

25岁的百度副总裁，以及大多数人的成长幻觉

简书 [jianshu.com/p/59378a02f0d2](https://www.jianshu.com/p/59378a02f0d2)



一个从零开始学棋的小学生，需要多长时间的专业训练就可以超过 99% 在路边摊下了一辈子棋的老棋友呢。

大约 6 个月。

李叫兽之前写过一篇关于刻意练习的文章，起的题目是《为什么你有10年经验，却成不了专家》。这个题目其实也是在说他自己，叫兽在读研一的时候就拿到300W年薪的offer，然后又在5分钟内拒掉了。

今天，叫兽出任百度副总裁的事情刷了屏。



文案是对用户感受的设计

— 李叫兽

公众号李叫兽创始人，清华大学管理硕士，李叫兽公司服务的客户包括BAT、京东、网易、奇虎360、健康元集团(静心)、南孚电池有限公司、平安集团、分众传媒等一流企业。

我们这个时代，可以看到还有很多像叫兽这样的年轻人迅速崛起，究竟是什么原因导致了彼此的差距呢。

继续套用风尘棋客的话：

绝大多数人在职场上的第一大幻觉，就是把时间的流逝当做了技能的增长。

1/成长的幻觉

李叫兽一直在践行自己所学的东西，而我们大多数人并非如此。绝大多数人在看书的时候，其实是和看AV、看韩剧一样的。

心理学上有一种“预先体验效应”，就是我们在想象一件事的时候，即使还没有经历过，大脑也会分泌多巴胺，产生了经历过的感觉。

所以男人爱看AV，女人爱看韩剧，因为在看的时候，头脑里真的会产生相应的感觉，也就是我们所说的安慰剂效应。

回到看书学习这件事也一样，当代人很大的一个毛病是喜欢囤积各种学习资料。你问他真的看了吗？没有。满足吗？真的满足。

在哪里能找到各行业的分析研究报告？



孔庆勋
公众号：cyjxs100

17086 人赞同了该回答

持续更新中，欢迎大家先点赞收藏，以下多图：



因为安慰剂效应，很多人在看完书、听完课之后，就以为自己真的掌握了。就跟囤积各种资料一样，下载下来就好像已经看完一样，陷入知识的幻觉。

另外一部分人甚至会走入标榜阅读量的极端。讲实话，船长之前就是这样。看完一本书之后，就是“哦，我知道了”。然后呢，没有然后。

王阳明讲知行合一，知道了做不到，其实说明你还是不知道。哪怕逻辑上你完全接受，可是在内心里并不相信。因为不相信，所以你不会去实践。

拿船长自身举例，我有过两次正式减肥经历。第一次是在高考结束后，失败的很彻底。在当时我实际上并不“相信”自己能够减肥下来。因为在我的身边，我的认知之中从来没有过这样的人。电视上虽然有很多，但是跟我没有关系，内心并不会有所触动。直到上了大学，以前的高中朋友纷纷健身减肥成功，我才真正相信并且去实践。



你看，这真是一件滑稽的事情。

一方面大脑陷入知识的幻觉，以为我们看过就掌握了。另一方面，内心并不会真正的相信，也不会去实践。从而陷入了一种成长的幻觉，让时间流逝。

2/拍死理论派

有一次学员问小马宋如何成为一个营销高手，小马宋说他不敢以营销高手自居，简单谈了下自己的观察。

他觉得这个世界有两种人：



这是一个文字退化的时代
还好有文案这个职业存在

——小马宋

几件事广告创始人；忽然想起你创始人；罗辑思维创意顾问；七宗醉文化联合创始人。曾任：暴风影音魔镜创意合伙人；第九课堂联合创始人；暴风影音高级市场总监；奥美互动助理创意总监；蓝色光标策略总监。

一种是他这样的人，在看书包括读MBA的时候，都学过营销的4P理论。产品、价格、渠道、促销，学完了之后就是“哦，我知道了”，知道了之后完全没有去实践，也没有想到这个东西可以真正用到营销上去。

