

天机19法度

天机强者成功黄金密码

目录

【天机财富逆袭法度】 -第1课：千万别掉进金钱的误区	1
【天机财富逆袭法度】 -第2课：3个选项让你摆脱“月光族” 9	
【天机财富逆袭法度】 -第3课：穷人该怎么翻身3个方法让你 改变人生	12
【天机财富逆袭法度】 -第4课：1个公式让普通人也能轻松实 现财富自由	21
【天机财富逆袭法度】 -第5课：富人绝不会告诉你致富真相25	
【天机洞悉人性法度】 -第1课：李老师带你扒开人性的秘密30	
【天机洞悉人性法度】 -第2课：10分钟带你拿捏人性的弱点36	
【天机洞悉人性法度】 -第3课：人性操控的衍变与发展	41
【天机洞悉人性法度】 -第4课：顶层人士不愿分享的人性天书50	
【天机强者成功法度】 -第1课：强大的秘密，让你从“弱者心 态”转变为“强者思维”	60
【天机强者成功法度】 -第2课：强者成功的黄金密码	68
【天机强者成功法度】 -第3课：情绪管理4步曲	75
【天机强者成功法度】 -第4课：如何判断自己是否能成为强者86	
【天机强者成功法度】 -第5课：最好的敌人就是自己	93
【天机强者成功法度】 -第6课：做的千万别太满！强者成功的为 人处事技巧	97
【天机心术权谋法度】 -第1课：轻松掌握“操控”人心之术105	

【天机心术权谋法度】 -第2课：3个技巧抓住对方致命把柄116

【天机心术权谋法度】 -第3课：摄心术让天才为你卖命...126

【天机心术权谋法度】 -第4课：3个步骤教你如何化敌为友132

财富逆袭

为什么有的人轻轻松松就能获得财富，而有的人呢，每天都为钱奔波，却还是很穷？为什么有的人，收入不高却能买车买房，而有的人呢？明明工资不少却没有存款？为什么有的人生意失败却能东山再起，而有的人一夜暴富却又很快被打回原形？原因到底是什么？是因为我们不够努力吗？是因为我们祖上的风水不够好吗？其实都不是，这些问题背后只有一个原因，那就是有钱人的思维和我们不一样。更多内幕书刊加微信75631082每日更新

第一个问题，我们先说财富的本质到底是什么？大家都说要搞钱，什么是财富的本质？因为我们对本质的了解会有一个最大的好处，让我们构建出商业的最基本的概念。那我们来看一下什么是财富？首先大家一想到财富，可能就会考虑到的是钱，那什么是钱呢？钱只是一种财富测量的工具而已，比如说我们会经常问一个问题。他有多少钱？我们用这句话实际上就是来测量一下他的财富，但注意，这只是一种测量他的方式，为什么这么讲呢？以前冯仑打过一个比方，他说人的一生有三个钱包，三个钱包分别是什么呢？第一个自己的钱包，就是我自己有多少钱来去看他的财富。第二个，是你能借到的钱，就是钱不是你的，但是你可以通过你钱包里的钱，再加上你的生意，再加上你的资产，方方面面，你可以借来的钱，一方面你可以管银行借，另一方面你可以管你的朋友借，这是借来的钱。那么第三类，是你能调用的钱，注意这个钱不是别人借给你的，而是你可以去调用的。第三个钱包其实更大，所以我们人生，这个财富是三个钱包组合起来的，那你会发现，你的钱包能帮你借出来钱，你很有可能就得有一门生意，因为你要抵押。才能借出来对吧？你得能还上他才会借你钱，那么什么叫能调用的钱呢？在这个时候，就开始拼你的资源了，有些人不一定有钱，但是他特别的有资源，他照样能够调用很多的钱为自己所用，对吧？所以钱只

是一种测量的工具，而且从三个钱包的维度来看，他只是测量工具之一而已，而不是全部。

我举一个简单的例子，我们之前有一个老师，这个老师平时非常非常的仙儿，他就是研究哲学的，有的时候写写论文，带带学生，然后偶尔出去给这些大的企业讲讲课，自己在大学里边领一份正常的教授的工资，然后有一次我们去他家玩，发现他家住的是一个特别大的大平层，我就问他，我说老师，你说你在大学里边的工资，你怎么能负担得起这么大的一个大平层，他说这不是我买的呀，这是开发商送给我的，哎，我就说人家为什么要送你呢？老师说很简单，我帮他去梳理了一下他们公司的价值观，给他们的公司起了个名，然后，给他打了一卦，算了一下这个公司，起了名以后，一帆风顺，他这个学生是做房地产的，经过我们这个老师点石成金，重新梳理了一下他的项目，给他起了个名字，他这个文化呀，跟哲学心理相关的一些东西一下子销售一空，然后这个开发商一高兴，一套房子。对于开发商这一套房子来说，并不是特别大的钱，他本来是要给老师钱的，但是老师说，俗了俗了，咱都是朋友帮忙，但是，这个地产商，它也是非常讲究的，因为之后，他还要求这个老师帮忙的，直接就送一套，然后我发现我这个老师，上班的车也不是他的车，也是他学生的这个公司的车送他上下班，然后到他的办公室，发现他喝的茶呀也特别好，都是那种特别贵的茶，也不是他自己买的，也都是这些学生朋友见他的时候来送给他的。那你会发现这位老师他一定有钱吗？未必有钱，但是你说他没有财富吗？他非常有财富，所以在这儿，你就会发现一个东西，叫做富和贵之间的区别，富是什么？叫做外物不求于人，也就是我要一个东西，我自己就能买，这叫万物不求于人。

那什么叫贵呢？叫外事不求于人。就是我没有什么事，需要麻烦别人的，这就叫一个贵，因此，大家一定要记住，钱绝对不是我

们的目标，它只是一个测量的工具，我们会用钱来测量一些东西，比如说你经营的目标，比如说你的成本，比如说你的利润，比如说你这个供应商，怎么分钱，我们只会把它当成测量的工具，我们不会去说这个钱一定是一个财富的象征，所以在这一点上大家记住搞钱，钱只是测量工具。那么第二条，钱只是财富交易的一个载具，强调的一个属性叫做财富交易的载具，啥意思呢？最早的这个生意是怎么做的呀？就是以物换物嘛，对吧，我有茶，你有肉，咱俩换一下，但是呢，随着这个商业越来越发展了，分工越来越细致了，行业越来越细分了，就出现了一个这样的情况，他需要货币作为一般等价物来进行疏通，举个例子，一个人特别想赚钱，我就想问你。你想搞多少钱？哎，他说我想搞一个亿小目标，你马上问他下一个问题，假如你有了一个亿，你之后要干什么，你会发现他回答不了这个问题，他没有想到他这个一个亿之后他要干什么，他最多告诉你，我要消费，我要买车，我要买房，我要住游艇，我要胡吃海塞，我要去享受。但是你注意，当你为了消费来去赚钱的时候，通常情况下你是赚不到钱的，为什么？因为你无非是利用了一种赚钱的模式，把钱拿来之后，你又去交易到另外一个东西上了，你最后拿到的是物和服务，但未必是你的财富，因为你把它消费掉了，所以这就是为什么很多人，中了彩票，突然一下子有了一大笔钱，或者说现在很多这种拆迁二代对吧，家里的房子突然被这个土地征用了，然后有了一大笔钱，但为什么他们的财富守不住呢？因为他们在消费，他们是交易当中的能量级别最低的那一类，叫做消费，但是比消费高一个层级的是什么呢？是理财，是投资。所以假如一个人说，我挣了一个亿之后，我要干一些事儿，我要开公司，我要做慈善，我要升级产品等等，你会发现，他未必需要非得赚到一个亿才可以开始这么干。为什么？因为他但凡只要想清楚了，我可以假设这一个亿已经进来了，然后呢，他但凡想清楚了，能够让他进一步

去做的这个事儿，能赚钱，能产生利益价值，其实他可以倒过来，直接你去找钱就可以了，对吧，你去融，他未必非得这一个亿是你自己赚来的。

再回到我们之前讲的三个钱包的逻辑，对吧？我们未必需要用自己钱包里的钱去达到这一个亿。所以我只需要一个亿作为一个财富交易的载券而已，未必，这一个亿需要是我自己的，我可能自己兜里有100万，我借朋友100万，首先，我能还得起你，我就成200万了，然后你不断的去好好的经营，觉得你干的这个活啊，特别牛，特别好，我得加入，我得投。所以当消费这个概念被投资代替之后，你就会有想法，你的想法就可以去融，去融这个钱，做一个商业计划书对吧？这个商业计划书怎么写呢？它就是融钱，它就是融资，对吧？其实就是假设你已经不缺这个资金的情况下，你要做什么事，你要解决什么问题，并不是说我只要有了钱才能做，很多人赚不到钱，就是因为他把钱当成了消费物，只是财富交易当中一个低能量体的表现，他很难赚到钱的。所以在这里，钱只是财富交易的一个载具，再给大家举一个例子，有一套花了两个亿买的房，算不算有钱？这是一个非常重要的财商问题。是财富，本质上我们要解决的是财商的问题，我们讲有智商，有情商，有逆商，我们今天解决的就是财商问题。来，你们想一想啊，有一套花了两个亿买的房，算不算得上有钱，它未必算有钱，为什么？因为这个房子它已经变成物了，大家说，那我可以去投啊，我去投投它，然后让它涨啊，对吧？注意了，任何的投资行为，只有退出，那才叫真正的财富盈余，在你没有退出之前，我们只能管它叫浮盈或者是浮亏。比如说你买了一个股票，你十块钱买进去的，然后这股票，跌到四块，对，我告诉你，你只要不卖，你不割肉，这个就叫浮亏，叫账面亏损，但不是真正的亏损呀，当然了，可能是四块，最后跌到四毛了，对吧，结果这个公司破产清算了，那是真亏了，但是如果

跌到了四块，未来再反弹呢，涨回到了这个20，诶，那你就实际上不是浮亏了，你就会变成了浮盈，对吧，然后如果这个20你出了，你出仓了，那你就赚了。你就赚了十块钱。所以任何的投资，我们只有在他完成退出的那个刹那点上，我们才能说这笔钱叫落袋为安，完成了财富交易的整个的一个过程，这个动作它才是真正的你的财富，否则它就只是一个物，或者说它只是一个资产，我们就举一个简单的例子，你花了两个亿买了一套房，你未来假设这个房，我们就算它涨价，对吧，一年以这个5%的速度到10%的这个速度在涨价，然后，你没有对外租，注意我把前提条件都给你设计好了，你没有往外租，如果对外租，你会发现这个房子其实变成了你的生产资料了，对吧，你租给别人，当然租金就算是你的收入，是这个房产作为生产资料产生的利润和价值，对吧？但是我们说了前提条件，你没往外租，你就是自己住，然后这个房子，比如说涨了，涨到三个亿，你说OK，我现在打算把它卖掉。你是不是立刻就能把它卖掉？未必吧，你未必立马就能把它卖掉，所以你不能把它卖掉的，不能马上变现的，我们并不能说这一定是财富，只有你完成了变现，这个钱才是你真正的自己的钱。当然了，比如说你有房产，现在还有一套策略是什么呢？

我们可以找银行抵押，对吧？通过这个把房产抵押给银行，然后从银行借贷出来一笔现金，然后这个现金呢，其实是你暂时可以去支配的货币财富也OK。所以啊，有一套花了两个亿买的房，算不算有钱，这个答案是不一定，而是不一定，我们要明确，房，它有可能是物，有可能是生产资料，任何一笔投资，记住，只有在退出之后才能够去计算它的盈余，如果你始终在持有，或者是退出不当，或者是无法退出，你是不能够将它归为财富的这个概念的，所以现在为什么不是特别推荐大家去买中国的三四线的城市的房子，小县城的房子就是这个道理，你买了它看上去确实不太贵，但是未来

你卖不掉，它可能再往下跌，那你就更砸手里了，对吧？所以在这一点上大家能理解，好，来第三点，我们不要以消费者的角度去看待财富，刚才我们说了，财富作为交易的载具，能量最低的就是消费，而我们为什么总是没有财商呢？就是因为，我们绝大多数的人，在没有经过商业化训练之前，我们只是这个社会的消费者和生产者。现在很多年轻人就是用那个花什么呗，用什么借什么呗，对不对，买这些奢侈品，很多人买房也都没想清楚，为什么要买房，就是看别人买我也买，看别人买车我也买车，为什么？就是这个社会压力，舆论，我听途说，说这个房子，一定要有，没有这个你就很困难，对吧，你好借钱我都得买，借的钱不是你的钱。对吧？买的也不是你现在就一定需要的，这就叫消费主义陷阱的一种表达。

那么消费主义从另外一个角度看是什么呢？叫做跟炫耀有关。跟身份有关，跟反复购买有关，注意这三个关键词。商业模式的设计在针对用户心智的时候，经常会出现炫耀身份，反复购买，所以消费主义在我们看来它就是一种中性的表达。当然了，现在很多人文的角度是批判他的，对吧？就是你花那么多钱干嘛，也没有用，浪费了青春，浪费了时光，而且永远站在一个消费者的角度去看待问题。你并不是一个投资者的角度，但反过来，如果你作为一个投资者进场，我想问你是不是应该懂一懂什么叫消费主义，否则你弄出来的东西别人买都不会买。所以抓住消费者的视角，就是你要去看他为什么要买这个东西，除了功能以外，他还需要炫耀，他还需要身份，他还需要反复购买，你比如说LV的包。典型的消费主义，你说就这个包，它的功能到底是什么？装东西对吧？那我拿塑料袋我不能装吗？我照样能装，但为什么一定要买这个包装呢？因为我要炫耀。我买了LV的包，它就代表了我的一种身份，而且我买一个肯定不够，对吧？我不可能，我穿个大汗衫，我背个LV，我买LV，我浑身上下我是不是都得换一套，这叫什么，这叫反复购买，所以

消费主义也会成为未来，我们去看待搞钱的一个非常重要的视角和工具，注意我们自己，不要陷入到这个消费主义的陷阱里去，但是，我们设计出来的这个产品，它一定是要有消费主义的属性的，否则你卖不动。我举个例子，很简单，俞敏洪老师，那绝对是财富早就自由的人了啊，他到外面吃饭，他会觉得，一碗面30多块钱，40块钱，他会觉得有点贵，为什么？如果从消费者的角度来说，你都这么大个有钱人了是吧，你大亨了，你吃碗面40块钱，你会觉得贵。俞敏洪是从投资的角度来看的，而且你要知道这些大老板他们的财商是足够高的，以前新东方开会，那些老师，跟老师外出，有些商业活动是吧，从来不报销，掏出自己的卡去消费，为什么不报销？他说了，如果我这笔消费当做是我们公司的成本，计入在新东方的这个会计损益表里，它将会以20倍的这个PE倍数放大，因为新东方的这个股价和新东方的净值时间大概差的是20倍，也就是说你每花一块钱，放大出来就是20块钱这样一个效果。所以俞敏洪就说了，我为什么要损失我自己的股价呢？

你看他就非常明白，什么叫投资，什么叫消费，大佬的这个财商的角度，我们经常说屁股决定脑袋，就是这个原因。我们说了钱是一种财富的测量工具，一种而已，对吧，它不是唯一的一种。第二我们讲了财富的钱，只是这个财富交易的一个载体，如果你的投资不退出，它不算你真正的财富。第三个我们讲的就是我们不要以消费者的角度去看待财富，我们要了解什么叫消费主义，这个非常关键。所以总结一下，财富的本质实际上是一种选择权，注意这个非常非常重要，它是一种选择权，你做生意本质最后会落在一件事上，那就是决策，你怎么决策，我到底是买还是卖，对吧，我到底是要跟谁合作，我应该怎样去定价，我应该解决消费者的什么问题，有什么问题我是不解决的，我跟竞争对手之间应该怎么样去合作，我应该怎么去竞争，这些所有事情本质上都是选择权。所以本质

上你是选择躺平还是被迫躺平，这是财富的本质。富人是选择躺平，绝大多数人是被迫躺平，你是选择奋斗还是选择被迫奋斗？我们是被迫奋斗，而大佬们是真正的选择奋斗。

你想大家说这些大佬的钱早就足够了对吧？几辈子都花不完了，为什么还在工作？因为他们在选择奋斗。所以你可以看到我们选择做副业的时候，选择什么呢？会变得非常关键，因为我们今天的选择，我们今天的投入，我们今天的模式，会让未来，让我们的这个财富啊，累到一个量级之后，我们拥有更多的选择权，而这个选择权可以去交在我下一代的手里，比如说下一代他可以做一个学霸，他也可以选择做一个学渣，为什么？不管你考上一本还是二本，家里面我有四个房本，对吧？你可以选择在国内，你也可以选择去国外，你可以选择做一个艺术家，你也可以选择做一个科学家。他充满了各种各样的选择，而不一定要像咱们这一代人，有可能就要去选择奋斗，而且大部分是被迫选择奋斗。所以财富的本质大家记住了，是选择权，你现在的选择决定了你的未来。

摆脱月光族

财富的本质，其实就是一种选择权，那怎么选择才能积累财富呢？司马迁的这个史记当中给了12个字，讲了人在不同的阶段如何去积累财富，你将对自己的财富之路有一个清晰的规划，那么第一个阶段呢，叫无财作力，第二个叫少有斗智，第三个叫既饶争时，就12个字，什么意思？

无财作力就是你没有钱的时候，你拿你的时间和精力去换，第二个你有了一些钱的时候，你就要拼知识，拼信息了。第三，既饶争时，你有了一定的钱的时候，你就要去抓住机会，你要去拿选择权。所以说白了就是第一个阶段拿时间换钱，第二个阶段拿知识换钱，第三个阶段拿钱去换机会，你看一下，你现在所处哪个阶段，其实不同阶段的人。你的选择是不一样的，比如说你现在就属于无才作力的阶段，咱就不要去想既牢争食了，很多人就是在这一点上，把自己给摔坑里了，看见这个项目好，马上就被忽悠瘸了，这个项目的人就会告诉你，你赶紧去贷款呀，赶紧加入我们这个项目吧，搏一搏，单车变摩托，人生当中就这么一次了，赶紧上车，很多人自己没有钱，借着钱去搏这个机会，然后呢？就被割了呗，就是个大秀财，所以很多人做生意为什么到最后都做成负债了，就是这个原因，就是他明明现在是一个无才作力的阶段，他非要去跨越阶段，想进入到既劳争食，我们一直在说，过程可以缩短，阶段不可以跨越，以你现在要明确的看到你自己属于什么样的一个情况，如果是无才作力，那你就好好干活对吧，你用你的时间去换钱对吧？我现在工作也不是特别忙，我有大把的时间，我想把这个时间给充分的利用起来，

我想做点副业，你看那本质上你是在拿时间在换钱，拿力气在换钱，所以选的时候最好选的是什么呢，就是偏劳动的，比如说配音师对吧，给这个文字配上有声书的这个还有呢，比方说就是这个视频号剪辑，包括一些读书号的剪辑，这叫什么无财作力，那第二个阶段，叫少有斗智，你有了一些知识，注意什么是知识，它很有可能是你的某项技能，你会什么，然后你会的这个东西呢，恰好是现在这个社会所需要的，比如说你原来就是干剪辑干的特别好，你现在就可以把剪辑变成课，我们现在讲知识付费嘛，很多人都在做知识付费，都进入到了这个少有斗智的阶段，但关键就是在于他到底是不是少有，很多人还不是少有，他就斗不了智，对吧，他没有一点点本钱让他去斗这个智，因为你在斗智的过程当中，咱不是随随便便录个课，你就能在网上卖钱了，对吧？他不是这样的，你可能需要用你的财力，你去买一些资料，你去进一些设备，你才有可能做出来，那比如说在抖音上，很明显你得去学会怎么去运营，怎么去投抖，对吧？那这个本从哪来呢？那就是少有斗志，现在很多做知识付费的朋友，有的时候觉得，哎呀很好玩，他录完一个课，他放在那儿，然后天天拼命的拍短视频，然后直播间里去卖课，这叫什么，这叫无财作力。

那你不要再往回套了，对吧，在这个情况下少有斗智，你就拿一点钱出来投热度，可能效果会更明显一些，所以这叫少有斗志。第三个阶段叫既饶争时，我已经有钱了，我就得去抓机会，我要拿钱去换机会，我不要当守财奴，如果你现在比如说家里有一笔钱，也不需要你为这个吃穿去折腾，这个时候你评价一下，我要的就是机会，我见到一个机会我就投下去一些，然后，我看这个风险管控一下，

产生这个收益，这是最好的。所以大家要判断你现在在哪个周期，你在哪个阶段，你按照这个阶段去办事儿，既不要提前跨越，自己做好评估，对吧，比如说你家里现在已经有点钱了，那我觉得你所在的这个城市找一个不错的区位，拿一个商铺，比如说学校门口我开一个奶茶店，对吧，我开个文具店，我在大学城边上，我搞一个什么大学生的活动空间，那你会发现你的生产效率。其实会高一些，没有必要在那守着，这个很关键。因此我们会发现跟钱相关的有什么要素呢？时间、知识，哎，你要么有时间，你要么有知识，当然钱自身它也是一种资源，就是你要么有资源，我们拿这个PK 什么呢？最终我们PK 的还是这个选择权的机会，所以你自己要去做这样一个评估，你有没有钱，千万不要去借钱，你还没有到时候，那你就无才作丽，对吧？所以你自己去评估，你现在选择的行业，跟你现在的状况，跟你现在的阶段要相符。

首先什么叫财富，大家一定要理解，财富的本质是一种选择权，它并不是钱多钱少，当然钱多钱少也是财富的一种体现，一种测量，一种载具，但是我们不要从消费者的角度去看待财富，我们要从创业者或者是投资者的角度去看待财富。那么第二怎么去积累财富呢？我希望大家记住这三句话，叫做无财作力，少有斗智，既饶争时，阶段不可跨越，过程可以缩短，你现在在什么样的阶段，你干什么样的事儿，千万不要提前去跨越，提前去做一些事情，最后呢，给大家一些奉劝，就是找到自己喜欢和擅长的事儿去做，不要仅仅是为了钱，这样才会形成一种长期主义，这样的长期主义会给你带来更多的利润。

穷人如何翻身?

普通人还能不能跃迁，普通人如何才能跨越阶层？你是不是整天在讲着破圈，但是无从下手，即使到了圈子里也不懂得如何去链接，每天都在努力，但是依旧很迷茫和焦虑。今天给到你一个正确的方向和策略，让你能够看清跃迁的道路，披荆斩棘，势如破竹。

普通人跃迁的第一步，你要先整明白什么是阶层，自古以来，就把人分成369等，你可以排斥这种观点，说一大堆人人平等的这种场面话，但是，现实当中阶层随处可见，我有两个朋友，一前一后的去创业，受这个疫情的影响，俩人都失败了，一个是普通家庭，全靠自己打拼多年攒下来的资金和人脉关系，一把输了个精光，翻身也不知道是何年何月了，另一个，家庭条件很好，创业的启动资金和资源都是家里给的，他虽然把这些东西给亏掉了，但是，家里人反倒非常开心，他认为早吃亏早成长。哎，没过多久又资助他二次创业。他俩拼的是个人能力吗？不是的，是两个阶层背后的资源实力。

中国现在的阶层可以简单的划分为四个圈层，资源层、资本层、知识层和体力层。

体力层很直接，靠体力赚钱的，比如说农民工、快递员，时间是他们最大的敌人，越老越不值钱。知识层靠的是什么？是经验和行业知识赚钱的人，比如说各行各业的专家、大学教授，时间是他们的朋友，越老越吃香，但依然摆脱不了出卖劳动力这种宿命。资本层，是靠钱赚钱的人。这些人早就已经不需要亲自去干活了，更多的是一种运作资本和人才，比如就是各行各业的这些大佬。再说资源层是分配资源的人，他们为什么在最顶层？因为这个世界，

说到底他就是各种资源造成的。

这种资源包括物质资源、钱和劳动力，而不管资源有多有少，资源分配权永远掌握在资源层手里，给谁10%，给谁60%，是由资源层说了算的。所以我的第一个朋友家里属于体力层，他自己经过打拼熬到了知识层，又想通过创业跨越到资本层，最后输了，被迫又回到了体力层。再想翻身，你就必须继续在一个行业里面沉淀，学习管理、营销、专业技能等等各方面的知识，然后你再去找机会去搏一把。

第二个朋友，家里是资本层，甚至可能有一部分的资源层的关系。创业对于人家来讲属于从上往下打，典型的什么降维打击，哪怕是输了，他还是资本层的人，也不至于跌的太惨。改革开放40年，算是中国最密集的一次阶级跃迁，太多底层的人通过创业、考公或者其他方式一步跨越到了资源层。资本层最差也是个行业精英，稳稳扎在了知识层，混个中产阶级也不错。而且很多中产阶级在衣食住行上甚至和资本层还有资源层的人大差不差，所以就会产生一种幻觉，他以为自己是人上人了，但一旦面临巨大的利益划分的时候，中产才会明白自己充其量只是生产效率更高一点的体力层。根本没有资格参与社会资源的分配。

那么对于普通人来说，如何从最底层跨越阶层冲上去，从改革开放以后阶层跨越的经验和教训发现，关键要走对这三步，第一步拿到门票，拿到门票就是要找到链接更高层的支点。比如说宋朝，就有榜下捉婿的传统，那是因为宋朝的经济发达，产生了大量的平民和富裕阶层，但是中国自古以来重农抑商，商人没有社会地位的，要想获得社会地位，办法只有一个，抱大腿和宦官阶层给他搭上线

,而给女儿找一个有潜力的公务员女婿是性价比最高的投资方式了,到了现在也是一样的,婚姻还是跨越阶层最便捷的方法。我有一个朋友,年轻的时候打死都不愿意结婚,觉得结婚没啥用,不就是合法同居什么居嘛,对吧,后来,被他的一个叔叔一句话给拿下了。

结婚不是两个人爱情的升级,而是获得双方家族的一个资源支持。年轻人刚入社会,没钱没资源,没能力,这是大概率事件。不结婚,双方觉得你们都只是孩子,能提供的帮助不会太多。一旦结了婚,买房钱不够,双方家里会主动帮忙,工作不合适也会主动帮忙。最典型的就是我这个朋友,结婚之后,工作不顺利辞职了,女朋友的表哥立马邀请他合伙做生意,在没有结婚之前,不管你跟这个女朋友处的多好,他的表哥都不会说这种话的。接下来,是学历,之前看到过一个热搜,说某高校招聘三个新老师,里面有两个是学校老师的孩子。

其实这种事早就屡见不鲜了,已经算是潜规则了吧。但是有一点还是很公平的,那就是学历必须达标。现在你托人安排工作,别人最关心的就是有没有学位证,只要有学位证,其他不是问题,因为学历是上层阶层标配的敲门砖。另外,对于普通人来说,少看点鸡汤,别信什么一夜暴富的神话,读书真的是跨越阶层最安全的方式,我们做最坏的打算,即便我们没有跨越到资本层和资源层,是不是有了知识,你也能稳定的在这个知识的阶层混个安稳的中产阶级也可以,总比打回体力层要好吧。接着是考公,考公务员虽然不能一步登天,但至少你能扒到资源层的门缝,从被分配对象变成了资源分配者,最后一张门票,他就是创业了,因为钱是所有阶层的硬通货,不管上层的资

源层、资本层还是下层的知识层、体力层，钱是衡量价值最好的标准。之前有一个银行工作的朋友跟我说过，在中国大多数的县城，你只要有一个亿的银行存款，这个县城大多数的有钱有势的人你都能认识，你要是有十个亿，那你一定会参与到这个县城未来十年的规划和发展，你要是有100个亿，你就能影响整个县城的发展，这就是创业实现财富积累之后的阶层跃迁。

婚姻、读书、考公、创业，拿到这四张门票，只是勉强进入跨越阶层的大门，但很多人也就止步于此了，因为他们虽然进了门，压根儿不知道门里面是咋玩的，不清楚游戏规则，连新手村你都走不出去，你更别说通关了。所以第二步就是要弄清跨越阶层的游戏规则到底是啥。而想要弄清这个规则，只有两条路，要么有人带，提前告诉你通关的技巧，要么就是自己一层一层一层的打怪通关。电视剧人民的名义有一段经典的评论，如果你有一个当官的亲戚，就希望他像祁同伟，如果你没有一个当官的亲戚，你就希望当官的都得像李达康一样。

是不是很多人评论说，是的，朝中有人好办事儿吗？不光是能帮你铺路，更多的是能教你一些跨越阶层的思维模式，提前告诉你上层阶级的处世之道。当时我有一个朋友，个人能力和智商水平算是中等，高考连大学都没考上，只是考了个大专。年轻人对未来其实也没有什么规划，整天随心所欲的活着。但是，他舅舅是体制内的，很多地方都会提前替他考虑，比方说上学的时候就让他考了这个教师资格证，等他玩够了，明白了这个现实的残酷，想要收心去奔事业的时候，他舅舅直接就给他安排到了一个小地方的学校，挑的学校虽然远，但是恰好就是那几年课改

