

“有句话叫‘选择大于努力’，选择的背后就是认知，所以我们的一生都在为认知而买单。”9月3日，张琦携带她的首部图书作品《认知破局》来到成都，在文轩BOOKS书店做了一场分享。这位在短视频领域靠着分享企业经营之道收获大量粉丝的商业导师、知识博主，在现场也证明了她强大的人气：现场座无虚席，不少读者自发带着花，人手一册《认知破局》，全神贯注听她的分享。

在活动中，张琦真诚回顾了18年服务于中小企业的资深从业经历，围绕如何优化商业逻辑和商业模式，阐释了认知力对个人及企业成长的重大影响，引领现场读者走入一场“认知破局”之旅。

认知力为何重要？ 短视频博主出书解读如何“破局”

从五大层面展开阐述 处理好焦虑压力会变为动力

什么是认知？张琦认为，认知是人们看待事物的高度、角度和维度。每个人走过的路、见过的人、做过的事、见过的世面，以及和身边朋友天天聊的话题，都构成认知的形成因素。“其实我们一生都在变现自己的认知，择业、择偶、创业都是认知的变现。读书、做事、结交高人都是为了丰富生命、提高认知。创业是人生的一场修炼，赚钱是水到渠成的结果，所以我们更要专注于过程，而非焦虑结果。唯有学到老，才能活到老。”她认为，人跟人的竞争归根到底是脖子以上的竞争，你的认知、你的思维，决定了你和别人的不同，也决定了你能走多久、走多远。

张琦来自云南，父母都是普通国企职工。她读完大学后留在成都，从事与企业教育有关的管理咨询培训工作。“我在这个行业一干就是18年。在这期间，我从一线业务员到经理、事业部负责人、分公司总经理，再到后来老板的突然离开让我被迫创业。大多数人创业是从零开始，而我却是从负数开始。我18年如一日，坚持为中小企业服务。2022年借助新媒体让大家认识了我，这一年很幸运地获得了几千万用户的关注与喜爱。我很幸运，我为各行各业服务的18年，也是中国经济飞速发展的18年，我们经历了浩浩荡荡的中国城市化进程，也见证了中国互联网经济的高速发展。而今我们国家的新能源、高科技（如人工智能）产业正在迅速崛起。”张琦在书中写道。

张琦善于把商业的思维和企业家精神，用自己的经验与思考、创造性语言、满满的激情，影响、传导给大众，2022年对张琦来说是丰收的一年。她的短视频作品在全网收获100多亿播放量，线上课程服务超过30万学员，线下赋能超过3万学员。这一年她还非常荣幸地获得了“中国十大品牌女性”的荣誉，“我深感流量的背后是责任，希望未来通过我们的努力，能够让更多女性的声音被听到，更多女性的成长被看到。也希望我们能够持续地为用户带来优质内容，继续帮助更多创业者获得事业和人生的成长。”张琦说。

在获得巨大关注后，张琦被很多人解读、支持，但也不乏质疑，“我要感谢那些给予我支持与喜爱的人，也感谢那些质疑让我变得更加坚定与自信。有人问我，害不害怕自己流量下滑，被大家遗忘？我几乎脱口而出地说，不怕，因为一定会有那一天，没有人会永远红，没有人会一直拥有流量。这段人生的经历已经足够奇妙，我很感恩，也很知足，红的时候就享受，享受工作的充实带来的价值与成就，不红了就去认真享受生活。我一直认为人生最重要



张琦在现场作分享。

的不是追求所谓的完美和成功，而是真正勇敢地当下而活。认真去爱，去付出，去体验，去经历，努力在这个过程中去遇见、创造更好的自己。这样的人生我认为大多数人通过努力都是可以拥有的。”

张琦的爆红，主要得益于她的短视频和直播课内容。她把短视频里的精华内容，经过整理汇集后，集中在了《认知破局》这本书中。全书分为认知篇、战略篇、方法篇、心法篇、趋势篇和番外篇六部分内容。她独特的观点和认知对已经形成思维定式或正陷入思维困局中的企业管理者、个人都能起到发人深省的作用。

《认知破局》从认知、战略、方法、心性和趋势五大层面展开阐述，具体到每篇，张琦都是先谈案例，结合案例引发读者思考。对于现在不少人提到的焦虑压力、情绪内耗，张琦有自己的分析，“如果你现在处于一种很焦虑的状态中，不要匆忙做决策，不要着急去做事情。建议你静下来、沉淀下来，多去学习，多去结交高人，提升自己，为自己做好准备。”她认为，没必要把焦虑完全当作敌人，“如果把焦虑处理好了，它有可能会成为让你变得更好的动

力。在一个经济高速发展的国家或地区，在一个人人都很努力、都很拼命的时代，没有人可以独善其身。我们要学的不是不去焦虑，而是要学如何与焦虑共处。”

对于很多人经常提到的乐观、悲观，张琦提到，“一个人如果同时拥有乐观和悲观两种不同的情绪，并能平衡好它们，那此人一定有大智慧。”

近些年，关于企业管理，很多人会提到风口、变化趋势等等。张琦在书中提醒大家，在关注变化的同时也不要忘了“不变”的力量，“真正的高手除了关注这些变化、这些风口，他们最重要的是关注那些不变的东西。关注在三五年甚至十年以内，这个领域什么东西是不变的，以及值得他们去投资时间、精力的事情。所以，我们既要关注什么是变的，也要关注什么是不变的。”

警惕自嗨式创业： 创业要真正找到服务的人群

虽然谈的是商业的事，但张琦认为天下很多事情道理是相通的，商业跟恋爱的本质就是如此。她在书中写道，爱

是信任，爱是尊重，爱是平等的对待，爱是去成就他。它是最强的力量。所以她建议一个人不要把生活寄托在“别人爱不爱我”上，当你需要爱的时候，你不要去“索爱”，你要“去爱”，达成双向奔赴、彼此给予、相互成就的状态。用在商业的逻辑上也是如此，“如果你能成就别人，你能帮助别人，你就能领导更多人。”在此她也提醒一些创业者不要陷入“自嗨式创业”。曾经有人跟她说，“我心里太苦了，为了创业都离了三次婚了，我的伴侣没有一个人能理解我。”张琦问他，你创业是为了什么？他说，为了实现自己的梦想。在张琦看来，这位创业者处于一种全力以赴的状态，他觉得自己很悲壮，其实这是一种自嗨式努力，到头来只能感动自己。“你的梦想很重要吗？客户为你的梦想买单吗？投资人为你的梦想买单吗？客户会因为你变得更好吗？世界会因为你变得更好吗？你的创业有什么意义？如果你的创业只对自己有意义，那你的创业就会变得没有意义。创业不是感动自己，而是要真正找到你服务的人群，为他们真正解决问题，创造价值。”这是张琦对这位创业者的回应，发人深省。

对于一些年轻人创业的认知误区，张琦也一一指出。她认为经商不需要把过多精力放在低质量社交上，“真正成熟的人，懂得把时间用在真正有用的事情上。多去做一些有价值的事，增强自己的实力，你能创造价值，别人才会给你机会。所以与其去讨好别人，参加一些无聊的社交和无效的社交，不如去提升自己的价值。把你热爱的变成你擅长的，把你擅长的变成你的核心竞争力、不可替代的能力，并把这种能力和时代的红利、算法结合，这才是你要做的。”

华西都市报-封面新闻记者 张杰
文轩BOOKS书店供图



分享现场读者合影。