

搞钱逻辑第二部——如何 不靠运气变得富有

人与人认知上最大的竞争，其实是信息输入量的竞争。

关于赚钱的：小生意 • 副业 • 营销 • 项目……

关于自媒体：短视频 • 公众号 • 运营 • 引流

关于升阶的：认知提升 • 成长 • 进化

目录

第一条：追求财富，而不是金钱或地位.....	1
第二条：为世界创造更多.....	3
第三条：自由市场是人类固有.....	5
第四条：致富与运气无关.....	7
第五条：你必须有点异乎寻常，才能独自走在前沿.....	9
第六条：出租时间不会让你变得富有.....	10
第七条：我们应该升级自己的自由，而不是生活方式.....	12
第八条：给社会提供它不知道如何获得的东西.....	13
第九条：互联网极大地丰富了职业发展的可能性.....	14
第十条：寻找财富游戏中的长期战友.....	16
第十一条：选择智慧、精力充沛和正直的合作伙伴.....	19
第十二条：与理性的乐观主义者合作.....	21
第十三条：用特殊技能（Specific knowledge）武装自己.....	23
第十四条：特殊技能（specific knowledge）极富创造性或技术性.....	25
第十五条：学会销售，学会建造.....	28
第十六条：阅读你所热爱内容直到你爱上阅读.....	30
第十七条：数学和逻辑才是一切事物的基础.....	32
第十八条：没有被称为“商业”的技能.....	34

第一条：追求财富，而不是金钱或地位

Nivi：你可能听说过 Naval在推特上进行的那一波主题为“如何在不只依靠运气的情况下致富”的推特风暴（tweetstorm）。我们借助这个播客回顾大部分的推文，给 Naval一个机会详细聊聊这些话题。他可能会提出一些以前没有发表过的想法。

Naval是 AngelList创始人和 Epinions的联合创始人。他是一位眼光独到的科技投资人，投出了像 Twitter、Uber这样的科技公司。

不只是科技行业的人，各行各业的人都想知道如何解决他们「钱的问题」。每个人都隐约地意识到自己想要变得富有，但是他们没有一套好的原则来遵守和践行。

财富是你睡觉时还能产生收入的资产

Nivi：财富、金钱和地位有什么区别？

Naval：财富是你渴望的东西，是你睡觉时还在产生收入的财产。举例来说，财富是在夜间还能运行的为其他客户服务的计算机程序。财富是你存在银行里的钱，用于再投资其他资产和业务。

房子是财富的一种形式，因为你可以把它租出去，收得租金，尽管这是一种比经营商业企业更低效的土地使用方式。

我对财富的定义是指那些可以在你睡觉时依然可以为你赚钱的企业和资产。

财富的终极目标是自由

你渴望财富，是因为它能给你带来自由。也就是说，你不必像白领那样一丝不苟的系领带；你不必早上 6点就起床、996挤地铁上下班；你不必把时间浪费在一份没有灵魂，你不喜欢的工作上。

我们创造财富就是为了自由，仅此而已。而不是去买毛皮大衣，不是去开法拉利，不是去驾驶游艇，也不是去乘坐湾流飞机环游世界。那些东西很快就会变得无聊和愚蠢。它（财富）是关于你如何成为你自己的事。

除非你真的想要财富，否则你不会得到它。全世界都想要它，全世界都在为此努力。在某种程度上，它是有竞争力的。这是一个正和博弈，但其中也有竞争因素，因为现在社会上的资源是有限的。为了获得资源去做你想做的，你必须脱颖而出。

金钱是我们转移财富的方式

金钱是社会信用，它是一种从别人的时间中获得信用和债务的能力。如果我做对了工作，为社会创造了价值，社会会说：“哦，谢谢你。我们欠你一些东西，将来会补偿你。这是我的借条，我们把它叫做钱吧。”



钱会贬值是因为，

- 人们偷了借据
- 政府增发货币
- 人们违背 IOU

但是金钱试图成为社会的一个可靠的欠条，因为你在为自己的付出而被他人亏欠。我们把这些欠条到处传递，金钱是我们转移财富的方式。

地位是你在社会等级中的地位

人生基本上有两大游戏。一个是金钱游戏。钱并不能解决你所有的问题，但它会解决你所有的和钱相关的问题。我想大家都能意识到这一点，所以才想赚钱。同时，在内心深处，许多人认为他们做不到，所以他们不希望任何财富创造发生。他们攻击那些赚钱的企业和企业家们，说他们：“赚钱是罪恶的。你不应该这么做。”但他们实际上在玩另一个游戏，那就是地位游戏。他们试图传递一种信息“我不需要钱，我们不要钱。”

地位指的是你在社会等级中的地位。

财富不是零和游戏。世界上每个人都可以拥有一所房子，你有房子并不会影响我有房子的能力。如果有什么区别的话，建造的房屋越多，建造房屋就越容易，我们对建造房屋的了解就越多，就会有更多的人拥有房屋。

财富是一个正和游戏。我们一起创造，努力创造着寄托着我们美好期待的“艺术品”来解释我们正在做的事情。最终，一些全新的东西将被创造出来。这是一个正和游戏。

另一方面，地位是一个零和游戏。这是一个非常古老的游戏。我们从原始人部落开始就玩这个游戏了。也就是等级制度。老大是谁？老二是谁？老三是谁？老三打败了老二，老二就必须让位。所以，地位是一个零和游戏。

第二条：为世界创造更多

财富不是从别人那里拿走什么，而是为这个世界创造更多

财富创造带来了世界的丰富

Naval：有一种观点认为赚钱是邪恶的，这个说法好像起源于“金钱是万恶之源”。人们认为银行家偷走了我们的钱，这在某种程度上是正确的，在世界上的很多地方，有很多偷窃行为一直在发生。

从某种意义上说，世界的历史就是创造者和索取者之间的捕食者/被捕食者关系。有些人走出去创造东西，建造东西，努力创造机会。有些人带着剑、枪，或者经济上我们说税收、裙带资本主义，共产主义等等形式，进行着不同形式的偷窃。即使在自然界，寄生生物也比非寄生生物多。你身上有很多寄生虫，它们靠你生存。好的情况是共生，他们会回馈一些东西。但也有很多只是索取。这就是任何复杂系统的本质。

我关注的是真正的财富创造。这不是仅为了赚钱，不是单纯从别人那里拿东西。

显而易见的是，工作不是有限的，财富也不是有限的。否则，我们还会坐在洞穴里，琢磨着如何瓜分柴火，或者偶尔运气好时捕食到的一些死鹿。

人类文明中的大部分财富，事实上是全部财富，都是被创造出来的。它是从某处产生的。它是由人创造，由科技创造，由生产力创造的。它是通过努力创造出来的。这种被窃取的想法是一种可怕的零和游戏，人们试图获得地位的游戏。

每个人都可以变得富有

但现实是，每个人都可以变得富有。我们可以看到，在第一世界国家，基本上每个人都比 200年前活着的人富有。200年前，没有人使用抗生素，没有人有汽车，没有人能用电，没有人有 iPhone。所有这些都是使我们作为一个物种变得更富有的发明。今天，我宁愿在第一世界国家做一个穷人，也不愿在路易十四的法国做一个富人。这是因为财富的创造。

技术的引擎是科学，其目的是创造丰富性。所以，我认为从根本上来说，每个人都可以变得富有。

我想让你们想象这样一种情形。如果每个人都掌握一个好的软件工程师和一个好的硬件工程师的技能，你可以自己造机器人，开发程序，自己建桥，并为它们编程。假设每个人都知道怎么做。

那你认为 20年后的社会会是什么样子？我的猜测是，我们会造出各种各样的机器人、机器、软件和硬件来做任何事情。我们都会生活得非常富足。我们基本上就退

休了，因为我们都不用为任何基本的东西工作。我们甚至会有机器人护士，会有机器驱动的酒店，会有自动驾驶汽车。我们会有 100%自动化的农场，会有清洁能源。那时，我们可以利用技术上的突破来得到我们想要的一切。如果有人还在工作，那么他们是在用工作来表达他们的创造力。

我不认为资本主义是邪恶的。资本主义实际上是好的，它只是被劫持了，被不当的外部成本定价所劫持。它被不正当的收益所劫持，在那里有腐败，或者有垄断。

第三条：自由市场是人类固有

我们是唯一跨越基因界限进行合作的动物，因为我们可以在自愿的交换中追踪信用（credit）和债务（debt）

自由市场是人类社会固有的

Naval：全面的资本主义(意味着自由市场)是人类社会固有的。资本主义不是我们发明的，甚至不是我们发现的东西。它天然存在于我们的每一次交换中。当你和我交换信息时，你一定想从我这里得到一些信息。如果我们没有良好的信息交流，你会去找别人。所以，交换就是在记录信用和债务，这是我们作为灵活的社会动物与生俱来的本领。

我们是动物王国中唯一跨越种群进行合作（协作）的动物。大多数动物只会成群合作，共同进化，它们血液相连，所以它们有一些共同的兴趣。人类没有这种成群合作的能力，也不需要这么麻烦。就算你是塞尔维亚人，他是波斯人，我是印度人，没有任何血缘关系，但我们仍然可以合作。

什么让我们合作？因为我们可以记录借方和贷方。谁投入了多少工作？谁贡献了多少？这就是自由市场资本主义。因此，我坚信这是人类与生俱来的，我们将为每个人创造越来越多的财富。

每个人都可以变得富有，每个人都可以退休，每个人都可以成功。这只是一个教育和欲望的问题。前提是你必须想要它。如果你不想要，没关系，没人强迫你参与游戏。但是不要试图贬低那些积极参与游戏的人。他们没准儿就是那些能让你晚上睡在温暖舒适的床上，让你能更方便的买到全世界的东西，让你能拿着嗡嗡作响的 iPhone 开心刷抖音的人。因此，这是一场美妙的比赛，值得我们从伦理上、理性上、道德上去挑战一次。它将继续使我们所有人越来越富有，直到我们为任何想要的人创造大量财富。

