

如何变得更优秀更有智慧

平庸是一种天赋，而优秀是一种选择。

有位朋友说，做块烂肉是很容易的事情，你只要躺在那里什么都不干，过两天就腐烂了。反过来做块鲜肉却不简单，因为你要抗拒自然腐朽的趋势。

那么如何变得更优秀呢？

巴菲特的儿子曾经说过：“我爸爸是我所知道世界上第二聪明的人。”

他眼中第一的，是查理·芒格，巴菲特的合伙人，低调而智慧的水瓶座。据说很长一段时间，他都谨慎的控制着自己的财富，避免出现在福布斯500强的排行榜上，以免带来不必要的名声。直到有一年，哎呀不小心上榜了。

在谈到高质量的教育时，芒格谈到“必须同时学会正向和逆向思考”。把这个思路用到“如何变得更优秀”这件事情上，我们先逆向一下，如何变得更平庸、甚至更愚蠢。

变蠢的最快路径

在知乎上写文章，经常有觉得“非常蠢”的评论出现。这类评论有一个共同的特征，就是自以为是，不懂装懂，爱下结论。

前一段时间我发表了[告别好人卡：让女神倒追你](#)，然后就有人评论说：

- 呵呵，学这个的先要注意了，前提是别人吃这一套，不然白玩还被嘲笑耻笑，毕竟不是所有人都是傻瓜，当然有的人就是X没办法
- 哎，人还是不明白，你何必为难自己，其实核心不过是你不必伪装自己，也不必可以去展示自己的小聪明，至于如何获得女神垂青的法门则又犯了耍小聪明的大忌。其实说白了，女神那么少，不是每个人都能分到一个的，最重要的是你了解你自己，你能让你自己开心同时也不打扰别人
- lz这b装的眼前一亮！都女神了，人家会问你“她和前任谁漂亮”？懒得鸟你好么！

孔子说“知之为知之，不知为不知，是知也”。那些头脑聪明、学习能力强，能够不断超越自我的人，有一个普遍的特征，就是他们对于自己的能力边界比较清楚，对未知事物的态度比较谨慎，很少在不懂的事情上随意发表看法。

网上经常有诸如“小孩被医生越治越重”之类的文章，很容易一大堆人点赞。但说实话，你怎么知道是被医生越治越重的？人好好的不会到医院去，本身病也有个发展过程。大多数人根本就没有能力对于这种事情做出判断，但却很容易瞎掺合。

但变蠢好容易，只要你觉得什么都懂就好啦。

当一个人觉得“我很懂”的时候，显然他不会关注于提升自己。而另外一方面，这种心理又很容易砍掉别人和自己沟通的欲望。

举个例子，小孩回家跟父母说：“刚才我和小胖玩水了。”

父母立马开始下结论：“谁叫你跟小胖玩的，他成绩不好你不能跟他学。还去玩水，玩水很危险你知道吗。你这孩子怎么这么不听话？”

你看，连环3个结论。这种经历有了几次，以后小孩还愿意跟父母沟通自己玩耍的情况吗？如果连小孩的情况都没法掌握，显然有可能更大的问题也就没法把握了。

聪明的父母会换一个思路，先了解更多的情况，例如：

- 宝贝怎么想起跟小胖玩的？
- 玩的开心吗？
- 怎么想起玩水啦，以前不是告诉过你玩水危险吗？

了解了更多的信息，作出的决策才会质量更高。而且这样，别人才愿意跟你交流。

关于天赋的迷思

曾经有同事讨论“为什么杂草长得快，很难除去”。然后有人说“因为我们把长得快、难去除的草叫做杂草”。

很多时候人们所谓的“天赋”，也就是这种。其实他们所说的天赋，未必是真正的“先天具备的”，而只是“我不知道怎么做”的代名词。

我以前一直觉得自己缺乏人际关系天赋，但后来在这一块点亮了科技树升级迅猛，以至于别人都觉得我“在人际关系方面很有天赋”，但反而我不再觉得这跟天赋有多少关系，只是一种可以提升的能力而已。都是20岁之后练出来好吧。

同样的，很多人数学老是学不好，于是认为”我没有数学天赋“，其实真正的含义是”我不知道如何学好数学“。

在知乎上回答过一个问题“如何成为一个聪明的人”，谈到了我对天赋的观点，然后就有人评论说：

天赋就是天赋，有人不懂，是因为天赋不够，大部分小学生是无法完成高数作业的。偷换了概念让人们觉得那句话有道理，跟心灵鸡汤的花招没什么区别。别给愚蠢的人们再找任何借口了！给别人希望，让人觉得自己也是有可能成为大神的，这是负责人的做法么？事实就是，不聪明的人再努力也不会成为牛人，很多成功学说某某天赋不够，那是他们把弱点放大来忽略别人的天赋罢了。有自知之明，在天赋所能及的范围内走得更远，这才是正确的方法。

恩，你什么都懂。自以为是的人，往往喜欢跳过中间的逻辑过程，直接给出斩钉截铁不容置疑的结论。

天赋论之所以危险，是因为一个人一旦觉得做成事情靠的天赋，而自己又恰好没有这种东西，那么自然的他就会放弃了，努力也没有用嘛。例如”人际能力是天生的“，那么干嘛还要费那个劲呢？

固定思维与发展思维

在关于人类的智能方面，有两种思维：固定思维与发展思维。

所谓固定思维，是指倾向于认为人的智能，在很大程度上是自身特点决定难以改变的。而发展思维认为，人类具有

非常大的潜力，可以远远的超越自身的现有水平。

固定思维的人认为，聪明是一种原因。例如因为自己不聪明，所以数学学不好。而对于拥有发展思维的人来讲，聪明是一种结果。例如今天你数学学不好，可能是方法不对。那么深入下去，发现数学和学习的规律，那么你就变得更聪明了，成绩也自然更好了。

从这个角度，聪明是对努力的奖赏。当然努力并不是说一味的埋头苦干，掌握高效的方法也是至关重要。

对天赋的迷信，常常是固定思维的表现。放眼人类的历史，整个发展过程，总体是我们从服从与上天的安排，到开发出越来越大的人类潜力的过程。我们没有翅膀，但是发明了飞机，一夜跨越五湖四海；以前只有上天才能打雷来电，但我们创造了稳定可靠的电力体系，奠定了现代文明的基础。

从思想的变革上，在欧洲的中世纪，认为上天安排最大，上帝是我们的主宰。而文艺复兴时代开始，强调的人的主动性，开始了近现代社会的思想启蒙。想象一下，如果所有人都觉得”来电“是上天才能具备的能力，今天也许我们还是晚上要点蜡烛，更谈不上用手机，那也不可能从网上看到我的这段文字。

拥有发展思维的人，更容易持续的超越自我，做到出类拔萃，因为他们思想上的自我设限要少很多。

固定思维的人多吗？很多很多。固定思维的影响大吗？很大很大。这种影响绝大多数人从来没有意识到过。

固定思维的人，很容易过分在意对自己的评价。因为既然能力难以改变，这个评价就等于是终身的。例如情商低，那么基本上就是“一辈子如此了”。而对于发展思维的人来讲，衡量当前自己的水准，核心意义在于做到更好。

这两种心态，很容易在对待错误的态度上反映出来。平庸的人倾向于回避错误和问题，因为这很容易导致对自己“不行”的评价，进而甚至可能让他们觉得这是对自己的攻击。而对于优秀的人来说，错误是一个学习和成长的机会，改进了错误我们就可以做的更好。乔布斯讲过一句话“跟优秀的人一起工作可以不用考虑他们的自尊”。大多数时候，关注于把事情做的出类拔萃的人，不会把一时一刻的评价跟自尊密切联系在一起。

关注过程 vs 关注结果

固定思维的人，过于看重结果的态度，不仅仅是影响到自己。

很多家长喜欢看小孩的成绩，成绩好了例如打了99分，就会夸奖小孩聪明，给予奖励。成绩很差又没法提高的时候，就常常有种沮丧感，例如觉得“是不是脑子不行”、“态度不端正”。

事实上，单纯用结果来评判一个人，在教育中是糟糕的做法。例如99分可能是死记硬套的出来的（在科目并不复杂的时候，这种情况会存在）；也可能是抄答案抄出来的；也可能是小孩本身基础已经不错，不用努力自然得到的；也可能是小孩掌握了应试技巧，但并没有多少实质的突破；还可能是题目太简单了。单纯的数字并没有办法衡量一个人的努力，也很难看出一个人在做事的过程中有了多

少成长。

当家长把眼光投向结果，甚至把结果与奖励挂钩的时候，很自然的小孩也就开始受到影响。

这种影响首先体现在，小孩通常也会养成固定思维的模式。例如家长如果有意无意的说”谁谁谁很聪明，门门九十九分“、”谁谁谁比较笨，老是不及格“。注意了，这就是”把聪明当做原因“的思维反应。那么小孩通常也就会自然形成这种思想。

与之相关的，家长很容易觉得自己的小孩在某方面”不行“，例如不够聪明、不善于社交。这其实很正常，谁是一生下来就什么都会的呢。但具备固定思维的家长，很容易过早放弃对”他们能够做的更出色“的信仰，然后用”你不行的”态度对待小孩。

例如家长觉得”我家孩子性格懦弱容易吃亏“，所以如果小孩要出去参加大孩子的群体活动，可能直接否定掉”他们会欺负你的“。或者小孩稍微有一点觉得委屈，自己马上出去理论，担负起保护人的角色，但是却不帮助小孩分辨事实、受人欢迎、争取支持、反击的能力。这样一来，小孩处在保护下，能力和信心反而可能越来越弱。

这里有一个相关的概念叫做”强者心态“和”弱者心态“。强者心态认为，自己或者他人是强大的，有能力或者有潜力的，能够处理好自己的问题；而弱者心态认为，自己或者他人是弱小的，既没有能力也没有潜力，没法处理好问题。

我刚刚进入微软的时候，接到一个客户的咨询。这个问题

很复杂我觉得自己搞不定，于是我就跟老板说：“客户的问题很复杂，我们需要一个专业的人来处理”。注意这句话，我的意思是“我不专业”。然后老板回答说：“对呀，所以你要让你来处理呀”。这就是强者思维，他的态度很明显“你能够处理好”。

但到这里并没有完，如果只是说这句话，问题还是没解决，我还是搞不定啊，刚进来缺乏知识和经验的差距是事实。然后老板跟我说，这件事情内部有什么资料、人可以咨询，还把我的mentor叫过来，跟我一起讨论怎么处理。还有天晚上跟我开小灶，培训我处理客户关系的方法，这叫做“成长支持”。虽然你现在没有能力处理这个问题，但是我们会支持你，从而提升你的能力，最终实现目标。

发展思维的人，他们的态度常常是”你行的，我会支持你“；而固定思维的人，常常是”你不行的，你不能去做“或者”你不行的，我要保护你“。

最近做倒追关系课，接触潜在的学员。一个普遍的情况是，很多女生在读书包括上大学的时候，家长严禁她们跟男生接触甚至谈恋爱，因为”你还小不懂事会被骗的，还会拖累成绩“。然后等她们走上社会，又迫切希望她们赶快恋爱结婚。那么这里矛盾来了，一个人的经验和能力又不是充话费送的。如果如果很少跟异性打交道的经验，难道工作了就立马懂事了就不会被骗了吗？事实上，三十岁不懂得怎么跟异性相处，感情上依然很幼稚的也不少。

中国的父母，很多时候潜意识里就是觉得自己的子女是”不行“的。例如小孩成年了，还要代替对方选择工作、操心找对象。这种是典型的越俎代庖。反过来，”支持能力

成长“这件事情，却很少有做好的。

就从前面学习的案例，从发展思维的角度，真正应该鼓励的不是最后打多少分，而是在这个过程中，有多少学习和成长。

就说数学，在数学中有一种至关重要的思维方式，叫做数形结合。华罗庚讲过一句话“数形结合百般好，隔裂分家万事休”。

我见过一个小孩，他运用已经掌握的方法，可以打95分以上。但在数形结合的方面很差。这样当内容越来越复杂的时候，思维方式上的缺失会导致很大的问题。但他没有动力去改进，因为“爸爸妈妈说了考上95分就有奖励”，他现在已经做到了。尝试用新的思路不但看起来没必要，反而可能导致成绩的下降。

固定思维的人通常只关注短期的成功，而发展思维的人知道，长远的成功依赖于成长，因此需要将成功建立在成长的基础上。

要成功更要成长

有次朋友介绍了一位销售人员，这位销售面临职业方面的困扰，想寻求帮助。

她是团队里的销售冠军。然后她谈起自己的问题，我觉得从自己的角度，这并不是关键，她还有更大的问题导致了现在的困境。于是就谈起自己的看法。

然后她不耐烦的对我说：“你只管回答我的问题就可以了”。

要知道，她是遇到问题来找我寻求帮助的。

其实在她介绍自己的情况的时候，我就感觉她的职业前景，恐怕会很黯淡。因为尽管她是团队的销冠，但沟通的风格就像一台机器，基本上就按照自己的想法，不考虑对方的感受。做到销售冠军也不是因为客户关系有多好，而是她干活很拼命，把所有的时间都投了进去，没有业余生活，压力很大。而她对客户的看法，跟我沟通的时候直接是“客户很傻逼”。

