**你和头等舱的举例，差的不只是钱**

上周一大早，从北京首都机场飞上海，刚好与我香港的合作伙伴Liya和她老公同一班飞机。那天早上首都机场特别拥挤，机场像春运，排队换登机牌，排队等过安检，我到机场就比较晚了，看这架势再这么排队下去就要误机了，而应急通道也排满了人，说还要再等十分钟，焦虑得不行。我电话Liya问你们到了没，怎么没看到你们，她说她们走头等舱通道，现在在候机厅吃早餐。我说我擦你们太爽了，和乘务员说下千万别让飞机飞走了啊，别落下我不管了呀。  
当我拖着箱子一路奔跑到里面，一脸狼狈地出现在她面前的时候，她甩我一眼故作鄙视的眼神，说： “你怎么想的呀，脑子进水了么？以你现在的收入，居然不坐头等舱，要不要这么抠门。” 我们一起登机，她左转前往头等舱，我右边通往经济舱，突然想起很搞笑的那句话——世界上最遥远的距离，是头等舱和经济舱的距离。  
而这次的差距，却不是因为钱的差距。

  
因为起得太早赶飞机，飞机上犯困，我平时都在飞机上码公众号文字，而这次实在太困了，但坐着睡又不舒服，想着Liya此刻在头等舱躺着美美地睡觉，突然就很想问自己这个问题： “我现在明明确实坐得起头等舱了，为什么从来没想过去坐头等舱。我也明明知道现在时间对我来说是最宝贵的，排队只能干着急，为什么脑子里却没有念头要坐头等舱来节约时间，好像长期脑海里的思维就是——头等舱和我是没有关系的。” 到上海后，我们坐在去市区的专车上，我和她说了我的想法，她笑着说，以前她也这样过；你现在收入升级了，但是消费观念还没有完全升级。或只升级到了初步阶段，还停在原来一年赚10万的思维。 她和我说她当年调到新公司后，拒绝公司配的司机，说这些事情可以自己做，为什么要麻烦别人。公司的人就和她说，你错了，公司花这么多钱雇你，你的时间是不完全属于你的，你的时间是很贵的，如果浪费在开车这些低效率的事情上，是在浪费公司的钱和资源，是不道德的。 原本觉得份内的事，从经济效率角度，变得不道德了。但我们都知道谁是对的。  
1  
**很多时候，观念的转变，比收入的转变，要难很多。**

以前搬家的时候，父母舍不得扔掉那些衣物，虽然以后一般都用不到，但他们宁可让这些无用的东西占据着几万一平米的空间——因为以前穷过。 长辈吃饭的时候，明明已经吃得差不多够了，却不舍得剩下，硬是尽量光盘，虽然知道多吃无益，还要花更多时间运动消耗——因为以前饿过。 这些观念是如此根深蒂固埋藏在当年的基因里，血液里，控制着我们这些年成长的思维习惯，让我们做出现在客观上已经不合理的选择。 我们现在的决定，其实都是被过去绑架。我们之前的思维模式和对世界的认知，就像一个思想的牢笼，形成一套固定的思维定式。  
就像当年我刚开始做香港保险业务的时候，那时候觉得谁一年能买个5万美金就算是大客户了吧，想谁会花这么多钱买保险呢。但后来接触的高净值客户，他们买的数额，经常刷新了我的认知，开始明白原来有钱人可以这么有钱，原来几百万在他们眼里算零花钱。  
 再进一步说，这种思维，其实比牢笼更可怕。如果是牢笼，我们至少还有挣脱的欲望，想看外面的世界，而这其实是一口桎梏的深井，我们就是底部的青蛙，看着头上的那一圈天空，甚至觉得这就是世界的大小。以你自己的人生经历，去揣摩好像其他人也应该是过这样的日子。  
  
所以打工者思维，即使换一份工作，也往往还是选择当高级打工仔；领薪水的人，很少会想到有一天要发薪水给别人。  
**在游戏规则里玩耍的人，很少会想到自己要去制定这个游戏规则。连续创业的人，一般也都回不到打工者的身份。** 都是宿命。  
  
2  
**你的思维，决定了你在什么阶级**  
  
富的人继续富着，穷的人也只是在挣脱贫穷。负债的人继续加杠杆，存钱的人继续埋在银行，这个和收入没关系，只是思维方式；所以阶层的固化，来源于思维的属性。 细思极恐。 那么问题来了，这种几乎固定的思维方式，如何改变。 虽然我的有些旧观念还很桎梏，但其实这两年自己的思维方式，很多方面已经和过去有天壤之别了。 我个人的经验是，思维的颠覆需要巨大的人生转变，也许是被放置到一个完全陌生的环境，也许是收入的突然暴增或锐减，也许是职场的大起大落，也许是四周圈子的迭代。 总之，就是给你带来颠覆性冲击的概念，把你冲出原来的思维框架。 年入10万的时候，你恨不得什么事情都亲力亲为，节流就是开源；年入几百万的时候，你开始想着能用钱解决的事情，就不要花时间。 以前，钱是贵的，时间是贱的；现在，时间是最贵的，钱是最不值钱的。 家庭式小作坊的时候，你自己是老板，同时兼销售，会计，为了节约成本恨不得把自己逼成全才，等规模大了后，明白做领导最重要的事就是招到最优秀的人，没想过自己要多专业，只要找到最专业的人才。  
我现在自己建团队招人面试的时候，也经常会感慨，他们无法理解我们这个平台未来的价值，他们看不到未来更大的画面。他们还停留在一份工作只是为了拿工资养活自己的生存欲望，所以缺乏内在动力，所以激发不出更大潜能。很可惜。 大多数做的事，总是缺乏想象力。 你把这事想得太小了，你要想得再大一些，想得远一些。  
3  
**Just keep growing, and fuck everything else.**  
  
我承认自己是个比较偏激的人，在做分享的时候，经常讲一点就是要尽早赚到人生的第一桶金，完成原始财富积累。然后就会遭到质疑，说我太世俗了，太物质了，接下来说我变了，变得太功利了。 而说这些话的人，往往都是自己还没有赚到第一桶金的；而达到相对财务自由的人，一般都同意我这个观点。  
**一个人不能在同一个状态下待太久，这样就不会发生裂变，不会有大突破。**  
就像你是卖时间挣钱，还是用资本挣钱，在两个不同数量级的收入时候，你所有的思考都会改变。  
就像用户量是一千，一万，还是十万，一百万，一千万，所思考的战略，都不是同一层面的。   
创业的时候，速度是很重要的，因为当速度起来迅速达到一个规模后，很多之前那些小规模阶段难以解决的问题，会因为你的速度，变得不再是大问题，甚至会自己消失。  
发展的速度就代表了上升的势能，势能就是信心，就是未来，就是希望。 我还是那个观点



——慢，是慢不出一个美好未来的。 Liya香港的公司这两年先后拿了保险牌，放贷人牌，信托牌，外汇兑换牌，证券牌，企业融资牌，资管牌等等，恨不得就是全牌照金融公司了。他们做顶层设计和架构，他们是做平台思维。而去年的我，根本理解不了这些，我还停留在做内容思维.... 而今年的我，想法已经完全不一样了。