《穷查理宝典》精简教材

8 大模块 · 完整讲演稿

多元思维模型 · 逆向思维 · 能力圈 · 误判心理学 · 双轨分析 · 决策清单 · 投资原则 · 人生复利

依据《穷查理宝典》精简教材与训练营产品方案制作

目录

模块 1 多元思维模型：3 章 + 思维格栅分析模板

模块 2 逆向思维：3 章 + 失败清单模板

模块 3 能力圈：3 章 + 能力圈自测表

模块 4 25 种误判心理学：4 章 + 认知地雷图 25 条自查清单

模块 5 双轨分析：3 章 + 双轨决策表

模块 6 决策检查清单：3 章 + 重大决策 Check-list（14 问）

模块 7 投资与商业原则：4 章 + 投资筛选项 (好生意/好人/好价格)

模块 8 人生复利哲学：4 章 + 90 天复利计划模板（含毕业感言）

模块 1｜多元思维模型（思维格栅）讲演稿

> *模块定位：用多学科模型组合判断，摆脱"手里拿着锤子，看什么都是钉子"的单视角困境。 学习目标：学完能说出 5 大学科各 1 个核心模型，并用至少 3 个模型分析同一个决策。 适用人群：25–45 岁的投资者与职场人。 使用说明：本稿为完整讲演稿，可直接用于录播课、直播课或文章连载。口语化表达，带互动提问与金句，讲解时可按节奏自由增删。*

第 1 章　锤子人困境：为什么单一视角必踩坑

开场引入

先请你做一道题。

假设你面前有两位"很专业"的人。第一位，是一位做了二十年技术分析的老股民。你问他任何一只股票，他的第一反应永远是：**先看 K 线，再看均线，再看成交量。**哪怕这家公司已经濒临破产、哪怕行业政策已经天翻地覆，他也会告诉你："别急，等它站上 20 日线再说。"

第二位，是一位干了十五年的老会计。你问他任何一家公司，他打开的第一个东西永远是**财务报表。**收入、利润、现金流、应收账款周转率……在他眼里，一家公司就是一堆数字。哪怕这家公司的产品已经没人买了、哪怕创始团队已经走光，只要报表还好看，他就觉得"这公司没问题"。

现在我想问你一个问题：**这两位，算不算专业？**

算。非常专业。可他们身上，恰恰藏着今天我要讲的、几乎所有人都会中招的一个陷阱

——

锤子人倾向。

核心内容

小节一：什么是"锤子人倾向"

这个概念，来自一句流传很广的话，投资大师查理·芒格特别喜欢引用它：

> *"手里拿着锤子的人，看什么都像钉子。"*

这句话听起来像句玩笑，但它描述的是一种极其严肃的认知病。它的意思是：

当一个人只有一种工具、一种视角、一套方法时，他会不自觉地用这一种方法去解释所有问题，甚至强行把所有问题都掰成自己能理解的样子。

技术派看什么都是趋势，价值派看什么都是估值，做运营的看什么都是流量，做产品的看什么都是体验。不是他们不聪明，恰恰相反——是**他们的聪明被压缩进了一个窄窄的通道。**

这里有个反直觉的地方，我先给你点破：**工具越熟练，视野往往越窄。**

为什么？因为熟练会带来"确认偏误"的奖赏。你用锤子敲钉子敲了二十年，敲得又快又准，于是你大脑形成了一个强回路：遇到问题→用锤子→解决问题→获得成就感。这个回路越顺畅，你就越懒得去学新工具。到最后，不是你选择了锤子，**是锤子驯化了你。**

金句：专业让你跑得快，但单一专业会让你跑错方向还跑得飞快。

小节二：为什么单视角一定会踩坑

你可能会说：那我把一件事研究到极致，难道不对吗？对，也不对。让我用一个比喻。

想象一座山，山上有一条路通往山顶。你沿着这条路走了很久，走得非常熟。这时候，你站在半山腰往下看，能看到什么？**只能看到你脚下这条路。** 你看不到山的背面还有没有别的路，看不到别人是从哪条沟爬上来的，甚至看不到山顶到底在西边还是东边。

