to ever call all successful investment by definition and its value investment,that's fine.再说了，你也是干一块儿呗，给他100块儿。to ever call all successful investment by definition and its valued investment that s what it is getting more valued than you make more.思考的是，企业的长期成长是那种花半秒钟就能看透事物本质的人，做又难又大的事儿。价值投资是个简单的观念，但是难在坚持，贵在长期坚持。极其聪明又极其智慧的投资大师，不但是一个投资大师，更是一个人生幸福的管理大师。

世界上最伟大的投资人之一，价值投资的。代表人物典型的实力大于名气的。投资界的老兵也是我们的精神领袖。践行的也是长期主义。不知不觉中，我已经准备了。20年，我自己呢？也被他影响成了一个忠实的价值投资者。并由此开启了自己崭新的人生。芒格从大概70年代一直做到呃21世纪的20年代，做到今天甚至在未来的日子里还能坚持这个，我觉得这就是复利的力量。这是芒格告诉我们的最重要的点，

他在为人处世方面也沉淀了大量的人生智慧。例如，他提出的专注能力圈。嗯，延迟满足与降低预期等观点都让我受益匪浅。芒格之道是价值投资者的必读书，如果你想做真正的价值投资读芒格。如果你想进化自己的思维工具，读芒格真正的价值投资的圣经，芒格知道一书是继熊查理宝典之后。我们学习芒格智慧的最后一本书，通过这本书，我们可以观察到芒格投资思想的演进流变，浓缩了查理芒格一生的投资经验。它对于风险的判断，

对于企业价值的评估，对于优秀企业创始人的选择等等。这些方法啊，都特别值得我们去学习，可以让各位朋友们在投资的领域里面会有一些增加的认知。并且呢，也可以培养更好的心态，能够为我们的人生指明一个明确的方向，二零二三年必读的一个书单，这本书呢，完整的收录了这位99岁老人。那一个智慧芒格之道是价值投资者的必读书，不仅仅是他商业智慧的沉淀。也是他自己和人生和自己的一个对话录，我是王石，

我是管庆，我是石红俊，我是杨德龙。我是伟明，我是齐克珍，我是范伟芬，我是周伟，我是王磊，我是杜宇，我是王月华，我是孔海，我是孙博。我是李学辉，我是高秀春，我是陈明建，

我是王伟华，芒格之道领读人。芒格之道的。盲格之道的出版人和领读人，芒格之道领读人，芒格之道领读人，芒格之道领读人，芒格之道的领读人。芒格之道的领读人。思考的是，企业的长期成长是那种花半秒钟就能看透事物本质的人，做又难又大的事儿。价值投资是个简单的观念，但是难在坚持，贵在长期坚持。

极其聪明又极其智慧的投资大师，不但是一个投资大师，更是一个人生幸福的管理大师。世界上最伟大的投资人之一，价值投资的。代表人物典型的实力大于名气的。投资界的老兵也是我们的精神领袖。践行的也是长期主义。不知不觉中，我已经准备了20年，我自己呢？也被他影响成了一个忠实的价值投资者。并由此开启了自己崭新的人生。芒格从大概70年代一直做到呃21世纪的20年代，做到今天甚至在未来的日子里还能坚持这个，

我觉得这就是复利的力量。这是芒格告诉我们的最重要的点，他在为人处世方面也沉淀了大量的人生智慧。例如，他提出的专注能力圈。嗯，延迟满足与降低预期等观点都让我受益匪浅。芒格之道是价值投资者的必读书，如果你想做真正的价值投资读芒格。如果你想进化自己的思维工具，读芒格真正的价值投资的圣经，芒格知道一书是继熊查理宝典之后。我们学习芒格智慧的最好的一本书，通过这本书，我们可以观察到芒格。

各位嘉宾，大家下午好，芒格知道新书分享会的，现在开始我是施宏俊，是芒格书院的。创始人呃，也是这本书芒格之道的出版人，那今天呢？我们有幸啊，联合中信出版集团跟中信书院。啊芒格指导芒格书院，我们一起来主办这样一一次活动，同时呢，我们特别要感谢这个以诺书坊啊，作为协办方给我们。

一个全方位的支持。那我想那个今天我们来的各位嘉宾啊，都是应该是芒格的粉丝啊，应该大家都应该读过。琼莎的宝典，我相信大家也都看过芒格之道了，那芒格之道这本书呢？其实记录的是这个芒格。从一九呃八七年开始，他当年他63岁啊，从63岁开始到二零二二年，他的在两家股东会的这个讲话。一家就是西科金融公司，还有一家呢，就是那个每日期刊公司啊，

这本书确实跨度比较大啊，35年哈，从这个60多岁讲到。98岁，那么我们今天的就是这个，也是就希望从这个投资商业跟人生的角度啊，请一些嘉宾来聊一聊，那么我们请到的几位嘉宾呢？都是。应该也是芒格的超级粉丝，或者从芒格那里得到了很多的启示，我们呢，也希望他们来谈谈他们的。呃，启示跟人生的故事，

那我们请到的嘉宾呢？是呢，一个是今日资本的创始人徐欣女士。智联招聘的董事长CEO郭盛先生。完美世界董事张云帆先生。诺亚控股的CFO潘青先生。同时呢，我们的这个在这个圆桌的分享环节呢，我们请到了这个呃知行小酒馆这个播客的主播李白。啊，还有经济学人商人的主编吴晨。还有那个博主金妮啊，来我们来为我们组织，我们后面的圆桌的环节，那么我们今天的环节呢，

大概是分三。三个啊，第一个就是我们请几位嘉宾来做呃演讲跟分享，第二个环节呢，就是我们的圆桌分圆桌的一个论坛。最后呢，我们会直播结束后，我们还会有一个呃现场的q na好，那我们现在就进入第一个环节，我们有请。诺亚控股CF潘金先生呢？呃，潘金也是主人啊，我们现在在诺亚财富的这个现场来做一个呃致辞，同时呢，

他也会分享他对。芒格知道的，他的阅读的感悟好有请。好，那非常感谢大家啊，这个光临我们这个诺亚财富的这个以诺书房，那么我作为东道主呢也先。这个简单的讲两句，也欢迎大家啊，那首先这个诺亚财富呢，是这个美国跟香港两地上市的财富管理公司啊，我们在。创业到现在啊，已经20年了，也是在5月18号，

刚刚启用了这一个，大家可以下来申滨南路啊，这个。四幢大楼ABC，然后这个是我们d栋啊，一共七万平方米的，这么一个总部，那么这一栋楼呢，主要呢是？是给到我们的客户啊，来做各种各样的活动啊，也是我们未来会有一个重磅的会员发布，那么其中最最重要的智慧。跟艺术的内容呢，主要就是在这一层钻石大厅，

那么后面我们有一个有天光的厅呢，目前还在装那个可以直接下来的一个楼梯啊，所以现在是暂时的封上。那么，钻石大厅主要是我们的艺术啊，大家进来时候应该也看得到我们客户的一些摄影展，那么诺亚其实非常重要的一个点啊，其实是。非常非常推崇这个做时间的朋友，其实写到了我们的整个品牌价值观里面，所以我们也非常信奉这个价值投资啊，其中一个很重要的点就是。是我们是一个终身学习者啊，这么一个文化。那么我也想简单的跟大家再讲一下吧，

因为可能大家来到这里还想知道这里到底在什么地方啊，首先第一个点就是诺亚财富中心啊，离高铁只有800米的直线距离啊。步行可以在地下直接走，所以我们的江浙沪的客户跟高管都非常方便，讲一个小小的笑话，我们有一次临时开一个说召集的高管的这个。呃，经营分析会啊，然后是杭州的城市总先到的啊，我们宝山的老总还在路上堵着啊，哈哈，所以这个地理位置非常方便啊，方便江浙沪。who就who cares了啊，

然后这个整体的面积其实也非常大，但我们真正办公的是ABC 3栋啊，然后这个圆形的就大家在所处的这个位置。就是地动啊，主要还是用来做客户的一个活动。那么，我们可以看一下这一共九层，但我希望大家等会儿有空的话，这个会活动结束可以走一走，我也请我们工作人员给大家看一下哈。就是一楼，二楼是我们的这个依诺书房，那这个书房是我们没有零售资质，所以不会对外经营，主要是我们的客户。

跟我们机构的成员来啊，来看到喜欢的书就扫码带走就可以了啊，我们其实主要的内容金融投资有一半，还有一半的话，其实主要就是借助。像石老师啊，中信书院，他们给出了一些书单，按这个来做这个配置啊，包括我们一些投资家啊，包括沈南鹏，沈总啊等等，其实也是我们的董事啊，他有他的书架，包括徐鑫。

徐总啊，就是我们很多的很长时间的朋友，那么三楼跟五楼主要是会议室啊，因为我们很多客户呢。来到上海，尤其是江浙沪，来到上海的可能就半天，这个一天的时间，他其实在下了火车啊，在这里就可以去预约。我们的会议室开会啊，等等或者甚至整个把五楼三楼包下来，我们那个屏可以随时换成他们公司的一个logo啊，做他的。会展啊，

等等都是可以的，那么八楼六楼七楼还是在建过程当中，可能会成为中国第五家的私人的传承宝库，就是这种。保险箱啊，其实我们看到很多高净值客户，他们其实对于保险箱的需求是非常大的啊，中国只有。商业经营呢，只有四家啊，所以是远远的这个呃，供应赶不上需求，所以这个也是我们在。去做的一个工作吧，未来可能还会去做一些。

科技上的突破可能更多去做一个可以有呃屏蔽掉啊，一点电子信号的这么一种宝库，其实是比较流行的一个。一个想法，然后到八楼到九楼呢，简单来讲就是家族办公室啊，可能是一些家族的这个企业家啊，来到这里说我请请这个。朋友们，过来做一个会议，或者一个下午茶等等，其实主要这样的一个场景，那么酒楼的话就是空中餐厅。还有一个非常漂亮的屋顶露台啊，因为我们这个楼呢，

在虹桥是你知道这里是限高的啊，所以这里是。方圆啊，两公里内最高的一个建筑啊，所以整体来讲还是有非常多的场景啊，给到我们的客户。好，帮我翻一下下一页哈。不太灵活。我们翻一下上一页。好，那这个我们其实也讲到了nn加哈n加，简单来讲就是我们整个这个楼未来它的membership会叫做n plus啊，我们其实是希望。给到客户很多财富以外的东西啊，

我们大概有呃接近一万名左右的所谓的钻石黑卡客户啊，都是。这个行业对标的私行客户差不多，人均的资产存量呢，差不多2000万，简单来讲的话，我们服务的其实就是已经财富自由的一些客户。那么，对于他们来讲，财富之上还有什么？还有什么样人生的智慧？人生的意义？其实我们是一直在寻求跟探索能够提供的，所以我们把这个名字叫做n plus。那么，

大家看到的这一个钻石大厅啊，主要还是提供艺术的一个体验，那么在隔壁的话，除了你们看到的静态展厅是我们王小慧老师为一万名客户。所拍的肖像，所集成的一个作品，会不停的在更新，那么还有一个动态展厅，等一下大家有时间也可以去看一下，主要是一个。原宇宙的全沉浸的一个概念，那么未来的话，除了我们自己的这一套片子之外，其实还有很多的作品可以以这种形式来进行展出，那么钻石大厅obviously。

既然可以办这个读书会啊，未来的话其实也可以办一种小型的拍卖会啊，包括一些这个呃艺术沙龙啊等等，所以整个的。钻石大厅加上一二层呢，是我们这一个其实是一个财富之树的形状所设计啊，我们也认为艺术跟智慧呢，其实是财富的。一个根，那么我们其实也是在以诺书房的基础上开启了这一个读书跟知识的系列，那么。芒格之道呢，是我们今年最重磅的一期啊，是第三期，那么我们前面两期第一期已经办了这个艺术品。

价值收藏啊，以投资的角度来看，怎么样去做艺术品收藏？那么第二期呢，是做了一个check gbt啊，与人类腾飞的关系。做了这个方面的解读，那么今天是芒格之道，那么下一期呢？基本上我们金融跟投资的内容就稍微暂缓啊，下一期就是。呃，很有意思，叫此处葬曹操啊，这么一本书的解读，

是我们的殷商考古专家来跟大家讲，到时候怎么？快速去跟这个盗墓贼啊，抢在时间的前面发掘曹操墓啊，后面可能还有一些村上春树的系列，所以我们是希望呢。在金融投资跟这个严肃文学，严肃历史啊内容当中，做一个平衡。那么刚刚其实也提到了这个芒格跟巴菲特，其实一直来讲都是诺亚在投资端啊，一直非常敬仰跟希望去学习的。这个大师那么在我们的品牌价值观三句话里面，其实以客户为中心，以专业成就关爱之心。

它最最的基础啊，最重要的基础其实是第三句，做时间的朋友啊，我觉得不光是投资啊，其实在整个的。金融服务业其实做合规，做稳健，其实往往是更加重要的，所以做时间的朋友，那今天也是非常的巧合啊。8月26号。就是诺亚的价值观日啊，一年一度的价值观日，所以今年的价值观日的主题啊，叫做自律给我自由，

其实是一个。健身的主题，但同时的话，其实阅读嘛啊，其实也是一个头脑体操，所以今天也非常巧，也非常荣幸能让这么多客户来见证我们的整个的诺亚企业的价值观日。那么芒哥知道呢？确实，我觉得这本书刚刚我跟那个郭胜老师还在那聊，他问我你看完了没有？呵呵，很厚，那我其实是看了60%啊，实话实说。

因为确实我是倒过来看的，因为二二年呢，看起来比较有感觉，呼应的上那么再往前可能这个八八八九八七其实印象不是很深啊，但是它整个书我觉得是。非常易读啊，非常易读，因为它确实没有特定的一个阅读的顺序，所以在这个里面的话，其实有很多的智慧是可以吸取的，所以我也觉得其实还蛮需要。今天这么一个解读的场合，因为他的很多智慧其实是没有像穷查理宝典那么系统化的呈现，他其实在很多的谈话当中。碎片式的反复出现，

那么其中给我一个最大的启发的一句话，他说在我这漫长的一生中啊，没有什么。呃比持续学习啊，对我的贡献更大啊，其实这个我觉得对我们大多数人的启发都是非常的多啊，其实在它整个的。这一本书里面，我们甚至还总结出了芒格之道，自己这本书里面的荐书的书单啊，就差不多有30多本书。我觉得光把这些读完，其实都已经很厉害了，所以这一个其实给我的启发是很大终身学习。好下一页。

上一页这个有点卡啊。那么，它这个里面还有一个普世智慧，其中有一句话，我其实也是非常喜欢，而且它在有一段里面是反复的讲啊，都有点。我感觉都有点声嘶力竭，希望大家去理解，他说我回答问题不是为了逗乐啊，他其实讲的，他说我希望。讲的是生活的艺术，因为我们知道芒格他其实在做投资也好，在做很多的分析也好，

他说他背后有一个非常复杂的模型。那么，他复杂的模型其实是讲的一种思考方法，思维的角度。那么，他讲到生活的艺术的时候，其实我也非常的。应该讲这一本书给到我的感觉，其实跟金融投资相关性没有那么高，至少从我角度来看，它其实讲的还是蛮朴实的一个智慧。所以它其实里面讲投资跟人生道理是相通的，所以我其实还这个尝试着在我们诺亚最近刚刚举办的一个校招生的场合里面。我把价值投资的四个原则拿出来说，你们可以考虑一下用这个去套一下你的择偶啊，

你的择业等等，其实都是非常有道理的啊，所以这一个其实我认为。其实他是一个非常有大智慧的人啊，我们在他身上可能也不一定只是学金融跟投资，我的感觉其实学到的是。是一种智慧，所以呢，我看完这本书还是有一一些自己的思考，那么呃，刚刚也忘了简单的介绍一下我自己的背景哈，我其实是文科生出身啊，我在。那个全国最好的外语学校啊，系统的接受了中文的训练啊，

我是北外对外汉语系，呵呵呵，所以呢，经常还是有一些这个。文学上的一些自己的想法吧啊，所以我想今天呢，写了一首诗啊，送给大家，也想总结一下我自己对于。芒格的智慧的一个。小结吧，所以请允许我朗诵一下啊。那我这首诗的名字叫做现实点，我们都不会成为芒格but。呃，

我不期待拥有芒格的智慧，毕竟他是不世出惊才绝艳的天才。但我可以拥有它看待世界的视角，可以学习它坦荡的真实，学它终身学习的美德。我不期待能掌握芒格的复杂模型，毕竟这要有皓首穷经的博学为根。但我可以学习他坚持读书的习惯，习得他独特的自嘲与幽默，努力贯通生活的意义。我不奢望能拥有芒格班的财富，毕竟他起步比我早。但希望拥有它的绵长的生命力，羡慕他能遇到巴菲特这样的朋友师友，也希望能够继续。

和时间做朋友。那么今天中午还有机会哈，跟我们几位嘉宾一起吃饭啊，然后至于他们背后的啊，接下来的一些精彩的内容分享。我想最后引用的芒格老先生一句话就是，我没有任何要补充的。enjoy，谢谢。谢谢潘总呃，那个我想我们以后啊，芒格书院应该有很多的读书会可以放在这里进行啊，那个感谢一诺书房的支持。让我们有一个空间，可以跟大跟大家一起面对面的做线下的读书会，

我们现在线上的马克思也很多，但是我们线下的还是需要有一些空间来。面对面的来来做读书会好，那我们下面呢？我们有请这个徐徐女士来给我们做演讲，那徐这个徐总其实很少有的能够亲自。跟芒格先生请教的投资人啊，所以我们也想听听这个习兴总的故事。呃，大家下午好，很高兴哈，就是在座的每一个都是非常爱学习的人，要不会也不会在星期六的下午要堵车，堵一个半小时到这里来了。也很感谢施总的邀请，

我没想到今天是这样一个直播的现场，我还以为就是我们几个芒格的粉丝看了这本书，交流交流，还没想哇，这么大个场面，我还有点小紧张。啊，其实是呃，就是先就是这次司总邀请我做那个呃，这本书哈芒格知道的那个领读人，我还挺我马上就答应了，因为我真的是他的粉丝。啊，我其实一开始我是巴菲特的粉丝，当然我依然是巴菲特粉丝，

就是我。**我在我我在研究巴菲特的过程中，我就就就研究他的这个整个整个整个抓摔的他，其实里面有个非常大的变化，他一开始是那个。呃，就他的老师嘛，就是grand啊，grand那个benjamin grand的学生就就买便宜货，就那个就是烟就叫烟屁股捡起来抽两口，虽然不是很多，但应该抽两口。他就买个便宜的东西，也不见管理团队，就是买好多，**

**然后他认识芒果车最大的变化，他开始做买好生意了，第一个milestone就是sis candy。**啊，那个喜事糖果，然后从此以后他就我觉得他就开始进入一个非常好的赛道，就有时间的就什么时间的朋友啊，跑尔康邦尼都来了，所以我觉得芒果对他变化是非常大的，巴菲特本人也说。他是一个非常固执的，他非常热爱他的老师benjamin gran，所以能把他从那个道上检验屁股那个拉过来，那我芒格是起了非常大的作用，所以我就开始看芒芒格的第一本书就是。

