

掌握筹码思维，轻松秒杀同龄人

十节思维课，让你秒杀同龄人



我是丙丙，今天跟大家分享【十节思维课】的第一课——让你轻松领先同龄人的筹码思维。

让我们从一个有趣的场景模拟开始：

你和你的同学都是二十多岁。

你毕业后进入体制，在基层公务员岗位上卷生卷死，十年过去，你终于混到了科长级别，拿着15W年薪，继续被领导当工具人磋磨，你不断感受着中年人的疲惫和痛苦。

而你的同学则连续不断跳槽、折腾副业，甚至混了很多奇怪的圈子，你不理解他在做什么，但32岁的时候，他参与的好几个项目都实现稳定分红，让他年入大几百万甚至几千万。

你们的差距，到底在哪里呢？

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

其实，你们的差距，从你20岁那一年，就已经种下了。

你的同学，有一种极强的天赋——

他天生对“筹码”有感知：

他知道人生是一个“积累筹码”的过程。

他知道，**人生是一场反复多次，不断交换对手方的谈判和博弈。**

而在“战场”中得不到的，在“谈判桌”上也要不来。

想要在社会中不被人欺负，靠的是实力，靠的是“手握现实博弈筹码”，而不是粉红色的美好想象。

他能识别哪些事情是在积累自己的筹码，而哪些事情是在消耗自己的筹码。

他的每一个行为，都在努力扩大自己手中的“筹码”。

相反，你每天下班喝奶茶、打游戏，刷短视频，像大多数人一样漫无目的而庸庸碌碌，和酒肉朋友逛街、看电影、吹牛皮消耗时间。

让你的生命在无聊和庸常中打转。

当青春燃尽，**35岁危机袭来**，你才恍然，原来那个幻想中的瑰丽世界，自始至终就是你的想象。

风花雪月和岁月静好是一种华丽而充满诡计的装点，目的就是为了驯化你。

世界是一场残酷的博弈，而你沉迷于那些粉红色的安慰剂，从没有为自己积累过哪怕一分筹码。

到了35岁，你已经失去了最重要的筹码，“青春和时间”，你不再有“莫欺少年穷”的潜质，你的未来不再是无限可能。

你已经被定型了。

于是，世界华丽的装点被赤裸撕开。

在职场中，你没有筹码，只能被动地任尸位素餐的领导欺凌；

在家庭中，你没有筹码，你的伴侣瞧不起你，你的父母觉得你没出息，你的小孩觉得你没本事，一心拿你当反面教材，发誓以后不能活得像你一样。

当然，在有些时候，我们也会遇到珍贵的、戮力同心的家人。

但最可怕的是，那些无条件爱你的、比金子还要珍贵的家人生了重病，没有筹码，你就没办法挽留住他们，让他们多看看世间的美好。

而你天真可爱、聪明正直的孩子，你甚至无法给他一个公平竞争的环境，你的孩子未来只能去给别人打工，继续当螺丝钉，珍贵的才华被淹没在琐屑和无聊中，没有自由，也没有自我。

本质上，这是因为你没有筹码，所以在社会这个谈判桌上处于下风。

处于下风，就只能“被拿捏”，我们在巴黎和会上的遭遇，就是最好的注解。

被拿捏是很不舒服的，可改变不了环境，就只能改变自己。

于是，必须出现各种个打手文化，各种斯德哥尔摩综合征，来让自己适应“被拿捏”的状态，甚至异化出一种爽感，来让自己能够没有心理负担的活下去。

这也是“牛头人”的心理结构。

当然，总有人不愿意“被拿捏”，一百年前，我们有五四运动，有无数先驱团结起来，以流血牺牲，为我们换来谈判桌上的筹码。

我希望今天的你，也“支棱”起来，不要自暴自弃，而是积极进取。

如果你今年20岁，恭喜你，今天这篇文章，你读懂了，理解了掌握现实博弈筹码的重要性，以及如何去掌握现实博弈筹码，把自己手里的牌打出价值，并且行动起来。

那么，我敢肯定，不出十年时间，你就可以远远将你的同龄人甩在身后，取得他人羡慕的成就。

而如果你已不是20岁的年轻人，你越早一天理解这篇文章的认知，你便能早一天，为自己的人生争取到更多自由和选择权。

我不希望你们有一天醒来，突然发现自己一无所有，只能阿Q的自我安慰说，至少我还有美好的精神，通过给自己打安慰剂来让自己好受一点。

现在，我再划一遍重点：

请你理解，世界是一张“谈判桌”，你和所有人都是一种“博弈关系”。

而想在博弈中处于上风，至少不“受制于人”，那你就需要不断积累你的现实博弈筹码。

接下来，我拆解具体应该怎么做，并搭配具体的案例，来帮助你理解和消化。

我们需要按照以下三个步骤，展开行动：

首先，你需要建立起“筹码”思维，定期（最好每周或每个月）都去审视你自己手上有什么筹码，并不断观察和思考其他人手中有什么筹码。

那么，什么是你的筹码呢？

任何你同他人的比较优势，都可以看做是你的筹码。

例如，你的颜值比别人高，或者你很有钱；

再比如，你有极强的学习能力，或者你有极强的说服别人的能力；

再比如，你有极强的技术钻研能力，或者你有极高的情商，能够提供极度的情绪价值。

再比如，你啥都不行，但是在一线城市有20套房产。

每时每刻都去思考自己手里有什么筹码，也去观察别人手里有什么筹码，养成这样一种思维习惯。

时间久了，你便能透过事物的表面，理解到背后的本质和真相。

比如说，当你漂亮可爱的小表妹跟你哭诉，她的男神跟她暧昧了一阵子，但最后还是被一个富家女追走了，不就是几个臭钱吗，有什么了不起的时候。

你可以更深一层考虑这个问题：

那就是小表妹手上的颜值筹码和情绪价值筹码加起来，都赶不上这个富家女手上的阶层筹码。

当然，这是她男神做出的排序，不同人的价值观会导致对筹码的排序不同，但你大概能判断这么几个问题：

首先，这位男神认为，阶层的重要性大于颜值和情绪价值；大概率，他是一个非常清醒、而且注重自身筹码积累的人。

这里面有一个隐含逻辑，那就是伴侣的阶层筹码，能够被置换为自己的阶层筹码，让自己也升阶；而颜值和情绪价值，则无法交换到个人筹码的积累。



其次，这位男神手中的颜值、情绪价值以及其他的综合筹码，远大于你的小表妹，以至于他能轻松找到跨阶层的对象，从而升阶自己手中的筹码。

而你的小表妹，显然还处于懵懂的状态，她甚至根本没有“筹码思维”，更遑论如何将手上的筹码打出价值。

当然，事物的发展是变化的，今天天真感伤的小表妹，明天可能会成为极度清醒的女强人。

我们只是判断当下，而不是铁口直断一个人的一生。

第二，当你建立了无时无刻不去审视自己和他人的筹码之后，下一步，是有意识地去观察那些发展地更好的人，从开局一无所有，到飞黄腾达，他们是怎么累积自己的筹码的？

举个例子，丙丙曾在《赘婿篇》中写过自己小伙伴小铜的真实经历。

小铜是一个家境贫寒大帅哥，但非常善于提供情绪价值，本科时曾同时交往5个女朋友，都没翻车，还能让所有女孩都记得自己的好。

后来他努力学习，赚取奖学金，赢得去枫叶国交换的机会，并在那里，通过展现自己的学习价值和社交价值，情绪价值，成功拿下了一位家产过亿的“白富美”小花。

当然，白富美小花也有缺点，那就是习惯性出轨，让小铜头顶一片绿油油。但目标明确的小铜并不在乎，仍然为白富美提供“独一无二”的情绪价值。

展现出的忠诚和靠谱收获了老丈人的肯定，最终同白富美结婚，在老丈人资源的助力下青云直上，完成了阶层跃升。

我们来看看小铜是如何实现筹码升级的。

一开始，小铜手中的筹码是优秀的颜值（虽然不是顶级，否则可以直接出道），较好的社交和情绪价值才干，然后他通过在大学里交往5个女朋友，担任学生会主席，更好地历练和滚大了自己的社交和情绪价值筹码。

另一方面，小铜通过认真学习，提升了自己的学习能力筹码，也给自己滚出了经济实力筹码（赚取了奖学金）。

然后小铜通过自己的经济实力、学习能力筹码、提供情绪价值、社交牛人等筹码，拿到了去枫叶国交换的宝贵资格，并为自己置换出了“校园男神”的名气筹码。

这里的**每一步**，小铜都通过目标清晰的行动，让他手中的筹码越来越多，越来越有价值。

而前往枫叶国交换，是非常关键的一步，因为只有在更高和更合适的平台上，小铜手中的筹码才能打出最大的价值。

前往枫叶国交换，小铜才有机会认识富二代和官二代，让自己有机会获得阶层筹码的升级。

在枫叶国，小铜瞅准了机会，动用了自己之前积累的所有筹码，加上“校园男神”的名气筹码，成功实现了“声名远播”。

而学校是一个特殊的场域和平台。

枫叶国的学校不仅让他有机会认识富二代和官二代；而且学校的场域压低了“有钱”筹码的价值，让“学习”、“社交”、“颜值”乃至“校园男神”的名气筹码产生了相对更高的定价。

在这个独特的场域，他短暂地获得了和富二代官二代们平起平坐，甚至略高一筹的“生态位”。

而重要的是，**如何把这个局部的“优势地位”给落实**，让自己果然能置换到稀缺的阶层筹码呢？

于是，小铜从众多目标猎物中挑选出了“白富美”小花——

美丽，有钱，高阶层，最重要的是，她极度自恋和渴求情绪价值，会为情绪而非实际利益买单。

追逐和引诱白富美小花，拿自己的优势筹码——情绪价值，来满足白富美对情绪价值的渴望，并从她那里置换到珍贵的“阶层地位”。

当然，“阶层地位”是更珍贵的筹码，故而需要更多的筹码来交换，所以处于相对高位的白富美仍会习惯性出轨，小铜必须再展示“忠诚筹码”，从而彻底拿下白富美和老丈人。

这里面，和白富美同阶层的其他男孩，大概率无法接受白富美的习惯性出轨，也无法给出白富美渴求的“情绪价值”和“忠诚筹码”，故而无法实现同阶层的筹码置换。

而对于小铜的老丈人来说，挑女婿最重要的是对女儿好，他同样看重“情绪价值”、“忠诚筹码”，当然还有男孩本身的素质。

而自身素质，我们前面已经分析过了，小铜完全具备。

这就是一个非常典型的案例：

开局只有一两个相对优势的筹码，怎么通过主动的提升、磨炼，在更适合自己筹码发挥价值的场域和空间里，做出对的战略决策——

找到“对自己手中筹码有重度需求的交易对手方，同时自己也需求对方手中的筹码”，展示自己拥有对方所需要的筹码和诚意，并最终实现自身筹码的升级。

第三，当你理解了牛人是如何积累筹码的，便要开始学习和复制，有目的地安排你自己的生活，你的一言一行，都要朝着量身定制、扩大自己手中筹码的方向去迈进。

你要有目的地展开社交活动，在和他人的相处中，考虑他们有什么筹码？他们缺什么筹码？我有什么筹码？我缺什么筹码？

我该如何用我有的筹码，来打动他们的筹码？从而让我手中的筹码实现升级？

此外，我该如何更好地把手上的筹码都结合起来，并在合适的平台、合适的场域施展他们，打出更大的价值？

这里丙丙拿自己举个例子。

我的初始筹码有哪些呢？我从初中就开始写小说，高中就是晋江和起点的签约作者，这就是我的筹码之一——妙笔生花。

此外，我还能说会道，拿过好几次最佳辩手。

然后，我做研究，做投资，创业，搞事情的经历丰富，善于捕捉趋势、框架，认知能力远超同龄人，甚至能跨阶层链接大佬。

最后，我还精通玄学，大学时就做心理咨询室的助管，在心理学上很有造诣，帮助解决过三位数学弟学妹的心理问题，洞察人的能力极强。

那么以上这些筹码，我该怎么结合呢？

首先是开自己的公众号，一是继续磨炼升级自己的“写作筹码”；二是积累个人IP，积累更多粉丝和知名度，积累“名气筹码”和“流量筹码”；第三是体系化梳理自己的认知，升级自己的“认知筹码”；第四是通过公众号内容和流量、合作机会等链接到更高阶大佬，降低解释成本，积累“人脉筹码”。

然后是继续搞自己的投资工作，一是继续升级自己的“认知筹码”，二是将积累的“人脉筹码”做变现，参与到更多优质项目中，变现更多利润，而在这个过程中，又能不断积累更多

“人脉筹码”，三是将公众号积累的“名气筹码”做变现，让我有机会接触到更多优质的项目，甚至分到股权。四是变现和升级“洞察人心”的“识人筹码”，在做投资的“识人”和判断上有巨大帮助和精进。

而我做的这一切，都会让我受众的筹码越来越多，而这一切行为，都是我经过战略思考后的主动选择。

你看，掌握了“筹码思维”，你便对自己的人生拥有了战略眼光。

你会知道什么事是重要的，什么事是不重要的。

所有能帮助你积累筹码的事，是一等一重要的事；

所有跟积累筹码无关的事，都是不必放在心上的事；

包括但不限于“失恋”、“和同事有摩擦”、再比如说沉浸在宏大叙事里，每天讲什么“阶层固化”让人绝望、“男女对立”让人沮丧等等。

掌握了“筹码思维”，你将不会再羡慕同学群、小红书里别人晒豪车、晒豪宅炫富，亦或是因为博主的高颜值而感到焦虑。

因为你会知道唯一重要的事，是按照你的初始禀赋去积累你的筹码。

于是，你开始按照目标努力行动和攀爬，等待有价值的事物在某一日自然而然给到你回馈。

不过，根据丙丙之前接付费咨询的观察来看，我发现绝大多数小伙伴，对自己到底有什么初始“筹码”都没有概念。

完全不知道自己有什么相对的优势、或者说劣势。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

你甚至没有认知和觉察过你自己。

说白了，这是一个“自我认知”的问题。

古人说“自知者明”，但绝大多数现代人，都没有这个能力。在奶头乐的裹挟下，大家被当做巨婴豢养，在网上实现全能自恋感是很容易的。

可在网上越爽，在现实中就越迷茫，你不知道自己哪里有优势，禀赋和才干是什么，也意识不到自己的缺点和劣势。

根本上来说，这一方面是你经历、试错的太少了；另一方面，是你不懂得复盘和观照自己的内心，难以从经历中“明心见性”。

这个问题，西方的人本主义占星学，是可以帮助大家解决的。

许多心理咨询师都掌握人本主义占星学，因为利用大家的星盘，能够很好地帮大家去挖掘天赋地图和思维方式，让你能够更好地认知自己，觉察自己。

不过，这种方式价格是比较昂贵的，优秀的心理咨询师，起价可能就要800元每小时甚至更高。

如果大家觉得有必要找个工具，来帮助自己洞察和认知自己的话，**其实也可以考虑去做一个“盖洛普优势测试”**，这项测试一共归纳了34种才干，也就是丙丙说的，个人的初始“筹码”。

克利夫顿优势模型包含34个才干主题，分布在4大维度

克利夫顿优势识别器通过34个主题表现人的才干：

执行力	影响力	关系建立	战略思维
成就 统筹 信仰 公平 审慎 纪律 专注 责任 排难	行动 统率 沟通 竞争 完美 自信 追求 取悦	适应 关联 伯乐 体谅 和谐 包容 个别 积极 交往	分析 回顾 前瞻 理念 搜集 思维 学习 战略

这项测试目前被广泛应用在国外的企业员工招聘，因为实际上每个公司对于招到匹配岗位需要的人，都是有痛点的。

而通过这个测试，大家可以看到在自己身上，这34个才干的排序。

你的前10项才干，就是你的禀赋也就是初始筹码所在。

当你理解了你有哪些天赋才干，就可以按照丙丙的这篇文章给出的思维方式，去迭代升级你的筹码，让你手中掌握更多的筹码和议价力。

比如说丙丙的盖洛普测试显示，我最突出的两项才干是战略和行动。

战略意味着我有极强的透过现象看本质的能力，能带领大家穿越认知迷雾，洞察真相和本质。

而行动则意味着我既自己风风火火，不断实践和前进，坚持“干中学”；也会督促大家不断前进，“干中学”。

很多缺乏行动力的小伙伴说，在丙丙的星球里收获了强大的行动力能量，其实就是这个原因。

盖洛普的确快速地洞察了我的禀赋所在，而按照专业盖洛普教练给出的指引和解读，其实丙丙无论是做投资人还是做个人IP，都是非常适合的。

这其实和丙丙对自己的判断不谋而合。可以说，我因为对自己的强大认知和洞察，已经前行在正确的道路上。

而当你理解到你行进在正确的道路上，那么一时的挫折和失败都会难不倒你。你会知道这些问题会被克服，会解决，你人生的主线仍把控在你的手中。

盖洛普测试的原价是450，但从丙丙认识的官方认证教练这入手，可以优惠40元拿到，需要的小伙伴可以后台留言让我看到。

这410我也是真金白银花过的，身先士卒当了把小白鼠，是体验后觉得确实很有帮助，才给大家做这个推荐。

特别说明一下这里面我不赚钱，就是单纯给大家提供一个信息渠道。



盖洛普测评码（含测评 ¥410.00 x1
+优势报告）付款后…

共1个商品，合计 **¥410.00**

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

当然，如果是暂时欠缺经济能力的学生党，我建议先缓缓，先按照本文的思路，行动起来，去迭代那些你已明确感知到自己有的筹码。

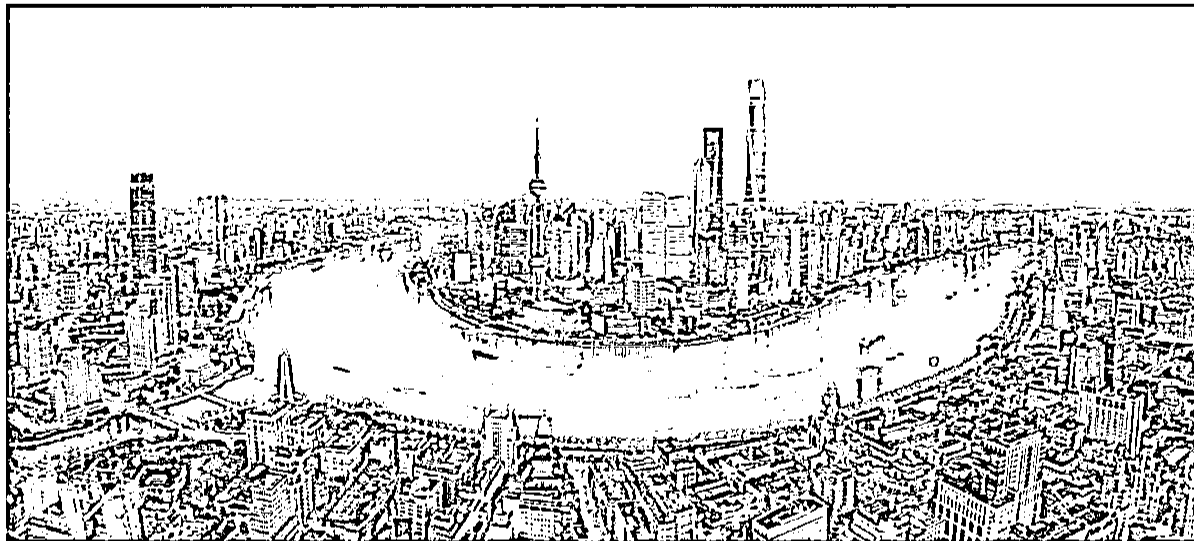
等取得了一定的成就和正反馈，有一定的经济能力了，再来更深入地挖掘自身也不迟。

对自我的认知，一定是伴随着实践而逐渐深化的。

也不要想着花钱做一套测评就能解决所有问题，行动起来，升级你的筹码，这是唯一能让你在十年后，成为理想中闪闪发光自己的方式。

掌握资源利用思维，让你的收入翻十倍

十节思维课，让你秒杀同龄人



大家好，我是丙丙，今天来讲十节思维课的第二课，**掌握资源利用思维，让你收入翻十倍。**

我们还是从有趣的场景模拟开始：

你和你的同学小皮，都是某985高校的本科学生，你按部就班的上学，实习，然后找工作，过着每天正常上班，下班看电影、喝奶茶，谈恋爱和买房的生活。

而你的同学小皮，则借助大学较低的成本和较多的时间，开始做自己的自媒体副业，大四那年，他已经是B站和小红书上30W粉丝的博主。

他也同你一样找实习，因为博主的身份，他轻松地找到了更好的实习机会，并把自己的实习经验发在了自媒体平台上，很快吸引来更多粉丝，也给自己实习的大厂打了广告，实现了双赢。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

再后来，他成功斩获了大厂offer，成为大厂精英，粉丝对他更加崇拜。

于是他开辟了求职栏目，专门链接粉丝和自己的大厂人脉，在满足需求的过程中，把自己的副业干的风生水起，粉丝量也涨到了全网200万。

27岁那年，你按部就班地成为了一个工龄3年的打工人，年薪30万。

小皮则副业收入超过了每年600万，他脱离大厂单飞，开始自己组建工作室当老板，招聘和你一样的大学生当助理，给他们开出30万年薪的工资。

看似一样的起点，985的名校毕业生，人生轨迹却逐渐分道扬镳。

那么，你和小皮的差距，到底在哪里呢？

如果你认真学习了上节课的内容，大概率，你会想到，小皮也许比你更早地时候就掌握了“筹码思维”。

他的每一步人生之路，都在抓紧升级自己的筹码，让自己的余生有更多牌可以打。

除此之外，小皮在他非常年轻的时候，**就已经产生了一种“资源利用思维”**，而你则根本没有意识到。

许多人总是抱怨钱难赚，可实际上，这是因为绝大多数人都没有**“资源利用思维”**，想发设法来升级自己的筹码。

即使是难得的资源就在自己身边，他们也不懂得利用和把控，白白地浪费资源。

一个无法发现资源的价值，不懂得利用资源的人，大概率会与财富绝缘。

上985大学，对与一个不懂的利用资源的人来说，就是按部就班地上大学。可对小皮来说，985大学是非常珍贵的资源，要盘活资源，把自己手中的筹码打出价值。

小皮长得好看，能说会道，这是他的初始筹码。而985大学，则是他能将筹码更好地打出价值的重要资源：

985大学的名校光环，身处魔都的城市光环，再加上大学期间大把的时间和非常低的生活成本，都迅速被小皮加以利用起来——

开始在互联网上树立学霸人设，做自媒体副业。

这里面，小皮还盘活了一重大家每天都在接触，但却没几个人真的盘活了资源——

那就是互联网。

当小皮的同学们还在互联网上刷抖音、看小红书的颜值博主、沉迷直播间消费时：

小皮已经意识到，互联网具有巨大的杠杆效应，能够将自己的才华禀赋放大十数倍，让自己迅速建立在人群中的影响力。

当同学们一起逛街、打游戏时，小皮在辛苦地输出和做副业。但走在有“复利效应”的路上，一切努力其实是积累，为的是撬动有朝一日的指数杠杆：

当小皮成为了手握30W粉丝的学生博主时，相比身边的同学，**他已经积累了竞争优势。**

当大家同时参加实习角逐时，大厂会考虑到小皮手握的流量资源，更加优先选择小皮。

无他，因为实习生都差不多，但小皮能带来更多价值，帮助宣传大厂的企业形象，相当于做了免费的品牌广告。

通过自己手握的筹码，小皮斩获了大厂实习生的名头，而这对他来说，又是一重可以利用的资源；

他在自媒体平台输出了许多大厂实习的内容，一方面宣传了大厂的企业形象，一方面拉高了自己的形象和逼格，并为自己积攒了更多粉丝，而这是一群精准的、也渴望求职进入大厂的粉丝。

