

# Contents

共鸣与跃迁六步法（RT6）：公开征评版 v1.0	2
AI共鸣与跃迁六步法总览	2
一句话定义	2
RT6 要解决什么	2
六步主链	2
免费与收费边界	2
在体系中的位置	3
适用场景	3
当前阅读入口	3
最短压缩句	3
RT6.001 • 核心理论与推导	3
一、RT6 为什么是六步而不是五步或七步	3
二、RT6 的三层结构	4
三、RT6 与旧漏斗模型的根本区别	4
四、RT6 与上游理论的关系	4
五、RT6 的最小独立成立方式	5
六、当前失败条件	5
RT6.002 • 免费与收费边界设计	5
一、为什么“免费/收费边界”是一个理论问题而不是商业问题	5
二、RT6 的边界位置：为什么在步骤 4 和步骤 5 之间	6
三、免费层的纪律	6
四、收费层的正当性	7
五、边界破坏的识别信号	7
六、一句话	7
RT6.003 • 复诊闭环与持续承接	7
一、为什么绝大多数方法论没有第六步	7
二、复诊闭环的四个节点	8
三、复诊的经济学	8
四、复诊失败的常见模式	9
五、复诊与上游层的关系	9
六、一句话	9
RT6.004 • 跨层接口规范	9
一、RT6 在三条链中的位置	9
二、COP → RT6 接口	10
三、RT6 → TAT 接口	10
四、LMM → RT6 接口	11
五、越界纪律	11
六、一句话	11
RT6. 案例001 • 完整六步走通：创始人过载	11
场景	12
第一步：症状陈述	12
第二步：扫描诊断	12
第三步：询问是否进入处理	12
第四步：给总方	13
第五步：付费给细方与用法	13
第六步：复诊与换方	13
走通总结	14

RT6. 案例002 • 完整六步走通：职业转换困境	14
场景 . . . . .	14
第一步：症状陈述 . . . . .	14
第二步：扫描诊断 . . . . .	14
第三步：询问是否进入处理 . . . . .	15
第四步：给总方 . . . . .	15
第五步：付费给细方与用法 . . . . .	15
第六步：复诊与换方 . . . . .	16
走通总结 . . . . .	16

## 共鸣与跃迁六步法（RT6）：公开征评版 v1.0

Resonance and Transition Six-Step Method: Public Review Edition

作者：Yi Fu（付毅，ODDFounder）

定位：通用承接方法学——把已进入处理的问题排成六步可承接、可收费、可复诊的主链。

ewpage

## AI共鸣与跃迁六步法总览

定位：RT6 是把“问题显影、用户入泊、总方提示、细方付费、复诊换方”压成统一主链的通用承接方法学。它回答的不是治理合法性，而是“已进入处理之后，步骤该如何排布”。

