

解决问题，如果可以从现实状态着手，由弱及强的对现实状态施加影响，以实现对现实进行转化的目的，对现实状态施加了影响与干预，现实即发生了转化变化，然后尝试分析观察研究这种转化是是否合乎于目标期望。

对现实状态的干预着手，一般是由弱及强，由浅及深，由状态调整到结构调整，到要素调整，到背景调整，最后才是系统再造。

解决系统问题的一些思路——用减肥举例子

- 1、先设法切换改变系统状态-比如减肥，工作态和压力态容易，运动状态
- 2、设法改变系统的结构-站着比躺着、坐着更好，修身服装，减肥高跟鞋，
- 3、调整系统中的要素-少吃饭，多喝汤，少吃热量
- 4、对背景系统进行改变和着手-换城市，换工作，搬家，改变婚姻状态。
- 5、进行系统再造或系统整合碰撞-吸脂，吃虫，吃药，手术

用车玻璃起雾做案例

- 1、调空调温度，风向，内外循环，冷风还热风。
- 2、打开雨刷，确认下雾在内在外，打开车窗，让内外温度一样，检查出风口有无被异物填充，或缺失了某些零部件。
- 3、喷点除雾喷剂，车里不放潮湿物品，对车内饰进行除湿处理。
- 4、避开雨雪雾，高温或低温环境下行车，换个驾驶习惯不一样的司机，
- 5、修车，改装车，换车。

借由开篇所述，对现实的改变或涉及到不同层面的阻碍和限制。

- 1、被自然限制：资源，时间，物质，空间，自然属性，
- 2、被众识限制：逻辑，公理，科学认识，基础哲学
- 3、被感受限制：共识，情感，利益，信念，思维惯性，动机，两难
- 4、被技艺限制：新手，熟练度，天才，专家，习得效率，组织效能，机器算法
- 5、被信息限制：信息缺失，信息过量，信息干扰。
- 6、被对手限制：策略，战略，隐藏，不公平对抗

突破限制的几个角度

资源优势

突破限制

思维惯性

无解条件

资源不是现实条件，资源概念的产生是和目标有关的，一般形成目标的时候，就大体的规定了资源的数量和质量，

资源（促进性因素）分析，便于创造性的发挥资源的力量，借用根本不属于自己的资源（或借对他人来说是相对重视度低的资源《我的库房，人家的废物场》），超限量透支使用资源（慎用，损失信用，还要弥补，内控资源是指有用的信息，外控资源是指别人的帮助），常规都用的资源可以设法免除掉，节省资源

验证已有资源，不是假设（验证数据来源，）优势不一定能当资源，一旦变成要用的资源，其他方法就不能使用了，有时候会被自己误认为的资源迷惑，产生了不切实际的目标
典型资源是资本：因为其流通性最高，如果能把其他流通性差的资源快速盘活，一样可以作为资本使用。

没到手的资源，许诺的再好也别当已有资源。

破除对自己能力的高估，降低对事情成功率的过高估计

把资源理解为是一种现金流的现值的时候，当折现、贴现使用时，就是资源此时最大化的发挥作用。（比如，伏击美军、强行急行军、底牌逆转）

资源某种情况下等同于限制条件，限制条件不是限制了事情的成败，而是限制了思维展开的空间，最多理解为瓶颈

举例子：资源和限制条件好比，电脑硬件，同样的硬件，不同的电脑厂商集成后的整体性能大不相同，如果有针对性的开发操作系统，又可以大幅度发挥硬件能力，如果把处理的文件进行再造和梳理，又可以大幅提升处理任务的数量：这三个步骤，可以理解为，创造性的发挥资源的组合效能，发挥运用资源的效能，和改善目标适应资源的处理速度（传授方法和给专业工具的区别）

我们先把限制条件分类，分别是 个人意识，个人潜意识，群体潜意识，群体意识的固化（规则、文化、道德、法律），非意识限制，按常规突破点来划分：权力、暴力、法律、规定、潜在规则.....