穷查理宝典，然后看到这本书，我就觉得哇，这个人好有智慧啊，就是感觉就是很多东西，就是就像跟老朋友聊天一样的，就是读芒格跟呃那个巴菲特，我是把巴菲特所有的年报全部看完了。不仅看完了，还要画杠杠，写笔记，然后写个summary，大家还头脑风暴，你你的洗的跟我洗的有什么不同？好，

就是这个是从好，因为他巴菲特每年写年报都好多年了，弄完以后呢，我再再看芒格，我就觉得。芒格又又有不一样的风格，所以在整个过程中我就觉得就对芒格就是越来越喜欢了哈啊就是嗯。正好在疫情期间呢嗯，正好有一个机会，我跟芒格有两次room的通话啊，当时见到偶像还激动的热泪盈眶呢，就是呃，当时我就问他一个问题，因为有几有些问题一直困惑着我，就我就问芒。

格啊，我说那个嗯，我们投了一些企业哈，就说是非常好的企业，就是那种呃，越老越之前就是时间的朋友，但是呢，基金要到期了，投资老师给我压力，让我卖掉，我说我应该怎么办，我说你是怎么管理？你是怎么管理退出的？芒哥跟我说，他说最好的退出就是你投到像cosco这样伟大的企业，

永远都不要卖，我当时一听我就啊很认同哈。所以我觉得他有时候说话就是那种大道至简，但是他很能get to the point，然后我也问到，就是所有我困惑的东西我都问他了，然后我觉得他都马上他都是90多岁了，马上就。get to the point给你一个非常好的答案，然后这么多年来就是嗯，没事的时候我经常看嗯，巴菲特的书，芒格的书，出出差的时候就出旅行那个and and live的时候。都带走，

我老公说我老公就问我，你怎么每天都看同样的书，你烦不烦呐？都老是同一本书一直看哦，我说。虽然书是一样，但是我进步了呀，我的认知迭代了呀，我的认知就不一样了呀，我说这就是一个就为什么你好东西要反复看啊，尽量重重复看，所以我每次。有时候觉得很孤独，因为我们的做法跟别人不一样，我们是个ever going放28年的基金，

我们特别相信时间的富力，相信品牌的力量，那这个其实跟市场很多不一样，我们有时候投的也不是很多。好，就是团队有时候也会有用，但是我觉得每次就是你就是去读他们俩的年报，他们说你会感觉到就是这种啊，感觉就是在同行同行的那种感觉，就是你这不是很孤独，有这两个伟大的智者在那跟你同行。就他们这英雄所见是略同的，所以我觉得特别有感受的就是他们像一个老朋友一样读他的书啊。然后我提到了什么呢？就是这两位大师巴菲特就主要是芒格哈，

我觉得芒格就是我其实应该是三件事儿，第一是。呃，专注他那个在第二零一五年的那个年报里，他说他的成功靠的是专注力，而不是靠智商。他说他就会做一件事，就打破沙锅，问到底他把这件事情想通想透，深入思考，找到正确的答案，然后付诸行动。就是他就会做这一件事情，我觉得这个这个事情就讲的很透彻，你看他这一辈子他也都90多岁了，

快100岁了，他其实就投了四家公司。一个是brookshire has way，还有一个他自己的什么daily journal，还有李璐那个基金，还有就是cosco，你想他投资是非常长的一个生命，但他只投了四家公司。而且全部是重仓，关于分散，他是这么说的，他说如果你坐在一个欣欣向荣的小镇上，你把这个小镇上最好的三家公司都投了，还不够分散吗？我直接讲到点子上了，

所以我一个朋友是南大的校友啊，钟兆明，他跟我说，他说他男人的幸福是这么定义的。一个老婆，两个孩子，三只股票，你找不找到你的三只股票？你应该花你找好好找你的三只股票，你找到了以后就应该重仓。对吧？所以我觉得第一他是专注，然后他让我就是因为我们是v VC嘛VC有一个测试叫fearful missing out，你生怕偷掉漏掉一个伟大的公司。但是它中间是有一个矛盾的，

就是你为了不漏掉你哇，看一大堆，但是你看一大堆，你就不够深刻，你不够深刻，你就不敢加仓，你也不可能。所以后来我就觉得可能投资也是一个遗憾的艺艺术，就有很多伟大的公司你都投不到，但是如果你投到的公司有一半以上伟大就够啦。就够了，那王哥也说了，他说你的一生中可能他伟他啊，他这么说的，他伟大公司本来就不多，

你就不应该乱七八糟一大堆乱投。他说还有就一生，你不需要很多次机会，四五次重大机会就够了，你把这次重大机会，首先你看到了，别人没看到，第二，你不仅看到，你还敢重仓，第三，你还敢打的时间长。这几个就够了，所以我是觉得这些东西都是简单大道就自检，但是其实对你影响是很大的，

就关于专注的事情在。在他那，我找到了答案，因为我一直觉得哎呀，你看人家十块投一年投100个，我们才投三五个，感觉是好像他们有很多东西我们都没投到，所以我就跟我们团队说，我说我不能保证我们所有的公司。我不能找保证我们投到伟大的公司，所有的公司都被我们投大，但是我们能保证我们投到公司一半以上是伟大的，这就过了啊，这就是专注的，专注的力量还有一个呢。

就是呃，长期有耐心，就他说他在第二二零二一年的年报里说，他说变富有是一个非常享受的过程。你要细细的品味其中的美妙之处，所以变富不要太快了，但大部分人呢都很着急，马上就要变富啊，一夜暴富什么的。但是他说其实你每天学习进步，这个本身就是一个非常rewarding的，一个要善于学习，就是你看啊，我没有变故，没有发生什么事情，

但你觉得你好像躺平，其实不是你每天都在学习进步，他学习进步速度也是很快的。所以我是觉得就是这个长期有耐心，对我是非常重要的，就是我们呃，我一直想说，我们一个伟大的公司找到，也就说我们其实我做做风险投资最大的感受就是。你要hit的home run，什么叫home run？home run就你要投的那个伟大的公司，伟大的公司定义啥呢？就是第一，它做行业行业第一，

然后第二呢？就是就你要赚个八呃，赚个八倍，然后单就单一一个就要赚三亿美金，这个定义这不是一个很容易的事情啊，你从这么早起来赚到三亿美金，对我们来说这是home run的定义就是。做风险投资最关键，你要hit home run，而hit home run有两个，你把它细在在deep diving它，其实有两个element，一个是hit home run的频次，也就是一七基金四年。你打到了几个home run？

这是频次，还有一个是。home run的强度就每一个home run的，你究竟赚了多少钱？频次跟强度哪个更重要？我觉得频次。是运气决定的，你是不是生在这个时代，这个国家，你是不是抓住了互联网移动互联网AI的机会？其实我们很lucky，我们一直是生在这个伟大的时代，伟大的国家，所以我们。赶上了互联网，

移动互联网上，现在又AI，然后消费者升级。中国作为世界的工厂，巴拉巴拉，所以我们真的是很lucky的。那有了这个技术迭代，技术创新，我们才有这个。home run的频次。那但这个其实有点luck的运分对吧？就是说luck就是好像有一个问题，说多少是运气啊，还有一个呢，就是是频次呃，

是强度强度什么意思呢？就每一个单一项，你到底赚了多少钱？这个只有两个东西，决定一个是你的股份比例，或者你单一投资金额大小，还有就是你拿的时间有多长，你有没有享受到时间的富利？所以这个是完全是跟你长期有耐心是有关系的，所以我们是很相信时间的复利哈，这个我觉得巴菲特之所以变得思想。啊，最最富有的投资人是因为他在20岁的时候就搞明白了这道理。但是你今天但你看巴菲特大部分的钱，其实50岁50岁以后挣挣的，

所以今天在座的各位也不算很晚，如果你搞清楚这个道理。呵呵呵。然后另外一个就是呃，关于学习哈，就是他一直说学习学习，你看他他跟巴菲特都是学习，我发现他不太他学习兴趣很广泛，巴菲特就是对那个生意很感兴趣。然后他学习兴趣其实比较广泛的嗯，但是我是觉得就是说他俩的共同特点就是他们的来就每天看阅读大概四五个小时，巴菲特是每天阅读四五个小时。然后跟芒格打电话一小时，跟他喜欢的人就包括芒格，还有一些创业者打电话。

但是他就每天大概时间就是这么过的，那我就想在座的各位你每天阅读多长时间呢？我不知道施总肯定是个博览群书人哈，呵呵是。对，我有时候就很着急，我就我没有读这么久啊，就是我就就是我在想就怎么才能做到这么长的时间的一个阅读量，因为我们做VC，我还要看很多项目嘛。嗯，当然，我有个习得，就是说那些厉害的人，比如说yellow mask，

这是个改变世界的人，而且改变世界是多维度的改变，对吧？一会儿space x，一会儿tesla，然后还搞了一个。现在又搞脑机接口就都是创改变世界，而且最显眼的科技，为什么他能够跨行业知道这么多东西呢？其实他是阅读量非常大的一个人。他是所以他的learning客户，后来发现这个learning客户，他是这样一条曲线，就是说如果这个是时间好，这个是你的认知度，

他是一个一开始比较平缓的往上走。但后来就会有一个非常陡峭的曲线，就是说你一定要把量积积积累到那个t ping point，那个是很重要的，但这个呢，你又要跟行业有关。所以我是觉得就是说是不是还是说你要把这个那芒格也说他是怎么阅读，他研究一个行业，怎么他说先把那个什么宏观的看一下，然后再去看年报对吧，然后再把其他都看了。所以我是觉得就是是不是有一种方法论嗯，一个是阅读肯定是很孤独，所以你要自己先把它读掉就能不能固定时间干固定的事，我最近看到一个说有个人有个人说他他阅读是每天嗯，

这个。有个非常好的桌子，外面看到很好的风景，他家住阳明山庄，好像是台湾要很好的风景，要有个仪式感，然后把时间耗进去，你这个固定时间干固定的事情雷打不动，我现在做的早晨一个半小时。呃，这阿把这该做的事情做完，早上一个半小时，但是到了晚上睡觉前我就想再读一个小时，我就觉得很难做到，因为那时候我已经工作了十四五个小时就很累，

往床上一躺呃，沙发上一躺。刷个抖音哇，一小45分钟过去了。呵呵，然后我就很痛恨自己这一点，特别想起芒格和巴菲特，然后芒格还有一个小牌牌给我们送给我们说呃，他那个上面是说的嗯，当你呃，就是你每他是这样说的。每过完一天，你要努力比早晨醒来的时候更聪明一点点。哈哈哈，然后你怎么证明就你有说这个话，

你说说你忘了，你又不会去检验，又没有一个检验的，也没有个仪式，有没有你怎么检验呢？后来我找到方法论了，我说你所有东西就把它变成。一个习惯就是一个远大的梦想，它变成一个具体的生活中的一个习惯，就像你刷牙，每天刷，你不会忘记的，你只要把它变成习惯，才能执行下去。后来我就想我怎么证明我每天，

要不然我就刷抖音刷过去了，对吧？然而且还是很晚就睡觉也不好，虽然我就找到我找一下medication，完了以后这个时间呢，我想每天啊，就尽量是不要去想，那完了以后你不是还有点时间，眼睛睁开的时候你想。哎，我昨天干啥了？我见了什么人，学到什么东西，我习得了什么呀？以前我就拿本来看我就不喜欢看，

因为我不喜欢看重复的东西，我想学新的东西。那我但是我后来又学到一个东西，就你不要，你没有本子就本子，我就每天记很多，你不要拿着本子往那一坐。眼睛睁开了，你突然印象。你学到了什么？昨天硬想把它想出来，这个你就不会玩那个遗忘曲线是这样子的，就是说一个星期可能80%忘掉，一个月以后可能90%忘掉了，在他忘掉之前你搞三次。

就习得了internalize，而且你最好搞经典，就看芒格的时候就那经典的书，那些差的书就不用看了，看很多本没有意义，就经典的书。然后今天那个司总给我看那个芒格推荐的时候哇，好多朋友都没看呐，时间还是很不够用的，所以我就感觉就是说。就是在学习的过程中，可能是你要有一个仪式感，就是固定的时间干固定事情，只有这样你才能坚持最好，你还有一帮小伙伴。

所以我觉得这个书院很好，就小伙伴聚在一起，他们说the best way to learn is to teach，所以你最好的办法，你习得了，以后你跟你小朋友讲一讲，你能不能把这个事情讲的很清楚？对吧，然后而且大家互相要讲，你要讲的差，你没有好好习得呀，对吧，所以我们有个小姐姐行走团一个月就每个星期是要聚一聚的啊，那平时就瞎聊，就随便聊聊，

但是一个月我们那个。这个需要加上你，what did you learn this month到这，你这个时候要习得你这个月你习得了什么，那个时候你就有压力了。对吧，因为别人都在进步嘛，所以我觉得有这样的一个仪式感是非常好的啊。然后最后呢，就关于幸福。最后，王王哥和巴菲特为什么好呢？他把人生的最基本的道理都告诉你了，他都告诉你了，他说幸福有两点，

第一是要降低期望值。那我一直见人就问哎，你幸福吗？你那个店里年龄大了，以后你怎么才能幸福？因为我们的lp都是七老80的有钱人，他们已经走过人生的非常百分之七八十，我就问他。哎，你怎么才能幸福呢？然后他们就哦各种说法呀，什么子女要好啊，自己健康要干事啊，不能休息啊。然后我又看了那个那个哈佛的一个关于幸福，

就是说什么才是幸福，它的幸福就是说。他是用他是就是他是follow了follow了这个75年啊，就是很长的一个人体，他就follow那些哈佛毕业生。然后定期给他们做体检，访谈他访他的太太，他们幸福吧啦吧啦，这是不是幸福最后得出的结论是啥呢？这是一个75年非常长，预算很高的一个人体。就是人体实施的一个实验，他最后得出的结论就说幸福到了一定的经济基础跟财富没有必然的线性关系，它跟什么有关呢？它跟那个。

你的close亲密，它跟你的亲密关系有关，也就是你跟你的spouse跟你的孩子。跟你的父母，跟你的朋友有没有很好的亲密关系？这个是幸福非常重要的第一要素。好，那我觉得这个好像找到答案了，但是人家芒格够又来了，就你看芒格他哦，你说这个东西亲密关系，你还是把幸福建立在别的就跟人别人的关系嘛。你的老公好不好啊？有没有搞小三儿啊？对吧？

你儿子有没有出息啊？有没有上进啊？就这些都是别人，但是人家芒哥又上一层楼，直接说降低期望值。跟别人没关系了。我觉得又是一个委托，对吧？那芒格更厉害了，跟别人没关系，是跟你的内心有关系，你内心有多强大期望值有多低，你就有多幸福。我觉得这个才是真正的高手啊，对吧？

**他还要告诉你下一点，还有第二点呢，第二点就是什么呢？第二点是咬紧牙关，埋头苦干。**就是什么困难，他也说了一点，我是很认同哈，就是他偷偷他都他的话很自愈的，他就说。你这一生一定会经历苦难，你会有失去亲人呐啊，然后就是各种压力啊，各种。就各种这种sadness或者tragedy，

你是不可避免的。就这个事情，如果不可避免的话，你的认知就非常重要，就是你在这个时候你怎么样认知这个世界，就是你真的要内心变得很强大。就是要能放下这些东西，我觉得他讲的埋头苦干，咬紧牙关是有道理的啊，有道理的嗯，然后他也说了哦，他说这个这个你你跟谁结婚这个事情很重要哈。然后他就说举例子是李光耀人家李光耀跟谁结婚呢，李光耀一直是全班是第二名，只有他老婆第一名，

就娶了一个第一名，长得不漂不太漂亮的老婆，意思就是说。你要找一个聪明的人，因为他这个这个老婆，这个老婆的基因，可他这个老婆可能就是你孙子的这个奶奶了，对吧？那他的他的基因很重要，对吧？但是这些话他都说了，但是你听得进去吗？你听得进去吗？呵呵呵，所以就说他把人生的这种，

他后来还说一个幸福指数哈，因为我也是最近刚刚做了，是这个调查，我就问你。就幸福值给打幸福打个分，如果幸满分是100分，你给自己的幸福打多少分，然后芒格把这个问题也回答了，在这个书里在二零二一年的那个年报他也说了。他说他说这个幸福指数啊呃，就是不是呃，就你你的就他这个幸，他说这个幸福程度。跟跟你的这个财富呢其实。并不是说你财富越多就越幸福的，

然后他说呃，最**关键就说你这个心态，你不能什么一会嫉妒啦，一会抱怨呐，这个心态很有关系。他说，其实每个人都有自己的幸福指数。**他说，那个是内生的。他说，那是你孩儿，其实是你性格决定的，就是你的心态决定你的幸福指数。所以我觉得嗯，大家如果现在有什么压力或什么的话，

多看一下芒格的书，特别特别好好，谢谢大家。谢谢谢，习近平啊。谢谢徐鑫总啊，给了我们很多这个秘诀，这个如果完全学会，我不但会成为伟大的投资人，也也是人生也会很幸福。我不知道大家学到多少，我是我是因为我想全部学到，也不大可能啊，太难了，至少有一点我学到就许兴总是一个特别厉害的。

打破砂锅问到底的人很多，问题他都会要到，问到最根本的问题，我觉得这个我我在努力学习对好，那下面我们有请这个智联招聘的董事长CEO。郭盛先生来给我们做演讲。徐徐老师，因为我也经常看他的这个外卖，虽然视频不多，但每个视频我都呃认真看，但我觉得徐鑫老师今天状态是非常不一样的，所以在座的各位应该很幸福。这是他非常放松的一次，这个以前因为徐欣老师都是很tough，就是在在在投机资金里面是有名的，

对吧？非常tough的，这种investor。但今天我看到了一个怀春少女。这个对芒果老先生的这种崇拜之情溢于言表，我估计现在芒果肯定是在那里打瞌在打不断的打喷嚏了。所以我我今今天完全一个不一样的人，完全不一样的人啊，那么我看了这本书以后，我先提我的问题，再说我的感悟，所以有两个问题，待会芒格书院的这个老大可能也能够回答。第一个问题，我我看了全部的书，

因为它是讲复利增长就不断的复利增长，长期主义坚持，但是命长特别重要。就你得活的长。但是这哥们我翻了一本书，发现他不运动，而且他以此自豪，但我每天在那里跑步。说不定还没他活的长，这个复利没有基数，那怎么办？对吧？所以这个我非常好奇的想知道就命长，其实这本书的第一性原理。那如果不运动，

他的命长是基因好吗？那基因这个东西没办法，对吧？他父母也不可能生我，所以这是我的第一个问题，他是怎么保持长寿？当然，前面徐青老师提到了可能降低自己的欲望，降低自己的需求。自己的幸福感高，可能是跟幸福成正向指数的呃，但是那也是不是意味着我们做到一二三就可以不运动了？对吧，所以这是我第一个非常疑惑的问题。呃，