读书的时候，说实话也不太相信这个事情，读了很多书，知道了很多道理，然后一件没有用。后来吃了很多亏，才认识到这个问题。

一种是李叫兽这样的人。李叫兽是一个特别相信书的人，他相信所有的经典理论都是有效的，只是大多数人不会运用。他在高中学习了博弈论，就用囚徒困境这个理论去分析高考，写了一篇文章。之后通过应用这个策略成功保研清华。

这两位都是营销高手，用小马宋的话说，他这类人是归纳型的人，通过实操一个一个案例总结出一个方法来。这类型的成长，都是用钱赔出来的。

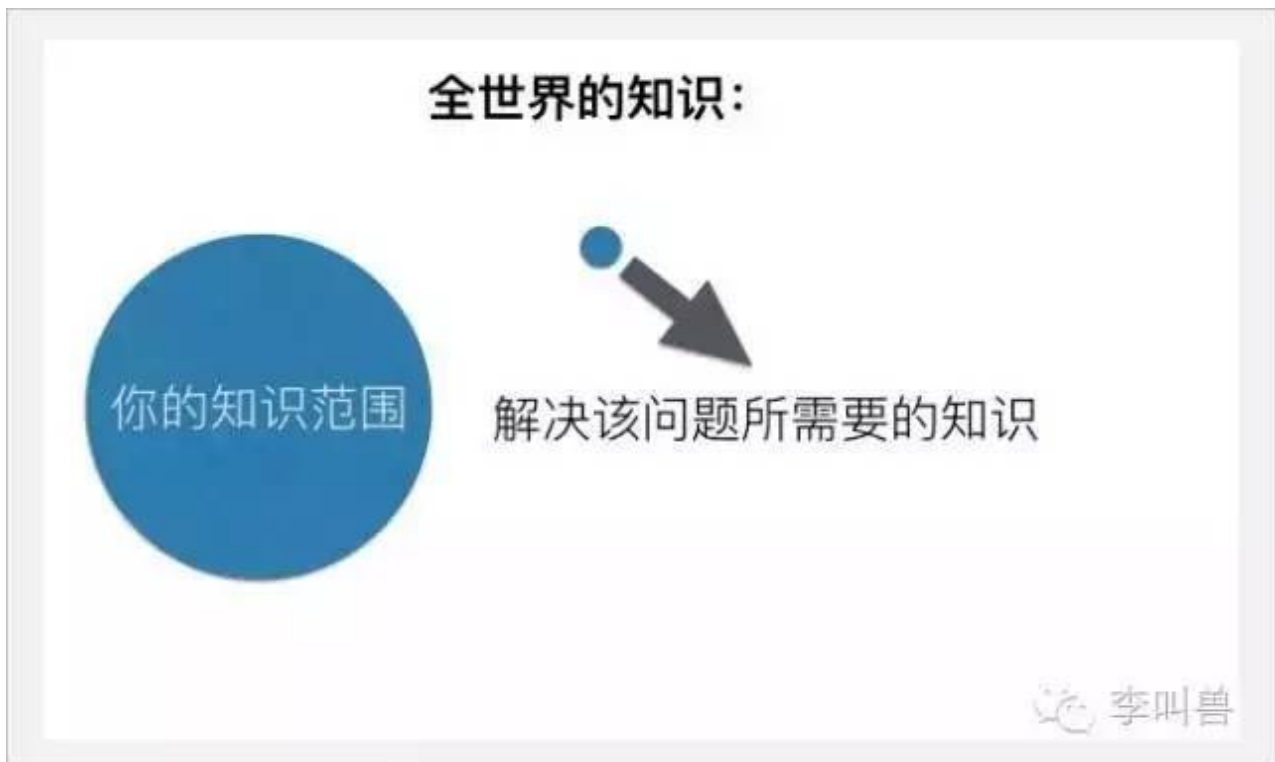
而他要学习的李叫兽，是一个演绎型的人，从一个理论中可以演绎出很多方法来。



归纳型的人问题在于只从自己过去的经验中学习，只有经历过之后才知道怎么解决，这样的成本太高。正如周国平所说：“对人生的觉悟来自智慧，倘若必待大苦大难然后开悟，慧根也未免太浅。”

