

破圈开悟手册



目录

高手的玩法.....	1
认知行为如何形成打击.....	4
自我的认知.....	11
如何破解人际圈层.....	14
自动思维阶段.....	16
聚焦问题 目标导向.....	20
观察思维.....	23
实际比例家庭作业.....	26
自我核心信念.....	29
内外实力的差异.....	31
行为发生的认知改变.....	33
心理食物链的扭曲.....	35
如何走出低谷.....	39
纠正错误认知，获得自由生活.....	43
心理超级动力.....	46
心法招数，打假自我.....	50
取法其上和实力增强.....	53
越扭曲，越表态.....	55
变蠢之前，已经变坏.....	58
上下关系.....	62
普通离阶层的距离.....	66

八角笼.....	68
有城府的人.....	69
如何判断一个人有没有前途.....	70
普通人 如何寻找创业、副业方向.....	76
突破内卷的隐学.....	82
普通人翻身的顶级成长.....	84
前人的聪慧昭今朝历史重演无奇怪.....	85
通过推演而窥视到的顶级人生真相.....	86
结婚后是否要上交工资卡.....	87
在饭局上女性如何表现得体.....	89
女生26岁要知道的一些事.....	92
一个败人缘， 一个拉好感.....	100
真正金贵的道理你怎么能指望学校会有本事交给你.....	102
隐藏的社会真相.....	104
你把这些秘籍琢磨透了，也就开悟了.....	106
普通人30+, 没什么特长想存钱赚钱做点什么好.....	107
职场如战场，给你的人生忠告.....	109
如何开悟.....	110
家学奥义.....	112
男人的基本盘.....	114
人的价值三部分.....	117
每个人的出厂设置不同.....	120

只要你是优秀的，和老板迟早一战	124
小地方还能撑住吗.....	127
如何与贵人相处	129
思想体系的培养	130
为什么受伤的总是中产	133
穷问富，富问路	137
关于结婚，自我负责	139
赚钱带来成长，输出也是	140
抓机会靠圈子	142
大城市的阶层流动	145
大水压顶，随时决堤	148
财务自由更像是一种和解	150
优化学习者	152
房产时代过去了， AI 时代来了?.....	154
你可以不喜欢富人，但不能轻视富人的判断	158
美貌单出不值钱，所有软实力都在快速折价	160
如何与领导搞好关系，让事业顺风顺水	164
成事的关键是拿到核心资源	171
自己不知道有了错误的叫作“蔽”	175
人类社会的发展规律	176
人性的以小博大	179
经商的不到一定体量，根本就没有社会地位	181

高手的玩法

人的很多担忧来自于非理性，也有一些担忧来自我们要面对的现实挑战。

很多人都想摆脱焦虑，他们说只有焦虑消失，他们才能充分利用所拥有的事物去真正的享受人生。

他们饱受一系列症状和问题的折磨，身体上的痛苦，比如胃痛，胸闷，四肢灼痛。以及对于死亡的恐惧。呼吸问题等等。

一直不停的思考所有事情是完全没有意义的，不必担心自己的健康，只要摄取足够的营养。并且多做运动，不必担心赶不上公交车，只要养成早五分钟出门的习惯。

对于很多焦虑的人来说，没有这么多，只要振作起来，摆脱焦虑。焦虑侵害了他们的身心，但又占据了他们的所有空间。

很多人都是借助思考来遏制焦虑。

我们无法通过更多的思考来解决思考过多的问题，因为即使这些想法是敏锐的，或者有同理心的。最后也会导致更多的思考，并且控制限制担忧，我们必须减少思考。

而我们经常遇到的就是泛滥的想法。

我们正常的感受什么时候会演变为焦虑呢？

想法感受和身体感觉都是正常的，暂时的美好的。欢快的感受是这样的。

压迫性的，令人焦虑的感受也是这样的。

焦虑的形式反映出最困扰我们的担忧是什么？过度考虑自己的表现可能会导致社交恐惧症。对恐惧过度害怕可能导致惊恐发作，对忧虑过度担忧可能会导致广泛性焦虑症。

你在生活中遇到问题了吗？你可以为此做什么？如果是否定的，那你就没有什么理由担忧。

我们的担忧往往符合情理，当一个人真的没有工作的时候，被解雇了，他就会考虑到能否在别的行业找到新的工作。对于绝大多数人来说，这些担忧是具体的，让人感同身受的。

但是我建议，无论担忧的内容是什么，是否有现实依据，再担忧过于强烈，以至于占据了对生活中。美好事物的注意力前就停止过度思考，这对于一个人来说是容易还是困难与其上层的信念有关。

认知行为如何形成打击

“心理手术”全过程，详细全面。第一遍阅读找出与自己相符的症状，记录，并假设验证，第二遍，重新验证……

能做到短程高效，主要原因有这么几个方面：

- (1) 围绕问题和目标开展工作，把时间聚焦在问题的解决上
- (2) 制订计划与方案，并按计划进行每次会谈；
- (3) 每次会谈开始之前，设置议程避免话题跑偏；
- (4) 限制每次的会谈时间。

不要着急，每个人的情况不一样，会有不一样的时间：

存在问题越多，疗程越长；

问题持续时间越长，疗程越长；

- 涉及原生家庭、童年经历，疗程更
- 涉及深层的性格问题，疗程更长；
- 如果有共病，疗程更长；
- 咨询期间出现新问题，疗程就会延长；
- 咨询目标改变，疗程就会延长；
- 发现新问题需要解决，疗程就会延长。

很多时候，你的下意识反应不过是自动思维，因此在有想法的时候，可以对自动思维进行评价，应从两个维度来思考的：

其一，这个想法是否符合事实，也就是有效性；

其二，这个想法是否与最终的期望或目标吻合，也就是有用

性。

不要有固定思维，应该拥有成长思维，以认知的思维来进行控辩。

控辩方技术的应用由下面四个典型问题组成。

- (1) 支持自动思维的证据是什么？
- (2) 还有呢？
- (3) 支持相反想法（即……）的证据是什么？
- (4) 还有呢？

细节是魔鬼，打破砂锅问到底以后，真相就出来了。

焦虑是担心消极结果，而抑郁则是预期消极结果。

知和行之间还有一个字叫“信”，即知→信→行。

如何填写“自动思维监控表”：

第一步，记录下自己的情绪体验，用一个词或几个词来表示自己的情绪。

第二步，填写日期时间和情境。

第三步，就是觉察自己的自动思维内容，询问自己在体验到这种情绪的时候，自己在想什么？

第四步，对自己的自动思维和情绪进行评估，评估自己对自动思维的相信程度和对情绪体验的强度。

“适合的反应”这栏里，咨询需要回答标准化、系统化的6个问题：

- (1) 支持自动思维的证据是什么，支持相反想法的证据是

什么？

(2) 有其他解释吗？分别都是哪些可能的解释呢？

(3) 最糟糕的结果是什么？最好的结局是什么？最现实、最可能的结果是什么？

(4) 相信自动思维会有什么影响？改变想法的话会有什么影响？

(5) 如果生活中的某人遇到相同情况，有这样的自动思维，我会怎么告诉他？

(6) 我该怎么做？

把认知分为三个层级：自动思维、中间信念和核心信念，这三个层级的信念之间的关系。

常见的补偿策略有以下七个类别：

努力策略；

回避策略；

顺从策略；

归因策略；

警惕策略；

自弃策略；

自恋策略。

识别中间信念，有以下几个步骤：

- 第一步，确定问题领域或生活侧面；
- 第二步，确定核心信念；

- 第三步，确定态度和规则；
- 第四步，确定积极假设和消极假设。

主要的提问模式是：“如果你的想法是对的/真的/真的发生，它意味着什么/会怎么样/是什么意思？”

两种治疗路径的选择：

第一种是先解决核心信念，再解决中间信念，最后解决自动思维。

第二种路径是先解决自动思维，再解决中间信念，最后搞定核心信念。

如何看待从治标到治本的路径呢？

- (1) 自动思维和中间信念要比核心信念更容易改变
- (2) 更关心症状而不是病根
- (3) 干预策略是“用现在的经验去修正过去的经验”

健康人格包括三个方面：

认知自己；

悦纳自己；

发展自己。

认知自己就是要认识到人格经验的全部。

悦纳自己就是要肯定自己。

发展自己是健康人格的人生追求。

我愿意相信：所有的家长都希望做好家长，所有的母亲都希望做好母亲。每个人都只是做了自己认为对的事情，父母（特

别是母亲)都是爱自己的孩子的,只不过他们有自己的局限,没有能够完美地爱自己的孩子而已。

及时充分满足孩子的需求,并不意味着我们需要满足孩子的所有需求。我们想要的结果是:

(1) 孩子的基本需求应当得到肯定,这是他成长所必需的;

(2) 需求被满足的时候多,需求被拒绝的时候少,这样他才可以形成正性的、自我肯定的经验。

如果家长希望孩子取得进步,最好的办法就是不要把孩子和别人比,不要和成功的人比,家长应当让孩子和他自己比,和他的过去比。对自己的内在小孩,也是如此。

心理健康的十种思维方式

从相反立场思考——学习控辩方思维

看到不一样的未来——学习可能区域思维

你能阻止毁灭——学习多重环节思维

你选择相信观念——学习代价收益思维

幸福是个比较级——学习评估零点思维

站在两极之间——学习认知连续体思维

真相和你想的不一样——学习发散思维

担心是多余的——学习行为试验思维

这事儿该赖谁——学习拼图思维

你能看到未来——学习照见未来思维

你本来不完美,为何要担心不完美

认知自己，
你本来就不完美，何必担心不完美。
有人喜欢你，
也有人不喜欢你，
你不可能让所有人喜欢，
你没必要让所有人喜欢你！
有些事情你能做好，
有些事情你做不好，
你不可能做好所有的事情，
你也没有必要做好所有的事情！
悦纳自己，
相比你不会的，你会的实在太少；
相比不喜欢你的人，喜欢你的人实在太少；
尽管如此，你也要悦纳自己。
你不靠无能立于人世，
你靠才能世间行走。
你不靠他人赞美活着，
你活着本身就值得赞美。
对孩子的不认可，就是对自己的不认可；
贬低你的配偶，就是贬低你自己。
所有人际关系的核心，
就是人与自己的关系。

悦纳自己，才能悦纳他人。

悦纳不完美的自己，

才能悦纳调皮捣蛋、成绩不理想的孩子。

悦纳不完美的自己，

才能悦纳脾气不好、能力有限的爱人。

发展自己，

示弱者更强。

承认有人不喜欢你，

才会让更多人喜欢你。

承认自己有能力不及之处，

才能让自己更强大。

承认自己的不完美，

才能让自己更完美。

“认知自己，悦纳自己，发展自己”是构筑你健康人格的基石。人不靠无能和不喜欢你的人活着，人靠才能和爱你的人活着；你不需要一个完美的自己，你只需要肯定你自己。

自我的认知

情境→认知→情绪。在这个模型中，

情境是产生某种情绪体验的背景或者前提。

而决定个体产生何种情绪体验主要取决于认知(即观念)。

这么说的意思并不是表示情境在情绪产生中不重要，

而是想说明：

- (1) 在相同的情境之下，认知不同，情绪体验就不同；
- (2) (2) 对个体来说，很多时候情境是不可避免的，在不可避免、不可改变的情境下，你的情绪体验是什么取决于你的认知。
- (3)

观念决定情绪的意思是说，在相同情景下有不同的想法就有不同的情绪体验。例如，老师宣布两周以后将举行期末考试，听到这个消息，有的学生感到非常焦虑，而有的学生则感到非常开心。在相同情境下(老师宣布两周后举行考试)，不同的人感受到了不同的情绪(有人高兴，有人焦虑)。这是因为他们有着不同的想法(或者观念)，感到开心的人可能是想到很快就要放假了；感到焦虑的人可能是担心自己会考得不好。

有句话说：“塞翁失马，焉知非福。”有的人会想：自己的马丢了是财产损失，因而感到沮丧、不开心。但有的人却认为

“祸兮福所倚”，损失的背后也有某种益处。正因为他能这么想，故而心态平静。

当然，生活中像这样的例子有很多。对同样的一件事情，人们的想法不同，情绪体验也就不一样，在这里我们就不做过多举例了。

2.1.2 经验决定观念

既然观念决定情绪，那观念又是由什么决定的呢？实际上，

观念是由经验决定的，就是个体的经历所决定的。经历过灾荒的人，和生活在物质丰裕年代的人对财富的看法是不一样的；生活在小城市的人，和居住在大城市的人，对交通和距离远近的认知是不同的；20世纪60年代出生的人和90年代出生的人的人生追求和审美偏好是不一样的；老师和医生，对教育和卫生保健的看法是不一样的。

如果我们要改变观念，我们就需要从经验入手，通过改变他的经验结构，来改变他的观念。例如，一个高考生，因为3月的第一次模拟考试没有考好，便觉得自己的高考会失败，出现了抑郁情绪。这个学生认为自己高考会失败的原因是

“一模没考好”的经验决定的，如果我们能让学生意识到其在过去的考试中（进入高三以来的考试，或者进入高中以来的考试）那许许多多的成功的考试经历，以及正常发挥的考试经历，他的经验结构就会发生改变：过去想到的仅仅是一次失败的“一模考试”，而现在除了失败的“一模考试”，还有许多正常发挥和成功的考试经历。在这样的经验结构的基础上，他的认知就会发生改变：高考时自己是能够正常发挥的。认知变化了，情绪也就发生了变化，抑郁不见了，对考试也充满了希望。

在上面这个例子中，我们改变观念是通过意识到过去经历中存在的相反经验，当意识到这些经验后，他的观念自然而然地就发生了改变。

如何破解人际圈层

在日常生活中。与人际交往中。何时应该倾听。

什么时候应该去说？怎么说和说什么？都有一定的法则。

要有一定的谋略

人对同样事物的看法有差异。

一个人的成长背景和生活经历不同。

看世界的方式，虽然无差异。在沟通中，

我们要去了解别人的想法。

而不能仅仅站在自己的立场来思考问题。

想要影响对方。前提是了解对方的是否说假话？哪些说的是真话？通过判断真假。就可以了解对方的真实想法。

如何获得对方的真实想法呢？

第一就是不说话，让对方去说，在听取对方发言的过程中。

你不动声色的排除对方说的话中有哪些夸大的地方？

判断出哪些是假的。

第二。判断出夸大的成分之后。开始说这方面的内容。再去

了解对方的本意。

第三。你顺着对方的本意。让对方说话，
从对方的言辞中。取得好处，找出破绽。

在我们交友和做事过程当中。尤其面对我们不熟识的人时。
都可以用这个方法。

自动思维阶段

自动思维首要的事情就是确定自动思维的内容。要进行相应的概念化。

比如说碰到一个场景。放学时女儿没到点回家。有的母亲她的自动思维是。和男生出去约会了。可能会影响到女儿学习，因此表现的情绪是担忧。

之后女儿回来了，在房间看书，自己从外面经过。自动思维是恋爱会影响学习大好前程，情绪是焦虑。

躺在床上想到女儿恋爱。自动思维是女儿的未来被毁了，自己要做点什么才行，可女儿不听自己的，情绪是着急。

所以想要处理情绪并解决相应的问题情境，首先要解决的就是母亲的担忧和焦虑情绪。并恰当的应对女儿恋爱这件事。

自动思维是引发情绪的直接原因。

想要改变。分为两个部分，

一个是认知改变

一个是行为改变。

一旦她的情绪持续好转。

并且对于女儿早恋这件事也得到恰当解决。

这种思维阶段就算结束了。

当然，这不是说女儿不再恋爱了，而是家长担心的恋爱影响学习，前途被毁。这样的担忧排除了。

第二个阶段。

如果她的问题仅仅是女儿早恋这一件事。其实已经结束了。

但是如果发现母亲与女儿之间还存在关系问题。

比如以前女儿很乖很听话，现在变得不怎么听话了。

母亲以前的教养方式，如命令和要求，就不再起作用了，

现在需要学习平等对话和协商了。所以母亲和女儿之间不仅在恋爱这件事上有冲突。在生活的其他方面也存在冲突。所以要改善亲子关系进入中间沟通。

这里面包含三个部分，

第一个是态度

第二假设

第三规则

比如母亲对于女儿不听话这件事非常敏感。

一旦女儿不听话，继续恋爱。

母亲就会觉得恋爱影响学习的想法。

从而概括为女儿不听话是很糟糕的，

这个是一种态度。

发现女儿不听话，继续恋爱的时候

想到了命令和威胁的方式。

那么准则是，我必须想办法让她听我的。这个就是规则。

为什么母亲必须要让女儿听话呢？她认为，如果女儿听我的，

未来就会好。这个就是假设，是积极的假设，如果女儿不听

话，未来就糟糕，这个是消极的假设。

态度

规则

消极假设和积极假设中。最重要的是消极假设。

母亲与女儿在恋爱及其他方面发生冲突。其重要的原因就是母亲担心。如果女儿不听我的，未来就很糟糕。消极假设在其中发挥着重要的作用。故事主要围绕消极假设而展开。

主要是让母亲认识到在某些情况下，即使女儿不听自己的。

也能够发展的挺好，未来不会糟糕

一些情况下可以尝试与女儿平等协商沟通。

并达成一致意见的方式来处理问题。特别是在她还没有能力的时候，母亲还是需要让女儿自己的安排。这样就能够修正以前的消极假设。

现在变成了有些情况下，女儿需要听从自己的这个适应性的性假设。

当她的认知改变了与孩子相处的方式，也就发生了改变，这种冲突就消失了。亲子关系也就和谐了。

聚焦问题目标导向

一、有学员来到咨询，后对告诉我，
自己看过很多心理咨询方面的书籍，如分析的书籍、催眠方面的书籍等，有些人会这么想，

“他跟我说这些是什么意思呢？
是想表明他比我还懂心理吗？”
说不定就和他较起劲来。其实大可不必，

你只需要对他说：“你希望我帮助你解决什么样的问题呢？”

一、

首先关注来访者当下存在什么问题，
然后针对存在的问题确定明确的咨询目标。
明确咨询目标后，所有的咨询活动都围绕目标实现而进行。
在聚焦问题方面，关注来访者存在哪些问题。

需要从各个方面详尽了解来访者是否存在问题以及问题的严重程度。

例如，睡眠问题、饮食问题、性功能问题等心理生理方面的问题，焦虑、抑郁、恐惧、沮丧等情绪方面的问题，学业、职

业、人际交往等方面的问题，以及与孩子的关系、与配偶的关系与父母的关系等方面的问题。

这里需要注意，

三、 关注的是当下存在的问题，而不是过去的问题。

四、 例如，与父母关系的问题，需要讨论的是来访者当下与父母之间的关系存在什么问题，而不是把重点放在来访者与父母在其童年时代的纠结与恩怨。虽然现在是过去的延续，但重点讨论的是当下的问题。

