第六十一篇

你用六个钱包买了一套房，辛苦还了几十年房贷，舍不得吃、舍不得喝、舍不得穿。但你有没有想过一个问题：未来房子谁会接盘呢？

这不是开玩笑。有人提出这样一个问题，他说目前空置率太高，现在买房将来一定会砸在手里。他根据国家统计局的数据说，我国的城镇人口才仅仅7亿。如果按照每个人平均30平的房子来算，我们目前商品房的规模够10亿人居住。也就是说，起码有3亿的商品房是空置房。这是个非常大的数字。

所以这些房子将来你卖不掉，还面临房贷利息、装修成本。想卖掉，你就得降价。所以最后的房价水平一定是调到和工资收入差不多的水平。几年工资买一套房，大概就是这样。请问这个说法有什么问题？我们就假定他所有的数据都是准确的，而且人均30平也没有问题，请问结论有没有道理？

如果你觉得有道理，我给你举个例子。你月入3000块，年收入4万。请问平均年收入是多少？一算，哎，不对。怎么回事呢？查一下，原来你和马总在一个村子里。一平均给平均上去，这就是我们之前讲的平均数的陷阱。平均深度一米的河，为什么会淹死过很多成年人呢？因为它有几个地方是深3米的。

平均数的问题在于，它用一维的数据去解读一个三维的世界，把微观的信息给涂抹掉了。世界不是平滑的曲线，而是高低起伏的，有山峦有峡谷。你一平均，把落差给平均没了，算出来的就是一个毫无意义的海拔。

明白了这一点，我们再看开头那段话。它最大的陷阱就是平均值。马克·吐温说过，首先你要掌握事实，然后你可以随意歪曲它。平均30平米没有问题，但一定是有人多于30平，有人少于30平。平均30%的空置也没问题，但一定是有的城市远超30%，有的城市想抢都抢不到。这就是我们之前讲的分化。

第六十二篇

买房应该怎么砍价，尤其是几百万的房子？有没有办法让房东再便宜个几万块钱？有办法，但办法不是一个技巧，它是一整套策略，一共有5步。特别是最后一个，极度有效。

第一步：扮猪吃老虎  
一定要装傻装不懂，把攻击力降为0。没有人喜欢和有攻击力的人打交道。他觉得你骗不了他，他才放心把房子卖给你。签约时才不会觉得哪里亏了。所以一定要卸下防线，你就是个不懂的人，一切都在他的掌控之中。他卖你的时候，卖的就是最贵的，再也没有人像你一样傻傻地出到这么一个价了。很多人其实特别笨，生怕别人觉得自己不懂，处处想显得比卖方精。这样的话，就算他想和你签，他心里也会犯嘀咕：是不是我卖得便宜了？是不是有什么消息我不知道？要不我再问一问，一问就慌了。

第二步：红脸加白脸  
它的好处是可进可退。买房子千万不能单枪匹马，这样非常吃亏的，至少得有两个人相互配合。你负责装傻，而另一半则可以配合。比如，你可以说你不想买房，因为泡沫太大，搞不好还会跌。但你的女朋友非要买，你们已经吵了很多次。这样会让卖方觉得不是你的房子卖便宜了，而是因为你女朋友想逼你婚前加名。这样卖方的顾虑就会被打消，后面谈判就会容易很多。

第三步：多打感情牌  
人是感情的动物，多聊感情，多聊你的苦难，多聊为了买房凑钱的各种艰辛。他们会对你的故事产生共鸣，价格便宜一点就容易解决。比如，你可以讲你是家里的唯一大学生，为了买房你母亲卖了3年的咸菜，甚至身体也因为辛劳而落下病根。这样一来，卖方会觉得你们真的很诚心，价格再便宜一点就成交了。

第四步：准备一捆现金  
提前准备一捆现金，比如说10万，装到一个破书包里。注意，现金一定要旧的，不要用新的。旧的显得厚，显得多，显得有冲击力。拉锯战的时候，双方寸步不让，这时你就拉开书包，左手一打，右手一打，咣咣往桌上一放，啪推过去，大哥，我真的真的是诚心的，要不我也不会白折腾一下。取这钱，您再便宜点差不多，咱们今天就定了。也不要小看这个现金，10万的现金比10万的转账要强一百倍。第一点，它体现你的诚意，确实是想买，不会跟你白费口舌的。第二点， 视觉冲击力强，现金显得特别多，尤其是旧的，满满一大堆。只要他签了字，马上就能拎回去。一般的房东扛不住这个拉锯战的时候特别有效。你想一想，你都多久没见过这么多现金了。有这么一大堆。注意，一旦你锁定房源，一定要尽量多给现金，这样才能防止房东反悔。万一房价涨了，或者再来一个新客户跟你抢，房东就有可能会跳价。张口多要你20万，你说怎么办？最好的方式就是尽量多给定金，在合同里面约定违约条款。这样的话，他反悔的成本就很高，但对你来说没区别，反正你是要买的。

最后一步：熬  
买房砍价最关键的就是熬。让他熬，他熬累，熬到心力交瘁，熬到意志力接近崩溃，让他觉得让点就让点，差不多得了。为什么半夜老扛不住美食？因为那个时候你的意志力最薄弱。买房也是一样，尽量找到你的主场，比如中介，那就在那谈。其实没有太多技巧的，就是反反复复的拉锯战，所有的道理都讲光了，所有的理由都说过一遍了，剩下就是毅力的比拼了，没有新鲜的，就是来来回回重复重复，看谁能扛。你和他聊得越多，他的沉没成本就越高。换一个人，他又得这么聊一遍，就非常痛苦。所以一般不会中途离场的。你要做的就是养精蓄锐，提前睡觉，睡到什么状态呢？睡到你一看见床就想吐。注意，这个时间一定要定在晚上吃过晚饭，比如说89点钟，然后开始各种聊，各种砍，各种熬。熬到对方昏昏欲睡，让他觉得不签字就没法睡觉。你精神饱满，他疲惫不堪，你思路清晰，他乱成一团，胜利就一定是在你这边。翻来覆去五六个小时，一直熬到深夜2点，对方又累又困，终于熬不住了。

第六十三篇

穷人不要理财， 越穷就越不要理财。 不要相信理财可以致富， 理财是不可能让穷人变富的， 尤其在你没有钱的时候， 再怎么理都毫无意义。

凡事一定要分权重， 你没有钱的时候， 最高权重是本金，而不是利息。 人生真正的理财， 应该是从赚够500万开始。 一个20岁开始竭尽全力， 更懂算计、更懂理财的人， 和一个20岁花光用光， 完全不考虑财富积累的人， 他们在30岁的时候的净财富， 不会相差20%。

人生最无用的事情， 就是在年轻时费尽心机， 攒下几万块钱。 越穷就越不要在乎利息， 而是要在乎本金。 越穷就越应该投资自己，提升自己， 改变那个最大的权重。 钱可以再挣，时间不行。

如果你很穷， 你最好的策略是把人生调到快进模式， 用最短的时间摸清楚规则。 仔细想想， 如果10年前你就有今天的判断力， 你的人生会达到怎样的高度？

人生最悲惨的是， 好不容易摸清了规则， 却发现游戏已经结束。 年轻时最重要的是提升自我， 摸清规则，多经历多踩， 压缩时间，压缩苦难， 拼命和时间赛跑， 换取早一天的大彻大悟。

绝对不是让你去计算小数点后多了多少利息。 钱不值钱，时间才值钱。 一旦你中年，两手空空， 想再翻身，基本就没有机会。 你当年省吃俭用攒下来的那点钱， 杯水车薪，毫无意义。

目光要放长远，收益要看全时段。 人生的不同阶段， 无非就是时间和金钱的比率。 重要的是比率。比如， 你20岁时，一天可以换一百块钱， 30岁时，一天可以换一千块钱， 40岁时，一天可以换一万块钱。 你改变不了时间， 但可以改变比率。

通过努力，让比率无限变大， 就等于用未来的一天， 换取了现在的一年。 这才是大智慧， 一定要盯着比率， 绝对不要盯着数字。 绝对不要觉得花钱就是浪费， 真正的节约是全流程的， 是10年、20年、30年算一次最优解。

很多人喜欢各种节省， 喜欢攒各种优惠券， 喜欢计算利息多了多少。 这种不是不行， 但最大的问题是， 你永远无法摆脱当前层级。 想摆脱就只有一个方式——改变比率， 把有限的钱投资到自己身上， 把有限的钱用光花光， 把日常消费压缩到最低， 把学习提升到最大。

凡是能提高效率的买， 凡是能提升自己的买， 凡是能带来机会的买。 因为一无所有，所以才不怕失去， 用钱换时间，对富人重要， 对穷人更重要。

第六十四篇

千万千万不要主动追女孩。追女孩是个下下策。不要去给她买油条、豆浆，也不要说天冷了多加衣服，更不要试图去感动她。女孩子不会因为感动而和你在一起的，女孩子只会因为吸引才和你在一起。她喜欢你，你买油条豆浆才能感动她，而不是你给她买了油条豆浆，她才喜欢你。

追是没有用的。追只能把自己变成一个备胎。感动也是没有用的。感动只能让你手机里装满陈医生的歌。我陷入一个无比痛苦的问题，为什么我为你付出了这么多，你还是不爱我？抱歉，因为你在作弊啊。追这个动作是违背爱情本质的。爱情是什么？是两情相悦，是等价交换。你觉得她吸引你，那么你也得吸引她才行。她是一个优秀的人，那么你也得是一个优秀的人才行。

什么叫优秀？你长得高、帅，身材好，能力出众，年少有为，这就是等价交换。而追呢，我不优秀，不够高、不够帅、不够好，没有什么成就，也没有什么特长，但我会对你好啊，我可以给你买油条、豆浆，你觉得怎么样？这就是作弊。

我能不能临时突击一下，让你觉得我很不错？其实你可以反过来想，买油条豆浆这种事，别人是不是干不了，别人是不是买不了？女孩子不会因为你对她好而爱上你，除非她没得选，除非她马上要找一个人结婚。她只会选她喜欢的，她只会选更优秀的，她只会向上兼容。

追女孩子的正确方式是吸引，是把自己变得更优秀，变成她想要向上兼容的那一位，而绝不是去买个油条、豆浆，突击一下。对方不领情，还说人家太物质。这个世界上，能简单作弊的都不值钱。女孩子喜欢的，一定是那些不能作弊的。

比如说你身材好，这很难，你要自律、锻炼、健身、控制饮食。比如说你会弹吉他，这也很难，你得练习音阶，记住和弦，一天到晚爬格子比。你很会赚钱，这也很难，你要承担风险、百折不挠，用收入证明自己。这些东西都不是简单作弊能达到的，所以才会有更高的判断权重。

经济学的铁律永远有效：所有可以简单超发的都不值钱。只有最珍贵的东西，才能换到最珍贵的另一半。你想得到一个优秀的人，那么请你自己先变成一个优秀的人。追女孩子的唯一正确方式是吸引。

第六十五篇

有一个真相你得知道：

你看到的所有富二代的视频——那种1,000块钱一串的葡萄、30万一次的月子中心、10亿的豪宅生活——都不是富二代拍的。实际上，这些都是草根拍的。富二代也拍这些内容，但他们拍的东西不会火。为什么呢？因为大家并不真正想看真实的富二代，而是想看自己想象中的富二代。只有草根才能理解草根的需求，才能拍出他们需要的内容。

展示真实的富二代生活给草根，反而可能会觉得乏味无聊，与他们的想象不符。他们从未见过那个圈子的真实生活，想象是他们唯一的来源。真实不重要，能让他们觉得真实才重要，让他们产生共鸣才重要。

这就是为什么很多小说里描写富二代时，总是用一种戏剧化的方式。例如，富二代从前一天还在给老婆洗脚被骂，第二天突然接到一个陌生短信，得知爷爷留了20亿给他，瞬间变得风光无限。这样的描写虽然看似简单，但它能引起受众的共鸣。因为受众不喜欢看艰苦奋斗的故事，他们更喜欢看到突如其来的财富和改变。