的标杆实验学校，所以待了没几年，就跳槽到了一个不错的私立学校。在这个学校里面，他舅舅又让他干了一个很重要的事儿，就是把学历从大专升到了硕士，为后面的工作调动铺平道路。有了学历，很快就进到了省会。城市的重点学校，紧接着，他有了新的机会，因为他舅舅的关系，认识了很多教育局的领导，他这个人本身他不会来事儿，但每次他舅舅都会主动的去教他怎么跟这些领导去打交道，一来二去，他就学会了上层之间的人情世故。领导觉得，这个小孩挺上道，对他印象不错，就邀请他到教育局工作。

一个从大专毕业的普通人，最后进入教育局，谈不上跨越阶层，但至少已经进了门了。整个过程，这个人全靠他舅舅在前面引路，一方面是人脉资源的过渡，另一方面教会他上层阶级的思考方式和处世之道。

举个小例子，很多领导批示文件的时候喜欢打对勾，他刚开始非常不解，总是揪着人家领导不放，得签字，搞得人家很不满意。他舅舅知道了以后就跟他解释。领导打勾有两层意思，第一层这个事如果干好了，这个对勾就表示同意，第二层意思，如果没干好，这个对勾代表看过了，但是没有签字确认横竖我不会犯错，这就叫给自己留足空间。就这些微妙的小门道，没人教你，如果全靠你自己去领会。肯定是要栽跟头的，而体制内很多时候你栽一个跟头很难再爬起来的。

当然，多数普通人，不会有人带，只能靠自己的。创业来说呢，大多数的创业者能撑到最后成功的有两种情况，第一种，连续失败，硬扛出来的。之前我认识一个做医疗器械的老板，现在已经身价过亿了，但是这之前创业失

败了很多次，有一次他在饭局上偶尔听一个朋友说这行挺赚钱的，于是他就干了。听起来这个老板成功好像运气成分很大，但是你仔细琢磨，他之前每一次失败都是在为最后的成功积累经验。跨越阶层最难的地方是什么？你必须靠强大的个人意志力去强撑过那段无人问津、孤立无援的日子。第二，日积月累，下苦功夫的。之前我认识一个餐饮店的老板，15岁就出社会了，先做学徒，洗菜切墩，凉菜热菜，一步一步去成长。32岁当上了厨师长，后来呢，那几年流行这个包厨，他就靠接了一家五星级酒店的后厨，赚到了人生的第一桶金，紧接着又跟几个人合伙做高端餐饮，慢慢的闯出自己的名号。后来45岁这一年终于创立了自己的餐饮品牌，现在也有几十家店了。张总这种类型的创业者标准就是先慢后快，可能前期为了等一个机会，需要花上十年甚至更长的时间，但是机会一旦来了，翻身就是一两年的事儿，因为前十年他都在琢磨，琢磨这个游戏规则到底是啥，我自己需要什么样的实力，最后时机一成熟才能一飞冲天。

所以普通人想要搞清楚跨越阶层的游戏规则，要么你的骨头够硬，凭着一股子不服输的劲儿反复试错，一个不行，咱们再换一个，在苦难当中锻炼出超强的自我，要么就是选择一个领域去深扎，先从体力层进化到行业专家再跨越到知识层，这个过程最重要的就是人若无名，苦心练剑。

这样机会来了以后才能抓得住。说到机会，普通人跨越阶层，第一步拿到门票，第二步清楚游戏规则，但光有这两步不够，人有冲天之志，非运不能自通。这个运说的就是跃迁的机会。看似跃迁的机会会有很多，但归根结底就

三种，第一种是什么巨大的供需差？古代人做什么生意最赚钱？范思妍、程咬金、黄朝、张士诚，这些人有钱招兵买马造反，就是因为家里盐赚钱。学过历史的人都知道，古代犯私盐是犯法的。

是违法的，而盐呢，又是人的必需品，需求很大，供给很小，所以只要敢干就能发财。

改革开放为啥造就了一批富人？也就这个原因，因为供需差足够大。有名的九二派的创业者复旦老师郭广昌，北大教授俞敏洪、车间主任徐家印，退伍军人任正非、王健林，中科院柳传志，这些人为啥愿意扔下铁饭碗下海经商？就是因为他们看准了当年国内巨大的供需差，商品太稀缺了，只要是个人，你能搞到货，就能发大财，而且国家还很鼓励，又不用担心像范思妍那样掉脑袋。当然了，现在不行了啊，这个供需差已经没有了。所以王健林说清华北大不如胆子大这句话已经失效了。这几年有没有一些巨大的供需差的机会呢？三年前疫情刚开始的时候，口罩算是一次，但是窗口期很短，没啥意思，剩下的全都隐藏

在各个行业不为人知的角落里，举个例子，有人做猫的生意，给猫配种，年入千万，就这种琐事还能赚钱，一般人压根想不到，但是就是利润很高，至于能不能找到，全靠个人的眼光。而像口罩那种显眼的机会，你就不要去琢磨了，因为机会越显眼，意味着干的人越多，人多了，即便有供需差，也会迅速被抹平，杀成红海。

第二种，生产效率的极大提高。美国曾经是全球最大的农业国家，一个农民可以养十几个人，遍地都是富得流油的农场主，后来大面积的机械化提高了产量，农场主反

倒没人干了，为啥？因为美国有了生产效率更高的产业，比如说高科技、互联网、新能源、航天科技，随便拎出来哪个都比种地赚钱。回到国内，这几年生产效率最高的工具是什么呢？直播，我有一个做商贸的客户，他说了，公司几十号业务员哼哧哼哧干一整年，都还没有一个主播一天卖的多。

新东方直播间火了，股价翻了好几倍，要知道之前双减政策可是把教培行业彻底给打死了，新东方却靠直播活过来了，因为直播是一对多批量成交，从生产效率上来讲，线下任何一种成交或者是交付模式都没有直播高效。新东方做的事情就是把原本线下的东西搬到了直播间，生产效率提高了，业绩好了，股价自然而然就涨了，所以直播大概就是普通人跨越阶层最好的放大器，你原本有一分的能力只能对一个人施展，现在你的能力还是一分，你可以同时面对几十个、上百个、上千个，那你的收益就会几何倍的增加，这种机会并不常见。第三种重大的历史潮流，反面教材就是当年的下岗潮，很多中产阶级一夜被打回到最底层。正面案例是中国楼市。你可以不相信任何人，但你一定要相信，中国楼市从2000年开始，虽然有涨有跌，但一直是在涨。逼着买，一线城市傻子都能赚到钱，大周边的很多人都是靠买房发达的，比如说2008年互联网，很多只会电脑的宅男码农因为搭上了互联网的风口，快速实现了阶层跃迁。光2014年阿里巴巴上市，一夜之间就造就了上万个富豪，整个杭州的房价都被这帮做电商的人给搞起来了。当然了，现在这个风口也过去了啊，大城市开始裁员，再也听不到纳斯达克敲钟声了。那么未来重大的历史潮流在哪里？

我们国家其实走的是计划经济，每五年都有一次规划，而每一次规划都会把未来发展的大事说清楚，所以多听听新闻联播，多研究研究这个政府报告，啥都清楚了。普通人要想实现阶层跃迁，核心就是三步，拿到门票，搞懂游戏规则，抓住跃迁的机会。门票可以是婚姻、考公、学历。或者是创业，不管哪种形式，你先跟上层搭上线，否则你连做梦的权利都没有。

搞懂游戏规则，要么有人带，直接告诉你怎么玩，要么自己去趟，在一次一次失败当中去测试，在一次一次沉淀当中去摸索，只要你够坚持，也能搞清楚游戏规则。最后就是抓住跃迁机会。人一辈子，不需要抓住太多的机会，翻身只需要一次，但必须搞清楚什么样的机会才是真机会。这样的机会有三种，巨大的供需差、重大历史潮流和生产效率极大提升。一旦看到这三种机会，千万不要错过

。

财富自由公式

你是不是一直想找到财富自由的密码?你是不是一直想要找到实现财富自由的捷径?我们就要把这个问题解答。其实我们想要解决这个问题,首先你要明白财富自由的原始形态其实就是复利效应,能够让我们躺着赚钱的模式。如果打开这个模式,其实也就是打开复利效应的正确姿势。那么什么才算是正确的理解利效应呢?

讲到复利效应,人们很容易把它跟一个词联想在一起,那就是财富自由。我们可以结合复利效应来把财富自由的公式给它表示出来,本金乘以一加收益率乘以时间减去欲望等于财富自由。简单的说,这个公式指的是只要非劳动收入大于消费欲望,就达到了财富自由。基于这个公式,我们可以得到三种财富自由的方法论,第一种就是无欲无求式的财富自由。佛教认为,欲望是导致痛苦的根源,当赚钱的速度跟不上欲望膨胀的速度的时候,你永远得不到满足。所以人要学会降低欲望,从免费的资源,比如说阳光、空气和家人的交流中去体会快乐和满足。从这个角度上来说,只要吃得上饭,那就是财富自由,也就是降低欲望。第二种,叫三生三世式的财富自由。如果你不想降低欲望怎么办呢?那就用时间去换,只要对时间有充分的耐心,理论上只要每期收益扣除通货膨胀后是挣的你的钱,放的时间越长,最后获得的回报就会越高,但是这个时间的长度可能要三生三世,就是为什么人们说穷不过三代,只要存放的时间能够打破人类寿命的限制,不以一生为单位,长期积累下来,你绝对能够留下一笔可观的财富给后代。来为你的儿子的儿子的儿子的财富自由努力吧,

有人会说，我能理解复利效应是一个长期而缓慢的过程，可是我一定要存三生三世吗？我难道不能存我这一代就能享受的成果吗？当然可以，但前提是尽可能越早开始越好。多早从你六岁能拿到5000块钱的压岁钱开始存，一直存到76岁。假设，你能连续70年获得平均5%的年化收益率，你要理解，这已经是神一样的投资者的存在了，70年之后，你的收益率可以达到30.4倍。就是多少钱，5000块钱变成了15万多，不想三生三世就用压岁钱养老，只要你每年比前一年多存一些压岁钱，退休之后也足以维持你很多年的生活了，也就是什么呀，在时间上去提升。第三个叫第一桶金世的财富自由。

现在你已经很明白了，有多大的收益率就有多大的风险，在很长的时间内期待低风险高收益是不现实的。下面我们假设你能在几十年内持续获得5%的年化收益率，这已经很难了啊。那么我们来算一笔账，你到底怎样才能实现财富自由？让我们以终为始，从退休后的人生规划往前推，推到现在假设，我们希望在退休以后，每个月至少有5万块钱能够用于看病、出国旅游等等的消费，那么这就意味着每年我都得有60万的净现金流入。这60万。不是本金，而是按5%收益率投资得来的投资收益，那么60万除以5%，我的本金至少得有多少？1200万元，那我要从什么时候开始存钱呢？大学刚毕业，能存的钱很有限，大概要等到工作七八年以后才能够有办法做到，所以我们从30岁开始存。怎么存呢？有两种方式，第一种我想尽办法省吃俭用，在30岁之前存到第一桶金，之后我就不存钱了，只靠利滚利。第二种，则是我每年定期存入固定的金额，持续投入30年。那么第一个问题来了，30岁我要存多少钱

用5%的年化收益率利滚利滚30年能获得1200万元呢？大概是300万。紧接着第二个问题来了，你30岁左右，300万元存款从哪里来？只能来自于你的第一桶金。第一桶金，也就是复利公式里的本金，是财富自由的最大权重。我们看世界富豪榜的前100名，其中90名以上都是靠第一桶金获得财富自由的，而不是靠什么复利公式。

2017年，全球首富比尔盖茨的财富大约是800多亿美元，很多人说了，这800多亿美元已经不是来自于微软的股票了，而是来自于投资。是的，没错，但是如果当年他没有卖掉微软的股票去做投资的话，他的财富将近会有2900亿美元。

创造财富而不是靠财富自己创造财富才是获得财富自由的真谛。好好的去琢磨一下这句话好了，那么我们理解了什么是真正的复利公式以及获得财富自由的三种方式，无欲无求式的财富自由，三生三世式的财富自由以及第一桶金式的财富自由。

给大家几点建议，第一，尽早的去存到足够的本金，获得财富自由的第一重要的事儿是培养赚钱的能力，赚钱要靠本金，而不是靠复利，你都没有本金，哪来的钱生钱？第二，努力做到稳健高收益。找到高收益的投资不难，识别背后的风险很难。你看重的是别人的利息，别人看中的是你的本金。第三，让时间证明他的力量，要有把压岁钱存成养老金的足够耐心，认清复利效应从来都不是报复的手段。第四，降低自身的贪念和欲望。不要看到别人买车，你就要买游艇，看到别人买游艇，你就要买专机。欲

望是无法填平的，只能降低。做到以上几点，你才能离财富自由更近一些。

致富真相

富人背后的真相，你是不是已经明白自己脑袋里边缺少富人思维，但是无从下手，了解了一些财富的真相，却不知道如何为自己所用？

其实我们不同的人对这个世界的认知是不一样的，花一秒就能看透事物本质的人和花半辈子都看不清的人，这个命运是截然不同的，厉害的人他为什么会比我们厉害呢？就是因为他们比我们看得高，看得远，看得深，看得透，那自然更容易就能够做出正确的判断，并且以更好的这个行动去应对。就像在职场上，为什么一定要去收集这个信息呢？就比如说你想要搞定你的领导对不对？领导喜欢吃什么？领导喜欢喝什么？领导擅长什么，领导爱好什么，领导这个人家里有几口人，孩子怎么怎么样，这些你都得知道，你了解的信息越多，你做出的决策就越正确。

所以这个世界，本质就是一场游戏，游戏当中，有两个角色，一个是操控者，一个是被操控者，那么富人肯定就属于操控者了，也就是说这个世界听谁的，那肯定听这个富人的呀，听有钱人的，听有钱的人的，而穷人往往就是被操控者。打个比方，就当我们看到一个人坐在星巴克的这个咖啡店里去喝咖啡的时候，你第一印象会想到什么？比如说穷人，他想到的是我什么时候能像他一样坐在星巴克里喝咖啡，而牛人会怎么想呢？他会想，我怎么能像星巴克这个老板一样把咖啡卖给这个人呢？你看，这就是认知的区别，穷人天天研究被操控者，那富人天天研究的是操控者，这个就决定了他们未来完全不同的一个命运。那我们要怎么样升级这个认知呢？关键就是要提升三种

能力，第一种筛选信息的能力，第二种消化信息的能力，第三种实践信息的能力。

第一个叫筛选信息的能力，首先你想筛选，你得先找到关键信息，为什么越是有钱的人，越是有地位的人，他们赚钱就越容易，因为他们拥有更前沿获取信息的一个渠道，很多信息被这个大众所知晓之前，早就在某一个圈子里面流传了，所以说信息就是权利，你看我们赚钱都是靠信息差，对不对？你想要获得关键的信息，你可以更早的布局，并且充分做好准备，在这个财富获取当中，占据更好的位置。牛人是主动寻找有效信息，而穷人，是被迫接受垃圾信息，这两个区别是非常非常大的，穷人每天忙着在手机里面花钱，而富人整天琢磨的是在手机里边赚钱，有一个朋友他问我看书的方式，我说一天看一本，他之前很惊讶，他说我一个月我才看完一本，我说你是在看书，我是在选书。大部分书根本不值得花时间去仔细的看，你过一遍，你把精华摘取出来，因为很多市面上的书，其实都是写给弱者的，要么就是弱者写的。当然了，如果你找到一本好书的话，那你看1万遍也是可以的。所以说这个朋友，他就是在主动的接受信息，而我在主动的寻找关键信息，这是第一点。第二点，接触比自己更高端的圈子，和比自己维度高的人做朋友，跟比自己维度低的人做生意，这个逻辑一定要有。很有可能有的人会说，那高人不愿意和我交朋友，你想一想，你两手空空，谁愿意在你身上浪费时间？跟牛人交朋友最有效的方式就是两个字儿，付费，我一直就是用这种方式跟牛人之间打交道的，你记住了，如果你总是想不花钱，就让别人帮你解决问题，那你永远处在底层，因为这个本身他就是一个底层思维。高层

的人其实都有一个共同的共识，就是交朋友要从利益开始，穷人，往往是对身边的这个穷朋友、穷亲戚在这个吃喝上很大方，对于花钱，和富人建立关系去学一个东西，他非常不屑，他甚至看不起。而牛人身边往往都是牛人，他往往对身边这些狐朋狗友该断就断，毫不留情，这是真的，我记得我之前有一个老师，他讲过一句话，比如说你们家很穷，你想要富起来，那么你就要抛弃一些穷人，包括你身边的这些穷亲戚，甚至包括你的父母。看到过那个欢乐颂对吧，里边那个樊胜美，就是被他的这个亲戚不断的去拖累，那最后，其实这个电视剧还是比较温情的，但是现实生活当中，就是一刀两断，所以说牛人就是对身边这些穷朋友往往是该断就断，毫不留情的，但是对于这种结交高人，他们会异常的大方，这也就决定了穷人和牛人最终的一个命运不同，你跟谁泡在一起，那么你就会变成什么样的味道，这跟泡菜是一个逻辑。还有，就是消化信息的能力，同样是信息，在不同的人眼里，他会有一个不同的分析结果，那为什么面对同样的信息，牛人看到这个问题比我们深刻，做出来的决策比我们更合理呢？

因为他们消化信息的能力比我们强，消化信息主要来自于知识储备，你看我们考试的时候，每个人看到的题目都是一样的，但是学霸考出来的成绩就非常高，为什么？因为学霸的这个知识储备更丰富。信息就像一座冰山，我们只看到了露出水面的那一部分，水下面是更大的一部分，它是靠这个储备量来支撑的。找到关键信息，一切复杂的问题就显得再简单不过了。那普通人呢？看待信息是孤立的，是片面的，牛人却是很系统的把这个不同的信息给他链接起来，看到事物发展的前因后果，就像下棋一样，

高手已经布局好了十步，你连这一步都没有想好。可惜的是什么？穷人是什么苦都愿意吃，唯独不愿意吃学习的苦，所以他穷。牛人是什么什么苦都不愿意吃，只愿意吃学习的苦。那么决定了这两者之间最终的命运，穷人认为学习就是在花钱，而牛人认为学习就是在赚钱。

那么第三个就是实践信息的能力，信息是拿来使用的，不是来过眼瘾的，很多人把这个信息就仅仅是当做了一种娱乐消遣的东西，你看一下自己的手机APP，每天回顾一下使用最多的是用来消遣的还是用来学习的？同样一个消息，普通人仅仅可能当成了一个八卦略过而已，但是牛人就会立马思考，这个信息跟自己的事业相关联，所以说穷人对信息的反应，往往都是一叶障目，而牛人对信息的反应是一叶知秋。深度思考疫情就是一个很好的例子，在网上，随着这个疫情不断的严重，很多人在家里待着，没有收入，但是很多人也识别到了风口，在抖音上已经开始悄悄赚钱了，所以说当然也有些人，利用这个消息来学习，但是他们也只是学不会用，想的很多，做的很少，那么结果自然就是，我听了很多道理，但是我依然过不好这一生，你记住了。道理不是用来听的，而是用来实践的。如果听而不行，那就等于没有听，还不如不听。如果说我们知道的比你多一些，只代表我经历的痛比你多一些而已，而你只是知道了你没有体验过这个痛，其实那就还是不知道。换句话说，你可以复制我的方法、策略、思想，但是你复制不了我走过的路，而真正宝贵的恰恰就是这段路。我们说西天取经，你以为取的是经吗？取的不是经，取的是经历。经不在西天，经在路上。富人背后的真相，就是思维方式不同，导致思维模式不同。

我们要提升关于财富的认知，以及具体的获得财富的三项能力，第一种是筛选信息的能力，第二种是消化信息的能力，第三种是实践信息的能力。

人性的秘密

到底什么是人性呢？简单的说，人性就是在一定社会制度和一定历史条件下形成的人的本性。在生活当中，为什么你总是被伤害？为什么你总是被利用？为什么你总是受害，为什么你总是遭到背叛？为什么你总是一颗棋子？为什么你总是为情所困？为什么你总是没钱？总而言之，就是因为你不懂人性！

从小到大，没有人告诉过你，到底什么是人性，父母也从来没有告诉过我们，因为他们可能也不太清楚，因为人性学从古至今都是帝王，将相，从来都不外传的家传绝学。

任何一个历史朝代，他都有两套知识，一套是门内知识，一套是门外知识，皇帝和有钱人，也就是所谓的贵族把这个门内知识永远留给自己和子孙去学习。从来不会外传，他们把门外知识拿出来，让大家学习门内知识，教的更多的是权谋手段，人性帝王心术。而门外知识教的是让你如何成为一只更听话的羊，这就解释了为什么百分之九十的人啊，一直被薅羊毛。你想如果没有大量的羊，狼吃什么？如果没有大量的穷人，有钱人吃什么？所以你要知道有钱人培养孩子，都会让他精通人性和权谋。而穷人培养孩子只会天天的报各种辅导班，提升个人技能。你的孩子分数再高。最后也不过是在企业的一颗螺丝钉，日夜为这个富人掏空身体。而有钱人呢？精通人性，他们是什么？他们是驾驭人的人，从中谋利，而你和你的孩子就成了有钱人猎杀的对象。我们说生存，他就是一场肉搏和血战，

你只会花拳秀腿，而富人练的是什么呢？是自由搏击，很少有人知道这么一个真相。

上下五千年文明延续至今有两套思想，一套以人性本善为基础的孔孟之道，一套是以人性本恶为基础的法家思想，孔子的思想是全对吗？一提到孔子很多人都会觉得大圣人，我也觉得孔夫子的思想确实有伟大的地方。但是在今天这个时代，孔子的很多思想已经明显的不合适了。我们学习任何人都不是要盲目的全盘复制一味的盲从，而是要批判性的去学习，取其糟粕。孔夫子的思想里面有什么问题呢？最大的问题就是禁锢人的思想。在孔夫子的思想里面，妇女是没有话语权的，不准上学，不准出家，在家里也是没有话语权的。孔子到处讲这个礼仪三纲糟粕，把人分为三六九等，刑不上大夫，礼不下庶人。什么意思呢？就是当官的犯错，不需要受刑罚的，以礼约束就可以了。但是面对老百姓呢，就不需要以礼相待，庶民犯错，以刑处罚他，竭力的维护奴隶社会的这个等级制度，提出君要臣死臣不得不死，父要子死子不得不死。就这些维护统治权利的这个理论，你让老百姓无条件的遵守君权的所有统治，即使皇帝错的离谱，大臣和百姓也必须要遵从，否则你就是违反了三纲五常，你大逆不道。所以所有的民众思想封闭，没有独立思考的能力。最终大清末期我们看到皇帝昏庸，百姓愚昧才遭到了国外的欺压。

孔夫子的这个思想，其实他教化的主要结果就是让人越来越听话守规矩，接受你自己这个底层命运，服服帖帖，儒家思想说的人性都是善良的，都是讲仁义道德的，并且要求每个人都用这个方法去对待你身边所有的人，这样才

是君子，他为什么要宣扬道德呢？是因为身边缺这个东西，所以宣传。但是现实是什么样的？

相信人是善良的，最后都会被伪善的人欺骗。相信仁义道德的，最终都会被嘴上道德心理自私的人伤害。所以善良仁义道德这些是什么呀？花拳绣腿听起来好听，看起来好看。但是不实用，高手都是什么？表面花拳秀腿暗地里偷偷练习，自由搏击。所以儒家思想就等于花拳秀腿。儒家思想的特点是什么？

说着好听，看着好看，但是实战没有用。跟这个传统武术里边的花拳秀腿如出一辙，大多数人之所以贫穷，就是因为脑子里装的全部都是孔孟之道，满嘴都是好听的。大道理，富人之所以富，满脑子装的就是法家，留想听着不好听，但实战特别管用，花拳好腿跟自由搏击。对打会怎么样？中国传统武术太极掌马宝国和这个业余民间的自由搏击选手打过一场擂台赛，两者的名气和资历悬殊巨大。赛前这个裁判还一再的叮嘱，马宝国一定要手下留情，但是比赛开始还不到三十秒，马保国就被 KO 了三次，最终倒地不起，所有的人都一片哗然，有着上千年历史的这个传统武术，在不按套路出牌的自由搏击面前竟然不堪一击。很多人都怀疑马保国，这个人到底是不是大师，他是不是在吹嘘？但如果真的是一个骗子的话，他是根本不可能站在这个舞台上的。他是根本不可能打这个擂台赛的，真相是什么？任何传统的武术在自由搏击面前都是不堪一击的。

当然了，这不是我们在贬低传统武术，而是传统武术，它是建立在特定的规则之下，也就是对手，你得按照正常的这个套路出招，自由搏击，没有规则，没有固定的招数，

直到把对方彻底打趴下为止。所以传统武术打不过自由搏击，是他的这个招式不适应擂台规则的必然结果。所以我们再看穷人之所以贫穷，是因为他这个思想不适应社会规则的必然。结果很多人脑袋里边装的是什么呢？就是几千年留下来的儒家思想大道理，一堆花拳绣腿一招一式听上去很好听，看上去很好看。那些大道理在古代确实有用，因为在那个年代，大家都是按正常套路出牌的，点到为止。你只要是君子，你在这个社会上的地位就很高。

今天这个时代规则变了，你出现在了一个自由搏击的赛场，弱肉强食，优胜劣汰。就是这样，这个就是社会法则，丛林法则，没有人按君子的这个招式出招了。所以你瞬间被放倒，法家思想就属于自由搏击，法家思想的代表人物是谁呀？韩非子商鞅对吧？我们来听一听韩非子对人性是怎么说的，韩非子认为人和人之间本质上他只存在一种关系，那就是利益关系。

只要有利益关系，再疏远的两个人都能好成一团，一旦伤害到利益，连父子之间都会成为老死不相往来的仇敌。所以韩非子说古代皇帝和臣子之间根本没有什么情谊好讲，他们之间都是相互算计的。道德仁义是用嘴在表面上说的，而利益才是一切背后的真相。

儒家思想只有放在没有利益争夺的地方才会有效。只要有利益争夺。儒家思想就没有效果了，所以用利益让别人不得不道德，这才是真道德，只寄希望于别人对你的道德。但是你不能给对方提供任何的利益，这是伪道德，儒家思想是一种理想化的梦想，而法家思想是去往这个梦想

的道路，否则都是空话。所以你听到的，你看到的，此时此刻其实就是一个局，这个世界是由两套秩序组成的。

第一套规则是公平正义礼仪道德。第二套是隐藏在背后的利益斗争。第一套规则的道德是表象，第二套规则的利益是实相。所以我们从小到大接触到的这个知识，大多数都是第一套表面规则，而人们无时无刻不在心里打着算盘的是第二套利益规则，高手都是什么样的呢？都是以第一套规则为手段，为的是达到第二套规则的目的，几乎人人都会披上一层光鲜的道德外衣，然后千方百计的去算计自己的这个利益道德规则，人人都放在嘴上。利益规则人人都藏在心里，所以千万不要被第一套规则所迷惑。

你要用第二套规则去看清事物的本质。我们看一个人，不能看他说了什么，要看他做了什么。第一套规则就是一个幌子，你不能把它当成安身立命，功成名就的方法，想要看透一个人的行为，一定要结合第二套规则，去分析这个，利益分析法，利益才是主导人类运转的一个逻辑。利益分析法永远不会失效。

第一点，人性的定义是什么？以及我们生活当中的迷茫痛苦的根源究竟是什么？就是因为你不懂人性。

第二点，我们要明白这个社会有两套教育体系，一套门内知识，一套门外知识，我们从小一直被灌输的其实就是门外知识。所以初到社会，你会发现我们到处碰壁成长的速度也是跟不上的，所以是被人利用，被人驾驭，被一些所谓的道德约束住了。

从今天起，我们要给自己的脑袋里边装上另外一套思想，除了儒家思想以外的法家思想，纵横家思想，心术权谋手段，我们要学习一些才能更好的适应环境。

第三点，我们讲的这个社会背后的两套规则，一明一暗，大家都是表面一套，心理一套。所以在生活当中，我们看到的职场上的尔虞我诈，生活当中的勾结心斗角，朋友的背叛，亲人的不理解，孩子的叛逆，我们其实都可以利用利益分析法，能够找到最本质的答案。

我们要从心底里边去接受这个社会，它就是存在两套规则的，并且要学会跳脱出规则。更重要的是，要学会驾驭之则，这样才能够让你在未来的生活学习工作当中立于不败之地。

人性的弱点

为什么我们会纠结会痛苦?就是因为不了解人性。我们就人性的本质进行深入的探讨，只有看清本质，才能洞悉人心，驾驭人性。先秦思想家喜欢谈人性，但西方哲人似乎不大谈人性。其中有一个原因，大概就是中国不像西方各个国家有自己信奉的人，必须要通过论证人性的根本才能够获得社会构建的基础。

