

2020年，给大家提几点建议

码农翻身 今天

以下文章来源于Ney üä, 作者Ney üä



Ney üä

码农产品人。连续创业者、终身学习者。 分享产品、技术、运营相关经验，分享互联网行业动态

阅读本文大约需要1分钟

为什么有的人在很短时间就能参透事物的本质，而有的人一生却无法明白怎么正确做事？

为什么有的人年纪轻轻已经取得了很大的成功，而有的人终其一生却碌碌无为？

这几个问题，我曾经思考过几次，却没有答案，直到2020年的第一个周末。

这个周末看完了《人类简史》，感叹作者天马行空，能把人类历史，文化，认知，宗教，战争讲的融会贯通。震惊感叹之余，有一些思考。

人类简史这本书主要在讲智人因为偶然或必然的原因，产生了「认知革命」。起源可能是智人相比其他人种（尼安德特人等）更爱八卦，说谎，想象。进而因为这些特质产生了描述虚构不存在的事物的能力。同时智人能让群体都相信这些虚拟不存在的事物。

比如金钱，宗教，国家，企业等，这些只存在于智人的共同虚拟认知中。但因为所有智人都相信，于是这些虚拟的组织得以良好的运行。

在「认知革命」以后，传说，神话，宗教出现，因为人可以说龙是我们部落的守护神。讨论虚构事务成为智人语言最独特的功能。虚构，让人类能够拥有想象，最重要的是可以一起想象，共同编织出故事。智人的合作不仅灵活，还可以跟无数陌生人合作，正因为如此，智人才统治了世界。

读完《人类简史》，陷入思考，同为智人的我们，内部也有种种认知鸿沟，很多人在自己一生中也在经历智人这个种族所经历的「认知革命」。正是这种认知差距决定了我们的人生差距。

先谈谈两个互联网大佬的「认知革命」：

### 一。黄峥的认知革命

拼多多是最近的一匹超级黑马，短短几年市值已经几百亿美金。之前看见分析拼多多的文章特别多。看了一些文章，总结下：拼多多利用了微信支付的下沉趋势，消费降级趋势，微信的社交红利等等。咋听下去，是这么回事。

最近突然发现拼多多\X”黄峥有个订阅号，大约停更于2019年1月。好奇心的驱使下，我去阅读了黄峥写的文章。读第一遍的时候，发现没法直接理解大佬在写什么，想想这些文章是黄峥写的，必须再多读几遍。读了几遍之后，终于读懂，也终于理解为什么黄峥能做出拼多多。

拿这篇《把资本主义倒过来》举例：



在资本主义的美国诞生了一个神奇的巴菲特，他从保险和资本复利的游戏中获得了快乐，又轻轻地把钱的包袱给了比尔盖茨。这好有智慧，这大概是在资本主义环境下一一种资本家最简单、轻松获得快乐的方式。钱先积累然后再分配，这个循环中，巴菲特主要专注于前半段。在“后资本主义”的时代里，假设钱的有效再分配和积累同样重要。我不禁在想，有没有可能同样用保险和复利，或者说是倒过来的保险和复利来让财富分配更均匀一些呢？存不存在一些机制能让穷人也能卖“保险”给富人，穷人也能卖一些自己的“软实力”、自己的意愿、抗风险能力给富人，从而实现更精细化的反馈，周期更短的钱从富人向穷人回流的循环呢？

比方说，有一千个人在夏天的时候就想到在冬天的时候要买一件某种样子的羽绒服，他们一起写了一个联名的订单给到一个生产厂商，并愿意按去年的价格出10%的订金。这种情况下，很有可能工厂是愿意给他们30%的折扣的。因为工厂从他们的联名订单里获得了一个工厂原来不具有的一种需求

(黄峥订阅号文章截图)