把限制条件，进行分类进行界定和归类，（利用关键路径分析把辅助鉴定限制性因素？）分类标准如，按不可抗力，克服限制条件（设想没有限制条件你可以怎么做、挑战资源约束，创造力需要在不想被强迫时才能充分发挥出来，需要彻底不满，彻底不满是创造力产生的起点、对你的限制条件愤怒的去质疑吧，凭什么这让我确信是限制条件、去掉这个限制条件后，我可以展开何种行动，然后反过来，这种行动的开展和实现的目标，真的是这个限制条件可以阻碍的么？ps众多成功的创业者的创业动机都是来自于负面刺激、愤怒，产生巨大的爆发力）

破解规则要看规则建立时依据的条件？以及规则的初衷

突破限制条件的常规思路是，寻找特例，寻找破例，没有相似的破例，就找类似的破例，特例，没有类似的就找抽象的，形象的特例。

注意研究以往突破的环境，背景，契机，被省略掉的要素条件

所有的规则都只能阻止一定深度思想和水平下的行为，但无法阻止更深层次的思想 and 误打误撞的闯入，法律也是如此，例如很多立法者是非法律从业人员，在思想层面根本不堪一击，形同虚设。（法律就是一个比较成熟的思维体系，破解法律其中之一途径就是利用逻辑漏洞）

突破限制条件的方法，有一类俗称策略，策略多是针对有对手的问题，或以人类意识思维习惯为主题构成的问题的突破方法的称呼。

以下是常见的一些策略举例子、

以弱胜强：集中优势，破解被肢解后强势变成局部弱势

逆转：劣势变优势，用系统的思路看，劣势作为瓶颈，肯定会阻塞了大量其他资源不能发挥作用，这些资源集聚效应造成爆发力很强，如中国改革开放，人口，淹死会水的，（谎言变真：夸耀对方没有的品质，导致对方真的有了这种品质，基得船长真变成海盗、口吃变优势）

消除对方的优势：创造一种机制，导致双方的优势劣势全部失效，然后拼其他的

无中生有：形式资源，**流程形式条件**，可以用形式代替事实，用假象代替，例如，为了求职，可以伪造身份去实习，然后靠实习经历取得好工作

借用：借是以信誉为核心，借用自己未来资源的行为，或者借信用，借钱的核心是信用，有信用不用钱，钱的核心是信用，当钱在发挥信用的作用时，可以用信任借用和信任转移，实现资金价值

白得：需要白干做基础，获得白得资格倾向，排除其他对手

让对方放弃或让赛：让对方知道，胜了你，也没有好结果，利用相对次要的偏好优势，互为钳制多数偏好的首要优势（价值观中的首要优先次序，利用结构化程序上的先后表达，造成绝对多数的意见失败）（相当于，把克制初赛对手安排在半决赛和决赛，这样对手为了避免遭遇半决赛和决赛，而在初赛，对手选择主动放弃，让我方胜出）

放大资源效应：把资源的效能发挥到极致，适合突破瓶颈，

阴招：以牺牲人品口碑信任为代价，获得超高额回报

利用信息不对称：以少控（非制）多，控制散沙，劫持者的思路，商人的典型盈利手段，黑社会？切断信息通道，控制信息源（利用的是个体惩罚大于总体回报的人性弱点，一颗子弹控制所有人，一个小鞋压迫所有员工）

渗透策略：占领权利真空领域？占领对手的每一次萎缩？像蛇卷人？

出奇制胜：要想让对手大吃一惊，得让自己大吃一惊，

谎言策略：故意透露真实的信息，但却以对方不会相信的方式（渠道）透露出去，从而增加对方对信息渠道的信任，从而施加真正的欺骗。想在策略上埋伏，必须经常卖破绽，违反正确原则，先真实的泄密，然后再临场前变化，对手来不及改变

