

《道德经》：顶尖高手都有帝王的认知，菩萨的心肠（深度）415 赞同 · 47
评论文章

老子在《道德经》提到：善为士者不武，善战者不怒，善胜敌者不与，善用人者为之下。是谓不争之德，是谓用人之力，是谓配天古之极。

这是老子用“反者道之动”告诉你，道的运动方向与事物发展变化方向是呈反向进行的，让你按照反向的规律去做事，会取得最高效的成果，教让你如何成为一名高手。

善于用谋略的人，不靠无勇无谋的匹夫之勇，靠蛮力取胜，而是靠智慧的取胜；善于作战的人，不会被对手激怒，靠冷静取胜；善于赢得对手的人，不与对手正面相交鋒，而是左右对手的思想取胜，拔高一个层次，站在比对方认知层次高的位置解决问题；善于高效用人的人，不去高高在上的指挥下属，而是对下面的人谦让，尊重，激发下面人的主观创造性，归属感来提升用人的效率。如果这样去做，说明这个人有不与他人相争的品德，有管理他人的能力，这是符合天道的做法，也是自古以来最高的能力。

由此，可以看出老子的《道德经》中很多地方充满着辩证法，以及他高深的辩证思想，老子是辩证法界的高人。

老子说：反者道之动，弱者道之用。

什么意思？道的运动方向总是以事物发展变化运动的反方向形式呈现，道的作用是反作用于事物，帮助事物建立动态平衡，处于平衡状态。

当事物处于弱的状态时，道会帮助事物提升，不至于让事物处于极弱，或无限弱下去的状态；相反，当事物处于强的状态时，道会帮助事物减损与削弱，不至于让事物处于极强，或无穷大的状态。

所以，世间上，善与恶，美与丑，强与弱，难与易，好与坏，是与非，优势与劣势，利与害，对与错，真与假，个性与共性，普遍与特殊，全局与局部，客观与主观，唯心与唯物等相互对立的事物，都有其存在的价值与意义，且都相互依存，相互联系，并且在一定条件下可以相互转化，因此，都要客观辩证地，一分为二看待，绝不可偏面或以偏概全看待。

简单与复杂，难和易，它们之间是相互对立，相互联系，且在一定条件下可以相互转化的。

简单（易）与复杂（难）相互对立存在；同时简单中孕育着复杂，复杂中孕育着简单，这是相互联系；越是简单的事物，其细节，性质，特点，探索其本质的过程越艰难，复杂，需要下笨功夫，做难而正确的事，这是由简向难，复杂的转化阶段，相反，只要你能从复杂，难的阶段，由外及里，由浅入深，由表象看本质，由全局看局部，取其精华，去其糟粕，弄明白事物的底层发展逻辑，进行抽丝剥茧，那复杂，难的事物就会转化为简单的，清晰的事物，你随时随地可以升级你的维度，调整你的视角，打开你的视野，扩大你的思维认知，跳出问题与矛盾本身看待问题与矛盾，迅速看穿事物本质与掌握事物发展变化的矛盾运动规律，这是化繁为简，大道至简。

世界上任何事物都有两面性，并且两面性的存在都有各自的逻辑与意义，当一个人过分强调某一方面时，你就要思考与之对立的另外一方面。

比如社会中，有善必有恶，有强的人，势必也会有弱的人，有坏人，也就有好人，有是也就有非，有真也就有假等等。

正是因为有万恶才让你知道了什么是真善；正是因为有弱的人衬托，才让你明白了什么才是真正的强者；正是因为有坏人，才让你真正识别了什么是真正的好人；正是因为有那么多是是，才让你懂得了那么多非非；正是因为有很多假，才让你知道了很多真。