单一视角的危险，主要有三个：

第一，它会让你"看不见"关键变量。 回到开头那位老会计。他的报表模型里，没有"用户为什么不再买"这个变量，因为报表是"结果"，不是"原因"。等报表终于变丑的时候，通常已经晚了。他不是没看到风险，是**他的视角里根本装不下那个风险。**

第二，它会把"小概率的致命事件"当成"不存在"。 技术分析里，历史会画出一堆漂亮的形态；但真实的商业世界里，一次政策突变、一次黑天鹅，就能把这堆形态全部抹平。单一视角的人，往往对"从没发生过的事"缺乏想象力。

第三，它让你在群体里异常自信。 只懂一条路的人，踩坑的时候往往最理直气壮："我干了二十年，我还能看错？"——这句话，恰恰是坑挖好了的信号。

我特别喜欢用**"盲人摸象"**来收尾这一小节。摸到腿的说像柱子，摸到耳朵的说像扇子，摸到尾巴的说像绳子。每个人都没说谎，每个人都只摸到了一部分。**问题不在于谁错了，而在于每个人都以为"我摸到的就是全部"。**

小节三：跳出困境的唯一办法——多一双眼睛

那怎么办？答案其实很朴素：**别只带一把锤子。** 带一个工具箱。

这里我要提前预告一下整个模块的核心思想。芒格说，真正聪明的决策者，脑子里挂着一张"格栅"——也就是很多个来自不同学科的模型。遇到问题时，他不是拿起唯一的锤子，而是**从格栅上取下几个相关的模型，像打牌一样组合出牌。**

这一章你先记住一句话就够了：

金句：我们踩的最大的坑，往往不是因为看错了，而是因为只看得见一种东西。

实战案例：一个"技术流"的翻车现场

我给你讲一个我身边真实的（做了脱敏处理的）故事。

我认识一位老哥，做了十几年股票，纯技术派，盘感极好，短线做得很漂亮。有一年，他满仓了一只当时特别火的教育类股票。买它的理由非常"技术"：**均线多头排列，成交量温和放大，突破箱体，回踩不破。** 从他的模型看，这是一个近乎教科书级别的买点。

买入之后一个月，果然涨了。他更自信了，甚至加了杠杆。

结果那年夏天，一纸"双减"政策落地。整个行业一夜之间逻辑重写，龙头股连续跌停，他这套技术模型里从来没有的"政策变量"，把他按在地上摩擦。最后他是割在最低点出来的。

事后我们一起复盘，我问他：**"如果当时你不是只用技术分析，而是同时问自己三个问题，会怎样？"**

- 财务模型问一句：这家公司的收入结构，是不是高度依赖某个单一政策？
- 心理学模型问一句：我是不是因为"前面赚过钱"，而对它有了过度自信？
- 概率模型问一句：这行业出现"系统性政策风险"的赔率，我有认真算过吗？

你看，只要多问其中一个问题，他都可能不会满仓加杠杆。

这就是单一视角的代价：不是你不够专业，而是你的专业里，缺了那几双本该救你的眼睛。

本节小结

- **锤子人倾向**：手里只有一把锤子，就会把所有问题都当成钉子。
- 单一视角的三重危险：看不见关键变量、低估黑天鹅、在群体里异常自信。
- 工具越熟练，越容易被驯化，视野越窄。
- 破局之道：别带一把锤子，带一个工具箱——这就是下一章的"思维格栅"。

行动提示

请你现在花 3 分钟，做一个小练习：

回想你最近做的一个重要决定（买一只股票、换一份工作、拍板一个方案都行）。然后问自己：**我这个决定，是用了几个视角看出来的？还是只用了最顺手的那一个？**

如果你发现答案是"只用了一个"——恭喜你，你已经看见自己的锤子了。看见，就是改变的开始。

第 2 章　思维格栅：从 5 大学科借来的核心模型

开场引入

上一章我们说，破局的办法是别只带一把锤子。那新的问题来了：**该带哪些工具？**

你可能会想：那我去学一大堆学科不就行了？经济学、心理学、物理学、生物学、数学……学到猴年马月？

别慌。芒格给了一个特别聪明的答案，我把它叫做"**外行也能用的格栅**"。

他说，你不需要成为每个领域的专家，你只需要从每个重要学科里，**借来那么一两个**"

