

你的世界
由你立法

改命

赵三识 著





版权信息

COPYRIGHT

书名：改命：你的世界由你立法

作者：赵三识

出版社：全米文化

出版时间：2026年06月

字数：19千字

(Free書f享更多搜雅書)

引言

我们总试图在外界寻找答案，学技巧、找方法、求认可，却终究困在原地，不懂为何懂了诸多道理，却依旧过不好这一生；为何能轻易要求别人，却始终掌控不了自己。

——赵三识

你的出现本身就是价值

当你总是从别人的视角来审视自己的时候，属于你自己的个性就会消失。

你有没有自己主动或者被要求来审视自己有没有价值？比如你对公司有没有价值，对家庭有没有价值，甚至你的生命有没有价值。要记住，“价值”这个词是用来描述商品的，而一件商品是否有价值，是由使用它的人来进行最终的评价和判断的。也就是说，当你允许别人或者自己用“价值”这个词来描述自己的时候，就是把自己置于商品的地位，失去了自我的主体性从而变成了一种客体。心理学将其称为自我的客体化。

自我客体化理论认为，当我们频繁借用别人的视角来审视自己的时候，就会潜移默化地把自己当成供别人观赏玩用的物品。如果过度深陷于别人的凝视，生活就会逐渐崩溃。

有研究表明，处在被凝视、被审视的状态下，我们的注意力会下降，皮质醇（也就是压力水平）会升高。我们更容易出错，记忆、计算及逻辑思维能力下降。简单一点说，就是变傻了。

有没有发现，如果你在工作学习的时候，旁边有一个人，尤其是当领导、父母、老师看着你时，你就会感到紧张，觉得不自在，感觉自己的脑子不转了。这是因为在自我客体化的模式下，大脑不能全力投入工作，它需要时时刻刻保留一部分注意力来进行自我监测。你会不断反思：我说的话合适吗？我写得对不对？我今天穿得怎么样？他们会怎么看我？

而当我们长期处在被审视和被监视的状态中时，即便那个外在的评价者不在现场，他的影响也不会消失。我们的大脑会虚构一个暴君不停地监控我们的一言一行。

一项研究发现，在亲密关系中，一方在深度的客体化后，也就是说，他过度在意对方的看法，总是用对方的眼光来审视自己的时候，想着对方喜不喜欢自己的时候，自己身上的魅力就会消失。更可怕的是另一半的变化，其更偏向用对待物品的方式去对待魅力消失者。

你的能量和魅力在一次次自我价值审视中消散。你越去思考自己有没有价值，就越没有价值。请相信，即便你只是一名观众，你的出现本身就是价值。

不要甩锅给原生家庭

原生家庭的问题，是心理学领域的最大骗局。你只是想给自己的自卑、社恐、拖延、易怒找一个理由，让你一如既往地心安理得。

原生家庭问题的解释力如此之强，是因为绝大多数人的原生家庭都没有那么完美。你们看《西游记》里面的孙悟空是孤儿，小白龙被他爸送上剔龙台，《封神榜》里的哪吒跟托塔李天王的关系更是一地稀碎，《红楼梦》中的贾宝玉差点被他爸打死，更别提《水浒传》里的108位好汉，易怒、急躁，喜欢指责。想要控制别人是根植于人类基因里面的本性。

这一点并不因为我们为人父母而改变。心理学家在调研的过程中发现，没有任何数据显示在单亲家庭中长大的孩子更倾向于堕落，反而很多在幸福家庭中长大的孩子，有着体贴的父母和温馨的家庭，却更加放纵、堕落。

美国早在20世纪就开始重视原生家庭的问题，但似乎大洋彼岸人们的心理并不比我们更健康，他们更敏感，更多地消费精神类药物。原生家庭的问题能够被大众所接受，甚至成为流行文化，其根本原因在于它满足了人们的甩锅需求，维护了人们的全能自恋。它潜台词是，你这么失败，不能怪你，得怪这个冷漠的社会，得怪你爸妈没文化，得怪你爸妈赚钱少。其实，最了解其中真相的就是那些帮助你探究原生家庭的心理学家们，他们知道，甩锅才是你的核心需求。跟你一起甩锅是最有效的击穿心理防线的方法，只有跟你站在一起甩锅，才能和你建立起一致关系，才能共同解决你的问题。但真正负责的心理咨询师都会在帮你甩锅之后告诉你，你无法改变你的童年，也无法改变你的家庭，更无法改变社会，你只能改变你自己。对于心理咨询师来说，探寻童年和原生家庭，帮你甩锅只是一个开始；而对于大众来说，甩锅就是结束。

如果你探究原生家庭的目的是给自己的问题找一个理由，好让自卑、社恐、拖延、易怒的你一如既往地心安理得，甚至开始怨恨父母，开始怀疑家庭和人生，那么它无疑是一杯毒酒。

探究原生家庭就像使用一把手术刀，在专业人士手里它是一种非常好的工具，然而如果你随便就拿起来在自己肚子上划上一刀，那么它一定会带给你难以想象的伤害。

那么如何拥有走出原生家庭陷阱的能力？答：不要自学心理学，尤其是精神分析。

有一个现象，那就是很多声称自己陷入原生家庭陷阱里的人，很多都自称学过心理学。但是仔细一问，一部分是自学的，另一部分是外面上某种培训班学的。所以我有一个十分大胆的结论，进入原生家庭陷阱的人都是自学心理学的人。这就和某些非专业的中医爱好者自己开方子，最后吃出一身病差不多。

你可以这么理解，我们的大脑类似一个短视频平台，里面有着各种各样的认知，最容易被你看到的作品，就是那些点赞量高、流量高的作品。这些内容会排在最前面，第一时间让你看到。如果你是一个抑郁症患者，那将十分糟糕。这个平台里面会充满这种伤害性的、负面的、低落的情绪。无论你遇到什么事，都会最先给你推荐这些内容，让你产生自动化的负面情感反应。而网上所散布的原生家庭伤害你的文章，在不断地给你大脑输送这些内容。如果你每天都在网上阅读这样的文章，那么结果就是你的大脑会产生一种注意力偏好，它会认为你喜欢这些东西，你重视这些东西。于是大脑就会调高这些东西的权重，把它排在最显著的位置，给它更多的流量。之后大脑会不断无意识地替你在这些内容之中寻找类似的经历，激活相似的情绪。更可怕的是，如果你自己没有相似的经历，潜意识还可能帮你凭空制造出这样的记忆。

