

天机29维度

维度不同天机则大不同

目录

【天机维度01】升级认知：六度认知高度	1
【天机维度02】升级认知：行为罗盘倾向	7
【天机维度03】思维层级：自我模型行踪	13
【天机维度04】思维进阶：落地实操方法	19
【天机维度05】地图工具：心智模式蜕变	26
【天机维度06】心智模式：驾驭大脑心法	33
【天机维度07】能力提升：世界运行规律	39
【天机维度08】问题简化：人生都是极简模式	46
【天机维度09】逆向思维：磨难和破圈能力	53
【天机维度10】人际交往：破局才能走出僵局	61
【天机维度11】职场规则：获取晋升密码	67
【天机维度12】掌控能力：淡定从容不是平庸	74
【天机维度13】人性深水：有人的地方就有江湖	81
【天机维度14】调控欲望：道行不够最难抵住诱惑	87
【天机维度15】修正心态：内观的高级层面	94
【天机维度16】内在提升：眼中所见心中所现	100
【天机维度17】出世智慧：要有入世的手段	107
【天机维度18】格局思维：有高度有尺度	113
【天机维度19】掌控情绪：做自己人生剧本的编剧	120
【天机维度20】升维进阶：动荡时代要小心深井定律	126
【天机维度21】升维处世：成功来自掌控感	129

【天机维度22】升维高阶：心脑体三板斧	132
【天机维度23】觉知空间：超强感知力会颠覆世界	135
【天机维度24】自律顶端：极度自控的人很危险	142
【天机维度25】升华路径：一个人内心使命感被唤醒	149
【天机维度26】内在层级：带你狠狠提升大格局	156
【天机维度27】心力舵手：链接高维智慧	163
【天机维度28】场能过滤：设立秘密防火墙	169
【天机维度29】修行真谛：存于高维一切的能量	175

升级认知——六度认知高度

今天我们从维度升级认知，思维境界，心智成长。第一个阶段从自我认知到认知升级，第二个阶段从思维层级到思维境界，第三个阶段从心智阶段到心智成长。

第一个维度自我认知，我们从六个角度开始自我认知。第一你的三观是什么？第二，你的梦想是什么？第三，你的行力倾向？第四，你的先天条件？第五，你的能力边界？第六，你所处的环境？通常说的三观是指世界观人生观价值观，三观既是独立又相辅相成，缺一个都不健全。什么是三观？哲理性较强，请务必进行简要的思考。一，世界观，世界观是哲学意识形态。世界观是人们对整个世界总的看法和观点。由于人们的社会背景不同，观察问题的角度不同，形成不同的世界观的基本问题，世界观是精神和物质思维和存在的关系问题。根据对这两者关系的不同，划分为两种相对立的世界观，即唯心主义世界观和唯物主义世界观，二，人生观，人生观是指对人生的看法，也就是对于人类生存的目的价值和意义的看法。人生观是由世界观决定的。人生观是一定社会或阶级的意识形态，是一定社会条件和社会关系的产物。人生观的形成是在人们实际生活过程中逐渐产生和发展起来的。受人的世界观制约不同社会或阶级的人，有着不同的人生观。三，价值观，价值观是指人们在认识各种具体事物的价值基础上，

形成对事物价值总的看法和根本观点。一方面表现为价值取向，价值追求，凝结为一定的价值目标。另一方面，表现为价值尺度和准则，人们判断价值事物有无价值和价值大小的评价标准。个人的价值观一旦确立，便具有相对稳定性。这三观有个先后顺序，为什么世界观优先，人生观其次，价值观最后，也许有人会说，我连世界都没有观过，哪来的世界观，又谈何人生观和价值观？仔细思考会发现，三者之间存在一定的先后逻辑关系。

人生观一定是在各自原有的世界观中建立的。举例，假设你所涉足的只有一百公里内，你所形成的人生观基本就是这个范围。如果你周游过十个国家，那么你所建立的人生观至少有十个国家的范围。同样一个刚出生的婴儿，即便是范围很小，认识度也非常有限。人生观也在他的小世界范围内。小生命，还不知人生观，为何物？可见，一个人的人生观和价值观是在个人的世界观中被逐渐建立，如何有效建立正确和完整的三观，首先要正确，然后再完整。对于一个自我负责的人来说，显得尤为重要和当务之急，解决本质问题，才会使人活得更更有价值和有意义，以及从容淡定的面对人生。

建立三观的正确方法，仅供参考。第一，心中要有一个信仰。第二，多读跨界的经典书。第三，多出去看美丽的世界，无论是科学还是宗教，都证实了人是有灵魂的，

也就是能量，灵魂是触及到信仰层面。无论你信仰什么，指的是真正的信仰，真正的信仰乃至关乎你个人与他人无关，真正的信仰在本质上能改变你的生命，改变你的性情生活，因此生活也会发生变化，流于表面或遗传的信仰都不算，只有和你个体生命产生深刻关系，信仰才是人生最好的正能量。

你的三观是什么？在这儿，我们举例说明有两个人同时换工作，而且都不太顺心，两个人都是先裸职再找工作。他一个月投了三百多份简历，却连面试的邀请都没有接到几个。而几个面试邀请也非常的糟心，所以很是受挫。但是两个人面对的反应却是截然不同。今年的运程不太好，找个时间要先找庙里边参拜下。另一位却说不应该先辞职再找工作，下次还是要先找工作再离职。他们两个人的反应，就体现不同的世界观是如何影响我们态度和行为。第一位的世界观是相信世界上有神，而且神在掌控着人的运程。于是碰到问题就会想着去祭拜改运。第二位的世界观没有体现出对神或其他超自然存在的信仰。因此碰到问题，更多的会去找具体的原因，世界观与人生观价值观一起被称为三观。他们决定着 we 看待世界看待人生以及看待事物价值的根本态度。第一，世界观，世界观是一个人对世界总的看法和根本观点，它影响着你的的人生观和价值观。比如世界观具有实践性，人的世界观是不断的在优化

完善的，一个相信世界是被创造的人，跟一个纯粹的唯物主义者相比，两者眼中的世界也是大不相同。因此，他们的人生观价值观也会有很大的差异。第二，人生观，人生观是一个人对人生的看法，也是对于人类生存目的价值和意义的看法。比如有的人的人生观就是人生在世，吃喝二字，也就是要过得轻松快乐。有的人他的人生观就是为下辈子或者下几辈子修炼，或者是要青史留名。第三，价值观，价值观是一个人对事物价值总的看法和根本的观点。他一方面表现为价值取向价值追求。另一方面，表现为判断事物有无价值及价值大小的评价尺度和准则。比如有人将金钱视为最高的追求，而有人则将金钱视为身外之物。因此要真正的认清自己，就要花时间来捋一下自己的三观。这样你就会知道为何你会持有这种观念，为何你会认为有些人讲的好有道理，为何你认为胡说八道的人，却有很多人在追捧等等。第二个角度认清自己的梦想。比如说有一个小孩，刚上幼儿园，家长在问他，你长大后的梦想是什么？他说想做一名厨师，家长又问，为什么想做一名厨师？他回答，这样我可以做很多好吃的，给自己吃。梦想就是在想未来的事情，所以哪怕是很小的孩子，心里也是有梦想的。虽然听起来很搞笑，但那却很好的体现了他当下的某个欲望，梦想的本质是一个人的三观，在奋斗目标，欲望上集体的体现。之所以将梦想单独拿出来认清一番，目的是在于要确认一下你的梦想是否跟你的三观一致，人是

一种容易从众的社会动物。很多时候我们自以为是的梦想，只不过是一个跟风的目标而已。比如说在元朝和明朝，绝大多数人的读书的梦想，就是为了重科举做官。开放初期，在造导弹不如卖茶叶蛋的重伤氛围下，很多人的梦想就是做生意赚钱。这种跟风的梦想与你的三观可能不是很一致。因此哪怕辛苦奋斗后做了官赚了钱，你也不会觉得很幸福。有一种人生虚度的感觉，在奋斗的过程中也会比别人更焦虑。梦想跟我们的目标有关，跟我们的行动有关。目标是一个人前进的方向，只有确立了一个目标，才能让自己的生活变得丰富多彩，让自己的生命具有价值，行动从小的说，你每天的早起，就是最好的行动。从大的说，只要为目标行动，你的人生才能更好的赢得未来，把自己想做的事简单化。世界上最大的悲剧就是有那么多的年轻人，从来没有发现自己真正想要的是什么？一个人过早的把自己定义在贩夫走卒位置上，对生活的要求只是糊口那么简单，那就太可怜了。一方面，过多的知识阻碍了你的发展。另一方面，过少的知识对于你来说是一种恐惧。因此，唯有每日学习外加实践，才是真正的王道，奋斗的道路，充满了荆棘，以二十岁为界限前十年，你没有工作，可能只依靠父母生存。如今你可能有工作，但也是依靠老板生存。而后十年，你也许会给别人工作。

因此我们可以得出结论奋斗的道路上充满了荆棘。我们需要不断的努力与奋斗过多的梦想，要自己去实现，唯有从特长出发才能走得更远。

行为认知——行为罗盘倾向

第三个角度，你的行为倾向。第三个角度认清自己的行为倾向。我们举例说明，春节的时候，带小朋友在景点游玩，那个场景人非常的多，稍微热门一点的项目就排起了长队。一个小时都不一定能轮得上，几乎人人都排在那心烦气躁，几乎要排到我们时候，有位妈妈拉着小孩就插队到了我的面前，边插队边说，我们之前就排队了，刚刚是带小孩去洗手间了。我下意识的反应就是退后避让，最后排在我后面的一位姑娘不干了，尖着嗓子就喊了，怎么这么没有素质，不排队？在长时间排队，耐心几乎消耗殆尽的情况下，这个时候人的行为基本上是本能的行为倾向的。我的行为倾向是避让，而后面的姑娘行为倾向就是攻击，我们很多行为都是下意识的。比如有人坐着晃腿，有人喜欢清静独处，有人喜欢发语音，不爱写文字，这些行为的倾向都是很难控制的。因为你还没有意识到，他就已经发生了。因此你要先用各种测评立体的了解一下自己的行为倾向。这样你才有可能在某些情景下对这些行为提前做干预。一定要了解自己的行为倾向？原因有三个，第一，你可以清楚你在不控制的状态下，最有可能形成怎样的态度，以及产生怎样的行为。第二，有条件的情况下，你可以尽量选择更

适合你行为倾向的工作或者社会角色。这样你花更少的精力就可以做的更好。第三，你会更愿意调节自己在具体情节下的行为。因为你已经知道自己的某些行为属于下意识的行为倾向。这样调节起来，你的心理障碍就会更小。第四个角度认清自己的先天条件，篮球是一项看身高的工作，像CBA 球员，中国职业篮球联盟平均身高是二点零一米。NBA 美国职业球员联盟球员的平均身高也接近两米。在这么一个长人立足的圈子里，身高不足一米七的人参与进来会怎么样？

像NBA 历史上身高不足一米七的人只有九个，这都是上个世纪九十年代之前的，两千年之后，一位都没有，这就是先天条件的影响。如果你先天条件不适合某个领域，你再励志再出类拔萃，也无法成为这个领域的顶尖人才。因此，在了解了你的态度和意识层面的三观梦想行为倾向后，你还要认清你客观的先天条件，在可能的条件下，选择更适合你的先天条件领域发展。这些先天条件的主要包括你的性别身高相貌肤色等等。第五个角度认清自己的能力边界，如果我请你徒手举起一百五十斤的麻包，你举得起来的话，就给你一万块，你是不是可以来挑战一下？如果我请你举一个五百斤重的麻包，你还会接受这个挑战吗？我相信哪怕我给你五百万，你也不会接受，这两个挑战到底有什么不同区别，在于前一个一百五十斤的挑战，

还在你的能力或者能力边界内，你努力努力还可得到。但后面一个五百斤的挑战就完全超出了你的能力边界，你再努力也是不可能做到的。在现实中，不少事情都对很多能力有着综合要求。很多人就难以知道这件事情是否已经远远超出了自己的能力边界。我们以创业为例，创业是对一个人综合能力要求很高的事，特别是中国经济从粗放式增长到精细化增长的后期，除了关系民生民计的部分领域外，大多数的领域都已经进入了充分的市场竞争阶段。这种阶段的创业要求，远远高于之前，改革开放初期，靠资源靠胆量靠政策的创业要求。但绝大多数人在选择创业时，只看到了创业可能带来的好处，却为评估创业是否超过了自己的能力边界。因此我们还是要认清自己的能力以及能力边界，这样才不会做出挑战五百举重的事情。第六个角度认清自己所处的环境。三观梦想行为倾向，先明条件及能力边界。这五项都是针对自己往内看的，要认清自己，除了往内看，还要往外看，也就是认清自己所处的环境。举例说明，在中国以世袭制为主的两晋时期，一个平民家庭的孩子，有没有可能通过学富五车成为三公九卿，就历史记载来看，绝无可能，平民家的孩子想要做到学富五车就已经很难了。但即使当时有人突破了这一点，在官员世袭的制度下，想改变先天出身，成为三公九卿，那也是难如登天的一

件事，这就是环境对人的限制，自然环境会限制你的体验和活动范围。时代环境会限制你的视野和影响，你的成长环境，会影响你的三观行为倾向，你所处的阶层环境，会限制你的成长高度，人最大的无力感根源，来自于超出环境上限的期待。所以认清自己所处的环境不做超出环境上限的期待，这样也就不会去执念于你得不到的东西，从而也就不会那么的焦虑。

最后总结一点，人之所以会焦虑，在于发现自己对未来的消极变化无能为力，这种无能为力，源于三点。第一点，梦想与自己的三观不符，也就是追逐的目标，对自己而言是消极的。第二点，梦想超出了自身的先天条件，能力边界及所处的环境限制。第三点，自己不知道该怎么去做，能做什么，以及可以怎么做。通过认清自己的三观梦想行为倾向，先天条件能力边界及所处的环境，你就能够找到自己应该追逐的梦想，确定自己的欲望程度，以及清楚自己适合怎么去做。

六种自我认知的方法。一从生理上认识自我充分的认识到自己的身体特征和生理状况，了解每一个成长阶段，身体需要发生的变化和特征。二从心理上认识自我，认识到内心的心理活动和特征，并进行自我意识训练，核心应放在自我评价能力的提高上。三自

我了解对自己的身体能力优缺点，来认识自己的生理心理状况以及社会情况。在生理方面，身高或者长相会导致个人产生自卑或者自信等心理情绪。四他人评价，只从一个角度看，一件东西是不够全面的，要吸收，听取他人对自己的评价，从多个角度分析自己是一个什么样的人。五社会反馈，虽然他人的评价与自我了解，已经能够产生一个立体具体客观的自我认知。但是这个客观会伴随着个体的主观情绪在其中，所以有一定的缺陷性，可以选择一个社会阶段与自己相当的人群，对自己进行总结。六反省总结，古语有云，一日三省吾身反思，自己是认识自己最后的一步，可以通过以上六个方法认识自己，但对人格等方面还需要做一个总结。当我们已经对自己有了全面的认识，最后只需要做出总结，并且加以改正，一个栩栩如生的自我就可以呈现出来。下面是认知行为疗法基本过程，从上至下第一，寻找不良认知，找到自己不良的认知，把它归类从而来改变，第二步，改变不良的认知，找到不良的认知之后，把它归类第二步进行改变。第三，新的认知模型。当你把不良的认知改变之后，会产生新的认知，产生新的认知就是新的认知模型。第四，情绪和行为好转，当有了新的认知模型之后，要训练练习，从而让情绪和行为转。第五，社会适应能力增强，在社会当中不断的练习适应

为了能更的升级认知，我们分享三个认知模型。这三个认知模型自己对号入座，看自己属于哪一种模型，我们就参照哪一种模型进行练习训练。第一，有深刻的体验，无意识无能力有意识无能力。第二透彻的思考，有意识无能力有意识有能力。第三持续的实践有意识有能力无意识有能力。一些认知模型可以在训练的时候帮助我们矫正方向，可以迅速的改变认知思维境界。

那些自称很了解自己人，往往都是肤浅的人，因为人的一些复杂品质是目前还没有办法或工具，可以直接度量的。当你觉得很了解自己，看清别人是一件很简单的事情的时候，建议你关注这样一个讯息，为何历代把研究人，人心，人性已经当做一种学问，你所谓的了解自己可能仅仅停留在片面肤浅的认知，而背后的深潭，可能你从未涉足过。

思维层级——自我模型行踪

我们从思维层级到思维境界，为什么面对同一个问题，每个人的反应和解决方法都不同。我们参考新概念NLP的理解层次，六个思维层级思维模型。艾诺佩神经语言程序学是由理查德班德勒和约翰格林德在一九七六年创办的一门学问模型，分为六个不同的思维层级有高维度低维度之分。通过这个模型就能发现当用低维度看待问题时，感觉无法解决。当用高维度看待问题时，问题很容易变小，甚至消失。

从低到高的顺序低层环境归因层思维模式，在环境归因层的人聚焦于外在的环境知识条件，类似于心理学上的外部归因，比为问题的出现都是别人的错或者环境不好。比如生意不做，是因为竞争太激烈，自己没有得到晋升，是因为领导偏心等等，认为所有的成败皆由外界的环境导致，不反省自身，其主要的应对模式是抱怨。第二层行动归因层，思维模式在行动归因层的人关注于自身的行动。他们认为问题的出现是认为自己行动力不够，其主要的应对模式是行动行动再行动，比如工资低就多加班赚更多的加班费，相信努力就能成功，却不知道勤奋是成功的必要条件，但不是充分条件，其特征是刻苦努力。第三层能力归因层，思维模式在能力归因层的人关注于能力的提升

,认为问题的出现是因为自己的能力不够,其主要应对的模式是学习,在学习,比如工作没有做好,是因为自己能力不够,侧重于提升自己的核心主方法,技术是解决问题的核心,侧重于各种方法论。第四层信念归因层,思维层级在这个层次的人关注的是什么对自己最重要,自己想要的究竟是什么?主要强调信念价值,认为只有相信才能看到,而不是看到了才相信。其主要的应对模式是要做对的事情,有所为,有所不为。第五层身份归因层,思维模式在这个层次的人关注的是我是谁?我想成为一个什么样的人,清楚自己的身份定位,知道自己想要什么,其主要的应对模式。因为我是一个什么样的人,所以我会做出某种选择和行动特征。第六层精神归因层,思维模式在精神层的人关注的是,我与这个世界的关系是怎么样的?我如何能够改变世界,世界会因我而不同,其主要的应对模式是如何改变这个世界,让它变得更好,无私与奉献。为了自己的使命,毕生的精力,甚至不惜献出自己的生命。这个世界只有极少数的人能够到达这个层次。因为这些人思考的是与这个世界的关系,也是追求更高层次生命所经历的过程。

以上六种思维层级,看看你自己处在哪一个层级。同时我们可以根据我们所在的思维层级来判定自己

是怎样的一个定位，要结合自己的三观，以及自己的目标，矫正相对来说比较正确的方向，从而做出改变

我们六种思维拓展训练以及五种思维训练提升方法。我们先来六种思维，拓展训练方法，一用逻辑谜题或游戏锻炼你的大脑。这个方法顾名思义，当你在玩象棋读术魔方或者其他增强大脑的游戏时，获胜的策略实际上是一种向后解决问题的方式，而不是向前解决问题，而同样的策略也可以适用于现实的战略思维情况，思考一下你的下一步行为会引发什么样的影响，做一个沙盘推演是非常有用的。为了锻炼你的大脑肌肉和开发新的解决问题技巧，练习一些逻辑谜题和其他游戏，然后把思考的方式套用在现实生活中。第二，可以选择一些音乐，试着跟着曲调唱出来，一项针对心脏康复患者的研究测试了在有音乐和没有音乐的情况下，锻炼后的语言流畅性。结果表明，当他们在锻炼的时候，听音乐参与者在口头流利性测试中的分数比他们在安静时锻炼时高出一倍多。根据该研究的观点表明，音乐和运动的结合，可能会刺激和增加认知的觉醒，同时有助于组织认知输出，所以思考压力大时，适当的放松听音乐，可以帮助你理清思维，恢复脑力。第三，随身携带创意日记。随身携带创

意日记，你就能够快速记录重要的想法，写下个人经历，绘制草图和探索创意，通过在纸上整理你的想法，然后采取客观的方式审视这些信息，以此来解决问题。比起你把所有的想法都留在脑海中更容易。因为只有当大脑看到信息组织信息时，才能够做出一个完整的思考。否则你万一忘

掉某个重要的讯息，思考的流畅性就被脑打断，思考是一种组织拼图的过程，想要完整的拼图，前提是你先得拥有每一块。第四，使用思维导图帮助可视化问题。思维导图是问题及其可能解决方案的视觉快照，可以帮助集中注意力，刺激大脑，增强创造性思维的能力，并产生更多的解决方法想法。通过将你的问题作为中心思想来制作思维导图添加包含问题，所有原因的主要分支，使用子分支来探索更多的细节。接下来为中心问题的所有可能解决方案制作单独的思维导图添加主要分支显示，可以解决问题的所有方法。例如，可以提供帮助的同事可以应用技术以及可以使用的其他资源添加支行，进一步探索细节使用最适合的主要问题解决方案制作，最终分支通学这个练习。你应该能够看到哪个分支或者选项是最实用最省时且最具成本效益的问题解决方案。第五，创造心理距离。什么是心理距离？根据解释水平理论CLT 它是任何我们没有在此时此刻经历过的

发生的事情。如从另一个角度来看待问题或假设问题没有发生，会出现什么样的结果。科学已经表明，通过增加我们与问题之间的心理与距离，我们将增加创造性的解决方案。这是因为更抽象的思考，有助于我们在看似无关概念之间形成意想不到的联系，从而让我们的大脑提高解决问题的能力。第六，参与策略性运动，科学研究已经发现，我们的大脑执行功能与运动之间存在着联系。在行动时，我们的大脑会迅速移动预测，制定战略反应执行之间进行多任务处理，一次做所有的这些事情，需要大量的大脑活动。当我们同时计划推理监控我们的行为和解决问题时，这可能与我们的工作环境有关。因此可以得出的结论是，当你参与一些策略性的运动时，如踢足球或者任何其他快速运动，你都是正在重新连接你的大脑，以便更快的思考处理问题和做出反应。如果你的反应力较弱，可以利用日常生活中常见的物品来锻炼你的反应力。第一个可以用抓铅笔的方式。首先是从提高眼力和手的反应开始先拿着铅笔，然后松开手，使其自然落下，再换另一只手在铅笔快要落地之前把它抓住，以此来训练你的反应速度。第二个，抓球，朋友与自己相距三到四米。朋友双手中各拿一个球，并且随意放下，其中任意一个球，自己要在朋友放出球的瞬间向前跑，在球从地面弹跳起来一次之后，把他抓住，经

过训练，在自己动作较熟练之后，即可逐渐加大双方之间的距离，另外还可以让自己与朋友之间的站立距离，在一至一点五米，自己要在球弹起来之前，把它抓住，这个方法，主要是训练自己的反复适应能力。

第三个，投掷球，背向墙壁站立，朋友距离自己约四至五米，向墙壁的方向对自己投掷海绵球，自己设法躲开投来的球。朋友，每次连续投出二十个球，以此来训练你的平衡力以及反应力，以上方法可以有效提升你的反应能力。

思维进阶--落地实操方法

衡量一个人有没有能力的一个重要标准，是这个人能不能有效的思考和解决问题思考和解决问题的能力。思考一方面来自于知识经验的沉淀，另一方面，来自于我们思考的方式和方法，工作生活中我们会遇到各种各样的问题锻炼，并灵活运用下面的这五种思维方式，大部分问题我们都可以迎刃而解，也可以迅速提升你的思维。

第一，发散思维和聚合思维。我们常说一个人的头脑灵活思维活跃。其实就是说，这个人的发散思维能力强，具有发散思维的人，观察一个事物时，往往能通过联想与想象，将思路拓展开来，他们常常能够发现别人发现不了的事物与规律，具有别人难以比拟的非常规的想法，善于随机应变，能取得非同一般的解决问题的效率。第一步，练习自己的发散思维，可以这样做，首先可以进行词汇练习，这个就比较简单。比如在纸上写幸福一次将它圈起来，然后以它为中心画出多个分支，在每个分支上写下，你想到幸福这个概念，就能联想到的词。比如健康，家庭，阳光多个分支，具体对一事物发散的时候，可以根据事物的结构功能用途形态，如颜色，形状，声音，味道，明暗等方式方法朝四面八方，想从而找到各种可能。

我们的思维既要放得开，也要收得拢，从而达到解决问题的目的，放得开说的是发散思维，而收得拢说的是与之相对的聚合思维，或者叫收敛思维。聚合思维说的是一种以目标为核心，对原有的知识从内容和结构上进行有目的的选择，重组整合的能力。第二步，对思维进行聚合，收敛有两个步骤。首先要识别目标，收敛思维是针对一个问题寻求正确答案的方法。如果目标不同，那么最后整合出来的答案也会不同。所以我们首先要搞清楚目标是什么，剔除那些分散我们注意力的东西，然后才能以这个目标为核心进行收敛。其次，要找到问题的症结所在，运用收敛思维的过程，就是将研究对象的范围一步步的缩小，最终揭示问题核心的过程。所以找到问题的症结所在，是彻底解决问题的关键。具体的方法有很多，比如分析比较，归纳概括，演绎推理等等。第二个方法加减思维，当下什么都讲创新，而最简单的创新就是懂得加减思维。只要通过加与减不断的变化和不断的配置，就可以大大增加解决问题的灵活性与创造力。加法思维是将本来不在一起的事物组合在一起，产生一加一等于二的结果，或者赋予事物新的意义，使其更丰富饱满，培养加法思维需要我们多观察多思考。比如在一件东西上添加点什么？这个与这个结合会产生什么样的结果，把它加大加高，加厚加宽。如此，这样行不行等

等，同样的培养减法思维要经常对双眼看到的事物做减法，在观察事物时，经常问一问，把它减小一些，降低一些，减轻一些行不行？结果会如何？其实也需要学会运用加减法，从而掌握人生的主动权。人生总是要追求一些东西。比如说追求财富知识家庭身体等等。人论是追求的过程，还是结果，都使得我们的人生更加丰富多彩。同时，人生需要做减法，学会淡然的看待得失，用减法减去人生过重的负担，否则负担太重，人生不堪重负，结果往往事与愿违。第三个方法逆向思维，我们一旦形成了某种认知，就会习惯的顺着这种思维方式去思考问题。习惯性的按老办法，老想法处理问题，不愿也不会转个方向解决问题。这是很多人都有的一种难治想法。所以我们需要逆向思维，逆向思维说的是为实现某一创新解决某一种常规思路难以解决的问题，而采用反向思维寻求解决问题的方法，思考和练习的主要方法有以下几点。第一点，从已知事物的相反方向进行思考，运用这种思维方法是首要的是找准正与反两个对立统一的思维点，然后在寻找突破点，大与小，高与低，热与冷，正与坏，是与非等等，都可以构成逆向思维大胆的想法，反中求胜，也许会有意想不到的收获。第二点，遇到问题，找不到解决方法时转换角度进行思考的方法。第三点，利用事物的缺点，将缺点变为可利用的东西化

被动为主动，化不利为有利的思维方法。我们常说将错就错，就是这个意思。第四点，某些事物是互为因果的，从这一方面可以探究到另一与其对立的方面，一件事情如果找不到解决方法怎么办？一般的人也许会告诉你，那只能放弃了，但善于运用逆向思维的杰出人士，却会这样说，找不到办法，那就改变问题。无论你做了多少研究和准备，有时候事情就是不能如你所愿，如果尽了一切努力，还是找不到一种有效的解决办法，那就试着改变这个问题。第四个方法结构化思维。我们在写作思考表达解决问题的时候，会常用到结构化思维。结构化思维的主要结构是一种金字塔形式的结构，主要包括纵向结构和横向结构。这种思维方式既能突出重点，又有层次性和逻辑性，结构化思维的运用很广泛。下面我们举两个运用和练习结构化思维的方法。第一点，用pred模式表达自己的观点。比如在给领导汇报工作或写文案文章时，都可以运用pred模式，是一种先讲结论的逻辑表达方法，就是在表达的时候，先说结论观点，再说支持结论的理由依据，接着说能够支持结论的具体案例，然后再重申一下结论，表达的过程中我们习惯按因为这样，所以那样的逻辑，但这种方法其实是不利于对方快速理解你要表达的内容，对方需要耐心的听你说完，才能知道你要说的是什么。而先讲结论，正相反，对方

一来就知道你要说什么，突出重点，然后顺着你的思路来了解具体的原因，依据详细的内容思路清晰，层次分明。平常说话时要改掉，想说什么就说什么的习惯，可以先在大脑中整理好要表述的习题。然后先从结论说起。第二点，用MECE 原则分析拆解问题。

