

# 超级个体：打造你的多维竞争力

作者：徐大维, ePUBw.COM

目录

[内容简介](#)

[作者简介](#)

[前言](#)

[第1部分 做事的技巧](#)

[导读](#)

[第1章 表现力](#)

[1.1 在这个年代表现力为何如此重要？](#)

[1.2 表现力的底层手法](#)

[1.3 让你迅速提升表达能力的5个套路](#)

[1.4 表现力提升之一：会说话的人，在职场上有多赚](#)

[1.5 表现力提升之二：掌握演讲五部曲，打造职场软实力](#)

[1.6 表现力提升之三：做商务报告，内容比形式重要100倍](#)

[第2章 执行力](#)

[2.1 什么才是真正的执行力](#)

[2.2 提高执行力之一：即刻行动](#)

[2.3 提高执行力之二：你再有雄心壮志，也要从小事做起](#)

[2.4 提高执行力之三：建立避错机制](#)

[第3章 专注力](#)

[3.1 专注力的重要性：为何很多人终其一生都找不到路径](#)

[3.2 打造专注力之一：深度工作](#)

[3.3 打造专注力之二：聚焦关键局部](#)

[3.4 如何打造专注力之三：对无效知识断舍离](#)

[第2部分 为人的艺术](#)

[导读](#)

[第4章 社交力](#)

[4.1 无论什么年代，社交力都很重要](#)

[4.2 关于社交的3个真相](#)

[4.3 建立成功社交关系的3个原则](#)

[4.4 社交的重要法则之一：注重分寸和尺度](#)

[4.5 社交的重要法则之二：做人需要有担当](#)

[4.6 社交的重要法则之三：过度热情无效？试试人情权](#)

[第5章 领导力](#)

[5.1 我所理解的领导力](#)

[5.2 向上领导之一：如何与领导相处](#)

[5.3 向上领导之二：绩效考核下的生存法则](#)

[5.4 向下领导之一：有人追随的管理者才叫领导](#)

[5.5 向下领导之二：一个好领导要对员工负责](#)

[第6章 共情力](#)

[6.1 什么是共情力？](#)

[6.2 提升共情力的方法之一：拉伸情感韧带的5个方法](#)

[6.3 提升共情力的方法之二：共情式的表达方法](#)

[6.4 提升共情力的方法之三：懂得换位思考，不让对方难堪](#)

[第3部分 成就最好的自己](#)

[导读](#)

[第7章 认知力](#)

[7.1 认知力是所有问题的核心](#)

[7.2 认知水平的3个层次](#)

[7.3 提升认知水平的方法之一：不要轻易下结论](#)

[7.4 提升认知水平的方法之二：懂得设立人生止损点](#)

[7.5 提升认知水平的方法之三：打造“精致思维”](#)

[7.6 提升认知水平的方法之四：打造数据化的思考模式](#)

[第8章 精进力](#)

[8.1 为什么要拥有精进力](#)

[8.2 提升精进力的方法之一：连早起都做不到的人，就别谈精进了](#)

[8.3 提升精进力的方法之二：注重隐性价值](#)

[8.4 提升精进力的方法之三：有效阅读](#)

[8.5 提升精进力的方法之四：进化的3个姿势](#)

[第9章 钝挫力](#)

[9.1 钝挫力才能使你强大](#)

[9.2 钝挫力的修炼方法之一：成为一根筋式的人](#)

[9.3 钝挫力的修炼方法之二：大多数人需要心灵“脱敏”](#)

[9.4 钝挫力的修炼方法之三：你需要一场平庸的胜利](#)

[9.5 请感谢你所受到的一切磨难](#)

# 内容简介

拜互联网所赐，你每天都能接收大量的知识，教你思考、为人、处世。

然而，当年轻的你站在人生的十字路口，看到如此众多的路标时，你反而更加迷茫，因为你不知道，那条会让你马失前蹄，哪条又使你柳暗花明。但是，你知道，一旦踏出去，就再也没有重来的可能……