其实第二个非常疑惑的问题就是也是跟徐信老师讲，前面讲的非常相关，就是关于阅读。但我现在其实是非常困惑的呃，为什么困惑呢？我觉得阅读可能是上一时代的一个做法。现在大量的是采用视频在YouTube上学习啊啊，考种各样的学习，那是不是我们还是要采用阅读的方法？这个是我很矛盾的。啊，是一个真实的问题，不是开玩笑的问题，不是说笑的问题，是是真实的问题啊，

因为阅读的时候我觉得是能够让我静下来。能够去非常系统的，有逻辑的思考，一个问题是一个深度思考啊，当然抖音我觉得是排除在外。但是请大家不要笑我，抖音确实看的不多，主要因为我是我是有太太的，所以对啊，这没办法。啊，这个美女图像都是静止的啊，那么在从另外一个角度呃，视频现在其实提供的它的信息强度要大得多。那是不是我们在这个时代应该从纸面阅读进入了一个视频学习的时代啊，

而且有很多互动。啊，所以这个我并不是特别清楚啊，所以我也希望待会儿呃，讨论的时候，因为这是学习方式的不一样，年轻人的学习方式是不一样的，如果你去看小孩子。如果去看小孩子，有一类小孩子是阅读读的非常好，还有一类小孩子，其实他们的学习是通过视频来学习的。学习成绩或者他的成长也非常快，那么是不是在新的时代？会有转变，

所以我先把问题提出来啊呃，第一个怎么不运动就能活得长？第二个是不是在现在学习的方式会有所改变？是不是阅读是唯一的通向成功的道路？啊，两个问题提好，那么接下来讲我的一些感悟，这个题目给我的是从芒格知道看呃，当代企业家的精神啊，但是可能我有点。可能我有点离奇。嗯哦，我看了这本书的，自己的一点感悟啊呃，尤其是在现在它当然这个呃是这个时间跨度非常长。

这个我其实觉得这本书与其是一本价值投资的书，不如是说一个人生哲学的书，那么我也悟出来一点点人生的道理啊，尤其是在现在比较重要。呃，第一个就是呃，坚持道德啊，这是我的第一个感悟啊，其实他这里面讲了非常非常多的，他的投资故事，其实道德观在他那里是非常重要的。啊，他要投有道德的企业，他要跟有道德的人同行，那么为什么我说在现在这个时代非常重要呢？

我曾经。这个跟一个企业家啊，也是一个企业界里面的，应该说是这个非常成功的一个人吧。啊，这里就不说名字了，这个非常成功的人，然后跟他呃说到他觉得中国的这个在过去30几年经济高速发展，其实是一个丛林经济。呃，他不是一个适者，生存的是一个野蛮者，生存的这样的一个经济，所以企业家往往是一个枭雄。啊，

他自己是做企业的，他说他跟人家竞争的时候有三条线呃，第一条线是商业底线，第二条线是道德底线。第三条线是法律底线。啊，当他跟别人竞争的时候，如果他去商业上，他可能好一点，但别人却会把商业底线去突破。然后再会去突破突破道德底线，最后有可能最赚钱的那一帮人是突破了法律底线。这是在过去的时代，但现在整个风向全部变了，大家要离红线越远越好，

所以对每一个人来说，我觉得。道德观的这根红线的重新的树立啊，不要去碰这个底线，其实非常重要的一件事啊，所以价值投资我觉得。做的长久对我来说，第一个启发就是中国的整个商业逻辑变了，可能它不是一个枭雄时代了。啊，他会进入一个长期坚持的这种价值的时代啊，所以这是我的第一个很深的感悟啊，这个对我们的整个企业的运营啊，等等。啊，

是会有非常巨大的影响，也就是说这个徐老师也在里面提到，就是吃苦的人。啊比妄为的人会更成功啊，所以这是我的啊，但但但在过去是不一样的。这个妄为是成功的一个必要条件。啊，但是现在可能吃苦是一个必要条件。啊，甚至于妄为是一个充分条件啊，所以这是我的第一个感悟，简单的分享一下啊，第二个感悟就是简单。呃，

我觉得简单，这个事情特别重要啊，他在书里面也提到很多业务模式啊，很多东西如果能够非常简单的说出来，那就是一个好的东西。太复杂的东西，他是不喜欢的，比如说他这里面提到好几次衍生品，衍生品是一个非常复杂的金融产品。他是非常不喜欢啊，那么什么东西简单，其实简单的东西底层都是很复杂的，比如说我们现在讲的check gpt啊什么的，不就是一个对话吗？但实际上特别复杂哦，

所以越是简单的东西哦，这个你做的越深越容易成功。啊，所以企业也是这样，这是一个商业模式，但从业务的角度，组织的角度，越是简单越是好，那我特别喜欢一个小组织，我就觉得特别苦恼，要管这么多人，烦死了。最好是组织越小越好，对吧？像instagram这么小的组织能够做出来一个其实open AI，

它做的也不大，对吧？它的人也不多。啊，所以越是简单的业务模式啊，越是简单的组织越是好，所以以前在过去的时代，其实大家喜欢加入大公司。甚至在现在，很多人也喜欢加入大公司，但是大公司往往是复杂的，我倒是觉得现在反过头来，如果你能够找到一些简单的小公司。去加入，反而是在一个非常好的时机点的进入，

对吧？这个大家可以会后问一下徐老师，他最近投了一些什么企业啊？包括在座的有很多这个，因为他的企业至少50%成功，而且都是小公司，对吧？不会有太大的吧？太大的可能他已经抛掉了股票。啊，所以这是第二点，这是。简单啊，第三点我觉得非常重要的是克制啊，这个书里面也提到就是贪婪是人性，

对吧？呃，在座各位其实都是会有一些贪婪自信，因为它是人性，甚至于是兽性，那么克制是神性，我觉得克制是神性。啊，就是克制的贪婪非常重要啊，大家都知道小孩有一个吃巧克力的故事，对吧？巧克力放在那，有的小孩就告诉这些小孩，哎，你如果一个小时不吃，

你可以得到两块巧克力。但大多数小孩忍不住都会去吃，能够及时满足，但是真正这些成功的人就是克制。啊，在我们这个时代，诱惑会非常非常多啊，我觉得虽然经济有点不好，但实际上在中国机会还是非常多的，诱惑非常多。啊，真的要做到克制克制在自己的能力限制范围之内，克制自己不去挣那些能力范围之位之外，道德范围之外。那些可怀疑的钱要去做非常大的克制啊，

所以我看这本书我就觉得是道德简单克制这三件事情。特别重要，那还有一件事情，最重要的就是坚持啊，坚持是最最重要的，能够坚持每天能够。晚上比早晨聪明一点，明天比今天聪明一点，那是不得了的事情，那真的是复利了，但是我觉得坚持又是特别难的一件事情。呃，我自己坚持不到，我绝对坚持不到，这个做不到，

所以我就很好奇这个芒格老先生是怎么坚持到的？对吧，后来我翻了他的人生就各种各样的经历啊，后来正好碰到一个耶鲁法学院的，因为他们学社会学学的比较多。呃，也是这个芒格是哈佛法学院的嘛，他们也对这个人有研究啊，就是我觉得有一个背景，可能是我们无法复制的，所以他的所有的这本书里面讲的这些坚持。我认为都是代表了一种清教徒的宗教思想啊，我也问过院长，对吧？他说芒果本人不是一个虔诚的基督教徒。

但是他特别喜欢魔门教。啊，那么所以他的这些坚持其实是他有宗教信仰的，就大家不要觉得看了这本书学会了很多京剧鸡汤，就觉得能成功了。坚持这个东西太难了，它是美国有一种清教徒文化。它是有一个信仰的，所以这个是让你能够每个星期去礼拜堂啊，这个能够让你产生这种坚持的精神。但是这种坚持真的太难了。对吧，我们周围又没有摩门教这样的朋友。这个确实特别难，但是有一个方法，

我觉得还是可以，就是你一个人坚持不住，但是当你有一些同情的人。跟你一起走，你就比较容易坚持，比较容易坚持，因为别人会帮助你，拉着你往前走，你也会帮着别人一起往前走。你既是老师，也是学生，所以三人同行啊，我觉得后面必有我师啊，这肯定是对的。但是三人同行，

更重要的是能让我们一起坚持下去，走得更远啊，所以这是我的一些感悟。那么最后我还是这个非常想知道芒哥是怎么活到90几岁的？然后还不运动，这这才是真正的幸福生活，每天我都要那个第一个老师说我要自律才能自由。他娘的，这个怎么自律啊？人家不自律啊？好吧，谢谢大家。谢谢郭总，谢谢郭总啊，这个您那两个问题我们可以后面。

环节来，我们来走。那我我也许我也有些经验来回答，因为我也是一个。坚持运动的人，同时呢，就是我也在，其实我的现在做的职业就是在学习嘛啊，那到到底学怎么除了阅读以外，我们到底怎么学习，我觉得。确实是一个特别好的问题啊，这两个都是特别好的问题，我们可以后面再做一些互动的回答，那下面呢？

我们下面演讲者呢？是那个张一帆先生啊？呃，这个银帆是这个可以说是一个连续创业者啊，这个他的很多这个创业的很多公司，大家肯定都知道啊。呃，这个像综合文学YY，还有那网易博客也是你创业的，对吧？那么现在他也是一个天使投资人。好，那么有有请云帆。谢谢谢啊，这个忍受着一个半小时的堵车来到这里。

好，谢谢你。好的好的啊。呃呃，我我跟徐欣姐开始也以为这是一个。像上次一样，对吧？大家在关在一起聊会儿天儿的地方对，所以我是临时在手机上写的PPT。啊，这个对，然后呃。呃，所以说你们可以理解这个PPT其实是手机上写的，甚至于我不翻，

我都不知道下一页是什么，因为我已经忘了。那在我想起之前呢？先分享一点点的心得。真心的就是什么呢？就是有人就说啊，看了很多书，懂得很多道理，却过不好，这一生是为什么？我说其实这样子的，像我家里有几万。我说我都看过，但是。就靠因为真啊。

所以说呢，你要内化。所以呢，比如说在座诸位，包括其实自己哈，人生中最早最关心的两个问题是什么呢？第一个问题是什么？变得有钱。第二个问题是怎么变得幸福。然后的话呢，就是说有钱，其实我没那么庸俗啊，说的直接就问我一般问怎么成功啊，然后呢？好，

这个问题很多年以后我真的有点钱了啊，也勉强算成功了。再问我的时候呢，我就说读书。他对方就很生气，知道吧，说你骗我对吧，你这个你读书就能有钱，那老师不就有钱吗？对吧？啊，我后来想不行，我这句话没法展开讲了，但是我说你相信。你多读书，

你会比较容易变得有钱。然后另外一个呢，你会读一个叫芒格的人写的书，还有巴菲特写的书，他会告诉你，你要知道。你要学会慢慢变腐。我说我在20几岁创业的时候，我不知道的。就那个时候，20几岁创办YY的时候，当时李学林问我说啊，你觉得我们这公司能做到多少？我说。我最狂野的梦想是一亿美金的市值。

然后呢？这公司100亿美金。然后的话呢，但是当你创办第一个公司，创办第二个公司，然后你就会发现诶好像诶，你好像永远都比去年一更有钱。每一年赚的钱都是去年的总和呃，不是以前人生的总和还多，我大概在35岁前一直这个状态好，然后你就有钱了。但是呢，它是个慢慢变富的过程。我后来总结的是慢慢变富，不容易崩溃，

一定要记住这句话，有一个纪录片就是。讲中了那些什么六合彩呀，什么乐透的都很惨啊，所以相信我慢慢变富，人生更快乐。另外一个关于幸福。关于幸福，我以前有公司是将芒格呃话变成自己的话。刚才我们讲了芒格讲降低预期。是幸福的方法，但这样的预期真是好文邹邹的哈，好我呢，在很多年以前就总结了一个方法论。叫能力减去欲望，

如果是个正数，你就是幸福的，就什么概念，一句话叫能。欲望你就行，什么概念呢？因为我见过一个朋友，他说挣了100万。出门就去买了保时捷卡宴，然后他就没钱了。然后呢？我说你幸福吗？他说不幸福，我说为什么？他说我想买法拉利。

好，然后呢？因为刚好那一笔100万是我们俩一起挣的，就我们俩一人挣了100万。对，然后呢？我也买了车，因为我当时没车哈，我去买了个奔驰c。他说我幸福，我很幸福，他说我说我说因为我在网易的时候，我的老板开一个标致三零七。我当时的梦想是拍标致三零七，所以我现在买了奔驰，

我很幸福。然后的话呢，这就是芒，其实芒格讲的这句话真的是真理就是。如果你的欲望是那么大。你的能力又这么小，你每天都在痛苦里面。如果你的欲望是这样的，你能力这么大，你会觉得so easy，后来雷军又跟我讲了一个叫one达人的法则，就是你永远不要买超过人生十二分之一的东西。你有一百万只能买十万的东西，你有一千万只能买一百万的东西，我严格践行了这个规则，

我一生中从来没有买过超过财富十二分之一的东西。然后永远都很开心，所以呢？我当时自己的公司就像芒格雷总，他们的话化为了一个叫能力大于欲望就是幸福。然后第二个关于幸福的观点。是在几个月以前，徐欣姐给我的。就是亲密关系，我看过很多书，我当然知道，包括哈佛幸福课，但是我其实没有认真的，就我看过很多书，但我没有认真的去想亲密关系是很幸福的。

那这个涉及到你们公司秘密可以讲吗？当时我分享了一个consumer deep diving的一个东西啊，就这个。这就我这你们公司的，我就不能帮你讲啊，就是说，但是反正我很感触，没讲完，因为时间太紧啊，就是说亲密关系，其实重视而且。我认为他比较适合的是中国人，因为我在美国待的时间长，他美国人好像没有那么有用啊，但中国人的亲密关系是非常有用的。

好，所以呢，我回来做了一个什么事儿，就两这两个月我不是。从加州回来以后，这两个月在中国吧，然后我父母是呃，去年底回到北京的。然后我我父母呢，他不住在他跟我不在一个屋檐下，就大概走个几分钟的，另外一个一个房子。我只要没有事儿，我每天都去我爸爸妈妈那里吃早饭。然后呢？

他们说你自己弄啊，你自己压抑自己，我说不我房子里冰箱没有吃的，没有菜。没有，我要来这里吃，我父母都70多岁了哈好，我妈说你这个人真的是每天就来白吃白喝我的哈。对，然后呢？但是你理解这个他们说的话都是非常开心的。因为我非常忙，就是比如说我在上海，昨天晚上这个开会到一点半，在香格里拉，

然后今今天早上对吧？就跟拍摄这位小哥，我投资一家公司的CEO。一边开会，一边开车到这儿，然后到现在就是其实对我来说其实跟父母吃饭，我后来回想其实很少的。但是的话呢，就是在过去的这我在我父母家里吃饭的那时间里，其实我感到了幸福。就是就我妈妈会说哎，你看你们小时候特别喜欢我重庆人啊，说你看这个辣子鸡丁，我重新给你弄辣椒过来。那你你把辣椒也给我吃了，

然后。亲密关系至少在中国人的语境里面带来的幸福，大家可以试一试，超过你的想象。所以说就说我们学习别人，我觉得其实解决自己问题嘛，对吧？那么幸福，我们先不说财富，幸福是很重要的。所以其实。哦OK好。是亲密关系的幸福以及降低欲望的幸福啊，所以这是。在我那个我都忘了的PPT的开始之前讲的一点东西，

也许对大家有点帮助。然后芒格的话呢，就是这个其实。我我我应该按按哪个？sorry，其实芒格最早我并不知道他是谁，因为我又不炒股。我也没没，就我乱看书，我什么书都看，我反正但是他那句话对我记得特别深。就是应该是穷查理宝典里面的，然后的话呢，他讲了一个，就是他听来的农夫的谚语的故事叫。

就一个农夫，他找到了一个，就是预言家啊啊，说都来问他，有人问明天彩票对吧？中奖号码是什么？有人问对吧？这个我我我去哪里能能能找到什么什么，他说我我只需要问一个问题，我在哪里死？我只要我在，我知道我去哪，我会在哪里死掉，我就不要去那里。然后的话呢，

实际上他那句话就是叫做。芒格就讲嘛，人们喜欢研究成功，我喜欢研究怎么失败的。然后的话呢，这件事情当时对我来说有点像，就闪电一样的，因为你想啊，我我创业，然后然后想。想能让人成功，所以我每天都在研究别人成功的案例。我基本上把当时整个美国和中国，我在21岁的时候，所有的创业公司成功的全部都研究了一遍。

找到所有人找的资料，然后分析他们的点，而且我特别喜欢做矩阵图，我连去哪住，结婚找什么样的人我都是用表格分析的。对上一个这么做的人，是达尔文。对就达尔文结婚是画了个表的对啊，最后娶了自己表姐对吧？危机危机五折的危机五折的小姐，因为结婚有什么问题啊就？就是说我后来发现我可能错了。因为成功很有可能。是综合因素的结果，它很难复现。

就是说你说这个时候能成立，再搞一遍不行的，因为我后来已经实验过无数次了，我投资的公司，但凡跟我讲这个的，后来。结局都不太好，就是什么呢？隔壁老王做这个，我觉得很靠谱，赢了我要跟他一样，我去做。好，所以的话，后来我就掌握了一个方法论，

就是说叫做不管，而且反正我按到了一页，就是继续讲前面的啊。就是说。失败往往。是可以总结的。而且的话呢，就是属于叫做往往失败的原因，是能够比较清楚的找到逻辑的，而成功不一定找得到。大部分的成功学和成功后面都是一个我认为叫。幸存者偏差或者叫成功者被谬，就是我成功了，所以我走过的那个路就是成功的路。然后呢？

我在编那个中间的原因对吧？你看我为什么这样跨左脚，那样跨那右脚对吧？左边一个对吧？跨个龙。他其实是没逻辑的，他硬编上去的，比如说举个例，后来很多人说啊YY为什么当时要做这个啊，你是不是你们是不是对这个什么6度模型进行了深度思考？嗯，我说我不知道现在他们在里面的人怎么讲，反正我告诉你是不是的。是因为那个时候呢，我要玩一个游戏，

叫魔兽世界，然后呢，那游戏需要一个人指挥40个人，所以需要一个软件，我说话叫他们听，否则的话呢，我打字。来不及了，我后面那个什么直播生态，那我不知道那时候带宽支持不了直播，那是后来后来再补充的商业模型。所以说的话呢，但是失败可以总结对吧？就像比如说我今天跟那个送过来的，这个这个CEO，

我就说你看。一个重要的失败原因叫时间压力下，你的动作会变形。你急于上线，因为你要追追，把这个过去疫情失去的时间，失去的金钱要找回来。所以你可以压缩自己的上线流程，压缩自己的这个测试的这个流程就。而且觉得我们这么多年老经验的老炮应该不会出问题，然后就出问题了。但是这不就是失败的经验吗？我说我在十几年前早就过你这样的经历，所以说在我管项目的时候。无论压力多大，

