

阿呆和他的新媒体朋友: 技术支撑传播武器库 数据打造理性运营手

WCplus作者阿呆 微信: [wonderfulcorporation](#) 公众号([点击打开二维码](#)):[数据部落](#) 网站:[askingfordata.com](#)

加入WC社群获得工具更新推送(好友验证请备注 WCplus用户+昵称 否则通过率低)

数据来自微信公众号平台,WCplus仅作转化工具,版权或使用问题请联系原公众号。请勿将数据用于任何商业用途,WCplus对此不承担任何法律责任

那个不喜欢钱的女生，赚了15个亿！

原创：咪蒙 [咪蒙](#) 2018-09-07



插画师 / nacat

上周见一个富豪，他很真诚地跟我分享了他的金钱观。
他说，其实啊，钱不是越多越好.....
你只要迈过一个坎儿，就会发现.....

你的消费水平和生活品质，跟你赚多少钱，没什么关系了。

我问，那，这个坎儿是多少？

他说，10亿。真的，你赚10亿和赚100亿、1000亿，花钱的时候差别就不大了。你信我！

我信你个邪！

我信你个大猪蹄子！

恼羞成怒的我.....

立马跪下来，抱着他的大腿，说：

爸爸，快教我们怎么才能赚10个亿吧！

所以你们也知道了，今天的文章，是我出卖尊严换来的。



好吧，到底怎么才能有钱呢？

这个富豪先给我出了个题（妈耶，老子幼儿园毕业80多年了，还要做题）.....

他讲了A女生和B女生的故事。

然后让我猜，她俩谁最后会有钱？

A女生和B女生都曾经在媒体当记者，能力都很强。

A女生一直在负责汽车领域的财经报道；

后来出来创业，还是做跟汽车媒体有关的；

再后来，她继续创业，做的什么鬼单车项目.....

B女生之前做深度新闻记者；

传统媒体衰落后，她看准趋势，物流火的时候，去了一家物流公司，薪水涨了一倍；

短视频火的时候，她去拍创意短片，有一个项目挣了十几万；

去年，她开始创业，做线上花店.....

她俩，谁的身家迈过了10亿那个坎呢？

我说，别说了，我懂！胸大的那个！

富豪说，不对，是长得好看的那个，A女生。她是胡玮炜。她的创业项目就是摩拜单车。当她和团队套现15亿的时候，B女生正在朋友圈转发那篇爆款文章《摩拜创始人套现15个亿：你的同龄人，正在抛弃你》.....



他说，当然，**胡玮炜的厉害，不在于好看，而在于她拥有典型的富人思维，那就是复利思维。**

她花了很多年的时间，在同一领域，积蓄能量。

这个能量突破了一个临界点，就爆发式增长了。

妈耶。

high了high了，知识点来了。

什么是复利思维呢？

复利，简单理解，就是利上加利。

复利思维，就是一种利上加利的思维。

你把有限的财富和精力，持续投入到同一领域。

短期内可能看不到什么效果。

但如果长期坚持，最后就会收获到非常巨大的回报。

比如，你们坚持这么努力上班，明年，你们的老板就又能买辆法拉利了。

再比如，你每天睡前，坚持吃一碗燕窝，这样坚持一年，就会有360多个燕子失去家庭。

是不是很有道理？

有个公式就是，如果你在某件事上，每天进步1%，一年之后，你的能力会提升38倍；

相反，如果你每天退步1%，一年之后，你的能力就约等于无了。

$$1.01^{365} = 37.8$$
$$0.99^{365} = 0.33$$

（温馨提示，这个公式你就不用认真看了，反正你也看不懂哈哈哈）

复利思维的能量，可能超乎你的想象。

之前有一篇很火的写复利思维的文章，举的例子就非常震撼。

比如，一张很薄很薄的纸，对折64次之后，你们猜，变成多高了？

答案是：166020696万公里。

这是什么概念？

地球到月球的距离，才38.4万公里。

可怕吧？

复利思维就是这种神奇的存在。

那篇文章里还说，“复利效应中，有一个临界点，一旦迈过这个临界点，就会飞速发展。”

胡玮炜就是，她报道汽车，做了10年；

然后她又去创业，搞什么“极客汽车”，又折腾了一段时间.....

