



# 人间

底层逻辑和顶层认知

水木然〇著

# 清醒

看透复杂世界

成就幸福人生

# 版权信息

## 图书在版编目 (CIP) 数据

人间清醒：底层逻辑和顶层认知/水木然著.一杭州：浙江人民出版社，  
2022.6

ISBN978-7-213-10536-4

I.①人... II.①水... III.①人生哲学-通俗读物 IV.①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2022) 第043691号

人间清醒：底层逻辑和顶层认知

RENJIANQINGXING:DICENGLUOJIHEDINGCENGRENZHI

水木然 著

出版发行：浙江人民出版社（杭州市体育场路347号 邮编 310006）市  
场部电话：（0571）85061682 85176516

责任编辑：陈 源

营销编辑：陈雯怡 赵 娜 陈芊如

责任校对：陈 春

责任印务：刘彭年

封面设计：厉 琳

电脑制版：杭州兴邦电子印务有限公司

印刷：浙江新华印刷技术有限公司

开本：880毫米×1230毫米 1/32 印张：9.75

字数：182千字

版次：2022年6月第1版 印次：2022年6月第1次印刷

书号：ISBN978-7-213-10536-4

定价：58.00元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与市场部联系调换。

# 目录

[版权信息](#)

[前言](#)

[第一章 真相本质](#)

[底层逻辑](#)

[人生曲线](#)

[价值规律](#)

[底层规律](#)

[第二章 认知觉醒](#)

[认知要素](#)

[幸存者偏差](#)

[借假修真](#)

[两套秩序](#)

[第三章 关系界限](#)

[内观](#)

[独立](#)

[真爱](#)

[第四章 商业逻辑](#)

[熵增定律](#)

[商业趋势](#)

[七大法则](#)

# 前言

世界上最大的监狱，是人的思维。

我们都活在自己的思维框架里，总是习惯于用固化的逻辑进行思考，这就是思维定式。

世界上最大的牢笼，是人的认知。

我们总把自己的认知边界当成世界的边界，于是目光所到之处皆是围墙，自己把自己终身囚禁，这就是坐井观天。

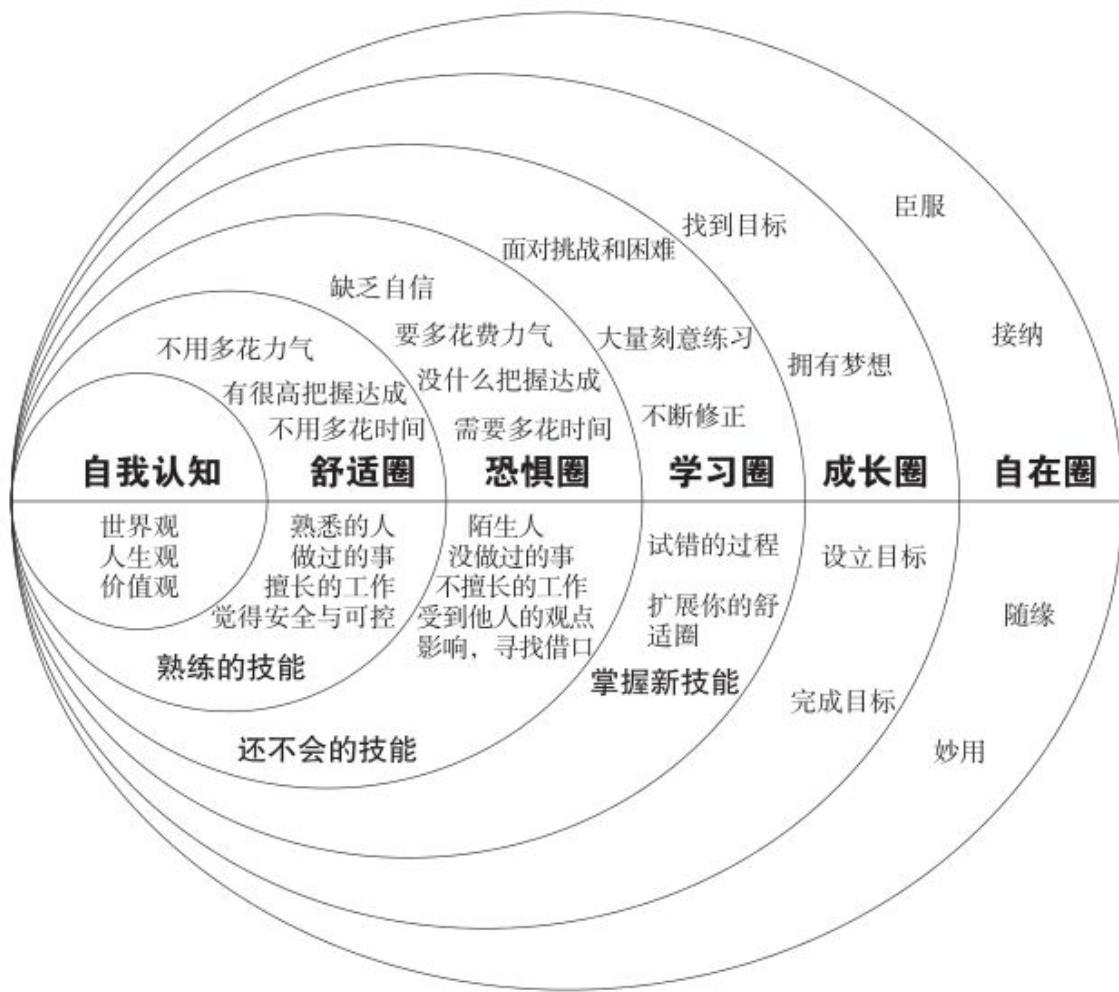
世界上最大的设限，是自我设限。

真正限制我们成长和进步的，不是找不到答案，而是满脑子标准答案；不是“我不知道”，而是“我知道”。

发现自己的无知，需要相当程度的认知。

人生最大的幸运，是遇到一个人或者一本书，能彻底打开我们的认知局限。以全新开放的眼光审视自己和世界，很多问题就豁然开朗了。就像拨开乌云见天日，让你刹那间看透万物真谛和人生真相，妙不可言。

这就是本书的意义。



人生，就是一个不断突破认知的过程

# 第一章

# 真相本质

# 底层逻辑

底层逻辑，决定了一个人的思维模型，决定了一个人的行为特点，决定了一个人的能力结构，甚至决定了一个人的命运。

# 底层逻辑就是事物运作的基本规律

人和人最大的不同，是“底层逻辑”的不同。

底层逻辑，能决定一个人的思维模型、行为特点、能力结构，甚至能决定一个人的命运。

巴菲特说，要想彻底了解这个世界，有一个好办法：先把本领域的事情研究透，挖出其中的“底层逻辑”，只要你能做到这一步，就很容易搞定其他领域的事。

巴菲特这句话的意思是，如果你依然无法参透世界，那是因为你对自己的领域悟得还不够透。只要你能挖掘到本领域的“底层逻辑”，你就可以窥见整个世界的真相。

底层逻辑就是事物运作的基本规律，类似孔子说的那个“礼”，老子说的那个“道”，佛祖说的那个“智慧”。儒释道三家讲的全是底层逻辑，这就是它们的伟大之处。

世界上每个领域都有自己的专业知识，这大千世界的知识林林总总，但是这些领域的底层逻辑都是相通的，事物越深挖，越接近底层，而且道理越简单，因为底层逻辑就是“规律”，规律是不分行业的，它是一通百通的。

请记住，无论你在多么传统的行业，只要你能把本行业的底层逻辑搞懂了，就能看穿其他很多行业。知识和技能分领域，但规律和本质是不分领域的。

一旦掌握了世界的“底层规律”，就可以由一滴水看到整片大海，由一棵树看到整个森林，由一粒沙子看到整个沙漠。一旦你拥有了这种能力，就可以一眼看穿各种事物的本质，可以在各个领域间自由穿梭。

# 学好基础学科打好底层基础

如今人们越来越迷恋那些听上去“高大上”的专业，比如高考的学生都希望填报金融、经济、管理、营销这类专业；而创业的企业家喜欢研究战略、股权、商业模式等专业。

而实际上，这些越是看起来最有用、最容易赚大钱的学科，往往也都是最“无用”的。因为这些学科都只不过是“底层逻辑”的外部表现，里面的内容和概念看起来“高大上”，把大家绕得云里雾里，其实都是基本规律的演绎。新鲜概念层出不穷，一年一个变化，掌握再多的概念都不如掌握本质和规律。

那些越是看起来“无用”的学科，比如历史、哲学、数学、自然科学等基础学科，越能让人提升，因为它们讲的是人性和社会的“底层逻辑”。只有把底层基础打好了，才能建立“高大上”的上层建筑，我们才能瞬间看到本质，抓住要点，以不变应万变。

因此，我们平时在学习的时候，千万不能只读那些实用的工具书，而是要深入研究数学、物理、生物、历史等基础学科，把里面的基本知识学扎实了，自然就能看透社会上那些虚头巴脑的概念，就能抓住本质和精髓。这就是任正非强调基础学科重要的原因。

没有一门基础学科是多余的：数学锻炼你的逻辑，让你把事情想清楚；语文陶冶你的情操，让你把事情表达清楚；化学让你学会看微观；历史让你看懂规律；地理提升你的宏观思维……

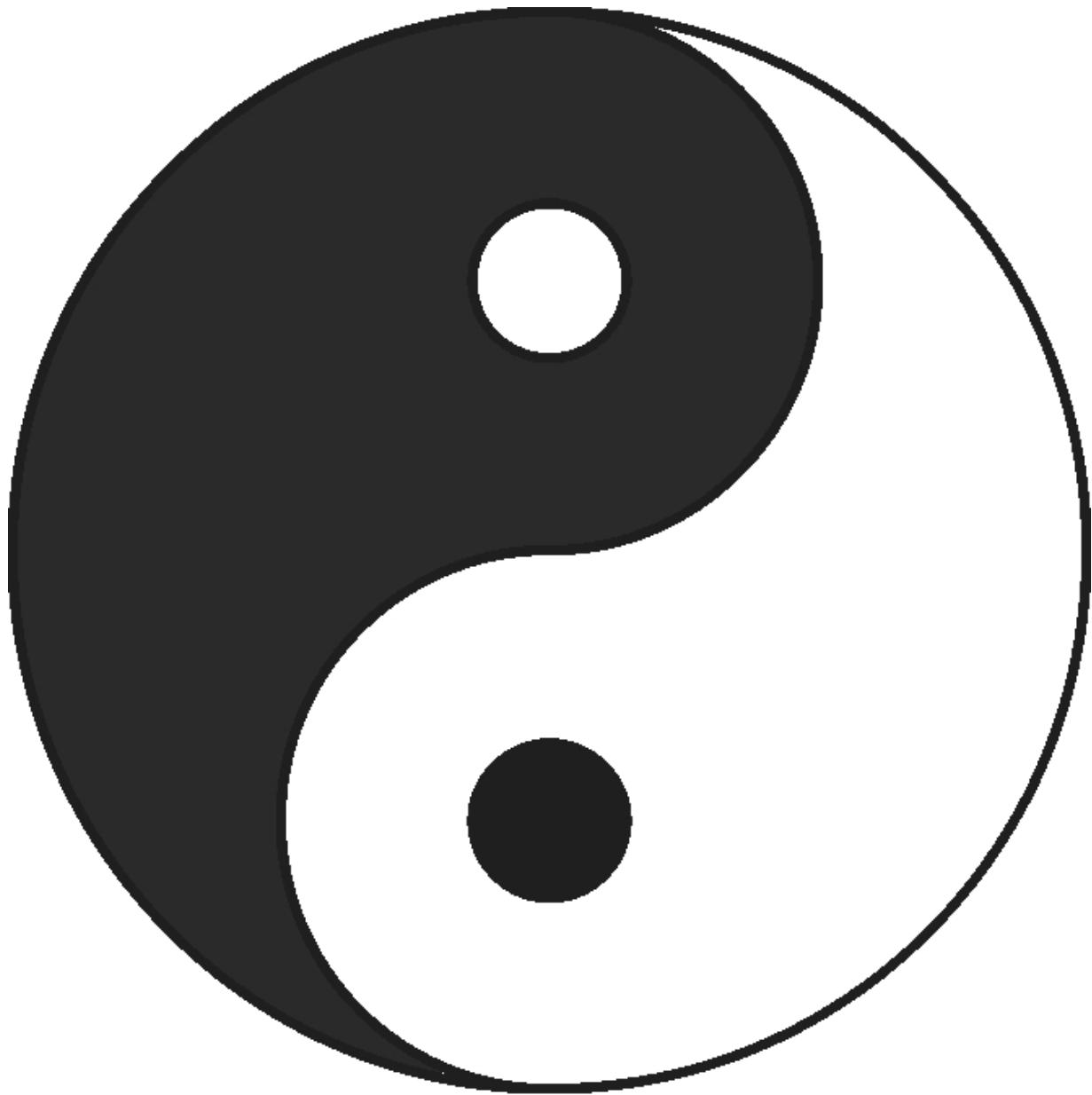
唯有掌握了这些底层逻辑，才能以不变应万变，才能拨开纷乱复杂的概念，直击本质和要害。

# 底层逻辑和思维模型之间的关系

一个人掌握了“底层逻辑”的表现，就是“思维模型”变得开放和健康。

有句话说：如果没有深度思考，所有的努力都是无效的。同样的逻辑：如果没有健康的思维模型，所有的深度思考都是无效的。

最健康的思维模型，就是四个字——辩证思考。什么是辩证思考呢？来看下面这张图：



太极图

真正的高手，他的思维模型都像太极图一样。这其中的“一阴一阳”指的是：他们非常善于抓住事物的两大矛盾，同时又能找到这两大矛盾的对立和统一的关系。举几个例子：

什么叫爱？

就是用对方需要的方式表达你的好，而不是用自认为好的方式强加于人。

什么叫沟通？

就是用对方的语言讲述你的道理，而不是用自己的语言讲述自己的道理。

什么叫辩论？

就是用对方的逻辑证明你的观点，而不是用自己的逻辑证明自己的观点。

什么叫销售？

就是让客户觉得他占了你的便宜，而不是把自认为便宜的东西卖给客户。

什么叫好感？

就是让别人觉得他在你眼中有多么优秀，而不是自己证明自己有多优秀。

什么叫理解？

就是用对方的立场看待自己的观点，而不是站在自己的立场强调自我感受。

真正的高手，在任何时候都善于洞察对方，比如对方的需要、对方的语言、对方的逻辑、对方的感受、对方的优点、对方的立场等。把“自己的价值”和“对方的需要”结合在一起，把“自己的道理”和“对方的

语言”结合在一起，把“自己的观点”和“对方的逻辑”结合在一起……这就是阴与阳的结合，就符合“一阴一阳之谓道”的定义，符合辩证法了。

如果我们生硬地把两个阳或者两个阴结合在一起，就不符合辩证思考了。比如你跟人沟通的时候，只站在你的立场说自己的道理，这叫自说自话；在社交的时候，拼命证明自己多么优秀，只能引起别人的戒备……这就没有了阴和阳的对立和统一。孤阴不生，孤阳不长，这就不符合辩证思考了。

世界上的事物都处于阴与阳的不断转化中，中国人最了不起的地方，就是学会了辩证思考。比如“否极泰来，苦尽甘来”，比如“居安思危，居危思安”，比如“祸兮福之所倚，福兮祸之所伏”，比如“塞翁失马，焉知非福”……

## “弃道求术”

为什么现在人越来越迷茫，而且总是被各种套路收割？

因为人们都在“弃道求术”。

什么是术？

方法，技巧，技术，叫术。

什么是道？

本质，原理，规律，叫道。

“术”是教你怎么干。

“道”是告诉你为什么要这么干。

所谓“万变不离其宗”，这里的万变是术，宗就是道。

# 获取知识的能力远比知识本身更重要

底层逻辑强大的表现，就是不再被知识束缚，而是可以超越知识。

李小龙在练习截拳道时这样感悟：所学到的东西，也就意味着所失去的东西。你所掌握的知识和技巧，都应该被遗忘。学习很重要，但不要成为其奴隶，不要试图依靠外在的东西和技巧。只有消除了对知识和技能的依赖，你才可能成为知识和技能的主人，才能保持最佳的身心状态：虚空，流动。

帮助一个人的最好方式，就是打开他的思维枷锁，突破他的认知枷锁，给他启示，让他自己找到答案，而不是直接告诉他答案。授人以鱼，不如授人以渔。直接给对方答案，相当于剥夺了对方思考的权利，一个人如果习惯于找别人要答案，而不是自己思考答案，久而久之就会变成一个不会思考的人。

凡是直接告诉你方法、技能、答案的老师、书籍、课堂，都是平庸的。平庸的课堂，是老师不断地给学生答案，让学生不用再思考。优秀的课堂，是老师不断地问学生问题，让学生给老师答案，从而锻炼学生的独立思考能力。

很多人懒得动脑去思考，总是企图从别人或外界那里找到方法，就像去求一把万能钥匙，让自己不用思考（成长），躺着不动就能解决所有问题，这就是典型的找捷径、偷懒。

方法是认知提升到一定阶段之后自己悟出来的，是靠执行和实践逐渐摸索出来的，无论多么高明的老师或者成功人士，他们最多只能

给你一个启示，真正的方法必须靠你自己去悟。

我们要努力掌握更多知识和技能，但到最后我们一定要把这些都忘掉。

《金刚经》里说：“一切有为法，如梦幻泡影，如露亦如电，应作如是观。”意思是：所有被写出来的方法，都像梦幻泡影一样，并不是永远都会成立，是可以随时破灭的。我们应该洞察它的本质，而不是执迷于方法本身，即不要执着于各种表象。我们要掌握本质和规律，也就是那个“道”。

《道德经》开篇就说：道可道，非常道。意思是：没有人能把成功的方法真正地表达出来，即便他很想表达，但是只要他表达出来了，那些方法就不成立了。

而这些方法和技巧，恰恰是我们大多数人每天都在追求的。唯有抓住底层规律，一切表象在你面前就像梦幻泡影。你对万事万物，就会洞若观火。

# 一个人要想变得非凡的三个步骤

第一步，承认自己的平凡。

第二步，寻找内心的安静。

第三步，发现自己的不凡。

但是绝大多数人都过不了第一关，他们几乎个个自命不凡。如果一个人不能承认自己的平凡，就无法发现自己的非凡。

同样的道理，父母要接纳孩子的平凡，才能发现孩子的非凡。这简直就是上帝造人最公平的逻辑。

# 智慧的三层境界

第一层，发现别人的无知。

世界上的芸芸众生，多是泛泛之辈，他们嬉笑怒骂，贪嗔痴念，执迷不悟，自以为是。

要想发现大众的无知，需要对人性有深层次的觉察。

第二层，发现自己的无知。

发现别人的无知，只是初等层次的智慧。发现自己的无知，则需要相当程度的认知。

承认自己的无知，不仅需要更大的智慧，还需要巨大的勇气。

一个人知道得越多，未知的世界就越大。这种人永远都把自己当成井底之蛙，每天都在仰望星空，期待能够突破自己的认知局限。

正如苏格拉底所说：我唯一知道的，就是我一无所知。

第三层境界，跟无知和谐相处。

发现别人和自己的无知，确实是很大的智慧，但是这种智慧也是一个人最大的枷锁。能否冲破这道枷锁，是一个人能否幸福生活的关键。

很多人到了这一步就恃才傲物，总想远离世俗。其实世界上最大的智慧，不是发现无知，而是兼容无知。

所谓兼容，就是随时降维。遇到任何人，都能跟他畅通沟通，和谐相处。

这就是“大我无我”。因为无我，才没有了“我执”，才远离了人间痛苦。

# 两个途径看清世界真相

一个人要想看清世界的真相，只有两个途径：

第一，足够聪明。

第二，足够善良。

当一个人足够聪明，他在面对大千世界时就能保持理智和冷静，就能透过各种信息看穿世界上的各种局，从而不被操控。

当一个人足够善良，他在面对别人痛苦时就能感同身受，对弱者有着天然的同情，从而也能体验到真实的世界。

两者的区别在于：聪明是一种天赋，是先天的，往往是我们无法改变的。善良是一种选择，是后天的，是我们随时可以做出的抉择，哪怕是一念之间。

关键问题在于：善良其实比聪明更难，毕竟天赋与生俱来，对有些人来说是信手拈来的，而善良的选择需要抵抗各种诱惑。

如果一不小心，你还可能被天赋所诱惑，从而影响到你做出的选择。世界上只有极少数天才有“聪明”这种天赋，作为一个普通人，我们看到真相的可靠路径就是通过“善良”。

## 临渊羡鱼，不如退而结网

如今钱越来越不好赚了，大家都在寻找出路，最令人痛心的是：我们宁可把精力都花在寻找新的捷径上，也不愿意花在提升自己上；我们宁可把聪明都花在玩新花样上，也不愿意花在改进产品、服务的质量上。直播带货、社交电商、短视频等，都是在变着花样卖货，却很少有人愿意沉下心来做产品，更少有人愿意沉淀下来去学习。其实越是这样，大家越赚不到钱，这也是社会发展的必然。

上帝为什么惩罚渔夫一直捕不到鱼？因为只有让他们彻底捕不到鱼的时候，他们才会退而结网。

为什么大家现在越来越浮躁，又赚不到钱？因为之前的发展模式太野蛮了，都是那些没有文化只有胆识的人在发财。

猫吃到了鱼，从此对腥味念念不忘；贼偷到了钱，自然就会滋长不劳而获的侥幸心理！

# 如何获得最高的幸福感

一个人的实力结构如何设计，才能获得最高的幸福感？

认知最高，能力其次，财富再次之，欲望最小，这是幸福感最高的结构组合。

而绝大部分人的实力结构都搞反了：欲望最高，财富次之，能力再次之，认知最低。所以才痛苦无比，每天焦躁不堪。

# 安慰一个人最好的办法

有些时候，安慰一个人最好的办法，是告诉他：其实我比你还惨。

千万不要一个劲地讲大道理，这只会让对方觉得自己真的很惨。

当一个人来求安慰的时候，其实是在变相问你：我真的很惨吗？

这时你只要让对方明白两件事：

第一，活着就很不容易，你看身边哪个人不苦？

第二，我的光鲜只是外表，我其实比你苦多了。

这时他反而会释然了。

如果你用同情的语气安慰他说：明天会好起来的，你也会跟大家一样好的。他只会更加伤心，因为这只能证明自己的失败。

这就是人性，我可以很失败，但是我不能承认自己的失败，我要看到的是：大家其实都很失败，这样才会心安理得。

原来世界上有那么多比自己还惨的人，我还有什么可以伤心的？我应该暗自庆幸才对。

总之，不是每一个失败者都值得怜悯和同情，不是每一个失败者都愿意面对真相，他们宁可自欺欺人，生活在自我安慰里。

# 免费的才是最贵的

互联网公司为什么要先烧钱做补贴？就是先让消费者占小便宜，等消费者离不开平台的时候，也就是垄断市场的时候，再让你加倍偿还。

为什么很多产品亏本都卖？为什么免费的才是最贵的？为什么要利润后延？都是这个原因。

我们所占的每一分便宜，总有一天会加倍偿还。

同事之间，朋友之间，合作伙伴之间，都遵循这个逻辑。

## 做个好人

谁比你更了解你自己？淘宝知道你想买什么，微信知道你在聊什么，抖音知道你在看什么，美团知道你想吃什么，百度知道你在搜什么，滴滴知道你想去哪里……

未来也许我们每个人都是透明的：每一天每一个行为全都被精准记录，你去了什么地方，做了什么事，结交了哪些人，一年收入有多少，缴纳了多少税，有没有不合法收入等，我们所有财富的来龙去脉都一清二楚。

我们能做的，就是做个好人。

光明磊落，是每个人最好的通行证。

## 洗脑和教育的区别

如果你去一个场合，那里充斥着令人激动的音乐和灯光，学员们个个手舞足蹈，嘴里喊着同样的口号，做着同样的动作，这些人都在进行身体上的狂欢，大脑早就停止了思考。大脑被操控，就是被洗脑。

如果你去一个场合，里面特别安静，除了对话之外再也没有其他声音，人们个个都很安静，表情各异，这些人外表虽然冷静，但是大脑都在高速运转，每个人都在找自己的答案。自己在思考，就是在学习。

洗脑的本质，就是用肢体上的狂欢去代替大脑的懒惰。

教育的本质，就是让一切都停下来给大脑思考的空间。

洗脑，是通过各自干扰，不让大家思考。

教育，是通过彼此帮助，启发大家思考。

洗脑，让人盲从，成为别人的工具。

教育，让人思考，成为自己的主人。

## 赚钱和值钱的区别

会赚钱，不如让自己更值钱。

赚钱是外求的结果，值钱是内求的结果。

赚钱是你求钱，值钱是钱求你。

举个例子：

大部分人每天都在砍柴，却从来不磨刀。

砍柴就是外求，磨刀就是内求。

富人和穷人有什么区别呢？

富人至少花80%的精力去磨刀，然后只需要花20%的精力去砍柴。

他们不鸣则已，一鸣惊人。

而穷人基本上把100%的精力都用在了砍柴上，他们每天都只盯着眼前的小便宜，却从不想如何提升自己的能力。

## “得道”

钱的背后是：产品和服务。把产品和服务做到极致，钱自然就来了。

产品和服务的背后是：心性。人有了匠心和耐心，自然就能做出极致的产品。

心性的背后是：修为。人修到了一定程度，自然就会踏实上进，品行端正。

修为的背后是：道。人参透了万物变化的本质和规律，自然就会“得道”。

# 确定性

人的安全感和幸福感，往往来源于确定性，但是世界的不确定性越来越强。

然而，对自己的确定性，可以抵抗外界的不确定性。

什么叫对自己的确定性呢？

比如：你确定自己能干好哪些事吗？你确定自己干不好哪些事吗？这是对自己能力边界的确定。

你能确定自己知道哪些事吗？你能确定自己不知道哪些事吗？这是对自己认知的确定。

你能确定自己的特长是什么吗？你能确定自己的短板是什么吗？这是对自己天赋的确定。

你能确定哪些才是你最想要的吗？这是对自己目标的确定。

你能确定成为一个什么样的人吗？这是对自己定位的确定。

你能确定自己现在处于什么阶段吗？这是对自己当下状态的确定。

你能确定自己适合跟什么样的人在一起吗？这是对自己性情的确定。

我们对自己越确定，就越不用担心世界的不确定性。

# 自欺欺人

很多人都在问：做一个好人，或者凭良心做事，到底能赚到钱吗？

凡是发出这种疑问的人，基本上一直不太成功。

其实，人之所以不成功往往是智慧的问题，然而太多人喜欢把“智慧”的问题，归结到了“良心”上。

这就是基本归因错误：明明是因为自己“没有智慧”，却总是怀疑自己是不是“太善良”了，这是很多人常犯的低级错误。因为“太善良”听上去比“没有智慧”好听多了。

这就是人性的基本属性：哪怕是失败了，也要给自己找一个冠冕堂皇的理由，让自己看上去不至于那么失败：至少我还是一个善良的人。

这就是自欺欺人：宁可去证明别人的成功是靠不择手段，也不愿意审视自己失败的真正原因。

## 推己及人

作为一名家长，当你不再是带领孩子成长，而是能从孩子身上悟出自己需要成长的时候，真正的教育才刚刚开始；孩子让你最头疼的地方，恰恰是你最需要疗愈的地方。

作为一名老师，当你不再告诉学生答案，而是激发学生思考，然后让学生告诉你答案的时候，真正的课堂才刚刚开始。切记：从来没有愚蠢的问题，只有愚蠢的回答。

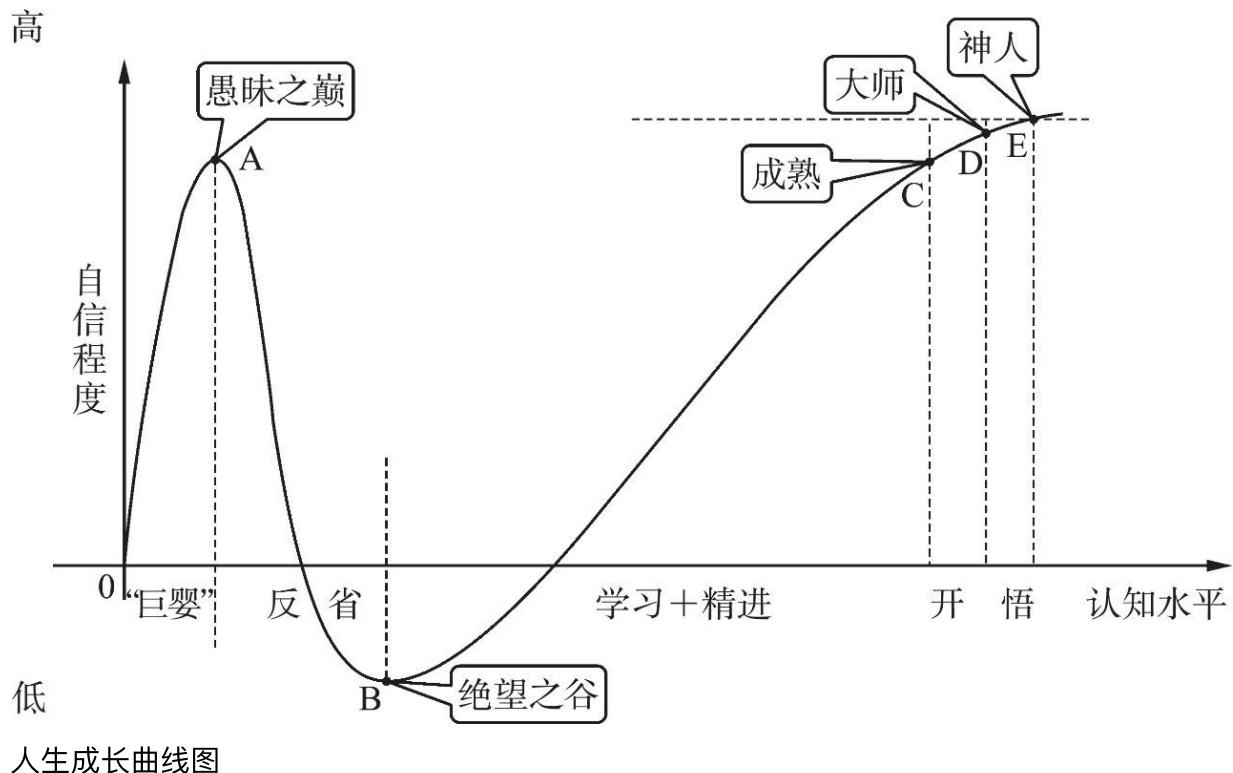
作为一个老板，当你不再为了自己赚钱，而是努力让员工过上好日子的时候，真正的管理才刚刚开始。