中国先哲谈论人性具有代表性的有两家，儒家和法家。儒家认为，人性本善或者说人性向善，人人可以成圣成贤。孟子说，人皆可以为尧舜。王阳明说，那些都是圣人，我们能够发现儒家有一种不可救药的乐观主义。儒家认为，人性本恶，或者说人性自立。儒家人好，不是出于善良，而是利益，利益的需要。韩非子说，地主请长工干活给他们吃好的，喝好的，不过是为了让长工们多些力气好干活，长工替地主卖命，不过是贪图地主的功钱。为了利益，儿子可以杀父，臣子可以弑君。如果说儒家对人性有一种不可救药的乐观主义的话，那么法家对人性就有一种深入骨髓的不信任。

因此，儒家希望通过礼乐教化培养抒发人，人本有的善心善性，进化风俗，造就了一个民风淳朴温情和睦的社会。而法家强调必须得严刑峻法，使每个人都战战兢兢，不敢为非，但谈人性往往忽略了道家，道家对人性持什么态度呢?叫自然人性论，所谓自然人性，就是人性是自然而然的。比如说自然环境中的一棵草，道家是这个样子，自然环境当中的一朵花，他就是这个样子，不得人为的东西。老庄的自然人性论，最反对的其实就是儒家的仁义，

说仁义是后天所加，并非是原始的人性。所以人之初如玉璞，就像一张白纸，是受后天环境的影响而改变的。我更喜欢道家的说法，人性就是自然的人属于高级动物。为了繁衍生息，最自然的属性。其实就是自私，没有自私，才能很好的生存下来。我们看到刚出生的婴儿只有八个字，顺我者昌，逆我者亡，表现出来的，其实就是自私。没有吃饱的时候，一定不会把自己的食物让出去，没有玩够的玩具，也不会主动让出去，这就是人性的本质，没有好坏，优劣之分是进入到学校之后，我们才学会了，孔融让梨进入到社会，我们才看到的所谓的人情冷暖。所以在进入学校走进社会之前，唯一的目的就是生存下去，人会选择自私。如果说我们人类在自己都没有吃饱的情况下，把食物让给其他的生物，自己的窝也让出去了。那么这个生物它是不会存在，早就灭绝了。三体当中，刘慈欣老师有一句话说，人类失去人性，失去很多，但是失去兽性，他将失去一切，这里的兽性，我们可以理解为自私自私，就是想办法为自己获得更多的利益。了解了这一点以后，我们会通过这个利益的角度，去解读这个世界，就能够在这个社会上游刃有余。

因为每个人，即便你接受了再多的儒家教育，他内心里边还是利益，对吧？所以我们先来看看利益的第一点，利益分为两大块，一个是经济利益，一个是情绪利益，两个都叫利益。经济利益是什么？让对方能够赚到钱，让对方学到知识。就是我跟一个人，我俩之间的利益关系，如果是经济利益为主导的，我得让他赚到钱，我得让他在我这儿学到知识，这个叫我给他提供了经济利益，什么叫情绪利益呢？情绪利益就是我给他提供了快乐，提供了温暖，

提供了依靠，人和人之间所有的关系都是通过这两种利益来链接的。除此之外，没有其他，但是这两种利益大家要注意一下，有一个主次的关系，什么意思？也就是比如说两个人的关系，一个人能够提供经济利益。另外一个人只能提供情绪利益，那么提供经济利益的这个人一定是占主导位置的。因为赚钱的这个能力，他是稀缺的，让对方快乐，让对方温暖，让对方依靠这个能力，他不是稀缺的，是人人都可以提供的。比如说一个有钱人，你想让别人给他提供情绪价值，会有一群人排着队等着给他提供，对吧？但是一个只会提供情绪价值的人，你想要得到钱，那么这个东西都不容易，就是想要情绪价值，换别人的钱，这个不叫稀缺的技能，这告诉我们什么呢？我们要想尽办法的去提高自己的经济价值能力。这个是最主要的，所以大家明白这一点赚的来。第二点，我们看我们要学会从利益的角度去解读这一切的关系。就比如说我之前有一个朋友，他的员工一直在不断的离职，而且有很多员工在背叛他，他举了一大堆分析的这个案例，比方说你环境不好，对手太强了，或者是有人挖他的墙角。我说这些都是表面，你只需要从两个角度去分析这件事儿就行了。你的员工有没有在你这儿得到经济利益？你的员工有没有在你这儿得到情绪利益，也就是说你的员工在你这赚够不够多，你员工在在你这工作的开不开心，如果说你能给他提供很多的钱，那么他开不开心都无所谓了。如果说你能让他开开心心的工作，那么钱少一点也行。但如果这两个你都不够，这个人肯定是要走的，这就是利益分析法。你如果明白了这个利益分析法，就是人和人之间的关系，职场关系也好，亲戚关系也好，朋友关系也好，你都可以看的，非常通透。

比如说，夫妻关系是怎么产生链接的呢？是经济利益，加情绪利益就是夫妻双方都要赚钱，对吧？也都要给对方提供温暖。这两个利益共存的，或者说一方赚钱，另一方提供温暖，这个也可以。但是提供温暖的那个人，也就是不会赚钱的。那个人在家庭的地位一定是次予会赚钱的那一位的，他一定是次要地位的。这一点我们要注意。另外，合伙人关系也是经济利益加情绪利益，就是你和一个人合伙做生意，首先你得让对方能赚到钱。其次两个人合作也得快乐。如果两个人合作不是很愉快，那么赚再多的钱都是痛苦的。再往下就是最好是一种单一的关系了。比如说你和你亲戚的关系最多就是情绪利益，亲戚之间就不要合伙做生意了。如果两个亲戚，你想维持两个人这么好的一个关系的话，尽量不要合伙做生意。因为一旦掺杂了利益，这个关系很容易受到破坏经济利益，他是占主导地位，他是会高于情绪利益。所以亲戚之间能够给对方提供依靠提供温暖提供帮助，就已经是很好的关系了，朋友关系也是一样。

很多人总认为说，我们朋友之间哥俩好是吧？我得让对方赚到钱，我们得一起做生意，或者我们一起得在一个公司里去工作。一旦你们的朋友之间掺杂了经济利益，两个人的关系其实没有那么纯粹的。所以说朋友之间，如果朋友有了难处，我们是可以给他提供一些经济援助的。但这一定是次要的。朋友之间最多的是什么？你受了欺负，我会让你得到我的依靠，我会直接去找那人算账，我会跟你一起去骂那个人，这是朋友之间的一种非常好的关系，给对方提供情绪上的价值。对方好的维系这段关系，朋友间最好是要工作好，是不要一起合伙做生意。如果你跟一

个朋友合伙去做生意，那么是要做准备，就是你们俩有一天的关系，一定会做好这个心理准备，那你可以开始。另外同事关系也是一样，就是更多的给对方提供经济利益。就是我朋友去做一件工作，去做好领导安排的任务来获得更多多的财富，这才是同事关系。很多人喜欢在公司里边去结交朋友，我认为这个是不对的。同事之间你本身就存在着一种天然的结构性的利益冲突。如果你在公司里边或者是企业里边，你交了一个非常要好的朋友，好的时候都没问题。如果说今天遇到了一个评优评或者各种福利的时候，只有一个名额，你到底是让还是不让呢？这个时候就有利益上的一个冲突了。所以这个事儿并不是那么绝对，有很多人在公司里边一样可以交到很多好朋友。但是我的建议是什么？这种关系尽量越纯粹越好。这个朋友我们可以等到两个人不在一个公司了，不在一起共事了，我们可以去交。这是最明智的一个选择。

我们了解人性的本质，不是善，不是恶，而是一种自然的状态。而这个自然也就是我们所谓的自私，我们要正确的理解自私是一个中性词，他不是好，也不是坏，才能够更加客观的。你去看待人性本私这个观点，然后又给大家用利益分析法分析了生活工作当中的各类关系，婚姻，合伙人需要同时满足经济利益和情绪利益。朋友和亲戚要用情绪利益来维护，不要掺杂经济利益，同时关系也是越纯粹越好，只讲经济利益不讲情绪。其实这些东西说起来很容易做起来还是有一些难度的。我希望大家把这个人性的本质看透，利用利益分析法在生活，工作当中，帮你擦亮眼睛。

人性操纵

人性的第一个弱点，就是求生存，出于求生存的目的，首先就会怕死，然后贪生，然后最后形成了只顾自己的特征。人性的第二个弱点是自私，因为自私既贪名又贪利，最后归结为贪图享受，人性的第三个弱点是求快乐，求快乐的人，寻找刺激，爱争夺，要征战自己喜欢的东西。所以人性具有这三个弱点，凡人都逃不掉，但是弱点不一定是缺点，有时候弱点还可以变成优点。

事在人为一切靠自己运作。首先我们来讲，第一个求生存的第一个特征，就是人人为死。有一位老先生，家财万贯事业十分的成功。结婚四十多年了，老伴儿也非常的贤惠，又会教育子女，家庭非常美满，大家都很羡慕他，而且他自己也很满意，以为自己事事顺遂，觉得自己也没有白活这一遭。但是就在七十岁华诞前夕，正当家人们热烈的去讨论，如何给他庆生的时候，他却惆怅了，大家都很纳闷。老伴儿关起门来问他，你到底在愁什么，先生语重心长的跟他老伴说了，说自己的心里话，他说小时候，我爸给我算过命，说我到这个七十二岁，会寿终正寝。当时我太小了，我觉得七十二岁很遥远，我不清楚什么是寿命。后来就是学习工作结婚，对吧？把这个事就忘了，前几天突然翻起我这个当年的这个流年了，忽然发现我七十岁了，我就剩下两年的时间了，你说我能不愁吗？家里人怎么劝都想不开。他认为虽然我现在事业有成，但是我还得继续奋斗。我的子女们，虽然现在各自有工作，但也需要我的帮衬，我老伴儿还在，我怎么能自己走呢？就一大堆的理由都在证明后下的两年时间不够太短了，没办法，去了却自己尚未完成的心愿。所以越想越不是滋味。从上

面这个案例我们就可以看到，人性的第一个弱点就是求生存。这位老先生活到七十岁了，原本已经是很值得庆贺的。但是他想起自己余年不多，反而因为求生存而产生悲哀的感觉。求生存原本是人类的天性，也是人生在世基本需求，人类的生活文明几乎是因为生存而产生的，和求生存存在很密切的关系。为什么求生存却成了人性的弱点了呢？回想石器时代，人类的平均寿命只有十五年。那个时候人口稀少，人的寿命又不长，为了保持人类生生不息呀，绵延不绝，对吧？求生存自然就成了人类的第一目标。十五年的时间简直一转眼就过去了。如此短暂的生命能做什么呢？个人求生存并不能保证人类的生生不息，个人的存在也无法维持人类的绵延不绝。因此，传宗接代就成了人类求生存的重大使命。不孝有三，无后为大，在人口不多寿命不长的时代，生存成为了众多人一致重视的大事儿。虽然无后那么重要，在尚未成就这件大事之前，人类最害怕的应该就是死亡。求生存的第一特征就是怕死，尤其是害怕在自己无后之前就死掉。所以，人类竭尽全力去延长自己的生命。随着时代的进步，环境和医疗保障的改善，使得人们的生命在不断的延长，在男性活到天命，女性活过耳顺之年，现在已经不是难事了。发达国家百分之九十九的新生儿可以庆祝周岁的百分之九十八的儿童可以活过四分之一世纪，但是人类怕死的心理依然存在，贪生的欲望也在大幅度的增强。从秦始皇以来，很多人都积极的追求，长生不老，活得长久的人，还希望自己活得更久，最好是永远不要死。全世界的人都在追求长生，甚至是永生，有的祈求神来保护，有的寄希望于灵丹妙药。如今还有人借助科学的力量，贪生是人类求生存的第二特征，人类一方

面怕死，一方面又贪生。所以做了很多事儿，变出很多的花样来延长寿命，让这个人类在传宗接代的这个动物本能之外，又发展出了很多其他动物望尘莫及的文化，使人类的这个生存和生活更加的丰富多彩。爱迪生如果只活到十五岁，那么他不可能有那么多的发明。爱因斯坦，假如不是活了那么长久，怎么可能想到相对论呢？孔子如果没有活到七十多岁，就无法去体验自由自在中还能够中规中矩的生活乐趣。姜太公若是活不到那把年纪，遇不到周文王，一生的报复都无法施展。

古今中外的文明创造都得利于人类的寿命的延长。然而，人能不能长寿不完全靠自己还得受很多因素的影响。索马里的幼童病死饿死，责任并不在天真无邪的小孩。美国儿童能够健康活泼，也不是出自于美国小孩的努力，饮食运动卫生习惯以及规律的生活可能决定人的寿命，但也不是十分准确的说法。在饮食方面，我们能够看到日本人偏爱低脂，瑞士人喜欢吃多油高热量的，但是两国的这个平均寿命差不多。在运动方面，美国人的运动量一般是低于非洲人的现代人，所有的运动量也比不上石器时代，所有人的运动量卫生习惯方面，有不抽烟不喝酒的人，长寿的，也有抽烟，喝酒的人活得很长久的。有十分重视卫生，却不幸早逝的，也有周遭环境非常恶劣，不卫生，但是相当长寿的，还有这个生活规律，同样的也被证实了，不能够一概而论。所以求生存的第三个特征，就是求人不如求自己，人的一辈子，不过是在证明自己到底具有什么样的命。如果根本都懒得去证明，又怎么知道自己没有那样的命呢？你不去努力证明一下，始终无法了解真相。这样说来，自己努力也好，看天命也好，用努力来证明天命

也好，总归都是自己的事儿，求人无益，不如回头求自己。既然如此怕死，贪生都是由于求人不如求己，所以最终就导致了形成人类求生存的。第三个特征，明哲保身。只顾自己，先把自己保住，再去贪生怕死，这是人类求生存的不二法门。

所以我们此时此刻可以问自己三个问题，你怕死吗？你贪生吗？你顾自己吗？这个其实是人之常情，没有什么好避讳的，用不着不好意思，人多少都有点这种倾向，固然有害怕我亲人死亡，对吧？担心这个好人早逝，担心这个领袖老死对吧？这些都很正常，但是最恐惧的莫过于自己濒临死亡，对吧？贪生也是我们会祈求好人长命亲人长寿，对吧？领袖万寿无疆，但我们最关心的还是谁呀？还是自己，希望自己能寿比南山，顾自己同样是基于生命有限的事实，因为时间有限，我本来想推己及人的对吧？我先顾自己，然后我再扩大给到其他人，但是我发现时间太短了，转瞬即逝，我来不及照顾别人，我只能先照顾自己，其实并不是存心的，只顾自己只是时间不允许罢了，物质也是有限的，对吧？本来先让自己先享受之后，再去推己及人，由亲及疏一路扩展下去，让别人也能够享受。但是自己享用过后，发现物质是匮乏的，用完了就没有了，那只能顾自己，这也不是不顾别人，是顾不到别人，精神也是有限的。

虽然看起来比时间和物质更有弹性，可以同时对吧？分享给很多人，但毕竟他也是有限的资源啊，他不是无限的资源，唱一首歌，能提供很多人欣赏，对吧？但是听的人这次听不到，他下次能不能听到，谁也不能保证。所以在能争取的时候，一定不放弃优先顾自己，这难道不是人

之常情吗？顾自己固然是无可厚非的。但是你要知道要有一个度，一旦过了这个应有的限度，就形成了人性的。第二个弱点自私，希望获得一切有利于自己的东西。自私的第一个特征就是什么？贪利贪生怕死，都需要一定的物质条件才能实现。而这些物质好像都是金钱能买到的。所以人们就认为只要有钱就能满足贪生怕死的欲望。但是因为金钱难求，每个人都想拥有每个人所拥有的，其实都相当有限，于是让人更加增强了贪图金钱想要财物的特征，人为财死鸟为食亡，多少人见财起贪念，只为人无横财不富，便不顾一切舍身相求。这个金钱财物再扩大下去，一切有利于个人的东西，无不希望获得，而且希望获得的越多越好。这种行为我们统称为贪利。这是自私的第一个显著的特征。获利之后，唯恐保持不住，担心利益不再持续增长，保持不住利益，万一在需要的时候没了，岂不是白忙活一场吗？利益不再持续的增加金钱可能会贬值，财务可能会失窃，房屋可能会倒塌，物质可能会毁坏。那么拥有这些利益，那不等于没有吗？所以世间的事很奇怪呀，能吃的时候没有钱买，有钱买的时候似乎又什么东西都不能吃了。有钱的时候衣服穿不旧，鞋子磨不破。没钱的时候呢，衣服不但陈旧，而且破损鞋子不但磨破了底儿，鞋面都已经开裂了。所以贫贱夫妻百事哀，就让大家增加了贪利的决心关系。再好的夫妻，他都经不起贫贱的考验，生活在贫贱的日子里，再乐观的人也高兴不起来，屋漏偏逢连夜雨，也增强了这种贪利的信心，贪了还想贪，并不是因为贪得无厌，而是担心哪一天我想用的时候不够了，我必须多储藏一些财物，以防万一，对吧？冷静想一想，马上就会发现光贪利是不够的，不安全，而且不保险。如果

没有名来配合，好像神奇不起来，商人你再有钱，你见了官，你就觉得自己矮一大截儿，对吧？因为不如做官的那种，前呼后拥的感觉很威风，对吧？有利若是缺乏名来保护，好像利益，随时有可能被别人掠夺。商人，再有钱，也得巴结。当官的生怕。当官的人改变一个策略，改变一个政策，自己就会损失钱财，何况因名得利，看起来比纯粹的追求利要方便多了，后来人就更加好名了。考状元很难，于是觉得用钱捐一个理事长之类的虚职，也算有名在学术里边想出名不容易，花钱买个名牌，穿一穿，照样也算是一种有名，造成了人人自我膨胀，满大街都是大师名嘴专家权威，对吧？攀名的这个趋势是越来越明显了，说名是自私的。第二个特征明星，我要争排名，我要争的是自己的名字，必须在c位，我要放在别人的前面。考试争名次，每个学生都希望自己每一次都是第一名。有些人有了一点小发明，立马就去申请专利写一篇文章，立马就去登记著作权，生怕自己的名被别人冒用。电视节目上介绍某一位明星的时候，一定要说是大众情人。青春偶像。主持人介绍自己的时候，也是我是超级著名主持人，这些都是自己的表现。主觉得有了名气之后，我的社会地位会相应的提升，说出去更容易得到别人的尊重。其实这些名都是虚的，并不能永久的流传下去。很多所谓的著名的歌星影星都是会过气儿的。随着时间的推移，原本的第一名也会被后来者居上或者超过贪名贪利，原本是为了生存的需要，结果后来变本加厉，变成了要满足个人的享受了，于是享受就成了自私的。第三个特征有利，不光要利自己，而且还要让自己能够享受荣华富贵，一切向前看。有了钱之后，只想到自己，这不是一种自私吗？有名想要自己的

名气越来越往上走，别人的名气越来越往下沉，这也属于自私的表现，自己的名气大了以后，觉得这样还不够，我还要炫耀个人的尊贵，我要享受特权，这不是更加自私了吗？所以你可以问自己一个问题，你贪名吗？你贪名吗？你贪图个人享受吗？你会发现，如果你回答不是，好像有点违心。如果回答是，似乎又觉得有点不好意思，享受的主要诉求是在于求取快乐，起初是因为享受而觉得快乐，后来逐渐变成了为了寻求快乐而享受，所以在快乐就成了人性的第三个弱点，人有喜怒哀乐很正常，我们总是趋向于尽可能的去追求喜乐，极力的去避免痛苦哀愁，所以，喜和乐经常是互相伴随出现的，人活着，只要快乐就好，不要管人家说什么，自己快乐管那么多干嘛？你看这些话，好像就是至理名言影响着我们每个人快乐在哪里，我们就要向哪里去求，最基本的快乐是什么？感官上的快乐。要从个人的感官需求满足去寻求快乐，追求感官刺激，对吧？第一个，饮食上求心求变，满足我的口和胃的刺激，山珍海味的营养，你要知道未必胜得过粗茶淡饭。但是却能够给我们带来不一样的感官刺激，对吧？人是娱乐方面，也是极尽声色之余啊，主要就是满足耳朵，满足眼睛的刺激，五光十色，变幻无穷，不够还要在广度和深度上不断的增强，而且希望刺激时时刻刻都有最好不离身。在运动方面对吧？原本以为健身为主就可以了，逐渐变成以高度刺激为先。打拳不过瘾，要相互打击才过瘾，才刺激。视觉上也是觉得文字读起来很沉闷，再加上一些插图，觉得插图又缺乏动感，于是就改用了电视画面，动起来之后还觉得不够，我还要加上色彩，而且我还要配上音乐一步一步的，通过这个刺激来寻求快乐。所以求快乐的第二个特征是什

么?是争夺是竞争，是求取快乐，获得快乐的资源是有限的，引起众人以多主少形成争夺。比方说，山珍海味，鱼，海参对吧?都是以价之量的，只让少数人付得起钱的人来享用。第一名永远只有一个想要得到这种快乐，你就必须要参与竞争，争夺不一定快乐。然而，人们却为了快乐而争夺，但吃得苦中苦，方为人上人来激励自己，用山外有山，人外有人来警示自己，更是拿这种竞争才能进步，来掩饰自己的争夺的行为。人们认为争夺所得的这个果实是甜美的，可以带来无比的快乐，争夺果实，固然甜美，但往往很难长久，不能长期拥有，今年夺冠了，明年可能会败北。这一次你考的第一名，下一次有可能是第十名。今天你能吃到山珍海味，明天可能就是一菜一汤胜利的果实，不能长久的拥有所带来的快乐，也就无法持久。获得冠军的时候，很羡慕快乐的，败北了以后呢，没有人理，你十分丧弃，第一名的时候，大家都给你竖大拇指。得第十名的时候，大家冷言冷语，觉得难以接受。山珍海味吃在嘴里面，乐在心里面，一旦吃不着了，难过至极，对吧?一阵子快乐，一阵子不快乐，仍然我是不快乐的。因为快乐的时光好像很短暂，不快乐的时间呢，一日如隔三秋很难挨，于是人们就兴起了征战的念头，能占据的就想办法长期占据，不能占据的，也要设法征收强行的占为己有。这种征战的行为就形成了快乐的第三个特征，看见好的东西。只要欣赏就能够产生快乐。但是唯恐这个好东西不久就会消失，或者是被转移到别处，我不得不进一步占为己有啊，以便我自己长期的观赏，以便带来我长期的快乐。所以你可以问一问我寻求追逐这种感官上的刺激吗?我参与争夺以获得快乐的果实了吗?能设法把喜欢的东西占为

已有了吗?这三点多多少少都有，一切都是为了生存，不料却产生了不让别人生存的后果，最后也顾不了自己的生存，甚至产生了为了追逐快乐，不惜牺牲自己的生命的。这种怪异的结果，这是不是人性的弱点?求生存，怎么就变成了人性的弱点呢?难道人类不应该求生存吗?人求生存是正当的，也是正确的念头，求存本身没有问题，之所以会演变成人性的弱点，那是人的问题。有求快乐，其弱点不一定是缺点。只要我们记住人性做事，我们一定可以把自己的弱点变成优点。

人性操纵术

今天主要聊一聊人性操控术，通过了解历史上每个时代的历史操控手段，以及道德经当中给我们的一些人性控制技术两个板块，让大家懂得如何从人性的底层来操控一个人，做到运筹帷幄，决胜千里。

有太多的人有同样的困扰了，你是不是经常被人背叛？管理团队的时候，手下的人不听使唤，总是觉得得不到领导的赏识，不敢去竞争管理的岗位，经常被别人轻视，是不是你每次拿真心对人，最后换来的都是各种的背叛？你是不是总是夹在领导和员工之间不知道如何破局？是不是总是觉得自己没有管理的经验，不敢去竞争？这些都是因为你没有看懂人性，没有掌握人性，老师就带大家解决你们这些困扰，让你掌握人性底层的操控方法，真正的实现把握一切，掌控成功。

首先第一部分我们先要了解一下人性操控在历史上的一个演变过程。其实人类历史就是一个人类彼此利用人性弱点的过程，看起来好像都是聪明的人在利用愚蠢的人，实际上，愚蠢的人同样也在利用聪明的人，是有了这两种人的互动，才创造了辉煌的历史，有人在幕前表演，有人在幕后默默的工作，如此而已。从古至今，我们可以分为四个阶段来聊一聊这个人性操控术，分别是神权时代，君权时代，民权时代，还有网络时代。先说神权时代，古代明智未开，鲜明知识匮乏，当时人的生命是很短暂的，对于死亡这个事儿，觉得很惊奇，很恐慌，而且不解，死亡的压力很大，今天打个雷，明天闪个电，后天来个暴雨山洪，大家觉得跟自己的生死有相当大的关系，所以产生了

好奇，就想整个明白，可是问来问去大家都不清楚，于是？聪明人啊，就提出了假想，说是雷公电母打架，所以才会有打雷闪电，山神水神发怒了，所以才会有山洪暴雨，大家居然相信了，所以以后每次看到这种怪异的现象的时候，我们会找这些提出假想的人，增强了这些人的信心。所以在神权时代，人性就是被一部分聪明的人利用并且操控了，一直到现代，我们潜意识里边也时不时的都会受这些鬼神操控，比如说，一个人投篮，一边聊一边量，非常用心的把这个球给投进去了，我们会说真准。其实我们另外一层意思是什么，一点都不神，还得瞄那么长时间，对吧？如果一个人投篮看都没看，随手一扔居然中了，我们会说，哇，里边根本的逻辑是什么？是因为我们没有搞懂他是怎么进的球。所以你看很多利用人性的操控术，就是抓住了你不知道的这一点进行控制你的，那么继续，我们到了君权时代，谁能获得大众的信仰，谁就被视为君王，谁就可以发号施令，号召大众，君王要求生存，巩固自己的地位，有些人，就利用君王的求生存的弱点，提出了若干的要求，结果让这个君王理直气壮的去立法，定规矩，大家因为怕死，不敢轻易的冒犯上级，为了贪生，必须遵守一些规矩，按照制度，一切依令而行，为了顾自己，有时候甚至要出卖亲友，为了贪民，不惜十年寒窗苦读，为了贪图享受，考中状元以后抛弃发妻，复兴当驸马爷，这个弱点被君王利用的淋漓尽致，君王一样也有弱点，君王要比一般人享受的更多，于是他就追求更高的刺激，搞什么酒池肉林，嗜好争夺，恨不得集天下珍品于一堂，供自己去享用，企图征战，号召群众向外去侵略扩张势力。官员和百姓为了个人的名利和享受，反过来利用君王的

弱点，争先献策以求立功，身先士卒以求成名。结果，民不聊生，把君王也陷入了这种不仁不义的境地。接下来我们来到了民权时代，大家各显神通，纷纷以专家、学者、政治家、资本家的头衔，企图利用大众的一些人性的弱点，得到自己想要的东西。用什么呢？用观念，标新立异的观念，例如推翻清朝统治，人人都当自己的皇帝，君权已经过去，民权已经到来，要自由。法国当年推翻君王暴政之后所产生的暴民比暴君还要厉害，更加残酷。资本家，鼓吹人应该自私，一切财产最好由公有变为私有。政治家看到整个社会90%的人重视生存和安全保障，就提出了要降低税收，提高养老保障水平，改善医疗保险制度，通过掌握广大民众的这个人性的弱点，去当选为人民的代表。思想家更是针对人性的弱点，在君权解体之后也是花样百出。到了网络时代，媒体的科技化、普遍化、深度化，让大家对人性的弱点看得更清楚，更增加了对人性弱点的利用。古代社会相当单纯，秀才不出门，能知天下事，是因为出于适当的推理。因为人同此心，心同此理，很容易就想当然来判断了，而且这个结果八九不离十。可是现在呢？科技发达了，媒体深入到了我们生活当中的每一个角落。秀才不出门能知天下事不再是依据推理，而是依靠我自己看到的、听到的具体的景象。推理是自发的，是自控的，是自主的，一切是可以由自己负责的，而且是可以凭良心来加以决断的。看到的和听到的属于他发的、他控的，他人在做主，到底是真是假，常常变幻莫测。所以在现实生活当中，传播媒体已经成为了社会大众获取资讯的主要来源，传播媒体经常操纵在政治或者是经济强者的手中，成为他们制造舆论的有效工具，间接或直接的影响了我们

人类求生存的这个欲望，所以变成现代人利用人性弱点最普遍、最有利的利器。

现代人还推出了知识经济，企图以知识之名来愚弄那些比较没有知识的人，从而掌握经济的大权，同样也是一种针对人性弱点的运用策略。明白了从古至今每个时代的人性操控的历史，不免有点心酸。在没有看透之前，我们就是一颗小小的棋子，看透之后，我们会变成一颗通透的棋子。那么，如何摆脱棋子的命运，还需要我们学习一些真正的人性操控。其实，操控了名利和欲望，也就操控了人性。圣人的治理原则就是排空百姓的心机，填饱百姓的肚子，减弱百姓的竞争意图，增强百姓的筋骨体魄，使老百姓没有志向，没有欲望，这使那些有才智的人也不敢妄为造次，这就是无为的原则。道德经里面所说的统治阶级的愚民术的核心思想，通过对人性的一个控制，从而达到对人的控制，目的是什么？就是要稳定自己的管理。