### 一句话定义

RT6 负责把已进入处理的问题，排成一条可承接、可收费、可复诊的六步主链。

### RT6 要解决什么

它主要解决四类常见混乱：

1. 还没看清问题就急着卖方案
2. 诊断、处方、收费混成一团
3. 只有共鸣没有跃迁
4. 只有单次交付没有复诊逻辑

### 六步主链

1. 症状陈述
2. 扫描诊断
3. 询问是否进入处理
4. 给总方
5. 付费给细方与用法
6. 复诊与换方

### 免费与收费边界

免费层负责：

- 接症状
- 做扫描
- 给总方
- 询问是否进入处理

收费层负责：

- 给细方
- 给用法
- 给节律
- 给复诊与换方

## 在体系中的位置

若看整套链条定义，以 `ai一元论理论体系总览.md` 为准。

在当前体系里，RT6 的局部位置可压成两句：

- 它位于 COP 之后，负责把已进入处理的问题排成承接步骤
- 它不承担 TAT / ODD / Harness 的治理、审计与运行时职责

## 适用场景

RT6 适用于：

- 成长型产品
- 咨询型产品
- 诊断型产品
- 教练型产品
- 理论转产品的承接主链

## 当前阅读入口

如果只发一个文件给 AI 或协作者看 RT6，优先发本文件。

若需完整实例展开，再读：

- `RT6_General_Doc_with_WSH_Example.md`

## 最短压缩句

1. RT6 是通用承接骨架，不是治理或执行理论。
2. RT6 负责把“看见问题”转成“进入处理与复诊”。
3. 若要把 COP 的分诊结果排成可销售、可持续的处理流程，RT6 就是那条六步主链。

ewpage

## RT6.001 • 核心理论与推导

定位：RT6 核心理论文章，说明六步法为什么是这个顺序、每一步解决什么结构性问题。

作者：Yi Fu（付毅，ODDFounder）

### 一、RT6 为什么是六步而不是五步或七步

六步不是随意选的，每一步对应一个不可跳过的结构性转换：

步骤	名称	解决的转换问题	跳过会怎样
1	症状陈述	模糊→可陈述	用户自己都不知道问题是什么，后续一切建立
2	扫描诊断	零散→结构化命名	有了不舒服但没有判断，用户只能靠自己猜
3	询问进入	被动→主动	用户觉得被强推，防御上升，信任断裂
4	给总方	命名→方向	知道问题但不知道往哪走，变成知道一切却动

步骤	名称	解决的转换问题	跳过会怎样
5	细方付费	方向→具体行动	知道方向但没有执行方案，或你把所有方法免费
6	复诊换方	单次→持续	第一次方案不对或环境变了，用户流失，无法

这六步的根本逻辑不是”销售漏斗”，而是责任承接的节律：每一步都是一个交接点，让用户在自愿的前提下把问题的处理权

## 二、RT6 的三层结构

六步可以压成三个逻辑段：

上段：显影层（步骤 1-2）

把问题从模糊拉到可识别。

这对应 LMM 的”寻域→确路→自测”，让问题从说都说不清变成可以被结构化描述。这一步的核心纪律是：先接住，再命名。

中段：决策层（步骤 3-4）

把”知道了”转成”愿意往前走”。

这是 RT6 最关键的结构创新——在诊断完成后、处方展开前，插入一个显式的”是否进入处理”决策点。这一步不是销售话术，而是说”不”，系统就收住——这不是客气的姿态，而是责任承接的真实条件：只有主动授权的承接，才有后续责任闭合的合法性。

下段：行动层（步骤 5-6）

把方向转成行动，把单次转成持续。

步骤 5 是免费→收费的边界线，步骤 6 是单次→持续的结构线。两者的共同逻辑是：不是靠话术制造紧迫感，而是靠复诊机制

## 三、RT6 与旧漏斗模型的根本区别

维度	旧漏斗模型	RT6
起点假设	用户需要被说服	用户已经带着张力而来
核心动作	曝光→诱导→转化	显影→命名→承接
收费位点	最终一步	步骤 5（总方之后）
决策逻辑	制造紧迫感	尊重主动性
后续关系	一次交易，下次再说	复诊循环，持续承接
失败模式	没转化 = 漏斗不够窄	用户不进入 = 问题还没被准确看见

RT6 不是”更温和的销售”，而是从”说服逻辑”切换到”承接逻辑”。

## 四、RT6 与上游理论的关系

### 4.1 RT6 继承了 LMM 的什么

LMM 在前线完成”显影问题场 + 完成首次责任接近”。RT6 从 LMM 接过来的是一个已经被看见、已经有初步信任、已经愿意沟通的问题。RT6 不重复 LMM 的灯塔→自测→港口→责任闭合工作，而是在这个基础上，把”已接住”转成”已进入处理流程”。

## 4.2 RT6 继承了 COP 的什么

COP 输出五种分流状态：RESOLVE / MIXED / FREEZE / UNKNOWN / REFER。

RT6 只在 COP 输出 RESOLVE 或 MIXED（可处理状态）时才启动完整的六步流程。如果 COP 输出 FREEZE / UNKNOWN / REFER，RT6 只负责传达“当前不建议自动推进”以及下一步建议（复查/等待/升级），不进入处方逻辑。

## 4.3 RT6 为 TAT 提供了什么

TAT 关注责任门槛——什么时候不能再假装“无人负责”。RT6 的步骤 3（询问是否进入处理）为 TAT 提供了责任承接的第一道程序化门槛：用户在步骤 3 说“是”，意味着你不能再假装“我只是提供信息”——你已经接住了这个用户的处理权转移。

---

## 五、RT6 的最小独立成立方式

即使暂不接受 DM/ASTO/ECET/TAT 的完整体系，RT6 仍可先被读成：

- 一套把“问题诊断 → 承接 → 处方 → 复诊”排成不可跳过步骤的操作纪律
- 一种区分免费诊断与收费处方的结构性边界
- 一种从单次交易转向持续承接的复诊逻辑

