

天机19门

真正的门内知识和信息都是被隔离的

目录

【天机 · 门内知识】第01课前言	1
【天机 · 门内知识】第02课 不是人类升维，而是大脑升级	8
【天机 · 门内知识】第03课 思维之根一个人评价权	12
【天机 · 门内知识】第04课 人际的奥秘(一)	15
【天机 · 门内知识】第05课 人际的奥秘(二)	35
【天机 · 门内知识】第06 课 强大气场构建良好心态底层逻辑(一) 44	
【天机 · 门内知识】第07课 强大气场构建良好心态底层逻辑(二) 52	
【天机 · 门内知识】第08课 强大气场构建良好心态底层逻辑(三) 59	
【天机 · 门内知识】第09课 气场天下无人能及	66
【天机 · 门内知识】第10课 神的样子----- 王道自强	70
【天机 · 门内知识】第11课 神的样子 .. 人要活得自在而不是快乐 80	
【天机 · 门内知识】第12课 人和人相处才是最可怕的事	89
【天机 · 门内知识】第13课 魔由心生， 一念之差，可能成魔	97
【天机 · 门内知识】第14课 挣脱执念变成紧箍咒(一)	104
【天机 · 门内知识】第15课 挣脱执念变成紧箍咒(二)	115
【天机 · 门内知识】第16课 练习方法-传动做功	124
【天机 · 门内知识】第17课 练习方法-训练大脑	131
【天机 · 门内知识】第18课 练习方法-练嘴练手练脚	140
【天机 · 门内知识】第19 课 练习方法-形意内功	147

前言

一个更好的人生就必然有好的方面来组成。比如说一个更好的事业，更有钱，更好的人际关系，更好的爱情，更好的家庭，更好的身体。这些问题看上去仿佛是并列关系。但是在我看来，这些问题背后都有一个共同的原因。我们了解了这个根本问题。那么刚才说的这些问题都会迎刃而解。有些同学可能会有点害怕，以为我要讲哲学问题，讲人生大道理，其实完全没有这个意思，我们要讲的是两个非常实际的问题。

第一就是让我们自己变成一个有人格魅力，有强大气场的人，能够让更多的人喜欢上你，爱上你。这个是解决人际关系问题，解决社交问题。第二是解决我们做事专注程度的问题，让大家做事更容易去专注，是解决做事的问题。但是我们这个的重点会放在人际关系层面。我们会把这个作为一条主线，而如何做事，如何专注，是隐含在这条主线之下的。为什么？就是因为了解人，是一切事情的开始。如果你不能把人际关系问题解决，做什么事情你都是做不好的。所以我们现在所从事的各种事业，百分之九十以上都是和人类打交道的，不涉及处理人际关系的职业是非常非常罕见的。

在这个社会上，不管从事什么职业，基本上都需要和人打交道。咱们举一个比较极端的例子，就比如我们是做物理化学的科研，它的核心可能是跟物打交道。但是如果你没有处理好人际关系，比如你没有处理好跟研究所领导的关系，或者没有处理好跟期刊出版社的关系，那你可能根本就拿不到做研究所必须的资源，或者你做出的成果都

发不了。再比如，你修车看上去是处理跟这个车的关系。但是你细品，其实他还是处理跟这个车主这个人的关系。所以如果不能协调好人际关系，不能理解人，不了解别人的想法，或者再进一步说，不了人类的大脑是怎么运行的？那你跟周围的人的关系，那你跟周边人的关系肯定处理的不顺畅，你任何事情都是干不成的。这个儒家强调格物致知，王阳明就说格物格物最重要的就是格人。当然了，这里边还包括两个方面，一方面是格自己，另外一方面是自己身边的人，格物格的就是人物。

你把跟你关系最密切的也就是人物的了解清楚，后面做事。你把跟你关系最密切的物，也就是人这个物，了解清楚了，后面做事儿，也就是所谓的齐家治国平天下都是顺理成章的，你做的所有事儿都很容易成功。

大家回想一下，以往自己的人生，有没有发现自己做事儿的成功率非常低。你可能有过很多机会，每件事刚开始的时候看上去都是那么美好，都是那么的令人心潮澎湃。但是做下来发现其中是一路荆棘，而且是痛苦不堪。这里边既包括事业，也包括婚姻家庭人际关系，我们想追求的那个男神女神，总是对你爱答不理的。我们想要的这种机会总是擦肩而过；为什么？为什么有的人他做事儿成功率就特别的高，怎么回事儿？我们和他们之间到底差在哪儿了？是你自己不够努力吗？还是你天赋不足，咱们先把努力和天赋放在一边，咱们先说答案。因为在大家做事儿这方面，或者说在人生这场耗时百年的这个游戏。这个赛场上我们都是业余选手，甚至说绝大多数人连业余选手都算不上。即便很多很成功的人，曾经拿到过成绩的人。所谓的成功人士，他是运气好，靠的是运气，而不是能力。

没有一个专业的培训学校，教我们怎么过好我们的人生怎么去经营我们的人生。大家看，我们这个学美术也好；你学音乐也好，你学各种体育项目也好，都有特别专业的培训。

我们给孩子报班，有时候一花就是几十万，几万甚至几十万去培养一个兴趣爱好。但是关于我们怎么去经营我们的人生，怎么去经营我们的婚姻家庭，怎么去经营我们的事业，经营我们的人际关系，居然没有一个专业的教练，教我们怎么走，怎么做，怎么去训练，对吧？一般人也就是我花个几十块钱，然后买两本成功学的书，读就完事儿了。咱举一个例子，这个人生就好比射箭几十米之外，你要射中一个几厘米大小的靶心，这就是我们做事，或者说我们人生的成功的概率，他成功的概率就是这么小，你能射中吗？不客气说，很多朋友甚至连弓都拉不开。但是对于专业的射箭运动员来说，哪怕他是就是一个业余选手，射中这个靶心都是一个大概率事件，这就是受过专业训练和没受过专业训练的人的差别。我们的人生好比一个战场。如果我们每一个人都发一把弓，发一把剑去厮杀，那些受过专业训练的选手，就是这个赛场的神。而大多数的人就是这个赛场里面的猎物，就是一个个长的人的面孔的肥羊。这个社会他就是这么残酷，专业人士和一般人，普通人差别有多大？

这个道德经里面讲，治大国如烹小鲜，咱们就拿一个学做饭的，举一个例子就好比说你想学一下做饭，这时候卖刀的，卖锅的，卖案板的都来了，刀非常好也非常快。但是他没有告诉你怎么去做饭，甚至有人说做饭需要有一个好的环境，需要静心。于是这个搞装修的人也来了，搞

艺术的人也来了，甚至连那个大和尚也来了，对吧？你一听人家说的都有道理，但是就是没有人能告诉你怎么去做饭，还有人会告诉你，做美食必须是色香味俱全。他说做一道好菜，应该有灵魂，或者告诉你做饭这个事要讲究火候，你看他说的都没错，但是他还是没告诉你应该怎么去做这个饭，还有另外一些人，他很擅长做一道菜，但是他没有办法告诉你其他的菜该怎么做。

这时候你就发现你手里拿到的食材和他的完全不一样，你面临的情况和他也不一样，你怎么去做，到最后你还是不会做。所以很多培训很多老师给你提供的是方法或者提供路径，但是没有讲明白核心的东西。现在很多人一提就说底层逻辑，但是我觉得实际上他们说反了，应该是什么？应该是顶层逻辑，咱们以一个金字塔为例，底层是很大的很大的一片，你要绕还得绕半天，对吧？我们要是想了解底层逻辑，就必须有很多的知识储量，这个是所有老师应该干的事儿，把大量的知识汇总集合，然后堆叠形成一个完整的知识体系。而对于学生来说，对于大家来说，我们可以做一个非常简洁的事儿，就是坐电梯先到顶层，了解这个顶层逻辑，然后你顺着往下滑，下面这些东西自然都有了。我所说的你自然都有的东西，其中很重要一个，就是很多人梦寐以求的一钱。接下来我就要讲一个很重要的话题，就是咱们这门课不教怎么去赚钱，但是赚钱可能是咱们的副产品。

大部分人认为，或者说百分之九十九点九的人都认为我赚到钱了，证明我成功了，或者说我有地位了，我就成功了。其实他不是这么回事儿，有些人赚到钱了。他进去了，有些人赚到钱了，妻离子散了，有些人赚到钱了，一

生病最后人没了，但是还有一些人赚到过钱，然后可能经历点什么事儿又回去了，又赔回去了，从此他就一蹶不振

现在有一句话叫超过你认知水平的钱，你是赚不到的，然后凭运气赚的钱，你也得凭本事赔进去。现在你去想一下你所有的东西，你的工作，你的人脉你的钱，你的家庭你全部抛开，让你重新开始，你还能不能确定你走到你现在自己这个位置上，我相信大部分人不能。但是有些人比如说罗永浩，他做这个锤子手机欠了六个亿，现在翻身了。如果是你，之前我看过一个马未都的采访。他说你现在把我所有东西都拿走，我就跑到潘家园给人看东西。五年之后，我依然能够做到我现在这个样子，反思一下，咱们能不能做到，所以说不要弄反了。

钱地位是成功的副产品。而我们要讲的是你人生成功或者走通最核心的东西，就是要告诉你怎么才能把人生这条通天大道走通，把你的认知水平提升到你想赚的钱的那个水平，让你能赚到钱，也能拿住钱。说到这个人生之路，其实就好比迷宫，这个在纸上画的迷宫，如果你身在迷宫之中，你一定是到处碰壁，到处都是岔路陷阱。但是当你从这个迷宫抽离出来，通过俯视整个迷宫的时候，你就清楚多了。至少我们手里有一张地图，所以要想把人生之路走通，走出这个迷宫，咱们首先要干什么？有人说了，首先拿到地图，但是下次你走到不一样迷宫怎么办？或者说这个迷宫是个移动迷宫，这个迷宫稍微有一点小小的变化，你手里这个地图就没用了，甚至就成为你的负担了。

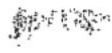
那么我们要用什么视角看事情？上帝视角只有你站在云端俯瞰众生的时候，你才能把众生看得明白，我们每一

个人都当过学生，老师经常跟咱们说，你别以为你下边的小动作我都看不见，我看的一清二楚。我小时候不相信。后来我毕业以后，实习去给小小朋友讲课的时候，才发现这点是一点儿都不假。

当你站在讲台的一瞬间，你就是站在了一个上帝视角，你可以把底下事儿看得一清二楚。所以我们首先要学会站在上帝视角，站在这个神的视角去看待世界，看我们自己的人生之路才能看得明白，看明白了还不行。因为我们一进入到具体的环境之后，你又开迷茫了，还要去练习。

最后当你能以神的视角看待事情，对吧？以上帝的方式，以神的方式做事的时候，你就能成神。当然这是一种比喻，然后你想要的一切，金钱爱情尊重地位事业，一切都是副产品。当然了，这只是一种比喻，我不是要教你们长生不老，也没法教大家隔空取物？三通六臂七十二变，一个跟头到十万八千里，这咱们都交不了。但是要教的是，大家以一种超越常人的视角去看待问题去做事情。你能做到之后，你就是别人言语中的神对吧？比如说经营之神，餐饮之神，电商之神，成神之后，你想想你是不是想要什么就什么。而且这个事儿并不是说只有个别人能做到，努力早日成神。

最重要的是要告诉你内功，但是会有外功和技巧的东西，但这些技巧的东西是辅助性的。好比说小孩学自行车，他需要用这个辅助轮，或者说咱们游泳的时候需要用用浮漂才能游起来，才能快速的学会。所有这些技巧的东西都是辅助，最后都是我们要抛弃的东西，只有你摘了辅助轮才算是真正的学会骑自行车，只要你摘了这个浮漂，才是真正的学会游泳。



所以大家一定要记住，有招的目的是无招，这是一个要说的必要的废话！

不是人类升级，而是大脑升级

我们人类是进化而来的，准确来说是演化而来的。所以在我们身上的所有器官都是为了适应自然条件，人类的大脑也不例外，大脑拥有的复杂功能也是进化来的。比如咱们的感觉记忆情绪，我们对于某些事物的偏好也都是进化来的产物。比如你为什么觉得食物是香的，为什么觉得垃圾是臭的？这个香与臭不是因为大脑主观上创造了香和臭的差别，是为了让我们自然的靠近食物，远离垃圾，为什么男生都喜欢年轻漂亮身材好的女生，就是因为这些女性繁衍后代能力够强，生下来的小孩就更健康。所以有这样选择偏好的女性基因就传下来了，女生喜欢有肌肉，个子更高，有钱有社会地位的男性也是这个道理。因为这些男性能给女性提供保护，给孩子提供更多的资源。所以有这样选择偏好的男性基因就传下来了。可以这么说，我们所有的心理活动和行为偏好都是进化来的。这边包括我说的积极的，也包括焦虑恐惧，甚至自杀，它都是进化选择的机制。

我只是把结论告诉大家不作展开。但是问题来了，基因的变化是通过随机的变异发生改变，然后自然选择某种变异导致的结果。所以基因的变化是非常缓慢的，而人类的社会发展是非常迅速的，这就导致我们大脑或者说我们的心理，我们的行为偏好严重的落后，我们实际上是带着石器时代的大脑，在过现在的生活。所以有时候你会觉得这个世界是反的，这个道理实际上我们古圣先贤早就发现了。所以这个道德经里边讲，反者道之动，西游记里也讲攢簇五行，颠倒用，得来全不费功夫。你看这个道字，这

个道字在咱们中国是一个很重要的字，道能带着大家通向想去的地方

道路，道又代表规律，道也又代表社会的规矩道德，人先着大家看一下读音是什么？对吧？是倒和到，我这里说的第一个道法就是倒车的倒，也就是说这个道路，这个规律是倒着的，是反着的。第二个是到达的到，也就是说你要想达到某目标，你得倒着去。所以大家看到了叫道可道，非常道，道者反之动，攢簇五行，颠倒用，得来全不费功夫。所以你看见这个张国老倒骑毛驴，这个张三丰在他的著作叫无根树，里边也讲叫顺为凡，逆为先，只在中间颠倒颠，这个世界的真相和我们的认知，有的时候或者说很多时候是反着的，比如说原来我们认为天圆地方，结果地球是圆的。

原来我们认为地球是世界中心，结果地球是渺小的，我们以为月亮围着地球转，实际上地球和月亮是围绕着一个点在一起转，这是自然界的例子。社会上的例子就更多。可能我们做的事儿得到的结果就适得其反，事与愿违。咱们举个例子，比如说这个印度，之前有一种眼镜蛇说经常伤人，政府就想把这个眼镜蛇消灭。但是这个政府的人员不够，有人就提出这么一个主意，说你奖励民众抓蛇，就是发动大家抓蛇，人多力量大。于是这个印度政府就颁布一条法案，每抓一条蛇就奖励一美金，结果蛇越来越多，为什么呢？一开始确实大家都去抓蛇了，这个蛇就越抓越少。

但是这个人多聪明，这个野生的蛇比较难抓，但是我可以养蛇，我养的蛇还是能以一美金卖给政府，这就是一本万利。所以很多人就开始养蛇，那你说政府不收就完

了，不就完了吗？还真不行，为什么呢？因为如果你不收这些蛇，对他就没用了，没用了，怎么处理呢？

没用了以后，这些蛇就放回野外，结果就是蛇越抓越多。你看很多时候咱们要做的事儿是事与愿违，对吧？南辕北辙，同样道理，我们为人处世，大家发现没有，越是你喜欢的男神女神，人家越不理你，越是你咬着牙说，我要信誓旦旦的做一件事儿，你越干不成。比如减肥，越是嘴上说喊着我要减肥的人就越减不下来。还有就像我讲过的免费，它可能是最贵的，表面能省钱。但实际上后面给你的套路就更深。你看中的可能是人家的利息，人家看中的可能是你本金，回到我上节课讲的专业训练能力。如果你受过各种专业训练，比如说去学过某些运动，就比如说打羽毛球，刚开始学的时候，你就会发现他那个姿势特别别扭，那姿势怎么这么别扭，对吧？

实际上可能人家的方式是最好的发力方式，而咱们自己平常玩的那种方式。那种发力姿势是错的，不能再错的。所以很多教练为什么喜欢教没基础的？因为他不用去矫正错误的姿势，错误一旦形成错误的姿势和习惯，一定很难改。所以大家记住一个事儿，就是我们的大脑已经过时了，你觉得舒服的那些事儿，可能害了你，不要用你的直觉和舒服去做选择。这个世界。很多时候有些时候常识可能是错的，社会上的这个习惯风俗。很多你以为理所应当的东西都是错的。由于你的大脑已经过时了，这个社会这个世界是反的，原本那些可以让你获得优势的一些习惯想法行为，到了现在这个社会反而成了限制你东西。

我相信大家花钱来听，我这个课都是有自己目的的。比如说有些人想找女朋友，有的想赚钱，有的想成事儿

,这些目的木家都会达到,但是你们一定要知道所有的这些东西都是副产品。咱们之前讲过,我们做事儿,很多时候是南辕北辙,事与愿违。有些东西你越去追求,它就离你越远。

有些东西眼看就达到了,但是最后也折腾了半天,根本就达不到,反而是如果大家踏踏实实的把我的东西,把我的课程里面那些内容基础都知到了,那些你想要的东西,你不用去追求,他会自己找上你,你就自然而然的就你得到。咱们的大脑是石器时代大脑,但是咱们自己却面临着现在的生活。

所以要适应现在的生活,你就必须把大脑升级,或者按照我的说法叫摘紧箍咒,把所有那些限制你思维或者错误的那些思维拿掉,大脑怎么升级,怎么去摘紧箍咒,咱们分两步。第一步就是改变想法,改变思维模式。很多事情不是我们不知道,很多时候是我们知道,但是就是做不到。比如说好多人这个身体姿态不好,喜欢韩剧,我知道我有这个问题,我也知道我应该怎么去做。但是如果你不是有意识的控制的话,你还是可能自然的回到那个含胸驼背那个状态,这就是习惯。

所以说王阳明说知行合一,如果你没有行,你的知,你的所有的知都是虚知都没用,所以第二步就更重要。第二步就是训练,通过不停的训练,把你这个新的习惯新的思维方法,养成你的常态。

思维之根——个人评价权

我们大脑里最大的紧箍咒，限制我们的思维和行为是什么？就是我们把我们个人的最终评价权交了出去。这句话是我们最重要的一句话。所以我必须重复一下你们所有的不幸，所有的做事儿成功率低，找不到女朋友找不到男朋友，挣不到钱，事业上不成功。所有这些根本的原因就是你把你的这个最终评价权交了出去。

换句话说，你把你人生的主导权给交了出去，你所有的一切的行为主导权都不在你自己的手里。在这种情况下，请问你怎么可能成功？有些人说，老师你说的不对，我感觉我自己的主导权在我自己手里，没有感觉被别人操控。刚才我跟你讲了，这个世界和你想象的是不一样的，你觉得你没有被操控，那只是你觉得，真的是这样吗？

你自己想你有自己的最终评价权吗？如果你真的有，你上台演讲会紧张吗？如果你真的有，你会不会有些时候给一些重要的人物，打电话的时候会琢磨我打这个电话，这个时机我说这个内容合不合适？如果你真的有了，你会在你拒绝一个别人管你借钱的时候，你感到焦虑吗？

说一个最极端的例子。如果你真的有，为什么大多数男生都留短发，而大多数女生都留长发？如果说短发方便，不应该是男女都留短发吗？如果说长发好看，不应该是大家都留长发吧。你看这个古代男女都留成长发。如果说男人因为方便有短发，女人因为漂亮留长发，那为什么男人要追求方便，便人人要追求漂亮呢？

反过头来，你真的觉得对自己有最终的评价权吗？很多人没有，如果我们有对自己的这种大权，我们上台演讲一点儿都不会紧张。因为我自己觉得我自己好就行，对

吧?我甚至可以站在台上一言不发,只要我自己觉得开心,对吗?因为我不关心我台下这些人的评价,甚至我可以不关心你们的感受,我只关心我的感受,我的好与坏,不需要你们来评价。

我想说的时候,有的说的时候,我可以滔滔不绝,我不想说的时候,我可以一言不发,我有什么可紧张的?如果你对自己有最终评价权,你绝对不会紧张。你们想想就一个很简单的,我当众演讲不紧张了,能够给你带来什么东西,有多少成功的人,就是靠着一张嘴走世界的,举一个例子,春秋战国时期有一个大名鼎鼎的苏秦,这个人牛到什么程度呢?配六国相印,也就是说他是六个国家的宰相,他这个落魄挨打的时候,回到家以后,先张开嘴,让自己媳妇儿看看我这个舌头还在不在,媳妇说还在。他说,那我就放心了,结果他就凭着这根舌头从身无分文,他嫂子都嫌弃他,到配六国印,就凭的是三寸不烂之舌,咱们再去看看美国总统政客律师,包括咱们国家很多的商人,我们的一些公职,哪个不是演讲的高手,再看看咱们这些网红博主,哪个不是讲起事儿来滔滔不绝。

有些人说了,这些人都是因为有了钱,所以才能说,或者说因为有了地位,他地位到那儿了,他才能说,你们想想是吗?这个世界不是你想象那样的,如果你自己对自己没有最终评价权,你把这个最终评价权交给别人,你连你跟你爹妈,你媳妇儿说话都紧张,都说不明白,你能拿到一分钱去创业吗?

如果你上台说个话都紧张,你恐怕连一个小学的中队长,你都选不上,你还能有地位吗?那些教演讲得老师们说克服紧张的办法上台之前深呼吸,捏捏手指头,然后

给自己打打气，告诉自己，我能行，你们试过吗？有一个管用了吗？他们教给你这些方法都是外功，没有内功加持一点用都没有。

如果真的说有用，可能你喝点酒有用，因为酒精能够麻痹你的大脑，让你短时间不去考虑别人的看法和评价。但是这种麻痹它对大脑的麻痹是普遍的，它不仅能够让你不去考虑别人的感受和评价，同时它会降低你的记忆力和思维能力。为什么好多人喜欢喝酒啊？

因为喝酒能够让人感到放松？就是因为这种麻痹效应，你短时间之内不用去考虑那么多，不用去考虑别人的评价，所以你就感觉很放松，我从来不喝酒。因为喝酒对我没用，我老跟他们开玩笑，我说我不喝酒的时候就能达到你们喝酒的状态，所以我不需要喝酒，为什么我们中国人谈事儿必须得喝酒啊。

因为只有他们喝了酒，解脱了束缚，拿掉了自己头上的紧箍咒，才能更直接的更有效的交换信息，反而效率更高。这个方法不可取，是因为它同时降低那个整体的认知水平思维能力。你勇敢的这个问题解决了。但是你把你自己变成那个傻子，在傻子的状态下，在醉酒的状态下，很多决策，它往往也都是错的，不喝酒，你就是一个懦弱的聪明人，喝了酒，你就是一个勇敢的傻子。

这两种状态下，成功率都不可能太高。但是反过来说，相比懦弱的聪明人，勇敢的傻子的成功率还要更高一点。所以我们看到很多成功人士都是喝酒的，但是喝酒有害，身体健康。所以说我们要在不喝酒的状态下，把我们自己的评价权主导权拿回来，来做这么一身健康，同时又聪明又勇敢的人，这样你成事的概率就会千倍百倍的提升

我们为什么每天活的都战战兢兢?就是因为我们把我们的自我评价权交到了别人手上,就相当于你每天都在经历一场接一场面试考试,你说你累不累?百分之九十以上的心理问题都是这么产生。你每天都要担心想着别人怎么看我,你每天都在被别人面试,你不紧张,谁紧张,你不焦虑,谁焦虑,你不抑郁,谁抑郁,紧张,焦虑抑郁,最后就导致各种各样神经问题,神经疾病,比如说失眠便秘心脑血管疾病呼吸系统疾病全都来了。

所以咱们中医里边讲叫内火外邪,这时候气候稍微一变化,你就得生病。好多人现在去练冥想,说冥想可以帮助我们去除杂念。如果你们有人学过冥想,你们就知道,冥想让你们干什么,是不是让你把你的注意力收回到自己的身体,这里是不是要你抛掉所有的念头,跟你讲冥想这个东西同样是外功,他只能让你短时间把你的意识收拢,短时间抛开所有念想,短时间的关注自己,关注自己的身体。

但是当你冥想结束之后,所有东西全回来了,你又把你自己的评价权交给别人,然后每天都处在一种被面试的状况继续紧张,为什么我们会把我们自身的最终评价权交出去。这就是我跟你们讲的,我们的大脑已经过时了。我们在用石器时代的大脑处理现代社会的问题。

我们人类是群居动物,在远古发展的过程之中呢,我们必须依靠群体人的生活,没有群体保护,远古人类,甚至根本就没有办法度过一个夜晚。所以我们那个时候就必须关注社群,对我们评价,我们不能做出让社群不接受的事情一点都不能,否则就可能被社群驱逐。

这样我们的基因就被打上了，从众合群这样标签，这就导致我们大部分人特别在意别人怎么看待自己？我们特别的在意别人的眼光，但是让大家要知道，我刚才讲过，现代的生活环境已经改变了我们这种基因，我们这种从众的合群的这种基因，这种基因特点，甚至有可能被人别有用心的人利用，心流这本书里边有一句话他是这么讲的。他说在复杂的社会之中，有很多强势团体执行着社会化的工作。有时候他们的目标看似相互矛盾。一方面，学校银行等官方机构致力于把我们塑造成拼命工作与储蓄负责的公民。另外一方面，商人厂商广告商却不断的哄骗我们将辛苦赚来的钱悉数购买令他们获利的产品。此外，还有赌徒批条客毒贩组成地下组织提供禁忌的快乐。

他们完全与官方那一套相呼应，只要付钱就提供放荡的快乐。尽管透露出的信息截然不同，但结果上基本是一样的，剥削我们的精力，以惩其私欲，使我们沦为社会制度的附庸，你的从众，你的合群，你发展出来的这样的标签，你发展出来的这样的基因会被别有用心的人利用。

这就是我们把我们自己的主导权交给社会的情况。另外一种情况是，我们把我们主导权交给了我们的原始需求。比如说吃喝玩乐，这就是享乐主义，这种人就更过，这种情况更可怕。我讲过个案例，斯基纳的箱子，斯基纳把老鼠放在箱子里，然后他只要按键，老鼠就会得到食物，老鼠就会不停的按键。

我们这个社会里边大部分人都是这样的，只要你这个事儿能赚钱，我就拼命的扑上去，然后你的行为就会被牵着鼻子走。其实这和斯基纳养老鼠没什么两样。按照弗洛伊德的说法，原始需求就是本我，社会幸福就是超我。所

以他说本我你超我是争夺心灵控制权的两大暴君

前者是基因的奴隶，后者与社会沆瀣一气。大家要知道，把自己的评价权拿回到我们自己的手里。也就是说，我是我自己的最终评价者，我是我自己的最终裁决者，我有权坚持自己的行为想法和情感，并对产生的一切后果自负其责。

换句话说，就是你所有的行为都应该是且只是受你自己个人的意识的控制，而不能是任何其他组织个人，否则你就等于自动放弃了你的人格和自尊，放弃了自己对自己人生的责任，最后你就只能任由他人摆布。要把对自己最终评价权拿到自己手里。也就是说要对自己做裁判，这个时候你才能获得真正意义上的自由，你才有了你人生这场游戏的规则制定权，才能够真正决定自己的行为。

如果你的人生是一场大戏，这时候你就是主角兼导演兼编曲，你才能拥有你想要的人生。而如果反过来说，你把你的最终定价权交给你最原始的需求，交给了享乐，或者交给了社会，你都永远只能活在别人的眼光里，活在别人的评价里，那你就只能被别人牵着鼻子走，你就只能在别人给你设定的目标面前，亦步亦趋，这种情况下，不客气的说温饱难求，遑论成功。同时不要把自己人生幸福的责任交给别人，包括我们的爱人父母导师政府。因为你的爱人，你的父母他们没有这个能力，他自己的人生都没过好。所谓的人生导师，更没有可能用时间关注你，政府责任，只是让你温饱，让你不会饿死。

政府的责任不是让你成功，不是让你成为人上人。这段话我用了很多的篇幅和时间讲，很多东西是重复的。但是讲到现在可能大家还是感受不到这句话的力量，现在大

家要做到的是先把这句话牢牢的刻在心里。

更多内幕书刊加微信**Mu555678** 每日更新

人际的奥秘（一）

讲人际关系，讲我们如何在人际关系中获得别人尊重，如何获得你想要的甜甜的爱情，如何获得你想要的领导的认可尊重，我们要把自己的最终评价权拿到自己手里。

人际关系如何获得别人的尊重，这不是自相矛盾吗？我们到底应该是追求别人的尊重，还是要追求自我独立，还是追求自己的最终价权？实际上这个世界上绝大多数人这一辈子都是在追求被别人尊重。好比说我们中国人讲的是，如果你有出息的是光宗耀祖衣锦还乡，好多农村来的朋友赚到钱的第一件事儿，就是先买一辆好车，奔驰宝马，然后开到我村里风光一把。再比如说结婚的时候，一定要弄一个庞大的车队，摆上这个十几上百桌。这背后的目的这些行为背后的目的都是为了获得别人的尊重，想让别人高看你一眼，但实际上开着奔驰宝马回村的那个人，可能在大城市里还住着出租屋，他的工作，他的生活过了一塌糊涂，说白了一点尊重是什么？

在我们中国人来说，有什么面子，按照咱们的说法，有了面子就有一切，为什么呢？为什么我们这么重视面子？因为面子也就是获得别人的尊重，可以帮我们获得很多竞争优势，它可以让你以更低的成本获得你想要的东西，甚至可以让你获得那些用金钱根本买不到的东西。

大概十年以前吧，我曾经帮很多这个大型的国企组织企业培训。比如这个中移动微软IBM 华为根据这个行业的规矩，就是你能请到的老师越有名头，老师名头越大，企业付钱就越多。但是大家知道，你请名人，还有这些名校的教授，院士什么的是很难的。有时候你给钱都请不到，这个时候面子就起到横大作用，我就找我的老师，我的导

师帮我去请，这就很容易。基本上你不用给他薪酬，一般就是一个出场费。

但是培训之后，你就会安排这个专家，被请了一个老师跟被培训企业的老板领导吃一个饭，这可能是我在这件事上付出的最大成本。最后结果就是双方都非常满意，企业付钱很痛快。下次我再去找这个专家，人家也愿意来，我还能通过这个专家再去找别人的专家。你看这就是面子。

