



目录

[通往财富自由之路-李笑来](#)

[音频版00 | 你真的理解什么是“财富自由”吗？](#)

[音频版01 | 你拥有的最宝贵的财富是什么？](#)

[音频版02 | 付费就是捡便宜](#)

[音频版03 | 你人生最重的枷锁是什么？](#)

[音频版04 | “活在当下”vs“活在未来”](#)

[音频版05 | 遇到贵人的科学方法](#)

[音频版06 | 你到底有没有资本](#)

[音频版07 | 什么是落后？](#)

[音频版08 | 从平庸走向卓越的最佳策略是什么？](#)

[音频版09 | 你应该拥有的最重要的能力](#)

[音频版10 | 如何有效提高元认知能力](#)

[音频版11 | 送给你一把“万能钥匙”](#)

[音频版12 | 为什么你总是“半途而废”](#)

[音频版13 | 我是如何错过一次升级的](#)

[音频版14 | 其实这个世界是有生命的](#)

[音频版15 | 彻底戒掉你的抱怨](#)

[音频版16 | 看得见别人的好才能获得新生](#)

[音频版17 | 正确本身的价值](#)

[音频版18 | 什么决定你的命运](#)

[音频版19 | 什么决定你的自我驱动力？](#)

[音频版20 | 如何认知、选择、培养正确的刚需](#)

[音频版21 | 投资的刚需是避险](#)

[音频版22 | 尊重资本量级的差异](#)

[音频版23 | 你真的没有机会吗？](#)

[音频版24 | 开始投资活动的条件是什么？](#)

[音频版25 | 你能准确预测股价吗？](#)

[音频版26 | 我能赚得更多吗？](#)

[音频版27 | 早是不是决定性因素？](#)

[音频版28 | 全部押上意味着什么？](#)

[音频版29 | 最简单的安全投资策略是什么？](#)

[音频版30 | 长期究竟是多长？](#)

[音频版31 | 如何做到两倍薪水？](#)

[音频版32 | 做个正常的时间买卖人](#)

[音频版33 | 为什么你一定要学会写作？](#)

[音频版34 | 究竟是什么在决定你的价格？](#)

[音频版35 | 关于“选择”的方法论](#)

[音频版36 | 关于创业的选择](#)

[音频版37 | 提高成长率的方法论](#)

[音频版38 | 知识究竟是什么？](#)

[音频版39 | 如何提高自己的智商？](#)

[音频版40 | 起步时，最重要的是什么？](#)

[音频版41 | 你的生命中最重要东西是什么？](#)

[音频版42 | 成为配得上希望的那个人](#)

[音频版43 | 认知升级最重要的工具是什么？](#)

[音频版44 | 你想不想要一个人生的作弊器？](#)

[音频版45 | 投资世界里的最基本技能——趋势判断](#)

[音频版46 | 投资的世界到底长什么样？](#)

[音频版47 | 做个精明的时间买卖人](#)

[音频版48 | 你配得上最好的个人商业模式](#)

[音频版49 | 人生的终极问题到底是什么？](#)

[音频版50 | 为什么你在关键时刻总是选错？](#)

[音频版51 | 如何得到满意的好答案？](#)

[音频版52 | 执行力差的根源究竟在哪里？](#)

通往财富自由之路-李笑来

音频版001 你真的理解什么是“财富自由”吗？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版。

熟悉我们专栏的用户都知道，我在开始的时候就说，专栏的每篇文章都需要只字不差地阅读，所以这个专栏不会出音频版，为的就是能够“逼”你不得不耐下性子来把文章读完。这样你就能真正把注意力和时间放在阅读、思考、决策和行动上。

提示：你可以查看2016年7月31日的专栏文章，文章名字叫：《开始前的正式邀请：请与我一起生活一年》，我在文章里对只字不差地阅读的重要性作了说明。

为什么要出音频版？当然，在专栏开始的时候，我还留了一个伏笔，我说：等到恰当的时机和形式出现时，我也不排除制作音频或其他媒体形式的可能性。今天，在专栏第一季即将收尾的时候，我觉得这个时机已经成熟了。所以，我正式推出音频的内容，作为我送给你们的“意外的惊喜”。推出音频，这其中的主要原因有三个：

第一，我们专栏中有相当多的战友，当然也包括正在听音频的你，已经具备了只字不差地阅读的能力。在过去一年内坚持每天阅读、思考 and 践行。所以，现在推出音频，其实是锦上添花地对学习方式补充，方便你在未来，能够随时随地再打开专栏，用最省时间的方式复习和回顾。

第二，我在第47周的内容中提到，打造个人商业模式实现财富自由的方法，其实就是把自己的同一份时间出售很多次。那么，如何实现呢？很重要的一点是你出售的时间和产品要满足消费者的刚需，哪怕是消费者“以为的”刚需。显然音频就是这种刚需。

第三，最近我正在筹备我们第二季专栏的内容。第二季将会是第一季理论的践行版和实践版，我将以所有人面临的真实案例为基础，进行成长

诊断和咨询，把咱们在第一季打磨的，清晰、准确、必要的概念，结合实例转化为你生活中的选择原则，让你听过很多道理，所以理所当然地过好此生。那么，为了你在收听和阅读第二季内容的时候可以更方便地复习和回顾，我就决定把第一季的52周核心内容用音频的方式再次呈现给你，作为这个专栏的额外服务。

最后一个不是原因的原因，我想借用隔壁专栏《罗永浩的创业课》的作者，也是我的发小罗永浩的一个段子。到目前为止，《通往财富自由之路》还是得到订阅人数最多的专栏，那如何让没有音频却还能做得不错的专栏做得更好呢？答案是：推出音频版。

好，我们就正式开始音频版的内容，今天我要聊的是专栏的第一课：到底什么是“财富自由”？

今天内容的文字版原文发布在2016年7月27日，你可以点击查看这篇文章：《你真的理解什么是“财富自由”吗？》

1.明确的定义有多重要？你真的理解什么是“财富自由”吗？眼前这闪着光芒的“财富自由”，明明感觉自己使出了浑身气力，但为什么这么多年过去了，却没有以我们期望的速度向它靠近呢？

别着急，听我慢慢跟你说。年轻的时候啊，我们大多经历过这样一个阶段，那就是不清楚自己想要什么，但非常清楚自己不要什么。比如刚出学校的时候，我们只知道自己不想被束缚、不想低人一等，但我们并不知道自己应该要什么，甚至不知道自己想要什么。于是绝大多数年轻人在描述自己的理想时，翻过来覆过去，只有那一句话：我要变得很牛！至于怎样才算是“牛”，接着问下去，他一定会卡壳。

这种尴尬反映出了绝大多数人在追求某个东西的时候，可能连那个东西的定义都不清楚。

于是你再回过头去想想那些你非常想要、也努力为之奋斗的事，为什么总是无法离它更近呢？那是因为，你还在做无头苍蝇似的飞行，你连你想要的究竟是什么都不知道啊。

如果脑子里的一个概念不准确，或者没有准确、正确的定义，那么我们必然没办法准确、正确地继续思考下去。进而产生的连锁反应是，因为定义不准确，所以思考范围模糊，选择依据缺失，进而行动错误，进而

影响到我们的整个生活。

我给你举一个简单的例子，你有没有思考过“分享”这个概念究竟是什么呢？

其实啊，我估计大多数人都没认真想过这个问题，以为“分享”就是把好东西拿出来和大家一块儿享受。但这个定义是有问题的，因为好东西必须是你自己的，然后你才能拿出来和大伙一块儿享受，那才是真正的分享。而很多人是把别人的好东西拿过去，跟大伙一块儿享受，那不叫分享，那是“慷他人之慨”呀，对不对？

我们从这个角度望过去，这些人倒并不是坏人吧，说穿了，就是他们的脑子不清楚，或者说脑子糊涂，他们被自己脑子里的错误定义给误导了。

虽然在你的一生中，你将会有无数次不知道某个概念，或者会误解很多东西的正确定义，但是你依然有更多的机会，被人教会、或者自己教会自己，最终明白那个正确的定义。

直到想明白这个问题，你才会发现，如果你真的“想要”财富自由，那么你就需要理解“财富自由”，直到你把这个概念理解得就像吃饭睡觉一样透彻之后，你才有了可以加速向它靠近的前提。

2.什么是“财富自由”？“财富自由”是一个在很多人心尖儿上发光的词，我也琢磨了很多年，一直没人能给我一个清晰、准确、正确的定义。我看了维基百科，它说“财富自由是指，你无须为生活开销而努力为钱工作的状态。”

我认为它勉强做到了清晰，但这远远不够，因为这样的定义，让我完全看不出指导意义，反复读过之后，也不知道下一步该干什么。这是不行的。

直到有一天，我找到了能真正影响行动的关键，那就是——我们要的自由，最根本的不是财富，财富只是工具，而我们要的自由，本质上是时间的自主权。所以我自己重新把“财富自由”的定义提炼为：

所谓的“个人财富自由”，指的是某个人再也不用为了满足生活必需而出售自己的时间了。

我认为这个定义是足够简洁、准确、正确，而且具有指导意义的。

我们一生所做的所有事，都在消耗着只去不回的时间。如果你做的事能让你有所收获，那么你付出的时间就可以视作“被出售”了。我们每个人做的所有奋斗的本质，都是让自己出售的时间单价更高。

说到这里，你是不是已经在思考提高自己时间单价的方法了，打工的人会首先想到要提高自己的时薪。但是人群中的少部分人会对这个概念产生思考上的飞跃，就是想办法把原来的一份时间，卖出更多份。比如写畅销书的人、做出可口可乐和老干妈的人、做了一个平台让大家可以交易自己时间的人，他们就是把自己的时间卖出了更多份，或是不需要出售自己的时间，只需要在自己建起来的平台上看着别人卖时间，从中抽取利润就行了，而且更牛的是，就算他们死了，他们的时间所创造出的成果也依然可以继续贩卖。

这才是我能想到的，最彻底的财富自由啊。

3.通过“洗脑”来获得财富自由说到这里，我已经花了一半的篇幅来解释和强调“知道一个东西最清晰、准确、正确的定义”的重要性，就是因为，在锤炼这个定义的过程中，你会像洗手洗澡一样，让自己的大脑变得清洁。你会在这个过程中剔除他人的错误观念带来的污染，也会剔除自己不好的思维习惯。我愿意把这个过程称之为“洗脑”，它是个人卫生里最重要的一个环节，可比洗手洗澡重要多了。下面我就来讲讲今天的第三个观点：我们专栏是如何帮你实现财富自由的？其实答案就是，“洗脑”。你可以尽早通过“洗脑”的方式找到正确的方向。

清晰且正确的概念是一切思考的基石。而衡量一个人是否聪明，几乎可以凝炼成他是否符合下面这两个条件：

他有没有足够多清晰、准确、正确的概念；

他的概念之间有没有清晰、准确、正确的联系。

靠着主动给自己清洗大脑，人是可以变得更聪明的。下面，我就给你举个例子。

就在一两百年前，绝大多数法国人依然是不怎么洗澡的，因为他们认为洗澡会使自己的身体变虚弱。他们天天吃牛肉和土豆，身上有很大的味

道，可他们又不洗澡，所以啊，那味道简直不能想象。于是，法国人发明了香水。但是混着牛肉膻味、汗水酸腐味的香水，实在不怎么美好。

所以啊，在脑子变脏了之后，我们不应该用额外的掩饰去遮盖既有的污染，最根本的解决办法是用简练有效的概念训练自己，把脑子洗干净。

今日得到：1. 在你决定踏上财富自由的路之前，你要先想清楚，这件事真正的意义是什么；

2. “财富自由”指的是某个人再也不用为了满足生活必需而出售自己的时间了，它的本质是时间的自主权，也就是真正的自由。

3. 你可以尽早通过“洗脑”的方式找到正确的方向。

没错，不要像这世上的大部分人一样，做无头苍蝇似的飞行，在正式跋涉这趟旅程之前，想清楚定义和方向，会让你事半功倍。

提问比答案更重要；当然问出一个好问题也比找到问题的答案来的困难得多。这一期的留言，希望你能够留下你遇到过的“选择题”：第一，要有明确的选项；第二，要足够的完整具体（不一定要很多文字，说明关键信息即可）；第三，最好是成长中的细节和小问题。

好，以上就是今天《通往财富自由之路》音频版的全部内容，我们从下期开始，正式用音频的方式打磨成长和财富自由中最重要的52个概念，下期见！

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第1篇，本期我们要打磨的概念是：注意力。

提示：你可以点击查看2016年7月31日的专栏文章《你拥有的最宝贵的财富是什么？》回顾文字版原文。

我们每个人的生活经历中，或多或少都掉进过一些“坑”里。有的坑很深，一旦掉进去，就爬不出来了；有的坑很浅，掉进去再爬出来反倒是好事儿，俗话说“吃一堑，长一智”嘛！但还有一些坑，很可怕，因为它们是隐形的，弄不好你已经掉进去了，自己却还浑然不知。我们的注意力就容易陷入这些隐形坑里。

典型的隐形大坑，我知道的就有三个，坑里面可以说是人头攒动，基本上99.99%的人都在里头。但很可惜，因为大家都在坑里，看起来大家都是同样的，所以反而没有一个人知道自己已经掉进坑里了。那这三个隐形大坑是什么呢？

第一个大坑：“莫名其妙地凑热闹”。凑热闹这事儿，你肯定见过。有些人走在大马路上，突然！看到有一群人围着，自己就不由自主地也围过去，想看看到底发生了啥事儿。可关键在于，这事儿铁定了跟你没关系啊，何况大街上围观的也通常都不是啥好事儿，吵架、打架、车祸等等，简直用脚趾头都能猜出来。

除了上街凑热闹，现在还流行上网凑热闹。因为大家现在更爱上网，网上的热闹也更多，甚至还可以给自己泡杯茶，摆好姿势再围观。呀！万科出事儿了！呀！吴亦凡出事儿了！呀！赵薇出事儿了！呀！……这种人就是传说中的“吃瓜群众”。比起在路边围观的人，网上的吃瓜群众还能把凑热闹升华成一出闹剧，因为这群人本来就是莫名其妙地去围观，结果看着看着，围观的人居然也吵了起来，然后引来更多的人围观。

你看，事实上，无论是谁都有满满的好奇心，可都浪费在凑热闹上了，

多可惜啊。不过，这也很正常，因为这些人呢其实没什么正事儿可做，也不读书，宁愿闲着；这么多时间总得消磨啊，这么多精力也得发泄啊，于是，凑热闹就成了好奇心的喷射出口。

第二个大坑：“心急火燎地随大流”。“随大流”其实就是跟随趋势的意思。“趋势”这个东西总是突然出现，比如最近的“内容创业”，比如前一段日子的“O2O”。一旦有什么东西火了，立即就会有一大批人、甚至说是绝大多数人心急火燎地去追随大流。

可问题是，任何一个大趋势出现的时候，也总是有另外一批人，似乎早有准备。当然，也许他们并不是刻意去做了准备，只是恰好之前积累的东西特别符合这波潮流。比如最近大火的“内容创业”，那些之前已经潜心写字十多年的人，显然属于并没有故意准备、却准备得最充分的人啊。你这会儿才开始心急火燎，哪是这些人的对手呀！

问题在于，你为什么会“心急火燎”呢？是因为“大势来得太突然了”吗？其实不是。正确的答案是，那趋势、那机会，并不属于心急火燎的这帮人；那趋势、那机会，明明是属于那些有意无意已经准备好的人。平日里整天挂在嘴边的那句话“机会属于有准备的人”，到了这个时候就好像完全没听说过似的，究竟是为为什么呢？说白了就是因为平日里从无积累啊，只能干着急，只能“心急火燎”。

说实话，这个坑里的人，其实比第一个坑里光凑热闹的人上进多了。可惜，平日里只有一颗上进的心，却从未有过积累的行动，最后“凑热闹”和“随大流”两个坑都掉进去了。为什么这么说呢？因为平时总是凑热闹，突然看到了别人的趋势和机会，然后花自己的时间精力去随大流。所以啊，只要入了坑，管你是不是正经事，最终都一事无成。

第三个大坑：“操碎了别人的心肝”。什么是“操碎了别人的心肝”呢？例子非常多，比如，最近很多人对“万众创业”很关心，还产生了所谓的“独立思考”，其实就是操碎了别人的心肝。

万众创业，这个说法也许确实有些经不起推敲的地方，但别人创业关你什么事儿呢？时代不同了，今天和十年前、二十年前真的很不一样，个体生存就是比过去更容易了，这是事实啊。

但凡有点儿想法，但凡有点儿能力的人，在这个时代里，确实就该去创业，虽然不一定就能达到改变世界的高度，但起码，单干可能更有前

途，这事儿可是确定无疑的。

并且，从社会效率的角度出发，每个单干的人，本质上来看都是在尝试去掉中间环节，尝试直接为社会做贡献，就算有可能失败，但这事儿本身有什么不好的呢？拉起团队创业的人，那是在“尝试着为社会做出比个人更大的直接贡献”，就算有可能失败，但这又有什么不好的呢？

再退一步而言，失败乃成功之母，谁说失败不是正常生活的必要组成部分呢？所以啊，掉进了“操碎别人心肝”这个坑里的人，归根结底也是闲得慌，真不知道图个啥。人家创业失败了，你也不会有损失，可若是人家创业成功了，你还在闲着看热闹、随大流、瞎操心，那你可怎么办呢！

大多数人都掉进了这三个坑里，并且浑然不知，千万要避开人生中的这三个隐形坑啊。这三个坑其实告诉你一个道理，注意力是每个人都拥有的、最重要、却被人忽视了的宝贵财富。

你的注意力，真的很少，一天下来，能够集中起来有产出的注意力，弄不好往往只有两三个小时而已，结果呢？结果你去凑热闹，你去随大流，你去操别人的心.....若是这样，不消说你能不能成功，仅仅“有收获”都是根本做不到的，不是吗？

钱不是最重要的，因为它可以再生；时间也不是最重要的，因为它本质上不属于你，你只能试着与它做朋友，让它为你所用。你的注意力才是你所拥有的最重要、最宝贵的资源。

这么看的话，很多人的败局很早很早就已经定下来了，因为几乎从那个时候开始，他们已经养成了四处浪费自己注意力的习惯，任由自己最重要最宝贵的资源点点滴滴或者大把大把地流失——这样的人若是能够成功，天理何在？

所以，你必须把最宝贵的注意力全部放在你自己身上。

这可能是人生最有价值的建议——因为，最终，你的一切价值，都是你的注意力的产出。而且，更为关键的是，一个人的注意力，很可能是唯一能够称得上是“与生俱来”的，有产出能力的资源。仔细想想吧，还有别的什么东西是这样的吗？

那注意力要放在自己的哪儿上呢？答案明确而又唯一：放在“成长”上。

有一句硅谷的“陈辞滥调”其实是很有意义的：“创业就是成长。没有成长就不是创业。”个人也一样，生活就是成长，没有成长就不是有意义的生活。如果“不能做到每天增长1%”，但是一年三百六十五天，每天进步一点点.....这总可以了吧？

| 今日得到：1.人生中的三个隐形坑：“莫名其妙地凑热闹”、“心急火燎地随大流”、“操碎了别人的心肝”。

2.你必须把最宝贵的注意力全部放在你自己身上，放在自己的成长上。

| 思考与行动1.你有没有掉到那三个大坑的某一个里？

2.你觉得怎样花费你的注意力是最合理的？

3.你有没有什么更好的论据、论点、素材可以提供给我？

4.在这一周里，每天都要回顾一下自己当日的注意力开销，相信我，你会有因此产生巨大感悟.....记录下来，发给我们好不好？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第2篇，本期我们要打磨的概念是：付费。

提示：你可以点击查看2016年8月8日的专栏文章《付费就是捡便宜》回顾文字版原文。

在开始今天的话题之前，我想先送你一句话：

凡是能用钱买的其实都是便宜的。我再说一遍：凡是能用钱买的其实都是便宜的。

相信多读几遍以后你自然会发现，绝大多数人对这句话是存在误解的。他们从骨子里认为钱才是最重要的。为什么呢？因为他们在生活中时时刻刻都能感受到赚钱的困难。因为困难，所以难得，因为难得，所以重要.....是啊，听起来逻辑相当严谨。但是你不同，通过上一期的学习，你已经知道了：

你所拥有的最宝贵的财富是你的注意力。

因此，我希望你的脑海中牢牢地记住一个观点：

注意力>时间>金钱。你可能会问，这样的排列能成立吗？

答案是肯定的，当然成立。

我们将从两个部分的关系为你解析。

先来看第一层关系：时间和金钱谁更重要，答案很明显是时间。

我们的专栏叫《通往财富自由之路》，之前我也说过，你所追求的财富自由，其实就是将来早晚有一天，你再也不需要为了生活出售自己的时间.....

因为卖时间就是不划算的，因为时间的价值就是高于金钱的价值。现在我们可以给出另外一个角度的解释：

之所以你的时间能卖出去，就是因为总体上来看花钱买你的时间更划算。所以，从价值上看，时间>金钱。

我可以给你举个例子。最近我经常用一个叫“助理来也”的私人助理服务平台。简单地来说，我在这个微信公众平台上只要花五块钱就能请别人帮我跑腿，买一杯星巴克送过来。对我来说，这五块钱真的很值。因为按照我的打字速度，十分钟可以敲出几百上千个汉字，要知道我在得到上每次更新不过两千字左右啊！只要五块钱就可以帮我节省一些时间，甚至帮我更多地保持十分钟的持续注意力在写作上，对我来说，是不是格外超值呢？

讲到这里，我再多说两句。有些在意生活质量的人，会花钱请小时工来家里做保洁，在我看来这是划算的，请注意，我说的是划算，而不是对错。你看有多少家庭为了鸡毛蒜皮的家务吵架，你就知道有多少人完全搞错了时间大于金钱这个价值顺序了。只要花几个钱，就可以免于吵架，那多划算啊。

说完时间和金钱，我带你接着来看第二层关系，注意力和时间相比，谁更重要呢？

你的注意力是能让你有所产出的唯一资源。你的时间其实不一定是你的，因为时间本身并不会自动产出……看看你身边的人，甚至包括之前的你自己，没有用处的时间是那么多，多到什么地步呢？多到你必须想办法才能杀掉它们的地步。所以你才不由自主地掉入坑，也就是我们在第一期讲注意力时提到的3个坑：莫名其妙地凑热闹，心急火燎地随大流，操碎了别人的心肝。

其实，不仅入坑，你甚至还挺享受其中的。所以从价值上看，注意力是大于时间的。

正是因为明白这一点，所以在我跟我老婆相处的过程中，我运用一系列的“手段”，最终做到了二十多年没有跟老婆吵过架……

你肯定会问，我究竟是怎么做到的？先别管手段是什么，你先想想看，这个结果对我来说有多么重要呢？可以说是要多重重要就有多重要。

因为在过往的二十多年里，我从来没有因为跟老婆吵架而出现一整天甚至好多天心情不好的情况——你要知道人在心情不好的时候，注意力是无法集中的，什么事儿都干不成。什么番茄时间管理法之类的东西再怎么有道理，也没有任何用武之地，不是吗？

那么回过头来看，我究竟用了什么手段呢？说出来其实很简单：

把足够多的时间花在她身上。如果可能的话，也花足够多的钱在她身上。

敲黑板：这个手段的核心本质在于，我花了大量时间，跟她有效沟通，使我的注意力不受干扰，创造更多价值。

我们都知道，沟通就是需要耗费时间精力的。所以，很多话，你说一遍对方是不能全方位听懂，有时候需要说很多遍；甚至少数情况下，需要你变着花样从各个角度阐释若干遍，才能让对方和自己形成足够完善的共识。

我可以随便给你举一个例子：绝大多数女生认为男生不及时回复短信，或者不马上接起电话，就是不爱自己.....

而事实上对我这种珍惜自己注意力的人来说，短信、电话这种随时可能入侵、占有自己注意力的东西，是必须要格外防范的。并且我早就发明了自己的方法，手机永远设置为静音，所有的推送通知全都关掉。

所以我必须花大量的时间精力让我老婆也理解，我专注做事的时候，就是不该接受任何打扰的。等我停下来休息的时候，再来顺手处理那些未读短信和未接来电。不过，通过前面的举例你就知道，这可不是一件轻松的事。我要讲很多遍，要用很多次的事实证明、把每个身边可以遇到的实例展示给她看.....比如：我这么做对我自己有什么好处？对我们双方有什么好处？别人发短信打电话找不到我的时候生气到什么地步，而在我看来那个愤怒有多么可笑，为什么可笑？即时通讯在什么情况下是必须的？异步通讯在什么情况下是更有效的？两者如果结合起来使用是不是会更好？要如何组合？不夸张地讲，我和她之间探讨这件事情的内容拿出来写成一本书都可以卖得不错呢.....

回过头来看，我用自己的例子无非是想告诉你，因为注意力最重要，所以我要用我的时间和金钱来换取持续的注意力。顺带说一下，许多家庭不幸福的根本原因就是相互之间时间投资太少，就这么简单。

| 今日得到：从价值上来看，注意力>时间>金钱，所以付费就是捡便宜。

之前我们就说过，我们的目标就是将来早晚有一天，我们再也不需要为了生活出售自己的时间.....因为卖时间就是不划算的，因为时间的价值就是高于金钱的价值。现在可以给出另外一个角度的解释了：

之所以你的时间能卖出去，就是因为总体上来看花钱买时间更划算啊！

把这句话写到一张纸上，贴在你随时可以看见的地方，反复阅读，甚至反复朗读，直到它在你脑子里刻出一个新的沟回为止，这样才能让这句话从此之后在你脑子里潜移默化地发挥它的作用。

凡是能用钱买来的时间就是便宜的；凡是能用时间换来的注意力持续就是有价值的。

| 思考与行动1.过去的一段时间里，你付费捡到的便宜都有哪些？别说是这个频道，这个频道当然是超值的，这毫无疑问。

2.过去的一段时间里，你在哪些可以捡便宜的地方却浪费了时间与注意力？

3.过去的一段时间里，你发生过多少次因为跟家人吵架而整天心情不好的情况？

4.如果你需要持续的注意力，却反复被打扰，你有没有想出过什么有效对策？

5.你在哪些地方忽略了资产的价值顺序，乃至你吃了大亏？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第3篇，本期我们要打磨的概念是：人生的枷锁，也就是安全感。

提示：你可以点击查看2016年8月15日的专栏文章《你人生最重的枷锁是什么？》回顾文字版原文。

生活中大多数人总是时时刻刻关注身边所有可以关注的东西，而且生怕自己会漏掉什么“蛛丝马迹”。

这有点儿像什么呢？

我们知道，几乎所有低级动物的双眼都是长在两侧的。这样一来，它们可以同时看到上下左右前后的各个方向，没有视觉盲区，这确实是一种极为安全的配置，可这样的配置有什么局限呢？

这样配置的副作用就在于它们没办法把自己的目光集中在某一处，也没有办法仔细、长期地观察任何一个点，于是它们也就不可能有深入思考和长期思考。也就是说，它们的注意力只能时时刻刻消耗在身边发生的一切东西上面，所以，它们实际上没有过去、没有将来，也不知道可以有过去、可以有将来，它们只有现在，一个没有前后对比的现在。

于是，它们也就等于被困在了永恒的当下。

被困在永恒的当下，这对人来说，简直是不敢想象的噩梦。我们的人生不该背上这样的枷锁，所以今天我就来跟大家讲讲如何卸掉人生的这个枷锁，主要有以下两点：

第一，放弃部分安全感，才能获得进步刚才我们聊到几乎所有低级动物的双眼都是长在两侧的，这里有个小细节——最终有些物种的双眼是进化到了正面的，于是它们终于有机会可以深入长期地观察，终于有机会进化出了大脑皮层。想想看吧，整个人类文明实际上是建造在大脑皮层

之上的。

可问题在于，这有个前提啊，那就是进化后的它们放弃了全视角，接受了视野中有盲区存在。所以，不夸张地讲，从这个角度来看呢，几乎所有的进步，都是放弃了部分安全感才可能获得的。

我们从这个层面观察生物，实际上有了很大的启发。现在我们一起来观察一下自己身边的人，你有没有发现绝大多数人其实都是想追求百分之百的安全感的，他们时时刻刻被身边发生的一切吸引，或者说其实应该叫作“分神”，他们不可能在任何事情上深入长期观察、深入长期思考。当然了，这不一定是他们的本性，这只不过是他们自己没有意识到追求百分之百安全感的生存模式有什么局限。于是呢，他们就像那些动物一样，就那样被困在了永恒的当下。

这只不过是过分追求安全感的下场，并不是什么“造化弄人”或者“命运捉弄”。所以，请注意我的措辞：

追求百分之百的安全感，肯定会把自己困在永恒的当下；

我们必须放弃一部分安全感，才能深入长期地观察、思考。

第二，通过有效社交，补全主动放弃的安全感深入来看，实际上是那些勇于放弃部分安全感的人，不断用他们的脑力推动了这个社会的进步。而历史上常常出现聚众屠杀那些对人类有巨大贡献者的情况，本质上来看，都是因为一些不肯放弃一点点安全感的家伙们感到了害怕。其实啊动物都是这样的，有时候狗咬人不是因为它们凶狠，而是因为它们恐惧。

所以，我们要深刻理解安全感的本质，这真的很重要，因为它决定了很多其它在社会中生存的基本观念。关于这方面需要进一步深入的话题很多，需要更新的观念同样很多。今天在这里我们只讨论合作与信任的本质，这将有助于实现有效社交，从而补全你主动放弃的那部分安全感。

合作是什么？

合作的本质其实是大家各自放弃一小部分安全感，并把那一部分安全感交由合作方来保障。

信任又是什么？

信任就是相信对方不会利用自己主动放弃的那一部分安全感。

所谓的缺乏安全感，其实就是不相信别人竟然可以不利用自己放弃的那一部分安全感，所以只能自己去搞定百分之百的安全，这真是让人心力交瘁啊！太心累了。

说到这里，你已经知道人们缺乏安全感的根源究竟是什么了，所以，由衷地建议大家不要和缺乏安全感的人合作，因为在他们的世界里，实际上不可能会有真正的合作关系。

| 今日得到：今天我跟你讲了和“人生的枷锁”有关的两个问题：

第一，放弃部分安全感，才能获得进步；

第二，通过有效社交，补全主动放弃的安全感。

尝试着主动放弃一些安全感吧，即便你暂时还没有找到能够相互交付的合作者。其实不用放弃很多，也不应该放弃很多，只要放弃一点点就已经足够啦。

| 思考与行动1.在生活中找几个小领域试试“放弃全视角”，体验几天？比如，关掉微信朋友圈（或者只看几个朋友的朋友圈）；把手机上的微博停用若干天；把手机完全静音若干天；不出门独处若干天；不看大家都看的电视剧、节目或者赛事若干天.....

2.你是不是一直在追求百分之百的安全感？你在哪方面被拖累很惨？

3.你身边一定有不少貌似能力很强却又其实并不得志的人.....想想看，那是因为他们在哪方面过分追求安全感导致的？

4.你有几个百分之百值得信赖的朋友？和他们在一起的时候，有哪些方面完全不用考虑了？（相当于说，在那方面放弃了全视角，自己盲区也无所谓）

5.如果你的另一半极度缺乏安全感，你要如何做才能让他或她与你共同升级？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第4篇，本期我们要打磨的概念是：“活在未来”。

提示：你可以点击查看2016年8月22日的专栏文章《“活在当下”vs“活在未来”》回顾文字版原文。

我们在平时生活中，常常会被人劝说要“活在当下”，这好像是个俗世中非常流行的建议，这个建议甚至可能曾使很多人都感动得热泪盈眶。实际上，在第三期讲“人生的枷锁”时，我们曾提到有些人“被困在了永恒的当下”。

来，我们一起反复读读这个句子——被困在永恒的当下，被困在永恒的当下。

现在，你还觉得“活在当下”是个好建议吗？

我猜你不会吧。我猜你此刻应该和我一样，毛孔骤然收紧，猛打几个寒颤，脑子里还传来一个声音说——“我绝对不应该把自己困在永恒的当下！”

所以啊，除了活在当下，我们有没有办法活在未来呢？

答案是肯定的，有办法。

事实上，我们不仅有办法“活在未来”，我们也必须“活在未来”。

对，就是必须，否则就没有出路。因为“活在当下”，就是被永恒地困住，“活在过去”，那就相当于被永恒地困在更差劲的地方。所以，即便是挣扎也要活在未来，至少也得是“部分活在未来”。

那么到底该怎样活在未来呢？其实啊，这个词听起来有多玄，做起来就有多简单，我为你总结了以下七点：

第一，你对未来要有个预测；

第二，那个预测需要时间才能得到结果；

第三，你笃信你的预测是正确的；

第四，于是你提前按照那个预测的结果行动、选择、思考；

第五，你终将走到那个结果出现的时刻；

第六，最终证明你的预测是正确的；

第七，那么，由于你提前按未来正确的结果行动、选择、思考，于是，在相当长一段时间里，你生活中的一部分，就是“活在未来”的。

说到这里大家可能都注意到了，活在未来的第一步，首先是作出预测。

那么我们就先一起来看一个简单的预测，主要有下面四句话：

第一句话是：长期来看，脑力的产出率一定比体力的产出率高，且高出许多个量级；

第二句话是：体力增长的玻璃顶很明显，但脑力增长的玻璃顶还不知道在哪儿；

第三句话是：体力衰退的时间来得很早，脑力衰退的时间来得晚很多；

第四句话是：通过暴利获得的巨额利润正在减少，因为大趋势上来看，一定是知识更可能产生更大的利润。

也许你会想，上面这四条不是明显的事儿吗？这哪儿算得上预测啊。

可事实是，这四条预测是我初二的时候从书本、杂志上摘录出来的，写在我的日记本里，那时是上个世纪八十年代中期，媒体都在宣传“知识就是力量”、“科技就是生产力”。

那时的我并不知道这些话都是谁说的，只是想来想去，认定这道理是对的，一定是对的，即便眼见着当时还看不到特明显的效果，但我也能猜得出，在未来，也许是不远的未来，也许是很远的未来，一定会有明确而又显著的效果。反正不管别人怎么说，我就是笃信这个道理，于是我就按照这个道理所指引的方向以及方式去行动、去生活。

许多年后，再想起这个事情，我的体会是：在知识积累这方面，我确实做到了“活在未来”。

而这其实只是生活中的一部分，剩下的大部分，尤其是我们的“肉身”，当然是一直“活在当下”的。所以，我们所说的“活在未来”，本质上来看，只能是“思维上的活在未来”。

你看，甚至不需要预测，只需要认真对待那些简单、朴素而又深刻的道理。只要你经过思考，认为它们是正确的，那么就要笃信，并且按照那些道理践行自己的生活，那么，终究有一天，那些道理就好像是“显灵”了一样，明确无误地证明给你看，“你就做到了在相当长一段时间里，当别人还困在当下的时候，而你却活在了未来”。

当然，“预测”也不全都是准确的，因为我们没办法消除“不确定性”。但是，“活在未来”这事儿，一辈子做到一次，就很开心了，收获已经是不可想象了。而问题的关键在于，一旦你开启了这种模式，一旦你有一次清楚的成功，后面就停不下来了，因为“活在未来”这事儿对你来说越来越容易、越来越自然，乃至最终你只能在思维上“活在未来”了。

说到这里，我们可以一起作一个预测：最终，活在未来的人一定比活在当下的人有更多的财富。

其实这个道理很简单啊，因为所谓的投资，不就是用现在的资源换取未来的资源吗？所以，活在未来的人一定比活在当下的人拥有更多的财富。

| 今日得到：好，今天我向你讲述了“活在未来”的重要性，以及“活在未来”的七个步骤：

你对未来要有个预测；

那个预测需要时间才能得到结果；

你笃信你的预测是正确的；

于是你提前按照那个预测的结果行动、选择、思考；

你终将走到那个结果出现的时刻；

最终证明你的预测是正确的；

那么，由于你提前按未来正确的结果行动、选择、思考，于是，在相当长一段时间里，你生活中的一部分，就是“活在未来”的。

本期话题，“活在未来”，其实是专栏内需要反复讨论的基础话题，所以，以后我们也会经常重新回顾，再次展开。请保持耐心，尤其是对“突然之间有很多疑惑”这种感觉带来的不适感保持耐心。

| 思考与行动

你曾经做出过的最重要的正确预测是什么？为什么它那么重要？

你做出过的最大的、而自己却最终并没有因此获益的预测是什么？为什么它是最大的，又，为什么你并没有因此获益？

过去的十年甚至二十年里，你也知道“知识就是力量”，“知识就是金钱”，可为什么你实际上并没有重视这个道理？哪儿出了问题？

每天花三十分钟时间，预测一下明天，下一周可能发生的事情；有哪些是你能想到了但你身边大多数人估计想不到的？（也许你会失望，你想不到符合后一个标准的东西……没关系，别有压力，那是因为你过去从来没做过这事儿造成的。）

评估一下你身边的人，谁是预测能力最强的？再想想为什么你过去并没有与他建立深入的关系？为什么你很少与他有深入的讨论？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第5篇，本期我们要打磨的概念是：贵人。

提示：你可以点击查看2016年8月29日的专栏文章《遇到贵人的科学方法》回顾文字版原文。

说到“贵人”，我们一直有个问题弄不太明白，那就是为什么有的人总有贵人相助，而大多数人却不行呢？仅仅是运气的原因吗？可如果连运气都能被创造的话，到底怎样做才能更容易有贵人相助呢？

本期，我就来给你讲讲和“贵人”有关的两个问题：

第一，遇到贵人是方法可循的。

第二，求助是一种隐蔽的、意义巨大的交易，是正确展示自我价值的艺术。

首先，来看第一点，遇到贵人是方法可循的。我们先一起来做个思考，看看你能不能尽量根据地预测下面两个问题：

第一个问题，你觉得自己将来会不会经常遇到贵人相助呢？

第二个问题，你的判断依据是什么呢？

别着急，我知道这个问题太刁钻了，不是一下两下就能想明白、说明白的。注意，我们要研究的不是“情怀”，“修养”，或者“人生的法门”，我们只想认真地、清楚地、逻辑严谨地想明白。

我母亲经常说，自己一生遇到的贵人更多，起码比我父亲多。事实上也确实如此。对于遇到贵人这事儿，她有自己的一套原则。

她说，自己首先得是个贵人，才能遇到贵人，甚至更多贵人。许多年后，我在书里写，你不优秀，就没有有效的社交，其实是脱胎于母亲的教育。其实这是个特别朴素、特别简单，乃至永恒有效的道理……

你看，越是朴素的道理，越是永恒。认真琢磨那些朴素的、永恒的，乃至被大多数人当作耳旁风、当作陈辞滥调的道理，研究透了，瞬间有相当于穿越到了未来——因为那些道理在未来依然成立。

这样的道理其实是满天飞舞的，什么“少壮不努力，老大徒伤悲”啊，什么“出来混的，早晚要还”之类的。你想想，它们多有道理啊！再比如说，小时候学过的古文，卖油翁说，“无它，手熟尔”——这和今天人们热衷于讨论的所谓“精进原理”或者“一万小时定律”，本质上有什么区别吗？反正我觉得干脆就是一回事儿。只不过，很多人从来都没有重视过它们，不重视它们的原因，无非是从未想过自己需要预测未来而已。

这一路走过来，我也遇到了很多贵人，甚至应该比我母亲遇到的还多。于是，我也在不断增补、修订当年母亲给我讲过的那几个原则。翻过来调过去，其实都是很朴素的、很简单，乃至可能永恒的道理。这其中的每一条，也都是我随随便便就能展开写上万把字的道理。

以下是12条遇到贵人的原则，它们分别是：

乐观的人更容易成为他人的贵人；

贵人更容易遇到贵人；

能帮助他人进步的人，才是真正的贵人；

优秀的人、值得尊重的人，更容易获得帮助；

乐于分享的人，更容易获得帮助；

不给他人制造负担的人，更容易获得帮助；

不以求助为耻的人，更容易获得帮助；

求助的时候，不应该仅仅用金钱作为回报，帮助他人的时候也不应该收取金钱回报；

贵人不一定是牛人，牛人常常只不过是自顾自地牛，贵人可不一样，他们常常“以和为贵”，并且更懂得“独贵贵不如众贵贵”；

很多时候，人们的成功，来源于大量的人希望看到他成功。反过来，若有大量的人不愿意看到某人成功，那么这个人真的很难获得所谓的“贵人相助”；

正在做正确事情的人，更容易获得贵人相助，所谓得道多助，说的就是

这个；

活在未来的人更容易遇到贵人，因为别人能在他的身上看到未来；

以上就是我不断增补、修订的遇到贵人的原则，也欢迎你能够继续补充。

你看，这都不是什么“了不起”的道理，可如果你真的理解这其中的机理，苍天作证，你在未来就是能够不断遇到各种各样的贵人，你就是会不断有各式各样的意外好运。虽然说不准是不是明天，或者明年，但三五年之内，你一定有所体会。可惜啊，一般来说，绝大多数人连三五个月都等不及。大多数人就是没有“思考长远，耐心验证，小心总结提炼”的能力。

不过，这背后，有个深刻的道理值得我们单独说道说道，那就是我今天要讲到的第二个点——求助是一种隐蔽的、意义巨大的交易，是正确展示自我价值的艺术。

大多数人对“求助”这个词儿，实在误解太深了！他们错把“求助”当作是一个低声下气、卑躬屈膝的行为。实际上，那可不是求助，那完全是乞讨啊。如果你的脑子把“求助”理解成这样，本质上你就是把自己当成一个乞丐来理解了，无论是过去、现在还是将来，当然都得不到什么好结果。

事实上啊，求助是一种交易，不仅如此，它还是一种隐蔽的、意义巨大的交易。贵人之所以愿意帮你，是因为他已经看到你的价值，要么你的这种价值能够帮助他确立自己的价值，要么这种价值让他看到了未来的某种可能性。所以，如果你自己做过“贵人”，你一定早就明白这个道理了：其实呢，在你出手相助的那一瞬间，你就已经得到了自然的回报，这也很可能就是你乐于相助的根本原因。

我们生活的这个世界越来越像是一个彻底的大市场，而我们每个人都生活在价值交换和价值集群之中，所有的聪明人都会为自己做两件事，那就是储备人际价值，以及到人际价值高的地方去扎堆。这其实是每一个人的本能。从这个角度望过去，求助根本就不是讨好的艺术，而是正确展示自我价值的艺术。

再进一步，你仔细想想看，如何才能把自己变成一个能够吸引贵人的个

体呢？或者咱们换个说法，这不仅仅是善于求助的问题，甚至是如何“自动吸引各种帮助”的问题，这才是通往财富自由之路的根本所在啊。

另外，这篇内容文章是我在去年8月底发布的，当时我还做了一个“求助”的小示范，向所有用户发出了一个长期求助，很感谢你的帮助。

事实上，我真心地认为在听音频的你是我的贵人，最初到“得到”开“通往财富自由之路”专栏的时候，我只是想着罗胖这个人值得合作，而写好文章，对我来说，只不过是顺手的事情.....

没曾想仅仅一个月的时间，竟然有超过50000人订阅，而后成为得到第一个“10万加”的专栏，到现在专栏用户超过16万.....而更新的每篇文章，在后台都能收到几千条留言和回复，每天看到你分享自己的理解和进步，对我来说是一件很开心的事儿。

你是作为贵人，不仅是读者，更是受益者，也成了见证者、参与者。一年时间，我带领你重新认识了不少的概念。这个过程一定不会轻松，但经历过之后，你的世界肯定会发生不小的变化，那种感觉就像是重生。但我依然觉得，“通往财富自由之路”的影响力应该更大，它应该成为一个“有机会做成大事”的东西。

于是，我就开始琢磨，如何让这个栏目传播得更广。

其实我知道的，我讲的道理虽然正确，但实际上就是有很大的传播难度：因为这世间绝大多数真正有用的道理，要么简单到难以置信所以你根本就不当回事儿，要么就违背直觉到让很多人觉得鬼才相信的地步——这是知识传播比谣言传播难易度天壤之别的根本原因。

所以我现在继续向各位贵人求助，欢迎你继续把增加音频内容的专栏推荐出去，哪怕是写一篇真实的读后感或者整理你的成长记录，发在网上，我都会当作“贵人相助”。

我还在文稿中准备了一张海报，欢迎你把这张海报转发到你的朋友圈和公众号。

虽然我们的专栏即将停止更新，但是每一篇文章，每一个概念，都值得你若干年之后重新阅读和思考。

最后，如果你愿意继续同行，希望第二季的专栏还能看到你的身影。

真诚感谢各位贵人！

| 今日得到：好，今天我跟你讲了和“贵人”有关的两个问题：

第一，遇到贵人是方法可循的，我为你总结了12条原则。

第二，求助是一种隐蔽的、意义巨大的交易，是正确展示自我价值的艺术。

希望你能够自动吸引贵人相助，找到通往财富自由之路的根本。

| 思考与行动1.文中提到的那些能让你未来频繁遇到贵人的原则，你觉得有没有道理？或者你是否已经经历过它的神奇？

2.有没有什么原则是你可以补充的？

3.我发表过另外一篇文章《惊喜与创造惊喜的方法论》，里面也提到了7个原则，不妨做出与上面两条同样的思考。

链接：

<http://b.xinshengdaxue.com/A18.html>

4.读到“我现在就需要各位帮助”及其后面的具体内容，你内心有没有抵触？有，为什么？竟然没有，为什么？先有，想想又没有了，或者先是没有，但想想又有了，各自都是为什么？试着留言写下来，你会发现，写下来有助于厘清思路。

5.你自己有没有遇到过贵人？那人为什么可以被称为贵人？你若是没有遇见他，会是什么样子？你自己有没有被别人当作贵人对待过？知不知道为什么？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第6篇，本期我们要打磨的概念是：资本。

提示：你可以点击查看2016年9月5日的专栏文章《你到底有没有资本》回顾文字版原文。

我特别喜欢把资本和房子放在一起类比，什么意思呢？房子主要是用砖头建造的，但，仅仅是一堆砖头摆在那儿肯定算不上房子。同样的道理，资本确实主要由钱构成，但，仅仅一堆钱放在那儿，肯定也算不上是资本。

钱和资本实际上是很不一样的东西，正如一堆砖头和一个房子肯定不是一回事儿一样。所以，有钱和有资本，其实完全是两回事儿。

那么，钱和资本的区别究竟在哪里，怎样才算得上有资本呢？实际上啊，钱想要成为有效的资本，还需要满足三个基本要素：

第一，资金的金额大小；

第二，资金的使用时限；

第三，资金背后的智慧。

下面我就分别为你讲讲，有效资本的这三个基本要素。

第一，资金的金额大小。在今天这个世界里，一百块钱，是不可能被当做“资本”处理的，因为金额太小了。而一百万也许是资本，也许不是，因为要看它是用在哪个领域做投资了，对吧？而十亿呢，这个金额当然远远超过了“够用”的范围，但，即便如此，仅仅十亿本身，依然很难直接算作资本。

因为资本的第二个要素更为重要，那就是你能使用这个资金的时间。一笔金额足够大的资金，能用一天、一个月、一年、十年，甚至永远，那威力可是天壤之别。比如说万科的传奇股东刘元生先生，他在1988年以

360万元人民币拿下360万股万科股票，到今天都没有动过。我们以2016年6月27日万科的市值2697亿计算，刘元生的万科资产账面财富大约是27亿人民币，相当于在28年间翻到了750倍！但咱先别着急羡慕，因为上世纪八十年代末能有360万元、并且还到死都不需要拿出来用，这样的资本，大多数人根本就不可能有啊。

除了资金的大小和使用时限，实际上，最重要的是第三个要素，也就是资金背后的智慧。同样的钱，在不同人的手里，就会发挥不一样的威力。要是真有个时空穿梭机，把你、我、雷军、王刚、徐小平，带回到过去的某个时点，各自给上一百万人民币去做“第一次天使投资”，不用猜，收益率最高的肯定不是你和我吧？嗯，滴滴的天使投资不过是100万人民币，早已上市的聚美优品当年的天使投资不过10万美元而已。

这是个残酷的事实：大多数人其实不配站在资本之后。我自己是很清楚这个事实以及这个事实是有多残酷的：在2008年的时候，即便我有100万闲钱，我甚至都不知道该投给谁……到了2013年我以为自己知道了，结果投错了很多人和项目……

对，我就是花了很长时间，用了很大的力气，才基本上觉得自己可以站在资本之后了，但也知道只不过是还算凑合而已。

好消息是，虽然并不容易，但站在资本背后的实力确实是可以习得的。习得的方法是从3个维度，也就是刚才说的金额、时限、智慧来逐步循环突破。

首先要突破的呢，并不是金额，这是绝大多数人止步不前的根本陷阱。很多人误以为自己“反正也没有多少钱”，于是投资这事儿跟自己是没关系的。他们不是安慰自己，而是鄙夷地说，“看着那些人整天算计理财挺傻的……”——这其实是常见的心理自我保护手段，跟义务教育期间学习不好的人“理直气壮”地“瞧不起”学习好的人一样，完全没有任何区别。

很多人觉得自己“反正也没有多少钱”，于是投资这事儿也就跟咱没啥关系了，这其实是不对的。

其实，投资的重点并不在于盈亏绝对值大小，而是在于盈亏比例大小。这一点格外重要。看相对值，而不是看绝对值。举个例子，在同样的投资环境里，用一万块钱做本金盈利了50%，而用十万块钱做本金

只盈利了15%，显然一万块钱的成绩要更好一些，用专业的说法叫做资金效率高。

把你的关注点放在盈亏比例上，而不是本金大小，也不是盈亏具体金额大小，这可是90%以上的投资者终其一生也没学会的东西啊！不信你看看股市里有多少人爱买垃圾股就知道了，他们购买垃圾股的根本原因在于“那玩意儿便宜”。他们是看重盈亏绝对值的，所以，即便盈利潜力再高的股票，他们只要看一眼价格，“觉得太贵”，扭头就走了。

很多人真的没认真想过，今天的股票市场，其实几千块钱就是可以开始投资的——而几千块钱，其实是绝大多数人都有的，只是，他们不知道、没想到：本金大小相对来看其实根本不重要，重要的是盈亏比例.....

说完了首先要突破的盈亏比例，我们再来分析第二个突破，叫做“给自己的投资款判无期徒刑”。什么意思呢？

就是说啊，每个人真正能够拿出来投资的部分，其实少了这些钱，也不会影响到你的生活质量，只不过大多数人并没有清醒地意识到这个事实而已。

关于这一点，心理学家还研究出了具体的数据，大约2/3以上的人即使丢失了自己年收入的10%，生活质量也不会受任何影响。换句话说，年收入6万元的人，拿出5千块钱去投资，并给这个投资款“判上无期徒刑”，其实在很大概率上都不会影响自己的生活质量。

第二个资金时限方面的突破，其实是最重要的方面，但说起来容易做起来难。总的来说，不能被你自己心平气和判上无期徒刑的资金，就别假装资本出来混迹江湖了。

第二个突破之所以最重要，是因为第三个突破几乎是和第二个突破联合并发的。第三个突破就是：投资知识、经验、智慧等等，这些都只能从实战中获得。不管是书上写的，还是牛人讲的，那都跟你没关系，因为只有这些东西在你骨子里生根发芽并且有幸还没夭折，之后还得等上很久很久才会茁壮成长，最后长得枝繁叶茂。

在最大的投资市场也就是股市上，80%的投资者是亏钱的。为什么呢？我总结提炼的最根本的原因，其实真的只有一个：就是他们其实不配被

称为投资者，他们用来“投资”的，不是资本，而是“装傻充愣的资金”而已。关键并不在于金额不够大，关键在于时限太过随意，于是，在最基本的条件未被满足的情况下，即便是有短暂的辉煌，也最终只不过是海市蜃楼。

最终你会发现，给自己的资金“判个无期徒刑”的人，实际上是已经拥有了足够的智慧，所以他们有资格站在资本背后——而他是否最终可以成为出类拔萃的投资人，那只不过是早晚的事情，首先因为他已经起步了，而且还相当于早已“赢在起点”，因为最初那个“给自己的资金判上个无期徒刑”的行为已经为他日后能够养成“长期深入思考未来”的能力打下了最殷实的基础。有了这个底子，很多的技巧根本就用不着了，很多的陷阱自动消失了，很多的无奈纠结瞬间烟消云散.....

我知道你现在很可能会觉得“无期徒刑”既残酷又没必要——可这就是你要习得的智慧： 挣扎着学会分得清楚“很想要却不能够”与“可以却不一定要”之间的巨大区别 。这就好像一个人已经拿到大学录取通知书之后竟然选择不去，和他其实并没有拿到录取通知书却声称“我根本就不想去”，这完全是两回事儿罢？这其中的差异很大罢？你可以给你的资金判个无期徒刑最终却选择两年之后就结束它的“刑期”，和你其实没办法给你的资金判个无期徒刑但最终也竟然做到两年后结束它的“刑期”，即便是结果一样，这其中也是有巨大差异的——这个差异大到它甚至会影响你的大脑工作方式，而不仅仅是思考质量那么简单.....

千万别不相信这点，这个漫长的过程真的是不可或缺的，就好像生孩子，十个月就是十个月，多一个月少一个月都很危险，并且无论如何不可能提前四五个月。这些可都跟智商没关系，没有什么东西可以帮你凭空跨越那段经历。

顺带说，你现在应该明白为什么“借钱投资”在大多数情况下都胜算渺茫了吧？那是因为：

第一，金额甚至算不上太小，那其实干脆是负数；

第二，时限总是不够长，反正不能判上个无期徒刑；

第三，连以上两个问题都想不到，那在投资方面，脑子真的一点都不够用。

| 今日得到：今天我为你讲述了有效资本的三个基本要素：

第一，资金的金额大小；

第二，资金的使用时限；

第三，资金背后的智慧。

对绝大多数人来说，只要资金能满足这三个基本要素、并顺利实现三个关键点的突破，资本运作忽然就变成了一个门槛并不高的活动。可对那些观念依然落后的人来说，那可是一道鸿沟啊，不对，是接二连三的鸿沟，一个都跨不过去。

| 思考与行动1.如果用 5000 元人民币就可以开始正儿八经的投资活动的话（暂时别管究竟是哪一种投资活动），你最早什么时候可能开始？迄今已经多久了？你错过了多长时间？（那可是你有限生命中的一部分啊！）

2.如果用 5000 元人民币就可以开始正儿八经的投资活动的话，你身边有多大比例的人，事实上可以从事投资活动，可实际上却从未意识到自己竟然可以？你猜他们还要错过多久？

3.上面的 5000 元只是一个数字。重要的是，你要认真问自己：我到底现在可以有多少金额可以真的“判它个无期徒刑”？如果觉得不够多，那么，你心里的那个数字究竟是多少？你要花多长时间搞定？

4.如果你早已开始投资活动，你所使用的“资金”是否有资格被称作“资本”？你是否曾经想过要给你的资金“判个无期徒刑”？若是后来没做到，为什么？若是你竟然做到了，是不是会觉得那些做不到的人其实很可笑？

5.知道没用，做到才行——你刚刚升级了一个极端重要的观念，那么从此之后，什么事儿绝对不能做？什么事儿必须做？拉个单子罢。可能你会吓到的，因为之前的你已经不复存在了——将来你也有可能被再次吓到，因为你竟然可以忘掉了这个严肃的单子……

随后的若干期里，我们还是会回到一些跟“财富”“资本”“赚钱”看似无关实则至关重要的概念上去.....但是，关于资本的思考，一旦开始就不应该停止。

我们下期见！

音频版**07** | 什么是落后？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第7篇，本期我们要打磨的概念是：落后。

提示：你可以点击查看2016年9月12日的专栏文章《什么是落后？》回顾文字版原文。

过去，我们通常凭感觉，觉得自己在平均水平以上就没有落后。这个感觉肯定是有偏差的，为什么呢？

因为有将近90%的人认为自己的驾驶水平处于平均水平以上，宏观来看，这明显是不可能的，可落到自己头上的时候，就会感觉自己就是在平均水平以上啊！所以，人们的感觉永远都是有偏差的。

当然，更深的原因是我们并不能感知整个世界，只能通过感知周围来判断自己是否处于平均水平以上。可是，即使一个井底之蛙在它的世界里确实处于平均水平以上，但那又如何呢？

所以，今天我将重新打磨“落后”这个观念，主要跟你讲讲以下三个问题：

第一，什么样算是落后；

第二，我们每个人都已经可以尽量感知到这个世界的全部；

第三，我们对知识的渴求已经变成害怕落后的恐惧。

首先我们来看第一个问题，到底什么样算是落后。

在教育体制里，60分的及格线明确无误地表明了40%以后都算是落后。但是，在我们步入社会后，有些相对敏感的人可能早就发现了，及格这东西其实几乎完全没用。实际上，20%之后都是落后。因为社会中前20%的人竟占有了这世界有限资源中的80%！

进入二十一世纪，有一个重大变化正在揭示更为残酷的事实，那就是——弄不好，百分之一之后就全是落后。

这是我要跟你讲的第二个问题，我们身处的这个时代，每个人都已经可以尽量感知到这个世界的全部。你可能感觉有点抽象，我先给你举几个例子。

2011年过半的时候，小米公司成立了。接下来的2012年到2015年，小米的销量不断递增，数据显示，这几年来，仅小米就卖出了一亿多部手机。

除了小米，还有很多大厂商，三星、OPPO、华为、VIVO、苹果等，手机销量都非常惊人。除此以外，到了 2016年第二季度，微信月活用户大约8亿，支付宝月活用户超过3亿。

不夸张地讲，移动互联网相当于已经连接了所有人。移动设备已经相当于每个人身上多出来的一个必不可缺的“器官”。当所有人都被连接起来的时候，我们所能感知的世界，不再仅仅局限于我们的周遭，而是，我们每个人都已经可以尽量感知到这个世界的全部。

举例来说，许多年前，有个小朋友，从一个很小的地方考入清华大学，他离开老家去了北京，这意味着什么？这意味着，他从自己原本的世界里消失了，他原本的那个世界里的人其实再也看不到他了，再后来，他最多只能是当地的一个传说。后来这个小伙儿离开清华，去美国耶鲁读书，这意味着他又从清华读书时所经历的那个世界里消失了；后来他从耶鲁毕业，掌管了耶鲁的基金，此时他曾经在国内经历过的那个世界，是看不到他的变化的，从而也就根本看不到他驾驭知识改变自己命运的过程。而这不是杜撰，这是真人真事，此人姓张。

可是现在不一样了，我们每个人都已经可以尽量感知到这个世界的全部。到了2013年，人们开始发朋友圈了。朋友圈时时刻刻就放在那里，整个世界都看得到，众多像前文张先生一样的人不会消失，他们就是存在，他们的生活在清楚地告诉别人，知识就是有用的，知识就是可以改变命运的，起码是可以迅速变现的。

最近一两年，各种各样的知识贩卖社群层出不穷，都做得很好。为什么？因为现在你看到了，原来那些成功的人，或者简单粗暴点儿说，就是赚到很多钱的人，他们真的知道很多你不知道的事情和方法。怪不得自己做得不如人家啊。

最后再举一个大家都看得见摸得着的例子：《李翔商业内参》，这个栏目到现在已经超过7万人订阅，而且这个数字还可能增长，算下来，每年199元的订阅费，7万份订阅就是 1400万人民币，其实1400万并不多，但这个数字已经是一些新三板上市公司年利润的五分之一、甚至二分之一，甚至更多。但那些公司可不是只有一个人构成的，通常要好几十人才能创造李翔一个人创造的利润。换句话说，这相当于李翔一个人就比过了99%以上的小出版社，多可怕啊。

当每个人都连接在一起的时候，对于知识的渴求是非常强烈的，因为差异明显可见。这也就是今天我要和你讲的第三个观点，这种渴求已经成为了害怕落后的恐惧。

事实上，倒也确实应该恐惧。因为有个恐怖的事实，早就放在那里，只不过大多数人没有反应过来而已。

过去，百分之四十之后是落后；

现在，你以为百分之二十之后是落后；

现在，实际上很可能百分之一之后都是落后；

将来，有可能千分之一、万分之一之后都是落后.....

当然，还有另外一个更为恐怖的趋势，那就是机器人在崛起，人工智能在崛起，大多数人正走在越来越没用的路上。想想吧：你身边有多少人真正懂“大数据”这三个字是什么意思。然后再用常理推测一下，整个人群中有多少人真正理解概率统计，这可是理解“大数据”的最基础的知识啊！为了更直观地展示出来，我就给你算算。

2015年国内在校大学生人数大约 3200万，但这只是适龄人群的十分之一左右。你再想想看，在校大学生里，有多少人真正认真学习统计概率，然后有能力把这基础知识应用在自己的生活中呢？不夸张地讲，最多十分之一，甚至可能百分之一都不到。这就意味着，最多只有百分之一的适龄年轻人有基础、有可能去学习、理解大数据的意义。大数据的理论真的没多难，但它真的不是每个人都有机会学习的，因为获取大量数据这事儿本身就是特别特别高的门槛，那我就再乘以一个百分之一吧。到最后，人群中仅有万分之一不到的人，甚至十万分之一不到的人，有能力、有机会掌握大数据技能。

在大数据面前，万分之九千九百九十九的人都是没用的，万分之一之后都是落后，都是被研究、被引导、被赚取的对象。这很残酷，也许这会令你焦虑，但这种焦虑使用得当的话，就是有价值的。因为恰当且足够的焦虑，有个很好的替代词汇，叫做“危机感”。没有危机感的人就是那种将来注定变成无用之人的行尸走肉。

放心，我们一定有办法解决“危机感”所带来的焦虑。因为在不知不觉中，你已经至少有了两个属于未来的目标：

早晚有一天，你要做到不再为了生活而出卖自己的时间。

早晚有一天，你要做到不落后，成为前百分之二十，甚至前百分之一。

| 今日得到：今天我和你重新打磨了“落后”这个观念，主要讲了这三个问题：

第一，1%之后都有可能是落后；

第二，我们每个人都已经可以尽量感知到这个世界的全部，所以要对自己是否处在落后状态有清晰的认知；

第三，我们对知识的渴求其实是害怕落后的恐惧，这是种危机感和焦虑，但是它能帮我们持续进步，摆脱落后。

| 思考与行动1.你有没有在哪个方面的能力处于身边群体中的前 20%？如果有，是什么？如何做到的？

2.你有没有想过如何才能让自己的某方面能力逐步成长到能够处于身边群体中的前 20%？除了下决心之外，你还有什么具体的方法和步骤？

3.经过这么几周的自我训练，只不过更新了几个观念而已，你自己觉得变化是否很大？如果很大，你有没有意识到其实这些变化原本可能更早就可以发生？这些变化的成本是不是很低？（除了每周三块钱多一点的订阅费之外，你的注意力投入是不是格外的重要？）

4.如果你已经有了一些危机感，能不能想出一个摆脱焦虑的方式？如何才能摆脱焦虑？（事实上，往前翻，你一定能找到答案，因为事实上我们已经提过的——你不妨找找看？）

5.这一周，请你每天花至少三十分钟静下心来进行自我审视，想想有没有在哪个方面你自己有幻觉？竟然误以为自己处于平均水准之上？反正你不用写给别人看，找个本子，仔细罗列..... 你会发现，每天你将不由自主地花更多时间考虑这个问题——这绝对是对你的将来有巨大帮助的思考时间，千万别掉以轻心，以为我的文章和问题只要看看就行了.....

音频版08 | 从平庸走向卓越的最佳策略是什么？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第8篇，本期我们要打磨的概念是：多维竞争。

提示：你可以点击查看2016年9月19日的专栏文章《从平庸走向卓越的最佳策略是什么？》回顾文字版原文。

据说绝大多数人的幸福感是建立在比较的基础上的，有个玩笑说：

所谓的幸福就是自己的收入总比妹夫的收入多百分之二十……

但是，比较是相对的，而相对是永远没有尽头的。

很多时候啊，比较是一个坑，大坑。再干脆点说，比较就是陷阱。然而，比较往往是不可避免的、不由自主的。也就是说，有些时候，这个陷阱是我们没办法不掉进去的。可如果，掉进去之后还能爬出来，那才是真正的勇士。

所谓的成长，从另外一个角度来看，就是不断把别人比下去的过程。如愿把别人比下去了倒也还好，比不过那就很痛苦了，因为那就意味着自己被比下去了。

今天我就和你聊聊和“竞争”、和“比较”相关的话题，主要有以下三个方面：

第一，生活是具有多个维度的；

第二，在多个维度打造竞争力；

第三，至少在一个维度上足够突出。

首先我们来看第一点，生活具有多个维度。当我们处在比较中的时候，常常在某一个技能上死磕，最明显的就是体育运动员，对不对？这确实是一个策略，也不一定是坏的策略。但，为什么不想想“也许有什么别的策略”呢？也许可以在其他维度上进行比较呢？

借用几何术语的话，其实很容易理解：

单个维度上，大家比的是长度；

两个维度上，大家比的是面积；

三个纬度上，大家比的是体积。

而实际上生活有很多个维度，每个人也都是立体的，不是平面的。

在任何一个单一的维度上，都只有一个人是“第一”，只有少数人“名列前茅”，剩下的绝大多数都是“落后”。我们想明白之后，就不会觉得这个事实有什么残忍的了，因为还有更残忍的，那就是很多时候，即便你当了第一，那又怎么样呢？

但如果我们给自己开拓另外一个维度呢？这就是我今天要和你说的第二点，在多个维度打造竞争力。

你一起思考下面这个问题，从1984 年洛杉矶奥运会开始，到今天，国人关注奥运会已经33年了，但是，33年前的金牌得主们，李宁，郎平，李玉伟，吴小旋，曾国强，吴数德，陈伟强，姚景远，周继红，栾菊杰，许海峰.....

今天的人们能记得的有多少呢？当然都知道李宁和郎平，那么，剩下的呢？

虽然这么说并不公平，但请注意，我们只是为了从一个层面深入研究问题。你再想想为什么最终李宁和郎平看起来更成功呢？并且还不仅仅是从商业角度来看。也许有很多种解释，但结合我们今天讨论的角度，以下的解释应该足够站得住脚：

因为他们两个都是在自己曾经做得最好的维度之外，另外开拓了一个、甚至多个维度。

在一个维度上，最多100分；两个维度上，哪怕各自都只有50分，面积已经是2,500了；若是三个维度各自都有50分，那是多少？125,000。 注意这些个数字只是“意象”上的，并不一定能代表事实，但我认为已经足够说明事实了。

这也就解释了为什么中学老师在许多年之后总是慨叹：最终，真正有出息的学生，都是当年成绩一般般的那些人啊。

他们之所以慨叹，就是因为“没想到”；而他们之所以“没想到”，就是因为当初竟然不知道除了学校的考试成绩之外，人生还有很多很多其他的维度。

多维度打造竞争力这个策略，我确实使用了很多年，并且越来越擅长这么做。

当年在新东方的时候，很多老师比我发音漂亮、词汇量比我大，学历、长相等等也都比我强，我估摸着在这每一项上，我大概也就能得个20分吧。不过，我知道我应该怎么办。他们都是单维度竞争的，比英语专业；我呢，差一点，所以我只能用多维度打造竞争力，具体来说，主要有以下三个方面：

考试成绩；

用大量的统筹方法论帮助学生们提高效率；

用各种心理学研究成果帮助学生们克服心理障碍。

别的老师可能专业上90分，可我三个维度作战，每个维度20分，最终也拼出来一个8,000分，当然了，这个数字也只是“意象”上的。于是，我常年都是学生评价第一。

在我写单词书的时候也一样，人家只是罗列词汇，然后从词典里拷贝粘贴释义，我呢？又是三个维度，除了词汇，我还用统计数据支持我的选词，用程序帮我选择选词重复的例句。于是，这么多年同品类里，我的累积销售量排第一。

再举个例子吧，2011年，当比特币被我看到的时候，那机会对我来说，某种意义上也是多维度低分乘出高分的结果。我懂一点英语，懂一点互联网，懂一点编程，懂一点数学，懂一点金融，懂一点心理学，有很专业的研究方法论。虽然无论哪个维度上我都绝对不属于“杰出”类别的，可偏偏我都还凑合，于是，硬生生地搞出了个“诡异的竞争力”。

这种策略是屡试不爽的。其实这也不是什么秘密或者秘诀，但确实它因为太公开了，以至于大多数人都不要把当回事儿。人们喜欢秘诀，总觉得“大的成功必然要有大的秘诀才能匹配”，正如人们相信“大的事件必

然匹配大的阴谋”一样。

刚才举了我自己的例子，下面再给你讲讲其他大人物采用多维度竞争的典范，比如说乔布斯。当早期的极客们痴迷于各种技术参数之时，乔布斯凭直觉给个人电脑加上了另外一个别人没有、甚至不可能有的维度，那就是“艺术设计”。时间越久，这个维度带来的合成竞争力就越大。

说起来，把电脑和艺术结合起来，那就是“跨界”，但是“跨界”是这几年才流行开来的词汇。事实上，所有的跨界者最终都会不由自主地深谙此中道理，每次跨界，其实都是给自己拓展一个新的维度。

一旦跨界积累成功，实力或者竞争力的提升，绝对是“几何级数”级别的，而不可能仅仅是“每天进步一点点”那么简单。这种策略，知道的话就很简单、很自然，不知道的话，就会“百思不得其解”。

所以，我们一定要在多个维度打造竞争力，不过，在这个简单的方法论里，还是有个很重要的窍门的，那就是我接下来要讲的第三点：你要在至少一个维度上足够突出。

当然，你也可以这么理解，凡事儿都是有成本的。这就好像是你赚钱的时候，“生活必需开支”就是你的成本，你赚到的钱不超过这个数值，你的赚钱技能实际上就是负分。

所以，处处平庸肯定是不行的，我们也不求处处突出，但起码要在一个甚至多个维度上处于一个相当优异的位置，这样的话，多维度的意义就会开始几何级数地增长。

你看，在多维度竞争的过程中，其实每个维度都超过了及格线就是很了不起的了。于是，知识改变命运，思考当然也会改变命运——这绝对不是空话。

| 今日得到：今天我和你主要讲了以下三个话题：

第一，生活具有多个维度；

第二，在多个维度打造竞争力；

第三，至少在一个维度上足够突出。

| 思考与行动1.以你对我的了解，想象一下，除了写文章之外，我会从哪些个维度去设计这个专栏的竞争力？在每个维度上，我大概能打多少分？

2.认真琢磨一下，在赚钱方面，你的哪一个专业技能能够比掉 80% 以上的人？除此之外，你还可以围绕着它打造多少个维度？以便打造出一个他人无法招架的竞争力？

3.仔细观察一下生活，从过往自己的经历，他人的经历，书本中的阅读，找出更多的运用这种获得竞争力的方法论的实例。

4.为了在某一个维度上获得足够的竞争力，你打算为它投资多少金钱、时间、注意力？你有没有认真考虑过行之有效的提高得分的方法？你最早什么时候就可以开始行动了？错过了多久？

5.如果你能围绕着某项技能展开多个维度，你有没有认真考虑过成本究竟是多少？在每个维度上你要超过多少分才能“收支平衡”？

音频版09 | 你应该拥有的最重要的能力

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第9篇，这可以说是我们专栏的重点概念，本期我们要打磨的概念是你应该拥有的最重要的能力——元认知能力。

提示：你可以点击查看2016年9月26日的专栏文章《你应该拥有的最重要的能力》回顾文字版原文。

时间总是在过后才显得飞快。一转眼，我们一起更新的概念已经相当多了，比如我们之前说到过的：

注意力才是最宝贵的财富；

付费其实是花钱捡便宜；

百分之百的安全感可能是最大的枷锁；

活在未来才可能遇见财富；

自己先成为贵人才能不断遇到更多的贵人；

很可能1%之后都是落后；

为自己打造多维度的竞争力才是出路；

在更新概念的过程中，你应该或多或少被感动过、触动过、震动过、甚至差点“跌破了眼镜”.....你知道在那一瞬间，你的什么能力被激活了吗？对，就是你的元认知能力被激活了。

今天我会为你系统地介绍元认知能力是什么？元认知究竟是如何起作用的？

所谓“元认知能力”，其实就是指对自己的思考过程的认知与理解。从定义上看可能有点抽象，但是其实它很好理解，当你的“元认知能力”被激活时，你会很自然地产生类似以下“自问自答”的思考过程：

啊？之前我想的竟然是错的、不完整的、不周全的、不合理的、不知所然的.....

啊？原来是这样的啊！

啊？这道理其实挺简单的啊！之前我怎么竟然完全没有想到？

嗯！那我知道了，我现在开始应该这么想才对.....

嗯？我怎么又不知不觉地被带回去了？明明已经学过的道理怎么就忘了应用呢？

唉！知易行难啊！哼！我就不信我搞不定！

好，解释完元认知能力是什么，那它到底有什么用呢？

元认知能力的强弱，其实决定了一个人每个方面的强弱，甚至可以毫不夸张地讲：一个人的财富创造能力最终也只与元认知能力有关，其他的因素都是附属因素。

好，我会从三个方面为你解释这句话。

首先，先看元认知起作用的方式。元认知能力从底层来看，起作用的方式事实上极其简单，其实就是这三个思考步骤：

第一步：哦，我原来是这么想的.....

第二步：嗯？我这么想难道是不对的吗？

第三步：啊！我应该这么想才对.....

看起来太简单了吧？是的，就这么简单。早晚有一天你会明白的，看起来这么简单的思考，竟然是绝大多数人穷尽一生都没学会的技能，甚至居然都没有想过应该锻炼、习得这种技能。

从这个角度望过去，整个人类，不论古今中外，在教育上从来都是特别失败的。为什么这么说呢？因为我们经过那么多年的积累，打造了那么长时间，从幼儿园、小学、初中、高中到本科，甚至研究生、博士生才能完成的教育体系，竟然在这个最重要的元认知能力上，几乎毫无贡献。而且，竟然还是在它原本如此简单的情况下！

如果你不相信，那我给你举一个例子，一个格外举足轻重的例子，事关我们常说的，所谓的“情商”。

事实上，我并不认为“情商”是个好的、有效的、有意义的概念。因为，我翻阅了大量的书籍与文献之后得到一个结论，所谓的“情商”是个伪概念。

被认为情商低的人，本质上来看，其实就是无法正确理解他人的感受；而无法正确理解他人的感受其实来自于元认知能力的欠缺，这个推理过程很简单的嘛：

一个连自己的感受都不能完整正确认知的人，怎么可能完整正确地理解他人的感受呢？

你可能早就观察到了：所谓的“将心比心”，的确是绝大多数人做不到的事情——为什么呢？并不是因为心和心都不一样，而是大多数人其实并不了解自己的思考过程、思考原理、思考方式；更是因为大多数人从未认真审视过自己的思考结果是否正确合理。

2007年，我开始写一本很重要的书，书名叫《管理我的时间》，这本书后来改名为《把时间当作朋友》。在我写书的时候，我用了一个词，叫“心智”，心理学的心，智慧的智。我为《把时间当作朋友》这本书起的副标题就叫：“运用心智获得解放”。现在回头看，当时的我，好像还没有做到把“心智”定义得足够清楚，但是现在可以了：

所谓可以用来解放自己的“心智”，指的就是具备足够元认知能力的大脑。

说完情商这个例子，我再说另一个举足轻重的例子，用来说明元认知能力的“简单”与“重要”，以及它为什么会决定其他能力的强弱。

你再回头看看我在开头说的第一句话：时间总是在过后才显得飞快。你真的理解这句话了吗？我给你简单演示一下运用元认知思考这句话的过程：

时间总是在过后才显得飞快.....