这不是我危言耸听，有一个心理学家曾经就在实验中为一个女性凭空创造出了她父亲曾经在童年性侵她的记忆，而且这个记忆有非常丰富的细节，这只是第一步。更可怕的是信息茧房作用的叠加。现实中的视频平台会根据你的喜好来给你推荐内容，一开始你可能有点自卑、内向、焦虑、社恐，可是这些问题谁没有啊？当你为这些问题而苦恼时，平台就会给你推送一条原生家庭有罪论的内容，你拍下腿，认为说得对，我家就是这样。但其实家家都这样，你关注得越多，平台给你推送得也就越多，你就越来越坚信原生家庭有罪论。这就和老年人被骗是一个逻辑。先问你是不是睡眠不好，腰酸腿疼，哪个老年人没有这个毛病？然后他的逻辑就是，水是生命之源，人体的70%都是水。但是城市的水缺少某些元素，用我们的水壶泡茶就能补充这些元素。我知道无论怎么说也救不了有原生家庭被害妄想症的患者，就像那些传销的受害者，拉他们出来很难。

没有掉进这个坑里的你们，别往里面钻。我们永远无法疗愈过去，也无法改变父母，你也许能够从他们身上找到原因，但永远无法在那里找到解决方式。唯一能改变的只有当下的自己，与其回头看，不如把当下的问题解决好。

有太多人把原生家庭当成一个龟壳，躲在里面不肯出来，而简单将心理问题与原生家庭进行关联，这对于解决问题于事无补。我为什么反对一味怪罪原生家庭？那些人的逻辑是，既然原生家庭无法改变，我自然也无法改变，这就是命。在缺少专业指导下，武断的原生家庭问题归因会导致家庭矛盾的进一步激化，让当事人更加愤怒，反而将问题加重，甚至让原来没有原生家庭问题、根本没有心理问题的人产生被害妄想症，引发不必要的心理问题。

另外，强调原生家庭问题会让新一代的家长无所适从，甚至从一个极端走向另一个极端，导致亲子产生新的心理问题。

原生家庭与成年后的心理问题之间的关联似乎显而易见，但是我们总是能够找到反例。有些人童年时原生家庭不好，但是成年后却有着良好的社会适应性。而有些人有着良好的原生家庭，却有严重的心理问题。很多人相信“棍棒底下出孝子”，这种文化持续了上千年，你是否可以说他们的心理都有问题呢？或者你是否能够说他们都有暴力倾向呢？可见，原生家庭和你成年后的心理状态没有绝对的必然联系。但这无伤大雅，因为它毕竟可以解释很多人的问题，只要自圆其说，我们就可以接受。问题的关键在于，将心理问题与原生家庭问题强行进行关联，对于解决问题于事无补，毕竟你不能退回到你的童年去改变你的原生家庭。

所以说，将问题归因于原生家庭和中世纪欧洲人将心理问题归因于外在事物一样，不具备任何可操作性。它最大的价值在于满足了人类探求未知的需求。这种似是而非的归因缓解了我们对于为什么会有问题的焦虑。其实，心理学家们给出了无数种产生心理问题的原因，其中很多都具有可操作性。你不必非要选择原生家庭这个解释。

有人说，强调原生家庭问题的关键在于面向未来而非过去，也就是说，关键在于我们要给下一代创造一个良好的原生家庭。这无疑是一种积极的提示。但是问题在于，大部分人无法理解什么是良好的原生家庭。你是否能够确定，在家中从来没有受到批评的孩子进入社会，就比那些经常被批评的孩子更能适应社会？根据《奖励的恶果》的作者科恩的观点，在家庭中对孩子进行奖励和表扬，会给人格造成负面影响。仅凭良好的原生家庭这样一个概念，往往会把新一代家长带向对孩子过度保护的极端，谁能保证在此环境下长大的孩子不会有新的问题？我们与其使用原生家庭这种虚无缥缈的词语，不如直接讲家长普遍缺乏家庭教育知识来得更实际。家长们与其把目光放在孩子身上，为原生家庭问题而焦虑，不如去学习如何让自己的情绪更加稳定。

当然，我要说，探求原生家庭问题依然是一个不错的心理咨询方法。它可以帮助咨询师和来访者快速建立起良好的关系，让来访者觉得面前这个人是自己人，就好比如何与一个笃信星座的姑娘聊得火热呢？当然就是跟她聊星座。同时在专业的指导下，原生家庭归因也可以帮助一些人丢掉一些极端负面的自我归因，给问题找到一个合理的出口。所以我有时候也会用这种方法。不过我还是想说，别再把锅甩给父母了，毕竟你已经长大了，不是吗？长大之后，你就应该做自己的主人。

找回自我的主权，真正爱自己

一个反直觉的事实是，其实大多数人并不爱自己。焦虑、拖延、缺乏动力，甚至你身体上的问题，超重、患病，都可能是因为你并不爱自己。

你们有没有见过爱车的人？一个爱车的人，他会精心地保养自己的车，甚至连发动机舱都一尘不染。同理，如果你很爱自己的房子，你就会精心地布置它，置办喜欢的家具，挂上别致的画，与朋友们在这里共度美好时光。甚至有些人，他真的爱某个游戏里面的人物，他会买各种各样好看的皮肤。同样，如果我们足够爱自己，那么我们就会有很强的动力去进行自我建设，不断拓展自我的界限，用有限的时间尝试更多新事物。此时，所谓的自律就不再是一个痛苦的过程，而是这个快乐游戏的一部分。

作为一个直男，我曾经以为女生化妆是为了吸引异性，而实际上她们化妆完全是为了取悦自己。那些在健身房中常年挥汗如雨的男生们做的也是同样的事，而被吸引的异性只是取悦自己的副产品。而且请你记住，当你在取悦自己时，你也在吸引着他人。哪怕你只是单纯给自己花钱，也能吸引一群人围在你身边。但是我们为什么会不爱自己呢？因为在社会给你植入的信念中，你并不属于你自己，你是父母的孩子，是孩子的父母，是妻子或丈夫，是某个人的朋友，是学校的三好学生，是企业的优秀员工。你属于他们所有人，但唯独并不属于你自己。而且你的时间并不完全由你掌控，你的钱也不能够完全由你自己支配，你的爱好、职业、婚姻都无法完全由你自己控制。所有的这些细节都会在悄然间一遍一遍地告诉你的潜意识，你并不属于你自己。既然你自己不属于自己，那自然就不会爱自己。你唯一能够确认属于你自己的东西，就是你的生理感官，眼、耳、鼻、舌、身。因此你就会尽可能去满足它们的诉求，尽可能吃饱了睡，睡醒了躺着刷短视频、打游戏。