如果一个社会中，所有人都是强者，或者都是坏人，又或者都是弱者，甚至都是好人，那还得了啊，社会彻底就乱了，失去平衡了。

当我有了这些认知后，我开始不跟任何人相争了，不与任何万物相争了，我发现每个人都只能在自己的认知水平上思考，决策与行动，因为脖子上的认知枷锁与思维监狱牢牢限制着他们，我也不再有去唤醒或改变他人的执念，不再对任何人抱有期待，因为你发现，人根本不可能被别人唤醒，除非自己醒悟或痛醒。

他们生来不是来学习，思考，行动修行，创造价值的，不是来醒悟的，寻找自己的，超越自己的，他们来的目的是为了昏庸，麻木，随波逐流，睡的更香。

在未来，能真正正确认识自己的人不足1%，能正确认知到自己无知的人更是少之又少，毕竟想要正确认知自己需要积累相当程度的知识与福德才行。再给你举两个有关辩证的例子：

有的人听查理芒格说，常识很重要，所以就有这样一群人他们开始跟着给你强调常识有多么多么重要啊。

确实，常识很重要，但是比起常识，反常识，反常规更重要。毕竟，你不知道什么要比你知道什么更重要，敢于说“不”，敢于怀疑，质疑，敢于大胆变革，大胆创新才是真科学。

比如，大多数人都会有一个常识，就是喜欢用道德来律人，进行道德绑架，他们会根据一个人表面，外在的言行，然后进行简单归因，做道德评判，这类人或许还暗暗自喜自己很有常识，其实这类人还是处于一个巨婴阶段。

他们不会对事物，事件做深度，内在的剖析事物，事件背后的真相，本质是什么？大多数人都是不过脑子，加上让别人一带动，就从众，随大流。

道德是用来律己的，不是用来律人的，如果一个人真的违反了伦理道德，自有法律来制裁，你在哪里吃什么瓜？瞎着急什么呀？

现代社会与古代社会不同，世界，社会越来越复杂了，面对复杂的世界格局，你的思维应该是呈网状的，是多维度的，是有体系的，而不是单一的，线性的。

这就是我们不仅要有常识，还要有反常识，敢于打破常规，重新撕开一道口子，站在不同的视角辩证地看待问题。

正如毛主席所说：不同性质的矛盾要用不同的方法去解决。

你不要祈求用同样的方法去做，却祈求得到不同的结果。

在《万万没想到：用理工科思维理解世界》中提到，别用常识理解复杂的世界。世界的发展变化很多时候是随机的，具有概率性，被称之为“随机规律”。

再比如，有的人一直强调人的优势很重要，从而否定人身上的缺点的意义，他们认为只要是缺点肯定不好，没有什么作用，这也是违反了辩证法。

懂辩证法的人，认为优势与劣势都有它存在的意义，不一定有优势就是最好的，优势用错地方就会在一定条件下转化成了劣势，相反会限制你；凡是有缺点并不代表就不好，落后于别人，把缺点用对地方，缺点也会在一定条件下转化为优势。

就像篮球比赛中小男孩大卫战胜巨人歌利亚一样，他们都从一介匹夫逆袭成功，关键在于两点：

第一：你要知道你的不利条件，在某些情况下可能是你的有利条件，而巨人的所谓有利条件，在某些情况下可能是他的不利条件。

第二：你绝对不能按照对手的打法去跟他玩，你有时候得使用非常规，不按套路出牌。

这些匹夫看上去在那些巨人面前，能力相当有限，是极大的劣势，但是正是因为这些匹夫极大的劣势，虽然弱小但还有勇气面对对手丝毫不怯场，这种勇气更让人们敬重，可信，反而得到了更多人的鼓励，支持，最终释放出自己的潜力，在这种情况下与条件下，匹夫的劣势突然转化成了优势，而巨人的优势突然转化成了劣势。

尼采曾说：凡不能毁灭我的，必使我强大。

一个人身上的缺点必然存在，也就会有劣势，缺点与优点，劣势与优势，是相互依存，相互联系，且在一定条件下可以相互转化。

你身上存在缺点，劣势并不是坏事，也不足以对你造成致命的伤害，如果你能在后天发现这些缺点，劣势，并且能规避，懂得克制，时刻警醒自己，把缺点，劣势用在正确的地方，也会变成你的优点，优势。