另外一方面，如果只从自己过去的经验中学习，是有限而且封闭的，一旦超出了自己目前的认知范围就很难解决。

李叫兽在14天训练营里谈到如何把任何一件事做好的三种思维方法，第一个方法就是利用知识范围之外的知识。



我们无法解决某些问题的第一重要原因——解决该问题所需要的知识，在你现有的知识范围以外。

只有在你真正坚信那些经典书籍理论的时候，人类的智慧才会变成你真正的宝库。个人的经验是有限的，而人类的总体智慧经验是相当丰富的，只要你安装了对外的接口，就总能找到做好一件事的方法。否则的话，就是睁眼瞎，人类最大的财富就在那里，你却视而不见。

很多人会觉得那些理论太虚，没有用。实际上没有用的不是理论，而是理论派。理论派没有用，理论有大用。

借用知乎营销大神@波旬的一句话：**用理论拍死理论派。**

这才是高手应该做的事情。



3/如何成为一个很厉害的人

如何成为一个很厉害的人，采铜的回答是“**在理论世界思考现实，在现实世界思考理论。**”

深以为然。

船长总结了两个能力，来把这两句话进一步的落地。

1.在理论世界思考现实

在理论世界思考现实，就是掌握一个理论框架之后，用大量的现实案例填充进去，不断的练习和修正，最终熟练掌握。这其中最重要的一个能力，就是拆解的能力。

用一套理论框架去拆解一个现实案例，就好像我们小时候拆钟表一样，是学习的必经之路。



就用船长想提高写作能力来举例。

李笑来老师讲写作就是沟通，ok这点我认同。而知乎用户@徐强老师又将沟通分为2个维度，4类对话。

过程导向型：娱乐式对话、分享式对话

结果导向型：销售式对话、解决问题式对话

嗯，这是不是意味着我们的文章也可以分为这四类，而沟通的技巧也可以运用在写作上面呢。仔细一想，好像确实是这样。