那么如何控制人性？有三大手段，第一个就是要做出正确的引导。如何做出正确的引导呢？比如说利用儒家思想，君子喻于义，小而喻于利，让普通人认为有钱人没有几个是好东西，自己谈钱都不好意思，觉得谈钱的人都是小人。你要做一个君子，就不要去争取利益，从小就给我们植入了孔融让梨的故事，让我们明白，只有不争取自己利益的，那就是好孩子，有良好的道德品质，这样社会才能够更稳定，大量的钱就会流入到这些所谓的强者手中。第二就是要让他们转移自己的注意力，没有时间去考虑自己的利益。什么意思？就是通过沉重的体力活，没有时间去思考，没有精力去思考，没有能力去思考，这就是常说的愚民之术，让你闲不下来呀，弱民术让你有干不完的

活，完了就想睡觉，没有精力去思考，愚民术就是让他们少读点书，没有能力去思考，都是控制的精髓。现在哪里用的最多，就是我们常说的劳动改造，你们懂的，那这个里面有什么原理呢？说增强体魄难道还不好吗？从生物学的原理来讲，你让你的血液的能量不断的充足到肌肉里面，那自然流到大脑里面的这个能量就少了，用进废退，四肢发达了，结果就是头脑简单，头脑简单那就是弱者，弱者很好管理的。第三个，让普通人无欲无知，让聪明人不敢为之运用标签操控之术，贴上好人的标签，让他落入好人的陷阱。好人陷阱是什么意思？我们先来看一个好人公式， $100 - 1 = 0$ ， $0 + 1 = 100$ ，什么意思呢？当一个人啊，就是大家经常称作大好人、善人，人什么事都会考虑大家感受的人，如果有一天，一个人的请求被他拒绝了。会减掉一个一，对吧，但是一旦减掉这个一就会变成零，一个好人一旦做了一件大家不满意的事儿，这个评价就会降的非常低。但是一个原本大家很讨厌的，认为他很凶很恶的人，一旦有一天他做了一件好事儿，这个时候大家对他的评价分会急剧上升，甚至会拿到100分，这个就叫好人公式。我们在生活当中经常听到一句谚语叫升米恩，斗米仇。比如说你今天给这个乞丐施舍俩馒头，对吧？一年以后你只给他一个，这个乞丐他不会感恩你，反而会怨恨你，这就叫生米恩，斗米仇，了解了这个好人公式以后，我们再来看第二个词，叫好人光环。什么叫好人光环呢？就是我们去夸一个人的时候，通常夸一个人的容貌，夸这个人有才华、漂亮，有胆识、有魄力、有气质，对吧？但是如果我们在这个人身上找不到任何亮点的时候，我们就没办法了，只能夸这个人是一个好人。所以说一个人

得有多平庸才能被大家称为是一个好人呢？什么叫讨好型人格？就是一个人习惯性的让所有身边的人都喜欢他，不愿意得罪任何一个人，别人的要求有求必应。我们之前就有一个朋友，他是什么，他在公司里边就非常不得志，他自己造成的，别人让他帮个忙他就可以，别人让他倒个垃圾，让他带个饭，他都有求必应，他身上没有亮点，所以大家都叫他好人。这个讨好型的人格到底是怎么形成的呢？就是他很担心这么多人里边哪怕有一个人讨厌他，他都觉得很没有安全感，他希望所有的人都喜欢他，但是怎么可能呢？对吧？我这个朋友，他因为有了这个讨好型的人格，反而被大家轻视，有一天大家请他去帮一个忙，他实在脱不开身的时候，大家反而会怨恨他，用好人的标签去绑架他，去讽刺他。当有一天单位里面有一个好的福利，没有那么多名额的时候，他也不敢去争，他一争别人就会说，你不是好人吗？你怎么能跟大家争取利益呢？这就是好人的下场，讨好型人格的下场，大家一定要摆脱这种人格，我们从小到大接受的儒家思想，要宽容，要谦让，要帮助身边所有的人，当然这个没有错。但是他会让我们形成一个惯性，就是变成了一个讨好身边所有的人。那什么样的人格是有魅力的呢？有魅力的人格一般是有鲜明的个性特征的，他有个性色彩的，我爱憎分明，我有我爱的东西，我也有我讨厌的东西。另外，我也是有脾气的，当一个人触及到我的底线的时候，我一定不会忍，我一定会大发雷霆，就这样的人，大家反而会重视他，反而会重视他的感受，重视他的利益。当有好事的时候也会想起他，当有脏活累活的时候，也不全都是他干。而且喜欢他的人会特别喜欢，讨厌他的人也会特别讨厌。但没关系，

我们不需要让身边所有的人都喜欢。只要是喜欢我们的人，足够喜欢就可以了。你要知道，生活当中80%以上的人你都得罪得起，生活当中80%以上的社交你都可以推得掉，只要有这样的心态，你就可以摆脱好人陷阱。所以说有一种人特别讨巧，他平时面很恶，但是心很善，平常给人的感觉就是不好接触，但是一旦别人有求于他的时候，他会拉一把。帮一个小忙，大家就会记他的好，特别感恩，这是比较讨巧的一种性格。面恶心善，这是标签操控之术。但是你看总会有一些什么人，聪明人不接受洗脑，对吧？不接受你的操控，我家境很好，我不用干体力活，你不用来愚民我对不对？他不用干体力活。这样的人在古代就用严酷的法律来处罚他，常使你无知无欲，使知者不敢违，也就是通过震慑打压，然后让他不敢去做，通过这些做法让知识分子老实，对吧？只有让普通人不会做，让聪明的人不敢做，这就是无为。不管什么原因，只要他们无所作为，不敢追求所谓的名利，美食、美色、美景，好管了。对，这就很好管了。所以你看那些倡导读书无用论，仇官仇富，就是让他们从小明白一个道理，道德定义，追求利益的都是小人，我们要学会孔融让梨，这样他们就不读书，不想当官，也不想追逐利益，人心就没有那么混乱了。这是最好的一种策略，就是让他们不断的在其他方面去消耗自己的精力。那有些人就说了，现在这个社会让我们在哪些方面消耗精力呢？仔细想一想，你每天都会做的事情是什么？没事的时候刷一刷短视频，玩游戏，刷刷剧，这就是什么？

西方的奶头论理论还记得吗？就是用娱乐致死的手段替换了愚民之死的手段，本质上没有改变。都是让他们没

有时间，没有精力，没有能力去想太多，如果真的不听话，到处乱碰，那这个时候直接抓起来。重重的处罚就行了，毕竟知识分子的骨头都是软弱的，很容易控制的，你打击几次就老实了，等到他们都不会做不敢做的时候，那自然就好管了，这就是咱们说的控制人性。所以说普通人转化阶层，不是说我去学什么成功学，而是去学一些这个权谋心术，这才是核心。很多人可能会问，人性权谋研究的不是帝王将相之学吗？跟普通人。相差很远呀，是不是普通人就没有必要学呢？我等到我坐到那个位置上，我自然就会了，我告诉你，这样的想法是不对的。这样存在很大的误区，作为普通人，只有深度的去学习这个谋略，才能变得不普通。那么我们怎么样去学习这个权谋？第一要学习权利心思，就是你想跟领导搞好关系，是不是你得懂领导的心思啊，你懂领导的心思，你首先要了解他，就是要懂他的人性。古人一直讲，办事不由东，累死也无功。这个意思就是说自己做什么事之前，必须要知道领导在想什么，就算你不是职场人，你跟别人打交道，你做生意也是一样的，对方在想什么，你的客户在想什么，只有投其所好，你才能做出正确的判断，你才能够被领导赏识和重用，这个时候客户他才能心甘情愿的在你这儿买东西。而权利心思是什么？就是权谋学习的核心的部分，只有精通权利心思，就是精通领导的心思，才能够做出正确的事情，才能够脱颖而出。第二个就是要明白。在办事的套路，可以这么说，作为领导大多数时候他并不是要去处理具体的事情，常规的事情他也不需要处理，他主要做的是什么呢，各种协调关系，解决矛盾，处理突发的意外，那这个就需要心里边你有处理各种事情的一个套路，如果你不明

白这些办事的套路，你这个位置他是坐不稳的。这个你做上去的不是权力的交易，而是一个火山口，所以这个权谋的核心就是套路，你看自古真情留不住，唯有套路得人心。第三懂人性的优劣，人的本性就是趋利避害的，而管理的本质就是洞悉人性，管理就是深度的去利用这个人的本性，我们说通常，这个管理者管理学它是正面的激励，但是你正面的激励这是有边际递减效应的，物质激励跟诱惑总是会有一定的限度的，权谋的手段就更加全面了，利用人的这个恐惧复仇心理，被胁迫对着他的软肋进行攻击。第三步就是建立人事谱系，建立人事谱系就是你给你的下属建立一个人事谱系，比如说你手下管了几个人，你要建立的，比如说这个老张，老李，老王，他们是哪个地方的，家里有几口人，老婆是干什么的，孩子在哪儿上学，本地还是外地，境内还是境外，包括他们喜欢吃什么。包括家里的财产有多少，包括他们的困难，他们在单位跟谁有矛盾，跟谁是亲戚，这些都要非常了解，了解这些信息越多，那么以后比如说如果他们抱团了，他们开始为难你，他们不听你的了，你能够很快的找到突破口，那这个就是为什么我们要懂得人性管理的本质，这就是洞悉人性。洞悉人性其实就是要了解这个人，了解他的需求，了解他害怕什么，了解他的长处，了解他的软肋有什么，对吧？所以他最在意的是什么呢？如果这些你都能够掌控的话，那么这个人就很容易被你操控了。权谋其实是什么？就是全面的去研究人性的一个操控力。所以说人之所以普通，你为什么在职场上很普通？为什么你做不好销售？你职场上很普通，是因为你不懂得领导到底在想什么，你自己是一个很普通的销售，是因为你不知道客户在想什么，客户需要

什么，所以你对人情世故缺乏了解，你就会困顿原有的条件和层次之下，你就是玩不过人家那些心术、权谋手段的人。只有我们在这些内容上你熟悉了，你才能够快速的调动资源，处理难题，迎合领导，你才能够快速的转化阶层，而不是等到你坐上了这个位置，你再去学习这些管理新书、权谋。很多人会说，我也不懂得权谋心术，我不照样做管理吗？我告诉你，那是你运气好，你可能做上去了，但是你会焦头烂额。下属几个人抱团了，然后一起来孤立我怎么办？这件事情都处理不了，典型的不懂谋略，不懂人性。所以我们说管理就是要利用什么？一方面从正面去管理，为什么要学习心术权谋，权谋其实就是一个反向手段，正向就是利用这个单位的规章制度你去管理它，反向就是利用他的人性的弱点，用这个权谋手段去管理他。领导和管理者其实都是表面一套，背后一套，说一套做一套，永远不一样，表面上用制度来管理你，其实背后是用权谋在管理你，所以你作为管理者必须要学会这个权谋，必须要学习这个人性，不然你上到这个管理岗位，也会把自己弄得焦头烂额，成为一个救火员，对不对？而不是享受特权的一个管理者。

我们讲人性操控的发展史，从神权时代一直到如今的网络时代，每一个时代都有一个人性操控的手段，我们虽然是局中人，但我们一定要看清事实，做一个清醒的局中人。人性操控术的三大手段，万变不离其宗，每个时代其实都是运用了一些底层的操控规律，目的还是希望大家在看透了人性的同时，要学会一些手段去驾驭别人，以及防止被别人驾驭。

强者思维

我们都明白，思维决定行为，行为决定结果，要成为强者，到底具备什么思维呢？五个强者思维，让大家一起洞察人性，成为强者。

第一个精选思维有句话挺有意思的，说你现在工作时流的泪，都是你当初选工作时脑袋里进的水，你现在婚姻的不幸福，都是你当初选对象时眼睛里进的沙，你现在经历的痛苦，都是你过去做选择时骨子里犯的傻，你的人生就是你所有选择的叠加，大到做什么行业，和什么人结婚，小到交什么朋友，晚上去哪吃饭，都是这些选择构成了你今天的全部人生。

你会发现，很多失败的人都有一个共同点，就是大事上很佛系，小事上斤斤计较，有的人，因为被老板说了几句，就决定回老家发展了，有的人因为被爸妈说了几句随便。找了个男人就嫁了，他们在重要的选择上总是很随便，但是在小事儿上却不依不饶。比如说，两夫妻会因为谁去洗碗吵得鸡飞狗跳，两个陌生人，也会因为在街上互相多瞅了一眼，然后打架打到医院。他们可以在鸡毛蒜皮的小事上使出浑身力气，但是在关乎命运的大事儿上，永远是潇洒的爱咋咋地，很可笑吧。

所以我们以后要学着在大事的选择上，提高标准，小事儿的选择上呢，要降低标准，啥意思？比如说你今天要选一个行业，选公司，选媳妇儿，选发展的城市，这些关乎你未来命运的事儿上必须提高标准。宁可不结婚咱也好过，结了再离吧，宁可工资少点，也好过，没有成长没有发展吧，宁可现在压力大点，也好过在老家安逸颓废对不

对?所以在大事儿上,如果发现选的不,再难咱都得推倒重来。大事上,一定要重视你的选择,而小事儿上就不要太计较了,小事上的选择,不重要,人的精力是有限的,一个人如果凡事都较真儿,那就代表他没有抓住重点,吃什么穿什么,小孩考怎么样,电视机咱买什么牌子的,这些都不重要,一律不用去管,随意?这是第一个叫精选思维。

第二个机会思维决定你的命运,就是关键选择加关键机会,这跟努力没有太大的关系。每一次选择就代表着一次放弃,同时也代表着获得一次新的机会。很多人之所以选择出错,往往就是因为,他们关注了选择之后会损失的东西,而忽略了选择之后所带来的新的机会。其实人生成功就是那么三五次的机会,你抓住了就成了,你没抓住错过了,这辈子就这样了,比如说我一个老同学跟我打电话说老家没有发展,怎么不好怎么不好,那我就建议他说,那你出来一线城市发展对吧?他也很认同,但是聊到具体要行动的时候,他就犹豫了,他说老家这边再不好吧,如果我把工作辞了我出去,万一不行回来我工作就难找了,出去的话我老婆孩子怎么办?我父母怎么办?我家里还有房子呢,这都怎么办?我听到这儿我就知道没法聊了,因为她看到的永远是选择之后的损失,而没有看到选择之后带给他新的机会。

很多女人你发现即使老公已经十恶不赦了,也不肯离婚,因为怕找不到更好的。你看很多创业者明知道公司已经太传统了,但是还是不敢转型,怕失去眼前的那点生意,诺基亚不就是这么死的吗?不就是因为怕失去眼前这个利益吗?是不是结果最后倒闭了?所以任何时候,你要记

住未来的机会永远比你当下的损失更重要，这是第二点，叫机会思维！

第三个，叫战略思维。所谓战略就是做绝情的放弃者，在选择面前，你必须成为一个心狠的人。前段时间，看过一个电影啊，叫做徒手攀岩，里面有个男主角给我留下了非常深的印象，他给我最大的感受就是两个字，叫绝情。这个男主角在没有任何保护措施的情况下，攀登那些极其陡峭的山峰，一个疏忽就会丧命。这里边有一个情节就是他的女朋友问他，难道你不觉得有责任和义务为了我活的久一点吗？男主角的回答是什么？他说，我不会为了你延长我的生命，我没有这个义务。你看一个成大事的人啊，在得的时候你无法看清他，但是在舍的时候你才会真正的认清他。

所以成大事的人都是那些绝对心狠的人，心慈手狠方能成大业。人生每个阶段，都是要跟过去的朋友，过去的地方，过去的自己，过去的圈子说再见，否则你就永远停留在原地，这是战略思维。

第四个思维叫环境思维，人是环境的产物，一个中国的小孩，学英语总是发音不标准，但是你把它撂在国外一年，自然会说一口流利的纯正的英语，对吧？那不用教，立马就会，因为环境的影响非常重要，海洋里边长不出泥鳅，河口里边长不出鲸鱼，是你所处的环境决定了你最终的结局。这个环境思维包括两个方面，一个是城市环境，你看你在农村和你在一线城市完全不同的环境，给你带来的成长和历练也是完全不同的。小城市在乎人情，大城市，在乎效率。小城市让人安逸，大城市让人奋斗，不同的

环境就会生出不同的基因。年轻的时候，你记住一定要去大城市奋斗，修炼你拿起的这个能力，老了之后，你再回到小城市，回到农村去生活，修炼你放下的智慧，你不能年纪轻轻的就回老家混，那不是最后把自己混废了吗？

这是城市城市环境对人的影响。那么第二种叫公司环境，你在大公司的环境里就能提高你的阅历，增长你的见识，但同时，大公司带给你的晋升一定是缓慢的，你在创业型公司的环境里，晋升一定很快，但是你的阅历和事业又会受限。最好的方法是什么呢？先去大公司里边去磨练，让自己镀一层金，然后，你就不要一直在大公司里干了，因为你在多大的公司里干，说白了你也只是那个公司里面的一颗小小的螺丝钉，就像诺基亚倒闭了之后。很多里面的高管出来找工作很费劲，为啥？因为他去到别的公司，他原来的那套能力并不适用新的地方，所以，你不能一直待在大公司里边做一个螺丝钉，你要出来在创业型的公司里边干嘛呢？去提升自己在创业型公司里边的实战能力，把这个创业这件事儿整明白，只有这样你的能力才能得到最大的晋升和成长。

这是第四个思维环境思维，第五个思维叫批判思维。当你有了精选思维、机会思维、战略思维、环境思维之后，那么接下来在行动中还具备一个最核心的思维，那就是批判思维了。批判思维说白了就是方向上你要坚定不移，但是在打法上你要千变万化，不要守着自己固有的经验不放，你看我们那个邓爷爷对吧，叫摸着石头过河，就是说社会主义的这个战略是100年不变的，但是在打法上我们要不断的变化。黑猫白猫，能抓住耗子的就是好猫，你不能守着过去的经验不放，就像诺基亚对吧，最后不就结束

了吗？很多人认为批判性思维，就是不要轻易接受别人的意见，找对方的漏洞，导致把自己变成了一个杠精，别人一说一个观点，他就找别人的漏洞，这个没有意思。事实

上这都是错误的理解。批判性思维的核心不是批判别人，而是批判你自己，反思你自己能不能理解为什么要批判你自己？因为你要知道，人一生下来，从开始我们的大脑就存在很多的盲区，你比如说我一个朋友，他出生在东北，他天生就认为东北大米最好吃，结果，他碰上了，另外他的一个同事是湖北仙桃的，他俩就争了，他的朋友说了，仙桃的大米才是最好吃的，俩人就开始争，事实上这属于认知盲区，因为我这个朋友他生在东北，他天然认为东北的大米是最好吃的。

可是后来他也发现了湖北仙桃的大米确实也非常有名，也很好吃。你看，事实上大脑当中的想法并不是你自己的，而是你从生下来就有你周围的人给你种植的，这也就导致了一层人只能被种植同一层人的思想，那么你万一被种植的是底层人的思想，如果你还不改，你不批判自己，那么你这辈子只能活在底层了。打破阶级固化的核心是要先打破你自己脑子里固有的那套思维，把你大脑中的那个底层思维给他剔除，种植顶层阶层的思维，你这样才有未来。而这个批判性的思维恰恰就是最难的，因为多数人，看到别人跟自己观点不同的时候，第一个想法就是不接受。甚至谩骂，甚至骂街，只有否定自己大脑里的思想，才能有机会完成这个阶层跨越，其实这个过程，就是当年咱们邓爷爷说的，叫解放思想，对吧？然后改革开放，你要明白批判性的思维是一切正确思维的根本，当你不断的拿自己的思维进行反思批判的时候，才代表你在真正的进步

,那么你要知道每个人的思维,有三个层次,你对照一下,看看你在哪个层次,他都是有特点的,第一个层次他的特点是什么呢?毫无反省,只凭自己的直觉做事,比如说咱们跟日本的关系不好,那很多人呢,就去砸日本车,他就没有想过说,这些车其实是咱自己人的。对吧?你砸的是中国人的车,也没想过说这个车啊,是咱们中国的工厂生产的,但基本上就是只看点,从来不去思考线和面的事儿,这就是第一层思维,那么第二层是什么呢?稍微高级一点的叫选择性反思。第一个是什么?从来不反思,第二个呢,是选择性反思,他对自己和别人是有双重标准的,诡辩和抬杠的能力特别强。在对待别人的时候啊,他特别讲究什么逻辑,真理,义正言辞的,啥道理都懂,但对自己的时候,就是各种找理由为自己开脱。我一个朋友啊,他欠别人钱的时候,别人跟他要,他总是迟迟不给,不还还不说,他还生气,说对方小气,很虚伪。但是当别人欠他钱的时候,他去追款的时候,他又会骂这些付款晚的人,说人家不守信用,没有道德。你看这就是用圣人的标准来要求别人,用欠人的标准来要求自己。这就是选择性批判,再往上最高层次的是什么呢?他的特点是自我反省并实时认错,就他只找自己的问题,并且,把自己的错误能说出来跟别人认错,这就是顶级的高手。

因为只要你认为,什么都是绝对正确的,那就代表你肯定错了。没有绝对正确的真理能理解吗?也没有永远绝对正确的方法,只有用对地方的方法,比如说你教小孩一定要诚实?这就错了,当他面对坏人的时候,他也得诚实吗?他未来面对他自己的对象,对象问他,你会不会爱我一辈子呀?他都得说实话,这个我得看着办,他不能这么

说，他骗都得说出来，我能爱你一辈子的话，对不对？所以你发现太老实的孩子呀，不会有大出息的。那正确的做法是什么呢？该诚实的时候咱诚实，该骗的时候咱们要骗。那这是对的。批判性思维，就是没有永远正确的方法，爱在环境一变，过去成功的方法就变成了今天失败的原因

那么如何具备批判性思维呢？首先你要谦卑，你要承认你的无知，你要承认自己认为对的东西有可能是错的，与之相反的，叫做自负。就是什么都不用跟我说，我都懂，你别给我洗脑。面对这种人，你只能跟他说，你是对的，然后转身离他远点。其次就是你要独立。不要盲从，不要随大流，你要有独立思考的能力，很多人就是盲从，从众什么事大家说什么就是什么，就是相信大家，你要知道，跟大众在一起的时候，智商基本为零，能理解吗？所以你看那些高人都喜欢独处，因为人在一起的时候，大家都没有自己的主观想法了，所以你得有自己独立的想法。最后你的思维要有空间，就是面对任何问题的时候，高手都是能够跨越时间，跨越空间，跨越高度，用思维来看世界，他们能够看到更广阔的这个空间，很多人，只能用肉眼来看待这个世界，所以你看这个世界是极其狭窄的范围

你看很多人找工作，第一句话就会问多少钱一个月，第二句话就会问这活儿累不累呀，一个月休息几天呀，你看这些都是点的问题，对吧？你像我那表妹找工作可搞笑了，她跟我说我找了一份特别好的工作。他说特别好，我问他，我说工作怎么样，他说特别好，他说我公司，办公室装修的可豪华了，我听后我都差点我都喷饭了，你知道

吗?就是我发现他只关心工资、休假，关心这个公司的装修怎么样，你要知道这些东西跟你有关系吗?你应该关注的是这个公司未来的发展如何，你能不能在这儿学到足够多的东西，公司所处的这个行业未来有没有发展，这些才是关键，对不对?

你不是说总是关注那点工资，那点休假，那点环境，所以，穷人都叫一叶障目，而高手都叫一叶知秋，所以你要拉高拉宽，拉长你的思维空间。给大家讲了强者的五大思维，精选思维加机会思维加战略思维加环境思维加批判思维，这五大思维你只要修炼到位了，就决定了你人生最终的成就。记住，大事不糊涂，小事别计较，眼光往远的看，未来的机会远比当下的损失更重要。对自己一定要狠，要舍得放弃一些东西，环境的选择要慎重，要学会批判自我，反思自我。强者修炼就是要不断的向内求，打造强者思维，修炼强者心态，最后完成强者的形态。

成功的黄金密码

你是不是每次遇到人际关系都深感疲惫，不知所措？你是不是经常掌控不了自己的情绪，好心办坏事，只会干不会说，你是不是经常怒发冲冠，控制不住自己，伤人伤己？

古语有，胸有积累而面若平湖，泰山崩于前而面不改色，可拜上将军。情绪稳定的能力真的尤其重要。情绪管理的本质，说到情绪，夫君子之行，静以修身，俭以养德，非淡泊无以明志，非宁静，无以致远。夫学须静也，才须学也。非学无以广才，非智无以成学。淫慢则不能立经，险躁则不能至信。言语时迟，一语日去，遂成枯落。多不皆世。碑首穹庐，将复何及？一共80多个字啊。在这80多个字当中呢，我们大家关注两件事儿，你注意，第一句他说静以修身，第二句他说宁静致远，第三句他说学须静也。短短80多个字啊，问孔明先生临死的时候想说的是什么呢？孔明说我想静，静，这个静特别重要。那静指的是什么呢？很简单，情绪管理。孔明先生告诉我们，情绪管理是修养的起点，静以修身，情绪管理是战略的起点，宁静致远，情绪管理是学习进步的起点，学习也有了情绪管理修养有了，战略有了进步有了，没有情绪管理修养丢了，战略丢了，进步也要丢掉。

取天下，先治己身，做大事先提高修养。而自我修养的最开始的前提，就是情绪管理，不能着急，不能上火，不能拍桌子瞪眼睛，乱发脾气，事到临头得忍住，能化解得了，这才是一个真正的有水平的强者。管得了天下没什么了不起，管住自己的脾气，才是真正的了不起。他以战

略眼光给我们强调了情绪管理的重要性，我相信，大家都会有切身的体会，事到临头的时候，你真的有时候控制不住情绪，不管你之前想的有多么好，事到临头都有可能控制不了，情绪管理真的是一种挑战，这个挑战在我们身上，每天都在发生，越是跟自己人越是搞不好情绪管理，越是跟家里人越是搞不好情绪管理，这个有没有具体的方法呢？既然情绪管理这么重要，我们今天就给大家讲一讲具体的方法，今天给大家带来一套情绪管理的方法，保证你在情绪发作的那一瞬间，立刻就能帮你把情绪给管理住，管理好。在讲方法之前，我们先要认识一下情绪到底是什么东西，有人说，那个情绪是一种心理体验，它不光是心理体验，它还是一种情绪反应，所以我们认为，情绪是一种联合反应，就是你的心理的这个态度体验，跟你身体的这个外在反应的行为相结合。

一般来讲，中国古人认为我们的情绪里有喜、怒、忧、思、悲、恐、惊，这叫什么呀？激情，这个情绪首先大家记住，它是一种联合反应，你内部有体验，外部有行为，这两个结合在一起叫情绪。你内部有，外部没行为，这不叫情绪，换句话说，你心里不管多生气，只要没有生气的行为，你的情绪就被管住了，我们管不了内部的体验，我们可以控制外部的行为，这个非常重要，通过外部行为是可以反过来调整内部体验的，那既然说控制外部行为就可以调整内部体验，有没有控制外部行为的方法呢？主人公就是大才子苏东坡，我建议大家去读一读林语堂先生写的苏东坡传记，记载了大才子苏东坡波澜壮阔的一生，当然了，也是凄凉悲惨的一生。苏东坡从黄州贬到惠州，从惠州呢又被贬到海南岛，他的职场经历，就是一路向下，

贬的是妻离子散，家破人亡，贬的是朋友反目，知己变心，贬的是身边的人跟他都对立，而且在被贬的过程当中，他的宝贝儿子死在自己的怀里了，你想多么凄惨，最后孑然一身漂洋过海去海南岛。在这个过程中，我们都感觉苏东坡的人生都快要崩溃了，苏东坡的情绪也得崩溃，但实际上你看苏学士他写的作品，你看不到任何那个悲伤的痕迹，山高月小，水落石出，诵明月之诗歌窈窕之章，就写的特别豁达豪放。

大江东去浪淘尽，千古风流人物就显得特别的豪迈。苏东坡被贬到海南岛以后，他面临的是非常非常困难的生活，没吃没喝，没药品，没住处，苏东坡刚到这个海南岛，只能住在这个椰子树林里边，连房子都没有，当地那个传染病又很流行，就很多人都认为苏东坡，要把这100多斤身体扔在这个天涯海角那块贫瘠的土地上了。我在宋代的笔记小说当中看到一个笑话，说当时抓到一些罪犯，死刑犯，准备要开刀问斩的时候，就是给这个死刑犯有一个备选方案，你如果不想死的话，可以选择流放海南岛，去得传染病，死在天涯海角，家里收不了尸。你也可以直接选择开刀问斩，家里边帮你收尸，问这些死刑犯，你是选择去流放，还是选择挨刀呢？所有的人毫不犹豫的选择开刀问斩，都不愿意去海呢，没有人愿意去海南岛。