嗯，真的是呢！

那为什么会有这种感觉呢？

若是这种感觉是真实的，那我为什么竟然忽略了这个事实？我究竟错过了什么？

若是这种感觉是真实的，那么从现在开始我应该如何思考？如何判断？如何行事？

我还需要纠正的是什么呢？

好了，现在请你静下心来认真回答刚才的这些问题，最好可以边想边写，复现刚才这个过程.....这个过程没有人能替你完成，因为你需要的是你自己的答案，而不是别人告诉你的答案！

其实我在写《把时间当作朋友》的时候，我给出了我的答案。元认知能力强的人，在阅读的时候，时时刻刻都能注意到自己的思考与思路，时时刻刻都在对自己的思考与思路进行“反思”、“校验”、“修订”……当然最重要的是：“升级”，也就是《通往财富自由之路》专栏的核心。

因为这样，所以他们在读书的时候，读到的不仅仅是文字以及文字所阐述的道理，他们更多注意到的是作者的“思考方式”，找到作者的“思考方式”与自己的“思考方式”之间的不同，并持续地反思这个问题：如果作者的“思考方式”有可取之处的话，那自己的“思考方式”要作出哪些调整？

于是，一本类似《概率论》这样的书读完以后，大多数人就是考个试也不一定能及格，但却有另外的极少数人成了科学家，因为他们改良了自己的思考方式，从此可以“像一个科学家一样思考”……

上学的时候，当大多数人只不过是在为了应付考试而疲于奔命，而他们却学会了如何学习；在工作的时候，大多数人只不过是在为了应付老板的任务而疲于奔命，他们却学会了如何有效地工作，如何有效地领导，如何有效地创造真正的价值……在与他人交往的过程中，大多数人都是在自说自话的时候，他们却可以成为“认真的聆听者”，因为倾听才是有效沟通的前提。你看，人与人之间的差异有多大？而这么大的差异又来自于多么简单的一个过程！

说到这里我想做一个补充，最近的二十年里，认知科学与脑科学有了长足发展，所以关于“成功学”的理论基础也有了很多次的升级。大量的研究表明，人与人之间的技能差异，证据确凿地来自于“刻意锻炼”。而一个人能够做到“刻意锻炼”，唯一能够仰仗的就是元认知能力，反过来，元认知能力也必然会在刻意锻炼的过程中不断被加强——现在你能想象人与人之间的差异有多大了吗？

有一种其实很普遍的病症，叫做抑郁症。在全世界的每一个角落，都可能正在被这个病症吞噬的可怜的人。虽然即便到了今天，抑郁症的病因也没有一个清楚合理完整的解释，不过有一点却是已经达成了共识的：元认知能力的提高，会有效防止抑郁症的发生。对于已经患有抑郁症的人来说，除了服用一些药物之外，通过特定的训练提高元认知能力，也是有效的治愈方法之一。

好，我们继续说回主题，也就是元认知和我们这个专栏的关系，为什么

说“一个人的财富创造能力最终也只与元认知能力有关，其他的都是附属因素”呢？答案很简单、很直接啊：

因为你的财富创造能力取决于你能给别人创造多少真正的价值。

你的创造，只有你自己觉得有价值的话，是几乎没有什么意义的，要有他人也认为有价值才可以，并且，“他人”的人数越多越好，“他人”的人数越多，你的创造价值越高——不是吗？

再多举一个例子，你仔细想想就知道了：元认知能力差的人，性生活质量也会很差，因为元认知能力差的人不可能懂得如何照顾对方的感受——这个逻辑推理简单明了，我就不做展开了。

所以，你只能通过不断加强自己的“元认知能力”，以求自己的思考与思路越来越接近于正确、越来越完整、越来越高效……乃至终究有一天，哪怕是你不假思索、甚至随随便便创造出来的东西，都是真正有价值的，不仅对自己有价值，对他人也有价值，对很多很多人有价值，甚至对绝大多数人都有价值……到时候，财富对你来说，只不过是“顺手而得”的东西而已。而当你把注意力全放在钱上的时候，你反而赚不到钱。

所以，我们《通往财富自由之路》这个订阅专栏的设计，背后的科学基础只不过是这两个特别简单的事实：

第一，元认知能力是一个人可拥有的最重要的能力。

第二，元认知能力不仅可以习得，还可以通过刻意训练长期持续发展。

我们每周都在更新概念，而所谓的“更新”，之所以可以成功，就是因为读者的元认知能力被激活，于是，能够意识到自己原来的想法是那样的，意识到自己现在的想法是这样的，意识到这样和那样之间有怎样的不同；甚至，在对与错、好与坏、优与更优，差与更差之间反复选择的过程中，不断强化自己的元认知能力……

哦，对了，当你能够意识到自己的注意力，也就是你一生中最宝贵的资源，被分散了，其实就是元认知能力在起作用。

所以，回过头来看我们这个专栏，你不用着急到“想用一篇文章即刻改

变自己”的地步——因为我们与其他人不同，我们有足够的耐心。耐心来自于哪里呢？还记得吧？我在第4周也就是音频第4期里提到的，我们是一群决心要活在未来的人。于是，那无以伦比的耐心必然来自于这么一个事实：我们知道我们想要改变的，能够改变的，不是“现在的自己”，而是“将来的自己。”

| 今日得到好，我带你简单回顾一下今天的内容：

元认知是对自己的思考过程的认知与理解。元认知能力的强弱，决定一个人每个方面的强弱，甚至可以一点都不夸张地讲：一个人的财富创造能力最终也只与元认知能力有关——其他的都是附属因素。

听完今天的内容是不是迫不及待地想要修炼元认知能力，想要寻求改变了呢？别着急！下一期的音频我们会讨论“刻意练习元认知能力”的方法论，改变将来的自己，急是没有用的，不是吗？谁爱着急谁着急去，反正我们不急。

| 思考与行动1.你觉得自己的元认知能力强吗？又，在思考哪些事情、哪些领域的问题的时候，觉得自己的元认知能力更强？

2.现在你已经知道元认知能力的重要性了，那么，你觉得你应该在思考哪些事情的时候，必须刻意运用自己的元认知能力？

3.如果让你自己想，自己找，你能想出、找出哪些提升元认知能力的方式方法？

4.你已经意识到元认知能力如此重要，那么你如何才能让你的亲人、你的孩子、你的挚友也认识到元认知能力的重要？（相信我，这事儿非常难，且常常费力不讨好.....但，亲人总是值得为之努力的罢？）

5.观察一下你的周遭，你觉得谁的元认知能力更强，甚至最强？你能从他的身上学到什么？

6.很多的时候，其实并不是他人不理解你，而是你没想清楚、你没表达清楚，所以他人无法理解你.....能想到一个自身的重要经历是这样的吗？从中你应该得到怎样的反思？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第10篇，本期我们要打磨的概念是刻意练习，我将和你分享有效提高元认知能力的方法。

提示：你可以点击查看2016年10月3日的专栏文章《如何有效提高元认知能力》回顾文字版原文。

通过上一周的学习，你已经知道了元认知能力很重要，它几乎影响一个人的整个生活的方方面面……那么，究竟如何通过刻意练习提高这个能力呢？我为你提供三个方法论：

第一，坐享

第二，兴趣

第三，反思

听起来是不是有点过分抽象了，且听我详细为你解释。

先为你介绍的第一种方法，我称之为坐享。

坐享，是我不得已创造的一个中文词汇——只是为了把这种刻意练习从含有宗教意味的活动中区分开来，在各种话语体系里，这种刻意练习有不同的名称：打坐、禅修、内视、冥想，等等。实际上，这是一种历史悠久的刻意训练方式，是一种简单、朴素、有效的“大脑体操”。

这种刻意训练方式非常简单，你需要做的是一下几个步骤：

首先，你要找个计时器，定时 15 分钟以上（以后再慢慢加长）；

接着，找一个让你感到舒服的姿势，刚开始的时候不一定要用不习惯

的“正确姿势”，但最好“挺直脊背”；

然后，闭眼，当然有人即便睁眼也能做到；

好接下来，进行缓慢均匀地呼吸，呼吸时不一定要刻意控制，越自然越好；

最后，把你所有的注意力都放到呼吸上，别在乎自己走神了，发现自己走神就再回来。

这个过程刚开始还挺不容易，因为一不小心就会走神，等你发现的时候，可能早已经想了半天别的事儿去了……但，这也恰恰是刻意训练的重点，也就是把所有的注意力全部集中到一点。那么，在当前的训练中，注意力集中的就是你的呼吸。

你能听到自己的呼吸声，能感受到吸进来与呼出去的空气温度及其差异，呼与吸的时间长度略有差异，节奏有时会乱掉……没经验的你可能很快就会走神，开始注意到呼吸之外的其它东西，比如窗外的杂音，胸腔的起伏等等……于是，你开始体会到把注意力全部集中并不是那么容易的事情。

而恰恰是这种“不容易”，才是你整个刻意训练的核心。这种刻意训练方式使你的元认知能力被激活，然后你反复使用它去调整你的注意力，把所有的注意力都放到一个地方。这个过程就像大脑肌肉的训练过程。

你可以把“元认知能力”想象成大脑肌肉的一种。就好像我们身体差的时候，锻炼一下就好了，比如玩一阵子哑铃，胳膊就会变粗；做一段时间的深蹲，大腿就会变粗；做一阵子俯卧撑，胸肌就会变大变厚……坐享这种刻意练习，会让你的元认知能力越来越强。

但，请相信我，这不需要天赋异禀，这是所有人都能做到的事情，不分年龄、不分性别、古今中外的所有人，只要认真尝试，最终所有人都能做到。

现在，已有科学证据表明，坐享这种刻意训练，可以直接增大训练者的大脑皮层表面积。大脑皮层表面有很多褶皱（就是我经常跟你说到的“沟回”），大脑皮层表面积增加其实就是沟回增多的结果。你能想象这种刻意训练对大脑有多大的好处了吧？

我还需要说的是，有时候，在坐享的训练过程中，你可能会面临一种特殊的情况，你可能会产生一些幻觉。过去，用宗教术语解释的话，就是“走火入魔”。可实际上，幻觉本质上与梦境是一模一样的。

当你进入注意力全部集中在某一处，却又不是用来思考的时候，你的大脑相当于被主动有意放松。因此有些原本相互并没有联系的脑细胞之间产生了一些“意外的联系”……换个说法，就是“主动做梦”，理性的人都知道，梦境并非现实，而无关好坏。

最后，我希望能从我这里获得的最重要、最核心的建议是：

坐享，是个现今已经被科学解释得很清楚的很简单很朴素的大脑体操，你没必要将它神秘化，自然而然地用就是了。

说完坐享，接下来，我要为你介绍的第二个方法是：兴趣。

虽然每个人的兴趣不同，但是，每个人在做自己感兴趣的事情之时，很容易进入全神贯注的状态，所以最近几年冒出来一个时髦的英文词，Flow，说的就是这种状态。

全神贯注其实是另外一种刻意训练元认知能力的有效方法，是很违背直觉的有效方法，也就是通过进入全神贯注状态而使元认知能力彻底放松……

我个人很早就发现“教是最好的学习方法”，于是，我其实是在进入教育行业之前很久很久就已经有了很多很多的“教学经验”。但是，有一点观察确实是直到许多年后真正进入教育行业之后才注意到的：

大多数人直至成年，并没有养成哪怕仅仅一个属于自己的真正兴趣。

换句话说：大多数人基本上没有什么事情感觉值得自己（主动去）“全神贯注”地做……

事实上全神贯注其实分为两种：主动的与被动的。被动的全神贯注大多数人经常体验，比如读小说、看电影、玩游戏等等。这种全神贯注其实来自于外部的控制。小说、电影、游戏的设计者们是“掠夺他人注意力的专家”，他们知道如何设计才能让人们兴奋、上瘾，甚至不惜动用一切心理学研究成果去把控自己的“猎物”。

而我们这里说的全神贯注，其实是第二种，即“主动的全神贯注”。主动的全神贯注，相对于被动的，多出了至少一个维度：专注于提升某个特定的技能。

如何理解这个维度呢？每个人的兴趣因人而异，有人喜欢养花种草，有人喜欢弹琴跳舞，有人喜欢制作大型模型.....在任何一项兴趣中，如果能通过刻意练习而提升一项技能，那么因兴趣而产生的全神贯注，才可能是主动的，才可能是对刻意训练元认知能力有帮助的。

而就我个人而言，我是这种训练方式的受益者。最令我受益的此类“主动的全神贯注”，来自于我的一个爱好：弹吉他。说来好笑，我的第一把吉他是这么来的：

我父亲发现我唱歌跑调，说，这听音不准，唱个歌都跑调，以后怎么学英语啊？于是就给我买了一把很便宜的吉他.....

在后面的很多年里，我闲着没事儿就会抱起吉他弹那个年代新手最喜欢的曲子。一弹就是一个小时，全神贯注.....等到多年后，在阅读关于元认知能力、脑科学方面的文献时，我才发现自己捡了个大便宜。尽管这兴趣我做得不怎么样，但无形之中我对元认知能力的刻意训练比很多人多做了不知道多少倍。

你看，在主动的全神贯注地磨炼任何一项技能的时候，元认知能力彻底放松。而注意力全部用来去感受每一个感官的刺激，进而调整自己的每个动作，甚至每个意识与理解，最终达到比前一刻更好的地步。在这个过程中，大脑皮层更多的沟回形成，更多的动作变成“下意识即可完成”的动作.....直至结束的那一瞬间，得到彻底方式且“精力充沛”的元认知能力再一次被激活，这是个幸福感爆棚的过程。

所以，我强烈建议你找到一个能磨炼自己某项技能的，能让自己迅速进入“主动的全神贯注状态”的兴趣。它是你提高元认知能力非常重要的一个方法，甚至是你生命中不可或缺的内容。

好，说完“兴趣”，我继续给你介绍第三个刻意训练方法是：反思

所谓“日三省身”，并不是圣人才应该有的习惯——这几乎是刻意训练元认知能力的最高效手段。所以，这应该是人人天天都要做的事情。

那么关于反思，你要做些什么呢？

其实无非就是，每天花上十分钟左右，反思一下自己的思路和思考结果，琢磨一下自己的想法有没有逻辑谬误？琢磨一下自己的想法从何而来？又为什么走了那么个思路？有没有其他可能的思考结果？琢磨一下自己受到了哪些因素的影响？琢磨一下那些影响因素究竟有没有根基，有没有道理？

在我个人的印象中，反思活动最初常常是“无疾而终”的，想着想着就乱了，想着想着甚至就头疼了……我猜大多数人因此而放弃。不过，过了26岁之后，感觉突然变得清晰，反思的效率也突然大幅度提高，做出修订选择的时候也变得更加果断——我猜，这同样是积累的效果。

我想告诉你的是，反思，不仅是一种元认知能力的刻意训练方式，也是调整情绪的根本。

现实中我们可以看到很多因为无法控制情绪而毁掉一切事情的例子。然而，如何才能控制情绪呢？

观察和研究一致表明：控制情绪，和控制时间一样，几乎是徒劳的。冷静常常并不是控制情绪的结果，而是“认清情绪来源，并找到解决方案的结果”。而认清情绪的来源，就是在调用元认知能力。

“我很生气”和“我知道我现在很生气”，这两者之间有这巨大的差异。前者只能在接下来的每分每秒更生气，后者却因为元认知能力被激活而可以做到把注意力转到“我为什么很生气”，乃至找到很生气的原因，然后再把注意力放在那个引发情绪的问题上去。

于是，每一次认清情绪的来源，就是一次元认知能力获得锻炼的重大机会。每个人都一样，最终会发现，反思最多的，肯定是被情绪所左右之后的行为和决定。不过，其实用不着多少次，元认知能力的适时激活就会成为习惯，而所谓的冷静，只不过是这个习惯自然而然的结果。

| 今日得到今天，我为你提供三种有效提高元认知能力的方法论：

第一是通过坐享，使元认知能力逐渐提升……

第二是培养让你主动的全神贯注的兴趣，使元认知能力彻底放松……

第三是通过反思，锻炼元认知能力的同时有效调控情绪.....

未来的内容里我需要你持续的动用你的元认知能力，和我一起打磨概念，升级观念。

| 思考与行动1.反思一下最近一次的情绪失控，仔细想想失控的根源是什么？如何才能彻底解决问题，进而下一次不会为了这样的事情失控？

2.如果你有孩子，你应该如何从现在开始刻意训练孩子的元认知能力？

3.如果你有妻子丈夫，男女朋友，那你应该如何与对方共同刻意训练元认知能力？

4.通过观察、阅读、思考，研究一下元认知能力在社交活动中的作用，哪些方面格外重要？

5.如何才能把思考未来，自省反思彻底当作生活中的一部分，就好像是刷牙那样，不做不行的事情？

音频版**11** | 送给你一把“万能钥匙”

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第11篇，本期我们要打磨的概念是万能钥匙，也就是解决所有问题的通用方法论。

提示：你可以点击查看2016年10月10日的专栏文章《送给你一把“万能钥匙”》回顾文字版原文。

你是否有过这样的情况？当你碰到一件很棘手很难解决的问题时，总是不知所措，面对问题急得跳脚却没法作出任何行动？

这个问题还能换个特别好的类比：

当你遇到一扇被锁着的门，你应该去哪里找钥匙？.....显然不应该是只盯着锁头看，是吧？如果锁孔里插着一把钥匙，那锁就等于是开着的，不是吗？之所以打不开那扇门，就是因为它是被锁上了的，而开那个锁所需要的钥匙，一定在别的什么地方啊！

你瞧，当我们遇到任何问题的时候，也是一样的道理。既然那是个需要被解决的问题，它就好像是个被锁上了的锁头，那么解决方案就像是钥匙一样，一定不在锁孔里插着，一定是在别的什么地方啊！所以，当我们尝试解决任何问题的时候，只盯着问题看，盯着问题想，盯着问题找解决方案，通常只能是以无奈告终的啊！

这可怎么办呢？

其实很简单，当你遇到被锁上的锁头的时候，要想到你应该去别的地方找钥匙.....所以，一旦你遇到问题的时候发现自己正在“只盯着问题本身进行思考”的时候，你就应该激活你的元认知能力，让它告诉自己：

不对，我得把我的注意力从问题本身移开，因为解决方案肯定在其他地方.....这绝对是少有人掌握的能力——可它竟然真的很简单：

通过前几期的学习，你已经知道元认知能力的存在，你已经知道如何刻意训练自己的元认知能力，再往后，调用元认知能力只不过是生命中的习惯而已，如此自然，就好像你渴了就想办法去找水喝、饿了就想办法找吃的一样.....

说完万能钥匙是什么，那么应该怎么应用呢？我将介绍三个应用万能钥匙理论的实践案例。

先举第一个例子吧：你可能不知道更没想到的是谈恋爱这事儿，真的很锻炼元认知能力，也很需要元认知能力.....

你看，小男生谈恋爱的时候，常常丈二和尚摸不着头脑，明明刚才还挺好的，怎么突然之间女朋友就变脸了？！但是，小男生没有经验、没有经历啊！所以，小男生最大的苦恼就是：

女生怎么就不能“就事论事”呢？以上的描述中，小男生、小女生都只是一个指称，两个词调换一下也是一样的事实，因为本质上跟性别没有必然的逻辑锁定关系.....另外，可千万别觉得谈个恋爱跟财富无关——事实上，若是能长期开开心心谈恋爱，就会省出很多原本用来伤心难过的时间去做正事儿，你说这事儿跟财富的关系大不大！

好，回到这个例子来，我们暂且用A和B来代替上面所说的小男生和小女生，用X来代指A生气的原因。A 生气了，B 以为 A 是因为 X 而气

恼，于是，就围绕着 X 这个话题反复解释、劝说、甚至哄逗……很遗憾，通常这么做很可能只能让 A 更恼火，更生气，为什么呢？

你把 A 想象成一扇被锁头 X 锁上了的门，你就知道了，B 只盯着 X 看，是不可能找到钥匙的，A 这扇门就是打不开的……并且，B 还要守规矩，不能砸门，不能踹门，不是吗？

所以，到底打开锁头X的钥匙在哪里？刚才我就说了，我们要把注意力从问题本身移开，去其他地方找钥匙。而我当年是在心理学书籍里找到钥匙的：

对人类这种高级动物来说，有些情绪是对立的，几乎完全不可能共存。比如，你几乎没办法既高兴又痛苦，既兴奋又低落，或者既感到无聊又感到有趣……好，现在解决方案就相当地简单明了：

要是能让对方感到极度开心的话，TA 就没办法痛苦、生气、无聊、无奈……

而大多数人之所以显得“情商低下”，注意，我并不相信“情商”这个词真的有必要存在，大多数人之所以显得“情商低下”，“钥匙”在这里：

你真的平时花足够的时间思考过这个几乎最重要的事儿吗？——也就是究竟都有哪些东西、哪些事件可能让对方极度开心呢？

你想想看，那些从来没有花心思想过这些的人，怎么可能顺手就拿出一个“钥匙”呢？大多数人一生都不做这样的思考，总是临时抱佛脚……唉，难道从来不总结经验教训吗？难道想不明白佛脚上根本就没有钥匙串吗？

所以，遇到任何问题时，不要盯着问题本身看，应该去别的地方找钥匙。

说完万能钥匙在情商中的应用，我再来说说第二个例子，我自己是怎么用万能钥匙的吧。当年我写《把时间当作朋友》这本书的时候，其实也是用这种“万能钥匙”。在别人盯着问题看的时候，我却能想明白应该去别的地方找钥匙……

可等我想明白了，却发现时间不够用了。你看，这又是一个问题，是所

有人都面临的问题。然后，仔细想想这貌似也没法通过“管理时间”解决啊！那怎么办？去别的地方找钥匙呗！

调用元认知能力把注意力从问题本身移开，持续思考，很快就找到了钥匙：

首先，最重要的是管好自己，想办法做正确的事情；然后再想办法找正确的方式……哪怕做事的方式错了也无所谓，那毕竟是可以修正的；哪怕效率低下一点也可以接受，毕竟只要做了就有积累……

好，不光上面所说的例子，有了万能钥匙，赚钱这事儿也是一样的，这也是我要说的第三个案例。

民间早就有这样的观察：你追钱，追不上钱，钱追你，你跑不掉……

听着非常气人，也是绝大多数人无法理解的，但，又是最终绝大多数人不得不承认的——真是令大多数人无奈啊！要知道，无奈这个东西，几乎是一切坏情绪的根源。

再举个我自己的例子吧。2016 年的时候，我身边的朋友看到我通过写字赚到了很多钱，不仅赚到了很多钱，还要把那些钱纳税之后再捐出去……可是，早在 2005 年，我就开始在网上写博客，但真的不是图赚钱才去做的。那时候在网上写字根本赚不到钱，连实际上很容易收割的“注意力”都搞不到多少。那时候我们都是用最朴素的方式在其他地方赚钱，也就是出售自己的时间，或者想办法提高自己的时间单价，好让自己可以干一些有点兴趣、且看起来不务正业的事情。

转眼十多年过去，互联网连接了所有人，移动电子支付突然之间便捷到了成本几近于零的地步，内容变现突然成了“趋势”，突然之间我们这种善于创作精于制作又会传播的人因为这点技能“轻松地”赚到了钱，甚至还伴随着无数其他的可能性……

但，敲黑板，这背后，还是那把“万能钥匙”在起作用：

别人都盯着钱看，我也觉得钱是个问题，但我觉得解决方案一定在其它的地方……最终，我认定能力更重要，所以盯着自己的能力看。是的，盯着自己的能力成长才是真正的“钥匙”啊。要说在能力成长的起点上，我不仅是有缺点的，甚至是有缺陷的。即便是今天我也经常很认真地

说，“我其实是个残疾人”——这不是自贬，也不是开玩笑，我是真的这样认为的。但，我身边的人都知道，我就是个从来都处于学习状态的人，我就是个从来都每天进步一点点的人，于是，我从来都处于这样的状态：

我正在一点点变得更好.....还记得我们在之前说到的那句话吗？“要关注价值而不是价格”，本质上和关注你的能力成长，把握好万能钥匙是一个道理.....

| 今日得到好，我带你简单回顾一下今天的内容。这一期，我送给大家的是一把“万能钥匙”，这把万能钥匙是这样的：

当你遇到被锁上的锁头的时候，要想到你应该去别的地方找钥匙.....

这把万能钥匙可以用在很多很多地方，比如处理关系、控制情绪、甚至赚钱。万能钥匙“用法多端”，跟诡计一样多端。

比如，很多人苦恼自己的英文遇到了瓶颈，于是他们想要去背海量的单词啊什么的.....可是，钥匙其实在别的地方：“他们的语文，也就是自己的母语，就很差啊！”

再比如，很多父母苦恼：“这孩子怎么就这么没耐心呢？！”可是，他们作为父母就是没有耐心的，孩子其实是在复制父母的行为啊！

甚至，可以不夸张地讲，很多认为“这世界太不公平了”的人，其实从未想过那很可能不是这个世界的问题，甚至不是公平不公平的问题，而是TA 是否配得上被公平对待的问题.....

| 思考与行动罗列三到五个你所遭遇的长期无法解决的问题，而后拿出那把“万能钥匙”去试一试。你能想象这些尝试需要多久才能实现目标嘛？

音频版12 | 为什么你总是“半途而废”

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第12篇，本期我们要打磨的概念是：坚持。听完本期内容，你将不会总是“半途而废”。

我相信你可能曾经问过自己一个问题，为什么你总是“半途而废”呢？通常你也会把原因归结为自己不够坚持、不够努力。实际上呢，我经常在各种讲座中提到，对现在的我来说，毅力和坚持，都是并不存在的概念；其实之前我也用过这些概念，但后来我主动把它们从我自己的“操作系统”里剔除掉了。为什么呢？

今天我将从2个方面，为你重新打磨“坚持”这个概念：

第一，你不需要坚持，因为骨子里不愿意的、需要坚持才行的事，基本你就不可能做好；

第二，不需要坚持就能持续做好事情的三个技巧。

首先，我们来看看第一个方面，骨子里不愿意的、需要坚持才行的事，基本你就不可能做好。

还是先从我的例子开始吧，我在“得到”上开通收费专栏《通往财富自由之路》之后，罗辑思维的员工们告诉我，他们内部开会的时候，说：你看看李笑来，那么有钱还那么努力，他赚不到钱谁能赚到钱？

这话真是莫大的褒奖，不过，确实有不对的地方。哪儿不对呢？

努力，对我来说是不存在的概念，正如坚持这个概念在我的世界里也不存在一样。

我一向有个看法，若是某件事儿你觉得需要努力、需要坚持才行，那这

事儿基本上从一开始就注定做不成了。因为需要努力、需要坚持，说明你骨子里不愿意做啊！

你骨子里不愿意做的事情，那你就真的不可能做好，也不可能做成。不信你就试试，还是不信你就再试试。

我很早就想明白了这个道理。于是，我磨炼出了不需要坚持就能做好事情的三个技巧，这就是今天我要跟你分享的第二个方面，这三个技巧分别是：

一念一世界，在开始做事情前，先为这件事赋予重大意义；

思考如果不做这件事，会有哪些负面意义；

通过社交进行学习。

我先来说说第一个技巧，无论做什么事情，在开始之前，都要想尽一切办法为这个事情赋予重大的意义，甚至多种重大的意义。

比如说，以我目前的情况，靠写文章赚钱，我是很难有动力的，至少不会有极大的动力，这真的是大实话。那怎么办呢？我得想出个办法，赋予它一个重大、甚至伟大的意义。于是，我决定，通过这个专栏赚到的所有税后收入，我都要捐出去，放到一个鼓励大学生学习计算机知识的奖学金里去。

接下来发生的变化是这样的，我的大脑开始高度兴奋，注意力高度集中，创意层出不穷。为什么呢？

因为我算了一下，以目前的订阅量来看，相当于是我写的每个字值一百块，于是，只要我写出个二十个字的句子，就相当于能够资助一个优秀学生一年的奖学金，两千块。一篇文章按两千字左右计算，那就相当于能帮助一百名大学生。这动力肯定是不一样的。写着写着写高兴了，我也就不管字数了，超出一点就超出一点吧，反正得缴税，这也是为国家做贡献啊！

所以，你现在能明白了吧？对于我这种人来说，一旦决定做什么事情，是用不着坚持的，用不着努力的，一念一世界，在我们这种人的世界里，这不是那种苦哈哈的坚持，也不是那种臭烘烘的努力，这叫什么？

这是干脆停不下来的节奏啊！多有意思的事儿啊！谁敢拦着我我就跟谁急！

所以啊，在开始做事情前，要先为这件事赋予重大意义，这个策略我可以说是用了一辈子。当年为了进新东方教书，要考TOEFL、GRE，要背两万多个单词。这一听就是苦差事，刚开始我也觉得这哪儿是人干的事儿啊？

然后，我就花了一个下午琢磨，有没有办法把背单词这事儿赋予一个重大的意义呢？很快我就想到一个。考过TOEFL、GRE，拿到高分，在新东方教书，据说年薪百万，那一个单词就相当于50块钱，这个爽啊！

原来我计划说，刚开始先每天背50个单词，适应一段时间，想到这一层，马上决定：不行，第一天就要赚上5000元！我要背100个单词！这一转眼都是许多许多年前的事儿了，你能想象在那样的时代里，一天赚上5000元人民币是什么心情吗？

到了第二个月，我觉得很不过瘾，于是开始每天赚1万元人民币，试试，觉得也不是太难嘛！当然，后来真到了新东方开始教书，发现年薪百万全是扯淡，税前都做不到，我连讲课带写书，好不容易折腾到税后年薪50万。后来我在那里赚了七年的钱，算算每个单词竟然粗略相当于175块钱！也是醉了。

所以，你看，人和人之间的差异，往往只不过是一念之差，可实际上的价值差异，却是整个世界的差异。

一念一世界。这是很实在的道理，一点儿都不虚。所以，对我来说，在《通往财富自由之路》上每周跟你一起升级一个观念，就相当于带着几万人每星期都要穿越到下一个“平行世界”，真的很爽啊，爽到根本停不下来的地步，你觉得我需要坚持吗？我需要努力吗？你现在还觉得这两个概念有意义吗？它们完全没用啊。所以，在许多年前，我就把“坚持”和“努力”这两个概念从我脑子里剔除了。

成为“别人家的孩子”，其他人需要坚持、需要努力才行的事情，在你的世界里，是“干脆停不下来的事儿”，是“谁不让我做我就跟谁急”的事儿。除了上面提到的“为它赋予很多意义”之外，还有另外两个方法和技巧。

我们再来看第二个技巧，当你决定做某件事儿的时候，在你已经“想办法赋予了它很多正面意义”之后，还可以想尽一切办法思考清楚如果不做这件事，会有哪些负面意义。然后拿出一张纸去罗列，花几天甚至几个月去罗列以下三点：

如果我没有这项技能，那现在有什么事儿我根本做不了？根本没有机会？

在将来我会遇到什么样的困难？会失去怎样的机会？

如果我最终仍然没有掌握这项技能，我就跟哪些人是一样的？他们的生活究竟因此有多么凄惨？

你不仅要罗列，还要“展开想象的翅膀”，把可以想象出来的细节“栩栩如生”地写下来。相信我，这会“吓到”你的大脑，或者准确地说，是把那种你所需要的恐惧深深地埋进你的潜意识里面，然后它就会在很多时候自动工作了，催促你赶紧弄，否则它就焦虑，它就害怕，它就不安生。

那么最后一个尤为重要的技巧——通过社交来学习，具体来说，你要想尽一切办法去寻找拥有那项技能的人以及人群，尽量与他们共度大量的时间；如果没办法一对一交流，起码也要时刻关注他们。

社交，从来都是学习活动中的一部分。我给你解释解释。

你可能并不知道，如果你的朋友都是胖子，很有可能发生的是，你会慢慢被“传染”成一个胖子。这可不是开玩笑，这是现实。首先，因为你的朋友是胖子，那些胖子的存在会影响你对“肥胖”这个概念的理解；而后，更为重要的是，当半夜他们叫你出去吃夜宵，笑嘻嘻地说，“喝点啤酒呗”，这时候多半你都会欣然接受。

古人说，近朱者赤，近墨者黑，真是深刻啊。

所以，当你和拥有某项技能的人或人群在一起的时候，你就会不由自主地发现、感受到那项技能其实是很自然的、很实用的，没有它是根本不行、甚至完全不可能的。

这些判断上的变化会极大地影响你的行为，你的感受，于是，很多在另

外一个世界里“很艰难”“很痛苦”、“很难坚持”“没有毅力根本做不完”的事情，在你的世界里全都变成了“真好玩”“停不下来”“要是能多玩一会儿就更好了”的事情。

这就是我为什么要办一个“新生大学”的原因，仅仅相互见得到，相互知道对方的存在，对于学习者、追求进步者来说，都是巨大的价值啊！只是很多人不明白这个道理而已。

所以啊，你也快把“坚持”啊、“毅力”啊什么的，从你的操作系统中剔除掉吧。

| 今日得到：好，我来带你简单回顾一下今天的内容，今天我和你重新打磨了“坚持”这个概念，骨子里不愿意的、需要坚持才行的事，基本你就不可能做好；另外，还有三个不需要坚持就能做好事情的技巧：

第一，赋予事情重大的意义、甚至是多重意义；

第二，想尽一切办法思考清楚如果不做这件事，会有哪些负面意义；

第三，通过社交的方式来学习。

| 思考与行动1. 你有没有什么事情是自己做起来兴趣盎然毫不费力，别人却常常慨叹自己学不会、坚持不下来的？

2. 你最近在“坚持”做什么事情？马上开始试试，用文章里说到的这些手段，把那件事变成“干脆停不下来”的事儿——试试罢，很有意思的！

3. 你现在知道为什么要尽量远离那些“负能量深重”的人了嘛？他们对你的实际影响可能比你能感受到的、能想象出来的大，且大出很多很多倍——因为那影响是“骨子里”的，深入你的潜意识的……于是，很多的时候，你甚至会在被影响之后都不知道已经被深深地影响了，你说可怕不可怕？你有这样的经历吗？愿不愿意写出来给这里的朋友看看？

音频版**13** | 我是如何错过一次升级的

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第13篇，本期我们要打

磨的概念是：错过。

生活中有些观念、有些事情真的很重要，但它们常常被我们错过。所以，今天我想和你重新升级“错过”这个观念，主要有以下两个方面：

第一，分享一段我的人生经历，我当初也曾错过一次重要升级；

第二，“感觉没关系”是错觉，也常常是最可怕的自证预言。

首先，我先跟你分享我的人生经历：我是如何错过一次升级的。

那是2007年的夏天，当时我在新东方英语培训的最后一期班下课的时候，一位姑娘走上前来递给我一张名片，说：“我有个朋友，想跟您见一面，不知道行不行？”

我随口说：“反正也闲下来了，应该有时间。”于是把名片揣起来就走了。

隔了几天，想起来这事儿，我翻出那张名片，给名片上的人打了个电话。应他本人要求，在这里我隐去真名，就用“庄轶”替代他的名字好了。庄轶的名片上写着他是某知名创业投资基金的创始合伙人。那时我完全没接触过创投圈，所以只是觉得好像在哪里听到过这家知名创投，但连创投具体是什么东西，我都毫无概念。

原来啊，庄轶被邀请去斯坦福读 MBA，但他不好意思直接去，他觉得该考的考试都要考一下，否则“不厚道”。他想快速搞定TOEFL（托福）和GMAT（也就是美国经济管理类专业的研究生入学考试），但自己的时间表又太乱，没办法上课。于是他的助理就报了两个班，每个老师的课都听上至少一节，然后选了个她自己信得过的，给老师递了张名片。

我们就这样认识了。我也不觉得是什么事儿，我用最短的时间把两个考试的体系讲了一遍，把最重要的点迅速过了一遍。然后，我们每周见上那么一两次，聊聊具体细节。

庄轶出发去旧金山之前的一次见面，他说：“也没啥事儿，你给我讲了这么多，我也给你讲一次，就讲讲创业的方法吧。”大意如此，原话真的已经模糊了；因为对我来说，那毕竟像是“上辈子”之前的事儿了。顺便说一句，我一直觉得“七年就是一辈子”，因为我真的认为人是可以重

生的,一生你可以有很多辈子。

好,继续说回庄轶跟我讲创业的方法吧。他很高的个子,站在那里,写满整个白板,擦掉,再写,又写满,再来.....讲了整整两个半小时,可当时庄轶所讲的很多细节,我现在却完全记忆模糊了。

两年很快过去,庄轶从斯坦福回来的时候,我并没有太多具体的变化。他走之前,我和我新东方前同事熊莹搞了一个出国留学咨询公司,他回来的时候,我们还在做那个留学咨询公司,但其实没什么增长,也没什么太大的变化,反正也确实赚钱,但是到了今天,那在我眼里完全不是“创业”,而仅仅是“生意”。

2013年下半年,我自己开始从事天使投资,一路磕磕碰碰。到了2014年年初,我去了趟硅谷。飞机上,我突然想起来几年前的某个下午,庄轶在苏州街大河庄院的一间屋子里,站在白板前给我讲创业的样子。

那一瞬间,完全是“噩梦惊醒”的感受!

我尝试了好几次,依然无法清楚地回忆出当时他给我讲述的内容,只记得确实有这么一回事儿,然后,有大概的印象,可是细节却全然模糊,简直跟大梦初醒无法追回梦中的细节一模一样。

这时,我反应过来了,其实当时庄轶所讲的一切,我根本一点儿都没听进去.....

虽然当时我人坐在那里,但只觉得他是某知名创投创始合伙人,他讲的一定是比我所想的更为深刻的东西。用流行的词儿来说,就是“不明觉厉”,实际上更应该是“定觉厉,但不明”。

虽然这期间我们还是有很多的交往,但并没有把我从“毫无知觉”中拉出来,我还是在按原来的思路行事,对创业这事儿全无感悟。

这种经历,我还真的不是第一次。那么,阻碍我的究竟是什么呢?

在一次又一次与创业者的沟通中,我终于反应过来,我当初的情况,跟现在我遇到的创业者们是一样的,他们现在在我面前的反应,实际上就是当初我在庄轶面前的反应——我觉得你说的都对,但,好像跟我没有太多的关系.....毕竟,我不是你,你也不是我,你能做的事儿,我不一

定能做.....我还是安心做好我能做的事情吧。

等我得出这个结论之后，好像有一股很神奇的力量在起作用，我开始渐渐能够清楚地回忆出当时庄轶给我讲的究竟都是些什么了，其实基本上就是现在我经常给别人讲的那些观念，比如说怎样在改变行业的过程中找到巨大价值，怎样才能锁定最长的赛道，怎样才能迅速增长等等。甚至我开始有点分不清楚这些是我挣扎着学来的，还是许多年前庄轶“种了一颗种子”，最终竟然生根发芽了？

当然，这不重要。重要的是我得出了这个非常简单的道理：有些观念，你觉得跟自己有关，它也不一定会起作用；但反过来，若是你觉得和自己无关，那么它一定不会起作用。

相对来看，我算是个勤于思考的人，想了也会去做，但即便如此，我也依然会错过。而且，至少有两次“生生错过”，虽然因为我运气好，后来也算从另一条路走到现在，但令我脊背发凉的事实是，这期间，六七年的时间，就那么过去了。想想这真的很可怕。

当然，跟你分享这个经历，不是显摆我运气有多好，而是想补充说明之前提到过的一个道理：生活中有些观念真的很重要，但它们要么太简单乃至被我们轻视，要么太过违背直觉乃至我们无法相信。但，最可能让我们错过的原因是我们虽然觉得那观念很有道理，但就是觉得跟自己没什么关系。

我现在反应过来了：“感觉没关系”是错觉，就是错觉，也常常是最可怕的自证预言。自证预言是一个心理学的概念，它的意思是人会不自觉地按已知的预言来行事，最终令预言发生。隔壁刚上线的订阅专栏《武志红的心理学课》，也从心理学的角度系统讲了“自证预言”，推荐你可以看看，掌握基本的心理学知识，能帮助你更好地提高元认知能力。

其实对待那些很有道理的观念，包括我说的“自证预言”。若是主动吸收，按照那个观念去做，事实上就有关系了；做不好不要紧，没人一开始就做得好，拼命去做就是了；刚开始无法很熟练地按照那些观念思考也没关系，反复琢磨，反复尝试，自然而然就开始深入了。做就要使劲地做，想就要深刻地想，否则就真的跟你完全没有关系了。

这也是为什么我会强调“我的专栏，建议读者只字不差地阅读”，因为这个专栏是关于观念升级的，不是胡乱写写随便看看、娱乐一下消遣一

下、你图个开心我得个高兴的东西。所以，我希望你听完音频的时候，再逐字阅读专栏里的文章，对你一定有帮助。不仅要“只字不差地阅读”，还要“反复阅读”，因为最底层的观念，常常披着“简单”的伪装，乃至大多数人觉得无所谓，觉得自己已经理解。

现在，我又用自己罕见、难得的亲身经历向你说明：最要命的是，很多重要观念会伪装成“让你感觉跟自己没有关系”，从而使你生生错过且不自知。于是，你不仅要读，还要反复读；不仅反复读，还要先假定每个观念都跟你有巨大的关系，调动所有感官为自己创造“带入感”，去琢磨、去研究、去想象，这个观念若是被自己吸收之后，自己应该变成什么样子。

| 今日得到今天我和你重新打磨了“错过”这个概念，希望你今日能得到这一条：“感觉没关系”是错觉，也常常是最可怕的自证预言，不要因此错过自己升级的机会。

音频版14 | 其实这个世界是有生命的

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第14篇，本期我们要打磨的概念是：这个世界。帮你处理好你和你身处的这个世界的关系。

提示：你可以点击查看2016年10月31日的专栏文章《其实这个世界是有生命的》回顾文字版原文。

人类学家和心理学家们注意到这么一个有趣的现象：如果一个概念在某个文化里没有出现，即使它客观上是存在的，但人们主观上也不会有任何感知。比如说“重力加速度”，这个概念出现之前，虽然它一直存在，但整个人类都无法感知。

其实这跟智商没啥关系，你说亚里士多德不笨吧？但他也不知道“重力

加速度”这回事儿，于是，他就只能凭自己的感觉认为羽毛和铅球从同一高度落下的时候，肯定是铅球先着地；至于理由么，很明显铅球重量更大呗！直到过了一千多年以后，伽利略从比萨斜塔上扔下来两个铅球，人们才发现那两个重量相差很大的铅球竟然同时落地！唉，聪明人生活的城市里正好有一座斜塔，这概率也真够低的，怪不得要等上一千多年呢。

今天我也要给你植入一个新的概念，那就是：

我们所生存的这个世界是有生命的，你如何对待它，它就如何对待你；什么样的人，就生活在什么样的世界。

这个世界，并不只是冷冰冰的客观存在而已，它是有生命的，甚至可能是有灵魂的。你如何对待它，它就如何对待你。并且，它竟然可以做到这样一个奇迹，那就是它总能向你证明你是对的，即便是在你错得离谱的情况下。

如果你不知道这个概念，那么这个世界就好像“你压根就不应该知道似的”那样存在，如果你知道了这个概念，那么这个世界就好像“你原本早就应该知道了似的”那样继续发展，神奇不？

神奇得很呐！在此之前，你的世界好像对你是全然无动于衷的；在此之后，你的世界是鲜活的，对你随时有所反应的。

我有过一个朋友，是因为隔壁专栏《罗永浩的创业课》的主理人罗永浩，才认识的朋友，这个朋友从小跟罗永浩一起长大，名字叫金光。现在我已经许多年没有见到过他了。虽然他并不是我真正喜欢的人，也因此我们从来没有成为真正要好的朋友，只是相互之间客客气气的君子之交而已。但很奇怪的是，我竟然在他身上学到了两个重要的道理。今天先说一个，下一期的内容里我还会提起来另外一个。

我在读高中的时候，他已经在社会上闯荡了。在我们老家，那个年代有大量的人出国打工赚钱，而那个时候，在国外做苦力一年可以赚十几万，相当于是国内收入的二三十倍。对很多人来说，这简直是无法想象的吸引力。于是，金光和很多年轻人一样，出国打工了，他去当船员。不用想象你就知道，那肯定是苦活。但当他回来的时候，那两年的时间，从他嘴里，就变成了“周游世界的传奇经历”。当然，这也很容易理解吧。

不过，有一个细节我和罗永浩都注意到了——金光一路上遇到了很多好人。在阿姆斯特丹，他想往家里打电话，却发现自己一个硬币都没有，语言又不通，完全不知道应该去哪里换硬币。正干着急呢，路过一对情侣，问他怎么回事儿；金光一个字儿都听不懂，比划了半天，对方竟然懂了，做手势让他等着，这对情侣一会儿回来的时候，给了金光两把硬币，搞得金光双手差点捧不过来。金光的船在港口休息了一周，他每天往家里打电话，到最后那些硬币还没用完。

这样的事儿实在是太多了，一连几次聚会，金光都能再讲出另一个令人震惊的遇到好人的经历。

但我和罗永浩一起注意到的细节，并不是金光遇到好人的经历，而是，与此同时，我们还有另外一个朋友，也出国打工，也是上了船周游世界，回来给我们讲的却是一路遇到了无数无法想象的坏人。此人和金光其实是一前一后，而且走的是同一条航线呢！

我和罗永浩惊呆了。最后我俩的结论是一致的：什么样的人，就生活在什么样的世界。你若是个好人，这世界就对你好一点；你若是个坏人，这世界就对你坏一点。

可是，这怎么可能呢？！许多年后，当我习得了一个概念之后，我终于能彻底理解这种现象了。这个概念叫做“自证预言”（Self-fulfilling Prophecy）。这是个重要的概念，我在上一期讲“错过”时为你解释过。如果你还没有理解，这里没有足够的空间，所以，请你自己去查，去探索，去理解，去应用。

再举个例子，有时候你会遇到这种情况：某个人做了个决定，结果，你的利益受到了损失。然后，你会不由自主地想：TA这明显是故意的！TA就是跟我作对！

其实不只是你，而是几乎所有人都会“自然而然地这么想”。但事实可能并非如此。很简单啊，你自己琢磨一下，难道你自己就没有做过不小心伤害了他人利益的决定吗？肯定有过啊！你的确不是故意的啊！当你发现自己的决定伤害到了他人利益的时候，你也会的的确确地感到内疚啊！不是吗？那么，这一次TA是不是也有可能跟你的某一次一样呢？

如果你能想到这一层，你就会自然而然地做出合理的反应：

第一，告诉对方，自己的利益受到了怎样的损失，不夸大、不隐瞒；

第二，告诉对方，自己也有过不小心伤害了他人利益的时候。

那么，如果下一次对方还是如此，你就可以确定对方就是那样的人了。不过呢，我几乎可以向你保证，对方下次不会这样了，他自己会想办法调整的；万一下次对方还是考虑不周，再一次并非故意地影响了你的利益，对方发现的时候，一定会主动向你道歉的，除非你自己是个不值一提的人。

在懂这个道理之前，你是甲，但今天过后，你就是乙；甲根本看不到乙的世界，乙却可以感知甲乙二人之间的微妙差异，以及甲乙二人生活在怎样一个天壤之别的世界里。

现在你能明白那些相信“人之初性本善”和“人之初性本恶”的人群之间的巨大差异了吧？这个世界并不是仅仅由没有灵魂的物质构成的，这世界的主要构成部分之一是无数有生命、有灵魂的人，于是这个世界也是有生命、有灵魂的，它能感知到你，你也应该能够感知到它。

我不相信人之初有善恶之分，我相信最初的时候，每个刚刚降临这个世界的生命都是一样的，都有一个无善无恶的灵魂，或者说是不知善恶的灵魂，善与恶，最终都是习得的，每一个善恶的选择，一方面塑造了自己，与此同时又塑造了自己存在的世界，于是，那个有生命的世界开始有了自己的灵魂，是善是恶，其实是那个人自我选择的镜像而已。

我并不是这个“感悟”的原创者，或者准确地说，即便是我觉得确实是我自己的原创，可随着读书越来越多，最终就会跟所有人一样，“发现”另外一个事实：大多数重要的感悟，早就在历史上遍布全球各个角落。比如尼采就说过：

当你在凝视深渊的时候，深渊也正在凝视着你.....

许多年后，当我重新想起鲁迅先生说的：“我向来是不惮以最坏的恶意来揣测中国人的”这句话时，多少有点可怜他，他一定生活在一个万恶的社会里吧？可那是真的吗？而那又真的是那个时代里唯一的世界吗？我觉得不是。（注意，这一段话请不要过分解读。阅读和理解的一个核心能力在于，把理解限定在一个合理、恰当的范围之内。）

我想，当我把这个道理讲清楚之后，大伙就能理解我这个人为什么最终可以放弃争论了，我向来都是不到万不得已绝对不与任何人撕逼的。我能放心大胆地接受自己是个身残志坚的“残疾人”，核心理由也是基于此：我只是淡定地相信，一个残缺的世界总是可以至少容纳下一个残缺的人而已。

我有很多学生，经常会跟我抱怨，说他们的研究生导师盘剥他们，让他们帮自己写书，却又不给回报。我听着就乐，我说，你自己想呗：干这个活，自己能不能成长？若是能，没有钱拿，没有回报，又有什么了不起呢？跟成长比，那些算什么啊。你生活在你自己的世界里，那样的导师生活在那样的世界里，根本就不是同一个世界啊。他们那样的人不善待他们自己的世界，你可不一样，你要学会善待自己的世界，不是吗？

| 今日得到今天我给你植入了一个新的概念，那就是：

我们所生存的这个世界是有生命的，你如何对待它，它就如何对待你；什么样的人，就生活在什么样的世界。

所以，若是你能善待你的世界，你的世界大抵上可以给你足够的善待；若是你能宽容你的世界，你的世界大抵上能够给你足够的宽容；若你是个非常认真生活的人，你的世界也会非常认真地对待你。这么多年来，我就是这么想的，这么做的，貌似我的世界也是如此对待我的。

| 思考与行动这期，只有一个问题，可我也知道这个问题有多难以回答——为什么难以回答呢？因为这可能是要琢磨一辈子又一辈子的问题：

你的世界里有哪些不美好的地方？那之中，有多少其实可能是你自己的选择？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第15篇，本期我们要打磨的概念是：抱怨，也就是你最应该彻底戒掉的恶习。

当你遇到麻烦，遇到不顺利的事情的时候，你是如何应对的呢？或者看看你周围的人，他们在遇到同样情况的时候，又是如何应对的呢？

还记得上一期我提到过的那位叫金光的朋友吗？他教会我的第二课，就是面对这样的情况，你应该彻底戒掉抱怨。关于金光是谁，不知道的朋友可以去听听上一期的节目。

今天，我想围绕着抱怨跟你分享的是我是如何从金光身上学会彻底戒掉抱怨的，我们又为什么要彻底戒掉抱怨呢？

好，先来说说我是怎样从金光身上学会戒掉抱怨的吧。

金光回国之后没多久，我第一次高考落榜了，但很快我就后悔了，后悔自己没好好准备。于是我去报了补习班，折腾了一年，结果去了一所很是不怎么样的大学——长春大学，我没有别的意思，也别告诉我“你应该对母校有感情”这类的话。事实上，我就是没法喜欢上那里。后来终于毕业的时候，我感受到了“出狱”般的解脱。

大一结束的那年暑假我回家，金光已经是“包工头”了。金光是个小个子，他穿着牛仔裤，留着板寸头，屁股兜里插着一根“大哥大”，就是早年香港电影里成奎安用的那种，摩托罗拉，现在看起来蠢笨蠢笨的，当年看起来可是极度的气派呢……

一个阳光耀眼的午后，我在街边遇到他，他说自己也没啥事儿，于是，我俩就溜达到江边，坐在堤坝上扯了一下午的闲话……

其实，我知道他当时的境遇并不好。那是1992年，全国上下正在经历经济转型，大量“先知先觉”的人用各种各样的办法从银行里搞到贷款，然后做各种各样的生意——其中最酷最猛的就是各种包工头，做的是房地产。

金光不知道用什么办法什么背景，搞来一大笔贷款，成了包工头。可他

年纪太小，江湖经验太嫩，所以，早就被一帮人围住，大量的钱被套住，各种不顺利，各种暗藏的陷阱……

不过，整整一个下午，金光跟我聊的都是各种趣事，对自己的麻烦只字不提。本来我还想着表示一下关心，可很快意识到，这种关心只是说说而已的事儿，我又没有任何能力帮他摆脱困境，所以，说出来根本没用。从另外一个角度，我想，金光是个颇有骄傲的人，这也是他对自己的困境只字不提的原因罢？

无论如何，对自己的困境只字不提，没有一丝抱怨，至少全无表露，这事儿给我留下了不可磨灭的印象。

一转眼，过了若干年，我大学毕业了，工作了两年，决定出国留学。去沈阳的火车上，竟然发现金光和我在同一个卧铺车厢。

那些年里，其实多多少少可以从其他朋友口中知道金光的大致情况。“包工头”终究没有做成，欠了很多债，这些年就是在各种麻烦之中走过来的……后来聊过才知道，他这是启程去俄罗斯闯荡的路上。

可金光就是金光。见到我，那感觉就像是昨天才一块在河坝上扯淡，睡了一觉，上了火车后，又见面了一样。他还是笑嘻嘻的，一脸灿烂，还是板寸发型，还是牛仔裤，只不过电话换成了更薄一点的诺基亚。别的一点儿没变，反正我看不出来。本来上了火车就要睡觉，这可好，一路都没睡，聊啊聊，聊的是什麼，现在已经全无印象，但，还是一样：没有一句抱怨，没有一丝丝不好的事儿。

下了火车，他挥挥手，说，“走啦！”我站在那里，看着他消失在人群之中。

从此我再也没有见过他，也从来不问别人金光现在怎么样了，我总觉得，他一直就是那个样子，笑嘻嘻，一脸阳光灿烂。

许多年后，偶尔提到我是如何成为一个“坚决不抱怨的人”，我总是说，那是金光教我的——虽然我知道他其实并不知道曾经教过我什麼。

尽管我知道了金光是个坚决不抱怨的人，但那个时候的我并没有意识到，这有多么重要。

从那列火车下来，我在沈阳住了两天，签证办过之后，就飞到了韩国，到全南大学报到。全然不知道自己将在那里度过我自己生命中最灰暗的十四个月。

为什么现在我回头看的时候，会觉得那十四个月是最灰暗的十四个月呢？尽管那十四个月，很可能是我这一生中读书密度最高的十四个月，我这一生读过的最重要的三本书，其中有两本是在那十四个月里读的……

之所以现在觉得那十四个月是我人生中最为阴暗的一段时间，是因为在那十四个月里，我身边的每个人都是不断抱怨的人。不过当时我并不知道是这个原因造成的。

我想了想，可能跟大环境有关系吧。我到韩国的时候，正赶上亚洲金融危机，韩国是重灾区，整天电视里报道的不是谁谁谁投河自杀了，就是谁谁谁两口子带着两个孩子全家跳楼，结果丈夫残废生还，妻子和孩子却当场死亡……于是，每个人都好像活得惴惴不安的样子。

在全南大学里，中国留学生不多，就那么几个。结果呢，这些人只要坐在一起，两分钟不到，就开始各种抱怨，从韩国经济开始，到中国的前途，这要说上十来分钟，里里外外其实都是同样的车轱辘话，但好像谁都不烦听不腻一样。若是圈子里谁不在场，他注定会成为接下来整场的抱怨对象，每个人都像是生怕轮不到自己一样争着吐苦水，直到散场。于是每次聚会对我来说都是一场漫长的煎熬，我年纪最小，按常理可以最不说话，倒也算是部分解脱了。

过了几年，我已经回国，有一个当时的同学来找我，我请他吃饭。坐下来没多久，就又开始各种抱怨，用今天的话讲，就是感觉“全世界的负能量都凝聚在他身上了”，可我竟然惊讶地发现，自己也在“自然而然”地发出一些抱怨——我被自己“被同化”了的这个事实吓到了。于是我赶紧起身结账，客客气气地送走那位同学，决心再也不跟他们打任何交道了。

那天晚上，我突然想起金光的表情，一脸笑嘻嘻，一脸阳光灿烂。

所以，我下定决心，从此之后，再也不向任何人抱怨任何事情了——这个决定很重要，重要到我认为这个决定在之后的日子里确定无疑地重塑了我的大脑。

以上，就是我从金光身上所学到的：任何时候，都不向任何人抱怨任何事情。这是多简单明了的事实啊？！可我却明显身边有个好榜样的情况下，无视了这个事实那么久！

那么，为什么不抱怨呢？

因为，所谓的抱怨，只是无能、无奈的表现而已。

当我们遇到麻烦，遇到不顺利的时候，能解决就解决，解决不了就承受，这才是正确的态度，抱怨有什么用呢？没有用，因为它只能用来向别人展示自己的无能和自己的无奈而已。

并且，我想我之前理解错了。不向别人抱怨，并不是基于自己内心的骄傲，害怕别人瞧不起自己，而是基于自己的能力与坚韧：

面对麻烦，能解决就去解决，这是能力；面对麻烦，不能解决就承受，这是坚韧。

再观察一下，你就能发现，其实，绝大多数人，在第一个层面——能力上，就输了；而在第二个层面——坚韧上，从来就没有一丝一毫的进步——我告诉自己，我不能、不该、也不会允许自己是那样的人，若是那样，连我自己都受不了自己。

所以，之所以要彻底戒掉抱怨的恶习，是因为它只是无能、无奈的表现，唯有不抱怨才是基于自己的能力和坚韧的表现。

正是出于这个原因，坚决不抱怨不仅成了我自己一直坚持的原则，在其后的许多年里，它甚至成了我选择朋友的最重要原则：只要我发现谁在抱怨，就说明过去我选错了……

我可以给你举个例子，后来我进了新东方，虽然在那里封闭了七年，但结交了不少好朋友——在28岁之后还能交上的朋友，三五个已经算是很多了，不是吗？这些若干年之后依然是好朋友的人，无一例外，都是自然而然地从不抱怨的人。

许多年后，有个词流行起来，叫“正能量”。说实话，我一直不太清楚他们说的正能量的确切定义，但我确实知道“负能量”是什么——抱怨，在我看来，就是在这个世界上最强的负能量：它会让一个人变得令人讨

厌，令人厌倦；它会让一个人失去挣扎的能力，失去承受的坚韧.....

抱怨的害处，并不仅仅在于浪费时间，也不仅仅在于那样会暴露自己的无能；它真正的害处在于，它会让你不由自主地放弃挣扎。

平时的时候，偶尔气馁是正常的，谁是“铁人”啊？！可是，在逆境中，或者一些特定的关键时刻，放弃是致命的，不是吗？

心理学家早就知道这事儿，并且详细地论述过：说话，对每个人来说，其实都是“大脑重塑”的过程。我们每个人都倾向于不由自主地“扮演”我们向别人描绘的那个样子，直至成为那个样子。

你观察一下就知道了，那些向你抱怨的人，说着说着就开始进入“表演”状态，他们很投入的，他们需要你的同情，他们需要全世界的同情和“理解”；为了让你同情，为了让全世界同情，他们就会不由自主地扮演“一个其实更惨的角色”，演着演着，别人还没怎么样，自己先信了，不由自主地任由自己变成那个“更惨的角色”——你想成为一个“更惨的人”吗？开始抱怨就可以了，多简单！

| 今日得到好，我带你简单回顾一下今天的内容：

第一，抱怨，是无能、无奈的表现，是这个世界上最强的负能量，它会让一个人失去挣扎的能力，失去承受的坚韧。

第二，抱怨的害处，并不仅仅在于浪费时间，也不仅仅在于那样会暴露自己的无能；它真正的害处在于，它会让你不由自主地放弃挣扎。

总之一句话：珍爱生命，远离抱怨和抱怨之人。

| 思考与行动1.你过去最常抱怨的事儿是什么？为什么？

2.读过这篇文章之后，你是否也想戒掉这个恶习？如果是的话，那么就从我平日里抱怨的最多的事儿开始。首先，彻底停掉，闭口不提；其次，想想那抱怨来自于你哪方面的能力不足？最后，若是超出你的能力范畴之外（或者，甚至是超出你的“将来进步过后”的能力之外），那么请选择承受——为了承受，你都要做什么？

3.偶尔没忍住，竟然又抱怨了的时候，别忘了回去拿出本子记下来，以供将来反省。

第一季的专栏即将进入尾声，过去一年的每一天都值得我们的记录和重温。第一年的时间总得有点仪式感的東西当作纪念，所以我把第一季的内容重新梳理修订后，集结成书并专门为「得到」的用户定制出版了这本《财富自由之路》（送我设计的《事件志》笔记本）。

音频版**16** | 看得见别人的好才能获得新生

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第16篇，本期我们要打磨的概念是别人的好，因为看得见别人的好才能获得新生。

提示：你可以点击查看2016年11月14日的专栏文章《看得见别人的好才能获得新生》回顾文字版原文。

我曾经整理过对我个人来说最重要的三本书，他们分别是：

钱钟书的《围城》

乔治·奥威尔的《动物庄园》

文森特·鲁吉罗的《超越感觉》

《围城》我不知道读了多少遍，它是我的中文语文课本，修辞启蒙书籍，在那之后我就彻底迷上了“类比”的方法；

《动物庄园》是我的第二本原版书，后来成了我的英文写作启蒙课本，

我从中知道了Plain English，也就是简单易懂通俗的英语的精髓；

《超越感觉》是我的逻辑启蒙教程，每隔一段时间我就拿出来复习，偶尔能想起来当年尚未被启蒙的我是什么样子，会怎样想事儿，于是就在感觉恍若隔世之中，我既极度庆幸又极度后怕——若是我当年没有被这本书启蒙，那现在会是什么样子呢？

（说到这里，我多说一句，好书这东西，能读原版的话就一定要直接读原版，千万不要读译本——被坑了都不知道自己是怎样被坑的，更不知道自己被坑成了什么样子……这里就不展开说了。）

好，回到刚才的话题。26岁那年，我把《超越感觉》这本书反复读了不下10遍。起因是这样的：

某天上午，听一个人给我讲了一番道理，我觉得：“哇，好厉害！”

当天下午，听另外一个人给我讲了另外一番道理，我又觉得：“哇，好厉害！”

晚上躺在床上回想，我突然发现，这两个人所说的道理背后的根本竟然是矛盾冲突的……

我当场崩溃了——原来我是完全没有判断力的一个人！

到底哪儿出错了呢？明明两个人讲的是相反的东西，只能有一个人是对的，怎么当时我都觉得有道理呢？并且，最要命的是，我怎么当时就根本没有听出来两个人讲的道理是相反的呢？

我害怕了。知道过往的自信都是错的了，那不是自信，那是自以为是……

怎么办？我有个做图书馆馆长的妈妈，这事儿的好处是，从小就知道一个道理：

答案一定在某一本书里。于是，我就钻进了图书馆。1997年的时候，图书馆里已经开始有书籍的计算机检索了，我从“Thinking”这个词开始找，一会儿就发现一个之前从来没有见识过的词组：“Critical Thinking”，又翻了一会儿词典，觉得“批判性思维”这个翻译很差，“独立思考”可能更好一点……

然后我顺着“Critical Thinking”接着找，找到了一本当时已经再版5次的书，《Beyond Feelings: A Guide to Critical Thinking》——就是它了！当时我想，以后这本书只要出一个新版，我就买，这一晃许多年过去了，现在亚马逊上销售的是这本书的第11版。

书里有这么一段，讲人的出发点，也就是视角，英文念作perspective，会影响思考与判断，而后它引用了一本书里的内容（Thomas A. Harris, I'm OK—You're OK: A Practical Guide to Transactional Analysis），书目作者我会放在文字版的文稿中，有兴趣的朋友可以前往查看，引用的内容说人大抵上要经历这么4个阶段：

第一个阶段：我不好，你也不好

第二个阶段：我不好，但是你挺好的

第三个阶段：我挺好的，但是你不好

第四个阶段：我挺好的，你也挺好的

围绕着这四个阶段，我想要告诉你3点：

绝大多数人总是在第二和第三个阶段反复穿梭，也就是要么我好你不好；要么我不好，你挺好。

第四个阶段极其美好，但要到达却难上加难。

主动应用元认知能力，专注于自己的成长才是唯一靠谱的方法论。

下面我们先来说说第一点：绝大多数人总是在第二和第三个阶段之间反复穿梭。

想想是这样的，我们在很小的时候，面对这个世界，被大人们占领被大人们主导的世界，再看看幼儿园的小朋友们，当然就是第一种情况：“我不咋地，你也不咋地……”；面对家长和老师的时候，我们经常的窘境是：“我错了，你们都对……”

这种早期的状态，常常会影响绝大多数人以后的状态。早期的“被压抑”最终可能形成日后的“报复式反应”……于是，绝大多数人弄不好终

生都在第二个状态与第三个状态之间反复穿梭：

要么你行我不行；

要么我行你不行.....

大多数人永远无法进入最后一个状态：

我挺好的，你也挺好的.....

根源就在这里了：处于第二种状态和第三种状态的人，着实见不得别人「的」好。

再说一遍，是见不得别人「的」好，对，就是加上一个“的”字，我们就可能更容易看清根源。

你看，“见不得别人好”。这里的“好”是整个状态，包括“变得更好”。

而“见不得别人的好”，说的是“见不得别人的好处，好的地方”。虽然对方有不好的地方，但他同时也有好的地方。

但是因为有那些不好的地方，所以好的地方完全被否定被掩盖，就是我们说的“见不得别人的好”。

加上一个“的”字，我们的注意力所处的地方就不同了——我的意思是说，别人不好的地方就不好罢，但我们应该有能力看到别人的好的地方——很多时候，你会发现，那些优点、那些好处，只不过是把我们自己的“有色眼镜”掩盖了而已，无论我们自己是否看到，它们都存在于那里，它们就是在发挥它们的作用。

处于第二和第三种状态的人，因为见不得别人的好，所以总是错放他们的注意力。

因为要比出个胜负，分清个好坏，于是，处于第二种状态和第三种状态的人总是不由自主地把注意力放在对方的“不好”，而不是对方的“好”，把注意力放在对方的“错”，而不是对方的“对”..... 久而久之，他们变成了盲人却又不自知，这方面的元认知能力彻底被阉割，结果是，永远只把自己的注意力放在别人的不好之处。而且说实话，对他们来说，也只有这样才能让自己舒服。

于是，就形成了这样的双重标准：

看别人的时候，注意的是「错」与「不好」；

看自己的时候，注意的是「对」与「好」或者「更好」……

于是，大多数人就这样自断了“后路”——永远停留在第二个或者第三个阶段里，反复穿梭却无法突破，永远不可能进入最后一个状态。

好，这是我想说的第一点，绝大多数人都在第二和第三阶段反复穿梭的根源在于：他们见不得别人的好。

接着来看看第二点，想要达到第四个阶段“我挺好，你也挺好”很困难，可一旦达到这个阶段，又是极其美好的事……

拿我自己来说，因为见不得别人的好，所以迟迟在第二第三阶段徘徊的道理我当时通过看书也看明白了。可结果呢？

结果是，我直到2007年，35岁的时候，才有一天突然反应过来：

都快十年过去了，我才确定自己多多少少进入了第四个阶段……

更可怕的在后面，到了2014年年初，又过了一辈子之后，是的，对我来说，七年就是一辈子，都快42周岁了，才有一天突然反应过来这一点：其实，我是最近才彻底开始觉得谁都挺好的……

我一直在反思：这事儿怎么就这么难呢？！竟然难到需要我用两辈子也就是14年才能突破呢？

可能的解释是这样的：

你在某个或某些方面必须得到一定程度的普遍承认，才可能真正做到心态平和。

因为在这种情况下，你就不必再主动费心去比较了。否则，你还是像所有正常人一样，不断地把注意力放到“证明自己”上去——并且常常“用力过度”乃至“姿势走形”……更糟糕的是你动不动就“演砸了”，乃至还要花时间花精力躲到角落里“舔伤口”，或者“硬着头皮死撑”——反正无论哪一样都不是有利于成长的事儿。

对，敲黑板，关键就在于这里：

无论如何，都要把一切可能的注意力都放到自己的成长上去。

这是我们通往财富自由之路，事实上是“通往任何自由之路”的根本。

回顾我自己的经历，两次突破其实都一样，都是在获得一定程度的财富自由之后发生的——可能是因为经济压力的确是生活中能体会到的最大压力罢？也许若是这方面不用跟别人比了的话，其它方面更无需跟别人比了罢？

你看，要想达到第四阶段，确实是难上加难。然而，只有到了第四个阶段，才会知道第四个阶段的惊人之好.....

你竟然可以从那些“原本你可能讨厌的人”的身上学到大量的好东西。

更为惊人的是，由于你能更多地、不断地看到别人的好，你所身处的世界的的确确比原来要美好太多了.....我总是不由自主地想，又多多少少好奇，过去那么多年里，我错过了多少实际存在的美好呢？可若是错过了，肯定只能怪自己。

我猜，关于“境界”的说教，你早就听了无数遍；我也猜，你很可能跟我一样，道理明白了，就是做不到.....其实是：“并不总是能做到”，这两个措辞之间还是有很大差别的。

在这里，我所说的是另外一个路径：

首先，尽量用我的经历来向你说明第四个阶段之美好，也告诉你进入第四个阶段确实难上加难；

其次，早就与你沟通过元认知能力的重要性与锻炼方法；

最后，要求你在这件事儿上主动应用元认知能力.....乃至最终养成习惯。

这正是我为你分享的第三点：要达到第四阶段，你得主动应用元认知能力，把注意力放在你的成长上。

每当你发现自己正处于第二个阶段，或者第三个阶段，或者在这两个阶

段之间穿梭的时候，启动你的元认知能力，告诉自己：

不对.....

我应该把注意力放在自己的成长之上；

我不应该把注意力放在别人的「错」与「不好」之上；

若是我有空闲的注意力，可以去看看那些人哪儿做对了？哪儿做得很好？以便我能吸收经验，获得成长？

总有些时候，我们会不由自主地与他人比较，最终发现当下的自己就是不够OK，这时就要启动自己的元认知能力，告诉自己：我们是活在未来的人，所以，即便是要比较，也应该比较未来，而不是当下.....

我们当下的任务其实只有一个：成长——果真如此的话，我们其实是无论如何都不怕比较将来的.....