读懂这篇文章，你会发现黄峥在底层的认知逻辑上，是超离了大部分人。对于拼多多真正要做的事情，从底层认知上，黄峥是非常清晰且具备认知层面的革命性的。

黄峥在这篇文章中分析了资本主义中穷人和富人的关系：「资本主义的保险和复利促进了财富从没钱人向有钱人的转移，资本主义的极致是因为它进一步放大了资本的力量」。

而黄峥思考：「有没有可能同样用保险和复利，或者说是倒过来的保险和复利来让财富分配更均匀一些呢？存不存在一些机制能让穷人也能卖“保险”给富人，穷人也能卖一些自己的“软实力”、自己的意愿、抗风险能力给富人，从而实现更精细化的反馈，周期更短的钱从富人向穷人回流的循环呢？」



黄峥思考的是供应侧和需求侧，穷人在传统经济模型里只能成为被动的需求侧，而他试图去改变这个现状。

黄峥接下来举的一个例子已经无限接近于创办拼多多的初心了：「如果有1000个人在夏天就想到冬天要买一件某种样子的羽绒衣，他们写了联名订单给到一个生产厂商，并愿意按去年价格出10%的订金。这种情况下，工厂愿不愿意给他们30%的折扣？」

极可能愿意，因为工厂从这个订单里获得了一种需求的确定性。

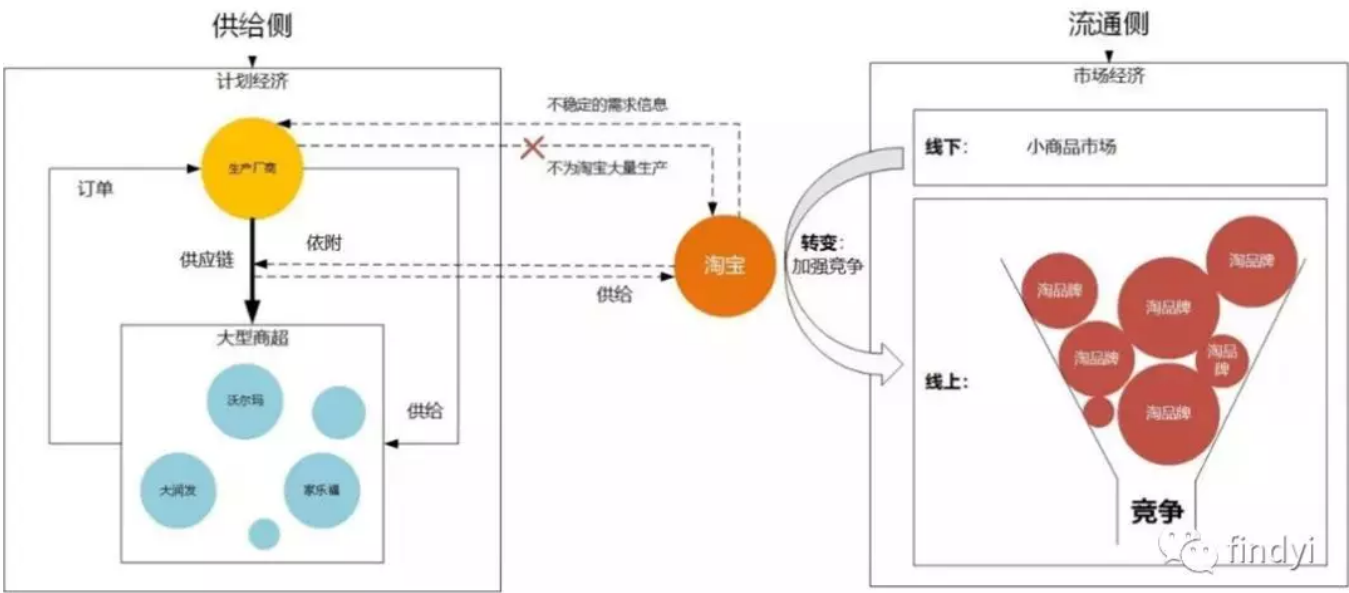
这种确定性可以转变为利用生产计划低谷进行生产的便利，也可以转化为采购原材料时的笃定。工厂甚至可以把这种确定性进一步卖给上游和配套厂商，以此换取工厂成本的进一步降低。