你不爱自己，但又有爱的需求，怎么办？你就会把这种能量投射到外界。但是这种投射往往是扭曲的。一方面，你会过度付出。别人的事情好像比你自己的事还要重要，你给朋友或同事帮忙比做自己的工作还要认真，你会把一个自己喜欢了很久但是舍不得买的东西买来，送给别人作为礼物。另一方面，你又有极强的失控感。你付出了这么多，为什么别人就不能如你所愿呢？更严重的是，你可能会对某些人形成病态的依恋，没了他，你可怎么活？

那么怎么破解呢？在这个社会中，我们似乎就是不自由的，我们不可避免地和各种压力、情感所裹挟。所有这些似乎都在提示你，你并不属于你自己，所以你必

须给自己留一个具有完全主权的领域。它的作用类似盗梦空间里的那个陀螺，让你确定你属于你自己，它可以是一个爱好，甚至可以是一个癖好。

你要向所有人宣告，其他的事情可以商量、妥协，但是在这个领域内绝不容许他人置喙。同时我要提醒你，这个领域要小而绝对，它不能占据你太多的精力和金钱，否则你一定会面临更大的压力。只有拥有自我的主权，你才会爱上自己。

你的世界由你立法

强者和普通人之间的一个重要差别就是：普通人也许会强调原则，而强者给自己立法。

立法是由确立原则组成的，但二者的区别在于是否有明确的体系。通俗地说，就是你要有一套明确的“别人不能对我怎么样，否则我会怎么样”的体系。虽然都是立法，但不同于国家法律追求公平，个人立法的原则反而是不公平。比如家人、朋友、同事、同学等，你要对其明确分类，家人就是家人，朋友就是朋友，同学、同事中有些是朋友，有些不是朋友，必须有清晰的远近亲疏。说得难听一点就是，你必须在你内心建立一个明确的层级系统。每一个层级能给予你的反馈不一样，你给不同人的待遇也不一样。而大部分人的问题就在于边界模糊，把朋友当成亲人，把同学、同事甚至一面之缘的陌生人当成朋友。记住，只有建立明确的层级系统，关系才有价值，人们也才会有向你靠近的冲动。

换句话说，有层级才有吸引力。假若你没有区分，或者各个层级之间的边界模糊，结果就是你把对方当朋友，但对方未必真心把你当朋友。如果不好理解，你可以把自己想象成一个国家，每个国家对其他国家的外交待遇、关税待遇都是不一样的。

个人立法与国家立法还有一个差别，大部分国家的立法必须是强硬的，而在个人立法中允许存在软的原则。举一个比较容易理解的例子，你家小孩想吃糖，总体原则是不行，但是这个原则是软的，他要10次，可以随机让他吃2次。法外施恩往往能够让人感恩戴德，但是要记住，感恩戴德的基础是你能在另外8次中严格执行，否则你的原则系统就会崩塌。所以一旦这个原则系统建立起来，无论软硬原则，你都要尽力维护，一旦遇到侵犯你原则的事，你要立刻反应，绝不妥协。

原则系统的本质是一套预警系统，而且它是最后一道防线。一旦妥协，对方往往就会长驱直入。不要让自己的原则系统僵化，你要学会更新你的原则系统，你可以修改它，但是不能频繁修改。因为如果频繁修改，那么就等于没有原则，个人立法也就不成立。你的法、你的原则系统不用公开，也不能公开，更不要把“我是一个有原则的人”常常挂在嘴边，你要让别人猜，这样你才会有神秘感，别人才会有敬畏之心。

任何时候，别说自己不能

这个世界最大的阴谋就是，剪掉你的翅膀之后再让你努力地飞。

如果你只能学习一种心理学，我建议远离艰深的精神分析，不要周旋在上百种复杂的心理防御机制中，不要沉迷在原生家庭分析中，也不要跟着海灵格搞家排，而是选择班杜拉的我效能理论。你要相信，真正有效的理论往往简洁、易理解、可证明。班杜拉的理论简明到，500多页的原著几乎可以总结成一句话：决定一个人所能获得的成就的，绝不是他的智商和情商，更不是他的原生家庭，而是他对自己实现目标的信心。

效能感强的人倾向于把成功归因为自己的能力和勤奋，而非外界的因素，这种思维方式会反过来促进他提升技能，发展能力。他们在面对困难和挫折时会更加坚韧，更愿意付出长期的努力。他们更善于迅速找出社会环境中的人为限制，并且找出改变的方法，或者干脆绕过这些限制，也更善于运用现有的体制来达到目的。正如孙中山先生所说：“吾心信其可行，则移山填海之难，终有成功之日；吾心信其不可行，则反掌折枝之易，亦无收效之期也。”

通俗一点说，你不能说自己不能。一旦说自己不能，那么你一定不能。不仅如此，自我效能感甚至会影响人的生理健康。实验表明，自我效能感的提升增强了转移性癌症患者的免疫功能，提高了无症状状态下艾滋病感染者的免疫机能，甚至还能够影响人们对于疼痛的感受。也就是说，自我效能感强的人，对痛苦与挫折的感受更低，幸福感更强。他们不仅更容易成功，患病的概率也更低，当然他们也更受异性的欢迎。人们会像追随英雄一样追随他们。

但是遗憾的是，好东西只会被少数人拥有。反观我们的成长过程，其实是一个自我效能感被剥夺的过程，总有人会一边要求你努力，一边告诉你：你不行。学生时代的试卷设计，具有区分度，也就是说，它的目的就是要区分出行的和不行的，它会告诉少数人，你行；同时告诉大部分人，你不行。走进职场更要证明你不行，因为你行了，不得给你升职加薪吗？你行了，你不就自己单干了吗？只有让你觉得自己不行，只有把你的自我效能感压制在一个相对较低的水平，别人才能更好地控制你。

甚至在亲密关系中，我们也会下意识地剥夺彼此的自我效能感，以便让自己在关系中处在心理优势地位。现代大多数人的问题，比如抑郁、动力不足、焦虑、对未来恐惧、社恐等，都是源自自我效能感过低。

