

哈喽，我是张章，首先，感谢大家对咱们整理的书籍的喜欢与认可。

我和大家一样，也很喜欢看一些绝学书籍，并且受益颇丰。

本来想给大家几点建议的，写了之后发现说教意味颇丰，又给删了，好了，我不多说什么废话啦。

我写读书笔记，不喜欢拘泥于形式，故有一些是脱离书中观点的，也有一些是与作者观点向左的，在此提示一下，以免造成误会。

现在我正在陆陆续续整理我的读书笔记，观点浅显，以求斧正！

## 《开悟开智开窍》

### 一、麻烦别人是拉近关系的方式

1. 人都好为人师，当然也喜欢力所能及的乐善好施。利用好这一点，可以让对方获得满足感与成就感。从而越来越喜欢帮助你，关系自然也会越来越好。

2. 总结下来，如何麻烦别人？

①在对方能力范围内、让别人有所成就

②掌握必要的方式技巧

③懂得感恩

3. 当前辈主动帮自己的时候，一定要积极接住前辈抛出来的橄榄枝，不要直接拒绝。为什么这样说呢，因为他在帮了你第一次之后，不管结果如何，只要你积极回应，虚心接受，他下次还是会帮你，因为你让他获得了好为人师的满足感，如果你拒绝了，不仅让他没面子，他心里会想这个人是烂泥扶不上墙，当你下次真的遇到困难需要帮助的时候，他就不想帮你了。

我在大一上体育课的时候，因为我的游泳技术比班里其他人强一点，我就在水里做其他的泳姿，但是助教看到了我的泳姿不对，他就跟我

讲注意技巧，我当时可能是被问懵了，或者对自己的不自信，我竟然回了一句：“不用了，我还是先练好蛙泳吧”。

虽然这件事过去很久了，但是我仍然记得很清楚这件事，看吧，我就是一个反面教材。

## 二、大众认为正确不会让你活得更好

1. 真正的底层人性知识，我们可以不用，但是不能不懂
2. 环境对一个人的塑造作用是很大的，橘生淮南则为橘，橘生淮北则为枳就是一个很好的例子。
3. 只有从事情当中跳出来，才能看到这件事情的全剧、和其他事物的联系，才能客观全面的找原因，解决问题。
4. 对于普通人来说，在读书学习的过程中，例子的作用要比单纯讲概念定义大得多。因为例子生动易懂，是具体的事物。遇到类似的情况可以直接用。而概念定义是抽象的，是由万千个例子高度归纳出来的，没有慧根是很难仅凭概念定义运用到具体事物上去的。

## 三、和危险体质的人保持距离

- 1、每个阶层的人都有属于自己的认知范围，他们或许会重叠，但一定会有偏差。
- 2、不同阶层的人对利益的追求是不一样的，低阶层的人追求眼前利益；高阶层的人追求长远利益，因为低阶层的人需要解决温饱，高阶层的人渴望权利。人性是共通的，劣根性也是一样的，无论是解决温饱还是追求权利，都是有所求的，只不过高阶层的人不屑于追求小利益而已。

#### 四、免费垃圾桶很廉价

1. 弱势思维的人找人倾诉只是为了发泄情绪，强势思维的人找人倾诉是为了解决问题。

#### 五、想守住财就要尊重天道

1. 玄学虽玄，但是不能不信

2. 得到偏财，为什么不能去庆祝呢？因为并不是凭自己能力获得的。靠的是运气，有人常说，时运也是能力的一种啊，其实不是，凡是能力，都是能掌握的，而时运非人所能掌控。那时运是谁掌握的，是天道。凭着天道得到财富而去庆祝，就像是拿着别人的头衔去炫耀并说成是自己的。

有很多人有了偏财还会失去，就是这个道理，他四处炫耀，买各种东西奖励自己，没有与财富对等的的能力，当时运被收走之后，财富也会随着一并离去。

#### 六、健康的关系是保持适当的距离

距离产生美。为什么有人对外人客气有加，对家人却动不动发脾气？是因为他们跟家人的距离太近了，呆的久了，就没有美感了打骂吵架也就成家常便饭了。破局的方式就是分别一段时间，小别胜新欢就是这个道理，又吵架了，再分开一段时间。没有一劳永逸的方法，如果有只有离婚。