正如二十年前的我，站在十字路口，踌躇满志，而又芒无头绪。我多想穿越时空，对那个懵懂青年说，来，走这里，这是一条康庄大道；或者，拉住他，告诉他，那里不能去，全都是陷阱！可任凭我怎样呼唤，那个青年已经无法看见。但是，你却可以……

我把二十年的职场感悟浓缩成这本书，不但记载了从“职场小白”到世界500强高管的心路历程，更是一份从方法论到实际的践行报告。

书中内容涉及做事、为人、成自己三大部分，又细化成表现力、执行力、专注力、社交力、领导力、共情力、认知力、精进力、钝挫力9个领域，为你提供多维度的指导，助你成为一名职场超级个体。

# 作者简介

徐大维

公众号“良大师”创始人，知名培训顾问，香港理工大学工商管理硕士，简书签约作者。

# 前言

1.

大概两年前，我告诉一位朋友，自己想写本书，他显然很惊讶，说道：

“学习写作最少要一年，写文章积累也要一年，出版成书还要一年，前后最少要花费三年时间啊，可你现在已经40岁了。”

我反问他：“如果我不去写，是不是就能年轻三岁？”

他轻轻摇了摇头说：“不瞒你说，我也曾想写本书，可事实上真没你想得那么容易！”

我说：“有多难啊？不就是一个字一个字堆起来吗？三年内，我肯定能写出一本书！”

说这话时，语气虽然铿锵有力，但其实心里挺虚。

一个没有写作基础的人，去写完一本书并公开发行，这之间有多远的距离，我心里压根儿没有谱。

但是今天，当您拿起这本书时，我终于可以缓口气，扬扬下巴说：

“看，我做到了，而且提前了一年。”

2.

两年前，在简书上，我开始了自己的写作生涯。

一开始，不知道该写些什么，竟然写了几篇言情小说，现在看来，矫情的鸡皮疙瘩能掉一地，阅读量也就是两位数。

后来和一位知名媒体人聊天，他说：

“写什么言情小说，你在500强有16年的工作资历，守着这么一大块宝藏，为什么不挖掘？就写你经历的事，遇到的人，你的感悟及给别人的建议，这才能给读者带来价值。”

我听从了他的建议，将方向聚焦在职场。

而朋友的那段话，也让我受用至今。

很多人用“我笔写我心”来主张写作初衷，我不反对这种自我抒发式的输出模式。

但是，当文字作为思想的载体，通过大众媒体进行传播时，你必须要明白自己能给读者带来什么价值，否则和写日记又有什么区别呢？

也许正是这样的坚持，才让我的文章开始受到众人的关注，写作不到一年，便收到简书的签约邀请，开公众号不足一年，粉丝便接近10万。

而且，很多文章流传甚广，全网阅读量破千万……

3.

我不认为自己拥有写作天赋，也没觉得文笔优美到哪里。

但是通过文字，讲叙了我曾经历的点滴往事，辅之我的解决方案以及感悟心得。

由此孕育而生的一篇文章，仿佛散落的拼图碎片，无意之中凑成了一个职场生存的全景图，这也许就是带给职场人士的价值。

这个全景图中，包含“做事”“为人”“成就自己”三大部分，延伸出精英职场人士应具备的九种能力，可以美其名曰“多维竞争力”。

是的，以我的观察，职场竞争是多维的，并不是我们的臆想那样，拥有某个一剑封喉的绝招就可以走遍天下，恰恰相反，你需要十八般兵器样样精通。

你不但需要做事犀利，还要为人得当，更要不断地超越自己，如此这般，才能脱颖而出，成为一名“超级个体”。

4.

