00000016信用，公允等价物

https://xueqiu.com/5674464747/74666134

[2016-09-08 20:10](https://xueqiu.com/5674464747/74666134" \t "https://xueqiu.com/5674464747/_blank)

一百万是否等于一百万，很多时候都不等于，一个一百万办起来的公司，和一百万存款肯定是不能比的，钱不是万能的，深一层台词就是钱无法全面彻底准确的衡量整个社会的方方面面。那么问题来了，是否(应该)有一种更准确的等价物来衡量整个社会呢？

*需要的是这样一种综合评价标准或曰角色 资源调动能力 心理满足能力 投入产出能力。这三种角色数千年来大部分时候是由货币来担任。显然它并不是最优选择，但问题是现在没有比它更好的选择[想一下]*

2016-09-08 16:54

*或者还是先来正本清源，钱是什么？  
钱就是一种凭证，钱就是可以影响他者的一种凭证。  
再说的直白通俗一点，钱就是可以调用现实的（人，物）的资源和社会体系的一种凭证。它有使用范围广，流通快等等特点。*

2016-10-03 09:31

*知识是有价的，但一旦有了价格，就成为了商品，纳入了交易，能够被议价，可以被竞争  
是否佛在舍卫国祗树给孤独园金砖铺地方才讲法，别人来取个经还得要人事，才有了佛灭之后波旬乱法呢。*

2016-11-10 10:32

*stupid，钱是不值钱的，重要的是信用，信用无价（一文不值，也是无价之宝），但信用量值在社会体系中可以较为公允的进行评估(只是较为，不是完全)，然后形成可分割流动的凭证，信用总值和信用凭证数量的动态变动是经济金融活动的(一种)直观体现。*

2016-11-24 10:00

*资产（除了虚设假造）的好坏是由人来定义的，只看在某环境某体系下（过去已经、现在正在和重点是未来能够）创造多少产出，而这些产出又被依据某种方法评估出等同于多少等价物（货币），乍一看很荒谬，同一样东西，始终未变，但价格和絮绕其上的人的情绪却在时时波动[复盘]，很有点“不是风动,不是幡动,而是心动”的意思[鼓鼓掌]。但这就是这貌似可笑却又约定俗成的机制伴随了人类从产生“交换”这一行为至今的整个历史。存在即为合理，这是实然的，我们首先应当做的就是接受它，了解它。*

2017-07-07 16:17

## 共识即财富

https://mp.weixin.qq.com/s/jPUHe4NzJO9vIKlUwsAUhg

2017-08-29 曹政 [caoz的梦呓](https://mp.weixin.qq.com/s/jPUHe4NzJO9vIKlUwsAUhg" \l "#)

以前我们说货币是信用，政府承担信用，一美元，你在地球任何一个角落，都是一美元。

但并不是所有东西都可以拥有这样广泛认可的信用，比如说股票，你说这个公司值20亿，有人觉得值，有人觉得不值。但最后发行股票，在交易所自由交易，有的人选择买入，有的人选择卖出，每个人选择自己的价位，最后，公司市值20亿，说明什么，说明有一群投资者用共识决定了他的价值，可能90%的投资者都觉得这个公司不值20亿，但只要少数人有足够强大的共识，并愿意为此付出对价，这个公司就真的值20亿。

区块链也是如此，技术上，区块链用算法获取信用，比特币基于区块链创建，但我们知道大部分人并不真的去研究和理解算法，那么，实际上，其价值取决于其获得多少共识。

这是一个关于财富观和个人价值的心得分享，因为绝大部分人，其实也包括我在内，会犯一个简单的错误，试图取悦所有人，试图让所有人满意，以及试图对各种不同诉求妥协。为了防止出糗，为了防止犯错，而不敢声张自己的观点，不敢展示自己的才华，他们认为这样可以至少获得一个最基本的价值评定，然而这种妥协和退让，最终其实让自己失去光芒，失去支持者，也就是失去应有的共识。

