

为什么会单独写一篇文章来谈认知？

正如标题所言，因为认知大于技术本身。

那么什么是认知，我想很多技术人并没有仔细思考过，更没有研究过。

大多数人的路线无非就是大学毕业，找一份工作，然后一直做下去，然后找个伴侣结婚，组建家庭，然后买房买车，然后继续生活。

这里说的是大多数人，当然也包括做技术的人，当然也包括做网络安全的人。

如果不把网络安全这个概念特殊化，其实安全本身就是一份工作，能给别人创造价值，那么就能交易得来金钱，就能依靠这份手艺维持自己的生活。

至于说什么兴趣，热爱，黑客精神，那都是自己的事情，都是自己脑海里主观的东西，和别人无关。

从我大学毕业就正式进入这个圈子，至今还没在圈内见过艺术家，更多的还是想依靠这份工作赚钱的人，包括我自己。

这里谈一个艺术家的概念，什么是艺术家，这里我可以举一个好理解的例子：

之前我在北京有个朋友，是画画的，央美毕业后，一直也在画画。

按道理，名校毕业，其实找个随便美工的工作，或者去大厂找一个设计的工作，是很简单的，收入不成问题，而且手艺也优秀。

但他没有，这人毕业之后，就在通州的一个地下室里面租了个房子，房间大概十来平米，条件很差，我去了两次，每次都能见到蟑螂和蜘蛛网，也不怎么打扫，房间陈列很简单，除了一些日常的洗漱用品，几件衣服，其他地方摆满了颜料盘，画作，画板，和一些供练习用的静物，石膏人像之类的。

他的生活就只有画画，除了画画，没钱了就出去打点零工赚点钱，去超市当当收银，奶茶店打打散工啥的，然后拿赚来的钱买颜料买画具，再买点生活必需品，又回来继续画画。

商业化的东西他是无法接受的，这人极其纯粹，只想出作品，所谓的作品对他来讲很神圣，不能沾惹别人的思想，更别说商业化了，就一定要是自己理念的纯粹表达，同时做艺术的人又很感性，没有灵感的时候，画的不好，又要骂人发脾气，夸张一点的时候，他自己画一些有触动的东西，甚至还会默默流泪。

这，就是艺术家，完全把自己的生命交给一个客体，以自己的生命作为该项艺术的表达载体，自身完全融于艺术当中，不在乎其他任何事物。

但这种人极其少，少肯定是有理由的。

大家都不选择做艺术家的原因，大部分可以归于以下两条。

其一，这样搞太纯粹了，自己生活上就过得不舒服。

其二，明明可以赚钱，却不赚钱，这个诱惑不是一般人能抵挡的，因为在国内，通常不是对自己交代就完事的，你还得对父母交代，还得对伴侣交代，周遭的压力不是说忽略就忽略的。

其实我看问题会角度会不太一样，我认为人首先是动物，其次才是人。

我不喜欢做违背客观规律的事情，动物首先要生存，其次再是追求发展。

麻痹饭都吃不饱，还发展个锤子。

那么现代人搞产业分工，我不需要自己种田，我只需要创造别人需要的东西，然后去跟别人交换，那么我就能吃上饭了。

这里回归主题，就是说，不论搞安全也好，搞其他也好，本质上都是在创造一些东西，创造别人需要的东西，最后换回钱这种通用载体，最后我们再用钱去换我们自己需要的东西。

写成简单的逻辑传递关系就是：

工作-->创造产品-->发生交易-->获取对等一般等价物（钱）-->换取自己需要的物品

其实更简单一点，就是我们平常说的，打工赚钱。

根本目的就是盈利，也是最初的第一个阶段。

有人可能要说，那你废话这么多干嘛？我他妈天天都在上班，这我还不懂，要你在这bb？

不一样的，兄弟们，不一样的。

大多数人的打工赚钱，是没有自身的逻辑的。

我上面写的逻辑传递关系是一套闭环的链路，就是个体创造效益的闭环。

简单来说，就是自己出去谈项目把项目把项目接到手，然后再实施，再到后期维保，再到最后回款，都是全程自己参与的，这，才是完整的做了一条链路。

打工不一样，只需要签订一份劳务合同，公司帮你承担了绝大部分风险（包括无法回款，延期回款，项目中途裂解，法律纠纷等等等等），每个月按时按点发工资，你只需要负责手上具体的一小块工作即可。当然，最后回款了公司肯定拿最大头，只是分一点点给员工发工资。