这个世界的逻辑就是这么简单，你觉得你自己能，你就一定能；你觉得你自己不能，即便本来你能，你也不能。

人的苦难源自控制力失衡

人的苦难源自两个错误：第一，试图去控制无法控制的；第二，没有承担起我们能承担的。

如果你对某件事情的控制力为零，那么它就不值得你关注。罗翔老师曾经说：

“对于不可控的事情，要保持乐观；对于可控的事情，要保持谨慎。”对于不可改变的事情，我们要有个乐观的心态去接受。一旦你希望去控制那些自己无法控制的东西，就会有人利用这种心态来欺骗你、操控你。

当有人声称可以控制那些你希望控制但自己完全无法控制的东西时，你必然成为对方的傀儡。其中那些借用你对未知的恐惧向你贩卖幸运的家伙只是初级水平，而高端玩家则可以完全把你置于股掌之间。

庄子说：“丧己于物，失性于俗者，谓之倒置之民。”意思是：由于外物而丧失自身，由于流俗而失去本性，就叫作颠倒本末的人。别人对你行为的感受更大程度上受他们对事情如何解释的影响。你热情如火，可能会被解释为另有所图；你大方施舍，可能会被解释为沽名钓誉。彻底沉迷于他人的看法，你就会变得焦虑、无助、愤怒。

所以，西方斯多葛学派的哲学家认为，一切超出自身的东西都无需紧张，试图控制自己无法控制的东西，这本身就是一种非理性的疯狂。

老子曾经向人传授能健康长生的“卫生”之经，老子曰：“卫生之经，能抱一乎？能勿失乎？能无卜筮而知吉凶乎？能止乎？能已乎？能舍诸人而求诸己乎？能蓊然乎？能侗然乎？能儿子乎？”

无卜筮而知吉凶：预测吉凶不靠占卜，而是靠对规律的认识和对可控事物的把握。舍诸人而求诸己：一切问题在自己身上寻找解决方案。能止乎，能已乎：把精力控制在自己的能力范围之内，不去耗神，不去纠结已经发生的事情。

什么叫抱一？笛卡儿说，这个世界上我唯一能够确认的就是我在思考这件事本身。这个世界上你唯一有可能控制的就是你如何思考。这是一，抱住这个一，不和改变不了的事情较劲，你才能像婴儿一样，吃得饱，睡得香。

挣脱羞耻枷锁

四大羞耻神兽，总有一个能把你按在地上摩擦。

在人类所有的情绪中，对个人发展影响最大的，不是愤怒与忧伤，而是羞耻。严格点说是毒性羞耻。如果你仔细观察一下身边那些你尊重的、富有人格魅力并取得一定社会地位和成就的人，你就会发现他们的身上有一个共同点，就是他们有那么一点点“无耻”。

毒性羞耻往往是团伙作案。四大贼手分别名为：展示羞耻、求助羞耻、边界羞耻、竞争羞耻。展示羞耻会让你羞于展示自己的优点，难以表达自己的观点，对自己的外貌感到焦虑，甚至讨厌听到自己的声音。求助羞耻让你觉得占用别人任何一点时间都是在给对方添麻烦，羞于提问和请求帮助，甚至给对方发个信息或者打个电话都会让你感到不安。边界羞耻，指只要拒绝别人就会感到羞耻，面对别人的过分要求，你不忍心拒绝，觉得抹不开面子，甚至遇到原则性问题也会觉得公事公办会显得不近人情。

竞争羞耻让你羞于与人竞争，即便面对竞争对手，也要讲风度、讲公平，不屑使用套路。

王阳明说：“破山中贼易，破心中贼难。”毒性羞耻就是第一大心中贼，它把本该属于你的精彩而幸福的人生偷走。毒性羞耻源于人们对于自我主体的不确定性，有毒性羞耻的人必须通过社会 and 他人来验证自我的存在。他们必须存在于外界的评价之中。如果这种评价是负面的，就会让他们感到自我的消解，他们会认为外界的评价就是全部的自我。所以为了获得外部的认可，维持积极评价，他们宁愿拿自己的底线与快乐去交换。在这种情况下，他们会一边得到评价，一边又回避评价，因为评价有可能是负面的。这就导致每当评价即将到来的时候，他们就会感到羞耻。

《中庸》讲，“知耻近乎勇”。所谓知耻，不是要你培养羞耻感，而是要你知道到底什么是耻，更重要的是知道什么不是耻。只有知道什么不是耻，分清大耻和小耻，你才有勇气做你该做的，做你想做的。

《易经》提道：“天行健，君子以自强不息。”只有不依托外界的评价，在自己身上确立自我的存在，才能彻底消灭毒性羞耻这一心中大贼，实现从潜龙到飞龙的跃迁。

思想钢印正在消耗你

思想钢印并不只是科幻小说里的设定，它真实地存在于我们每个人的思想中，消耗着我们的精神能量，让我们远离真实的自己。

现在跟着我一起检测自己的大脑中是否存在思想钢印吧！有没有那么一件事情你明明不想做或者想要去做，但是又觉得自己必须这么做或者不好意思去做？同时，你清楚地知道，无论怎么做，都不会对自己造成任何伤害。

当然这只是思想钢印的最初级存在形式，很多思想钢印，我们根本意识不到它的存在，并且会认为自己就是这么想的。

心理学家将思想钢印的形成过程称为内摄。心理学家德西，这样描述内摄：它以一种固有的观念、信息、评价、概念而存在，它促使自我接受一套僵化的规则和严格的要求。

当我们接受社会的规则的时候，如果不能辩证地理解这些规则背后真正的意义，就会导致内摄。比如我们说重承诺、不说谎，其意义在于减少人际间的社交成本，提高社会运行效率。自己积累的信用值，可以让你能以最少成本达成交易。但如果你把它内摄成一条僵化的规则，在任何时候都无条件地遵守它，那么这只能起到相反的效果。对于社会道德和规则的僵化理解，就像我们自己给自己附加的沉重枷锁，严重限制着我们的发展。我之前在讲《西游记》的时候说过一个观点，孙悟空之所以变弱了，就是因为戴上了紧箍咒。

不仅如此，思想钢印和真实自我的冲突会严重消耗我们的心理能量，两者之间的关系就像奴隶和奴隶主。尽管他们都有着几乎相同的面孔，拿着思想钢印化身为奴隶主的自我，会不断对真实自我加以批评、威胁、哄骗、羞辱。尽管你的一部分自我试图取悦这位蛮横的主人，但是另一部分却想反抗、报复。换言之，当人们给自己施加压力去做某一件事的时候，又会抗拒这种压力，最终成功降低了自己成功的可能性。人们会出于对控制的怨恨而进行自我妨碍。处在这种冲突中的人对什么事都提不起兴趣。无论学习、工作还是社交，一切都是被迫的。