当然人家不是给我面子，是看我导师的面子，看人家大企业领导的面子，这就是我们为什么那么热衷获得别人尊重。那么爱面子，我们为什么爱面子呢？还是演化的结果。

科学家观察过这个黑猩猩发现这么一个现象，处于统治地位的黑猩猩走路的时候喜欢大摇大摆的走。这样看起来更加的庞大体型更大，衡量一只黑猩猩的地位的最佳指标是什么问题？就是他从其他的黑猩猩那里获得的服从性的问候的数量，服从性的问候什么意思？就是一短话短暂的呼呼的声音，然后还要伴随着俯身的动作，这种俯身动作，还有一系列的快速的鞠躬的行为。不仅如此，这个黑猩猩和人类一样，服从得黑猩猩，还要带一些礼物向这个支配型的黑猩猩表示问候，比如这个树枝儿木棍等等。这个服从性的黑猩猩还经常会抬起屁股，支配黑猩猩的检阅。黑猩猩就是通过这种方式避免大量没有必要的斗争，提高这个群体的效率。所以实际上我们获得别人的尊重有面子。这个事儿在我们社会生活中是一个非常高效非常有效的获得资源的一个手段。

那我们如何才能获得别人尊重呢？我相信大多数的人的第一反应是有钱，有钱之后对你会尊重或者有权，也会受到别人尊重。但是像咱们之前讲过的，这个就是大家觉

得的规则。

我们要深入的看待这个问题，你就会发现其中的这个矛盾，不能否认有权有钱确实比较容易受到别人尊重。但是你受到的尊重是什么人的尊重，一般来说是受到了比你穷或者比你权力小的人的尊重。换句话说，你有钱之后尊重你的人，是想从你这儿挣钱的人，或者说尊重你的人，是想让你帮他赚钱的人。甚至想直接跟你要钱的人，你只能获得这样人的尊重。如果你有权受到尊重是什么？是这个人想帮你办事儿，是想利用你的权利的这些人的尊重。

但是所有这些的尊重实际上是一种无效尊重。因为这个尊重对你来说没有太大的意义。有些时候这些人尊重对你来说是一种负担，而不是一种助力。咱们中国人有一种说法叫捧杀，就是说把你捧的高高的，然后把你架在那儿，让你去做，你不想做的事情，或者说从来你根本没有必要去承担责任。

我举个例子，我媳妇儿有个发小，他爸是开厂的，大概有十个亿左右。在他们村里应该是最有钱的。于是整个村子人都很尊重这个叔叔。当然这个叔叔也很享受这种尊重。每到逢年过节，他家这个阿姨就找我丈母娘吐槽，说他们家就成了这个村儿的救济中心，村里谁家出了任何事情，这个叔叔都得出钱，而且还有一帮人有事儿，没事儿就来这儿找这个叔叔喝顿酒吃顿饭，可以说是不胜其烦。

当然了，我不是说你赚了钱了，有钱了，回馈社会不对。但是你们要知道这种，因为你有钱了或者有权了，受到的尊重。对你个人来说，它的成长价值不高，它是一种无效尊重。刚才是一个有钱的例子，最多你就损失点钱烦一点，但是有权就更可怕。人人求你找上门来了，找你办

事儿，你办不办？不办？当这么大官儿感觉没面子，人家慢慢就不尊重你了，所以你看有些时候那个大老虎进去以后，最初他可能的初衷，他不是为了要钱，就是这种面子思维在作祟。

但是很多人有钱或者有权之后，他就会陷入这种所谓的尊重带来的快感，这种快感能让好多人都不能自拔。而最后等他们的肯定是那些别有用心的那种的巨大的镰刀。所以讲大部分人叫富不过三代。很多人赚钱，你的上限就是他的认知能力，所有通过运气赚到的钱，最后都会因为实力赔出去。

因为什么你会遇到那些小人，那些无效的尊重，巴结你的人，真正有效的尊重是什么？是来自于跟你同水平，或者比你更有钱比你更有钱，比你更有钱的人，这才是有效。但是这个时候你手里的权，你手里的钱就变成劣势了。

对于这些人来说，你可能钱和权它的价值并不等。那我们如何获得尊重呢？有人觉得是能力，就以为我通过能力就能获得别人的尊重，但通过能力获得别人的尊重，这种尊重大部分都是表面上的尊重。

说白了就是人家客套不会太在意。比如说你是一个音乐家，你拉小提琴拉的特别好，你总不能每见一个人就拉一段。即便你能每人就拉一段时间，你就获得的是什么呢？个人掌声，仅此而已。很多时候当你希望用你这个能力去交换别人资源的时候，比如钱，这个时候这种尊重就会荡然无存。

为什么？因为这个时候你的能力就变成了一种可以购买的商品。如果说你这个商品，你这个能力是短缺的，是稀缺的。而是如果说你这个商品，你这种能力这种商品没有

稀缺性的时候，别人就不会给你想要的尊重。不管是在历史上还是现在很多人总觉得怀才不遇，实际上就是暴露这种思想，想要依靠能力获得别人的尊重。大部分最后的结果是什么？狡兔死走狗烹，而且要知道一件事儿，技能这种东西，能力这种东西是有有效期的，它是会过时的，会过期的。可能以前一种技能很有用，但是过一段时间这个技能就没有那么重要了，而且技能也是一种会贬值的東西

当某种技能在社会上很受认可的时候，就会有大量的人去学习这种技能。慢慢的这种技能就会从一个稀缺技能变成一个普通技能。咱们讲学历知识，其实跟能力一个道理。你说别人会因为你是一个学历很高的人高看你，但那不是长久的东西。

一个北大的女孩就说说我们北大清华的孩子就是有优势，别人想都不敢想的岗位，别人抢着要我们，我们身边有很多清华，北大中国院的朋友，你就会真的发现，他们在毕业之后工作很顺利，很受别人的重视，受别人尊重。

但是当你返回来去深入了解这些人之后，你就会发现他们受别人尊重，并不是因为他们那个闪着金光的毕业证，也不是他们高学历，而是他们身上其他的东西。最后，如果你想靠漂亮或者帅气的外表，靠奢侈品，靠限量去获得别人尊重，这就更是镜中花水中月，对吧？

漂亮的外表终将老去，最后得来的只能是色眯眯的眼神，你靠奢侈品靠你拥有的东西，最后获得的只能是那些无效的尊重。如果你想靠的是你爹，人家尊重的是你爹，而不是你。那么问题又回来了，什么才是你能够获得尊重的东西。

我们抽掉外界所有的东西，你的容貌你的钱你的权利你的能力你的学历，甚至你的家庭，怎么才能获得别人长久稳定的尊重呢？四个字儿，人格魅力，两个字儿气场。但是人格魅力这四个字太抽象了，气场的个字儿，更是玄而又玄，摸不着，看不见到底什么是人的魅力，怎么才能有一个强大气场？

人是一种趋利避害的动物，尊重本质背后是什么？尊重的本质是对你这个人背后的价值的认可。说的简单一点儿，就是这个人当他认为或者说他误以为他能在你身上获得他想要的价值的时候，他才会表达出来对你的尊重。

就像我刚才我举的例子，有些人看中你的钱，有些人看重你的权利，有些人看重你的身材。但是我刚才讲过，这些都是不稳定的，你获得的尊重都是无效尊重，而真正能够让你获得稳定尊重的东西是你在跟别人交往过程中向他传达的一种，你能够长期提供价值的信号。

我们把这个东西叫自我价值肯定。也就是说，想要获得别人长时间的不受任何条件制约的稳定的尊重，你就必须要向别人传达一种信号。我这个人无论什么时候，我都能够给你提供你想要的东西，或者说我都可能给你提供你想要的东西，我跟他讲这个事儿的时候，就是要让我们的学员们拥有神一样强大的气场。

当然这只是一种比喻。我之前讲过，我们回一切回到原点是什么？是自我评价的最终掌控权，是对自我掌控权的认可。我们举一个例子，你们回想一下你们什么时候感觉自己特别有人格魅力？是不是在你面对一些你不是那么在意的人，或者说你不在意他的评价的人的时候，可能这个人是你的朋友下属，甚至是你的小孩儿的时候，你可以

跟他侃侃而谈，谈笑风生，对吧？

甚至你可以给他当人生导师。当你面对你在意的人手，比如说你自己特别喜欢的女孩儿，比如说对你很重要的客户，你的领导，面对这些人的说，你反而开始觉得很紧张，你的气场反而觉得很弱。为什么这样？因为你面对的你的朋友也好，孩子也好，你根本不在意他们评价。

他们无论你出什么丑，无论你唱歌唱的多难，讲话讲的多不靠谱，明天他还是你的朋友，他还是你的孩子。这时候你对自我的评价权就掌控在你自己的手里。你会感觉到我自己气场极强。同时你注意，你是不是在向他们传达一种信息，就是作为朋友，作为父母，作为子女，我都能给你提供稳定的长期的价值，这就是气场的来源。

但是你面对朋友孩子也好，这些是你自然的表现。也就是说，你没有更高维度的自觉，你并不知道它的原因是你对自己的评价权的这种传达，导致你气场的增强。而我们现在要做的就是要把那种自然自发的东西变一种自觉。

也就是说，无论任何时候，无论面对什么样的人，你都能够拿到自己最终评价权，向对方传递一种强大自我价值的信号，你给别人的信号是什么，他实际上传递的是一种自信，什么意思？就是只要我愿意，我就能够把任何事情做好。

所以我可以向你提供任何你想要的价值，就是这个信号，这就是你要传达给别人的信号。换句话说，即便我现在没钱，我没有地位，我没有人脉，所有这些外界的东西我都没有，只要我愿意，我就能把任何事情做好，这个东西才是那些清华北大那些学霸之所以能够获得别人尊重，之所以能够在事业上获得成功，背后真正共同的原因。

这也就是马未都说的，现在把我的一切都拿走三年之后，我还会拥有我这一切，这也是为什么罗永浩能在欠了六个亿的前提下，能够东山再起的原因。但是这个自信它不是精神胜利法，不是一种盲目的自信，说我自信的，我这种自信不是这样的，这种只要我愿意，我就能把任何事情做好这个事儿。

这个现实是我们把我们自己的最终评价权收回来之后的必然结果，是因为我知道只要我把我自己的最终评价权收回来了，我就必然能够达到我能够做好任何事情，这个必然结果，所以我很自信，这个东西就是你的人格魅力，或者说你的气场的最稳定的来源，独立的自我评价，恰恰导致了你更容易获得别人尊重。

所以两者不仅不矛盾，反而是同一的关系。告诉大家很多如何获得别人尊重的方法和技巧。我们那些都是外功，是辅助我们这个逻辑原点，或者说辅助我们做到把我们的最终评价权收回来的手段，自我的最终评价权才是第一才是根本。

很多人还是不明白为什么我拥有自我的最终评价权，就必然导致能把任何问题做好。因为我们在讲这个过程中跳步了，所以大家自然都明白，我们想想我们想做成一件事儿，最重要的是什么？

我上学的时候，是不是有老师说成功是靠百分之三的天赋和百分之九十七的汗水，对吗？现在还有一种流行的方法叫一万小时定律。也就是说什么事情，如果你做到一万小时的时候，你自然而然能够成为专家。但是朋友们，你们想想努力这个事儿靠谱吗？

你有没有说过，我一定要下定决心，一定要干成一件

事，或者说一定要学成某种东西，比如说某种乐器或者体育运动或者减肥，最后你干成了吗？我相信大部分人都没干成，所以我们是凡人，而那些想做什么就能做成什么的人就是神，对吗？

为什么呢？为什么你下了那么大的决心，每天咬着牙做一件事情，特别刻苦，特别认真，最后还是做不好。我举一个例子，你们看看是不是跟你们每天特别像，比如说减肥，我有一个姐姐，大概一米五多一点不到一米六一百四十斤。就跟我讲，她要减肥，每天我不吃肉，只吃菜，每天运动走一万步。这就是现在大多数人的减肥方法，好比说她就坚持了七天，一看有效果。减了两斤，结果到了第二周，她们说晚上聚聚吧，”咱们吃个饭吧。这姐姐一想，反正已经坚持了七天了，总得慰劳慰劳自己吧，去吧，回来还不敢上称。

第二天，公司有个客户，又得十分。第三天，公司来新的实习生给她买了一奶茶，放桌上，你不喝不合适吧。结果这个星期一上称上周新减的那两斤又涨过来了，心里想，我就不是这块料算了吧。结果这减肥就此结束，然后过两天不知道又受什么刺激。

第二天就是说自己浑身酸疼，休息两天。这一休息就休息下去。我举这个例子，是不是跟你们下定决心去干某件事的时候一模一样，为什么我们靠努力或者说靠意志力，靠所谓的自律这件事儿总是半途而废的。因为人的意志力是有限的。换句话说，意志力它是一种消耗品。这个斯坦福大学有一个心理学家，他做过这么一个实验，他就挑出来一些不喜欢吃胡萝卜的人，然后这些人他的数学成绩，尤其是这个几何学的成绩基本都差不多，这么一群人把

这群人分成两组，然后在桌子上同时就摆上胡萝卜和曲奇饼，因为他不爱吃胡萝卜，对吧？

但是大部分人都爱吃这个曲奇饼干，就告诉第一组人，你必须吃胡萝卜。也就是说这些人这第一组人必须靠意志力去抵御想吃曲奇的这个冲动。但是告诉第二组人桌上什么吃的，你都可以吃，随便吃。结果第一组人就被强迫着吃了胡萝卜咬着牙特别痛苦。第二组人就把曲奇都给吃光了之后，这个心理学家就发给他们一道比较难的结构题，结果就发现什么呢？可以随便吃的这些人，就是可以吃曲奇这些人，他就更愿意花时间去解这道难题。而那些动用了意志力的去抵抗这个曲奇吃胡萝卜，这帮人面对这个几何，之前的时候很快就放弃了。

所以说意志力他不靠谱，它是一种消耗品。当你在把这个意志力用在抵御吃曲奇的时候，你后边做题意志力就不够了。所以百分之九十七的努力，你根本做不到。而他们讲的这个一万小时定理，这就更靠谱一万小时听上去不长。

但是咱们来算笔账，按照我们每天练习三个小时去计算，我们每天都能坚持练习一年，我们就可以练习一千零九十五个小时，就按照这个进度，每天不休三个小时，其实很长，按照这个进度，我们要练习多长时间呢？九年四个月零二十五天，请问你们谁能做到，再回来看看这一万小时的成本，咱们就按照一万小时，你现在去学一种乐器一小时如果私教大概是三百块钱。

如果是大课，也需要一百到两百块钱一个小时，一万小时就是两百到三百万的成本。咱们就说其中有三分之一，是要请老师的，剩下三分之一靠你自己练，那你也得花

大概一百万，你愿意吗？对吧？这还是一个室内项目的成本，如果是像滑雪这种，比如说之前那个谷爱凌练的就是滑雪，你们算算用了多少成本，对吧？

还有滑雪的场地的费用来回机票。我觉得谷爱凌这种算是幸运的，练了十年，没有受伤，还能拿到世界冠军有多少孩子练了十年，对一件事儿特别惊慌，但是连这个赛程都上不上，就这种风险。你们愿意去承认吗？采访的时候，我记得这个谷爱凌说，她每天的秘诀，她的秘诀就是每天睡十个小时，这个睡十个小时觉不难，很多人都能做得到，对吧？但是他不睡觉的这个练习的这一万小时太难了。所以说一万小时定律，他也不靠谱。再说这个天分这个东西就更不靠谱了。天分这种东西可能决定你前面写的那个数字是一还是二还是三，但是你投入的时间和你投入的精力才是后面的零，才是能够给你和别人带来差距的东西。

前面写着一二三这些东西，你的天赋不可能给你和别人带来这种数量级的差别，所以就不存在什么百分之三的天赋和百分之九十七的努力，只有什么，只有百分之一百的热爱，什么意思？好比说练琴别人是咬牙在坚持，但是我是在享受，对吧？

你靠意志力只能坚持两到小时三个小时。喜欢我能够做到，除了吃饭睡觉都干这个事儿。你比得过吗？一些家长看小孩上网课快崩溃了，这孩子一会儿抠抠橡皮，一会儿想上厕所，一会儿看看外面的小鸟，一个小时作业要写三个小时，你把他按在那儿学习，痛苦死，我心里想着我要跟谁谁谁出去玩，然后在表面上学了五个小时，实际上注意力放在这个学习上的事儿只有半个小时。但是别人家

孩子，对吧？你也不用摁他的头，我喜欢学，我饭都可以不吃，对吧？人家学了三个小时，但实际上效率是你的六倍，还有两个小时可以拿来干别的发展，别的兴趣爱好，可以恢复注意力。这种情况下，人就是学霸，你就学渣，人就是神，你就是凡人，对吗？

我现在给大家讲这些例子，想学习，但实际上我是带着大家做推导，推导什么？推导拥有自我最终评价权，就必然导致能把任何事情做好这件事儿，我们讲了只有百分之百的热爱，才能把一件复杂的事做好。那热爱从哪来的呢？

热爱这个事儿，它不是无根之水，我不可能凭空就喜欢上一件事，我不可能凭空就去喜欢上学习，他一定有他的源头。世界上所有的动物，所有的植物，所有的生物都是趋利避害的。我们人类要去做对我们有利的东西，什么事儿对我们有利，是不是就是那些让我们快乐的事情。但是实际上这个逻辑是反的，我们之所以感到快乐，是因为在进化上他更有利，更能适应当时的环境。但是大脑不管，我们只会去做，让我们觉得快乐的事情。总之，之所以热爱是能够让我们感到快乐，这个乐此不疲，其实就是热爱不计成本，就是热爱。

为了做这件事情，可以不眠不休。你为了做这件事情，可以挥金如土，这才是热爱，为什么？因为它能够让你感到快乐，而且这种快乐它不是来自于外在的激励，不是附加的，不是说你干了这件事情，别人夸奖，你或者给你发钱，也不是说你做了这个事情，能获得其他的物质奖励，而是这件事儿本身就能给你带来无穷的乐趣。

但是这个快乐从哪儿来？你妈感觉你学习快乐。但是

你快乐吗？你不快乐，对吧？这老板觉得你加班，他很快乐，你快乐吗？你也不快乐，这个快乐，是你个人的感受，是你对这件事儿的评价，是你对你自己快乐与否的评价。所以它的核心是你要做自己的主人，是你需要拥有对自己行为和想法的最终评价权。

如果你把评价权交给别人，别人夸奖你，你就很快乐，以别人的这个目标当成你的目标。你做某些有难度的事情的时候，就必须调动意志力。但是刚才咱们讲过意志力是有限的，你投入的效率，你的效率和投入的时间就必然没有那些热爱这件事的人多，所以你获得的成绩也就必然不如人家。

那你最后你也得不到你想要的夸奖和你想要的那些物质奖励。这就是我讲为什么你给孩子说你学习好了，你得一百分了，我就给你买点什么什么东西，往往我们达不到这个效果，你越奖励他越达不到这个效果，因为他不热爱，知道了今天我讲的这些原理，你把自我评价权收回来之后，你面对任何事情的时候，你都会有一个认知，就是件事儿，只有我喜不喜欢，热不热爱，没有干的成干不成。

因为只要我喜欢，就一定能干成对吗？回到我们说到话题，你给别人传达的那种就是强烈的，你给别人传达的就是一种强烈的自信。我能给你提供无限的价值，这就是你人格魅力所在。但是有人问了，遇到那些让你想做不喜欢的事儿的人怎么办呢？

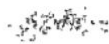
还是回到原点，你的自我评价权，在你自己的手里，你不在意别人的评价，这个人有企图让你做你不喜欢的事儿。那么这个人还有什么社交的必要吗？咱们为了避免麻烦，你就把他礼貌的应付过去就完了。我记得在一个论语里边

儿，孔子就遇到过这么一个人，非要请他出来做事儿。

但是这个人，他是靠这个篡位是篡权上位的。跟孔子讲了半天，孔子，就是表面上答应了，但实际上最后没去，你看根本就没有必要在这种人上浪费时间。这个时候对方再有权再有钱，你没有办法跟他发生什么交换关系，对吧？它不影响到你，你也影响不到他，对吧？你表现的自然而然就是不卑不亢，这不就是人格魅力吗？当下次你们之间有什么事儿能够产生交换关系时，他自然会来找你。而反过来说，你现在表现特别殷勤，对吧？他想让你干，你不喜欢干的事儿，你也去干了，你传达给对方的是什么？就是你没有价值，就是你对你自己的价值的不自信；才需要用额外的东西来平衡。这里边逻辑可能稍微有点复杂。你的决策，你的行为才会更加以你自己的意志为主，而并不是更大程度上受到社会受到其他人的这种显性的或者隐性影响，你才能去做你自己喜欢的事儿。而只有你就去做自己喜欢的事儿，你热爱的事儿，你才能找到这件事儿，本身能够给你带来的乐趣，也只有你体会到了某件事儿的内在乐趣，而不是来自于他的外在奖励你，才能真正的去热爱某件事情，对吧？

由于这个热爱，你就能做到心无旁骛，你就能做到更加的专注，有了专注才有专业，进而能成为事业。你把一件事儿做到极致，就能为你带来比较丰富的经济收入，可能这个经济收入都是你想象不到的。而当你知道这个流程之后，你就能理解，只要你喜欢，只要你想去做，只要你热爱你就可以做成任何事儿。

这个事实，这就是你在社交过程之中能够为别人提供长期价值，稳定的价值感最坚强的活动，而且这种价值感



是不会因为场景或者说你的社交对象的变化而变化的，这就形成了你的人格魅力，就形成了你的气场，有了人格魅力和气场之后，你就会对你周围的人有一个极大的吸引力，你的社交能力你的谈判能力，你的演讲能力就会获得极大的提升。

然后你就会有大量的人力资源，同时就会有更多的人主动跟你合作。所有这些东西都会回过头来，反哺到你的自信之中，去让你拥有更强大的一个魅力。同时这种社交乐趣也会反哺到你所热爱的那个事业中去，这就形成正向的增长循环。我们再往下扩一点，当你有了强大人格魅力之后，同时因为这件事儿，同时因为你的热爱拥有了自己的事业的时候，你对异性的吸引力就会大幅的增加。这时候你就有更多的选择权，要不然就是拥有同样的人格魅力，要不然他就拥有其他的资源和能力。反过来说，他对你又是一个增长助力。而这个稳定感情生活和谐的家庭就进一步帮你把那些为了家庭问题而拖后腿的竞争者甩在后面。而所有的这些和谐的家庭事业的发展，良好人际关系，又是你健康身体的根，然而健康身体会给你带来更多的活力和竞争力。同时由于你更多的是向内求，你的快乐本身也不来自于外部的标准。这样你就必然更加关注自我的丰富和自我的成长，你就自然会更加喜欢读书健身。这些能够促进你自我成长的东西，所有那些靠外界的刺激的不良嗜好，你就自动屏蔽了。而且由于你是向内求，跟别人攀比，不会给你带来任何乐趣。所以社会上流行的东西，比如说什么奢侈品豪车名表，它对你不够造成吸引力。因为你不需要这些东西来帮你提升价值感，提升优越感，也不需要这些东西来帮你撑门面，所以你花钱就更理性，就更

容易积累财富。

由于赚钱不是你的目的，你就更不可能相信什么天上掉下饼了，也不可能盲目的投资，你所有投资就会更加专注于自己的擅长领域，这些能够帮你避免无谓的损失又反过来增强整个系统力。好书推荐V: Mu555678这就是为什么成功的人越来越成功，有钱的人越来越有钱。反过来说，即便你在其中遇到了重大的挫折，对吧？

你依然可以靠这套东西，这套逻辑来帮你卷土重来，东山再起。如果你能做得到，那么你在别人眼里就是神一样的存在，你就能够成为你专注的那个领域的神，比如快、餐之神，对吧？比如辣酱之神，我们篮球之神对？

人际的奥秘（二）

我们逐个环节会教大家如何去做到如何去训练自己，剩下的东西都是术的东西，是技巧性的东西。但是大家要牢记根本和我刚才讲的这条逻辑线，不要迷失在术的层面那样只能让你走火入魔。

像这样东西在西方有很多版本，比如说弗洛伊德的自我本我超我阿德洛的个体心理学，尼采的超人哲学，包括基因心理学心流等等。在中国易经开篇其实就是在讲，这个他讲天行健，君子以自强不息，坤卦六二讲直方大，不习则无不利。小富卦里初九复自道，复自道，何其咎？其实我们真正的核心就在复自道这三个字儿里边以自为道，做自己的裁决者，做自己的主人，还是那句话，说起来容易做起来难。下面开始我们就讲一些术的层面的东西，我们回过头来继续讲人际关系。

咱们从道的角度去讲，有一个好的人际关系的基础，但是知道容易做起来难。咱们这次要讲术的层面的东西，我们为什么要把人际关系作为一个重点跟大家去讲呢？就是因为他是我们生活中遇到最多的问题。我们生活中大部分的烦恼其实都是来自于人际关系。我们做很多事失败，包括我们事业上发展不顺利，很大程度上它的内在原因，并不是因为我们能力不足，而是人际关系处理有问题。

如果你是在一个组织中，尤其是大型组织中工作的时候，这个情况就更明显。另外我们很多机会机遇也来自于人际关系。他本来是一个底层员工，但是他非常有心，他会在各种总结会上经常发言，这样就让老板对他有一个印象。事后只要他的老板不在，他就会找各种借口去找老板问问题。注意，他不是去越级找领导汇报请示，而是请教

问题，尤其是去请教那些老板自以为特别擅长的东西。这样一来二去就跟这个老板混熟之后，他又听说老板周末要一个人去跟客户谈事儿，他就主动放弃休息，要跟领导一块去。这一路上，就坐在这个老板的副驾上，跟老板是天南地北的胡扯，结果回来以后就被提拔成了部门的负责人，还在这个过程之中认识了他下一家公司，老板，也就是陪这个现在老板去见的这个客户。当他跳槽的时候，工资又翻了一番，也就是说他的工资在短短的两年里边翻了四倍。大家看看这就是人际关系的力量。但是大家反过来想，如果是你你能不能做到在各种会议上面经常发言，能不能做到去主动的推开领导办公室的门去找领导问问题，你能不能抓到一个机会，就死皮赖脸的非要跟着一块去，能不能这一路上陪着领导谈笑风生，天南地北胡扯。能不能做到见到客户之后，还不给这个老板跌份，最后还能打入客户的公司。最后总结说，这就是所谓的接触核心利益者的能力。

但是我认为问题的根子并不在于你能不能接触核心利益者，问题的根子是绝大多数人他根本就做不到，不是不知道谁是利益者，他也不是不想去接触。但是他就是不敢，心理学家就研究过，有百分之九十的人有演讲恐惧症，通过深入研究，还发现，如果说这个死亡对于人的这个恐惧是一百分的话，演讲给人造成的恐怖会达到一百二十。

也就是说比起让他去演讲，还不如让他去死，要让他去推开老板的大门，就比登天还难。就好比这个就好像这个老板办公室，大门上就写了四个字儿，地狱之门。对于大多数人来说，里边坐着的不是老板，是怪兽，就更别说主动的要求跟领导一块出差了。我原来在一个创业公司做

这个C00 有时候就会带着一些毕业几年的同事开车出去办事

然后我发现他们有一个共同的特点，就是只要上车就往后边钻。然后我原来一般都开玩笑，就说你们是把我把那个网约车司机了吗？然后他们才特别不情愿的挪到上来，然后一路上也是一言不发。我这个人还有个毛病，就是开长途车的时候会犯困，就特别希望这个同事陪我聊会天，这样可以让我精神一点。但是基本这些同事基本上全程都是坐的笔直，然后保持安静，保持沉默。这种人特别多，所以我把人际关系，把提升大家的人格魅力这件事儿放在首位。我希望大家能有几个收获，第一个就是能很自信的进行演讲，甚至是即兴演讲。第二就是能把自己的个人魅力气场提升起来，能够吸引更多更优秀的朋友。第三，就是在遇见那种比较有压力的场合。

比如你去见关键领导见客户见投资人见男女朋友的父母都能拥有不卑不亢。最后也希望能够提升你的个人魅力，提升你对异性的吸引能力。你越是觉得重要的人，比如说你心仪的女孩或者某个领导，你就越难以跟他建立关系。因为什么？因为你是想要对方的价值，而你却没有办法给对方提供对等的价值。这套东西它是怎么运行的呢？我们人类是怎么去识别哪些人对我们有价值，哪些人对我没有价值了，靠什么靠感觉，就好比如说现在你去问一些单身女孩儿，你问他，你对另一半儿有什么要求，他就会给你提一大堆条件。比如说什么身高年龄学历钱房子车等等。但是你会发现他们实际上不是靠这个标准来找对象的。

他们是凭感觉这个感觉是什么？感觉还有他们嘴上说的这个安全感到底是什实际上这个感觉也好，安全感也好，就

是两个人在谈话过程中传达的语气节奏肢体动作身体姿态等等。

这些细节不是实际上两个人谈恋爱好，面试也好，谈生意也好，大家在最开始的环节谈的不是业务，不是说你有多少房子，有多少存款，都是这些东西，而是他的一种感觉。因为所有外在的指标性的东西都可以夸大或者作假

但是一个人所能带出来的这种感觉和气场，他是很难做的。我们一般人都会比较关注自己所说的内容，却往往忽略内容之外的东西。就比如我们这个非专业唱歌的人，一般都只关注一首歌，有人跑调了，但是并不会注意气息，节奏强弱共鸣表情姿态嗓音这些东西，其实大家区分一首歌的好坏，它是包括所有的这些东西在内，它不只是炫，它是一种综合体验。所以你会发现不同的演唱者，能把同样一首歌唱出完全不同的感觉，大家知道，我们人类的大脑是一台能耗极高的机器。同时我们的注意力也是有限的。但是我们人类每天要面对的信息量是特别巨大的。