投资人压力多大，董事压力多大，股市压力多大。对不起，不要管那些跟你们没关系，你们干活的管这些干嘛的，是我来扛的事情，按照我们既定的流程做完技术压力测试，大家如果有搞技术的知道。这其实就是叫从失败中学习的东西，所以我会去研究失败，芒果研究失败，后来我越来越喜欢看别人怎么失败的。每天有创业者不成功的说，哎，

我说你怎么失败的呀？跟我讲讲咋挂掉的？哎，创业者很痛苦，说大哥，我是想听听你告我有什么成功建议啊？你上来就问我咋失败的，还要讲的特别清楚，特别难受，说这不等于是刚刚伤口愈合了，你又给我来一刀说看看啊，你们那个。咋缝的是吧？但是我就说因为你一定要复盘，复盘失败比复盘成功重要的多，

因为成功。在此时此刻的成功里，到了五年以后，比如说五年以后，整个时代摧毁了这个以前的东西，你有个屁用，你的那些那些成功的经验。但是你失败的经验，也许以后还会重复使用，而且失败的东西会变成。刻在你骨子里的伤痛，下次你再看到这个东西的时候就是别搞别搞大哥。所以我最近在回到中国呃，包括在美国之间又在做一些新的事情哈。啊，

所有人问我，你要有什么权利啊？我说只要一个就微投一票否决权，为什么呢？我说我也不知道这么新的东西会变成什么样，怎么赢的？但是我说我也许过往的经历有点帮助，就是当我看到明显会出事儿，会死的地方，我要有权利说。不要这么搞，会死的，所以说这实际上对我芒格看了那么多哈，那句话对我一生中他已经已经变成不是芒格的，那是我的了。

就是叫做。一定要知道，避免失败。的意义收益比寻找成功的方法更重要，所以芒格怎么说的？我现在有点开始忘了，但大概就是刚刚那样说的。这个呢？这这个应该是石老师给我的啊，标题其实挺难的，上来搞这么高格调创业者，同时应该是投资人，诗人，哲学家，慈善家。

所以我咬着牙编也没编完。对。因为真的很难啊，所以呢，就是说但是我其实对于有几个点我是。因为我说我都没做的事儿，我也编不了，只能编我做了的，比如说我其实很认同的什么呢，创业投资其实是一种慈善。因为我一从小对慈善的认知，原来发现自己是错的，我原来以为慈善就是路边有个流浪汉，我给他一点钱，然后呢，

像我以前还资助过这个乡村少年。然后我很喜欢读书嘛，我还捐过图书馆，就是很愚蠢的行为了，去农村里面。帮他们买好书架装好，然后送几千本书，明年去的时候发现书都被他们趁机卖了。对。就是觉得自己像傻的好，但是我以为那是慈善，但是我后来发现慢慢做企业以后发现。其实你创业就是慈善的。中国的70%，我大概记得的。

就业应该是民营企业解决的。对吧，然后的话呢，其实你创业在海尔，员工在发工资，其实整个社会的经济不就是这么来的吗？如果一个社会都不创业了，比如说我们看到有一些北欧国家呃，就就大家吃福利就好了，其实这个社会它不会太多新增财富的。所以我认为创业本身这一种慈善就创业者带来了很多的工作机会，从小到大，然后的话呢，而且你看创业还有一个好处是。它让美好的事情发生，

让美好的产品发生。啊，比如说我这次到上海，我是第一次自己用滴滴。哎，然后超级好用，发现哇，真的是因为以前你知道来了以后啊，都是logo的，这些投资或者原来我自己的公司接送哈。我现我我其实觉得更麻烦，因为为什么呢？他会说我在哪里哪里，您下来或者您在哪里哪里，我来找你哈。

给司机聊了半天，你知道吗？他还是没说清楚他在哪里，我在哪里，这个哗，人家都到门口来，对吧？嘀的一声响了，说车已经到了哈，哎，用的很开心。但是你想没有他们发明滴滴，创造滴滴怎么美好？而且我到北京以后回到北京哇，发现这个东西点餐太爽了。

你知道半夜有时候饿了，突然想吃点啥，那美国是没有的，对美国得自己起来弄啊，特别开心好，但你想没有没有王新做的美团这些事情不会发生。那你看我们今天的整个世界，大量的改变都是因为这些创造者，创新者带来的，所以说我认为这也是种慈善，因为慈善不就是让别人过得幸福吗？让世界变得更美好吧。所以说我自己创业不久以后有一点钱了，我就不停的投资啊，当然莫名其妙也赚到好多钱哈，

但是呢。我看到我自己投资的公司有点变得很，变得很不错，像比如说现在美国最大的网络，因为以前这个世界只有中国有网络文学公司。对吧，我自己创办的纵横大概是第二第三大的啊，起点就阅文是第一大的，美国没有，后来我说我们去美国搞啊。啊，有个小兄弟说我去美国搞。然后搞了两三年，然后发现现在美国第一大的了，然后美国人在里面写小说，

美国人看。然后一年一亿多美金的收入。然后我说挺好玩的呀，一帮中国人做了一个美国人的网络文学平台，特别有意思，叫dream me你们如果会英文喜欢又可以看一看。但但是大部分女孩子看的小说哈，我不太看。所以呢，哎，然后我投资他，他又做了一个事儿，然后我又觉得很好玩儿，就是你这个过程里面是个完全正循环的快乐。然后的话解决了更多就业，

带来了社会更多美好的东西，所以的话呢，我觉得创业也是一种慈善，而且我在创业的时候又投资，所以说我觉得呃。家就去掉了哈，投资人嗯，做慈善的人，我觉得这两个点我认为是。做到了，所以家就太高了，那是芒果。私人去掉，因为我确实没有找get到任何，我有一点像私人的样子，

对吧？就郭总是有我就就是这个可能这个诺亚的。是有的对吧？刚才看郭总留的长发也应该是有诗人的情怀的，对吧？但我肯定没有啊，就不讲了。然后呢？但是哲学我认为很重要，比如说因为我觉得哲学跟创业其实是一回事，因为你创业不就是找方法论嘛。就是说你找到了方法，找到了这条路，你就能创业，你就能成那哲学，

不就是寻找事物的本质嘛，寻找事物的规律嘛。那你想想看，我没有听说哪个大哥创业说完全不懂这个行业规律，我完全不了解这个方法，然后我就赢了这个，反正我的领域没有见到，我不知道别人行不行啊，反正我说我肯定做不到。所以说我认为在寻找本质，寻找路的上面都是一样的，包括上次在我们在美国的时候，对吧？我在讲说哎，为什么我要去投资vr的公司？

然后的话呢，我说因为我认为人类的进化，它跟屏幕是有关的，从一八九五年电影屏幕，你看有了电影屏幕才有了，今天好莱坞整个电影工业。然后的话呢，有了电视，那要没有电视，今天广告这个市场大部分是不存在的，就电视之前的广告业，大家可以去看看历史，其实是规模很小的。电视实际上是整个广告业的催化剂，就大家发现还可以这么搞广告啊，

越来越多，越来越多，然后的话，再到后面我们出现了加互联网这个东西，电脑屏幕。再到大家手上拿的。手机加移动互联加5g的这个屏幕，每一次屏幕都带来了整个社会的整个的消费到制造到科技的改变。那么met a在将近十年前推出了oculus，然后苹果最近推出了微信pro，所以说我说我在五六年前一直在研究下一块屏幕是什么？它会带来什么改变？所以我自己坚定的去投了资，然后的话呢，我说这就是我的方法论，

如果错了，修正方法论。如果对了，继续修正方法论，所以说的话呢，但在我看来，这件事情不是生意，是哲学，所以说我其实大部分时间是思考这个哲学是怎么运转的？所以的话呢，就是说这其实是芒格，当时就前面那个实际上是个命题作文啊，咬着牙把它编上去的，但是我认为确实作为创业者。在创业，

在慈善，在投资，在哲学上面是应该有思考的，至于能不能成为家，那是努力的结果啊，不是目标。其他的启示的话呢，我觉得有两个比较重要的，就芒果讲过一句话，这肯定是他的原话了，就待在能力圈里，这句话又是一句人人都知道的，但是没有人做的话。每个人都觉得自己啥都能干。好，

所以呢，我呢就不是这样的，我就是属于我，比如说腾讯呢，做区块链很火啊，找我说一起来啊，怎么怎么发币？看了半天，我说不懂，不搞啊p two p又很火过对吧？说你看你们互联网有流量啊，我们金融给你夸一对接对吧？你懂的，就是这个中国不缺这种大哥来给你讲这种故事。我想了半天，

我不懂。他说你不懂，你先来嘛，保证不亏钱，我给你对吧？我给你兜底嗯，不不兜底，我不懂不做。所以说我所有做的事情都是我喜欢的，也都是我擅长的，比如说最早在网易做博客呃部落，就是如果我很喜欢写看。然后呢？做YY因为我自己玩游戏，大家如果用的话都知道YY底层完全是一个游戏平台，

它所有都是为游戏玩家服务的，因为那个时候做这公司的目的，我就说为游戏玩家服务的。公司，然后后来做网络文学哎，你像我天天看小说，以至于我变态到。中国一线的所有网络文学作家跟我不是熟，不是吃饭喝酒的关系，是我说你把大纲写给我，我要跟你聊一聊。他他说大哥，你不就是要赚钱吗？你还管我写什么？不不不，

我说我做这个事情，我喜欢看，我不是因为为了赚钱。包括我自己，就是比如说投资vr我都是因为自己玩儿，包括像比如说华北最好的潜水俱乐部t10在郑州的。是我投的，然后是因为我，我玩泉水对吧？我基本上就是属于下一个话题叫就白色鸦片，绿色鸦片那个。那个蓝色鸦片全息的那种，对这大家都玩的人知道是我在说什么哈，就高尔夫是绿色鸦片，这个滑雪叫白色鸦片，

潜水叫蓝色鸦片。然后大家又说你玩什么，我说我全息对。啊，这当然，这个直播是吧？请请过自动过滤，后期处理就好了啊，对咱们不能讲这个，但这是一个joke啊，这是joke。所以呢，我一直坚信就是待在人力圈里，你才快乐，你才有可能会成功做那些你不擅长的事。

凭什么呢？凭什么别人研究了十年，你就研究了一天就会赢呢？我认为这不可能，这不科学，这不符合逻辑。然后第二个的话呢，因为我大概五六年前退休了，然后就每天都在看书，然后运动，然后呢，觉得自己成长更快了。好，最近回到中国，又发现很多，

对吧？互联网也好，传统行业的企业家很郁闷，还老觉得自己很忙，没时间看书，没时间思考，忙忙碌碌着着急急的。好，后来我就说芒格说过，你必须停下来思考。你每天像骆驼一样撞个不停，你没有时间思考，你最后会付出很大的代价的。好，所以他们经常问我哎，

你为什么快乐呀？你为什么好像？就没怎么没怎么像我们每天在那做功课，结果投的公司成长还挺快的呀，我我说你你这样来。你跟着我来，我说我告诉你，我二零一八年学了潜水。二零一九年。学了帆船。二零二零年，我从原来画ski画双板改为了画单板，我给了自己每年一个任务，学一个新的东西。所以说我明天一早会飞到大连去考我的sa幺零三的航海的执照，

呵呵，对，所以我又想今天晚上又又搞到半夜，明天还要起来坐飞机。他说你他妈不就玩儿吗？你跟我说这些，我说不不不，我说你想想看你坐在那个地方面对你的几千个员工，然后在那里。还跟他们讲方案，我说你没有时间思考的，但是现在举个例，你现在比如说要去滑雪了，对吧？你滑完了以后回到你的小木屋。

外面万籁俱寂，没有网络，然后的话呢，你掏出了一本门口的书，你看一会儿思考一下。对吧，然后呢？我也真的是穷查理宝典无数个版本，还有不精装的，还有那个什么我美国中国都是行李箱里面那个。不有个小格子嘛，我一般都会有的，因为那玩意儿是什么呢？你随时可以看，随时可以关，

它也不是个故事，你也不用看完，你就翻两页。突然我就理解了，在美国住酒店不是每个一那个柜子里都有一本圣经吗？都有本巴布，他大概是这么个玩意儿。很有意思好，然后因为你看别的书，你看完了，你比如小说，你看完了，你再看，有点弱智对吧？但这种八部你是可以随时看的。

对，所以说。哎，我就说你有这种看法没有？我很久都没看过书了，好，所以我我觉得我为什么要住在那个前滩那个太古里哈，因为那叫了如书店我一般搜我住哪儿的时候是搜书店。以书店为中心，看有没有酒店哎，然后哎，中午等人的时候溜到鸟屋去拿两本书啊，挺有意思的，我说。改变一下自己的生活，

而且最菜最菜，你你搞了个运动，你活的久一点，你活到90岁才有时间花你的钱，你对吧？运动肯定是有助于寿命的。绝对相信我。绝对相信。真的，这个我不知道，遗传基因有没有用，有多大的用，因为目前其实都说有用，但是又找不到合理的一个证据嘛。比如说我父亲，

我父亲是70岁开始跟我学滑雪。对，然后我父亲现在74岁，每天有两公里。然后我回到北京以后带他去做全身体检，到慈铭哈参数比我还强。当时我就崩溃了，我说老师医生你看错了吗？是不是我们俩照片又长得像嘛？他没有，他说这不是用照片的，他说这是用身份证的。我说不可能，他不可能那个胆固醇比我好，对不对？

他怎么可能呢？这没道理啊，他说你也不差，但是你爸爸太强了。对哦，然后我我医生跟我说，他说只要他不遭遇到一些外力的伤害。就是看这个东西应该20年之内，他应该没有任何问题好，所以我父亲说。我的目标就是看到我的曾孙。我儿子才四岁。然后所以呢，就是。所以我每一个朋友来都说你找个运动，

你要你要找不到我教你，你说滑雪航海潜水打枪，你选一个人打枪，中国不能打了，北京的那个北方设计厂关了。我说一是锻炼二，你因为要玩这个，你就得停下来，你就得慢慢的慢下来，比如说你这半天你啥也干不了，玩了以后你还可以看会书。然后你有思考的时间，所以说我觉得无论做什么，做企业或者做别的，如果。

你有点时间思考，你会成长，也会幸福。所以其实我讲的所有的事情都是讲怎么幸福。然后因为人最终无论你追求财富，追求健康，你是为了幸福这两个字，然后有时间可以多跟父母吃吃饭，多跟自己的小孩吃吃饭。亲密关系是中国人幸福最重要的源泉。这句话是许昕讲的，谢谢。谢谢谢银帆啊，这个确实确实，那他他刚才说家里有几万本书啊，

不知道大家有没有概念，如果几万本书是什么概念？这一般人家里根本放不下，但我看过照片，我知道是能放，就是他家就这么大，哈哈，对是对。那这样就是其实刚才的几位这个嘉宾聊的啊，这个我想都是完全从自己出发啊，就很多，你看其实我们这个。多读啊，但是每个人还是不一样啊，就是可能很多话都一样，

但是确实从自己的体有自己的体会体会，以后这个书就读的就。就就不一样了啊，那那个其实我想这自从芒格呃，从他的宝典应该是二零一零年开始在中国出版的嘛，那这些年来其实我觉我觉得我们。呃，这个各种场合聊天或者是讲的时候有很多词，其实来自于这本书，比如说这个逆向思考。啊，那个普世智慧，还有那刚才大家都讲到了，说你如果知道死在哪里，那就千万别去那个地方，

其实很多啊，都是盲盲的经济，但这个经济确实我们还是需要。不断的来讲出来，或者说要其实要行出来啊，讲没用还是得还是得行出来，那我自己呢，也是受我想受马克思想影响是特别的大的啊。这个芒格的思想不但是说改变了我的一些底层的一些价值观，同时也是改变了我的职业的取向跟未来的一些对自己的所谓的人生的设计啊。因为现在我们在做芒格书院嘛，我也是希望说通过芒格书院这个平台能够聚集一批这个中国的价值投资者。和终身学习者，我觉得最后可能是回到终身学习，说大家是还是得每天有进步啊，

就是是否做价值投资，可能到是否做投资没那么重要，更多的时候我们每个人都应该是不断的。也也要长进啊，学习成为一个终身学习者，那么今年其实呃，五月份我们那个也去美国洛杉矶拜访了芒格先生嘛，到了他家。那其实我们还是有很多的感触的，尽管近两个小时的呃，谈话，其实他讲的很多话，我们其实都知道啊，这道理其实都知，包括我们问的一些问题，

我想他也是给我们的答复我们。我们大概都但是呢，比如说芒格的睿智，包括他的这种这种生活的简朴，包括这个家庭的这种温暖啊，给我们其实有还是。去的几位，我们还是都很有感触的啊，那么是是这个我我想这个芒格知道的出版也是尽管我们出的时间不长，才两三个月，但我受到的反馈全部是正反馈。全部是正面的反馈，这也是让我是很欣慰的好，那下面呢？我们是这样啊，

我们那个就进入到我们的圆桌的。呃，环节原则环节呢？我们第一个环节是羽羽白，对吧？那个谁？啊经理来做主持人，我要把那个主持的话筒交给你，然后我们的嘉宾是这个徐欣老师跟云帆还有。还有我们那个智联招聘的那个咨询副总裁李强，我们那个上台来，我们做一个圆桌的对谈。大家好啊，我是Jimmy，其实我是一名投资人，

也是一名自媒体的博主，然后我刚才在底下做观众的时候，我觉得真的每一位嘉宾老师。每一位嘉宾老师的分享，我都觉得受益匪浅，然后特意呃带了小本本，一直在底下记笔记。那我也非常的荣幸来到这里和呃几位嘉宾老师有一个面对面的机会，刚刚在底下，我已经迫不及待了。嗯，其实说起芒格，因为所其实我觉得芒格是所有的投资者都是呃芒格，简直就是神级的偶像，那我也不例外。

那其实除了他的投资之道，他的生活哲学，他是一名真正的智者啊，他的生活哲学，人生哲学，他的处事如何幸福的过一生等等呃，如何终身学习？呃，如何独立思考都是影响着千千万万的人，所以呢，我们第一个圆桌论坛就是想聊一聊。呃，芒格的人生之道。那芒格也说过，刚才几位老师也都说芒格说了一句非常经典的话，

就是呃，人生幸福的秘诀，一个就是降低你的预期，还有就是。呃，咬紧牙关，埋头苦干，但是呢，大家也知道现在嗯，很多年轻人啊，就觉得哎呀，太卷了。那我都卷不动，那我不如就躺平吧。那那那时至今日啊，

然后这这个现在的这些呃，此时此刻我们对于现在的年轻人，因为时代也不一样了嘛，那这种。不想去卷而选择躺平的，这样的一个呃，很多人选择一个态度和芒格所说的，你要降低期待，然后咬牙苦干。呃，就是几位老师，我想问一下，就对于年轻人如何践行芒格这些话如何理解和践行？呃，大家对年轻人有什么建议？