五、

一旦我们明确此刻需要解决的问题有哪些，接下来的工作就是确定咨询的目标。目标就是问题的另一个方面，或者说，目标就是问题解决之后的样子。我们可以把问题看成起点，把目标看成是终点。如果仅有起点而没有终点，我们就并不知道该向何处去。

因此，要求咨询应当有明确的咨询目标，这个目标应当是具体的、可实现的、可观察的。

例如，一个来访者有睡眠问题，有职业压力大的问题，有职场人际关系紧张的问题。那么这次咨询对应的就应当有三个方向的目标（每个问题都对应一个方向的目标）。

当然，就每个方向的目标而言，它的具体表述可能不止一条，可能有多条。例如，睡眠问题的咨询目标可以表述为：

- (1) 养成定时入睡和起床的习惯；
- (2) (2) 每周平均睡眠时间达到7小时以上；
- (3) (3) 学习睡前放松的技巧。又例如，针对职业压力大

问题的咨询目标，可以表述为：

- (4) (1) 学习应对压力的放松技巧；
- (5) (2) 参加培训以提升相关职业技能；
- (6) (3) 学习团队协作或求助技能等。

观察思维

有些家长一上来就问：“我家孩子写作业拖拉怎么办？”

有的妻子见了就说：“老公有外遇了，我怎样挽救婚姻呢？”

有来访者问：“我抑郁了怎么办？”还有来访者问：“我有恐惧症怎么办？”

在学员说出了自己心中的问题和困惑以后，会希望立刻告诉自己该怎么办。就像老师在课堂上提出一个问题后，希望学生能够回答一样。

其实，咨询并不是仅仅寻求一个答案，而是问题解决的过程。如果用一个比喻来说的话，心理咨询不像是去医院开药，而是在医院做手术。即使我告诉你了这个问题怎么办，你也做不到。因为你不具备自己解决这个问题能力和方式方法，而是需要在我的引导下逐步解决问题。

这就像病人可以自己服药，但没法给自己做手术一样。

第一步就是会谈。就是对你的问题做出一个判断，明确问题的类别，判断能否通过咨询解决这个问题。在这个过程中，

需要围绕你的问题了解相关的信息，甚至谈到你的原生家庭、你的童年等相关内容。

除会谈外，还需要完成一定的问题检查(这一点和医院的检查一样)，也就是需要完成一定的测试，测试项目的内容会根据你的问题而定。

根据会谈结果和检查结果，对你的问题做出判断。如果你的问题不属于咨询范围，会建议你去精神科医院或其他地方寻求帮助；

如果你的问题属于咨询范围，但我并不擅长，会给你转介其他人；

如果你的问题能解决，会和你讨论咨询的目标(也就是咨询的结果)，然后会告诉你咨询计划和时间安排等方面内容。

评估性会谈通常需要1~3次，问题比较单一且患病时间短的个案一般仅需要一次会谈，而那些病史比较长且问题涉及面广的个案就需要多次会谈。

进入咨询性会谈阶段，咨询才正式开始，会和你一起解决你面临的的问题。按照疗程进行心理咨询，为此来访者需要按照疗程付费。一般而言，一个咨询疗程为7次(或小时)左

右。

实际比例家庭作业

如果从咨询的外部表现来看，

有两个显著的特征：

其一是需要做咨询笔记，

其二是需要完成家庭作业。

在有的的会谈中，有些来访者得到了共情和理解，把多年积压在心里的委屈或憋屈倾诉出来，边说边流眼泪，甚至有人放声大哭。看到这样的情形，有的人感到很满意，因为咨询有了效果——来访者情绪得到宣泄。

有的来访者在咨询会谈和讨论中显得非常开心，看到这样的情景，有的人感到非常满意：来访者心情好，说明咨询有效果。

无论来访者在咨询中流泪哭泣还是开怀大笑，但是当他离开以后还可以做什么呢？如果你拿这个问题去问他们，他可能没法回答你。如果你学员，他可能也想不清楚自己的收获或者收益到底是什么？

如此一来，一场畅所欲言、随心所欲的会谈，到底能给学员带来多大的收获和改变，其实是未知的。

我的会谈不会注重来访者的情绪变化，把来访者情绪的变化看成是咨询效果的体现。我们注重来访者的认知改变和行为改变，帮助来访者巩固这些改变。具体的形式就是我们开头讲的咨询笔记和家庭作业。

学员和我都需要把当前会谈的内容要点或者咨询的收获记录在本子上，这个本子就叫咨询笔记。有了咨询笔记，学员在离开以后，

可以回顾笔记上的内容。

当他回顾这个笔记的时候，

他就知道这次咨询的收获是什么，

他明白了什么。不仅如此，回顾咨询的行为，还能加深对会谈过程的印象，这使得后面的会谈不用花很多的时间巩固前面讲过的内容，这样一来，整个咨询会谈的疗程就可以缩短。

家庭作业是最大特色，也是它区别于其他的重要所在。改变不仅要在和我谈话时发生，也要在生活中发生，如果我们能指导学员在生活中改变，那么学员改变的效率就会提高，整个疗程就会缩短。



自我核心信念

自我的核心信念围绕能力、关系和价值三个方面形成。

有些人，他们的核心信念是负性的，通常他们会认为自己是无能的、不可爱的、没有价值的。

当然不是全部有问题的人都同时具有这三种负性的核心信念，有人可能有其一，有人可能有其二，有人可能全有。

0

就一个学员来说，她是一个母亲，她的核心信念其实是“我是无能的”。这是因为她意识到自己的女儿在恋爱，这会影响学习，未来前途也会被毁掉，但对此自己却无能为力。这些自动思维的背后就是“我是无能的”。设想她的核心信念是“我是有能力的”，你觉得她对女儿恋爱这件事情会怎么想？她会认为，女儿恋爱，可能会影响到女儿的学习和未来，自己要想办法来解决这个问题。我确定学员的核心信念以后，要引导她应用相关的认知技术来修正其负性核心信念，变成正性核心信念。让她认识到她不是无能的，而是有能力

通常会让她监控每天发生的积极的事情和消极的事情，并且纠正她对积极事情和消极事情的看法，从而得到她是“有能力的”这样的结论。在随后一段时间里，应用核心信念作业表这样的技术来强化这样的结论，会逐步形成并巩固

固正性核心信念——我是有能力的。

一旦她，形成正性的核心信念——我是有能力的，当她遇到问题的时候，就不会否定自己让自己陷入焦虑和绝望中，而是会想办法去解决。一旦发现自己无论如何努力，问题都没法解决的时候，她会坦然地接受，毕竟她并不是全能的。

面对问题，既能努力寻找解决办法，又能接受失败的结局的人，才是真正有内外实力的人。有了这样的心态，在未来人生中，无论遇到什么样的事情，人都不会出现心理困扰，始终保持心理健康。

我们从上面三个阶段的描述可以发现，增强内外实力，遵循“先治标后治本”的策略，先解决学员存在的症状和表面的问题，然后再来解决症状背后的深层次问题。另外，咨询既可以止步于问题的表面阶段，也可以进展到问题的深层阶段，这一切都随学员的意愿而进行。

内外实力的差异

如何快速改变自己的认知？

提升自己的实力。

自动思维、中间信念和核心信念阶段。

在每个阶段，干预流程都包括

识别、评估、评价和应用四个环节。

识别

所谓识别就是要找出每个阶段所需要的认知观念，自动思维阶段就是要找出自动思维和情绪，中间信念阶段要找出中间信念(态度、规则、积极假设和消极假设)，核心信念阶段就是要找出核心信念。

识别学员自动思维和情绪，通常用提问的方式来得到。例如，

“当女儿放学到点没回家的时候，你体会到什么样的心情呢？”这个问句就是用来了解她的情绪，并要求来访者对情绪进行命名的。一旦来访者能够说明自己的情绪，就可以询问她处于这种情绪的时候在想什么：“当你感到担忧的时候，你在想什么呢？”

而中间信念和核心信念的识别，不如自动思维那么容易，因为它们隐藏在自动思维后面的，但有时也会在自动思维内容中表露出来。正如有些煤矿藏在地下深层里，有些煤矿却

是裸露在外一样。对于隐藏在自动思维深处的信念，我们通常使用箭头向下的技术来挖掘。

评估

我特别重视评估，这是因为评估可以帮助我们了解咨询的效果，并可以据此决定咨询下一步的工作计划，

只有认知改变、情绪改变，然后才能有行为改变，最终达到结果改变。也就是说，咨询目标的最终达成是从认知和情绪改变开始的。因此，直接评估认知和情绪。

评估先在识别后进行一次，在干预（就是评价）之后再进行一次，如果咨询中认知改变和情绪改变的目的没有完全实现，评估还要接着进行，直到目标达成。

行为发生的认知改变

一位学员登台演讲时很紧张，他认为人们会看出他的焦虑，并且因为看扁他，于是他总是低头念稿不敢看大家。在咨询过程中，

我和来访者一起针对自动思维“别人会看出焦虑并且看扁他”进行处理，得到新的认知内容(即替代思维)“或许会有个别人会注意到自己的焦虑，但没有人会看扁自己，人们更有可能的想法是认为自己缺乏演讲经验，所以自己应当把注意力集中在演讲任务上，不用关心别人的反应。”

建议他不要低头念稿而是抬头目视前方。我与来访者做角色扮演，当来访者尝试这样思考的时候，情绪就好多了，也自如多了。

建议来访者在实际演讲中这样去想这样去做。

其二，来访者将学会的认知技能应用到自己的生活中，提升自己应对生活问题的能力和水平。例如，在自动思维阶段，我会教导来访者识别和评价咨询思维，来访者需要在生活中去应用这些技术，当自己情绪改变时候，去识别自己的思维，并用评价自动思维的技术去处理自动思维。一旦来访者能够掌握这些认知技能，自己就可以成为自己的导师了。需要来

访者去学习、掌握和应用。

心理食物链的扭曲

社会食物链划分为三类，

即：社会食物链=利益食物链+心理食物链+审美食物链。这种细分有助于人们看清社会博弈的多维度。

如同国家综合竞争力排序一样，

对芸芸众生进行食物链位置排序。位置不同，心理格局也不同，由此产生了不同的丛林角色：原生狼、早化狼、半道狼、正常羊、认命羊、扭曲羊。

心理格局影响社会关系模式，人们用体商、智商、情商、格商参与食物链的不同层次的竞争。

如何通过会谈？改变一个人的心理格局。

- (1) 建立咨询关系；
- (2) 会谈结构化；
- (3) 搜集资料，做出诊断；
- (4) 个案概念化；
- (5) 明确咨询目标。

咨询关系是影响咨询效果最重要的因素。

都非常强调咨询关系的重要性。

因此，在咨询初期，应该着力去建立并且巩固咨询关系，

取得他人的信任。

在建立咨询关系方面，应当本着人本主义的态度，
耐心倾听来访者的叙述，尊重来访者的感受和想法，
及时处理来访者的不满情绪，并且给予其真诚的理解和共情，

给予其温暖的人性关怀。

会谈结构化，就是在会谈的开始对本次会谈的内容安排做相应的说明，

让来访者在会谈开始就明了今天会谈的任务是什么，
明了整个咨询阶段的安排，
调整来访者对于会谈的预期。

会谈结构化通常涉及两个方面，
第一个是今天会谈的主题和任务，
第二个是整个心理咨询会谈的安排。

就第一个方面来说，需要告诉来访者，
今天的主要任务是搜集资料和做出诊断，
会向来访者了解相关的许多问题，会谈结束以后得出结论。

就第二个方面来讲，需要告诉来访者，本次会谈属于评估性

会谈，任务是搜集资料并做出诊断，从下一次开始就着手解决来访者面临的问题，进入咨询性会谈阶段；如果咨询目标达成，最后还需要进行一次巩固性会谈。

搜集资料和做出诊断，是评估性会谈的最重要的任务。

通常需要根据来访者的主诉，了解问题的起因、症状、严重程度等相关内容，并据此对问题做出判断。

个案概念化也是评估性会谈中的重要任务。所谓个案概念化，就是应用认知行为疗法的模型去理解来访者问题的过程。通过概念化，知道了来访者的病因，心理问题发病机理，知道了这些，可以应用适合的技术去解决来访者的心理问题。

所谓明确咨询目标，就是在搜集资料、做出诊断并完成个案概念化以后，告诉来访者，最终努力的方向和结果是什么。此外，还应当告知来访者，咨询大致需要多少次，咨询多久进行一次等内容，方便来访者做出是否继续咨询的决策。

来访者一旦决定继续咨询，咨询才正式开始，

如何走出低谷

创伤事件最能摧毁个体，

它易于使个体形成负性核心信念。

那些遭遇创伤事件的个体，

之所以多年以后都未曾走出来，

最根本的原因在于创伤事件形成负性核心信念。这样的核心信念长久地影响个体的自动思维、情绪和行为。他们也许能做到遗忘事情本身，但这件事情给他带来的影响却是无处不在，无法抹去。薇芯：2284868566

生活中，经常能见到的创伤事件有：

- 遭受躯体虐待或家庭暴力；
- 遭受心理虐待或忽视、歧视；
- 罹患慢性疾病或身体残疾；
- 遭受性虐待或强奸；
- 父母离异或死亡；
- 被父母给送走或寄养；
- 频繁搬迁，适应困难；
- 贫困中长大，遭受歧视。

之所以把这些事情称之为创伤事件，是因为这样的事情是幼小的个体无法应对的，它们超出了个体的能力，

而且经历创伤事件时没能得到重要他人的支持，个体就只能选择承受。在他们无可奈何承受的时候，他们只能认为，自己是无能的、不可爱的，或者坏的。不然的话，自己为什么要经历别人都不曾经历的这些事呢？

重要他人评价

重要他人对个体核心信念形成的影响，“他人的期望和要求”外，对个体表现直接的言语评价也会对个体核心信念的形成产生直接影响。

心理学研究结果表明，15岁以下的个体往往缺乏客观的自我评价能力，比较容易受到成年人评价的影响。

年龄越小的孩子，越是这样。因此，在个体成长过程中父母和老师对孩子进行的评价就会影响孩子的核心信念。

例如，年幼的孩子吃饭的时候没用好饭勺，把碗里的米饭洒得到处都是。这时有的妈妈就会说：“看看你，真笨，连吃饭都吃不好，撒得一桌子都是！”

有的妈妈会说：“看看你，真不乖，不好好吃饭，弄得满桌子都是饭！”

也有的妈妈会认为：“这孩子，吃饭不好好吃，就知道给妈妈捣乱，让妈妈去收拾这些米饭！”

这些语言一方面在表达米饭撒在桌子上的

事实，另一方面则包含了对孩子的负面评价，如“笨”“不乖”和“捣乱”，这暗含着孩子是“无能的”“不可爱的”和“坏的”。对于孩子，家人和老师经常有一种选择性的负面关注现象，

一方面，他们会去注意到孩子的缺点和不足，并对这些缺点和不足评头论足，进行批评指正；

另一方面，他们会忽视孩子的优点和长处，对表现好的部分视而不见。如此一来，孩子的耳朵里，经常听到的都是来自于重要他人的负面评价，久而久之，孩子就会形成负性的核心信念。

纠正错误认知，获得自由生活

在核心信念阶段的工作任务之一，
就是要去纠正对于早期童年经历的认知歪曲，
正确地理解他人的期望和评价，
正确地进行社会比较，
正确地认知创伤事件，
避免从负面角度看待这一切。

电视剧《金婚》里面有这样一个片段，
女儿南方即将离家读书，
行前与妈妈发生了激烈的争执，
在激烈的冲突中她说出了这么几句话：
我在这个家里跟你们没有关系，
你一直没有把我当家里人看。
我知道你对我好，对我好得不得了，
好得我都不知道在这个家的身份是什么了。

你是我妈妈吗？我是你女儿吗？

燕妮、大宝，他们怎么闹怎么说，你都乐呵呵的，
我呢？我说什么做什么，你都觉得我在使心眼儿。

为什么她会这样想呢？是因为她生下来就被送到奶奶家而
没有 wx: wzbxysj 在父母身边长大。对于被送奶奶家这件事，她的解读是
这样的：“你们要是爱我，你们怎么舍得。”还说自己“从
小到大都没有安全感，每次做梦都会梦见妈妈把我往外推。”

在这个故事里，我们可以看到，南方对于父母把他送到奶奶家，解读成为“父母不爱她”，带着这样的一个歪曲认知，看待妈妈对待自己和其他弟妹的态度的时候，就有了认知的偏差。

当她知晓爸妈实际上是爱她的，而且当年把她送到奶奶家的真正原因是家里没有饭吃，到奶奶家她也许能够活下来，在这个过程中父母每天也都惦记着她。

当她重新解读自己被送到奶奶家的事件后，她的信念得到了修正。

行为方式

人格的形成或者说核心信念的形成，

本质上是个体在与周围环境的互动过程中形成的。

其中他人期望、社会比较、创伤性事件、他人评价构成了人际互动的外部因素，而基因和认知解读则是个体的内部因素。在人际互动的过程，个体会先对外部因素进行认知解读，并在基因的影响下选择某种方式予以应对，而环境中的他人（特别是重要他人）则对这种反应予以反馈，

对某些行为可能是接受的、肯定的，而对某些行为则是否定的或拒绝的。

再者，在一次一次的人际互动的尝试中，个体会逐步形成某种更为有效的行为方式，

而放弃无效或达不到预期目的的行为方式。

这种童年时期就形成的行为方式，

我们称之为补偿策略或应对策略。

例如，他人期望这个外部因素。许多父母对孩子都有高期望，当孩子的表现不如自己的预期的时候，家长便表现出不高兴或者不满意。这时孩子可能会把家长的不高兴和不满意，解读为对自己能力的否定，即认为自己是无能的。

有些孩子选择了努力策略，通过更加努力学习，花更多的时间去学习，使得学习成绩提高，来达到父母的期望，让父母满意。一旦父母对孩子的成绩感到满意或者其他家长夸奖自己孩子的时候感到自豪，这就表明努力策略是有效的。在未来的日子里，孩子就更愿意选择努力的策略。