如果我们把我们接收到的每一个信息都放在注意力这个探照灯下去，进行深度加工的话，我们这个大脑就难以承受这种负责，我们的身体也没有办法给大脑提供如此多的能量。所以我们人类就进化出一种高效的工作机制，就是套模板工作机制。也就是说我们的信息我们介绍的信息很多是大脑自动加工的，他是套模板完成的，我们的很多决策也是靠模板完成的。就比如开车就是一个特别好的自动加工的例子。当你刚开始学开车的时候，所有的事情都要经过我们放到注意力这个探照灯底下去加工。所以这个新手司机一般都会特别的全力贯注，他绝对不会分心跟你

说话聊天。但是当我们成了一个老司机，当我们熟悉这辆车之后，我们可以发现，我们可以一边开车，一边做很多事情，可以跟朋友们聊天，甚至可以想很多复杂的问题。

你遇到信号的时候，是自动反应的，转向的时候，你就会自动的去打转向灯，看反光镜。你见到红灯就自动的会减速。如果说这种主动思考是手工，那么这种自动思考就是批量化。但实际上我们人一天的时间里边，大多数时间都是用这种自动思考的形式来进行反应。

你走路的时候绝对不会去考虑先迈左脚，还是先迈右脚。这种方式能够帮助我们接受大量的能耗，同时它也能够帮我们快速的反应。而且这种反应模式它是早于我们理性思维，主动思考进化出来的哺乳类动物，甚至爬行类动物，甚至更简单的这个鱼类都有这种反应，而我们人与人之间社交实际上也是在用这种下意识套模板的反应模式。

咱们讲过人类大脑实际上是石器时代产物。在我们高速发展这个社会面前，它就是一台落后的机器。所以大脑中很多模板他是错误，我们放到原始状态下，它可能是帮你提高效率快速解决的问题的一种机制。但是到了现代社会，他就往往会导致你得出错误的结论。我们还是回到人际社交上来说，实际上我们在与人初次见面的时候，彼此大脑再结合各种信号做一个基本的评估，用来决定我们未来和眼前那个人以什么形式去交往，我是以女神的形式，还是以舔狗的形式，是高高在上的男神的形式，还是以花痴的形式。换句话说，在你们第一次见面或者头几次见面的时候，就已经决定了你们之间的那种交往模式。而这种评估就是自动驾驶的，他评估的内容其实很简单，就是谁强谁弱，或者说你们之间在评估，眼前这个人对我有没有

价值。

这种评估它是完全自动完成的，你可能根本就没有意识到。但是大脑已经悄悄的完成这种工作了。这个知识之后，对我们就有两个作用。第一我们就可以利用这种自动加工去影响对方和我们的交往模式。第二就是我们在和其他人的交往过程中，要尽可能的避免自己进行自动加工。要有意识的去控制这个过程来改变我们对别人的态度改变我们主观上判定的，或者已经达成的模式，让大家注意，这是术层的东西。

接下来咱们就来详细的介绍这种自动加工机制，刚才我们了解到，我们在人际交往过程中，实际上是在评估眼前那个人对我们有没有价值来决定我们跟对方的交往模式。但是实际上这种价值判断是一种模糊的隐性的结果。就比如说我们见到一个感觉很牛的人，在第一时间我们并没有想到这个人能够给我带来一二三四五几种利益，我们只是很模糊的感觉到眼前这个人跟他多接触，我们可能会有好处。

在我们大脑里面，我们没有做理性的分析，而是简单的做了比较强弱这样一个工作。这种强弱会有三种结构。第一种结果就是对方比我们强。那么我们就会被他吸引，因为对方比我们强就意味着什么？意味着他有更多的资源或者有更强的生存能力，再或者有能力来保护我们，进而还意味着他能够在某种程度上伤害到我。

所以我们如果跟他结盟，就会给我们带来优势，跟他保持良好关系，就至少不会被他伤害。这是第一种结果，就是对方比我们强的时候，第二种情况就是我们评估完以后，发现我们彼此之间基本平衡。这样的话我们也可以选

择结盟，为什么？因为我们至少可以彼此交换资源管理，我跟他合作，至少我不会吃亏。

如果我们之间发生冲突的话，可能会导致两败俱伤。所以我们有必要和对方保持比较好的关系。就是过程之中，可能没有像第一种情况，那么主动，可能是有机会，我就交流一下，没机会就算了。但是彼此保持尊重。那第三种情况就是你感觉到对方比我们弱，那这种情况我们的反应就可能更复杂。对方比我们弱。第一种我跟他结盟会导致他拖累我，他可能会消耗我的资源，这样我们就要尽量避免跟他接触，免得麻烦，这是第一种可能性。这种可能性一般存在于男女关系，所以你就会发现一方是拼命的，追另外一方是拼命的躲，就这样男的拼命的追女的拼命的拒绝。

为什么？因为这个女的，我内心觉得这个男的你自已弱，这是当我们觉得对方比我们弱的第二种反应模式。第二种反应模式就是我感到虽然他比我现在比我弱，但是他所具有的某些资源可能对我有用。当然这种资源也不是很稀缺

如果这些资源可以为我所用，这样情况下我们之间还是可以结盟的。但是由于对方这个资源他并不稀缺，我就可以随时替换。所以对方必须接受我所有的附加条件或者来付出一些成本，来换取我们这个结盟条件。而且在这个结盟的过程之中，对方就必须让我满意，让我的利益最大化。

换句话说，就是你得巴结着我，这种情况下，我们就会给对方设置门槛。所以在表面上看来，我就是一个拒绝的姿态。刚才我们分析了我们比对方强，对方弱跟对方差不多以及各种反应模式。但是这种所有的这些他是在无意

识的一瞬间的自动完成。

也就是说我们的大脑一旦捕捉到某种信号，就会自动的把我们和眼前的这个社交对象放到天平上去，进行比较。

这个过程你可能完全没有注意到咱们想要获得别人的尊重，想要建立一个良好的人际关系。我们就必须站在天平上比对方强，或者至少和对方相等的地位上来。这个时候对方就会自然而然的被你吸引过来，他会主动的和你交往。这样你去建立人际关系，就好像顺水行舟，很自然，也很舒服。加之你对对方的尊重，你很自然的就能建立起一个很好的人际关系。它最大的好处就是能帮你抛开所有外在的东西，包括经济层面的学识层面的他的背景家庭等等外界因素，跟任何人都能建立起来良好的人际关系。那有些人从表面上看，他的人际关系也不错。但是有一个重大的问题，就是他只能跟他相似的圈层去建立关系，或者说他只能吸引到外在条件，不如他的人，他自己就是他人脉圈的天花板。我们想要获得人生更大的成功，想有更大的平台去施展，你就必须能够跨越出自己的圈层去社交，这样才能交换到更多的资源，才能碰撞出更精彩的火花。我现在把这套机制告诉大家，一方面就是要大家用自己的主动的意识去替换这套潜在的机制，去替换这种自动加工的形式。我们在面对别人的时候，不要受这些外在信号的影响，不要一感受到对方强或者感受到对方弱的某些信号，自己就马上进入到一种比如说巴结的状态，或者说很高傲的状态。我们用我们的主动意识去处理这个问题，我们要做到不去分强弱，我们要做到既不谄媚也不高昂，用一种中正平和的这种气场去和别人社交，这样就能达到一个最好的效果。

另外一方面，我们也要散发一种强的信号来用这种信号去影响别人的这种自动加工去影响别人和你交往的模式。这样的话，别人就不会以一种居高临下，以一种傲慢的姿态去对待我们，你和他的交往才能更顺畅。我们也才能获得别人的尊重。

我们虽然知道这个原理，知道一个强大气场，能够帮我们在社交之中更轻松更顺畅，知道了强大气场需要有强的自我价值感，好书推荐V: Mu555678也知道强大的自我价值感来源于自我裁决，来源于佛，道，但是我们好像还是不知道具体去怎么做，还是不知道一个具有强大气场的人，一个具有非凡的人格魅力的人，应该是一个什么样子的。

你还是不知道一个神，他应该长什么样。一个拥有强大气场，一个拥有强大的人格魅力的人，应该具有一些什么样的特质。

强大气场构建良好心态底层逻辑（一）

心理学人格这一词，它的英文是personality，其中它的词根personal。在这个拉丁文里边就是面具或者脸谱的意思，后边就引申为戏剧里边的角色。如果我们想成为一种人，最好的办法，就是先去扮演一个人，就好比说如果你想写好书，那我们就得先去临摹。但是这种扮演临摹不是去模仿他外在的东西。比如书法，你临摹书法要去临摹他的意境，去临摹他的用笔的角度笔锋力度，甚至写字姿态等等这些东西，这样我们通过模仿不断的去练习，最后把它完全融入到我们的血液里面来，我们就自然而然的会达到我们想要的状态。尽管我们在刚开始的时候，模仿的可能很拙劣，但是不要紧，我们慢慢过渡，这个时期很快就好起来。但是大家要注意，不要为了模仿而模仿，你的模仿是为了练习，是为了找感觉这种模仿，就好比我们自行车那个辅助轮，我们骑自行车，就得把这个副助轮给摘掉。只有摘掉了辅助轮，你才能说你已经学会骑车了。

你知道一棵大树应该长什么样子，而真正根源的东西是我给大家讲的复自道，是我们整体的逻辑，你不可能去模仿每一片叶子，你不可能找一个气场强的人去模仿他一言一行，一举一动，这是不可能，因为如果说你单纯的去模仿，哪怕你模仿的过程中，你模仿出来的这棵树上长了一片蓝色的叶子，或者说某一个树的枝干，它的方向长得很奇怪，别人一眼就能知道你这棵树是假树，也是在装模作样，别人很容易识破你。下面咱们来一起讲一讲，或者说一起画一下，看看一个有强大气场的人，他的行为方式，或者说他与人交往的方式是什么样的。他为什么会有这样的行为？他这个行为背后原因是什么？传达的意思是什么

么?你们在去练习的时候，不但要模仿他表面的东西，更要去模仿他背后的那个东西。你们看电视剧，电影里边有没有注意到这么一个场景，就是一个大人物，比如说政府的或者公司的领导，或者说武装电视剧里边的手握重权的皇帝大臣。如果说有一个下属找这个人汇报工作，往往有这么一个镜头，这个大人物，一般都不会去看这个来汇报工作的人，他是会继续干手里边的活儿。即便他现在没有在做重要的事儿。比如他在画画了，他都不会马上把他的注意力放到这个人身上。一般来说，这个影视剧里边来人汇报这个事儿其实都是很重要的事儿。但是好像这件事儿再重要，也没有这个大人物手头正在干的这件事重要，这就是一种气场。还有一种经典场景，就是一小孩儿坐的这个村口玩泥巴，然后就突然听到有点动静，然后马上抬头远远的张望。张望之后，一边跑一边喊来了，来了，也不知道什么来了，这是另外一种气场。大家想想看影视剧用这两个经典场景，他在表达什么意思?咱们给大家留点时间，先把这个问题放在这儿，一会儿回来讨论。咱们再来讲一个现实生活中的例子，好比一群人在开会，这时候会议室的门突然开了，进来一个人。然后这个时候呢正在台上发言的这个人他也不讲了，就停下来看着这个人进来。那个人点点头，放下水杯，找一个地儿，一坐拿个本，看了一眼这个讲话的人就是摆开手，这是第一个场景。第二个场景就是还是那群人在开会，这时候推门进来一个人发言的人也看了一眼，但是没搭理他继续发言，然后见人点点头放下水杯，在这一坐还拿出本子。就这两个场景。大家想象一下，这两个人是什么形象?你们注意，我在这两个场景里边没有去描述进来这个人任何信息，

包括年龄性别穿着职位，任何信息我都没有描述，我只是去描述了这个人进到这个会议室之后，其他人的反应。但是我相信各位在大脑里边一定对这两个人物找了一个基本的选择。第一个人可能是一个中年男子，可能他是这一群人的领导。第二个人可能是一个英俊的小伙子，或者一个漂亮的年轻小姑娘，可能是刚来实习的实习生，这是你们大脑自动补全这些信息，这就是我说的套模板的下意识思维。

你们在一瞬间就完全补全了他们的关系。之前咱们讲过，我们人与人之间见面之后，就会开始收集对方的信息，我们然后就开始比较强弱。在这个例子里面谁强谁弱，咱们给他排个序，是不是第一个进来的人最强。然后就是开会在发言的这位，最后的人最弱，这个是怎么发生的？我们回到刚才讲的电视剧那个例子，一个领导坐那儿，还有一个小孩在村口，你感觉谁的气场强，所以你看可能你还没张嘴，你的气场，你的气息就已经开始散发出来了。我们看这个例子里边有什么共同点，注意力的转移的速度和幅度。你看这个下属给这个大人物汇报的时候，这个大人物注意力他是不是没有立即转到刚来的这个汇报人的身上，他是等他手头的事儿告一段落之后，他再把注意力转移到进来这个人，这是注意力转移的速度，而且他也没有完全把注意力都放到下属现在讲这个事上，他会留一半的注意力，还在手头干这件事儿，感觉上是这样。反过来看那个村口的小孩儿，他是不是一有一点儿风吹草动，立马就把注意力转移到这些新鲜事儿上，而且特别兴奋，全部的注意力全都转移过去了。

咱们再看开会的例子，一个气场强的人进到这个会议室的



时候，你看是不是所有会议室的人都会把注意力放他身上，他点点头，什么意思？意思是你们别管我，你们继续，而一个气场弱的人进来之后，大家根本就没有把注意力放在心去，他点点头。

什么意思啊？是不好意思，打扰各位，这个气场强的人，明明是已经打扰了，大家占用了大家的注意力，把大家注意力都吸引过来了。但是他理所当然，你们别管我，你继续请自然你随意。另外一个气场弱的，他是明明没有打扰到大家，但是还得点点头，赔个笑，对不起大家了。

你看是不是我们之前讲的反者道之动，为什么我们会觉得注意力转移的慢，而且转移的幅度小是一种更强的气场，能为什么我们会觉得这种人他的位置更高呢？因为我们人的注意力是有限的，我们会把注意力放到对我们更重要的事上，对吧？

你看自然界的这个动物，它在吃饭，这时候旁边来了另外一个动物，如果是天敌，他会立马停止进食，然后他会把所有的注意力都放到这个天敌身上，吃饭跟天敌哪个更重要，当然是命更重要。所以需要立即把注意力放到天敌身上。那如果这个时候来了一个比他弱的就是是一同类，他会把注意力放他身上吗？

他不会，他会继续吃他的饭，这时候吃饭最重要。所以当我们把我们自己的注意力快速的全部都转移到别人身上的时候，你就在传达一个信号，就是对方的这个事比我守护手上的事儿更重要，或者说对方这个人比我这个人，但是有时候这可能是你的习惯，你可能就是很容易分散注意力。今天来的这个人以及他说的这些话，这件事儿对你来说根本就不重要。你可能还是很习惯性的，就把注意力放

到了对方讲这件事上，我们的大脑它是自动加工的，是套模板的形式，他会把原因跟结果等同起来，会用结果推导原因。当你把注意力瞬间转移到别人身上的时候，别人就会觉得他自己比你更牛，因为他比你更重要，你才会瞬间把注意力就放他身上，他可能不知道你瞬间也会把注意力转移到狗打架身上，转移到狗身上。但是这时候在他眼里，你就是弱，他就是强，这就是自动加工。

但是这种思维其实也不完全错。如果任何事情你都很容易转移你的注意力。那么就说明一件事儿，就是你这个人就根本没有什么重要的事儿，或者说你自己觉得自己就没那么重要，那你自己都觉得自己不重要，谁会觉得你重要呢？你自己都不把自己当回事儿，谁会把你当回事儿呢？

我们想有钱想当故事的主角，但是我们自己都不把自己当回事儿。你做的反应就是一种表现出来自己做的任何事儿都不重要的这么的一种气息。请问做不重要的事儿能赚到钱吗？请问做不重要的事儿，能得到别人的帮助吗？请问做不重要的事儿，能得到别人的尊重吗？所以口口声声说，我要赚钱，但是自己每天却干着让自己赚不到钱，让别人不尊重你的事儿，这就是路走反了，南辕北辙，再回到我们日常生活中，为什么你觉得重要的人跟你有距离感，为什么你觉得不重要的人反而跟苍蝇似的，在你身边来回飞，你的领导重要客户，你给人家发收条信息，可能人家给你回，你还怕打扰人家还得犹豫一下，什么时候发，是早上发合适，还是晚上发合适，是吃饭发合适，还是上厕所的时候发现合适，你还得注意一下措辞，甚至你有时候都不敢发，对吧？你想追的男神也好，女神也好，人

家在吗?可能人家半天才回你;甚至可能隔一两天才回你;反过来说一些广告推销的保险中介,天天都给你打电话为什么?就是因为你和对方的交往框架已经定完了。人家就是强,你就是弱,人家就是神,你就是凡人,你就是奴隶,你的事儿天大的事儿都不重要,人家的事儿再小的事儿都重要,不要觉得这个不公平,这种不公平是你自己造成的。

因为你传递给别人的气场,就是你是弱的,你传递给别人的信号,就是你手头的事儿,你自己的事儿,你这个人不那么重要。对方只是按照你传递的信号,自动加工自然反应。所以你会看到所有气场弱的人,他会怎么样?他会一得到消息,就会急吼慌的跟别人分享,一得到一点消息,一有点风吹草动,立马发到群里立马想着怎么去吸引别人注意力。但是反过来说,别人可能没什么反应,甚至有人觉得你这个有点大惊小怪,而气场强的人会怎么样,他得到一个重要的东西,他不会跟你说,我抓到一个事儿,你想不想听,他不会这样的,他更不会主动的给你发消息打电话,然后告诉你,如果他真想告诉你,他只会在比如说见面喝茶聊天的时候,甚至他忙自己手头的事的时候,你进来的时候,突然不经意的告诉你,然后继续干他的事儿,对吗?

这里面传达了一个什么信号,他的注意力并没有放到你这件事儿的。最后那我们讲女的后面的原因,为什么气场强大的人他不容易分散注意力,是因为气场强,所以才表现吗?我们还是反了,不是你气场强才不容易分散注意力,而是你不分散注意力,人家觉得你气场强,你不分散注意力。人家觉得你很有气场。如果说你没有学过咱

们的课，你可能会想，人家是领导，人家是大人物，他肯定得摆摆架子，但是我要反回来想想，是不是因为人家有了一种强大的气场，他才能成为领导，才能成为大人物。

而这种所谓的气场背后的原因之一，就是因为他不容易分散注意力，不容易分散注意力是因为什么呢？是因为他专注，为什么专注？因为他觉得他手头上的事儿重要，他手头上的事儿比任何事都重要，什么事儿能让他觉得重要？

他觉得有意思的事儿，或者说有趣儿的事儿最重要。换句话说，他觉得他处理他手头上的事儿，能够让他觉得有乐趣。大家不要以为整天这些领导看上去都是焦头烂额的。

但实际上他可能乐在其中，其实小孩的反应是最真实的。你看小孩什么最重要，他玩游戏的时候，你叫他一百声，他都听不见。因为他乐在其中。但是他学习的时候，他觉得没兴趣，没乐趣的时候，刚才我们讲过狗打架都能分散、他的注意力。那你说了那些大领导大人物干的那些事儿，工作他有乐趣吗？我告诉你乐趣大极了，对他来说，那就是一场巨大的实景游戏。我们所有人都不过是这场游戏里边的NPC。所以你看这些人他可以做到七乘二十四小时全年不休。他的工作就是他的乐趣所在，其他的事对他根本就不重要。

你们觉得休息娱乐休闲特别开心，但是对他来说这件事儿太无聊了，纯属耽误时间。为什么有些人能做到两耳不闻窗外事，一心只读圣贤，因为热爱其物，因为书中自有黄金屋，书中自有颜如玉，所以这些人的乐趣他不来自于外界，这来自于别人的认可，或者说给他个什么荣誉，给他的工资，都不来自于这些，他是觉得本身我做这件事，我就很开心，很有乐趣。

所以说这就叫能够发现事情本身的内在的乐趣。它的根本是什么？根本是复自道，是我们的自我裁决。当然了，我们之前说了，我们可以用一些模仿的手段先去模仿起来，对吧？我们可以利用一些外在的方法改一下自己习惯。比如说你故意把回消息的时间拉长一点，速度变慢。比如说我们工作的时候，人家给我们打电话发短信，我们可以先不回，等到我们空的时候再去处理。比如说我们刚才讲的，拿到一个消息，别急急后慌的去分享，去转发这些方法套路，在一定程度上都能让别人觉得你有气场。但是这些东西是模仿了表演的东西，等时间长了，他就会露馅。我们在改这种急躁特别快转移注意力的毛病的同时，我们还要去练我们的专注。这还不是根本，根本是我们要学会能在一件事儿里面发现和找到乐趣。

我们要在我们的工作和学习里面去找到他本身的乐趣。再往下一步，就是我们要向内求，要自我裁决。我们要知道最底儿上的道理。同时从最细节的地方开始修正我们的行为。这样像打隧道一样，两边同时开工，把我们这个行为改变。

强大气场构建良好心态底层逻辑（二）

气场强大人还有什么特点？我之前讲过，我做过一段时间的培训公司，这个培训公司他是干什么的？其实就有点像老师的经纪人，有企业需要培训，我们就去外边找老师上课。这个过程里边我们接触过很多培训讲师。其实我们和这些讲师的关系是甲方跟乙方关系，我们是甲方老师是乙方。一般来说，一般的行业都是乙方去主动联系甲方。但是这个行业不是这样，他是反过来的。在这个行业里面，几乎所有的讲师他都不会主动去联系培训公司。即便你们经常合作这个培训老师，他也不会主动的去联系培训公司，他绝对不会打电话或者发信息问你。最近有没有什么课呀？最近有没有什么机会呀？他绝对不会，而且段位越高，老师地位越高，老师他不但不会主动联系你，而且还会经常拒绝。你比如我们这个时间没档期，你不熟的老师，你给钱都请不到，为什么呢？易经里边蒙卦挂词里边讲过一句话，这个蒙卦讲的就是教育的事儿。

这个翻译一下什么意思？就是不是我去求学生，而是学生来求我，你们看看是不是跟我刚才说的那些培训老师一样，再有你们看一个单位的领导，他是绝对不会特别主动的去和下属社交的。如果一个领导，他特别主动跟下属去社交，你就会觉得特别不对。比如一个男领导，他总是主动的发信息，问一个女下属，你在吗在吗？你就会觉得特别奇怪，之前晚上不有一个视频吗？就是说一个领导总是给下属发信息，结果这个女下属忍无可忍，跑到这个男领导办公室一顿连打带骂，为什么一个培训老师，他不会主动联系公司，为什么一个领导他跟下属主动社交，你就会觉得很奇怪，就是很猥琐。

就是因为一旦他们这么做，他的地位和他的气场不符你就会觉得特别扁，特别难受。你们再去看那些奢侈品店，那些高端的品牌的四s店，你看他店里，即便再没人，他也不会安排几个人跑路边。欢迎光临，甚至你走到那个店里边，店员都不带搭理你的。对他之所以这么干，他就是在塑造他们这个品牌的气场，提升他们的心理位置，或者说在打击你的心理位置。这样作为老师，他才能给你讲课，作为领导他才好管理你，作为一个奢侈品才好，让你主动的去花大价钱，把他请回去供着，这就是拥有强大气场的第二个特点被动，那你说我就不能主动跟别人社交了吗？当然不是，咱们打个比方，比如你现在是一姑娘，你闺蜜给你介绍了两个相亲对象，这两个人条件也都差不多，你没有特别动心的，但是你觉得还可以再接触接触。然后相亲的时候，你就跟他们聊天，你就说你是某一个明星的粉丝，什么事儿，其中一个你们相亲之后，就开始每天给你发信息找你聊天，在吗？忙什么呢？你作为一个姑娘，你给她发信息，他都是秒回，然后没事儿就说，咱们找时间一起吃个饭。每天就是想方设法的，愿你出行。有一天他就发一个消息过来，就说知道这个最近你特别喜欢这个明星来，咱们这儿开演唱会，就我就为了你排了一天的队，抢两张票，想约你去看这个演唱会，大家记住，这是第一个男生，他的做法。第二个男生呢，就是你们相亲完了之后，他基本就不再太联系你了。但是他会偶尔给你朋友圈，发了各种什么别的点个赞评论一下，人家不是特别主动，但是隔了这么两三个星期或者一个月吧。你那闺蜜就给你打电话说那男孩送了他两张你喜欢的那个明星的演唱会的门票说是为了感谢你这闺蜜，介绍你们认识，也

,感谢你抽时间跟她见面,不知道送什么好,上次就听说你特喜欢这个人,所以就买了这个演唱会的门票送给你们。但是他自己现在比较忙,可能对这明星也不是那么感兴趣。就不陪你们了,你们自己去人家请了演唱会,那你肯定给发个信息表示一下,感谢。然后那男孩就说说没事,等有机会你请我吃饭就行了。这两个男孩在这个女孩面前,他们拿出来那小天平谁强谁弱,你们设想一下,这两个男孩儿跟这个女孩儿,他们未来的剧情会怎么走?我们来分析分析,首先来看第一个男孩,你看他所有的行为他都是什么样的,都是主动的。他主动的发信息,主动邀请行为上很主动。你发完信息就等着这个女孩批复。这个时候这个女孩就是女皇,你就是那个跪在地下的臣子,我们再用之前我们讲过的比强弱的方法来看看这种情况下,谁强谁弱,这男孩明显就是弱了一方,他把评价权完全交给这个女孩儿,这个女孩有对他的最终的选择权。我觉得你好你就好,我觉得你不好,你就不好,他可以选择不回复,他可以选择我什么时候回复,也可以去选择跟你或者不跟你去开演唱会,这个人咱们之前讲过它都是动物,尤其是女人,他一定要找到一个强者来跟他结盟。所以你看那些动物雌性动物,它会选择这个犄角比较大的打架比较狠的,他一定不会选择一个比他还弱的来结盟。所以如果这个男孩儿每天都追着这个女孩给他发信息,然后看到这个女孩的信息就秒回说明什么问题,至少几个的问题。第一个,就这男孩目前没有其他的相亲对象,为什么这么肯定?因为如果你有其他相亲,如果他有其他的相亲对象,他根本就忙不过来,对吧?他有十个女孩要追,可能天天给一个发消息在吗?在吗?不可能。也就是说这个男孩他眼下只

有这个女孩这么一个选择，这个还不是最关键的吧？毕竟专一它也是一个好事儿。最关键的是说明这个男孩他没什么正事儿，或者说他觉得他的事儿都不重要。那否则他肯定在忙活自己的事儿，怎么可能天天把这眼睛都盯在这女孩身上呢？所以你看现在好多女孩都在讲什么硬件条件，那讲要求对方有多少钱。但你实际上看，他们都在找，感觉他会把这个人未来有没有钱，有没有潜力，他也放进一块儿去考虑。以大部分的女孩儿，她还是会选择同龄人有潜力的。但是如果说你作为一个男生，你连一件能够自己投入进去的事儿，你都没有，你怎么可能有潜力呢？对吧？最后一点就是透出来这个人你不够专注，要不然你怎么能做到秒回呢？之前咱们讲过了专注这一件事儿，就能给人的气场造成多大的影响。这个是第一个男孩，他所表现出来的气场，一种上奏折的，没事，闲着的，没有潜力的，不专注的气场，一种很弱的气场。但是我们回过头头来看第二个男孩，你看他表面上也是主动的。比如说给这个女孩儿点点赞，然后送一张演唱会的票，看似是主动的，但实际上它是被动的。我们先看点赞这个行为，这个行为是什么行为，他是强还是弱的，强的，为什么我这么说，你想啊，这个情景我作为男生，我看到你这个姑娘发的东西，我给你点个赞，这个时候谁是朝廷，谁是皇帝，男孩儿是皇帝，他看了你的东西觉得不错，给你点个赞，或者随手评论两句。这个时候这男孩儿他是在批奏折，而点赞是什么情况点的？是我忙完我手头的事儿，随手翻你东西的时候，随便点的很随意的点个赞，什么目的？点个赞的目的就是为了保持一个存在感，顺便还表达了一种跟你继续交往的一种兴趣，表达了我对你这个女孩这个姑娘现

在这个生活状态，生活态度，我觉得还不错，咱们俩之间还可以保持接触，这是他的潜在台词。然后你看他的第二步操作，那就更厉害了。我送你两张演唱会的票，然后自己还不去，貌似是他主动的。实际上他还是被动，因为他给了我这个主动一个特别充分的理由，就是因为你的闺蜜帮咱们介绍在前，我送票在后，你来见我在前，我送票在后，我是还一个人情，你看他不是主动的，他是被动的，面儿上是把你捧得高高的。

但是从心里的位置上，他比你站得更高，对吧？然后他还在表达一个意思，我尊重你的选择，我同时还会愿意为你花钱。但是我忙，我没时间，我对这件事儿不感兴趣。我不会因为你喜欢这个明星，我就陪着你一块儿去看演唱会，我们彼此之间都可以保留最终的自我的选择权和自我的裁决权。

但是这个不影响我们交往，也不影响我们相亲相爱。你看这就是跟咱们的最根本的观念对上了吗？同时他还透露了一个更重要的信息，就是我这个男生我很忙，我的时间很宝贵。你看我有很多的重要的事去做，我很专注我的事儿，至少要比陪你看演唱会更重要。但是我通过演唱会门票这个事儿向你充分的暗示了，我对你有意思，这不是主动，这是在释放一种信号，相当于我给你发了一个签证，你可以到我这儿来了，对吧？最后你看他说的，你给我打一电话，他讲你以后有时间请我吃个饭，你看他还是被动的，是你请他吃饭，你是主动的，他是被动的。所以你看它的气场是一种什么气场，有主见的尊重别人，有自我选择的一种很专注的气场可怕吗？

是不是感觉全是套路。现在我告诉你，那些高端品牌也是

这个套路，这种人他能在一个姑娘上用这种好路就能在无数的姑娘上用这种套路，但是他可能不是用他这个个人去吸引。而是用他的产品去吸引，所以差别在哪儿？为什么人家的媳妇儿人又漂亮又有钱？但是你觉得都是套路，人家是很自然的干的，因为人家是真的很专注，真的没有时间给你天天发信息，更不可能做个秒回。人家真的觉得没有必要去陪这个姑娘去看演唱会，所有的行为背后散发出来的气场，它是极其自然的，根源在哪儿？根源来自于专注，来自于对自己所干的事儿热爱，最终还是来自于他自己有对自己的最终的评价权。