太多的索取者而没有足够的创造者将使一个社会陷入毁灭

Nivi：不只是个人在暗地里鄙视财富，对吧？有些国家、团体和政党公然蔑视财富。至少看起来是这样。

Naval：没错。这些国家、政党和团体正在沦为一场零和博弈。在摧毁财富创造的过程中，他们把每个人都拉低到和他们一样的水平。

这就是为什么美国是一个非常受移民欢迎的国家，因为美国梦。显然，不同的人对财富的定义是不同的。第一世界公民对财富的定义可能是，“我一定要赚到数百万美元。而对于第三世界的贫穷移民来说，当刚进入这个国家的时候，我们只是贫穷的移民，对财富的预期值会更低。它可能只是，“我不需要在我的余生做我不想要的体力劳动。”

但是鄙视它的群体会把整个群体带到和他们一样的水平。如果有太多的索取者，而没有足够的创造者，社会就会分崩离析。你最终会变成一个共产主义国家。看看委内瑞拉就知道，他们不停的忙于获取、分割和重新分配，人们在街上挨饿，每年都因为饥饿而失去几公斤的体重。

另一种思考方式是想象一个有太多寄生虫的有机体。你需要少量的寄生虫来保持健康。你需要很多的共生体。所有细胞中帮助我们呼吸和燃烧氧气的线粒体。这些是帮助我们生存的共生体。没有他们我们无法生存。

但是，对我来说，他们（共生体）是一起创造财富的伙伴，共同创造了人类的身体。但是如果你体内充满了寄生虫，如果你感染了蠕虫，或者病毒，或者细菌，而这些都是单纯的寄生，你就会死亡。所以，任何生物都只能抵抗少量的寄生虫。当寄生元素失去控制时，你就死定了。

我说的还是道德财富创造，不是垄断，也不是裙带资本主义。我说的是自由思想，自由市场。人与人之间的小规模交流是自愿的，不会对他人产生太大的影响。我认为这种财富创造，如果一个社会不尊重它，如果一个群体不尊重它，那么这个社会就会陷入毁灭和黑暗。

第四条：致富与运气无关

致富与运气无关，要掌握致富的技能

Naval：很明显，我们想要在这一生中不只依靠运气变得富有。很多人认为赚钱是靠运气。它不是，关键是你成为那种能赚钱的人。比如，假设我输光了所有的财产，你把我随便扔到任何一个说英语的国家的大街上，不出 5到 10年，我就会再次变得富有（笑）。因为这是一种技能，而且我认为每个人都可以拥有这种技能。在 1000个平行宇宙中，你想在其中 999个里变得富有。你不想只在靠运气成分的 50个里面变得富有对吧？

我们在这讲的运气有四种。这个分类来于一本书，a16z的马克·安德森(Marc Andreessen)在 Pmarca.com这个博客中曾经提到过。

1. 狗屎运

第一种就是狗屎运。你完全无法控制这种走运，俗话说这就是命好。

1. 坚持不懈的实干运

这种幸运来自于坚持、努力、不停的尝试和行动。当你四处奔波创造了各种各样的机会，这期间你输出了很多能量，你做了很多事情，会有大量的能量交换。

你可能会说，人们只有志趣相投才能聚在一起。那我举另外一个例子，Nenad把他做的很棒的动画视频放到了网上，我在 Twitter上看到了它们。从这个意义上说，他通过制作视频创造了自己的运气，直到像我这样的人源源不断找到他。

1. 早有预备的运气

第三种方法是你变得非常善于发现运气。如果你在某个领域非常精通，你会注意到在那个领域幸运的事件是如何发生的。当其他人没有注意到它的时候，你会变得对运气敏感，这是通过技能、知识和工作经验的积累达成的。

4.独特的人格给你带来的好运

最后一种运气是最奇怪、最艰难的一种，但这就是我们要讨论的。在这里，你建立了一个独特的人格，一个独特的品牌，一个独特的心态，然后好运会找到你。

例如，假设你是世界上最擅长深海潜水的人。大家都知道，你会进行别人都不敢尝试的深海潜水。然后，有人幸运的在海岸外发现了一艘沉没的宝藏船。他们没办法拿到，只能跑来找你求助。也就是说，他们的运气同时变成了你的运气，你会因此得到非常丰厚的报酬。这是一个比较极端的例子。那个找到宝藏的幸运儿们，走的是狗屎运。但他们不得不过来找你帮忙把宝藏拿出来，最终你会得到一部分这里的财富，这不是运气。也就是说，虽然这个好运的起始不是你，但是你能让那些发现好运的人在关键时刻想起你，很明显你可以在其中起到不可替代的作用。这种情况

下你既成就了别人，又分享了他人的好运，这就是你为什么要打造自己独特的个性和品牌。

在 1000个平行宇宙中，你想在其中 999个里变得富有

Nivi：你刚刚提到，在 1000个平行宇宙中，你可以在其中的 999个变得富有？我想有些人看到后会说：“这听起来不太可能，太夸张了吧。”

Naval：不，我不认为这是不可能的。考虑到你的起步条件，我认为你可能得再努力一点。我在印度的时候是个穷孩子，所以如果我能成功，从这个意义上说，任何人都能。很明显，我四肢健全，智力正常，当然我也确实接受了教育。也许有一些前提条件不一样，但如果你在听这个视频或播客，说明你已经掌握了基本的技能，而且有一个功能健全的身体和会思考大脑。

事实上，一路上我其实遇到了很多倒霉事。我赚的第一笔钱，立刻就在股票市场上赔了个精光。我赚的第二笔钱，或者说我应该赚的第二笔钱，基本上都被我的商业伙伴骗走了。这次（成功）已经是第三次了。

即便如此，财富的积累仍处于缓慢而稳定的挣扎之中。我这辈子还没一次性赚过一大笔钱，总是一大堆小事堆积在一起。它更多的是通过持续的构建商业（做创业公司）、寻找投资机会来持续创造财富。这绝对不是一步登天的事。

财富不是一步登天

我的个人财富不是在某一年产生的，它是一点点堆积起来的，每一个阶段积累一点。更多的选择，更多的生意，更多的投资，才能撬开更多自己能做的事情。和 Nenad 的 illacertus一样，他在油管上做了一系列视频，没有任何一个视频会在一夜之间让他一夜暴富，这绝对是一个漫长的过程，学习，阅读，创造，这期间会产生复利效应。

我们谈论的是变得富有，这样你就可以退休，你就有更多的自由。退休不是说什么都不做。而是说不必去任何你不想去的地方，你不必做任何你不想做的事，你想什么时候醒来就什么时候醒来，你想什么时候睡觉就什么时候睡觉，没有老板对你指手画脚。这就是自由。我们谈论的是足够的财富来获得自由。特别是由于互联网的普及，机会到处都是。坦白讲，我有太多的方法来赚钱，我满脑子都是想法，唯一缺的就是时间。创造财富、创造产品、创造企业、创造机会，从社会获得报酬的方式太多了。

第五条：你必须有点异乎寻常，才能独自走在前沿

Naval在他的博客中还提到了一些关于第四种运气的有趣例子，但我想让读者了解的一点是，第四种运气其实是来自于你异乎寻常（这里用了 **eccentric**这个词）的行为，所以有时候异乎寻常可能并不是一件坏事。

Naval：没错，因为这个世界非常讲求效率，每个人都在明显的地方挖掘着新奇的、未被发现的东西，这会帮助你建立优势。独自走在前沿可能需要你有点异乎寻常，而且愿意比一般人挖掘得更深，挖掘的更深仅仅因为你感兴趣。

Nivi：对，除了本杰明·迪斯雷利的那句话外，我看过的两句表达这种运气的话，一个是山姆·阿尔特曼（**Samuel Altman**）说的，“极端的人才能得到极端的结果。”“我认为这句话很好。还有另一个来自斯坦福大学教授杰弗里·普费弗（**Jeffrey Pfeffer**）的观点，“你不可能既正常又期待异常回报。”

Naval：是的。我喜欢的一句与之完全相反的话是，“玩愚蠢的游戏的人赢愚蠢的奖品。”“很多人花很多时间在社交媒体上，比如你试图在 **Twitter**上提高你的社会地位，但你基本上赢得了愚蠢的、价值不大的社交奖项。

Nivi：我想我从这篇博客文章中得到的最后一个观点是，除了狗屎运，你应该去追求这几种运气（尤其是最后一个），这会让你变得越来越幸运。

Naval：是的，起码能回归均值（笑）。所以，你至少要中和运气，这样才能更好的发挥你自己的才能。

第六条：出租时间不会让你变得富有

出租时间不会让你变得富有，因为你不能非线性地赚钱

Nivi：接下来你会详细介绍如何致富，以及什么不会有助于致富。第一点是：“出租你的时间不会让你变得富有。你必须拥有公司的股权，才能获得财务自由。”

Naval：这可能是最重要的一点。人们似乎认为你可以创造财富，通过工作致富。这可能行不通，原因有很多。最根本的原因是，你的投入和产出相关性太强。几乎在任何有薪水的工作中，即使是像律师或医生这样每小时报酬很高的工作，你仍然在投入时间，你的报酬是按每小时或工作量计价。因此，这意味着当你睡觉的时候，在度假的时候，你没有在创造财富；一旦你退休了，你就没有收入了（退休金另当别论）。也就是说，你不可能得到非线性的收入。