心理超级动力

产生心理动力，促使个体以维护核心信念的方式运作。

核心信念的心理机制主要包括两个机制，

第一个是执行机制，

第二是维护机制。

执行机制就是按照核心信念的要求去应对生活中的问题，化解来自生活中的挑战，具体来说，就是补偿策略或应对策略。

维护机制是对现实生活中发生的事件的信息进行某种筛选，使它能与核心信念一致，让某些信息进入长时记忆之中以增强或巩固核心信念。

补偿策略

在核心信念机制中，我们可以看到童年经历让人形成核心信念。我们知道，一旦核心信念形成，其补偿策略也就形成了

（关于这一点，我们在核心信念的形成这一部分就已经讨论过了）。当个体形成核心信念和补偿策略以后，他就会按照已经形成的补偿策略应对生活中的问题。

核心信心机制

例如，个体在家里形成努力的策略，以达到父母对自己生活习惯方面的要求，而努力策略也让他得到了正向的反馈，父

母满意或者减少批评。于是，个体就会更愿意在更多的生活领域复制这个策略，学习上努力，工作上努力，甚至在自己未来婚姻家庭中也会付出更多努力。

我们从这里就可以看到，努力策略(也就是补偿策略)本质上就是用来维护其核心信念的，只不过它起到的作用是遮盖负性核心信念，让自己感觉良好而已。

这里还要多说两句，以避免引起大家的误解。并不是所有人都具有负性核心信念，具有正性核心信念的人的策略，被称为应对策略。努力其实也是一种应对策略，不过他的目的是让自己变得更好，而不是去遮盖自己无能的这样一种核心信念。

维护机制

当个体应用补偿策略去处理生活问题时，我们会发现生活中发生的一些事情，与其核心信念是一致的，帮其证明了自己是无能的或不可爱的。但生活中也会发生另一些事情，可能确实与其核心信念相反，表明了个体是有能力的或受人喜欢

的。这时，如果个体任由相反的信息进入大脑，并且被个体注意、记忆并组织起来，它们就会威胁到原来已经存在的核心信念。

作为已经占据主导地位的核心信念，自然不会让这样的事情发生，它拒绝与自己相反的信息进入个体的大脑里。它需要扭曲相关的信息，使之与自己一致或者不冲突，完成这个工作的就是核心信念的第二个机制——维护机制。

关于核心信念的维护机制，一个已经形成的核心信念图式，它就会去选择性注意、记忆和组织生活中发生的各种信息。图式理论主要解释一个图式对信息的注意、记忆和组织方面的选择性的作用，

我们回到核心信念的维护机制上面来。当个体形成“无能的”核心信念的时候，如果他遭遇失败，例如，考试失败、工作失败、恋爱失败、婚姻失败、求职失败等，这些失败的事件与其核心信念一致，这些信息或事件被注意到，进入意识中，进入记忆中，并组织到原有的核心信念之中。“自己是无能的”核心信念增添了新的证据，也就巩固了“无能的”核心信念。

相反，如果说个体获得了成功，例如，考试取得好成绩、加薪、恋爱成功、找到新工作等，这些信息或事件与他“无能的”核心信念相反。这些信息就威胁到其原来的负性核心信念，这时核心信念图式就会动用一些策略来解决这个问题。常见的做法是忽视、否认或者扭曲。

心法招数，打假自我

识别核心信念

识别核心信念有多种方式，最简单的一种方式就是从自动思维中去识别，比较有技术含量的方式，就是通过箭头向下技术进行识别，当然，也可以发挥自己的智慧，通过自动思维来判断其核心信念是什么。

方法一：从自动思维中识别核心信念

有些在报告与情境相关的自动思维的时候，连带地会把自己的中间信念和核心信念都报告出来。因此，我们有可能从自动思维中识别出其核心信念。

因为自动思维是对自我、他人和世界的最概括的、最一般的认知，因此句型有着如下特点：

- (1) 主语是关于我、他人和世界的词语；
- (2) (2) 谓语是表语结构，是判断性的。例如，“我就是
一个笨蛋” “我是无能的” “我很无用” “没有人会喜
欢我的” （即我是不被人喜欢的） “别人太强大，我太
笨” “这个世界很冷漠” ……

因此，我们可以自动思维报告的内容来识别，如果出现关于自我、他人和世界的一般性认识的时候，我们就可以判断其核心信念了。

例如，一个人有着公众演讲的焦虑，因而回避演讲。

问他当他想到演讲的时候自己在想什么?他回答说：“每个人都会注意到我脸红，当他们注意到的时候，就知道我是没有能力的。”在这个自动思维中，“我是没有能力的”就是其核心信念，虽然这个自动思维表现出来的是别人认为他没有能力，但是这其实是一种投射，个体认为自己是没有能力的，才会认为别人会这样看他。

再例如，一个朋友要去国外旅游，因家里宠物狗没人照看，于是托她代为照顾几天，其实自己是想拒绝的，因为自己讨厌狗在家里掉毛，这会弄得家里很脏。我问她：“你最终没有拒绝，当时你在想什么呢？”回答说：“我是她的好朋友，人家出国没法照顾宠物，我应该帮忙的。要是我不帮她的话，她就会生气，自此以后不理睬我这个朋友了。我也就成孤家寡人了，没有朋友了。”在这里“我也就成孤家寡人了”的意思就是“我是不可爱的”，不被人喜欢的。

方法二：通过归纳自动思维来识别核心信念

除了从某个自动思维去识别核心信念以外，我们也可以从多个情景的自动思维中进行归纳，从众多自动思维的内容中去分析，个体的负性核心信念涉及什么样的类别。

在这里，我们举一些例子好了。

情景一，师姐在实验室夸师兄长得帅，想法是：我形象不好，

其他方面很不好，真差劲。

情境二，和师兄一同去吃饭，师兄突然在路上碰见好几个外系的人，他们看起来很熟悉。她的想法是：我熟人少，人际交往能力差，这对未来的事业发展肯定很不利。

情境三：和同学打乒乓球，状态不好，打得不好。想法是：我乒乓球打得不好，我不行，其他方面也不行，对未来没有信心。

我们从这三个情景的自动思维中，可以发现一个共同的内容是对自己能力的否定，例如，形象不好 人际交往能力差、乒乓球打得不好。从这里，我们其实可以归纳出他的核心信念是“我是无能的”。因为他认为自己是无能的，对未来就显得很悲观了。自动思维中有两句话显示出他对未来的悲观，第一句是“对未来的事业发展肯定很不利”，第二句是“对未来没信心”。

取法其上和实力增强

一定要练就自己开天辟地的清晰与坚定，

自己想要干什么，自己想要达到什么样的目标，尤其是如果你想取得超出一般人的成绩，取得超出大多数人的成绩，甚至超出这个世界上百分之99的人的成绩，

那你首先要做的，就是永远不要用你身边普通人的标准来要求自己，也永远不要被你身边这个普通人的标准影响自己，他们说什么都都不要听。

你必须要非常的理性，你的内心里必须要非常的清晰，非常的警惕，你必须要有一个非常强大的屏蔽力、觉察力。

你不要这个人说的有道理，

那个人说得也有道理，你不要这么随便。

你要永远记住一句话，取法一定要乎上。而且是乎到最上，只要不是最上，那你就一直向上乎，你只要一直向上乎就对了。

这个意思就是你脑袋里所有的观念、所有的认识、所有的气魄、所有的胆识，都应该是从这个世界上最一流的那些人获

得的，都应该是从这个世界上最顶级的那些人获得的。

而不是从你身边那些普通人身上获得的，而不是被你身边普通人影响出来的。如果一开始你就用你身边周围人的标准要求自己，定义自己，被他们影响，那后面你只能越来越差。

这几乎是必然的。

你必须要把你周围所有人他脑袋里的观念、思维，这些东西全部放弃，并不认同他们，并远离他们，并坚定自己。

你必须给自己横空架设出一个全新的世界，一个充满浩然之气的世界，一个极致相信自己、笃定自己的世界，一个具备亿万富翁标准的世界，一个具备一流高手标准的世界。

因为只有这样，你的人生才能迸发出源源不断的能量、智慧与机遇，你才能获得那个超人的行动力，执行力，你的人生才能不断的发生飞跃。

越扭曲，越表态

当事人希望自己成为一个受欢迎的人，而他自己又没有别人所具有的美丽外表，因而产生了对具有这个特质人的嫉妒和敌意，试图通过敌视漂亮转而强调重视内涵的诉求。我们也就可以发现，隐藏在表面说辞背后的真实意涵是：“我是个不可爱的人。”

一位高考生在既往考试中经常名列前茅，但因为3月份全市第一次模拟考试失利，就对未来的高考感到担忧。他在后来的考试中出现了考试焦虑现象，做题的时候出现手抖、心慌、手心出汗等症状，考试中他经常想别的事情，看到别人翻卷子自己也会感到着急。这种考试焦虑的状态严重影响他的复习和应试，在老师的建议下他来寻求心理咨询的帮助。

咨询师了解到：在上周举行的模拟考试中，他走进考场的时候，他的自动思维是：“我不能在数学上失败了，再次失败的话，高考就没有希望了。”并体验到紧张的情绪。

为什么患者会产生“我不能在数学上失败了，再次失败的话，高考就没有希望了”这样的想法，这样的想法背后的核心信念是什么呢？

咨询师：你刚才说：“我不能在数学上失败了，再次失败的话，高考就没有希望了。”这句话是什么意思？

来访者：高考失败的话，我就没有未来了。

咨询师：要是你真正的高考失败，会怎么样？

来访者：我就考不上理想大学，考不上理想大学，我就找不到好工作，也就没有好的未来了。

咨询师：如果你说的情况真发生了，这意味着什么？

来访者：我就不能报答父母的养育之恩。

咨询师：如果你真没办法报答父母的养育之恩，这对你意味着什么？

来访者：意味着我是一个不孝顺的人。

咨询师：如果你真的成了不孝顺的人，这又是什么意思？

来访者：我就是一个人不受人欢迎的人。

我们在这里可以看到，来访者对于考不上理想大学的担心，源于他对于不能报答父母的担忧，而这个担忧的背后是他认为“自己是一个不受人欢迎的人”（即自己是不可爱的）的核心信念。

治疗路径

通过前面的学习，了解到，我将认知信念分为自动思维、中间信念和核心信念三个层级。自动思维是患者的情绪问题和行为问题的直接原因，而核心信念又是自动思维的决定性因素。

在上述三层信念的关系中，存在两种治疗路径的选择。

第一种是先解决核心信念，再解决中间信念，最后解决自动思维。这种方法认为，问题根本解决了，问题的症状也就自然而然地解决了。这是一种从治本到治标的路径。

第二种路径是先解决自动思维，再解决中间信念，最后搞定核心信念。先把造成患者症状的直接原因(或表层原因)解决了，然后再来解决引发症状的根本原因。这是我们通常说的从治标到治本的路径。

理论上存在上述两种治疗路径。但在实际的临床实践中，认知行为疗法专家基本都遵循第二种路径，即从治标到治本的路径，即从自动思维开始，再处理中间信念，最后解决核心信念的路径。第一种路径费时费力，效果也不好。

为什么我们不能从核心信念入手呢？

核心信念之所以称为核心信念，就说明它是强大而牢固的，是多年负面经验累积而形成的(你可以回过头去看看核心信念的心理机制这部分的内容)，短时间所积累的一些正面经验和素材是无法与之对抗的，也是无法撼动它的。

变蠢之前，已经变坏

俗话说，冰冻三尺非一日之寒，要想改变过去，就需要耗费漫长的时光。

但是如果我们从改变现在开始，就会轻松省力一些，虽然这需要的时日也不短，但是也要比直接从过去开始处理要高效，也会节约相当多的时间。

如何看待从治标到治本的路径呢？

(1) 自动思维和中间信念要比核心信念更容易改变

自动思维是有关情境的一些想法，而这些想法是否正确是容易得到验证的，也就容易改变了。例如，你担心考试排名下滑而感到焦虑，一旦考试结果出来，你就可以发现自己的担心是否正确。又例如，你在讲话的时候某个人咳嗽，你以为对方是在暗示你说了不该说的话。如果我们去询问对方，他可能会告诉你他感冒了，事实上在其他的时候他也咳嗽不止，那么你的想法也就得到了验证或者说纠正。

中间信念虽然不如自动思维那么容易验证，但还是要比核心信念容易验证得多。中间信念的本质是一种心理策略，我们可以通过检验一种心理策略是否有效来验证这个策略是否有道理

三层信念的验证难度

例如，有人觉得求助就是无能的，

所以自己要独立思考而不要求助。

这个说法是不是正确的呢？我们可以进行验证。0我们指导来访者如果遇到自己无法解决的问题就找合适的求助对象，并使问题得到解决。这个时候，他就会发现，较之不求助，求助后他的绩效表现要好得多。他自然就会认识到，求助并不是“无能的”表现，而是一种“有能力的”表现。

(2) 更关心症状而不是病根

来访者之所以前来求助，是因为他存在实际的情绪问题、行为问题和工作生活等实际问题。这些问题的解决，也就是症状的解决，虽然对病因他也感兴趣，但是限于时间和精力，他可能更感兴趣的是问题的解决。

一个来访者，如果他因为某个问题困扰了一个月或者两三个月，但他不会为了这个问题去花两三年或更长的时间去解决问题的核心——核心信念。

一个比较合理的预期是，那些病程长达数年 and 十数年的个体，其心理问题的影响范围广泛且严重，可能会愿意花更长的时

间去解决疾病的深层次问题。尽管如此，他们还是希望能够先见到效果，能够让他们的症状有所缓解。

所以，无论症状的轻和重，通常且明智的选择就是先治标再治本，先解决症状再解决病根，先从自动思维开始，再解决中间信念，最后处理核心信念。

(3) 干预策略是“用现在的经验去修正过去的经验”

负性核心信念是个体在童年时期形成的，是基于过去经验的结果，如果我们要去修正过去经验形成的信念，我们就需要基于当下的经验形成新信念，用新信念去取代旧信念。

有一个比较重要的区别，就是更多地关注当下而不是关注过去。在实践中，如果一个来访者基于过去经验形成了无能的核心信念，我们就需要改变这个信念，

就需要协助来访者在自动思维阶段解决他当下面临的实际生活问题，例如，学习问题、工作问题、婚姻问题和子女教育的问题，

在解决这些问题的过程中，他发现自己能有效应对和处理这些问题，这就为他新的核心信念“我是有能力的”积累了正

面的经验和相应的证据支持。

上下关系

人和人之间最难处理的就是上下关系。

在职场的过程中就体现为。你和领导的关系。

在做生意的过程中。这种体现就是你是卖方。客户是买方
因为在这种关系中。你是处于弱势。

职场好混吗？怎一个难字了得？

复杂的人际关系往往让人一声叹息。

大部分人不是败于业绩，而是败于关系，
很多朋友只会低头做事，不会处理人际关系。

什么是关系？其实就是连接人与人之间的纽带，
虽然看不见，但却是客观存在。实际上。

职场是一种联盟关系，想在职场生存。

要么跟领导建立巩固的关系，要么联系同事的关系。

不管是联系领导还是同事，
都必须要与人存在某种良性的关联。

而在这个过程中，更重要的是，
如果你能够得到上级甚至老板的抬爱，

那么你的工作阻力就会少很多，
因为权力本身就是自上而下的。
职场本身就是一场权力的游戏，
谁的权力大谁就有主动权。

而问题在于道理我们都懂，如何才能跟上级领导老板搞好关系呢，这确实是一件让人头疼的事儿。

员工和老板之间，有的人经常在老板身边。但是关系却非常疏远，有的人。离老板很远，但是关系却很亲密，到底是为什么呢？

想当年商鞅去秦国找工作，花了不少钱，终于通过秦孝公身边的一个宠臣的介绍，这才到秦孝公面试的机会。

第一次见秦孝公，商鞅有点紧张，他说了很多话，但秦孝公。时不时的打瞌睡，根本没心思听，而且反过来对他的宠臣说，你怎么找了这么个人过来，只会夸夸其谈讲大道理。

而这个宠臣莫名其妙的被老板训了一顿，很委屈，于是私下

里责备商鞅，劝他放弃商鞅不死心。他说我这一次是以帝道来和秦孝公说。但是他不开悟，不感兴趣，于是塞了点钱，请求这个宠臣再推荐一次。

第二次面试的时候比上一次稍微好些。但是商鞅还是没有说到秦孝公的心坎上，于是秦孝公又一次责备这个宠臣，商鞅依然很有信心的说。这一次是以王道来说他，但是他也没听进去。所以请求你再给我推荐一次老规矩办事，可以先给钱。

第三次面试，看到商鞅时，秦孝公就纳闷了，怎么又是你？不过这一次情况好多了。商鞅跟秦孝公讲了霸道。秦孝公动心了。所以他就让这个宠臣再推荐一次。

于是商鞅称是第四次游说秦孝公，这一次秦孝公开心极了，拉着商鞅的手舍不得放开两个人唠嗑。聊了三天三夜，后来的结局我们都知道了，经过商鞅的努力，他终于成了秦国的大良造。

