

# 财富、快乐与时间的关系

---

## 一、金钱本身的价值并不大，最宝贵的是时间

生死是世界的铁律，万物都有产生和灭亡。

所以生死本身不是问题。问题在于如何管理好从生到死的这段时间，让一生的福祉能最大化。

人们手中的管理工具主要有两个：金钱和时间。在每一个瞬间，人们要做的决定是在什么事情上花时间，在什么事情上花钱。

对于个人来讲，金钱和时间都是有限的，所以都有很高的价值。

大多数人的情况是两者的弹性都很小，一般人很难把自己的寿命增加百分之十，也很难把自己的财富增加百分之十。

但对于一小部分最成功的人士，虽然时间的弹性仍然很小，金钱的弹性却极大。从万元户、到百万富翁、到亿万富翁、到百亿富翁，财富的极限在不停被打破。跟时间相比，财富对于社会整体来说是非常刚性的，但对于这些成功个体却实际没有上限。

所以，对于贫穷的人来讲，时间和金钱都很稀缺；对于富裕的人来讲，金钱本身的价值并不大，最宝贵的是时间。

机构和个人不一样。对机构来说，时间和金钱都有很大的弹性。随着业绩的增长，机构可以从一两个人成长为成千上万人的巨无霸；如果需要时间，机构可以用金钱来雇用新的员工，新鲜血液可以无限延长寿命。

罗马教廷已经传承了近两千年，日本的天皇家族也是从古到今没有间断过；剑桥大学、牛津大学活了八百年了，如果不出太大的意外，可能至少还能活八百年。

机构长寿的秘密是金钱和时间可以随意互相转换，因此打破了个人在时间上的刚性约束。

## 二、成功来自于勤奋，勤奋来自于热爱

为了简化分析，可以把个人的时间分成三部分：工作、休息、追求快乐。

追求快乐范围很广，可以是刷手机、看电视，也可以是种花种草、跳广场舞。其特点是能带来内心的快乐，但需要消耗时间和金钱。

休息很重要。充足的休息能使人有更好的健康，因此可以延长寿命，把人生的时间拉长、质量提高。

反过来，牺牲休息时间，无论是去工作还是追求快乐，都有可能因为寿命缩短而降低整个人生的效率。

所以，除非有紧急情况，任何试图从缩短睡眠上抢时间的做法都是极其愚蠢的。休息和吃饭一样，应该是最为刚性的需求。

把休息拿出去，人们最重要的决策是把时间在工作 and 追求快乐之间分配。

工作有很多目的，对大多数人来说，最重要的实际就是把时间转化为财富。把时间转化为财富的效率就是此人的劳动生产率。我们说一个人“会赚钱”其实就是说他的劳动生产率很高。

但最后转化的总量要看他能花多少时间在工作上，财富创造是时间和劳动生产率的乘积。我们说一个人“勤奋”实际就是说他在工作上花更多的时间。显然，由于时间的刚性特质，大规模的财富不可能通过“勤奋”获得，而必须通过增加劳动生产率。

特斯拉创始人马斯克的个人财富是3000亿美元，是三十年内创造出来的，所以一年平均是100亿美元左右，一天就是3000万美元。

劳动生产率的差别是解释财富差距最重要的因素。

追求快乐需要时间也需要金钱。工作时间太多，钱挣多了，但没有时间去追求快乐；工作时间太少，时间多了，但没有钱，也不可能获得快乐。所以最佳的选择一般是中间的一个点，肯定不能走极端。

所以，一般来说，越富有的人，会越缩短工作时间；越贫穷的人，钱很重要，所以会自愿延长工作时间好赚更多的钱。

最幸运的人是工作本身能带来快乐，这样他就会把休息之外的大多数时间都放到工作上，鱼和熊掌可以兼得。

由于工作的快乐性，这些人能付出大大超过常人的努力，因此也能得到大大超过常人的成功，拥有大大超过常人的财富。

人们普遍追求成功，岂不知成功的秘诀其实就是做一份让自己快乐的工作。因此，从大概率上讲，快乐会伴随着成功。

倒不是说成功一定能导致快乐，其实是成功和快乐都来自于自己喜欢的工作。

从这个意义上讲，望子成龙的父母们该做的事情不是让孩子打破头去竞争那些收入最高的专业，也不是一门心思让孩子学会吃苦耐劳——苦差事无法持续，而是让孩子找到自己的兴趣，追求自己的热爱。

### 三、企业家本人就是企业最大的瓶颈

前面讲到，财富的创造来自勤奋和劳动生产率的乘积。但勤奋和劳动生产率并非完全独立，而是正相关的，越勤奋的人劳动生产率越高。两者的关系并非线性，而是一个级数关系，即劳动生产率会随着勤奋程度级数增长。

很多事情，干得好会带来更多的价值，但程度有限；但干到最好，价值创造可以超乎想象。

比如，唱歌好听的人很多，但大多无法带来很多财富，但到了王菲的程度，就有了巨大的商业和社会价值；百米能跑到10秒的人就能说是飞人了，但到了9秒才是国际巨星；都是做电动汽车，像马斯克这样做到全球第一能带来千亿美元的财富，但如果只是刚进前一百名是要破产的。

在金字塔最顶尖的人，除了努力，还需要天赋和运气。所以巨大的成功，不仅来自于勤奋和热爱，还有天赋和运气。如果能把天赋和热爱很早地结合起来，人生的胜算更大。

当一个人的价值创造能力到了一定的高度，时间相对于金钱会变得极其稀缺。

在这种时候就必须考虑把低价值的事情外包出去，让别人来做，自己专注高价值的事。

这是一个双赢的事情：对自己来说，这是用低廉的成本换得宝贵的时间；对团队来说，这是工作机会。

就像医生行医，需要护士、护工、秘书的协助才能最大程度地创造社会价值。不是说护士、护工、秘书的事医生自己干不了，是因为医生的机会成本太高了，必须把好钢用到刀刃上才能价值最大化。

所以，从理论上讲，一个高机会成本的人，应该把所有低于自己机会成本的事情都外包出去。我们平时看到的“重要人物”常常身边跟着一个团队，可能不是因为他要摆谱，而是因为他在试图获得最高的经济效率。

同样的道理，当企业家把企业从小作坊做到大公司，一方面在做加法，招兵买马、投资扩张；另一方面则需要做减法，把团队能干或者干得更好的事情分给团队去做。

因为时间是刚性的，不做减法就无法做加法，不做加法当然就无法成长。越成功的企业家，看起来闲余时间越多，不是说他变得游手好闲，而是他学会了通过授权用团队能力替代个人能力。

如果做不到这一点，企业家本人就是企业最大的瓶颈，再大的公司其实在本质上还是个小作坊。