我我看起来比较年轻，对吧？联系人的建议。嗯，我我其实这个事情因为是我呃，在真的年轻的时候反反复复想过的就是说。呃，其实呃，人嘛，你生活你实际上是有很多种选择，就是有的人选择是说啊，我努力。我不停的追求更高更强high level，然后另外一个就是说那又怎样呢？你不也只能睡两米长的床吗？

对吧？你还能睡200米的大床上醒来。那是网络小说里面的，对吧？然后你吃对吧？你吃的好点又怎样呢？你能吃多少？两斤十斤，你是武松吗？所以说实际上就是说你用这个逻辑就是人生，对吧？你最终不论是谁要都要面临生老病死，然后你的。人生再牛逼，也就是一日三餐。

那用这个逻辑来说，其实是你可以叫我们叫呃，当然我因为好几年没回来躺平这个词儿，也是回来才学会的啊。嗯，但是我其实怎么看的呢？就是我给自己是这么讲的哈，不一定不一定有什么可参照性。就第一个的话呢，我觉得就是说。你用不用是一回事儿？你有没有是另外一回事儿？就什么概念啊，就是属于叫。我可以躺平一日三餐，

对吧？叫个外卖，但我也可以去米其林这件事情。我称之为叫什么叫自由？我认为自由有两种，一种当然是最基础的，叫我有的自由就是。我不想做什么的时候，你们不能强迫我，那这个实质上你需要拥有能力和或者实力才可以，否则对不起，叫你干嘛就得干嘛。还有一种自由，就是我想要什么的时候，我也可以有。

所以说我后来对自己的人生，其实是我说我会去不停的进行缩解，进行解构。说我最后要什么，刚才我已经回答了一个要什么叫幸福。然后另外一个呢，我又把幸福进行了拆解，幸福里面有一个极大的模块，就叫自由，因为我没有见过一个人不自由，是幸福的。监狱里的犯人自由不自由，他幸福吗？他不幸福，一个人被自己身边的营营狗苟的事情所困，

他不自在。自由它幸福，它很难幸福，所以幸福的模块对吧？刚才徐总教我的那个亲密关系是一个很重要的。自由，我认为是一个至少在我过往的生里，我认为是底基础型的快乐和幸福的来源，源泉就是自由。好，那剩下的不就什么是自由了嘛，对吧？我刚才说了嘛，有say no的自由，有想要什么？

我想吃米其林的时候有去吃米其林的自由，我想去巴黎喂鸽子的时候我就去巴黎喂鸽子的自由。对吧，当然我也可以就就在上海，对吧？待着的自由。那么所以说我就说嘛，人实际上就我就给自己自由画了一个圈，我在我在白纸上哈。就是什么呢？我们知道中国人有一句老话叫忍人所不能，忍能人所不能。那么，这个忍就是你的底线，我能接受一个月500块，

然后的话呢？对吧，就最简单的食物，最简单的住宿，我能忍吗？我能那一个月挣600块我就可以了，好，我有了这个底气，以后就是说OK了，我可以躺平，我躺平就是这么回事。那么，这就是我的忍能所不能忍。但是我能人所不能呢，那比如说像我们公司，

它是一五年对吧？说你要在中国上市，你必须要把去年的收入从十亿到第二年变成十亿，第三年变成30亿。也就是说，需要200%的增长。那我作为总裁完成了。那董事会说，这叫能人所不能，那就应该拿到你的应该的回报，对吧？那这个回报肯定是以亿为单位的。那你看我的下面是那个人是1000多块钱一个月，那个人是可能一两亿对吧？那这中间就是我的生存空间。

这就是我的自由，所以我就说能力越大，忍受力越越强，你的自由度就越大。所以说的话呢，我认为躺平也好，追求美好生活也好，都是OK的，只要你明白你人生的自由和幸福，其实就在你的能人所不能和。人人所不人之间，你掌握了这个，你就拥有了自由，拥有了幸福，无所谓，

你最后选择躺平还是吃米其林？一点自己的观点。张总，刚才讲的大部分的观点。那这一切来源于说张总本身是每天能有亿万级的收入啊。大量的时候想去巴黎放鸽子，又可以放鸽子。但是从青年人的角度，这到底现实不现实？我在这里需要打一个问号。呃，老先生讲的这几句话，我自己本身的角度到我这个年龄。我会特别的赞同，但对于青年人呢，

我觉得是另外一番观点哦。老先生可能是看到了很远很远的。说我们要降低。预期因为在过往的所有的时代中，其实我们看整个世界经济的增速。国内经济的增速都非常的高和快。但现在呢，我们发现整个时代的快进键好像被暂停了。慢慢大家都在爬坡的过程中了。所以我觉得降低预期，这事本身是没有问题的。呃，大家确实需要调整一下，说我本身在追求诗和远方的时候追求星辰大海的时候，是不是要低？

看看前方的路和看看面包牛奶。我那么远的地方，到底能不能够得着啊？这是第一个，然后第二个就是老先生讲了很。举了很多的例子，埋头苦干，讲了很多埋头苦干的例子。哦，那我自己认为啊，说青年一代是不是真的躺平了？我们从媒体上流媒体上看到大量信息，说青年年代都在躺平，那前段时间啊，因为特别特别的火，

所以智联招聘跟北大的国发院，我们一起做了个研究。就看看说AI对于说工作的替代率到底有多高，得出来这个结论啊，是相对比较可怕的，就替代率确实很高，但青年这代人真的躺平了吗？真的害怕吗？那我们发现说大家这个嘴上表达的是说啊，我真的躺平了，但身体还是非常诚实的，因为在受访人中有60%和70的人。都在准备其他的技能，说我要看我自己怎么能跟结合起来，跟工具结合起来，

能让我工作效率能有更好更大的提升。哦，但是回到另外一个角度来看啊，我们看说这几年来的考工的数据，就业的数据来看的话，越来越多的大学生正在选择什么考？考工哦，那我不认为说呃，这个时候他不去追求星辰大海了啊，只是说在这几年特别艰难的时段中爬坡的时段中。可能一部分人确实选择了，说我现在要降低了我预期，但我自己认为说老先生讲的所有的话，到我这个年龄段，我刚表达了，

我说我自己能理解。但我觉得对于青年一代来讲，还是应该看诗和远方去追求星辰大海，而不是只有脚踏实地的去一步一步往前走，一步一步往前走，非常对。但一定要看远方，所以我从另外一个角度来讲我的理解。对那个两两位老师讲的我都很认同，我就是有一个问题没有太搞明白，就说年轻人为什么会躺平呢？就说是因为他在家里已经财富自由了，他爸爸妈妈就是还是会帮助他的，他觉得没有找到自己喜欢的工作，他就不要去工作，

在家里先待一段时间，对吧？这个不是这个有有这个这哎，这是一个就这这是一个，还有一个就是他即使努力也没有效果，我在想是不是这两种情况下他都会躺平任何一个年轻人，他都是任何一个人，就是就是那个人的基本的那个人的需求。他是有上进心的，他一开始温饱，后来是要人家认可，最后是要self realization，最后要有宗教信仰，就他是这个是人的基本需求，那我觉得在想他躺平的原因是不是他没有找到自己喜欢干的事情？

就我最近也看了一本，你不是说幸福幸福，好像刚才您讲的那个幸福就是我有多少钱能买什么多少东西，什么喂鸽子之类的，还有一种幸福呢，就是你看那个心流那本书，不知道你看过没有，他讲说你干一件喜欢的事情。皮革乐高哎，你皮革乐高就那个犀牛就来了，他那个幸福是physically测出来的，他是真的是用了几万几十万个b呃pager去问你，你在干什么？你这个时候状态。是以什么状态的问题问就就测出来的那个信就是你干一件你自己热爱的事情，

而且就是你忘我了，就是沉浸在里面，你忘记了时间。还有就这件事情是你第一是你喜欢的，第二是他是有点点挑战的，这挑战不要太大，也不要太小，可能正好是10%几的挑战，然后你是在没就是你在就是你在升级，你在进步。最终其实是最后总结他讲的那些规律，最后其实你在进步就人对进步是有要求的，所以我在想是不是还是？还是他们没有找到自己喜欢的事情，就如果芒果不是说了吗？

我不喜欢的事情，我是一定干不好的，我要找到喜欢的事情就能干的好，所以说明能找到我们，让我们年轻人找到自己喜欢的事情的，你这找找找工作的哈。就他们如果在没有找到自己喜欢的事情时，应该应该怎么去寻找这个自己的兴趣呢？呃，这个特别简单啊，其实就是在我们找工作的网站中有一个匹配的逻辑啊，就是怎么去发掘年轻人喜欢怎么去兴趣爱好呢？那前几天刚好是和新东方的人做直播的时候，我们现场分享的一个公式啊。就大学生，

他要构建自己的能力的时候，有一点特别重要，就你先一定要有学习的能力，那我们会发现说现在很多的职场人和大学生都没有学习的能力，为什么？因为每一步都需要人安排。这就是还有一个非常显性的发现啊，就是主管和叫普通员工中间最大的区别差异是什么呢？就在这一点上。基本就普通员工都需要大家去布置安排工作，而主管说好你布置了你的主管的上级总总经理，比如说给一个主管布置了工作以后，他会后面加一+0。让这些工作能发挥额外的价值，所以这个区别特别特别的大，

所以学习的能力上面你在大学期间就应该构造第二个就是认识自己。徐老师刚讲到那一点特别的重要。我怎么去更好的认识我自己呢？很简单的一个方法，就是我到底喜欢什么啊？那徐老师刚讲了一点，说在你一定要找你兴趣所在去发掘去发发扬光大啊。我的观点是相反的，就兴趣这件事儿，只要你把它变成专业，变成工作，以后你会非常非常的痛苦。为什么呢？因为兴趣都要挑战你的飞数势区，你每天比如说我很喜欢唱歌，

我去k tv里面唱歌，我会很开心，但我变成一个专业的歌手的时候，我们每个技巧都要去修炼。没有，我每个细小的地方都要去进步的时候，对普通人来讲，这个原则未必会适用的，对很多，比如说像老先生和像台上这两位。超级的大佬们来讲，这个原则非常适用啊，因为你能挑战自己的飞数适区，但大多数人挑战不了的，那所以怎么发现自己的兴趣爱好怎么去确定自己的职业坐标呢？

找自己最好的朋友，找老师，找合作伙伴去评价你，评价你的优势项，评价你的劣势项到底是什么？同时你自己也要看啊，如果我们切分成模型的话。显性的就是当别人看到眼中你是什么，那你自己也要分析判断说隐形中我自己有什么技能，额外的别人不知道的技能是什么，我自己都要对自己要有一个中肯的认识。然后我来做打分做上限，别人眼中的我可能只占比占30%左右的分值，我眼中的自己占30%，我的隐藏项可能就占到了剩下的百分之。

40了，这个坐标的分值可能是最重要的，就是我不知道的技能，然后大家来看招聘网站各种各样的jd啊，看看说大家是对工作中的要求，各个岗位的要求到底是什么？然后有哪些是我身上现在具备的技能的，那我就可以勇敢的去试一试，如果不具备，我自己认为说好我的这个能力，模型里面我的胜任力，我的素质都非常非常吻合。只是我缺乏经验，缺乏教育，那没有没有问题，

现在经验现在学习其实都会非常非常快速，你可以快速去弥补自己的短板，去多尝试。嗯，这个我我有一个就。不同的意见就是说，其实因为成功的偏差吧，就是说哎，你你看你成功了，你就讲你是为了为了因为兴趣哈。旗杆领杆那个问题呢？我已经把它划为了一种投资方法论。就是什么呢？你刚才提了一个问题，其实后面隐含了一个很深的东西，

叫什么呢？如果。一个年轻人，他找到了自己喜欢做的事儿。又变成了能够工作，因为前面有个前提是。年轻人现在说的玩意儿不就是说有工作不想做，不喜欢，所以我回家啃老，然后呢，因为我喜欢的东西都不赚钱。对吧，其实本来用大白话讲，就这么回事，对吧，

就是说你喜欢我喜欢打游戏啊，打游戏能赚钱吗？对吧，我喜欢看小说啊，看小说能赚钱吗？我喜欢对吧？拍搞怪视频呐，那不能赚钱吗？那么我怎么看呢？那如果一个社会不能够让他喜欢看小说，玩游戏，拍网关视频赚钱。说明这个社会缺少了一些东西和工具，那如果你能提供这种工具的公司就会获得机会。所以对吧，

后面的故事其实大家应该都想得到了，比如说小杨哥就开始拍搞怪视频，现在应该是。连我在美国都会看到刷到的这种网红，据说收入像比如跟我比的，应该觉得你太穷了，那种感觉哈。对吧，就是真的粉红，你可以看看这小杨哥对你们应该知道的，对吧？像你你我不知道你在哪个平台，就是说也有自己的自媒书啊，小红书你知道在统治美国。啊你你知道吗？

同你应该知道的呀。抖音在美国tik tok在华人世界不是小红书的对手，我问过张楠的，他说不是对手问过华为的，不是对手，小红书在美国是统治地位的。小红书在美国华人世界就是什么呢？叫没事你就多读书，要读就读小红书。这我编的，然后呢？那么你想想看，就是说我认识一个一个公务员。他就说，哎呀，

我天天当公务员，一点意思都没有，人家公务员不是事业单位，是正儿八经的某一个县城的一个。科长，他就因为他原来当过兵，然后就写一本关于这个啊特警的小说。后来我把它推出来了。然后这本书啊，不做广告，反正叫什么说就跟狂兵一类相关的引导了整个潮流，然后他由于不是正经的网络作家，他是一个兼职的一个公务员。因为我们都看得见后台，所以我们没有给他任何签约，

就是那种给你一个兜底，就说每看一页收三毛钱，分你一半。然后那年年底我们跟他结账，给他结了900万。然后他当时就辞去了公务员了。对你挣几百万，你不想当公务员了对，然后呢，我在说什么？就是说如果一个社会能为年轻人提供。又能有自己的爱好，又能够赚钱的方式，既解决了社会问题，也会让这个社会更开心。

比如说拼乐高，你如果拼到乐高，大师一年也是几十万美金的，这个revenue的，然后如果你再能够拍个什么坏血的乐高视频哇，那我不知道哈，没问过，也不认识。但是我想说，就是说我在投资的时候，我会关注它，解决了这个问题吗？如果解决了这件事情，很有可能很有价值。如果你做了一件事情，

能让他们把那些想躺平的年轻人让他坐起来，开始没日没夜的弄。所以说你想就是。什么直播平台现在数以千亿的产值，不也就是给年轻人自己好玩又能赚钱的事吗？然后刚才我们说的什么写网络小说，拍短视频，包括最近我认为未来会有一个很全球都会爆发的一个短剧的市场，就AI加人工拍摄的短剧市场，我最近在美国也在看。所以我我我觉得就是说我没有觉得他们那有什么不对，躺下来说这个事我没兴趣，所以我要躺着不对。那但是要解决一直一直躺着没有用，那你说躺多久吧？

躺到看到我们投资的那些公司，能让他起来说你喜欢这个吗？这个就可以赚钱，我觉得真的我觉得在未来可能不到十年。头号玩家那样的带个vr，然后进去以后你看过电影吧，斯皮尔伯格的在这里面玩就能挣钱，这样说吧，如果你家的儿子这样躺着，你啃你的老，你最最多能养他多少年嘛？我这个很早就跟我两个小孩说了。18岁就想把我今天回国嘛，我女儿就很忧虑，就去跟她弟弟谈判。

他说以后我18岁了，你你能给我换位置吗？因为我跟他们说我18岁通通做竞技场，然后呢？我儿子就说姐姐你你你到时候我一定给你换，我去后面坐。我说你什么鬼对吧？你现在天天批评为你弟弟，所以我侄女我18岁后就他们可以向我。买助学贷款就是读书，如果没钱我会给，但是其他的通不管，所以说你不会养他们呐，明确说过的呃，我的trust里面。

没有这个没有这个内容啊。哦，所以说躺不是年轻人的问题，而是社会就是社会的问题，主要是说如果社会也好，企业也好，投资人也好，能够想办法去解决。去找到而不是简单的说这个啊，不行不靠谱，你们赶快上去上岗培训，而是说有没有一种可能？那么我觉得这不就是现在这些公司解决了吗？你想想看抖音小红书，真的小红书很厉害的，

我投资了一个做做烤串的公司，中国烤串的美国。然后那个CEO就每个星期天去公园里面烤8 pq，就叫中式烤串，叫王哥烤串。然后现在整个西海岸最大的中国腊肉香肠烤串公司，就这家公司对，然后他就靠小红书。一个站一个串儿，就是有多少个站它的那些免费赠送多少个串儿，然后当时我就第一次认识到小红书的巨大力量。然后我当时就说太厉害了，然后后来我跟我头条的直接妈的这个东西真的打不过，想了很多办法，在海外无法战胜小红书。

对，我是不是可以理解成，其实当投资人的一个，还是要想这个有一种社会责任感去挖掘，太高了，太高了，真的就赚钱。我我就是寻找到人性的这些需求，投资状态，社会责任太高了，没有那么高对，但我觉得刚才几位老师，其实因为你们本身的人生都是。呃，就非常成功，

而且一直我觉得是动力十足吧，所以说呃，但是我记得芒格在一九年的股东大会上，他也说过一句话，他说就是有个年轻人问他。说呃我芒格老先生，请问怎么样才能像您这样成功的度过一生？然后芒格当时回答就说他说下一代。其实还挺难的，因为平庸是大多数就很难改变。嗯，其实当时我我我听了他这个话以后，我也觉得就是印象比较深刻啊，那所以那包括我现在是自媒体博主，我的很多粉丝也经常向我询问。

一些他们的困惑，包括呃职业选择，然后我就发现，其实一方面年轻人他是就像刚才咱们聊的，他趋于说一些比较保守的说烤工啊，是铁饭碗之类的。呃，不再去，敢说我再去创业，或者去换工作，可能都比较害怕，但是一方面呢，他们对于什么辩付搞钱，其实他们的这个底层的欲望。还是非常的高的那么嗯，

就是三位觉得啊，就对于现在这个今时今日现在这个很多年轻人的这种。呃，想法和做法啊，你们就是想要再聊一聊，说有什么建议吗？刚才不是聊过了吗？刚才不是聊过了吗？刚才不是聊过了吗？具体问题是啥？就是问题是比如说他们他们。他们就是呃，是要接受这种平庸吗？还是说呃，就是就是除了刚才所说的我们我们就是要找到兴趣，

但是很多年轻人。他并不知道自己兴趣在哪儿，或者就像您刚才说的，虽然有些人打游戏打的很好，他怎么样，但是他也是众多人当中的那个非常优秀的，那剩下的年轻人怎么办呢？他有没有那种就对于普通的年轻人，这种心态要怎么样调调整？我的建议就读书啊，真的每天读。一一个小时可能对他们来说太长了，读半个小时坚持下来。其实我我我觉得就年轻人，他其实还是这个决策的，

