

第一章 积累财富

赚钱不是一件想做就能做的事情，而是一门需要学习的技能。

认识财富创造的原理

假设有一天，我创业失败，身无分文，这时把我随意丢到任何一个说英语的国家的街道上，我相信自己会在5年或10年内重新变得富有，因为我已经掌握了“赚钱”这门技巧，而这门技巧人人都能学会。[78]赚钱跟工作的努力程度没什么必然联系。即使每周在餐厅拼命工作80个小时，也不可能发财。要想获得财富，你就必须知道做什么、和谁一起做、什么时候做。与埋头苦干相比，更重要的是理解和思考。当然，努力非常重要，不能吝啬自己的努力，但必须选择正确的方式。

如果还不知道自己应该做什么，那么你先要弄清楚这个问题。在这之前，不要盲目发力。

十三四岁时，我就给自己列出一系列原则，详见下面的推特风暴。30年来，我一直谨记这些原则，也在生活和工作中践行这些原则。随着时间的推移，我发现自己愈加擅长观察企业，并从中找到最能创造财富的杠杆支点，然后抓住这部分财富（这种特长说不上是可悲还是幸运）。

下面推特风暴的内容，其中的推文广为流传，当然，每条都可以衍生出一个小时的谈话内容。这条推特风暴是一个很好的起点。我在其中写下了我所有的理念和原则，力求信息密集、简洁有力、影响广泛、历久弥新。如果你能吸收这些理念和原则，以此为指引，奋斗10年，你一定能够得偿所愿。[77]