这对绝大多数普通人来说，几乎是唯一靠谱的方法论——绝大多数人都还在“尚未被这个世界认可”的状态，所以，仅凭“心态”是不可能调整明白的，“修养”这东西，又不是想想就有的，所以，若是真的有工具，那只能是我们的那个“我们原本都不知道它存在”的，靠我们自己“不断刻意训练”才逐步获得逐步加强的「元认知能力」了。

| 今日得到好，简单回顾一下今天的内容：

我们的一生中可能会经历以下四个阶段：

第一个阶段：我不好，你也不好

第二个阶段：我不好，但是你挺好的

第三个阶段：我挺好的，但是你不好

第四个阶段：我挺好的，你也挺好的

绝大多数人总在第二、第三阶段反复穿梭，其根源在于他们见不得别人的好，而进入第四阶段的唯一方法论是：主动应用元认知能力，把注意力放在你的成长上。

最后，再叮嘱一句：「证明自己根本不重要，成长才重要，因为成长若是成真，证明自动完成。」

| 思考与行动1.在你内心隐秘的角落，你见不得谁的好？为什么？（不一定要留言到这里，但务必认真书写给自己.....）

2.准备一个本子，只用来记录自己在这方面的元认知能力调用的过程。

3.你在你所不喜欢的人甚至讨厌的人身上学到过什么重要道理？你为什么不喜欢那个人？你学到的是什么？那东西为什么那么重要？

音频版**17** | 正确本身的价值

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第17篇，本期我们要打磨的概念是：正确的价值。

提示：你可以点击查看2016年11月21日的专栏文章《正确本身的价值》回顾文字版原文。

不知道你有没有想过，人生中最痛苦的事是什么？我觉得是感到“这世界跟我半毛钱关系都没有”，尤其那些选择自杀的人，在从高处跳下去之前，这感觉是那样的真实，于是义无反顾地跳了下去。可自由落体在着地之前是有一定时间的，很多生还者都描述过他们的经历，据说那并不是“瞬间”，而是“很长一段时间”，在那个过程中，一生中的重要事件都会被唤起，看到的就好像是一个清晰缓慢播放的幻灯片。

这让我们得出一个结论，其实这世界一直都跟自己有着这样那样的联系，并且还是相当重要清楚的联系。刚刚感觉到的“这世界跟我半毛钱关系都没有”，完全就是子虚乌有的幻觉。

相信我，大多数的痛苦都是幻觉，那只是一时的感觉而已，并非永久不变的真相。

刚才我跟你聊了人生中最痛苦的事，其实今天我主要想跟你说说这排名

第二的痛苦，那就是“正确的价值”是什么。关于这一点，我有以下四个观点：

第一，正确本身没有价值；

第二，特立独行且正确，才具有价值；

第三，衡量正确与否，不能依靠大众认同；

第四，特立独行且正确，并不保证你一定能验证、收获其价值。

首先，正确本身，其实很可能并没有什么价值。大多数人习惯做“一根筋”，只会单维度思考，从来不去想事物的另外一个维度。

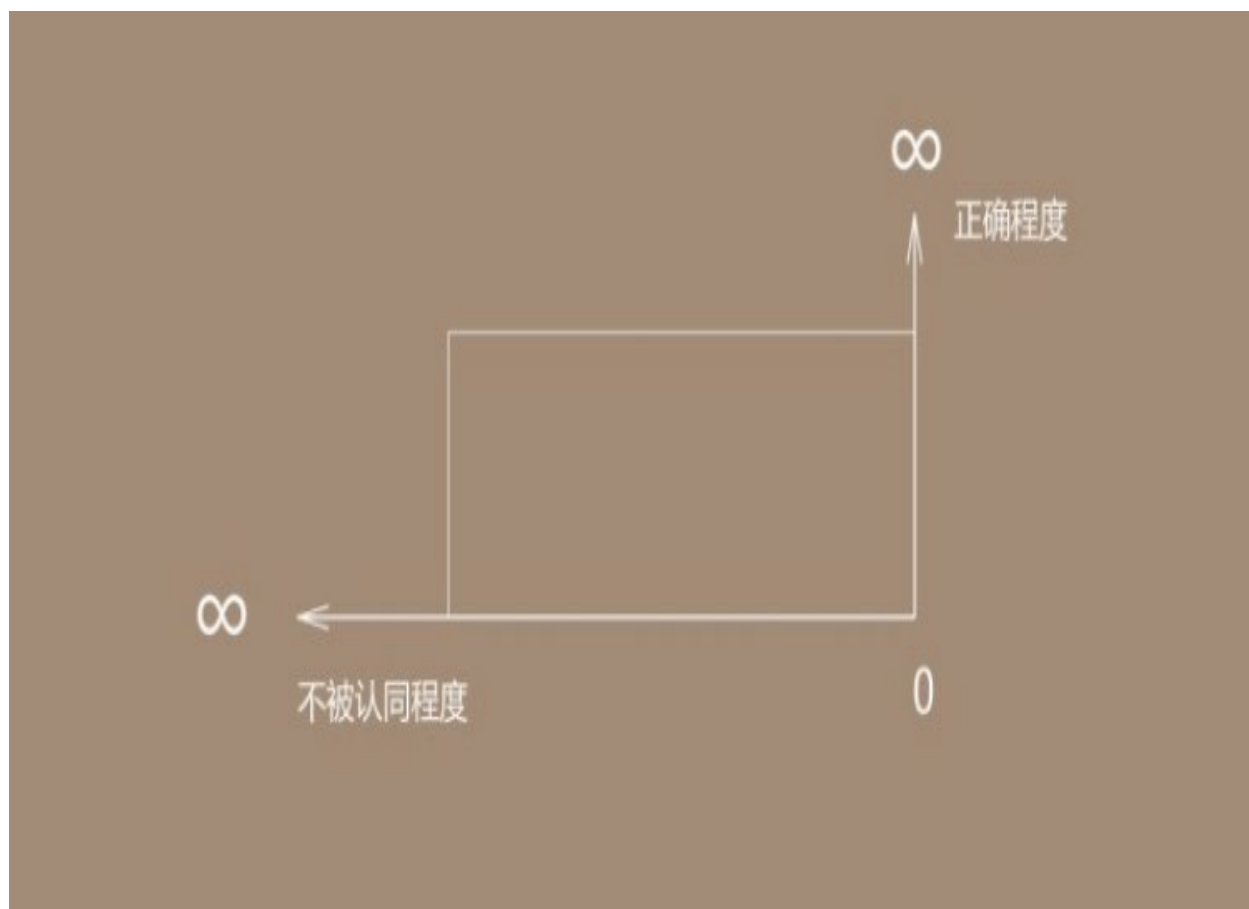
	别人都是正确的	别人都是错误的
你是正确的		*****
你是错误的		*****

假设，我们现在画一张表，我在文稿中为你做了准备，你有时间可以看看。在表中有两个维度，一个维度是“你是正确的”或“你是错误的”，另一个维度是“别人都是正确的”或“别人都是错误的”。你可以构建一个四象限坐标轴，此时你其实可以找到4种情况：你和别人都正确，只有你正确，只有你错误，你和别人都错误。你看，当你是正确的，与此同时，别人也都是正确的话，那“正确”本身的价值其实并不大，对吧？只有你是错误的，别人都是正确的，那倒是很可怕。

而当你正确的，可别人都是错误的，这时候，“你的正确”才具备很大的价值。这看起来好像你有点特立独行，其实特立独行本身的价值并不大，和正确本身一样，但，特立独行且正确，那可就价值巨大了。这就

是今天我要和你讲的第二个观点。

所以，正如我在文稿中画的象限图示意的那样：若是我们用两个维度思考价值，那就相当地清晰明了。也就是说，你正确的程度越高，与此同时，不认同你的人越多，这个时候，价值才很大。你很正确，但与此同时，所有的人都很正确，那么，价值其实可能等于零。



例如，现在你看好虚拟现实，大家也都看好虚拟现实，于是，你去做这方面的创业，其实胜算并不高，因为大家都看好，大家都想做，最终，谁的资源最强谁最可能成功。

所以，你看到没有，如果你确定自己是正确的，而你身边绝大多数人并不认同，那你应该高兴才对，而不是痛苦啊！并且，还是“越不被认同越应该高兴”才对。

可是，为什么人们面对真正的价值会这么痛苦呢？这是我想跟你讲的第三个观点，其实是因为他们衡量正确与否的方式错了，他们靠的不是逻辑。

辑与独立思考，靠的是“认同的人是否足够多”。

从底层上来看，有两个重要的因素在起作用：

绝大多数人是“表现型人格”，他们在乎的不是好坏对错，他们只在乎自己是否显得好看；

“表现型人格”决定了“随大流”的根深蒂固，只有“跟大家在一起”、“与大多数人相同”才会觉得安全。

举个例子，2003年的时候，大家都说考TOEFL至少需要一万二的词汇量。我做了个统计，发现，其实在部分中学英语词汇量的基础上，再搞定2142个词汇就够了。

我知道自己的统计结果是正确的，而认同我的人并不多，于是我知道这里可以挖掘出价值了。结果我写的那本《TOEFL核心词汇21天突破》，到现在卖了两辈子了，还在卖。

2007年的时候，我琢磨着，所有时间管理的书都错了，因为时间并不可管理，能管理的是自己或者团队里的人。于是我就又写了一本书，《把时间当作朋友》。

2011年的时候，我花了相当长的时间研究比特币，最初的时候当然跟所有人一样一头雾水，但我渐渐得出结论：“这事儿是对的。”然后我开始向身边的聪明人咨询、与其讨论，但认为比特币这事儿靠谱的人极少，而在这个人数极少的人群中，肯用实际行动去验证它价值的人就更少了。

我有位新东方的前同事，铁岭，曾经跟我说过一个简单的原则：“听大多数人的话，参考少数人的意见，最终自己做决定。”这是很睿智的原则，“听大多数人的话”不是只“按照他们说的那样做”，而是“听听他们怎么说，琢磨他们怎么想”。所以，我没有把时间花在说服他人看好比特币上面，只是在博客上写了一篇文章，题目叫作《此物一出天下反》，然后我该干嘛就干嘛去了。

2015年年初的时候，我又一次认为我想对了：“互联网上，免费的时代过去了，收费时代来了。”我把自己的结论告诉了身边的朋友。结果呢？结果是我说了大半年，大家都是客客气气地听，也不反驳，但就是

不做。

本来已经准备退休的我，想了想，算了，还是我自己来吧。我可受不了想到了却不做了，因为我再一次意识到，这是个成为“特立独行且正确”的机会，价值很大；并且这样的机会并不多，一辈子遇到一次都已经是极度幸运了，所以我只能做。

后面大家都看到了，2015年8月中旬，在大家都说“红利期已经过去”的情况下，我开通了微信公众号，积累了一小段时间吧，11月，我开始自己创建、帮朋友创建收费社群，制作并指导制作收费内容。2016年7月底，我在“得到”上开通了《通往财富自由之路》，迄今超过16万订阅；到了2016年的最后一个季度，国内各大平台都开始做付费内容订阅了。

注意，你特立独行且正确，并不保证你一定有机会验证、收获其价值。这是我今天要和你讲的第四个观点。

2013年年中的时候，国内几乎所有的比特币交易所都来找过我，给我很优惠的条件，让我加入或者投资，我全都拒绝了。到今天，我都认为我自己当时的决定是正确的：“在去中心化的世界里想要打造一个最大的中心，这从逻辑上就站不住脚啊。”

可结果呢？结果是这些我没加入或者我没投资的交易所，在接下来的两三年里，估值不知道涨了多少倍。与此同时，按照我认为正确的逻辑所打造的开源交易所公司增长极其缓慢。因为风险投资机构从来都是最看好交易所模式的，而他们的资金实力远比我个人要大，在这一次的博弈中，我几乎没有胜算。

“特立独行且正确”，是很难做到的事情。当然，一切真正有价值的事情都很难做到，不然，价值岂不是谁都可以随随便便实现的了？

回头想，我自己在二十多岁的时候，是完全不懂这个道理的，实际上也没人能给我讲清楚，所以，我经常因为自认正确但同时又不被认同而痛苦，也因为痛苦而做了很多“走形了”的事儿，进而吃了很多当时就能理解的明亏，以及很多很多年以后才反应过来的暗亏。

随便举个例子：那些在课堂上挑刺儿的学生，很聪明，但实际上自己是吃亏的，因为“证明自己正确”并不是学习的任务和目标，“时时刻刻成长，早晚更聪明、更正确”才是应该的结果。可他们当时把注意力用错

地方了，乃至最终并没有获得原本应该获得的结果。这很可能是很多人一生中吃过的最大的暗亏，也是他们从来不知道自己吃过的暗亏。

许多年后，我竟然有机会分享我的经历，分享我的成长过程，却又常常想，这样“事后”许多年才明白的道理，传递给那些尚无经历的人，其实是难度非常大的。不仅是我自己说清楚的难度很大，更重要的是需要对方有强大的想象力和元认知能力。你想啊，大多数人甚至根本不知道元认知能力是什么呢。

然而，毕竟大多数人是足够的阅读训练的；与此同时，元认知能力又是只要唤醒就不再消失的能力。于是，终究会有一些人因为这篇文章发生改变，懂得有些痛苦其实只不过是幻觉，有些价值，之前之所以不可能获得，完全是因为自己就是那个“有眼不识泰山的睁眼瞎”。但还好，我们升级了。

| 今日得到今天我和你打磨了“正确的价值”是什么，主要有四个观点：

第一，正确本身没有价值；

第二，特立独行且正确，才具有价值；

第三，衡量正确与否，不能依靠大众认同；

第四，特立独行且正确，并不保证你一定能验证、收获其价值。

| 思考与行动1.“特立独行且正确”与“自以为是”的区别在哪里？“自以为是”为什么常常是危险的？

2.你有什么观点是“特立独行且正确”的？在这条路上付出过哪些代价？

3.如何才能从“特立独行且正确”的观念中获得商业价值？（而不仅仅是一时的快感，即，所谓的“仅供刷刷存在感”）

4.若是你真的能够明白，“很多的时候正确本身然并卵”，那么你的性格脾气都可能发生哪些变化？

5.你身边谁经常有“特立独行且正确”的观点？其中有哪些观点值得你认真研究？他有什么特点？他又是如何做到的？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第18篇，本期我们要打磨的概念是：命运。

再看看那句话：

所谓的创业成功，无非就是解答题高手做对了选择题。其实，甚至可以把“创业”两个字去掉：

所谓成功，无非就是解答题高手做对了选择题。首先，成功是高手的事儿，起码是发生在那些“最终成了高手的人”身上的事儿。

其次，很多高手，做解答题水平一流，也就是说，让他们解决问题，他们水平更高，效率更佳，速度更快，结果更优……但，他们之中的大多数并不见得能够成功，因为，他们选择去做的事儿常常并不是能够大获成功的事儿——也就是说，他们做选择题的能力很差。

最后，所谓成功，还有另外一个解释：用正确的方式去做正确的事情（《把时间当作朋友》的核心主旨之一）。

你看，选择这东西，常常发生在行动之前，于是，事情做得不对，或者说，选择错误之后，水平再高，于事无补，效率再佳，越做越错，速度再快，也只能“早死早超生”，至于结果么，回头看看就知道，貌似在最初选择之时已经“确定”了下来——是为“宿命”，因为人们通常是在结果不好的时候，用这个词描述“命运”或者“运气”。

这句话里，把“创业”两个字补回去，有什么意义呢？因为创业成功，常常是大家相互配合，打群架的胜利，于是，这个判断应该是创业者与投资人共同拥有的思考能力才对。

创业者 / 投资人	解答题高手	选择题高手
解答题高手	?	
选择题高手		**

创业者是解答题高手，投资人也是解答题高手，但他们都不是选择题高手——那么他们大胜的概率其实并不大。创业者也好，投资人也罢，在都是解答题高手的前提下，竟然也都是选择题高手——这是最好的组合，胜算很大。

最差的组合恐怕是这样的：创业者是选择题高手，但并不是解答题高手，投资人是解答题高手，但并不是选择题高手……这就是很荒谬的组合，荒谬到甚至难以存在的地步。

关于那句话，我们解释的差不多了，现在可以把注意力拿回来，去考虑核心问题了：

为什么那么多解答题高手做不对选择题呢？因为他们没有养成正确有效的价值观。

价值观是什么东西？所谓价值观，最通俗、最有效的定义无非是：

知道什么好，什么更好，什么最好。知道什么是好的，那么就知道什么是差的；知道什么是更好的，也会知道什么是更差的；知道什么是最好的，就会知道什么是最差的，是吧？

如果把我们的脑袋，类比为操作系统，那么，这个操作系统里有两个东西是核心：

概念

价值观

过去的一百多天里，我们天天在自省所使用的概念，什么是你的资本，什么是最大的恶习，什么是万能钥匙，什么是落后，什么是活在未来.....认真审视每一个需要使用的概念，已经成了我们这个群体的习惯——相信我，衡量一个人是否聪明，其实很简单：

看他的操作系统里有多少必要、正确、清晰的概念

看他的操作系统里那些必要、正确、清晰的概念之间，有多少必要、正确、清晰的关联

从这个角度望过去，你就明白我为什么根本就不相信智商这个东西是遗传的了（甚至，智商这个概念本身也并不是“必要”的概念），你就明白为什么我笃信所有人其实都是可以通过训练与自我训练变得更聪明的了——因为按照以上的两个标准，聪明显然是习得的，而不是天生的。甚至，就算个体之间天生有一定的差异，那差异与后天的训练习得相比，实在是微不足道。

若是你想明白了这个基本道理，那你在正确对待自己聪明程度这方面，就会变成一个 **Be-better Type**（进取型人格）。

你再想想，当你面临所谓“选择”的时候，之所以犹豫或者纠结，无非是因为，突然之间你不确定哪个选项更好，哪个选项更糟，是吧？若是知道哪个更好，直接选那个就是了，不是吗？

于是，选择并不难，甚至可能并不存在。所谓的选择，只是价值观确定之后的自然结果。

我的这个栏目，聚焦在“操作系统自我自动化升级”上，于是，本质上来看，几乎所有的文章，都是关于“概念”和“价值观”的，因为这两个东西搞定了，“选择”是自然发生的，“选择”自然发生的同时，“行动”就会被触发，进而“改变”就是自然而然的，想必很多人已经有了相当深刻的体会。

所以，更深入的结论是：

价值观决定命运。很多人没想到竟然是这样的，是吧？决定你命运的，

其实是价值观。那些动不动“三观碎了一地”的人，其命运也很脆弱，别说心是玻璃的了，连他们的命运也都比玻璃更脆弱，随时可能“散落在风中”.....

于是，当我们讨论“方法论”的时候，本质上我们研究的是，“如何甄别好坏优劣？”——说来真的好奇怪，落实到这个层面之后，这不就是“解答题”了吗？为什么那么多解答题高手到了这样的地方就好像是突然完全失去了自己的解答能力呢？

答案很简单，也很诡异：

绝大多数人被自己所局限，无法从“自己的世界”里跳出来，去观察整个世界，或者说，起码跳出来之后，去看到一个更大的世界（哪怕不是整个世界），去看到一个更真实的世界（哪怕依然尚未完全接近真实）。于是，不可能选对，只能选错。有一个词，大家都听说过，但几乎都不知道这个词从始至终都像鬼一样依附在自己身上，影响了自己终生的一切：

以偏概全人们常常把自己的感受当作全世界的感受，把自己的观察当作全世界的观察，把自己的看法当作全世界的看法.....一切都从自己出发，全然不知道别人可能跟自己不同，别人所身处的世界一样可能跟自己不同——甚至方方面面都有很大的不同。

作为“以偏概全”的第一个例子，给大家看一个特别常见的创业者思路：

我发现一个需求需要被满足可尚未被满足；

我自己就有很强烈的这个需求；

我问了我身边的人，他们都说也有这个需求；

市场上没有满足这个需求的产品；

如果我做出来，那么就是第一个做出来的，于是，一定很有优势，很有前景.....

这是个很常见的思路，也是最难以说服的想法——因为每句话看起来都是对的，连起来看更像是对的.....可是，真的吗？

“我有一个很强烈的需求”和“整个世界都有这个强烈的需求”差别甚大。

比如说，我，李笑来，自己就有个强烈的需求，电子书应该能被跨书全文检索，否则电子书还有什么意义呢？可 Kindle 这么多年就不满足我这个需求（所以我因为这个理由而多少有点讨厌 Kindle），可又与此同时，Kindle 销量依然很好！为什么呢？因为大多数人拿着 Kindle 读的是小说，大多数人真的根本就没有跨书全文检索的需求，甚至连单本书里检索的需求都很少……也就是说，我那确实是真实需求，但真的是极为小众的需求，就算做出来，市场其实也无需做出什么巨大的反应。

“我问了我身边的人”——样本数量足够吗？超过 30 个了吗？30 是一个用拓扑学计算出来的数字，而不是随口一说的数字，统计样本数量低于 30，那么基本上不可能有有意义的统计结果。在数据更容易获得的今天，也许我们需要 300 个甚至 3000 个样本才更放心呢。还有，身边的人常常为了“和谐”而并不说实话。甚至，每个人都有一些“脑残粉”，他们的话是不算数的——你的妈妈就是你的“脑残粉”，无论你说什么，她都会说：“哇，真不错！”

最关键的是，“市场上没有满足这个需求的产品”，并不一定是“还没有人想到要做”的结果，更可能是“已经有人想到并做过了可是最终那产品死掉了”的结果——这太可怕了！其实，市场已经验证过这主意行不通，可是因为做过的人已经失败了，所以，你并不知道，所以你其实是再次“以身试法”的时候，你自己竟然完全不知道那真的是“赴汤蹈火”，于是，那主意就好像是一团燃烧闪亮的烈火，而你就好像是一只飞蛾非要扑过去不可……

另外一批例子，在国内的一个平台“知乎”上遍地都是。知乎有个著名的问题模板：“xxx你怎么看？”于是，在那里我们可以看到形形色色的人们的各式各样的“看法”（基本上都不是“客观事实”）。你可以花一些时间去研究，那些人为什么会那么想？在那里，少数人会有相对客观的看法，更多的人，只有“自己的看法”，即，“被自己局限到的看法”而已。（其实在哪儿都一样，只不过，知乎恰好是人数比较多、且人们更被鼓励发表“看法”的平台而已）

你花上一段时间去研究，去琢磨。等你能琢磨清楚那些人的局限来自于那里，又如何被“以为自己的世界就是整个世界”的这种“以偏概全”的思维模式所局限的时候，你自己就有了足够的“反省机制”——你自己不愿意成为那样的人，不是吗？你既然不愿意，就要想办法，不是吗？

办法这东西，不是天然就有的，都是想出来的，之所以过去不用力想，是因为没有被“吓到”，看到那些可怕的人所身处的可怕世界，你就想逃出去，你会害怕，于是你就有了“拼命想”的动力——谁说恐惧总是坏事儿？

最近的一个例子是，2016 年美国总统竞选，希拉里落败。有一个我相对比较信服的说法是，希拉里败在她实际上并不了解身处中低层的美国白人选民的想法，也从来没有真正“放下身段”去美国中部去体察民情……于是，最终，希拉里“以偏概全”地、“一厢情愿”地把很多“看法”误以为“事实”，进而做出了很多时候实际上是低级错误的决策。

按照这种说法的解释，希拉里的失败，是精英阶层自以为是的失败。

| 今日得到选择决定命运，决定选择的是价值观；于是，真正决定一个人命运的是一个人的价值观。价值观养成过程中，最应该小心回避的陷阱只有一个：以偏概全。

| 思考与行动价值观养成是个长期反复的过程，不可能一朝一夕完成，而且应该是终生都需要不断锤炼的过程。所以，一篇文章解决所有问题是不可能的，但是，用一篇文章开始总是必要的。最简单的起点是这样的：

- 1.复盘评估我过去的某个重要选择；
- 2.看看哪些价值观影响了当时的选择；
- 3.若是某个选择是错误的，那么选择根据（价值观）是因为哪方面你“以偏概全”了？

罗列三到五个过去的重要选择，复盘评估，反思。而后再琢磨一下，为了未来不至于犯同样的错误，自己要做出怎样的改变？制定怎样的原则？价值观要有什么样的变化？

音频版**19** | 什么决定你的自我驱动力？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第19篇，本期我们要打磨的概念是：自我驱动力。

我在很多场合，都提到过大多数“受过教育”的中国人所面临的共同尴

尬：

都听说“英语很重要”，但，小学六年、初中三年、高中三年、大学本科四年……前前后后折腾了十六年（还不算幼儿园就可能已经开始学了），竟然就是搞不定英语，这是为什么呢？并且还通常是“全方位搞不定”——听说读写全都不行。可以肯定的是，习得一门外语，并不需要很高的智商，甚至可能不需要智商。

我是朝鲜族，有那么十来年，我生活在吉林省延边朝鲜族自治州。在我们老家，很多人都是“天生”的双语使用者——你很容易想象的，其中当然甚至包括一些智障的人，他们也一样是双语使用者（貌似很天然）

.....

更夸张的是（细想的话其实一点都不夸张），在我们老家，若是你在街上看到一只狗，然后你对它说：“오라! 오라!”它就摇着尾巴过来了——这明显是“朝族狗”么；它要是不理你，然后你就对它说，“过来！过来！”于是，它就摇着尾巴过来了——这明显是“汉族狗”么；然后，无论你说“오라! 오라!”还是“过来！过来！”它都会跑过来冲你摇尾巴的——那明显是“双语狗”么！

那么，现在问题来了——而且肯定还是个非常严肃的问题：

学好英语明明是所有人都可以做到的，明显并不是（过分）受限于智商，为什么难住了那么多人？难住了那么大的一个比例？我当过一段时间的英语老师，于是，对于这个问题当然想得更为深入，不过，说实话，它也困扰了我很多很多年——因为总想找到一个最合理的解释。

2011年的时候，我在上海的一个 TEDx 会场做过一场演讲，当时我有一个两年前的解释：“很多人其实是被自己教傻的.....”2016 年 11 月 19 日，我在网上做了一场讲座，《人人都能用英语》，现场 5.2 万人在线听。在讲座里，我给出了一个七年后琢磨出来的另外一个更为合理、更为本质的解释：

“用英语”对绝大多数人来说，根本就不是刚需。既然不是刚需，那就是“不必需”，于是，事实上“不用也可以”，事实上“没有也行”，虽然“有倒也挺好”，可“没有的话顶多是有点怨念而已”.....

为什么另外一些人（虽然是少数）最终“学”会了呢？对他们来说，那是

刚需——那“需求”越刚，学得越快、学得越好……甚至，没学会，没学好的时候，也要“凑合着用”，然后“用着用着就真的用熟练了”——想想看吧，这是不是最重要、最本质的根源？

在学外语方面，我个人天生条件真的不是很好，甚至很差。我很久以前是唱歌跑调的（拿着吉他纠正了许多许多年到现在算才勉强凑合），所以，我在辨音方面一直是很差的；并且，我的语音短期记忆力很差，人家听一遍就能顺下来的曲调，我得一个音符一个音符、一个节拍一个节拍地反复记忆才行……你想啊，这在学一门外语的时候得有多吃亏——事实上，这许多年过去，我的发音依然不标准。

但就是这么天生条件差的一个人，在“用”英语方面毫不含糊。为什么呢？因为阅读对我来说就是刚需，我就是很痴迷于阅读，乃至读书几乎是我个人最大的“娱乐项目”，连影视都要排在其后。若是你问我身上哪个部位残疾了最痛苦，我一定会回答“眼睛瞎了最痛苦”——因为无法阅读了。

很多年前的某一天，我决定此后虚构类的就直接看影视了（阅读上就不再选择小说什么的了）；而非虚构类的，无论多贵多难搞，我都要直接阅读原版，而不是译版。

这一下，“用英文阅读”就成了我的刚需——不读不行啊！脑子会“饿”、心会慌。于是，这么多年就一直“用”过来了。刚开始也费劲啊！可那一点“麻烦”挡不住我啊！因为“读完”对我来说是刚需啊！正在挣扎呢，有人喊我去吃饭我都嫌耽误事儿……英语这东西，我说的真不好，可你想啊，对我来说，“说英语”真的不是很刚需，比“读英语”的刚需实在是差太远了。

你看，“刚需”多重要！

再看看我们身边，绝大多数人是不善于分析的，是不善于思考的，他们不会去琢磨什么事儿直到水落石出。可你身边也一定有至少一个这样的人：

他们善于分析（也因此常常能做出更优的决策），他们善于琢磨（也因此常常有特立独行且正确的见解），他们也善于说服别人（也因此必然有更强的影响力）……为什么呢？是什么驱动他们不屈不挠地成长成那个样子呢？这个解释在这里依然同样合理，不信你可以去问问他们：

寻求真相，对他们来说，就是刚需；若是不能弄个水落石出他们就难得很，看到一点希望就会欣喜若狂，遇到一点挫折根本算不上什么，因为真相就像是火，他们就像是飞蛾，还有什么比飞蛾扑火更自然的吗？分析能力，简直就是“一切能力之王”，可偏偏好像整个教育制度在这个能力上彻底失灵——可偏偏还真的就有少数人最终“无师自通”地习得了这个能力，为什么？为什么！因为对那少数人来说，“分析”是刚需，弄不明白就难受得要死。既然“分析”对他们来说是刚需，那么接下来为了满足这个刚需，需要学什么他们就去学什么，需要什么他们就去用什么，需要克服什么障碍他们就去克服什么……谁都拦不住他们，因为那可是刚需！

上文里就有明证。分析对我来说就是刚需。若是我认定某个问题需要一个解释，那我就会不断地思考、观察、分析、总结、补充；再思考、再观察、再分析、再总结、再补充……这个过程很可能长达好几个月，或者好几年，甚至七年一辈子……你看，七年后我的结论相对于七年前的结论，又进步了一大截，又精准了一个层次。

我的前老板俞敏洪同学有一句著名的话：

优秀是一种习惯。这话肯定是对的，因为所有的刚需，都必然显现为“习惯”——就好像你从一开始就习惯了“到点儿吃饭”一样。

甚至，“习惯”很可能只不过是“刚需”的另外一个说法。

当年我还在新东方的时候，见到很多同事把这句话当作俞敏洪同学给员工、给学生洗脑的工具而已。很多人不明白，在他们眼里所谓的“鸡汤”，其实常常是很朴素的、很锋利的方法论——只不过，“优秀”并不是他们的刚需，所以，他们不可能到达“优秀”，于是，他们体会不到那“鸡汤”的朴素与锋利，进而反向到达一种“自证预言”必然自证的境界……

对一些人来说，“优秀”真的是刚需。你去观察那些优秀的人，若是你有机会与他们沟通，你就会发现，他们在这方面几乎是一模一样的态度：

要做，就要做到最好——起码是自己能做到的最好。注意，是“最好”而不是“好”或者“很好”……不然的话，他们会很难受的，虽然那种难受不能言传只能意会，但反正就是很难受。

我在面试的时候，总是问这个简单的问题：

你在哪方面做到过第一，做到过最好？哪怕是局部，哪怕是小范围。什么是牛人？一般来讲三句话就能描述清楚了：有做第一的执念；有过第一的经验；有过多次第一的经验和总结。大多数人从未有过做到第一、做到最好的经验——于是，做不到第一，做不到最好，他们不会因此难受，更不会因此格外难受。也许曾经难受过罢……但这么多年过去，早就习惯了。

有个这样的段子：

某人四十多了还碌碌无为，于是跑去找算命先生。算命先生掐指一算，然后问：“一个好消息，一个坏消息，你先听哪个？”哥们说，那就先听坏的吧。算命先生说：“坏消息是，你四十岁之前穷困潦倒……”那哥们眉头一挑，问：“那好消息呢？”算命先生幽幽地说：“四十岁之后，你就习惯了。”所以说，正确的刚需是一切驱动力的源头。

为什么又加了个定语“正确的”呢？因为有些刚需不会令人进步。很显然，我们身边有很多人，有“吐槽”的刚需，不抱怨他们就难受，“不吐不快”，不吐出来，或者吐不出来，就“感觉要爆炸”，而吐出来之后又“感觉被掏空”。再比如说，我们身边也有很多人把“活在过去”当作刚需（甚至不是“活在当下”），他们“好汉只提当年勇”，他们总是慨叹“世风日下”，他们无法乐观对待未来，当然也不可能“活在未来”……

在过去的二十年里，科学家们对人脑的认识突飞猛进，其中一个最重要的结论是这样的：

大脑是可塑的。换言之，一个人的大脑，宏观上来看终生可能没多大变化——毕竟脑壳的大小、形状貌似是一成不变的；但若是从微观上来看，大脑肯定不是“一成不变”的……之前的文章里我们提到过这事儿——连灰质厚度都是可以通过练习增加的。也就是说，大脑一直在“被塑造”——被环境塑造，更重要的是，它竟然还可能被自我塑造。

在我看来，这是显而易见的机理：

刚需塑造大脑。不断重塑大脑的，其实就是一个人的自我驱动力，也就是说，其实就是对刚需的认知与选择。

那么另外一个问题又来了：

如何认知、选择、培养正确的刚需呢？别着急，这是明天的话题。

思考与行动有什么技能是你自己一直想学好却从未成功的呢？尽量都罗列出来。

相信我，几乎你罗列出来的每一项，背后起码都有一个“缺失的刚需”，否则你早就“翻山越岭”、“不辞辛苦”、“不屈不挠”、“上下求索”地搞定了罢？

然后看着每一项再仔细想想，那个缺席的刚需究竟是什么？用什么方法可以锁定那个刚需，让自己认同那个刚需，把那个刚需植入到自己的脑中，进而让它重塑你的大脑呢？

音频版**20** | 如何认知、选择、培养正确的刚需

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第20篇，本期我们要继续打磨的概念是：刚需。

若是你肯仔细想想，就会知道了，“刚需”这个东西，本质上来看，根植在价值观上——价值观几乎决定一个人的一切，这事儿我们早就知道了。

你想想看，那些“表现型人格”（Be-Good Type）的人，因为他们更在乎的是自己当前在别人面前的表现，那么，“成功”这个状态，是他们的“选择”，是他们的“刚需”，他们时时刻刻都希望自己在别人面前表现得足够好，成功这个状态当然是最令人向往的了。

与之相对，少数“进取型人格”（Be-Better Type）的人，因为他们更在乎的是自己的变化、自己的进步，所以他们并不在乎，或者说“没那么在

乎”自己当前的表现；他们知道任何学习、改变、进步，都是有个过程的，在早期的时候步履蹒跚、跌跌撞撞都是很正常的，只要持续刻意练习，就一定会有进步与变化，最终都会好起来的。

所以，进取型人格的人，很容易理解、接受、并直接开始践行这样一个观念：

成功只不过是某一时刻的状态；成长才更重要，成长才是真正的刚需。你看，“你的价值观决定你的命运”，这话一点都不过分。经过这么久，你早就知道了，大多数人的价值观是这样的：

金钱>时间>注意力

成功>成长

现在>过去>未来而如果你的价值观竟然是这样的：

注意力>时间>金钱

成长>成功

未来>现在>过去那你的选择自然就会发生变化，而你的“刚需”自然而然地就与其他人不同。

不妨让我们来看一个也许会让你震惊的例子罢。对于“为什么绝大多数人最终赚不到很多钱”这个“终极问题”，我有个这样的解释：

因为赚钱对他们来说其实并不是刚需。绝大多数人的刚需是什么呢？

大多数人的实际刚需是花钱，而不是赚钱。仔细观察一下罢，“发财”几乎是所有人的梦想，他们以为“发财是刚需”，可他们的想法暴露了真相：

等我发了财，我就_____！（请填空，反正你早就听到过一大堆。）你看，“发了财之后最想做的事情”才是他们真正的刚需。

对他们来说，发财只是手段，花钱才是目的。

观察一下就知道了，这世上只有少数人“花钱是为了赚钱（投资）”，而绝大多数人是这样的：“赚钱是为了花钱（消费）”。这不是玩绕口令，这是“朴素的逻辑分析”。也正是这个差别，最终造成了人群之中财富分配上的巨大差异。

首先，我们要达成一个共识：

刚需可以主动选择的，而不一定是天然的，一成不变的；更进一步，刚需这东西常常就不应该被动接受。若是顺着天性，懒惰是刚需、贪婪是刚需、嫉妒是刚需……七宗罪有一个算一个全都是刚需，不是吗？所以，我们甚至可以不夸张地讲，一切的进步与成长，都是“重新选择刚需的过程”。

“知道我可以选”，这个“元认知”极度重要。人们总是误以为“人在江湖身不由己”，殊不知，“身不由己”更多的时候只不过是假象——你想啊，就连自杀这事儿，最终都得选个死法不是？

事实上，我在《把时间当作朋友》里就提到过这个观点：

奥地利神经学家、精神病学家维克多·弗兰克，他的父母、妻子、兄弟都死于纳粹的魔掌，而他本人则在纳粹集中营里受到残酷的虐待。经历了无数的波折与思考后，他明白了一件事情：人所拥有的任何东西都可以被剥夺，唯独人性最后的自由——也就是在任何境遇中选择一己态度和生活方式的自由——不能被剥夺。在最艰苦的岁月，他选择积极向上的态度，“让自己的心灵越过牢笼的禁锢，在自由的天地里任意翱翔”。

——《把时间当作朋友》第一章：“醒悟”。要把这句话刻在自己的脑子里，只字不差地背下来，时不时拿出来把玩，时不时拿出来掂量：

人所拥有的任何东西都可以被剥夺，唯独人性最后的自由——也就是在任何境遇中选择一己态度和生活方式的自由——不能被剥夺。只要这句话刻在你的脑子里，你就直接干掉了 99% 的人，他们在人生的每一个关键时刻所展现的懦弱、纠结、迟疑、愚蠢，以及事后的懊恼与追悔莫及，首先可能是因为选择错误，更多可能是因为“甚至不知道自己还有选择的自由”，更别提什么“选择的勇气”了。

其次，在众多“正确的刚需”之中，最关键最核心的是什么？

耐心耐心是一切成长的刚需。心理学家建议家长们说，教小孩子养植物，比教小孩子养动物好，为什么？因为养植物更需要耐心，植物的成长往往没那么快，并且很少给出“直接反应”。你自己一生要活很多辈子（七年就是一辈子），就是很多年，七八十年总有罢？在这过程中的任何一个节点，你都会觉得总体上这是很长很长的一段时间，没有耐心，那么长的一条路怎么可能走好？（倒是有一点可以彻底放心：有没有耐心都可以走完的.....）

为什么以一个《通往财富自由之路》为标题的专栏，很少提钱？就算提到，也是开始很久之后？道理很简单、很明显（当然最终只有少数人这么认为）：

财商的培养，显然是最需要耐心的；

并且，与财富相关的一切重要技能都“看起来”飘渺甚至虚无.....也正因为“看起来”与财富关系不大，才导致绝大多数人不重视，甚至干脆不知道自己可以学、应该学、可以练、应该练。

进而，若是一个人没有耐心，就不大可能从一大堆“看起来并不相关”的技能中剔除那些“果然不相关的东西”，找到“看起来不相关可实际上至关重要的技能”，然后进行刻意训练。

甚至，即便有人帮他们指出那些“实际上至关重要不可或缺的技能”，他们也会因为缺乏耐心而无法体会到那些技能的重要或者不可或缺，于是随时都可能放弃磨炼，而后“印证”自己的感觉：“看，果然没用罢！”

没有耐心的人什么都干不成。怕麻烦的人会麻烦一辈子。为什么有的人更有耐心？为什么有的人更不怕麻烦？实际上我们早就讲过了：有的人活在未来。

只有活在未来的人才有真正的耐心，换言之，一个人的耐心有多大，只要看他活在多久之后的未来。

更多的人短视，不是吗？短视的人，无论做什么都想“马上生效”，甚至，“马上生效”对他们来讲是“绝对的刚需”，如果不能“马上生效”，甚至，哪怕是“感觉不能马上生效”，他们就会立刻放弃。

弄明白了“选择意识”与“耐心”的重要性之后，还需要再深入思考另外一个重要的概念：

现状我们这个群体反复强调“活在未来”，可是经过这么一段时间的学习与思考，你有没有发现，做到“活在未来”其实真的非常困难？——当然了，若是那么容易做到，岂不每个人都活得很好？你还记得吗？你第一次读到“每天都要深入思考未来”的时候，你有多么地震惊于“这么显而易见的正确的道理怎么还需要别人来提醒我？！”你还记得吗？那几天你天天都精神抖擞，好像已经重生了一样……可为什么这才没多久过去，若干个星期而已，你和很多人一样，正在被一个念头折磨着：“天呐！这事儿我都忘了好多天了！”

对很多人来说，“现状”就好像是“地心引力”，时时刻刻拖着你，让你根本飞不起来，更别提“飞出去”了。

现状究竟是什么？为什么现状这个东西会让那么多人无法思考未来，无法成为“长期成功投资者”，而最终沦为“短期投机失败者”呢？为什么现状这个东西会让那么多人变成目光短浅的状态，而不是“高瞻远瞩”呢？

所谓的“现状”，本质上来看，无非是“过往的积累”。如果这样理解所谓的“现状”，你就明白了，若是“现状”不令人满意，那么肯定是“过往的积累不够”而已。目光短浅的根源，总是一样的：

急切地想要改变现状。现状越差，越没有积累，就越急切。又因为积累这个东西，谁都没什么办法像变戏法一样弄出来，于是，在面临“要么认了”、“要么从现在开始积累”这种极为难受的选择之时，有相当数量的人最后直接选择“铤而走险”。

有些人会抱怨自己的父母，哀怨自己的命运，恨自己没有“含着金钥匙出生”——可是他们其实换个角度想就明白了：如果自己最终是个有足够积累的人，起码他们的下一代就不用再抱怨自己的父母，不用哀怨自己的命运，就算不是“含着金钥匙出生”，管它是金是银、是铜是铁，终归可能起码含着个钥匙呢！

你看，若是我们把“现状”清楚地定义为“过往的积累”，那么我们就明白“马上改变现状”要多难就有多难了——难到实际上根本不可能的地步，因为最多，我们只能做到这么一件事儿：

把当下作为新的起点，开始积累，着眼未来，活在未来。你还记得罢？我们早就“戒掉了抱怨”，而现在你更深刻地理解了“为什么对现状不满其实是完全没有意义的”——因为“不满”本身，并不增加任何积累！

最后，就是把这几样东西结合起来应用了：

你从来都知道自己最终还是有选择的自由；

你知道要靠耐心活在未来；

你知道现状是积累，你知道对现状不满是无意义的，所有的解脱，最终都只能靠积累……好了，基于这样的认识，基于这样的价值观，你就能运用另外一个“终极武器”了：

选择正确的“难受”。在财富这个事儿上，最初在起步的时候，“没钱花”和“赚不到钱”都是很难受的。但，你仔细想想就知道了，解决前者会让你赚到多少钱都留不下什么，解决后者应该更重要。于是，把注意

力放到解决后者上，养成“赚不到钱”就很难受的习惯，再加上你其他的正确价值观的自然选择，你就会不由自主地得到很多“自然而然的正确结论”，进而产生很多“必然生成好结果（甚至是惊喜）的行动”：

赚不到钱是因为能力还不够；

一切能力都是可习得的，只要有足够的耐心；

假以时日，我会收获越来越大的.....你也经常见到（肯定是更多地见到）这样的想法：

赚不到钱是因为这个社会不公平（不在自己身上找问题，在其他地方找问题）；

干什么都白搭，因为这个世界根本就不会变的；

于是，或者是“就这样罢”，或者是“铤而走险”.....在习得任何技能的时候，都有难受的地方，选择正确的难受常常是关键。

再比如，当你学习英语的时候，发音很差，你就得选择：

因为自己没有进步而难受（再多说一点，再多练一点）；

因为害怕别人嘲笑你而难受（干脆不说了、干脆不练了）。

思考与行动观察一下生活中身边的人，甚至自己，你就会发现：

很多的时候，人们选择舒服的、容易的，而不是正确的，为什么？看看你自己的经历，那个最令你难过的错误选择发生在什么时候？后来造成了什么样的后果？“摇摇头，有没有听到大海的声音？”（这是我最近听到的最好玩的一句俏皮话.....）

想想看，用这周我们提到的方法论，你应该做出哪些选择，做出哪些改变？

音频版**21** | 投资的刚需是避险

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第21篇，本期我们要继续打磨的概念是：避险。

相信你从小到大，一直被这样洗脑过——反正我自己确实是被这么洗过的：

想赚大钱？那就得有冒险精神！这是最普遍，最有害的“坊间传说”——到了现代，可能得用这个词：“都市传说”。在所有文化里，每个小孩子在长大的过程中，都以“胆怯”、“懦弱”为耻，都以“勇敢”、“坚强”为荣——而“冒险”，显然是彰显勇气的最常用方式。

包括我在内，很多人在小时候都有过类似的“游戏”：看马路上开过来一辆车，然后就飞快地跑着穿过马路，然后一群小朋友就在那里洋洋自得、没心没肺地哈哈大笑.....（许多年后，自己学会了开车，才反应过来，那大卡车司机更可能是自己吓坏了，而不是“气坏了，所以在那里使劲儿骂我们”.....）

关于冒险这个概念，观察者和行动者的理解很可能非常不同，甚至截然相反。

这有点像什么呢？比如，脑外科手术医生做开颅手术的时候，他的每一

个动作“看起来”都是“危险”的，一点点的失误就可能造成很严重的后果.....可这是观察者的角度。从行动者的角度来看，首先，他的目标是成功而不是冒险；其次，他就是被高强度训练来完成观察者不可能完成的工作的；还有就是，他是专家，他知道什么危险什么不危险，他知道怎么做是真正的冒险，他更应该知道怎么做才能有效地避险.....

于是，在整个过程中，观察者时时刻刻“体会得到”各种危险，心惊胆战，觉得行动者在不断冒险，最后因为冒险而成功。

可实际上，行动者的所有注意力都放在如何避险上，而不是如何冒险上。

于是，请你仔细想想，当我们看到有人完成高难度动作的时候——我们是观察者，他们是行动者——他们若是“经验丰富”，那所谓的“经验”，更可能是“避险经验”，而不是“冒险经验”；而如若不经提醒，我们这些观察者就可能出现理解偏差，误以为人家所拥有的那丰富的东西是“冒险经验”。

我在价格很低的时候买入了大量的比特币，后来大涨也没卖，再后来大跌也没卖.....于是就有人说了：“笑来，你真大胆！”也会有人评价：“唉，做大事的人就要敢于去承担极大的风险.....”

真的吗？真的像他们看到的、想到的那样吗？

“价格很低”，是指相对于当前的价格。我买的第一批两千一百个比特币均价六美元（2011年3月），现在七百多美元（2016年12月）；另，比特币曾经涨到过一千多美元，又经过两三次“腰斩”.....其实那个时候人们同样认为已经太贵了，赚不到钱了.....可实际上于我来说，我在这个时候购买，并不是冒险，因为：

如果它竟然是对的，那么它一定不止这个价格；

我只不过是把最初花费四千六百元人民币的股票，在其已经价值十几万美元的时候卖掉，之后再买入比特币，所以，即便都化为乌有，我也没什么不能承受的。我从十几美元一路下跌的时候开始反复买入，最后均

价一美元左右，直到预算花完，实在没钱再买了——这个过程中，从我的角度，我并没有冒险。当我看到人们恐慌，觉得“比特币已死”的时候（那是2011年下半年），我反复阅读各路报道和文章，没有看到任何站得住脚的理由（真的一条都没有……这很奇怪，也多少令我迷惑；而到了2014年12月，大涨过后腰斩，网络上的文章再次完全重复2011年年底的论调——当然，他们确实不是剽窃别人几年前的文章，只是没了解过历史……），于是我认为他们是错的（即便他们人多势众，但人多和理正从来都没有半毛钱关系）。于是，按照我的思考结果，我就应该持续买入，买不动了就拿住，反正卖出肯定是错的……

在当时的情况下，按照我自己的逻辑，不买才是冒险呢！因为我当时的结论是，这个东西长期来看无法想象能涨到多少。

当时的情形反差很大，那些私下交易把比特币按照从今天来看过于低价卖给我的人，一方面他们对我说“谢谢”（因为竟然有人真花钱买这东西），另一方面夸我“勇气可嘉”（因为他们其实当时在心里暗自庆幸，自己终于解脱了）……

再后来，比特币价格涨到一千多美元（甚至一度超过了每克黄金的价格），这个上涨过程就发生在短短的六周内。我没卖，再后来两三次腰斩，我也不动。这真的是勇气吗？这真的是在冒险吗？其实对我来说不是，理由很清楚：

离我的成本价还有很远很远呢，对我来说，哪里有什么风险？

请务必注意：以上的例子，是我个人当初对我自己投资比特币的思考，它在本文中仅限于作为“行动者往往更关注避险”的一个例证，绝非“投资建议”。绝对不要把以上例子中的文字理解错了，竟然把它作为你的投资依据——这句话以后还会反复强调：

你的投资依据必须靠且仅靠你自己的深入思考。所以，与很多人想象的全然不同，我其实是属于风险厌恶型的。小时候不是这样的，常常以为冒险是证明勇气，后来读书读多了，历史看明白了才知道：

冒险常常是他人对冒险者的理解，而不是所谓“冒险”成功的人的行动。

哥伦布之所以被人们称为冒险家，是因为只有他真的坚信地球确实是圆的——当时真正能理解这事儿的人还不多——而且坚信到愿意用行动去

证明，用商业去收获的地步。看的人，觉得那是冒险，做的人是因为深入思考之后不得不做——因为思考越深入的人，越倾向于坚定地遵循思考结果。

现在大家熟悉的概念“风险投资机构”（VC），就是一个普遍被民众误解的概念。连很多一线创业者最初的时候都会或多或少曲解从事“风险投资”的机构和个人。他们最常说的话可能是这样的：

你不是风险投资么，没风险干嘛让你投资啊？！这是最典型的“望文生义”。“风险投资”模型其实也很简单，通俗点讲，就是：

锁定一个增长最为迅猛的领域，然后在那个领域里投资很多有可能超速增长的初期企业，以期得到最大化的收益的同时，从概率上保证总体风险降到最低.....VC 其实是最懂如何“不冒险”的。而风险投资的模型设计，也是为了避险，而不是冒险，目标有两个：

尽可能获得最大化收益；

尽可能降低系统化风险。

为了获得最大化收益，他们首先去锁定自己认为增长最为迅猛的领域。比如，在上个十年里，互联网领域的发展优势，“天然”就是其他“传统”领域的成千上万倍。这种“锁定领域”本身，也是降低系统化风险的基本手段之一，而后他们还要在这样的领域里去筛选“谁是第一”、“谁增长最快”.....甚至“把前三名都投一遍”；此后还要和其他 VC “抱团取暖”、“同舟共济”.....这些都是为了降低系统风险——而不是人们想当然地那样“竟然是为了冒险”。

换言之，虽然名字里有“风险”两个字，但实际上，他们是“避险”高手，而不是“冒险”高手——他们也不屑于充当“勇敢者”。虽然，当别人那么称呼他们的时候，他们也觉得无所谓，反正“教育他人并不是首要任务”；甚至，他们中的一些人也乐得顺应大众的理解，时不时说一些“风险我们去冒，你们专心把事儿做好”之类的话。而实际上，越低风险地获得越大的收益，才是他们的核心价值观，这也是“资本”这个东西骨子里应该有的价值观，不是吗？

之前我们曾经讨论过，为了与他人合作，我们有必要“有意放弃部分安全感”，但这本身肯定并不是鼓励盲目冒险。在两件事儿上一定要注意

安全，一定要学习并积累如何避险的经验：

在资本安全上；

在人身安全上。可人们为什么普遍倾向于在资本上无视风险的存在呢？总体上来看，就是因为人类普遍没有资产管理的经验，关于资本风险的恐惧，尚未有机会形成“基因记忆”。若是一个小朋友看到桌子上摆着一把枪，他会很好奇地拿起来玩，一点都不会害怕，当然也完全不知道那是可能会致命的东西……可若是在他背后出现一条蛇，哪怕那孩子还没看到那东西究竟是什么，就早已经吓得瑟瑟发抖、嚎啕大哭。为什么会这样？因为我们每个人都有“基因记忆”，有很多恐惧，早已植入基因，无需讲解、无需教授，天然就懂、天然就会、天然就感受得到。

现在我们再来看看，人类对财富、资本的认识，实在是不多、不久、不够，实在是太少、太短、太不够了！想想看吧，以下都是毫无疑问的事实：

1.人类对财富的认知其实没多久。你看，人类开始使用货币至今不过几千年而已，在人类的历史长河中，是相当短的一段时间；

2.长期以来，人类之中拥有足够财富的人群比例一直是非常非常低的，那比例其实低到甚至可以忽略不计的地步；

3.整个人类，除了一个民族（犹太人）之外，迄今为止都会多多少少妖魔化“复利”这个概念——这可是财富领域里最重要的概念（后面根本没必要跟着一个限定词“之一”）；

4.人类社会从未停止过动荡，古今中外都一样，每一次大的动荡本质上都是对财富拥有者的杀戮，于是，关于财富的基因事实上很难持续传承；

5.人类真正认识到市场的好处（从真正的知识研究角度，而不是“凭直觉”），不过两三百年而已（中国更惨，上个世纪八十年代才重新开启这方面的认知）；

6.人类真正研究经济的运作规律，从亚当·斯密开始计算，迄今也300 年不到；

7.人类对投资市场的探索，只不过是 200 多年前才开始的（美国的股票市场是从 1792 年华尔街边的一棵西印度常绿树下的露天交易开始的）；

8. 人类对概率的真正认知，从十六、七世纪开始，对概率的研究脱离赌博，应用到资本上、应用到风险评估上，这进程一直要到上个世纪初才算起步，迄今 100 年不到.....也就是说，在财富与资本的领域，对于风险的认知，对整个人类来讲，根本不可能产生“基因记忆”，根本不可能“天然就懂、天然就会、天然就知道该怎么做”。当然，最可怕的不是不懂，而是明明完全不懂却不知道自已不懂，甚至觉得自己很懂.....

人类与大自然大面积共处的时间是数十万年，可谓经验丰富；可是，人类与资本打交道，却相当于全然没有经验。而关于冒险的基因记忆，人类是在“与大自然斗争”的过程中养成的。可现在若是把这些经验运用到“与资本打交道”、“与资本共处”上，基本上肯定是不适用的。

这是不变的生存法则，开车如是，生活亦如是，投资、创业均如是——只要涉及到人身与资本：

1.安全第一；而后才是下一条原则：

2.成为专家；锤炼自己的学习能力，需要什么就学习什么，成为那个领域的专家，然后像专家一样思考、决策、行动。

专家轻易不冒险——虽然电影、小说里经常大肆渲染他们如何在关键时刻“冒险”。因为那是大众娱乐，不那么描写，大众不相信。

别人也许会赞赏你的勇气，你却需要知道，“勇敢”从来都不应该是需要自我证明的东西——这真是跟整个社会唱反调，它教育我们要“勇敢”，却从来不告诉我们，那是它需要的，不是我们需要的。

要知道，只有爱面子的笨蛋们才需要证明自己有勇气。他们不懂的是，一时的面子保全了，他们却早已因此成为时间碾压的对象。

所以一定要认真仔细地：

3.看傻瓜们冒险。看多了，你的避险经验就丰富了。

最终的结论是这样的：

做事之前一定要想清楚。深入思考到你的结论已经和绝大多数人不一样——要做到“特立独行且正确”才行。这样的時候，你做出来的事情，别人会吓到，他们觉得你在冒险，你却知道实际上是怎么回事儿。最后，有一本书，必读：《Fooled by Randomness》，作者是Nassim Nicholas Taleb，也许是目前地球上最聪明的几个人之一。

思考与行动

我曾经写过一篇文章《就算是“文盲”也千万别是“险盲”》，可以找来看看，加深一下对“风险”本质的认识。

你有没有见过别人有很大的收益，而后你觉得人家是通过冒险获得的？现在再重新想一下，对方是否真的在冒险？你之所以认为对方在冒险，实际上是不是更可能是因为你不懂？

你有没有做过什么事情其实是没有风险的，但别人却认为你在冒险？因为他们不懂，所以他们也不敢，然后以为“你也不懂”，但是你“敢”做，所以就认为你很勇敢？

音频版22 | 尊重资本量级的差异

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第22篇，本期我们要打磨的概念是：资本量级的差异。

这句话其实在坊间非常流行，甚至，会成为一定圈子内的“政治正确言论”：

有钱了不起啊？某种意义上，这是语言文字本身作为表达工具常常过于简陋、过于含混造成的。我猜，绝大多数人在说这话的时候，实际上要表达的意思是：“虽然你有钱，可是你并没有什么了不起。”或者是：“我并不会因为你有钱，就觉得你有什么了不起。”

虽然这些都是对的，但过于含混的表达其实常常会反过来塑造自我理解。

我们每个人的大脑，都内嵌着一个“自我保护机制”，它以各式各样的方式尽量去保证自己不会产生“心理崩溃”。

长得丑的姑娘很少有可能收到情书，可她们对自己“收不到情书”的这个事实有着属于她们自己的另外一个解释：“我才没有她们那么不正经呢！”

再比如，很久之前，我自己就是不怎么会说话的人，经常说话得罪人，经常说话不得体——可当时我对自己的这个缺点有着另外一个“理直气壮”的解释：“我这个人就这样，说话不会拐弯抹角，只会直来直去……”

上学的时候，并不是所有成绩差的学生都自卑的，相反，他们通过自己

的一套解释找到了属于自己的优越感：“别看他成绩不错，可实际上什么都不会！”或者：“我妈说了，现在成绩好的将来不一定就过得好！”

尤其后面这句话，格外具有迷惑性，因为它看起来就是真的——可事实上，现在成绩差的，也同样将来不一定过得好；进一步，成绩好的和成绩差的，将来都不一定过得好，可问题在于，同样被表述出来的“不一定”实际上却并不一定相同，那八成的概率也是“不一定”，两成的概率还是“不一定”，怎么可以等同视之呢？

当我们没钱的时候，这种自我保护机制就会跳出来，尝试着给我们找出另外一个能让我们心安，不至于使我们崩溃的解释，一个角度不行，就换个角度，不行就再换，直到找到为止。

比如“有钱了不起啊”，对很多人来说，就是个可以让自己“足够心安”的解释。我们常常听到的“不是什么都可以用钱买来的”也是这种——事实上，确实有用钱买不来的东西，所以，你有钱没钱都买不到，于是，“有钱”不是优势，“没钱”也不是优势，最终的结果是，“没钱”依然是劣势，因为没钱的话，“能用钱买到的东西”都买不到，这岂不是更惨？！

这种行为，平日里我们将之称为“找借口”，虽然是个不太精准的概念，却也能凑合着用。

所谓的“找借口”，就是为一个“无法接受的现实”千方百计地去找一个令自己“心安理得”的解释，一个不行，就换另一个，再不行，就接着换，实在找不到，就要赖，反正“无论如何都不能接受现实”（现实是什来着？）

找借口，这个“自我保护机制”，本质上来看，就是一种“鸵鸟策略”。鸵鸟遇到极端危险的时候，就会伸长脖子，紧贴地面而卧，甚至将头钻进沙中，身体蜷曲一团，完全不顾除了头之外的部分其实无法隐藏（据说偶尔能因为鸵鸟自身暗色的羽毛而伪装成岩石或者灌木丛，躲掉一些其它动物的追捕，可猎人常常不可能被它们这样就蒙混过关）……

进而，这种思考模式，往往是“不顾一切”，“只要有一点说得过去就行了”，于是，若是你仔细观察一下那些有“找借口”习惯的人，你就会发现他们早已经养成了习惯，不仅在找借口的时候这样，事实上会在任何时候都只能做到“肤浅地思考”，处理任何“因果关系”的时候，都是哪怕

有那么一点微弱的联系，都直接跳进“因果结论”，完全不顾还有很多其他情况需要分析，需要判断.....他们过分丰富的“找借口经验”，使得他们根本无法进行任何深度思考，甚至，他们永久丧失了一种能力，分析能力——唉！这可是搜寻财富机会必不可少的能力。

甚至可以直接这么说：

搜寻财富机会，只靠分析能力。以后我们还会讨论，最终会明白，其实，连运气这东西，其实也一样受分析能力的影响，不信走着瞧。

话说回来，我们不找借口了，我们面对现实罢，“有钱究竟哪儿了不起呢？”

为了方便我们分析得清楚，得先明确一下“了不起”的对象究竟是什么？你有很多钱，我没有多少钱——假定这是一个现实——那现在，“了不起”的对象，并不是你或者我，而是“你和我之间的财富差异”。

对，那个“差异”很“了不起”。

不仅中国如此，每个国家都有“合格投资者”的定义。

合格投资者是指：具备相应风险识别能力和风险承担能力，投资于单只私募基金的金额不低于100万元且符合下列相关标准的单位和个人：

1. 净资产不低于1000万元的单位；

2. 金融资产不低于300万元或者最近三年个人年均收入不低于50万元的个人。（这里的金融资产包括银行存款、股票、债券、基金份额、资产管理计划、银行理财产品、信托计划、保险产品、期货权益等。）“单个项目投资能力不低于 100 万元”，这个条件的意思是说，合格投资者基本上应该有能力投资若干个 100 万元的项目.....100 万元，听起来并不多，因为在中国很多家庭买房，动不动就几百万元（当然，其中绝大多数家庭是贷款几百万元才能买房）。

可实际上呢？甲有 100 万人民币的闲钱，乙有 10 万人民币的闲钱，这中间的差异是 90 万人民币，9 倍.....已经是很大的差异了，可若是再

细想想，很可能远远不止 9 倍，而是一个“很了不起”的差异。

算算呗。你一个人，在北京生活，每月税前工资 2.5 万人民币，税后，再算上五险一金之类的，拿到手 1.7 万多一点点，在不特别影响生活质量的前提下，你能存下多少？很多人两千都存不到——这是事实，更是另外一些月入仅 5000 的人想象不到的事实。假定每个月能存下 5000，一年也才总计六万，简单一算，也就是说，需要 15 年的时间才能弥补那“90万的差异”——这还是在下面的两个前提下：

1.假定没有任何意外发生（15 年没有意外发生其实很不可能）；

2.假定那差异 15 年后不会变大……这里的核心与关键在于：你能活几个 15 年？

差异很大，差异很了不起——是否认真尊重那个差异，在我看来实在是最重要的“大脑重塑”动力。不尊重那个差异，就会没完没了地接着找借口，最终无论愿意不愿意，都要事实上忍受那个差异带来的后果与压力——而后大脑被塑造成另外一个样子；反过来，尊重那个差异，就等于已经接受现实。认真面对现实的人，即便是“难受”，也是“正确的难受”，因为那个“难受”会促使他们做出正确的选择，与此同时，大脑不断被塑造成一个更适合寻找机会、积累财富的机器。

开始深刻地对待“积蓄”这个行为；

开始认真筛选必要的消费；

开始认真投资自己（其实主要是时间与注意力）；

开始真正全方位关注自己的成长，因为不成长，就没有积累，没有积累，就没有满意的现状；

开始认真向那些“有钱人”学习，分辨哪些是好的、哪些是对的，而不是上来就直接冒出“你有啥了不起啊？！”之类的念头；

开始了解思考质量的价值，于是不断刻意地提高自己的思考质量，磨炼自己的思考模式；

.....我们很难想象这世界最有钱的人究竟有多少钱，但，我们通过统计数据很容易理解穷人有多穷——进一步很容易明白如何才能尽快做到“没那么穷”。

几年前，美国一家公司做过调查，在美国，大约有 43% 的成年人拿不出救急用的 1000 美元——这可是在发达国家！中国的信用卡发行历史，从1986年中行北京分行发行长城信用卡开始算起，到现在 30 年了，大面积发行信用卡也有十多年了——没多久，美国的这个比例，在中国也可能对应：估计有40%以上的成年人其实根本拿不出一两千块人民币的救急钱。

你想办法尽快给自己存上个一万元人民币的“救急钱”，不急到一定地步就坚决不用，就放在那里——你可能已经瞬间超过国内 60% 的成年人了。很遗憾，确实就这么简单。

这世界的财富分配不均，不管人们喜欢不喜欢，基尼系数一直在不断增加。据英国乐施会 2015 年的报告分析，到了 2016 年，你只需要有 7.7 万美元（不到 50 万人民币）的财富，就已经成为全球前 10% 最有钱的人了；而若是你拥有 79.8 万美元（不到 500 万人民币）的财富，那么

你就已经成为全球最富有的百分之一的人了.....

从这个角度望过去，“摆脱贫困”对那些肯思考，肯进步，肯琢磨，肯通过尝试不断纠正错误的人来说，其实并不难，“大富大贵”很可能并不是一代人就能完成的事情，但，反过来看的时候，大多数人之所以穷，在今天这样的时代里，真的只不过是思考质量不佳造成的——自己的大脑被自己逐步塑造成了另外一个样子，还是在自己全然无知觉的情况下。

从今天开始，认真对待自己的积蓄罢。别只盯着那数字，要学会用比例思考，要学会关注差异。

你的第一个“小目标”，是先迈入前半，然后在那一半里，再想办法进入那一半里的前半.....

你要尊重那些排在你前面的人的财富与你的财富之间的差异，知道那些差异不是用钱的数值衡量的，而是用弥补那个差异所需要的时间衡量的.....

于是，你会明白那差异的巨大，你也就有了正确的压力与动力，去提高你单位时间的产出，提高你自己的能力和效率，以便缩短弥补那差异的时间——赚钱太慢，效用减半，等很老了才开始有钱，其实并不美好。

我们都知道，接受现实真的很痛苦，但这是前行的第一步，否则连起点都没有。

思考与行动

你最近一次脑子里冒出“有钱了不起啊？”这个念头是什么时候？针对什么事儿？针对什么人？今天反思的话，哪儿不对了？

如何才能使你自己把“有一定的积蓄”真正当作刚需？

如果“有一定的积蓄”对你来说确实是刚需，你因此会做什么？不会做什么？

音频版**23** | 你真的没有机会吗？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第23篇，本期我们要打磨的概念是：机会。

很多人终生都在抱怨“没有机会”，可事实却总是充满了讽刺意味：

事实上，总是有足够多的“大机会”就那么“活生生地近在眼前”，只不过，所谓的“错过”，最终只不过是大多数人对此“视而不见”而已.....

这种例子很多很多，但每个拿出来都很可能“看起来不太像好例子”——因为举这种例子的难度在于，举例者要做到的是，“让原本视而不见的东西在举例之后显而易见”.....你可以脑补一下这个难度。

而且，一旦我们在讨论机会的时候，就处处都在涉及“可能性”，每个细节都不是“确定的”，都不是“百分之百”。于是，对那些不熟悉“不确定性推理”的人来说，那举证过程“实在是充满了漏洞”、“实在是可质疑部分太多”，乃至根本听不进去，看不下去，甚至完全无法跟下去”.....

可我们无论如何都要认真讨论下去，因为我们早就“上了路”，于是，“走下去”是唯一的选择。

我先“硬着头皮”举一个例子，请你耐心读完——在这个过程中无论产生了怎样的疑惑（怀疑和迷惑），都请先放到一边，仔细读完，然后再反复读几遍，先尽量吸收，然后再分析其中的逻辑，最后再下结论——我的意思是说，你自己的结论。

在我看来，2016 年发生了一件实际上很重大，但大多数人可能并没有相应地给予足够重视的事情：

互联网真的已经彻底占领了整个世界。经过二十多年的迅猛发展，互联网已经完成了它最初的使命——连接所有人。Facebook 在 2016 年 6 月底，月活用户数量达到了 16.5 亿——这几乎是全球人口总数的 1/5 以上。在地球的另外一端，微信，在 2016 年 6 月底，月活用户数量达到了 8.03 亿，这接近是全中国人口总数的 3/5。

从另外一个角度看，这成了事实：

全球所有有消费能力的人，基本上都在网上了.....

在此之前的很长时间里，所谓的“互联网”，只不过是个“小众群体”。

1997 年，中国上网用户总数量仅为 62 万人——占人口比例多低，你算算？根据中国互联网络信息中心（CNNIC）统计调查报告，截至 2006 年 6 月 30 日，中国网民数量 1.23 亿，是不是依然“小众”？

互联网迅猛发展的这些年里，有若干家公司已然成了巨头，我随便给它们杜撰了一个缩写——GAFATA（上网搜索了一下，Google 竟然有个字体的名字叫做“Gafata”……）：

Google

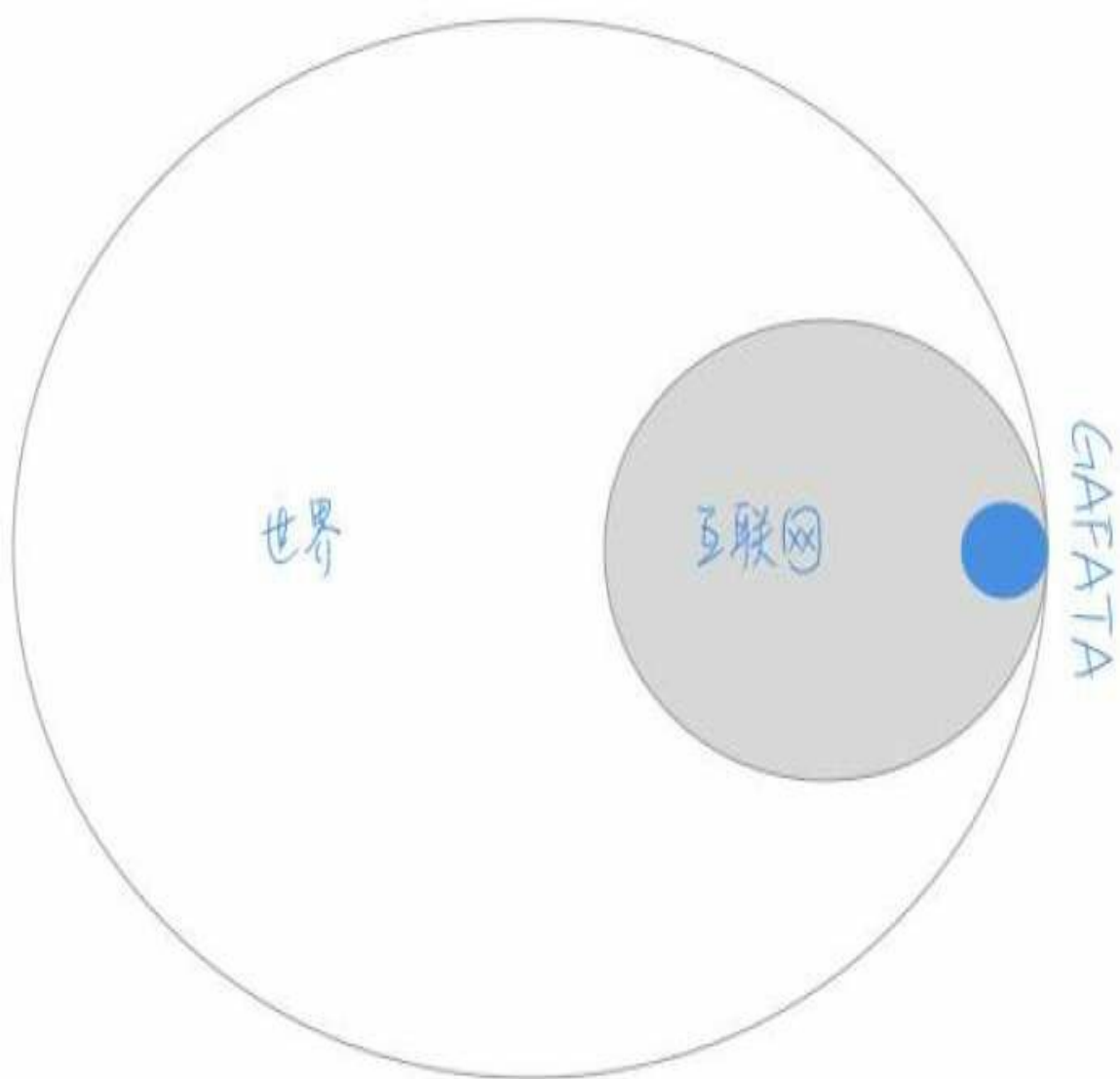
Amazon

Facebook

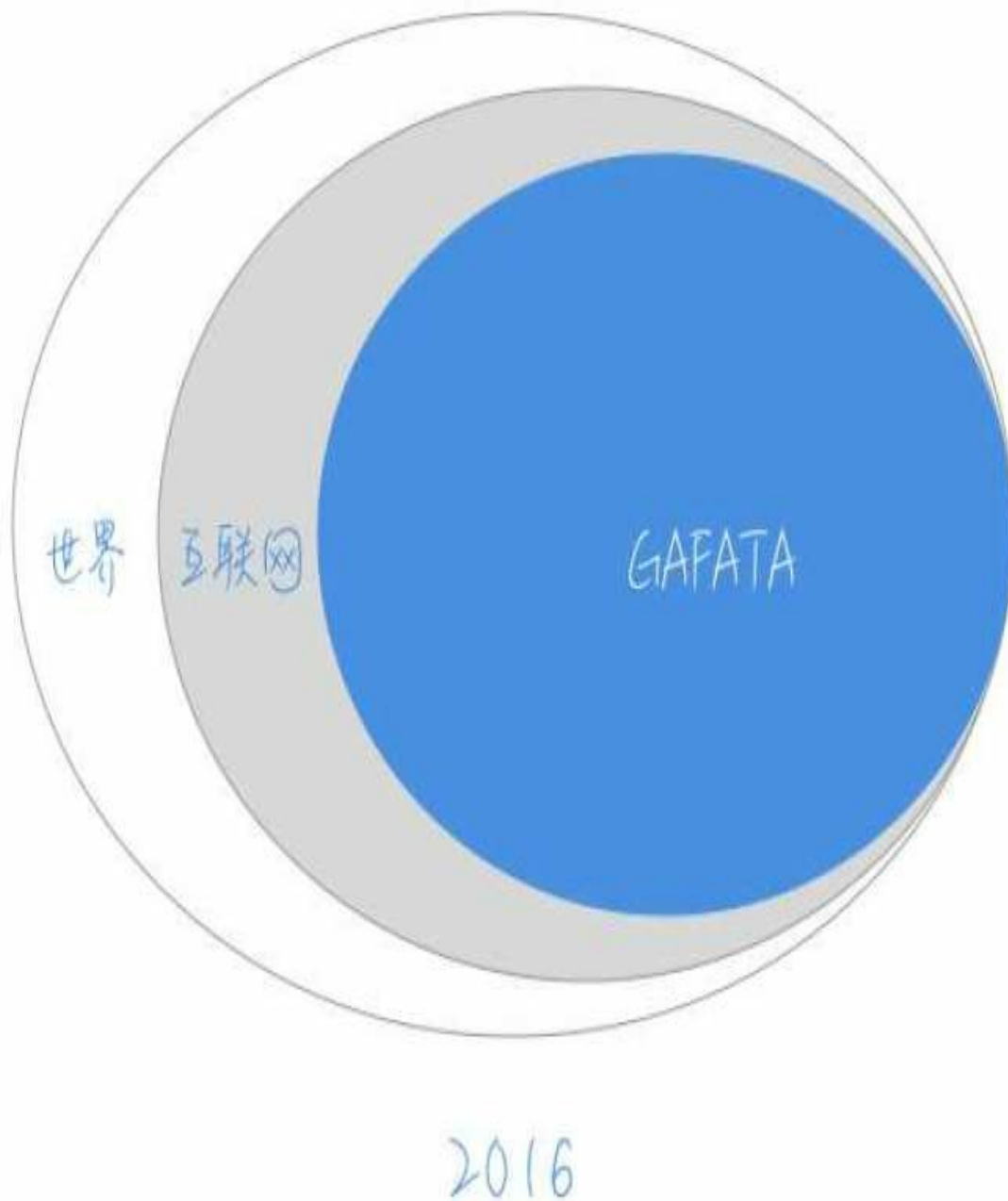
Apple

Tencent

Alibaba打个比方，如果，互联网是个“终于建成了的新世界”的话，那么 GAFATA就是这个“新世界”里的“房地产巨头公司们”，它们提供一切互联网上商业运转的基础设施与服务，包括数据、云、计算、支付、交易、社交……所以，它们中的每一个都已经彻底占据了“垄断性优势”。于是，在相当长一段时间里，它们的赚钱能力就是最强，弄不好越来越强……



2006



最要命的是，它们也在做投资！

凡是互联网上可能出现的新生技术和服 务，它们都在“自然而然”地“狮子大张口”——使得众多“早期投资者”们搞来搞去宏观上来看“顶多是分了一小杯羹而已”（哪怕是行业里知名的 VC ，最终也是同样的命运）。

那，这个事实和“机会”，尤其是“财富机会”，有什么关系呢？

首先，这些公司的股票都已经在金融市场上公开交易，也就是说，无论是谁，都可以直接去购买（投资）这些公司的股票；其次，这些公司的股票都是“大盘股”，所以，流动性极强，若是你购买了它们的股票，实际上任何时候都可以“变现”；更重要的是，它们很可能在未来的相当长一段时间里，成长性极强——至于理由么，上面已经尽量完整说明了。

注意上面措辞中的“很可能”这三个字，再怎么“很可能”也不是“一定”，并且，在时间流逝的过程中，这个“很可能”的概率其实也在不断波动，可能振幅还挺大……在我看来，GAFATA很可能是每个人都有能力把握的机会——注意，还只是“很可能”，而不是“一定”。

然而，投资 GAFATA的相对风险较低也确实是一个清楚的结论——并且，持有周期越长，系统风险可能越低。

但关于上面那句话里的“每个人”我几乎是确定的——只不过，我相信绝大多数人即便是有人这么告诉他了，他们依然会因为这样那样的原因，或者即便是事后想起来自己都不理解的原因，对这个“机会”视而不见，听而不闻，等反应过来的时候，只好慨叹一下：“唉，都是命啊！”

……我想，2026 年的时候，这段文字一定还在网上存在——这是互联网的好处之一。

例子举完了。

注意，这个例子放在这里，不是作为“铁证”存在的，因为我知道这么个事实——虽然我已经尽力说清楚了，可实际上：

1.有可能我还有说的不准确的地方；

2.有可能我还有说的不完备的地方；

3.即便我说清楚了说完备了，还是会有很多人理解不了或者理解错了；

4.对另外一些价值观与我不同的人来说，上面的例子很可能在他们看来“漏洞百出”，甚至干脆“千疮百孔”.....所以，这个例子，在这里只是用来证明一个道理：

你看，有些（大）机会，就那么明晃晃地站在那里，很多人就是看不见.....但是，别急，因为下面的内容才真正重要。

“看见了”又怎样？你以为“看见了机会，机会就是你的吗？” 显然不是的，看见了，只不过是看见了，把握那机会完全是另外一回事儿。

机会越大，看到的人群越会展现出一个奇怪的倾向：

面对越大的机会，人们的行动力越差。关于GAFATA，我跟很多人私下说过，我不觉得这是什么值得“保密”的东西，甚至，它的价值就在于：虽然它价值巨大，但它是那么显而易见，它是典型的那种“因为看起来太过简单乃至于总是被忽视、被轻视”的结论。

最为关键的是，这个结论的价值，可以用以下这个公式近似地表达：

收益等于，本金乘以（1 + 复合年化收益率）的年次方。也就是说，若是你居然行动了，那你的收益，首先要看那个基数，即，本金金额究竟有多少，其次要看你的投资年限有多长，最后再看复合年化收益率有多高，是百分之十几，还是百分之二十几，还是百分之三十几？严肃的投资者知道，长期复合收益率 25% 以上，就是特别特别高的了——没经验的投资者想要的都是“至少几倍”的收益率。

在我闲着没事儿告知的人群之中，实际上动手操作的人，据我所知并不多。关于这一点，我并不奇怪，因为之前我遇到过更猛的投资品种，也见过更多“反正就是不行动的人”，当然也见过更大比例的“后来慨叹说当时要是再多想想就好了”的人.....

过去的一年多时间里，当我想明白投资GAFATA的逻辑之后（其实就上面那一点点的内容），我就开始行动了，定期持续不断地买入

GAFATA，制定自己认为合理的比例和仓位，制定调整仓位的原则，而后对这些原则进行观察、总结与调整——觉得这事儿一点都不枯燥，觉得这事儿有意思透了，乐此不疲。到了 2016 年最后一季度，我甚至在香港注册了一个基金，准备专门用来帮自己和社群里的朋友投资共同 GAFATA。

所以，永远不要抱怨“没机会”，那是另外一群人做的事情，反正不是我们。

问题在于，即便是看到了机会，并不等于可以“自动掌握机会”，还是要加上持续的思考，加上基于自身思考的行动，才有可能真正把握机会——是“才有可能”，还不一定是“必然”呢，因为总有运气因素存在。

你要做的事情是，用自己的知识，用自己的思考，然后用自己的资本“负责任”地进行投资。负什么责任啊？在浮亏的时候淡定，在浮盈的时候从容，这说起来容易做起来难——因为大多数人并没有合格的知识与判断能力在那资金背后做支撑。

不要向别人问这种问题：

那我人在中国，怎么买美股啊？（GAFATA 里也有只能在香港股市买到的股票）为什么不要问这种问题呢？因为这种问题都是应该你自己想办法解决的问题，连这种问题都解决不了，你不仅不及格，甚至是“负分”，没人有任何理由帮你。

我有个朋友，戴汨，愉悦资本的创始合伙人，去年的时候，我帮他转发了一个招聘广告：

愉悦资本招聘

愉悦资本准备招两名投资分析师，欢迎转发推荐，史上最低要求如下：

1. 工作经验：越少越好；

2. 投资或商业经验：最好没有；

3. 重点大学，烧脑专业（比如数学物理之类）；

4. 热爱体育，不爱睡觉；

简历投递地址：自己琢磨。这就是他们的招聘广告，当时我看到直接乐了，看到这则广告之后，竟然完全琢磨不明白简历应该投递到哪里去的人，直接就“不合格”，连过滤都不用，因为对那些人来说，连简历都递不出去.....