这一点就印证了什么呀？当时海南岛的生活环境非常恶劣，苏东坡来了以后，人们都以为他活不到一年他就得死，没想到这个苏学士，到了海南活的是特别滋润。首先他发现海南为什么传染病盛行呢？就是因为当地老百姓喝的都是地表水，有杂质，有细菌，不卫生。咱们中原人喝的是什么地下水？海南人不会打井，苏东坡就带去了打井

技术，帮着这个海南岛这些人打井和地下水，直到今天在海南北部把地下水的水井都称为东坡井，他打完井之后，发现海南人爱吃鱼，爱吃虾，这些东西，又臭又腥，影响这个蛋白质的吸收，影响身体的运化，那苏东坡是四川人，四川人喜欢吃的是豆豉，这种豆豉能祛湿，还能化腻，海南没有豆豉，为什么？是因为它没豆子，所以苏东坡就把中原的豆子挪到海南来种，帮着大家做豆腐，做豆浆，生产豆豉，所以到今天海南也把豆子称为东坡豆，东坡景，东坡斗。后来海南人，文化水平也比较低，不读书，不学习，苏东坡自己办这个学院收学生，东坡学院创造海南的文化奇迹，海南岛的第一个举人、第一个进士都是苏东坡的学生。直到今天，海南大学学校正中间塑的那个雕啊，都是苏东坡的雕像，他是海南文化的这个拓荒者，而且，老百姓缺医少药，苏东坡，还懂点医药知识，自己看病，自己做药给老百姓治病，就是又带学生，又挖井，又种豆子又治病，就活的特别的充实。等到迫害他的那些奸臣过了几年之后，琢磨着这苏东坡可能不行了，派人去检查一下，结果漂洋过海来到海南岛，发现这个东坡先生面色红润，身体健康，双眼炯炯有神，说话中气十足。反观这几个迫害他的人，面黄极瘦，有气无力的，大家都特别疑惑，生活的这么滋润，东坡先生，非常语重心长的说，看你们这气色也不行，要不然你们留下来吧，他真的是一个打不死的小强，真的是砸不烂的一个铁豌豆，那有人就会说了，苏东坡的情绪为什么管的这么好，那有人会说了，苏东坡的情绪为什么管的这么好呢？大家在读苏东坡写的诗词，大江东去浪淘尽，千古风流人物写的大气磅礴，波澜壮阔。

你们可以去查一下，苏东坡在写这个词的时候，他的职场关系如何，他的办公室人际关系如何，上下级关系如何？他在写这个的时候，正在遭受小人暗算、同事排挤、上级的打压。各位你们想一下，如果单位里边的人际关系已经这么紧张了，你能写出大江东去浪淘尽吗？对吧？你一定会写，我想回家，我想躺平，我只能有这样的想法，所以我想提醒大家，我们要有做大事的力量。各位力量等于什么？等于能力加能量，记住这个公式，力量等于能力加能量，你不光要有能力，你还得有强大的心理能量。要做一个有力量的人，才能成就一番事业。苏东坡就是一种有力量的人，他不光有能力，他还有能量。我们特别敬佩苏东坡啊，并不是他的诗词歌赋，确实是才华横溢，但我们关注的不是这些，我们关注的是苏东坡身上最闪光的一点，就是在人生的起落浮沉当中，他用强大的心理能量把生活中的每一滩苦水都酿成了一坛美酒，这种心理能量转化的能力太让人佩服了，我们学苏东坡，就要学这种心理能量，这种情绪转化的能力。那苏东坡的心理能量和情绪转化的能力是怎么造就的呢？

我给大家带来另外一个故事，传记当中记载过这么一个小故事，有一天，40多岁的苏东坡坐在自己的书斋里边，想起自己这一生的起落浮沉，他很感慨，拿起笔就写下了四句诗，这首诗是这样写的，稽首天中天，毫光照大千，八风吹不动，端坐紫金莲。佛家有一种说法，影响我们情绪的有八种力量，合称为八风。八风的风，这八种力量，是力衰、毁誉、称积、苦乐八种力量。做生意赚钱了，这叫利，投资股票赔钱了，这叫衰。有人赞美你，这叫欲，有人批评你，这叫毁。有人当面说你的好叫称，有人当面嘲笑

你的缺点和弱点，这叫饥，当你身体不舒服的时候，这个叫苦，喝点小酒特别爽，这叫乐。影响人情绪的八种力量，苏东坡说了，人生走到这一步，人生活到这个境界，八种力量都已经不能影响我的心了，风吹不动，端坐紫金莲，我修成了金身罗汉了。写完之后觉得自己这个境界挺高，就让自己的小童说过江去找他的朋友，他的朋友是谁呢？就是佛印燎原禅师这个小童，拿着苏东坡的这首诗就来了，说我家学士写诗了，请禅师看一下佛印。禅师看了看，跟小童说，你把笔拿过来，拿过毛笔，佛印大笔一挥，批了两个字。屁话，小东一看就着急了，说你怎么能说脏话是吧？然后就拿着这个东西啊回去给苏东坡看。苏东坡当时就火了，说被传我要找他讲理去，系舟登岸，往前走，一抬头发现人家佛印禅师就在渡口站着。苏东坡，就嚷嚷着说了，你这个和尚，毫无道理，我跟你说不风吹不动的修养，你为什么要跟我说那么恶心的话？

阿弥陀佛，苏学士，你不是八风都吹不动吗？咋一个屁就把你崩过来了呢？苏东坡，当时脸腾一下就红了，所以佛印禅师告诉苏东坡，真正的情绪管理，不是改变认知，而是习惯，要改变行为习惯，改变认知没有用，你被那么多的名人名言、指导手册，满脑子里边装好多大道理，嘴上也念好多的口诀，事到临头了没有用，真正的情绪管理就是要改变行为习惯，要做行为训练，那佛印，就给苏东坡提供了几个行为训练的方法，也是禅宗中标准的自我提升的方法，情绪管理的本质就是静，以及情绪到底是什么，它是一种联合反应，你内部有体验，外部没有行为，这不叫情绪，换句话说，你心里不管再生气，只要没有把这个生气的行为表现出来，那么你的情绪就被管住了。

情绪管理4步曲

情绪管理的方法，自我提升的方法，你是不是试图也在书里边找一些情绪稳定的方法，你是不是也很羡慕那些情绪管理大师，为什么能够做到心平气和，你是不是明明道理都很懂，但是就是控制不住自己的情绪，那么今天给大家分享四种有效的管理情绪的方法，让你看透情绪背后的本质，并加以管理。

首先第一种叫反问法，这种方法，立竿见影，当场就有效果。什么是反问法？就是他有一个著名的小故事，一个小和尚找老和尚聊天，他说师傅，学佛为了什么呢？师傅说学佛当然是为了成佛，这个小和尚就说，师傅，那咋就成佛了呢？这个问题就大了，有的人写100万字都不清楚，高人一句话就解决了。老和尚笑咪咪的说了，找到自己的佛性，你就成佛了。你看，一句话解决了。小和尚接过这个话茬，师傅，你们人人都有佛性，我咋就没有佛性呢？想不开，想不通？看着小和尚特别激动，老和尚就说，别着急，你想一想，这个问题不就是你的佛性吗？多问几遍，你就找到了智慧和光明。这个案例，可能有点深，我给大家简化一下，身边的这个例子，我有一个学员，一个小女生跟我讨论这个情绪管理，他说老师，你们人人都有控制力，我咋就没有控制力呢？我说你别激动，别激动，我说你想一想，问这个问题不就是你的控制力吗？你多问几遍，你的心不就亮了吗？你就把自己管住了。

所以大家记住了，反问不光是智慧的开始，反问就是智慧本身，只要有反问在，你的智慧就在，你的光明就在，你的控制力就在。事到临头，你控制不住自己要发火

，那么你就反问自己，我这是怎么了？我说的话我都做不到吗？那些书都白读了吗？我跟一个孩子我较什么真儿？我跟他们讲这么多，我自己又做不到，以后我这个队伍怎么带？如果这些东西你想不到，那你就反问自己一句就可以了，我这是怎么了？我这是怎么了？我到底怎么了？你问问自己，你立刻心里就亮了，你就能把自己管住了。任何失控的关键点上，每日更新微信75631082我们只要能启动反问，我们就能够把自己管住。

那在这个防范言行失控的这个过程当中，哪一种力量立竿见影，效果最好呢？他就是反问了，我也建议各位家长，准备打孩子之前，准备要骂孩子之前，你先到卫生间关上门，对着镜子照着自己的脸反问自己，拍拍脑门，我这是怎么了？我到底怎么了？大概三次之后，你就能恢复理性了，你就能好好跟他交流了。教育和传播，培养和管理是一样的，你不可能用自己的黑暗点亮别人的光明，你得自己先光明，你才能够点亮别人的光明。所以在情绪的黑暗时刻，我们要学会反问的智慧，把自己点亮，这个特别重要。一开始你可能有点笨拙，一开始你可能有点儿不熟练，没关系，只要存在这个反问的念头，慢慢的一点一点，你就能把自己的情绪给控制住好。

那么接下来我们来讲第二种方法，叫放大法。小和尚跟老和尚说了，师傅那个反问法不管用，我反问了半天也不管用，我问的自己嗓子都哑了，还是不管用。老和尚说了，好，来，还有办法，你把毛笔拿过来，小和尚拿过来一支毛笔啊，老和尚就把眼前的水杯拿在手里，毛笔在水杯里涮了涮，然后问这个小和尚你看这个水黑不黑。

哎，小和尚一看说，师傅，里面全是墨汁儿，特别黑，乌

黑乌黑的。老和尚说，好，来，你跟我来到这个院里边，院里面有一个水池子，老和尚把这手里的一杯墨汁一扬，全部倒进了这个水池子里边了，然后他就问，你看现在的水黑不黑？小和尚看了一眼说，师傅啊，一开始很黑，后来，慢慢扩散，就变得透明了。老和尚接着拉着这个小和尚往前看，指着山外浩荡的长江说，如果这一杯墨汁倒到长江里边，长江会黑吗？小孩儿说，师傅，不会呀，你就是倒一桶，它也不会黑的呀。老和尚点点头说，对了，这就是道理所在。人生的烦恼有时候就像这个墨汁，他一定会来。你有你的烦，我有我的烦，领导有领导的烦，员工有员工的烦，众生有众生的烦，菩萨也有菩萨的烦，大家都很烦恼，人类的烦恼一定会来，你不要去躲避烦恼，你要做的是什么呢？放大自己的心，如果你的心只有水杯那么大，一转眼烦恼就来了，你就黑暗了，如果你的心有水池子那么大，那么慢慢的它就光明了，就透亮了，如果你的心有长江大海那么大。再多的烦恼也不能影响你。

我们在情绪管理过程当中，要做的不是躲避烦恼，而是要放大自己的心，不要活的太小。你仔细看，为什么每天的烦恼都是一样的，但是有些人就能过得从容自在，有些人就能过得很狂躁抑郁，心里边太多负能量，就是他的烦恼自己化解不了，成了负能量还影响别人。我们要做的是什么呢？并不是躲避它，生活当中的烦恼是没法躲避的，房子、车子、票子、孩子，对吧？自从来到世界上有了理性之后，你每天都在烦，我们要做的不是躲避它，而是要放大自己的那颗心。怎么放大？很简单，关心天下人，关心天下事儿，找点正事干，这三条足矣。如果你今天特别烦，我建议你看一看世界的发展，地球的变暖，研究研究

这些，如果你说研究完你还烦，我建议你买一本天体物理学的书。

情绪管理的方法不是买心理学的书，而是买天体物理的书。你研究研究宇宙多么浩瀚，银河多么频繁，太阳系有多么渺小，地球是渺小中的渺小，在这个小点上面，我们连一个小细菌都算不上。朝九晚五，平平常常的生活，夫天地者万物之逆旅，光阴者百代之过客，一辈子2万多天，一睁眼一闭眼就过去了，你看完这些浩瀚的东西，然后你会觉得自己那点鸡毛蒜皮真的不算什么。

关心天下人，关心天下事，有一天我们退休了，对吧？新闻咱得看，国际形势咱得关心，那样能让我们的心更大一点。你知道为什么有文化的人他没有那么多烦恼吗？因为有文化的人他的眼界够开阔，关心的是大格局、大趋势、大事件比较多。

当你心里边装着天下的时候，眼前的小事儿啊，不会影响你，但是为什么没有文化人他就烦恼很多呢？当你心里边只装着眼前的这一亩三分地，鸡毛蒜皮，那你就会特别烦恼。如果你不能做到关心天下人，关心天下事儿也没关系，我给大家建议就是什么，找点正事干。别让自己闲着，闲则生乱，闲则生事儿，闲则生烦。老同志没事干，身体会垮掉，年轻人没事儿干，不长本事，英雄没事干，就觉得冷落，狗熊没事儿干，他就给你捣乱，对吧？所以管理的秘诀是什么？人人有事干，处处忙起来。佛家的说法是地上种了菜，就不会长草了，人心有了正事，就不会有杂念和邪念了。所以这是给大家的第二个方法，关心天下人，关心天下事，找点正事干。放大法来，我们继续来看第三个方法叫照料法，这个照料法来自一个特别著名的研究

啊，小和尚跟老和尚说，说师傅，放大法我也用了，反问法我也用了，反问了半天，想过去想过来，还是觉得很烦。老和尚说，那我还有一个秘诀，一句话就能帮到你，但是现在我不能说我有点急事，你帮我办一下拿。

放一桶米，拿上一桶水，山下有受灾的居民在那儿搭帐篷的，没吃没喝的，你去给他们熬点粥，送点水。你把这个活办完了，晚上我来告诉你怎么解决情绪中的烦恼。小和尚到山下看好多这个灾民，特别可怜老弱病残，所以，他就忙里忙外帮大家，又是找米又是找水，不够了之后，再到山上去弄，一直忙到后半夜。老和尚从山上找下来，跟他说，咱俩不是约了傍晚吗？你怎么到这会儿还不回去？小和尚说了，师傅，你看现在这么多可怜人，我在帮他们，我都顾不上。老和尚说，那咱谈谈这个烦恼的事儿吧。小和尚说，别追别师傅，没有那个时间谈这些，我先把这眼前的事办完。老和尚一把抓住他说，你看看现在是不是一点都不烦了，为啥不烦了？你在帮别人，你在成全别人，你在给别人做贡献，在这个过程当中，你自己的不良情绪会自动化解掉，这个叫什么叫照料法？

在照料别人的过程当中，我们自己的烦恼会自动的消失，那么这个照料法的心理学原理是什么？我给大家推荐一个著名的研究，哈佛大学的心理学专家，他们在研究一件事儿，就是人类长寿，从这个心理学角度去讲，有没有什么好的方法？他找了一个敬老院啊，分两组老人，一组呢住在高层，一组住在低层，专家带来了几十盆这个花草，跟第一层的一个老人说啊，每人分两盆，贴上名字，做上标签，每天你去浇水施肥，如果有一盆那个花死掉了，你得负责任。接下来呢，跟高层的老人说什么呀，说你们

上下楼啊，也不方便，所以，就不给你们安排任务了，你们每天欣赏一下就可以了，于是呢，老人自动分成了两组，一组养花种草，一组呢，欣赏花草，大概过了大半年，专家带来了各种体检的设备，带着这个心理学的这个量表就过来身体检查了，结果一检查发现重大的差。发现养花种草的这一组，他们的身心状态有明显的改善，为什么养花种草能让人心情这么好，心理状态这么好呢？原因有两个，第一个，随着年龄的增长，岁月的流逝，在我们心中会逐渐的形成一种负能量，叫做无力感和无助感。时间流逝，我们变老了，不管怎么努力，属于我们的青春一去不回了，有一天我们老的都要坐轮椅了，不管之前有多么大的雄心壮志，但是今天我们连拿着勺子喝碗汤都费劲，而且我们身边的人都离我们而去，那个时候心里会充满了很多的这种凄凉、绝望、无奈、感伤，这种无力感和无助感，会让人有一种不想活的倾向，就是老人都有这种无力感，无助感，特别可怕。所以呢，怎么解决？很简单，那么现在眼前有一盆花草，他很虚弱，你教他他就活。你不教他，他就照料花草的过程当中，你的这个力量感会恢复，你的这种效能感会恢复，力量感和效能感能战胜那种无力感和无助感，你的心理就被修复了，还有第二个原因是什么呀，就是人在进化的这个过程当中，形成了一种独特的机制，当我们在照亮弱者的时候，我们的大脑后额叶会分泌出一种特殊的生长激素，这种生长激素，会让你充满活力，皮肤会变细腻，精气神十分足，它会有一个激素分泌的过程。

所以为什么养花种草的老人身心状况这么好，就是因为照料弱者的这个过程当中，他的这个激素分泌改善了

,所以得到这个结论,养花种草真的能够让人健康长寿,第一个原因,是效能感抵消了无助感,第二个原因,就是帮助弱者能够促进激素的分泌。根据这个研究,我们得到一个非常重要的建议,献爱心,献爱心可以让你的身心状况改善,如果你今天心情特别不好,那你就做点献爱心的事儿,不用太大,身边的花花草草,蜜蜂小鸟,楼下的这个流浪汉,单位的同事,福利院的儿童,或者是网上你去给别人做一点献爱心的事情,如果不能给金钱方面的帮助,那你可以表达善意,向别人致敬,向他感恩。献爱心的事儿,我们可以随时去做,一下子就能改善你的心理状态,提高战斗力,那么现在我们有了反问法,有了放大法,有了照料法。

如果以上三种方法都不管用怎么办?来第四种叫做提升法,从上个世纪90年代开始,在经济管理领域当中就有一个学派,或者说有一个学科的分支备受关注,迅速崛起。这个学术流派呢,就是博弈论,博弈论就是研究在竞争过程当中的策略和平衡,或者说在竞争过程当中的策略和均衡的问题,它的前提就是信息不对称,资源稀缺,那我们今天呢,用一个博弈论的模型给大家讲一讲情绪管理的方法,这个模型叫做公羊博弈,我们研究这个模型,就是想探讨一下,为什么身边有些人心情就是特别不好,就是特别爱生气,特别有攻击性,爱争吵的人,他们为什么这么爱争吵?我们用这个模型,给大家探讨一下,公羊博弈讲的是什么呀?两山加一沟,上面独木小桥,下面万丈深渊,有一天,两只羊,头顶着头,脚顶着脚,来到了这个独木桥的中间,一只羊是红羊,一只羊是黑羊,两只羊就顶到这个独木桥上面,互不相让,僵持不下,如果说两个

人都不退让的话，斗争的结果就是同归于尽。掉到万丈深渊里面摔死，所以这个模型想要解决，就必须要有两只羊让路，但是黑羊说我不让，红羊说我也不让，都不让怎么办？我们来给他加一个信息，黑羊是一个穷人，红羊是一个富人，大家猜一猜，穷人后退让道还是富人后退让道？

你看大家，都有智慧的，肯定能思考到一个正确的答案，如果你想不清楚这个问题，没关系，一个事情想不清楚，你就把它推向极端，推向极端的思路就是这两只羊身份背景有不同，情况各有不同，这个黑羊呢，是一个幸运的人，他刚中了500万的大奖。明天，要娶一个大美女，这个红羊，是一个不幸的人，今天公司刚破产，明天得绝症，你问这两只羊对，大家一个是中大奖，一个是得了绝症，到底谁让路对吧？为什么中大奖的会让路呢？为什么？如果不让路，两只羊同归于尽，损失的生命是一样的，都是100多斤羊肉，对吧？但是，损失的生活状态是不一样的，没中大奖，他不损失这500万，你中大奖你损失了500万，所以损失的生命是一样的，但损失的生活是不一样的，谁幸福谁损失的生活就比较多，根据成本比较原则，谁损失的多谁就退让，这个事情就这么简单。所以根据这个分析，我们得出了一个抽象的非常有用的结论，谁来让道呢？

谁幸福谁让道，这个三个字就叫幸福让。这个原理请大家记住，为什么我们这么温和？为什么我们不跟这些人以死相拼，针锋相对？为什么我们就知道退让？因为我们心里边儿装着满满的幸福感。

我们没有必要跟他同归于尽，幸福让就是一个基本的原理，根据这个原理，我们得到了三个推论，第一个推论

是什么？幸福感降低斗争性，当你心里装着满满的幸福感的时候，你就不会去跟他较真儿的。为什么我不会跟一个街头的流浪汉以死相拼，因为我心里装的满满的都是幸福感，对吧？我们俩同归于尽，损失的生命是一样的，但是损失的好生活我更多，对吧？所以我没有必要跟他去争斗。幸福感降低斗争性。如果你今天心情特别不好，那么我建议你做点增强幸福感的事儿，当你的幸福感增加了，你就不会跟别人以死相拼了，你就不会做出出格的事儿。咱们中国有一句话特别著名，叫做什么呀？

家有贤妻，夫无横祸，为什么家里有那么漂亮的老婆对吧？温柔体贴，如花似玉，天天下班等着你，你想想，你要不要在下班路上跟别人以死相拼对吧？别他的车，揪他头发，跟他打到桥上同归于尽，没必要对吧？因为我回去过好日子，所以这幸福感降低，斗争性。这是第一个推论，第二个推论，大家想一个问题，如果我们身边有一个人，他为鸡毛蒜皮的小事儿，特别容易暴跳如雷，特别容易吵吵闹闹，不依不饶，那么这种爱为小事争吵的人，你猜一猜他的生活质量是高还是低？对吧，他肯定是没有幸福感的，生活质量特别低，他才会为一点小事就跟别人以死相拼，不依不饶。公交车上的那个乘客和司机，为了一个坐过站的事儿，为了几块钱的票钱，这个乘客不依不饶揍这个司机，这个司机，也不依不饶，跟这个乘客互相打，最后那个车跳进了那个水里边儿。同归于尽不说，还拉了那么多陪葬的垫背的可怜的人，对吧？你拿我们自己来说，你要坐车，因为这么几块钱的事儿，你会以死相拼吗？犯不上就几块钱，大不了咱打个车，如果非要跟他争个你死我活，对吧？咱可以讲策略，第一咱们拿手机给他

拍下来，第二咱们拿手机给他录音，他不让录音，不让拍视频好，下了车我把这个公交车的车牌号我给他拍下来，对吧？我把这段时间我给他拍下来，回头我找他领导，我找他算账，我让他反思半个月，咱有的是方法，再不济咱们还可以去找警察吗？你犯不上跟他以死相拼，所以看到这个场景，你就能得出一个结论，这个司机和这个乘客两个人，他们的生活质量一定是很低的，所以在小事上就要想办法跟别人去斤斤计较，同归于尽。我们身边有一种人叫垃圾人，这种人什么类型呢？生活质量很低。

为一点小事就想跟别人拼命，对这样的人，我们要干嘛？敬而远之，把他留给警察叔叔，你是老人，你先走，你是老师，你先走，你是儿童，你先走，你是留。你先走。好吧，来，我们给他点赞，我们给他祝福。所以第一个推论幸福感降低，斗争性，第二个推论为小事争吵的人生生活质量很低，第三个推论一般咱自己想不到。专家提醒，这个推论特别重要，就是，如果你是这个桥上的弘扬，你的幸福感很强，你的生活质量很高，你的日子非常的好，你的富人也很漂亮，你也中了500万大奖，对吧？现在你非要让对面的黑羊给你让路对吧？就不行，你非得给我让，虽然我比你幸福，但是我就是需要你给我让，那么此时此刻你要想一个问题。既然你想让他给你让道，那么你是要给他展示你过得很好，很幸福，还是要向他展示你过得很艰辛呢？一定要展示你很艰辛，你要示弱，让对方看到你的艰辛，然后他才能给你让路。如果你展示的是，我春风得意，我心想事成，人家才不给你让。

你想一想，你这么高调对吧？人家那么坎坷，人家根本不愿意给你让道对吧？你老是在那炫富，秀恩爱，展示

幸福。网上有一句话叫什么秀恩爱死的快，这句话很符合博弈论的，你得展示你有多艰辛，你有多不容易，然后别人才有可能给你让道。

咱们中国人的哲学是这样的，你吃肉不分给别人是可以理解的，但是请你不要吧唧嘴，你吧唧嘴了，我就不能原谅大家。看我们现在很多人，成功人士，很多那些富豪的家的孩子，整天在网上吧唧嘴，对吧？大面积的去传播，全网直播，看他吧唧嘴，第二天你看他能好了吗？所以吃肉你不分给别人没关系，但请你不要吧唧嘴。还有如果你再想吃一碗，你就得拿出一个状态，你去盛肉了，别人问你，这肉好吃吗？你必须得愁眉苦脸苦大仇深的说，全是胆固醇呢，跟玩命一样。来，再来一把，对吧？吃肉不能吧唧嘴，这是第三个推论。

管理情绪的四大方法，分别是反问法、放大法、照料法和提升法，给到大家从逻辑到原理到实操的方法，希望大家可以在这个生活工作当中应用起来，做一个情绪稳定的人。

如何成为强者

学习如何高效的自我管理，这也是强者成功的标配，在强者修炼的过程当中，通过提升自我管理的能力，让自己在生活工作中可以脱颖而出，在复杂的人际关系中如鱼得水。心理学家丹尼尔格尔曼有一个头衔，叫做情商之父，在1995年他写了一本著名的著作，大家在网上可以去找一下，为什么情商比智商更重要，在这个书里边，他对情商这个词，进行了一个系统性的分析，深入的阐述，按照专家的研究，情商涉及到五种能力，这五种能力，有任何一种能力低了，你的情商也达不到高水平，这五种能力首先，就是感知他人的能力，就是你能知道别人什么感受，你能了解别人什么想法，这叫感知他人的能力。第二个，是了解自己的能力和自知者明。

智明，智明，在智前，你得先有明，才能有智，所以你要先了解自己。第三个能力，叫做自我表达的能力，有什么想法，你得用简洁的语言能够直接说出来，把它讲出来，这叫自我表达的能力。第四个能力，就是情绪调控的能力，这个能力主要包括当你情绪非常火爆的时候，你能让他降下来，你能让你的情绪特别低落的时候，你还能让他升起来，这种情绪调控的能力也是特别重要的。第五种能力就是处理复杂人际关系的能力。复杂的人际关系对于我们的沟通交流提出了巨大的挑战，这种能力，对于我们一个人社会生活、事业进步、人际关系都是非常重要的。

处理复杂的关系，我们给出大家三个建议，一个是自我解释，一个是自我悦纳，第三个叫留有余地。在复杂的人际关系当中，这三个基本策略是最重要的，也是最关键的，我会准备一些案例和模型给大家好好的分享。首先第

一个策略，就是自我解释，什么叫自我解释？很简单，我讲一个例子，你立刻就能明白。请问大家，狐狸吃不到葡萄，他会说一句话，他会说这个葡萄一定是酸的，说完之后他的心情会不会好一点呢？当然会，所以狐狸使用的方法叫做什么叫自我解释，在人生的道路上，没有完美的人，没有完美的事儿，没有完美的人际关系，我们总是会面临各种的挫折、失落、遗憾、挑战、困难、痛苦，当这些不如意的事儿发生的时候，你又没有办法去实现，那么这个时候应该怎么办？我们要启动自我解释，让自己过这个关，迈这个坎，自我解释就非常重要了。很多人精神抑郁绝望，有一个很重要的原因就是缺乏自我解释的一个思路，有一个学生，他这个情绪出现了问题，甚至有些抑郁的倾向了，而是一个来自山东的一个同学，大家想一想，在山东能考上清华的这样的一个同学，他的学习能力得有多强啊，但是问题就在于，到了清华以后，他面临了一个巨大的挑战。在山东，在他那个老家，在那个县城里边，他从小到大都是班里的第一年级的第一，学校的第一，县里的第一，在整个地区的第一。但是到了清华，你闭着眼睛在路上摸，你摸到的全都是第一，太多了。在这个班里面，他人生中第一次考了一个21名，很绝望，很痛苦，所以他非常绝望，非常痛苦啊，所以下定决心了，咬牙切齿，年底我要打一场翻身仗，好，那么在期末考试中全班第30名。他发现他越努力差距越大，从来没有考过这个成绩，所以就绝望了，就压抑了，就痛苦了。说我不明白为什么。这么学都能落后，他讲完这些以后，我说我给你个建议，从另外一个角度去思考这个问题，这个事情，跟你的能力，跟你的努力没有关系，我觉得你的能力挺好，

你的努力也到位，不要从这个角度去想问题，你要想的问题是以前你周围的人都是谁，现在你周围的人都是谁。野猪一直认为自己是草原上最大的动物，因为它不认识大象，大象也认为自己是世界上最大的动物，因为它没有见过鲸鱼，鲸鱼觉得自己是吧，也是非常了不起的，因为他没有见过恐龙这种东西。对人的优势是在比较中建立的。人的排位也是在比较中产生的，你不能老是用静止的眼光去看问题，我们现在处在发展变化的社会当中，你周围总会有高人能人出现，我们有一天也一定会走到自己事业的天花板上，你觉得你好，人外有人，你觉得你棒，天外有天，你要知道话里有话，事后有事，这个都很重要，我说你要调整自己的解释方式，你要进行一个很好的自我解释，你要告诉自己这件事是怎么发生的。如果你总认为是自己考不好，是因为自己的努力不够，能力不够，那你就剩下抑郁了。你要明白这件事跟你的努力、能力没有关系，这件事只能说明，天外有天，人外有人，比你厉害的人有的是。

