形成的，就是在很多事情上制造偏见，没有偏见就没有立场，没有立场就没有态度，偏见本质上是一种情绪，只要你控制好利用好这种情绪，它就是一种价值，你想做事，就必须要有偏见，否则你建立不了自己的“场”，也吸引不到人，没有“场”，也没有“人”，就没有流量，没有流量，再好的产品都会变成垃圾，你就得不到一个好的市场反馈。

欲望即动力

除了那种已经有钱到一定程度的人，到后面会把钱看得比较淡，那是他们已经足够有钱了，所以追求金钱的欲望淡薄了，普通人对金钱没有欲望，说明这个人的能量是很低的，躺平心态就是没有生命力，好像对什么都不感兴趣。

当然这是个人选择的问题，但交朋友谈恋爱还是要慎重选择，毕竟人的磁场是会相互影响的，经常跟很丧的人待久了，你也会自然而然的跟着丧，并且这种

人是很难拉起来的，更多时候不仅拉不起，还会把你一起向下拽。

痛苦源自于执念和无法和解

咨询做多了，你会发现一直过的不太好，甚至有点痛苦的人，她们的八字组合大都多数都是想要去控制，自己控制不住的局面，想要去得到自己驾驭不了的东西，痛苦来源于无法和命运和解，无法和自己的执念和解。

真话要说给对的人

人生最无意义的事就是跟直接想要钱的人谈规划，谈思维方法，跟只想要廉价的情绪价值的人讲道理，跟只能听得懂鸡汤的人讲逻辑……

每个人都处于自己的那个“场”当中，当你讲不属于他那个“场”，那个“层”里面的东西时，他听不懂，也理解不了，你的东西就会变得廉价，你的付出对于对方来说就是无用的，所以很多时候，为什么有的人总觉得自己的好心被当成驴肝肺了呢，因为他把东西给错人了。

少说话，别对谁都说真话，因为大部分的人不值得你说真话。

别问“忙吗”“在吗”

当你在对方那里的分量和价值足以引起对方重视的时候，别人忙也可以暂时对你不忙，当你自身的分量和价值不足以引起对方重视的时候，别人的不忙也可以暂时对你变成忙。

别人在不在，忙不忙，取决于你是谁，你说的内容是什么，这两种开场白是一种心里没数，又让人反感的行为。

有什么事就直接说，想让别人对你不忙是一种能力，一个成熟的成年人以这两种方式开场，就是自降自己在别人那里的印象分。

越落后的地方年轻人越少

东北鹤岗的房子那么便宜，为什么不旦没人买，还都急着往外卖？

因为不值钱，很多时候一个东西值不值钱，不是它本身值不值钱，而是它有没有附加价值，有没有升值空间，值不值得自己投资。

就好像很多大牌也没有多好看，品质都不如 A 货好，某些咖啡也没有多好喝，但是就是很多人喜欢买，因为这些东西本来的价值并不是产品本身，某些咖啡店卖的是第三空间，大牌卖的是阶层。

在北京上海深圳，那种很破很破的老房子，价钱都能卖到五六百万，因为地域好，经济好，城市风水好，在那里集中了高端人才，集中了新兴产业，每个城市的风水是不一样的，财气是不一样的，这就好比近朱者赤近墨者黑一样，你靠近不同的人，就会接受不一样的信息，你在不同的地方生活，你吸收的就是不同的磁场。

小地方的房子再大又能怎样？空气再好又能怎样？每天出去一看，全是退休的老头老太太，可能晚上六点钟街上就没人了，八点钟就全熄灯睡觉了。

对于年轻人来说有的只有安逸，只有封闭，只有眼前看到的一片小天地，你会觉得世界就是这个样子，人生就是这个样子，想卷都卷不起来，因为没有氛围。

所以年轻人，尤其是刚毕业的年轻人，尤其是女孩子，一定要去经济发达的大城市，越是美女多的地方，那个地方的财气越好，大城市的风水好，你会遇到很多优秀的人，人的一生会遇到很多人，每个人都有可能跟你产生不一样的链接，说不定哪个人就是你改变命运路上的贵人，而在小地方这种可能几乎为零。

聪明人和蠢人

聪明人和蠢人的区别往往在于：聪明人舍得无偿为比自己优秀，比自己强的人付出和贡献价值，而蠢人只想从比自己优秀的人那里索取，免费获得好处。

得势和失势

人在得势的时候，觉得所有人都是好人，你会觉得世界很美好，因为所有人向你展示的都是友好，你以为自己有很多朋友，你以为他们都是好人。

当你对别人来说没有价值的时候，或者说失“势”的时候，你要接受来自很多人的恶意，甚至是背叛，其中包括曾经你认为是最亲近的人，最信任的人，人在失势落魄的时候，最容易看清人性。

你越弱，别人对你越苛刻

你有价值，你自身具备强的资本，哪怕是你一无是处，但就是有钱，这个社会都会对你格外包容，犯错了，别人也不怎么会怪你，比如有些富二代动不动在网络中口无遮拦的骂人，别人会说他是真性情，三观正。

你没价值，也不具备强的资本，走路慢了，别人都会嫌弃你走得慢，你若在网络中客观评论某个话题，哪怕你说的再客观，有道理，也会引起别人对你的攻击和谩骂，因为强和弱，某种程度上决定了别人对待你的态度。

在感情中也一样，其中一方若是没有价值，天天嘘寒问暖地舔，人家都嫌烦，你若有价值，哪怕很多事情，做的不到位，给的关爱不够，也会被包容，被理解，你越强，你的价值越高，社会和他人对你就越包容，反之，你做什么都会被挑毛病，当别人对你比较苛刻的时候，说明你的价值不够，当别人对你很多行为都很

包容的时候，说明你的价值很大，所以别人对待你的态度和方式取决于你的价值和能量，人是现实又慕强的动物。

让弱势思维的人翻身是具有潜在危险性的

和弱势思维的人打交道是有危险性的，弱势思维的人长期处于比较恶劣的环境当中，人性大多是复杂且不健康的，和他们打交道，更多的是被索取，一旦你没有满足他们的需求，就即刻会翻脸生怨。

他们一旦得势，那么长期被压制的所有负面的情绪都会被释放，就会产生戾气和报复心理，很多从底层起来的人都会有这个特征，穷男人有钱了，就开始疯狂找女人，并且都不会对女人太好。

底层一旦获得一点点权利，就会利用这个权利疯狂去打压别人，践踏别人，因为这部分人由于生活背景，心理普遍处于畸形和不完善的状态，弱势思维的人往往对同类下手更狠，更残忍。

运气会决定你的判断和选择

人运气差的时候很难遇到好人，哪怕是之前你身边的朋友，闺蜜，亲人都能突然跟你反目，一夜之间变成你的敌人，之前做的一个咨询就是，一个女孩在她差运的时候，离婚，被多年的闺蜜背叛，玄学很多时候是很难确切的用语言表达出来的。

人在运气不好的时候也容易被骗，可能她之前是很精明，见过世面的人，但你没办法理解她为什么就能被骗了，人在不同的运气下，对事物的理解，认知，判断都有所有不同，在她运气差的时候，她就是会相信一些不三不四的人，并且总能精准避开那些好的人事物，专门和垃圾搅和在一起。

那么同样，人在运气好的时候也会自动去接触那些好的人，无论从性格还是为人处世，都会本能的向一个好的方向去发展。

运气如果同频，总能因为各种机缘把两个没什么关系的人凑到一起，只要两个人的运气同频，关系就可以持续长久的发展，但如果双方运气不同频，无论两个人多投缘，多喜欢，又总能因为各种因素（包括人为主观因素和外界客观因素），让两个人分道扬镳。

太清高影响财运

人要偶尔带点俗气，也就是财官气，财官代表世俗，金钱名利，一个人身上没有财官气，他的财运就不会太好，适当的让自己俗气，是一种激发财运的方式。

很多文人和修行人身上是没有这种财官气，基本上都是沉浸在自己感兴趣的东西上专研，无论是古代文人还是现代都是这样，很有才华，但是他的才华变不了现，除了能够获得一部分人的赞赏和认可，几乎获得不了什么实际性的利益，就是空有一肚子墨水。

可以说他们骨子里清高，不屑于把自己的才华换成钱，也可以说他们缺乏变现的思维，也就是营销思维，他们更像是公司里搞技术的，技术很好，但缺乏营销自己的能力，营销自己是一个很重要的能力，一个不会营销自己的人，即便是有再好的技术，再高的能力，也很难发达，营销本质上就是吹牛，很多渣男一无所有，但身边永远不缺漂亮的女孩子，反而一些条件不错的老实人总是找不到女朋友，因为渣男都会营销自己。

被弱势思维的人认可不是好事

弱势思维的人看待问题，永远站在对错和道德的角度，他们喜欢用情绪和情

感做判断，强势思维的人相反，他们会更理智的去权衡利弊，在不违反法律的角度下打破规则。

在《天道》中，丁元英用杀富济贫的方式抢了乐圣的市场，站在强者思维的角度，这就是正常的商业竞争，不存在道不道德的，但以叶晓明，刘冰，冯世杰这三个弱势思维的人的认知他们就是会本能的从道德角度去看待问题，认为丁元英这样做很不厚道。

强势思维的人都是按规律做事，不是遵循传统道德做事，而通常根据感情和道德做事的人，最喜欢给人扣上道德帽子，如果丁元英像叶晓明他们一样，他也不会成为神一样的人物。

如果现实中你总是被弱势思维的人夸三观正，被他们认可，称赞你善良，那可以说你一定不会很强，因为强势思维的人的做事方式，往往不仅很难让弱势思维的人认可，甚至还会被他们批判冷漠无情，没人情味，换句话说，强者之所以是强者，正是因为他们敢于打破道德捆绑，跳出个人视角看事情，所以才会成为强者。

悟透命理，人也就做明白了

想让别人喜欢你，就要发挥食伤的力量。

想让别人觉得你很厉害，就要发挥印的力量。

想让人觉得你很高级，就要发挥官杀的力量。

能够把命理悟透了，也就把做人，把人性都搞明白了，人生路上就会顺很多。

先卖出去再说

能赚钱的人基本上的都是现学现卖，而不是等全学会了再卖，等全学会了再卖的人，往往是赚不到钱的，因为他缺乏一种“卖”的勇气和自信，所以驾驭“财”是一种能力，跟学历，文化那些本质上没什么关系。

很多人想赚钱，小钱不想赚，只想上去就赚大钱，但很多时候，在你没有经历那个赚小钱的过程的时候，你没有积累那些经验和感悟，那么你就很难进入到赚大钱的阶段，你自然也服务不好高端客户，表面上看是少了经历和阅历，实际上是少了一种力量感，一种在阅人无数之后沉淀下来的力量感，就是一种三言两语就能让人醍醐灌顶的能力。

就拿做自媒体做咨询来说，比如说在你一开始做的时候，你没有人气，没有信任，你可以先从两三百的小单做起，然后每隔半年或者一年往上增加一点，在这个过程当中，你从一开始的完全陌生，不知道怎么跟客户沟通，慢慢到客户一开口，你就知道她这个事情，她纠结的点在哪里，你该用什么样的方式和语言，让她在最短的时间理解，很多东西不是说你掌握了一门知识，你就能做好这件事情，它这个过程中涉及很多东西，而如果你一开始不想做小单，只想做大单的话，但你之前又没有积累这样一个过程，你不仅服务不好客户，还会让优质客户流失掉，实际上在这个过程中除了对自己的专业知识的不断熟练和运用，更重要的是通过实际的沟通，会锻炼出自己的一个情商，个人魅力，以及对人生的一种独特且有深度的理解。

大单和小单它决定了人层次的高低，一定是大单的人群认知和能力更高，小单的会弱一些，并且对你的消耗更大，慢慢你就要开始升级，突破，用一点点提升价格的方式去筛选更优质的客户，一开始尽量不要太挑，一定是从一个基础市场开始的，你得让别人知道你，随着你对这些人的服务，慢慢把自己的技术和能力完善了，提高了，知道你的人也越来越多，你的影响力也就慢慢建立起来了，自己就要越来越重视口碑和服务质量，人群也随之逐步替换，这种价格由低到高，人群的转换，它需要用时间和技能去转换，其他生意也是一样。

当你慢慢从 500 涨到 2000 的时候，能接受 2000 价格的人，在你这咨询完之后，觉得不错，他认可你的话，你跟他产生了链接，就会以他为中心不断向外

扩展，那么慢慢你接触的就都是 2000 这个价位的人，甚至更高。

任何生意我们都得站在市场的角度去考虑，不能完全站在个人的角度，因为我们是输出的一方，但不能仅凭主观去输出，就像有的人说“为什么我也每天发微博，朋友圈输出很多东西，可是我的文字并没有让我赚到钱啊”，因为他更多的时候，是站在自己的角度，生意是得按照市场需求去输出，去量身定做，去不断调整，因为我们不是市场的主导者。

没那么多三观一致

其实没有那么多所谓三观一致的人，人们只不过是为了自己各种各样的目的，把那个当下的自己伪装成了你的同类，让你觉得遇到了三观一致，很合得来的人，实际上你们是完全不同的两类人。

学会爱自己

在做了很多咨询之后发现，越是原生家庭不好的人，越容易在情感婚姻中受到伤害，因为原生家庭不好的女孩，总想早点脱离原生家庭，从而她们就会容易把所有的希望寄托到一个男人身上。

她们渴望被关爱，渴望安全感，渴望稳定，那么她就会把一个男人看得很重要，把所有的注意力，都放在一个男人身上，而越是这样，别人实际上越不会对她好，越不会爱她，因为她这种希望从他人身上获得爱，获得安全感的心理，会让她失去自我，失去神秘感，让男人失去征服欲，男人是狩猎型动物，这也就是为什么一个女生，越表现得很爱一个男人，那个男人往往越快对她失去兴趣的原因。

当一个人，把情感过多的寄托到另一个人身上，对方就很容易确定他不会失去你，那么就不会太珍惜你，不会把你看得很重要，人们向来都是对自己拥有的

东西习以为常，对自己得不到，或者不确定自己能够拥有的东西垂涎三尺怦然心动。

同情心太强不是好事

社会心理学家对比研究得出，拥有权利会使人丧失共情能力和道德观念，也就是说当一个人拥有的权利越大，社会地位越高，他的同情心可能越少。

反过来想，如果一个人同情心太强，太菩萨心肠，这可能不是一个优点，恰恰说明他可能是处于是弱势，说明他混得可能并不好，越是处于弱势的人，往往越喜欢寄希望于道德之上，比如觉得“好人会有好报”。

别人的毛病很多都是你惯的

你表现的随和一点，态度好一点，看起来很好说话，这个时候就会有各种各样的人跳出来，给你传递负能量，向你诉说，向你抱怨，有的人是不够有智慧的，很多时候她掌握不好自己和别人的关系，没有一个边界感，她看你礼貌一点，随和一点，她就以为你就是可以被打扰的，就是可以向你散播负能量的。

你要是搭理了，他们就会时不时的来麻烦你，没有付出意识不说，还觉得是理所应当的，如果你碍于面子，不直接拒绝，你的节奏就会被打乱，你就要被他们那些鸡毛蒜皮的破事消耗。

其实你不搭理他们，他们也没多大的事，也不是活不下去了，但你一旦搭理了，他们就会得寸进尺，而你第一次就将他们拒之门外，大多数人都会知趣，所以当你碍于面子，想要做一个别人眼中的好人时，就意味着你将会给很多心里没数的人惯出麻烦你的毛病。

你犯的大多数错误都是因为顺应了自己的人性

人在犯错的时候，很多时候并不是无法预知和察觉的，而是在命运已经通过很多事情的发生，提醒他的基础上，还心存幻想和侥幸，很多事情再难，都难不过逆自己的人性，厉害的人都是去做顺应他人人性的事情，做逆自己人性的事情。

拥有配得感是得到一切的基础

女孩子要让自己有配得感，就是说，即便你当下的状态，不是自己的理想状态，但你也要觉得自己值得，不要说觉得自己暂时没有钱，不好看，就配不上谁，就唯唯诺诺的很自卑，真正自信的人，并不是因为他拥有多少别人没有的东西，而是他更懂得挖掘，和利用自己的长处，避开自己的短板。

否则为什么一些骗子，总能冒充富二代，骗到很多白富美呢，因为他们更懂得向下兼容，就是任何一个人，他身上一定有那么一个“点”，用好了，就是可以去降维打击的，自信的人都有配得感，就是你别管我行不行，有没有，我觉得自己行，我就能得到，我觉得自己会有，我就一定会有，这是一种能量，这种能量决定了你到底行不行。

“等我有钱了，什么样的女人没有”这就是 D 丝固有的弱势思维，弱势思维就是习惯性的认为，某一样东西，一定得等他有钱了，他才能得到，说明他是没有配得感的，强者思维是在自己不具备某些条件和能力的时候，就敢大胆去为自己争取了。

女孩子的青春是不值钱的

依仗着自己的青春红利，贪恋舒适和短暂的快乐，只会让自己越来越便宜，反而是那些让你觉得不轻松，想逃避，甚至是有点痛苦的事情，才会让自己越来越贵，在自己有限的青春里，给自己的青春注入含金量，你的青春才比其他人值钱，因为价值，一定是有所收获才叫价值。

帮人的艺术

帮人要如何帮，什么人可以帮，什么人不帮，该选择什么时候帮，这些如果你事先没有考虑清楚，你的帮忙，要么会显得高高在上，要么会让人觉得你带有目的，要么别人不会当回事。

帮人分为三种，一种是心里没数，不尊重别人时间和价值的人，觉得别人不就是举手之劳吗，也不费什么劲，这种人直接拒绝，或者用引导他付出的方式让他知难而退。

第二种是可以帮，但要看对方的认知处于什么样的水平，如果喜欢耍小聪明，感恩意识没有那么强，不要主动帮，很容易得到的东西，也很难被珍惜，所以不要主动帮，要等他主动开口，开了口也不要马上答应，要等一等。

第三种是对方各个方面条件高于你，如果你不是很差，在你之上的人，他的认知见识也不会差，这种人遇到困难，如果你能解决，或者帮上忙，要主动出手，既不用让段位比你高的人放下面子，你主动帮其避开了尴尬，这个人情，聪明人都会记得，帮了也不要到处去对别人说，更不要在人家面前把这次“帮忙”表现得很重，聪明人心里都有分寸，既然做了好事，就不要弄巧成拙。

沟通的本质

沟通的本质并不是争对错，争输赢，去说教，沟通的本质是思维层级之间的兼容，不是向上兼容，就是向下兼容，如果你在沟通之前就知道对方喜欢什么，那你就已经在沟通中掌握了主动权，这个世界上是不存在绝对高质量的沟通的，因为高质量的沟通里面，没有人会在乎自己的尊严，没有人会为了自己的面子，去想方设法证明自己是对的。

考证不如学赚钱

学什么都不如学赚钱，是不是听起来像句废话，但你真的以为考公务员，考各种证书就能让你赚到钱吗，大部分人都是在拿工资糊口而已，那并不是在赚钱，只是让你饿不死而已。

很多人读书时成绩优越，出了社会以后发现一样是拿着五六千的工资，并不是因为他们不够努力，而是他们错误的以为学历高，多考几个证书，就能赚更多钱，以为找一个永远不会下岗的工作，拿着稳定的工资就是赚钱了，他们不知道考高分只能代表你会考试而已，而不等于你的赚钱能力，赚钱是一种可以学习的技能。

如果你每天剪视频，你就可以成为剪视频高手，如果你每天研究美食，你就成了美食达人，如果你每天学习化妆，你就可以成为美妆达人，同样，你每天研究学习怎么赚钱，不一定会成为富婆，但你一定会比身边大部分人都有钱，道理很简单，如果你每天都画眼线，怎么可能会手残呢，动不动就有那种客户来咨询的时候，问我要不要考研，要不要考个心理咨询师证，你有时间去考那些东西，不如花点时间多和有钱人，或者会赚钱的人学学怎么赚钱，赚钱是一种思维，是一种能力，但绝不是考试思维，而是解决问题、创造价值和营销等多项综合能力。

选择与被选择

人的一生都要面对选择和被选择，能够被选择是幸运，而有的时候不被选择也是一种幸运，正因为没有被选择，才遇到了更好的选择，所以坦然的面对选择与被选择，因为那都是不同的机会。

弱才喜欢抱团

网络中每每发生一件事情，弱者最喜欢站在道德角度去评判，并且很喜欢抱团道德绑架，看似是一种强，实际上是一种弱，强者要么不出声，不轻易表达自己的态度，再就是懒得被弱势纠缠，所以干脆不说了，吵的最凶，最热闹的，永远是那些弱势。

就好比一个人的八字，弱，才需要印比，需要比劫来支持，来帮身，需要印来鼓励和打气，因为他本身是很虚弱的，这个时候比劫多了，人多了，就能壮胆，小孩子在学校被欺负了，家长去了，就能给他撑腰，他就有了靠山，包括小动物都是一样，流浪小动物，普遍都会自卑，所以很多流浪的小狗，尾巴永远都是夹着的，因为没有主人，没有靠山，没人保护，而有主人的小狗，除了你凶它的时候，其他时候尾巴都是翘着的，因为有印，有主人，就可以理解为身不弱，它就是比较自信的。

弱势为什么更喜欢用道德绑架别人呢?