再想想，愉悦资本招的是什么职位啊？招的是分析师。若是招前台，这么要求有点过分，但若是想要应聘分析师，连个“简历投递地址”都分析（研究）不出来的话，确实应该直接过滤掉，不是吗？这世界就这么简单。

很多关于投资方面的所谓“问题”，不仅是不值得回答的，甚至是干脆就不应该问别人的——顶多问问 **Google**，自己再琢磨琢磨，这是基本素质。

同时，请记住：

在投资领域，你并不需要急于行动。投资知识的把握，最难的地方在于它实在是“很违背直觉”，所以，形象地讲，不把自己的操作系统“搞个天翻地覆”，是没办法正确实操的。都已经保持了差不多半年的耐心，还怕剩下的半年过得不够快嘛？

思考与行动

你自己有过什么结论，在你眼里是机会，然后你把握了，而你告诉过的那些人却并没有把握？

有没有人告诉过你什么机会，事后证明那确实是机会的？你当时为什么错过了？如果有教训的话，是什么？

关于文章中的“例子”（GAFATA），你若是持有不同意见的话，是什么？

音频版**24** | 开始投资活动的条件是什么？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第24篇，本期我们要打磨的概念是：条件。

“等我有了钱，就马上开始投资！”这句话的漏洞不仅仅在于：

你什么时候才能有钱呢？万一总也没钱呢？很不幸，我们放眼观察这个世界，最终，那“万一”的事儿还真的发生在绝大多数人身上。所以，很多人一生都没有投资过，甚至，更多的人连“开始”都没有过——要知道，“开始”投资的人之中，绝大多数还是以失败告终的呢。

其实，之前我们曾经提到过：

仅仅钱（资金）本身并不配被称作“资本”，因为“拿着钱”的人可能并没有足够的智慧把自己的“资金”变成“资本”，不是“钱”不配，而是拿着钱的“人”不配站在资本背后。

所以，上面那句话的另外一个漏洞在于：

投资不一定要等到很有钱才能做。上期的文章里提到GAFATA之后，后

台的留言里，有很多类似“我现在没多少钱，所以.....”的话。事实上，这些人要么没读过第六周的文章，要么，更吓人的是，第六周的文章虽然读过了，但现在没几个月过去，脑子里竟然没有了印象.....

可是，上面那句话里，最大的漏洞在于这个地方：

投资不一定要等到有钱才能做。投资这事儿，真的不是一定要等到有钱了才能做，没钱一样可以做投资——这是很多人从来没有想到过的、也从来没有被震惊过的事实。

我们先理一下思路：

投资这个活动中，最重要的元素是什么？其实我们早就给出了答案，是投资者“思考能力”（或者说是“智慧”）——资金想要成为资本，那就需要三个要素：“金额”、“时限”、“智慧”。它们之间的重要程度排序，很可能是这样最合理：

智慧 > 时限 > 金额为什么金额实际上是投资活动中相对重要程度比较低的因素呢？其实第六周的文章里也提到过，因为衡量投资成功与否的核心指标，并不是最终赚到了多少的“钱”（这是绝对值），而是到了最终，起初的那些钱比例上增长了多少（相对值）——增长比例，才是更本质的衡量指标。

另外一个原因是，在起点上，“金额”这个东西，对每个人来说，几乎是“无法由自己控制的因素”，你是富二代，你就“直接”有更多的金额，你不是，甚至连“有一定的金额”都不一定。

然而，“时限”这个东西，对所有人都是公平的，与起点上的差异无关。我不是富二代，我也并不是很有钱，但，我想，任何一个正常人，只要“主观上稍微坚定一点”，就可以拿出几千块钱，或者几万块钱，“判它个无期徒刑”——只要做到这一点，一个人在投资这个领域，在“时限”的这个维度，已经和所有“合格投资者”，以及所有“优秀投资者”站在最高维度上了——不能再高了。

能够想明白这个道理，需要的就是智慧——比金额、时限更为主观的一个东西，可偏偏这是任何人都能做到的，这真的是很违背直觉的事情：

最难的竟然是最简单的，之所以最难，就是因为它太简单了，乃至于是很

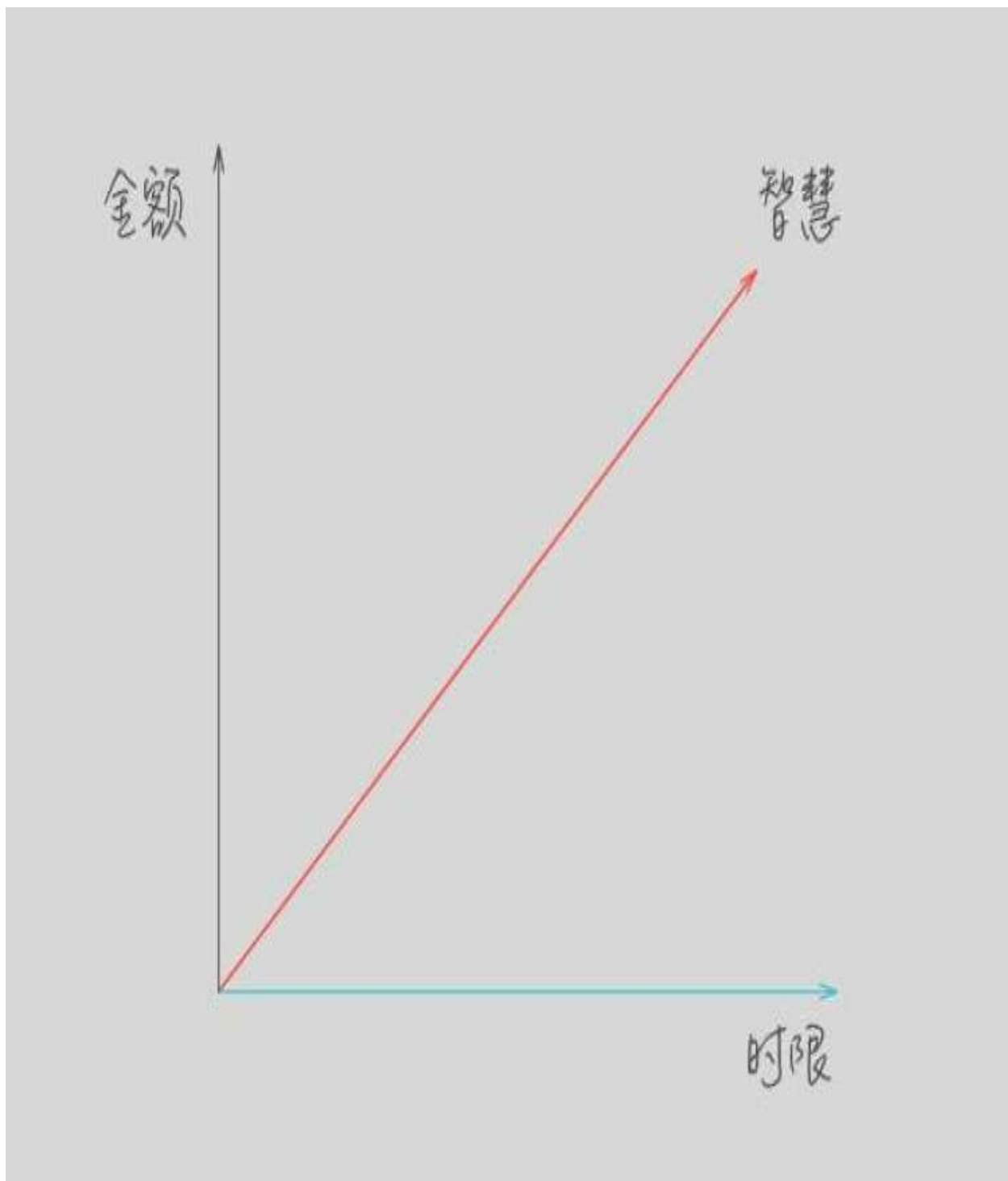
多人干脆没想到而已.....再深入一点，“投资智慧”不大可能是通过“遗传”获得——关于这一点，我们在第二十一周的文章《投资的刚需是避险》里仔细解释过。

所以，最终，我们的结论综合起来重述，就是：

投资活动里最重要的因素是智慧，在这一点上，没有任何人有“先天优势”。许多年前，那个阳光明媚的下午，我忽然之间想明白了这一点的那一瞬间，浑身大汗淋漓，脑子却格外地清醒，抬头，看见了未来。

这是个思考过程的复盘。我做过很多年的老师，我知道思考这东西在最初起步的时候会显得“多么不自然，多么吃力”——上面的思路，对本专栏的读者们来说，显然是“老调重弹”。可我们都有了一定的“元认知能力”，运用元认知能力可以审视我们自己的思考，再进一步“高级一点的使用方法”是，运用元认知能力去揣摩他人的思考（结果及其过程）——所有优秀的老师，都是这方面的高手（大多数老师其实不合格的原因也在这里）。

所以，即便是“已经意识到自己早就读过这些内容的另外一个说法的读者”，也会有很多人惊讶地发现，之前自己虽然读过，但就是理解不够透彻。



在第八周的文章里，我们提到“多维度打造竞争力”，我猜你（或者很大比例的读者）刚刚没想到今天的文章与第八周的文章之间的关联。

既然，我们的结论是，有三个维度在定义“资本”，那么，在任何一个维度上“更进一步”，都是打造多维度竞争力的基本手段。既然“金额”受先

天限制，既然“时限上很容易做到最高点”，既然“智慧”上大家都没有先天优势；又，既然“智慧”是最重要的因素，那：

为什么不马上开始锻炼自己的智慧呢？甚至，你应该认真地问自己：“为什么不是从第六周就开始呢？”或者“为什么不是从第八周就开始呢？”

接着复盘。整个思考过程，背后只有一个方法论：

不断地问自己“最重要的是什么？”

主动思考、主动修正；

一旦找到“最重要的那个东西”，就开始拼命琢磨它……

过程中，依然不断重复以上过程，也许“最重要的是什么”的答案会发生变化……这其实是第十八周的文章《什么决定你的命运》里提到的“价值观”及其提炼价值观时所必然运用的步骤。

希望通过这个例子，你能明白：

任何时候，你都需要认真问自己“什么更重要？”、“什么最重要？”如果你没有这个问题的答案，你就是“无头苍蝇”；如果你问过，但还没找到答案，你还是无头苍蝇；如果你连这个问题问都没问过，那你还不如无头苍蝇。

举个与这个专栏的读者最“近距离”的例子。我在启动这个专栏之前，我就同样要问自己：

定义这个专栏价值的因素都是什么？

什么是更重要的因素？

哪个因素是最重要的？最后的结论是：

我一定要做到让更大比例的读者未来赚到更大比例的钱。非常赤裸裸。

当然了，又因为我做过很久的老师，所以知道在某些阶段让“学生”（或者“听众”、“读者”）暂时“不做他想”其实非常重要，“在特定的阶段有特定的追求”也很重要。所以，我并没有“一上来就赤裸裸地谈钱”，甚至“在相当长一段时间里就是不谈钱”……

然而，若是你仔细看，我的定义是非常清晰准确的：“更大比例的”这个限定出现了两次。

第一个“更大比例的”，源自于我对知识与教育的笃定。我相信一切都是可以学的，一切都是可以通过实践用得越来越好的。甚至，我在很多场合都提到过一个现象：“别说聪明了，连‘傻’都不是天生的！大多数的‘傻’其实是后天学来的，被环境影响的……”都不用提别的，单单“元认知能力”这一项，我就知道它会影响多少人，它会给一个人的生活的方方面面带来怎样巨大的变化。

第二个“更大比例的”，源自于我对现实的朴素认知。这个专栏的读者的“起始条件”（就是你在订阅这个专栏的时候，你已经有多少“资本”），不是我能够控制的——这事实上谁都不能控制，不是吗？幸亏，这个“不能控制的因素”，也恰好是一个实际上并不那么重要的因素，因为……刚刚就提到过的啊：

（在投资活动中）增长比例，才是更本质的衡量指标。于是，我终于确定，这个专栏，我能搞定——我知道我应该做的是做什么，我也知道如何做到那应该做的……又由于我有能力去思考“最重要的是什么”，所以，事实上我也确信自己能做得相当不错，于是，就可以开始做了。并且，不仅要开始做，而且还可以从开始的时候就把目标设定为“做得更

好，甚至做到最好”。

就算是你觉得“我没钱”，那你如何开始投资呢？

创建一个 Excel 表格（或者用 Mac 上的 Number，或者用线上的Google Spreadsheet也行）.....然后，设想你用 1 美元买了Google的股票，然后每个月的月底，更新一下股票价格，算出相对于最初投资1美元涨跌幅——完事儿。

A	B	C	D	E
		Google	iG	G-Chg%
1	2016.11.30	775.88	775.88	
	2016.12.30	792.45	792.45	2.14%

你当然也可以跟踪若干个公司，不过，建议你不要关注太多，三五个已经足够，否则你的精力照顾不过来的——即便是“虚拟投资”。因为没多久你就知道了，“磨炼大脑”这事儿，很实在，一点儿都不“虚拟”。

你反应过来了嘛？开始投资活动的条件是什么？竟然只不过是：

只要你愿意.....这里有几个小要点：

1.事实上，你开始跟踪的股票，究竟是不是 GAFATA 其实无所谓的。如果你英文不好，那在国内股票市场上选一个你有根据地认为可能会持续成长的企业就可以了——因为接下来的时间里，你闲着没事儿就要关注这个企业的财报与其他新闻的。

2.金额必须设置成1元——也就是最方便且金额最小的单位。1 元、1000 元、1000 万元，抑或是美元或者人民币，其实都无所谓。不是因为“反正是虚拟投资”，而是因为从一开始你就要养成习惯：关注相对值而不是绝对值——增长比例才真正重要。

3.每个月只更新一次数据，每个月的其它时间里，绝对不要去看这个数据，看它不仅没意义，更可怕的是会养成坏习惯——至于那个坏习惯有多可怕，以后你会越来越明白的。（进一步的自我训练是：如果竟然有哪怕一次破例，没到月底就忍不住去看数据了，那你一定要想办法恰当地惩罚自己一下.....）很多人都会不由自主地想：“这么做有什么意义呢？”——如果你想得出来，你早就做了——你不是一直没做么？也就是说，以你目前的情况，你是不可能想出什么意义的。

让你做，你就做，少废话。

因为前提很清楚：

1.你想学；

2.我有经验；

3.虽然我知道你想不出“这么做有什么意义”，但我猜你起码能想明白“这么做好像什么坏处都没有”.....持续至少 12 个月，你才算是入门——并且这已经算是非常非常快的了，以后你会越来越明白这个道理。

以后你会见到无数的人，冲进“投资领域”的时候，哪怕一点点事前基础训练都没有，乃至他们以为自己冲进了市场，其实打开门之后，他们实际上迈进去的是赌场。

我想，我已经想办法与读者建立了一定程度、一定范围内的信任——每

周耐心等待更新，每周耐心只字不差，坚持了二十多周的你，一定早已经体会到了元认知能力的重要与强大，一定早已经体会到了“知道”、“会”、“懂”、“深刻地懂”……各个阶段之间的巨大差异。

这些年来，我与很多公认的投资领域专家深入接触过。到最后，若是你有我这样的机会，你也一样会发现的，事实上，在各个层面里，总结下来，大家面临的最大问题是一模一样的：

如何才能使自己配得上那个机会？如果你已经不是一个“入门级投资者”，那我在这里更要提醒你了：

每一个思维漏洞，都最终必然决堤——你的资本越多，决堤效果越惊人……我经历过很多次，吃过很多亏，都是很难言传身教的血淋淋的教训——因为那教训对别人没有什么用，因为那教训仅仅是来自一个“属于你自己的特定的思维漏洞”……

整个《通往财富自由之路》，要做的事情很简单，想办法堵住一个又一个最常见、最普遍、最可怕的思维漏洞——甚至从“你还没有钱去投资”之时就已经开始启动了这个工作，等你终于有一天“有钱进行投资了”的时候，你可能已经有了一年、两年、甚至“一辈子”的经验，乃至“机会真的来了”的时候，你配——甚至，你比别人更配得上那个机会。

就这么简单。

思考与行动1. 如果真的像芒格同学说的那样——“得到一样东西的最好方法就是让自己配得上那样东西”，那么，有什么你特别想要的东西（甚至是人）是你目前在哪方面配不上的？

2. 有哪些道理，你以为你懂了，结果很久之后竟然发现自己完全不懂？

3. 找出生活中对你来说最重要的三个领域，然后，用一星期的时间，反复思考：在这个领域里，我应该做好的最重要的事情是什么？用纸笔罗列出来，每天修订……我猜，一周之后，你舍不得扔掉那几张纸，甚至，接下来的每个月、每一年，你都会不由自主地拿出那几张纸再次修订——因为那么做的好处你是不会舍得丢掉的。

音频版25 | 你能准确预测股价吗？

很多的时候，问题的质量决定答案的质量。不耻下问倒也没错，但问得不好，“不耻”其实是白费的。

首先，关于“准确”这个词，究竟要做到什么程度才算是准确？所以，若是问答对话，很可能是这样的：

甲：请问，股票价格的变动是否可以准确预测？

乙：请事先定义“准确”。其次，关于“是否”，这世间的绝大多数问题，就算简单，也没有简单到只用“是”与“否”就可以直接完整回答的……所以这样的问题跑出来，最直接最正确的答案是：“不一定”，或者“不知道”……因为无论“是”还是“否”都是错的、不准确的。

最后，关于“预测”，还缺个限定——“谁来预测”？不可否认的事实是，人与人之间的预测能力差异是巨大的，此为其一；其二，如果信息完整度决定预测质量的话，那么，不可否认有一些人基于种种原因比其他的人所拥有的信息完整度高出许多个量级。

以上三点的简要分析，某种意义上，可以算作是一个“缜密思考”的最基本示例——在很多不擅长思考的人的眼里，“你这不就是挑刺吗？这不就是鸡蛋里挑骨头吗？”很显然，另外一些人不这么想，他们只是习惯了认真仔细。

让我们再看看另外一个问题：

现在的 Google 股票价格是 xxx 美元。请问，如果让你预测五分钟之后这个价格是上涨呢？还是下跌呢？那么，你的预测准确率大概是多少？无论你是基于感觉，还是基于你过去已经读过的一些理论（比如“概率论”，比如“随机漫步理论”，抑或别的什么），很可能，无论你是谁，那预测的准确率大概是无穷趋近于 $1/2$ 。

$1/2$ 是什么意思呢？ $1/2$ 的意思就是“你实际上根本猜不准”，预测正确与否，实际上完全靠运气。

请注意：

预测的准确率要超过 $1/2$ 才有意义，否则还不如抛硬币去决定呢。如果预测的准确率高到一定程度，比如 60% 以上，那么也就是说，10 次里有至少 6 次预测准确，那就一直预测下去，不仅要预测，还要用钱去“赌”——长期来看，一定会赚钱，赚很多钱……你应该能反应过来，其实准确率并不需要高到 99% 的地步，哪怕是确定地高于 50%，比如 51%，那么“长期来看也一定很赚钱”。

可事实上，对于“5 分钟之后的价格是比较现在的高还是比较现在的低”这个判断，几乎可以肯定，无论你用什么样的方法策略，长期来看，你的预测准确率只能是 $1/2$ ——换言之，无论怎么努力，那个预测都是没有意义的。并且，这个结论实际上早就被实践无穷次地验证过了。

这有点违背直觉，正如“你抛硬币的结果已经连续 32 次正面了，然而，下次你再抛硬币的结果是正面的概率依然是 $1/2$ （因为抛硬币是‘独立事件’）”一样违背直觉。

现在有一种所谓的“投资品类”，叫“二元期权”（Binary Option），网上很多——虽然很多国家早已经禁止这种东西的经营。这个东西出现时间其实不久，但也已经有十多年的历史了。本质上来看，它就是股市版的“赌场游戏”——“猜大小”。

给你一个实时的价格数据（可能是某个股票价格，或者某个股指价格，抑或黄金价格、期货价格等等），让“投资者”预测 1 分钟之后（或者 5 分钟、10 分钟、15 分钟）的涨跌——投资者可以“买涨”或者“买跌”……猜对了，连本带利总计 180% 的回报，猜错了，全赔。也就是

说，相当于“赌场抽水 20%”。这种设定，使得所谓的投资者必须做到预测准确率至少超过 70% 才可能“长期稳定地赚钱”。于是，这么多年过去，从来没有任何人在这种所谓的“投资品类”（实际上是抽水比例很高的赌博）里赚到过钱，都是很快输光。

简单一点描述，就是，你拿 10 元钱开始“预测”（“猜”、“赌”），平均来看，10次之后你已经输光了——因为总体上相当于每次被抽水 1 元钱。

当然，事实上，很多人第一次就输光了，因为上来就猜错了；还有很多人第一次猜对了，手里还有 18 元，然后连续两次猜错（一次押上 10 元，一次押上 8 元），也输光了……把所有的“赌徒”数据全部集结起来（相当于把所有赌徒看做是一个大赌徒），那么，它平均来看，“猜” 10 次之后，就会输光。在赌场里，一个赌徒的“赌资”和“总投注金额”是不一样的，因为他有时赢有时输，所以，最后的“总投注金额”一定远远大于他的“赌资”。总体上来看：

总投注金额 \cong 赌资 \div 抽水比例 $\times[1+(\text{预测准确率}-1/2)]$ 这就意味着说，总体上来看，“总投注金额”越接近“赌资 \div 抽水比例”这个数值，就意味着说，预测准确率越趋近于 1/2……然后我们再去看这些“赌场”的数据，最后的结论是，把这么多年来那么多的“二元期权”的“投资者”（其实是赌徒）的战绩归结到一起，最终他们的“总投注金额”基本上就等于“赌资 \div 抽水比例”这个数值。也就是说：

总体上，“预测几分钟之后的价格”，无论用什么样的手段，无论用什么样的理论，最终，都是无意义的，预测准确率跟抛硬币一样，顶多 1/2 而已。请注意上面文字中反复出现的“总体上”这个字眼。不是说没有任何人赚到钱，而是说，总体上所有人都输了。统计数据告诉我们，参与“二元期权”这个“投资”（实际上是最差的“赌博”品类，因为抽水实在是太狠了，竟然 20%！）活动的赌徒们，就算是其中的一部分“赢了钱”，也相当有限，都在一定的“偏差允许范围内”，根本就没有任何“离群值”（统计学里的一个概念，“Outlier”，指那些与普遍数据模型偏差极大的样本）。

在这里需要补充一下，统计概率知识，是最基础的“赚钱思维工具”（没有“之一”）。我认为任何希望自己将来进入投资领域的人，都应该补上

这个基础。

事实上，这是大学基础课程，只不过，绝大多数人没有从觉悟上理解统计概率基础知识有多么重要，于是，这一辈子就好像别人是带着完善的装备下海潜水，你却赤身裸体就直接跳了进去一样，看起来也不是不行，可就是处处吃亏，却又永远不自知。“麻烦您推荐一本书呗？”——我知道你脑子里刚刚闪过这个念头。我的建议有两个：

1.大学里的课本就已经很好；

2.挑书这事儿，一定要自己做，不要找别人推荐书籍，因为那样会让自己的“挑书能力”永远差，越来越差，“用进废退”是哪儿哪儿都适用的道理。金融学里，有一个假说，叫“随机漫步假说”（Random walk hypothesis）：

这个假说认为，股票市场的价格，是随机漫步模式，因此它是无法被预测的。早在 1863 年，一个法国人，朱利·荷纽（Jules Regnault），在他的书中就提到过这个假说；1900 年，法国数学家路易·巴舍利耶（Louis Bachelier）在他的博士论文中也讨论过这个概念；而这个假说要再过许多年，即，1973 年，因为普林斯顿大学的伯顿·墨尔基尔教授（Burton Malkiel）的《漫步华尔街》出版之后才广为人知。

迄今为止，一百多年过去，“随机漫步”这个词后面跟着的词，依然是“假说”，而不是“理论”——因为争议实在是太大了。支持者甚至做过各种各样的实验，比如，让一个参议员用飞镖去扎财经报纸，如此这般选出 20 支股票作为投资组合，结果若干年之后，发现这个组合的表现竟然和股市整体表现相若，更不逊于所谓“专家”所推荐的投资组合，甚至比相当数量的专家推荐表现更为出色——在更夸张的版本里，不是参议员，而是猩猩，不是用飞镖选，而是被猩猩撕碎的财经报纸碎片里名称依然完整的那 20 支股票……

然而这并不能使另外一群人信服——就好像即便是在今天，神创论和进

化论依然各自的支持者旗鼓相当一样（如果你认为进化论早就战胜了神创论，那你就太天真了）。

一切跟概率相关的推论，都是很难被普遍理解普遍接受的——这很正常，因为要看的是“长期总体的结果”，但，眼前能见到的却只有“此时此刻的某些特定案例”，所以，总体上来讲，理解概率论的难度，事实上并不见得低于理解进化论的难度。

但，我个人的观察有一点不一样，我觉得随机漫步假说之所以有争议，其实关键点在于预测的时间期限。如果我做如下的描述，争议很可能几乎没有：

1. 短期价格预测是不可能的；
2. 长期价格预测是很可能的；
3. 预测时间期限越长，预测难度越低.....对于短期价格预测，随机漫步，应该干脆是“理论”而不是“假说”，预测下一分钟，或者下一小时，甚至第二天的价格，本质上来看，无论用什么样的理论和工具，最终的结果不会优于“抛硬币撞大运”的结果。

然而，对于长期价格的预测，实际上是很容易的，因为“基本面”就放在那里：

股价最终体现的是企业价值的增长；

世界一直在进步，经济一直在发展，这是大前提；

有些企业就是能做到与世界共同进步，与经济共同发展.....当然，也有相当数量的企业却根本做不到.....于是，一个“诡异的结论”出现了：

预测某些股票的价格变动，短期根本不可能，长期却很容易，越是远期越是容易预测得更准确.....若是我去“赌” **Google** 五年后的股价“一定”比今天的股价更高，并且高出很多——我想，胜算是非常大的，预测准确率应该远超 $1/2$ ，乃至于事实上几乎没有人愿意跟我“对赌”这个事情。

有一个概念，叫做“赌徒谬误”（**Gambler's Fallacy**），指的是：

绝大多数赌徒倾向于相信之前的下注结果对当前下注有影响（至少是有一定的影响）……赌徒之所以是赌徒，其实就是知识欠缺，他们无力理解和接受概率学上的那个重要概念：“独立事件”。

有统计表明，无论学没学过概率论，真正不受“赌徒谬误”影响的人，低于总人口比例的 20%，也就是说，至少有 80% 的人或多或少会受“赌徒谬误”影响——别震惊，事实如此。另外一个“惊人”的数据是，70% 的人根本看不出“如果 P 发生了，那么就会出现 Q；现在 Q 出现了，那么 P 一定发生了”的逻辑谬误（Eysenck and Keane, 2000）。

所以，若是你能理解并理性地接受“随机漫步理论”（注意，这次我用了“理论”而不是“假说”），弄不好你已经刷掉了 80% 的“对手”；若是你进一步厘清了这个“理论”的应用范围——不是长期，而是短期——那么你又刷掉了剩下的对手总得至少一半，于是，你很可能已经是个“优秀”选手了。

上周的文章里，提到一个细节：“每个月更新一下数据”，背后的原理是：

从一开始就要习惯于避开“短期思考”。思考，常常是不由自主的。对于不必要的事情，一旦不小心开始思考而后还竟然停不下来的话，那么我们会“不由自主”地无力于把注意力放到应该思考的重点上去。

虽然这不是容易的事儿——需要很久才能“习惯成自然”，起码一年？但，我觉得一年之内能做到“习惯成自然”已经是非常快非常划算的了，不是吗？

关于 “知识就是力量，时间就是金钱” 这话，许多年来我一直有个冲动，想把它纠正为：

知识就是金钱，时间就是力量。

一方面是因为这样说才更为准确，另一方面也因为大多数人不知道知识根本就是金钱，大多数人也不知道时间的力量有多么巨大，也从来不知道应该多么地敬畏那可怕的力量。

思考与行动1. 我猜很多人得补课，因为我知道有很大比例的人，在此之前从未认真考虑过“假说”、“理论”、“原理”之间的区别。

2. 还有另外一些人得补更基础的课：他们很可能一直以来习惯于把“有争议”当作是“没道理、站不住脚、不需要相信”的标志……殊不知，“有争议”本身并不能判断对错。
3. 大多数人都需要去补课，统计学与概率论——你是成年人，你必须自己想办法，我能做到的只有“提醒你：你必须补课”。
4. 有人说，交易所其实就是赌场，交易额就是“总下注金额”，交易费就是“抽水”……说实话，这说法是对的。不过，虽然交易所里也有很多赌徒，但是赌场里却很少有投资者。那么，“赌徒”与“投资者”之间的区别究竟应该是什么呢？其实这篇文章里已经给出了答案。
5. 复习过去的文章，结合今天的文章，想想为什么给自己的资金“判刑”的刑期越长越好？这么做，给自己带来的变化都有哪些？

音频版26 | 我能赚得更多吗？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第26篇，本期我们要打磨的概念是：贪婪和诱惑。

我个人并没有宗教信仰，但我也并不排斥阅读各种经文。说实话，从那些远古留下的文字里，我们可以看到很多有意义的观察，和非常有启发的智慧。

在投资领域里，“贪婪”像一个魔鬼，有着无数的化身，无所不在，几乎总是“所向披靡”。如果你有哪一次被“贪婪”这个魔鬼摆了一道，别惊讶，因为那实在是太正常了——被摆了一道，竟然还没死，就应该非常庆幸了；被摆了一道，还没死，然后竟然还醒悟了，那就是不幸中的万幸。

最可怕的情况是这样的：

很多人的贪婪，来自于无知。当人们想要一个并不属于他们的东西的时候，那就是贪婪。可是，当他们那么做的时候，很可能他们并不知道那么做是贪婪，很可能他们并不知道那东西原本并不属于他们，他们理所

当然地以为他们“原本就应该”拥有那东西……举个例子，借钱不愿意给利息，就是一种贪婪。历史上，犹太人因为更早更坚定地明白金钱与时间的关系，他们不仅收利息，还收复利——可因此，长期被所有其他种族的人憎恨，动不动就要“灭掉犹太人”，并且不止一次地付诸行动。

首先，利息就应该属于放贷者；其次，金钱在时间流动的过程中就会产生利息，于是，理论上讲，这世界就没有“没有利息的钱”，哪怕是在特定的环境中可能是“负利息”。所以，“不愿意支付利息”，即“想要实际上属于别人的钱”——你说这是不是极度贪婪？

然而，冷静地看待历史现象，我们就会发现，这种“贪婪”来自于无知，很多的时候并非“故意”，甚至整个社会都一并无知。乃至很多人就算是蠢，也是学出来的傻，教出来的笨，而不是天生如此。

关于利息如此，那，关于投资回报率呢？2011 年到 2015 年期间，中国境内的民间借贷互联网化——也就是P2P，非常火爆。当有平台给出年化 25% 收益的时候，实际上说明已经危机遍地了。

你可以到网上搜一搜，看看大银行的一年期整存整取存款利率是多少？这几年大约都是 1.75% 左右。

我们知道一个基本的原理：

资本金额越大，获取同样收益率的难度越高。用 100 元去赚取 10 元，应该是易如反掌，然而，用 100 亿去赚 10 个亿回来，与前者之间的难度差异就天壤之别了。银行的资本量级太大，所以，能给出的利息高不到哪里去——银行也要把钱借出去才能赚取“利差”。

民间小额短期借贷的利率一直不低，但如若利率高到一定程度，达到 15% 以上，就已经开始存在很高的系统风险。若是达到 25% 以上，基本上两年内（即8个季度周期）必然崩盘。可是，国内频繁出现各种“民间借贷重灾区”，许多年来，连年不断，说明什么？说明的是，绝大多数人根本不知道 15% 以上的投资回报率“很可能原本就不属于自己”，于是，无知无畏。

无知无畏的结局通常都不好，很“遭罪”。所以很多的时候，贪婪真的并不一定是“犯罪”，因为常常并非故意；贪婪最终肯定是“遭罪”，因为无知之下贪婪的人都很被动，都不知道怎么回事儿，就已经在不得不承受

那恶果了。

我们看看全球范围内顶级投资者的战绩：

巴菲特：伯克希尔-哈撒韦公司，截至 2007 年的 43 年里，复合年化增长率为 21.1%；

西蒙斯：文艺复兴科技公司，“大奖章”基金，自 1988 年成立以来，连续 30 年，平均复合年化回报率高达 34%；

格林布雷：哥谭基金，在 1985 年到 2005 年这 20 年间，复合年化回报率达到 40%.....

这都是“神一样”的存在，那么，一个“及格水准”大概应该是什么样的呢？巴菲特其实同时也是个 PR 高手（Public Relations），虽然有很多“高级”投资者其实对巴菲特的评价并不高，但巴菲特确实是在公众领域影响力最大的——当然了，我们有句话说，“文人相轻”，可实际上，在投资领域里，“投资人之间的相轻”只有更多绝对不少。巴菲特给出的“参考标准”绝对是中肯的：

我必须确保买到的是在长期至少获得 15% 复合年化收益率的股票。这还是在对行业对企业有深刻研究与认知的前提下——这一点很重要，有知有畏，才能有滋有味。大神格林布雷的一个类比特别精彩，值得牢记：买股票但不知道究竟买了什么，就如同手持火把穿过一个炸药工厂，你可能活下来，但是你仍然是个傻子。

15%，这是个要记住的数字。不过，在此之前，还要回过头来认真注意措辞：

复合年化回报率（或“收益率”）绝大多数人只懂得讨论“回报率”，而不是“年化回报率”，更不是“复合年化回报率”。一旦我们讨论“复合年化回报率”，我们讨论的不是一年，不是两年，是好多年，一般是十年以上，甚至二三十年.....

所以，与大多数人认为的不同，“价值”并不是排在第一位的，“长期”应该先排上，然后再就加上“价值”，即“长期价值”——这才是我们要追求的东西。什么是“诱惑”？诱惑可以如此定义：

有价值，或者起码看起来有价值，但不是“长期价值”.....换言之，一切不属于“长期价值”的东西，都可以算作是“诱惑”——这是一个看到之后过去至少十年才能真正深刻领悟的道理，究竟是不是“多么痛的领悟！”，要看“在看到的那一瞬间”是否能够彻底深入地吸收接受。

请牢牢记住：你要追求的是“至少长期年化复合增长 15 % 的目标”。

一旦你的目标如此，“入眼”的东西就不一样了，能看到的好像是另外一个世界。很多在此之前你会不由自主地关注的东西，就好像“突然间彻底消失了一样”，而另外一些东西，就好像“突然冒出来一样”，那感觉很神奇的。

绝大多数人终生都只是“短期投资者”而已，又因为他们不强求自己关注长期，理直气壮地接受各种“诱惑”，于是，他们所关注的是“另外一个世界”。很难想象股票市场里的短期投资者们不关注 K 线图——不关注这个他们能关注什么呢？也很难想象他们不去四处打探消息——自己没有分析能力却又想要分析结果，这就是贪婪，可除了贪婪之外，他们还能做什么呢？更难想象他们穿过火药厂（他们其实并不只知道自己手里拿着的是火把），之后发现自己竟然还活着。而后他们竟然不会沾沾自喜，竟然会“自然而然”地终生不再拿着火把穿过另外一个火药厂.....

每个人进入股票市场之后，都会看一段时间 K 线图,因为:

刚开始啥都不懂，实在没什么别的可看的;

那 K 线图很刺激人性，总是可以让你感觉“所见即所得”.....

看着那历史波段，几乎没有任何一个新手脑子里没有闪过这个念头：“我要是在这里（高点）卖掉，然后在这里（低点）再买回来，哇，一定多赚很多！”

这是彻头彻尾的幻觉，因为那只是市场历史数据记录，而不是幻想者未来可能的实际经历。等有一天，自己真的身在其中就知道了，从自己身临其境的视角望过去，每时每刻的价格，都既看起来像最高点，又看起来像最低点；并且，一旦开始关注 K 线，基本上很难思考长期——因为“活在当下”的感觉和冲动是那么强烈，自己的大脑分分秒秒都在被各种直觉所刺激，根本想不起来自己实际上在面对的是“漫步中的随机”（请重读上一周的内容），分分钟把自己变成赌客却又好不自知

—— 又是一个不留神就已经被“贪婪”这个魔鬼的变身所迷惑。

巴菲特的师父，格雷厄姆有个极度精彩的类比：

股票市场短期是个投票机，长期是个称重机。第一次读到的时候，拍案叫绝！并且，突然之间因为这个类比而感到无比轻松：

股票市场既然短期来看只不过是投票机，那就让别人投票就好了，反正投票者络绎不绝，根本就用不着我自己去投票，更用不着去反复投票。若股票市场长期来看是称重机，那称重这事儿也不用我干了，我需要做的只有一件事儿，去想尽一切办法去找到以后最重的那个“胖子”。找胖子很简单啊，就看谁“越吃越多”呗。虽然最后一句话都开始接近于玩笑了，可到今天我都记得想通（或者说是“被提醒”）前半部分的那一瞬间的解脱。至于最后一句话，其实也不完全是开玩笑 —— 只不过是把事情过分简单化了而已。不过，我之所以感到解脱，是因为想明白“学会如何找到未来的胖子”这事儿，应该是有把握有机会学会的，这个学会了，我再想要，就不是“贪婪”了，因为我有本事要，这样的东西应该属于我。你说这是不是超级解脱？

思考与行动1. 请仔细回顾关于“贪婪”的定义，拿出纸笔罗列一下：我过去在哪些地方“不由自主”地贪婪了？给我带来的害处是什么？是不是甚至导致了一定程度的灾难？经验教训是什么？以后如何避免？

2. 请仔细回顾关于“诱惑”的定义，拿出纸笔罗列一下：我过去在哪些地方“不由自主”地被诱惑了？给我带来的害处是什么？是不是甚至导致了一定程度的灾难？经验教训是什么？以后如何避免？

3. 如果开始关注“长期”，那么在投资领域里，最重要的就是分析与研究了，这话没错，但究竟要分析什么？研究什么？虽然以后还会有讲解，但我自己是不是已经可以开始做一些什么了？

4. 如果我想成为一个“长期投资者”，不需要或者不应该分析与研究的是什么？

5. 就算我没有钱去“实际投资”，我是不是一样可以去分析与研究？如何在“没有现金奖励”的情况下依然使自己兴趣盎然？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第27篇，本期我们要打磨的概念是：先发优势。

你有没有过这样的念头？

我咋才知道呢？

我要是早知道就好了！其实，这是所有人都有过的念头，不过，很少有人认真反思、认真思考，这样的念头究竟意味着什么，究竟有什么样的影响，若是有不好的影响，又应该如何做才能避免将来受到同样的影响？

上一周的文章里提到过一个事儿：

绝大部分人至今都不能自然而然地接受一个简单的事实：钱这个东西，天然就是有利息的。若钱这个东西天然就是有利息的，那么，知识这个东西是不是也一样天然有“利息”存在的呢？从这个角度望过去，答案是肯定的。可实际上，你能领会在今天这个世界里人们对此无知的程度究竟有多大吗？你这么想就明白了：

“钱这个东西天然就有利息” 这事儿虽然很多人不能自然地接受，但毕竟，相对于“钱”这个概念，我们的语言文字里还起码有个对应的“利息”这个概念；在我们的语言文字里，对应“知识”的那个本来应该存在的概念是什么呢？—— 答案是：根！本！没！有！人们对待知识的态度，实在是比对待金钱的态度狠多了，狠太多了！人类史上，人们一直憎恨收取利息的人，觉得“借钱就借呗，你竟然还邪恶地收利息！”——贪婪而又无知的人们总是理直气壮地指责对方贪婪。对于知识，人们的态度竟然（无耻地）是：

你要给我！

你必须给我！因为知识是全人类的！

你不仅要给我，还要免费！是哦.....既然免费，当然就谈不上什么“利息”。事实上，无论在什么文化里都一样，“望文生义”是普遍现象。在英语国家里，无数的人自顾自地把“自由”理解为“免费”，反正都是一个词，“free”！

大部分知识（比如你会计算，甚至你会精确计算概率）都不是可以用来直接赚到钱的，但确实有一些知识是直接有商业价值的——并且，越先知道越受益（前提是，用行动去支撑知识的结论），这就是“知识的时间价值”（就好像“利息”是钱的时间价值一样）。

我个人有特殊的经历，所以对这个问题感受尤其深刻。到了 2017 年 1 月初，比特币价格又到了历史新高，大约 1200 美元，几乎相当于 1 盎司黄金的价格。一夜之间，我的手机里充满了这样的消息：

早知道买点比特币就好了.....唉！晚了！仅仅又过了一周都不到，三天内，比特币价格从最高点人民币 8888 元跌到 5400 元——你可以想象这期间在多少人身上发生了历史上发生过无数遍的事情.....

很多人都说：“李笑来你真幸运，你接触比特币那么早！”实际上呢？实际上，比特币诞生于 2009 年，我 2011 年春节前后才知道这东西.....又，实际上，在 2011 年春节前后我刚知道比特币的时候，很多人跟 2017 年的人一样在慨叹：“唉！我知道的太晚了！去年这个时候，比特币还几乎白送呢，现在竟然超过 1 美元了！太贵了！唉！早知道就好了.....”

事实上，对我来说，真正的幸运，并非来自于“我在 2011 年的时候就知道了比特币”，因为若要如此的话，这世界上至少有十万人比我更幸运，因为他们比我更早知道了比特币——2010 年的时候，比特币历史上第一次实物交易完成交割，有个哥们用 25,000 个比特币买了一张披萨饼！后来，从来没听说那个收了两万五千个比特币的兄弟的消息——说明，最终那两万五千个比特币他并没留住吧？

我很少有机会以正确的方式与人沟通我那些真正的幸运：

回头看，那当然是机会，可在当时，没人能确定那就是个机会，但我莫名其妙地相信了那个机会（绝对不能装蛋说自己当时已经研究透了——我确实是边买边研究的，并且，在其后的若干年里，一直到现在都在研究，而且总有不算彻底明白的地方）；基于种种过往的知识与经验，我基本上可以通过挣扎比较深入地理解那个机会（百分制的话，自认应该是 75 分以上罢），乃至还算不上是“拿着火把穿过火药厂”；那时候，我恰如其分地“富”，因为并没有穷到十几万美元都拿不出来的地步；那时候，我不缺钱，但实际上也只不过是恰如其分地“穷”。因为我没富到亿万财富的地步——你想想看，若是那时候我已然亿万资产，断然是不大可能对一个总市值不过几千万美元的“股票”感兴趣的（你其实可以把比特币想象成一个“去中心化无人管理的世界银行”的股份）。在 2011 年的时候，我跟很多高人讨论过比特币，很多高人瞬间就明白了它的原理和意义，但他们都只不过是表示“哇！有意思！”（WOW! Amazing!）之后一个都不买，为什么呢？绝对不是因为他们“笨”，而实际上只是因为，那时候比特币还是个特别小的资产——其实，即便是今天，相对于股市上的那些上市公司，比特币 2017 年 1 月份的总市值依然连个“小盘股”都算不上。最大的幸运，是在 2011 年随后的几年里，我个人一直在成长，以越来越快的速度成长，乃至终于有一天，“那实在是太大的变化”出现的时候，我竟然有能力“使劲拼一拼居然撑得住”（或者用时髦的说法是“hold”得住）……这是铁定的事实：“早”本身，根本不是核心价值，因为我们已经知道我们要追求的是“长期增长”，是“长期年化复合增长率”。2011 年年初，很多人在 Twitter 上讨论 Bitcoin，到了 2013 年两次暴涨（后面跟着两次暴跌），不过是两年而已，有多少人在那之后继续持有呢？少之又少，转眼 3 年过去，到了 2016 年年底，大行情再次“貌似”启动的时候，少之又少的持有者里，又有多少“被洗出去”了呢？绝大多数呗！这是天下所有交易市场里天天发生的事件，一点都不稀奇。

在回顾历史的时候，一切都是确定的，所以对那些没有能力展望未来的的人来说，幻觉“自然”产生：如果我那么做，我一定会有这样的结果！事实很残酷：实际上，即便他们曾经有机会那么做了，后面的结果很可能依然不会出现。

在展望未来的时候，没有任何事情是“理所当然”的，总是有哪怕一丝丝的不确定，都可能以几何级数的量级放大恐惧的效果——并且，还有另外一个因素，那就是每个判断和决策所涉及到的金额。所涉及到的金额越大，越影响判断。一个可以用来类比的例子是，那些打斯诺克国际联

赛的选手们，在家里练习的时候，随随便便就能打出满贯分数，可最终，到了 16 强阶段之后，很少有选手能打出满贯，为什么呢？因为所涉及到的奖金太高了，所涉及到的荣誉太大了，乃至，形成了无形的巨大压力（too much at stake）..... 所以，“想想”真的挺容易的，可若是实际真的做到，就是难上加难的。

所以，作为投资者，任何时候都要明白，在这个领域里，一切“自以为是”的自高自大”都只不过是“还没走到那个地步”而已，绝大多数到时候就明白自己究竟有多差多弱了——当然，这世界的真正残酷在于，它实际上根本不给那些人“到时候”的机会，也因为那样的人就不可能走到那个地步。

我写这个栏目，面对的是“初级投资者”，或者干脆是“未来可能的投资者”，所以，有时候会显得“过分模糊”，因为人在一些事儿上毕竟是那种“不撞南墙不回头”的愣蛋子。接下来，我就给你们举一个“成熟之后依然愣头愣脑”的例子。

风险投资，是投资创业公司的“早期”阶段（上市之前的阶段）；与之相对，股票市场常常被称为“二级市场”——那么，“一级市场”的投资收益是不是普遍更高呢？答案是，并非如此。

虽然，普遍认为，风险投资机构的从业者，是“相对更为精英”的群体，他们的职业本身就是“占据先机”。根据 Cambridge Associates 的统计结果，数据表明，在美国的风险投资行业之中，大约 3% 的风险投资机构（Venture Capitals）“夺取”了整个行业 95% 的回报，而且，处于头部的 3% 公司长期组成变化不大，就那么几家。接下来，如果你把表现最好的前 29 个基金去掉，那么剩下的 500 多个基金累计投资 1600 亿美元，最后只拿回 850 亿美元..... 也就是说，接近 95% 的风险投资机构十年的长期业绩其实是“亏掉一半多的钱”！

假设（仅仅是假设而已），如果，那些投资者直接在 2012 年把那 1600 亿美元换成了 Facebook 股票，而后一直持有从不交易，到了 2015 年，即，三年之后，这些投资的涨幅是多少呢？大约应该是 301.33%..... 倒不用问他们为什么不那么做，我们在这里只想问一个问题，“等到 Facebook 已经上市了之后再投资它，晚吗？”答案明显是，“一点儿也不晚啊！”

这里还有个明显的差异：Facebook 早期，是普通人能遇到且能有机会投

资的吗？显然不是，那是彼得·蒂尔（们）的机会，他们的基金，长期属于前 3% 里的前三名……那样的机会我们普通人竟然想要就是实际上的贪婪。Facebook 上市后，普通人都是可以买了，若是我们没买，那只能是我们自己的问题。

很多的时候，人们懂了一个道理之后，就妄想把它应用到任何地方，手里有个锤子看着啥都觉得那是个钉子……不要笑话别人，每个人可能都是这样的，不是在这个领域就是在那个领域，时不时就掉进同样的陷阱——那个陷阱有化身无数的本领。

你看，有多少人听说并理解了“先发优势”这个概念之后，就认为什么事儿都得必须有“先发优势”才行，全然忘了其实“先发优势”只不过是“优势”的一种，并且，有些时候，“后发优势”可能更厉害。

2016 年年底的时候，我要求我的开发团队搞一个“收费讲座工具”出来，两周后，搞出来了，一个微信服务号，叫“一块听听”，上线一个月内，付费用户累计 29 万人，日活用户 3.2 万，累计交易额 303 万元人民币……看起来不错，可实际上，刚开始的时候，技术团队是集体反对我的——因为“已经有太多类似的工具了！我们根本没有先发优势！”我问他们，他们所知道的最早的同类产品是哪一个，等他们回答完之后，我告诉他们，还有个他们都不知道的更早的同类产品，一个 APP，在当时已经解散三个多月了……所以，先发可能是优势，也可能是劣势——可能恰恰因为太早了才乃至于没熬到明天。

所以你看，早不早根本不重要，关键在于对不对，事实上，更关键的点在于，是否是长期对。于是，以后你就不用有幻觉了，“好像若是你早点知道你会不一样似的”……首先要接受现实，“刚刚才知道”就是冷冰冰的现实，而后是个好消息，其实后发也可能有优势，看情况而已。

思考与行动1. 在什么事儿上，你“痛心疾首地发现，等我反应过来的时候已经晚了？”每个人都有的，多罗列几个，然后想想看，自己有没有机会“发现的更早？”

2. 有很多的时候，某些“短板”，很可能是自己的幸运——就好像车不好所以才没有开很快结果却因为慢而避开了事故一样。你有过这样的经历吗？每个人都会有一些的，罗列出来，然后自己想想看，是不是会得到跟大家一样的结论：“哦，原来我的运气也挺好的！”

3. 有的时候，“先发优势”很重要，而另外一些时候，“后发优势”也很重要，那，不管是“先发”还是“后发”，如何才能发挥“优势”呢？这是个需要深入思考，深入观察的问题。

音频版**28** | 全部押上意味着什么？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第28篇，本期我们要打磨的概念是：全部押上。

在音频版第4期的内容里，我们提到一个绝大多数人终生背负的枷锁：“追求百分之百的安全感”——我猜，有很多人“必须”回去重读一下了.....

追求安全，其实总体上是正确的；可是，追求“安全感”，即，“安全的感觉”——常常是错的，因为感觉通常是“原始的”、“未经斟酌的”、“未经教育的”.....教育是什么？教育的核心本质就在于“纠正我们原本并不正确的感觉”，也在于“科学地使用知识打造升级过后更为靠谱的‘感觉’而后不断校正”。

追求 100% 的安全感，那就只能是错上加错了。核心的理由在于：

未来的最重要属性之一就是“部分不可知”。于是，当我们考虑未来的时候，事实上就不存在100%的正确——于是，“不确定性”，事实上就是在我们针对未来做出任何决策之时必须在最基础、最核心的层面上要考虑的因素。

投资，是“面向未来的判断与决策”，于是，“万一错了”的情况是永远不可能避免的，于是，我们只能退而求其次：

尽量去做胜算超过 50% 的事情——胜算当然越高越好，虽然无法完全达到 100%.....“放弃一点点安全感”，或者说，“不去追求 100% 的安全感”，本质上来看只不过是“平静地接受现实”而已——虽然，一如既

往，对大多数人来说，这一生最难接受的莫过于现实。

与对待其它领域不同，在投资领域里，我们格外强调“避险”，尽量不去“冒险”——请重新阅读音频版 21 的文章，《投资的刚需是避险》。

我们要躲避的最大风险是什么呢？排名第一的风险，莫过于：

从此再无机会套用赌徒们常说的一句话——“要想尽一切办法留在赌桌上！”因为一旦被清退，一旦离开了赌桌，就再无任何机会。中国的古话说，“留得青山在，不怕没柴烧”，其实说的也是同样的道理。

筹码越少的人，越容易“拼命”——早晚有那么一刻，他们会突然大脑充血，而后“决定”押上全部身家……“决定”两个字之所以打上引号，是因为那所谓的“决定”并非经过冷静思考，并非经过合理判断，只是那一瞬间倒向了那个选项，根本谈不上决定，根本谈不上选择，完全是“鬼使神差”的被动行为。

“把一切都押上去”之后所发生的事情，在这世界的各个角落里，历史上重演了无数遍。结果出现的那一瞬间之前还以为是“勇气”的东西，在结果出现的那一瞬间突然显得是“那么明显地、那么无以复加地愚蠢”……

中国还有句老话，“不怕一万，就怕万一”，说这话的时候，通常是指“坏事儿万一出现了就很可怕！”

这是对“小概率事件发生”的最朴素的感知——虽然某个事件的概率小到万分之一的地步，但这并不意味着说，一定要做到第一万次才出现，事实上，可能第一百次就出现了；又，事实上，第一次就出现的概率，与第十次出现，或者第一万次出现的概率，其实是一样的——虽然都是万分之一。

国外也有相近的说法；只不过，老外比较好玩，不管啥事儿都想着造个“理论”、“定律”出来，比如，墨菲定律是这么说的：

凡事只要有可能出错，那就一定会出错。另外一个“玩笑版”是这么演绎的：

放在桌子上的蛋糕落在地毯上的时候有奶油的那一面冲着地毯的可能性与地毯的价格成正比……（也就是说，你越心疼那块地毯，那“无生命

力”的蛋糕就越倾向于把你那块地毯搞得更脏、更不容易复原.....)可是,当某个决策涉及到很大金额的时候,那“玩笑”就很可能是“生命不能承受之轻”了。若是那个决策涉及到“全部身家”,那结局则注定是无法挽回的结局——接下来,背负着那个结果继续活下去,光靠勇气常常并不够.....

所以,为了回避那个最大的风险(从此再无机会),你作为投资者,必须牢记且绝对不能触犯的铁律是:永远不要押上全部!

可惜,这么简单的道理,很少被重视——以后你会见到的,有多大比例的人,大脑一充血,什么都听不进去,甚至连打骂都不管用,非要“以身试法”不可。

顺带说,开车不小心的人,事实上都是根本不懂这个道理的人.....因为那风险所涉及的可是整个生命,押上去的比“全部资产”还要大不知道多少倍,你说是不是应该极度小心?可事实上,很少有人这么想,绝大多数人根本就无所谓!接下来,我们再认真考虑一道“应用题”:

假设某人在参与一个公平的抛硬币的赌博游戏(胜负概率恒定为50%);

假设他总计有100元赌本;

请问,此人合理的单次最大赌注是多少元?我们已经知道,单次下注100元肯定是违背铁律的了,那应该是多少才合理呢?

每次输赢的概率都是50%,而连续2次都输的概率是25% (0.5×0.5),连续3次都输的概率是12.5%.....

这里是特别容易混淆的地方,也是“赌徒谬误”的根源:每一次抛硬币都是“独立事件”,即,这一次的结果并不受之前结果的影响——每一次都一样,正面(Head)的概率是1/2,背面的概率同样是1/2;而“连续出现某一特定结果”也是一个“独立事件”。比如,“HHHHHH”(Head正面, Tail背面),它出现的概率是1.56% (1/64);而出现“HHHHHT”的概率同样是1.56% (1/64)——也就是说,虽然“HHHHHH”已经出现了,但下一次结果加上之前的结果之后究竟是“HHHHHHH”还是“HHHHHT”,两者概率是一样的,相对来看是1.56% : 1.56% = 1:1,还是相当于1/2.....(请仔细思考一下“要看相对值而不

是绝对值”的思考模式在这里的作用..... 若是没有元认知能力可咋办
呀？)

连续输 n 次	概率
2	25.00%
3	12.50%
4	6.25%
5	3.13%
6	1.56%
7	0.78%
8	0.39%
9	0.20%
10	0.10%

换言之，即便单次最大赌注为 20 元人民币，该赌徒依然有 3.13% 的可能性在 5 把之内全部输光；即便是单次最大赌注为 10 元人民币，也有千分之一的可能性一路输光..... 千万不要误以为概率低到千分之一所以就肯定遇不到。

当然了，投资者是不抛硬币的 —— 严肃的投资者怎么可能去玩胜率小于或等于 50% 的赌博游戏呢？！合格的投资者无论有多少钱都一样，一分钱都不肯在这种游戏上下注。

有个著名的公式，“凯利判据”（Kelly Criterion），对于“赢了有收益，输了的话，下的注就一点都拿不回来”的赌局，有个可以计算最优单次下注占比（相对于总赌本）的公式：

$f = [p(b + a) - a] / b$ 注意：

凯利判据不能直接应用在股票房产投资行为上，因为股票和房产投资决策失误常常并不会导致“投资”如同赌局下注那样“这次输了的话就下的注一点都拿不回来”的情况。其中，

f 是合理下注占比（相对于总赌本）；

a 是单次下注金额；

b 是每次下注 a 之后若是赢了的话能拿回的净利；

p 是赢的概率.....于是，假定赌局的设定如下：

每次下注 1 元赌赢的净利为 1 元（ $a = 1$ ， $b = 1$ ）；

若是玩家有 60% 的胜算（ $p = 60\%$ ）；那么， $f = 0.2 = 20\%$ 即，若是你有总赌本 100 元的话，那么在这种情况下，最优单次下注最高金额是 20 元。

针对音频版25的文章里提到的那个披着“投资品类”外衣的“二元期权”，让我们用凯利判据算一下：

下注 1 元时（ $a = 1$ ）

赢了拿回 1.8 元（ $b = 0.8$ ）；

输了什么都没有；

实际上的胜算只有 50% ($p = 50\%$) 所以, $f = -0.125$ 囧, 竟然是负数 —— 明显就是根本不应该参与玩法么! 数学公式可以慢慢消化, 其原理可以自行研究 (请搜索 [wikipedia](#), 关键字为 "Kelly Criterion") 我们在这里举这个例子要说明的是:

你看, 即便你竟然有本事在抛硬币游戏中有 60% 的机会猜对 (不是抛硬币游戏中原本应该的只有 50%), 你的最大下注也只能是总赌本的 20% 才相对安全.....换言之, 在可能翻倍也可能赔光的投资中, 若是你只有 60% 的胜算, 投资你的总资产的 20%, 本质上已经是“押上全部”了! —— 这才是我们在这里要强调的重点。

当然, 还有另外一个显而易见的重点:

你看, 同样的事儿, 有人可以有根有据地计算, 有更多的人不仅不知道怎么算, 甚至想都没有想过, 完全没想到“竟然还可以算!” —— 这差别是不是有点太大了? 很多人实际上完全不知道自己在“赌”什么..... 再加上人们常常高估自己的胜算, 越是没有知识的人越容易高估自己和自己的判断 (无知无畏), 于是, 本来 20% 都已经相当于“押上全部”了, 可偏偏不仅要押上更多, 甚至干脆还要押上所有..... 更有甚者, 还有很多人, 押上所有都嫌不够, 还要借钱炒 (dǔ) 股 (bó) —— 显然就是“专业自我悲剧制造者”啊!

另外, 关于“杠杆” (另外一个需要很多基础知识的很大的话题) 我们的建议不是“绝对不能使用杠杆”, 而是, “等你有本事算清楚之后再不用不迟”..... 这就好像对普通人来说, “飞机那东西倒不是不能开, 就是得先用心学花时间练水平够了才能飞”一样。另外一个朴素的建议是: 投资起步者, 在相当长一段时间里, 事实上完全用不着杠杆。

绝大多数人起步的时候, 是从“根本就没钱去投资”开始的 (我个人就是如此) —— 于是, 最初的时候只能靠出售自己的时间去换取收入 (请重新阅读《出售时间之前你要牢记的三条铁律》); 而生活本身是有成本, 于是, 单位时间里的收入要超过同样时间里的成本, 才可能有所积蓄, 而这积蓄还要优先应对生活中可能发生的意外..... 于是, 要很久很久之后才能有机会拥有“可以被判无期徒刑的资金” —— 所以, 在我们已经懂得《要尊重资本量级的差异》 (第 22 周) 之后, 更应该珍惜自己千辛万苦好不容易获得的资本。

“通往财富自由之路”上，越是早期越是重要，因为无论是正负，都是同样具备复利效应的——越往后，这个效应越明显。很多人只不过是因不懂最基本的道理，就从一开始就注定了败局，你不能这样，因为我已经提醒过你：

永远不要押上全部！克制自己的冲动，越是早期，资本金额越少，克制的难度越高，克制不了的代价越大——虽然这事儿证明起来很困难！你想想是不是如此：

到了某一时刻，我们很容易衡量我们得到的有多少，但我们几乎毫无办法去衡量我们“没得到的究竟有多少”，因为“根本就没得到么！”事实上，上面这一小段话，是世界上所有安全专家（无论是适用于哪个领域的安全策略普及与教育，不管是医疗、健康，还是消防、交通、教育，无一不是如此）长期全部不可避免地面临的难题：

在危险发生之前，如何向被教育者证明“那尚未发生的危险”有多可怕？在避险策略生效之时，又如何向那些已经躲避了危险的人证明那“并未实际发生的危险”（因为已经避开）究竟实际上有多可怕？尤其是当那危险大到可以被称之为“灭顶之灾”的时候……在“永远不要押上全部”的基础上，或者反过来说，“为了用不着押上全部”，实际上要做的最重要的功课是：我如何尽量提高我的胜算？最简洁的答案是“提高自己的思考质量”——最实际的答案是：“每周升级一个概念，就是比‘之前的我’思考质量更高一点”……耐心点罢。

思考与行动1. 我们在这篇文章里讨论的是投资领域里的安全策略。“永远不要押上全部”这个建议，在工作、学习、生活等其它领域里，是否适用？如果不完全适用，因为什么？

2. 涉及人身安全的事情上，你有没有过“不小心押上全部”而不自知？在这个领域里，“永远不要押上全部”为什么格外适用？

3. 过往的文章里，已经有太多关联，请给自己安排个计划，在一个月左右的时间里，把过往文章至少重新只字不差地阅读一遍。

音频版**29** | 最简单的安全投资策略是什么？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第29篇，本期我们要打磨的概念是：定投。

投资成功的核心方法论，简单到令人发指的地步：

低买高卖没了！没了！！除此之外，真的没有任何其它更为重要，或者同等核心重要的方法论了，一共就这么四个字而已…… 真的！它就是那种典型的“世人皆知的秘密”。

时间久了，经验多了，总结够了，就会发现这世界处处都是如此的：

你说，成功有什么呀？成功不重要，那只是某个里程碑而已。人生还要继续，于是，从来都是成长更重要…… 可成长有什么呀？不就是每天进步一点点嘛！对啊！所谓的成长，就是“每天进步一点点”而已 —— 每周进步一点点也比没进步强出一万倍，因为后面还有“复利效应”。
嗯，这也是世人皆知的秘密，却也偏偏是绝大多数人就是死活做不到的“秘密”。

这世界就是处处都是如此的：

最简单的事情，往往最难做到……某天进步很大其实很容易，也经常发生；可是，天天进步一点点就很难，甚至，每周进步一点，或者每年进步一点都很难，你看看身边就知道了，有多少人的今天和许多年前的今天是一模一样的！

低买高卖，说起来简单，试试就知道了，真的很难做到，要多难就有多难。

一切“世人皆知的秘密”之所以最终真的是秘密，是因为那秘密实际上是“如何做到？”也就是说，WHAT 常常谈不上是秘密，因为其实谁都知道；HOW 才是真正的秘密，只因为“即便把那秘密是什么全都告诉你，你还是很难做到！”——换言之，只因为你就是不知道如何做到！

首先是对“低买高卖”这四个字里面每个字的理解：

这里的“低”与“高”，是指相对值，而不是指绝对值 —— 即，相对于当前的公司实际价值（虽然很难计算…… 但也确实是正因为很难计算才有了不同的人给出不同的价格，才有了“投资”或者“投机”的机会）；这里的“买”与“卖”，不一定是全部买入，或者全部卖出…… 更深入的问题在于，买的时候，拿多少比例的资本去买呢？卖的时候，卖出多少比例呢？（都能算出来，算得对不对另说，但肯定能算……）实际上这还很

肤浅，再稍微深入研究一点，就会发现，“公司实际价值”实在是太难以计算了，这世上有无数“理论”（其中还有很多甚至相互冲突相互矛盾的理论）和“公式”号称自己可以算得更准..... 要命的是，最终，无论如何你得选择其中一种，然后用自己的行动去承担那“不一定准确”的后果。

还有更要命的..... 面对那些“充满了争议、甚至相互矛盾的理论”（还记得吗，“有争议”不代表“不正确”），你绝对不能问别人，别人的理解、解释、选择都是别人的，“拿来主义”在投资领域里早已证明为“必败”，“伸手党”注定是投资领域里的被捕食者。

我一直觉得，对一个人最大的惩罚，莫过于“让他以后赚不到钱”..... “伸手党”在日常生活中的嘴脸以及给别人造成的麻烦，比起“投资世界的本质就决定了‘伸手党’不仅根本赚不到钱，还必然赔钱”这个事实，实在是太微不足道了——想想就非常解气。于是，那些从一开始就想要挣扎着成为“合格投资者”的人，从一开始就要养成“尽量靠自己的习惯”。每一次对他人的无脑依赖，都是对自己能力磨练的进一步弃绝。如果你是不能自己研究、不能自己思考、不能自己选择的人，从一开始就不应该进入投资领域——这里是丛林，这里是现实生活中罕见的“达尔文主义绝对适用、肯定适用的领域”。

那，有没有所有人都能做到，所有人都能理解，所有人都可以轻松上手，只要做到必然足够有效的手段呢？其实还真有：

定投策略：定期等额购买某一支（或几支）成长型股票。假设，基于种种原因，根据你的知识与判断，最终，你选择了某的股票，你认定它是个“成长型公司”，之后你就可以开始行动了：

设定一个期限，可以是每周，也可以是每月，也可以是每个季度；每个期限到达之时，无视股价的变化，购买等量金额的该公司股票。

	投资金额	股票价格	股票数量
一月	1	10	0.1
二月	1	15	0.067
三月	1	13	0.077
结果	3	12.32	0.244

注：表中“股票数量”的数值，按“四舍五入法”保留小数点后3位，精确演算时需留意。

注意，因为你是“定期且定额”购买的股票，所以，最终，你“买到的均价”不一定恒等于“那个期间的均价”，甚至可能低于“那个期间的均价”。比如，在以上的例子里，三个月的股票均价大约是 12.67，而你“买到的均价”却是 12.32。

定投策略的好处是，除了定期定额购买之外，你什么都不用做，不用研究 K 线分析技术，不用天天看它的股价，不用关心它的新闻，不用打听它的种种内幕，真的什么都不用管 甚至，如果你能给你的资金判刑超过七年的话，连读年报都可能必要性不大（这是个很“吓人”的结论），因为“年”这个期限是在是相对来看太“短”了。

人们获得任何知识的时候，都可能会有一个“普遍顺序”——被整个社会不知不觉打造出来的一个“顺序”，比如，如果你仔细回想一下，你就可能会反应过来：

中国人第一次认识 umbrella 这个词，很大可能是从《新概念英语》教材里学来的，因为在中小学课本里，这个“生词”很晚才出现.....在校学生若是认识 abandon 这个词，很大可能说明他背过某一本词汇书（不管是否坚持到底），因为这个单词，几乎是每一本词汇书里的第一个单词.....绝大多数已经身处投资领域里的普通人，第一次听说“定投策略”，更可能是因为接触到“基金”的时候才听说的——因为基金销售人

员基本上各个都是开始推销几分钟后就启动“定投教育”.....

可实际上，这个策略其实是最好从一开始（甚至尚未开始之前）就知道的，因为它其实不仅适用于购买基金，同样也适用于购买股票；不仅适用于购买单支股票，也适用于购买“一篮子股票”（股票组合）；最重要的是，它基本上适用于每一个投资者——因为它是一种朴素的“避险工具”。

定投策略是很好的“避险工具”——因为在出手购买的那一瞬间，几乎没有任何百分之百确定的办法去判断：

- a) 当前时间点股价是否处于低点；
- b) 购买之后的一小段时间里股价是上涨还是下跌.....

而采用定投策略，则相当于确定地“捕捉”了一段时间里的均价。

现在，问题来了：

如果定投策略如此有效的话，那岂不是应该人人都这么做？那为什么最终很少有人真正采用且贯彻实施这么简单这么有效的安全投资策略呢？一句简单的“大多数人根本熬不住”，事实上并没有给出太多的本质解读。如果我们有能力穿透表象看透实质的话，就会发现，定投策略的关键，并不在于“定期”，也不在于“定额”，甚至并不在于“长期坚持定投策略”..... 那关键在哪儿？

关键在于：

在开始之前，你通过深入的研究，得到了相当确定的结论：这是一家成长性极强的公司..... 因为，你的收益 = 公司成长性 × 定投策略效用。如果事实上该公司的成长性为零，那么，定投策略的效用等同于无；如果最终证明，该公司不仅没有成长，甚至干脆衰落了，那么定投策略的效用事实上等同于放大了损失。

只有对“成长性极强的公司”采用定投策略才是不仅有意义还有“倍增效应”的做法。更为关键得是，这一步做对了，后面就太省事儿了——你甚至不用想“退出策略”，因为退出策略很简单：

只要公司还在成长，就没多大必要退出（或者，没必要退出全部）。这

道理和我在《把时间当作朋友》里评价所谓的“效率”是一样的：

所谓的成功，是用正确的方式去做正确的事情。做的事情是对的，即便是效率差一点，结果也是好的；做的事情是错的，效率越高越倒霉。把注意力放在“正确的事”上，要多重要就有多重要——很多人只不过是肤浅地理解定投策略，而后把注意力放在“定期”和“定额”上，而不是放在“正确地选择成长型公司”上，所以，最终，那简单、有效、安全的“策略”，在他们身上事实上不起作用，甚至起反作用。

这事实上是所有投资活动的最关键之处：

所有的投资功课，都是在投资之前完成的——买什么，什么时候买，怎么买，达到什么指标后卖，怎么卖……所有这些，都是在投资之前完成的功课，而不是投资之后再去做“补作业”……上学的时候，99%的人做作业（做功课，“do your homework”）是为了“交作业”（即，给别人一个交代）——这样的习惯决定了绝大多数人从很小的时候就给“自己埋了一个雷”，或者说“挖了一个坑”：

他们此生压根就没有过“提前做功课”的习惯……绝大多数人的习惯是“实在不行了才手忙脚乱地补作业”。从这个角度望过去，你可以轻松想象得出来：事实上，绝大多数人在投资领域里从一开始就满身背负着“劣势”。在投资领域里

功课是做给自己的，并且还要在做完之后用自己的资金去“践行”自己的功课……而后还要用五年、十年，甚至更长的时间去等待那功课的成绩……我知道读到这里的时候，绝大多数人早就着急了，脑子里在想：

“那我如何才能更大可能地选择到一个甚至多个更有可能成长的公司呢？”首先，这个问题是全世界所有投资者都在苦思冥想的问题；其次，这个问题显然没有“唯一标准答案”；再次，这绝对不是一两篇文章就能写完的东西；然而，更重要的是：

这是你从此一生都必须研究的问题，活到老，研究到老；即便你已经有一些“猜想”、“理论”、“定律”，你也要知道它们依然需要不断打磨不断验证不断修订；最终，你的研究结论，是由你自己负责的。在过去的半年时间里，我改变了很多。这些人起码养成了一个新的习惯，一个过去可能完全不当回事儿现在却知道无比重要的习惯：“只字不差地阅读”。其实，我还有个习惯要灌输给大家：

逐步彻底脱离“伸手党”。事实上，我从一开始就在潜移默化地灌输 —— 这是从设计这个栏目时就定下的目标。大家不妨可以想想每一篇末尾的“思考与行动”的目的是什么？最终，我希望这里的绝大多数人都成为“遇到问题时能够靠自己默默地找到解决方案的人” —— 这是成为“合格投资者”的必备基本素质 —— 仅仅有三百万是没用的，如果连这个基本素质都没有的话。

之前已经给大家留了一个“一年才能完成的作业” —— 每月更新一次股价。今天的文章之后，该作业再加上两条：

1. 在你的表单里加上定投策略。怎么加？别问我，别问任何人，自己想，自己琢磨，自己总结，自己调整，自己优化.....
2. 自己开始思考探索“成长性公司的属性与特质”，同样别问别人，别做伸手党，经过搜索、思考、判断之后，每个月至往表单里添加一个新的公司..... 随着时间的推移，你的判断会有变化。别急、别怕，反正，用一生的东西，我们都愿意用半生去磨炼。（一切都可以从 Google 开始..... 我的意思是说，使用 Google 搜索引擎。）一年很快就会过去的，相信我 —— 但，如此这般一年之后，你一定会有很大变化的，无论在此之前你有没有投资经验都是一样的，定向聚焦的思考必然带来“穿透表象看到实质”的效应能格外地让你感觉到“意外惊喜”（Serendipity）的存在。

思考与行动1. 还有什么“世人皆知”的秘密？又，为什么这些“秘密”其实很有效但人们却死活不重视？

2. 生活中还有什么事其实很简单，可你就是没做到？想想看究竟是因为什么？而后再琢磨一下，“有没有办法突破？”

3. “伸手党”的属性与特质是都有哪些？你在什么样的情况下，“伸手党”倾向极为严重？为了“再也不做伸手党”，你必须纠正的行为习惯是什么？

音频版**30** | 长期究竟是多长？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第30篇，本期我们要打磨的概念是：长期。

下面的表格，最好你也在 Excel（Windows）、Numbers（Mac），或者，Google Spreadsheet 上做一个，以便自己反复把玩.....

最上面一行，罗列的是不同的年化复合收益率，最左边一列，罗列的是投资年限。如果你的复合年化收益率做到 30%，那么在第一年结束的时候，你的本金加收益应该等于 1.30..... 到了第十年结束的时候，本金加上收益应该总计为 13.79，也就是说，翻了接近 14 倍。

注意，别去算绝对值..... 也就是说，别想着我要是最初投资了 xxx 钱，那么现在应该是 xxxx 钱..... 只看倍数就好了。

	10%	15%	20%	25%	30%	35%
0	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
1	1.10	1.15	1.20	1.25	1.30	1.35
2	1.21	1.32	1.44	1.56	1.69	1.82
3	1.33	1.52	1.73	1.95	2.20	2.46
4	1.46	1.75	2.07	2.44	2.86	3.32
5	1.61	2.01	2.49	3.05	3.71	4.48
6	1.77	2.31	2.99	3.81	4.83	6.05
7	1.95	2.66	3.58	4.77	6.27	8.17
8	2.14	3.06	4.30	5.96	8.16	11.03
9	2.36	3.52	5.16	7.45	10.60	14.89
10	2.59	4.05	6.19	9.31	13.79	20.11
11	2.85	4.65	7.43	11.64	17.92	27.14
12	3.14	5.35	8.92	14.55	23.30	36.64
13	3.45	6.15	10.70	18.19	30.29	49.47
14	3.80	7.08	12.84	22.74	39.37	66.78
15	4.18	8.14	15.41	28.42	51.19	90.16
16	4.59	9.36	18.49	35.53	66.54	121.71
17	5.05	10.76	22.19	44.41	86.50	164.31
18	5.56	12.38	26.62	55.51	112.46	221.82
19	6.12	14.23	31.95	69.39	146.19	299.46
20	6.73	16.37	38.34	86.74	190.05	404.27

在以上表格中，B3 单元格里的公式是：=B2*(1+B1)

这个表格里的数字，能够很直观地告诉我们一个事实：

“长期”很可能对不同的人来说长度是很不一样的。在表格里找找数字对应吧。对于能做到年化复合收益率高达 35% 的人来说（先忍住，不要去想“我能不能做到？”），6 年后的效果（6.05），相当于能做到年化复合收益率 10% 的人要等上 19 年才能达到的效果（6.12）。即便是年化复合收益率比 10% 仅仅高出 5 个百分点，即 15%，也可以“提前 6 年”达到差不多同样的效果（6.15）.....

一个比较直接的结论是：

你越弱，你的长期越长.....再翻译一遍：

你竟然可以通过提高能力缩短长期的长度！什么？我知道这个说法常常会让人忍不住从椅子上跳起来（我亲眼见过很多很多次）——“为什么我从来没有认真想过这事儿呢？”是这样的，这世上只有很少的人愿意通过自己的“深入”思考提高自己的选择或者行动的质量。“深入”之所以打上了引号，就是想提醒读者，那所谓的“深入”真的很深入吗？那所谓的“深入”真的很难吗？那所谓的“深入”真的是“一般人根本做不到的”吗？显然不是。显然其实很简单，其实很容易做到，甚至，其实人人都可以做到！

事实上，弄不好你“跳早了”，因为实际上，我还有更狠的翻译：

学习使人长寿。因为刚刚的结论，实际上是相当于在说，对越有能力的人来说，“长期”的时限越短，于是，他们在“长期”过去之后，相对于别人有着更长的“自由”时限.....何止长寿啊！这分明是：

学习使人拥有更高质量的长寿.....还没有完，这才刚刚开始。

如果，如果我们竟然把“定投策略”加进来，那么我们看到的是另外一个表格。第一行，显然还是年化复合收益率；最左边的那一列还是年限，而左边第二列，是累计投资金额——假设每年都追加 1 个单位的投资金额.....