这批粉丝再次成为了小皮可以利用的资源，手握流量和影响力，小皮轻松地链接到了大厂里的高人大佬，迭代升级了自己的认知；

而利用大厂人的身份资源，他又社交到更多HR资源。

然后盘活这些资源，把有信息差的求职资讯提供刚给需求这些求职资讯的粉丝们，在满足需求的过程中，升级了自己的财富阶层。

你看，当你没有“资源利用思维”的时候，你会觉得人间处处无路，处处内卷，处处要与他人同质化竞争。

而当你懂得资源利用时，结合上节课的“筹码思维”，你会知道如何盘活身边你能接触到的资源，让它为你的筹码升级而助力。

更进一步的，当你懂得利用资源时，所有你能调动和整合的资源，都将成为你的筹码，而你调动和整合资源的过程，就是你升级筹码，让自己变得更稀缺、更有价值的过程。

而这，就是一个价值创造的过程。它最终会自然导向，更多财富自动流向你的口袋。

现在，相信你已经理解了掌握“资源利用思维”的重要性。

接下来，丙丙会拆解具体应该怎么做，并搭配具体的案例，来帮助你理解和消化。

我们需要按照以下三个步骤，展开行动：

第一步，带着识别资源的思维，重新审视你的生活。

怎么样，你是不是突然卡住了？

当话题转移回你自己身上，你会突然发现，好像不知道有哪些东西，是自己可以利用的资源？

在这里，丙丙要告诉你一个秘密——

那就是，想要建立资源利用思维，你需要将注意力，集中到“与我有关”。

这是我加入“生财有术”社群的第一天，助理鱼丸发在社群内的头条公告——

“生财有术”总结了年入100W以上的创业者们的成功特质，发现他们共有的特性，就是注意力总是聚焦于“与我有关”。

举个例子，2月份ChatGPT刚刚曝光在众人面前时，绝大多数普通人只是拿它当谈资，畅聊这比尔盖茨、马斯克等大佬对这项新技术的看法。

指点江山、激昂文字，十分欢畅，但是跟自己没什么关系。

而那些“教写作课”的人发现了商机，将这项“革命性的技术”“与我”联系起来。

于是他们立刻升级了“写作课”，从单纯卖“写作课”变成了卖“利用ChatGPT快速掌握写作技巧课”，赶上了风口，收入立刻暴增1倍。

这就是把“ChatGPT”这项资源盘活了的典型例子。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

再拿丙丙自己举个例子，2月份时候的爆剧《狂飙》，丙丙和小伙伴们都刷的不亦乐乎。

但小伙伴们刷完爆剧，最多和朋友、同事吐槽几句，或者在B站评论区里抒发感慨。

但丙丙立刻意识到这是一个全民热点，全民热点意味着所有人的注意力都集中于此——

这是一个绝佳的蹭热点，借讨论狂飙，输出自己的观点，潜移默化地引导大家的注意力关注我的机会。

于是丙丙写了好几篇《狂飙》的深度分析，发在了公众号、头条和知乎等平台，获得了数千赞，涨了一千多粉丝，升级了自己的影响力。

这就是“与我有关”的魅力，当你的重心放在“升级自己的筹码”上时，你将会带着“盘活资源”的眼神去发现和关注任何身边的任何事情；

那些被他人所忽视的、误以为是无价值的东西，都可能被盘活成你的资源，为你的筹码升级而助力。

我和小伙伴一起去商城逛街，逛完街小伙伴回家休息，准备第二天继续上班。

而我则在逛街的过程中，观察了最新的业态，洞察思考这种业态背后的原因、未来的趋势；

然后将我的思考加工成一篇商业评论，发表在自媒体平台，吸引流量，建立影响力。

这种时刻将自己的注意力集中在目标上，不断想要“升级自己的筹码”的状态，会为你减少很多注意力的损耗，让你更好地利用自己宝贵的时间资源。

也许这样的一个动作，并不能拉开太多差距；

但倘若你每天都以“升级自己的筹码”为目标的“盘活资源”，那么过不了两三年，你会发现你能调动的资源和筹码，已经远远甩开了同龄人。

而大部分人则恰恰相反，没有目标，也没有升级自己筹码的思维，每天庸庸碌碌，将注意力集中在不值一提、鸡毛蒜皮的琐事，或者牵动自己情绪爽感的小事上。

这必将导致他思路的涣散，行为的变形，以“情绪发泄”为主而非以“取得成就”为主，致使资源的浪费。

典型的例子就是在免费互联网论坛的评论区指点江山、激昂文字的“乐子人”，因为没有目标，没有具体在做的项目，也没想过要升级自己的筹码；

所以让自己的“情绪爽”就成了唯一重要的事情，必须通过党同伐异，排除异己，来实现自我意志的无限征服。

但实际上，这种发泄毫无价值，因为上一节课我们已经聊得很明白：

世界是一张大型谈判桌，你在战场上得不到的，在谈判桌上也得不到。

情绪发泄很爽，但它也断送了你所有的链接机会，你其实无时无刻不再进行资源的浪费。

而那些有向上动能，有目标感，想要升级自己筹码的人，将会有意识地利用互联网资源；

通过提供一定的价值来链接到大佬和高人，积极向大佬们请教，提升自己的认知，来实现自己筹码的升级。

所以，让我们来总结一下建立资源利用思维的第一步，那就是将注意力集中在“与我有关”，并且是“我的目标”，而非“我的情绪”。

联合上节课的内容，那就是将注意力集中在“升级我的筹码”的目标上，从而能够以资源利用的目光看待自己的生活。

第二步，识别与自己的筹码和目标匹配的“负向资源”，想办法降低其负向影响，并发挥出其正向作用。

有一句话叫做“甲之蜜糖、乙之砒霜”。事物很多时候是福祸相依，利弊参半。

有些对他人来说是能够升级筹码的“正向资源”，但如果不能正确地利用，就会变为“负向资源”。

而在这种情况下，想办法盘活“资源”，让其发挥正向作用非常重要，否则，你的筹码不但不会在资源的加持下升级，反而会受损。

举个例子，体制往往会被认为是非常珍贵的平台和资源，因为它能带来稳定，带来安全，并且有一定的社会地位，做的好的情况甚至能掌握权力。

但往往，体制也是双刃剑，比如说会消耗你的进取心和冒险心，磨损你对时代风向的敏锐程度，打压你的个性和自我等等。

当你利用体制这个资源的时候，你需要知道这个资源该如何有效利用，怎么做它会给你带来升级，而怎么做它会给你带来损害。

丙丙有位朋友莉莉，是远近闻名的大美女，而且衣着打扮非常时尚和有品位，走在路上经常会被网红公司要联系方式，希望捧她做网红。

莉莉考上了家乡的公务员，但还是保持着一贯的时髦作风，每天上班都像走红毯。

过了没几天，办公室就传开了她的闲话，更要命的是，果然有一些中年油腻的男领导，开始给她发一些调戏和骚扰的微信。

这些消息被传开后，所有人看她都带着异样的目光。

莉莉非常委屈，在她看来，打扮的漂漂亮亮是她的生活方式和生活态度，但不知道为什么，这反而给她带来了伤害和困扰，而不是价值的提升。

其实，这便是筹码和资源（平台）不匹配导致的，你需要做到的是将你的筹码放在合适于它的资源（平台）上，才能最大化打出它的价值，而如果不理解这一点，则不但打不出价值，反而可能是负收益。

比如说，莉莉的美貌和时髦都是相对稀缺的筹码，但这些筹码只有在她选择去当小红书或B站时尚博主时，才能为她打出最大的价值。

选择了“体制内工作”，就意味着需要在日常工作中收敛起这部分筹码。

这当然会有筹码和资源浪费的问题，你可以选择做副业，或者发展业余兴趣爱好，等副业做起来升级成主业都是完全可以的。

但是不要在不合适的资源（平台）上，胡乱打出自己的筹码。

第三步，围绕着自己筹码升级的目标，关注自己具体的卡点和堵点，并有意识地寻找能帮助自己解决问题，实现筹码升级的“资源”；

盘活它们，并为自己创造出正向循环，不断迭代自己的筹码。

比如说上节课中，我们讲到的小铜的案例，小铜为什么一定要去枫叶国交换？

因为小铜的目标是要升级自己的阶层，而他当时所在的学校，并不能结识一大批富二代、官二代人脉。

而只有想办法获取到去枫叶国交换的资源，才能最大化地让自己身边的“中国人”都是优质富二代、官二代，从而提升自己实现目标的胜率。

再比如说丙丙，为什么选择加入生财有术的社群？因为当时正在建立自己的“社群”，但是遇到了卡点和堵点，社群的活跃度一直提不上来。


这个时候，为了解决问题，就要不断去寻找能帮助解决问题的“资源”。

很快，我发现“生财有术”社群能提供优质的人脉资源，里面有很多大佬都是社群运营方面的前辈，他们的经验能帮我避开许多弯路，让我的社群能够做的更好。

后来发现，“生财有术”不仅帮我解决了“社群运营”方面的卡点和堵点，而且还畅通了我的信息渠道，让我认识了更多志同道合、筹码互补的小伙伴；

甚至能够共同去合作一些新项目，盘活各自手中的资源，更好地去积累各自的筹码，实现共赢目标。

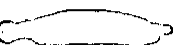
这一点，和丙丙一起做用AI玩赚小红书的“薯AI”社群的42小姐姐就很有感受：

42℃ 

我发现是这样的，一定要有项目，
有项目来承接，慢慢做大的过程中
其实会碰到很多同行的人

42℃ 

然后遇佛杀佛，遇神杀神

42℃ 

事就慢慢做成了

最大化利用资源的方式，其实是你先有一个目标，你先有一个具体的项目，然后在做大你的目标、你的项目的过程中，必然会遇到许多挑战，卡点和堵点；

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

然后在解决这些问题的过程中，你会不断去寻找人、事、物的帮助和配合，这客观上就是一个“盘活资源”的过程。

最终，你不仅收获了一个冉冉升起的项目，还收获了一大批志同道合的伙伴，大家一起遇神杀神、遇佛杀佛。

而一旦当正循环的闭环建立起来，雪球效应开始，便会吸引更多优势资源朝你汇聚，让你能够手握更多筹码，调动和驾驭更多资源，朝着你的目标和方向更好地前行。

现在，请你结合上节课的内容，再次思考你有哪些筹码，为了积累筹码，你当前的短期目标是什么？你有什么样的卡点和堵点？

回顾一下你有没有浪费哪些资源？而这些资源中，有哪些可以盘活？

此外，你现有的资源和平台，有没有限制你筹码的发挥？如果有的话，你该如何解决？

再思考在什么资源的加持下，能最大化发挥你筹码的效用？那么，就去尽快寻找这种资源，想办法盘活和链接，发挥出更大的价值。

最后，丙丙想说，关注你自己的现实博弈筹码的积累，带着目标生活，将注意力集中在解决具体的挑战和难关之上；

调动你可以利用的一切去解决他们，这个过程，就是价值创造的过程。

不要做那个“浪费资源”的人，比如说为了“脑海中自我良好的幻觉”买了一大堆书、办了好多健身卡；

为了缓解焦虑，加了一大堆社群，参加了一大堆活动。

但书一页都没翻开，健身房一次都没去，社群一眼都没打开，活动倒是去参加了，但没头没脑，都是无效社交。

于是，最后得出一个结论，社交和人脉都无用，知识付费是智商税、割韭菜。

其实，根本上来说，是因为大部分人根本没有明确的方向和目标，也没有具体的项目。

资源只对“能识别出它的价值”的人来说有价值，而对于浑浑噩噩地生活，被情绪和本能牵引的人来说，它们并没有价值。

故而普通人的一生，是不断浪费资源的一生。

而不懂得盘活资源、利用资源，发现价值和创造价值，才是普通人深陷贫穷的根源。

因为深陷贫穷，会更加倾向于短视和白嫖，识别不出真正有价值、能带给自己脱胎换骨改变的资源，并盘活和利用它们，从而陷入恶性循环。

于是他们总是长吁短叹，感慨人间似乎处处无路。




findyi

2023/6/6 19:23

复盘这些年，凡是有明确目标的人生阶段，我都能或多或少取得一些成绩，凡是没有目标或目标不清晰的阶段，我都过得一塌糊涂。

目标犹如大海上的灯塔，让我们不迷路，让我们坚定的朝着正确的方向航行。

 洋哥陪你终身成长

 22



更多资源，关注公众号【懒人找资源】

丙丙希望，看完这节课的你，从此能够改变自己的思维方式，带着理性和洞察审视自己的人生。

当你转换思维，**你会发现，其实你拥有的远比你想象的更多。**

带着主观能动性、有目标感地生活，发挥创造力，去突破每一个挑战和难关，完成“价值创造”，并收获属于你的财富果实。

建立筛选屏蔽思维，让你远离精神内耗

十节思维课，让你秒杀同龄人



大家好，我是丙丙，今天来讲十节思维课的第三课——**建立筛选屏蔽思维，让你远离精神内耗。**

我们还是从有趣的场景模拟开始：

你是个老好人，一路按部就班，循规蹈矩，总想活成人们心中的“模板”，认为人生就该为父母、兄弟姐妹无私奉献、不求回报，这样才是“孝顺”和“善良”。

但你的父母亲人总是“打压”你，“消耗”你。

只要你和他们想法不同，他们就认为你虽然在大城市生活工作但还不如小地方的人懂人情世故，认为你出去混了几年“翅膀长硬了”，竟生出了忤逆心思。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

他们要你亦步亦趋地按照他们的要求付出“情绪价值”和“经济价值”，在经济上支援家里，在情绪上让父母“爽”。

尽管你已经疲于奔命，他们仍然对你很不满意，觉得你一无是处。

自媒体时代，你顺手做了个“博主”的副业，每天辛苦分享自己总结的干货内容，结果吸引来的都是“白嫖”粉丝，“白嫖”还每天“叨叨”，在评论区“指点江山”，向你索取情绪价值。

更悲惨的是，你一接广告就咔咔掉粉，被骂是“割韭菜”的，可这些广告资质明明都是你审查过的，被这样冤枉，你内心真是苦不堪言。

主业上，你遭遇了“职场PUA”，你的老板控制欲极强，和你签订了极为不平等的“卖身契”合同。

但你觉得你的老板是业内大牛，机会难得，所以在老板手底下打杂了五六年，送了好几次钱，但还是没升职也没加薪。

时光荏苒，你发现自己好像根本没有修炼出什么“核心竞争力”，老板的光环淡去了，但是就算离开，也找不到什么更好的去处.....

而你的前同事小明，跟你起手的牌差不多，却打出了截然不同的人生：

小明勇敢地离开了“吸血”的原生家庭，选择和父母断联，并只身到北上打拼。

小明曾经是你的同事，但他敏锐地发现了“老板”在吸血的本质，供职了一段时间后，小明猥琐发育，积攒了自己的商务资源，然后选择脱离了老板，自己创业。

经历了一系列磕磕绊绊，终于在30岁时，做的风生水起，衣锦还乡。

原本看不上他，骂骂咧咧的父母也一改往日“趾高气昂”的态度，笑着“接纳”小明回家，把小明捧成全家的主位，什么事都听小明的。

在这两个故事里，到底是什么让开局手牌差不多的“你”和“小明”，人生轨迹截然不同呢？

聪明的你或许已经看出了：

故事中的“你”，在不断被吸血，无论是原生家庭还是粉丝，都在“白嫖”消耗你的能量，而你的老板，更是赤裸裸地霸凌你。

事实上，白嫖和霸凌其实是“同一种人”，他们都是活在人间的“吸血鬼”，只是因为不同的生态位，导致他们的行为不一致。

本质上，他们都在寻找比自己精神力量更弱小的人，通过一系列PUA手段“拿捏”和“控制”“软柿子”们。

让这些“软柿子”成为自己的工具人，满足自己的私欲，为自己“献祭”。

不幸的是，故事里的“你”，没有识别出“吸血鬼”的陷阱，于是被不断地放血和偷取能量，不断被“毁灭人格”，活成了行尸走肉。

而“小明”也遇到过这种吸血鬼的试探，但他敏锐地识别除了“吸血鬼”的陷阱，发挥强大的“筛选屏蔽思维”，筛选掉了“吸血鬼”。

守住了自己的核心能量不被啃食，并通过积累自己的筹码，成为了真正的“强者”。

最终，成为了“吸血鬼”不得不唯唯诺诺以对的存在。

而如果我告诉你，现实中，80%的人都是潜在的“吸血鬼”，你可能会大吃一惊。

但别着急，请听我说，人性存在固有缺陷：

80%的人，骨子里都是“欺软怕硬”。

无论外表将自己包装的怎么高大上，但实际信奉的就是“能占便宜就占便宜”、“能白嫖就白嫖”、“能坑就坑”，反正“不坑白不坑”。

而这样的人一旦执掌了“权力”，就会把“白嫖”升级为“霸凌”。

人与人之间的每一次人际互动，本质上都是一场暗暗的“交锋”和“试探”。

双方都在试探对方的底线如何、能量场如何，是不是比自己弱小，能不能被自己轻松拿捏。

尽管这种试探常常发生在潜意识中，大部分人没有能力意识到自己的“虚伪”和“势利”；

还非常喜欢把自己包装成盛世白莲花，站在道德制高点上，来索取更多价值。

而如果你被试探为强者，有自己坚定的节奏和框架，那么对方就会知道他拿捏不住你，要想同你这里拿到“价值”，就必须“尊重”你，按照你的规矩办事。

但如果你没有自己的框架和节奏，轻易就被对方带着跑路，钻进他人的框架中“亦步亦趋”；

那么你就会顺理成章被定义为“工具人”和“软柿子”，活该被吸血和献祭。

因此，做一个强者，有自己的框架和原则，非常重要。

如果你是强者，那么你会发现世界上99%的人都是好人。

但如果你是弱者，那么世界上80%的人都是吸血鬼，而更可怕的是，你可能都没意识到，你自己也是吸血鬼。

当你理解到人性都是潜在的“吸血鬼”之后，你便会知道，建立“筛选屏蔽思维”，立下自己原则和框架的重要性。

这不仅仅会帮你筛选掉“吸血鬼”，也会最大程度让你与他人良性互动，避免原本的“正常人”被你捧成了不知好歹的“吸血鬼”。

在电影《教父》中，教父有一句经典台词：“我可以帮你，但我也会提一个你无法拒绝的要求”。



这本质上，就是教父作为一个强者，建立了“筛选屏蔽思维”，立下自己的原则和框架，避免将“正常人”鼓励成“吸血鬼”，且筛选掉“白嫖吸血鬼”的策略。

而建立“筛选屏蔽思维”，立下原则和框架，听起来非常简单，但总有人跟你说他做不到：

比如说，身在自媒体这个行业，丙丙有很多博主朋友总是被白嫖，我建议他勇敢筛选，结果他说一筛选哗哗掉粉，阅读量就更低了。

再比如，丙丙的某朋友追“女神”当了几年“舔狗”，我说你要勇敢筛选，表达自己的框架和要求；

结果他说不敢筛选，要是表达了自己的框架和要求，女神肯定立马就走了，再也不理自己了。

还有个朋友，总跟丙丙抱怨原生家庭“打压”自己，我说你要向他们表达你的框架和原则，如果他们不尊重你，那你就要勇敢“屏蔽”，同他们减少接触乃至断联。

结果朋友说她做不到，因为家人是最珍贵的，一定要照顾他们的情绪和利益，否则就是不孝。

上面这些案例，大家不妨思考一下：

到底是什么，让你明知道你该“筛选屏蔽”，但事实上却很难做到，阻碍重重？

在这里，丙丙**总结了最重要的两个原因：**

第一个原因，你害怕失去，你被自己的恐惧和贪婪，欲望和情绪压制住了。

能够建立“筛选屏蔽”思维的底层逻辑是你不畏惧失去，不怕因为勇敢表达自己的框架和原则后，你会失去对方。

而为什么你会“畏惧失去”？**因为你内心对它“有所需要”。**

当你对一个东西“有所需要”时，意味着它可以为你招来“得利”，或带来“损害”。为了“趋利避害”，你会尽量避免失去。

当博主的觉得白嫖粉丝总归是粉丝，也许以后还有机会转化成商业价值，不能失去粉丝；

追女神的觉得女神是自己能找到的最高价值的异性，一旦失去凭自己的条件就再也找不好更好的；

受困于“吸血”原生家庭的，觉得自己需要有一个“健全”的家庭关系，才能显得自己是一个优秀的、符合世俗道德的人。

这里面，有些“需要”是非常客观的——

比如说你在体制内被领导磋磨，但不敢提离职。因为你很清楚自己没什么筹码，离开体制会更活不下去，两害相权取其轻，你的“害怕失去”是客观的。

就是因为你没有筹码，没有议价力去“掀桌子”。

这种情况解决思路也很清晰，就是丙丙在《拼多多和职场PUA，同频共振》里提到的：

你要顺着第一节课学习的“筹码思维”，去猥琐发育、积累自己的筹码，增加自己的稀缺性和博弈能力，让自己有“不害怕失去”的资本。

比如说你副业成为了年入千万的大博主，这个时候主业再怎么垃圾的领导 and 人际关系都拿捏不了你，你可以随时和他们说再见。

再比如你不断提升自己的颜值、身材，事业和阶层地位，这个时候你完全不在乎之前爱慕的“男神”或者“女神”；

甚至你过去爱慕的“男神”、“女神”可能会反扑你，你生命中会出现更多喜欢你的优质“异性”，而你是否接受还要看你自己的心情。

世界是非常现实的，一切的一切，本质都是“筹码”的博弈，在战场上要不到的，在谈判桌上也要不到。

避免“受制于人”、想要追求自己的“心之所向”唯一的正道就是提升自己的筹码，让自己有议价力，有选择权。

其他所有告诉你“求神问卜”、“三招秒杀男神女神”、“三招让你嫁给有钱人”、“两节课看完，你就可以变得有钱”之类；

激发人性“不劳而获”、“渴望用极少的付出索取到极大的回报”、“破格获取”的弱者思维和欲望的，最终无一例外都只会导向“被诈骗”和“被收割”。

刚刚说的是“你的需要”是客观的情况下，你要去积累自己的筹码。

而在另一种情况下，“你的需要”则是主观的。

很多人没意识到，其实自己被洗脑了，被灌输了一些根本上违背自己利益的观念，这也是无法建立“筛选思维”的第二个原因：

第二个原因：你无法识别什么是真正对自己有价值的。

你没有建立属于自己的“价值评价体系”。而只是盲目地跟随者世俗的评价亦步亦趋去追求“看似珍贵”的东西。

这件事情的本质，是你没有找到自己。

前两天我发了一个朋友圈，说真正的强者，无论是创业还是爱情，都会勇敢地追求对自己真正有价值的事物，哪怕需要冒险，哪怕可能会失败，哪怕会失去。

这是稀缺的赌性和生命力本身。

然后有读者把这句话理解成了，我要去当舔狗追男神/女神，排除万难也要去“舔”。

为什么会产生这样的误读？

因为绝大多数人，都无法识别什么是真正“有价值”的。

所谓的“有价值”一定是针对“我的需求”而言。

比如说丙丙非常不喜欢吃“冬阴功”，我对“冬阴功”没有需求，那么“冬阴功”对我就没有价值。

哪怕全世界人都喜欢“冬阴功”，都对这道菜趋之若鹜。

但是“对我没价值”，就是“没价值”。

我不会因为“冬阴功”火锅店排着长队就消耗我的注意力，也去跟着排；

因为我非常清楚“我的真实需求”，“冬阴功”对我没价值，我不会在上面发挥一分钱的精力。

“冬阴功”只是一个小例子。

可对于绝大多数人来说，都无法看清自己真正的“需求”，大家所谓的“需求”，都是被社会主流价值观驯化的产物。

如果一个人从来没有自己，不知道自己是谁，人生目标是什么，要往哪里去，他就不可能知道自己到底“需求”什么。

他以为自己的“需求”，其实是别人灌输给他的，而别人灌输给他这些虚假的“需求”，使他被这些虚假的“需求”套牢，并不断上供自己的精力、财富和劳动。

而对于那些知道自己是谁，关注自己内在真正的渴望的人，他们会树立自己清晰明确的人生目标，并根据这个目标产生了种种“需求”。

然后他们会根据自己的“需求”，去寻找那些能够满足和解决这些需求的人和事，这才是“追求对自己有价值的人和事物”的原意。

举个例子，你的人生目标之一是抓住时代风口，成为“超级个体”，实现阶层跃升，并对自己的人生有绝对的把控权。

这个时候遇到了一个各方面条件都很不错的世俗意义上“高价值”的男孩，说和我结婚吧，以后可以不用这么累。

那么你的最优解其实是，筛选掉这个看起来“高价值”的男孩。

为什么？因为他也许对其他人很“有价值”，他可以满足很多人的需求，但是他无法满足你的“需求”，公众号：智学行用，他无法尊重你的事业心，甚至会限制你的自由和未来。

而你需要把一切无法满足你需求的所谓“高价值”人和物，全部屏蔽筛选掉。

当然，在现实中，这种“筛选”是不容易的。

因为你周边会有很多声音告诉你，这个人多么多么“高价值”，他们无时无刻不再左右着你对价值的判断，试图混淆你自己的目标和“价值评判体系”。

于是，这件事情又变成了，你需要联动第二课——资源利用思维中讲的内容去思考：

究竟什么是你人生的主线，什么是你内在的渴望？

只有当你非常清楚自己的目标是什么，你才知道什么是自己真正的需求，你才知道什么东西真正对自己有“价值”的；

然后把那些看起来非常世俗意义“高价值”、闪闪发光，但对你实现自己的目标一文不值、甚至有所阻碍的人和事物筛选掉。

让我们珍贵的注意力资源，始终锚定在“对自己有价值”的事物上。

把那些带给你内耗的人和事物都屏蔽和筛选掉，静心滋养自己的生命能量，这也是将第二课“资源利用思维”做的非常好的体现。

比如说，“男神”的确闪闪发光，但你的目标是成为“更好的自己”；

而他带给你的只有内耗、无聊和控制，那么他对你来说就是没有“价值”的，你应该勇敢地筛选掉他。

再比如说，你机缘巧合结识了大佬，但大佬却满心拿捏和控制你，让你给他献祭，无法积累自己的筹码。

那么，这个大佬就算再功成名就，对你来说也是没有“价值”的。

要勇敢地戳破“指望大佬良心发现”的幻想，勇敢地筛选掉他，坚定地走自己的路，积累属于自己的筹码。

再比如，你的原生家庭，父母尽管偶尔也会关心你，但更多是打压、操控，带给你消耗和阻碍。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

