

马云： 老板应该是布局者，而不是做事者



陈诚创客导师

世界的上的人，其实只分为三种：做事的人、做式的人、做局的人。

道生一，一生二，二生三，三生万物。这三种人，组建起了一个庞大的社会体系。

1 先看做事的人。把一件事情最好是一个人的基本能力，它遵循的是“事道”，讲究的是“技术”。

这是社会上最多的人，他们往往是工薪阶层、自由职业者、零工、兼职人员等等，他们依靠出卖劳动力和技能生存，比如司机、农民、会计、律师、工人、医生、老师，首先需要自己拥有某项技能，当然越厉害越好，然后乘以自己投入的时间，这就是自己可以获得的财富。

他们往往需要找到一家能够发挥自己特长的公司或平台，

然后将自己特长发挥出来，但是对于普通人来说，我们的时间、体力都是相差无几的，没有人一天有25个小时，所以大家只能不断提升自己的技能水平和熟练水平。

但是，这种性质的人有一种方式可以变的强大，那就是：成名。比如同样是靠演戏赚钱，明星和群众演员的报酬就是天壤之别。

同样是靠设计赚钱，有名的设计师身价远远高于普通设计师，同样是靠帮别人打官司赚钱，大律师身价远远高于普通律师。

同样是靠治病赚钱，名医就是要花大钱才能请到。

所以，“做事”的人在初级阶段靠“技术”，到了一定程度是靠“名声”，但成名靠的是运气和机遇，它并不只是技能高超到某种程度的结果，这是他们最纠结的事。

2 再看“做式”的人。

这种人往往并不在意一件事如何做好，他们考虑的是设计出什么样的“模式”，能让那些喜欢做事的人更好的去做事，它遵循的是“世道”。

我们要记住：“式”永远都在“术”之上。

这种人除了懂技术之外，还要具备一定的文化、眼光、魄力、创新意识，需要对新产品、新渠道、新工具、组织变革有深刻的洞察。创业者、企业家基本上都属于这一类人。

在懂管理和善于梳理的基础上，他们更关注一个团队、一家公司的模式创新，因为有了模式就可以成全无数个做事的人。

“做式”的人必须要懂三样东西：一是看懂社会大势，趋势如滔滔江水，顺之者昌，逆之者亡；二是看懂新工具，比如互联网，三是读懂新政策，配合国家行动。

创业的本质，其实就是从“做事”努力升级到“做式”，这就意味着一个人不用再靠“技术”去挣钱，而是站在更高的位置上靠设计“模式”去赚钱，同时自己的经济、人身、人

格都实现了自由。

做式的社会价值在于促进社会的运作效率，也因此“做式”是有风险的，如果模式并没有真正的帮助那些埋头“做事”的人，或者对他们起到了误导作用，这说明你的模式是不成立的，这就是很多创业失败的根本原因。

3 最后是“做局”的人。

为了使社会更好的运转，他们默默的在幕后布置一个大局（系统）。运筹帷幄，决胜于千里之外，这叫做局，它遵循的是“天道”。

“式”在“术”之上，“局”在“式”之上。把复杂问题简单化，把简单问题数量化，把数量问题程序化，把程序问题体系化，这就是做局的基本逻辑。

战国时期，礼崩乐坏、人心不古，列国征伐不断，人们生活不得安宁。躲在深山老林里的鬼谷子，起心动念：谋划一个局结束这乱世。

一阴一阳谓之道。他教了文和武两种徒弟，然后文有苏秦、张仪，武有庞涓和孙臧，让他们相生相克。

鬼谷子下了一盘很大的棋，先让庞涓下山，他帮助魏国傲

视群雄，这叫起盘；然后孙臧出任齐国军师，把魏国控制在一定范围。这时齐国成了传统强国，和后起之秀的秦国形成东西对峙，这叫对局。

然后，苏秦身佩六国相印，联络其他国家从南向北对秦国成包围之势，称为“合纵”。使强秦十五年不敢出函谷关；最后张仪出山，他采取了“连横”策略：逐个沟通许诺，远交近攻，孤立各国，然后各个击破，最终一统了中国！

鬼谷子独坐深山老林，却可以遥控天下，弟子们纵横驰骋，如同一步步落下的棋子，这就叫布局。

做局的人永远不在局中，甚至跳出三界外、不在五行中。他们宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天上云卷云舒。

做局的人，都是胸怀天下的人。他们心系天下苍生，有一种大爱藏于胸前。做局的最高境界是：人弃我取，人取我予，大我无我。

这就是这三种不同的人，从做事的人，到做式的人，再到做局的人，其实就是技术——模式——格局的升级，也是事道——世道——天道的升级。归根结底是个人格局的升级。

来源：今日头条