工作过几年的人，常常会有一个困惑：道理我都懂，但是为何仍原地踏步多年？

如果你也有这样的困惑，那么我建议你读读这本书。

我在香港理工大学攻读MBA时，曾问组织行为学教授一个问题：

“为什么很多人懂得那么多道理，仍然一事无成？”

他回答我：“人文与自然科学是两个不同的领域，后者只要证明了 $x+y=z$ ，那么这个等式就恒久成立，再也无法推翻。

但是在人文领域，即使证明了 $x+y=z$ ，它也是受限制的，只有在A的环境中才能成立，如果变成B的环境，那么这个等式可能就不成立了。

所以，很多人失败，并非不懂得 $x+y=z$ ，而是不会识别A和B。”

教授所说的A和B，按时髦的说法，可以称为“场景”。

教授的意思是，理论局限于场景，你没见过那么多的场景，就无法洞悉理论的适用和边界。

但问题是由于各种限制，你不可能去见识那么多场景，也就失去了一个印证理论的机会。

鉴于此，本书的一个主要特点就是提供场景。

和其他职场类书籍不同，这本书不会刻板地讲一堆大道理，也不会干巴巴摆一堆套路，而是把真实的故事摆在你面前。

每个场景虽然也匹配了解读和观点，但是你可以抛开这些束缚，把自己置身于那个场景中，问问自己，如果是你，有没有更好的解决方案？

每一个场景所带来的启发性，也许就是你突破自我、不断精进的垫脚石。

5.

如果你是一名职场新人，我更建议你读读此书。

受互联网影响，你每天都会接受大量的信息，它们教你各种生存技巧。

但当年轻的你站在人生的十字路口，看到如此众多的路标时，你反而更加迷茫。因为你不知道，哪条会让你马失前蹄，哪条又会让你柳暗花明。

但你确定的是，一旦踏出后，就再也没有重来的可能……

你的迷茫我懂，正如二十年前站在十字路口的我，踌躇满志而又茫无头绪。

我多想穿越时空，对那个懵懂青年说：来，走这儿，这儿有山有水有路。

或者喝止他：那里不能去！全是豺狼虎豹……

可任凭我怎样呼唤，那个青年已经无法听见。

但是，你却可以……

因为那些路我已走过，我把16年的亲身丈量，浓缩成这本书。

书中不但记载了从“职场小白”到500强高管的心路历程，更是一份从方法论到实际的践行报告。

你可以把它当成一本职场指南，当你迷茫时拿出来翻看，也许答案就在电光火石之间。

6.