		10%	15%	20%	25%	30%	35%
0	1	1	1	1	1	1	1
1	2	2.10	2.15	2.20	2.25	2.30	2.35
2	3	3.31	3.47	3.64	3.81	3.99	4.17
3	4	4.64	4.99	5.37	5.77	6.19	6.63
4	5	6.11	6.74	7.44	8.21	9.04	9.95
5	6	7.72	8.75	9.93	11.26	12.76	14.44
6	7	9.49	11.07	12.92	15.07	17.58	20.49
7	8	11.44	13.73	16.50	19.84	23.86	28.66
8	9	13.58	16.79	20.80	25.80	32.01	39.70
9	10	15.94	20.30	25.96	33.25	42.62	54.59
10	11	18.53	24.35	32.15	42.57	56.41	74.70
11	12	21.38	29.00	39.58	54.21	74.33	101.84
12	13	24.52	34.35	48.50	68.76	97.63	138.48
13	14	27.97	40.50	59.20	86.95	127.91	187.95
14	15	31.77	47.58	72.04	109.69	167.29	254.74
15	16	35.95	55.72	87.44	138.11	218.47	344.90
16	17	40.54	65.08	105.93	173.64	285.01	466.61
17	18	45.60	75.84	128.12	218.04	371.52	630.92
18	19	51.16	88.21	154.74	273.56	483.97	852.75
19	20	57.27	102.44	186.69	342.94	630.17	1152.21
20	21	64.00	118.81	225.03	429.68	820.22	1556.48

在以上表格中，C3 单元格的公式是： $= C2 * (1 + C1) + 1$

首先，10% 的年化复合收益率，与 30% 的年化复合收益率，在第三、四年的时候看起来都没有太大的差异……

这是个特别明显也特别经典的例子，可以用来说明：

在一定程度上，策略可以弥补能力上的不足。这就是为什么明智的投资者比起相信“自己的智商与能力”来说更相信“策略的力量”的核心原因。

正确策略的力量是非常大的。对比两张表格，同样是 10% 的年化收益率，在第一张表格里，要等到第19年才能做到 6.12，在第二张表格里，第4年就能做到 6.11.....

我知道你在想什么：

在第二张表格里，我总计投入是 5 个单位啊！关键点在于，那多出来的 4 个单位（ $5 - 1 = 4$ ）分明是你贯彻执行策略的结果啊！

到了这里，有一个关于投资的“秘密”终于“浮出水面”，你“不得不”也得看到了：

投资的重要秘密之一在于：你最好有除了投资以外的稳定收入来源.....若你是那种“总是不得不把投资收益中的一部分拿出来花掉的人”的话，那你就惨了。我们看看第三张表格：

以下表格中，假定投资者每年必须花费 0.2 个单位的资金.....

	10%	15%	20%	25%	30%	35%
0	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
1	0.90	0.95	1.00	1.05	1.10	1.15
2	0.79	0.89	1.00	1.11	1.23	1.35
3	0.67	0.83	1.00	1.19	1.40	1.63
4	0.54	0.75	1.00	1.29	1.62	1.99
5	0.39	0.66	1.00	1.41	1.90	2.49
6	0.23	0.56	1.00	1.56	2.28	3.17
7	0.05	0.45	1.00	1.75	2.76	4.07
8	-0.14	0.31	1.00	1.99	3.39	5.30
9	-0.36	0.16	1.00	2.29	4.20	6.95
10	-0.59	-0.02	1.00	2.66	5.26	9.19

在以上表格中，B3 单元格的公式是： $= B2 * (1 + B1) - 0.2$

这张表格都没有什么必要拉到 20 年的长度，因为即便是年化复合收益率高达 35%，翻倍都需要至少 4 年过去，坚持 10 年，也不过是 9.19 更何况能做到 35% 的人，事实上是万分之一啊，难上加难！

总结一下：

对能力越强的人来说，“长期”越短.....

对能使用正确策略的人来说，“长期”更短.....

对有能力在投资之外赚钱的人来说，“长期”更短.....

回过头来，我们其实有个可以计算长期的公式，这个公式叫做“72 法则”：

$x \cong 72 / \text{年化复合收益率值}$

比如，你的年化复合收益率是 10% 的话，那么你需要 $72 / 10$ ，即大约 7 年的时间让你的投资翻倍；如果你的年化复合收益率是 25% 的话，那么你需要 $72 / 25$ ，即大约 3 年的时间让你的投资翻倍。

在此基础上，你可以这么理解：

能让你的投资翻倍的时间，相当于中期；能让你的投资翻倍再翻倍的时间，相当于长期；于是，最终，一切都是可以倒着算出来的……你現在可以理解为什么巴菲特认为至少十年以上才算是长期了，因为他给自己定的目标和事后长期的要求是：

买到年化复合增长率至少 15% 的股票……在这个目标下，5 年翻倍，10 年翻倍再翻倍 —— 当然，他事实上的表现比自己当初的设想更好，于是，他做到的是：

运用自己的能力（和能力的提升），把 5 年缩短为 3 年多一点，把 10 年缩短成 6 年多一点……所以，当我们讨论长期的时候，事实上对每个人来说，虽然使用的是同一个词汇，但实际上，那“长期”对每个人来说都是不一样长的……而你的“长期”究竟是多长呢？你需要自己算一算，自己“掂量掂量”—— 毕竟，多了一点点的依据，不是吗？

最后，再多叮嘱一句：

你越年轻，就越觉得“长期”越长……除了我在《把时间当作朋友》里提到的那个道理

对一个五岁的孩子来讲，未来的一年相当于他已经度过的一生的 20%；而对一个五十岁的人来讲，未来的一年只相当于他已经度过的一生的 $1/50$ ，即 2%。所以，从感觉上来看，随着年龄的增加，时间好像越来越快。而在投资这个领域里，时间对于几乎所有人还有另外一个感觉：

你越年轻，欲望越多也越强烈……年轻的时候有太多（事后可能会觉得不必要的）花钱的欲望和需求，这使得那“长期”感觉上更为难熬 —— 可问题在于，那只是“感觉”，而不是事实，除非你自己选择把那感觉活成事实。

更重要的在于，越是年轻的时候，投资所需要的特定思考能力越差，乃至那个“长期”感觉更长！还好，“投资所需要的特定思考能力”是可以逐步习得的，并且也是可以逐步增强的 —— 乃至人生重新充满了希望。

思考与行动1. 大多数人在岁数还小的时候，是很难“认真”思考未来的，总觉得那是“不可控制”的事情，总觉得那是“不可预期”的事情，可最终，都是“一转眼”就“长大了”，甚至“变老了”…… 请认真回顾你曾经以为“遥遥无期”却“突然之间就来临”了的事情，一定有，每个人都有…… 记下来，只要想到就罗列到一块儿 —— 这对你强化“未来很快或者突然就会降临”的感觉有极大的帮助。

2. 在电脑上用 Excel (Windows)、Numbers (Mac)，或者 Google Spreadsheet，自己动手制作以上三个表格，经常看，试着在脑子里推演 —— 要做到像了解九九表一样了解这几张表格。

3. 在过去的几周里，你可能时常有这样的念头，“啊？原来这是可以算出来的啊！” —— 是的，数学很重要（但总是被轻视），并且，很多的时候，数学也不是很难（但总令一些人畏惧）。你要在本子里翻开新的一页写上一个标题“可以算出来吗？”以后，不断地在这里罗列你搜集来的“原来是可以算出来”的例子，以及，你好奇“是不是可以算出来”的东西，以便提醒你不断思考，不断寻求答案。相信我，“迷恋做数学应用题”，是很好的习惯。

音频版**31** | 如何做到两倍薪水？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第31篇，本期我们要打磨的概念是：双倍。

提高效率这事儿并没有很多人想象得那么难，那么玄 —— 其实很简单

的，简单到高中生就应该很擅长的地步，因为在高中的时候，我们在物理课本上（对，是物理课本，你还记得吗？此外，我们之前还讲过另外一个原理：开锁的钥匙肯定不在锁孔里插着，否则那锁等于“没锁上”）早就学过两个重要的概念：

串联并联其实，你想想就知道了：

如果两个任务之间的关系是“串联”的，即，一先一后，那么，有的时候我们可能只需要调整一下先后顺序就可以提高效率；如果两个任务之间的关系是“并联”的，那么你若是竟然把它们串联起来就不对了——你得想尽一切办法找到可以并联的任务，然后让它们并行……有时候，一个人是否“聪明”，其实只不过是因为他和“不聪明的人”在一个地方不一样：

这个道理还可以用到什么地方？如果能用到另外一个地方的话，那需要注意什么才不会出错？“不聪明”的人半步都不肯多想，他们觉得“想事儿太累了”！

说实话，起初真的不是很大的差异，真的是“一丢丢”的不同而已……但，随着时间的推移，最终会造成事实上的巨大差异。

言归正传，让我们来“想想”（以后养成习惯：凡事儿可以“多想一步”，不累的！），有什么人生之中重要的事情可以“并联”呢？要是有的话，我们必须把它们并联起来，而不是串联——如此这般我们会极大提高人生的效率（注意，不仅仅是工作上的效率）。如果做到的话，这是何其“伟大的意义”呢？

半年前，我们厘清了一个观念：

所谓的财富自由，就是终将有一天，我（们）不再必须为了生活出售自己的时间了……既然，我们已经从根基上把“财富自由”当作人生头等大事，那么，我们确实应该花很多心思在这事儿上面，不是吗？很多人真的不是的，他们宁可在买点破东西的时候“货比三家”、“三百思而后不一定行”，却坚决不在原本应该被自己当作头等大事的事儿上花哪怕一秒钟的心思——于是，我们有时候很好奇，他们的“命运”是“注定”的呢？还是“自己选”的呢？

我很晚才有“给别人打工”的经历——之前都是“给自己打工”，直到 28

岁那年到新东方“教书”，才经历了一段长达七年（对我来说就是“一辈子”）的给老板打工的经历。

大学毕业的时候，由于本科期间并没有“好好学习”，乃至我根本就没有兴趣也没办法出去找一个“符合自己专业的工作”——我大学期间“学”的专业是“工业企业财务会计”，于是，只能从那个没上过大学的人也能干的事儿开始干起：销售——于是，这一生我都没有过“上班”的机会，即便是在新东方的七年，也从未有过“坐班”的机会。

人生就是这样，在一些人身上，哪怕“坏事儿”最终也会变成“好事儿”。大学刚毕业的时候，我现在的老丈人曾经劝过我老婆，说，“他那大学毕业证肯定是假的，你什么时候见过一个大学生毕业了之后跑到市场上卖货的？”——当然，许多年之后的今天，老丈人可能觉得我最好好了……

在新东方的那段时间里，一个如我这般“从一开始就是给自己打工的人”，不经意之间发现，绝大多数人都是“给老板打工的人”。给自己打工的人，和给别人打工的人，他们之间有什么不同呢？据我观察，在我眼里好像那差别很明显很巨大，可在他们眼里好像“没什么区别”。

只说一个重大区别就可以了：

“给别人打工的人”，拿的是薪水（幸运的话，还有提成），于是，他们会不由自主地把自己的工作结果和工作质量与那些看得见摸得着的金钱回报相匹配……于是，他们经常说的话是这样的（他们也确实是那么想的）：

那么使劲干干嘛？又不给你涨工资！就给那么点工资，还指望我做成什么样呢？于是，绝大多数老师，是不肯反复备课的，不肯多花时间反复改善课程质量的；他们也不肯去讲新课，因为“又要花时间备课，累死了”，反正许多年前准备过的那一套东西（甚至是从先人那里直接“拷贝粘贴”进自己大脑的东西）“够用”了嘛！

我是不理解他们的，可我也知道他们也是不会理解我的。偶尔的情况下（因为年轻），我说出自己的想法，无一例外地被认为“靠，你真能装！”——于是，就学会了“少说话多做事，一个人默默前行”。

我一直就是为自己打工的人，于是，即便我跑到一个地方“拿着薪水给

别人打工”，也好像没办法把“为自己做事”的那个“进程”给杀掉。

“进程”（Process），是计算机操作系统里的术语，指同时进行的“任务（们）”。有时候要强制停止某个任务，一般的说法是，“杀死那个进程”（Kill the process）.....现在只不过是“在给自己打工”的同时“也给老板打工”而已。于是，在做每件事儿的时候，判断工作结果和工作质量，有两个标准：

是否对得起拿到手里的薪水？是否对得起自己的时间和精力？给自己打工、给自己做事的人，“自然而然”就对工作结果和工作质量要求更高一些——其实，每个人在这点上都是一样的，你看多少人最后一个离开办公室的时候不会顺手关上灯就知道了，又与此同时，他们其实时时刻刻都在担心自己离家出门的时候是不是忘了关掉自己家的灯.....

在高中的时候，我有个同桌，经常说一句话，“咱是谁啊？！”这句话的意思是：

“咱是谁啊？！”——所以，“那些事儿咱不能干啊！”

“咱是谁啊？！”——所以，“这种东西拿不出手啊！”

“咱是谁啊？！”——所以，“做成这德性怎么好意思呢？”

“咱是谁啊？！”——所以，“这事儿得做到这样的地步才行！”

.....

这句话其实“不小心”影响了我的一生。虽然这么想事儿的副作用是让很多人觉得“妈的，你真能装！”，但，最终，确实做出来的选择不同，做出来的事儿不一样，品格与质量都不再在一个层次上。

给自己打工的人，总觉得“还可以干得更好”，于是，接下来的每一步，每个选择，每个行动，都是在另外一个层次上，有着另外一个更高的标准——随着时间的流逝，结果自然会产生天壤之别。

这并不像那些“给别人打工的人”所想象的那样“吃亏”了，恰恰相反，其实是赚了，而且还是“赚大发了”——因为这其实相当于：

把自己的同一段时间出售了两次：

一次出售给了老板 —— 而后因此获得了薪水；一次出售给了自己 —— 而后因此获得了成长.....这样看来，某个差异的解释就很自然而清楚了：那些拿到两次回报的人又怎么会像那些只拿到一次回报的人一样那么在乎其中只是“一部分而已”的薪水呢？

回头看看最早的几篇文章吧 —— 对我们这样的人来说，有什么比成长更重要的呢？不成长毋宁死啊！又，若是真的有成长，那成长又何止一倍两倍于那拿到手里的薪水呢？！

既然打工，既然要花时间要花精力，为什么不“把老板的事儿当作自己的事儿做”呢？可事实上，这样的话，在市面上是不受欢迎的 —— 绝大多数人，我是说，你也可以想象得出来，99% 的人会自然而然地憎恨这种观点，虽然我们也完全没办法理解他们的想法，若是按我个人的想法：

如果一个人那么恨他的老板却依然在为了薪水而“低头”或者“放下身段”打工的话，那..... 那其实错了，那样的人哪里有“高贵的头”，哪里有所谓的“身段”啊！那只不过是争气的奴才而已。别说薪水太低不值得了，事实上是，薪水越高，就越是说明那样的人奴性越重啊！这话说得有点狠了，但我猜这里的绝大多数人不至于因此误会我吧？我的另外一层意思是说，找个自己喜欢的老板很重要、很重要，极其重要。我们不应该当别人的奴才，更不应该当自己的奴才。

话说回来，这其实是一个选择而已，只是一个选择而已：

我们只不过是把工作和成长这两个任务，这两个事实上可以并联的任务并联了起来而已.....于是，人生效率“直接”极大提升，提升到 99% 的人不理解的地步。相信我，即便是我们这个专栏里的十几万人“突然之间”或者“一夜之间”都变成了“为自己打工的人”，也远远达不到整体人口数量的 1%。

在大问题上，我们做出“哪怕只是多一步”的思考，效用都只能是惊人的。把工作和成长并联起来，效果如此惊人，那把工作和生活并联起来呢？

你观察一下就知道了，绝大多数人是把工作与生活串联起来的，工作的时候工作，生活的时候生活，反正不能同时进行；而另外一些极少数人，他们是把工作与生活并联起来的，对他们来说，工作就是生活，生

活也是工作…… 他们的效率不惊人才怪呢 —— 我说的是他们的人生效率。

在大问题上，能够想清楚做明白的人，相互之间在茫茫人海之中，是可以一眼识别出对方的，因为他们知道区别，而与之相对，剩下的人们，自以为所有人都跟他们一样，甚至以为跟他们不一样的是傻子 —— 又当然，既然对方是傻子，对他们来说，貌似也没必要，识别出傻子有什么用呢？

那极少数人的知觉却截然不同，他们识别出对方之后会开心，甚至觉得是惊喜，会不由自主地相互深入接触 —— 这跟另外一个现象是一样的道理：同性之间的爱情更为牢固，因为对他们来说，“遇到”已经是小概率事件了，自然而然地更为珍惜，至少更认真对待。（每一次说这样的话，都要认真补充一下：我个人在生理上确实是异性恋哈……）

把自己变成这样的人吧，所谓的“大智慧”，其实只不过是“把智慧用到大事儿上”而已。

思考与行动1. 你喜欢你的老板吗？你们之间的价值观相同的地方足够多吗？你最认同他什么？你最不认同他什么？

2. 在工作里，你能获得的成长是什么？你重视那部分成长吗？那部分成长给你足够的快乐与幸福吗？

3. 你喜欢你的工作吗？工作事实上是不是你生活的一部分？有没有可能让你的工作更多地成为你生活的一部分？再问个更严肃一点的问题：你热爱你的工作吗？

4. 在过去的时间内，你有多少时间与精力花在了琢磨“大事儿”上？如果有，那都认真琢磨过什么？认真琢磨过后的结果是什么？有愿意拿出来分享的吗？

5. 在过去的时间内，你会经常这么想事儿吗？“嗯，有道理！那这个道理还可以用在什么地方呢？” 如果没有，把这个问题记在随处可见的地方，时刻提醒自己，因为这个问题其实就是一个“玄妙”的能力：融会贯通的能力。

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第32篇，本期我们要打磨的概念是：时间买卖。

先让我们来看看我自己对“个人商业模式升级路径”的理解。

最初的时候，我们只能单份出售自己的时间。刚开始的时候，能卖出去就不错了！找工作真的很难啊，尤其是找一份自己喜欢的工作，对不对？

在这个阶段里，我们升级个人商业模式的方式，核心只有一个，如何提高我们的单位时间售价。有些人选择读完研究生之后再去找工作，基本理由是一样的，因为虽然不是绝对，可普遍来看，拿着研究生文凭去找工作，就是比拿着本科文凭去找工作“单位时间售价”更高呢！

事实上，从整个社会的角度望过去，那些最终能使个体单位时间售价更高的专业，学费就更贵，认证获得难度就更高，比如医生、比如律师，这只是随便举的两个例子而已，还有很多很多，比如，新东方厨师学校的学费就比新东方英语培训学校的学费高出好几个量级.....

注意：新东方厨师学校，与纽交所上市的新东方教育集团没有任何关联，人家可是真正的不上市独角兽呢。在这个阶段里，很多人做出了最终会被证明为“不明智”的选择，把自己的“努力”与“付出”与自己的“单位时间售价”直接挂钩，于是，开始不由自主地采用两个方式简单粗暴地提高自己的单位时间售价：

磨洋工喊高价收 8 个小时的钱，但只干 2 个小时的活，那就等于把自己的单位时间售价抬高了 4 倍。跳个槽，利用信息不对称（反正新老板没办法 100% 了解自己过往的成绩），获得更高的薪水，跳上三五次，薪水翻番的情况其实也非常常见.....

然而，长期来看，这其实是不明智的，结果也是很明确的：你什么时候见过谁通过磨洋工或者频繁跳槽获得财富自由的？嗯，一个都没有。

所以，我们从一开始就明确地传递了这个观念：注重价值，而不是价格（估值）—— 无论是投资，还是打工，道理其实都是相通的。你的时间价格，和你的时间价值，就很难重合的，因为我们在一个市场上，在一个信息必然时不时不对称的市场上，所以，你拿到的薪水（别人对你所出售时间的出价），只不过是他们对你的时间价值的“估值”，有时候

这个高一点，有时候那个高一点，绝大多数的时候，它们并不相等.....一味追求“高估值”，不说是否妥当吧，事实上是不合理，因为那是“在追求不可能的结果”。

那些时不时就因为“感觉自己的价值被低估”而郁闷的人，其实应该动用元认知能力想一下：“自己有没有过被高估的时候呢？”——事实上，答案几乎是肯定的，肯定有过，还不止一次.....若是能想到这里，就没有什么可难过可郁闷可冲动的了，因为已经弄明白了：时不时被高估，时不时被低估，这才是常态，价格和价值恰好重合是极小概率事件。再说，被高估的时候，默默接受，被低估的时候跳脚大闹，这也不是一个头脑正常的人该做的事情，对吧？

这机理虽然貌似“显而易见”，可你观察一下真实的世界就“震惊”了：“怎么会有那么多人就好像从来就没有为对方着想的时候呢？”甚至，你会发现：“啊？怎么会有那么多人穷尽一生在生活的各个方面都是完全‘一厢情愿’地活着呢？”

还有个事实，可能很多人从来都没有认真想过：

你不断成长的结果，就是你终将被低估 —— 这是必然。让我们一起做个很简单的分析吧。

一个老板，给员工发薪水，通常情况下给出的是市场平均水准 —— 因为，若是他给所有人都开市场上最高薪水，他的整体成本就会被抬高到失去竞争力的地步；若是他给所有人都开市场上最低的薪水，所有人都跑了，他同样会彻底失去竞争力。于是，基本上，大家打工拿到的都是与那个“市场平均水准”相差不多的报酬 —— 若是一个老板大方一些，那么员工拿到的是略高于市场平均水准的，若是老板抠门一些，那么员工拿到的是略低于市场平均水准的.....大抵上市场规律如此。于是，从这个简单的事实出发，从这个角度望过去，几乎市场上所有的顶尖人才都被低估了，或者准确地讲：他们更可能被低估。

所以，和大多数人想象得并不相同，当这种人发现自己的价值被低估的时候，他们并不会因此格外难过，恰恰相反，他们更可能高兴，因为那是他们成长的证明。甚至，换句话讲，他们很可能把“被低估”干脆当作对自己的能力与成长的肯定。与此同时，他们也很清楚：终将有一天，自己确定地被“过分低估” —— 那就是到了“该自己闯出一片天空”的时候了。

之前我们曾经弃绝了一个坏习惯， 抱怨 。思考质量与思考方式已经与过去完全不一样了的你，从今天这个角度再望过去，你是否能够明白了呢？—— 很多人的所谓“抱怨”，不仅是“一无是处”的，事实上更严重，那完全是空洞无物的，甚至是根本就不应该存在的“抱怨”。

回过头来，从 “给别人打工”不如“同时给自己打工” 开始，我们渐渐看清了另外一个路径：

“同时给自己打工” 不如 “彻底为自己打工”.....因为这背后的核心原理一句话就能说清楚：

既然卖时间终将不划算，那么买时间终将划算。嗯，整体上，这就是个“反败为胜”的故事。

还记得刚才提到的现象吗？“你什么时候见过谁通过磨洋工或者频繁跳槽获得财富自由的？嗯，一个都没有。” —— 这背后的根本原因在于，“按单价出售时间”总体上必然是不划算的..... 因为 “单位时间的市场售价”无论如何都是有玻璃顶的，无法突破的玻璃顶 —— 当然，绝大多数人还谈不上被那个玻璃顶压着，因为他们甚至抬头根本看不见那个玻璃顶，因为他们所身处的地势太低。

不断成长的人，终将遇到那个玻璃顶，直至“不得不”、“必须”、“必然”要冲破那个玻璃顶，而在此之前的所有努力，事实上都是为了那一刻在做准备。

从这个意义上来看，有些人的选择是正确的：他们想尽一切办法（甚至，形象地讲，就是“削尖了脑袋”）去明星企业打工 —— 因为在那里能学到更多的有价值的经验（有些人选择无论如何也要 “去大城市” 工作生活，背后其实也是一样的道理）。虽然，从事实来看，大公司的薪资待遇有的时候并不能保证更高。在明星企业里，竞争更为激烈这个事实本身就可能是很大的优势，人就是这样，不参与竞争就会自然而然地倾向于安逸，就会自然而然地停滞不前 —— 越是年轻越是如此。

我这一生，只有过一次“给别人打工”的经历，28 岁到 35 岁期间，在新东方教了七年的书 —— 最幸运的是什么呢？最幸运的是，那是一个最终在纳斯达克上市了的公司，算得上是大企业，在教育行业里，也算得上是明星行业。明星企业的特点之一就是人才济济。我一直觉得， 所谓的教育，“耳闻目染”很可能比书本来的更直接、更有效。

在新东方的七年里，所闻所见、所思所得、真正有用的、事后庆幸自己见识过的，在当初的时候，都隐藏在零零碎碎的小事和细节里，等有一天那些东西突然显现出巨大价值的时候，才会觉得那段经历绝不简简单单是“打工的一段时间”而已。我也相信所谓的“见识决定境界”。民间有一句老话，“就算没吃过猪肉，也总得见过猪跑才行”，说的其实也是一样的道理。

反过来，只要是追求财富自由的人，如若果然当真，那最终就只能走到同样的一条路上：

先做自己的老板，而后通过日积月累的成长，逐步积累，最终获得“成为别人的老板”的资格.....于是，同样的原则依然适用：

谁的时间最值得买？那些为自己打工的人的时间最值得购买.....因为那些为自己打工的人的时间，总体上必然是被低估的，并且，最好的地方在于，这事儿连他们自己都知道！

所以，从一开始就要想办法尽快把自己先变成“给自己打工的人”。因为如此这般之后，你就很容易识别同类，在人群中认出他们，你要和他们做朋友，做好朋友，很好的朋友 —— 有这样的朋友的好处，你早晚会知道得非常清楚。

再往下说，真正的好老板，永远不是用薪水去交换那些时间的 —— 这是真理，铁律，不信你就观察一下。因为对于“很早就开始给自己打工的人”来说，最重要的显然不是薪水（虽然那也不是不重要）。而且，这些人当中，还有一小部分，是终将有一天“彻底只给自己打工”的人，那么薪水本身对他们来说，更不重要。（在另外一些人眼里，这种“说辞”就是老板用来给员工洗脑的，早就该被“机智地看穿”了.....）

虽然那个事实听起来如此显而易见，可实际上琢磨清楚的人并不多：

所谓的当老板，其实就是有资格批量、合理地购买他人时间，而后以适当的价格把那些时间的价值再卖出去.....于是，所有的老板都必然是销售，因为“卖出去”、“卖得好”才是根本啊。但这只是基础，还有更重要的：绝大多数人很可能终生都没达到这句话里的两个字“资格”。

我们曾经说，站在资本背后是需要一定资格的，其实，同样的道理，做老板，也是需要“资格”的，不是随便谁、注册个公司、招几个人、能开

始给人发工资了，就自动成了“有资格的老板”了的。

那些从一出道就开始从来没有为自己打过工，从来都是为了薪水只给别人打工的人，是不可能有机会做老板的。经常见到的是，他们并不知道这个事实，于是也学着人家做老板，结局当然不好，可最终，他们也不知道自己错在那里，什么地方不对，才导致了那个结局——顶多，想到的不过是，“也许咱没那个命吧？”

只要你长期观察，你终将会得到和我一样的结论：

不能给自己带的人提供真正成长机会的人，实际上没资格当老板。有能力给别人以成长的机会，是很了不起的能力——再一次，又是学校里不教的东西。

我总觉得这是个阴谋：“但凡生活中真正有用真正不可或缺的技能，学校里貌似都不教，就算教，也教不明白，甚至干脆教坏，比如理财，比如健康，比如性生活，比如婚姻，比如识人，比如……我怀疑他们是故意的，他们想锻炼我们的自学能力，真幸运，在这一点上，他们成功了！”事实上，这个能力真的很难教授，因为做到的人太少了。多年的观察，我倒是有个屡试不爽的“窍门”，能够让你迅速起步：

想办法与对自己重要的人共同成长。这其实是家庭和睦、生活幸福、爱情稳固的不二法门。幸福感的首要来源就是“与我正在生存的这个世界上有着紧密的联系”，而“有与之共同成长的人”，很可能是我们与这个世界“最强的联系”。成年后，我个人有个择友原则：

只跟家庭和睦的人做朋友。这背后的道理也很简单：“对家人都不好的人，怎么可能对别人很好呢？”——这是许多年前一个长辈一句话帮我戳破的真相。于是，许多年后，我的好朋友并不多，但个个都生活在和睦的家庭之中。本质上来看，仅这么一个事实，已经极大地提高了我的生活质量和幸福感。再仔细观察，这些人与家人都是共同成长的，他们在这方面花费的时间精力格外地多，也格外“自然而然”地多。而“共同成长”，在我看来，事实亦如是，也是对亲人朋友最好、最有效的相处方式。

如果你有很多与他人共同成长的经历与经验，那你自然而然就懂得如何给对自己重要的人提供真正成长的机会，如果你真的能做到，就会有很多人“自然而然”跟随你——根本就用不着装模作样地发号施令。并

且，你会自然而然地跟那些“装老大的人”不一样，你喜欢那些终将冲破玻璃顶的人，你甚至会鼓励他们，怂恿他们，支持他们冲破那个玻璃顶，到时候你就知道了。

思考与行动我们就是需要不断反刍自己的思想。所谓长期深入的思考，其实只不过是靠重复而已——这是很少有人真正了解却又公开的秘密。如果在读今天文章的时候，你有感觉（觉得自己明明应该知道、早已知道，却同时又被惊到，“嗯？我怎么从来没这么想过？”）的话，那么，某种意义上，你已经体会到了“长期深入”（即，重复）思考的不同结果了。

今天的思考，只有一个，很简单，很重要，需要你反复琢磨……只要想明白了，自然会触发行动：

谁是对你来说最重要的人？还有哪些人足够重要？为什么？而因此你又应该如何与他们共同成长？如果他们竟然不愿意与你共同成长，你又应该如何去做？

音频版**33** | 为什么你一定要学会写作？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第33篇，本期我们要打磨的概念是：写作。

除了他们说的许多必须学会写作的理由之外，除了“内容创业”突然火了而引发的理由之外，甚至除了培根说的“读书使人完整，讨论使人完备，写作使人完善”之外……

其实，有无数的理由去支撑这个结论：

想要获得财富自由的你，必须学会写作。然而，我还有个你不是不能，但绝对不应该拒绝的理由：

写作是“把自己的同一段时间重复销售很多很多次”的极少数选择之一，也是相对来看最容易成为普通人起步的台阶之一。互联网变革了信息流动方式、速度、渗透度与广度，进而实实在在地改变了人们的社交形式——过去，仅仅十多年前，有个说法还是站得住脚的：绝大多数普通人一生能够交往的人数大约 150 人，可转眼到了移动互联网时代之后，我想 150 这个数字已经不够用了，可能要乘上 10 也不一定够

用.....

在这样的时代里，有效沟通，显然是最重要的技能，甚至应该归类到“最重要的生存技能”中去，一个人的沟通效率，从底层决定了一个人最终可能获得的资源及其质量，至于高质量的资源最终会爆发成什么，在哪里爆发，那是后面的事儿..... 但，我们就是应该清楚地认识到有效沟通的重要性。

演讲与写作，都是比私下交流更为高效更具价值的有效沟通方式——说话谁都会，写字谁都会，但，同时对很多人说话，同时面对很多人发表文字，其实并不是谁都会的事情——比例很可能比较低，远远低于 1%，否则的话，中国应该至少有五百万成年人善于演讲与写作，观察一下身边，貌似并没有那么多人的演讲与写作大受欢迎吧？

从单位时间销售的角度望过去，“你给一群人讲道理”与“你给一个人讲道理”，虽然不是没有区别，但从时间精力上来看，事实上的区别没有多大，不过，效率却有了极大地提升。而“演讲”或者“讲课”常常还要受到地理位置的局限，互联网的出现与普及，在使得写作可以“即时发布”的同时，又彻底打破了地理位置的局限.....

当年我选择去新东方，理由其实很清楚，在那里有更大的课堂。当时一个班的人数普遍是四五百人，甚至有过一千两百人的会场..... 同一段时间出售了那么多次，拿到的报酬一定更高，很明显，不是吗？

再后来，我一定要想办法写书出版，也是基于同样的理由。你花九个月的零散时间，打磨出一本可以长销十几年的书，不就是相当于把那九个月的零散时间拼起来卖了几百万次吗？对个体来说，还有什么比这个效率更高呢？我出版的第一本书的稿费，到现在也就那样一直躺在银行里（我故意把那张银行卡剪掉扔了），一分钱没有动过——至少有一大笔“你根本用不上的钱”，不就是“财富自由”的核心标志之一吗？

几乎是十年前，我在一个饭桌上跟一些人讲过几乎同样的话，大意是，“在今天的这个时代里，普通人是可以写书获得财富自由的”..... 记得当时有个声音颇有些“质疑”，说，“这事儿一般普通人做不到吧？”当时我也没做什么回应。虽然都有十来年过去了，我还是可以很清楚地回想起来当时我脑子里的声音：“做到之后就不是普通人了..... 再说，所谓‘普通人’并不是因为起步时普通，而是因为他们‘永远普通地活着’才成了所谓的‘普通人’.....”

我知道你也很可能刚刚脑子里就闪过同样的念头..... 我不会不回应你们的。

你所感受到的沮丧并非来自于“你是个普通人”，而是..... 请仔细阅读：

尽管你有着不同凡响的愿望，却时时刻刻像那些终究碌碌无为的人一样思考。过去的许多年里，我经常听到这样的评价：

哎呀，你就是跟我们普通人想的不一样.....为了避免误解，我常常是一笑而过。可事实上，这“现象”其实是有唯一正确解读的：

首先，不是因为最终不是普通人了才想得不一樣；其次，恰恰是反过来，正因为从一开始就想得不一樣，才后来变成不普通的.....最后，更为重要的是，在起点上，绝大多数人都只能是普通人。想法上的不同，最终落实成现实的不同，是需要时间才能“酿”出来的，并且，常常需要比大多数人想象得更长的时间 —— 因为最终的差异，不仅是“翻倍”或者“翻倍再翻倍”，常常是“天壤之别”。

从某种意义上来看，我们每个人所存在的世界，都基于我们各自对这个世界的理解，于是，对我们每个人来说，自己真正所身处的世界，其实是相当主观的。所谓的“想法”，其实可以理解为“思考的方法”，很多人之所以不行，实际原因只不过是不仅没有“思考的方法”，甚至连思考都没有。

有个犀利的观察总结，说：

5% 的人在思考；10% 的人认为自己在思考；85% 的人，宁愿死也不肯思考.....与普遍认为的不一样，这话并不是爱迪生说的，而是出自另外一个我们完全不认识的人.....还有一句也不是爱迪生说的 —— 虽然人们总是把这句话“栽赃”到他头上），但同样很有道理：

没有执行的想法只不过是幻觉。于是，到最后，即便是那少数的 5% 中的绝大多数，有的也只不过是幻觉而已。

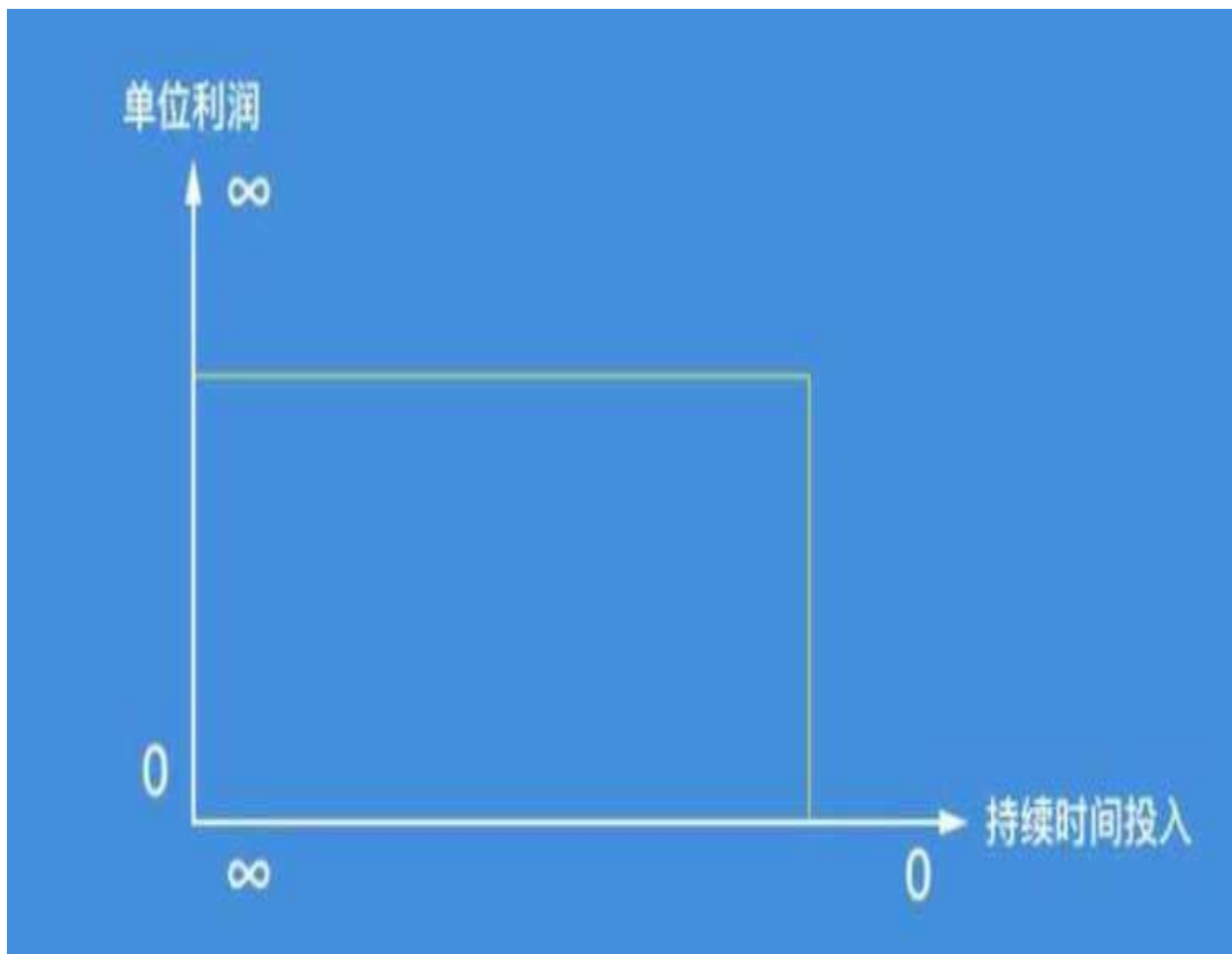
你有远大理想，那么你要跟“现在已经成功的人”比的，不是你的现在和他的现在，是“你的远大理想实现后的你”（即，你的将来）和他的现在..... 这不一下子就想开了吗？

现在的你，怎么可能还没怎么样呢，一开口就有雷鸣掌声，一动笔就有滚滚财源？你现在当然跟我们所有普通人一样，开口说话无人听，动手写字无人喝彩。正所谓人微言轻。可那又怎样呢？谁不是从一文不名开始的？谁没有个“不堪回首”的过去？又有谁从一开始就站在山巅上？

（可能你没想过，从一开始就站在山巅上，也不是很爽的事情，因为不下去看看也可能会终生遗憾……）

当然，你可能反应过来了，你已经反复读过的、想过的“活在未来”，真的不应该仅仅是一句激动一下就忘了的口号，而是每时每刻都要反复提醒自己的观念，你最终所有的“不普通”，都来自于这里 —— 你刚刚就体会到了，我们所有人都一样的：“一不小心就活在当下了”，“一不小心就忘记了那个应该‘活在未来’的你应该怎么想事儿、怎么做事儿了……”

写书，很可能是这世界上极少数极少数“普通人”真正可以做到“一劳永逸”的事情。如果有能力写好，有能力能出版，那么，这件事儿的收益模型就变成这样的了：



这个“坐标”看起来有点别扭，因为横向的坐标，貌似反过来了，起点上是无穷大，终点上才是零。可事实偏偏就是如此的，在这件事儿上，长期来看，持续时间投入越趋近于零，收益（面积）就越大。我的两本畅销且长销的书都是这样的，《TOEFL 核心词汇 21 天突破》卖了两辈子（14 年），《把时间当作朋友》刚刚进入第二辈子（8 年）…… 而我在出版后持续投入的时间成本是多少呢？趋近于零。

话说回来，通往财富自由的路，肯定不是自由“写书出版”这么一个的，是吧？并且，很多成功的人，也不一定擅长写作（或者擅长讲演）…… 但，即便还有别的路，你还是一定要学会写作，为什么呢？

因为如果你能写出大受欢迎的内容，一定是你“思考能力、分析能力出众”的结果。不要误以为“非虚构类”写作才需要这些能力，即便是编故事写剧本，也一样必须有这些能力。想要在任何一个领域成功，思考能力、分析能力，都是不可或缺的能力——这是铁板钉钉的事实。

我建议身边的朋友持续写作的原因，还有另外一个更为简单更为基础的理由：

持续写作很可能是锻炼学习能力、锻炼思考能力、锻炼分析能力、锻炼沟通能力的最直接、最低成本的方式。你再仔细观察一下就知道了。很多人写东西，只不过是“搬运工”而已，他们其实并没有深入学习，也没有深入思考，更谈不上深入分析，但，即便如此，也依然有相当的销路……从这个角度望过去，若是你有学习能力，你有思考能力，你有分析能力，可你竟然不会写作（换句话讲，也就是缺乏足够的沟通能力），那你岂不是亏死了？因为你最终还不如那些“实际上不如你的人”……

也许你又想问了，“那我如何开始呢？”还是那句话，这个问题没必要问，直接开始就是了……不过，我倒是有个“想法”需要你认真思考：

我写的这个东西对别人有没有用呢？“写对别人有用的东西”，这是写作的终极技巧，没有什么比这个更重要的了。仅仅这么一个问题，就会把这世间绝大多数文字过滤掉，你说它重要不重要？至于文笔什么的，不是不重要，但重要程度若是跟这个原则相比较的话，甚至可以直接忽略。

顺着这个思路走下去，对自己的提问就会逐步细化、深入：

我写的这个东西对别人有没有用呢？

我写的这个东西对别人有用的话，有多大的用处呢？如何做到最有用？

我写的这个东西对别人有用的话，对多少人有用呢？如何做到对更多人有用？

我写的这个东西对别人有用的话，在多长的时段里对别人有用呢？我如何做才能让那个时段更长一些呢？

我写的这个东西对别人有用的话，如何才能优雅地让人们恰当地回馈我呢？

……

这篇内容，有很多很多“以身作则”的地方——事实上，我在写任何文

章的时候，都要花很长时间琢磨，“我写的东西真的对别人有用吗？”这一关过不去的话，甚至会让我感到没脸见人的地步.....

写吧。只要真写，就只能真思考。今天的你，无论多差都不重要，重要的是未来的你不差..... 未来的你为什么不差呢？因为曾经的你，不怕自己不差，不管多差也要硬着头皮实践，久而久之，你就撞见了未来的那个一点都不差的你。在这样的场景下，有句话非常应景：“但行好事，莫问前程.....”

思考与行动1. 在阅读的时候，你有分析作者思路的习惯吗？作者是如何一步一步思考到结论的呢？

2. 在阅读的时候，你有认真对比自己与作者思路差异的习惯吗？找到差异之后，你应该做些什么？

3. 如果写作的根源是思考，那么，为了提高思考质量，你必须要做的事情都有哪些？

4. 写书，是一种难得的“可以把自己的时间长期重复销售很多次”的时间销售方式；那么，除了写作之外，还有什么活动也是如此的呢？

5. 显然，在另外一些情况下，持续时间投入又是必须的..... 在什么情况下如此？又，为什么？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第34篇，本期我们要打磨的概念是：你的价格。

决定你的时间价格的最重要因素究竟是什么呢？我知道你会想到的是，“你的价值”——只有成长才能不断增值……今天我们要讨论的还真的不是这个，再想想？因为，实际上有更重要的因素存在……

事实上，一会儿我挑明了之后，你很可能会觉得“啊？我早就知道的呀！”——可问题在于，你知道不管用，因为你跟我们所有人一样，“一不小心就会忘掉”的……

先说点别的吧。

我相信每个人在长大的过程中，都遇到过各种各样的风潮，每一代人都有“属于”那一代人的流行爱好。比如，我长大的过程中，就遇到过“无线电发烧友”、“航模发烧友”、“个人电脑发烧友”、“音响发烧友”、“单反发烧友”……人生过程中，总得有点什么让你发烧才算正常吧。

其实说来好笑，“发烧”这事儿，跟真的发烧一样，真的会让人脑子乱掉的。哪个领域都一样的……

我身边有不少音响发烧友，他们热衷于测试各种各样的设备，“发烧”这事儿，其实是很烧钱的，没点殷实的家底，想要烧到一定程度，还真挺难。在我们那个年代里，不乏因为“发烧”而最终导致家庭分裂的例子呢。

最好玩的事情，并不是他们烧钱，是他们“烧脑”，不是“练脑”，是那种能把脑子真的烧坏的烧脑。你知道音响发烧友最喜欢干的事情是什么吗？他们最热衷于在自己的工作室（一般得搞个隔音很好的地下室，否则会被邻居投诉）里，点亮自己的音响，然后听各种震耳欲聋的打碎玻璃、飞机爆炸、AK 47 扫射之类的声音……然后 high 的很——其实他们中的绝大多数很少听音乐的！

这是个很好玩、很普遍、少有人认真思考，却又实际上值得注意的现象：

我们每个人都一样的，都是一不小心就忘了“最重要的是什么”……买来那么贵的音响设备，更好地欣赏音乐可能是更重要的吧？买来那么贵的

单反，拍出更好的美景可能是更重要的吧？买来那么贵的一台电脑，更高效地工作（或者娱乐）可能是更重要的吧？买来那么贵的一辆好车，更方便的出行可能是更重要的吧？

再说说现在正在发生的事情。你说，一个人买个手机给自己，用它与这世界产生更好更多的联系可能是更重要的吧？其实，与这世界产生强联系，是增强生活幸福感的最根本方式呢。可是你看看就知道了，绝大多数人正在用手机全方位切断自己与这个世界的真正联系……可怕。

你看，人们在各个领域都有这样的倾向：动不动就忘了最重要的究竟是什么。

现在回到原本你就应该知道的答案上吧：

在市场上，决定价格的最重要因素，是需求。

我猜，你其实早就知道（或者，“知道过”）这个答案的，只不过，活着活着就一不小心把它忘得一干二净……

其实吧，两周前的文章里，就提到过这个观念，只不过，它在当时不是重点，只不过是当做一个例子出现的而已。千万不要误以为价格和成本直接完整相关，它们只是间接部分相关。你想想，人们出钱购买一个产品，是因为他们真的需要，而不是因为那个产品的制作成本有多高，这也很明显，是吧？你有个产品，在我出手购买之前，你的一切成本都跟我没关系，你的情怀也跟我完全没关系；我也不会用你的成本衡量我应该用多少钱去买，衡量我该用多少钱来买的主要因素实际上是我的支付能力——再一次实际上与成本无关。另外，出钱如果是为了情怀，那么我的支付应该被称为捐赠而不是购买。

从这个角度望过去，很多人的绝望其实都有一致且清楚的解释了。

天呐！我这么努力，我这么勤奋，可为什么这么惨？也许这很无情，却是事实：这世界不需要你。做人，就要做个真正有用的人；做事，就要做真正有用的事；做产品，就要做真正有用的产品……这是很朴素的道理，却又是总是“一不小心就被忘掉的最重要原则”。

罗振宇在帮这个栏目宣传的时候，措辞大意是，“老司机教你怎样变得更值钱”——现在我这个老司机真的在履行承诺了：

你如何变得更值钱呢？答案很简单啊！成为一个真正有用的人。刚才提到这么一句话，你可能没太注意：

与这世界产生强联系，是增强生活幸福感的最根本方式呢。现在你反应过来了吗？为什么少数人明显比大多数人更幸福，而且幸福程度高出很多很多？解释很简单啊：

他们与这个世界有更强的联系……但，更为清楚深刻的解释是：

他们所身处的世界真的很需要他们。那个世界更需要他们，于是那个世界就会自然而然地更重视他们，甚至不惜高估他们，就这么简单。

被真正需要，是很难的事情，要不然怎么绝大多数人做不到呢？只要做到被真正需要，生活中的大多数烦恼都可能因此烟消云散。

你给老板打工，如果你是给他打工的人里最有用的那个人，那你的收入、待遇，一定最终变成最高，跑不了。你谈恋爱，对于对方来说，最终你是最有用那个人（而不是肤浅地“觉得最重要”），那么对方不仅仅是“爱你”那么简单，TA 一定最终变成“离不开你”，跑不了。你做产品，对用户来说你的产品最有用，那么你的产品最终一定是最受欢迎的，跑不了。你看看 QQ、微信、支付宝就知道了，为什么它们移动端用户数量最多啊？因为对那些人来说，它们最有用么，就这么简单。

如果你觉得成本决定价格，那么你就会不由自主地“不惜一切代价”去做事，当然，你也更可能成为“我为你付出那么多你却从来没有感动过”那种类型的忧男怨女。

如果你反应过来了，原来真正决定价格的是需求，那么你很快就会发现，需要使劲的完全是另外一个方向。

这一点，在我个人的世界里，我有极为清晰、也可能是更为清晰的感受。上一期文章我就写过，我天天琢磨一件事儿，“我写的东西对别人是否真的有用”，其实就是“需求决定价格”这个价值观的彻底实践。

由于“对别人有用”对我来说是最重要的，所以，我在写作的过程中，甚

至干脆放弃掉了绝大多数的修辞，只留下不可或缺的两样（类比和排比），因为“文笔”这事儿对我来说，根本不重要，因为它对读者来说根本不重要。对我的读者来说，最重要的是：我花时间、我花精力、我甚至花钱，读到的东西最好真正能给我带来变化（“有用”的另外一个说法）……别说修辞了，我有时为了“真正对读者有用”连传说中必须的那种“简单清楚的结构”都肯直接放弃，不惜被认为啰嗦，不惜被认为重复——因为有些重要的点，就是需要通过反复才能说清楚、听明白、做得好。

这么多年过来，我很清楚地知道我的这个价值观给我带来了多大的收益，多少的幸福。

让我们稍微聚焦一下。先聚焦到自己的生活上。我们所身处的世界，其实主要是由人构成的，也就是说，当我们希望自己被我们身处的世界所真正需要的时候，换句话讲，只不过是希望我们被我们身边的人（准确地讲是，那些对我们来说重要的人）所真正需要。

那你就得花时间琢磨了：

1. 他（们）真正的需求是什么，最需要的又是什么？
2. 我是那个能够满足他需求的人吗？
3. 如果我能，有没有可能成为必需？
4. 如果我不能，我怎样才能？
5. 有必要一定由我去满足这个需求吗？

……

在过去，你有没有真正深入思考这些看似简单甚至很多人干脆认为“没必要”的问题呢？事实上，很多人，其实是绝大多数人，从未认真想过，他们只会在被告知自己不被需要的时候恼羞成怒，却从来不知道症结究竟在哪里。

最后一个问题，其实挺深刻的。比如，很早我就知道一切“有趣的人”都是被需要的……可当我认真问自己，“有必要一定由我去满足这个需求吗？”的时候，得到的答案是，“真的未必”。再转念想想，“做一个被认

为有趣的人”，和“自己活得有趣”，真的是完全不相干的两件事呢。不仅如此，为了做到前者，后者还常常要受到损害，对我来讲，多少有些得不偿失。于是，我早早就放弃了这个方向……而后就“瞬间”发现，原来有很多人特别擅长“被认为有趣”，如果这世界真的需要他们，他们那么多，已经足够了，多我一个少我一个，完全无所谓的，于是，我就更觉得我的选择比较合理了。

还有一点就是，从“需求”出发，不管是“真的需要”，还是“觉得需要”，我们都能看到这个世界更多的真相。

比如，星座这个东西，在我的世界里是“没用”的，甚至是“没必要存在的”……但睁开双眼，看看大千世界，有那么多人读那个东西，讨论那个东西，甚至按那个东西的“原理”指导自己的选择……这个现象会清楚地告诉我，无论我如何作想，星座这个东西，还是有很大需求的，不论是真需求还是伪需求……所以，我即便不信星座，我也没功夫“讨厌星座”。

这种思考的结果，通常被含混地描述为“有修养”。对这个世界越清楚的描述，越有指导意义，能够让我们有所依据地做出判断；而那些含混的描述，常常让我们不知所以然。有了这种清楚的描述之后，我们就很容易显得“有修养”——因为我们很清楚，我们的“需求”是我们的，别人的“需求”是别人的，我们的和别人的不仅不一定相同，也常常没必要相同，于是，对于这种“必然的不同”，我们没必要耗费气力在上面，于是，“随它去吧”。显然，这种选择，并不需要耗费许多年才可以“修”出来的，不是吗？

拿出你的本子，写下这样一句很朴素的话：

挑最被需要的事情做。如果你正在做的事情，是最被需要的事情，那么你就是最被需要的，我们已经讲过，“最被需要的”实际上总是被高估——这是几乎永恒的现象。

当年我在新东方打工的时候，也用过这种思考方式，进而做出了选择。刚进新东方的时候，其实不知道自己教什么最划算，但很快发现，新东方永远缺好老师，尤其是好的写作老师，不管是 TOEFL 写作，还是 GRE/GMAT 写作，反正写作老师奇缺。换言之，如果我能教好写作，那么我就会成为几乎所有老师中最被需要的，就这么简单。那我就开始写呗，我把当时 TOEFL 写作考试题库中的 185 篇都写了范文（有

的还不止一个版本)。每天写,每天写很多,写了差不多半年,就成了唯一题库里所有题目都写过的人,自己成长飞快。现在回头看,仅用了半年,多划算啊!果然,结果跟想的一样,我从来不需要去争取排课,他们总是想尽量给我排满,别人还要去抢课,我一直在推课,总是跟他们说,“稍微让我有点机会休息一下,好不好?”再后来,我写书,虽然教的是阅读与写作,可书的品类却选择的是词汇书,你现在很清楚我当初是如何选择的了吧?

人们提到“换位思考”的时候,换位的对象常常是指另外一个人。当我提到“换位思考”的时候,换位的对象,常常不是指某个单个的人,而是指整个世界。你要深入思考的,不仅仅是站在对面的某个人怎么想事儿,你要深入知道的起码是“这一类人如何思考”,甚至是“大多数人如何思考”——毕竟,刚刚就说过,这世界主要是由人构成的,你了解人的类型越多,数量越多,你对这个世界就越了解,你就越容易明白这世界真的想要究竟是什么。

不要抱怨这个世界。马克·吐温说的好:

让你陷入困境的,并不是这个世界;真正让你陷入困境的,是这个世界最终并非你所想象。

思考与行动1. “我为你付出那么多你却从来没有感动过”——是绝大多数人时不时遇到的委屈,你也有过吧?拿出纸笔,仔细罗列一切你的委屈,不断填补,然后逐一划掉——只要最终你能认清那是因为你做了“不被需要的事情”。只要委屈少了,生活就更幸福了,立竿见影。

2. 我的家庭最需要的是什么?我的朋友最需要的是什么?我的老板最需要的是什么?我的同事最需要的是什么?我的合伙人最需要的是什么?我的投资人最需要的是什么?——我身边对我来说最重要的人最需要的是什么?

3. 他(们)最不需要的什么?这一条想多了,废话就少了,你信不信?

4. 了解一个人的方式其实很简单,看他怎么想。从他的结论倒推——他能得到这个结论的前提和原因是什么?一点一点推演,就一点一点地更为清楚。

5. 关于“换位思考”，过去你理解得太肤浅了吧？重新审视自己的产品吧——如果有的话——这世界真的需要它吗？很需要它吗？真的很大量地需要它吗？

音频版**35** | 关于“选择”的方法论

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第35篇，本期我们要打磨的概念是：选择。

先说个貌似题外的话题：

你知道剩男剩女是如何剩下的吗？许多年后，他们都一样，都会发现自己其实可能有过一次以上的机会（虽然不一定吧）。可当初他们为什么没有出手选择呢？你再跟他们聊聊，他们都一样的，都认为自己的要求并不高，不求最有钱最好看……他们是这样想的：

长相不能太丑吧？

个子不能太矮吧？

人不能太无趣吧？

收入不能太低吧？

学历不能太差吧？

.....

看起来，确实各个都是很一般般的要求，都没要求最好，只要求 $\frac{1}{3}$ 以上，咋就找不着呢？这是个简单的数学应用题，每个要求都只剩下 $\frac{1}{3}$ 的选择，最终，只剩下差不多 4% 的选择——而事实上，每个人在适龄期间，能够足够深入了解的人数不超过 150 人（包括同性），于是，得活上三辈子才有可能真的碰到。这还没有算上另外一个因素：对方也在挑！

然后，那些没剩下的人，好像在这方面也没花多少心思，就直接没有了另外一些人的烦恼——让人感觉真是“不公平”！那些没剩下的人如何想的呢？他们在这方面其实都是差不多的，他们的思考模式大抵上是这样的：

对方只要满足最重要的一条就足够了……这就是价值观决定命运（或者说轻一点：价值观决定生活质量）的一个绝佳例子：

什么是价值观来着？价值观就是思考“什么更重要？”和“什么最重要？”然后盯住重要的，而不是那些不重要的……就这么简单。那么，正题来了，请问：

人生什么最重要？答案也很直接：选择最重要。

就是这样，人生的头等大事只有一个，“选择”。再进一步仔细看，人这一辈子需要拼了命去选好的机会，也就那么几个而已。上大学选择什么专业，毕业了选择什么工作，到时候了选择和谁结婚，如果创业的话选择什么赛道，等有闲钱了选择什么项目投资……所谓的“大事”大抵上也就这些，也许还有别的，可总是数量并不多。

于是，大智慧就是要用到这些大事儿上。至于别的地方么，难得糊涂其实是好建议。

之前的文章里，其实我们已经提到过，每个人做选择的根基就是他的价值观。价值观不同，就会做出不同的选择。我们的专栏，每一期都是在各个角度、维度锤炼自己的价值观，我们思考什么更重要，什么最重要，进而在那个角度或者维度上做出选择。比如，我们知道了注意力更重要、更宝贵，那么我们会做出很多不一样的选择；我们知道了决定价格的最重要因素是需求，那么我们会做出很多不一样的选择；我们知道了投资的刚需是避险而不是冒险，那么我们就会做出很多不一样的选择……

所以，锤炼自己的价值观，就等同于提高选择质量。再进一步，做选择的更深的方法论是什么呢？一句话就能说清楚（我个人超级迷恋那种一句话就能说清楚的原理）：

添加必要的条件。我先给你讲讲另外一个事儿。

亚马逊（Amazon.com）现在已然是互联网巨头，它也是地球上第一个真正成功的电商企业（Amazon 1995 年成立，Ebay 1995 年成立，Netflix 1997 年成立，阿里巴巴 1999 年成立，京东商城 2004 年成立.....）。那么亚马逊选择的第一个商品是什么呢？—— 大家都知道，是书。

大家有没有认真想过，为什么亚马逊选择的商品是书，而不是别的什么呢？杰夫·贝索斯在一次私下的分享中提到他们当年为什么选来选去，最终选择书作为他们的主营产品：

市场一定要足够大；

品类必须有长期成长性；

消费者复购率要足够高；

更重要的关键在于，我们要选择一个售后成本很低，甚至干脆没有售后服务的商品！

再一次，这又是简单的数学应用题：如果，在每个条件中，都严格地去掉 90% 的选项，那最终，就是一万个商品里，只有一个能够满足条件..... 事后复盘之时，所谓的“秘密”就会显得过于简单，可实际上，简单并不等于容易。能够做出这样高质量的选择的任何团队，做不成大事才怪呢。

我们再把选择的深层次方法论重新断句理解一下：

（添加）（必要的）（条件）.....每增加一个条件，选项就会大幅度减少；如果有没必要的条件掺杂进来，那么就会提前使得自己“全无选择”。这很可能是绝大多数人最终放弃深入思考的根本原因，因为他们总是不由自主地在进行选择的时候，掺杂大量的不必要条件，搞得自己最终显得“根本就没什么选择”，于是觉得那种“深入思考”根本就没有意义 —— 笨一点的，就直接成了“伸手党”；聪明一点的，不自觉就进入了另外一个坑：整天讨论“人到底有没有真正的选择”这类因为含混其辞所以始终不可能有明确答案的“哲思”.....

现在我们知道了，所谓的选择，就是增加条件，但也明白了，那条件必须是“必要的条件”—— 选择，是在我眼里“奥卡姆剃刀原则”最应该

必须严格贯彻执行的地方。

大家有兴趣可以去 [Wikipedia](#) 上看看“奥卡姆剃刀法则（Ockham's Razor）”究竟是什么。“如无必要勿增实体”只是其中一个层次的解读——事实上，奥卡姆以很多种方式陈述过这个法则。而我在选择上选择应用奥卡姆剃刀原则，是用“类比方法论”，思考：这个道理还可以用到什么地方？结果发现，在做选择的时候：

一定要尽量做到只考虑且不遗漏那些最必要的条件。剩男剩女之所以剩下，很可能是由于把太多没必要（或者没那么必要）的条件放进来，进而导致选项全部被过滤掉。而亚马逊当初的选择最终被证明为是极为明智的，肯定是由于他们在选择的时候，只放进来那些最必要的条件并确实严格依据那些最必要的条件去筛选，最终找到那“难得的选项”。

当我们讨论成功案例的时候，一个很普遍的说法是：

我就不信这些当初他们都想到了！事实上，高质量选择者，不是“什么都想到了”，而是尽可能做到了“想到那些必要的条件”——无论是谁在任何时候做出的选择，最终都要面对不确定的未来，所以，即便选择足够正确了，最终也不一定成功，但胜算更高，这是很显然的，是吧？

我个人是每天都有一点进步的，但不断进步也有坏处，那坏处就是“经常不太愉快”——因为总是感觉“昨天的自己蠢死了！”（真是恨不得用更狠的脏话.....）比如，当我在 2017 年回头看 2016 年自己的投资决策（2015 年的就更别提了），发现有些项目早就死掉了..... 复盘自己的决策过程，最终的结论总是一样的：

当初在选择的时候，要么是干脆忽略了某个必要的条件；要么是在某个必要的条件上没有做到足够苛刻.....

就这么两个原因，完全没有其他任何理由。观察别人，反思自己，四处求教，海量阅读，搞来搞去，最终的结论都是一样的：

绝大多数人在重大选择上毫无能力。绝大多数人甚至干脆回避认真思考重大选择（无非就是筛选必要条件，和用条件严格筛选）——然后把自己有限的宝贵注意力放到鸡毛蒜皮的事儿上纠结一切。从这个角度望过去，还是一样的结论：绝大多数人（包括两辈子之前的我自己）根本不配做投资，因为投资是最最看重选择的行业啊！因为绝大多数人回避

真正有意义的思考啊！因为绝大多数人就是不回避也想不出所以然啊..... 其实，想想看吧，古人常说的“当断不断反受其乱”，也不过是在描述绝大多数人的状态。

对待重大选择的态度越来越严肃，越来越认真之后，怨天尤人的念头就彻底被根除了。年轻的时候，我偶尔还会顾影自怜一下，觉得自己运气太差，老天对自己太不公平。可随着时间的推移，随着思考的深入，越来越觉得，都是自己的选择能力差造成的，甚至得到这样一个结论：现在一切的尴尬，最终都是当初自己选的..... 把时间拉得越长，这个结论越确定。

我当时在新东方的同事，后来创办 Cobuild 基金的铁岭，曾经淡淡地跟我说过这么一句话（他无论说什么话都是淡淡的姿态）：

所谓成功的创业，就是一帮解答题高手做对了选择题。事实上，许多年前我在写《把时间当作朋友》的时候，也提到过成功的公式：

所谓的成功，其实只不过是正确的方式去做正确的事情。然而，在十多年后，我这么一个勤于反思，勤于思考的人，依然经常懊恼已经做出的一些选择，说明知易行难的程度实在是太高了吧？很难的，真的很难。

铁岭还淡淡地给我讲过另外一个创业方向的选择原则：

高频

刚需

大市场

后来，我看创业项目的时候，跟创始人聊天，常常这样聊一阵子：

都说创业方向的选择，要满足高频、刚需、大市场这么几个条件，你怎么看？

你觉得自己这个项目满足这些条件吗？为什么？

如果有不满足的地方，能告诉我为什么无所谓吗？接下来的短短十分钟谈话，基本上能很明确地给我一个大致判断依据，能告诉我这个创始

人究竟是不是一个很认真严肃深入地对待自己的重大选择的人，真的是屡试不爽。并且，如果一个项目后来终究失败了（其实失败的比例总是高很多），而后我自己复盘的时候，回头望过去，百分之百都是因为那十分钟谈话里的一些蛛丝马迹被我彻底忽略掉了——只能说明我自己也欠修炼，路漫漫其修远兮！

很明显，选择能力并不是天生的，它明显属于只能通过后天习得与锻炼的能力。所以说，选择能力，肯定是平时一点一点锻炼出来的。练习的方法也很简单：

面对任何一个选择（哪怕是很小的事情——当然要从事儿练起），都可以拿出纸笔开始罗列筛选条件；

为每个条件重要性打分，而后重新排序，可以是 1~5 分；

考虑每个条件的必要性，打分只有 1 和 0，要么有必要，要么没必要；

三十分钟之内，结果就会一目了然，但别急！因为还有下一步……

第二天再花三十分钟重新仔细过一遍——如果选择本身的重要性很高，那么就可能重复更多次……

做记录很重要，很多人最终之所以很纠结，是因为他们从来不做记录，总以为自己“聪明到什么都记得住”——事实上并非如此，我们总是忘掉很多东西的，尤其是重要的东西……并且，事实上，记忆力好坏与大智慧（或者说真聪明）并不是完全正相关的。

只要有记录，就可以回顾，就可以反思，就可以改进，就可以提炼，就可以通过不断雕琢最终形成完善的价值观体系——而最终，这恰恰就是绝大多数人彻头彻尾地欠缺的好品质。并且，保持记录，很可能是解决绝大多数人“遇事乱纠结”的最简单有效的手段，不要小看积累的力量，时间久了，那些曾经用过的筛选原则，总是可以在“意料之外”的地方用上——不信走着瞧。

思考与行动1. 现在回头看，过去你做过的排名前三的重大决定分别是什么？决策质量高吗？如果高，为什么？如果差，又为什么？经验教训分别是什么？（这都够自己反思几万字的了……）

2. 单独准备一个本子，用来记录自己的“决策过程”，其实就是遇到选择的时候，把文章里提到的那五个问题反复回答很多遍.....

3. 经常观察别人的选择结果，逆向“猜测”、“分析”他们的筛选条件，问自己，为什么他们会认为这一条是必要条件？我认同这个条件的必要性吗？如果认同，严格到什么地步才够？

音频版**36** | 关于创业的选择

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第36篇，本期我们要打磨的概念是：成长率。

事实上，关于“万众创业”的争议，本质上只不过是“词汇之争”。我们早就知道，我们每个人的大脑就好像是一个操作系统，而所谓的“思考的操作系统”，是由一个一个概念构成的。

我从来不认为“聪明”这东西是天生的，我更倾向于所谓的聪明，是习得的，是积累的，是可以不断成长的，甚至可能是完全没有上限的。这样的理解，来自于我对“聪明”这个概念的定义：

看一个人是否聪明，可以从两个层面入手：

看他脑子里有多少清晰、准确、必要的概念；

看他脑子里那些清晰、准确、必要的概念之间，有多少清晰、准确、必要的关联

在学习当前这个专栏的过程中，大家想必早就发现了，我们不断反复提炼、矫正、修正、添加、删除自己的概念，可很少有什么重要的概念，是我愿意直接套用词典释义的——词典（甚至包括百科）只是“入门工具”，它们只能给出最基本（事实上在关键的时候还总是不一定正确）的解释，至于对于我个人来说，那概念意味着什么，我只能靠我自己不断探求，——所谓“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在我眼里，

说的也不过是如此朴素的行动。

于是，我们一起全方位定义了很多概念（用俗话说，就是“吃透了那些概念”）：“财富自由”、“注意力”、“安全感”、“资本”、“抱怨”、“年化复合回报率”、“刚需”、“避险”、“活在未来”、“长期”、“给自己打工”、“需求”……事实上，每一期的文章，就是在打磨一个概念而已，然而，这个“而已”经年累月（注意，甚至偶尔会是“瞬间”），最终一定会给经历了升级的人带来巨大的变化，我经历过，我清楚。

差别其实很大：在有的人脑子里，一个概念是一篇完整、清晰、例证丰富的文章，甚至是一本厚厚的书，在另外一些人脑子里，那个概念模糊不清，或者不存在，抑或甚至干脆是另外一本烂书。

现在让我们先来看看“万众创业”中的组成部分：“创业”，至于“万众”，一会儿再说——什么是创业？满足哪些条件才叫创业？那些在创业的人，知不知道自己做的事情是否算得上是创业？

我们先研究一个更为朴素的词汇吧：生意。什么是生意，好像谁都懂，至于生意的分类，也貌似很简单：好生意和差生意。那，有没有坏生意呢？——你可能已经想到了：坏的不叫生意。

也不是不能进一步细分，生意大抵上有以下几个层次：

满足温饱的生意；

能够赚钱的生意（温饱之外还有富余）；

能够成长的生意（富余越来越多）；

能够做到成长率不断提高的生意（这里包含着一个很多人从来都没想过的概念：成长率）……

你看，在这里，从第一条开始，绝大多数人就已经有分歧了。大多数人在考虑生意的时候，所谓好生意，只能想到这个层面：“能赚钱的就是好生意”。事实上，赚不到钱的，不叫生意，而赚得不够多的，都是差生意……难道生活没有成本吗？生存没有成本吗？裹腹纳税，都是成本，而且还是很高的成本——哪怕做过一点点生意的人都能深刻地理解这个“道理”。

理论上，做“以满足温饱为目标的生意”，真的谈不上是在“创业”，因为那种“以满足温饱为目标的生意”，总体上就是脆弱的，甚至可以说是“脆弱无比的”，它们从一开始就只能与各种事实上无法战胜的敌人作对：

微观上来看：

不动产成本（比如房租）在不断涨；

人力成本在不断涨；

竞争者数量越来越多.....

宏观上来看：

每一次社会的经济结构变化对它们来说必然是一场浩劫.....所以，很快人们就会发现，绝大多数能够满足温饱的生意，最终被证明为“不会长期赚钱”。长期，很难做到。另外，若是“长期只能满足温饱”，那又有多大的意义呢？

于是，从这个角度望过去，我们得修订一下“创业”的概念了：

不能不断成长的生意，谈不上是“创业”。所以，真正的创业者，拼命思索的，不是“怎样赚钱”，而是“怎样成长？”如何才能做到今天赚 100 块，明天赚 110 块，后天赚 121 块（这只是“简单粗暴地举例”，数字只是“为了示例方便”）？如果没有成长，那就退回去了，变成“温饱生意”了，因为有一个每个人都看不到，但每个人都受影响的东西在空中飘荡——通货膨胀（虽然有些“冷静”的经济学家会告诉你，他们认为通货膨胀其实是个“伪概念”）.....

接下来我们还要做一件事儿，一件我们已经做了很多次的事情：

在我们的思考上添加一个维度：长期.....

	短期	长期
满足温饱的生意		
能够赚钱的生意		
能够成长的生意		
能够做到成长率不断提高的生意……		

真正厉害的创业者，考虑的不仅仅是“怎样成长”，而是“不断成长”，即，长期成长 —— 你想想就明白了，能够成长，事实上已经是很困难的事情了，你看看这世界最终展示的结果就明白了，貌似每个生意都有机会成长，可最终绝大多数生意并没有成长（跟人一样吧？）…… 长期成长，岂不是“难上加难”？

甚至不用再深究下去，只不过是看到这里，估计你就已经有结论了：

创业这事儿如果是这么定义的话，这就很难是“万众”的事儿了……所以，当我们鼓励万众创业的时候，事实上是在鼓励万众自寻出路，自力更生 —— 事实上，这种选择也真的没有什么负面作用，无论成功还是失败，有心的人们总是在不断吸取经验教训，多多少少有些进步，不是吗？从这个角度望过去，身处逆境的人更应该“创业”（这里，“创业”的意思，取“做满足温饱的生意”），难道应该鼓励他们“满足不了温饱就当减肥了吧”吗？！

然而，那些已经摆脱了温饱束缚的人，为什么要选择去做“以满足温饱为目标的生意”呢？事实上，还真的有很多人这么选择了呢 —— 因为他们追求“安全感”，于是，把成长放到了（起码）第二位，或者干脆忘了更重要的东西：应该（只）仔细考虑成长。

让我们再看看，什么是“成长率不断提高的生意”。今天赚 100 块，明天赚 110 块，后天赚 121 块…… 这是在成长，但是没有成长率，每天的成长都是恒定的 10%。成长率 10% 是什么样的呢？今天赚 100 块，明天赚 110 块，后天赚 122 块，大后天赚 137 块…… 成长率 10% 其实是个“很吓人”的数字 —— 如果你已经习惯于“复利”思考的话，就不用算

也猜得出来那有“多吓人”！

有成长率的成长

	成长	成长率为 10% 的成长		
100	10%	110.00	10%	110.00
	10%	121.00	11%	122.10
	10%	133.10	12.1%	136.87
	10%	146.41	13.31%	155.09
	10%	161.05	14.641%	177.80
		*****		*****

你可以参照这个表，感受下“有成长率的成长”会是多么的惊人。

于是，你可以反过来判断了：

那些天天琢磨如何保持“成长率”的创业者才是真正的佼佼者。

注意，都不一定是“提高成长率”——保持成长率已经是难上加难再乘以难了吧？到这里，就有个很严肃，甚至可以认为是“很深刻”的结论了：

没有“成长率”的创业公司，不值得风险投资进入……再翻译一遍，就是，

在风险投资者眼里，“成长率”最重要。我个人是很敬畏“关键知识点”的。很多的时候，那些“关键知识点”明晃晃地放在那里，貌似谁都可以看到，可最终，大多数人就是能够做到“视而不见”——我不是说你，我是在说我自己！我自己当初也对这个“关键知识点”视而不见……直到我亏了很多钱（至于亏了多少钱，我不好意思告诉你或你们）之后，复盘的时候才发现，那些钱就是对关键知识点（“成长率”）缺乏敬畏的代价。

之前我提到过，每次复盘的时候，复盘自己的决策过程，最终的结论总是一样的：

当初在选择的时候，要么是①干脆忽略了某个必要的条件；要么是②在某个必要的条件上没有做到足够苛刻……就这么两个原因，完全没有其他任何理由。如果，我在投资决策过程中，对“成长率”这个最必要且最重要的指标上不够苛刻，那么后面的结果只能是“自己选的自己受着”了。即便是走了狗屎运获利了，也只不过是“拿着火把穿过了火药厂”而不自知的傻子。

“关键知识点”的奇妙之处也在这里，它太宝贵了，乃至“无价”——“无价”的另外一个直白的意思就是“没有价格”，或者更直白一点，“没办法有价格”。你想想看就知道了，我亏了那么多钱才深刻理解的道理，我想卖给你，你会出多少钱？你能出多少钱？首先，你出多少钱都可能没用，因为前提是我愿意讲给你听；其次，更为重要的是，我想要多少钱也没用，因为那“关键知识点”通常只不过是“公开的秘密”，谁都知道，或者说，“谁都感觉自己早就知道”……之前我告诉你 GAFATA 的秘密，你真的愿意为此给我多少钱？——事实上，无论是多少，我都能理解，因为你知道、我也知道那结果的意义。于是，我当然从一开始就没想过为一个“无价”的事情具体收费多少。

然而，以上的文字，如果你仔细思考过，反刍过，最终可能会产生一个非常严肃的结果：

当你研究一个创业点子的时候，能调用你的元认知能力，把自己的注意力放到“成长率”验证之上，哪怕只不过用上一个小时去思考，最终你得到的结论，也很可能与国际上顶级投行的专家质量已经相差无几了……——这绝对是事实，这的确的确是“关键知识点”的力量。在“关键知识点”面前，立竿见影的效果真真切切地存在。

硅谷的投资大神彼得·蒂尔在他的《从0到1》里提到，餐厅也好，电影也罢，都是“烂生意”（Shitty Business）——很多人不理解，纷纷表示“那就把烂生意都交给我吧！”事实上，从彼得·蒂尔的角度望过去，他所描述的都是事实。基于他的标准的事实，那么那些生意就很难有成长率——虽然可能会长期，虽然可能有成长，但是，就是不适合他那种投资人，他那种资本。

简单明了。

然而，即便是餐馆这种在彼得·蒂尔眼里的烂生意，也不见得大家都能做。市场早就证明给我们看了，这世界的餐馆（全世界都实在差不多），1/3 赚钱，1/3 赔钱，1/3 维持……也就是说，别说成长率了、别说成长了，就是只做一个“维持温饱”的生意，也依然有至少三分之一的从业者“不合格”。

好了，这星期你可要天天想了：

你自己曾经考虑过的“生意”，究竟属于哪一个类别？为什么？有没有更好的选择？之前你可能没有思考根据，现在有了——你会发现，这个看似不起眼的问题，那可是相当烧脑呢！

思考与行动1.还记得我们以前的文章吗？“什么是落后？”从今天的这个角度望过去，“1% 之后全是落后”有了个清楚的解释——大多数人连成长都没有，何谈成长率？你身边谁是“有成长率的人”？你见过、分析过哪个“有成长率”的公司、项目或者团队？

2.你曾经遇到过什么“无价的关键知识点”？你用什么方式回馈了教会你的那个人？

3.你身边的聪明人都有谁？你觉得自己值得他们重视吗？如果是，为什么？如果不是，为什么？接下来你应该怎么办？

音频版**37** | 提高成长率的方法论

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第37篇，本期我们要打磨的概念是：提高成长率。

概念与关联，是操作系统的基本核心，随之产生的是价值观与方法论。价值观决定你的选择，而方法论告诉你应该怎么做。听起来很简单，可它最终难到什么地步呢？难到即便老师讲过，即便学生读过，可没过多久，要么是干脆彻底忘了，要么是根本没想到应该“在这里用上”……

“成长率”确实是个令人焦虑的概念，因为一旦拿这个概念衡量“创业”项目，马上 99.99% 的创业“想法”就直接不合格了。即便合格，最终也不

一定成功 —— 即，最终也不一定能够真的实现那个设想中的成长率。这也是为什么一些顶级投资人最初看上的项目，在一开始看起来是个金块，可最终却变成了屎坨的原因。

在你不知道“成长率”这个概念之前，你的世界是一个样子，在你知道“成长率”之后，你的世界是另外一个样子..... 是这个世界改变了吗？没有啊！它还是那样。是你的操作系统变了（比之前多了一个清晰、必要、准确的概念），于是，你“看”到的世界不一样了。

有一个精彩的类比：

教育就像一副眼镜。在戴上眼镜之前和戴上眼镜之后，你所身处的世界是一样的，但是戴上眼镜之后，你看到的是一个更为清晰的世界.....从这个意义上来看，我写这个专栏的过程，对我来说是极其享受的，因为我打心底确定自己正在干一件伟大的事情，在一个十几万人构成的群体当中从事真正的教育 —— 很难想象我一个人正在和堂·吉珂德一样，与一个已经转动了千百年的“风车”（即，原本就应该优质，我们也希望它优质的所谓教育体系）较劲。



关于“我就好像那个堂·吉诃德” 这话，十多年前，我在新东方的写作课堂上说过，因为当时我的感受也是一模一样的：台下坐着来自各个地区不同年级的中国学生，每次几百人，都一样 —— 这么多年过去，竟然不知道写作课是没必要讲遣词造句和修辞的，写作课应该更多是思考课而不仅仅是语法课…… 十多年的所谓教育把他们变成了那个样子，我现在要凭一己之力，在几节课之间把他们变成另外一个样子 —— 你说我像不像那个堂·吉诃德？

有些人认为李笑来是“鸡汤大师”。我不争。首先，正所谓“将军赶路不打小鬼”，但更为重要的是，我其实非常清楚一个重点：

那些鸡汤厌恶者，实际上对所谓的“鸡汤”并没有一个清晰准确的定义。事实上，“鸡汤”这个词，根本不配成为一个概念，于是，根本不在我的操作系统之内，根本不值得讨论，又如何配得上争论呢？那些鸡汤厌恶

者，不仅不知道自己概念混乱 —— 事实上，这就叫脑子乱，因为操作系统的核心是乱套的 —— 更不知道自己犯下的逻辑错误究竟是什么。他们整天说“这个没用”、“那个没用”..... 却完全无法回应这样一个头脑正常的人随便就能问出来的简单问题：“那你说说有用的究竟是什么？”他们当然哑口无言，因为他们根本就没想过这个问题才具有真正的价值。唉，他们根本不懂（即，脑子里没有）这么个概念：

建设性意见关于“建设性意见”这个概念，我后面还有专门的文章，不着急。

回过头来，让我们继续在概念上构建价值观，在所谓“生意”这件事儿上：

成长率 > 成长 > 赚钱 > 谋生.....然后，我们可以在此基础上，“自然而然”地构建我们的方法论..... 于是，我们就想到了通往财富自由之路的路径，起码有两个：

自己做出一个有长期成长（或长期成长率）的公司

用自己的钱投资那些已经证明自己有长期成长（或长期成长率）的公司.....