最关键、最通用"的模型，挂在自己头脑的墙上。墙上挂的格子越多，你看问题时能调用的角度就越多。这面墙，就叫**思维格栅。**

今天这一章，我就给你这面墙上挂上最关键的几个格子。学完你就有能力完成本模块的学习目标之一：**说出 5 大学科各 1 个核心模型。**

核心内容

小节一：格栅到底长什么样

先给你一个直观的画面。

想象你家书房有一面墙，墙上钉了一个格子架子（像药铺装中药的那种小抽屉柜）。每个抽屉上贴一个标签：数学、物理、生物、经济、心理……每拉开一个抽屉，里面装着一个"思维模型"。

遇到问题时，你不慌，走到墙边，**根据问题类型，拉开最相关的三五个抽屉，把里面的模型拿出来用。**

注意，是"组合使用"，不是"每次只用一个"。这就是格栅和普通工具箱的区别——**普通工具箱，你是拿最顺手的那把；思维格栅，你是拿最相关的那几把。**

我举个生活化的例子帮你记住：做一顿好饭，你需要的不是一个"万能锅铲"，而是盐、糖、生抽、料酒……一个调料架。不同的菜，取不同的调料组合。**思维格栅，就是你大脑里的调料架。**

小节二：五大学科，六个核心模型

好，重点来了。下面这六个模型，请你认真记，它们会陪你走完整个模块。

① 复利（来自数学）

复利的核心就一句话：**收益会生收益，时间会放大一切。**

巴菲特说过，复利是世界第八大奇迹。为什么它重要？因为它改变你对"时间"的感知。10%的年化，单利看是线性的，复利看是指数的。30 年下来，差距是惊人的。

对职场人同样适用：每天进步 1%，一年后是 37 倍；每天退步 1%，一年后几乎归零。复利模型提醒你的不是"要努力"，而是**"要持续、要有耐心、不要轻易打断"**。它是所有长期主义的数学底座。

② 概率与期望值（来自数学）

第二个数学模型，是概率思维。

普通人做决策问的是"这事能不能成？"；格栅思考者问的是**"这事成的概率多大？赔率多高？期望值是多少？"**

期望值 = 成功概率 × 成功时的收益 − 失败概率 × 失败时的损失。

这个模型最牛的地方在于：**它让你的决策质量，和单次结果脱钩。** 你完全可能做对决策却输了一次，也可能做错决策却赢了一次。真正的高手，是"长期做期望值为正的事，然后接受偶尔的坏运气"。

③ 临界点（来自物理）

第三个，来自物理学的临界点（也叫阈值、相变）。

水在 99 度还是水，到 100 度就沸腾。**量变累积到某个点，会突然引发质变。**

这个模型教你两件事：一是**要有耐心等待临界点**，很多东西前期看着没动静，其实在悄

悄蓄力；二是**要警惕越过危险的临界点**，泡沫、债务、情绪雪崩，往往都是在某个临界点之后失控的。

④ 进化与适者生存（来自生物学）

第四个，来自生物学。

达尔文的核心洞见不是"强者生存"，而是**"适者生存"**。环境的赢家，不一定是最强的，而是**最适应变化的。**

这个模型对你的意义是巨大的：当环境（行业、政策、技术）发生变化时，别问"我以前那套还能不能用"，要问"**在新环境里，什么才是适应性的策略？**"诺基亚不是不强，是它不适应那个正在被 iPhone 重塑的世界。

⑤ 激励机制（来自经济学）

第五个，来自经济学，这是芒格最看重的模型之一。

一句话概括：**"永远不要低估激励的力量。"**

人会对激励做出反应，哪怕这个反应是荒谬的。芒格说过一句特别狠的话，大意是：**"当你想要说服别人时，诉诸利益，而非诉诸理性。"** 看一个组织的走向，先别听它说什么，去看**它奖励什么、惩罚什么。**激励错位的地方，必然长出奇怪的行为。

