# 提高认知放大格局的范文(推荐9篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-05-29

*提高认知放大格局的范文 第一篇有一位哲人带着他的学生去菜市场上买鱼。在一个小摊上，哲人精心挑了一条清江鱼，这种鱼的鱼刺比较少。鱼贩子对哲人说：“这位先生，我看你不太懂鱼呀，这种鱼的味道可不太好，要不你还是换一条吧。”哲人听了，笑着说：“谢谢...*

**提高认知放大格局的范文 第一篇**

有一位哲人带着他的学生去菜市场上买鱼。在一个小摊上，哲人精心挑了一条清江鱼，这种鱼的鱼刺比较少。

鱼贩子对哲人说：“这位先生，我看你不太懂鱼呀，这种鱼的味道可不太好，要不你还是换一条吧。”

哲人听了，笑着说：“谢谢，但是不用，我就买这条。”

鱼贩子忍不住嘲笑道：“你们这些人呀，就是读书读傻了，自认为了不起，可要是说起对鱼的了解来，那你们可都远不如我呀。”

哲人的学生忍不下去了，便上去和鱼贩子争辩了起来，双方互不相让，越吵越激烈。哲人一看，赶紧劝住学生，拉着他走了。回去的路上，学生问哲人：“那个鱼贩子，什么都不懂，还敢嘲笑老师您，实在太可气了！”

哲人笑道：“我倒是能理解他，他的确知道那条鱼的味道好，只是他的认知，无法告诉他，这个世界上都有哪些种类的鱼，哪种鱼的刺比较少，哪种鱼更适合像我这样的老人。”

>认知觉醒>：>人的认知，是呈漏斗的形状排布的。越是身处底层，所能看到的东西越少，也就越容易控制不住自己的情绪，越容易自以为是、固执己见。相反，越是往上走，越是接触高层次的人，格局就越大，认知到的东西就越多，感受到的美好就越多，对下也就越兼容。

小故事有大道理，格局和认知的重要性，通过上面两个小故事，相信你也能感受到一二。如果你想要阅读更多这样的小故事，想要觉醒自己的认知，提升自己的格局，下面就再分享和推荐三本书给你，分别是《小故事大道理大全集》《认知觉醒》和《格局》。

《小故事大道理大全集》，收录了几百个精彩的小故事，内容涉及人生的方方面面，每个小故事，背后都藏着很有用的道理与智慧，能够有效帮你精进思维、觉醒认知和提升格局，即便是偶尔抽出一两分钟时间阅读一个小故事，也会让你受益匪浅。

《认知觉醒》是一部可以穿透时间的个人成长方法论，书中指出，认知层级，决定着人生高度，因为认知决定选择，而选择改变命运。阅读这本书，觉醒自己的认知，你的行动会更清晰而坚定，能真正开启自我改变的原动力。

《格局》这本书，之前的文章分享和推荐过不少次了，这里不做过多的介绍，只强调一点，那就是这本书是格局类图书最畅销、最受欢迎的，要想通过阅读提升你的格局，它就是你最好的选择，还没看过的朋友，不妨用心一读。（百家号独家内容）

**提高认知放大格局的范文 第二篇**

这是最简单也是最难的一条路。

你日常交往的人，讨论的话题，优秀同龄人在关注的领域，在做的事，在做成的事；

你能够得到的帮助，资源，可以看到的讲座，可以与之对话的大咖；

这些人，这些机会，每时每刻都有可能打开你的格局。

你在名校，给你讲课的老师可能是曾经的上市公司老总，可能是华为特聘的人工智能专家，人家真的是在头部打拼烦了才躬身来做扫地僧教学，在外面讲2小时企业要付几千上万块，在这儿给你几十块一小时的讲课，免费回答你的一切问题，只要你脸皮够厚，或者平时表现够积极。