每一类沟通有不同的技巧，举个例子，如果把销售式文案理解为销售式对话，那么一些销售中的技巧就可以拿来作为写作技巧。

在销售的时候，有一个基本法则：诉诸利益原则。就是想要打动一个人的时候，从对方的利益出发。

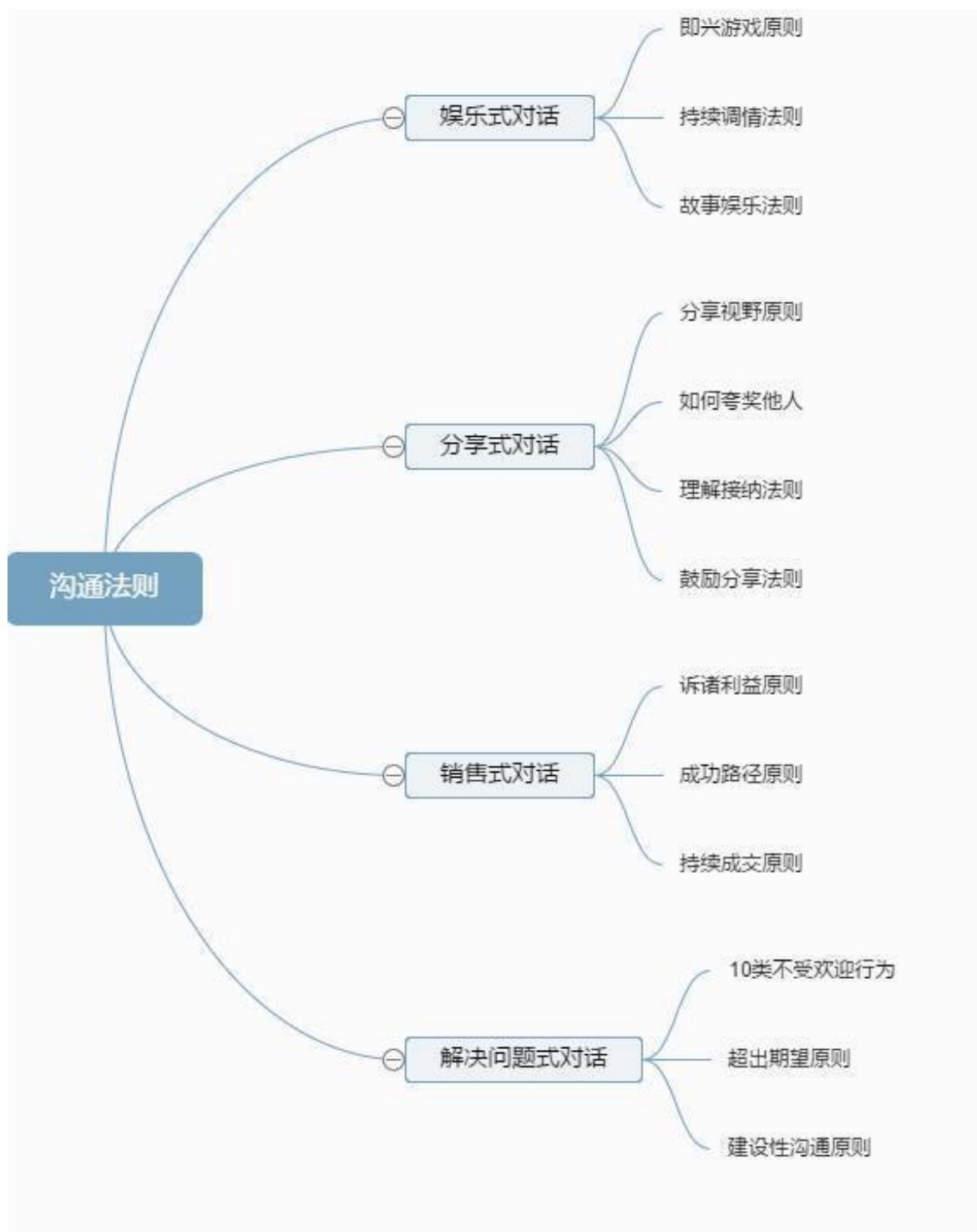
案例：劝小孩换薄一点的衣服。

说法1：天气热了穿那件薄的

说法2：哎呀待会和小朋友玩，穿厚衣服会不会跑得慢啊

说法2就是从对方的利益出发。这个技巧同样可以运用到文章中，本文的开头部分原本在目录大纲里是第二部分，后来被我放在开头了，各位不妨回想一下，是什么驱动你们看到了这里。

整个框架在下图，细节我没有放出来。



如图，带着这套理论框架去大量的分析别人的文章，把段落、句子揉碎了、掰开了来看。对比不同人在不同情境下的使用技巧，再辅以自己的实践，相信很快会有所提升。

2.在现实世界思考理论

台大的吕世浩教授，在coursera开的两门课《史记》和《秦始皇》，一直以来都是精品中的精品课程。他在TEDx的演讲《学历史的大用》中谈到一个很有意思的发现：

中国古代都是帝王和精英在学习历史，并且都觉得很有用。
而我们当代人人从小学开始学历史，却都不知道历史有什么用。

最后他发现其实是因为古人学历史根本和我们的方法完全不一样。



古人学习历史的方法就是，**读到关键处，把书盖上。**

当读到一个历史人物，面对人生的一个重要关头，需要下一个决定的时候，那一刻把书盖上，去想象你就是他，想象你在这样的环境中你会怎样决定。把一切都想清楚之后，再把书打开，去看那个人是怎么做决定的，和你是否一样，他为什么做这个决定，成功了还是失败了，付出了什么又得到了什么。