而第二条路径又分两个层次：

在那些有长期成长（或者长期成长率）的公司股票尚未公开流通之时投资（比如天使投资、风险投资、PE等等就在做这样的事情），此为所谓的“一级市场”；

在那些有长期成长（或者长期成长率）的公司股票公开流通之后投资，此为所谓的“二级市场”。对普通人来说，这可能是更好的选择。

于是，如果你自己做得最好..... 当然，这事儿确实非常非常难，于是，也许你更有可能做不到，但“自己做不到”并不是绝境，因为你和所有人一样，起码还有另外一个谁都挡不住的路可选择：在二级市场上用自己的钱投资。

现在应该给一些读者另外一个“意想不到的沉重打击”了：

我早就讲过！从第二十三周的文章开始，有好几周的文章都在讨论第二

条路径里的第二个层次，不仅有概念，还有具体的方法论…… 甚至，我还干脆送了你一个组合： GAFATA ！（详见1月2日的文章）还要怎样嘛！

让那些以为我的文章，竟然是他们都不知道是什么的“鸡汤”的人们，继续那么想好了……

让一些人继续自以为是地错误地活下去是对他们最恰当的惩罚。在清晰、准确、必要的概念之间搭建清晰、准确、必要的关联，很重要，却不是像看起来的那样容易的事情。

回头接着说正事儿。在股票市场（即，所谓的二级市场）里投资的有利条件，并不比风险投资差多少 —— 因为能够成为上市公司本身，就相当于“跨过了一个很高的门槛”。在公开的股票市场里面，都是财务必须依法公开的、 已经被证明为起码在足够长期的时间里不断成长的公司。

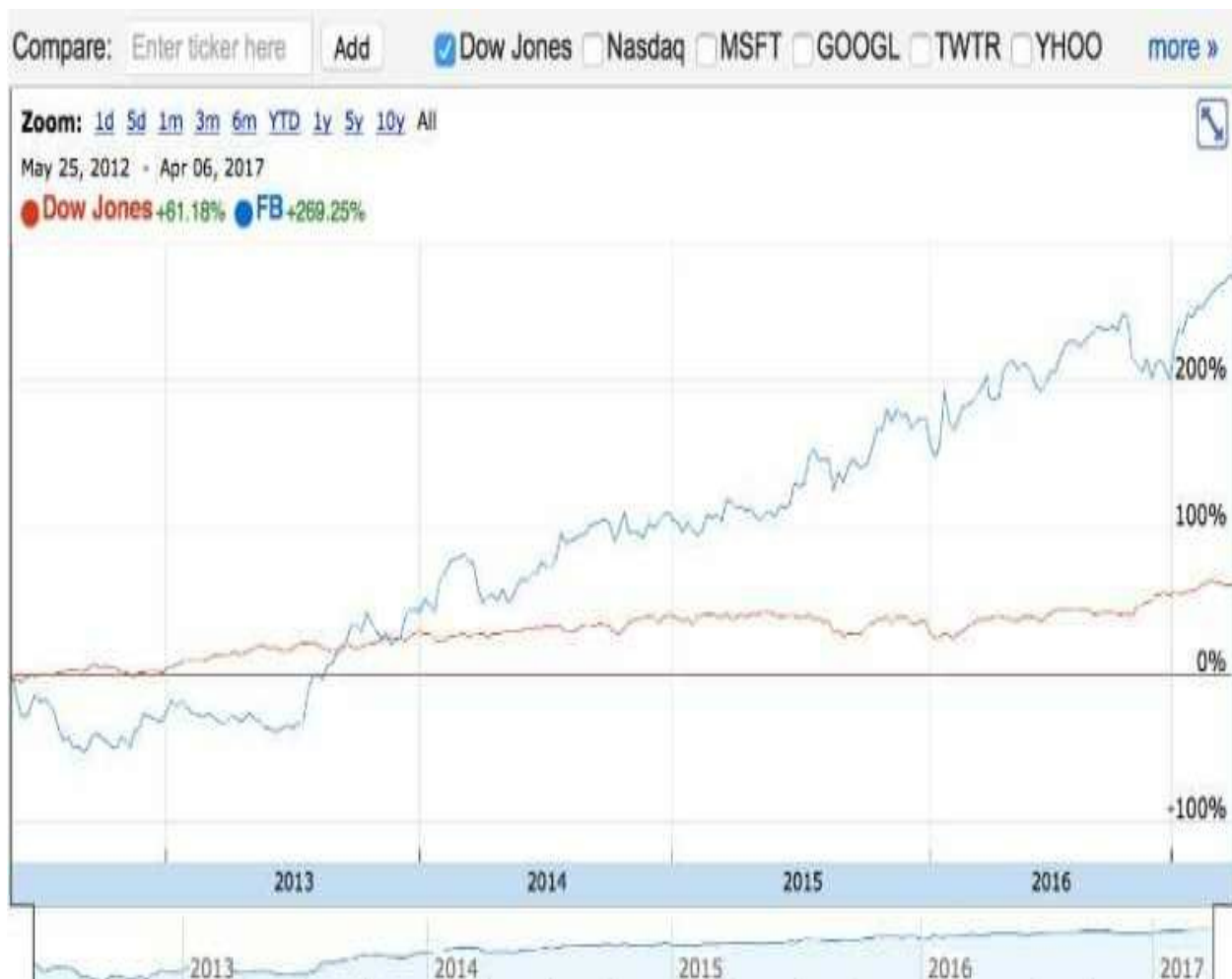
补充说明（一）：我个人很少在国内的股市投资（虽然也有一点点）。在我眼里，国内的股市总体上来看，还有太多不成熟甚至很幼稚的地方，理性决策的价值常常会不由自主地受到不明力量的扭曲，理解起来太累。我猜，它们还需要很长时间才能进入相对理想的状态吧？

补充说明（二）：天使投资人和 VC，有时统称为“风险投资”（Venture Capital）—— Venture Capital 里面的“Venture”，通常被直译为“风险”；而事实上，Venture 这个词作为名词，有两个释义，1. 企业，2. 探索（牛津英汉大词典）。于是，“风险投资”常常被人们“望文生义”地以为那些投资人就是“甘愿冒风险的人” —— 事实上，我们之前也提到过，所有的成功投资人最终都是“长期成功避险者”（详见12月19日的内容）。

投资很难有早晚之说，可能只有“正确与否”。你说，若是你在十年前开始在二级市场上买入百事公司（Pepsi Co., Inc）的股份，算不算晚呢？那可是一个于 1898 年 8 月 28 日成立的品牌 —— 你没看错，这家公司都快一百二十岁了…… 正确的决定是不怕晚的。



再看看 Facebook 上市后的情况：



所以，如若最终一个人沦为“平庸”，真的不能怪罪这个世界，这个世界若是有什么路的话，一定是谁都可以走的，这世界若是有什么门的话，通常并不上锁…… 从这一个角度望过去，我真心认为这世界其实非常美好，虽然开始觉得有些不美好，但是都是自己选的，怪不得别人。

那如果你是个学生，如果你是个初入职场的人，现在还没有足够的“资本”（请回顾9月5日·第6周的文章）去投资，那怎么办？在你的个人成长上，如何做到真正有成长率？并且保持成长率？甚至逐步抬高成长率？

请允许我再给你一个“沉重的打击”（相信我，打打更健康！）：

我们早就讲过！放下手机，给你十分钟回想一下，再回来…… 其实，我们早就讲过的，把第8周到第10周的文章重新看一遍！

多维竞争力。还记得吗？

在一个维度上跟人比较，显然会让你各种焦虑，但多一个维度就彻底不一样了呀！就在上一周的加餐文章（4月3日）里，我还示范了一次“多维竞争力”的应用呢，你没读到？你没想到？

于是，方法论就明确得一塌糊涂：

1. 学习学习再学习（请回顾第 9 周的文章）
2. 学习更多技能（给自己添加更多维度，请回顾第 8 周的文章）
3. 长期持续（请回顾第 12 周的文章）万事俱备，只欠思考与行动。

思考与行动是时候回头重新阅读了。概念与概念之间可以有很多关联，你读过那么多，“学”过那么多，却有多少真正连起来了呢？

音频版**38** | 知识究竟是什么？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第38篇，本期我们要打磨的概念是：知识。

首先，我们需要认真定义一下“知识”这个概念：

所谓知识，指的是能够指导我们做出更好的决策，且长期来看更可能会给我们带来更好结果的那些信息。也就是说，所谓的知识，最终只不过是一些信息，然而，它们也不是任何信息，而是①能够指导我们做出更好的决策，②更可能为我们带来更好的结果。

方法论总是相通的。你看，若是信息这个东西想要被称为知识，需要具备这么仅仅两个条件，那么绝大多数的信息就会被筛除。之前我们说，所谓的选择，其实无非就是添加条件，你看，背后的机理是否完全相同、相通？于是，绝大多数的信息，谈不上是知识。

比如，就算你知道“甬”这个字怎么读，通常情况下这事儿本身很难成为你人生中重要决策的依据；并且，这个字的存在与否，以及你是否会因

为认识它而改变你的生活，答案非常显然 —— 皆为否，无论是短期还是长期。当然，作为消遣，无可厚非。

话说，我用“鬯”这个字做例子十多年了，这个字，对我来说到还真的是“实现了它特殊的价值”……我们可以简化地把“能否指导我们做出更好的决策”简化为“是否有用”，这样也许更为简单明了。

定义清晰，会使我们有不一样的选择和行动。比如，我会时不时在我的微信公共帐号里分享我看过的电影。虽然这显然是娱乐类内容，但从我的定义角度望过去，这是知识，实实在在的知识：

它肯定影响读者的决策 —— 大多数读者真的会去看，看完之后真的会很爽，因为我只推荐我真的认为极好的电影；

长期来看，它肯定会对读者带来更好的结果 —— 起码品味和品位都提高了，因为品味和品位都和耐心一样，都是长时间积累的结果。若是品味和品位都提高了，那么，将来的输入质量只能越来越高。

于是，分辨知识就很容易了，无非问自己两个问题：

知道了这些之后，我的哪些决策会因此改变？

长期来看，这些东西可能为我带来哪些想得到或者想不到的好处？

你应该见过很多人，在四十多岁的时候说类似这样的话：

唉，年轻的时候不懂事儿，早知道就多读一点书了……有这种想法的人，在人群中的比例很高很高，但他们已经没办法了 —— 他们彻底回不去了！然而，你可能并不知道，他们还有更为无奈的事情：

他们把这样的话讲给自己的孩子听，显然是充满了真诚的劝说，却没有任何可能让自己的孩子明白……有什么比“发现自己已经没希望了而后又明显能意识到自己的孩子也同样没希望”更令人绝望的事情呢？ —— 难以言表却又实实在在的痛。

一代又一代的人，大部分都是如此 —— 问题出在哪里？我的观察与结论是这样的：

他们在思考知识价值的时候，只考虑有用没用，却忽略了另外一个更重

要的维度：他们不考虑短期长期.....

	短期	长期
有用		
没用		

大多数人在判断知识用处的时候，都一样，心里有着“很理性”的依据，我想学有用的东西，而不是没用的东西。这很好，没错。但与此同时，他们忽略了一个可能更为重要的理性依据：时间。你想啊，短期有用的东西，不见得长期有用，短期没用的东西，不见得长期没用.....

而上面提到的那些无法让自己的孩子信服的、又因自己已经“反应”过来而“无奈”的人们，他们面临的无法言说的尴尬在于，他们只是体会到了痛，却根本不知道问题究竟出在哪里？他们甚至至死都反应不过来，他们只不过是对于某两个字（“长期”）从未认真对待过才搞得自己“死因不详”。

于是，很多人小学毕业之后就不再读书了，又有一批人初中毕业之后就不读书了，还有一批人高中毕业之后就不读书了..... 绝大多数人直到本科毕业，也没有分清上学、读书、学习之间的区别，于是，他们分分钟都有可能停止进步——你看，概念不清晰的危害有多大！

当年我读大学的时候，是会计专业，我父亲替我决定的。他和这世界里的绝大多数人一样，望文生义地以为“经济学”是研究怎么赚钱的学科，然后，又进一步想当然地认为会计是离钱最近的专业.....

要知道我父亲并不是没文化的人，他是黑龙江大学俄语系的高材生，文革后为延边医学院创办外语系的知识分子啊！

不过，我父亲那个岁数的人，在那样的世界里挣扎着生存，真的不明白

什么是商业，什么是经济，更不懂经济学到底是什么。事实上，经济学研究的对象，真的不是钱，完全不是钱，反正不是钱——真正直接研究钱的专业可能是金融……许多年后我从事过一段时间留学咨询的工作，直到那时我才“发现”，本科苦读的不是数学或者计算机，那么去美国读金融的机会就几乎没有……唉，选专业真的是大多数父母彻底不懂的事情！

绝大多数人在判断知识有用与否（或者换个说法：“是不是干货”）的时候，希望那信息马上有用，立竿见影，希望知道个什么新东西的时候，瞬间就能脱胎换骨。于是，他们相当于主动剔除了很多短期看起来没用但长期绝对有用的知识。二三十年过去，到了四十多岁，被动地意识到灾难性的结果，却完全不知道自己当初错在哪里，能表达出来的只有含混的措辞，即，“年轻的时候不懂事儿”——若是他们真的能想明白、说清楚自己当初怎么不懂事儿，做错了哪些决定，最终，又有什么样的方法能让自己的孩子避免自己的“报应”，他们就不会那么绝望的。可事实上，并没有，他们很可能至死都不明白怎么回事儿——虽然简单得要死。

从“大多数人从不认真考虑长期”这个事实的角度出发，我们很容易理解为什么绝大多数牛人都一样，不怎么在意绝大多数“新闻”——因为那些一地鸡毛的琐事，实际上对自己不仅没用，长期来看，依然没用，并且，实际上一点都不稀奇。但在特定的领域里，他们却火眼金睛，无所不知无所不晓（起码比别人知道得更多）。沃伦·巴菲特说自己“从来都不看新闻”，大抵上指的是他从来不看小事件，至于与他的人生选择相关的大事件，他能了解到比任何人都先知道的地步——于是，也用不着看别人发出来的“新闻”了。

即便是满足那两个条件（有用、长期）之后，可以称之为知识的信息，也有不同的能量和不同价值。我有个专门杜撰的概念来区分他们：有繁衍能力的知识。

有些知识，能繁衍出更多的知识，于是它们显然更高级，更有价值。逻辑学，显然就属于这一类。它可以用来判断某个知识是否站得住脚，他也可以用来预知一些结论。概率论也是这一类，它与逻辑学结合在一起，就能做出相对更为接近事实的预测。英语更是这一类，掌握它显然（即便是听说读写中只掌握了阅读这一项也都可以）能让你接触到更多的知识。你再想想看，编程是不是也属于这一类？最终，这类知识也有一个专门的术语，叫做“通识”——即，哪儿哪儿都用得上的知识。

最后，我们再看看一个最近一段时间人们频繁提到的词：

碎片化那知识是否可以碎片化呢？这显然是误解，也再一次是概念不清晰造成的混乱。事实上，被碎片化的只是时间而已，而不是别的什么。

碎片化的信息，无法直接构成知识。这像什么呢？这就好像，虽然房子确实是由砖头构成的，但仅仅一堆砖头摆在那里，我们完全不可能称之为房子。知识是有体系的，正如房子是有构架的一样。碎片化信息，顶多是一块块的砖头而已，要让它们成为房子的一部分，除了构架之外，还需要很多其他东西，比如水泥，比如钢筋.....

再说，即便是学习的时间被碎片化了，学习的过程实际上依然是长期持续且连贯的，否则不可能产生什么进步。并且，碎片化，也不是今天才产生的，事实上从来都有..... 你上小学的时候，是不是上午四节课，每一节都是不一样的科目？绝大多数情况下，不会是星期一全讲语文，星期二全讲数学，星期三全讲自然..... 离开学校之后，很难有整块的时间学习了（其实所谓的整块时间不过是满满的四十五分钟而已），那不都是“抽时间”搞定吗？比如，我学 Python 编程语言，第一本书的阅读，基本上是每天在马桶上的十五分钟，花了整整一个月搞定的。所以，时间碎片化，并不代表学习碎片化。恰恰相反，真正擅长学习的人，都很擅长利用碎片的时间完成长期持续连贯的学习。

于是，一个很显然的结论出现了：

体系化的知识，是更高级的知识。至于碎片化什么的，跟知识完全没关系。那，对于普通个体来说，体系化又从何而来呢？我有个理论，在知识的海洋里，最佳策略是“漫游”，尤其是对普通人来说，更是如此。

许多年过去，回头看的时候，我个人最庆幸的事情，只有一个：

我好像从一开始就没操心过“学它有什么用？”不仅如此，我好像从一开始就觉得学习本身很有趣，于是，学什么都很有趣..... 甚至，在学不会学不好的时候，依然觉得学习很有趣！你看我的微信公共帐号名称：“学习学习再学习”（先学会如何学习，然后再继续学习），再看看我的签名：“一生只有一个职业：学生”——我不是那个说说而已的人，我也不是今天才开始说的人，我是那个许多年来一直在那么做的人。

直接的结果，就是我一直在“漫游”，常常毫无目的，甚至根本就不想有目的。

在其他领域，这也许不被认为是好策略，但在知识面前，这绝对是个好策略，因为你会越来越频繁地产生这种幸福感：

真没想到！学过的那个东西在这样的地方用得上！这种幸福感，叫做 Serendipity，即，意外的好运。然而，我若是从另外一个角度解释，你就会发现，这里所谓的“意外”其实一点儿都不意外，完全是必然。

我学很多东西的理由是“谁知道它在什么时候会有什么用处呢？！”（我在《把时间当作朋友》里专门提到过这个例子…… 有很多时候，人们会因为相同的原因做出截然相反的决策——很多人面对“谁知道它在什么时候会有什么用处呢？！”这个理由的时候，选择是截然相反的：除非你告诉我它确切地在什么时候有多么确切的用处，我才会去学！）

我们经常会提到一个词，“融会贯通”。那，融会贯通究竟是什么呢？本质上来看，所谓的融会贯通，其实无非就是两个原本貌似不可能产生联系的节点之间产生了“意外的联系”，而后竟然发现那个联系足够重要，足够有用，甚至达到令人震惊的地步。

那融会贯通的前提是什么呢？很简单呀，可产生联系的节点数量足够多。只有两三个节点时，没有什么连接可能是意外的。两个节点之间能有一处连接；三个节点之间能有三个连接，四个节点之间能有六个连接，随着节点数量的增加，可能产生的连接数量变得越来越多……

节点数量	2	3	4	5	6
连接数量	1	3	6	10	15

翻译过来就是：

只有博学的人才会有融会贯通的能力（甚至是机会）。于是，在学习的时候，“莫问前程但行好事”是最优策略，因为最终，肯定有个天然的回

报：融会贯通。并且，一旦融会贯通的效果出现了，就说明另外一个天大的好事儿同时出现了：体系化自动形成。想象一下吧：人和人之间的差别真的很大，有些人脑子里只有一堆砖头——当然，有些人更惨，他们脑子里只有零星几块砖头碎片而已，另外一些人脑子里有一栋房子，还有一些人脑子里有高楼大厦，更有一些人的脑子里有一整个城市……

思考与行动1. 在此之前，你有没有想象过，我们反复提到的“长期”这个概念，在这样的话题里有着这样举足轻重的作用呢？

2. 锻炼自己融会贯通能力的方法很简单，除了“学啊学”之外，就是反复问自己这么一个简单的问题：“这个道理还能用在什么地方呢？”把这句话放在一个显眼之处，随时拿出来问，直到你无法忘记这个问题为止……

3. 今天终于深刻体会到了吧？概念不清，就会被别人牵着鼻子走。那么请问，你以后要用什么办法让自己避免这种尴尬呢？

4. 请重新阅读《决定价格的究竟是什么？》，供需关系决定价格，那并不是我的原创，但，我是那个学过之后，把那知识真的用起来的人……那，你觉得我和大多数人之间的差异究竟是什么？

音频版**39** | 如何提高自己的智商？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第39篇，本期我们要打磨的概念是：智商。

不管你信不信，反正事实如此：

大部分所谓的智商的确不是天定的，而是后天习得的。我们每获得一个新的知识点的时候，智商就具备了上升的条件，当我们把某个知识点应用到自己的生活与行动之中之后，智商就开始事实上拉升——可若是不应用，不行动，生活无改变，而那智商不会发生变化。

事实上，你天天都看得到，有些人在行动，有些人无所事事，于是，有些人的“智商”天天在攀升，另外一些人的智商永远保持在初始的水平——当然，相对来看，必然是在不断“跌落”，因为水虽然涨了，船却沉了。

事实上，我们早就定义过聪明（其实也就是所谓“智商”的表现）：

脑子里有多少个清晰、准确、必要的概念；

那些清晰、准确、必要的概念之间有多少清晰、必要、准确的关联……

再进一步，我们把概念及其关联当做自己“操作系统”的基础设施，用来不断吸取新的概念与关联，必要的时候更新甚至替换旧的概念与关联；与此同时，启用元认知能力不断审视整个操作系统的有效性……事实上，这就是所谓“智商”的运行机制——挺简单，也挺清楚。

在此之前，我们已经从若干个角度为大家分析过“长期”这个概念（你可以查看2月20日的文章回顾）。事实上，在这个专栏里的整个内容中，“长期”是最重要的概念之一，很多人就是因为自己的“操作系统”里根本就没有“长期”这个概念，所以才终生吃亏且不自知。可又有多少人即便是自己的“操作系统”里有“长期”这个概念，却也没有建立清晰准确且必要的关联？上一期的文章中，大家也看到了，很多人只不过是因为小时候没有把“长期”与“有用”这两个概念以清晰准确且必要的方式联系起来，于是“抱憾终生”。

我们还举过例子，很多人不小心把“碎片化”这个概念和“学习”联系起来，就耽误了自己；事实上，与“碎片化”这个概念可能产生关联的，并不是“学习”，而更可能是“时间”——碎片化的，只不过是时间，而不应该是学习。

再举一个例子，我和很多人一样鄙视甚至痛恨所谓的“速成”。不过，让我们拆解一下：所谓“速成”，其实就是“快速”的“成功”……可问题在于，这的确是事实：“快速”这个概念，根本就不应该与“成功”产生关联；可另外一个事实也是客观的：“快速”与“入门”是可以关联起来的，并且，“入门”这事儿不仅要快，还要特别快，否则起步永远在门外徘徊？（……一口气三个例子奉上，够你震惊一下的吧？都是你原本应该想到，却长期忽视的关联呢！）

操作系统跑起来，底层是概念与连接，上层运转的主要是什么呢？两样东西：

价值观

方法论

我们的概念定义都很简单直白：所谓的“价值观”，就是不断分辨“什么更好？什么最好？” 所谓的“方法论”就是不断思考“如何做？如何改进？”

你可能早已经想到了：

价值观决定选择的质量（选择是人生头等大事）

方法论决定选择后行动的质量（行动构成人生）

这个专栏的读者，绝大多数已经体会到“智商提高”的整个过程。从开始了解“注意力”这个概念的定义，到价值观的形成：注意力 > 时间 > 金钱，到选择上的更新，再到后继的行动，比如，“不那么在意所谓的热点新闻了”，再到“开始有意识地把注意力放到更重要的事情上去”……而后，生活必然发生变化，因为选择发生了变化，行动发生了变化。

再比如，通过学习，我们知道了，“长期”总是更有价值的考虑因素。于是，概念上我们深入理解了长期之后，就自然而然地把“长期”这个概念与很多其他的概念关联起来，比如，“判断知识是否有用的时候加上一个维度：长期”；再比如，“赚钱”这事儿也一样要加上“长期盈利”才更有价值…… 进而，我们更新了关于长期的价值观：长期的更好；这还没完，我们还有各种相关的方法论开始“自然而然”地衍生出来：既然如此，我们应该活在未来，既然如此，我们要想办法知道长期究竟有多长？哦！原来可以通过专注、行动与努力，把自己的“长期”变得比别人的“长期”更短一些…… 厉害了！

今天我们想要研究所谓的“智商”。智商是什么？有很多种定义的方法，其中有一个特别简单实用的定义：

所谓的智商，其实就是“解决问题的能力”。（不一定是“马上解决问题的能力”，“经过长期努力终于解决问题”，也是很强的能力，实际上就是智商高的表现……）于是，我更容易接受这个论断：“大部分所谓的智商的确不是天定的，而是后天习得的。”（这里有妥协：就算有一部分是天定的，也只是少部分……）于是我们的价值观更可能成为这个样子：

认为学习与行动比天分更重要（学习与行动是大部分的成因，而天分是少部分的成因.....）于是我们的方法论也会因此发生变化，我们更容易接受之前提到过的事实：

刚开始肯定做得不够好，做得多了，做得久了，就会慢慢好起来 —— 至少好到足够好的地步.....于是我们的选择变了，我们的行动变了，于是我们的生活变了：我们开始变得不那么在意他人的看法，尤其是那些不学习、不行动的人的看法 —— 他们的看法不可能是对的嘛！

说了这么多，其实相当于过往内容的一个提炼或者总结。那有没有什么“快捷方式”可以用来提高智商呢？有！我们是有方法论的人嘛 —— 起码，即便是在没有方法论的时候，也要一直琢磨方法论究竟在哪里？

很简单： 调整关注焦点 。

把你的注意力放到不同的地方，就会产生不一样的效果。以下是一张著名的图片。你把注意力往上挪一点，你看到的是一个少女，你把注意力往下挪一点，你看到的是个老太太..... 还有个有趣的现象：刚开始你只能看到一个形象，多看一阵子，你竟然就可以同时看到两个形象..... 我们的大脑很神奇。



很多的时候，在一些小事儿上，只因为关注焦点不同可能直接造成最终巨大的差异。这样的例子很多，讲出来最令人震惊的可能是这个：

人们在选书的时候关注的焦点非常不同。乍一想，选书、买书、读书，这是多简单的事儿啊！事实并非如此。很多人的关注焦点常常在封面设计上，在书名上，还有的人关注焦点在腰封上，看“哪些牛人推荐了这本书”…… 甚至有些人的关注焦点在书的价格与页数的比例上，估计你听过这样的评论：“这么薄的书，咋卖这么贵？！”—— 他们买的不是知识，而是纸张而已。

两分钟讲清楚，让你把关注焦点放到更有价值的信息上去：

看版次

看印数

看出版社

看参考文献列表..... 这些东西，常常在书的最后几页。多次再版、多次重印、每次印数更多的书籍，相对质量更有保障（虽然不是绝对）；而在选择非虚构类书籍的时候，作者认真罗列的参考文献列表，能让你看出他对一手资料的尊重与研究程度，没有任何（或者有很少很少）参考文献列表的书籍，基本上都是抄袭和搬运.....

书，可是要读进脑袋里的东西啊！怎么可能稀里糊涂就选了，稀里糊涂就读了，稀里糊涂就信了呢？可惜，真的有很多人，活了好几辈子（比如 35 岁就是 5 辈子了），竟然一直没有调整优化过自己的关注焦点，于是..... 那个惨状你自己想想吧，我就不花笔墨描述下去了。

其实，“调整关注焦点”，某种意义上只不过是不断说的“打造价值观”的一个实践方法论：

有的时候我们可以尝试着采用不同的价值观去研究某一事物（或者任务）；

调用元认知能力去分析不同价值观带来的不同选择，以及那选择的后果；

经过比较，选择长期效果更好的那个价值观.....

在我的人生经历中，没有任何一个时段比我当年在课堂上长期授课，更能“迅速提高自己的智商”了——为什么我会如此感受？

因为那个时候我天天都得干一件事儿：

面对这个问题，学生是如何思考的？他们看到的是什麼？如果他们可以被分为若干类的话，那么每一类人看到的各是什样子？因为我有我自己的“授课评判方法论”：

看一个老师是否会讲课，就看他是否有能力在同一时间里，让不同类型的学生对某一问题达到相同的理解程度。而这个过程中，本质上我只做一件事儿：“调整关注焦点”。不是“我觉得问题在哪里？”而是，“他们面对的在他们眼里究竟是什麼？”刚开始是很容易困惑的，“我又不是你肚子里的蛔虫，我怎么知道你想什麼！”可随着时间的推移，那最初的

笨拙渐渐消失，各种灵巧逐步“自动出现”，在课堂上，甚至可能只因为学生一个细微的表情，我都猜得到他的困惑究竟来自于何处，又基于他怎样的底层思考……

于是，我可以给你一个建议：

经常花时间“设身处地”地从他人角度思考（暂时把关注焦点从自己身上挪到他人身上），绝对是提高“智商”的快捷方式……当然，很多人把这个叫做“情商”，我个人觉得自己并不需要这个概念。相信我，试试就知道了，效果奇佳。

请回顾我们对智商的另外一个定义：“所谓的智商，其实就是解决问题的能力”。如果从这个角度出发，在我眼里，所谓的“情商”，其实只不过是解决与人相关的问题的能力——换言之，所谓的情商，也只不过是智商的一种，于是，智商也好、情商也罢，都是可以习得、可以培养、可以进步，甚至可以“精进”的，不是吗？又，如此看来，所谓的“情商差”，本质上不过是没有把对方当作一个活生生、有动机、有欲望、有情绪、有思考、有反应的人来看，而是把对方当作一个机械物件来处理而导致新问题产生……于是，经常刻意花时间“设身处地”地从他人角度思考、观察、感受，当然会“自动”提高情商……又当然，在我眼里情商这个概念没必要存在，反正都是智商。

事实上，任何一次的“操作系统”升级，都是底层“价值观”的升级，不是吗？而价值观的升级，最终表现不过是你的“关注焦点”从原来的某一件事儿上移到了现在更重要的另外一件事儿上而已。

最初的时候，你可能需要有人当老师，告诉你“你原来关注这里是不对的，你应该关注那里”；然而，更为重要的能力难道不是“我如何才能确定关注哪里更好”吗？如果经过多次摸索（其实就是多次的关注焦点转换试验），最终有根有据地确定一个更好的焦点，那么你就可以当老师了：告诉别人，关注这里更好，理由如下：一、二、三……

这才是今天的重点：

转换关注焦点，不是一蹴而就的，而是通过大量的试验、试错，最终选择出来的……这里还有更深入的关键：

每一次的选择，都多多少少有点风险：万一还有更好的呢？再一次，绝

大多数人从未意识到自己总是在这样“不可能做到 100% 安全”的地方追求“100% 的安全感”才导致了后面无穷无尽的尴尬。

分解一下：

面对知识、面对实践的时候，长期来看，无论如何总是会有更好的选择。

“总是会有更好的”，意味着说，“只有更好，没有最好”—— 否则人类发展了这么多年怎么还在继续发展呢？

这是一种战略性思考： 短期来看可能有最好的，长期来看只有更好的……

虽然将来一定会有更好的，然而，站在当下，关键在这里：“现在我知道的最好的只有我现在能想到的这个！”

即便将来一定会有更好的，可若是连我现在想到的这个我都没试过、没做过、没做好过，我又如何知道“更好的”是什么呢？

到了这里可能显得“有点绕”，所以请耐心：

提高智商的重要方法之一就是“调整关注焦点”，而这背后，实际上还是“价值观的调整”，如果智商真的提高了，本质上来看就肯定是价值观发生了变化。

运转中的操作系统，上层主要是两样东西， 价值观 和 方法论 。

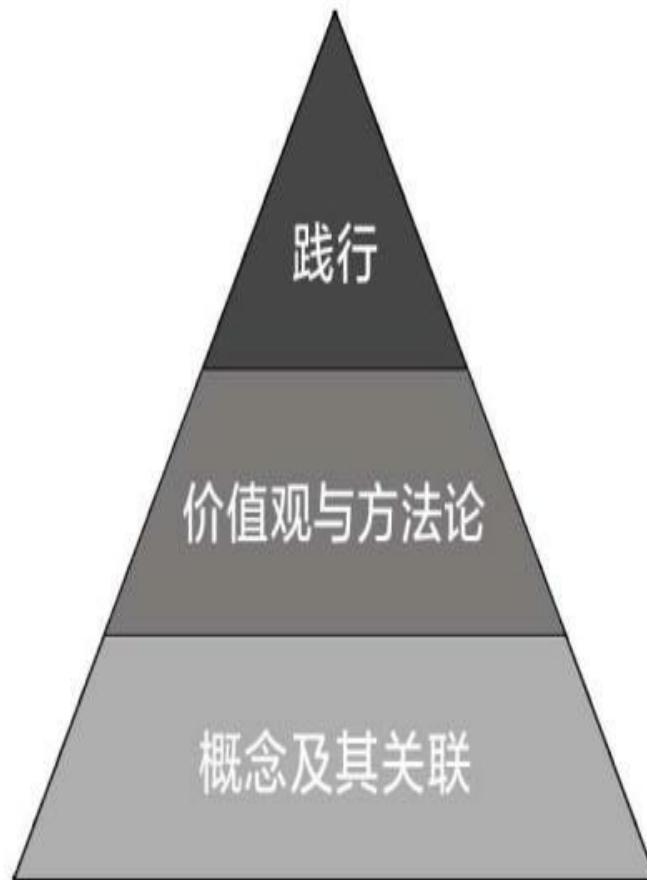
以上我们用来“提高智商”的方法可以表述为：“不断尝试调整价值观，最终找到更好的价值观”—— 这就是“提高智商”的方法论了。

于是，在整件事情上，相对来看，我们的注意力更多的一部分应该放在“如何做”（即，方法论）上去，因为“调整”、“试验”、“观察”、“分析”、“总结”、“修正”等等，确实都是“做”出来的，不做，什么都没有。

于是，我们对“智商”这个概念，已经有了属于我们自己的另外一个定义与描述：

所谓智商，其实可以被看做是一个完整的操作系统：

1. 最底层是概念及其关联；
2. 再上面一层是价值观与方法论；
3. 再往上则是践行.....



事实上，这就是我们每个人脑子里正在运转着的“操作系统”，我们不断习得新的概念，更新或者替换旧的概念，在它们之间不断建立更有效的关联；以此为基础，我们不断打磨自己的价值观，研究做各种事情的方法论，由此产生选择与行动；通过不断践行，反过来刺激我们不断重新审视概念与关联，不断升级价值观与方法论.....

电脑都可以不断升级呢，我们凭什么不能？

思考与行动1. 长期，几乎是最重要的概念之一，除了我们的专栏里已经

提到过的与其他概念之间的关联之外，你还要把它与哪些重要概念清晰准确必要地关联起来？

2. 在过去的几个月里，因为阅读我们这个专栏，你的关注焦点在哪些地方发生了变化？对你自己的生活影响都有哪些？

3. 今天的文章里举了“好老师讲课”的例子 —— “这个道理还能用在什么地方？” 给你提个醒：实际上，写文章和讲课没什么区别，并且写文章面对的是更多的受众。建议你回去读读3月13日关于写作的文章，再读一遍，或者多遍，看看你脑子里会冒出怎样的新念头？

温馨提示：

你可以点击右下角“请朋友读”，把你对“智商”的新认知分享到朋友圈，帮助你更多的朋友一起成长。

音频版**40** | 起步时，最重要的是什么？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第40篇，本期我们要打磨的概念是：速成。

“速成”，顾名思义，大抵上应该指的是“迅速成功” —— 那当然不可能了！因为绝大多数成绩（暂且不说那么大的“成功”吧）都需要时间的孕育，而时间可不会因为某个人的意志而改变其速度，对不对？

虽然“迅速成功”绝对不可能，但，快速入门，绝对是有可能的，这很容易理解吧？

并且，很多人可能没认真想过：

快速入门不仅绝对有可能，而且还绝对必要！

这也许算得上是我这一生最大的好运：不知道为什么，从一开始我就对学习这事儿感兴趣，并且从来没有对它厌烦过，乐此不疲许多年 —— 不需要谁教育，不需要谁灌输，甚至我都有幻觉：感觉自己天生就是终生学习者。

于是，我一直在研究学习这事儿。连我的第一个微信公共帐号名称都是“学习学习再学习”（近期我会再开一个微信公共帐号，是什么，暂且

保密，不过，我赌一件事情：大家一定都用得上哈！）：

·第一个“学习”是动词，第二个“学习”是名词，第三个“学习”是动词.....

·“学习学习再学习”的意思是说，要先学会“学习”，然后再去学习！我的 motto 放在那里很多年了：

终生只有一个职业：学生。再进一步，我甚至觉得教育这事儿，之所以历史上屡战屡败（虽然屡败屡战也是事实），就是因为它一直以来缺一个重要的底层架构：“元教育”（Meta-Education）——这是我杜撰的一个词，来自于“元认知”的构架。“元认知”，是“关于认知的认知，关于思考的思考”，那么“元教育”，就是“关于教育的教育，关于学习的学习”；元认知用来思考自己的思考是否正确合理，元教育用来实践、检验自己的教育是否有效.....

学习任何一个学科的时候，都有一个概念很重要（再一次是我杜撰的概念，当然换一种说法，这不是“杜撰”，而是“真正的原创”）：

最少必要知识我甚至专门为它杜撰了一个英文缩写：

MAKE : Minimal Actionable Knowledge and Experience

需要获得某项技能的时候，一定要想办法在最快的时间里，摸索清楚最少必要知识（MAKE）都有哪些？然后迅速地掌握它们，在那一瞬间，任何人都完成了“快速入门”——屡试不爽。

举个例子。

我相信绝大多数人觉得自己没有艺术天分——貌似事实也确实如此，你看看绝大多数人的 PPT 就知道了，那个难看啊！我相信每个人都应该起码学一点点的设计原理的，在任何地方都用得上。不一定非要成为专家，但哪怕掌握一点点的常识，都可以迅速做到“胜过绝大多数人”.....

那么，设计的“最少必要知识”是什么呢？其实，只需要记住两个词就可以了：

·简洁

·留白就这么两个词，足以打败绝大多数人。所谓“简洁”，有很简单的实施方案：在任何一个视觉框架之中，都要尽量减少各种元素数量、比如形状数量、线条样式数量、颜色数量等等，控制在 3 个左右。比如，最多三种形状，最多三种线条，最多三种颜色，最多三种字体..... 所谓的“留白”，更简单，就是一定要留出 61.8%（其实这是黄金分割数字）的空间（或者反过来，只占用最多 61.8% 的空间）.....

Over.

以上的例子，你两分钟就读完了；就算我当面讲给你听，连说带比划，甚至给出一些具体示例，也不过最多用 5 分钟时间..... 可若是你真的严格遵守这两个小原则，你会发现的，90% 以上的人在这个小细节上就被你超越了。

这样的例子实在太多。

我拿开车也做过例子。开私家车的最少必要知识是什么呢？一个字就够了：“慢”。相信我，这一个字能避免绝大多数的车祸 —— 虽然很多人喜欢炫技，认为那些开车慢的人“太肉”，但，不争的事实是，这一个字不仅已经够用，不仅救命，还少害很多命。

我还专门写过一本书（没有发行纸质版，全部公开在 zhibimo.com 网站上）：《人人都能用英语》。掌握一门外语的最少必要知识都有哪些呢？

1. 认识字母

2. 认识音标

3. 会查词典

4. 懂基本语法

5. 会查语法书

6. 会用 Google 搜索引擎好了，这些都会了的话（其实，初中毕业之后的我们，事实上确实都会），“入门”已经彻底完成了，再下一步，只剩下所谓的执行，一个字而已：

用！不得不慨叹：“英语”真的是一个绝佳的、经典的、“大面积社会化学习失败”的案例。全国人民从小就开始“学”，小学六年、初中三年、高中三年、本科四年……一晃 16 年过去，天天“学”，就是坚持不用！你若是认真地问，“你们为啥光学不用呢？好奇怪！”他们的回答一准是相同的：“没有环境！”——哈！这太荒唐了，这就好像没有厕所就坚持不小便了一样……这个类比可能比较不雅，但非常精准。

我在一块听听（微信服务号）上为一个英语培训机构办了个栏目，名字叫《天天用英语》。现在上万人每天至少读一篇“新鲜热乎”的当日美国主流媒体文章，查单词、查语法书、做笔记、听讲解、复习再深入……有了最少必要知识之后，就要把英语用起来——掌握一门外语用来干什么呀？天天用来获取一手信息还不够嘛！

学习我们这个栏目的最少必要知识是什么呢？

元认知能力一旦我们开始认真思考自己的思考是否正确、合理、有效，那么我们的思考质量只能逐步上升，没有其他可能。够了！够了！！可以开始天天用了，可以开始天天进步了……快速入门已经彻底完成，剩下的，不是“学”，是“用”，是“践行”，是在用的过程中纠正，在践行的过程中发现，在错误中不断改进，在不足中不断弥补……是为“精深”。

把“最少必要知识（MAKE）”这个“元件”装进自己的“操作系统”之后，你再去审视任何你想习得的技能，你就会发现，长期以来挡住你的只有一件事儿：

你居然以为你能一上来就做得很好！而这是绝对不可能的！谁能一上来就做得很好呢？就好像我们走路一样。人类天生就有走路的基因，所以，用不着什么学步车，早晚能够走路的——刚出生的婴儿，只不过是需要一定的时间，等到自己的腿力健壮到富余地支撑自己体重，并且可以保持平衡而已……然后呢？起步过程中，蹒跚、跌撞、然后就正常了——正常到此后一生不出太大意外的话就可以一直“无意识地行走”……

学习能力也好、执行力也罢，最终的核心只有一个：

刚开始的时候，平静地接受自己的笨拙。接受自己的笨拙，理解自己的笨拙，放慢速度尝试，观察哪里可以改进，再反复练习，观察自己哪里

可以进一步改进，再反复..... 这是学习一切技能必须的过程 —— 关键在于：

1. 尽快开始这个过程；
2. 尽快度过这个过程。在十多年后的今天，已经没有人怀疑我的文字能力。可当年我刚开始的时候呢？且不说有没有人怀疑我的文字能力吧，我自己都知道自己不咋地。

练习托福听力的小窍门（一）

Thursday, December 29th, 2005

先说一个常识性的认知：一个人的发音和他的听力往往并不直接联系。韩国人往往v/b不分；f/p不分的。这跟他们的母语环境有关。我自己是朝鲜族，生在中国。因为从小在双语的环境中长大，所以就没有这个问题。有一次我跟一个关系不错的韩国朋友说，video这个词应该读/vidi3u/而不是/bidi3u/，“他说我读的就是/bidi3u/啊？没错！”——我绝望了。后来逗他玩儿，我也把这个单词读成/bidi3u/。结果他竟然跳起来说，“哈，你读错了！那个词应该读成/bidi3u/！”另外一个例子是印度人。印度人能把几乎英语中的每一个辅音读得“不标准”，可是却完全不影响他们的听力。再比如，在我们国家，各个地方的人都有自己的口音，却完全不影响他们听懂标准地道的普通话版的“新闻联播”。对于这些事实的观察都告诉我们一个常识：一个人的发音和他的听力往往并不直接联系。所以，千万不要以为自己的发音不好，听力就不可能练好。

Posted in [TOEFL iBT, 老托福听力Part C](#) | [1 Comment](#) »

这是 2005 年我搭建好自己的独立博客网站之后，发表的第一篇文章……绝对是“励志典范”：你看那时候我能写出来的东西是什么样子的，能写出来的长度是什么样子的，一个字形容，“屎”，三个字形容，“特别屎”……虽然，即便在那个时候，我已经确立了自己的一些基础价值观，比如，“鼓励所有人”……

问题在于：写得不好就不写了吗？写得不好就不发表了吗？还有个小的博弈局很多人想反了：我写文章写的不好放出去，或者我英文发音不标准讲出去.....事实上受伤的又不是我！

事实上，这样的例子非常难得，因为这样的例子，不仅仅属于“讲清楚”那一类，更为重要的是，这是“我做到之后拿出来”的经历——是为“铁证”。

讲到这里，可以重提我对“执行力”的一个定义了（其实我对“执行力”有很多个定义）：

看一个人执行力强不强，就看他在做得不够好的时候是否持续地做.....绝大多数“废物”的特点是一模一样的：但凡觉得自己做得不够“显摆”，有可能被别人鄙视，就马上不做了——进步对他们来说根本不重要，维持所谓的“形象”（面子）才是他们真正的刚需.....而一旦有什么可显摆的东西，他们就会一生只关注那一个东西——非常“专注”。于是，进步对他们来说天然不可能。

投资也一样，刚开始的时候，一定笨拙啊，只不过那个笨拙是在脑子里发生的。但不好的结果真正出现之时，“丢人”更严重，因为不仅丢人，连钱都跟着丢掉.....但，做的不好就不做了吗？不持续做，不反复做，哪儿有机会改进、修正、总结、进步呢？当年，我的美股账户是新东方的同事帮我开的，一点都不夸张，等我能熟练操作账户了，都已经是六个月过去了！岂止笨拙，干脆是足够愚蠢。那又怎样呢？在那之后没多久我就开始写脚本操作账户了.....后来做天使投资，第一年下来，颗粒无收——这是真的。那又怎样呢？我这种人是不可能得出那样的结论的：“也许我不适合干这事儿吧？”我从来都相信自己一定会有进步的，只不过，需要时间而已——可时间是我的朋友（哥们）啊！我怕什么呢？

“也许我不适合干这事儿吧？”绝对是一切失败者的墓志铭。甚至，都可以干脆改成：“也许我不适合来到这个世界吧？”（有的时候，刻薄一点会让自己异常清醒.....）做生意也一样。很多人都有开店的梦想——虽然，那在我们的分类里，只不过是初级的创业。开店的结果，1/3 的概率赚钱，1/3 的概率维持，1/3 的概率赔钱，这貌似并不是智商能够决定的结果，因为只要是人，总有想得不周到，甚至想错的时候。第一次开店失败了，那就不再开了吗？第一次开店很辛苦，没怎么赚到钱，那就不再开了吗？很多人，或者说绝大多数人真的是这样的，马上

得到一个结论“唉，我可能不适合干这个……”然后呢？然后人生就那样了。

我身边的朋友若是想要开店的话，我都是鼓励态度的，原因很简单：我觉得这是起步做生意的一种常见途径（事实上，在我眼里，连上班都是做生意，因为同样在出售自己的时间嘛！），顶多，我会给上一个最具价值的建议：

你要给自己输两次的机会。（也就是说，要拼倒那两个1/3……）不要押上全部去开店，不要借钱去开店（不仅押上全部，还要加上杠杆），虽然也有人这样成功，但大多数情况下，这么做会使自己失去良好的心态——以后你会越来越明白的，一切都发生在自己的脑子之中，所谓的心态，其实不过是大脑正常运转的状态。大脑不能正常运转了，会有什么好事儿自动发生呢？能发生的全是灾难。

做过赚钱的生意了，就有更高的视角去思考“成长的生意究竟是什么”；做出“有成长的生意”了之后，才有机会去思考如何找到成长率的爆发点……还有这种可能性：因为经过长期思考与行动，才真正认清“成长率”的难得，所以才认真在已经验证过的企业之中寻找二级市场投资机会——否则，就是绝大多数人，以为那是“炒股票”而已，把所有的注意力都不由自主地放到了“炒”这个字上且自以为是。

不开始行动，一切都是虚无。所以，要尽快开始。刚才就说，1) 要尽快开始那个过程；而后，2) 要尽快度过那个过程。如何尽快度过呢？

掌握最少必要知识之后马上开始行动，而后就要把注意力专注在改进之上。

除此之外，没有什么别的东西存在。尤其是别人的看法——把注意力放在事实上，而不是别人的看法上，你自己知道我的看法常常是不准确的，是需要不断修正的，那你为什么要在意别人的看法呢？因为他们的看法和你的看法一样往往并不准确——多么简单明了的事实啊！

有一个魔法一样的现象：

当你专注的时候，时间飞速流逝……所以，专注，事实上是“尽快度过那个（笨拙的）过程”的核心方法。之前的文章里，我们也分析过，“长期”这个概念，在每个人身上有着不一样的长度，同理来解释，也很清

楚，对专注的人来说，他们的“长期”比不专注的人的“长期”更短——短出很多很多……

讲到这个深度，我们甚至应该重新审视“速成”了：即便“速成”普遍不可能，但，人和人之间的差异还是很大的。有的人学了很久都没有“入门”，有的人掌握最少必要知识之后，不仅迅速入门，还要迅速展开行动……而这之中又有一些人注意力高度集中，只在意自己的改进，不在意别人的看法，所以他们的长期被他们的专注与行动缩短了许多许多，于是，他们相当于“相对于大多数，更为迅猛地到达了成功的里程碑”，这有什么奇怪的吗？

思考与行动1. 在此之前，你是不是对“速成”的看法过于肤浅了呢？如果是，那么为什么？而这种疏于深入思考的结果，对你自己造成了怎样的伤害？

2. “最少必要知识”很重要。总结一下，你知道哪方面的，别人可能总结的不如你好的“最少必要知识”呢？

3. 自我审视一下，你是否“过分在意他人的看法”了？有哪一个时刻，你“因为在意他人的看法而放弃了行动”？现在想想看，有多可惜？从此开始，你在做什么的时候，可以完全忽略他人的看法？

4. 你有没有一个长期磨练的技能？最重要技能的质量超越，在第几年的时候出现？这种经历对你习得其他技能有怎样的帮助？

5. 你需要做些什么事情，才能让今天“学到”的两个设计原则在你生活中的方方面面都“做到”？

音频版**41** | 你的生命中最重要东西是什么？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第41篇，本期我们要打磨的概念是：希望。

技能就是一个人的装备，每多一个装备，人就更强大一些，所作所为就会在更高的一个层面之上。很少有什么技能是“闲技”，只要它能够与另

外的技能结合起来，就会形成“多维度竞争力”。普遍认为是“闲情逸致”的“琴棋书画”，你仔细想想就知道了，精通这些技能的人，把它们背后的思维模式拿出来做别的事情，一样是高手，甚至会“一上来就是高手”，做事的节奏感，看事的大局观，攻城掠地的战略与战术……哪一样不是相通甚至相同的呢？

上个世纪 70 年代出生的人（比如我），长大过程中都听说过英语的重要性，也都学过（可惜学了十几年可能连门都没入过）……绝大多数人从一开始就认定“其实学了也没啥用”；也有不少人将信将疑地“学”了一阵子，最后得出结论，“我就没有语言天分”；反正到最后，只有极少数人真正精通——可事实上，英语这东西，也用不着“精通”，只要够用就行啊！后来呢？上个世纪 70 年代出生的人，在 90 年代大学毕业，那时候谁都没预见到再过 10 年，全国人民都有机会出国旅游！到后来真的自己也有机会出国旅游了，发现自己“只能跟团走”了，为什么？因为半句英语说不出来，不认识几个单词，自己走出去，是瞎子、是聋子、是哑巴，显得跟傻子无异。

可是，后悔来不及了——时间在惩罚愚蠢的时候，只能毫不留情。这也是绝大多数人的尴尬。

市面上有很多书，书名模板是，“……从入门到精通”，基本上都很畅销，换句话讲，就是买回去的人不少。可实际上，坊间有另外一个戏谑，说这种书，其实是标题党，真正的书名模板应该是：“……从入门到放弃”。那么，这到底是作者标题党的问题，还是读者自身的问题呢？

答案非常肯定，肯定不是作者标题党的问题，肯定是绝大多数读者的问题——为什么？因为就是有读者最后真的学会了，真的学好了，真的精通了，尽管这些读者是少数（甚至是极少数）……可问题在于，古今中外不是都一样的吗？在任何技能上，从来都是只有极少数人最后达到精通的境界，最后能做到技压群芳的人，逻辑上讲都必然是极少极少数。

终究有些人走到了最后，可更多的人（比如那些最终觉得“然并卵”的读者）究竟错在哪里了呢？或者说，他们究竟差在哪儿呢？

一个最基本的原因在于：

他们低估了学习任何一项技能所需要的重复练习次数。

重复，是从笨拙达到熟练境界的唯一通路。卖油翁所说的“我亦无他，唯手熟尔”，用今天的神经科学术语解释，就是“通过大量的重复动作，最终使大脑中两个或者多个原本并无关联的神经元之间，经过反复刺激之后产生了强关联”。至于重复需要多少次，因人而异；而关于“建立一个好习惯需要 XX 天”的说法，事实上是站不住脚的，因为这事儿没有通则，就是因人而异。另外，也跟基础有关，同样是从头开始学弹吉他练习指法，钢琴师和建筑工建立同样模式的“神经元联接”，所需要的重复次数肯定有着天壤之别。

今天有很多人开车。从刚开始的笨拙到后来的熟练（开车这东西，对绝大多数人来说根本用不着“精通”）..... 在这过程中，所有人都一样，能够体会到大脑的神奇力量——到最后，大脑已经把那方向盘、那刹车和那油门（现在我开特斯拉，就没有“油门”了，只有“电门”）“内化”成了自己的“器官之一”——当你需要左转的时候，你完全是靠“条件反射”做完一切的，瞟一眼反光镜，脚踩刹车减速，方向盘以合适的速度左转合适的程度，转弯完成后略微松开方向盘让它自己“回轮”，在车头方向已经摆正的时候你又下意识地握紧方向盘，右脚从刹车早已恰当地松开，踩到油门（或者“电门”）上，逐渐加速..... 那方向盘就好像长在你的手上，那刹车、油门就好像长在你的脚上，完全是一体的。

任何工具都一样，一经熟练使用之后，都会被大脑“内化”成我们身体的一部分。与此同时，在大脑里，有一些原本不存在的神经元间联接形成并固化，直至无法消失。

更普遍的例子就是手机上的虚拟键盘。事实上，移动电话被智能化地变成大屏幕之后，手机早已经成了所有人的“身体器官”之一（你想想看，人们丢手机的频率都普遍下降了，因为“机不离手”）。刚开始的时候，你也许还要盯着虚拟键盘打字，现在呢？现在你基本上是想到什么按出来的就是什么..... 我把这个称为“工具的内化”，很神奇。

很多人小时候并没有养成什么兴趣爱好，是很吃亏的（究竟有多吃亏，他们一辈子没有机会体会到）。我自认很幸运，琴棋书画都沾了些边。刚开始弹吉他的时候，有些难度高的地方，感觉怎么弄都过不去（注意，那只是“感觉”而已），坐在那里生闷气，父亲看到了就乐，说，放慢一倍速度就简单了，然后重复很多遍“手指头就记住了”——这个说法我永远都忘不了，不是“你就会了”，不是“你就熟练了”。而是“手指

头就记住了”！

后来我发现手指头确实能记住很多东西…… 比如，许多年后我在背单词的时候，经常是边看边读边敲键盘，结果，手放在键盘上，那一长串字母瞬间就飘了出来，可若是拿起笔想在纸上写出来，竟然要回忆半天才行！

记忆中比较深刻的还有另外一件事情。初中的时候，有一天读课外书，“黄金分割”这个概念突然引起了我的注意，然后我就想，要是我能凭直觉就能分出 0.618 这个比例就好了…… 于是我琢磨了一个练习的方法，找来一堆卡片；凭感觉画一条线，然后跟一张已经在 0.618 比例处画好了线的卡片对比；反复画了一下午，“手指头就记住了”，貌似“眼睛也记住了”，反正伸手随手一划，那条线基本上就是 0.618 那个比例所在的地方；后来又换各种尺寸的卡片划着玩…… 后来这成了我跟同学炫耀的一个资本，算是“绝技”—— 可那只不过是重复没多少次的结果而已。

当然，那时候脑科学还没有今天这么发达，很多科学解释尚未出现，所以我们这种人还没有清楚的概念去解释这种现象。现在已经了然，其实那并不是“手指头记住了”，而是 “神经元关联通过重复建成并固化了”，进而甚至会产生大脑将我们所使用的工具“内化”的神奇效果。

除了低估重复的必要次数之外，还有另外一个更深层次的原因使人们半途而废：

低估任务的复杂程度。首先，任何一个真正有意义的技能，基本上都是很多技能（或者说子技能）的集合；其次，大多数技能若是单拿出来，独立作用并不大，都需要与其它某个或者多个技能配合起来使用才能“效果惊人”。

这就好像学素描的时候，虽然只用一纸笔而已，但事实上有很多子技能。比如，起码有这么两个：

- 画直线

- 画圆（圆又分为两种，正圆和椭圆）任何一个擅长画素描的人，最初的几个月里，这三种线条都可能要累计画上几次…… 直到不借助任何工具单手执笔，“随随便便”就画出标准（或者比较标准、相当标准）

的直线、圆圈与椭圆——如此这般，他们能随手画出任何几何图形。

当然他们还需要更多的子技能，他们要研究透视学，他们要研究光影，他们要研究笔触轻重之间的微妙差异……

进而真正困难的地方不在于掌握某个单项技能，而是掌握多项技能的同时，再把这些技能配合起来使用。

拿写作作为例子。写作这东西，说简单也简单，说难那真的很难。说它简单，那是在熟练之后——其实，任何技能熟练之后，都是实际上很简单的；说它难，很难，是在尚未熟练之前，因为要有太多子技能需要学习需要熟练：观察、思考、表达、沟通、理解他人……然后还要把这些技能全部用上，还要恰如其分地用上，巧妙地配合——你说能简单吗？

所以，很多人无论学什么都一样，很快就放弃了，事实上只不过是因为他们“重复”的次数差太远了，所以根本达不到神经元之间建立强联接的地步，当然也就没机会体验那种“内化”的神奇效果。可他们为什么总是那么快就放弃呢？很简单，基于种种原因，他们从来没有真正掌握过、更别提熟练、精通任何一个技能！

同样由于之前并没有真正掌握过、更别提熟练、精通任何一个技能，所以，他们从来都不知道任何一个技能都最终是“复杂的集合体”，于是，总是倾向于低估学习任务的复杂程度，所以总是“拿着苍蝇拍打坦克”（不是“拿着大炮打蚊子”），你说失败不是再正常不过的事儿了吗？

事实上，有过哪怕一次经历就好了，因为在那过程中，自己很清楚自己是如何从笨拙到熟练的，是重复了多少次才完成了“内化”的——于是，有过这种经历的人，“显得”比没有这种经历的人更有耐心……

不过，在这里，我觉得“耐心”这个词不太准。对于痛苦，大家都没有多少忍耐能力。被描述为“有耐心”的人，更可能是因为他们实实在在地能看到希望；反过来，被描述为“缺乏耐心”的人，更可能是因为他们“绞尽了脑汁”也看不到半点希望。所以，是否“心存希望”才是真正重要的因素。

于是，“至少习得（熟练、精通）一个技能”，其实是所有人在任何技能

的习得（熟练、精通）之路上的起点，也是他们最终能够到达重点的根本——有过经验，所以有能力、有资格“心存希望”。

所以他们才能忍受自己的笨拙，忍受自己的低下，忍受（或者说抵制）各种各样浪费注意力的诱惑——甚至干脆根本不需要忍受，因为心存希望，所以何必在意成长之外的任何东西？

也同样因为之前的经验，他们会有意识地呵护他们心中的希望，因为他们知道那东西实在是太重要了，比命还重要——没有了它，命有什么意义呢？

有一次，毕加索在咖啡厅里突然来了灵感，于是在餐巾上画了起来。邻座有个女人看到了，觉得他画得真好！几分钟后，毕加索咖啡也喝完了，准备走了，于是，准备扔掉那条餐巾——那女人开口说，“能把那餐巾给我吗？我出钱买好了！”毕加索说，“当然可以了，那你要支付两千美元。”那女人懵了，“啥？！你画那东西只不过用了两分钟而已！”毕加索回答道：“夫人，并非如此，那耗费了我60年。”

哈，下面这一小段话，对我来说，也是玩笑也不是玩笑：

我这个专栏至少应该卖 2000 美元，因为每篇文章，都不是几分钟写出来的，都是二十多年才搞出来的东西……话说回来，你现在知道什么最重要了吗？

希望。重新定义一下，什么是希望？希望的通俗定义很简单，“相信明天会更好”——就这么简单。当然，需要再精确一点的话，就是，“所谓的希望，就是一个人相信自己的明天会因为今天的努力而变得更好……”这里的重点是，明天不会自动变得更好的，明天之所以能变得更好，是因为今天的行动，是因为今天用正确的方式做了正确的事情。明天是否会变得更好，与今天那笨拙所带来的不适感（甚至自卑感）完全没关系，只要持续行动，一切都会改善的——尽管还有运气因素；但若是反过来看，一旦放弃了行动，那么，明天变坏直接就是确定的，100%，没有任何例外。

让你升值的是什么？是“思考与行动”——对，就是我们每篇文章后面的若干问题之前的“标题”。我们这个专栏的留言数也许是所有付费专栏中最多的——换言之，某个意义上来看，付诸行动的人，在我们这个专栏的读者群里比例格外的高，这说明什么？这说明在这里有更多的人

的明天会真的更好——就这么简单。

若是我们的生命中真的有最宝贵的东西的话，那只能是“希望”这个东西——它不仅重要，而且最重要，任何人在上下求索之后的结论都是一样的，它几乎是整个生命的意义。然而，希望就好像是烛光，常常非常微弱，所以也需要你守护。只不过是一阵风来了，它就被吹灭了，怪谁呢？应该怪自己，那是你不对——你的责任是无论如何都不能让它灭掉。

思考与行动1. 到目前为止，你真正掌握的、熟练的、甚至精通的技能是什么？掌握它的经历，对你后来习得其它技能有什么样的帮助？甚至是不可或缺的帮助？

2. 你之前一直想学但没学成的技能是什么？问问自己，当初练习重复次数够多吗？又，你是如何低估任务复杂度的？如果让你重新评估，你会做出怎样的判断？

3. 你现在已经知道希望是最重要的东西之一了，那你是否应该花时间琢磨一下，琢磨出一套方法论，去保护自己的希望，是不是？

音频版**42** | 成为配得上希望的那个人

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第42篇，本期我们要打磨的概念是：鼓励。

看起来像是题外话，可实际上并不是。你有没有好奇过这事儿：西方人杜撰的英雄——超人，是会飞的，中国神话中的神仙也是会飞的，可他们的姿势很不一样，超人是趴着飞的，神仙是站着飞的……为什么呢？

即便是杜撰出来的人物，在飞的时候也要符合一定的科学原理，所以，超人趴着飞是有道理的，因为那个姿势可以减少空气阻力……中国的神仙站着飞也是有道理的，因为在那些神仙被杜撰出来的年代里，人们

的脑子里（操作系统里）还没有“空气阻力”这个概念，所以用今天的眼光望过去，就显得有点“缺心眼儿”。

为什么这不是题外话呢？因为这个例子清楚地告诉我们，无论看起来多么荒谬的现象，背后都有一定的道理存在。

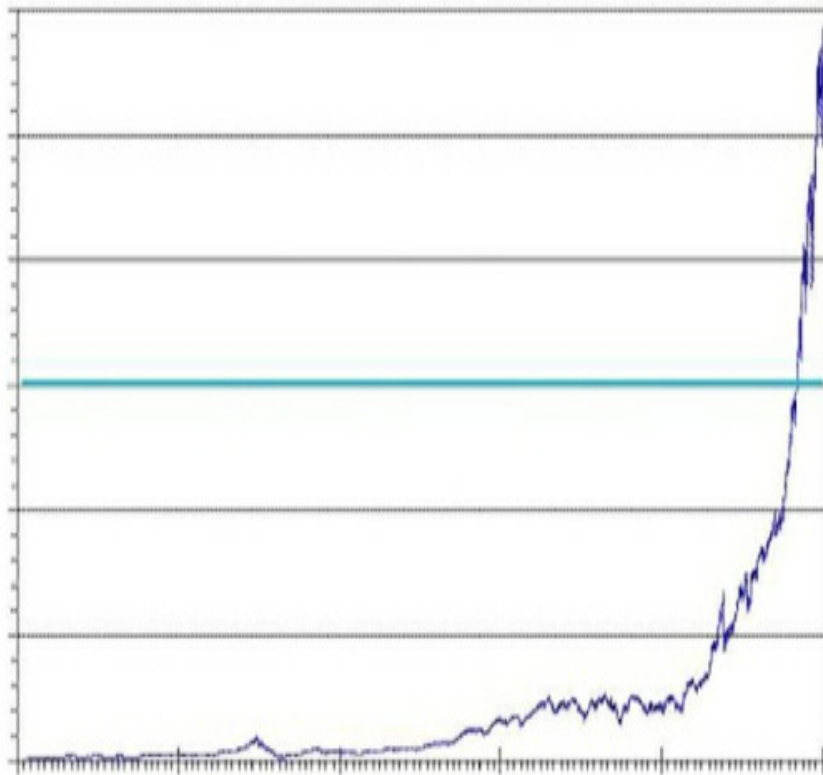
我们这个专栏的读者，在这方面的感受尤为强烈：

当你尝试着进步的时候，你遇到的更可能是打击而不是鼓励……相信我，你并不孤独！

这是我父亲经常对我说的话，陪伴了我一辈子。每当什么不好的事情发生在我身上的时候，他就会笑嘻嘻地跟我说这句话……后来我发现，这绝对是一个“客观描述”，如果我不幸，那也绝对不是“唯一一个不幸的人”——这真的是我这一生中最“治愈”的句子。起初的时候，我并不理解，觉得进步本来就是好事儿啊！难道不是每个人都追求进步吗？为什么会有人打击别人呢？为什么会有人永远在泼冷水呢？为什么人们要做这种既损人又不利己的事儿呢？而且，为什么不仅仅是“有人”，还是“绝大多数人”呢？真的觉得很奇怪！

观察能力、思考能力、通感能力、反思能力，真的不是一天两天可以精通的，即便我总是很想知道答案，却也要等到许多许多年之后才明白其中的道理。

所有人都希望自己进步，这绝对没错。与此同时，进步又绝对不是自动发生的，它天然就是耗时费力的，它就是在很长一段时间里根本看不出效果的，因为最终，所有真正有意义的进步都跟复利曲线一样，没有经过那个“长期”之前都像是“恒定没有斜率的直线”，只有经过“长期”已经被度过的某个时间点之后，才有“肉眼可见”的“飞扬”……



而另外一个事实又是确定的：在每时每刻，绝大多数人都一样，并非处于“飞扬”阶段，都在自然而然地体会着“.....而昨天和今天有什么不同？”（齐秦的歌词《昨天的太阳》），与此同时，绝大多数人并未学会“如何呵护自己的希望”，那希望的烛光随时可能被一阵莫名其妙的风吹灭——哪怕是一个走路虎虎生风的人路过，都可能弄灭那烛光.....