作为一个商人，当你不再为了追求利润，而是为了帮助客户解决问题的时候，你的生意才刚刚开始。

# 人生曲线

读懂人生成长曲线图，就能深刻洞见社会的真相。

# 解读人生成长曲线



上面这张图是人生成长曲线图，看懂这张图，就能深刻洞见社会的真相。

它把商业、爱情、管理等的本质呈现得一览无余。

接下来，我们就来详细解读一下这张图：

横坐标代表一个人的认知水平，纵坐标代表一个人的自信程度。它把人分成了三大类型。

第一类人，介于0到A之间，他们数量较多。

这种人看起来已经是成年人了，但是心理还停留在婴儿的阶段，也可以说是“巨婴”。他们每天都需要心理安慰，活在假象里，自以为是，最终屹立在“愚昧之巅”。

站在愚昧的巅峰，他们更加目无他人，时刻以自我为中心，逢人就证明自己，滔滔不绝，口若悬河，喜欢被夸奖和赞美。

他们看起来很“自信”，但是这种自信不堪一击，因为他们最怕被人质疑，一旦被质疑就会被激怒。这不叫自信，这叫“无知者无畏”。

当然，他们可能已经取得了一定的“成就”，甚至是年少成名，但是这种成就往往是因为运气，而不是因为实力。也正是因为运气带来的成就，让他们更加看不清自己和世界的真相。

这种人总有一天会因为得意忘形而遭遇重大挫折，比如被人背叛、战略失误、投资失利等，爬得越高，摔得越狠，他们会一下子从巅峰摔到谷底。也就是图中的B点：绝望之谷。

这就是第二类人，就是指那些因为看不清真相而遭受现实的巨大打击，并且开始重新审视自己和世界的人。

人到了B点后只有两个出路。第一个出路是从此一蹶不振，再也没有爬起来，并开始愤世嫉俗，一辈子都活在失败的阴影里。

第二个出路就是开始痛定思痛，反思自己为什么会跌倒，总结教训后重新站起来，这种人拥有跌落谷底而反弹的能力，他们拍一拍身上的泥土，再次踏上人生的征程。

他们不再好大喜功，开始脚踏实地前行，从B点开始，一点点往上爬坡。他们一边学习，一边践行；实事求是地看待周围的一切，一

边提升认知，一边用认知指导自己的行为。

在这一类人里，又会有一小部分人经历艰难险阻，攀登到了C点的位置，于是第三类人诞生了。

这一类人经历了人生的波折，然后又通过日积月累的刻苦修行，终于成为一个成熟的人。

此时的他们淡定又从容，对世事的规律了然于胸，对人性的善恶洞若观火，且终于看清了世界和人生的真相。

只有极少数人才能抵达C点，也就是说：只有极少数人才能看到真相。

他们抵达C点后，依然在往上爬坡，目的是为了无限接近最上面那条曲线，那条曲线就是人类的极限，代表着真理。

有意思的是：人越往上爬，越发现自己的无知。苏格拉底说：我唯一知道的，就是我一无所知。因为你知道得越多，就发现自己知道得越少，越觉得自己太渺小，也就会越谦卑。

从A到B再到C，就是一个人的心智逐渐成熟的过程。

世界上较多的人都在0到A之间，这就是第一类人；

其中一小部分人经历了挫折后重启人生，然后一点点爬坡，这就是第二类人；

只有极少数人能爬到C处，领略人间真正的风光，这就是第三类人。

# 爱情的本质

先来思考一个问题：

为什么世界上的真爱那么少？

真爱只发生在两个圆满且成熟的个体之间，也就是只有两个C（第三类人）相遇的时候，才能产生真正的爱情。

为什么呢？因为只有当一个人实现了自我圆满，完全做到了爱自己，爱满则溢，然后才能真正地对别人好，才能做到“利他”，才能学会爱别人，爱世界。

比如第一类人，内心就是残缺的，匮乏的，他们怎么可能去爱别人？很多人在刚开始相爱的时候，口口声声说爱你，但是到了一定阶段往往要求你做这做那，或者明令禁止你不能去做什么，生怕你不受他控制，这就是内心匮乏的表现。

这也是“巨婴”的最大心理特征。由于他们的内心是残缺的，所以很容易对别人产生依赖，然后他们又很容易把这种依赖当成是“爱”。

世上不少的爱情是两个残缺个体（第一类人）的摩擦与碰撞，然后产生的爱恨情仇。他们张嘴闭嘴都是“爱”，卿卿我我都是“情”，其实只不过是两个“巨婴”之间的相生相克，最后注定是一场悲剧。

这种悲情的关系不仅体现在男女关系中，也广泛地存在于人类的一切关系中，比如友情、亲子、职场等，把“依赖”当成“爱”是人们最大的执念。

世界上所有好的关系，只发生在成熟的个体（第三类人）之间，爱情、友情、亲情、合作都是如此。

所谓成熟的个体，也就是实现了三种独立：财富独立、人格独立、精神独立。

第一种人要想跟他构建健康的社会关系，必须先完成一个任务：让自己走向成熟。当关系的双方有一方不成熟，就需要另一方去担待，这是依赖型的关系。当双方都不成熟，那就是互相伤害。

一个人无法独立，就会本能地依赖和寻找别人。当遇到了自己可以依赖的那个人，就认为自己的幸福有归属了，这就是典型的外求。

看看第一类人的行为特征吧：他们没办法给自己安全感、存在感、幸福感，所以严重依赖外界和别人，需要通过别人给自己带来这些感觉。

要知道世界上没有任何人是为你而生的，如果对方一直在付出和照顾，总有一天会感到心累，他可以照顾你三五天甚至三五年，但是不可能照顾你一辈子。

很多人受伤之后满大街哭喊，却始终不明白一个道理：人在不成熟之前，建立的一切关系都是错的，每个人都将为自己的不成熟埋单。

看看那些“巨婴”，他们口口声声都是爱，其实是把占有当爱情，把索取当成长，把依赖当互助，他们总是在向外求，从不自我审视，其实是打着爱的名义自相残杀。人间无数的悲剧，都是由此引发的。

既然真爱只发生在两个成熟的个体之间，而在芸芸众生之中真正成熟又独立的人是极少数，那他们相遇的概率更低，这就是真爱如此稀缺的原因。

# 如何对待这三类人

这三类人有不同的表现行为。

《道德经》里说：上士闻道，勤而行之；中士闻道，若存若亡；下士闻道，大笑之。不笑不足以道。

意思是：第三类人听见真理后，马上去践行；第二类人听见真理后，思考一下是真还是假；第一类人听见真理后，哈哈大笑，说这简直就是笑话。

反过来，也就是说：如果你讲的道理，不能让第一类人听完后哈哈大笑，都不是真正的道理。

对待第一类人，最好的办法就是用“情绪”。投其所好，不断地去迎合他们的需求，他们就会如飞蛾扑火般涌来，义无反顾地追随你。

对待第二类人，最好的办法就是用“道理”。他们都有一定的独立思考能力，不仅让他们知其然，还要让他们知其所以然，对他们晓之以理，动之以情，才能为你所用。

对待第三类人，最好的办法就是用“忠诚”。对这类人“投其所好”是没有用的，否则他们就不是第三类人了。我们只要对他们无条件地相信和跟随即可。

有意思的是：凡是自称为第三类人的人，往往都是第一类人。因为真正的第三类人，从来都把自己放在谷底。他们明白只有时刻把自己放在最低，才能更好地成长。而很多第一类人为了赚钱，就把自己

装扮成大师（第三类人），然后去迷惑第一类人。因此那些自称“大师”的人，往往都是江湖骗子。

《易经》六十四卦中唯一一个没有任何害处的卦象就是“谦卦”。“谦卦”就是绝望之谷，也就是说永远把自己放在最低的位置，仰望每一个人。这样做百利而无一害。

《圣经》说：你们每个人都有罪。因为每个人生下来就是一个“巨婴”，当然是有原罪的。

佛祖说：众生皆苦。因为每个人都有贪嗔痴的状态，必须经过刻苦修行才能走向开悟，抵达人生的彼岸。

道家说：我们这些人都是迷人（迷途中的人），必须经过修行，抓住世界的规律，也就是“得道”，才能成为真人。

佛家讲“空”，“色即是空，空即是色”。道家讲“无”，“致虚极，守静笃，万物并作，吾以观其”。这些都是在教导我们：人生最好的状态就是把自己清空，破除内心的偏见和执念，这时整个人就像一个超导体，高维能量才会流进来。

# 神人

下面思考一个问题：

既然只有极少数人能成为成熟的人，那么沿着这条开悟之坡继续攀爬，再往上提升会变成什么样的人？

当然，这条路越往后越难攀登，就好比一个作品（产品）从0到99分可以靠时间和精力完成，但是从99分到99.9分，乃至到99.99分的那部分，只能靠一个人的热情和天赋才能完成。

因此，这条路越往后人越少。如果一个人能继续提升到了D点，那么就可以成为一个真正的大师。

如果一个人还能继续提升，一旦超越了那条虚线，来到了E点，就超越了人的范畴，成为一个神人。

这样的人虽然少之又少，但是也存在。毕竟人类有史以来至少有三个人超越了那条虚线，他们分别是：释迦牟尼、老子和耶稣。

# 人生的三种境界

第一种境界：看山是山。昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路。这是一个人踌躇满志，得意洋洋的样子。

第二种境界：看山不是山。衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。这是一个人经历挫折之后的反思状态。

第三种境界：看山还是山。众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。这是一个人刻苦修行之后的结果，体现了一种超然的心境。

宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天上云卷云舒。

# 不要盲目叫醒一个沉睡的人

世界上很多人都是迷惘的“巨婴”，昏睡麻木。只有少数人的头脑是清醒、理智的。

这世界始终被那少数人拨着走，然后其余的人总在酣睡。每次等酣睡的人一觉醒来，发现世界全都变了。

这大多数人，从来不是被唤醒的，而是被自己痛醒的。在他毫无痛感之前你若去唤醒他，他一定认为是你有问题。

一个人的觉醒，1%靠别人提醒，99%靠社会的千刀万剐。因此，你永远叫不醒一个装睡的人。

即便你再唤醒他，他是否愿意醒还是个问题。因为他们活着就是为了睡得更香，而不是为了觉醒。

一个人需要多大的福德，才能被唤醒，从而清醒地活着？

他们得有多大的勇气和智慧，才会在觉醒过程中不会因为自我被挫伤而跑开？

你又背负了多大的使命，拥有多大的能量，才敢去唤醒这些沉睡的人？即便你有再大的能力，也不可能魔法棒一挥，就让他开悟了。

## 最窝囊的人的特点

你见过最窝囊的人，都是什么样的？

他们往往有以下特点：

他们只是身体到了成年，内心却还是婴儿，嗷嗷待哺。

他们放弃成长，追求捷径和诀窍，迷信成功学和鸡汤。

他们听不进任何道理，却只想得到好处和利益。

他们抵触一切变化，渴望安逸、躺赚。

他们想同时做很多事，却又想立即看到效果。

他们的欲望远远大于能力，又极度缺乏耐心。

他们把一切责任都推给环境和外界，怨天尤人。

他们整日为现状焦虑，却没有毅力去改变自己。

他们最大的痛苦，是因为看到别人成功而痛苦。

他们需要不断地被认可和夸奖，从而获得存在感。

他们经常脑子一热去学习，却只能保持三分钟热度。

他们动不动就责怪身边人不够好，却从不反思自己。

他们整天渴望得到运气的垂青，却不去提升自己的能力。

他们从来不主动思考，却总是企图向外界找方法。

他们宁可沉溺于美丽的谎言，也不愿意面对残酷的现实。

他们只能看到眼前的小利益，却从不想打开“思维的牢笼”。

他们不停地刷短视频、看直播，来缓解自己的焦虑情绪。

他们一有时间就对着屏幕玩游戏，却嘱咐孩子好好学习。

他们还没经历过世事的沧桑，却已消磨掉了少年的勇气。

他们尚未拥有百毒不侵的内心，却已丧失热泪盈眶的能力。

# 价值规律

来得到一件好东西（机会、职位、工具）的最好方式，就是让自己通过努力配得上它。

## 科斯定理

先来看一个场景：

酒吧里，一个美丽又大方的美女在独自饮酒，有三个男士同时看上了她：

A男士很优秀，但不懂追女生的套路。

B男士条件中等，但是非常刻苦努力。

C男士条件最差，但精通追女生的技巧。

他们三个都想娶她，请问美女最后嫁给了谁？

在思考这个问题之前，我们先看一个著名的科斯定理（由诺贝尔经济学奖得主罗哈德·哈里·科斯命名）：只要产权是明确的，并且交易成本为零或者很小，一项有价值的资源，不管从一开始它的产权属于谁，最后这项资源都会流动到能使它价值最大化的人手里去。（更多书f享搜索雅书.YabooK）

比如开采钻石的虽然是矿工，但是钻石最后都被富豪拥有了；造房子的虽然是建筑工人，但是房子最后都被有钱人享有了。

按照这个逻辑，再回答一下上面的问题，请问那个美女最后嫁给了谁？

过往的各种现实告诉我们：这个美女往往选择了B或者C，就是不会选最配得上她的A男士。

为什么呢？

难道科斯定理是个伪定理？

请注意，在科斯定理里有个重要的前提，那就是：交易成本为零或者很小。

什么是交易成本为零或者很小呢？就是当我们很容易找到最合适的东西，或者说不需要再通过中间商、渠道商就能找到这些东西的时候，就是交易成本接近零了。

否则我们得花钱才能发现它们，花钱给中介才能找到它们，或者得买通拥有这些东西的独家渠道，这时交易成本都是比较高的。

而在这种状态之下，往往是“不择手段”的人更容易成功。为什么呢？因为他们的交易成本低。人一旦“不择手段”，就会千方百计地突破原则和底线，这时更容易抢占先机，跟目标直接建立连接。比如上面案例中的C男士（条件最差，却最擅长主动，最懂套路）。

面对那个美女，优秀的A男士往往比较淡定，而且他太优秀了，不喜欢主动出击，女生往往喜欢有一个巧妙相识的开端，才觉得浪漫。

但是C男士早就扑上去了，根本没等A男士回过神来，已经把美女给约走了，而且美女往往容易被套路感动。

我们再以商业为例，分析其中的逻辑：在改革开放初期，市场的口子忽然打开，在很多人还没看明白的时候，那些最有胆识的人率先干开了，所以那是“胆识”决定一切的时代，你有多大的胆，基本上就

能成多大的事。你可以没有文化，没有素质，甚至连价值观都是不明确的，但是只要你出来干了，你就很容易成功。

而且当时是坑多萝卜少，这时就看哪个萝卜先行动了。谁抓住了先机，谁就能占到好坑。最好的坑也可能被最坏的萝卜给占了。所以我们经常说：好白菜都被猪给拱了。

这其实是很正常的，因为在那个时代，信息是不透明的，机会是不均等的，资源也不是共享的，这时交易成本是非常高的。这种情况下，最好的资源不是给最会使用的人，而是给了那些胆子最大、最不择手段、最会玩套路的人。

之前的那个时代，一个人的成功跟个人能力和努力没有太大关系，只要你胆大，会玩套路，你就能成功。

但是现在不一样了，互联网越来越发达，信息越来越对称，中间环节越来越少，这时社会的交易成本越来越小，甚至开始趋近于零，这是一个价值高度对称的时代，社会的交换成本越来越低。

也就是说，我们越来越不需要为交易过程而买单了，我们可以直接找到自己想要的目标（资源、人群等），然后直接奔向目标了。

这个时代机会越来越均等，渠道越来越公开，资源越来越透明。比如互联网公司最喜欢喊的一句口号是：没有中间商赚差价。说的就是这个道理，我们越来越不需要各种中间商了，每个人都能随时找到自己想找到的资源，交易成本越来越小，很多时候只要上网搜一下，这个成本是趋近于零的。

那么科斯定理的前提成立了。

在一个信息和价值高度对称的时代，每一个机会只留给最能配得上它的人。最好的技术（工具），一定会被最善于使用它的人掌握；最有价值的思想，也一定会被最具贡献精神的人获取。

此时社会的价值交换越来越高效，社会的运转效率大大提高，流动性越来越强，这就要求我们时刻做最好的准备，所谓“机会留给有准备的人”，这句话终于彻底成立了。

如果我们自己的价值和层次没做到位，即便你运气爆棚，机会一个个降临，最终也会一个个错过。

其实商业的本质很简单，就是给自己的客户提供独有价值的东西（服务或产品），同时实现自己的收益（副产品）。我们获得收益的多少，越来越取决于我们提供价值的大小，商业逻辑正在越来越接近这一点。

无论科技怎么发展，无论变化多么剧烈，无论突发事件多么频繁，有一点是不变的，社会一定朝着价值最优组合的方向去发展，在“算法”的配合之下，每一件东西、每一个人都将被匹配到最合适的地方。

所以，这也是一个套路过剩的年代，人人都熟悉和掌握各种套路，而当所有人都在使用套路的时候，那些用心、走心、有价值的人，将成为最受欢迎的人。

从现在开始，机会将越来越公平，法制和法规也将越来越完善，社会告别野蛮生长期，开始向纵深、精细化发展。一个人如果想成功，就必须依靠你能创造的价值。我们正在步入一个价值决定一切的时代。

## 价值对等

在一个价值高度对称的时代，每个人只能得到和他相匹配的东西，一旦自己拥有的东西超出了自己的能力或价值，就会出现麻烦。

比如一个人的名声不能大于才华。一旦你的名声大于实力，就是名不副实，就是欺世盗名，就会有灾难；一个人的财富不能大于功德，一旦你的财富大于自己的功德，就是在投机取巧，就是不劳而获，投机取巧必招灾。

也因此，未来得到一件好东西的最好方式，就是努力提升自己，让自己配得上它。芒格之前说过这话，但是这句话只有在今天才成立。

切记：未来得到一件好东西（机会、职位、工具）的最好方式，就是让自己通过努力配得上它。

## 劳动和创造的价值

未来，“劳动”将成为一种基本需求，而不再是谋生的手段。

因为未来如果一个人不去生产劳动，他将找不到任何生存的意义，从而引发精神上的极度空虚。

这种精神上的空虚才是每个人最需要提防的问题，它将使人陷入极度的焦虑和无助状态。

在物质匮乏的时代，我们最担心的是生存的问题，比如吃不饱、穿不暖、没地方住等，而当社会物质繁荣到一定阶段，人们解决了生存问题之后，最迫切需要解决的问题，就是精神上的归属感和存在感。

为什么现在有些人活着就像行尸走肉，灵魂无处安放，像幽灵一样游荡？因为他们在时代的断层中找不到自己的定位和价值感。

唯有通过不断的劳动和创造，人们才能充实自己的精神和灵魂，找到活着的意义。

## 正确的重复

巴菲特合伙人芒格说过一句话：我们不需要新的思想，我们只需要正确的重复。

什么是正确的重复？

第一，选对方向，用时间悄悄地做杠杆；

第二，找到优势，用效果不断地做叠加。

真正的聪明人都在下笨功夫。

## 通过做自己擅长的事赚到钱

对许多人来说，兴趣和赚钱往往是分开的。当社会高度繁荣之后，人不再靠机遇赚钱，更多的是靠个人特质赚钱，这就离不开自己的兴趣和专长。

各大互联网平台的兴起，也让每一个兴趣都有了变现的机会，很多网红都是这样做起来的。

那么如何通过自己擅长的事赚到钱？

最好的方式就是：把自己最擅长的事，用别人最需要的方式去做。

我们做事不是只让自己开心，同时也要对别人有价值，这样才会产生市场价值。

自己喜欢的事，可以通过刻意练习，变成对别人有价值的事。

这样既没有丢掉自己，又时刻关注别人，这就符合“道”了。

## 三种不同维度的赚钱方式

根据赚钱方式的不同，人可以分为三种：

第一种人依靠双手养家糊口，这叫劳动。

第二种人依靠管理那些“靠劳动养家糊口的人”去赚钱，这叫创业。

第三种人依靠投资那些“管理‘靠劳动养家糊口的人’的公司”去发财，这叫金融。

第一种人靠技艺，要想赚更多钱，需要提高技艺的娴熟程度，需要投入更多劳动的时间。

第二种人靠管理，要想赚更多钱，需要提升管理水平，需要更懂人性。

第三种人靠眼光，要想赚更多钱，需要更加精准地判断趋势。

第一种人在做事，第二种人在做人，第三种人在做局。

道生一，一生二，二生三，这三种不同维度的赚钱方式，组成了这个大千世界。

## 如何证明自己的层次

第一个层次是晒穿着打扮，比如穿戴一身大牌和奢侈品，向别人证明自己实力不菲。

第二个层次是晒自己的学识，比如你捧着一本有深度的书，瞬间就能让人肃然起敬。

在这个奢华遍地的年代，一本书、一番话、一段分享，更能获得别人的认同和好感。

## 底层规律

世界越来越变幻莫测，不确定性越来越强，但是无论怎么发展和变化，其底层规律不会变。

# 正弦曲线

世界越来越变幻莫测，不确定性越来越强，但是无论怎么发展和变化，其底层规律不会变。

无论是房市、股市、创业、投资，它们发展的底层规律都是这条曲线。

一旦你真正看懂这张图并抓住了精髓，就看懂了上帝的底牌，把握了世界的规律。

先从爱因斯坦的一个著名公式讲起： $E=MC^2$ 。

这是他一生的智慧的浓缩，极其简练明了。

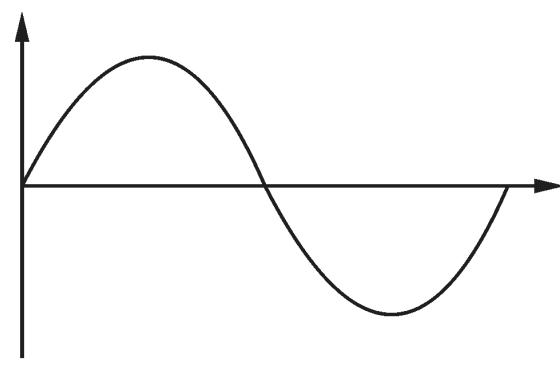
能量 = 质量×光速的平方。也就是说，一切物质都可以转化成能量。

深层次的含义可以是：能量才是这个世界的本原。

那么能量是以什么形式呈现的呢？就是“波”。

波是什么样的？想想我们高中数学学习的正弦曲线吧。

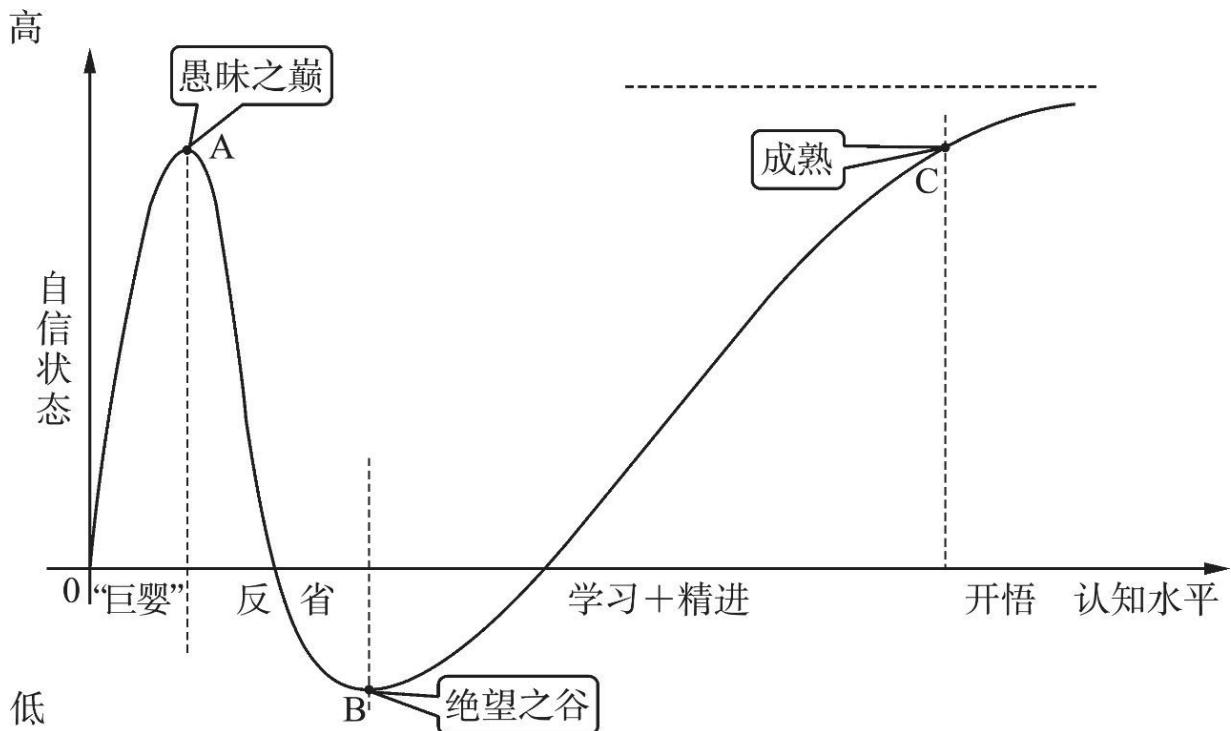
世间一切有形的和无形的物质都以“波”的形式存在，其发展规律都遵循这个曲线，一个波长代表着一个完整的周期。比如光、声音、