这是最低成本的修炼通道。

此外还有大企业。

那些正在对社会进行重大创新、重要变革的公司，里面汇聚的都是各个名校、各个专业里的佼佼者，聪明人，再不济也得是人精，是资本熏陶下 二代，是八面玲珑的高情商者。

想办法混进去，哪怕是做底层工作也无所谓，只要你有觉悟有心思，总会慢慢升上去的。

你周围这群优秀的同事会是你的宝藏，不管是任何层面。

**提高认知放大格局的范文 第三篇**

万历皇帝募集各地书法名家，希望恢复山海关的\\\'本来面貌。各地名士闻讯，纷纷前来挥毫，但是依旧没有一人的字能够表达天下第一关的原味。皇帝于是昭告天下，只要能够雀屏中选的，就能够获得最大的重赏。

这次，经过严格的筛选，最后中选的，竟是山海关旁一家客栈的店小二，真是跌破大家的眼镜。

题字当天，会场被挤得水泄不通，官家也早就备妥了笔墨纸砚，等候店小二前来挥毫。只见主角抬头看着山海关的牌楼，舍弃了狼毫大笔不用，拿起一块抹布往砚台里一蘸，大喝一声：“一。”十分干净利落，立刻出现绝妙的“一”字。旁观者莫不给予惊叹的掌声。有人好奇地问他：为何能够如此成功。他被问之后，久久无法回答。后来勉强答道：“其实，我想不出有什么秘诀，我只是在这里当了三十多年的店小二，每当我在擦桌子时，我就望着牌楼上的‘一’字，一挥一擦，就这样而已。”

原来这位店小二，他的工作地点，正好面对山海关的城门，每当他弯下腰，拿起抹布清理桌上的油污之际，刚好这个视角，正对准“天下第一关”的一字。因此，他不由自主地天天看、天天擦，数十年如一日，久而久之，就熟能生巧、巧而精通，这就是他能够把这个“一”字，能够临摹到炉火纯青，惟妙惟肖的原因。

其实，这个有趣的故事，正是反应一个颠扑不破的道理：练习造就完美，熟练才能精通。举凡一些在各行各业出类拔萃的顶尖人士，尽管这些顶尖人物优点不一而足，成就也在不同领域开花结果。他们却都有一个共通也是最基本的特点：热忱、专注与精通。因为热忱，所以能够投入强大的动力与能量；因为专注，才能心无旁骛勇往直前；也更因为热忱与专注，才能达到专业与精通的境界。

**提高认知放大格局的范文 第四篇**

说是有一个乐善好施的大商人，一次在街上走的时候，看到一个乞丐在路边乞讨，于是，懂了恻隐之心，想要给乞丐一个改变人生的机会。商人对乞丐说：“如果我给你一万块钱，你会怎样用这些钱？”

乞丐听了很高兴，不假思索地回答说：“那我就去买一部好一点的手机，这样一来，我就可以通过手机查询各个地区的情况，看哪里的人多，我就去乞讨，就不愁讨不到东西了。”

商人听了，面露失望之情，接着又问：“那如果我给你十万块钱呢？你会如何花？”

乞丐回答说：“那我就买一个10万块钱以内的汽车，这样，我乞讨起来就会方便很多，想去哪就去哪。”

商人十分的无语，不甘心地问道：“那如果我给你100万元呢，你会怎么花？”

乞丐一听自己会成为百万富翁，立马激动地回答说：“那么，我就去这个城市最繁华的地方，去买下一块土地！”

商人这次听了，很高兴，觉得乞丐终于开窍了。哪知道乞丐突然又补了一句：“这样的话，在我的土地上乞讨，就没有别的乞丐来和我抢地盘了……”

最后，商人终于彻底失望了，放弃了拯救乞丐的想法。

乞丐的贫穷，不在于金钱上，而在于认知和格局上。认知和格局的贫穷，远比物质上的贫穷更可怕。

**提高认知放大格局的范文 第五篇**

宏泰经过37年的发展，形成了独有的文化，公司将优秀的传统文化融入到公司发展理念中，倡导先做人，后做事，用孔孟之道教育员工，经营企业。20\_年公司推广学习《弟子规》，让所有人找到人生的根本；20\_年公司统一学习《了凡四训》，让我们明白改变命运的真理。我们有充分的理由相信国家和社会需要我们宏泰这样优秀的实体企业存在，我们既要从传统经典中汲取营养，也要把握大自然中因果循环的自然规律，届时大家会由衷感谢公司这种文化氛围和感恩公司对我们教育培训，人生小胜在智，大胜在德，厚德载福。