在这种情况下，请问，有谁喜欢自己被证明为退步了呢？

你进步了，就意味着说其他的人相对退步了..... 请问，从你自己的角度，当你看到身边的人进步了，而自己依然原地踏步的时候，是不是会产生极度的焦虑？如果这个答案是肯定的，那么反过来，假设你的确进步了，那么你身边的人是不是同样会产生焦虑？再进一步，请问，焦虑是不是绝大多数人以为的负面情绪？

没有人喜欢退步，没有人喜欢相对退步，没有人喜欢被动退步——即，被你证明为他们退步了——反正，没有人喜欢被证明为退步，你也不喜欢，不是吗？

不开心！——这是所有人作出莫名其妙的选择或行动的根本原因，或者说动力。换句话说讲，为什么会有人泼你冷水，为什么会有人说你坏话，为什么会有人不阴不阳地对待你？很简单啊，你让人家不开心了！

也许你会想，又不是我让他们不开心的，是他们自己太脆弱，自己选择不开心！嗯，有一定的道理，可还是“仅仅不过是一面之词”而已，还有更多你没有考虑到的因素在发挥作用。

这事儿确实怪你的更深层次的原因在于：

一切的进步都不是一蹴而就的，一切的进步在起点上只不过是“愿望”而已，实际上的进步是需要行动支持的，不仅需要行动，还需要长期持续的行动——即，在“肉眼可见的飞扬”发生之前，还需要很久的时间。于是，当你“表现自己”、或者尝试着“证明自己”、甚至不小心“好为人师”的时候，本质上来看，你在用尚未发生的结果去表现，去证明，于是，从更深层次的视角去看，事实上是你自己在“占便宜”——你在用未来不一定产生的结果刷现在的存在感……要知道，即便你长期持续行动了，也还有可能仅因为运气不好而并未获得预期的结果呢！

而对方其实不见得想得这么清楚（事实上是肯定不会想得这么清楚，否则他们会有截然相反的态度），但这并不妨碍他们会隐隐地或者清楚地感觉到自己吃亏了，于是他们必然有所反应（也可以称为“反弹”），他们无论如何都有“反抗”、“反击”的冲动……这个机理一定是“普适”的，否则不可能出现那么大面积的类似行为，古今中外都一样，不分年龄、性别，也不分种族、不分国界，绝大多数人都会不由自主地去负面决策与行动，只要你声称自己正在进步，那么就会有无数人冒出来，要么打击你，要么嘲讽你，甚至暗害你……要么就憋着劲等着，只要一出现机会，就跳出来证明你的一切所作所为都弄成徒劳！

你要给自己洗脑了。再遇到向你泼冷水的人，再遇到说风凉话的人，哪怕是再遇到背后坑害你的人，你再也别那么肤浅地把对方定义为“坏人”了，从更深的层次上来分析，是你自己做错了，是你自己让人家不开心了，是你自己“占便宜未遂”。虽然他们也不一定是好人，但你自己确实有错，而且还错得不浅。

我跟你一样，在年轻的时候觉得这个世界“充满了恶意”，觉得自己好像是一只丛林里挣扎着生存的兔子，四处都是威胁，四处都是陷阱，随时都可能被别的动物所攻击……偶尔得空的时候也总是不由自主地哀

叹，为什么自己天生是个兔子，而不是豹子？然后也好奇，若是自己天生是个豹子，会整天欺负兔子吗？

终究有一天，我突然觉醒了！根源在哪里呢？因为我想明白了自己对“丛林类比”的一个理解漏洞。我们所生存的社会确实像一个“险恶”的丛林，丛林里有各式各样的动物，都在用各式各样适合自己的方式生存，相互捕食，拼命繁衍，每日杀戮不断，却也各自生生不息。这个类比在这个层面上相当准确，但有个小细节被我忽略了，是什么呢？

在这个“丛林”里，有些个体是能从一个物种“进化”成另外一个物种的。也就是说，有些兔子是可能变成豹子的，反过来也一样，有些豹子可能退化成兔子……还有个事实可能更现实，兔子肯定不是一下子能变成豹子的，也许它要先变成狼，再变成野猪，而后才变成豹子，以后还可能变成狮子或者大象……虽然，这个“丛林”里的绝大多数动物，生来是什么死去的时候还是什么，但是，这毕竟不是大自然里的“丛林”，在这个类比的“丛林”里，某些个体的“进化”速度可以做到“不可想象”。

这对我来说是个至关重要的“领悟”，二十多年前它若是没有发生的话，那么今天的我就不存在，我依然是在丛林里每天心惊胆颤地逃亡不知道明天会怎样的那只兔子……

琢磨清楚这些道理之后，我开始厘清思路：

让别人不开心，是自己不对，自己不周到；

一切的“进化”（你看，我甚至不再用“进步”这个词了）都是长期之后的未来结果，不是今天能拿出来展示、证明的；

拿尚未发生的事情说事儿讲理尽管不一定错，但通常不会被正确理解；

人们不理解你的时候，自然而然地不会支持你；

证明自己是没必要的，做到了无需证明，没做到证明是徒劳；

自己给自己引发很多攻击不仅是愚蠢的，更是致命的……

那怎么办？

默默完成进化最佳策略已选择完成。

进化尚未完成之前，不说，不表现，不好为人师，因为说了也没用，表现了也证明不了，在那种情况下好为人师只能是令人厌恶，而且多半会被理解或者证明为“虚伪”——十年前，我写过一篇文章发表，标题是“成为能说那话的人”。

现在我写个专栏，十几万人订阅。虽然这里面讲的道理之中有很多是我十年或者二十年前就想明白了并且践行的东西，可十年前的李笑来或者二十年前的李笑来跳出来做同样的事情，会有同样的效果吗？肯定不会——人微言轻，是有道理的。

还有个小问题，怎样让自己变成一只“受欢迎的兔子”？甚至是连豹子都喜欢的兔子，或者连蛇都不讨厌的兔子？这个问题更为严肃，若是竟然有解决方案，那么一路上会减少多少威胁多少危险呢？

最初的策略很初级：做一只欢乐的兔子。事实上，乐观并不是天生的，乐观是一种选择，是一种能力，一种相信明天会更好的选择与能力。我猜你早就观察到了，我们身边总是有那么一两个人，在任何时候都是笑嘻嘻乐呵呵的，做什么事情都像是打了鸡血一样兴奋，遇到多大的挫折都是垂头丧气一会儿就过去了，然后依然跟什么都没发生一样欢乐地活着……我发现他们都很招人喜欢，反正，我很清楚，我自己也很喜欢这种人。

我要成为这种人。心理学研究成果对我帮助很大，因为我知道一切的欢乐，其实只不过都是多巴胺分泌水平处于平均以上的结果，于是事情就变得简单了：多学习、多运动，自然而然人就开心起来了！当然还有辅助的方法：在人群之中寻找那些欢乐的人，与他们为伍。

随着时间的推移，我终于找到了升级的策略，更有效的策略：成为一只励志的兔子。当然不是那种你以为的成天宣扬成功学的兔子！而是，成为一个鼓励一切人的人。理由也很简单，既然自己那么讨厌被别人泼冷水，被别人说风凉话，被别人暗中陷害，自己就无论如何也不应该成为那样的人；不仅如此，还要站到他们反面，成为一个善于鼓励他人的人。

鼓励，绝对是这个世界的稀缺资源——我相信你早就有深刻的体会。如果你是个善于鼓励他人的人，那么起码直接会获得两个好处。首先，你身边的人会不由自主地喜欢你，谁不喜欢拥有稀缺资源的人呢？更为重要的是，随着你不断鼓励他人，随着你不断看到因为你的鼓励而继续

前行的人终究获得了他们期待的结果，你自己会慢慢变成一个无需他人鼓励的人——因为你自己早就变成了正能量本身。这后面的结果实在是意外惊喜，也实在是个极度惊人的意外惊喜。不信你就试试看。

一旦你开始做就知道了，鼓励他人真的很简单，一句朴素的“我支持你！”就已经足够，甚至，更多的时候，你连这句话都不用说，只需要默默地陪伴一会儿，都已经完成了真正的鼓励。我有时候也觉得很震惊，这么简单的事儿，怎么就很少有人做呢？

一路走过来，另外一个策略也自然而然地形成：即便成了豹子，也不应该欺负兔子。因为这个“丛林”本身也在进化。过去，丛林里确实是常常是你死我活的局面，现在呢？现在丛林也变了，发展太快了，机会太多了，相互捕食已经变得“成本过分高昂”，还不如自己忙活自己的呢！这就好像几千年前人类发展了农业之后，战争就自然而然地减少了许多个量级一样，这也像科技发展到今天，和平成了刚需一样。并且，只有输赢对立时代过去了，双赢、多赢的局面与机会更多更频繁，于是，大家的价值观都发生了变化，只要聪明一点，都能找到“独善其身”的位置。

我们生活在更好的丛林里，而这个丛林理论上应该越来越好，不是吗？

思考与行动1.想想看，你生活中是不是经常一不小心就“拿着尚未发生的事情送人情或者刷存在感”？或者，你什么时候遇到谁干了这种事情？

2.“丛林法则”是人们经常提到的一个概念，在过去，你是不是只不过是想当然地理解这个概念，甚至想当然地应用这个概念？未经过深入思考的你，因为“想当然”而吃过哪些亏？犯过哪些错？

3.你现在是兔子还是豹子，抑或是苍蝇还是蛇？虽然这不重要，但知道很重要；然后你终究会变成什么？仔细想过吗？

4.如果，让你设定一个目标，“每天至少鼓励一个人”或者“每天至少鼓励他人一次”，你会怎么做，如何长期做到？

音频版**43** | 认知升级最重要的工具是什么？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第43篇，本期我们要打磨的概念是：做到。

一本完整的书放在那里，一口气读完，固然很爽，一个专栏，每周看，“拖”上一整年，虽然不能有“一口气”的读完那般（酸）爽，却也有另外的好处..... 我们这个专栏的内容，本质上是需要读者自己投入大量的时间精力去思考、去行动、去反思、去改良的，所以，没有时间的延伸，就失去了不少的意义，甚至连味道都可能发生变化。

2017 年 1 月 1 日的文章里，我向大家介绍了我杜撰的一个概念：GAFATA 。有多少人看到了，想到了，最终做到了呢？十五六万订阅读者中，起码有 1/3 并没有看到，你信不信？因为他们订阅这个专栏之后，把它变成了“積ん読”——这是个日语词汇，tsundoku，指那些买回来堆在那里还没读过的，或者后来干脆不看了的书..... 剩下 2/3 的读者，看到了，也动了心思，有多少人最终拿出钱找到了方法买到了 GAFATA 留在自己的账户里了呢？有多少人在过程中因为麻烦到后来就算了呢？我们无从得知，但虽然不一定很多，我猜我们的读者里一定有一些人，“折腾”了一下，现在手里真的有一定数量的 GAFATA！——这就是人与人之间差异的产生过程。

四五个月过去了，让我们看看 GAFATA 的表现吧。

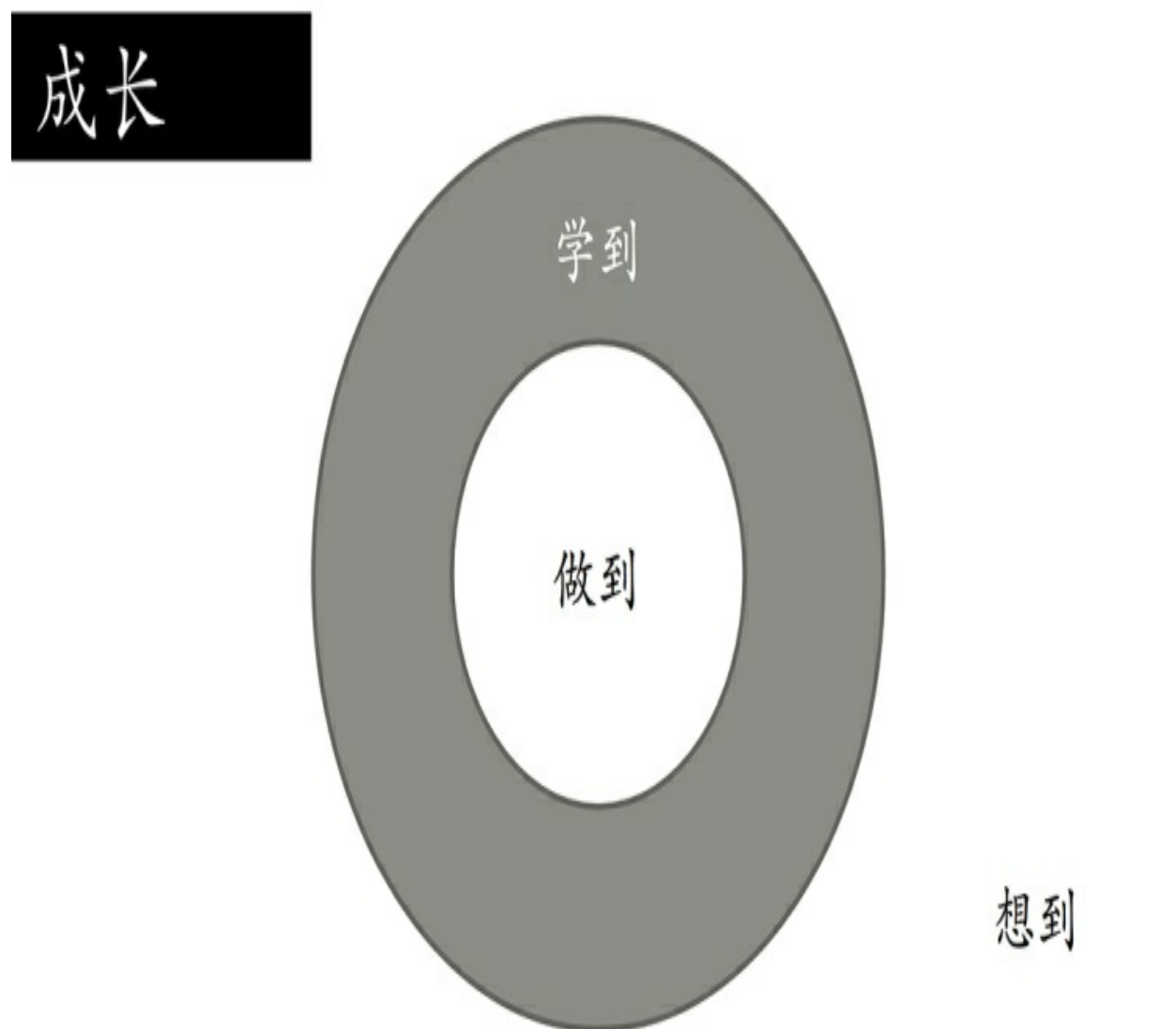


GAFATA 的平均增长是 24.45%，而同时期的纳斯达克指数增长只有 10.66%，GAFATA 中这段时间里表现最差的 Google，都要比纳斯达克指数增长多出 50%！如果在元旦前后，你已经买到 GAFATA，假设你的本金投入是 100 万人民币，那么在这段时间里，你的“睡后收入”已

经足足有 24.45 万人民币了 —— 并且，我们的读者里一定有人得到了这个收益（虽然人数不会很多，虽然本金数量不一定）。

若是你暂时还没有足够的资金去做投资倒也罢了，若是你实际上有却只不过是因为“怕麻烦”而中途放弃了，或者当时干脆是想想而已，后来是“没想到真的能涨！”，那么，请问，没有那些收益，该怪谁呢？

想到（知道）、学到、做到，各自之间有着很远的距离，形象地讲，相差一个巴菲特，或者无数个李笑来.....



成长究竟是什么呢？成长的定义很简单啊，想到之后做到。如果想到之后不会的话，那么就去学，学到之后再去做到。很多人的生命最终为什

么意义不大呢？很简单啊，想到了、说到了、知道了、学到了，可惜最终并没有做到，于是，不了了之。

所以说，没有什么比“践行”更重要了，我很喜欢我们的一个读者的留言里的一句俏皮话：“人至‘践’则无敌”。确实如此。

我猜，这可能是你能在“全民讨论知识变现”的过程中能见到的最好的、最惊人的“知识变现”的例子了吧？

如果不仔细研究的话，“知识变现”这个词汇看起来没什么毛病。理论上讲，古今中外的几乎所有人都在想办法通过知识去变现，你说你读个学位出来找到薪资更高的工作，算不算是知识变现？今天就算你种地，懂不懂现代化的工具使用，结果都不一样，这算不算是知识变现？在古代，你的家族有传男不传女的秘方，乃至于是生意就是比别人更好，算不算是知识变现？哥伦布找女王融资后来找到新大陆，算不算是知识变现？

所以说，“知识变现”根本不是什么新现象，它一直就在那里啊！只不过，长期以来，相当大比例的人群从来都操作系统混乱不堪，于是，他们分不清“上学”和“学习”，“信息”和“知识”，“知道”和“做到”等浅显概念之间的或细微或重大的区别，乃至于是蠢到相信“知识无用”的地步而已。

不过，若是看大趋势的话，我们必须承认一个事实：

一切的知识都正走在通往免费的路上.....在互联网高度发达的今天，任何一个有着正常学习能力的人，都可以通过 Google 抵达大量的知识入口，比如 Wikipedia，比如 Quora，比如 Youtube，比如 Stackoverflow..... 若是你完全不懂英文，只能用中文，那你起码还可以用百度抵达知乎和优酷土豆.....

而“被死亡”的传统出版业，最近正在复苏，为什么呢？当然是因为越来越多的人买书看，可为什么人们买书多起来了呢？除了“比过往更注重知识”之外，很可能更重要的原因在于“生活必需消费”在收入中的占比正在逐步降低，也就是说，虽然书价好像是涨了，但，相对于涨得更多的收入来说，其实是“更便宜”了，于是，人们买的就多了起来。也就是说，连需要纸张成本的“印刷版知识”也正在变得越来越廉价。

所以说，知识本身，变现能力并不是很强；甚至，从大趋势上来看，正在走向变现能力趋近于零的路上。更何况即便是知识，还分正确的知识和错误的知识呢，即便是正确的知识……还记得吗？我们认真讨论过一个论断，正确本身并无太大价值，因为你正确的时候大家也都正确，那么就没有任何相对优势。若是正确的同时，还能特立独行，那就很可能有很大的价值。

能够变现的也不一定是“认知”，知识放在那里很难自动变现，对同样的知识有了认知之后，也不一定能够自动变现。没有什么例子比 GAFATA 更精准、更惊人了，你看，同样的、正确的知识传递给了同样的一个人群，结果呢？结果跟过往我们在教育场景里看到的没什么区别：总是只有少数人真正受益，总是有绝大多数人不了了之。

那么，真正能变现的东西究竟是什么呢？

我想，能够真正用来变现的，事实上是“认知差异”：

面对同样的信息、知识、现象、事实、数据等等；

人们不仅对它们的认知不同，比如，有少数正确的，有大多数不正确的——这里有差异；

而且，即便是在认知正确的群体中，还有认知高度、认知深度的不同——这里还有差异。

读者在这个专栏里看到的例子已经“无数”了：

面对同样的一个概念，“法定节假日”，我和绝大多数人的认知差异很大，最终大到我的“长期”比别人短一半的地步。

面对“时间管理”这个概念，我和绝大多数人得到的结论截然相反，我意识到时间是不可管理的，于是，不仅自己的行动发生了巨大的变化，甚至干脆写了一本书，《把时间当作朋友》，在赚到很多稿费的同时，改变了很多人的生活路径。

同样是思考“创业”，这个专栏之外的很多人听都没有听说过“成长率”，那么，你和他们之间对于创业这件事儿认知差异能有多大呢？

与我一样，在同时期“撞见”比特币的人其实有很多很多，但大多数要么

没买，要么只买了几个而已，要么买了很多却早早就抛掉了…… 为什么呢？归根结底，是对同一个东西的认知差异很大造成的。

人与人之间，认知差异是巨大的，弄不好大到物种间差异的地步。生活中，经常有人拿“你连这个都不知道？”或者“这个你才知道啊！”四处刷存在感，这本身就很可能是“巨大认知差异的表现”—— 因为，他们不知道，“知道”（即，认知）本身事实上作用并不大的；真正有作用的是，比别人更有高度的认知，或者比别人更有深度的认知 —— 用我们这个专栏的专门词汇来讲，就是，“升级过的认知”；而真正有巨大作用的，是“经过多次升级的认知”。

也许你好奇了：不断升级的最重要工具是什么呢？还真的有个答案：

行动中的思考。很多时候，单纯的思考，不仅价值不高，能量也不足。事实上，“纸上谈兵”说的就是这个现象。用行动刺激思考，用思考改良行动，这才是最有效的方法。在行动中产生的思考，不仅质量高，数量多，意外惊喜也尤其多 —— 很多想法，很多总结，很多灵感，若非正处于行动之中，是不可能存在的 —— 这一点，是那些疏于行动的人永远不能理解的事情。

我自己经历中印象最深刻的这方面的例子是这样的：

当你握住一个资产，等到它涨过 100 倍之后，别人所关注的涨跌一个点，对你来说就是一倍 —— 每涨一个点就是多一倍！按理说，这是个极其简单的事实，也只需要最基本算术能力，就算想到也好像没什么稀奇的。可说实话，在我做到之前，从来没有想过这个点！我也必须承认，在此之前，即便想到，很可能无论如何也不会在意它的意义。而后来，知道这个点，“惊”到了我，也对我后面的行为模式产生了巨大的指导意义…… 但，对那些涨个百分之十就握不住了的人来说，我把这个“不仅极其重要，甚至在做到之前根本想不到的道理”告诉他们，又如何呢？并不会改变他们的行为模式，因为，他们正在思考的是“他们的行为模式所刺激出来的思考”。

没有践行，就没有可变现的东西；没有行动中的思考，就没有真正有价值的认知升级。没有认知升级，就没有认知差异；没有足够的认知差异，就根本不可能白手起家 —— 是啊，不是富二代，不是官二代，凭什么呢？

思考与行动

“用”比“学”重要；“做”比“想”重要；边做边想，比单纯想想不知道好多少倍 —— 都走到现在了，你有哪些事情，长期只处于“想想而已”的阶段，却误以为“自己需要慎重思考”呢？你忘了一件事儿：很多时候，不开始行动，是不可能产生足够慎重的思考的。

在这篇文章中，我的推理过程是不是你已经无比熟悉的了？可有什么东西是“呀！我竟然没想到！”的呢？

音频版**44** | 你想不想要一个人生的作弊器？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第44篇，本期我们要打磨的概念是：学习能力。

一个人的学习能力，其实就是一个“外挂”，天生之外的“装备”。想想看吧，一个人若是需要什么就能学会什么，这简直就是“作弊器”啊！随后拥有的，那可是“开挂的人生”啊！很可惜，绝大多数人在这一生中，一直处于装备不全，装备落后的状态……何谈“开挂”的人生？

随着时间的推移，绝大多数人会终究苦恼于自己的确“技不如人”……谁没有一颗上进的心呢？我觉得谁都有，只不过只有一颗上进的心是没用的 —— 绝大多数人穷尽自己的一生，用自己的生命惨烈地证明了这个简单的道理。

学了一辈子（准确地讲，是“想学”了一辈子），最终却连基本的学习能力都没有，这才是终生原地踏步的根本原因。那，我们所说的学习能力究竟是什么呢？又，如何才能判断自己的学习能力如何呢？显然，学历并不说明问题 —— 人类史上所有的社会都在教育上并不成功，这不奇怪。

其实可以用很简单的方式判断自己的学习能力。学习能力的进阶，无非三个阶段，或者说，处于不同阶段的人，处于不同的境界：

能学会有人手把手教的东西；

能学会书本上所教授的技能；

能学会没有人能教授的技能……

从这个角度望过去，绝大多数人第一个阶段就不合格——在相当长的一段时间里，即便是那些有人手把手教授的技能都没有学会，没有用熟，没有精进。别掉以轻心，你看看身边多少人连用筷子这么简单的事儿都一辈子学不会就知道了……如何用筷子，一定是有人手把手教过的“技能”，但结果呢？这样的例子很多，比如，用笔写字，好像所有人最终都会了，其实呢？其实很少有人通过刻意练习，让自己的字足够好看，不是吗？

许多年后，大多数人终于反应过来，“有人手把手教你”是多么幸福的一件事儿啊！可惜，当年幼稚、当年无知，越是有人手把手地教你，你越逆反，就是不学，结果把自己逆反成一个笨蛋，一个只会偶尔后悔却完全不知道下一步应该怎么做的没人理的笨蛋。

若是在成年之后竟然还有“手把手教”的机会，请珍惜。什么叫珍惜？珍惜的意思是说，在这个过程中，一定要认真观察，认真思考，反复琢磨：

这个技能点的重点在哪里？

做好的人为什么能做好？

做不好的人为什么做不好？

还有哪些地方可以改进？

有哪些刻意练习是必不可缺的？

“学会如何正确使用筷子”，其实还真的是个特别好的例子，值得反复审视。

现在有两种情况：

你自己知道自己确实不会用筷子；

你自己知道自己能正确使用筷子……

若是你自己不会用筷子，接下来你要看看自己有没有能力达到学习能力进阶的第二个阶段：通过读书、读教程，学会一项技能；如果你自己确定自己能够正确地使用筷子，那你现在可以尝试再进阶半步：看看自己

有没有能力教会别人正确地使用筷子.....

我在网上翻了翻，写得最好的教程，居然（其实也很自然）是老外写的，在 wikiHow 上：

<http://www.wikihow.com/Eat-with-Chopsticks>有文字讲解，也有视频示范。先去看看，看看你自己能不能学会？或者想象一下，若是你教别人（比如自己的孩子用筷子），你应该如何教？最重要的关键在哪里？为什么看起来这么简单的事儿能难住 2/3 以上的人群？

这么多年来，我经常拿这事儿当例子，用来证明：

有很多事情，即便是非常简单，都有可能难住一些人一辈子；这件事儿还能证明：

这么简单的事儿，绝大多数人竟然不会教，甚至连自己的孩子都教不会..... 只顾着最后在那里发脾气，而后无可奈何.....如果能够仔细观察，最终找到重点的话，基本上是教的人两分钟就讲明白，而后学的人五分钟之内就能搞定，随后摆脱一辈子尴尬的事情。

关键之处其实有以下这么两点：



两根筷子中，下面那根一直是处于静止状态的；

张开、夹上的动作，其实来自于上面那一根；

最为关键的是，如何令下面那根处于稳定状态呢？

下面那根筷子，跟手一共有三个接触点：两端作为支点；

大拇指的根部在中间压住筷子，无名指其实是“反向用力顶住”.....

大多数人败在无名指的用力方向上，这个方向搞对了，下面那根筷子就稳定了；

接下来就是练几分钟如何用大拇指和食指控制上面那根筷子并夹住东西.....

反复练习，从笨拙到熟练的过程，本质上来看是大脑在建立新的沟回的过程。

那些之前就会用筷子的人，不妨对比一下，你教的方法、路径、重点，和我的一样吗？不一样的话，比我的更有效吗？如果比我的更有效，不妨教教我，我也想有机会提高效率。许多年来，我在教别人如何学习的过程中，顺带帮助很多很多成年人“突然之间开始能够正确熟练地使用筷子这个神奇的东西.....”

有半数以上的人不会用筷子..... 这说明什么呢？这弄不好能说明：

这世界上有半数的人，即便有人手把手教，也学不会 —— 只因为自己不动脑子.....在这么小的事儿上都不会动脑子，别的事儿就不用提了。

所以，想象一下吧，若是无论什么都需要别人手把手教，那这一辈子能获得进步的可能性有多小..... 首先，那些会了的人并不一定有时间（几乎是肯定没时间），其次是，刚才我们也看到了，绝大多数会的人，其实真的不会教，他们也有时候懒得动脑子，所以不知道关键在哪里，而后即便是好心想教（比如教自己的孩子如何用筷子），也教不明白.....

这就是为什么你必须想办法进入第二个阶段（学会书本上所教授的技能）才有可能大幅度进步的根本原因。虽然书、教程，也有质量差异，也有胡说八道的，但这就是考验你能力的地方：

你有没有心思去寻找、阅读大量的相关书籍和教程；

你有没有能力甄别书籍、教程的质量好坏；

你有没有能力在实践中运用书本中的知识.....

很多人没耐心，甚至干脆没动力，于是永远进入不了第二个阶段；还有很多人，虽然尝试着进入第二阶段，可惜，不知道判断标准和依据（比如，很多人根本不会选书，他们选书的方法只有一个，去找人索要书单），于是，不知不觉走了太多弯路，乃至于事倍功半；剩下的少数中

的多数，又因为缺乏执拗地践行书本中讲授的有道理的知识，而最终只不过是做了无用功.....

到了这里，你就可以想象人群中善于学习的人，学习能力强的人有多么少见。可这还不算完，因为如若你不能进入第三阶段，你依然只不过是“略胜半筹”而已，无法做到把别人甩开的地步 —— 你可能不知道的是，其实大多数人别看学习能力比较差，模仿能力却是很强的，所以，他们只要看到你能做到，就很可能迅速模仿个八九不离十..... 甚至，整个国家都可能是这样的，日本最初就是通过模仿在一些领域超越欧美的，深圳的山寨精神其实也是这种能力的表现..... 于是，你好不容易学来的东西别人靠模仿就做到了，很难真正把人家彻底甩掉。

真正让你卓越的，是你必须走入第三阶段：

你不仅能学会没人能手把手教你的东西；

甚至能学会连书本中都找不到的东西.....

不用深说，你已经能看明白，若是做到了这点，基本上，你应该就是无敌的了！不是吗？关键在于，如果你做不到这点，你就时时刻刻被模仿者追踪，甚至被超越 —— 所谓的“微创新”不也是一些大佬们所推崇的能力吗？（这真不是吐槽，这是在陈述事实。）

走入第三个阶段，实在是太难，教别人走入第三个阶段，不是不可能，但也确实很难 —— 因为难点在于绝大多数人并不具备足够的能力去理解第三个阶段中的重点。但若是非要简单说，也不是不行 —— 看读者悟性了，因为真只看字面的话，以下的关键就好像是谁都会的事儿一样：

确定自己有强烈的欲望搞定这个技能；

寻找最少必要知识，反复问自己：这事儿最关键的地方在哪里？

马上开始运用、马上开始践行；

相信自己一定能够学会，相信自己一定会通过践行而进步；

通过记录，量化自己的刻意练习进程；

不断总结，不断整理，不断让那些新技能、新概念，在自己的脑子里有清晰的组织与关联；

绝对不能跟笨蛋斗气，要珍惜自己的时间与生命.....

如果你是个终生学习者，过了三十岁之后会开始经常不好意思的 —— 因为你总是觉得过去的自己实在太笨了..... 偶尔教教亲戚高中数学、物理什么的，就会发现，这么简单东西，多年前咋就真觉得那么难呢？其实，这是学习能力进步造成的错觉 —— 那个时候，那东西确实就是那么难。

每一次，在你的认知进步之后，你就会发现“不同物种之间的区别”，以及“那个区别形成的原因”。为什么总是有那么多人说，“读那么多书有什么用？！” —— 因为那个物种从来就没有能力在书里学到过什么，他们是在第一阶段就不及格的物种。无论有多少人认为读书无用，总是有另外一些人在不断地读书 —— 因为这是早就主要通过书籍学习的物种，手把手地被教，对他们来说很可能并不高效..... 当然，人群当中还有“一声不响”就已成为高手的人，那显然是打通了第三关的新物种.....

我想，在我自己的人生里，比特币可能会成为我最感激的东西。也许人们会认为，“那当然，这个东西让你发财了嘛！”我不否认这一点。但长期以来我内心更感激的是另外一个别人可能完全不在意的点：

它给了我一个学会 “1) 完全没有人可能手把手教；2) 完全没有书籍系统地阐述、教授” 的东西。2011 年的时候，谁都觉得这事儿“太离谱了”！没有任何一本书，甚至连有点质量的文章都没有，只有一个匿名者

（Satoshi Nakamoto）发布的白皮书。其中涉及到数学、加密学、拓扑学、金融学、编程、分布式运算、芯片设计、网络管理（事实上背后还有隐含着的政治学、社会学、心理学）..... 其中没有任何一个属于我自己的“专业” —— 要知道我在大学里的专业是会计！也就是说，在随后的“一辈子”（七年就是一辈子）里，我相当于是“自修”了一个“大学”，在金钱和好奇的刺激下，一路狂奔，步步高潮..... 几年下来，我已变成了另外一个人，虽然相貌只不过是变老了而已，甚至我一直在用的“我进化成了另外一个物种”这个说法，也是来自于这段经历。正如毕淑敏先生年轻的时候让我明白的那样，我知道人生本无意义，但，这段经历生动地告诉我，若是你能把生命中的一段变得与众不同，那自己的人生意义依然非凡 —— 你说我能不感激这么个“起初看起来完全不靠

谱，后来看起来意义非凡的家伙”吗？幸亏在此之前，我已经在学习的第三个境界里摸到了一些门道。如果我还处在第一个境界，那么即便是很早看到比特币这个东西，我相信这个东西根本就不会在我身上发生任何奇迹；如果我还处在第二个境界，那么，我可能需要等到 2016 年之后才有能力懵懵懂懂地从几本书里对它了解个大概.....

我第一次经历“学会完全没有人教”（第一个阶段不够用了），“书有很多但看不懂”（第二个阶段有点用处，但需要挣扎）的场景——也就是说，从第二个阶段跨向第三个阶段的过程——是在自修逻辑的时候。

二十六岁那年，突然发现自己的逻辑很差，突然发现自己事实上并不像之前自己以为的那样“并不笨”——因为在某个阳光明媚的下午，我前后被两个人的观点震惊到了，前后都被他们“说服”了，可是到了晚上，我惊讶地发现他们两人的观点竟然是截然相反的！他们之中只能有一个人是对的，可是，我竟然被他们同时说服了，且自己竟然没发现！

我吓坏了。第二天，我冲进图书馆，开始找书。找到了“Thinking”这个类别之后，在里面发现了一个我之前从来不知道的概念，“Critical Thinking”，发现里面全是讲如何正确思考的书，挑了几本再版次数多、重印此书多的著名出版社出版的书开看。其中的一本《Beyond Feelings》成了我的最爱，最终，这本书也成了我的“人生启蒙书籍”之一。

细心的你，可能注意到了，最基本的“选书方法论”不过是“选择著名出版社出版的、再版次数多的、重印次数多的书”——再观察一下身边的人就知道了，这么简单的事儿，他们从来都不知道，乃至许多年来用来“喂脑子的饲料”全是劣货，于是终生吃了很多亏且不自知。可怕。方法论这个东西，无论多简单都很至关重要。

然后就发现，虽然书里说得很清楚，实践起来并不容易；此为其一，更为重要的是，想要进阶的话，没有人能教你，甚至也不可能有人愿意教你。别说没人教你了，你甚至干脆就找不到任何一个能够和你心平气和地讨论问题的人——因为凡事儿只要逻辑足够严谨，就很可能是会引发绝大多数人的反感，谁愿意被证明自己想错了呢？谁愿意承认自己不会思考呢？谁在自己被证明思考质量差的时候不会一时恼羞成怒呢？甚至，有几个我格外亲近的朋友，在我主动和他们深入讨论问题时差点彻底吵翻——那时候我年轻，他们也年轻，各自都还有很多不完善的地方，也不明白理智才是最好的情绪..... 挣扎了好几年才反应过来，逻

辑严谨，思考缜密，研究深入这事儿，只能靠自己，只能完全由自己操作，甚至连讨论都是耽误事儿的。

我的好朋友铁岭说过一段话：

“听大多数人的话，参考少数人的意见，最终自己做决定。”第一次听到的时候，我的直接反应就是，“唉！高手就是高手，你看，他干脆把最没用、最耽误效率的那个人们以为很重要的‘讨论’给直接忽略了……”

我不仅已经告诉你我走过的三个节点，而且也告诉你了每个节点之间我是如何跨越的。不过，我没办法告诉你，你自己到底应该如何完成自己的跨越 —— 因为每个人的路径很可能就是完全不一样，适用于我的，不一定适用于你。不过，倒是有一条真理存在：

你必须自己琢磨出自己的路径和跨越方式 —— 这恰恰是衡量你能够进入第三个阶段（或称“境界”）的判断依据。以后你进入投资领域之后，你就明白了，“自己的路自己走”这么七个字构成的简单句子，首先深入理解起来并不是那么简单；其次，这是投资的终极原则之一；最后，更为重要的是，看起来简单，做起来难上加难。

在第三个阶段里有过哪怕一次成功，后面就“开挂”了，你会发现你就没什么不敢学的 —— 很幸福；没有什么学不会的 —— 更幸福；学会的东西没有什么练不好的 —— 不能更幸福了。

思考与行动1.你会用筷子吗？—— 大约有 2/3 的中国人实际上不会，长期以来都是在“凑合着用”而已。不会，那你就要学会；会，那你就试试看能不能做到五分钟内教会另外一个不会的人？教上十来个人，你会对“教与学”的关系有不一样的感悟。

2.过去的这么多年里，有什么事情是你做到了“无师自通”的？如果有，请你认真回忆那件事的方方面面，总结归纳，记录下来，时不时回顾一下，那将成为你的最宝贵财富之一。

3.注意：不要仅因为这篇文章里提到比特币你就去买比特币，不要仅因为最近比特币涨了很多就去买比特币…… 你能买的是你确实懂的资产，不懂的，不要投！—— 这是以后必须认真讲解的内容。

音频版**45** | 投资世界里的最基本技能——趋势判断

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第45篇，本期我们要打磨的概念是：趋势判断。

许多年后，我身边的朋友开始这样评价我：

笑来，现在看来，你在判断趋势上真的很厉害呢.....相信我，我真的不是在用上面的话显摆 —— 了解我的人也知道我确实也完全没有显摆的需求。在消除了可能的误会之后，我要请你把注意力放到上面提到的评价里的一个措辞：“现在看来.....”

这个措辞的意思是说，在此之前的很久，他们并不认为我是对的 —— 是呀，谁能对未来有那么确定的判断呢？我又不是传说中算命的！反过来，能证明自己对未来的判断是正确的之所以难上加难，是因为：

需要等到很久很久很久之后，才能有确定的结果；

即便判断是对的，现实也不一定会当场给你正面反馈；

就是结果站在你这一边，你又不能保证没有运气因素的存在，完全都是你的判断在起作用；

最终谁都会明白，没有任何人的正确判断本身就能改变世界，除非伴有不顾一切的行动.....

嗯，人至“践”则无敌。

首先，让我们深入研究一个看似简单，貌似谁都早就明白的概念：周期。

周期，是理财投资活动中最为关键的考量因素，是开始实践之前必须学习、研究、掌握、遵循的理念和现实，可惜却总是被忽略。这也是市场上大多数理财书籍中干脆不提，或者放在最后一笔带过，实际上却是最为基础、最为关键的知识点。

不深入了解周期，就无法对趋势进行有效的判断，那么整个投资活动基本上就等于是没有判断的行为，于是，甚至比不过两个人抛硬币赌博 —— 而在这样的時候，墨菲定律一定会显灵：

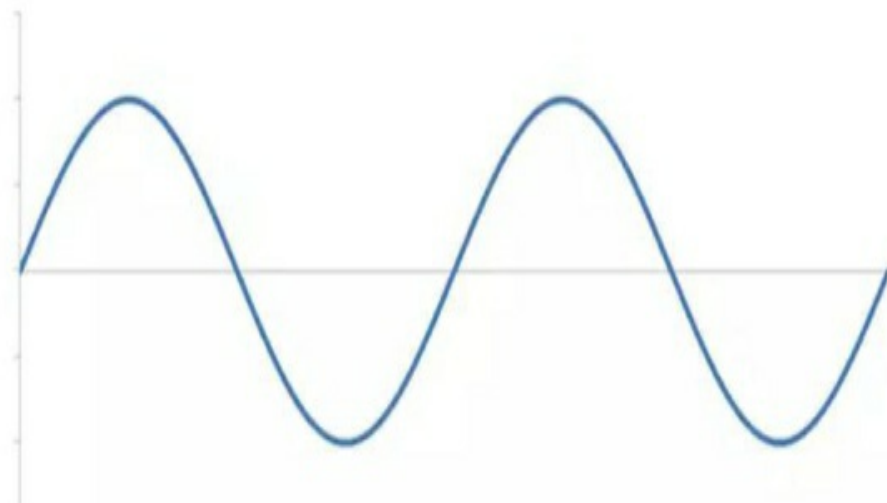
如果一件事儿可能变坏，那么它一定会变坏。

以后你会明白，这世界上所有的事情其实都是投资，成长是用自己的注意力向自己投资；婚姻是双方共同投资自己的各种资源去创造一个更好的家族；工作是投资，创业还是投资，一切都是投资……（而从另外一个角度，我也认为这世界一切的活动还都是销售呢）

周期这个概念，在很多投资者嘴里，通常以“趋势”这个词替代，他们会说：

“现在是上升趋势”

“现在是下降趋势”这种描述尽管有时候还算很管用，但更多的时候却是肤浅的、危险的。因为一个上升趋势要加上一个下降趋势才构成一个完整的周期。而实际上，真正的趋势常常需要在多个周期（至少两个）之后才能真实展现。



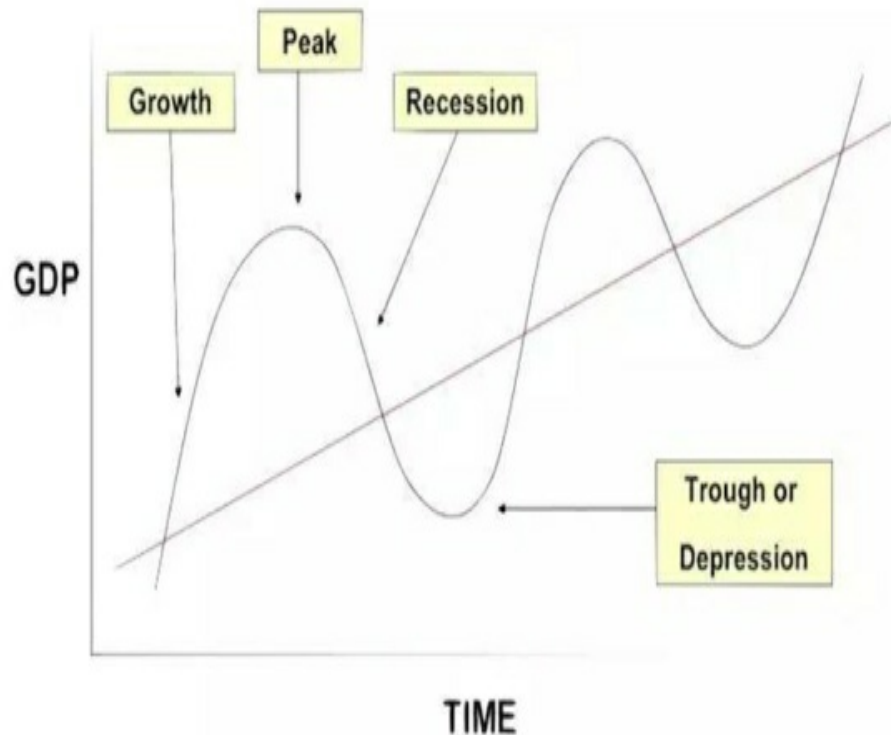
如果我们探究的是真正的趋势，就会发现，上升与下降只不过是一个真理的表象：

现实的经济里没有直线，只有波（动）。

在一个很长的波段中，从任何一个点前后望过去，看起来都像自己身处一条直线而不是曲线上——就好像我们站在地球上却很难感知我们自己其实是站在圆面上而不是平面上一样。

一个上升与一个下降构成一个周期；两个或多个周期之后，如果我们发现曲线就好像是数学课本里的 \sin 曲线的话，那么所谓的“趋势”实际上

是个水平线而已 —— 而我们常常说的、且在寻找的所谓趋势应该是个要么上升、要么下降的线条才对，因为水平等于“无变化”，无变化就无趋势。



这就解释了为什么有些人认定的所谓的趋势在另外一些人眼里根本谈不上是趋势，因为后者重视的是一个以上的周期之后所显现的真正的趋势，而前者看到的只不过是一小段时间里的表象而已。

这也解释了为什么跟涨杀跌的人必然很吃亏，因为他们所看到的并不是实际的趋势，他们看到的和把握的只不过是幻象而已。

在交易市场里，有一种人被称作“韭菜”，为什么呢？因为韭菜总是割掉一茬再长一茬……而那些“韭菜”就是注定会被收割的人。如何判断自己是不是“韭菜”呢？其实很简单的，只要你身处交易市场之中的时候，脑子里存在以下的闪念中的任何一个，你就是“韭菜” —— 确定无疑的“韭菜”：

X 靠谱吗？你怎么看？你说 Y 能涨吗？

X 已经太贵了，买不起，我去看看 Y 吧.....

真倒霉，一买就跌一卖就涨！

刚才没听到你们说什么，我错过了什么吗？

都一整天了，咋也不见涨呢！

靠，赚了赚了！我这就去换辆车！

跌成屎了，媳妇要跟我离婚！

唉！等我借来钱，已经涨上天了！

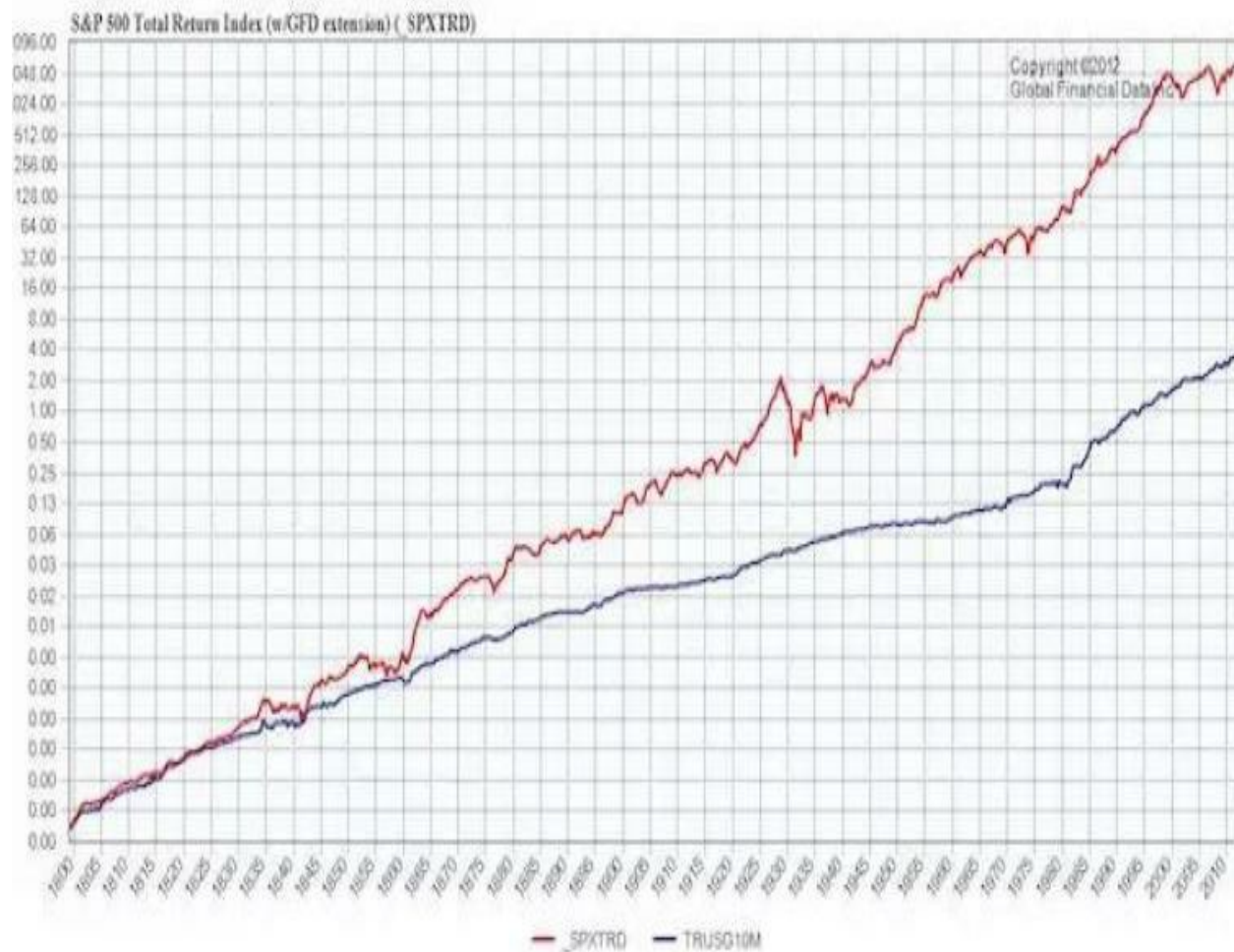
他们运气真好！我运气真差！

这帮家伙！你们都是骗子！顺带说，许多年前，那些闪念我自己都有过！

如何把自己变成另外一个物种，而不再是“韭菜”呢？方法之一很简单，判断趋势的时候，看至少两个周期..... 多简单的方法啊！可惜，当初没人给我讲透，所以我就被收割了很多次，后来想明白之后，虽然“交了很多很多学费”，却再也不是“韭菜”了。

若是我们真的能够看到多个周期，趋势就会明显到不可忽视的地步。

下图是自 1800 年至 2012 年的股票和债券的收益比较图，红色是股票指数 SPXTRD，蓝色是债券指数 TRUSG 10M:



起起落落这么多年，股权投资和债权投资的趋势其实是一样的：都在上升；只不过，虽然债权投资“看起来更稳定”（即，波动相对比较小），但涨幅却落后于股权投资。



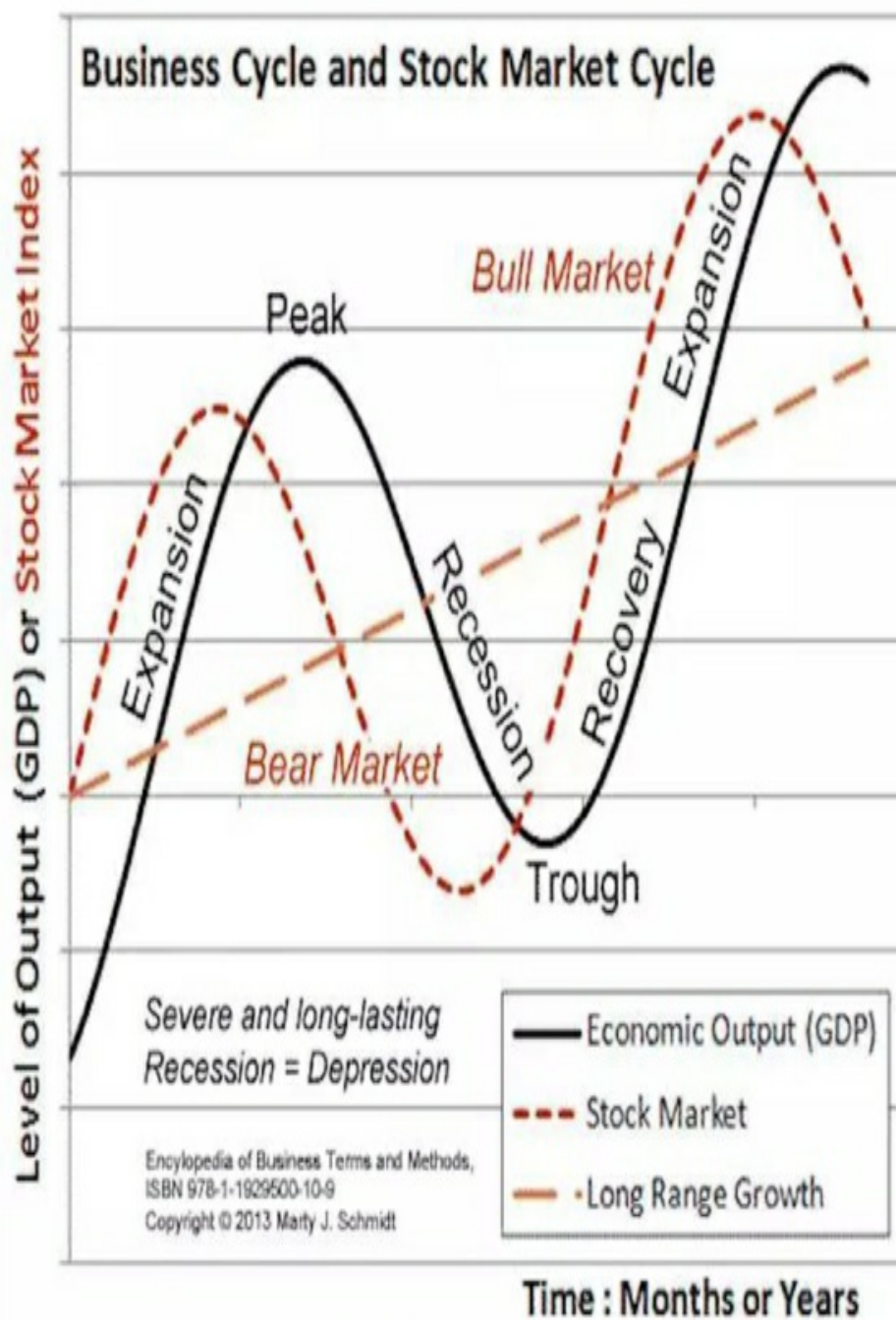
而这张图望过去就发现，长期来看，投资黄金、投资美元什么的，比起投资股票简直是弱爆了..... 不管你同不同意，这也是为什么现在越来越多的人认为“ 股权收益时代来了 ”的重要原因 —— 其实是早就存在了。

这才几分钟啊！你现在竟然已经可以从趋势之中看到另外更深层次的趋势了..... 人是可以进步的，不仅如此，也有可能进步很快的。并且，还有一些进步可以瞬间完成，而那些没机会想到的人，弄不好一辈子都被无知和不进步耽误且完全不自知。

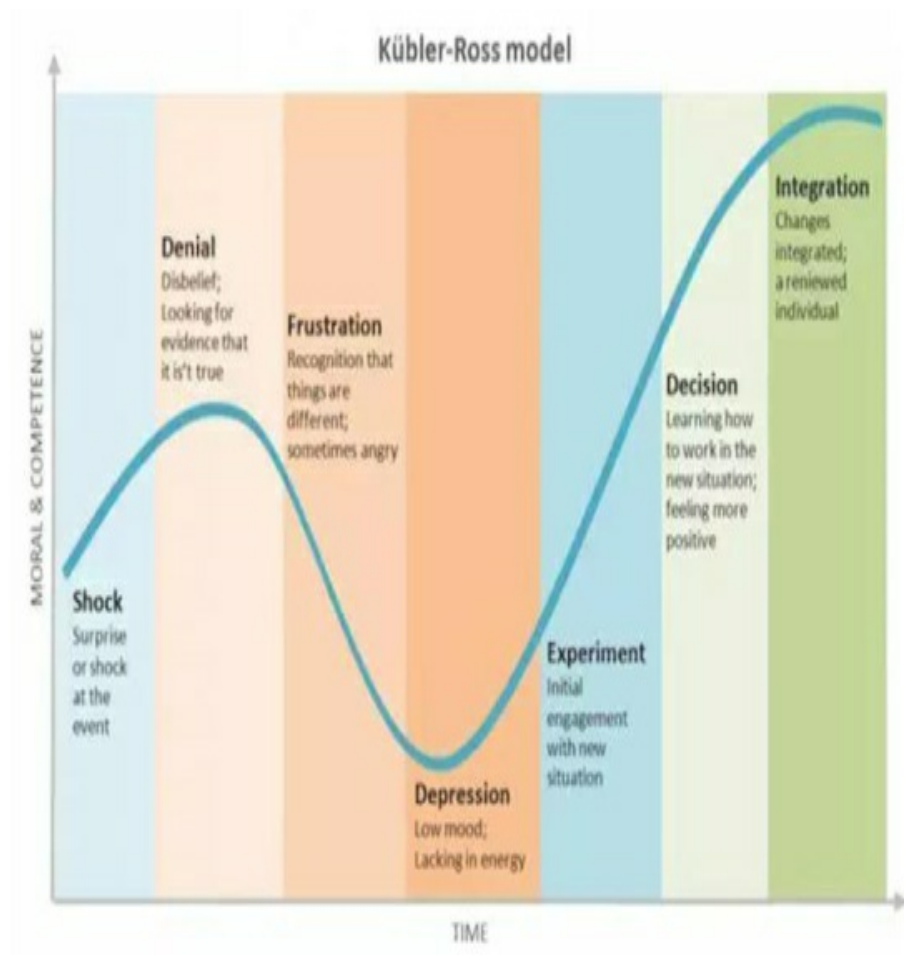
所以， 关注周期，以及多个周期背后显现出来的真正趋势，会给你一个全新且更为可靠的世界和视界。

进而，几乎一切事物，无论是抽象的、具体的，都有它自己的周期。而它们的周期不大可能一致，于是，几乎一切的机会和陷阱都隐藏在周期与周期之间的差异上。

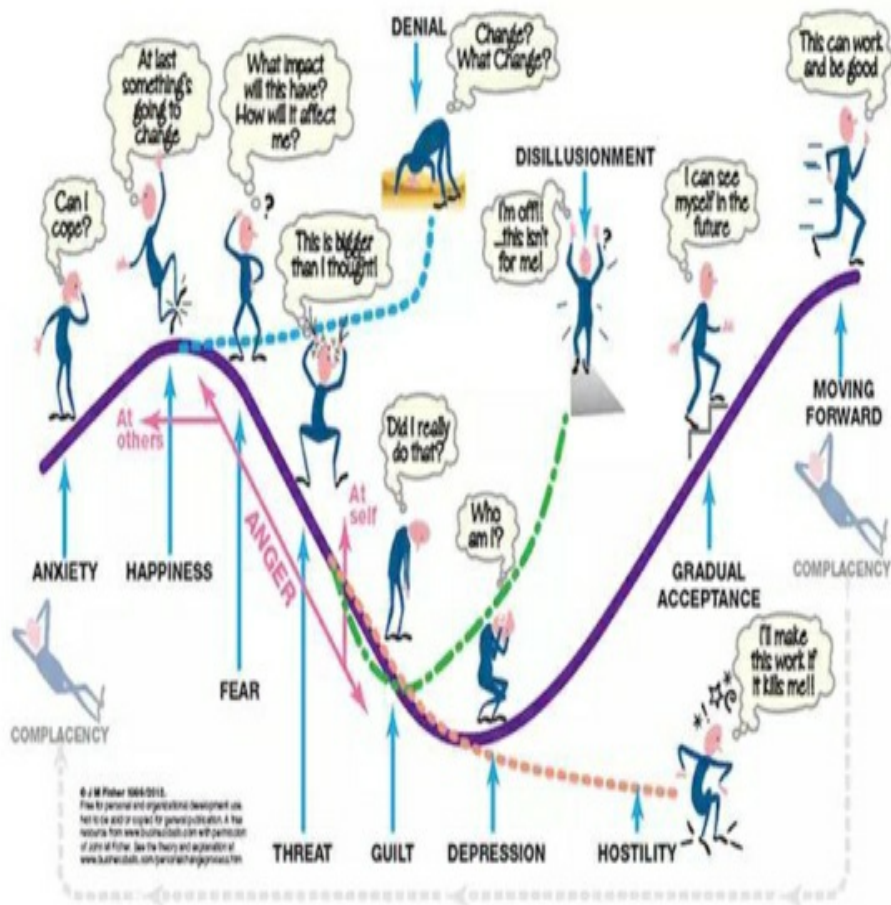
据说 GDP 和股市的周期轮换如下图所示：



还有个“库布乐罗斯改变曲线”（Kübler-Ross change curve）特别好玩。它看起来是这样的：



进而人们发现任何新生事物的发展过程也是差不多的.....



于是，我们可以反思这样的现象了：

每次巨大技术变革出现的时候，都有一批投资者死在路上.....

为什么呢？他们看到了所谓的“趋势”，却忘记了或者不知道真正的趋势需要一个以上的周期才会真正显现..... 回顾一下历史吧，互联网、NetPC（后来所谓的“云”）等等都是如此。

刚刚闯入交易市场的人，往往并不知道一个冷冰冰的事实：

在牛市里赔钱的人其实很多，在熊市里赚钱的人其实也很多.....你可能会愣一下，在牛市里怎么可能赔钱！牛市里傻子都能赚钱！你仔细观察一下就知道事实并非如此。当然不排除有在牛市里赚到钱的傻子，但也确实有很多人在牛市里担惊受怕追涨杀跌，只因为一个回调就割肉，又因为不甘心而加上杠杆，到最后落得无法诉说的下场。

为什么他们会这样？理由很简单，他们的眼光穿不透周期，于是看不到真正的趋势，能有的只是最肤浅的理解，于是，一切的行动都相当于是乱打乱撞的“无头苍蝇”，事实上比拿着火把穿过火药场还可怕，因为他们拿着火把四处乱窜.....

对周期的深入理解，甚至可能影响一个人的性格。在我看来，所谓的不屈不挠，所谓的坚持不懈，更多的时候，只不过是对于自己正在身处某个周期的哪个位置非常了解，所以才更容易做出的决定。

为什么很多的计划最终并不能落实，最终不了了之？背后最深刻的原因很可能是你当时所身处的自己的生命周期与世界的种种周期（比如经济周期）都各不相同，于是，没有人能帮你具体地定制完全适合你的计划..... 所以，最终，人生规划这种东西，听不得别人的，必须自己来，否则也没办法后果自负。

人各有各的不同。就好像一个动物园里，有老虎、狮子，也有鹦鹉、孔雀，还有鳄鱼和蛇，还有很多很多不知道在哪里的昆虫.....它们都有各自的生存之道，都有各自的优势和劣势，没有太多实际上有意义的、通用的、普适优势策略。

如果非要挑出来的话，倒是有一个：

繁殖能力强是王道。

拿到投资的领域里来说的话，就是：

赚的方式越多越好。

太简单了吧？简单到好像没必要教育或学习似的..... 其实这也是传递重要知识时所面临的困惑与困难：

越是重要的东西越是看起来并不相关。

很多人问我，笑来，你现在的主业是什么？我笑嘻嘻地回答，得到专栏作家啊！可是，在这个专栏里，我可以告诉你为什么我总是用各种各样的方法赚钱——我写专栏，我讲座，我开公司.....

因为我必须有投资以外的各种赚钱方法，才能保证自己确定地能给自己的已投资金额一个“无期徒刑”（至少是更长的“有期徒刑”）..... 如果我

只凭投资赚钱，也不是不好，但我觉得自己很可能做不好，因为心态会变，会变得患得患失，会不由自主地把眼光和注意力从远方挪到眼前，不由自主地变成“近视眼”，看不透周期，看不到趋势，能看到的只剩下涨跌而已，于是，必然会退化为“韭菜”——那又何苦？

对周期的理解，最重要的用处在于它能帮你看到未来——起码看到一小部分。要知道没有人能百分之百清楚地看到未来，所以，哪怕看到一点点，也要比完全看不到强出许许多多，而经年累月地多看到那么一点点，到最后就会形成巨大的认知差异，到最后就会让人们之间产生巨大的差距。

思考与行动

你曾经研究过的趋势是什么？后来被验证为正确的是什么？花了最长时间才被验证为正确的又是什么？

当前的“知识变现”被人们认为是个趋势，现在的你呢？你看到了什么？

你现在正在身处其中的趋势是什么？随后可能发生的是什麼？为了让自己更好，你现在要对应地做什么？

音频版**46** | 投资的世界到底长什么样？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第46篇，本期我们要打磨的概念是：镜像世界。

投资，是一路不断成长的你终将必然闯进去的领域，甚至我会建议越早进入越好。虽然“投资”这个领域也有很多细分的领域，比如债券、股

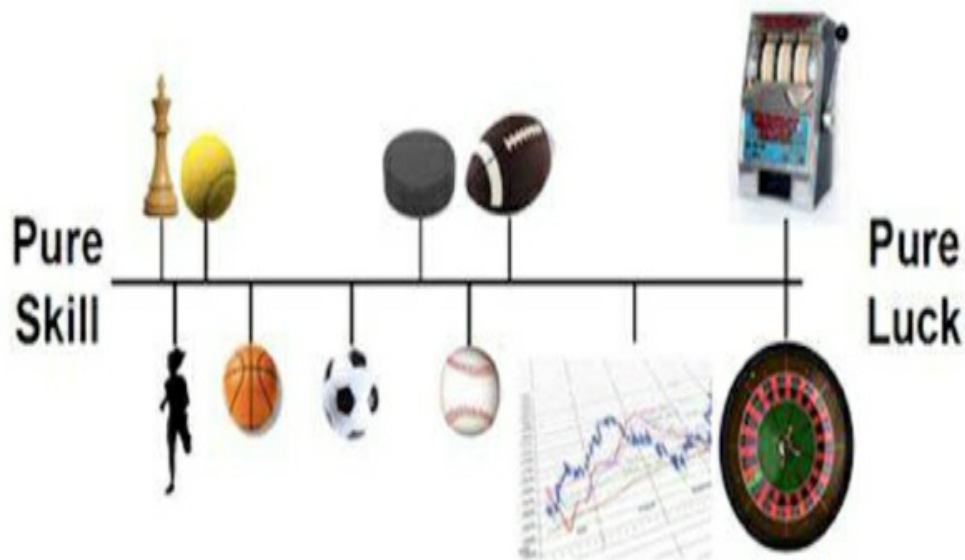
票、天使投资、期货、货币套利等等许多品类，但最终也有一些通用的原理需要注意——越早知道越好。

之前，我们反复提到“不同物种”的概念：

虽然人们活在同样的世界，头顶同样的蓝天，脚踏同样的大地，呼吸着同样的空气，最终却不一样，甚至截然相反，面对同样的问题，拿出截然相反的解决方案，在同样的场景里作出截然相反的决定……他们就好像是截然相反的两个物种一样！现在，再给你看个“惊人的现象”：

其实，不同的物种常常活在不同的世界里，尽管那世界看起来是一模一样的；但，若是形象地讲，他们其实生活在看起来一样的镜像世界里，一切都是反过来的……如何解释这种现象呢？又，究竟是什么原因使得这个现象存在于此呢？

核心理由在于，人们所从事的活动之间有着本质的不同，有一个重要因素的存在，使得我们没办法对整个世界“一概而论”。



成功是有公式的：

成功 = 技能 + 运气

人们所从事的活动，其中“运气”这个因素所占的权重各不相同，但我们可以按那权重从 0 至 100% 的顺序排列起来……于是，在类似象棋、围棋这类活动中，技能占 100%，根本就没有运气的空间；而在纯粹的赌博，比如抛硬币这个活动中，根本就没有技能的空间，运气的权重占 100%！而，两个极端中间是各自技能和运气成分不同的“光谱”——比如打篮球，技能很重要，但偏偏运气不好，看似已经投中的球在篮筐里来回弹几下竟然出来了！

这里的重点在于，投资活动，是更靠近右端的 —— 也就是说，运气的权重在这里很高。你的技能再强，也有运气不好的时候，不仅有运气不好的时候，而且运气不好的时候可能更多！

所以，这就是两个镜像的世界。同样是你，学习与生活中，可能身处“左侧”（更多依赖技能的那一侧），在投资中，却身处“右侧”（更多依赖运气的那一侧）。你只要稍稍启用一下你的元认知就明白了：

在左侧运用右侧的策略是不恰当的.....

在右侧运用左侧的策略甚至很可能干脆是致命的.....

这就是为什么绝大多数“聪明人”在投资领域里最终只能损兵折将、折戟沉沙、甚至尸骨无存的根本原因——他们积累了大量的左侧经验，所向披靡，然后冲进了右侧，却没看出来这是一个镜像的世界，一切都可能是反过来的，于是，处处优势变成劣势，到最后把自己弄成了“死因不详”。

最明显的例子就是对努力勤奋的理解。在左侧，努力勤奋是上等策略，而在右侧，努力勤奋事实上是无效策略，因为努力勤奋对运气的影响可以干脆忽略不计。在投资的世界里，赚钱不靠努力的，“什么都不做”不仅是最重要的事情，还是最难做到的事情呢！——并且，这个道理，只有等到自己真的做到了一定的地步才有机会“深刻体会”，在此之前，无论有多少人耗费怎样的时间精力向你说明，你也只能做到表现上理解，可你骨子里还是原来的那个物种。“不明觉厉然并卵”这个说辞放在这里倒是绝配。

在左侧世界里，你与他人讨论是很容易的，因为越往左，不确定性越小，于是，讨论的方向结果通常都很确定——在这样的时候，讨论的价值是巨大的。可在右侧的世界里，你就会发现与人讨论很困难，因为越往右，不确定性越高，乃至很难多方同时正确地理解真相，更不用提仅用语言这个模糊的工具达成最终意见的一致了——所以，在投资领域中，“众包”事实上并不靠谱，那是在左侧世界里极其有效在右侧世界里完全无效的策略。

向尚无投资经验的人讲解投资原则，通常被认为是“不可能完成的任务”。主要原因在于，学习者暂时没办法有足够的“体验”支撑自己的理解。这就好像是“少壮不努力，老大徒伤悲”的道理，无论每一代人耗费多大的力气也没办法让所有的小朋友真正变成另外一个物种一样——因为大多数小朋友需要足够的体验才能支撑自己的理解，而这恰恰是他们完全做不到的，他们的元认知能力完全处于“尚未开启”状态，于是，久而久之到了已经伤悲的阶段才反应过来，“原来他们说的确实是

对的啊！”可这个时候，已经只有悔恨的份儿了。更令他们绝望的是，他们的孩子跟当初的他们一模一样，根本听不进去家长哪怕一点点的说教——有什么比清楚地意识到“自己的下一代终将绝望”更令人绝望呢？

不过，我倒是不觉得让你明白这事儿有多难，因为你的操作系统里已经有了很多可以作为基础的核心概念，并且是之前完全没有过的：

元认知能力

镜像世界

运气权重

左侧策略

右侧策略

.....

再进一步，随后的文章里，我们讨论投资领域的时候，你要时刻运用你的元认知能力去监督、甄别、调整你的想法。因为这里有大量的道理，看起来是那样的直白，那样的简单，甚至会让你产生“这还用你告诉我？”的念头——可偏偏这样的时候才是最危险的，因为若是你的元认知不提醒你的话，你早就忘了这是个镜像的世界，你看到的很可能是“长得一模一样，事实上却截然相反的东西”，要小心！

这有点像什么呢？你在中国开车，习惯了左舵方向盘，然后有一天你跑到欧洲，满大街都是右舵车，在马路上要靠左行驶——虽然你一眼就能明白这左右之分，但在开始的一段时间里，你就好像是个“弱智”一样，不断地犯错，不断地“一不小心”就差一点搞出一个大车祸.....这个类比倒也形象，因为在投资领域里若是没出事儿倒也罢了，出了事儿很可能就是性命攸关的情况。

再提醒一遍：

在右侧世界里，哪怕一模一样的行为、方法、理论，很可能（也不一定）会有与它们在左侧世界里截然相反的结果、效率、或者作用。

这也是为什么在这个世界里，所有聪明人对一切问题的标准答案只有一个：“看情况”——即，具体情况要具体分析。所有笨蛋都希望找到一条唯一的真理不仅适用于自己，还适用于全人类（他们忘了肯定还有很多我们不知道的星系和生命存在），不仅适用于昨天，还适用于今天和明天，不仅适用于某一个领域，还适用于所有领域的“真理”……历史上，从来没有人在这方面成功过，因为这个追求本身就是愚蠢的，不仅愚蠢，还是实际上基于懒惰的愚蠢。

你要学习的，不仅仅是那个你刚刚进入的、刚刚开始了解的右侧世界，更重要的是，你要学会在两个世界里来回自由地穿梭——你能开左舵车，你也能开右舵车。在左侧世界里，遵守左侧世界里的规则，运用左侧世界里的策略；在右侧世界里，遵守右侧世界里的规则，运用右侧世界里的策略……最终你会发现这倒也不是什么太难的事儿，只不过，过去没意识到自己应该了解两个截然相反的镜像世界，当然也不知道自己应该、自己也可以在两个世界里频繁穿梭。

来回穿梭得多了，最终你也会多少有些解脱，因为并不是所有“截然相反”的东西都会让你产生各式各样的不适应，并非所有“截然相反”的东西都那么重要，到最后只有少数“截然相反的东西”你必须 100% 重视。而且，偶尔你也会发现一些两边竟然可以通用的原则，那是幸福感破门而入的感觉。

思考与行动

回顾一下你曾经涉及过的领域，做过的事情，仔细分辨一下哪些属于“左侧”（更多依赖技能的那一侧），哪些属于“右侧”（更多依赖运气的那一侧）？你对待它们的策略是否是一样的呢？

你有没有因为弄错了某件事情的归属（比如本来更多依赖技能，却误以为更多依赖运气），而遭受了一些损失？如果有，是什么？事后你有没有通过调整策略而减少甚至挽回损失呢？

既然我们已经知道了“镜像世界”的存在，那么就运用一下元认知能力，想一想如何能够在两侧的世界都“活得很好”吧。花时间琢磨一下这件事，绝对能够让你获得意想不到的收获。

回顾一下你曾经涉及过的领域，做过的事情，仔细分辨一下哪些属于“左侧”（更多依赖技能的那一侧），哪些属于“右侧”（更多依赖运气

的那一侧)？你对待它们的策略是否是一样的呢？

你有没有因为弄错了某件事情的归属（比如本来更多依赖技能，却误以为更多依赖运气），而遭受了一些损失？如果有，是什么？事后你有没有通过调整策略而减少甚至挽回损失呢？

既然我们已经知道了“镜像世界”的存在，那么就运用一下元认知能力，想一想如何能够在两侧的世界都“活得很好”吧。花时间琢磨一下这件事，绝对能够让你获得意想不到的收获。

音频版**47** | 做个精明的时间买卖人

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第47篇，本期我们要打磨的概念是：精明的时间买卖。

我们在之前定义什么是“财富自由”的时候，已经确立了一个事实：

所有的人都在出售自己的时间。因为，若是你不再需要通过出售自己的时间去满足自己的生活必需，那你就已经“财富自由”了；换言之，在财富自由之前，所有人都在出售自己的时间。

我们之前在第32周的文章中提到过，初期我们能做的就是提高我们的单位时间售价。我们获得更高的学历，我们学习更多的技能，最终都是为了提高单位时间售价。

但是慢慢我们就会发现，这样做的玻璃顶很快就出现了，因为所有人的时间都是有限的。如果说我们过去学会的是“做一个正常的时间买卖人”，那么这周我们就来讨论一下，如何成为一个“精明的时间买卖人”。

答案其实并不复杂：

同一份时间售出很多次这算是我们给大家提供的第二种个人商业模式。再一次，需要提醒大家，有些东西只是看起来很显然和直白，但其实90%的人未必能够找到它的关键。还记得我们在上周“镜像世界”里面提醒过大家的事情吗？

在2003年的时候，我决定写书。

为什么呢？因为我想明白了：为了获得财富自由，我必须寻找一个方式运用第二种个人商业模式：“把同一份时间出售很多次”。这是必经的途径，因为每个人的时间都是有限的，每个人的时间都是“用过即弃”的，甚至“不用也不得不弃”，并且时间不会再生、也不会给你“攒在一起让你放个大招”的机会，于是，只有一个办法，把同一份时间出售很多次，越多次越好！

我找到的方式就是写书。那一年，我花了 9 个月的时间，写出了一本书并出版：《TOEFL 核心词汇 21 天突破》。到今天为止，十四年过去（按照我的方式，这就是两辈子了，因为七年就是一辈子），这本书在 TOEFL 词汇书市场上依然畅销，它不仅畅销，它还长销，迄今每年的销量不减。

到今天为止，这本书的稿费我分文没有动过 —— 我故意把那张银行卡剪掉扔了。这一招是在一本书里学会的《Mean Genes: From Sex to Money to Food, Taming Our Primal Instincts》，作者是 Terence C. Burnham, 2000 年出版。此书作者提到一个例子，为了控制自己的花销欲望，他跑到外地开了一张银行卡，然后把卡剪掉，定期往那个卡里转账，而因为必须到外地补办一张卡才能提款，所以那个“麻烦”使得他“懒得”去花那些钱……书就是这样，哪怕有一句话，甚至只不过是读那书刺激出来的某个（可能并不相干的）想法，竟然改变了你的行为，那么，那本书就是“无价之宝”。这本书对我来说，就是起码值 1000 万的书 —— 现在那张银行卡里究竟有多少钱，我也不知道，也不想知道，从来没有去查过。我只知道一件事儿：有一笔数目并不小的你根本用不上的钱，是财富自由的一个基本标志。

后来，《TOEFL 高分作文》于 2005 年出版，这本书成了我后来长期“不务正业”的支持，随后的差不多整整一辈子（七年），我的所有生活开销都来自于这本书的稿费。开公司可以不拿工资，利润全分掉；可以同时开好几家公司，还闲着没事儿去研究比特币，做矿场和场外交易，事实上全是这本书的稿费在支持我 —— 因为我可以不在乎收入，因为那时候我早就可以完全不在乎我的“时间成交价”，反正我的生活必需早已不再靠“出售时间”而换取……

写出一本长销的畅销书 —— 注意，不仅仅是“畅销书” —— 是我开始运用第二种个人商业模式的起点。因为，那书的长销，事实上相当于把我之前“辛苦”的九个月，反复出售了十多年，卖了几百万次……虽然每次卖出的实际价钱并不高，税后几块钱而已。

许多年来，我一直在琢磨，对个体来说，还有没有什么其他方式可以做到“把同一份时间出售许多次”？——我的意思是说，除了出版书之外。后来想明白了，一切内容制造，本质上来看都是这个类别的，书籍、唱片、动漫……或者更为精确一点，一切创意制造，都可能是这个类别的。

你可以把一本书，一张唱片，一部动漫理解为一个“产品”。那么，这类极度依赖创意的内容，或称产品，都可能属于“成本极为低廉”（脑力劳动）、“受众极为广泛”（即，销量可能很大）的东西，有能力制造这类东西的人，最终都可能“把自己的同一份时间反复售出许多次”。

虽然那时候我刚刚“入门”，但出手的时候已然是个深思熟虑的高手，因为我不仅仅是个作者，我还是个极受学生欢迎的老师；并且，我是销售出身，从一开始就懂得如何把一个东西不仅卖出去，还要卖得很多。更为重要的是，我跟其他的作者不一样，他们中的绝大多数是这种思维：

我很厉害，所以我能写书；

我写出来的东西就是很厉害，所以你们不能乱改，我写什么就出版什么；

我很厉害，我写出来的书也很厉害，你们不买，是你们眼光有问题……

我的出发点是“就算我不是很厉害，我能不能卖得很厉害？”所以，我的思维是截然相反的，我认为如果读者不买，那肯定是我自己做错了什么。并且，我不仅是销售，我从一开始就明白我必须使用“产品思维”去考虑，产品思维里最重要的思考是什么呢？说穿了就很简单，不说穿，就是一张彻底蒙蔽你双眼的窗户纸：

刚需

对，你的产品必须满足消费者的刚需——没有什么比这个更为重要了。若是你的产品是消费者的刚需，即便做得不够好的，人们也会买；刚需么，能解决多少就解决多少。如果你的产品并不是消费者的刚需，无论做得多好，买的人也不会太多。一切的其它能力、其它品质，都在在此之后起作用的，不做刚需产品，剩下的无从谈起。

许多年前的这点点滴滴思考，一直到现在我都在因此受益，无论是后来的创业，还是后来的投资，还是后来的再创业、再投资，都一样，我已经习惯了去找、去做真正满足刚需的产品，我也练就了一双“火眼金睛”去甄别真正的刚需——根本没办法用钱去衡量这个能力。

当年我出书的时候，我正在教的是 TOEFL 的阅读和作文。一般来说，老师出书，都是一样的，自己教什么就写什么。我觉得不能这样。阅读和作文，都实际上并不是中国学生的刚需——或者更准确地讲，即便它们都是真正的刚需，可学生们却不以为那是刚需，学生们（即，消费者们）心里以为的刚需是词汇书.....

