



—— 十点课堂 ——

让大咖做你的成长顾问

领悟纵横智慧，改变人生格局。大家好，我是月涵。

在兵法上有这样一种说法，叫做“知己知彼，百战不殆”。也就是说，做到像了解自己一样去了解别人。这样的话，无论是什么样的战役，你都可以立于不败之地。

那在《鬼谷子》一书当中也说过“故知之始己，自知而后知人也。其相知也，若比目之鱼；其见形也，若光之与影也。”

一个人只有先了解自己了，才能去了解对方，因为我们最熟悉的人其实就是我们自己。所以，要想了解人性，先去剖析自己，然后再由自己类比到别人的身上。

当然了，这需要我们的同理心，也需要我们的想象力，要根据现实进行合理地推测和想象，这是一种移情的手法。如果运用熟练的话，你对别人的了解程度就会像比目鱼，对同伴的了解是一样的，如影随形。

当然，从对方的角度考虑问题，也要做到“**己所不欲，勿施于人**”。在我们和别人交流的时候，首先要营造一个比较好的洽谈氛围，尊重对方的社交习惯和行为方式。

其次，在日常的交往当中，不要把那些很为难的事情推到了别人的身上。我们要经常替别人着想，在尊重别人的基础上灵活运用知己知彼的方法，就可以取得一个不错的效果。

“其察言也不失，若磁石之取针，如舌之取燔骨。其与人也微，其见情也疾。”当你也可以做到知己知彼的时候，你对别人的言辞就可以像回声一样呼应，对方在你面前就相当于摘了面具、卸了妆一样的，毫无躲藏之地。

曾经，清朝有个盐商就是这样得到了郑板桥的字画。

郑板桥是我国清代著名的画家，他是扬州八怪之一，为人非常的清高。他不畏权势，也不愿意为了钱财把字画卖给富商。但是他有一个爱好，就是特别喜欢吃狗肉。

扬州有个盐商一直想要一幅郑板桥的字画，但是他派人登门拜访的时候，却屡次被郑板桥拒绝，于是，他就想了一招。

有一天，郑板桥散步，走着走着突然听到了悠扬的琴声，他顺着琴声朝前走，发现一个院子里有一位老者在弹琴。而且院子里还飘着一股狗肉的香味。

郑板桥就主动过去和老者打招呼，老者于是就邀请他来品尝狗肉。这两个人在院子里边吃狗肉，边谈论琴棋书画，那是一个不亦乐乎。酒足饭饱之后，郑板桥就当场的研墨挥笔，给老者画了几幅画。

第二天，盐商请客，郑板桥也被请去了。他到场一看，这不正是昨天他画的画吗？这才知道自己上当了。

当然，盐商的做法有一些不太光彩，但是我们可以看出盐商是一个很有头脑的人。他先是派人调查了郑板桥的兴趣爱好，然后找一位老秀才去布局表演，吸引郑板桥上钩。

在进行艺术创作的时候，很多作者会有这样一种苦恼，为什么我写得这么好，却没有人愿意看呢？**根本的原因就在于作者只站在自己的角度，没有抓住读者的心理。**

因此大家可以发现，在公众号等一些自媒体发的作品当中，转发量比较多、受众比较多的那些，往往都是洞察力很强，能够发现比较深刻的事实，可以抓住人心，有感染力。

这就是知己知彼，推己及人的最大魅力。

收起描述

[🏠 回到首页](#)

最新

0条评论

已加载全部

发评论