因为自身弱，所以更渴望公平，很多人仇富也是这个心理，因为弱，索取心就更强，就想被善待，被照顾，如果他和别人相差太多，他就会觉得不公平，他就会觉得商人都是比较没有良心的，有钱人都是比较不道德的，实际上是他自己弱而已。

就连在面对谈恋爱和婚姻的时候都是这样，总期待找一个，能够全方面照顾自己的人，如果对方没有做到，就是对方不好，但实际上，无论是一段好的恋爱，还是婚姻，独立都是非常重要的，因为任何一种关系的本质都是合作和互换，从

来都不是单方面的索取和付出，所以当弱势的一方，因为自己弱，而没有被满足的时候，就会抱怨和指责对方自私，冷漠，薄情。

强势的人也是一样的道理，当一个人的八字很强的时候，他就是比较自信，比较自我，和更有安全感的，不太会被道德观念所绑架，因为自己足够强，所以不需要过多向外，向他人去寻求什么，自然也就不需要去道德绑架别人。

人的八字状态是什么样，他就会有什么样的心理行为特征，当一个人运气变了，自身心性发生改变了，他的心理状态和行为，就会发生变化，因为人在不同的状态下，对外的反应，和对待人事物的判断和选择都会不一样。

比如人在好运的时候，思维模式，智商情商都会处于一个比较好的状态，人是非常自信，非常阳光乐观的，反之，人在走差运的时候，无论是身体疾病上的打击，还是事业经济上的困顿，都会让一个人变得很悲观，会自我否定，自信心严重受挫，人也会变得比较敏感脆弱，这个时候的智商和情商都不可能高。

取舍

敢于舍弃，你才能在很多关键时刻做出正确的判断和选择，得到自己真正想要的，舍弃对于大部分人来说很难，因为舍弃有的时候意味着要有一定的损失，而很多人害怕损失，所以因小失大，有的时候只有舍他人之不敢舍，才能取他人之不能取。

本性难移

人的本性是很难改变的，所以才有那么多家暴男，反复的家暴，才有那么多罪犯，反复的犯罪，有的时候你以为一个人改变了，实际上只是一种假象，他不是改变了，他只是暂时失去自我生存的能力，失去自由，失去伤害他人的能力了

而已。

人在自己弱的时候，会本能地“示弱”，这种“示弱”更多是一种表演，就好像很多年轻时不负责任的父母，到老了躺在病床上开始忏悔，其实只是他没有能力再“坏”了而已。

做礼物，别做废物

在人和人的关系中，如果对方让你觉得值得，你应该像礼物一样，让人觉得开心和惊喜，让人觉得认识你是种幸运，而不是像废物一样，只会让人觉得添堵和晦气，让人觉得认识你简直太倒霉了，理解了这种思维，你的人际关系和人生会顺很多。

想赚钱和想有钱是两回事

很多人对命理风水的期望就是，我想发财，你帮我看看，我什么时候能发财，我这辈子能有多少钱？对于不了解命理风水的人，我也是能够理解，但发财是要靠命的，靠命的同时还要靠天时地利人和，天时地利是外部环境，平台以及大运流年的辅助和加持，人和则是自身能力的不断提升以及自身心智模式的改善的过程，当所有的条件都成熟了，钱自然就来了。

很多人想发财想赚钱，但他们仅仅只是想要有钱而已，一旦涉及到“变有钱”的那个过程，以及所要做的事情，他们就退缩了，瞬间觉得很难，就会变得很沮丧，很胆怯，很拖延，甚至很懒惰。

“生财”，首先要“生”起来，就是你要先动起来，无论是脑子动起来，还是身体动起来，脑子也不想动，身体也不想动，那干脆就不要总想着有钱了，因为这个世界上除了到达了资本阶层，没有轻轻松松躺着就能赚到的钱。

所以懒人，不自律的人，不想改变的人，要么就别做有钱梦，要么就安安心心找个工作，赚稳定的钱，让自己不要饿死，因为懒人通常要么财旺到不行，要么印旺到不行，一个是好吃懒做，一个是只想躺，只想丧，行动力很差，并且无法坚持，这两种人想要变有钱，一定是要先改变自己，克服先天命格缺陷才行。

“生财”的第二个要素是敢于和舍得向外掏钱，当然你掏出去的钱一定要有所回报，比如你学到了新知识，你花钱从别人那里获取了，对自己有价值的信息，甚至是你花钱结交到了，对你人生能够有所帮助的朋友或者贵人，这是价值交换，不要吝啬，对别人吝啬，别人就会对你吝啬，因为这个世界上不存在免费的午餐。

“生财”的第三个要素是要节制，该花的花，不该花的，不随意挥霍，这点对身弱财旺，或比劫旺和没有财库的人来说有点难，一定要存钱，哪怕只存一点点都好，这样你的财富才会一点点聚集起来。

“生财”的第四个要素是懂得分钱，不要贪心，没有格局的人，是钱他都想赚，并且是能赚一分是一分，所有的便宜都想自己占，这种人，慢慢别人都不会和他合作了，因为他们总觉得自己比别人聪明，实际上都是自作聪明，自作聪明的人走不远，这个世界上没有谁是真的傻，只是人家不愿意揭穿你，不和你计较罢了。

所以赚钱本质上并不容易，它需要更多的综合素质，而人类会本能地选择舒适，有意无意地避开那些所谓的“不喜欢”“不想”“很难”，你想有别人之没有，就要忍别人之不能忍。

抛开先天命格的好坏，心智模式是一个人通往成功的重要的因素之一，心智模式是我们如何理解这个世界上的一切人事物，包括了一个人的信念，价值观，在面对相同的信息和场景，不同的人却有不同的理解，并得出不同的信息，做出不同的反应，做出不同的行为，也就导致截然不同的结果。

比如面对相同的失败，有的人因此而沮丧，气馁，放弃，一蹶不振，但有的人则会把失败当成一种通往成功的经验积累，人和动物的最大区别就是，人类有自我觉察能力，自我约束能力，也就是对抗本能的能力。

而动物的意识是基于本性的僵化意识，顺应本能我们就是在做接近动物的选择，对抗本能我们才能高于动物，当面对惰性，诱惑，贪婪这些念头时，如果顺应本性就跟动物没区别，你就很难真正成为厉害的人，优秀的人之所以优秀，是

因为他们都能够抗自己的本能，那我们应该如何改善我们自己的心智模式？

学会自我反省，只有时常反省自己，你才知道自己的问题到底在哪里，扬长避短，不断修正那个懦弱、懒惰、习惯找借口的自己。

克服恐惧，人在面对陌生的环境，人，事，物，和困难的时候会本能的恐惧，一旦你被恐惧吓住，你就很难开始，或者很容易放弃，只有克服了恐惧，你才能变得强大和勇敢。

即刻行动，很多人输就输在了拖延，想法很多，计划很多，但就是很难行动，拖延背后的本质是恐惧和不确定，只要你有很强的行动力，就已经超出了很多人。

刻意练习，人在面对自己不会，不懂，不擅长的事情时，就会本能的紧张和不自信，紧张和不自信背后的本质是不熟悉，不熟练，接触的少，这个时候我们需要不断地去重复，不断的熟练，当一件事情你每天做，你是不可能不自信的，有一个故事你经常讲给别人听，你是不可能讲的不顺畅的，当你发现你在哪方面不自信的时候，你就要在那个事情上不断地刻意练习。

逆向思考，打破惯性思维，人在固化思维中是很难成长和开悟的，只有不断打破自己以往的思维认知，你才能不断刷新自己的认知系统。

延迟满足，很多人在做一件事情的时候，一段时间看不到效果和成绩，首先想的就是放弃，或者质疑自己，任何高价值，高回报的事情都是需要一定沉淀和积累，在前期看不到希望的过程中本就是对不同的人，心智模式的一个考验，只有眼光长远，耐得住寂寞的人才配拥有更好。

气场不够，就少说话

如果你的气场不够强大，甚至有点弱，严肃一点，没事少说话，别到处释放廉价的“随和”，因为它只会让你变得更弱。

远离背禄体质

如果一个人的思维里没有商业气息，浑身上下都是道德观念，包括那种清高的自媒体博主，最好少看，太清高的人，说明身上没有财官气，或者很弱，也就远离了名利，都会比较穷，听比较穷的人说话，接受比较穷的人传递出来的信息，背禄。

男女阴阳身份别搞反了

一个女人，她内心越渴望什么，越想拥有某样东西，那她就一定会被那个东西拿捏，一定会因为那个东西让自己吃亏，如果她自己想不明白，她一辈子都只会从一个坑跳入另一个坑。

妄想用钱能留住一个男人，妄想给他花钱就能换来爱和忠诚，是非常蠢的想法，男女是不同的生物，不同的思维，你给一个女人花钱，或许会让她越来越爱你，离不开你，但你给一个男人花钱，只会让他越来越看不起你，越来越不尊重你，只会让他觉得你是个弱智，他一时半会没离开你，不是因为感激你，只是他还没吸够你而已。

从生理差异上来说，男人是狩猎型动物，在古代男人是要出去打猎，供养女人和家人的，而这个时候女人喜欢供养男人，就是从某种程度上弱化了男人的供养身份和能力，他不会因为你这么做，而感激你，他只会因为你这么做，让他变得越来没有责任，甚至失去雄性的本能，甚至慢慢把他变成索取的一方，聪明的女人是要去提供情绪价值，激发男性的雄性本能，去为你奋斗，为你争取，保护你。

环境越差，坏人越多

当自己处于一个比较低端的环境中时，你会发现让你烦心的人和事特别多，哪怕你谨言慎行的要求自己，但还是会有各自各样的人，会找你麻烦，给你制造不愉快，这不一定代表你自身有问题，而是你所处的环境决定的。

就好比你把一个本科生，放到工厂里去做流水线，他的麻烦，他遇到的小人，一定要比他在大公司里多，因为越是比较低端的环境中，人的认知，思维也就相对较低，而这也因此决定了，越在底层，遇到的坏人，争斗，冲突也就越多，不是你看他不爽，就是他看你不爽，不是因为你多赚了 200 块钱，引起别人的嫉妒，去领导那里嚼你舌根，就是想办法孤立你。

当你随着自己的进步和成长，有能力改变环境，换到更好的环境中时，不是没有坏人了，只是说相对少了，或者争斗跟冲突的方式，没有那么低级了，不会看你不爽就直接表现出来，或者直接跟你斗，而是会用更含蓄，更隐蔽的方式去和你斗了。

所以越是处于底层的人，越容易戾气重，不是今天 A 把 B 打了，就是明天 B 把 C 杀了的，你想自己越来越好，就要不断提升自己，让自己的环境不断的提高，越往上，遇到的烦心事越少，就好比同样是在火锅店吃饭，为什么有的人要选择包间呢，除了包间比较安静，更多的是它一个私密性的环境，至少是可以避免被一些醉汉，或者乱七八糟的人骚扰。

免费的最廉价

免费去帮人，99% 的人不会感恩，给别人优惠的生意，99% 会嫌弃你的折扣还不够低，但凡是没有让对方付出成本，而给出去的恩惠，很少会被人拿来感恩，只会记恨，觉得你给的不够多，不要自我降价，因为最后你会发现，大多数的人都不值得。

不要接受任何人的跪舔，不然结局一定是被人利用占便宜，最后还不会感恩

你，亲兄弟明算帐，保持无情，保持清醒，保持冷血，人和人之间其实没什么情，所谓的情，都是需要你的时候，想要利用你的时候，占你便宜的时候才会有，当你没有利用价值了，就没有情了，当你停止给予价值的时候，不仅没有情，甚至还会忘记你之前所有的好，去伤害你。

所以不要免费帮助任何人，纯粹利益互换比较好，亲情、爱情、友情都不靠谱，你见的人越多，被伤过，也就会对人性的认识，越深刻，通透。

高质量的关系

所有让其中一方觉得委屈的关系，都是错误的关系，高质量的关系应该是让自己获益的同时，也不让对方吃亏，无论生意还是恋爱，如果不是，那说明其中一方并没有把另一方视为重要的人，或者只想做一锤子买卖。

姿态不对，很难被人尊重

当你太把一个人，一个东西，当回事的时候，你就会变得被动，就会被那个人，那个东西所牵制，你就没办法驾驭它，反过来对方就会拿捏你。

所以把客户当上帝的人，反而做不好销售，客户不是上帝，甚至有的时候你还得骂他，批评他，他才会痛，才会有情绪，不痛不痒，别人根本不会在意你，做自媒体也是这样子。

人在很多时候都要以自己为“主”，他人为“客”，在自己为“主”的基础上，适当让别人受益，比如给对方提供价值，别人才会尊重你，而不是一味放低自己，去奉承，去舔，或者损失自己去成全别人，这样别人不会尊重你的付出，更不会尊重你这个人。

命运结构是一种体质

为什么有的女孩反反复复的遇到渣男，是她真的那么倒霉吗，我们表面上可以理解为是一种吸渣体质，比如身弱官杀旺的，其实背后的真相是八字结构决定的，这种八字结构又决定了她的性格，她的思维模式，以及心理行为，那八字是不能改变的，她是不是一辈子摆脱不了遇到渣男的命运？

当然不是，包括为什么有的人，总有贵人相助，是真的那么幸运吗，背后都是由他自身的方方面面决定的，幸运只是一种表象，改变方式就要从她八字结构的喜忌神，对应到现实中的品性去入手，去构建一种更有利于自己的心理模式。

最有效的拒绝

如果不想跟某一个人产生关系，或者面对蠢人的时候，要么表现得极其聪明，让他知难而退，要么表现得极其愚蠢和无能，时不时的暴露“蠢”，和展示“无能”就行了，让他在你身上看不到任何价值和希望，他就会迅速远离你。

让人觉得你厉害比对他好重要

现实中喜欢打着“为你好”向别人传达好意的人，人很好，但都不怎么受欢迎，做自媒体，本质上并不需要干货，热衷于输出干货的人，都会变成工具人，而且生意不会太好。

这就好比一个，没什么能力的男生对一个女生再好，女生也很难喜欢他，但另一个很有能力的男生，即便不主动撩，也不愿意搞暧昧，但还是会吸引很多女生。

因为前者只是单方面的对女生好，女生顶多会觉得他人挺好，而后者展示的是价值和能力，是可以让人产生崇拜感的，前者是在做工具人所做的事，后者是

在做偶像和领袖在做的事，如果你想吸引别人，就要释放让别人觉得你很厉害的信息。

在价值之上谈道德

哪有那么多所谓的渣男渣女呢，有人被分手后说别人是渣男渣女，但那个渣男和渣女，跟别人在一起的时候，可能就是专一体贴的好男友，也可能是温柔懂事的好女友，这就好比一个小公司跟一个大公司合作，大公司的条件很苛刻，很强势，意味着小公司在这场合作中会受气，很被动，这个时候你能说大公司没道德吗，如果你受不了这个气，有大把人抢着做。

谈恋爱也是一样，要讲势均力敌，如果双方条件，各个方面不同频，实力不匹配，就无法形成良性互动与合作，如果大家都能满足彼此的需求，双方都会相处得很愉快，如果你不行，就会慢慢被筛选掉，如果你发现对方不行，你也会觉得自己在这段关系中，可能获得不了太多自己想要的东西，那么你还会浪费时间吗？如果是你不行，对方选择离开，他就是渣吗？

任何一段关系走不下去了，只能说明其中一方，跟不上对方的步伐了，满足不了对方的需求了，只要价值给的足够了，人自然就乖了，很多时候我们埋怨别人，不如去提升自己，

当你足够厉害了，在任何一段关系中都没有人敢怠慢你，你也可以随时换掉任何一个人。

利用好朋友圈的价值

很多人总是说，现在已经没有人看朋友圈了，大家都去刷短视频了，这种说法是很武断的，那只是他不刷而已，哪种人不刷也不发？就是本身不需要经营朋

友圈，也没什么社交，生活很闭塞的人。

自己没有需要经营的生意和事业

社交圈狭窄，没有需要用心经营维护的人脉

自身没有一定价值的人

在公司各个集体中上班的人

除了在公司上班的人，可能有的时候是真的不方便发，大多数人不发，是因为发朋友圈这件事并不涉及到利益问题，而其他 3 点都是关乎于自己的利益，通常能够给人带去利益的事情，人们才会愿意主动的去做。

朋友圈就相当于一个人的平台，有的人在这个平台上输出自己的价值，建立自己的影响力，有的人在这个平台展示自己，营销自己，比如有的年轻女孩，甚至很多年轻男性的朋友圈都打造的很精致，因为这是他们释放魅力的一种方式，打造的好，营销的好，就能吸引到喜欢自己的人。

如果是在这个平台上经营自己生意的人，那你的朋友圈需要有自己的 IP，也相当于你的标签，就是你大部分的朋友圈都要围绕着一个东西，比如我是做传统文化，做命理的，那我发的东西，大多数都是围绕传统文化的，这样别人一看，就知道你是做什么的，你的身份感也就更强，更容易被人记住，也就形成了个人品牌。

如果一个人的朋友圈发的很乱，各种转发，自己输出的有价值的东西很少，要不就是清一色的广告，这样你就很容易被人屏蔽或者删掉，因为你并没有在输出价值，反而对别人来说，甚至还相当于是制造垃圾，那么你的朋友圈就是低价值的。

高价值的朋友圈就像一个自媒体账号，需要有人设，有价值，有营销，而不是一味地发一些流水内容。

第三部分

感情和婚姻是两回事

感情是感性的，它可以说来就来，说走就走，不喜欢了，随时都可以分手，损失的只是你曾经付出的感情和时间成本。

而婚姻是一种契约，你结婚了就要履行那张纸的契约，如果有一方毁约，是要损失经济利益的，所以婚姻中的女人在面对离婚的时候，更纠结，更不容易下决定。

如果一个男人背叛了你，感情出现了问题，其实你只要想明白一件事就可以了，男人就像一张钞票，掉到地上沾到了狗屎，捡不捡，取决于他是美元，还是日元，如果你觉得他不值得捡，那就当垃圾扔了，如果有价值就是回收利用。

难得糊涂会让你活的更游刃有余

偏印很聪明，总是能够在第一时间看透事物的本质，看透一个人，但同时也有一个弊端，正因为这种超出其他人的天赋，偏印人也容易看透一个人，识破一个人，连失望，甚至虚伪的耐心都没有，这就导致让很多关系走向破裂，变得不再有关系。

如果所有的真相都是人性本来的面目，让你看到一个人脸上有雀斑，有痣，有皱纹，这个时候不是应该揭穿她化了浓妆，欺骗了你，而是应该允许和接受别人化了妆，有的时候聪明只需要默默放在心里，如果过度去纠结一个人，一件事背后的真实目的和意图，反而不利于促进事情的发展，以及维护好人际关系。

这并不是说要自欺欺人掩耳盗铃，而是过度去纠结背后的真相和目的，很容易把人和人之间的关系，把一件事情推向一个比较赤裸的状态，既为难了别人，也尴尬了自己，有的时候你要适当接受别人的“圆滑”“世故”甚至是“虚伪”，因为一旦你点破或者揭穿，你将会把一段关系推向紧张的局面。

而有智慧的人是可以在看透一切的基础上，若无其事自然而然地将彼此带入

到，一种高于真相和目的的和谐和情绪之中，很多时候人和事都需要一层粉底，你知道粉底之下可能是雀斑，但你没必要非得把人家的粉底擦掉，这不是虚伪，是一种体面和智慧，原本可以相互成就的人和事，你好我好大家好，没必要非得显得自己聪明，看透了就一定要表现出来。

跟谁在一起决定了你的身价

女孩子无论是社交还是恋爱结婚，向下找就相当于让自己贬值，最后伤害吃亏是小，觉得自己蠢这种心理阴影是大。

记得之前看过一个新闻，是女儿在车厘子很贵的时候，给奶奶买的车厘子，结果老太太把车厘子拿出去5块钱一斤给卖了，再好的东西放到不识货的人手里，都会变成廉价品。

这就好比奢侈品就算卖不出去，也不能白送给穷人一样，因为穷人会拿它去买菜装土豆，会降低品牌价值，社交和谈恋爱结婚是一样的逻辑，当你自以为自己很无私很伟大，不在意对方的出身和条件向下选择一个人时，刚开始的时候对方还会认为，是你在牺牲自己，会多少觉得自己配不上你，觉得委屈你了，慢慢时间久了，就不会了，他会觉得是他自己有魅力，他会觉得他值得，甚至还会觉得是你自愿的，大多数人都不具备感恩这项品质。

所以任何时候不要高估感情这种东西，很廉价，你选择的对象能让你升值，也能让你贬值，变得廉价，当你选择一个认知不高的人时，对方只会以他自己的那个认知，去评判你和衡量你，辛金扔在一堆烂泥里，只会被踩蹦成烂泥，永远不可能发光，辛金放在水里就能散发光芒恢复身价，你和什么人在一起决定了你是废铜烂铁，还是翡翠珠宝。

谨慎交友，谨慎择人。

不被他人影响自己的情绪

这个世界上有着形形色色的人，总有人说话会让你觉得不舒服，冒犯到你，那是由于阶层、环境、教育背景、素质等等因素决定的，如果一个人说了某一句话让你觉的被冒犯到，不要纠结对方的那句话，和态度，也不要去回复他那句话，而是直接忽视。

然后用你的语言和思维，把他带到你的系统里，最终达成你想要的结果就行，结果是主，其他都是客，这样你就不容易和别人起争执，又不会因为别人的态度和思维方式让你不爽而内耗自己。

无互换无互补就是消耗

健康且高质量的关系，一定是有互换的，无论是情绪价值的互换，物质金钱上的互换，亦或者是资源的互换，有互换彼此才愿意花精力用心去维护。

从命理的角度讲，有互换就是补，没有互换就是耗，无论是婚姻关系，恋爱关系，朋友关系，都是这样，想要相处的好，一定是双方能够在某些方面互换，相互给予的。

自私心和索取心态重的人，不愿意互换，总想绕过互换的这个环节，攀亲带故打感情牌，单方面索取，这不仅会导致这段关系不会往高质量的方向走，对彼此来说还是一种消耗。

高质量的关系一定是先有价值互换，互换是信任的开始，然后才有进一步的升级关系和感情。

量力而为

弱者的善良是牺牲，强者的善良是奉献，这个世界一直都是双标的，所以当在自己不行的时候，收好自己廉价的同情心、共情和善良。

不被情绪利用

聪明人永远是在没有情绪的基础上权衡利弊，蠢人永远是在有情绪的基础上强调真性情，当你真正做到让自己成为一个没有情绪的人，就不会给别人利用你的机会。

以前我理解的包容是，对他人那些让自己不悦，不理解，甚至觉得很蠢的行为的一种容忍，后来我发现包容是一种极度的冷漠。

脾气太好不是什么好事情

庸人看问题，习惯性的看表面，也只能看到表面，比如他们会认为强者，高手都是不发脾气的，那是人家已经过了需要发脾气的阶段，已经进入到不需要发脾气的阶段，对强者和高手而言，发脾气很多时候未必是真的发脾气，而是一种需要而已。

脾气太好，是很难成为强者的，你所看到的强者脾气好，那是他们已经进入到不需要怎么发脾气的阶段了，前期如果他们一点脾气都没有，也不可能成为强者，因为脾气太好，缺乏态度，边界，竞争力，以及维护自己利益的能力，这样的人怎么可能会有人愿意信任他，跟随他呢。

脾气太好的人，缺乏鲜明的态度和情绪，不敢也不好意思拒绝那些，自己不想做，不想接受的人和事，没有建立原则和边界感，所以随时都会被人冒犯和麻

烦，久而久之就会因为这种长期的被动，和隐忍而憋出毛病，要么抑郁，要么自我攻击，要么懦弱。

而我们的某些文化教育，从小给我们灌输了一种要大度，要包容，要无私的思想，实际上是一种道德绑架，他会把人原始的自我和性格磨平，一个没有独立自我的人，是缺乏生命力的，慢慢就会变得唯唯诺诺和逆来顺受，而这种缺乏独立完整自我的人，无论是在感情中还是工作中，都一定会将自己置身于被动和弱势当中。

强者发脾气，都是有水平的发，值得发的就发，如果发脾气能够让事情走向好的一面，就发，不值得发的，就不发，比如网上有人骂你，跟你抬杠，如果回击他，不能给自己带来任何好处，那就不发，如果对方是个有一定知名度和粉丝量的人，回击他，既能给自己立人设和涨粉，那这个脾气就是值得发的，所以很多事情，不要用道德视角去看待它，而是要用一种开放的视角去看待它。

受气体质

成年人怎么避免别人来欺负你，伤害你？就是你不能散发弱者的气息，不是说要张牙舞爪的咋咋呼呼，而是要修炼一种气场，从各个方面，外在的言谈举止，内在的智慧，每个人的人性中都有“恶”的一面，就看你有没有足够的智慧去避免激发出对方人性中的“恶”。

吸引力法则

为什么越想赚钱，越赚不到？因为你的关注点错了。

有一个博主，关注他两年了，他的视频数据一直挺好的，20 万粉丝，每个视频点赞最少的基本都在几万，经常会有几十万点赞的视频，自从他开始卖课，

视频数据一下跌成几百，本质原因是因为他卖课了吗？不是的，而是他的注意力发生了变化。

因为他自从开始卖课以后，做的视频都是直接切片的（从一段视频中随意剪出来的一段），不再像以前一样精心输出干货了，目的更直接了，内容也不再真诚了，那么他由最开始一直在输出干货的心理，一下子转变成了“我要赚钱”的心理，他之前一直输出干货的行为是在吸引，是在利他，而后面他直接每个视频的目的都是在“售卖”，就由吸引变成了“追”，这就好比谈恋爱，有人觉得喜欢的人，都是追出来的，其实高手都是靠吸引来的。

所以无论是赚钱还是谈恋爱，高级的营销都是在吸引，说得赤裸点叫勾引，而不是“追”和“求”来的，当你把精力全放在“钱”上的时候，你的关注点是“钱”，而不是能够让你赚钱的“事情”上，那你就很难吸引到钱。

太友好和太冷漠都不合适

八字中的“合”意味着一种羁绊和捆绑，就好比同时有两个男生出现，女生觉得 A 男也有用，B 男也有用，这个时候她就很难二选一，而倾向于都想要，或者选了 A，还惦记着 B，看似是一种精明，实际上是一种贪心，表面上看自己获益更多，实际上从某种程度来讲是一种内耗，因为它代表着一种“不果断”和“锁定”，而在这种关系中，也容易弱化自己的价值。

“合”也是一种性格反射，“合”多的人，表面上看是一种人缘好，谁都能靠近，谁都能处，实际上就弱化了边界感，某种程度上还是会降低自己的价值，无论是寺庙里的高僧，还是一个集体里的大佬，为什么都不轻易露面啊，如果那么轻易露面，跟谁都能说上话，他自身的价值感，也就是身份地位，就会无形中被降低，别人对他的尊重感就会降低。