MECE 的意思是，相互独立，完全穷尽，说的是我们分析和拆解问题的一种方法和原则。MECE 原则是一个非常重要的结构化思考工具。我们工作和生活中的很多问题都可以用MECE 方法拆解，经常练习，可以培养我们的逻辑能力，发现和解决问题的能力，运用原则基本步骤。第一步确定范围，明确当下的问题是什么？以及想要表达的目的是什么？这个范围决定了问题的边界，这也让完全穷尽成为一种可能。换句话说，MECE 中的完全穷尽是指有边界的穷尽。第二步，寻找MECE 的切入点，也就是你准备按什么来细分，比如按颜色，按大小，按时间顺序，按重要性等等，再找切入点的时候，要记得以中为始，根据你要解决的问题和目标来进行，常用的分类方法，包括但不限于二分法，比如男女，未婚，专业，业余等等过程法。比如解决这个问题，需要几个步骤要素法。比如营销理论中的4p 以及在细分的4p 到10p 公式法。比如销售额等于单价乘以数量，矩阵法，比如时间管理优先矩阵等等。第五个方法系统思维。现实中，我们在思

考和解决问题的时候，通常会陷入片面的泥潭，而系统思维就是看见整体的一项修炼，系统思维是一种高级思维，这种思维方法可以使我们敏锐的预见事物整体的微妙变化，从而对这种变化制定出相应的对策。

一点，学会从整体事物上把握事物，对各种要素进行优化组合。要运用系统思维，就要学会从全局整体把握事物以及进展情况，重视部分与整体的联系才能很好的从整体上把握事物。比如田忌赛马就是一个从整体上把握事物，并在系统运作过程中，对要素进行优化组合，让适当的要素在最佳位置上发挥出最佳的作用。第二点，学会将材料进行综合，系统思维从某种程度上讲，也是一种将材料进行综合的方法。我们常说的取长补短，就是系统思维法中的方法总和。第三点，确定计划后再付诸行动。制定计划也是系统思维的一种体现。计划是为了提供一个整体行动的指南。凡事要有计划，有了计划，再行动，成功的几率会大幅度提升。无论是学习工作还是生活，我们都要重视从整体上把握事情的进展，通过计划让自己更的掌握人生。第四点，学会将整体的目标分解为阶段性的小目标去解决问题。系统思维除了要将事物作为一个整体来观察和思考，也要懂得将一个整体分为具体阶段步骤，从而更的解决问题。比如把一个看似不可能完

成的目标任务，分成阶段性的小目标小任务，目标任务就会变得很容易完成。第五点，利用事物间的关联性解决问题。一般的情况下，事务间都普遍存在关联性。在系统思维的指导下，我们可以利用事物的关联性分析问题解决问题，比如股票的价格就受多方面因素的影响，而这些因素之间也存在着或多或少的联系。很多精明的投资人就能利用这些因素与股价的关联性进行判断，进而做出买进或卖出的决定。有了这些思维方法还不够，还需要多读书多学习。因为思维的源泉是我们脑海中的知识，如果脑海中没有知识或者知识不够，思维就会卡壳，知识的来源是多样的，可以是老师传授书本，也可以是自己体验感悟或者生活中见闻等等，其中最广泛有效的方法是多读书。读书的时候，不要只挑自己喜欢的书籍，或者让自己舒服的书籍来读，这样你就很难成长。建议进行主题式阅读学习，可以让我们更系统的掌握特定领域的知识，打造出自己的优势。建议学习掌握速读的能力，提升自己阅读的效率。学习过程中和学习之后，要对知识进行梳理整合，建立自己的知识体系，提升思维的方式方法有很多种，无论选择哪几种方法，一定是要选择适合自己的方法，用以上的步骤方法在生活中工作中不断的学习锻炼提升，可以迅速的提升思维。

地图工具——心智模式蜕变

我们来看一下十三种心智模型，以及针对有缺陷的模型进行转换，以此来改善心智模式。为什么要改善心智模式？世界每时每刻都在发生变化，你身边的人和事也在不断的发生变化。辩证法的规律揭示了万事万物都处在不断的运动变化之中。这些道理我们都懂，但是扪心自问，你这么多年来是否发生过变化？相对于十年前的你，五年前的你，一年前的你发生了什么样的改变？除了年龄的增长，身体上变得日益成熟，衰老之外，你还有什么变化，你处理事情的方式方法有没有改变？五年前的你对人和事采取的是一种忍气吞声的解决办法，五年后的你是不是仍然在采取这种忍气吞声的办法？我们这里指的是心智模式。如果你一直用同一种模式处理周边的人和事。而这种处理方式导致了你现在的情况，怎么能够用一张一直不变的旧地图来辨识不断变化的新地形？如果你一直用固定不变的思维方式来强行对应不断变化的客观现实。那么你注定是要落后于时代，思想是行动的先导，思想就是力量，只有不断与时俱进的思想来武装自己的头脑，才能避免在实践中少走弯路，少碰钉子，只有不断改变自己的心智模式，才能避免在生活中工作中碰的头破血流，改变自己的心智模式，就是要根据

外在的形式变化来不断的调整自己处事的方式方法。我们知道，除了少年儿童所有的成年人，只要不是智障，只要生活在各种人际关系中，每个人在具体的事物面前，都会有自己的想法和态度，都会有对事物的评价，选择的角度和尺度，都具备意识形态不同的心智模式。心智模式是受客观环境，特别是文化环境高度影响的产物，不同心智模式，无不打上具体文化环境形态的烙印。每个人在具体事物具体问题面前的表现都受制于自我心智模式的约束，尽管有时也会被非理性因素控制，但起主导性作用的仍然是心智模式中的文化性，观念，因素，心智模式是人的心智形态的基础总成，其中包括五种基础性结构因素，五种基本因素，和其他因素相互配素，构成具体的临时运动状态，应对各种面对的问题。心智模式的骨干因素质量是参差不齐的，有高有低，有优有劣，不同质量相互搭配，构成一个个具体的心智模式。

在人的心智模式因素中，观念形态特别是价值观人生观起着主导性作用。考察一个人的基本心智形态，主要以观念考察为基本目标。我们先来介绍这十三种心智模式，第一种，贪婪型模型，第二种时乐型模型，第三种本分型模型，第四种物利型模型，第五种实用型模型，第六种进取型模型，第七种，安全型模

型，第八种价值型模型，第九种，健康型模型，第十种关系型模型，第十一种自然型模型，第十二种，事理型模型，第十三种时空型模型。这十三种模型相对而言，大部分的模型都有缺陷。所以我们在分析模型地图的时候，要找到自己所对应的每一个模型，然后十三种模型，每一种都有相应的编号，根据自己对应的心智模型进行转换，以此来改善心智模型。

下面我们使用心智模型地图进行匹配转换，每一个心智模型所对应的模型只转换一次，不做跳跃性转换或连续转换。举例说明，贪婪性模型只转换到关系型模型，我们看第一种模型，贪婪型心智模型，信奉的是弱肉强食适者生存的丛林法则认为，世界的平衡是物种之间价值实现的结果。狼的价值是如何吃掉羊，羊的价值是如何填饱肚子，实力可以征服一切是为了自己的需要，其他人做出牺牲是自然而且合理的，对于各种利益的要求不存在边界，贪婪型心智模型顾名思义，这个模型显然是有缺陷的，那改善的办法就是转换模型，转换成价值心智模型。第二个模型，时乐心智模型。这种模型信奉的是人生苦短及时行乐的理念，认为人的最大价值之体现，关键在于多大程度上满足当下的快乐需求。人没有必要为了什么目的而苦行，也没有必要为了他人脱离苦难而牺牲自己的利益

,让自己快乐,为快乐而努力,就是尊重人生,也是他的理念。显而易见这种模型它也是有缺陷的,改善办法,就是要转换成关系心智模型。第三个模型本分心智模型。这种模型信奉的是安分守己,本分做人的思想,坚持不是我的,是我的就会与人客气的原则,待人接物,讲求仁义礼智信,讲求君子爱财,取之有道。这种模型的特点就是思想比较单一,然而也是一种缺陷模型,那么需要转换成关系模型。第四个模型,物利心智模型。这个模型信奉的是人为财死鸟为食亡的理念,视利益得失,特别是物质利益的得失,为人生最重要的价值体现。坚持寸利必得的人生原则,为了物质利益,宁可丢掉其他的利益,这种模型的特点显而易见,思想单一,目光短浅,而且追求利益至上。这种模型需要转换成关系心智模型来对峙。第五个模型实用心智模型,信奉的是黑猫白猫,逮住老鼠,就是好猫的理念。一切从实际状态出发,说别的都没有用,结果先于过程,不论使用什么样的方式,关键问题是在多大程度上实现预期的效果。这种模型的特点就是以结果为导向,甚至做事情的时候,不考虑方式方法手段,完善这种模型需要转换成自然心智模型。第六个模型进取心智模型,这种模型是进取型也是功利性模型,信奉人生的价值在于奋斗的理念。他们认为,人生的意义在于进取,哪怕采取非道德的手

段，这种模型追求如何打破束缚，从事自己愿意干的事，实现自我目标的突破，认可，根据具体情况可以不择手段的实现目标，让自我最大程度上在生活中得到体现。这种体现不仅仅是在物质上获得更在自我能量被客观的认可，改善这种模型需要转换成自然心智模型。第七个模型安全心智模型，安全型模型源于中国传统小农意识，小富即安，便是这种类型的典型心态，他们不追求大富大贵，也不追求即将暴富的心跳。他们只要自己和家人平平安安的过日子，没有任何心思参与跟利益和权利有关的冒险活动。这种模型的对峙需要转换成自然心智模型。第八种模型价值心智模型，价值型与进取型最大的区别在于对违反道德功利行为的否定。同时，价值型也是帮助别人解困解难，作为实现自我价值的最高层体现。价值型信奉人人为我，我为人人，信奉的是个人的价值，要对大众奉献。这种模型需要转换成时空心智模型。第九种模型，健康心智模型，健康型是一种以健康，特别是总体健康为核心理念的心智模型，这种模型认为，健康是总体理念，人的身心，个人与家庭集体与国家等等，都需要在健康的理念统一下，保持平衡与协调。这种模型对峙的办法需要转换自然型心智模型。第十个模型关系型模型，信奉传统的礼仪廉耻与人为善，和善恶有报的观念，认为遵守道德规范，为人做好事，不仅

能给自己和家庭保佑平安，也会给自己带来福报。这种模型需要转换成时空心智模型，第十一个模型，自然心智模型信奉的是顺其自然顺天应人的理念，认为人世间各种事情的最高原则是天道，逆天行事会遭天谴。因此，敬天顺天按天道的规律从事是成就生活成就事业成就顺利的基本保障。这种模型需要转换成时空心智模型来对峙。第十二个模型，事理性心智模型，认为万事万物各有其理，每种事物都在按照自身之理，存在着运动着。所谓事物之理，就是事物之所以存在内在的规律依理而行。这种心智模型需要转换成时空心智模型，第十三个时空心智模型。这种模型信奉的是天人合一，有容乃大的理念。时空型是一种站在纵横总体的高度，俯视事物全貌的心智状态。

时空型认为，事物发生和存在的原因，既有来自于将自身包括在内的总体方面的因素，也有来自事物内部各因素间碰撞磨合形成的因素。时空型把时光和空间因素交合形成的事物形态，纵横认识，往往能轻松驾驭和把握各种一般人无法驾驭的问题。相对而言，时空型心智模型维度比较高，以上是十三种心智模型的地图，以及完善心智模型需要兑换的模型。除了第十三个时空型心智模型，其他的十二个，每一个心智模型都有

对应的模型，找到自己所对应的心智模型只转换一次，不做跳跃转换，以此来完善心智模型。

心智模式——驾驭大脑心法

我们从心智阶段到心智成长，如何提升心智？首先要知道心智的六个阶段，先看看你所处在哪个阶段，如此才知道从哪里入手提升。第一个阶段就是你对自己的言行，毫无察觉，一切行为完全依托本能。这个阶段，我们把它叫做动物本能阶段，会自己完全不自知。俗话说就是说话办事不过脑子，第二个阶段就是你开始关注自己的行为背后的原因，会思考自己为什么会这么说，为什么会这么做？凡是懂得思考，我们把这个阶段叫做自我反思阶段，处在这个阶段的人，他不会再抱怨外在的人和事儿，开始多方位的反思自己。第三个阶段逐渐接纳自己，减少内耗，心态趋于平和稳定。自我与本我没有对抗，我们管它叫做掌控情绪阶段。这个阶段的人基本不会由情绪控制，自己会变得非常理性。一些外界的干扰评价嘲笑讽刺，很难对他产生影响。他是专注的做自己。第四个阶段，经过长期的自我觉察和自我反思以后，行动力开始越来越强，加上时间管理和心态管理会变得越来越规律，由大脑意识来控制行为异常的专注，而行动时会用行动验证他的思想执行力很强。我们把这个阶段叫做执行阶段。第五个阶段，进入极致专注的状态都要达到的目标和结果，进入完全痴迷的状态。我们把这个阶段叫做专注忘我，进入这个阶段的人会迸发出很强的毅力，持续力开始增长。第六个阶段心省与身形。通过利他行为形成惯性，内心会涌现出慈悲。这个

阶段我们称之为利他之心涌现，进入这个阶段的人，开始真正的明白，诸恶莫作，忠善奉行，懂得了基本的因果关系及磁场变化，开始接近自己的使命和目标。通过以上的六个心智阶段，看看自己目前属于哪一种心理阶段。智模式又叫心智模型，所谓的心智模型是指深植我们心中关于我们自己别人，组织及周围世界每个层面的假设形象和故事，并深受习惯思维定式思维已有知识的局限。心智模式。这个名词是由苏格兰心理学家在一九四零年代创造出来的，关于心智模式的基本阐述。心智模式是根深蒂固于心中影响我们如何了解这个世界，如何采取行动的许多假设，成见或甚至图像印象，其对周围世界如何运作，既有认知，通常不易察觉自己的心智模式，以及他对行为的影响。其实心智模式是一种思维定式，我们这里所说的思维定式并非是一个贬义词，而是指我们认知事物的方法和习惯。当我们的 心智模式与认知事物发展的情况相符，能有效的指导行动。反之，当我们的 心智模式与认知事物发展情况不相符，就会使自己好的构想无法实现。所以我们要保留心智模，科学的部分，完善不科学的部分，取得的成果，心智模式的七大特点。

第一点，每个人都具有心智模式。第二点，心智模式决定了我们观察事物的视角和做出相关结论。第三点，心智模式是值得 我们思考和行为的方式。第四点，心智模式，让我们将自己的推论视为事实。第五点，心智模式往往是不完整的。第六点，心智模式影响着我们的行为结果并不断强化。第七点，心智模式往往

会比其他有用性更长寿，心智模式的形成是先有讯息刺激，然后经由个人运用或观察得到进一步的讯息回馈。若自己主观认为是好的回馈，就会保留下来，成为心智模式。不好的回馈就会放弃心智模式，不断的接收新讯息的刺激。这种刺激的过程可分为强化或修正，心智模式的特征有哪些？那我们观察许多从事不同作业时所持有的心智模式，归纳出了六个关于心智模式的特质，这六个特质并非相互独立。第一个不完整性，人们对于现象所持有的心智模式大多都是不完整的。第二个局限性，人们执行心智模式的能力受到限制。第三个不稳定，人们经常会忘记所使用的心智模式细节，尤其经过一段时间没有使用它之后，第四个，没有明确的边界，类似的机制经常会相互混淆。第五个，不科学，人们采取迷信的模式，即使他们知道这些模式并非必要。第六点，简约，人们会多做一些可以透过心智规划而省去的行动，心智模式改善流程。由于心智模式引而不见，而且具有自我增强的特性，它常常变得根深蒂固，难以改变。那么，如何改善心智模式？彼得圣吉指出，改善心智模式的过程，从本质上是把镜子转向自己，试着看清楚自己的思考与行为如何形成，并尝试以新眼睛获得新信息，以新的方式对其进行解读思考和决策。这从本质上看，是一个自省学习创新和变革的过程，包括以下四个步骤。第一步，觉察开放的头脑，觉察是改变的前提，因此，让人们产生觉察，把隐藏于个人内心深处隐而不见的假设规则呈见等浮现出来，才能更主动的对心智

模式进行检验和改善。在麻省理工大学资深讲师看来，这是一个打开心门，让我们有一个开放的头脑的过程，觉察可以源自内省，也离不开外界的条件触发。第二步，检验开放的心灵。俗话说，巧妇难为无米之炊。在我看来，新的资料是生成新的心智模式的必备原材料。在新门打开之后，人们可以通过新的视角去获得新的资料，或以新的视角去审视原有的资料。第三步，改善开放的心灵，在接纳了新的资料之后，人们需要用新的规则或逻辑，对其进行解读，以便检验心智模式的有效性及其使用范围。由于思维的连续性，这一过程和检验几乎是同步发生。第四步，植入开放的意志，由上面几个步骤可以知道心智模式不是存在于理性思维的层面，而是隐藏于思维的背后，它是在潜意识或者无意识状态下发挥作用的心理存在。所以想要让其发挥作用，必须经由持续的练习，让其成为下意识的习惯，让一些价值观规则逻辑等成为牢固的信念，进入潜意识层才能较稳定持久的发挥作用。对此称之为开放的意志，需要说明的是，这一过程的四个步骤，并不是截然分开的，改善心智模式的过程，也不是单向的，更不可能一蹴而就，是非常微妙复杂困难的。甚至当你或他人认为自己已经发生改变时，一些根深蒂固的观念或习惯仍然自觉不自觉地左右着你，心智模式改善的具体方法。第一，自省与反思，自省是改善心智模式的核心方法，通过自省，我们得以发现自己的内心世界深处隐藏着呈见假设逻辑规则，使这些图像浮现出来。据此，可以对其有效的加

以检释。此外，自省也可以让我们开放的心灵接纳不同的意见。第二，通过获取新的信息，开阔自己的视野，可以拓宽观察框架，通过了解新的思考逻辑，掌握更多的规则，可以更新思考线路。通过借鉴新的观念，形成新的习惯，可以修正自己的价值导向。总之，通过学习，人们可以获得心智模式，使行动更有效。对此，需要破除对学习的认知误区，不仅通过阅读听讲获取新的知识或者信息，也要扩大人际交流，向他人学习，尤其是接纳和欣赏差异性，积极向上与自己看法不同的人学习，同时要善于总结和反思，从工作中学习，把自己的经历当做最主要的学习途径或方式。第三，碰壁，在当今信息泛滥浮躁的时代，主动的自省和学而知之，显得难能可贵。更常见的情形似乎是困而知之。因为老办法行不通了，按照原有的规则得出的看法显然是不伦不类。据此做出的对策和行动碰壁了，会促使人们产生察觉和内省。因此不回避隐藏问题，而是积极的面对问题困难与挑战，积极的分析原因，尤其是反思自己内心的心智模式是个人学习提升的重要契机。第四，更换新的环境心智模式形成具有路径依赖性。也就是说，每个人的成长环境与经历不同，心智模式也可能是不一样的。第五，换位思考，当我们心里有了某种想法之后，通过心智模式选择性观察的机理，就会让我们发现更多印证这种想法的事例，从而更加坚定自己的判点，心智模式自我增长的特性。心智模式修炼补充部分，第一，先认清自己的心智模式，把镜子转向自己，是心智模式修炼

的起步。借此，我们学习发掘内心世界对外界事物的反应，使这些反应浮上表面并加以审视。在此过程中，可以运用反思的技巧，放慢思考过程，使我们更容易的发掘自己的心智模式，以及他如何影响我们的行动。然后有效的表达自己的想法，在以开放的心灵容纳别人的特点，自我超越，比强调个人健全发展而改善心智模式进入到开放交流的形式，从个体行为到集体开放交流的过程。

因此，只有亮出自己的心智模式，才能改善自己对某些议体的心智模式。在跟别人进行面对面的互动，特别是处理复杂与冲突问题时，我们可以用相互探寻的方法，这样能够产生最佳的学习效果。相互探寻，是指每一个人把自己的思考明白的说出来，接受大家的检验在练习。相互探寻这项修炼时，应牢记以下的准则。在说出自己的看法时，第一要使自己的推论明确化。例如说明你是如何产生这样的看法以及产生看法的依据。第二，鼓励他人探究你的看法。例如，你看我的推论有没有破绽。第三，鼓励他人提供不同的看法。例如，你是否有不同的产生这种看法的依据或者结论，凡愿意承认自己思考上的缺陷，有知错必改意愿的人，都能诚心诚意的亮出自己的观点，也能得到别人真诚的帮助，从而使自己不断的学习超越自我。

能力提升——世界运行规律

我们强化个人的能力，如何增强个人的能力，让自己在激烈的竞争中立于不败之地。这恐怕是每个人都要思考的问题。有句话讲的好，学如逆水行舟，不进则退，不想被社会淘汰，就不能停止不前。在日复一日的生活和工作中消磨自己的生命，然而能力的提升并不是一朝一夕的事情。它是一个循序渐进积累的过程，但你每天能进步一点点，量的积累，才有可能实现质的升华。

那如何才能正确的实现量的积累？让个人的能力得到迅速的提升，我们用八个步骤来强化个人的能力。第一，停止抱怨，你要明白，无论当下的处境多么艰难，很多时候都是你自己造成的，而抱怨只会雪上加霜，并不能带来任何改变。心理学中有这样一个理论生活中的百分之十由发生在你身上的事情组成。而另外的百分之九十则由你对事情的反应决定，与其怨天尤人，不如停下吐槽的嘴巴，脚踏实地的去做一些能改变生活的事情。比如，认真的工作提高能力，开始读书增长知识调整思维。你所做的事情越有效和实际生活的状态，就越能快速的恢复到正轨，并且也会越来越。第二，克服拖延拖延症是阻碍人生幸福的大敌。自我提升之前要做的第一件事情。先克服拖延，

可以尝试五分钟法则，不想做试试尝试。先做五分钟这样短短的五分钟，能让你的学习或工作进入状态。那要开始就是成功的一半，也可以选择远离手机等干扰源，坚持一段时间的专注之后，给自己一些奖励。那么下一次需要专注时就不会那么煎熬了。第三，每日自省，每晚睡前，让自己彻底的安静下来，想想当天在为人处事方面是否有不妥之处？如果当天有令你情绪起伏较大的事情发生，仔细反思自己的行为是否妥当，有无违背你的原则，是否对他人造成了一定程度的伤害，懂得自省才能快狠准的发现自己性格上的优缺点，理性客观的看待自己，是自我提升的前提。

一个人只有清楚的理解自己，才能少纠结，少迷茫，少烦躁，从而更快速的实现突破。第四，持续的学习，学习是保证你进步的阶梯，永远不要停止学习新的知识和技能，支持你走到现在的是你过去的经验和能力，如果想要新的突破，就要给自己注入新的血液，时刻保持学习的积极性，去充实自己，武装自己新的知识，会打开你新的认知，带领你走向新的人生高度。第五，敢于挑战自我，猛将必发于行武之间，走出你的舒适区，去做让你恐惧，但能给你带来巨大价值的事情。这边的恐惧是指不违反道德原则的事情。很多事情不是具备了能力才去做，而是只有你去做

了才会拥有这种能力，比如一直想做却不敢做的当众演讲。当你挑战成功了，你会觉得不过如此，放开胆子迈开步子，就这样一件一件的去突破，去成就你，自己当挑战的数量达到一定程度，你必将发生质的改变。第六，合理安排时间，一寸光阴一寸金，每个人的一天都是二十四小时，想要超越别人，那么提高工作效率，在同样的时间里去做更多的事，要么做时间的管理大师比别人挤出更多的时间，用在有价值的事情上，不要把时间浪费在没有结果的事情上，比如无用的社交以及满足自己低级欲望的吃喝玩乐，时间宝贵要合理的安排。第七，提高表达能力，行动固然重要。但这个时代已经不会有单打独斗的英雄，团队合作正变得越来越重要，而学会和他人交流的前提，就是自己能够表达清楚自己的观点。

如果自己在语言表达方面还有所欠缺，那么从现在开始就要慢慢的培养起来。第八，学习新的技能，自我成长，最至观有效的方式就是学习一项新技能。你可以尝试每年或者每个月学习一项新技能，从零开始学习，坚持练习，年终总结的时候，你就会发现自己有了很大的进步。学会一项新技能，不仅能让时间更有效的利用起来，还能增强人的自信心。比如说手绘书法手工摄影等等。当现状与标准目标有了差距时

,即遇到了问题,问题的发生。问题的分类。如我们的问题,依照它发生的时间性来分类,则可分为现状导向型与未来导向型两大类,现状导向型分析型问题,又可初分为两类,第一点感觉性问题五官,第二点摸索性问题分析,未来导向型预测型问题则可分为三类。第一点,目标性问题提示。第二点,创意型问题意愿。第三点,新技巧型问题认识,传统的问题,解决依据地位直觉经验依据事实问题与解决。三观主义到现场看现物了解情况,依据团队作用的问题解决两名或两名以上的个体。一群人在共同目标的导引下完成共同任务而产生互动,达成共识的关键因素,做到倾听,抛弃竞争的心态,珍视自己的意见。投票不一定是最好的解决方式,问题的思考具有五种能力,敏锐力,观察,对问题或环境的敏感度,有些人敏感度高,任何事物若有舒适或不寻常的地方,很快就会感觉出来,流畅力联想创意,这是指对同一个问题的看法,或能提出很多观念或新点子来解决问题,系统力整合归纳,就是能够从多角度多方位思考同一个问题,独创力,能够想到别人所想不到的新观念能力,也就是见解与其他人不同,精尽力,在新观念上不断的使之构想更完美讲求精益求精的精神,问,分析与解决的八步骤。第一;改善主题选定小组成立与目标设定第二点问题定义现象及执行及验证,暂时防堵措施分

析现状。第三点，初步原因分析与拟定暂时对策，改善主题选定现象小组成立与目标设定，一问题发掘，感觉型问题一下列各点思考盘点提列出所有问题。第一点，顾客经常抱怨的项目，包含内部顾客的意见。第二点，工作中经常发生或困扰的问题。第三点，上司经常要求的项目，数据型问题，由于平衡积分卡或重要管理指标 KPI 从各项日周月记管理报表中去发掘分析出待改进之问题在哪里？脑力激荡法，在使用上有下列原则，必须把握，第一点，绝不批评别人的意见。第二点，意见越多越好，通常至少五十则以上。第三点，让参与成员自由联想。第四点，可以搭载别人的意见上自由发挥，问题是否在自己本身的能力控制范围内，当确定的问题是一个问题以后，还要评估，此问题是否可以解决，而解决的问题形态是我们对问题是否有控制权而决定。第一点，对解决问题有控制权。既对解决问题有足够的资源，专才资源及权力。第二点，对问题的解决具影响力，并无绝对的控制权去承受问题，或是决策有某种程度之影响。第三点，两者皆无，既无控制权，也无影响力。因此必须小心谨慎的去承受问题，或是只有等能控制时再解决，将所盘点之出的问题列在评估表，依问题进行改善，重要性可行性掌握性困难性成本急迫性等项目进行评价，以决定问题的重要度，现状分析数据收集客观的掌

握实际之状态，再提出改善主题之后，就要决定改善目标值及达成期限。在决定目标值及达成期限前，必须做现况之分析。第二点，完全靠经验是不够的，现况把握最大的要点，除了经验之外，还要到现场将现物做到现状的观察，三现原则，将事实的基本资料加以客观性的系统分析，以确定重点所在情况分析，数据收集客观的掌握实际之状态。在提出改善主题之后，就要决定改善目标。在决定目标值及达成期限前，必须做现状之分析，对策拟定阶段主要在利用如脑力激荡来产生可能的解决方案。系统图分析了几种可能的原因，再依据每个人可能的原因，透过脑力激荡法或创意思考，找出各种可能的对策来，而注意对策最不要用。如加强严格落实，增强确实等字眼，最好有具体的对策，对策评估三个对策以上针对每个对策的效益性成本困难性及掌握性等因素进行分析评分，可采用的方法如下，多数表决法，可以快速的达成决定。但要避免一次表决，就作为结论，决策矩阵法，这是一种极为逻辑的选择方式。好处是在设计决策矩阵时，可以包括许多选择标准，并针对各种可行方案的比较，并可对最可能的因素加上权重以例，以例加速建立理性之选择，原因分析与对策评估表范，例如存款不如期，拟定行动计划对策具体方案期限执行者协办追踪，本阶段工作重点要有执行计划及衡量计划进

度，并使用统计工具来收集资料。第二点，查房，顾客和供应者收集意见，就改善前和改善后的结果进行检讨。第四点，评估结果，再发防止主要是能够让所有有关的人都认识这个问题，并了解全部过程。我们看到未来可能会发生什么情况，然后再回到现在来思考，在最能够发生效果的时候，立刻采取行动，潜在问题分析，是这个阶段常用的手法，需要考虑一些无法想象和遥远的可能性，因此必须付出极大的决心进能做到。

问题简化-人生都是极简模式

我们在生活和工作中的问题，大部分都是宏大而复杂的，每个复杂的问题背后都有很多可拆解的小问题，想要解决这些问题总是一头雾水，难以理清头绪，不知道如何下手。

比如说你想要过更的生活，你想要找一个合适的伴侣，或者想要找一份自己喜欢的工作，这些都是复杂的问题，而非元问题。那么什么是复杂的问题？什么又是元问题？复杂的问题就是掺杂的维度和变量的问题。复杂的问题不是说一下子能直接解决的，而元问题是最本质最细小的待解决问题，比如说门锁上，找到钥匙打开，这就是元问题。那如何解决复杂的问题？就是要把问题一一的拆解，拆解成一个又一个的元问题，每一个元问题找到直接解决的办法，从而逐个解决。最终复杂的问题就会得到解决。我们每天面临着形形色色的问题需要解决，工作不易，生活更不易。