那么你就要勇敢地在现阶段屏蔽掉这段关系，坚持朝自己目标行动；

等日后积攒的筹码开始变现，你和父母的关系自然会根据筹码被重定义，到时候，你自然会拥有更多主动权。

所以，我们看到了，一切的核心是，你是谁？你的人生目标是什么？什么是你需要的？什么是你不需要的？

不要被世俗洗脑，一切不能为“你”的目标服务的人和物，无论看起来再怎么闪闪发光，它都没有价值。

你应该拥有这种“自定义我的价值评价体系”的思维和自信。

然后，从世俗的洗脑和PUA中解脱出来。

以上，丙丙分析了大多数人无法建立“屏蔽筛选思维”的两个根本原因。

接下来，我们来谈谈具体如何操作：

第一步，重新梳理当前自己面对的各项关系，思考在哪些关系中，你实际上处于内耗的低位？

思考你究竟在“恐惧”什么？你因为什么而“害怕失去”？

尝试去树立自己的人生目标，思考我是谁，自定义自己的价值体系，明确什么是“我需要的有价值的事物”。

并在日后每一次你感到自己的“框架”有所动摇的时刻，都复盘这件事——

我是谁，我的目标是什么，这个人/这段关系能满足我的需要吗？

第二步：按照第一课的“筹码思维”，认真积累自己的筹码。

大多数时候，你害怕失去，是因为你没有筹码，没有博弈能力，一旦失去就会招来损害或者无法继续得利。

而如果你有了筹码，有了能够平衡利益和损害的能力，那么你就会不再恐惧失去。

比如你是一个特别优秀的女孩，每天追你的帅哥能占满一条街，那么就算你分手了也没多可怕；

因为你手上的筹码很多，你就是能在婚恋这场“价值匹配”的游戏中有更多选择权。

升级自己的筹码，让你能够给别人施加得利，或者带来损害，是让你不畏惧失去最好的办法。

永远有人对你有需求，那么你便掌握了“筛选”的权力。

第三步：明确你的奖惩机制，不逃避冲突，表达你的原则框架。

筛选掉“白嫖”和“霸凌”的吸血鬼，这些人本质上并不认可你的“价值”，他们对你“没有需求”，与他们为伍，你在毁灭自己的价值。

只同尊重自己“价值”，对自己“有需求”的人互动。

对尊重你规则的人，给予正向奖励，让大家知道，按照你的框架来行事会得到奖赏；

对于不尊重你规则的人，直接拉黑屏蔽，不给予任何价值和利益。

这便是恩威并施、奖罚分明。奖惩机制的明确，会让人性在自发的“趋利避害”之下，按照你的框架行事。

如此，你的筛选屏蔽机制，才能最大化建立。

而实际上，这节课的内容，不仅适用于大家处理人际关系中，也适用于政治、商业和职场：

如果你在创业，不妨思考一下自己的商业模式，是否被某些“吸血鬼”拿捏和卡了脖子？

如果想摆脱这种拿捏，你应该积累哪些筹码，如何取得突破？

如果你是一个博主，白嫖用户过多，你应该思考一下，你是否被你的用户定义成了“工具人”？

白嫖和拿捏“工具人”，是用户的本能。

只有用户认为你很强，跟着你会有肉吃，他们才会因为“慕强”改变自己的“白嫖”风格。

看到这里你或许发现了，十节思维课里的很多道理，可以迁移运用到各个领域：

人一生遇到的无数人和事，本质上是为了“见自己”。

是为了让我们学会“拿捏”自己的人性，拿捏我们的贪嗔痴，恐惧、欲望和情绪。

穿越“害怕失去”的幻想，避免陷入无节制讨好，找到自己的人生主线，活出最精彩的自己。

你的内在有多强大，你就会有怎么样的人生。

最后，丙丙想说，**掌握筛选屏蔽思维，不意味着你要深陷于对人性的失望和抱怨之中，而是豁达而平静、“不受力”地穿越他们。**

因为每一重失望和抱怨，代表了你仍然在倾注自己宝贵的“注意力”资源。

真正重要的是你的目标，你的渴望，你的需要，“他们怎么样”，与你无关。

自定义属于自己的价值评价标准，他人被筛选掉，是因为他人不同频，不是你不配得。

你不需要按照他人的标准亦步亦趋，只需要按照自己内心真正的渴望去攀登巅峰。

你知道自己的心之所向，你不被他人的规则限制和拿捏，你建立你自己的规则和框架，筛选能与你共同前行的同频者。

一边走一边交新的朋友，也许路上又会聚聚散散，但聚散离合，本就是人世间美丽的风景本身。

愿你终能找到心之所爱，无畏生长。

建立主场思维，活出闪闪发光的自己



大家好，我是丙丙，今天我们讲十节思维课的第四课，建立主场思维，活出闪闪发光的自己。

【1】

首先，我想请大家思考一个问题，当你看到今天的课程标题时，你下意识会认为什么是“主场思维”？

比如说，“当舔狗”这件事，你觉得是你有“主场思维”还是“没有主场思维”的体现呢？

现在，你脑海里可能想到了一个“答案”，别着急，往下看，后面的内容，可能会打破你的认知。

我身边有一些体制内的朋友，因为畏惧领导的权威，所以不断“讨好”领导，当“舔狗”，幻想着领导会因为自己的“乖巧”和付出而给自己甜头；

但结果却是，让领导觉得他是个好拿捏的软柿子，从而不断被压榨底线。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

还有些朋友，疯狂地讨好“男神”或者“女神”，无条件的付出，对他们好，幻想着“男神”、“女神”有朝一日会回头，会发现自己的好；

可结局却是，男神和女神和别人在一起了，舔到最后仍然一无所有。

于是，江湖中流传着这样一句话：“不要当舔狗，舔狗最后一无所有”。

可另一方面，似乎也有很多“舔狗”上位的反例：

有些对领导分外谄媚的同事，就是比你升迁的快；

在第一课“筹码思维”中，丙丙写的“小铜”的故事，小铜疯狂地给白富美做“舔狗”，“舔到最后应有尽有”，甚至“舔”出了阶层的跃升。

所以，到底什么时候“舔狗”会一无所有，什么时候“舔狗”又会应有尽有呢？

现在，丙丙来揭晓这个问题的谜底：

当你有“主场思维”时，你的“舔狗行为”将会最终让你“应有尽有”；

相反，当你没有“主场思维”，坠入他人的框架中亦步亦趋，失去了“自我的配得感”，不再“以我为主”，“甚至把某个人给你的肯定当做神赐和奖赏时；

你的“舔狗行为”将会让你不断被“压榨底线”，最后彻底被吸血和献祭。

那么，究竟什么是“主场思维”呢？

从根本上来讲，就是对“自我的重视”，坚信“我”是一切的本源，我是宇宙的中心，一切“以我为主”，一切“为我所用”。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

举个丙丙自己的例子，我高中的时候，性格比较高冷，我爸带我去饭局上，我也不敬酒，活得像个公主。

我爸那时候每天唉声叹气，觉得这孩子这么不识数，以后在社会上一定混不开。

我研究生毕业回国以后，一直在折腾自己的副业，有一年在家过年，和我爸妈一块正吃着饭呢，突然接到了一个生意上的电话；

我立刻上演什么叫“川剧变脸”，脸上堆起厚厚的微笑，一口一个“张姐过年好”，“李哥最近忙啥呢，嫂子好不好”.....

我爸妈当时就惊呆了，他们没想到，我竟然这么会来事。

我说那当然，我的生意张姐和李哥能帮我放大杠杆，他们对我有价值，我肯定要认真维护好关系。

我爸说，那怎么不见你去认真维系之前那个MCN公司的关系？

我说因为那个MCN公司没有诚意，他们想的不是和我合作共赢，而是仗着自己名头响，流量大，就想霸凌和拿捏我，让我给他们当工具人。

这种从根源上来说“就是要压榨你的底线”的人脉有什么维护的必要？

何况我就算不理他们，他们也没有能量对我造成任何损害，**不与烂人烂事纠缠才是最优解。**

这就是我超强的“主场思维”。

我可以高冷，也可以跪舔，但我知道我内心是有“主场”的。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

选择跪舔，是一种我要达成我目的的“手段”和“策略”，而不是我真的骨子里“低姿态”，觉得自己毫无价值，产生“托付心态”，只能去攀附他人生存。

我是我人生唯一的女主角。

其他人再优秀、再牛逼闪闪，也必须“为我所用”、“为我赋能”。

为了让大佬们“为我所用”和“为我赋能”，我将努力展现自己的“高价值”、体现自己的“低姿态”，给予大佬各种情绪价值。

但倘若某些大佬骨子里信奉的就不是“共赢”，而是“霸凌”，玩的就是欺负你、压榨你、消耗你的那一套；

那他们就算再光环夺目，我都会勇敢且迅速地筛选和屏蔽掉他们。

不满足我的目标 and 需求，就是对我没价值，就是该被斩断的关系。

如此，才能维持自己能量的精纯，注意力的集中，不断向目标勇往直前地攀登。

【2】

回到文章开始时，我们提出的问题，**为什么有的舔狗到最后一无所有，有的舔狗到最后应有尽有？**

“一无所有”的舔狗，都忘记了甚至根本没有意识到：

你自己才是你人生“唯一的主角”，你应该优先考虑自己的利益，自己的目标，自己的感受。

他们在每一次的人际互动中，都没有做到始终围绕着自己的“目标”；而让他人察觉到了“自卑”、“怯懦”、“害怕失去”和强烈的托付、寄生心态。

于是，他们不断被杀价，不断被压低底线，然后节节败退，一无所有。

“应有尽有”的舔狗，底层的建设，都是极度清醒和“目标导向”的；

他们可以通过各种手段来达到自己的目的，但心态的底层，始终没有放弃过“我的主场”，一切以我为主，一切为我的目标服务。

这就是“主场思维”——

我有我的人生主线，我有我的目标，我在围绕着我的目标而不断自我成长，不断精进自己，不断修炼对自己方方面面的把控能力。

没有任何人和事可以干预我的人生主线。

当你是个有“主场思维”的人，那么你会发现自己有不竭的生命动能，极度旺盛而引人艳羡的生命力；

你良好的磁场和能量，将让你闪闪发光，让你不断吸引他人的追随。

我就是个“主场意识”极强的人，我知道我的终其一生追求的是“自我挑战”，我在这个世界上唯一的对手就是我自己。

所以不内耗、不对抗，不被任何无关我的目标的人和事牵扯精力，斩断一切“烂人烂事的纠缠”。

我会要求我每天都容光焕发，光彩照人，把所有我能捣鼓的好的地方都捣鼓的非常好，每天走出去的时候，都是闪闪发光的大女主状态。

而每当我的底层心态坚持“我的主场”，闪闪发光时，这种能量也会辐射到方方面面周围的人，会自动吸引他们的崇拜、欣赏，追随乃至于投资和下注。

复盘我自己过去的经历，**每当我**不专注于自身，**丢弃了“以我为主”的“主场意识”的时刻，就会被他人牵着鼻子走；**

目标感涣散，能量低下，患得患失，不停猜测别人的看法，陷入精神内耗，被他人意识到恐惧和怯懦，并被不断压榨底线。

更可怕的是，一旦失去“主场意识”，幻想着有一个避风港能够解救自己，幻想着有人能庇护自己，让自己“岁月静好”；

从而不再坚持“我的主场”，不再升级自己，选择寄生他人，最终的结果只能是因为离不开对方而被拿捏，要么被榨干，要么被丢弃。

这就是“主场思维”的重要性。

失去“主场意识”，你终其一生只能和其他人一起陷入低质内卷，终其一生只能被支配，被掌控，没有话语权。

必须按照他人的规则亦步亦趋地模塑自己，把自己打磨成工具人，并被动地等待他人的审判。

你将不断自我消耗，成为时代的耗材。

因此，我希望看到这节课的你，**都必须意识到“我的主场”有多么重要。**

时时刻刻牢记你是谁，你想要什么，你的目标是什么，围绕你的目标展开行动，摒弃“等靠要”思想；

明确“我的人生终究而言只能靠我自己，其他人都只是我生命中的过客”。

【3】

上面，我们说了“主场思维”的重要性，接下来，我们则重点展开，**怎么做，能让我们更好地培养出“主场思维”。**

首先，你需要有意识地去寻找自己的“内心热爱”和“内心渴望”。

你有哪些特长和天赋？你有哪些兴趣和爱好？

你想做什么副业或者事业？

你在做什么事的时候，动力满满，让你看起来闪闪发光，而你从中也感受到了巨大的乐趣和价值呢？

你在做什么事的时候，感受到自己的生命力充盈，能量蓬勃浩瀚，万物生机勃勃？

这里当然离不开你对自我的深度探索，你需要更多认知你自己，聚焦和专注于观察自己的起心动念，觉察自己的情绪和思维。

复盘自己过去的经历，看看自己做什么能够比较轻松地获得结果，往往，这就是你的优势所在。

当然，大家也可以通过“盖洛普测试”来做到这一点，盖洛普测试我在第一讲的时候给大家介绍过了，可以作为辅助自己探索禀赋的一项工具。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

当你了解自己的热爱和渴望，明确了自己的方向和目标，你就可以结合前三课的学习，开始在实践中不断升级自己的筹码。

在这个过程中，你的主场思维会不断强化，你会在每时每刻感受到自己的生命力和对自我的控制力，这些都会让你的自信更加强大。

当你拥有了这种内生的“自信”之后，你反而不会在乎外显的自己该如何表现；

任何手段和行为，都只是为了达成“你的目的”的一种方式方法而已，它不应该影响你的自我评价和自我认知。

举个例子，我有个朋友，认为自己是个独立坚强的女性，不该在任何情况下说出“示弱”的话，所以哪怕是面对很有好感的异性，也必须维持高冷的言行。

但实际上，越是真的“独立坚强”的女性，越因为内在有强大的“主场自信”，能够灵活地用更容易实现自己“目的”的方式来与人相处和互动。

“示弱”或者讲“甜言蜜语”如果能让互动氛围更好，让大家相处更加愉快，那为什么不去做呢？

为什么很多大佬都会“逢场作戏”？

因为越是高的阶层，越分得清“场面话”是一种社交互动中的调剂和润滑；

它本就不该和你的自我认知所绑定，只是一种优雅的氛围制造和社交艺术。

越是表面上会说“场面话”，骨子里却能够“冷静自持”，不为外物所迷和所惑；

越能够体现你是一个能够用理性驾驭感性，自我认知和“主场思维”异常强大的“高级”选手。

【4】

另外一条养成“主场思维”的要点，是时刻记得，掌控你自己，是人生最重要的“主线”。

一个人对自己情绪的掌控力度，和他的阶层地位往往是成正比的。

这里面，女性对自我情绪的掌控力度，普遍会比男性更差：

主要是深受各种“言情小说”和“影视剧”的毒害，那种“失控”和“上头”的情绪价值和体验，会像吸毒一样让女人爽和沉迷。

“失控”和“上头”确实会带来极度的情绪价值；

但当你失控，当你的情绪起伏波动，你就不再能专注于自己的目标，不能再专注于自己的“主场”，你的能量感开始涣散，你会容易被他人所拿捏。

在“筹码思维”中，我讲述了“小铜”是如何通过给白富美提供极致的“情绪价值”，让白富美失控和上头，拿捏住了白富美一家，成功“赘入豪门”，实现了阶层逆袭。

现实中，通过操控情绪，让他人上头，从而丢弃了对自己的掌控力，乃至丧失“主场意识”，无限付出和被榨取价值的“杀猪盘”不要太多。

这反过来也说明，当我们想要向上攀登时，必须时时刻刻保持“主场意识”，不断修炼“自持”和“冷静”，避免因为“失控”而被他人拿捏住。

更进一步地说，人生本就是一场体验和修行，我们的修行是为了锻炼对自己方方面面的控制能力，并从对自我的控制感中找到强大的“自信”和“底气”。

这很难，这需要反复、刻意的大量练习，需要在骨子里清醒冷静地看清我们自己的“欲望”和“幻想”，需要去清晰地区分“幻想”和“现实”的边界。

这背后，需要深刻的对世界底层逻辑的认知和对人性的理解和拿捏。

需要你既能享受“做梦”的美好体验，但又不沉迷于“做梦”，乃至不肯清醒。

就好像你沉浸式的玩了一场剧本杀，但该下头时要能瞬间抽离，继续回归到你的人生主线之中。

在这里，我提一个能够有效帮助大家“提升自我情绪掌控力度”的技巧：

那就是练习去做一个“情绪价值”的提供者。

让自己对“魔术”祛魅的最好方式，是去学习做一个“魔术师”。

当别人给你造梦，给你画饼，给你制造良好的“上头”体验时，请你不要沉迷其中，真的自我感觉良好，让自己的情绪被拿捏住；

而是反向造梦，反向画饼，回馈以更多的情绪价值，制造更多“烟雾弹”。

当你自己就很会提供情绪价值时，你就会很清楚“嘴巴甜、不值钱”，这个东西就是大家随便说说，让氛围和体验更好。

当你知道“魔术”背后的所有机理，其他“魔术师”便不能通过制造幻梦和惊喜，拿捏住你，轻易对你施加实质的影响。

哪怕是在看起来无比“刺激”的关系中，你也始终保有自己的“主场”，拥有对自我的掌控。

【5】

最后，我来讲几个小技巧，让“主场思维”在现实中发挥出更大的价值：

大家如果看过《把握财富的本质，实现阶层跃升》，应该能理解到：

“主场思维”的本质，是精神上的“坐庄”——

构建自己的吸引力，让他人对你产生渴望，将他人吸引进你的“主场”，然后去做那个“制定规则”的人，让你能够给他人施加“得利”抑或造成“损害”。

这也是为什么，“主场思维”强大的人，都会拥有强大的财富和权力量级。

构建吸引力和让他人产生渴望的核心，是做大自己的“稀缺性”；

让更多人渴望你，在“供求关系”的错配中，让渴望你的人自发为了争夺你而“卷”起来，从而抬升了你的身价和光环。

比如说，古代君王，后宫佳丽三千，那么这三千佳丽就自然会为了争宠而卷起来。

再比如说，很多富豪为什么会为追求明星和网红一掷千金？

难道明星和网红真的就比某村的村花更美丽吗？

并非如此，是因为明星和网红拥有百万和千万级别的粉丝，他们被数百万数千万的人所渴望，这使得明星和网红看起来更加“炙手可热”和“高价值”；

征服明星和网红，内心的成就感无法估量。

【6】

所以，要发挥“主场思维”，首先要做到的，就是要像“孔雀开屏”一样，把自己放在舞台中心，一对多的展示自我价值。

比如说，我经常让大家一定要有个自己的自媒体账号，一对多传播你的观点；

再比如说，好好经营自己的朋友圈、在优质社群发表自己的高质量观点，在各种线下场合大胆演讲等等；

这都是能快速提升你的“稀缺性”、也就是“价值”的方式。

另一个制造自己“稀缺性”的方式，是让他人进入你的“优势场”，即在这个场域中，你已先天地处在高位，从而让他人更好地感受到你的价值。

我举个AI破局俱乐部创始人洋哥的例子：

洋哥一开始找KOL去分销破局俱乐部的时候，把所有有潜在意向的KOL们，全都拉进了自己的“分销合伙人”群里。

在这样一个社群中，洋哥很好地构建了属于自己的一对多“优势场”，群里有些KOL已经帮洋哥做了分销，取得了成绩和收益，这些案例会很好地激励刚加入观望的KOL们。

而另一方面，在这样一个“主场”中，洋哥可以时不时发一些宣传介绍破局的内容：

包括展示破局的成绩，并得到部分群友的认可，在从众心理的加持下，就会有更多“观望者”认可洋哥的“稀缺性”价值。

不要忘记人性的本质是“鹅城百姓”，谁赢他们帮谁，所以关键是，制造“优势在我”的预期。

比如说你是个打篮球非常好的男孩，当你想要追求一个女孩，让女孩去篮球场看你英武的身姿，就会事半功倍。

第三点，对自己有超高要求，要理解“提升自己的稀缺性”，做大自己的价值，自我成长，是一生的主线。

把自己能把握的一切，都尽可能搞到最好，无论是颜值、身材，认知，情商还是收入和阶层；

不断去做大和提升自己的价值，才是始终能让他人被你吸引，追随进入你的“主场”的关键。

第四点，避免过度陷入他人的“主场”。消解掉某些心术不正的人，为了能够压榨和白嫖你，刻意制造出的“稀缺性”和“画饼”。

对自己的框架和底线清晰，对霸凌和白嫖坚定说不。

一边打造自己的“稀缺性”，制定自己的规则和框架，筛选信奉“互利共赢”的同频者，并带领大家一起进步。

第五点，对自己诚实，主动选择，愿赌服输，买单离场。

一个拥有“主场思维”的人，不会活在抱怨和责怪中，而是坚持“主观能动性”，相信我在任何时刻都能够自己做选择，并为此不懈努力，积攒筹码。

举个例子，我有两个朋友在同一家非常卷和不当人的公司工作。

其中一个老觉得自己没得选，身若浮萍，每天怨天尤人，哭哭啼啼，在微博写抒发情绪的小作文。

另一个想的很清楚，权衡利弊后发现暂时走不了，就一边提升自己的资源和核心竞争力，一边积极找工作，找到机会一击必杀，潇洒离开。

其实，主场思维说到底，就是相信你自己，并且只相信你自己：

你是一切的本源，你是宇宙的中心。

呵护和滋养你的能量，不断壮大你的生命力，蓬勃昂扬的向上生长。

“主场思维”不是“自我膨胀”或“极度自恋”，不断控制和盘剥他人，那是把路走歪了；

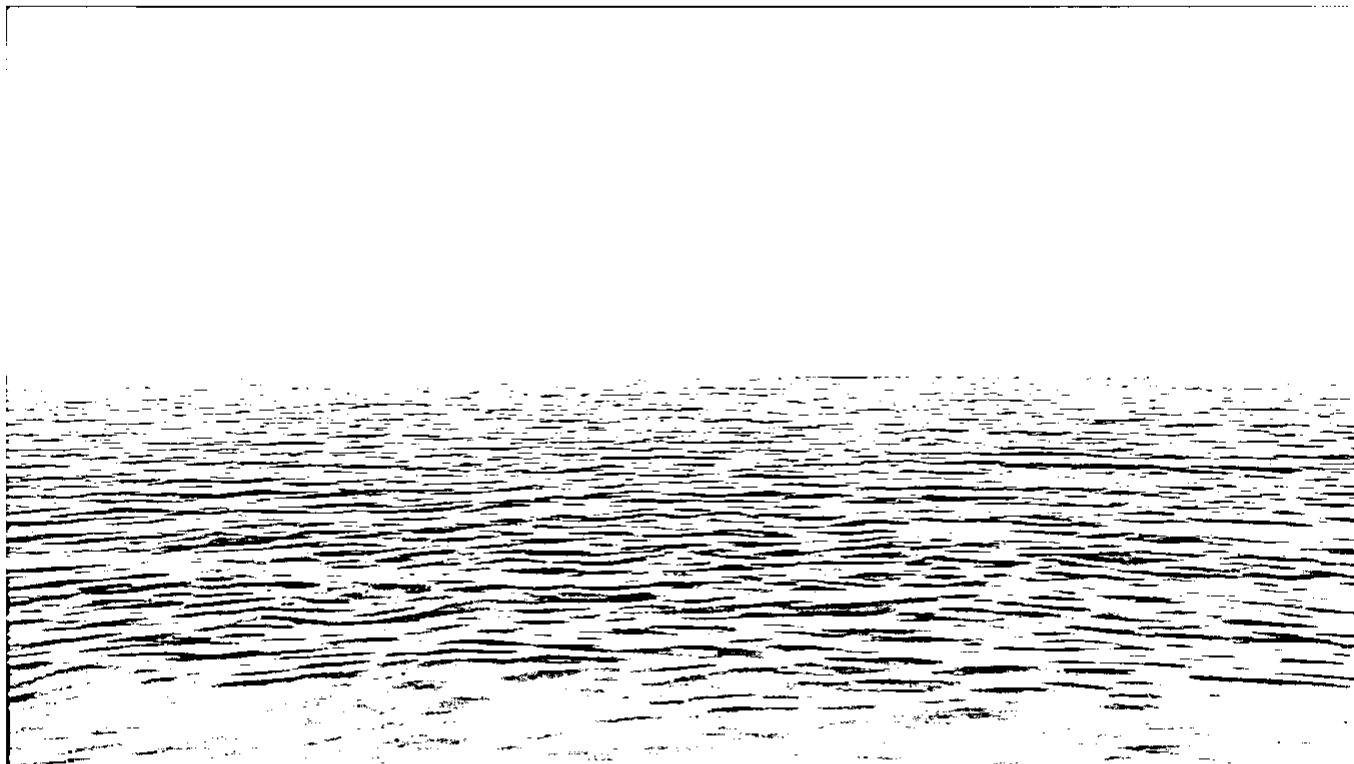
而是自我控制，自我驾驭，是不被外物所牵制，是节制和利用自己的欲望；

是“一切为我所用”，而非“我”成为了“他人”或“金钱”、“权力”等外物的奴隶。

“主场思维”是一种与世界相处的态度，是不断向内求索，然后将满满的能量外溢给全世界。

愿你终能成为行走的发光体，向宇宙辐射你的能量，也被热爱所包围。

把握“无我思维”，一秒洞察事物本质



大家好，我是丙丙，今天我们来讲**十节思维课**的第五课，**把握无我思维，一秒洞察事物本质**。

-1-

有很多读者都私信询问过我，应该读什么书，学习什么课程，才能像我一样，洞察和把握住底层规律？

实际上，一些书籍和课程或许有所帮助，但在理解世界和人性这件事上，绝不是“按部就班”学习就能填鸭式地进步，而是需要“保持空杯”、“打开带宽”。

大部分人之所以活了大半生，仍庸庸碌碌、深陷于自己的认知和死循环中，恰恰是在于无法做到“保持空杯”和“打开带宽”。

因为“活在自己的世界里”、“不惜扭曲世界也要迎合自己的认知”，最能让自己“自我感觉良好”。

前两天我在《聊聊高考志愿填报》中讲过我自己的经历：

大三那年我在瑞士交换，当地同学跟我聊起他们认知中的中国，我意识到他们脑海中的中国是被妖魔化了的。

尽管我也在各项嘉年华活动中教外国朋友包粽子、包饺子，试图潜移默化改变偏见，但效果远远说不上好。

因为很大一部分外国友人眼中，中国就是贫穷、落后、不自由，需要被先进思想加以拯救的；

而他们往往认为自己国家的文化显然更加“优越”，理所应当充当“拯救者”。

他们对中国朋友往往非常友好，但这种友好不是建立在平等的尊重之上，而是建立在“你是需要被我拯救”的优越感之上。

而当你试图摆事实，让他们搞明白中国不是他们想象中的样子时，反而会冒犯他们内在的“优越感”和“自我认同”。

大部分人，会下意识将自己的观点和认知等同于“自己”；

他们不能接受自己的观点被挑战，这会让他们觉得他们的“自我”受到了攻击。

类似的例子，还有很多。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

一些恋爱脑的女孩，始终纠结于对方“爱不爱她”，而不能认清人与人之间的关系，是价值交换的本质，也不能理性地考虑现实利益和筹码博弈。

究其根源，是因为她将全部的“自我认同”都寄挂在了“对方爱不爱她”上；

她如饥似渴地索求着对方的每一个回馈，因为对方的反应产生巨大的心理波动。

只有通过“作”、“闹”，索取的方式，才能证明“对方爱她”，也才能让她感受到“自我”的舒展。

一旦不通过“虚无缥缈”的“爱”来投射自我，为自己制造幻梦和自我美化；

一旦要她理性认清关系的底层是“交换”和“价值的匹配与互补”；

这些看似“冰冷”的现实会彻底摧毁她“自我认同”赖以生存的“幻梦”，她会瞬间感到人生没有意义，不明白自己是谁，为什么而活着。

人性本能，是每时每刻都在寻找“我”、确认“我”。

而大部分人寻找和确认“我”的方式，是无时无刻地向外去投射“自我”。

而当外界的一切事物，都蕴含着你的“自我投射”时，你便会难以客观认知事物。

因为每一次客观认知，都在摧毁你的“自我投射”，继而演变成对“自我”的攻击和冒犯。

找不到“自我”的状态是很恐怖的，于是世界上的绝大部分人，都会宁可扭曲客观世界，也要迎合“自我认同”。

我之前写过很多次，互联网上的党同伐异，各种极端撕裂的指点江山和情绪发泄，本质上都是人性的一种对外“自我投射”；

人们通过这种方式“确信”自己的存在，并因此感到自我意志的无限舒展和愉快。

而商业社会的特点是，人性有这种“固有”需求，便会出现能满足这种“需求”的丝滑生意。

人有不断对外索取“自我认同”的需求，那么便会出现一系列丝滑的奶头乐，来按摩你的“自尊心”；

让你沉沦在全能自恋的“巨婴”爽感之中，并消耗掉自己宝贵的注意力资源。

当你已经习惯以这种方式来获得“自我认同”，你就会像吸毒一样，无法认清客观现实，逐渐变成一个装满情绪的罐头。

你所有的言行，渐渐的目标都变成了“情绪发泄”，让自己“感觉好一点”。

比如说，明明是自己没有赚钱的能力，但为了让自己自我感觉好一点，就要说“只有坏人才大富大贵”，从道德上“美化”自己，让自己心安理得的摆烂。

长此以往，你会越来越丧失“目标导向”，深陷于“自我陶醉”和“自我麻痹”之中。

而这一切，都会让你分不清“自我”和“现实”的边界；分不清哪些是你的“愿望”，而哪些是客观规律，不以个人意志为转移。

除非有一天，你开始“内观”和“觉察”自己，你突然意识到这种奇怪的“自我投射”毫无意义，并开始有意识地与这种廉价的“自我满足”获得机制保持距离。

你开始有意识克制自己无时无刻在外物上的“自我投射”，你将你的“自我”与客观认知世界区隔开来；

只有进入“无我”之境，你才能有勇气和力量彻底打破固有的认知，真正客观地认识世界。

有趣的是，能够在现实社会中穿越周期、取得惊人成就的人，无一例外都懂得“尊重客观”比“捍卫自我认同”更重要的道理。

比如说比尔盖茨和瑞达利欧都说过：“和聪明人相处的好处是，你不用考虑他们的自尊心。”