在这之前，你都会觉得她没什么逆袭的可能。

但是，到摩拜单车，临界点来了，她成了创业届神话级的人物（我在一次论坛上看到她的时候都超震撼，妈呀长得太好看了）。

胡玮炜就说，她不是特别有野心和企图心，她就是对自己感兴趣的事有执念。

做摩拜单车的时候，无数人加入之后都放弃了，更多人觉得她是傻逼，她还是会不断push自己去坚持，去死磕。



但是，很多人的问题就是，开始还能坚持一阵，但是完全撑不到临界点。

你想想啊，每天进步1%，不是每个人都能忍耐的。

尤其看到身边的人，跳个槽、开个奶茶店，就得到了500%的回报，他们根本不能淡定啊啊啊。

撑到临界点，最大的难点是，我们要抵御无数个诱惑。

尤其是周围的人又特么成功了了的诱惑。

很多人就栽在这一步了。

因为他们贪心啊，不想错过任何一个发财的机会。

我们总以为，穷人本分容易知足，富人贪心、不知足。

但事实是，穷人往往更贪心，他们往往要的更多，而且特别容易被诱惑。

所以，**如果说富人是复利思维，那穷人就是贪心算法。**

知识点又来了（妈耶，今天的文章信息密度是不是很大？！）

贪心算法是一个IT术语，意思是，解决问题的时候，只做对当下来说，最好的选择。

这恰恰就是穷人思维。

就像开头B女生，什么火就做什么.....

看上去特别热闹，特别拥抱变化.....

但她没有在一个轨道上持续发力，没有形成合力，这样她的能量就被分散了。

我感觉周围有很多人，都是这个画风。

他们听到什么赚钱，就立马想去做什么，完全没有长期眼光。

有人说卖煎饼果子能月入3万，他们就想去买面粉了；

有人说开奶茶店很火，他们就开始构思店名了；

有人说传销能年入2000万，他坐牢了.....

其实吧，说到怎么赚钱，我们总会谈趋势、谈风口、谈行业。

但是我们自身喜欢什么，擅长什么，才是我们一生中最大的趋势。

把握自己的趋势，比把握外在的趋势更重要。

抵抗赚钱的诱惑，比把握赚钱的机会更重要。



“除了诱惑，我们什么都能抵抗”，廖一梅说得太特么好了。

能够抵御诱惑，能够长期、持续地抵御诱惑，是非常非常稀缺的品质。

尤其是，当我们获得了成功，可能性变多了之后.....

在企业身上尤其明显。

一个产品成功了，企业就忍不住马上推出更多产品，赚更多钱，最终导致自己品牌折损。

在这一点上，**elmex**这个品牌就很不一样。

可能你还不知道elmex，告诉你，它是瑞士超有名的国民口腔护理品牌。

对，就是那个生产劳力士、百达翡丽，工匠精神出了名的瑞士！

elmex能获得瑞士全民认可，也是因为它秉承了这样纯粹、精确的瑞士精神。

50多年以来，elmex不贪心，除非有技术上的重大创新，否则从不盲目出新品。

妈耶这太严格了.....我对我朋友圈发的自拍都没这么严格.....



在幸福的国度* 它是共同的选择

瑞士口腔护理专家推荐品牌



*瑞士

elmex最近推出了瑞士精神溯源礼盒。

礼盒里放的是它们家最厉害的两个产品——专效防蛀&专效抗敏牙膏。

白天用橙管防蛀，晚上用绿管抗敏，功能齐活儿啦！

牙齿从早到晚，从里到外，都被安排得明明白白有没有！



Tmall 天猫

匠心王牌礼盒 天猫独家首发

一生一事，
成就elmex对牙齿极致的呵护



限量礼赠 elmex瑞士风情手账本



雾霾蓝纪念手账



elmex橘纪念手账

1 手帐记事
写你所想

2 活动内芯
随心更换

3 便携收纳
旅行必备

而且礼盒还会赠送限量版手账，只有5000份哦！不论手账封面的瑞土地图，还是搭配的邮票贴纸，都充满瑞士风情，巨有质感！

为了满足你的小心机，当你把手账内芯取出来后，它还能当作手账包或护照包——是不是很万能？

怕你们抢不到，现在就复制淘口令€7T2RbWFTt8I€，
去购买吧。

很多时候，我们不仅是买一个东西，更是为自己认同的价值观投票。

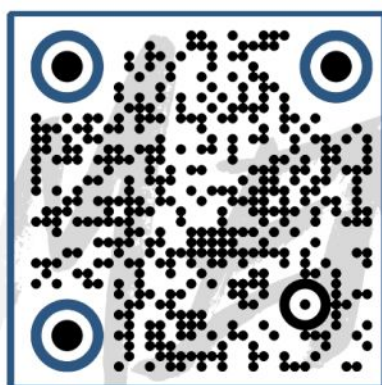
选择elmex，就是因为我认同它坚持的“一生做好一件事”——用50年的专注，极致照顾好你的牙齿。

最后，我还给你们争取到了5份礼盒，免费赠送给留言点赞前5名的粉丝（截止到9月8日24:00哦~~）。
希望你们用了我送的牙膏，这一周的笑容都被我承包！

天猫x咪蒙 价值观故事栏目
《猫咪说》第1期



THANK YOU FOR



YOUR KIND ATTENTION