有的时候信息就信息的质量不够好，因为跟他接触那帮年轻人都是血气方刚的，比较短期的都是全是。荷尔蒙追问嘛，所有的事情，荷尔蒙追问在这个时候，他怎么才能做正确的决策呢？但父母的话是肯定不听的，对吧？他那个他会听teenager他同伴的话，所以我现在方法呢，就把他们全部拉到我们家来搞个大的读书会，我儿子不听我的没关系，儿子同学可能就啊这里有个。投资女王，

她肯定来能跟她学一学，还不错，就是老老大一起来学，然后慢慢时间长了，坚持坚持坚持是最关键一个星期搞一次。然后但是他们还是现在年轻人读书真的很少，但是如果这个年轻人他愿意一天读半小时呃，我觉得他会很厉害呀，他会很厉害呀，我觉得读书，然后还有就是跟优秀的人。就是我一直跟我们那那小朋友讲，他说你等于你周围的就是你就等于你周围平均最扣子五个平朋友的平均数。所以你交朋友的时候交比较优秀的人，至少不要。

教那个芒格说的，天天抱怨呐啊，天天嫉妒啊，就负能量的人，而且负能量是传染的，尽量stay with这种。正能正能量的人啊，然后呢呃，就是叫大家能够约在一起干一件什么事，因为有的时候就是你看读书是个反人性的嘛，对吧？那看抖音多舒服啊，对吧？打游戏多舒服啊，但你为什么还是会读书呢？

因为你在里面有收获，而且不是你。你有收获，你把这个收获给给别人分享的时候，你有成就感，对吧？你觉得自己在进步，我觉得人类进步是一个原始的动力。就是在当然你要付出劳动的，所以我觉得读书，然后交好朋友可能是这样，然后最后我其实在想一个问题啊，你们不是搞招聘的？就有没有一个mental system给年轻人，就是就是有个年轻人，

他经常我就是大学的时候，他们专业没有选对哇，一号就是四年，而且中国转个专业很难的。所以呢，我觉得是不是在读大学之前，要不有一年的gap year去寻找你自己真正的兴趣所在，因为兴趣没有你又干不好，家里经济条件还可以，他也不是很想干一个自己没有兴趣的事情。所以找到那个兴趣非常重要，那怎么才能找到兴趣？就是是不是先尝试有一年gap，或者是你不断的去问一些？学姐学长们，

有个mental system，至少告诉你，世界这么大，你可以看得更远一点，然后你再做决策，不要再就芒芒果，还有观点，第一次就把事情做对对吧，你这选择比努力还重要，你最好选到一个很好的专业。这四年没有浪费掉，选到一个热爱的专业，你这个四年没有白费掉，我觉得这个也挺重要的，所以能不能搞个mental system就大学生高中毕业，

因为高中变天使读书，高考好辛苦。然后一毕业啊，就稀里糊涂到了好学校，弄了个专业，自己也不是很清楚，然后四年就耗过去了，他可能不感兴趣哇，那就很可惜，是不是我觉得第1 gap here是不是可以允许gap here一年，然后另外？有mantle system就像一些像您这样的人，可以mantle一百个呀，你这么你这么多智慧，你可以分享啊，

对吧，至少他们少犯错误嘛，对吧？我觉得这个是我能想到哪一点，因为我不是教育的专家，我只能是现现实中遇到的一些问题啊，我觉得真的非常好，因为我觉得就是有的时候认知是决定很多的，因为就像你刚刚说父母嘛，其实很多父母他也给不出。特别好的建议，关键给的不听对那那咱们刚才也说到，就是您说一定要读书。那就读书就我觉得三位都超级热爱读书吧。呃，

不用怀疑哦，不不用怀疑，对对对。所以说刚才呃，郭总郭总也说了，说呃，就是他抛出了一个问题嘛，说在现在这个短视频的时代。或者自媒体的时代呃，它有就是我们吸取知识，有很多途径，那你说嗯，到底是要去还是看？就读书呢，还是说我们也是可以去看短视频，

这两者要怎么取舍？就是大家都一直在看着我啊，因为郭总提出来的啊，我自己认为说这个不管短视频还是说这个，我们拿着纸质的书来读啊，都只是工具而已啊，不重要。呃，重要的是刚徐老师提出来说，每天大家去学习学习半小时啊，这从这个叫底层的角度来讲，我觉得只要学习就非常非常好了，但从效率的角度来讲啊。是另外一个观点，你会发现有很多人的读书帮你解读了这本书，

以后如果你快速啊，快速马上需要掌握一些知识。比如说好，我从来今天没有看过这本书，没有看过芒格执导啊，那我马上就要参加这个活动，怎么办呢？那我是不是在站上面找一个？其他人的读书心得先听一遍，然后我再把书的目录拿出来翻翻书里面的目录，找一些关键的。这个章节读一读，以后我的效率会提升很多，有可能是对的啊，但是还是如果能读的话，

还是建议大家自己来读，而不是看说别人从短视频的角度总结出来的经验，让你来学。嗯，然后然后我还想上个问题，我也想讲一下，我觉得上个问题特别有意思，刚刚徐老师提出的这些观点啊，然后第一个就是就是青年一代到底怎么办？到底怎么来建立自己持久竞争力？我觉得第一个。加入徐老师的读书会，特别特别的好啊，然后希望徐老师早日把这读书会开起来，能让更多的青年加入进去啊。

大家如果想参加徐老师读书会的，是不是应该给徐老师点掌声呢？然后今天我给徐老师也push了一个工作的机会，就是开一个读书会起来啊，然后你们的工作是智联。门头对英文了智联导师计划今天晚上立项，特别感谢两位老师给智联招聘的广告时间啊，大家现在就可以下载智联招聘的APP，因为现在就有这个功能。我们这个节这个这个叫我们这个叫呃，项目本身就叫职场帮。然后大家如果现在下载智能招聘，就可以看到一个栏目叫就是在做这件事的，就是有非常非常多的导师，第一部分就是像两位大佬一样的。

可以来带，但是啊，这类的人特别特别的少，且他们不一定有精力，时间来理大家，第二个就是你的校友，那我们的逻辑就是你的校友里面的学长。师哥师姐，然后他们的成功经验可以分享给你，然后你也可以直接找到他们，问他们各种各样的问题，那职场帮的存在，就希望说职场中的人可以互相帮助。哦，所以这个计划现在就有，

也推荐给大家，那第三其实还有些科学的工具啊，就是测评类的工具，在智联招聘软件上也有，全部都是免费的。哦，那最后徐老师提了一个很好的观点，让大家说一定要去实习，哎，我想问个问题啊，因为我们是自呃那个boss直聘最早的投资人，对他们这个生意是不是比你们做的更大一点呢？呃，他们还比你们可以看一下，他现在没有这个栏目哦，

公正的来讲。徐老师也可以push一下他们。就是竞争就是这样卷起来的。我我觉得这个是叫开放的，因为智联招聘这个项目是叫全免费的，我们欢迎所有招聘网站都做这件事儿，因为我们认为它是对社会有价值的。所以徐老师可以反向去push一下他们，让他们也来做，让大家可以受益。我我觉得太精彩了，这个马上就开始了一种正向的竞争了，而且我我也非常期待这是徐老师的这个读书会，我第一个第一个芒格应该是芒格书会，芒格书店搞的芒格书店搞的。

好的，时间关系呢，那我们这个芒格的呃，人生智慧就呃告一段落，那我呃要把话筒交给这个知行小酒馆的呃主理人羽白。我们讨论一下这个芒格的投资智慧，你们两位不动对我们也还是要换一下嘉宾，这样的话我们可以更多的回答问题好吗？哎，对那个请李白来做主持好的好的。哎，大家下午好，然后几位嘉宾老师好，对我是知行小酒馆的主播羽白，我们是一个商业投资类的播客。

对哎，其实刚才听呃在开正式开始之前我们的主题是这个投资智投资智慧嘛，想给大家分享一个小花絮，就我见徐鑫总第一面，我问他的第一个问题就是说。你在访谈里经常说你平时会经常看巴菲特的书，芒格的书，甚至会随身携带看们的语录，我说这个是真的吗？然后他告诉我确实是真的。就是就台上的几位嘉宾老师，确实是芒格多年的读者，而且通过他们刚才的分享，我们也能看出来，他们已经把很多的这些投资原则内化成为他们投资。

生活人生中的一部分。哎，刚才徐鑫总分享了一个细节啊，我印象很深，就是您刚才说您和芒格这个zoom视频对话。他给你的建议是就投那些伟大的公司，然后您觉得收益很大，其实这个原则他说投伟大永远不要卖掉，对永远对投伟大的公司永远不要卖掉。我相信在座的很多朋友，包括我们荧幕那边的朋友，大家可能在读巴菲特的书，芒格的书的时候可能都会有一个困惑。就是这些原则，听起来特别的对，

但是我不知道该怎么做，不管是投伟大的公司，永远不要卖掉，还是巴菲特说的去鱼多的地方。捕鱼，我们知道这个东西很对，但就像考清华还是考北大一样，不是我的意愿，问题是我不知道号，我该怎么做，我就想知道三位嘉宾老师怎么看待这个问题？你们是怎么样认知这些投资原则，然后在你们的投资中践行的？我觉得是性格如此啊，我本来就是一个很专注的人，

我觉得是性格如此，就是这些投资原则，在第一次听到就是我，就是我，就是born in this way，我我觉得我就是性格很专注，你看我的化妆品，大家都要换。我一辈子就用一个牌子，化妆品从来没有换过，此处有个广告位呃，就是就是呃，就是我不知道，反正我就觉得这个性格可能是。天生的就我比较就是这个人就比较专注，

然后呃，其实就是看他们的书有点像是。呃，有点是说找到了同类项那种感觉，就是非常的开心，因为你不孤独了，就这么伟大的人，他也是这么想的，只是一个。对自己的一个对自己的这这些就我我自己的我的这个三个座右铭就是专注自律跟长期。啊，这就是当然，也可能受他们影响，因为我现在也搞不清楚这到底多少是他们影响，还是自己慢慢develop，

慢慢发展出来的，那这三个词是您在什么时候总结出来的？我在零五年创立的公司创立，我们今日资本的时候，那时候我们就定了我们的使命愿景跟价值观，那时候我们就定了啊，我们的使命是打造中国企业，帮着企业家做伟大的公司，做基业长青的公司。然后我们有两个信仰，相信品牌的力量，相信时间的富力，这是很早就定了，都没有从来没有改变过啊，对，

但是中间因为从那个零五年到现在也蛮久了，就中间。也也会有很多呃，有有差人家，然后有有很多，包括你是不是长期持有啊？那个时候我就会去看巴菲特跟芒果，就是它会给你增加力量，就是它会是另外一个声音。特别睿智，特别就是就那这中间有没有一些小故事，比如说可能你在遇到了一些艰难时刻，你在翻开他们俩的书的时候。可能某些原则提醒了你，帮助你做了一个例子哈，

举个例子，我们就投了一个大药房，我们零七年投它的时候，其实它只有70家店。后来就做做做到了好大几千家，已经上市了，那是已经赚了很多钱了，但是呢，我就就到基金也到期要卖掉，我就很舍不得卖这家公司。呃，因为呃，我觉得这是一个好生意，好生意的定义，就是说越老越值钱，

对吧？还有一个呢，他老电投币一直是增长的，然后然后那个巴菲特不是说了吗？他说你投的创业者。就要是就是你投这个创业者，应该啥样的标准很简单，就这个创业者能不能做你的女性哎，我觉得哎，这个就一句话，把这些都讲清楚了，对吧，做女性首先肯定人品是很好的，第二能力也不能太差，对吧？

所以呢，我觉得我们投的这个大药房叫益丰大药房的这个创始人叫高总，他就是可以做女婿的，所以我就觉得我就觉得。就不舍得把这个公司卖掉啊，请注意对吧？对，就我们就不舍得把这个公司卖掉，然后呢，经济又到期了，怎么办呢？我就。想就是说哎，你看巴菲他们都拿很多年嘛c是看你拿了这么久，所以我就在想怎么办呢，

后来我就找到一个方法，就又把这个基金又找另外一个基金，就把它roll over，我就跟我的投资人说。哎呀，我说我说我相信这是中国的我国人，我们是好日子刚刚开始，还还在后头呢，我说如果你跟我一样有这个信仰，你就跟我一起roll over，就把它放到新的基金里，再拿个十年。如果你要想套现，我们就找个新的钱把你接盘了，我就给他们两个选择，

他们自己选，因为已经跟了我们这么多年了，十年了，回报也很好，他是可以应该可以走的，我给他两个选择就有70%的选择，走掉30%就是说。over那我们告诉你，其实这个事情对给我的害很大，就说我们后来lover就拿着这个时间，我们现在可能就是五六呃五年的时间，这五年的这个产生的财富比那个十年还要高，同一家公司同一个老板。为什么这个更多呢？是因为时间的互利到后面是非常厉害的，

就是每一年增长。他的绝对值大很多很多，就是说为什么巴菲特这么牛，你去算那个账就知道他在20岁搞清楚了时间的复利。到后来是非常厉害的巴菲特，很多财富是50岁以后赚的啊。对那另外两位嘉宾老师呢？你们有没有类似的？就是这些投资原则对你在整个投资生涯中的一个重要影响。呃，其实投资的影响刚才讲了很多哈，刚才您的问题其实是说这像你说的青年人嘛，就是说我懂得很多道理也过不好这一生啊。清华北大是我选就选吗？对吧？

呃，这个倒我其实是因为很多人都问我这个问题。因为都是说说大哥，你现在讲这不站着说话不腰疼吗？说你们那些站在台上投资人都是这样的，因为你们成功了，这是一个。幸幸存者偏差，然后你讲什么都是对的，然后我就其实是说我说就是属于叫做，比如说时间的复利，刚才徐先生讲的。我说其实很多人没有真正理解什么叫时间的复利。比如说举个例，我说你们最简单的时间的复利带得到的不是钱，

因为你钱太少了，你一块钱你复利复利到也没多少钱。但是我说你想过能力吗？是复利吗？比如说就举个例，像我之前因为我自己创办的公司有做网络文学的。你知道你就上来说啊，我很喜欢写小说，写一篇没什么人看的，包括拍抖音，你拍一个是没什么，因为我问过抖音，他们的算法。但是你拍十个拍100个，你坚持拍和坚持写它的复利是什么呢？

你注意到我还真的看过他们曲线的。叫你们自己做吗？自媒体知道拍第一个可能就十个人看，第二个可能20个人，第三个30个人，但是大家觉得这已经很牛了，30%增长。拍了第十个，只有100个人看就不做了，但是我注意到他们的短视频的爆发，一般都是前面积累了很多以后。这样慢慢掌掌握了用户的需求，用户给到的点包括小杨哥，突然某一个哗爆了，然后后面每一个动不动的几万十万。

几十万的浏览，这其实是一种时间的复利，你把那些的人翻我发现无聊的，我翻过他们几年前拍的500多个没有人看的视频，它是一点点来的，但是你不拍这几百个，你最后怎么然后就说我就要拍个爆品。我就抄它，我我不玩短视频哈，不玩，但是我很喜欢研究，我有个无聊的叫思维体操，这是我一个方法，可以无无偿的随便分享。就是我自己创办的企业只有四五家，

投资过的有几十家，刚才徐静也说天使投资人做成这样已经很累了哈。但是你知道我思考过完整商业模型的逻辑的公司有多少吗？我告诉你1000家。我只要看到一个朋友跟我聊一个什么他要做的事情，我就进行脑补。然后脑补我来做，怎么做？资源在哪里？胜负点在哪里？然后然后做想完了，我也不做，我就。写下来有的都不写，我后后来看他怎么做，

如果做的跟我一样成功了，我觉得哎，我对的做的跟我不一样。我的问题。哪里出了问题？为什么他做了成了我的思路没有用？是不是还有殊途同归？第三种是做的不错，全在我的模型覆盖下，我的思考覆盖下，我会跟他说还有几个idea也可以的。但是当你做了1000个思维模型，那是别人看不见的功夫的时候，你再去创业和投资的时候，你能够比较容易找到对的。

这是时间和思维的福利，对对我我想echo一下，刚才张总说的话就是你刚才说那帮年轻人说哎呦，这些道理我都懂，但是这些人生大道理我都听过，我都懂，但是我还是过不好这一生。但是我想说，这是一种不负责任的说法，为什么我会这么想呢？其实就是刚才他说的那个，我想echo一下，因为芒格在那个书里专门举了个例子，他说哦，每个人都要知道自己能力圈。

懂的你就投，不懂的你就不投，而他举了一个人的例子，那个例子那个人超级的不聪明，对吧？他说有个人很不聪明，同一个问题，他问很多很多遍，也就是他的IQ是不高的。但是他有一点很坚持，就是说我不懂，我就不投，我就一直问问问他妈，搞懂为止，就这个人见人就问见人就问很，

很多人都没有耐心，因为他挺可能不是很聪明。他就问来问去问，但是他就坚持一点，我没有搞懂，我就是不投，但这个人就这个不聪明的人，问来问去问了很多年哦，他终于搞懂了，他懂的时间很长，就花了很多时间，人不聪明。但他搞懂了，所以他这一生也很有钱，又是说你那你不能说哦，

我我没有，其实我觉得你要分析他没有做到的，第一，你是IQ不够吗？刚才的芒果举例子IQ，不过你也是可以成功的，你只要有这个态度就行了，这是个attitude的问题，如果你坚持这个attitude，像他说的，你视频一开始拍的不好，一直拍一直拍，你把一万个小时搭进去。e也是OK的呀，也是OK的呀，

我觉得就是不能有这种心态的啊，所以他们其实是还是回到那个问题。就巴蛮那个巴菲特说的，说为什么没有你的道理，大家都懂，为什么没有富呢？因为你们不想慢慢变富，像你是大v博主。对吧，你其实也不会是拍一个视频就火了吧，我相信不可能是这样的，那别人问你的是说怎么拍一个十万加？然后你跟他说，你要慢慢排他，就是他不想慢慢变富，

他不想慢慢变富，所以这样子。是因为你不知道。方法论不知道规则，你得到了以后你去做践行它，那么最后是个时间和最后包括时代红利的问题，但是大部分人不是这个。他就想问说，你现在教我能不能拍一个十万加你能不能教我明天对吧？就买到一个涨停板。那我就说sorry，这世间没有这种因为时间的复利，前面有个东西，他只看复利，他不看那个时间。

就是时间才有富力，你你明天早上起来那个时间太短了，所以你刚才说的是年轻人的问题，我认为年轻人很多，他们不是说叫懂得很多道理。实际上是他没有真正懂这个道理，明白就是很多时候我们觉得是知道，但做不到，但其实更根本的原因是我们并没有真的搞懂这个道理，而且就是刚才这个我真的很有感触。因为很多人来问我们，就是之前小度管这个，我们这个播客是怎么做起来的？就有什么秘诀吗？我就说就四个字，

坚持周更，只要你坚持更新，你就能打败90%的人。对，而且我觉得尤其是像石总，我们在这种出版行业，这种看起来慢的行业更是这样，你就是要不断的耕耘，不断的积累你的这个品牌。积累你的这些资产，才能慢慢的把这个东西做起来，对，因为中午我们聊啊，就银帆投了，你说几十家天使，