其最小的独立条件是：承认“用户有权在被诊断后决定是否进入处理”和“免费诊断与收费处方应该分开”。

---

## 六、当前失败条件

RT6 在以下条件满足时视为失效或需要降级：

1. 六步被简化为销售脚本，步骤 3（询问进入）变成走过场
2. 免费与收费的边界被模糊化，导致用户感到“诊断就是钓鱼”
3. 复诊（步骤 6）被跳过，RT6 退化为一锤子买卖
4. 不适合 RT6 的紧急场景（如危机干预）被强行套入六步节奏

ewpage

## RT6.002 • 免费与收费边界设计

定位：说明 RT6 免费层与收费层的结构边界——这不是定价策略，而是承接结构本身。  
作者：Yi Fu（付毅，ODDFounder）

---

### 一、为什么“免费/收费边界”是一个理论问题而不是商业问题

大多数方法论把“什么免费什么收费”当成定价策略来讨论。RT6 的主张是相反的：

免费与收费的边界不是商业决策的外挂，而是承接结构的内在部分。边界放在哪里，决定了用户是在被诊断后主动进入错误的边界位置会导致三个结构性失败：

1. 边界太早（一上来就收费）：用户在还不确定“这个系统是否理解我”之前就被要求付费→防御上升→退出
2. 边界太晚（把所有方法都免费讲完）：用户得到了完整的解决方案但没有进入执行→白嫖→系统无法持续
3. 边界模糊（“免费咨询”实则推销）：用户感到被钓鱼→信任不可逆地断裂→流失且不会回来

RT6 的免费/收费边界不是市场定价，而是结构性信任的位点设计。

## 二、RT6 的边界位置：为什么在步骤 4 和步骤 5 之间

RT6 固定边界在：

免费层：步骤 1-4

症状陈述 → 扫描诊断 → 询问进入 → 给总方

用户收获：问题被准确看见 + 被结构化命名 + 知道大方向

收费层：步骤 5-6

细方与用法 + 复诊与换方

用户收获：可执行的具体方案 + 持续调整的保障

为什么不在步骤 2 之后收费

诊断之后立刻收费，等于让用户为”知道自己发生了什么”付费。这会把”帮助用户看清问题”的助人动作变成”确认用户不

为什么不在步骤 4 之后继续免费

总方已经给出了方向性答案。如果继续免费展开全部细方和用法，等于把”执行”也免费送掉。结果是：(a) 用户拿到完整方案但没有动机执行（因为没付出任何东西）；(b) 系统没有收入来源，无法维持诊断和复诊能力。

为什么边界在总方之后

总方是一个方向性承诺——“问题大概在这个方向可以处理”。它不是完整方案。用户拿到总方后： - 知道了大致方向 - 知道了”这个人/系统确实理解我的问题” - 但还不知道具体怎么走

这恰好是用户最有动机、也最有信任来做出”是否进入处理”决定的时刻。RT6 把边界放在这里，不是因为这里”好卖”，而

---

## 三、免费层的纪律

免费层不是”引流”。免费层做四件事，每件都有自己的纪律：

步骤 1：接症状——不抢解释权

用户用什么语言描述问题，就用什么语言接住。不上理论名词，不给诊断暗示。

违反信号：用户刚说两句你就说”你这是典型的 XX 结构问题”。

步骤 2：做扫描——不贴标签

用结构化工具给出判断，但判断的语言是”当前状态更接近 X 而非 Y”，而非”你就是 X 型人格”。

违反信号：扫描结果让用户感到被归类、被定义、被简化。

步骤 3：询问进入——不给压力

“你愿意继续往前走吗？”——这个问题必须在没有商业压力的条件下提出。用户说”不”，系统就收住。这不是客气的姿态。

违反信号：用户说”我再想想”，系统开始追：“但是你的问题很严重啊”。

步骤 4：给总方——不藏私

总方必须是有实质信息含量的。如果总方太虚（“你需要调整心态”），用户感觉被耍。如果总方太实（已经等于完整方案）。

总方的正确粒度：方向明确、理由清楚、但执行路径未展开。

## 四、收费层的正当性

收费层不是”收割”。它提供的是免费层无法提供的两类价值：

细方与用法：从”知道”到”会做”