那么，商鞅前几次没做好，是因为他的能力吗？是因为他的口才不好吗？显然都不是

因为他前三次不符合秦孝公的需求，直到第四次才找准切入点，一举成功。

所以我们可以用以下三种方法来搞定，跟领导之间的关系。

第一个就是志向的问题。你想的，你平时关心的问题，是不是领导也关心的？还是你只关心自己的一亩三分地。

所以你要想说服别人，就必须能够与别人志同道合情投意合立场相合，这样才能牢牢的抓住老板的心。是因为他的行为私下里对老板有好处。

第二个就是用策略，你仅仅志同道合是不够的。你想要建言献策，所以必须要给老板提供可执行的方案，这样一来，即便你离开了，也会再次被聘用回来。

第三个就是。你建言献策的关键在于你的谋略计策可以给老板带来好处，并且符合老板的心意，如此一来就会被老板。日思夜念。

普通离阶层的距离

人活一世，总要干点事情，认准了就干，要干就快干，要干就大干，要干就干出名堂来。

无论我们从事什么工作，只要有。一定要干出名堂来的大气魄，我们才可能有大的突破，大的发展。

而人与人的区别最终是格局的区别，格局大的人永远都能操控格局小的人。所以如果一定要给社会分层的话，我认为应该是下层人做事，中层人做式，上层人做局。

做事的往往是工薪阶层。做式往往是创业者和企业家而做局的，往往是背后的资本集团投资家。他们永远都静坐在幕后，操控着社会的运转。

大事难成，是因为心中的格局太小。

心中的格局指的是一个人的眼光，胸襟，胆识等心理要素的内在布局，为人处世。最重要的不是能力的高低，而是格局的大小。

而大格局才有大抱负。

同在商场，为什么大家一同起步数年后，有的一马当先，有的却不见改变呢。这个答案就是不拘于。眼前的束缚。也开阔的视野，不断开拓新的领域。

古人说，人挪活，树挪死，过于执着于一念，打不开局面。可能会让我们的路越走越窄，而转换思维放大格局，我们就能开拓出一个全新的视野，打造一个广阔的舞台。

为人处世最忌讳畏畏缩缩，胸中没有大格局，走一步算一步，目光超不过脚步终究难有所成。坐拥云起处。心容大江流只有站的更高，看的更远，才能做的更大。

八角笼

普通人能乐呵乐呵是最好的，不要琢磨什么帝王之术。

醒了却发现自己逃不开这八角笼中，是最痛苦的

很多想高攀却不得的人，笼中待久了，心理变态了

有城府的人

很多人没有家族传承，不懂得君子谋道，不谋食。

看起来是几个字，但是里面学问深似海。

更不懂大户人家的处世哲学，

例如明线和暗线的双轨操作。

明线也不是字面意思，明线立的好，

领导助力你走得远。

暗线更是大家族里传授的金刚经

如何判断一个人有没有前途

穷人家的孩子为什么晚熟？

有些孩子，我从来没见过他们的父母，但是我看一眼他，就知道他们家生活在社会的最基层。因为他的眼睛里，写满了对这个陌生世界的恐惧，这种骨子里的胆小，不是害羞，是一种与生俱来的不自信，是他从来没有得到过陌生人的鼓励，他的父母，受尽社会阴暗面毒打，也会告诉他，外面的世界充满恶意。

即使出现个别调皮的孩子王，那也是局限在他那口小小的井里，一旦到了城市，到了机场，看到了大城市的高楼林立，纸醉金迷，他们马上就开始迷茫了。

这种感觉，我们太熟悉了，我们或多或少都似曾相识，你没钱的时候，你连去个高级商场，去个星级酒店，去趟售楼部，汽车4s店，人均200以上的餐厅，你都没有勇气的。

这也是为什么我们的父母，基本都有菜市场、成衣市场、批发市场的情怀，因为那才是自由飞翔的人间烟火，才是万千百姓的日常生活。

就像如果你家里没有人在机关单位，你没有接触过这些行业

和人物，你从来没有接触过500万以上的资金，你远远的看到它们的大院，看到银行高耸的罗马柱，不管你其他方面有多厉害，你一下就蔫了。

你要问什么是奋斗的意义，那我说，让自己和家人，变得更勇敢更自由更有尊严一些，这算不算是一点小小的动力。

所以穷人家的孩子早当家，当的是什么家，是贫困条件下对抗大自然、自食其力的家，如果要按照我们这套社会的运行规则，那他们是一千一万个不开窍的。

而那些企业家的孩子，体制内的子弟，教授主任的后代，他们从小就看父母怎么做生意、怎么交朋友、怎么办事运作、怎么迎来送往的。他们从小就没有过紧缺感，面对老师和领导的时候，从来都能做到那么收放自如，游刃有余。甚至他们的父母会安排一笔经费给他们，让他们拿去请同学吃饭，找更有钱的女朋友，跟老师打好关系，把自己弄成学生会主席。

他们填志愿的时候，可以说是用尽洪荒之力，结合家族特长，找到行业里最资深的专家来咨询，什么特招、单招、提前批、降分录取，五院四系，国防七子，两电一邮，C9联盟，中

外合作，华侨联考，这个计划，那个工程，总能找到最佳的漏洞来钻营。

而穷人家的父母，连平行志愿是什么都搞不清楚，稍微有一点文化的，或家里有个还算有点见识的亲戚，他们会让你去学个计算机，学个会计，学个护理，学个所谓的好找工作的专业，因为你们家没有好的资源，你就要主动去干那些脏的、累的、工作强度大但是收入高的工作。

每次暑假，如果你想去参加个培训，或者去哪玩一玩，只要你不帮家里干点活，不去做点暑假工，家里就会上纲上线的说你好吃懒做，搞得你心里很不好受，而你有的同学都是去大厂实习，去家族企业实习，去跨越南北半球滑雪打猎去了。

你说这些，穷人家的父母根本不可能知道，就算有知道的，你也做不来，就算你勉强去做了，你也做不像。

你说，那养了几只很漂亮的老母鸡，一大早去山里采了一篮松茸和鸡枞，你自己都舍不得吃，你让儿子拿去看望他领导的妻子，这样的事我们几个穷人家的孩子做得来？就算勉强去做了，内心也承受着一种巨大的煎熬，你让人家怎么收得舒坦。

你看路上那些开鬼火的黄毛少年，你看那些16岁就去东莞打工的小妹，你看那些餐馆里的小哥哥小姐姐，你看那些送快递的，修车的，其实你懂的东西，他们大概都懂的。

只是他们没有那个条件，没有那个勇气去做。

为什么有钱就可以大大方方的真小气，为什么穷人做起来就是小心翼翼的假大方？

就是因为贫穷紧缺，总是让人瞻前顾后，畏首畏尾，这样也不对，那样也不对，好不容易硬着头皮勇敢一次，跌跌撞撞召来的，全是指责和嘲讽。

当你有一天，偶然看到，富人家的孩子，第一次做得比你还笨拙，却依然得到鲜花和掌声时，你就会明白，什么早熟晚熟的问题，不过是一个容错率的问题。

谁不知道读书重要，谁不知道送礼重要，谁不知道口才重要，谁不知道社交重要，谁不知道行业赛道岗位项目领导老师重要？

问题是，你有条件做吗，你做得来吗，你做得像吗，你不得

吃尽苦头、碰一鼻子灰了，才慢慢的有点感觉吗？

教育分梯级：低级教育确实是这样，比谁的记忆力好，有电脑后。更高一级是随时可以找出文件。再高级是随手可以创造文件。。

当然先天重要，也就是禀赋最重要。

这个东西摸不着看不见，属于"最底层"的推动力，要想看得见，所以会有佛道的修行方法嘛。

那教育就会分梯级了：

1、低级教育。

这时候，教育的"重点"自然就会放在"增强记忆力"上，人就如同计算机一般，看谁的存储多。最多算是"博文"，最大功效就是吹牛逼。

现在吹牛逼都玩不动了，因为有计算机，有搜索引擎，每个人都可以"博文"，只要稍稍动动手指。

人心生万法，不了解心，人就是个物品，是工具人。

给你个程式，背下来，再用各种规矩牢牢锁住你必须按程式

套路走，这不就是玩人嘛。

2、中级教育，顺应人心。

因材施教。社会肯定要有规矩、程式、章法，顺应人心，根据其性放在不同的规则里，这才能起到最大化刺激功效。

3、高级教育，直指人心。

此时教育的目的不是背下来什么，或者学会什么专业以便于找个创食饭碗，这些东西都是顺带的而已。

善不是善良，而是高级的智慧。人的性善（智慧足），那么遇到后天环境刺激所引发的情，就是高级智慧的“折射”，自然表现出什么豁达啊、开朗啊、逍遥啊之类的结果。如果性恶，“折射”之情也自然是低级猥琐的。

1、通过“雕刻”而利用人，把人当成工具而已。

2、通过“启发”而帮助人，让人不当工具。

低级教育确实是这样，比谁的记忆力好，有电脑后。更高级是随时可以找出文件。再高级是随手可以创造文件。。

普通人如何寻找创业、副业方向

先做副业积累经验很重要。 “先不要辞去全职工作，而是利用业余时间创业——不是为了钱，而是为了积累经验。也就是说，即使利用业余时间创业挣不到钱，你还是能得到一些实践经验，这比钱重要得多。你不仅能对商业世界多了解一些，也能对自己多了解一些。”

《富爸爸成功创业的10堂必修课》

雇员和创业者的思维有什么不同？如何从雇员到成为一个创业者？摘录下《富爸爸成功创业的10堂必修课》这本书中的一些观点，或许能给你一点启发。

”人是可以被训练的，既可以被训练成雇员，也可以被训练成创业者。而之所以世界上的雇员比创业者多，就因为我们的学校总是在训练年轻人成为雇员。因此才会有这么多的父母告诉孩子‘好好上学，将来找份好工作’。我还从来没听哪位父母说‘好好上学，将来好创业’……在我看来，雇员和创业者最主要的区别在于：一个追求安全，一个追求自由。”

成为创业者要从改变观念开始。

1. 从追求安稳到追求自由。

2. 从想要稳定的薪水到想拥有巨大的财富。
3. 从依赖他人到信奉独立。
4. 从遵守别人定的规则到为自己定规则。
5. 从听从命令到发出命令。
6. 从说“这不是我的责任”到愿意承担全部责任。
7. 从努力适应一种企业文化到创造自己的企业文化。
8. 从抱怨世界到改变世界。 微信：2284868566
9. 从对问题无能为力到发现问题并把它变成商机。
10. 从雇员到创业者。

为了取得成功，刚开始创业的人必须以最快的速度做完以下事情：

1. 创办企业。
2. 失败并从中学习。
3. 找到一位导师。
4. 失败并从中学习。
5. 上一些培训课程。
6. 继续失败，继续学习。
7. 在成功时停下脚步。
8. 庆祝所取得的成功。
9. 数数钱，计算一下损益。
10. 重复上述事情。

-如果你想拥有自由，就得放弃安稳。雇员要的是安稳，创业者要的是自由。

-雇员们是在企业创立之后才去工作，而创业者在企业创立之前就开始工作了。

-不喜欢你目前的工作并不能成为辞职创业的理由。它缺乏一种强大的使命感。虽然每个人都能成为创业者，创业精神却不是人人都具备的。

-对创业者的最精准的定义来自哈佛大学的霍华德·史蒂文森教授。他说：“创业精神应该这样来定义，即不局限于目前拥有的资源去追寻机遇。”

-雇员们经常被训练成专才。简而言之，专才就是“对很少的事情懂得很多”的人，他们的杯子一定得是满的。而创业者则应该是通才。简而言之，通才就是“对很多事情都懂一点”的人，他们的杯子是空的。这也就意味着创业者必须是非常积极主动的学生，一个真正的创业者永远不会毕业。

-先不要辞去全职工作，而是利用业余时间创业——不是为

了钱，而是为了积累经验。也就是说，即使利用业余时间创业挣不到钱，你还是能得到一些实践经验，这比钱重要得多。你不仅能对商业世界多了解一些，也能对自己多了解一些。

-富爸爸说过：“没有错误，只有学习的机会！”创业者的任务就是犯错误。雇员的任务就是避免犯错误。

-创业者经常寻找机会，而不会太在意自己是否拥有资源。雇员看重的则是自己拥有哪些资源，缺少哪些资源。

-创办一家企业要做好3件事。第一是找到合适的人，第二是找到合适的机会，第三是找到钱。

-雇员和创业者的另一个区别就是：创业者得知道如何花钱——哪怕他们没有钱。

-你可以通过成为一名聪明的创业者而致富。要想成为富有的创业者，你首先得成为一名聪明的创业者。我喜欢这条途径，因为它会把你变得更聪明，而变聪明比赚钱重要得多。即便你失去了金钱也不要紧，因为你也已经学会了如何把钱再赚回来。

-创业者最重要的工作从生意开张和雇员上岗之前就开始了。创业者的职责就是要设计一个能够不断成长、能够雇用很多员工、能为客户创造价值、能帮所有相关人员实现富裕、热心公益事业、富有社会责任感，并且不完全依赖创业者支撑的企业。在企业诞生之前，创业者就应该在头脑中设想这些。按照富爸爸的说法，这是一个真正的创业者的职责。

-富爸爸说：“如果想设定一个远大目标，你就需要一个强大的使命作为动力，推动着你完成中间的过程。如果使命足够强大，你什么都能做到。”

-我们不提倡为了赚钱而做一名创业者。想赚钱还有容易得多的方法。

-永远记住“销售=收入”。所有创业者都得擅长销售。如果你不精于此道，最好在辞职前尽可能多地获取这方面的经验。

-1. 创业者必须是公司里最好的销售人员。2. 创业者必须是公司里最好的经营人员。3. 经营工作必须使销售量有所增加，而不只是漂亮的广告。

-生意的垮台也是在生意开张之前就开始了的。他在辞职之

前并没有规划好自己的生意。

-如果你在你的细分市场上把产品价格定得最高，那么你就必须给你的消费者一些你的竞争对手给不了的东西。

-成功创业者的标志之一就是：能弄清市场想要什么，并且知道何时该停止开发产品，着手营销

人的精力是有限的，是有限的，是有限的！

长期以往，精力用在烂人烂事上，人的意志力会磨没。元气会损伤，运气就不会很好，这是真的！这也是为什么会有累丑，为什么接触一些人你会觉得很累很累，感觉元气被吸走一大半。

所以说要远离小人，远离不健康的恋爱关系，远离让你心理不正常的环境。因为这些会加倍消耗你的精力，让你身心俱疲。而精力用对了人，用对了地方。人的身心都会愉悦，身心愉悦了，精力反而会迅速回血。那就会更有信心和动力，人的愉悦会展现在脸上，显得更加有魅力，运气也是真的会好！

有些时候，你会觉得一段时间你很水逆，诸事不顺，可以注意注意自己的精力到底在被什么所损耗。所以，大家一定要远离那种，让你相处起来很累很累的人，会影响你的精气神，

吸走你的元气，影响你的气运。

普通人翻身的顶级成长

- 1、没成长性的工作能糊弄尽量糊弄，没必要消耗所有精力。
你的工作也许就没有你想的那么重要做到65分和90分对单位影响不大，也给下一次留有余地，工作之余，多陪陪家人，学习一些有用的知识，兼职去做一些副业。
- 2、业余时间多看商业营销社会学心理学方面的书籍，提升自己的思维认知，不要看那些情情爱爱无病呻吟的书，看错薇芯：2284868566书比吃错药更可怕。
- 3、尽量别去打工，实在不行就一边打工一边找个靠谱的产品卖起来，只要你开始卖东西，就会快速进入到最真实的社会模式，这样你成长速度才会最快能看到最真实最客观的世界。

前人的聪慧昭今朝历史重演无奇怪

每个人都可以预测这个世界的未来，只要他足够了解这个世界的过往。

如果你看过罗马帝国衰亡史，你就明白为什么大城市是天然避孕药社会可能即将面临生育危机。如果你了解王安石变法，你就知道所谓的互联网金融革命根本就是伪命题，结局也必将草草收场。如果你明白从两税法到一条鞭法，再到摊丁入亩的历史轨迹，你就知道房地产税的大面积铺开只是时间早晚的问题。

往古者所以知今夜。如果你自视甚高，推荐你看伤仲永，如果你自觉愚笨，不妨去读曾国藩家书，如果你已功成名就，可以学萧何的存身之道，如果你遭遇挫折，王阳明就是最好的榜样无论发生什么，已有的事后必再有，已行的事后必再行。

微信：2786488513

通过推演而窥视到的顶级人生真相

大多数人经历的苦难，其实都是结构性的苦难，包括在求学，工作，婚姻，养老等等人生过程中遇到的劫数。

想象你在一场游戏中，所有的关卡都是提前设计好的，它设计的目的就是为了难住你，而既然有关卡，自然就有通关的技巧，所以人的福报就是通过提炼智慧得到的，你不断的参悟，你想明白了，那么你就可以提前规避很多劫数，甚至在预见苦难来临的时候，提前做好准备。

一定要去提前做准备，没有人可以临阵才去化解劫数。经过推演规划的人生，是规避苦难的唯一办法。有人陷在关卡里痛苦连连，有人一路过关斩将，逢凶化吉。



结婚后是否要上交工资卡

有个小朋友问我婚后是否上交工资卡的问题。

说实话，我认为交工资卡只是个形式问题。实质性问题是，双方是不是想把自己最好的一切留给这个家。

夫妻之间，是不是想把最好的留给对方。

说实话，我这个人还是比较理想主义的。结婚就代表了，你一辈子的时间都要跟这个人在一起，你子子孙孙后代的 DNA 都要跟TA 的 DNA 在一起，你死后的灰都要跟这个人的灰葬在一起。

这些对我来说，是最重要的事情了。

我的时间，我的子孙，我的最后一片灰，都跟这个人在一起了。那你说，其他的一切，是不是只是一个形式呢？

所以，问题应该是反着的：如果我不想交工资卡，我该不该跟这个人结婚。

而不是：我结婚了，要不要交工资卡。

结一个婚，你要是老觉得“亏得慌”，后面觉得亏的事情可多了去了。

而如果你觉得“值得”，怎么做都值得，那么最后一刻，老到死了，拔了管子那一刻，也只有觉得“这一辈子值得”。

钱都是能赚回来的。而你这一辈子的“值得感”，是比那个工资卡重要得多的事情了

在饭局上女性如何表现得体

老板当着客人的面让你点菜，什么最重要？

我看很多人回答这个问题，也很不错，但是不够一针见血。你们要记住，只要是老板让你点菜的，就说明这个客人是不重要的，那么你的定位是什么？就是帮老板出面做一个省钱的坏人，这个客人，就是你们今天出去开荤的一个饭搭子。

你想呀，如果这是一个重量级客人，会轮到你来点菜吗，老板必然是要花重金搞硬菜的，这个人情轮不到你来认领。

那省钱也分个三六九等，在省钱的框架下，也还有个档次问题，那怎么摸清楚老板的预算档次呢？

我看最近流行一种说法是，让老板点条鱼，根据鱼的档次来判断老板的定位。

我不知道这是哪个地方的水准，这踏马也能摸出档次？你说吃海鲜，吃专门的河鲜，能通过点鱼判断档次，一般的餐厅，你去太二酸菜鱼，sku就一个酸菜鱼，你还档次个毛线档次。