恐怖片中的外星生物常常是蜈蚣、蜘蛛或章鱼的样子，因为这些动物让观众感到熟悉。你如果突然出现一个完全陌生的生物，观众会没有代入感。鬼片中的鬼通常是人形的，因为这才会令人害怕。穿越回汉代告诉他们高压电危险，他们根本无法理解。

这就是创作的要点：要与观众的认知相匹配。了解这一点，你就不会被幻想误导。电视剧《30而已》里的情节、为人处世、生意合作，全部都是虚构的，迎合观众的认知。按照剧中的方式做事，往往会栽大跟头。比如，电视剧中因包包不够好而导致生意失败，甚至有人为了买包刷爆信用卡。网上有些分析文章声称，通过购买奢侈品打入富圈能换取项目合作，但这显然是不切实际的。

你缺的不是一点，而是所有方面的能力。无论你如何补救，总会有其他地方露出问题。在你不了解的领域中扮演角色，难免会出现漏洞。

窗体顶端

窗体底端

第六十六篇

永远不要全款买房，要么你就别买，买就一定要贷款。全款买房是对经济学的无知，它至少有4个致命的错误。

第一，白捡的便宜不要那些不贷款的人。他们坚持认为银行赚了他们的钱，这就是典型的认知错误。银行借给你钱是亏的。银行借给你钱是亏的，因为这些利息跑不过同涨的5个点的利息，几乎就是白送。一块钱一个的大包子，过两年涨到1块5了，你自己算算涨幅是多少。从购买力上讲，他借给你的越多，他亏的就越多。银行借给你钱，从来都不是图你那5个点的利息的。银行赚钱靠的是利差，就是哪怕利息很低，哪怕只有5个点，哪怕跑不过通胀，只要我的成本更低就行了，赚的是个差价。我挣钱靠的是相对值，不是靠绝对值。我两个点收进来，5个点借给你，我赚3个点，旱涝保收，这才是关键。不是说让你去当房奴，去给银行打工的。那些嘲笑房奴的，仔细想一想，20年前买了房子的和20年前没买房子的，到底谁应该嘲笑谁？

更进一步，为什么银行能给你这么低的利息呢？因为房子是个优质资产，只有通过房子才能拿到这么低的利息。贷款是一个照妖镜的资产，好不好你就看贷款利息，看看贷款额度就知道了。换一个其他的，要么利息高到你不能接受，要么成熟低到你觉得没有必要。有贷款不去贷，就是有便宜不去捡。

第二，降低容错率。你手里有300万，如果全款买一套房子，那就一分钱不剩了。如果你首付100万，贷款200万，就相当于保留了200万的流动资金，随时可以调用。换句话说，贷款给了你一个向下借用的权利，主动权在你手里。你可以随时支配这200万资金，困难的时候可以周转，遇到问题的时候可以应急。就算你用不到，也可以提前还款。可一旦你把它全部都放到房子里，就等于锁住了。你要再贷出来，就没有那么容易了。容错率就大大降低了。现金流是生命的。你要真急需用钱，你把房子给折价卖了，你说你亏不亏？其实房贷如此便宜，至于买个理财，加个房租，几乎就能抵扣利息，完全轮不到提前还款。同样都是拿到房本，同样都是你的名字，多留200万在手里，随时想用随时用，不好吗？

第三，与大趋势作对。大趋势是什么？是钱越来越不值钱，是人力的价格、资产的价格不停地涨。你要是做生意的，你就感受一些原材料的价格；你要是上班族，你就感觉到菜市场的价格都在涨。但通胀有一个好处，它会减轻负债。你从银行借了200万出来，你到时候是不需要还200万的。按照折现率算一下，可能只需要还100万，那100万是别人帮你买了单了，他们的购买力缩水了。很多人盯着数字，连本带息好多钱，那些都是错觉。你换成猪肉不就好理解了？1950年100块等于135斤猪肉，1990年100块等于21斤猪肉，2020年100块等于3斤猪肉。你看你换一个参照器，明明白白借100斤猪肉出来，30年之后只还20斤，那80斤自己留着吃。请问是不是好事？就这么个道理，数字本身毫无价值，对应的购买力才有价值。从时间上讲，越往后对贷款的人就越有利，因为随着时间的推移，房价会稳步上升，你的工资也会稳步上升，这样的话，你的还款压力就会越来越小，小到可以忽略不计。但是你一全款，就等于把这些优惠全部都扔了。平生买件衣服满100减20，算得比谁都清楚，你买个房子，几百万的总价，居然稀里糊涂的，你说图什么呢？

第四，你放弃了更好的居住环境。300万当然可以全款买一套100平的房子，但是这是最优解吗？为什么不能让房子再大一点呢？为什么不能买一个170平的房子呢？让客厅大一倍，房间多几个，让老人有自己的卧室，让孩子在客厅里能多一个滑梯。就算你生二胎也不用担心保姆间。为什么要一家老小挤在一个100平的房子呢？而且一共也就500万，你首付200万，手里还能剩个100万。这100万你可以用来还房贷，再加上你自己的收入，至少可以还十年。十年之后，收入本身就已经可以覆盖房贷了，而且房子也远远不是这个价格了。再进一步，老人在身边呢，为什么不能给老人再买一套？婆媳住在一起难免有摩擦，小两口想亲热一下你都找不到地方。你给老人买一套80平的，老人家方便，小两口也方便，还能避免很多生活的问题。干吗非要挤在一起呢？全款买房纯粹是物质。

第六十七篇

关于社会的真相，我想告诉你两个事实，一个好，一个坏。先说好的吧：

好消息是，在绝大多数领域，绝大多数人都非常平庸，非常懒，非常弱。弱到完全不需要拼天赋，你只需要稍微努力一下，就可以超过90%的人。

坏消息是，如果你想成为那最顶尖的人，想成为那0.001%，就非常非常难，难到几乎是不可能的，难到几乎是要命的。同一个世界，既有新手模式，简单到你稍微努力一下就可以甩开大部分人，也有地狱模式。你拼尽全力去争取，未必能够到别人的起点。

在进入社会之前，我们往往会被一些错觉误导，产生严重的误判。最典型的错觉就是分数。你考了95分，他考了100分，看上去好像差不多，也就5%的差距。这就是错觉。实际上，95分和100分的差距绝对不是5%，而是100%甚至300%。你考95分，是因为你只能考95分。他考100分，是因为满分只有100分。整个游戏的bug在于它是有上限的。然而，如果分数可以无限加，难度可以无限加，你会发现有的人还是95分，而有的人却在一直涨，丝毫没有停下来的意思。

这就是现实世界的结构。很多时候，外表会给我们一个错觉，让我们误以为是同一水平的。不是所有人都在同一个班，不是所有人都在同一个老师的教导下，不是所有人都有相同的条件。真正的分化在于进入社会之后，一旦有了选择权，分化就开始了。速度会快到超乎想象。

学校里面我们觉得差不多，是因为分数完全没法测出它的上限。而社会不一样，社会和学校最大的区别在于，它是无规则竞技。学校有课程、有大纲、有标准答案，而社会没有标准答案。考试大纲、复习材料全部都没有，甚至连分数的上限都没有。没有人知道考试有多久，没有人知道还有多少题，没有人知道这个题到底考你什么。一切都是要靠你自己来判断、来摸索。所以一进入社会，人和人的差距就会迅速拉开。有的人拼尽全力做到了95分，一抬头第一名28万分，欢迎来到这个真实而残酷的世界。

但是令人欣慰的是，更多的时候，我们看到的是好消息。更多的时候，我们不需要极度优秀，也可以活得很好。你赚钱不需要赚到盖茨水平，你踢球不需要踢到梅西的成就。更多的时候，只要你稍微努力一点，稍微勤奋一点，稍微自律一点，就能甩开周围的一大群人。如果你愿意，随时可以冲刺一下。如果你不愿意，也不会比其他人更差。下有底，上无顶，随时可以挑战极限。所以，加油吧。

第六十八篇

永远不要炫耀， 无论是在朋友圈， 在亲戚面前， 还是在同学聚会的时候， 都不要炫耀。

因为炫耀什么就缺什么， 炫耀暗示了一种上限， 这个事情是我能接触到的极限了。 鉴别一个人的真正实力， 就看他在炫耀什么。 他炫耀自己是名校毕业， 硕博连读， 那学历就是他的上限。 他炫耀200万提了辆7系， V12加双涡轮， 那车子就是他的上限。 他炫耀头等舱直飞巴黎品尝法式鹅肝， 那生活品位就是他的上限。

为什么要炫耀学历？ 因为那是他能接触到的 最辉煌的经历。 他为什么要炫耀车子？ 因为那是他能买得起的最贵的车子。 他为什么要炫耀生活方式？ 因为那是他能理解的 最有品位的生活方式。

炫耀这种事， 核心在于炫耀什么就缺什么， 说明这个事情对他很重要， 说明他的上限只能到这里。 真正的炫耀应该是冷漠， 一个真正见过世面， 能看待这个世界的人， 态度应该是厌倦， 深深地厌倦。 吃的喝的住的玩的， 学历阶层全部都见识过， 好无聊，这才是骨子里的炫耀。

其实炫耀这个事情， 很多人弄错了目的和手段。 很多人是以炫耀为目的的， 就是为了告诉别人我有学历， 我有名车， 我有名表。 这是一种为了炫耀而炫耀， 是一种低情商的表现， 不会给你带来任何好处， 反而会带来仇恨和嫉妒， 哪天别人在背后捅你一刀， 你都不知道是谁干的。

而高级点的做法， 至少是把炫耀当作一个手段， 不是为了炫耀而炫耀， 而是为了某个目的而炫耀。 微商团队为什么总喜欢跟各种豪车合影？ 鸡汤大师为什么在海景酒店， 披着浴袍给你讲人生？ 培训导师为什么在头衔里夹无数的斜杠？ 因为在他们看来， 炫耀是一种包装， 是一种手段。 炫耀可以提升IP， 可以过滤无效客户， 可以为进一步的变现做准备。

我炫耀是因为我需要包装自己， 我需要给自己带来好处。 如果你看到一个人在炫耀， 一定要分清楚到底是手段， 还是目的。 是目的，你就知道了他的上限； 是手段，你就明白了他的目的。

第六十九篇

有一个真相，年轻人必须明白，且越早明白越好，那就是拼命不可怕，加班不可怕，辛苦也不可怕。真正可怕的是根本轮不到你去拼命。

肩膀脱臼不可怕，绷带上场不可怕，单场跑动16公里也不可怕。真正可怕的是，直到哨声响起，你都没有等到一次上场的机会。你准备了一辈子，却发现根本没有证明自己的机会。你想去拼尽全力，却发现赛场从头到尾根本不需要你。这才是要命的。

日本文学当中有一个词叫“站点”，意思就是战斗的机会。你知道日本人的平均寿龄是多少岁吗？62岁。这就意味着，很多人终其一生，甚至直到退休，都没有遇到一次让他拼命的机会。不要动不动就说拼命，仅仅是为了得到这么一个考验的机会，可能就得等一辈子。

真实的社会，并不是你想努力就有努力的机会的。人的一生当中，真正的站点寥寥无几。拥有站点就是一定要抓住的，流血流泪也要抓住。和站点相比，辛苦根本不算什么。人生的站点无非就那几个，比如高考、城市、婚姻、工作。高考几乎是最好的站点，辛苦吗？辛苦，累吗？累，好不好？当然好。它是一生当中为数不多的，靠拼命就能获得回报的机会。绝不会说你辛苦读了十几年书，结果发现准考证居然还需要摇号。

进入社会后，站点会骤然减少。社会上没有人会量身定制一个考试给你，也没有人会跟你说，来吧，只要你努力一点你就有回报。很多电视剧非常害人，它们会告诉你一个标准的奋斗模式。你一进公司，就会有很多艰难的任务等着你去搞定，搞定一个升一级，搞定一个升一级，3年做董事长助理，5年进入核心管理层，你这么拼命，富家千金都看上你了，你却以事业为重，死活不要。觥筹交错间，谈论了几个亿的生意，叱咤风云，指点人生。醒醒，别再睡了。真实的社会可不是这样。

