

知乎7万赞回答：你思考问题的方式，决定了你的层次

谢春霖 [VC/PE/MA金融圈](#) 前天



所谓厉害的人，遇到问题时的思维模式，跟我们的差别在哪？这篇文章里，作者从“一家零售店的困境”出发，用实际例子来解读6种层次不同的人才，是如何思考、解决问题的。思维层次，很大程度会决定你的人生高度。

文章看不懂的地方可以多读几遍，多思考一下，毕竟看完不是目的。真正理解了，让自己更优秀才是目的，才是这篇文章带给你的价值。

作者 | 谢春霖

来源 | 富研社 (ID:dontletmeplay)

1

一家零售店的困境

假设你是一个「某品牌运动鞋」的线下门店代理商，门店开在上海的闹市区有好几年了，你雇佣了几个伙计在经营着自己的小店面，你每周来店里一次了解经营情况，一直以来都比较稳定。

可是最近，你发现生意越来越差，销售额一直在下滑，而且你还发现，某几款鞋子的「进货价」竟然比淘宝上的「零售价」还要高，很多客人来店里试了一圈鞋子，结果都跑去网上下单了。

伙计们的士气也开始变的低落，客人进来了，都不太愿意主动去搭理，你刚要发火，一名员工却突然提出了辞职...

你非常苦恼，这个地段的房租开始变得越来越贵；库存也因为滞销越积越多；甚至本来热闹的地段，现在逛街的人都开始变少了...

店铺已经开始亏损，而你投入了大量的装修成本和库存，现在关门损失极大，你焦头烂额...

请在这里停顿30秒，想象自己就是这个代理商，请问在这个时候，你会怎么办？

有些人说可能会说：

“都是万恶的淘宝惹的祸，马云毁掉了实体经济！”

“线下房租越来越高，卖一月的鞋还不够付房租，线下店谁做谁赔钱...”

“现在的年轻人太不负责任了！生意有点波动，稍微有点压力，人就跑了...”

还是你会这样思考？

“员工不积极，我就提高员工的销售提成呗，有钱能使鬼推磨，冰箱都能卖给爱斯基摩人，就不相信卖不出去几双鞋子，明天开始我亲自来盯店。”

“我们上个月不是有几个企业定了一批鞋子吗？这个月我们多打点电话，联系更多的企业，做企业客户！”

“我也可以开个淘宝店啊，把我的生意也搬到网上...”

或者你选择另辟蹊径？

“时代变化太快，新时代一定有我不知道的新方法和技巧，我要去学习一下...像什么新零售啊，O2O，体验经济、短路经济、社群经济...听说都是能解决目前这种困境的方法！”

“其他同行他们是怎么解决的？有没有同行的资源，我去交流学习一下”

为什么面对同一个困境，每个人的反应和解决方法会如此不同？

有些人抱怨环境，有些人变得勤奋，有些人却选择开始补习功课，寻找新的解决办法？到底哪种方式才是正确的？

这里，我们就需要用到一个新概念「NLP理解层次」来解释这个现象：

#注释：NLP（神经语言程序学）是由理查德·班德勒和约翰·格林德在1976年创办的一门学问，美国前总统克林顿、微软领袖比尔盖茨、大导演斯皮尔伯格等许多世界名人都接受过NLP培训，世界500强企业中的60%采用NLP培训员工，理解层次是NLP中的一个核心概念。