正确的做法是，问酒水，看酒水，除了专门的米其林级别的餐厅，也就是高级私厨类，定制类，常规的吃饭，再高级，饭菜也贵不到哪去，酒水才贵，所以看酒水来定档次，酒水

大權，如果不是自帶，一定是老板定的。

其次看什么，看汤。

你们去吃粤菜，什么最贵，汤是最贵的，比如按位来，没人一小碗，一碗198，这种就是高规格，如果是一盆88的，198的，398的，那就很能体现定位了。

让他们定酒定汤，就是最稳妥又最清晰的做法。

然后问什么，你们可能听过一些就行说法，比如不要问想吃什么，要问有什么忌口的，这不是实战呀，这是短视频文案。

你最应该第一应该问的，就是喜欢吃什么，有些人对于吃什么，是有想法的，大多数人都有，只是不好意思说，问不出是你的水平不够。

人家明明有爱吃想吃的，你问人家有什么不吃的，我跟你说
不吃狗肉不吃兔子头，有意思吗。

直接问，想吃什么，尽管说。

对方会跟你客气的，不会直说。

然后你就要介绍，你们当地的，这家餐厅的，招牌，特色，美食，给对方做个介绍，让对方来选择。

什么辣不辣，清真不清真，有什么肉，都在内容里面了。

点两个对方喜欢吃的，点个不那么好吃但是非常特色的，点两个你老板喜欢吃，再夹带私货，点个自己喜欢吃的，不要亏待自己。

这样，你们大家都会很开心，还省钱。

这里边最灵魂的一点是，如果只能满足一个，一定是优先选择老板喜欢吃的，一般人我不告诉他。

女生26岁要知道的一些事

1. 恋爱2年左右不结婚/不在筹备婚礼，98%必分。
2. 长跑恋爱了5/7/10年的这种婚姻80%要离婚，女生被无偿使用太久，不好。
3. 痘痘肌不要贪便宜瞎弄！
4. 女人之间可以说99%根本没有真正的友谊，非常非常难真的非常非常难。
5. 一个女人的综合分，男生心中默默打分，排名不分先后：外貌，身材，人品，工作能力，性格，家世，年龄。18~25岁的蓄水期，每一项都要默默耕耘。
6. 社交本质上是利益交换。你没东西换，就不要沉迷各种大佬局当花瓶当菜，无意义社要戒。
7. 大你10岁以上，对你再好的，再愿意花钱的，要警惕。99%有鬼。特别是低成本持有貌美如花的你，你被这样对待过，算污点了。让以后婆家知道你的选择面又小了。

8. 有一张女神脸，最后还一手好牌打稀烂的， 一般都是做了低分女会做的low 事。

9. 谈恋爱要趁早。

10. 女人，25岁就是一个分水岭。基本30岁什么境况都可以从25岁看出来了。

11. 认识不到半年就决定结婚的是脑残。

12. 做好安全措施，在没有准备好要养育一个孩子的情况下，千万不要让自己怀孕。不要什么稀里糊涂给我说什么安全期，关键时刻把持不住自己的就去吃妈富隆！

13. 那种什么多少小时内管用的紧急避孕药非常容易宫外孕!! 要切输卵管的!你只有2根。

14. 18-25岁蓄水期该做些什么？

15. 结婚前必须要看的一个帖子，关键字【婆婆免费带娃】【婆媳矛盾】【夫妻矛盾】【谁做家务】【带娃该不该辞职】【老婆

没有家庭财政大权】【婚前不落袋就是默认这个条件】【年龄大就焦虑想快点结婚】凡是涉及，

16. 婚后没有佣人的家庭，要慎重考虑

17. 第一次去男友家拜访要注意的事。

18. 女生的第一次，不要过分在乎和放大，当然也不要太随便，能给了真心相爱的人就行。不要死捂着不给，明明很喜欢的不给，人跑了你又哭，没有恋爱是没有发生关系还能正常进行的。没有。因为你不给喂饱了，别人会喂。尤其被老的落后思想禁锢的。你到35岁还是处，没有人会表扬你，给你发奖金，大家只会嘲笑你没人要。

19. 生孩子，是非常疼的，后遗症也非常多，鼓励生孩子宣扬母亲伟大是减少大家的痛苦感，和怂恿新人下水和她们一样惨兮兮。当然，家庭的爱能覆盖惨，那是可以，如果家庭幸福感不能覆盖痛苦，那你就是特别苦了。生之前好好想下，别想这带球硬嫁，什么跟什么啊。。掉发脱发大肚腩妊娠纹下面变松胸缩水，没有爱的老公分分钟对你下头好吗。然后你再拿苦劳绑架别人，越发丑陋。

20. 人生顺位排序：自己>丈夫>孩子>父母公婆>
21. 不要和垃圾男告别。
22. 不要总是去问男人“你到底爱不爱我？”，总是问是低分女做的事。
23. 尽量不要戳穿另一半的谎言。
24. 同居怎么可能是女方吃亏？
25. 婚前同居要注意点什么。
26. 硬要把自己的人生，贴在男人身上的，不被爱还要继续纠缠的，不是爱，是变态。。
27. 成年人之间的美好，通常也就3~6个月。
28. 女人要时刻记住，你的苦劳并不能给男人带来欢愉。
29. 女人的不自信，都是因为口袋里没钱。没有别的原因。

30. 千万不要做疗伤药渣。
31. 对于不爱你的父母，压榨你的父母，提出的什么断绝关系，你不要害怕，你应该感到卧槽我终于自由了好吗!!!!!!怕个毛啊!!!垃圾父母在你结婚的时候只会是减分项。
32. 出轨，家暴，立刻走。立刻!!!!!!你不走，之后你遇到的所有事，都是你给他的舞台。并不会得到怜悯。
33. 一般没结婚就发生怀孕打胎事件的，过不久都得分手，这是大概率。
34. 你的人生路线怎么走，自己想怎么走就怎么走，别人要是说你，看看他住的什么房子开的什么车一个月硬开销多少。都比你差么这种人的话有什么可以采纳吸取意见的?你该听的是房子比你贵车子比你好月开销是你了倍以上的人的话。人家混的比你，一定有其成功之道!
35. 落后的父母没关系，只要不在你人生里指点江山强迫你的，就蛮好。但是落后的父母，自己人生一塌糊涂一败涂地，还要对你指手画脚的，让他们滚。
36. 如果你自己不是那种挣很多内心很强大的，婚前务必要多

了解了解婆婆。觉得不行的赶紧撤，别指望老公，老公不是你亲生的 ok?

37. 要多注意下过分付出的父母是否有如下情况，早做打算。

38. 男人家房子再多，和你没半毛钱关系，请不要纳入择偶考虑条件，不可能给你卖掉享受高档生活的。你需要考虑的是他的人品，收入，前途，和家庭气氛是否和睦美满。

39. 穷人的苦衷太多了，能远离就远离，这时候的怜悯是毫无意义的善良。善良要用在有意义的地方。捐款可以，但是不要深入牵扯。

40. 开口借钱的男人，滚吧。

41. 开口借钱的朋友，多数已经是外面已经借了一屁股了，拿你的钱去填坑还不出。

42. 不要撸小贷!!那是无底洞!!克制无法承担的消费和虚荣心。

43. 远离不好的磁场，家庭长期不和睦的，创业欠债的，长的丑又嘴巴毒的，工作一直不顺利的，对小动物不善良的，捞

偏门的，和杂七杂八的人打交道但是一事无成的，统统远离!!!!!!那些差磁场会影响你的运气，忍住你八卦的心去打听一些垃圾事!!!

44. 做月子前必读，不对，婚前必读!!!!

45. 不要以为你带孩子含辛茹苦，孩子以后都会站在你这边，孩子长大了一般都是谁有钱，就站谁那边的。

46. 老公对我很好，但婆婆对我很差，这种简直是谬论。如果老公对你好，就不会让他妈妈这样对你。

47. 你的爸妈，你的公婆，不给你孩子花钱，是天经地义的事，别拿出来谈事，生孩子的是你们夫妻俩。不是别人。至于别人给不给，都是人生 BONUS~

48. 通常没有准备完全就去结婚的，基本都要出问题。

(准备完全的概念：同居过/经历过风浪并携手度过/不需要太多太多的钱但至少谁离开谁都有独自抚养孩子和自己的能力/夫妻生活和谐/三观不要求一致但至少没有让对方有重大的不舒服)

这几条必须要有!必须要有!必须要有!

这就像你造飞机，少了几个零件，飞上天肯定要掉下来啊!

49. 整理了几个通常笨瓜们觉得没错的事，。。

50. 最后，恋爱中不会说话的，请好好上课，专业的事交给专业的人。

一个败人缘， 一个拉好感

同样是跟经纪人定终身，胡歌和萧敬腾，从观感上来看还真是， 一个败人缘， 一个拉好感。

胡被按头消费的气息特别浓，娃出生才硬着头皮潦草官宣，你要说这样行不行，有人就是不爱秀，如果一向低调做派一脉相承也就罢了，他本人可从未走过情稳风吧，偏偏在这件事上，跟沈腾当年不然该怎么办呢反正不结不是人了一样的逼上梁山既视感。

雨神求婚物料一发，就和前者口碑受损正相反，收获一票路人祝福，因为观众都不瞎。女主既不刻意装嫩，身上更没根花宝贝保姆味儿，也非带球上阵，不是为生儿育女才匆匆套路锁死，看上去至少结的并非什么功能性婚，两情相悦氛围拉满。男方激动落泪双眼通红上蹿下跳，衬托得姐姐格外气场淡定收放自如。
wx: wzbxysj

私以为在婚恋中，是否女方主动先撩，完全无所谓输赢，但到了关键节点，必须由男方巴着你推进度条，才能进入舒适安心的关系。

男人一共就那么几件人生大事，但凡具备一滴选择权也不揉沙子。有情分那是藏都藏不住，没有也装不出真的乐意。

即便磕磕巴巴走到拿结果那一步，你以为摆了他一道儿，对方缴械投降乖乖就范，但在这种重要关卡拔苗助长，根本催不熟心意，反而是挂名老公(性情大变版)预定，相当于把宝贵的情人待遇直接拱手让人。

余生还长，后续他不定憋什么大招，保证给你加倍恶心回来，折翼弱鸡毫无还手能力，只好投奔神秘学，或扣煤气灯帽子，抄佛经给自己洗脑聊以慰藉。

真正金贵的道理你怎么能指望学校会有本事交给你

一个普通家庭的孩子，单纯靠读书，怎么能拼得过人家凝聚了两代人血泪的家学传承。醒醒吧，有些路子不跟你点名，你永远也追不上人家的。

关于培养小孩。

培养自己小孩的时候，不是教他如何听你的话，而是指引他学会独立思考的能力，要敢于让他犯错，并且犯错之后要为自己的思想后果。承担责任，只有这样才能够。积累经验和智慧，要多读一些汉武帝以前的书籍，比如韩非子，鬼谷子，左传孙子兵法这种类型的书籍。孩子必须要从小学习赚钱思维，只要赚不到钱的思维都是伪思维。口袋是你检测思想对错的唯一标准。

七宗罪列举了人类的七种罪行，分别是傲慢，嫉妒，愤怒，懒惰，贪婪，淫欲和暴食。这些是人类与生俱来的品性。是所有宗教要求戒除的人性之恶，而商业的底层逻辑与宗教逻辑相反，商业恰恰是利用甚至是放大了人性之恶来成就商业传奇。

如何让自己具备不可替代性？

能力的碾压，比如做销售时，每个月都是公司的销售冠军，那么自然老板都要让你三分，因为公司一半的业绩都是你做的。别的员工一个月能休息四天，而你一个月能休息八天。

物质碾压。用谈感情的时间去搞钱，钱有了，感情自然来了。

认知碾压，认知是你对所有事物的看法。两个猴子为了争一个香蕉头破血流的时候，有人拿起旁边的钻石走了，猴子并非没有能力去抢钻石，而是自始至终，他们都不认为。钻石比香蕉值钱，大多数人只看到了事物的表面，而没有看透事物的真相。比如大多数人都在乎感情，其实感情是表象背后的利益交换才是真相。

隐藏的社会真相

改变命运的办法首先是改变自己：总指望“靠外部环境的变化来提升自己的命运”是非常懒惰且愚蠢的生活方式。殊不知，人的命运需要自己掌握，你努力赚钱，爬到上层社会，自然就改变了自己的命运。指望依靠外界来改变自己的生存状态，尤其是指望通过第三方的变化来改变自己的未来生活，最终只能证明自己很不成熟。除非你做生意或 wf 成功，否则的话指望靠打工赚的薪水来解决你所有的经济问题，是这个世界上最美丽的童话。

时间、机会、资源：时间比财富更重要。

学会管理自己的时间比学会赚钱更重要！人生有五种直接彻底改变命运的机会：1、出生有个好爸爸；2、嫁入豪门；3、买 cp 中大奖；4、关键几步总有贵人相助；5、子女争气。

同理，人生有五样资本：1、**资本；2、经*资本；3、关系

资本；4、健康资本；5、能力资本(含自我学习能力和竞争能力)。机会有时候也算资源，属于稀缺资源。而获得资源的最终途径是*与火，是*力！

你把这些秘籍琢磨透了，也就开悟了

心平能愈三千疾，心静可通万事理。

少一分杂念就增一分能量，少一分欲望就开一分智慧。对于入世者，你若没有过不留心、大开大合的天赋，那就修一个八面来风巍然不动的稳重，这就是破局最好的底牌。

贪多求多者，一事无成，必多思多虑，这念头是最消耗气血和能量的，这是低能量者的表现他的心肾不交、思维混乱、眼神混浊：就算凭气运得来些什么，也注定因贪字而败去。

若你能少欲而得静，不管是通过冥想、站桩、读书、练字、太极：不要惊讶于身体炎症的消失情绪的的稳定办事的高效，只是大脑积攒的热下去了而已。

长久下去，知行合一滋养浩然正气，这就是心学的致良知孟学的不动心，这就是通透、洒脱、大自在，最高级的人生写意。

普通人30+, 没什么特长想存钱赚钱做点什么好

实话实说。太难了。

有这样想法的对标人群太多了， 一茬茬的割不完的韭菜。

你见过哪个拖家带口的中年女性逆袭成功的案例。几乎没有。

有案例就是骗你教学费的割韭菜。

我上条说的很清楚!!

搞钱第一大要素：抛家弃子!!!!

大部分中年女性没有这个魄力，也没有这个条件的，老公几句话扔过来，就怂了。

当然没什么大出息也没什么不好的，太太平平过完简单的一生蛮好的，

总比你相信了坏蛋团伙，钱被劫走好啊，对吧

普通人不可怕，可怕的是普通人做春秋大梦。

有梦想固然是好事，条件一定要严格成立!!

所以趁未婚未育多搞钱是极度重要的事!!!有些人本末倒置，

我要找个男人，这样我有靠山，这都是不确定因素，人家说走就走的，有孩子怎么了，照样出轨，克扣家用，太多太多，

女性不应该把生活的希望建立在别人身上，你要相信，仅凭你自己，也是可以的（切记是婚前），婚后特么全是扯后腿的（对创业来说）。ps： 极度不建议情侣合伙做生意。

而且家庭牵绊太多，也会影响仕途，男人多聪明，直接一句话，要求伴侣情绪稳定，直接讲嘛!!!就是有事别烦我!!!!自己的小情绪自己解决!!家里的事自己处理!!

家庭牵绊影响贵人运。

我们做生意啊，很看重家庭和谐，首先夫妻要真心恩爱，男的负责，女的勤劳会过日子，哪怕再有钱的家庭，都是这个方针，该省省，该花花，我见过很多很傻的例子，就是团队都在工作，初创公司，男的老婆一天到晚打电话，说什么一会打针的本子找不到了，一会小孩哭了都要打电话，小孩不穿衣服也要打电话，后来直接被剔除团队了，你处理不好家庭问题，出来打什么仗??而且选择老婆的眼光也有点迷，不能当队友的，所以你看，家庭稳定和谐，是多么重要，不责怪这位老婆，是家里的主心骨没有处理好这些问题，导致这一系列的后果。家里就是要有主心骨的，力往一个方向使，我在农村的时候，学生备考前期，商店都是要提前关门的，也不允许鸣笛，就是力要往一个方向使。

职场如战场，给你的人生忠告

在职场中。与其他人博弈。。最重要的因素是什么?或许你以为是智商或者权术。

关于这个问题，其实最重要的是要结成联盟信息共享。在职场中，你知道什么事最让人绝望吗?就是你费尽心机的与其他人博弈。结果你发现对手。不是这个人。而是一群人在这群人中，甚至可能还包括你的朋友。你以为已经胜券在握，其实从一开始就已经输了。

一个人的力量是有限的，纵然你本事再大，藏的再深。也斗不过其他人。别有用心的算计以及。紧密团结的联盟。

所以公开的关系不如私下的。联络。私下的联络不如稳定的联盟。公开的计谋会让自己充分暴露私下的谋划。会让你自己孤立无援，而只有稳定的联盟才能让你占据博弈的先机。因为能事先掌握充分的信息。很多事情都能尽收眼底。只有谋略高人一等行动。才能快人一步。

如何开悟

一般人开悟不了，开悟觉醒的四个条件，自己对照。自己找灵感。

第一、极致

一件事做到极致才有机会接近天道。

所以你看那些成功的人讲出的道理都很容易接近本质，

每个人的成功都是独一无二的。

哪怕是种地，种地好的农民开悟之人也不少。

第二、痛

人只有痛了，尤其是濒死体验，通过不断撞南墙，

有多痛就有多悟到极致。

第三、险。

你得有空思考，低头做事更要抬头看路，

老人为什么容易悟

不就是退休闲的

有钱人和农民都是容易有空闲的群体，

上班族恰恰是最不容易觉醒的群体。

第四、敢。

敢于否定这个世界的一切，尤其是权威，敢于拒绝任何人，
尤其是最亲近的人，敢于建立。只属于自己的世界。

我们不得不承认，社会上的确存在着信息鸿沟。 一些有助于你事业长足发展的道理， 有人中学时代就明白，有人上大学之时开始知道， 有人毕业五年内懂了， 有人到了三四十岁才领悟到，有人五六十岁还是懵懵懂懂。

悟道不分先后， 但悟的晚了，会丧失太多机会，也许只能向儿孙讲讲了。可是这也并不现实，因为你没有成功过，成王败寇，儿孙很有可能既不听也不信。如果在年轻之时，有人能够系统向我们传授这些东西，最起码可以少走很多弯路。

对于世家子弟和精英子女，适合事业发展的一些东西，可能不需要刻意去教，从小目濡耳染就懂了。特别的家族，可能还会把人生经验，整理成书世代相传。社会上流传的各种“家书”、“家训”，也只是这种传承体系中最为表象的形式，

更多有价值的，事实上仍处于秘传状态之中。特别是出生于“九代穷”的农家子弟，虽然一路走来，也曾读过重点大学，在一些还算不错的单位干过。但适合事业和人生发展的很多道理，无处可学、无人能教，自己天资平庸，甚至不明

白世界上竟然还有此类系统的知识。

结果自然可想而知，吃了太多苦头，别人吃一堑长一智，则是吃十堑长一智。当然也有好心人看你可怜，偶尔蜻蜓点水般点你一下，也就仅此而已。一则你一下领悟不了，二则也不成系统，基本于事无补。