能坚持写作两年，首先要感谢我的太太，她不仅是我的第一位读者，而且正是她对家庭的承担，才能让我安心写作。

但在日常中我总无意识地忽略她的付出，四目相对时，又尴尬于说出“感谢”二字。

今天借此机会，说声“感谢”，感谢你的携手相伴，感谢你的种种付出。

此书得以出版，要感谢简书版权的毛晓秋经理，她在几万名简书作者中找到了我，并帮我梳理文章脉络，对接出版方，将我的出书梦变成了现实。

也特别感谢清华大学出版社刘洋编辑及其团队，他们认真负责，事无巨细，从文章的布局，到标题的拿捏，都给予我很专业的建议。

当然还要感谢我公众号和简书上的读者们，正是他们的不离不弃，才成为支撑我写下去的动力，我也将用更优质的文章来回报大家的厚爱。

最后，要感谢的是捧起这本书的你。

我一直认为文字带有磁场，正是这种磁场把你我连接在了一起。

此刻，周四的清晨，我坐在深圳某星巴克的室外。

阳光投射在玻璃幕墙，被撕裂成各种光影，洒落在地上。

我喝下一口馥芮白，敲下这段文字。

斗转星移，当你看到这段文字时，也许是某个早晨的机场，或是某个下午的图书馆，又或是某个夜晚的床头……

此时，文字已穿越了时间，让我们遇见；此时，文字已创造了一个平行空间，让我们交汇。

所以，欢迎进入这个时空，虽然我花了两年来打造，但是无论你驻留多久，我都感谢你的陪伴。

作者

2018年11月29日于深圳

## 第1部分 做事的技巧

### 导读

经常有人问我一个问题：“到底是做事重要？还是做人重要？”回答这个问题前，我先讲一个真实的故事吧。

我做产品总监时，需要招聘一个初级产品经理，由于没有对经验的要求，因此应聘的人很多。我们决定在周一进行集体面试。

前一天，也就是周日，我在公司加班赶报告。正沉浸着，却被荡来的一小阵高跟鞋声打断，空旷职场的那头，一个女孩，探头探脑，犹犹豫豫。

我问了她，原来是明天来面试的人，想提前踩下点。这让我觉得她是一个挺认真的女孩。她得知我的身份，有点小激动，和我攀谈起来。

她双手恭敬地递过简历，在我看的时候，迅速地把我凌乱的桌面整理了一下，倒掉烟灰缸里的残物，用纸巾从缸底中心螺旋式地擦拭。

我夸她心细、认真，让她明天正常发挥即可。她很受用，屁颠屁颠地走了。

第二天面试，那女孩表现得都非常好，但她最终还是没有入选。

因为所聘岗位要频繁和数据打交道，所以必须懂得Excel的一些高级操作。而那女孩简直就是小白，一些基本操作都不太顺溜，更别说一些进阶功能了。

当最终结果公布后，那女孩写了一封很长的邮件给我，有点不甘和责备。大意是：我们太关注一些实物性的操作，而不看人的潜质和细节……

其实她的意思我明白，是说我们太注重事的要素，而忽略了人的因素，况且她与我相遇的开端如此戏剧化，结果却是狗尾续貂。这现实也太挤对人了，可这就是现实：我们需要一个专业的分析师，而不是一个善解人意的保姆。

我是说做人不重要吗？当然不是，我的意思是，两者的重要性应该分情况、分阶段来看，脱离这两个前

提条件的讨论是毫无意义的。

什么是分情况？一个工程师最重要的技术能力，这就是做事为主，当然如果这个工程师还会做人，那就是加分项。而一个销售人员呢？更重要的是把人做好，但是，事做不好，别人也会觉得你很虚。

什么是分阶段？我认为，刚刚步入职场的人，应该先把事做好，这不仅是岗位化的要求，更因为大家对一个人的评价，往往是通过“事”来进行判断的。你能把事做得又快、又好、又专业，别人就觉得你靠谱，你才能拥有更多表现的机会。

在这一部分，主要涉及3种能力：表现力、执行力和专注力。希望你学会展现自己的亮点，提高行动效能，并聚焦于那些真正重要的事上，如果你能到这3点，那么恭喜你，你已经通过职场生涯的初赛。

## 第1章 表现力

### 1.1 在这个年代表现力为何如此重要？

#### 1. 善于表现的人很让你讨厌吗？

一次，误打误撞，参加一个闺蜜团的聚餐。3个姑娘都是一家公司的，叽叽喳喳，话题乱入。她们谈起一位女同事。那人我虽然不认识，但从她们的讨论中，得出这位职场女性的画像。

爱献媚：开会领导讲话时，一副含情脉脉的样子，频频点头，和领导互动；

喜邀功：别人无意中说的点子，她会记下来，写个材料，向领导汇报；

不要脸：经常主动找领导谈话，而且贴得很近，与领导的脸只差0.01毫米。

我说：“总结起来，就是特爱表现，对吗？”

她们连连点头，并问我：“徐老师，这种人是挺讨人嫌的吧？”

我没直接回答，而是说：“这种人一般混得都很好，不信？过几年你们看看……”

她们3个人的表情顿时凝固，投来几束鄙夷的目光，没有理我，开始讨论余文乐的黑白照……

#### 2. 讨厌爱表现的人可能是我们的天性

上学时，我也特别讨厌那种爱表现的同学。初中班里的一个女生，天天围着老师转，巧舌如簧；上课极爱举手发言，下课主动去给老师擦黑板……其实人家没招我惹我，可不知为什么，很让我生厌。于是，纠结一小撮后排同学，搞了两只癞蛤蟆放入她的桌斗……