比你能的人有的是，所以你要做的事情是什么，尽自己最大的努力来发挥自己最大的潜力就可以了，然后就是接受这个结果，他跟我说他老师我接受不了怎么办？

我能不能说吃不到葡萄说葡萄酸，谁考第一，谁得大病，谁当大官就谁倒霉，谁挣大钱，谁得癌症，谁取大美女，谁短命，能不能这样？我说当然不能，所以狐狸吃不到葡萄，说葡萄酸，这确实是有效的解释方法，但是这个解释是有毒的，时间长了以后会让一个人反对，社会反对，集体反对所有美好光明的东西。我们把这种解释称为否定，否定的方式是非成可怕的，我们建议大家不要用这样的做

法，我给大家展示几种常见的方法，第一种，就是吃不到葡萄，说葡萄酸，这叫否定性的狐狸。第二种，是什么吃不到葡萄？我说我命不好。我自己很可怜，这种狐狸叫什么？叫林黛玉式的狐狸？在葡萄架下，狐狸吃不到葡萄。狐狸想的是，那么好的葡萄，我一口都吃不到，这活着还有什么意思？今天吃不到葡萄的人是我，他日吃不到葡萄的人又是谁呢？葡萄年年有，我一个都吃不上，这活着没有意思呀，我不如我和葡萄一起去了吧。然后狐狸就选择结束了。这个叫抑郁模式，除了否定模式，还有抑郁模式，除了抑郁模式还有什么？还有暴躁模式，这个狐狸是一个张飞型的狐狸，吃不到葡萄，这个狐狸就站在这个葡萄架底下破口大骂，哪个脑残哪个弱智，把这个葡萄架种这么高，我吃不上，谁也不要想吃，拿个大锄头直接把这个葡萄给刨了，结果巡逻队把这个狐狸给打死了。这个叫什么？叫暴躁型的狐狸？除了这个，还有分裂型的狐狸。狐狸吃不到葡萄，哎呀，他站在十字路口，见着一个人就跟一个人说呀，从前有一种水果叫葡萄，我特别喜欢他，但是呢，我就是没有吃到，我心里好痛苦啊，你说这葡萄他怎么就是吃不到呢？我怎么就那么想吃葡萄呢？吃葡萄不吐葡萄皮，不吃葡萄倒吐葡萄皮。

这狐狸说着说着说疯了，这叫分裂性，所以我们生活当中，就会遇到很多这样的人，在网上那些吐槽的，骂人的，传播负能量的大喷子，十有八九就是这四种类型当中的一种。

所以我们面临的挑战就是如何使用更健康的自我解释的方法，让自己去应付人生当中的失落和挫折。跟头一定会摔，坎坷一定会有的，暴风雨一定会来的，我们能不能

用更健康的方式去解释呢？当然可以，那么先给大家提供一句话，一句哲学的话。

真正的成熟不是你经历了什么，而是你怎么去理解自己的经历。真正的成熟不是你经历了什么，谁都有苦涩，谁都有那个艰难，真正的成熟是你怎么去理解自己的经历。根据心理学的研究啊，结合中国古代传统文化的这种优秀的成果，给大家提供四个特别正面，特别积极的解释方法，当你面对失落的时候怎么办？你就设想狐狸吃不到葡萄，他想的第一个解释方式是改进。对吧？改进狐狸想吃葡萄，我吃不到，为什么？因为我不会蹦。于是，狐狸就参加了袋鼠跳高培训班，参加蝙蝠滑翔培训班，参加长颈鹿的颈椎锻炼培训班，总有一款适合你，对吧？每一次失落的时候，回头你就增长自己的能力，有一天你就会实现自己的目标，这个方法叫改进。你说我改进不了，那么第二个我们替代我吃不到葡萄是吧？我坐在葡萄架下，我看着这个圆圆的紫色的，这个东西就那么好吃，转念一想，吃不到葡萄没有关系，我可以吃桂圆，我可以吃龙眼啊，我可以吃荔枝，我可以吃橙子，李子，柿子，栗子。我都可以吃，我干嘛非要吃葡萄呢？天涯何处无芳草，没有你我也活得了。就算天涯没有草，我的窝边还有草，如果窝边没有草，今天晚上我就种草。这叫什么？这叫替代，人生做任何重大的事情啊，都要有替代方案。大家看我们这个进化的身体就很有意思，都是轴对称的，有左手有右手，对吧？这个有左眼有右眼，有左耳就有右耳。对我们的器官都是有替代方案的，鼻子左边有个孔，右边一个孔，对吧？这边不透气了，那边还有一个孔，所以这都是替代方案。人体的进化过程本身就证明了替代的意义。

有人跟我说，老师，那嘴只有一张，对，嘴上没有替代的方案，说出去的话，泼出去的水，张嘴就有可能是货。所以大家在说话上一定要谨慎，话到嘴边留半句，因为嘴上没有替代的方案，这一点大家要明白。所以第一种解释方式就是改进，第二种解释方式，就是替代，那么第三种解释方式，是交换。狐狸吃不到葡萄，他就想，我学跳高了，我也吃不到，我学滑翔了，我也吃不到。我吃完葡萄，吃完荔枝，吃完梨，它都不是葡萄的味儿。我就那么爱吃葡萄。于是狐狸就想了一个问题。我是狐狸，我吃不到葡萄，我有别的办法。狐狸摇身一变，变成了一个如花似玉的狐狸精，然后他发了一个朋友圈，秋天的第一串葡萄，在公司门口，200多个帅哥排着队给他送葡萄，还有人从新疆送来这个葡萄干。用你已有的资源去换你想要的资源，当你有一个目标要达不到的时候，把注意力集中到自身的优势上面去开发，去寻找、去挖掘。

人生当中每一次坎坷，每一次灾难，都有可能是我们进步的起点，奋发的机会，腾飞的机遇，关键在于你要有一个健康的、正确的解释方式。我们给大家提供了三种，替代、改进、交换。用这三种方式，去加工我们的人生当中的苦涩、眼泪、失败和痛苦。

你把这些东西加工一下，可能会形成新的动力，新的能量，我们把这种模式叫做自我解释，自我解释啊是情绪管理中一个非常重要，非常重要。自我管理的第一步，也就是强化自我解释，真正的成熟，不是说你经历了什么，而是说你怎么去理解自己所有经历过的事情，你仔细去研究一下，凡是那些比较成功的人，他们的自我解释系统都是特别强大的，凡是那种容易压抑的，容易抑郁的，动不

动就抑郁了，动不动就苦闷了，这些人，他的自我解释方式一定都是比较单一，比较单薄的。

那么我们自己呢？从今天开始就要认真的去调整自己的自我解释的方式，这是在复杂的人际关系当中，我推荐给大家的第一个策略，强化自己的自我解释方式。

最好的敌人就是自己

自我管理中的第二个重要的策略，叫自我悦纳，你是不是经常质疑自己，你是不是经常否定自己，你是不是经常讨厌自己，每个人，都有一个从不喜欢自己到喜欢自己的过程，我也是一样的，就是把自己绑的特别特别紧，越是要求完美，离完美就越遥远。等慢慢的接受了最真实的自己，每一句话都是真情的流露，不用额外的用力，依然很流畅，很有逻辑感。在这个时候，我就已经能够接受真实自然有毛病的那个自己。

在青春年少的时代，我们都以为所谓的进步就是跟有毛病的自己做斗争，把身上所有的缺点都给它消灭，这个想法给我们带来巨大的灾难和各种系统性的崩溃问题。后来，等到三十而立，我们突然发现真正的进步是发挥自己的优势，做自己最擅长的事情，同时，接受有毛病的自己跟自己的缺点和不足。和谐相处，这才是特别重要的，所以呢，我把这个过程叫做自我悦纳，大概一个人只有到了三四十岁，有了一定的社会经验和这个心理基础，当你的情商达到了一定程度的时候，你才能懂得悦纳自我，这个特别重要。那么悦纳自我应该怎么做呢？

我给大家讲一个实验，叫疤痕实验，这个就能很好的解释自我悦纳的规律。专家做了一个实验，他找了十个在校的学生，跟他们商量要做一个研究，研究什么？就是研究相貌对人际关系的影响。怎么研究呢？在每一个同学的脸上，画一个三公分左右肌肉外翻血肉凝的疤痕，再打上一点颜色，做点皱纹，整个就像那个僵尸一样，特别难看。做完这个妆，然后给每个人发一张表格，让他们到楼底下指定的地点去站着，站两个小时，看一看你会成什么样

,会不会吓跑路人,会不会引来警察的关注,会不会引发别人的鄙视。规则就是不许自拍,不许照镜子,不许互相交流,发了表格化完妆以后,让大家一个一个的从楼里边走出去,然后在这个通道出口,安排了一个托,这个托就做一件事,他拿一个化妆盘,然后出来的时候就会说同学你脸上有油了,我给你把。这个油吸走,在吸油的这个过程当中,趁这个学生不注意,就拿一个湿的这个化妆棉,就把这个疤痕给它抹掉,实际上,这出来的这十个同学,从大门走出来的时候,他们脸上是没有疤痕的,已经被抹掉了,但是因为不能照镜子,也不能自拍,大家也不能见面,所以,他们都以为脸上就还有,接下来两个小时,每个人都在指定的位置上站着,时间一到回来以后,就跟老师面谈,老师就问你们觉得相貌影响人际关系吗?所有的同学都说太影响了。脸上有这个东西呀,太恶心了,真的招人讨厌,站在那就觉得路人的眼睛里边夹枪带棒的,明枪暗箭的,还有那个板砖,对吧?太难了,这十个同学里边甚至有的男生跟路人发生冲突,跟保安发生对抗,还有你可以想象那些场景对吧?有些同学脸上有那个疤痕,看着别人那个眼神不对劲儿,打起来了,所以大家就汇报了,确实相貌很重要,你看脸上有疤痕带来这个恶果,当大家汇报完了以后啊,老师就把这个十个学生集中到这个排练厅里,让大家照镜子。同学们都震惊的发现一个事实,就是自己脸上原来没有疤痕。于是在这个实验过后呢,得到了三个结论,这三个结论特别棒,推荐给大家,第一个

,你认为别人会怎么对待你,别人就会怎么对待你。同学们在做完化妆之后,照着镜子,看着疤痕,就觉得我要是上街的话,所有的人都会恶心,所有人都会讨厌我,因为

他们有这样的想法，所以到街上以后，真的就招来了别人的抵触情绪，招致别人的厌恶。所以你认为别人会怎么对待你，别人就真的会怎么对待你。如果你觉得别人会给你温暖，给你爱，那么你真的就会得到温暖和爱。当你对这个世界抱有敌意，对别人抱有敌意的时候，那生活中每一件事都是带刺的，所以千万不要提前预设结果，千万不要对他人抱有成见和敌意，你认为别人会怎么对待你，别人就会怎么对待你。第二个规律是什么？盯着缺点不放，优点会自动消失。每个人都有自己的优点，我们找的十个同学在学校里边表现都是特别好的，但是当这十个同学注意力全部都在脸上的这个疤痕的时候，盯着缺点不放的时候，其他方面的优点神奇的消失了。他只盯着自己的缺点，盯着盯着就把自己给盯崩溃了，所以不要盯着缺点不放，你要明白，如果是轻松自然的小缺点，可以容忍，没有关系，你要努力去发扬自己的优点就可以了。最重要的是第三点特别重要，只有你自己喜欢你自已，别人才会喜欢你。如何获得别人的爱呢？

如何获得世界的善待，如何获得生活对你的拥抱？很简单，你要发自内心的喜欢你自已，虽然我有毛病。虽然我有缺点，但是，我是独一无二的，我是有自己的长处和优势的，我是与众不同的，你要发自内心的喜欢自己，接受自己，这以后，别人才会接受你，喜欢你。所以今天给大家讲了强者成功，提升自我管理的第二点就是要自我悦纳，请大家记住，这个自我悦纳的三个基本原则，我们再重申一遍，第一个，你认为别人会怎么对待你，别人就会怎么对待你。第二点，盯着缺点不放，优点会自动消失，第三点，只有你自己喜欢你自已，别人才会喜欢你，大家

仔细去观察一下。在那个感情生活领域，凡是爱情甜蜜的男生或者女生，他们都会有一个共同的特点，就是发自内心的喜欢自己。这样的人他的感情是会非常甜蜜的，如果你发自内心的都在讨厌自己，就算是帅哥美女，他们的感情也会出现问题。

做事千万别太满

自我管理的最后一点，也就是留有余地，你是不是经常说话非常绝对？你是不是经常为自己说出去的话很难实现而尴尬？你是不是经常因为不会说话让自己吃了不少的暗亏？让你明白强者都是如何自我管理，管理自己的言行举止，既让别人望而生畏，又让人心服口服。

首先，通过韩非子的一个故事，让大家很好的理解什么叫留有余地，怎么留有余地，以及在生活当中如何做到高情商，如何拒绝不想做的事儿，但是，也不会留下后遗症，故事，发生在山东的齐国，齐国的国君，有一个好朋友叫仪社，这个仪社晚上受邀到国君的后宫里边跟他一起喝酒，喝到后半夜，古代宫里边儿有规矩，不允许成年男子留宿，怕这个祸乱后宫，然后这个齐王，就赐了一大葫芦御酒给了仪社，说天也不早了，你拿着回去喝。说吧，这个仪社，谢过国君，就往宫门口走去了，太晚了，宫门已经关了，仪社，就敲门，开门的大爷闻声开门，闻见这个一社身上那芳香的御酒，动了小心思了，说，您看，给您这么大一葫芦酒，给我分点尝尝。仪社心想，你一个看门的，你居然敢跟我要酒喝，你也不看你什么身份，拂袖而去，这个大爷心里不平衡，瞧不起我是吧，你给我等着。今天我让你见识见识什么叫量小非，君子无毒不丈夫，我让你见识见识我的力量。老头从屋里边就端出来一盆水，往这个大门口的墙角一泼，你要知道，这一盆水直接要了仪社全家人的命，为什么呢？大冬天一盆水泼出去，很快就冻住了，结冰了，成了一条白色的大冰溜子。齐王早上上早朝，看见正门旁边有这么一条大冰溜子。这叫什么？正门带孝在古代人都是很迷信的，觉得这个特别不吉利

。齐王看见了以后就怒了，把所有值夜班的人全部都叫出来，一个一个审，说不清楚，今天把你们全宰了。这个时候这个大爷就爬到前面说了，说是我知道这是怎么回事，他说昨天晚上没别人，就是你那个好朋友仪社晃晃悠悠哼着小曲让我给他开门，我给他开了门，他问我哪里有茅厕，他要如厕，我说门口，大门口没有茅厕。他自己就跑到墙角解决去了，不信你去闻，那还有一股子味儿。齐王一听，我一下子就起来了，说什么人，给脸不要脸，我给你酒喝，你在我家大门口，你随地大小便，这还得了，说吧，点了300个胡贲君，把睡梦中的仪社一家满门抄斩。所以就从这个故事里边总结出来三个规律。请大家记住，第一个叫龙眼无恩。做大事的人只记你的仇，不记你的好，你不管对他有多好，给他做出多少贡献啊，你敢违规，你敢踩他的小辫子，你戳他的痛点，他就真的能要了你的命，这叫龙眼无恩。我们越跟领导走的近，越要谨慎，越要夹着尾巴做人，在领导面前别没大没小，不要得意忘形，你任何一个意外过火的言行，都会带来天塌地陷的灾难，这叫龙眼无恩。第二个，更可怕，叫身边人难防。领导身边的那些工作人员，看起来职务级别都挺低的。管人管事的范围特别小，但是这样的人，你要是敢得罪他，那你不得好死，为什么？因为人家领导身边的人搬弄起是非来，那可是要命的。所以近鬼神而远之，别跟他们打交道，别跟他们产生纠葛，这叫身边人可怕。第三点叫小人难防。君子之间斗狠，是在当场，小人之间斗狠，那是在背后。你得罪一个正人君子，咱们现场吵两句，对吧？你推我一下，我踢你一脚，无所谓，过去了还是好朋友，咱还是好战友。昨天这些事儿啊，并没有结下私仇，工作解决了就

挺好。君子相斗是在当场，不会留下阴影，小人相斗是在哪？在背后，你现场说一句难听的话，人家笑面虎说，没事儿没事儿，无所谓，我不会记仇的，五年之后，人家给你来阴招。所以我们要跟行为不端，三观不正的小人打交道，要格外的谨慎，你要懂得预防盆水杀人，告诉我们三个规律，龙眼无恩，身边人可怕，小人难防。

时代在发展，社会在进步，我们的文化理念发展到今天，已经有了更深入的东西，有了更高级别的解读了。一社为什么会死？因为它就是低情商中的战斗机，他在复杂的人际关系上，他不懂一个基本的规律叫留有余地，人家朝你要酒喝，你可以不给，你也可以给，即便是你不想给，你也不至于去鄙视人家，你也不至于来一个呸，对吧，哪有这么拒绝的？在生活当中，我们面对各种的拒绝，根本不懂得什么叫留有余地，什么叫礼貌的拒绝，仗着自己的身份权势，简单的直接的就说狠话，办狠事，最后，所有的负能量反弹到自己的身上。

所以提醒大家，为人处事要留有余地，拒绝别人，要考虑到别人的感受，这是高情商的表现。那么怎么拒绝呢？记住就六个字，三个词记住就可以了。在任何工作生活当中，当你面临别人的要求，你又不想去满足，你想要去拒绝他，你可以直接走，这六个字又安全又靠谱，然后呢，不留后遗症，六个字叫什么呀？承认苦衷，出路。

首先是承认，承认对方不容易，承认对方的需求很正当，承认你俩关系不错。承认你愿意帮他，这叫承认。任何一个拒绝都要从承认开始，你比如说要酒喝的大爷跟一社说一大人把你那个酒给我喝点怎么样，你先承认他不容易，你说老哥哥，这半夜值班到这个点了，喝点酒暖暖身子，

真的很重要，这个酒，如果有可能给你，我是真的愿意给你，咱俩这个关系我还想进一步发展呢，给你点酒算啥呀，是吧，你看先承认对方不容易，承认他的需求是正当的，承认你愿意帮他，你先承认，承认完了以后你要讲苦衷，但是这个酒我不能给你，因为这个是皇帝，他有圣旨的，这是御酒，咱们的国君已经签了字了，已经下了文件了，我要是把它给你，这属于抗旨不遵。为喝酒这点事，咱俩都得受处罚，都得掉脑袋，所以这个酒，今天是不能给你的，这叫什么，这叫讲苦衷，讲完苦衷之后，最重要的是第三个叫出路，给出路，你得给他一个明确的解决问题的出路。你说老哥哥，你不是愿意喝御酒吗？明天早上你来我家，我给你准备，第二天他来了，你跟门卫说，告诉老头，我不在，一句话解决了。另外，第二天你可以让门卫准备点普通的酒，对吧？你给他热一个，让他拿走了也是可以解决的呀，没有只出息的拒绝，而是不及格的，是不到位的。

大家在拒绝别人的时候，一定要给人家指一个出路，所以，大家记住先承认，再讲苦衷，再指出路，这样的拒绝叫留有余地，保持关系，维护面子，不留后遗症。他全家是不是就不会死？这件事儿本身就再一次证明了，越进步你就越要加强学习，荣华富贵包含着巨大的风险，功高押运，财大伤身，你官儿大了，就有人算计你，你钱多了就有人算计你，你的名气大了，就是有人算计你。在这种情况下，我们自己就得学一点策略，多学一点方法，然后呢，防范更多的风险。盆水杀人这个故事就告诉我们，为人处事要留有余地，拒绝别人要考虑对方的感受。刚刚给大家分享的是留有余地，那么进一步大家去研究，就是

有的人，特别爱简单直接，说狠话，拒绝别人是因为在这样的人头脑当中，他们的沟通模式只有一种，那就是斗争，就是竞争，就是让自己痛快。

实际上我们常用的沟通模式有五种，日常生活中我们跟别人沟通，最重要的因素就是两个，第一个自己心里觉得舒服，第二个对方心里觉得舒服，这叫双赢，都满意。根据这个双赢，咱们去分析，把这个沟通的策略分为五种，第一种就是什么？考虑自己的感受，不考虑对方的感受，这种方法叫斗争，叫竞争，把对方打趴下，还得踩一脚，你越不高兴，我越高兴，你越难过，我就越高兴。生活当中啊，有5%左右的问题需要斗争，大多数问题是不需要斗争的。要的是什么呢？需要的是折中，我要1000，你要800，那咱们就900成交对吧，我说八点上课，你说十点上课，那咱们九点开课。我说这事不行，你说这事行，那最后咱们今天做一部分，明天做一部分。生活中最重要的沟通方式就是折中，我们大多数人谈判，都是靠折中达成一致的，这是第二种策略叫折中，不想斗争，要想折中各让一步，那你说老师，折中折不了怎么办？第三种策略叫回避，比如说今天晚上你回到家，你媳妇问你说今年过年咱们回谁家过？一句话就带来矛盾纠纷啊，你说回我们家过，媳妇儿一跺脚说你看看我爸我妈对你那么好，你过年你都不想见他们。你说好吧，听你的，回你家过，你说，你看什么人品，连自己爸妈都不要了。你看这事就麻烦了，所以这种问题不管选哪个答案，你都会造成争论的，都会最后造成争执，那一般的建议就是什么回避，你媳妇问说老李，咱们今年过年回谁家呀？你就说你看现在才几月份，这刚过了年是吧？咱不讨论这个问题，等过了这个元旦

咱们再研究是吧？当然了，是以你的意愿为主，只要你满意，咱们在哪过都是家。讲完之后心里边儿特别舒服啊，这是推荐的第三种方法，不能斗争，可以折中，不能折中咱可以回避，那么老师，不能回避，有些原则性的问题，有些底线的问题，就是不能回避，好，那可以采取让步的方法。让步也很重要啊，让步就是完全考虑对方的感受，不考虑自己的感受，让一让有什么不好的，对吧？让一让路更宽吗？中国人讲话叫退一步海阔天空，忍一时，风平浪静啊。第四种方法就是让步，不能斗争就折中，不能折中就回避，不能回避咱们就让步。老师，我不能让步，我觉得这是原则性问题，头可断，血可流，那怎么办好？第五种方法叫双赢，双赢是什么？就是考虑对方的感受，也考虑你自己的感受，达成一个特别一致的方法。两口子回家过年，也是逢丹回你家过年，逢双回我家过年，提前就讲好，大家找一个都满意的方案。

双赢，是人类合作过程当中，沟通交流过程当中最佳的解决方案。关于双赢，博弈论有一个著名的研究，这个研究，我觉得适合国际政治，也适合于人际关系，这个模型叫做猎鹿博弈。在草原上生活着两家猎人，草原上，生活方式他就是打兔子，养活全家人，偏偏草原上的兔子越来越少了。这天早上两个猎人来到草原之上，草原上，只有一只兔子。看着兔子，大家脑子里边想了一个问题，是先打人呢，还是先打兔子呢？你要打兔子的话，那个人有可能把你打死，所以这两个人拿枪开始互瞄，斗争和对立就发生了。这种合作模式是不对的，正确的方法应该是什么？草原上只有一只兔子，两个猎人来打兔子，拿起枪看着兔子，就一个，你得我就没有，我得你就没有，怎么办

？很好办，咱们俩合作组成这个狩猎小组，咱们去山里边去打鹿，对吧，打一个鹿。咱俩一起分，一人一半，这半个月家里都有饭吃了，而且不用互相伤害，这个模式叫什么？叫猎鹿博弈？不用斗争和对立的眼光来看待这个世界，所以，凡事他都是有双赢的解决方案的，大家尽量多的去争取双赢的结果，这个就比较好。所以，在留有余地这个方面，我给大家补充了一个模型，讲了一个经典的叫盆水杀人的故事，那关于留有余地，还有一个重要的博弈的研究分享给大家，就是韩非子这个著作当中谈到了一个特别有趣的小故事，你看，我们总是讲韩非子里边有很多故事，确实大家可以去看一看，我给大家挑一个讲，这个小故事特别有意思。

有一个小木匠拜师学艺，良田千顷，不如一技在身，拜师学艺，成为一个好木匠，走到哪儿都有饭吃，不怕风霜雨雪，也不怕水灾旱灾。立了这个目标之后，小木匠跟老木匠就开始学手艺了，老木匠是远近闻名，威震一方的，这个手艺特别好，特别擅长做这个神像，这个神像做的特别特别好，只要学会这个，走哪儿都有饭吃，小木匠就跟这个老木匠学，结果小木匠学了一段时间呢，就发现师傅做的这个像，永远都是大鼻子小眼睛。大家去庙里去看，所有的那些菩萨都是大鼻子小眼睛。有天，这个小木匠实在就忍不住了，他就问师傅，师傅，你见过什么？你见过仙儿吗？师傅说，没见过呀。那你既然没见过，我就问你一个问题，你为啥做出来的神仙都长一个样子，都是大鼻子小眼睛？你为什么这么做呀？

是不是说孩子，你糊涂，你跟这个神仙的长相没关系，这是咱们工作的需要。你想一想，鼻子做大一点，将来

不合适了，咱还可以往小了改，对吧？你一旦做小了，将来不合适，怎么弄怎么弄大没办法，眼睛做小了，将来不合适了，咱可以往大的扩，一开始你把眼睛做的大，将来不合适了，你没法缩小。

这叫大鼻子小眼睛，在最开始咱们就留有余地，我们在为人处事啊，就是要学习这种大鼻子小眼睛的模式，在刚开始的时候就留有余地，话到嘴边留半句，未可全抛一片心，害人之心不可有，防人之心不可无，忍一时风平浪静，退一步海阔天空，对吧？做事留一线，日后好相见，看破不说破，事情容易过。你仔细想一想，中国的民间智慧当中啊，有很多关于沟通交流的技巧，都在提醒我们说话要留有余地，不要说狠话，办狠事儿，这点特别重要。

所以，我们也在强调在复杂的人际关系当中，自我提升，自我管理的最后一点，叫做留有余地。那么结合之前学到的，我们想要成为强者，我们就必须要提升我们自己的情绪管理的能力，提升我们自我管理的能力。真正和能够由内而外的修炼自己强者的心态，修炼自己强者的形态，让自己真正的成为一个强者。

人心之术

我们来分析一下鬼谷子和他的弟子到底对历史产生过哪些影响，他的思想核心是什么，以及鬼谷子的智慧，在今天的政治、经济、军事、外交、商业等诸多领域，有哪些现实的价值？

在中国，这些人都是神龙见首不见尾的神秘人物。然而，每当风云际会，社会会出现一些大动荡变革之际，他们就会以特殊的方式参与进来，发挥出如催化剂一样的作用，力挽狂澜，定鼎大局，完成伟大的历史使命。这种人有一个统称叫做隐士，在他们当中，卓越的代表就是我们今天要给大家分享的鬼谷子。鬼谷子是中国战国时期著名的思想家、谋略家、兵家和教育家，他是纵横家的鼻祖，春秋战国时期，他是最强悍的牛人之一。在新晋时期的诸子百家当中，鬼谷子与老子、孔子、孙子等诸子齐名。他精于心理，揣摩声名刚弱之事，通晓纵横百阖之术，独具通天之志。他创作了鬼谷子一书，对心理学、养生学、说服谈判学、领导统一学、决策学和预测学方面进行了广泛的论述。这部著作，也成为了纵横家们的宝典。鬼谷子也被誉为具有通天之志的奇人，他派出了几个学生，苏秦、张仪、孙臆、庞涓，下了一盘天作棋盘，星作子，地作餐桌，国为盘的一盘大棋，一桌盛宴，最后，用了张仪的连横之术，秦始皇才得以一统天下。鬼谷子能够名垂后世，除了他本身的智慧绝学确实在战国时期起到了非常重要的作用之外，还因为魏晋时代，道教把鬼谷子的著作鬼谷子列为经典，把鬼谷子列为道教的洞府真仙，号称玄微真人。鬼谷子的出名，还有另外一个重要的原因，那就是他的几位出色的弟子。最早提到鬼谷子弟子的是司马迁的史记

，司马迁在史记苏秦列传中是这样说的，苏秦东施是于齐而习之于鬼谷先生。他在张仪列传中又说，张仪常与苏秦俱是鬼谷先生学术，苏秦自以为不及张仪。这两个材料，都说明了鬼谷先生是战国时期声名显赫的纵横家，苏秦、张仪的老师。在先秦时代，是我国历史上一个少有的百花齐放、百家争鸣的时代，各种学派、各种学术都获得了自由的发展空间，作为其中的重要一部分，鬼谷子的纵横学不仅获得了充分发展的土壤，更是得到了极大的运用，其适用性经受了当时复杂的政治环境的考验，我们再来分享一下鬼谷子的智慧。到底有着怎样的现实价值呢？