尽管很多人的成功都是千差万别，路径各不相同，但这其实还是有很多规律和方法论可循的，这些系统的方法也许并不能保证你必然走上成功，但可以大大提高你成功的概率。对于有些人来说，这些规律和方法论，受家庭目濡耳染的影响，很早就掌握了，

对于很多人来说，只能靠吃一堑长一智去积累，甚至是吃十堑长一智，即使最后明白了，也到了暮年。

男人的基本盘

大家都骂男人的基本盘，我倒觉得：

在社会上混得还行的男人，

大部分还是管家管小孩的。

旗旗大姐姐说了情况，

乃是因为前几个月她刚刚分手，目前的是新欢。

她向我吐槽：一放暑假，男人就死了。

以旗旗的年纪，她交往的男人不可能是小朋友呀。

我大惊曰：暑假和你的感情生活有何关系？

她说：放暑假了，小孩回家了，男人要管小孩呀。

我说：你交往的不是离婚男吗？而且不是小孩在前妻那边吗？

旗旗叹口气说：对呀，就是平时小孩在女方那里，放暑假到爸爸这边来过，不是合情合理吗？

受了她的启发，我稍微观察了一下周围的离婚男女：真完全不管小孩的爸爸，还是少的。

——当然这个前提我最前面说了，“社会上混得还行”，更等而下之的，我确实遇不到。

一般情况下，小孩不管归一边，周末去另一家住两天的都很常见。

前几年，离婚后，把小孩放在农村老家的故事，还偶有听闻。这几年，几乎没听见。

大概是因为学籍制度较严格了。

小孩要上什么培训班，爸爸完全不出钱的也少——当然会咕哝，会不太愿意。

前妻家里有事儿，一般是外公外婆病了什么的，把小孩在爸爸那里放一放的，也很自然。

寒暑假这么大阵章，去爸爸那里、爷爷奶奶那里，呆一两个月的都有。

客观来说，也挺影响父母再婚的。

像旗旗大姐姐，她不耐烦了，就客气地对日爱说：你专心照顾小孩吧，你放心，我是不会打扰你们，给孩子心灵留阴影的。

马上新欢就上场了。

可想而知，这么想这么做的亦非她一人。

谁都看得很清楚，养小孩成本巨大。

不是说小孩在女方那边，男方就不用管——他真不管，这还是人吗？亲生骨肉都这么无情无义的。正常女孩也不愿意跟他。

他要管，那培训班、旅游、牙齿矫正、配眼镜……哗哗的，都是钱呀。

而且时间也是旷日持久，不可能到了十八岁就终结了。

上了大学，还要放寒暑假，还需要回爸爸家妈妈家。

读了研究生，也有寒暑假。

研究生毕业了，说不定还在家里考公考事业编。

当然了，儿女看爸爸的女朋友，不会顺眼的。

妈妈也不必拍手称快，看妈妈的男朋友，也照样。

这件事告诉我们什么呢？

有孩子的原配夫妻，轻易就别离婚了。

离了真不好找。

为了孩子，凑合过吧。

人的价值三部分

在关系理论上，把一个人的价值分为三部分：情绪价值、生存价值、繁育价值。

情绪价值：让你情绪好，包括聆听、安慰、同情、鼓励等。

我觉得略接近于佛教中所说的” 颜施 “——给个好脸色，言施——给句好话，无畏施——给你面对困难的勇气。

生存价值：让你活下去，活得更好。简单来说，就是给你钱，给你名利地位，给你生存必需。类似于” 财施 “。

繁育价值：让你想与他/她生宝宝，你们的宝宝能更好地长大。

高帅，丰乳肥臀都在此例。我以为这里面包括两部分：1, 激起对方的性冲动；2, 给予对方孩子更好的生存，加深对方的生殖冲动。

这其中有些是交叉的，比如：你饿了给你煮个面，这既可能是生存价值也可能是情绪价值，但大部分情况下，这是情绪价值，因为现代社会，缺碗面就会死的机会少了。

还有，性，它既是重要的繁育价值也是重要的情绪价值。滚床单，既能给你个宝宝，又能让你身体好。

还有些是互斥的，比如高穷帅，他好看到你想和他有个宝宝，

这是他的繁育价值，但因为他穷，你们的宝宝可能得不到好的养育资源，这时候他的繁育价值又打了折。

有种观念是只考虑“繁衍”的，但我觉得，对于人类社会，育更重要。

传统人际关系中，一般由男性提供生存价值，就是养活全家人；由女性提供情绪价值。

女性的繁育价值在早期是很接近的——大家不都一样分娩哺乳吗？

所以主要是男性竞争其繁育价值，有些利用彩礼等方式来给予下一代更好的生存机会，有些靠颜值，靠基因自己的力量。

现代人际关系就比较麻烦了：

一，不再默认由男性提供生存价值。女性有工作，自己养自己。而且男性的生活资源和资料，比如房或车，可能不与女性共享；

二，继续默认由女性提供情绪价值，前期主要是由外型带来的性价值；

三，繁育价值中，女性的经济、原生家庭等地位开始上升——有钱自己住月子中心的女性，对她的宝宝是有好处的。

所以有意与异性交往的女性，最好清楚地知道自己需要哪些

价值，能给予什么价值。

比如年轻女孩子，有时候会抱怨男性不陪自己、说话嘴不甜——你需要的是情绪价值吗？

在这个阶段可能是的，因为你衣食无忧、生活由家人照顾，但在漫长的一生中，当你要为自己生活操持的时候，男性的生存价值，就远远高于他的情绪价值了。

另外，我认为女性是应该拜金的，因为只有金钱，才能给你的孩子、你的下一代、你的子子孙孙更好生存的机会。这就是男性能给予的繁育价值。

拜金的女性，是推动社会进化、并且能提升全民素质的。

但在这里，希望有些女性是清楚地看到，你能否能控制，这个比较有钱的男人，把钱使用在你的孩子身上。

（这就是为什么，现在有些女孩子的家庭找女婿，不看本人，看家底。

因为女婿可能是个二百五，但他的父母是已经生儿育女过的，会愿意把资源用在下一代的。）

每个人的出厂设置不同

把大女人的东西，一定程度上当捞女文学看。这是还在两性市场中，一边流通，一边摸爬滚打的年轻女孩子，很难避免的事。不到了一定年纪，三言两语很难解释清楚。

有一个客观事实就是，女孩子从20岁左右，直到她退出强心气求偶舞台(天生的佛子也有而且以后还会越来越多)，在目前康波周期点位上，的确从婚恋角度来看，是一个存量市场内的强竞争关系。不排除三五挚友，但在大方向上，就是一个凡开私域女性群必有撕逼的局面。过了这个阶段，才会女性友情再次趋向友好回归。

还有一个客观事实就是，每个人的出厂设置，注定在这个游戏里面，有自己更舒服的姿势。出厂设置这个词我说了很多次了，比如有的人天生更在意活力唤起，有的人天生更在意ego 喂养。有的人天生就更很会“抢东西”，有的人天生优势是不太容易弄丢东西。有的人天生是只要别人对她钱到位伺候了舒服她就爽的，有的人天生和自己不喜欢的信息素体味共乘一部电梯都浑身难受。有的人天生就很容易归因别人都在嫉妒她，有的人天生明白很多事非都跟自己的业有关系。修剪枝叶没什么门槛，但想换新主干，需要特别大的坎儿才可能有动力有欲望。

再有一个客观事实就是，本来人性就是对以小博大有偏好的，经济上行期，大家攀爬的，起码还是一个资源金字塔，有不少人能在自己够到的位置，待了很舒服，过去坐着绿皮火车去念考上的985，那就是开往春天的地铁。但经济下行期，你接受不了也得生接受的真相就是，这个金字塔变成了一个图钉。所以无论没定下来的食肉派、食草派、还有一些原本以为自己稳了的中年白兔，都得一起面对一个女性共同的择偶困局，男的不行也不是故意不行，利他能力的收紧，母职惩罚的加重，基本盘er为难基本盘er。

条件不错的女孩，将有更大的可能，面临在感情上的众筹或共享。甚至物化后的工具人还多了创可贴属性。

曲她就是把这个事情摊开了而已。她也很实在的多次表达了，别沾麻烦纠缠，所有问了马上锐评为稀巴烂的连麦，就是我说老婆本烫手那个意思。在这个层面上，看似最不和谐社会的角色，居然某种角度她也维稳了。

曲她告诉你，如果是进攻性强的，选择大于维权，人家就这仁瓜俩枣，你别玩命开屏了。遇到金主，反正说了也不算，给你啥接着啥得了。如果是普通女人普通烦恼，你蓄水池才这么点，也不是多有本事，自己有的赚或男人有的给，哪个

比较拿结果，评估好，少内耗。

以及市面上能发露脸照或直接出镜吃了开口饭，像miss南、金钱姐、马小婷子诸如此类，这种感情稳定，也日子过得很好的，你可以不喜欢她的观点或者性格，但她们起码懒得骗人，主要是早就迈过那个装逼的阶段了，开口都是直球，每个人说的东西都是有东西的。

看谁的更多更信服无所谓了已经，既了解到市面上妖魔鬼怪对决现状，也根据我上面说的天生出厂设置，选自己适配成本最低的路。

女的在感情上状态和心态稳定下来，（稳定的找到了或稳定的不想找都算稳定），才能保证静下心稳定实话浓度高地输出，曲那句我冲出来创业那天已经知道自己绝无可能嫁个大佬，还有那段我吃过的亏受过的伤绝不比百分之九十九的连麦者少，真的足够坦诚，小女孩子必然放不下这个面子。再有就是生活品质须非常优质才有说服力，因为这样的女性自己财务状况是肉眼可辨没压力，结合抵一下她整个人大气不大气，格局差不离的，很小概率才眼红嫉妒你混得好给出离谱酸建议。

对照组是一些30—青砖，虚荣心最在线的岁数。而且悟性再高的女孩子，也无法一上来就直接对图书馆30秒之类的免疫。就算清澈不愚蠢，内容向很难做到，完全不夹带私货，超多都暗搓搓炫耀自己根本没settle down 的行情，从女粉追捧中吸能量，未婚装已婚，短择演长择，更严重的搞出梦女创作(比如前阵子大翻车那位)。而且对于一些明显两性待遇超过自己的咨询者，还会出现阴阳怪气破防情绪(有个博主就是被嫁大布的学员气到了)。同为鄙视链海里奋力扑腾别苗头的女人，她尚在择偶期攀比期悬浮期，和同性的两性竞争期，能把我含量降至不输出隐性焦虑，都是人品太贵重的了。

最后我个人的想法就是，其实大家搞来搞去的，正在热火朝天或愤世嫉俗，中年以后能苟住别疯，就是相当不错子了。

人生路漫漫，后半段弄不好步步失权很荒凉的，你会既需要男人也需要女人，木老师晒存款截图，需要气黑子们，也是一种需要。年少时最爱叫，我想要的一定要得到，其实最后让自己的需要有个地儿放，都得狠下功夫的。

只要你是优秀的，和老板迟早一战

如果你足够优秀，跟老板迟早有一战！

我们发现，一开始就出来创业的，大多是失败的，除非你背后有强力的支持。那这么多大大小小的励志老板，他们是怎么自己做起来的呢？没有大家想象中那么复杂，

他们中的大多数，一开始也是帮老板打工，后来做着做着，自己熟悉了整个体系，把流程摸索出来，就自己出来单干了，慢慢的就有了后面的做大做强。

一个人如果足够优秀，当他跟老板的水平差不多的时候，他肯定会单飞，一个人野心是无法长期压制的，即使暂时的压抑，那也是便于收起锋芒的猥琐发育。

不要幼稚地以为这是背信弃义，背叛老板，在我看来，这就是发展的需要，只是一个裂变的过程。

一山不容二虎，除非一公一母。这就跟动物的领域意识一样，老虎爸爸把小老虎带大之后，小老虎总是要离开虎爹的，去寻求自己的领域，不然就会矛盾不断。

两个实力相当的人长期在一起，而且还是上下级，不会是长久的和睦，他们只会谁也不服谁，暗地里较劲。

那既然预料到了跟老板迟早有一战，那我们就要留一手。

第一、默默地了解公司财务信息。了解财务信息主要是为了，以后自己单干的时候能够算得清楚账，很多老板是这样的，进货渠道自己把控，公司的经营成本也不对员工开放，所以有些人打了一辈子工，也不知道公司的经营成本到底是多少。

比如进货成本是多少，企业所得税怎么算，附加税又怎么算，要怎么发工资才能更好统筹个税，这些你通通都要知道。不然你自己利润都算不清楚，赚了亏了也不知道，那怎么行呢。

第二、对客户暖心一点。不要觉得自己就是一个打工的，只要每天完成老板布置的任务就好，这样不行。

客户感受不到你对他的好，在他眼里你就只是一个工具人，那他只会认可你老板，不会认可你。

你要知道，你自己出来单干，刚开始靠的是什麼，靠的就是现在这些你跟着的客户，只要他们当中有一个认可你，那就是你单干的强力保障了。

过年过节，除了公司给的礼物，你自己也挑一份礼物送给客户，时间长了，他能感受到你对他的好的。

第三、材料备份。这里说的材料，不是说什么公司的机密材料，而是你做的所有工作的材料，包括工作日志材料，客户信息材料，项目信息材料。

这些材料除了可以学习，更重要的作用是证明你做过了什么事情，哪些客户是你跟的，哪些项目是由你促成的，算是证据吧。我一期财商课群里有个学员，就是提成佣金被老板拖了两年，账算不清楚，也没有东西溯源，扎心不。

留一手总归是好的，谁知道你跟老板最后，是和平分手还是要打一架呢。

如果你足够优秀，就要早作准备，你要相信你不会屈于人下太久的，你需要的只是一个契机，就能闯出自己的一番事业。

小地方还能撑住吗

小地方撑不住了，城市化的尽头是大城市化。

前些年流行的“逃离北上广”理论已经彻底崩盘了。

因为经济越是进入慢速通道甚至衰退周期，小地方越是撑不住，人口被大城市虹吸，市政难以维持，罚没金额高企，营商环境堪忧，后面养老金、社会保障也面临崩塌。

哪怕你在小地方赚了钱，也要面临类似承德程序员被罚的命运。

很多小地方没啥靠谱的产业，最好的工作就是机关单位、事业单位、烟草电力、大国企这种，旱涝保收混个无忧无虑，还有就是以服务这些大机构导向的关系型生意，外包生意。

但是随着经济下行，城投债窟窿太大，连这些人都受到冲击，具体例子不方便写了，各地都有。当地的民营老板就更不用说了，很多困难重重，甚至难以为继。

另外，随着各级班子的更替，很多关系也不好使了，如果在当地没有强暴力背书，孩子又念了点书或者出过国，多数不愿意回来，那么家族在当地的发展必然进入死胡同，逐代衰

落，后继无人。

所以随着经济下行，有大量二三四乃至十八线城市的家庭，将资产转移到一二线城市避险，这类家庭的迁徙，会将整个家族的经济活动带到大城市。

对于年轻人来讲，越是经济下行，越只有大城市才能给年轻人提供机会，尤其是高新产业聚集的高收入机会。年轻人一来，很多就把家庭财富整个掏空带来了。

不过这并非坏事，如果你有能力来大城市发展，建议还是早占坑，如果你有能力把小地方的房产换到大城市，那更是好事，不但不是啃老，反而是帮助整个家庭完成了财富跃迁。

选城市就是二次投胎，在大城市买房是就是个人生跃迁+家族资产优化。

越是经济下行，小地方家庭越需要整合资产到大城市避险；
越是经济下行，小地方年轻人的“大城市梦”越闪耀。



如何与贵人相处

提问：您好，想请教下如何与之前的贵人相处：大学的时候作为免费劳动力参加了学长的项目，项目结束后他也给我很多工作上的帮助和建议，对我影响比较大，也特别感激。想请教下您，对于之前给自己比较大帮助，但是后来交集变少的人，除了祝福送礼物之外还有可以做的吗？谢谢您。

回复：

如果关系近，年纪又相仿，最好的方式还是多叫出来一起玩，最能增进关系。

如果后来没什么交集了，就逢年过节的时候，送个礼物最实在。

不用多贵，买点设计感强，又实用的日常小物件就好。

之所以还是建议你送礼物，是因为这样的感谢显得分量更重。

话语总是很表面，就像是帅哥美女这种词，现在都已经被别人讲的麻木了。送礼物显然更上心。

要是觉得不知道送什么好，送本好书也可以。

思想体系的培养

我劝大家多读历史，多读毛选，多培养自己的思想体系。

有些人不明白，觉得我一个老百姓，生在和平年代，跟这个思想、那个主义有啥关系？

这些抽象的东西和现实生活差太远了把？

首先，它确实能帮助赚钱，所谓的各种思想，本质上都是对人类社会的推演与总结，你真摸透了 历史发展的规律，不赚钱是不可能的。

其次，我觉得比赚钱更重要的，是理念。

人活着，是需要理念的。

可能不少人到这一步，就看不懂了。

所谓理念，包含了你的三观、对自我的认识、对世界的认识。

随着年龄的增长，你会发现，你遇到的很多事情，是无法简单用钱来衡量的。

你要和什么样的人交朋友，你要干什么样的工作，你怎么面对困难，你怎么面对身边人的生老病 死，你怎么面对人生的悲观离合。

年纪小的时候，我们不会考虑这些。

但随着长大成人我们会遇到很多颠覆三观的时刻，会遇到很多人生低谷，被现实毒打的抬不起 头。

你会迷茫、会焦虑、会抑郁、会不知所措。

你会因为事业进步而欢欣鼓舞，也会因为失去爱情而悲痛欲绝。

你会看着身边的人离世而无能为力，也会某个深夜时刻崩溃的痛苦不已。

所有的问题最终都是指向一处，那就是你为什么活着。

你不明白，你就很难在低谷中前行，就很难在困境中咬牙坚持。

大多数人就这样糊里糊涂的过了一生，他们无法回答这些问题，也无法给出答案。

麻木，只有麻木。

所以你用心去观察多数的成年人，他们的生活除了必备的为生存而奔波外，剩下的就只有空虚，所以他们需要不断的用各种消费来填补自己的空虚，好让自己不会显得那么无聊。

但生活并不会因此放过他们。

每当到了人生重大的选择面前，他们依然会放弃思考，为了工作而工作，为了结婚而结婚，为了外界的评价而努力的去获取自己并不需要的东西。

是什么能让你在重大的人生决定前做出正确的判断？

是什么能让你在生活重压下还能昂首前行？

是理念，或者说是信仰。

但光有理念、信仰还是不够的。

你要好的愿望，不代表你知道该怎么实现它，该做些什么。

这就是你建立思想体系的意义。

就像当年整个中国都沉浸在无法对抗日本的绝望之中，却有人坚信中国必将胜利，在最绝望的时候，他们却充满斗志，从不消极。

当你要去追求更高的人生目标时，我希望你能随之去建立你的思想体系，去建立你的行动纲领。

这样你才不会在迷茫中焦虑，不会在绝望中放弃，不会在重压下崩溃。

为什么受伤的总是中产？

现在绝大多数政策都是对中产不利的。浅层的原因：

中产没有护城河。

现在自认为“中产”的，大多都是学习、应试的受益者，尤其擅于模仿，擅于有样学样，学历和书本知识是他们引以为傲的。有的是海龟硕士，学历不算差，可我很明白时代变了，学历是无法继承的，知识是越来越快迭代的，模仿旧路子早就不适用，这些东西根本不构成护城河。