如果你没有自我的最终评价权，没有复自道。你把这种评价权交给别人交给社会，但你永远都是在讨好别人。为了讨好别人所做的事儿，你是被迫的，你不可能去热爱他，你不热爱他，你就不可能做到最好。然后你就会发现我这也做不成，那也做不成。然后你就会认为自己是一个这也做不成，那也做不成的人，这就是一个负循环。你们看就是生活中的一点点小事，还是会回到自我裁决这个主题，这个根源上面去。当然了，这个故事的主人公这种操作你可以去模仿她。但是这个女孩人家作出的反应，没有按照你所设定的这个脚本走怎么办呢？你又不知道怎么办呢？所以我讲这只是一个技巧，这只是一个故事，是具体的术的东西。

大家在学习的过程之中，不要去只关注技巧，要关注根本，一个被动的人，他为什么被动，他为什么不去主动的讨好别人，说穿了他不怕孤独，因为他能够在自己热爱的事儿中找到无限的乐趣。他可以以梦为马，他可以仗剑天涯。他相信在这个他追求他热爱的这个事儿的过程中，

他能够找到他的朋友，他的爱人，他不会真的孤独。

所以它永远都是一种很自然的气场，很强大的气场。这是我们讲的有强大气场的第二个外在表现就是被动，这个被动不是对一切的被动，这种被动，他其实是我们讲的第一条专注的结果。因为他专注一件事儿，或者他几件他感兴趣的事儿，外界再有新的刺激进来的时候，他就要去选择去筛选，所以给你的感觉是被动的。反过来说这种人他面对他专注的那个事儿的时候，他可能是非常主动的。但是你们记住这个主动是对事儿的，而是对人的，或者说是对内的或者对外的。

强大气场构建良好心态底层逻辑（三）

它也是拥有强大气场的人的一个外显特征就是慢，这个慢一方面是反应慢。其实刚才咱们讲的几个例子的时候，我们就能看出来有着强大气场的人，或者说处于社交优势的人，他的反应都比较慢。比如刚才咱们讲的电视剧里边描绘的大人物，比如说被追求的女孩子，感觉他们反应都非常慢。你发一条信息过去，可能半天不给你回。我们再回到之前那个电视剧的例子里面儿，这个秘书来到办公室里边喊了一声领导。一般这个领导还在干手头的事儿，然后他会隔几秒再抬头，甚至不抬头，有些镜头就更有意思。这个秘书进来之后，领导就注意他了，然后，跟他摆摆手，让他没出声。然后他在旁边等会儿导演和编剧，他们是最擅长抓住人物特征的这么一群人，他们出这个镜头，就是为了刻画这个人物，你在现实生活中也会遇到这种情况，一个报告提交上去很久才能批下来，一个消息等领导发过去半天才给你一个模棱两可的回复，给老师发一条信息出问题，半天才答复你，给自己追求的男神或者女神发消息也是很久才回复你一个o字。

为什么呀？站在你的角度上去讲，你会觉得这些人高冷装腔作势，或者说是在摆架子，甚至有那些人会想这个领导这个老师是不是不喜欢我呀，是不是对我有意见呀？实际上我告诉你大概率不是，因为他是真的回不过来，因为他每天要处理的事太多了，要回复的消息太多了，可能是很多他上面的领导或者他家里的消息，他都回不过来。所以你的消息，他的优先级自然会排到后面。那你追求那个女孩可能有两个原因，一个是人家不但有自己的工作或者学校忙，而且还有好几个小伙在后面追，甚至有一个他想

要追求男神，他自然不会给你回复。另外一种可能就是他对你们根本就不感兴趣，给你回一个字，就是出于礼貌，让你别再发消息了。当然了，咱们并不是说这些人都是有强大气场的，也并不是说他们都到达了咱们所谓这个神的状态，他们这种外在表现可能是因为他的工作或者场景带来的讲，这些就是让大家了解慢这种特点。

在两个人的心理博弈过程之中，是比较容易站高位的。咱们之前讲过人的自动加工系统是会拿结果来回推原因的，会在无意识中认为反应慢的人更强，又有气场，更有魅力。这是反应上的慢。还有一种慢就是说话慢。这一点是我觉得唯一可以去专门训练的技术方面的东西。一个因为大家可能在以往的几十年里边已经形成了一个说话的习惯和节奏，已经形成了一个肌肉记忆了。即便你心态改了，你的认知改变了，可能你的语速还是很快，这个东西是需要我们去刻意练习的东西。你们去看看新闻联播的主持人，看他的语速是什么样的，再去比较一下娱乐节目的主持人，他们的语速是什么样的，你就能比较出来，其中快和慢的区别。一般来说，语速慢，你就会感觉比较稳重。语速快，你就会感觉比较轻，慢基本就等于大基本就等于小，慢等于强，轻就等于弱。所以你看我们说轻快稳重，为什么我们会有这种感觉呢？这就是和我们认为食物是香的，认为这个排泄物是臭的是一个道理，它是自然进化的产物。你看我们自然界的東西，越小的东西，它的节奏频率一定越快。比如说这个蜂鸟它是最小的鸟，你看他节奏有多快，一秒钟，同样是禽类。比如说这个老鹰，你就看它很少扇翅膀，基本都是滑行，偶尔扇一下。你再看大象鲸鱼，它的动作都是很缓慢的。兔子老鼠动作都特别快。

这种情况下，我们人类大脑就会把强和慢联系在一起，把小的弱的和快联系在一起。比如你看各种各样的仪式都会把动作刻意的放慢，让你有一种稳重感，让你对这个仪式有一种敬畏感。另外咱们人类社会几千年，很年轻，就能很有成就的人很少很少，毕竟你需要去学习积累。所以大多数成功人士都是有一定年龄的。随着这个年龄的增长，他们的语速也会变慢。

我们大脑是自动去加工人体之间的地位感和位置感的。如果你说话太快，就很容易被判定为弱的。然后失去你的气场，但是我们年轻人是比较容易语速快的。因为我们那个内心节律就是快得，我们的新陈代谢也是快的。如果你有机会的话，去听一下小朋友，几岁的小朋友他们心跳，你会发现他们心跳速度非常快。

如果想要在年轻的时候，就把语速控制住，就需要刻意的去练习。其实所谓语速的快和慢，它的重点还不在于频率的高低，而是在于节奏。我们从小学到大学学了这么多年语文，实际上老师教给我们的朗读方式，大部分时候都是错的。人之初性本善，这种朗读。再比如最经典的，咱们小时候都读过那个课文，秋天来了一群大雁向南飞了，从小就是拉长儿，你得考虑一下，为什么小学老师让我们这么读书，一方面它是一种习惯，大家都习惯性的这么教这么要求。另外还有一个很重要的原因就是这么读，显得整齐拉长以后，很多人一起读比较容易读的齐。但是这个其实就导致了很多人不会朗读，甚至不会说话。为什么呢？你们看拉长声这种朗读方式导致一个问题。他把我们所有的说话的节奏都抹平了，每个字的音长都一样，没有重音，也没有节奏。那现在我们换一种方式来朗读我

们的小学课，人之初，性本善习，相近性相远。再比如秋天来了，一群大雁向南飞来，是不是你就会得到一种完全不一样的感觉，它可能同样是小学课文。但是你的感受就比以往那种拉长身的形式，他更有一种稳重感，一种深邃感。

我们说节奏这个词可能没有学过声乐的人，他不是很容易理解。其实所谓节奏就是停顿，我们一般人说话就特别喜欢把声音时间都占满。为什么呢？因为大家都在担心一个事儿，就是一旦它的声音停了，大家的注意力就不在他这块儿了。所以很多人在想自己下一句要说什么的时候，经常加这个那个要不然就是语速特别快，而且你说话越来越快，所有这些习惯都会导致你给别人的位置感很低，感觉你很弱。但这种东西它不受主观控制是自动加工的。别人听了你的说话，听了你这种说话方式可能在主观上并没有觉得因为是很低，但是他已经把你放到比较低的位置上了。这个公司是一个咨询公司，我经常要给这个新来的小伙伴去讲，怎么去写PPT，一般的话新人那个习惯，他们写PPT、的时候，有一个特点就是喜欢把大段大段的文字或者很多图片堆在这个ppt上，我就教他们一个设计原理。

从此以后，他们那个PPT不但显得高大上，而且这个工作量急剧减少效率极大幅度的提升。这个设计原理就叫留白你们看的一些奢侈品的VI的设计。他们有一个共同的特点，就是喜欢留白在一个巨大的空间里边放一个很小很小的logo，这种在视觉上就极大的突出了这个logo，显得这个logo特别重要，特别值钱，这是视觉层面的，更重要的是心理层面的留白意味着什么？大家可以停一下，思考一下，留白意味着什么？留白就意味着浪费。对吗？浪费了大

量的空间，浪费代表什么？浪费代表没有钱，对吧？另外一个层面留白就代表了自信，我不用传达给你那么多信息，我只需要一个logo，你就知道背后的意义价值，甚至故事你都能联想出来。同样的语言上的留白，有同样的效果。比如说我们现在说同样一句话，第一种我们这么说，我告诉你，你是我最好的朋友，这是第一种。第二，我们这么说，我告诉你，你是我最好的朋友，未来你能不能感受到这种说话方式，两者之间它的分量有很大的差别，其中的差别就是简单的点说就是停顿。为什么一个简单的停顿就能增加语言背后的力量，还是要用到我们之前讲的知识，我们去分析一下这个停顿，这个休止符背后它传达了什么意思？刚才都讲过，我们是为了抓住别人的注意力，总是想要习惯性的不停的付出，想用声音去吸引别人的注意力。但是停顿留白，恰恰说明这个人对他自己所现在正在讲的这个内容极其自信，他相信什么？他相信即便他的语速很慢，他说话之中有大量的停顿留白他所要表达的内容能够让沟通对象和注意力始终放在他身上。所以表面上来看是技巧上的问题，是我们语速的问题，但是实际上是内心问题，你语速快就和你不停的给别人同一个心理机制，都是想要吸引别人的注意力，但是往往适得其反，别人就会觉得你的地位很低，你说话没有分量。你之所以想要获得别人的注意力，就是因为你对你自己的价值不自信，你觉得你没有办法给别人提供有价值的东西，或者说你在内心认为自己没有价值，它的根本还是在于你没有那种，只要我愿意就可以把所有的事儿都能做好自信。所以古文讲叫运用之妙，存乎一心，就是所有的外在行为的表现，都是对应了同一个深层的心理原因。

语言这个东西确实是需要刻意练习的。其实练习的方法很简单，我们就是在日常生活之中，在和家人朋友说话的过程之中去训练，先练习增加频率，然后适应冷场说一句话之后，如果下一句我还没想好，怎么说，我可以先停下来，不要说多余的，没有用的话，比如说这个这个这个那个那个那个然后把这些没有用的废话口头语全都去掉。

教大家一个具体的方法，你每天身上可能都会带一些东西。比如说你的手表，我的戒指把它作为一个锚定物，这个锚定物，我们给他起一个好听的名字吧。比如我们就管他叫定心，定心手表，我叫定心戒指。你在和任何人说话之前，你说任何话之前先看一眼这个东西提醒自己。我现在要开始说话了，说话的时候，语速要放慢，要稳，要有节奏感。想好一句说一句，在你说话的过程之中，没事儿，你就可以看一下这个定心戒指。看到这个东西，你就提醒一下，自己把语速放慢，控制，节奏停下，不要说废话，训练一段时间之后，你就可以用不到这个东西了。这是一个小方法，有同学说了，我不戴手表，我又不戴戒指，很简单，你就把你的某一根手指头，当成这个物，你看到这个手指头了，你就提醒自己这个训练。如果你每天坚持练的话，大概要半年左右时间就能完成训练之后，你就会发现你与别人交往，与别人社交的过程之中，被别人尊重的程度会有一个很明显的提升。

你的语言表达能力，你说话的分量会有一个质的飞跃。一个人感觉就是那种掷地有声的那种感觉。你在做这种公众的演讲做汇报，给客户做演示，做培训都会觉得特别轻松，你也不会那么紧张。我跟你们讲，你们花个大几千去报一个演讲的培训，可能都没有办法去解决你演讲紧张

。所以我们要学什么?要学最核心的那个东西。从一出发,我们所有东西都能解决。我们看慢这个东西,它来自于哪儿,其实还是来自于专注。因为只有慢才能专注,只有慢才能专注的把一件事的每一个细节都做好。所以你看我们学任何东西,这个教练上来都会叫我们先教你分解动作。比如你写书法,每一个笔画我们都要练很久,只有分解了,只有慢下来了,你才能关注到细节。同样的说话,为什么要慢?因为说话的时候,在思考,在专注于这句话有没有说好,为什么有节奏有停顿?同样是因为你要专注,因为在思考下一句,我该怎么说,你就必须停下来。而这个专注之前咱们讲过,专注来自于什么?来自于你热爱,热爱又来自于你自己的选择,最终来自于自我裁决的复自道,再一次回到我们的根本。

我们反复去说这个东西就是要大家知道向内求富,自我裁决,他的力量多大,他能帮你改变到什么程度。所以王阳明说过一句话,叫圣人之道,不幸自足,不假外求。只有认识到这些,你才能对抗那些潜移默化的社会规则对你的控制,才能去对抗大脑内本能欲望对你的控制。

气场天下无人能及

我们讲了几种特质，专注、被动、慢，其实被动也好，慢也好，都是专注带来的结果，我们来看另外一个特质，咱们还是先回到现实生活中去，不好意思，遇到几个年轻的小伙子，大概也就是二十八九岁，其中有一个就在讲，现在在看车，他说他打算在奔驰和宝马中选一款，然后跟他坐一块儿，几个朋友在那儿聊，买了这个车一个月要还多少贷款。

我当时就以为这个孩子家里条件不错，但是我听他们这么一聊，我才知道他是要贷款买车，而且未来两年左右，每个月的工资里面都要拿出一半的钱来给这辆车还贷款。然后我就问他，我说你为什么要一定要买这么贵的车呢？然后他给了我几个理由。第一就是他们村里几个朋友买的都是奔驰宝马。如果自己买的是其他牌子的，就感觉低人一等，这是第一个理由。第二个理由他觉得通过这个豪车的车友会可能认识一群比较有钱的朋友，这样就可以借助一批优秀的人脉，可以从里边挖掘生机。

第三就是以后见到客户谈事儿，更有底气。原来讲的是一个名画，叫这个手持天秤的女人，那他是那个维米尔的一幅油画。大家可以看到这幅画，这幅画里边这个女的手持天平，但是天平上却没有放任何东西。她到底在称什么呢？这幅画的重点是背后挂的这个，就女孩身后挂的这幅画，也就是画中画。这幅画中画的名字末日审判，所以就有人说这个女的是在称量灵魂的重量。

其实他们我们在和人第一次见面的时候，我们每个人心里都有一台天平称一称谁的重谁的轻，之后再决定我们之间的相处模式。再回来看我们买车这个小伙的案例，他

想在客户面前谈事更有底气，反而是暴露了他没底气。为什么？因为你只有觉得你不如人家的时候，才会想去用外在的东西去找平，才会想到用这辆奔驰当成你额外的砝码，去增加你的气场。但是这种东西它只会对不如你的那些人有用，对气场比你强比你强大的人他没用。对于比你强的人，他会自动的把这个奔驰给忽略掉。

这个时候他这辆奔驰其实就跟社会上有些混混，当然也不能说混混，就社会上某些人身上那个假金链子是一样一样的，到了水里就飘上来。第二个想法，你真的加入了这个车友会，你就会发现去车友会的人都是抱着跟你一样想法的人，真正这些强大的人，真正那些有实力的人，人家不会把买一辆奔驰当回事儿，更不可能有时间去参加什么车友会。而最终这辆车剩下的作用就是让他回村显摆显摆体验一下虚幻的优越感。所以你看那些真正的成功人士，比如说知名的科学家，德艺双馨的艺术家，甚至各国的领导人，他们身上一般都不会有很特殊的装饰。为什么乔布斯演讲的时候就穿一下牛仔裤，一件t恤，因为他气场足够强大，它不需要任何装饰，它不需要往这个天平上放任何东西来增加它的重量。还有一种人他不仅要买辆豪车，帮他提提气，还特别喜欢见人，就说我认识谁谁谁谁，我们家怎么怎么怎么样，或者经常在这个朋友圈晒图，我去哪儿哪旅游了，我跟谁谁谁合影了，或者总是提以前他原来那些丰功伟绩，所谓的那些丰功伟绩，其实所有的这些都不自信的表现，都是在向外求，想要通过外面的东西给自己加码儿这些东西到你真正想要结交那些人不是加分项，反而是减分项。因为你把你这些砝码拿出来的一瞬间就已经说明你的分量很轻，如果再配上之前，咱们讲的，你

很主动，你经常给别人发在吗？在吗在吗？你特别阴沉，那就会显得你位置特别特别低。所以刚才我们讲的气场强大的人，他不会给自己加码。

这个特质我们就管它叫简，简单的简，或者叫真，我们想要厚道别人的尊重，要靠最简单最真实的自我，要靠我们自己的内在的气质和个人魅力，而不是靠外在的东西。一旦你想要靠这些东西，这些外在的东西去获得别人的尊重，你就得把你的时间精力放在这些没用的，又难以得到的东西上，你就不能去专注的做你该做的这件事儿，你喜欢的这件事其实没有专注，没有热爱，你在追求所有人都在追求东西；
• 结果就是你什么事都做不好。然后进入负循环，其实我们很多人都是在这个负循环里面去，我追求一辆车，我要还贷款吗？所以有些喜欢的事儿，有些我应该专注的事，我要学习，没时间了，我必须工作，这就是负循环，我们就简单讲了一下一个具有强大气场的人，他身上有的气质的特点，其实还有很多特点。

但是我们不去一一去讲了，因为每一个人身上可能他的魅力的特点是不一样的。我们讲的这些东西之前我讲过都是枝干，咱们不能讲的太细，不能讲到树梢树叶上去，因为那样太细了，我也讲不过来，你们也记不住，讲那些枝干有什么用？

就是让大家看到一下大体的这个术，你的这个人格魅力之术大概长成一个什么样一个有人格魅力的人，他大概应该是什么样子的，他大概应该是专注的，简洁的。他的这个行为是比较慢，甚至显得比较被动的。其实就是把一个榜样或者目标放在那儿，给大家做一个参考，记住这是



一个点。另外一点，是我们在讲这些特点的过程中，我渗透了一些我想提供给你的人际关系的重要工具。

就刚才我讲的天平，其实这座天平一直都在，但是他以前是存在你的潜意识里边的，你没有把它放到你的意识里来，你去自动加工的，它只是自动加工出来，告诉你眼前这个人应该用什么样的方式和他接触。现在就是要大家把这座天平拿到我们的主动意识之中，拿到我们的注意力里面来。在我们与人交往之前，就把我们想要做的一些事儿，我们的日常的一些行为。拿到这座天平上来去称一称自己是重的还是轻的。我跟别人比是强的还是弱的，我们自己是在做强的事情，还是在做弱的事情。

我们的行为是把别人吸引过来，还是把别人推走，这是一个我们的核心工具。我们在塑造自己的人格魅力，塑造气场的时候，你们经常要把这个工具拿出来。

神的样子——王道自强

我们陆陆续续讲了一些有气场的人有什么特点？我算是把目标放在那儿了。开始我们去讲怎么去做到，怎么去成为一个有气场的有人格魅力的人。我们总是在讲我们目标是把自己塑造成神一样的存在。想要成为神，首先要知道自己就是神，什么意思呢？很矛盾，我知道自己是神，怎么还要成为神呢？你确实知道你是谁，但是不好意思，你被污染了，你已经失去了你作为神的一切能力，甚至忘了自己是神了，易经里面讲不习则无不利。因为你被社会的习气已经沾染了，污染了，你的什么消失了？你神性消失了。心理学里边有一个概念叫全能自恋。就是说婴儿在三个月以前，他认为自己是神，他是世界的主宰。因为婴儿时期我们只要一哭，就有人过来安慰。有人过来喂奶，所以我们认为自己是世界的中心，我就是世界，世界就是我，这个时候我们认为自己是整个世界的神，但是随着年龄的增长，我们就发现我并不是世界中心，这个世界不以我的意志为转移。不仅如此，这个世界还充满了各种挫折苦难，各种不如意，我能就会发现这个世界有那么多未知，有那么多比我强的人，随着我们越长越大，这种挫折感就会越来越深。然后我们就开始滑向另外一个极端。什么极端呢？

就是我是这个世界的一粒沙子，我是宇宙的尘埃，我微不足道。这就是我们绝大多数成年人的一种内心的想法。

我太无知了，我太无能了，尤其是面对那些比我们能力强，比我们有钱，比我们知识多的人，这种感觉在心理学里面叫做彻底无助，我们这个世界上绝大多数人都是活在全能自恋和彻底无助的夹缝里面。典型的结果就是我们

面对天平上比我们强的人的时候，就俯首贴耳卑躬屈膝。面对天平上比我们弱的人的时候，就颐指气使傲慢自大。我们就像是宫里面的小太监一样，一边伺候着上边，一边折磨着下边，前两天有一个热点视频，就是一个小伙开着一个奔驰，被一个电动车撞了。结果他就指着这个电动车的这个人，你就是穷，你就是穷，你就是穷，这就是最经典的表现。但是我们在这个从全能自恋滑向彻底无助的过程之中，我们忽略了一个现实，就是我是我自己的主宰，什么意思？就是你觉得整个世界都不可控。同时你认为自己也不可控。但实际上你是你自己的主宰，你可以控制你的思想，你可以控制你自己的语言和身体。也就是说，在这个从全能自恋滑向彻底无助的过程之中，我们忘了自己是自己的神这个现实。这就是我跟大家讲的自我裁决，复自道，或者叫自主自由。那既然我是我自己的主宰，我至少有能力去获得以往人类拥有过的知识和其他人拥有相同的技能。虽然由于你的精力有限，你虽然不能拥有全部的知识 and 技能，但是你只要需要你什么都可以获得你要获得什么样的知识，获得什么样的技能，是你的选择，这就是易经里面讲的复自道自我惜交。我们看后天八卦，惜交有什么，有乾，坤，兑，乾就是天，坤就是地，乾是道，就是知识，坤就是能力，兑是他们产生的一种结果，就是喜悦和幸福。在某种程度上说，这种东西到了互联网如此发达的今天，才真正对大部分人开放。

在古代人去获得这个信息太难了。我们看到这个曾国藩，之前讲过一个故事，他看上一套二十四史想买，但是可能要花费全家一到两年的积蓄才能买得起，所以易经也好，这个儒家经典也好，可以说君子以自强不息，然后会

说君子怎么怎么样，小人怎么怎么样。君子和小人的差别在哪儿啊？一个硬件差别就是你买得起买不起书，你请得起，请不起老师。现在各位清华北大教师免费向大众开放。如果你连车票都买不起，清华北大还有免费的线上课程。所以我老实讲，不要觉得疫情来了就怎么样，这个时代就不好了。但是这个时代实际上是最好的时代。互联网给我们的学习带来了极大的便利，给了我们每一个人的机会，给了我们每一个人成为自己的英雄，成为自己的主角的机会。因为你是你自己的主宰，你可以控制你的精神，你的时间，你的手脚，这就是一种根本自信。当你有了这种获得能力的自信的时候，获得知识的自信的时候，你就会在与人交往中有足够的价值感。有了这个价值感，你才不会在社交过程中老去做那些给自己减分的事儿去说那些给自己减分的话，才能有人格魅力，才能有气场，才会被别人尊重。另外一方面，你有了这种自信，才能去专注的去提升某一方面的能力或者知识，然后才能获得金钱。

爱情和你想要的其他的東西。这个东西我们之前已经反复讲过很多次了，今天再讲一次，因为这个东西太重要了，它是核心中的核心，其实我们读书也是一样，读完一本书可能放两三天，你把里边内容全忘了。但是你只需要一句话，只需要记住一句话，你是你自己的神，你有能力学习到你想学的任何东西。只要记住这句话，你就不算白花钱。第二，因为这个东西它既简单而且有无穷的力量。你记住了，你思想转变了，你就有收获这个东西就是孙悟空的筋斗云，一个筋斗云就能使用八千年，有时候一个念头就能改变一个人，甚至改变世界，对吧？比如天龙八部里面乔峰，原来自己是汉人率领丐帮辅助北宋抗击辽国。

但是当他知道自己是一个还国人的时候，他的行为有了重大的改变，从抗击辽国，改为促进宋辽和平，他再也不提什么帮助宋朝收复失地的事儿了，这就是一个念头的力量。所以我说它既简单轻松又有力量，这么便宜的事儿。如今不多了，大家要珍惜。

既然你已经知道自己是什么，那就不要去做那些不符合你身份的事儿，最主要的就是有意或者无意的巴结和讨好别人，这是在人际关系过程中最简单的事情，你是神，这不符合你的身份。这个世界上就是施舍大概有两种，一种是施舍的，直接一点就是给钱或者带你赚钱，这是一般人最想要，但是大家要明白一个道理。对于任何人来说，钱是必须交换得来的，这是钱的根本属性。钱只是交换的载体，没有人会无缘无故的给你钱，他一定是在跟你做交换，他一定是在跟你做一种显性或者隐性交换。比如说现在年轻人很多喜欢所谓的混圈儿，也就是跟这个富人一起玩，看似是这个富人，他在给你钱，请你消费。但其实它是在以一种更为廉价的方式来购买你的身体忠诚或者尊严。可能他要是想请一个随叫随叫的助理，每个月要花两万块带你消费一次一个月。可能在你身上是花个两三千，你还每次知道有些人去烧香，拜佛，也是一种交换，他求的，要不然是一种好名声，要不然就是求保佑求一种心理的安全感。它本质上就是一种交换，因为钱背后代表的现实的商品是有限的，它是不可复制的。你我给了你，必然减少人与人之间，凡是钱的交换都是零和博弈。而且这种交换的主动权是在拥有稀缺资源的一方，还比如这个混圈儿什么是稀缺资源，钱，在这里面就是稀缺资源，你的身体，你的忠诚你的尊严，这些人人都能拿出来交换的东西，

而且很多人都愿意付出去交换的东西就是廉价品。所以在这种过程中，你必然吃亏。还有一种想法叫让别人带着你赚钱。朋友们，你们要知道一件事儿，只有别人自己赚不到的钱，才会让你去赚，或者说别人不想赚的钱，才会让你去赚，容易赚的钱，人家一定自己去赚。还有一种施叫智施，就是教给你道理，教你怎么去做智慧，这个东西是可以无限复制的。这个就像孙悟空毫毛变成的小猴子，想变成多少，就要变成多少，但是要别人教给你知识，总要花别人的时间，而且还有可能让你知道了这个知识就降低到他本身获得的这个知识的独特性和稀缺性，因此别人也一定不会白给你。你要拿足够的筹码来换才行。

为什么要讲这个就是要告诉大家，天下没有白来的午餐，天上可能掉下馅饼，但是别人兜里绝对不会掉。你要想从别人那儿获得你想要的东西，钱也好，知识也好，都要用自己的货真价实的东西去换。别人不会因为你的殷勤而给你什么特别优待。所以我们每次和别人交往之前，先想想自己是谁？

先想想你的身份，然后把咱们的天平拿出来，想想哪些是该做的，哪些是不该做的，那些减分的事儿，不是你这个身份要做的事儿，就不要去做。我举一个很现实的例子，我们现在这个社会有一个特别不好的心态，就是向别人证明自己的能力。

有一个朋友来找我办一件事儿。大概就是想找某一个行业某一方面的专家来咨询一些关键的问题。然后我还真的恰巧有这方面的资源。但是大家要知道，某一个行业的关键信息，一般行内人是不会随便说的，我就说我可以帮你，我可以帮你找。但是这个专家的车马费和咨询费，你

必须要出，结果这个朋友听完了以后就跟我讲了，说他们这个项目是某某领导推荐的，他这个项目现在不挣钱。这个项目这个阶段的目标就是向这个领导来证明他的能力，他的实力好，让领导给他们下一个项目，让他们从下一个项目上赚到钱这个话背后的意思，其实就是让我帮他免费去找这个专家。我们来看看这个案例，大家分析分析所谓的这个领导，他为什么不自己去做这个项目，而是找你来做。证明这个领导他的能力做不了这个项目，要不然就是这个领导他没有时间没有精力亲自去做，有一组概念叫做优先和劣后，什么叫优先呢？就是两个人同时投资一个项目，不管这个项目最后是否赚钱优先方都有权拿回自己的本金，同时获得固定比例的收益。这种情况下风险比较小，但是收益低一般都是固定收益。其实我们给别人打工拿工资或者给银行存款都是优先，那相应的就是劣后列后方要来背负这个风险。

如果投资赔了，他就会承担这个风险，不但要承担自己的损失，还要承担优先方的损失，你要补足承诺给优先方的利益。但是如果这个项目赚钱了，那么除了答应的给优先方的那些固定收益，其他的收益都是他的风险。但收益高，在理性的情况下，我们会怎么选择，我们怎么去选择我们做优先方还是做劣后方，是不是？当我们对这件事儿特别有自信的时候，我们干嘛我们愿意劣后，因为劣后收益高。那当我们对这件事儿不自信的时候，我们必然会选择优先。因为优先可以保证我们收益稳定。由于这个双方有信息差，在合作的双方就一定有人会选择优先，有人会选择劣后，还有一种方式，还有一种情况就是双方都对这件事很有信心。那双方就分别去寻找。当然还有一种方

,还有一种方式。当然还有一种情况,就是双方对这件事都没有那么自信,那么大家达成一致,共同共担风险。最后就是双方各掌握一部分资源,凑一起把这个信心提升。大家最后一种情况,就是每一方都掌握一定的资源,出一部分资源出一部分信息一起把这种成功概率提升。