总方说”你需要在这个方向上调整”。细方说”第一周做 X，第二周做 Y，第三周检查 Z，遇到 A 情况则改做 B”。

细方的价值不在于信息（信息本身可能是公开的），而在于把信息编排成适应你当前状态的可执行序列。这种编排是劳动，

复诊与换方：从”做一次”到”持续对”

没有复诊，方案就是死的一次性消费品。有了复诊，方案是活的——环境变了可以调整，方向偏了可以修正，效果不好可以

复诊的收费逻辑不是”多卖一次”，而是持续承担调整责任的报酬。

## 五、边界破坏的识别信号

症状	类别	说明
免费层就开始推销	边界太早	用户还不信任你，你在要他的钱
免费层给用户贴标签	信任破坏	诊断变成了定义人，而不是描述状态
询问进入变成走过场	结构退化	步骤 3 的”你愿意吗”变成了”你买不买”
总方空无一物	免费失效	用户没得到任何东西，只得到了一个付费入口
总方等于完整方案	收费失效	你免费给了所有东西，用户没有付费理由
复诊被跳过或变成推销	持续失效	关系退化为单次交易

## 六、一句话

RT6 的免费/收费边界不是促销策略，而是把信任建在诊断之后、把收费放在执行之前的结构性决定。边界的正当性在于  
ewpage

### RT6.003 • 复诊闭环与持续承接

定位：展开 RT6 第六步”复诊与换方”，说明单次交付为什么不够以及复诊循环如何设计。

作者：Yi Fu（付毅，ODDFounder）

### 一、为什么绝大多数方法论没有第六步

大多数方法论的终点是”交付”。咨询报告交了，课程上完了，方案给了。然后呢？没有然后。

原因不是他们懒，而是一个更深的结构性问题：

绝大多数方法论的默认假设是”问题是一次性的”——诊断一次、处方一次、交付一次，问题就解决了。

但在真实世界里，问题会变：

- 环境变了，原来的方案不再适用
- 执行中发现了诊断阶段没暴露的新信息
- 方案部分有效但部分无效，需要局部调整

- 用户的状态本身在执行过程中发生了改变

RT6 第六步的设计前提是承认：第一次处方不可能完全准确，任何承接系统都必须包含”错了怎么办”的结构。

## 二、复诊闭环的四个节点

复诊不是”到时候再说”，而是有确定的四个结构节点：

节点 1：预设评估窗口

在步骤 5 交付细方时，同时交付一个复诊时间窗：

**第一周后：检查执行情况**

**第二周后：检查早期效果**

**第一个月后：做首轮正式复诊**

预设窗口不是约束用户，而是让”回头看”成为系统的默认动作而非临时的补救。

节点 2：效果信号采集

复诊时采集三类信号：

信号类型	含义	示例问题
执行信号	方案被执行了吗	“你做了哪些？没做哪些？为什么？”
效果信号	执行了的部分有变化吗	“哪些地方有改善？哪些没有？”
情境信号	外部条件变了吗	“这段时间有没有发生预料之外的事？”

节点 3：状态重判

基于三类信号，对当前状态重新判断：

- 有效 → 继续当前方向，微调执行节奏
- 部分有效 → 保留有效部分，替换无效部分
- 无效 → 判断是执行问题（做了但没用）还是处方问题（方案本身不对）
- 新问题出现 → 回到步骤 1，对新问题做症状陈述

节点 4：换方或续方

换方不是承认失败，而是系统从反馈中学习的正常路径。续方不是”自动续费”，而是基于复诊结果判断”当前方案仍有价值”。

换方/续方的决定必须来自步骤 3 的信号采集和状态重判，不能来自”你还有几次没做完”的任务列表。

## 三、复诊的经济学

复诊不是额外服务，而是 RT6 的持续收入结构：

模式	收入特征	适用场景
单次复诊收费	每次复诊单独定价	轻量级产品，问题较简单
周期订阅 + 复诊含在内	月/季/年费包含 N 次复诊	中量级产品，问题需要持续监控
长期承接合同	年约包含不限次复诊	重量级产品，问题复杂且后果重大