更深刻的原因：

中产不是上层的基本盘，在上层面前几乎没有任何议价能力。

所以你可以被果断牺牲，割出脂肪、腾出位子，安抚底层。

其一，中产没力量。

中产是彻底原子化的，没有组织能力，没有战斗能力。吃了亏也就是上网骂几句，遇到大事更是畏首畏尾，都指望别人

冲在前面为自己争取利益，自己缩在后面“运筹帷幄”评价一番，你让他真站出来行动给他几个胆都不敢的。

其二，中产没用处。

并不是说绝对没用处，而是中产的白领工作已经严重饱和，砍掉一半人照样运转。现在真正缺的是蓝领技工，基层劳动人员，甚至是能去兵工厂干活，能上战场的英雄。喜欢吹着空调说着英语，加班就叫的中产，是决然不愿干、不敢干这些的。

你没力量又没用处，上层既不“怕你”，又不“用你”，你当然就没议价能力了。政策不针对你针对谁？

整体环境好的时候，留着你让你锦上添花一下无伤大雅。现在情况没那么好了，消耗脂肪，维持身体“稳定”以及基本功能的运转，就是当务之急了。

这就是中产的阶层现实。

严格来说，“中产”本身是欧美资本家为了推销商品包装出的概念，是消费主义幻境的载体，是披着精致外衣的无产者，

从未真实存在过。这里只是借用这个流行的说法。

如何脱离这种困境？本质上你的生态位已经决定了你的命运。但是认清现实残酷，还是要积极面对。

解决方案就是从积累生产资料下手。快点赚钱，比你的同类跑得快一点。

你要知道同一个生态位，才存在“竞争”。你不需要也很难做到跨越阶层，这是高危运动，但你比同类快一点，就算“结构性”出头了。

德国的情况比较了解，很多中小型家族企业，稳健经营几代人；还有就是拥有多套房的房主，5%的德国人拥有50%的房产，都活得很滋润，他们是当地社会真正的中坚阶层，这也许是未来，也许可以成为你的目标。

优质企业的控制权/股权、大城市优质房产，都是真正意义的生产资料，当你还有机会积累的时候，就要抓住这个窗口，尽可能积累一点，哪怕只是一点碎片，哪怕这辈子先起个头，或许你就能战胜依然沉醉在消费主义里醉生梦死的“中产”，或许你的孩子就能比买不起学区房，上不起补习班的多点成

才概率。

现在卡住你的门槛，你不去越过，未来你就还是没有护城河，挡住别人。

实话不好听，实话得罪人，但是我愿意说实话、让你清醒的人，能吸收多少，就看你自己了。

穷问富，富问路？
去过寺庙的人，
都会发现这样一件有趣的事情，
众人烧香，皆有所求，
穷问富，
富问路，
有富有路问劫数。
可是不管哪一本经书，
句句都是在劝我们要放下。
在济南的兴国禅寺，
有一副石刻对联：
暮鼓晨钟，惊醒世间名利客，
经声佛号，唤回苦海梦迷人。
其实，
大部分人到寺院，
拜的都不是佛，
而是自己的欲望。
没有得到的，想得到，
得到的又怕失去，想要留住，
这都是欲望。
山是山，海是海，
只有自己最精彩。
人心本无累，