她所在的公司名气很大，说出来所有人都知道。但公司销售管理的模式，其实就是简单粗暴的看数字，灌输给销售人员的理念是“努力才能成功。你不成功就是不努力”。却很少给销售人员能力成长所需要的支持，例如客户业务知识教育、服务能力培训、销售项目辅导、市场与客户资源等等。只是把人当机器的用，尽量榨干他们的效率。这种现象其实在很多公司都存在。

从销售额的角度貌似她成功了，但是我很怀疑，从职业发展的角度她已经被毁掉了。

达成目标有两种途径：

第一种：提升“单位时间产能”。就像一台机器，现在每小时只能生产100个产品，通过升级技术、使用先进的材料，可能能够提升到每小时200个。第二种：提升“使用率”。例如以前每天工作8小时，现在每天工作16小时。

前者是能力上的提升（成长），后者是基于现有生产能力的充分利用。

玩过即时战略游戏的人应该知道，在玩游戏的时候，有一件超级重要的事情，就是升级你的科技树。

如果你永远停留在最原始的等级，你就没法造出高质量的兵种，你的农民生产效率低、市场贸易损耗大。等到竞争对手升级完毕，那么很可能对方2个兵过来就干掉你10个。所以虽然升级科技树要花钱而且短时间没有成果，它依然是超级重要的事情。恩，即使在游戏里面，“成长”

（提升科技树）和“短期成功”（短期内造出更多的农民和士兵，进行生产与战斗）也是需要全面的考量。

我曾经调查过一些高中生，他们典型的生活状况。基本上就是“每天早上6点起床、上学、晚上10点回家。回家后可能还要学习和做作业，12点到1点睡觉”。然后他们还觉得自己“缺乏意志力，不够拼”。

这里面，大多数人其实是在压榨自己的使用率。但人类并不是机器，每天工作时间超过几个小时，通常效率就会大幅度降低。而且还导致一系列严重问题诸如健康、对学习的厌恶和麻木。

反过来，以我的观察，那些学习能力出色，看上去不怎么费力就能学的不错的人，通常他们在更早的时候，已经升级了自己的科技树。更善于把握学习方法和规律，从本质去思考问题，所以容易游刃有余，能够比较好的平衡学习和其它事情，也容易从学习中获得乐趣，心态也健康很多。

看待事物的3种视角

在看待事物的时候，有三种常见的视角：科学的视角、宗

教(信仰)的视角、艺术的视角。

科学的基础是真，宗教的基础是善，艺术的基础是美。

一个人要想有更好的成长，最好同时具备这三个视角，并且能够将它们整合起来。但遗憾的是，这个世界上大多数人，都不具备这样的基本素养。

回到“如何变得更优秀”这件事情上，一个明显的问题，就是很多人秉持着“努力就会成功，不成功是因为你不够努力”的成功学理念。

我们看一下成功学盛行的组织，例如传销机构、很多公司的销售部门、最近火热的微商、甚至不少备战高考的学校。你会发现它们的宗教气氛很浓厚。他们讲“成功就是要努力”，其实是把这个东西作为一种信仰去灌输，而不是去从科学的角度讨论，到底成功和努力的关系是什么。所以他们的理念，经不起事实的拷问。

我曾经调查过一些高中生，他们觉得自己有什么欠缺的能力。很多人回答是”意志力“。追究背后的原因，是因为他们已经被灌输了一种理念”坚持就是胜利“。每天你要坚持早起、做试卷、纠错、继续做试卷、晚上回家还要学习。

这其实是非常大的错误。常常又是用宗教信仰来代替科学分析。

如果我们看一下人类学习的特征，有这么两条规律：

第一：人类并不是一个高意志力的生物。在意志力和诱惑的战斗中，95%以上的情况，诱惑会战胜意志

如果你顺着这个思路走下来，做一件事情最好的办法通常不是提升意志，而是提升诱惑。学习也是如此，能够像打游戏一样从中得到足够的诱惑和满足感，要比提升意志重要很多。事实上，我们打好玩的游戏，自然的意志力就不错，例如可能屏住几个小时不上厕所。

第二：人类并不擅长机械记忆，而是在理解事物的关联之后才容易把握

暴力式的方法往往忽略规律与思考，雷声大雨点小。

在微信朋友圈中，很多人会看到诸如”不能吃的20种食物“、“”中国人500年前已经发现了根治癌症的中药“等各种充满了谣言的信息，往往有很大的转发量。这里面反映出一个严重的问题，就是我国具备科学素养的人实在太少太少，而国民的科学素养是一个民族真正进入现代社会的基础之一。

缺乏科学素养的人，很容易用个人信仰代替事实判断。例如一条消息“强烈呼吁判处所有人贩子死刑”，转发的人很多很多。却不去思考，这样做到底有多少效果，能够带来多少正面作用，又可能导致什么负面影响。”痛恨人贩子"的价值判断，直接简单的推出“判死刑”的结论。

上次看一个公关从业者写的文章，说在合格的公关人士眼中，90%的人都是猴子，想调动起他们什么样的情绪就可以调动什么情绪，想让他们点赞转发就可以让他们点赞转发。这并不是因为合格的公关人多么牛逼，而是大多数人没有独立思考的意识和能力，像巴甫洛夫的狗一样凭条件反射处理问题，所以很容易被操纵。

当一个人科学素养缺失的时候，用价值判断来代替事实分析是非常非常常见的问题。

上次我写关于恋爱的文章，就有人说类似于“瞎扯，女生才不喜欢这些，最重要的是男生有诚意。”

诚意你妹，你有诚意就能追到女生？有诚意但是被发好人卡的，估计能够从地球排到月球。

其实我们看一下，诚意这个东西，又是个信仰判断。但是信仰很多时候并不代表事实，就像你是一个好人并不等于你有好报。恩，“好人必有好报”这句话，又是用价值判断（好人）来代替事实分析（好人真的有好报吗，貌似未必，甚至什么是好人估计每个人看法都不一样）。

现在很多在我们看来非常狗血的国产剧，例如家长里短的家庭剧、抗日神剧，你会发现他们的诉求点，核心是“信仰问题”，例如“媳妇好有爱，婆婆虽然对她不好但是依然不离不弃”、“抗日大侠手撕500鬼子，扬我天威”。但是真相是怎么样的，他们才不会在意呢。

反过来，对于科学素养强的人，很多时候他们的追求与感动，在于“发现了世界的规则与秘密”。在爱因斯坦十多岁的时候，他开始思考一个问题：“如果我的速度会光一样快，那会发生什么？”他开始针对这个问题进行持续的探索，最后导致了狭义相对论的诞生。

对于爱因斯坦来讲，并不是想用这东西赚钱或者干嘛，而是探索本身就是乐趣所在。当然，即使从利益的角度，当你能够比其它人更深入的掌握世界运行的规律和法则，你所采取的行动也就更容易切入本质，产生更大的效果。

在美国中情局里，刻着一句话：

了解真相，真相会让你自由。（And ye shall know the truth and the truth shall make you free.）

技能与智能

当我们谈到能力的时候，很少意识到，其实有两种类型的能力：技能与智能。

搬砖是一种典型的技能。技能的提升通常比较简单，随着时间的推移熟练度上去，你的效果也就会上去。所以对于技能提升，努力常常容易看到直接的、明显的效果。

而智能这个东西，努力和能力提升的关系，就不是那么简单了。因为所谓的智能，它的基础是对规律的把握、问题的分析判断、策略的制定、高质量的决策。衡量智能的核心标准，不是熟练度，而是层次的高低。

例如人际关系能力，你需要知道面对什么人，他是什么状态，现在他想要什么，你讲什么会激发对方的兴趣，能让人舒服。这些背后需要对人性的了解、对心理的阅读、对需求的把握、沟通的策略等等。不是你每天都跟人打交道，就能自然的更上一层楼。所以很多人跟人打交道一辈子，水平还是非常低。

需要说明的是，智能是基于技能之上的。例如你要有出色的人际关系，至少你讲话发音要能让人听懂把。讲话发音是技能驱动的，通常熟练度上去就OK了。

在历史研究中，有一种做法是将牛顿三定律的发现，作为人类进入现代社会的开始。

这三大定律，将人类智能提升到了新的阶段：对于我们的物理世界，有了更为本质的把握。基于这些发现，人类拥有了前所未有的改变世界的能力。

如果你不知道这三大定律，可能你非常非常努力的想飞出地球，但方向完全不对。

掌握了牛顿3定律的人，相比没有掌握的人，在物理上层次上是不同的。前者很容易看出后者的问题，而后者却难以做到这一点。这些事情如果你一开始没有站在更高的层次上，也没有渠道去一窥真相，可能终其一生，无论怎么努力还是在原来的高度。

托勒密，古希腊伟大的天文学家，在公元二世纪，已经比较精确的计算了月球和其它行星的轨道。他当时建构了一个模型，通过三十二个的圆的计算来推导出了天体轨迹，可以说是奇迹。

今天，任何具备基本物理知识和工具（牛顿运动定律、微积分等）的人，都可以比托勒密更快更精准的计算天体运动规律。但说实话，我们大多数人对天文的热情比不上托勒密、智商恐怕也未必有他高，但我们站在了更高的层次上，对这个世界有了更深刻的理解。所以智能这个东西，并不是简单的说靠个人的努力，你的起点在什么层次，是超级的重要。

我们常常看到聪明的人，却很少看到有智慧的人。这里一个关键的差异，就是聪明往往一个人头脑灵活就能达成。而智慧，很多时候远远超出了个人的能力，而是还要取决于他站在什么样的人、什么样的思想的肩上。

智能问题的3个层面

在智能领域的问题，可以分为三个层面：

- 思维方式层面
- 战略层面
- 战术层面

智能与策略密不可分。

例如在政治上，要推行一项方案，进行一场改革。涉及面众多，如果一上来就全盘付诸实施，很容易激发各种反对力量，造成适得其反的效果。那么这时候，到底应该怎么做，先做什么后做什么，争取什么样的人，让哪些团体保持中立，打击分化哪些反对势力，这种策略的制定就很重要了。

同样的，一个男生可能疯狂的喜欢上一个女生，但如果现在就表白，可能直接就给对方很大压力把对方吓跑。那么到底改怎么做，才能一步一步的达成目标，这就是很有技术含量的策略问题。

策略又分为两种：战略和战术。

所谓战略，就是全局性的策略。而战术，则是局部性的策略。

举个例子，中国共产党在南昌起义后，经过流血教训，确定了一个基本战略“农村包围城市，武装夺取政权”。这就是一个全局性的指导策略。

那么有了这个战略，如果今天广州国民党空虚，要不要去

打？答案应该是不打，因为它不符合战略。即使打下来了，共产党在大城市中的支持者少，而且国民党肯定会进行反攻，最后还是得撤。有这些资源，还不如投入到农村根据地的建设中，发动农民，他们是可以依赖的中坚力量。

反过来，今天和国民党的一个连遭遇了，具体怎么冲锋、怎么使用火力，这些是局部性的、战术方面的策略。

雷军讲过一句话“不能够用战术上的勤奋，掩盖战略上的愚蠢”。因为如果你的全局策略如果有大的错误，无论在具体的执行上多么努力，结果还是收效甚微甚至更严重。例如共产党在1927、1928年把精力投入到了在中心城市上的战斗，结果损失惨重。如果他们坚持这种做法，恐怕早就被灭掉了。

以前我做讲座，有个学生问了个问题“如何长高10厘米”。然后我就问他为什么想到这个问题。他说女朋友的妈妈不喜欢他们在一起，说他太矮。

然后我就问：“如果你长高了10厘米，难道你确认她妈妈就会支持你们了嘛？”

这很可能只是一个借口，真正的原因通常不在这里。

我们的资源都是有限的，而战略之所以重要，一个关键点就是它决定了资源使用的效率。例如如果前面这位同学，把精力放到了“长高10厘米”，甚至可能花钱去做手术啊什么的。那么他的时间、金钱恐怕就投入到了缺乏价值的地方。

而所谓思维方式，是指我们在观察、分析、决策、行动式习惯性的认知、假设、思考路径。例如那些人际关系和情商一流的人，常常在处理问题的时候，大脑中习惯性的会去想“对方想要什么”、“我能给对方什么”；而大多数人他们头脑中根本就不会蹦出这个问题，只是考虑到自己。

我们每天要做很多决策，但绝大多数都不会有意识的进行深度思考，而是循着惯性思维前进。所以思维方式可以说很大程度上，决定了我们的大多数决策方向。

解释了这三个层次，他们的关系是怎么样的呢？

- 思维方式在我们心理的深层次运作，它是我们行事的惯性导航系统
- 我们的战略处于中间的层次，通常受到思维方式的指导，决定了我们宏观的资源分配
- 战术处于最外层，用来处理细节问题，容易被我们感知

大多数人的注意力通常只是在战术层面，头疼医头脚疼医脚，却忽略了更深层次的问题。

前一段时间写关于恋爱的文章，收到好几个提问，都是关于“我如何恰当向对方表白”。

怎么表白这是一个战术问题。

反推一下这些人的战略，他们升级关系的路径，都是“进行表白=>赢得对方同意=>建立关系”。尽管大多数人可能从来没有意识到，这里面存在一个战略问题。

再反推一下这些人的思维方式，他们下意识地认为“恋爱

就是要表白的”。为什么有这样的思维方式呢，通常是受到小说、电视剧、网络媒体等外界影响。例如爱情剧里，常常有男女主人公告白，然后幸福的走到一起。我们很容易不加思索的接受这些观点，完全没有意识到它们对自己的影响。