⑥ 误判倾向（来自心理学）

最后一个，来自心理学——芒格本人对这块研究最深。

人类大脑有一堆"系统性 bug"：**过度自信、确认偏误、损失厌恶、社会认同、权威崇拜、稀缺恐慌……** 这些倾向在多数时候帮我们快速决策，但在关键场合会把你带沟里。

误判倾向模型的价值，是给你一副"照妖镜"：**每次做重要决策前，对照着问一句——我现在的判断，有没有被某个心理倾向偷偷带偏？**

给你一张速记表，先记住这六位：

学科	核心模型	一句话记住它
数学	复利	收益生收益，时间放大一切
数学	概率与期望值	不比单次成败，比长期期望为正
物理	临界点	量变累积到某点，突然质变
生物	进化与适者生存	赢家不是最强，而是最适应
经济	激励机制	别听它说什么，看它奖励什么
心理	误判倾向	你的大脑有系统性 bug

金句：你不需要样样精通，你只需要在每个重要学科里，借来那把最关键的钥匙。

小节三：怎么把这面墙用起来

知道了六个模型，怎么用？给你一个三步法。

第一步：对号入座。 拿到一个问题，先想：它主要涉及成长（复利）、不确定性（概率）、爆发（临界点）、环境变化（进化）、人的行为（激励）、还是判断失真（误判）？

第二步：至少取三个。 强迫自己至少调用三个不同学科的模型，这是本模块的学习目标，也是打破单一视角的最低门槛。

第三步：找交集与冲突。 如果三个模型都指向同一个结论，你的信心可以高一点；如

果它们互相打架，那恭喜你，你发现了真正需要深入研究的地方。

实战案例：给"要不要跳槽"装上格栅

我们用格栅来分析一个每个人都绕不开的决策：**"我要不要从现在的公司跳槽？"**

大多数人怎么想这个问题？无非是：**"新公司给的薪水高不高？"** ——一个变量，一把锤子。

现在我们把六个模型请出来：

- **复利模型**：新工作有没有让我积累"可复利"的能力和资源？还是只是在重复消耗？薪水是线性的，成长才可能是指数的。
- **概率与期望值**：别只看"我一定能在新公司成功"，而要算：成功的概率多少？成功后收益多大？失败的代价我扛不扛得住？
- **临界点**：我现在的职业积累，是不是快到一个临界点了？如果只差一步就能质变，现在走可能前功尽弃；如果已经卡死，跳过临界点反而需要换赛道。
- **进化模型**：整个行业在往哪个方向演化？我现在的岗位是"适应未来"的，还是"适应过去"的？
- **激励机制**：新公司的激励结构，是鼓励我长期深耕，还是鼓励我短期冲业绩？这决定了它会长出什么样的文化和行为。
- **误判倾向**：我想跳槽，究竟是因为理性判断，还是因为对现任领导的厌恶、对高薪的稀缺恐慌、或者"别人都跳我不跳"的从众？

你看，同样一个"要不要跳槽"，用一把锤子看，只能看到薪水；用六个模型看，看到的是**成长性、风险、时机、趋势、组织基因和自己的心理真相。**

这就是格栅的威力：**它不直接给你答案，但它让你看见那些原本会漏掉的答案。**

本节小结

- **思维格栅** = 把各学科最重要的模型挂在头脑的格子里，用时组合取用。
- 五大学科六个核心模型：复利、概率与期望值（数学）、临界点（物理）、进化与适者生存（生物）、激励机制（经济）、误判倾向（心理）。
- 用法三步：对号入座 → 至少取三个 → 找交集与冲突。
- 格栅不直接给答案，但它帮你看见漏掉的答案。