面对问题，我们往往凭借的是自己的经验，但结果往往是以往的经验解决不了现在的问题，为什么？因为你没有形成一套完整的思维方式和逻辑。一般而言，遇到的问题通常有两种。第一种就是以前遇到过类似的，可是以前的解决方法无法解决现在的问题。

第二种，就是这个问题，你从来没有遇到过，没有经验可循，束手无策。那么遇到突如其来的问题，该怎么办？会解决问题的人和不会解决问题的人，又有什么区别？不会解决问题的人？看不到问题的本质，只是单纯的想到哪，解决哪，碎片化的解决方式。当然我们都知道一个复杂的问题，依靠碎片化的解决方式。这个问题是无法得到解决的，反而会扩大问题。那么会解决问题的人会怎么做？他会抓住问题的本质，学会一个一个的拆解问题，也就是说把一个复杂的问题，拆解成很多的元问题。针对每一个元问题提出解决方案，无论遇到什么样的问题，都可以用这样拆解的方式来解答问题。那如何才能掌握解决问题的技能？我们分为四个步骤，可以让你尽快掌握解决问题的技能。第一个步骤是明确和理解问题。第二个步骤是拆分和定位问题。第三个步骤是提出解决方案。第四个步骤是总结问题。

首先我们说第一个明确和理解问题，举例说明，一项工作，你做的非常辛苦，领导却对你的表现不满意，为什么？因为你没有明确理解老板交给你工作的真正意图。也就是说，你解决的问题并不是领导想要的。有时候领导或者上级主管给你分配任务的时候，表达的不是很清楚，你也不要指望着别人把每一件事

情都跟你说清楚了，你才能做这个工作。如果对方没有表达清楚怎么办？我们要切记揣测别人意图，在没有弄明白什么问题的情况下去工作。这样做的结果，最后就是徒劳无功，而是要自己提炼出对方的意图，再向对方确认之后，再开始这项工作，不然最后的精力都付出了，结果还不是对方想要的，那真是得不偿失。这里我们给出三个节点。第一个就是找出关心的问题点，比如关于部门的销售业绩，领导找你谈话，你要清楚他找你谈话的目的是什么？其实他的意思是让你的销售业绩，在上个月的基础上再提升一个档次。那么你要向他确认，你要解决的问题是大幅度提升销售业绩。第二个节点，明确解决问题的目标。比如你作为部门经理，你所在的部门的销售业绩下滑，老板找你谈话，你表决心要努力工作，带动全部部门的员工提升业绩，那么提升多少？是百分之十还是百分之二十，因为不同的目标对应的解决方案也不一样。在老板没有明确给你规定的情况下，你要向老板确认。比如说根据公司的年度规划和同行的销售业绩分析。我认为下一个季度，我们部门的销售指标应该增长到百分之十或者是百分之二十，以建议性的方式向你的领导向你的上级来确认目标。第三个节点明确用来解决问题的资源，找到了问题，明确了目标，就要调用能用的资源来解决这个问题，还是拿销售业绩举例，

比如说销售业绩提升百分之十的问题，你可以增加客户的拜访量回访量，提升客户的满意度，也可以协调企业企宣部门加大产品推广力度，但也可以制定诱人的促销方案活动等等，一些措施，来解决你的销售业绩，用以上的三个方法来解决生活当中的例子。比如说妈妈让你穿秋裤，你不愿意穿。那么这个问题关键是穿不穿秋裤吗？显然不是，是妈妈，怕你受凉，怕你冷，怕你感冒，那如何解决？可以这样告诉妈妈，我知道您担心，我着凉，担心我冷，但您看这样行不行？我不穿秋裤了，我不穿秋裤，多穿一件外套行不行？保证穿厚一点，不会感冒，不会着凉。如果这样说的话，你的妈妈还有什么理由强迫你穿秋裤呢？第二步就是拆解和定位如何解决复杂的问题？就是要把复杂的问题一一的拆解成元问题，每一个元问题找到直接的解决办法。我们举例说明如何找到一个合适的伴侣为例，这是一个可拆解的复杂性问题，找不到伴侣？有多重原因，有自身层面和外部层面，自身层面又分为硬层面和软层面，硬层面包括学历收入等等。软层面包括你的性格兴趣爱好。外部层面包括你所接触的异性渠道，你的行业，你的社交圈，朋友圈是什么样的？当这些问题，一个个被分解出来，你所对应的解决办法也就随之而来。比如说在硬件方面学历不高，那是不是可以考虑通过自学来提升学历，丰富自

己的知识?比如说你的长相普通，那是不是可以通过刻意的装扮精致的妆容，穿着的得体，这样来提升自己的形象。如此一来，这个问题就变得很容易解决了。第三个步骤是提出解决方案。通过第二个步骤，我们把一个复杂的问题拆解成了一个一个的元问题。针对每个元问题提出的解决方案就变得容易了很多。我们继续举例说明又如何找到合适的伴侣为例，拆分的内因和外因，内因又拆分了软条件和硬条件，硬条件又分了几种，这样一来我们就可以逐个突破，知道自己在自身因素和外部因素方面该做哪些事情可以大幅度的提升，让你更快的达到目标。第四个步骤是总结问题，汇报工作也是一种能力，工作做的有多好，如何能够得到你上级的赏识，如何能够争取到更多的资源，很大程度上都取决于工作汇报的如何，工作做的再好，不懂汇报，不会汇报。别人也不知道你到底做了什么做的对与不对，从某种程度上说，别人是否觉得对，要比你自己是否觉得对更重要。那么我们如何汇报工作?要从结论不断的分拆突出重点，汇报工作的时候，要结论先行，告诉别人，你的解决方案是什么，然后逐一用论证的方式，证明你的结论是正确的，每条的论据之间不要太啰嗦，重点到位即止。这样做会让对方觉得你的逻辑清晰，提出的解决方案也是合理的，更容易得到大家的支持与认可。在上面四个

步骤中提出解决方案并不是最重要的，拆分和定位问题，才是解决问题的关键。想要解决问题，你必须把百分之八十的精力放在第二步中，其他百分之二十的精力去寻找解决方案。当问题被拆分的足够细足够清晰的时候，解决方法也就随之而产生了，这四个步骤，也可以运用到你的工作中跟生活中，检验一下，是不是可以帮你解决很多棘手的问题。

我们每天在生活工作上都会遇到和解决很多不同的问题。在解决问题的过程中，我们经常运用的是纠正，纠正措施以及预防措施。那么纠正和纠正措施以及预防措施，这三者之间的关系有什么不同之处？第一，纠正是针对不合格的处置，不涉及不合格工作的产生原因，不合格可能性在发生即纠正，仅仅就事论事，它只是治标。第二，纠正措施是对产生不合格或其他不期望的情况原因的处置。改进是追溯本源，纠正措施，可能导致文件体系方面的改进，切实有效的纠正措施。由于从根本上消除了问题产生的根源，可以防止同类事件再次发生，因此纠正措施是标本兼治。第三，预防措施是针对潜在的不合格或其他潜在不期望情况原因的处置，是未雨绸缪。预防措施能彻底避免不合格或者不期望的情况发生。三者之间的关系是相互为依存，层层递进，从治标到治本到未雨绸缪

,为解决问题提供全方位一站式解决方案, 打一个形象的比喻。如果三者之中有任何一个没有执行到位的话, 就像还有一只靴子没有落地。如果你骑着摩托车长途旅行, 突然摩托车半路抛锚检查之后, 发现是活塞花积碳过多, 导致原因是摩托车在过去六个月跑了一万公里, 但是一直没有保养, 更糟的是你手边没有带备用的活塞花。我们用第一个纠正的手法, 手动清洁活塞花重新插上启动车子成功了。第二个, 我们用纠正措施以后要随身多带一个活塞花。第三个, 预防措施以后, 再长途旅行。之前先想想看看会发生什么问题和不利的状况, 并为之做准备。所以我们要有效的解决问题, 就要找到最极简的方法, 既治标又治本, 这样解决问题的方式可以套用在很多需要处理的问题上使用。解决问题的最方式, 其实是预防问题的发生。所以以上的三种方式可以倒过来使用, 把预防措施排第一, 纠正措施排第二, 纠正排第三, 纠防措施是指消除潜在不符合的原因, 所采取的措施, 一个潜在不符合, 可以有若干个原因, 纠正措施是指消除已发现不符合的原因, 所采取的措施, 一个已经发生的不符合, 可以有若干个原因, 纠正是指消除已经发现的不符合所采取的措施, 纠正的对象是已经发生的不符合, 运用以上方法可以有效的预防处理问题的发生

逆向思维—磨难和破圈能力

什么是逆向思维，如何快速提升你的逆向思维，逆向思维，又叫求异思维。它是指对已经司空见惯的事物或者已经形成定论的观点进行反向思考的一种思维方式，让思维向对立面发展。从问题相反面进入深入探索。也就是我们常说的反过来思考方式，无论是正向思维，还是逆向思维，都起源于事物的方向性，在客观世界里存在着相互逆向的事物。

由于事物本身的正反向问题存在，也因此产生了思维的正反向。在现实世界中，人们习惯按照熟悉常规的思维路径去思考问题，也就是正向思维，也叫做惯性思维。对于一些稍显复杂的局面，惯性思维显然收效甚微。为了能快速的理解，什么是逆向思维？我们在这里举例说明，案例一，当很多人在一起拍合影的时候，摄影师将面临一个难题，那就是保证镜头里的几十人，甚至上百人都是睁大双眼，并且神采奕奕。所以摄影师一般会让所有人睁大眼睛听他口令喊一二三按下快门。事实上，很多人在摄影师按下快门的那一刻，眼皮已经坚持不住被镜头记录下来的一瞬间，要么是眼睛半闭，要么是无精打采，为了合影照能拍出更的效果，我们在这里运用逆向思维，按逆向思维操作，就是他会在拍照之前，让所有人先闭上眼

睛，听他的口令喊一二三，然后再统一睁开眼睛，这个时候拍出的照片，镜头里的每一个人都会目光炯炯神采奕奕。案例二，很多老板都在经常思考一个问题，那就是我该去哪里找优质的客户？现在有很多老板，他们是这样做的，他们先把产品定位做好，然后针对自己的产品定位去找经销商合作，进行店面设计，有实力一些的，还会铺大量的广告。那这种也叫做产品思维，他们先是有产品，再找客户，而逆向思维则是我不管优质的客户在哪里，我首先要知道好的市场是什么？找准了好的市场，我在制造产品去迎合这个市场，这也叫做用户思维。现在很多企业都在强调创新，强调颠覆传统，但用逆向思维来思考这件事情就是我们与其盲目的去追求变化，那不如去思考未来不变的是什么？

亚马逊的创始人贝索斯就提出了一个观点，未来十年什么是不变的，那根据这样的逆向思维，他找到了三件非常普通，但却不会轻易改变的事情。第一是更多的选择。第二是更低的价格。第三是更快的配送即使再过十年，也不会有客户跳出来说我爱亚马逊，但是希望你那个价格能不能再卖的贵一点？我希望你的配送能不能再慢一点。所以在找到这三件不变的事情以后，他就将亚马逊的大部分的资源投入到了这三

件事上面，他确实获得了大家有目共睹的成功，案例三比如说现在很多小孩子不喜欢吃饭，运用逆向思维的思考。逆向思维，不是思考怎样让孩子喜欢吃饭，而是思考怎样让孩子不讨厌吃饭？再比如你不能思考，我应该如何学会逆向思维，你应该思考，我怎样避免惯性思维，案例四，如果你是创业者，你不应该思考，我怎么样才能成功，你应该思考，我怎么样才能避免失败。只有在保证不失败的情况下，你赚到的每一分钱才是利润。

现在回过头来看看我们上面举的一些案例，你就会发现他们在当时是怎样快速通过逆向思维找到解决办法。第一个是拍合影照正向的思维方式，是让大家在按下快门的一瞬间，同时睁开眼睛，但却无法避免，有的人是半开着眼睛，逆向成了在按下快门之前，大家都闭着眼睛，当摄影师喊到口令的时候，同时睁开眼睛。第三个正向思维是未来十年，什么会变，逆向成了未来十年什么不会变？第三个正向思维是怎样让孩子喜欢吃饭，逆向成了怎么样让孩子不讨厌吃饭？第四个是当你是创业者的时候，正向思维时，我怎么样才能成功，逆向成了我怎么样才能避免失败？通过以上的案例，我们不难看出，逆向思维的关键就是一个反字，什么是反什么又是逆向的答案就是词汇。如

果你把每一句话，每一次思考你的每一个词汇都能反过来进行思考。你在生活中所遇到的事件都可以按照这种反向的思维来思考来练习，运用逆向思维的前提，是要摆脱正向思维的惯性。这样一来，你才能够快速入门，也就是说，要经常使用反转型思维方法，反转型思维方法是指从事物的相反方向进行思考，产生发明构思的途径。所谓事物的相反方向，一般是指事物的功能，结构，因果关系这三个方面进行反向思维转换。思维方法是指在解决问题时，常规手段受到客观因素的阻碍而转换。另一种手段或者转换思考问题的角度，以达到解决问题的目的，逆向思维的方法，还有一种叫做缺点应用思维法，这是一种利用事物的缺点，将缺点变为可利用的东西化被动为主动，化不利为有利的思维发明方法。这种方法并不以克服事物的缺点为目的，相反，它是将缺点化弊为利，找到解决方法。我们讲一个案例，说做豆子是一个只赚不赔的生意。因为如果豆腐没有保存受潮发芽了，就能做成豆芽卖。如果豆腐做的太嫩，那就当做豆腐脑卖。如果豆腐做的太干，那就当成豆腐干卖。如果豆腐没有卖完，放臭了，那就当臭豆腐卖。这虽然是一个案例，但在这里面体现出来的思维方式正是缺点性思维方法，逆向思维具有三个特点。第一，普遍

适用性，由于对立统一的规律是普遍适用性。而对立统一的形式又是多种多样，比如软与硬，高与低，左与右等等。无论是哪种形式，只要从事物的一个方面想到与之对立的另一面都是逆向思维。第二，批判性，逆向思维是对传统惯例经验的反叛和挑战，它能够克服思维定势破除由经验和习惯造成的僵化式认知模式。第三，新颖性，在客观世界里，任何事物都具备多方面的属性。由于受经验影响，人们往往只看到熟悉的一面，而忽视了事物的其他方面的属性，而逆向思维能够克服这种认知障碍，得出出人意料的结果或者结论。

逆向思维的五种运用方法。第一种结构逆向，结构逆向就是把物理的结构反过来看，比如说手机通常是正向显示的比果，把画面反转过来，放在汽车仪表盘上面合适的位置。那么导航的画面就会反射到前挡风玻璃上面就成了正面，这样一来，就不必低头看手机了。当然这是一个结构逆向的思维举例，并不是说非要让你把手机放到汽车的仪表盘上面。第二是功能逆向，功能逆向就是把产品的功能反过来用，例如说保温桶的功能一般是保热，但是把保热的功能反过来变成保冷。于是就有人做出了冰桶，这个叫功能的逆向。第三，状态逆向，状态逆向就是把事物的状态反

过来看，例如说人走楼梯是人在动，楼梯不动。如果把这个状态反过来，就是人不动，让楼梯动，就有了自动扶向，这个就叫做状态逆向。第四个是原理逆向，原理逆向就是把科学的原理反过来，例如说电动机的原理是用电产生磁场，然后磁场移动物体，如果把这个原理反过来，让移动物体产生磁场，磁场产生电，于是就有了发电机。第五方法逆向，方法逆向就是把对应的方法反过来用。例如说有一种奇特的赛马规则是比谁的马跑得更慢。结果是参赛的两匹马几乎都是止步不前，很浪费时间。如果换一个方法，让两个骑手唤起对方的马结果比赛很快就会完成总结。

在数据分析的过程中，我们不妨多利用逆向思维，从结构功能状态原理方法等角度进行逆向思考。以上就是逆向思维的运用以及练习方法。

什么是逆商，如何提高逆商，逆商一般被誉为挫折上或者逆境商。他是由美国职业培训师保罗斯托茨提出的概念，它是指人们在面对逆境时的反应方式，即面对挫折摆脱困境和超越困难的能力。一个人应对挫折逆境的能力，通常被人们叫做逆商。一个人的一生不可能一帆风顺，多少也一定会遇到挫折难题压力。在遇到这些逆境的时候，正确的看待逆境，应对逆境是我们每个人都需要学习和提高的能力。在我们关

注自己的智商，情商的时候，也要学会关注自己的逆商，提高自己的逆商。因为智商和情商影响着你能走多快，而逆商会影响着你能走多远？面对逆境时，通常有三种人，第一种人叫做放弃者。这类人觉得这辈子就这样了，没有什么太大的机会，遇到挫折时，经常表现为逃避放弃，不努力，舒服就好。第二种人叫做扎营者。这类人通过一定的努力到达了某个高度，获得了一些地位，然后就停止下来，不再努力。第三种人叫做攀登者，这类人不会把自己的人生定格在某一个高度阶段，而是一直努力下去，他们面对逆境会越挫越勇。

我们用十个方法来提高逆商。第一，遇事学会冷静，冷静思考，带来挫折的原因是什么？又是什么让你在挫折中消极，学不会冷静分析，就不会管控情绪，没有把握问题的关键，并消灭他的能力。第二，试着记录问题，在情绪太大，想快速恢复平静时，可以把你认为的困难写下来，可能写着写着就找到了解决方法，或者放到次日，你就会发现问题迎刃而解。第三，勇敢面对脆弱，每个人都有内心脆弱的时候，当负面情绪冲破一切，想要出来的时候，压抑内心只会适得其反。你要做的是正视他，改善他，一切才能转危为安。第四，涉足公益事业，慈善不一定是有钱人

的事业，献出自己的微薄之力，关注那些弱势群体，就会发现和岌岌可危的生存境遇相比，自己的恩怨痛苦实在是微不足道。第五，有时发脾气，并不是因为问题多严重，而是身体状况欠佳。你需要健康的饮食作息给身体打气，帮助你在真正遇到挫折的时候，能够全身心投入。第六逼自己一把，使自己养成屡败屡战，越挫越勇的品格，无论环境如何，都不要停止前行。第七，许多人之所以达不到目标，是因为目标太小，太模糊，是自己失去动力。如果你的目标不能激发战斗力，就确立一个宏伟而又具体的目标。第八，离开舒适区，不断寻找挑战，提防自己躺在舒适区，舒适区只应是避风港，而非安乐窝。它只是你迎接下一次挑战之前放松和自己恢复元气的地方。第九，学会预演排练，先排练一场比你要面对局面更复杂的战斗，如果手上有落手的事情，而且自己又犹豫不决，不妨先挑件更难的先做，对自己越苛刻生活对你就越宽容。第十少抱怨多行动，碰到不如意逆商低的人，觉得都是别人的错，抱怨后问题依旧无解。逆商高的人没有空抱怨，他们忙着解决问题，少一分时间抱怨就多一分时间进步。

人际交往—破局才能走出僵局

与人交往时出现僵局，应该怎么办？在人际交往中，我们经常可能会遇到人际关系尴尬的场面。那么我们应该如何打破人际关系的僵局？或许我们最需要学习的是圆场计，那么我们应该怎么样处理这个问题？与人交往，出现僵局之后，应该怎么办？以及化解僵局的方法。第一，从现象看本质，交际僵持的现象，有点小家子气谁也不承认自己陷入其中。但有时他却实实在在的存在。如果我们能看清楚这一实质，一方面会为自己的荒唐举动哑然失笑。另一方面，我们会采取主动积极的方式，自觉的与对方沟通。第二，克服自我意识，在僵持现象出现的时候会有这么一事实，一般出现僵尸这种现象通常会在两类人身上发生，一类是清高自大的人，一类是内向孤傲的人，他们的显著特点都是自以为是，自尊心强自我封闭，要打破交际僵持的局面。首先就要克服自我意识，树立开放思想，淡化自我主动交往，主动交谈。第三，显示人格魅力取得对方的尊重，打破交际僵持的局面是双方的事，单靠一方是不能实现的。诚然主动积极发扬风格，自己首先要做出主动的姿态是必要的，值得肯定的。但是同时也是为了唤起对方的响应。第四，注重方式和技巧，尊重的微妙关系，交际僵持局面要

打破的，但这本身是十分微妙，其中还有可能有一些不说明的，究竟关系。此时的方式和技巧尤为重要，方式适宜，技巧圆润就可以圆满的达到目的。否则的话可能显得唐突或者是适得其反，突破僵局说话的技巧，人际交往中有一种僵局的现象，具体表现为四个类型。第一个类型，唯我独尊型。有的人会把自己看作社交的中心，在交际中的态度生硬，以我为主，希望对方就范，依从于己。第二种类型看重差别型，人们相互有着级别地位贫富知识能力等形形色色的差别。此时处于优势地位的一方会自我感觉良习惯于俯视看人，处于低劣地位的一方会平生一种傲然之气，绝不屈从于人，这使得双方的关系无法沟通和发展。第三个类型是使性弄气型，众多情况下交际的局面本不会出现僵持的现象。正当交际关系要深化，要发展时，对方的行为举动，却引起乙方的消极反应。由此而使性弄气，关闭心扉，态度转阴，本来可以顺利发展的关系却冷却了下来。第四个类型是相斥相克行，大自然中有些关系是相互吸引的。有些关系是相互排斥的，人际关系也是如此。有些人在一起，自然投机融洽，有些则是天生的对头，前世的预言家，互相不服气，顺眼，怎么也发展不了关系。有些水火不相容的味道。所以在日常的社交中，要分辨出他的类型，在人际交往中如何打破说话的僵局？应该用什么话术？

想要有效的打破，说话僵局可以这样做， 一是分清对方的年龄再说话。 一是如何效的选择合话的语言。二是把握住对方的兴趣在说话，这样可以消除他们的敌意，而且能实现情感交流。第一步如何打破对话的僵局。我们举例说明， 一，分清对方的年龄在说话，当与己不合者视为年龄过半百的长辈时，见面后的第一句话，应该带有深厚的关怀之情和强烈的道歉之一。比如说李爷爷久没有看望您，老人家。近来身体可好，您老这么大年纪了，我还惹您生气，真是不应该。现在我给您赔不是。而中年人最重视的是自己事业上的成就与己不合者。如果是属于中年人见面后，首先说的话，应该带有对其事业有支持，肯定和赞许之意。再者与己不合者。如果是气血方刚的年轻人见面后，应该从学动求信任等特点说起。第二点，把握住对方的兴趣再说话，从对方感兴趣的话题说起，不仅能消除他们的敌意，而且能实现感情交流，甚至会出现酒逢知己千杯少的局面，兴趣相投，爱好一致，可以融化感情上的冰霜。第二步说话遇到窘境怎么破解？ 第一点，巧妙的避开话题，有些问题很难准确的回答，或者做出结论。直言相告可能会令人难以接受。碰到这类的问题，不要拘泥于正面回答。而要说一些与此相关的事物来引导对方深思思考或者借取比喻，假设移花接木等方式含蓄作答，略加暗示。二含糊其辞，

在某些场合，尤其是社交和外交场合，对于某些难以回答而又不回避的问题，既可以含糊其辞，模棱两可，做隐晦笼统的回答。可能是这样，我也不太了解等等。有时候可以用肢体语言略有表示以便有所回应，而又避免明确表态，既摆脱了对方的纠缠，又给自己留下了回旋的余地。第三，避免冲突的说话技巧，暂时回避，当你在演讲时或与人接触时，遭受到一些气氛时，建议是先让自己冷静下来，用各种方法解除你的忧虑，直到恢复你的心情为止。第三步，先发制人，在你了解到是对方故意玩花样，想要挑起事端时，你可以抓住关键先发制人，开门见山，旗帜鲜明的表示自己的观点，这不完全是给对方来个当头棒喝，给他来个下马威，从而避免后续的碰撞。如何化解僵局以及打破僵局的方法。我们的侧重点以商务谈判为主，那就是化解僵局的五个步骤，一，避免僵局形成的态度处理。谈判僵局最有效的途径是将形成的僵局因素消灭在萌芽状态。所以，为避免僵局的形成，在谈判过程中，谈判者应该有以下态度。第一，欢迎反对意见的态度。第二，保持冷静的态度。第三，遵循平等互利的原则。第四，持有欣赏对方的态度。第五，敢于承认错误的态度。第六，语言要适中，语气要谦和。第七，积极探寻对方的价值。第八，摒弃陈见正视冲突的态度。第九，认真倾听的态度。二避免僵局的

办法，把人与问题分开。二处理实质利益与关系利益的关系，一把自己放在别人的位置上看问题。三不要因为自己的问题去责备别人讨论各自的认识。四保全面子使你的建议与他们的价值相符。三，处理僵局的技巧。一间接处理潜在僵局的技巧。所谓的间接处理技巧，就是谈判人员借助有关事项和理由委婉的否定对方的意见。其具体的办法有以下几种，第一点先肯定后否定。第二点，先利用后转化。第三点，先提问后否定。第四点，先重复后削弱。第五点条件对等法，打破现实僵局的技巧。第一点，如辱与共计较。第二点，拖延答复。第三点，推心置腹。第四点，利用休息缓冲技巧。第五点，权威影响技巧。第六点，改变谈判环境技巧。第七点，便装谈判成员技巧。第八点，疏导性技巧。第九点，改变交易形式或营销组合。第十点让步技巧。第十一，专门研究技巧，五，用三十六计突破谈判僵局声东击西，当在利益等方面发生冲突时，可以试着将对方的注意力转移，看是否能让其在我方可以做出让步的地方得到补偿和满足。他能使我方与对方保持良好的关系，在谋得我方利益的同时，使对方也感到最大的满足，这也就相当于实现了双赢。当然，要注意在谈判过程中，需要将自己的最终目标隐蔽才能成功的表现。这种策略如果运用的很熟练，对方很难反攻，他可以成为影响谈判的积极因

素，而不必冒着重大的风险。以上五个步骤是在处理僵局的时候，常用的一些手法。

职场规则——获取晋升密码

职场生存的法则以及晋升的方法。职场是一个集合了众多人的利益的场所，我们不怕真刀实枪的干，也不怕?因为意见不同而争得面红耳赤。我们怕的是被身边的小人算计陷害在职场。我们不害人也不能被人陷害，因此掌握一些自我保护的方法，很有必要。

教你怎样远离小人，应该避免那些坑。第一步做记录，涉及多功能合作或者同类等有风险的事，尽量书面沟通优先的推荐邮箱，而且是企业邮箱，遵循一个原则，能用邮箱的不用QQ 微信能留文字信息的，不用语音电话工作资料交换，做交接记录。最能抄送的第三方切不可图省事。第二步，不要吐槽毁了你的前程，多做事少说话，遇到觉得不合适的要求，要三思而后行。如果你想和你的同事相处，指望老板赏识，给你升职加薪，就避免了和同事吐槽抱怨你的老板或者同事，毕竟事不出门，坏事传千里。第三步和你逆来顺受，说不工作中不要一味的逆来顺受，要学会拒绝，学会说不，比如自己还有一大堆的工作，没做完的时候，有同事找你帮忙。这个时候，你可以明确的告诉对方，自己是脱不开身，没有办法帮到他。对方确实很急的情况下，可以建议对方寻找领导解决协调工作。第四步，我们有那么熟吗?跟同事保持适当

的距离，不要过分的亲密，不要指望成为闺蜜或者不要过分的疏远，让人感觉你难以相处，和同事相处把握分寸，让对方感觉到你的友好，又不过于亲密。举例说明，如果有个同事结婚，你自认为和他关系很好，但对方结婚的时候，却没有给你发过结婚的邀请函。另一个同事，你觉得和对方没什么交情，但是，对方结婚的时候，却发各种邀请函，两种情况，你觉得你处在哪种关系更合适？个人认为第二种情况，要比第一种情况糟糕。毕竟第一种情况，还有挽回的余地。第五步辞职吐槽是一个秘密，关于辞职跳槽的事情，一定不能和自己的同事说原因，有两个既然是跳槽，肯定是去更好的平台。如果你将跳槽公司的职位空缺信息告诉了一个不讲究原则的同事，不排除他会私下联系你的新东家，那你的职位可能不保或者你的同事嘴不严，把你想要跳槽的想法传到你的上级那里，你在本家公司的日子，估计就不好过。第六步，业绩客户闭口不谈，在职场中，除了要保护自己的名声之外，更重要的就是要维护自己的利益。在公司里边，有业绩客户之类的事情，最好不要和自己的同事说起，客户可遇而不可求，还需要大量的心思来经营。这些都来之不易。如果你随意跟同事分享你的客户信息很有可能在不知情的情况下被挖了墙角。第七步，告诉对方，你是有底线的。在职场，如果身边的人第一