因为真正的“强者”，都知道他们真正想要的，是“自己真的一天天在变得更好”、“手握更多稀缺资源和筹码”，而不是阿Q般的“自我感觉良好”。

经济学家凯恩斯曾说过：“只要有了新的事实和证据，我随时准备改变我的观点”。

他们懂得不在客观事物上去投射“自我认同”，理解“客观性”是“不以个人意志为转移”的；

在理解客观规律时保持“无我”姿态，不对抗规律，不扭曲规律，而是尊重并且利用规律，让客观事物“为我所用”。

- 3 -

事实上，这在现实中非常难以做到。

因为绝大多数人，甚至意识不到自己的“观念”如何绑架了“自我认同”，进而让自己无法客观认知世界。

丙丙举个自身的小例子：

老读者都知道丙丙精通玄学，会看八字紫微还有星盘。

三年前，玄学还没有今天这么的被“普遍接受”，打开一个B站的玄学视频，许多弹幕都在刷“封建迷信”的字样。

这就是一个我们的“观念”不自觉绑架了我们“自我认同”，进而让我们无法客观认知世界的例子。

当许多人下意识认为“玄学”都是迷信时，有没有考虑过，为什么会产生这样的观念？

是因为过去受的教育让我们认为“唯物”就会高人一等，相信玄学就是“无脑”、“个人低价值”的体现。

当我们的“观念”与我们的“自我认同”捆绑在一起之后，那么我们就很少会去主动尝试探索、颠覆自己的认知。

因为我们不想颠覆对自我的认同，不想破坏内在的优越感心理。

而对于丙丙来说，我首先做的一件事，就是将我的“观念”与我的“自我认同”解绑。

首先在自己脑海里植入一个想法：

我的观念很可能是错的，我允许一切发生，我随时随地准备颠覆我的认知。

在此基础上，我们才能尽情打开带宽，主动探索和冒险，并怀着“空杯心态”，以一种“无我”的、“不对抗”的姿态去接受一切发生；

并期待和欢迎事物突破我们的预期，甚至修正我们的观念。

正是怀揣着这样“开放”和“包容”的心态，所以我认真研究玄学，发现它确实不止是封建迷信，而是有它的道理和底层逻辑。

然后我写了“十神看世界”系列，通过易学的辅助，帮助我更好地构建自己对世界的底层认知框架，更加辩证和圆融地把握客观规律；

任何框架、任何体系，都可以并行不悖地为我所用。

在这里，丙丙想请大家回忆一下我们第二节课学习的“资源利用思维”和第四课学习的“主场思维”。

其实，这两节课的要点，就是要让大家有“资源利用”的意识，并且能够理解，世间万事万物本该为我所用。

然而，当我们被自己的“观念”和“自我认同”绑架的时候，当我们无时无刻不再对外投射自我时；

每当观念被冲击，我们难免会感到自我被冒犯，进而产生对抗、抵触心理，升起情绪，开始激进地捍卫情绪和自我认同。

这些都会阻碍我们获得和分析信息，让我们无法客观认知事物本质，更别提让“万事万物”为我所用。

丙丙的私人微信号签名是“愚者”，“愚者”是塔罗牌中的0号：



它意味着在生命之初，每个人都是怀揣着“愚者”的心态上路；

没有预设观点，没有对外投射自我认同，没有对抗和恐惧，有的只是对生命的热忱和原始的激情。

“愚者”的心态，就是一种“无我”的心态。

而这种“无我”的心态，能帮助你最大化地把握客观规律，将万事万物无抵抗地化为己用，最大化资源利用。

相反，任何固化的观念和思想，都将降低你的资源利用效率。

除了将你牢牢地捆绑在较低的生态位上，享受情绪罐头之外，别无好处。

以上，我们分析了“无我思维”的重要性，接下来，我来讲几个具体的要点，帮助大家更好地“打开带宽”、“保持空杯”：

第一步，时刻提醒自己不预设任何立场，假定自己的观念可能错误。并在此基础上，尽可能地探索丰富而多彩的现实世界。

觉察到“我的自我”不等于“我的观点”或者“我的想法”。

然后无抵触、怀揣着热烈的心情去探索和实践，这是“打开带宽”的要义。

比如说，你只有在无抵触地研究过玄学后，才会意识到它确实不是封建迷信；

于是你才会更进一步地反思自己头脑中的其他认知，并且更有意识地去避免“对外自我投射”，更客观地理解世界。

再比如说，文章开头提到的外国友人，必须无抵触地了解中国，甚至来中国游玩和定居后，才可能会意识到中国确实和他以前的认知大有不同；

在此基础之上，他才会进一步去反思自己头脑中的“观念”和自己的“优越感”是如何互相捆绑的，并在未来的生活中保持觉察，更加无抵触地认知客观世界。

第二步：尽量避免以“爱憎好恶”为学习和生活的评判标准。要练习在不喜欢的人、事、物上去学习和汲取养分，为我所用。

在不喜欢的人身上，也能够学到东西，这是我们人生境界的体现。

我之前有一个同事，很会“向上社交”搞关系，但人品不好，总给同事穿小鞋，大家都非常讨厌他。

但讨厌归讨厌，我还是不断观察他的社交，在他身上学习到了很多“向上社交”的思路和法则，潜移默化地提升了自己的技能。

再比如说，很多女生会觉得某个女生看起来“绿茶”就不和她来往；

但真正有格局的做法是，永远不从道德上judge他人，学习“绿茶”身上的闪光点，提升自己为人处世的情商，同时增强自己对人际关系底层逻辑的理解和把握。

丙丙之所以年纪不大，却对世事有很通透的看法和理解，恰恰是**因为我一直践行“never judge”的原则，不在和他人的相处中去投射“自我认同”**。

因此三教九流的人能够在和我的相处中感受到我是“包容”、是“开放”，是“无抵触”的，所以他们都能成为我的朋友，向我敞开他们的圈层和思想。

也因此，我才能看到各个圈层最真实的面向，进行提炼和总结，构建属于我的认知框架，并分享给各位读者朋友。

我希望，大家都能学会有意识地锻炼自己的“客观性”，不“抵触”，任何事物都可以成为你能加以利用的资源。

“我”不是我的“爱憎好恶”，我是一团生命力旺盛的海绵，我将你们的一切都化为我的养分，然后坚定地按照我的意志去生存。

- 5 -

第三步：树立一个基本认知——存在的事物，便有其合理性。

优先寻求能支持其发生的“客观性”条件，不要先激起爱憎好恶的价值判断，避免生出“自我代入”和“自我美化”之心。

比如说，普通人往往会认为有钱人私生活混乱，是道德败坏的体现。

而实际上，不从价值判断的角度出发，而是先思考客观条件，会发现有钱人之所以会私生活混乱，是因为他们掌握了稀缺资源，就是有源源不断的优质异性往他们身上扑。

而普通人私生活不混乱，往往不是因为道德水准高尚，而是因为客观上不掌握稀缺资源，无法获得优质异性的青睐。

优先考虑“客观条件”，能帮助我们客观认知人性；

而不是一上来就搞些“爱憎好恶”的价值判断，在脑海中无限“美化自己”，贬低他人，获得优越感，让自己好受点。

这种思维，能有效帮助我们“对自己诚实”，而不是活在对自我的滤镜之中，既不知人，也不自知。

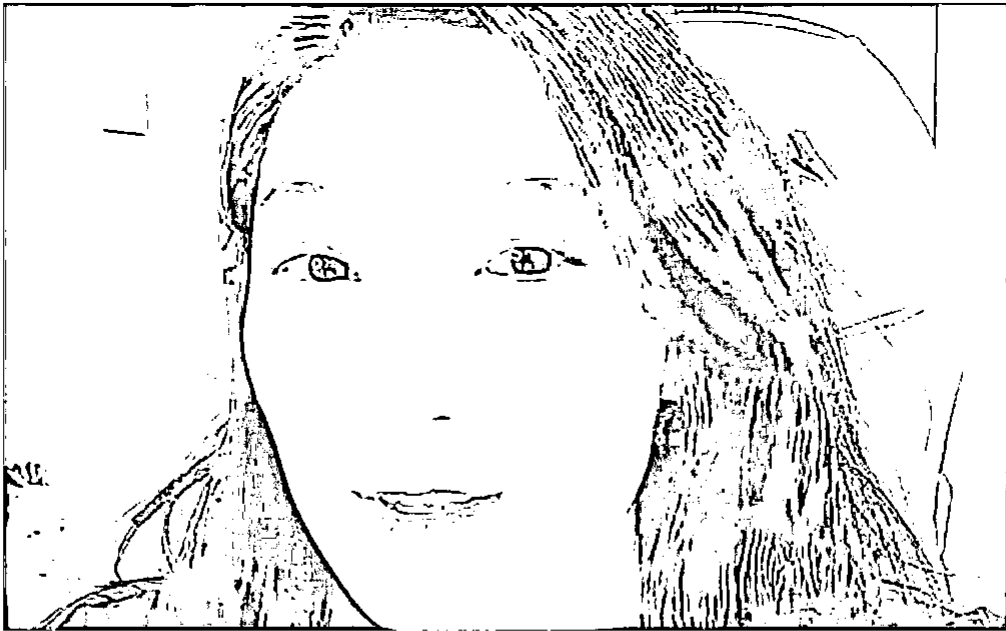
从客观出发、接纳人性，不要将自我认同锚定在幻想的地基上，你才能客观归因，并化为己用。

第四步：发挥目标导向和主场思维，当你有自己的事要做的时候，你就算排除万难也必须把握客观规律，否则你自然会在残酷的现实竞争中落败。

当我们没有正事要做的时候，第一要务很容易就变成了捍卫情绪和自我认同。

但当我们有正事要做时，情况就会大不相同。

比如说，情感届的顶流IP——曲曲大女人，一直被大家认为是“捞女”IP，割韭菜的。



对于看客来说，从“爱憎好恶”的角度做价值判断，本身是彰显“自我认同”的一种享乐活动，这是很自然的。

但丙丙作为一个IP创业者，要学习曲曲为什么能成功，就必须客观归因，客观复盘。

我研究后发现，曲曲的成功绝非偶然，她选择了一个有“刚性痛点”的赛道：

如果我们脱离道德判断，将富豪的情妇看做一份工作，这个行业之所以能存在，锚定的是富豪的生理和情感需求。

曲曲做的事其实是“职场升级培训”，传授给富豪情妇提供“情绪价值”的技巧和能力，让他们能在职场中“升级加薪”。

那么曲曲团队也自然能在这个“高薪行业”中分得一杯羹，甚至因为“高薪”，能够锚定更高的客单价。

对于曲曲商业模式的分析，丙丙另外撰写了文章，在思维课里就不多赘述。

举这个例子，只是想告诉各位读者朋友，**当你要在现实中做事，参与真实竞争时，环境会逼迫你从“理性”出发、从“客观”出发，把握规律，并化为己用。**

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

这也是为什么，你会发现顶级的政治家、企业家100%都非常“理性”，甚至看上去“无道德感”。

因为向上攀登的道路，本来就是你学会驾驭“客观”的过程。

-6-

最后，让我们来结合上一节课的“主场思维”，来更进一步辩证把握“有我”和“无我”之间的关系。

当我们认知客观世界，客观认知自己时，需要“无我”；

当我们追寻目标，活出自己，养出自己的生命能量，需要“有我”，而且是饱满充盈的自我。

“有我”和“无我”，是对立统一的概念，希望大家能游刃有余掌握好其中的边界。

其实，更进一步说：

“无我”是一种更高级的“有我”——

只有你对“自我”有相当清晰的认知时，你才不会把自己的情绪和观点看做是“自我”，不会因为任何客观现实不符合认知和预期，而感到自我被冒犯了。

你能够以“无我”状态客观认知世界，把有用的部分化为己用；把无用、不符合自我目标的部分及时“摒弃”。

每一个在这个社会上取得了成就的人或商业模式，身上一定有值得学习的点，有客观性在。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

所以我们“师夷长技”、化为己用，但坚定地摒弃他们不被我们所欣赏的“价值观”部分。

其实，能够转换思维，避免党同伐异地指点江山和攻击；而是每一分每一秒都去寻找能够“为我所用”的部分，并坚定地不被带跑偏：

这本身是一种极度强大的“主场思维”。

我清醒地知道我是谁，我要去哪儿，我有什么目标要去实现。

我将汲取一切养分，助力我完成我的目标。

我不被我的爱憎好恶影响情绪，进而打乱行为节奏，我不将自我认同锚定和投射在外物之上。

我也不会被他人带节奏，继而走偏走歪；

我清醒地知道自我和他人的边界，我清晰地知道自我与他人的局限。

我有我的路要走，别人的路可以学习、可以借鉴，但不能照搬，更无法彻底复制。

我就是我，我化一切为我所用，但绝不在他人的框架中亦步亦趋。

比如说，丙丙也经常看曲曲的视频，学习她对大佬的认知和理解。

但这不代表我赞同她的价值观，也不代表我也要通过“雌竞”的手段来成为“社会资源掌控者的依附者”。

我将一切为我所用，但坚定地走自己的路。

我始终相信：

一个人最强大的自我认同，就是海纳百川，但走自己的路。

我希望大家不要将“自我”锚定为一种僵死的、不容被更改的观念或情绪，一种对他人或者其他事物的“优越”或者“鄙视”。

而要相信“我”的可塑性极高。

“我”不存在于对某种观念和情绪的捍卫之中，“我”是我心底的那团生命力；

“我”是我心底的向上动能，“我”存在于向我的目标百折不挠、排除万难地攀登的每个细节之中。

“我”不存在于外物的投射，而是存在于向内的求索。

当你始终专注于自我成长，向内求索；

那么你便不会为了“自我感觉良好”，让自己沦为一个充满了情绪的罐头，从而失去了让自己真正变得更好的可能性。

到最后，你会发现，认知世界与认知自我，是密不可分的。

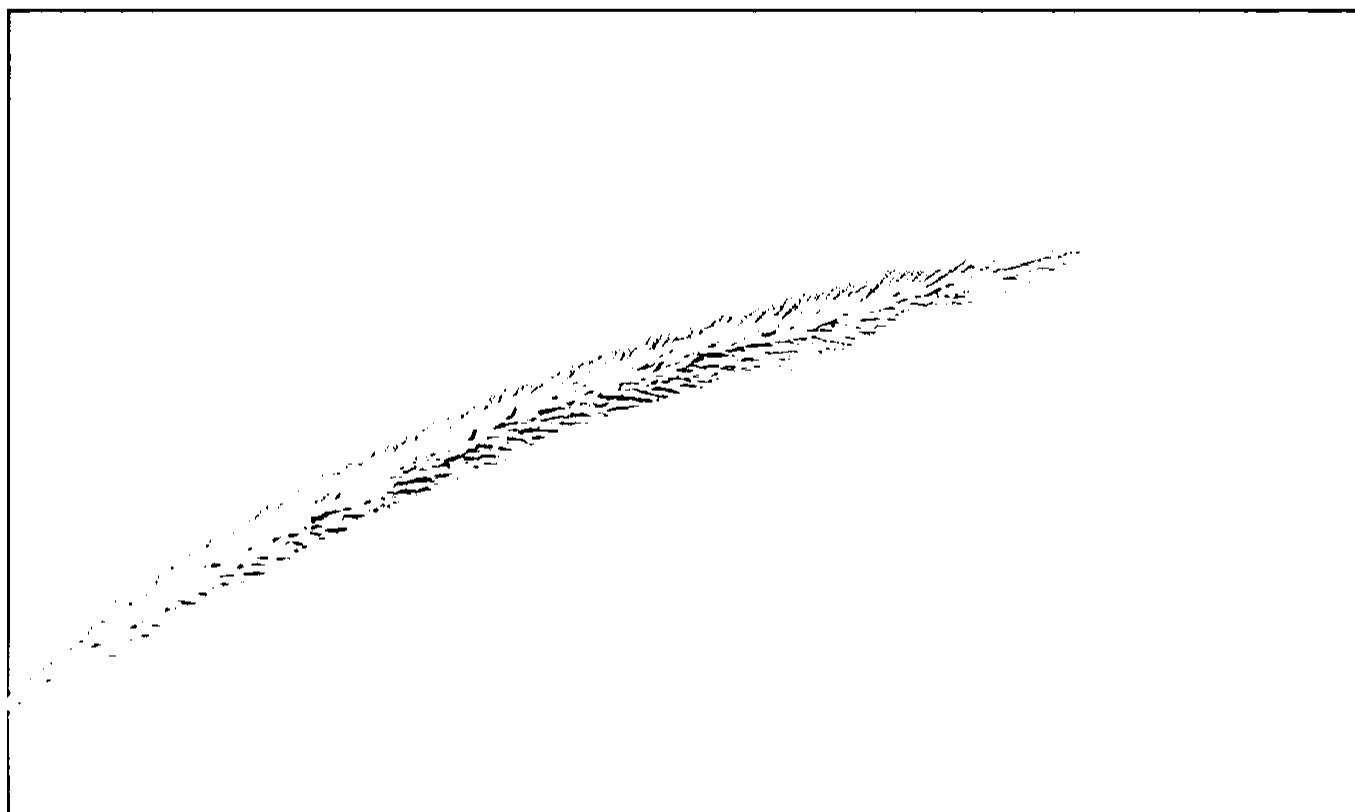
见世界、见众生、见自己本身就是一体正向循环。

寻找到真正的自己，建立笃定和松弛，才能让你更加没有攻击性地认知客观世界。

而对客观世界的深刻认知，在“自我”的加持下，才能助力你离目标更近，成为理想中闪闪发光的那个自己。

以上，愿你做一条宽广的海，汇聚万川、但始终坚持自己的流向。
更多资源，关注公众号【懒人找资源】

把握买单思维，让你保持人间清醒



大家好，我是丙丙，今天我们讲十节思维课的第六课，**让你及时止盈止损，保持人间清醒的买单思维。**

之前的几节课，我给大家更多讲的，是如何更加积极进取，更加心无旁骛，提升自己的认知和心力。

但事实上，在充满了不确定性的世界中一味求取，也可能被无法填补的欲望所捆绑，迷失本心。

所以今天，我们来讲“买单思维”，知道什么时候应该停下来，暂时止步离场，“暂时的放弃”是为了更好的得到。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

我们首先从电影《消失的她》中，何非的例子出发来思考：

何非本是个工作和存款都普普通通的人，因为想“搏一搏”，赚更多钱，所以落入了互联网赌博，在尝到了甜头、赚到些快钱之后，越赌越大、越陷越深；

但仍不肯下牌桌，总觉得只要继续在牌桌上，就会得到老天的青睐，一把翻身。

就算是负债累累，也仍然沉迷其中，无法自拔。

一个原本健康向上的普通人，就这样滑入了贪欲的深渊。不仅普通人如此，哪怕是世界冠军，也同样可能沉迷于“情绪上头”的刺激之中。

其实，追求“幸运”，享受外界突然不可预期的正反馈，是人的本性。

这也是抽卡游戏、盲盒等产品风靡全人类的核心原因。

在单纯的概率游戏中，人们无法控制“输赢”，享受的是运气突然降临的感觉，在那一刻仿佛获得了来自上天的确认；

然后在反复的得失、情绪的起落之中投入了过多沉没成本，被唤起了“不甘心”，从而越陷越深，逐渐背离和忘却自己的人生主线和目标。

再比如，大家有没有深爱或者迷恋上一个“不可得”的人的经历：

在这种经历之中，对方既有高价值和高光环，又展现出了强大的不确定性，忽冷忽热，若即若离。可当你想要放弃时，对方又总能恰到好处地给到你一些甜头；

可很快，甜头过去，又是一盆冷水，你在反复的纠结、猜疑对方的想法中不断精神内耗，投入时间、精力等沉没成本，而对方对你的种种引诱，让你被唤起了“不甘心”，总觉得自己再努力一点点就可以得到“对方”。

于是，你不断越陷越深，情绪完全被对方所牵引，对方想让你哭你就能哭，想让你笑你就能笑。

你沉沦在这种失控的快感之中，在这种情绪的被操纵之中，反复经历情绪从高潮到低谷再到高潮的“爽虐结合”的体验。

-2-

其实，如果大家将前几节思维课学的融会贯通，很可能已经发现了问题的所在：

无论是沉迷赌博、还是陷入一段失控的关系，它们的本质都是一样的——

那就是你不再坚持自己人生的“主场”，你让他人或者你的欲望成为了你精神上的“庄家”。

你深陷于他们制定的规则之中，你给了他人或者你的欲望，能够对你极大地施加“得利”或者造成“损害”的力量。

从而使得你自己不断向他人或者欲望献祭自我，拱手相让自己的财富、精力乃至宝贵的注意力和能量。

其实，无论是赌徒心理，亦或是陷入失控的爱情，本质都是陷入了“弱者思维”之中。

在“弱者思维”之中，我们失去了自己的主场——

沉沦在他人制定的规则之中亦步亦趋，继而对他人和外界产生了种种期待，并不断对外索取自我认同，索取存在感。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

当外界满足我们时，我们感觉志得意满、神采飞扬；而当外界或他人不满足我们时，我们又感到迷茫失控，无所适从；

于是按照外界和他人的要求来改变并模塑自己的行为，以期能获得“一口糖的奖赏”。

我们就像被主人驯化的“狗”一样，被主人引导着，按照主人的要求亦步亦趋，以吃到“肉骨头”作为自己的“快乐来源”。

而这个过程，往往就是你向所谓的“主人”、“主流文化”，你的领导献祭自我，模塑自我，压抑自我的过程。

而因为喜怒哀乐全都寄托于外界，所以很容易在预期得不到满足时，产生种种抱怨的情绪。

但因为本质上没有筹码和实力来迫使他人满足自己的预期，所以这些抱怨会被以各种方式合理化、情绪宣泄，从而让自己舒服些。

这也是为什么，绝大多数人，在35岁后都活成了同一幅失去了生机的面孔。

但从另一个角度讲，“**弱者思维**”是芸芸众生的“本性”。

因为将希望、喜怒哀乐寄托于外界是最容易的：

这意味着不必吃“精神上的苦”，不必费心去控制自己的欲望，不必努力攀登目标和高峰；

不必去挑战一个个问题和困难，披荆斩棘地解决他们，并在这个过程中去感受自我的存在。

只需在生活的困顿之中，幻想着会有一个“神仙”救自己脱离苦海、只需不断抱怨世界的不公；

在互联网上说些情绪发泄的话，幻想存在一个“乌托邦”，在那里不用付出任何东西，就可以轻松地实现自己所有的欲望。

-3-

不过，“强弱”实际上不是静态的、一成不变的，而是时刻在相互转化：

哪怕是一个生活中的“强者”，也可能会在挑战现实的问题中，阶段性地被自己的欲望或者他人给做了“庄”，陷入“弱者思维”之中。

比如说，哪怕是像丙丙这样的专业投资者，也要反复面对“人性”的考验：

当股票走高时，很容易因为“贪心”，觉得股票还可能再涨一涨，而不敢及时“卖出”止盈，最终的结果是“黄粱一梦”，玩了个寂寞；

而当股价走低时，又往往因为“恐惧”很快割肉，没有看到趋势即将反转，最终结果是“一卖就涨”。

当人被自己的情绪和欲望做了庄时，就难以理智地分析当前的局势，在赢的时候不知道自己为什么赢，在输的时候不知道自己为什么输。

完全寄希望于运气（破格获取）的时刻，就是最危险、最弱者思维的时刻。

人赚不到认知之外的钱，即使凭运气赚回来，早晚也还要还回去。

如果大家对投资有些研究，应该能非常理解这句话。

其实投资就是一场“对自我心性的修行”，对自身“强者思维”的把控；

对自己的认知极度清醒，知道自己的边界，**不是寄希望于侥幸，而是寄希望于自律和自控。**

人生最大的问题，就是因为“求不得”和“不甘心”而产生种种怨气，执念，最终吞噬自己，开始想着“博一个大的”，让自己背离目标导向，离初衷越来越远。

当事情超出我们的预期和掌控时，要做的不是孤注一掷，而是合理把控风险，避免自己死掉，或者失去“东山再起”的机会。

思危、思变，思退，其实是一种大智慧的体现。

而“买单思维”，就是在发现事情已超出了自己的认知和掌控时，能立刻切断欲望的引诱，及时抽离下桌；

不被沉没成本牵动决策，牢牢守住自己的主场，不让任何其他的人、事、物，代替自己，做了自己精神上的“庄”。

比如说，丙丙有个朋友，早年自己做生意亏了钱，不甘心其他小伙伴都过得比自己好，就负债加杠杆玩期货，希望能“博一个大的”；

结果没想到从亏六位数，到亏了大七位数，差点从天台上跳下去寻短见。

这个小伙伴就是典型的负面案例，“买单思维”极差。

他不能接受自己的失败，不能接受“沉没成本”已经打水漂的现实，不能直面残酷的现实和结果；

不能为自己过往的决策“及时买单”、认真复盘、愿赌服输，并寻找合适的机会“东山再起”。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