在《大卫与歌利亚》中讲到，单亲家庭的孩子因为缺少家长的监督，往往不能养成良好的习惯，自控力比较差，导致长大以后也不成功。

但是如果你去考察《大英百科全书》中那些历史牛人的身世，会发现其中的1/4的人在10岁以前失去了父母双亲中的一位，在15岁以前单亲比例是34.5%，20岁以前是45%。

英国首相和美国总统也有约超于正常人的比例，在其很年轻的时候就失去了一个家长，所以单亲家庭对普通人来说是个巨大的困难，可是对那些没有被这个困难击倒的人来说，他们不得不更早的自立，而且也真的自立了，他们反而因此而变得更强大。

俗话说，穷人家的孩子早当家，经济上的贫穷劣势，反而激发了穷人家孩子的斗志，他们进入社会后反而要比那些从小被当少爷，小姐宠溺的孩子要早独立，这时穷的劣势反而转化成了这些孩子的优势。

像毛主席，民族企业家任正非等都是。经济上贫穷并不是限制一个人未来的发展以及所要触及的高度，大脑，认知，思想上的贫困才是限制一个人发展的认知枷锁与思维监狱。

好哈，以上就是说的常识与反常识，以及优势与劣势，缺点与优点之间的对立统一思想，也是辩证法思想，你可以好好理解一下。

除了辩证法思维以外，还有理工科思维，系统思维，战略思维，策略思维，批判性思维等都是高手在用的杀手锏，学习辩证法，战略，策略，系统思维，批判性思维只需要多读毛主席就可以，老子的《道德经》就是辩证法界的璀璨明珠，其它的可以找这方面的专业书籍学习，实践哈。

4

真正的高手，都掌握了高效学习的规律。

首先，在学习方面，一定注意不要漫无目的的学习，多去学习自然科学与社会科学的知识，还有哲学，哲学就是自然科学与社会科学两门知识结晶的概括与总结。

当然啦，还有一些最基础的学科，比如历史，哲学，数学，逻辑学，伦理学，物理，地理，文学等等。

在毛主席身上，他的学习特点是博古通今，学富五车，在《读艾思奇编《哲学选辑》一书批注》和《毛泽东哲学批注集》中提到：只学个别科学，不学基础科学（唯物辩证法）是不对的。

而学习的前期一定是有文化基础，先夯实自己的文化底蕴，把文化学好，你就能学习任何一门学科，并且学什么都非常快，而且吸收效果非常好。而中国文化的精髓就在《周易》和老子《道德经》中，这也是我为什么建议你一定要读老子，学习国学文化。

毛主席在幼年时没有进过马克思主义的学校，他学习了6年孔夫子，还是四书五经这类，佛学的《六祖坛经》，道家的，儒家的，都有接触与学习。你先把文化学好，再把自身学的理论与自身实际情况相结合，才能调动你的主观能动性，学的快，悟得深，有利于促进你的实践，同时实践又会反过来促进理论上的创新。

很多人可能会说，学习太难了，没有时间，但是不学习会更难。

就像毛主席说：学习要不畏难，不自满，看不懂就“钻”，没时间就“挤”。

其次，学习上懂得“旁观者”与“当局者”之间的辩证。

当你在看别人学习时，你是旁观者，可以很清楚地，客观地看到别人学习全过程中存在的问题，以及错误，懂得总结规律与教训，当你转换身份自己学习，成为当局者时，实践时可以让你时刻保持清醒，少走弯路；当你在学习时，你是当局者，你虽然在自己亲身实践，在经历学习，但是你很难发现自己的问题与错误，容易迷失自己，这时你需要转化成旁观者，多分享，把你学习的东西分享给外界，不断在外界寻求刺激与反馈，你可以通过外物的刺激与反馈，就能看清楚自己的问题以及错误，可以随时调整与优化。