你真的进入社会后才会发现，很多公司根本不需要你拼命，永远也不需要你拼命。任何一个完善的大机构，它一定是人服于世的，一定是运作良好的。切换到上帝视角，你会明白公司的运作靠的不是你个人，而是制度和组织体系。你希望整个公司能给你一个考验的机会，你觉得你特别有能力，能够给公司带来好的回报，可万一呢？万一你上了战场尿裤子怎么办？万一把公司搞砸了怎么办？万一让公司亏了20亿怎么办？你来赔吗？

任何一个大型的公司，它的内部管理一定是运作良好的，就是有几个人、几天不干活的情况下，项目一样可以按时完成。根本轮不到你去耍什么英雄主义。整个公司当中，有且仅有一个职位是100%潜能开发，是每一分利息都能用上的，那就是老板。所以如果你恰好遇到一个公司，恰好有明确的上升通道，恰好特别需要你，允许你用几倍的努力换取几倍的报酬，你应该把它牢牢抓住。它给了你一个空间换时间的机会，给了你一个压缩苦难、快进人生的机会。它可能是你人生当中为数不多的一个新站点。

不要去抱怨战斗的艰难，更艰难的是终其一生也等不来一次战斗的机会。年轻人要珍惜站点，要分清利弊。

第七十篇

完播率为什么是第一位的？你去参加任何的短视频培训，都会告诉你一个核心点，那就是完播率。完播率是第一位的，就是有多少人把它完整地看完。看完的人越多，完播率就越高，系统推荐就会越多，就会让作品火爆。所以要让你的作品火，你的完播率就一定要高。很多人得到这个消息之后，如获至宝，想尽一切办法来提升完播率。这不是不行，但这是皮毛，因为你并没有理解本质。

比如，你有没有认真想过，为什么完播率是第一位的？想清楚了，这才是真正的入门。从来没有人讲过这个，我是第一个。他有可能会消失，但我也不会再发，看不到那就自己悟吧。回到正题，短视频有很多参数：完播率、转发率、收藏率、评论量、清晰度等等。那为什么在这些维度当中，完播率是第一位的？比如评论多就说明互动好，也没问题；收藏多就说明价值高，也没问题。那为什么完播率是第一位呢？

很多想不通的问题，切换成上帝视角，就会豁然开朗。比如你是平台，最应该看重什么？为什么？那你就得明白平台为什么存在，它存在的根基到底是什么。经济学中很难有溢价独大，因为有无数的细分行业，有无数的替代需求。比如说微博很大，但他的竞争对手不是另外一个微博，而是微信。因为本质上都在抢时间，用户的精力是有限的。刷了微信就刷不了微博，尽管他们的定位功能完全不同。明白了这一点，我再问你，短视频的对手是谁？不是另外一个短视频，而是微信、微博，逛街、聊天、看电影、嗑瓜子等等需求。因为大家本质上都是在抢时间。

所以，一个短视频软件，它生存的根基是什么？是时间，是黏住你。让你吃饭时用，上班时用，逛街时用，上厕所时用，挤公交时用，半夜失眠睡不着时最好也用一下。就是希望你能够在里面花最长的时间。而黏住靠什么？完播率。你看的时间越长，才能越能黏住用户。平台的权重才会是第一位的，这才是有说服力的因果。

那仅仅是这些吗？不对，还有第二点。作弊成本。流量的地方就有利益，有利益的地方就有犯规。平台就一定要考虑作弊，必须考虑反制作弊。而越有价值的指标就是越难以作弊的，这样才能增加作弊者的成本，尽量排除干扰，判断出真正的优质内容。评论多说明话题好，但评论可以作弊。我找1万个评论也可以。收藏多说明价值高，但收藏也可以作弊。我找一万个人收藏也可以。但要说完播率作弊，这个成本就很高。他需要完整地看完视频才行。所以在作弊成本方面，完播率的价值是最高的。

当然这些内容，没有任何一个平台会直接告诉你。但你可以反推，从而得出真正的规则，得出最明确的方向和判断。大道至简，万物相通。

第七十一篇

苦难是一个过滤器，普通人过不去的。一无所有的穷小子要学会和苦难做朋友，不要老是埋怨苦难、埋怨艰辛、埋怨挣得少。挣钱的多少只和一个因素有关，就是你有多优秀。你超出对手的那部分才是你的利润，和行业领域无关，和科技含量无关。

怎样才能超出对手呢？要么你聪慧过人，悟性比别人高；要么你资金雄厚，财力比别人强；要么你特别能吃苦。你吃的苦，天赋、资金、苦难，本质上是等价的。每一个都是你的朋友，每一个都是在你的背后，把那些要追上来的对手一脚一脚踹回去。如果你没有天赋、没有金钱、没有资源，那么你奋斗路上最好的朋友就是苦难。每一个给你制造苦难的人，都要对他说一声谢谢。谢谢你让我强大，谢谢你看不起我，谢谢你帮我赶走了一帮内心脆弱的家伙。如果不是这些苦难，你不会如此杰出，也不会在终点独享那一份红利。

如果这个世界上有快捷键，那他一定就是苦难。只有一个苦得不能再苦的快捷键，苦到别人都按不下去，才能叫快捷键。最短的时间碰壁，最短的时间受苦，最短的时间踩各种坑，最短的时间鼻青脸肿、蓬头垢面，才能在最短的时间超过同龄人。普通人就让他们舒服去吧，他们不想吃苦，不想受累，不想担风险。他们就想找一个投入小、不累人，还挣钱多的行业。这些人往往终其一生，两手空空。

最朴素的道理，古人说得很清楚：苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤。让苦难帮你重塑世界观，不要去埋怨不公平。因为竞争从来都不是一代人的事情。富二代为什么没有苦难？那是因为人家父亲帮他把苦难都吃过了。没有人一生下来就是富人，每一个白手起家的奋斗者，无一不经受苦难、经受煎熬、经受折磨。

别人不好意思的，你好意思；别人早起不了的，你可以早起；别人下班打游戏的，你挤出时间看书；别人周末睡到大中午的，你6点起来做兼职。每一次苦难，都是一次能力的加强，都是在帮你过滤意志薄弱的对手。直到有一天，你一回头，后面已经没有人了。很多人如此之懒、如此不堪一击，这完全轮不到拼天赋。你只要比他们多吃点苦，胜负就已经没有悬念了。

失败者特别喜欢抱怨，抱怨世界不公平，抱怨别人的起点高，抱怨规则对自己不利。但他玩游戏的时候是从来不抱怨的，睡懒觉的时候是从来不抱怨的，小姐姐刷礼物的时候是从来不抱怨的，刷爆信用卡买手机的时候是从来不抱怨的。如果抱怨就可以改变命运，那世界上就不需要奋斗了。快捷键一直都有，就看你敢不敢用了。

第七十二篇

几乎绝大部分理财，本质上是一个骗局。它的核心是障眼法。你看过近景魔术吗？比如说鞋子里面变成一个鸡蛋。我们都知道鞋子里不可能有鸡蛋，但它真的变出来了。靠的是什么？转移注意力。鞋子脱下来，啪掉了一个硬币在地上。你纳闷硬币到底硌不硌脚的时候，他把鸡蛋塞到鞋里，然后慢慢地拿出来，非常有效。

不要以为眼睛是万能的。其实你能看到的寥寥无几。比如说今天你老婆穿的什么鞋，你一定看过，但你的注意力不在那，你根本记不住。明白了这个，你就回忆一下理财的方案，怎么选基金、怎么选股票、怎么挑选基金经理、多少钱买这个、多少钱买那个。反正就这些东西来回调，这叫转移。当你的所有眼光都是盯着回报率的时候，你就会自动忽略一个最关键的东西——权重资产结构是要加权计算的。

我给你举个例子。假如你有1,000块，各种方案，一顿操作，按照4%的回报率，一年可以挣多少钱？40块，有价值吗？没有价值，你少吃一顿饭，今年财就理完了，你还能减肥。那假如你有10万块呢？你兢兢业业地理财，拼命优化各种组合，一年6个点的回报，你赚了6,000。看上去好像不错，但你别忘了，就算你什么都不做，你去买个某某宝，一年也有3个点的收益。也就是说，哪怕你拼命折腾，也不过多赚了3,000块钱。关键点在于权重太低，结果就毫无意义。

你想通过理财来赚收益，你的本金至少得是500万，才会有一年15万的理财收益，才值得你去折腾一趟。可最大的问题在于，你没有500万。你仔细想想，大部分的资产结构无非就是一房子、二工资收入、三父母赠与、四理财收入。如果你是一个北上深的小年轻，绝大部分资产可能是房子和父母的赠与。如果你是一个白手起家的奋斗者，绝大部分资产可能是加班的工资或者创业的收入。但无论如何，都轮不到理财。

老师告诉你，理财的关键是复利可以慢慢变多。开始不起眼，慢慢就会越来越快。我告诉你，不可能，因为通货膨胀也是负利的。所谓的理财收入，永远不会超过你资产的5%，永远是一个小头。你20岁的时候，房子100万，年薪10万，理财是5,000；你30岁的时候，房子200万，年薪20万，理财是1万。很多人理了一辈子的财，发现增值最多的居然是自住的那一套房子。很多自以为是的理财者津津乐道自己的收益，但只要他没买房，一辈子的努力未必能达到一个厕所。

财富跃升的唯一途径是放大你的最大权重，绝对绝对不是让你去吃利息的。再说一遍，是放大你的最大权重，绝对不是让你把细节做完美的。普通人最大的权重是什么？房子。你踏踏实实买一套房，认认真真选对房子，你就超过了99%的无知者。

第七十三篇

有些人其实非常可怜，他们一辈子都在取悦别人，一辈子都在抱怨，却从来不敢离开。他们一辈子都没有找到真正喜欢的东西，更可怜的是，他们一辈子也没有意识到这个问题。

小的时候，他们取悦家长，取悦老师，被逼着学习。长大以后，他们取悦老板，取悦上级，看脸色行事。他们从来不知道主动学习带来的乐趣，从来都不知道延迟享受带来的回报，从来都不知道努力奋斗带给生命的意义。

所有的理解都是生活所迫：

生活所迫，我不得不找到这个工作。

生活所迫，我不得不对老板言听计从。

生活所迫，我不得不早出晚归，还不敢离职。

他们最喜欢的问题是：多少钱可以财务自由？你说得多少钱呢？1,000万、5,000万，还是一个亿呢？因为有了这些钱，他就可以再也不用工作了，再也不用看老板的脸色了，再也不用取悦别人了。他从来没有意识到，一切的奋斗，其实是为了他自己。

学习不是取悦老师，是为了让自己学到知识。工作不是取悦老板，是为了让自己快速成长。一个行动独立的人，是没有必要老跪着做人的。总觉得是别人逼他上班、逼他辛苦、逼他早出晚归，却从来没有认真想过一个问题：为什么那些财务自由的人还会这么努力？

财务自由了，为什么不去诗和远方？为什么不去吃喝玩乐，享受假期呢？雷军财务自由，却创立小米，每天工作16个小时，一周7天全年无休。董明珠在隔离28年没休假。李嘉诚80岁了还在工作。马化腾凌晨3点还在回邮件，王健林每天4点钟起床，7点准时到公司。为什么？为什么这么有钱还要这么拼命呢？

很多人的认知无法解释这个问题。你告诉他财务自由之后居然要全年无休、每天工作16个小时、凌晨3点还得回邮件，他无论如何也无法理解。如果解释不了这个世界，那就一定是世界观出了问题。他一辈子也没有发自内心地热爱过，一辈子都是在靠取悦别人去生活，所以他没法理解。

更可悲的是，他们一边在拒绝工作，一边又离不开工作。每天被逼着做各种不喜欢的事情，每天都在痛苦的边缘挣扎，仿佛一个爬虫，困在生活的网里，看不清、看不懂，却又逃不出去。看不惯自己的生活，却又没有离开的勇气，一辈子都在演给别人看。还有比这更可悲的吗？