当我们从战略层面思考“通过表白=>赢得同意=>建立关系”这个策略的时候，一些问题出来了：

- 表白对于对方到底有什么影响？是促成关系还是拉远关系
- 表白对什么样的人更容易有作用？对什么样的人的没作用甚至可能有副作用
- 什么情况下通过表白更容易建立关系？
- 什么情况下表白更容易丧失机会？

搞不清楚这个问题，你就没法高效的思考”如何表白“，因为表白的方式取决于表白的定位。

一流选手和三流选手，有一个关键差异在于，一流选手会提出一流的问题，三流选手只会提出三流的问题。如果一个人永远停留在战术问题的层面，不上升到战略和思维方式层面，就很难把握事情的本质，提出高质量的问题。

关于“如何表白”，就是一个典型的三流问题。我们可以想想，在一段关系中，让对方选择你更重要的是什么？是表达你对他人的兴趣，还是激发他人对你的兴趣？

如何表白这件事情，落脚点是前者。但让对方选择你的要点，却在于激发对方对你的兴趣。当一个人把精力都花在思考表白问题的时候，却忽略了还有更重要的事情。这就

是战略失当导致的资源低效利用。

所以在倒追关系学中，“让人倒追”是至关重要的思维方式。在这种思维方式引导下，推动关系的战略，核心出发点是“创造高价值和高诱惑，引导对方主动选择你”。表白的环节通常是不存在的，或者仅仅作为关系建立后的一个普通沟通方式。在这样的战略下，“如何表白”这个问题本身就已经不重要，甚至完全不用考虑了。

同样的在求职领域，我经常遇到人问“如何有效表达对雇主的热情和兴趣？”。这是一个普遍的现象，很多人在面试的时候，老是喜欢表达“我很喜欢你们公司”、“我很热爱这个行业”、“给我一个机会，我会努力的”。

我就问他们：“到底雇主选择你，是因为他们对你有强烈的兴趣，还是你对他们有强烈的兴趣？”

搞清楚了这个问题，你就应该知道，面试的重点是让面试官对你有兴趣，而不是让面试官知道你是对他们多么有好感。所以尽管几乎每个人都有面试的经验，但看待问题的层次太低。

我写过一本电子书《求职者，让雇主倒追你》，谈到了基于倒追思维的求职策略，你可以参考。

X轴、Y轴与Z轴

一位学员跟我说：“我一直努力的向优秀的人靠近，但是好像收获不大。”

但到底你是从什么方向靠近呢？

在提升自我的时候，大多数人习惯于在两维的坐标轴中突破：X轴是知识，Y轴是技能。就像在高中阶段备考的时候，你去了解更多的题型，这是知识的提升；你每天刷多份试卷让应试技巧更熟练，这是技能的提升。

但他们没看到的时，那些顶级选手和他们的差别，核心在于第三根轴：思维方式。

乔布斯讲过think different。如果你遵循大多数人的思维方式，通常只能得到多数人的结果。而多数人的结果就是平庸。

在投资领域，大多数人的理念是“别把鸡蛋装到同一个篮子里”，以分散风险；而巴菲特的理念是“把鸡蛋装到一个篮子里，然后看好篮子”。在学习领域，大多数人鼓励自己就是“坚持就是胜利”，少数人的思维是“找到规律和乐趣”。在职业选择领域，大多数人是“做我能做的”，少数人是“做我想做的”。

智慧常常在少数人手里，而大多数人却喜欢从众。

任何人身上，常常都有我们可以学习的知识和技能，但你最好从超一流的人那里，学习他们的思维方式。所谓“习惯决定性格，性格决定命运”，我们常常是被自己的思维习惯所主宰的。

在现实生活中，大多数时候，我们是没有机会接触到超一流的人的。反过来可能接触了你也未必认识或者有多少接触机会。那么这里，通过读书、观看演讲等方式间接，接触到超一流人物的作品（例如演讲、书籍），就无比重要了。

巴菲特在佛罗里达大学做过一个演讲，有很多睿智的内容，例如其中谈到职业选择时打了个比方，意思是”年轻时选择你热爱的工作，否则就像把性生活攒到晚年用一样“。

在我刚开始工作的时候，互联网逐渐的普及，我花了很多时间去寻找那些世界级的人物，他们的著作、演讲、传记。这里面表现出来的思维方式，是在其它地方很难得到的。看多了，也就大概有感受”一流的人物是怎么看待思考问题的“。

有次跟一位汽车集团的董事长聊天，谈到打造顶级服务的问题。他说：”我觉得现在最大的问题，还不是能力不够。而是员工和管理层生活在这个环境里面，大家的服务水平都差不多，他们已经觉得自己很好了。要改变这一点，首先得把管理层和关键员工送出去，送到那些服务一流的地方去看看，让他们切身体会，否则根本就不知道自己是什么水平。“

在互联网时代，我们有前所未有的条件，来接触到世界级人物的思想。例如比尔盖茨曾经在哈佛毕业典礼上做过一场演讲，其中谈到非洲儿童死亡率高的问题，分享了他对于”解决复杂问题“的思路。这些都是我们可以搜索一下，就随手可得的。

但问题在于，你要有意识，要树立一种思维方式，就是”向世界级选手学习”。古人早就说过“下棋找高手，弄斧到班门”。但他们受到的限制要大很多。例如在原始时代，我们能接触到的最高智慧，大概就是村里的长老，人家没办法。遗憾的是，今天我们条件好的太多太多了，但大多

数人还是缺乏这种“主动向世界水平看齐”的意识，例如每天愿意花上1小时刷朋友圈，却很少主动的去思考“这个行业里最出色的是谁”、“如何接触到他/她的思想”。

所以互联网时代有个现象，就是平庸的人还是同样平庸，就像求职，大多数人跟20年前他们的前辈，在找工作时的水准没什么两样。反过来出色的人的水准，要比20年前毕业的人高多了。因为他们可以有更多的资源和工具，而这些会让优秀的、愿意学习和做事的人更优秀。但再好的工具和资源，你不去用还是没啥两样。

回到向优秀的人靠近的问题，学习和成长不仅仅是在X轴和Y轴(知识与技能)组成的平面上打转，更关键的是要在思维方式的Z轴上往更高的层次爬。否则很可能造成的结果就是有知识无智慧。

读书与智慧

要变得更有智慧，读书是一件超级重要的事情。

这里一个关键的原因，其实前面也谈到，要想有层次上的突破，我们的一个基本原则是”向世界级选手学习“。而现实当中，大多数时候我们是没有多少和世界级选手面对面的机会的。那么通过他们自己的作品和相关作品进行学习，是更为实用的方式。

这里的作品其实不仅仅是书籍，例如乔布斯是世界级的营销大师，那么你去观看一下他相关的作业如产品发布会的演讲，看看他是怎么做的，从中剖析出思路，也是非常有价值的学习。我建议各位至少去看一下他在第一代iPhone发布会的录像，绝对是大师手笔。例如其中悬念的创造，

观众情绪的调动。很多人说”苹果成功是因为产品牛逼，跟营销没多少关系“，这是脱离事实的瞎扯。你看了不妨想象一下，即使你拥有iPhone这款产品，能不能达成同样的对潜在客户的影响力。

但书籍这种产品，又有非常大的特殊性。

首先，书籍是最直接的关于思想的产品。如果一位世界级选手，自己写书，那么通常他会直接涉及到自己的思想。毕竟我们不是他们肚子里的蛔虫，他们自己说出来显然是非常权威的参考。

在研究二战的时候，我读丘吉尔的传记。他写了很多当时的事件，例如德国的重新武装、英法的妥协、战争的进程，然后谈到了他对局势的看法、怎么去思考和做事情的。这里面很多观察角度，如果不是读他的内容很难得到，而这些角度其实可以用到现实生活中很多事情的 analysis。反过来，在现实中你有多少机会请到丘吉尔这样的人，让他教授你。

每次到机场，我都会观察书店各种图书的分布。其中人际关系总是很大的一类，但以我的观点，基本上100%都是低营养甚至副作用很大。

你也许能从中找到一些技巧，但很难从这些流行品里面找到可以称之为”洞察“的东西，而深刻的洞察，才是思想的灵魂。

我所见到的过，觉得对于人际关系最有启发的一本书，叫做《我的广告生涯》。作者是克劳德·霍普金斯，现代广告业的奠基人之一。

这本书是作者的自传，在书店里你不会在“人际关系”下面找到它，为什么说他对提升人际关系能力有非常大的启发呢？

作者在全书中讲述了自己的人生经历，观察一下他的案例，你会发现他在做事情的时候，例如如何让对方选择自己的产品而不是别人的，总是透露出一种思维方式“帮助他人获得超出想象的成功，让选择你成为对他最有利的结果”。

各位想想一下，你面对的大多数人(例如销售人员)包括你自己，是不是往往做事的时候，首先考虑的是他们自己；而如果一个人跟你打交道，首先考虑的是帮助你得到你想要的东西，谁更有可能建立良好的关系？

作者的亲身经历，就是绝佳的案例教学。

而且这本书写的深入浅出，非常容易理解，虽然是100年前的作品，今天我们读起来也没有任何障碍。作者即使穿越到今天这个时代，他依然会是顶级的营销人。

第二，如果是他们自己写的传记（或者其他人写的好的传记），那么这里面能够看出一个人是怎么成长的，是怎么处理问题的，那是非常好的教育。能够看到事物的发展过程，才能更深刻的把握。例如爱因斯坦也不是生下来就发现了相对论的。在他人生的10岁、20岁，他到底做了什么事情，导致了后面的结果。这种”成长过程“的教育价值，要比”爱因斯坦是一位伟大的科学家“这种结果来的深刻很多。

当你看到这些人的成长过程，会更容易认同前面谈到的”

发展思维”。反过来，如果你对”牛逼的人如何变得牛逼的“这个问题没有自己的发现，认为他们天生如此。那么很可能”固定思维“就是你的选择。

第三：所谓智慧这件事情，通常来讲要能够经得起时代的考验。而那些经过时代考验的人，通常他们大多数已经不在这个世界上了。很多时候你可能只能通过读书与他们交流了。

例如孙子兵法，诞生于2000多年前的春秋时代，直到今天依然是世界顶级的军事战略思想，并且在诸多其它需要策略的领域，同样有高度的指导意义。

顺便说一下孙子这个人，和他的这本书，都很有传奇色彩。

在很长一段时间里，学界都怀疑是否有孙武这个人的存在，认为可能孙武和孙臆是同一个人，孙子兵法是战国时代甚至之后的作品。

之所以有这样的判断，一个重要的原因，在春秋时代，其它的著述结构都比较松散。而孙子兵法与之不同，各章之间存在系统的逻辑架构。因此人们认为这本书超越了所在的时代。

一直到1972年4月10日，山东省临沂银雀山出土了汉简（同时在西汉墓葬中出土《孙子兵法》、《孙臆兵法》各一部），才基本了结这个争议。

很多人也在看书，但他们看的书永远是追求流行话题，例如“我的人生哲学:马云献给年轻人的12堂人生智慧课”、

“解密小米:互联网思维下的商业奇迹”。

这种阅读结构本身就是问题。

流行书籍既然要赶潮流，通常不会下很大的功夫去深入挖掘，所以得出的内容，往往停留在表面，没多少营养，还常常是事后诸葛亮式的，用结果来证明原因。缺乏分辨能力的人，很容易被这些是是而非的观点给误导。

- 乔布斯被赶出苹果的时候，“固执己见”就是失败的原因；
- 而乔布斯重返苹果，连续用iPod、iPhone等震撼世界的时候，“坚持自己的判断”就是成功的理由。

反正哪怕一样的东西，如果成功了就是优点，失败了就是缺点，却很少有人真正去分析里面内在的联系，更系统深刻的原因。

所以我建议阅读结构里面，很大一块要留给死去的人，那些百年千年之前在世界上存在，依然流传下来的经典思想和人物。

需要注意的是，读书同样有方法。

读这类一流人物的书籍，我经常做的有两件事：

1) 把自己带入到对方的场景去

例如如果我是丘吉尔，在那个时代遇到各种问题，例如德国重新武装，我会关上书，想如果是我会怎么做。然后看看他的想法和我有什么差异。从差异中我们可以更好的学习。

2) 把对方带到自己的场景中

在处理自己事情的时候，我会想两个问题：

“如果是，他在这时候会怎么处理呢？”“如果是我的顾问，他会给我什么建议呢？”

例如假设我开发了一个新的培训产品，市场状况不佳。可能我会想：

”如果是霍普金斯/乔布斯，他会怎么处理呢？”“如果孙武是我的顾问，他会建议我怎么做？”

霍普金斯很可能会想：“我要做什么，才能帮助他们取得更大的成功，才能让选择我成为对他们最有利的东西？”

孙武可能会告诉我：“胜兵先胜然后求战，首先要建立一个框架，列出取得胜利的关键因素，然后评估你在各方面的表现。了解自己的状况，才可能做出更好的决策”