次冒犯，你给找麻烦或者安排一些不公平的事情给你做，你就要勇敢的站起来，明确的告诉对方不允许不同意，不可以让对方第一次做这些事情的时候，就知道哪些话不能说，哪些事不能做，千万不要自己受了委屈，还忍气吞声。要知道人性的弱点有第一次就会有第二次第三次对方会不断的挑战你的底线。而你会一直被她拿捏。第八步，坚持原则，不要让人抓住把柄，做事先做人要坚持原则，尤其是在利益的面前守住自己。同时自身的缺点不足，尤其是会影响到工作的缺点，不要轻易的告诉别人。否则当有一天，你和他站在对立场的时候，就容易被对方利用，你还没有办法反驳。第一步，平常心，不管遇到什么人，什么事，都尽量控制自己的情况，保持一颗平常心。毕竟因为工作的生气不值得，因为小人生气伤自己，更不值得与其和人斤斤计较，不如把多出来的时间用在学一个技巧学一个方法，用着陪伴家人的身上，不要把时间浪费在不值得的人身上。第十步，给自己找靠山，职场上想要提拔晋升给自己找个靠山，很有必要。有了靠山，在犯错的时候，不至于没有人给你打圆场说话，哪些人可以做靠山？像领导身边的人，司机秘书，对老板脾气秉性都非常熟悉的人，领导信任的人。第十一步，分散展示能力，能力要分散展示，若是过

度的展示，自己的能力，很容易招来小人的记恨。第十二步不能不明白，要清楚透明在职场中，每个员工的职责，工作内容都有严格的界限。如果你是职场新人，一定要先弄明白不清楚的，也要打破砂锅，问到底，属于自己的工作范畴，一定要兢兢业业的做，属于别人的工作，自己有能力，有时间的条件下可以帮，但是自己不愿意的时候，别人不能强迫你做，第十三步，给自己留后手留后路，同事之间都有竞争关系，所以一定要有自己的核心竞争力。比如说业务能力技术能力，甚至和领导搞关系的能力，不管是哪一种自己核心的自足之本。第十四步，领导是花，你是叶子，你可以和领导关系，但是要注意分寸，注意你们永远是上下级。关键的时候，人情要让领导做，第十五步，比领导傻一点和领导相处要多做请示，多汇报，多向领导征求意见，最重要的是比领导傻一点，很多事情，哪怕心知肚明，也不要说出来，装傻未必是坏事，特别是人多的时候。第十六步，活在上级的影子里，不管一个优秀的下属做出的贡献有多么巨大，大部分的功劳和荣誉都归依最高的领导，即使是最优秀的副手，也要活在上级的影子里，永远不要和上司抢功劳。一旦这样做，这可能会激发上级对你的不满，最终可能是什么功劳都不会有，你和上级共享功劳，上级就有了提升的机会，你的前景也就开阔了起来

。第十七步，对待竞争对手用证据牵制对方，工作中，如果遇到竞争，对方只会耍阴谋使绊子，以其人之道还治其人之身，不是最好的办法，只会把你自己也拉下污水。最好的办法就是懂得收集对方不正当做事的方法和证据，然后把掌握证据的事情，私下暗示给对方，让对方不要轻举妄动。第十八步做本职工作。之所以入职职场最基本的就是要工作，而且要做好，只有做自己分内事为公司，赚到钱，才能得到公司同事的信任。职场上不乏杠精小人在他们侵犯我们的时候，公司还有上级站在我们的这边。那在日常的工作当中，我们应该怎么样晋升，有没有什么的方法可以帮助我们做到晋升？有的人工作十年还是原地踏步？有的人工作了三年，却青云直上。你会发现除了专业能力很强，这样的人特别职业，跟他们打交道，你都会感觉非常的舒服。毫不夸张的说，你的职业化程度，决定了你晋升的速度和上升空间。如何能让你在职场晋升的道路上如虎添翼。第一，对那些没有想到的事负责。举例说明，有次和办公室的同学开会。我讲完后说，你们的责任就是让我从这一秒开始，把这件事情给忘记，这就是我对你们的要求。什么意思？责任不是我们一起计划十件事，然后你去做，这不叫责任。因为你再聪明，想的再全面，也一定会有漏掉的事情，是我们没有想到的。这样的话，我们就要实时的想

,我们忘了什么没有,这个时候,你没有承担起责任,责任到底是什么?责任不是对那些想到的事负责。责任是对那些没有想到的事情负责。在职场上不仅仅要把事情做好,更要去体会背后深层的意图,并把背后的意图的事情都做到,举个例子,两个人会派下一个任务去集市采集土豆,老板问第一个人集市上是否有土豆,他说有老板又问有多少家在卖,他又赶紧跑回去问,回来后,说是有十家老板又问,那平均价格是多少?为什么不打听一下,这个人觉得很委屈,您交代任务的时候,没有让我打听价格,只又匆匆的跑回去一趟。而第二个人的同样的任务,他不仅完成了市场上有没有土豆的货源,还详细汇报了价格,竞争对手供应商甚至想了,双方可能会合作的互惠共赢的方案。一个职业化的人,就在领导想到的时候,你已经做到了。在领导没有想到的时候,你已经想到了,这就是需要琢磨这件事背后的核心是什么?公司的价值观是什么?还有哪些可能是外延,然后把这些事情都做了,不是仅仅盯着表现,而且还是元虚本质。第二,润物细无声,悄悄的把活干,前些日子办公室招来了实习生。有次午饭开会,我说实习生的眼里要有活,比如说午餐拿外卖,要主动请缨,需要搬东西,主动起身帮忙,你帮助的人越多,从你身上穿过的信息就越多,信息是什么?多干活不是什么坏事,做的

越多，接触的人也就越多掌握的资源同样也就越多，在组织中的作用也就越大，价值也就越大，地位也就越稳固。职场的壁垒就是经验的壁垒，经验越多，你的价值就越高，可替代性就越小。所以在很多麻烦的事情，千万不要嫌麻烦，组织中和你无关的事情，能帮忙的就帮忙。不要以为这是资本在压垮劳动价值，商业的本质是交易价值产生交换。第三，不要炫耀自己的功劳。我们都知道一句话，滴水之恩要涌泉相报。如果你帮助了谁做了什么事，做完了就要把它忘掉，不要记在心上，记在心上，你就会完蛋，会害了你，别人帮助过自己就记住自己，帮过别人就忘掉。有了功劳要立刻忘掉。木秀于林，风必摧之，低调谦虚风轻云淡永远不要太张扬。第四，少抱怨难处多解决问题。德鲁克曾说过，公司组织是社会的一个器官，其存在是为了给社会经济和个人做出必要的贡献，也就是解决社会问题，公司是一个创造价值的地方，请你来这解决问题的，而不是制造问题。你为公司创造的价值获得公司的尊重和认可，公司信任的能力背后，是强大的价值输出作为佐证。如果你不能发现问题或者解决不了问题。你本人就是一个问题，你的不可替代性和你的价值。如果你能把每件事都能大限度的做好，公司每一次问题涌现的时候，都是你发展的机会。

掌控能力——淡定从容不是平庸

什么是掌控力，如何提升掌控力？也许经历过这些场景，生活中计划要做某些重大的事情，明明有很好的计划，但还是偏离了原定轨道，更离谱的时候，是南辕北辙，工作中要求在会议上发言，明明做好了准备，站起来却是大脑一片空白，什么都说不出来，任务即将截止，要求自己今天一定要完成坐在电脑前，却心烦意乱，难以下手和客户上级同事沟通总是管不住嘴。事后重新回想，又觉得特别懊恼，这是一个很有趣的现象。我们的大脑掌握着我们一切行动，但我们却不能百分之百的控制它，很多的因素像压力焦虑紧张无聊，都会影响大脑，削弱我们的行动力。也许对自己下过以下这样的指令也做某一件事情的时候，自己内心的告诉自己不要紧张，要专注平静下来，但他们有效吗？或许有但效果往往有限，我们为什么不能完全掌控大脑？一部分原因是因为进化，我们的大脑是进化的产物，大脑中负责高级认知的皮层只占了很小的一部分。其他的部位包括杏仁核基底核下丘脑都在我们的反应和行动模式中扮演着重要的角色。他们会产生各种应激反应，弥补新皮层的不足，以帮助我们在丛林中逃避天敌，寻找食物，更好的繁衍和生存下去。但是这些为丛林而生的设置，在现代社会基本没有了用武之地。我们需要的是掌控力，这才能帮助我们更好的融入社会。这种掌控力表现在什么地方？至少包括思想行动状态三方面，第一个方面是用

理性对事物的充分思考。第二个方面做出我们所希望的行动。第三个方面，快速从不良状态中摆脱，那么有什么方法能够帮助我们提高对大脑的掌控力？

我们从五个步骤来分解如何提升掌控力。第一个步骤是意向框架。很多情况下，我们之所以会管不住嘴，做出一些不恰当的表达行为。很大一部分原因就是缺乏意向性，什么叫意向性？简而言之，就是你希望给别人留下什么样的印象，用什么方式给别人沟通。你可能会在很多演讲培训的课上，听到过这样的概念，他们会告诉你应该用什么样的语气语调语速肢体语言行动来表达什么样的情绪，让听众产生什么样的感受，诸如此类的方法，这很好用，但并不仅仅如此，将意向的思维运用在日常生活中来，规范我们的表达模式，同样是一个非常简单有效的方法。你应该为自己设立一个标签来规范你在别人眼中的印象，并把自己的行为模式向这个标签靠拢本质是一样的。那么如何应用意向思维？领导力的训练中提出一个使用的工具，叫做意向框架，用起来非常的简单。第一步拿出一张白纸，在中间写上你的核心观点。第二步，在观点的下面写上，我要让对方产生什么印象？第三步，围绕一和二进行发散思考，写下你能够想到的表达方式，并且把他们罗列在白纸周围。假设你要召开一个团队会议，检讨项目中出现的问题，你希望呈现出是开放性，那么你就可以考虑这样来表达大家对问题的原因有什么看法？我们要专注一个问题，而不

是责任。我想听一听每个人的意见，这样你在讨论的过程中，就会更加重视你对言行的管理，将整场的讨论引导向你想要的方向。同样，如果你希望呈现权威感，那么你就可以多强调这些，后果非常严重，每个人都要对此进行检讨，你能否保证不再发生类似的情况。本质上说意向框架并不能够帮助你提升沟通效率，也不能告诉你怎么样做才能更好，更不能帮助你解决问题。你要做的是把这种思维方式内化，应用在日常生活中，不断的去引导和规范自己。这样你就能够更加贴近自己所想传达的形象。第二步，想象连接，这个方法看似简单，但却极其有效。当你为一个任务而焦虑和紧张时，试着把它跟想象中的美好途径关联起来。也就是说，用成就感这样的一个印象把焦虑的这样一个印象来替换掉。在积极心理学当中，成就感是一个至关重要的东西，哪怕只是在脑海中想象，只要你能够投入进去，同样能够骗过大脑，它会激活我们的奖赏回路，通过激素分泌和调整，让我们产生积极的感受，甚至哪怕不是真实发生过的事情也能凑巧。譬如说你需要给自己设定一个目标，如何才能够提高执行力？一个有效的方法是想象目标实现后的美好愿景。比如你面临着一个巨大的项目，那么你不妨试着找一个安静的地方，想象项目实现之后的场景业绩的上升，市场的拓展，遇随之而来的物质奖励和荣誉，以及写在履历上的光辉一笔，诸如此类，就会迅速的帮助你摆脱压力和沮丧给自己充电，原理其实非常简单。我们每进行一次想象和思考，都会在大脑中产生

神经元的联络。那么通过把手头的任务跟愉悦感进行连接，激活奖赏回路就能不断强化我们对任务的内驱力，降低自我怀疑的阻力。第三步，思考练习深度思考的重要性，再怎么强调也不为过。大多数人的问题是什么？按照惯性和本能在行动，遇到熟悉的问题下意识的用熟悉的模式去理解，调用熟悉的方法路径，用熟悉的方法去执行，日复一日，这样有什么后果？你可能每天都会排的非常的满毫无空当，但并没有真正的进步，只是积累了一大堆的经验而已。但是光有经验是没有意义的，经验没有办法迁移，也不能帮助你适应这个多变，不确定的环境。今天你所熟悉的经验和模式，明天就有可能被抛弃。我们都在害怕思考。因为思考意味着不确定，意味着动用大量的资源，意味着探索和改变。而我们的大脑喜欢确定，喜欢稳定的不变的东西。但是外在的环境不会如此理想，今天的东西未必会持续到明天，这就是深度思考的意义，对我们熟悉的习以为常的东西，进行反思和质问，我要达成真正的目的是什么？我这样做的深层原因是什么？还有别的办法能实现吗？你的思考能力对事物的把握能力，就在这样的过程中，不断的螺旋上升。所以我时常建议不要忙于琐事，每天至少抽出一个小时，找出一个完全安静的场所，拒绝一切不必要的打扰，专心致志的思考，思考什么？可以是自己的规划，可以是手头的任务。可以是反思和总结，可以是构思和安排，重要的是改变自己的视角，分别从横向和纵向不同维度去思考。什么是横向和纵向？前者可以

是跨部门跨组织跨行业，从短期到长期去思考。后者可以是改变思维层次，从小到大，从低到高的切换焦点，去审视自己的行为 and 计划，试着把你想到的东西写下来，作为思考的成果，就是这么简单，让自己安静下来，慢下来，不着急去做出决策，更不着急去执行。你会发现你的头脑会变得更清晰。

对于遇到的各种问题和障碍也都能考虑的更清楚。第四步行动学习，当然进行思考练习，并不意味着你要单于思考而不去行动，重点在于什么？不是按照惯性去行动，而是先思考，再按照思考后的结果行动，立刻获取反馈，通过反馈来激发新的思考再行动，我把它称为三明治模式。如果把每一个复杂的项目看成一整个三明治，那你的模式应该是思考，行动，思考再行动，先把项目分解成不同的部分。针对每一部分做好规划，再通过行动获取反馈，再进一步思考和调整，然后再继续行动。也就是说，深度思考并不等于空想，你的复盘和规划，要能够在实践中应用才更有价值。我们总是说失败是成功之母，其实未必，对于别人的故事去听取失败，很有价值。因为你能知道避免哪些坑，但是对于我们自身从成功中学习更有价值，原因很简单，大脑是有可塑性的。当我们失败时，大脑并不知道要学习什么。但当我们成功时，大脑却知道要重复什么，所以合适的做法是什么？一通过思考理清思路，解决障碍。二立刻创造机会，将其应用到行动，通过行动去检验自己的思考是否正确。三

找到正确的部分保留下来，其他的部分进入下一次的思考，继续调整和修正。三，重复一到三。这样一来，那些正确的部分积累起来就将成为一条有效的路径。这就是你的方法论，也是你不断进行自我迭代的过程。第五步，适度分心，经常有人问如何才能进行长时间的高效工作和学习？很遗憾，这是不现实的，原因很简单，我们的进化还不够，完全大脑尚未习惯，长时间的坐在书桌前一动不动的行为，他更喜欢时不时的转移焦点，有些人可能会用这样的体验，花了好几个小时，做了一件事，事情做完之后精疲力尽，再也不想动，大脑也不想运转，这其实就是超负荷了。合理的做法是什么？是适度的给大脑一点放松和刺激，让它恢复活力，张弛有度有心理学的实验证明，上班时间习惯浏览网页的员工要比全身心工作的员工效率要高出百分之九。也就是说，在工作期间做一些分散注意力的事情，能够显著提升决策判断，原因跟认知资源中的显性认知和隐性认知有关，适度的分析实际上是在清空缓存，让大脑从疲劳中恢复过来更好的投入后面的工作，举例说明处理数据报表类了，不妨看一些视频，听一些东西，看一些动态的图像，改变纯文字视觉的接收。反过来开完一场漫长的会议，跟同事或者老板谈完，不妨读几本轻松的小说，让大脑切换一下模式。如果视觉听觉都过于疲劳，不妨放下手头的工作出去走一走散散步，或者是做做简单的运动，让身体活动起来，这里需要注意一点，适度的分心，而不是被别的东西所吸引，尽量避免娱乐内容。

因为这个时代太多的产品都在抢夺我们的注意力，不要被他们占据了时间。时刻注意要把大脑的掌控权拿在自己的手上，而不是交给外物。

人性深水区——有人的地方就有江湖

如果想了解人性的潜规则，必须要进入人性的深水区，改变认知，迅速提升你的思维。这些规则老师没有教过你，多数的父母也不懂，懂的人也不会告诉你。

一、当你身处逆境，还愿意帮你的人，他为你点亮了希望之火。二、和任何人相处，永远保留百分之二十的神秘感，哪怕你们是亲近的人。三、语言犀利的人言辞简单的人，一般智慧都很高。四、人前蹦跶最厉害的人，往往没有什么大本事。人前废话不多，眼神犀利的人往往都是狠角色。五、越是厉害的人，平时越是谦虚。六、越是没有本事的人，越容易傲慢。七、去人家家里串门，无论多熟悉，最好不要空着手，到了人家家里再熟悉，也不要乱翻，千万不要太随便。八、说话越幽默的人智慧越高。九、给别人带早餐或者带其他小东西时，别人给你转账，一定要收下，你不收下，在你的心里也要当回事。十、越是无能的人，越不懂得感恩。十一、越是成功的人，越懂得感恩。十二、真正有本事的人，一般都不太合群。十三、朋友聚会，一群人当中，你要观察谁被冷落了，你应该过去给他打个招呼。十四、与对方交流，千万不要打断人家，一定要听对方讲完，你再说。十五、

不要轻易的开口借钱。十六、关系再好说话，也要注意，要注意潜台词，听懂潜台词的人才是高手。十七、外表看上去很强大的人，往往内心不一定强大。十八、喜欢打包票的人，一般很容易掉链子。十九、遇见任何事都要习惯的换位思考。二十、你可以瞧不起任何人，但是千万不要说出来。二十一、对领导对父母可以说些他们喜欢听的话，记住这是方法，不是套路。二十二、平时越嚣张的人，动真格的时候就越怂。二十三、性格写在脸上的人，容易得罪人。二十四、千万不要去考验你的爱人，对你是否忠诚，别做傻事。二十五、看透，不要说透，千万要记着长点记性看破不说破，即使看透对方的想法，也不要说出来。二十六、事情没有做好，就是没有做好，不要找理由。你的理由，找的越多，就越会讨人厌。二十七、见谁都微笑的人，一般都有城府。二十八、人前特别爱表现的人，他的内心是想获得认可。二十九、总是喜欢索取的人，一般都很自私自利。三十、只要不是原则性的事，可以见人说人话见鬼说鬼话。三十一、承诺千万不要顶满格，要留一点回旋的余地。三十二、不要乱插话，打断别人说话，这种行为非常讨厌。三十三、跟不太熟悉的人，尽量打字，不要留语音。三十四、别过度热情，看见什么事情，看见什么人帮忙时要注意尺度，不要过界，触及对方的隐私。三十五、总是

喜欢给予的人，大多都是有爱心的人。三十六、经常帮助别人的人可以深交。三十七、能承受孤独的人，大多是经历过磨难。三十八、不要跟女朋友的闺蜜走得太近。三十九、好朋友之间尽量不要做生意。四十、对爱人不要聊前任。四十一、下属与老板一定要保持一定的距离。四十二、多接触比你层次高的人，远离添麻烦的人，远离负能量的人，远离心理灰暗的人。四十三、越是话唠的人，往往没有心机。四十四、爱发自拍的人，一般是有点想法的人。四十五、长得帅或者漂亮的人，往往会让人觉得她其他方面应该也不错。四十六、穿戴干净利索，与你穿戴邋遢，给人的感觉完全不一样而且第一印象很难改变。四十七、任何成功的经验都只能借鉴，不可复制。四十八、适合自己的才是最好的。四十九、嘲笑别人的人，最怕别人比他过得好，最怕别人比他优秀。五十、你和什么样的人在一起时间久了，你慢慢也会变成他的样子。五十一、赚钱和开心的事情少和别人分享，除非是你的父母和爱人。五十二、外表特别斯文的人，一般内心不一定斯文。五十三、在家里，脾气大的人在社会上都没有脾气。五十四、善于巴结，讨好的人，大多都见识一般认知一般五十五、自己的实力和能力不要全展现出来能力要分散展示，也要留下最核心的百分之二十。五十六、对工作生活中琐事非常计较的人

很难发财。五十七、小孩子吵架才会说，我再也不和你做朋友了。成年人的绝交不用说出来，默默的不联系，慢慢远离就可以了。五十八、一个人的朋友圈，不能代表这个人的样子，只能代表他想要成为的样子，或者是只能代表他想让你看到的样子。五十九、不要随便接受别人的礼物，你要明白任何一个礼物都有它的目的。六十、如果朋友圈有人给你留言，一定要回复，哪怕只是一个表情，六十一、请求别人帮忙。如果对方没有马上答应，就是拒绝，就不要再强求了。六十二、人的直觉很准。如果你感觉两个人的关系出了问题，那很大程度上就有了问题。六十三、喜欢贪小便宜的人，基本干不了大事。六十四、喜欢欺软怕硬的人，大多是没骨气，没真本事。六十五、说话啰嗦的人一般都抓不到核心不懂方法。六十六、人品差的人，大家往往会认为其他方面也很差。六十七、人品好的人不一定招人喜欢。六十八、不要跟别人争对错，每个人的生活状态不一样，立场不一样。这个世界没有绝对的对错。六十九、叫了两次都不愿意出来的人，下次就不要叫。七十、如果你很富有，不要炫耀，如果你很穷，也不要四处哭穷。七十一、在这个社会中不公平很正常，你会因为不公平而愤怒，那是因为你不是利益的获得者。七十二、朋友之间的

关系淡了，并不是因为联系少了，而是因为物质和精神层次不一样了。七十三、不要频繁的让别人帮你的忙。七十四、人与人的关系好像一个银行，你取出来一点也要存进去一点。七十五、多读书多睡觉，少吃零食少动怒少争吵多些微笑。七十六、别人给你看照片时要管好自己的手，千万不要左右滑动。七十七、看起来聪明的人一般都是小聪明。七十八、看起来特别温和的人，一般都内心成熟。七十九、外表大大咧咧的人，一般心思细腻。八十、单独说你的人都是真正对你好的人。八十一、说话直来直去的人，一般情商都不高。八十二、说话总是先夸你的人，都有些小心思。八十三、经常请客吃饭的人大多重感情。八十四、饭桌上特别会敬酒的人大多虚伪。八十五、在外面吃饭，喜欢坐在角落的人大多是高段位。八十六、越穷的圈子，越是互相攀比。八十七、越富的圈子，越是相互捧人。八十八、骗过你一次的人，大概率还会继续骗你。八十九、同情心特别重的人一般都很善良。九十、说话有言外之意的人，一般想的多，做事干练低调。九十一、说话少的人一般都有过人之处。九十二、没用的饭局，无论别人怎么邀请，都不要去，对方没有第一时间邀请，你说明这场饭局和你根本没有多大的关系。九十三、任何关系都经不起考验，只要你给的利益足够大，所以千万不要试图去考验所谓

的关系。九十四、了解一个人不要看他怎么说，要看他怎么做。九十五、 一件事情没有做成之前，千万不要轻易告诉别人。九十六、犹豫吃不吃的时候不要吃，犹豫买不买的时候不买，犹豫做不做的时候去做。九十七、不要在晚上做任何决定，也不要情绪不稳定的时候做任何决定，否则你很可能后悔。九十八、永远不要高估你和任何人的关系。九十九、尽可能的善良一些，每个人都在与生活苦战。 一百、众善奉行诸恶莫作，才是人生最大的底拜，也是人生最大的意义。

以上就是人性的潜规则，这些潜规则可以根据不同的场景分别来应用。所谓的人性潜规则并不是一成不变的。随着人物环境事件的变化而跟着变化，它只是提高生活质量工作效率沟通交流的工具而已，是方法不是目的。

调控欲望—道行不够最难抵住诱惑

控制欲望，聚集能量，欲望包含的内容有很多，而且很多人对于欲望这个词的含义理解都不同。我们在说到欲望的时候，有一种贬义的意思，与我们的文化有关，控制欲望，想要控制那些本能的低劣的思维和行为习惯，达到更纯净高尚的层次。

我们可以看到有两个层次，一个是人的原始本能的混乱的易暴的不受控制的自私狭义的。另一个是高度文明的有秩序的高尚的包容博爱的，任何一种文化，都把人的思想分为好多档次，激励的人向上爬撒情和欲望的纠缠。我们在分享这个问题之前，请暂时尝试，不要用任何褒义和贬义词去评价欲望，只保留中性的概念。第一，控制欲望，想要去控制，本身就是一种欲望。一种需求，每个人都会经历各种情绪，各种遭遇好的差的，并不是经历过美好的，就会去传播美好的，不一定经历了苦难，就会去传播苦难。在经历了很多之后，绝大部分的人思维模式就会固定，且大部分的人都会把主要的精力花在与欲望相关的事物上，但是比起几乎完全是兽性的动物来说，人类有更多的時候，不小心体会到了神秘的情感。动物会爱子护子如命，人类也是会爱子护子如命，还有各种情绪，喜怒哀乐，但是很多人会感觉这些并不是我们生活

的全部，我们体会到了更加深层次的东西。虽然欲望带给了我们很多快感，但是我们还是会去追寻那种奇妙的内心感受。问题是，这种感受有多强烈，你会为之付出多少？绝大部分的人都满足于沉浸在欲望的快感之中。但是有一部分人还是想要挣脱欲望的束缚，所以这个问题也是一个很小众的问题。因为绝大部分的人还没有达到那个层次意识到自己需要去控制欲望。你要独自去探索内心的思想。因为你和很多人的想法不一样。第二，相对于欲望，秩序哪里在吸引着我們，欲望是动物普遍的能力，欲望可以让我们更加容易适应这个环境，让你遇到危险更拼命的奔跑，饿了多吃食物，人大脑的能力还是有限的。我们看到体会到的事物和实际上有很大的区别。比如有个人在你的面前描述一件物品，各种描述都符合你的要求，你的大脑立刻就会非常兴奋，分非常急切的想要见到这个物品，往往一见到了这个物品，难免会有所失望。人会幻想美化自己的想象，这个就是情绪在作用，把事实曲解，就算你还没有见到实物，快乐痛苦仇恨等各种欲望，就会把事实扭曲，这就是为什么有些人喜欢沉浸在谎言中，就算他已经知道这就是个谎言，或者用酒精药物麻醉自己达到一种心理上的安慰。但是有另一类人想要看到更加真实的世界，想要了解世界之后的秩序。因为任何一种情绪都会把头脑里的意识曲

解掉，所以我们学会了自制克制，我们不应该把这种秩序凌驾于欲望之上，我们都是经历了欲望，才体会到了秩序秩序是欲望的发展方向，不应该有高低贵贱之分。想要去控制欲望，也是人类的一种欲望。第三，修行，我们每个人都经历了欲望，绝大部分人都会沉浸其中。他们没有想离开的意思，有一部分感受到了更多，他们想更深入了解这个世界。于是他们尝试各种方法，减少对欲望的依赖，希望用没有杂念的眼光看世界。刚开始的时候就犹如新生儿在摸索新世界，一切有新奇又困难重重，当积累到一定程度时，看到的整个世界就和常人有很大不同。但是就算这个时候也不要认为自己处在更高的思想境界，欲望是我们修行的工具，而是情绪的发生，都是我们应该好好研究的功课。我们其实不是想要控制欲望，而是尽量减少被欲望控制。当你体会到了很多秩序，你还是会接着想，为什么我们需要秩序，秩序有什么用？第四，从生物学来说，人的思维，我们感受到整个世界，我们的意识和自我，就是神经元生物变以及各种激素相互作用。而这一切的一切都是由这个世界的规则组成发展而来，这个世界的每一个东西都有灵性组成。我们每一个人也都有灵性，就在我们的体内。但是这些我们感受不到，我们只能通过我们的各种感官去间接的体会灵性的冰山一角。我们看到的全是假象。第五

,如何减少欲望,对思维的干扰。第一点,体会欲望,想要改变欲望对你的作用效果,首先要把它研究一遍。当你出现某一个情绪时,最好能找一个地方独自去体会,让其流露出来,记录其全部特点过程,不用想着立刻去排除,这样会激起你其他的欲望。第二点,过一段时间,看你是否已经足够冷静的去看待这个问题,还是自己一个人把问题从脑子里挖出来,看看能不能找出解决办法。如果还是不能的话,在等待以后处理,关键是独自处理的时候,要调整自己,还要有足够多的时间,让自己一个人冷静,所以先要学习静心,清理杂念是有必要的欲望。有很多种类需要把不同欲望都深入分析以及遇到的情况也要拆分开来,它每个细节都要仔细分析,以上的部分是以一个社会人的角度来解析这个问题,这样看起来更加明了易懂。第六,欲望是生命的驱动力。像蚂蚁蜜蜂这样有社会结构的昆虫,遵从集体任务分配,合理安排进食,照顾幼虫和蚁后蜂皇。不会因为遇到好吃的就会去占为己有。于它们来说,这样的集体意识就是更高级的意识形态,控制着它们的欲望。很多鱼类在繁殖期的时候,都会在同一时期集体赶到同一地点,它们可以不顾及任何危险去产卵,他们的大脑中也是有一种更高级的部分,可以在某些情况触发下控制他们的欲望。相对于绝大多数的鱼类,只是把后代投放到某一个