所以你看到了，我的第一本书是词汇书。

骨子里，我并不认为背单词就是学英语。全世界范围内，甚至从人类史上来看，从来没有什么学习行为是如此惊人地大面积失败的——几亿人前仆后继地“学”英语，小学六年、初中三年、高中三年、本科四年.....十六年下来，99% 以失败告终。为什么啊？天天背单词，却不用单词——造句就是用词么！天天背单词却从来不造句.....学了十几年英语，却从来没有真正用过，不失败才怪！

又过了几年，我写了一部《人人都能用英语》，却没有找传统出版渠道出版——反正我又不需要用此赚钱——而是直接放在网上（zhibimo.com）供人免费阅读，迄今为止阅读量过亿，不知道帮助了多少人摆脱尴尬！可是，我选择了词汇书——因为它是消费者心里真正以为的刚需（请认真注意我的每一个字的措辞）。而后就是“我自己要对得起自己”的过程了。我运用我的计算机技能写了自动化脚本，运用我在大学里会计专业中学会的统计概率知识，在我自己创建的 TOEFL 真题语料库里进行分析，最终挑出 2142 个词汇.....这些单词全部掌握了，剩下的靠“跳、换、猜”基本全部能够搞定——考试么，考的就是这种能力。当时，市面上所有的书都差不多是《TOEFL 词汇 12,000》之类的东西，四处都在说，考托福需要至少过万的词汇量。而我的书，清楚地、有根有据地告诉大家：别怕，先把这 2142 个单词全都搞定，21 天是很现实的，每天一百个，谁都能做到——然后就可以去考试拿个好成绩了。

这是一个满足刚需的、一枝独秀的产品，卖了十多年，还在卖，销量不减反增。

过了两年，出版社因为上一本书大卖，所以一直在劝我出第二本书。我就写了《TOEFL 高分作文》，一本范文集。我在课堂上是绝对不讲范文的，作文老师讲范文就是犯罪，因为这样会让很多原本可能有创意的人变成毫无创意的人，有什么比这个罪过更大的呢？作文写不出来，不是因为不会用模板，不会用“万能句型”，是因为脑子里没有真正有意义的思考，所以，作文课应该是教思考的，不是吗？可是，终究我出了一本范文书——为什么？因为，再次重复，字字珠玑：因为它是消费者心里真正以为的刚需。

然后就还是“我自己要对得起自己”的过程了。既然是范文书，就把题库里的所有 185 篇范文全都搞定；虽然你要的是“范文书”，我给的肯定不只是“范文”，还有相当多的篇幅认真仔细且正确地分析托福作文考试的评分标准，并给出相应的最佳策略……而在课堂上，我也可以理直气壮地告诉学生，你没必要因为我在课堂上不讲范文不讲模板不讲万能句型而投诉我（事实上我真的被无理地严重投诉过），你非要看，你就用几十块钱去买我的范文书，在课堂上我要讲更重要的内容，即，你如何才能正常正确思考……甚至，最后这句话在范文书的前言里也醒目地指出过。

又是一个满足刚需的、一枝独秀的产品，卖了十多年，还在卖，销量不减反增。

再后来，离开新东方的时候，我写了一本《把时间当作朋友》，还是满足用户刚需的——所有追求成长的人都会意识到时间的重要，时间的宝贵，更为关键的是，他们苦于时间的“不可控”……这是需要被满足的刚需。然后我就写了，给出了一个逻辑上简单却又严谨的解决方案：

时间是不受任何人控制的；

管理时间是根本不可能的；

只有管理自己才是可能的；

用正确的方式做正确的事情，才是唯一正确的选择……

还是一个满足刚需的、一枝独秀的产品，卖了将近十年，还在卖，销量不减反增。

事实上，“必须满足消费者以为的刚需”——这个道理放到哪里都适用。你看音乐产业，为什么爱情歌曲占 95% 以上？一样的道理啊！你看动漫产业，为什么哪儿哪儿都有爱情故事？一样的道理啊！再回到书籍，情感类书籍从来都是市场最大的品类之一，还是一样的道理啊！

我个人最敬佩的“创业者”之一，是陶华碧女士。人家不融资，人家不上市，人家只做一个香辣酱，而后就赚很多很多钱，并且还老实实在地纳税——这样的人不是英雄谁是英雄？她的产品（老干妈香辣酱）最核心的属性就是“满足刚需”；你到国外的网站上看看有多少老外不小心吃过陶华碧女士的产品之后回国买不到就很痛苦，四处想办法搞代购就知道了……

曾几何时，想要“把自己的同一份时间出售很多次”几乎是完全不可能的事情。即便是十几年前，作家们中的绝大多数也不能做到“一炮而红”。可时代变了，互联网改变了一切。今天，若是你真的拿得出“真正能够满足消费者以为的刚需”的创意产品，绝对不愁卖不出去，也绝对不愁卖得不多。

各种渠道正在爆发式地增长。比如，苹果的 APP Store，微信的小程序，都是程序员“把自己的同一份时间出售很多次”的绝佳渠道。微信的订阅号，培养了无数的作者，给更多的文字工作者更多的机会，已经是不争的事实。现在国外甚至出现了基于区块链的版权确权与分发的系统（比如 steemit.com），靠创作赚钱，赚大钱，已经是越来越多的人的机会。

希望掌握第二种个人商业模式的人，牢记一个概念：

刚需

还要更深入地研究更重要的概念：

消费者以为的刚需

这就是为什么在这么多年的过程里，一直认真研究心理学的原因，我们不仅要理解别人，还要理解整个主要由别人构成的世界。不仅要理解它，还要与它融洽地相处，跟它做朋友，跟它共同成长……

还有个思考，就是为什么我会避免选择在服务行业从业？因为服务行业

的问题在于，身处其中的人，几乎完全没办法运用第二种个人商业模式。你的时间貌似在那里永远只能一份时间出售一次——这对我们这种人来说，实在是太可怕了。即便是最初的时候没办法从事了这个行业（我自己不就当过老师吗？又，谁刚开始的时候没有“没办法”的时候呢？），也要想尽一切办法在恰当的时候跳出来，摆脱不能更多运用“第二种个人商业模式”的尴尬。

而希望启用第二种个人商业模式的人，从一开始就要训练自己的创造能力，创新能力，而不是仅仅在意完成任务的机械工作能力。近几年人工智能发展趋势更明显地揭示了这么一个道理：

一切没有创意的工作，都可能很快会被机器替代。那怎么办？虚一点的说法是“重视教育”，实在一点的说法是“要不断升级自己的操作系统”——而这恰恰是这个专栏最核心的主旨。

思考与行动1. 你现在的个人商业模式是哪一种？为了提升现有的模式你做过什么样的努力？如果你还处于第一种模式当中，想一想有没有什么方法能够帮助你跳到第二种模式中？

2. 仔细回想一下，在过去的生活中，有哪些你认为是刚需的事情，最终证实并不是大众的刚需？反过来，有哪些你认为并不是刚需的事情，却成为了消费者的刚需？时常想一想这个问题，它会对你的个人商业模式提升有非常大的帮助。

3. 好好思考一下，过去四十多周里所学过的概念里，有哪些能够帮助你进入到第二种个人商业模式中？有哪些可以帮助你更好地在这个模式中取得进步？能想清楚这个问题，你离跨入这种模式就不远了。

音频版**48** | 你配得上最好的个人商业模式

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第48篇，本期我们要打磨的概念是：付费捡便宜。

我们之前已经提到了两种个人商业模式：

1. 一份时间出售一次
2. 同一份时间售出很多次我们来介绍一种更高级，甚至应该算是最高级

的个人商业模式：

购买他人的时间之后再卖出去上期在谈到“同一份时间售出很多次”的时候，已经有不少读者觉得自己很难达到这个目标。所以估计有不少的读者看到这个最高级的模式之后，会感觉到有一点“绝望”。不过不用担心，其实这个最高级的模式人人都在用，只是你可能没有注意到而已，所以先别急着叹气。

“购买他人的时间再卖出去”是这三种模式中最高级的。原理也很简单，既然自己的时间是有限的，那么购买他人的时间最起码可以突破“时间总量的限制”。而原则也很简单：“低买高卖”——这实际上是一切商业模式的共通之处。

我们在前面的文章中提到过：

创业和投资，事实上就是第三种商业模式。你自己做老板，招聘一些人人为自己做事，本质上就是购买了那些人的时间，而后，你再利用你购买的这些资源创造点什么，产品也好服务也罢，然后再卖出去……而投资人购买的本质上还是时间，只不过是创业者的时间（也可以说是“更有能力的人的时间”）的一部分，而后再想办法卖出去。从这个角度看过去，我们也可以理解为什么“投资人非常看重创业者的素质，而后才去看创业者所选择的方向”了。能够成功创业的人和能够成功投资的人，肯定在人群当中只占极少数的比例，可为什么说，“最高级的个人商业模式事实上人人都在用”呢？因为这是事实啊！

当我们花钱购买他人服务的时候，本质上就是在购买他人的时间，以便自己的时间不被占用。还记得服务行业的所谓“缺陷”吗？在那个领域之中，绝大多数人的每份时间只能出售一次——于是，当你花钱购买服务的时候，本质上是避免了自己的时间花费到那些只能“一份时间出售一次的人”所做的事情上去。

所以，你看，第二种商业模式并不是大多数人能够用得上的，甚至是大多数人终生都没办法掌握的东西，可与此同时，事实上任何人在任何时候都有机会运用第三种更为高级的个人商业模式，这真是令人惊讶的现象！

然而，你若是再仔细观察一下，你就会发现，绝大多数人从未把“花钱购买他人时间”（在他们看来是付费买商品或者服务）当做自己的个人

商业模式处理（他们事实上脑子里干脆就没有“个人商业模式”这个概念），当然也就从来没有想过这事儿还需要更深入的琢磨，才可能不断优化。

现在除非是不得已的情况，否则我会想尽一切方法通过付费来帮自己省时间，而且由于互联网的发展，这一过程变得越来越方便。比如我可以花十几块甚至几块钱来找人帮我买咖啡，帮我去取外卖。通过这样的付费，我能省下大约 10~20 分钟，而这 10 分钟内，我能敲出几百上千字呢，要知道按照我目前为止收费专栏的收入来看，每个字差不多值 3000 元呢！这种“投资”简直太值了啊！

人与人之间，他们思考角度、思考根据、思考质量相互差异巨大。甚至，很多人干脆就是没有认真想过而已：如果你不肯花钱买服务，而宁愿用自己的时间省下那些钱，更合理的依据应该是：你确定你的时间价值抵不上那个时间消耗——只有这样的时候“不花钱”才是合理的啊！然而你看看绝大多数人的选择就知道了，他们不是这么做的，他们不是这么想的，他们甚至没想过——于是，天天在做不合理的事情却不自知。

许多年前，我就不太理解人们为什么会觉得“书太贵了”，甚至嚷嚷说“买不起”……书是天下最便宜的东西啊——即便是在书价涨了好几倍之后。另外，长期以来，中国的书价比国外的书价便宜很多……你知道为什么吗？不是人们浅薄地以为的那样，觉得因为是中国人不重视知识，真正的原因只有一个，销量足够大。我们已经知道了，写书是把自己的同一份时间销售很多次的少数方式之一；于是，既然可以多销，就可以薄利，若是可以多销很多很多，就可以更薄利……这才是中国的书价比国外便宜很多很多的根本原因。

从这个角度望过去，一个精英人士花时间认真写出来的书，传递着知识的结晶，却以几乎接近纸张本身的价格卖，贵吗？怎么可能！付费才是捡便宜啊！若是归结成“公式化”的语言，是这样的：

能被批量销售出去的时间更值得买——因为它们实际上无比的廉价。除此之外，“能被更大规模地批量卖出去的时间”更值得买，因为那“更大规模的销售”即意味着说“更大规模的认可”，即，已经有很多人帮你验证过质量了，岂不是更放心？（虽然也有例外，可是，什么事情没有例外呢？！）

能够认清“付费才是捡便宜”的本质，背后的核心在于认同这样一个不等式：

时间 > 金钱也就是说，若是你认为时间比金钱重要，你会做出一些如此这般的决定；若是反过来，你认为金钱比时间更重要，你就会做出截然相反的决定。

然后再回头看这个行为，花钱避免自己的时间花费到“一份时间只能出售一次”的事情上去 —— 为什么说这是值当的呢？因为，你要想清楚，你的时间花在哪里最划算？

把时间投资到自己的成长上最划算。

因为即便是在第一种个人商业模式中，个体的价值决定了时间的价格（估值），所以，在所有人都在出售自己时间的情况下，若是你能不断提高自己的价值，那你就赚了 —— 肯定不是马上赚到，但终将赚到，这一点毫无疑问。

还有另外一个极为重要的因素是绝大多数人根本没想到的：

若是你笃定自己将来能赚到的钱（成长的重要指标之一）最终长得像复利曲线一样，那你就明白了，在早期，无论多费劲攒下来的钱，也都只不过是极小极小的小钱而已，十年后、二十年后，那一点点钱，完全可以忽略不计.....你已经看出来了，这完全是“捡了芝麻丢了西瓜”那个故事的另外一个版本而已。

把时间投资在自己的成长上，是在提升自己的价值；把时间花费在那些不必要的事儿上，只是为了省下钱，却因此耽误了成长，要多吃亏有多吃亏 —— 可惜，绝大多数人正在这么做，把自己有限的脑力花费在那些鸡毛蒜皮之上。

时间与精力都是一样的，具备排它性，用在这里就不能用在那里，用在那里就没办法用在这里..... 这就是为什么绝大多数最终在某个领域成就非凡的人都显得有点“弱智”、甚至看起来“生活不能自理”的重要原因，他们关心的，不是那些生活琐事，他们关心的是更重要的事，其中

必然包括自己的不断成长。

成长的方法是什么？几乎只有一个答案：学习。有意义的人生之中，貌似没有什么比这两个字更重要的了。习得每一个技能，都是给自己赋能，让自己拥有更强的能力。拥有更多的技能，就是拥有更多维度的能量。人之所以能够进步，之所以能够成长，就是因为学习能力，甚至，在我的世界里，我把学习、进步、成长，统一称为“进化”。

形象地讲，每当你习得一个新技能的时候，你就进化成了另外一个物种。你学会了开车，就进化成了腿更长的物种；你学会了外语，你就进化成了视野更广的物种；你学会了演讲，你就进化成了嗓门更大的物种；你学会了写作，你就进化成了声音更有穿透力的物种；你掌握了统计概率理论，你就进化成了更能看清本质的物种；你习得了统筹方法，你就进化成了“三头六臂”的物种，就能比别人多做很多事情；你深入研究心理学，你就进化成了更准确地理解整个世界的物种；你透彻悟透了现代金融理论，你就进化成了当前这个金融时代里最受恩宠的物种……

总是有人慨叹，“怎么都是人，差异那么大呢？！”其实答案很清楚，虽然都头顶同样的蓝天，脚踏同样的大地，呼吸着同样的空气，都是人模人样，但每个个体常常并不是同一个物种，于是，人与人之间的差异，常常是物种之间的差异，要么怎么差异那么大呢？！

于是，逻辑非常清楚：

既然你的目标是“终归有一天不再出售自己的时间了”；

那么你的行动就应该是“想办法合理地逐步减少自己出售时间的数量”；

而方法就是“能用钱换时间的时候尽量用钱换时间”；

进而，省下来的时间全都“投资”到自己的持续进化上去……

那学习有没有方法呢？当然有，要么我们怎么主张“学习学习再学习”呢？

“学习学习再学习”这句话中的第一个“学习”是动词，第二个是名词，第三个还是动词——这个意思是说，要先把“学习”（名词）这个本领学

好（动词）之后再去接着学习（动词）.....而这个专栏，本质上就是要提高你的学习能力，并且甚至还要更上一层：让你进化成一个操作系统不断升级的物种——即，操作系统具备自动升级功能的物种。

思考与行动1. 我们在第一周的时候就说过“付费就是捡便宜”。在这么长的时间里，你有没有按照这句话去践行呢？在这个过程中，你有什么样的心得体会？

2. 为了利用好这个“最高级的个人商业模式”，你觉得应该在哪些方面多下功夫呢？

3. 专栏进行到此，你觉得自己和开始的时候还是一个“物种”吗？你都在哪些方面“进化”了呢？

音频版**49** | 人生的终极问题到底是什么？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第49篇，本期我们要打磨的概念是：终极问题。

我开始长大的时候，听说人生的终极问题是：

我是谁？与之相关的还有另外两个：

我从何而来？

我要去向何方？后来我发现这并不是最重要的问题，因为“未来的我究竟是谁”取决于我今天做什么，过去做过什么..... 换言之，“我”并不是一个固定的，一成不变的存在，于是，琢磨“我是谁”很可能完全是徒劳。

但是，终究有一天，我发现了另外一个更有意义的终极问题：

什么更重要？事实上，你可能早就注意到了：我们的整个专栏里，全部都是“思考什么更重要？”的范例。因为在我的体系里，什么更重要，就是用来锻造价值观的问题，而价值观是操作系统的核心要素之一，几乎一切的决定，都来自于这个问题的答案。

什么更重要？

这个问题反复问下去，深究下去，认真下去，到最后会直接出现另外一个更重要的问题的答案，这个问题是：

什么最重要？

这是我过去许多年来最有效的思维武器，我都记不起来有多少次用它解决学习、生活、工作中的重大问题了——反正，总是“一刀砍下去，结束战斗”，很难想象吧？过去我们在各个文章中都提到过这个终极问题，今天我们就花时间把它掰开揉碎，看看在现实生活中我们该如何应用这个武器。

当年人家考托福，是为了出国，我去考托福，是为了去新东方当老师——我需要一份收入相对高却又稳定的工作，因为父亲躺在病房。想去新东方当老师，我以为，一定要先有个好成绩，于是，就开始研究托福。所谓的研究，本质上来看，就是这“一把刀”——研究“什么最重要”？从“什么更重要？”开始问起呗！

嗯，单词量很重要！有没有什么比它更重要的呢？一定有，为什么一定有呢？因为我发现有些单词，无论如何都是你在下一次考试当中不认识的——因为那是设计出来的考试呀，找几个你必然不认识的单词放在里面，实在是太容易、太基本、太必须的了！比如 **Phlogiston** 这种单词，即便是美国人，偏科一点，不喜欢化学，估计也不认识这个单词呢。那什么更重要呢？琢磨来琢磨去，这个考试考的不是单词量，而是用基础词汇量揣摩出上下文逻辑的能力……这一刀太狠了，别人整天以为考个试要一万两千个词汇，我可好，随便通篇搞定了10篇托福阅读文章之后，就开始研究上下文逻辑去了，为了托福考试，竟然没有专门背过单词！并且，还拿了个很高的成绩。这一刀太狠了！后来当上老师之后，把这个思考结论写成了一本书，《TOEFL 核心词汇 21 天突破》，迄今为止卖了许多年，并且通过这本书，跨过了“财富自由的里程碑”……

这是学习上的例子。生活上的例子呢？我在很多场合都说过，我和老婆二十多年没有吵过架，这事儿我身边的朋友都知道。如何做到的呢？其实啊，不是如何做到的，而是从一开始就注定如此的。因为我很认真地想过“择偶标准”这事儿。漂亮重要吗？重要，但显然有比它更重要的考虑因素。身材好重要吗？重要，但显然有比它更重要的考虑因素。学历重要吗？重要，但显然有比它更重要的考虑因素……经过反复探究“什么更重要”？我终于找到了一个“最重要的因素”：

对方是不是一个能讲道理的人？在我看来这是唯一最重要的因素 —— 因为这一条满足之后，几乎没有什么问题是不能解决的，不是吗？而后来，一不小心遇到了一个各方面都不错，却竟然还是个“能讲道理”的女生，那就直接在一起了呗！只一刀，终生幸福。

工作上也一样，现在我每周要跟很多团队开会。我的会议流程很简单：

请问，我们当前最重要的事是什么？为什么？

如果我们确定这是当前最重要的事儿，那很简单，把一切注意力都放在那上面！带团队也一样，我曾苦恼于自己缺乏“管理能力” —— 刚开始我也认同这一点，因为许多年来，我确实是一直在单打独斗的那个人。后来是如何解决这个问题呢？还是那“一把刀”。我花了好几年去琢磨，在带团队这件事儿上，什么更重要？最后得到的结论是：

选一个发展迅速的事儿做最重要。如果团队正在做的事情发展迅速，那么即便是大家各自都有缺点，又怎样呢？反正大家都很忙 —— 忙着发展，忙着打仗，忙着救火，甚至忙着数钱，哪儿有空想别的事儿啊？可如果团队手中正在做的事儿发展极其缓慢，那各种问题就都出现了，而且还会被放大起着作用..... 于是，在决定带团队之前，我会穷尽我所有的精力去琢磨，他们到底做什么才能发展最迅速？如果琢磨不出来，我干脆就不做了，如果琢磨出来了，我就知道，那一刀已经结束了战斗。

后来完全是误打误撞进入了投资领域，当时还不知道自己一脚跨进了一个镜像的世界，当时自己的操作系统里还没有左侧世界、右侧策略等概念，当然是各种跌跌撞撞，各种头破血流..... 于是，经过一段实操之后，我又把那“一把刀”亮了出来，开始躲在家里琢磨：

什么更重要？到最后，什么最重要？结论是：

买到可维持长期成长率的可增值资产之后，一直握着 —— 不动最重要。顺着这个“发现”，接着想透了很多这个新世界里的原则：

自己对自己负责；

成长率决定价值增长；

一定要投比自己更牛的人；

一切的功课与努力都要在钱打出去之前完成；

在金融的世界里没有什么可以打败钱这个东西；

自己不懂的东西无论看起来多好都不能胡乱参与.....

送过你一把钥匙，再送你一把刀，这个专栏是否价值连城 —— 看你了。为什么？凭什么？为啥到最后没有我什么责任，做不好反倒要怪你呢？ —— 好问题！

你有没有想过在“教育”或者“学习”这件事儿里，什么最重要？最终，环境比老师重要，你自己比环境还重要，于是，到最后，在教育或者学习这件事儿里，自己最重要。要不然就无法解释为什么同样的环境里，最终总有一个脱颖而出的人，同样的老师去教，总有人比别人做得更好.....

自己才是最重要的决定因素。

那你身上，什么素质最重要？坚强？勇敢？聪明？耐心？ 仔细想想。

这么多年来，我只看到一个素质比什么其他素质都重要：

干一行爱一行。这是我们人类的基因设计：

你只能做好你热爱的东西；

你不可能做好你讨厌的东西.....爱与不爱，貌似是“前置条件”，可这种理解绝对是肤浅的 —— 你以为自由恋爱的婚姻就一定幸福吗？你以为这世上就没有先结婚后恋爱然后幸福得很的家庭吗？你看，爱与不爱，并不一定是前置条件。

而人群之中，竟然就是有少量的另外一个物种，他们很厉害，因为他们无论干什么，到最后都能爱上什么！有能力爱上，就有能力持续去做，若是能够持续去做，怎么可能做不好？我对执行力这个东西，有另外一个定义和判断：

看一个人是否有很强的执行力，只要看他在做得不好的时候会不会继续做下去就知道了……你想啊，不喜欢做的话，怎么可能接着做下去？不热爱那事儿的话，又怎么可能不半途而废？所以啊，执行力这个东西里很重要的一个因素就是热爱程度，爱到无以复加，就无人可以阻挡，没有任何挫败可以让他放弃。

之前提到过，我无论做什么事儿，学什么东西，都要想尽一切办法为它赋予极大的意义，如此这般，我就把“坚持”和“毅力”之类的概念都从我的操作系统当中删除掉了。我还有更狠的策略：

我事实上在与我的每一个技能谈恋爱。呵护她、关心她、哄她开心，跟她一起 High……爱得要死要活，你想拆散我们？没门！

这“一把刀”我用了不知道多少年，在可预见的未来，我还是一样会频繁用到它。

最近一次是这两年在琢磨未来的时候。事实上，我在之前的文章里提到过：

很多事情，好像明摆着放在那里，但不走到一定地步是不会认真思考的。只有当我自己穿越了成本线的时候，才明白那真的只不过是起点（过去，只是猜“那应该是个新起点”）。只有走过去之后才有机会看得清楚：“个人财富自由”真的是第一步而已；后面还有很多步呢！比如，下一步是“家族财富积累”，后面还有“财富管理”……再后面还有呢，比如“家族传承”——您要考虑的不仅是把财富传承下去，更重要的是如何把那方方面面的能力传承下去。亮出那一把刀，琢磨来琢磨去，才发现还有比财富自由更重要的事情……到最后找到了这个概念：“家族传承”。那传承什么更重要？传承能力最重要……事实上是非常朴素的思考过程，不是吗？想想也挺好，又一次进入了一个没人教，没书看，只能靠自己的领域，还好，我们不是没有学习能力的人，是吧？

前面说的貌似都是“大事”，可那一把刀可以用在几乎任何地方。下面我会耗费一点篇幅举个关于小事儿的例子。

我问你个事儿啊：你是否尝试着学过 PPT 设计？你可能想不到，我这么好学的一个人，却经常劝别人：别学那玩意儿了！意外吗？为什么呢？有很多理由，我只说一个最重要的理由——在整个宣讲过程（向上是报告，向下是演讲）中，幻灯片是最重要的吗？显然不是，因为显

然有比幻灯片更重要的东西：内容。

2013 年，Linkedin 的创始人 Reid Hoffman 公开了他在 2004 年向 Greylock 基金寻求 B 轮融资时所制作的演讲幻灯片 —— Hoffman 的那一次宣讲说服了 Greylock，使 Linkedin 成功获得 1,000 万美金的投资。

这个可以被人们称为“字字千金”的宣讲所使用的幻灯片长什么样子呢？

简单来说就是毫！无！美！感！

Professional People Search 1.0: Monster, Lexis Nexis, et al

monster®



Assess professionals by looking at
each individual's claims

Professional People Search 2.0: LinkedIn



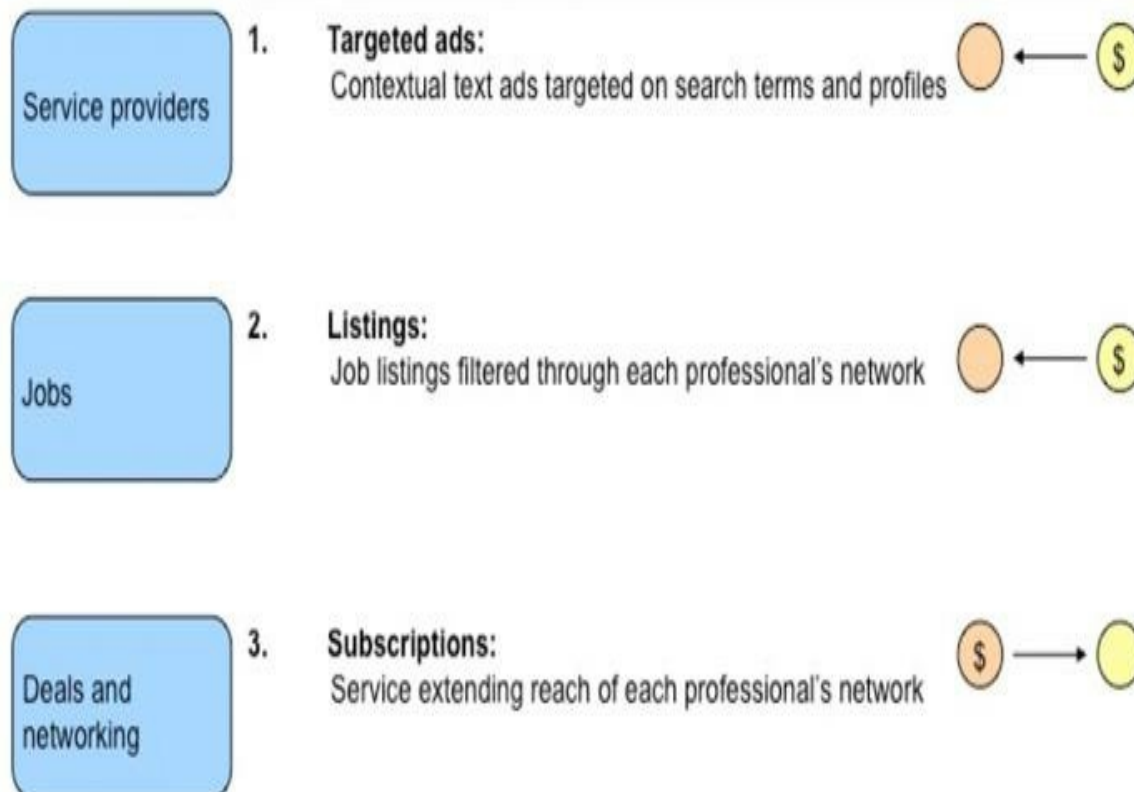
Assess professionals by looking at
network of relationships between users

LinkedIn Is Professional People Search 2.0



Professional people search includes 3 key components

LinkedIn premium services

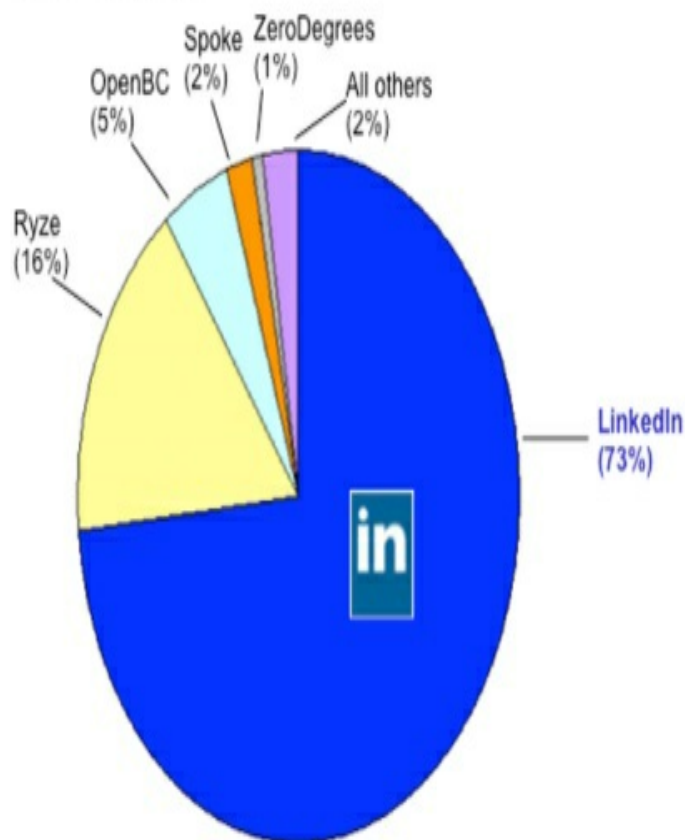


August 2004
CONFIDENTIAL

LinkedIn Has Grown Its Lead



Registered users of online professional network tools
August 2004
(Total = 1.2 Million)



LinkedIn has highest rate of adoption

LinkedIn's share has increased from 54% 6 months ago to 73% today

Tipping point effects mean LinkedIn's share will continue to increase

Non-LinkedIn numbers are estimates based on best available intelligence

August 2004
CONFIDENTIAL

然而，请注意，对宣讲对象来说，这根本不是重点，他们是投资人，他们关心的完全不可能是这种东西：

呀！字体太难看了！

嗯？这个配色实在是太乱了！

啊？这儿哪儿来的插图？这么不搭！

唉！谁做的？怎么完全没有设计基础呢.....

投资人关心的只有事实与逻辑 —— 这是肯定的啊！手里拿着真金白银寻找机会的投资人，当然不可能被金玉其外败絮其中的东西所迷惑。

于是，我们已经有个很重要的结论了：

内容 > 幻灯片设计然而还有个更重要的因素，那个宣讲者是 Reid Hoffman，而不是某个他们完全不认识的人！

有句话有道理：你不知道并不可怕，你不知道你不知道才可怕.....

2004 年的时候，Reid Hoffman 已经37 岁。1990 年他从斯坦福大学毕业，双学位毕业，一个是符号系统，另一个是认知科学。1993 年他又在牛津大学拿了个哲学硕士。1994 年他参与创建 eWorld，1996 年该公司被 AOL 收购；1997 年创建 SocialNet.com，开始专注互联网社交领域。与此同时，他还是 PayPal 的早期联合创始人之一，后于 2000 年 1 月离开 SocialNet 全职加入 Paypal，担任 COO。2002 年 eBay 以 15 亿美元收购 PayPal 的时候，Reid Hoffman 是 Paypal 的副总裁。2002 年年底 Reid Hoffman 重拾他的互联网社交梦想，组建团队，Linkedin 于 2003 年 5 月 5 日正式上线..... 这期间，Reid Hoffman 早已经是硅谷最著名的天使投资人之一，江湖上人称“人脉王”。

想象一下，你是投资人，坐在对面，听 Hoffman 的宣讲..... 不是说 Hoffman 说什么不重要，而是说，他说的固然重要，但更重要的是，那可是 Reid Hoffman，不是别人，不是随便谁谁谁的 Mr. Nobody..... 那可是整个硅谷风投圈里都想投资的对象！至于幻灯片设计水平么..... 呵呵。

于是，我们的结论应该改进了：

人 > 内容 > 幻灯片设计简言之，最重要的是人 —— 你要做的更重要的事儿是，“成为能说那话的人”！十年前，我写过一篇文章，发表在网上，题目就是《成为能说那话的人》—— 因为我发现人微言轻，若你

自己是个举足轻重的人，那么你的话就会被重视，否则，就会被忽略……于是，不是幻灯片不重要，不是内容不重要，而是，有更重要的事情等着我们去做！

所以，我从来不在制作幻灯片上浪费时间。我也喜欢漂亮的幻灯片，那怎么办？用钱换时间啊！我去国外网站上买那些很漂亮的模板——通常只需要耗费 15 ~ 30 美元，也就一百到两百块人民币……我做一场演讲，这点钱都赚不回来吗？怎么可能！

还有更重要的问题需要你认真考虑呢！

你到底想成为谁？

你是想成为一个使用幻灯片的人呢？

还是想成为一个为别人设计幻灯片的人呢？

你自己选。

这“一把刀”实在是太好用了罢！

请你收好这“一把刀”，它会让你在变成另外一个物种之后为你配上一个“外挂”。

思考与行动：

我们在很多期的文章中都提到过这个“终极问题”。专栏进行到此，你有没有按照“什么更重要？”这个原则来帮助自己做决策呢？决策后的结果如何？在决策过程中又遇到过什么样的麻烦？

复盘一下过去自己的经历，有哪些选择上的失误，是因为当时没有问自己“什么更重要？”导致的。

虽然我们隔三差五就会提到这个“终极问题”，但我相信还是有很多读者，暂时没有办法把它当做基本的行为准则，你觉得这是为什么呢？

音频版**50** | 为什么你在关键时刻总是选错？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第50篇，本期我们要打

磨的概念是：原则。

一转眼，我们的专栏就已经进行到了第五十周了。相信经过将近一年时间的概念升级，很多读者都已经拥有了不一样的操作系统，用我们自己的话说就是 进化成了新的物种。

在后台的留言中也时常能够看到一些读者的感谢，并且表示现在已经成为我的“脑残粉”了。能够看到大家身上发生的真实改变，我非常开心，因为这本来就是支撑我持续写作的重大意义。而且我也不觉得“脑残粉”这样的表述有什么不好，这只不过是欣赏一个人时所使用的夸张表现手法而已。

我其实也是很多人的脑残粉，并且从来也没有对此遮遮掩掩。比如在严肃文学上，我是乔治·奥威尔的脑残粉；在通俗文学上，我是斯蒂芬·金的脑残粉；在语文上，我是钱钟书的脑残粉；在经济学领域里，我是米尔顿·弗里德曼的脑残粉.....

而在正确思考并践行这方面，我也是一个人的脑残粉，这个人就是：



Ray Dalio这位 Ray Dalio 是个神人。他创建的 Bridgewater Associates 是世界上最大的对冲基金之一。Bridgewater 管理的资金规模达 1600 亿美元，而他的个人资产大约 168 亿美元。

这个人有多厉害呢？说几件事儿你就知道了。

他 1949 年出生，12 岁就开始买卖股票，花了 300 美元买了北方航空的

股票，收益 3 倍。

1975 年他创建 Bridgewater，最初的主要业务就是为公司客户提供汇率和利率的风险管理咨询以及出版名为“Bridgewater 每日观察”的每日市场评论。1987 年，Bridgewater 开始从事资产管理业务，当时的规模为 500 万美元。时至今日，不到三十年，桥水的资产管理规模增长到起初的接近 4 万倍。

2003 年诺贝尔经济学家 Robert Lucas 宣布：“预防经济萧条的核心问题已得到实际解决，事实上，这问题早在数十年前就已获解决。”而在 2001 年的时候，Ray 就领导公司开发了「萧条压力表」(depression gauge)。

而让我真正路转粉的原因，是他写了一本“要不断写下去的书”，书名叫做：

《原则》(Principles) 书中的内容就和书名一样，是他在生活、工作、学习的过程中总结的各项原则。之所以看过之后就变成了脑残粉，是因为我发现：他整理出来放在那里的原则，所有的原则我都认同。

注意，这里不是一部分，甚至不是绝大多数，而是所有。

因为 Ray 本人其实也不知道这本书什么时候能够写完，所以干脆就公开在网络上，让其他人能够实时地看到这本书的编写和补充。看起来其实也很正常，这本书本质上就是 Ray Dalio 的一个成长记录，对于一个不断学习和成长的人来说，怎么可能有一本完结的成长记录呢？

Ray 的成功秘诀是什么？他在《原则》中做了真正“言无不尽”的描述。核心是这样一句话：

我们必须渴求真相，要渴求到为了换取真相甚至不惜被羞辱的地步。也许在大多数人眼里，探寻真相与赚钱全无关系。但，Ray 带领着桥水践行了他的原则，创造了奇迹。

我自己在一路成长的过程中，也零零散散地记录了很多自己的原则，有关工作的，有关生活的，有关家人的，有关方方面面的原则。虽然还不是很系统，虽然还在不停地修正，但事实就是：

有原则比没有原则强；

有零碎的众多原则比只有几个原则强；

有系统的原则比有零碎的众多原则强。

我从 2005 年开始在网上写博客，如果你从那时候就看我的文章，应该会知道我所坚守过的原则：

永远只选择鼓励他人

绝不与他人公开争吵

相信试错常常是进步的唯一途径

相信“教”是最好的学习方法

长期保持耐心才能看到最后的结果

做了再说，而不是说了也不做

.....

我其实一直有一个愿望，就是希望能够看到我所感兴趣的人写下的原则。比如史蒂夫·乔布斯的原则会是什么？乔治·奥威尔的原则会是什么？阿尔伯特·爱因斯坦的原则会是什么？富兰克林·罗斯福的原则会是什么？不光是这些名人，我也希望知道我的朋友，我的家人，我的合伙人们都抱有怎样的原则。如果有机会我很想拿我的原则和他们的进行一下比较，看看他们最珍视的是什么，为了实现梦想又遵循过什么样的原则。

这个愿望真的想一想都让人兴奋，这些原则如果都能汇总起来，该对我的思维有多大的帮助啊！

当初和罗胖聊到这个话题的时候，他的一句话提醒了我：其实你的很多读者也希望能够知道你在各种事情上的原则。你的那个愿望多半完不成，因为有些人已经去世，有些人恐怕也没有精力完成这个任务，即便他们真的有这么一个原则手册，恐怕也不一定方便公开。但是你不一样，你有足够的条件，满足其他人相应的愿望。

我一想，确实如此。这么多年来，我作为一个“鸡汤作家”，每天做的事情不就是鼓励大家践行，并以身作则地和大家一起成长吗。我当然也希望我写的原则能够鼓励其他人把自己的原则也写下来。

回顾我过去写过的书，其实都是理论加实践的组合。比如我当年写了一本《把时间当作朋友》，而随后写的那本《人人都能用英语》其实就是它的实践版本。去年，我断断续续在写一本《人人都是工程师》，这其实就是《新生——七年就是一辈子》的实践版和扩展版。

回顾我们第一季的专栏，我带着大家更新了好多的概念，升级了操作系统，提升了一些认知。但是这些更多还是理论层面的东西，具体到细枝末节要如何处理，真实情况要怎么面对，我们其实讲的并不多。虽然有每周三天的问答时间，但是依然无法让大家知道我在面对各种情况下会坚持的原则。

所以我想在下一季的专栏里，履行这部分没有完结的使命。如果说第一季是理论的学习，那么第二季我们就要开始实践过去学过的理论了。而且这一次绝对是实打实的践行，因为我们将围绕着每个人一生中都会遇到的问题进行讨论，而我也是被这些问题困扰的人之一。

我会和大家分享一些关于人的原则问题：比如和伴侣的关系不合，要不要分手？与父母的观念不同，要不要妥协？同事总在拖后腿，要不要忍耐？

还有一些关于事情的原则问题：比如对现在的工作不满意，要不要换工作？投资理财的时候，应该选择股票还是P2P？刚毕业的学生应该选择大公司还是小公司？

最后也是最重要的关于自己的一些原则：比如如何培养独立思考能力，是应该多看书，还是应该多实践？“三十而立”的说法合理吗？面对失败，是应该坚持原路，还是要转换思路？

我们会聊到买房租房的原则，消费选择的原则，与领导交流的原则，成长投资的原则等等。总之我会把我所经历过的选择，以及我作出这些选择所依据的原则，毫无保留地呈献给大家。不能保证百分百正确，但能保证百分百真诚。

而在这个过程中，更重要的是你要梳理出自己对于每件事的原则。还记

得我们曾经说过什么最重要吗？

选择。而我们之所以在重要的抉择面前束手无策，就是因为平时并没有对自己的原则进行过打磨。

整理自己的原则，其实很难，因为时常要面对冲突、失败与羞辱，这也是为什么绝大多数人其实没有原则的根本原因，这也是为什么绝大多数成功人士都有属于自己的必须坚守的原则的根本原因。

可 Ray Dalio 的这本书给我们这些普通人设定了一个很好的起点，他帮我们总结了制定原则的“基本原则”：

这个原则既然这么重要，那它意味着什么？

如果我坚守这个原则的话，有什么事情是我绝对不能做的？有什么事情是我必须做的，不得不做的？

在我坚守这个原则的过程中，遇到的最大阻力是什么？我是如何克服那些阻力的？

在我坚守这个原则的过程中，我学到了什么？

在长期坚守这个原则的过程中，我吃了哪些亏，得了哪些便宜，总体上的得失如何？

看了这么长时间专栏的朋友，想必也和我一样欣赏这些拥有方法论的人了。在我个人的成长过程中，没有各位这么好的运气，有 Ray Dalio 这样的人指路。要知道 Ray Dalio 发表这本书的时候是 2011 年，而那时候我已经 39 岁了。

不过那又怎么样呢？七年就是一辈子，我现在还有好多辈子要过，怎么可能因为“晚了”就停止成长呢？况且我还有这么多想要一起成长，一起进步，一起踏上财富自由之路的读者，更不可能放松或者懈怠了。

思考与行动：在留言区写下你关于成长的任何问题，不论是关于人的，关于事的，还是关于你自己的。

音频版**51** | 如何得到满意的好答案？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第51篇，本期我们要打磨的概念是：提问。

我在新东方教书的那“一辈子”里，看到过各种各样形形色色的学生，其中当然不乏一些非常优秀的学生，用现在的话说就是“学霸”。

很多学生在面对学霸时，都会羡慕他们超强的解题能力，貌似任何问题在他们面前都不是难题，动动手指头就可以轻松破解。但是经过这么长时间的观察，我发现那些学霸真正牛的地方不是他们回答问题的能力，而是他们提出好问题的能力。

这些学生很少提问，多数时间都在一个人查词典，翻材料，自顾自地折腾，但是只要他某天突然找到你问问题，那问题的质量一定是相当高的，并且也需要你费一番心思才可以解答。大家也可以想一想，自己在学生时代接触的学霸，是不是也都带有这样的品质？

为什么会出现这样的情况呢？我们不妨来看看一个好问题背后都有哪些要素。

首先，这个问题一定无法通过简单的搜索就得到答案。比如某个单词的意思，某个地区的人口之类的问题，一看就是可以通过搜索引擎解决的。能够提出这种问题的人，一定是个怕麻烦的懒人，而成为学霸的第一步就是不怕麻烦。

其次，这个问题有充足的背景信息支撑。做足功课的学霸会把问题定义的非常清楚，问题发生在什么样的情境下，涉及到什么样的概念，尝试过的解决方法等等。很多时候，并不是老师们不想回答，而是学生们连基本的范围都没有限定好。比如“应该去大城市工作？还是去小城市工作？”这种问题的答案只能有一个，那就是看情况。要把问题的背景信息限定好，这需要投入大量的时间对问题进行分析。

最后，一个好问题不会是纯粹的索取。一个好的提问者所秉持的姿态更接近与“讨论”，而非“索取”。而这方面最直接的体现是，他会用选择题的方式提问，而非简单的开放式。或者说即便是开放式的问题，其中也一定会加入自己的思考选项。比如“我对xxx有些疑问，现在想出了两种解决方法，一是xxx，二是xxx，老师觉得哪个方法可行？老师还有没有其他更好的方法？”

这样的提问方式会让回答者感受到你为这个问题所做的努力，以及你对于这个问题的思考。其实没有多少人讨厌被问问题，大家只不过讨厌被问到蠢问题，因为这显得提问者毫无诚意。连提问者自己都不重视的事情，还怎么能要求其他人重视呢？

你看，想要提出一个好问题可不是一件容易的事情，所以如果你碰到一个能提出高质量问题的学生，基本上可以判定他的成绩一定不会差。

其实不光是学生，能够提出好问题的人不论到哪里都不会做得太差，因为如果一个人能够提出质量非常高的问题，起码有一点是可以肯定的：

他有非常强大的自学能力。想明白这一点之后，我们就可以知道，老师其实也只不过是自学能力强的学生罢了。你以为你碰到的那些英语老师真的什么都懂吗？不是这样的。他们和你们一样也是学生，只不过多了一个技能：遇到不会的问题的时候，他们知道如何查词典，如何查语法书，如何参考不同的词典和语法书，仅此而已。

其实这个道理在任何领域都是一样的。你以为“高级程序员”什么都懂吗？某种意义上，他们只比那些“低级程序员”多一个技能：遇到问题的时候，他们懂得如何检索文档，如何问 Google 而已。

等到做完了这些功课之后，基本上百分之90%的问题都已经被解决了。这时候如果还有问题，那说明这个问题确实不错，可以去找一些能够帮你回答这个问题的人。别怕他们会拒绝你，如果这个问题真的非常好，他们会很愿意回答的。这就好比班级里学习最好的学霸很少拒绝回答同学的疑问，尤其是那些好的问题，因为他们知道这其实也能帮助他们自己提高。

我现在也开了不少公司，有很多人力部门的小朋友需要招聘面试。他们会问我应该问面试者什么样的问题，才能更容易了解这个面试对象。我通常给出的答案都是：

你问他们什么其实没那么重要，他们问你什么才更加重要。没有几个人能够在自己不知道的时候，愿意坦诚的承认这一点。比如那些毫无从商经验的老师，没有结过婚的邻居，没有离开过小城市的长辈，当你向他们请教的时候，他们也会给你很多建议。但这无异于问道于盲，也就是说即便是一个盲人，只要被询问也只好逼自己说出一个道理。更何况一个来找工作的面试者，就更不会向你坦诚展示自己“无知”的一面了。

而反过来，如果你把面试者摆在一个提问的位置，让他向你提出问题，你来做出相应的回答，情况就完全不一样了。如果他没有针对这个行业的仔细思考，或者没有对应聘工作做过相应的调研，基本上是不会问出什么有质量的问题。

这一点有点像幽默感。人们身上很多的特质都可以通过短暂的努力伪装出来，但幽默感却无法伪装，一秒钟都不行。如果你不是一个有幽默感的人，却在那里硬讲笑话，马上就会被看穿。

通过这种面试的方法，基本上马上就能区分出哪些人有思考能力、有自学能力，而哪些只是装装样子、其实并没有实力。这好比设计精巧的考试题，能够马上把真正认真学习的人和装模作样背背公式的人区分开来。

上周我们让大家提了很多有关成长的问题，并按照我们之前的约定，把我在这件事上的看法，以及我所秉持的原则分享给大家。但是我发现很多朋友提的问题，其实离一个好问题还有一些差距。

但这其实也是预料之内的事情，因为提问本身也是一种能力，没有经过特定的训练，自然很难有所提升。

关于如何提出一个好问题，其实在网上已经有了非常多不错的教程，其中我想给大家推荐的是一篇较为“古老”的文章。它是由一位美国有名的软件工程师 Eric Steven Raymond 编写的，最早发布于 2001 年，现在已经是 3.10 版本了。

教程地址：

<http://www.catb.org/esr/faqs/smart-questions.html>虽然这是写给程序员世界的一份提问指南，但是它的适应性并不局限于此。在编程的世界里，最容易检验一个人提问的质量，因为技术问题通常都会有一个具体的解决方法，前提是你要花时间去思考，在这个前提下提出的问题才有可能被回答。而且多数程序员说话都比较直，看到了烂问题基本上都会搬回去，比如“RTFM”或者“STFW”。如果你不知道这是什么意思，不妨去上面的教程地址中看一看，这也算是一种实践吧。

Eric 在这篇教程里列举了非常多切实可行的提问原则，并且给出了对应的例子。其中有三条原则，我觉得是最重要的，所以拿出来分享给大

家，也希望大家在以后提问的时候，能够先拿出这三条来对照着检查一下。

一、只要是搜索引擎能回答的就别问别人

在过去，长辈们总是会说：鼻子底下长着一张嘴呢，问呗！

对，有问题问别人不丢人。可时代变了，现在应该是这样的：问人之前不先问问搜索引擎是可耻的。一个点点鼠标就能轻松找到答案的问题，很难期待有人会主动花时间去回答。我们早就说过，人们最宝贵的资源是注意力，而你连最基础的搜索工作都希望别人帮你完成，这其实就是不尊重他人注意力的表现。

事实上，如果你经常使用搜索引擎就会发现一个事实：

相信我，你并不孤独。大部分问题，尤其是技术性的，事实性的问题，很多都已经有了解决方案。因为世界上这么多人，只有你一个人碰到此类问题的几率非常小。所以碰到问题之后，不妨先打开搜索引擎看看能有什么收获。

另外，关于一些观点和想法类的问题，即便有了答案你可能也希望听到一些更多的意见，尤其是你信任的人的想法。这个时候搜索引擎其实也能排上用场，它可以帮助你补充背景资料，让你在提问之前对提问的范围有一个清晰的认识。

不论是哪一类的问题，问别人之前多去搜索一下一定是对的。关于具体的搜索技巧，大家可以去“学习学习再学习”的公众号上回复“搜索”两个字来查看我之前写过的一篇文章。

二、你要知道自己提问的目的是什么

你要搞清楚自己提问是为了什么。很多人会觉得，这还用说吗，当然是获得答案解决问题啦！但其实还真不是这样，还记得我们说过：有些事就是因为看起来太简单，所以大家都习惯性忽略它，而那可能才是最重要的问题。

举个例子。

很多人在读不懂一个英文句子的时候，通常会提出这样的问题：“这句

话（应该）怎么翻译啊？”看起来无比的自然，对吧？

我们之前就提到过，我们所使用的语言会限制我们的思维，而这句话里“翻译”这个词其实就给英语学习者造成了非常严重但又看不见摸不着的障碍。

首先，翻译并不是大多数人学习外语的目的。大多数人学习外语的目的是使用外语，而“翻译”，只不过是外语的众多用处之一而已。但是，“这句话怎么翻译？”这个问法，却无形之中把这只不过是“之一”的用处变成了全部，正是所谓的本末倒置。

其次，翻译起码可以分为两种，直译和意译。其实大多数情况下，这样提问的人并没有意识到自己问的实际上是“这句话怎么直译？”可事实上，很多时候，哪怕很多看起来非常简单的句子都很难直译，甚至没办法直译。于是，这种提问很可能遇到的答案是“我也不知道……”

其实，对英语学习者（将来的英语使用者）更为重要的是“理解”，而非“翻译”。就算是有时需要翻译才能理解，那么需要的往往更多是“意译”，而非“直译”。

所以，当遇到一个不能理解的句子之时，最正确的提问方法可能是这样：“这句话应该怎么理解呢？”或者“这句话到底是什么意思？”

尽管表面上来看这样提问和“这句话怎么翻译？”区别不大，但实际上却有着天壤之别。首先自己清楚地知道发问的目的究竟是什么（理解句子），其次，被问的人也清楚地知道自己该如何答才能让提问者弄明白。只有这样，才是有效的沟通。

你看，仅仅是对于目标定义的不精确，就让一个原本可能被回答的问题变成无解的问题。我们在提问的时候，一定要时刻提醒自己问这个问题的目的是什么，我有没有局限于局部而忘记了整体。

三、要方便他人回答

即便是一个简短的问题，也要完整，这样才能方便他人回答。比如“《动物农庄》和《围城》那本书更好？”就不如“我要去海南度假一周，每天会有两个小时的阅读时间，希望找本书读一读，不知道《动物农庄》和《围城》应该选哪一本？或者有什么其他书可以推荐吗？”

完整并不需要长篇累牍，只要言简意赅地把主要信息说出来就可以了。

如何才能方便他人回答？这个问题其实也只能是“看情况”，比如对于演讲者来说，提问一定是一个重要的环节，但是能否得到听众的回应就需要演讲者仔细思考了。

比如不要把设问当做提问。设问，就是不需要对方回答的问题。可是，经常有演讲者把这些原本应该由自己回答的问题甩给听众，导致尴尬。假设在时间管理讲座中，我要是这样问：“大家知道我是如何管理时间的吗？”并且在提问之后竟然停顿下来等听众的回应，那我就是愚蠢的，现场一定很“冷”。

还有一个常见的尴尬是演讲者问了一个“三岁小孩都能回答”的问题，乃至听众觉得回答这个问题本身就是在侮辱自己的智商。

那有没有一个相对稳妥的方法能够保证对方好回答呢？答案是：

尽量问对方选择题。一来你提供的选项会让对方觉得你花了时间去研究解决方法，二来他们在这种基础上的回答也会更有针对性。如果你怕自己提供的选项不够好，不妨加上一个开放式的选项，让对方如果想展开叙述，也有相应的机会。

最后如果自己折腾了半天也没有搞定，提问过后也没有得到解答（所有人都不是全知全能的），那就把这个问题记在本子里。这些年来，我发现的一个很神奇的事情是，大量过去积攒的问题，都会在某一天自动出现解决方法。当然这个前提是你还要记得那个问题。不过话说回来，如果你都不记得这个问题了，估计它也已经从你的生活里消失了。

思考与行动：1. 回顾一下自己上期提出的问题，对照着今天关于提问的三条原则，看看自己在哪方面做的不够好？哪方面还可以有改进？当时自己忽略了哪一点？

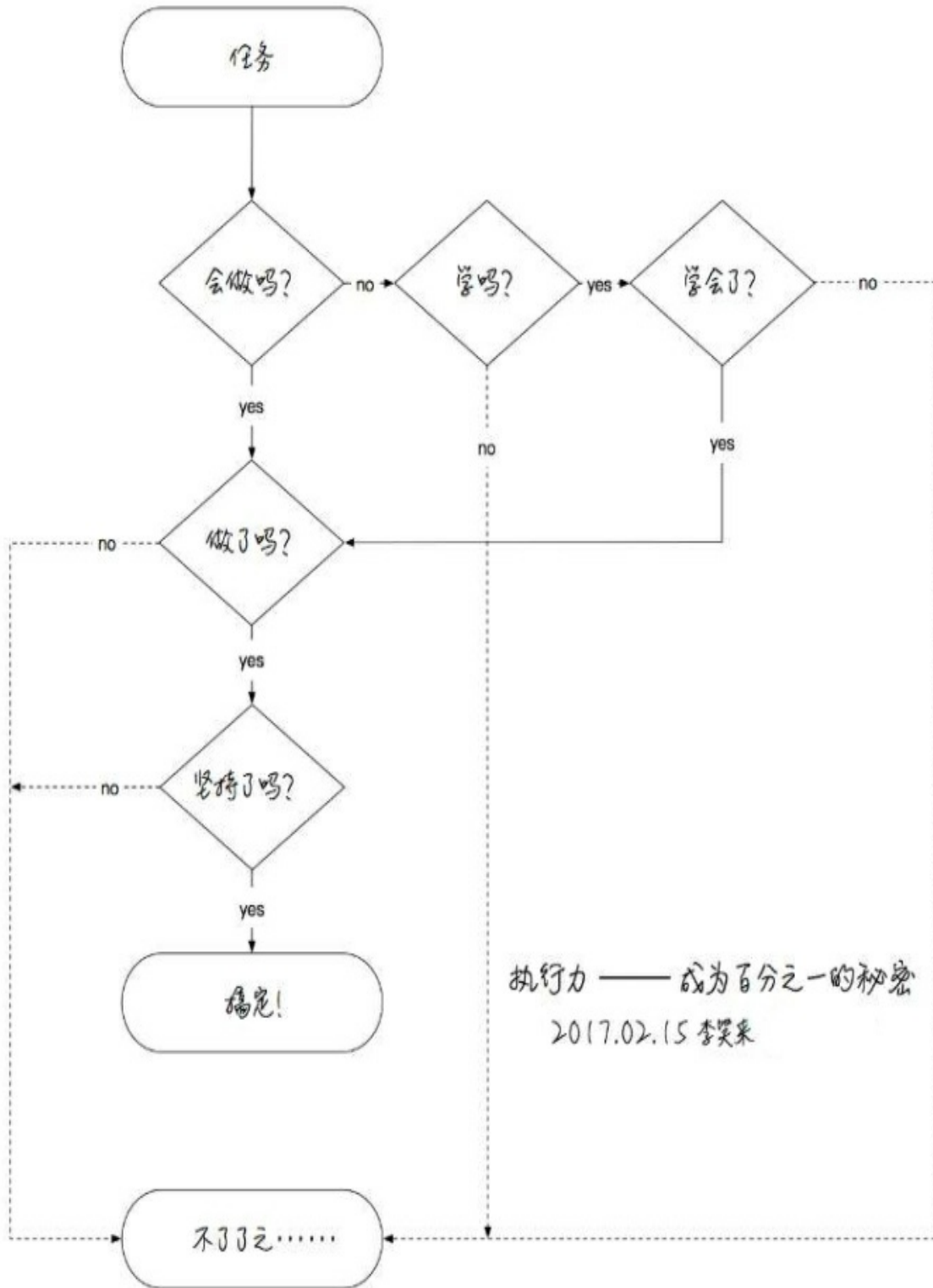
2. 按照这个原则修改一下自己上周的问题，重新提出一个更好的问题。这周我们将继续向大家征集优质的成长问题。

音频版**52** | 执行力差的根源究竟在哪里？

你好，欢迎来到《通往财富自由之路》音频版的第52篇，本期我们要打

磨的概念是：执行力。

不管你自己的执行力强不强，总是知道有一些人执行力很强，是不是？即便你执行力不强，你也知道执行力很重要，是不是？当我们面对一项任务的时候，其实所谓的执行力有另外一个定义：



执行力 —— 成为百分之一的秘密

2017.02.15 李笑来

所谓的执行力就是指一个人是否清楚地知道怎么一步一步做下去。如果你会做，直接做就是了。如果不会做，当然是要去学了！学会了就开始做，如果学不会，那原本就应该接着学……可是绝大多数人在这里就选择了“不了了之”。还有更狠、更气人的情况：

明知道这事儿应该怎么做，甚至每一步都很清楚，可就是不做、没做；也不是不想做，但反正不是今天做，明天呗？最气人的情况是这样的：

也不是没做，做过，很早就做过，但就是没有持续做……反正也不知道为啥。上面那张图里，虚线的部分，实际上是绝大多数人终生不断循环的路径，虽然每个人都知道自己应该走那条实线的路径，可真的不知道为什么，最终就是没在那条路上……我都听见你们心里在叹了口气了！

事实上，我们每个人都有执行力，并且都有很强的执行力，只不过，比较奇怪的是，也比较让我们自己生气的是：

我们都格外擅长把没必要的事儿做到底……比如，我是烟鬼，我也知道抽烟这事儿事实上完全没必要，但我就是很自然地坚持到底地吸烟，而且，我甚至可以很冷静地得出符合逻辑的结论，告诉自己也告诉别人，我“没必要”戒烟……你说我傻也好，你说我愣也罢，我根本不在乎。

千万不要笑话我，因为没有人配得上笑话我这事儿……因为每个人都有这种能力，并且每个人都有很强的这种能力，你也一样。比如，你是女生，你在这个文化里长大，被这个文化所熏陶，于是在很大概率上你就可能每天都在问你的男朋友或者老公，“你爱我吗？”“你是不是最爱我？”等等等等，诸如此类，有必要吗？事实上没必要，但感觉上呢？反正，你就是天天问，一天恨不得问几万遍，贯彻到底，坚持到死……再比如，现在 90% 以上的人每天手机不离手，一分钟之内就可能打开手机好几遍，其实也没干什么，但就是手里没有手机，心里就空荡荡的……有必要吗？事实上没必要，但，那又怎样呢？自从手机有了大屏幕，变成了所谓的“智能手机”之后，人们丢手机的概率都大幅度降低了——因为手机已经彻底成了每个人的身体的一部分……

你看，每个人都很擅长把很多没必要的事儿贯彻到底，坚持到死……

所以，你看，我们每个人都有很强的执行力的，只不过，我们总是在必要的事儿上，执行力好像失灵了一样.....

这也许是个公开的秘密：

我们的身体里有不止一个自我。为什么是公开的秘密呢？因为关于我们的身体里“好像”有不止一个“自我”这事儿，人们很早就意识到了，只不过，长期以来没有足够合理精准的解释。两千多年前，苏格拉底和斐德罗就讨论过这事儿，柏拉图做了记录。苏格拉底很聪明，他相信聪明人是不用记录的，只需要用脑子记住就可以了..... 幸亏柏拉图觉得自己笨，于是，把苏格拉底的对话都记录下来了.....

他们当时认为，人的灵魂有三重本质，还为此画了一个图，一个骑手，驾驭着一辆由一黑一白两匹带着翅膀的马拉着的战车。黑色的马代表欲望灵魂，白色的马代表意志灵魂，而那个骑手，代表理性灵魂，他要驾驭着这两匹神驹勇往直前.....

在心理学发展的早期，弗洛伊德把这个类比改头换面，其实就是很偷懒地换了个不一样的类比，说，完整的人格由三大部分组成，它们分别是本我、自我和超我..... 不说他了，没必要。

到了最近的二十来年，有一个科学领域迅猛发展，叫做脑科学。现代科技让我们有了足够的科学技术去研究我们的大脑构造和运行机理，乃至我们今天对我们自己那个好像是天然的精神分裂症状有了彻底清楚的解释。

我们人类的大脑分为三层，最里面的那一层，在爬行动物时代就发展好了，我们不妨把它称为“鳄鱼大脑”，它用来指导我们的身体完成各种应激反应，就好像鳄鱼那样。鳄鱼只有这一层大脑，它们没有情绪，没有理智，只有 5 种应激反应，都可以用 F 开头的单词描述，就在地球上生存了这么多年：

1. 如果入侵者是同类，同性，且并不比自己更强壮，那么，Fight！
2. 如果入侵者是同类，同性，且比自己更强壮，那么，Flee！
3. 如果入侵者是同类，异性，那么，Fuck！

4. 如果入侵者不是同类，管它是同性还是异性，只要不比自己更强壮，那么，Feed！

5. 如果以上皆不是，那么，Freeze.....而我们人类的第二层大脑，在哺乳动物时代就发展出来了，我们不妨把它称为“猴子大脑”。简单来讲，这一层大脑用来生成各种情绪，包括最基本的恐惧、兴奋等等，这样的情绪，实际上是对各种外部刺激的高级综合反应，感受到危险要产生恐惧，以便迅速逃离；见到猎物要足够兴奋，以便身体各个部分协调起来足够有效率..... 顺带说，你看，家里的宠物虽然没有理性，但有情绪，它们也会开心，也会难过，也会兴奋，也会害怕.....

人类最终发展出了几乎独一无二的第三层大脑，学称为前脑额叶，不夸张地讲，一切的人类文明，都建立在前脑额叶之上或者之中。

每个人都经历过很多次“突然之间大脑一片空白”..... 你知道那时候你的体内发生了什么事情吗？大抵上是这样的：

我们的脑细胞活跃是需要大量能量的，比如氧分，比如血糖.....

我们的心脏位置决定了大脑所需要的能量，最先输送到最内层的大脑，即，鳄鱼大脑，然后才能到猴子大脑，最后才能抵达人类大脑，即，前脑额叶区域.....

当我们突然受到惊吓，或者突然情绪激动的时候，最内两层的脑细胞最先活跃起来，用掉了大量的能量，因此最外层处理理性的大脑区域完全没有能量供给，于是，只能“暂时休眠”.....

所以，从现代科学的角度去解释，所谓更为理性的人，其实只不过是前脑额叶区域相对更为发达。

这样来看，苏格拉底、斐德罗、柏拉图那帮人的直觉是很惊人地准确的。那个黑马，对应着“鳄鱼大脑”（直觉），那个白马多少有点不那么准确地对应着那个“猴子大脑”（情绪），而那个骑手（理智），则好像很清楚地对对应着那个“人类大脑”（理智/元认知）.....

你可以这样理解，最初的时候，我们的战车是这样的：

黑马很强大（直觉）

白马次之（情绪）

那骑手还只不过是娃娃.....（理智/元认知）

注意，在我们这本书的语境里，“元认知”与“理智”常常是可以互换的。

所以，我们的战车其实挺烂的，跑起来歪歪扭扭，弄不好总是在兜圈子，马不听话，骑手呢？太小，啥都不太会..... 可一旦如此理解，我们马上就反应过来我们真正的任务是什么了：

想尽一切办法改进战车的性能！

想办法让骑手尽快成长；

想办法让白马和黑马一样强大；

让他们三个配合得很好.....

首先，要纠正一个普遍的错误认知。在过去相当长一段时间里（甚至包括现在），人们常常把理智与情绪、直觉错误地对立起来，搞得好像：

理智最高级，我们只需要理智就够了；

情绪一点儿用都没有，有也只能是害处；

直觉都是错的（尽管不得不承认少数人直觉非常厉害）.....

这其实非常荒谬，这就好像是骑手、白马、黑马本来明明是好好的一家人，现在非要离间他们一样——并且还要“科学”地、“有理有据”地让这一家子分崩离析。于是，连带出现了一系列貌似合理却最终不仅不起作用还起反作用的各种理论与建议，比如，“最大的敌人是自己”，“一定要战胜自己”..... 这种说法不仅是错的，还是有害的，更是违背事实的。他们相互之间根本不应该以干掉对方为目标，那应该以什么为目标啊？合理的目标是，他们三个之间和睦相处。

必须接受这个事实：黑马、白马、骑手，最终谁都干不掉谁。并且，你想想啊，黑马被干掉了、白马被干掉了，那骑手驾驭谁去啊？战车还能跑吗？

还有，不应该用先入为主的道德判断衡量他们。人们常常为黑马的想法和行为感到羞辱。但，这其实是不对的，是违背事实的，当然也是一样有害的。历史上有很多记载，比如，某个传教士因为自己的性欲太强烈，总是在不合时宜的场景下勃起而羞愤难当，最后极端到用石头砸烂自己的性器……对于黑马，我们应该采取成年人对待小孩子的态度，耐心调教才对，而不是“哎呀，这小孩太烦人了，干脆杀掉他算了！”

有的时候，我们脑子里会产生一些奇怪的甚至是非常邪恶的“闪念”，那并不是因为我们已然变成了坏人……有科学解释的：那只不过是我们大脑中的一些原本之间根本就没有关联的脑细胞（活用“神经元”这个词也可以）突然相互关联了一下。你可以把这些闪念想象成“大脑在自己玩，胡搞瞎搞，弄出来一些‘意外’的念头”——它就是在好奇地左一下右一下地“试”着玩呢。而当那个“闪念”出现之后，你吓着了，想，“我怎么这么邪恶啊！”这个时候，不仅不是坏事儿，反倒是好事儿——这说明你的元认知能力在正常工作，它在审视自己的每一个操作步骤和操作结果呢！然后，元认知做出了判断，这个念头不好，即，这个关联是没用的、不必要的……反应过来了吗？邪念和灵感的生产过程其实是一样的，你要做的并不是“要消灭邪念，克服诱惑”什么的，而是让元认知正常工作就好了，它知道什么是好的，什么是不好的，什么是更好的，什么是最好的。

再进一步，要明白，黑马有黑马的用处、白马有白马的用处。它们相互之间，不仅谁都不能消灭谁，并且恰恰相反，它们之间是相互需要的，离了谁都不行！也就是说，直觉有直觉的用处，情绪有情绪的用处，元认知有元认知的用处，它们各司其职，相互配合得好才厉害。以下的理解才是真正有意义的深刻理解：

情绪是理智的快捷方式

直觉是情绪的快捷方式

直觉（黑马）的反应比情绪（白马）更快一些，情绪的反应比理智（骑手）更快一些，这是生理结构构成的，因为黑马离心脏最近，所以最先获得血液供给，最先获得各种养分，然后是白马，然后是骑手……这也是为什么刚开始的时候，唤醒骑手（理智/元认知）都很难，让他成长更难的原因。

不过，随着骑手的成长，骑手会把自己已经习得的本领直接建立一

个“快捷方式”固化到白马身上，这样明显处理起来更快么！你已经有过深刻体验的：

过去的你，误以为金钱最重要，而不知道注意力的宝贵，于是，你整天浪费自己的注意力而不自知，在那三个大坑里幸福地活着……对，那时候的你，看个热闹，随大流，操别人的心，并且，你还不知道自己在坑里，于是常常情绪不错，只是偶尔元认知在审视自己现状之时，有点难过而已……

后来你的元认知升级了，建立了新的价值观，知道了“注意力 > 时间 > 金钱”，你从那三个坑里出来了……你发现没有，你关掉了朋友圈，不再关心所谓的热点，不再乱好为人师，把自己的注意力放到更合适的地方去，比如自己的成长，你的情绪开始反过来了（在另外一个镜像的世界里么！）——有人跟你讨论热点，你开始觉得无聊，有人随大流，你却一点都不浮躁，有人操碎了别人的心，你觉得那很可笑……

所以，事实上完全没有必要“控制”情绪，“消灭”情绪。最有效的“调教白马”的手段很简单呀，让骑手不断学习新的概念，打磨更新旧的概念，不断锤炼更好的价值观，然后通过重复思考，反复应用，而后交（教）给白马，即，建立正确的情绪。最神奇的是，新知识新技能白马用得多了，它还能把新东西传递给黑马，而黑马的反应更快。

那些被评价为“看人很准”的人，通常都会表示靠直觉，总是，“不知道为什么，我第一次见到那人就知道他是那样的……”事实上，这并不是他们天生的直觉，是后天习得的，先是骑手学会，然后大量重复与应用，到最后传递给了白马，继续大量重复与应用，到最后连黑马都学会了！而这个过程发生在很久以前，于是，他们真实的感受总是，“不知道为什么，直觉告诉我……”

于是，虽然都叫“直觉”，人与人之间的直觉质量相差很多，是物种之间的差异，因为绝大多数有效的直觉，是要让元认知（骑手）先学会才能逐步建立的。“跟着感觉走”也不像很多知识分子肤浅地认为的那样“肯定是错的”，万一那情绪是专家通过训练自己的元认知进而建立的快捷方式呢？比如，当年 SARS 期间，蒋彦永先生看到那数据当场就出离愤怒，因为直觉告诉他，那个数据肯定是假的！多靠谱的直觉啊！

建立更重要、更有效的快捷方式（情绪与直觉）本质上就是把“学到的东西内化”的过程。所以，情绪与直觉也都是习得的。美联航事件发生

之后，群众都很愤怒，这也没错，感觉很正常；沃伦·巴菲特呢？不仅不愤怒，还挺高兴，因为直觉告诉他，机会来了，一个垄断企业的股票价格悬崖式下跌，还有更好的机会吗？于是，他理智地大幅度加仓……他当然也不是没有社会责任感的人，所以，依然可以正常冷静地批评美联航，希望他们改进——如此这般，股价也可以回到正常水平。学吧，学吧！看看人家的白马和黑马，看看人家的骑手！

还有，要知道黑马、白马、骑手，最终也都不是完美的。人们总是幻想自己能够“改头换面”“重新做人”，这还是错的，也是根本做不到的。从一开始，他们就不是完美的。在后面的成长过程中，他们三个跟现实中的所有东西一样，都是连滚带爬地成长的，时不时犯错，时不时还会搞出一些“无法弥补”的罪过……他们和我们一样，不是电脑，没有“格式化硬盘重新安装干净的操作系统”的功能……我们都一样，都只能将就着继续，都只能忍受着历史的结果执拗地向前。并且，这三个家伙是一家人，虽然大家都有缺点，但也都有优点，虽然有时候配合不佳，但最终，大家要相互容忍，相互促进，出错了一起承担后果，做好了再接再厉。

最后，要深刻理解“快捷方式”建立的过程，即，新习得的知识的内化，需要很长时间，需要很多很多重复，需要很多次的的应用，直至能够“不假思索”地完成。

很多人对教育只有肤浅的理解，当然也不可能对自我教育有正确的理解。人们总是误以为告知就是教育，误以为知道就完成了自我教育，殊不知那是最肤浅的步骤。他们完全忽略了另外两个重大的环节：内化与生产。

教育



信息送达

前面反复提到两个词，“重复与应用”，重复，就是内化的过程，卖油翁所说的，“无它，手熟尔”，就是内化完成后的结果。今天有很多人开车，从刚开始的笨拙到后来的熟练（开车这东西，对绝大多数人来说根本用不着“精通”）……在这过程中，所有人都一样，能够体会到大脑的神奇力量——到最后，大脑已经把那方向盘、那刹车和那油门（现在我开特斯拉，就没有“油门”了，只有“电门”）“内化”成了自己的“器官之一”——当你需要左转的时候，你完全是靠“条件反射”做完一切的，瞟一眼反光镜，脚踩刹车减速，方向盘以合适的速度左转合适的程度，转弯完成后略微松开方向盘让它自己“回轮”，在车头方向已经摆正的时候你又下意识地握紧方向盘，右脚从刹车早已恰当地松开，踩到油门（或者“电门”）上，逐渐加速……那方向盘就好像长在你的手上，那刹车、油门就好像长在你的脚上，完全是一体的。这就是内化完成的过程。

而生产，就是反复“应用”那些通过重复而完成了内化的新技能，通过产出反过来进一步强化那些新的技能。最明显的例子是写作，写作是反复思考，反复输出思考结果的过程，在这个过程中，更强的逻辑能力被内化，更强的表达能力被内化，更强的沟通能力被内化，更强的感染力影响力被内化，并且，发生这一切的原因和结果都是元认知能力的不断强化与内化。在《通往财富自由之路》专栏每一篇文章下面都有成千上万条的留言（你可以在 <http://caifu.xinshengdaxue.com> 上查看所有留言，无任何删减编辑）。只要稍加留意，就会发现，很多人的留言质量在极速上升，最初的时候只不过是只言片语，很快就篇幅增加，逻辑更严谨，例证更有力，表达更丰富……不夸张地讲，这个专栏事实上用了一年的时间竟然培养了几万个潜在的未来作者。我也是很开心呢！

于是，最终，没有产出的教育，是没有任何意义的——这就是为什么过往的教育总是失败的根本原因。自我教育失败的原因还是一样的，你不生产，你就实际上什么都没有，能识字，能看书，却什么都做不出来，有比这样更废物的吗？

我一向认为，想明白的人都有很强的执行力，执行力这个东西不是独立存在的，它只是“想明白”这个动作的自然结果。而一切的“半途而废”，最合理的科学解释也是最朴素的解释：重复与应用的次数不够，内化过程没有完成，大脑皮层沟回构建失败，应该建立的神经元间的联结不够强乃至断掉，回到了原本没有联结的状态……

执行力差的另外一个解释，也是更重要的解释，却已然是早就讲过的了——执行力强的和执行力差的，他们不是同一个物种，他们并不生活在同一个世界里，他们是完全两个不同的物种，生活在各自截然相反的镜像世界里。你觉得累，并不见得说明所有人都觉得累，有另外一个物种到健身房里跑步，大汗淋漓，然后精神焕发；你觉得无聊，不见得所有人都觉得无聊，有另外一个物种兴致盎然地干着你完全不能体会到快乐的事情；你觉得辛苦，不见得能证明所有人都辛苦，有另外一个物种不吃不喝也要做完，谁敢拦着他他就跟谁急！

想要提高执行力？进化成另外一个物种就可以了。到时候你就知道了，那根本就不是逐步提高的过程，而是从零到一瞬间满血的状态。

思考与行动1. 回顾一下自己过去的行为，有哪些是受到“黑马”控制的？哪些是受到“白马”控制的？而作为骑手，你为了控制好这辆战车做过哪些努力？

2. 我们一直在强调践行。看完今天的文章之后，你觉得自己可以从哪些方面下手，提高自己的执行力？
3. 这是我们第一季专栏的最后一期，回顾这一年的成长过程，大家最大的收获和改变是什么？