结果，那女孩吓得几乎晕厥，我们则顶着椅子笑了很久。参与这起骇人听闻事件的同学，包括我共计6人，大家分工明确、众志成城，足以说明那女孩是引起群厌的。

大家为何如此？原因很简单，因为我们不敢像那女孩一样展示自我，我们不敢暴露出个体的本色，我们宁可沉沦于乌合之中而不被察觉。毕竟，展现自己是一件痛苦的事，那意味着你要直面挫败的风险，你还要付出“情感能量”来驾驭自己的行为，这都需要从舒适区跳到恐慌区，这都是我们极力避免的本能。

所以，一件我们做不到的事，我们也不希望别人做到，那代表我们正在遭受威胁。所以，别人做到了，我们就不爽，正如筐底的群蟹，谁往上爬，我们就把谁给拽下来……

随便说一句，那个女孩，现在已是某大型上市公司的CMO。

#### 3. 表现是一种必需的技能

我们从小接受的文化中，往往把“隐忍”“含蓄”“沉稳”当成关键词，把“枪打出头鸟”“出头的椽子先烂”“木

秀于林，风必摧之”当成金句，有意无意忽略“表现”的积极意义。

罗振宇曾讲过一件事，有6个留学生被分到了一个项目组，是5个中国人和1个印度人。大家进行了分工。中国留学生有做实验的、有写程序的、有统计数据的，那印度同学就说，那我来负责汇报吧。

于是，整个项目期间，印度同学什么都不干，只负责向导师汇报进度，而且每次总能得到导师的热情赞赏。最后，虽然项目成效一般，但是凭借印度同学的“展示能力”，项目竟然获得学校的头奖。学校还授予印度同学为优秀项目负责人。

这下中国同学不干了，找到印度同学质问道：“重要的事我们都做了，最大的荣誉却归你，你何德不何德？”印度同学也挺有理，反问：“So what？难道展示汇报不是最重要的工作吗？”

当然，我们可以指责印度同学的滑头，但不可否认，这就是现实的写照。职场上，晋升的人，不见得技术玩得多顺溜，但一定是处心积虑、精于表演；情场上，得意的人，不见得相貌长得多敞亮，但一定是殷殷勤勤、主动出击；商场上，胜出的人，不见得产品做得多完美，但一定是噱头载道、博人眼球。

#### 4. 很多成功者都善于表现

刘德华年轻时就是有名的“表现狂”，很多同时代的演员对他没什么好感。1982年，刘德华有机会参加《投奔怒海》的拍摄，男一号是林子祥，在当时，他可是如日中天，而刘德华只是一个“死跑龙套的”。

据其他演员回忆，整个过程中，刘德华尽各种能事和林子祥套近乎。一次在片场的包车上，突然对林子祥说，自己很喜欢唱歌，能不能给大家献唱一首，替大家解闷？同是剧中演员的马斯晨和缪骞人有点看不惯，说：“你那不叫献唱，叫献丑……”意指在林子祥面前唱歌是班门弄斧。

刘德华不理她们，而且还唱了两首林子祥的歌，由于水准太差，大家哄堂大笑。不过林子祥还算给面子，说：“嗯嗯，不错，有潜力，有机会可以去我录音棚里玩！”

人家给面子，刘德华却当了真，回去后就泡在林子祥的录音棚里，一遍又一遍地献丑，让林子祥给指点。老天不负厚脸皮，刘德华在林子祥的帮助下，推出了第一张专辑，时间是1985年。刘天王曾在多个场合承认自己的“搏出位”，因为不这样，就根本无法在强手如林的TVB中脱颖而出。