我敢打赌，没有人会建议我立马到各种QQ群里面发小广告或者买名单打陌生电话，而这是很多平庸选手不假思索就会做的事情，层次的差异就体现出来了。

读书这件事情，光读是没有用的，你要把别人的智慧尝试用起来，变成自己的东西。

把握成长脉络

一个人层次的突破，离不开对于人与事物的深刻理解。

而如果要深刻理解一个人、一件事物，基本的策略是掌握来龙去脉，不要停留在表面上，也不要满足于在某一点的

状况。

这里顺便谈一下，其实我们看一下超级牛逼的人或者公司，他们往往做的看上去很简单，容易理解，但你学就是学不会。就像天龙八部里，乔峰用太祖长拳，当时最烂大街的武功打败了各路高手。同样的拳法，人家打出来就是不一样，你不服不行。这就是内功深厚，我出的招你都看的明白，但那又怎么样呢。

就像巴菲特老师，可以坦白的告诉你他的投资思路，但你还是做不到。

反过来，大多数人在努力的时候，追求的重点放在了一些外在的东西，例如求职，别人考个证你也要考个证，别人读个双学位，你就要读个三学位。缺乏对自己核心竞争力的定位，以及长远的规划，搞得很累却收效不大。

“变得更优秀”，本质上是一个成长问题，而这个问题又是属于智能型问题，那么除了我们自己的努力，参考“那些优秀的人是怎么变得优秀的”，也是超级的重要。

我一直喜欢去观察、分析人们的成长脉络，从中梳理出可以学习的经验和思维。

前两年，小米的崛起是国内互联网界的热门话题。关于它有很多很多的讨论，在朋友圈或者媒体上经常可以看到，躲都躲不过。但大多数看法非常的肤浅。说的都是你能够看到的，反过来那些“看不到”的事情，反而往往包含了更本质的真相。

我觉得，要理解小米这家公司，应该首先要去理解雷军这

个人。显然，没有雷军就不会有小米。

我在微软的时候，WPS是Office的竞争对手。当时我就在想，金山是不是会很郁闷。因为他们的产品还不错（尽管和Office相比竞争力较差，但有价格优势），如果是在一个知识产权保护得力的国家，在办公软件这个还算大的市场上，应该可以获得很滋润。

但问题在于，中国当时是一个盗版横行的市场，无论是微软还是金山产品，都是5块一张盗版盘，当然到后来连5块钱的成本都没了改成下载了。这样一来，金山就非常的惨了，没有正版意识的用户和中小企业都用更流行的微软产品，金山只能靠政府市场来获得一些收入。

这真是很郁闷的事情，你做的产品还不错，但就是没有市场很苦逼。

当时我就在想，这样的一家公司，团队也很出色，如果他们的精力不是在办公软件市场上，而是其它地方。取得的市场价值，要比坚持下去应该大很多。哪怕你是法拉利，在上班时间的北京二环，说不定还不如自行车。

那么雷军当时会怎么想呢？

你可以想一下，如果你的能力很牛逼，做事情很努力，团队和产品也不错，但你陷入了一个垃圾市场，回报和投入远远不成正比。而那些能力不如你，努力不如你，却赶上了台风飞起来的人都跑到你前面了，你会怎么想？

恐怕郁闷、痛苦、反思是在所难免，而且很可能会导致自我怀疑和否定。

后来小米抓住了安卓手机大爆发的机会，一鸣惊人。然后就有很多人后悔，说“当初我也看到了这个机会，但是没有动手”。

其实所谓“看到了机会”，那个机会并不等于就是你的。

在上个世界80年代，Apple推出Mac，采用了封闭系统的方式（自家硬件 + 自家软件）。而这种方式难以占领整个市场。此后微软退出Windows，采用了开放的思路，如何厂商都可以推出基于Windows的电脑。最后PC市场快速扩大，Windows电脑占据了市场主流，微软也成为了个人电脑时代的行业领袖。

在iPhone出世之后，Apple又一次采用了封闭系统策略。对于熟悉IT历史的人，“很可能会有一个开放式的手机操作系统，后来居上”，这是一个不难得出的结论。反正我就得出了这个判断。当然这次，Google的免费系统安卓将会成为那个后来居上者。

而对于IT界的前辈雷军而言，我想更重要的不是看到了这个趋势，而是他的亲身经历，给他上了一课“到底选择一个高速增长的市场有多重要”。一个人从痛苦中得出的经验通常才容易珍惜，反过来像我们大多数人，看到了机会其实神经上也不有特别的感觉。就像看到美女未必会有一定要认识的冲动。

梁宁在她的公众号《闲花照水录》中说，雷军在卖掉卓越后，很长时间都是在做投资。然后有一天，突然神秘的跟她说：“我注册了一个公司，准备大干一场了。”

梁宁就问他做什么。雷军说：“先不告诉你。如果做成

了，你肯定知道。如果做不成，也不好意思说了。”

梁宁就把这事告诉李学凌（YY创始人）。李学凌就问她：“你投了没有”（意思是她有没有给雷军的公司投资）。梁宁说：“他都没告诉我做什么啊。”

李学凌就跟她说：“你傻啊。雷总一直在投资看了这么多公司，今天突然要动手自己干了。不用说，肯定是一件他觉得很有信心的事情。”

雷军讲过一句话“站在风口上，猪都会飞”，任何一个快速发展的时代，都有赶上好运气的猪，但各位千万不要理解为雷军是拼运气的人。恰恰相反，他应该是在此前“金山产品叫好不叫卖”的反思中，梳理了市场发展的逻辑。从而在有一天，机会来临，移动互联网爆发的时候，在恰当的时间点上进入了市场。一流的市场和时机判断，这本身就是超级牛逼的能力。

梳理这样的逻辑，你会发现一流的人往往也不是天生如此，而是有其成长的轨迹。就像雷军，在金山时代选择了错误的市场，在hardest mode里挣扎了很久。但反过来，优秀的人往往能够从错误中学到东西，把错误变成财富。

然后，我们知道小米的第一桶金，不是来自于手机，而是来自于MIUI。当时安卓的可用性比较差，市场上缺乏一个高质量的手机界面系统。

那么雷军此前在金山软件的基础又派上用场了，他本身就是软件高手，也是出色的软件公司管理者，而且在软件行业也有人脉。小米快速打造出了MIUI，吸引了大量的访问量、装机量和粉丝，建立了信任度，为后面手机的推出打

下了基础。同时这一步又让他们积累了大量对于手机的 know how，下一步进入硬件领域也就顺理成章了。

那么如果换一个人，他们能不能做好这件事情呢？例如回到几年前，即使看到了安卓爆发的大前景，你能不能快速搭建起开发团队，去创造出高质量的、引发用户下载和口碑的安卓界面系统？这对于招聘能力、工程能力、产品能力都是很大的挑战。

有些时候我感觉，雷军此前在金山软件，很长时间都是在打苦逼的hardest mode，在一个贫矿的服务器上硬扛。突然有一天，进入了安卓市场，hard mode对于其他人来讲，已经很难了。但从hardest出来的人，在新的游戏中攻城略地，却是一个正常的结果。

如果你看不到雷军此前的坚持和努力，只从小米爆发开始，可能就很容易得出结论”小米的成功是因为赶上了好时候“、“小米成功是因为互联网思维“。其实那些东西都是”结果“而不是”原因“。

这也是我们前面谈到的，最重要的是“如何变优秀“的过程，而不是”优秀“的结果。

反正我梳理完雷军的脉络，突然感觉”我靠，这个机会就是属于他的嘛“。还是那句话，机会是给有准备的人的。

把握历史更能把握未来

有句话叫做”愚者从自己的经验中学习，智者从他人的经验中学习“。

平庸的人容易自以为是，而优秀的人更容易懂得，生也有

涯而知也无涯，世界很大自己不懂的太多太多，站在巨人的肩上，才可能看得更远。

而学习历史，是从他人那里学习的基本途径之一。

这个世界上很多我们觉得新鲜的事情，其实历史上已经一次次的重复过了，有其内在的规律性。或者说虽然有变化，但是依然是承接前面的历史。就像我们谈到的关于“安卓的崛起”，从IT历史的角度是一个容易预测的事情。

所以从古到今，在精英教育中（例如领导者的培养），历史都是一个超级重要的内容。

需要注意的是，学习历史的核心不是记住”辛亥革命发生于1911年“之类的事件，而是去探索人物、社会演化的规律。吕思勉曾经说：”历史是研究社会演化之学“。我觉得读历史最重要的问题莫过于：到底一个人、一件事情、一个社会，是如何一步一步，从最初演化到后来的？将来又会朝什么方向发展？这又是”关注过程而非结果“的思维了。

由于教育体制的影响，很多人貌似上了历史课，但其实对于自己的成长，什么帮助都没有。教育体制当然有很大的问题，但反过来在今天这个时代，如果你想要真正学到些什么，也是有非常好的条件，能够访问到大量的信息与资源。

有段时间我研究“如何打造一流团队”。

还是那个思路，首先尽量寻找一流的标杆。

那么我们会想到什么呢？顶级商业公司如Apple？世界级

球队例如巴萨？

我问了自己一个问题：“在中国超一流的组织是什么？”

一个思路是：在20世纪上半阶段，中国共产党和共产党军队，无疑是超级出色的。这个答案听上去顺利成章，但如果缺乏系统化的思考，能不能想到还真是个问题。

当你深入去了解红军/八路军/解放军的发展过程，有很多有意思的问题会浮出水面。

举个例子，当时红军尽管装备不佳，但是在组织管理上是非常的先进。例如当时其它军阀部队，士兵的地位很低，很多士兵都是被拉壮丁进来的，军官经常打骂呵斥下属。反过来，在红军中，严禁打骂士兵，作战任务都会给士兵解释为什么这样做，意义在哪里。建立了士兵委员会，给士兵说话的权力，自己管理伙食，连队经济帐目公开，在适当范围内让士兵决定自己的事，维护自身利益。在绝大多数方面实行了官兵一致。

当然政治上的分田地获得农民士兵的支持，这个众人皆知。

各种措施的结果，是实现了组织管理当中一个超级牛逼的目标：“让员工对企业有主人翁的责任感”。这一点在今天，各位也可以看到很少有公司能够做到。而共产党在那个时代，面对的又是几乎完全没有受过教育的农民，却做的非常出色。

那么这些到底是怎么做到的呢？红军又是如何产生这种思想的呢？

如果说那个时代的中共是一家创业公司，研究创业公司，显然离不开它的创始人。

大家会自然的想到本朝太祖，但这里又有问题了。我们观察一下太祖的经历，你会发现他在此前，主要是从事宣传工作。固然他对军队可以有思想战略上的贡献，但打造军队这东西，是要靠实实在在的经验和技术。就像今天你开一家互联网公司，CEO可以没有技术背景，但一定要有懂技术的人能够把产品给开发出来。

貌似几乎所有人都没有注意到，中共军队还有另外一位创始人朱德。

这个人超级有故事。

出身贫寒，年少入云南讲武堂，从滇军开始他的军事生涯。而滇军领袖蔡锷，被孙中山誉为“再造民国”，是二十世纪初国内少数真正具有民主意识的军人。如你所知，一个人的第一份工作很重要，企业文化往往影响他的一生。

袁世凯称帝，蔡锷回滇发动护国战争，朱德在一场关键的战斗中表现神勇，成为”护国英雄“。

然后以战功累升，在滇军中做到旅长，在与军阀战争中失利，拒绝杨森给出的师长offer。因为他觉得此前的救国道路失败，在探索新的方向。对于共产主义产生兴趣，来到上海，经人介绍认识陈独秀，希望加入共产党。但被陈独秀拒绝。

朱继续探索救国救民的道路，去法国留学，听说有中国旅欧共产主义青年团，希望加入却被告知负责人在柏林。于

是他又到了柏林，在那里遇见了周恩来，加入了青年团。此时他已经三十六岁，而周、邓还是小青年。这要比十多年前外企高管加入创业公司做员工从头开始难多了，几个人有这样的志向和勇气。

在德国的时间里，他就读于哥廷根大学(这个学校出了50来个诺贝尔奖得主，是当时世界的数学和物理中心)。与其它人不同，他花了很多时间去探索周围的环境，例如体验德国工人的生产和生活状态，听音乐剧(很多其他的人不解为什么要听这个，貌似和革命没啥关系)，从各种地方学习。

1927年，朱德是国民革命军的中将，凭他的资历（护国战争的英雄，即使在国民党军队中也是响当当的老资格），在国民党中也可以混的不错。却在中共被镇压的四处流血的时候揭竿，军史上的”南昌起义第一枪“。虽然在发起南昌起义时，他并不是主导者。但他最大的贡献，是在部队失败后稳住了军心，领导部队穿破重重阻挠，成功带上了井冈山，这是红军日后发展壮大的第一桶金。

如果说中国红军是一家企业，毛是全局领导人，而朱是业务领导人，带领销售部门攻城略地。所以太祖后来讲没有朱哪有毛哦，你可以理解为”尼玛业务都做不下来市场都没有谈屁管理啊“。