地方，鸟类会在繁殖期的时候展示出独体求偶的技能，这些都储藏在他们的大脑中。一旦被启动，其他的一些小欲望都会被其抛到脑后，很多哺乳动物和大猩猩一样，在怀孕后就会拒绝在交配，体内分泌的激素，会导致这个行为。并且在哺乳期，雌性会变得更加富有保护幼小的欲望，也是因为各种激素的变化，人类女性怀孕的时候，变笨也是一样的道理。因为这个时候主要把能量供给给新生儿，没有必要把精力在别的事物上，同时味觉嗅觉情绪也变得一塌糊涂，激素改变了原来对欲望的品味，而启动这些程序就需要更高级的大脑器官，相比较与昆虫鱼类鸟类高等动物可以存储更复杂的行为。复杂的行为不一定是后天习得。其实也说明，人类自以为的个性和自我与身体，各个器官的调节有很大的关系。人类感受外界的主要器官就是眼睛耳朵味觉触觉嗅觉，上面这些欲望都可以接受来自于感官的刺激。这种刺激让我们具有存在感，让这个世界更加的真实。但是这个世界并不是真的眼睛看到，耳朵听到，手摸到的这个样子。第七，对于每一个有贪欲之心的人来说，社会总是充满了诱惑。如果你能学会控制自己的欲望，克制自己的弱点，不要轻易触动类似被扣制的碗，将是人之大幸。第八，对峙欲望的几个要点。第一点可以带一枚戒指，当欲望出现后，比如说贪婪想要乱花钱，或者有其他冲

动行为时，那就转动戒指，心里默念冷静，不断的告诫自己。十分钟之后，如果还有欲动的念头，立刻转身离开这个地方，走向别处，接触新的环境，以新的环境替换掉这个欲望情绪。第二点，可以随身带一个小本，有不良的欲望出现时，比如说贪婪就立刻记下来。晚上的时候进行总结反省，告诉自己正确的应该怎么做，然后把正确的写下来。第二天醒来之后，默念几遍，以此鞭策自己进行警示。第三，培养强大的意志，欲望是很难彻底消失的，但可以把它变得弱小，你变得十分强大，欲望就像火，如果你这股水不能彻底浇灭它的话，他就会彻底把你焚烧殆尽一点点的小事积累，一次次驯服渺小的欲望，成就自己强大的意志。例如，今天去超市买牙膏，却看见了瓜子，但我不需要它脑海中的欲望，不断的让我埋下遇到这种情况，内心发出声音，告诫自己，不需要瓜子，然后立刻转身，用这样的方式日积月累，你就能磨练出一定的意志力。第四，首先我们要明白，克制欲望不是单纯的堵，就如同洪水焚流一般，虽然是泄力引导洪水的走向，但必要的阻力不可少。如果你认知不到阻力的必要性，就会觉得疏通欲望轻而易举，不需要任何努力，从而导致失败，一定要了解欲望，克制及疏通关系，当欲望来袭时，那么只有当克制的阻力大于欲望驱动力时，才能够克制成功。如果欲望太强，超

过了我们的克制能力，克制就会失效。如果我们不是一味压抑，而是有所疏通，洪水改道阻碍贡献了一部分力量，引导也贡献了一部分力量，. 这样就不需要很强的控制力，就能避免行动发生，引导驱动力越大，所需要的克制力就越小，引导驱动力越弱，需要的克制力就越强。比如说替换环境更换物品或者是改换时间等等，这些都是疏通的方法，疏通欲望，也需要提前设计规划制定欲望的管理方案。只有这样，我们才能在欲望来临的时候从容应对。

修正心态——内观的高级层面

调整疏通心态的方法，开篇之前先了解一下心态的三个特征，看一看这三个特征，你具备几个特征。很多人在年轻的时候立下了雄心壮志，想要做成一番事业，实现自己的价值，但是经历了社会的毒打之后，心智不坚定的人就会变得消沉起来，逐渐随波逐流，得过且过，而真正内心强大的人是不会在低谷中选择放弃，也不会困难中选择退缩，这种特质才是取得成功的前提。一个人的内心是否强大，我们可以从这三个特征来判断。第一个特征失败时拿得起。我们会经常羡慕那些成功的人，觉得他们非常优秀，可以成就自己的一番事业。但是我们在看到他们享受鲜花与掌声的时候，往往忘记了他成功的背后是无数失败和汗水堆积而成。想要人前显贵，就要人后受罪。所有成功的人都是这个道理。那些成功的人或许有好运气的成分在，但更多的是他们吃了很多普通人吃不了的苦，受了很多普通人都受不了的罪，经历了很多人都接受不了的失败。有的人在失败之后备受打击。而成功的人在打击之后重建信心，再一次向着目标前进。他们永不言败，永不放弃，就算受到无数的嘲讽，也不会低头，最终才会成为我们眼里的成功人士。这种人就是真正内心强大的人，所以他们忍着常人所不

能忍，最终也能成为常人所不能成。最终我们身边有经历过一次次失败，还不会放弃的人，那么具备这种特质的人，往往他们能成功的几率也会很高。第二个特征，逆境中扛得住，人都喜欢舒适愉悦的环境，不轻易为自己招惹是非，制造麻烦，但是内心强大，想要获得成功的人，知道一味的舒适，换来的是一辈子的平庸，所以他们宁愿去折磨自己，锤炼自己，也不愿意在舒适的环境中自甘堕落，他们不怕遇到逆境，因为他们知道，一旦走过逆境，会让他们的能力进一步提升。只要把逆境扛过去，早晚时来运转，能够做到这一点的人很简单。第三个特征，成功后放得下，一怕出名猪怕壮。很多人的失败不是因为他们自己自甘堕落，而是因为成功之后无法控制自己的喜悦。人由谦逊的心慢慢膨胀起来，变得骄傲自满，骄傲使人倒退。骄傲之下的人目中无人，目无法纪，觉得一切都应该沉浮在他的脚下。殊不知成功之后，一言一行都要受人的关注。一旦走错了路，那就是万劫不复。因为骄傲自满失败的人既叫人惋惜，又让人失望，所以真正内心强大的人是不会允许自己犯这种低级的错误，他们会始终保持警惕之心，严格规定自己的一言一行，让自己永远都有危机感，这样才能立于不败之地。拿得起这种人有坚强的意志，逆境中扛得住这种人有吃苦耐劳的精神，成功后，放得下这种人有处事的

智慧。这就是一个人内心强大的三个特征。如果你也有一个或者两个，那就要恭喜了。如果没有，那也不用着急，多找找自身的问题，在什么地方。修炼心态的十个办法，你总觉得社会不公平吗？总觉得自己怀才不遇，生活不顺利。有句话说得好，先处理心情再处理事情。第一，确定奋斗目标，有了明确而积极的目标，不良的心态，就能慢慢的抵消。据调查，出租车在什么时候最容易出事？答案是在没有乘客的时候，由为没有乘客的司机方向是盲目的。这也是为什么很多老人在退休之后精神容易垮掉的原因。米国一心理学家曾组织一百位八十岁以上的老人，制定长寿计划，其中五十七位的目标是活到一百岁以上，最终活到一百岁的有十八位老人，全部都是原来计划中的老人。这说明一个道理确定了目标的不一定实现，而没有确定目标的，肯定不能实现。第二，尝试挑战自我，你越是害怕的事情，越要尝试着去做。比如你有恐高症，你就特意去爬高，你羞于讲话，你就逼自己当众发言，逼自己做到显眼处，你口齿不灵，就去锻炼与人辩论等等。这里害怕的事是指日常生活当中比较常见，符合规律的事情。不违反道德原则。第三，运用暗示激励，心理学说有效的积极的心理暗示，能提高自我价值的认识，建立充分的自信，包括第一点，自我言辞暗示，如想象自己宣誓座右铭等等。第二点

,角色假定暗示,如想象自己就是某成功者假定自己是承担某种使命的人。第三点,梦想版暗示,梦想版是指目标量化的具体形式,就是将目标形象化,将你向往的理想在脑海中形成一个具体形象的画面,也可以将这个画面做成贴画贴在墙上,经常观看,以此来督促你的行动。第四,待人宽容忍耐,包容是一种智慧和美德,忍是一种眼光和度量,也是一种修养和策略,更是一种智慧。哲学家说,胸怀有多大事业就有多大。第五,做事持之以恒。一九四八年,丘吉尔在牛津大学的演讲中曾说,我的成功秘诀有三个,第一个是绝不放弃。第二个是绝不绝不放弃。第三个是绝不绝不绝不放弃。也有哲学家曾经说,世界上没有永远的失败者,只有放弃者和战死者。第六,品味享受生活,做一件事情,你可以高高兴兴的做,也可以痛苦不堪的做。倘若没办法选择不做,就一定要选择高兴的去做。比如生孩子应该是最痛苦的事,但是父母亲都能忍受的过来,是因为他们在期盼和享受快乐与幸福的到来,生活本来的面目就是十有八九是不顺的。但是我们要常想一二。第七,真诚奉献,爱心,爱心是积极心态最佳的表现。一人为大家,大家为艺人,这是人际关系黄金定律。第八,营造人际网络,谁的人际关系网络大,谁的活路就越多,谁的快乐就越多,谁的成就就越大。据研究表明,人的快乐百分之

八十五是由人际关系决定的。在知识爆炸更替频繁的时代，我们必须具有两种能力交际能力和学习能力，交际能力，主要能力，现代能力需要正本清源的能力，也是可以让其他的能力倍增的能力。

怎样建立好自己终生的人际关系网络。我们在这里重点介绍建立人际关系的六个秘诀。第一个要微笑表示喜欢接纳亲和。第二个，要欣赏和赞美别人，学会了赞美别人，你看人的角度就发生了变化，不会把别人看成豆腐渣。第三点，常怀感恩之心，要善于感谢别人，不要为失去而烦恼。第四点，要首先顾忌别人的利益，无论对方在意计较与否，都要周到的考虑到对方的利益和需求，因为双赢才能常胜。第五点，热情幽默，待人一句幽默的话语，常能融化，坚冰化解矛盾。第六点，讲诚讲爱少讲理，与人交往，常要有换位意识，多谅解别人，不要动不动，就跟别人讲理，理讲赢了，距离却远了，尤其在家里更提倡是讲爱不讲理，越有道理，越不能讲。以上就是建立人际关系的六个秘诀。第九，避闪环境杀手，心理学认为，人生下来的心态是积极而健康的，导致心态变化的原因。除了教育以外，最重要的就是环境影响，环境对人的影响和暗示不但深刻而巨大，而且无时无刻

防不胜防消极的环境影响，人们叫他环境杀手，没付他的办法只有躲避。第十，你无法躲避，那你就选择向正能量的人和事靠拢，怕输，远离一切负能量的人或事。第十，先挑战失败，再触摸成功，很多人怕输，因为输是一种最表现的痛苦。我们这个社会牵扯输赢关系的事件和问题，数不胜数，怕输，一是怕丢面子。二是怕自己承受不住。但其实我们进一步想想，会知道，那些赢的人就没输过嘛。

没有人是天生的赢家，没有人是百战百胜，人生这条路能让你看见赢的人，那在背地里不知道输了多少次，能坚持下来的人，坚持的动力不是赢的太多，而是输的太狠，越怕输越不会赢，越不会赢，越对自己有怨念，越对自己的能力有怀疑，久而久之，输输不起，赢赢不了。所以不要怕输，甚至要逼着自己去挑战。你要输过了，感受过痛苦，才会知道你有什么地方需要补足，才会明白你有什么地方还有欠缺，不挑战永远给自己的不作为找理由的人，只能做那种，没有话语权，却一直指点江山的人，以上的十个方法步骤运用在生活中工作中，持之以恒的做下去，如此，你的心境一定会有明显的变化。

内在提升--眼中所见心中所现

提升能量，修改磁场的五大方法，究竟什么是能量？在量力学的研究成果，为我们提示了这样一个事实，世界上的情事万物都是由能量构成的。我们眼睛所能见到的物质都是由小到几乎等同于无的离子组成的。他们与各种不同的频率高速的震动或者以静态而形成的能量场，各种物质其实都是不同振动率能量。如果大家仔细的感觉，有的人总活力激情澎湃。他的一言一行一举一动都有着强大的感染力。他在一起时，大家都会情不自禁的感到快乐，而有的人总是悲观沮丧，懒惰。与他在一起时，就会感觉到莫名的压抑和不快乐。有的人浑身散发着喜悦与爱的能量，就像绽放中美丽的花朵，给每一个接近他的人带来愉悦的感受。有的人浑身充满着冷酷自私与怀疑的能量，这种能量可能会吓退想亲近他的人能量，虽然有多种不同的类型，但对于个人的能量场来说，我们可以将能量划分为两个大类别，就是正能量和负能量，使我们消极低落自卑沮丧，找不到生活乐趣和目标的的就是极其糟糕的负能量。一个人生命的振动形式，越是以负能量的状态存在，他的生活就可能变得非常糟糕。让我们永远乐观，积极阳光自信，使我们能展现出无穷魅力的，就是美好的正能量。

如果我们能有意识的让自己持续在这种正面的能量场中，那么成功与幸福也会离我们越来越近。为什么不同的能量会使我们的生命出现完全不同的结果？这是因为能量具有吸引力，所以负能量往往会吸引坏事，而正能量会吸引好事。那么我们如何才能让自己时时刻刻都拥有强大的正能量？这需要方法，需要智慧，更需要不断的练习。下面我们分享五个方法，方法一，锁定好你的焦点，我们身上所拥有的正负能量的比例，完全是由我们看待事物的角度和心态，既所关注的焦点来决定的。当我们能够掌控好自己所关注的焦点时，我们就把握住了修改磁场的主动权，能量法则最重要的原理是我们关注什么，我们自己就是什么，关注什么，什么就会越多。如果我们向自己向他人向世界传递和发射了很多负面的能量。那这个负面的能量首先会回馈给我们自己，我们生命中的负能量就会发生灾难性的增长。如果我们能真诚的向他人向世界传递爱，发射爱，感恩和欣赏的能量。那么首先被爱，感恩与欣赏的能量滋养的也是我们自己。我们的人生一定会越来越好，幸福成功和喜悦也会与我们相伴，方法二，对于负能量不要抵制，只能转化能量。原理中一项很重要的法则，就是我们抵触的东西，我们害怕的东西，我们试图消除的东西一定会持续存在。因为无论我们抵触什么，我们害怕什么，我们恐

惧什么，我们都在给他关注，而给他关注，也就是意味着在给他能量，因以我们抵触的东西往往会持续存在，并且他的能量也会越来越大。方法三，管理好语言视听与生活环境，我们的语言是一种频度极高的能量。当我们在祝福别人的时候，实际上自己也在被祝福，同样当我们咒骂别人的时候，自己也在被咒骂，我们攻击别人。其实等于是在自我攻击，你要知道频率的发出都会反转归元。方法四分享带来更多美好的能量。这一生中我们奉献给予的越多，我们帮助的人越多，我们的生命就越有价值，越是有积极奉献的心理，我们的正能量就会越强。当我们吝啬于付出，也就是生命凋谢的开始，方法五爱与感恩，创造世间最大的正能量，当如何做到？开始第一步，从我到他，到达无我有他，从我到他的方法，就是从自身开始，从我们吃饭睡觉走路眼睛看到的一切，感受的一切，好的正向的正能量的都要回馈于他人，感恩于他人。比如说我在吃饭时，我希望全天下的人都不要挨饿，都有饭吃。在我睡觉时，我要想到全天下的人都有觉睡，都能睡个好觉。走路时，要想到全天下的人都能安全走路。当看到老人的时候，内心要祝福他身体健康。当看到小孩的时候，内心要祝福他学业有成健康成长。当我在穿衣服的时候，要想希望天下的人都有衣不穿。当我遇到好事的时候，要想到希望天下的人

,人人都能遇到好事。当我遇到喜悦的时候,也希望人人能够得到喜悦。生活中的一切,只要是正能量,只管祝福,不图回报,切忌不图回报,只管祝福,慢慢的把这种心理行为延伸到实际行为上,比如可以从力所能及的事情做起,捐衣服给一些物质上的帮助或者是体力上的一些付出,慢慢的形成惯性。当这种惯性到达一定的程度,就会穿越时空创造你的未来。关于以上提升能量,修改磁场的五个方法,主要偏向于心灵的调整与提升。如果我们要做到有效的提升能量,修改磁场,不但要从心灵心境方面开始调整,应该对身体的方面做出调整,做出提升,如此做到身心同步提升。如果我们的着重点只放在于心灵的提升,而忽略了身体,那么就身心不能结合。如此,效果就会打折扣。所以身心应该是同步进行。我们分享提高身体能量水平的三个方法,疲倦和精力不足,是各年龄层的人,常面对的问题,精力不足会导致工作没有效率或平常无精打采,好在有很多的方法可以帮助你提升精力。只要正确饮食,适当运动。所以充分的休息和控制压力源,就能让自己有更多精力享受生活,重拾兴趣爱好,方法一改变饮食,第一点,选择消化慢的淀粉淀粉和碳水化合物是健康饮食的重要部分。他们给身体提供能量,让身体得以进行包括呼吸跑步在内的所有活动,碳水化合物也有好坏之分。如果你觉

得疲劳，一定要选择能给你持续提供一整天能量的健康碳水化合物，每天吃四到十一份谷物，选择全谷物食品，而不是加工或精致谷物，全谷物之类的淀粉和碳水化合物来源会在一天中慢慢被消化，持续提供能量，让你感到更有精力，选择全谷物之类的复合碳水化合物，避开很快就会耗尽的单一碳水化合物，提升精力的复合碳水化合物，包括蔬菜豆类以及谷糠胚芽等全谷物，尽量选择全麦面包和面条。第二点，选择良好的脂肪来源，当身体的碳水化合物不足，就会把脂肪作为能量来源，你需要从饮食中摄入脂肪，但一定要选择正确的脂肪，脂肪基本上可以分为四种，分别是单一不饱和脂肪酸，多元不饱和脂肪酸，和饱和脂肪酸，以及反式脂肪。其中，饱和脂肪和反式脂肪是最不健康的，选择单一和多元不饱和脂肪酸含量高的食物，以提升精力促进心脏健康。一些对心脏有益的单一和多元不饱和脂肪酸来源，包括坚果种子橄榄牛油果橄榄油菜籽油花生油，含有健康脂肪酸的坚果，包括夏威夷果棒果美洲山核桃杏仁腰果花生核桃和巴西坚果。第三点，多吃生的水果和蔬菜，他们提供维生素和矿物质，让身体一整天感觉饱足和精力充沛，每天至少吃五份蔬菜以及二到四份新鲜水果，选择低升糖指数的蔬果，每天吃深色绿色蔬菜，它们含有丰

富的维生素和营养。第四点，喝大量的水，喝水不足会导致身体脱水，进而感觉精疲力尽。你整天保持身体水分充足，有助于对抗精劳。专家建议，每天喝九到十二杯水，以保持身体水分充足。方法二改变生活方式，第一点多做运动，提升精神运动，提升精力，并能让你晚上睡得更香。如果你感到疲倦，精力不足，每天或者每周抽出几天的时间进行运动，能让你的精力更充沛，睡得更安稳，试着每天至少锻炼三十分钟，或者遵循一份运动指南，选择步行跑步骑自行车等有氧运动。第二点获取充分休息。如果你总是精力不足，可能是没有得到足够的睡眠或者是睡眠质量差，青少年通常每晚的睡眠是八到十个小时，十八岁到六十四岁的成年人，通常每晚需要睡七到九个小时，六十五岁以上的成年人，通常每晚需要睡七到八个小时，减少摄入咖啡因和其他刺激食物，让自己有更好的睡眠。方法三寻求医疗帮助，第一点确认潜在疾病，如果你遵循健康饮食，增加了运动量，改变了生活方式，却仍然感到精力不足，那么罪魁祸首也许是某个潜在的疾病。如果你认为自己患有会引起慢性疲劳的疾病，一定要咨询医生接受诊断和治疗，用以上的方式方法，把身体的能量水平提高，在身体健康的前提之下，身心结合，提升你的能量磁场，这样才能有显著的效果。在开始进行之前，你可以根据自身的

状况、工作状况以及生活状况，可以做一份计划排列表，由浅入深，由少极多，如此进行下去。在调整心灵心态的同时，也可以对身体进行调整。如此做到身心同时调整同步调整。

出世的智慧—要有入世的手段

我出世的智慧入世的手段。为什么说人一旦开窍就会变得非常厉害。因为人一旦开窍，他就没有了内耗，他的能量就会没有损耗，然后他就可以用满格的能量去做他想做的事，成为他想成为的人。而开窍的背后，最核心的就是觉悟的能力，没有觉悟力学再多的知识，经历再多的事也不可能直接长出智慧。所以有的人活了一辈子，或许只有别人一天的体验，其他的几十年都是重复和循环而已。而有的人活了一辈子，却活出了别人几辈子的体验。

一个真正厉害的人，一定是觉悟的高手。如果你能悟透，接下来的两个维度何止让你强大数倍。第一，同时具备出世的智慧和入世的手段。什么叫出世？出世代表着放下阶段性解脱，不再追求功名权利财富等，而是追求一种精神的宁静，而入世则恰恰相反，它代表着争取功名权利财富等。这样看出世和入世是非常矛盾的观点。现实中，很多人往往都知其一面，比如我们要放弃一切功名利禄，放弃一切物质的追求，只追求内心的平静，看到别人有好的物质就难受，甚至不屑一顾，自视清高。这样你会活成孤家寡人，失去物质基础的精神追求，你也不会快乐。再比如，我只追求房子，车子票子只追求金钱之上，物质的极

大满足，这样也废了，你会掉进欲望的漩涡，永远填不满，最后堕入魔道，误入歧途。这两种人都是活孤独的世界，很容易走向极端，被自己的执念所困。换句话说，人活的太明白就没意思了，活得太糊涂，就更没意思。真正的高手一定是把这两种观念都存放于自己的心里。他既具备出事的智慧，又具备入世的手段。什么叫做出世的智慧，就是你能在困境伤心绝望的时候抽身而出，不被其所困，把人生遭遇的一切不如意，都当做是一场游戏，一场梦。什么叫入世的手段？就是我既能看清楚这一切，虽然是一场游戏，我也要认真的经历，享受这一切，通过提升自己的能力，战胜种种难关，去克服各种挑战，去经历，去感悟，举例，入世的状态。当你的另一半爱你的时候，陪着你过情人节的时候，那你就好好享受这种入世的状态，把这一切当真去体验去经历就好了。但如果此时你用出世的态度会怎么样？心里会想，这个人迟早都会离去，这个人迟早会背叛我离开我，就连我的存在也是短暂的，这一切都是浮云，都是一场梦，一真一假，但终究是短暂与虚幻的，举例出世的状态。如果有天你的爱人经常不回家，你感觉他外面有人了，背叛你了，不爱你了。这时候你就拿出出世的状态来对待心想，这都是游戏。我那个另一半的身份也是临时的一个角色。我和他是夫妻，也只是一个组合而已，这

一切都是游戏，不能当真，你把这一切当做游戏跳出来，你还会痛苦吗？当然不会了，你不要在对方伤害你的时候，还要用入世的态度来面对，心想这个人没良心，怎么能够伤害我，我为你付出了青春，你怎么能够离叛我，你怎么忍心离开我，你这样的想法跟态度怎么会不伤心？再举个例子，拿工作和创业来说，其实很多人聪明能干，本来是能拿到结果的，为什么最后都前功尽弃了？因为当他遭遇挫折失败打击的时候，他也把工作和创业当回事了，还没熬出结果，就把自己整废了。当他平时都顺顺利利的时候，又太没把工作和创业当回事了，当回事忘记了初心，忘记了来时走过的路。比如今天被老板骂了，用出世的态度，就是员工只是我的一个角色，老板和我只是一个临时的组合，我那么较真干什么，他骂我可能是因为今天心情不好，跟家人吵架等等。如果你用入世的态度，那就完了，老板怎么看我都不爽，处处针对我到处找我的茬儿，这家公司真的太垃圾，然后你整天心情都不好，工作也做不好，还搞得很生气，何必？仔细想，随着外界的变化，随时调整自己的状态，而不是因为挫折打击，就把自己给整废了。但很多人的状态却是该用入世的状态时，用了出世的状态，搞得自己人间清醒，看破一切，该用出世的状态的时候，用了入世的状态对待，把一切都太当真，执迷于痛苦当中，不能抽

身而出。所以我们要同时把出世跟入世存于心中，针对不同的情况，拿出不同的心态来应对，而不执着于一念。这两者是二元统一，而不是二元对立，接受这两个完全矛盾的观点同时存在，你才能在工作生活情感的世界里游刃有余，通透洒脱。第二，随时懂得给自己降噪，这里的降噪是什么？来自两个方面，一方面外在的纷纷扰扰，一个是你内心的杂念，这两个是相辅相成的，外在会影响你的内心，内心也会影响着看待外在的状态。如果你仔细的话，每天晚上睡觉思考一下，你会发现困扰你的烦心事，反反复复都是那些琐碎的事，孩子不听话，孩子成绩差烦，老公回家晚烦老婆又唠叨烦，老板又让加班烦堵车烦排队迟到等等。每一件事情都会消耗我们的精力和能量。我们的思绪和情绪每天都被外界的这些纷纷扰扰，拉扯来拉扯去，你的细胞，被大量的占用心理，

被大量的消耗能量被大量的损耗。试问还有什么精力和能量去做更重要的大事，这就是问题的所在。但是我知道很多人根本意识不到，比如说同事说我的坏话，我要想想怎么办？要做某一件事情，而且要排队排很长的时间，我要想想该怎么办？你的另一半半夜没有回家，气了一夜孩子又苦恼，打了又气，我们的情绪和精力都会随着事情的发生跟着跑过去，那发生一个事情又被

带走了。你本来是有满格的能量去做人生中非常重要的那件事的，结果这样东拉西扯给你整废，什么叫做大智若愚？就是这个人他心中有明确的追求，除了追求的目标，其他的一切事在他看来都不重要。面对这些事情的时候，他就像一个傻子一样，呆呆的不为所动，孩子成绩不好，教也教了，说也说了就过了，老公半夜没有回家，没回就没有回，他不想回家，我再生气也没有用。当我们为什么不能做到这样？做不到这样的洒脱和平淡如水？因为我们的人生缺少了主心骨，定力薄弱，甚至没有定力，就是不知道什么才是人生最重要的。什么是不重要的？没有这个主心骨，你会觉得人生，发生所有的事都很重要，都要你分心去处理。所以人生最重要的能力不是干多少事情，而是懂得取舍，尤其是舍，舍掉不重要的事，把所有的精力都放在重要的事上。所以我们倡导两个字叫做降噪，让自己的世界静下来。静下来之后，真正的核心价值的东西，才能走进你的世界。这就好比湖里的水只有静下来，你才能看清水底的东西，人只有静下来才能看清内心真正想要的东西。所以人成长的过程就是不断的从取到舍的过程，才有了断舍离，才有了降噪，一杯水装满了，再加进去东西就会溢出来。这个杯子相当于我们的内心。这杯水相当于刚才说的纷纷扰扰，我们的内心，被纷纷扰扰所占满，能量也被他

们消耗殆尽，根本抽不出更多的能量去做更重要的事。所以要倒掉这杯水，要倒掉这些纷纷扰扰的东西，你想要的东西才能装进去，而具体要倒掉的是什么？是观念角色，人性的枷锁，还是其他什么东西，最后希望你能好好领悟这六个字出世入世降噪。

入世的手段只是进行简要的说明，并不完全绝对重要的是在生活当中，我们应该经历感受学习，并且改进。最后还有一条建议，就是要管理自己的能量，如何管理自己的能量？首先要做的是控制自己的产能，也就是说要做产能过滤，彻底的排毒，专注当下，锁定目标，聚焦目标。

对于没有必要的人或者事情要做到不看不听不念不关注不纠缠，也不在意。如此持续的练习下去，慢慢的你也就有了内力。这个积累的过程比较缓慢，一旦量变达到质变，你对人生就会有另外一种感觉，灵活应变，从容生活。

格局思维——有高度，有尺度

什么是格局？以及如何提高格局？什么是格局？格是对认知范围内事物的认知程度，局是指认知范围内所做事情以及事情的结果，合起来成为格局。意思就是说，一个人根据自己认知范围内事物认知的程度，做出相对应的行为。这种成为一个格局。一个人能取得多大的成就，与他的格局息息相关。而我们普通人为了提高自己的成就上限，取得更大的成就，让自己会想提升自己的格局。让自己成为一个拥有大格局的人，很多成功人士认为，让别人学习他们的格局，就能成为一个大格局的人。但效果微乎其微，为什么我们的格局没办法提升。我们先看一个例子，小明与小杨是合租的室友，在某一次结算租金水费的时候，候小明有异议，他认为自己有几天没有在家水电费不应该平摊，应该由小杨多承担一些，但小杨认为多也就十来块钱，还要重新去计算太麻烦，认为小明心眼太小，于是两人因为这件事情发生了争吵，关系也变得差了。看了这个例子，百分之九十的人都会支持。小杨觉得小明格局太小格局就是根据自己的认知做出符合认知的事情，而大格局则是做出超出自己认知的事情。看到这里，我想你逐渐开始明白为什么对标那些牛人的格局去学习效果微乎其微。因为我们一开始想