不论哪种模式，复诊的收费逻辑是：不是靠用户”忘记取消”赚钱，而是靠持续承担调整责任赚钱。



这与订阅制常见的”用户忘了取消所以续费”有本质区别——RT6 的复诊收入来自你持续做了有意义的工作（重新判断、调整

## 四、复诊失败的常见模式

失败模式	表现	根因
复诊缺席	步骤 5 后系统不再主动联系用户	系统把”交付”当终点
复诊空转	问了几个问题但没给出新判断	复诊变成走过场
复诊变推销	每次复诊都在推新产品	用户的”调整需求”被当成”追加销售机会”
换方无据	换方理由不是数据而是”这个更流行”	系统没做信号采集
永不换方	多次复诊效果不佳但方案从未改变	系统怕承认初始处方错误

## 五、复诊与上游层的关系

复诊触发 COP 重新诊断

如果复诊发现状态发生显著变化（情境信号强），应触发 COP 重新采样和分诊，而不是在旧诊断结论上继续修补。这意味着

RT6 的步骤 6 → COP 的输入采样 → 新的分流状态 → 可能触发新的 RT6 循环。

复诊触发 TAT 重新判断

如果复诊发现初始处方造成了损害（方案本身有误且用户受损），应回引 TAT 的补偿与熔断逻辑。RT6 不自己承担”赔偿用户”的责任，但必须负责识别并上报问题。

## 六、一句话

复诊不是”附加服务”，而是承认”第一次处方不可能完全准确”的结构性诚实。没有复诊的承接系统，本质上是在赌一赌每一次处方都恰好正确。

ewpage

## RT6.004 • 跨层接口规范

定位：定义 RT6 与 COP、TAT、LMM 的接口条件、输入输出格式与越界纪律。 作者：Yi Fu（付毅，ODDFounder）

### 一、RT6 在三条链中的位置

按八层架构的四链模型，RT6 只出现在一条链中：

链	顺序	RT6 角色
公开法源链	DM→ASTO→ECET→TAT→ODD	不参与
理论/产品链	LMM→COP→RT6	承接终点：把诊断压成步骤
治理/执行链	LMM→COP→TAT→ODD→Harness	不替代 TAT/ODD
反馈回流链	Harness→ODD→COP→LMM	不参与（复诊走 COP 重新诊断）

RT6 的职责范围是：在 COP 判定”可处理”之后，把诊断结果排成用户可走的步骤。

## 二、COP → RT6 接口

### 2.1 输入条件

RT6 只在以下 COP 分流状态下启动完整的六步流程：

COP 分流状态	RT6 行为
RESOLVE	启动完整六步流程
MIXED	启动六步流程，但在步骤 1-2 中额外关注混合信号
FREEZE	不启动六步；传达”当前不建议自动推进”及等待/复查建议
UNKNOWN	不启动六步；传达”当前信息不足以判断”及建议补充的信息类型
REFER	不启动六步；转介到人工或其他系统，RT6 只负责转介说明

### 2.2 COP 输出字段 → RT6 输入映射

COP 输出	RT6 接收后如何处理
<b>triage_status</b> (RESOLVE/MIXED/...)	决定是否启动六步流程
<b>diagnostic_label</b>	进入步骤 2（扫描诊断），作为结构化命名的输入
<b>risk_level</b>	影响步骤 4 总方的紧急程度和步骤 5 细方的执行节奏
<b>confidence</b>	影响步骤 2 的措辞确定性；低置信度 → 更多”当前看起来更接近 X”
<b>referral_target</b> (TAT/ODD/ECET)	当 triage_status=REFER 时，影响转介方向
<b>freeze_reason</b>	当 triage_status=FREEZE 时，直接作为步骤暂停的理由传达

### 2.3 COP 不得越界到 RT6 的事项

COP 不替 RT6 决定： - 免费收费边界在哪里 - 总方的措辞和粒度 - 用户是否进入处理（这是步骤 3 的用户主动决策） - 复诊的时间和频次

## 三、RT6 → TAT 接口

### 3.1 触发条件

RT6 在以下情况回引 TAT：

1. 步骤 3 用户明确说”是”——用户主动同意进入处理。这个同意本身进入了 TAT 的责任门槛框架：此后系统对用户的承诺
2. 步骤 5 交付的细方造成损害——用户在复诊中报告方案导致了伤害或损失。应触发 TAT 的补偿与熔断逻辑。
3. 用户提出申诉——对诊断、处方或复诊结论提出正式异议。

