



后浪其实大有希望

一、内卷的破解之道

现在年轻人特别喜欢说内卷。

买不起房，内卷化。

升职加薪慢，内卷化。

上升通道阻塞，内卷化。

内卷化，从微观来说，就是付出没有回报，干了很多，收入没有增加。

从宏观来说，就是一个模式长期无法升级，边际效应递减。
这样导致的结果，就是投入增加，产出却不再增加，就是内卷。

古代，无论是中国，还是欧洲，其实都是内卷化，内卷是一种常态。
比如说，一家5口人种地，地就那么多，家中人口再增加，还是去种地。
但是粮食产量却不再增加，平均下来，每个人的口粮甚至是减少的。

古代内卷化是有深刻原因的，甚至可以单独写一篇文章。
但是现在再谈内卷化，那本质就是**认知模式内卷化**了。
因为现实中的内卷，实际上是可以破解的。

内卷化的破解，分为两类：**横向扩张和纵向升级**。
所谓横向扩张，比如扩张土地，扩张市场等等。

大多数说内卷的人，是基于直观的横向扩张来说的。
比如说，可开发的土地是有限的，市场份额是有限的，最终就会形成内卷。

但是实际上，从纵向来说，模式是可以升级的。
不光是科学技术可以，大量的制度都是可以升级的。
比如说，体制、法律、经济制度这些也都可以升级的。

拿市场经济来说，升级为更高级的模式，贸易增加，财富也是增加的。

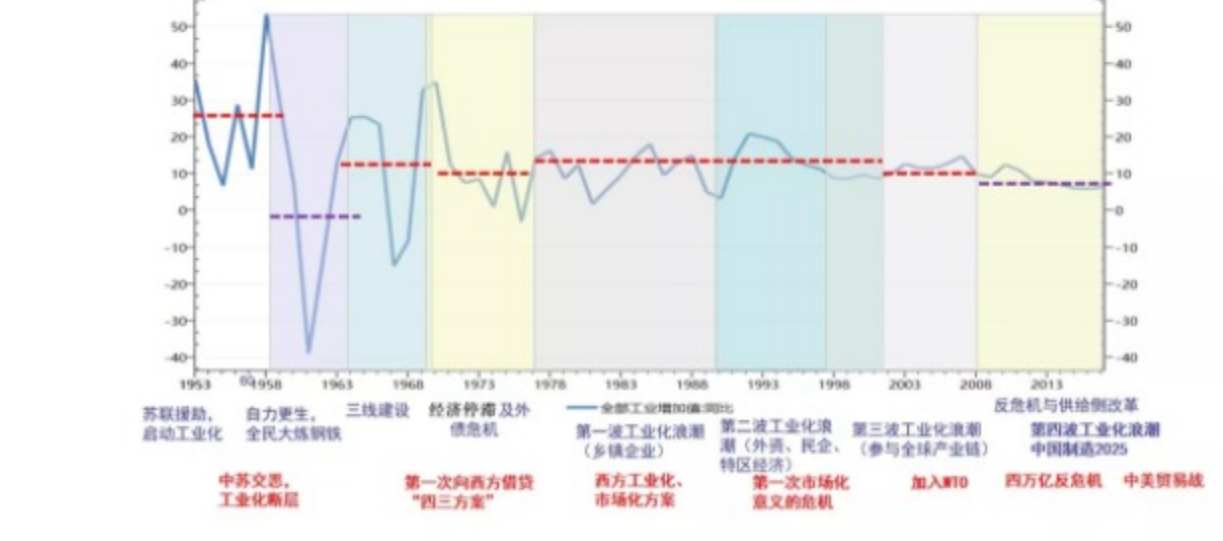
最简单的方法，就是放松管制。

就算所有的地都被开发了，地上的东西依然是可以升级的。

以色列的耕地面积很少，也不妨碍别人成为欧洲的粮仓。

中国的发展过程，就是一个不断升级的过程。

网上找了一张图，大家凑合着看。



以十年作为一个阶段划分，比如1978-1988到1998-2018分别完成了原始工业化到第三次工业革命的巨大转变。

经过这段时间，其实大家也应该清楚，我们和米国还是存在不小的差距。
如果以米国的科技水平作为参照，我们现在实际上处在整个过程的**中段**。
整个过程可能至少要持续到2050年。