我们在社会中生活，必然要遵从社会规范，这不是问题的关键。关键是这些内容是否以思想钢印的方式简单地存在于我们的大脑中。孔子说：“七十而从心所欲，不逾矩。”只有站在规则之上，深刻理解规则，才能既从心，又不逾矩。

你可以制定自己的规则

每个人都是一个小宇宙，其中的规则，决定了这个宇宙的样子。也就是说，你所相信的规则，决定了你是谁。举一个显而易见的例子，古代女性和现代女性有什么不同？她们的体力、智力并没有显著的差别，差别在于她们所相信的规则不一样。古代女性相信三从四德，以小脚为美；而现代女性相信要为自己而活。

有些规则是基本的物理规则，有些是人为设定的社会规则，还有我们自己给自己设定的心理规则。但无论哪种规则，记住，你都是规则的主人。你在规则之上，而不在规则之下。对于物理规则，你可以利用它；对于社会规则，你可以解释它，调整它。而心理规则，完全是你自己的领域，你可以制定自己的规则。如果你完全依赖社会规则建立心理规则，那么你一定会被驯化。“这世上的事，凡是禁止的，往往是有好处但不想分给你的。凡是提倡的，往往是有坑需要你去填的。”这句话，虽然过于绝对，但值得你警醒。

最重要的一种心理规则是羞耻规则，也就是你会为什么而感到羞耻。我们终生都活在羞耻的束缚中，它决定了我们干什么，不干什么；说什么，不说什么。普通人之所以是普通人，很大一部分原因是他们以当时的社会偏见作为自己的羞耻规则。他们因为不拥有某种东西而感到羞耻，因为犯错误而感到羞耻，因为拒绝别人而感到羞耻。所以你要建立自己的羞耻规则，知道什么是大耻，什么是小耻，什么完全不值得羞耻。

到头来你会发现，凡有所成就的人，都有那么一点“无耻”。不修边幅，他们不觉得羞耻；耍阴谋诡计，他们不觉得羞耻；在有些情况下出尔反尔，他们不觉得羞耻。奇怪的是，这种人偏偏最受偏爱，最被追捧，最有魅力。

在自己的故事里做“神”

这个世界从来不缺通透的人，通透的代价是穷困潦倒。真的是这样吗？我见过太多这样的人，他们似乎一眼就能看穿事情的真相，比如无法兑现的承诺、被精心包装的谎言。

至于那些更加通透的人，他们甚至洞察到，整个人生不过是一个由他人精心编织的故事。那些名牌奢侈品、那些诗与远方，甚至很多人所追求的精致的生活方式，只不过是资本希望你去追求的东西。正如《人类简史》的作者讲的，我们为之奋斗的大部分东西都只是虚构的故事，其中甚至包括宗教、慈善、正义这些伟大的命题。毕竟，除了温饱与性欲，大部分欲望都是想象的产物。

但是，往往看穿一切的人，大部分都过得不怎么好。因为他们看得太透了，于是丧失了追求的动力。他们有的摔门而去，却让自己陷入“前不着村，后不着店”的尴尬境地。有的干脆直接遁入空门。大多数人唉声叹气，晚上在酒桌上抱怨自己怀才不遇，白天在格子间里做一名愤世嫉俗的打工人。

于是有人说，通透的代价就是穷困潦倒，做人不能太早通透，还是糊涂一点好。但真正的问题并不在于你是否能够看透，而是在于看透之后你如何选择。

有那么极小一部分人，在看透这一切不过是一场游戏之后，他们并非觉得彻底无趣了，而是更兴奋了，他们认为自己得到了彻底的解放。正因为他们清楚这一切都是一场游戏，所以他们敢于尝试常人不敢尝试的事情。他们通过一次又一次的尝试，找到了藏在这场游戏背后的通关秘籍。真正的通透是，一面看穿这是一场游戏，一面在其中尽情玩耍。

当然更高阶的玩法是，当你明白这一切不过是一个故事之后，你就应该明白你可以选择一个自己喜欢的故事。如果别人提供的故事你都不喜欢，你甚至可以独自讲述一个故事，将别人带入你的故事当中。如果你足够通透，你就会发现那些伟大的人，那些成功的艺术家、科学家或者作家，那些流行品牌的创始人、潮玩文化的引领者，无一不是给世人讲了一个令人着迷的新故事。这些故事的载体，可以是一项体育运动，一本科幻小说，或者只是一双鞋、一个包包。不要以为这离你很远，在这个时代从来都不缺这种案例。说起这种人，你想到了谁？

因此，与其在别人的故事里怨声载道，不如在自己的故事里做“神”。

你的存在，就是价值

社交恐惧症有很多种，其中一种很常见，叫作向上社恐。其实人们并不是恐惧向上社交本身，而是对这个过程中所产生的那种不对等的自卑感而感到恐惧。

在他们眼中，在社交中和别人保持平等的前提是能给对方带来对等的价值。在这种信念的支配下，只要面对外在条件优于自己的社交对象，他就会产生不配感、羞耻感及低人一头的愤怒感。这就是向上社交恐惧者的心魔。

实际上，无论面对谁，你根本不需要考虑是否能够给对方提供价值，你本身就是价值。心理学家马修·利伯曼综合脑科学和进化心理学得出了颠覆性的结论。他认为，社交如同空气、食物、水一样，是最基本的生存需求，位于需求金字塔的最底层。因为在远古时期，若离开社交互助，人类就极难生存下去。我们的大脑就像渴望爱情与美食一样，渴望着社交。即便社交本身没有带来任何物质上的实惠，它依然能够增加我们的幸福感。

西方一项关于幸福感的研究发现，拥有一位随时可以见面的好友，对幸福感的影响相当于年收入增加了10万美元。甚至只要能够经常看到你的邻居并跟他们聊上几句，就相当于每年额外多赚了6万美元。

既然社交本身已经提供了价值，你还在担心什么呢？当然，你会经常遇到某些看上去很冷漠的人，但那是他们自己的问题。也许他们的社交需求已经满足，或者有某种心理障碍。既然社交需求是人类的普遍需求，你就会非常容易地找到合适的社交对象。如果你以放低姿态、刻意讨好的方式向对方提供价值，那么社交带来的快乐就会瞬间被利益算计的压力所取代，简单的关系立即就会变成防备和博弈。