而八字中的“冲”是反过来的，它代表着一种不长久，不稳定，甚至是不太友好的距离感，它会让人觉得不太好接近，不太好相处，而正是因为这种距离感，自然而然的就建立了规则和边界感，大家跟他相处的时候，就会多了几分尊重和

小心翼翼，某种程度上是可以提高自身价值感的。

这两种思维运用到现实中，在同一件上会有截然不同的效果，如果是先冲后合，相当于一开始是冷淡风，让人觉得你这人有点距离感，别人在跟你相处的时候就会自然而然的格外尊重你，你的价值感就会被抬高，所以一开始的冷淡是“冲”，后面你再稍微友好一点，把距离感降低一点，他们就会觉得你要比想象中的要好，后面的友好就是“合”，它是给你加分的。

如果你一开始上去释放的信息就是“合”，让人觉得你很主动，很热情，很好说话，那你的价值和身份从某种程度上一定会被弱化，因为人性就是这样的，他们就会本能的降低对你的尊重，心里没数的可能会上脸，甚至冒犯你。

所以做人，在处理自己和别人的关系时，太过友好和太过冷漠都不合适，树立规则和边界感是先小人，适当给予情绪价值是后君子，先君子，在一件事情或者一段关系中，容易弱化自己在别人那里的价值和权威，所以做一个十足的好人和实在人，会让自己在这个社会上很被动，一定是要亦正亦邪，有规则，有边界，真诚的同时，偶尔也得配合点套路。

你不了解的人性

每一个冷漠无情的人，都是因为之前见识到了差劲的人，骨子里那差劲的人性，所以才学聪明了。

为什么你明明真诚待人，毫无保留的付出，最后别人不仅不感激你，甚至还会恩将仇报变成你的小人呢？

因为你总是因为一个人看起来人很好，很热情，对你说了很多赞美和奉承的话，就让你觉得对方人不错，而快速释放自己的善意和价值，去免费帮助对方。

其实别人可能真的没那么喜欢你，只不过是你身上有对方需要的东西而已，除了实质性的东西，还包括磁场和情绪价值，每个人都带着各自的目的，你因为一些好听的话上了头，第一时间向对方释放了价值和资源，一旦你失去了利用价

值，或者后面给予的比之前少了，你就会激发出对方人性中的“恶”，比如贪婪，比如不满，他们就会彻底暴露出骨子里那差劲的人性，忘恩负义是轻，上演农夫与蛇报复你，是常有的事。

所以别因为谁的几句赞美就忘乎所以，大多数人都是为了自己的目的在表演而已，一旦你入戏了，就很容易失望，帮人要帮人性好的人，对人好也是需要智慧和方法的，否则很容易激发对方人性中的“恶”。

向上社交

阶层越靠下的人，人性越差，不能说是绝对，但事实证明这个概率很高，阶层越靠下的人，往往不懂得知恩图报，不上演农夫与蛇就算是好的了，因为自身匮乏，所以更多的是向外索取。

一、没钱

二、没智慧

三、没资源

四、不懂感恩

五、人性差，眼皮子浅，很容易因为一点眼前的利益出卖你，背叛你，或者因为你一时没有满足他的需求，而否定掉你之前所有的好。

所以和阶层靠下的人交集，除了“坑”和“烦恼”没别的了。

阶层靠上的人，不能绝对的说，人性都是好的，但对比阶层低的，还是要好很多的，至少“占便宜”和“索取心”不会那么重，更多的懂得价值互换，和相互成就，你付出了，人家心里有数，懂得感恩，总会通过各种各样的方式回馈给你，哪怕是你的三言两语的小建议或者思维上的点拨，对方都会记得你的好，而跟阶层靠下的人交心，付出，他能给你的除了忘恩负义，就是各种各样的失望，不害你都算好的了。

前期野蛮，后期友善

一个人的成长就像做自媒体，就像开公司一样，每个阶段的状态都是不一样的，就像有的人，发达了以后，别人就会觉得他飘了，他开始六亲不认了，开始无情了，实际真相未必是那样，而是人会站在世俗的角度去看待问题，而不是从人性和“道”的角度去看待问题。

一个人有钱了，或者事业越来越好了，如果还是像以前一样，跟谁都能打成一片，跟谁都很好说话的样子，那是不利于他管理的，一个人生意越来越好，人就会比之前冷漠，不一定说就是觉得自己牛 × 了，而是如果他没有一点距离感的话，他就无法过滤掉一些不合适的人和事，没有精力去做事。

为什么说成长就像做自媒体，像开公司？

前期你什么都没有的时候，就要适当的野蛮一点，因为你什么都没有，你没有粉丝，没有流量，这个时候你就要放开一点，豁出去一点，别人不敢做的事，你敢做，别人不敢发表的观点，你敢发表，当然，前提是你表达的东西一定是要符合社会主义核心价值观的。

别人正一点，你就邪一点，别人都说些模棱两可的话，你就犀利一点，只有这样，你才更容易建立自己的标签，冲出来，让别人注意到你，记住你，后面你再柔和一点，一点点由“邪”走向“正”，这样粉丝就更容易喜欢你。

比如很多草根靠哗众取宠走红的网红，为什么有的时候会去一些偏远山区做一些扶贫，你可以理解为一种正能量，也可以理解为是一种营销，很多事情没必要去深挖和较真，只要一件事情能够让双方都获利，那它就是符合“道”的。

开公司做生意也是一样，前期在你没有客户，没有自己的市场的时候，你就是需要野蛮一点，勇敢一点去争去抢，你的终极目的是把你的东西卖出去，你要大胆地去吹牛，去营销，别管黑猫白猫，抓到老鼠就是好猫。

到了中后期，你有了自己的客户，有了自己的市场，再一点点去建立自己的品牌，多和别人合作，维护一个良好关系，实际上从命理的角度去说，就是前期你要尽量伤官一点，敢于大胆创新，敢于去展示自己，让别人知道你，记住你，后期就是要加入印的力量，比如把你的东西品牌化，植入文化，好生意，好产品

一定是有精神文化在里面的，伤官一定要配印，只有伤官，就是只有“勇”，而无“谋”，配上了印，就会变得高级和值钱。

做好人的代价很大

早上看了两个热搜新闻，一名女子去同事家摘梨，因为并没有提前打招呼，该同事不在家，该女子自己去捡梨的时候，被树上掉落的梨砸中眼眶，左眼10级伤残，该女子向同事家索赔，最后法院判该同事，同意该女子去同事家打梨，是无偿赠予好意施惠行为，无需赔偿。

另一个热搜是一名医生在工作期间，发热门诊动辄两三百人在等，有一名流感患者在排队的时候实在很辛苦，于是请求医生加号，医生心软同意了，结果该患者孩子退烧后，转头就把帮助自己的医生给举报了。

你的善良，会造就别人的邪恶，你的无私付出，会激发别人人性中的贪婪，人是一种不值得可怜和同情的生物，一旦你动了恻隐之心，就是麻烦的开始，冷漠有冷漠的原因，无情有无情的道理。

越是命格层次低的人越会这样，越容易上演农夫与蛇，不懂感恩是常态，恩将仇报也是常态，往往越是蠢人，越容易因为一点事情，就把人性里的“恶”激发出来，因为短视，见利忘义，而聪明人看得更远，不会因为眼前的一点点小利益，就惊慌失措失去底线，聪明人人性中也有“恶”，但他们知道什么该做，什么不该做，蠢人通常吃相很难看。

一个可以把姿态放得很低的人，你要警惕

如果一个人可以把姿态放得非常非常低，说的全是你爱听的话，给你的感觉可以有求必应，这个时候你要提高警惕，不要以为自己遇到崇拜你的脑残粉了，一个可以把姿态放得很低的人，往往做事情也越容易没有底线。

并不是说所有的人，面对你的时候把姿态放得很低，都是图谋不轨，而是人性是很复杂的，你经历的越多，你对人性的敏锐度也就越高，当一个人在你面前，主动放弃人本应有的面子和尊严，这绝不可能是因为“爱你”，因为放下自己的自尊和面子是反人性的，而有人愿意这么做，说明你身上有，除了让他喜欢你这个人之外的东西让他更重视。

与人沟通要有“关键词”

很多人在给人发信息的时候没有重点，絮絮叨叨一堆，你根本不知道他在表达什么，你根本不知道他的需求是什么，需要你不断引导他，他才能把自己的需求表达清楚，这就是比较低效的沟通，因为不仅浪费了别人的时间，自己的需求也没有以最快的速度，最简洁精练的方式传达给别人。

如果是你有求于人，对方的身份地位都在你之上，这种沟通就是不合适的，如果你的一大堆文字没有一句重点和关键词，会给对方制造很多困扰，让对方失去耐心，就会对你有求于人这件事带去负面的影响。

好的沟通是，在你正式跟人家沟通之前，应该自己梳理一遍，脑子梳理不清楚，就自己先用文字写一遍，或者自己用手机编辑一遍，把事情叙述一遍，再进行删减和修改，确保别人一看，就能看得懂，知道你想干什么，你需要什么样的帮助，这样别人才愿意帮你，换句话说，把话说清楚，也是对别人的一种尊重，而不是让别人反复的问，反复的跟你确认。

真正的合适

真正的合适是，两个人的八字既有相似之处，又有彼此需要的东西，两个人有相似之处，才能同频共振，有不同之处，才能互补，相互成就。

不做费力不讨好的事

在对方非付出的情况下，不要自以为是的去同情谁，怜悯谁，共情谁，你认为你是对别人好，实际上细想背后的根源，那些呈现的“果”或许就是他们长期以来由于自身的习惯、性格、思维、品性所积累的“因”。

同情心和拯救情结过重，会导致你总是不由自主的，主观上想用自己觉得对的方式，去改变对方，但你要知道那是一个人长期的习惯和品性，哪是你希望他改变就能改变的，你“自作多情”的拯救，是对方不愿意接受的，因为那意味着你是在让他对抗自己的人性，他会排斥你，对你有抵触心理，成年人的世界，每个人都有自己的命运，我们要学会尊重他人的命运。

执着，说明你见得太少

见得少了，就会特别容易执着，对一个人执着，对一件事执着，对一个东西执着，当你执着于某个人，某个东西的时候，说明你还未曾拥有，或者无法真正拥有。

当你执着于某个人时，说明你未曾得到和真正拥有，所以不甘心，念念不忘，所以能被人拿捏，当你见得多了，拥有过，你就不会特别对一个人执着和念念不忘，见得越多，也越坦然，因为一个人，一件事，就不淡定了，说明见得世面少。

隐性价值更受欢迎

在这个社会上，老实人不受欢迎，不信你问问，看有几个女孩子喜欢老实人的，因为大部分人并不待见真正对她好的人，而海王额头上都写着“海王”两个字，但还是有很多女孩子喜欢，因为比起“对她好”，能让她开心，以及无论是

形象还是其他方面，能让她觉得拿得出手，更重要。

把自己当情人，别当老婆

女人在感情中，面对男人的时候，要把自己当成情人，而不是老婆，因为老婆是用来过日子的，情人是用来宠的，如果你以老婆的身份和心态，去对待一段感情，你很容易把自己带入到一种，希望对方好的老妈子状态，比如对方为什么回来晚了，为什么袜子乱扔，为什么熬夜，你打着一种“为你好”的旗号会去纠正他，只会让他觉得你很多事，很烦你。

而如果你用情人的身份和心态，去对待一段感情的时候，你只需要撒撒娇，示示弱，提供一点情绪价值，让他开心，让他觉得你好，让他觉得你听话懂事就行了，至于他几点回来，他是否上进，是否玩游戏，有没有钱花，那都不是你应该关心的事。

不要做“真心为你好”刀子嘴豆腐心的烦人老婆，而且要做嘴甜心硬的戏精情人。

好的关系是相互旺

好的关系一定是相互旺，你能让他开心，他也能让你开心，你能给他带去好处，他也能给你带去好处，总之就是你好我好大家好，任何一段单方面旺的关系都无法长久，因为其中有一方一定是被消耗的。

短视的危害性

人窘困到一定程度，一段时间赚不到钱，在意志和动力不断被消磨到仅剩无几时，就容易去做用放弃长远利益，去换取眼前利益，眼皮子浅的事，因为要不断的解决当下的困境，就要不断的放弃长远利益，每当下了一个决心，做了一个长远计划时，就要因为解决当下的困境而动摇，在这样反反复复中，不仅很难摆脱困境，还会越来越难，这也就是为什么穷人在心性没有足够好的时候，很难改变命运的本质原因，换句话说，心性好的人，也很难穷。

命理咨询对弱势思维的人没意义

弱势思维的人咨询，只想要一个结果，比如补一个财库，就能让他发财，画一个符，就能让他从月薪 5000 一夜之间变成月薪 50000，转发一个锦鲤，就能让他暴富……

弱势思维的人只想要确定性的答案，只想做能给他保障的事情，对不确定性的东西，听都不想听，更不想做，如果你没有按照他的认知，给到他一个确切的答案，他会认为是你没有帮到他。

强势思维的人，是有自己大概的一个框架，只是说其中一个步骤，或者哪个程序他自己想不通了，解决不掉了，那么你稍微提醒和引导一下，就能对他起到很大的帮助，他会觉得醍醐灌顶。

本质上弱势思维的人，更适合找骗子，确切的说也只能找到骗子，因为骗子都是给一个一次性的“方法”，不讲逻辑，不讲思维，这样更容易理解，一个总把决定权和希望交给外部，总想从别人那里获取一个标准答案，自己什么也不想做的人，是很难变强，变有钱的，因为“道”本就是没有标准答案的。

谈人品没意义

越喜欢强调“人品”的，往往“人品”越不怎么样，因为他们对“人品”二字粗浅的理解，让他们自己误以为自己人品没问题。

谈人品没意义，人品是可以装的，可以演的，但人性在很多个无数的瞬间，都会暴露出来，一句话可以暴露出贪婪，一句话也可以暴露出嫉妒，一句话也可以暴露出短视。

说话的艺术

会说话的人，在能够达到自己谈话的目的的基础上，又能让听者开心，不会说话的人，往往是因为自己说话的水平太低，既没达到自己的最初的沟通目的，又让听的人不开心，反感，所以同一件事情，同一个行为，有的人只是为了做而做，根本不过脑子，而有的人是在为了做而做的基础上，想着怎么能把话说的更漂亮，更让人觉得舒服，把事办得更周到，更让人觉得贴心和满意，这两种人的思维模式完全不一样。

有的人私信会说“你是算命的吗，多少钱”，命理实际上就是算命，这没毛病，但认知更高，社会身份更高的人，她会说“老师，想咨询命理，请问如何联系您，是否方便告知价格和流程呢”。

有句话说“做事先做人”不完全对，但一个不会说话，处理不好自己和别人关系的人，那么他在做事上，一定是有局限性的，高级的人在说话做事的时候，是有艺术性的，低手在说话做事的时候，是粗糙的。

高级的人，哪怕他的身份地位很高，在他跟你对话的时候，他也会用一个合适的思维模式来跟你对话，既不降低自己的身份，又能抬高你的身份和职业，让你体会到一定的被尊重感，高级的沟通者，在沟通过程中会让你感受到被尊重，低级的沟通者在沟通的过程中会让你感受到对身份和职业的不尊重。

别说废话，要说值钱的话

如果你说的话，并不能让人觉得你很厉害，那么你说的大概率都是废话，也就是不能生财的伤官，让人喜欢你，是一种能力，让人觉得你很厉害，也是一种能力，本质上都是伤官的能力。

用人性混江湖

用人性的规律来做判断和选择，而不是以情绪和感情去判断和做选择，情绪是感性的，别人的情绪也是可以伪装的，一切事情都要先谈钱，再谈感情，不做跟自己利益无关的事。

不要过度相信感情和所谓的人品，因为感情可以演，人品也可以演，只相信人性，也不要盲目过度崇尚道德，有的时候会让你陷入被动局面，不要拿利益考验人性，任何人都有可能会背叛你，出卖你，就看能够让他动摇和失去立场的诱惑够不够大。

只有战胜自己的人性，才能顺应对方的人性，大多数的人都喜欢占便宜，都喜欢听好话被奉承，所以会拍马屁的人，就更能让领导开心，敢于吃亏不计较的人，就有更多人愿意跟随他。

没有智慧的帮人不如不帮

为什么我们明明对别人真诚付出，给予帮助，但最后别人都不记得你的好，还埋怨你，甚至恨你呢。

因为我们在帮助别人的时候，通常容易忽视别人的尊严，人在帮人的时候，帮与被帮双方会自动代入到一个“强”与“弱”的状态中。

在那个当下，施与帮助的一方，会暂时代入到“强势”的一方，有的人掌握不好尺度和分寸，就会对接受帮助的一方颐指气使高高在上，即便你是在帮助对方，但在这个过程中，你已经让对方感觉到不舒服了，你已经伤害到他的自尊心了。

人是一种很奇怪的动物，就是对于一些不好的感受会记忆深刻，比如痛苦比快乐更让人记忆深刻，打一个耳光再给一个甜枣，但人家往往记住的是耳光。

所以当你在选择和决定要帮助一个人的时候，就要时刻注意，不要让对方感受到高高在上的感觉，更不能在自尊心上给别人造成阴影，这样哪怕你真诚对别人付出了，最后别人反而会恨你，那就真的不如不帮，这是没有智慧的表现。

过度追求精神需求，容易穷

古代的一些文人或者艺术家，尤其是不赚钱，不追求功名利禄的那些，特别容易穷，还总给外界一种感觉是怀才不遇，实际上哪有那么多所谓的怀才不遇呢，只不过是自己很难与世俗社会相交融罢了，所以人要健康，要活得好，就一定要适当的俗，俗才能近财官，得名利。

当一个人总觉得别人俗，觉得世人很虚伪，只有他自己脱俗的时候，说明他自身出了一定的问题，他已经一点点脱离现实社会了，容易活在自己的世界里，无法自拔，甚至是郁郁寡欢，悲观厌世。

所以当一个人，八字中印特别重，或者食伤特别旺，又没财官和印的时候，或者华盖特别重的时候，不是什么好事，他整天貌似是思考很多，但实际上不代表聪明智慧，更多的是孤芳自赏，因为他已经慢慢远离了世俗，也就是财官，财官也为欲望，当一个不是出家的正常人，对很多人事物都没有任何欲望的时候，说明他的状态是不断后退的，甚至是没有生命力的，如果不及时调整，很容易越过越差。

赚钱要摸透人性

蓄水养鱼思维

赚钱就跟追女孩子一样，不是要追着客户舔，越卑微，成交率越低，女孩子不是用来追的，客户也不是用来舔的，而是靠吸引来的，你越是追，你的价值，就越会被降低，她的价值就会显得越高，而你应该想的是，怎么吸引到女孩的注意，让她对你产生好感，海王之所以能成为海王，是因为他们都善于展示自己的价值，而老实人只会傻傻的对人好，就很难吸引女孩子。

利他思维

当你想赚别人钱的时候，不是上去就要对人家推销，让别人买你的东西，而是先释放你的价值，让别人觉得你很厉害，引发别人的欲望，让他对你感兴趣，当你做的利他的事情多了，建立了信任，他们就会自然而然的掏钱。

做桩思维

商场中，只有桩家和散户，你能让多少人跟你一起做，你就能赚多少人的钱，就像追女孩子一样，永远不要告诉她，你有多喜欢她，但在行动上要不断给她好处，让她占够你的便宜和好处，她就会越来越信任你，想让别人信任你，就要舍得释放价值，让别人不断地在你身上占到便宜。

当你不行的时候不需要太在意“自我”

当一个人在自己不行，需要贵人的指点和提携的时候，这个时候是不需要有太多自我的，这个时候你需要让贵人看到的是真诚，是谦虚，是想要改变的决心以及行动力。

这个阶段很多人，喜欢强调自我的一些感受和想法，在你无论是在实力还是思维认知上都不行的时候，过分强调自我和自尊，会让贵人对你失去耐心和好印象，当在你能够独立的时候在慢慢建立一些自我的东西。

这就好比做生意赚钱，开始你只需要模仿复制别人的框架和模式，你不需要创新，因为别人已经验证过的成功，是有说服力的，创新是在你已经能够独立的基础上再去做的事情，很多人总想搞创新，最后是既没有把别人的东西真正悟透，自己也创不出个一二三，啥也干不成。

向上社交和向下兼容的尺度

现在的人总说向上社交，向下兼容，关键是向上交，交的上吗？向下兼，就不挑吗？

向上社交，最好是交比自己高一点点的，不要太高，太高了，你交不上，你没有一定的价值，人家不会理你。

做生意赚钱，是向下兼容，因为你只能兼容到认知思维在那个当下还不如你的，认知思维高的，你懂的，人家也懂，你怎么兼容，所以要兼容比自己低一点点的，但不能太低，太低的，你不要兼容他，会很费劲，赚这种钱，常常付出和回报不成正比，累不说，糟心事还多，所以不值得兼容。

非黑即白，非对即错是巨婴思维

如果一个人，从学校里出来多年，看待人事物的角度，依然是非黑即白，非对即错，总是从道德层面去做评判的时候，那他们的大脑相对来说是比较简单的，甚至可以说是不够高级的，网络中的杠精和喷子都是这种巨婴，并不是说对错不重要，而是只能看到对错，或者用道德去绑架别人，要求别人，这种思考模式是比较单一的，甚至是有点可悲的和幼稚的。

低迷时看演技，高潮时看品性

当一个人处于弱势和低迷时期的时候，往往会表现得谦卑，他呈现给你的，大概率都是好的一面，因为那个时候他自己还不行。

当一个人慢慢翅膀硬了，并且逐渐走向高处的时候，他呈现出来的品性，才是比较真实的，因为前期需要伪装，后期不怎么需要伪装了，而一个人往往在高潮时的品性决定了他能够走多远。

真正的对你好

真正的对你好，不是天天哄着你，你真棒，你真好，而是指出你的不足，并给予你一定的方法，真正的对你好，会对你有点严格，会让你有点压力，这是一个费力不讨好的事情，既然对方愿意去做这个费力不讨好的事情，说明他是真的希望你好，但绝大多数人不会识别，也不懂得珍惜。

真正的认可，不是天天说“你说的太对了”“你说的太好了”“我好喜欢你”，真正的认可是直接支持你的产品，你的服务，这才是真正的认可。

真正的感恩也不是动动嘴说“我会一直记得你的好”“我很感恩你”，真正的感恩是给予一定的回报，任何没有实际行动的“夸奖”和“赞美”，你都不必放在心上，他们之所以这么做，是因为这样做成本很低，你要是当真了，接受了，你就天真了，给你画饼的目的，就是不想付出，继续占你便宜。

过分敏感会让你失去很多机会

弱势思维相对来说敏感又脆弱，既会向内自我攻击，又会向外攻击和排斥他人，当别人稍微有点严肃严苛的给出一定的建议的时候，他们会高度敏感，就像

那种猫，在面对惊吓和危险的时候，毛全部都会立起来也一样，随时准备反击。

他们不理解，当别人对他还有要求的时候，是对方觉得或许他可以更好，但当他们第一时间做出这种高度敏感的反抗反应时，别人就不会再说什么了，成年人的世界，当别人不再对一个人说什么，很客气的时候，说明别人觉得没必要了。

对于一些不可拯救的“弱”，需要给予尊重和自由。

好与不好都是自己的事

人的一生，你过得好与坏，无论是哪个阶段到了低潮期，还是哪个阶段到了高潮期，除了自己的家人，都没必要让其他人知道。

因为当你在低谷的时候，真正能帮到你的人不多，更多的是需要靠自己熬过来，别人对你的安慰和鼓励，实际上帮你解决不到什么问题，也无法感同身受，与其给别人传递负能量添堵，还会让别人觉得你弱，不如自己默默咬紧牙关走出困境。

高潮时也不必让认知道，更不能炫耀，因为在这个世界上，除了自己的父母，没有几个人真正希望你过得比他好，表面的祝福，更多也是出自于无奈的伪装，你每向别人展示一次你过得有多好，就让别人多厌恶你一次，甚至会在对方心理增加几分对你的恨意。