第七十四篇

你雄心万丈地学了很多东西，但最终全部都半途而废。你可能觉得自己不够优秀、不够耐心、不够专注。你学不会，是因为你在学习工具上追求物美价廉。仔细想想是不是这样。

学书法，买个普通钢笔就够了，先练着，练好了再买好笔。学吉他，买个500块的就行了，先弹着，等弹好了再买好琴。你要是等学好了再买好的，你就永远等不到学好的那一天。你永远会觉得弹吉他无趣，永远感受不到声音的美妙。你永远会卡在F和弦。

学习工具不能追求物美价廉，学习工具一定要买最贵的，一定要贵到你不用就心疼，贵到你买这个东西，要放弃很多其他的东西，才能让你专注，才能让你用心疼克服懒惰，才能在练习的时候逐渐明白贵有贵的道理。对新人来说，什么最重要？兴趣。

谈一个乐器就像谈一个恋爱，你得爱对方第一眼就怦然心动的那种。你爱他的容颜，爱他的声音，爱他的气质。他什么星座，什么爱好，喜欢吃什么，哪天不能碰冷水，你全都知道。甚至他名字里面有多少笔画，你都一清二楚。你无时无刻不想和他在一起，没有他你的生命黯淡无光，毫无意义。你这一辈子就是为他而来的，这样才是热恋，这样才能学好。

你意图省钱就变成了包办婚姻，你和他并无感情。他相貌平平，泯然众人，也没有任何吸引你的地方。你和他在一起的唯一理由是他要求低，那样你就永远不知道心动是什么感觉。你永远不知道可以为一个人有多疯狂，永远感受不到声音的魅力。随便的一个低音好琴，仿佛深海中的巨鲸，厚重磅礴；要是个入门级的，那就是咚一下，踢你们家大门一脚。基础的一个大横按好琴，你轻轻搭上食指就行，颗粒分明；要是个入门级的，那就是你的食指要生生地按断6根钢筋。

你说人怎么能学得会，怎么能提起兴趣，怎么能坚持下去？为了省那一点钱，把最重要的热情消耗掉了，这叫愚蠢。样样都没有学会，把最重要的信心消耗掉了，这叫愚蠢中的愚蠢。最后你就会打心眼底认为自己是普通的人、笨的人、什么都不如别人的人。要不然怎么会学不会呢？

拜托，你没有那么普通。你唯一普通的地方，就是你不舍得为学习工具花钱。你被骗了。很多人会告诉你，手机也能拍大片，你看很多摄影大师用的也就450d，人家怎么能拍大片？这就犯了一个逻辑错误。大师是会了之后再去用，他有上万个小时的训练做基础，他清楚每个器材的优缺点，他懂得如何扬长避短，如何随机应变，才能用一个普通的相机甚至手机拍出惊艳的作品。普通人可以吗？你拿一台普通的相机，拍一张普普通通，拍100张普普通通，拍1,000张普普通通，然后呢？然后你就没兴趣了。一旦没有了兴趣，这个领域就完蛋了。

学一个东西，如果只靠毅力去坚持，你是学不成的。这就好像爱一个人，如果只靠道德去约束，那就一定会出轨。毅力是极度好动极度珍贵的，就像猎豹的冲刺一样，只能在最重要的地方偶尔用一下。所以一个人如果真的想学摄影，你应该把衣食住行的钱全部都省出来，去吃泡面，去挤公交，去搬到最便宜的地下室里，为的就是买那最贵的相机，最好的镜头，感受器材的惊喜，感受摄影的乐趣。不要相信手机也能拍大片，不要相信烧火棍也能弹吉他，不要相信树枝在地上也能练好字。

我们不是大师，我们没有那么好的天赋，我们没有那么强的毅力，我们做不到每天10个小时的枯燥练习，我们都是有缺陷的生物。买最贵的，买最好的，才能抵制人性的缺点，才能强化新手的信心，才能激发内心的热爱。贵有贵的道理，学习工具买最贵的，买你能承受的最贵的。

第七十五篇

知识应该是免费分享的。这是很多人最喜欢听到的一句话。其实很多人不明白，真正的知识是跪着哭着求着别人都不肯从指缝里露出一点点的，是过了保密期很久很久，偶尔散落一点点，都能让人惊得春梦咋舌的。世界是一场交换，你想得到好的东西，可你总得想一想拿什么去换。请把你最珍贵的给我，那请问你最珍贵的是什么？不舍得为知识付费，就一辈子也跳不出辛苦的漩涡。从来都没有免费地索取。不舍得拿金钱去付费，就要用一辈子的辛苦去付。

世界上所有能免费搜到的知识对你都没有什么价值。不是说知识没有价值，而是说对你没有价值，因为那是别人的知识，不是你的。你只是一个存储器，你只是一个复制粘贴。你不知道它核心的那一点，你不知道它没说的那一部分，你也不知道它原本要表达的真正要义。一千个读者就有一千个哈姆雷特，每个人都觉得自己读懂了。你可以轻易买一本空气动力学的书，但你一辈子也造不出一个航空发动机。

任何一个领域，最核心的就是那0.01%。真正能拉开差距的也是那0.01%。这一点点才是天和地的区别。你不要小看这么一点点。人和黑猩猩的差距也只差1%。水和尿液的差距也只有2%。你想做西红柿炒鸡蛋，随便一搜，1万个菜谱，全免费。用料无非就那些鸡蛋、西红柿、盐。你对着菜谱做，但又觉得不好吃，似乎哪里有问题。然后你花了几千块去一个厨艺学校学了几个月，再做这个菜，那就是另外一个味道了。尽管是一样的西红柿、鸡蛋、盐，因为花了几千块钱之后，你才知道原来锅温的影响是那么重要，但之前那些免费的菜谱居然没有一个告诉你。

可问题就在于，你不知道自己不知道。最大的坑是你不知道自己在坑里。再然后，你吃了米其林大厨的西红柿炒鸡蛋，然后又被震惊了。这个时候你想学可就没那么容易了。那可是人家吃饭的手艺，这种最核心的东西是你花多少钱都学不来的。你觉得偷师成功了，别高兴太早。人人都会留一手的。能用钱买来的，不管是多少都不贵。贵的是你花钱人家也不卖。人家说我也不会，我也想按菜谱瞎炒。教会徒弟，饿死师傅。

当年的学徒被师傅打，被师娘骂，做牛做马几十年，才可能在师傅去世的时候偷偷拿到一点指甲缝里流出来的知识。靠自己过人的天赋，才能悟透了最关键的一部分。但世界上居然有那么多的人天生就觉得你就应该把我喂嘴里。难怪他们学不到真正的知识。越学不到真正的知识，就越没有正确的认知，就越难以摆脱现有的坑。有好心人拉他一把，他却说你把我胳膊拽疼了。人不可以被束缚，只能被天启。

第七十六篇

赚钱无非是两种方式。在任何行业中，首先要问一个问题：赚钱的核心是什么？是超出对手。很多人觉得赚钱要选一个高科技行业，要选一个高利润的行业，其实都不准确。想赚钱最关键的只有一点：超出竞争对手。任何领域，超出对手的部分才能获得利润。

明白了这一点，我们就知道赚钱无非有两种方式：

第一种：让自己卓越。拼命提升自己，掌握最核心的科技树，远远甩开同行。哪怕是同行也能赚到手软。比如说踢球，大家都在踢，大家都在拼命练习，但你比他们更有天赋。你踢出梅西的水平，哪怕有几个后卫盯着你，也能如入无人之境，出其不意，凌空一脚，震惊全场。这就是掌握最核心的科技树，通过最关键的0.01甩开所有人。挣钱也是如此。哪怕是红海中的红海，那种让无数人倒闭的奶茶店，也有某茶可以跑出来。一个已经被开烂的市场，一个已经遍地是同行的市场，一个小白领辞职都想试一试的行业，居然还有人可以把它做成连锁，短短几年可以成为行业头部，这就是超出竞争对手。

这种方式很累。有时候我们没有那么多天赋，你进去的时候就已经是红孩子，每个人看起来都很精明。要超过他们还真不是那么容易，最终往往沦为勾心斗角，起早贪黑，多赚那么一点点辛苦钱。所以普通人想赚钱，就要尽量避开这种方式。

第二种：让对手平庸。拼命寻找赛道，找一个大家普遍无知的领域，找一个对手都比自己弱的赛场。成绩有瓶颈，但赛场可以换。一个令人振奋的消息是，只要你去找，就会发现很多领域如此无知，无知到大家居然连规则都没弄清楚就开始比赛。球在地上没人踢，你去踢他还笑你。你到对方禁区了，后卫和守门员还在聊晚上吃什么呢，是九宫格还是鸳鸯锅呢？然后你一记怒射，比赛结束。这样的赛场就在我们身边。你可能会说：“不对，我怎么没找到呢？”因为你从小到大的认知都错，你意识不到规则是有问题的，你意识不到赛场有问题。鱼察觉不到自己在缸里，人察觉不到自己在坑里。

认知为什么这么重要？看懂世界为什么这么重要？因为一旦弄错，一生会辛苦无比。在最难的赛道做最苦的工作，拿最薄的回报。更好的赛道就在眼前，你却不知道换。得分明明近在咫尺，你却不知道踢。如果脑袋里面都是对的，口袋是不应该空空如也的。

第七十七篇

白手起家做一个千亿级的公司有多难？很多人把它比作打游戏，没有说明书，还得打通关，只有一条命。真实情况是，你要打的不是一个游戏，而是五个游戏，每个都要打通关，每个游戏的规则都不一样，且没有说明书。前一个游戏好不容易通关了，经验全归零，又得重新开始新的游戏，一步踏错就会陷入禁区。

具体一点，我们从1.0讲到5.0，看看那个小蚂蚁是如何一步一步变成参天巨兽，看看每一步的难点到底在哪里。其实所有商业，无外乎是一个非常简单的模式。比如某宝，就是个购物工具；比如某信，就是个聊天工具。你去掉那些杂七杂八的功能，本质都非常简单。但它难在哪？难在放大，一放大就出问题。游戏规则变了。

先说1.0，MVP（最小可行产品）商业模式验证，就“是骡子是马”，你得拉出来遛遛。你说你想法特别好，那你先走出来看看，看有没有人愿意付钱。能赚钱才是硬道理，赚不到钱，那就是吹牛。一旦验证没有问题，那就赶紧挣钱。越多越好，容错率越高，就越能用钱去摆平你犯的错误。如果你一开始就是微利，指甲缝里左扣一点，右扣一点，稍微遇到一点问题，你就会面临危机。千万不要寄希望于有人赏识你，给你投个一两千万，那纯粹是做梦。创过业的人都知道，挣1,00万比1,000万要容易太多了。

然后是2.0，扩张模式。没问题也挣到钱了，这时候想做大，就需要招更多的人。你会发现时间越来越不够用了，不能亲力亲为。这个阶段，你必须分清权重，把事情分成1-100，而自己只做最重要的前三个，其他交给团队。你负责最核心的环节，杂七杂八地交给别人，把最宝贵的精力用在最关键的地方。

到了3.0，又开始出问题了。杂七杂八的越来越多，简单靠招人已经不行了。你必须培养一个团队，依靠团队的力量。以前你是一个运动员，后来你是个高级运动员，配了几个助手，而现在你变成一个教练。你需要指挥整个队伍，让他们替你拼杀，手把手培养一些年轻人，教他们怎么做。你需要熟悉每个人的特长，给每个人安排一个合适的位置，组建企业文化，把一群人变成一个团队，把杂乱无章的力量集中到一个地方。

到了4.0，问题就更多了。企业大了之后，你会发现连做常规管理的时间都不够，某些领域你自己都不精通了。这个时候，你需要挖掘和培养一些管理者，让他们接替你担起教练的责任。你需要培养起一批批的年轻人，成为更高级别的管理者。你的角色提升了，不用什么都擅长，也不用什么都懂。你要做的就是找到更多的优秀管理者，并帮助他们不断提升。你需要一个更大的框架，来提升自我认知、协作认知和管理认知，建立整个大团队的终极使命。