你是几十家公司是吧？其实我也想问你说哎，你干嘛投这么多啊？都有这么多好公司吗？就像刚才讲的，它有1000多个模型啊，这然后才可能摔出一些优秀的公司，因为主持人刚才问你是什么，就是说。很多人这年轻人说，那我找不到好公司啊，那我怎么办啊？其实你看还是说要刻意练习，要有很多的积累。才可能找到好的标的，

这是一个另外一个，其实这个芒格指导率芒格就是那个那个我记得八七年，他就说。他说，我们有很多钱，但我们苦于找不到好的公司，这是一个常态，这个这是一个投资人的常态，他其实还是说。起码不要做一个交易型的投资人，还是要做真正持有公司的，看好公司的投资人，这个其实是我觉得道理，大家都懂。另外一个也是考就考验人心的，

就很多人做不到，不是他不懂，而是说他真的行不出来，对，就是那我觉得刚才总结一下，其实主要我觉得是两条道理，一个是。很多我们以为掌握的道理，其实我们并没有弄懂它，另一个是我觉得其实也提到了芒格一直强调的就是你在知识上的诚实，就一件事情，你到底有没有搞懂你到底有没有弄明白？你要对自己诚实，你不要糊弄自己，我觉得这点很重要，

对还有一个很想。请问三位嘉宾老师的一个问题是就是其实刚才徐新总在分享的时候也讲过。喜事糖果对于巴菲特，芒果对于博客杏来说是一个投资商很重要的转折点。从捡烟烟帝股这样的一种投资方式，变成选择那些质地很相对优良。有成长性的公司，那在你们的投资生涯中有没有这样的转折点呢？对你你但凡记住投的多的一般都。失败了很多，所以呢，就是说有的习惯是说失败的不讲就，所以他就会说哎，我就投了三五家公司啊。我比较诚实，

我比较诚实呃，我早期投的原则是雷总教我的，就雷军总教我的。四个字不熟不投。熟人熟事。这个的话呢，我信了还用了。但是的话呢，就没听他后面讲讲的那部分就是属于什么呢？熟悉的人。他自己是否有这个能力，你还要再做判断他是否有这个认知，还要判断他这个没跟我讲，他就说你你投资他，他是这样的。

他给你讲了，叫必要条件，然后呢，我没有留意，后面还有充分条件就是说。只是熟这个东西是必要的，但不是充分的，所以的话呢，我早期比如说有朋友来啊，然后而且越年越年轻的时候，人的情绪。和理智的这个balance没有做好，就说我这哥们跟我很熟，或者我下属，然后他也搞过好几年弄。

但是的话呢，后来发现这个人管理能力很差。财务能力很差，就是比如说其实真正好的被投资人，他应该要具备一个多维能力。好，所以的话呢，实际上我投的这几十家里面实话实说呢，死掉的不多，但是活的不咋地，不咋样的呢，其实有一小半。真正特别好的呢，其实也就可能四家，就是我认为未来会有很好的成长性，

所以没有那么多成功的案例，但是呢，我不能骗大家，因为要诚实。对吧，凡是投的不靠谱的都是我没投过啊，不认识我啊，不要以后不要在这说我投的没必要，就是说人都这么过来的，所以说我早期的原则就。搞明白了，充分条件没搞明，没搞明，充分必要，所以呢，

不熟不投，所以我原来是这样的，就熟的人投，还有一个熟的事儿也投，这就很糟糕了，比如说我投的公司一般都是互联网游戏公司。因为这个行业我太熟悉了，所以呢。只要是觉得哎，这个idea不错，我也有点想做，我就投了，但有没有搞清楚我做是有可能会成的，他不一定行，所以说的话呢，

这两个东西雷总讲的没错，但雷总。要么是那天我没听完，要么是他那天忙没跟我讲完，反正最终我这个这个这个九阴真经只学了一半。好，然后的话呢，到后来慢慢我开始补足哈，就是属于后来我就是会知道，就是说第一，比如说我现在有些新的原则。叫不投独狼。就是什么呢？不投独行侠对吧？自己看那个汤姆克鲁斯对吧？

marvel肯定是他那个那个壮志凌云哈，因为独狼公司的话呢。它的所有的这些叫瓶颈的它。有团队的优先就是独狼，比如说后来我就定义为独狼完全不同，因为。只有一个人，个人英雄的公司成功的在这个时代一个合作的时代，by the way，雷军就是个人英雄啊。那咱不能把。红枫王川他他是你看哪种？他是一直有合伙人的，他只是说最后叫做他是那个英雄联盟里面站出来的那个。那个标杆儿，

但实际上他我因为跟他他是我们头嘛，沟通很多，他一直讲组建团队，然后能力象限，而且。实事求是的说，你想小米的时候，它已经很有钱了，它完全是所有人当员工，拿工资都是OK的，但咱们也看到股份的。他下面的不是一起的八个合伙人，对吧？最少的对吧？服务师也都在榜上，

那这其实是员工是不肯拿到这么多钱的。所以这一点我是真的是还是非常非常认同雷总的呢，就说真当合伙人真给钱，但是的话呢，一个组织里面。英雄永远只有一个永远，高光只有一个，大家也接受了这件事实，但是不要全造成员工。因为全招这员工的组织成长性是不够的，他原来就吃过这个亏，就是所以说他一直讲合伙人，所以我后来就是说肯定一个组织肯定有。狼群要有头，但是独狼和狼群我认为还是有区别的好，

还有包括比如说有一些能力，我会特别关注，比如说。现金流能力，财务能力，因为有的是完全不管钱怎么来怎么去，就管做业务，我说如果你不行，一定要有人补足你的短板，好慢慢的建立了一些原则，以后成功率就会越来越高。还有比如说啊，不多讲了哈，比如说。原来我很理想主义，

很情怀，后来我就发现投资离钱近一点，包括这次我回来很多人讲了很多，我都是最后说我听懂了。但是我觉得你这个离钱很远，小心你最后除非保证你就一直烧钱，一直融资，否则离钱近一点，但这些都是血的教训，总结出来的，这不多讲了，因为这玩意儿。适合那种对吧？天使投资人失败，分享大会的东西，

但是其实我就回到就是说呃，原则很重要。它的重要度，我认为远远超过智慧和聪明，所以说比如说刚才芒哥讲的不要投人力圈以外的东西。这件事情我就告诉你，投电影公司投影视的老板很多都死了，为什么？他看过电视剧，觉得我我能看懂电视剧，我就能偷电视剧，对吧？有没有这太多了？我看了几千部电影，然后。

就是属于特别喜欢跟人聊电影，但是我一分钱都没投过电影，电视剧为什么呢？就是因为这真的不是我能力圈儿之类的。就是人力圈之类的之外的头死亡率不说100%吧，肯定99，所以咬着牙。千万别不懂装懂，这是对知识的诚实。对，我这边想对我说影响比较大的一个案例是网易啊，因为我们当时是网易比较早的投资人，是五块钱一股，然后他。后来上市到了大概是是一直到40多块钱没卖，

后来2000年的下半年互联网的泡沫就破灭了，然后它的股价一直掉到。大概六毛到八毛钱，在那里待了两年的时间呃，对我们来说，当时呢，其实挺困难的，那董事会就说要把它把这个公司卖了。啊，卖掉的价格就是净资产的账上的现金是7000万，净资产8000万，董事会投票七个人里面五个都说要卖。我是反对那一票，就是并不是说我当时眼光特别好，看到今天值这么多的钱，

而是说我说我们已经在地狱了，在地狱里最大的好处就是不可能更坏了。以后你就是去通往天堂的路上，我说网易这家公司呃，账上有7000万美金现金可以做很多事情，而且丁磊是一个非常有杀手直觉的人。他能找到一些方法，他能找到，说不定找到一个生意模式，然后我就给每个董事都打电话说一下，你作为一个董事，你不能把这个公司贱卖了，你有这个责任感啊。那后来幸好是买家不要我们说，我们这公司太多麻烦了，

不要了，然后幸好然后我就在想人家很多说开始你怎么就是就你你好像就跟别人想法都不一样，跟别的投资者想法都不一样。我当时就是一个基本的判断，就还是对创始人的判断，我觉得丁磊是一个非常有杀手，直觉的人就他能看到别人看不到的东西。他特别能看到那个人在一个茫茫人海中跟一个不起眼的人，他把他弄过来，然后变成因为我就是那个时候加入啊你，我没有被他看中，没到那个高的那个，我是普通员工。然后拿到一块多的期权的那个人，但是丁磊你看无限上了，

后来挖了那个云峰做引擎，叮当做游戏，我后来我负责网络研究院嘛，就跟着叮当的。然后后来包括因为一个别的事，我跟丁磊当时我已经离职了，有个学历出来创业嘛，然后一个别的事跟他聊。我就说大哥，你是如何在茫茫人海中找到这么一个人，然后在你绝境中又给你整出几十亿的收入，让你而且他每一次包括你看他有道找到周峰。你都会觉得其实这没有什么太强的逻辑性能，对对他很这就是你说的叫killer killer instinct，他就是丁磊，

是一个非常有killer instinct的人，就是说他能看到别人看不到的东西，你看当时是最早。进入短讯，后来他又不做了，后来进入游戏那个陈天桥是做代理，他是做创就直接，然后把文做出来了，关键自己做主，他全部自己做主，而且他特别有工匠精神。在这么困难的情况下，股票已经掉到拉近不到一块钱的坚持，两年的时间做了大话西游，一还不成功又再改大话西游，

二那搞了两年半把这个弄出来。我觉得这种人他在这么逆境下能够坚持在这个那时候股票已经是跌的一塌糊涂，员工都走光了，高管都走光了，天今天我们都在造谣，看到有人那个。走就走，然后我们住在一个工厂里，工业园44号，我是坐我每天上班是坐那个那个货梯去的，然后我就坐在地铁办公室门口。啊，然后就办公室空的，因为都跑光了，所以你你那那时候竞争对手天天造谣，

说不要跟网易做生意，这家公司要倒闭，你看在这种压力下，创始人能够顶着这么大的压力。员工离职垃圾股，然后账上的钱也没多少，他硬是做了两年半，把一个很好的游戏做出来，我觉得这种人就是这这种，我觉得是个创业者的精神，所以呢，在这件事情上呢，我们是拿的最长，赚钱最多的。这件事情对我的影响非常大，

因为什么呢？我变得很内心强大了，因为我在地狱里走过的，当时是哎，各种各种苦难吧，变成垃圾股啊，变成起诉啊，巴拉巴拉一大堆。就是我们真的是从地狱里走出来，如果从地狱里走出来以后，我作为投资人，我变得很强大，因为我是那个坚持拿的酒的人，就说我有一个正循环，后来在投资京东的时候。

也是我们先投完了以后啊，每年涨三倍，舍命狂奔，迅速做大，长得很好，然后呢，做着做着呢。因为我们花钱很多嘛，又是扩品类啊，又是去接仓储就去见配送钱，我给他的钱，他本来要200万，我们给了1000万，这是我做的非常重要的一个决定，第二呢，

就是他拿到我们这个钱就扩了品类。啊建了仓储，然后成长很快，这个很快呢呃，我们是大概嗯零六零六年底投的零七年成命狂奔，零八年生命狂奔，记得零八年下半年不是又来个金融危机嘛？金融危机的时候呢，老刘去融钱就融不到了，见了30多个投资人，就没有人给钱，当时我们要价200000000美金，觉得很贵了，但是没人要，没人要，

我们就便宜，总有人要一亿五，没人要一亿，没人要8000万，没人要到6500。有个人居然给我杀到4500，你想想我们多可怜呐，老刘那时候接了30个头都没人给钱，这个头发一走到白人家以为是散染的，其实是下的。真的是吓的，然后我们是不断给过桥贷款，我给了他五次过桥贷款啊，我给他五次，我给的过桥贷款的钱跟我投资的钱是一样多的。

但是人家说你怎么这么大胆，这么多人投资不敢钱，你怎么敢给国产贷款，那时候是不是也是咬着牙给给，但是我就看到两件事情，一个是老刘，这个人可信，就跟当时现在创始人很多人是可做两句，就是说他们也比较值得信赖。还有一个这个数据，老客户在复购，就老客户的复购是非常重要的，老客一直在复购，就是老客的复，然后那其他人为什么不投呢？

所以你这毛利太低了，你老亏损。我说毛利低是因为我们在扩品类，我们扩品类就需要两年时间才能打平，还因为我们在建配送，我们每去一个城市就只有一开始有20单。20单到2000单才能赚钱，从20到2000单，我有11年的时间，但是我不是一个城市，我是30个城市，这就是为什么我会亏损，但是一旦我们建好了，用户就很爱我们，因为我们是做到。

呃两呃两个12幺幺就中午11点下单，当天到晚上11点下单，第二天到，就这都是用户爱我们的原因，但这个要投资，要亏损。就他们听不懂你讲，他也不信，就你讲他不信，然后呢？那我们就不断给过来了，给到后来我们也有一点说怎么大家怎么都跟我们想法不一样呢？所以我觉得在就是网易这件事情，要没有网易，我可能就没有内心这么强大，

因为我那边有了正循环，坚持就能胜利，这个是很关键，就到了叮咚我们就敢了。所以我觉得就是说这个是对我就是内心面强大，非常重要的一个就是敢重仓困难的时候敢冲上去，敢打就打过大仗，打过大仗，赚过大钱的人。你关键的时候敢冲上去敢动枪啊，但我们今天这个活动时间有限嘛，就问啊。对，就是我们现在就要呃，很遗憾要进入下一个环节，

那我觉得刚才我们这一番对话，我们明白了，其实我觉得特别重要的两点，如果大家听完了就很。非常的精彩，非常生动，如果有收获，我觉得很重要的是两点，一个是就是一个道理，一定要把它搞明白。就是你知知道把它弄懂这个事情比什么都重要，然后再去做它，另外就是对自己保持知识上的诚实，然后去。一一定要去把任何的事情弄明白，

不要糊弄自己，然后再坚持自己的投资原则，我觉得几位嘉宾老师其实都在跟我们讲，强强调和坚持这个投资原则，你的执行的一些重要性。那么，接下来的这一场呢？我们是讲的是芒格的商业智慧，由经济学人商论的主编老师吴晨老师主持。好像是车轮战对吧？车轮战。然后基本基本上是徐徐两位，两位徐静老师跟张老师是抢戏对吧？基本上不给。这个主持人任何机会相互问问题了，

对吧？所以说其实刚才已经聊了聊了很多商业了，我就想说稍微因为大家什么问题都能接，下下来我们要问一些稍微一点的问题。人是分圈层的，对吧？我觉得这是非常重要，我们大家都在讲说，在现在这个世界，其实圈层变得越来越厚。所以说请徐老师跟张老师等会，这个潘老师也可以加加进来，就是我们怎么去看芒格是在什么样的圈层？我们怎么去找到自己跟自己圈层结合的这个语境来利用芒格的智慧，因为有的人是穷，

有的人是富，有的人家境比较幽默，有的是人是。从草根成长起来的，对吧？这些经验可能简单的浓缩成金句，大家可以理解，但是怎么去结合我们这样的圈层？其实这也是刚跟刚才大家的讨论的回应啊。因为最重要的一点就是我们讲说中国的普通孩子的卷，或者是躺平，其实跟中国现在经济的发展的状态是相关的。就张老师你刚才讲的说，如果没有办法让他们玩儿，也能够挣钱，

那是有问题的，但是现实恰恰是真正他们只是想玩儿。对于大多数人而言，可能机会不会那么多，但是对于一些努力的人是有机会的，怎么去看这样的圈层跟盲格的智慧？我们先歇息一下，先休息一下。对这个因为吴老师是我那个北外的师兄嘛，然后这个非常照顾我最tough的question呃，其实呃，我觉得我没有特别好的一个答案，但是呢，就是说其实我我之前听。听过一个故事呃，

是大家知道的非常有名的这个婚纱女王啊，她的故事对对对呃，然后。呃，非常励志的一篇文章写到就说呃，很不容易啊，白手起家，家里只给了400万美金。非常困难，所以呢，我是觉得这个圈层可能跟我们整个成功或者。呃，这个投资啊，也好商业也好，它有一些先天的吩赋，

那可能每个人的起点会是不一样，但是后续的话呢？在后天的努力当中，其实刚刚在我开场的那首小诗里面，其实我最后一句是特别想讲的，就是真的能够幸运的像。遇到巴菲特这样的师友，我觉得互相的去激励吧，我觉得这个点是非常的重要的，然后第二点呢，因为诺亚本身其实服务非常非常多的高净值人士差不多。这个百分之七八十都是企业家，然后我们其实做的每一年的这个黑卡年会啊，钻石年会其实更多，就像今天一样。

是搭平台，然后让他们可以跟自己的圈层或者类似的行业或者类似的。呃，他们会遇到类似的焦虑跟问题，很多时候我们在那个。去年吧，去年这个呃二二年的九月份，然后是在新加坡办了一个super。呃，一个会议上面我们其实开始去看这个，刚刚第一次出出来嘛，从这个解封还没有完全解封的时候，然后后来决定呢。12月份呢，在这个新加坡办了一个黑卡年会，

那个时候很有意思，那个时候还没有完全的可以。这个出国很自由嘛，然后我们跟客户讲，我说这个首先我们一定。不是大概率啊，去了一定会赢的，那个时候新加坡这个羊的概率非常大，然后第二的话呃，他们还是非常期待，就是能够跟。同样的企业家去讨论一些面临的问题，我想很多时候圈层对你一个很重要的作用，倒不一定是说。他们能给你什么答案，

而是说哎，他们跟你经历着同样的问题，那我觉得这一个在整个的投资里面，或者讲整个的商业成功里面也是非常重要的一个点。啊，就说其实他还是有一些智慧上的，互相的支持，你强调的是同道人之间的相互的激励，对吧？呃，同道人相互的一个激励，然后还有一个就可能是一个。相对在认知比较同频的时候，一个信息交换是非常有效的对。两位呃，

这个其实啊，您我我比较就是属于叫做喜欢，更用的是圈子。就是因为圈层这玩意呢，那个层就有高低贵贱啊，我我我第一个我其实对高低贵贱这件事情的认知，我我认为。去看标准，因为你说就用钱来划分呢，那比较容易，但是实际上人生的纬度是多维的，比如说滑雪，对吧？能划黑道的，他肯定看你划绿道的，

他觉得我们不是一个层次的呀，所以呢，那这种情况下，你觉得这是圈层吗？好像也是。但是呢，大家觉得这算个屁，对吧？你华黑道牛逼吗？你有我钱吗？所以说我我其实刚才觉得这个问题哈，对年轻人来说就我，我先讲讲我的经验就是。还是嘛，大家经常就说，

哎呀，你们这个都是讲成功后的东西，不讲你当时。草根的时候的状态，我我我比较诚实，我会讲的，就是说我觉得第一个就是刚才回到那个前面的问题说。如果你想所谓的成功也好，怎么着也好，有什么方法，我说上中下三册，上册就是读书，对吧？还是回到那个问题？就是说认知是你能够，