在《旁观者：管理大师德鲁克回忆录》中提到：旁观者注定从不同的角度看事物，管理者亦如此。

旁观者指看下棋的人；当局者指下棋的人。

这两者似乎是一对矛盾对立体，但是它们之间相互依存，相互联系，并且在一定条件下可以相互转化。

站在旁观者的角度，虽然能客观，全局的看到别人下棋的全过程以及下棋当中的思路，布局，战略，各种存在的大问题，但因自身没有亲自实践与经历下棋的全过程，是不能观察到其中的细节，把持棋局中的关键环节，所以旁观者想要了解棋局的局部细节，必须转化身份为当局者，亲自去经历下棋，去实践，梨子到底甜不甜？只有自己看了才知道，这是大处着眼，小处着手；相反，当局者很多时候可能忙于事物本身，而被事物迷惑，或迷失自己，这时想要掌握看清下棋的全局，全貌，就要转化身份成为旁观者，这样可以在下棋的过程中，掌控全局，进行提前布局，调整策略，不断优化战略，战术，这是当局者迷，旁观者清。

当局者与旁观者是相互对立的矛盾体，同时又相互联系，对于看下棋的人来说是旁观者，对于下棋的人来说是当局者，有看下棋的人，必然有下棋的人，有下棋的人必然也有看下棋的人，同样逻辑，有旁观者必然有当局者，有当局者必然有旁观者，当局者不可能独立于旁观者而存在，旁观者也不可能脱离当局者而发展，所以，它们之间相互依存，相互联系。

同时，当局者想要不迷糊，就要转化为看下棋的人，成为旁观者，掌控下棋的全局，全貌；旁观者虽然能客观地看到下棋的全局，全貌，但是不能对于下棋的局部，细节，具体关键环节有所掌控，这时就要转化身份为当局者，去掌控下棋的局部各个关键环节。

所以，旁观者虽然能照顾事物全局，但不能照顾事物发展局部；当局者虽然能照顾事物发展局部，但照顾不到事物发展全局，因此，当局者与旁观者还要有随时可以转化身份的能力，随时可以升维，也可以降维，随时随地抽离自己，把自己抽离出来，以应对事物发展变化。

上面说的当局者与旁观者、可以换成下棋的人与看下棋的人，局部与全局，被管理者与管理者，学习的人与看别人学习的人，它们之间的辩证关系依旧成立。

在社会中，你既是旁观者，也是当局者，对于社会整体，全局而言，社会上发展变化的局部个体都是当局者，个体不能独立于社会整体而存在，局部不能独立于全局而存在；对于独立，局部的社会个体而言，个体又是旁观者，可以把社会看得更清楚，社会的整体发展变化又不能脱离独立的社会个体而发展，事物全局的发展变化也不能脱离事物局部而发展。

因此，个体与社会，全局与局部，管理与被管理，学习与被学习之间相互对立，相互联系，相互依存，且在一定条件下可以相互转化，使其达到统一，处于动态平衡的稳定发展状态。

最后一点，就是刻意练习，在《刻意练习》这本书中，核心就讲了这四个字，但是字少事大，很多人不重视，也很难做到这四个字所表达的含义。

刻意练习就是找到你的优势，在你的学习时区，用时间做杠杆，踩准你做事的节点与规律，不断地做效果叠加，不断迭代，呈螺旋式上升。

在《万万没想到：用理工科思维理解世界》中提到，科学家通过大量的调查研究已经达成共识，那就是所有顶尖高手都是练出来的。

世界上没有与生俱来的天才，只有后天通过刻意练习，训练成才的天才。

四把钥匙

- ✓ 第一把金钥匙:选对¹平台、跟对²人、走对³路、做对事。心存感恩、知恩图报。
- ✓ 第二把金钥匙:你的责任就是你的方向，你的心态来就是你的结果，你的性格就是你的命运。
- ✓ 第三把金钥匙:复杂的事情简单做，你就是行家;简单的事情重复做，你就是专家;重复的事情用心做，你就是赢家。
- ✓ 第四把金钥匙:美好是属于自信者，机会是属于开拓者，奇迹是属于坚定信念者。