如果理解了朱德这个人，你就会发现共产党军队的思想、组织、战略战术模式，和他的经历有很大关系，例如：

- 早在滇军中带兵的时候，朱德就采取了”优待士兵“的管理方针（那时候中国，普遍是军阀式带兵，军官瞧不起士兵，习惯采用打骂等手段管理）。

- 在云南山地作战时，朱德已经有了游击战的经验，这些后来在红军的战略战术中也体现了出来
- 将思想贯彻到军事制度和运营中，是需要丰富的军队实际运作经验的。这些在当时是朱德的能力和负责范围

Peter Thiel在他的著作《Zero to One》中说，看一家创业公司，很多时候这家公司的规则，是在开创的早期就决定了。就像今天我们宇宙的规则，很可能在宇宙诞生时最开始那一刹那，已经固定下来了。

在1927年南昌起义失败后，朱德整编部队时，人数最少只有800人。这支部队后来成为中国人民解放军建军的重要基础，战斗力的核心。蒋介石兵败大陆，其军事力量主要被歼于东北战场和华东战场。指挥东野的林彪，指挥华野的粟裕，都是当年800人之一。

另外要注意的是，中共成功的一个关键因素，是建立了一支强大的军队，但却坚持了党对军队的领导，没有变成军阀部队（军事领导主宰全局）。这里军事领袖的素质就非常的重要了，要能搞军事而且没有政治野心，可以与政治领导人密切合作。可以说没有朱，就没有中共的成功。

这里有趣的一点就出来了，为什么朱德能够做到这样呢？要知道那时候，对于军事领袖，手里有枪我说了就要能算话，”成为军阀“才是最普遍的选择。

如果我们回溯朱德的人生历程。在他年轻的时候身处滇军，而滇军领袖蔡锷，正是一位政治修养很高的职业军人，是那个时代少有的真正具有民主意识的将领。当袁世凯成为大总统时，孙文想要联络蔡锷武装反抗，但蔡锷认

为既然袁还是国家的总统愿意接受立法，应该首先在法律规则之内解决问题。否则人人不满意就诉诸武力，这个国家也就很难重建。但反过来当袁撕破立法准备称帝的时候，蔡机智的逃离北京回到云南，动手武装讨袁。

蔡锷不是把军队当做个人谋利的工具，而是用来作为建立更好的国家的手段。

年轻时候的经历，对朱德有多大的影响呢？

研究那些一流人物的经历，你会发现他们从来不是天生牛逼的，而总是有一个传承的过程。其中很重要的一点，就是一流人物通常会受到另外的一流人物，很大的影响。

亨利·福特，年轻时很崇拜爱迪生，还在底特律爱迪生照明公司担任过总机械师，在他发明汽车的时候也得到过爱迪生的鼓励。而在后来，已经发迹的福特给了爱迪生很大的支持。直到今天，在底特律的福特博物馆里，还有一件非常特殊的收藏品：爱迪生身前的最后一口气。

谁是你的榜样

变得优秀这件事，并不仅仅是能力的提升，更重要的问题是“我想成为怎么样的人”。

在这里，谁是你的偶像与榜样，就变得很重要了。因为榜样指导着我们的努力方向。例如诸葛亮“尝自比管仲乐毅”，那么我们知道，他想成为的，是经世济国的宰辅人物，而不是皇帝。

乔布斯在设计苹果电脑时，保时捷是他的榜样。他想要的是高性能高性感的产品。最后你看Apple产品，以及苹果

公司，和保时捷都有很多相似的地方：性感的设计而非冷冰冰的机器；在拼价格和性能的行业中打造出奢侈品的感觉；少而精的产品线。

在这件事情上，一流的人常常倾向于选择那些”价值创造者“作为榜样；而平庸的人，倾向于选择”回报优厚“的榜样。

乔布斯在Think different广告中致敬的人，例如爱因斯坦、马丁·路德金，他们都为推动社会进步，做出了巨大贡献。反过来，如果我们听一下日常大多数人的对话，可能就是，”你看那谁谁谁，工作稳定收入高还有外快”、“他20多岁就开跑车，还经常换漂亮女人”。现在创业流行，于是”谁谁谁估值5亿“之类的层出不穷。股市红火的时候，那么“他进去3个月赚了200万”之类的也就成为了眼热的焦点。

用”回报优厚“作为选择榜样的核心要素有错吗？

做什么样的选择是每个人的自由，但这种思维的层次不高。

有人在知乎上问了一个问题：“为什么孙权给刘备送房子、送女人，但刘备还是要自己干。”

然后有回答说：“如果刘备满足于房子和女人，也就没人送房子和女人给他了。”

即使单从“获取回报”的角度，总体来讲，在市场经济中，能够为他人、为社会创造高价值的人，更可能得到高回报。反过来如果一个人冲上去关注点就是自己的利益，那

么通常也很难达成目标。

就像股市，大多数人进去就是觉得“别人赚钱了我也要赚钱”，但最常见的结果被当成韭菜收割。

换句话说，一流的人关注的核心是“创造价值”，而平庸的人关注的核心是“捞到好处”。

创造财富 vs 分配财富

我们从小就被教育，工作是为了赚钱。

这个观点不算错误，但却很肤浅。它容易让你混淆金钱与财富的概念，而后者才是我们真正在意的。

所谓财富，就是人们所需要的东西。例如你要吃饭，你要穿衣服，你要玩愤怒的小鸟。而金钱，只是用来表达和交换财富的手段。

想象一下你手里有10亿美金，困在撒哈拉沙漠中央，周围荒无人烟。这时候你大概很容易明白金钱和财富的区别，水和食物是你想要的财富，而金钱现在就是废纸。

一旦有了人类，创造财富的活动就开始了，原始人也需要打猎、采集果子。但那时候并没有金钱的概念，人们是以物易物。金钱是社会专业化后的产物。

那么如何获得你想要的财富呢？有两种途径：

第一种：创造财富；第二种：分配现有的财富

在市场经济下，企业存在的根本原因，是因为他们可以创

造出某种财富。作为回报，他们也能够获得其他形式的财富，金钱就是这种回报的中介手段。

创造财富不仅仅是生产，例如一家小区里的水果店，将水果摆在了客户的眼皮底下，这种流通活动，也包含了财富的创造，否则你恐怕就得自己去果园了。

同样的道理，员工存在的根本原因，是因为他们能够在企业中创造出财富，并且从中获得一部分作为回报。这种回报以金钱的形式表现出来。

鉴于人们习惯性的用金钱来代替财富，大多数人有了一个习惯性的误解：觉得这个社会的财富，有一个固定的总额。因为如果你从别人那里得到了100元，显然有人会少100元。因此财富的获取就是个零和游戏。

但纵观人类的历史，社会财富的总额是一个持续变化的过程，总体上是在增长。尤其是最近几十年，增长的速度远远超出过去的千年。德国之所以获得民众的支持，发动了二次世界大战，很大原因是那时候德国人连饭都吃不饱。在今天，即使是社会底层，也很难想象。人们的娱乐也多了很多选择，例如各种各样的游戏、电影，100多年前大概也就是几部戏剧。

这就牵涉到财富观的问题了。

所谓财富观，就是：你获取财富的主要途径是什么？是通过创造财富，还是分配财富？

选择前者，你很可能会欣赏那些这个世界的创新者，例如Google、苹果。选择后者，你很可能觉得“如果没有风险

的话拿回扣也挺好的”。

财富观也是思维方式中超级重要的组成部分，它会决定很多你的选择。

上次有人跟我说，她要做教师。因为“教师轻松有假期”。她的关注点完全放在了“财富分配”上，而不是创造高价值。

同样的，很多女性面临问题，就是找不到心仪的伴侣。

分析一下他们的爱情观，不少人潜意识认为“有一天会遇到真命天子，他会很爱我给我带来幸福”。其实这种思想也是一种“财富分配”理念，就是等着一个好男人落到自己的头上，来给自己带来幸福（幸福也是一种收益）。她们很少有人会思考说，到底应该怎么去更好的爱他人，让他人更快乐、更幸福。

能够让别人快乐幸福的人，通常自己也容易吸引到高质量的伴侣。反过来，如果不能带给他人独特的价值，自己却期望很高的回报（例如有一个热情、聪明、有趣、懂得爱也愿意付出爱的伴侣），这件事情就只能是碰运气了。

没有正确的财富观，一个人的努力方向很容易落到错误的地方。

刚才我的手机上有电话，一看就有几百人标记为“垃圾广告”了。大家肯定也碰到过，很多销售人员，对于客户的问题根本不了解，然后通常各种手段例如骚扰电话、甚至见面等方式跟你沟通，提供不了什么价值，唯一关注的事情就是把你的钱掏到他们口袋里。但现在人都越来越精

了，凭什么呀。反过来能够跟客户一起把蛋糕做大(解决的问题创造价值)，这时候别人才愿意谈分蛋糕的问题。

才能与价值

人们在涉世未深的时候，和成熟之后，对于”优秀“的关注点，有很大的差异。

在年轻的时候，谈到优秀我们更多的是关注一个人的才能、资质，例如”哇他哈佛本科托福满分斯坦福博士“。反过来在经历了很多事情之后，对于这些东西反而不那么重视，更多的是看一个人的思维方式、给他人或者自己带来的价值。

前一段时间我跟一位HR聊天，她说公司里收到很多实习申请，包括哈佛耶鲁这样的学校来的。但她还是苦恼于”找不到人能够把简单的事情做好，例如报表能够快速出来而且信息清晰“，至于学历这东西又不能吃饭。

以前在做求职指导的时候，发现99%的人有个习惯，就是老是喜欢在简历里面展示自己”多么优秀“，拿过什么奖学金，做够什么项目、有什么big name company的实习经历，所有自己的东西恨不得一股脑放上去。

但对于雇主，真正在意的是你有多牛逼吗？

大多数人在意的是你来了能否干活，能不能解决他们的问题。他们的核心关注点是”价值上的优秀“，而非”能力上的优秀“。后者仅仅在能够帮助你实现前者的时候，才对他人有实际的意义。

所以我跟学员的求职策略是：不要谈你自己有多少才华，之谈你能够为雇主创造多少价值。例如我的一位学员，去申请一个营销实习生的职位，这个职位的主要工作是帮老板打杂尤其是做数据统计出报表。

然后学员事先打好他做的Excel报表样例，这些报表看上去就非常专业，同时他会带上自己的电脑。

然后当面试官问他：“请做自我介绍”。

他首先一句话介绍自己的姓名和学校，然后马上说：“我看到贵公司的职位是需要做数据统计和报表，而这是我的专长”。接下来他就把自己做的报表样例递给面试官，面试官一看就觉得不错。

然后他说：“以我的经验，很多公司在做报表的时候，都有大量的剪切/黏贴工作，这样效率低而且容易出错。而我可以把各种工作用Excel自动化，快速产生报表而且很少出错。我电脑里有完全的自动化数据统计和分析的表格样例，我可以演示一下吗？”

面试官一想，哎呀这就是我想要的呀，好你来演示一下。

他就打开电脑开始演示。样例是一个高度自动化的表格工具，一遍输入数据，统计图表就会自动更新完全不用人工干预，甚至同时各种格式的打印稿也准备好了。他一演示，面试官就觉得“我靠好牛逼，Excel还能做成这样”。10分钟内通过面试，没人问他诸如“你的职业理想是什么”的问题。能干活就是核心竞争力，反过来人们抢着要他，他就有得选。

在社会的环境中，从他人的角度，最重要的不是”我有多好"(才能的优秀)，而是“因为我他们的生活和工作能变得多好"(价值的优秀)。

做高手不做专家

在任何领域，我们通常都能见到这几类人：

1) 菜鸟

做事情不知所措，错误百出。

2) 熟练工

已经建立了自己的方法和流程，效率趋向于固定，难以突破。

3) 专家

这里所谓的专家，就是懂得101种恋爱方法，却从来没有和异性牵过手的人。

涉世未深的人很容易被专家所迷惑，上次有人跟我说，他在努力准备进入互联网行业将来自己创业，重要的举措就是每天花1个小时把各种互联网媒体上关于创业、创业公司的文章阅读一遍。

然后我问他：“你有尝试过自己做一个简单的产品吗？或者用互联网进行产品的营销吗？”

他说：“我不会编程啊”

我就跟他说：“你与其每天花1小时去读各种媒体文章，还

不如动手自己去做一下。做了你就会发现，大多数内容都是没有做过的人或者做的根本没入门的人，在那里分析出来的，问题的关键根本不在那里。"

有个公式： 专家 = 狭隘的经验 + 过度总结

例如互联网评论家们，总结一流公司的成功经验，他们发现Google提供各种福利诸如按摩、大餐；Facebook也提供各种福利。于是他们就得出“吸引一流的人才，需要好的福利”。

然后我们看一下，一大堆创业公司的招聘广告，把重点都放到了福利诸如：知道吗，你可以带狗哦；我们有一个露台可以喝咖啡；我们有程序员鼓励师哦。

如果这些公司真的想招聘一流的人才，这类广告简直是一种侮辱。

创建Google的人是因为可以得到免费的按摩吗？难道一流的人看重的是有免费的按摩、有露天的咖啡座、可以看到美丽的妹子吗？如果一家企业的宣传点就在这里，恐怕也就很难吸引到那些想要干出色的事情的人。