这对今天的我们有什么帮助？鬼谷子与纵横家的智慧，全部都集中在他的著作鬼谷子一书中。这本书，被称为旷世奇书，分上中下三卷，既论修真明道，也论入世成事，还论屈己保身，是成就大事，谋取富贵的不传秘诀。他可以用四个字来概括，叫奇、正、秘、诡。我们说他奇呢，是因为他步步用奇，奇招迭出，招招见邪，让人防不胜防。我们说他正是因为他崇尚中正之道，紧扣事物的发展规律，用来可以治国安邦，匡行大道。鬼谷子一生的目的，就是弭兵，弭兵就是消除战争，而利用合纵联衡之策，用外交手段来解决纷争，追求主兵日胜，常战于不争不费。什么意思呢？也就是由他来主持兵事，常常是能取胜。而且不用花费物资，不用花费金钱。

我们说他密，就是由于它是2000年来我们中国人最熟悉的陌生人，我们说到陌生，是因为对他知之甚少，而说到熟悉，是因为我们中国人说话办事、治家立国，句句都离不开他。第四个鬼兵者，诡道，也因为他像极了一把双刃剑，它既可以用于正道，也可以用于邪道，但全靠储君

拿来合用，所以用奇、正逆、诡四个字来形容鬼谷子。正是由于鬼谷子的出现，才有了纵横家的深谋、兵家的锐利、法家的霸道，儒家的刚柔并济和道家的伺机而动。

他是中国式谈判学的实际奠基人，也是开山鼻祖。那么接下来我们进入正题，我们来讲一讲如何利用鬼谷子的捭阖之道来测探人心。人心隔肚皮，那我们应该如何去判断一个人的内心的真实情况呢？鬼谷子的建议，是我们重点明察三点。鬼谷子说，审定有无，以其实虚，随其嗜欲，以见其志意。意思是什么？领导者必须要认真的、详尽的去考察他所用的人才，有没有才能为人是真诚还是虚假？怎么去判断一个人的性情呢？根据他的嗜好来发现一个人的性情、志向和思想，判断他的个性，判断他的性格，才能把他放在合适的位置上。

嗜好和欲望是一个人最本质的体现，从这里下手，我们可以探知对方的实情。嗜好是一个人的性情、志向、思想的一面镜子，通过这面镜子，你可以掌握一个人内心潜在的东西，这大概就是我们常常说的看人，要看到骨髓里，他化成灰，我都能认识。如果你能做到这样，何愁用不对人呢？曾国藩就是这样一个用人的高手。有一次，曾国藩的老家有一个亲戚前来投奔，一个月以后，曾国藩与这个亲戚一同进餐。这个亲戚，居然发现碗里有一粒拜谷，就皱着眉头挑出来扔掉了。看到这个细节，曾国藩什么都没说。没过几天，他就安排下属为亲戚打理行囊，送他回家。下属很纳闷，就问，怎么刚来没多久就送人呢？曾国藩说，这个亲戚本来就是农家出身，现在这才放下农活一个多月，他吃饭就这么挑剔，你看这哪像是一个乡下人的样子？

从这件小事儿就可以看出他生性不安分，如果留下他以后不仅不干事儿，而且还会给你惹事儿。这个下属不幸，曾国藩，正好有人要帮着采购一些笔墨纸砚，于是曾国藩就决定了用这个亲戚来做个实验，让这个亲戚带着这个，来承办此事，这个亲戚来到文具店，走路大摇大摆，一副春风得意的样子，在商店里面。东瞅瞅，西看看，挑三拣四，还时不时的亮出曾国藩的名号来吓唬别人。一番折腾之后，终于他选定了要采购的东西，但是，他却鬼鬼祟祟的低头贴着商店老板的耳朵嘀咕着，什么嘀咕什么呢？原来就是私下里想要点回扣。然而，紧跟在亲戚后边这个下属，表面上是个续，实际上是曾国藩安插的内探，他回来就给曾国藩如此这般的汇报，并感叹到，大帅看人真是很准，这个人的性情果然如此，如果让他掌管药物，那绝对是要坏事的呀。

听完报告，曾国藩也就更加确信了自己的判断，很快的就遣返了这名亲戚。曾国藩，深谙人性之道，他从一个人吃饭的习惯就能看出一个人的性情和修养，以及他内在的本性。为了进一步判断此人，他又采取了鬼谷子的捭阖之道，先采用捭阖之道，给他权利，给他任务，让他在做事的过程当中，尽情的展现自己的心情，正所谓欲使其灭亡，先使其疯狂，这就是鬼谷子所说的随其嗜欲，就是根据他的嗜好，根据他的爱好，根据他的欲望来判断一个人的志趣。

正如曾国藩所遇到的那样，最后曾国藩采取和知道该拒绝的时候绝不手软，于是，就辞退了他，打发他完事。不过这件事儿，听说还有下文的，这个人认识到自己的缺点，洗心革面，改过自新，并再一次向曾国藩提出了要效

劳的请求，曾国藩，也不计前嫌的仍然接纳了他。后来这个人果真，尽职尽责，还屡遭晋升， 曾国藩用捭阖之道识人诱人的策略，值得当下每一个领导者都得学习。

你想要重用一个人，你吃饭的时候看他挑三拣四，或者说吃饭没有节制，或者说喝酒一喝就醉，爱抽烟，就证明这个人嗜欲太强，控制不了自己。佛家讲戒定慧戒什么意思呀？有人说，戒烟就是不抽烟，戒酒就是不喝酒。其实这个戒最高境界其实就是两个字，叫控制。酒能养性，故仙家饮之，酒能乱性，故佛家戒之。正因为酒也能养性，也能乱性，故在养和乱之间，能拔起一个贪婪的心。最难得一个人一喝就醉，就证明这个人自我控制力太弱，所以能力再强，如果这个人不能为己所用，也是徒劳。这个时候，如果能深知对方的真实想法，鬼谷子捭阖之道的使用方法就是这样的啊。他说，微排其言而百反之以求其实，贵得其旨，阖而捭之，以求其利。意思是什么？意思是说啊，轻微的试探性的反驳他的言论，反复探知他的内心，从而探寻对方的真实想法，关键在于了解他的志向、主张。如果对方闭口不言，那你就要想办法把对方的心门打开来，了解他追求什么利益，也能知道一个人他是否真心的归属于你。你可以先用捭阖之道反复来推演求证对方所说的话，从中找到矛盾和缺陷的地方，然后再用何之道反驳一下。

你问他，你原来是这样说的，现在你又是这样说的，究竟哪一个是你的想法呢？微微的反驳他一下，找到对方真实的想法，这样一来呢，他的实情就表露无遗了，是真心还是假意也就一目了然，以求其利。如果你碰到了擅长捭阖之道的，总是沉默寡言，关闭心门的不和你坦诚

相见的人怎么办？我们应该采取之道，让他尽可能的。开口讲话来了解他的真实想法。人的伪装，太厉害了。有的时候你和一个人谈合作，你问他怎么样，他都说没问题，其实问题很多，你让他一买，他就会说，我考虑考虑他和人商量商量，考虑考虑商量商量可能就是借口，未必是真实的原因。所以我们必须要采取捭阖之道，来探知它的目标，它的愿景，它的利益点在哪里，这样你就能够对症下药，一针见血。

阴阳捭阖用在我们现在的生活中呢？其实，当形势有利于你的时候，当面对的这个人对的时候，你就要开口讲话，抓住机会，高调做事，建功立业。而当机会没有到的时候，多说无益，那么就要隐藏自己，保存实力，养精蓄锐。中国有一个智慧的群体，叫隐士，一般呢，是以道家为主，一旦天下大乱，他就出来了，要么是辅佐明君，要么是收徒弟，让徒弟代他行事，建功立业。辅佐明君只乱一统天下，一旦天下太平，他又功成身退，回山去修炼。他回山做修炼，这就是捭阖之道。曹操和刘备，都是百合之道的精英人士，脍炙人口的青梅煮酒论英雄，就是双方捭阖交锋的经典之作。曹操，挟天子以令诸侯，势力强大。刘备，起兵未久，势力尚弱，为防曹操谋害，他便采取了捭阖之道隐蔽自己。在自己的后院种，韬晦之际，一日，曹操召见刘备，两人在这个小亭里边煮酒倡议。期间，曹操多次以言语来试探刘备，看刘备他是一个有大志向的人，还是一个愿意屈尊他门下的人，想得到刘备的内心实情。刘备十分谨慎，始终不敢真情流露。后来曹操一天下诸侯谁是英雄，再三年来问刘备，刘备没办法，就虚与委夷，说了些袁绍、袁术、刘表二流人物来搪塞，但均被霸

气十足的曹操所否定。曹操最后指着刘备说，天下英雄，只有使君与曹耳。说天下英雄，只有刘备和我曹操，我们这两个人。当刘备以为是曹操看出了他的野心，吓得手上的筷子差点都掉地上了。一旦他的雄才大略，他的远大志向，他要单干，要和曹操争天下的心机被曹操看出来了，那他就危险了。刚好这个时候，天上，雷声大作，打了个大雷，刘备马上从容的说了一句，雷声震动，居然吓得我筷子都掉了。他用这个雷声把自己懦弱的一面故意表演出来，巧妙的把自己要称霸的野心给掩饰过去了。

正因为如此，曹操放松了对他的戒备之心，然后，他就有了后来的机会了，借曹操5000人马，最后三分天下，与曹操孙权抗衡，这就是鬼谷子所说的微排其言而百反之以求，其实贵得其旨。曹操故意设置了一个话题，让刘备回答并加以反驳，然后，再看刘备的真实反应，因为曹操，想让刘备归顺自己，必然要探出这个家伙有没有野心，要知道他的真实想法，然后再决定是杀还是刘，做个决断。

可惜没想到的是，刘备是一个城府极深的老狐狸，他采用捭阖之道把自己防守的是滴水不漏。刘备的成功正是源于他对鬼谷子百合术的灵活。运用在日常沟通中，我们应该如何去用捭阖，？鬼谷子说，或开而释之，或合而闭之。开而释之者，同其情也，合而闭之者，一其诚也。意思是说，或者打开心门，向对方表明自己的想法，或者呢，关闭心门以进一步试探对方，向对方表明自己的想法，是为了与对方思想契合，向对方关闭心门，闭口不言，是为了了解对方的诚意。捭阖之道目的是展示，如果是自己上台做演讲发言，当仁不让。采取捭阖之道，让众人看到

你的形象，听到你的声音，领会你的思想，而与你达成情感的共鸣。如果你要说服别人投资自己的企业，那就必须采用捭阖之道，勇敢的亮出自己，全面的展示你的实力和潜力，说服对方，打动对方，毫不犹豫的投资，你何知道呢？应该怎么用啊？如果有竞争对手请你吃饭，一定要长个心眼，闭上自己的嘴巴，多玩打太极，千万不要随意的泄露你的重要机密，否则你会死的很难看。

为什么这样做？只是为了充分了解对方的诚意，所谓黄鼠狼给鸡拜年，没安好心，这个时候你不采用捭阖之道，你不是傻吗？捭阖之道看似简单，其实很难，先说捭阖之道说话是一门学问，该张口就张口，不是两腿发颤心发抖，人长嘴干嘛？一个是吃饭，一个是说话。鬼谷子告诉你，要能吃好饭，必须要说好话，把这个话说出去，创造价值，达成结果叫口才，如果不能达成结果，那叫耍嘴皮子。的确，演说能力不是每个人都能拥有的，有人舞台一战，魂飞魄散，话筒在手，六神无主。你说这样的水平还怎么当领导？我们如何做领导，如何让下属心服口服呢？

当年吴三桂的儿子吴英雄被康熙做人质押在北京，当吴英雄来到北京的时候，吴三桂送给吴英雄两句话，他说，儿子，记住这两句话，可以让你在北京安然无恙。哪两句呢？第一句话是得意的时候别得心。也就是说，当你真的在北京混的不错的时候，不要发自内心的得意，因为得意容易忘形，祸就不远了。第二句是什么？失忆的时候别失口。一个人，当他走上坡路的时候，说几句牢骚话，说几句不检点的话倒没关系，没有人跟你计较。而当你失意不得志的时候，你发牢骚，你抱怨，可能或会变本加厉。因为中国人更愿做的是锦上添花，从来不愿意做雪中送炭

的事情，更愿意做的是墙倒众人推。所以得意的时候别得意，失意的时候别失口候，这就是捭阖之道。

我们四种情况下，要学会闭嘴，第一，得意的时候要闭嘴，第二，失意的时候要闭嘴，别发牢骚。第三种，公开场合一定要记着该讲什么，不该讲什么。第四种情况是涉及别人隐私的时候，一定要学会闭嘴。给大家一句话，如果你说一句话，做一件事，你怕别人知道，那你就干脆别做，因为对方一定会知道。所以如果一个人能把百合之道运用自如，就像一个武林高手，同时掌握了令狐冲的独孤九剑和郭靖的降龙十八掌，外有神妙的剑术，内有雄厚的内功，这样内外结合，必定能让你心神兼备，创造好的功勋。

我们来学习鬼谷子的调与术，也是所谓的诱导性的语言艺术。我们很多啊，都喜欢鱼，而钓鱼者需要用鱼饵和鱼钩，但是你知道吗？用言语的饵和钩也能钓鱼，而这个钓鱼呢，要让这个鱼咬钩，得有饵。我们说话让对方感兴趣，你讲的必须对它有利益，对它有好处。钓鱼需要有鱼竿，说话的语言语势就是钓鱼的鱼竿，用言语的饵和钩也能钓到鱼。人生，是一场江湖，要想在人生的江湖里钓到自己想要的鱼，不可不懂钓鱼术。这里的语，是语言的语。社会就像一片大森林，如果你想在丛林当中捕兽，让自己活下来，不可不懂钓语术。什么是钓语术呢？这是鬼谷子独创的一个名词啊。鬼谷子说要像钓鱼投饵那样，用语言来诱导对方，如果合乎情理，便可以使对方回应，因为对方回应而让我们知道对方的真实意图。

这个就好像是涉网去捕捉野兽，只要在野兽经常出没频繁的地方，多张几张网，认真的伺机等候，就一定可以捕捉到野兽。关键时刻用的钓鱼术，可以让你化险为夷，转败为胜。下面我们来看看司马迁在史记当中的这个刘邦是怎么钓鱼的，说刘邦第二天，带了100多人来见这个项王，到了洪门，则向项王谢罪说，项羽将军，陆离抗秦说，将军战河北，我战河南，我竟然没想到，我竟然能侥幸的先入关，破的秦，才见到的将军，今天，有小人，他在挑拨咱俩之间的关系，咱俩有了隔阂，二百五的项羽立刻说了一句话，此沛公左司马曹无伤言之不然，既何以至此，什么意思呢？就是说这沛公，你那个左司马曹无伤告诉我的，要不为什么我会这样做呀？项羽的一句话就把谁告密了说了出来，第二天回到军中，立刻诛杀曹无伤。

看完这则故事，你读懂了什么？鸿门宴上龙门斗，情商见高低。沛公刘邦知道自己这边出了内奸，但不知道是谁，于是，就用言语的诱饵和掉钩稍微试探了一下，今者有小人之言，令将军与陈有戏，项羽这一个蠢货立马就上钩了，马上就将在死投奔自己的曹无伤给出卖了，你看刘邦怎么处理的？沛公治军力，诛杀曹无伤，以后谁还敢再与项羽做内应呢？刘邦情商非常高，项羽的情商真的是有缺陷，言语的调钩勾住了这个项羽的嘴，他真的是呆若木鸡。由此观之，项羽的失败真的是自作自受，怪不得老天和别人。而刘邦则是钓鱼大师，获得鬼谷真传。

由此可见，钓是一种含义丰富的词，不仅可以来钓鱼，还可以来钓兽，更可以来钓人。鬼谷子说，如果针对对方的方法适合，对方当然会说出自己的一切，这就是一张掉人的网，经常拿着这张网驱使对方入网。鬼谷子认为，

语言是钓人最好的工具，只要我们用语言布下天罗地网，再狡猾的狐狸必将会插翅难逃，束手就擒。

致命把柄

鬼谷子纵横驾驭术，在工作中，或者生活中是不是经常感觉自己孤立无援，身边无人可用，或者说下属总是不听使唤，自己的工作难以开展，每天都焦头烂额。如何竖起大义之旗来聚集天下人才，讲大义，吸引人才跟你干，讲情义，人才愿意跟你干，讲实惠，人才铁心跟你干。

有时候我们员工跟着你啊，不只是因为钱的问题，不仅仅因为工作的问题，他可能认为跟着你干这个事儿，有价值，有意义。鬼谷子说守义者为守以仁义，叹其在内以何也。也就是说守义就是指坚守仁义，坚守道义，坚守大义，并从内心来让对方认同你，并了解他的内心，应和他的内心。

鬼谷子认为，一个人想要成就大业，必须要学会统御民众，而统一民众必须要做到两点，第一守义，要有一个道义的大气，第二个就是探心，要了解人家内心想的是什么，从内心深处入手，二者缺一不可。只懂得探心，不懂得守艺，会导致事业总是做不大，甚至是虽成必败，为什么呢？

因为做人的格局决定了事业的格局，手艺就是你做人的法则和境界。而只懂守义者，不懂探人心，内心就是一个迂腐的呆子，用刻舟求剑，缘木求鱼的方式去处理人际关系，会碰到头破血流的，而且他也不知道错在哪儿，不知道错在哪儿就是因为你没有在叹心上下工夫，不仅不下工夫，有些还是在道貌岸然，空谈仁义的愚夫子，而且，他也万分的瞧不起鬼谷子的探心之术，事实上，这并不是什么阴谋诡计，而是手艺的有意。

一个人只有恪守道义和探心相结合，才能海纳百川，灵活处事儿，才能成就大业。什么是守义呢？我们先来看看义这个字的意思，义的繁体字上面是阳，下面是我，我的象形字呢，只有两种解释，第一种，手持阁均分羊肉，他要做到一个公平正义合一。第二种，是台上放着献祭的羊，下面站着执戈的武士，祭祀活动与敬神有关，这代表什么？代表神圣的信仰。整体意思就是说为了公平公正的信仰而不惜以战斗来维护纵横历史，凡创业兴邦都要树立正义大旗以号令天下。比如说陈胜的伐无道诛暴秦，刘备的复兴汉室，宋江的替天行道，无不是守义的体现。

当年的曾国藩把整个清朝的大才都吸纳在他门下，为什么？因为曾国藩，他要打造一个有忠义的团队，有忠义的军队。中庸说，义者，宜也。什么叫宜呢？就是最合适，最恰当，明道得之，进退，什么该做，什么不该做，什么时候该进，什么时候该退，每次都要做到恰到好处，这才叫宜。现代人为了哥们义气打架，不惜坐牢，这叫什么？这不叫义，这叫犯傻。社会的约定，不该干的事儿你偏干。这就是不辨是非呀，就是不义。你看，原本是为了义气而打架，结果恰恰犯了不义之罪，这就是不学中华传统文化，不学鬼谷子的无知。

什么叫探心呢？鬼谷子说了，探心探得其主也，从外至内是有戏曲而随之，就是说探寻对方的内心，就要得到他内心的真实意图。我可以让任何人做任何事儿，前提是他愿意我们知道他的内心，然后从外向内控制他的内心。如果你能掌控他的心，遇到事情因对方的心意被你所细迂，从而驱随于你，就是即使他不太愿意，他也会追随你。

在这里，鬼谷子把意思说的很明白了，你只有了解一个人的内心的真实想法，了解他潜在的需求，你就能牢牢的掌控它，就像主人牵着牛鼻子一样，你让他去哪儿，他就得去哪儿，纵然你有替天行道的正义大旗，也需要探查他人。内心的想法、意图以及性格特征，比方说同样到单位来的，年龄不一样，性别不一样，地位不一样，家庭状况不一样，他的需求是不一样的。

我把人分为三类，在企业里边叫喝粥的员工，喝酒的员工和喝茶的员工。喝粥型的员工，他就是生活在生存的边缘，把肚子吃饱再说，不要跟他讲道理，不要跟他讲什么仁义道德，因为苍蝇食而知礼节，衣食足而知荣辱，在他吃不好穿不暖的时候，你给他讲奉献，无异于缘木求鱼。当然他解决生存问题以后，到了中层，他最希望的是老板能看重他，能重视他，因为老板重视他，给他机会，他才有未来。喝酒型的员工，就是重情义，你给他未来，你要重视他，可是做到了高层，叫喝茶型的员工，喝茶型的，解决了温饱问题以后，你要给我平台，给我实现的价值。所以喝粥型的给实惠，喝酒型的给重视，给他未来，喝茶型的要给平台。

所以了解对方的内心所需才是你最好的将来能够驾驭他们的法门。手艺能让你一呼百应，探心能让你掌控人心，手义为道，探心为术，道术一体，你才有资格当好一个领导。有德之人，坚守道义，又用探心之术呢，则大功告成。但有些小人，他如果也善于用探心之术会如何呢？鬼谷子说了，小人们不说道义，但是，也能够结党隐私，因为他能够了解人心，用探心之术了解他们需要，用利益，用旁门左道来行事，虽然也能把人聚集在一起，但最终也

落了一个家败国亡的一个下场。小人是一种极具破坏性的物种，只懂得玩弄权谋，只知道收买人心，而不受仁德大义，只有术而没有道。这样的人虽然对探心之术运用的炉火纯青，但对社会的危害却是越来越大。

在此，鬼谷子也特别强调，我们也必须要小心小人，不管你的探心之处掌握的如何纯属，都不要忘了坚守道义。坚守道义是鬼谷子做人做事的宗旨和根本。如果你是老板，如果你是单位领导，千万不要只跟员工讲钱，不要让员工只是为了钱去工作，当然钱是必要的，但不能成为唯一的手段。一个人，这讲钱就是个俗人，除了钱，还要讲价值，讲道德，讲情操，讲奉献，这样的格局才能大起来，这样大家才会看好你。百事可乐总裁约翰斯卡利是个管理高手，乔布斯有意拉他加盟苹果公司，乔布斯一句话就把他给说服了，说，斯卡利，你看着我的眼睛，把手放在心脏，问自己一句话，你是愿意一辈子卖那个无聊的糖水呢？还是给自己个机会，让自己拥有一个改

遍世界的机会。斯卡利回忆，当时乔布斯跟他说这句话的时候，他感觉到就像一记重拳打在自己的胃上，他当时决定不再卖那个无聊的糖水了，一定要给自己一个机会来改变世界。

乔布斯树立的这个义气，改变世界听上去就让人非常的激动，约翰斯卡利还有什么不答应的理由呢？没有人甘心平庸一辈子，没有人不想参加改天换地的伟大事业，正所谓师出有名，正所谓名正而后言顺，所以要想建立一番伟大的事业，必须要坚守道义，树立正义大旗。要知道，没有一个人愿意追随一个没有正义，没有愿景，没有远大情操，品德不高尚的人。所以说该捐款的时候捐点钱，做

一点慈善的事业，树立高尚的道德形象，这就是你的义务，企业小的时候，做实惠，让员工挣到人民币，企业大的时候，让员工知道我不仅为人民币服务。

我还能为人民服务，要实现自我价值的机会。如果一个人不知道工作的价值和意义，那就是苦差事，每天活在地狱里，叫苦连天，抱怨不断，如果一个人明白工作的价值和意义，那就是美差事，每天都乐在其中，乐此不疲，无形的热情和创造力就出现了，也就更容易做出贡献和成绩。那么这个时候，你的心情就像是生活在天堂里，每天充满愉悦，充满斗志，无限的创造力也就爆发了。接下来我们继续来分享一个叫却语术，什么叫却语术呢？就是如何抓住对方说话的漏洞以及他的把柄，然后呢，为自己所用。人们往往在抱怨，这个世界太复杂了，其实这个世界是很简单的，复杂的难弄的，其实是人心，其实人心也简单，只是利益太复杂了，那如何去把握人性的规律呢？

洞察人性中的弱点是驾驭人性的关键。鬼谷子认为只要你能掌握住别人的弱点和把柄，他就能为你所用。为此，他教给我们一个独门绝招，阙与术。关于阙与术，鬼谷子总结出来一套系统的方法，我们在运用的时候需遵循三个要点。要点一，抓住把柄。众所周知，杯子有把柄，一个人说话不检点，也会留下把柄。抓住杯子的把柄可以来饮水，而握住人的把柄就可以统御用人。鬼谷子说，我们要观察窥视别人的言语当中的一些缺点和漏洞，因为言多必有短处。这个时候，要暗中记住对方的把柄，并向他挑明，再用他忌讳的事儿来震慑他，用当时的忌讳来凝视它。人非圣贤，孰能无过？世界上没有不吃心的猫。由于人性的弱点，很多人都会不自觉的就留下了把柄，只要你能

用心观察，总能发现一个人的缺陷、漏洞，还有把柄，他是否说了不应该说的话，他是否做不应该做的事。

就这样，你手中握了有关他的把柄的丰富的材料，然后向他展示这些东西，并警告他触犯了什么法律法规和规章制度，如此一来，他心中必定会心惊肉跳，手足无措，然后就向你投降屈服，并请求你一定要放他一马。这个时候，主动权就落在了你的手里，命门就被你所控制了，对方就像一条蛇，被死死的卡住了七寸，哪怕是曾经飞扬跋扈的死对头，也将在瞬间变得温良乖乖低头认错，任由你的摆布，这是第一点。那么第二个要点呢，叫捷信安心抓住对方的把柄，对方一定会乖乖就范吗？不一定，因为可能会出现意外，如果是当对方知道你抓住他的把柄了，他给你来了一个鱼死网破，或者是杀人灭口，都是有可能的，这就是因为人都有反抗的精神，没有人愿意受制于人。

如果对方得知你掌握了他的把柄打算要把他赶尽杀绝，那么他一定会狗急跳墙，势必和你争一个鱼死网破，弄得不可开交，还会反咬你一口。那么这个时候应该怎么办呢？鬼谷子告诉你，如何让他安心为我们做事，乖乖的笑，犬马之劳供你驱使。他专门给你开了一剂药方，鬼谷子说了，其人恐位，然后节性以安其心，收予盖藏而却之。也就是说，当这个人知道你抓住他的把柄之后，一定会惊恐畏惧。对方既然已经惊恐畏惧了，那应该怎么办？不要逼他，而应该收住，话不要再讲了，把对方的漏洞帮他掩饰起来，而自己，把这个把柄藏在内心深处，以便以后以此来挟持他。

为什么我们打仗的时候，几乎所有的军队都有投降不杀的命令？这就是因为当士兵知道投降可以不死的时候，

他就会放弃抵抗。如果得知敌军要杀俘虏，那他们投降也是死，打也是死，那还不如当个英雄呢。他会打到最后一秒，只剩一兵一卒也要坚持，那么这个时候想要胜利就变得难上加难了。我们用血与术控制对方也是如此，你要给对方一条生路，在他最恐慌畏惧的时候，你要给他希望，及时的安抚他惊吓的心，告诉他这个事儿，天知地知，你知我知，不会让第三个人知道了，只要你乖乖听我的话，我绝对会保你安全无忧，对方定会感恩戴德，如履薄冰，忠心耿耿。明代心学鼻祖王阳明就是这样一个善于抓把柄，并且深谙节性安心的高手之一。举个例子明朝大儒王阳明，有名的心学鼻祖。

道德文章令人敬佩，学徒遍布天下。然而当时，朝廷当中一直有人要陷害他，为此，他一直缺乏安全感。因此，一名宫中的太监受到皇上的派遣，来到南方宣读圣旨。趁此机会，王阳明请他到了一家酒楼聚餐，太监走进了酒楼，当他得知王阳明在楼上等候，于是，他就爬梯子到了二楼，他刚上来，王阳明就安排他的手下悄悄的抽掉了楼梯。接下来，王阳明干了一件惊心动魄的事儿，他掏出了几封密信给太监看，太监一看，大吃一惊，冷汗直冒。怎么回事儿呢？原来是这样的。当年宁王朱宸濠要造反，王阳明平定内乱，力挽狂澜，发现宁王府中有不少人写的密信，其中几封，就是这个太监写的，你看这事严重不严重吧？，皇帝要是知道这是要杀头的，这干的是间谍的活儿，甚至是要诛灭九族的。

这个太监吓得是魂飞魄散，当场扑通就跪地上了，连声哀求王阳明饶命。王阳明指着楼梯的方向说，你看啊，楼梯我已经撤掉了，现在除了你我二人，不会有任何人知

道。随后，在这个太监亲眼目睹之下，他将信全部烧毁。从此，太监对他感恩戴德呀，他既知道王阳明抓住他的把柄，而且王阳明还表明了不会害他，于是他就为王阳明衷心服务，每一次朝廷有什么动静，他都能用最快的速度来通知王阳明，王阳明因此，就能逢凶化吉，化险为夷。王阳明虽然是心学大师，倡导以惩治天下，但是在对付小人的时候，用其鬼谷子的闾与术却是纯熟筋道，毫不含糊，堪称教材般的散本。