如果你看到一些医生非常富有，那是因为他们成立了公司，开了私人诊所。他们通过私人诊所建立了一个品牌，为他们带来持续的口碑和客户。或者他们制造了某种医疗设备或一个程序，且拥有这些东西的知识产权。

因此，本质上你是在为别人工作，而那个人承担了风险和责任，掌握着知识产权，有品牌。所以，他们不会给你足够的工资，他们会付给你最低工资，让你做他们需要的工作。这可能是一个很高的最低限度，但仍然不是你想象的退休后真正的财富。

出租时间赚钱意味着你很容易被替代

最后，你甚至没有为社会创造出那么多原创的东西。正如我所说，这场推特风暴应该被称为“如何创造财富”，只不过“如何致富”是一个更吸引人的标题罢了。因为你现在扮演的是固定的角色，而大多数固定角色的任务是可以教会的。如果他们能像在学校那样被教授，那么最终你将会和一个更年轻的、拥有最新知识的人竞争，这个人注定是要取代你的。

更可能的是，你做的工作最终会被机器人或人工智能取代。它甚至不需要一夜之间取代，它可以一次替换一点。所以，基本上在出租时间的模式下（也就是打工），投入和产出是匹配的，但我不认为这是真正创造财富的方式。

你必须拥有股权才能获得财务自由

所以每个真正想要致富的人在某种程度上都拥有一个产品，一个企业，或者某种知识产权。它可以是股票或者期权，这也是为什么很多人选择在早期科技公司工作。这是一个很好的开始方式。

但通常真正的财富是通过创办自己的公司，甚至是通过投资来创造的。投资一家公司或者说入股，其实有很多通往财富的路径并不按照小时计数。

追求一份投入与产出“不匹配”的工作

为什么你真的需要追求一份投入和产出“不匹配”的工作或者职业，这将会在之后的推特风暴中提到。拥有高创造力和高影响力的企业往往是那些你可以工作一小时的企业，这一小时可能会产生巨大的影响；或者你做了 1000 个小时的工作，但是没有效果。

我们拿软件行业为例。一方面，一个伟大的工程师可以创造比特币，创造数十亿美元的价值。另一方面，如果一个工程师一直在错误的方向下功夫，或者做得不够好、不够有创意、深思熟虑等等。就算他辛勤工作整整一年，他们发布的每一段代码最终都不会被使用，他都不会有用户。这是一个投入和产出高度分离的行业的例子，它不是你投入的时间多少来衡量产出的。

再举一个极端的例子，假设你是世界上最好的伐木工人，如果你不用工具，或用最简单的工具（比如一把斧子或者一把锯子）伐木，你也只会比最差的伐木工人强三倍，因为投入和产出是有很强的相关性的，不会有很大的区别。

因此，你要寻找投入和产出高度不相关的职业。这是另一种可以产生杠杆效应的方式。我说的杠杆并不是指华尔街讲的金融杠杆，这个“杠杆”名声不好。我说的杠杆是指工具，人类擅长使用的工具。计算机是软件工程师使用的工具。对于一个伐木工人，如果有推土机、自动机械轴和锯子，他就会使用这些工具，比那些徒手想要把树连根拔起的人更有影响力。

工具和杠杆是造成投入和产出之间不匹配的原因。一个职业的创造力成分越高，它就越有可能有不匹配的投入和产出。因此，我认为，如果你考虑从事投入和产出高度相关的职业，那在这个过程中，你很难给社会创造财富，也很难为自己创造财富。

第七条：我们应该升级自己的自由，而不是生活方式

生活水平远低于其收入水平的人们享受着一种自由，这种自由是那些忙于改善生活方式的人们无法理解的

Nivi：除了把时间租出去之外，还有其他无助于致富的事情吗？

Naval：有，我之前提到过两条相关的推文。我说的第一个问题是，你的生活方式应该升级，但不应该升级得太快。这句话的大意是说，生活水平远远低于其收入水平的人享受着一种自由，而那些忙于提升生活方式的人根本无法体会这种自由。我认为这是非常重要的，不要总是忙于升级你的生活水平。事实上，如果你能在赚越来越多的钱时，保持稳定的生活水平和期望，就不会有太多烦恼。所以，不要总想着住更大的房子，过更奢侈的生活，以及所有类似的贪心。

世界上最危险的东西是海洛因和月薪

假设你现在的工资是每小时 1000美元，你肯定不是从 20美元每小时的月薪立马涨到 1000美元，这一定是个漫长职业生涯的积累过程。这里面一个微妙的问题是，你的生活水平会随着你赚的钱越来越多而升级。你会想当然的认为自己赚了钱，就该马上去提升生活水平，但这会使你深陷在工资奴隶的陷阱里。我忘了是谁，可能是纳西姆·塔勒布说的，“世界上最危险的东西是海洛因和月薪。”没错，因为它们很容易上瘾。你想要变得富有的方式恰恰是你想要变穷，那时你能做（想做）的事情只有工作，工作，再工作。

理想的情况是，你的赚钱路径是离散的

这就是科技产业的运作方式。你十年没赚到钱，然后突然在第 11年，你会赚得盆满钵盈。顺便说一下，这就是为什么这些所谓的富人的高边际税率是有缺陷的，因为风险最高，最具创造力的职业一定是，前十年都在赔钱。在冒着巨大的风险时，你会不停的流血，流血，再流血。然后在第 11年，或第 15年，你可能突然赚到一大笔钱。此时山姆大叔（这里指政府）出现了，说：“嘿，你知道吗，你今年赚了很多钱。因此，你是邪恶的，你必须把一切都交给我们。”因此，它只是摧毁了那些创造性的冒险职业。但理想的情况是，你的致富路径是离散的，循序渐进的。这样你不会期待你的生活水平更新的那么快。一旦你致富之后，你还会选择工作，但你只会在你想做的时候做你想做的事，这才是真正的自由。因此，你会做更多创造性的事情，而减少对对钱，对奢侈生活的关注。

第八条：给社会提供它不知道如何获得的东西

社会会因为你创造了它想要、却不知道如何大规模获取的东西，而给你丰厚的回报
给社会它需要的，但不知道如何规模化获取的东西

Nivi：你不会因为出租时间而发财的。但你说，“你会通过给社会它想要，但不知道如何规模化获取的东西而致富。”

Naval：没错。所以本质上，就像我们之前说的，钱是社会给你的欠条，你在过去做了一些好事，社会会为你创造它想要的东西而付钱。但社会还不知道如何创造这些东西，因为如果已经被创造了，他们就不需要你了。

几乎所有在你家里、工作场所和街道上的东西曾经都是科技产品。有一段时间石油是一种科技产品，这让洛克菲勒很富有；有段时间汽车是科技产品，这使亨利·福特富有。因此，正如丹尼·希利斯(Danny Hillis)所说，技术只是一套还不太管用的东西。一旦某样东西成功了，它就不再是技术了。所以，社会总是想要新事物。

想清楚你能提供的产品，然后考虑如何扩大规模

如果你想要变得富有，弄清楚你可以为社会提供哪些它想要、但还不知道如何获取的东西。并且是你感兴趣、在你的能力范围内能提供的东西。想清楚之后，下一步你要考虑如何规模化。因为如果你只造一个，那是不够的。你必须建造成千上万个，上百万个，甚至数十亿个。最好的情况是，每个人都可以有一个。史蒂夫·乔布斯和他的团队当然知道社会需要智能手机。他们口袋里的电脑拥有所有电话功能的100倍，而且使用方便。所以，他们想出了如何建造它，然后他们想出了如何扩展它。他们想出了如何让每个第一世界国家的公民，最终也让每个第三世界国家的公民，都能拥有一个。正因为如此，他们获得了丰厚的回报，苹果是世界上最有价值的公司。

Nivi：我想说的是，企业家的工作是为大众市场带来高端产品。

Naval：它以高端开始。首先，这是一种创造性的行为，你创造它只是因为你想要它。你想要它，需要它，所以你知道如何建造它。其实一开始你是为自己建造它。然后你要想办法把它带给其他人。然后有一段时间，富人拥有它。比如，富人有私人司机，他们有黑色高档汽车。然后优步(Uber)出现了，它让每个人都有自己的私人司机。现在你甚至可以看到 Uber pool正在取代穿梭巴士，因为它更方便。然后 scooter共享电动滑板车出现了，市场进一步下沉。所以规模化需要考虑的是，如何把曾经只是富人拥有的东西给到给每个人。

第九条：互联网极大地丰富了职业发展的可能性

互联网会给你的小众兴趣找到买单的人

互联网极大扩展了职业发展的可能性

Nivi：让我们看看下一条推文，这也是我觉得对于你将从事什么工作或者职业非常隐秘和超级有趣的推文。你说：“互联网极大拓宽了职业发展的可能性，但是大多数人目前并没有察觉到。”

Naval：互联网最根本的颠覆性是，它使这个地球上的人们能彼此联系，任何一个人只要你想联系总有方法。不论是给他们发邮件，在 Twitter上发送推文，还是在 Facebook上发布一点他们能看到的动态，或者建立一个他们能来访问的网站。互联网将每一个人都联系在了一起。因此互联网是一个将各个网络连接起来的工具，这就是它的超能力。因此，工具给你了，你要思考怎么去更好的利用它。你要明白，借助互联网，你就总能为你的产品、你的才能、你的技艺找到观众，不论他们来自哪里。

举个例子，Nenad制作了 Illacertus，试想一下，如果你是在互联网出现之前看到的他的视频，那么他需要怎么做才能让你看到呢？他可能抱着电脑挨家挨户展示给他的邻居们看？或者跑到当地的电影院播放？这都是不可能的，他只有把视频放到互联网上才能达到这个效果。然后在这个世界上又有多少人对它真正的感兴趣呢？或者只是对我们正在讨论的东西感兴趣，真正的吸收？结果会发现只有很少一部分人，所以关键就在能触动这些人。