正弦曲线图

电、磁场、电场；再比如人的情绪、认知、人生轨迹、股市、房市等。

# 人生成长曲线



这张图把人与人认知差距的本质讲清楚了：

社会上很多人都只是身体上长大的婴儿，他们的心理是不成熟的，还处于A点：愚昧之巅。

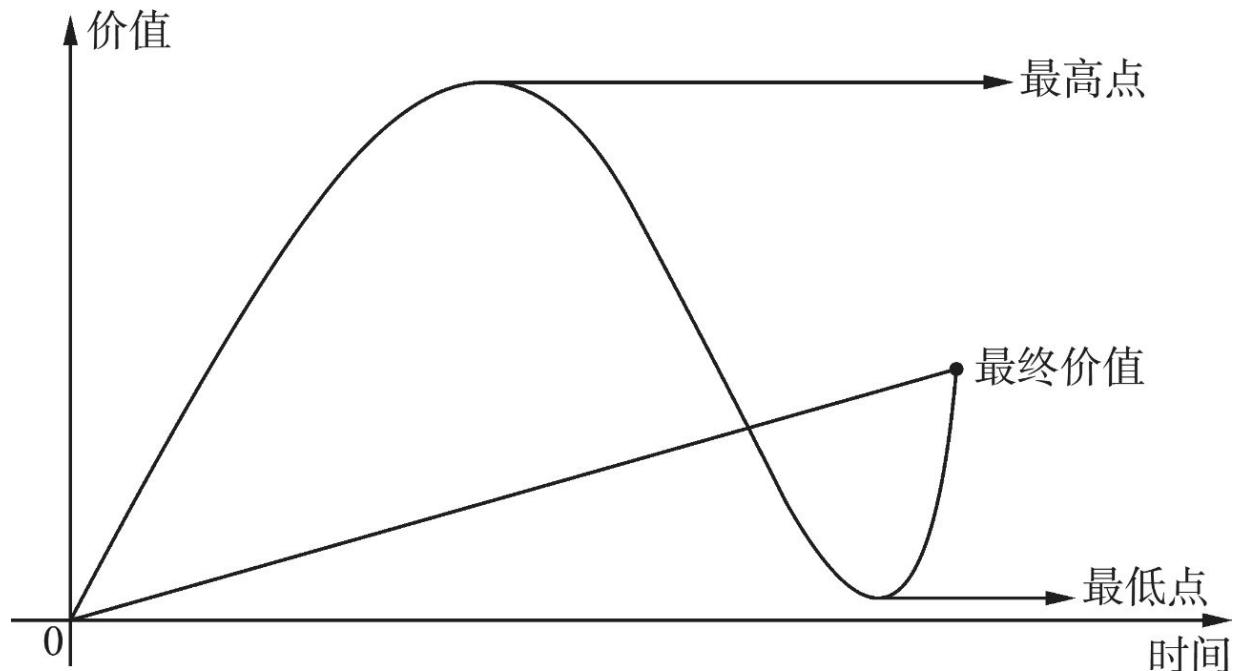
他们总有一天会因为自己的愚昧而遭遇现实的打击，一下子摔到谷底，也就是B点：绝望之谷。

然后，只有极少数人能痛定思痛，跌落低谷触底反弹，从此开始脚踏实地地前行，通过日积月累的刻苦修行，终于抵达C点，成为一个成熟的人。

这也是一个人认知的三个层次。

## 价值回归曲线

资产的价格往往会经历一个巨大的泡沫期，然后迅速经历一个绝望期，也就是过一个冷静期，最后才是回升期（跟价值增长同步）。

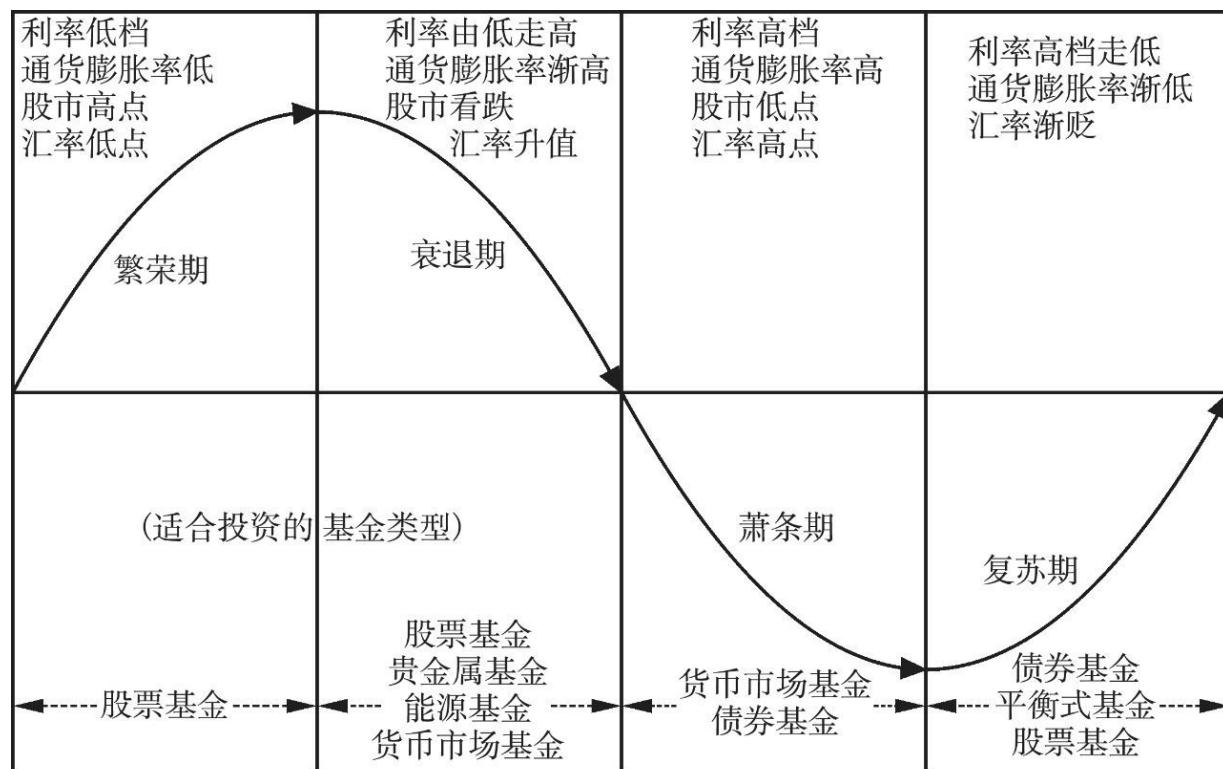


价值回归曲线图

很多股票、房价、虚拟货币、估值、市值等都被鼓吹得越来越大。2021—2022年就是资产价格的重塑期，很多虚妄的价格都会被打回原形，价值重塑期很快就会到来，一切都将价值回归。

# 经济发展周期曲线

马克思在《资本论》中写道：只要资本主义制度存在，经济危机的根源就无法消除，而且经济危机会周期性地爆发。这个周期包括四个阶段。



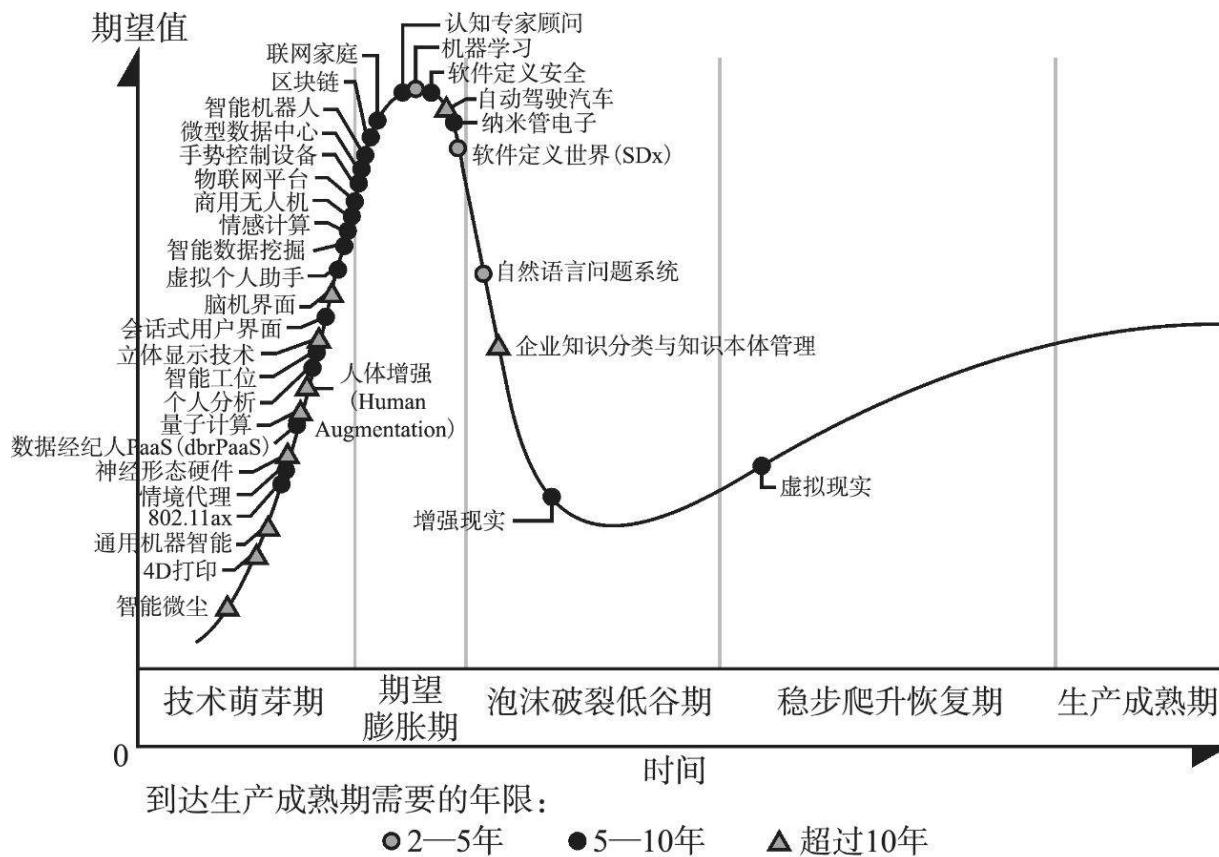
经济发展周期曲线图

这同样也是经济运行的四个阶段。

第一个阶段是繁荣期，第二个阶段是衰退期，第三个阶段是萧条期，第四个阶段是复苏期。政府会不断调节利率，从而让这四个阶段均衡分布。

其实，这四个阶段也是事物发展的四个阶段。以婚姻为例，第一个阶段是热恋，第二个阶段是热情消退，第三个阶段是互相僵持，第四个阶段是磨合，过了磨合期之后才能组建稳定的家庭。

# 技术成熟度曲线

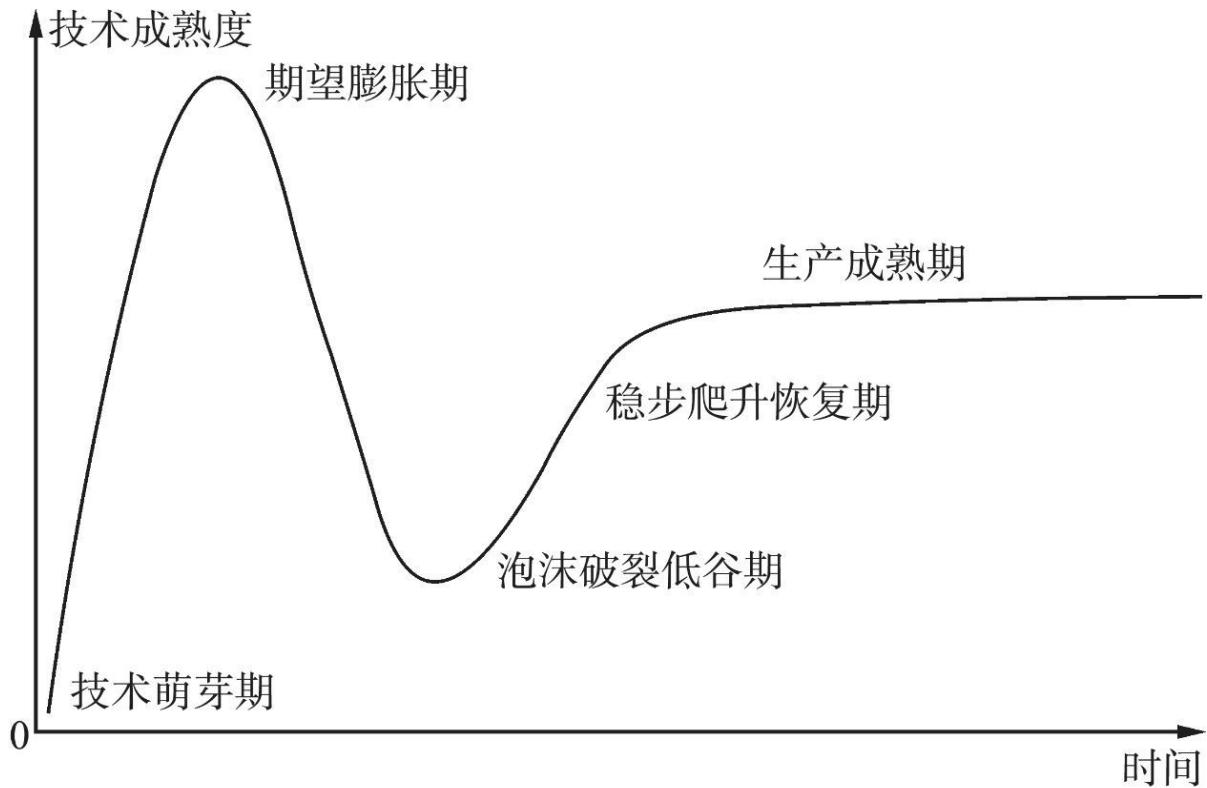


概念成熟曲线图

比如“人工智能”“区块链”“元宇宙”等这些新概念，这些概念都会经历一个期望膨胀期，也就是虚火旺盛的阶段，等泡沫破灭之后，才能真正进入技术应用阶段。

有个段子是这样说的：2021年，年前世间无不区块链，年初万物皆可碳中和，年末一切都是元宇宙。

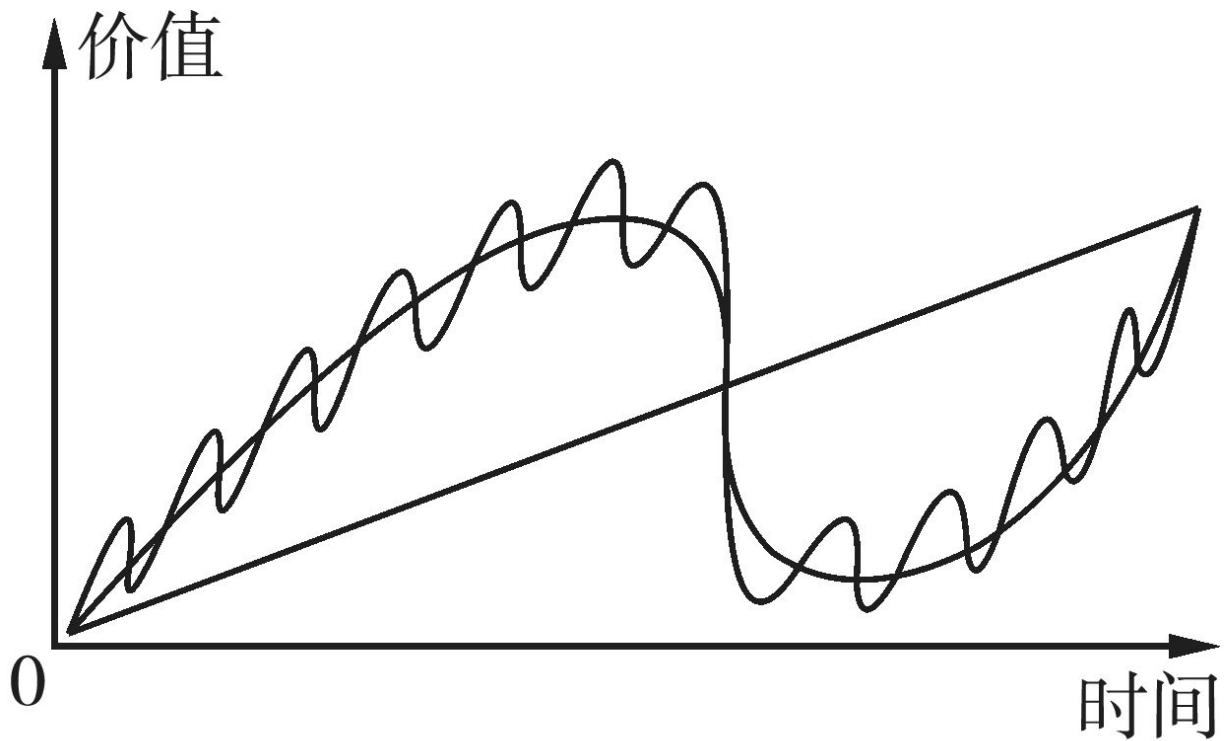
社会每出一个新概念，总是先被一波投机者利用去圈钱（期望膨胀期），然后弄得一地鸡毛（泡沫破裂低谷期），之后才能真正进入理性应用阶段（稳步爬升恢复期），如下图：



技术成熟度曲线图

以上案例可以说明这条曲线的广泛适用性。

需要补充说明的是：在这条曲线中，每个大周期都包含无数个小周期。比如经济运行的大周期是200年左右，小周期则是5—8年。如下图：

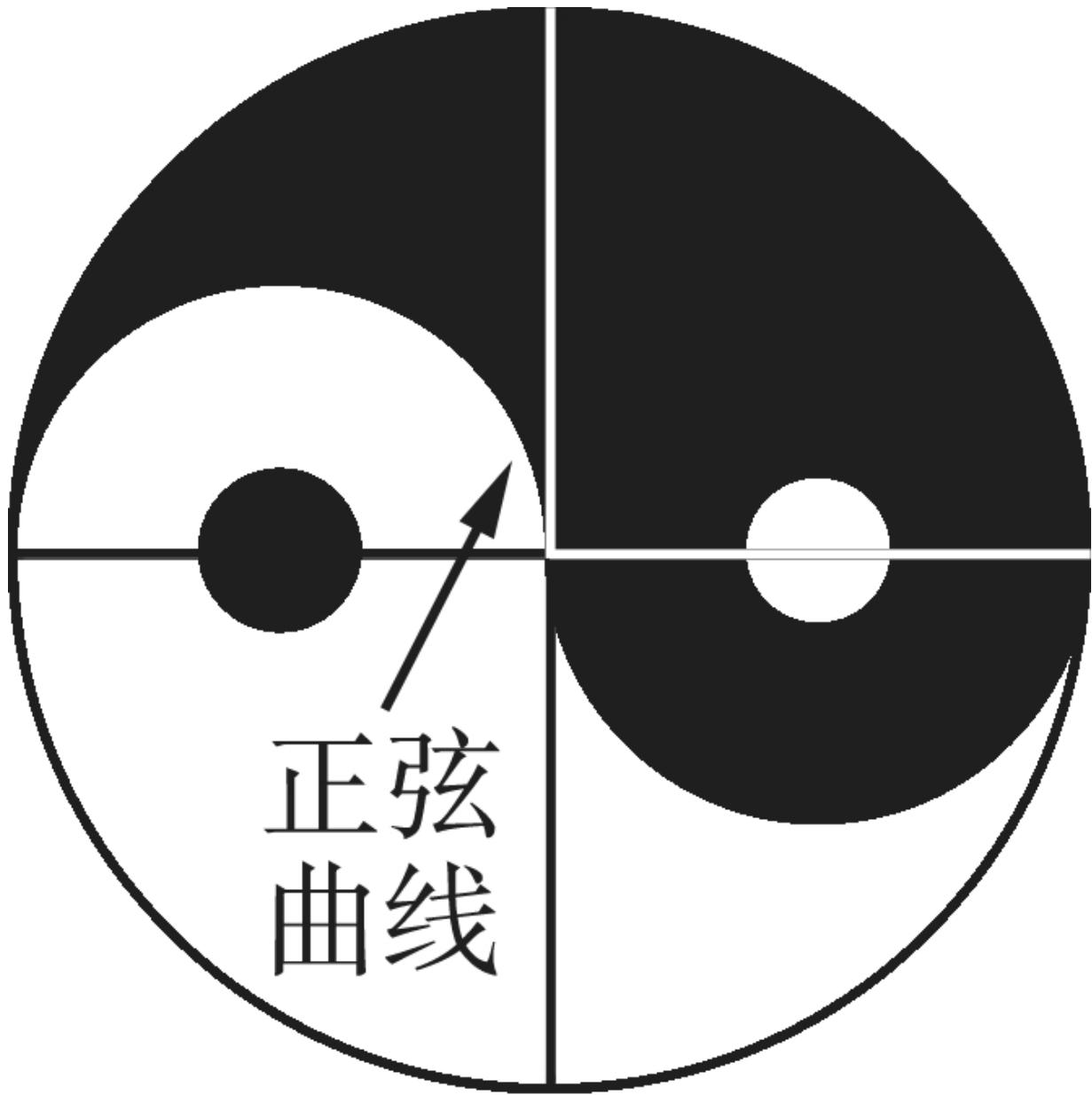


经济运作周期图

也就是说，曲线的局部依然是一个周期，而局部的局部仍是一个更小的周期，大波浪后面有小波浪，小波浪上面还有更小的波浪。

世界的变化是由大周期和小周期构成的，每个周期就是一个轮回，世界的本质就是各种轮回的组合。

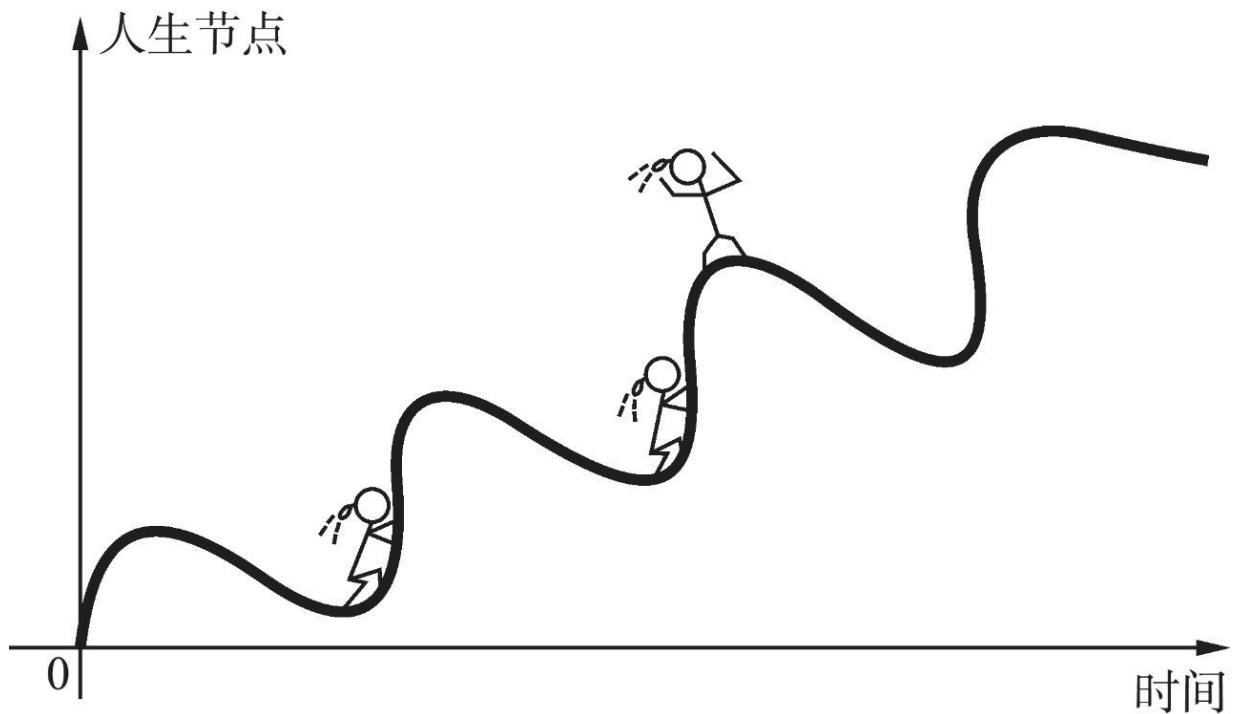
如果我们再看下面这张图，就能明白它的根本性了。



太极图

正弦曲线不就是太极图吗？

“一阴一阳之谓道”。一个正加一个负就是一个完整的周期，也是一个整体。阴中有阳，阳中有阴，对立与统一，生生不息……这是万事万物都逃脱不了的规律。无论是投资、创业、婚姻、炒股、买房，你都要看清自己当前所处的节点。



人生节点示意图

# 曲线的实际应用——把握买房最佳节点

那么，我们该怎么应用这个曲线呢？

以房地产行业为例，让我们看看如何寻找最佳的买房时机。

房价的涨跌也遵循这个曲线，即对应的四个阶段：飙升期、降火期、萧条期和恢复期。

当房地产过于萧条时，国家可以通过降息降准、减缓推地节奏、宽松限购，甚至通过减税、买房落户等各种优惠政策刺激楼市。

当房地产过热，国家又可以通过限购升级、增加土地供应量、控制学区房的含金量、提高利率等各种政策工具把楼市的流动性瞬间冻结，使房地产市场的流动性暂时趋缓。

那么，我们该怎么把握买房节点呢？只要记住一句话。那就是：国家让你买你就买，国家不让你买你就不买。

因为国家一定是逆市场而行的，当市场过热、大家不顾一切去买房的时候，国家为了稳住经济环境，一定会出台打压政策打压房价，这个时候抢房的人一定都是接盘的。大家越争着买，你就越要响应国家号召，不要买。

当房产市场萧条、大家都不再去买房的时候，国家为了刺激经济、去库存，一定会出台政策支持大家去买房。这个时候去买房，一定是低谷时期进入的，是抄底时期。大家越不想买，你越要出手，这才是真正的买房好时机。

买房一定要抓住一个原则：响应国家号召。这句话大道至简，因为绝大多数人都在追逐私利，都是不理性的，都如潮水般跟随市场而动的，国家只能用政策去制衡这股力量，而大部分又不愿意直接响应国家号召，这时你响应了，就是逆大多数人而动，反而就符合“道”了。

## 反者，道之动

《道德经》说：反者，道之动。真正看透规律的人，都在逆人性而动、逆大环境而动、逆大多数人而动。只有极少数人能做到这一点，大多数人都在随波逐流，成为时代的“韭菜”。因此，大多数人只会成为接盘者，逆行者永远都是孤单地前行。

投资的要诀就是巴菲特的那句话：当别人恐惧时你要贪婪，当别人贪婪时你要恐惧。股票就是低点买进高点抛，当股票一直下跌，你应该提前看到最低点，这时一般人恐惧不敢买，你就要大胆地买进；当股票不断上涨，你应该提前看到最顶点，这时大家都想再多挣一点，而你应该先逃了。

这和中国商圣范蠡的“旱则资舟，水则资车”的逆周期商业思想是一样的。在涝季要准备旱天所用的车，在旱季要准备下雨用的舟。

《史记·货殖列传》记载计然的话说：贵出如粪土，贱取如珠玉。意思是趁价格上涨时，要把货物像倒掉粪土那样赶快卖出去；趁价格下跌时，要把货物像求取珠玉那样赶快收进来。

“华尔街教父”本杰明·格雷厄姆说过：投资中的最大敌人就是自己。因为投资就是跟人性博弈的过程，最强的对手一定是你自己。一旦你战胜了自己，定能如同跳出三界外、不在五行中；做到宠辱不惊，看庭前花开花落，去留无意，望天上云卷云舒。