期待值：在卖货的时候，话不要说太满，承诺不要给太多，不要把客户的期待值拉的太高，太高容易失望。正确的做法是当客户收到货之后让他感觉大吃一惊，超出他的心理预期，下次他还会来你这买。

## 七、会造梦的人就能谈好恋爱和赚到钱

1、让我想到了马斯克

2、造梦能力→给人正向的动力、鼓舞和希望。

3、太老实的人做不了生意

4、女人给男人神秘感，男人给女人期待值。

5、造梦，造的就是悬念、想象空间

**摘抄：**好的,高价值的东西要让别人知道你有,但一定不要太快给出去,太快释放价值,给予好处对方就不愿意付出成本,不愿意努力,给予希望和期待,激发出他的饥饿感和欲望,才能实现价值最大化。

## 八、安逸会毁掉一个人

觉得安逸会毁掉一个人的，都是已经上岸的人，是从事后诸葛亮的角度回头看自己的经历的，同时夸大了自己的能力。

如果一个人他 1 不曾安逸过，你猜他会不会向往安逸呢？如果一个人可以安逸的过完这一辈子，那安逸又有什么坏处呢？

**摘抄：**佛系是强者看淡名利后的随意,是弱者不思进取享受安逸的借口。

## 九、不好意思谈钱的人不适合做生意

**摘抄：**谈钱不伤感清,不谈钱的最后都伤了感情。

人情后面还有两个字“事故”，人情世故是连在一起的，意思就是，别人给你了人情，你最起码要事故一下吧，给别人一点好处，送点礼，心怀感恩之心。

## 十、不甘心是一种情绪内耗

不甘心，其实对人来说，时间会筛掉不好的回忆，只留下美好的回忆，真正不会甘心的是从未得到过得、是拼尽全力而没有追求到的，是曾经拥有过的极好的人而失去的。

## 十一、一个人的价值不是由自己决定的

摘抄：一个人的价值不是由自己决定的，而是由身边的一切决定的。(人、环境)

### 标签

马云即使穿布鞋，别人也不会说他穷是因为全中国没几个人不认识他，也都知道人家有钱，他去捡垃圾，都会有人说他接地气。

摘抄：环境基本决定了一个人的价值，一个人的价值，有的时候不是由自己本身决定，而是由”与自己有关的一切”来体现的

### 人性是肤浅的

借势：人借衣装的势，狗则借人的势

## 十二、不是只有婚姻才需要门当户对

交友、做生意也需要门当户对

## 十三、不舍得和念旧是改变命运的最大牵绊之一

过得好的人不会念旧

## 十四、阻碍发财致富两大绊脚石：懒惰、清高

1、清高其实就是放不下面子，功成名就的人不屑于世俗这叫清高，普通人的“清高”其实就是没本事。不过这是人的性格使然，我们在短时间没也没那么容易改变，或者说，也可以不改变。如果现实中脸

皮博，那就去做互联网，做微商（私域），写文字变现，总会有适合脸皮薄的人的工作的。

2、要去思考适合自己的，而不是强迫改变自己。就算改变自己的性格，也一定要揉。

3、摘抄：情绪解决不了问题，只会激化问题

十五、和弱势思维的人产生关系容易变得不幸

1、不要被所谓的强势思维和弱势思维给骗了，嫉妒心每个人都有，因为这是人性，人性是共通的，并不是后天接触一些所谓的强势文化就没有了，它没那么神奇。经济基础决定上层建筑，只有物质丰富了，嫉妒心才会减弱一些，但是遇到比你强的人，可能还是会有。

2、自己的野心，就去自己实现，能力不够就去提升能力，没有方法就找方法。打铁还需自身硬，精进自己，而不是损害身边的人，你嫉妒他的优秀，那就应该立誓：“你一定要超越他”而不是去迫害他，如果见到一个优秀的人，第一想法是把他拉下神坛，而不是提升自己超越他，那你会过得很累，因为总有人比你优秀。而提升自己，是超越别人的不二法则和一劳永逸的办法。

3、人有很多负面的性情都是很正常的，万不要被此困住，更不是说强势思维没有这些不好的性情。像嫉妒心这种负面性情，只要你利用好了，就是向上攀爬的无限动力。

十六、保护好自己能量

1、近朱者赤近墨者黑，要相信老祖宗的至理名言，对普通人来说，好的环境，有可能影响人的一生

## 2、人是有能量场的