其实不仅仅是娱乐界，如果你的眼光足够开阔就会发现，无论政界、商界还是学术界，“善于表现”是身处塔尖之人共同的特点。

当李斯的同僚正在热烈讨论太后赵姬和嫪毐的风流韵事时，他却全身赤露，于寒风凛冽之下，毅然走向嬴政，献上了《论统一书》，终成秦王的头号幕僚。

当多数的民国作家正忙着为各种观点争论时，林语堂却夹着几百篇自己的文章，于深夜中蹲守在美国著名作家“赛珍珠”下榻的酒店，最终得到帮助，出版了轰动美国的《吾国与吾民》。

你能发现，成功的人，决不会坐等机遇的投怀送抱，而是看准时机后的当仁不让；你也能发现，成功的人，敢于在众人面前展示自己的鸿鹄之志，而不在意周边燕雀的纷纷扰扰。

#### 5. 这个时代需要表现力

我们常说“厚积薄发”，可是“不发意味着无积”；我们常说“外求不如内求”，可是“内圣外王”才是成功；我们还说“酒香不怕巷子深”，可是你总得在大众点评上留个地址吧……

我并没有贬低内力的意思，我只是想说明，这是一个浮躁的时代。一篇软文，没有吸引人的标题，没人会去点开；一篇巨著，没有浓缩的音频，没人会去领略；一部电影，很多人都是直接跳到关键时刻，没人会去看前奏……

大家的耐心是如此有限，没人会花心思挖掘你的内在。要知道这世界上，除了你父母，没人有义务去洞

察你的心灵美，你却必须主动彰显与众不同。

最怕你一边感慨自己的出类拔萃，一边感伤自己的生不逢时，却选择做一个“隐士”；最怕你一面鄙视别人的自我展露，一面觊觎别人的功成名就，最终成为“怨妇”。

也许你会说，宁可孤芳自赏，也不愿落入俗流，仍将“自我展示”归为蝇营狗苟。那么恭喜你，你已经看破红尘，物我两忘。那好，今天晚上7:30，换上运动装，小区广场集合，一起摇摆起来。

毕竟，外面没有别人，只有自己。

## 1.2 表现力的底层手法

凡事宜由浅入深。所谓表现力，最简单的一个体现，就是你能不能清晰、有吸引力地展现你的观点？以下4个场景，是我的读者发来的问题，你是否也有类似的情况？

①我做财务很多年了，现在想专门从事财务培训，可是如何把那些枯燥的概念转化成别人想听的内容？

②领导总批评我不会做汇报，说我讲的东西总是云里雾里的……

③我刚刚管理一个部门，是不是现在的年轻人脑子和我们不同啊，为什么我讲的东西他们都不明白呢？

④我是一个写作初学者，如何能写出展现自己观点的文章呢？

你可以思考一下，有没有发现，这些其实都是同一类问题：如何有质量地展示你的观点。

你可以想一想，无论生活还是工作，处处面临需要展示你观点的场合。例如，向女神表白，去菜市场买菜，向别人推荐一本书，把你的商品卖给别人，给投资人写一份商业报告。

如果说我们是靠展示观点来生存的，也一点都不过分。当然很多时候，针对一些具象和共知的东西展示观点并不难。正如你想买两斤大白菜，直说即可，而不用说成：我需要那种十字花科芸薹属叶用蔬菜，要1000克的，差不多16个鸡蛋那么重。

但在工作和商务环境中，我们往往需要展示别人认知领域之外的观点，这时你就需要一些手法，以保障传递的有效性。给大家介绍一个万用手法，其几乎可以应用到演讲、培训、写作、汇报、路演多个领域，这个底层手法由4个必杀神技组成：

①吸星大法：吸引注意，建立联结；

②化骨绵掌：化解概念，清晰表达；

③乾坤挪移：示范举例，触类旁通；

④万佛朝宗：总结点题，引导反馈。

### 1. 吸星大法

无论是语言表达，还是书面表面，一开场需使出一招“吸星大法”，目的是紧紧抓住对方的注意力。《深度工作》一书指出：一个人在从任务A切换到任务B时，总会存在大量的注意力残留。因此，在开场时，最重要的是设法把对方从原来的思绪中拉过来。