专家们的逻辑水平，往往停留在"Apple有美丽的办公楼、腾讯有美丽的办公楼，所以要成为一流公司必须有美丽的办公楼"这种档次。但是，他们偏偏还能够影响很多人。为什么呢？

很多时候是其它人也没有深入的思考和行动过，分辨能力差。反过来那些自己深入的做过事情的人，通常对于大多数人停留在表面的观点，有很强的识别能力。

4) 高手

所谓高手，最简单的判断标准，就是能人所不能。

- 在大公司里多数人走个流程要半年还不一定搞定，政治高手1星期达成目标。
- 大多数人的简历，HR读个30秒还是不知道找不到面试你的理由。简历高手只需要让HR看上1秒钟，就能够让对方决定面试你。
- 一个5人团队6个月未必完成的程序，一流高手一个人1个月搞定，还可能质量更高。

我们判断专家的标准是知识渊博，而高手的标准是绩效卓越。

有学员跟我说：“我已经尽量向优秀的人学习了，但是效果不好“

在成长的时候，尽量这个词常常意味着偷懒，因为它不可衡量，你没有明确的目标。反过来，定量才是更有效的办法。

举个例子，如果你想要有出色的人际关系，最好拥有一种能力，就是30秒让人开心。30秒这东西就是定量。同样的，如果你想要最大程度的赢得面试机会，那么你需要确保当HR打开你的邮件的第一眼，第一秒就决定读下去，然后在5秒之内决定面试你。

在这件事情上，专家和高手的差异就出来了。专家喜欢用”更好“这种模糊难以衡量的词汇，例如”更好的人际关系“，而高手直接用看得见摸得着的结果说话。

纯理论性的专家，在学术领域其实是很重要的。但我们这篇文章的核心是讨论更为广泛的世俗场景，而在这种场景里，优秀的头衔，属于高手而不是专家。

主动与决心

多数人因环境决定命运，而少数人主动选择人生。

就像找工作，大多数人是随波逐流的。貌似金融收入高就去做金融，互联网火热就去做互联网，周围的人都考公务员自己就考公务员，或者大学专业学的是建筑工作好找就进去了。

并不是说这些工作不能做，而是很少有人有自己独立的思考与判断，仅仅是从众或者顺手抓住自己能够得到的。

《罗马人的故事》是一套我非常喜欢的历史书籍。

15册的巨著，写了15年。

作者盐野七生，年轻时爱上了意大利，一住就是大半生，疯狂的发掘罗马人的历史。

全书把2000年前的人和故事，阐述的栩栩如生，引人入胜，而且从现代人的视角，对于历史进行了新的解读。就像王崧所说：“我读过许多不同读者的罗马史，只有盐也七生女士，真正带我走进历史。”

读完这本书，我爱上了古罗马，也对于盐野七生女士，产生了好奇：罗马史这样一个研究众多的题材，为什么她的作品能够写的如此出色。

我想作者自己的一句话，是最好的答案：“别的研究者是写自己知道的，而我则是写我想知道的。”

因为是写自己想知道的，才会发现现有资料的不足；因为是写自己想知道的，才会有强烈的热情去寻求真相；因为是写自己想知道的，字里行间才会有那种强烈的生命力。

这也是人生选择的两种类型：大多数人是做自己能做的，少数人是做自己想做的。

一流的人常常会更加主动的选择自己的人生。例如朱德，在旧军阀里也可以混的不错，却选择追求共产主义。被陈独秀拒绝后，36岁还远赴欧洲追求自己的理想。在1927年，国民党军队中已经是中将，却在腥风血雨的时候揭竿而起。

好几个人跟我说：“我想进入互联网行业，但是不懂技术”

我的基本态度就是：“不会你可以学啊。谁是一生下来就懂的，还不是学习出来的。”

然后他们给我的反应就是这种：

- 啊，那会不会很难
- 可是我们专业课还很多啊，没有时间
- 我是文科生，没有背景啊
- 其实我只是想想啦，不懂技术我还是可以去做金融的

通常我听到这样的反馈，就会把对方打上”借口俱乐部“的标签。

他们说的这些问题是不是存在呢，很可能存在的。但分析

一下这些内容，都是属于非关键障碍。如果你真正想要去学技术，这些都是可以解决的问题。毕竟现在互联网行业已经是超级大的行业，那么多人都能够学会技术，说明存在现实可行的路径。

真正的问题在于，讲这种话的人，并没有强烈的决心去改变现状，只是想想而已。

反过来，我以前的一位Excel学员，他同时还在参加一个英语培训，认识了一个麦肯锡的项目经理。然后有次给我反馈说：

我把我在老师您这里学到的一些Excel技能和成果给截图那位麦肯锡的项目经理看了，他表示了浓厚的兴趣，特别是对于Excel工具，还对我提了很多问题，我也感受到了类似面试的压力，因为他的问题都十分有针对性，而且他要求我用最简洁的语言表达充分，他看完后就让我第二天把笔记本电脑带过去现场操作给他看，这引起了很多同学的围观，老师也来旁观了。后来那位经理还问了问我将来的计划，还问我是否只要去德国的企业，其他国家的企业是否有兴趣，还让我简历完善后发给他一份。我觉得这可能是一个机会。

注意了，他把学到的技能和成果截图给人看，争取来了可能的推荐机会。这是主动行动的结果。反过来很多学生天天呆在宿舍里，求职就是盯着几个招聘网站发简历，而且还感叹没有好的机会。机会又不是充话费送的。

他是在上海一个普通本科院校。我在上海跑过10多所高校做求职公益活动，但是此前都不知道他所在学校的存在。

然后他拿到了耐克的实习机会，后来又去了另外一家500强公司实习。

以前经常遇到问题就是“我是二本院校，学校缺乏竞争力怎么办。”

学校缺乏竞争力，那就自己努力呗，那怎么办呢。但很多人一直就纠结在“学校不行啊学校不行啊”这个外界因素上，却忘了提升自己才是最重要的事情。

知乎上一个月经问题就是“学历重不重要”。其实多数时候学历就是张5毛到5块的钞票，一个人如果皮夹子里还有百零券，这东西就没多少用；反过来如果学历就是口袋里最大面值，那就够悬了。

重要的不是纠结于这些负面因素，而是主动采取行动改变现状。

回到我这个学员的问题。他在第二家500强公司实习的时候，因为报表做的又快又好，很受老板的喜欢，甚至他要走老板再三挽留，又多呆了几个月。

但是他实习的时候，同事们都跟他建议，不要进入传统行业。说你这么聪明，应该去互联网这样的新兴行业，那里机会很多。然后他决定进入互联网业，就跑过来问我：“老师，我决定做互联网了。所以我要先学一门编程语言。你觉得我该学什么？”

各位看到了吗，他已经开始采取行动了：“要学习编程语言”。然后我给了他一些建议，同时也建议他找个培训机构，毕竟对于初学者，有人督促、有同学的环境要比自己

单独学习好很多，尽管现在的培训机构也有很多缺陷。

中间我们联系过一两次，他告诉我已经在实习之余，周末开始参加培训。

过了几个月，他电话我说：“我已经学完了，准备找工作了”。然后寻求我的建议。

半年的时间，他已经把“掌握一门技术”这件事情干成了。当然不是说立马就是一流水准，但是进入行业也足够了。反过来另外的人，还在想“我想进入互联网行业，但是没有技术”。

这就牵涉到决心的问题了。

在中学课本里有篇文章《为学》：

天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。人之为学有难易乎？学之，则难者亦易矣；不学，则易者亦难矣。

吾资之昏，不逮人也，吾材之庸，不逮人也；旦旦而学之，久而不怠焉，迄乎成，而亦不知其昏与庸也。吾资之聪，倍人也，吾材之敏，倍人也；屏弃而不用，其与昏与庸无以异也。圣人之道，卒于鲁也传之。然则昏庸聪敏之用，岂有常哉？

蜀之鄙有二僧：其一贫，其一富。贫者语于富者曰：“吾欲之南海，何如？”富者曰：“子何恃而往？”曰：“吾一瓶一钵足矣。”富者曰：“吾数年来欲买舟而下，犹未能也。子何恃而往！”越明年，贫者自南海还，以告富者，富者有惭色。

西蜀之去南海，不知几千里也，僧富者不能至而贫者至焉。人之立志，顾不如蜀鄙之僧哉？是故聪与敏，可恃而不可恃也；自恃其聪与敏而不学者，自败者也。昏与庸，可限而不可限也；不自限其昏与庸，而力学不倦者，自力者也。

富僧条件优越，贫僧只有一个瓶子一个饭钵。但后者都从南海回来了，前者还没动身。为什么呢？决心有差异啊。

怎么看一个人的决心呢？

很简单，看他愿意为什么事情付出代价。

前面Excel的学员，他花钱去参加编程培训，上班后周末学习编程，这都是强烈的证明，他愿意为了“进入互联网行业”付出代价。

反过来，大多数人所谓的“想要”，都只是嘴上说说而已。你真正要他们做什么事情，各种借口都出来了：

- 老师没教过啊
- 别人都是这样的啊
- 没钱
- 太忙了没时间
- 这真的有用吗
- 其实现在也挺好的
- 将来再说吧

现在创业火热。

假设你是一个投资者，来了两个创业者跟你要投资。

第一位跟你说：“你看我是从BAT出来的，所以虽然公司产品都没有出来更没有盈利，但我的工资每个月要开3万块不能再少了，我还有家人要养有房子要供。我们希望你投资balbalba..." 另一位跟你说：“我们的目的是打造高质量的产品，在资金还有比较大的缺口。我昨天把自己的房子抵押上了，保时捷也卖掉了，还需要blalbalba..."

请问你抛开其他因素，你更倾向于投资谁？

第二个对不对。至少他表明一件事情，他有更大的决心要把事情做成。

你愿意把自己的时间、金钱砸进入，全力以赴的把事情做好，有这个决心，才更可能成功，也才更可能吸引其他人的帮助和支持。

如何有效获取帮助

一个人的成长不能只靠自己，也要依靠他人的帮助。

但”如何有效获取帮助“，也是一种能力。大多人在这方面，都做得质量很低。

首先最重要的一点，莫过于平时要多帮助他人、为别人创造价值。这样人家才愿意帮助你。

然后这里要谈一些技术性的问题。

举个例子，我经常收到一些邮件，咨询职业的选择问题。

典型的是在A和B之间，到底该如何选择。

例如：

- 是这个行业呢，还是那个行业？
- 是这家公司呢，还是那家公司？
- 是留在现在的地方呢，还是离开？
- 以在知乎上收到的为例：

来信1：

本人专业学的土木，从事了一年施工员，现在有两个方向 1考虑转行做造价，2直接从商，小本做生意。但是就我市而言，目前房地产的形势持续下滑，很多房子卖不出，今年很多中小企业将倒闭，那么我到底该如何选择呢？另外，造价这个行业好吗,好在哪

来信2：

徐老师，您好！刚刚看了您的“职场新人如何选择销售类职业？”，有些问题想要请教您。

我现在从事着“会议营销”这个行业。这个行业您知道，销售的产品都是没什么大的价值的东西，在这家公司呢，感觉也能学到东西，但就是缺乏资源上的积累，您说我该继续坚持下去吗？

来信3：

我是2012年**大学中文系毕业的，之后一年多在一家国企工作。但由于国企氛围与价值观跟自己相差甚远，目前打算转行。对于转行，我注重的是能否培养自己想要培养的能力（写作和口头表达能力，人际交往能力，处理复杂事务的能力，逻辑思维等能力）和

行业发展前景，上升空间等方面。我打算从事公关行业，您觉得我这种思路可行吗？您觉得公关行业发展趋势如何呢？我从公关入手是否妥当？非常感谢您！

来信4：

您好，我昨天看了您的那篇上日报的文章。，所以想问你几个问题。我是刚出来工作的大专生，在一家国际物流公司做销售。1，想问下国际物流这个是属于复杂问题 复杂解决吗？2，因为物流是卖的服务嘛，那我要怎么帮客户创造财富呢？3，这个领域的前景你怎么看呢？希望您能回答下吧.....