所谓：人弃我取，人取我予。通俗一点说就是：别人不要的东西你拿来，别人想要的东西你就给予。

众生之所求，正是你所舍。这样做看起来是一种施舍和慈善，是无我，却也是世界上最高境界的投资，是大我。

最终，一切有形资产都是身外之物，你在这一过程中形成的思想、格局才是自己的。

请牢记这条曲线，然后反过来行动。

## 赚钱的本质

那些正在赚大钱的人，生怕别人知道自己在赚钱，他们从不声张。

而那些到处宣扬自己在赚大钱的人，往往都是打着带你赚钱的名义收割你。

为什么开赌场的人往往自己不赌博？

为什么教人炒股的往往自己不炒股？

因为他们看透了赚钱的本质：要赚那些想发财的人的钱。

当别人都去淘金的时候，你要做的不是加入淘金大军，而是去修建一条能更快速通往淘金地的路。

当大家都去直播的时候，你要做的不是跟风，而是办个直播培训班，或者去卖直播设备。

这才是赚钱的本质。

## 竞争的本质

个人的发展离不开一个规律，那就是：

短期拼机遇，中期拼能力，长期拼人品。

个人的成功，刚开始要靠机遇，但是到一定阶段就得靠能力。如果要想长期立于不败之地，必须有过硬的人品，否则一定会栽跟头。

同样的逻辑，商业的发展也有一个规律：

短期拼声势，中期拼模式，长期拼产品。

商业的成功，刚开始往往需要借势，要站在风口上。但是到了一定阶段就得靠模式，模式必须是与时俱进的。要想长远发展，必须得提供过硬的产品，否则一定玩不下去。

以上两个规律告诉我们：一切竞争归根到底都是“人品”和“产品”的竞争。

## 企业发展规律

短期看营销，中期拼模式，长期靠产品。

一个企业能否获得关注，是营销决定的。

一个企业能否长期发展，是模式决定的。

一个企业最终命运如何，是产品决定的。

# 个人发展规律

短期看机遇，中期拼实力，长期靠人品。

一个人起点多高，是机遇决定的。

一个人能走多快，是能力决定的。

一个人能走多远，是人品决定的。

一个人的名声，不能大于自己的实力。

一个人的财富，不能大于自己的贡献。

一个人的职位，不能大于自己的能力。

否则，德不配位，必有灾殃。

# 大真必出大伪

天堂的隔壁就是地狱，天使的身边就是魔鬼。

越好的东西，越能藏住坏的东西，越好的概念越容易被利用。

社会有个规律：每年都会有一个新概念冒出来，然后会被很多投机者和骗子率先利用，变现自己的贪婪。当然，他们很快就会把这些新概念搞臭，然后就扔掉。

因此社会每出一个新概念，总是先被一波骗子抢着利用，然后再被一波投机的人利用，最后才轮到老实的人去干，所以老实人常常吃亏。

# 成功最大的绊脚石

每个人一生都能遇到很多次机会，成功与否就看你能不能抓住几次机会。

在抓住机会方面，有一个“隔代成功定律”，即我们往往只能抓住隔开的两次机会，而很难抓住相邻的两次机会。

因为我们每一次成功地抓住机会，都会成为抓住下一次机会的阻碍。

因为当你有了上一次的优势，反而容易导致你沉溺在传统的成功里，不可自拔。

所以，成功最大的绊脚石就是成功本身。

# 金钱是人性的放大器

金钱能让人变坏吗？

这个问题自古至今就被人们不停地提起，但至今都没有定论。

其实，金钱并不会让人变坏，也不会使人变好，它只能让人暴露真实的自己。

金钱就和权力一样，是人性的放大器，它们会将人本身的样子放大很多倍。让人活着更接近最真实的自己。

人在贫穷的时候往往没机会释放自己的傲慢、无耻，也没能力发挥自己的慷慨、善良。等人有钱了，虚荣、贪婪、自私都会放大，相应地，人的慷慨、善良、勇敢、仁慈、孝敬、奉献也会放大。

金钱让高贵的人更高贵，卑鄙的人更卑鄙；

金钱让深刻的人更深刻，浅薄的人更浅薄。

# 人生漫漫，无非两件事

第一件事是寻找同类，第二件事是寻找互补。

当一个人还比较弱小的时候，特别需要找到同类，找到同类就可以找到认同感和安全感。

当一个人足够强大的时候，就需要找到互补，找到互补才能找到价值感和幸福感。

恋爱最好找同类，婚姻最好找互补。因为恋爱是情感组合，彼此开心就可以了，而婚姻是价值组合，能帮助彼此实现价值才是最稳固的关系。

在动物世界里，弱小的动物一向都是成群结队，比如鸡鸭鹅羊和牛马，它们需要团结起来才能保护自己。强大的动物从来都是独来独往，比如虎豹豺狼和狮子。

大学的时候，大一、大二的学生一般成群结队。那是因为他们还在适应新环境，所以本能地要组织起来。大三、大四的学生大多独来独往。那是因为他们已经习惯了校园生活，所以可以互相独立。

有人会说：不对啊，狼也是成群结队的嘛。这就是狼的厉害之处，它除了实现自身的独立强大之外，还可以随时联合起来对付更强大的老虎和狮子，所以有一种精神叫“狼图腾”。

# 世界上最基本的两种关系

宇宙中有两股最根本的力量，这两种力量驱动了万物的运转。

第一股力量是阴与阳的互相吸引。这一种是互补的力量，互补产生吸引，最直接表现就是爱情，是两性关系。正如弗洛伊德所说：人类的一切问题，都是因为“性”出了问题。

第二股力量是大对小的吸引，也就是强对弱的吸引，其实就是牛顿说的万有引力。比如地球被太阳吸引着转，月亮被地球吸引着转，大的总是吸引小的，成功的总是吸引弱小的去追随。

在这两种力量的推动下，人有两种最基本的需求。第一种是需要变得更完整，即阴需要阳，阳需要阴；第二种是需要变得更强大，唯有强大才能吸引更多不如自己强大的人的追随和认可。

第一种力量是“质”的问题，第二种力量是“量”的问题，同量不同质，产生惺惺相惜的爱情知己；同质不同量，产生惺惺相惜的追随。

阴与阳，大与小，就是世界上最基本的两种关系。这是一切复杂关系的最根本关系，搞透了这两种关系，就搞懂了宇宙间一切复杂的关系，也能让自己在关系中变得游刃有余。

## 鱼受害于饵，人受害于财

世界上的是非非真的很难说清楚，以钓鱼为例，到底是人的错，还是鱼的错？

鱼生活在水里，人生活在陆地上，两者都有自己的安身之处。

人钓鱼是因为想吃东西，鱼上钩是因为想吃诱饵，两者都是为了自己的食物。

鱼吃诱饵有被钓的风险，人钓鱼也有掉进水里的风险，两者都有自己的风险。

鱼受利于食，人也受利于食；

鱼受害于食，人也受害于食。

若以鱼为本，人吃了鱼，则鱼受到了伤害；

若以人为本，人以鱼为食，人无食则人受到了伤害。

鱼受害于饵，人受害于财。仅此而已。

## 开口说话需要满足的七个条件

一是把你事情想清楚了。

二是把你要说的话理顺了。

三是把你说话的结果想透了。

四是别人在听。

五是别人能听懂。

六是别人听完后能执行。

七是别人执行后有价值。

说话千万不能信口开河，如果不满足以上条件，宁可不说。

要多听，听得越多，掌握的情况越全面，犯错的概率就越低。

在任何一个场合，最重要的人，一定是说话最少，但是最有分量的人。

不鸣则已，一鸣惊人。

## 二八法则

社交有个黄金比例，也就是二八法则，即我们在说话过程中，意见和夸奖比例保持在2:8最合适。也就是说，我们在和人沟通时，每夸人8句赞美的话，才能提2句中肯的意见，这是让对方最容易接受我们意见的方式，否则就是好心办坏事。

古往今来，为什么那么多皇帝都把身边的忠臣给杀了？就是因为这些忠臣说话的比例没把握好。他们基本上句句都刺耳，虽然句句都是实话，但不符合“道”，即便是好心也往往没有好下场。

## 知行合一

知行合一，是让你的“认知”和“行为”统一起来。

千万不要让你的“行为半径”大于你的“认知半径”。

简而言之，就是不要干超出你认知范围之外的事。

千万不要让你的“行动速度”超过你大脑的“运转速度”。

当然，也不要每天都在思考（认知），而不去行动。当你看清一件事的时候，就立刻去践行。

一个人做事的最高境界就是“知行合一”，即把自己的认知和行为彻底统一起来。没有思考清楚就不要行动，但是只要思考清楚了，就立刻行动！

这也叫“有勇有谋”。

## 物极必反

有一种神奇的物质——吲哚，它广泛地存在于香水和粪便里。

当吲哚浓度较低时，会散发一种迷人的香味，令人沉迷。

当吲哚浓度较高时，会散发出浓浓的臭味，令人呕吐。

这就是物极必反。任何事情做得太过火了，就马上转向对立面。

另外，光彩夺目、价值百万的钻石，跟漆黑如泥、一文不值的石墨，是由同样的成分——碳原子组成，区别在于碳原子的排列结构不同。

这个世界真的很神奇，在人类的认知里，很多截然相反的物质，其实都是同一种物质。

只不过我们的眼睛、鼻子、嘴巴，一直在欺骗自己的大脑。

## 雌雄同体

真正厉害的人，往往都是“雌雄同体”。

世界上有两种思维：

第一种是理性思维，也是男性思维，冷静、理智、靠逻辑；

第二种是感性思维，也是女性思维，情绪化、感性、靠感觉。

一个人越具有跟自己互补的思维模式，就越有魅力，比如男人吸引女人，往往是阳刚附带的温柔和细心；而女人迷倒男人，往往是温柔之外的独立和坚强。

那些厉害的人则可以在这两种思维之间切换自如，他们既有本性别的鲜明特征，又巧妙地糅合了另一性别的优点。

大自然仿佛要通过他们来显示自己的最高目的——阴与阳的对立和统一，这也就很符合“道”。

高手性非异也，自成阴阳。心有猛虎，细嗅蔷薇。静如处女，动如脱兔。

在之前，我们都靠找另一半来补充这种思维，然后两个人加一起组成一套完整的系统，成为一个家庭。

而现在，我们与其把精力花在去寻找一个认知水平相同又思维互补的异性，还不如把这些时间精力用到提升自己的完整度上，让自己成为一个完整的个体。

未来的社会，即便是一个普通人，也需要同时具备两套思维。因为一个社会越发达，人的独立性就越强，越需要自身的完整性。未来每一个人都是独立的个体，需要同时具有两套思维。

之前社会的基本单位是“家庭”，未来社会的基本单位是“个体”。

每个人都需要有女人的温柔似水，同时又需要有男人的坚韧不拔。

## 吃 苦

做大事容易，还是做小事容易？当然是做大事容易，因为你做的事越大，就越不在乎小事，恰恰是生活中那些鸡毛蒜皮的小事耗费了我们80%的能量。

赚大钱容易，还是赚小钱容易？当然是赚大钱容易，因为你赚的钱越多，来帮你的人就越多，吸引的资源就越强，所处的位置就越高端，从而可以协调更多的资源。

赚富人的钱容易，还是赚穷人的钱容易？当然是赚富人的钱更容易，因为他们只在乎体验和产品质量，你只要把产品和服务做到极致，他们就愿意买单，而穷人对每一分钱都很计较，他们总是想用最低的价格购买最好的服务，而且总是鸡蛋里挑骨头。

那为什么那么多人每天埋头做小事、赚穷人的小钱呢？因为大事和富人需要更高的格局去驾驭，还需要更深层的认知做基础，这就需要我们通过不断的学习去提升水平。

大多数人宁可吃琐碎杂事的苦，也不愿意吃学习和提升的苦。因为生活的苦躺着一动不动就来了，学习的苦却需要你主动找着去吃。

# 同 频

所有成熟的人，都有一个共同的需求：寻找同类。

所谓同类，就是跟自己同一个频率的人。

人与人最大的不同，就是频率的不同。

世界有两大神奇的自然现象：

一个是“同频共振”，是宏观上的；

一个是“量子纠缠”，是微观上的。

这两大现象说明一个道理：频率相同的人总会相遇，甚至相亲。

世人称这种相遇为“缘分”，有缘千里来相会，无缘对面不相逢。

世界上最美的事，莫过于高山流水遇知音。

古人说：士为知己者死，女为悦己者容。

可见同频究竟有多么重要！

余生最美的事，就是跟同频的人在一起。

# 放下

如果你特别强烈地想得到一件东西，最好的办法就是先放下它，然后按部就班地做该做的。

用心点，温柔点，不要那么用力，然后水到渠成，该发生的都会顺应规律发生。

特别心急，特别用力，甚至手忙脚乱，它往往会被你吓跑，然后躲着你。

当你放下所有执念，不再那么贪嗔痴，一切美好都会如约而至。

# 上当

没读过书的人，往往上“人”的当；读书太多的人，往往上“书”的当。

但是绝大部分人的问题在于：由于书读得太少，所以不断上人的当，被收割和欺骗。

我宁可上书的当，也不愿意上人的当。上书的当最多是个“书呆子”，上人的当就是“韭菜”，甚至是万劫不复。

总结：人生啊，上当是必然，关键是你选择上谁的当。

## 第二章

# 认知觉醒

## 认知要素

未来一切的竞争，其实都是抢占“认知高地”的竞争，而一个人的生活方式决定了他的认知水平。

# 认知

都说人与人之间最大的区别是认知，那么人的认知究竟是由什么决定的？

其实，只要一个人的“信息吸纳量”到一定程度，认知的瓶颈就会被打开。

获取信息的效率，是这个时代最重要的能力。我们必须接纳足够多的有效信息，才能找出信息之间的关系，从而挖出规律，找到本质，才能形成“认知”。

很多人之所以每天都在坐井观天，就是因为不能获取真实有效的信息。

比如有些人每天都在刷短视频、看娱乐节目和玩游戏度过，这些活动都不能及时吸纳社会的有效信息，反而会消散我们的精力。

有人说：看短视频也是在学习啊！实际上，绝大部分短视频输出的都是“情绪”，而非“信息”。短视频和直播就是靠煽动大众的情绪得以传播，才能让大家下单；很多观点都是在迎合大众，甚至误导大众，这样才能走红。

包括很多人花钱去上各种培训课程，绝大部分课程灌输的也都是“情绪”。很多老师声情并茂、手舞足蹈地表演，就是为了煽动大家的情绪，然后在全场情绪最高潮的那一刻收割你。

娱乐节目和游戏更不用说，带来的都是“情感安慰”和“情绪满足”。它们存在的目的是为了让我们放松，而不是为了让我们吸收和学习。

还有人说：每天刷社交媒体也不能获取信息吗？实际上，现在的社交媒体都是“算法”推荐机制，你越喜欢什么内容，它就越给你推荐什么内容。你深信的东西都会反复加强，你怀疑的东西都会主动避开你，到最后其实也是一种情绪满足。这就是“信息茧房”，会使我们更加故步自封。

包括我们平时的聊天和社交，也很难获取更多真实有效的信息，因为我们只能跟同一个层次的人交流，大家认知水平相近，信息源相近，彼此之间还能互相肯定，只是让这种“信息茧房”更为牢固。

# 认知税

这个时代越来越有意思：满屏都是答案，到处都是方法，我们却越来越不知道怎么干了……

从读书的时候开始，我们就被动地接受各种答案。现在短视频中的各种“大神”，各种培训大师，各种实用类书籍都争先恐后地给我们提供答案……

我们天天都在寻找各种答案，现在琳琅满目的答案呈现在眼前了，为什么我们反而越来越迷茫了呢？

终于恍然大悟：那些直接给你答案的人，其实是变相地掌控你的心智。他们抓住人性不喜欢主动思考的弱点，打着帮你直接解决问题的幌子，操控你的行为，然后收割你。

请记住：这个世界上没有放之四海而皆准的答案，每个人的条件、资源、环境不一样，解决问题的答案也不一样。

每个人的答案是不一样的，你的答案只在你自己心中。任何老师或书籍只能帮我们找答案，而不能直接给我们答案。否则就是剥夺我们思考的权利，那才是真正的害人不浅。

这就是为什么各种资源都在给我们提供答案。他们惧怕我们思考，惧怕我们成长，否则就不能操控和收割我们，这就是现代商业的本质。

世界上最昂贵的税是“认知税”。

## 认知升级

有那么一批人，他们的运气非常好，赶上了资产升值的最好时期，也赶上了闭着眼睛都能发财的好时代，他们的财富积累到了一定水平，但是他们的认知水平、素质水平与财富地位并不相称。

这群人现在赶上了时代的大变革，各种戏剧性的变化就发生了：由于认知水平不足，他们每一步的决策都是错误的，乃至是致命的，比如教育出糟糕的下一代，掉进各种投资的陷阱……当潮水退去，裸泳的人就暴露了。

现代社会发展呈现断层式跃迁。社会的断层可能导致人们认知的断层，认知的断层会导致财富的断层；财富断层的表现，就是各种骗局越来越多，不靠谱的项目越来越多，人们的财富被不断洗牌和重组。

应对的唯一办法，就是让我们的认知呈现跃迁式的升级，才能在风云变幻的时代立足。

## 警惕“认知监狱”

世界的本质就是一种平衡：物质越丰富，人的智商就越退化；科技越发达，人的精神就越空虚；营养越丰富，人的生理功能就越弱；知识越唾手可得，人的独立思考能力就越差。

未来的世界，也许将被分割成一个个小单元格，认知和价值观相似的人被放在同样的单元格里，单元格的墙壁十分坚实，每个人都活在自己的信息茧房（认知监狱）里。这些人之间互相肯定和认可，拥有共同的一片天，然后利用短视频、直播、游戏、网购等，玩得不亦乐乎。

他们需要的不是成长或者被唤醒或者产生价值，而是情绪安慰、麻醉和幻相、短平快的各种刺激。只需要给他们一口饭吃，给他们点好玩的东西，他们便会沉浸其中，慢慢消耗自己的生命。

而在算法的配合下，未来的内容生产和推送机制将更加高明，可以精准地给每个单元格投放他们最想要的东西。这些人未来都将是被喂养和投递的。

世界也将变得错落有致，井井有条，开启智能化管理。随着科技的发达，这些人不需要参加任何劳动，社会也有足够的资源喂养他们，把他们像宠物一样圈养起来。

## 挣脱“思维牢笼”

人们常把自己视野的边界当成世界的边界。因为自己感受不到或者看不见，就当它们不存在，这就相当于把自己关在一座牢笼里，这就是思维的牢笼，也是认知的监狱。

多少人都被牢牢地禁锢其中，视野变得狭隘，判断力和行动力都深受影响。多少人一辈子都在这座监狱里出不来，自己把自己终身囚禁。

古今中外所有的圣人和经典，都在教导我们如何挣脱这个牢笼：

《道德经》说：五色令人目盲，五音令人耳聋，五味令人口爽。我们的眼睛、鼻子、舌头、耳朵等组合在一起构建了一个虚拟的世界，把我们笼罩其中，屏蔽了真实的世界，欺骗了我们的大脑。

《心经》说：照见五蕴皆空，度一切苦厄……无眼耳鼻舌身意，无色声香味触法。意思是当我们关闭自己的六根，再去感知世界的时候，才能看到真实的世界，才能解除人生的痛苦。

《金刚经》说：凡所有相，皆是虚妄；若见诸相非相，则见如来。你看到的一切相，都是内心深处的投射。当你能穿透各种表象而能窥探其本质的时候，你就彻悟了。

《周易》说：嗜欲深者天机浅。意思是：欲望越重的人，越看不到世界的真相。我们都被欲望蒙蔽了双眼，从而陷入一个巨大的“思维牢笼”，就像瞎子摸象。

人生就是一场修行，修行的最高境界，其实就是挣脱了“思维牢笼”，就似拨云见日，让你刹那间看透万物的真谛和人生的真相，简直妙不可言。

## 抢占“认知高地”

未来一切的竞争，其实都是抢占“认知高地”的竞争。一个人的生活方式决定了他的认知水平。

很多高端人士根本没有时间去刷短视频。他们喜欢进行深度思考，喜欢文字阅读。文字阅读的本质，是让你静，让你能够安静地思考。

静生定，定生安，安而生慧，慧生判断力。

我们永远都不可能跟苏格拉底、老子等去聊天了，但是我们可以读他们的书，去学习他们的思想和观点。

可惜的是，人们越来越喜欢短平快的感官刺激，越来越不喜欢像读书这种真正的学习方式了，但这样也是合理的。因为在未来的时代，也许只要极少数人保持独立思考就可以了，绝大部分人只需要吃吃喝喝就够了。

# 读书和看视频的区别

有效增加“信息吸纳量”的途径，就是读书，读一流的书！

读书与看视频相比，其接收有效信息的效率高太多了，为什么呢？

首先，每个人接纳信息的速度不一样，有的人可以一目十行，有的人只能一目三行。但是没关系，书籍不会影响你的效率，任何人都能按照自己的速度去阅读。

但是在看视频的时候，如果觉得这段视频是无效信息，就想去快进，但是只要你一快进就不知道中间落下了什么，你需要反复尝试去快进，这影响了你接收有效信息的效率。

为什么我们在发微信的时候，非常害怕有的人上来就给你发好几段60秒的语音？因为听起来太累了，稍不留神就得重来，有时还要担心被别人听到。如果先在微信里转换成文字，又会出现很多错别字，让我们担心信息有所损失，结果转换完还得再听一遍，这就非常影响我们接收信息的效率。

其次，书里的文字没有画面，没有声音，没有色彩。这可以让我们专心致志地去提取那些有效信息，让我们沉浸在信息中思考，也容易培养自己的独立思考能力。

视频里面有很多声音、画面、色彩的渲染，这些都属于辅助信息，带有浓重的个人情感色彩，比如主持人或解说员的情绪等。正是

这种辅助渲染，把很多人带偏了。太多人在接收信息的时候误把情绪当成意见，把偏见当成道理，把故事当成真相。

这就是视频化时代的副作用，越来越多的人都被主播一步步地带偏，活在自己的妄念里，看不到真相，然后被反复收割。

最后，如果某一段话让你觉得特别有价值，你想做个记号或者画个重点，你很难在视频上进行，你可能需要重新写字或打字才能记下来，这又影响了你的效率。

文字是思想的最基本逻辑，人类所有的思想都能以文字的形式储存下来。比如无论多么经典的演讲或电影，我们最后都会以文字的形式记载下来，去剖析它的内核思想。所以，读文章是最容易抓住核心精髓的。

又比如企事业单位里的文件，从来都是以文字的形式发出的。重要的信息，都必须以文字的形式呈现，才能让大家在最短时间内接收到并得以执行。

世界上最难的事就两件：第一件是把自己的思想灌输到别人的大脑里，第二件是把别人的钱拿到自己的口袋里。这两件事是相辅相成的，做到第一件才有第二件，这也是商业的不二法门。

读书和看视频，一个是主动吸纳信息，一个是被动接纳信息。只有主动吸纳信息才有助于我们独立思考，形成自己独立思考的能力。

请记住：书是展现人类思想的最好方式，读书是我们获取有效信息的最好方式。

## 傻瓜和聪明人的区别

聪明人往往急于成功。

傻瓜往往埋头成长。

聪明人太容易挖到表层的矿藏，也因此往往错过深处的富矿。

傻瓜只能去深挖那些被遗弃的表层，往往还能发掘出意想不到的惊喜。

聪明人遇到坑，往往远远地躲开了，也失去了被教训的机会。

傻瓜遇到坑，往往见一个就填一个，也因此不断地成长。

聪明人喜欢重复做自己会的东西，所以常常活在过去的辉煌里。

傻瓜总是执着地钻研自己不懂的东西，所以一天天地开窍。

世界是公平的。

## 高认知的表现

人类社会一切现象都是本质的呈现，但是人们把自己能看透的现象称为规律，把自己看不透的现象称为命运。

其实在高认知的人眼里，或者在高能力的人眼里，根本就没有命运的说法。一切都是有迹可循的，顺着各种现象就可以摸清逻辑，然后判断趋势和必然。

而那些认知水平较低的人，因为无法从各种表象看到本质，所以只能给自己贴上标签，同时也喜欢给别人贴标签，用标签的思维去下结论。

举个例子，为什么很多人喜欢交流星座知识？

因为他们无法在短时间内观察一个人的本质和本性，只能通过询问星座的方式去了解一个人，这就成了先入为主，给一个人贴上了标签。

贴标签就相当于生硬地把很多人划归为一类，要知道即便是同日同时生的两个人，其个性也有天壤之别。

他们无法察觉出每个人的个性，只能用共性去代替个性。这就相当于把形形色色的人用条条框框束缚起来，忽略了每个人的个性，眉毛胡子一把抓。

而那些高认知的人，可以在短短十分钟之内，通过一个人的言谈举止判定一个人的本质和本性，从而洞悉他的过往和未来，根本不需

要问他是什么星座。当然这需要极高的洞察力，这也是高认知的表现。

## 如何辨别高维的人

当你遇到一个人，他能理解你的处境，尊重你的观点和立场，和你打成一片，让你觉得很舒服。但当你想进一步和他深入交往时，会发现他总是难以捉摸，始终拿捏和你的距离，让你觉得若即若离，似乎总和你隔着一层纱，说明他正在跟你“降维沟通”。

高维的人，从来不会曲高和寡，也不会恃才傲物，他们是大象无形的，能随时做到“上下兼容”和“左右调和”。

“上下兼容”指的是能把自己的维度调整到跟对方平等，然后再展开对话，能随时跟不同层次的人实现同频。

“左右调和”指的是能很快找到对方思考问题的角度，不带任何偏见，甚至能在世俗的对错之间自如切换。

他们是不分高低对错的，随时可升可降，可左可右，没有分别心，没有执念，这就是大象无形。

## 认知水平高的人有更强的意志力

当一个人有高认知水平的时候，更容易寻找人生的意义并树立生活的目标，而这些遥远、坚定、有价值的东西，会抵消掉当下的很多痛苦。俗话说：人无远虑，必有近忧。同样的逻辑：人一旦有了远虑，就没有了近忧。成为一个长期主义者，做到延迟满足。

当一个人认知水平低下的时候，是看不到长远价值的，也没办法树立长期的路线和目标，就只会专注于当下的效果。每一分付出都需要回报，甚至是斤斤计较、睚眦必报的人，只会是一个短期主义者，需要即时满足。长期下去，人就变得越来越不耐烦，对任何人和事都失去耐心，焦虑的心态就这样滋生，变得越来越肤浅，只能用当下的娱乐麻醉自己，每天都在焦躁中度过。

# 越来越多的人喜欢喝心灵鸡汤

一语道破天机：因为绝大多数人都吃不到鸡肉。

绝大多数人在现实中早已是千疮百孔，但又无力改变，或者说没有足够的勇气去改变现状，就开始寻找心灵寄托。

他们既然吃不到鸡肉，就只能去喝鸡汤了。既然在现实中一塌糊涂，就转而去心灵鸡汤中寻找安慰。

这就是人性的补偿原理。当人在某一方面无法获得满足感的时候，只能去另外一种东西那儿补偿回来。

因此，互联网上最流行、最易传播的内容，不是最有价值的内容，而是最能给大家带来精神安慰的心灵鸡汤，或者是各种让人“上瘾”和“情绪化”的段子，因为太多的人需要被疗愈。看看那些被刷爆的短视频，基本上都是这个调性。

也因此，很多商家、自媒体和网红，就拼命熬制各种心灵鸡汤，专门给大家调制心理抚慰剂，让大家陶醉。最重要的是，在这个过程中，还能实现巨大的商业价值。因为当一个人被抚慰和夸奖的时候，智商降低一半，这时你说什么他就信什么，你卖什么他就买什么，完全被你牵着鼻子走。

很多人都是身体长大的婴儿，他们看起来是成年人，但是心理年龄非常小。他们最典型的特征就是不愿意吃“成长”的苦，于是就只能吃“生活”的苦了，被一茬又一茬地收割。

## 熬过低谷期的人常常很冷漠

因为没有人知道他在低谷时期是多么无助，也没有人在意这个过程。当他一个人走出低谷，人们看到崭新的他之后，只会淡淡地说一句：他变了。

因此，人一旦把世事看透了就会变得冷漠，不是因为他失去了与人相处的能力，而是因为他已经懒得再跟别人去解释。

# 那些跌入低谷再爬起来的人，都有哪些特点

一是对人性的理解更加深刻，善于从人性角度思考事情。

二是外表越来越安静，内心越来越淡定。

三是不再把别人的恭维放在心上，不再在乎别人的看法和脸色。

四是不再热爱幻想，凡事都会先做最坏的打算。

五是不再轻信别人，不再对他人轻易寄托希望。

六是屏蔽各种闲散的事，杜绝各种无效社交。

七是永远坚信，只有自己才能帮自己。

# 如何判断一个人是否强大

发现自己的无知，需要相当程度的认知。

承认自己的自卑，需要相当程度的自信。

每一个人都有无知和自卑的一面，就看他敢不敢承认和面对。

自卑和无知，恰恰也是很多人奋发向上的原动力。

古今中外，很多优秀的人才都是从小就自卑的人。

因为自卑，所以奋发向上，不断走向强大，从而建立自信，这时才敢承认自己的自卑。

一个人知道得越多，越容易发现自己的认知边界，从而保持谦卑。

因为无知，所以才不断学习。

知道得越多，就会发现不知道的东西更多。

因此，看一个人是否强大，就看他能否拥抱自己的自卑和无知。

# 不必处处证明自己是对的

不成熟的人有一个基本属性：每个人都在证明自己是对的，自己的这一切才是最合理的。他们甚至会竭尽所能地去摧毁其他人，从中找到存在感和价值感。

这种关系不仅存在于婚姻中，也广泛地存在于人类的一切关系中，比如爱情、友情、亲子、职场等，这也是人们最大的执念。

人类的几乎每一种亲密关系，在刚开始的第一个周期，其实都是一场权力争夺战，争夺的就是谁才是对的，谁才是最合理的，双方都在强调自我的正确性、合理性、重要性，然后有意无意地否定和打压对方。婚姻中第一个阶段通常是为了完成这个任务，有时需要七年，也就是常说的“七年之痒”。