5.0 就更难了，几乎是行业中顶级的0.001%。绝大部分企业家都止步于4.0。这两者的区别在于一个是领导，一个是领袖。领导是一个职责，而领袖是一种精神，是一种图腾。你的存在，使这个团队有了极为清晰的使命感和价值观，让整个团队有了生命的意义。我们说乔布斯是领袖，我们说丰田昭夫是领袖。领袖需要洞察产品、人性和技术之间的奥秘，制定精准的战略，保证业务、人力、财力三位一体去作战，让一个无限庞大的组织依然充满效率，快速生长、自我代谢、自我净化。

在这个阶段，企业变成一个活生生的有机体，仿佛一个高阶的生命体，几百万个细胞同呼吸共命运，为了一个共同的目标去努力。他需要把简商做到极致，想尽一切办法对抗时间、对抗低效、对抗衰老，尽一切办法让自己活得更久一点。但遗憾的是，在时间的面前，再伟大的企业终究是要没落的。索尼不例外，苹果也不例外。好不容易做到了极致，却发现没有办法打败时间。这就是企业家的宿命，用毕生的精力去对抗生命的虚无，孤独地走在一条没有尽头的路上。

第七十八篇

很多上班族会纠结一个问题：挣得太少。我想辞职创业，做点自己喜欢的事。怎么样创业才不要理想主义？真实的创业远远没有那么简单，绝大部分创业者都会以失败告终。如果你真的特别想创业，有9个因素自行核对一下，符合3条以上的不要做，大概率会失败。

第一，不分析市场需求：很多人特别喜欢用自己的喜好代替市场的喜好。我觉得这个东西特别好吃，就开一个店，结果一开就挂了。你喜欢，你是消费者；你开店，你是经营者，这是两个角色。创业一定要摸清楚真实的市场需求，弄清楚我喜欢的和市场需要的，是两回事。

第二，不会验证商业模式：很多人不懂低成本创业，不懂低成本验证，模式上一样做个大的，房子租好，人员招好，什么设备都买齐，觉得一定能赚钱。这种人基本会血亏。尤其是第一次创业的人，特别容易理想化，没有被社会教育过，一踩就是一个大坑。创业一定要先验证模式，你觉得你的包子好吃，先摆个摊卖，看看大家愿不愿意买，看看能否收回成本再说。

第三，不好意思丢脸：创业有无数个地方需要丢脸。例如前期的市场调查，你需要去街头一个一个拉人问，问的时候还得有技巧，还得跟人聊到心里去，接触到足够多的人，问到足够多的问题，才能拿到一手的市场数据，给下一步的决策做参考。分析市场需求，你得问；验证商业模式，你得摆摊。这些都要付诸行动的代价，需要到大街上去。脸皮薄不敢丢脸，自己闷在家里想，那就一定要掉坑里。

第四，不能吃苦：她觉得上班太辛苦，挣钱少就想去创业。弄反了，创业比上班辛苦100倍。什么996、007在创业之前不值得一提。创业是需要你守在办公室，一天20个小时，一个人当三个人来使都未必够用。创业初期往往都是熬出来的，很多活都是很苦很累很枯燥。例如调查竞争对手，你每天就守在那，一天12个小时，什么也别干，就一个一个数人数，他开门之前你就到那，他关门之后你再走。每天都这样，才能拿到一手的数据，但很多人坚持不下来，因为太苦了。

第五，不懂模式切换：很多商业模式都是流量的变现，但同样的流量，采用不同的模式去变现，效果可能相差10倍以上。当一个思路走进死胡同时，未必这个事情就不能做。你需要快速切换到另外一个可行的思路。有的时候可能变了那么一点点，就会豁然开朗。但困难的是，切换之前没有人告诉你哪个是对的，你需要不停地试错，不停地尝试，尽量找到一个突围的出口才行。

第六，不会及时盈利：如果你不是做那种百亿、千亿级的巨兽，就不要去考虑烧钱，烧到一定程度再盈利。一定要开始就赚钱，一定要赚大钱，赚很多钱，这样你才有足够的利润，才有足够的容错能力，才能搞定那些看不见的坑。初创者一定会踩坑的，一定会犯错误的。如果你没有足够的钱，稍微犯一个错误，你就挂掉了。

第七，不会快速学习：创业没有现成的教程，没有老师会手把手教你。即使有人想教你，也没有标准答案。创业一定要有快速学习的能力，随需随学，一边学一边用。产品细节、营销管理、薪酬管理、人力资源、股权分配，各个方面。你不要只学会，还要知其然，知其所以然。黑暗中摸索光明，自行判断自然风险。

第八，不懂组织管理：创业有不同的级别。1.0阶段是验证模式，2.0阶段是复制扩大。很多人过了1.0阶段之后倒在2.0阶段，就以为管理太难了。凡事都不可以简单放大。你做出一个手机，跟你做出一万个手机是不一样的。一到量产，就会遇到各种问题。管理3个人和管理300个人也是不一样的，人一多，目标就会混乱，内耗就会增加，效率就会降低。组织管理是非常难的，那些顶尖的企业家，那些所谓的经营之神，用尽毕生的精力解决的其实都是这个问题。

第九，没有强大的内心：创业者一定要有一个铁打的内心。无论狂风大雨，无论是谁抽你耳光，无论未来有多不确定，无论情况有多危急，你都得扛下去，而且是自己扛。你不能跟家人说，不能跟合伙人说，更不能跟员工说。情绪崩溃时，你就钻到车里哭，哭完之后，擦干眼泪，确认眼睛不红了，练习微笑，笑得开心一点，笑得灿烂一点。好了，可以去公司了。如果你觉得难，我告诉你，真实的创业比这还要难，还要痛苦，还要无助。如果你一定想创业，千万要想好，绝对不要理想主义。

第七十九篇

提前还房贷什么时候最合适

这得分情况。看你是等额本息还是等额本金，是贷20年还是贷30年。如果你对数学头疼，就直接记结论：

如果你是等额本息，已经还了1/3，就没有必要提前还，因为过了一半的利息了。

如果你是等额本息还款，到了中期，也没必要提前还。

如果是等额本息30年，第8年还清最合适；等额本金20年，第6年还清；等额本金30年，第7年还清。如果你周围有朋友要还房贷，一定要把这个发给他。想坑谁，你就发给谁。注意发的时候要把后面这段删掉，因为我们从现在开始讲真相。

刚才说的都是网上流行的说法，从第一条到第3条，全部都是错的。为什么错？观察世界是要考虑权重的。任何一件事情，都可能有一万个影响因素，但真正起作用的往往是那最关键的一两个。你不把握那两个，你分析再多的细节都没有用。

好像大家有一天在讨论，这个池子里面的水怎么越来越少了。有的人说，是蒸发水会蒸发，所以就越来越少；有的人说，是温度热胀冷缩，所以就越来越少；有的人说，是角度，上宽下窄，所以就越来越少。直到有一天，一哥们大喊：谁把下水道的塞子给拔了。那个塞子才是最大的选择。就算有蒸发，就算有温差，相对于塞子而言，全部都忽略不计。这才是研究世界的正确方法。

房贷也是一样。什么等额本息等额本金，第几年还全，都是鸡毛蒜皮。它忽略了最大的权重，再怎么算都是错的。请问最大的权重是什么？通货膨胀。全球都是一个通胀的环境，这点利息的差别在通胀面前不值一提。80年代的万元户，拿着一辈子的积蓄，纠结于到底是存25年一个月返29块8，还是存30年一个月返30块两毛5的时候，他再绞尽脑汁再选出一个最优解，也是毫无意义。回报是要看实物的。从100斤猪肉取出来105斤，这个才是正回报。数字毫无意义，数字对应的购买力才有意义。你能吃到多少斤猪肉才有意义。

所谓提前还款的问题，本质就是当年的万元户会纠结哪个保本理财的问题。明白了这个，我们再说真正的答案。真正的答案是什么？是标的。取决于你的标的。无论是等额本金还是等额本息，无论是30年还是20年，都不重要。你房子有没有买错才是。如果你买了我之前说的9种类型，具体往前翻，那就立刻现在马上还款，因为越往后你就亏得越多。不是利息让你亏，而是标的让你亏。辛辛苦苦还了几十年房贷，最后发现房子变成白菜价都没有人要，这个才是最痛苦的。

如果你没有选错标的，你选的就是一二线城市的核心房产，就是最普通的住宅，不是那种乱七八糟类型，那就不要提前还款。选对标的的情况之下，负债是保护财富，是别人替你给通胀买单是你借银行。100斤猪肉只需要还20斤回去。这种情况下你提前还款，就等于说送我的80斤猪肉我不能要，要不退给你吧。没有这样的。真正的钥匙是在别处。真正的答案是标的。

第八十篇

千万不要做丁克，尤其是女孩子，因为丁克到最后是男的都不丁克，这是个不对等的游戏。说好的海誓山盟，但是一方是有反悔权的。在丁克的家庭当中，男人是随时可以退出的，无论是60岁、70岁还是80岁，想反悔的时候都可以随时反悔，但是女性不行。50岁之后就很难生育了，到时候你说再想要一个孩子，已经没有机会了。男方随时可以重享天伦之乐，女方只能漫漫长夜独守空房。年轻的时候去做一个永不反悔的决定，是极其危险的。年轻意味着涉世未深，意味着理想主义，意味着不懂人性。很多决策往往都是有问题的，错了不可怕，但是错了不能改就很可怕。你仔细想想人生的每个阶段，30岁是不嘲笑自己20岁的样子，20岁是不是嘲笑那些懵懵懂懂的样子。每个阶段都有每个阶段的想法，你怎么确定60岁的自己不会嘲笑20岁的？当年，当年的铁皮青蛙还可以跳，为什么再也不去拧了？当年的洋娃娃还在柜子里，为什么再也不拿出来玩了？20岁浪漫美好，不顾一切，爱这个男人爱得死去活来，他可能真的也会爱你。但是你要知道，人是会变的。20岁的他和50岁的他并不是一个人。如果你真的相信了和一个男的一起丁克，那么上了年纪之后，最受伤的一定是你。我觉得其实有个孩子挺好的。请问你该怎么回答？你发觉他20年前的海誓山盟，除了血缘关系，没有人能真心陪你一辈子。不要把后半生寄希望一个虚无缥缈的幻想。年轻就很容易这样，他们会被很多新观念洗脑，他们会觉得很多事情很时髦，他们会觉得自己的父母迂腐不堪。养孩子多累啊，衣食住行，上学看病，结婚买房，哪一样不要花钱？为什么要这么累呢？为什么不能游山玩水呢？为什么要走父母的老路呢？父母并不是一无是处，尤其在孩子这个世界上，他们表达不出来，但他们是对的。我们就不说为了国家为了民族，你就想想你自己老的时候有没有人照顾。不要说要闺蜜照顾，你70多岁的老闺蜜了，身体可能还不如你。现在她可以陪你嗨到天亮，那个时候可能爬二楼都得歇三回。不要说有钱就可以进养老院，钱不是万能的。钱无法让一个非亲非故的人尽心尽力照顾你，你和他只有买卖，只有钱没有恩情。话说你腿脚不便，语言困难的时候，他服务不好，你可以顺手一个差评吗？像你年轻时候那样。人生最重要的是谋划未来，这个世界上有很多的独观念害了很多年轻人，比如超前消费，喜欢的东西买不起就透支，没钱就刷信用卡，刷完还有借呗花呗，明天的事情明天再说。丁克就是这样，它鼓励你去开心，鼓励你去疯狂，鼓励你去逃避现实，因为它很清楚你就需要这么一个恰如其分的理由。可是疯狂之后，宾客散尽，物是人非，留下孤零零的你，该怎么办？花钱有什么难的，有本事好好过个生活看看。短时间的快乐，是要用漫长的人生去还债的。当年的很多丁克其实已经后悔了，只是靠面子还在硬撑，只是别人都不好意思捅破窗户纸。直到有一天，童言无忌姑姑，你为什么没有孩子，瞬间崩溃，抱头痛哭。你能理解这种心情吗？人生千万别选错，有孩子是向下兼容的，你可以不依靠他，你可以指望你自己，你可以让他独立，都没有关系。但是你不能扔掉，反悔却不能在想反悔的时候发泄，没有机会。生活是一辆车，你可以不踩刹车，但是一定不能没有刹车。千万不要做丁克，就当是为你自己好。