### 3.2 RT6 输出字段 → TAT 输入映射

RT6 事件	TAT 接收后的处理
步骤 3 同意记录	进入 TAT 责任门槛协议：系统从”信息提供者”转为”承接者”
步骤 5 交付记录	若后续出现损害，此为 TAT 熔断和补偿判断的起点
步骤 6 发现损害	触发 TAT 熔断评审：判断是否需要暂停、撤回、赔偿
用户申诉	进入 TAT 申诉接口：证据复核→裁决→override→补偿

### 3.3 RT6 不得越界到 TAT 的事项

RT6 不替 TAT 决定： - 责任归属（谁是最终负责人） - 赔偿金额和方式 - 熔断（暂停/降级）的最终裁决 - 门槛设定（什么情况下算越界）

## 四、LMM → RT6 接口

LMM 的前线显影闭环（寻域→确路→定人→灯塔→自测→港口→首次责任闭合）完成后，把”已接住的人”交给 RT6。

### 4.1 LMM 输出字段 → RT6 输入映射

LMM 输出	RT6 接收后如何处理
field_of_problem	进入步骤 1，作为”用户当前所处域”的背景
entry_port	用户的”入口港口”，影响步骤 1 的症状陈述起点
first_closure_status	若已完成首次责任闭合，RT6 可在步骤 2 加速（跳过一些基础探测）

### 4.2 RT6 不重复 LMM 的事项

- RT6 不去”显影新问题场”——LMM 已经把场显出来了
- RT6 不去”做灯塔吸引”——LMM 已经把用户接引到港口了
- RT6 从 LMM 接过来的是一个已经被看见、已有初步信任、已经愿意进一步探索的人

## 五、越界纪律

越界行为	为什么危险	正确做法
RT6 在 COP 输出 FREEZE 后仍启动六步	在不安全的条件下展开处理	遵守 COP 的分流状态
RT6 替用户做步骤 3 的决定	承接没有用户的主动授权	步骤 3 必须由用户主动确认
RT6 越过 TAT 自行做熔断或赔偿	承接层变成法源层	回引 TAT
RT6 去做 LMM 的前线显影工作	冲到还不存在信任的阶段	先交给 LMM 完成港口接引

## 六、一句话

RT6 不是万能承接器。它只管一段：COP 说”可处理”之后，到用户完成复诊循环之前。超出这段的，回引对应的上游。

## RT6. 案例001 • 完整六步走通：创始人过载

定位：RT6 六步法端到端走通示例——展示从症状陈述到复诊换方的完整承接链。 作者：Yi Fu（付毅，ODDFounder）

## 场景

一位创业公司创始人，公司 25 人，B 轮。最近半年持续感到”被淹没”——同时负责产品、融资、团队管理。说不清哪里出

## 第一步：症状陈述

用户原生语言

“我不知道为什么这么累。公司没出什么大事，但是我就是感觉被淹没了。每天从早到晚都在做事，但好像永远做不完。以前

承接者的处理

- 接住用户的原生语言，不做改写
- 不急着给诊断（不说”你这是典型的创始人过载”）
- 开放式追问：“除了健身，还有什么事是你以前做但现在不做的？”

用户回答：“我以前每周会想一下公司的大方向。现在没时间想——每天都是紧急的事。”

关键信号：不只是”累”——战略思考时间被挤掉了。这是一个比”累”更深的信号。

## 第二步：扫描诊断

结构化扫描

承接者使用 COP 的快速诊断问卷（9 题）：

问题	回答	指向
你手头有没有超过三件”不知道该归谁”的任务？	是，有十几件	土局线索
有没有任务是因为”你能做所以都找你”而产生的？	几乎全部都是	木局线索
你上次帮忙做的事变成你的固定职责了吗？	产品方向本来只是帮忙看一下	木局确认
关键决策有书面记录吗？	基本没有，都是口头	火局线索

诊断结论

主局：木局（责任蔓生）。次局：土局（责任沉积）。

- 木局：创始人因为”能做”而不断追加职责——产品方向从”帮忙看”变成了”你在管”
- 土局：大量零散杂务（客户沟通、投资人更新、招聘终面）堆积在一个节点上，没有清理机制