行动提示

现在，请你把这六个模型默写一遍（不看上面的表）。写不出来也别急，回去再看一眼。

然后，挑一个**你最近正纠结的决策**，试着用其中**至少三个**模型各写一句话分析。不用写得多漂亮，写出来就行。

你会发现，很多让你焦虑到睡不着的难题，其实只是因为你一直只用了一把锤子在敲。

第 3 章　组合出牌：多模型叠加判断（Lollapalooza 效应）

开场引入

前两章，我们学会了"别只用一把锤子"，也学会了"往墙上挂哪六个格子"。

但这一章，我要讲的是这个模块**最上瘾、也最危险**的部分。

先问你一个场景：你有没有过这样的经历——某个东西，你本来不想要，但身边的人都在买、权威都在推荐、而且告诉你"再不买就没了"，最后你莫名其妙就下单了？

你以为是自己在思考，其实是**好几个心理开关被人同时按下了。**

芒格对这种现象有个专门的说法，叫 **Lollapalooza 效应**（可以译成"拉拉帕鲁扎效应"或"共振效应"）。它指的是：**当多个（通常是心理）倾向朝同一个方向叠加时，产生的力量不是相加，而是相乘，会引爆极端的结果。**

这一章，我们就要学会：**既能识别别人对我们的"组合出牌"，也能自己主动"组合出牌"来做决策。**

核心内容

小节一：为什么"叠加"会失控

先讲清楚一个反直觉的道理：**一加一，不只是等于二。**

当三个力量同向时，效果往往是十倍、百倍。这背后的道理，和我们第 2 章讲的"临界点"是一脉相承的——**多个正向反馈互相喂食，会在某个点突然失控。**

举个例子，股市里的泡沫是怎么起来的？

- 有人赚了钱（**社会认同**：大家都说能赚钱）；
- 专家出来站台（**权威**：连专家都说好）；
- 媒体天天喊"上车"（**稀缺恐慌**：再不买就来不及了）；
- 你已经投进去的钱在涨（**避免不一致倾向**：我不可能看错，加仓！）；
- 每次加仓又被验证是对的（**过度自信**再次被奖赏）。

你看，这五个心理倾向**全部指向同一个方向**：买。它们互相强化，越涨越信，越信越买，越买越涨……直到某一天，其中一个环节反转，这套正反馈瞬间反向崩塌。

金句：单个倾向只是推你一把，多个同向倾向会把你直接掀翻。

芒格用这个词解释过很多"看起来不可思议"的群体疯狂：传销、抢购潮、拍卖场上的天价、郁金香泡沫……它们不是智商问题，而是**人性的多个开关被同时打开了。**

小节二：识别别人的"组合牌"

既然叠加这么厉害，那它第一个用途，就是**防守**——识别别人什么时候在对你"组合出牌"。

给你一个特别实用的自检清单。当你**特别想做某件事、特别冲动**的时候，停下来，逐条问自己：

1. **社会认同**：我是不是因为"别人也在做"才想做的？
2. **权威**：我是不是因为"某个大 V/专家/领导"说了才信的？
3. **稀缺**：我是不是因为"限时、限量、名额快没了"才急的？
4. **损失厌恶**：我是不是因为"怕错过"而不是"真想要"？
5. **避免不一致**：我是不是因为"已经投了钱/时间"，所以在硬撑？

如果这里面有 3 条以上同时中了——请立刻警惕：**你很可能正在被一套精心设计的组合拳瞄准。** 这时候最该做的，不是下单，是**离开现场，睡一觉再决定。**

销售话术、直播间、房产中介、理财顾问……所有的高手，都在有意无意地打这套组合牌。**看懂它，你就从"被出牌的人"变成了"看得懂牌的人"。**

小节三：自己主动"组合出牌"

但 Lollapalooza 不只有防守价值。它最高级的用法，是**主动出击**——把多个模型同向

叠加，去做判断和决策。

这就是本模块的核心动作：**多模型叠加判断。**

当你做重大决策时，不要满足于"用了三个模型"，而要问一个更高的标准：

"这几个模型，有没有指向同一个方向？如果有，我的信心可以拉满；如果是有些正、有些负，那我就要重新掂量。"