这不就是工厂用“30%的折扣”向这1000个人购买了一份“保证在未来购买这件商品”的保险吗？

如果我们希望找出拼多多之于淘宝、京东的一个最大的差异点，那么答案很可能是，他们的供给流通模型完全不一样。

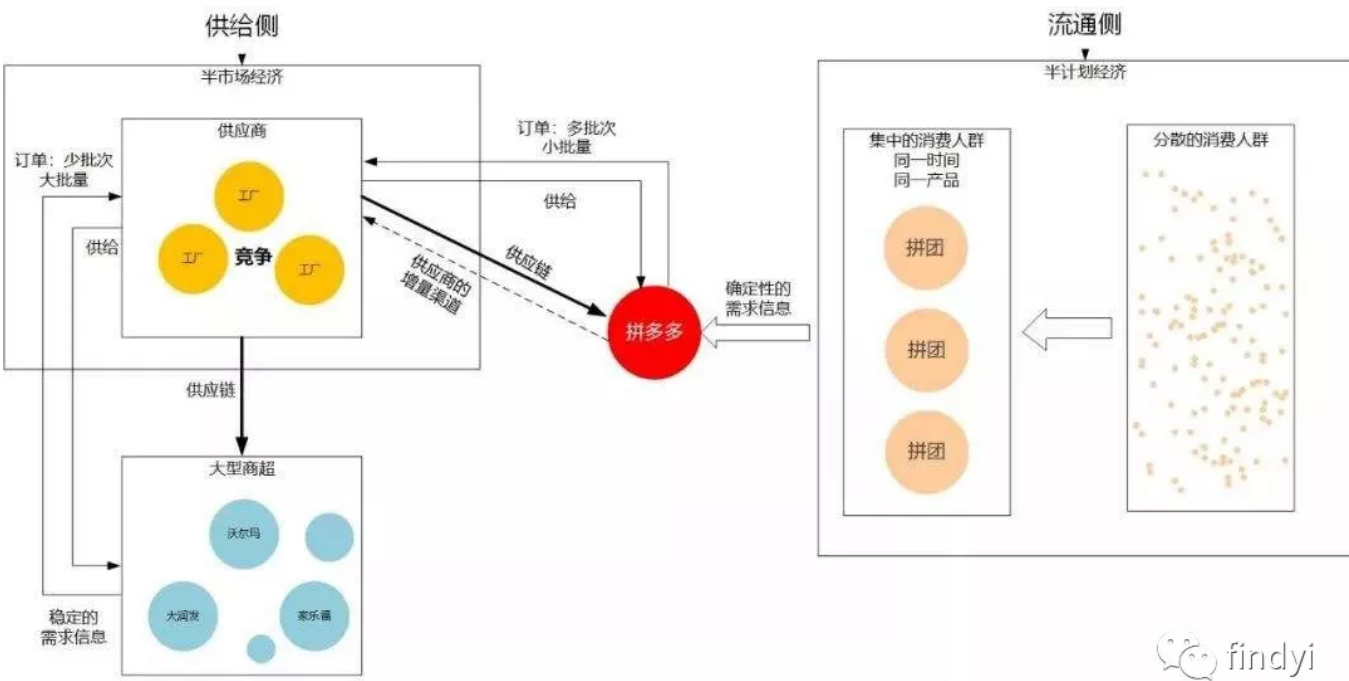
下面这张图是淘宝、京东等电商公司通用的商品供给流通模型。供给侧是大量的生产厂商和大型商超，他们负责接收并完成订单。

淘宝的供给流通模型



拼多多更为强调（或者说适当驱动）流通侧消费者需求的暴露和集中化，只有这样，才能代表消费侧去和供给侧谈判获得更大折扣。反过来这种折扣的利益其实让渡给了消费者。

拼多多的供给流通模型



黄峥对这种「穷人的保险」理解极为深刻，他相信，人们（无论穷人还是富人）对自己的意愿，对于自己在未来某个点的需求和规划是比其他人要清楚得多的。而且这种个体对自身某个行为的确定性的把握，对满足需求的供给方一定是有价值的。