而是开始寄希望于命运、寄希望于侥幸，期待着“运气”来为自己“买单”，只要老天眷顾我“赢一次”，就说明我一点都不失败，我是幸运儿，我是成功者。

说到底，他没有能力也没有意愿为自己的人生承担责任。最终的结果只能是咽下更深刻的苦果。

面对同等的境遇，强者思维则会迅速认亏、买单离场，不与烂人烂事纠缠。而这种及时买单背后的底层逻辑是：

我不期待任何人为我负责，我不寄希望于外界或者奇迹发生，我不相信天上会掉馅饼，我有能力也必须为我自己的人生负责；

我不是真的“亏了”，而是交学费，等我进行深刻的复盘总结，提升了认知，后续自然能把这些“亏损”再赚回来。

因为对自己“主场”的坚持，因为对自身能力和未来的确信，故而足够的清醒理智、爱惜羽毛，所以能在种种欲望和诱惑面前戒除幻想、保持清醒。

“买单思维”的强大，来源于“主场思维”的强大，坚持做自己精神上的庄，绝不掉入他人的框架亦步亦趋。

而如果不懂得自己能力的边界，被欲望驱使，产生了“以小博大”的侥幸心理，不能及时“买单离场”，那么必然会落入他人的框架，迷失在外物之中。

丙丙虽然一贯让大家向内求，但生活在现实中，我们每个人都不可能对外界一无所求。

可只要有所求，就必须面对外界的“不确定性”，就要去接受有些事可能“脱离了我们的控制”。

而当事情脱离我们控制时，最考验我们是否还能继续维持“向内求”，而不是向外界去投射期待，渴求“破格获取”。

而“买单思维”，就是告诉我们如何正确地处理与不确定性之间的关系，不是冒险梭哈，而是克制欲望，戒除幻想，为自己负责。

-4-

接下来，丙丙想跟大家分享两个最重要的“买单思维”，分别是“及时止盈”与“及时止损”。

首先是“及时止损”：

人们在投入巨大沉没成本之后，还拿不到回报，往往会产生种种不甘心，不愿买单认栽离场，产生“赌徒心理”，期待奇迹发生。

我们之前讲的例子，无论是赌博、恋爱还是创业，都是这种心态的反应。

而在这种时刻，必须首先认清自己“心怀侥幸”，打破幻想，认清自己掌控不了局面。

此时要做的，不是继续对外投射期待，而是先买单离场，专注自身，提升自己的认知等方面面，再来把握下次机会。

以专业投资为例，我们买入一只股票后，无论涨跌，都要去探究原因是什么，是否在自己的认知和预期之内；

一旦股价下跌超出了自己的认知，仓位又比较重，经过理性的判断、最坏的结果无法承担，那么就要选择及时止损，降低仓位乃至清仓，而不是贪恋“奇迹发生”。

丙丙有些读者，上来就说满仓了几百万在股市里，想搏一波大的，问起投资的核心逻辑，会发现他们根本没什么核心逻辑和认知。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

要么是情绪上头赌“国运”，要么是觉得“应该”差不多，甚至有些是从某大V的评论区问了财富密码，就觉得可以冲了。

这种心怀幻想，将一切寄托于运气的“赌徒心理”，必然无法捍卫住自己的财富和权力，哪怕偶然得到，长期也必将失去。

而强者思维，则是把握规律，专注自身，相信按照规律办事，自己可以把握自己的生活，不需要寄托于运气。这也是为什么“善易者不占”。

再举个情感方面的例子，游戏规则（世间法）同样生效。

比如说电影《消失的她》里，李木子被救命恩人何非的追求和陪伴打动，准备和何非结婚，正在这时，她得知何非是个“赌徒”。

此时她选择了包容和帮助，而非及时止损，将何非踢出自己的生活，最终导向了自己被何非杀害。

实际上李木子“陷入爱情”，同赌徒“陷入赌博”是一样的——

都因为投入了很多沉没成本，而感到“不甘心”，陷入“弱者思维”，侥幸心理发作，被粉红泡泡引诱，开始美化自己的行为决策，自我感动自己是为了“爱”。

最终丧失了对自己生活的把控，乃至丢掉了宝贵的生命。

“及时止损”，就是在任何时刻，当你发现情况不对劲，超出了自己的认知或预期，不要本能地自我美化和合理化，而是尊重自己的感受，静下心来暂时抽离；

冷静地思考：这个人/这件事是否已影响了你去实现主线目标，或者可能带来重大风险。

如果答案是“是”，那么无论已投入多少时间、精力或金钱，都要勇敢做到“断舍离”。

控制你的“不甘心”，警惕幻想的引诱和美化，不要畏惧失去，拿回你的主场。

而这个法则，在各个领域都能侧面得到印证。

比如说“捞女”的核心方法论：

是通过引导大佬“投资和持续下注”，让大佬舍不得离开一段关系，上头和自我美化，从而愿意给“捞女”花更多钱/给更多资源等等。

从另一个角度来说，当你无法控制自己的不甘心，不能及时止损，那么势必会有人利用你的“人性弱点”，给你带来更严重的损失。

所有向上攀登的路，都是“拿捏”自己的过程，学会“及时止损”，是克服自己人性弱点的重要环节。

-5-

而另一条丙丙想分享的“买单思维”，则是“**及时止盈**”，见好就收。

其实，能做到“止盈”的人，要远比能做到“止损”的人更少。

因为止损，需要克服的是人性里的“损失厌恶”；

但止盈，则意味着哪怕此时此刻胜券在握，形势大好，你仍能不迷失，不被暂时的胜利冲昏头脑；

而是有更高的格局，能够保持理智，看到更长期的利益和战况的斗转星移，对变化敬畏，不去图谋“自己拿不住”的东西。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

以股市为例，一旦一只股票涨起来，大家的情绪和欲望都会跟着起来，总觉得还会继续涨，再拿拿，问题不大，结果往往贻误了战机。

我去年卖以岭卖在了50块左右的相对高点上，就是因为我大概计算了以岭的合理价格范围；

一旦股价的涨幅超出了我的认知，就必须及时止盈，不在乎它后续会冲高到多少。

不试图去赚超出自己认知的钱，才能不被自己的贪欲所控制。

去年有很多小伙伴跟着我一起操作，结果没能在高点跟着我一起卖出，本质上还是被“心怀侥幸”的弱者心态控制了：

一旦你开始寄希望于外界而不是相信自己，就意味着长期必然会崩盘。

所以大家看到某些“股神”不必过分神话，大部分不过是风口飞猪，难以长胜。

真正能长胜的，必然是强者思维下对自己的把控，而非对运气的寄托。

再比如说，一些“失衡的感情关系”里，一方一开始条件非常好，另一方法通过跪舔、丧失自尊的方式建立了关系。

条件好的一方仗着“优势自我”，非常嘚瑟，得寸进尺，不断压榨对方的底线，这也是一种不懂“及时止盈”的体现。

这种做法往往让对方积攒了很多怨气，等找到报复的机会一击即中。

如果懂得“及时止盈”，就会懂得尊重他人的底线，而不是无限控制和压榨他人的自尊，站在高位颐指气使，索取情绪价值。

当然，真正懂得“及时止盈”的人，一开始就不会接受一段自己完全处在高位，另一方必须献祭“自尊”的关系。

其实，在商业中，道理也是相通的。

虽然在激烈的搏杀中，需要去压榨他人的底线，以掌控更多的稀缺资源。

但倘若不能及时止盈，失了人和，时移世易之下，其实增加的是自己长期的成本。

所以，懂得“及时止盈”，就是不要仗着“优势在我”，作威作福，把本该是朋友的变成了敌人，平白无故积累了许多怨气。

而是要“师出有名”，凡事都占着“理”，“以德服人”，才能降低自己长期与他人交易和互动的成本。

其实，及时止盈，是一种为人的“境界”，能做到“及时止盈”，就能克制自己在顺境中爆棚的“自恋”和“自我膨胀”。

把别人当人，给予别人尊重，尊重他人的利益。

否则，长期压榨他人的底线，损害他人的利益和能量；

把他人当自己的工具，只懂索取、不懂回馈，不能与世界形成良性互动，最终必然走向邪路招来反噬。

故而及时止盈，是一种强大的自控，是你为人处世极度有逼数，摆的正自己的位置，也对众生敬畏和尊重的体现。

更高级的，甚至能反哺整个生态系统，做大蛋糕，给予他人以能量和利益，引导生态的正向积极互动。

-6-

说到底，我们同世间万物的关系，都是和自己的关系。

我们的待人接物，都是自身修养境界的映射。

比如说，许多人的理解中，创业是赌博，炒股也是赌博。

但实际上，创业和投资并非像赌博那样寄托运气，而是在不确定性之中，想尽办法，利用方方面面的资源、策略、智慧和行动，来尽可能减少不确定性，提升自己的胜率。

这个过程，并非心怀侥幸，而是完全考验自控、自持，自我成长和自我精进。最终让自己成长为能够配得上财富和权力的样子。

更进一步地说，爱情也是同理。

在小说和电视剧的茶毒下，大家本能认为爱情就是轰轰烈烈、要死要活。

但如果你恋爱经验比较丰富，并且恋爱对象都是高价值者（强者思维者）。就会知道**吸引力的本质**：

是因为一个人始终坚持自己的主场和自控，不肯被他人精神上坐庄，专注于提升自己，然后让另一个人因为“慕强”，不断去追逐这种不可被驯服的“生命力”本身。

能谈好恋爱的人，都是坚持“买单思维”的人：

他们不深陷于爱情，不落入他人的框架，不要死要活，而是有自己的人生主线，不断攀登和进步，不断闪闪发光。

你会发现，**无论是创业，投资，还是恋爱，世间法的一切都是相通的：**

我们首先该处理好与自己的关系，掌握“**买单思维**”——

学会并坚持永远相信自己，永远自己对自己负责，对自己有要求，为自己的想法果断下注和投入，为自己的行为和决策买单。

坚决穿越“向外求”，寄托外界，心怀侥幸的幻想，哪怕是华美的粉红色泡泡；

坚持自己的“主场”，及时止盈，及时认亏，在所有经历中专注自己，提升自己，强大自己。

愿不确定性成为你生命的养分，风浪越大，你越能保持自己，遇强则强。

掌握向上社交思维，提升你的向上管理力

大家好，我是丙丙，今天我们来讲十节思维课的第七课，**掌握向上社交思维，提升你的向上管理力。**

关于向上社交，丙丙已经在星球写过很多内容，**今天这篇，我想做的更多是透过表象，从底层逻辑上进行穿透。**

-1-

还是从有趣的场景模拟开始：

不知道大家有没有发现，**在向上社交中，经常会出现以下三种雷区——**

第一种雷区，大多数人面对大佬时，会不能被对方的气场碾压，不敢主动上前链接，认为自己没什么筹码能给对方，害怕自己会被拒绝，索性不开始。

在和比我们“高价值”的人打交道时，我们很容易产生这种“又卑又亢”的心理。

有点类似你面对自己喜欢的异性，很容易产生紧张、胆怯、“不配得”的小情绪。

好不容易鼓起勇气找对方说话，只要对方几个小时不回复，你就容易陷入负面思维，觉得人家看不上你；

然后因为自尊心受到了伤害，又卑又亢，甚至控制不住情绪删除拉黑对方，或者和对方沟通中变的非常“拧巴”。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

而这种情绪反应，则让你们的关系继续滑向深渊。

这种状态，看似是无法和“高价值”、和自己在乎的人相处。

但根本上来说，是没有处理好和自己的关系。

从骨子里，你认为自己是“低价值者”，你在内心深处对自己的价值不确信，有很强的不配得感；

所以在和你心目中的“高价值者”打交道时，你会下意识认为对方看不上你，你的自尊心受损。

而为了代偿式地维护自己的自尊心，要么你会选择主动放弃和大佬的连接机会，洗脑自己“没什么大不了的”；

要么你链接了大佬，也会表现得非常拧巴，又卑又亢，让大佬下调对你的评级。

因为当链接者不够自信，不够有主场思维，太过在意他人的反馈，且在得失心和自尊心上头的时候，无法理智思考，只能站在自己的角度无限索取。

这种“弱者心态”很难在社会中做出成就，当然也无法被大佬所欣赏和投资。

而如果我们逆练这个案例，就会知道，能主动链接大佬，保持情绪稳定，不因对方没有回馈或者反馈较晚就情绪剧烈波动；

其实是你“高价值”、“强心力”，有自己的主场意识，有“强者思维”的体现，而只有这样的“潜在强者”，才能被大佬所欣赏。

第二种雷区，则是第一种场景的另一个极端，表现在非常积极主动、毫无怯意地链接大佬；

但极度没有逼数，喋喋不休地表达自己，还试图傲慢地指点、PUA大佬，输出“自我意识”。

比如说很多在互联网平台上前来链接你的读者，先对你进行一番评头论足，指点江山，然后让你帮他干这个那个，索取价值。

我之前有一个粉丝，从知乎一路追我到小红书，给我发私信说非常欣赏我，然后画风一转，建议我出一个两位数的咨询，满足他这样学生党的需求。

我没有回复他，因为我知道以他当前有意识或无意识“自我为中心”的认知模式，极易演变成“升米恩、斗米仇”。

他还需被社会教教为人处世的基本原则。

很简单的一个道理，为什么一个比你有价值的人理所应当该满足你的欲望和需求？

当然，他显然不是“笨蛋”。

他的策略，是在自己筹码不够的时候，下意识地采取“道德绑架”的方式，试图拉平筹码差距，以期能够通过较低的付出，博得更高的收益。

他的言行，看似是“链接”，实则是“试探”，试探能否通过压榨大佬底线、PUA大佬的方式，来索取更多的利益。

这种人，就是我们在第四课“筛选屏蔽思维”里提到的白嫖“吸血鬼”。

实际上，互联网上80%都是这样的人，因为不断压榨对方底线，来谋求个人利益，是人性的一种本能。

而越是在底层和下沉市场，通过PUA“白嫖”和“吸血”，越是优势策略。

因为越是底层，越是弱者林立，许多弱者没有自我，极易落入他人的框架，成为血包工具人，所以在底层社会“白嫖”的胜率很高。

很多深谙PUA大法的“白嫖”者无往不利，吃到了甜头，就试图用同样的方式“搞大佬”，**向上社交，“软饭硬吃”。**

可事实上，这种方式极度不适用于“向上社交”，因为每一个靠自己能力爬到金字塔上方的社会资源掌控者，都是“强者”；

是屏蔽了无数吸血鬼、白嫖者和霸凌者的压榨底线，才爬到了今天的位置上。

大部分时候，以你的段位，根本无法PUA到这样的强者。

而这种试探，反而彰显出了你的没有逼数，看不清自己的位置，对世界底层逻辑缺乏了解，脑袋是一团浆糊。

这种人会立刻被大佬用筛选屏蔽思维筛选掉，在不知不觉中，丧失掉很多机会。

而如果我们逆练这个案例，**就会知道“有逼数”、“低姿态”在向上社交中是决定性的；**

这不仅仅是给大佬提供情绪价值，更重要地是体现出了你较高的认知水平，你脑海中的认知框架符合现实世界，而不是装满了浆糊。

第三种常见的向上社交雷区，是迷恋大佬的光环，于是漫无目的的跪舔大佬，亦步亦趋。

这种情况很容易被某些心怀鬼胎的大佬当工具人献祭，对自己的加持也会非常低。

因为不是以自己目标为导向，而是被他人的光环吸引着的“舔大佬”，**其实是一种落入他人主场的体现。**

而不是你有自己的业务、资源，事业，有目的地寻求大佬赋能，你有自己的主场。

当你没有自己的主场，落入他人的主场时，就不能责怪别人在“精神上坐庄”，因此可以对你施加得利和损害，甚至压榨你的利益和底线。

江湖不相信眼泪，只有强者才会被尊重。

当我们向上社交的时候，首先要牢牢坚持“主场思维”和“目标导向”，而不是被大佬的光环迷惑，心生幻想，亦步亦趋。

想清楚，我们到底想从大佬身上获得什么？

是认知？是资源？还是其他什么东西？

总之，决不能是漫无目的的。否则，你不仅是浪费自己的时间，其实也是在浪费大佬的时间。

这一点看起来很容易，但在这里犯错的人屡见不鲜。

比如说，有个学弟，经常隔三差五来找我，聊些有的没的，评头论足我的朋友圈，给我发一些他认识的其他大佬和他的聊天记录等等。

他可能自以为自己在“维护优质人脉”，并且用和大佬的聊天记录彰显个人价值。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

但事实上，我只能看到他骨子里的无聊和孱弱，不尊重自己的时间，也不尊重他人的时间，把宝贵的时间浪费在获得一些“廉价的自我优越感”上。

我虽然嘴上不说，但心里已经下调了对这个人的评级，也不可能给他资源、认知上的倾斜。

从资源利用最大化的角度来讲，我建议大家从0到1后，再寻找大佬赋能。

让大佬能清晰地知道你能带给他们什么价值，与此同时你需要什么价值。

当一个人没有0-1时，他因为缺乏内核，思路往往是“寄生性”的，很容易幻想“傍一个大佬”去走捷径。

而越是缺乏内核，大佬越无法带给你有效帮助。

相反，你很容易迷失在他人的光环和主场中，有些非正派的大佬感受到你的幻想，很可能会利用你的幻想，白嫖或者献祭你来达成他的目的。

比如说在台湾政治电影《血观音》中，棠夫人就是献祭了记者一家，为自己的上位铺路。

强者必须有自己的内核，你要明白你是在“借势”而不是“依附”或“寄生”，这才是唯一避免被白嫖和献祭的心法。

-4-

以上，我们讲了三个“向上社交”中容易踩的雷点，接下来，我们来讲讲什么是正确的做法。

首先，要看得清本质，摆的正自己的位置，做到有逼数。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

为什么我们一直到第七课才讲“向上社交”？因为放在前面讲，大家对世界的底层逻辑理解不深，很难真正做到看清本质。

你脑海中要对什么是“烟雾弹”，什么是真正的局势，有相当清醒的把握，才能不被名利场和场面话中的社交艺术、光环和形象所迷惑，透过现象看本质。

举个简单的例子，体制内的领导夸你穿着时髦，大概率并非出自真心，而是委婉地暗示你的着装不得体，太高调。

你如果听不出笑意盈盈的“明褒实贬”，大概率无法做到“有逼数”。

那么自然，你就会被大佬“下调评级”。

在星球里我们多次分享过，高级社交场中很多时候是“逢场作戏”，用语言互放烟雾弹。

这是一种迷惑对手、保护并隐藏自己真实意图的战略手段，与此同时，这种手段也能很好地鉴别对手的段位。

如果别人夸你几句你就迅速上头，蹬鼻子上脸，那么你就会被识别为是无法克制自己的贪婪和欲望，没有自知之明和逼数的low货。

多说一句，这一点在恋爱中也同样适用。

要做到看清本质，摆正自己的位置，通过大佬的“捧杀”试探；

最重要地是通过第一课的“筹码思维”，梳理彼此的筹码，判断大佬的需求，说话的真实动机和目的。

如果你能清醒地判断出双方筹码和实力的差距，那么就能更清楚地意识到自己处于客观“低位”；

那么哪怕对方表现得再慷慨大度，也不要“软饭硬吃”、“站着要”的姿态，避免陷入“捧杀”。

而是放低自己的姿态，提供更多情绪价值。

有些逼数不够的人，很容易觉得我和大佬谈合作，我们是平等的，大佬也在我这里拿到好处了，于是表现的很牛逼很拽，让大佬觉得很不舒服。

这样的人，往往对客观局势没有清醒把握，虽然“价值交换”和“交易”是世界的底层逻辑，但想跟大佬谈交易的人太多了，供需格局严重不对称。

在这种情况下，你必须意识到自己没有相对稀缺性，要谈成这个交易，必须通过提供情绪价值来加分。

-5-

而处在低位，做好情绪价值的提供，则是向上社交的第二要务。

情绪价值听起来很容易，但80%的人都不会正确的操作，要么尬夸，要么奇怪地拍马屁，让大佬觉得你“又卑又亢”。

高级的情绪价值，一定是既让对方受用，又让对方觉得你“高价值”，从而上调对你的评级；

而因为觉得你“高价值”，使你对他的恭维和情绪价值让他更受用。

在这里，丙丙提供几个思路，供大家学习参考：

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

你要能看到大佬身上独特闪光的特质，并真诚谦逊、大方有礼地表达出来，让大佬觉得你和其他人不一样，你真的很懂他；

而你能看到这一层，很不容易，这彰显了你的格局与价值。

比如说丙丙之前在一个局上，想链接一位退休了的体制内大佬前辈。

于是丙丙非常真诚地夸大佬：

虽然他早已功成名就，仍然非常愿意提携晚辈，这是极度不容易的，这是他为人有远见格局的体现，他对众生极度尊重，而他不求回报的施与，本身就是一种人生境界的体现；而越是不求回报的施与，反而会带来越多正反馈。我们身为后辈也要学习他身上海纳百川的格局和精神。

我当时说完这番话，大佬眼睛都亮了，后来帮我链接了很多贵人。

这种情绪价值就给的相当高级。

首先，在丙丙这个年龄阶段，几乎没几个人能看明白大佬费劲提携晚辈的真正意图，**其实是一种下注和投资，来延续自己的影响力。**

我看出来了，且懂得用更漂亮的话来进行包装，按摩大佬的“自尊心”和“自我价值感”。

大佬们都是老江湖了，你说这么几句话，他马上就能判断出你的段位；

你看出了他的意图，你这个孩子还很上道，懂得用漂亮话包装，你对人性有理解，你在恭维他。

这就是比较高级的情绪价值提供，你让大佬受用，同时也做高了自己的身份。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