当我们可以看见明显差距的时候，其实是不用太担心的，因为不会迷失方向。

从横向来说，中国拥有巨大的纵深，发展其实是不均衡的。
中国就像一条巨龙，龙头部分可能和发达国家差不多，但是龙尾部分还处在脱贫的阶段。
这个也有巨大的提升空间。

那么无论是从横向还是从纵向来说，后面还有巨大的机会。

现在说内卷，是无论如何说不过去的。

二、后浪的机会

现在的年轻人总觉得自己没有机会。

但是回头看，觉得以前都是机会，就觉得特别郁闷。

其实现在的前浪们，当时还是年轻人时候，也觉得没有机会。

要不怎么有“愤青”这个词呢？

“愤青”就是“愤怒青年”的意恩，没有机会，才愤怒。

现在再看着那些“愤青”，很多也功成名就了，比如江南愤青。

所以，每一代人有每一代人的机会。

个人的发展确实离不开时代的机会。

比尔盖茨，乔布斯这一帮靠个人电脑起家的，都出生在1955年前后。

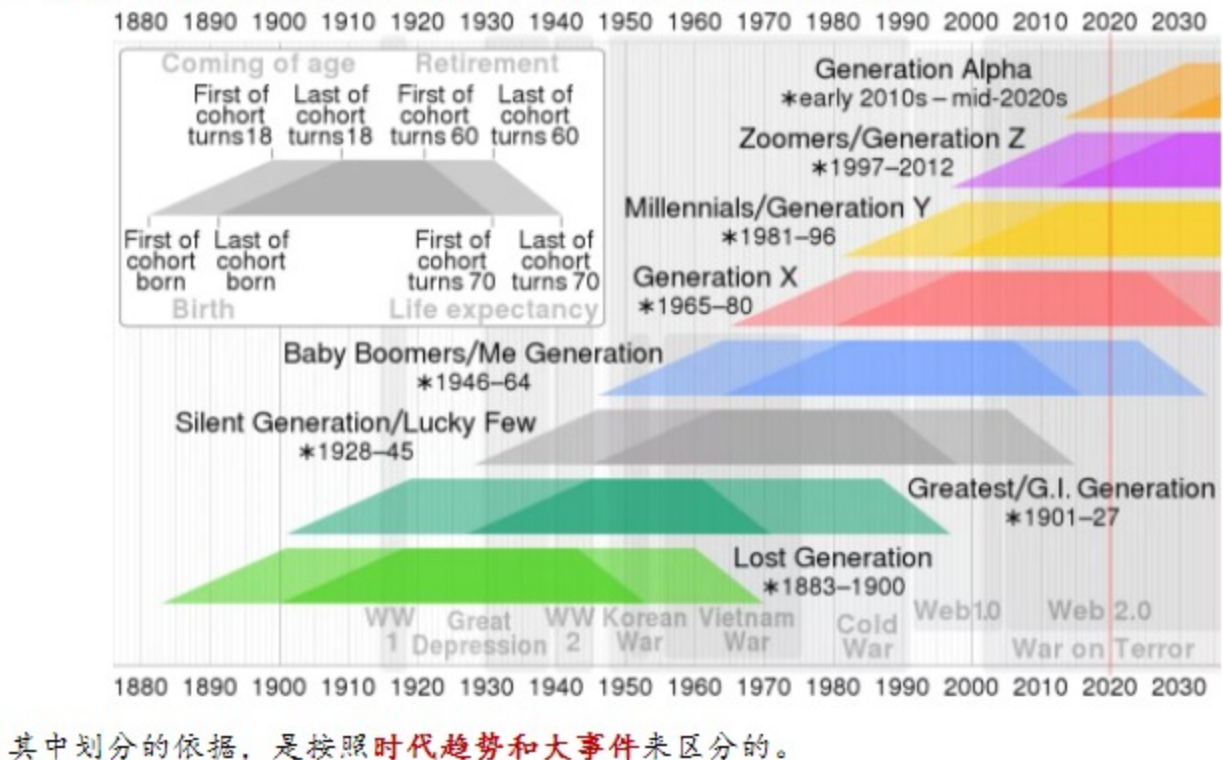
米国早期的PO互联网大佬，都是1970年前后。

这不是没有道理的。

你的整个人生要刚好落在一个繁荣时代的象限里面，你才有机会。

比如说比尔盖茨，要是晚生几年，他就是再有两本事，也做不成微软这样的公司。

中国是以80后，90后这样来划分，米国是以X、Y、Z世代来划分。



其中划分的依据，是按照**时代趋势和大事件**来区分的。

经历的重大事件不同，心中的认知就会不同，就是不同时代的人。

这个划分稍微科学一点。

比如说Z世代，就是那种一出生，就活在信息时代的人。
他们这群人就对什么MP3，电脑、智能手机、社交网络等非常熟悉，是“数字世界原住民”。

这些人就更容易在这相关的领域获得成功。

中国和美国不同，中国的机会要更多。

因为中国的发展和更新换代实在是太快了。

比如X宝这种传统电商，在业内已经被看作一种很老的平台了。

微博、公众号这种平台，这才几年，都被很多年轻人看成过气的老古董了。

将你的人生的和时代的趋势匹配，你会发现你实际上横跨了好几个时代趋势。

那么在每个时代趋势，其实你都有可能有机会成功。

将你人生的波长和时代的波长叠加，才能演奏出最强音。

比如以一个80后为例。

他会经历这些PC、PC互联网、电商、微博、公号、比特币、房产等好几波大的浪潮。

90后，至少会经历后面这几波可见的机会。

再说个00后的真事。

前段时间，有一群大使，刚好凑齐了在一个直播间深夜讨论问题。

有做游戏正在讲自己的情况，公司100多人，一年一个亿的流水。

别看一个亿的流水很吓人，其实毛利可能就一年1500万左右。

问下一步该怎么走？

这时，里面有个小伙说了，我才19岁，我怎么听这个，我就不该进来。
然后小伙就提了个问题，今年大二，马上大三，说自己做博主、接短视频的活，赚了点钱。

刚好可以买一个宝马3系，问我们该不该买？

我点开他头像一看，某数码博主。

我从年龄上来说，既不是前浪，也不是后浪，而是中浪。
我们大二的时候，互联网上支付不发达，你做的再好，就能赚点微薄的广告费。
别说买宝马，连手机、电脑都买不起。

这个小伙才大二，就横跨了至少2个时代趋势：文字自媒体和短视频。