第八十一篇

有一个让人后背发凉的故事叫顾求保李勉。有一个叫李勉的人，他是开封县尉，负责刑狱之事。有一天李勉照常工作，遇见一个气度不凡的囚犯。按照《醒世恒言》的版本，囚犯是被强盗逼着落草的。李勉恰好是不爱用酷刑、心怀善良的人。他问：“你有什么冤情？”囚犯完完整整讲了一遍，苦苦哀求李勉放自己一条生路。李勉觉得这个人不像坏人，一心软就放他走了。

几年后，李勉官场失利，职务被免了。外出游玩时，遇到了当年救下的囚犯。这个囚犯早已发迹，成了富甲一方的丝绸商人。见到当年的救命恩人，他盛情款待，恨不得把所有的好东西都拿出来分享。他说：“没有恩公就没有我今天。”但越是如此，囚犯越觉得自己的所有东西都不足以报答恩公的救命之恩。于是，他私下跟妻子商量：“恩公救过我的命，我该怎么报答他？”妻子建议：“给他1,000匹绢。”囚犯说：“这肯定是不够的。”妻子又说：“那就给他2,000匹绢。”囚犯依然摇头：“还是不够。”多少钱恐怕都是不够的，因为这个命的事情是用钱来衡量的吗？这么大的恩情偿还不了，是块心病。

妻子说了四个字：“不如杀之。”把他杀了，就不用还了。作者写了四个字：“顾求心动。”心动他被妻子说服了吗？不对，他原本就想这么做，妻子只是帮他说出来而已。为什么要这样？因为成本太大，大到可以让他动杀机。表面上是恩公，潜意识里是催命符，是不堪的过去，是忐忑的未来。对方要真的是大开口，要你大半个身家，你倒是给还是不给？当良心成本和经济成本失衡时，人会作恶。因为良心这种情绪时间久了会淡化，而财富是关系到身家性命的，时间越久越心疼。

为什么有些人当了皇帝要杀掉功臣？因为恩情太大了，大到没法还。为什么有些徒弟成名后要骂师傅？因为只有骂师傅才能免除心理阴影。不要低估人性之恶，不要试探人性底线。如果要试探，就得留一张底牌。

为什么有些徒弟被捧红后，他不骂师傅？因为这涉及另一个因素——控制力。徒弟之所以可以翻脸，是因为翻脸没有代价。如果有代价呢？如果我可以让你不红，如果我可以让你从舞台消失，这就是控制力。你可以不用，但只要有威慑，就一直都在。所谓的师徒情深，更多的时候是威慑力的存在，使得徒弟不敢轻易翻脸。不要试探人性底线，要试探就得留一张底牌。

第八十二篇

有一种弱者思维叫占便宜。所有人都在占我便宜，所有人都在欺负我。例如，买个房子需要去银行贷款，那就是银行占我便宜。银行怎么会做善事？银行怎么会吃亏？所以我绝对不会去贷款，一辈子都不让银行占我便宜。这叫什么？这叫看似精明，实则糊涂透顶。这人从未真正理解世界的运作方式，他不知道世界是可以双赢的，也不知道可以由第三方去买单。他不知道贷款是让他赚钱，而不是让他亏钱的。

仔细想一想，什么叫亏钱？舒服叫亏钱。你去餐厅点菜，应该笑脸相迎，“先生您吃点什么？有什么忌口？”这叫什么？这叫亏钱。你是去消费的，消费是亏钱的。换个角度，你去服务甲方，“李总要不要喝点水？李总要不要看看这款车？李总慢走啊。”这是什么？这就是赚钱。赚钱很累，亏钱很舒服。赚钱的都在点头哈腰，亏钱的都在享受服务。

同样的道理，你去银行存款100万和贷款100万，看看哪个舒服哪个累，不就知道了吗？有人说，你这么一说，我好像懂了。可是银行怎么会亏钱？答案是银行没有亏，你也没有亏。银行赚到的是利差，您拿到的是分红。真正吃亏的是第三方，但因为多了一个弯字，很多人看不明白。

我们一直说数字毫无意义，购买力才有意义。100万亿很多，但在津巴布韦，你只能买到半个面包。万亿不重要，面包才重要。你真正要关注的是购买力。具体点，我们看一下猪肉的价格。从1950年到今天，把存进去的钱换成猪肉，一目了然。你借了100斤猪肉，30年后只需要还20斤，那80斤是送给你的。银行也没有吃亏，它赚了10斤猪肉，因为银行本身没有猪肉，只是把这个人的猪肉借给另一个人，然后赚一点差价。谁吃亏了？存猪肉的人吃亏了。他存了100斤猪肉，最后只能取出10斤，他吃亏了。

例如，1977年你存了400块钱，当年可以买到一套房子。但30年后，你连本带息拿到了800多块，买不到什么了，更不要说买房子，连买油烟机的钱都不够。想想当年的万元户不都是这样吗？你换算成面积，更一目了然。你从银行借了100平的房子住30年，然后还给银行一个厨房，你白赚一个客厅和两个卧室。请问这是不是好事？银行把别人的房子转手借给你，30年后银行白赚一个厨房。请问这是不是好事？储蓄的人一套房子存进去，最后只能取出一个油烟机。请问这是不是好事？还需要再清楚点吗？

第八十三篇

日本什么都有，唯独没有希望，因为这是个低欲望的国家。年轻人无动于衷，啥也不想干，就这样无所事事，没有追求，整个社会就垮掉了。网上很多这样的说法，但这里面有一个问题：世界上怎么会有低欲望的年轻人呢？

你问一下年轻人，说：“我给你一辆敞篷超跑，你要不要？给你一套500平的大别墅，你要不要？让你和朝思暮想的女神结婚，你要不要？让你那部门经理的薪水加3倍，你要不要？”肯定要，他怎么会不要呢？人是不应该低欲望的，尤其是年轻人，什么都没经历过，什么都没见过，应该充满好奇，充满欲望才对。

可是，奇怪的是，为什么日本的年轻人宁愿在家里宅一辈子，吃一辈子泡面，也绝对不会去奋斗呢？这个残酷的真相就是因为他奋斗也没用。他们不是没有奋斗过，而是发现无论再怎么努力，他们都拿不到他们想要的。再怎么拼命也没有办法月升一级，再怎么拼命都不会有多一点点的回报。

日本是一个老年人当家的社会，论资排辈极为严重。你是名校毕业的大学生，意气风发，朝气蓬勃，想拼命做点事情证明自己。结果你发现，再怎么努力，再怎么天赋异禀，再怎么给工资做贡献，你的收入和职位，也比不过那个无所事事的家伙。原因只有一个：他来得比你早。

当你发现你周围的人一个个都比你蠢，一个个都还拿得比你多，就是因为他们来得比你早。请问你还要不要奋斗？你努力到最后，发现核心权重有且仅有一个资历。日本实行的是年工序列制，收入基本等于年龄乘以10万日元：30岁300万日元，40岁400万日元，60岁600万日元。谁来得早，谁的资历就高，谁的职位就高，谁的待遇就高。而且这种情况还在持续加剧。1976年，日本45岁以下部门经理占比是24%，但是到了1994年，只有7.6%。而50岁以上的部门经理却从41%增加到了65%。

你觉得不想这样？你换一家公司，还是这样。再换一家，还是这样。看透了世间百态，你为什么还要去奋斗？你可以自立门户啊。企业之间是相互竞争的，如果大家都死气沉沉，为什么没有人去做一个朝气蓬勃的新企业，去碾压他们呢？

哎，这种事情不是没人做过，但是做的人下场都不太好。当年的日本互联网企业家倔强桂文，开跑车追模特，法拉利代步，私人飞机出行，行事高调，特立独行，完全看不出来任何的地域网。他经营公司的手法也和老一辈完全不同。他极其注重数字管理，严格控制，没有一般日本企业那种交际费用腐烂的情况。他还采用实力主义，只要是业绩表现优秀的员工，很快会得到提升。他的穿着也完全不同，上班从来不系领带，只穿衬衫外面加一个外套，所以很多年轻人喜欢他，称他为“机器猫”，因为他像那个机器猫一样，可以激励自己的梦想，让自己觉得有奔头。

当年这个倔强个人想收购日本的老牌企业富士电视台，结果整个行业为之震惊，知名人士联合起来强烈谴责他这种不公平的策略，说整个社会都不会原谅他。最后的下场是什么呢？以至于有些日本经济学家说，想知道日本的经济为什么缺乏活力，看一下倔强贵人的下场就知道了。

一个年轻人，他得经历多少挫折，碰多少次壁，被打多少次脸，才能在骨子里相信，再怎么努力都没有用？才能在20多岁的时候就自暴自弃，宁愿打游戏吃泡面，也绝对不肯多努力一点点。哪有什么低欲望的年轻人，只有被规则教育的年轻人。

第八十四篇

为什么这么多人喜欢听我讲经济学？因为我不是一个人在战斗，我背后是米尔顿·弗里德曼，是罗伯特·扎克菲尔，是马里奥·弗里德里希。不是我在跟你们讲，而是他们在和你们讲。如果我看得远，仅仅是因为我站在大师们的肩膀上。听起来很酷，对吧？不好意思，我告诉你，除了第一个，后面几个人都是我虚构的，根本不存在，是我瞎编的，没有这几个人好。问题来了，你刚刚为什么觉得我讲得有道理？因为我一脸严肃地在跟你讲，权威人士，大家都会迷信权威，敬畏权威，默认权威就是对的。他们甚至不去考察权威到底是不是真的。这叫什么？羊群效应。这是一种群体属性。大家会崇拜权威，跟风判断。如果你觉得有趣，这个家伙有意思，整个短视频行业没见过他这么玩的，别着急，后面还有更好玩的。

我们严肃讨论一个问题，为什么会有羊群效应？羊群效应是不是傻？我说了几个权威名字你就信了，被我带到现在是不是愚蠢？回答这个问题之前，我们先回到几个熟悉的场景。比如去餐馆吃饭，你怎么知道哪一家更好吃？答案是看人数。哪一家的人多就去哪一家。再比如网上购物，都是卖沙糖桔的，你怎么知道哪一家更甜？答案是看评价，谁的评价好，我就买谁的。再比如短视频，你打开博主的首页，上百个视频，你怎么知道哪个好看？答案是点赞最多的。以上种种，全部都是羊群效应。请问消费者是不是愚蠢？当然不是。消费者非常精明，一点都不愚蠢的。我们一定要分清楚对的方式和对的结果。为什么消费者会从众？因为不从众的代价会更高。从众会出错，但是不从众出错的概率会更大。你看到的是羊群效应带来的荒唐事，你看不到的是随意选择会出现更多的荒唐事。羊群效应之所以存在，是因为它在策略上最优。所谓羊群效应，本质就是信息成本。哪个方式的信息成本低，消费者就选哪个。这是一个非常英明的决策，绝对不是愚蠢的。

我不知道哪一家好吃，要么我一家家吃过去，不好吃我就换一家，要么我就选一个人最多的，大家都喜欢的大概率不会出错的。这个背后信息成本。同样，如果我不知道哪个视频更好看，要么我这一下午不干别的了，我就一个一个看下去，要么我选一个点赞最多的。这背后也是信息成本。如果有人觉得用户愚蠢，那是他忽略了信息本身也是一个商品。你是选对了，你是避免了误差，可是你的信息成本太高了。综合下来，那就不是最优解。在有人跟你嘲笑羊群效应的时候，你就冷冷地回他一句，信息本身就是商品。