过得好与不好，都是自己的事，低潮时，不过度期待他人的同情和施以援手，是为了不为难别人，也不让自己尴尬，高潮时不过度展示，是为了不激发出，他人人性中的“恶”。

改变命运的四个突破

情感突破

越弱势的人，内心情感就越敏感，玻璃心，听不了真话，接受不了真相和事实，而强势思维的人，都能控制住自己的情绪和感情，不被情绪所影响，不被感情和关系所绑架，如果一个人，经常被关系和情绪驾驭，他只能被人牵着鼻子走，很被动，他也获得不了什么高质量的关系，能够维持持久的高质量关系，都是有价值互换的利益捆绑关系。

道德突破

越是弱势的人，越喜欢站在道德的角度去看问题，去评判一个人，这都是低幼思维，能够被道德绑架的人，在很多时候都没有办法为自己争取利益，一切只要不是违法犯罪的事情，都不需要把自己放到道德高地之上，你会很被动，能做成事的人都不会被道德所捆绑。

欲望突破

走出舒适圈，对抗自己的人性，低级的人顺应自己的人性，高级的人对抗自己的人性，能被生理驱动的人，是很难掌控自己的人生的，因为他连一个长期的坏习惯都改不了，这样的人是没有办法改变命运的，降低自身先天的那些生理欲望，去做让自己不舒服，却能够让自己成长的事情。

思维突破

如果你一直以来的思维认知并没有让你过的很好，那说明它们有可能是错的，如果你身边的人都没有很厉害，那你没必要听他们的建议，而是要去听比你优秀的人的建议，哪怕是付费换来的三言两语，都比你去问父母，问亲戚朋友给你的建议，价值要高，这个世界上最值钱的，就是别人的走过的路，得出的经验，和脑子里的智慧，比你优秀的人，有的时候点拨你一两句，都能帮你打通任督六脉。

眼光要远，短视永远不可能给你太大的利益，以长期目标利益为导向，只要不具备长期回报的，眼前的利益再大，再诱人，都要学会放下自己的贪念，短视永远不可能赚到大钱。

别人怎么对你，都是你自己决定的

经常看一些同行和其他领域做咨询的博主，晒出一些私信和聊天记录，他们总是能遇到一些很垃圾的咨询者，不是喜欢占便宜的，就是胡搅蛮缠的，咨询者有错，但他们就真的没问题吗？

我这些年做咨询，私信也会有些很二的人，但我从来没有一单咨询纠纷，因为那些有潜在“问题”的人，会在第一时间被过滤出去，过滤方法不是要提前看八字，而是简单的两三句话，就可以大概知道对方的思维认知，处于一个什么样的水平了。

为什么有的人容易遇到垃圾人，就好像为什么有的女生容易遇到渣男，其实背后的逻辑是一样的，就是因为你的“场”不对，我经常讲，人要建立属于自己的“场”，你想要别人怎么对待你，你就要建立什么样的“场”，你输出什么样的东西是“场”，你呈现给别人的印象是“场”，你定的规则是“场”，你给别人开门的“姿态”是场，而这些所有的“场”都决定了，对方会用什么样的态度跟你交流。

就像谁问你问题，你都回答，谁想让你给说两句，你都说，别人会尊重你的知识，你的时间吗，不会的，他们只会认为你很好说话，你的时间很廉价，你的知识很廉价，就好像有的女生，谁要她的微信，她都给，谁约她，都能约出去，她不遇到渣男，谁遇渣男？

这个世界上的一草一木都是有阴阳的，就像打太极拳一样，你自己的思维认知，心智能量，以及方式态度直接决定了你会吸引到哪些人，以及别人怎样对待你。

高手的不吃亏和不付出不是吝啬

无论是单方面的索取，还是单方面的吃亏，都是一种失衡的关系，这种失衡的关系不仅维持不了很久，还会很快破裂。

当一强一弱在一起的时候，通常弱的一方索取心更强，这是一种规律，但并

不绝对，有的时候强势的一方不给，并不是真的吝啬，而是人的成长环境，教育环境不同，每个人对于这个世界的认知是不一样的，通常掌握资源，和优越条件的一方能够看得更深，更长远，包括对于人性的掌控，任何一段高质量的关系都不可能是靠单方面的付出和吃亏来维持的，付出和吃亏都是在合适的时机适当给予。

强势的一方并不是没有条件，也不是吝啬，而是他知道，单方面的给予和吃亏，从某种角度来说是一种纵容，它不仅不会让关系进入良性循环，还会让关系进入到“死地”，因为单方面的付出，不仅很难得到对方的珍惜和重视，还会不断激发对方人性中的贪婪。

别陷入自己很“特别”的幻觉中

如果一个人各个方面条件跟你相差悬殊，又能在你面前把姿态放得极低，甚至用各种方法赶都赶不走，不是你对他来说有多“特别”和多重要，而是你身上有对方想要的价值。

男人的花言巧语，总容易让女孩子们有一种幻觉，就是自己是最特别的那一个，比如她遇到了一个渣男，渣男跟她说自己之前有多花心，有多渣，但唯独对她认真了，女孩子不仅会信以为真的觉得自己是最“特殊”的那一个，还会在这种幻觉中越陷越深，其实你真没那么特殊，只是他还没有在你身上，得到他想要的价值，或者说没占够便宜。

无论是友情还是爱情，一个人表现得非常忠诚，无论你怎么作闹，他都不走，不一定是他有多爱你，或者你对他来说有多重要，而是你身上有的价值，是对方自己没有的，或者是很难得到的，因为你的经济条件，才华，资源，能力等等这些他不具备的东西，他会因为这些东西喜欢你，因为人都是向往美好的，但同时也说明他可能不具备这些条件。

很多女孩子条件很好，却有一个条件非常不好，怎么作怎么闹都作不走的男朋友，这不是什么值得高兴的事，很多白富美找了凤凰男，凤凰男开始的时候选择忍辱负重，等女方生完孩子，降低甚至完全没有警惕心的时候，他就会找到合

适的机会拿走你所有的一切，包括他之前在你那里失去的尊严。

当一个人各个方面条件不如你的时候，千万不要陷入一个“对方虽然没有，但对我死心塌地”的这种幻觉当中，这不是恶意揣测人心，而是对方这么做，是反人性的。

当一个人条件越好，筹码越多的时候，他的选择性也就越多，你越不可能成为“特殊”和“唯一”，这也是为什么大多数有钱人婚姻感情不稳定的原因，因为他们有资本可以放弃和选择更好的，而条件差的并不具备选择的资本，只能抱住一个大腿死不放手。

渣男渣女让人着迷的本质原因

廉价的辣条，臭豆腐，烟熏火燎的烧烤，这些刺激性的食物吃多了，不仅对健康没好处，甚至还会对健康造成危害，但人们明明知道，却为什么还要吃呢，因为越是这种刺激性的食物越会让人上瘾，反而那种清淡的养生餐，还吃不下去。

人也是一样的，有的女孩子明知道，对方是渣男，但还是控制不住自己的感情，明知是火坑还是要往里跳，因为渣男渣女，就像那臭豆腐，味道臭却让人吃了还想吃，因为他们的情感经验丰富，所以人更奔放有趣，因为他们对待感情的态度，导致他们并不怕失去谁，这就会让人想要征服和占有，因为他们不恋爱脑，所以不会时刻粘着你，永远都充满着神秘感，让人捉摸不透，正因为这些不太寻常的特征，所以让人着迷，让人上瘾。

而当你一旦对他们上瘾的时候，就意味着顺从和妥协，心理上你已经被掌控，甚至失去“自我”，你越对什么上瘾，就越会被什么控制。

当你价值低的时候，你对别人的好可能是种负担

为什么很多男生在自己的能力范围内，尽可能的满足一个女孩的需求，但女孩还是看不上他，不喜欢他，也不珍惜他对自己的好呢，本质原因在于男方的能力弱。

因为当一个男性足够强的时候，他是不需要去舔谁的，这个时候就会有很多女孩子往上扑，女生之所以对他不好，是因为他不够强，他除了对女生提供一些低成本的情绪价值之外，确实没有什么出众的地方了。

当你足够好的时候，你不需要对别人好，别人也会对你好，是因为你身上有价值，有能够吸引对方的地方，当你自己不行的时候，你再怎么对别人好，别人都很难高看你，甚至你所付出的好，在别人看来很廉价，甚至由于你自身的条件，你的付出会让对方觉得有压力，她并不想接受你的好。

人都是慕强的，当你自身能量太弱的时候，很容易牺牲自己去成全别人，结果别人还不愿意接受你的好，人在弱的时候是很难留住人的，感情从来不是靠你对谁好来维系的，对一个人好是表面，本质是你身上有对方需要的东西，如果没有，你的好只会变得很廉价，尤其是对方条件比你好的时候。

“冷”和“独”需要资本

高冷和偏爱独处需要资本，没有资本的高冷和偏爱独处，是一种为了掩饰自卑和弱的形式。

当一个人在一个环境中，或者某一个领域有一定的权威和话语权的时候，会本能的高冷和喜欢独处，除了先天性格使然以外，还有一种是出于潜意识的自我保护，太过随和，和给人感觉好说话，就意味着被一些没有边界感没有分寸感的人消耗，可能是消耗时间，也可能是消耗情绪，而适当的高冷和独处可以帮自己设置一定的屏障，建立规则。

你越在乎什么，你就越会为什么苦恼

你越在乎钱，你就越会为钱而苦恼，你越在乎感情，你就越会为感情苦恼，你越在乎友情，你就越会为友情而苦恼。

之所以苦恼，说明不还不具备驾驭它们的能力，当你越想去追一个东西，得到一个东西的时候，它就越会让你痛苦，这个时候你不应该是把注意力放在某个人，或者钱上面，而是应该放在提升自身价值和能力上，因为钱和人都是慕强的，它也需要配得感。

给自己留点神秘感，你和别人的关系更长久

人是喜新厌旧的动物，人和人在最初相识的时候，新鲜又热情，一旦熟悉或者相处了一段时间后，新鲜感和热情就会减退，因为人会对完全看透且了解的东西失去兴趣，甚至是失去当初对彼此的欣赏和尊重。

所以对任何人不要轻易展示自己的全部，不是刻意隐瞒，也不是虚伪，而是给自己留点神秘感和底牌，别人才不至于很快对你失去兴趣，太过展示自己，会让别人对你失去期待和想象空间。

行为背后是思维模式和认知层次

好命人的八字就像是一个公司，上下左右八个干支都是有联动性的，有财务部，有市场部，有人事部，每个部门是独立的，但部门与部门之间又是相互协作的，不太好的八字，干支之间是零散的，谁和谁都没关系，你被欺负了，也不关我的事，他被欺负了，也不关你的事，大家相互之间没什么互动。

其实这就好像是不同的阶层，越往上的阶层，大家是人捧人，相互成就，越

懂得舍得付出和感恩，越往下的层级，短视又经不住诱惑，永远是索取思维，很容易因为一点点小利益就立场不坚定，有麻烦了，就各自先跑，看你行了，又死皮赖脸的粘着你。

所以后者更像自私自利的个体户，有便宜就想占，没便宜可占，就第一时间先跑，事不关己就高高挂起，所以好命还是差命，从做人做事上就一目了然了，行为背后是思维模式和认知层次的区别。

与人合作，交朋友都是如此，与格局大的人交集共事，好事多，与格局小的人交集，麻烦多，糟心事多，惹气。

改命也需要内外结合

改变命运是一个需要内外结合的事情，外是指生存环境，工作环境，发展方向，做什么工作，跟哪些人交朋友，跟什么人谈恋爱结婚，以及家居风水上的一些调整。

内是指，根据自己先天的性情，和自己八字的喜忌神，对应到现实的思维方式，做事方式，为人处世，生活习惯以及精神意志去调整，难的是向内调整，这个命理师可以给建议和引导，最后改不改得了，全靠自己，因为这本质上是在对抗天性，对抗基因，只有心智健全的人才能运用得更好。

强者思维和弱者思维的区别

强者思维是顺应他人的人性，弱者思维是顺应自己的人性，一个D丝看到一个美女，美女不小心跟他对视了一下，他以为人家是不是对他有意思，以为爱情来了呢，就加人微信，问人家接不接商务，像狗屎一样贴上去，隔应人家，要不就有事没事给人家点个外卖，问人家最近过得好不好。

而一个强势思维的人，遇到一个自己喜欢的人，首先想的是自己有什么价值，自己能给对方提供什么，如果暂时没有，就先去提升自己，让自己变得有价值。

弱势思维的人，就是自己啥也没有，上去就想直接索取，强势思维的人想的是我能为别人做些什么，我能给对方提供什么，这种思维适用于所有社交，因为人和人建立关系的本质就是交换，什么都不想付出，只想索取是获得不了什么优质关系的。

暧昧让人上头

暧昧会让人上头，得到会让人下头，人和人之间最美好的不是拥有，而是你不说，我也不说的暧昧。

适当自我，人更容易自信

太过于处处为别人考虑，迁就别人的人，往往不强，甚至还很弱，反而那些很自我的人，往往更容成为强者。

某些文化思想常常给我们的教育是要包容，要理解，要原谅，人长期被这种迂腐的思想洗脑，容易变得失去自我，甚至失去自我保护的能力。

因为一个经常反思自己，把所有问题都归结于自己的人，不是一种大度和智慧，而是一种愚蠢，这种心态久了，人容易变得懦弱和卑微，很多时候明明不是自己的错，也不敢反驳，不敢反击，整个人的气场就会越来越弱，甚至会向内自我攻击，而偶尔适当的自我一点，发发脾气，更容易心理健康，往往越是很少释放情绪的人，越容易憋出内伤。

建立自信，就要学会装 ×

人要自信，就要学会建立自己的“主场”，什么叫建立自己的“主场”？

就是在一个情境下，一段关系中，你是主导，你有权威和话语权，比如你去奢侈品店买东西，柜姐就是“主场”，所以有的柜姐很高冷，越是这样，顾客就越容易买单，这也是一种心理博弈，比如你很懂护肤，那你在跟别人聊护肤的时候，你就会格外自信，你会建立自己的“场”，同时也会建立“规则”，你就能拥有权威和话语权，别人自然而然的就会尊重你。

过早拥有与过早满足别人的需求都不好

当一个女生过早的答应男生的邀请，追求和需求，男生很快就会对她失去兴趣，这不是道德问题，而是人性规律，女生越是不断地制造神秘感和适当的不确定感，以此来激励和吸引对方，男生就越会去追逐。

大到公司，小到人和人之间的任何一种关系，老板要不断地给员工造梦画饼，利诱加调动积极性激发士气，让他们看到希望，憧憬的同时，又不让他们马上得到，这样员工的状态才是积极向上的。

如果过早的给予高回报和高职位，让他得到的太过于容易，他就不愿意为此努力了，如果一直不给好处，他看不到希望，也不行，他容易混吃等死，很难忠诚，所以好处要一点一点的给，适当的时候放一点，适当的时候再加一点量，不断地刺激和调动他的情绪，他才愿意追着你跑。

很多人无论是处理感情，还是做事情，失败无非都是没有掌控好“喂食”的火候，不是过早的喂得太饱，已经再也激不起对方的食欲，让其失去期待和动力，要不就是一直让对方处于饥饿状态，完全看不到希望，而失望离开。

过早的对人释放价值，对人太好，完全没有底牌，留不住人，很容易被背叛，因为你太容易就满足了对方的需求和目的，他就不会再对你有所期待，所以无论

是在恋爱关系中，还是友情和合作雇佣关系中，想要留住人，就要学会造梦画饼，让对方对你有所期待，但又不过早过快的满足。

冷漠不是不想帮，而是帮不了

有的人前一分钟在你这咨询完了，把对方说的多差多坏，怎么欺负她，怎么打压她，怎么无能，说的心意已决，回去就果断分手，后一分钟回去，人家三两句话，她就跟人和好了，有的人说，您说的都对，我醒悟了，我开窍了，我一定按您说的改，回去以后该怎么样，还是怎么样，你要是说她，她总有各种各样的借口，比如“我也不想啊，我也很难过”，“我也想改变，但是我控制不了”，后来我对这类人的态度就是冷淡，不是不想帮，而是帮不了。

心理学中有句话叫“你当初多想拯救一个人，后面你就会多想离开一个人”，长期的咨询经历得出一些经验，这些经验同样适用于大部分，人和人之间的关系，最好少管身体意志，行为能力都很薄弱的人的闲事，不是冷漠，也不是吝啬，而是你的那些所谓有用的话，有用的方法，很难对一个本身没有什么吸收和转化能力的人去发力，用力过猛，他会讨厌你，觉得你在批评他，指责他，看不起他，用力过轻，他们根本不当回事，反正就是怎么用心都是适得其反。

而且这部分人普遍人性也都不怎么样，实际上能够真正变好变强的人，人性方面本身不会太差，他们知道感恩，知道情义，知道忠诚，反之就是忘恩负义，帮了也是无情无义的。

强者思维的人都是没有情绪的

情绪对于弱势思维的人来说是真情流露，是真性情，是随心所欲的情绪外露，情绪对于强势思维的人只是一种工具，在不同的场合该用什么样的情绪，达到什么样的目的。

普通人之所以是普通人，是因为普通人往往都是情感大于理智的，比如被领

导骂了几句，就想要辞职，以他的经验和业绩可能半年以后就会升职，就因为情绪大于理智，一时冲动，之前所有的努力都在他在意尊严的那一刻功亏一篑。

就像某个男明星前妻，她在微博上，把男方的恶行一顿爆料，是解气了，但她除了解气最后得到了什么呢，她把男方名声和事业给毁了，至少让男方每年少赚了几千万，可能还不止，这对于她和她的是三个孩子有什么好处呢，这个事情刚曝出来的时候，很多女人一顿傻傻的拍手叫好，觉得她真刚，真是女中豪杰，终于给姐妹们在臭男人身上出了一口恶气，这些人你不能说她们有什么错，毕竟女人感性，但这都是情绪大于理智的表现，当一个人情绪大于理智了，她是很难做出正确的选择的。

而站在理性的角度，一个人忠不忠诚重要吗？是不是真的爱自己重要吗？很多人没有这些东西，不照样活的挺好吗，但有没有钱，就很重要，非常重要，某男明星的事业好坏决定了他们的三个孩子的生活质量，以及未来的人生成就，三个孩子的生活质量降低意味着自己的生活质量也会被降低。

自己一年赚 500 万，因为穿的比较随意，去吃饭买东西，被服务员嫌弃了，觉得自己的自尊心被伤害了，没面子了，动怒了，噼里啪啦把服务员骂了一顿，结果没想到弱势的尊严更不能打击，去厨房拿了把菜刀出来了，或者把滚烫烫的火锅倒你头上了，你年赚 500 万，他一个月 2500，这么大动干戈值得吗？

他看不看得起你，是否觉得你穷，重要吗？不重要，你微微一笑就过去了，真正的强者在做任何事情，任何决定的时候，都不以情绪和感受为主导，而是去思考判断这个事情，我怎么做，对我更有利，强者都懂得示弱，弱者才逞强，强者也并不是说完全不发脾气，而是不随便发脾气，不值得发的脾气，不发，发脾气也需要智慧，要看客观环境，发脾气能给自己带来好处还是坏处，所以你想成为一个强者，就不要让情绪和感受大过于理智。

一个人每天很快乐，可能他的能力不会太强

什么是真正的强？不是有多少人追你，也不是自己又找了几个女人，这不叫

强，真正强的就是他的内心，他的思维认知，他的能力，内心是什么？就是你的情绪，你的心情，你能否掌控自己的情绪和感情，是你的情绪和感情掌控你，还是你掌控它们，如果你是被掌控的一方，那你不是一个强者。

强者的大脑是什么？就是你的全局观，你的思维逻辑和认知，你的眼界，你是要永远做一个打工者，还是想做一个，在某一个领域让自己更有主动权的人，这个世界上说白了只有两种人，一种是桩家，一种是散户，也就是布局者和入局者，你想成为强者，就要想办法成为布局者，就像下棋一样，高手下棋厉害在哪？就是他每走一步，大脑中间想了 3 步到 4 步，而大多数人都是走一步，想一步，现实中就是走一步，看一步，没有计划，也没有规划。

能力是什么？是一种聚焦的能力，一种执行的能力，加复盘的能力，执行力，这些东西往往是人和人拉开差距的重要因素。

你想要开心，你身边的人就不会太开心，因为成长和变强大是需要付出很多代价的，意味着你没有娱乐的时间，意味着你要承受很多压力，意味着你要忍受很多普通人，不能忍受的东西，如果你每天活得很开心，说明你没有压力，没有压力就没有成长。

人要想在经济和物质上自由，一定是要对自己足够狠的，忽略自己的感受，忽略自己的情绪，什么情情爱爱的，他是不是对你有意思，他为什么不找你，爱情是很奢侈的东西，只有在你外在实力和内在实力都富足的时候，你才有资格拥有高质量的爱情，当你实力不行的时候，谈的大部分感情都是没什么意义的，当你狠逼自己之后，获得了成就，你身边的人才会快乐，才会开心，或者说他们才有资格快乐，因为那个时候，你有能力给他们提供更好物质生活和条件。

当一个人越成功，能力越强的时候，他开心的概率也就越低，就像很多名人，明星，因为那个时候面对的压力更大了，一个人的成就越大，他的自由就越少，相反，一个人如果每天都很开心，无忧无虑的，那说明他的社会地位可能并不高，每天狐朋狗友一起喝喝酒，撸撸串，因为他没有什么事情需要让他操心，唯一的问题可能就是穷，官富二代除外，因为他们有不需要努力的资本。

强者不追求自我的心情和感受，强者他追求的是，身边人有没有因为他而变得好，有没有因为他而开心，如果一个人只顾着自己开心，只在意自己的情绪和感受，那他身边的人都不会过的太好。

不该有的，别强求

从命理的角度去看忌神，有些人，就不需要有婚姻，有了婚姻，反而过的不好，让自己原本平静可以幸福的生活变得一地鸡毛。

有些人，就不能有钱，能解决温饱平平安安就已经很好了，有了钱，反而疾病各种灾就都出现了。

有些人，就不能当官，安安稳稳做个打工人，至少有份不错的工作，当了官，有了职权，官非就出现了，在你命中不该有的东西，你非要有，就是自找麻烦，自寻烦恼。

被 PUA 体质

一个人之所以会被 PUA，说明她内心里就不认可自己，所以她才能被人找到被人 P 的理由，容易被 P 的人都有以下特征：

1、内心不认可自己，不自信

2、对自信有种误解

总觉得要漂亮，要身材好，要有钱才能变得自信，其实只要自己身上有一个优势，有一个能拿的出手的东西，就可以建立自信了，只是很多人不擅长培养和建立自信。

3、把对方看得很重要

甚至当成唯一，当你给到对方这种感觉的时候，他就不会害怕失去你，他就不会珍惜你，就可以随意拿捏你。

第四部分

越弱越容易敏感

总能因为别人的一句话，一个眼神，一个观点而不舒服，本质上就是自己太弱了，就是别人说啥，做啥，他都觉得别人是不是针对他，一会觉得别人是不是不喜欢他，一会又觉得别人是不是看不起他，自身越弱的人，越容易敏感，在命理中有两种这种体质的组合，这也是他们容易招小人的原因，自己累，别人跟他相处也累，因为总要被他怀疑。

而这种敏感体质的人，要么对内自我攻击，天天疑神疑鬼的，哪怕是别人真心对他，他也要怀疑，别人是不是怜悯他，人一弱，就容易缺乏安全感，总有一种不配得感，别人对他好，他要么觉得别人是不是有目的，要么就觉得自己不配。

另一种就是向外攻击，因为弱，不自信，所以常常对别人的好意会有抗拒心理，比如别人为他好，想让他成长，给到他一些建议，他会觉得对方看不起他，想要掌控他，他会想退缩和逃离，因为成长和改变会让他觉得有压迫感。