过了这个关，关系就开始升华到一个新的高度；过不了这个关，游戏就结束。

马克思说：人是一切社会关系的总和。只要你还在证明自己是对的，只要你还在跟对方讲道理，就说明你还没有把握到关系的本质和精髓。即使你讲赢了道理，证明了自己是对的，也输掉了所有人。

# 人生破局的关键

人生最大的悲哀，是由于教育的先入为主，我们过早地形成了小逻辑闭环，并且被紧紧地禁锢其中，从而无法看到更大的世界。

人生最大的幸运，是遇到了某些人或事，让我们清醒地看到了自己认知闭环的局限，突破“认知监狱”，从而构建更大的认知闭环。

人生破局的关键就在于不断地构建更大的认知闭环，从而提升格局，领略更多风景。

# 成长最快的方式

个人成长最快的方式，是与高认知水平的人建立链接。

跟高认知水平的人建立链接分为三种方式：

第一种是看他的内容，包括作品、产品、观点、思想等。

第二种是在线上沟通，比如微信聊天、直播间打赏互动。

第三种是在现实中沟通，面对面交流是能量交互最为高效的方式。

第一种方式虽然只是第一种境界，但是可以跟任何高认知水平的人建立连接。比如我们永远都不可能跟苏格拉底或者老子等聊天了，但是我们可以读他们的作品，通过他们的作品去探求和接近更高维度的世界。

也因此，找到高人并且获得跟高人互动的机会，是成长的最好途径；如果不能，就去读他们的书，或者去学习他们的思想和观点。

# 决定认知水平的两大要素

一个人的认知水平，取决于两大要素：

第一是接纳有效信息的效率。

第二是处理有效信息的效率。

接纳有效信息的方式往往决定了其效率，比如读书和看新闻接纳信息的效率就大于看电影和看短视频。

什么叫处理有效信息的效率呢？我们接纳有效信息后必须梳理和归纳这些信息，就像整理收纳自己的衣服一样，去整理分类信息。

学习的最高境界，是找到这些凌乱信息背后的规律，最后可以由一滴水看到整片大海，从而见微知著，一通百通。

## 帮助一个人最好的方式

帮助一个人最好的方式，不是直接给他钱和资源，而是提升他的认知，打开他的格局，让他觉醒。

一个人的认知和格局只要打开了，就可以看到一个更加真实和高维的世界，从而轻松驾驭原有的困境。

一个人最大的幸运，不是认识了多少有钱人，因为没有哪个有钱人会说我的钱太多了，分给你一点吧。

一个人最大的幸运，是遇到了能够指点自己的高人，他们帮你指点迷津，让你茅塞顿开，从而提升认知和格局。

# 最好的老师和学生

最好的老师，从不把自己当老师，他只会用尽一切办法让你更深刻地认识自己，从而成为更优秀的自己。

他就像背景音乐一般的存在，在无形当中给你鼓励，而不是张牙舞爪地表现自己的强大，让别人臣服自己。

最优秀的学生，是能在老师的帮助下找到属于自己的答案，而不是一直在指望老师给自己答案，那些对老师过分依赖的学生，或者指望一切都靠老师给予的学生，永远不可能得到真正的提升。

人生最大的幸运，就是遇到良师。

进步最大的秘诀，就是做一个好学生。

## 大部分培训机构的模式

真正好的学习或者课程，不是以老师或者课件为中心，而是以学生为中心。那是让学生不断找到和发掘自己的过程。

乌合之众的学习，却是不断失去自我的过程。他们拼命向讲课老师去靠拢，然后用掌声和崇拜代替自己的思考。

然后在全场情绪最高涨的那一刻，老师开始兜售自己更贵的课程，再借助令人炫目的声音和灯光，让大家下单。

这就是绝大部分培训机构的模式，打着学习的名义去收割学生。

## 宁与智者争高下，不跟愚者论短长

每个人只能在特定的水准上思考，每个人都活在自己的认知世界里，每个人都被关押在自己的思维监狱里。

千万不要跟愚者争辩，他会把你的智商拉到和他相同的水平线上，然后用自己丰富的经验来打败你。

遇到认知极低的人，只能去“降维沟通”，用他们能听懂的语言，只讲他们能接纳的事实。

现在如果有人告诉我 $1+1=3$ ，我也会说你真厉害，你完全正确。

如果你和一个愚蠢的人论理，只能说明你们是同一个层次，如果你很介意一个愚蠢的人的看法，这说明你也并不比他们高明。

井蛙不可语海，不要跟井底之蛙谈大海，因为完全超出了它们的视野。

夏虫不可语冰，不要跟夏天的虫子谈冰雪，因为完全超出了它们的生命范围。

凡夫不可语道，不要跟普通人论“道”，因为他们根本就听不懂。

## 真相和希望

真相是非常残酷的，同时真相的威力也是非常大的。如果搞不清真相（本质），会被周围的人和事伤害，遭受现实的苦。但是如果把真相看得太清楚，又会变得很孤独，不够合群，遭受各种精神的痛苦。

因此，人既不能活在假象里，也不能活在真相里，而是应该生活在希望里。人一旦发现人生没有希望了，那才是真正的绝望。

我们最大的挑战，是如何给残酷的真相穿上一层糖衣，让世人吃下这片甜甜的药，给他们看到希望，而不是看到真相。

人生的意义，不是追求真相，而是要看透世界的真相后依然热爱它。那些能够带领大家看到希望的人，就是这个世界上真正的英雄。

## 人性和规律

人的认知由两部分组成，第一部分是人性，第二部分是规律。

对人性的认知，是心法，靠的是感知和共情的能力，人性即人心，偏重感性方面。

对规律的认知，是算法，靠的是逻辑思维和推导的能力，规律即趋势，偏重理性方面。

“人性”和“规律”也是认知的两条脉络，它们互相交织，类似于DNA双螺旋结构，互相支持，不可分割！

## 做人的大道

让别人知道你有多优秀，并不是一件多么了不起的事。

相反，让别人知道他在你眼中有多优秀，从而让他为你所用，这才是一件了不起的事。

所以，不要再逢人就证明你有多牛，而是要善于发现别人的厉害之处，然后让他成为你的辅助者，这才是做人的大道。

## 返璞归真

《道德经》说：知其雄，守其雌，为天下溪。为天下溪，常德不离，复归于婴儿。

意思就是：知道别人的特点，同时又能守住自己的特性，是应对一切变化的根本，于是一切都返璞归真，回归到最简单却又最根本的状态。

有个词叫“两极相通”，意思是：事物的两个极端，在表面上看起来是一样的。比如“大忠似奸，大智若愚”。

在旁人看来，高手和小白是很相似的，都充满了纯真；高人跟普通人也是一样的和蔼可亲，但他们的“内核”是不一样的。小白的纯真，是未经世事的幼稚和单纯；高手的纯真，是经历世事的无数浑浊之后，净化出来的纯真。普通人的中庸，是碌碌无为的平庸；而高手的中庸，是高明之后故意让自己看起来中庸，就是“极高明而道中庸”。

真正的天真，不是生下来就纯真，而是历经沧桑之后还能保持天真；真正的乐观，不是生下来就乐观，而是经历黑暗之后还能保持乐观。

## 静稳忙忍

静中藏了一个争字，

稳中藏了一个急字，

忙中藏了一个亡字，

忍中藏了一个刀字。

做人，谁不想清净？但是要想实现真正的静，不是逃避，不是佛系，而是必须要有当仁不让的决心，该争的一分都不能少，争取你该拥有的，之后才能获得人生真正的安静。

做人，谁不想一帆风顺？但是要想实现真正的安稳，不能靠安逸，不能靠一成不变，而是必须有一种风风火火的做事姿态。

越忙，越要厘清自己，不要用行为的勤奋去掩盖大脑的懒惰。

越想要战胜对方，就越要忍。要么不出手，只要一出手，就手起刀落，干净利落。

## 有无相生

现代社会竞争的本质，就是少数人掌握社会主要资源。要想成为这少数人，就必须修炼出理性且成熟的人格，拥有近乎完美的人性。

《道德经》说：有无相生。一个人只要内心有所“缺失”，就会在外在上有所“炫耀”，就会有需求，就会被别人拿捏，就会被现实教育，就很难成为极少数人。

无论是创业、职场，还是社交、恋爱，人生最终修理的还是自己。知人者智，自知者明；胜人者有力，自胜者强。

# 思维模型

学得到的都是知识，学不到的才是智慧。

学习的真正目的，是建立更好的思维模型，而不是获取知识本身。

一个人如果思维模型落后，无论吸纳多少信息量，都只是低水平的重复。

一个人如果思维模型先进，即便只看到了一滴水，都能看到整片大海。

## 捧 杀

毁掉一个人，最好的方式不是咒骂他，而是竭尽全力地夸奖他。

人性使然，每个人都喜欢听好话。

反复地夸，千方百计地夸，夸得他飘飘然，无法看清周围的世界，然后他做出的决策都是错误的，这也叫捧杀。

所以面对捧杀，我们一定要保持头脑清醒。

## 常识

“常识”才是决定一个人成败的关键。

绝大部分人的失败，都是因为缺乏“基本常识”。

芒格说：所谓常识，看似是平常人都能掌握的知识，其实恰恰相反，常识在现在这个时代成了普通人不具备的知识。

因为普通人一生都在追逐“诀窍”，或者追捧成功者的经验，导致丧失了基本的逻辑能力和判断能力。

绝大部分人只不过是人云亦云之辈，他们被凌乱的信息包围和冲击，早就丧失了独立思考能力，成了两眼放光的瞎子。

所以现在的各种套路不需要太高明，就可以让人前赴后继地跳下去。

# 无 知

苏格拉底说：我唯一知道的事就是我一无所知。

越高维的人，越承认自己的无知。

因为一个人知道得越多，不知道的东西就会更多。

所以发现自己的无知，需要极高程度的认知。

敢于承认自己的无知，不仅是有智慧的表现，更是一种勇气和自信。

不敢直面自己的无知，拼命炫耀自己已经知道的，才是内心自卑的表现。

## 表达

获得别人欣赏的最好办法就是去请教对方，给别人一个指导你的机会。几乎没有人不喜欢别人倾听自己表达。

人们最迫切表达的，永远不是内容本身，而是背后迫切被理解的心情。所以你无论能不能听懂，不断地点头和认可即可。

记住：去问对方问题，而不是去当对方的老师，去指点对方。

## 本质

真正的高端人士之间的对话，从不是上来就谈生意，而是先谈人。

他们从琐碎的聊天内容窥见一个人的三观、圈层、能力和资源。

因为他们明白人是一切问题的核心。他们只负责搞定人，下面的人才负责搞定事。

张嘴就谈经济的经济学家充其量是个二流的经济学家，张嘴就谈策划的策划专家充其量是个二流的专家，张嘴就谈创业的创业者充其量是个二流的创业者。

真正驾驭某项技能的人，早已不会被技能束缚。他们能直达本质，把专业讲得通俗易懂。就好像一位真正的得道高僧，他如果开导启发你，肯定不会给你讲解难懂的经文，而是举身边最简单的例子，比如倒水喝水，在谈笑间就能让你顿悟。

# 宽容

宽容，根本不是一种道德，而是一种认知。它是对世界和人性深度洞察后的聪明行为。

善于原谅别人，其实就是善于放过自己。揪着别人不放，往往就是揪着自己不放。

放过自己，才是人生最大的智慧。

## 修行

叔本华说：世界上最大的监狱，是人的思维。

《道德经》说：“散则为器，大制不割。”意思是：真正的器具，真正的大格局，都是无边界的，边界越多，被分割得越多，标准就越多，我们的思维障碍就越多，跟日新月异的世界无法兼容，眼里全是各种条条框框。

世界上最可怕的事情不是找不到答案，而是满脑子都是标准答案，满脑子都是“我知道”。

人生就是一场修行，修行的最高境界，其实就是“放下我执”，放下我执，就是不再拘泥于自己的认知局限，而是打开自己的思维边界，以一种开放的眼光审视世界。

## 幸存者偏差

世界上所有成功的背后都有运气成分，很多成功都是偶然，而不是必然，但是一次偶尔的成功却可以包装成各种传奇故事不断地贩卖。

## 幸存者偏差

生活在两千多年前的西塞罗，是一名无神论者。

有一次，他的朋友们劝他：“去拜拜神吧。”

他就会反问他的朋友：“我为什么要去拜神呢？”

他的朋友说：“在海难中，活下来的都是拜神的人。”

西塞罗听闻后说道：“那些拜神被淹死的人，已经无法再张口说话，但是那些拜神没被淹死的，回来后就能告诉你：我是由于拜神才活下来的。”

这就是幸存者偏差。

## 幸存者偏差在现实中的应用

第二次世界大战期间，英美对返航的战斗机进行了弹痕分析，发现弹痕集中在机翼部位，而驾驶舱和油箱很少有中弹痕迹。于是他们决定加固机翼装甲。

而统计学家则指出：我们能够收集的样本全是返航飞机，它们多数机翼中弹，这就说明即使机翼中弹，飞机也有很大的概率能够成功返航，而恰恰是那些没有什么弹痕的部位，比如驾驶舱和油箱，当它们中弹的时候，飞机往往连返航的机会都没有，所以需要加固那些没有或很少弹痕的部位。

## 幸存者偏差的两个故事

再来看两个故事。

第一个故事：

有1024个人，在他们的面前摆着一道门，这些门中间，有一半是生门一半是死门，也就是说，这1024人中，有一半的人会死，一半的人能够活下来。

然后再往前走，还剩下512个人，其中依然是一半的生门，一半的死门，最后剩下256个人。

往前走，游戏还没有结束，依然是一半的人活下来，依次剩下128人、64人、32人、16人、8人、4人、2人，直到最后只剩下一人，这个游戏就结束了。

这个最后剩下来的人，我们叫他幸存者。

如果你问这个幸存者：成功的原因是什么？

他会告诉你：只要你一直向前，一直用力去推开那一扇门，那么你就会取得成功。

确实他就是做出了这样的努力，取得了成功，可是当我们看到了全局才明白，他说的话只是“一部分”真相。

他只是众多死亡者中唯一的一个幸存者，还有1023个人，死在了那一场竞争里面。

第二个故事：

有一天你发现有个人很厉害，竟然能爬到100层高的大楼上，于是你问他是怎么上来的。

他说自己是做俯卧撑上来的，这也太不可思议了。于是一个传说流传开来：有的人居然靠做俯卧撑就爬上了100层高的大楼。

于是所有的人都开始练习俯卧撑，期望能跟他一样创造奇迹。

而实际上，他是乘着电梯上来的，只不过他在电梯里顺便做了几个俯卧撑而已，至于他究竟是在电梯里做俯卧撑还是打太极，跟他能爬那么高都没有任何关系，只不过他从不对外宣称是因为自己乘了电梯，不然就没有任何传奇性了。

这两个故事，是幸存者偏差的生动说明。

## 生活中的幸存者偏差

我们经常这样说：以前的老物件几十年了还好用，现在的东西质量太差了。实际上，那是因为能用到现在的老物件肯定都是好用的，不好用的早就被扔了。

还有这样一个现象：一件东西我们不需要的时候，它经常出现在我们面前，我们需要的时候，却总是找不到它。那是因为绝大部分时候我们都不要需要它，所以它出现在我们不需要它的时间当然更多。

还有一个说法：打工不如创业，创业才容易走向人生巅峰。实际上，大多数创业者都赔得血本无归。但是他们根本没有机会和心情跟大家分享他们的失败经验，而仅剩的成功者，其成功的故事总是被各种包装和流传，所以我们都忽略了失败的大多数，只记住了成功的极少数。

而这些极少数成功的人，其成功原因到底是因为自己的能力，还是因为运气好抓住了机遇，这些都很难说得清。可是他就是成功了，因此他就有机会站在舞台上，告诉别人：我是如何成功的，你们也可以跟我一样。

但是他的经验真的就适用于大众吗？也不尽然。

现实生活中这样的例子有很多，有些人因为偶然因素取得了成功，就被所谓的成功学大师包装成经典案例。

世界上所有成功的背后都有运气成分，很多成功都是偶然，而不是必然，但是一次偶然的成功可以包装成各种传奇故事不断地贩卖。

这些成功者在公众面前大谈成功之道，分享自己的成功经验，这仅仅只是一种幸存者偏差而已。其实，我们更应该关注失败者的失败教训，而不是成功者的成功之道。

# 迷恋成功者经验的原因

很多人都相信传奇，活在鸡汤里。越是能让大众产生幻想的传奇，越容易让大众疯狂和着迷。而真相和价值都太普通了，大家对此根本毫无兴趣，所以一直充耳不闻。

这些鸡汤和传奇不仅满足了很多人一夜暴富的幻想，还让很多人放弃了奋斗和成长，转而寻求各种捷径，渴望能一夜暴富，从而越陷越深……

其实，很多人追求的从来就不是真相和价值，而是各种情绪安慰，各种心灵鸡汤，各种被编织的哄骗。

于是，那些成功人士和“大师”，就把自己的经历刻画得非常传奇，毕竟只有传奇才能成为街头巷尾的热议流传，只有传奇才能有故事，而大众想要的就是各种故事，而非真相。

现在很多人失去了沉淀和反思的能力。他们都被欲望和贪婪蒙蔽了双眼，他们其实从没有想过要改变和提升自己，他们只想一夜暴富，快速得到好处，或者花钱买捷径。

正是因为太多人都在找成功的捷径，这就让很多投机者钻了空子，他们利用人们急于求成的心理，宣称自己的重大理论和发现，声称找到了成功的捷径或诀窍，可以帮我们绕开弯路，让很多人趋之若鹜，其实就是在收智商税。

这些传奇故事在社会上广为流传，越传越神。让我们以为自己也可以成为那个幸运的人，于是把希望都押注在那些偶然的事情上。

也因此我们的成功就是偶然的，失败就是必然的。

## 真假修真

千万不要执着于各种事物的表象，这就是《金刚经》里一直强调的“应无所住而生其心”。

# 善亦有道

你的善良也需要锋芒。

否则，低智商的善良还不如高智商的冷漠。

有时你是一个好人，但未必是一个好老板、好家长、好领导。

因此：好人未必有好报，好心未必办好事。

总有一些人自以为给别人的是满满的帮助，其实给别人带来的却是各种倒忙。

社会最大的阻力并不是坏人，提高作恶的成本，坏人就会自行消散。社会最大的阻力往往是那些数量众多，缺乏智慧和远见的滥好人。

罗素说：“若理性不存在，则善良无意义。”

哈耶克说：当善良失去原则的时候，可能比恶还恶。因为它将沦为恶的帮凶。

苏格拉底说：无知即无德。无知的人是没有资格行善的。因为他们的善良缺少智慧的内核，不仅助长邪恶，还会殃及自身。

当善良成为信手拈来的旗帜和牌坊，被毫无门槛地挂在嘴边，在世间恣意横行，它就已经成为一种恶，因为它以善良之名制造了无数恶人。

的确，世间最大的恶，往往是以善良之名到处横行。很多人正是以善之名，悄悄犯下了各种罪恶。

# 鬼 神

世上总有一些人喜欢求神搞鬼，迷恋那些玄乎的东西，这其实是现代人内心越来越脆弱的表现。

大家发现没有，所有的恐怖片最后都告诉我们两个道理：

第一个道理：世界上并没有鬼，是人在搞鬼。

第二个道理：鬼并不可怕，可怕的是人心。

有人居然怕鬼，真是太幼稚了，让我们看看人心。

所有见过鬼的人，都放下了，开始好好做人。只有那些脆弱的人，还在把鬼神放在嘴边，求神搞鬼。

堂堂正正做一个好人，做一个内心强大的人，没有任何鬼神能影响得了你。

## 聪明和愚蠢

这个世界上，所有的成功，都离不开愚蠢的反衬。

正是因为大众有愚昧无知的一面，才成就了世界上极少数人。

很多自以为聪明的人，总会因为看到太多愚蠢的人而痛苦，其实这是自讨苦吃，杞人忧天。

因为一个人要想成功，必须建立在一个条件上：你比周围的人都聪明，如果你发现周围的人个个都那么聪明智慧，你就很难有出头之日。

所以，当你发现很多人都那么愚蠢的时候，你应该感到庆幸，这只能证明你比他们聪明，你比周围的人更容易走向成功。

你遇到的每一个愚蠢的人，都是来度你的。他们冲撞你，是为了提升你的格局和修养，他们埋头做傻事，是为了把机会让给聪明的你。

能跟聪明的人相处融洽，最多能证明你也是一个聪明的人；但能跟愚蠢的人相处融洽，则可以证明你是一个有大智慧的人。

## 表象和假象

存在即合理。

首先，这个世界本身就是一个不合理的存在。

举个例子，我现在说一句话：我正在说谎。

那么，这句话是真话还是假话？

如果你认为是真话，但是我都说了我是在说谎，所以这句是假话。

如果你认为是假话，但我已经说了我是在说谎，所以这句是真话。

这个世界本身就是一个悖论。

所以，我们根本就没办法探究很多事情的真和假，世界就不存在客观的真假。真和假都是我们内心投射出来的，真到假处真亦假，假到真处假亦真，真和假是可以随时转换的。

我们始终有一种错觉，认为自己一直忠诚于真理和真相。而实际上，我们只不过忠诚于自己的幻想。

那些给大众提供“真相”的人，会遭到大家的一致唾弃。而那些给大众提供美好幻想的人，却可以成为大众的主人。

越是能让大众产生幻想的传奇，越容易让大众疯狂和着迷。而真相往往太普通了，大家根本对此毫无兴趣，一直充耳不闻。

大家之所以看不到真相，也是因为真相往往都是复杂又残忍的，一个人没有足够的勇气和智慧，即便你把真相和价值呈现在他面前，他也接不住。

绝大部分人追求的都是情绪安慰、心灵鸡汤。对世界来说，“秩序”永远比“真相”更重要。因为唯有有条不紊的秩序才能让世人安稳地生活。而过于追求真相，是世人最大的执念。

# 应无所住而生其心

世界上真正的高手，都在通过构建故事去影响别人。而那些看穿的人只能看破而不能说破，因为这个“相”必须维持下去，大家才能有条不紊地生活。

我们可以看透全局，但千万不能试图说透，因为一旦这个“相”被揭开了，很多秩序就彻底混乱了。

凡是揭开这个“相”的人，也就是让大众想象幻灭的人，都会成为千夫所指。古往今来，这种人物实在太多。

比如苏格拉底，他明知道自己已经处于“众人皆醉我独醒”的状态，却仍然“知其不可为而为之”，苦心劝人省察人生、潜心向善。最后，他被大众以“亵渎神明”和“腐化青年”的罪名处以极刑。

他终于死于不理解自己的同胞之手，而且还被认为是罪有应得、死有余辜，这就是坚持说真相的下场。

比如《皇帝的新装》是一个非常伟大的童话：面对那个全身赤裸在大家眼前游荡的皇帝，所有的人都竖起大拇指，夸他的衣服漂亮。唯独一个天真的小孩站出来说：他明明什么都没穿啊！刹那间，整个世界尴尬无比，因为他撕开了世界的假象，让世人无所适从。

假到真处假亦真，当假戏做到了极致，就是真的了。

千万不要执着于各种事物的表象，这就是《金刚经》里一直强调的“应无所住而生其心”。意思是，当我们不执着于表相的时候，才能看到真实的世界。这也叫“不着相、不住相”。

## 虚则实之，实则虚之

很多时候我们都知道彼此在说套话，大家一起心知肚明、正儿八经地说客套话，这就是形成了一种秩序。这也叫“借假修真”。借着假的事物来追求真相和真理。

其实绝大部分人都是活在假象里，而且乐此不疲。这是必然的，也是合理的。因为人和人是不一样的，有人聪明，有人愚蠢；有人勤奋，有人懒惰。要让聪明能干的人去引领愚蠢懒惰的人，社会才能整体往前进步。

那些愚笨的人，根本没有必要知道那么多真相，拧成一股绳，埋头干活就行了。这些人如果知道得太多，想得太多，反而会消解社会的合力。

真和假都只是表面，关键是看自己的心境能不能到那个层次。

比如《孙子兵法》说：虚则实之，实则虚之。意思是：你看到的虚的，往往是实的；你看到的实的，往往是虚的。

又比如《道德经》第40章说：“天下万物生于有，有生于无。”有无本来就是相生的，我们不必太计较“有”或者“无”本身。

# 世界上必须得有坏人

孤阴不长，独阳不生。单一条件再极致，都不能孕育生命和促进生长。

水至清则无鱼。如果一盆水清澈得连细菌都没有，鱼都没办法生存。

即便是健康的人身上，也需要有坏的细菌和病毒，也都有原癌细胞。

有人成为好人，就必然有人会成为坏人。好和坏的互相制衡，产生了缤纷多彩的世界。

坏人的存在，让好人有办法去印证自己是好人，让人们区分了善与恶。

坏人的行为，时刻都在提醒好人：只有善良是不够的，还必须有雷霆手段。

坏人的作用，促使社会制定出一系列的制度、法律，让每个人自觉地远离邪恶，确保社会向文明的方向前进。

我们必须像坏人一样努力，才能让坏人没有机会。

# 如何才能在这个世界取得成功

请记住这三句话：

第一，人们最想表达的，永远不是内容本身，而是迫切被理解的心情。

第二，人们最想看到的，永远不是真理或真相，而是各种希望。

第三，人们最想得到的，永远不是价值，而是各种捷径和小便宜。

因此，千万不要把你认为的真相告诉别人，也不要把你认为的价值强加于人，你只需要理解每个人的狭隘，在他们的认知范围内，用他们的语言跟他们沟通，你就能大获成功了。

这就是在俗世中取得成功的深刻逻辑。

## 两套秩序

凡事必须分为阴阳两个对立面，社会也有两套秩序维持着它的运转。

## 阴和阳

凡事必须分为阴和阳两个对立面，社会也有两套秩序维持着它的运转。

第一套秩序挂在嘴上，是浮在表面的，人人都只说不做，停留在口号和嘴上，属于阳。

第二套秩序藏在心里，是利益得失，是潜在水下的，人人都只做不说，只应用于实际行动，属于阴。

第一套秩序是阳，第二套秩序是阴，两者相辅相成，谁都离不开谁。

也可以这样通俗理解：有些事是只能做不能说的，有些事是只能说而不能做的。

经常有人说社会上各行各业都有潜规则，这里所谓的“潜规则”，其实就是第二套秩序。

有句话说：真正的成熟是看透而不说透。指的就是这第二套秩序，它只可被用于实战，但千万不能说。

一个人整天挂在嘴上的事情，往往都是噱头，他正在干的事，往往不能说出来。

## 利益分析法

第一套秩序只是一个幌子，你千万不要被它迷惑，不要用它去衡量或推导要发生的事情，而要用第二套秩序去分析事物的联系和必然。

这就是利益分析法。利益关系是第二套秩序的根本。

所谓利益分析法，就是每遇见一件事，要迅速切割成不同的利益方。你的每一个言行，有利了谁，针对了谁？有利的人就是你的朋友，针对的人就是你的敌人，要这样划分敌我关系。

但切记：没有永恒的朋友，只有永恒的利益。利益一转化，你的敌人和朋友迅速改变。

同样，在一个组织里，每一个决策下来，都要分析这个决策符合了谁的利益，伤害了谁的利益。

符合利益的那几方，一定会形成一个利益共同体；利益受损的那几方，也一定会形成一个利益联盟。

然后两个阵营，一定都会举着第一套秩序的道德大旗，去争取第二套秩序的利益。

我们要记住一句话：决定一个人的前途和命运的，表面上看是能力和机遇，其实是看他和谁形成了“利益共同体”，看他代表了谁的利益。

有一点很重要：用这个办法推导出来结论之后，要迅速用第一套秩序包装起来，一定要披上道德的外衣，千万不要赤裸裸地谈利益，否则就会被人抓住把柄。

因为第二套秩序是不可说的，而第一套秩序存在的价值恰恰就是为了让我们能够自圆其说。

## 道德和利益

有句话是这样说的：一个人越缺少什么，就越会炫耀什么。同样的逻辑，一个社会越缺少什么，就越会宣传什么。

我们经常在社会上看到那种教人赚钱的导师，教人投资的专家，这些人说的道理都很好，但永远都停留在理论层面，而如果一个人真正靠投资赚到大钱了，他一定不会整天跑到外面给人讲课，他早就只顾闷声发大财了。