我们要以这十篇文章理论为指导，坚持三个导向，坚持四化发展，在工作中落实四个意识，不间断的抓好5S现场管理，始终维护公司发展利益、发展大局，忠诚于公司，勇于担当，不谋私利，公心做事，我们有理由相信一定会战胜一切困难，宏泰的明天会越来越好。

**提高认知放大格局的范文 第六篇**

如果你实在是处于低谷，或者周围一点好的工作机会学习机会都没有，那就别寄希望于圈子了，跳出来，自己找牛人谈话。

新媒体圈子里有个叫剽悍一只猫的，一开始就是个公司的普通员工，人到中年觉得后半辈子就这样的话不太行，于是索性辞了工作，每天主动去联系勾搭各个行业的大佬，写作的大大等等，各种采访交流，刷新认知，靠这个开始写稿做个人品牌，做自己的训练营，现在相当成功。

你可以抓住这些高能量的人，进行交谈和提问。

比如：通过知乎结交，或者参加一些行业会议，去别人的公众号下面留言，通过年长的朋友一起吃饭认识，还有一些在旅行途中、在社交场所遇到的。

你可以主动搭讪+识别聪明人，并且在意每个人在不同领域、不同层次输出的认知，展现的格局。

他们未必都是格局大，但是有的群体独特，有的头脑聪明，有的事业有成，有的是你从未涉及的领域。

和这些人交往，交流，提问，不论对错，对你固有的思维本身就是一次升级和挑战。

**提高认知放大格局的范文 第七篇**

商机来到。有 A、B、C、D、E、F三对六位朋友，他们共同遇到了一个很大的商机，这个商机所包含的利益、收益、好处都非常的巨大，但这个商机的特点是：有不确定性、时间长期性、短期无分文现金流回报、仍需个人继续投入花费、可能会经历许多磨难煎熬。

退却放弃。过了两年，A朋友、B朋友退出了，理由是：判断不出希望，不再相信这个商机生意是真的。又过了两年，C朋友、D朋友也退出了，理由是：这种生意老没结果，太麻烦了、熬不下去了。

依然坚持。但是，E朋友和F朋友却依然继续坚持往下走，因为，经过深度分析、深刻悟道，他俩认为这种商机绝不只是一个生意，如果用普通人“做生意”的心态去对待这个商机可能会没有好结果，如果用“做事”、“做事业”的心态去判断，可能会有大机会。“做生意”的心态格局与“做事业”的心态格局绝对不同，前者死盯着利益、急切投机而急功近利，就会不想多付出、就没有耐性、没有苦熬品格，所以只能选择放弃。而后者盯着的是事情：应该付出什么、事情要做好、要坚定信念、坚信有就有没有也会有、把困难眼泪自吞下肚、要笑到最后。

收获果实。进入第五个年头，E朋友和F朋友果然获得了这个商机的巨大利益。这个商机的幕后者对他俩说：就因为你俩没有把这商机当着“生意”看待，而是高悟性地正确地以“事业”眼光看待，而且忍受了五年多的艰辛苦难，因此，这个胜利果实你俩享用理所当然、当之无愧！