那么大家也是共同共担风险共享收益。讲完这个知识点,我们回到案例里。如果说刚才我这个朋友所提到的领导,他的能力或者资源在这件事上很强势,他对这件事非常自信,那他一定会选择怎么样,他一定会选择劣后,因为收益高。也就是说他会出工资来雇人做这件事儿,但是我们根据他的行为可以推断出来。这个时候他对这个项目的信心并不足,他才会想以合作的形式来做这个项目。但是这个时候这种人往往会用一个诡计,他会说我来投资,你来做事儿,你先来证明你的能力。我这儿还有一些资源,你再来帮我找另外一部分资源,咱们一起赚钱,这本质上就是要拉你共同共担风险。因为你要投入时间精力,假设这个领导他具备了这件事儿,成功所需要的百分之五十的必要条件。而他想去找另外百分之五十的这个时候他对这个项目的成功概率的评估,也就是百分之五十,这个时候他就不想了,他想干嘛?他想优先。所以一般情况下他不会真的掏钱,或者说他只会掏很少的钱。但是如果你通过你的能力,运用你这个六度分割理论,通过你的各种人脉关系,找到另外百分之五十的资源。那么这个时候这个项目的成功率就是百分之一百。那这个时候这个领导一定想干嘛,他一定想劣后来提高收益。而此时另外的百分之五十资源不受你控制,它只是你通过各种关系各种渠道来找来的,越是在某个行业精通的人越明白自己的价值。而

且这个世界上的人有一个共同的心理特征，他们都会高估自己的价值，双方都会尽力降低对方的利益分配比例，结果是什么？结果就导致已经承担了风险的。你就是这个中间人，我劣后空间被挤压了，而且被挤压的完全没有了。这个时候你就只能选择优先，也就是说拿固定的工资给别人打工。但是由于你的价值已经提供出来了，已经结束了，你对这个项目的存在的价值已经发挥完了，这个时候你的存在只能给这个项目带来更多的风险。所以此时你必然出局，你觉得双方可能都觉得对你有愧疚，遇到其他机会会给你补偿。但是实际上对方的潜意识会告诉他们，离你远点。你们记住，一个人可能会给伤害过自己人的机会，但绝对不会给自己伤害过的人机会。

因为你对他们来说就是一颗随时可能会爆炸的定时炸弹，反而导致你彻底丧失。这个曾经你认为特别重要的人脉，这是最好的结果。大概率结果是双方根本谈不拢，就是你找来这个资源和他的资源也谈不拢，你所做的一切努力，到最后只能给你自己贴上一个不靠谱的标签儿，最后也会导致你失去这个曾经你认为特别重要的人脉这种事儿在北京话里边叫拼份儿。我见过很多这样的人，甚至我自己都曾经做过这样的事儿，最后结局基本都一样。

我们下意识的想要去接近有钱有资源的人，然后去巴结。人家结果就是通过一件事儿，把对方推的离你更远，你越想要的东西，你越要不到，咱们在这儿讲这个案例，就是大家通过理性来分析一下巴结别人最后带来的结果是什么？遇到这种事儿，很多人觉得我离成功就差一一步之遥了。但是凡是这种机会，基本上都是镜花水月，反而耽误了自己很多时间。而且在这个过程中，让很多很多人因

为你要通过很多人脉去找资源，让很多人觉得你是一个特别不靠谱的人。所以既然你巴结别人没用，那你就不如自己做自己，做一个不卑不亢的对待任何人的的人。

最开始学习或者说练习的时候，大家想想之前我们和别人交往的行为遇到的事情，把以前的行为和我们所做的一些事儿放到天平上称一称，我们最好是拿起笔来写几个自己的故事，自己的案例，你摸就会发现你有不一样的收获。

但是我有一点要提醒大家，就是不要觉得某天做了一些弱的行为，就特别沮丧，觉得自己太不靠谱了。学了这么长时间还没长进，这个东西是我们的原始大脑在支配我们原始大脑的力量是特别强大的，它比咱们的理性大脑出现要早几十万年。

所以这种行为每一次出现，而且被我们抓住，对我们来说都是特别好的机会。咱们就是要在不断的犯错，不断摔跟头的情况下慢慢成长起来的。所以这个王阳明说叫世上磨练，所以不要怕做事也不要怕犯错。还有一个特别要注意的是，就是我们在进行这种转变的过程之中，我们身边的朋友也好，家人也好，同事也好，他可能会不适应。

因为你以前一直是第一次谈，一直很殷勤，你们之间的关系会有一个惯性就好比虽然儿子长大之后，要比爸爸赚钱更多，比爸爸强壮很多，但是你们之间的强弱关系始终是爸爸强儿子弱，这种状态可能会延续一段时间，这就是你们之间的这种关系惯性。所以当你单方面的做出改变，对方肯定会不适应。这种情况下，我们就要去分情况讨论。如果是一个不重要的人，比如说你的朋友同事，那是老板，客户在不影响你的收入的前提下，你都不用管它，让他

们自己去适应。一开始这些人可能会疏远，你等过一段时间，你有了人格魅力，你有了足够强的气场之后，他们就会被你自动的吸引回来。

那对我们自己的家人，尤其对我们的另一半，我们爱人要你要鼓励他，跟你一起去进步，你可以把你学到这些东西。我讲的这些东西慢慢告诉他，然后两个人一起去提升魅力，提升气场。这样你们两个人就会更加的相互吸引人。还有一个特例，就是对待父母，我建议你不要做太大的改变，除非说你父母的行为让你觉得很不舒服。因为咱们和父母之间是一种很天然的关系，就很难去调整。你有调整，可能会让老年人受到很大的冲击，导致很多这个心神疾病。一般来说，父母的爱都是无条件的，你也没有必要去调整。还有一点就是对孩子，这个可能是一个很特殊的话题，回头咱们有机会再单独拿出来讲。

就是你想要成为神，就得先认为自己是神。接下来既然认为自己是神，您就得拿出点儿神的样子来。刚才咱们讲了神应该有的第一个样子，就是不巴结，我们给他起一个好听的名字，叫天行健君子以自强不息。

神的样子——人要活的自在而不是快乐

讲神应该有的第二个样子什么呢？就是那个观音菩萨里边那个观自在里边的自在两个字。很多人都知道我对佛教实际上有一些主观上的偏见，但是不影响我们用他的词汇，或者用他的一些道理观测。观自在起的特别好，这三个字儿都很重要。

咱们先讲讲自在，后面再讲观。什么叫自在？自在就是自如舒服，假如我用一个姿势来表达这种自在的就是葛优躺。我相信每个人都对这个葛优躺那个姿势特别熟悉。因为我们大部分人只要一到家，基本都是这个姿势。但是我说这个姿势其实特别难，为什么？因为很少有人能够在社交场葛优躺，尤其是面对我们觉得重要的人的时候。当然我说这个葛优躺有点过分，其实很多人在跟别人社交的时候都是坐立难安的。

还是举个例子，比如说你现在是一个公司的代表，你是来代表这个公司采购一些设备，于是就有两家供应商，然后你这两家供应商的价格基本都差不多，产品质量也差不多，一家供应商来了以后就对你就毕恭毕敬的连坐椅子都坐半张椅子。另外一个就跟你很熟，虽然之前没见过，但是见了面感觉很熟，就像见了老朋友一样，做的很自然很舒服，一个人倒水，他就喝水。然后，说产品的间歇，还有跟你聊聊，有的没的拉拉家常，你会选哪家？要是我我一定会选第二家，为什么这个产品价格和质量都一样。这第一家毕恭毕敬的很拘谨，是不是他们家的产品我没有发现的问题，要不然他为什么这么上赶着呢？这是第一，然后第二家这个产品价格方面都没有特别特殊的优势。

像这种态度感觉你们很熟悉，他很放松，他是不是跟上面有什么关系，你们要知道，这种分析实际上大多数时候是在咱们的潜意识层面瞬间完成的，你根本意识不到很多人就已经直觉上就做出选择了。

所以我们会在感觉上更倾向于第二家，你可能也舒服，为什么呢？这就是刚才我讲这两个字儿自在的力量。我就发现一个问题就是能签下来这种百万大单的销售有一个共同特点，就是他们不论跟谁都能自来熟。他见到再大的领导也能拉拉家常谈笑风生，等于是我们一个项目的进度汇报，跟这个客户开会，开会的时候，我就看见我这个销售，我们这个合作销售跟对方这个副总聊的是火热，然后而且还在一块儿咬耳朵，不知道讲个什么笑话，两个人笑前仰后，开完会之后，我就问那个对方接口人，我说你们那个领导好像跟我的同事很熟，然后这个接口人就说可能我们这个副总裁原来在外国工作，第一次来北京刚来那个销售就是我们的销售冠军；他一个人要背一点二亿的业绩。想想大家是两千零六年。当时北京二环边上的房价才一万出头，而且这个人从来不打卡，从来不上班。所以他对于我来说，对于当时的我们这些人来说，就是销售之神神一样存在，为什么会这样？大家想想，这个孰弱背后是什么，孰弱背后实际上是一种安全感。

为什么我们跟自己的朋友在一起会很舒服，就是因为这种安全感，因为你觉得跟眼前这个人交往不会给自己带来什么麻烦，即便我表现的不怎么完美，甚至不怎么好，也没关系。他说为什么有些人他能跟很陌生的人，快速的熟络起来，也是基于这种安全感。其实你在跟别人快速熟络这个行为就是在给对方表达两个信号。第一，我不在意

你的评价。第二，我不认为你能做出什么威胁到我的事儿，这个东西就是你散发出的气场。这种气场是不需要大脑加工，对方就能感受到，这是我们人性之中最根本最原始的东西动物。也就这样。我有一个朋友，原来特怕狗，因为他小时候被狗咬过，所以他看见狗就害怕，但是特别有意思的是所有的狗一见到他就特别凶，甚至有上来追他叫唤追着跑，他越跑，这狗就越追。但是有一个朋友不怕狗，有意思就是所有的狗见着他都摇尾巴了。

我记得有一个动物心理学家就说过，食肉动物会把一切害怕他们的东西当成猎物，你跑的越快，他追得越欢。其实我们人类和动物一样敏感。如果你表现的很拘谨，你就是在传达一种信息，就是我是弱者。我们反复在讲人际关系的天平，决定了你的相处模式。一旦你弱了，你要不然就是被别人控制，要不然就是人懒得理你。有一朋友，听了我这个说法之后，他说你说得挺好的。但是我就是做不到，我就是很难在陌生人面前让自己自在舒服起来。然后在这个客户或者领导面前就更没有办法放松。我跟他说了，你能做到，而且肯定能做到，胡说，我根本就不可能，你又不是我，你怎么知道的呀？我就问他，你有没有坐过火车卧铺。那他说我做过，我说你想你做卧铺的时候，面对的是个陌生人，你是不是该吃吃？该喝喝，该隔着躺着躺，该打呼噜打呼噜，该放屁放屁，对吧？我就还问他，我说现在假设说航空公司，你本来买的是一个经济舱，现在免费给你升级成头等舱你升不升。他说我升，那头等舱里边，你旁边坐的这些人，大概都是某公司领导，或者说亿万富翁，甚至明星，你说你见到地位比你高的人，你就紧张，你就不应该升。所以你看这个关键点不是在这个人

是不是陌生人，也不是说对方有什么样的金钱，有什么样的地位，而是你自己的安全感，这个安全感从哪来义回到咱们的核心。

实际上我们心里都特别清楚，现在这个社会对方是不会做出什么伤害我们的事儿来的。我们之所以没有安全感，就是因为我们把自我评价权交给别人了，我们每天都在面试，都在让别人面试我们，你怎么可能快速的跟别人说，所以有这个工作的原因，我就面试过几千位候选人，最密集的时候，一天要面试十几个。其实你站在企业方的角度，站在这个面试者的角度，或者说面试官的角度。我们看候选人的简历基本上是没有差别的。他都是尤其是这些刚毕业的孩子们，他都是写在某某学校毕业精通什么什么技能，有什么什么经验。实际上面试官真正的去选择人，他往往是看眼前这个人的气场，尤其是招这些中级或者高级职位，为什么有些人一辈子都爬不上去，感觉有一个隐形的天花板，其实就是这个问题，就是你的气场。比如说我们要招一个销售，换成你的角度，你见一个候选人，如果这个人连见面试官他都紧张，都没有办法快速的熟络起来，怎么可能和客户快速的建立关系呢？

你要招聘一个部门经理，即便是一个这种内部的不参加外事活动的这种部门经理，尤其在这种大型的组织里面去，他都每天要去面对各种各样的人际关系上级的下级的对吧？跨部门的内部的外部的，你说你办一件事儿都需要一段时间才能和对方建立一起关系。你怎么去快速解决问题。

在这个职场发展，尤其是发展到领导岗位的时候，最重要的就是这种能力。一方面又能快速建立关系，同时还

得保持充分的自尊。因为这个时候你代表的就是你的公司，你代表的就是你的团队，你一个人的弱势，你整个团队就有干不完的活，你信不信？所以这就是你看到的隐形的天花板，你会把一个团队这么一个岗位交给这么一个人吗？市面上很多人有很多书，也有很多人去讲面试技巧。我曾经有一个创业项目，有一个合伙人也想去教这方面的东西。但实际上技巧性的东西，所有面试技巧类的东西都帮不到他们，背答案，你永远背不完。所以你跟他们讲，我要自信，他们也不理解自信是从哪儿来的，我怎么才能自信？其实到最后最关键的是我们有自我裁决的能力，是复自道的这种思想。我再来举两个例子，现在想象你是一个部门领导，现在你请你的团队来吃饭，结果来了，结果来的人多了。大家没吃饱，有两种情况。第一种情况就这些下属特别客气跟你。然后你说我们吃的不错，然后走，带你一会儿你出去转的时候，就发现这帮人走了以后，又钻到某个附近的小饭馆里边又吃了一顿，这是第一种情况，这是第一波人。第二种情况是大家没吃饱，然后很自然的跟你说，我没吃饱，然后你再让你加点儿，再多点点儿这两种情况，这两拨人你会把那波人人当成自己人，作为领导，哪种情况，让你自己的心里更舒服，是不是？

第二种，你们看我们明明是想跟领导搞好关系，想在这个领导面前表现自己懂礼貌，结果反而把我们往远的方向推，我们日常生活中总是在讲别客气，别客气简单的三个字儿，其实蕴含了很多道理。客气这两个字儿背后，实际上就是一种不安全感，它是一种自我保护，就是你把对方当成怪兽，把别人当魔鬼当怪物，那别人一定会以一种魔鬼的怪物的怪兽的方式来对待你。如果你把自己想象成神

,这个世界上没有人能伤害到我,你自然就没有什么太多的防备表现出来的就是熟路,就是自在。我们总是讲说这个越大的领导也有一种亲切感。就这个原因论语上也讲说,孔子他是一个外表,看很庄重的人,但是你跟他接触时间长了,却很随和,很自在。

当然了,这里边有一点是要提醒大家的,不是说我们到什么场合都能,孔子有一句话叫出门如见大宾,就是每一次出门他都会穿的好好的。我们说的葛优躺实际上是一种精神层面的,而不是外形上面的葛优躺。我们和别人交往,要做到最基本的得体。

我们讲不要在意别人的眼光,不在意别人眼光,它的界限是什么?他的界限是你不能侵犯到别人,让别人觉得难受,对吧?这种界限描述起来可能很难,但是我们每个人心里其实都知道,就比如说你不能随意吐痰,在公共场合,不能吸烟,在课堂上不能大声喧哗,不能接电话,他有一个例子说,一个犯人,他说我就不知道什么是良知。王阳明说,你知道什么是良知,怎么才能知道呢?你把现在就把裤子脱了,那人说你怎么着也得给我留条内裤吧。就说你这就是良知,每个人都知道,这就是基本礼仪。咱们再举一个例子,就好比 we 这一群人在一个桌上吃饭,有一个菜离你很远。气场弱的人是什么样的人?就是我不吃这盘菜了,气场强大的人是什么样的呢?还会帮跟别人说,您帮我把这道菜拿过来,我很喜欢吃啥菜,很自在,很自然,就是我站起来,我走过去夹了个菜都没问题,这都是合理的。但是当你侵犯到别人的时候,你把你的筷子从别人碗里夹菜的时候,这就是不得体了。所以这个标准总来讲还是要复制到要遵从我们内心的东西。

刚才讲了是我们作为神的所谓的神的。第二个觉悟就是自在。其实刚才我们讲的是自在的一个方面，简单一点说就是放松，不论面对谁，你都要找到一个能让自己最舒服的状态，其中还有一点就是自己能够休息和娱乐。我们之前讲过专注，但是人类大脑它是一个高能耗的机器，它在高速运转的时候是会疲倦的。所以我们无论做什么事情都要学会放松，都要学会休息，最有效的休息就是睡觉。我这个高中时代有一个老师是一个政治老师，还有一个是历史老师，这个历史老师是一个非常严格的一个年轻老师，他就跟一般的老师一样了。对这个课堂纪律特别严格啊，如果有人上课睡觉了，他就会让你在后面站着清醒清醒。其实这个是大多数老师的做法，但是这个政治老师不一样，他允许我们上课睡觉，而且有同学上课睡着了。他过来以后有同学要叫醒他，都一般得比划一个爱，别叫他睡觉，等下课，让这个同学醒了以后找这个同学跟他说你上课睡觉了。然后我今天讲的这一段很重要，你没听见你找同学笔记借一下自己学一下。如果你有问题可以来找我，我明天上课时候还重点提问你，这段结果是什么呢？结果就是我们班的政治成绩要明显好于历史成绩。就说明如果你高效的工作和学习，一定是在大脑和身体机能很好的时候，所以无论什么情况下，你都要能够自在的休闲。即便说现在你觉得有很重要的人的时候，如果你这时候你觉得需要休息，你也要大大放纵的休息。

有朋友就告诉我说，我们领导就是看不惯休息。其实领导他是见人吓吓别人了。我举一个我的例子，之前跟你讲过，我做过十年的商业咨询顾问我们这个行业，实际上跟很多行业是一样的，经常要加班写各种材料。当时我们



那个领导也是看不多别人休息的，但是绝对不允许上班睡觉。这个事儿就搞得大家很疲惫。但是当我后来做到第三年的时候，就已经对这些事很熟悉的时候，我就会发现我这个领导对我上班睡觉这个事的态度有了一个特别明显的变化，他对其他人上班睡觉管的还是特别严，但是我睡觉他都不管。为什么？第一我能写出来的材料，别人写不出来。第二，我跟这个客户的关系特别好。第三就是我跟他的关系也特别好。那我是怎么做到的呢？第一就是每天有时尚娱乐，这是很重要的。现在有一种说法叫我们总是间歇性的踌躇满志和持续性的混吃等死。

当我们踌躇满志的时候，就放弃一切娱乐，让自己在一种高度的集中和一种高度的紧张之中。工作上实际上我们大脑是需要简单的刺激来带来快乐的。这种活动可以让我们高度紧张的精神得到整理。就像我们需要做梦是一样的，但是这种活动它往往容易让人沉溺和上瘾。所以我们要做的就是利用它的休息功能而避免上瘾。如何避免沉溺，这方面有很多专门讨论的书。我的方法就是每天固定一个时间给自己要做一些放松的事，一般来说就一个小时。但是如果你们通过咱们后面的训练，找到那个你所热爱的东西的时候，通过你热爱这个事情，获得那一代的乐趣之后，其实摆脱这种简单刺激的吸引力是很容易的。是要把你从你所专注的事拉出来。你可能就会从电影电视游戏里边获得很多灵感，甚至人生感悟，所以能够接受自己放松娱乐，也是一种自在。在我们中国的这个语言系统里面存和在的概念是不一样的，存是长久的，看中的是未来在是瞬间的，在看到的是当下，所以自在二字其实也有活在当下

的意思。

人和人相处才是最可怕的事

一个作为神应该有的样子，他就是自强跟自在。我们之前也讲过，气场强大的人应该有什么特点。心目中是不是有这么一个形象，就是这种人特别的高冷不近人情，而且被动感觉我们是在把别人往外推，那是不是想做一个气场强大的人，就不能对别人好，就不能主动，也不能对别人提出要求。

我之前讲的都是表象。比如说我们想一下，我们做慈善帮助儿童，我去救助小猫小狗，这些行为也是我们的主动行为，也是对别人好。但是在天平上，我们明显是强，是充满气场的行为。这个差别在哪儿？我们同样是给别人东西，有两种姿态，一种叫施，一种叫供，区别在哪儿呢？其实就在于你的目的是什么？如果说你对别人没有企图，就是单纯的想帮助别人，这就叫施，说白了，就是白给，供是什么呢？你看看这些老太太跪在这个大佛面前烧上三根香，求个平安或者求财求子，求姻缘，求学业，这就是供，他是有所求，根本的差别是在哪儿？

第一种是单纯的利，他这个时候你是向内求的，你觉得这么做能让你自己开心，能让你自己舒服。我给我朋友送一件衣服，他穿在身上，我看着就开心，你给朋友们做了一顿好吃的，他们吃的香，你看着就开心，或者说我救助了一只小猫，帮助了一个失去的孩子，我内心的这种情绪就得到平复了。你是在复自道，你是以自己的内心评价作为一个标准，供是什么？实际上是你在企图用廉价的东西去换更多的东西，对吗？比如说用钱去换成绩，或者说你给领导送礼去换项目，换晋升都是在企图以少换多。这时候你是在向外求求别人把那个更有价值的东西给你这种

判断，它不是发生在理性方面的，这种判断是发生在潜意识里的。

如果今天不讲出来，你可能感觉不到差异，你可能就是自然的觉得失的这种行为是强的，供的这种行为是弱的，因为施的行为是让对方占便宜，而供是想占对方的便宜。但是聪明的人他有时候会把供包装成施。你看那些真正聪明的商人，他绝对不会再具体某件事发生的时候，我马上要请这个人帮忙的时候再去送礼。他是这个关键人，哪一上来他就开始接触，然后平常他就送点小东西，关键的时候，你送礼可能都送不出去。这种人他送礼的时候，他不会直接出面送礼，他们可能在不经意之间把关键人的这个朋友同学，或者亲戚朋友家的小孩，招到公司里来安排工作。你看这个时候，他的姿态也是施的，但是到了关键时刻，你不用送礼，可能都会发生作用。我们再来举一个处对象的例子。比如说你是一个女孩，两个男孩追你还没确定关系。之前第一个平常，他不定期的，会送点东西。每次都说，这是我路边看见了，或者去哪儿哪儿玩，顺手带回来的，或者人家这个东西是别人送我妈的，我妈用不上，我比较显年轻，我就送你了，或者说月底出去的时候，就说是单位发的票，或者别人给了，这些东西都不值钱。但是特别适合你，这是一种，另外一种是一到情人节，五二零，突然给你送一大捧玫瑰花，你觉得两相比较谁强谁弱，为什么现在一到情人节，一到这种五二零这种节日，七夕垃圾桶里边一堆花儿，我们再来分析分析。第一种就是我讲的懂包装上的很随意，顺手为之。这个女孩来说，她收了你的东西，她还是有权利拒绝你。因为你都说了，是随手给我买的那你随手给我买点东西，开始让我能嫁

给你吗？他感觉这个主动权这个选择权是他自己手里的。反过来看，第二种同样也是不值钱的一捧花。但是你是在企图用一捧花来换一个女朋友，收了你的花，就等于答应你了。所以这个女孩她怎么可能这么轻易的收花儿。我们看结果结果就是第一个男生跟这个女孩越走越近。第二个可能连机会都没有了。更多内幕书刊加微信Mu555678

女人的这个第六感是最敏感的，他们特别会分辨谁强谁弱。我和一个气场强大的人在一起以后，给我的生活给我的后代，能够提供的条件，相对于那些气场差的人，结果可能是天差地别的？就是说你女生说我就是喜欢渣男那一个渣男，开始返回来追我，我反而就不喜欢了，为什么呢？他们真的是喜欢渣男吗？他们不是，他们是喜欢渣男营造出来的那种不真实的强大的气场，他们没有办法区分这些气场背后真实的原因，他只是潜意识告诉他，他们要选择这种在天秤上比他们强的男人，为什么好多小姑娘都喜欢大叔，因为这大叔有人生阅历，他们有自己的事业，有自己的社交。

他们面对这些年轻小姑娘的时候表现出来的，就是专注高冷淡定被动，情绪稳定。所有这些咱们讲的天秤上很重的东西，讲到这儿就顺嘴儿讲两个话题。你们一定要明白，不是对你表现出来有气场的男人，他真的就是强，他可能就是不在乎你。因为如果一个人他不在乎你，他也会表现出来高冷淡定被动，情绪稳定这些特点。为什么呀？要特别跟女生说，这个因为女生在选择伴侣方面很容易用这种潜意识，或者叫感兴趣去判断。另外一点就是我们在职场，在商场的朋友们也得注意，并不是说一个人在你面前表现出来，有气场，就说明他很有实力。

他的这种气场很可能是外界给他带来的东西，而不是说他内在的品质。他可能一个人他可能在你面前很有气场，因为他比你更有钱，但是他在面对比他更有钱的人的时候，可能是一副特别谄媚的嘴脸。所以我们除了自己要有强大气场以外，我们选择另一半，选择合作伙伴朋友老板都要去找，有同样内在价值稳定气场来源的这样的人。

刚才我们在讲这个故事的时候，我们又带出另外一个原则，就是当我们主动向别人提出要求的时候，要把选择权交到别人手里，这个就和我们自己一样，别人也同样拥有对自己行为的最终决定权。一旦你越这个界就会让对方不舒服，而且你的气场就会变弱。比如刚才我们讲的第一个案例，第一个男孩儿就是把选择权交给女生。第二个就是要求女生一定要选自己。为什么要提出要求之后，把选择权交给对方，反而是让气场更强的。

因为你的潜台词是你选不选，我还有别人选。我们原来做商业咨询的时候，有的公司，它想上市它的核心指标之一，就是客户的广度说的简单一点，就是说你这个公司的收入是不是都是来自于同样一个客户。如果说你只有一个客户，那么你的风险就很高。人家一旦不选你或者他的战略上有什么变化，你就跟着完蛋，而且你能获得的利润比例，随这种竞争者的不断加入，就会不断的被压缩。比如说之前有个公司，它原来是给华为做某个硬件的。所以他如果想上市他的指标就是非华为收入。

所以当你有很多客户的时候，这时候你就敢把选择权交给对方。对我们个人来说也是一样。当你只有一种选择的时候，你就一定会强调让对方一定要选你，或者让对方一定要答应你某件事儿，这就是天平上弱的表现，而且别

人一旦做出选择，别人一旦拒绝你，你就要尊重对方的选择。因为如果你老实就一件事儿来回来去，实际上还是在逼对方选，你还是做的。如果你表现出来的是一个事儿，没完没了，人家拒绝了以后，还是来回来去的，那就会更加尴尬。所以以后人家一定会躲你远远的。但是有一点要知道，有些时候有些人他不会直接的拒绝你，他会不好意思，他会婉拒。更多内幕书刊加微信Mu555678

比如说你提出一个事儿，人家不接你个茬儿，或者说我们再想想再考虑考虑，其实它的潜台词都是在拒绝你。这个时候如果你再揪着这个事儿不放，追着人家问说，你想好没有，考虑的怎么样了，对方就会很反感。然后你的电话甚至可能就被拒接你的电话，就被标记为骚扰电话。然后把你踢出朋友圈，因为这个时候你就是在散发一种极弱极弱的气场。那些为什么有些人总是越处就关系越不好，就是因为这个它的原理还是我们的核心？那个潜意识里边的天平。如果这时候你再使劲往上贴，然后再发消息在吗？在吗？然后送礼物你做的越多，别人跑的越远。回过头来。想想这时候你的行为是不是就跟飞机场火车站门口拉黑活的人，或者天天给你打电话的一些中介一样。有人总是说，为什么我这么努力，别人却特别不认可我，我付出了这么多，为什么总是得不到回报？你看这两个问题本身就带着答案，你要的是别人的认可，而不是自己对自己的认可，而不是复制的，不是自我认可。你所有的努力只会把你自己往反方向推，你所有的付出都是为了追求别人给你回报，你就是在供奉，而不是在施舍，你付出的越多，人家就越把你当回事儿。

别人拒绝之后，不要没完没了，但是别人拒绝之后就

没机会了吗?不是,拒绝之后,你还可以做的是什么呢?让我们还是把选择权交到对方手里。我们去商场那些商贩会说什么,对吧?你拒绝他了,你没买,肯定会说您先转转,不行再回来。但是我们在面对感情问题上的时候,不能这么说,比如说人家拒绝你了,你说我一定会等着你的那还是变相的。在强迫别人,你看这个卖古玩的人,他会怎么说,他会这么说,没事儿,您再考虑考虑等考虑好了以后再回来看看这东西还在不在,你看他充分的尊重了别人的选择权。你随时可以回来,而且是两重选择,你可以选择拒绝,还有权选择拒绝之后再后悔。但是等你回来以后,选择权就在我了,我卖不卖,我要不要卖给你价格,还跟原来原一不一样,我是不是已经卖给别人了?这个选择权就在我自己家,我对我们看,其实你找对象交朋友,职场找客户做买卖谈判,所有这些东西都是通的。为什么有些人能够做好,因为他道理都是通的,对人也好,对自己也罢。为什么有些人什么他都能做好,因为这些道理它都是相通的,对人也好,对自己也罢,都是自我裁决复自道。好多人讲怎么提高情商,怎么去酒桌社交,怎么去处理职场的关系,怎么好好说话,应付各种情景一大堆的应对方法。

但是可能你所学的这些东西回到你真实那个场景下,又会按照你的低级大脑的指挥去做事儿去说话。因为你没有解决核心问题,没有以自我的评判标准为核心标准,所以那些教你招式性的东西反而没用。因为你也记不住,所以这就叫无招胜有招。

我们接下来要讲一个话题,叫人际关系陷阱,为什么说是陷阱?因为很多人会不自觉的在这件事上吃亏,有些

人拒纯之后，你表现了弱的气场之后，他并不躲开，吊着你，他并不直接表达拒绝，他吊着你的情绪，借着你这种心态去控制，你让你帮他做这做那，甚至管你要钱，这就是所谓的pua，怎么破，从根儿上，抓住自我评价权，你就不会中这种圈套。讲一个生活中的小事儿，有一天，我媳妇儿就自己忙出来事儿，我站起来喝水，我就问她说你渴不渴，我给你倒杯水。然后她就看了我一眼说你最近怎么对我这么好？我那一刹那就感觉到我跟你自己以前不太一样了，我的想法有一个巨大的改变。我和我媳妇儿都是独生子女，而且又是长在北京这种物质条件最好的城市。所以从小父母照顾的就特别好，导致有一个我们的缺点就是特别不会照顾别人，而且是从内心抗拒，伺候别人这种事儿，我以前是绝对不会主动给他倒水的。但我发现我现在的想法完全变了，原来我是怎么想的？原来我想的是，我给倒水，我就是在伺候你我自己的地位就低了，感觉自己的自尊就受了侵犯。但是我现在不这么想了，我是一种施的状态，施的态度去给他倒这杯水。也就是说我给他倒这杯水，不是让他开心，而是在让我自己开心，我给他花钱买东西，不是在讨他的欢心，而是讨我自己的欢心。我让我自己开心是我这个行为的目的，而让他开心是我自己这个行为的副产品，这样我为他做什么事儿都是有动力的。