这里还有一层隐含的逻辑，那就是在觥筹交错的场面中说这种漂亮话，能让在场所有人提升对大佬的评级，增加大佬的权威；

做大佬的“水军”，本身也是一重你提供给大佬的价值。

而为什么丙丙能提供高级的情绪价值？

说白了仍然有赖于对世界底层逻辑、对人性的理解和把握。

你必须既清醒地知道牌桌下的真相，也懂得利用人性对“面纱”、“对自我价值感”、“对自身华美形象”的追逐，从而刺激人们的精神高潮。

与此同时，你必须修炼“无我思维”，不带情绪和我执地客观看待万事万物，站在不同人的立场思考问题。

这时你会发现你确实能跟大佬共情，因为站在他的立场（而非你的立场），你会发现他在某些事上确实有非常独到的闪光点。

然后你自然会真诚地表达，而非违心的尬夸，让对方感觉你毫无诚意。

这就是高级的解语花，让人如沐春风，也是你的言行能够直戳人心的关键。

因此，顶级的情绪价值提供，一定同你自己为人处世的“大格局”分不开：

你的自我评价体系自洽圆融，你的情绪稳定，你在“无我之态”，不从外界获取自我认同感；

于是你才能做到无偏见、无我执的向上兼容，理解更高阶层的大佬，并展现出无攻击的温柔、包容和理解。

本质上，这是因为你的精神力量远远超越了你当前的阶层，于是你被大佬识别成为了“强者”。

在这里，丙丙举个反例：

之前有个品牌商想和丙丙合作，为了表达自己的诚意，跟我说买我的星球，交个朋友。考虑到知识星球要抽手续费，不划算，不如直接微信转账给我。

于是直接微信转账了我415。

这笔钱我没收，他的话我也没接。

因为通过这次互动，我已看出了他为人处世的“格局之低”，目光之短浅，对金钱急功近利的渴求。

大家可以思考一下这个案例中，品牌商的问题出在了哪里？

首先，他缺乏换位思考能力，无法站在对方的立场上考虑，对方的需求到底是什么？

对方的产品，并不仅仅是为了“赚钱”，而是对方“价值”的体现。

你不买对方的产品，而是直接转账，看似让对方拿了“更多钱”，好像自己很“体贴”，可实际上，**这意味着你既不认可对方产品的价值，也不认可对方的价值。**

你看似“给了钱”，但这种“钱”是侮辱性的：

你仿佛在跟大佬说，你就值这几百块钱，看到了吗？你收了我的几百块钱，就要好好替我办事，替我推广产品哦。

本质上，这并非是提供情绪价值，或者进行价值交换，而是在向大佬索取情绪价值。

这一系列操作，不仅没有按摩到大佬的自尊心，让他觉得自己逼格很高，反而让他觉得被你一起拉到了一个很low的境地，仿佛是出来卖的XX。

于是，他只能选择悄无声息地与你划清界限。

其次，你想通过买产品的方式链接大佬，就要直接行动表达诚意，而不是先跑过来跟大佬言语确认。

这种行为，只能说明你的市侩和短浅，你的每分付出都要得到回报，你的每分行动和语言，都带着强烈的索取意图。

这种锱铢必较，一点不敢大方下注的样子，会让大佬觉得你眼皮子非常浅；

你根本不懂什么是“尊重价值”，你把“钱”看得比“创造价值”更重，你整个人都钻进了钱眼里。

大佬会下意识认为，你没有长期的眼光和格局，你的产品势必不怎么样，你干的一切事情就是为了“搞钱”，而不是克制和建立口碑；

真正爱惜羽毛的人无法与你这样的人合作，他们认为你的格局，迟早会让你为了三五毛的利益背后捅刀子。

很多人嘴上吹牛逼，朋友圈复制些大气磅礴的佛学内容，显得自己很有格局。

但多说几句话，做几件事，很快急功近利、想快速拿到结果的发心和段位就在高阶的大佬面前一览无余。

当你在大佬面前是个low货，你的任何行为都无法打动对方，你给对方的价值就是当工具人献祭的价值。

那么，正确的链接方式是什么样的呢？

这点我们在星球里写过了，那就是**“欲取先予”**，先通过大方的分利让利来展现格局，给人以利益，再通过观察判断筛选同频者。

在这里不多赘述。

能做到**“欲取先予”**，是你足够高格局，克制我执，精神境界足够强大的体现。

你能够站在他人和上帝视角思考问题，知道越是强求越不能成功，越想要什么，越要先满足对方的需求，解决对方的顾虑，才能拿到你想要的。

而当你活到这种境界，那么就必然能提供**“感恩之心”**这种非常高级的情绪价值。

因为世界上大多数人都深陷**“我执”**之中，想吸血和索取，能坑则坑。

能进入无我思维，从大局出发，从上帝视角思考问题，真正做到感恩另一个人；

必然是超脱了**“我执”**的贪婪恐惧，能客观地看到别人身上的不容易，知道这个世界上没有谁欠自己。

他人的每一分帮助，都是他人的境界，是人家闪光的体现。

而不仅仅是你多么牛逼。

更进一步的说，你的牛逼和别人的闪光也不冲突，越是牛逼的人，越能尊重和欣赏他人的闪光和牛逼。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

“主场思维”那一课中，我曾说过，要相信我们才是宇宙唯一的中心；

但不要忘记在别人的人生中，他们也是宇宙唯一的中心。

你做你的中心，不影响别人是别人的中心，因此每个人对你的帮助，都值得你真诚的感恩。

而不是贪得无厌，拿别人当工具人。

很多升米恩、斗米仇的案例，就是因为贪欲起来了，我执起来了，让一段本来能够正向维持、彼此滋养的关系，很快走到了尽头。

-6-

第三个正确的向上社交心法，是在情绪价值之外，也要注重提供实际价值，与此同时，要注意自己也必须得到了什么。

你完成了0-1，和大佬有业务协同，这是最好的情况。

还有一个思路，那就是不要盯着某一个大佬，而是**聚焦于自己手中的筹码，去合适的平台，筛选需要你筹码的大佬，并从大佬手里置换自己的需要。**

比如，你是搞财务的，你在某些创业者社群，很容易会发现需要财务的大佬，那么你就能通过提供实际价值，飞快抱上大佬的大腿。

这里需要注意的是，你必须也得到了什么，而不是沉浸在虚假的“我傍上了一个大佬”的“享乐”中。

以“依附强者”、成为“强者挂件”为荣。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

这样的人本质上缺乏在世界上参与竞争、拼搏所需要的独立自主的心力。

他们会飞快地让大佬认为他们不值得被投资，不值得获得资源倾注；就算给到你稀缺资源，你的心力也驾驭不住。

毕竟，大佬的钱也不是大风刮来的。

你要向大佬展示你的潜力，展示你的强者心力；

让大佬觉得你前途无量，你在不断上升和攀登；且心怀感恩，知恩图报，投资你是一本万利的买卖，这才是大佬愿意提携你、喂养你的根本。

理解了这一点，你就明白了，**不要害怕和大佬相处和请教，但你必须在尊重对方、不冒犯对方观点和自我认同的前提下；**

体现自己的主动思考，展示主观能动性，展示你的价值和潜在价值。

最后升华一下这节思维课的内容——

我们同任何人的相处，本质都是与我们自己相处。

你是否骨子里足够“主场思维”、足够“目标导向”？

你是否足够“无我思维”，能够不带情绪地看待世界，客观地尊重大佬的价值？

既不生攀附之心，也不生出疏离之心，有能力穿越情绪和得失心，坚持为自己的目的服务？

你是否能克服“我执”，既不把别人当工具人，从骨子里有感恩之心？

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

同时又不把自己当工具人，能克服自己的自我献祭和弱者心态？

丙丙希望，每一位读者都能更好地与自我相处，修炼出不卑不亢的强大内心。

勇敢地与世间万物发生交互和链接，并汲取养分，为你所用。

掌握混沌思维，摆脱非黑即白

大家好，我是丙丙，今天我们讲十节思维课的第八课，**掌握混沌思维，让你摆脱非黑即白。**

在这一篇中，丙丙尝试从宏观角度来透析世界，帮助大家摆脱“主流文化”传递的一些根深蒂固的“非真实认知”。

这节课的开篇，先做个小小的推荐，大家有时间可以去阅读意大利政治家马基雅维利的著作《君主论》，这是一本很薄的小册子，但却将世界“混沌”的本质拆解的极为透彻。

之后，丙丙也会专门出相关的阅读笔记，帮助大家更好地学习经典。

-1-

在之前的很多文章中，我都提到过“主流文化”一定是一种“打手文化”，它的存在是为了**稳固现行的统治秩序，降低对社会各群体的管理成本。**

这个“管理成本”不必被狭义理解为是私人与公权力之间的博弈，而是要延伸理解为社会之中，各个有利益关系之间的单元间的博弈。

也因此，弘扬“真善美”的道德观念，能够最有效地降低不同单元之间的摩擦成本，让整体秩序更稳固。

但，**这并不意味着“真善美”是世界的底层真相。**

或者说，要认知世界的底层真相，仍有一个看山是山，看山不是山，到看山还是山的扬弃过程。

而绝大多数人的所谓“三观”，其实是被“灌输”、“洗脑”乃至“从众”后无意识的产物，而未经过个体实践经历的修正，以及体系化的深刻反思。

所以大部分人，在精神上都是实质被操控的。

人性本能，是无法接受世界和自己认知不一样，除非遇到重大的挫折和挑战，极度颠覆过去的三观和认知；

否则，绝大多数人都会快乐的躺在自己的认知舒适区中，享受这种自洽的安全感。

而商业社会的特点，就是通过不断满足人的“需求”，交换人们手中的物质财富。

因此，为了按摩绝大部分人的认知，会出现各种内容，并倾向于极化，把情绪价值拉满，满足人们内心深处对自我按摩爽感的需求。

从根本上来讲，是因为大部分人的生存状态是“被豢养”，只需要完成某个环节，他们也不需要知道世界的真相，只要“爽”就完事了。

但是越是有志于向上攀登，成为真正意义上的“社会资源掌控者”，参与世界的底层竞争；

那么就越是不能被主流文化和道德观中，非黑即白的认知和情绪所裹挟，沉迷在廉价的爽感之中。

需要对人性有清醒的认知，需要你有霹雳的手段和实力，才是你能取得成就的关键。

对人性的清醒认知，就是人性并非“善良”，而是“有善有恶”的混沌体，你需要引人向善；但同样需要有手段和武力，来制“恶”。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

如果只有温良恭俭让，而没有雷霆手段，就难免会被恶人侵害。

比如说，丙丙之前在《为什么圣人不死，大盗不止？》中讲过，所谓高风亮节、不求回报的“无条件付出”，最终只能招致白嫖和霸凌者的变本加厉，薅走善良者的生存资料和精神能量。

最终，因为薅你能量的成本太低，收益却极高，在趋利避害的人性驱使下，反而使得“白嫖”和“霸凌”成为了优势策略。

通过上面这个例子，丙丙是想让大家明白，即使是“好的发心”，但如果无法客观认知人性，手段错误，最终实现的结果，很可能是和你的目标背道而驰。

-2-

而往往，要实现我们的目标，反而需要一些看起来没有那么“道德感清白”的手段。

丙丙之前考司法考试的时候，对为什么我们需要“法律”印象深刻：

因为仅凭道德，无法彻底解决一些极度侵害公序良俗的“低成本”但“高收益”的问题，所以必须通过“法律”，来人为增加惩戒和干预；

只有能够施加足够的威慑和损害，才能最大化地增加他人的作恶成本，确保“作恶”不会成为优势策略。

这也是为什么有句古话：“雷霆手段，菩萨心肠”。

当然，世界上不缺乏骨子里就是“嗜血”和“侵略性”的人会走向另一个极端，完全无视道德，总想要“掠夺他人”。

而这个丙丙在《说掠夺才是赚钱王道的，还没入门》里系统性分析过，实际上“掠夺”并不是对于普通人来说最好的思路；

因为“掠夺”也需要建立在实力的基础上，且需要通过做局、拿捏对方的把柄等等，来置换他人的下注。

但这种方式是一种“失人和”的方式，尽管可以成功一时，但因为失了人心，人都是趋利避害的，必然会被他人处处提防，乃至联合算计，最后难免在阴沟中翻船。

陈友谅就是一个典型的例子。

而当我们认知到，因为人性存在固有的“恶”，本能地想要去压榨他人的底线，来为自己谋求更多的话语权，掌控更多稀缺资源。

所以就必须衍生出种种秩序和制度，来压制和平衡这种恶意，确保社会仍然能够正向运转。

尽管，这些衍生出的秩序和制度，因为人性的原因，必然是不完美的，它往往会带来另外的恶意。

比如说千百年来官场的“寻租”行为等等。

张养浩的诗句“兴百姓苦，亡百姓苦”，其实就讲了这个道理。

失序的年代往往对普通人更难，因为社会是负向运转的，各种流寇占山为王，追逐短期利益，疯狂向下收割，流民更加生不如死。

而当有秩序时，尽管掌握着秩序的既得利益群体也会压迫普通人，从老百姓身上提取剩余，但他们同时也和百姓有一种最基础的“共生关系”。

想要继续坐庄收割，就要坚持“长期利益”，而不是“竭泽而渔”，因此整体来看，普通人在有秩序时期的生活总是好过失序的时期。

如果大家对“制度史”有所研究，就会发现，世界上根本没有完美的制度和秩序，**所有的制度和秩序都必须与时俱进的修补和变动；**

这是因为人性的恶意，寻找现行版本的bug，不断向外索取，倾轧他人的底线的诉求是永恒的。

因此，指责和幻想制度和秩序没有意义，人能够做的只有“自立自强”，让自己拥有更多筹码和实力，而非被动等待神仙或者天降猛男的救援。

因为人性的本质就是趋利避害，不断压榨他人的底线，故而弱者指望有人能够完全保护自己的权益，本身就是反人性的。

所有乞求的“被保护”，都必须上供自己的“财富”或者“精神”、“自由”来作为“保护费”。

这才是世界的真相。

-3-

再强调一遍，秩序的意义，是为了建立分配规则，一定程度约束人性的恶意；尽管，它往往会催生另一种恶意。

所以我们追求的进步，其实是不断的“两害相权取其轻”，尽可能制约更多恶意，催生更少其他恶意。

而想要制约人性的恶意，根本上来看，靠的是掌握现实物质筹码（包括暴力机器）等等，而非口诛笔伐或情绪宣泄。

这就是“枪杆子里出政权”。

想明白了这一点，就会明白上个世纪风靡的思潮“无政府主义”为什么会行不通——

因为人性总想撕取更多利益，故而必须有秩序，来裁决纷争。

而在社会中，如果有公序良俗和良好的法律能帮助普通人捍卫自身权益，向侵害者施加损害，实现社会层面的正面运转，那么这就是有效运转的“秩序”。

刚出社会的年轻人，或者生活在比较单纯的工作环境中的人，往往没有同他人赤裸裸博弈、撕逼，因为利益冲突赤裸相对的经历，往往对人性有粉红色的不切实际的期待。

他们很难理解，**必须掌握筹码，能对他人施加利益和损害，才能有效避免他人侵犯你的利益。**

而对普通人来说，所谓雷霆手段，说的就是你有现实筹码和手段能对试图侵占你底线的人施加损害；

进一步延展，你有能力维持在你自己的场域中，一个相对正向和有序的秩序。

-4-

我之前在星球里留了作业，为什么《狂飙》中的孟德海需要高启强做白手套？

如果大家套用我的逻辑，**秩序是出于人性的一种天然需要，而当公权力的把控力度不够时，便会自然衍生出其他的秩序——即“利益分配方案”。**

这种“利益分配方案”遵照丛林法则，谁拳头硬，谁实力强，谁就能吃到更多一块蛋糕。

当然，为了壮大自己的力量，也需要通过“分利让利”团结一部分人死心塌地跟着自己干，比如说让小弟马仔们能吃香喝辣。

让小弟们“报君黄金台上意，提携玉龙为君死”。

而高启强，就是这个“以恶制恶”的搏杀过程中，自然诞生的秩序龙头。

这本身说明他是被当时客观环境所选择的强者。

高启强奠定了自己的势力范围，有了话语权，在一定范围内能够按照自己的“利益分配方案”来分配利益。

而孟德海和高启强的合作，是当公权力把控力度不强，无法彻底收拾其他势力之前，一种比较好的“交易方案”：

孟德海需要高启强的手段来控制 and 打压其他的黑恶势力，保证拆迁等工程的顺利完成，而高启强也需要公权力的某种“背书”和“安全感”。

而从某种程度讲，这也是“识时务者为俊杰”。

什么是识时务？

识时务就是看清你所在的位置，你所在场域的规则，你能分多大一块蛋糕，跟你的实力筹码和位置关系密切。

孟德海想高效快速，没有风浪地搞拆迁，就不能不给很有实力的高启强一块蛋糕，否则高启强稍微添点乱，就够你喝一壶。

社会的博弈，终究是靠实力说话，而不是大家幻想的那样，什么时候“公权力”都能降维打击一切，极度牛逼。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

公权力是一个虚幻的概念，但力量博弈，利益分配是实打实的。

如果大家有点社会阅历就会知道，其实很多基层的执法人员，都跟当地的地头蛇关系密切。

如果给不到实打实的利益或者损害，哪怕是名义上掌握公权力的领导，也会很难指挥下属办事。

正所谓“上有政策，下有对策”，阳奉阴违，拉虎皮做大旗，给自己谋私利才是人性的日常。

比如说某些在江浙颇有成就的领导干部，空降到西北落后省份，大多数都是一事无成。

因为当地势力、风气盘根错节，光靠个人难以指挥手下的干部，最后只能是自己“和光同尘”。

所以，一个越是成熟的人越不会被高大上的概念所蒙蔽，例如“国家”、“公权力”、“爱情”。

而是去探究这些概念下的内核究竟是什么样的，核心的驱动法则又是什么。

如果看不清抽屉里真实发生的“力量对比”和“交易”，普通人非黑即白的线性思维往往很容易意气用事，冲动和情绪化地考虑问题：

比如觉得某些富豪和政客很傻，自己都比他们行。

再比如说不能理解一些妥协权宜之计，觉得没有血性，没有尊严。

要搞清楚想要在现实中成事，“力量对比”才是一切的核心，除此之外，任何抱怨和情绪宣泄都没有意义。

你必须头脑清醒地看清此刻的力量对比，如果实力悬殊，就务必暂时隐忍、妥协和交易，然后想尽办法猥琐发育，提升自己的力量，从而改变力量对比。

而这，也是为什么金字塔顶的政治家、大商人，往往没什么道德感，大都冷血无情或者非常善于逢场作戏和表演。

因为这批人能爬到那个位置，他们是把社会法则玩明白的：

他们最擅长的一件事，就是“识时务”，和“审时度势”，无时无刻不在判断“力量对比”；

进而决定苟一苟，隐藏锋芒，韬光养晦，和光同尘，还是已经到了可以走向台前，纵横捭阖的时刻。

无论怎么做，其目的都是为了“提升力量对比”。

在这个过程中，可以采取任何手段，哪怕为世俗道德所不解。

-5-

相反，越是下沉市场的普通人，越容易沾沾自喜于自己的道德高尚。

因为对于普通人来说，大家往往除了“自尊心”之外一无所有。

既没有任何真切的、能推动自己攀爬和前进的野心和抱负，也缺乏对现实博弈和拼杀中，玩法和交易的阅历和理解。

因此普通人人生的第一要务，往往就是维护让自己自我感觉良好的幻觉。

这也是为什么，很多普通人说着“公平正义”，但却停留在口头上，没有半分行动。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

因为他们想要的实际上是那个“追求公平正义”的自己的美好形象，而真的要实现这个理想，却缺乏踏踏实实展开行动的能力和认知、以及正确的行动思路。

不能理解在现实中想做出每一分成就，都需要关注“力量对比”，需要有实力说话；

需要尊重客观，理解人性，能够驾驭人性的恶意，来扭转局势，提升自己的胜率。

而理解了这一点，你就会理解“混沌思维”。

目标和手段，不一定是对称的。

按照真善美的手段行动，往往无法实现目标；而唯有按照牌桌之下的底层法则，提升力量对比，才能实现你想要的目标。

当然，这并不意味着“真善美”的价值观本身是错误的。

因为如果每个人都不相信“真善美”，那么整体秩序只会更混乱无序，人人互相收割，社会更加负向运转。

但如果你只有“真善美”的价值观，那么终身就只能在中下层徘徊；

必须得有“雷霆手段”，去过滤和压制豺狼虎豹们的“恶意”和“劫夺”，才有机会上升为社会资源的“掌控者”。

这也是《君主论》为什么说：

理想的君主，表面上要看起来儒雅随和，仁慈稳重，来感召人心；但也需要有狮子般“兽性”的一面，来镇压豺狼虎豹的撕咬和夺权。

在缺乏“混沌思维”，不能够理解人性底层的普通人心目中，往往把这句话理解为是为了控制他人“不择手段”，极度邪恶功利。

但如果你有“混沌思维”，足够认知底层人性，就会知道每一个社会资源的掌控者，必须能够同时掌控人性的“善”与“恶”，于是就必须同时有“阳光”和“野兽”的面向。

刚才，我们讲的是秩序。

而财富也具备相似的属性。

许多刚出大学的小朋友，往往非常理想主义，很容易粪土当年万户侯。

对政治或者金钱抱有非常负面的看法。但实际上，无论是权力亦或是财富，他们的本质都是中性的“工具”。

这些“工具”存在的问题，是因为人性固有的问题，而不是工具的问题。

要看到“秩序”存在的必要性，同样要看到价值的创造和传递，同样需要通过金钱的流转来进行。

很多人认为，“搞钱”就是要利用人性的贪婪和恐惧等欲望来“割韭菜”。

而实际上，贪婪和恐惧是人性固有的属性，只要贪婪和恐惧存在，就一定会有人去“割韭菜”，有人“被割”，这本身是客观的，而不是金钱的问题。

相反，人性也有追求自由解放，不断向上攀登的欲望，所以各种学习类的内容也同样具有价值，能够完成财富的积累。

因此，财富和权力就像一面镜子，如实地观照着人性，随着不同人的人性，摆弄出不同的样子。

世界的混沌，来自于人性的混沌。

工具本身是中性的，人们的金钱观与权力观，决定了他们将会怎样看到工具，怎样利用工具，以及能否掌握工具。

-6-

而想要在现实中去落地你的理想和目标，首先要做的，就是摒弃下意识的道德评判，发挥“混沌思维”，客观看待世界。

在这里，丙丙提三个行之有效的做法：

第一， 任何时刻，不带道德判断和情绪的，去理解自己所处环境的游戏规则，看清自己的位置，明确自己的目标，并付出果断的行动。

举个例子，有些行业比如说娱乐圈，这种行业的游戏规则就不是走“健康向上的努力”就能成功的，选择了这个赛道，如果没有原生家庭的助力，筹码不够，那就必须低姿态，找大佬抱大腿才能度过初始阶段。

那么，如果你明确了你的目标是要在这个行业崭露头角，那么就必须放下道德感，不在乎他人的评价，拿出嗜血的一面，冷静地向上攀登。

第二，保持边界感，放下助人情节，尊重他人命运，不要好为人师，不要纠缠在他人的因果中。

不必过于同情被“收割”或者被“诈骗”的人，因为掌握了混沌思维，你就会明白，一个人被“收割”或者“诈骗”，一定是他自己的人性出了问题，自己被自己的贪婪恐惧拿捏住了。

而这样的人，靠劝是劝不住的，只能是看他自己栽了跟头之后，有没有反思和悟性，让自己吃一堑长一智，通过“交学费”的方式“升级自己的认知”，从而避免下一次被更大的收割。

我以前也不能深刻的理解这个道理，直到前段时间跟一个创业暴富的朋友聊天；

他说他刚暴富的时候，在澳门的赌场被收割过，后来就深刻地理解了“赌场是个局”，升级了很多认知，变得很难被收割，反而使他的财富能够更好地被保存在手上。

从这个角度上来讲，还应该感谢当时在赌场收割他的庄家。

从辩证的视角来看，因为有“骗子”的存在，所以金字塔顶的攀登之路，社会资源的掌控者必须更加聪明，更加理性，才能握住自己手中的稀缺资源。

所以，不必太过执着于“主动助人”，保持边界感，不要去干预别人的人生课题，专注于自己，不要沉迷于廉价的自我道德感动。

第三， 有意识地向上结交，不要因为自尊心作祟而远离比你优秀、或者比你高阶层的人，放低姿态，提供情绪价值，谦卑地去虚心学习。

很多人会去贬低比自己掌握稀缺资源更多的人，来让自己感觉爽一点。

但事实上，如果你系统性地学习了思维课到现在，应该可以理解，没有人可以随随便便成功，哪怕是风口飞猪，他们也一定成功地做对了什么。

向拿到了结果的人学习，向更高阶层的人学习，在跟大佬结交的过程，听其言、观其行；

看看他们是如何为人处世、战略决策的，你才能更深刻地理解什么是真正的底层规则，并对“混沌思维”有更深刻的把握。

当然，这里需要注意的是要坚持“主场思维”，客观分析，而不是被大佬的“光环”诱惑，产生幻想，不能理性分析，亦步亦趋地落入他人的主场。

最后，丙丙想说，想在现实世界中做成事，是一个和自己的人性做斗争、和他人的人性作斗争的过程。

不要去恐惧兽性和力量，而是学会利用兽性和力量，去制约人性恶的一面，学会去驾驭工具，而不是被工具所驾驭。

放下从小说和影视剧中习得的“苍白无聊”、充斥着“自我感动”的所谓三观，开眼去看真实的世界，在实践和感悟中去理解真实的人性。

今天的内容，也许不适合90%的普通人，因为被豢养的状态，是不需要理解底层真相的。

今天的内容，是给立志于不做普通人的人看的。

不想做普通人，就意味着“反人性”，意味着不情绪化，意味着“无我”，你可以坚持自己的底层信仰：

但在客观认知事实层面，不要过多做道德标兵，而是更多关注力量对比，利弊得失，如何增加自己的筹码和力量。

正如我们当年成功建国，靠的不是道德说教，而是枪杆子里面出政权。

道德可以用来感召他人，从而为你汇聚“势能”，助力于目标的实现；

道德也可以是你的某种底层立场，但不该妨碍你用各种手段去采取行动，更不该成为自我感觉良好的享乐工具。

而在做事的过程中，审时度势，尊重力量对比，权宜变通，唯有如此，才能真正让理想落地，而不是为梦想窒息。

最后，祝愿每一位读者，都能成为一个现实的理想主义者，上下求索，终有所获。

掌握价值思维，让你的人生更值钱

大家好，我是丙丙，今天讲十节思维课的第九课——**掌握价值思维，让你的人生更值钱。**

与其说这节课是在讲“价值思维”，不如说是在给大家讲宇宙第一定律——“价值定律”。

我想用这一节课，跟大家讲清楚什么是“价值”。人性的本质是不断向“有价值”的人和物靠拢；

而让自己“活的高价值”，则是通往“自由”的唯一之路。

-1-

之前，丙丙已经在《财富的本质》中给大家讲过，财富的本质，是对“稀缺”社会资源的掌控。

而“稀缺性”就是价值的本质。

在这里，我们浅浅复习一下“稀缺性”的概念，这个概念出自经济学的“供求关系”。

稀是指，这种社会资源的总量非常有限，最终只能由少数人把握，大多数人都把握不到，根本上不了牌桌。

缺则指的是社会运转中“必不可少”，没他不行的重要资源，意味着这种资源有着巨大的社会需求。客观上，它被许多人“渴望”着。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