COP 分流状态：MIXED（木+土混合，无高不可逆风险，可有限推进）

## 第三步：询问是否进入处理

承接者：

“我们现在看到的是：你的职责在过去半年里不断扩展，不是因为有人推给你，而是因为每次出了事你都是最快能解决用户：

“愿意。你说的’缓冲垫’——就是这种感觉。”

这是一个标准的步骤 3 交接点：用户从”被诊断”进入了”主动要求处理”。

## 第四步：给总方

承接者给出方向性方案（不展开具体执行细节）：

总方向是三步：1. 先止血——把每天紧急找你的事做一个分流：哪些必须你做，哪些其实别人能做  
2. 重建边界——为产品、融资、团队三条线各指定一个“第一接手人”（不是你） 3.  
最后做复诊——两周后我们回头看：你多了多少时间做战略思考

用户：

“第一步和第二步我能想象大概怎么做，但具体怎么分流、怎么指定接手人——我需要更细的指引。”

这是步骤 4→5 的标准过渡信号：用户理解了方向，但需要执行方案。

---

## 第五步：付费给细方与用法

承接者给出可执行的详细方案：

细方：两周止血计划

第一周：- 每天开始前列出“今天必须我做的事”——不超过 3 件 - 其余所有事在 Slack/微信中标注“请先找 XX”（指定临时接手人） - 练习说一句话：“这个你直接决定就好，有问题再找我”

第二周：- 为产品/融资/团队三条线各指定一个正式负责人 - 写清每个人的决策边界（多少钱以内不需要找你？什么类型的）  
- 周五下午 4 点做一次复盘——哪些决策被推回了你，为什么？

配套用法：- 第一周每天结束时花 5 分钟记录：今天有几件事本来可以别人做但找了你的？ - 如果某件事“只有我能做”，

收费说明

总方（步骤 4）是免费的。细方+用法（步骤 5）是收费的——因为你得到的不是一个方向，而是编排成适应你当前状态的可行方案。

---

## 第六步：复诊与换方

两周后复诊

信号类型	采集结果
执行信号	第一周每天 3 件做到了。第二周指定了产品负责人（CTO 兼任），但融资和团队线还没找到人。
效果信号	每天被紧急事务打断的次数从 15+ 降到 5-6 次。恢复了每周一次的“方向思考时间”。
情境信号	投资人突然要求加速下一轮融资时间表——这是一个外部新变量。

状态重判

- 止血有效：打断了“什么都找你”的默认路径
- 边界建了一半：产品线移交了，但融资和团队线仍在你身上
- 新变量：融资时间压力——这意味着融资这条线不能继续”暂时还找不到人”

换方

原方案（三条线同时建边界）→ 新方案：融资线暂由创始人继续管（因为投资人压力和你的关系网络不可替代），但团队线这不是承认初始处方错误——是环境变了，处方跟着变。

## 走通总结

RT6 步骤	本案例	标准节律
1. 症状陈述	用户说出”被淹没”	不抢解释权
2. 扫描诊断	木局+土局，MIXED	结构化命名
3. 询问进入	用户主动说”愿意”	尊重主动性
4. 给总方	止血→建边界→复诊三步	方向明确但未展开
5. 细方付费	两周止血计划+每日记录	可执行序列
6. 复诊换方	半成功→方案调整	环境变了处方跟着变

ewpage

## RT6. 案例002 • 完整六步走通：职业转换困境

定位：RT6 六步法第二例——展示在个人决策场景中，六步法如何把”纠结”变成”可处理的结构”。

作者：Yi Fu（付毅，ODDFounder）

### 场景

一位 34 岁的互联网产品经理，在当前公司工作了 5 年，从高级 PM 升到了产品总监。最近一年反复在想”要不要换工作”——但想了整整一年没做决定。既是”不敢走”也是”不想留”，卡住了。

### 第一步：症状陈述

用户原生语言

“我说不清楚。不是不喜欢现在的工作，是觉得’就这样了吗’。但这个想法又让我觉得很踏实——外面环境这么差，我有房贷，不能随随便便换。可是一想到要再这样干五年，我又觉得窒息。”

承接者的处理

- 接住”说不清楚”——这是症状陈述中最常见的信号
- 不做评判——不说”你应该走”也不说”你应该留”
- 追问细节：“你说的’就这样了吗’——具体是哪个方面让你最有这种感觉？”