你观察那些卓越的演讲者或者优秀的作家，他们的开场都极具吸引力，能一下子把你抓住。

2014年白岩松在中国传媒大学做演讲时，曾说了个关于中外传媒风格的例子。众所周知，新闻一般都有一个导语，即在报道的开头用一两句话交代清楚事件的始末。中国媒体惯用的手法是5W法则：谁（Who）？什么事（What）？时间（When）？地点（Where）？为什么（Why）？

所以，针对他此次演讲的导语应该是：白岩松今天下午一点半，在中国传媒大学新闻学院大教室，给大家上了5小时关于传媒变迁的课程。可是国外媒体却不这样，很可能只用一句话作为导语：“白岩松在那一瞬间显得很尴尬……”

这遵循的是一种四元素法则：主人公、故事、戏剧化、悬念。这种方法更符合人性，能迅速与人建立联结，引起别人注意。你想想看，那些比较火的网络文章是不是都以一个小故事为开头？而那些比较成功的演讲是不是经常以一个耸人听闻的数字来开头？

开场需要根据受众来调整，除了故事和数字作为开场以外，你还可以：

面对老板：以他曾经说过的一句话作为开场；

面对学员：以一个案例作为开场；

面对客户：以一个问题作为开场。

总之，开场以吸引为第一要务，一定要激发起对方的兴趣与好奇，让对方快速切换心智，跟随你的观点。

## 2. 化骨绵掌

当成功捕获别人的注意力后，你需要使出第二招：化骨绵掌。这一招的精髓在于：将你的观点分解，再结构化地输出，并保证内容的简洁清晰。至于如何分解，你可以尝试逻辑树工具。

与思维导图不同，逻辑树追求的不是“发散”，而是“分解”，每一层级与上一层级必为从属关系。例如，我这篇文章就是按照逻辑树为底层框架的（见图1-1）。

□

图1-1 逻辑树

关于分解，一般可采用时间分解、空间分解和重要性分解，我这个逻辑树很明显就是时间分解。关于如何更有逻辑地表达，我接下来的文章会专门给出几个套路。

这里必须做一个提醒：表述时，切勿复杂晦涩，请记住越口语化越好。第二次世界大战时，美国国防部印制告示，写着：“撤离时，须灭掉发光的物体。”罗斯福就很不理解地说道：“为什么不直接说‘人走灯关’呢？”所以，在传递观点和概念时，你真正要做的是：化繁为简。

## 3. 乾坤挪移

当你把观点一本正经地“输出”后，千万别以为万事大吉，不要高估了对方的吸收程度。你还要再使一招“乾坤挪移”，好打通对方的“认知六脉”。

要知道让人快速接收观点的方法是：触动对方的爬行脑。爬行脑掌管人类的欲望和判断，而此脑极爱形象化的东西。所以，“乾坤挪移”就是让你变换一种说法，让观点更形象，更生动。

“乾坤挪移”也是演讲高手、写作高手、营销高手共有的一个特技。马丁·路德·金想表达他的观点，他并没有说：“黑人不是人吗？大家为什么不能平等相处呢？”而是说：“我梦想有一天，在佐治亚的红山上，昔日奴隶的儿子将能够和昔日奴隶主的儿子坐在一起，共叙兄弟情谊。”

咪蒙想夸自己儿子热情，她写道：“我那5岁的儿子，对人的热乎劲儿，就像居委会大妈……”钱钟书描写忠厚老实之人的恶毒，他形容：“仿佛饭里的沙砾或者出骨鱼片里未净的刺，给人一种不期而遇的痛……”乔布斯推广iPod时，并没有说这是一款小容量大体积的MP3，而是说：“把1000首歌放到口袋里。”

你看，这些高人都懂得通过示范、举例、类比等方式来实现“乾坤挪移”，让他们的观点“biu”的一声就进

欢迎访问：电子书学习和下载网站（<https://www.shgis.cn>）

文档名称：《超级个体：打造你的多维竞争力》徐大维 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/629.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