所以如果你这样理解，你为你的家庭所付出的都是让自己开心，这样你就不会不平衡，你就不会讲我付出了这么多都没有回报。你有这个想要回报的想法，就是你在供你的气场就是弱的结果，就是你把别人推开，家庭矛盾从这儿就来了，家庭不稳定，你就痛苦烦躁，精神升起就受到影响，然后你精力就不足，专注力就不够，事业上也受

影响。然后事业的失败在导致你家庭矛盾进一步升级，结果就是进入一种负循环。

所以有些事儿就是一念之差，它引发的蝴蝶效应。还有就是现在很多女生都在讲，就是男人结婚前一个样，结婚后有一个样，为什么呢？因为他们结婚前是在一种供的心态，在付出他的目标是为了跟你结婚，他付出他的目的是以小博大，结婚之后呢，这个目标达成了，然后付出就没有意义了。

这就是导致结婚前结婚后不一样的原因，我们的亲子关系也好，实际上也是这么一个道理。为什么有些人觉得跟自己的宠物，小猫小狗比自己对象还好，实际上你为你自己的宠物所做的，一切都是你从来都没想过让这个小宠物这个小动物来为你做什么？你为了他所付出的一切东西，花的钱都是你在向内求，在满足你自己。我媳妇现在在做一个女性和家庭的课程，我就告诉他对待自己的家庭成员怎么去对待，就把你就把对方看成你的宠物，你的烦恼全都解决了。不管男女，你就能把对方拿捏的死死的，而且保证你们既甜蜜又幸福。更多内幕书刊加微信Mu555678

这时候你想要什么样的对象都很容易，但实际上这个过程他可能并不能直接带来钱。也就是说他本身是一个既累又不赚钱的事儿。成神之后，你怎么去对待别人，怎么能防止自己不去走火入魔。

魔由心生，一念之差，可成魔

自己要用神一样的方式去看待自己。但是有些人讲到这儿就很容易走火入魔。第一种走火入魔，你不去练根本的东西，只是去模仿，然后搞得很僵化，搞得我们自己很高冷不苟言笑，事实中被动打招呼都不能跟对方先打一个，这就很可笑。

如果你能够做到复自道有了足够的自信，有了人格魅力，有了气场，你做什么都是强的，做什么都能散发出来这种强大的气场。我们注意到一个朋友，主动打招呼，很自然。你的气场不是强吗？我们忙自己的事儿，对方叫我们；没听到很自然气场也是强的。

你为了开心主动邀请大家去家里做客去玩，气场是强的。但是说你因为别人有一个大房子，我努力半天也买一个大房子，想要表达我比别人弱同样一个行为。这时候你的气场还是弱的，这是第一种走火入魔，就是只知道模仿，但是没有练到最根本的东西。第二种是什么呢？就是我们用这套东西去欺骗和操控别人，他说他原来想做一个好人，但是他现在发现他想做一个坏人，因为只有坏人才能成功。后面你就会知道，我们一旦能够做到自我裁决，做自己的审判，做自己最终的评判者之后，很多束缚我们的一些观念就开始松绑，这可能让你们获得极大的自由感。于是有些人就会利用这种自由去故意欺骗或者侵犯别人，或者用各种方法。我们讲的各种营造气场的方法来控制别人。举个例子，现在一个人，他是自我裁决者。另外一个人，他不是一个自我裁决者，还没有经过咱们的学习训练，他每天都特别关注别人的眼光。

比如一个男孩儿，一个女孩儿，一个人总是在批评和评价

。另外一个人说你这也不行，那也不行，让对方陷入到这种迷茫和紧张之中。

其实很多家庭里边都是这样的，男生一到家，女生就开始各种横挑眉毛竖挑眼，用各种语言去控制这个男生，然后把这个男生就训练成一个妻管严，这是最常见的。

有一个电影讲的就是这个故事。你们感兴趣的话，可以查查，后来这种方法就变成了很流行的这个PUA技术。其实在职场也好，在家庭也好，大家可能正在经历这些为什么呢？有些领导他故意的挑下属的毛病，然后灌输给他们。

• 你们不行，要是离开公司离开我，你什么都不是，或者说他讲整个公司只有我重视你，只有我愿意提拔，而且同时这个领导可能又是一种气场，很强大的人，在各种场合都能很从容的应对游刃有余。这个时候下属往往就会很崇拜他，他就会特别在意这个领导的看法。

对这个领导产生那种个人崇拜之后，他就用这种东西来控制你利用你，最后你可能发现这个领导他可能什么都帮不到你，在关键时候把你卖了自保。我们中国古代有一种御下之术，讲的都是这东西，但是走火入魔必遭反噬。

当这个夫妻双方有一方总是很压抑，他自己总是很不自在的时候，他就有可能干嘛，他就有可能出轨或者离婚。然后你用PUA去骗钱骗色，遇上一个极端的，他就可能各种报复，甚至跟你同归于尽。领导利用员工也有可能被下面的人抓住把柄出卖了，或者他有可能是给自己培养一个竞争对手，其实都是很可怕的。

所以如果你运用我教的东西，利用其中的一些术的层面的东西，去别有用心的操控别人。那最后你会自己坑了自己，那怎么才能不走火入魔？这个善与恶的边界在哪儿

呢?其实我们之前讲的时候已经带出来了,就是尊重别人的自我,尊重别人的自我裁决和他的选择权。所以我们传统文化里面仁字就是这个意思。两人之间要有相互的距离之间要相互尊重,有边界,要各负自道,要尊重别人的选择权和自我裁决权。其实所谓PUA就是利用负面的评价,让别人丧失自我裁决,表扬也好,正面的评价也好,他有些时候同样能够达到这种效果。

我们中国人最擅长的就是捧杀,这个有一个日本的作家,写这个阴阳师,他就借这个安倍清明之口讲过这么一句话,他说世界上最短的咒语,就是所谓咒什么意思?就是束缚,名这个字就是束缚什么意思?我举一个具体例子,还是举这个谈恋爱的例子,比如一个女孩儿和一男孩儿谈恋爱,这个男孩挣钱不少,而且就比较喜欢整洁爱收拾房间。这女孩儿就说我就喜欢你,这样又有事业心又顾家的,比我以前男朋友强多了,你看这个女孩通过这句表扬的话,就把这个男孩给架在那儿了。如果未来这个男孩赚钱赚少了,或者说他不爱收拾房子呢?这个女生就说,你怎么变了,或者反过来这个男生对这个女生说,我就喜欢你这样温柔体贴善解人意的姑娘,对吧?一旦这女生闹一点小意见,这男生就说,现在你怎么这么作了呢?其实工作上也是一样的,你在某些方面做的很好,所有人都说你在这方面是优秀的,只有你是最不怕脏,最不怕累,最不怕苦的那个人,但是潜台词是下次遇到这种事儿,还得你来。所以你看一旦你把这个评价权交给别人,不管是正面的还是负面的,都可能会被别人操控。其实古代的大臣们就是这么用这种方法,集体操控皇帝,皇帝也反过来这么操控大臣。

韩非子有一篇文章叫做二柄，手柄的柄。他说，明主之所以导致其臣者二柄而也。二柄者行德也。何谓行德曰，杀戮之谓刑，庆赏之谓德，什么意思啊？意思就是说这个君主要想控制大臣依靠的就是两个手柄，就跟咱们玩游戏的手柄一样，一个叫赏，一个叫罚，也就是咱们说的胡萝卜和大棒，他还说他还说主非失行德，而臣使用之，而不危亡者，未尝有也。也就是说，如果这个君主他失去了胡萝卜或者大棒其中的一种，就没有不亡国的，韩非子只是说了行和德，但是行和德背后是什么？行和德背后的还是评价和裁决。用这种方法去营造气场和营造影响力去控制别人，那你就是入魔之前，你可能你会有方法给你带来一些好处。但是最后早晚要出事了，第三种情况就是把感官享乐当成对自我评价的标准。或者认为把享乐当成人生的最终要求和最终目的，我不反对大家去享乐。但是如果你把享乐当成最终目的，这最终又会回到受到他人控制的这个循环里面去，为什么呢？因为所有的感官享乐都需要物质支撑，说白了就是钱的支撑。你说我每天就是吃完了睡，吃完了吃，那也需要钱的支撑，那你怎么去获得钱呢？想要获得足够的钱来支撑你的享乐。如果你没有走到复自道，这条道路上来，你就只能捏着鼻子去做，不想做的事儿，就比如说出卖你自己的时间或者劳动力或者尊严来换钱。其实现在大部分都是这样，以享乐为目的追求，享乐想要自由，但是最终却离所谓的自由越来越远，然后进入复循环，这不是复自道，而是远自道。你的正循环是什么？正循环是成长和成就快乐。也就是说你在追求这个快乐的过程之中，所能带来的副产品能够交换到足以支撑。你继续做这件事儿，或者说你所追求的这个快乐能够带来

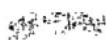
足够的社会价值。比如说袁隆平他的乐趣是什么？他的乐趣就是研究杂交水稻，他自己乐在其中，与此同时产生了对社会的巨大贡献。然后所带来的结果就是能够获得足够的资源，让他继续研究杂交水稻。你看很多特别伟大的科学家，特别专注于自己事业。那些人他在生命的最后一刻都还在关心他的科研，这就是原因，因为他乐在其中。同时他这个乐在其中能够给他带来足够的收益支撑。他继续就做。我们再讲个深一点话题，什么叫社会价值，这个社会价值？就是说你在做让你快乐的事情的同时，是否也能让别人感到快乐，这就决定了你能挣多少钱。而如果你的快乐还能给很多人带入正循环里边，这就是所谓的成就。其实说所谓的善恶之分就在这儿。刚才我举这个袁隆平的例子，就是一个很好的例子，他的快乐帮助他获得自己继续持续研究这个杂交水稻的经费，这就是进入了自己的这个循环。同时他利用他的杂交水稻的技术，提高了产量，让农民们感到快乐。同时也让那些农民们也带入了正循环，生产的水稻，让更多人解决温饱，降低了生活成本，提高了他们生活质量，这就是伟大，这就是善。

我们再举个例子，比如说我就喜欢制毒贩毒吸毒，那你能给别人带来快乐吗？

在短时间内，能你也能给自己带来快乐，但是他能给这些人代入正循环吗？不能反而会把别人拖向地狱，这就是所谓的恶，他所有之前的东西都会飞灰烟灭。这个理论我不知道之前有没有别人讲过，你去拿这套逻辑去分析一下社会上所发生的人和事儿，分析一下一些商业模式，甚至去分析一下历史上宗教上发生的一些事儿，你就能看到别人看不到，看不懂那些东西。当然这是题外话，这就引出来

我们容易走火入魔的第四个点就是沉迷。什么叫沉迷就是不止沉，还迷易经里边讲叫先迷而后得主。也就是说，如果说你喜欢去干一件，没有办法带你进入正循环的事情，就是迷我们讲复自道，但是道有千万条，你偏要找那个走不通的道去走，就是迷现在这个时代是一个特别好的时代。其实以前很多走不通的道，你现在都能走得通了。但是我们走一条道的时候，还是要去认真的分析分析，我走这条道适不适合我这条道，能够带我进入正循环的概率有多大？·我现在的资源，我现在的钱是否能够支持我走到这个正循环里面去。比如说你现在身高一米四，你非要走到打篮球打排球这条道上，你考虑他能不能帮你找到底，能不能带你到这个循环里面去，是不是要考虑考虑可以走走其他的道。比如说有些人说我想走这个跟谷爱凌一样，走玩滑雪这条道能通吗，但是你要想想你是不是有钱能够帮你去买这些装备，然后去训练，能不能帮你进入正循环，靠滑雪挣到钱，然后支持你继续滑雪。如果不能，那可能就说明这个事儿，他现阶段就不适合你。

刚才我说了，易经里边讲，先迷而后得主，你可以多去尝试尝试，尝试完了，觉得不行，这条道短期之内没有办法，当我达到正循环，他没法养活。我虽然我乐在其中，但是没法养活我，你可以果断的放弃，对吧？或者说改变方向，一般来说什么道比较好走，比较容易进入正循环，其实就摆在那儿，比如学习，比如说你学法律学金融学医学这些这些东西门槛要低，投入要少，有很多这个前人的经验和路径。但是反过来讲，为什么很多人选择这条道，最后没成功，或者觉得很痛苦。原因就是因为它不是自己选的，它没有乐在其中，他是他的老



师或者家长或者受社会的影响。他只看到了好的结果，他追求的是这些路径，最后到达那个结果所给他带来的东西而不是整个过程都能给他带来快乐，所以他的走不通。

所以我们讲复制到它的核心，还是要你能在这个道里边找到你自己的快乐。同时你要想清楚，你觉得快乐能不能帮你带入新正循环，能不能帮你赚到钱。但是实际上来说，刚才我讲过，现在这个世界是一个特别好的世界，你只要能做到极致的，你都能赚到钱，都能够进入证券。所以我们这个时代是一个好时代。最后一个点就是我们容易犯的错误，容易走火入魔的地儿叫刚愎自用，完全不听别人的意见或者反馈。其实我们人是很难做到自查自观的。同时我们每一个人他的视角思维其实都有局限性。

所以我们必须要得到其他人的反馈或者其他人的意见经验来给我们自己做出这个判断，做参考。这个和我们自我裁决，复自道完全不冲突，就好比他是一个皇帝，他也要听下面的大臣，给他提供的建议和意见。但是他并不要去活在这些大神的评价里面，这个标准是什么？

别人所说的话，哪些该听哪些不该听这里，我给大家一个比较粗犷的分辨的方法。就是说如果说这个人这件事儿，是建议经验方法，你是可以听的，可以参考的。如果他讲的这个事儿，他包含了他主观上的很多评价，你就要留心了。比如说一个不迟到的学生才是好学生。我的人这就是包含一个评价的好与不好，不是别人说了算的，是你自己去评价的，那比如说这老师讲，他说如果你能不吃辣，你就能平复身心，更快的进入学习状态，这个就是一个建议，而不是一种评价。

挣脱执念变成紧箍咒（一）

我们这个人类的大脑是叠层发展出来的。首先发展出来的是原始大脑或者叫这个恐龙脑，它的作用就是趋利避害。让我们看到食物就想去吃，看到异性，就想去追求。第二个部分是族群大脑，很多动物都要靠族群才能生存。

比如这个牛马羊这些动物它都是要靠族群来生活的。所有的动物一起行动，一起找吃的找水源，抵御食肉动物的攻击。还有狼，这种动物也是依靠族群，你只有依靠族群才能吃饱饭。我们人类也是这样发展过来的。灵长类动物大部分都是族群动物，或者叫做社群动物。比如说猴子猩猩发展到这个黑猩猩这种等级的时候，他们就已经有分工了，有了阶级了，已经能够做这种更复杂的协作了。比如说这些雌猩猩他会一起抚养小孩儿，一只雌猩猩想出去觅食，他可以把这个孩子交给自己的姐妹来照顾。比如有些动物，它还会轮流放哨，动物们还会分工打猎分享食物。这时候他就发展出了一种叫族群脑的东西。不管是我们的哲学史，还是西方的哲学史，都会围绕一个关键问题去讨论，就是人性是本善，还是人性本恶，有人说人性本恶，都是自私的。这个没错，但是又发现很多时候人会有很多利他性行为，一个特别自私的人，一个大恶的人，他也会主动去帮助别人。于是就有人说人之初性本善，其实这个性善也好，性恶也罢，都是人类从生存的进化需求进化出来的动物，如果它不自私，他不优先，自己吃饱，他就没有办法生存下去，这是最基本的。但是到了这个族群社会的这个时代，如果你没有族群的认可，没有这个分工合作就无法打猎，也没有办法生存下去。

动物们为什么会分享食物，而不是自己独吞呢？因为在他

们这个条件下，食物保存特别不容易，自己打了一头特别大的猎物，自己吃不了。不久之后就腐烂了就坏了，不能吃了。而且可能是你今天抓到猎物了，他没抓到，明天，可能反过来了，他抓到了你没抓到，如果不去分享，这两个人都得饿死，所以带着分享利他这种的动物，它就能生存下来。

一个雌性带着孩子，他没有办法出去找吃的。如果他能协作轮流找吃的轮流带孩子，所以雌性动物能够互相帮忙带孩子这种基因，他就被保存下来了。姐妹之间相互帮助这种基因，它就能保留下来。之前咱们讲过的这个慕强的基因也是被这么选择下来的。有人管这叫潜意识，说的很神秘，其实它都是我们动物时代的生存策略。但是这些策略到了我们现代的人类社会，他就有问题了，他有时候就不起作用了。有些时候可能会起相反的作用。这就是咱们之前讲过的反者道之动，为什么要强调这个反字呢？因为正的东西我们不用去管它。比如说我们觉得疼就会躲开，这就是正的，它还起到作用，它还在保护我们，我们就不用去管它了，说这个凡者道之动，攒簇五行颠倒用，不是说这个世界所有东西都是反的，而是要我们知道我们的这个恐龙脑和族群脑形成一些东西。也就是说这个第一反应，你的潜意识里边的自动加工的第一反应可能是错的，或者说不完全正确的。所以我们要停下来用我们的理性大脑去想一想，分析一下，然后再去行动。这就是朱熹朱子所谓的存天理灭人欲，或者说王阳明讲的存天理去人欲，就是我们的理性大脑，理性大脑就是要去学习天道，去学习这些客观世界的规律。

所以叫天理人欲，就是我们自动加工的，我们的恐龙

脑和社会脑的东西。这样我们再去理解什么？叫做天人合一。所谓天人合一，就是人要用我们的理性大脑去理解这个客观设计的规律。然后再去指导我们的行为不可能。所以说你看我们的祖先是多么的智慧，但是当时社会的传播资源有限，包括这个文字和语言的变化和一些误传讹传。很多人就只能理解字面的意义，慢慢的就把其中真实的意思全忘了真实的意思，我们会被完全误解，甚至就被一些别有用心的去牵制人民的思想，变成统治者的工具。我们看论语易经，其实他就能发现我们做人做事儿成功的方法秘诀都写在里边，这招扯远了。

咱们还是回过头来看我们的大脑，咱们目前的重点是讲人际关系。所以咱们重点关注咱们的族群脑。咱们来讲讲这个大脑经常出现的一些问题，或者说叫经常犯的一些错误，了解这些问题，了解这些错误；你就会突然发现绑在你自己身上的一个束缚，瞬间解脱了套在自己头上的那个紧箍咒被摘下来了，他就是这么神奇。但是在这里，我还得再提醒大家一次就是不要走火入魔，这个话题就不在这儿再重复一遍了。

继续展开我们所有的讨论的原点。只有一个是什么？叫复自道，也就是叫自我裁决，这样就推出一个结论，就是我自己有权利决定自己的行为 and 想法，并且为其负责。我们总是教小孩要乖乖听话。但其实这个听话跳过了一步，就是说听话不是听别人的话，而是听自己的话，别人说的话有道理，我们听话也不是听他的话，就听他说的是我们觉得有道理以后听了自己的话，这个有道理，就是别人帮你用他的理性大脑去分析了。然后，你的理性大脑再分析一遍验证他的分析觉得没问题。于是按照你的理性大脑

法做，这个好比考试抄答案，你看到了别人的答案之后，你要自己去算一遍，验证一遍。如果对了，你就抄，如果不对，那你就不抄，这就是我自己有权决定自己的行为 and 想法意思。

为什么要强调这个？因为不管是社会也好，还是别人也好。其实他在进行计算的时候，所带入的这个参数就初始值，或者说那个基本条件和你所在这个情况的基本条件，它可能不一致。有些信息只有我们自己知道别人给的建议，往往都是以一般的或者平均或者以重数作为这个初始条件来进行计算的。比如说我自己，我就很难买到这个合适脚的鞋。因为我的脚跟大众脚长得不一样。我的踝骨长比较低，于是穿皮鞋，就是毛主席曾经说过，没有调查研究，就没有发言权，也是这个道理，别人给你提的建议，很少有对你的情况去做具体的调查研究的。

你的情况往往只有你自己清楚。所以说社会上一些现成的规则和方法更是如此，他不可能具体到你现在这个情况，你要自己去决定自己的言行。但是后面有一个重要点，就是要自己负责。第一个结果就是说不必做一个正常人，或者说不用跟大多数人一样。其实我们现在这个社会有很多莫名其妙。比如说到了什么年龄，应该做什么事儿，什么性别，应该做什么事儿，什么场景，应该做什么事儿，就比如喝酒这个事儿，有医生就讲过，不论什么情况下，喝酒都有害身体健康。但如果你在应酬的时候，好像你不喝酒，就显得你这个人不正常。再比如说我们现在知道这个紫外线容易让人变老。但如果你一个大男人在夏天打一把遮阳伞，就好像你这个人不正常。很多人说我要成功，我要出名儿，有人说我要成为大网红，有人说的很有道

理，就是你看看这些网红，这些名人有几个是正常的。你看看李佳琦，一个男的涂口红卖口红作为一个正常人来说，它正常吗？有玩手表的大能对吧？玩机车的皮，那些小杨哥，你看他们作为一个日常的人来说，它正常吗？放到我们日常生活中，一个正常都没有。有人说那要的是屏幕效果是演出来的。其实他们这些人生活中往往就是这样。现在由于我们在这个行业的原因，我就认识很多优秀的博主。你看到他们在屏幕前是什么样，其实他们生活中就什么样，总的来讲都不是什么正常人，但是都特别的有趣，很有意思。

原来这个孔子是一个姜文这样的形象，我觉得他说的特别对，孔子他真的不是我们想象的那种形象，他一米九一米九几的大个儿，这个子夏问孔子说对待杀父母仇人应该怎么办，做什么，那还当个屁官呢？如果在大马路上抄家伙干死他，你们看是不是就是一个典型的姜文的那个让子弹飞里边那个形象。所以你们说这个姜文也好，孔子也好，他们是你们口中的那个正常人吗？

再讲一个小事儿你们一个四十岁的领导，一瘸一拐的学轮滑的场景，其实很奇怪。然后我经常鼓励说，你们也来跟我们一块学吧，但是没有一个想学的，为什么，其实我能从他们眼睛里看出来，他们可能想学，但是他不好意思，因为作为一个成年人，作为一个有一点儿社会上有点地位的人学，一个东西不正常，很奇怪，那为什么我们都想做一个正常人呢？就是因为我们的族群大脑在起作用，大家都听过一个动物，在族群里边儿长得跟大家不一样，跟大家的事儿不一样，他很可能会被排斥，或者说被天敌选为捕猎对象。但是我们现在已经不是这个河里的鸭子了

,也不是生活在草原上的角马了。这个时代我们可以脱离我们原有的族群来生活。所以我们完全没有必要非要做一个正常人。就是现在来说, 一个人要想成功, 要想出人头地想要鹤立鸡群, 你就必须得做点跟别人不一样的事情, 你跟所有人都在做同样的事情, 那你最后最多最好就只能混到一个平均水平, 大部分人连百分之五十的平均水平都达不到。所以你追求的成为一个正常人, 也在下意识做一个正常人。

那你最后就只能得到一个正常人, 该得到的一个正常的人, 他就不是那么成功, 他就是要过一个苦哈哈的人生。所以刚才我们讲朱子都在说的存天理去人欲, 或者说灭人欲, 人欲这东西就是要你要做一个正常人, 天理, 就是我们用大脑的理性去分析, 此时做什么?对, 我是有利的。如果说对我有利, 那么我没有必要非要做一个正常人, 这是第一个结论。第二个叫什么, 叫即便帮不到别人也没关系之间。我看过一个故事, 讲的是一个欧洲人去美洲冒险, 就是当时美洲还是一年人的时代, 结果他就被当地的一个印第安人给包围了, 一万个印第安人给他围住了。然后, 这哥们儿就看着旁边的这个向导就说, 说这下我们遇到麻烦了, 结果这个向导回头跟他说了一句话, 他说你说我们是什么意思?白种人, 对吧?你听听是集中是什么意思啊?我们喜欢帮助别人, 这是我们的基因决定的。大家不要以为帮助别人就多么高尚, 多么伟大。其实这就是我们的祖先的一种生存策略。当然我不反对帮助别人, 这是很好的一件事儿。在这个社会上生存, 就是需要帮助别人, 同时也需要别人的帮助。但是帮人也好, 被人帮助也好, 应该有一个限度, 或者说有一个标准就是接受自己的帮助,

可能对别人没用，你帮不到别人也不必去内疚。

我们中国有一句俗话，叫帮人帮到底，送人送佛送到西。然而这种心态他往往不会有很好的结果。第一种就是别人会觉得他被侵犯了，你帮了别人，他还不领情，觉得你管的太多了，最后反而疏远你。我们这个课的核心叫复自道，一方面是复自己的道，一方面也要尊重别人的道，也要让别人复自道，你帮要太深，太主动，别人就会感到自己的主动权被侵犯了。他本来有一套自己的想法，结果你很热情，你的建议他也不好意思不听，这就是为什么我们经常处理不好家庭关系的原因，因为彼此干涉太深，一个自己不想穿秋裤，一个必须让你非己穿秋裤。现在年轻人不是经常讲，不要老讲什么，我都是为了你好，我都是为了你好，这句话为什么有问题，就是因为你侵犯到别人不知道了。

我们之前讲过人人是什么，你有你的道，他有他的道，你不要去侵犯别人，帮助别人的标准，是不能侵犯别人帮别人。第二种结果。如果你帮的太深，对方会把本来是他自己的责任推到你的身上。可这事儿本来是他的事，结果变成你的事儿了。如果没干成，最后他还蛮愿意成为一朋友，对吧？他的一个朋友就因为酒后闹事儿被抓了。结果我这个朋友就各种帮忙，帮他找关系，帮他找律师。然后，带着他们家的那个家人去找那个对方的当人要谅解书，可以说就是为了帮他这个朋友这个事儿，连搭人情再搭再搭钱，搭时间。这前前后后跑了大概有一个月的时间，但结果不是很理想，虽然赔了很多钱，至少是六位数字的，拿了谅解书，但是还是要被公诉被判刑，而且不许假释，知道这个结果之后，对方的家属再也不理他们，然后他

就觉得很郁闷，说怎么突然就不联系我了他还忍不住跟对方家属去联系，结果就对方就给人陪他回了一个信息，说这个事儿，对他们家造成多大多大影响，对他自己就是说他这个家属自己造成多大多大，影响对他的孩子造成重大影响，对他父母造成重大影响。

然后你们让我们出钱去锻炼解说，给他们本来就不富裕的家庭，雪上加霜。

其实就是里里外外埋怨，让他们家浪费钱了，找律师也是浪费钱了，拿那些书也是浪费钱了。最后结论就是让我这个朋友在他们的生活中彻底消失。就你们再也别别出现在我们这个事儿里头了，我们向别人提供帮助，必须有了界限，就是别人要求我们帮助，再我们再去提供帮助。否则的话他就有可能把本来是他自己应该做的决策，他的责任放到你身上。同时还要让他对方必须要知道，我不一定能帮到你。而且这件事是你的，不是我的，你要自己做，你要去做，努力自己去做决定，自己去承担风险和后果。还是那句话，我们要有一种诗的心态去帮助别人。

还有一种人每天都会在帮助别人，但是它确实包含那种交换的心态，去帮助别人的，他想通过帮助别人获得他的好感，获得别人的认可，通过一些特别小的小事，这些帮助来获取这种关注和机会。一旦你有这种想法，你就是供的心态，就是想要以小博大，就是天平上弱的东西，那别人肯定会轻视你，我们每天都在帮助别人，每天都在忙着别人的事儿，你怎么可能干好自己的事儿呢？你怎么可能成功呢？从另外一个角度上讲，即便别人帮了我们，我们自己也不要把自己的事情，自己的人生的责任交给别人，说的残酷一点，这个社会上他不会有任何一个别人真正的

为你负责，你要想让别人对你完全负责。只有一种情况，就是你是他们家的财产。换句话说，如果你是他的奴隶，别人才会对你负责。

所以大家有一个认识，不论问题是谁导致的，不论问题出现的原因是什么，最后我们面临的问题也必须自己去解决。我们要对自己负责。所以儒家讲君子求诸己，小人求诸人，讲的就是这个道理。因为别人的事儿你控制不了，也要求不了。

还有一点就是我们总是下意识的去主动帮助别人。其实这个未必好，我们主动去帮助别人，有两种情况。第一种情况就是我们的面对我们领导，客户总是去主动的帮忙往上贴。其实这这个东西在某种方面说，就是在巴结讨好。我们之前讲过，只要你去巴结别人，讨好别人，那你在天平上绝对是轻的，绝对是弱的潜台词，就是你需要用这种方式来找平你的气场。最后的结果就是把别人给推开，让别人和你保持距离。因为谁都清楚，你是在以小博大，如果不是这种情况，比如他是你的平级或者下属，那你总是主动去帮助他，就等于是侵犯他的个人的道，侵犯了他的复子道，他不一定需要你帮助他，可能觉得你是在瞧不起他，觉得他能力不行，甚至觉得你是在抢他的工作，抢他表现的机会。就我们在工作之中经常遇到这种人，甚至尤其是刚入职场的人，你们自己反思一下，包括我自己刚入职场的时候很热情，人很好，能力也很强，别人遇到什么事儿，我都想伸手帮助别人一把。但是过了一段时间，反而很多人觉得这种人不好，我觉得在傲慢，觉得他的存在是对自己的一个威胁。