人的情绪会传染，只有你享受社交带来的快乐，对方才能一起感受快乐。相反，如果你紧张兮兮，别别扭扭，对方也难以放松。所以无论面对谁，你要做的就是别想太多，放轻松，先聊起来，并享受其中的快乐。若我们忘记了交往的最初目的，所有的价值最终都会成为矛盾。

在废墟上重建自我

所谓修行就是一个祛魅的过程，对他人祛魅、对流行祛魅、对财富祛魅、对权力祛魅，以及对自我祛魅。

魅就是你的幻想，祛魅就是消除你对任何事和任何人的幻想。心理学把这种幻想叫作理想化。对他人的理想化，往往源于你自身有所缺失。

你遇到一位领导或前辈，打完招呼就赶紧开溜，这是因为你的潜意识认为，你没法给对方带来价值，多说一句话都是在浪费对方的时间。面对一个优秀的异性，你想去交往的同时，又会不自觉地感到自卑和紧张，甚至会刻意放低自己的姿态。对他人赋魅的过程，往往会伴随着自我的贬低。这会使自己处于下位者的位置，造成你跟对方地位不平等。在对他人赋魅的过程中，人们会让渡自我，主动供人驱使，任人奴役。

马克思·韦伯认为，祛魅就是对“克里斯玛”神秘光环的祛除。“克里斯玛”一词被用来表示某些人的人格特征，这类人被认为具有超自然或至少是具有非常特殊的力量及品质，因而被视为天选之子。

只有把他们拉下神坛，以平等的姿态与之相处，你才能和他们成为朋友，而不是成为那个一边仰视，一边警惕、仇视他们的人。只有去掉对方身上的神秘光环，你才能在他们身上汲取真正的力量。

祛魅并不仅仅是发现别人的短处，而是打破理想化和贬低的循环。破除你赋予他的神性后，你就会发现，大多数看似光鲜的人，也曾遇到与你当下相同的困境。此时，他们身上的那些光辉，再也不是人和人之间无法逾越的鸿沟，反而向你展示了人到底能有多大的潜能。你会发现，他们走过的路你也可以走一走，他们所到达的高度你也能够一够。你会发现，他们真正的光芒，源于他们在做某件事时认真和专注，源于他们自信而笃定的气场。只有在对等的条件下，你才能看清自己身上的能够与他们交换的价值，从而获得更多自信心。

最后你要完成对自己的祛魅，消除对自我理想化的幻想，允许自己表现得没那么完美。别给自己那么大压力，不要活得那么累。

修行的终极真谛，是在祛魅的废墟上重建真实的自我——当你不再用幻想为他人镀上金边，不再用执念为权力建造神殿时，那些曾让你仰望到脖颈发酸的光环，终将化作脚下平整的砖石。

你会看见，前辈不过是在岁月里积累了几分经验的同行者，优秀的异性也只是在某个人生课题上交出了漂亮答卷的同路人，而财富与权力更像流转的江水，有人一抔饮下，有人望着波澜叹息。

不能自己做主的事，都不是主业

为什么你会因为工作焦虑、抑郁？因为你把自己的未来和身家性命交到了别人手里。很多人说，上班是为了获得安全感，但是你永远不可能从一个随时会失去的东西中获得安全感。

我见过太多人，做起公司的事，明知毫无意义却不厌其烦；做自己的事，明知道有价值却懒得动弹。因为他们从小就习惯性地被安排，被家长安排、被学校安排、被领导安排，反而把自己的主业丢了。

记住，凡是不能自己做主的事，都不是主业。对很多人来说，上班只能算是副业。之所以你会在事业上感到疲惫、迷茫，觉得工作毫无意义，上班时像行尸走肉，就是因为搞反了主与副的关系。活在颠倒中，必是颠倒人。

很少有企业会鼓励员工拥有副业。当然，担心其他工作会影响员工的精力和效率是一回事，更重要的是，一旦本企业的薪资不再是此员工唯一的收入来源，这个员工必然会变得难以管理。

韩非子曾经描述过优秀臣子的标准，“北面委质，无有二心”。这同样也是现代优秀员工的标准。想要让一个员工没有二心，最好的方式就是让他们交个“人质”过来。就比如《封神第一部》里面的质子团，是各位诸侯送来的人质。实际上在现实生活中，企业让员工押的不是质子，而是你本人、你的未来、你的职业发展。不让你做本企业之外的事情，不让你发展其他技能，不允许你拥有其他的收入来源，只有这样才能更好地管理你。

为什么非要搞形式主义？为什么要搞那么多表格？为什么本来可以很简单的工作偏要弄得很复杂，甚至没事也要给你找事做？就是为了尽可能多地占用你的时间，让你没有时间做任何其他事情。企业可能不怕你上班摸鱼，就怕你上班学习或干私活。所以你要学会把工作当成副业，把自己的发展当成主业。远离颠倒，才能不疲惫、不迷茫。明白了这个逻辑，你上起班来也就没那么痛苦。上班的过程就变成你积累学习的过程。通过上班学必要的技能，学怎么让别人为你买单，同时积累行业知识和资源。只要这么想，你的人际关系就会变得更加融洽。因为此时的老板、同事，未来就是你的客户、合伙人。这么想了，你一定会对他们更包容一点。当你认为上班这个副业是开展主业的一个必然积累过程的时候，你就不会那么抗拒，反而能够享受并投入其中。

人格只是一种工具

对强者来说人格只是一种工具，而不是束缚他们的枷锁。我见过的真正厉害的人，所有的人格测试对他们来说，都是儿童玩具。人格对他们来说只是一种工具。“人格”在英文中的意思是舞台上的面具。所以对于优秀的演员来说，面具绝对不会只有一副，他们从来都不会被某一张面具束缚。而在中文里，所谓“人格”，就是把人分类。但是有些人，他们可以在不同的格位中跃迁，你永远无法将他们分为某一类。这种人是圣人，或者是真人、仙人。他们跳出三界外，不在五行中。《西游记》里面，菩提祖师就跟孙悟空说过，必须学会变化之术，方能躲过三灾利害，与天同寿。从此孙悟空有了万千法相。

皇帝又被称为圣上，这个称呼里面隐藏着对于皇帝的要求——他必须拥有人格的多变性，他必须拥有人格的自由。这是对于领导者的基本要求，《韩非子·扬权》就告诫人们，主失其神，虎随其后。能象天地，是谓圣人。比如我们熟悉的曹操、李世民、刘邦都是如此。甚至可以说古代皇帝的喜怒无常是刻意训练出来的。强者都是变色龙，这里的变色龙不是贬义，而是说，他们人格非常灵活，面对不同的环境，能随时采取不同的对策。他们不像有些人那样，把自己完全困在某一种形象中。对于强者来说，实现目标是第一序列。为此他们可以随时做出改变，随时换上一副完全不一样的面孔。而一个固化的人格，往往会让你的反应模式、喜恶、决策偏好，通通暴露在对对手面前，让别人可以精准预测你的每一步棋。