互联网能让你的小众兴趣找到观众

互联网最怪异的一点是，它允许各种小众兴趣存在。这就好像养蛇的人、喜欢坐热气球的人、喜欢一人独叶孤舟航游世界的人，亦或是痴迷于微型烹饪的人。就像整个日本的微型烹饪现象一样（哈哈今天刚刚看了一本日本烹饪书叫鸡蛋料理），或者像有一个节目是关于女人帮人收拾家务的节目，对吧？

因此，无论你拥有多么小众化的兴趣，互联网都能提供给你一个很好的平台去把它规模化。当然，这也不是说你所做的就是下一个 Facebook，或者你能获得数以十亿计的用户，但是，如果你仅仅想找到 5万个和你一样满怀热情的人，互联网中就有这样一群观众等待着你。

这个问题的绝妙之处就在于，我们生活的星球上有 70亿的人。人类 DNA的组合方式达到了难以想像的程度。每个人都是一个完全不同的个体，你不可能遇到另一个一模一样的你。

这不像你可以说，“恩...，Nivi，离开我的生活吧。这样我可以让 Naval进入我的生命中，我就可以有和他同样的感受，得到同样的赞许，有同样的想法。”但事实不

是这样的，任何人不是别人的替代品，人与人完全不同的。因此，正是因为每个人有不同的技能、兴趣，才可以在自己独特的事物上发挥创造力。

但是（在互联网）之前这些并不重要，在前互联网时代，如果你住在意大利的一个小渔村，你的渔村并不一定需要完全独特的技能，那么你就必须遵从现实，从事仅有的工作。但是今天，你可以变得完全独特和独立。

互联网可以让你低成本的「走出去」，找到属于自己的观众。然后你通过创建业务、创造产品、积累财富，你通过在互联网上展现独特的你让大众获得快乐。你事业的发展空间就会因互联网而扩大，电子竞技玩家，在 **Fortnite**上赚了数百万美元。YouTube广播公司、博客、播客，让人们能够创建内容和上传视频。我听说乔·罗根（Joe Rogan），他的播客有 20亿次下载，这为他每年带来约 1亿美元的收入。

再举一个 **PewDiePie**的例子，前几天，我转发了一条有趣的推文。**PewDiePie**在新闻媒体中简直就是信任的代名词。这个来自瑞典的小孩，他的热门新闻频道的流量是主流有线网络流量的三倍。而且这仅仅是在他的新闻频道上，还不算他的娱乐频道。

可以说互联网为各种小众兴趣提供了沃土，但前提是你要擅于将其壮大发展起来。当然，好消息就是每个人生而不同，每个人都有自己擅长的东西。所以要真实做自己。

通过做自己来规避无意义的竞争

还有一条值得一提的推文，它没有被收录到这个推文风暴中。那条是“通过自己做来规避无意义的竞争”。事实上，当你在与人竞争时，往往是因为你在复制别人，因为你在努力干着同样的事情。但是其实每个人生而不同，不要总是忙着复制别人。

很明显，人类喜欢模仿，**René Girard**有一套完整的模仿理论很有趣。大家都觉得模仿简单，但其实模仿远比你做自己要难。所以不要纯模仿，不要纯复制，专注于做自己的事情，当你真正在做自己时，你就会发现没有人能和你竞争，就是这么简单。

因此，你对你自己是谁和你喜欢做什么认识的越深入，你就会面临越少的竞争。也就是说，当你意识到真实做自己没人能和你竞争后，你就能够通过真实性逃离竞争陷阱。但是，这在前互联网时代是没用的建议，而后互联网时代你能将这些变成现实。

第十条：寻找财富游戏中的长期战友

选择一个你可以和长期伙伴玩长期游戏的行业，所有的回报都来自于多次游戏的复利。

寻找财富游戏中的长期战友

Nivi：我们来聊聊应该考虑在哪些行业工作？应该做什么样的工作？最好和什么样的人一起工作？这些话题。你说过，“你应该选择的行业是，在这里你有长期战友和你玩长期的游戏。”

Naval：是的，这是解释为什么硅谷会成功，也是对高信任度社会能够成功的深刻理解。事实上，生活中所有的收益都来自于复利。无论是在人际关系中，创造财富中，或是在学习中。因此，复利是一种神奇的力量，如果你以 1 倍的价格开始，然后如果每年增长 20%，并且持续 30 年，你得到的不只是额外的 30 年乘以 20%。它有复利效应，所以它会增长，增长，增长，最后你得到的回报将会不可思议。不管是善意、爱情、人际关系还是金钱。所以，我认为复利是一种非常重要的力量。

为什么致富是一场持久战？长期博弈不仅对复利有利，对信任也有利。如果你看一下囚徒困境类型的游戏，囚徒困境的一个解决方案是以牙还牙，也就是我将对你做你上次对我做过的事，如果你犯了错，我会原谅你。但这只适用于重复的囚徒困境的环境中，换句话说，如果我们重复玩一个游戏多次。

因此，如果你处在这样一种情况下，比如你在硅谷，人们在那里互相做生意。他们彼此了解，相互信任，互相帮助，因为他们知道这个人会在下一场比赛的回合中出现，你迟早会遇到这些人。

当然，这并不总是奏效。也有情况是，有的人在硅谷一举成名，赚到很多钱，但人们会背叛彼此，因为他们只是想，“我要靠这个发财，我不在乎。”所以，所有这些情况都有例外。

但本质上，如果你想成功，你必须与他人合作。你必须知道谁可以信任，谁可以长期信任，和你一起在游戏中走下去。所以「复利效应」和「高度信任的圈子」就是你在游戏中生存的武器，同时也是在游戏的周期结束时，让你获利的主要原因。例如，沃伦巴菲特作为美国股票市场的投资者做得非常好，但他能做到这一点的重要原因不是因为美国股市一直保持稳定，并且没有碰到美国政府政局非常差的时期，或者是战争时期。总之底层基础设施没有被破坏。因此，对于他来说，他正在玩一场长期比赛。这种信任来自于美国股市的稳定。

当你转行时，你是在从零开始

在硅谷，信任来自于小范围内的人际网络，随着时间的推移，你会发现哪些人是你可以合作的，哪些人是你不能合作的。

如果你不停地更换地点，你就不停地更换团队……假设你从木工行业起步，并在那里建立了一个网络。你努力工作，你试图在木工行业制造产品。然后突然出现了另一个相邻但又不同的行业，但你真的并不了解其中的任何一个人，你想要投身其中，在那里赚钱。如果你持续在工业界跳来跳去——不，实际上我需要打开一系列电动汽车加油站。——这或许有道理。这可能是最好的机会。但是每次你重置时，每次你跳出原来的网络圈时，你都将从零开始。你不知道该相信谁，而且他们也不会很容易相信你。

当然也存在短暂的行业。他们总是进进出出。政治就是一个例子，对吧？在政治上，新人正在当选。你在政治上会看到，有很多老前辈的地方，比如参议院，这里有在这个行业中已经生存很长时间的人，他们都是职业政治家。对于职业政治家有很多不利因素比如腐败。但好处是他们实际上已经完成了彼此的交易，因为他们知道另一个人将在十年之后处于相同的位置，他们将不得不继续与这些老前辈打交道，所以他们最好学会如何合作。众议院每两年都要举行一次大型选举，选出一批新的众议员，由于一直在相互竞争，几乎任何事情都没法完成。“因为我刚来到这里，我不认识你，我不知道你是否会继续在身边，我为什么要和你合作，而不是只是尝试做我认为正确的事情？”

因此选择一个你能长期从事的行业、以及长期伙伴是非常重要的。这些人会表明他们会在你身边存在很久，他们是有道德的，他们的道德信条能从他们的行动上体现出来。

长期游戏中，每个人都在让彼此更富有

Nivi：在长期游戏中，似乎每个人都在让彼此更富有。而在短期游戏中，似乎每个人都在让自己更富有。

Naval：我认为这是一个很棒的形容。在长期游戏中，这是一个正和现象。就好像大家在一起烤一个苹果派，大家都在努力尽可能将它做得越大越好。在短期游戏中，我们是在想方设法分这个派。

现在这不是在为社会主义者辩解，对吗？这些社会主义者不是参与烘焙派的人，他们最后出现，说“我想要一片，或者整个派。”他们出现时是带着枪的。但是我认为一个好的领导者并不能赢得荣誉。一个好的领导者基本上都在努力激励员工，这样团队才能将工作完成。然后，奖励将按照公平原则进行划分，谁贡献了多少（或尽可能接近）并承担了风险，而不是谁拥有最长的刀…谁有最锋利的刀。

收益来自重复游戏的复利

Nivi：因此，接下来的两个推文是，“玩迭代游戏。生活中的所有的回报，不论是财富上的，还是人际关系上的，或者是知识上的都来自复利效应。”

Naval: 当你与一个相处了十年，二十年，三十年的老友做生意时，你根本不需要信任他，事情也可以做得越来越好。因为在相处过程中摩擦逐渐减弱，你们可以一起做越来越大的事情。