累的是放不下的太多，
生活本不苦，
苦的是我们欲望太多。
繁华三千，看淡即是浮云，
烦恼无数，想开就是晴天，
我们去寺庙的真正意义，
不应该是去求名利，
而是静心，修心，观自在。

~~~~~

## 关于结婚，自我负责

有人私信我：我要结婚了，有什么建议给我吗？

我知道，人是需要指点的，但不需要被指指点点。

我就跟她说了四个字：自我负责。

第一，嫁给他，是你的决定，你的决定你负责。

第二，永远不要希望伴侣为你的幸福负责，你的幸福你负责。

第三，永远不要把你的情绪遥控器交给伴侣，你的喜怒哀乐不能让对方控制。

第四，永远不要把过多的期待放在伴侣身上，你肯定会失望；你可以表达期待，但你也要允许对方可能会达不到你的期待。这份允许，才是关键。亲密关系很复杂，也需要智慧，

赚钱带来成长，输出也是

1. 中产家庭能守财的关键，脑子和房子。脑子要多动，房子要少动。

2. 钱不是花掉，就是存下。买入房子等固定资产，能有效阻止过度消费。适度消费能带来美好的体验，但过度消费只会带来膨胀的欲望与债务。

3. 赚钱的尽头是收租，是掌握生产资料。因为公司不一定会一直高薪雇你，客户不一定会一直买你的产品，但人们总是需要房子住的。好地段不愁租的房子，是很好的生产资料。

4. 净资产是财富，收入现金流是生活水平。两者都重要。

5. 不贪心，不赚到最后一个铜板，能减少投资被坑等返贫事故。

6. 80/20法则。80%的结果，来自20%的努力。前20%的人群，拥有更多的财富。不在努力却没有正反馈的路上做无用功，选择一条自己有竞争优势的路，想办法成为前20%。



7. 马太效应。有积累，才有优势。人脉带来更广的人脉，资源带来更多的资源，财富带来更大的财富。趁年轻就开始积累你的优势，然后自我强化。

8. 复利效应。时间越长，复利效果越明显。尽早储蓄投资很重要。如果你想在65岁拥有100万美元，在平均年回报7%的情况下，从25岁开始，你每年投近5000美元就够。但35岁开始，每年要投近9000美元才行。

9. 幸福的人生不需要很多钱，但至少要不担心失业。能力强的人不担心失业，有资产的人不担心失业。心态特别好的人，也不担心失业。

10. 不知道能投资什么的时候就投资自己，等待更好的时机。学新技能、保持健康。健康才是人生最大的财富。

## 抓机会靠圈子

有价值的信息，基本只在小圈子流转。

我比较熟悉的有两个圈子， 一个是因为做管理咨询公司接触的老板圈，因为在上海，姑且称为小老板圈吧，因为在上海称“大老板”确实门槛太高了。

这些人绝对是对风向最敏感的人群，对外当然有一套说辞，告诉员工坚定信心，实际私下对一些行业的判断一致性非常强，精确到周。他们真正躺平的几乎没有，做新机会的勾兑，只可能信任圈内人。

还有就是房圈，我经常会见一些非常成功的个人投资者，很多判断是没法对外说的，对外说的观点，都是公众好理解的观点，能引流量的观点。他们有的也对外做咨询，但有一部分话一定是“非卖品”。

这可不是故弄玄虚，你一定要相信身家性命坐在这上面的人，研究得比你深，可腾挪的资源比你多，对时点和选筹的判断，直接造成大额盈亏。

今天下午凑巧和两个“鸡娃”的朋友聊天，别的地方不清楚，上海的鸡娃圈子已经全面转向地下了，她们孩子初中时候一个是班里倒数第一，一个是年级270个人排名170多，家长都自认普娃，现在呢？一个在复旦附中一个在华二，上海的顶尖“四校”。

怎么进去的？因为人家从小学开始就有一个补课圈和一条资源链，进去是必然的，这和外面想象的家长逼孩子刷题鸡娃完全不一样，但是人家肯定对外不会说的，只在小圈子交流，毕竟上海现在变成外面补课都要举报的环境。

今天分享了一篇李亚鹏投资失败的文章，他个人的成败与很多因素有关，我们不去评价。但有一点是，李亚鹏确实抓住过太多风口，98年的互联网，2000年的线下出版，10年代的房地产和影视制作等等，你可以说他没成功，但他都在行业起势早期参与过。

他如何抓住这些风口的？其实还是圈子的问题，人家曾经做到一线演员的头部，就有对应级别的朋友，就有在早期进入很多风口的机会。

这就是圈子的力量。



大环境当然会让机会减少，但危中一定有机，这个机会肯定不是网上的一些表面信息，而是人要行动起来，要去面对面，去维护、拓展、攀爬圈子。

越是信息爆炸，越要和时代保持一点距离。机会，只沉淀在圈子里。

大城市的阶层流动，就是靠中产及其后代跌落完成的。

中产维持阶层有两条支柱：高薪工作和房产，这是我一直说的。高薪工作提供现金流，房产沉淀资产，两者相辅相成，缺一不可。断一条掉阶，断两条反贫。

这种“双轮驱动”的模型，在经济上升期是没问题的，收入和资产双丰收，蒸蒸日上。

可惜趋势变了，那么这种模型就要经历失业和房产下跌的双杀。

实际上，最近几年，在大城市，尤其是京沪深杭等明星城市，的中产“大逃杀”已经开启了：有的是10年996换了个大裁员，失业被淘汰；有的是房产下跌，六个钱包付的首付归零；有的是被消费拖垮，二胎三胎国际学校消耗扛不住；还有的是家庭出问题，离婚闹分家财产清算……等等阶层跌落的众生相。

教育可能是中产吊着仅存的一口气，很多人哪怕再难，也要把娃鸡起来，押宝下一代。但是这样真的有多少能成功呢？

中产的学历和技能是很难继承的，在一个更板结的社会，就算有个好学历，如果没有一个成功自信的父亲，一个富足平和的母亲，也没有家族生意可依靠，也没有好的房产可继承，子女的跌落，恐怕也是大概率。

中产“大逃杀”还在路上，最终的结果？十不存一？不知道，谁也无法知道，但是相信过程和结果可能会非常惨烈，如何面对失败、消解失落，可能是很多人从未面对过，现在却不得不面对的。

腾出来的位置，就留给了年轻一批的草根新贵，他们有的进入了高科技产业，在新的环境中重新复制中产故事，有的赶上了短视频直播等新风口，一飞冲天，从而完成了社会阶层的流动和更替。

中产作为社会脂肪，位子依然在，但在新的结构下，位子数量急剧减少，搏杀更加惨烈。

大城市，就像一个大型机器，只欢迎拥有权力和巨量财富的上层精英，只希望留下能够贡献最多剩余价值的打工人，留下最勤快的社会服务人员。



通过这两类人员，维持房价和房租，维持机器的运转，并通过给他们制造幻想，不断筛选，不断吐故纳新。

大水压顶，随时决堤。

现在是通胀还是通缩，很多人说不清楚。

实际上，目前宏观经济并非真通缩，而是只是“民间体感通缩”。

这两者有本质不同，相似点在于都出现了需求萎缩，不同点在于真通缩是真没水，而目前国内的情况是，放了很多水，但水没流到民间。

中央加杠杆，增发1万亿元国债，这是历史少有的，财政赤字上升到3.8%，比疫情时候还高。

这件事有很强的信号意义，就是中央下场了，你们不花钱是吧，国家通过银行借过来帮你花，你们不花我借过来带头花，促进经济回暖，增强全社会信心，当然，名义上的目的可以说成专项赈灾等。

根据财政部的数据，截至2023年9月末，广义货币 M2 余额已经达到了惊人的289.67万亿，据此推算，从2022年末到现在，我们今年已经制造了50多万亿的天量货币超发。

但为什么体感没有促进经济回暖？

因为货币目前主要压在上层，用于支持城投债、救援地方政府、基建投资、公共事业等“大事”，剩余的在银行系统空转，没有有效流入“民间”。

现在是货币的水还压着，国家和地方发债也在投放货币，不管是通过大型投资项目辗转，还是通过活跃股市等资本市场，最终受益的人群会越来越多，银行也在尽最大的诚意把钱放出去，等民间接到水的时候，那就是洪水决堤了。

大水压顶，我们马上面临的主要问题还是大通胀，不要被暂时的体感骗了，没有人是靠旁观穿越牛熊的，没有人是靠空仓等来钞票的，

所以如果现在有人抄底优质资产，你也别急着嘲笑，咱们“决堤时刻”见。



财务自由更像是一种和解，只要欲望比实力大一块钱，你就不会拥有财务自由。

而只要欲望限制在实力之内，那么很多人其实已经拥有了财务自由。

在我身边，按照这个标准能达到财务自由的人有很多。只是很多人并没有准备去珍惜，可能是惯性地折腾，可能是天生要强，也可能是不甘心，更多的，可能是并不适应自己年龄和状态的改变。

欲望当然是很宝贵的驱动力，我们都是一路“我来、我要、我得到”冲杀过来的，必须拥有不讲理的自信，对结果达成的理所当然。

但现在我越来越觉得，这种欲望驱动是脆弱的，客观上是有边界的，以一己之力无限攀爬是违背规律的。

习惯了这种范式，可能无法在新时代继续赢下去，甚至继续折腾的结局，连过往的果实也无法保住，辜负了曾经的血和汗。

新时代下，大势渐渐占主导，而非个人努力占主导。

把自己的时间塞得满满当当，把自己的坐标限定在两点一线，看似充实，实则失去很多。

张一鸣曾说：“早出晚归，常年不休的人很多，差别极大。但区别好像不是努力。”

我觉得，人的自由，最重要的还是时间自由和空间自由。

有了这两条，意味着你可以自由支配自己的选择，才有机会发现更多的可能性。

如果累了，不妨享受一下时间和空间的自由，哪怕是短暂的跳脱。

新的可能性，只会中意一个自由打开自己的人。

## 优化学习者

我在不断地观察每一本书作者安排目录的结构，当生产者在制作体系结构的时候，会按照基础层度，从前往后排列相应的内容。然而这个顺序，更加像字典编排的顺序结构，并非是符合一个学习者所需的学习顺序。

学校里面课程的学习方法是一章章地教学，于是学习者也常常按照惯性思维落入生产者的思维体系，按顺序一章章阅读。

这种按照固定顺序、从头到尾的学习方法，会带来这几种后果：

- 就像背单词书，背了一学期，还停留在a开头的“abandon”后面的z列表却没看过。

- 花费了大量的时间在前面的章节，还没进入主要精华的内容就失去了阅读兴趣。

- 有的学习材料看似巨无霸，给学习者的学习时间非常有限那么一大部的书就会让学习者望而生畏。在企业中的学习更是如此，所需要的一个技能不会，那么这个技能在学校里可以学一学期，但是公司给定的时间只有3天，怎么办？当学习者没有足够的时间去系统地学习一个新技能，更加需要的是迅速地找到关键信息，进行有针对性的学习。



对于学习者而言，不必从头往后一页接一页，一章接一张地看，而是可以直接跳入感兴趣的章节，然后中间需要哪些前面的基础，再往回跳跃回去翻阅，这样的学习效率最高，观阅效率最高。

生产者也不会告诉学习者，当你需要某部分信息，这条线索是先去第\_章，再回到第\_章。因此，学习者根据自己的所需，制定自己的学习进度，是必要的。在信息过载的时代，一个老师的引领，筛选材料，和带读作用就在于此。

读书也不是第一页看到最后一页才叫读。有的书，读了其中几章，就能大致知道这个作者的思维精华了，剩下的部分可读可不读，这也可以了，这是优化学习者的时间。



房产时代过去了，AI 时代来了？

现在房价在跌，很多人说“房地产的时代过去了”。

我先不评价这个说法，那我说“AI 的时代来临了”，这回 ZZ 正确了吧？这回高大上新了吧？

那为啥，OpenAI 的开发者大会，墙内筒中圈子讨论得这么少呢？

因为都傻眼了，除了一地震撼，没剩下什么了。

OpenAI 推出自定义版本 ChatGPT

GPT-4 Turbo, 更快、更长上下文，从遥遥领先到遥遥领先万重山，怎么追？

GPTs, 直接用自然语言就可以定制化，不懂编程会说话就行，  
薇芯：2284868566  
你还想趴在上面做开发？

GPT Store, 应用生态直接大包大揽，我自己来垄断，别人再搞生态，谁去？



Assistants API, 连中间层也干掉了, 还来个大降价, 总体降价近了倍, 别人咋玩?

这场开发者大会, 直接宣告OpenAI 从技术竞争的领先者, 变为强者恒强的垄断者。

这意味着一众小参与者、跟随者彻底被碾碎了, 很多创业方向直接被堵死了, 既有的投入全都一夜归零。

目前看来, AI 时代只会更加极化, 肯定不会像互联网、房地产这样能惠及很多人的大机会。

首先从参与者角度, 从“生产”角度, 门槛已经无限高, 已经不是小玩家可以参与的了。你想打工? 恐怕打工都不好打, OpenAI 团队扩大了好几倍了, 现在也才300多人, 有多少人才能在 AI 领域打上像样的工?

你当然可以继续 AI 套皮, 继续 AI 炼丹, 继续 AI 卖课, 靠蹭概念做点生意, 但这其实原理上已经是传统生意了, 和 AI 关系不大, 连喝汤都算不上吧。

你更可以消费 AI，你用AI 是否能提高生产力，还不一定呢，就算提高了赚钱还是在其它领域，但你只要用，你就要给 AI 巨头送钱，这是确定的了。

是啊， AI 时代确实来临了，但 AI 时代是你的时代吗？你能做什么？目送一个巨头的诞生？鼓掌，然后等着送钱？

中产的两条腿，仍然是工作和房产，这是中产的阶级性决定的。只是说目前存量分化的时候，要求提高了，工作和房产，变成了高薪工作和大城市好房产。

中产非常脆弱，只能跟庄，现在房地产的大庄都还没走呢，还在救呢，货币的水还压在顶上呢，你被两根阴线吓破了胆，你宣布“房地产的时代过去了”，你说了算吗？

所以我觉得，普通人先别急着定义这个时代结束，那个时代来临，你真没这个眼光判断，事情并不像你想的那样。

你在旧时代没跟上，为什么相信自己在新时代就有机会呢？有没有一种可能，你向往的新时代，是一个可以更高效收割你的时代？

更重要的，还是得看看自己身边能抓住的，想想你能参与到什么“时代”。



你可以不喜欢富人，但不能轻视富人的判断。

马云家族信托大额减持阿里巴巴，这个事情很值得思考，而我看到的讨论却不多。

阿里目前的市值2000亿美元左右，只有巅峰时期的1/4，都跌了75%了，还要坚定地大额减持，态度很明显了。

有人说这次双11的惨淡是压死阿里的最后一根稻草，这个我们无法验证，不得而知，但我个人觉得，一个曾经取得过巨大成功的顶级企业家，不至于会被一城一地的得失吓倒。

更多的，可能是对未来大趋势的悲观判断。

曾经李嘉诚减持内地资产，遭到很多人嘲笑，事实上回头来看，他的很多操作卡住了时点，甚至很精准。

王兴说“2019年是未来十年最好的一年”，坚定布局外卖等下沉市场，很多人也不以为然，后面几年又拿这句话出来奉为圭臬。

如今拼多多黄铮也“功成身退”，套现4500亿去追求“梦想”

了，马云这次减持，也是一样，理由不重要，行动在说话。

你可以不喜欢富人，但不能轻视富人的判断。。

这个判断，一定得是大佬用真实行动，拿真金白银做出来的判断。他们一定有更多的信息源，更高的圈层，更锐利的眼光，看到普通人无法触摸的东西。

而不要听一些职业经理人、做营销宣传的，不承担风险瞎说，  
wx: wzbxysj  
更不要听信诋毁钱的博主跟风喊口号。

涉及深水区，言尽于此。给未来多点存粮，不会错。

美貌单出不值钱，所有软实力都在快速折价。

我判断软实力和硬实力，有一个标准，就是看这个能力的评价标准是客观的还是主观的。

在这个标准下：

任何直接搞钱的能力都是硬实力，比如赚钱能力、拿单/销售能力、资产配置能力，钱是客观共识，且有明确的数字，很容易判定硬实力的水平。

第二类是能够搞定“位置”的能力，比如权力、核心人脉、资源、让你一定程度逾越规则，直接提升社会排名，高一级就压死人，一个上就得一个下，插个队就救命，非常客观。

第三类是天生金手指，比如竞技体育天赋，绝对的高智商，能搞量化搞 AI，也包括出身家世，自带金汤匙，天生王思聪等，这些都是老天赏饭吃，如果有选择，人人想要的，也很容易向前两类实力迁移。

而软实力的评价标准，则很主观，很难形成公认共识，很难量化评价，比如美貌、情商、分析能力、管理能力、人缘交



际能力等。

拿美貌举例，其实美貌很多来自天赋，当然是有很多优势的，但它有很多风格角度，评价太主观，A 眼里的美女，B 可能毫无波澜。

即使是头部的明星、网红，如果研究其成名过程，自身或背后，都有强力的硬实力推手，比如钞能力包装宣发，强大的品牌资源方，导演直接指定戏码等，这些硬实力起的作用远大于美貌。

现在的趋势是，软实力快速折价，而硬实力更凸显价值。

本质上就是，在经济下行或平淡期，所有人都不愿意付出“溢价”了。

软实力只有在上行的时代，价值才被放大。

以前跑马圈地的时候，清华北大不如胆子大，能吹的当高管，能混的当中层，甚至很多大公司选人也是“价值观”大于技术，管理逻辑高于业务逻辑。

而现在裁员都是先动高管和中层，真正能拿单子的大 Sales，核心技术大拿是万万不敢动的，一切以“活下去”为重，虚头巴脑的成本中心能减就减。

前些年高嫁还真是能高嫁的，跨阶层的婚姻我身边还真见过不少，美貌和情绪价值的溢价，大概在2016~2017年达到巅峰，那时候也是消费主义盛行的末尾。

现在可不一样了，大城市相亲都是要求门当户对平配，直接摆家世摆房子，看硬性的东西，感情上的试探捉迷藏根本不存在了，婚前协议很正常，也没多少人强调“伤感情”。

就像“牛市股神多”也是一个道理，上升期不管你哪方面出挑一点都容易变现，你会吹牛的话，圈点粉丝搞社群都能赚钱，人人都赚钱，也不在乎付出点“溢价”。但熊市中能赚钱的少之又少，要看真本事了。

问题是，股市熊市你能空仓，大不了不玩，人生你可退不了场，遇到“熊市”时代，只能转变策略，积极面对。

未来，是硬核实力派的天下。如果说软实力是盛世古董，那么硬实力就是乱世黄金。

当下，个人生存和发展的策略，需要从软实力的投机，全面转向硬实力的强化。



如何与领导搞好关系，让事业顺风顺水

下属善于利用领导。从而实现自己的理想和抱负，就像借鸡生蛋。下属只不过巧借领导这只母鸡，不断的给自己下蛋而已。

例如，商鞅为了实现治国平天下的志向。他说服秦王采纳他的治国韬略，推行变法，迅速使秦国。民富国强。此处商鞅就是借秦王这只母鸡给自己下之国平天下的蛋。

如果能巧借上司或者领导，这只母鸡就可以给自己下升职加薪的蛋

由此可见，作为下属，如果能够驾驭领导，那一定能使自己的事业顺风顺水，前途将一片光明。

在现实生活中，人与人之间。之所以能够结交，是因为彼此有交集。共同点，如果彼此的交集与共同点比较多或者比较重要，那么两个人之间的关系就比较亲密。

相反，就会比较疏远。



这个交集就类似于门栓。当与人结交时，如果掌握了这个交集。那么就能够掌握彼此之间的亲密程度。

但是有的两个人之间客观关系亲近。比如说是亲属或者是同学、同乡这种客观关系。如果两个人之间有这层客观关系，按理说彼此应该比较亲近，但实际上有的却很疏远。

而有的人呢，没有这层关系。反而比较亲近。

比如说雍正皇帝和他的兄弟们，按理说兄弟之间比较亲密，但是雍正的兄弟们为了权利。离心离德，所以雍正和兄弟之间的关系，还不如与张廷玉这样的忠臣关系亲密。

另外一种情况就是有的下属主动接近领导，但是不被重用。但是当他离职之后，领导反而求之若渴，比如项羽当韩信在军营的时候得不到重用。而当韩信离开他投奔刘邦，帮助刘邦攻城掠地的时候，项羽则后悔当初没有重用韩信。

第三种就是。有的下属经常在领导身边，但却得不到领导的欢心。而有的下属。远离领导，领导只要听到了他的消息，就会十分想念。

为什么会出现这几种情况呢？

只要是人与人相结交。那么就需要有交集和共识。

人与人之间的交往，有的人。是因为对方品德高尚而结交。比如君子之交淡如水。有的是因为当党派结交。说白了就是拉帮结派，比如以地域为交集的乡党。有的人是因为钱而结交，有的人是因为一些共同的兴趣爱好。比如。音乐、歌舞、游戏愉悦感官的娱乐。

人的情感、名利、欲望。兴趣、爱好、美色等一些事物，只要能够促使两个人结交。我们都成为关键点。

而最重要的就是投其所好。作为下属就可以投领导之所好很好的驾驭和操控领导。这样想前进。关系就可以亲近，想



疏远就可以疏远。想来就来，想走就走，一切进退自如，随心所欲。

而如何去运用呢？

我们就是要用言辞去说动领导，让领导打开心扉，进而了解领导的内心世界。然后设法获得领导的信任和支持。

获得领导的信任和支持后，要做什么呢？当然是在这个基础上进行相应的谋划。

出自己的计谋和主张。

想要去说服领导之前一定要先暗自揣摩。领导的心思。为领导献计献策，应该顺从他的意愿，私下考虑好。建议是否可行之后再向领导说明事情的得失，这样就可以操控领导的心智。从而有的放矢 微信：2284868566

所说的计谋或者建议不符合领导的心意，那就不可实行，这个时候就要重新揣摩

从有利于领导的角度实时出发，改变策略，以灵活变通的方式来结交。一定要牢记这句话。

比如忠臣比干，明知纣王不喜欢直言劝谏，但比干不知变通，仍然向纣王直言劝谏。虽说比干的言辞中肯，但是忠言逆耳，不符合纣王心意，惹得纣王愤怒不已，最后比干被纣王处死。比干，勇气可嘉，但是智慧不足

真正有智慧的人去劝说会让领导心悦诚服的接受。



与领导沟通时，凡是谈论过去的事情。要顺着领导去讲，而在谈论未来的事情，则需要谈到未来的一个变化。

为什么谈未来的事情，要采用一些变化的说法呢？也就是做人不要把话说死。话语中要给自己留有变通的余地。未来的事情，毕竟还没有发生，一切皆有可能。如果把话说得太满，就等于没有给自己留余地，万一这个事情将来没有应验。领导就会对你产生轻视与怀疑。

在现实生活中，两个人交往，如果彼此能够志同道合，就算

彼此不是亲属，同学或者同乡，也会非常亲近。相反，如果彼此志不同道不合，就会疏远。就算可能一时亲密无间，早晚也会分道扬镳，我们一生中会结识很多好朋友。但随着时间的流逝，这些曾经的好友逐渐的不再联系，为什么呢？并不是因为彼此之间有矛盾。而是因为彼此之间。没什么交集了。

如果你给领导献的计策不得当，就算主动接近领导，领导也不会中用。如果所说的计策非常得当，而且后来得到应验。就算离开了，领导也会想方设法。求他回来。

比如秦王攻打楚国，将军李信认为，只需要20万军队即可战胜楚国。另一个将军却认为，至少需要60万军队才能战胜楚国。否则只能失败而归。秦王对于说60万军队这件事感到愤怒，罢免了这个将军的官职，而派李信率领20万军队攻打楚国，结果。不出所料，李信大败而归，秦王不得不下诏请求另一个将军再次挂帅出征。

所以如果没有找到彼此结交的地方，而贸然的为领导献计献策，一定会遭到领导的排斥。如果得不到领导内心真实的想法而去说服领导，一定会为他否定。



综合论说事情的利害关系，观察领导的态度和取舍。然后再决定是留下来辅佐领导。还是离开？正所谓良禽择木而栖，。其实这也是如何选择明君的方法。如果想留下来辅佐领导，那么就要从内心与领导结交。相反，如果想离去，就不必与他交心。

成事的关键是拿到核心资源

一个人想成事，最关键的就是拿下核心资源。所谓核心资源，对 to B 生意来说，就是权限、资本、业务。

而这些核心资源，都是沉淀在关键人身上的，谁能搞定把握这些资源的话事人，谁就能当老板。

很多年轻的职场人都有技术崇拜，认为专业人才最重要，最稀缺。

其实专业人才是干活的，根本不稀缺，这只是一个成本问题。

公司招一个程序员，30万招不到可以50万去招；请一位 CFO, 150 万请不到可以300万请。只要有预算，市场上的专业人才多得是，营销、技术、财务各类“人力资源”都有，这不叫核心资源。

但如果一个公司没有老板呢？

那就没人运作这个事，这个事根本就不存在。这就不是成本、质量、效率的问题，而是一件事能不能成的问题，是0还是

10000 的问题。

做 to B 的生意，是绝对离不开搞关系，搞人的。

举例来说，如果你是一个做企业服务的小老板，你大部分的时间都应该和园区领导、大客户、银行、财税局工商局的人泡在一起。

你这个事能不能活着活得顺畅，取决于你搞不搞得定相关厅局处所的关系；你这个事能做多大规模，取决于你能搞定多少园区，有多少企业客户；你这个事能不能赚钱，取决于大客户贡献的利润率，这也是你的基本盘；你这个事的关键环节能否开展，比如账期垫资，取决于有几个银行行长能帮你打备份。

这些才是核心资源，都搞定了，打通整个链条，你做企业服务这件事，才能成立。

能不能拿到核心资源，决定了你能不能成事；能拿多高的核心资源，决定了你能成多大的事。

而这又是相辅相成的。



你要有省里的关系，市里办事就方便很多；你有市里的关系，亮给区里县里，那也是大概率畅通无阻；如果能打通关键厅局处所，有了这些人脉，项目、客户什么的，还是问题吗？

至于具体干事，可以交给团队，当然也得有本事接住，做砸了肯定不行，那就是在透支你的核心资源。但是干到及格线以上就够，从运作事的角度，不是最关键。

所以，老板之所以是老板，就是因为他能对接到成事的关键话事人。

怎么对接呢？

抛开工作中的场景，会议、活动先不说，最重要的就是各类茶局、饭局、酒局，又以酒局为最重要。具体链接人、搞定人的技巧，话题太大，先不展开。

如果你对搞人际，喝酒攒局这些事不理解，或者很抗拒，那基本上你很难做成大一点的事，很难赚到大一点的钱。至少在 to B 的业务上，你没什么希望了，安心做个干活的也挺好。

也不要觉得只有国内是这个风气，全世界都是如此，做企业如此，做投资，搞郑治，更是如此。

这篇对于职场人来说可能有些超前，但当你自己做老板/领导，或者离老板/领导更近的时候，你就会知道我说的对不对，你对“核心资源”四个字就会有更深的理解。

一个个觥筹交错头晕的夜晚， 一遍遍攀关系闭门羹遭受的白眼， 一次次在“看门小鬼”面前的低头， 一班班最早却无功而返的航班……

想成事，先想想能不能吃得了这个苦，受得了这个委屈，放下自我，坚持N年，没有退路，直到做成。

埋头干活安心领工资，到点下班回家做饭周末双休，小白领网红店打卡拍照什么的，不存在的。

成事的人，和干事的人，看到的是不一样的天空。

自己不知道有了错误的叫作“蔽”，

人非圣贤，孰能无过？”

关键在于怎样对待错误。自己不知道有了错误的叫作“蔽”，就是自己封闭自己；而知道了自己的错误还是不改的，叫作“愎”，所谓“刚愎自用”是也。

最聪明的人是看到别人的过失，引以为鉴，主动克服自身类似的不足；比较聪明的人是自己犯了错误能自觉反省改正；至于有了错误仍执迷不悟、一错到底的，那只有一败涂地了。

喜欢仁而不喜欢学习，弊端是愚昧；喜欢满足于一知半解而不喜欢学习，弊端是轻浮；喜欢相信别人而不喜欢学习，弊端是闭塞；性格刚直而不喜欢学习，弊端是执拗；好勇而不好学习，弊端是容易冲动；性格刚猛而不好学习，弊端是容易轻狂。



## 人类社会的发展规律

人类社会的发展规律，大体上是符合生产力高淘汰生产力低这个方向的。

所以资本家压迫打工人，打工人也知道自己过得不幸福，但是有什么改变的方法吗？

没有。

那打工人就只能继续被剥削。

这时候有人站出来，提出了新思想新理论，然后一群人抛头颅洒热血建立了新的规则，大家就有了和平安逸的生活。

现在打工人又被压迫了，大家过的都很痛苦，可还是只能忍耐。

就是因为没有更好的解决方案。

最现实的解决方案，就是产业升级。

你所在的产业不断发展，你从一个普通的工人，变成了技术工人，再变成了技术工程师，那你收入、待遇都会提高。

你以前做的那些没技术含量的活，就会被转移到其他国家去。

现在产业升级不成功，大家拉不开距离，咋办？

只能拼勤奋。

这就是目前我们所遭遇的困境。

为什么现在都在提倡艰苦奋斗？

这就很像是，全世界都是手工作坊，你为了领先，就只能没日没夜的加班。

后来你发现全自动生产线可以大幅度提高产量，比人力强多了，但你没这个技术啊。

你就只能一边手工劳动，一边研究新技术，就得付出更多的劳动，所以现阶段只能苦着。

记得以前看历史，在古代，周边小国的国王，见识过我们强大盛世，特别感慨，觉得自己这国王还不如当中国的一个平

民好。

现在风水轮流转，西方强盛了，我们就只能吃苦，摔倒了就得自己爬起来，迎头赶上。

幸运的是，未来还是很有希望的。

至少我们的孩子，他们的生活一定比我们现在要好。



## 人性的以小博大

有一个客观事实就是，本来人性就是对以小博大有偏好的，经济上行期，大家攀爬的，起码还是一个资源金字塔，有不少人能在自己够到的位置，待了很舒服，过去坐着绿皮火车去念考上的985，那就是开往春天的地铁。

但经济下行期，你接受不了也得生接受的真相就是，这个金字塔变成了一个图钉。所以无论没定下来的食肉派、食草派、还有一些原本以为自己稳了的中年白兔，都得一起面对一个女性共同的择偶困局，男的不行也不是故意不行，利他能力的收紧，母职惩罚的加重，婚内情人待遇的低浓度，夫妻工具化彼此互发一张驴牌，基本盘er 为难基本盘er。

条件不错的女孩，将有更大的可能，面临在感情上的众筹或共享。未来会有越来越多的人意识到，有钱都解决不了中年危机的心理问题，多巴胺内啡肽血清素怎么平衡，内心缺爱的黑洞也需要创可贴。能苟住别疯，就是相当不错子了。

要在你二三十岁的时候，多想想你四十岁之后，想要成为什么样的人，过什么样的生活，还能不能有主流优质社交圈，也就是和谁在一起玩，别人还愿不愿意带你过事儿。

后半段弄不好步步失权很荒凉的，你会既需要男人也需要女

人，年少时最爱叫，我想要的一定要得到，其实最后让自己的需要有个地儿放，都得狠下功夫的。

在有性别、年龄、精力红利的时候，给自我力所能及做价值，同时凑出优质亲密关系决赛圈，就是人生后半段的精神健康护城河。

经商的不到一定体量，根本就没有社会地位

经商的不到一定体量，根本就没有社会地位，就是个小生意人。商人和企业家那可是隔着十万八千里。要是做点小生意比一般工薪阶层家庭生活的滋润点就自视甚高，那也最容易把孩子培养成完全没有教养狂妄自大的废物蠢货。

为啥说小市民家庭呢，就是没见过世面，坐井观天所以才不知天高地厚。能力有限认知层次太低，又太精于算计，没有大智慧一肚子小聪明，就喜欢欺负老实人，就想投机取巧占便宜钻空子，所以才被人看不起，一辈子上不了台面。

在我接触了很多年之后就有个感触，阶层流动还真得感谢那些蠢不自知的。有些人都不说富不过三代了，毕竟根本就算不上富贵阶层，只是有点小钱就那么把自己当回事，那么凭运气赚来的钱肯定要凭实力再流通回市场。

在我们的社会体系里，有钱不代表有阶层，更不存在有钱就可以为所欲为。