— 1 —

谈判，是由谈和判两个字组成。

谈，是指双方之间的沟通和交流；判，就是决定一件事情。

所以谈判应该是双方通过沟通、交流，了解对方的需求及利益，最终达到各自目的的过程。

但在很多人的刻板印象里，谈判应该是据理力争，绝不退让，一定要让对方满足所有要求，才算成功。

谈判专家，尼尔伯伦格讲过一个故事。

一位妈妈，把一个橙子送给了邻居家的两个孩子。关于如何分这个橙子，两个孩子吵来吵去，一直没结果。后来A就问B，你要这个橙子做什么呀？B回答：“我想把橙皮磨碎了，混在面粉里烤蛋糕吃。”A说：“那好，我把橙皮给你，你把果肉留给我，我要把果肉放到榨汁机里榨汁喝。”想要橙皮的B一听，心想，反正我也不要果肉，那就把果肉给他吧。最后两个孩子达成一致，A得到了果肉，B得到了橙皮，他们高高兴兴地回家了。故事里，A的目的是拿到果肉，而B的目的是拿到橙皮。

通过谈判，A拿到了想要的果肉，B也感觉自己赢了。

所以，一次成功的谈判，应该是想办法拿到自己的“果肉”，还要让对方感觉到他赢了。

— 2 —

但前提是，你得把对方当成合作者，而不是对手或敌人。

因为合作者之间有共同利益，会想办法推动合作，实现双赢。

但是谈判时，双方因为立场不同，会不自觉地把对方划分为对手，甚至是敌人。

而你怎么定义和对方的关系，又会影响到你谈判时的行为和态度。

如果你认为坐在对面的是敌人，你会怎么做？

你可能怎么看他都不顺眼，他的一举一动在你看来都不怀好意。这种情绪又会影响到你的行为。

你会有什么反应？

你可能会想，我要怎么抓住他的把柄，怎么抓住他的逻辑漏洞，怎么打败他。

你会时刻陷入一种“我一定要赢”的思维，有了这样的想法，你谈判时的重心可能会放在想方设法让对方输，而不是让自己获益。

“无论如何，我一定要让他输”的想法，会让你忽略、甚至牺牲自己的利益。

有这样一个小测试。

30个学员，分成15个小组。每组2人，面对面坐在桌子两侧，伸出右手相握。

游戏开始后，每个人的右手背敲一下桌子，可以得一分。

游戏的目的是，在规定时间内尽量多的获得分数，参与者被告知，“对方得分多少跟你没关系。”