虚招策略：把虚招隐藏在实招里，对手不得不认真对待每一次出招，消耗掉对手的大量精力与资源

蚕食策略：每次获取一点利益，不至于促使对方使用大的报复行动，并在此过程中提高了对方忍耐的限度，需要确认对方的威胁在可控之中，

增加第三方对手：小国剥削大国策略，沙特和科威特的石油产出约定？孙刘联盟，刘剥削孙。

借刀杀人：故意泄露自己怕攻击的漏洞和把柄，如果对手攻击的话，会发现把柄会把更第三方更高级的对手拖下水，从而遭受第三方的打击

降低对手水平：当自己和对手不相上下，直接对抗难以置对方于死地的时候，隐藏自己的意图，当对手和能力较弱小人死磕的时候（偷偷辅助支招），对手会由于轻敌或不需进行高水准的斗争，从而留下机会被一击致命的机会。

保密策略，把秘密当成另外一个秘密去隐藏，向其他方向隐藏，把动机隐藏起来，用更大或更小的或其它的动机去试探。

控场策略：占据要素主导主动要素，比如，先上车再报目的，先下车再砍价，

乞丐策略：向每个人要一点点的怜悯，总数能获得惊人的收益，百万年薪的乞丐，对于社会总体是失效的。例如，关税，争取投票，平台，保护费，保险，教会奉献，

不可逆境：走了一步，就无法回头，选择就有限了，如结婚，工作，恋爱，承诺，

立场改变策略：从换位到拉拢直到彻底投靠，（包括自己和参与者）

拒不妥协策略：最强势策略，强势信念主导，听见就具有震撼效果，如果不接受，就让对方承受更大的代价，以牺牲自己为底线。或者让对方绝对相信你是决不妥协的，绝不承认失败的，输了也不认。

协议策略：把违约后果放到可视范围内，互相给以牵制条件（例如押金），通常用于过程控制，行动计划，每一种违约行为的补偿和惩罚，惩罚要大于履行的收益。双方制约条件相仿，限制双方的背叛成本走向过高。

多策，利用应付组合策略中的一个契机，对其展开策中策和策上策，或者展示多个薄弱漏洞，吸引注意力，最好引向伪装的弱点，从而掩盖主要弱点。多策作为一种行为模式被认知，或许会降低总体的对抗烈度。

长期合作策略，首先使用利他，不首先使用背叛，一报还一报，并且能够让他坚信关系是持续的（无法逃掉），并且报复能力上双方是均衡的，惩罚的力度刚刚够阻止作弊的发生，并且有识别作弊的手段，理性，不至于走向报复循环

后发优势：意图很重要的环境里，要有足够的耐心等，含有博弈成分的处境时，

冒险（运气）策略：用于信息、信心不完全，堵运气，失败可承受，一般越早越好，关键环节多的领域，不适合采用

以退为进：想获得对方的让步，可以先给对方一个更高的利益及责任，如果不能实现，则全部收回。

焦土策略：自毁不让对方获利

博弈策略：没有最佳策略，自己的策略效果，决定于对手的选择，需要配合引诱和威胁来

漏洞策略：寻找利用对方的特殊情况，

威胁策略：做出行动，让对方相信你决心的可信性，改变对手的行动，威胁失败，自己要尝苦果（不经意透露，有时候比明示效果好），可以利用对方勾引他使出大而不当的威胁行动，最终在局势上获利，没有信誉，威胁策略不管用，设法制造没办法反悔的条件

自然策略：离开决策位置，放开决策权，听天由命。

决志策略：断绝联系沟通信息（阻止逆转、类似遗嘱和证词，不可修正），破釜沉舟断绝其他后路，让触发条件造成的后果失去自己的控制（比如自动防御系统，核报复，制造第三方不可控因素的介入触发条件和对方的行动建立必然关联）