共识不是说，所有人都支持你，都认可你，而是，你能获得多少有价值的支持，有价值的认可。这很重要。

我今天跟一个创业者讲，前几年，雷军和董明珠争论，你告诉我谁赢了谁输了？其实谁都没有输，为什么？支持雷军的依然支持雷军，支持董明珠的依然支持董明珠，激烈的对抗没有削弱他们各自所拥有的共识价值，反而因为这种对抗，从媒体曝光，话题讨论，到两边阵营的自我激励，他们各自所拥有的共识，在我看来，都有所提升。也就是说，这件事，其实同时提升了两人的价值，这才是真相。

那么，简单说一下共识的逻辑。

1、共识的产生

影响力人物背书，媒体宣传，政府信用，到现在的公开算法，都是共识的基础要素。 新时代，算法达成共识，必须说是特别需要关注和研究的领域。

我党创业的时候，能战胜对手，很重要一点就是文宣做的好，在民间获得了广泛共识，这就是一个很经典的案例。

共识其实并不需要所有人都认可，但只要有足够人认可，其价值就已经彰显，与此同时，这些人必须有实力匹配这种认可，并且愿意用行动实现这种认可，也就是具有对共识的对价和交易能力。

比如只有我认可这个项目值1个亿，可是我连1000万对价都给不出，我这个认可没意义啊。但如果有100个人都认可，而且每个人愿意为此对价100万来换取这个项目1%的权益，这个项目真的就值1个亿。

2、共识的发展

达到或超出预期的履约能力或交易能力。

比如你本来不相信某个东西值这么多钱，但你发现确实可以无额外条件的情况下，用这个东西交易到你认为值这个钱的物品，这就让你获得了这个东西值这么多钱的共识。

信用的传递和扩展，比如更多拥有信用的媒体，人物或组织机构参与背书。

传销从某种意义来说，就是一种共识发展的套路。

3、共识的坍塌

无法履约，无法按照预期实现对价和交易。

比特币之前最大的风险是什么，有几次出现安全事件，一些交易所大量比特币被盗，就是一种非常严重的共识崩塌。

我们说，有共识就有价值，庞氏骗局也可以理解为共识的价值，为什么还会说是骗局，因为按照这种吸纳新成员收入来满足资金流转的操作方法，其履约能力必然崩溃，其共识必然走向崩塌，所以我们也可以认为，共识必然走向坍塌的一些商业模式和融资途径，都是骗局，现在的大量数字交易所，传销，以及目前大量的ICO。

实名挂一个大佬，薛蛮子先生40天替18个 ICO站台，真是为了薅钱脸都不要了。我看某篇文章写道，薛蛮子很开心的说，这个市场里没有徐小平，没有李开复，没有红杉，没有IDG，全是他的。

我点评一下，为什么这么好？就他知道这个来钱快？别人都不懂？拜托，人家还都要点脸好吧。

但，今天这个文章也能解释一个问题，为什么很多名声很差，或者很不要脸的人，还能去站台一些项目，去融资成功，去割韭菜，去薅钱，因为不管怎么说，他们还维持着一些对自己有共识的核心人群，而这个人群的供养足以让他们赚到不少钱。当然，我也就看着他们共识不断坍塌的那一天，典型比如刘韧。前几年出事后依然维持着一定核心共识人群，然后又去割韭菜，这下看谁还敢替他说话。

至于个人，不管是创业者还是职场，影响力是建立共识的基础，履约能力是共识发展的动力，从创业者，每个阶段业务都在发展，就是很好的履约；作为职场，交代的事情都能很好的执行，就是履约。你的共识在发展，你的价值就在提升。当然，不用试图满足所有人，有足够强大的人群信任你，支持你，就足够了，其他的，键盘侠们，或者各种你自我感觉无法应对的某些人，真的不用在意。

但，必须说一个不好的事实，在选择性阅读，各种智能推荐的时代，互联网并没有促进人们的融合，反而加深了偏见和分歧，在这样的一个世界里，想要快速获得广泛共识，不是靠逻辑，靠严谨，而是靠偏激，走极端。这很不好，但这很现实，很咪蒙。