你以为的势力，是别人不断成长的重要因素

前几天有人问我一个问题，说自己和相识十年的朋友差距越来越大，自己在不断地成长，对方还是停滞不前，问我是不是该分道扬镳了。

很多人在自己慢慢发展得越来越好时，就不再和过往的朋友过多交集了，表面上看似是一种势利，是一种冷漠和无情，真相并不是你想的那样。

而是人在不同的时期，会因为每个人自身的成长速度和程度不同，慢慢在思维认知各个方面都拉开距离，你说的，对方不理解，他说的，你不感兴趣，唯一能够有共同话题的就是曾经的共同经历，就好像亲戚朋友逢年过节聚到一起，无非也是把一些陈年旧事拎出来翻来覆去的讲，讲一讲还容易上情绪，斗嘴，闹得不愉快都是常有的事，而这对已经成长的那个人来说是一种消耗。

思维、认知，精神上都无法互动，大多数都是在虚度时间，互动也只能是浅

层交流，无论你觉得他们冷漠也好，势利也好，如果他们不这样做，也不可能成长的这么快，换句话说很多年身边的社交圈都没有变化，是念旧情了，但自己有没有成长就不知道了，强者之所以能变强，就是因为他们敢于势利，敢于舍弃，敢于无情。

别把自己当人，你就能甩开大部分人

之前看过一个训狗师，训狗的视频，一只哈士奇在吃一根大骨头，训狗师伸手示意去拿骨头，哈士奇就会咬它，这个时候训狗师会在不伤害它的情况下，把它制服，待它情绪稳定以后，慢慢把它松开，再次给它骨头的时候，它就躺在那里不吃了，因为之前被制服，它会理解为是人类不允许它吃骨头，这个时候训狗师就要扭转它这种误解，训狗师给它一点吃的东西，摸摸它的头，安慰它，在几次的安慰之下，训狗师再次把大骨头给它，它又重新敢去吃大骨头了，这个时候训狗师再次伸手，示意去拿大骨头的时候，狗狗就没有了本能的护食攻击反应。

训狗师为什么能驯服小狗，把它们往自己想要的方向去引导和训练？因为训狗师的思维在小狗之上，他知道做什么样的动作，小狗会有什么样的反应，而我们人类也是一样，当你跳出普通人的思维，也就是比别人更了解人性，你就能驾驭更多人，从而赚更多的钱。

商业本质就是你能不能把人搞懂，能把你搞懂的人，就能赚到你的钱，能被你搞懂的人，你就能赚他的钱，所以说赚钱永远是向下兼容，一层人能驾驭一层人，就是因为一层人，他能够掌握另外一层人不知道的秘密，而你不知道。

所以你想赚钱，你就要找到信息和思维在你之下，或者跟你差不多的人，因为比你优秀的人，你知道的，可能人家也知道，你很难赚到他们的钱，同时不要把自己当人，因为你把自己当人，你就跟大多数人没区别，你怎么去驾驭别人呢，同类是没有办法征服同类的，你必须要超越他们的认知，你才能驾驭他们。

并不是说你一定要成为多厉害的人，你才能去驾驭别人，而是你要找到自己比别人厉害的点，比如你懂心理学，你就能驾驭不懂心理学的人，就能赚他们的

钱，你懂男人，你就能驾驭不懂男人的女人，去赚她们的钱，你懂抖音，你就能驾驭不懂抖音，却想做抖音，用抖音赚钱的人……

当你能从思维认知上，用比别人更高的维度去思考的话，你就能征服别人，驾驭别人，从而赚他们的钱。

多和能让你心情好的人互动

人是有能量磁场的，这些都会通过他的语言系统，他的思维，他的情绪传染给你，对的人，只要你跟他说话，你就开心，就能让你全方位的精神愉悦，甚至每每谈话终止都能让你回味无穷，这是一种正向能量，俗称“旺你”，它会影响你的情绪，心理，心态，甚至是财运，遇到要牢牢抓紧，好好经营。

另外一种，只要对方一出现，一开口，你就觉得各种不适，各种堵的慌，甚至是想发脾气，无论是他的说话方式，还是思维模式，都让你想赶快结束掉这场谈话，这是一种消极的能量，虽然对方没有直接对你做什么，但这种负能量会潜入到你的情绪中，你的意识里，那你要少和这种人接触，更不要现实中接触，能量不好的人，见了，那种很差的能量会对你的影响更直接，更迅速。

多和能让自己开心愉悦的人说话，见面，你容易有好事，少和让自己添堵的人互动，对方身上那浑浊的磁场可能会让你变得倒霉，讲究的人，重要的事情，比如结婚、开业、乔迁、生子，都不希望命不好的人去，不是没有道理的。

爱抬杠是一种贫穷体质

爱抬杠的人，往往看一段文字，别人说的一段话，首先不是去寻找和筛选对自己有价值的内容，而是先站在情绪，和自己认知水平的角度去判断对错，去挑毛病，实际上很多观点它本就不涉及什么对和错，但杠精永远从对错的角度去看

问题。

挑出他所谓的“毛病”，证明你是错的，他是对的，会让他有存在感，实际上真正混的好的人，是不屑于去挑比自己弱的人的毛病的，除非是雇佣关系，反而越是混的不好的，越喜欢去挑比自己混的好的人的毛病，这是一种愚蠢的表现。

强者思维的人，他看到一段文字，听别人说一段话，出发点不是去反驳，和抬杠，而是看别人输出的东西中有没有对自己有用的，有用的就听，没用的就不听，强势思维做事一切以是否能让自己变好，是否对自己有价值为出发点，弱势思维的人做事是一切以自己的喜欢和情绪为出发点，所以弱势思维的人，最喜欢做损人不利己的事，还觉得自己挺厉害。

什么是真正的高情商





有人觉得人缘好，让每个人都很喜欢他，就是高情商，这不是高情商，这就是不愿意得罪人的老好人，什么是老好人呢？老好人说话做事想的是，我说了这个话，做了这个事，会不会得罪对方，哪怕是自己吃亏，也不敢大胆坦诚的表达自己内心真正的想法，这是什么高情商呢，这只不过是在消耗自己，以损失自己为前提去成全别人。

而真正的高情商，是为了达成自己的目的，懂得投其所好，在知道别人需要什么的同时，又能争取自己的利益最大化，高情商也不是去满足所有人的喜好，而是有目标，有策略的投其所好。

比如说有的人在公司里，有一种人就是那种想被所有人喜欢的人，这种表面看起来混的不错，其实没什么用，说的现实一点，他们喜不喜欢你都不怎么重要，因为他们既不是给你涨工资的人，也不是给你升职的人，你只需要不得罪他们就行了。

还有一种人呢，跟同事之间就是表面上平平淡淡，不惹人讨厌，在做好本职工作的前提下，特别有眼力见，特别勤快，积极，甚至能帮领导上级解决一些私人事情，跟前一种相比，一定是第二种人更容易胜出，因为他的目的性更强，他

要的是讨好是那些同事吗？不是的，他只要让老板能够看到他的价值，只需要让老板觉得他好就行了，这种人不做无用付出。

那如何才能提高自己的情商呢？

一定要懂得洞察别人的心思

就是要揣摩别人的心思，不要觉得说，这样会不会不好，完全不会，因为你的揣摩并不是带着恶意的，而是当你懂得看透别人的心思，你就更能投其所好的，用一种更好的方式去跟别人交流，知道别人喜欢什么，不喜欢什么，比如别人忌讳什么，那就尽量不要去冒犯人家的禁忌，这样既让别人喜欢你，自己的一些目的，也能够更顺利的达成，这是两全其美的事情。

分析利弊，取长补短

就是要学会分析，从对方的条件，能力，为人处世各个方面去分析，别人哪里比自己强，值得自己借鉴学习，找到合适的机会，可以向别人请教，对方身上的不足，自己要引以为戒。

拎得清，摆正自己的位置

很多人在跟人熟了点之后，很容易控制不好边界感和分寸感，尤其是在和比自己优秀的人打交道的时候，很容易跟人家称兄道弟的，这就是摆不正自己的位置，就是情商再高，也要懂得分清楚形式，场合，看清楚自己的这个处境，一个人最难的，就是在不妄自菲薄和不自视甚高的情况下，既能给到对方足够的尊重，又不让自己显得卑微。

敢于舍得

越是面对比自己优秀的人，越要敢于舍得，敢于付出，因为比你优秀的人，人家心里都有数，所以不要跟人家抖机灵耍小心眼，索取占便宜的心思更不能有，这相当于自断后路。

很多人对于学习这件事的误解

单纯的爱学习，跟赚钱一点关系都没有，学习对有的人来说，就是自我安慰和自我感动，搞得好像挺努力，挺上进似的，实际上很多人就仅仅只是看过了而已，可能两天以后就忘的一干二净了。

学习本身没有错，但学习完，没有把学到的东西及时输出，变成价值，就说明你的学习基本上是没有什么意义的，因为它并没有生产价值，变成对别人有价值的东西去帮你赚钱，真正的学习是，学完并能很好的卖出去，赚钱是体现价值的一种证明。

很多人对赚钱的理解特别死，总觉得要去公司找个班上才能赚钱，总觉得自己得有一个东西卖给别人才能赚钱，实际上生意的本质就是交换，这个交换的东西不一定是实物，它可以是虚拟的，任何一个人都可以通过自己掌握的技能，和以往的一些经验找到市场空间。

很多技能，很多能力，包括自己很擅长的一些爱好，自己所知道的知识都可以拿过来通过一定的加工，整理，包装，直接卖给有需要的受众群体，不是说非得自己去做一个多高大上的产品，和品牌，甚至你可以直接卖别人的东西，然后人家给你一部分的回馈，不需要你有产品，也不需要你服务，没有任何成本，你只需要去做流量，把东西卖出去就行了，尤其是在自媒体时代，生意比以前没有自媒体的时候容易多了，主要是思维上的一种转变。

只学不卖，是学生思维，学完自己用，是技工思维，只有学完之后，经过自己的加工处理包装，再卖给别人，是商人思维。

只要你敢卖，就一定有人敢买，不用担心别人认不认可你的东西，敢卖就已经成功了一大半了，因为大多数人连卖都不敢卖，当然你的东西能够得到别人认可就更好了，如果暂时没有让人满意，也没必要担心，你只需要越做越好，就行了。

有人担心卖不出去，中国人口这么多，互联网上人这么多，总有一部分人是需要你的东西的，向上整合，向下兼容，只要卖给跟你差不多水平，或者水平比自己低一点点的就行了，认知比你高的，人家不需要你的东西，太低的又不受用，而只有跟你水平差不多，或者思维认知某些方面同频，就容易获得他们的认可。

经历了“卖”这个过程，你才真正离“财”近了，因为只有当你从消费者，接收方变成创造者，输出方的时候，你才能驾驭“财”，才能近“道”。

强者不轻易帮人，不是冷漠

每个人都会有人生低谷的时候，有的是外界大环境造成的，并不是人为可以控制的，比如重大意外和疾病，这种情况下，大多数人都会选择在自己的能力范围内帮一帮。

另一种是因为自身长期以来的思维认知和行为习惯造成的，比如好逸恶劳，好吃懒做，又懒又不愿意脚踏实地努力，明明自己各个方面能力有限，却眼高手低总想走捷径，这种通常情况下强者是不会帮的，帮了就是打破天道。

你去帮一个因为长期思维认知和行为习惯让自己处于困境的人，意味着你要去改变他的人性，人是很难把一个人的思维和认知掰过来的，就连他自己都对抗不了自己骨子里的基因和天性，外人怎么可能做的到呢，所以人只能靠天启，但凡是打着为谁好的旗号去改变谁，最后都会把自己拉向深渊，体无完肤。

越是弱势的人，更容易偏执，固执，一旦你参与到他的人生，他身上所有负面的东西，负面的情绪，偏执的思维，扭曲的价值观就会像病毒一样侵蚀你，只要他出现，要是和他说话了，听了他的事情，感受了他的情绪，你就很快会被这些负面的东西快速影响，哪怕你是一个内心很强大的人，也无法真正做到眼不见为净。

而当你一旦试图去拯救对方，打破他原有的人生轨道时，实际上就是在违背天道，他所遭遇的一切，他身上所有一切负面的东西都会反噬你。

对骨子里带有天然劣根性的弱势同情和怜悯，并给予帮助，是人生路上的打脸必修课。

真情是留不住人的

这个世界上最廉价，也最不靠谱的，就是试图用真情去留住一个人，在感情婚姻中失败的女人，很多都是这种心理。

经常在网上看到很多投稿，那种很有钱的女人找男人，给人家买车，买房，买这买那，试图用这种方式就能留住一个男人的心和爱，最后人家花了她大把钱，还是要甩了她，然后找下一个还是这样子，每次都在走老路，这种人她不是不聪明，否则也赚不到那么多钱，而是她不懂人性。

在这个世界上，无论是动物，还是人和人的任何一种关系，都是一层人驾驭另一层人，人比动物的智商高，所以人可以驾驭动物，智商高的人驾驭智商低的人，所以有钱人能驾驭穷人，让穷人给自己打工，你能驾驭谁，就能赚谁的钱，当你想让别人喜欢你，在乎你，或者说你想拥有某个人，那你不一定需要多优秀，多完美，但一定是在某个方面是可以碾压他的，你才能驾驭他。

前几天看一个训狗师训狗狗的视频，在狗狗吃东西的时候，训狗师伸手去拿，小狗会有本能的护食反应，去攻击人，这个时候你要驯服它，狗狗被驯服以后，就不敢再吃了，它会理解为你不允许它吃，那这个训练的本意就被曲解了，这个时候你又要用一定的方式去让它觉得你是允许它吃的，只是不可以护食，去攻击人或者其他的小狗，那它就知道了。

人和人的关系也是一样，恋爱关系，婚姻关系，领导和员工的关系，本质上都是一种驯服和驾驭，当然不是说要掌控谁，而是掌握人性的一些心法，能够让别人跟自己更好的相处，再保持一个良好关系的前提下，又达到自己想要的一个效果。

比你弱的人夸你，要警惕

只有各个方面价值高于你的人夸你，才是真的认可你，各个方面价值低于你的人夸你，大多数没什么意义，尤其是在没有任何付出的情况下，就更没意义，

他们夸你，你反而要警惕，古人是很有智慧的，什么是“夸”？大字下面一个“亏”就是夸，不如你的人夸你，大多数是想没有任何付出的，从你身上得到好处，男人夸你，又没有对你付出任何成本，大概率是想占你便宜。

强势思维的人被不如自己的人夸，更不会觉得是什么开心的事，因为某种程度上是对自己价值的一种打折。

你看不懂的那些潜规则

成年人一定要明白，别人的答非所问，就是不想说最真实的答案，只不过不想让你尴尬，敬而远之就是，不想跟你有过多交集，沉默不语和不回复，就是拒绝，闪烁不定，就是在说谎，忽冷忽热，就是你偶尔有点用，但又不是很有用。

如何让别人尊重自己？

就是要发挥官杀的力量，摆正自己的位置，你在什么样的位置上，就要有什么样的样子，该保持距离的时候，要保持距离，不卑不亢，也不张牙舞爪，不怒自威。

贵人体质不是偶然

聪明人在面对比自己高价值的人，永远都是付出思维，做事的出发点永远是为对方着想，让对方先受益的同时，又不会让人觉得欠了人情。

笨得人在面对比自己高价值的人时，永远是索取思维，想的是如何才能从对方那占到便宜，如果你面对的是一个高手，那么所有的缘分契机，都会在你想向别人索取占便宜的那一刻终止。

你越在意的人，越觉得重要的人，越不能有索取心理，而是要给对方展示出

价值和更大的选择空间，同时还不能让对方有心理压力和后顾之忧，越想索取，别人就越不想给，而聪明人都能做到让人主动给。

认可的最真诚体现是付出

如果一个人总是无法果断的做出一个选择，几百块钱的东西都要思前想后，除了现实情况可能确实困窘，还有一种是性格上的优柔寡断不够有魄力，那么他的生活就很难有改变的机会，因为在面对很多机会的时候，他都会因为无法果断的做决定，从而失去一些能够帮到他的信息。

优柔寡断除了性格上的因素，还有就是对别人的一种不信任，实际上还是骨子里缺少一种魄力，人生中大部分的事情都是不确定性的，如果说因为不确定，就不敢去做决定，那这个人的命运就一眼看到头了。

任何一种关系，无论是情侣，还是朋友，一个人对你的信任就是通过付出来体现的，这不是肤浅，也不是现实，很多人天天说喜欢你，支持你，但从来没有付出过任何行动，说明他骨子就是没那么信任你，没那么认可你，甚至说没那么喜欢你，因为如果在不熟的情况下喜欢一个人，为他付出，就是拉近距离的最有效的方式。

钱对每个人来说都是很重要的东西，是通过时间、体力、脑力、技术、甚至是忍受了很多委屈和痛苦换来的，当一个人愿意为你买单，支持你的时候，代表他是足够信任你的，其他关系也是一样。

过于听话是一种弱

中国的很多父母，有一点比较可悲的地方是，他们对学校，对老师有一种天然的顺从，和迂腐的敬畏，他们觉得学校和老师说的一定就是对的，从而导致他

们根本没有去了解自己孩子的意识。

因为不了解，所以也不尊重，不尊重孩子的天赋，不尊重孩子的选择，更可悲的是连婚姻都无法尊重孩子的意愿，所以如果你是一个自我意识不强，没什么主见的人，那么在这里，就很难真正按照自己的意愿去活，或者很难活的开心。

真正有见识的父母是反过来的，她们不会认为学校和老师什么都是对的，她们会去观察自己的孩子，大概有哪些问题，大概长板在哪里，短板在哪里，也不把“学习好”作为孩子的人生主要目标，我有几个客户就是这样的，她们了解自己的孩子，但又希望能够通过命理，结合孩子现实的情况，给孩子选择最适合自己的路，而不是傻傻地盲目跟风报些没意义的课外班。

生活才是最好的老师

想要感悟人生，就结一次婚试试，想要成长，就谈一次刻骨铭心的恋爱试试，想要看透人性，就对一个人掏心掏肺毫无保留试试，人生最宝贵的课程从来都不是学校里学来的，学校里的人只会告诉你岁月静好，要无私，要包容，要大度，正是因为他们告诉了你这些，所以你才会吃上面那些苦。

运气不好就要“变”

很多人之所以运气不好，是因为他们永远都是一成不变，却又要抱怨生活，抱怨命运，运气，要“动”，要“变”，它才会发生改变。

是对内改变自身，加对外改变外部环境的“变”，对外改变外部环境，包括地域环境的改变，比如搬家，换房子，换城市，换工作，换恋人，换朋友，人在不同的环境会吸收不一样的天地之气，会遇到不同的人，你跟不同的人才产生交集，他们的思维，认知，经历都会对你产生不同的作用和影响，跟差的人交集，

你接收的只会是低认知的信息，跟比你优秀的人交集，你接收的才是能够开阔你视野，提升你思维认知的信息，恋人关系也是一样，越是近距离关系，影响越大。

外部环境的“变”重要，但没有对内，对自我的改变重要，因为改变自己就是改变基因，对抗天性，能够真正做到的人，不可能过不好，因为那是在对抗自己的人性，是痛苦的，是不轻松的，简单一句话，如果你现在过的不好，就把自己之前的性格，思维，习惯，做事方式全部反过来。

不要因为别人的离开和背叛而失望难过

这个世界上没有任何关系是永恒的，人和人之间产生关系，建立关系，永远都在相互吸引和相互淘汰，一切都是靠利益维系的，大部分的人都是“用人脸朝前，不用了脸朝后”，这没什么可伤感和失望的，别人离开你了，疏远你了，说明你对他没有价值了，或者你的价值降低了，别人在进步，而你停滞不前或者倒退了。

得到别人短暂的吹捧和认可，是毫无意义的，因为别人只是想在你身上得到他们想要的东西，一直在不断提升自己价值，不断前行的人，是根本不会在意谁离开他的，因为他知道，只有自己有价值，就还会有人来，看得通透，不妄自菲薄，也不过度期待。





向上社交的心态

很多人对向上社交都有种误解，总觉得向上社交是势利，其实不是的，比起向上社交，向下社交是具有很多潜在危险性的，向下社交往往能让你，看透很多人性中的“恶”，不是说上层人人性中就没有“恶”，而是不同阶层的人由于生存环境不同，从而导致心智模型截然不同。

向下社交，很多时候回馈给你的是失望，而向上社交，比你优秀的人，人家

不会向你索取什么，你只要人性没问题，再有一点点价值，能够在别人有需要的时候释放给人家，人家基本上心里都有数，而向下则不同，在社交当中，曾经帮过你的人，往往是值得信任的，只要你没有对人家释放人性中的“恶”，那么他们以后还会选择帮你，而被帮的一方，往往是不值得信任的，因为没有付出，就没有成本，这是人性。

普通人想要改变命运，除了自身努力以外，还要懂得向上社交，怎么结交贵人?

很多人总觉得跟比自己牛的人打交道很有压力，无论是对方的身份地位还是气场，哪怕人家表现得很友善，但跟比自己强的人相处都会有无限的压力存在，但这个压力是人的本能，就像体型小的动物见了体型大的动物会本能的害怕一样，但实际上人家并没有要伤害它。

人也是一样，当你跟比自己牛的人在一起的时候，就不要担心说人家骗你，坑你，根本没必要，就这好比你跟奶茶妹妹待在一起，她并不会来坑你那三瓜俩枣的，所以你根本不需要担心人家拿走你什么，不仅如此，你还要想办法为人家提供价值。

面对强者，首先你要做到足够的真诚，尊重的同时不卑不亢，当你一无所有的时候，你最大的筹码就是真诚，以及你的情商，如果你身上的某一个价值，能够帮对方解决到一定的问题就更好了，在什么都没有的时候，你能够提供给人家的，就是真诚和忠心，也就是一定的情绪价值，你想想自己在向下社交的时候，你得到了什么，是不是精神上的放松和愉悦?