也因此，那些站到台面上的人物，很多都是“大忽悠”，包括很多名人，如果你完全按照他们的理论去做，必输无疑。

除此之外，我们也经常会在各种场合听到一些成功人士大谈他的经验，往往总是提到努力和坚持，但是实际上他成功的真正原因，往往都是不便说出来的。

很多企业家嘴上挂着的都是公益，心里想着的却都是生意。

弄懂了这个道理之后，我们能瞬间想通之前很多想不通的事：

比如，很多人总是在嘴上胜过别人，这是最愚蠢的做法，因为这些人在现实中往往是失败者。

比如，要小心那些嘴上说话很好听的人，这些人内心盘算往往更深。千万不要轻易相信一个人嘴里说的话，你只能看一个人的实际行动。

比如，我们经常说这个人表面一套，实际一套，很虚伪。但是这种嘴上一套心里一套的人，往往在社会上混得开。

而很多人之所以活得痛苦，就在于他只看到了第一套逻辑，而看不到第二套逻辑。或者是因为他们用第一套秩序（道德）的逻辑，去践行第二套秩序（利益）的事情。

为什么做实事的人往往总是吃亏？因为他们做事用了第一套逻辑，但第一套逻辑是只能说而不能做的。

为什么说实话的人往往到处碰壁？因为他们把第二套逻辑说了出来，第二套逻辑是只能做而不能说的。

需要强调的是：无论社会怎么发展，都需要奉第一套秩序为上，尊第一套秩序为正统。

因为只有这样，才能使人活在希望里。我们只有通过做那些美好的和正能量的事情，才能更好地推动社会进步。

## 好人和坏人

老鼠从来不会认为自己吃的东西是偷来的。

蚊子从来不会认为叮咬别人是错的。

苍蝇从来不会觉得大便又脏又臭。

蝎子也从不觉得自己有毒。

在乌鸦的世界里，天鹅都是有罪的。

人类说老鼠是坏东西，因为老鼠偷吃我们的粮食；但对老鼠来说，这叫觅食。

人类夸奖蜜蜂勤劳，因为蜜蜂在给我们酿蜜；但对蜜蜂来说，这是基本需求。

所谓害虫和益虫，都是人类按照自己的利益标准划分的。

所谓的好坏，都是强者按照自己的立场去划定的。

因此，世上没有纯粹的好人或者坏人。你伤害了他的利益就是他眼里的坏人，你符合了他的利益就是他眼里的好人。

## 富人和穷人

富人之所以富有，是因为掌握了更高维度的认知，拥有更强的奋斗精神。富人更愿意带动穷人提升认知，而不是直接给穷人钱，那样会害了穷人，因为如果穷人的认知得不到提升，即使有钱也是暂时的。

然而世间有几个穷人能够勇敢地面对自己的无知和懒惰，彻底摒弃自己的坏习惯和秉性？

穷人虽然都在向富人取经，但是富人真把致富的真相说出来，没有几个穷人能接受得了。99%的穷人都活在鸡汤里，活在心理安慰里。他们宁可面对美丽的谎言，也不愿意接受残酷的现实，因此永远都在自欺欺人，掩耳盗铃。

“江山易改，本性难移”，99%的穷人表面上也想提升自己的认知，其实他们更想要一个快速致富的捷径，想要的是占便宜。而当富人告诉他们如何提升认知的时候，穷人还要反过来批判他们，因为穷人们认为这个不能直接赚到钱，是没用的大道理。这就是下士闻道，大笑之。不笑不足以道。

## 成长和成熟

成长是做加法，成熟是做减法。

真正的成熟就是把80%的精力花在20%的事情上。

事情只有越做越少，才能越做越精。

## 天赋和障碍

每个人的身后都默默地站着两个“元神”。

第一个元神叫“天赋”。天赋是我们跟上天的接口，你若感知不到它，人生就会兜兜转转不知所措。

第二个元神叫“障碍”。很多人都把“障碍”当成了必须去干掉的敌人，而实际上它是我们隐藏的朋友，以另外一种方式给我们指引。

所谓“开挂”的人生，其实就是用好了这两大元神。

## 高手和普通人

普通人思考问题都是一步一步来，由A推导出B，B推导到C，再推导出D，最后得出E，然而高手可以由A直接推导到E。

这就像开车，普通人的手动挡，需要一级级加速，而高手是自动挡，可以无级变速。

所以，高手需要和那些能同他们一起进行思维跨越的人在一起，才能激荡出智慧的火花。

如果他们和一群普通人探讨问题，就不得不反复演练B、C、D等一个个挡位，还要去解释自己为什么省略那些步骤，并且省略得是否合理……最后他们的思维就会严重受阻。

## 两种悲剧和两种痛苦

生活中的两种悲剧：

第一种是没有得到你想要的。

第二种是已得到了你想要的。

人生的两种痛苦：

第一种是成功之前。

第二种是成功之后。

## “化繁为简”和“化简为繁”

很多高人拥有“化繁为简”的能力，却为什么不去这样干？

原因很残酷：这样干就赚不到钱。

因为大众只愿意为复杂的东西买单，他们总是被复杂的描述和套路所打动，越是花里胡哨的东西越能让他们着迷。

“化繁为简”是智慧，“化简为繁”是商业。

## “强者思维”和“弱者思维”

人的思维分为两种，一种是强者思维，另一种是弱者思维。

所谓的“强者思维”，就是发现并遵循世界的客观规律，从而不断地向上和进取，这是一种自我救赎的文化。

所谓的“弱者思维”，就是总把自己放在被救赎的位置，总是渴望通过依赖去生存，是一种期待救世主的文化。

“强者思维”注重的是创造和开创，“弱者思维”注重的是依靠和跟随。

“强者思维”专注于客观规律，要实事求是，自力更生；“弱者思维”专注于人性的弱点，互相算计和斗争。

“强者思维”喜欢遵守规则和秩序，期望通过自身的强大去解决问题；“弱者思维”则喜欢特权主义，总是期望能破格获取，得到恩惠和照顾。

“强者思维”的核心在于独立性，当一个人发现只有自己才能帮自己的时候，他就拥有了“强者逻辑”。这就是《周易》里说的“自强不息，厚德载物”。

但是拥有“强者思维”的人很少，因为他太独立了，需要拥抱孤独，直面各种问题，因此被很多人本能地抛弃了；而“弱者思维”由于易学、易懂、易用，成了流行的思维。

上天往往更偏爱拥有“强者思维”的人，所谓：自助者，天助之。当一个人拥有了“强者思维”，从独立走向强大的时候，所有的人都会来帮他。

相反，当一个人始终都是“弱者思维”，遇事就祈求别人和外界帮自己，所有的人都会避开他、远离他。

这就是强者越来越强，而弱者越来越弱的原因。

## 做人有三种境界

第一种境界是自己没做到，却要求别人能做到。

第二种境界是自己做到了，要求别人也能做到。

第三种境界是自己做到了，不要求别人也做到。

社会上很多人都是第一种境界，自己做不到圣人的标准，却时刻以圣人的标准要求别人。

## 富人在吃苦，穷人在享乐

过去的穷苦人家，吃的都是缺衣少粮的苦，而现在即便是最底层的人，也基本不会为温饱而发愁了。互联网时代各种精神产品那么丰富，游戏、直播、娱乐节目，应有尽有，可以尽情沉迷，随便放纵。

因为社会已经有足够能力圈养所有的人了，即便是一些没多少钱的人也不需要吃苦了，反而会过得更安逸舒适，天天刷短视频，看看直播和娱乐节目，玩玩游戏，在手机App上买东西，反正也消费得起。

恰恰相反，这个时代轮到富人开始吃苦了。因为一个富人要想实现财富的保值或增长，必须得主动尝试很多东西，主动改变自己的很多习惯，要保持进步，日日精进，付出很多倍的努力才能创造和守住自己创造的财富。

## 好人难做

这个世界对坏人的要求是十分宽容的。有一句话叫：浪子回头金不换。无论那些坏人之前的罪孽多么深重，如果有一天准备改邪归正了，地位会被大家捧得非常高。

这个世界对好人的要求却是十分严苛的。如果你被称为一个好人，你必须做到完美无缺，大家会把所有的道德枷锁戴在你身上，万一哪天你有丝毫没有做到位，你所做的所有好事都会前功尽弃，甚至被人当成妖魔。

这个世界的好人或英雄，天生就要接受更多的磨难。

## 换位思考

男人们说：一个国家的女性的水平，决定了这个国家的整体水平。

首先，如果这个国家的女性素质和觉悟都很高，就能够教育出高素质的孩子。

更重要的是，男性很容易被女性的价值观所引导。

比如，如果女性追求精神和灵魂，男性为了适应这种需求，一定会变得更智慧。

而如果女性眼里只有钱和物质，男性就只顾拼命去挣钱，而忽视了精神的修炼。

因此，女性强，则男人强，则国家强。

女人们则说：你们不要这样甩锅，明明是一个国家的男性的水平，决定了这个国家的整体水平。

为什么呢？

首先，如果这个国家的男性素质和觉悟都很高，那么社会的整体风貌就会奋发向上。

更重要的是，女性很容易被男性的价值观所引导。

比如，如果男性追求内涵和心灵美，女性为了适应这种需求，一定会去丰富自己的内在。

而如果男性眼里只有年轻漂亮，女性就只能拼命地去整容，而忽视了修养的提升。

因此，男性强，则女人强，则国家强。

到底是男人出了问题，还是女人出了问题？

如果男人只从男性的角度看问题，或者女人只从女性的角度看问题，都会认为是对方出了问题，结果就是大家互相指责。

唯有站在对方的角度来看自己的问题，才能发现问题出在哪里。

## 刚柔并济

每一位成功的人，都有一个柔软的壳和一个坚硬的核。

柔软的壳，就是跟世界和平相处的能力，能理解每一个人，可以“降维沟通”，随时“向下兼容”，不容易被戳伤，并且不轻易刺伤别人。

坚硬的核，就是明确自己的核心竞争力，坚守自己的核心价值观，时刻被他人需要，并且知道自己需要什么。

一个软壳再加一个硬核，刚柔并济，才能在社会上立于不败之地。

# 初 心

一个人只要初心是好的，所有的手段都是好的结果。

一个人只要初心坏了，所有的好手段都会是坏结果。

因此手段不分好坏，关键看使用的人有没有问题。

如今这个时代，很多人总是在宣称自己的商业模式多么合理、合法、合情，殊不知这根本不是关键，关键在于他们的初心出了问题，他们总是想尽快地搞到钱，捞一把就走，这种心态下滋生的手段和模式，无论其中有多么精巧的设计，都会给社会和他人造成巨大破坏，必遭天谴。

“害人之心不可有，防人之心不可无”，我们不仅要避免害人的初心，更要保证自己有不被人害的能力。不去害人是一种人品，不被人害是一种能力，两者缺一不可。

一个是防我之心，一个是防人之心。做人更难的不是防人，而是防我，我们总是对外界的欺骗充满警惕，却对自我的底线疏于防范。

不忘初心，方得始终。

# 值 钱

当一个人足够值钱的时候，所有的衣服都只是陪衬；

当一个人不值钱的时候，就只能用值钱的衣服陪衬。

因此，有的人，需要穿奢侈品和大牌才能自信；

而有的人穿得非常普通，却总被人认为很尊贵。

# 平庸

人性里有一种对“尊严”的自我保护机制。但凡接触到外界那些超过自己的优秀的人，我们会感到惊慌失措，大脑里就会收集一切线索去证明别人的成功是侥幸的，认为如果自己有同样的客观条件，只会比他们更好。

就像上学的时候，我们热衷于讨论学习好的人都是书呆子，漂亮的姑娘往往没大脑；长大之后则变成了：同事升职是因为会拍领导马屁，同学创业成功是因为家里给了巨额的资金支持。

为了逃避身边人变好的结果，我们都喜欢把那些变好的人拉下马，踩在脚下，去践踏他们的光环，以此获得心理上的满足。

仿佛只有这样，才能证明自己的庸俗不是孤立的，并为自己的“不成功”和“生活在底层”找到理由。

人啊，宁可证明别人的平庸，也不愿意面对自己的平庸。

## 第三章

# 关系界限

# 内观

人一旦清楚了内心的阻碍，就能超越现在的自己，成为更好的自己。

## 内心的阻碍

以前，我总把人生的重点放在确立清晰的目标、制定周全的计划、安排详细的日程这些具体执行层面的事情。如今，我终于恍然大悟，这些都不是关键，我一直在缘木求鱼。

我发现，真正阻碍我的不是能力、时间、方法、步骤，而是我内心始终不敢直面的东西，我总是见到它就躲避，比如自卑、偏见、情绪化、狭隘、无知、自私等。

是内心深处的缺憾让我一直无法抵达彼岸，现在我必须直面它们，接受它们，否则我一直在瞎折腾。

人一旦清楚了内心的阻碍，就能超越现在的自己，成为更好的自己，就可以抵达自己的彼岸，这时的人不再需要任何鼓励和支持，更不需要提供什么优良的环境，就可以走向自强。

# 先搞懂自己，才能搞懂别人

一个人只要学会了“内观”，就很容易破除内心的执念和障碍，然后战胜自己，成为一个无敌的人。一个人只要能把自己看清楚，就能把世界看清楚。搞懂自己之后，才能真正搞懂别人，很多时候我们看不清别人，就是因为我们看不清自己。

内观，就是看清自己，然后改变自己，这是一个痛苦的过程，因为需要直面自己的种种缺点，而且要一个个地去解决。这些问题都是切实的，需要一个个去解决，然而很多人根本没有这个耐心和修养，于是本能地逃避了。

这些人逃避之后，反而整天叫嚣着去改变世界……毕竟这件事挺容易的，嘴上说说就可以了。世界上有很多这样的人，他们看起来志向远大，每天都在叫嚷要改变世界，要去利他，要去成全众生，却从未想过要先改变自己，这就是最大的可悲。

他们对自己的问题视而不见，却口口声声称自己远大的“理想”，他们舍近求远、信口开河。所谓的“改变世界”也好，“利他”也好，其实都只不过是一种逃避现实的借口。

# 先搞定自己，才能搞定别人

读了那么多年圣贤书，我忽然开悟：原来古今中外许许多多的经典书籍讲的全是同一个道理：做人必须先搞定自己，才能搞定别人。

比如《孙子兵法》说：昔之善战者，先为不可胜，以待敌之可胜，不可胜在己，可胜在敌。意思是，真正会打仗的人，都是先让自己成为一个不可战胜的人，然后耐心等待敌人露出破绽。也就是说：我们必须练好内功，伺机而动。不失误即为战神，以不变应万变，恒强。

比如《道德经》说：知人者智，自知者明。胜人者有力，自胜者强。意思是，只有做到自知，并且战胜自己的人，才是真正的高手，才可以铲除世界上的一切困难。

《心经》开篇第一句：观自在菩萨。观自在就是观自己，自己彻底放下了执念就是自在，这时的自己就是菩萨。

《金刚经》的要义：应无所住而生其心。意思就是当一个人放下了所有牵挂和执念，这时才能看到真实的世界，活在真相里。

王阳明的心学说：“此心光明，亦复何言？”他从小就立志成为圣贤，长大后为了能开悟，盯着看竹子慢慢生长，几天几夜不合眼，差点晕倒，没有成功……后来他才恍然大悟，人的眼睛不应该往外看，而是应该往内看，看自己的内心，很快就开悟了，这就是“龙场悟道”。

禅宗认为：明心见性，见性成佛。明心见性就是见到自己本来的真性，明本心，见不生不灭的本性。此乃禅宗悟道之境界。

《六祖坛经》的思想精髓：心平何劳持戒，身正何用修禅。如果能把心修好了，还需要持戒吗？换句话说，即使你每天吃素，但是心性依然未开化，持戒又有什么用？同样的逻辑：如果你能把人做正了，还需要坐禅吗？换句话说，即使你每天坐禅，但是行为依然混乱，那坐禅又有什么用？

《周易》的核心理念：自强不息，厚德载物。其实就是告诉我们永远都要靠自己，把自己搞好了，一切外物都来了。

## 审视自己，审视他人，审视世界

当我们真正开始审视自己的时候，就会忘掉他人和世界，跟自己对话。如果一个人连审视自己的勇气都没有，那么他审视的他人和世界，往往都是虚妄、欲望和逃避。

我们都有两只眼睛、两只耳朵、一张嘴和一个鼻子，但是没有一个器官是对着自己的，都是朝向别人，因此当我们遇到问题的时候，往往第一时间想到的是别人的问题、环境的问题。

一个人开悟的标志，就是让这些器官朝向自己，把别人当成我们的镜子，来映射自己的内心。我们发现别人有需要改变的地方，其实是自己某些方面做得不足。

凡事从自己身上找原因，这种人将一天比一天强大。遇事先找别人的问题，这种人永远不能进步，永远都在抱怨别人。这就是人生最大的执念，它让我们不断地惹是生非，这也是痛苦的根本。如果你的内在一直在成长，那么你终有一天会破土而出；如果你总是期待外来的各种机会，那么你只会被埋得更深。

# 人生成长的真正顺序

小时候，觉得自己长大一定能成为大英雄，可以改变世界。

长大了，发现自己改变不了世界，于是整天想着去改变别人。

而后来，终于明白了一个道理：人生能改变的，只有自己。

原来这才是人生成长的真正顺序：改变自己，改变别人，改变世界。

如果小时候就能明白这个道理，先从改变自己开始，让自己通过学习和成长变得更强大，然后再努力地帮助别人成长，改变身边的每一个人，进而或许真的可以改变世界。所以，改变世界从改变自己开始。

# 人生的三次成长

第一次，发现自己不是世界的中心。

第二次，发现自己并不能改变世界。

第三次，认清世界后依然热爱世界。

## 修行的道场

人生就是一场修行，道场不是寺院、不是山林，而是每一个当下。

如果你的婚姻有问题，爱情就是你的道场。

如果你和领导发生矛盾，职场就是你的道场。

如果你觉得人生很无聊，生活就是你的道场。

如果你找不到人生目标，定位就是你的道场。

如果你身患重症，生死就是你的道场。

道场在你的每一个受难处。

神仙都要渡劫，何况我们这些普通人？

过去了，你就得道了。

过不去，这就是你的天花板。

## 向内求，向外修

所谓向内求，就是当我们有所求的时候，要明白在关键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。求人不如求己就是这个道理。

所谓向外修，就是当我们想修行提升的时候，要借助他人才能修自己，而不是把自己封闭起来谁也不见，甚至跑到深山老林里躲着。红尘俗世就是最好的修行场所。

绝大部分人都搞反了，有困难的时候总是先想着去求别人，想修行提升的时候，第一时间就想跑到深山老林里。

# 求人不如求己

每次重大节日，对穷人来说都是一次大消耗，因为需要各种买买买，然后各种送礼和收礼。

而对富人来说，每次过节都是一次收割穷人的机会，因为他们可以制造各种概念，让穷人忙得不亦乐乎，还能乐在其中……

如果我们去观察那些过于追逐“仪式感”的人，或者是对各大节日执念太重的人，会发现这些人基本上都是外求主义者，他们往往没办法给自己安全感、存在感、幸福感，所以严重依赖外界和别人，需要通过各种仪式来给自己制造这些感觉。

比如说那些一定要通过结婚纪念日，用爱人的表现来验证对方是不是爱自己的人；比如那些喜欢通过炫耀节日礼物，来证明自己有多好的人。

有句古话叫“求人不如求己”，这句话非常有道理。只有当一个人发现自己才是自己的贵人，只有自己才能帮自己的时候，他就清醒了，活明白了。

世界就是那么有意思：当一个人实现了自我圆满，完全可以独立发展的时候，所有的人都来帮他；相反，当一个人总是在外求，遇事就祈求别人和外界帮自己，所有的人都会避开他、远离他。

因为人们都喜欢锦上添花，不喜欢雪中送炭。

# 通过别人看清自己

把别人当成自己的镜子，照见自己。

人人都长着一双眼睛，但是这双眼睛是向外看的。几乎人人都相信自己的眼睛，相信自己的感觉和判断，而且往往只相信某一刻的现象。于是容易把假象当作事实，从而产生傲慢和偏见。这就是人与人之间不断起争执、生是非、造诸罪业的根本。

当局者迷，旁观者清。我们要“以铜为镜，以正衣冠，以人为镜，照见自己的内心”，这面镜子就是“反观自照的能力”。

《金刚经》说：凡所有相，皆为虚妄。若见诸相非相，则见如来。意思是所有我们直接看到的，都是假象，如果能穿透这些表象直接看到其本质，就见如来了。

古诗云：尽日寻春不见春，芒鞋踏破陇头云。归来笑捻梅花嗅，春在枝头已十分。又有词云：众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。人生需要的就是这样一个回首，一个顿悟。

## 卑微时学会低头

当你卑微的时候，要离众人远一点，因为你在人群里也是自讨苦吃。也千万不要再去劝别人，因为你说的话也没什么分量。

卑微的时候，就默默地自己努力好了，不要标榜自己的努力，也不要展露自己的理想，因为这只会成为别人的笑料。

哭的时候没人哄，你学会了坚强；怕的时候没人陪，你学会了勇敢；累的时候没人靠，你学会了自立。

等到成功的时候，再把酒言初心吧！那时大家才能真正听进你的话。所以，在你没成功之前，就要学会低头，这不是认输，而是看清自己的路。

## 人生快乐的根本

你怕的越多， 欺负你的人就会越多；

你什么都不怕， 反倒没人敢去欺负你。

你人太好， 别人就想来占你的便宜；

你横一点， 反倒他们都过来讨好你。

越是脾气好的人， 越容易被欺负；

越善解人意的人， 越容易受委屈。

你越温柔， 世界对你越凶狠；

你越凶狠， 世界就变得温文尔雅了。

最后的总结：

人生快乐的根本， 就是不要让任何人道德绑架你。

# 做人不求全，做事不求多

如果每个人都得喜欢你，你得装成什么样？

如果每个人都得在乎你，你得累成什么样？

如果每个人都能理解你，你得普通成什么样？

如果你能接纳所有的人，你得懦弱成什么样？

如果你能喜欢所有的人，你得虚伪成什么样？

如果你能成全所有的人，你得委屈成什么样？

所以，做人不求全。

同样道理：

如果每件事都在做，你得无聊成什么样？

如果每件事都要做，你得慌乱成什么样？

如果每件事都能做，你得平庸成什么样？

所以：做事不在多。

人对了，一切都对了。

事对了，一件就够了！

# 一个人成熟的标志

一个人成熟的标志，就是明白了以下七句话：

人生真正的贵人是自己。

人生真正的朋友是自己。

人生真正的敌人也是自己。

人生最美好的事，是遇到了最好的自己。

人生最大的胜利，是成功地战胜了自己。

人生最大的幸运，是学会自己拯救自己。

爱情的最高境界，就是自己爱上了自己。

# 不必向别人解释自己

世人最难过的一关，就是总向别人解释自己。

想象一下，如果有一天你被误抓进精神病院，你该如何证明自己是正常人？

那时你所有的解释说明都是苍白的，你唯一能做的就是该吃就吃，该喝就喝，过正常的生活就是你证明自己正常的唯一方式。

因此，只有不试图证明自己是个正常人，才是一个真正的正常人。

想想我们每个人吧，多少人每天都在拼命解释自己。然而，无论你怎么解释，你永远不知道在别人嘴中的你会有多少版本，不知道别人用什么样的方式悄悄诋毁你。

你唯一能做的就是置之不理，更没必要去解释澄清，懂你的人永远都会相信你；不愿意相信你的人，无论你说什么都不会信你。

# 孤独常伴，唯有内心强大

人生是个大戏台，台下的觉得台上的太可笑，台上的又觉得台下的太可怜。

其实，每个人都站在不同的戏台上，每个人都活在自己的偏见里。你喜欢什么，就会以什么为价值判断；你在什么位置，就决定了你做事的出发点。

人生，不过是此处笑笑他人，彼处又被他人笑笑。涉及利益，就有了互相谩骂、攻击和算计。

人生有时很为难，你混得比别人好一点，别人会眼红，悄悄算计你；你混得比别人差一点，别人就笑话你，瞧不起你。

因此，人生无论成就如何，我们都会变得孤独。

让自己内心变得强大，是应对这个世界最好的方式。

## 下一轮文明的引领者

以遍地的高楼大厦和房地产的成熟为标志，人类这一轮大基建时代已经结束，整个社会的框架结构已经完成。从现在开始，人类发展驶入新的快车道：物质产品得到了极大丰富，科技创新的迭代不断加快，数不胜数的新功能产品让人目瞪口呆，各种传统观念被挑战……

与之相对应的是：人类的精神世界将越来越迷茫，绝大多数人都找不到人生的坐标和意义，只能机械式地竞争和奔波，焦躁、偏激、厌世、消极等各种负面情绪无法避免。

谁能帮助人们找到物质之外的价值和意义，让大家不再外求而是去内求，重新燃起对真善美的向往，甚至能改写“成功”的定义，并且让大家更加有序地生活，谁就是世界下一轮文明的引领者。

## 总有人能让我们欣赏

其实，你所欣赏的他人的每一个特质，在你身上都有，只不过借助别人显现出来了，这就叫“相似相映”原理。

茫茫人海中，与其说我们在不断寻找值得欣赏的人，不如说我们是在不断去发现自己。

人生最好的朋友是自己。

人生最美妙的事，就是遇到了更好的自己。

## 凶狠和温柔

你对自己狠一点，全世界都对你温柔；

你对自己很温柔，全世界都对你凶狠。

真正活明白的人都在搞自己；

把自己搞定了，就把别人和世界搞定了。

# 陪伴自己

很多人的时间分为三份：

第一份是陪客户、陪领导。

第二份是陪家人。

第三份是陪自己。

一个人越成功，他的时间越向后两份倾斜。奋斗的本质，就是为了把第一份的时间，转移给后面两份。比如我们努力赚钱，就是为了有更多的时间陪孩子和家人。

而人生最难的事情，就是可以“陪伴自己”。陪伴自己，听起来很简单，实际上却非常难。绝大部分人劳碌了一辈子，都是为别人而活，为家人而活，却从未为自己而活。

试想一下，我们拼命地赚钱，赚了那么多钱，有多少钱是花在自己身上的？我们一生又能花多少钱？

陪伴自己，首先，你要懂自己。我们花了一辈子去研究别人，想搞懂别人，却很少有人能搞懂自己。

其次，你还要做自己。绝大部分时候，我们都在扮演各种角色，我们是老板，是领导，是员工，是爸爸，是儿子，却很少是“自己”。

也就是说：只有我们尽了一切社会义务的时候，我们才有时间做自己，才有资格做自己。

做自己，才是世界上最奢侈的事情。

世上最浪漫的事，是遇见了最好的自己。

爱情的最高境界，就是爱上了自己。

## 珍惜拥有

每个人，都在追求相反世界的东西。

因为相反，所以我们穷追不舍的东西，往往在别人那里是举手之劳。

于是，求而不得成了人生的基本状态。

这是很多人痛苦的根源。

我们都是远视眼，总活在对别人的仰视里；我们也都是近视眼，往往忽略了自己的幸福。

兔子娇小，但从不羡慕牛的高大；雄鹰高飞，却从不蔑视燕子的低回。

你拥有的都是你自认为不起眼的，却是别人孜孜不倦的追求。

我们不知道：自己在欣赏别人的时候，恰恰也成了别人眼中的风景。

不用羡慕别人，你的幸福就在当下，就在你这里。

你拥有的一切东西，并不是为了取悦你而存在，你若不珍惜它们，它们会随时离开。

## 抽离感

人生最珍贵的能力，是在外界的指点和启示下，有一天忽然醒悟过来，发现自己之前的认知都是错误的，都是在自以为是，瞬间开始重新审视这个世界。

这时你将拥有一眼看穿事物本质的能力，能对世事和人心抽丝剥茧，一切表象在你面前都如梦幻泡影，你将看到更加真实的世界。

这个能力被道家称为“得道”，被佛家称为“开悟”。一旦拥有了这种能力，你就会格外淡定和从容，同时还有了一种创造力，可以从无到有，从0到1。

这就像玩游戏，有一天你忽然发现自己根本不是游戏里面的主角，而是玩游戏的那个人。

拥有这种能力之前，是“我在活着”，拥有这种能力之后，是“我看着我在活着”，这就是一种抽离感，可以随时从高维看自己，观察自己的一言一行。

## 利他

只要一个人还在处处强调“利他”，说明他还没有真正做到“利他”，心里想的还是自己，因为他还在区分“我”和“他”，这就是佛家讲的“分别心”。

那些真正做到“利他”的人，不会一直叫嚣“利他”，因为他内心对“自己”和“他人”没有了区分。他只会默默地去做利于别人的事，而且他认为这样做是在帮自己，是正常且合理的，根本不值得强调和炫耀。只有当一个人实现了自我圆满，完全做到爱自己，爱满则溢，然后才能真正地对别人好，才能做到“利他”，才能学会爱别人，爱世界。