要提升格局的目的，就是想让自己成为一个大格局的人。但偏偏所谓的大格局是相对的，所谓的相对是指格局跟你的段位有关。如果一个人的格局目标与自己的段位相差太大，反而会失衡。所以我们需要先秒定一个标准，有关自己的认知水平的标准。拿例子来说，也许你认为小明的格局小，但你有没有考虑过小明的实际认知水平可能仅仅停留在我不能吃一点亏的程度。之前他碰到侵犯他利益的事情，都会与别人发生激烈的争吵，而这次仅仅是很小的争吵。小明此时此刻的行为已经突破了他的认知水平，回到我们自己身上。一些成功人士的认知水平比我们高出太多，格局自然也就更加高。而我们强迫自己站在他们的高度去思考问题，显然是强人所难。所以效果微乎其微，想要提升自己的格局，成为一个大格局的人，把成功人士他们那样的格局作为终极目标，当然没有问题，但不要想一口吃成胖子，一定要认识到自己的真实水平，去逐步增加自己的格局。

什么是大格局？大格局有什么特点？简单来说，一个人的胸怀气度和见识相较于一般人，大格局的人往往站得更高，看得更远，看的更透格局，大的人豁达洒脱，有风识，见过好的也见过差的，拿得起放得下，不会过分在意周围人的嘲讽冷眼和否定。那到底

什么才算是大格局？我们看第一个特点，宽容大度有气量，格局大的人心胸宽广，能够容忍一些，一般人无法容忍的事情，不为琐事而生气，不为小错而责怪别人，不争小利，能够把精力花费在更重要的事情上，大事上不糊涂，小事上能通融。第二个特点，有战略眼光，目光长远，格局小的人往往只顾眼前利益，只见树木不见森林，长此以往，容易吃大亏，而格局大的人，目光长远，懂得牺牲一些短期利益，获得更长大的长远好处。格局大的人有战略眼光，视野广阔，看得更远。第三个特点，有韧性，能够坦然面对失败和困难，格局大的人，勇敢承担责任。遇到一些困难挫折，批评能够承受得住。第四个特点，懂得换位思考，懂得双赢，大格局的人，往往懂得尊重别人，懂得分享利益，分享胜利果实，宽厚，温和，不斤斤计较，懂得适当退让，获取信任，赢得人心，同样懂得换位思考，能够保持宽容和理解，懂得照顾别人的感受。第五个特点，不情绪化，懂得控制自己的内心，沉得住气，有耐心，遇到事情能够冷静处理，也懂得包容不容易被小事情影响自己的情绪。听得进不同的意见，容易接纳，包容多元化世界。第六个特点，思考的层次更高。格局高的人有自己的思维体系，认知体系，能够抓住事物的核心，不会人云亦云，善于独立思考，不卑不亢，不在乎小名小利，心中有远大

的梦想。有句话说的很好，不谋全局者不足谋一欲，不谋万事者不足谋一时，格局大的人思考长远，有大局观的意识，做事步步为营，能够运用系统思维去看待问题，每个节点之间的关系，不会纠结在某一个小的面上。

那如何有效的提升一个人的格局？我们下面分享六个方法，第一个方法换圈子进入更广阔的世界，多去大城市走一走，看一看，多去尝试不同的机会。进入优秀的圈子，如果有机会可以进入一流的高校，顶尖的企业和更优秀的人做朋友，你才能提升你的格局，接触你身边有大格局的人和牛人交流，跟你的老板，你的领导学做人做事，近距离观察他们怎么思考怎么做事？一个人的格局往往深受所处环境的影响，身处在一个封闭落后的环境，你再怎么努力，也无法改变自身思维的局限。比如你在一个四线的城市上一个普通的学校，周围的人，每天都是在玩游戏混日子，你身边很多的人大都是去工厂做流水线，业余时间大多是看娱乐小视频玩游戏，长期下来，你觉得会有大格局吗？经历的不一样，看到的风景不一样，格局也会不一样。就好像刚出社会的你，和经历过多次创业失败，最终成功逆袭的你，两个阶段的你就完全不是一个段位。当你能进入一线城市，一流大学，进入

国内顶尖的公司，接触更多的人，看到了更多普通人看不到的东西，你的格局才会越来越大。第二个方法，持续的自我学习和成长。很多人都知道知识改变命运，通过读书可以有效的提升我们的眼界。而实际上，如何选择适合自己的书，这才是关键。想要提升格局，应该读什么书？多读社会，人性，史记，经济历史类型的书籍，有助于提升你的思维和眼界，看一看那些成功的人在逆境当中是怎么思考的？看过世界的百态，看问题的视野才会更宽，涉猎广泛，站得高，才能看得远。多关注一些事情。新闻热点前沿的科技等等。第三个方法，心态平和，学会包容和理解，人生不如意之事，十之八九，不可能事事都如你所愿，学会放下一些东西。为了一些小事而浪费自己的经历，要懂得及时止损，学会感恩不抱怨，懂得事物的两面性，能看到不好的一面，也要看到好的一面，审时度势，懂得改变自己，心态平和不愤青。比如看到某些人，某些行为不会过分激动。第四个方法换位思考，站在更高的角度看待问题，你所处的身份不同，思考的角度也不同。你的格局也就不同。日常工作生活中要善于脱离当前的角色，站在更高层次看待问题。即使你现在可能只是一个普普通通的打工者，但你可以试着站在比你高一两个等级的角度去思考看待一些问题。你站在你的领导上司，或者说你想成为的人那个角度

去思考去看待问题。你会发现之前很多看不明白的事情，豁然开明，提升视野和思维的高度，从更大的范围去看待思考问题。第五个方法，脱离舒适局，多挑战一些自己害怕的事。这里害怕的事是指不违反道德原则的事，勇于尝试新鲜事物，多去经历多尝试。有些事情经历过了，吃过苦头，你的耐挫能力就会增强。遇到一些困难，你就会心态平和，第六个方法规划要长远有梦想，懂得拉长时间看问题，而不是眼前的蝇头小利，不贪工冒进，有自己长远的计划，要有自己长远的规划。比如一年的规划，三年的规划或者五年的规划等等，明白自己要往哪里走，而不是因为暂时的得失，而轻易否定自己，走得快，不如走得对。第二个部分提升格局需要注意的是什么？我们上面分享了如何提升一个人的格局。实际上有的时候格局太高，并不见得是一件好事，格局不能脱离自身的段位太多，否则就可能好高骛远，不切实际，一层层的往上提升境界，格局才会提升。一个人到了一定的阶段，才能拔高自己的格局，格局不能超过自身段位太多，你跟一个温饱都有问题的人去谈大格局是很艰难的事情，格局影响了一个人未来所能成就的高度。反过来，社会阶层，财富关系，职业职位，周围环境同样也深深影响着自身的格局大小。我们不应该仅仅从扩大格局，一方面考虑，两方面都要相应提升，否则，任何

一方面高出太多，都会使之失衡，努力工作，或者说有自己的事业，积累财富，至少不用老为生计而发愁，做好当前的事活在当下，也要注重自己未来，脚踏实地，格局高了，同时也要落地。

总之，如果要做到有效的提升格局，从而成为一个有大格局的人，首先要明白自己是逐步进行提升，接着再用适当的方法环境辅助提升。

掌控情绪——做自己人生剧本的编剧

如何才能做到有效的掌控情绪?对于情绪?大家都不陌生,因为喜怒哀乐,随时与人相伴。但是对于情绪的了解会不尽相同,尤其是深入透彻的了解,更是不易,想要掌控情绪,就需要对情绪有一个全面透彻的了解,才能真正掌控情绪成为情绪的主人,实现自主人生。

每个人都曾有过这样的经历,当人想做一件有利于他人和社会的好事时,心情是坦然愉悦的。当人想做有损他人和社会的坏事时,内心的是恐惧不安的,助人为乐,与做贼心虚,同样是在说明不同的想法,会产生不同的情绪反应,为什么会产生这样的现象?当的激励是什么?为防止误解需要阐述一下想法的作用,以及想法与心之间的关系,否则会使人误认为想法决定内心,事实上却并不是这样,想法属于意识范畴,意识是产生思想的基础,思想具有分辨是非辨别-真伪的功能,同时又是表达心声的载体,是实现内心需要的动力。所以人的想法应该是尊重内心符合内心的想法。而背离的内心的想法就是纯粹的欲望,这就像上下级关系一样。如果下属完全遵照上级的指示精神,那么下属所做的一切都是上级所希望看到的,否则就是下属的个人行为,光明秩序和谐美好等人心所

向，所以念头想法的作用，就是要满足内心对美好的需求，并以此为衡量标准，来判断想法的正确性，这就是心灵调控程序。这个程序会根据不同的指令而表现出不同的情绪反应，再根据不同的情绪反应来判断态度和想法，是否有问题。如果能及时发现及时调整，就可以有效的掌控情绪，从而保持内心的良好状况。而烦恼的作用在于提醒和警告，比如不安，恐惧愧疚无奈等等，烦恼的情绪，就是对人的提醒和警告，这相当于内心的警戒程序，既突破了警戒违背了内心。烦恼就会产生。所以不同的情感产生就是在提醒我们应该做什么，不应该做什么，既有所为有所不为。现实中这样的提醒时常被忽视，有人尊重内心，有效把握，有人则不顾内心一意孤行，以至于烦恼丛生，有这样一个实际案例，可以说明问题，有人问道老师，我为什么一直想做坏事就会感到害怕，并且心慌。从这句话我们可以看出，当非分之想一生恐惧，就会产生内心的恐惧，又会导致身体上的心跳加快反应。所以当念头想法，一生身心就会随之而产生相应的反应。这句话传递出来的其他讯息，首先是提问者对自己很了解，清楚自己的想法之后，想法产生之后引起的身心反应。其次，说明提问者的内心力量很强大，强大的内心对念头的想法具有很强的约束力。恰恰那种强大的约束力，能有效的阻止，不正当的想法产生

和实施。可能有人会说，这个人胆子很小，这不是胆子小，而是内心强大。因为自律性强，相反，一味的放纵胆子，才会越来越大，既突破了内心的警戒，又会触及法律，相应的惩罚，就会加重即身心的双重惩罚。所以当人痛苦烦恼时，恰恰是需要反省反思的时候，接下来结合一个理念的分析，对情绪做宏观的分类，修行界常听这样一种理念，有即无，无尽有。但对于真意的解读可能是千差万别。然而他并不是自欺欺人，非要把无说成有，也不是扭曲事实，非要把有说成无，这个理念皆在说明有与无之间的转换关系，也就是得与失的关系，得与失会发生不同的领域。这里仅从内心层面结合情感变化，加以说明，有与无的关系。比如有了执着就没了洒脱，有了执着就没了满足，有了执着就没了胸怀，有了嗔恨就没了祥和，有了计较就没了安然，有了恐惧就没了安详，有了不安就没了坦然，有了阴暗就没了坦荡，有了消极就没了积极，有了无奈就没了自由，情绪的两大阵营选择正极的一方来抵御负极的一方。如此形成习惯，对于掌握情绪有着显著的效果。从上面列举的情绪对比，我们可以看出，情绪可以分为两大阵营，一个是祥和而美好，一个是混乱和不安，一个是人心所向，一个是要规避和清理，进入正确的阵营享受生活，相反，就是痛苦和折磨，不论社会家庭和个人都需要清理垃圾

,而人心则更需要清理。对于人来说,烦恼情绪就是垃圾,而烦恼情绪的产生根源源于不正确的观念和态度。所以掌控情绪意味着对观念态度方向的把控。如此一来,就可以从根本上解决人的烦恼问题。所以掌控情绪的意义重大,非同小可,掌控情绪不仅可以有效的预防烦恼情绪产生和蔓延,同时也可以增强幸福感,使生活越来越和谐美好。重要的是,掌控情绪是生命自主的体现。只有掌控情绪,才能使内心越来越强大,而强大的内心会对欲望以及念头想法产生强大的约束力。这样才能使生命朝着光明而美好的道路前行,从而走向良性的循环发展,如此才是进化才是升华。然而情绪的掌控并不会一帆风顺,也不会一蹴而就。一是积习难改,已经形成了惯性的,不会自主的表现出来,再加上没有形成系统完整的思想体系。所以烦恼会在不同的领域爆发,而烦恼情绪又折射出观念和态度的问题。掌控情绪就是转变观念端正态度的过程,同时也是改变习气净化心灵的过程。所以情绪治理是一个长期的系统工程,不能急于求成,要掌控情绪,就需要把关注点放在自身,而自身的重点是心。所以要随时关注念头想法以及情绪变化。在根据情绪的反应及时纠正正确的观念态度,做到及时发现及时调整,防止不良的情绪产生和蔓延,掌控情绪需要付出和努力,付出与回报,磨难与成就相辅相成,没

有不劳而获，也没有一劳永逸。掌控情绪要循序渐进，要有持之以恒的精神和毅力，同时以积极进取的态度不断的学习。以上就是关于如何掌控情绪的练习方法。

接下来我们分享暗示性格的人，如何规避被人操控，生活当中容易被暗示的人普遍偏多。有这一类标签的人是最容易被操控的。它的特点就是完全相信别人说的话容易受到影响，对别人深信不疑。其中一些人的迷信超自然现象。说话夸张，喜欢说假话，相反，不容易轻信他人的人具有下意识的批判性思考，被暗示的可能性很低，也很难被心理操纵。容易被暗示的人依赖性也很强，他们具有在不知不觉中接受对方命令的习惯。除了依赖性之外，表演性人格和界限性人格也容易被暗示，表演性人格倾向的人会贪婪的渴望得到关注。虽然一些表演性人格的人为了更多的关注，而不惜编造故事，撒谎欺骗周围的人，但是他们之所以会这样做，是由于分不清空想和现实，也因此与被暗示性的强弱密切有关，界限性的人格特征是心情和人际关系的两极变动，这类型的人对被别人抛弃，极为敏感，他们还有强烈的自我否定，自我破坏意识，主体性暧昧不清的特征。这个类型还具有精神分裂。由于这种类型的人，对自己和他人的界模糊，所

以才会出现这种情况，也因此他们也很容易受到暗示。此外，自恋型反社会型和妄想型等人格障碍，都容易接受心理操控，空想谎言和虚假的证词过于逼真的谎言，完全欺骗周围的人，甚至包括法官，导致无罪的人被判刑多年，而此时容易被暗示的人，将会将自己当成受害者，而且是悲剧英勇般的受害者。周围的人都会同情受害者，结果就会被他们的谎言所蒙骗。因为他们的谎言就像事实一样的逼真和具体，容易被暗示的人还有一个特征，他们对待那些被他们谎言所陷害的人毫无同情心。因为他们自己已经相信自己的谎言是真实的。那么显然测谎仪显然对此无用，测谎仪只能识别那种小心翼翼，故意撒谎，因为他们会直接表现在生理层面上，但无法识别这种谎言。因为当事人并没有觉得自己在撒谎。如果你从小一直被忽略，并且要求被服从，那么你就没有清晰的认知，别人不叫你做什么，你就不知道做什么，别人叫你做什么，你就认为那是唯一正确的，并且是应该做的，自我信赖意识。第一，经常被忽略否定的人，他们永远不会相信自己的判断，也渐渐的会丧失自己的判断能力，变得人云亦云。你相信发生在你身上的事，不由你控制，而是由外人在控制。那你就是外控型的人。如果你外控制点低，你基本很难摆脱别人对你哪怕是很小的影响。

升维进阶-动荡时代要小心深井定律

如果你有一定的认知水平，并且有很好的独立思考能力。什么是深井定律，一个会挖井的人，他把井挖的越深。那么在外界环境变化的时候，越是这种深井就越难爬出井口。面对飞速变化的时代，有时候打败你的往往是你最擅长的能力，人生没有不变的优势。过去成就你的优势，现在就可能是你前行的障碍产生动乱时，最大的危险不是动乱本身，而是你仍按照过去的逻辑行事，时代总是在向前发展，不要妄想着沿着旧的地图能找到新大陆，普通人追求安全感，高手拥抱不确定性。这个世界上没有所谓的安稳，你曾经积累的经验，时效性会越来越短。你现在会的技能在未来可能一文不值，你能对未来所做的规划也将越来越有限，永远不要等一艘船开始漏水的时候，你才担心下沉，唯有居安思危与时代的不确定性共舞，你才能以更轻盈的姿态，在动荡的生活中，踏浪前行，摆脱下沉停止损耗，什么是下沉？一切负面的能影响你前进的都是下沉的力量。实际上欲望的本质就是下沉的力量。所以首先要了断私欲，欲望来说比较广泛。比如说你想变好，这也是一种欲望。所以在欲望当中把自己想要变好这一项给提炼出来，对于不能使自己进步的事物，不听不问不看，这也是一种产能过滤

的方法。另外一个方面就是改变环境，也是选择圈层。比如说上班族的圈层，创业者的圈层，投资者的圈层。这是在我们日常生活中最常见的三种圈子。以这三个圈层为例，看你想进入哪个圈层，也就是改变环境，思维境界筛选法对应的是对人事物进行筛选筛选，标准以正负为界限，所有负能量的人事物，通通舍弃，所有正向的人事物通通作为提升自己的助力，万物不为我所有，万物皆为我所用。通过认知层级，思维层级来实现思维跃迁，去表象的方法，分析事物要运用相同类比等工具，屏蔽事物的障碍，直达本质，去表象的要诀，就是对于人事物首次接触的时候，不要持肯定的态度，要进行反复推敲确认。如果是事件，尽可能的把事件从繁琐的链接当中剥离出来，进行分析思考，最大可能屏蔽其他因素的影响，之后再行角度的对比复盘。如此操作，基本就接近本质，塑造法的运用是针对你要跃迁的层次。也就是说，你要递进的层次，对于更高的思维层级，你可能仅仅有个概念并没有运用的经验。因此根据思维层级模型要塑造本层次的思维模式，思维模型，来进行判断思考，练习，心智状态行动逻辑的核心是指你持有的心态。对于自我提升，永远要保持饥饿状态。饥饿状态就是战斗姿态，也是狩猎形态。什么是同步规律？同步规律，就是要找出自己过去的成功和失败，再按照事物的

阴阳规律，分析成功再分析失败，成功掩盖的失误就是优化分析是优中找劣，分析隐藏在失败者论，优势就是提炼，也是劣中找优显性问题与隐性问题，结合分析对中有错，错中有对，同时提炼出来，两者同步改善才是有效率的方法。

升维处世—成功来自掌控感

自我掌控，提升自己的管控能力，才是人生的大事。一是要管住自己的思想。二是要管住自己的行为，这也是成为强者的必经之路。

什么是聚焦法，聚焦法就是当你对一事物极度专注的时候，你自然就会进入专注的状态，甚至可以达到忘我的程度。我们举例说明，比如你中了彩票的百万元大奖，但是彩票的兑奖时间却还剩余两个小时。在这个时候，你一心只想领取奖金，你不会去刷视频，更不会去打游戏。在无形当中，你就进入了聚焦的状态。这种聚焦的驱动力已经让你超越了一切自律。由此可见，要设定聚焦目标才能更好的进入专注状态。正向框架是指在我们树立目标的时候，一定是要能产生正向结果的目标。设立目标时，要预判目标的走向，与自身的磁场转换息息相关。第一个场景是在你自己遭遇负面情绪或者遭遇困境的时候，要想象美好的事物来抵触你产生的负面情绪。第二种场景运用是取回力量。当你遇到自己必须要学会的东西，不要想难度太大，自己学不会，反而要想自己本来就会，现在只需要慢慢的回忆起来，因为进步本就是无中生有。制定你的目标计划，在行进的过程中，要不断复盘规避可能产生的负面能量。人性规则，包括激发善

意消除恶意善恶转换，与人交往的心法是激发善意，消除恶意，错和恶的区别是有心为之是恶行，有心为之是错误。如果你有意，为了算计一个人，让他犯错，即便成错，结果是什么？结果就是对方犯了错误，而你却犯了恶行，恶行引来的善极磁石强度是你无法承受的。所以要用善意作为你的基石。在此基础上，

沟通交流乃至达成交易，若是需要你放弃善的基石才能达成目的，这样不但划不来还是巨亏。那如何操作？操作的方法就是善恶转换，沟通时不要激发人性的恶，要激发人性的善，具体方法是替换人言词汇。比如，如果有人的人际沟通中经常用到批评，否定敌诋毁打压这样的方式，就会激发人的负面情绪，甚至会激发人的恐惧。转换之法就是激发人的善意，把批评的事情改成纠正的方式做，把否定的事情改成优化的方式。把诋毁的方式改为赞扬的方式。把打压的方式改为引导的方式，如此就会使对方产生认可，同时也能使对方产生内驱力守住善意，及时用转恶为善的方法，这就是心法。看处事三把刀，与人打交道时，最常见的三种人。第一种是高人，第二种是普通人，第三种是小人，第一把刀遇到高人，也要展现你的真诚，在高人的面前，你是透明的。第二把刀遇到普通人要展现你的能力。因为在普通人的圈层，只有

能力才能凸显出你的优势，切记展现能力的时候，要分段展示，要适当的藏风守拙。第三把刀，遇到小人，首先要设立你的边界感，既不绝交，也不深交，然后远离。如果无法做到远离，切记对小人不要攻击，以防御为上。那么平时在日常生活中还是要多学习多历练，才能通晓人情世故，人情是指人与人之间的性情，人情这两个字也就是人与人之间融洽相处的感情。世故世界上的这些事情，要懂得人要懂得事，既叫人情世故，所谓的人情世故，就是为人处事的道理，也是做人的技巧。

一个人不管有多聪明，多能干背景，条件有多好。如果不懂得如何做人做事，往往他最终的结局就是失败。人情就是基本的人情世故，懂得感恩的人，永远比不知感恩的人更幸运。没有任何人是必须为你怎么样的，别人对你所有的好，都是出于情分而非义务。对此，一定要先存感激知恩图报的人更受欢迎。再有就是尊重，要学会尊重别人，尊重别人，就是对自己最大的尊重。在人际关系中，我们要牢记一条忠告，我们不能让所有的人都满意，不要为了别人而忘记了做自己。

升维高阶——心脑体三板斧

第一个心智力、心力、脑力、体力。心力也就是心之力。什么是心力？心力是一个庞大的系统，我们只对心力进行浅缩。心是指精神力，力是指体力或能力是分开的。我们这里所说的心力是一个与体力差不多意思的词是指心的力量，它是指一个人的心理能量是一种精神的能量，是一种意念的力量，是一个人行为的内驱力，如意志力忍耐力勤奋精神等等，心力可以释放出大量的心理能量。它表现为让一个人在某一段时间内思维高度集中某一事物，专注于某一目标，调动人体自身的和外界的各种资源，为实现这一目标努力，一个人心力不足的表现，就是遇到麻烦和困难的时候，不相信自己能够克服困难。

面对这种境遇，就要运用处事片的掌控，想象廉洁的方法结合超越性思维，巩固你的信心，要坚信所有的艰难困阻，你都可以突破。所有的不懂不会，其实你都会，现在只需要无中生有起来进步，本就是无中生有。你现在只是处在回忆阶段，如果还是不能坚持，你要想象借用未来的自己，鼓励现在的你突破眼前的困境，因为未来的你早已经超越了现在的阶段，这也是心智力的运用方法，心力也是脑力和体力的稳定器，也是力量的来源，决定了你内心的强大程度，体力

很重要，因为你遇到各种问题，各种麻烦都需要体力来支撑来完成，脑力也很重要，你得想战略做计划更好的发展自己，但最重要的还是心力，因为心力才是整个体力和脑力的稳定性，是你力量的来源，心力并不是来自于外界的给予，而是来自于自己的内心，也就是说要向内求，通过外在的方式方法可以做一些辅助的提升，那应该如何提高心力？我们分享几个方法。第一个用成长性思维思考，从失败中获取力量，一件事情没有做好，有人会想要放弃，有人会这样想没做好只是暂时的，总是能找到办法把事情做好。后者就是成长性思维，面对失败，痛苦不如意的事去想结果，没有任何意义，责怪自己也没有任何好处。这个时候不妨想想，为什么会导致这样的结果？凡是从多方面积极的考虑，找到问题的原因，解决问题。一方面我们能够获得成长，另一方面事情也能变得更好。第二点，刻意练习出错的地方多练刻意练习，并不是说投入时间就一定能做成事，而是你要有明确的目标和有效的反馈。比如你要学声音课，那你先要明白自己的优势和提升，哪个方面比较差，就重点练习的一个方面。如果你普通话不标准，就练习普通话，如果气息不够，就练习气息，这样有针对性的去做去思考去改变，这就是良性循环，能够快速的提升自己。第三点，角色定位，做自己想做的人，你想拥有什么样

的气质，或者想成为什么样的人给自己树立一个目标，然后向着那个目标去努力，人生就是经历，在世上磨砺自己，失败挫折不是要打败你，而是要让你成长。第四，自我效能感就是要相信自己，我能做成我想做的事情，先完成一些简单的事情，建立信心，然后再挑战更难的事情。当你能轻松完成这些小事情的时候，再试着去做一些有难度的事情。但只要花时间通过努力也能做成的事，最后再去挑战那些看起来很难，对你来说很有挑战性的事情。当你克服重重困难，做成这些事情的时候，你就会增加自我效能感。第五，跳出舒适区，舒适区是你可以掌控的范围，是你非常熟悉的事情。在这个范围之内，你感觉一切都在你的掌控之中，这意味着什么？就是你感觉在这个范围之内，在这个空间之中，你的一切动力都可以变成真正的能量，而超出这个舒适区，你就担心你控制不了，你的动力，你的目标就可能被阻碍。但是如果你感觉到你的自我效能感不断的增加。这个时候你就可以去做一些更难的事情，迎接更多的挑战。第六，通过运动获得延迟满足的能力，用长期的激励对抗基因给你的短期激励。你可以通过屏蔽干扰来提高自己的心力使用效率，找一个安静的环境，放松休息，快速的给自己充电。

觉知空间-超强感知力会颠覆世界

如何转换能量以及运用能量?提升境界是先通过自控的方法和能量层级跃进的心法，从而做到对自身能量的转换上升。当你的认知达到一定的高度，就会触发你的深层意识，你对事物的运转会有高于你过去的认知。

一个人的成功由多种因素组成，其中最重要的既不是能力，也不是方法和机遇，而是你的内在驱动，也就是能量。如果你懂得能量的转换和运用，做任何事情都会有加速的作用，能量也会随着你不断的提升成为你最强大的助推器，让你真正的实现自主人生。现代科学早已揭示宇宙间的万物本质就是能量，宇宙中的一切都靠能量的转变而运作。对于一个人而言，他的能量起伏跟他的心境有着直接的认知，科学研究表明，能够显著影响和决定一个人能量的等级因素，并不是他的文化程度学历阅历学历财富地位等世俗的尺度。相反，以上的这些因素又明显的受到能量级的制约。也就是说，你的一切外在物质都是由你的内在能量级所决定的，而一个人的能量层级又基本的决定了这个人的一生。通过研究数据发现诚实同情和理解等正面的精神状态，能增强一个人的意志力和身体力量，能改变身体中的微观粒子的振动频率，进而能够

改善身体健康的状态和整个生命的过程。不仅如此，高层级的能量，也是你走向未来的方向度，它可以将你的行为价值观以及你的自我认知，提炼成一个相能量体，这种能量能让你的心力量改变你的生命维度，并且可以穿越时间空间，持续推动你走向更高的层次

那如何实现能量层级的跃进？我们就要用到能量转换的心法，和场能过滤的方法，那心法和方法又有什么区别？两者哪个更重要？如果你不懂心法，你知道再多的方法，心中没有内在的驱动，等于止于方法。如果你有内在的驱动，即使现在没有方法，你也会想尽办法找到方法，所以心法比方法更重要。那为什么方法论这么多？因为方法只需要投喂，而心法，却需要唤醒。通常我们更享受被投喂，方法都是被人嚼碎了，喂过来，而接收者只需要敞开大脑接收就好，被投喂者也不需要调动心力，调动能量，在向内求，久而久之，你在面对问题的时候，就只想获得答案，却不想获得解题的能力。长此以往，你的心力心能处于未发起的状态，从而导致你的能量下降，最后很容易变成一个心力微弱，内心空空，脑袋满满，身体很忙的人。所以要改变这种状态，就要启发心智，场能过滤，从而转化你的能量，所以才是提升境界的正确