于是我们可以看到，“稀缺性”其实就是当“供给”小于“需求”时，自然产生的“奇货可居”，而它的价值自然也就上升到了极高的高度。

之前有读者留言问过我，世界是否只能是“金字塔结构”？

应该说，在私有制的条件下，价值定律必然发挥作用；

这意味着只有少数社会资源的掌控者能够掌控大多数的稀缺资源，他们就是“高价值者”。

而绝大多数人都只能是低价值者，处于金字塔的下端，这本身是“稀缺性”的价值定律必然带来的结果。

而人的本性，就是追逐“稀缺性”，无论是在婚恋、还是在商业、在生活中都是如此。

比如说，人都追逐漂亮、聪明、有钱的异性，因为漂亮、聪明、有钱都是“稀缺”的特质。

再比如，你会发现一个商场中，网红餐厅人声鼎沸，门口排队的人络绎不绝，而另外一家普通餐厅却冷冷清清，门可罗雀。

因为人性就是追逐更稀缺、更炙手可热的“网红餐厅”，甚至网红餐厅越是“饥饿营销”、越是“需求旺盛”，越能激起人们的追逐和等待欲望。

再比如，奢侈品品牌限购、排队，态度高冷，但它就是引人趋之若鹜，让人想要拥有，甚至让你不惜献祭两个月的工资，也要买一只LV的包包。

人们疯狂追求“稀缺性”的本质，是因为人有“自我存在”的焦虑，人要彰显自己的存在感，要彰显自己的特别感，从而感受自己是“活着”的。

而对于世界上80%的人来说，并不具备“向内求”的品质，而是要通过“向外求”，拼命去抓那些看起来“高价值”的“外物”，来证明“我”是独特的，“我”是稀缺的。

因为“独特”的我，自然该得到这些高价值、稀缺的东西。

往往，一个人越是“自视甚高”，越是对自我有很高的评价，越会想要追逐和掌控“高价值”的外物，如物质、财富、权力和社会地位等等。

很多人不理解为什么富豪会喜欢“奢侈品”、“豪车”“名表”这些东西，这里面原因很多，之后丙丙会再写文章专门来谈这个话题；

但其中一个非常重要的原因是，上流社会的人都“自恋”，都觉得自己是世界上的顶个的“牛逼”。

而绝大多数人的“自恋”都做不到“向内求”，必须通过外物来区分自己的阶级，证明自己的“唯一”和“独特”。

在之前的课程中，我举过富豪追求明星的例子：

实际上，明星不一定比村花漂亮，但是明星的“价值”高于村花，因为明星具有强大的“稀缺性”，明星被数以百万级别的人渴望和需求，因此产生了巨大的“光环溢价”。

富豪追逐明星，本质上是在按摩自己的“自恋”，因为自己足够“高价值”，所以也要拥有如此高价值的“明星”。

而就算是普通人，也很难抵挡世俗意义上“高价值”的攻击。

比如说在情人节等节日里，你的男朋友花了两个月的工资，送了一只香奈儿的包包给你，带你住了平时住不起的五星级酒店，仪式感满满。

这个时候，大多数人内心都是雀跃和激动的：

因为昂贵的物质和自我的“自恋”挂钩了起来，在高价值的“外物”投射下，映衬着拥有它的我是那么“美好”，那么“光彩照人”。

高价值，是源于人性的一种追求，无论你是谁，都会渴望在哪怕一个瞬间，你是独一无二的。

并且当你获得一个高价值的事物或者伴侣时，人会本能地渴望抓住它，因为它让自己显得更“贵”和更“好”；

而当低价值的事物或者追求者在你身边时，你会本能的嫌弃，觉得它“配不上”自己，它让自己变“low”了。

这就是人性的底色，听起来很残酷，充满了利弊权衡，但这就是世界的真相。

-3-

当我们理解了价值定律是宇宙第一定律之后，明白人性的本能就是朝“高价值”靠拢，你就会理解世界上99%你之前所不理解的事情。

哪怕是在亲子关系中，这个定律也同样适用：

在央视的经典电视剧《人世间》中——

老周家的几个小孩里，老大和老二毕业于北大，工作优秀，掌控了稀缺社会资源，尽管他们对于赡养父母上并没做出突出贡献，但却仍然是父母最喜欢的孩子。

而老三学习不行，工作不行，虽然陪伴在父母身边，对父母极度孝顺、付出一切；

但对于父母来说，他就是“养口体”的工具人，不像老大和老二，是用来“装门面”心尖尖上的人，对工具人的待遇，和对社会资源掌控者的待遇，当然截然不同。

看明白了这个逻辑，你就会知道，**一味地付出并不能得到你想要的，只有做大自己的“价值”，你才能升级自己的待遇，让他人自动向你靠拢。**

也因此，倘若你想要在社会上拥有更多的话语权，那么就必须同比做大自己的价值——

无论是颜值、身材、财富或者阶层地位，把自己能做好的方方面面做到极致，**增加自己的“稀缺性”。**

让他人对你产生渴望和需求，这才能拥有话语权和影响力。

倘若你还想着什么“无条件的爱”，幻想着他人“理应”给你更好的待遇。

那么丙丙只能说，认清现实，在战场上要不到的在谈判桌上也要不到。

“无条件的爱”，在绝大多数情况下，是低价值者想要高攀高价值者时，对自己的自我美化；

因为没有别的筹码能同高价值者做交换，只能用“给他无条件的爱”，提供情绪价值来绑定对方。

当你是“高价值者”的时候，你会发现世界上有无数人想给你提供“无条件的爱”，因为只要靠近你，你溢出的光环就能带给他们无数好处。

而当你**“低价值者”**的时候，你会发现世界的真相是**“贫贱夫妻百事哀”**，是相互怨怼，是一地鸡毛，是求而不得的困苦。

以上，我们讲明白了为什么人性在不断追逐**“高价值”**，以及让自己成为**“高价值者”**的重要性。

接下来，丙丙想谈下一个问题：

如何做一个“价值”的识别者和判断者，避免自己被“夺舍”，被不需要的“伪价值”入侵了主场，从而丧失了自己的目标和主场。

-4-

刚才我们说过，人性的本质，是不断的追求价值，追求**“稀缺性”**，来感到我是独特的，我是存在的。

而这个过程常常是**“向外求”**的。

这也就意味着，人们很容易在追逐财富、权力，奢侈品的过程中，逐渐迷失在物欲之中，沦为欲望的奴隶，从而失去了自己人生的主场和主线。

也因此，**我们需要注意的是，必须有自己的“价值评判体系”，来判断什么是对我来说“高价值”的。**

这也意味着，你需要有能力去解构所谓的、世俗意义上的**“稀缺性”**；

并且有足够的**能力，去建立自己精神世界中的“稀缺性”和“价值”，从而让自己能够通过“向内求”，来感受到自我的价值；**

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

让自己能坐稳自己的主场，而不沦为外物的奴隶。

这样说起来有些抽象，丙丙来举几个例子：

比如说，在金融行业工作，经常出差都是五星级酒店，但是住一段时间五星级酒店，我就会有意识地让自己去住一些条件较差的酒店，乃至青年旅社。

这里面的核心原因是，我要培养自己对物质享受的“戒断”，避免“由奢入俭难”，控制自己在什么物质条件下，都能保持情绪的稳定，心态的独立。

这是我对我自己人格的要求，某种程度上，这是一种精神上的“稀缺性”，我在和自己较劲、自我控制的过程中感受到我的价值和存在；

而不是因为我住高档酒店，就高人一等来感受自己的价值和存在。

再比如说，丙丙从来不会排队去吃网红餐厅或者喝网红奶茶，除非是有重要的客户或者朋友点名要去吃某一家。

因为在我心中，我的时间和精力是最有价值的，排队去吃网红餐厅或者奶茶是消耗我价值的行为，我不会因为追赶所谓的潮流，来妥协我的时间和精力。

我有我自己对价值的评判标准，不会因为人群对某件事物的趋之若鹜，就陷入羊群效应，加入一场无脑的对所谓“高价值”的追逐和狂欢之中。

作为一个投资人，我无时无刻不再判断“价值”，已经成为了某种本能。

在这里，分享几个判断“价值”的方式给各位读者朋友们：

首先，不要被“炙手可热”的假象所蒙蔽，不管一个人或物有多少人喜爱和追逐，它对你来说的“价值”都必须与你有关，能给你提供实打实的帮助，而不是带来消耗。

否则，它对你来说就是没有价值的。

比如说我之前举过的例子——

有些行业大佬，看起来有很多光环和资源，但打的主意是“白嫖”你，这个时候他对你就是没有价值的，“让他从你的生命中离开”，是一个能够理性分辨价值的人的必修课。

其次，警惕荷尔蒙一时上头带来的幻想和美化，克制自己冷静下来，在脑海里过一遍终局的几种情况，思考这个人或物对自己实现阶段性小目标，或者终局的大目标到底有没有价值。

比如说，你可能因为某个异性的美貌或者风度翩翩陷入了热恋，但好景不长，你发现他身上有很多会在长期相处中给你带来危害的点，乃至带来诸多负能量；

这个时候，就必须有意识地拉开距离，强制自己下头，重新评估这段关系的价值，舍弃一段“弊大于利”的关系。

或者是重新定位这段关系，退回到朋友等浅层社交关系，把它控制在能够“利大于弊”、能给你带来正向价值的界限之中，确保你自己的能量精纯，始终在自己的人生主线上狂奔。

第三，大方承认客观世界中“高价值”事物的“价值”，不要走向“吃不到葡萄说葡萄酸”的极端。不带情绪、客观认知，甚至享受“物质”；但要理性控制“物欲”，有所戒断，稳住自己的主场。

比如说丙丙也有喜欢的LV和香奈儿包包，不会走向另一个“奢侈品都是智商税”的极端。

只有不带情绪和爱憎判断，才能客观认知，出席商业场合需要奢侈品进行包装，展示自身实力，降低信任成本。

但要做到的是，不能将奢侈品与自身的心理认同联系在一起，好像不穿戴名牌自己就没价值了一样。

理性控制物欲，不被自己的欲望所夺舍，始终坚持住自己人生的主线和目标，在攀登、自我控制的过程中，寻找自己存在的意义。

以上，我们讲了如何判断“价值”，明确“向内求”、精神上的“稀缺性”才是真正的“稀缺性”，也是我们能够守住自己主场的唯一方式。

但我们活在现实世界中，就需要尊重物质世界的价值定律，不断做大自己的价值。

-5-

接下来，丙丙提供几个在现实世界中，能够有效帮大家“做大价值”的小技巧：

首先是我们在星球和第七课向上社交中讲到的成为“情绪价值”的提供者。

归根结底，这是因为情绪价值是一种极度稀缺的价值。

我们刚才已经分析过，每个人都渴望自己是是“稀缺”的，是独一无二的，这是人性本质的需求，必须得到满足。

因此，通过提供情绪价值，做大自己的稀缺性，就是往按摩他人的自恋，想办法让他人觉得他们很“稀缺”、很“美好”的方向去按摩。

好的情绪价值提供者，就如同一个好的游戏，或者一个名贵的包包，也自然能够交换到更多稀缺的资源价值。

第二，是注意做高自己的“身份”，以孔雀开屏的方式去表达自己的“稀缺”。

无论是把自己的方方面面都雕琢的很好，制造更多人对你的需求和渴望；

还是说在一对多的平台、朋友圈上发表内容，建立影响力，核心都是要制造“趋之若鹜”、“行情很好”的感觉，为自己造势。

在日常的言谈和表达中，也要有意或无意地“孔雀开屏”，展示自己良好的状态和实力，给予潜在合作伙伴以信心。

一言以蔽之，你需要展现出一个“高价值”者的言行、谈吐和状态。

第三，避免一味舔狗式付出，而是在“欲取先予”后，控制投入，掌控自己的供需格局。

很多人对情感关系有误解，认为只要自己“付出”更多，就一定能收获对方的爱。

但事实并非如此，根据价值定律，只有“高价值”才会被珍惜，因此一味舔狗式的付出，往往会被定义为是丧失了“稀缺性”。

因为本质上，只有更没价值的一方才需要更多付出来挽留住关系。

所以我们会发现很多舔狗舔到最后一无所有。

很多人以为，无条件顺从对方，言听计从是自己“爱”的体现，并渴望能够换回对方的爱。

但真相并非如此，当你对对方言听计从时，人类基因里的价值定律开始作祟，他会判断你比他低价值，你离不开他，所以你只能言听计从乃至失去自我。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

而人的本性就是不想和“配不上自己”的人在一起，所以被分手乃至被劈腿就成为了一种必然。

除非对方觉得他自己也是“低价值”，只能凑合着过；

否则但凡有点选择权，他就会去找高价值的对象试试，有时候高价值的对象不一定好掌控，一种可能的情况是找一个好掌控的低价值的，然后再去外面追逐高价值的对象。

当然，在另外一种情况中，舔狗舔到最后应有尽有，那就是表面上舔，实际上内心却有自己的主场。

一开始的舔，其实是一种欲取先予，先通过“舔”温水煮青蛙，按摩了对方的自恋，并制造了对方对自己的“需求缺口”。

然后舔着舔着不舔了，就是在控制和收缩了“供给”，而此时“需求缺口”却仍然存在，打对方一个措手不及。

通过这种方式，人为制造了紧张的“供求关系”，制造了自己的“稀缺性”。

这个时候，对方往往会突然感受到你的“价值”变高了，从而对你“反扑”、“上头”，甚至加大付出。

通过这个例子，是想告诉大家想要制造“稀缺性”，就必须维持好自己的框架，把你的“供给”牢牢把握在自己手上。

不要在对方没有给到相应的筹码做交换时，自己无条件付出，加大供给。

就好像奢侈品之所以昂贵，就在于限产，一旦无限供应就会瞬间不值钱。

你必须守好自己的主场，做好自己的庄。

可以玩点“欲取先予”，类似于搞点“超市试吃”，创造需求。

但绝不能轻易扩大供给，必须等对方给你足够的回报，才能偶尔打开你的供给，从而始终维持自己的“高价值”状态。

这点不仅适用于婚恋和人际关系中，在生意场，职场中都是一模一样的。

你提供的价值，必须得到对方的等价交换。否则，你就是在自降身价，自己让自己变得不值钱。

第四，建立高配得感，敢于提要求，展现自己的硬框架。

在“向上社交”中，我们要有逼数地分析双方筹码，有意识在硬筹码不足时放低姿态，给大佬提供情绪价值，避免软饭硬吃（当然，底线是不能被白嫖和霸凌）。

但是在筹码相近的生意场、婚恋等博弈谈判中，心态就很关键：

在该展示自己高价值的地方，必须要绷住自己的“高配得感”和“硬框架”，避免被对手方嗅出“怂”的味道，进而无限杀价。

配得感非常重要，许多打工人会下意识把自己放在低姿态位置上，这很容易让谈判对手方觉得你低价值，觉得你不配要那么多，可以杀你的价，压榨你的底线。

只有你拥有高配得感，对对方一些浅层付出和试探表现出云淡风轻的样子，别人才会判断你高价值，并为了和你谈成交易，主动为你追加更多付出和投资。

类似于顶级奢侈品绝不打折，否则就是一种掉价一样。

当你要展示高价值形象时，需要有高配得感、硬框架，才能打赢同他人的“心理战”。让别人更多为你付出，而不是相反。

因为“越多付出”，“越多沉没成本投入”，才代表所追逐的事物是“高价值事物”。这是人骨子里对价值的衡量标准。

“越是上赶着”、“越是过度付出”，“越是失去自我”，越代表这是“低价值事物”。

看明白这一点，你才能平衡好“付出”和“投入”的限度，避免“赌徒心理”一般过度付出；

而是有一个“欲取先予”的界限，在发现无法实现自己诉求的情况下（对方不给你想要的回报），公号：智学成长社，果断收回投资，及时止损，稳住自己的“高价值”。

因为“高价值”的特质，就是不怕失去，无惧离开。

这一点，适用于任何人际博弈之中。

-6-

最后，丙丙想对这节课的内容做一个简单的总结和升华：

一个高价值的人，必然是能够做自己的庄，拿捏住自己主场，不轻易被他人所控制和夺舍的。

否则，他必然会息得息失，难以维持自己的框架，不能调控自己的供需格局，从而无法维持自身的稀缺性，不断被压榨底线，当了他人的血包。

一个高价值的人，必然是要让渴望和需要你的人变得更多，而不是变得更少。

从这个角度来讲，**我们的生命意义是同为他人创造价值绑定在一起的。**

去寻找能够为社会、为更多人满足需求，实现共赢的机会点，深耕其中，并获得你应得的财富份额。

这个过程，就是创造价值的过程。

当然，上一节课我们在“混沌思维”中讲过，人性是混沌的，人的需求同样是混沌的；

比如说黄赌毒，对多巴胺的过度追求，同样是人的本质追求，也同样会衍生出满足这些需求的业态。

阴暗面必然存在，但需要被限制在一定的范围之内。

对于丙丙来说，我不将这种“负向大于正向”的需求满足定义为“价值”。

在我的定义中，“价值”是能带来增量和进步的，“价值”意味着更多的创造和共赢。

当然，大家可以有各自不同的定义。

我对价值的定义，蕴含着我所追求的目标，我所秉持的立场，我所坚持的理想。

我希望，在过去的九节课中，大家也找到了自己的目标，自己的立场和自己的理想。

我希望这九节课，不止是在给大家一些具体的“方法论”，更是能让大家去思考：

我究竟想“做什么”，什么才是我的“道”？什么才是我的“使命”？

毕竟，有道无术，术尚可求；而有术无道，止于术。

下一节课，我们将会更多在“道”立稳了的基础上，讲一些“术”方面的东西。

毕竟，菩萨心肠，也需要雷霆手段，才能保证理想的落地，而不是梦想的窒息。

掌握博弈思维，拿捏人生主动权

大家好，我是丙丙，今天我们讲**十节思维课的第十课——掌握博弈思维，拿捏人生主动权**。

-1-

有道无术，术尚可求。有术无道，止于术。

前面的九节课，丙丙更多是给大家搭起“道”的框架，目的是防止单纯的聊“术”，聊手段和技巧。失去了“道”的发心，微信：2786488513，反而让大家迷失在下乘之中。

但我们不能忽视，去掉文明包装的人类社会，底层逻辑遵从的仍然是“丛林法则”。

人性中固有动物性、嗜血、野兽的一面。

而只要是野兽，就会想要撕咬猎物，吞噬他人来满足自身的利益。

并借助文明社会的种种旗帜、种种意识形态、美丽的话术来进行包装，以便能更低成本榨取他人的价值，来为自己的利益服务。

首先明确，我们跟所有人的关系，都在无止尽的博弈之中。

不要理会所谓的“我养你”、“我爱你”，“我们是一家人”，“公司就是员工的家”的“烟雾弹”。

每个人在事实层面，都是独立的个体，都有各自的利益诉求。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

互相博弈，彼此竞争合作，这是再正常不过的关系。无论是在家庭，在人际、职场还是婚恋之中。

比如说，很多人都被一种错误的观念洗脑，那就是父母是无条件为你好的。

实际上，这只是一种政治正确的话术，而非真相本身。

如果你足够清醒冷静地观察的话，就会发现，绝大多数人父母所谓的“为你好”，其实是为他们自己利益服务，而搞出的话术。

比如说当你想创业时，你的父母大概率不支持，而是让你去考公务员，美其名曰为你好。

但实际上，真正的原因是，父母认为创业会让他们晚年的生活很波动，很可能不能靠你养老，说不定还要把养老钱贴给你；

而你考公务员，对他们来说是很确定、还要面子，靠你养老很确定。

连父母和子女都存在利益冲突，更遑论其他人，我们每时每刻都生活在因利益冲突而带来的种种博弈之中。

在利益冲突的核心点位上，到底该听谁的？

是盲目听信他人“为你好”的烟雾弹，为了博得一个“听话、懂事”的美名，放弃自己的利益，走向被动和被拿捏？

还是坚持自己的想法，勇敢穿越他人的指点、口诛笔伐，也坚持做大自己的筹码，提升力量对比，反向拿捏他人？

大部分时候，你看不清前者是一抹花团锦簇的陷阱，而当你自我麻痹，吞下玫瑰色的糖衣时，就开始在“吃屎”的路上狂奔。

比如说，很多男人在追求女孩时，甜言蜜语、海誓山盟，给出各种“我养你”的大饼。

一开始高冷矜持的女孩被打动，被宠成公主。

她们深陷爱情之中，渐渐离不开男人，等结婚有了娃，被男人吃定，男人不着家花天酒地，女人开始丧偶式育儿，变成深闺怨妇。

事实上，男人的甜言蜜语和深情款款，是一重“捧杀”；

为的是能够让女人快速上头，离不开自己。从而以更低成本拿捏住女人，用包装出来的“爱”操控女人，为他无限付出。

这些操作的本质，都是为了增加自己在博弈中的主动权，开局的做小伏低、深情万分也都是演绎。

被这种玫瑰色糖衣欺骗的女人，就好像《消失的她》中的李木子，闭着眼睛甘愿跳入“囚笼”之中；

最终一定是失去所有主动权，任人拿捏，只能将希望寄托于男人的良心发现。

而那些对男人的大饼保持戒断，不会被廉价的情绪价值打动的女性，不会在感情中丧失自我，而是专注于自身的内外修炼、事业发展，经济地位独立；

则自然而然能在婚恋关系、家庭关系中保持主动权，让人不敢轻视和拿捏。

同样的道理，当你听父母的话，做一个“孝顺”的孩子，离开一线城市回到三四线城市留在父母身边，做一份“稳定”的工作；

没有强大的物质实力傍身，你将逐渐成为给父母养老的“工具人”，人生就是围着伴侣，小孩和父母转，不断感受那些“轻视”和“冷眼”。

而当你选择哪怕他人不理解，也要坚持做自己的事业，积累自己的物质筹码，尽管短期因为你“冒犯”了他人的利益，会被“口诛笔伐”的唾骂；

但当你做到一定成就，你掌握的物质筹码能给他人带来更多“利益”或施加更多“损害”时：

你将会惊讶地发现，之前的“唾骂”变成了“赞美”；

你和家人的关系会自然和解，更多人愿意成为你的“工具人”，鞍前马后为你效劳，**因为每个人都想从你这里获得更多利益。**

这也是为什么，许多原生家庭极差，从底层杀出重围并做到社会金字塔尖的大佬，都是“六亲不认”，世俗道德感极低，有极度冷血的一面。

因为如果不对自己的目标极度明确，不对自己的主场足够坚定，不对花团锦簇的梦幻宣言极度戒断；

便会在任何一个时刻，被形形色色的人拿“道德绑架”，沦为他人的血包，丢失自己的人生主线。

可以说，强者“向上攀登”的一生，就是“反PUA”，挣脱绑架和束缚，拒绝成为任何人“血包”的一生。

在这里，丙丙希望读者朋友们能看清楚，**依托于价值和利益的博弈，才是世界的本质。**

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

美丽的词汇背后，掩藏着话语权的争夺。

它们往往被自私者使用，来操控脑子不好的猪猪男孩和女孩。

而如果你是看不穿真相的猪猪男孩和女孩，就必然会被操控，践踏底线，沦为血包。

只有首先直面真实的世界，看清残酷的底层真相，重建你对人性和世界的认知；

有能力去解构那些漂亮的话语和包装，保持清醒，戒除幻想，你才有机会再博弈中占据上风。

上面的内容，我是想请大家理解世界的残酷面向，理解我们和任何人的关系，本质上都是一重博弈；

而放弃独立，放弃博弈，在梦幻中沉沦，意味着人为刀俎，我为鱼肉。

接下来，我们来具体聊聊，**如何才能在博弈中胜出，最大程度保全自身利益，避免被他人践踏底线、沦为血包。**

博弈的核心，是理解任何一个场，无论是人际、婚恋还是职场、商业，哪怕表象是看起来再缤纷美丽，其实质都有“战场”的一面。

而在战场中，自我保护是第一位的。

所以，要理解人性的自私，接纳自己的自私，也允许和预设他人的自私。

在战场中，要想尽办法拿到主动权，以便进行自我保护，并谋求更多利益。如果拿不到，创造条件也要让自己有主动权。

当谈判的双方参与博弈时，各自都有自己的筹码，也都有自己的诉求。

每个人都希望付出更低的成本来拿到更大的收益。因此会进行一系列的试探、服从性测试，乃至杀价。

而想要在博弈中拿到主动权，需要引入我们上一节“价值思维”课中的核心概念：**稀缺性**。

当我们在与对手方博弈时，想要掌握主动权，始终处在优势地位，就要：

1. 永远提升自己对他人的稀缺性。

2. 永远解构他人对自己的稀缺性。

这个方法论广泛适用于人际、婚恋，职场乃至商业之中。在这里，丙丙尝试用更多的案例来帮助大家理解。

首先，是永远提升自己对他（博弈对手方）的稀缺性。

主要思路是：

1.制造or增加他人（博弈对手方）对自己的需求。

比如说大家找婚恋对象or做生意，都会有意识地包装自己，孔雀开屏，开豪车，穿奢侈品，秀自己的光环、实力，其目的是为了提升自己在他人眼中的形象，制造他人对自己的需求。

再比如，通过“欲取先予”的手段，搞“超市试吃”；当年美团和饿了么疯狂给用户亏钱发补贴券，培养用户吃外卖的粘性和习惯；

在婚恋中一上来搞“甜蜜轰炸”、投其所好、无限同频，拉满情绪价值，这些方式的本质都是在制造他人对自己的需求。

再比如，利用人们的损失厌恶心理，引导对方付出，拉高对方的沉没成本，进而让对方感觉“不甘心”，不能果决地买单离场，从而绑定对方。典型的例子就是“赌场”和“赌徒心理”，以这种方式做大他人对自己的需求。