如何致富(不靠运气)：

V

追求财富，而不是金钱或地位。财富是指在你睡觉时仍能为你赚钱的资产。金钱是我们转换时间和财富的方式。地位是你在社会等级体系中所处的位置。

V

创造财富和坚持道德标准是可以兼得的。如果你内心鄙视财富，财富就会对你避而远之。

V

无视一味追求社会地位的人。他们获得地位的手段就是攻击创造财富的人。

V

依靠出租时间是不可能致富的。你必须拥有股权(企业的部分所有权)，才能实现财务自由。

V

获得财富的一个途径，就是为社会提供其有

需求但无从获得的东西，并实现规模化。

V

选择一个有长期发展前景的行业,找到可以 长期合作的人。

V

互联网极大地拓展了职业空间,但大多数人 还没有清晰地认识到这一点。

V

14

培养迭代思维。生活中所有的回报,无论是 财富、人际关系,还是知识,都来自复利。

V

选择聪明过人、精力充沛的商业伙伴,但更 重要的是,他们要正直诚信。

V

不要跟愤世嫉俗和消极悲观的人合作。他们 的预言会自我实现。

V

学会销售,学会构建,两技傍身,势不可 当。

V

用专长、责任感和杠杆效应武装自己。

V

专长指的是无法通过培训获得的知识。如果 社会可以培训你,那么社会也可以培训他人来取代你。

V

要想有所专长,就要追求真正的兴趣和热 爱,而不是盲目追逐热点。

累积专长的过程,对你而言就像玩耍,对他 人来说则很吃力。

V

专长的传授需要通过师傅带徒弟的方式完

成,而无法通过学校教育完成。

V

专长往往具有高度的技术性或创造性,不能 被外包或自动化。

V

培养责任感, 勇于以个人名义承担商业风险。社会将根据责任大小、股权多少和杠杆效应回报你。

V

“给我一根足够长的杠杆和一个支点, 我就能撬动地球。”——阿基米德

V

要想获得财富, 就必须充分利用杠杆效应。商业杠杆来自资本、劳动力和复制边际成本为零的产品(代码和媒体)。

V

资本是指金钱。要想获得融资, 需要运用自己的专长和责任感, 并表现出良好的判断力。

V

劳动力杠杆就是让别人为你工作。这是最古老、争夺最激烈的一种杠杆。拥有劳动力杠杆会让你的父母觉得你很了不起, 但不要过度追逐劳动力杠杆。

V

资本和劳动力是需要获得许可才能使用的杠杆。人人都在追逐资本, 但得有人愿意出资。人人都想领导他人, 但得有人愿意追随。

2

V

代码和媒体是不需要许可就能使用的杠杆。这两个杠杆是新富阶层背后的杠杆。你可以创建软件和媒体, 让它们在你睡觉时为你工作。

有一大批机器人可供我们免费使用。为了提高效率、节约空间, 这些机器人就集中放在数据中心。用起来吧。

V

如果不会写代码, 那就出书、写博客、做视频、录播客。

杠杆是判断力的倍增器。

判断力从经验中来, 但可以通过学习基本技能快速建立起来。

V

没有所谓的“商业”技能。不要把时间浪费在商业杂志和商业课程上。

V

学习微观经济学、博弈论、心理学、说服术、伦理学、数学和计算机。

V

读比听快，做比看快。

V

你应该忙得没时间社交，但依然把日程安排得井然有序。

V

设定一个大胆的个人时薪，并严格执行。如果解决一个问题节省的成本低于时薪，那就忽略问题；如果外包一项任务的成本低于时薪，那就选择外包。

V

工作时要拼尽全力，毫无保留。不过，共事的人和工作的内容比努力程度更重要。

V

在自己选择的职业领域里做到全球顶尖。不断重新定义自己的事业，直到理想成为现实。

V

世界上没有快速致富的教程。即使有，那也只是提供教程的人想从你身上赚钱。

运用专长，发挥杠杆效应，最终你会得到自己应得的。

V

当你终于变得富有时，你会意识到，这并不是你最初的追求。但这是后话，此处暂且不提。

[11]

12

总结：把自己产品化。

“把自己产品化”是什么意思？

这句话有两个重点，一个是“自己”，一个是“产品化”。“自己”具有独特性，“产品化”是发挥杠杆效应；“自己”具有责任感，“产品化”需要专长。“自己”其实也具有专长。因此，这两个重点就可以概括上述所有的理念。

如果想要实现致富的长期目标，你就应该问问自己：“这是我真正想要的东西吗？我的规划目标是我真正想要的吗？”得到肯定的答案后，再问问自己：“我实现产品化了吗？我实现规模化了吗？我选择规模化的方式是劳动力、资本，还是代码或媒体？”由此可见，“把自己产品化”这个阐述方便简单，便于记忆。[78]

“把自己产品化”很难。所以我说“把自己产品化”要花几十年——并不是要花几十年执行，而是要把大部分时间用于思考：我能提供什么独特的价值？[10]

财富和金钱的区别是什么？

金钱是我们转移财富的方式。金钱是社会的信用符号，具有调用别人时间的能力。

如果我做好了本职工作，为社会创造了价值，社会就会对我说：“谢谢你，因为你在过去所做的工作，我们在未来欠你一些东西。这是一张欠条，我们可以把这个叫作钱。”[78]

你真正想要的其实是财富。财富就是在你睡觉时也可以帮你赚钱的资产。财富是可以进行生产的工厂和机器人。财富是不分昼夜为客户服务的计算机程序。财富也可以是银行里被投资于其他资产或业务的钱。

12

甚至房子也可以成为一种财富，因为房子可以出租，带来租金收益。但与从事商业活动相比，这种土地利用方式的生产效益较低。

所以，我对财富的定义是在睡觉时也能带来收入的企业和资产。[78]

技术让消费变得更大众化，也让生产变得更集中。在某个领域做到全球顶尖的人，现在可以为世界上任何人提供自己的产品或服务。

要想在社会上赚到钱，就要为社会提供其有需求但无从获得的东西。如果社会已经创造出需要的产品和服务，你也就不被需要了。

你家里、工作场所和大街上的几乎所有东西都曾是科技产品。曾几何时，石油这种科技产品让洛克菲勒变得富有，汽车这种科技产品让亨利·福特积累起财富。

因此，正如艾伦·凯所说，科技就是一套尚未完全发挥作用的东西（更正，是丹尼尔·希利斯所说）。某种东西一旦得到广泛应用，它就不再是科技了。社会总是需要新事物。如果想变得富有，你就要弄清楚你能为社会提供哪些其有需求但无从获得的类别。在雲佳讓對夜严競囊旁注圣握積矜身簫

求但无从获得的东西。如果社会已经创造出需要的

产品和服务，你也就不被需要了。

你家里、工作场所和大街上的几乎所有东西都

曾是科技产品。曾几何时，石油这种科技产品让洛克菲勒变得富有，汽车这种科技产品让亨利·福特积累起财富。

因此，正如艾伦·凯所说，科技就是一套尚未完全发挥作用的东西（更正，是丹尼尔·希利斯所说）。某种东西一旦得到广泛应用，它就不再是科技了。社会总是需要新事物。如果想变得富有，你就要弄清楚你能为社会提供哪些其有需求但无从获得的东西，而提供这些东西对你来说又早轻松自然