要想当好人，对待君子，你要有君子的风度，对待好人，你要以诚相待，但是对待小人呢？你必须使出小人的手段，或者是使出厉害手段。你不图伤害他，但最起码要震慑他，让对方不敢打你的主意，否则就是迂腐的呆辱了。这类人喜欢标榜自己品德高尚，其实干不成任何事儿。这一招看似阴险奸诈，其实就是解释了道和术的关系。道为成问心不问行，作为术论行不问心。一个人只有正诡结合，方能立足于事，公建名利。第三点，隐藏自我。俗话说常年玩鹰，没想到今天被鹰捉了眼，这就是没做好自我防护工作的下场。所以出征打仗，一方面用长矛进攻，另一方面，用盾牌防护。在使用却语术的时候，我们应该如何防护自己呢？

鬼谷子的忠告是什么呢？吾见己之所不能与多方之人，这多方之人啊，指的是那些老谋善道的行家离手，千万要警惕，不要把自己的弱点、缺陷、把柄暴露在修为深厚的方家面前啊。那么方家同样指的是擅长于却语术的老狐狸，在他们面前不学点隐身术，将是十分凶险的尔虞我诈的名利场，隐藏自我，不让别人看穿，本身就是一种自我保护。

人在江湖飘，哪有不挨刀，只有说话做事尽可能做到滴水不漏，才能躲过刀光剑影。下面我们可以看一个故事，李鸿章这个官场不倒翁的隐身之法，李鸿章从政40年，遭弹劾就有800多次，从小人告密到上司打压，再到轻信背叛，以及政敌陷害，这对手的手段可谓是五花八门。然而，李鸿章却是一个神话，一直被弹劾，但谁也扳不倒。为什么他能做到官场不倒翁呢？一方面是因为李鸿章，洞悉人性和时局，另一方面是因为他善于隐藏自我，说话做事，滴水不漏，从不被人所把握，从不受人以把柄。举个例子，1870年，天津发生了震惊世界的火烧望海楼群体事件，史称天津教案，洋人恼火不已，朝廷先是让曾国藩去交涉处理的，结果，外不能讨好洋人，内不能被老百姓骂做卖国贼，朝廷只好命令这个李鸿章来接任直隶总督，继续处理这个吃力不讨好的案子，李鸿章深知这件事儿不好办，一句话说错一件事办错，就会得罪洋人，又得罪百姓。所以，在他动手处理这件事儿之前，李鸿章先去拜访了他的老师曾国藩。

曾国藩对他说，外交是第一关键，我们国势衰弱，稍有把柄，洋人就会抓住胁迫，稍有错误，就会危害大局。这次与洋人打交道，你准备怎么办？李鸿章说了，我也没有什么好主意，我想，不管怎么样吧，我只同跟他们打痞子枪就好了。

曾国藩听了以后，非常不屑，痞子腔，我不懂如何打法，你给我打一个听听。李鸿章一听这个语气不太对，马上改口说，老师，我都是信口胡说的，还望老实指点再三。曾国藩说，我看，还是一个诚字，老老实实坦诚相待，想来总是比打痞子枪要靠得住一些。

什么是痞子枪？就是说话要圆滑，不明确表态，不表明自己的立场，不显露自己真实的想法，不让对方抓住任何把柄。你想，在洋人兴师问罪，瞪大了眼睛在找茬的这个节骨眼上，你在跟他推心置腹，你这不是找死吗？这个时候李鸿章的痞子腔并没有错，从本质上来说，这就是一种隐身术。做人根本是要成，保持内心方正，这是道做事的策略，该脾就要脾，保持圆润圆通，或者是圆滑的灵活，这是术。方圆结合，这叫道术。

从此可见，真正的隐身术不在魔法学堂，就在你说话做事的方式里。你可以修炼自己言语谦和，行事中正，尤其在分不清谁是朋友谁是敌人的时候，千万不要见人就倾诉衷肠，自爆隐私，这是死的节奏。鬼谷子教我们如何去抓住把柄，抓住别人的漏洞，而让别人乖乖为我所用，但同时呢，也要学会保护自己。

摄心术

一个人之所以是人，就是因为他有一颗心，如果你能让一个人的心归顺于你，你就能驱使他的身体为你所用。孟子离娄上说，得人心者得天下，皇帝最重要的工作就是收复人心，民心不服就会众叛亲离，天下大乱。当领导最重要的工作，其实也是收复人心，只有俘获人心，团队才能由小变大，由弱变强，事业才能兴旺发达，蒸蒸日上。

那么如何说服和说服人心？鬼谷子重点传授的是摄心术。学会本篇心法，可以帮你实现两个目的，第一，让身怀绝技的人，也就是身怀技艺或者道术的人归附，第二，可以让沉沦的人睡梦惊醒，重振雄风。那么鬼谷子是具体如何说的呢？下面让我们分开来讲。

第一个如何收付身心、技艺或者有道术的人才。刘备之所以能够成功，因为谋划人才。咱用诸葛亮，军事上有关张、赵马、黄虎上将文臣用来谋国，武将用来打仗。智谋知识和一技之长的人才，对我们做事业来说，那是最宝贵的资源。如何才能收复这类人呢？鬼谷子说了，摄心者未逢好学伎术者，则谓之称远。

怎么才能去摄取人心呢？鬼谷子提供的方法是，当我们遇到身怀技艺或者是道术的人，遇到有满腹才华的人，我们就要称赞他的技艺、道术和才华，而使他的名声远播。鬼谷子是中国民族最早的心理大师，他深刻的认识到身怀技艺，身怀绝技的人，他往往爱惜羽毛，重视美名，如果你能够替他们帮他们把美名传扬，将会给他们的内心带来巨大的满足感。

如果你是领导，看到你的下属之中有好学问的，有好技术的人才，应该为他们远近扬名。部下有名有能，也是领导的光彩，领导主动的发掘表扬他们，他们就会衷心的感谢领导的奖励，自动归心，更加发奋图强。这还不够，鬼谷子还建议我们加一把猛料，方验之道精，以奇怪人忌其心于己。什么意思？就是用我们自己的知识和经验印证他们的学识。

他们的能力对他们的奇特所长表示惊叹，这样呢，他们就会把心归属给你，关键是惊以奇怪要用夸张的表达来表达出来你们对他技术的敬意。汉朝的李广，是一名射箭天才，他被称为飞将军，他们家世代学习射箭之道。李广从抗击匈奴入侵获得过很大的功劳，官职，也被封为汉中郎。汉文帝很喜欢他，经常让他随自己出行。有一次，汉文帝向周围的人讲述了李广英勇杀敌以及射杀野兽的事迹，而且，还感叹到，李广，你真是个天才，可惜了你生不逢时，如果你能生在高祖的战争年间，凭着你的能力封个万户侯，那都是小菜一碟。接着说了，如果你生在汉高祖刘邦、张良、萧何、韩信那个打江山的时代，绝对比现在还要风光，因为汉文帝的赞赏与欣赏，李广的心完全被俘获了。他死心塌地的效忠于他。当汉文帝的儿子汉景帝继位以后，李广任陇西都尉，继续效忠，鬼谷子建议我们除了像汉文帝对李广一样赞赏之外，再加一把猛料，效之于人，厌去乱其前，其归成于己。这个乱的意思呢，就是整乱的意思，就是说你要把他的知识和技术在人前露一手，来印证其所学，并用他过去获得的成功案例整理好，一一的摆在众人面前，让大家看到他的能力，那他必然会更加诚心的归属于你。

效之于人，就是说你可以让身怀绝技或者擅长树道者当场演练一番，如果他擅长书法，你能让他写几个字，如果他擅长唱歌，你让他高歌一曲，如果他擅长谋划，你就让他出个主意，然后你再对他的表现出来的这个绝技惊叹不已，惊呼他为天才、奇才。这样一来，对方就会在飘飘然的同时，必将对你的知遇之恩所感动，从而，把忠诚之心归身于你，而充分的发挥自己的绝技特长为你服务。

韩信原本是项羽的部下，屡次献策都不被项羽所重视，都不被项羽所采纳，后来呢，他就投奔了刘邦的军营，仍不被重用。有一天，他就跟着别人逃跑了。萧何听说韩信跑了，赶忙趁着月夜追回，并向刘邦进策，韩信是个军事天才，天下再也找不出第二个了，如果你当一个汉中王，你可以不用韩信，如果你真想称霸天下，除了韩信别无选择。刘邦后来，就听从了萧何的建议，封韩信为大将军，但这个事儿还没有完，萧何进一步分析，韩信是一个自尊心特强的人，随意授权不能收服他的心，必须要选一个良辰吉日，而且，让刘邦斋戒设置高台，搞一场声势浩大、极其隆重的授权。事败将仪事。将士们看到韩信站在高台之上都非常惊讶，大家都想不到大将军竟然是原本不起眼的韩信。正因为刘邦大张旗鼓的有非常仪式感的拜韩信为将，所以韩信对他忠心不已。

正所谓学成文武艺或与帝王家，很多人苦修绝技的目的就是为了找一份好工作，就是为了找到一个很好的平台，就是为了找到最欣赏自己的伯乐和老板，从而实现自己的理想人生的价值。一个员工，在单位他不只是为了钱，在你这儿，他得到别的地方得不到的东西，才能够留下它。所以你要像萧何发现韩信那样发现天才员工，然后像刘

邦重用韩信那样重用天才员工，给天才员工一个施展才华的机会，给他一个舞台，让他进行发挥。很多时候就是这样，如果你能称赞人才最得意的地方，给他一个操练的机会，并推他登上荣耀的高位，对方必将认定你就是他苦苦寻觅的伯乐和一生的归宿，那么这颗心就无条件的钟情于你，从此肝脑涂地，鞠躬尽瘁，死而后已。

第二个方面，如何让沉沦的人睡梦惊醒，重振雄风？当一个人丧失了志向和理想，最喜欢干的事儿就是沉迷酒色，每天醉生梦死，暖风吹得游人醉，只把杭州做汴州，而忘记了身边的危险，忘记时光匆匆，如果没人用大号的铁锤把他敲醒，估计一辈子就这样沉沦下去了。遇到这样的人，鬼谷子的建议是音乐摄心术来拯救他。鬼谷子说了，遇到这种沉迷酒色不能自拔的人，适用的方法就是用高雅的音乐来感化他，感染他，触动他，而教化的让他向上。而且，要让他意识到。如果再这样下去，结果离死亡就不远了，活着的日子就不多了，使其因担忧而醒悟。

对这类酒色之徒，鬼谷子提供的拯救方案就是用高雅的音乐感化、打动这个人，让他幡然醒悟，使他认识到这样走下去就是死路一条，从而置之死地而后生，激发起他奋发图强的信念和能量。有人会去问，音乐不就是一种娱乐消遣的方式吗？怎么可能会有如此大的能量呢？其实在我们中国古代，我们一直是用礼乐治天下，礼是礼智，乐是用高雅的音乐感化人心，因为音乐可以通灵的，音乐可以直达人的灵魂深处，音乐可以催人奋进，音乐可以抚慰人的内心，音乐也可以让人抓狂，因为音乐对人的影响无与伦比啊。

我们看完下面这个案例，你就知道音乐的力量。当年日本侵华期间，不少中国人仍沉浸在这种酒色之中，整天醉生梦死，不知亡国灭种的这种威胁已迫在眉睫。在此形势之下呢？由田汉作词、聂耳作曲的义勇军进行曲铿锵问世，他以慷慨激昂的这种旋律，振奋人心的歌词，振奋着、鼓舞着、激励着全国人民，让每一个中国人都意识到中华民族到了最危险的时候，从而在沉睡中猛醒，团结一致抗击外敌。1937年淞沪会战爆发，这首歌成了800壮士营内鼓舞士气的战歌。1949年10月1日，该曲作为国歌在天安门广场嘹亮响起，一直到我们现在奥运会场，或者是我们什么地方听到国歌，我们都会不由自主的站起来。

我们内心澎湃，热血上涌在旋律当中，我们忘记酒色，忘记忧郁，从此不再沉沦，从此坚定前进的信念。鬼谷子说了，音乐可以把人从沉沦中解救出来，此言果真不虚。现在社会有心理医生以国歌等红色的歌曲治愈抑郁症，很有几番道理。为什么有些老师在上課之前也会让大家听一听音乐？为什么要让你活动一下？就是音乐能振奋人心。然而，我们必须认识一个问题，音乐把人从睡梦中唤醒以后？会出现两种结果，第一种，看清悲惨的真相，从此奋发图强，看清悲惨真相而绝望到结束生命。最令人惋惜的是浪子回头，却已经没了回头路。

从曾经的麻醉到心的绝望，岂不是从一个极端而到另一个极端吗？那么我们又该如何避免这种情况的发生呢？鬼谷子不愧是先知，他早就对此有了解决的良策，他说了，当我们用音乐唤醒一个人之后，还需要进一步用对方平时看不见的事情来让他喜悦、高兴，要让他最终感到生命

无限的美好，然后有全新的体会，从而，对未来充满希望

举个例子，小孩沉迷于网络游戏，对吧，不能自拔，你非常的生气，把手机没收了，这个时候呢，就会出现什么情况？小孩肯定会陷入一种空虚绝望的状态，怎么办？你应该想办法把他的注意力转移，你可以带他去玩，去看书，你带他到田间去散步，让他游名山大川，让他去见各路高人，让他学习百家思想，或者带他去亲近大自然，让他发现世界上还有很多美好的东西，而不只是游戏。还有更多丰富多彩的事物等着他去学习，去观察，去看，去体验，当他看到这个世界上的种种美好，必将体会到人生的价值和奋斗的意义。

在这个世界上，没有懒惰的人，只有没有找到激励他前进目标的人。一旦一个孩子树立了人生方向，一个明确的目标，当他有了清晰的远见，他自然就会努力的去学习。小孩如此，大人也是这样，我们可以将鬼谷子的心法运用到生活当中的各个面，我相信对您自己以及身边的人都能起到很大的作用。通过摄心术，我们可以让身怀绝技的人归附，也可以让沉沦的人睡梦惊醒，重振雄风。

化敌为友

鬼谷子纵横驾驭术中的解仇斗郗术。人生在世，受制于人是无奈的，控制他人却是需要手腕的。鬼谷子一生，他的价值观追求的就是制于人，而不是受制于人。

我们知道，每个人身边都聚集着各色人等，除了强者就是弱者，一种比自己强，一种比自己弱。凡能干大事的人，都擅长周旋于朋友与仇敌，弱者和强者之间。那么我们该如何去搞定仇敌，以及如何坐山观虎斗，坐收渔翁之力呢？鬼谷子啊，解仇斗郗，谓解羸微之仇，斗郗者，斗强也。

在这里，鬼谷子给了两粒速效救心丸啊，一粒是解仇，一粒是斗郗。解仇就是消除仇恨，让仇敌不再畏惧而聚集在你的身边，为你所用。斗郗呢？这个郗呀，就同缝隙的隙。隙则是发现敌的奸细，并激化矛盾，让强敌互相争斗，让他们两败俱伤，自己呢，坐山观虎斗，从而坐收渔翁之利。

我们先来说说解仇吧，解仇既如何消除对弱者的仇恨，并由此壮大自己的力量。公元319年，石勒建立了后赵政权，有一天，石勒邀请家乡的老人和伙伴前往都城来聚会，在宴会上他发现少了一个人，是谁呢？就是他曾经的邻居李阳。当年，他跟这个李阳为了争一块沔麻池，马池多次打架，因此呢，结下了很深的仇怨。

现在，这个李阳害怕石勒借机报复，躲在家里，没敢露面，石勒，就说李阳是个勇士，争沔麻池这个事儿啊，我是做平民的时候我们结下的仇，不过我现在呀，是忠于

兼并天下，英豪怎么可能把这点小仇小怨记在心上呢？于是石勒，就派人来请李阳。让他跟自己。同桌畅饮，他也拉着李阳的胳膊笑着说，你那个拳头可真厉害，当年可是让我吃了不少苦头，不过呢，你也挨了我不少的打，现在咱俩扯平了。

宴会之后，他立即授予李阳当了参军都尉。你看，这才是王者的气度和胸襟。如果你跟人稍有一点过节就想着报复，又如何能成就大事儿呢？遇到大事，必先要有大格局，大格局就是要有与仇敌握手言和的魄力，一笑泯恩仇。为什么要这样做？因为世上没有永远的朋友，也没有永远的敌人，只有永远的利益。人都是为了利益而动，此一时彼一时，当趋势的发展让你不得不联合曾经的敌人的时候，敌人未必不能成为咱们一起合作共赢的朋友。下面，我们再来说一说斗郗，既如何利用强者之间的矛盾，让他们龙争虎斗，为自己博得最大的利益。这是极其有效的不战而屈人之兵的心理战术，可以让你赢的神不知鬼不觉。春秋时期，齐景公手下有三名彪悍的猛将，公孙接，田开疆和古冶子，这三个人呢，为同盟的好友，曾经为国君立下了赫赫战功，但也渐渐的居功自傲，不把国君放在眼里

晏子认为，这将是齐国政权稳定的一个心腹大患，于是，他就建议齐景公早日除掉他们三位。那如何才能巧妙的做到这样一个效果呢？燕子运用了斗郗之术，他通过观察分析，发现这三个人之间存在着弱点和间隙，于是呢，他就借此设计了一个圈套，齐公请他们三人参加宴席，并赏赐给他们两个桃子。三个人两个桃怎么分呢？齐景公给出的方案是，你们三个人当中谁的功劳最大，谁就可以吃

？这个问题一出来，首先公孙坚和田开江都认为自己的功劳最大。就抢先把桃子给吃了，而古冶子，认为吃不到桃子了，先是列举自己的功劳，并且认为自己的功劳最大，而且气愤的用剑指着公孙坚和田开江，公孙坚和田开江也觉得自己不如人家的功劳大，在羞愧之下，二人纷纷的自杀了，而古冶子看到了因为自己的责难和羞辱，两个朋友先后自杀了，他自己，也感觉到无地自容，于是也拔剑自刎了。

就这样，晏子运用鬼谷子的斗戏之术，让强者之间把斗得过于惨烈，用心有些歹毒。所以在此我也建议，如果不到万不得已，请不要使用此计，我们不必非要用这一招来致人死地，毕竟，在倡导和平的这个现代社会，如此你死我活的斗争真的没有必要，更多的时候，我们需要琢磨的是，如何把这一心法运用在商业领域，做一个领导者，做一个企业老板，那么，我们应该如何运用斗戏之术呢？鬼谷子说了，强者因矛盾而对于获胜方，你要极力的称赞他的功劳最高，助长他的声势，而对失败方呢，你要为他的失败而表示悲哀，为他的卑弱而感到伤心，甚至是玷污他的名声，羞辱他的祖宗，去骂他祖宗八代的脸都被你丢光了。

这样一来，这一方会更加拼命的努力，会感到无地自容，必将奋力一拼，一雪前耻。那么在当代的企业运营中呢，这个斗系术该如何运用呢？我们可以在企业内部啊，巧妙的引入一些PK 竞争机制，领导，要善于抓住机会，掀起一场为完成目标而你追我赶的竞争热潮，竞争的结果必定会有人胜出，有人拜下领导者，对那些胜利的人呢，要大家赞赏，赞美他的声势，极尽荣耀之时，而对那些失败

的人呢，要一起感到悲哀，而为他感到伤痛，而且，也可以适度的用言语来刺激他。

如此一来，就出现鬼谷子所描绘的局面，胜利者听到别人称赞自己的功绩，就会一味进攻而不知适可而退，弱者听了别人哀叹他的失败，见到自己的损伤，反而会倍增力量，拼死而战。作为领导者，我们对胜出的部门主管和员工要多加奖赏，让其更加勇猛上进。而对于那些失败的，在受到打击之后，要给予他机会和希望，让他感恩回馈，誓子奋斗。这就是鬼谷子的心法在管理学上的运用。的确鬼谷子所谓的解仇斗郁，实际上是一种驾驭术，化解仇怨可以壮大我们的力量，共同对抗最强大的敌人，从而让我们变成最强者。而挑唆强者相争，我们也好坐官虎斗，趁火打劫，而后还要以合适的机会去调停，最终把他们拉拢过来，成为自己的朋友。

鬼谷子说，只要对方有嫌隙可成，便没有强大言，我们就可以以此法削弱他，进而胁迫并吞并他。作为现在的管理者，鬼谷子给我们的启示是不要畏惧一切强大的对手，关键时刻也善于利用解除斗郁的心法来分化瓦解，稳准狠的切准对方的七寸，他必将乖乖就范。

如果你能活学活用鬼谷子这一心法，何愁功业不成，何愁霸业不兴呢？鬼谷子是生活在战国时期，更多的是你死我活的敌我矛盾，有时候，为了达到结果而不择手段，而今天，这个太平社会，如果我们用在商战当中，我们要记得分寸、道德和法律至关重要，所以运用真妙，存乎于心，关键就是我们要把握中和之道。

接下来，我们继续来分享如何让离开你的人对你还念念不忘。人有悲欢离合，月有阴晴圆缺。每当亲人分手离去的时候，当事人无不感到伤感。在恋人之间，因分手而引发的血案屡见不鲜，在老板和员工之间，因为分手而导致的扣发工资、打击报复的现象比比皆是。老板看到自己辛苦培养起来的员工离自己而去，大骂白眼狼，恨不得将其碎尸万段至万劫不复之地。那么，我们该如何正确的对待分离呢？如何让对方急着在离开自己以后仍然对自己心怀眷恋，念念不忘？这就是鬼谷子的赘去述所要讲的核心内容了。鬼谷子说，用关心的言语连缀住即将要离开自己的人，使他离开以后对自己依然时时的思念不已。什么叫缀去呢？有三层意思，第一，缝补，补缀，二、连接叫连缀，三是装饰，叫点缀。别人离开你，肯定是有原因的。

如果你们之间存在嫌隙，那就要懂得补缀之法，在对方最后离开的时候，要打上补丁，不要让对方记恨你。如果他是出于自己独立的问题，或者情不得已的其他原因，那你就要懂得连缀之法，就是要用手啊牵拽住对方的衣角，

显示出1万个不愿意，1万个不舍，用真挚感人的言语记住他的心，让他眷恋钟情于你，即使他离开了，仍然感恩你的付出，对你念念不忘，于心不忍，愧疚惭愧，有朝一日定能涌泉相报。此外呢，你还要懂得点缀之法，在分别的时候呀，最好搞一个仪式点缀一下，至少也要找一个高档一点的餐馆请他吃顿饭，这样可以让对方铭记你的款款情谊。在电影这个非诚勿扰当中啊，有一个叫离婚仪式，就是鬼谷子所说的这个缀术的灵活运用，和平分手，化怨恨为友爱。

在人才的驾驭上面，刘备是运用鬼谷子缀去术的天才级的人物，下面让我们一起来看一看，刘备有关张赵这些一等一的猛将，但一直苦于没有人给他做策划，做谋士，而在他创业初期呢，经常遇到挫折和失败，有一天，他终于遇到了一个大才徐庶，而在徐庶的指挥之下呢，连破曹兵，连连胜利，每日更新微信75631082就在这个时候啊，曹操来了个釜底抽薪，把徐庶的妈给抓走了。徐庶，就找刘备说了，我能给你出谋划策，全靠我的方寸之地，现在我的心乱了，我没法给你出主意了。我得去找我的母亲。刘备当时大哭，但是刘备，他是以仁义之天下，他没办法阻止徐庶去找他妈，依依不舍要送徐庶走，亲自给徐庶这个牵马追灯。徐庶说，主公，这样不好吧？刘备就说了，兄弟，这是我最后一次送你了，让我静静心。刘备拉着徐庶的手。流着泪送了一程又一程，道有树林挡住了他的视线，他就命人把那个树给他砍掉，不要让我看不到我的兄弟说的。徐庶实在没办法了，徐庶就给刘备说了，我即便到了曹营，我绝不给他出遗计。徐庶进曹营，真的就是一言不发，到后来徐庶还是感到对不起这个刘备，走了很远，又转过身来说，我给你推荐个人，比我还厉害，这叫什么？徐庶走马见诸葛，聚散终有时，离合总关情。

刘备在三国当中，既不占天时，又没有地利，他完全只靠着一个人，还有无中生有，打出了一片天地。他对人呢，比较体贴、细腻，委婉、真挚，好像深得鬼谷子先生缀去这个智慧的真传，领导者足以效仿，我们一方面要学会这种款款深情的送别之法，另一方面，要学会用包容大气的心态来对待悲欢离合，要知道，人生没有绝对的拥有，也没有绝对的失去，也没有永远的春天，也没有永远的

冬天。暂时的离去可能是为了更好的归来，即使不回来，未必没有未来的合作。仔细思考一下，一个员工离开你了，你是感觉到让他念你的好，还是让他记恨你才好？其实员工离开你，他要单干，虽然不在咱们公司干了，但只要他有才华，只要你能维系好你们之间的关系和情谊，日后他一定会用外部合作的方式来回报你。或者说你们在一起合作也未尝是不可，是敌是友，就看你在分别的时候如何做了。

一念天堂，一念地狱，两种人生结局。对领导来说，一种是扣发工资，打击报复，让员工对你恨得咬牙切齿。要知道对方在你公司干过，他知道你一切的秘密，也知道你的要害所在，对你的弱点和漏洞了如指掌，如果他以后坏你的好事儿，那不是易如反掌吗？你凭空的给自己制造一个敌人，而且还是知道你底细的敌人，实在是傻子才能干出来的事儿。反过来，如果你在对方离开的时候，在离别的时候，能很好的用缀去的方法在为自己培养一个忠诚的战友，接着他到了一个更大的公司，到了别的公司任职，他仍可能为你所用，这就等于你派出去了一个卧底，等他深造回来，继续效劳于你，或者说提供有利的信息给你，这岂不是你最想要的吗？这不就是你最大的利益所在吗？你的强大即源于此。

毛主席说了，牢骚太盛防肠短，风物长揖放眼良。所以，做人做事一定不要目光短浅，要志存高远，胸怀大局，用战略的思维来想问题，用发展的眼光来看问题。那么，在别离之际，如何说话才能俘获人心呢？关于这一点啊，鬼谷子的建议是什么呀？对待那些人品高贵、贞洁讲诚信的人，你要称赞他的行为，激励他的志向，告诉他这里

随时欢迎你回来，并且，相约再会的日期。兄弟，你要走了，老哥也不会拦你，给你三个月的时间，到外面闯一闯，干一干，如果外面不行，回来，办公室还是你的办公室，办公桌还是你的办公桌，我们该做兄弟还是兄弟？那对方一定会特别喜悦。

如果你的重要员工离开了，一定不要批评责难，而应该称赞他远大的志向和他的魄力，充分表示理解和支持，并且告诉他公司永远是你的家，约定时间等他回来，你要让他知道，世界上最欣赏他的人就是你心中最变卦的人，是你心中最希望他好的人还是你？在今天这个薄情的时代，如果有一个人对自己如此的深情无限，将是怎样的一种感动呢？要知道，世界这么大，有人对你好，是你的骄傲，人心是如此的柔软，人心又是如此的小，但是永远装着你，是你的自豪。

金钱能买得起真正的奢侈品，但多少钱也买不到一颗真正惦记着你的心。就这样，你的惦记必将换来他的念念不忘，你的温暖的语言，款款的深情，也必将俘获他的人心。只是做完这些还不够，如果对方认为你的所作所为都是虚情假意的。那该怎么办？如何才能让对方相信你对他的深情厚谊都是发自内心的呢？绝不是一场表演。鬼谷子还给出了解决之道，他说你可以引用他人众多相近的事情来证明他说的就是他做的，自己以前和他的一些交往都是出自你们之间的一片真情，然后在他离开的时候啊。自己要向他表示出不忍离开的款款真情，你要让他相信，你对他的欣赏和感情一如既往，不仅要用别人的故事来抒发自己的情怀，还要一起去回顾你们共同走过的风风雨雨，让他知道你们之间绝不是简单的金钱关系，而是一种难得的

缘分。关于别离的伤感情绪，苏轼曾在水调歌头当中写道，人有悲欢离合，月有阴晴圆缺，此事苦难全。但愿人长久，千里共婵娟。

这句话原本的意思我们暂且不看，暂且抛开不论，如果结合鬼谷子缀去术来解释是这样的。人世间的悲欢离合是难免的，如何才能让一个人对你长久的念念不忘呢？就是要在分别之际，让他看到你这颗心如同中秋的明月。为了增添送别的情调和气氛，最后我送给大家一首歌，李叔同的送别，我们不妨在送别宴上吟诵一下，可能会赚到对方的一把眼泪。长亭外，古道边，芳草碧连天。晚风拂柳笛声残，夕阳山外山。天之涯，海之角，知交半零落。人生难得事，欢聚唯有别离多。长亭外古道边，芳草碧连天。问君此去几时还，来时莫徘徊。天之涯，地之角，枝交半零落。一壶浊酒尽余欢，今宵别梦寒，进而运用此术达到自己的目的。



更多文件请添加微信：jakenian