所以在自己向上社交的时候，你同样也要给到对方放松，愉悦，信任这些东西，人们在向下社交的时候，事实上并不会向下索取什么，因为你有的，人家都有，他不需要惦记你什么，他们缺的可能就是精神领域的情绪价值，所以如果你想跟比你优秀的人处好关系，给他们提供情绪价值就是捷径，也就是你需要比较高的情商，委屈自己成全别人，让他们觉得你有趣，让他们觉得你做的一切都是为他好，让他们觉得你可以信任。

本质上向下社交和向上社交，向上社交更值得信赖，一个什么都有的人，去跟什么都没有的人交集，他们什么也给不了你，只能给你情绪价值，夸你牛，夸你厉害，人在赞美别人的同时，自己也是要付出的，付出的是我不如你的一份尊

严，而社交的本质是价值交换，当你拥有的比别人少的时候，你就需要出卖尊严，他出卖自己的尊严，希望在你这得到什么，也许他希望得到的是你的资源，你的帮助，你的提携，总之人是不可能白白付出的，所以向下兼容的社交，你得到了精神和心灵上的满足，他就得付出实际的价值。

而一旦你用实际价值去向下置换了情绪价值，给他们好处，给他们释放价值，开始他们会对你毕恭毕敬，甚至你态度不好或者很差，他们都能够表现得对你非常忠诚，随着时间的推移，等他们慢慢强大起来，认知越来越同频了以后，有的人就会开始迷之自信，不知所谓，对你的态度自然和之前也大不相同，能够心怀感恩是少数，过河拆桥背后使绊子是常态，这就是向下社交的一种结果，当他得到了他想要的，就不会继续再对你演戏，因此向下社交特别考验人性，你必须要有面对失望的准备。

到底是什么决定了你的命运

人什么时候才能真开悟呢？很多的开悟都是因为经历了一次创伤疾病或者是情感方面的重大变故，再或是人生中一场重大的危机，在我们遭受损失之后，通过深深地反思发现导致悲剧的竟然是自己的性格，与其用一场悲剧来改变自己的习惯和性格，甚至是命运，那就不如从现在开始改变自己的情绪习惯，行为习惯，也就是性格。

思想决定行为，行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定我们的命运，而实际上呢，我们每次的行为不是思想决定的，是情绪或者是情绪习惯，一个习惯是通过无数次重复获得的，一套自动的，无意识的思想行为或者是行为习惯，是指当你做了太多次同样的事情，以至于你的身体比你的大脑更知道如何去做。

微芯：yxsk2022

你思考一下，当你早上醒来的时候，第一时间开始烦恼，而烦恼就像你大脑里的回忆录，每个记录都跟某个时间，某个地点的人和事连接在一起，如果说大脑是过去的记录，每当你早上醒来就陷入了回忆时，你会发现这些记忆都捆绑着情绪，而情绪是过往经历的产物，所以当你回想起这些烦恼的时候，你会突然感觉到不快乐，比如怎么都忘不掉一个曾经让你感到很受伤害的人，对未来和当下

很迷茫，对负债很焦虑，你痛苦却又感到无力，你的想法加上你所有的情绪就决定了你性格以及现状。

所以当一个人早上起来，其实一直生活在过去式中，这就意味着那熟悉的过往的经历，会一直是你的未来，如果你相信你的想法和情绪将影响你的命运，而你无法跨越情绪来思考，那么你的情绪将会凌驾于你的思考和行动，你将不断重复你过去的人生，你将无法改变命运。

就在前一个小时醒来躺在床上的时候，我还在为过去一年的一件事情后悔不已，所以我写下了这些文字，我的性格曾经让我搞砸了一些事情，错失了一些机会，人脉，资源，因为在那个当下我只在乎了所谓的“自我”，我的感受，我舒不舒服，我想不想，情绪和感受有的时候真的没那么重要，当你太在意那些东西的时候，是一定会吃亏的。

之前有一个粉丝，她的账号无意间给我带来不少客户，看得出她认可我的三观，我也回关了她，大家偶尔会互动，但也仅限评论区，并没有其他私下的交流，但突然有一天她在微博上说不玩那个账号了，而我站在商业的角度去看她的账号，她的账号是非常非常有价值的，那个时候我就萌生了一个想法，我要不要把她的账号买过来，反正她也不玩了，舍弃也是舍弃。

但我最终还是没有迈出那一步，可能是碍于面子，或者担心自己的这种行为会不会不太好，总之我失去了这样一个机会，她的账号也白白的浪费掉了，这对于我来说是一件非常遗憾，且让我后悔的事情，而生活中就是有太多太多这样的事情，由于自己的优柔寡断，瞻前顾后，不够有勇气等等性格原因，从而导致我们会失去很多机会，而那些无数个被你错失的机会，都有可能是你改变命运的一部分。

为什么不同的人在面对同样的人，做同样的事，同样的场景，会做出不同的判断和选择呢？是因为每个人的心智模型不同，这就形成了一种规律，我们的行为和意志输给了这种长期以来形成的规律，所以我们想要做出改变，却无力打破这种循环的束缚，就是所谓的舒适圈。

那如何才能改变我们的情绪习惯和性格呢？就是打破自己原有的思维模式和生活习惯，比如你之前特别随心所欲，那从现在开始，你做的每件事情都必须有计划，只做能让自己成长的事情，少做让自己舒服的事情。

比如你之前非常的任性，喜欢用自己的喜好和情绪做决定，从现在开始放下自己的喜好，只从利弊的角度去做决定，比如你明明不喜欢你的领导，这个时候你要放下自己的情绪，而是应该想着，自己如何能帮领导解决更多问题，如何才能让他注意到自己。

如果你原本的性格和心智模型没有让现在的你过的很好，那就说明你之前那套系统是行不通的，顺应自己的人性，很舒服，很轻松，但不会让你成长，逆自己的人性，不轻松，甚至很痛苦，但它会让你成长为厉害的自己。

找准你和外界的契合度，成功的概率会翻倍

仔细观察你会发现很多演员，演的最好的角色，一定都是和他们自身最相像的那个人物角色，无论是从外形，还是性格都有比较高的契合度，所以有一部分更接近于本色出演，就像陈小春最让人记忆深刻的角色是“山鸡”，提起吴镇宇，大家就会想起靓坤。

这就和人在选择行业，选择职业的时候一样，一定是要结合自己命格中的最大优势，去选择自己最擅长的事情，你才能把自己的天赋发挥到极致，而不是在自己不擅长的事情上做无谓的努力，这就好比演员选了一个不适合自己的角色，拍出来不仅不受欢迎，还很有违和感，之前有个演员拍了一版《鹿鼎记》，真是分分钟尴尬到毛孔张开，而实际上那个演员平时的演技又很好，只因为他选了不适合自己的戏，那人物角色和他自身契合度是很低的，自然也就无法把一个角色演绎的精彩。

做自媒体也是这个道理，当我们在策划一个账号的时候，首先，你要先想好自己的一个定位，这对于很多人来说是最难的一个环节，就是你的人设是什么，很多人会刻意去给自己立一个人设，比如“好爸爸人设”、“鱿鱼摊老板人设”、“单亲妈妈人设”，但立了这些人设，就真的一定能够打造出这些人设吗，未必，这又涉及到了“契合度”的问题，不是说你想立就能立起来的。

什么是契合度？就是你看起来像不像你立的那个人设，比如你立了一个医生

的人设，那你的外形像不像医生，不像的话，你就要搞套白大褂给自己包装一下，你的内容够不够专业，能不能让用户相信，不能的话，就要加强内容，去满足和提升你与“人设”的契合度。

最好的人设就是没有人设，也就是真实的自己，因为不需要刻意，也不需要包装，比如有的人嘴很能说，开口就是段子，那他不需要刻意打造人设也能火，因为他那个“真我”就已经是人设了，人们一想到他，就知道“啊，原来是那个嘴很碎，很能说的人”，这是一种将天赋和优势顺其自然为我所用的一种人，他就不需要费什么劲，就能做的不错。

很多人人生中会走很多的弯路，因为他们一直没有找到一个自己跟外界比较匹配的“契合度”，所以有的人拧巴，有的人不自信，无法接纳自己，对内不够认可自己，对外也找不到自己的社会身份，大部分人并不是没有天赋，没有优势，而是一直没有找到合适的方式激发出来，要么就是能遇到对的人给予一定的指点，要么就需要自己不断大量的试错，慢慢开悟，只不过后者的成本很高，到真正靠自己开悟，已经错过了人生最好的时光了。

别人冷漠和拒绝背后的真相

有的人的私信为什么不回，咨询也不接，很多人不理解，就以为说你这人装，你这人冷漠，实际上不是的，其实做传统文化久了，做的咨询多了，通常通过一个人开启沟通的方式，就大概可以判断出对方的心智模式，就有的人，他的那个思维模式，语言模式，你就知道他那个事情是比较高消耗的事，或者说你会被他消耗，被他向下拽。

认知高的人，他知道如何保护和处理他周围的一些关系，不会轻易给别人添麻烦，或者说让自己周围的人陷入麻烦当中，还有一部分人呢，会因为心智模式，性格等等原因，他总能把别人拽入到一种麻烦当中，你一旦给他开了“门”，给了他机会，就会让自己陷入被动。

就你一开始就发现这人心智模式，各个方面不太对的时候，你是不能心软的，

因为你一旦心软了，后面就会有无数的麻烦，你比如说一个人，他开始的时候比较没有边界感，你冷了他一次呢，然后你觉得自己可能过于冷漠了，后面你再稍微对他热情一点，你就会发现用不了多久，他马上就又会是你之前反感的那种方式，因为有的人，他意识不到自己哪里不太对，那你就必须还得用最开始的那种态度对他，很多时候你所面对的人不对，你怎么沟通都不对，无论你的初心有多好，最后你会发现都达不到一个理想的效果，还特别消耗人。

所以在很多关系当中，你就不能做那个被动者，只要你做了那个被动者，你体现出一种你的包容，你的大度，别人就会一点点的试探你，如果中途，你阻止了这种被试探的行为，那么就会让对方产生一种负面情绪，如果你不阻止，最后你就会让自己陷入到一个很被动的状态，就是承受和容忍你不愿意面对的委屈。

那你就不如去做一个主动者，直接在他一开始显现问题的时候，直接把你们之间这个沟通终止掉，或者你成为一个进攻者，让他知难而退，像这种麻烦体质的人，但凡你动了一点恻隐之心，下次他还会用实际行动来告诉你，你的恻隐之心是错的，可能在自己被消耗的同时帮了他，最后你在他那里还成了不好的人。

并不是说我们就得做一个冷漠自私的人，不是的，当我们选择帮助一个人的时候，一定要看你处于什么样的环境，对方处于什么样的一个环境，要环境和位置都对了才行，人和人之间相互支持，一定是要在一个好的环境中，你确定对方是对的人，是值得帮的人，如果不是，那你需要掌握一个主动权，而不是被对方用道德或者情感绑架推着走。

人不能太“真”

不缺爱的人，更容易得到爱，不缺钱的人，更容易得到钱，因为缺爱，会暴露需求感，会饥不择食，会被野兽嗅到血腥味，所以会吸渣，吸引到骗子，因为缺钱，所以不自信，不自信就无法驾驭钱，无论是爱情，还是钱，无法驾驭是因为害怕失去和拿不住。

所以在你缺爱的时候，也不要让人看出来你缺爱，一旦你表现的缺爱，你就

不会吸引到真正爱你，对你好的人，因为人都害怕被索取，当你表现的很需要被爱的时候，这个时候要么别人会拿捏你，要么别人会远离你，没有人会让自己一直处于输出和被索取的一方，男人为什么普遍喜欢渣女？

因为渣女从不缺爱，她们足够自信，这反而会让男人变得没有安全感，让他们有一种无法掌控感，他就越想去驾驭渣女，好女孩总被抛弃，是因为好女孩的缺爱状态，已经让男人失去了新鲜感，他知道你太需要被爱了，他已经完全弄懂你了，你失去了神秘感，他自然就对你没兴趣了。

在你缺钱的时候，越不能让人知道你穷，不是自卑，而是当别人知道你穷的时候，别人就不愿意向你靠近，因为他们在你身上看不到利益和好处，所以哪怕你多穷，你都要表现的云淡风轻，甚至还要假装你有钱。

永远不要让一个人看到你的底牌，这不是欺骗，而是人性远比你想的更现实，人只会相信强者的话，不会相信穷人的话，所以当你暴露自己穷的时候，哪怕你有一身的抱负和才华，也不会有人愿意相信你，那你就不会得到任何的机会和人脉资源。

道德感太重的人，很难生存的好

道德感太重的人，现实中往往容易过的不太好，现实和道德是完全相反的两套规则，所以太老实的人总是比较难找到对象，或者不太受欢迎，因为太守规则的人不敢展示自己，别人就看不到他的价值。

当一个人处于一个不太好的环境，或者比较低的位置时，是不需要谦虚，包容，大度的，否则很难让自己生存下去，因为一旦你这样做了，你会发现你对别人的尊重，就是对自己的不尊重，你对别人的慈悲就是对自己的残忍，你越不斤斤计较，别人就越得寸进尺，你越尊重他，他就越不尊重你，你越对他有礼貌，他就越对你无礼。

仔细想想我们平时去外面办事情或者吃饭，是不是态度越凶，嗓门越大的，往往能够得到更好，更快速的服务， 当然并不是说要这么极端的去对待别人，

而这是人性的一个规律和弱点，有的时候你不这么做，就很容易让自己陷入被动，无法为自己争取本该属于自己的利益。

而当我们在一个比较好的环境里，或者是比较高的位置上时，你尊重别人，别人就会尊重你，你的大度，包容也能够得到相应比较好的反馈，因为当你处于一个比较好的环境中时，你所面对的人群认知，心智模式跟比较差的环境中的是有区别的。

很多时候，很多做事待人的标准，它不是统一的，它一定是分圈层，分层级的，这不是说势利，而是你不那么做的话，就违背了规律，也就是天道，那么你就得不到一个正向的结果。

沟通的开场决定了别人回应你的态度

长期做咨询，看私信，发现很多人的沟通是非常没有技巧和水平的，你可以通过几句话就能判断出对方的一个心智模式和认知水平，这也就决定了别人要不要回应，要不要深入沟通，很多人不理解，就说别人为什么不理他，为什么很冷漠，实际上是自己的沟通方式和呈现的信息，让别人做出了相应的反馈。

比如有的人上来就直接问怎么加微信，别人都不了解你，为什么要给你微信呢，你都不确定价格自己是否能接受，如果不能接受，那么加微信就是无意义的行为。

所以在互动当中，当你要麻烦别人，或者向别人请教的时候，你得需要让对方了解你，了解你的情况，你的需求，把这些尽可能简洁明了的叙述清楚，让人家知道你想干什么，你需要什么样的帮助，人家才会根据你的一个情况做一个回复，这一步如果你表现得很好的话，也决定了别人将用什么样的态度，或者用多少心去跟你沟通，别人对你的情况都不了解，他怎么能够给你一个比较好的答案呢。

很多时候不是对和错的问题，而是视角和思维不对，有的人完全是以自我为中心的，那他在做事，为人处世的时候，结果可想而知是不理想的，无论是语言

还是文字表达，当你呈现出来的东西，信息质量过低的时候，别人是没有办法给你一个很好的回应的。

用谈恋爱的标准去找结婚对象是个雷点

女人在结婚前就要想清楚自己到底要什么样的生活，什么样的人生，结婚跟谈恋爱不一样，所需要的东西是不一样的。

在不涉及结婚的恋爱关系中，是以喜欢为主，那就不能以婚姻的标准去要求对方，如果是婚姻关系，那就不能以恋爱的标准去看待这段关系，很多女生为什么总要做情感咨询啊，因为她们常常拎不清这两种关系，用以恋爱的标准去找婚姻，然后又以婚姻的标准去谈恋爱，这肯定是矛盾的啊。

婚姻的本质是合作关系，它是可以没有爱情的，或者可以说大部分的婚姻，都是没有爱情的，普通人的婚姻就是搭伙过日子，有钱人的婚姻是合伙做生意。

那以结婚为目的的女性，就应该想清楚你选择一个人，到底是因为爱情，还是因为实际的某些需求，比如不是因为爱情，那你就应该考虑更实际的，比如对方的经济条件，家庭背景，资源等等，这个时候你就不能用谈恋爱的标准去要求这段关系，因为当你找了一个各个方面比自己强很多的人，那他是很难给到你陪伴，包容，理解，这些女人需要的情绪价值，因为他要出去雄竞，如果你想要那些情绪价值，那就意味着你找到的人，他各个方面实力可能就没那么强，很多女人会说“啊，那就不能同时拥有嘛”，说实话，很难。

这就好比一个人的八字中，印很旺的时候，他的财相对就弱了，这个人就容易很懒，没什么上进心，这个时候你说我又不想做事，又想发财，这可能吗?

很多女性朋友最大的矛盾点在于，既想找各个方面比自己强的，又想对方能够顺从自己，这怎么可能呢，在任何一种关系当中，高价值的一方是不怕失去低价值的那一个的，因为他可以有更多的选择权，除非你有独一无二的筹码，才没那么容易被替代，要让自己具有稀缺性，没有，就去打造自己的稀缺性，不光是在感情中要打造稀缺性，稀缺性会让你在很多社交关系中变得值钱。

想成熟，从放弃做好人开始

很多人真正成熟都是从放弃做大众眼里的好人开始，并不是说要去做一个伤害别人的坏人，而是要有选择性的做好人，你的“好”要因人而异，否则你的“好”不仅会很廉价，还会纵容别人对你不太好，无论你跟一个人是什么关系，亲人关系，恋人关系，朋友关系，还是合作关系，你都必须有策略，有手段的对他好，没策略，没手段的对人好，最后往往受伤的是自己。

越现实越容易过好

你越现实，你就会越过越好，你越讲情，就越过不好，你没价值，别人就会对你现实，你有价值，别人就想跟你谈情。

朋友不是越多越好，大部分人所谓的朋友，根本算不上朋友，只能算是一些只能在一起胡吃海喝的玩伴，这样的朋友越多，你被消耗的就越多，除非你的时间不值钱，那无所谓。

想要越来越好，甚至是跨越阶层，那就必须筛选和精简朋友圈。

你可以努力去认识贵人，贵人未必是朋友，但只有你用心维护，有的时候帮你的反而是他们，不是你的朋友。

任何关系都不能走得太近，无论你多喜欢那个人，多想和那个人靠近，但一定要保持一定的距离，因为人和人的距离太近，就容易说话做事有失分寸，就没有了尊重和界限，很多事情就无法客观理智的去发展。

无论和一个人关系到了什么程度，都不要让别人承受你太多负面情绪，因为别人靠近你，和你做朋友是因为你美好和有价值，而不是为了听你诉苦和接收你的负能量，如果你想珍惜一段关系，那一定不要这么干。

无论是是恋人，还是朋友， 如果对方不仅不能让你成长，反而向你释放的全是负能量，拉你进入泥潭，他的那些事情让你越来越烦躁，越来越不开心，要

果断远离，但凡不能让彼此成为更好的人，那这种关系要果断放弃，如果你心软和念旧情，放心吧，你一定会为此付出惨痛的代价，更可怜的是对方并不会因此对你有一丁点愧疚，谁让你不拒绝呢，没人勉强你去承受那些负面的东西，你要筛选出充满智慧，彼此鼓励，一起变得更好，志同道合的朋友。

学会接受别人的离开

人生中，有些人会和你越走越远，可能突然有一天就再也不和你联系了，并不是你做错了什么，而是他不再需要你了，你对他来说没有价值了，他从你身上得不到他想要的东西了，就这么简单，说得再露骨一点，他们曾经靠近你，也是因为你身上有他们想要的东西，而并不是因为多喜欢你，人和人之间都是利益关系，而你却当成了感情。

一个人想要变得强大，就要学会接受无法改变的事实，一件事让你觉得很受伤害，其实跟那件事本身没什么太大的关系，而跟你的在意程度有关系。

你的受伤程度取决于你对那件事的态度，在意了，就受伤，不在意，就不会受伤，你的执念有多重，你的伤就有多重，对待任何人，任何事，要拿得起，放得下，纠结就是内耗，等于慢性自杀。

有些人让你烦心，让你不快乐，让你烦躁，那是命运在提醒你，你该悬崖勒马及时止损了，别人爱不爱你，一点都不重要，但你爱不爱自己，很重要。

人一主动，就容易变弱

你为什么会为情所困？为什么明明一开始是别人很喜欢你，最后自己却成了被动的一方，被嫌弃的那一个？

因为人是很贱的，越不喜欢一个人，对一个人没感觉，爱搭不理的，你就越

能吸引他，一旦你喜欢上他了，对他动情了，变得主动热情起来，他反而不喜欢你了，对你没兴趣了。

当一个人喜欢上另一个人，她就容易产生自卑和小心翼翼的心理，那么你对别人来说就是没有吸引力的，你就无法做到自然而然的释放魅力，而当你不喜欢一个人的时候，你就不会在意对他的态度，你就可以完全做你自己，你的魅力就会变得很强。

这也就是为什么女孩子越冷，男的越喜欢犯贱，往上舔，听话乖巧懂事的女孩最后往往被伤，而渣女总能过的不错，因为渣女骨子里谁都不爱，越是这样，越让男的觉的很神秘，他们就越想探索和征服，所以女人无论多喜欢一个男的，都要保持神秘感，永远不要让他知道你有多爱他，永远不要亮出自己的底牌。

没目的更容易做好

弱势思维的父母和老师，他是不太允许小孩子和学生有很多自己的想法的，中国大部分老师身上都有一个特点，就是不太喜欢很有个性，很有自我想法的学生，如果你表现出来一些很自我的特质，他们就会认为你是一个很叛逆的孩子和学生，他们就会站在自己的角度去要求这个小孩或者学生，慢慢这个人的一些天性和天赋就很有可能被社会格式化，或者是已经驯化了，这个人身上就没有天然的野性，而野性又是一个成年人在社会中和事业上做事能否成功的一个必备要素。

一个人小时候的缺点，很有可能就是成年之后的优势，在处于弱势环境中，不被环境，不被周围的人接纳和欣赏的特点，很有可能就是处于强势环境中，自己变强的时候的优势，就看你如何转化和利用。

从大众角度来讲，弱势的人他在做很多事情的时候，他都会提前去设定，就是说他不是说特别纯粹的去做一件事，比如说就是单纯的喜欢，就像很多中国的父母教育孩子的时候会说，你要是不好好学习，你就考不上大学，考不上大学，找不到好工作，你就吃不上饭，这种看似是逻辑正确的话，但实际上这反而会给一个正在成长初期的小孩造成一种压力和错误的思维模式和认知。

而很多人在这种教育环境下，他就认为只有考高分才是有出路的，至于自己的爱好和天赋根本不重要，某种程度上当一个人他越认真越努力的时候，他心里沉重的东西就越多，他的思维，认知反而没有提升，最后出了社会以后就是只会考试考高分的“好学生”，但解决问题的能力都很弱，他怎么可能有一个好的人生呢。

而仔细观察，你会发现那些真正在某一个领域，某一个行业取得了一定成绩的人，他反而是特别纯粹和特别专注的人，他不会是为了达到一个什么样的目的，然后特意去做那件事。

就好比很多网红，他们一开始拍段子的时候，是不知道自己在未来某一天能够爆火，成为千万大 V 的，他都是拍着拍着，玩着玩着，积累到了一定的粉丝，到了一定的时期，有那么一个机会，他就突然火了，而之前他在做那件事的时候，是没有提前设定的，人在没有提前设定的情况下，在做一件事情的时候，反而更容易聚焦和专注，更容易做的好。

无论是学生学习，成年人工作，还是为人处世的社交，当你总抱着一个目的去开始做一件事的时候，看似是一种积极，是一种有目标的表现，实际上它是一种被动，就像学习就是为了考高分，考第一名，它就会变成一种应试的行为，而不是主动的发自本心，特别喜欢的去做这件事，被动的状态也可以把那件事情表面完成的看似不错，但是时间久了，就容易觉得疲惫，迷茫，甚至是积怨，因为它本质上是违背人的本性的，就像很多年轻人犯罪，很多不都是那种成绩很好的读名校的人吗。

当做所有的事情都能让自己回归到比较纯粹，比较专注的一个状态时，它才能够聚焦，那么在做这件事情的过程中，它才是有内驱的，有成长性的，也就是所谓的身心合一。

钱是人生的保护系统

“穷人越来越穷，富人越来越富”，穷人很难翻身，是亘古不变的规律，穷

人想翻身需要付出改头换面脱胎换骨的代价，因为穷人基础太薄弱了，大部分精力只能用来为糊口和生存奔波，没有那么多时间学习，去提升自己的思维认知，更无法把精力都专注到一件事情上，所以很难在一个领域，一件事情上为自己积累，人生大部分时间都是在解决当下的问题，根本没有精力为未来做打算，更不具备“防御系统”。

所以穷人往往不具备承受意外和风险的能力，普通家庭突然有个人，生一场疾病，可能就是雪上加霜，而富人有能力为自己的“防御系统”做支付，并且可以不断地用钱去增强自己的“防御系统”，富人所有的行为表面上看是在充大头装叉，实际上都是在为隐形价值买单。

富人买头等舱，可以更好的休息，可以看看书，安静的睡个觉，实际上是在为自己的精神状态和大脑买单。

富人去高级餐厅吃饭，普通餐厅也会选择包房，是为安静舒适的环境和人身安全买单，多付费就可以远离吵杂，和喝得烂醉如泥喜欢闹事的草包。

富人买房子，要找人看风水，实际上是在为财富、健康、事业买单，因为一个房子的风水，可以左右房子里的人的健康、财运和事业。

富人可以花钱买别人脑子里的知识和经验，所以他们总能第一时间获得最宝贵的信息，然后利用这些信息差去赚钱。

有钱就可以选择更好，更高级的服务，而这些更好更高级的服务，不是在加强他们的“安全系统”，就是在做隐形增值，所以他们越来越富有，越来越好是必然的，而普通人是没有条件去选择那些好的东西的，钱确实是万能的，钱可以生钱，钱还可以生官杀得名利。