但这依旧是公平的，因为你不承担风险。

不承担风险，但也赚不到大钱。

承担风险，在激流中可能会翻船，也可能找寻到最后的宝藏。

这是第一个认知点，也是打工和创业的分界线。

要突破，首先认知上要突破，再执行。

然而很难，认知突破的人其实已经寥寥无几了，更别说加上执行。

有一个很著名的哲学故事：从前，很多人从小到大都住在山洞里面，从没见过外面的世界。

突然有一天，一个人偶然发现了外面的世界，他走出了山洞。

刚走出山洞的时候，他的眼睛因长久在黑暗中生活，在山洞外被阳光普照的世界中，并不能睁开眼睛，一旦睁开会感觉到无比刺痛，无比的难受。

但经过一段时间的适应之后，他的眼睛适应了光明，适应了太阳的温度，适应了蓝天白云的阔丽。

山川湖泊尽收眼底，是他没见过的瑰丽美态，鸟禽鸣嘶，是他没听过的奇音异曲。

如此闯荡一翻，他觉得需要再次回到山洞告诉他的同伴们，外面的世界竟是如此的美好，他迫不及待想与同伴共享这份美好与喜悦。

但当他再次回到山洞，描述起他在外界的遭遇时，他的同伴用看傻瓜的眼神看着他，并不相信他的一切言语，并一口咬定山洞就是最美丽的世界，也是世界的全部，劝说是完全无效的。

用这个故事以点带面的推，这个世界就是这样的。

人总是喜欢待在自己的舒适圈，外人是叫不醒的，有益的言语对于不思进取的人来说完全是无功。

然而认知面有多大，那么进步的空间就有多大。

如果认知到世界存在更广阔的空间，弥补细节只是时间问题，例如我知道马尔代夫存在一片美丽的海域，但我没去过，这并不影响我在认知层面先跨过去，那么认知先到了之后，我就会等待机会，想办法赚到更多旅费之后，再来弥补行程上的执行问题。

具体的事物是这样，抽象的事物也是这样，当思想的认知不断迭代，只要不懒，执行只是时间问题而已，只是随着人执行能力和方法的差异，最后的结果会有差异罢了。

认知更多的是知道世界运行的底层规律，是一种本源的东西，一旦养成了之后，今后其实是一直能用到的，无论是从底层的赚钱角度出发，还是后期衍生面的大发展来说，都是大有裨益。

如何养成，认知这个东西这个还不同于学书本知识，更多的是要在具体的行业多实战，多总结，自己领悟，当然，广泛的阅读也是必不可少的，但是需要透过书面的描述映射到具体的实战案例上，这本书才算读透了，因此我这里会把实战的重要性排在第一位。

某种程度上讲，认知领悟也需要一些天赋，没天赋也歇逼，这里说出真相可能会刺痛一些人，但是有时候越早直视真相越有好处，长痛不如短痛。

就像刚从山洞出来的人，如果天赋强，眼睛很快就适应了阳光，那就在外界纵横，如果没什么天赋，实在睁不开眼睛，就赶紧回去山洞，回去之后利用高认知编造一些神话故事，例如什么太阳神之类的故事，弄个宗教出来，然后声称自己是灵媒，这也不是不行，搞搞小范围的韭菜收割，虽然比不上外面的这些高手，但是人有时候要选择认命，客观条件不足，那就创造差异化，用一种只需要比倒数第一跑得快的思维来做事，那么日子一样可以过得滋润得很。

在我自己实战中来总结，高认知中等努力状态来打努力的低认知超级奋斗逼不要打好，高认知衍生高战略思维，战略上做局，除非对方也是战略高手，否则即便对面是顶尖战术专家，基本也没得跑。

认知是宏观层面，也就是常说的，选择大于努力中的选择。

怎么做选择，就要靠认知来判断了，认知越高，选的路径越好，人家累得一笔在那背着行李负重前行，而你，坐飞机，这个速度就不是一个量级的了，那么就算他一天累死累活走十多个小时，其实速度也是比不过飞机的。

大概就是这些，自己的一些东西分享出来，也是希望能和大家多交流，因为我看到很多做技术的兄弟其实根本目的就是盈利，但是又总是在徘徊，似乎觉得对着钱做技术是一件可耻的事情，其实不然，只要合理合法，盈利本身就是一件极度正确的事情，甚至一些刁钻的盈利打法本身就是一种美感的体现，任何一家企业本身创造出来的初衷就是为了盈利，因为盈利代表企业做的东西给别人创造了价值，这个价值反哺回来用钱量化一下，就是企业的盈利数字，也是价值体现。

一项技术从来不是单点存在的，无论是安全技术还是其他，其实都是作为世界万千个客观连接点中的一个存在。如果从这个点发散出去的面越广，甚至做了一个矩阵出来，辐射面积就越大，辐射的面越大，盈利的盘子也就越大，个体在盘子中盈利的可能性就越大。

求生存，求发展，是生物本性，也是天道，顺应自然规律，事情就会做得更好。

Done