路径。当你的能量足够强大时，就能影响很多的人事物。一个能量强大的人；一个人站在那里，就犹如千军万马，当你做到了能量的转换与提升，也可以运用能量，从以通过能量感知的方法来识别一个人，一件事，一个环境，它的能量与你的能量匹配值就能识别。一个人的能量，一件事情的能量，以及环境位置的利弊，是用内在感知的能力，不是读心，也不是识人，读心，识人的方法是属于用外在事物的变化，对人或者对事进行判断，是方法，能量感知是用内在的力量对人事物直接感知，从而洞悉事物的根因所在，是心法，两者天壤之别，通过能量感知的方法就能知道一个人的能量是否与你匹配，一件事情的走向趋势，是否符合磁场，这一个位置，这一个环境，他的场能是否与你匹配？我们先说如何感知人，当你想知道一个人能量是否与你匹配时，在你跟他相处一段时间之后，你的精神上就会有感知。此时看你的感知是乐观还是悲观，即可分别出来，这也叫无形的感知。另外还有有形的识别。当你跟对方相处之后，可以通过外在的物质，比如你的财富有增加，还是有减少，来判断，特别提示。当你要感知一个人时，精神上有悲观，物质或者财富上有减少，这个时候还不能立即做出结论。因为其中还有行为和责任的因素，以及相处之人，或者你要感知的这个人，是不是你的亲近之人。第

一个要反观，出现这种不好的现象，是不是有你的原因造成，若有，就有责任和债务去承担，选择远离就是逃离。第二个，你要感知的这个人是不是你的亲近之人，若是亲近之人，里面也包含着责任和义务，所以要全面了解之后才好下结论，不能只看感知的结果，而不看存在的因素。要综合考量，对正在做的事情，或者即将要做的事情，静心感知内心有没有不安的感觉，或者心底有没有抵触？如果有抵触和不安，就要非常小心。你认为好的事情不要只看表象，也要感知，对这件事情有没有归属感。如果有强烈的归属感，就可以继续进行，这是对某一件事进行能量感知的心法，环境感知，当你去到一个地方，需要从事一些事物的时候，要分两个阶段来感知。一是刚开始的时候感觉不错，但持续不久后就会感觉烦闷，内心烦躁不安。此时要特别注意，这就是这个地方的能量和磁场与你的能量，磁场不匹配的感知结果。

如果是非必要，可以提前远离，另外一个情况，就是刚开始在这个地方没什么感觉。但经过一段时间之后，觉得很舒适，内心平稳，诸事也顺意，有这种感知，说明这里的磁场能量与你匹配，以上是能量感知的心法。当然，我们提升自我能量的目的，最终是让自己的生命维度境界在转换提升的过程当中，对于

人物的感知，只是附带作用并不是我们的目的。所以不要选错方向，提升能量以及维护能量，需要做好场能过滤，也就是说，要保持磁场的稳定性，下面是磁场混乱的十大表现，以此对照自身，第一个表现，情绪反复无常，情绪管控能力弱，很难做到自我调节，时而眉开眼笑，时而愁眉紧锁。有时候心平气和，有时候暴躁不安，时而诚心以待，时而心生邪恶。第二个表现，无论是做事还是说话思路不清晰，逻辑不清楚，头脑不清醒，方向不明确，一个简单的问题都要思考很久，无法权衡利弊，心中也没有方向。第三个表现，生活中或者工作中遇事优柔寡断，犹豫不决，对待事情没有主见，立场和原则可言，内心不知道该坚定什么，信奉什么，容易受到外界的影响，容易随波逐流。第四个表现，内心没有善心善念可言，唯利是图，自私自利，只考虑自身的利益，没有大局观，没有集体观，更没有奉献的精神，内心阴暗邪恶，冷血无情。第五个表现，身上有太多不良的习性和习惯，恶性成习，做事情的时候，有违良心，与正义做对抗，喜欢搞破坏，见不得别人好。第六个表现，负能量缠绕全身，处处传播负能量，内心没有光明的引导，任性张扬看待事物不够理性，喜欢极端偏激，越陷越深，不知悔改。第七个表现对于错误，不承认，不面对也不改正，反而明知故犯愈演愈烈，甚至唯恐天

下不乱，看到别人痛苦或者难受自己，反而开心，内心已经属于变质变态的状态重构太多。第八个表现，做事情经常会碰壁，处处不顺心，经常走霉运，总感觉有什么东西在阻碍着你自己，在和自己对抗，做人不得人心，得不到别人的信任，走不到别人的内心与人相处，总有距离感。第九个，表现睡眠质量差，大脑思绪不断，总有不健康的念头生发，想控制也控制不了，甚至有时候也不想控制，最后导致自己的生活作息不规律，自此也影响了自己正常的生活。不良的习惯，相互之间造成了负面的影响，形成恶性的循环，做事情没有耐心可言，内心很焦急很烦躁很不安。所有的不良情绪全都轻易的表现在外在的行为上，对外而言，难以融入环境，难以融入集体，对内而言，完全找不到力量的支撑和动力的加持，一片混乱。第十个表现，没有明显的学习意识，心态动机和行为，对于能提升自己的东西，让自己上进的东西重视不了，吸收不了，总结不了，也利用不了，每天总是在不断的消耗能量，但正能量却得不到任何的加持。以上磁场混乱的表现，对照自身看占了几项或者是占有多项，如此的话，磁场混乱能量就不能集中，也难以提升。

所以首先要做好场能过滤，可能快速的提升你的能量，你的能量越高，内在的力量就会越强大，也更容易吸引高频的人事物来到你的身边，也是提高生命质量生活质量最好的方法，也是改变运势，改变关系，改善身心健康的通道。有一个好的能量磁场，就可以向着更高层级的能量层级跃进。

自律顶端——极度自控的人很危险

什么是自控能力，如何提高自控能力？自控能力是指人能够自觉的控制自己的思维和行动，既善于激励自己勇敢的去执行采取的决定，又善于抑制那些不符合既定目标的欲望动机、行为和情绪。如果缺乏自控力，就很难完成对自己的一个提升。

那如何高效率提高你的自控能力？你会怎么看？十年前的自己幼稚天真，或者积极上进。无论怎么评价，你有没有发现十年前的自己，就像陌生人，我们不仅会把过去的自己看成陌生人，对于未来的自己，我们也会有同样的感觉。这一结论也得到了数据的验证。通过脑成像数据发现，当我们考虑未来的自己时，大脑的活动和考虑别人时的特征如出一辙，大脑会把未来的自己当成陌生人，这种习惯对自控的影响极大。当你想到未来的自己时，陌生感越强，你就越不会为未来的自己考虑，你就越可能对诱惑屈服。现在你知道为什么今天不想读书，不想跑步，不想坚持的是，总是想推给明天，你还会觉得未来的你总比现在有更多的时间，更多的能量更强的意志力。心理学家把现在的自己和未来的自己比喻成两个圆圈。他们的重合度代表两个你的联系程度，两个圆圈的重合度越高；说明联系越紧密。通过实践跟踪发现重合度越低

的人就会越缺乏自控，他们的存款更少运动和学习的习惯更差，造成这种现象的关键是因为我们对未来只有模糊的认识，模糊让行动缺乏动力，想要改变，就需要给现在和未来之间创建更具体的强联系。通过超越性的思维，强化自我效能。比如你读书时想象不到读书，未来会带给你什么好处，读书就会难以坚持。但如果我告诉你，现在每读一本书，未来的某个时刻，你的月薪就会增长一百元。读书是否就有了动力，运动的时候，想象未来的自己动作矫健，身体匀称，存款的时候，想象退休时能悠然品察悠然自得。当你觉得和未来的自己联系更紧密的时候，自控的阻力就会随之而减少。想要提升自控的能力。先要知道觉察力，觉察力也可以被定义为自我审视，主动自制，防止被潜意识左右的能力，成长就是主动控制。一方面侧重观察反思判断选择的能力。每当遇到需要选择情况时，我们要是能先停顿几秒，就可能激活自己的理智能，启用觉察力来审视当前的思维。后做出不一样的选择，觉察力通常会在一件事或一个阶段或者结束的时候出现。要想清楚，不仅要审视第一反应，同时还要有清晰明确的主张，自己行动力弱的时候，头脑里对未来的具体行动肯定是模糊不清的。下面我们分享掌握思维的三个办法。第一，针对当下的时间保持觉知产生明确主张。第三，全天日程保持清醒，时

刻明确下一步要做的事情。第三，长远目标保持思考，想清楚长远意义和内在动机，运用觉察力影响自控力。无论当下的注意力，当天的日程安排还是长远的人生目标，力求想清楚意义，进行自我审视和主动控制，而不是随波逐流。每一次克制自己就意味着比以前强大，思维的三个方法，可以在日常工作中生活中灵活运用。一般而言，运用这三个方法，连续二十一天之后就会有明显的效果，时间越久越好。

提高自控力的八个方法。第一，认识自我，指的是对自己洞察和理解，包括自我观察和自我评价。自我观察，是指对自己的感知思维和意向等方面的觉察。自我评价是指对自己的想法期望行为以及人格特征的判断与评估，这是自我调节的重要条件，认识自我后，可以用一些方法去自我调节，进行积极的心理暗示，让自己刻意保持某方面的注意力。第二，设定目标，在前天晚上可以在备忘录上写好第二天的计划，按照计划完成，每完成一项可以在计划清单上标注一项认真记录你今天所要做的事情，无论是学习还是娱乐或者其他的活动。通过分析这些事情，你可以清楚的知道自己在哪些地方花费了很多的时间和精力，哪些时刻因为沉溺于玩乐而忘记了自己真正的目标。同时，要注意自我控制的程度，不要过于严格，否则就

会进入过度控制状态，导致自己因为疲劳而陷入失控，每天结束之后，都要检验自己的目标，完成状况，及时总结和调整目标。第三，延迟满足。当我们面对诱惑的时候，不要立刻满足，可以采取十分钟法则，冷静十分钟。然后在这一段时间里面，仔细思考考量，是眼前的利益重要，还是长远的利益更重要，若是无法做出抉择，你可以想象一下未来享受长远利益的感觉。然后问问自己，你是否愿意放弃长期利益来获取短暂的快乐。这个方法也是通过利用想象成功后的状态来强化自我效能的方法。第四，控制住不要太贪心，一个本身自控力很差的人，在计划的时候千万不要贪多。比如你在一段时间之内，既想要利用工作之余，学习钢琴又想要去锻炼减重，那这二者必须选其一人的时间和精力是有限的，不要在你的身上加入过多的负担，越简单，越容易聚焦，越容易成功。第五，锻炼身体，锻炼身体是缓解压力最有效的方法之一。当你觉得自己意志力薄弱的时候，需要先暂停下来做一些锻炼。你可以找一个安静或者空气清新的地方慢跑，或者与他人做一些放松的游戏活动，运动每天多次，每次五分钟。这样可以有效的缓解掉你的压力。第六，提高成本，我们的大脑喜欢偷懒，优先选择做简单的事情。因为那些能够诱惑我们的事情做起来往往毫不费劲，不需要太多的时间和精力，就可以轻松

获得快乐。这也是我们总是在诱惑面前败下阵的原因，容易屈服诱惑是因为成本太低，所以要提高屈服诱惑的成本，付出更大的代价。举例说明，比如你学习的时候，把手机可以放在很远的地方，或者可以锁起来，让别人保管。如果还不够，也可以卸载你的娱乐软件，等你需要的时候，可以再重新下载。如此一来，诱惑的成本就会提高，屈服诱惑就变成了一件麻烦的事情。而大多数的人都是害怕麻烦。第七，多做十分钟。当你想要去玩的时候，告诉自己，我再多坚持十分钟再去休息之后，让自己的身心完全沉浸在工作或者学习中，等你完成眼前要做的事情，你就会发现那种需要休息，需要玩耍的感觉已经淡化，甚至已经消失。其实很多时候自控力不足，往往是因为太闲，所以让自己忙起来也是一种提高自控力的方法。第八，自我谅解，自我批评会降低积极性和自控力，而且也是最容易导致抑郁的因素。在自我控制的过程当中，难免会失败。失败的时候，要懂得原谅自己。关键是在这过程中要进行反思，避免下次失败。很多人都觉得自我批评是自控的基础，自我谅解会导致自我放纵。但是经过众多的研究表明，自我批评会降低积极性和自控力，而且也是最容易导致人抑郁的因素之一。相反，自我谅解，加反思则会提升积极性和自控力。以上是提升自控力的八个方法。

三个自控力肌肉训练模式。第一，不要做，不要随便发誓，或者不说某些口头禅，坐下的时候不要翘腿，不用常用的手进行日常活动。比如说吃饭和开门，第二，我要做每天做一些事，但不是你已经在做的事用来养成习惯。比如每天要跟家里打电话，每天要静坐十五分钟或者二十分钟，每天找出一件需要扔掉或者再利用的东西。第三，自我监控，认真记录你一件平常不关注的事，可以是你的支出饮食或者娱乐的时间，也可以选一个和自己自控力挑战相关的练习。比如我的目标是减肥，那么我每天睡觉之前要做十个俯卧撑，看似缓慢，看似简单的方式，每天锻炼持续二十一天，就会养成一种习惯，同时解决掉拖延的问题。明天和今天毫无区别，把你今天做的每个决定都看成对今后每天的承诺，比如一种有效的帮助。我们克服明日复明日的想法不要问自己，我现在想不想吃这块糖。而要问自己，我想不想在一年里每天下午都吃一块糖，或者你明知道应该做一件事情，却拖延着不做，不要问自己，我是想今天做还是明天做，而是要问自己，我是不是想承担永远拖延下去的后果。你是否在向明天赊账，你是不是告诉自己明天会弥补今天的过错？如果是这样的想法，你是否真的能够弥补？如果没有弥补，从现在开始，你就要告诉自己，明天和今天毫无区别。

当你想要改变行为的时候，试着减少行为的变化性，而不是减少某种行为。自控力最强的人，不是从自我的较量中获得自控。而是学会了如何接受相互冲突的自我，并将这些自我融为一体，认识自我，关心自我和提醒自我是真正重要的事情。这三种方法正是自我控制的基石。如果我们感觉和未来的自己毫无关联，就会忽略自己行为的后果。相反，如果我们觉得和未来的自己联系紧密，就会保护自己，不会被最糟糕的冲动所伤害。

升华路径——一个人内心使命感被唤醒

认识使命以及找到使命的方法，为什么要找到自己的使命？意义是什么？使命是一种能吸引你走向未来的目标，它可以将你的信念价值观行为以及你的自我认知，提炼成一个相互支撑的能量体，这种能量体能，让你的心灵蜕变，改变生命维度，并且可以穿越时间空间，持续推动你走向更高的维度。这也是为什么很多人排除万难，也要找到自己的使命。还有一个原因，就是每个人都活在各自己的能量级，这时吸引着相应频率的事物。如果你一直处于低层级的能量，就会吸引不好的人事物。相反，你要处于较高的能量层级中好的人事物，就会向你靠近。每个人来到这个世界上，都带着使命，这个使命就是你的生生存意义和对他人的价值。

那如何找到自己的使命，有没有方法能够帮助我们找到自己的使命？首先我们要知道使命的三个特征，以此界定以此来鉴别。第一个特征整体的行为倾向是利他的，也是意愿。第二个特征内心有归属感，愿意持续下去，也是动机。第三个特征能排除艰难，不求回报，也是心态。三个特征按照顺序排列，符合第一个特征的算是找对了一半，符合第二第三是没有找到，三个特征都符合，那就是你的使命。第一个特征

是方向标，不能偏离，界定标准是意愿能否产生正向的结果，能够产生正向结果的行为就是利他，因为使命的终极目的是净化自己，是上升而不是下降，所以要排除一切能让你下沉的力量。举例，意愿也是欲望，先从欲望切断保留让你进步的欲望，如求学上进助人向上，这些意愿目标都是让你上升的欲望。所以这类要保留，切断所有让你下沉的欲望，如贪图享乐自私自利有损他人等等。这些欲望都是让你下沉的欲望。

第二个特征内心有归属感，愿意持续下去。这个意思就是说，当你正在从事的一件事情，从内心感觉它有归属感，从发自内心的愿意持续的做下去。但在做下去的前提是要有方法才能持续的实施。人生的使命是指你今生来到这里需要完成的灵性任务。所谓的灵性任务，就是你一个特定心灵成长的目标。我们的职业或者社会角色，是我们完成任务目标必须的道具。因此，人生的使命又和我们选择的职业息息相关，但是必须认识到，职业只是实现灵性成长的工具方法。事业上的成功并不是人生的使命。所以在你完成自己的职业任务时，一定要和自己的灵性对话，明白自己真正的灵性任务，这是第二个特征，也就是内心认可，愿意持续的进行实施。第三个特征排除万难，不求回报。即便有重点，越是能排除万难，你的韧性就越能坚韧。越是不求回报，你的回报越大，了解了这种原

理，就有助于你平衡自己的内心。在目前你所做的事情内心是否认可？在没有回报的时候，内心有没有抵触？当你做一件事情既没有回报，你还依然愿意坚持的时候，那才是真正的只管耕耘，不问收获，我们把这三个特征浓缩一下，它的前提是当你从事的这件事情有一个正向的结果，无论多大的困难，你依然愿意坚持努力的做下去，即使没有回报，你也愿意继续做下去。这就是使命。下面我们用案例说明，比如有不少的乡村教师宁愿放弃好的环境，好的收入不辞辛劳，不图回报，坚守在偏远的地区教书育人，尽管收入很低，甚至没有收入，依然在坚守着自己的工作。因为这样内心会觉得有价值，没有抱怨，没有放弃，这样的一位教师，我们对照人生的使命特征。第一个特征利他行为意愿符合，第二个特征，对从事的事业有归属感，愿意持续下去。这是动机，也符合。第三个特征，能排除困难，不求回报也符合，不求回报，不是没有回报，不求是指不执着回报，不以报酬为导向，在此过程中不断的完善自我教书，育人的同时，也升华自己在上升一步，就是提升自己自我学习，求进完善自己的品德规范自己的行为影响更多的人积极上进，这就是一种使命。

所以职业只是自我净化的道具，技能也是方法利他的意愿，有归属感的动机，不求回报的心态。这三个与内心相符才是你的使命。有的时候使命根据环境和自身的情况也分长短。例如，遇到有人有生命危险，挺身而出，也符合使命的三大特征。在利他意愿持续的动机不求回报为导向，这一类属于随缘而语。还有就是做短期的义工，也属于短期使命。类似这样的很多，但是我们要找的是一生的使命，这才是关键。相反，如果三个特征符合第一个算是找对一半，三个全不符合，才是你的使命，也可以拿你现在从事的工作做对照。如果为了赚钱不符合第三个特征，没有归属感动机还是赚钱，也不符合第二个特征，第一个特征更谈不上，那只是职业或者生活所需，即便事业成功，也不是你的使命。很多时候，偏离轨道的收获不一定是好事，控制不好，就会让你下沉。也有很多人一辈子忙忙碌碌。为了过上好的生活，为了家人努力赚钱，认为这就是使命，让家人过的幸福，是你的责任也是本分，但并不妨碍你探索完成自己的使命，你要搞清楚自己的人生剧本，不是你父母的续集，不是你子女的前传，更不是你朋友的外偏，思考一下，活着是为了什么为别人的期待而活，还是为自己的理想而活。短暂的一生，你是只要生存，还是想按照自己希望的那样而生活，在你的身体里，欲望和自制力，

谁是主人决定了你将如何生活。有三类人都知道自己的人生目标可却只有一类人，最终能够实现理想。第一类人制定了一个目标，然后开始行动，坚持了一段时间之后，自制力开始消失，目标还没有完成，就宣告放弃。第二类人制定了一个目标，并且懂得分解任务，每天做一点并没有明确的截止时间。天知道在离开之前能不能完成这个目标。第三类人制定了一个目标，分解任务，高效完成，能够改变命运的就是第三类人。

所以，提高效率的办法就是要不断的用目标提醒自己，警醒自己，强化自己和目标之间的联系。这样来提高自我的效能，督促自己完成目标，无论生活多么艰难，无论人生遭遇多大的挫折，当我们抬起头仰望星空，内心就会萌生出无限的能量，支撑着我们继续追求心中的梦想。人天生为使命而活，无论你是春风得意，还是深陷低谷。这种内在的召唤，都会提醒你，回到自己的初心，真正厉害的人，表面上是默默无闻，普普通通，但他们与其他人不同的是，他们在生存生活之余执着于在生命之上完成灵性任务，使自己的灵性不断进化升级，这种源于使命的力量，才是真正要去挖掘的宝藏。夜深人静时，不妨让自己身心归位，反观自己，反问自己，这一生究竟是为何而活

?现在普遍性的问题是，人找不到方向，找不到人生的意义在哪里，而诱惑又太多，无孔不入，抵挡不住，就会一股脑的跟着跑。

在这个世界上，因为找不到正确的事，找不到正确的方向，找不到正确的人，找不到正确的时空，生活就容易依附周遭的人和事。然而，能够全面客观辩证换位思考而走江湖的人，可谓是凤毛麟角。有句话说，你不知道你，所以你是你，如果你知道了你你就不是你了。而具体实践方法参考以上的三个特征界定以及探索你的使命。如果符合特征，就持续进行下去，如果不符合特征，那就继续探索，使命的三个特征，可以作为你在探索使命过程中的三个标准，也可以说是三个界定标准。还有一种特例。如果你有独立的思考能力，并且有过一定的经历，感悟，在生活中或许会遇到一件事情，或者是一段文字，或者是一段感悟。

通过这些文字，感悟这些信息，激发到你的心灵深处，让你产生想要改变的这种想法。那这个时候你要想改变，不知道从什么地方做起。那么请参考以上的三个标准。在刚开始的时候，可能是完全做不到。但随着你逐渐的练习，慢慢的就会进入轨道。比如上面的第三个特征，排除万难，不求回报，你可能是用

一种有求的心态去做去实施去操作，但是在这个过程中，你周身的能量就会流动起来，能量开始流动就会驱散你周围的阴霾，你逐渐的练习下去，就会发现你有求的这种心理就会淡化，慢慢就会引导你进入正常的轨道，只要不随波逐流，不求一步到位，但求步步到位，不在乎所处位置，只在乎前进方向。

内在层级——带你狠狠提升大格局

能量层级以及提升的原则，每个人都有自己的能量层级和振动频率。我们的能量层级和振频决定和影响着我们一生的命运。著名心理学家大卫霍金斯用了三十年的时间研究证实了人们真的存在各个不同级别的能量层，这是一个非常伟大的秘运，揭开了人们生命与社会活动的一切关联，人的能量层级与振动频率，决定着我们的命运。但这个级别并不是我们常说的财富权威知识等普通层面，而是更加奥妙的意识与能量层面，人类各种不同的意识层次都有其相对的能量指数，人的身体状况也会随着精神状况而又强弱起伏。

每个人确实活在各自己的能量级，并且也吸引着相应层次频率的事人物。如果我们一直处于一个较低的能量层级之中，我们会吸引不好的人事物，一旦突破到新的级别，整个人生就会完全不同。很多人虽然在不断的学习扩充知识，却很难真正的成长，生活也没有明显的改善。原因就在于虽然头脑的知识增多了，可是能量级别没有改变。如同自行车与汽车，即使自行车安装再多的加速工具，也仍然赶不上汽车的功率。霍金斯博士运用现代科学研究方法，发现了存在于我们这个世界隐秘的人类意识图表。这个图表将人

类意识影射到一至一千的频率范围，划分为十七个能量，层级频率越高，能量越高。下面我们参考一个图表，人类意识振动频率与能量层级，分数越高越好，反之，分数越低，频率越低，能量层级也就越低。勇气两百能量层级是意识状态的分水岭，超越了情绪化的低能级，人就开始走向正向，两百振幅以上，便是迈向生命觉知的旅程。这些振动频率在五百至一千的人，即使丧失先知和化身的导师，两百振幅以下则是负面频率的代表，低于两百能量级的人，思想是封闭的，认为幸福和苦难，来自外在的满足与否，通常视自己为受害者没有力量，完全被生活所左右，觉醒的修者振动频率通常是一千，一千也被称为神的意志或者精神，这是绝对力量的频率，甚至比一千更高，即性正觉震动频率是七百。当你所在的场景中，如果出现一位振动频率有七百的人，他能使周围的人们几乎想不起任何杂念和怨恨，平和极乐的震动频率是六百，这个能量层级和所谓的卓越，自我实现有关，它非常稀有。千万当中有一个人能够达到，是一种非同寻常无法言语的现象，头脑保持长久沉默，不再分析操控判断，观察者与被观察者成为同一个人观照者消融在关照中成为关照本身。虽然在其他人眼中，这个世界还是老样子，但在这个人眼里，世界却是一个和宇宙源头进化一起协同舞蹈的，不断浮动进化的流转，

仁爱无私的振动频率是五百，这里的爱是无条件的爱，是不变更的爱是永久性的爱。这种爱不会动摇，它不是来自外界的任何因素，也不是我们通常所理解的，基于小我的爱，确切的说，这种爱更是一种磁性的显化。爱是永恒的爱是滋养和维系这个世界的。爱不是知性的，爱不是来自头脑的爱，它是发自心灵的爱。爱总是聚焦在生活美好的一面，是一个真正的幸福，开明智慧的振动频率是四百，这是科学医学数学物理学等领域，卓越代表层级。很多诺贝尔奖的获得者，以及很多历史上的思想家，大部分都在这个层级，明智并不能让人走向真理，注重智慧和知识本身，缺少对更高神性的感悟，会成为通往更高能级的一个最大障碍。在我们的社会当中，能超越这个能级的人凤毛麟角，宽容接纳的震动频率是三百。在这个能级中，一个巨大的转变会发生，那就是了解到了自己才是自己的命运主宰，自己才是自己的生活创造者，宽容意味着接纳生活本来的样子，并不刻意去塑造某个特定的模式。在这个层级当中的人极少产生评判和对错的分别心相反，对如何解决困难，他们则乐于参与他们更在意长的目标。欲望的振动频率是一百二十五，愤怒的震动频率是一百五。这两个最高的负面频率。欲望和愤怒并非是完全的负面。有欲望和愤怒，可以衍生出燃烧的动力。这些动力往往可以向更积极的方向

去转化，恐惧的震动频率是一百，恐惧是很多人一生都很难跨越的障碍。我们对于死亡的恐惧，对于失去的恐惧，对于未知的恐惧，恐惧会让我们陷在黑暗中动荡不得，失去前进，探索的勇气，恐惧禁锢了我们的生命力，让我们的信心冻结，忧伤的震动频率是75，无忧伤让人软弱无力。有些人长期陷入在忧伤中。他们为失去的人事无物，感到哀伤，无法自拔忧伤忧郁的人，生命没有活力。他们需要依赖别人，靠别人获得能量和乐趣。大部分的人一段时间便会恢复，但也有人始终陷入其中，无法自拔。冷漠的振动频率是五十。冷漠的人往往处在贫困失望与绝望当中。当一个人对外界感到冷漠，他会觉得整个世界与前途都会暗淡无光。许多人把这种情绪隐藏在伪装的快乐，一切都很好的表面下，冷漠的人的内心，

常已经向世界关闭了，他们再也难

以感受到任何真挚的情谊，内疚的振动频率是三十，内疚感会吞噬我们的身心，让人感觉不到活着的价值，内疚产生的负罪感，会让人失去一切向上的积极动力。当一个人在内疚时，就像被揉成一团丢在角落的纸一样，羞愧的振动频率是二十，羞愧带给人们的伤害极大。当一个人产生巨大的羞愧感，恨不得找个地方钻进去。任何事情的发生都不是偶然的，因为他是在你的频率状态下

所吸引而发生的，福祸无门，庸人自招，能量高低起伏，与心境息息相关。精神状态决定着我们的能量层级，影响着我们的生活质量。为什么很多人一遇到高深的知识或者理解不了的事物，就忙着排斥和否定，丝毫不假思索，并不是因为有个性或者有独到的见解，而是因为这些事物隐含着宇宙规律和秘密，振频很高，而他们不能同频共振，本能的会排斥与抗拒，自然也就无法接触，人类作为一种高等动物，凡是遵循自然法则内在处于主动宽容明智爱喜悦和平的状态，自然就会拥有人生相匹配的境界。

宇宙与万物之中永远有大道规律在运行，大道与规律运行并不会因为个人的意志转移或改变。这世上的智者会遵从大道，以规律行事。于是，长安安乐富贵尊容宽容和平喜悦等，自然就会伴随在他们的生命中，而忧愁痛苦贫困羞辱失德失意灾祸等就会不停的缠绕在离大道的人的身边。而现在大多数人都在低能级两百以下，成功背离了自然法则，即使有所成就，也会被头脑情绪压力，意外和痛苦所折磨，真正决定我们生命等级的与金钱地位物质无关。有很多人虽然拥有财富，但是仍然内心空虚烦恼焦虑，没有安全感，提高能量层级，就是提高自己创造世界的能力。两百能量层级意识状态是分水岭，超越了人类情绪化的

低能级，人们开始走向正向。两百五能量层级是走向生命觉醒之路的开端，对于内在的动力显现，人前进的状态，向着真正的智慧进发。如果一个人能从两百以下跃升到两百以上，这是一个巨大的能量级跳跃，这直接可以改变一个人的命运。五百能量层级是另一个巨大的能量等级跳跃。对于超越了五百这一层级的人，所有眼见的物质财富和世俗的需要已经变得无关紧要。这正是那些真正的修行者悟道者心灵导师和一些伟大的艺术家，一生不争名逐利，也不贪图物质的原因所在。