如果一个人内心是残缺的、匮乏的，怎么可能为他人着想呢？他们所谈的“利他”，只是为了求关注、求赞同、求表扬，为了弥补内心缺失的存在感。即便这些人也愿意去付出，但是由于内心的匮乏，每付出一分甚至想要十倍的回报，你的回报稍微迟缓一点他们马上就委屈了、愤怒了……说你不懂感恩，偷偷骂你不识抬举。

那么为什么那么多人都在叫喊着要“利他”呢？这才是真正的利己主义，他们打着为你着想的幌子骗你上当。

## 期待

人痛苦的根源在于对世界和别人有期待。

一个对自己要求越低的人，对别人的要求就会越高，当发现别人不能满足自己的期待，就会陷入痛苦之中。

而一个对自己要求越高的人，对别人的要求就会越低，从而对别人的期待值较低，这是一个人快乐的根本。

当我们实现自我圆满的时候，就会很少再对外界和他人有期待，从此远离了人间很多痛苦。

世上本无事，庸人自扰之。

众生皆苦，唯有自度。

## 内核

很多人没有强大的内核，因此只能苟活于世，只能随波逐流，最终活成了模子里出来的模具，生活在绝望的平静里。

世界上只有少数人能够活出自我，因为他们的内核足够强大，这种内核衍生出核心竞争力，衍生出清晰的定位和目标，衍生出强大的能力去保护自己的天真和真性情，他们才有资格做真实的自己。

# 独 立

强大的人都成了完整而独立的个体。一个人只有实现了人格独立和经济独立，才有资格谈爱情、亲情、友情。

## “友善的孤独者”

你是不是这样一种人：

待人接物非常友善，但总喜欢独来独往。

你平时不会和别人冲突，包括口角和行动上的，可以妥善处理和每一个人的关系；但是大部分时间你都喜欢独处，很享受一个人的时光。

然后，你可能给自己贴上了“社交恐惧症”的标签，其实你是“友善的孤独者”。

对人友善是修养，独来独往是性格，两者并不冲突。

独来独往并不意味着你不善于社交和表现，相反你可以很自如地切换到侃侃而谈的模式，只是你对成为一群毫不相干的人眼里的焦点这件事失去了兴趣。

你平时与人为善，能理解大多数人的行为，但并不去附和他们，不想被讨论，也不想去看别人的热闹。

你虽然很温柔，但不向每个人展露，当然也不是每个人都能读懂你的温柔。所以你选择只对极少数人温柔热情，剩下的大多数人，你保持礼貌和理性。

## “外向的孤独者”

人性有一个基本需求，就是需要周围的人对自己有一种认同感。所以一般人都需要通过社交展示自己，这其实也是内心弱小的表现。

对于内心强大的人来说，他们已经不需要从周围的人那里获得认同感，他们更需要的是自己对自己的认同。所以他们不再外求，宁可去内求。独处就是一个人开始内求的表现。

还有一种人，则属于“外向的孤独者”。他们对外总是表现出一种活泼开朗、善于交际的状态，总给大家带来各种快乐。但每次曲终人散之后，他们就会进入一种落寞的状态。

实际上他们嘻嘻哈哈的外在是一种假象，恰恰是为了掩饰内心的孤独。想想下面两种情况：

某次会议上：

你知道自己不喜欢他，你也知道他不喜欢你。你也知道他知道你不喜欢他，他也知道你知道他不喜欢你。但这并不妨碍你们在一起谈笑风生。

某次聚会上：

你明知加了他微信后也不会联系，他也知道加了你微信后不会再联系。你们都知道以后最多只是点赞之交，但这并不妨碍你们拿着手机互加微信好友。

这就是现代人社交的写照。

人前凑热闹，转身话凄凉。

人越孤独，越喜欢把自己变得忙碌。因为忙碌可以让一个人短暂地逃避落寞。

## 道不同不相为谋

独来独往并不代表着孤单，反而更容易让一个人放飞内心；同样的道理，在人群中热热闹闹也不代表你被认同，那更像是一种外在的喧哗。

有句歌词很形象：孤单是一个人的狂欢，狂欢是一群人的孤单。

我们还发现一个社会发展规律：之前由于受区域和条件的制约，每个人所处的圈子往往是离自己最近的一帮人，比如同事、同行、同学、亲戚等。

而随着互联网的发达，我们的圈子不再受现实条件和区域的制约，那些有共同语言、志同道合的人越来越容易聚集到一起了，尽管你们可能是完全不同的行业，甚至你们天各一方，但是同样的“认知”和“三观”的契合使你们互相吸引。

所以我们在开会或吃饭的时候，经常发现有的人一直抱着手机聊个不停，却对面前的人视而不见，这其实根本不是什么“手机病”，而是意味着他对这个“眼前人”毫无兴趣。这就是互联网发展的结果，也是人类文明进步的表现。

因此，当你看到一个人总是独来独往，并不意味着他没有自己的交际圈，而是因为你没有进入他的交际圈。

尽管你们离得很近，但你们仍然是两个世界的人。

## 警惕依赖

拥有独立精神和独立思考能力的人，很容易获得加速成长的机会。

自助者，天助之。当一个人发现一切都需要自己来给予自己的时候，他就开悟了。

无论在什么情况下，只要你产生了依赖，你就需要警惕了。因为依赖就意味着不公平的关系。不是价值交换的关系都是不公平的关系。大家要记住一句话，这个世界上只要有不公的地方，就会在另外一个地方，或者以另外一种形式补偿回来。越多依赖，就会越快加速变味。

那些刚开始口口声声说爱你的恋人，到了一定阶段往往要求你做这做那，或者不能去做什么，这就是一种变相的补偿。

人间无数的悲剧，都是由此引发的。

## 完整独立的个体

未来社会的基本单位将不再是企业，也不是家庭，而是“个体”。

强大的人都成了完整而独立的个体。一个人只有实现了人格独立和经济独立，才有资格谈爱情、亲情、友情。

未来婚姻将消失，但爱情永在；未来家庭也将消失，但亲情永在。

我们的感情再也不必被这些外在形式捆绑，社会将变得越来越纯粹。

## 不必纠正他人的错误

我们往往有一个执念，总是试图纠正别人的错误。我们苦口婆心地给他们讲很多道理，表面上是为了别人好，但是好心未必就能办好事情。

任何试图救赎或者驯服别人的行为，都需要付出代价。每个人都有自己的修行，我们不能打乱别人的节奏和路线。让恺撒的归恺撒，让上帝的归上帝。一切都是自己修出来的，大家各按其时，各安其事就行。

# 不再期待别人能理解自己

总是渴望遇到真正懂自己的人，这是人生最大的执念。

我们必须明白一个道理：没有任何人能完全理解你。

人生苦短，每个人都需要深度理解自己的人，需要知己。

但是请记住，世界上没有任何人能完全理解你，除了你自己。

包括你的爱人，你的父母，你的兄弟姐妹，你的发小和闺蜜等，他们也只能是一种生活陪伴，请千万不要寄托太多期望，将关系维系在一定距离，是最好的选择。

一个人真正成熟的标志，就是不再期待别人能理解自己。

否则，就只能迎来一次又一次的失望。

## 界限感

越落后的社会人们越抱团。比如原始社会，人们必须团结起来才能抵抗猛兽侵袭，但在越发达的社会，人们越独立。

生产力越发达，人与人的界限感就越明显。

曾经有这样一个问题：为什么很多人开车回到家，喜欢在车里独坐一会儿再回家？

有人说：开车太累了，需要休息一下。

有人说：需要抽根烟缓解一下一天的压力。

有人说：不喜欢自己的疲惫被妻儿看到。

有一个答案，获得了无数人的点赞：在迈进家门的那一刻，你是父亲，你是儿子，你是丈夫，你有满身的责任，唯有独坐车里的那一刻，你自己，那才是属于你自己的世界。

是的，我们无论多么忙，都需要喘一口气的时间，然后鼓起勇气，坚持到下一次喘息的时刻。只要稍有歇息，我们就能重整面对生活的勇气和信心，这就是活着。

即使走入婚姻，我们依旧希望保持界限感。即使有了家庭，我们依然需要自己的世界。即使满身责任，我们依然需要时间做自己。

## 评价

一等人评价自己。

二等人评价别人。

三等人评价别人的评价。

四等人活在别人的评价里。

# 成熟

世界上所有美好的关系，只发生在成熟的个体之间。爱情、友情、亲情、合作关系都是如此。

所谓成熟的个体，也就是实现了三个独立：财富独立、人格独立和精神独立。

一个人在成熟之前，只有一个任务：那就是让自己走向成熟，否则是没有资格跟他人构建关系的。

当双方有一方不成熟，就需要另一方去担待。这是依赖型的关系。被依赖的一方一旦因为主观或客观的原因，被放弃照顾的时候，就惨了。

当双方都不成熟，那就是互相伤害。多少夫妻耗尽一生的精力给对方打差评，而且还咬牙忍受对方的身心折磨。

很多人受伤之后满大街地哭喊，却始终不明白一个道理，人在不成熟之前，建立的一切关系都是错的，每个人都将为自己的不成熟而买单。

# 改变

一个人成熟的标志，就是明白自己无法改变任何人。

无论你多么真心地想帮助别人，无论对方跟你的关系多么密切，无论他多么需要你的帮助，你都必须明白这个道理：你无法改变任何人。除非他自己发自内心地想改变自己，然后你也能起到一个推动作用，或者给对方一个启示。

请记住：能改变自己的，永远只有他自己。

甚至包括你的父母，你的兄弟姐妹，虽然同在一个屋檐下，但当你想改变他们的时候，你照样有心无力。除非对方忽然有了强烈的改变意愿，你才可以小心翼翼地帮助他们改变，但是在改变这件事上，当事人永远是主角，我们只是配角。

如果对方根本意识不到自己的问题，请千万不要主动热心地帮他们改变，因为好心未必有好结果。你所能做的，就是让他们认为你是好心的、善良的、热情的，甚至你要学会附和他们。

人各有志，人各有路。

别人的路你改不了，自己的路自己走好。

# 真爱

真爱只发生在两个成熟又独立的个体之间。

# 既独立又结盟，才是最好的关系

拥有独立精神的人，在各方面都比较容易快速成长。这种独立并不是“得不到、被孤立后的不得已”，而是顶天立地依靠自己，丝毫不影响跟别人做朋友。

不指望别人给的，如果给了，算是惊喜。独立是垂直扎根于地面，先垂直才有拓展。因为不论你依赖的人跟你是什么关系，只要是依赖，你就会不停地需要他的回应和喂养，否则就会产生恐慌。

对于自己所依赖的，一定要保持警醒，因为依赖越多，关系越快变味。

马克思说：人是一切社会关系的总和。一个人越独立就越具备合作的基础，也越能经营好各种社会关系。

未来的世界将越来越残酷，无论恋爱还是婚姻，最佳的另一半，是你人生战场上的盟友。两个人既能保持独立又能结盟，才是最好的关系。

我们一定要保持自己的独立性，包括人格的独立和经济的独立，才有资格谈爱情、亲情和友情。

# 世间所有的好关系，一定要先谈钱

什么是好朋友？什么是好爱人？什么是好老板？

一个最简单的标准就是能开诚布公地谈钱。

这个时代越来越敞亮，大家就不要再遮遮掩掩了。

钱在哪里，心就在哪里。

作为一个老板，给一个温饱还没有解决的员工大谈理想是一种不道德的行为。

作为一个男人，给一个经济还没独立的女人大谈浪漫主义也是不道德的行为。

那些张口就是道德和情怀的人，往往都用这个标准挟持别人，然后悄悄实现自己的利益。

和人谈钱，往往会把人锻炼成狼。

而和人谈感情，往往会把人养成白眼狼。

因为靠感情维持的关系，一定会互相依赖，到最后就是互相记恨。

没错，谈钱的确庸俗，但生活的本质就是需要直面各种庸俗。所谓浪漫，就是要把各种庸俗变为美好的过程。

钱不是成功的全部，但很多时候只有涉及钱，才能看见一个人的真心。

一个连钱都不好意思谈的人，说明你们还没交心。

愿意和你谈钱的人才是真的爱你，才有可能给你一个美好的未来。

钱的问题解决了，人性里美好的一面都发挥出来了，积极、上进……

钱的问题不解决，人性里阴暗的一面都暴露出来了，比如自私、推诿……

## 怎么建立高品质的关系

任何一段关系的建立，最核心的要点都是与人“共情”的能力。

双方在接触过程中，需要先有一方袒露自己内心的脆弱，这时对方要能捕捉到那个点，给予深刻的理解和共鸣，然后也能袒露自己的脆弱，让对方照见自己。

就在那一刻，彼此都被对方看见了，两个灵魂相拥了。

就在那一刻，彼此都被对方看见了，感情迅速升华。

人生在世，能遇见深度看见自己的人，或者能遇到被自己深度看见的人，都是极度幸福的，这就是爱。

## 恋爱是情感组合，婚姻是价值组合

越相似的两个人，在见面的时候更容易有一见钟情、惺惺相惜的感觉。因为两个人太相似了，以至于很容易理解对方的不容易，也容易欣赏对方的长处，因为那也是自己的长处。

与其说喜欢上对方，不如说是爱上另一个自己。但是当两个人开始慢慢接近，就会发现大家都给不了彼此所需要的，而且双方很容易走向极端，最后甚至兵刃相见。

而互为克星的两个人，在见面的时候很容易互相排斥。

因为对方恰恰是自己的对立面，但是两者一旦开始慢慢接近，就会发现越来越融洽，因为两个人只要能互相包容，就很容易各取所需，从而成为价值组合。

谈恋爱可以找相似的，婚姻最好找互补的。

恋爱是死去活来，是惊喜连连；而婚姻是柴米油盐，是平淡如水。

# 最佳的另一半，是你人生战场上的盟友

女孩必须明白的一个道理：那些对你嘘寒问暖，半夜给你买夜宵的男人，都只是一种泛泛的付出，早已经不算有什么了不起了。

包括那些能给你满口的承诺，满屋子节日礼物的男朋友，都不是这个时代稀有的物种。

因为如今一个女人只要稍微努力一点点，就不再需要这些。

这个时代真正的稀缺，是那些带你打开视野，提升认知，教你控局的男人。

他们愿意跟你降维沟通，同时又能带你升维，带你不断体验人生新的巅峰。

这种男人往往可遇不可求，如果遇到一定要珍惜并且牢牢抓住。

在现实中，多少女孩偏偏为这种泛泛付出感动得死去活来，甚至许下终身。

未来的世界将越来越残酷，无论恋爱还是婚姻，最佳的另一半，是你人生战场上的盟友。

## 什么是成熟的爱情

它是两个独立个体的相遇、欣赏和支持。

它有两个前提，第一是独立，第二是欣赏。

世界上真爱很少，因为绝大部分个体都是残缺的，包括精神和物质上的残缺。

于是世上大多数的爱情都是两个残缺个体的摩擦与碰撞，然后产生的爱恨情仇。多少人把依赖、施舍、得到、占有当成爱。

爱情不是一个人千方百计地让另一个上了自己的贼船，而是两只独立的小船互相接近然后并肩而行的过程。

## 婚姻的难点

人有三大需求，分别是：物质，爱情，精神。

物质是柴米油盐，遵循现实原则。

爱情是风花雪月，遵循浪漫原则。

精神是诗词歌赋，遵循理想原则。

这是三个完全不同的东西。

婚姻的困难在于，如何在同一个异性身上体现出这三样东西。

# 这个时代稀缺的女性特质

男人们必须明白一个道理：

其实，那些对你小鸟依人、撒娇装嫩的女人，包括对你百依百顺，总是把你捧上天的女人，都已经是传统时代的产物，早已不符合未来时代。

包括那些宅在家里不出门，勤勤恳恳帮你洗衣做饭、带孩子、做家务的女人，也早已不是这个时代最稀缺的能力。

因为只要花钱，这些都可以轻而易举地完成。请个保姆、上门服务等，都可以轻易完成。

这个时代真正稀缺的，是那些能够真正懂你的思想，体谅你的难处，随时走入你的内心的女人。

她既能跟你相敬如宾，也能对你温柔似水；既能与你进行灵魂对话，也能激发你的风趣和幽默；既是你生活上的盟友，也是你的红颜知己。

现实中，多少男人偏偏被那种肤浅的外表所诱惑，对那种善于撒娇装嫩的女人鬼迷心窍。

未来的世界将更加残酷，男人和女人之间的关系也会变得越来越平等。

千万不要再试图找到一个女人，只是为了满足自己的虚荣心和大男子主义。

经常有人说，男怕入错行，女怕嫁错郎。一个女人嫁给一个什么样的男人，很大程度上决定了这个女人是否幸福。

如今这个时代，女人最好不要嫁给一个“妈宝男”，否则很可能会悔恨终身。

那么什么是“妈宝男”呢？

他们是身体已经长大，但是心态还停留在婴儿时期的男人。他们内心脆弱自卑，但为了掩盖这种自卑，又时时向外界耀武扬威，时刻都在证明自己的强大，生怕别人看不起他们，所以成了大男子主义。

究其本质，是因为他们没有真正地成长，或许是因为一直被庇护，或许是因为一直没有独立地面对世界，所以他们需要严重依赖于别人的保护，包括老婆、父母等。当然，这也给那些庇护他们的人带来了各种烦恼。

很多女人由于认知的不足，常常在刚刚接触这种男人的时候，把这种男人当成宝，当成潇洒，也因此许了终身。

所以，人的很多痛苦都是自己的认知造成的。现在流的泪，都是当年脑子里进的水。

# 恋爱和婚姻、友情和爱情的区别分别是什么

恋爱的本质是情感交换。

婚姻的本质是价值交换。

友情经不起考验，经得起平淡。

爱情经得起考验，经不起平淡。

# 女人要过“情”关，男人要过“欲”关

女人这一辈子最需要过的一关是“情”关。只有过了情关的女人，才能真正幸福地生活。

男人这一辈子最需要过的一关是“欲”关。只有过了欲关的男人，才能真正地做到无敌。

女人无论赚多少钱，只要不过“情关”，一辈子都会为情所困，为情所累。

因为女人往往都是重感情的，普遍感情用事，过情关的意思并不是从此就变得无情了；相反只有过了情关的女人，才能真正理解人间一个“情”字，才能真正体验“情”带来的愉悦感。只是从此不再对他人有执念，随时拿得起放得下，幸福完全掌握在自己手里。

男人无论多有成就，只要不能过“欲”关，一辈子都有软肋和弱点，被人拿捏。

因为男人往往都擅长逻辑思维，普遍冷静理性。他们天生有过“情”关的能力，但普遍难以抵抗各种诱惑。“欲”关主要包括对名利的欲望、对女人的欲望、对权力的欲望。过“欲”关并不是从此没有欲望了，而是可以驾驭自己的欲望，而不是被欲望驾驭，成为欲望的奴隶。所谓“无欲则刚”，只有驾驭了自己欲望的男人，才能做到可收可发，才能做到无懈可击。

## 长期关系中外表优势不断衰减，内在优势不断递增

一个人的外表优势，只有在陌生人眼里才能体现出来，或者在不熟悉的关系中才能发挥作用。

举个例子，在父母眼里，孩子的外表总是被忽视的，孩子的性格和能力更被重视。无论外人怎么夸自家孩子漂亮，父母总是不断地在能力要求上对孩子加码。

再比如，夫妻相处超过一年之后，老婆无论多么漂亮，老公都不会特别关注，反而是老婆的性格和能力更被重视。

因为外表上的审美是有疲劳的，任何一样惊艳的东西在自己身边时间久了，都会变成一种平淡。

两性关系中，两个人初次相见时外表占据巨大优势，但是只要两个人在一起了，外表的作用就会慢慢失效，秉性发挥的作用会越来越大。

很多年轻人因为外表的互相吸引而在一起了，但是相处一段时间后就会分手，现实中的例子数不胜数。因为当新鲜感过去之后，就没有其他东西可以维持两人的关系了。

一个女人要想留住一个男人的心，只在外表上下功夫是没用的，必须在内在上不断下功夫，真正地走入他的内心，陪他一起成长进步，成为真正的伴侣。

## 创业和婚姻都分为两个阶段

无论是创业还是婚姻，都分为两个阶段：

第一个阶段是从0到1，这个1就是自己，这是一个找到自己的过程。

第二个阶段是从1到N，这个N就是别人，这是一个寻找合伙人或者另一半的过程。

大部分时候我们都是在找别人，却始终没有找到自己。

世界上最长的路，就是寻找自己的路。

我们总是对别人充满期待，却总是忽略了自己的成长。

如果不能找到自己，就很难找到对的人。

找到自己，搞定自己；找到别人，搞定别人。你就成功了。

## 第四章

# 商业逻辑

## 熵增定律

人的价值就是为了使各种系统不断地从“无序”变成“有序”。“有序性”就是世界上一切生命力和效能的本源。

# 人活着就是在对抗熵增定律

熵增定律是人类不可多得的价值总结。

熵增定律揭示了宇宙演化的终极规律。搞懂了这个定律，就参透了世界的本质。

什么是熵？它是代表了一个系统混乱程度的数值。系统越无序，熵就越大；系统越有序，熵就越小。

任何一个系统，只要是封闭的，且无外力做功，它就会不断趋于混乱和无序，最终走向死亡。生意如此，公司如此，人生也是如此，这就是“熵增定律”。

比如手机和电脑总是会越用越卡，电池电量会越来越弱，屋子会越来越乱，人总是会变得越来越散漫，机构效率总是会越来越低下……

所以电脑和手机需要定期清理垃圾，人要保持清醒和自律，企业要不断调整结构，这些都是为了对抗熵增。

中国有句话叫“家和万事兴”，就是因为一个家庭“和睦”的时候，就是熵最小的时候，因为“和”意味着成员之间的默契，甚至是无摩擦的。“以和为贵”“天时地利人和”，也是这个道理，“和”意味着熵值最小。

为什么我们几千年来都是以儒家思想为主？因为儒家思想可以把社会的熵值减到最小。儒家制定了很多规矩，君君臣臣，父父子子等，彼此不能越位，这其实就是为了让社会“有序”地运转。

为什么我非常看好未来的社会？因为在大数据时代，每个人的行为都将被记录，社会运转的每一个环节都将被提前布局，一切都是规划好的，也因此整个社会的熵值将被大大减小。

人的价值就是使各种系统不断地从“无序”变成“有序”，“有序性”就是世界上生命力和效能的本源。

# 对抗熵增的五个方法

对抗熵增有五个方法。

一是保持开放。

无论是对个人还是对企业来说，在没有外力干涉的情况下，其本能都是越来越走向封闭。

对于个人来说，如果没有外力督促，就会活在自己固有的思维里，或者活在自己的偏见里。

叔本华说：世界上最大的监狱是人的思维。如果仔细观察我们过往犯过的那些错误就会发现：绝大多数过失都是我们自己的“思维局限”造成的，所以人的思维和认知必须保持开放，要随时接纳各种新鲜信息，这就是我们思维的兼容性。

对于企业来说，如果没有外界的督促（环境、政策、市场等的改变），就会在固定的模式里循环，逐渐走向守旧。

所以任正非说：“我们一定要避免封闭系统，一定要建立一个开放的体系……不开放就是死亡。”华为每年都要淘汰一定比例的员工。很多公司都是这样，没有新鲜血液就会走向沉寂。

未来资源都将变得开放和共享，边界和围墙将被打开，行业、职业、专业之间的界限会越来越模糊，并开始互相越界、穿插和共享。

那些厉害的企业，往往是一个无边界的企业，手握用户资源，击穿不同领域之间的篱笆，建立融会贯通的创新型组织。

同样的逻辑，人的能力边界也将被彻底打开，那些厉害的人往往能够在不同思维路径上找到交汇点，成为一个游离于各种状态之上的人，这就叫“跳出三界外，不在五行中”。

## 二是终身学习。

学习的本质就是做功，一个系统只要有外力在做功，就拥有了源源不断的能量支持。

巴菲特的合伙人芒格说：我一生不断地看到有些人越过越好，他们不是最聪明的，甚至不是最勤奋的，但他们往往是最爱学习的。巴菲特就是一部不断学习的机器。

这个时代要求我们必须坚持不断学习。计划赶不上变化，变化不如进化，如何保持进化？那就是坚持终身学习。

学习是一种做功，是防止熵增的最好外力，学习可以让我们突破自己的局限。比如很多人说自己不善于演讲，自己不善于表达，自己不善于逻辑推理等，而实际上各种研究表明：人类是可以通过练习、坚持和努力去不断挑战自己的能力边界的。

唯有学习才能突破自己，并且我们要让突破的速度大于熵增的速度。

## 三是坚持自律。

人在没有外力的干涉下，会不断地走向无序状态。如果我们对生活放任不管，或者放纵自己，那我们的生活就会变得越来越混乱，这就是懒散的结果。

人为什么要自律？因为自律的本质就是要把“无序”变成“有序”。

当然自律会有痛苦，但是这只是当下的痛苦，未来是越来越美好的；懒散则是当下很爽，以后总有一天是要还的。

比如现在短视频那么流行，我们总能轻而易举地享受那些火爆刺激的视频，这让我们陷入一个个短平快的刺激中不可自拔，时间一长就丧失了独立思考能力，丧失了上进心，这会让我们变得越来越慵懒。

互联网是一把双刃剑，一方面给我们提供了各种便捷，但同时又给我们提供了很多浮华的内容，这些内容的设计都是以无限满足人性偏好为标准，人性的各种阴暗面，诸如窥私、八卦、暴力、对骂、凑热闹等都被激发并满足。

从来没有任何一种东西能像互联网这样对人性洞察得如此彻底，并且将大众玩转于股掌之间。我们的文化很容易成为充满感官刺激、欲望和无规则游戏的庸俗文化。

越是在这样的时代，越能凸显自律的重要性。

四是远离舒适。

人生的熵越大，生活就越平衡，我们也就越舒适，但也越接近灭亡。

所以我们要时刻提醒自己，不断走出各种舒适区，不断打破自己的平衡，主动迎接各种新挑战。

挑战的本质就是混乱性和无序性，我们当前主动迎接的挑战越多，克服的挑战越大，未来的生活才能更加有序，才能更好被我们自己掌控。

温水煮青蛙的道理我们都明白，千万不要再幻想岁月静好，这个时代不适合温顺的羔羊，只适合矫健又凶狠的狼。狼从不幻想过上舒适的生活，它们要的是自由，用奋斗争取来的自由。

世界唯一不变的就是变化。未来没有稳定的工作，只有稳定的能力。未来只有一种稳定：是你到哪里都有饭吃。稳定的本质，就是你拥有化“无序”为“有序”的能力，而不是始终躺在那里享受一成不变的生活。

一定要记住一句话：如果你发现生活百无聊赖了，说明你已经趋于平衡了，这时你必须主动打破这种平衡，尽量走向更高维度的和谐，否则你将面临被淘汰的危险。

## 五是颠覆自我。

人性里有一种基本的惰性：离不开原有的地方，或者习惯于把自己固有的性格、行为路径当作最合理的状态，本能上排斥跟自己不一样的东西。

也因此我们总会变得越来越傲慢、顽固不化，不能对外界事物做出最客观的评价。

综上所述，保持开放、终身学习、坚持自律、远离舒适、颠覆自我这五种方法，是我们对抗熵增的有效方式。

## 对抗熵增的三种最基本手段

世界上所有的系统（包括生命、企业、国家），之所以能够诞生，是因为它的自身结构能够从外界汲取能量，但是汲取能量（生长、发展、壮大）的过程，也是自己秩序不断被改变（衰老、没落）的过程，结构优势的势能逐渐减弱，也就是“熵增”，因此这些系统从诞生的那一刻开始，便不断走向消亡。

所以，所有系统的终极使命就是对抗这一趋势，最好的反抗方式就是不断优化自身结构，使它能够跟外界环境相适应，包括能力结构和性格结构，保持进化，掌握“自律”“精进”“学习”这三种最基本的手段，否则就会失去生命力。

# 人的行为有三种境界

第一种境界是为了生活，做不喜欢做的事。

第二种境界是只有做自己喜欢的事，才可以更好地生活。

第三种境界是驾驭各种新鲜事物，不再区分喜不喜欢。

真正的强者，是“无我”的。他们已经没有个人主观感受，他们也没有自己的偏见，对事物不再有喜欢和不喜欢之分，他们能从容地做各种事。

因为做到了“无我”，所以就不会跟外界有冲突，因为没有了“我”作为参照，所以也就没有了混乱，一切存在都是合理的。

一旦到了这第三种境界，你就没有任何阻碍。海纳百川，有容乃大。所有的绊脚石都能成为你的垫脚石，会让你攀得更高，看得更远。

这个时代每个人都需要一场对自己的革命，需要把自己推倒重建。

## 生命不息，奋斗不止

人生就是一场修行。我们所经历的每一件事，我们遇到的每一个人，都是来渡我们的，都是为了把我们推向更加合理的位置，为了让我们的行为路径更加井然有序。

这就是生命的玄妙之处，我们总是试图使自己的处境更加合理，生活更加有序，然而一旦抵达了这种最和谐的状态，我们必须又要马上打破这种平衡，再竭力使自己走向更加高维度的和谐，也就是说我们永远都不能停下来。