但游戏开始后，每个人都想办法挡住对方的人，把自己的手背往下压。因为相互较劲，几乎每人只能得1~2分。

但有一组很特别。

这组有一个人不仅没有阻止伙伴得分，反而主动把对方的手背压到桌面上，帮对方得了一分。

对方开始有些诧异，不过反应过来后，投桃报李的帮他得了一分。于是两人的手来回地敲击桌面，各自得了 20 多分。

这个测试中，虽然没有强调坐在对面的就是对手。但大部分人，不自觉地把对方当成了对手。

自动带入了“不能让他赢”的思维。

这种思维又影响了行为，于是双方相互较劲，都不让对方得分。结果呢？谁也得了分。

如果不把对方当对手，会发生什么变化？

首先，你的关注点可能会从“不让他得分”，变成我怎么得分。

接着，你会发现，你得分的关键是，对方不会阻拦你。

怎么做，对方才不会阻拦你，你不要去阻拦他。

当你迈出了第一步，对方投桃报李也会迈出第一步。

结果是，你们都得到了高分。

— 3 —

你可能注意到了一种现象。

一旦有两个对立的面，大家都习惯把自己放在代表正义、正确的位置，把对方设想成是错误的。

如果是谈判，这种偏见会带来很大的破坏。

比如，会把重点放在捍卫自己的观点，驳斥对方的一切观点。会不顾及自身利益，以获得胜利为目的。

不管自己是否获益，只要你觉得对方输了，就认为自己胜利了。

比如分橙子的故事，你原本想要的是果肉。

为了不让对方赢，你费尽力气分到了大半个橙子，你觉得自己赢了。但你并没有真正获益，因为你的需求是得到整个果肉。

格兰特在《重新思考》这本书中，有一个比方，他说，谈判更像是没有事先排练的舞蹈。你想让舞伴跟你做同样的动作，但是她可能会抗拒你，所以你得设法引导她，让她接受你的节奏，达成和谐一致。

怎么达成一致？

要解决这个问题，首先要清楚各自的利益是什么？你们共同的利益又是什么？

各自需要得到对方怎样的支持，该怎么去解决？

但是，大多时候，对方可能没有那么好沟通，不愿意一起解决问题。

这时候，你怎么办？

— 4 —

可能需要营造一个适合解决问题的环境。

在这个环境里，让对方看你顺眼，不会对你充满敌意。

因为，对方看你顺眼，就感觉跟你亲近，而如果感觉亲近，就更愿意解决问题。

回到分橙子的故事，如果 A 和 B 在谈判前发现：

两个人都喜欢同一款玩具。

两个人都去过同一个地方游玩。

两个人名字里有一个相同的字。

.....

会不会就和对方更亲近一些？

这种更亲近的状态，在谈判中，还会带来一些附加影响。

可能更愿意看到对方的利益，而不是只考虑自己；

可能更愿意看到对方的优点，而不是驳斥对方的缺点；

也更愿意以开放的心态来讨论问题，寻找解决问题的途径。

你还可以尝试其他一些方法。

比如，在开始谈判前，寻找一些共同话题，先跟对方建立联系。

或者通过拉近物理距离的方式，拉近情感距离。比如，如果能在桌子同侧挨着坐，就不要面对面相隔太远。

亲子关系也告诉我们，付出愈多爱愈多。

你还可以主动帮对方一些忙，和对方一起解决一些小问题，或者请对方帮忙，解决一些小问题，也会帮你拉近情感距离。

但是，这都是谈判前的破冰动作，是为了营造一个解决问题的环境。你在谈判中获益的可能性，主要在于你谈判时的表现。

比如，你是不是真诚谦逊，在为解决问题而努力？有没有陷入战斗式的攻防，走不出“我一定要赢”的思维？有没有维护双方共同利益，了解对方利益？

如果你能在谈判前成功破冰，在谈判时表现卓越，就更有可能在谈判中获益。

最后的话

谈判的本质，是让对方获胜，让自己获益。

一次成功的谈判，应该是让你拿到完整“果肉”的过程。也是一次发现问题，成功解决问题的过程。

而发现问题，解决问题，拿到“果肉”，都需要双方的合作。

合作的前提是，走出“我一定要打败你”的思维，找到共同利益。

当你发现，他想要的是“橙皮”，而你想要的是“果肉”时，你们离谈判成功就近了一步。

接下来的问题，就是和对方合作，剥掉“橙皮”，拿到“果肉”的过程。

祝福你。

在“谈判”中，都能顺利拿到你想要的“果肉”。

庸者谋事，智者谋局

不谋一世者，不足谋一时。不谋全局者，不足谋一域。 ✓

作者：洞见·一默

《孙子兵法》讲：“庸者谋事，智者谋局。”