因为本质上讲，它可以降低组织生产的不确定性，帮助实现资源和资本的更有效配置。

基于这个想法，黄峥设想资本家、富人是愿意向普通人、穷人购买这种反向的保险的。穷人卖出自己的信用，富人、资本家出钱买到了生产资本配置的确定性。

而拼多多，从这个意义上来讲，不过是黄峥心中“反资本主义”的一次实践。

在这个认知革命的基础上，再来解析拼多多的成功，所谓的借助微信支付的下沉，借助消费下沉的趋势，都只能被认为是战术上的选择。如果没有微信支付的下沉，拼多多可能一样会取得成功，只是传播路径可能变成了其他的互联网渠道。

3.王兴的认知革命

2009年年底，经历了数次创业失败的王兴准备做美团网，他在公司内部阐述了“四纵三横”理论：

	资讯	交流	娱乐	商务
Web1.0 search	百度	腾讯	盛大游戏	阿里巴巴
Web2.0 social	新浪微博	人人网	开心网	？
Web3.0 mobile	？	？	？	？ 

（王兴的四横三纵）

在这个“四纵三横”理论的基础上，王兴阐述团购的盈利模式：互联网营销模式，第一阶段是门户网站，盈利模式是展示广告，目标客户是能够投放昂贵广告的大企业。

第二阶段是搜索引擎，服务中小型企业，只要你有几万块钱就能买关键词，做广告。

第三阶段就是团购，通过交易来对消费者进行更精准的推广，服务的商家都是本地的小型企业。这构成了金字塔，塔基是团购服务的商家，塔尖是门户服务的商家，中间是搜索引擎服务的商家。团购的盈利模式就是减少商家的广告投入，把这部分让利出来，让消费者占到一部分便宜，团购网站也可以分享到一部分利润。

今天再来看这个四横三纵，资讯对应的“X6”是今日头条，Wang等产品。社交对应的“X6”是微信，QQ，mH等产品。

娱乐对应的“X6”是抖音，快手，手游等产品。而王兴切入电子商务的“X6”：美团点评，美团外卖这些产品完美的切合了王兴的认知判断。

王兴能提出“四纵三横”理论是因为他已经在互联网行业爬摸滚打多年，并且王兴一直在坚持深度思考，大量高效的阅读。可以说王兴是从技术趋势，行业趋势，商业底层推导出“四纵三横”理论。

3.我们的认知革命

大佬们的认知革命带来了商业模型及未来趋势的判断，这些大佬在认知革命的基础上，坚定不移的践行了自己的判断和预测。最终创造了商业上的巨大成功。

那我们这些普通人需要认知革命吗？观察下我们身边发生的事情，为什么我们总是把握不住机遇，为什么我们总是在一个水平线来回打转？为什么我们看起来明显是骗局的骗术，却有那么多人能上当受骗？

最近有句话，我非常赞同：「你永远赚不到超出你认知范围之外的钱」这句话大家可能会说：那我凭运气赚钱可以吗？那还有个残酷的可能：凭运气赚的钱在将来可能会凭实力亏掉。

作为普通人的我们，也必须不断提升自己的认知。不断的对自己做「认知革命」。

认知力绝不是上帝给天才的礼物。而是我们每一个人都能用正确的方法训练精进，进而产生自己的「认知革命」。

提升认知，我有以下3点建议：

一：培养透过现象思考本质的能力

很多人在观察事物的时候，往往只是简单的看到了事物的现象，而没有思考事物的本质。更可怕的是，不少人往往把事物的现象当作事物的本质。

每一个事物背后都有它运转的规律，找到事物运作规律就能洞察事物本质。  
系统思考是能够将知识串联起来组合应用的工具。培养系统思考的能力，是构建自己深刻洞察力的一个重要方式。

这个世界不是简单的因果关系，理解事物最重要的方式是对事物之间的关系进行思考。这样，我们才能形成自己的独立见解。

多数人只能看到事件本身，在事件层面做出反应；少部分人能够总结出事件的规律、模式（Patterns），从而透过表象探寻规律；而只有极少数人能够探求到系统运作背后的结构，理解了系统运作的结构，就有可能设计整个系统。