上面的几个问题，都有一个共同的特征，我称之为“廉价的问题”。

所谓“廉价的问题”，就是只有对问题的描述，没有到底作者做了些什么努力，从哪些方向去解决它，效果怎样。

我以前经常犯这种错误。参加各种公益活动，学生会问我诸如“行业怎么样啊，我想去行业怎么做”啊，我就跟对方讲，甚至还会调动自己的人脉去帮他们。

后来做后续的跟进，突然发现，咦，原来你们啥都没干嘛，或者最多参加个招聘会，投份简历，被拒了就觉得“我已经尽力了”。靠，我这不是皇帝不急太监急么。

吸取了教训，下次再有人问我类似的问题，我先就会问：“这件事情，你已经做了什么研究？”通常的答案就是“我随便问问”。于是我就跟对方说：“你先搜索一下关键词*，看看有什么资料，然后有不懂的问题再来问我，顺手

留个邮件。”

很少有人会真正的去研究之后再来问我，这样我就有效的淘汰了一批“不在意这件事情”的人。我的时间宝贵，跟你耗个毛啊。

我有一位前同事，曾经创建过一个公益项目，组织商业界人士与学生的交流。他特意将申请表搞得很复杂，因为这样，那些只是想打个酱油的人，填到一半就放弃了。

成长这件事情，归根揭底还是取决于每个人自己。如果一个人自己都不够重视，都不够努力，那么无论有多少的帮助，恐怕都是无效的。所以通常我不大回复这种求助，一大原因就是没看到对方的重视。除非是有典型意义，可以写到文章里分享给一群人。

如果你觉得，自己很难得到他人的帮助。恐怕要先想想，自己是否真正的全力以赴了。那些充满热情的去做事情的人，常常容易得到帮助。人的眼睛整体来讲还是看得到的。

曾经有一位毕业生，咨询我职业方面的问题。她写了几千字的邮件，自己做了什么，有怎样的困惑，看上去就很真实，是真正的去经历了很多事情才有的感受。而且她还组织过公益的项目，去帮助其他人。所以我除了自己之外，还找相关的朋友帮忙。但我觉得还是挺愿意的，而我的朋友，跟她聊了之后也觉得挺愿意帮她。

之所以愿意这么样的去帮助她，除了努力之外，还有另外一个原因，她本身做事情的能力已经很强了。例如大学的时候，就单枪匹马去组织公益项目。

这样的人，因为基础好，常常是一点就透，有能力将你的帮助转化为现实的成果。反过来，大多数人因为这也不行那也不行，其实帮助通常的效果不大。例如告诉你怎么写简历，你还是写不出来，一方面基本沟通能力差，另外你没什么可写的经历。

在管理软件领域，谈到商业模式，有这样的说法：你可以针对高效率的企业，提供个性化的服务；也可以针对低效率的企业，提供标准化的产品。但是你不能针对低效率的企业，提供个性化服务。

道理很简单，低效率的企业就是个泥潭，思维、执行效率都成问题。跟他们提供个性化服务，就会陷入无数的坑。而因为效率低，他们的利润还通常支撑不起高价格的服务。

举个例子，从我自己的经历，帮助一个学生，理清他的职业发展方向，要帮我帮保时捷，搞定项目中的关键问题要困难很多。但后者愿意花上每天几万块的价格购买咨询培训服务，还毫不吃力：人家是高效的赚钱机器。而做前者，恐怕每天500你都觉得多。还别说我保时捷这类的公司，客户聪明又友好，还会反过来鼓励我，我还能从他们那里学到很多东西。

能力这东西和金钱一样，也是分为屌丝和高帅富的。现实就是如此：如果你是屌丝，恐怕很难得到高质量的个性化服务；而如果你是高富帅，那么就有不少的选择。

这种个性化服务，不一定是直接的金钱交流。而是当你能力上去之后，本身就有了交换的资本。例如我的沟通和分析能力一流，能够帮别人理清一些他们自己都没搞清楚的

问题，并且有效的表达。反过来，当我向其他人求助，例如“你们行业到底怎么样啊”，一些牛逼的人也愿意耐心的坐下来，跟我聊聊，回答一些哪怕看上去很愚蠢的问题。虽然他们很忙。

回到职业咨询的问题，我参加过收费的职业咨询，但我觉得最好的建议，都是免费的，来自一些很牛逼的人。

回到前面的一些来信：

- “造价这个行业好吗,好在哪”
- “国际物流这个领域的前景你怎么看呢”
- “您觉得公关行业发展趋势如何呢”

亲，我怎么知道，我又不是干这个行业的。你应该找到行业里那些牛逼的人去问啊。在知乎上面发个问题，然后邀请相关的人回答，也比问我好。

当然，你现在跟他们很难有交集。即使你遇到了这样的人，我很怀疑你能够得到多少东西。一方面是人家不大愿意理你，另外你的提问和消化能力也很弱。

前面谈到，当你本身能力、意愿很弱的时候，帮助你的成本很高，而且效果常常不佳，自然有经验的人就会逃掉。让我们换另外一个角度，例如上面的案例，那位写了几千字邮件，向我咨询职业问题的人，当我读到她的邮件，就感觉“这个人有前途”：有热情（从头去做公益项目）、有能力（别的不说，几千字写的条理清楚重点突出易于理解，就很少有人做到）。

对于一个有热情有能力有前途的人，说不准将来人家还会

帮我一把呢，也说不准还有共事的可能呢？这年头找个好的人真不容易。从功利性的投资回报角度，这事也值得考虑去做。反过来你什么都没做过，甚至有些人连自己的问题都些不清楚，也就没多少“投资价值”。

能力弱的人常常还有个问题：依赖性强。以前有学生让我帮忙推荐工作，我看了简历觉得写的很烂。于是大概说了几条建议修改的地方。然后对方回复我：“请帮我修改一下吧”。晕，我们的关系没好到那种程度吧。

我相信对方并不是有意的，而是根本没有意识到问题在哪里。这里有更深层的原因，那就是如果你自己没有努力的做过事情，你很难理解把一件事情做好背后的艰辛。不就是改改简历吗？你知道要真正搞好一份简历，需要对你的经历进行挖掘，调研目标雇主的需求，一步一步的展开，一次次的修正吗？你知道这要死掉多少脑细胞吗？

鉴于这种情况，即使别人给了你很大的帮助，恐怕你完全不以为然，那么也就谈不上真正的感谢与欣赏。人都不傻，可以在一个地方摔倒，但不可以在同一个地方重复摔倒。

例如在大学生如何选择人生第一份工作里，我发现这样一条留言：

徐老师，看完这篇文章受益匪浅，非常感谢分享。其次，我也看完了专栏内的其他文章，很有价值，但是重复率有些偏高，引导别人上你课的推销成份也不少，当然作为培训咨询师，可以理解。希望能看到更多更闪光的思想来帮助我们这些处于迷茫期的大学生，我会继续关注您。

我知道对方没有任何恶意，但拜托：“引导别人上你课的推销成份也不少，当然作为培训咨询师，可以理解”。

理解个头，要说做咨询，给高帅富公司做又轻松又可以赚钱，营销起来也轻松。对没多少支付能力的学生，我花这么多时间是就是为了推销自己的课程？你看了我的所有专栏，你知道写一篇“大学生如何选择人生第一份工作”这篇文章，要经过多少的经历才能够成形吗？自己没有全力以赴的去做过事情的人，总是容易低估高质量工作背后的努力。

这就像现在移动互联网风行，于是会有人找到我说，有个这样那样牛逼的想法，就差一个....一个写代码的了。你看，能不能帮我们做出来（呃，我是微软出来的）。这种人我通常直接砍死，当然很委婉：“哎呀，移动互联网这块我不懂啊”、“抱歉，我离开技术行业很久了。”现实是什么呢？现实是，他们有了醋，就差一条蒸鱼了。这种人教育起来白费时间，得罪也没必要，直接闪掉是最好的办法。

要想得到他人的帮助，你要学会去认识、欣赏、感谢人们给你带来的价值。

在微软的时候，有一次，大老板提醒我说：“你多向*学学。”*是其他部门的同事，客户关系方面很有经验，而且...他还是一流的培训师。

恩，于是我隔段时间就跑到他那里，聊聊（当然要看人家没啥忙事）。例如：“*，最近怎么样啊。上次我被老大批了，要我跟你多学啊。”

当然对方会谦虚两句。

然后我就开始问问题：“您一般是怎么跟客户维持关系的呢，都做些什么呢？”他就会给我看他的邮件，都是怎么写的，为什么要这样写。

瓦舍，发现亮点了。于是我就咚咚咚的跑回去，然后用这些方法，开始干活。感觉不错，于是我会给他反馈：“上次你告诉我blalalbab...很有用...我用它balbalbalba.....今天客户明显很开心.....”

给反馈，这是一定要做的事情。你去请教了别人，人家自然希望看到有好的结果。这样才更愿意帮你。否则什么消息都没有，你下次又去...久而久之对方觉得，好像你也没有真正重视嘛，告诉你也是白搭，自然冷了。

一方面是让对方看到，他的帮助，真正产生了效果。另外，也要感谢。比如请吃饭。而且，吃饭的时候，你还可以学更多的。我发现请高手吃饭是性价比最高的培训投资。

赞扬...除了私下的夸奖，有些时候，还要公开的、大声的说出来。比如这个，是我发到自己博客上的：

游荡到*那里，讨教关于Account Management的经验。听得满眼发光，回来迅速瞬间总结了7点心得。不过总结出来后发现，好像每一条的道理，自己都是知道的。但是差距怎么就这么大呢。就像同样是白鹤亮翅野马分鬃，招式也没啥特别的；张三丰使出来，就截然不同了。

人都喜欢被肯定。别人的确真实的帮助了你，为什么不能给出你的感受呢？当然，怎么说出来让人心旷神怡，这也是技术。我花了不少时间，研究这个问题。

让人愿意帮助你，也是实打实的能力。我的职业生涯，得到了很多人的帮助，一方面是因为他们的善意，但我也敢说，换了绝大多数人，即使把同样牛逼的人放到你面前，人家帮助你的意愿，和实际的效果，会小很多，甚至别人可能就直接消失了。

回到“不懂如何欣赏、感谢他人”的问题，其实我觉得这事深入下去，要比表面严重很多。不仅仅是礼貌或者人际关系，而是很多人缺乏清晰的认识，看不出事情的价值所在。例如看了我的所有专栏，得出的心得就是“引导别人上你课的推销成份也不少”，只能说咱们不来电。

所谓士为知己者死，青楼女子偶尔也会免费的接个客，牛逼的人也会偶尔无偿而且卖力的帮助人，但你总要学会欣赏和感谢吧。

回到前面的几封来信，前面谈到这些属于“廉价的问题”，就是只有问题，没有你做过什么，从哪些方向去解决它，效果如何。

这类问题除了让我觉得对方本身就动机不强，另外一个问题就是，很难有针对性的给出建议，因为缺乏足够的背景信息。因此，即使要回答，也就只能泛泛的回答。

举个例子，关于“我现在从事着会议营销这个行业。这个行业您知道，销售的产品都是没什么大的价值的东西，在这家公司呢，感觉也能学到东西，但就是缺乏资源上的积

累，您说我该继续坚持下去吗？”

嗯，如果你还不容易逮住了一个内行，这样问通常的后果就是：

第一：做销售应该去做那些高价值的产品，更有前途。第二：无论在哪里，尽量的从现有的工作中学习，积攒自己的能力。第三：建议你外面看一下，有没有更好的机会，有的话可以考虑。

怎么样，高端大气上档次把？

你浪费了自己的机会，以及别人的时间。

以前参加公益活动，就经常发现这样的现象：那些行业里很牛逼的人，被学生追着问诸如“投资银行业怎么样啊”之类的宽泛问题。最后的结果是：牛人觉得“哎呀，好像我没有真正的发挥自己的价值吗，浪费了时间”，学生觉得“这人不怎么样嘛，说的我都知道”。于是双方都士气低落。

信息时代的财富创造

一个人的成长，除了自己的努力，适应时代的发展趋势，往往有更多的机会和可能。

在过去的几千年里，世界经历了三个时代的变革：

1) 农业时代

在农业时代，社会财富的核心是食物。所以在那个时代，土地是最重要的资源，粮食就是从那里生长起来的。

地主是财富阶级的代表。而皇帝，拥有天下的土地，最大的地主，是农业时代关注的中心。

2) 工业时代

蒸汽机发明了，资本主义在100年内创造的生产力，超过了过去人类所有时代的总和。

工厂代替了土地，成为财富创造的中心。企业家成为了关注的焦点。

工业时代的进一步发展，行业越来越趋向于整合，金融在社会中的作用越来越大。实业的利润难以战胜投资的利润，金钱成为了创造财富的中心。尽管在这样一个过程中，到底有多少是真实的财富创造，有多少是单纯的财富分配甚至泡沫，是一个值得思考、并且引发了巨大争议的问题。

在金融时代，金融家（无论是上个世纪初的JP Morgan，还是今天烂大街的风投），走上了时代的中心位置。

3) 信息时代

从微软、Apple到Google、Facebook，信息时代的典型企业，一开始都是几个小毛头，在车库或者宿舍里，创造了一个开初不起眼的产品，最终成为千亿美金的公司，影响了整个世界。

在信息时代，创造者成为了财富创造的中心。所以一个现象是，今天如果你有能力打造出好的产品和服务，钱反而不大容易成为问题。满大街的金钱都在寻找投资机会。

按照这个趋势，将会发生什么事情呢？

前一段时间，我跟一个学员讨论工作的未来，她说：“人的价值将会严重的两极分化，便宜的会非常便宜，贵的会非常贵”。

其实这个趋势，我们今天都已经可以看到了。

低端的职位有很多竞争者，而且更要命的是，机器也加入了竞争的行业。而且通常价格更低、不会罢工、永不疲倦。

我认识一个企业老板，他以前招销售人员打陌生电话。现在他尝试用自动电话系统，就是电话自动拨号，万一有人接听，就会自动放一段广告。如果对方有兴趣，可以按一个键诸如1，这时候会转到人工进行进一步处理。

