



一个人想更好的判断机会、把握机会,要站在一个更多维的角度思考问题。据网络

10年以前,北京的房价还没那么高,如果有钱随便买套都能翻上几番;5年以前,腾讯股票还没贵的离谱,稍稍入手如今就能“财务自由”;3年以前,小米雷军给了我个中层的 offer,但凡入职如今也能身价千万……

很多人感叹,如果我当年看准机遇买了会怎样怎样,为什么抓住机会的总是别人而不是我?

其实高手之所以是高手,并非在于他比你有更多的机会,而在于他比你用更立体的视角看待问题。

今天我们就看看那些生活中的“少数人”,我们眼中的“高手”都是如何判断机会的,为什么别人总是比你更先看到机遇,抓住机会。

文/墨多先生

有人说,趋势人人可以看到,为什么抓住的总是别人?

但凡能说出这种话的,想必都是“线性思维”,俗称“一根筋”。

为什么这么说呢?不如试想一下,在过往的生命中你有过多少次“半途而废”的经历。

所谓半途而废,无非是你在生命中的某一刻,突然想下定决心重新做人,然后给自己设定了一个宏大的目标。

它可能是一年读完50本书,每天晨跑10公里,半年学会一门外语……开始你坚持了几天,觉得自己特别棒,相信这样一直下去就定能成为崭新的自己。

可实际情况呢,多数人都是“3分钟热度”,你发现即便努力了这么久,好像离自己的目标还差很远。

因为你既没有因为读了几本书而升职加薪,也没有因为坚持晨跑拥有八块腹肌,甚至发现工作中根本不需要你掌握一门外语……

于是,你开始心灰意冷、自暴自弃,慢慢地抛弃了当初设定的目标。

从以上情境中可以看出,一个人之所以会“半途而废”,其实是发现了自己目标与理想之间的巨大差距。

换句话说,这类人在面对问题的时候是一种典型的“线性思维”。

所谓的线性思维,就是唯因果论,即一种直线的、均匀的、单维的思考方式,认为世间的一切应该是直线关联。

用上面的例子来说,这类人只听信了“一分耕耘,一分收获”,却忽略了付出与收获之间存在一种“变量”。

也就是说,所有努力后而得到的成果,都需要一个特定的周期才能呈现,而且其过程是以曲线路径发展的。

借助一个用于描述技术发展周期的专业术语“Gartner曲线”来说,一个事物从萌芽到成熟,必然要经历五个阶段,即:启动期→高峰期→低谷期→爬坡期→饱和期。

因此,一个人若想要更好的判断机会、把握机会,首先要切换掉自己的线性思维,并站在一个更多维的角度思考问题。

来看看如何判断趋势高手



职场与人生从来不应该是封闭答题,它是一个开卷考试。据网络

作者简介

墨多先生,男,毕业于北京大学,软件工程硕士,自媒体人,科技公司CEO,连环创业者。曾历任4A公司VP,北京电影学院、首师大讲师,英国IYIE青年企业家奖得主,现从业于科技创投圈。

1 为什么错过风口的总是你?

“浪费机会,远比错过机会更让人悔恨不已。”

这句话,貌似可以道出很多人的心声。

10年以前,北京的房价还没那么高,如果有钱随便买套都能翻上几番;5年以前,腾讯股票还没贵的离谱,稍稍入手如今就能“财务自由”;

3年以前,小米雷军给了我个中层的 offer,但凡入职如今也能身价千万……

一个新机会的诞生,必会引来众多吃瓜群众围观,然而为何抓住机会的总是那些极少数?

原因其实很简单,那是因为我们绝大多数人都受到了“知识的诅咒”。

咦?不是说好了知识就是力量,知识可以改变命运吗?怎么反而现在知识又成为了诅咒呢?

知识常常阻碍我们的脚步,只有无知才能带来新的可能。

放心,这个观点并非是我原创。早在两千多年前,古希腊著名的思想家、大哲学家苏格拉底,他被当时很多人誉为这个“世界上最具智慧”的人。

然而,苏格拉底不但自己没有承认,他还说:之所以我看似拥有智慧,本质是因为我知道自己有多么“无知”。

这句话其实可以套用到很多人提及的人生四种认知层次,他们分别是:

不知道自己不知道:无敬畏之心,以为自己什么都知道;

知道自己不知道:开始有敬畏之心,能够迎接新的认知;

知道自己知道:具有一定认知深度,但仍有自己的盲区;

不知道自己知道:大智若愚的境界,永远保持空杯心态。

所谓的“无知”,其实重点在于“不知道自己不知道”,却还想当然地认为“知道自己知道”。

这句话听上去有点绕口,换句通俗的话说:所谓知识,不过是前人用经验总结出的抽象概念,可但凡是人就会有盲区,越是视野达不到的地方,往往越会蕴藏着问题的真相。

这就好比16世纪,当哥白尼提出日心说的时候,根本没人相信,因为这超出了所有人的传统认知范畴。

可后来事实证明,哥白尼的日心说确实是正确的。

再举个商业中的案例。曾经有个全球最大的手机品牌叫做诺基亚,2007年的时候,它仍然占据了47%的市场份额。

那一年,乔布斯推出了第一款智能手机,仅仅占有0.6%的市场份额,这完全没有引起诺基亚高层的重视。

反之,他们认为拥有高效的研发体系和过硬的产品质量,因此一门心思试图生产出更好质量的手机。

后来的事大家都知道了,虽然诺基亚的质量依然是首屈一指,但苹果却全新定义了手机这个市场。

除此之外,苹果还重新解构了游

2 如何判断前面的风口不是一个「坑」?

面对机会,最考验一个人的不是执行力,而是洞察力。

这个世界永远不缺机会,什么人工智能、大数据、物联网、区块链...一个浪潮追着一个浪潮,吹着猪到处飞的风口永远不会停。

可机会那么多,为什么你遇到的总是“坑”?比如你判断区块链是趋势,于是连忙去买比特币,结果下一秒就赔成了一条狗。

究竟是骗子太多了傻子不够用,还是压根儿你的判断出了问题?

其实,两者都未必对,因为更大概率的可能,是你踩错了时机!

为什么这么说呢?这里我还是要用到前面讲的“Gartner曲线”。

很多高手用它来分析一个新物种发展过程中所处的阶段,比如用到一项新技术上,通常会这样区分:

(1)概念的萌芽期。这是一个从无到有的过程,这个阶段的产品往往不成熟,但却因为其崭新的概念会引来不少媒体和业界的关注;

(2)期望值高峰期。这个时候会涌现出大量的“韭菜”,人们的期望值往往最高,导致多数人无法独立判断、人云亦云。

(3)破灭的黑暗期。此刻的泡沫破碎掉,一个崭新的概念犹如老鼠过街,人人喊打,就连原本的吃瓜群众都开始冷静下来。

(4)顿悟的爬坡期。很多人其实坚持不到这一阶段,但凡留下的都是勇士,原本形而上的概念开始寻求落地,产品开始市场化。(下转22版)