那如何提高自身的能量层级？在我们平时的生活中，我们不难发现，当我们与频率较高的人相处在一起，我们往往会感觉到舒适平静，我们更容易感觉到快乐和和谐的氛围。当我们与频率较低的人在一起，即使彼此之间并无冲突，也没有过多的交流，却仍然会感觉到心烦意乱暴躁焦虑，不想再与之相处下去。当我们处在低频率状态时，我们也更容易吸引外部低频率的人事物。

如果我们想要提高自身的能量层级，我们要尽量避免低频率的事物出现，将自己保持在一个较高的频率状态上，不断的向更高的频率提升，规避了一个宗

旨，是尽量少出现两百级以下的层级情绪，不断的向更高层级频率去努力。

三项提高生命层级的原则。第一个原则场能过滤也是放弃低能量的东西，包括人关系食物等等。如果你遇到能量评级相对较低的人。如果你能感化他教导他，使他积极向上，那么这种行为也是提升你自身能量的一种方法。如果无法做到引导，那就立即远离。第二个原则向高能级频率靠近，这里包括具有更高级别的人，像一些有年代的开发智慧的书籍，长期在这种频率当中熏陶自己。第三个原则由内而外的做出改变，不断的提升，内在改变自己的人生机遇，创造高能级的可能性。

心力舵手——链接高维智慧

能量舵手的三个轨道，也是把能量由负转正的心法。我们要了解能量的组成部分，能量也是心力心念行为价值观相互作用相互支撑形成的能量体，所以能量跟心念心力也有关。我们分享一个引起世界轰动的科学实验，善恶念与水分子结晶的科学实验。江本胜博士一九四三年出生于日本横滨。自一九九四年起，他开始在冷室中以高速摄影的方式来拍摄和观察水结晶，结果发现水具有复制记忆感受和传达信息的能力，由此引起了世界性的轰动，不仅掀起了一场场水研究的热潮，也唤起了人们对爱与感谢的珍惜与赞美。日本江本胜博士做的水结晶实验证明了爱与感恩，会令水呈现出美好的结晶。他从一九九四年开始做水结晶实验，截止二零零七年已经是第十三个年头。他的实验结果发现，让水产生最美的结晶就是爱与感谢感恩。如此观念的结晶是最美的。所以爱感谢感恩是宇宙的核心，爱和感谢这样的水结晶，充满了喜悦，并形成了像盛开的鲜花一样的模样。

无论是日德乃至任何一种语言。当水看到或接收到谢屑后，其结晶都非常的整体而美丽，与此相反，不管是哪个国家的语言，只要看到了或者接收到有辱骂以及攻击性的，例如混蛋等，自然的水便都很散乱，无法形成结晶，而且样子还惨不忍睹，听到真恶心讨厌等等这些字眼的时候

候，水的状态都无法形成结晶，而且非常的散乱，其形状甚至有些不忍直视，我们身体内的器官细胞都是活的，心地善它全部都会变善变美。所以人为什么会生病？因为贪嗔痴会生病，贪嗔痴是很不好的念头。这个念头多体内的细胞就会有毒素，它怎么能不会生病？这还只是表明了一些现象。另外它还有更深层次的危害，如果只有爱心，只有善意的话，身体又怎么会生病了？唯物主义者，无论如何也不明白或不相信这样的状态。这个实验也让我们了解到了日常生活中的说话措辞的重要性，使用友善温和的语言，会将事物带向好的方向，而恶言相对时则会带来不好的结果。因此，我们需要爱感谢与感恩，只要心中充满了爱与感恩，值得我们去爱去感恩的事物，就会源源不断的降临，让我们的生活从此充满幸福与健康。那么在人体中，水分子约占百分之七十的比例，若心存恶念，将引起身体的不良变化。所以为了你和他人的健康，一定要保持健康快乐的心态，也一定要心存善念，用感恩之心去生活，去善待一切。能量舵手的三个轨道，第一个轨道心能扩大。第二个轨道身行启用。第三个轨道切断恶行。第一个心能扩大，想要增强自己的能量。首先，我们的心量要足够的大。这个轨道，既可以扩大自己的心量，在扩大自己心量的同时，还能提升你的能量。具体方法，从吃穿见开始做起。我们举例说明，比如在你自己吃饭的时候，要想到人人有饭吃，再扩大，就是希望所有的生命都有饭吃，

从内心发出这样的祝愿，发出这样的祝福，不是只是想想而已，不但自己有饭吃，希望天下所有的人都有饭吃，希望天下所有的生命都有饭吃，这样的祝福。这种祝福发出的越强烈，对你的心能扩充作用就会越强，这个是原理。但是你在发出祝福的时候，不要有所求，不要抱有目的性的去做，要自然而为。第二，自己穿衣服的同时，要想到人人有衣穿，天下的所有人都能有衣服穿，不寒冷不炎热。就现在而言，世界的各个角落还是有很多的人吃不饱穿不暖，所以从心底也要发出这样的祝愿。前面两个是吃穿，第三个是见，在这里指的是对你所看见的就发出祝愿。从内心发出祝愿。比如说你看到小孩时，从内心希望他能够健康成长，学业顺利。看到老人就祝他身体健康平安幸福，看到中年人的时候就可以祝他事业顺利，家庭顺利，这是所见。当然其他的方法还有很多，这边我们只是指出来以这三个为代表，你可以继续延伸，你选择一种或者选择两种或者选择三种都可以。比如说所见，我们每天也有看到很多的这个新闻，通过自媒体的平台也好，其他的信息平台也好，看到需要救助的老弱病残。看到这样的信息之后，我们内心也要发出强烈的祝愿，希望有病痛的儿童能够健康起来。当然这是指的从内心，从行为上，也可以参与，从行为上如果条件允许的话，你也可以参与，特别提示，在你发出祝愿的时候，内心要有真诚。而且这个祝愿要强烈，并且不求回报，就像对待自己的家人一样，希

望他身体好学业好事业好，如此持续下去，自己的心量就会不断的扩大。在发出所有的祝愿的同时，都是只发出美好的祝福。美好的祝愿，只管发出不图回报，越是没有所求，这个能量就会越纯净。我们接着看第二个轨道，身行启用，身行启用的意思是要做有利于他人的行为。比如说你可以对他人传授人生的经验。但是是一个正向的经验，或者你的工作的方法工作的技巧等等，都可以。有同事也好，朋友也好，有心情烦闷的时候，心情低落，消极的时候，你能够开导他，做一个正向的引导，你也是利他的行为。当你向他人传授经验或者知识类的时候，一定要注意你传授的方法和你传授的知识，一定是能够产生正向结果的，就是不要教导他人作恶，还有就是从行为上可以帮助老弱病残的人。比如说你要遇到有年龄大的人，在搬东西的时候，你可以过去搭一把手，遇到有小孩迷路了之后，可以帮助这个小孩找到自己的家人，遇到有残疾或者有病痛的人，不方便的时候，也可以搭一把手。比如说残疾人上楼梯，残疾人拿东西都可以协助他，帮助他，这也是利他的行为。或许你会觉得很简单，但往往很多人却做不到，为什么？因为他觉得那样做，他会吃亏，说到底还是认知的问题，所以说要有正确的认知。三观要正，当然你也可以日行一善，然后逐渐增加。就是随境而遇，并不是刻意的去寻找。现在我们先说被动被动的就是随遇而行，随境而行。当我看到了当我遇到了，我就这样做，我们平

时生活中这样的例子非常的多。比如有看到有人落水，不会游泳，有人见义勇为，这种就是随境所欲。第二个方面就是主动产生。有利于他人的行为，这个是在自己有时间，有条件的情况下可以去做。但是在做的同时，一定要有思考，要有方法，不是盲目的做。我们举例说明，比如说现在很流行放生，但是你对放生的了解又有多少？我们放生的同时要对这个生命有所了解。比如说它的习性，它的生活环境，这是最基本的。如果说你要放生一条鱼，那么你放生了这条鱼之后，这条鱼又会吃掉很多的小鱼，你为了放一条鱼，从而导致很多的小鱼被吃掉。那么这样一来到到底是杀生还是放生，这个结果一定是谨慎的思考，不要好心办了坏事。因为你不了解对象的习性环境，所以往往就会导致好心办了坏事，还有就是放生的这个环境能不能生存。如果说水质不能生存，那放生的这个行为就是加快了他的死亡。这样一来反而起了反作用。以这个案例来延伸思考，我们所有主动做有利他行为的，同时一定是要有思考的方法，要做全方位的了解才知道如何实施，有的时候被动和主动也不用区分的。那么明显所谓的被动，就是随境而行。如果你有一定的时间有一定的经济实力，你也可以考虑主动做有利于他人的行为。我们现在生活中这种例子也非常多，像什么修桥铺路做义工等等，包括做义教等等，这是第二个轨道身行启用，同时有一个重点也要注意特别提示。当你做利他行为的同时，不要求回报，只是

这样的行为过而不念，过后不念过后不想。如果你过后总是想或者一开始的时候，你就抱着某种目的那这个磁场就会被污染，就不会纯净。第三个轨道切断恶行，切断一切恶行。这边的切断恶行指的是两方面，一方面是心中的恶行，另一方面是行为上的恶行。首先要改掉不良的喜好，比如说骂人怨恨杀生好吃懒做贪婪等等，这些行为都是一些不好的行为。如果这些行为没有改变的话，它会形成一股非常大的负能量。这个负能量会让你下沉，会让你堕落非常的危险。所以要切断一切的恶行，在平时的生活和工作中，我们要做到知道了好的方法，我就要去做。在做的同时，我又学到了新的方法，这就叫在行中知，在知中行，如此才是向着知行合一的方向前进以上就是能量舵手的三个轨道。这三个轨道，你可以选择一个轨道或者两个轨道或者三个轨道，同时做，也可以选择每一个轨道里面的一个方法或者两个方法，看你自己的心量。

如果说你的心力特别强，你可以同时兼顾都可以。如果说心力比较微弱，你可以先选择一项，从少及多。比如说你可以选择从心能扩大这个轨道吃穿用行在这个方面起步。如此持续做三个月以上，就会形成一定的习惯。如此持续下去，就会快速转换你的能量。

场能过滤—设立秘密防火墙

我们分享场能过滤，摆脱下沉。我们过滤场能的目的是收回自己的能量，让自己的能量聚集，不要分散，结论先行。我们开始讲具体的方法，首先从两个方面做，第一个方面是外在。第二个方面是内在，外在的只要按照这六个不就能过滤掉很多负面的人事物，对于不能让自己变好的人事物，要做到第一个不看。第二个不听。第三个不念。第四个步不关注。第五个步不纠缠。第六个不在意。按照这六个不，对于外在的人事物持续的这样练习慢慢下去，你就有了内力，就有了一定的屏蔽力，这个也叫外在的防火墙。那么第二个方面，我们再说内在，内在的核心就是要摆脱精神内耗，精神内耗的本质是想太多，看太多做太少。在这里我们分享九个方法。我们讲第一个方法，不要太在意他人的看法。那如何才能做到不在意别人的看法？不妨反过来想想，为何别人会对我们有看法？是我们要求他们对我们的做事必须要有看法吗？还是我们做了事，他人就喜欢对你有看法。事实上，人与人之间的活动交流，人际关系圈社会关系网很难做到独善其身，那就要培养自己的专注力。这种专注力需要你只在意自己做的事情如何，而不是在意我做了这件事，他人怎么看待？刚开始的时候要试着把注意力放到自己的身上，然后坚持专注下去，这是停止内耗的第一种方法。第二个方法不要过度敏感

,不去揣测,更不要无端的去揣测,不要想太多,这种敏感就会减少。我们为什么揣测,这种揣测大多来源于生活的烦恼。比如和家人争吵,跟朋友感情不和,在这种不好的关系中。但凡有一天,其中一个人向你哭诉或者言语表达过激,我们就很容易陷入情绪的怪圈中。你会想为什么我身边都是这样的人都不理解我,明明你的想法是对的,别人还是不理解,话语权的分量在于你自身,你自身的分量够重,话不成章,就是没有道理。别人也觉得你说的对,这个时候你的话语权就重你自身的分量本身就轻。你说的再好,你说的再对,还是容易被人轻视。轻重本在每个人的心里有不同的分量。至于何人看得轻,何人看得重全,看你平时的为人处事如何,所以在话语权轻视想办法,提高自身价值,不妄自揣测,你就会少很多想法和烦恼。

第三个方法,接纳真实的自己。当你在闲下来无聊的时候,孤单烦闷或者寂寞的时候,就该想到怎么正确的认识自己人,在评价自身的时候,往往会比实际估值要高。至于为什么会把自身价值估得高,就要反问自己的内心,为何你要夸大自己的本身能力?我们希望能够获得他人的关注,能够吸引别人的眼球。所以总是想夸大自己不切实际的成分,以求引起别人的重视,别人重视你,你有没有做到别人重视你对应的事情?有的人本身能力强,清楚知道自己能做什么,不能做什么。所以也很清楚,在别人面前应该呈现出怎样的自己。而我们大多数的人总是想着获得他

人的重视，以至于陷入夸大自己能力的怪圈，以认识自己的是每个人一生的必修课，看清自己的优缺点，诚实坦率的接受，自己的本性，就是在实质性的提升自己的价值，这就是认识自己，接纳自己，并且提升自己。如此一来，在思想上才会没有对抗，没有冲突，也就减少了你的精神内耗。第四个方法与过去和解，每个人都有遗憾，或大或小，不能因为遗憾大而悔恨终生，也不能因为遗憾小而不重视遗憾归遗憾。过去的事太过纠结，容易陷入观念形态问题，不回顾过去容易陷入不关心。过去漠不关心的形态当中，但是停止内耗是为了不让我们与过去失败不好失落的这些负面因素和解，和解不是为了不去分析他。而是不钻牛角尖，不去在细微处找细微的问题。而是在大问题中找细微的问题，然后解决它，与过去和解最好的办法就是克服过去的失败或者不好的经历，然后重新面对现有的生活，鼓起精神，准备迎接美好的明天，不要因为过去有遗憾，而错过当下的珍贵。过去有遗憾是事实，错过当下的珍贵时间，再留下遗憾，就值得每个人反思。你我皆过客，凭什么有人能在沿途逗留住宿吃盛宴，而我们却源源不断的陷入每一次的遗憾中，原因就是太纠结于过去的遗憾，一直陷入遗憾的怪圈，不珍惜当下，所以就产生了不断的精神内耗，试着和过去和解，专注于当下，在思想上才能没有障碍。这样一来，同样也会减少你的精神内耗。第五个方法释放负面情绪。我们举例说明，因为你睡了懒觉

,就被父母进来了,教训了一通。于是与父母的争吵了几句,长辈是因为你顶嘴不起床而骂你,你是因为无法满足睡觉的欲望和他们顶嘴,这是长辈的错吗?不是,那这是你的错吗?也不是错,错在每个人站在自己的角度想问题,父母是想让你起床吃早餐为了你好,你想多睡一会儿满足自己的欲望。所以就有了分歧,有分歧就会有争吵,有争吵,就会有负面情绪,负面情绪得不到发泄,就会陷入越想越气的怪圈。你是因为长辈在骂你,进入负面情绪,一整天没有好心情。这个时候如果你能试着释放自己的负面情绪,整个人就会大有不同,释放不是去跟父母大吵特吵,而是要找出自身的原因,然后改掉它。但是你要说改又谈何容易,不是说一下让你改,你就能做到。首先先要有态度,然后慢慢的改就是哄自己也好,哄父母也好,此刻的负面情绪就会释放很多,不要什么都往心里藏着掖着,试着让阳光住进来,阴霾就会一点点的散去。第六个方法,多一些行动力人一闲下来,然后就容易多想想的多做的少,大多数的人都是这样人,无疑在行动力上做的丝毫不差的,估计只有吃饭这个行动力了,饿了想吃就吃一套,从想法到行动的完美结合,就产生了。再换个说法。就是刚开始的时候想看书,结果到最后变成了看手机,有时候想法和心动只差一毫米,有时候就相隔万里,满足多巴胺的需求,人总是能够知行合一,满足客户欲望的事情上,每个人的想法都比头上的毛发还要多,行动上什么都不

见，想法多执行少。你在等合适的时机在行动吗？不是你等的是无限制的想法，不要等所谓合适的时机，多去行动行动的时间一旦多了起来，想要内耗的时间就会被占据。第七个方法不要过度追求完美。这句话常在一些开课教写作的人的文稿中较为常见。为了让人们行动起来，他们会写一句完成比完美更重要。这句话是有道理的，你完成一件事情才够资格谈如何让事情尽善尽美。如果你连做都没有做，就想让事情完美，谈何完美，那又怎么完美？完美是完成带来的，就像瓦工是在砌墙开始的时候砌墙了，然后才能看到缝隙之间合不合适。砌墙这件事情开始做了，你才能够在做的过程当中，慢慢的让砌墙这件事情完善起来，做不到完美。这件事情完善还是有可能的。做事情完美是一种对目标的导向。但是在这个过程中，切记不要对自己过于严苛。这样一来会让自己喘气困难。第八个方法不要给自己设限，你不是军事家，做不到面面俱备。就算你是军事家，也有可能出错的时候。所以等东风吹来再去做一件事情，难免就会有投机取巧的成分。看电视和看手机，有着许多的区别，看电视需要遥控有电就行。看书本就是很简单的仪式。为了看书，许多人给自己设下限制，这种限制是精神上的，限制在自己的想法中，比如具体要看什么书，要什么记忆的方法嘛。那该看多久，这就是给自己设下的限制。如果像拿遥控器打开电视那样简单，也就没有许多的烦恼了。一件事本就没有万事俱备，不要等

万事俱备再去做。有了合适的想法，你就可以去做，不要想太多限制，做了才知道，不做怎么能知道？与其在脑海中设下许多限制，不如做起来，把这种限制留在实际的问题上，然后再想办法解决问题。第九个方法保持心胸开阔。无论是生活中还是工作中，首先要打开自己的心胸，然后才能谈阔，开要比阔简单。我们先试着打开心胸，然后再谈开阔，打开心胸是不计较不为小事所牵绊，不为小事所累，到不为伤心的事，而自寻烦恼，不为快乐的事而得意忘形。打开心胸，就是该看开的事情就要看开。另外就是要该放下的时候要放下，在这个基础上持续的时间越长，看开的事情越多，就是阔，以上的九个方法，再加外在的六个不持续的做下去，就会有内力减少精神内耗，能量不会那么分散，让自己的内在处在一个平稳上升的过程，在结合屏蔽外在的一些负面，这样一来才能有效的做到场能过滤。

修行真谛——存于高维一切的能量

什么是向内求向外修?为什么要向内求?为什么要向外修?因为只有通过这样的改变,才是真正的提升自己。所谓穷生奸计,富长良心。其实这句话的第一句穷生奸计也可以反向运用,就是不生奸计,反而要长良心,越是精于算计,越会穷困潦倒,越是注重内在的能量提高和真善价值观的培养,越会往富贵的方向靠近,算计和节省的本质,都是在进行自我收缩和封闭。所以自身的各个方面都会越收越紧,情绪也会降低,能量也会变少。越是这个时候越是不能算计,而内心开放给予他人。虽然自身能量财富会有部分流出,但外面的能量也能流进来,很多人一辈子都搞不明白一件事,那就是货币的本质是用来流通的,水也需要流动的。宇宙间的一切事物本质其实都摆在大家的面前。只不过绝大多数的人看得到,却看不懂看不真,这是区分一个人的认知,高低的关键所在。那在现在这样的快节奏生活中,我们如何才能做到向内求向外修,都知道内心强大才能有大作为。那如何才能让内心强大?那就要从内到外改变自己,所以才要向内求向外修。那在提升的过程中,我们具体用什么方法?或者说当你遇到逆境时,或者诱惑时,如何才能有效的屏蔽诱惑,不被诱惑带着跑。基于这个前提,我们在开始之前先分享一个思维模型,也叫做频率状态。当你在任何环境当中,只要是遇到与

人相关联的事物都可以通用，它能让你在关键的时候化解烦恼，理清思路。

我们周围的每一个人并没有好坏，也没有对错，只是他处在不同的能量频率中，显化出不同的状态，做了不同的选择，有了不同的语言和行为。当你遇到一个人想不通他的行为和语言时，或者他的处境时，这个时候参考频率状态这个模型就能帮你破解类似这样的现象。所以一切都是显化，通过频率状态大致就会知道对方所处的步伐，也便于你制定应对的措施，如此才不会被无解的难题阻挡你前进的步伐。

那什么是向内求，什么又是向外修？所谓的向内求就是当我们有所要求的时候，要明白在关键的时刻，只有自己才能救自己，只有自己才能给自己答案，别人只能给自己一个指点或者启示，最终拯救自己的还是自己。也就是说我们要获得解题的能力。所谓的向外修，就是当我们想修行提升的时候，要借助他人才能修行自己，而不是把自己关闭起来，谁也不见，甚至跑到深山老林里边图清净，红尘俗世才是最好的道场，而绝大部分人都搞反了。有困难的时候，总想着先去求别人，想修行提升的时候，第一时间就想到跑去深山老林里边，自以为很高明。其实这是一种逃避的行为，去到深山老林或者人烟稀少的地方，那是当一个人修行有了很高的功力之后，需要进神突破

所经历的一个阶段而已，并不是绝大多数人理解的向外修就是要一个人躲起来。在你没有修炼，在你没有提升之前，有这样的想法，或者有这样的行为，这是一种逃避的行为，或者是一种错误的思想。所谓红尘练心，就是当你遭遇困难的时候，你要从容应对。当你遇到惊喜的时候，你要从容应对，用苦难磨砺自己，用诱惑锻造自己，这就是红尘练心，也是随境练心。

我们要明白我们经历的每一件事，好事或者坏事，遇到的每一个人好人或者坏人，都是来历练我们的我们经历的每一份惊喜，遭受的每一份痛苦，都是警示，让我们觉醒或好或坏或痛或坏，都只是提升自己的参照而已。这是向内求向外修的基本解释。在初步阶段，在初始的阶段，我们应该怎么样做，所谓的向内求，也可以理解为自己探寻自己内心深处的答案。比如你做出的每一个决定是什么原因在推动，是例行的规定，还是外界的舆论或者是一时的兴起。如果总是不清楚自己究竟想要什么，那为什么要上学？为什么要努力学习，要选择什么专业，为什么要结婚，什么时候结婚，跟谁结婚？为什么要生育后代？所有的人生困惑都没能找出正确的答案，对自己的生活完全没有掌控，因为完全不知道自己在做什么，想要什么，所求的是什么。这些所有的疑问其实都应该向内求，首先要搞清楚自己真正的想法。然后依据自己的原则，坚持下去，

不被别人所干扰。但如果要看清自己，了解自己，真的很不容易，不能人云亦云。从别人的嘴里听说自己，也不能自命不凡。从自己脑海中想象自己，要跳出来，看到客观的存在真实的轮廓，听到自己内心的声音，这也属于向内求，这只是初步的向内求，更深层次的向内求，要更加透彻的了解自己，了解自己的信念行为想法快乐愤怒兴趣爱好等等，这些想法因素行为的根因在哪里，这才是深一步的向内求，找到自己内心深处的贪婪欲望愤怒这些根因。从而从内心改变，它就是向内求，同时按内心的这种改变延伸到外在的行为上做出改变，就是向外修。我们做一个简单的举例，内求向外修也可以理解为知错能改。通过检查自己的心理行为，就是向内求的方式，发现内心的问题就是知错，并且改正它，从而把这种行为延伸到外在的身体行为上做出改正，就是能改，也是向外修，这就是向内求向外修的基本理解。比如说一个人去赌博，输掉了很多钱。那面对这样的结果，那如何向内求向外修？通过对这个结果的反思，反观自己的内心深处，看支持这个行为的是什么？是善念还是恶念，还是贪念，显而易见？赌博，是以小博大以最小的付出获得最大的回报。显然这是贪念在驱动。所以反观自己的内心深处，就是贪念作祟，贪念就不属于正念。那这个时候从心理上要改正它，在你心理上改正的同时，把它延伸到你的行为上，从行为之上也要做到改正，从行为上改正。就是当你以后再遇到赌博或者

和赌博有关的人，不看不听不关注远离，就是改正，也是向外修，再深入的向里求，就是反观自己的内心，要保持内心平静，秘诀就是当内心生发任何想法时，都不要跟随，这就需要正确深入的练习。例如有想得到的信念就不能平静。因为想得到就是贪也是障碍，有愤怒冲动也不能平静，也是障碍。对无形的感觉或者有形的人事物有喜欢有执着也不能平静，这也是障碍，就连你想追求让内心平静的这个想法都是障碍。那该如何做？就是当你产生了所有的心念想法都不要去跟随，一切都不跟随，自然就会平静。你心中知道所有产生的想法，但是你却不去理会它。举例就像你静静的坐在河边，看着河里那些鱼游来游去，那些鱼，就犹如你的各种想法，你只看，但不参与，自然就能平静，在平静当中观察，你就知道了哪些生发的念头需要改正。比如想要得到更多的这种念头，还有容易愤怒的念头，喜欢享受快乐的念头等等。发现之后，既从内心改正，内心改，就是不主动生发这些念头想法。如果是自动生发的这些念头想法，也不要跟随，再把这种改变延伸到外在的行为上修正，职业生活婚姻吃饭，好的或不好的人事物，一切都是你利用的道具，向外修就是要用这些道具，把自己从一个刺猬慢慢磨得圆融，让外在的行为与内在的正心正念平和，所谓万物不归我所有，万物皆归我所用。当你遇到大的逆境，要深刻懂得运用道具，大的逆境，越是好的磨练机会。在此过程中，当你难以坚持，或者

要陷入其中的时候，要用到心不负物的心态，阻挡继续下沉，心若不负物，物岂会爱人，你对负面的事物重视就重伤，轻视就轻伤，无视就无伤。如此内外兼修，人生自然慢慢的步入佳境。如果你想深入的专修，最好是能寻找到一位正确的老师来指导你来引导你，这样才不会偏离轨道。按照内在的层绩来讲，还有更深的层次。在外界嘈杂迷雾重重的环境下，要与内心对话，要有去伪存真的能力，可以通过对事物规律的运行运转思考思辨来提升去伪存真的能力。要具有思辨能力和批判精神，如此才能做到自省，要有足够的胆识去直面真实，哪怕真实的样子是贪慕虚荣好大喜功自私阴暗，内求过程中要不断的锻炼能力与心性，人活一生就是不断的体验与修行，要学会掌控情绪，接纳自己，无论面对困难与艰辛，都不要偏离内心的界限，向内求的同时，也要向外修，向外修就要通过参与体验经历，要深入到每一件具体的事物当中去，看到自己最直接的反应，并且在不断的修正自己的反应，不能只是纸上谈兵，有想法，没有行动。第一，强大内心想要强大内心首先要练心。既为放平心态，不与自己枢气，也不与他人争斗，是一个自然平和的状态，是将万千诱惑内心杂念多变。正所谓一事两面，把坏事反过来也是好事，杂念多就犹如将热水和冷水一起放入冰箱当中热水的制冷率，反而更快更勇猛，精进势不可挡。做人要中庸喜怒哀乐，保持平衡，才能维持身体机能的正常运转。第二，至诚之心，

做事先做人，欲成大器，必须先会做人，诚恳简单做人，永远怀着一颗真诚轨道，给人带来永不言败的精神意念。在生活中有正心有正念，有正行，把握正念，秉持信念，力量才会越来越大。第三，致良知才知善恶人之初性本善，但世间诱惑才多会使得人们为了利益，逐渐偏离了自己的良知轨道。第四，心量宽阔，世界上最宽阔的是什么？有的人说是善恶，有的人说是大海，其实都不是，而是人心。世上最幸福的不是有钱的人，更不是掌权的人，而是凡事都想得开的人。心胸狭隘之人会把自己局限起来，眼界就小了。凡事顺其自然，方可实现真正的豁达，人生之事，很多东西都化繁为简，人生才能得以通达。第五，静坐察几过，人们常说静坐常此几过，闲谈莫论他非，这句话是告诫人们凡事从自身身上反思找原因，检讨自己的过失。他人的是非，不谈论是非，本就是极其无聊的谈资背后讨论的人都是小人。作为君子讲究的是光明磊落，做人做事，坦坦荡荡。第六，外圆内方，无规矩不成方圆，这其中的道理在于，方圆内外，唯人处事不能没有方的原则，外圆内方表面随和，内心严正表面上给他人留足情面，内心则依旧坚持原则，做事公道正派，欲成大器。当谨言慎行，不能违背原则，不能离经叛道。在行事做人中，做到自律，要克制住自己内心的欲念，做到心不可有邪念。第七，至善之心，欲成大器，何为大器？必是利人，厚则利己，何不一开始就保持一颗善心。如果我们是为了帮助更

多的人解脱痛苦，帮助他人提升生命的自由和幸福，那我们的生命也会变得越来越美好。

我们要跟潜意识多做沟通，因为与潜意识沟通就是向内求的方式，很多时候影响我们强大的是我们内在的各种负面情绪，悔恨愤怒自责等等。当我们被负面情绪控制的时候，内心就像上了一个紧箍咒一样，真正伤害我们的往往就是这些负面情绪，这样的情绪内耗和自我攻击，外界的人事只是一些导索，这正好是向内关照自己心念的机会，让我们可以从源头去修正自己，让生命能量流动而变得越来越有活力。



更多文件请添加微信：jakenian