承诺破坏策略：毁掉自己的信誉，迫使对方相信，不会做出不利于自己的决定，不再抱有协商的幻想。

边缘策略：率先把事情推向崩溃或失控的边缘（故意制造风险，比如一发子弹的枪），对方只能妥协或行动，只要行动，要不就承担毁灭性的共同的后果负首要责任，例如请愿

打破均衡策略：短期内强化刺激，促使临界点人数变化，随大流效应可以使新的均衡持续下去

策划策略：穷小子取了盖茨的女儿，当上了世界银行的总裁（利用成功后的状态，作为已有条件许诺推进（打通关节）事情走向成功），成功的叫策划，失败的叫诈骗或经济犯罪（事情成功的两个条件互为条件），渔网推销员的案例

卡位策略（暂拟）：通过抢先，对次要目标的过分满足，从而把力量全部引导（只好）到主要目标的全力满足上去，从而使首要与次要目标得到充分的满足。本质是隐藏目标，设法让别人给自己挽回局面的思路。

讨价还价策略：在成交前，谁更能挺得住，谁能获得更多的相对利益，谁就可以在成交时争取到更多的利益，等待成本低的占上方

骑虎难下策略：隐瞒分拆成本，获得通过和运行，造成既成事实，被迫追加投入

底牌逆转：把底牌当小牌打，震慑对手，比如仅有的两颗原子弹都打出去，仅有的100万美元直接竞价拍卖，仅有的一头牛喂饱推出去

政治思维（策略）：运用非法手段策动合法权力，造成合法结果，为了目标，可以犯罪，但不可以犯错。一根绳上的蚂蚱，我死你也活不长，尽力多栓蚂蚱，或者当鸡。

激化（促进）策略：本质是制造目标过程中的超出预料的意外事件，抓住对方把柄，故意误解曲解+道歉法，联合基数法策略：幽默式排比借用讽刺法，

声东击西：制造场景，让其用贬低一部分的方法来突出另一部分，然后，你果断接过话茬，要被贬低的那部分，例如，老头买西红柿的例子。

战略思想：1、战略后备资源，平时扶植一些中间派，方便安排和穿插进入到一些竞争激烈敏感和需要妥协的关键岗位上，关键时候发挥自己人的作用。

太极策略：把问题和矛盾先交给别人来处理，当他们碰一鼻子灰后才知道问题有多难缠，会更能接受自己的最终处理的意见和办法。

无赖策略：笑嘻嘻~~态度很好，但就是不和你说实在的，回避关键问题。

攻击思想：1、先揪出个对方的小错，然后博得众多人对他施加人情和面子资源，当这些薄情和人情面子资源刚刚消耗的差不多的时候，再放出致命一击，让别人没法再次施加人情和面子资源援助。2、证明和对手和敌人是一伙的，比自己直接攻击对手，同样的努力，要更容易成功，效果更好。3、吓唬一个对手在乎的人或事物，比直接吓唬对手效果更好。

创造规则：参与者一旦遵守，未来在格局的演变中，就会使自己的有利地位被强化，

领先者策略：所以不是落后者要学习领先者，而是领先者要学习落后者。

比如你是一家股票走势预测的公司，你们公司的业绩取决于你预测准确率的年度排名。十个月过去了，你现在排第一。为了保证年底的时候你排第一，这时候你应该采取什么策略？答案是直接抄袭其他人的预测。