关键是，他主动进行商业探索，而且还赚钱了。
那么他假以时日，前途不可限量。

所以说，现在不会机会少了，而是多了。

你要是觉得机会少了，那是你老是在那一亩三分田耗着，当然觉得内卷了。
知乎上这种人实在是太多了。

以**当前的形势来判断，后面至少还有国**替代、消费升级、服务业、房产等好多机会。

当然，不排除出现一些我们现在根本无法预测的机会。

比如说脱口秀、吐槽这种很小众的服务业，也被人做起来了，很意外。
这也是消费升级的结果。

三、你到底是什么个浪
其实我觉得前浪和后浪，不应该是出生时间来划分。
真正划分前浪和后浪的，应该是你的认知模式。

如果你不知道自己是什么浪，那你肯定就是前浪。

后浪一定是激情澎湃的。

你再年轻有什么用？
你对这个世界一无所知，二十几岁就老气横秋，这个不是前浪是什么？

很多人嘲笑父母那一辈被理财产品骗，当韭菜。
你点着他的朋友圈一看，都是什么“转发这条锦鲤”，明显八卦，超前消费。
你说这两个行为有啥区别呢？

当然，年龄大一点，更容易思维固化。
我发现一些传统行业的，已经很难理解现在的一些商业模式了。
但是，也有一些年纪大的，仍然保持了很强的学习精神和敏锐的商业头脑。

比如罗振宇，实际上是1972年的，他抓住的机会，就是一个后浪的机会。

由于中国发展的非常快，总会有一些小趋势会跳出来。
所以，重要的不是你的年龄，而是你的认知模式是不是跟上了时代。

比如说房产。
房产投资科学化的方法，实际上是15、16年才展现在世人面前。
在中国，并不是有那么多人人在房产上赚了很多钱的。
房子是个老事物，但是搞房子是个新事物。
我看，搞房子的人里面，还是年轻人居多。

但是，还是有很多人不相信。

我的建议，还是按照自己的兴趣做点什么，而不是光看着。

我在微博上也分享了一个例子。
现在很多年轻老板，会做那种“周末项目”，赚点小钱。
其实他们也没有什么周末，准确的说是空余时间内做的。

他们都有主业，主业可能琐碎的事情比较多，周末项目用来调剂生活。
这种项目的主要用处其实并不是赚钱，而是探索。
通常都是都是比较闲的东西。

在这个过程中，可以接触到很多新思想和新打法，也能得到详细的数据。
有些人周末项目都做成公司了，一年百万是可以赚的。
但是依然是别人做着玩的。

当商业模式走通了，可以标准化复制的时候，才孵化成正式业务。
主业是赚钱，周末项目是兴趣

人，有的时候很无聊，不知道做什么。
这个时候，就能做做周末项目，长期积累，总能发现一些商机。
重要的是，在下一个机会来临时，就能抓住机会。

比如说李诞，你现在看见别人成功了，
其实李诞很早就做直播、饭否上骂段子，已经小有名气了。
别人找他做脱口秀的时候，一场才500块钱。
但是就是这个过程，别人技能赚出来了。

当然，搞房子，就不是周末项目，而是要长期坚持去做的。

四、结语
中国的优势，就是发展非常快。
别的国家百年才走完的路，中国几十年就走完了。
这样就导致每个人在一生中会遇到多个机会。

所以，决定你是不是前浪和后浪的，并不是出生时间，而是你的认知模式。
将人生和时代的波长叠加，那怕你抓出一次共振的机会，就崛起了。
关键是，你得有准备。