举个例子，一个投资机会，如果：

- 复利模型说：它有长期复利效应 ✅
- 概率模型说：期望值为正 ✅
- 进化模型说：它的模式适应未来趋势 ✅
- 激励模型说：它的团队激励结构健康 ✅
- 心理模型说：我对它的看好是理性的，不是被套住的 ✅

五个模型全部同向——这才是一个值得重仓的"Lollapalooza 式机会"。

反过来，如果五个模型里三个说好、两个亮红灯，那就不是重仓，而是**小仓位试错、持续观察。**

金句：别人用组合拳收割你，你要用组合拳武装自己。

实战案例：用 4 个模型看懂一家连锁奶茶品牌

好，我们来一个真刀真枪的综合演练。目标：**分析一家如日中天的连锁奶茶品牌，值不值得投资（或加盟、或入职）。**

只用一个模型的人会怎么看？看它"门店越开越多、排队越来越长、朋友圈都在晒"——

完了，这就是一把锤子，而且这把锤子还是别人递到他手里的。

我们用至少 4 个模型叠加起来看：

模型一｜临界点（物理）：增长到哪里了？

奶茶行业的增长，往往是典型的"量变→质变"。从 1 家店到 100 家店，靠的是单店模型跑通；从 100 到 1000 家，靠的是标准化和供应链；但到了某个点，**密度会变成双刃剑**——一条街上开三家同品牌，自己人打自己人，单店营收被稀释。所以第一个问题就是：**这个品牌的开店密度，是不是已经越过了"翻台率/单店营收下滑"的临界点？** 如果答案是"是"，那么"越开越多"就不是利好，而是警报。

模型二｜概率与期望值（数学）：赔率划算吗？

别只看"它能翻倍吗"，要算期望值。品牌处在什么阶段、估值多少、加盟商平均回本周期多长、闭店率是多少？很多奶茶品牌看起来光鲜，但加盟商的**真实期望值可能是负的**——总部赚的是加盟费和供应链的钱，风险却全压在了加盟商身上。这时候你投的不是"品牌"，而是"接盘"．**算清期望值，你就知道这钱该不该进。**

模型三｜激励机制（经济）：谁在为谁打工？

仔细观察这个品牌的**激励结构**：它是靠门店真实盈利赚钱，还是靠不断拉新加盟商、卖设备和物料赚钱？

- 如果靠前者，它和加盟商是**利益共同体**，长期健康；
- 如果靠后者，它的激励是"不断开新店"，那它就有动机**透支品牌、收割加盟商。**

看它奖励什么，就知道它会长成什么。 这是判断一个生意"底色"的关键。

模型四｜误判倾向（心理）：我是不是被氛围带走了？

最后，也是最重要的，照一照自己：我想投/想加盟，**有多少是理性分析，有多少是被"排队画面+网红打卡+朋友都赚了+名额有限"这套组合牌打的？**

诚实一点。这几个心理开关，恰恰是最容易被营销精准命中的。

现在我们把四个模型叠加起来看：

- 如果临界点亮红灯（密度过高）、期望值是负的（加盟商亏钱）、激励机制跑偏（收割加盟商）、而且你发现自己是被氛围带动的——**四个模型同向看空，这是一个清晰的"别碰"信号。**
- 如果临界点还早、期望值为正、激励健康、你也冷静——**四个模型同向看多，这才值得认真考虑。**

看到没有？**同样一家排队到爆的奶茶店，用一把锤子看是"稳赚"，用四个模型看，可能是一个精心设计的陷阱。** 这就是格栅的价值。

（提示：本案例只做方法论演示，不构成任何投资建议。请务必独立核实真实数据。）

本节小结

- **Lollapalooza 效应**：多个倾向同向叠加时，产生极端、失控的效果。
- 防守用法：用"社会认同/权威/稀缺/损失厌恶/避免不一致"五条自检，识别别人对你打的组合牌。
- 进攻用法：让多个模型同向叠加，构建高信心的"Lollapalooza 式机会"。
- 核心动作：**至少 3 个模型同向 = 高信心；方向打架 = 重新掂量。**