举个极端的例子，最简单的方法是与某人结婚，生孩子然后养孩子，这就是复利（笑）。投资于这些长期的关系，与更随意的关系相比，这些关系最终是无价的。

在健康和健身方面也是如此。你的身体越健康，保持健康就越容易。而你的身体恶化的越多，就越难回到正常的水平。

第十一条：选择智慧、精力充沛和正直的合作伙伴

选择高智商、精力充沛、为人正直的伙伴是你不能妥协的三要素

选择高智商、精力和正直的商业伙伴

Naval：在挑选同事方面，选择那些高智商、精力充沛、正直的人，这是你不能妥协的三个要素。

你需要和聪明的人共事，至少他们不是在错误的方向上一路向西。你需要与精力充沛的人共事，因为世界上到处都是聪明却懒惰，光想不干的人。在生活中，我们都认识一些非常聪明的人，他们可以不起床，或者动一动手指就完成很多事情。我们也知道有些人精力很旺盛，但并不聪明，他们工作非常非常努力，但有时在朝着错误的方向埋头苦干。**smart**不是一个贬义词。这并不是说有人聪明，有人愚蠢。我想表达的意思是，每个人在不同的事情上会表现出很聪明的一面。因此，取决于你想做什么，你才可以找到在这方面很聪明的人来帮你。

然后关于精力，很多时候人们对特定的事情没有动力，但对其他事情有动力。例如，有人可能真的没有动力一天都坐在办公室里工作。但他们可能真的有动力去画画，对吧？

嗯，那样的话，他们应该是画家。他们应该把自己的艺术放到网上，试着探索如何以此为基础建立自己的事业，而不是认命了，戴着项圈，去做一份乏味的工作。这一定是一个长期的事情，很多人在兴致勃勃的发布第一个作品后，发现没有立马收获 **1w+** 粉丝的关注而对自己大失所望，然后以此为理由失去动力就放弃了。我想说的是，做一件事情的动力终究来自于你自己到底想做什么，觉得什么有意义，而不是为了讨好别人。

最后一点是正直，正直是最重要的，如果只有另外两个品质，你就选择了一个聪明、勤奋的骗子，他最终会欺骗你。所以，你必须弄清楚这个人是否正直。

我之前说过，你要通过信号判断。信号是他们做什么，而不是他们说什么。当他们认为没有人在看他们时，他们会做一些非语言的事情。

动机必须是内在的

Nivi：**Sam Altman**之前有个有趣的观点，当谈到委任时，他说：“委任的关键在于，让人们做他们擅长同时是你想让他们做的事情。”这个道理显而易见，你会和那些自然会做你想让他们做的事情的人合作。

Naval：是的。如果我认为他们不喜欢我想让他们做的事情，我几乎不会创办公司，不会雇人，也不会和别人一起工作。

当我年轻的时候，我常常试着说服别人。但事实证明，你可以说服某人帮你做一件事，但是有时候你不能。你无法让他们保持动力。你可以在一开始就给他们灵感，

但除非你是像亨利五世那样的国王，拥有那样的权力指使别人做事情。但如果你想让人们长期保持动力，这种动力必须是内在的。你不能只是创造它，如果他们没有内在的动力，你也不能成为他们的拐杖。所以，你必须确保员工精力充沛，愿意做你希望他们做的事，愿意和你一起工作，一起创造。

诚信反映在一个人的行为，而不是他说了什么

解读信号非常非常重要。信号不是人们说什么，而是他们做了什么。因此，注意细微的信号是很重要的。举个例子，比如在公众场合，如果有人对服务员态度非常不好，那么他们对你不好只是时间问题。如果有人压制了一个敌人，并对他们怀恨在心，那么他们把你从朋友重新定义为敌人只是时间问题，你会感受到他们的愤怒。所以，愤怒，愤怒，报复，短视的人在现实生活中的很多互动中都是这样的。人们奇怪地一致，至少身体很诚实。所以，你想找到长期合作的伙伴，你要找的是那些似乎没有理性道德的人。

举个例子，我有一个朋友，他的公司是我投资的，但是公司接近倒闭，他本可以把所有的投资者都鸽了。但他不断地投入越来越多的个人资金，直到公司最终又站起来。在这个过程中，他从未让投资者血本无归。为此我一直很感激他。我说，“哇，你对投资人这么好真是太棒了，你没有坑他们。他觉得被冒犯了。他说：“我这样做不是为了你（投资人），是为了我自己。这关乎我的自尊，是我真正关心的东西。”这种人才是你想要共事的人。

另一个我喜欢的引用，是我另一条相关的推特。我是在别的地方读到它，但是我稍微修改了一下。

“自尊是你对自己的评价”。

好人，有道德的人，容易共事的人，可靠的人，往往有很高的自尊，因为他们对自己的声誉非常在意，他们深刻的明白声誉的重要性。

第十二条：与理性的乐观主义者合作

不要与愤世嫉俗者和悲观主义者为伴：他们总是以自我为中心

不要与悲观主义者为伍

Nivi：最后一条推文。你说：“不要与愤世嫉俗者和悲观主义者为伍。他们总是自以为是。

Naval：是的。本质上，要创造事物，你必须是一个理性的乐观主义者。理性的意思是你必须看清世界的真相。但你必须对自己的能力保持乐观，对自己想要完成的使命保持乐观。

我们都知道有些人总是很悲观，他们会否定一切。每个人的生活中都有乐于助人的批判者，对吧？他认为他是在帮忙，但实际上他只是在批评（就像我所说的专业的评论家），而且他对每件事都很失望。这样的人不仅在他的生活中不会成就任何伟大的事情，他们还会阻止周围的人做一些伟大的事情或有大胆的想法。他们往往享受挑刺儿的快感，但从未想过提供更好的解决问题的方案，对，他们就是只说不做。有一句经典的军事台词：“要么当头儿，要么服从，要么滚。”这些人想要第四种选择，他们不想当领导，不想跟随，但又不想让路。他们就是想方设法告诉你为什么这事儿行不通。

我认识的所有真正成功的人都有很强的行动力，他们只是做事。判断一件事是否可行的最简单方法就是去做，至少做第一步，第二步，第三步，然后再决定下一步。

因此，如果你想在生活中取得成功，创造财富，或者拥有良好的人际关系，或者保持健康，甚至是快乐，你需要有一种超强的行动力，这样才能获得你想要的。

与理性的乐观主义者合作

你要对合理的东西保持乐观。众所周知，没有什么比一个鲁莽的人去追求不值得的东西更糟糕的了。这就是为什么我说“理性”的乐观主义者。你需要在了解所有的陷阱，知道事物不利的一面的情况下，依旧保持乐观。

每个人只在这个星球上活一次，为什么不试着做点大事呢？这就是埃隆·马斯克这种人的牛逼之处，我认为他之所以能激励这么多人，是因为他承担了非常、非常大的责任和使命。他为人们树立了一个树立远大理想的榜样。即使是做一些小东西也要花很多功夫。我不认为街角杂货店老板的工作强度比埃隆·马斯克(Elon Musk)低，也不认为他付出的汗水和辛劳比马斯克少，甚至更多。无论是教育水平还是所处环境，不管什么原因，他们没有机会去想那么多，所以影响力就不那么大。因此，最好还是想得远一点。当然还是要理性地，在你的能力范围内保持乐观。

愤世嫉俗者和悲观主义者，他们真正想说的是，这很不幸，但他们基本上是在说，“我放弃了。我想我什么都做不了。所以对我来说，这个世界就像一个没有人能做任何事的世界。”所以他们不理解别人为什么费劲儿地要去做一些事情。

我们是悲观主义者的后代

Nivi：也许做一个不理性的乐观主义者或做一个理性的愤世嫉俗者可能更好。

Naval：对于为什么你应该成为一个乐观主义者，有一个完全理性的框架。历史上，如果你回到 2000年，5000年，10000年，两个人在丛林中漫步，他们听到了老虎的声音。一个是乐观主义者，说，“哦，它不是朝我们这边来的。另一个说：“我是个悲观主义者，我要离开这里。”悲观的人跑了，活了下来，乐观的人被吃掉了。

我们是悲观主义者的后代，我们天生就是悲观主义者。但现代社会要安全得多，没有老虎在街上游荡，虽然你应该避免彻底破产，但你最终不太可能一无所有。

我想分享的理念是，对于一个人来说，他的境遇是有下限的，但上限却很难说（白话说是你很难饿死，但是成功却不可限量）。因此，适应现代社会意味着要克服你的悲观情绪，做出稍微不理性的乐观押注，因为如果你创办下一个 SpaceX、特斯拉(Tesla)或优步(Uber)，你可以为社会和自己创造数十亿美元的价值，并改变世界。

“如果你失败了，有什么大不了的？你损失了几百万美元的投资人（VC）的钱，而他们还有更多钱，这就是他们对你成功的赌注。”

对过去悲观是有道理的，对今天保持乐观是有意义的，尤其对于这么多受过高等教育且生活在第一世界国家的人，甚至是第三世界国家的人。我反而认为第三世界国家的经济机会要大得多。

当然，你必须注意的一件事就是，不要做任何违法的事情，远离可能会带来灾难性的损失的事。尽可能不做对身体有害的事情，注意你的健康。远离那些会让你失去所有资本和储蓄的事情。

因此，不要孤注一掷。但理性乐观的押注会带来巨大的好处。

第十三条：用特殊技能（Specific knowledge）武装自己

Naval：如果你想变得富有，你需要想办法获得“规模化”的收入，而不是仅仅期盼每个月的工资。责任感决定了你的客户为什么选择你，杠杆效应决定了它可以被规模化。为什么大家要付给你钱而不是给别人，这需要特殊的技能。这里提到的特殊技能可能是整个推特风暴中最难传达的东西，也是人们可能最困惑的部分。

人们普遍持有一种观点是，任何事情都可以从学校学来，都可以“被传授”，但事实上最有价值的事情不是教来的。但好在任何事情都可以学，大部分情况下你想学的东西，要么来源于你的兴趣或 DNA，要么是源于你从小养成的一些习惯，这些在之后非常难被“教会”；当然也可能是一些全新的东西，所以没有人知道怎么做；或者在工作培训中也是如此，你在高度复杂的环境中进行各种尝试，在一个特定的领域建立判断。典型的例子就是投资，但也可以是其他方面。可以是开拖拉机的技巧，也可以是预测天气的能力。