不管是改变还是融入圈层是最好的方法。因为说了嘛，要么你爸爸给了你3000万创业，对吧？白手起家，这个故事是我。刚才我们说了，投资了一家食品公司嘛，那个CEO就这样的，我们聊过去的创业经历，他跟我说我在美国白手起家好，然后他说他做的是房地产，然后我说你怎么白手，他说我爸给我3000万过来白手起家。然后后来他的外号就叫3000万白手起家。

对，那么这种就是说叫什么呢？呃，说白了，是你生下来的时候买不起，你会买不起的故事哈，那我生下来是买不起。法拉利的对吧？但以后买得起，所以肯定不是他这个故事。就讲嘛，刚才徐新总投资的那个，我又是讲人生充满意愿机会，对吧？徐新总投资了定了，

然后定了渠道那么大的困境。员工走的差不多了，就剩下200来人，其中就有我，然后的话呢，坐着那个工业园的工业电梯框框框去上班。然后呢？有个好处是什么呢？没事干。然后呢？老丁在最困难的时候还坚持在公司给大家免费吃饭。但是后来他跟我说，他说主要让你们多干会儿活啊，你你你出去，我们在广州嘛，

建中路44号对吧，说你们出去吃饭，回来不一小时，他的名言是抓住男人的胃，就是抓住男人的心，就其实就是给饭吃啊。好，然后呢？那个他吃饭呢，他还不提供餐厅，因为租更多的餐厅贵，他是这样子的，有一个小小角落，就有人给你送餐。拿回自己的工位吃，

那是我23岁，22岁的故事哈。好，然后呢？我甚至刚加入网易的员工，虽然原来之前也创过一些小项目，但在网易看来都只是说。招聘你进来哦，原来搞过互联网啊，小项目还有点意思OK，我的时候你说您找我的嘛，然后呢，大家就要把自己的这个移动的那个铁棍儿。推出来拼成一个小饭桌，你们能想象那是网易吗？

一起在那儿吃饭。然后我呢，就因为无聊喜欢看各种乱七八糟的书好，后来就每天在网易的那个四楼就有一个这种。panel但那主讲一般都是我从历史到文学，从文学到到社会学，社会学到天文学。好，然后直到有一天就是几个高管。因为博客怎么做还是做还是不做，我观第一版本已经失败的情况下。说他妈这个部门的人看的都很菜呀，以老丁的性格长期见不到效果是要死的，这个你知道老丁的性格，老丁杀人的时候也是很不犹豫的。

t.说那怎么办吧？这部门能不能菜鸡不行啊？哎，那个哥们好像就是我哈，他平时天天在那里吹牛逼，要不叫他过来讲一讲他有什么想法，反正死马活马吧哈。好两个小时，他们都没走出来办公室，我跟他讲了整个这个商业模型和逻辑，因为我前面无聊，天天思考嘛，我已经想过了，这是答案，

这我我要我要你讲了太多故事，我们要讲清楚，就是从无用之用啊，这个是阅读器一开始。是无用之用，不是说直接做马上做事的时候无用之用。背后商业逻辑的分析，你觉得是你是学来的，是悟到的，还是你天生学来的？这这到这个呢，我谈不到悟道，就也没有大哥指导，就你看多看多想就可以。好的，

长话短说，看多想还是要有碰撞，不可能自己一个人聊天了，不中午每天吃饭聊嘛？一堆网易的早期的员工。讲的东西很有帮助的好，然后的话呢，多听多看多想多聊好，但是我就告诉你，如果要问我人生白手起家靠什么，就靠每天吹牛逼。然后的话呢？讲完了以后，他们说我觉得你想的很清楚，然后立刻给丁磊写了个报告，

然后丁磊说要钱没有？有一笔封闭开发的预算，然后把我们弄到一个叫花都的地方，广州去封闭开发，这就是第一个项目。然后那个项目出来了以后告诉你结果吧，最终里面的人，他们董荣杰虎牙。然后再到后来的唐岩，默默的CEO，然后方善文和那个梁梁健。创办了雪球财经我和李学林，创办了YY再到后来我们离开以后就要离开交界的时候的李勇。创办了猿题库。那是我们当时这个部门的团队。

最终。那那你们觉得是你们这几个人厉害，还是丁磊厉害呢？你知道丁磊后来跟我们这些人所有人关系都很差。我们背叛了他呀betray我，我觉得就其实你刚才还是讲了一个结果，但是是不是可以找到一些规律，就是怎么去让？让一群人涌现出来，对吧？时代的这个这个这个呢？倒结论是有的，那时代就得解公司对吧？你回头去翻，只要是那时代出来的，

都是在解公司，它是个实际上是个结果偏差，但是我想说的是，在我没有。3000万的爸爸的情况下，我如何获得第一个机会，是因为我多读了书，多思考，然后当有死马，当活马医，没人愿意接的，活的时候你。上去了，然后你就获得了第一个机会，然后的话呢，

这个机会就是我人生的起点。然后呢，直到走到今天，我仍然非常感谢。我在那里。吹牛有个大哥说你要不过来聊聊，你对这个有什么想法，他本来心里面想的是你师傅告诉我的，说反正这部门的人。都进来聊一下，实在不行就跟老丁说，这项目不靠谱，算球哦，万一靠谱就是嘛，就理解吗？

大哥他们没有想过这是能成的，就是先搞一下。当然，这是典型的网易文化，就是我也不知道行不行，先弄一下机会，机会总是给有准备的人，像你这样子，但是就是说那我坦白说就是。通过阅读改变了。而且呢，就是后来就说他说你每天这么思考，今天不遇到这个哥们，问你明天也会遇到那个人问你，总之只要有一个有power的人问到你，

你又能much。他就会给你这个机会，他说你就算今年不认识我，明年认识我，我还是会给你钱，让你创业的，他说因为你思考了呀。所以圈层这件事情我知道，大部分都是由梁太里带来的，这是真实的，我在美国看到的也是这样子的，比如说我小孩想读雷克赛德，因为雷克赛德比尔盖茨的母校，然后我就吐尔了一下，发现里面哈弗如牛毛。

耶鲁满地走，为什么呢？old money的小孩都在那里读，所以说坦白说有点沮丧哈，就是说但是有了恰的gpt，我觉得这个学习的门槛低了，就是穷人富人的孩子都可以弄恰的gpt学习，他真的是。科技平权哎，那个Sam奥特曼有一句话说当那个呃marginal cost就是说编当编当那个呃当那个智慧的边际成本。跟能量的边际成本趋于零的时候，人们就是没有贫富差异的，对，这就是他的，他的理想叫科技平权嘛，

所以。读书是最快最快好第二个一句话讲完运动，因为你根本。没有办法，接触到的时候你学过滑雪，比如说举个例，你学过学一次滑雪，你的朋友圈的level会高一个。踹一下你学会潜水高一个学会高尔夫高仨在中国哈，在美国没有用，因为美国老头打高尔夫。但是那你为什么不去串一下呢？像我在滑雪的时候认识了open AI的人，因为我人家不理我open AI的人。滑雪球你认识了，

然后因为他们也滑嘛，老板也喜欢滑破圈，破圈的办法对吧？徐总，您有什么没了？刚才那个问题有什么补充吗？没有的话，我会有一个新的问题，我我有一个小小的补充，我就云云帆老师，首先有一个特别。特别厉害的点，就是不管讲多少故事，最后总能绕回来给你扣题，要读书，

总之是要读书，然后然后第二个点呢，就是请允许我非常的共鸣，你刚刚讲的三个。一下高三个打高尔夫啊，我们诺亚目前正在运营，非常好的高尔夫，潘总每次也能回到诺亚财富的，然后。我也会组织打完高尔夫读书啊OK，我我只想补充一句，因为这两位大佬都是又打高尔夫球，又滑又是滑什么什么一个高尔夫滑雪潜水，高尔夫打枪，其他东西我都是不会的啊，

我都是不会的，也是没有时间搞的。呃，就是其实我没有进入那个圈层，但是呢，我想说他们想通过礼物能告诉我礼物儿什么吗？但是我我我。我我我，其实没有任何我的我的爱好，就是跟企业家聊天，所以我想说的一个观点是这样子，就说你即使不认识圈层，你也是可以学向他们学习的，我特别想讲的例子就是说。我以前有个观点，

就说我们投资是一个艺术，这个艺术呢，是这个就这个艺术，就说是这个创始人对未来，但是科学还是艺术，我觉得它更像这个艺术，因为。你要相信这个创始人，因为未来是不确定的，你要相信这个创始人，他看到未来，你相信他，你你你有conviction，你就敢投他。那所以你要跟founder认识嘛，

对吧？但有的founder你是见不着的，比如elon mass，我觉得见得着吗？见不着呀，对吧？那我可以把elon mass所有的演讲全部看完。我它的第一性原理，我不仅习得了，而且还交给我们投的portfolio去用了，很管用，比如说呃，黄征也是不见人的，对吧？但黄征有很多演讲啊，

我们有个同我们有个小朋友，我说你把黄征所有的演讲给我穷尽打出来，给我打了呃。这个是800页，然后真实的是2000页，我就把它fire掉了。就说2000页跟800页之间的差距有个非常重要的信息，也就是说你不认识他，没有进筑学，你照样可以学习进步。真的，我觉得你应该是滑雪这个才，因为那个太贵了，他们也没那么多钱，我觉我觉得你在讲一件非常朴素的事情。

就是读书是最便宜的一件事，对不对？不需要全程照样可以学习，因为其实书呢，在中国很便宜，对不对？哎读还有电子书呢哎，不看视频也可以啊，那YouTube那个B站上都是免费的，但是刚才我们讲了特别多的读书的反人性。盲哥在书里面也特别提到一句话，就说大家要读，读到一定程度，你要到别人不一样的境境界，你是到一个。

高出平均人的境界，怎么去把这样的高出别人的境界？这个很虚的东西告诉给年轻人。我相信大家都在不同的境界上了，对吧？我刚才讲圈层其实也是不同的境界，因为你看到读书的价值，但是你怎么去让他？看到这个价值，同时反人性的形成这样的习惯，不管是读书还是读有滋养的食品。等一下，我想说一下，刚才郭郭总他留了个问题哈，就说他说现在读书不是很难吗？

他看视频是不是就现在视，因为视频讲的视频也不是短视频，那讲的视频长视频，我讲的就是长视频，其实我想说其实说。如果真的长远来讲视频，因为现在以后谷歌不是说了90%的内容都会是视频的，就大家会越来越喜欢看视频。其实我觉得看视频确实我很多学习都是在YouTube上看视频的，那些人基本上那些人都特别长的一个视频，你学到挺多东西的，就是我是在想第一个问题。呃，读书是反人性，那看视频是不是反人性看一个长的documentary一个小时的，

是不是反人性就如果说那个看视频给你更容易一点，你其实可以看视频，那目的就是为了学习嘛。对吧，但是就是说就是其实视频是介于学习跟娱乐之间的，如果他看完了之后不思考，还是看完了之后有一些印象。很和读书之后的思考，调动的东西是一样还是不一样，对吧？我觉得这个我这里有一个观点，就前两天正好跟我们。那个校招生做一个培训，然后我专门讲读书这个事情，就我的一个观点就是健身，

大家都知道是有益的，对不对？但是健身它的原理其实是要做一些抗阻运动，其实你的肌肉是要撕裂跟重组的。我认为短视频跟读书一个很重要的区别，读书一定是有点吃力的，它是有点痛苦的，因为短视频很容易。你坐在那边，你就听噔噔噔，但读书呢，因为我我自己也写过一本小书，但但。其实主要对整个出版的流程充满了敬畏之心。就是一本实体书出来，

只要有版号，它这个书的逻辑的严密性，用词的准确性，我觉得跟一般的这个可能短视频啊，可能是说。这个这个公众号不太一样，所以基本上开卷有益这四个字，我是非常相信的，他还是看相关性是知识跟怎么让他看的，我觉得这个是很重要的。然后第二个如何形成习惯，这两个又又不一样，对吧？我们觉得那个浓度我们可以不谈，就怎么去帮助他形成习惯，

因为长期是有价值的。固定的时间干固定的事情，我觉得只有这样才能坚持把它变成一个哈贝，就像刷牙，每天都刷，你觉得会想不用想啊，就这个时间我就是干这件事儿。而且要有仪式感，对我来说，仪式感就是说那那我这个有一个更实稍微实用一点tips就是说。从中间翻着看这本书，我在座所有人有没有拥有过一本神书，叫百年孤独。有啊，有多少人读完呢？

诚实一点，我试过十七八遍，直到有一次一个老师跟我说读这本书，从中间开始看。你从开头看你一个名字也记不住。你从中间开始看对对对，所以很多书啊，很多书，其实你从中间开始看，让他抓住你，你再倒回去看，我觉得都是可以的。真的，你你说强行上来，我就要这个，

有一点小小型的，因为您刚才那个问题是说怎么让年轻人看，我们看已经解决这问题了。对我来说，看书是肌肉记忆。我从七岁开始，每天看一本书，直到现在。哎，我觉得你看一本书，你看到什么轻呃，等一下你们先把这个问题搞明白了，你这个你看到你看完以后你能能马上把它说出来吗？你kk learning是啥？你一天看一本书，

你就。就翻的呀，你没有读进去呀啊？可以的，你可以呀，好哪天我们测一下你这个一天开门是什么样子？来你来这样来来这这个我的方法论呢，也很简单，你看着你，我觉得你读不够深刻，你说的对，你读不够深刻，你说的对，这个是我的方法论。就是我看的越多，

你敢说我们俩都读芒格，我肯定比我深刻，你说的对。你比我快，我比你深刻，哪一个更好呢？哪一个更好呢？嗯，我我我你看我没有讨论好不好？我是在讲我的方法，论我的方法论是。如果知识是一个巨大的拼图。你看的越多，因为我们要解决另外一个问题，叫看的越快。

就是说举个例啊，比如说你单独的去，比如说我们举个例切入去看俄罗斯，比如说啊，一七零年的历史，你会觉得很难看。但是呢哦，你看了旁边的对吧？比如说维京人的历史，他他就能拼起来，所以我的问题不解决，看得深。深和理解的深的问题，我刚才的方法只解决看得多和看得快的问题。每个事情用不同的方法解决，

你为什么要看的多看的快呢？你的目的是什么？我没目的，我就好玩嗯不，我觉得我觉得你刚才像你刚才又强调了一个重要的点，这其实当然这个重要点是不是？年轻人可能拥有的奢侈，这是另外一个话题，我但是那个重要。to every all of all successive investment by definition is valued. that's right.if that's what it is getting more value than you make more，然后我就买了。啊，买了以后呢，对吧？

我就在旁边那个36吃饭啊，然后我说嗯，送你本书，你知道我的习惯，只会送书，别的没有。对吧，好这本书有什么用？我说这本书是关于讲决策的。然后的话呢？你现在对吧？从一个大公司要去一个中型上市公司做COO，你面对很多决策，然后的话呢，你好好看这本书。

这哥们从来不看书的好，马上看。今天晚上就看。什么叫目的？年轻人看书最容易的叫功利，目的就是说你给他讲开个书单哇，讲浩如烟海世界名著很难。但是你告诉他这本书能解决你的现在的问题，比如说像我这个妹妹刚入职场。阿姨不爱看书。然后我表妹哈，我们独生子没有没有亲兄弟姐妹，我就拿了一本，掏了一本高效能人士的七个习惯。哎，

说你看很喜欢这本书，对不对？你记住，你把它学会了，记住了，你在职场上低一点就没问题，没毛病。对吧，你开会老板说你怎么怎么这么做呢？我以终为始哎，其实他没以终为始，他先把这牛逼吹了，老板觉得。有想法后，前面就升的很快后，

然后呢，他就觉得哇，这个这本书收益高，说白了人就是趋利的，给他一个功利的目的。好，还有比如说一个一个一个哥们儿小弟啊，就是说搞公司哈，然后觉得管理很困难，说我看不起那种复杂的书啊，然后怎么怎么样？好，我说来来给你看本好看的杰克韦尔奇银，哈哈哈，跟小说一样的对吧，

反正都是他的成功经验，但是他在里面去修几点就够了，所以说的话呢？还有比如说有个人突然说啊，我想比如说像我下面有一个我们朋友，对吧？曾子林，他研究那个语言的。然后的话呢？为什么这个书一般人不看，因为没有公益的目的，但是呢，我马上推荐到一个朋友看，因为他说什么他最近在追求一个女孩子，这个女孩子非常有文化。

然后他呢，除了有钱以外，没有文化，我就把那个紫菱的书推荐给他，东言西语说你就把这本书记下来，那些段子。为什么福建人要说湖这些东西，然后呢？你每天每次约会的时候，你就讲一段，他就觉得哇，你真有文化上古汉语都懂。然后太有意思了，对我说以后你这个事成了，我带你去见我那个哥们儿，

要感谢他人是趋利的。所以说我现在推荐年轻人看书的方法都是你现在有什么困惑，你是要创业，你是要当CEO，你是要找。女孩子文青还是怎么样来给你推荐这一本，所以呢，我就有点像那个叫图书清单。所以你你其实你的决定的方法是先让它变成有用之用，打开了你说的对门禁之后高铁才能变成无用之用，我是无用之用，我真的没目的，我就纯看的毫无意义。但我觉得今天我们正好简单做个总结，时间也差不多了，

学芒格最重要的是在他那个语境当中95年的这个智慧。结晶大家都知道是要阅读，但更重要一点是，在这个阅读的过程当中，我们怎么都不断提升自己的境界。从。无有用之用到无用之用，在这个过程当中，其实每个人都会有收获，但是最重要的点还是回到你刚才潘总一开始那首小诗的结尾。我们都希望能够跟有智慧的人交朋友，那我们如果有幸大家线下能交朋友最好，但是其实书是。最简单，最直接，

最便宜的跟古今中外的有意思的人交朋友的这一点，虽然仍然是常识，但是仍然是反人性。最后做一点也大家都做广告经济学人，180年的历史，一八四三年创建。对吧，那我觉得经济学人最重要的点，我自己服务了很久，他就是一帮。聪明人天天不做正事。做一些思考，相互。问来问去，相互碰撞的事情，

但是你要相信，等到你到了那个境界的时候，其实真正让你产生幸福的。是思想碰撞带来的愉悦，我相信我们今天下午已经给大家展示出来了，希望这样的展示会更多，好吧？好，谢谢大家，感谢大家。交给我吧啊，那个这样感谢几位嘉宾啊，那我你们先三位先还是留住啊，我们还是下面对那对对，那我想这样就是对，

就是今天其实大家讲的还是很嗨，然后信息很多。好在我们其实我们还是有一些记录啊，我们后面呃，我们通过书院啊，两个书院中心书院跟芒格书院工号，我们都会有一些文字的传播。然后呢？这样我们今天的直播呢？就到这里了，那个呃也打个广告。哈哈哈。to ever call all successful investment by definition and its value investment that s right that s what it is getting more value than you.