你以为我们要结束了吗？因为还有一个问题没解决，那就是什么情况下才应该避免羊群效应？什么情况下不跟风才是更好的策略？答案是那些极度重要的事情，比如选城市、选工作、选专业、选房子、选另一半。这些事情一定要避开羊群效应，一定不要跟风判断，一定要自己彻底研究清楚。因为这些事情一旦出错，代价会高到不可接受。在这种情况下，信息成本就变得毫无优势，独立判断才是更优的方案。选错了餐馆，大不了下次不去了；选错了另一半，后半生可以重来吗？经济学讲究代价，任何时候精力都是有限的。什么时候用什么策略才是大智慧。

第八十五篇

为什么遍地都是加盟？我们就先不说那些纯骗子的情况，单说一些店铺，它们本身也能挣到钱，为什么也要开放加盟？难道不知道自己开分店吗？为什么要分钱给别人赚呢？我们一步一步分析，看看到底哪个环节出了问题。

你是个开饺子店的，夫妻俩忙活一整天能卖2000块，一个月的毛利是6万，减去各种开支，净赚3万，小日子还不错。对吧？那问题来了，如果你想多赚钱，应该怎么办？不要告诉我开两个店。开两个店很可能就赔了。觉得开两个能赚钱的，下面这句得读10遍：回报的增加是要全要素同步增加。

什么是全要素？客源、流量、店面、人员、资金，所有的东西全部乘以2。可问题出在这，你做不到。你想开两个店，第一个瓶颈就是客源有限，没有那么多人，就那么一条街。你想换一条街，那么下一个瓶颈就是管理成本。你要亲力亲为，那就没有时间管理。你要搞好管理，就不能自己去包饺子。管理可是一个要命的事情。

比如品控，看起来都在包饺子，看起来都是一样的配料，看起来都坐在那边包，但是你自己包和找一个员工来包，味道就是不一样。客户也说不出来哪里不对，反正就是慢慢不来了。你问员工，“是不是这么包的？”是啊，那是不是这么和的面？是啊，那为什么味道就是不对呢？因为信息传递的偏差。以前你是夫妻俩一起包，怎么调笑、怎么和面、怎么捏褶子，这清清楚楚。但你找别人包，你就得做一个规范的操作流程，还得做一个监控流程的管理体系。因为语言在传递的过程当中会有无数的变性。你觉得清楚得不能再清楚了，他一动手，立马跑偏。

你看那各地的小吃，实际上每一种小吃都非常好吃的，但为什么有很多人觉得很难吃？因为跑偏了，传递的时候变味了。同样的原料、同样的做法，口感就是不对。偶然间吃到一些正宗的，原来这么好吃。

所以很多夫妻店都会遇到这种问题。你做一个店没问题，别扩张，一扩张就出事。有无数的细节会制约你，让你的回报率越来越低。一不小心老本就亏进去。

所以想放大，你得找另外一个放大器，一个不需要全要素同步增加的放大器是什么？加盟。你只需要做一个店，然后把它立为标杆，源源不断收加盟费就行了。旱涝保收，风险甩给别人，还不抢你客户，还能无限复制，多好。比如你把饺子卖便宜点，人不就多了？看起来红红火火。然后你找各种加盟网站发布信息，找各种短视频的平台发布内容，告诉别人你们家的饺子好吃爆满，排队排长队。你还可以通过同城功能，让他们就近来考察，看看排队怎么样，看看收入怎么样。他只要来了，这事就稳了。

想挣钱，先交钱。初级班只给配方5999，中级班包教包会9999，高级班包教包会包选址包指导19999，一个月只要有那么三五单，马上赚回。一个店比开分店轻松多了，完全不需要管理，完全不需要品控。甚至很多来你家吃饭的客户觉得你的生意好，自己都会问你要不要加盟。

这个玩法做到极致的是某阵米皮。整条街都收徒弟，学员以某阵米皮的名义去开店，相当于帮某阵做宣传，进一步吸引了更多的客户。名利双收，卖产品赚小钱，卖加盟赚大钱。收入翻番，旱涝保收。这才是加盟真谛。

第八十六篇

为什么摆脱贫穷那么难？因为贫穷是一个陷阱，一个符合基因设定的陷阱，让你不知不觉地陷入其中，然后再也走不出来。它太让人舒服了，太符合人性了，以及很多人根本意识不到自己就在坑里。

穷了你就想省钱，而越省钱就越找不到突破口；穷了你就想稳定，而越稳定就越抓不住新的机会。死循环出不去。你说我一定想摆脱，一定想出去，应该怎么办？三个字：反人性。只要是舒服的、习惯的、享受的，你就不要做。因为在这个阶段，能让你舒服、能让你习惯的，一定是让你停留在舒适区的，一定是有问题的。但正是因为它符合你的习惯，你才意识不到它有问题。

摆脱贫穷，一定记住下面六点，尤其是最后一点：

第一，把面子扔到一边  
越穷你就越好面子，越怕别人看不起，就越会买贵的东西充门面。这样的结果就是你会越来越没有钱。面子不是别人给的，是自己给的。所谓的他看不起你，实际上是你自己看不起自己。你把面子扔到一边，不要去管面子，不要为面子付费。看不起就看不起，只有你自己知道你的目标是什么，你可以付出多大的代价，你可以为了实现它舍弃什么。真正能让一个人胆寒的是这些。

第二，把消费压缩到最低  
投资和消费是矛盾的，钱只有一笔。留给消费的越多，留给投资的就越少。你越是吃喝玩乐，就越没有钱投资自己，就越逃不出这种吃喝玩乐的坑。越穷就越要克制欲望，越要把日常消费压缩到最低，这样才能节省出更多的钱，用在投资和未来上。

第三，舍得为知识付费投资  
不是让你去买理财，而是投资自己。就那么点钱，你买任何理财都没用。最好的投资是自己，最好的回报是知识。吃喝玩乐省下来的钱，去买书、去学习、去找好的老师。一定要舍得在学习方面花钱，没有钱就借，借不到就刷信用卡。刷卡是浪费，买学习产品是借力。最好的知识一定是很贵的，贵有贵的道理，贵才能节省机会成本，让你少走弯路。要学就找最贵的，找你能承受的最贵的。正是因为你什么都不懂，才需要走最少的弯路，找最好的老师。钱可以再挣，时间不行了。

第四，该踩坑就踩坑，不要怕走冤枉路  
不要怕被割韭菜。人生该踩的坑，一个也少不了。你穷的时候不踩坑，富的时候一定要踩，而且会踩得更大。小孩子摔几跟头，马上爬起来什么事没有；老年人摔一跟头可能就骨裂了。吃亏一定要趁早，越早试错，成本就越小。看清世界的代价就越小。你都那么穷了，别人还能坑你什么？小的地方尽量多吃亏，踩坑才能快速摸清规则，积累经验，才能在人生最重要的节点突飞猛进，一骑绝尘。总有一天，你会发现，当年那些过不去的坎，今天连个小水坑都算不上。

第五，寻找不确定性  
越穷就越安于现状，越害怕不确定的事情。但这个世界上，真正能给你带来超额回报的，一定就是不确定性。但有个前提，就是你要有足够的判断力。而判断力需要学习，需要踩坑，需要拼命积累，需要找最好的老师。别人不能忍的，你能忍；别人不舍的，你舍得；别人不敢下注的，你敢下注。只有这样，才会有突围的机会。越穷就越不要追求稳定，而是追求未来。越穷就越不要用时间换报酬，而是要用结果换报酬。

第六，切换生态系统  
人是环境的奴隶。你觉得是你自己的喜好，是你自己的判断不对，那只是你从小到大的环境强加给你的，只是你没有意识到。你的一举一动，你的为人处世，你的喜怒哀乐，都会被环境不断影响。你觉得自己是个旱鸭子，只是因为你生在内地；你觉得豆腐脑里面不能加韭菜花，只是因为你生在南方；你觉得开个大奔回去就是光耀门楣，那是因为你周围的人都那么认为。鱼最难意识到的就是水的存在。所以你一定要有超我意识，站在上帝的视角，重新审视自己，重新看自己本来的样子。既然环境可以塑造人，那为什么不能塑造成我想塑造的样子？为什么不能主动去选择一个塑造自己的环境？你要做的就是切换生态系统，离开你的初始环境，离得越远越好。去那些最大的城市，去竞争最激烈的地方，去顶尖人才最多的地方，去你之前想去但从来没有敢去的地方，去看、去模仿、去学习。你可能不知道什么是对的，但你一定知道大方向肯定是对的；你可能不知道过去哪些是错的，但你一定知道大概率很多地方都错了。这种就叫超我意识。你不是塑造我吗？来，试试这样才行。

第八十七篇

买房子一定要避开这9种类型： 绝对不要碰， 碰一个亏钱， 碰两个伤神， 3个以上粉身碎骨。

第一个就是公寓。 年轻人特别容易踩坑， 公寓总价低， 不限购，拎包入住， 临近地铁， 有时候买一层还送你一层， 你看完效果图一激动， 当场就交定金了。 为什么？ 年轻人特别容易踩到公寓的坑， 因为他们接触的信息就这样了： 电视里面都是公寓， 小房子里都住在公寓里， 白天在CBD上班， 晚上回到公寓， 冲一杯咖啡， 刷刷手机， 看着窗外的灯火， 轻松惬意， 以至于年轻人就觉得 这就是大城市的标配。 买房一定要看本质， 公寓就是定向收购， 那些北漂一族年轻人的， 宁可不买也不要碰。

第二个就是商铺。 不要总想着一铺养三代， 先看下实体店都成什么样了。 你不要老觉得自己眼光好， 你眼光要真的那么好， 你怎么不去做生意呢？ 你怎么不去挣那20万呢？ 你为什么要挣那2000块钱的房租呢？ 其实大多数人对选址一无所知， 基本上选一个亏一个。 好不容易高价买了一个旺铺， 过两年又被电商打击， 就算你没亏， 到时候你也卖不出去， 因为税费太高了。 商铺和住宅的税费完全不同， 你得完整地买过卖过一套商铺， 才能建立一个基础的判断力。 更多的时候， 这个商家他知道你懒， 知道你连出租的时间都没有， 直接就给你来一个售后返租， 告诉你这个租金， 刚好覆盖月供， 10年之后白赚租金， 每个月给你按时打款， 多省事。 多人一看这个， 当场就沦陷了。 你去看看那些返租的， 有一个挣钱的吗？ 全都是说哎， 返了2年之后不给返了怎么办。 所谓的租金， 不过就是先提高房价， 然后再慢慢返给你， 羊毛出在羊身上， 出了事你才知道， 原来买房子和租房子的是两个公司， 找人你都没得找。

第三个就是小县城的房子。 趋势为什么重要？ 因为它可以轻易让你挣钱， 也可以轻易让你亏钱。 人口流动就是个大的趋势， 人口一定是往大都市集中的。 说日本一共就1.2亿， 东京都市圈就3800万， 而且还在继续集中。 你去看任何一个发达国家， 城市化竞争到最后一定是这样的， 大城市会集中资源， 小城市会逐渐没落。 而我们国家城市化才进行了60%， 还有几十年的时间。 你买了一个小县城的房子， 将来想卖的时候谁来接盘？ 年轻人都往那些教育更好、 医疗更好、收入更高的大城市集中， 留守的都是老年人， 请问你要卖给谁？

第四个就是旅游地产。 旅游地产的核心在于新鲜感， 永远要记得， 喝一口可乐跟你喝一瓶可乐是两个概念。 乡村一日游， 跟一辈子住在乡村是两个概念。 你觉得好，是因为市民从来没去过， 全都是新鲜感， 所有的东西都无比美好， 你还没来得及看到缺点， 你就已经回去了。 旅游地产的目标客户是谁？ 就是你们这些旅游者。 去了一个别人无聊的想吐的地方， 买了一个当地人根本都不要的房子， 高价接盘还觉得无比稀缺， 指望着将来可以高价地卖给下一个人， 不要做梦了。 想买旅游地产， 你最好先离开那些大巴团， 你独自去问一下周围的那些二手房， 他们都多少钱收的， 看看有多少楼盘正在干， 看看有多少二手房折价都卖不出去， 他们的今天就是你的明天。