用户回答：“成长。我已经两年没什么新东西了。我就是把相同的事做得更熟练。”

### 第二步：扫描诊断

结构化扫描

承接者用 RT6 的快速诊断框架，从五个维度扫描：

维度	当前状态	权重
成长空间	低——两年无新技能/新挑战	用户自述最关键的维度
收入/安全	中——不错但不突出，有房贷压力	影响决策但非核心
自主性	中高——总监有话语权	不是问题
意义感	低——产品方向与个人价值观的匹配在下降	与”窒息”感受高度相关
关系质量	中——团队关系好，但行业人脉在萎缩	次级问题

## 诊断结论

主问题类型：成长停滞 + 意义感流失。不是简单的”要不要跳槽”——跳槽可能只是换个地方重复同样的模式。真正的问题

COP 分流状态：RESOLVE（信号清晰，无结构风险，可推进）

## 第三步：询问是否进入处理

承接者：

“我们看到的不是’要不要跳槽’这个选择题，而是你过去两年把你的成长交给了公司来定义——当公司不再给你新挑战，你就觉得自己停滞了。但这其实是你的成长模式的问题，不只是这一份工作的问题。你想不

用户：

“我之前从来没从这个角度想过。确实——我好像一直在等别人给我机会。我想做这个探索。”

交接完成：用户从”我只是在纠结”进入了”我要主动探索”。

## 第四步：给总方

承接者给出方向性方案：

总方向是三个阶段：1. 先定义你的成长方向——不假设”下一份工作是什么样的”，而是假设”三年后你希望自己能  
2. 再设计验证路径——用最小的代价验证这些方向是否可行（不代表辞职）3. 最后才做转换决策——基于验证结果，而不是基于”受够了现在的工作”

用户：

“第一阶段我需要一些具体的方法——我不知道怎么定义成长方向，我好像只知道’职位更高、工资更多’。”

标准步骤 4→5 过渡信号。

## 第五步：付费给细方与用法

细方：六周探索计划

第 1-2 周：方向定义 - 做一次”技能-兴趣-市场”三圈交叉图 - 列出 5 个你见过的”想做他那样”的人——写下他们具体在做什么 - 写出你的”不可接受清单”——五年后绝对不想变成什么样

第 3-4 周：低成本验证 - 从你的方向列表中选 2 个最可行的 - 每个方向做一次”周末实验”：用周末时间模拟那个方向的一 - 找 2-3 个在那个方向上的人聊一次（不要求职，只求了解）

第 5-6 周：决策准备 - 基于验证结果，决定是”留但重新定义成长路径”还是”走且方向明确” - 如果是”留”：在现公司内部找一个能给你新挑战的项目 - 如果是”走”：基于验证过的方向写一份”我想要的工作描述”

## 配套用法

- 每周末花 30 分钟回顾：这周我在成长方向上有任何新发现吗？
- 不可接受清单贴在桌面——每天看见

## 第六步：复诊与换方

### 六周后复诊

信号类型	采集结果
执行信号	全部完成。三圈交叉图让用户意识到：他最感兴趣的方向不是”更
效果信号	“窒息感”大幅下降。不是因为换了工作，而是因为他第一次感觉
情境信号	现公司恰好有一个与政府合作的智慧城市项目——在”产品+政策”交叉方向上

### 状态重判

- 方向定义成功：明确了”产品+公共政策”交叉领域
- 验证路径未完全走完——“周末实验”只做了一个方向
- 新情境：现公司内部出现了对口的项目机会

### 换方

原方案（六周后做留/走决策）→ 新方案：推迟决策三个月。先争取参与现公司的智慧城市项目作为”带薪方向验证”。如

换方逻辑：环境给了你一个原计划中没有的验证机会——利用它。

## 走通总结

RT6 步骤	本案例	关键教训
1. 症状陈述	“就这样了吗”→可陈述的倦怠	用户最初说不清时不要急着归类
2. 扫描诊断	多维扫描→“成长外包”模式	诊断发现了比”跳槽”更深的问题
3. 询问进入	用户从纠结转入探索	步骤 3 把被动变成主动
4. 给总方	定义→验证→决策三阶段	总方有方向但不替用户决定
5. 细方付费	六周计划+三圈交叉+周末实验	具体到”这周做什么”
6. 复诊换方	现公司出现内部机会→推迟决策	环境变了处方跟着变