因此特殊技能就是你特别关注的技能，尤其是你已经到了 20、21、22 之后，你几乎就不用去选你需要什么样的特殊技能了。你需要做的就是回顾之前的人生经历中，你建立了什么样的技能是你觉得可以着重被发展的。

特殊技能无法被训练出来

特殊技能不是教出来的。如果学校可以教这些东西，那么其他人也可以接受培训，然后我们就可以大规模生产和大规模培训人员。我们甚至可以编程让电脑来做，让机器人来做。如果是这样的话，你就很容易被替代。当有无数的人可以经过培训做这件事的时候，雇主支付给你的只是最低工资，为的就是让你做“这件事”。你获得的收入=投资培训所产生的回报-培训你的成本。

特殊技能与你的兴趣高度相关

举个例子，一个人拿到了心理学学位后，成为了一名销售人员。如果他已经拥有比较好的销售技巧，那么心理学就可以作为一种杠杆，使他在销售上做得更好。但如果他一直是一个内向的人，从来都不擅长销售，他们试图用心理学来学习销售，他们不会做得很好。因此，你会发现更多的特殊技能是通过认识到你的天赋、你真正的好奇心和你的热情而建立起来的。不是为了最热门的工作去上学，也不是盲目进入投资人认为的最热门的领域创业。

特殊技能往往处于知识的边缘

它也是一些刚刚被发现或者很难被发现的东西。因此，如果你不是 100% 的投入，其他人会比你做得更好。他们不会比你好一点，他们会比你好很多，因为现在我们在运营创意领域，非常适用于复利，适用于杠杆。如果你的杠杆率为 1000 倍，有人在 80% 的时间都是正确的，而其他人在 90% 的时间都是正确的，那么 90% 的

时间正确的人将因为市场的杠杆作用和复利获得数百倍的报酬。因此，如果你想确保自己在这方面具有优势，真正具有好奇心非常重要。

建立特殊技能对你来说就像游戏

很多时候，它不是你坐下来然后推理的东西，它更多的是通过观察发现的。你几乎不得不回顾自己的生活，看看自己到底擅长什么。例如，我想成为一名科学家，所以我所坚持的价值观都是围绕着「科学家」来建立的。我认为真正的科学家处于人类生产链条的顶端，他们做出了真正的突破和贡献，对人类社会贡献可能比任何其他阶层的人都要大。当然，我并不是说艺术、政治、工程或商业等贡献小，但如果没有科学，我们仍然会在泥土中挣扎，用棍子打架，每天忙着生火。我的整个价值体系都是围绕着科学家建立的，我想成为一名伟大的科学家。

但当我真正回头看我擅长的东西，以及我最终把时间花在了什么事情上时，我发现更多的是围绕着赚钱，钻研技术，卖东西（思想），解释事情，和人们交谈。所以，我有一些销售技巧，这是一种形式的具体知识；我有一些关于如何赚钱的分析技巧；我对数据足够敏感，有收集数据，整理并分析数据的能力，这也是我的一个特殊技能。当然我也喜欢摆弄技术。所有这些对我来说都像是游戏，但对其他人来说却是工作。

有些人会觉得这些事情很难，他们会说，“好吧，我怎么能变得善于表达和推销想法呢？”如果你不是很擅长，或者你不是很喜欢，也许这不是你的专长，专注于你真正喜欢的事情。

有点讽刺的是，第一个指出我真正擅长什么的人是我的母亲。她是在厨房里说这些话的，当时我大概 15、16岁。当我和一个朋友说我想成为一名天体物理学家，她说：“不，你更适合去经商。”

我一脸懵逼，“啥？我妈妈不知道她在说什么吧。”

但事实上，妈妈当然知道她在说什么。她已经注意到，每次我们走在街上，我都会批评当地的披萨店，为什么他们要用特定的配料和特定的方式出售披萨，为什么他们点披萨的过程是这样的，而实际上应该是那样的。因此，她知道我对商业更有好奇心，到后来与我对科学的痴迷结合起来，创造了技术和科技企业，我才发现了真正的自己。因此，你的特殊技能可能是由那些了解你的人观察到的，而且经常是由那些了解你的人观察到的。

第十四条：特殊技能（specific knowledge）极富创造性或技术性

特殊技能能通过课程传授获得

Naval:如果说特殊技能可以被传授，那就是在工作中，通过学徒制。这就是为什么最好的企业、最好的职业是学徒或自学的职业，因为这些都是社会还没有弄清楚如何培训以及使其批量自动生产的事情。这方面的经典例子是沃伦·巴菲特从学校毕业后去找了本杰明·格雷厄姆。本杰明·格雷厄姆（Benjamin Graham）是《聪明的投资者》（Intelligent Investor）一书的作者，可以说他将价值投资发展成了一套理论并将其发扬光大。巴菲特去找了本杰明·格雷厄姆，并主动提出免费为他工作。

但格雷厄姆说：“你开的价格太高了，免费恰恰是一种高价格。”格雷厄姆说得没错。就像后来 1954年时格雷厄姆决定要与巴菲特共事时（给予他学徒机会），巴菲特

给他多少钱都不为过。

特殊的技能具有高度的创造性或者技术性

特定的技能也往往具有技术性和创造性。它在技术的前沿，艺术的前沿，交流的前沿。再举个例子，在今天，互联网上有一些梗王能够创造出令人难以置信的梗，并将这一想法传播给数百万人。斯科特·亚当斯（Scott Adams）就是一个很好的例子，他通过有说服力的文字和视频做出准确的预测，基本上正在成为世界上最可信的人之一。

这是他多年来积累起来的特殊技能，因为他年轻时就沉迷于催眠，他通过漫画学会了如何沟通，并很早就开始用直播平台 Periscope，所以他一直在练习和人对话，他读过所有关于这个话题的书，他将工作融入到生活的点点滴滴。

这是一个在职业生涯中积累了特殊技能的人的例子。它具有高度的创造性，它具有技术性的元素，而且它永远不会被机器自动化所取代。

没有人会把这一点从他身上夺走，因为斯科特·亚当斯（Scott Adams）为了发展自己的品牌也尽心尽力。他积极地创作 Dilbert系列卡通画、写书，并懂得借助 Periscope直播平台的媒体优势运作。他在这个品牌上拥有巨大的影响力，如果他想在现有的基础上创造更多的财富，他现在积累的东西就他的杠杆。

特殊的技能特定于个体和情境

Nivi：我们应该称之为独特的知识还是特殊的技能更贴切？

Naval：我很小的时候就提出了这个框架，当时特殊的技能就一直伴随着我，我没有尝试改变它是因为我所发现的每一个术语都以不同的方式夸大其词。至少特殊的技能（specific knowledge）这个词没被过度消费，因此我可以赋予他新的含义。独特知识的问题是，是的，也许它是独一无二的，但是如果我从别人那里学到它，它

就不再是独一无二的，那么就是我们都知道了的东西了。所以，与其说它是独一无二的，不如说它是高度依附于现实的，根据个体的实际情况，根据具体问题存在的，它只能依赖于在这个领域中极度的痴迷、兴趣和所花在这个领域的时间来获得。它不能仅仅从一本书中直接读出，也不能在只在一门课程中获得，也不能被设计成一个算法。

特殊技能不能刻意获得

Nivi：说到斯科特·亚当斯，他在博客上发表过一篇文章叫做「努力在 2个或以上的领域做到前 25%」的文章。在此摘录一段：

如果你想要一个普通的成功的生活，不需要太多的计划。只要远离麻烦，去上学，申请你可能喜欢的工作。但如果你想要与众不同的东西，你有两条路：

1. 成为某方面的最牛逼的人（世界第一梯队）
2. 在两件或两件以上的事情上变得非常优秀(前 25%)。

第一种策略几乎是不可能的。很少有人能在 NBA打球，也很少有人能出一张白金唱片。真的很难，我不建议任何人去尝试。

第二种策略相当简单。每个人都至少有几个领域是他们可以努力进入前 25%的。就我而言，我比大多数人画得都好，但我算不上艺术家。我并不比一般的单口相声演员更幽默，虽然我从来没有成功过，但我比大多数人都更幽默。神奇的是，很少有人能画得很好，也很少有人能写笑话。正是这两者的结合，让我的作品变得如此罕见。当你再加上我的商业背景，我突然有了一个很少有漫画家不亲身经历就能理解的话题。

我总是建议年轻人成为优秀的演说家(前 25%)。任何人都可以通过练习来做这件事。如果你把这种才能加到其他任何一种才能上，你就会突然成为那些只有一种才能的人的老板。或者在你的工程学位、法律学位、医学学位、科学学位或其他任何学位的基础上再获得一个商学学位。突然之间，你掌握了主动权，或者你正在利用自己的综合知识创办自己的公司。

因此，不要试图在一件事情上做到最好，这太难了。你需要尝试在三件或更多的事情上做到非常优秀。这是一种获得特殊技能的方式吗？

Naval：我认为最好的方法就是追随自己的内心真正喜欢的事物。在你脑海的某个角落，你会意识到，事实上，这个方面我喜欢，我会留意它的商业方面的可能性。

但我认为，如果你单单为了获得「特殊技能」无病乱投医，或过于以目标为导向地关注钱，那么你不会选择做正确的事情，不会选择你喜欢做的事，所以你不会真正深入进去。根据统计数据，斯科特·亚当斯的观察结果很准。就知识而言，今天有 10,000个对人类有价值的区域，这 10,000个区域中排名第一那些位置已经被抢占了。除非你碰巧成为各种领域最痴迷的一万人之一，否则其他人可能会成为这万人中的第一人。