这里要吐槽一下我国糟糕的法律，这种垃圾电话才能肆无忌惮。

老板告诉我，他发现这种方式效果跟传统的人工销售电话差不多，但收费却便宜很多，而且不再担心招聘、保险、管理等各种问题，于是他开始裁人了。

他的人工销售方法，其实本身也是机械式的，只是找了个人来操作而已。

最近Uber、滴滴快车引起了很多地方出租车司机的抗议，因为抢了他们的生意。

但更严重的威胁是，无人驾驶技术已经在研发中了。未来司机这个职业，很可能根本就不存在了。就像电脑出现之

前，打字员曾经是一个非常普遍的职业。

可能被机器替代的，不仅仅是传统意义上我们认为“低技术含量”的工作，还包括了像医生、律师这种很多人眼里的高知识型工作。

例如在医疗诊断中，很多病情的分析，需要大量的案例和经验。现在，已经有机构开始运用计算机，将相关的病患数据提供给电脑，利用软件和人工智能判断可能的病因。这些技术长远来看，将会做到要比单个的医生分析得更精确更快速。

这样一来，在未来人的价值难以被替代的地方，将会是那些需要高度的创造力、洞察力，或者高度的人际技能如领导力之类的场景。单纯的知识 and 经验，即使经年的累积，也不足以保证一个人在未来的竞争优势。

教育的困境

大家可能已经感觉到了，目前我们的教育体系，存在非常大的问题。从个体的角度讲，很难培养出高素质高能力的人，帮助人们应对现实的挑战；从社会的角度讲，难以培养出新时代需要的具备创造力的人才。

这个问题的根源，在于今天我们的教育体系，其实是工业时代的产物。它的重点在于培养工匠——工业时代所需的大量基础人才。

在教育内容中，核心是知识和技能的培养。在教育体系的细分中，技术类学校重点在于技能，目标是培养技术工人(例如汽车等技能型工人)，而普通高等院校重点在于培养

知识工人。甚至还分了文科和理工科，来适应不同的人才需求。

理解了这样一个定位，回顾我们前面谈到的X轴、Y轴和Z轴，一个核心问题就出来了：对于我们每个人来讲，掌握更高层次的思维方式，变得更有智慧和创造力，是对于人生超级重要的事情。但教育体系的重点在于知识和技能的批量化灌输。所以一个自然的结果是，今天教育体系出来的人，大多数人可能多少学到了一些知识，但很少有人说提升了多少智慧与创造能力。

而有趣的是，在信息时代，知识本身已经快速的扩散了。如果我们回到20年前，你在一个学校的计算机专业，那么你的老师很可能就是你认识的最渊博的人。反过来今天你打开互联网，在在线学习平台上，可以接触到清华、斯坦福等等学校的公开课，很可能他们的水准要远远超出今天你所在学校里最好的老师。

这样的结果，就是上学的性价比越来越低了。很多人上学不是因为能学到多少东西，而是为了通过选拔（考上大学），上了大学之后又是为了拿到学历可以工作。也就是说，学校教育越来越趋向于一种形式，而非帮助人们掌握改变人生的能力。

当然，高帅富家庭可以有办法让子女得到更高质量的教育，对于更广大的平民，更多的却要依靠你自己。

能力上的贫富分化

与财富上的贫富分化类似，在人的能力上，也容易有两极分化。

首先需要说明的是，能力上的贫富分化，就像财富上的贫富分化一样，并非全是坏事。例如中国建国前20年，没多少分化，但大家都很穷；同样的，原始社会人们采水果，再出色的人，生产力比别人高1倍已经顶天了。反过来在技术发达的社会，一个程序员可能用1周的时间，写出一个游戏导致5000万的下载，反过来另外一个人可能一年也搞不定。

强者越强未必是坏事，最值得担忧的是弱者越弱，难以维系自己的生存，更谈不上良好的发展。

以前做职业咨询的时候，经常碰到一大堆案例就是学历一般，然后进了一家非常平庸的公司，周围的人素质很差，没学到什么东西。终于忍不住跳槽了，因为能力欠缺，跳来跳去还是跟以前差不多的环境。这样一直下去好几年，没什么提升，竞争力很差，然后又永远有新人可以拿更低的工资。折腾下去信心也没有了，三十岁就能看到自己五十岁的样子。

反过来，一个人的能力出色，往往就能吸引到更好的环境与资源，而能力出色又意味着他们可以更有效的加以利用，自然更容易更上一层楼。

10年前，当哈佛之类的一流学校，开始尝试把自己的部分课程录制下来，供全世界观看的时候。我很兴奋，觉得这会帮助那些难以接触到高质量教育的人，让他们可以有更好的机会，也参与了相关的公益教育项目。

好啦，10年过去了，现在这些资源很多很多，但大家发现，咦，往往会积极的学习这些课程并且有收获的人，通常还是那些已经学习能力出色，受过良好的教育，主动性

强的。反过来我们认为的更需要接受教育的人，例如身处非常普通的学校，没有良好教育资源的。一方面他们缺乏意识去获取高质量的资源，另外能力方面也有阻碍。别的不说，能够有效的看完比较长的视频，并且吸收消化其中的内容就是一种能力。很多人看到比较长的视频就直接晕掉了。

我并不是说长视频这种方式就一定非常适合在线教育，但显然，出色的人更有能力和意愿去克服学习障碍。

能力弱的人容易陷入恶性循环，能力强的人更可能进入良性循环。

整体来讲，我觉得一个人存在着“能力临界点”。在这个临界点之上，你有能力也能够吸引到更好的资源，实现自我升级，达成层次上的突破，变得更加优秀。反过来，没有到这里，由于层次太低，你的努力往往难以发挥出效果，即使看上去很忙，但未必能转化出多少成长与成功。

倒追关系在线培训项目

倒追关系培训项目设定的初衷，并不仅仅是帮助你突破人际关系，而是以此为突破点，帮助你提升整体的能力层次。

之所以选择人际关系能力作为突破点，是由于以下3个原因：

1) 普遍适用性

无论你是从事什么工作，只要跟人打交道，人际关系能力都是至关重要的。举个例子，哪怕是程序员，也需要能够

有效的影响他人。

2) 高价值

人际关系能力的核心是“赢得人心”的能力。而无论是在恋爱、婚姻，还是销售、或者管理领导，赢得人心的能力都具有高度的价值。在这这方面的突破，会帮助你大幅度提升自己的实力。

3) 学习如何提升智能

前面我们已经讨论过，技能与智能的差异。遗憾的是，大多数人对于“如何有效提升智能”，都没有基本的方法。

“与人打交道”是一个需要高度智能的领域。通过学习人际关系，可以同时学习到对于提升其它领域的智能同样重要的基本功，例如战略与战术的制定。

拥有更高的智慧，你才容易变得更加优秀。

倒追思维

如前所述，在智能方面的提升，离不开思维方式的升级。

在人际关系领域，大多数人的思维是“追人”，例如：

- 求职时拼命表达自己的热情
- 作为销售人员，强烈向客户推荐自己的产品，请客吃饭希望对方能够选择你
- 恋爱时，主动表白、满足对方要求、频繁示好

但那些在人际关系领域做到出类拔萃的人，他们的思维常

常是相反的。

乔布斯，我们这个时代影响力最大的营销大师，他貌似从来没有要求客户购买，没有讨好客户，反而有点“爱买买不买滚”的腔调。但广大客户就是用脚投票，把苹果送上了世界头号公司的宝座。

真正一流的关系，并不是你去拼命的示好，而是能够创造出高度的价值和强烈的诱惑，引导对方主动选择你。

培训项目的3门课

这个培训项目，由三门课组成。

1) 倒追求职课

这是倒追思维在求职领域的应用。课程内容包含两个部分：

第一部分：电子书[求职者，让雇主倒追你](#)

在此书中，你将会看到，到底如何运用倒追思维，像苹果、保时捷这样的顶级品牌一样，引导雇主主动选择你。

具体内容包括：

- 让雇主倒追你的3个原则
- 简历实例分析：如何从300份简历中秒杀雇主
- 面试常见误区剖析
- 面试难点分析：如何回答薪资问题
- 面试难点分析：什么是你最大弱点

第二部分：简历视频课[5步写出1秒打动HR的简历](#)

这是基于倒追思维的简历设计课程。目标是让你写的简历，能够在第一秒钟就吸引招聘官，让他们迫不及待的约你面试。

求职课的内容免费开放。

2) 倒追恋爱课

基于倒追思维的恋爱课程，通过恋爱这个绝大多数人感兴趣的场景，帮助你提升在恋爱和更广泛人际关系中，10项实用的技术。

这门课程解决的关键问题是爱的能力问题，关于课程的思路，你可以参考：

- [单身女人，让男神倒追你](#)
- [让恋人倒追你的5堂课](#)

3) 顶级关系课

在这门课程中，重点是对于人际关系至关重要的思维方式和沟通技术。

整个倒追培训项目的介绍可以参考：[倒追培训项目介绍](#)

提升智慧的两件事

与绝大多数时候我们所经历的教育不同，培训项目的目的，核心是帮助你实现”智慧提升“，而非单纯的掌握知识与技能。

要达成”提升智慧“的目标，两件事情至关重要：

- 高质量的思考
- 高质量的行动

没有高质量的思考，行动会沦为瞎忙；没有高质量的行动，思考会沦为空想。

作为老师，提供一个系统化的知识体系和学习环境，是我的职责；反过来作为学员，带上你的思考和行动，加入到课程的讨论中，这是你的责任。每个人都尽到自己的责任，改变才会发生。

为什么要更优秀

本来准备用两天写完此文，最后花了一周多。

我觉得继续下去完全可以写本书，但从文章的角度，必须到了结束的时候了。

但如果没有这个问题的讨论，文章是不完整的。

我的第一份工作，是在一家国内的软件公司。工作了一年多，我觉得自己已经看到50岁的样子，而且更糟糕的是，那不是我想要的。加上当时恋爱失败，真是雪上加霜。

于是我裸辞了。

我辞职的时候跟我的经理，也是公司的技术总监谈话，他问我我打算干嘛。我跟他说：“我打算去微软看一下”。在那个时代，微软是软件行业里的领袖。

然后他问我：“Offer拿到了吗？”

我就跟他说：“这只是一个构思，还没有成为现实，我还没投简历呢”

他挽留我，我觉得一留来说不定就泄气了，于是直接辞职不留后路了。

然后我就去了一家英语培训学校突击口语，到各个公司里面积累经验，收集各种微软公司的面试资料磨练面试技巧。5个多月之后，我收到了面试通知。

前面的准备发挥了作用。在技术面和英语面之后，我不到10分钟的时间，通过了经理的面试。

后来就去见老板的老板。老板的老板问了我一个问题：“你为什么想来微软“

我回答他说：“我在第一家公司里，遇到很多问题。我觉得以我现在的经历和环境，好像都是没办法解决的。我想到这个行业里最好的公司里看看，他们是怎么做的”

被录取之后的第一周。我在走廊上经常看到两个实习生，欢快的跑来跑去（他们当时在做一个新项目），脸上写满了快乐和热情。而在第一家公司的两年里，我从来没有见到过有人这样工作，整体氛围是沉闷的。只有在玩游戏的时候，才有各种的欢乐。

当时我就很大的震撼，觉得原来工作居然可以这样的。

然后我发现周围的人，大多数具备同样的特征：聪明（头脑反应快、专业能力一流）、热情（热爱自己的工作、对

人非常的nice、经常支持和鼓励他人）、勤奋、有趣（办公室里经常是笑声一片，同事很有幽默感）。

然后我就对自己说，我要成为一个聪明、热情、有趣、对人很nice的人。

这就是榜样的力量。我当时就觉得，自己做出的决定（到行业里最好的地方看看）是无比的正确。在第一家公司，我永远也不会有这样的领悟。

据说比尔·盖茨讲过一句话：

理想的职业生涯，就是为优秀的人工作，与优秀的人一起工作，让优秀的人为你工作。

从我自己的经历，为什么要变优秀呢？

很现实的一点是，优秀能够解决很多问题。例如：

- 发现已经可以看到50岁的样子了，而且还不是自己想要的
- 吸引不了聪明、漂亮、有趣的女生
- 钱太少
- 同事素质太差，公司平台太低

从更高的角度，变得更优秀，才更可能去追逐和实现你的梦想。

梦想这东西是奢侈品，需要实力来支撑，所以很少有人消费得起。

所以10年前，我经常到学校里做求职方面的讲座，鼓励学

生追求自己的梦想。后来不再做这件事情了，转而去研究如何帮助人们提升自己的实力。

很多人会说，“做人没必要那么优秀啊”。

固然每个人都有自然的选择，但问题在于，不少人并不是真正选择了不必优秀，而只是他们做不到的另外一种说法。

那么你的想法是什么呢？你有选择的机会吗？

这是你自己需要思考的问题了。

无论如何，我的观点是：变得更优秀，以及和优秀的人共事，是人生的乐事。你值得拥有！

=====倒追关系学电子书免费下载=====

* 情场：《单身女人，让男神倒追你》：关注公众号“倒追学堂”获取

* 职场：《求职者，让雇主倒追你》：关注公众号”让雇主倒追你“获取

* 商场：《销售员，让客户倒追你》：关注公众号”让客户倒追你“获取

=====相关内容与广告=====

- [如何判断人的情商高低？ 如何提升情商](#)
- [如何真实得体夸奖他人](#)
- [单身女人，让男神倒追你](#)

- [让恋人倒追你的5堂课](#)
- [倒追恋爱课在线课程招生中](#)
- [顶级关系课在线课程招生中](#)
- [顶级关系专栏](#)