通过这种方法，可以用古人的智慧来磨练我们的智慧。

这也是为什么中国古代的很多帝王，虽然都是生于深宫之中，长于妇人之手，最后却能驾驭下面这些大臣。更有甚者，像雍正皇帝这种，把大臣玩的团团转。要知道那些大臣都是全国竞赛选拔出来，人精中的人精。



正是因为皇家通过钻研古人的智慧，来学习统驭之术。

李叫兽讲自己的训练方法主要是“预测-反馈法”，就是在学习过去的商业案例时，把最后的结果盖住，想象如果是自己，自己会怎样去做，会运用什么方法，然后再跟实际对比。包括在他的14天训练营中，也是用这套方法来训练学员。

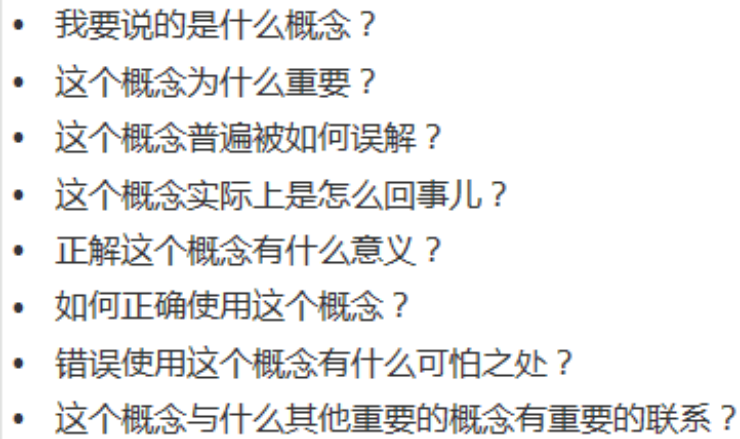
而李叫兽的“预测-反馈法”其实就是古人读史的方法。为什么这套方法很有用？

因为理论的本质是对现实世界规律的总结，智慧也是如此。既然是规律，所以理论就是用来对现实进行预测的，如果预测与实际不一致就要进行修正，从而不断迭代获得真正的认知。但如果你从来没有用它来进行预测过，你又怎么可能学会呢？

受限于我们失败的教育，大部分人都活在“理论-理论”或者“实践-实践”的单行道上，一伙人成了象牙塔里的学院派，另外一伙人则整天叫嚣“读书无用论”。

实际上都是挺可悲的事情。

最后想说的一点是，船长最近的文章都是按照李笑来老师的格式化写作模板来组织的。多亏了笑来老师的格式化写作框架，让我一名普通大学生也能驾驭这样的长文。

- 
- A screenshot of a presentation slide. The slide has a light gray background and a thin gray border. At the top, there is a small header bar with the text "****" and a navigation icon on the right. The main content is a list of eight questions, each preceded by a blue bullet point. The questions are: "我要说的
- ~~是~~
- 是什么概念？", "这个概念为什么重要？", "这个概念普遍被如何误解？", "这个概念实际上是怎么回事儿？", "正解这个概念有什么意义？", "如何正确使用这个概念？", "错误使用这个概念有什么可怕之处？", and "这个概念与什么其他重要的概念有重要的联系？".
- 我要说的~~是~~是什么概念？
 - 这个概念为什么重要？
 - 这个概念普遍被如何误解？
 - 这个概念实际上是怎么回事儿？
 - 正解这个概念有什么意义？
 - 如何正确使用这个概念？
 - 错误使用这个概念有什么可怕之处？
 - 这个概念与什么其他重要的概念有重要的联系？

总结

- 很多人容易陷入成长的幻觉之中。大脑觉得自己学了很多东西，实际上并没有掌握。内心不相信，也不会去践行。
- 有些人只从自己以往的经验中学习，这样的成本太高，而且一旦超出认知范围就没有办法。
- 学会利用践行理论知识，理论有大用，没有用的是理论派。用理论拍死理论派。
- 在理论世界思考现实，用一套行之有效的理论框架去拆解分析大量现实案例。
- 在现实世界思考理论，用“预测-反馈法”去借助古人的智慧来磨练我们的智慧。