当你开始把 3728种一流的销售技巧和很好的写作技巧以及一个非常了解会计和财务的人结合起来，当这个交叉点的需求到来时，你已经通过组合数学从 10000扩展到了数百万或数千万。所以，它只是变得没有竞争力。此外，收益在递减。因此，在三四件事上成为前 25%要比在某件事上成为世界第一容易得多。

在你擅长得领域建立自己的特殊技能

natural是天生的、本来的意思，这里翻译成擅长的。我认为这是一个非常务实的方法。但最重要的是，我认为一个人不要太刻意地开始积累，因为你内心其实是想挑选你最擅长的东西。每个人都有与生俱来的擅长的东西。

我们都很熟悉这句话，一个有天赋的人。“哦，这个人是天生的与人为善的人，这个人就是社交名媛的料，这个人是天生的程序员，这个人是天生的读者。”所以，不管是干什么的料，你都会想着在这方面加倍努力。

因为人类的个性非常复杂，你可能在很多方面都很有天赋。如果把你在这些方面的天赋结合起来，这样你就可以自动地，仅仅通过纯粹的兴趣和享受，在很多事情上，最终达到 25%，10%甚至 5%的最高水平。

第十五条：学会销售，学会建造

如果你两者都能做到，你将势不可挡

学会销售，学会建造

Nivi：谈到技能组合，你说过你应该“学会销售（Sale），学会建造（Build），如果你两者都能做到，你将势不可挡。”

Naval：这是一个非常广泛的范畴。其中之一是开发产品，即建造。这很难，而且定义很多元。它可以包括设计，开发，可以包括制造，物流，采购，甚至是设计和完成一整套服务。在每个行业，都有一个建造者的定义。在我们所处的科技行业，就是首席技术官 CTO，程序员，软件工程师，硬件工程师。但即使在洗衣行业，也可能是创立洗衣服务的人，让物流准时到达的人，确保所有的衣服在正确的时间出现在正确的地方的人，等等。另一方面是销售。同样，销售也有一个非常宽泛的定义。销售不一定只意味着卖东西给个人，它可以意味着营销，意味着沟通，意味着招聘。它也可以意味着筹集资金，意味着鼓舞人心，意味着做公关，等等。

硅谷模式：建造者+销售者=最佳拍档

总的来说，硅谷的创业模式是最好的。最常见的形式是有两个创始人，其中一个擅长销售（Sale），另一个擅长搭建（Build）。举几个经典例子，比如苹果创始人史蒂夫·乔布斯和史蒂夫·沃兹尼亚克；微软的盖茨和艾伦在早期可能有类似的分工；谷歌的拉里和谢尔盖可能稍微有点不同，可能是因为谷歌早期交付的是一个非常技术性的产品——搜索，通过一个简单的 UI 直达终端用户。

在硅谷，你会看到这种模式反复出现。一个建造者和一个销售者的组合：CTO 和 CEO 的组合。风险投资者和技术投资者几乎心照不宣的尽可能地寻找这种组合，这就是神奇的组合定律。

如果你两者都能做到，你将势不可挡

如果一个人可以同时做到这两者，这才是真正的超能力。那时你就是可以创造整个行业的人。马一龙(Elon Musk)就是一个活生生的例子。他不一定是自己造火箭，但他实际上做出了技术上的贡献。他使自己成为最了解这项技术的人，没人会对他说三道四，他也不会说一些自己做不到的事（意思是说到就会做到）。他视时间为朋友，并想尽办法运用它。即使是史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）也拥有足够的产品技能，并且对产品的参与度也很高，实际上他也同时具备这两种能力。拉里·埃里森（Larry Ellison）最初是一名程序员，他编写了 Oracle 的第一个版本，或者说他深度参与其中。马克·安德森（Marc Andreessen）也属于这一类。他可能对自己的销售技能没有足够的信心，但是他可是写出 Netscape Navigator 的程序员，或者至少是其中很大一部分。因此，我认为在任何领域中真正的巨人就是可以「自产自销」的人。

宁愿教工程师销售，也不愿教营销人员工程？

我认为你可以从建造技能开始入手，并在你人生的早期尽量掌握一定的建造技能。或者你有足够的时间可以专心地学习销售，而且你正好有一定的天赋和亲和力促使你成为一个好的销售者。这样你做事的效果可以翻番。

现在我们谈到的销售技能可能不同于传统概念中的，卖东西。

举个例子，假设你是一个很棒的工程师，然后人们会说，你需要擅长销售。你可能不擅长上门推销东西，但你可能是一个很好的作家。写作是一种比面对面销售门槛更低的技能，所以你可以培养写作技能，直到你成为一个良好的在线交流者，然后将其运用在你的销售上。另一种情况，你可能是一个很好的建造者，但你不擅长写作，你不喜欢与大众沟通，但你擅长一对一说服，所以你可能会用你的销售技能来招聘或募资，这需要更多一对一方向的努力。

因此，如果你在这两个领域的十字路口，千万不要绝望。因为你不可能成为最好的技术，也不会是最好的销售人员。但神奇的是，我们再回到斯科特·亚当斯（**Scott Adams**）的技能组合理论，将两个技能是结合将是不可阻挡的。

从长远来看，那些了解潜在需求产品的人，知道如何建造和销售它的人，最能受到顶尖投资者的青睐。如果他们有足够的精力，他们可以突破任何障碍，做成任何事情。

Nivi：如果你只能选一个擅长的，你会选哪一个？

Naval：抛开噪音来说，建造的技能实际上是更好的，因为市场上充斥着太多的骗子和没有任何内核的销售人员。当你刚起步、想要被认可的时候，建造技能会更好。但是之后的建造会很累，因为这是一项专注的工作，很难保持与时俱进，因为总是会有新人出现，有新产品，有更新的工具。

因此，随着时间的推移，销售技巧实际上更容易产生规模效应。比如，如果你在构建产品上享有声誉，这是好的，但当你推出你的新产品时，我将去验证的是产品本身（意思是和建造的名声关系不大）。但是，如果你在大家的眼中是一个值得信赖的生意伙伴，并且你很有说服力，善于沟通，那么这个名声会让很多事变得容易很多。

因此，我认为如果你需要选一个，你可以从建造开始，然后过渡到销售。这是一个比较中庸的答案，但我觉得这奏是大实话。

第十六条：阅读你所热爱的内容直到你爱上阅读

你应该可以在图书馆中拿起任何一本书阅读

阅读你所热爱的内容直到你爱上阅读

Nivi：在我们讨论责任、影响力和判断之前，你已经有了一些相关的推特，我会把它们放在持续学习的范畴。这些推文本质上是在说，“没有所谓的商业技能。少读商业杂志和商业课程，学习微观经济学、博弈论、心理学、说服力、伦理学、数学和计算机”。你在 Periscope 上还发表了另一条评论“你应该可以从容的拿起图书馆里的任何一本书来读。”这一类的最后一条推特是，“阅读比听快，做比看快”。

Naval：是的，这是最重要的一条，因为学习的基础是阅读。我认识的聪明人，他们都经常读书。

问题是，我读什么？我怎么读？因为对大多数人来说，这是一场斗争，是一件家务活儿。但是，读书不是目的，重要的是学会如何教育自己，教育自己的方法就是培养对阅读的热爱。我想说的是，“读你喜欢的内容，直到你爱上阅读。”就这么简单。

我认识的每一个经常读书的人都“爱”阅读，他们爱读书是因为他们读自己喜欢的书。这有点像第二十二条，阅读是没有门槛的，你可以随时开始，然后不断积累，直到它成为一种习惯。接着，你开始不满足于只涉猎单一的领域。

也就是说，你可以从读小说开始，接着你可以读科幻小说，你可以读非小说，然后你可以读科学，哲学，数学甚至更多。但是重要的是，这个过程是顺其自然非强迫的，读你感兴趣的东西，直到你理解它们。然后你就会自然而然地进入下一步，再下一步。

阅读某一领域的科学原著

但是，你会发现在你真正想学的东西中，有太多东西要读。我要提醒的是，即使是阅读也充满了垃圾。实际上有些东西你可以阅读，特别是在早期，它会以某种方式对你的大脑进行编程，然后在你阅读的后期，你会根据之前的东西来分辨这些东西是真是假。因此，阅读基础性的东西是很重要的。基础性的东西，是在特定领域最原始（fundamental）书籍，在本质上是经过时间和历史的检验，科学的东西。

比如，与其读一本商业畅销书，不如读亚当·斯密的《国富论》。与其读今天谁写的一本关于生物学或进化论的书，我更愿意读达尔文《物种起源》。与其现在读一本可能非常先进的生物技术方面的书，我只想学习 Horace F. Judson 的《创世第八天》(The Eighth Day of Creation)。你不必死磕关于宇宙学和尼尔·德格拉斯·泰森和斯蒂芬·霍金一直在说什么的高级书籍，你需要的是拿起理查德·费曼的《费曼讲物理：入门》，从基础物理学开始。

不要害怕任何书

如果你基础打的好，特别是数学、物理和科学，那么你就不会害怕任何一本书。我们所有人都有那种坐在教室里学数学的记忆，这一切都是合乎逻辑的，而且都是有意义的，直到有一次，课程进度太快，我们跟不上了。

在那之后，我们被留下来背方程式，记忆概念，却无法从第一原理中推导出它们。在那一刻，我们迷失了，因为除非你是一个专业的数学家，否则你不会记得这些东西。你要记住的是技术，基础。

因此，你必须确保阅读是建立在一个理解的框架上，因为你正在为建摩天大楼打地基，而不只是在反复记忆你不断在丢失的东西。所以基础非常重要。

最后，阅读的终极是当你走进一个图书馆，你上下打量，你不害怕这里的任何一本书。因为你知道你可以把任何一本书从书架上拿下来，你就能阅读它，理解它，你可以接收什么是真的，拒绝什么是假的。你有一套自己的方法论，分辨哪些是逻辑和科学的，而不仅仅是基于大字报和意见（opinions）。