为什么？因为他的这种表现，他的能力强，他们帮助



别人，他的主动可能会抢到其他人的工作。比如说一个人下棋或者玩游戏，可能他待别菜，他有可能有一关，他总是过不去。如果你去支招，你去手把手的教他，甚至你去把那个手柄键盘抢过来，替他打，他肯定不高兴。因为克服困难这个事儿克服困难这个过程对很多人来说他很重要。他觉得他乐在其中，人家本来好不容易面对一个挑战的东西。你结果你给你给抢了，你可能剥夺了他这种获得快乐的机会。同时你还在表达一种潜台词，我比你强，我比你厉害。所以他一定会讨厌你，为什么会发生这么原因，为什么会发生在加拿大，每一个人都会有一个自己的安全泡泡，大概就是一个胳膊的距离，陌生人之间他得保持这个距离。进入到这个距离，就可以报警抓人。刚才有一次看到一个女生，因为这个公交车急刹车差点就摔倒了。下意识的扶了一下，结果人家就报警抓她了，幸亏旁边这个老太太跟那小姑娘说，人家小伙子是想帮你这小姑娘才没报警。

当然了，加拿大这个做法是有点极端的。但是从另外一个角度上来说，他也是提醒我们和别人之间要有一个安全的距离，你不要去侵犯到别人这个圈里面去，这就是各负自道，西游记人孙悟空就给这唐僧画了一个圈，说你不要出这个圈儿什么意思？实际上就是说你不要走到圈外去，你不要探到别人的领地里边去。他出去以后，猪八戒就把别人的背心穿到自己身上，结果背了。这个圈儿实际上不是外在的，他的思想也是这样。比如说你的这个七大姑八大姨，他觉得你该结婚，该生二胎等等。

这些事儿没事儿，就语重心长的跑过来教育你从他的角度上讲，他绝对是好心，他是为你好。但是你会觉得这

个事儿是对你的冒犯，你会你会很烦他，对吧？你下意识的就要和他保持距离。所以我们跟我们的孩子之间为什么总是有矛盾？有人总是说这孩子这个阶段是青春期反抗期就是这样。但是你要注意一下，是不是你侵犯到他的圈子里去呢？你是不是企图在行为上，或者在思想上控制，易经里面讲说这个我求同盟，同盟求我，就是说作为老师不是你追着学生去教学生，不是你求着他学，而是孩子想学了，他来找我学。所以说如果我们想要主动的提供帮助，你就得问问他需不需要帮助？所以说我们想要主动的去提供帮助。我们至少要问一句说你需要帮助吗？你如果看到一个小孩儿在写作业，你看他遇到困难了，你就问他，你需要帮助吗？你会发现有时候他会说需要，有时候他会说不需要，他说不需要的时候，就是他想要自己去克服这个困难，他觉得乐在其中。

当然了，这里边也有个例外，就是当你发现别人在紧急危险之中无法求救的时候，或者说被别人伤害的时候，自己却不知情的时候，或者说自己在做一些自己伤害的时候，你是要主动去提供帮助的这个帮助。实际上不是在负他，是在负你的道，是让你觉得良心平静的一种方法。即便帮不到，别人也没关系，不要下意识，主动去帮别人。

挣脱执念变成紧箍咒（二）

可能会更加颠覆于认知，叫你有权改变自己的想法，说的直接一点，就是你不必要非得信守承诺。我相信你们绝大多数人从小接受教育，都是在教育我们说要言而有信，要说到做到，我读了很多这个心灵鸡汤成功学，也是告诉我们这个社会是所谓的信用社会最难得的就是别人的信任。

但是我今天教你们不必非要信守承诺，你可以自己改变自己的想法。为什么？第一点就是这个世界是变化的，尤其是现在这个时代，每天的变化太多了，你当时给出的承诺可能是基于当时的环境，但是环境一变可能过了个三五天十来天，环境变了，你可能就没有办法兑现你的承诺了。还有一个原因，就是我们很多给出的承诺，是在我们不经意或者说信息不完备的情况下做出的。这个时候我们事后发现，承诺可能我根本没法做到，论语上讲，叫言必信行必果。

但是后边跟了一句话叫子子然小人哉，什么意思啊？就是说言必信行必果，这不是村口的小愣子才干出来的事儿吗？然后孟子说的更直接，他说什么？他说大人者言不必信，行不必果，为什么？因为不知道，因为我们有权决定当下我们自己的行为，没有必要非要去遵守。

以前的这个。其实你看我们现在社会签合同，看上去是在约束，大家必须要信守承诺。其实在某种程度来说，也是在满足我们反悔的权利。因为我合同书了，因为合同规定了，为什么这么说？因为合同规定了，如果你反悔了，你要承担什么责任，你要承担什么损失，你要进行什么赔偿，他也没有说你一定要按合同的约定去做事儿，你只

要去承担责任，承担损失就可以了。包括我们现在在商业的安排也在逐渐满足这种需求。比如说七天无理由退换，他就是允许你反悔，允许你改变。当然了，儒家给出了一个标准，什么叫义？就是说信近于义，言可复也，这个意字的内涵很深，我们没有办法在这里展开。但是大家要知道，所谓言必信行必果，它是必须有前提条件的。

所以在这儿我给大家几点启示。第一就是不要輕易的向别人冲承诺之前要用你的理性大脑去分析分析，你这事儿是否能够实现再去成功，免得以后麻烦。很多人承诺都是为了敷衍别人，为了敷衍别人就随便答应人家了。不要为了敷衍，别人就随便宠你。第二就是我们在面对以前的承诺的时候，不知道，我就要接受自己可能无法达成的现实。但是我可以尽量去做，你做不到，你也要坦诚的告诉别人，我答应你的事，我可能做不到，或者直接就说我现在改主意了，在需要推翻以前承诺的时候，也要勇于推翻以前的诚意。但是要承担由此带来的后果，有些事情不能一直往里投入，有些事情与其一直往里投入，他还不如我来的痛快。最后一点，我说对于承诺这个事儿，对于别人给你的承诺这件事儿你也不要太当回事儿。其实这点我们在日常生活中是最常遇到的情况，别人随口答应一件事儿。

结果你信以为真，把全部的希望都寄托到这个人身上不现实。所以说承诺这个东西，它就是一个悖论。其实我们人与人之间交往，从本质上说就是在做交换。如果是一个公平的交换，互惠的交换，这个交换它是必然达成的，你不用做出什么承诺。

但是如果这个承诺这个交换，只对一方有利，他即便承诺

了，他也无法达成。所以说真正的理性做法是要保证对方自发的，或者说他不得不去做，你想让他做的事，而不是靠什么对方的简单的口上的承诺，关于程度这个事儿我们应该抱着什么态度。首先就是谨慎，然后积极去做。如果发现做不到，或者说发现在做的过程中，侵害到我们自己了，影响到我们复自道了，那也不一定非要做到，然后去勇于承担责任和后果。

我之前讲过解脱你身上那些束缚这个东西，所以你看很多这个所谓的成功人士，这些老板们你跟他们多接触，接触下来，你就会发现就是所谓男人的嘴，骗人的鬼，他们这些人往往都是说了做了，不说的时候，但是我们不是要拿这个东西去欺骗别人。接下来第四点，就不要试图做一个完美的人，更不要让别人觉得你是一个完美的人。现在有一个词叫摆烂，其实我觉得挺好，原来我不是做这个商业顾问吗？我的这个领导是一个清华的博士，比我大概大两岁，一个美女，我就负责写这个汇报材料，经常写的很晚很晚，年轻的时候也要有经力。然后每一页ppt都是尽量的做到尽善尽美，特别完美。还有一次会忘了这客户听完了以后就会跟领导汇报一下，然后我就反馈。然后我们从客户出来以后，我俩就坐在这个出租车的后座上。他说你知道你这个PPT最大的问题是什么？你说什么问题啊？他这本来是一个设问句，他就说你做的太完美了，你让对方领导挑不出毛病来，所以他就只能从其他很模糊的，很抽象的很宏观的地方来挑毛病。结果过两天，果然这个客户给的反馈就特别不具体，只说了一句话，他说领导说还得需要再细化一下。

其实这样的反馈，如果你们有人在职场上经历过的话

,就这样的反馈会让人特别抓狂,怎么细化呀?从哪方面细化呀?他细化到什么程度,这样会非常抓狂。所以他跟我讲说,在企业里面做事儿,对吧?比如说我们做一百分,那我们得先拿出一个六十分的东西,然后领导提出要求来,我们能拿出七十分要求,那最后我们可能达到九十分。不知其实无论你做什么,你做的再完美,别人都能挑过毛病。你身上不是有这样的毛病,就是有那样的毛病,为什么给别人挑毛病?是我们人类自我防卫的心理机制。如果一件事儿别人做的非常完美,而自己也做不到的时候,这样自己的心理就会受到挑战。因为人类是无法接受别人比自己强这件事儿,我们人类的潜意识反应就是第一反应,不是说想着我要努力去做,跟他做的一样好,而是想办法会贬低别人,要不然就会去强调外在的条件。比如因为他们家有钱,比如人家装备好,这是一种策略。第二个策略就是我给你挑毛病,然后说你看他做的也不怎么样吧,要是我做的话,一定比他做的好,尤其是你作为下属,你做的比你的领导还好的时候,那就一定会激发这种反应。

所以你会发现,不论你做的再好,你的领导也一直在给你挑,这是一种情况。还有一种情况,就是咱们之前讲过的捧杀,一直说你好,一直说你很完美,你就被放在一个很高的要求下,你只能做的越来越好。但有些事儿就是你从六十分提高到九十分,可能需要花一分精力。但是你要想从九十分儿提升到九十五分儿,你可能得花十分的精力。但是这个完美的要求,别人说你很完美就面子,你就不得不去这么做,结果就是你越做越累,然后其他的事儿完全就顾不上很多人某些方面能力很强,去做某件事儿做的非常完美,但是他往往会被绑死,在这个岗位上也有这

方面原因。所以有些时候我们在人际交往过程中，我们有必要去打造一些不完美的人设。我们做这个ppt 也是后来我就会故意和我这个领导或者客户，就说说由于打字太快，所以会有很多错别字，你们在给领导汇报之前，一定要帮我检查检查，而且我会故意上留一些观点上的错误。结果就是这些客户他真的会特别小心的帮你去检查错字，然后帮你改过来。然后跟我说，你看这个观点的逻辑是不是还得调整一下，就更好了。这样经他一改人，他拿着他改的这个完美的材料去汇报，他就会主动的去帮你说话，为什么呀？因为这个作品是经过他修改的。

当然了，这是一些技巧，是一些术的东西，我们的标准是什么？我们的标准是我们自己，我们做事求的是尽力而为，而不是最终的结果，或者说别人的评价，别人的评价和要求其实并不太重要。重要的是我们做这件事的时候，能够做的尽兴，让我们自己满意。因为别人眼中的完美，你是追求不到的，我没有必要做到全职全能。

因为这个事儿本身我不是在追求，让谁觉得我有文化，而是我在做这个事的过程中，我很开心。而如果我追求别人的看法，追求别人眼中的完美的自己，但是并不是说，你从此就要怀疑自己会不会开车，更不可能要把车给对方开。这种这种推理，我抽象出来，大家觉得可能很好笑。但是现实生活中，我们往往被这种情况所操控，尤其是当我们意识到我们犯了错误的时候，很容易就被操控，从而丢失了自我裁决校。

其实这个世界上没有人不会犯错。但是犯错之后，我们需要做的是自己承担相应的责任。这种事儿发生在家庭之中也发生在职场之中。比如说你犯了一个错，你被你的

领导训了一顿，从此你就开始处处为这个领导马首是瞻处处的讨好，或者每天紧张兮兮的，生怕自己再做错事，其实都是这种心态的作祟。网上现在讲的这些PuA 大师们也经常会用这种伎俩。之前咱们讲过那个效应这个故事里面，男主角就是特意的去制造女主角的错误。比如他会联合这个女仆，让这个女主角觉得自己故意将随身的物品家中的这些小物件，弄丢了，让女主角觉得是自己记忆力不好，逐级加深。女主角的自我怀疑，摧毁他的自信心和心智，实现对他的控制，其实在家庭生活中还是职场中。如果你没有领悟到负自道的时候，彼此双方都是在明里暗里的争夺主动权。就像我讲西游记的时候讲过很多情节，其实都是在唐僧和孙悟空争夺这个取经团队的主导权。团队最后的主导权确立，实际上是在真假美猴王之后如来说出来，如意坐莲台，就正式确定了孙悟空的实际领导权地位。这里边儿就是在暗示大家，我们要复制的，因为孙悟空在西游记里面就是心源。也就是说，任何事情不用问别人，问我自己就行了。所以你看一路上孙悟空鞍前马后的伺候唐僧，但是唐僧却对孙悟空处处挑毛病，念个紧箍咒，就是想要借孙悟空的各种错误来控制孙悟空。

但是其实有时候孙悟空即便他是承认了自己错误，他还是会依照自己的标准去处这个事情，这就是复自道。从根本上他在写什么，他根本上就在写唐僧这个普通人通过一路的修炼变成孙悟空的过程。唐僧在某种程度上讲，就是我们之前讲过的族群大脑的代表，他的脑子里边装了一大堆世俗的限制规矩，所以他没有办法去突破自己，没有办法像孙悟空一样，一个跟斗十万八千里，所以靠自己就

到不了西天，只有孙悟空这个脑子里面什么都没有没有这些规矩的限制了，猴子才能成事儿。

我们比较常见的误区。这些误区就是我们族群大脑自然反应的反应模式。这些策略在我们做羊做猴子，在这个社群里边的时候起到作用。但是到了现代社会，他就开始不再实验了，他就成为限制我们的紧箍咒，让我们很容易的被人有意识或者无意识操控，让我们成为那些千千万万不能成功的凡人之一。

原来一直想做一个好人，现在只想做一个坏人，因为坏人才能我成功。很多人在问，为什么这个世界上有那么多为富不仁的人，为什么有钱人就会仗势欺人？就比如咱们之前一直关注的这个什么烧烤店打人事件。但实际上我们要思考，为什么坏人恶人他能够有钱有势？为什么原来的一个好人想做一个坏人？为什么这个世界上会有厚黑学这种东西，为什么厚黑学，那还能起到效果？实际上在某种程度上说，就是因为这些坏人恶人，他在某种程度上做到了一件事儿，那就是摘了紧箍咒。这些人他可能从来都不在意社会规则，从来都不守规矩，他们做到了。

刚才我讲的那些东西，或者说他们从来都不是一个正常人，根本就没有打算帮助别人，他从来都不讲信用，他们一心想要有钱有势，他想要凌驾于别人之上，也没有想过要做一个所谓完美的人，也不会因为自己做了错事儿而内疚，他甚至会主动伤害别人，所以他们实际上就是摘了这些紧箍咒。我们之前总是比喻，这些人摘了紧箍咒之后，他不是成了神，而是成魔，但是不管是神也好，魔也罢，其实都是在某种程度上拥有了超越一般人的能量，他就更容易获得成功。

那你看到现在国家要做的扫黑除恶打老虎整顿劣迹人士干的就是这个，没人跑得了是吧？中国人有句话叫眼看他起高楼，眼看他宴宾客，眼看他楼塌了。从古到今，这种例子太多了。

最近你看某些演艺明星再看，刚才我们提到的打人事件的当事人没有一个有好结局，差别在哪儿？差别还是在是不是复自道，是不是复自道，什么意思？一般这种人他虽然说沾了紧箍咒，但是他追求的东西都是外在的东西。

比如说名誉地位金钱权利，而不是来自于自我成长自我实现那种快乐。他永远都是在和别人比较，他永远都会面对比他有钱的人，比他有实力的人来压他一头，这样的话他就要做更大的恶来赚更多的钱，求更高的官，这样才能不断的来满足他。我认识有一个朋友，就因为各种原因，他赚到一些钱，身价几个亿。

有一天他去参加一个培训班。回来以后跟我说，我再也不去参加这种培训班了，太受打击了。原来在他的圈子里，人家都是巴结着他，给他端茶倒水，到了这个学习班上，各个身家都是它的几倍，甚至十几倍。结果他成了给人端茶倒水的，所以你看很多富豪都说自己过得不快乐。张朝阳还说自己得过抑郁症，就是这个原因，你看如今张朝阳他在做什么？他在干物理老师给人讲物理知识，这是他真正喜欢的东西，是他的复自道，大家不要小看抑郁症。这个病很多人都是因为抑郁症自杀的，所以有了钱人没了，人生不快乐。刚才我还写了要各负自担miss，就是好人与恶人之间的边界。尊重别人的指导，用各种手段让别人没法走自己的道去侵犯别人去精神，控制别人，用黑社会手段去欺负别人，欺行霸市横行乡邻，那你就是恶魔。

有一种说法叫走别人的路，让别人无路可走，说的就是这种人。但是各位想想这种人他能长久吗？要不然就是别人忍无可忍，跟你死磕到底。要不然就是在一次又一次的打架斗殴之中重伤甚至丧命。要不然就是吸毒嫖娼，而且你放心这种人，他一定还伴有另外一个问题，就是没有办法摆脱自己的物欲，每天都在吃喝，同时每天还受怕，怕自己的事儿被查，怕自己小弟每天背叛自己，怕其他势力强调剂地盘生意，怕上面的保护伞不满意，所以身体和心理双重压抑，每个人都挺大肚子，你说他能活得长吗？而且这种人大部分都幸福，家里都得供个佛。像什么供个关公？因为佛家说了，放下屠刀立地成佛，可以给他们恐惧和焦虑的精神得到短暂的放松和缓解，叫佛度有钱人，企图用这个给佛家点钱来换取内心的平静。这就是我讲的以小博大。佛家管他们叫施主，施主实际上完全是反的，应该叫供主，或者叫共图。他们信佛实际上就等于是饮鸩止渴，只是在吸食这个精神鸦片没有任何意义。给大家再一次提醒，摘了紧箍咒，不要去作恶。

练习方法——传功做功

让这个世俗的一些规则观点，一些重加工的东西不再去影响你。从一个凡人进化成一个神，孔子讲过一句话说当你想要仁的时候，你就到人的境地了，就是这么简单。什么是复自道，什么是人，而且能把它用到生活之中，那你就不用练习。但是我相信大多数人实际上不能知道与做到完全是两回事儿，包括我自己也不一定能够完全的做到经常还会做一些不得已不负自大的事情。

所以在这儿教大家几个方法来跟着我一块儿练习。已经带入了一部分如何练习的方法，比如让大家去整理脑图，让大家去控制练习语速。

他们好像说一用这两个字就显得比较高级，但是我不喜欢用这个修字，因为这个修字说明什么呢？说明你自己有问题才需要修，修理或者修复，实际上都是证明你有问题，但实际上我们自己没有什么问题，不存在什么。所以现在我一听这个字了，就感觉很油腻。还有很多人教大家冥想，我也不喜欢这个，因为实际上冥想是一种很低效率的让大脑休息的方式，它是从印度传过来的一种方法。虽然在我们的道家也好，儒家也好，后来也借鉴了这种方法，但我觉得还有一种笨办法，我们想让他大脑休息休息，其实有很多方式。比如说跟朋友聊个闲片儿，打一套太极拳，甚至你发发呆，打一个瞌睡都可以，不一定非要去冥想。所以我们用的概念叫学习，孔子讲学而时习之不亦乐乎，学习自然分成学跟习两个部分。我们成年人有一个大毛病，就是学而不习。然后拿着书，他说我看了那么多书，对吧？

为什么还没有改变人生？你像那个小朋友，学生们学

习，他能够真正拉开差距的，其实是习的部分。你花了多少时间，花多少功夫去习，你就能取得多少成绩。这个东西对某种程度来说是成正比的。为什么要加这个某种程度上这个限制，因为某些人学习是乱学习，很费劲，时间使用的效率极低。

总之把这个话题放这儿先聊学的问题。因为很多人学他也没学明白，学其实很简单，就是要把老师讲的东西弄明白，很多人觉得我明白了，但实际上根本就没明白。因因为他只是什么呢？他只是匆匆的听老师讲了一遍，老师讲的时候，我讲的时候可能会在逻辑上跳步。有些人他只是记住了结论，不知道这个结论的推理的过程，结果导致自己误解。所以我要求大家去整理思维导图这个功课。大家一定要自己亲自去做。因为这个过程你才能会发现你学的哪有问题，哪儿你觉得还没听懂，没听懂的话，就抓紧找老师或者同学询问。

第二就是可以帮助你快速的记忆。如果以后你忘了，一看这个脑图，大部分内容就能想起来，就是要大家做思维导图，把咱们从复制到从自我裁决这个原点推论到如何成如何有气场，这个逻辑关系，用自己的理解，方便自己理解和记忆。在学的这个方面，对大家的要求并不高。接下来就是习的问题。他基本都是要各位在日常生活中工作中以及社交的过程之中去习去练习。所以我们分成两条主线，第一条主线是从外到内。第二条主线是从头到脚，先说第一条主线从外到内，我们外的练习只提一条，首先是敬自己，其次是敬别人，这个次序一定不要弄反了，先敬己后惊人。如果我们只敬别人不敬自己，那就是什么，那就是离我们的复自道又远了一步，所以先要自尽能做到自

敬，你自然就能够做到敬别人。不过敬就是恭敬的敬这个字还是太抽象，大家不容易理解，我们换一个词，也是净就是干净的净净者净。

我们借用一个，现在很流行词，就是这个仪式感。但是这个仪式感不是讲我们去铺张浪费，弄得很复杂，反而很简单，做事儿之前，先把自己和需要做的这个事的环境弄干净，做上之后也把自弄干净，就这么简单。还是那句话，说起来简单做起来难，当下你们看看你们周围的环境，他干净吗？

你桌子上有没有跟你做当下学习这件事儿无关的东西容易躺在沙发上，你沙发上有没有堆着衣服？你的桌子上，你的餐桌上也没有没扔的外卖盒饮料瓶儿，你让你的朋友闻一闻，自己身上有没有奇怪的味道？你穿的衣服是不是足够干净？你手机有没有开静音？我猜这些条件能够同时满足的人。你有几个？我有很多朋友是各大公司的高管，他们有一个共同的特点，就是他们的家里都非常的干净。你可能说因为人家有钱，有条件可以请保姆，其实并不是这个原因。我举个例子，我做这个咨询顾问的时候经常出差。然后有一次我就带着几个新人跟一个我们的领导一起出差，这时候你就会发现其中的巨大的差异。所有领导的房间，你到他们房间的时候，你会发现房间非常整洁，基本上就和他刚刚入住的时候差不多。而那些新人的房间一般可以用惨不忍睹这四个字儿来形容。我们大家都现在追求挣钱，赚钱。你赚钱之后过的日子是什么样的？其实很大一步的幸福就是来自于你所处这个环境是不是整洁，而这个几乎你用不到什么钱。一个女孩儿，她租下了一个四居室的，然后把整个房间整理的非常温馨，非常整洁

,再把剩下的三个房间给租出去,结果等于自己白日,而他整理这个房间总共好像用了几千块钱。再比如说有些男孩,他说老是找不到女朋友,说这个社会不公平,说个女人太物质了,没有人欣赏他的才华。但是你去看那个人,他经常不洗澡,不换衣服,整天蓬头垢面的,然后你离他近了,甚至能闻到他的身体上的味道,然后自己的房间堆满垃圾。你说什么样的女孩子能跟你在一块,什么样的客户能跟你做生意,这个就是对自己的不敬。你对自己不敬,别人就自然对你不敬。什么叫仪式感?其实很简单,就是做事儿之前,先把自己这个工作平台给整理干净,把自己的桌面擦干净,让自己处在一个不容易被打扰的环境。你看这个古代王在做重大的祭祀典礼之前,他都要把沐浴更衣,就是创造这个仪式感。所以你看孙悟空在拜了这个菩提祖师之后,七年之间他都在干什么,他都是在学习洒扫之后,菩地土师才开始教他东西。不光是孙悟空,为了学习洒扫,是古代儒商学习必经的过程。基本上你如果你跟一个儒儒学大家去学习的话,前面几年都在学习,就好比一个好的狙击手,他最先要学的是要学擦枪。我们中国叫礼仪之邦,每做一件事儿都有一套内仪。我举一个简单的例子,就是你吃饭之前要把你的桌子收拾干净了,跟吃饭不相关的,他不要放在桌面上,你学习之前又把桌子收拾干净了,和学习无关的东西,不要放在桌面上,我不是学心理学的吗?

就很多朋友问说,我们家孩子特别容易分心,一边写作业,一边玩儿,问我怎么去解决?一般我就会让他们把这个孩子的书桌和房间拍一张照片给我,其实我根本就不用看,我就知道这孩子环境是什么样的。然后我会把这个照片

再发回。比如说你自己看看为什么它容易分心，就是家长大部分一下就能看出问题所在。

为什么?因为你让你这个孩子在一个极其混乱的环境下学习，就等于是再向他传达一种信息，那就是说学习这件事儿根本不重要。如果学习这个事儿重要了，那为什么就不能用两分钟时间把桌面收拾干净，然后再开始学习，对吧?家里来客人之前，你都要收拾收拾。这时候你就是在向孩子传达这么一个信息，学习这个事儿，至少没有家里来人这事儿重要。那你如果每天都生活在一个脏乱差的环境里边，你也是在给自己传达一个信息，什么你的生活不重要，你的人生不重要。换句话说，就是你根本就不配成功，你就不配当生活的主角儿。当你每天蓬头光面的出现，也是在给别人传达同样的信息。你说老师，我听了你的课，你说要带我们走上人生巅峰出任 CEO 迎娶白富美。我听了半天，怎么没有改变呢?麻烦您先把您的房间照片发给我，它包含了很多含义。他不光是要把你的房间桌子收拾干净，也是要把你的生活给收拾干净没用的东西，不要留不该交往的人，不要交往和自己无关，又不喜欢做的事儿，不要去做，这才是对自己真正的敬。把我们环境收拾干净，也是把评价权收回来向内求复自道的开始。我们这个人他不是活一个过程，我们是我一个又一个当下。所以你要做到每一个当下，都要把自己的环境弄整洁，让自己舒服。我们讲出门如见大宾，什么意思呢?就是他每次出门的时候，都要把自己整理的很干净，很庄重，穿一下暖和得体的衣服，然后再出门，我们只讲敬自己，你做到了敬自己，自然也就能够做到敬别人，敬人如敬己很简单，无论你去哪儿，都能把自己待过的地方给收拾干净了。这

个敬包括视觉的听觉的嗅觉的触觉的就是对别人的敬之前还看过一个老头，每天在楼下练嗓子说话声音特别大，或者唱歌喊，这就是听觉上的不敬，怎么去敬别人，对吧？己所不欲，勿施于人，就是这么简单。

论语里边讲过一句话，叫君子居之何陋之也。老先生们解释是说这个孔子或者说君子他不怕居于陋室，我觉得这个解法它不符合孔子的脾气，孔子的意思肯定是要我去住，那我肯定得把这个地儿收拾的干干净净的简单可能简单一点，但是怎么可能漏呢？做人就应该是有这种自信，你在的地方可能调整也没有那么好。可能比较简单，但是你可以通过自己的努力，让这个地方变得很干净，很雅致。我一个朋友就是这样，凡是他待的地方，可能你他他来之前也看这个乱糟糟的。但是只要他来了，他一定会把这个地儿能收拾的非常干净，非常利索，随之叫君子居之何陋之。

有关于这个还要补充一个礼仪的问题。因为我们讲这个要自我裁决，做自我评价。但是这个并不意味着说，我们不去遵守必要的社会礼仪。我行为规范。面对社会礼仪两种层面，一个是屈从，一个是下意识的去跟着别人做，或者说不得不退让。这是第一个层次。第二个层次是我很强大，我很自信，我相信我即便退让几分，我也能够在这个过程中获得优势。所以我即便表面上表现的很恭谦，我也相信你必须同样尊重我，必须同样对我保持一种高规格的礼仪，因为我很强大，因为我有价值，同样一种礼仪，它背后的潜台词是不一样的。之前我们讲过供与施的区别，这个跟我们送礼协商是一样的，是你用供的态度去做，还是用施的态度去做。你传达出来的意味，他有天壤之别。

所以我们看到很多礼仪，其实强调的是具有优势的人，如何对待弱势的人，比如男人要帮女人开门，他说男人要走在女人左边，为什么？因为男人在身体上他有优势，他要帮助这个女人来阻挡危险，有一个篇章就专门记了孔子的各种礼仪。当然很多礼仪在现在看来是有些过时的。但是也说明了礼仪的重要性，你一个背后的本质，实际上是强大的自信。我刚毕业的时候，大概也就是零几有一个很出名的老师叫金正坤。讲这个商务礼仪讲的很好，几乎是人人必看。我本来以为这个这些礼仪都是常识，是基本的常识。但是我工作了十几年发现系统的学过礼仪的人还很少。从外到内外功的一个练习，就是一个字儿比较好记，就是敬己敬人，做个干干净净，把自己的环境也好，把自己的身体也好，把自己的社交圈子也好，收拾的干干净净的

练习方法——训练大脑

练习有两条线，第一条是从外到内。但是那个东西我想放到最后去讲，这样大家更容易理解。咱们先讲第二条线，第二条线叫从头到脚，说到这个从头到脚，其实并没有先后的顺序。大家可以同时练起来，我们从头到脚强调这三个部位就是大脑，嘴和腿。

咱们先说大脑，之前我们反复的讲过，我们的大脑是阶层发展出来的，它还保留着很原始的两重大脑，恐龙脑跟群族大脑，而我们理性大脑发展的是最晚的，也是力量最薄弱的。所以我们很多时候都是被这两重大脑所控制的做事情。所以导致我们做很多事情适得其反，我们要用我们的理性大脑来处理问题。

那么怎么才能让我们的理性大脑发挥作用呢？这里边需要大家做一个练习，就是练习慢反应。游戏里面讲刚毅木讷，我们先重点去讲里面的木讷，木就是反应慢，说白了就是像木头一样，讷就是说话少说的慢，为什么说木讷反而能帮助我们发挥理性大脑的作用呢？因为理性大脑本来就反应慢，它的运行速度要比原始大脑的速度慢得多，它的运行它的运行速度要比原始大脑的运行速度慢得多。这一点其实你自己就能体会到我们遇到紧急情况的时候，或者和别人发生矛盾的时候，往往是什么？先启动，往往是情绪先启动，你会感受到自己生气了。生气之后才会冷静下来，去理性的思考和处理问题。所以我们看到经常有人吵架之后，后悔就是因为打架或者吵架的时候，是原始大脑在控制，而后悔的时候是理性大脑的控制。我小时候看一个日本的动漫叫火影忍者，很多人都看过这个主角叫漩涡鸣人，他体内就藏着一只九尾妖狐，力量非常