为此，心理学家发明了一种训练，这种训练叫作身份认知游戏，只对少数人公开。受训者要像玩游戏一样，不断地改变自己的身份认知和人格。通过观察和体会别人对于自己表现出来的不同角色的反应，来增加自己人格的灵活性和不可预测性。这种训练往往用于培训高级领导者。所以无论哪种人格测试，它的真实作用都应该是一份游戏地图，照着它去开发自己藏在阴影里的另一面。

所以当你不再被“应该成为怎样的人”束缚，而是以“需要成为怎样的人”为标准去任意挑选面具的时候，你就是强者。

强者不能羞于谈钱

你的善良可能会激发别人的贪欲，还是好好谈钱吧。

关于钱，弱者会说，钱不重要，朋友之间不用谈钱，我要的是脸面，不是钱；而强者会说，钱是我的价值最直观的体现，象征着对我的尊重，所以请付钱。

强者绝不会在自己的专业领域内无偿提供帮助。钱本来是衡量和交换价值的工具，但是由于框架效应，我们往往会在潜意识中认为钱就是价值本身。通俗地讲就是，虽然你的理性明明知道价格不等于价值，但是在日常生活中，仍然会不自觉地认为贵的就是有价值的，便宜的就是没有价值的。这种潜意识会影响我们对一个人或一件事的态度。“廉价”这个词的本义是价格低，但现在却被用来形容一件物品质量差，这就是潜意识的作用最直观的体现。所以你会惊奇地发现一个东西价格高，人们就趋之若鹜，还以拥有它为荣；一个东西价格低，人们会嫌弃它，弃之如敝屣。人也一样，一个人要价高，人们往往觉得他更专业、更权威，并以与他交往为荣；而一个人要价低，我们都会报以怀疑和审视的眼光。

羞于谈钱，总是无偿提供帮助的人，永远都不会获得别人的尊重。这种行为会让对方高看自己而轻视你，会激发别人的贪欲。人的潜意识必须得到某种解释才能平衡。你一次无偿为别人服务，别人可以解释为你善良。如果你总是无偿为别人服务，要么你有求于别人，要么别人的序列比你高。这些解释只发生在潜意识层面，所以是非理性的，不需要任何逻辑和证据，也不会意识中直接显现。如果你问他，他一定会否认这种想法。但是这种潜意识会直接反映到他的行为上，表达为对你的不在意、不尊重、蛮横无理、颐指气使、得寸进尺。

从另一个角度说，不敢谈钱，说明你在人际关系上存在戒备心理，你的潜意识觉得这段关系不够安全。什么是好朋友？一个最简单的标准就是能够开诚布公地谈钱。连钱都不好意思谈，说明你们还没有交心。这种戒备状态同样会引发对方的戒备，导致你们的关系无法推进，仿佛永远都隔着一层看不见的膜，也就是所谓的隔膜。

如今，当我向一个朋友介绍另一个朋友的时候，只要说一句：我们之间走过钱。这绝对是一个强大的背书。只有曾经有金钱往来，才能说明这段友谊经受过金钱的考验。

《论语》讲：“君子坦荡荡，小人长戚戚。”强者在钱之上，所以总能大大方方地谈钱，也更容易得到钱。而弱者在钱之下，一边想要，一边又忸怩作态，假装不在乎，所以总是求而不得。

倾诉是强者的大忌

强者的一大忌讳就是向人倾诉。当你向别人展示伤口的时候，引来的大概不会是疗伤的天使，而是一群苍蝇。

首先，如果你的倾诉引起了对方的怜悯，那么在这段人际关系中，你将永远处于弱势和被动的地位。因为怜悯是一种以上对下的情感，这时候你们之间再也不是平等的关系。此刻，你变成了他临时收养的一只流浪动物。若你期望通过怜悯与异性建立亲密关系，那更是天方夜谭。别忘了，大多数人收留流浪动物后的第一件事就是带它们去医院进行阉割。慕强是包括人类在内的所有社会动物的共同特征，人们更愿意和刚认识的富贵之人一起把酒言欢，而不喜欢听穷困的老朋友倾诉所遇到的难处。没有人喜欢跟倒霉蛋在一起，因为不但不能从他们身上获得任何好处，还得倒贴。

更可怕的是，当你总向别人讲述你被欺负的过程的时候，实际上同时是在告知对方应该如何对待你。每个人心里都同时住着天使和魔鬼。听到你的倾诉，天使听到的是求助，而魔鬼听到的则是你弱小，你好欺负。

其次，永远记住，没有任何一个倾听者能够站在你的视角来看问题。他们只会站在第三方视角做出自己的分析和判断，你所说的一切在别人看来都只是一面之词，他们会替你感到愤愤不平，但同时也会看到你身上的缺点和思维局限。他们还会带入另一个视角进行想象，如果自己和发生矛盾，你会怎么说，会怎么做？所有这些都会让他们在与你交往的时候心存疑虑，在与你共事的时候打一个问号。毕竟和一个心智不成熟的人合作，风险极高。

换言之，倾诉可能会让你在不知不觉中丧失本来应该属于你的机会。同时，你所倾诉的一切都会在未来成为别人对付你的武器。你对别人诉苦时说到的那些细节，以及对某人的看法和抱怨的言辞，包括情感方面的隐私，都将成为把柄留在对方手里。你现在说得越多，当你们发生矛盾时，你就越被动。如果对方是一个权谋高手，即便你们没有矛盾，他也会用你自己向他提供的这些信息作为线索来操控你，掌握你的家庭情况和经济情况。这样他就可以选择用什么态度和你交往。知道你的脾气、秉性和主要的欲望，他就可以引诱你、激怒你、迷惑你、吓唬你，让你对他俯首帖耳，唯命是从。

韩非子说，主失其神，虎随其后。主上不知，虎将为狗。意思是，如果君主让人知道太多信息，背后就会有老虎出现。而如果保持神秘，老虎也会变得像狗一样忠诚。我们喜欢倾诉，因为我们的内心太过脆弱，希望抓住外面的每一根救命稻草，幻想别人能够帮助我们。