学习的手段是丰富的，学习的欲望是稀缺的

互联网的美丽是整个亚历山大图书馆的十倍，并且时刻在你的指尖，为你所用。不是教育手段或学习手段稀缺，相反稀缺的是学习的欲望。所以，你真的要培养欲望。

欲望意味着我不允许这种能力的丧失。孩子们天生就有好奇心。如果你去找一个第一次学语言的小孩，他们总是问：这是什么？那是什么？这是为什么？那是谁？他们总是问问题。

但问题之一是，学校和我们的教育系统，甚至我们培养孩子的方式，都用顺从取代了好奇。一旦你用顺从取代好奇心，你就会成为一个顺从的工厂工人，而不再是一个创造性的思考者。你需要创造力，你需要有激励自己的大脑去学习你想要的东西的能力。

第十七条：数学和逻辑才是一切事物的基础

数学和逻辑是理解其他一切事物的基础

终极基础是数学和逻辑

Naval：最基本的东西是原则性的，可以是算法，是根深蒂固的逻辑理解，你可以从任何角度保护它或攻击它。这就是为什么微观经济学很重要，而宏观经济学就是大量的记忆堆砌，大量的宏观废话。

正如纳西姆·塔勒布(Nassim Taleb)所说，宏观上的扯淡比微观上的扯淡更容易。因为宏观经济学是巫术—复杂—科学与政治的结合。如今，你找不到两个宏观经济学家在任何事情上达成一致，不同的政治家会用不同的宏观经济学家来兜售他们各自偏爱的理论。

现在甚至有宏观经济学家在兜售所谓的现代货币理论，大概意思就是，有个讨厌的东西叫做通货膨胀，我们可以印所有我们想要的钱。这就像说，有了无限的能量，我们可以发射火箭进入太空一整天。这简直是一派胡言。现实是，有些人打着“宏观经济学家”的旗号，兜售什么现代货币理论，这只能说明，宏观经济学作为一门“所谓的科学”已经腐败。它现在是政治的一个分支。

因此，你要把重点放在基础上。最终一切事物的基础是数学和逻辑。如果你懂逻辑和数学，那么你就有了理解科学方法的基础。一旦你理解了科学方法，你就能理解如何在其他领域和其他你正在阅读的东西中区分真理和谬误。

速食一百本书毫无意义

在阅读别人的观点 (opinion) 时要非常小心，甚至在阅读事实 (facts) 时也要小心，因为所谓的事实往往只是表面上的(伪科学)观点。你真正需要的是算法

(algorithm)，是理解 (understanding)。最好是慢慢地啃完一本书，然后挣扎、绊倒、倒带，而不是快速地浏览一遍，然后貌似很有成就感：“我已经读了 20本书，我已经读了 30本书，我已经读了 50本这个领域的书...”就像李小龙说的，“我不害怕那些知道一千种踢腿招式的人，我害怕那些练习了一万次出拳或一万踢腿的人。”通过不断重复和运用，不断深入理解逻辑和基础，你才能成为一个聪明的思考者。

学习讲故事和编程

Nivi：要为你以后的学习打下基础，我认为你需要两样东西，总结来说。第一，练习说服别人，不断实践怎么讲好一个故事。第二，深入了解一些技术范畴的东西，无论是学习抽象数学，还是读唐纳德·克努斯关于算法的书，或者听费曼关于物理学的讲座。如果你有实际的说服力，对一些复杂的话题有深刻的理解，我认为你的余生将有一个很好的学习基础。

Naval: 是的。我把它展开一下。我认为五个最重要的技能是，阅读，写作，算术，然后加上说服的技巧，也就是会讲故事（storytelling）让别人信服。最后，我还要加上计算机编程，因为它是一种应用形式的运算它能让你在任何领域都能自由的建造。如果你擅长电脑，擅长基础数学，擅长写作，擅长说服，如果你喜欢阅读，你就已经为生活做好了准备。

第十八条：没有被称为“商业”的技能

避开商学院和杂志

没有被称为“商业”的实际技能

Naval：没有所谓商业的实际技能，它太普通了。这就像一种叫做“关联”的技能，定义为“与人相关”。这都不能称作一种技能，它太宽泛了。

我并不要完全贬低商学院传授的东西的价值，他们会传授非常聪明的东西——一些成功的案例/轶事，并称之为“案例分析”（case study）。但它们只是一些趣闻轶事，它们试图通过向你抛出大量数据点来帮助你进行模式匹配，但事实是，在你设身处地思考之前，你永远不能完全理解它们，就像你无法重复打造一个可口可乐一样。但是，你会发现博弈论、心理学、伦理学、数学、计算机和逻辑学中的这些基本概念才会更好地帮到你。这也是我为什么会更专注于基础科学、基础逻辑的原因。我会培养对阅读的热爱，包括阅读那些我们明知道不应该阅读的所谓垃圾。你不必（只）读经典。阅读是你进行自我教育的基础。

着手做比光想要快得多

Nivi：你之前所说的“做比看快”是什么意思呢？

Naval：这涉及到学习曲线的话题，人们总是想方设法的优化自己的学习曲线。尽

管我也是一个播客博主，但我不喜欢播客的原因之一是，播客无法让我最快的获取知识和信息。我是一个很好的读者，或者说是一个很快的读者，我能读得很快，但我只能以一定的速度听。我知道人们听的时候都是二倍速，三倍速，但那时每个人听起来都像一只花栗鼠，很难再回头看，抓重点，很难精确定位片段并记笔记，等等。防失联V：357607890

同样地，很多人认为他们可以通过观察别人做的事情，甚至通过阅读别人做的事情，变得非常熟练。比如刚提到的商学院的案例研究，就是一个非常典型的例子。他们研究其他人的生意，但实际上，你开一个自己的柠檬汽水摊，甚至在街上开一家小杂货店，都会学到比书本上多得多的经营生意的知识。这就是你在工作中要学习的方法，因为很多微妙的东西在你真正进入这个行业之前是不会真正懂得的。

例如，现在人人都喜欢研究心理学。你去看看 Farnam Street，读读 Poor Charlie's Almanack*，你可以学习所有不同的心理模式。但哪个更重要？你更常应用哪些？在什么情况下哪一个更重要？这其实是最难的部分。比如，我从心理学研究中最大的收获是，委托-代理问题在现实世界中的驱动力太强大了，这本质是一个激励问题。它让我明白，针锋相对的重复囚徒困境是最值得了解的博弈论。在那之后你几乎可以把博弈论理论书束之高阁了。

顺便说一下，学习博弈论的最好方法是自己设计游戏，自己亲身体验。虽然我从没读过博弈论的书，但我认为自己非常擅长博弈论实践。我从来没有打开过一本博

弈论的书，从未尝试在里面发现任何一个我没想到的结果。原因是我从小玩各种游戏，和各种各样的朋友在游戏中碰到各种各样的实际情况，所以这对我来说只是第二天性。实践会告诉你一切你想知道的答案。

“执行”迭代的次数决定着你的学习曲线

执行本身是一件很微妙的事情，它包含着很多东西。比如说，我想学习如何经营一家企业。如果我在每天上班的地方重复做同样的事情，比如说我在街上开了一家零售店，每天的任务就是在货架上摆满食物和酒，我不会学到很多东西，因为我每天只是在不断重复。因此，即使我花了几千个小时，但我也只是花了几千个小时做同样的事情。而如果在这个过程中我进行了数千次迭代，那结果就会不一样了。因此，学习曲线是需要迭代的，而不是重复。

但如果我在商店里每天尝试新的营销实验，我不断地改变库存，不断地改善品牌策略，不断尝试新的讲故事的方法，不断地拓展增大客流量的在线渠道，我试着在不同的时间营业，并且经常有目的地四处走走，和其他店主交谈，拿到他们的书，弄清楚他们是如何经营自己的生意的。真正影响学习曲线的是迭代次数。迭代次数越多，收获的就越多，学习速度就越快。而不仅仅是投入的时间长短的问题。

如果你愿意每天流一点血，你可能在未来的人生路上赢得很多

虽然世界为我们提供着一次又一次做同样事情的机会，但事实上，如果我们能从零开始寻找新的方法，世界会呈现出不一样的精彩。

第一次尝试新事物是很痛苦的，因为你正徘徊在不确定的领域，很有可能你会失败。因此你只需要不断让自己适应频繁的小失败（bleed a little）。

Nassim Taleb也谈到了这一点。他靠做一个基本上依赖黑天鹅的商人的生意发家致富。Nassim Taleb通过每天损失一点点钱来赚钱，然后在一个偶然的时机，当一件被常识定义为不可能发生的事情发生在其他人身上时，他会赚很多钱。

虽然大多数人每天都想一夜暴富，但相应的，他们需要承担爆炸式的风险，做好破产的心理准备。

如果说你在自然界里割伤了，然后每天都在流血，你最终会因失血而死亡，你必须想办法及时想办法挽救生命。但其实现实生活没那么夸张，我们并不是每天都在流血，流血在这里只是一个比喻，每天让自己损失一点点。

但现实是，大部分人都不会这么做，相反他们每天都在追求着小的胜利，这最终会被证明是不合算的。我想说的是，如果你愿意每天都流一点点血，将来你会赢一笔大的。

其实，这就是创业精神，企业家们每天都在流血（bleed a little）。他们不是在赚钱，他们是在赔钱，而且他们总是亚历山大，因为所有的责任都在他们身上，但是当它们赢了，他们就会大赚一笔，所以总体上来看他们会赚得更多。