庸者只会把目光定格在一件事上，在他们眼中世界是孤立的、片面的、静止的。

智者却能把单个的事件加上时间、空间的维度，全面系统地思考问题。

不谋一世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。

一个人想要成事，先看见识与格局。

01 谋事者谋一时，谋局者谋一世。

高手下棋，走一步，看三步。

新手下棋，走一步，看一步。

看得远，走得远，看不远，自然也很难走远。

人生就像下棋，不要只在意眼前，凡事都往后多看两步，才能走得更远。

秦朝末年，刘邦率先攻入咸阳。

百官将领都跑去宫殿，争抢美女财货。

只有萧何跑去接收帝国的户籍、地图、律令。

后来刘邦与项羽争天下，正是凭借这些典籍，掌握了天下形势。

刘邦建立汉朝之后，论功行赏。

他把手下的将军都比作猎犬，独独把萧何比作猎人。

猎犬再优秀也离不开猎人的指挥，萧何因此成为大汉立国的第一功臣。

古人说：凡办大事，以识为主，以才为辅。

真正做大事的人，才华只是辅助，见识和格局才是首要的。

见识超绝的人，往往比别人看得更远，成就也比别人更高。

战国时期，七国争雄。

秦国庶子子楚在赵国当人质，很不得意。

当然没有人愿意理会这样一个质子，只有吕不韦用心结交，认为子楚“奇货可居”。

当时安国君没有嫡子，将来子楚有登上王位的可能。

吕不韦花钱在秦国游说，说动华阳夫人，立子楚为太子。

后来，子楚回国，很快成为秦王。

吕不韦也成为秦国宰相，封为文信侯，洛阳食邑十万户。

从一个贱商逆袭为秦国贵族。

古人说：“明者远见于未萌，智者避危于无形。”

真正的智者，在事情没有显露的时候，就已经看出了它的未来。

进，可以用最小的付出获得丰厚的回报；退，则可以预知危险，躲避灾祸。

无论做什么事，不要只是想着眼前，凡事都看得远一些，一个人才能真正发现机会和祸患。

庸者谋事，智者谋局

02 谋事者争一域，谋局者争全局。

《百喻经》里有个故事叫：盲人摸象。

四个盲人去摸一头大象。

第一个摸到了牙齿，第二个摸到了鼻子，第三个摸到了象腿，第四个摸到了身体。

摸到牙齿的说大象是玉石，摸到鼻子的认为大象是水管，摸到腿的认为大象是树，摸到身体的认为大象是墙。

四个人各执一词，互不相让，旁边的人看到之后都感到好笑。

一叶障目，不见泰山。

很多时候，我们就是那个摸象的盲人，因为视野的局限，而不能看到事情的全貌。

在认知上有了盲点，行动上也就有了偏差。

做事，在小的细节上固然要认真，但是更重要的是大局上的把握。

清末太平天国愈演愈烈，曾国藩奉命平叛，组织安庆会战。

当时朝廷却催促曾国藩不要盯着安庆打，让他先保全苏州、杭州这些财税之地。

朝廷一心盯着财税，却忘记了安庆才是太平天国的命脉。

安庆是太平天国的西线屏障和粮源要地，拿下安庆，湘军就能乘胜东下，直逼南京。

就像下棋一样，安庆就是棋眼，只要拿下棋眼，整盘棋才能活。

曾国藩的战略是站在全局角度出发，朝廷却一直盯着一城一地的得失。

这就是格局上的差距。

后来战局也确实如曾国藩预料的那样，湘军拿下安庆之后，节节胜利，直逼南京。

以至于太平天国总理人洪仁轩也感叹，丢了安庆之后，基本失去了翻盘的机会。

古人说：“欲做大事，先明大局。”

很多时候，真正能成大事的人，不是细节主义者，而是大局观之人。

统筹全局，才能知道什么应该舍，什么应该争。

过分注重一点，反而容易成为阻碍。

谋大事者必布大局。

对于人生这盘棋来说，我们首先要学习的不是技巧，而是布局。

只有这样才不至于迷失在细节里。

站在足够高的视角去审视自己，才能更好地规划人生。

庸者谋事，智者谋局

03 谋事者看表象，谋局者看本质。

《教父》里有一句台词：

“在一秒钟内看到本质的人和花半辈子也看不清一件事本质的人，命运