高认知的人都懂得保护自己身边的优质关系

从人性的角度来说，当我们对一个人格外宽容的时候，除了喜欢，喜欢对方身上的能量，喜欢跟对方说话，本质上都是因为对方身上有自己需要的东西，哪

伯是情绪价值，也能让自己觉得开心和快乐。

反之，别人为什么不愿意跟你接触，为什么不愿意跟你交流，本质上就是人家在你那得不到什么正向的能量和价值，甚至还觉得被浪费时间，被消耗。

所以在人际关系中，无论你和对方的关系有多亲近，偶尔脆弱一下，是拉近彼此距离和建立信任的一种方式，但要有分寸感，不要向别人释放太多的负能量，不要把别人当成情绪垃圾桶，一丁点事都要抓着人家倾诉，向别人传递负能量，一旦你这么做了，说明你可能也并没有多在意这段关系，并没有多在意对方的感受，别人自然不愿意跟你交流，不愿意靠近你。

如果真的在意一段关系，要尽可能的为对方着想，尽可能的给对方带去快乐和美好，而不是去消耗人家，任何一段高质量社交关系，都要遵循利他的原则，你能给别人带去好处，别人就愿意跟你玩，愿意跟你交朋友，你每次出现都没什么好事，不是让别人听了心烦的事情，就是给别人添麻烦，别人就会想远离你，因为人会本能的趋吉避凶。

那是不是说好朋友之间，一点不好的事情都不能说了，当然不是，完全不说不容易拉近关系，和增强信任，而是要有节制，有分寸的说，当别人知道你是个有分寸感，有边界感的人，在你需要帮助和安慰的时候，别人也会愿意主动向你伸出援手。

“专一”的人更容易做成事

当自己的能力，资源，各个方面都比较有限，处于低位的时候，无论是在为人处世方面，学习，还是做事方面，就要特别专一，这样才能真正的打通某些东西，比大多人做的更好。

很多时候，当你听到一首好听的音乐，再去搜那个歌手的其他音乐，听完你会发现可能只有那一首，或者一两首是最好听的。

人生也是这样的，有的人来咨询职业工作，你会发现她经常换工作，可能这

做一年，那做两年，10 年过去了，她在哪个领域，哪件事情上做得都不精，没有经验、能力、人脉、资源、以及悟性的积累和叠加，那她就没有拿的出手的东西，或者说是作品，没有属于自己的生产资料，那她在那个领域，那个行业的价值就会非常有限。

包括看很多明星，你会发现她们可能演了很多戏，唱了很多首歌，但最经典的就那么一部剧，一首歌，大家想到他，就知道“啊，他演过个角色，他唱过那首歌，那就是他的代表作和经典作品。”

而在此之前，他们可能演了上百部戏，唱了很多首歌，到了某个时期，突然出了那么一个经典角色和代表作，也正是前面那些默默无闻的努力，才让他有了那么一个代表作，做自媒体，拍视频也是一样的，很多博主都是拍了一百多个视频，甚至更多，尝试了好几种风格和定位，拍了几个账号，最后才出了那么一个爆款，从此确定了自己的方向和风格。

人生就是这样，真正高价值的事情，都不会让你觉得很轻松，很容易，如果让你觉得很轻松，很容易的事情，那说明它的门槛很低，自然也就不具有高价值和高回报。

所以在自己确定现在的状态是对的，选择是对的，是积极向上的，你只需要在那个对的状态中默默努力，默默前行，然后等待一个天时地利人和的机会。

比如说公司招聘，为什么频繁换工作的人，被选择的概率会比较低呢，在这个公司做一年，那个公司做半年，人家公司一方面会认为你这个人在做事上是不是没有什么责任心，是不是没有什么韧性，另一方面就是你在一个领域，一件事情上，没有形成积累，没有形成叠加，那你在那个领域，那件事情上的专业度，或者说能力就不会太强。

实际上一个人他能学好一门技术，能专注做好一件事情，他相对来说都是比较专一的，就是他一直会做这件事，要做三年五年甚至是十年，任何一个领域，如果你在里面深耕个七八年以上，你都是相对来讲都比较专业，比较资深，比较有话语权的，但是如果说你频繁的去更换的话，很容易造成你在哪个领域，哪个事情，哪个技术上，都无法做的很精，也很难积累到经验和人脉资源。

除了先天很有天赋的人，他可能在一个领域，一件事情上不需要很费力，就

能做的很好，大部分的普通人，他在做一件事情的时候，比的就是一个坚持，或者说一个专注的过程，你在一个行业里待久了，那件事你每天做，每天做，你就是会比别人做的好，因为在这个过程中，有一个“悟”的过程，而没有积累到一定时间，经历的没那么多，你是“悟”不到里面的智慧和技巧的，这里不只是经验的积累，认知的提升，它还涉及到心性的一个磨炼，而这些东西是非常宝贵的。

有的人他今天干这个，明天干那个，哪个都干不长，在任何一个领域，一个技术上基础都不牢固，它就不会形成一个稳定性，一个经验和人脉资源的积累，好像是自己懂的挺多，涉及的领域挺多，但哪个都只是懂一点，别人就很难信任他，他就很难建立自己的口碑，有的人他就是很踏实，虽然显得慢了点，笨拙了点，但他是逐步向上走的，一点点叠加的，他的人际关系，技术能力都是在不断的积累，在这个积累的过程中，一点点去建立属于自己的东西，他就能形成一个圈子，建立自己的口碑，到后面的时候他还可以延伸、扩展、融合，甚至是跨界，当他想跨界的时候，他之前的经历就会帮他增值。

人情世故也是一样，很多人热衷于混圈子，总觉得混圈子是积累人脉的一种方式，实际上在你自身没有积累，没有一定价值的时候，你的情商再高，为人处世再老练，你去贴人家，人家也不会跟你产生一个深度链接，只是表面认识而已，但不会跟你深入交集。

只有当你在一个领域，一个行业，或者说掌握了某一项技术的时候，你有属于自己的话语权，别人觉得你这人身上有价值，他才愿意跟你一点点深入交集，甚至是帮你拓展人脉和资源，因为在自己不行的时候，你和别人的价值是不对等的，那么别人是不会对你有太高度的热情的，也就是说你的价值和稀缺度决定了你的人脉关系。

太过追求精神需求不利于求名利

南京某寺庙吴姓女子供奉的那个事，很多人说她大学本科毕业，为什么会做出这么蠢的事情，学历并不能代表什么，学历高，不等于智商高，也不等于认知高，更不等于能力强，学历高，只能代表一个人会考试，会考高分，而出了学校社会需要的是一个人解决问题的能力，不是考试的能力。

所以很多人出了学校在社会上很多年，都一直没有摆脱学生思维，无法摆脱学生思维，他就永远用书本上的那套逻辑去理解现实，无法近“道”，他就很难与现实社会融合，总是活在自己的精神世界中，整天纠结什么因果，福报这些，总被一些毫无根据的精神鸡汤洗脑。

比如他们认为积德行善，吃亏是福就会有好报，越是弱势思维的人，越信奉这些，这就导致他们越来越迂腐，越来越愚蠢，越是这样的人，越不能让她读太多书，而是应该把她推出去，强行让她与社会融合，让她见识到真实的社会是什么样子，很多事情的游戏规则，人和人之间的人情世故到底是怎么进展和维护的，她才能近“道”，悟“道”，才能在这个社会上有比较好的生存能力。

现实中往往都是一些过的不如意的人，才会选择去信奉一些宗教，当然有些有钱人也信，但跟生活不如意的人信的完全是两回事，是两种境界，穷人信，纯属是精神上寻求一种安慰，一种精神支柱，结果越信越迂腐，当一个人现实中过的不好的时候，反而不应该去寻求精神慰藉，那样只会让自己越来越差，而是应该打破自己原有的思维模式和认知，打碎原来的自己，把自己原有的思维模式全部反过来，才能改变现状，既然自己原有的思维模式和认知没有让自己过的很好，那就说明自己原来的那套逻辑是行不通的，是有问题的，是与现实环境的生存规则是相悖的，那就必须要打碎原来的自己，重塑自己的思维模式去顺应环境。

富人信奉一些东西，是为了包装自己，用“印”加持自己，包装自己，就像很多网红赚钱了，为什么要到处做公益，拍视频呢，本质上就是这个意思，当然我们不是扭曲别人的善意，做善事既能帮到别人，又能受益于自己，这是两全其美的好事情。

而弱势思维的人信奉一些东西，是为了找精神慰藉和依靠，所以同一个东西，同一门技术，同一件事情，不同的人用，不同的人做，会发挥出不同的作用和效果，东西本身没问题，是用的人，水平、层次、思维、认知不同而已。

穷人为什么很难改变命运？

首先是因为没有祖业，祖上不行，到了父母一辈，父母一样没有祖业，如果父母无法靠自己的拼搏努力白手起家，那么他将和自己贫穷的父母一样，依然只能靠自己。

且不说穷人无法像官富二代一样，享受好的教育，好的学习机会，甚至连学习的机会都没有，他们一出生的环境就决定必须要和穷孩子做朋友，他们无法接触到富人朋友，他们可能几十年都将处于底层劣势环境中。

到成年以后，因为之前没有接受好的教育，甚至基本的教育都没接受过，这就导致他的思维模式和认知，无法让他们在很多事情上做出正确的判断和选择，而人生中那些无数个看似不起眼的“选择”，却是决定一个人命运的关键之处。

有条件的人可以花钱买服务，请家政帮自己打扫卫生，节省自己的时间，去做能够让自己增值的事情，从而创造价值，赚更多的钱，而穷人所有的时候都需要亲力亲为，每天大部分的时间都用来忙于糊口，宁可把时间用来多打几份工，去赚当下的钱，解决当下的问题和困境，也没有抽出时间去培养一技之长，让自己增值的意识，或者说一地鸡毛的生活并不允许他们这么做。

有条件的人可以用钱去社交，花钱买有钱人的产品，以此去链接比自己优秀有钱的人，而穷人并不舍得花钱，钱对他们来说太重要了，那是他们付出体力和时间换来的最宝贵的东西，他们害怕被骗，害怕付出后得不到回报，他们不敢冒险，所以他们永远得不到有钱人，和比自己优秀的人的智慧、经验和宝贵的信息，而这些他们不舍得花钱，或者是没有条件花钱去得到的信息，却是能够让他们一步一步成长，赚更多钱的重要渠道。

抛开先天命运的条件，其实穷人更需要勇气，很多同样是贫穷出身的人，他们能够改变命运，很大程度上就是比同一个环境中的人多了几分勇气和果敢，比如都是农村出身的人，一个人在辍学之后，就敢去一线大城市打工，哪怕是从最底层做起，一点点积累经验，往上熬，熬到有点小职位，有点积蓄的时候，他就能自己做点什么，而另一个人连走出农村的勇气都没有，虽然安逸，但也穷得很稳定。

高中毕业，我们班只有两三个人没有读大学，就是大专都没有资格读的那种，

其中有一个男生在我们都去读大学的时候，他毅然决然的去了北京，去做了房地产，卖房子，短短几年，他积累了一定的客户，开了自己的公司，而那个时候正是房地产火热的时候，没几年就在北京买了属于自己的房子，在我们还没有大学毕业的时候，他却成了我们班里最有钱，最早赚到人生第一桶金的人。

当在你处于弱势环境中，一无所有的时候，人生很多时候是需要“赌”的，“赌”的实际上就是眼界和勇气，不是去赌博，做些投机取巧的时候，而是要敢于跟命运赌，前提是自己走得要是积极向上光明正大的路，同样一个项目，两个穷人，一个敢借钱去试一次，另一个不舍得那一万块，所以敢“赌”的那个人，不仅通过一万块钱认识了人生中的贵人，还赚到了钱，不敢冒险的那个人若干年后，还是那个穷人。

所以人不怕起点低，不怕出身差，就看自己有没有眼光和勇气，人有的时候拼的不是智力，恰恰是心性，起点相同，心性不同的人，命运完全不一样。

要有让人讨厌的勇气

人要成长，要进步，必须要敢于拒绝人，一个人不敢得罪人，那这个人是很难往前走的。

很多时候我们总被告诉说凡事都要以和为贵，能帮助别人就尽量去帮助别人，这样自己的路也更好走，表面上看是这样的，但实际上在现实情况中，如果你这么去做了，你会发现很多时候，它并不会让你有一个好的结果。

人和人之间，如果想建立一个好的关系，或者是拉近彼此的关系，就要适当地相互麻烦，这个麻烦必须是良性的一种礼尚往来，或者说是一种互惠互利，无论是物质上的，经济上的，还是心理情绪上的，就像有的人，他很聪明，他明明没有需求，自己可以能够解决的问题，但他也会刻意制造一个问题，或者假装自己需要帮助，去“麻烦”一下别人，变相的跟对方互动，并建立关系，从而彼此建立关系，前提是自己的方式要适当，自己的“忙”也要在对方能够接受的一个范围之内，不能让对方太为难。

反过来讲，如果你不想跟一个人建立关系，或者是对方的需求并不是你想接受的，那你就要在第一时间果断拒绝掉对方，不要给对方留有幻想，越是不好意思拒绝，拐弯抹角的，你这个拒绝的效果越差，就好比说一个人问你借钱，你支支吾吾的，一会说暂时没那么多，一会说还没发工资，那对方下次可能还会来找你，如果你在第一次就说自己没有，或者不借，直接断了他的那个幻想，你就不用再为他下次来找你，你还要想着怎么应付他而烦恼了。

就像我做咨询，有的咨询为什么不接，有的人不理解，他就会认为你这人真能装，还挑人，实际上不是的，人和人之间通过一个简单的沟通，你就大概能判断出对方的一个思维模式和认知程度，在那个初始沟通中，你就能知道对方的那个问题，他不是一次性就能解决的。

比如说那种特别容易纠结的八字，他就整天纠结活着的意义是什么，凡事都想纠结一个因果，这种咨询你就没办法给他做，因为他的问题，是你没办法在有限的时间内帮他解决掉的，他是需要长期的一个过程，如果你帮他解决了第一个问题，他想通了，过几天他又有第二个问题，第三个问题，而他的根源问题，是一个需要长期治疗的过程。

它就像有的病，它不是说吃点止痛药，它就不痛了，有的病需要内外结合，比如食补，养生，运动加医疗多方面的去治疗，但咨询者他自身并意识不到，那么你在短时间内只能帮他解决一部分问题，如果你接了他这个咨询，意味着你要付出极大的心力和时间成本。

那么现实中帮人也是一样的，并不是说我们吝啬，势利，见死不救，而是你要看他的一个现实情况，不该帮的忙，就要在一开始的时候拒绝掉，很多时候你一开始没有拒绝，帮了他，实际上对于他的实际情况，你只是帮他解决了一个表象，接下来本质的问题会有第二个，第三个，你会发现他的问题会越来越复杂，但本质问题很难在短时间解决掉。

如果你在一开始就给了对方期待和希望，而后面你没有帮他解决本质问题，或者说他的问题根本就不是能解决的问题，那么他会埋怨你，你之前对他的帮助也会前功尽弃，甚至他还会恨你，然后你又觉得说别人不懂感恩，忘恩负义，其实这就是做事技巧的问题，当你不够有智慧去处理一些事情的时候，明明你是好心，是善意的，最后别人反而不会记得你的好，自己还觉得被辜负了，所以该拒

绝的，第一时间要果断拒绝掉，不要给对方期待和幻想。

做聪明的好人，不做愚蠢的好人

一个人，总是不善良，是无“道”，总是瞎善良，也是无“道”，一个人总是得罪人，是无“道”，总是不敢得罪人，也是无“道”。

聪明的人，用有智慧的方式帮人，别人会感激他，会对他感恩戴德，愚笨的人用真心和善良帮人，最后别人不仅会出卖他，还会给他搞破坏，甚至会恨他。

为什么你明明真诚待人，毫无保留的付出，最后别人不仅不感激你，甚至还会恩将仇报变成你的小人呢？

因为你总是因为一个人看起来人很好，很热情，或者很可怜，然后又对你说了很多夸赞和奉承的话，或者是自己悲惨的经历，就让你觉得对方人不错，经历很可怜，而快速释放自己的善意和帮助，去免费帮助对方，一旦你这样做了，最后都是要为自己没有智慧的善良买单的。

现实生活中有一种弱者，非常喜欢抱怨和诉苦，逢人就诉苦，比如抱怨自己老公或者男朋友有多不好多不好，但就是不离婚也不分手，这个时候如果她跟聪明的闺蜜去诉苦，聪明的闺蜜听完，会动情地会安慰她说“我能够理解你，男人都这样，我很心疼你…”，说些能跟她共情的话，她听完觉得自己被理解了，很开心的回去了。

她跟实在点的那个闺蜜去诉苦，实在的那个闺蜜听完暴跳如雷，对她的老公男朋友一顿怒骂和指责，并带着她去找她男朋友理论，要为她出头，结果自己男朋友非常愤怒，要打她们，她立马转头对男朋友说，是闺蜜多管闲事，把闺蜜给出卖了，男朋友把闺蜜给打了。

现实社会中这种人很多，爱抱怨爱诉苦的这种弱势思维的人，你一旦选择去帮她，当她面对一个选择的时候，她会毫不犹豫的去出卖那个帮她的人，因为弱势思维的人一直处于他的那个生存环境中，他没有形成一个好的价值观，以及没

有好的心性去对抗对人性中那些恶，当他在面对利益的时候，是很容易被分化，容易变节，谁帮他，谁就会倒霉，谁帮他，他就会坑谁，那个真正欺负她的人，害她的人，她在关键的时候，或者是有机会的时候，反而会去献媚，去巴结对方。

而聪明人呢，她能够看透事物和人性的本质，所以我就听着，然后安慰安慰你，并不真正去参与弱势人群的事，而实在的人呢，她就太正直了，太实在了，太感性了，反而最后自己变成了受害者。

很多时候在我们处理人际关系的时候，尤其是在面对比自己弱势的人群时，我们需要去留意他的人性、情绪、思维模式和心理状态，如果你选择去帮他，那你要把握好一个尺度，因为你可能帮的，并不是表面上他的那一个问题，它背后可能是一个长期以来形成的思维和行为惯性，而这种情况下，你是很难帮他一次性解决掉他的问题的，就像爱抱怨，爱诉苦这种习惯，你能一下帮她改掉吗，如果你意识不到这种潜在问题，后面就会很麻烦，就会对你造成非常负面的影响。

因为当你跟一个各个方面，无论是思维模式，心理，认知都弱的人走得太近，或者是过度产生交集的时候，他不仅思维固执，依赖性还非常强，你在帮他的过程中，一旦因为一些原因不帮了，或者是帮不了，他就会对你不满，甚至是怨恨。

当他离你越近的时候，他从你身上得不到好处的时候，他就会对你产生不满的情绪，就想给你搞破坏，并不是要宣扬说我们就不去帮助别人，而是在你选择帮助别人的时候，你要自己判断你的这个行为，是不是能激发对方的善念，如果不能激发他的善念，反而会激发他人性中的贪念和恶，那最好不要帮，因为最后的结局一定是反目和互相伤害。

很多时候别人对我们赞美也好，抱怨和诉说也好，其实他们只是想向你发泄情绪而已，并不是有多喜欢你或者信任你，一旦你自作多情的觉得自己被重视了，被信任了，然后就头脑一热冲上去向对方释放了价值和帮助，就是害人害己。

实际上也是不把自己当回事，你都不把自己的价值和时间以及资源当回事，别人根本不会在意，不会珍惜，对人好，对人善良也要分人，要看对方值不值得帮，并且是需要智慧和方法的，否则很容易激发出对方人性中的“恶”。

社交当中“积分”的重要性

人际关系当中，平时跟别人没有积累“积分”的人，没有资格向别人提要求，即便是提了要求，别人大概率也不会帮他，啥叫“积分”，就是两个人同样都是买了一个人的东西，A 跟卖家互动多，交流多，提供的情绪价值多，还愿意利用自己的人脉关系帮卖家宣传和营销，A 就有了“人情积分”。

B 买完了就买完了，跟卖家无互动，无交流，所以卖家自然对他没印象，同样都是花钱买东西，买服务，后面再有需要的时候，卖家自然是更愿意和 A 多说几句，愿意把更好的东西留给 A，因为这是人性的本能，你对我好，我就对你好。

所谓的“积分”也可以理解为是一种高情商的利他，有的人呢，他是不大气，并不是指金钱上的不大气，更多的是思维格局上的不大气，生怕给别人带去一点好处，永远都是想利己，利他就觉得自己吃亏了，他们只能看到当下和眼前的利益，而懂得给自己“积分”的人，看的是更长远的利益。

积分，可以是一种印象积分、情绪积分、信用积分、好感积分，总之是拉近你和别人关系的一种方式，或许表面上看可能没有实际性的让自己得到什么，但长远看一定是有利无害的， 这就好比很多时候我们有一些商家的会员卡，能够积分兑换，打折是一回事，有的时候有会员卡和没有会员卡实际上是一道门槛，就像有些高端品牌，只有办他们的会员卡，你才能够买他们的东西和服务，不是会员，你有钱，人家也不卖给你，这个时候“积分”就是一种门槛。

这个社会上很多事情都是利他和自利共同存在的，你做一件事情的最终目的，一定是要自利的，要赚钱的，因为这样你才能保证持续不断地利他，自利是利他的原动力，所以当一个人格局很小的时候，他是不愿意去做利他的事情的，那就不会产生自利，就是你没有“积分”，有好处人家想不到你，不愿意给你，因为人会本能的根据别人的行为做出亲疏远近的选择，你对我好，我就愿意对你好，愿意在原本的服务之上对你更热情，更加照顾，人就是这么简单和现实。

靠近或者帮助固执的人，代价太大

永远不要靠近一个固执的人，更不能试图帮助一个固执的人，你可能会因此变得倒霉。

长期做咨询，我发现固执的人，他们听不进去别人的意见，但又喜欢到处问，问完也只是表面应付你，好像是听进去了，实际上他们只是想寻找认可他的人，一旦发现自己的想法没有被认可，他反而会排斥你，甚至用应付你的方式去逃避。

固执的人，他要不断地去证明他的固执是对的，那他就会越来越错，越来越执着地去证明他的固执是对的，然后越错，越离谱，到最后就会变成一个负能量体，谁靠近他，就会被他的负能量影响。

在他不断证明自己的过程中，他的那个思维，会越来越拧巴，越陷越深，不断地向下拽，你去安慰他，给他建议，你的能量就会不断地被消耗，你的时间会被消耗，心力会被消耗，你的磁场就会变差，实际上你就是在做一件费力不讨好，且消耗自己的事情。

你看到的“真相”可能并不是真相

女孩子想要真正变得强大，首先要丢掉的就是道德枷锁，只要真正放下了这个枷锁，没什么人能从心理和精神上伤害你，弱者最喜欢用道德去绑架和攻击别人。

人要坦然接受和面对自己人性中那些，在他人看来“不太好”，“不太光彩”甚至有点阴暗的一面，比如自私，冷漠，现实，狭隘……

只有这样，你才能真正接纳自己，不会有太多的自我攻击，当你能够真正接纳真实的自己时，你是坦然的，放松的，自然的，你会更自信。

认识很多年的朋友，每次对你阴阳怪气的，你还要顾虑认识这么久了，删了会不会不太好，会不会得罪她，她都不顾及你的感受，她都不怕得罪你，你还顾

及她，那你就要为自己的这种“小心翼翼”的顾虑，去承受本不该由你来承受的一切，比如委屈，内耗和自我攻击。

网络中有的人说话让你不悦，你宁愿自己不不开心，也不敢拉黑，怕别人会说你狭隘斤斤计较，那你就要承受蠢货第二次，第三次，第四次……让你不悦，因为人是很难改变的，蠢货很难意识到自己是蠢货，所以你不第一时间给他设置屏障，你就要承受后面他会无数次冒犯你的后果。

有的时候，太为他人着想可能并不是品德多么高尚，或许是懦弱和优柔寡断的一种表现，内心总是和自己打架的人，无形中会消耗很多自己的能量，自己却浑然不知，能量消耗的多了，自然也就做不好事情。