另外，不要经常吐槽，因为最后大家只会得出一个结论，“可怜之人必有可恨之处”。

强者从不倾诉和吐槽。了解一点进化心理学，会让你更容易洞察人性。倾诉的潜台词是什么？是当你遇到危险、困难和不公时，需要安慰、陪伴。这是幼年个体向亲代寻求庇护的行为，是我们幼年行为方式的遗存。除了繁衍，人类社交最底层的动机就是互利，我们更倾向于与更强的个体交往。就是说我们喜欢和一个更厉害的家伙做搭档。当然，从另外一个角度说，怜悯也是我们的本能。在人类进化中，这保证了部落中的某些人在受伤时能够被更好地照顾，更利于种群的扩大。但是两种本能相比，慕强是长期的，而怜悯是短期的。因为对社群来说，长期照顾一个没有劳动能力的个体就是一种负担。所以你会发现，如果你只是偶尔向别人倾诉，你会得到照顾，被安慰。但是时间一久，情况就会开始逆转，他们会开始轻视和反感你。

最可怕的是向同事倾诉，你说工作太难，就是在表示自己能力不行。你吐槽领导的工作安排不合理，客户难搞，其他部门不配合，这些都是定时炸弹。只要你和这位看似关系很好的同事发生竞争或者冲突，炸弹就会被引爆。如果你作为领导向下属倾诉，结果更是毁灭性的。

《后汉书》说，倒持干戈，授人以柄，功必不成，只为反生乱阶。

真正的强者懂得将倾诉欲化成自我消解的熔炉——伤口在暗处结痂，力量在静默中生长。这世上从没有免费的情绪救赎，每一次袒露脆弱，都在他人的潜意识中留下价值评估的刻度。你要做密匣里的利刃，而非砧板上的鱼肉；要成为迷雾中的雪山，而非任人测绘的沙盘。当你看透人际交往的本质是能量博弈时，便会明白：守住秘密才是最高级的铠甲，消化痛苦才是最有力的重生。记住，猛虎从不哀嚎，但它的每一次低吼都让整片森林颤抖。

强者没有“非他不可”

这世界上绝大多数人都是猎物心态，而只要你是狩猎者心态，就能轻松超越很多人。

狩猎者和猎物在心态上的最大差别是：对于狩猎者来说，不存在什么非他不可，非这次不行；而对于猎物来说，一次失败就面临着死亡。对于狩猎者来说，要遵循的是赚和赔的逻辑；而对于猎物来说，是生死逻辑。只要你进入生死逻辑，你的注意力范围就会瞬间收窄。

对于动物来说，将注意力收窄是有效的，可将全部能量放在逃跑这一件事上。但对于人来说，这就是灾难，因为你会忽略细节。人与人之间的竞争是复杂的，成败就在毫厘之间。相反，以狩猎者的视角观察就完全不一样，要观察哪只猎物最好抓，要测算距离和利用地形，一切动态的细节都在计算之中，这就是狩猎者的优势，这就是为什么他总是能赢。

那么，什么是狩猎者心态？狩猎者心态就是无论面对任何人和任何事，永远相信自己拥有优势，相信自己比对方更强大，相信自己另有选择，相信自己拥有足够的耐心等待猎物，而不是被选择。

大家都喜欢与地位高的人交朋友，记住，这些人都是狩猎者。你摆出一副比对方弱的姿态去乞求和讨好，你觉得对方会和你结盟吗？他会和你组成家庭吗？他只会把你定义为猎物。这激发了他狩猎的本能，他只会想着怎么把你吃干喝净。只要你心里觉得对方比你强，只要你是猎物心态，你一定是被制约、被操控、被榨取的一方。

为什么我们会有猎物心态？你想想，是不是从小就有人跟你说，这次选不上就再也没有机会了，中考、高考或者某次面试决定了你的人生路径……你是不是总是处在这种非生即死，一脚天堂一脚地狱的焦虑之中？所以你总是觉得某些事特别重要，某个人特别重要，某些人的态度特别重要。这种时时刻刻在生死边缘挣扎的感觉，就是猎物被捕猎时的体验。绝大多数人都有这样的体验，但这是一个好消息，因为只要你坚信，你还有其他选择，你的心态就会立刻变得不一样。用这种心态，你就可以赢过绝大多数人。

强者展示优点，弱者不停自贬

自贬的过程就是在告诉别人你的底牌。有时候别人躲着你，未必是因为看不起你，而是觉得和你在一起不自在。

强者永远在第一时间告诉别人我能给你什么，弱者总是有意无意间在说，“你别想从我这儿占到半点便宜，绝对不可以瞧不起我”。所以强者总是大大方方地展示自己的优点，弱者总是不停地自贬。

一个人为什么会自贬？潜台词有三个。第一，通过降低对方的预期来获得别人的宽容，提前堵住别人的嘴。第二，我不行，我干不了，你别指望我，我干得不好也不许批评我，不许赖我。第三，我弱，你得让着我。你不提供价值，最多只能收获礼貌，难以收获尊重。如果遇到无良之人，他们还会借用你的自我贬低来压制你、利用你。

一个人在哪方面自贬，就说明他特别在意什么。比如，一个人说自己穷，说明他特别在意钱；一个人说自己社恐，说明他特别希望有亲密的人际关系；一个人说自己有演讲恐惧症，说明他特别需要别人的好评和掌声。自贬的过程就是在告诉别人你的底牌。如果有人想打击你，那么他就会向外界散播你已经承认的缺点；如果想要控制你，他就可以用你最在意的东西牵制你。人与人之间的社交讲求心理平衡，要避免彼此陷入尴尬。占有优势的人适当谦虚，放低身段，能够尽量缩小心理差距，让交流更舒服；而处于劣势的人若暴露缺点，自我贬低，反而会加大这种心理势差，让双方都觉得难受。

谦卦是《易经》六十四卦中唯一的六爻全吉卦，但是在卦序上，谦卦在大有卦之后。什么叫大有？即拥有极为丰富的资源，不仅自身富足，还能惠及他人，实现共同富裕。《易经》提醒我们，在这种大有的状态下，要谦虚。谦卦的卦象为坤上艮下，坤为地，艮为山，寓意着一座高山把自己藏在地下，这叫谦。如果你本来什么都缺，还要藏在地下，那就不是谦，而是象征着战争的地水师卦。此时他人便会对你发起攻击，试图征服你。所以要想成为强者，就要停止自贬，要让他们看到你身上的闪光点。永远记住，谦虚是有条件的。