第五个就是养老地产。 养老不是青山绿水， 青山绿水没法养老。 你要知道， 人均寿命最高的地方， 并不是青山绿水的地方， 而是经济最发达的地区。 最好的养老地产是大城市， 是商业和贸易最发达的地方， 是医疗医院技术水平顶级的地方， 是生活服务最便利的地方， 是离子女最近最方便的地方， 那绝对不是几百公里外， 一个熟人都没有， 最近的医院都得坐半个小时公交才能到的地方。 老太太她要真喜欢那些鸟语花香， 你带她去京郊一日游不好吗？ 长城脚下住两天， 泡泡温泉按按脚不好吗？

第六个是环大城市， 比如说环京、环沪、环深， 具体一点， 比如北京周边的燕郊、大厂、北三县， 上海周边的昆山、太仓、嘉兴、启东， 深圳周边的惠州、珠海、中山等等。 99%的情况下， 环大城市的房子都不要碰。 城市发展是有速度限制的， 通勤距离也是有限制的， 超过了极限距离， 几乎就没有价值了。 环大城市最大的可能是把你套住， 比如说当年北京限购之后， 周边的城市也跟着限购， 燕郊房价暴跌一半。 政策风险几乎不可控， 就算是纯居住， 也不是一个好的选择。 来回得四五个小时， 不是一般人能接受的， 而且它会影响你在大城市的购房资格， 得不偿失啊。

第七个是远郊新盘。 最好的房子是什么？ 是想象中的房子。 很多北漂特别喜欢买这个远郊， 这个和经历有关， 因为很多人辛辛苦苦几十年， 从小县城来到了大城市， 终于站稳脚跟了， 每次过年回家， 父母都扬眉吐气， 儿子是在北京工作的， 结果一辈子积蓄买的房子又破又旧， 拿不出手， 亲戚过来住两天， 来一句， 看来这个大城市是真不容易， 听得你心都碎了。 怎么可以买这种房子呢？ 绝对不行。 这个时候远郊新盘就出来了， 你不是要新吗？ 你不是要面子吗？ 我们这有啊， 你看这喷泉， 这大理石， 这装修怎么样？ 一定要知道， 买房是要看实力的， 买房是买地段， 不是买钢筋水泥， 不是买喷泉， 不是买大理石的。 钱只有一笔， 一定要花在最抗跌的地方， 一定要花在最保值的地段上。

第八个就是海外购房。 海外购房巨坑无数资产， 你没有到5000万的， 完全没有必要考虑海外。 我们就说最基本的房价， 反映的是对未来经济的预期， 选房子就是选基本面。 你看好这个国家的基本面， 你才会在这里买， 而中国就是最好的国家。 你去对比任何一个国家， 有这么大经济体量的， 没有这么快的发展速度， 你看欧洲很多是零增长甚至负增长， 而那些发展速度快的国家呢， 它又没有这么好的稳定性。 你去看东南亚， 各种不可控的状况， 没有了稳定， 资产就毫无价值。 而且异地作战极度消耗心力， 万一有点什么纠纷， 你是要坐个飞机过去打官司吗？

第九个是农村的小产权房。 小产权房在市场上的交易， 本身是不合法的， 不受法律保护的。 小产权房只能在本村内部流动， 不能卖给本村以外的人。 如果你想买小产权房， 以后这个房子拆迁， 或者业主想把这个房子要回来， 他随时可以收回的， 拆迁不给你任何的赔偿， 你也没有什么办法。 买小产权的房子， 最大的风险就是你的房子并不是你的， 你要真需要住， 就特别喜欢， 你就签个长期的租赁协议， 千万不要去买。

买房一定要对照这9个因素， 不踩坑你就已经超过99%的人了。

第八十八篇

一个在纽约地铁里面读书的人，请问他是有学问的概率大，还是没学问的概率大？回答这个问题之前，我们先看两个奇怪的现象：

有人辛辛苦苦开了个饭店，把消费者当上帝。上帝说口味怎么调整，我就怎么调整。结果生意反而越来越差。有人没日没夜搞一款软件，拼命搜集用户建议，用户想要什么功能，我就改进什么功能。结果流失率越来越高了。为什么？你明明按照他们的做法，结果却越来越差了。难道他们在骗你？没有，他们说的都是实话。那为什么会这样呢？因为基础概率出问题了。

凡事要考虑基础概率，就像放到一个更大的场景中去考量。否则，你拿到的就是个严重偏差的数据，用它来做决策毫无意义。你开一个饭店，得到的建议只是少部分人的意见。那些觉得你的菜不好吃的人，可能直接就不来了。你做个软件，得到的反馈只是填写问卷的人。那些觉得你软件难用的人，可能直接就卸载了。能给你提意见的人永远是一小部分，你真正要问的，恰恰是那些没提意见的人。用偏差的样本来做决策，是要吃大亏的。

比如前一阵流行的民国小学生作文，惊艳了很多人，以至于大家说现在的小学生退步太多了。对的，能保留下来的一定是顶尖的作文，那些普通作文根本就没人搜集。再比如1936年美国大选，当时电话调研了140万人，数据明明显示蓝登会赢得大选，结果罗斯福赢了。为什么？因为1936年电话还是富人的专利，你听不到那些穷人的声音。再比如我们总说孩子挑食，不吃这个不吃那个的，为什么从来不说大人挑食？因为大人指点他们喜欢吃的东西，他叫外卖时还要备注一些不要加香菜。拿到手里怎么会挑食？

关于基础概率，当然有一个最经典的例子：加固飞机。二战期间，盟军想加固他们的飞机。军方统计了所有返回的飞机的弹孔情况，发现机翼的弹孔多，机身和机尾的弹孔少。于是，盟军高层建议加强机翼的防护。大家都觉得没有问题，但只有一个人反对，是来自哥伦比亚大学的瓦尔德教授。他提出了一个完全相反的观点：加固机身和机尾。理由很简单，弹孔少不意味着不会中弹，而是一旦中弹就回不来了。机翼弹孔多还能飞回来，说明不致命。结果很多飞行员不干了，觉得机翼中弹开回来有多难。瓦尔德说，飞机各部位受到攻击的概率理论上是均等的，但引擎罩上的弹孔却比其他部位少，那失踪的弹孔一定是在那些飞不回来的飞机上。为了确定方案，军方派情报人员去调查，果然这就是基础概率改变，也叫幸存者偏差。

明白了这些，我们就知道为什么在战地医院里腿部重伤的士兵更多，因为胸部重伤的士兵根本来不及送到医院。为什么袜子总是丢一只？因为丢两只的时候你就不会发现了。为什么老板都这么挣钱？因为那些亏钱的都打工去了。

回到开头的问题，请问纽约地铁里面读书的人，大概率是有学问的，还是没学问的？重点是什么？纽约地铁。

第八十九篇

做减法才是真本事。想知道一个人到底是菜鸟还是高手，就看他是在做加法还是做减法。世界上没有白吃的午餐，无非是舍弃哪个，换取哪个。想什么都揽到怀里，注定会一事无成。懂得舍弃，才是大智慧。懂得放弃的，才是高手。

你观察所有的新人，无一不是在做加法，生怕漏掉了一点点。一个刚学做饭的厨师，恨不得把所有的调料都加进去。一个刚摸相机的摄影师，生怕漏掉任何一个细节。一个初学美工的新人，做出来的一定是花花绿绿、一闪一闪的。一个刚入行的产品经理，恨不得把所有的用户意见都写到APP里面。

这叫安全感。新人对体系一无所知，对权重毫无概念，所有的东西都无比重要，哪一个也放弃不了，才会加一点，再加一点，来满足内心的安全感。

而这个世界的顶尖高手，无论在任何一个行业，无一例外，都是在做减法的。顶级的厨师懂得调料的取舍，一块豆腐，两根小葱，能让你回味好几天。顶级的画家懂得留白之美，花鸟鱼虫，寥寥几笔，能让纸面泛起波浪。顶级的营销高手懂得惜字如金，某某山泉有点甜，可以做到几千个亿。

什么叫大师？什么叫举重若轻？这就是世界上知道要什么很容易，知道不要什么很难很难。所有的平庸者都有一个特点，他们不知道放弃。他们这也想要，那也想要，这个也有用，那也有用，这个也想得到，那也想得到，最后一事无成。

好声音看过吧？为什么这么多歌手感觉很油腻呢？因为太想表现了，太想展示自己了。他们想把所有的歌唱技巧三分钟之内全部展示给你，生怕漏掉一点点，生怕你不知道他们会什么。各种转音、各种嘶吼、各种炫技，结尾再给你升个八度，听得你一身鸡皮疙瘩。

而你听高手唱歌，比如陈奕迅，那就不是在唱歌，而是在绘画，在讲故事，在拍电影。语气有腔调，情绪有画面，角色有灵魂。那种磁性而沙哑的声音仿佛Helvetica字体，让你忽略歌手本身，直接进入歌曲的灵魂，让你忘掉你是在听他唱歌。

一个顶级的电影，你不是在电影院里，你是在电影里面。这才是高手。而新人都在干什么呢？我在唱，你看我的高音，看我的低音，看我的颤音，看我的真假声转换，怎么样，我还能升个八度呢？高低立显。

网上经常有一个问题：你说微信语音为什么不能加个进度条呢？60秒的语音，我漏掉一句，又得重新听一遍。为什么不能做一个进度条，我想听到哪就拖到哪，多方便呀。这么好的功能，这么明显的需求，微信为什么不加呢？

你猜他为什么不加？想清楚了，这才是成为高手的第一步。只有顶尖的高手才敢做减法，只有深埋底层原理的人才知道要减去什么。做加法一点都不难，有本事做个减法看看。

**第九十篇**

**为什么做生意常常亏钱？**

因为你做的是实体生意，99%的人做一次亏一次。这是为什么呢？

实体生意和互联网生意有很大不同。互联网生意就像水母，看起来很大，但实际结构相对简单；而实体生意像麻雀，看上去很小，但内部结构极其复杂。麻雀虽小，但五脏俱全，系统复杂度远高于水母。

一个有机体最重要的是其最小不可分割的功能。功能越多，失败的概率就越高。比如麻雀，虽然小但功能多，涉及骨骼、呼吸、神经、肌肉、内脏、生殖、循环等系统。任何一个环节出现问题，麻雀就活不了。做生意也是一样。实体店虽然小，但复杂度非常高。你开一家餐馆，需要懂得选址、物流、供应链、成本控制、营销渠道，还要处理消防、卫生、工商、税务等问题。任何一个环节出问题，生意就可能失败。

很多人的技能可能是一个点，但单点突破对系统无效。你需要掌控所有环节。很多人会做饭，但开饭店却赔钱，因为没有系统掌控能力。遇到问题就容易失败。即便成功开启第一家店，一扩张就可能失败，因为店数增加后，管理的复杂度会大幅上升。

这就是为什么我们强调MVP（最小可行产品）。MVP通过简化商业模式，减少复杂性，以最简单的结构去尝试。如果能赚钱，再继续发展实体业务。当然，MVP在实体业务中很难实现，比如开餐馆，你不能只用三轮车推几个月的餐馆。很多人辞职是为了当老板，摆地摊对他们来说太丢人了。

互联网生意天然符合MVP模型，特别适合单点突破。它可以过滤掉大部分无用功能，以最低的成本找到突破点并变现。虽然也有难度，但远低于实体店。互联网生意最重要的是流量，只需专注于流量的获取，其他环节不必过于关注。扩张也远比实体店容易，可能只需要增加一些服务器资源或升级云主机，边际成本几乎为零。

这使得互联网生意特别适合初创者，因为它更看重优点而非缺点，更注重单点突破而非复杂的组织架构。因此，试错成本低，摔跤的风险也较小。你只需专注于流量的获取，就能实现盈利。

这就是为什么短视频是普通人的最佳机会。了解这些，不要盲目开实体店，以免把家底亏光。

窗体顶端

窗体底端