在不伤害别人的前提下，多为自己考虑，从人性角度说，是生存本能，从道德角度说，是自私，所以一个人一旦道德情节太重，从某些角度来说，他的生存能力可能不会太强，也正因为人们天天被各种各样的环境，各种各样的人洗脑，从而变得生存能力越来越弱，甚至平庸，然后还觉得自己很无私，很伟大。

总是想试图去做别人眼中的好人，不敢得罪人，不敢维护自己的利益，是无“道”，近“道”的人，讲规则，普遍冷漠，但君子的概率更高，离“道”远的人，喜欢谈感情，道德情结重，小人的概率更高，越弱，越喜欢谈道德。

假好学不如不学

配置好的偏印，是会在一个领域，一个技能，一件事情上专攻，然后在小众领域，获得一定的话语权和影响力。

正、偏印混杂，或者偏印组合搭配的不好，就很容易这个也感兴趣，那个也感兴趣，这个懂点，那个也懂点，好像是很好学，很上进，然后每个事情上都分去了一些精力，如果最后没有聚焦到一个事情上，那他所学的大部分东西，看似是提高修养素质，实际上都是脱离生存区的，或者说是打发时间和精力的娱乐，跟提升自己的能力，让自己变强，变好，以及提升自己的生存能力没关系。

人走出校园，就要少点消费思维，早点摆脱学生思维，学生思维就是不停地学习，不停地进修，不停地考证，一直处于一个“学习”的状态中，而这些行为如果没有转变成实际，去帮别人解决问题，或者是创造价值，这种努力更多的只能在精神上安慰自己，好像是学习了，好像是努力了。

一切不能让自己变强，和提升自己赚钱能力的学习，付出和花钱，都是消费思维，人若要真正成长，就不要在与赚钱无关的人和事上浪费时间精力，没有实际的行动和心性的磨练，是很难真正成长的，也得不到宝贵的经验和回报。

女孩子想要高级，一定要有身份感

情商高，掌握不好尺度，就会自降价值，想要别人尊重你，尊重你的职业和身份，就要找对自己的身份感和位置。

如果你不想跟一个异性产生暧昧关系，那就不要随意示弱，不要随意撒娇，不要给对方一种小妹妹的感觉，包括言谈举止，聊天内容，很多人在“高情商”这件事上尺度拿捏不好，就很容易让一些没有分寸感的人失去边界，从而去冒犯你。

尤其是自己做生意的女生，当你和异性交流的时候，就只需要释放你的价值，不要去释放魅力，你释放价值，他们会尊重你，你释放魅力，他们不仅会想入非非，还有可能会借着生意的机会，试图趁机占你便宜。

很多时候，如果搞不清楚自己的身份，别人就很难尊重你，身份感是可以建立的，你释放什么情绪，传达什么信息，别人就会给你不同的定位，老板就要有老板的样子，老师就要有老师的样子，如果没有建立身份感，哪怕你在沟通的过程中表达的再专业，由于你自己没有建立一个身份感，那么对方都会本能的，从主观上去给你下定义，就好比一个老板如果对员工太平易近人，总和员工打成一片，那么员工就会对他缺少敬畏，这对于他管理公司是不利的。

比如我是咨询师，我的很多客户都比我大，甚至是我父母他们那个年纪的人，在不同的行业都有着非常好的成就，比我阅历更丰富，但不能因为她们有比我强

的地方，我就畏畏缩缩的，那很难得到别人的信任。

很多时候，称对方为某某姐，某某哥，这看似是一种礼貌和高情商，实际上站在专业的角度去看，是不对的，会让彼此的身份感模糊，在她们来向我咨询的那一刻，在我这个领域，我是可以从专业上降维打击的，我是“主”，她们是“客”，如果我变成“客”的位置，那我就失去了掌控权，而变得被动，人还是会从主观态度上去做判断的，该严肃的场合，就要表现得严肃和专业，专业，别人才会尊重你的身份，尊重你的工作，尊重你的价值。

情商和礼貌这个东西该有还是要有，但自己要掌控好尺度，尺度掌控不好，就是自降价值，无论各行各业都是这样，所以有的销售很高冷，但反而业绩比较好，因为她更懂得拿捏人性，人性从来都不是你对别人客气，别人就会对你客气，人在不同的场合，要有不同的姿态和身份感。

老板和领导为什么大多数没有什么情绪，比较少会夸人，常常给人一种看不懂，摸不透的感觉？

因为老板如果表现得过于随和，热情，或者是好说话，那他就失去了身份感，当处于优势的一方态度很好，过于谦和的时候，就意味着边界感模糊，自身价值和身份都会被稀释，优势方态度谦和，随和，热情，对于弱势方来说当然是好的，这样自己可以低成本获得价值外溢，但对于优势方来说，是让自己陷入了被动，不利于争取和维护自己的利益。

放下道德情节，尊重他人命运

正义感和道德感爆棚，除了能满足自己居高临下，那对弱者的同情和怜悯的虚荣心，本质上对所谓的受害者，起不到什么实质性的帮助，义愤填膺把自己气得够呛，除了个别受害者无法为自己做选择，细想背后的因果逻辑和利益关系，或许尊重他人的命运，才是旁观者该有的态度。

无论你看到有人被家暴，被出轨也不离婚，被渣男反复纠缠，也不分手，这些表象看似当事人很可怜，但只要当事人自己最后选择不离婚，复合，容忍，那

它就背后就有更深的利益和价值平衡在支撑。

老公频繁出轨，女方一边抱怨诉苦，但又一直不离婚，因为男方身上有女方需要的价值，比如经济条件，人脉关系等，所以自己能够接受的所谓低姿态和委屈，也许旁观者觉得她很可怜，替她不值，但她自己既然接受这种委屈，说明她是觉得值得的，如果她觉得不值得，自然就会终止自己的“忍气吞声”和“委屈”。

很多明星夫妻或者恋人关系，通过互联网曝对方的料，看似是控诉对方，表达自己的不满，最后选择曝光，说明之前已经积累了很多，不是一次两次了，那女方为什么不早点选择及时止损呢。

选择“控诉”和“曝光”实际更多是讨价还价的过程，可能之前双方条件没有谈拢，又或者自己处于弱势的一方，在自己得不到比较满意和妥善的结果时，就会用自媒体引导大众参战，如果真没有议价空间了，或者自身利益得到了一定的满足，早就悄无声息的分开了，又何必把自己家的私事搬到台面上被人指手画脚呢。

一旦强势的一方答应她，以后不会再出轨，不会再家暴，她们就又会回去，在一段关系当中，强势的一方有优势资本，比如经济，社会地位，弱势的一方没有，就意味着在某些时候要受委屈，要忍受强势方的很多“不合理”，但她们完全可以选择不忍受的，既然选择忍受，就说明她在为某些她认为值得的“利益”而忍受和妥协，这个时候旁人一旦认真了，她们的利益最后得到了满足，她就会继续选择忍受“委屈”，那些义愤填膺的正义使者就会纷纷懊悔不该替她出头的，应该“放下助人情结，尊重他人命运”。

高质量社交的真伪辨别

能不断让你变好，能让你赚钱的，有好事会想到你的，才是朋友，才是人脉，整天吃吃喝喝，只能称作熟人，熟人只会浪费你的时间和钱而已。

还有一种人是有事钟无艳，没事夏迎春，都是比较低端的人，高水平的人，如果他认可一个人，平时在很多细节上都会用心去维护这段关系，而不是有事出

现，没事消失，这就好比有的人，需要找别人帮忙的时候才送礼，那他送的礼，实际上一点意义都没有，既让对方感受不到诚意，又让对方想要避讳和推诿。

有“人情积分”的价值互换，和没有“人情积分”的价值互换，意义完全不一样，前者别人会更愿意对你伸出援手，后者会让人心不甘情不愿。

如果想和一个自己认可的人保持良好的关系，平时就要多做利他的事情，不要为了做而做，“想做”的发心要单纯，真诚，一切好的东西都是在“无为”中滋生，目的性太强，太过于功利不算是高明的社交。

可怜之人必有可恨之处

穷和过得不好，只是一种“果”，抛开命运本身那些先天无法改变的因素，自身也一定存在很多导致贫穷的“因”。

看过一个纪录片，讲的是一个女孩悲惨的一生，父亲因为拐卖被枪毙，母亲抛弃了她，她和表哥流浪长大，后来去大城市打工，中途是有遇到过帮助她的贵人的，但由于在面对失恋等各种事情的时候，她自身的心性以及思维认知做出的决定，都导致最后把日子过的一塌糊涂，在很多个瞬间，人所做出的选择和面对的态度，就是这个人先天心性的呈现。

在改变命运的过程中，除了那些不可控的大自然，大环境因素，我们能够掌握主动权的，就是改变自己先天的那些导致你没有过的很好的心性，比如贪婪，短视，懦弱，懒惰，脆弱…，实际上就是对抗自己的基因，穷和过得不够好，是一种长期积累的习惯和过程，一种由多种不好的习惯组合而成的“果”，如果想要变好，就要改变那些自己一直以来觉得不错，但实际上却没有让自己过的很好的性格，想法，思维模式和习惯，去提高个人能力和价值。

没有人想穷，大家都想有钱，但大多数人过的不好的过程，却又是符合自己那个当下意愿的，人会本能的选择自己舒服的事情去做，而由不好变好，由穷变富恰好相反，想要由不好变好，由穷变富，就要跟自己之前的习惯，思维模式和认知反着来，这种煎熬的过程，以及短期内没有明显变化和结果的不确定和风险，

大多数人不喜欢，甚至会逃避。

所以其实每个人的一生都有那么一两次改变命运的机会的，能否抓住，靠的就是一个人的心性，劣根性太强，又不愿意对抗先天那些劣质基因的人，是很难抓住机会的，机会只会属于那些坚韧不拔，对自己有要求的人。

商业的本质就是满足人性中的“俗”

书生气过重和道德感过重，以及清高喜欢追求真理的人，往往在现实中赚钱能力都很弱。

商业的本质就是买卖，就是满足他人的需求，只要在不违法犯罪的情况下，能够满足别人需求的生意，就是存在即合理，“卖”讲究的是别人是否需要，是否能够解决他人的问题，讲究的不是道理，和是非对错，更不是自己是不是高尚。

一些看似很好的东西，很高雅的品位，很渊博的知识，只要它不能卖出去，不能帮别人解决一定的问题，而只是为了满足自己的精神境界和虚荣心，那它就是没有价值的，判断一个东西，一个技能有没有价值，就是看有没有人需要，没有人愿意付费买单，就显现不出它的价值，无论你觉得它有多好，或者自己多厉害。

道德感太强，太过于追求对错，追求真理的人，普遍不会有太强的赚钱能力，一下觉得这样做，别人会不会对他有想法，一下又觉得赚朋友的钱，会不会不太好，这也不行，那也不行，心里就容易跟自己打架，产生很多内耗，从而无法做出果断且理智的判断和选择，商业的本质就是交换、买卖，不是搞情怀，不是做慈善。

在命理中财和印是一种相克，相冲突的状态，一个人印太重，就很容易不务实，不接地气，总喜欢纠结精神层面的东西，甚至是有些清高的，而财、官就是世俗的，所以一个人过于清高，就是会离财官越来越远。

过得好的人身上那些你看不惯的特质，或许恰恰是能够让他们过好的主要原因，你之所以看不惯，是因为你不具备那些特质，没有体会过那些特质让自己向上走，所带来的好处和愉悦感。

V: 1848636859

弱势思维的人看待问题和人，是“刚性”的，强势思维的人看待问题，理解问题是弹性的。

你看不惯领导溜须拍马平，在大领导面前点头哈腰装孙子，在下属面前耍横，只会吹牛，人前一套背后一套，但正是因为他具备了这些特征，所以他才能当上领导，“刚性思维”就是你认为溜须拍马屁是不对的，是让人讨厌的，“弹性思维”是如果溜须拍马屁，能够让对方开心，或者在别人面前能帮对方抬高身份和价值，那对于被抬高的一方，溜须拍马屁就是一个好的，受欢迎的行为，有的时候能让人开心，满足别人的虚荣心也是一种能力。

弱势思维的人，不会为人处世，不会说话，把没情商，没眼力见当成有骨气和道德高尚，甚至觉得很光荣，把强势思维的人的高情商，会来事说成是虚伪，势利。

弱势思维的刚性，是只做自己的分内事，让他多做一点，就觉得自己吃亏，看问题只看眼前当下，比如领导临时让他跟自己出差，他一百个不情愿，觉得自己很亏，强势思维的人，在领导没要求的情况下，都会主动制造机会，跟领导一起出差。

弱势思维的人，看到别人给领导送礼，觉得没必要，送了也是白送，还要嘲笑那些送礼的人，要不就是挑领导的毛病，让他给领导送礼更加不可能，弹性思维的人，做事的出发点是为了让人高兴，让人愿意跟自己有互动，多互动，多说几句，从而把事情做的更好。

久而久之你就会发现，同事，上级，朋友都会喜欢情商高，会来事，有眼力见，会做人，懂得利他的人，只要自己有了一点缘分机会，马上就能通过一些方式拓展关系，增进互动，别人在他有需要的时候，也愿意主动指点，主动出手相助，甚至是给予机会。

而弱势思维的人最典型的一个特质就是既喜欢占便宜，又害怕吃亏，占不到便宜就抱怨，看到别人因为情商高，会来事，得到了好处，就柠檬精上身，而自己却不愿意动脑去维护和拓展关系。

而强势思维命好的人，他们总能把送礼和拍马屁这种事情，做得顺其自然又得到位得体，既不会用力过猛，也不会显得刻意，让人觉得尴尬，或许日后真的

有所求，但也不会让人觉得是生硬的交换和利用，因为情商高的人更知道如何掌握分寸，既让人感受到真诚和用心，又不会有太强太赤裸的目的性。

弱势思维，情商低，不会来事，也不是坏，或者是错的，而是在这个社会上生存，和强势思维的人一比，人们自然是愿意跟强势思维的人来往，自然也就愿意分享资源或者给予机会。

用对了“印”就能增加高级感

一个人的名字是他的风水，头像是风水，语言是风水，穿搭也是风水……这些表面看没有什么直接的作用和影响，实际上一个人的穿搭，背后是他对品位的理解，就像有人觉得花花绿绿好看，有人觉得黑白最显高级，没有对错之分，只是因为人和人的成长环境，生存环境以及见识不同，对很多事情的理解不同。

有的人，你一看他那个头像和名字，背后就是他对人生，对命运，对现状的一种心理状态的呈现，有的人一开口，包括评论，私信，背后是他的思维模式和认知的高低。

而这些表面的“风水”，实际上又是“印”的一种体现，它决定了别人对你的印象，以及对你的社会地位，身份，价值，智慧以及社会阅历的一个判断，这跟是否需要穿什么昂贵的大牌，没什么关系，有的人一身奢侈品，看上去也像地摊货，“印”的高级感一定是内外结合的。

一个人的财运，一方面体现在赚钱，另一方面体现在花钱，不会花钱的人，财运不会好，能够生财的花钱方式，是要有很强的“印”的特点。

没有价值交换，就无法真正促进关系

谈钱不伤感情，不谈钱才伤感情，越不想跟你价值置换的人，越喜欢用“感情”和“人情”来逃避付出，喜欢谈感情，谈交情的，并不是因为他们有多重感情，只是想借着“情”占便宜，让别人吃亏而已。

没有价值互换，就没有感情，反而有了互换，才能拉近和促进彼此的一个关系，交换和感情是不存在冲突的，而越是弱势思维，或者在一些落后的小地方，越会觉得谈钱才伤感情，这是导致贫穷的其中一个原因。

交换并不是机械，冰冷的商业行为，反而懂得尊重别人的时间和劳动以及付出的人，才是最大的道德，不懂得尊重别人时间和付出的人，才是没有商业道德的，没有交换，你既不能得到好的物质回报，也不会什么感情回报，没有交换就不会产生信任，没有信任就不会有深度的链接。

弱势思维的人，普遍因为不具备交易价值和能力，就会避开价值和能力去谈道德和情感，这些虚的东西，甚至试图用这些“虚”的东西，去空手套白狼，和掩饰自己的虚伪和占便宜心理。

所以越是表面看着公事公办，有点现实，有点冷淡的人，实际上越懂规则，越喜欢谈感情，谈道德的，实际上越不想守规则，近“道”的人，讲规则，普遍冷淡风，但君子的概率更高，离“道”远的人，喜欢谈感情，谈道德，小人的概率更高，任何一件看似低级的东西实际都藏着高级，而一些看似高级，高雅的行为中又都藏着低级。

不是别人现实，而是自己的价值留不住人

喜新厌旧和趋吉避凶都是人的本能，从“道”的角度去看，是符合人性规律的，过多的从感情的角度去评价，是不理智且不成熟的。

人类有了单车，就不会再选择骑马，有了摩托车就不会再骑单车，有了汽车就比较少有人去骑摩托车，因为汽车更快，也更安全，从农村走出去的年轻人，见识到了大城市的环境和发展机会，就不会再回农村，哪怕那是他出生和成长的地方。

两个人谈恋爱，当其中一方停止进步，停止成长的时候，让另一方看不到希望和价值，另一方去选择更好的，如果你非要用停止进步的那一方，对另一方有多好，付出了多少去绑架，就是不符合人性的，因为人是向往美好的，人只喜欢跟能给自己带来价值和美好的人在一起，如果不这么做，就意味着自己不会更好，自己会很委屈，所以人的自私，不过是想为了让自己过得更好而已，没有对错之分。

当相识了10年的两个人，其中一方无论是从物质条件，还是思维认知方面都得到了质的飞跃，而他想去拉另一方原地踏步的那个人，但怎么都拉不起，这个时候成长的那个，有可能会放弃旧的社交圈和故人，去选择一些优质的社交圈，你要说他势利和现实，就片面了，因为他们已经不在一个层级里面，你说的，他不懂，他说的，你也没兴趣，彼此的交流更多的，只有不和谐和消耗时间精力。

成长就意味着“背叛”，这里的背叛不是说真的去做伤害他人的事，而是对过去落后的人事物的一种抽离，如果不这样做，自己就永远会活在过去，没有办法前进，想要改变命运多赚钱，就需要向更发达的城市，更优秀的人去靠近。

越是落后的小地方，人越重视一些低质量的人情世故，他们很喜欢花大量时间去维护那些低质量的关系，因为全都在一个弱势环境中生存，想要出现几个强势思维的人，概率是很低的，全都是弱势对弱势，谁都无法真正意义上的帮助谁，是没有办法提升彼此的命运的。

而每一个走出贫穷家乡去改变命运的人，每一个从小私企跳槽到大公司，从舍弃掉发小关系，去向上社交的人，几乎都是对原有环境，原有的思维认知，原有的人际关系的一种背叛，如果没有这种背叛，他们就会被一切旧的东西所影响和牵制，是没有改头换面的机会的。

强势思维中的喜新厌旧，舍弃以及背叛，是一种革新，没有革新，人就不会成长，没有真正的成长，就不可能改变命运。

消费观暴露了财运的好坏

消费观会暴露一个人财运的好坏，同样都是花几百万买个房子，普通人是无

法接受再花个万八千去看风水的，因为这种无法让他们看到直接价值的消费，会让他觉得不值。

而做生意的，或者当官的，别说买房子这么大的事，就连搬家，开业都是要花钱选吉日的，弱势思维的人，没有为长期投资的意识，他们想不到一旦他的房子存在一些严重的风水问题，会导致健康，疾病，官非……，而这些成本远高于当初找人看风水的成本。

强势思维的人会为未来和隐形风险买“保险”，弱势思维的人消费能力和认知都有限，哪怕是知道了，也不舍得花那份钱，具有潜在风险的事，一旦没有提前上保险，后面爆发就会手忙脚乱，甚至损失的成本，要超过当初那份“保险”N倍。

这就好比一个毛坯房在到手以后，调整风水的成本是比较小的，因为那个时候你没有投入什么装修成本，一旦装修好了，又发现存在一些风水上的硬伤，有的时候是需要破坏掉之前的一些装修，去调整的，而在这个过程中就已经损失了一定的成本，所以从花钱这件事上，就已经能够看出一个人的财运好坏了。

太好说话，没办法维护自己的利益

好的买卖交换关系，一定是在尊重彼此的规则和原则的基础上，再谈感情和交情的，在没有公平交换之前，就谈交情，谈感情的，往往都是想借着交情和感情去打破规则。

通过买卖和服务认识的客户关系，是有可能发展成为朋友关系的，那是在彼此都能尊重规则和原则的基础上，有了初步的买卖交换，彼此会更加了解和信任，才会去拉近和促进关系，而不是先拉近关系，再去推动工作，这样往往对彼此都是不利的，搞不好最后不是翻脸就是闹得不愉快。

一个人支付了相应的费用，就给予相应的服务，但不可以说花一点钱得到超值服务，给予额外超值服务，就等于降低自己的价值，尤其是对待低认知，低购买力的人，最忌讳的是好心额外赠送或“优惠”，给予额外超值服务，就意味着

你给的东西，可能是超出对方认知圈的价值，某种程度来说，不仅无益于他，还会让自己的产品，自己的知识和服务贬值。

道德感太重的人注定会穷

现实中的大部分真相和真话，与道德往往是相反的，所以道德情结越重的人，生存能力往往也就越弱。

某港剧中章明晞的爸爸，一辈子最在意别人怎么看他，宁愿把钱给自己的兄弟娶老婆，也不把钱给自己的女儿读书，做事永远都是牺牲自己，牺牲家人也要成全别人，做别人眼中的好人，哪怕他穷了一辈子，没有给老婆孩子好的生活，但依然觉得自己穷得有理，穷的有骨气，弱势思维的人会习惯性的把自己符合大众眼中的好，当成骄傲和本事，而站在现实生存的角度，当一个人太想成为别人眼中的“好人”，道德感太重，自己很难过好，还喜欢扮清高，说自己不喜欢钱，说钱是铜臭味，说自己穷的有骨气。

想自己越来越好，就要去做弱势思维人群眼中不好的人，因为越是弱势思维的人，越喜欢站在道德角度去评判一个人，你成为他们口中的坏人久了，自己就过好了，你成为他们眼中的好人久了，自己就会越过越差。

让弱势思维的人夸你，赞你，不仅毫无意义，且危险，因为他们的思维模式和认知都是弱势的，让强者思维的人认可你，你才是真的行，也没必要在意弱势去批判你，指责你，因为大家的思维模式和认知本就不在一个层级内。

人在自己处于弱势和穷的时候，把大部分的时间精力都用来维系弱势的社交，是毫无意义的，因为除了吃吃喝喝，浪费时间精力，并不能让你有什么成长，弱势更容易跟弱势共情，更容易相互认可，所以章明晞的爸爸，跟村里的那些人关系很好，但实际上那些人很多都是一辈子没有走出过村屋的人，他们除了邻里之间的人情往来，实际上谁都无法给谁提供任何有价值的帮助。

人在穷的时候，不应该把心思和精力用于弱势群的人情世故，而是应该用在提升自己的智慧，认知，某种知识技能的提升，一旦因为任何一点突破了，有机会换到新的，更好的圈子，再去展现人情世故的情商和能力，而当一个人，在一

个比较弱，比较低能量的环境中建立的关系，大多数都是比较弱的。

大众眼中的“好人”某种程度来说算不上心理构建强大的人，剧中的反派贺天生虽然商业手段比较毒辣，但抛开道德情结，只从商业角度去看，他的心理张力和能量是极高的，坏人干的那些事不在于“坏”，而在于难度，挑战性，弱势容易用自己是好人，对方道德品性有问题，去评判对错，章明晞的爸爸就是典型的这种人，抱怨世道不公，指责自己女儿女婿功利，眼里只有钱，实际上是他自己能量差，认知有限，生存能力差。

很多事情在不破坏社会规则和触犯法律的前提下，用好坏和道德去评价，都是不成熟的弱势思维，当自己的智慧和认知不够，赚不到钱，过的不好，就会用伪情感，伪道德的名义去掩饰自己的无能，扮清高，道德情感绑架别人，有一部分穷人仇富心理就是这么来的。