二：培养复杂系统拆解为简单要素的能力

任何系统都可以进一步拆解为多个「要素」，及要素之间的「连接方式」，在这个定义中，有两个关键词：

- 5) 要素
- 6) 连接方式

比如，一台复杂的电脑，包括主板、显示器、鼠标、键盘、内存、硬盘、等等组件和零件。

这些组件和零件就是「要素」，而这些组件和零件如何衔接，如何搭配让电脑这个系统运转起来，这里的衔接方式，搭配方式就是「连接方式」。

将复杂系统拆解为穷尽的要素，并找到要素和要素之间的「连接方式」。深入理解「要素」之间的连接方式。

我们往往容易看见整体，容易看见要素却常常忽略他们的「连接方式」。而解决问题的方式常常隐藏在「连接方式」里。

三：在工作中付出不亚于任何人的努力

工作可能占据我们大部分时间，工作是实践的最佳阵地。你必须亲临其境，才能获得真正的有效的提升。很多事情，做过和没做过有本质区别，有巨大的鸿沟。

比如你没干过在线教育，你可能以为在线教育只是在网上教课。实际上在线教育包含用户学习数据的收集及分析、教师课程体系的打造、线上学习闭环的建立、内部教学教研系统的赋能、各种技术和教研的深度结合，AI教师和真人教师的深度结合。