强大。其实我们每一个人身体里面都藏着这么一个九尾。但是不同的是我们在遇到的事的时候，他往往他先跳出来，结果就是做事儿让我们很后悔。所以我们在遇事的时候，先要做到慢反应，遇到别人的问题，挑战，先不要急着去反驳，不要急着去表达，遇到紧急的问题，缓一缓，你再做决策。

遇到重大的问题，不要立马就给别人答复，不管他催的有多急，他急，那是他的问题。你自己要想清楚，甚至你可以听听专业人员的意见之后再做决策，包括我们买东西也是一样，想要的一个东西，先缓一缓儿，先看看是不是有更好的选择。你是不是真的需要木讷的目的，就是等一等的理性大脑等它开始发挥作用。我们之前讲过一个案例，一个场景就是这个秘书敲门进去找领导进行汇报。为什么大多数时候领导听秘书汇报的时候都不抬头，还在忙自己的事儿。这里除了他比较专注之外，还有一个原因，就是他在等他的理性大脑，他的理性大脑在思考这件事应该怎么去处理？

咱们现在讲怎么去练习，当别人问我们一个问题的时候，你先要在心里面把他的问题重复一遍，然后把你的答案在心里说一遍，觉得合适了，你再讲出来再去回答，不要什么问题，都是脱口而出。这个练习方法还记得之前我让你们控制语速的时候，每次你跟别人谈话之前，先可以摸着自己这根手指头回答别人的问题，之前也摸一下这个手指头提醒自己在心里面重复一下对方的问题。然后再回答，然后再去说话，说话的时候，你还要摸着提醒自己，要控制自己的语速和节奏。这样通过一段时间的练习，你就会发现一个特别神奇的现象，你的情绪波动没有那么

大了，别人写你也好，评价你也好，负面评价也好，你都不会有太大的情绪波动。

这个时候你身体里边的那个九尾狐就被你控制住了，而这个情绪稳定也是一个人气场强大的一个重要的表现。举个例子，咱们现在在脑子里开一个小剧场设想两种情况，一个是一个人非常激动，大喊大叫，我要弄死你很简单，你们都能想象得到这个什么场景。

另外一个场景就是一个人他很平静。然后说这么一句话，我要弄死你，你体会一下这两种感觉，哪一个会让你觉得毛骨悚然。我们把这两个人放到我们的工具，我们的心理天平上去，看看是谁强谁弱，谁重谁轻。

我相信结果是一目了然的。咱们再举一个例子。这个例子，我相信大多数人都遇到过，就是车辆发生剐蹭，或者被别人别了一下。这时候如果对方嘴里再带两句不干净的话，双方就很容易发生激烈的矛盾冲突。我有一个大哥，跟我一块儿出去办事儿，就遇到这事儿，两个车怼在一块了。结果对面的司机下车就开始骂人，但是我属于比较年轻，我也没开始练习。然后，我一大哥就跟我讲，你坐着别出声，他就把窗户一关，然后就在车里边开始翻保险单子驾照行驶证就开始翻。结果对面那个人就一直在那骂足足骂了得有两分钟，他看我们这边没什么动静，也不骂他。等这个时候我这大哥从手里边拿出一瓶水，他就下车了，下车时候什么都没说，先把这瓶水递给对面。这哥们儿当时这个人就愣了一下，他摆手就说，我不用不用，但是他也不骂人了。我这大哥也没强塞给他，就把这瓶水往机器盖子这么一放，围着两个车转一圈很平静的说说咱们报警，这也看不出来是谁的责任，这时候这哥们又要发作，一

看他那反应，我大哥呢又把这水瓶水抄起来，又给他递上去。

结果这哥们儿又不说话了，但是他表情还是很生气的。最后等这个么么二过来判定是对方选择。这时候对方司机也冷静下来了，一个劲儿的跟我们道歉。大家看来这个就是一个情绪稳定，也就是刚才咱们讲的木讷里面的木的效果。如果当时我们跟他对骂，然后打起来最后的结果肯定是双方都得罚款，甚至可能有更严重的意想不到的后所以按照刚才我们讲的练习方法做事之前说话之前先把别人的问题先把你想要的反应在脑子里回想一遍，快速的回想一遍。

如果是一个小事儿，我们先可以重复一下对方的问题，然后再回答。如果是大事儿，我这里再提供给大家一个工具。就是刚才咱们讲的小剧场，你要把你所要做的事情，你把你要做的事情，你把你把你想要做个反应，放在你的脑海里。这个小剧场去演一下，看看你这个行为对方会是什么反应，最后又有什么结果，甚至你可以尝试用几种剧本去看看哪种方式处理的最好。

同时在这个过程之中，把咱们的小天平拿出来看看你哪种方式在天平上是强的还是弱的，比较之后，然后再去说话，然后再去做决定。通过我们这个练习，我们一般就能逐渐做到摆脱恐龙脑和种族脑的控制，让我们的大脑发挥作用。这时候我们再去做决策，一般就能达到五十分。为什么我说能达到五十分还没到，因为这时候我还要给大家泼一盆冷水，即便用了我们的理性大脑，我们的决策也很可能不对。如果我们只要用到大脑就能做出正确的决策，那就不需要科学了。而且大多数人的理性大脑是没有经

过训练的，他没有掌握基本的思维工具。所以我们还要去掌握一些基本的思维工具。还有重要一项，就是读书想要拥有一个成功幸福的人生，读书这个功课是逃不掉的，读书它是使我们认知发展最快的方式，也是唯一一条能够走向成功和幸福的捷径。关于读书这个问题，我觉得很遗憾的一点，就是我们的义务教育阶段，实际上他是没有教育我们如何去读书的老师也好，学校也好，他只是要求阅读量，但是他们并没有讲让我们如何去爱上读书，怎么去高效读书，这是一个很重要的缺失。

所以今天简单的给大家补这么一堂课，我们先来解决看书，看不进去的问题。很多人怕看书，原因是一本书那么厚，一下子就有畏难情绪。一想到我什么时候才能看完呀？有这种想法的朋友，我先要问你一个问题，你能看得下去影视剧吗？我相信看影视剧一般对大家没有什么难度。但是大家要知道一个事儿，一般的话，一部电影它的剧本或者说原著基本上要十到二十万字。一部电视剧，他的原著可能要上百万字。前一段刚刚完结的一部美剧，叫冰与火之歌，原著是四百万字。我们最熟悉的电视剧雍正王朝，可能零零后或者九零后的朋友们不那么熟悉，甄嬛传你们可能熟悉，雍正王朝一百四十万字，甄嬛传一百五十万字。西游记这个大家都看过六十二万字。也就是说，如果你一年能够刷完两部冰与火之歌这样的电视剧，那么一年就能读完大约一千万字的书，所以不要被书的厚度吓到。当你爱上读书以后，你就会嫌书太薄，不禁读读着读着我就没得没得读了。好多人说我现在书慌就是这个意思，这是第一步，先把大家的为人情绪打消。第二步，如果说你像我说的还没有读书习惯的朋友们，不要一上来就

读名著，更不让一上来就读一些专业的著作。由于这个时代的问题，像我们这些八零后九零后小的时候，文学作品虽然很多，虽然很多文学作品虽然特别多，但是不管是国内的也好，还是国外的也好，大部分作品都是描写社会上的各种黑暗的描写生活的残酷现实的作品。

其实大部分名著的主题也是这些这些主题往往读起来让人有一种压迫感，包括四大名著里边的红楼梦，三国还好一些，这些主题往往让人读起来有一种强大的压迫感，尤其像现在生活在城市里边的八零九零甚至零零。后来说那些文学作品里的世界太遥远了，他完全跟我们的现实脱节，对吧？他是描写欧洲的封建时代的，这个什么黑死病时候的这些事儿，战争时期的一些事儿。就是这个奴隶时期的一些事儿，包括美国的这个黑奴时期，也是你是很难引起共鸣的，包括我们古代文学是吧？

比如说我们这个什么老残游记，这些画本小说，它也是描述古代的一些场景，它跟你的现实生活离得太远了，很脱节，所以你很难引发共鸣，如果你没有一套西方的完整的宗教和历史背景知识，其实你读起来会更加的晦涩，你根本没有办法理解其中背后的这个道理和寓意。

所以我建议对于新手来说，对于新手来说，建议大家去选择一些好读的书。什么叫好读的书？比如优秀的网络小说，武侠小说，科幻小说，我说的是优秀的，什么叫优秀的？一般被改成电视剧或者电影的都是相对比较优秀的。从这个入手大家就很容易读进去，并且找到读书的乐趣，养成读书的习惯。所以刚才讲过可以去找一些电视剧，电影的原著去读这儿给大家一个小窍门，就是一部电视剧出来以后，你先不要去看这个电视剧。如果他很火的话，

你先去找他的原著去看，把他的原著读了，比如前段比较火的姜握庆余年长安十时辰等等。这些，包括被改编成电视剧的激励系列等等，都是不错的。读过小说之后，你再去看电视剧，你会发现别有一份乐趣，从此你就可能爱上读书。然后因为他的这些电视剧的小说原著都非常大不同。你读过那个之后，你就有一种自信，说我很快就能把一本十万字，二十万字的书读完。

因为一般来说这种小说都是几百万字，你可能读个半个月，读完了再再回来，你再去读十万字，二十万字的书会很简单，这是第二步。第二步说后有一个关键点，就不要沉迷下去。就有一些朋友，我告诉他们，你先去读网络小说，读玄幻小说读武侠小说一读起来这些小说你就沉迷下去了，从此无法自拔。

所以这时候大家要抽出来，开始读一些非小说类的书籍，这是第三步。这时候选书就很重要了，大家要去选一个自己感兴趣的方向。然后照这个方向，先看看那些读书博主也好，或者说这方面的博主也好，up主也好，比如什么樊登卢振宇，他在推荐什么样的书，然后有选择的去读。然后我也会把我读书的书目告诉大家，让大家去参考。如果后期有经历，我也可以搞一个读书经读的俱乐部，把优秀的书目重点帮大家总结出来。也欢迎大家以后关注加入。但实际上现在这种服务其实很多，有些老师讲的也很好，大家都可以去选择。这是第三步，完成这三步之后，你再根据你喜欢的方向，选择一个方向去深读原著。但是原著，我建议你不要上来就读原著。我举个例子，比如说咱们中国的易经，你上来读原著，你是读不懂的，包括很多论语，你是读不懂的，你读这个注释，你也读不懂。所

以这个注释我说的是古代人注释，比如说朱子的对于经典的注释，你是读不懂的，所以你就去找现代人的解读来读，然后再去读原著，你要是读西方的著作，尤其是大家的更是如此，你先要去写中国人写的概要概论。然后再去读原著。比如说你读黑格尔读尼采去读心理学的。比如说弗洛伊德阿德勒马斯洛，这些东西你先去读别人写的注释概要，然后再去读原著，否则你很难理解。

因为很多东西是需要你的背景知识的。还有一点关于读书，我讲的就是要勇于放弃什么意思？就是如果你这个书你读的很累，或者你根本就看不懂，要么你对他讲的东西根本就不感兴趣。要么就是说明你目前的认识水平，或者说你现在的背景知识还没到位，那也没必要非要去读一本数字壳，所以比较高效的方法，就是去先听听各种读书博主的精简版，觉得合适自己的，然后再去读。所以大家要选择适合自己认知水平的书，他高了不行，低了也不行

其实很多书我都是买过来之后，翻了目录翻了几篇之后，我就放那了，要不然就是他的这个观点基本都是陈词滥调，我已经知道了，要不然就是他的语言，我觉得不够优美，或者说水平不高。如果是这种情况，看完了以后一样要果断放弃。最后一点。有朋友跟我讲说，他读书根本就记不住我的建议是什么呢？

我的建议是不要纠结。如果你觉得你记不住，可能并不是真的记不住，只是他会进入你的潜意识层面。我们这个人类的大脑的知识增长，它不是完全线性的，它是指数性增长的这大脑的链接啊，它需要一些积累，积累到一定程度之后，它有一个拐点式的增长方法，它有一个拐点式

的增长。当你有一套完整的自己的知识体系，或者说关键体系的时候，你所读的所有的书里面的内容全都能塞入到你这个体系之中。这样就非常容易记住在你没有达到这一步之前，你也不用急，这是一本书。你指句一句话，两句话，一个观点，两个观点，如果说你能去照着这个观念去做去实践这本书你都算没有白读。

练习方法--练嘴练手练脚

练嘴的方法，其实我们在之前的课程中已经讲了，这里边简单过一遍。第一就是这个慢有两个方面，一个是反应慢，也就是咱们之前讲过木讷，听了别人的问题，不要马上回来。第二个慢就是语速慢，要去控制在你能够控制的最慢的语速。

为什么要让大家慢？因为我们还不熟练，所以慢了就能保证你的正确率。如果我们之前介绍过音乐或者体育专业的培训，就知道很多追求速度的项目，一开始都是要求你慢。比如说游泳，他的要求就是频率，尽量放慢游到自己能游的最慢的频率，但是每一划都要追求最多的走水。这样当你加快频率之后，你就能游得很快慢，还能解决我们爱说口头禅的毛病，这个是第一个要求。第二要求就是简洁，简洁也有两点，第一点是尽量不去说嗯啊，然后，后来这些词没有必要的。第二点是没有必要的话，不要去说不要去做，没有必要的解释。第三个要求是一定要有适当的停顿。一句话说完之后想好下一句要说什么再去讲出来，不要一边想一边讲，一边讲，一边想大家要理解一个问题，为什么我们在不自觉的时候会说这头口头禅为什么我们要去做一些没有必要的多余的解释，为什么我们说话不敢停顿？

人就是因为我们总是下意识的，把自己的评价权交给别人，我们很害怕我们自己表现的不好，我们害怕我们的停顿会让听众的注意力转移到别处去。所以练嘴就是在练我们的心，在练我们复字道的功夫。咱们再补充一点，就是我们现在大多数时候聊天的方式，实际上也不是在说话，是发消息原理也是一样的。我们给别人回消息也是那个

原则，不要马上就回你空几秒或者空几分钟都可以。当然了，这个练习其实是有点矫枉过正的意思，可能你做的会有点过分，但是目的是要调整我们过快的反应过快的语速。所以讲到这里，我又要吐槽我们的语文教育我们课堂上所有的朗读训练目标都不是为了训练朗读，而是为了训练识字或者背诵。所以导致我们中小学生朗读，他不是拉长声，他是蹦字儿，要不然就是很夸张的这个诗朗诵的模式，唯独不训练学生好好说话，这就导致我们普遍缺乏演讲能力。在这里我给大家补上这节课，关于如何提醒自己减慢语速之前，关于怎么去调整心态，你就记住一点负自大，怎么克服紧张？也是这一句话，如果你想要获得改变这个练习，你是必须要去做的。接下来咱们讲关于练手的部分，只要你能保持持续输出，基本上没有做不起来的可能性。其实这也是我们之前练脑的一个反馈，或者说练脑的一个延续。如果你不把你的内容输出出来，所有你读的东西，慢慢的你都会忘掉，会忘得一干二净。

我觉得这句话其实就是孔子为我们提供的超神三部曲，或者说成神三部曲诲而不倦，就是对前面学而不厌，默而识之的一个巩固和加强。当然了，我们有时候并没有我们教学的环境，我们也找不到合适的人来教学。一般来说你写的越好，这样我们不断的去调整，大家把这件事儿当做一个训练来做，而不是要把它当成目的。你的目的只是为了巩固你的知识，完成自我进化。对个人甚至对企业有什么好处。但是我在这里可以很肯定的说，如果你能坚持做下去，慢慢的你就会发现之前那些你求而不得的东西，比如各种机会，有素质的朋友人脉商机，你做这件事很简单，都会很自然的找上门。当然这只是途径之一，不是一

个必要的途径。之前我们讲过，你有很多途径，我相信很多朋友都有一个问题，就是不会写作。从小最害怕的事儿就是写作文，成人之后自然就能不写，就不写离这个写作能有多远有多远。但是这个是大家成功必备的一个核心技能。

第二步就是要让你说的内容言之有物，掷地有声，说出来的话，有深度有智慧。这个能力。它不只是在演讲之中有用，在我们和别人聊天面试谈判谈生意开会的过程之中，它都是一项必备的核心技能。所以我来说，这为什么是你成功的核心内容？

核心技能应该是我们练脑的内容，就是我之前给大家讲的，给自己大脑进行升级的一部分内容。我现在把其中最关键的写作输出的两项拿出来放在这里。先讲这些内容，本来是我打算放在后续的客人来讲。

第一个就是我们进行文字输出的基本公式，或者叫演讲公式，这是最简单的故事。所有的文章最简单的结构就是这个公式你们可以记一下或者截个屏悬念，加上括号社会事件，顿号自己所谓的自己的故事，顿号名人故事，顿号数据括号栏，再加上名人名言，再加上观点就是这个结构

这个结构在中小学生作文里面叫总分总，一般我们表达一件事儿，或者说做一个简单的演讲，或者说你在跟媒人谈事儿的时候，一个基本的输出套路。就这个括号里边的社会事件自己做的事儿名人故事或者数据，你选一到两项就可以了。这个结构没有什么需要理解的，大家只需要记在本子上就可以了，用的时候拿出来套一下就可以。

第二个就是系统性思维，这个我们在这里只简单讲很多人

看问题之所以很肤浅，就是因为它只从一个点去考虑问题而不是系统的去考虑问题。也就是我们经常讲的头痛医头脚痛医脚。我们大多数人都是在做忙忙碌碌的救援队员，这里出问题了，出去救这，那出问题了，出去救那一个活，大家记住一件事儿，凡是重复出现的问题，一定是系统问题。

这个问题就一定有它深层次的原因。比如说我们上台演讲紧张，他背后的原因就是不自信，不自信，背后的原因是特别关注别人的评价，再深层次的原因，他所有的乐趣都是向外求他在求别人的关注。所以从表面上看，演讲不自信和喜欢讨好别人这两个问题它没有什么关系，但实际上它是关联的。

你讨好喜欢讨好别人的人，你上台演讲大部分都不自信。为什么这个按照亚里士多德的方法叫做第一性原则，很多问题只有解决了根本的问题，才能解决表面的问题。但是我们需要知道的是，我们很多问题的原因，它不是那么容易就能看得到，没有调查研究，就没有发言权。想要对一个问题有深度的见解，要有深度的研究，没有一首数据就要多读相关的书，这个又会让我们读书的练习。读完书之后，然后再通过我们就表达表达出来，所以实际上练脑练嘴练手是一体的。

我们讲从头到脚，现在头嘴手你们都讲完了，现在我们要讲脚，网上是说美国现在一个现象就是越穷的人越胖，而那些中产阶级或者说富人能够保持身材，反而是中产阶级和富人能够保持身材。有人说，这是因为这些富人有钱吃更健康的食品，而穷人只能吃快餐，但是我却认同另外一句话，如果你是一个普通人，那你最容易得到的就是

一个好身材。因为想要一个好身材，你所需要的只有做一件事儿，那就是少吃多动。但实际上真正阻碍我们拥有一个好身材的，还是我们的两重大脑。最原始的恐龙脑。一方面它让我们尽量多吃，同时少动，对吧？来减少消耗来应对可能面临的饥饿。而我们的这个种族大脑，让我们一旦有机会，一旦有朋友邀请我们聚会，我们就想去参加，为什么我们只有一起吃饭，才觉得彼此熟络了。

就是因为不管在动物群体里边，还是在人类的这个种族之中，分享食物是大家协作的一个最基本的形式。也就是恐龙大脑跟种族大脑之前可以说叫毫无抵抗之力。所以我们一旦过了新陈代谢旺盛的生长期，就立马开始发福。

不仅我们这样，甚至我们养的动物猫猫狗狗都是这样，我一年减肥减了二十斤。所以我觉得我可能还有一点点发言权，真正决定我们能不能减肥呢？决定我们能否拥有一个好身材和一个健康体魄的根本不是什么健身方法，也不是什么减肥特效药或者瑜伽或者食谱，这些都是外在的东西，而真正的东西在我们这里，所以我观察一个人，他是否是一个未来有潜力的人，他是否能够有所成就，我就会去看他的身材。换句话说，如果你能够完成减肥这个任务，如果你人到中年，四十多岁，甚至五十多岁，还能有一个很好的身材。我的那么你做什么事情都是困难的，你就算是解锁了最根本的获得能力的能力，因为你能够在减肥这件事儿上获得乐趣，对吧？不管是跑步也好，还是做运动也好，你能找到它的内在乐趣。

这就是我们讲的复自道，你只能减肥，你就能做一件事情。而这个就是我们自信的根源，是我们强大气场背后的原因。这个就是因为体育运动实际上是最容易实现增长

循环的活动。特别适合我们作为练习的对象。因为他满足了一个事情，我们去热爱上它，发现他的内在乐趣的几个要点。体育运动往往是入门比较容易，非常容易找到内在快乐，也就是运动本身的快乐的一件事儿。而且体育运动还满足一个就是想要精通，需要去克服很多细节和关卡的东西。这样就保证了我们在从事这项运动的过程中，我有很多挑战，不至于感到无聊，人最害怕的就是无聊。一旦感觉一件事无聊了，那么你就离开，那么你就离放弃他不远了，所以一定要找到有深度并有难度的一些活动。所以体育运动实际上是最好的样本。最后，你只需要练习，就能获得超过常人的成绩。当然我们说的这个成绩不是针对世界冠军而言，而是针对普通人言，按照我们的课上的说法，就是你只要花时间去练习。一般人来说，你就是这方面的神，你就能在这方面踏入神的领域，你们不要觉得专业运动员没拿世界冠军就很弱。如果说世界冠军和专业运动员之间差差距是十倍的话，那么专业运动员和普通人的差距，那就是一百甚至一千倍。换句话说，运动员和运动员之间，他的差距是神与神之间的差别。而普通人和运动员之间的差距，就是凡人和神之间的差别。好说了这么多怎么去做。其实讲这些东西也是要告诉大家怎么去把一件事变成你热爱的事情。第一点就是你要找到一个，你相对来讲感兴趣的项目最好是一个单人项目。因为多人项目，你需要对手或者组织队伍，这就限制你参加活动的频次。

比如说跑步游泳跳绳都是特别不错的选择。第二步要树立一个，你看上去根本不可能完成的任务或者目标，记住这个目标，它是最终目标，而不是你当下的目标。第三

点，如果你有钱的话，可以去找一个教练。如果经济条件不允许的话，就在网上去找相应的教学视频，第四步，根据这个教程，或者根据老师的建议，把你定下的那个不可能完成的任务，按照顺序拆解成多个目标。也就是说帮自己定一个阶梯，一步一步迈上去。第五步就根据这个教程和这个步骤，这个阶梯开始训练，当然你还可以进各种群，跟朋友们交流，这样会更好。如果你要是以减肥为目的的话，那么一开始就正常饮食，千万不要因为运动而增大食量，然后在饮食上你可以逐渐减量，减到什么标准呢？减到你的运动量的消耗略大于你摄取的能量就可以了，就是吃的能量就可以了。如果你不知道自己的消耗的话，你可以花点钱找一个营养师，根据你的自己的身体情况去测算一下你一天的运动量，你的基础运动量，加上你的训练的运动量是多少，消耗多少。根据你的饮食习惯，食谱，这就是练脚同于练脚的问题。

练习方法——形意内功

我们就回到这个从外到内来讲，如何进行内功的练习。内功的练习实际上就是来练我们的心，目标就是向内求自我评价自我裁决。我们之前讲了很多东西，讲了有一个强大气场的人是什么样子的？

一个神所谓的神应该是什么样子的，内功训练就是练习，我们能够实实在在的做到，也就是王阳明讲的知行合一。我听过很多人讲这个知行合一，也看过很多书。但是我觉得很多人讲的不够透彻，想要理解什么叫知行合一，就必须理解我们为什么不能做到知行合一？

咱们之前讲过我们的三重大脑理论，恐龙脑族群脑理性脑。我们之所以不能做到知行合一，就是因为前两头大脑发展的比理性脑发展的要早，它的反应速度更快，能量也更强。所以你即便很多道理，你知道了，你理解了，你记住了。但是你在真正去处理问题的时候，还是要按照老路子去走，这时候就需要我们把新的知识变成日常的习惯

当我们能够做到自然而然的去按照这种新的方法去思考去行为的时候，才算你真的知道我这也就是王阳明所说的知行合一的意思。所以说讲的简单一点，就是把存在你大脑里面的东西刻，在你的骨头里，印在你的肌肉里，只要你一动就会自然的去做。那我们如何去把复制到这个东西刻在我们的骨头里呢？印在我们的肌肉里面，西游记里边儿告诉了大家，答案叫锁心源，也就是控制我们的心，把那个特别强大，但是又爱乱蹦乱跳的猴子给控制住。这里边听着有点玄乎。其实西游记从一个方面讲，就是在讲儒家的修行，这个话题很大，咱们不在这边展开，这里

边是告诉大家如何去锁心源三个步骤，这也是儒家的修心的方法，叫静坐思心，定静观心，随出察心。咱们一个一个讲什么叫做静坐思心，这里边的重点是私心，其实所谓的静坐不一定是你非要去采取一个静坐的姿势，你可以躺着，也可以靠着，反正你怎么舒服，怎么来，私心也就是反心反思一下，今天我遇到的事儿，哪些是负自道的，哪些是减弱气场的，哪些是我在巴结别人，哪些是我在炫耀在攀比，哪些事儿是能给我的气场，增强了把所有自己今天做的事儿都放在天平上去称一称哪些是重的，哪些是轻的。

然后想想，以后遇到这种事儿，自己怎么办？是不是有更好的解决方法，怎么来处理？曾国藩有记日记的习惯。如果你们有兴趣的话，去翻翻他的日记，你就会发现他每天都在记得是这些东西。比如说今天跟一个仆人发脾气了，自己的心态是怎么样。以后该怎么处理？以后不应该这么做。如果大家做不到，你就每天想一想就行，不用去非要去记日记，但是我每天有固定的时间去总结去反思。这里边有一点，大家要去注意，让大家去反思，但是不是要大家去自责。这个时候你要抽出来看自己不要给自己找借口，不要给自己找借口的，同时也不要自责，不要着急。

因为每一个人其实都很难做到一下就能做的很好。就像一个教练，他看到一个学员做一个很难的动作，他练不会其实很正常，大多数人都没办法一下就能练会反思的同时，要反思自己哪儿做的不好，还要反思什么，还要反思自己哪做的好。总结经验比总结教训更重要。我出事儿多么厉害，而是要老师同学帮你看看你总结的这个经验，你

总结的这个好是不是真的好逼到最后反而是不好；你却当成好了，你就练差了，去每天找一个时间去反思自己的行为，这个就叫做静坐私心。第二个叫定静，关心这个定静里面的静不是安静的静，而是环境的境说的简单一点，就是指定场景练习，就是要大家在某一个很容易出现问题的环境去练你的心去练习。比如说你就特别害怕开会。那么你就去在这个环境下去练习，去控制你的语速去练习自己，作为自己最终的评价者，或者说你特别喜欢讨好和巴结，别人，特别不能接受社交过程中相互冷场，你要去练习社交过程中慢反应去练习和适应留白摄影农场。那比如说你特别喜欢在社交的时候炫耀吹牛攀比，或者说你特别喜欢在工作上表现自己，你就要回到这个特定的场景里面去练习，这个第二阶段是你在第一阶段发现问题的基础上来进行的。第一阶段，实际上就是给自己建立一个错题本。那第二阶段实际上就是对错题本上的问题，具体的去专项的加强训练，这就叫定静关心，第三个阶段叫随处查新，什么意思呢？就是要求你自己随时随地的把小黑屏给拿回来，看看你自己的行为是增强气场的，还是削减气场的，是加重盈利的，还是减轻盈利的。儒家里边讲叫慎独心理，学上有一个词叫元认知，其实讲的都是这个东西。我们

什么时候表现的？

最好就是在镜子面前的时候，你看凡是要求练习身体姿态的这种活动。他的场地里边一般都会有一面大镜子，比如说舞蹈或者是模特练习，我说体操都一面大镜子，很多这个学校楼门口也有一面大镜子，这个镜子的作用就是让我们自己看看自己的仪态，看看我们的动作时刻能够保持最好的状态。

你一直能看着镜子里自己的动作去练的时候就不会跑偏。那我们大脑我们思维也需要这么一面镜子，能够随时提醒我们该做什么，不该做什么，该怎么去想问题，这就叫随处查新。随时随地去检查我们的心去看看我们这个心里一只猴子有没有心猿意马，有没有把关注点又放在外务上了，是不是把评价权又交到别人手里了。具体方法是什么呢？就是你要想象有这么一个人，他可能飘在半空中，也可能就站在你身边儿。这个人就是你自己他一直看着你，他一直批评着你这个东西，说起来简单做起来难上一秒，可能这个飘在半空中的自己可能还在呢，下一忙一忙活，他就要消失了，怎么办呢？还记得我教给大家怎么去练习语速？如果不记忆的话，就回去翻一翻笔记找一个锚定物，这个锚定物可能是你的戒指，甚至是你的手指头都可以用这个东西来实时提升自己。有这么一个人创建这么一个虚拟人来观察自己，给自己反馈，这就叫随处查询，儒家这个四书里边，这个大学里边开头就讲叫大学之道，在明明德什么叫明明德啊？这里边第一个名就是使什么东西发光的意思。也就是说让明德发光。那什么是明德呢？明德简单一点说，就是日月之乐啊，那古代人是不知道月亮它是反射太阳光的。所以对于古代人来说，太阳月亮都是天生的自发光体。我们看这个太阳吧，你看它是不是父子档，他自己在那儿发光发热，他会要求你人类的认可吗？他会受到你的影响吗？他是不是拥有整个太阳系最强大的气场最强大的吸引力？他是不是永远都每天东升西落，不紧不慢，要自己的节奏，他会去巴结，谁讨好谁吗？他除了喜欢自己在那儿发光发热，他还追求其他外在的东西吗？对吧？这就是明德，就是太阳之德，也就是我们讲的复

自道。

所以逆境里边讲，君子以自强不息，你看大阳是不是自强，是不是不熄，它永远都不熄灭。讲这个东西，也是告诉大家一种方法，就是你可以把太阳当成你自己的心理看到太阳，你就想到他的明德，对吧？想他的复自道时刻提醒自己应该怎么去做。



更多文件请加微信：jakenian