不断重新定义自己的事业，直到理想成为现实。

找到天赋所在，积累专长

销售技能是一种专长。

有些人“天生”就是做销售的料儿。在创业公司和风投领域这种人很常见。天生的销售高手会让人眼前一亮。他们非常擅长自己的工作。也就是说，他们具备这方面的专长。

他们的销售技能显然也是习得的，但一定不是在课堂上学到的。他们可能在学校操场上学会了如何推销，可能是在跟父母的沟通中学会了讨价还价，也可能有一些遗传基因在里面。

销售技能是可以得到提升的，可以读读罗伯特·西奥迪尼的书、参加销售培训班、挨家挨户上门推销等等。上门推销是对心理素质的巨大挑战，但确实可以快速提高销售技能。

专长无法被教授，但可以被学习。

想要找准适合自己的专长，可以回想一下在孩提时代或青少年时期，有哪些事情是你几乎不费吹灰之力就可以完成的。有时候，即使你自己不觉得那是一门技能，身边的人也会留意到。你的母亲或者你成长过程中最好的朋友会知道你有什么特别之处。

关于个人天赋和专长，举例如下：销售技巧。

音乐天赋：学习任何乐器都不费力。

专注力强：容易沉浸在一个事物中，并很快记住相关知识点。

·热爱科幻：喜欢读科幻小说，吸收新知识的能力特别强。

·擅长游戏：对博弈论了解得透彻深刻。

喜欢八卦：深入挖掘朋友的社交网络，将来

可能成为有所建树的记者。

在基因、成长环境和个人对环境的回应的共同作用下，每个人都形成了自己独一无二的专长。专长是一个人个性和身份的有机组成部分。一旦找到自己天生喜欢和擅长的领域，你可以朝着这个方向持续前进。

2

在“成为自己”这件事情上，没有人能比得过你。

其实，人生大部分时间都是在寻找，寻找那些最需要你的人，寻找那些最需要你的事情。

以我为例，我喜欢阅读，也喜欢科技。我学得很快，但非常容易喜新厌旧。如果我的工作是对一个问题研究20年，那么我肯定做不好。我现在的职业是风险投资。要做好风投，就需要迅速跟上新科技的发展速度（由于新科技层出不穷，我“喜新厌旧”的个性反而是件好事），所以做风投与我的专长和技能相当契合。[10]

我本来立志成为一名科学家。我心中的道德层级也源于此。我认为，科学家处于人类生产链的顶端。科学家实现了真正的突破，取得了切实的成果，为人类社会做出了巨大的贡献。科学家对人类的贡献应该超过了其他任何一类人群。这并不是说艺术、政治、工程或商业不重要，但是如果没有科学，我们就会过着茹毛饮血、刀耕火种的原始

4 生活。

社会、商业和金钱是技术的下游产物，而技术本身又是科学的下游产物。应用科学是推动人类社会发展的引擎。

由此得出的推论是，应用科学家是世界上最 有权威的人。这一点在未来几年会更加突出。

最初，我的整个价值体系是围绕科学家建立的，我梦想成为一名伟大的科学家。但是我独一无二的长处是什么？我最终把时间花在了哪里？回顾过去，我发现我做得更多的都是围绕着赚钱，与技术打交道，与人打交道，推销产品，谈经论道，兜售理念。

我拥有一定的销售技能，这是一种专长。我拥有一定的分析技巧，会研究如何赚钱。我痴迷于数据，擅长搜集数据，尤其擅长拆解数据。我也喜欢研究科技。所有这些对我来说就像玩耍一样轻松有趣，但对别人来说却需要付出努力。

有些人觉得销售很难，想知道怎样才能做到口齿伶俐、善于推销。事实上，如果你在现阶段仍不擅长做销售，或者对销售确实没什么兴趣，那么销售这个行业也许并不适合你，你还是要专注于自己真正喜欢的事情。

第一个明确指出我天赋的人是我母亲。十五六岁的时候，我在跟朋友聊天时说自己想成为一名天体物理学家。母亲在厨房听到后插了一句：“不会的，你会去做生意。”我当时心里想：“什么？妈妈说我会做生意？我要成为一名天体物理学家。妈妈是不是不知道自己在说什么？”事实上，母亲确实知道自己在说什么。[78]

要积累和发展专长，就要发挥自己的天赋，研究自己真正好奇的东西，追寻自己的热情所在，而不是选择一个当下的热门专业，然后在毕业后进入投资者宣称的热门行业。