再比如，很多没做过技术或不了解技术的产品经理，往往会觉得很多功能实现起来很简单。但技术人员真正实现的时候，细节和难度不是这样的产品经理能理解的。

四：高效且大量的阅读

在勤奋工作的基础上结合工作生活的认知，尽可能高效高质量的大量阅读。并将阅读中的系统化知识点用来整合工作生活中的碎片化知识点，最终形成自己独特的方法论。

阅读首先要选投入产出比高的书籍（高质量且对自己有帮助），这里有个建议：励志鸡汤类的书少看。尽量看经历过时间沉淀的书，尽量看和自己工作生活有关的书籍。

## 五：深度思考

不断做深度思考，不断把静态的碎片知识转化成动态智慧，进而形成自己的方法论体系。

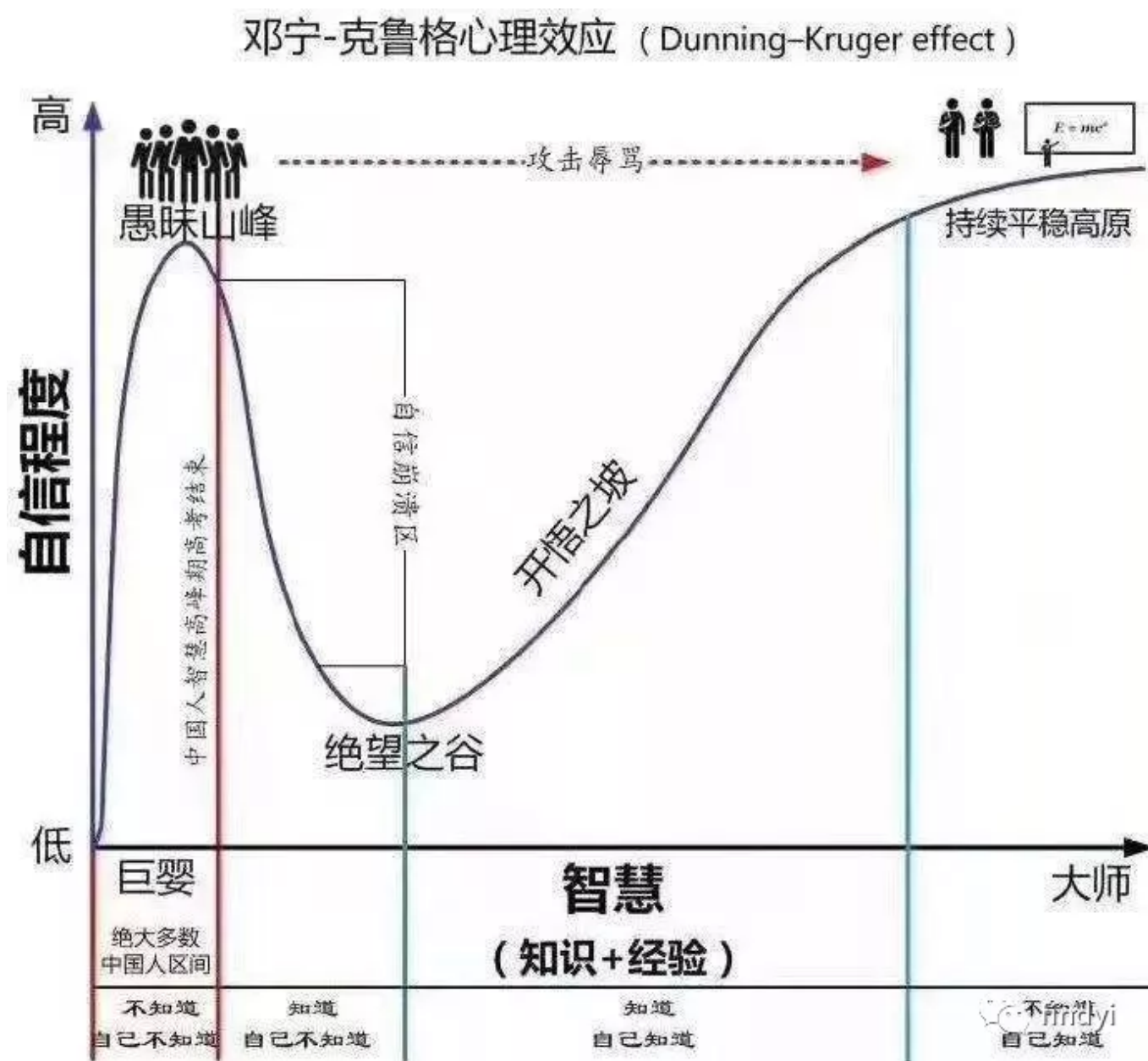
在我们工作生活，甚至是学习阅读中，我们会产生很多碎片知识。而只有我们不断进行深度思考，才能真正整合这些碎片知识。只有真正的知识整合之后，我们才会产生认知上的提升。

## 六：克服认知障碍，不断突破

认知格局有以下几个阶段：

- 不知道自己不知道
- 知道自己不知道
- 知道自己知道
- 不知道自己知道

这四个阶段能把我们大多数人概括进去。只有知道自己不知道才可能开启认知提升之旅，如果进入知道自己知道的阶段那也就开启了自己的「认知革命」之旅。当然进入大师阶段可能需要那么一点幸运，那么一点机遇，但进入开悟之坡确是我们每个普通人都能做到的。





你知道的越多，这座孤岛就越大，而海岸线就会越来越长，无论你的岛屿怎么扩张，海岸都会跟着宽广起来。

七：学习身边优秀的人

优秀的人可能是工作中你的上下级，也可能是你能认识的段位比你高或者在某些方面了解的比你多的人。

多和这些人聊天，一起探讨。有句古话：听君一席话，胜读<sup>50</sup>年书，说的就是这个道理。

最后的话：

<sup>6060</sup>年，据说经济寒冬还不会结束，据说中美贸易战还会长期存在，据说失业的人还会越来越多，而我们也可能会面临各种困难。

但如果<sup>6060</sup>年让我立一个Nǐnj，那应该是：让我们从提升认知开始，改变自己，扼住命运的咽喉。

往期精彩回顾



- 我是一个线程
- 我是一个Java Class
- 面向对象圣经
- 函数式编程圣经
- TCP/IP之大明邮差
- CPU阿甘
- 我是一个网卡
- 我是一个路由器
- 一个故事讲完HTTPs
- 编程语言的巅峰
- Java：一个帝国的诞生
- JavaScript：一个屌丝的逆袭
- 负载均衡的原理