## 商业趋势

《国富论》里有个观点：利润降低不是商业衰退的结果，恰恰相反，这是商业繁荣的必然结果。

# 赚钱越来越难，是商业繁荣的必然结果

《国富论》里有个观点：利润降低不是商业衰退的结果，恰恰相反，这是商业繁荣的必然结果。

随着商业的繁荣，未来无论做什么，门槛都会越来越低，比如开直播、做短视频、摆地摊等，未来是人人都可以有商铺、有产品、出作品的时代，这也是社会越来越公平的表现。

同样的商品、服务、作品，只要你还有利润存在，一定会有商家卖得比你更便宜；或者一定有平台诞生，上面的东西更优惠。而且消费者比价会越来越方便，永远都是全网最低价最受欢迎，这时就会有人低价抢市场，或者赔本赚吆喝，那么你该怎么办？

因此，未来的竞争会越来越充分，而当竞争绝对充分的时候，一切利润都会无限接近于0，甚至是负利润。

## 避免陷入低价竞争的恶性循环

二十年前有句话叫：“让天下没有难做的生意。”从此做生意似乎渐渐变得更加简单了，只要有一根网线就可以开张了。然而到今天，我却越来越深刻地发现一个现象：天下似乎没有好做的生意了。因为在平台的主导下，我们陷入了低价竞争的恶性循环。

先以网店改变实体店为例子。网店的出现让开店不需要实体门面了，所以开店的门槛变低了，人人都可以开店，刚开始大家会狂欢，网店遍地开花，但是到了一定阶段，大家越来越深刻地发现一个现实：现在去开网店已经很难赚到钱了，因为同样的商品、服务、作品，只要你还有利润存在，一定会有商家卖得比你更便宜；或者一定有平台诞生，上面的东西更优惠。

也就是说无论你生产的是什么产品，总有价格更低的同类产品出现，假如成本是7元，你卖9元我就卖8元，你卖8元我就卖7.5元，有人甚至6.8元亏本也愿意卖，因为他要利用低价抢占消费者，这就是典型的互联网式的打法，结果就是大家都沒有生意做。

# 未来商家靠“消费数据”赚钱

今后单纯依靠产品和服务很难再赚到钱，必须依靠“消费数据”才能赚到钱。

什么是消费数据呢？

比如用户信息、会员数量、粉丝等。谁掌握了大量消费数据，谁就掌握了主动权。

如今越来越多的商家在用低价商品为诱饵，去掌握更多消费数据，当用户累积到一定程度，就会自然产生盈利模式，比如小米就是这样的一家公司。

首先小米本身的产品性价比都很高，而且设计感非常符合现代人的品位，最关键的是小米根本就不靠产品挣钱，它的产品只是一个链接，是小米用来连接消费者的，当几千万消费者被连接起来之后，就组建了一个生态系统，也就是消费大数据，这才是小米最值钱的财富，从而衍生了很多盈利模式。

现在很火的超市——开市客（Costco）也是这种模式。为什么Costco越来越火，而沃尔玛、家乐福、乐购这种传统大型超市先后败走中国市场？因为Costco表面上是在经营产品，实际上是在经营会员。它的利润机会来自它的会员费。几乎90%以上的美国家庭都有一张Costco的会员卡。每年光靠会员费它就赚了上百亿美元。

再比如现在很多书店已经不再靠卖书挣钱了，反而开始带领大家开读书会了。你只要缴纳几百元会员费，组织者就送你几本书，带领

大家一起学习。因为把人聚集在一起了，还能衍生出更多的商业模式。

还有，现在很多4S店早就不靠卖车赚钱了，而是靠保险、保养、维护、改装、车主活动等赚钱。很多美容店的产品也都是免费送了，但是你要成为他们的会员才行。

也就是说，虽然商家前端的产品没有利润了，但是商家靠后端的服务赚钱了，这也是利润的后延，可以称为商业上的“延迟满足”。

随着社会物质产品的极大丰富，未来很多商家会用低利润（甚至零利润、负利润）的产品去交换“消费数据”，吸引大家聚集而来，然后靠经营这些庞大的用户去赚钱，因为未来最值钱的东西就是“消费大数据”。

可喜的是：未来越来越多的产品都是零利润或者是免费提供的，这就是马克思所说的按需分配。随着物质的丰富，我们一定能进入这个状态。

可悲的是：未来只有“平台型企业”和“头部企业”才能占有这些“消费大数据”，才能赚到大钱，而普通的商家赚钱将越来越难，因为“消费数据”都集中到了平台或头部企业手里，商家自己掌握的“消费数据”（自己的消费者、会员等）在平台面前是不值一提的。

平台和头部企业依靠掌握的消费大数据，可以精准地洞察每个人的行为轨迹、消费倾向、特征、需求等，牢牢占据商业和财富的制高点。未来财富将越来越多地向平台和头部企业手里集中。

## 供应链金融

那么，除了掌握“消费大数据”之外，还有其他赚钱方式吗？

有，那就是“供应链金融”。

什么是供应链金融？对于互联网企业来说，就是面向大众提供金融产品，让大家一边在平台上借贷，一边在平台上消费。

比如阿里巴巴、美团这种互联网巨头，早就在布局供应链金融了，它们既有面对大众消费者（C端）的金融产品，比如支付宝的花呗、借呗，美团的新功能“月付”，也有面对商家（B端）的金融产品等，滴滴等软件也有自己的金融产品了，比如先充值再打车（给你一定优惠），这使大家的现金流被它们控制。

对于传统企业来说，就是把下游经销商的现金流把控住，实行押金和预缴，你如果周转不开我来帮你，可你要付利息给我。中国很多家电巨头都在做“供应链金融”，这就导致本来利润微薄的下游商家们的纯利润更低了。

我们必须看到一个趋势：未来只有金融，甚至是供应链金融才能挣到钱。任何企业和个人都很难再靠某种产品本身赚钱，因为未来的生产也是全开放式的，你能生产出来某种产品，就会有人以更低的价格生产出来，然后卖得更便宜。未来必须纵向布局供应链，锁住你的群体，才能建立壁垒。

可叹的是，未来也只有平台企业和头部企业才能组建供应链金融，普通商家只能占到其中一两个环节，根本无法构建自己的供应链

金融。

很多网红看上去有几百万个粉丝，其实赚不到多少钱。因为他们不掌握产品供应链，更无法布局供应链金融。

## 平台效应和头部效应

我们可以看到一个趋势：互联网越发达，财富越往大企业手里集中，这是历史的必然。

看看如今的情形吧：在各行各业，“平台效应”和“头部效应”越来越明显，只有排名前二的公司才能挣到钱，而且这两家公司的业务模式互相补充，这叫“数一数二，不三不四”。

在传统互联网时代（BAT时代），还可以有很多依附在上面的公司，比如天猫上有很多营业额过亿元的店铺，微信、微博上有很多大V等。

但如今互联网已经步入“算法时代”。在算法时代，只有平台才能挣到钱，那些所谓的网红、商家，其实都被平台牢牢卡住脖子，主动权很小。

举个例子：有几个大平台，上面都有很多商家（个体户），这些商家如果生意太好，平台就会变着法子提高佣金；当他们发现商家生意太惨淡了，就会变着法子给你补贴，让你继续生存下去。永远只给你留个一息尚存的机会，但无法大富大贵。

因此在“平台+个体”的算法时代，个体永远只能赚到辛苦钱，只有极少数个体能成为行业标杆，但是他们是平台打造的标杆，是偶然而不是必然，不具备可复制性。

算法越完善，头部效应将越明显，马太效应越来越加剧，未来只有平台企业和头部企业才能赚到大钱。

# 未来想要好好生存，必须修改成功的定义

大家先要对下面这个逻辑有所认知：

在互联网时代，数据将成为最贵重的资产。数据的背后是算法，算法的背后就是权力。未来拥有大数据的人将拥有绝对的权力，平台将掌握商家、个体所有的数据，可以清晰地窥见每个人的消费倾向，从而将自己的利益最大化。

未来只有在某个领域遥遥领先才能赚到钱，他们将赚尽整个行业钱。社会的科技水平越高，贫富差距就会越大。因为科技水平越高，社会的流通性就会越好，此时财富会加剧流向更有钱的地方。

随着社会的发展，创业成功的概率会越来越低。

也就是说：未来大部分人无论怎么努力，只能赚到辛苦钱。这是互联网发展的必然，也是人类发展的必然。

德鲁克有个观点：未来要想让人类继续好好生存，成功的定义必须得到修改。

的确这样，如果我们还是以赚多少钱来定义成功，那么很多人都将找不到人生的意义，从而引发集体忧郁和焦虑。

然而，我们也要看到社会更加美好的一面：随着平台企业的不断崛起，它们必将成为国家维护社会秩序的一种工具。

怎么维护社会秩序呢？因为平台实行的是“算法推荐”的机制。算法的本质就是让每个人都有机会展示自己的才华。这就是各尽其才，

各归其位。算法会在无形中平衡每个人的收入，而不会把资源都集中到某几个人身上。

虽然今后绝大部分人只能赚到辛苦钱，但是机会依然存在，并且是均等的，社会将越来越公平。

人与人之间的特征差异会越来越大，因为未来每个人身上的标签将更加清晰。未来人与人最大的区别不再是财富的区别，而是价值标签的区别，比如唱歌、跳舞、写作、表演、科研、律师、医生等。这就是个体崛起，也是下一轮经济大繁荣的根本驱动力。

按照这个趋势发展下去，未来的社会一定会越来越细分，因而每个人都要学会不断挖掘自己的价值。

## 情绪安慰

这个时代大众需要的并不是各种商品，而是情绪安慰。

信息茧房和精准推送让我们看不清真实的世界，于是商家很容易刺激到消费者的味蕾，从而获取巨大收益。

诺贝尔经济学奖获得者罗伯特·希勒在《非理性繁荣》一书中这样说是：最容易驱动市场的往往是“情绪”，而非价值。因为大众是非理性的，制造情绪在大众中相互传染，会使市场迅速走向繁荣。

因此，所有的商家和平台都在利用人性的弱点赚钱，我们越寂寞，他们越刺激我们的情绪去消费。短视频和直播的诞生，更是加大了对消费者情绪的刺激。主播声情并茂的表演，让大众彻底处于情绪化消费的状态。

在残酷的现实面前我们选择了“苟且偷生”，全身心投入娱乐和消费主义的怀抱中，在“买买买”中自欺欺人或忘乎所以，在娱乐、傻乐中纸醉金迷、享乐沉溺。

只要能抓住消费者在人性上的弱点，赚钱将越来越容易。

## 互联网娱乐产业将越来越发达

人们正在抛弃一切深刻的东西，包括文学、哲学、思想等，因为这些东西太沉重了。生活本来已经很苦，人们不想一直苦大仇深地生活下去，于是就不断地寻找可以麻醉自己的东西。

以直播、短视频、游戏为代表的互联网娱乐产业将越来越发达，因为这些东西可以让人快乐，哪怕是短暂的，但是由于内容在不停更新，刺激在不断增加，许多人都沉迷其中。

## 赚钱的六种境界

第一种是赚信息的钱：我知道了，你们还不知道。

第二种是赚认知的钱：我懂了，你们还不懂。

第三种是赚执行力的钱：你们都懂了，但是我行动比你们快。

第四种是赚资源的钱：你们都行动了，但是只有我有资源。

第五种是赚核心竞争力的钱：你们什么都有，但是核心东西在我这里。

第六种是赚名声的钱：我只要一亮相，什么都是我的。

## 你要么做第一，要么做唯一

互联网时代，就是“数一数二”，“不三不四”。

如果一件事你没有决心超过这个领域99%的人，就不要去做。

直到你能找到这件事为止。

# 未来的世界，永远不会有安逸的生活

我们每个人都像在大海上航行的小船，现在的海面波涛汹涌，浪头不断来袭，选择安逸生活的人，一定会被巨浪掀翻。

看一下这个社会吧，没有一种商业模式是长存的；没有一种竞争力是永恒的；没有一种资产是稳固的。

无论你是一个多么牛的人，总有一种革新针对你。比如机器人要取代蓝领，人工智能要取代白领。

所以，我们必须随时做好各种准备和防范，静观其变。

奋斗，才是中国人一生恒定不变的主题。

谁要是停下来享受生活，谁就会被赶超。所以，无论你有多少成就、多高的地位，你都不能选择安逸，你必须时刻准备战斗。

## 变得更专注

这已经不是那个靠使劲忽悠就可以搞定客户的时代了。

这已经不是那个靠大胆承诺就可以搞定对象的时代了。

这已经不是那个靠自吹自擂就可以吃遍天下的时代了。

这是一个极简、极真、高效的时代，它需要你在最短时间内拿出你的真功夫，直达事物的本质。

这个时代，人的心智变得越来越成熟，大家都早已见惯各种伎俩，面对五花八门的套路，变得越来越理性，越来越淡定。

一切都在变：

你的消费者变得更有品位了。

你的客户变得更加谨慎了。

你的恋人变得更务实了。

你的朋友变得更简单了。

于是，我们只有一个出路，那就是：变得更专注。

# 聪明的人只适合聊天，靠谱的人才适合一起做事

过去，我们高度评价一个人，会说他很善良、聪明或者能力很强。而现在，我们对一个人的高度评价是这个词——“靠谱”。

之前的社会，有一种人很受欢迎，这种人能说会道、八面玲珑，很会做人、能搞定人，所以很容易得人心。

而如今，这些很会耍各种套路的人，越来越寸步难行了，因为我们见了太多喜欢玩“虚”的人了，都已经有免疫力了。

有一种人，你跟他聊天的时候，会让你很舒服，因为他很会揣摩你的想法和意图，然后无限附和你，而且轻下诺言，让你感到很开心。

不好意思，这样的人往往只适合聊天。这种人，往往让你一见如故，再见平淡，三见就索然无味了。

# 世界上最牛的两种商业模式

第一种是把一个东西做到极致，客户等着买。比如茅台酒、苹果手机。

第二种是卖各种东西给所有的人。比如淘宝、拼多多。

第一种是传统思维，第二种是互联网思维。

其他类型，基本都在这两者之间徘徊。

# 从现在开始，所有的品牌立意都需要重来

做高端品牌，要带点上帝般的伤感，悲天悯人，隐约透露一丝悲凉。

做中端品牌，要帮助中产阶级跟世界和解，努力透露一丝淡定。

做低端品牌，要帮底层人体现欢快感，竭力展现他们朝气蓬勃的生活。

做年轻潮牌，要体现年轻人的叛逆，展现恨不得随时掀桌子走人的愤怒。

# 未来最好的投资是自我投资

个人的发展有一个规律：

短线拼机遇，中线拼能力，长线拼热情。

在之前，一个人的兴趣和赚钱往往是分开的，而当社会高度繁荣之后，每个人必须依靠个人兴趣赚钱，要变外求为内求。

未来每个人最重要的事情，是如何找到自己、认识自己，并成为最好的自己。未来最好的投资是自我投资，是对自我的深度发掘，并且能够更加精准地定位。

越能做到这一步的人，越不需要依附某个公司，他们可以利用互联网获得巨大影响力和资源而迅速崛起，成为“超级个体”。

人的财富就像投资品价值一样，是存在均值回归的。那个均值，就是你的冲动，是你的热爱，是你的理想。

未来是自由度越来越高的时代，当社会框架越来越少时，我们每个人都会越来越接近我们最想成为的模样。

决定我们每个人最终归宿的，一定是我们能力和欲望综合而成的那个自己。

# 未来社会，最值钱的东西是个人IP

未来社会，最值钱的是你的资源吗？

不是！

是你的能力吗？

也不是！

是你的“信用值”和“影响力”！

当商业高度繁荣之后，所有的资源都是公开透明的，所有的渠道也都是共享的，不存在你独自占有的资源。

同时，未来是大数据的时代，数据的运算能力发挥的作用将远远大于个人能力，很多事都是靠数据决策，而不是靠个人能力决策的。

当社会到了这一步，人与人最大的区别就是“信用值”和“影响力”的区别。

什么是影响力？你说话时是100个人在听，是1000个人在听，还是10000个人在听。

什么是信用值？你说的话是100个人相信，还是1000个人相信，还是10000个人相信。

这才是未来人与人的根本区别。

就像无论是100元、50元，还是10元的钞票，其印刷成本都是几分钱，但导致它们价值区别的，只取决于发行央行赋予的信用值，尽管它只是一个数字。

请问，你的“信用值”是多少，是靠什么背书的，有多少人承认？

过去，我们穿的衣服、开的车子、住的房子……都是用来证明自己“信用值”的，这就是之前大家都喜欢用奢侈品、开豪车、住豪宅的原因。

未来，我们的标签、我们的圈子、我们的粉丝量、我们的信用值，才是我们最具价值的东西，这些可以统称为个人IP。

## 商业的两种价值观

第一种，利用信息不对称，趁客户还看不懂真相和价值的时候，把他们绕得云里雾里，然后抢占他的心智，操控他们的行为。

第二种，努力让信息对称，反复教育客户，让他们看懂真相和背后的价值，然后他就一定会选择你，跟随你。

第一种需要强大的包装能力，强大的销售能力，然后防止客户的认知升级，要让他们保持一种“巨婴”的状态。

第二种是打铁还需自身硬，首先得把自己的产品和服务做到极致，然后还要有足够的时间陪客户成长。

第一种是捞一把就走、短平快的发财。

第二种是细水长流，是长期主义，是延迟满足。

# 七大法则

宇宙本身就像一个程序，它有自己的运行秩序，生生不息、井然有序。

## “道”

宇宙本身就像一个程序，它有自己的运行秩序，生生不息、井然有序。人类社会也需要按照这个规律发展，这个规律也可以称为人类社会的“道”。

世间所有的成功，都是因为遵守了这个“道”，世间所有的失败，都是因为违反了这个“道”。

我们为什么要去学习各种常识，包括历史、地理、数学、物理、化学等，就是为了能够从这些常识中去寻找事物之间普遍的联系，越能搞懂这些逻辑，就越接近这个“道”。

越熟悉这个“道”的人，越容易成功。人一旦“得道”，顺应规律办事，踩准每一个变化节点，就可以顺风顺水。

## 序位法则

老子说：“人法地，地法天，天法道，道法自然。”

孟子说：“父子有亲，君臣有义，夫妇有别，长幼有序，朋友有信。”

这些都是在告诉我们万物皆有序列。

每个人都是各就其位，各按其时的。每个人最终都会回归到自己的位置，这也可以看成是价值回归原理。

无论是世界还是国家，还是家庭或者公司，每个人都必须找准自己的位置，这就是“长幼有序”“万物有归”。不管我们是否有意，当一个人违反了序位法则时，就会产生很多问题和矛盾，直到我们回归序位为止。

比如，在中国经济的上半场，大家都在野蛮生长，胆子大的淘汰胆小的，每个人都只顾埋头赚钱，不管定位，也不需要定位，只要蛮干就能赚到钱。然而最近这两年，经济势头开始回落了，钱没那么好赚了，但是人反而回归了。这其实是好事，因为涨潮的时候，每个人都不顾自己的初心和定位，一旦潮落，大家都需要低下头来找自己的位置。

中国经济正在开启下半场，下半场其实就是“众人归位”的过程，每个人都必须找回自己的位置，一旦重新调整好布局，中国经济必将迎来新的飞跃和增长。

房子、股票、虚拟货币、估值、市值等，都会经历这个过程。很多财富都不过是一场黄粱美梦，一旦到了价值重塑期，一切资产都会价值回归。

世间万物一定会朝着价值最优的序列去排列组合。其实人生就是一场不断彻底认清自我的过程，无论你经历了多高的巅峰，最后总会回归最真实的自己。

## 平衡法则

平衡是宇宙最重要的规律之一，世界始终以它微妙又独特的方式维持着自己的平衡。

比如“喝牛奶”定律：一个天天喝牛奶的人，无论喝的奶有多好，他的身体永远都比不过天天给他送牛奶的工人。同样的道理：一个天天送牛奶的人，无论多么卖力地干活，他的收入永远都比不过天天在家里喝奶的客户，这就是神奇的平衡法则。

再比如“苦难守恒定律”：苦难是人生的基本特征，每一个人一辈子吃苦的总量是恒定的，它既不会凭空消失，也不会无故产生，它只会从一个阶段转移到另一个阶段，或者从一种形式转化成另外一种形式。所以，你越是选择现在逃避它，越不得不在未来牺牲更大的代价对付它。

平衡法则的另一个表现就是：当某一个方面不足的时候，必然会在与之相对应的方面出现多余。

比如“识不足则多虑”，当一个人见识不足的时候，就会过度担心很多事情，诚惶诚恐，没有安全感。就好像杨绛的那句话：你的问题在于想得太多，而书读得太少。所以人们的焦虑往往是自己见识的浅薄造成的。

再比如“智不足则多疑”，当一个人认知不足的时候，就会对很多没见过的东西半信半疑，总是在怀疑一切，徘徊不前，从而错过很多重大的机会和人。

还有“度不足则多怨”，当一个人的度量、格局不够的时候，看到的都是不公平，比如20楼看到风景，3楼看到的是垃圾，时间一长会导致自己内心偏激，充满愤恨和不满，整天抱怨和哀叹。

还有“爱不足则多情”，当一个人内心缺乏关爱和理解的时候，往往就需要在另一个地方寻求补偿，企图找到另一个人的爱承载自己的寄托。这不叫爱，这叫心理补偿，也是很多悲剧的根源。

世界就是一个天平，你每拥有一件东西，就要为你的拥有而付出代价。相应地，你每失去一件东西，也会因你的失去而收获另一件。

## 匹配法则

每个人只能得到和他的能力相匹配的东西，一旦拥有的东西超过了自己的能力、贡献，就会给自己留下祸患。

比如，一个人的地位不能大于贡献，一旦你的地位很高，但贡献无法与之相匹配的时候，必然引起周围人的不服、妒忌，甚至被算计。

一个人的职位不能大于能力，一旦你的职位过高，而能力还不够的时候，意味着你在行使能力之外的权力，必然给自己的坍塌埋下伏笔。

《周易·系辞下》里有几句话：德不配位，必有灾殃。德薄而位尊，智小而谋大，力小而任重，鲜不及矣。

一个人永远只能享受和他的能力相匹配的东西。

## 整体法则

任何一样东西都既是世界的缩影，又是世界的全部。

比如我们可以透过个体窥见整体，例如中医耳穴针灸就是通过耳朵或手掌来诊断与治疗全身。

比如太阳系里金星、木星、水星、火星、土星的运转和人体内五脏六腑的协作本质上都是一样的；人的脊椎有24节，一年有24个节气。

我们从一滴水看到整片大海，就是整体法则的极致。世界上没有一件事物是独立的，世界就像一个大房间，有无数的门，从任何一扇门都能进入这个房间，我们也可以称之为法门。

比如《易经》有“象数义理”四大法门，这四个法门就是研究易经的四个途径。图像、数字、道义、理论等，都是我们探究世界真相的途径。

任何一个角度、途径、切入点，都是通向世界奥秘的钥匙。我们只需要选择适合自己，能发挥自己所长的那条路即可。

## 80/20法则

事物80%的问题是由20%的主要矛盾带来的，而这20%的主要矛盾中也有一个核心。如何抓住矛盾的主要方面，那就是用20%再乘以20%，即4%。

这4%就是事物的牛鼻子！牵住牛鼻子，一切迎刃而解。

高手跟普通人的区别，就是能不能找到这个4%。他们的高明之处就在于善于集中自己80%的精力，去应对这4%的核心！

做好一件最核心的事，其他事就可以顺水推舟。完成这件事就像推倒第一块多米诺骨牌，我们要不断地给自己制造出多米诺骨牌效应。

大多数人的失败，是因为他们自始至终没有找到这个应该聚焦的点。为什么偏执狂更容易成功？因为他们总把注意力聚焦在一个目标上。

一定要找到属于你的4%。

你的时间很有限，很值钱，你只能将时间分配给最重要的人、最重要的事。集中一切优势兵力和炮火，朝最核心要点开炮。

## 重复法则

历史总是惊人地相似，世界也在不断重复。

如果把古代和今天的很多事进行对比，就会发现一个规律：历史从未过去，历史永远都在不断地轮回。如果读懂了历史，也就读懂了未来。

太阳底下没有新鲜事。现在正在发生的、将来还会发生的事情，在过去都已经发生过。

我们所遇到的问题，哪怕再令人匪夷所思，前人都遇见过。那么，从历史中学习那些真正厉害的人所遇到的事，所做出的选择，会对我们有更多的启示。

比如各种庞氏骗局，在人间已经流行几百年，无数前人已经上当，但庞氏骗局还是被后人不断地翻新和包装，而且人们每次依旧还是会当。人类口口声声要吸取教训，其实人类从来不会吸取历史的教训。

人类为何不停地在重蹈覆辙？因为人性从未改变。

## 对冲法则

人类社会每产生一个不公平的现象，都会对应地产生另外一种反抗的形式，两者互相对冲，以保证结果的公正。

几个老同志这样语重心长地对90后说：“别玩那些区块链啊、比特币什么虚拟的玩意，人生应该做点实事，比如踏踏实实地上班，然后买个房子、娶个媳妇多好。”

一个90后这样回答说：“你们这些老同志就知道忽悠我们，这些年你们经过不懈的努力，终于把几千元成本的钢筋水泥，搞成了10万元一平方米的房子；如果我们不再另谋出路，把一堆堆数字和字母搞到10万元一串卖给你们，我怎么买得起你们的房子，怎么对得起这个时代？”

看懂了吗？两代人的荒唐就这样对冲了。其实每一代人都有自己的机会，每一代人也都有自己的无奈，但是荒唐永远都是和合理并存的。

当一件产品的价格设置不够合理、严重偏离了其使用价值，它也是一种“假货”，比如昂贵的奢侈品。

再比如淘宝和拼多多的出现，让山寨产品横行，价格战越来越激烈，但这也是和奢侈品的一种对冲。

奢侈品为了能够躺着赚钱，利用人性的虚荣，再加上文化植入、稀缺性等，一直把价格设置得很高，是一本万利的生意。

奢侈品的存在是合理的，因为很多人愿意为这种高价买单，它们满足了人们虚荣的需求。但廉价产品的存在也是合理的，因为它们以更低的价格做出类似的产品，也满足了底层人们消费的需求。

奢侈品可以把100元成本的东西卖到10000元，为什么就不能有人把10元钱成本的东西，卖到11元？

一切局部的恶，都是为了整体的善。一切局部的不和谐，都是为了整体的和谐。凡存在就合理。

一切财富和变化都是外物，你在过程中形成的格局和心境，才是自己的。

# 未来的七大生存法则

一是与其拥有更多物质，不如拥有更多时间。

很多人虽然日进斗金，但是被各种事务缠身，时间都消耗在应酬、会议、拜访客户上。在这种状态下，赚再多的钱也不会有幸福感。

二是与其依赖公司，不如依赖个人实力和影响力。

一个人只有实现了独立自主，才有海阔凭鱼跃、天高任鸟飞的感觉。

三是与其提高薪水，不如打造个人品牌。

未来是个体崛起的时代，早一天树立个人品牌就能早一天实现自由。

四是与其赚更多的钱，不如让自己更值钱。

赚钱会越来越辛苦，值钱则可以让自己越来越轻松。

五是与其一味推销，不如提供帮助。

一味推销只能让你离不开别人，提供帮助则会让别人离不开你。

角度一换，峰回路转。

六是与其服务更多的人，不如服务更优秀、更少的人。

与其提供更多的产品，不如提供更优质的服务。

七是比数量的时代过去了，未来比拼的是质量，是纵深化发展。

宁可把时间和重金砸在一件事上，也不要花在很多无谓的事上！

# 守住初心、远眺理想是一个人立于不败之地的根本

神通敌不过业力，业力大不过愿力。

神通就是我们的方法、技巧、工具，包括各种套路、捷径。

业力就是我们曾经创造的价值、帮过的人，积下的恩怨。

愿力就是我们内心深处的向往、原动力、初心和理想。

一个人的能力再大、智商再高，都抵不过他做过的事带来的影响。

同样的逻辑：

一个人的过往再牛、功劳再高，都抵不过他的正心、正念带来的影响。