行动提示

挑一个**你正在关注、甚至有点心动**的机会（一只股票、一个项目、一次加盟、甚至一件想买的大件）。

然后做两件事：

6. **自检**：对照五个心理开关，看看有几个被按下了。
7. **叠加**：用至少 3 个模型各写一句话，看它们是同向还是打架。

做完之后，你对这个机会的判断，大概率会和做之前不一样。 那个"不一样"，就是你这次真正赚到的认知。

本模块工具模板：思维格栅分析模板

把下面这张表打印出来，或存进你的笔记软件。**每做一个重要决策，就填一次。** 坚持填十次，格栅就会长进你的脑子里。

模板 A｜决策信息栏

项目	内容
决策事项	_____
决策日期	_____
我此刻的情绪状态	冷静 / 兴奋 / 焦虑 / 害怕错过（圈一个）
我最想得到的结论	_____
我最害怕失去的	_____

模板 B｜六模型格栅分析表

学科	模型	这个决策里，它告诉我什么？	指向（看多/看空/中性）
数学	复利	_____	□多 □空 □中
数学	概率与期望值	_____	□多 □空 □中
物理	临界点	_____	□多 □空 □中
生物	进化/适者生存	_____	□多 □空 □中
经济	激励机制	_____	□多 □空 □中
心理	误判倾向	_____	□多 □空 □中

模板 C | Lollapalooza 自检栏

心理开关	是否被按下？	说明
社会认同（别人都在做）	□是 □否	_____
权威（大 V/专家/领导说好）	□是 □否	_____
稀缺（限时限量、名额快没了）	□是 □否	_____
损失厌恶（怕错过）	□是 □否	_____
避免不一致（已投入，硬撑）	□是 □否	_____
合计	____ **条**	≥3 条 → 暂停，离开现场再决定

模板 D | 结论栏

项目	内容
同向模型数量	___ 个看多 / ___ 个看空 / ___ 个中性
是否有模型互相打架?	是 / 否；若是，冲突点是： _____
最终决策	重仓 / 小仓位试错 / 观望 / 放弃
决策依据（一句话）	_____
复盘时间（何时回来看结果）	_____

> *使用口诀：对号入座 → 至少取三 → 看方向 → 再自检 → 定仓位。*

本模块行动作业

学完不等于学会。请完成下面三个作业，才算真正过关。

作业一｜模型默写（巩固记忆）

不看任何资料，写出五大学科对应的六个核心模型，并用一句话解释每个模型"解决什么问题"。

> *检查点：能写满 6 个且解释准确，说明第一层知识已过关。*

作业二｜一题多看（核心作业）

挑**一个你最近真实纠结的决策**，用本模块的"思维格栅分析模板"，**至少调用 3 个不同学科的模型**，完成完整分析，并给出最终决策和理由。

> *检查点：这是本模块学习目标的落地——用至少 3 个模型分析同一决策。 请务必写出：每个模型看到了什么、它们是同向还是打架、你最后怎么定。*

作业三｜Lollapalooza 观察（进阶作业）

在未来一周内，找一个**你观察到"多种心理倾向被同时触发"的真实场景**（直播带货、房产促销、社群营销、抢购、股市情绪……都行），用自检栏把被按下的开关写清楚，并回答一个问题：

> *如果我是设计这套组合牌的人，我最依赖哪三个开关？为什么？*
>
> *检查点：能说清"设计者的意图"，说明你已经具备"看牌"的能力。*

完成标准：三题全部完成，并把作业二的结论和作业三的观察，写进你的决策日志。坚持一个月，你会明显感觉到——**自己看问题的角度，比以前多了一倍。**

> *本模块金句回顾 1. 专业让你跑得快，但单一专业会让你跑错方向还跑得飞快。 2. 我们踩的最大的坑，往往不是因为看错了，而是因为只看得见一种东西。 3. 你不需要样样精通，你只需要在每个重要学科里，借来那把最关键的钥匙。 4. 单个倾向只是推你一把，多个同向倾向会把你直接掀翻。 5. 别人用组合拳收割你，你要用组合拳武装自己。*