需要注意的是，**这些制造的需求，可替代性越小，就会越牛逼。**

比如说第一节筹码思维课中，小铜对小花的温水煮青蛙——

最终实现的结果是除了嫁给小铜，小花嫁给任何其他人都会不舒服、不快乐，那么小铜在小花那里就有了无与伦比的稀缺性，从而能够对小花无限杀价。

这也是为什么毒品不能沾，因为毒品制造的多巴胺需求，几乎无法通过其他健康的方式获得，所以沾了毒，就意味着彻底丧失了自己的主场，沦为了毒品的奴隶。

第二个提升自己对他人的（博弈对手方）稀缺性的方式，是减少or降低or自主控制自己对他人的供给。

这一点，我在“主场思维”和“价值思维”都反复跟大家强调过，一定要坐稳自己“精神上的庄”，不能轻易打开“供给”，任人予取予夺。

表现在你始终专注自身发展和目标，有自己的事情做，不过多把时间精力放在讨好他人身上（特别是对方不能对你实现目标有什么帮助的情况下）

你的每次供给，都应该是一种“欲取先予”的“有效供给”——

即虽然你提供了供给，但同时更多增加了对方的需求，这样才能维持稀缺性和“不掉价”。

比如说拼多多的百亿补贴，看似是提供“供给”，但实际上在增加消费者对拼多多的“需求”和改善对拼多多的品牌形象，从而让拼多多更稀缺。

这种供给就是有效供给，永远不要“肉包子打狗”式的“做慈善”，拉低自己的身价。

比如有些女生一谈恋爱，对方没付出什么，也没表达出应有的诚意，就因为“爱情”上赶着给男生做老妈子；

除非这是一种“欲取先予”的舔狗战术，能够在培养用户粘性后立刻停止“舔狗行为”，主动收回供给，否则就是一种极度掉价的行为。

-4-

除了提升自己对他人的稀缺性之外，同时要做到，永远降低他人对自己的稀缺性。

同样分为两个维度：**一个是减少自己对他人的需求度。**

练习对任何事物的“戒断”能力：

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

比如说丙丙会在几个外卖平台反复横跳，避免被其中一家绑定和收割。再比如我之前提到的，出门住一阵时间五星级，就会住一阵普通酒店；

进的了豪华餐厅，也下的了街边排挡，这是练习对物质的戒断，从而避免被某些能带给你巨大“物质”冲击的人所绑定进而杀价。

坚持自己的主场思维，“向内求”，生活丰富精彩，有自己的事和目标去攀登和完成，并在这个过程中感受到自我的价值感和高能量；

而不是过度依赖某个特定对象的陪伴、关心，包容，从而给予他对你“温水煮青蛙”的机会。

在职场中也是同理，有自己的副业，有其他的收入来源，或者有核心竞争力，随时可以在市场化竞争中跳槽找到更好的工作；

这才是你减少对公司or环境的需求，摆脱“办公室潜规则”、不被“体制”驯化的核心点位。

另一个非常重要的降低对他人需求度的方法：

是做到冷静清醒地洞察实质，每一分每一秒都不要放弃对博弈方的观察，而不是轻易被对方营造出来的“稀缺”、“完美”形象和光环、大饼所迷惑；

放弃考察，甚至扑上去讨好，陷入他人的主场，并被杀价。

我有个朋友，机缘巧合认识了一位富豪，带她出入各种高档场合，画各种精彩生活的大饼。

朋友很快沦陷了，一心想要讨好富豪。

当她跟我们几个闺蜜讲这个故事时，除了我之外，所有的闺蜜都说：加油，这个男人条件很好，你要成功把他攻略下来。

只有我当时说，别着急，别上头，多观察观察，他是否真的那么有实力，还是只是出来装逼泡妞的？他对你有几分诚意，核心诉求点位是什么？

他的那些饼就算是真的，也未见得能落实到你头上。没观察清楚之前，可以甜甜的相处，提供情绪价值，但不要那么快被他所“攻略”。

当你觉得对方无比稀缺时，你必然会产生恐惧，害怕失去，继而被对方抵出来，拿捏和杀价。

而当你能够头脑清醒理智地去观察判断，不轻易被他人的画饼、言语和光环所迷惑时；

你就能在无数个细节中，捕捉到对方的真实价值，看透这个人，发现他也“不过如此”，从而彻底解构对方的“稀缺性”，降低对对方的需求。

这一点，不止适用于情场，在找生意合作方时，道理是一模一样的。

另一个解构他人稀缺性的方式，是想办法增加他人对自己的“供给”。

这一点比较难操作，因为我们终其一生，其实能控制的只有自己，**想控制他人，则需要玩弄许多技巧和人心。**

比如说经典的PUA手段：先打压对方的价值，表示他这么差，只有自己才能看得上，让对方感到自卑，甚至自我怀疑；

然后通过道德或者爱情绑架的方式，指责对方“不够爱”自己，不够“为自己付出”，不够“孝顺”，或者编织甜蜜陷阱，说各种“我养你”的话，使得对方主动增加“供给”，解构对方的稀缺性。

再比如引入“竞争机制”——

类似于古代的皇帝，在多个政治派系中搞平衡，做大自己的稀缺性，并解构了每个派系的稀缺性，使得每个派系都有求于皇帝，因此主动向皇帝增加自己的“供给”（让渡更多利益）。

以上，我们讲清楚了在一个博弈之中，能够胜利的本质，是自己相对他人，掌握了更强的稀缺性。

例如拼多多独占上下游的绝对稀缺地位，并不顾一切地解构中小商家在体系中的稀缺性，让自己拿到更多主动权。

再比如苹果在产业链上占据绝对稀缺地位，把控所有的关键环节，只会把可替代性强的环节交给外包工厂去做，以此拿到绝对的主动权。

小到婚恋与家庭，中到职场与商业，大到国际政治和中美博弈，道理都是相通的。

明白了这一点，就会明白我们在和任何人博弈，最核心的“道”，都是不断做大自己对他人的稀缺性，并不断解构他人对自己的稀缺性。

-5-

接下来，我来提供几个技巧，帮助大家在一场博弈中，快速做大自己对他人的稀缺性，并解构他人对自己的稀缺性。

第一，开局时冷静地判断双方的筹码和诉求，在对对方手中的筹码和诉求不是非常明确的时候，不要让对方清晰地看到你的底牌，而是要采取“战略模糊”，给对方放烟雾弹。

不让对方轻易看到你的底牌，他便不能轻易解构你的稀缺性。

说简单点，就是他拿捏不住你，吃不透你。

可以扮猪吃虎，给对方放烟雾弹，是想办法麻痹对手，让对方误以为自己“吃定”，好大喜功，从而露出马脚，暴露出他的底牌，让你能轻松解构他的稀缺性。

比如说知名的“郑伯克段于鄆”的故事：

可以制造“捧杀”，来试探对方是不是有逼数、知进退，会不会给点阳光就灿烂，恃宠生娇，误以为自己“稀缺性”更高，然后着急来杀价。

基本上所有高端局，大佬都会用语言和行动等烟雾弹，来试探下面的人是不是知进退、知冷暖，好不好拿捏，值不值得重点栽培。

内核不稳，不够有自知之明的人很容易会露出马脚。

所以丙丙一直在星球里让大家不要别人稍微夸几句，就上头，一定不要飘，要有逼数，能拿捏住自己，才能避免被捧杀。

否则，你是个好拿捏的，那就别怪自己会被吃干抹净。毕竟这个世界上，狠人只会和狠人惺惺相惜。

你自己维护不了自己的稀缺性，就不能期待别人会为你的利益负责。

第二，维持好自己的阳光人设，事事占理，感召他人，维持自己的稀缺性。

让所有人如沐春风，本身就是一重最好的迷惑。

能够放松他人的警惕，别人对你没有防备，就很容易和盘托出一些事情，在你面前暴露底牌，让你将对方看的更加清楚。

解构对方的稀缺性，并能够在一些利益冲突的点位，随时拿出雷霆手段，对对方予以反制。

一个极端的反例，就是有些人很喜欢给别人讲自己有心计、有城府的故事，觉得是自己厉害和牛逼的体现。

但实际上，这种做法也会让他人对你产生防备，使得你后续的任何合作和博弈都受到限制。

人性就是“趋利避害”，大家吹牛逼立人设一定要注意，把握政治正确和阳光面向，不该说的话不要说。

人就是一种极度容易被语言迷惑的动物，一个人行事再恶毒，只要嘴上仁义，就能够迷惑大多数人；

相反，一个人嘴狠心不狠，反而会招致他人的防备。

这就是为什么会有很多“佛口蛇心”的狠人大佬的原因。

第三，在没有解构对方的稀缺性前，一定要扮猪吃虎，做小伏低，能屈能伸。

能屈能伸是一种极度牛逼的能力，是这个人极度“反人性”，能拿捏自己的体现。

一个做不到能屈能伸、受不了委屈，当不了舔狗的人，不会做小伏低，隐忍蛰伏，就很难抓到对手方放松警惕防备，露出真面目的时刻。

当你还没有将一个人看清楚之前，又对他有某种诉求，那么示弱、能屈能伸，捧杀，都是让对方放松警惕，露出马脚的手段。

每次丙丙选择长期合作伙伴和长期交往对象时，都会拉长考核周期，刻意示弱和捧杀，做出各种测试，观察和确认对方内核稳定，是值得投资和交往的对象。

第四，保持做局思维。放长线钓大鱼，在温水煮青蛙中，逐渐提升自己的稀缺性，调动对方的感性脑，拿到自己想要的利益。

其实大部分男性天生就有“做局思维”，通过一开始热情主动，给女生编织的情网，将女生网入局中，在长期温水煮青蛙的过程中，彻底俘获女生和她的剩余价值。

而同样的做局思维，都可以迁移到想搞定某位贵人or大佬or老板上。

一开始小心翼翼，不暴露自己的底牌，不引起对方的警惕，然后在长期相处过程中，拿捏到对方的弱点，解构对方的稀缺性，提升自己的稀缺性，最终实现博弈的翻盘。

比如说第一课筹码思维中，小铜对小花的猎捕，就是一开始筹码不够的基础上，通过放长线钓大鱼，经年累月的步步为营，最终成功的“做局思维”的典型。

以上的这些内容，只是一些博弈思路的简单介绍，之后我会专门做《孙子兵法》课，给感兴趣的读者朋友们讲更多谋略的内容。

-6-

最后，丙丙想总结一下这节课的内容。

其实，在博弈中拿到主动权，占据上风，就是要真正地做到“知己知彼”。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

你很清楚自己的优势和缺点是什么，于是能够永远地维持自己对他人的稀缺性，

你很清楚别人的优势和缺点是什么，于是能够永远地解构他人对你的稀缺性。

而事实上，世界上绝大多数人，都没有“知己知彼”的能力。

这就是为什么，能站在金字塔顶的人总是极少数。

因为要做到知己知彼，本质上需要你有极强的内核，你能够极度地“向内求”。

而这个世界上，绝大多数人都不懂得向内求，没有内核，没有真我。

当一个人没有向内求的真我，只有靠自恋不断填充的假我时，就很容易迷失在他人的吹捧，自己的幻想中；

因为本质上，他们需要以这种方式来不断填充自己的“自恋”。

而越是深陷“自恋”，越无法冷静清醒地判断局势，看清筹码，总是要在客观世界中混杂着自己的“自恋需要”，从而无法客观认知。

同样的，当一个人不能够“向内求”，需要他人的认可和评价来维持内核的稳定；

那么就极其容易被PUA，被服从性测试迷惑，被精神操控，亦步亦趋地跟随他人的光环，甚至被吸血和献祭。

而一个真正的狠人，本质上都是对自己更狠的人，能吃精神上的苦，不断“向内求”；

不断认知真实的自己，真实的世界和人性，能清醒地做各种戒断，避免陷入依赖被拿捏。

并且极度目标导向地攀登自己的人生目标，绝不会因为他人的言语或羁绊而停止前进的步伐。

与此同时，狼人都知道人性是神性和兽性的结合，绝不会有“妇人之仁”。

面对得寸进尺，撕咬利益的豺狼虎豹，狼人都有绝对的手段和能力给予对方惩罚，而不是圣母心发作的“用爱感化”。

丛林中嗜血的野兽，只会被力量更强大的野兽或者驯兽师所“驯服”和“压制”，面对温柔但弱小的女孩，它只会冲上去把她撕碎。

所以，狼人会“有道有术”地使用“博弈思维”，恩威并施，从而让自己的人生始终有主动权和掌控权。

以上，就是第十节课“博弈思维”的全部内容。

永不可丢弃的“向上生长”

大家好，我是丙丙。

十节思维课的正文已经完结了，周一的直播我也给大家做了串讲和答疑，也收获了很多反馈。

今天是“总结&后记篇”，我尝试对之前的内容进行提炼和升华。

-1-

其实这十节思维课，都可以回扣到“向上生长”这个最核心的本源。

我希望大家能理解，人生是一场成长和修行。

外显的部分，是不断提升自己的价值，不断精进自己和攀登，在这个过程中不断提升自己对他人的稀缺性；

通过保持独立、对欲望的戒断，对他人的不依赖，不断解构他人对自己的稀缺性，确保自己人生的主动权始终握在自己手中。

我们在第一课筹码思维、第九课价值定律，以及第十课博弈思维，讲的是这个道理。

而在我们不断提升自己的价值，不断精进自己和攀登的过程中，需要不断在现实中应对重重考验，通过重重挑战，也即需要不断地见天地、见众生和见自己。（第四课主场思维&第五课无我思维）

通过见天地、见众生和见自己，我们掌握了世界的底层逻辑、掩藏在迷雾下的游戏规则和真相（第八课混沌思维），并因此能够降低预期，豁达地接纳人性，从而修炼出自己的稳定内核（第六课买单思维）。

而为了能够实现我们的目标和理想，我们需要有明确的行动方案，动用各种资源来达成自己的目标。（第二课资源利用思维&第七课向上社交）

与此同时，我们也需要跨越来自他人的重重阻碍（第三课筛选屏蔽思维），从而始终保持所有的能量和注意力都集中在自己的目标上，不断在攀登的过程中感受我们的“内在力量”，我们自我的存在。

而当我们回顾这十堂课，会发现一切的底层驱动其实是“生长思维”。

外显的提升自己的价值只不过是我们内在“生长”的一重显化，是因为我们必须借由“事上磨”；

需要在现实的磨砺中，不断迎难而上、自我挑战，克服恐惧，在这个过程中感受到内在的力量，让真我的力量不断壮大，并在这个过程中获得对自己实打实的认可。

-2-

为什么“生长思维”如此重要？

因为人是一种生来就在不停寻找存在感，寻找自己存在证明的动物，如果寻不到，就会感受到极度的存在焦虑和空虚空洞。

而倘若，人无法做到向内去寻求自我的认可，那么就只能不断向外去寻求他人的认可，在世俗排位中寻找自己的证明——

无论是在互联网论坛指点江山、党同伐异，'还是在饭桌上高谈阔论，吹牛逼；

沉迷在一段又一段的短期恋爱和滥交中寻找多巴胺刺激，贬低打压妻子子女抬高自己获得某种掌控感，享受购买奢侈品高人一等的感觉。

而可惜的是，外在认可不过是“镜花水月”，无法带来长久的满足和确认；在短暂的满足后又是无尽的空虚，于是，就必须更加疯狂地向外索求。

同样，沉迷于外在认可，同样意味着会被外在认可所累；

执着于他人的眼光，为了迎合能够给予自己认可的人而亦步亦趋，完全丧失掉自己的主场和自我，最终被当做耗材吃干抹净后被弃如敝履，成为空心人。

而自我认可感，则来源于我们自己。

你是谁，你想做成什么样的事，你的目标是什么？

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

当你知道这三个问题的答案，并且不断行进在追求理想的路上，过五关斩六将地达成你的目标；

你走的步履如风，你在一天天变成自己理想中的样子，并不断在挑战困难的过程中感受到自我的强大和存在。

这就是你的自我认可感，它来自于你和自己的对弈，终其一生，你的对手只有你自己。

所以，我在思维课开篇的几节课里，就不断请大家思考一个问题：

你是谁，你想做什么样的事，你的目标是什么？

注意，是你的目标，是你想做什么事，而不是父母希望你做什么事，社会对你有什么期待。

自我认可感的充盈，必然意味着你有自己的一套完整的价值评判体系，独立于世俗规则之外；

也因此，你能够挣脱世俗的枷锁，一心朝着自己的目标前进，贡献出最华美的表演。

诸葛亮说“夫志当存高远”，论语说“君子立长志”——

说的都是要为自己的人生做长远的打算，立下远大的目标，而在努力攀登这个目标、排除万难的过程，就是我们不断“向内求”，感受自己“生长”的过程。

我非常推荐大家去看一部反应教员年轻时代的励志剧《恰同学少年》：

你们可以看到一个人有自己的理想、目标和追求时，他将会焕发出什么样的光彩，爆发出什么样的潜力和能量。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

而如果，这是一群坚刚不可夺其志的人，那么这种能量甚至会改变整个世界。

这就是我说的，人不可以放弃的“向上生长”，是精神的精进，是不断去吃精神上的苦，是不压抑自己的生命意志；

绝不在任何点位驯化自己的心力，选择和依附、懒惰妄想为伴，并不断用美好的语言装点 and 美化自己的懦弱、庸俗和无聊。

-3-

当然，不是每个人的理想和目标都能到“救中国”的高度，而寻找自己的理想和使命也不是一件容易的事。

所以，我给大家的建议是：尽可能地“见天地，见众生和见自己”。

只有你有足够多经历和阅历，受到过足够多的打磨，你才会逐渐想明白，自己到底能做什么、不能做什么，自己到底想做什么，不想做什么。

然后，你会在某个点位确立你的目标和理想，哪怕是阶段性的，后续可以再及时调整，但这个上下求索的过程，是每个人都必须经历的。

比如说，我过去在公募基金做研究员上，拿着远高于同行的pay，心底却时常感觉压抑和难受；

只要想到十年后，我还是一个“炒股的”，我就觉得我的人生像是白活了一场，这是再多钱都无法让我开心的。

而当我自己出来创业折腾了几次，经历过了一系列风吹雨打，理解了自己的优势和局限——

我为自己定下了新的阶段性目标，是分享认知、心力和格局给更多人，帮助更多人从蒙昧和枷锁中解脱出来，活得清醒，活得能量满满，并为在动荡时代抓住正酝酿中的新机遇做好准备。

前段时间，有合作伙伴跟我说，觉得我的产品定价太低，应该把门槛拉到10000块，做个筛选，因为我的粉丝里其实有不少创业精英和富裕中产。

但我拒绝了这个提议，根本原因还是希望分享真正有价值、有建设性、有帮助的内容给更多愿意改变，也有向上心力，但却欠缺一定方法论和手段的朋友。

越多人能够想明白这些问题，我们的社会才是越有希望的。

说回来，我希望大家都能在上下求索中，明确自己的目标，哪怕是阶段性的。**而这个目标也必须与现实世界牢牢关联，而不能停留在颅内高潮之中。**

这就是“事上磨”。

否则，也许沉迷读书会让你自我感觉良好，但一旦与现实交互，你又会感受到世界同你想的不一样，你没有在现实中突破和挑战过，你的自我仍然虚弱。

必须在挑战中感受自我的力量，进而对自我认可，这才是我们自信的本源。

而当你披荆斩棘地追求自己的目标过程中，必然会得到财富、权力、名气、人气等稀缺外物朝你靠拢，这才是真正的“吸引力法则”。

比如说周一的直播中有粉丝说刘慈欣就是进体制躺平的典范。

可事实上，刘慈欣是很典型地对自己想要什么、想做成什么事非常清醒的人——

他在自己的目标和热爱上不断精进自我，创作出一篇又一篇的经典科幻故事，而名声和财富，不过是他不断精进和攀登，最终实现了“稀缺性”后，自然而然带来的显化。

前几天我去上瑜伽课，老师从09年开始练瑜伽，已经14年，境界相当之高。

当她在某个领域有了绝对的价值长板和稀缺性，那么她根本不会缺钱，也不会缺自信和自我认可，你能时刻感受到她强大的“爱自己”的生命力。

当然，向上生长可以有各种目标，但需要是“你”的目标，而不是他人的眼光，世俗的认可，道德的束缚。

比如，徐霞客的理想和目标就是纵览山水；有些人的理想目标就是创业，解决某个实际痛点；还有些人的目标就是搞技术。

事情的关键是，你怎么想，你的价值评判体系是什么？带着这几个问题，不断地生活和经历，直到有一天你阶段性地找到了答案。

-4-

而另一个方面：

希望大家正确利用思维课，坚持去吃精神上的苦，而不是仅仅沉迷于学习规律。

因为仅仅学习规律，而不是实践和面对挑战，仍然是一重对困难的逃避，获得的只是虚假的“充实”。这就是为什么“懂了很多道理，仍然过不好这一生”。

因为“吃精神上的苦”这件事无法作弊，否则焦虑和不安永远如影随形地住在你的潜意识中，你仍然会感到自己底层自我的虚弱和萎靡。

必须直面真实、直面真相、直面自己，并在做难而正确的事的过程中朝目标靠拢，感受自我的存在，认可自己。

在这里，跟各位读者们分享几个“生长思维”，帮助大家直面挑战，不怯懦、不逃避：

首先，要相信我每时每刻都要成长和精进，而不是我已经足够牛了，不用再进步了。

认为自己不用再进步了，是最衰败和腐朽的思想，它将让你迅速变得老化和油腻。

这种思想意味着你将永远不能从战胜自己终寻找到自我认可，而是只能不断向外求索，在排位和攀比中去求，在奢侈品豪车，他人的艳羡、撩骚和滥交，不断打压操控、压榨弱小者中寻找存在感；

变成酒桌上四十岁吹牛逼、大腹便便，对家里人高声大噪、重拳出击的油腻中年男人。

这种思维将让你永坠深渊，永远活在虚假、膨胀、恐惧、焦虑和嫉妒中，必须一刻不停地去寻找新的存在感证明依据，靠吞噬他人的能量，来填满自己的空洞。

永远谨记，唯有向内求的“向上生长”，志存高远，才是唯一通往自由之路，你的对手始终只有自己。

-5-

第二，将一切看做是“投资”而不是“牺牲”或者“消耗”，永远正向思考问题。

前两天，有星友提问说，感觉向上社交很累，这显然是一种不具备“生长思维”的体现。

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

因为一个有“生长思维”的人，不会认为我付出精力做某件事是牺牲、或者是消耗，因为他们总是在不断精进自己，所以当他们付出时间去社交，会认为自己是在做“投资”——

是在“提升自己的技能”，是在让自己变得更好、更优秀，所以要努力让自己在每一场社交中都能进步、提升，学到东西。

而如果，你还能做到像我这样，每次经历，无论是恋爱、向上社交还是投资、创业，都写深度复盘，由表及里全盘分析，提炼理论框架，融会贯通，迁移运用，那你的成长就会更加迅速。

再比如说，我前几天被朋友邀请体验了一节高阶瑜伽课，课程很难，我完全跟不上。

在这种情况下，绝大多数人会感觉自卑、紧张，并知难而退。但我坚持完了整节课，有些动作做不到就做简单版，但绝不放弃，始终笑脸和自信以对。

面对自己不擅长的事物，绝大多数人都会下意识失去自信，感到丢脸。

但是有“生长思维”的人会说，没关系，进一步有进一步的欢喜，无论如何我坚持下来了，就是一重自我突破。

而这，就是坚持“正向思考”，“正念”的力量。

希望大家觉察自己的念头，时时刻刻去转换那些负面的念头，让你能做到“境随心转”——

让正向的念头帮你克服挑战困难，而不是让负向的念头加重你的畏难和逃避情绪。

永远只将注意力集中在改变自己能改变的部分，并为自己的每一分超越而欢呼喝彩，而不是在改变不了的事情上怨天尤人，觉得自己十分渺小、无能为力。

注意，这个和精神胜利法，不管发生了什么都洗脑自己是“最屌”的并不一样。

因为精神胜利法是在为自己的“躺平”找借口；

而正向思考，你是在调整自己用积极的态度面对挑战，从而能够更好的直面困难，战胜自己，让万事万物成为你的养分，为你所用，为你赋能。

所以别人遇到渣男，失恋了，会觉得倒霉、沮丧和愤怒。

而我遇到渣男或者失恋了，我会觉得这是老天在给我上一课，每个男人都是我生命中的一个老师，他们的到来是为了让我学到更多东西，从而精进和提升我自己。

这就是“向上生长”的魅力，因为你相信你始终在上行，你的每一天都比昨天更美好，所以一切都不是终局，你的终局如何，始终取决于你的心态、意志和努力。

故而你有容错率，你能接受自己暂时的失败，你不会因为一次失败就全盘否定自己。

因此，你能够穿越一城一地之得失，不与烂人烂事纠缠，而是火速抽离，专注自身，舞出最美的你自己。

也因此，你能够平静地将生命中的每一段经历，都当做养分，而不是抱怨、指责，和甩锅，从而白白浪费了经历的价值。

而如果你“不再生长”，那么必然陷入短期主义的斤斤计较之中，陷入琐屑的争端和零和博弈，因为只有赢了这局，你才能感觉到“存在感”，因为你无法在生长中获得“自我认可”。

第三，与自己较劲，和自己对弈。把生命中的其他人都看做是过客，是点缀自己生命的颜色，不对他人有任何过高的期待和依赖。

当你对自己有要求，你不断和自己较劲，让自己不断变成自己心目中更好的样子。那么你自然感到自我充盈，自己对自己充满了认可。

也因此，你不会在他人身上寻求对你的认可，不必通过控制和打压别人来彰显自己的存在。

因为你不在他人身上投射自我的存在，因此你对他人无所求，因为无所求，你不会过度付出、不会讨好来期待获得他人的认可和回报。

你不会与烂人烂事纠缠，不被道德绑架，不需要世俗认可；白嫖和霸凌的人都会被你屏蔽和压制，所以你始终能保持自己能量的充盈。

于是你能对全世界温柔以待，因为你对人性足够理解，没有期待和幻想；

所以你能尊重理解任何人，哪怕是极端自私自利的人，而你有足够的手腕，让他们无法在你这得逞，甚至被你驯服。

你能用一种豁达、宽容的态度去看待生命中的其他人，和其他色彩。

你发自内心尊重每一个独立的生命个体，而不是用自己的标准去要求所有人，施加压力，打压别人的生命能量，来彰显自己的存在感。

相反，你充盈的能量溢出，反而能给予他人力量、成就他人，让每个人都活出真实的自己。并自然而然地赢得人心的凝聚和靠拢。

-后记-

更多资源，关注公众号【懒人找资源】

最后，“生长思维”，就是做到全盘为自己负责，永不依赖也永不依附。看清自己的欲望和贪念，不美化，保持克制。不断精进自我，专注自我。

思维课到这里，就正式完结了，之后丙丙还再开设其他课程，比如说王阳明的心学解读或者博弈课。

感谢大家这三个月的相伴，希望这十一篇内容对大家有帮助。