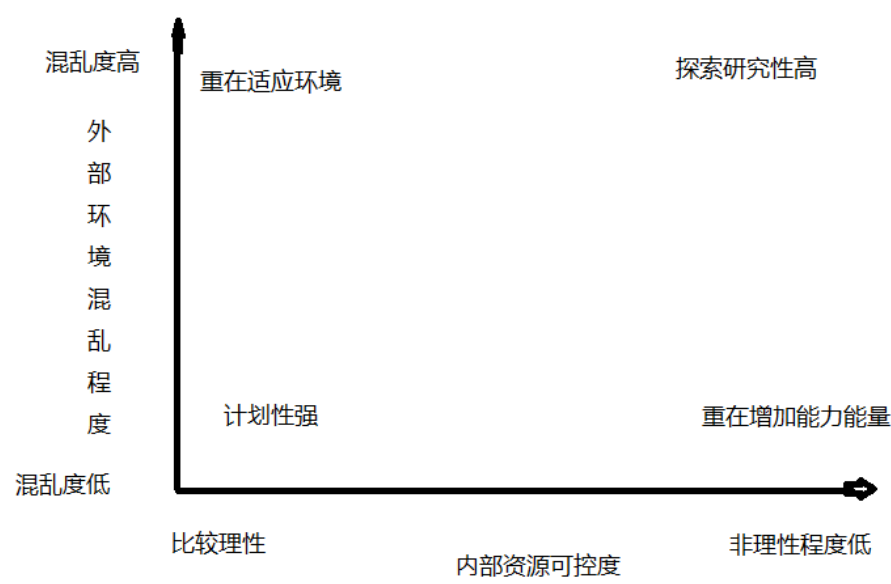
杨氏策略：利用邓的权威干掉邓体系的人马，当邓不行了的时候拉回邓一马，获得了邓的最佳好感。

策略的另一部分，针对的风险与收益的经营，如选择不同风险的投资产品，虽然投资产品也是人类意识的集成产物，但是站在投资者信息不对称的角度（把产品收益率风险概率视为稳定黑箱系统），在众多产品中选择的时候，策略就是：最收益概率，损失概率，及收益的多少与损失的多少之间四个维度之间组合的偏好组合。是选择或组合自己可用方法策略的过程，是否采用最优策略，是否适可而止，是否让步，能否兼顾，是否冒险（核心思维是比较和预测？）

当然克服非人类意识限制条件，主要靠调查研究，技术突破，基础科学研究和底层哲学突破

从效果上来看，力量能量是最有效的，能量不足，才有选择性的突破和运用策略的问题，所有可以放大能量和力量的手段都是思路，

介于突破人类意识和非人类意识之间的问题，或者说互有交叉的问题，我们可以用下图表示



把构成问题主要资源分类：内部与外部，外部条件然后按可控程度纵向分类，内部条件按理性化程度横向分类，然后根据区块位置，侧重选择策略，环境变化越小，内控力越高，适合计划类策略，环境变化块，内控力相对不足，适合采用学习类策略

克服思维惯性

逃避心理（我不会这，我不会那，习得性无助，直接放弃）

问题的表达方式，大部分问题都是定义不良的问题

工作记忆超载：用听觉记忆减少负担，中间步骤多，

对问题的某些方面理解错误，

定势问题：不恰当的使用以前的知识，或不能随着新情况和新发现调整思维，

约束性条件：自我约束，还是客观约束（传统观念/惯例），强弱程度（强约束，只能选

择？做出选择，做出反应与行动，比作对有意义，例如买房的时机和迷路的地图）

限制了可利用的条件（利用盒子，划线出格，看到了限制条件，意味着限制了自己的行动）

擅自加了没有的限制条件，

受制于知识结构（尤其是常识的误解，说全明白了的次数是好学生的3倍，能把学的知识和情节及以前的知识结合起来，知道知识的产生结构叫理解记忆，做错题的孩子，85%是对教科书例题理解错误）