体会结论：心态格局就是命运！好的心态决定了好的命运！而不好的心态就没有好命运！什么叫天命？什么叫命中注定？就是这个道理！

**提高认知放大格局的范文 第八篇**

一个人，将来有没有发展前途，将来能发展到什么程度，和细节有很大关系。通过一个人细枝末节处的表现，可以窥测到他的将来，这不是什么迷信巫术，而是一种经验，一种智慧。

明代有一个叫王华的人，从小喜欢读书。有一天，县令带着随从前呼后拥地到王华所在的学堂视察。和王华一起学习的那些小朋友们，因为从来没见过这样热闹的场景，所以都争先恐后地放下书本，围上前去看热闹，只有王华像什么事也没发生一样，依然坐在自己的位置上看书。钱希奇是他们的先生，看到王华这个样子，就和王华开玩笑说：“大家都过去了，只有你一个人不过去，假若县太爷认为你傲慢，要来斥责你，你怎么办啊”王华从容地回答道：“县令也是人，有什么可看的我正在读圣贤书，恐怕县令也没有什么理由来斥责我吧！”钱希奇见王华小小年纪如此有见识，非常高兴，便对旁人说：“这个孩子将来一定有大出息！”果然，王华后来考中了状元，成就了一番功名。

宋朝有一个叫吕文靖的人，他有四个儿子，二儿子叫公著。在四个儿子年纪还小的时候，有一天，吕文靖对夫人说：“咱们的四个儿子将来都能成才，但不知道哪个是宰相之才，我要考验他们一下。”于是，当四个孩子都在院子里玩耍的时候，吕文靖吩咐一个小丫环，手里拿一件玉器，走到门边的时候，故意将玉器掉落在地上，玉器就碎了。这时，四个孩子中，有三个孩子“啊呀”了一声，急忙去报告夫人，只有老二公著，凝然不动声色，好像什么事也没发生一样。吕文靖见此情形，就问公著：“玉器碎了，你为什么一点儿也不着急呢”公著平静地回答：“已经碎了，急有何用呢不如不去想它。”吕文靖于是告诉夫人说：“公著这个孩了，将来可当宰相。”后来，公著做官果然做到了宰相。

成大事者，心中需有大格局，遇事处变不惊，沉着应对，不慌不乱，是一种难得的气质。唐宋八大家之一的苏洵在《心术》一文中所说的“泰山崩于前而色不变，麋鹿兴于左而目不瞬”，正是这种气质的具体表现。王华面对县令不卑不亢，公著面对摔碎的玉器心态从容，说明他们内心都具有大格局、大气象，所以旁观者推测他们将来前途无量，显然不是瞎说，而是通过细节做出的合理判断。能有如此见识，当然也是一种难得的智慧。

**提高认知放大格局的范文 第九篇**

牛骨替代猪骨熬汤，看似不起眼的工艺“微创新”，恰以柳州螺蛳粉出口从受阻到“井喷”的实践，证明了其化“危”为“机”的机遇把握和实干创新。

同样作为初三学子，超长假期、线上教学、中高考延期，也面临着前所未有的危机，但转念一想，这也是弯道超车的最好机会。

在新冠肺炎疫情防控常态化大背景下，有的产业、部分企业的发展，面临着前所未有的困难和挑战。也应看到，迎接挑战，突出重围杀出一条血路，也正是突破旧格局、打破旧模式的过程。面对危困，不能消极对待、坐以待毙，也不能简单规避，而要认真分析其中潜藏的机遇，危机中寻转机，瞄准时机抓机遇。

惟改革者进，惟创新者强。此次新冠肺炎疫情防控中，在线办公、远程医疗、线上教育等领域快速发展。再观柳州，部分企业也抢抓机遇化“危”为“机”，亦有不俗表现，比如：5天改造出乙醇消毒液生产线，快速打造出负压救护车和智能移动测温车等。柳州工业企业在疫情防控中展现出的强大创新力和行动力，再次说明，危机困局恰是创新实干者的机遇，而非阻滞，关键是看你能不能找到一个撬动“地球”的支点。

经济发展绝非一马平川直线挺进，逆境时才见创新的力量。大到地方发展、产业培育，小到一个企业孵化扩张，时刻准确识变、科学应变、主动求变，方能变压力为动力，化危机为良机，下好“先手棋”，稳住“基本盘”，打造新模式，创造新业绩。

“危和机总是同生并存的，克服了危就是机。”领袖如是说，疫情下的初三毕业班，几乎是最难的一届。虽然会遇到新的困难，但无数初三学子依旧迎难而上，化危为机，剑指中考。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！