受制于环境情境的联想（只会联想起与环境有关的因素）

系统性（关系层级的复杂度）和透明度（语义的相似程度）

同样的问题可以有多种不同的提问的方法，而提问的形式和解决问题的目的，和提问的主体有密切的相关性；甚至有通过变换问题的提问方式，来促进解决问题的方法。

某些笑话就是听者典型的情境错误理解而形成。

类比的语言，类比的方式限制了思维，限制理解，限制方法手段，（证据是环，还是绳，禁毒是战争还是治病）

全方位的努力改进，的想法

价值观是同一时期对所有事物重要性排序和衡量指标是什么（如何分辨对错真假，出了问题如何确定是谁的责任，对于权利来源认识，对好坏界定，追求自由的界限，对社会道义的主张程度，有什么信仰，绝不相信什么，不能容忍什么，对暴力用途的认识程度，对金钱期望要求，受什么影响宿命论与决定论的转换，个人自由意志的隶属范围、日常身心紧迫感的节奏、意识形态包容性有多大、对文化冲突的是否持有宿命论、对生命的价值与尊严捍卫度有多高）以及在一段较长时间内，生活的构成及比例（工作、学习、度假、娱乐、社交、家庭陪伴、教育孩子的理念、定居策略、对公共事务参与的程度、是否会为存在感和留存于后世做积淀、退休和养老）

解构问题的时候，建立加上模型的时候，偏爱搜集支持结论的信息，而忽视反材料的搜集，

前卫性偏好：重视新信息新发现，胜于老信息，老实事。创新的东西过分认为好，创新模式有误区

特殊性偏好，特例型偏好，个人喜好，对重大的，特殊的信息和实事给予过多的重视，对沉没成本不能自拔，路径依赖？试图追加投入挽回损失

认知方法的极限：？理解的概念？认知能力低下（归纳，演绎，抽象，推理太差，没法完成正确的思考）？

思维风格和气质：

强化优势和弥补弱点的思维：优势劣势没有想象中那么明显，没有经过问题检验的专长不叫优势

分析问题：对例如大人物和小人物采取双重标准，唯实力论，成败论，分析问题太过功利主义

迷信：钱和暴力可以解决一切

应试教育的习题：总是解决封闭的问题，只会使用既定条件，习题常有错误答案和不严谨的答案，严重误导。

基本概念理解不透彻：清晰的概念，可以被自发迁移到另一陌生领域，

把法律当成原则不能突破：法律只是完成目标的工具，从立法的程序和法理依据上看，基本上是漏洞百出，只要有法律一旦规定，就被法条锁死了，产生了无数规避的方法。

电影电视：只给一种合理的解释，来阐述主旨，而不自我批判局限性，

人类在解释现象时常犯的一个错误就是，先下结论，然后再找佐证，在靠印象和现象去印证。应该用现象学方法，就是不下结论，从现象中观察，然后根据一系列现象去下判断，把判断用逻辑来验证，先别带着结论找现象来印证，先看看现象，然后再看这些现象能得出你出几种结论，每种结论的可能性有多大，然后再分别为每种结论，找论据？

刻板印象强加，导致概率判断失误（同性恋、艾滋病）

错误引入了“对立”要素，比如以为快乐可以对抗悲伤，

乌托邦症候群——自认为找到了终极解决办法（自杀或解放全人类）要么认为无解，要么认为没问题，视快乐或痛苦为不正常

了解思维方式的偏颇也是克服思维惯性的方法，下面是一些典型的思维方式：

线性思维，相同的原因，造成相同的结果，套用公式，习惯性认为变量总是正相关或负相关是成比例的互相作用模型，忽视质变和突变的可能性。

道德思维，信任思维：在全知与无知之间的不确定性，采用信任去解决，在制度（法律）与互惠关系之间的空缺用道德去填补，长于扬善

战略思维：短期见效，长期见势，兼顾长短期

智慧思维：解决两难，兼顾两端（被劫持）

集体思维：解释信息依赖抵制反面材料？

历史思维：决定论和宿命论（以前没发生的过的，以后不会发生），烙印论，阶段性综合，历史又叫判断史、带有强烈的主观判断）

采用前推法时，不用按部就班，一步一步推演，可以跳步思考，留下空白，回头思考突破。暂时的思考有明显的错误也不要纠结，先把思路展开，展开任何可能的思路，错误思维结果在思考过程中是必要的。

另外如果问题无解，及时发现问题无解条件，也是解决问题的一个方法