在这个世界上，每一件与我们有关系的事，我们都会赋予其一些意义。比如前面的例子，你可能会觉得造成这一切都是马云的错。

由于每个人赋予的意义都会有所不同，因此我们的理解也会不一样，理解不一样，解决办法当然就会不同。

「NLP理解层次」说，对一件事情的理解，我们可以分成6个不同的层次，而这个层次是有高低之分的。

如果你用低维度的视角去看这个问题的时候，感觉它无法解决。但当你站在更高的一个维度去看它，也许就变成了一个很简单的问题，甚至连问题本身也消失了。

就像马车的时代，大家都在寻找更快的马，但当汽车被发明出来后，这个问题就不存在了。

为了便于你理解，我们以每个人所处的不同「理解层次」，把人分成6种不同的类型。理解层次越高的人，解决问题的能力也就越强，就越是我们社会需要的人才。

接下来，我们就从这个线下门店的案例出发，看看这6类人，分别会如何思考，如何解决这个问题。

2

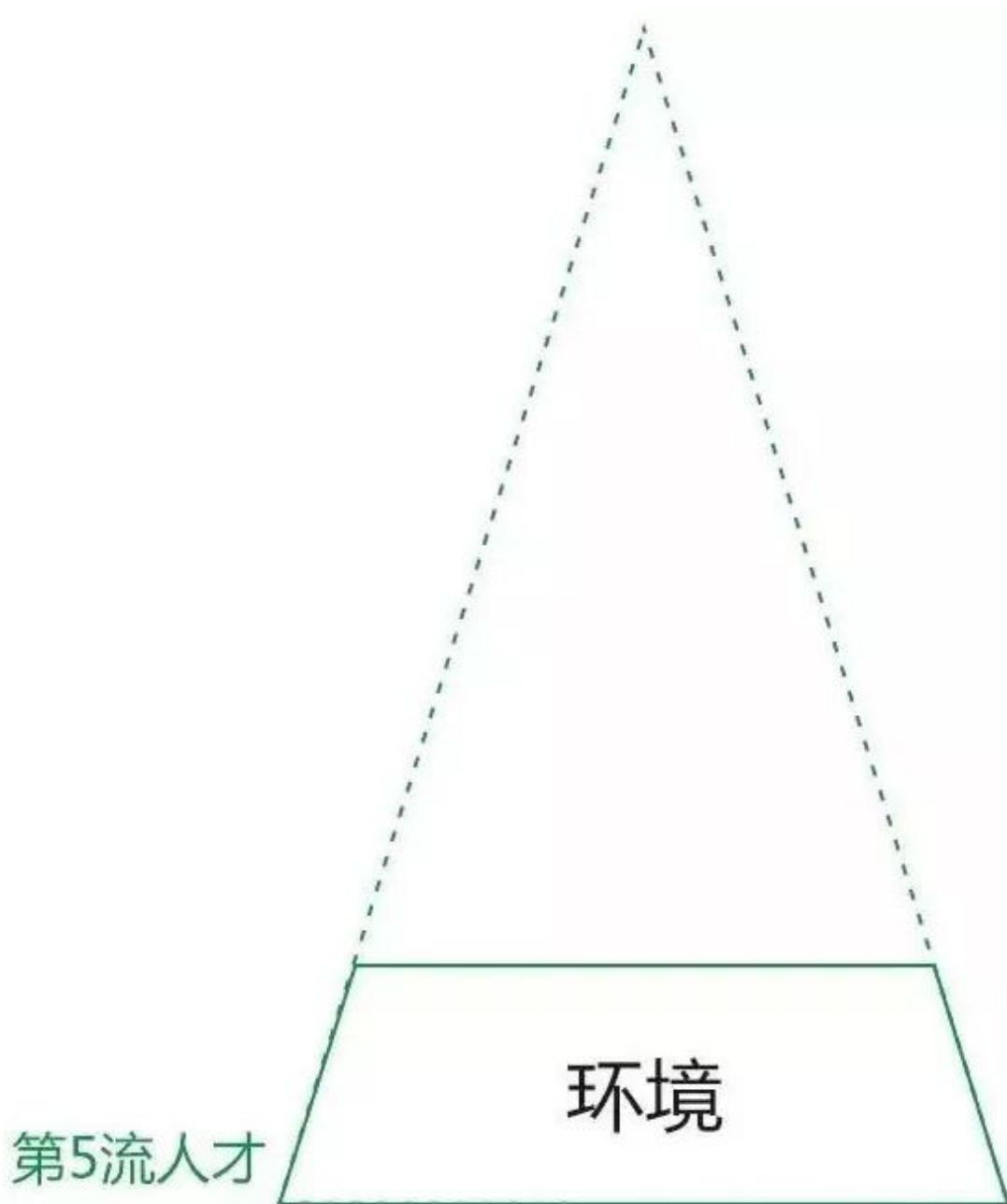
你是第几流人才？

1、第5流人才

别名：怨妇

所处理解层次：环境

典型思考模式：都是你们的错！



理解层次的最低层是「环境」

什么是环境？就是除你自己之外的一切都算是环境：你身边的人；你的领导、同事；你的公司；你的竞争对手；市场环境；天气；大众舆论.....等等诸如此类。

处在这个理解层次的人，当问题发生的时候，他首先会把问题归结成「因为环境的不好」而产生的问题。

比如：

工作不顺利，是因为领导是个蠢蛋...

没有晋升机会，是因为公司的办公室政治严重，没有好的晋升机制...

房子太贵买不起，都是因为那些黑心炒房团、没有一个富爸爸...

总之，发生了现在的这个困局，不是我的问题，是别人的问题，是公司的的问题，是市场的问题，是政府的问题，是运气的问题，都是我命不好，生在了这样的一个时代，遇到了这样一群人....

而他寻找解决办法的路径，也会从改变环境的角度去思考。

比如：

这家公司不好，导致我没有晋升机会，那我就换个公司呗...

找了一个男朋友，他现在对我越来越差了，又是一个渣男，再换一个呗...

不知道你身边有没有接触过这种人，只要一与他们接触，就会感受到这「满满的负能量」，感觉这人世间的不幸都被他们碰巧遇上了，命运多舛的不行，分分钟生活就无法继续了...

我们通常称这种行为叫做「抱怨」，但你是不是也曾劝说过这些人不要抱怨？她们似乎好像也知道抱怨不好？但为什么他们还是在不断抱怨呢？

那就是因为他们的理解层次处在了最低的「环境层」，他们对世界的理解被死死的困在了这个层次，并不是他们想抱怨，而是在他眼里，除了看到环境之外，再也无法看到其他的了。

因此，他们能想到的最好办法，也就只能是换个更好的环境了。

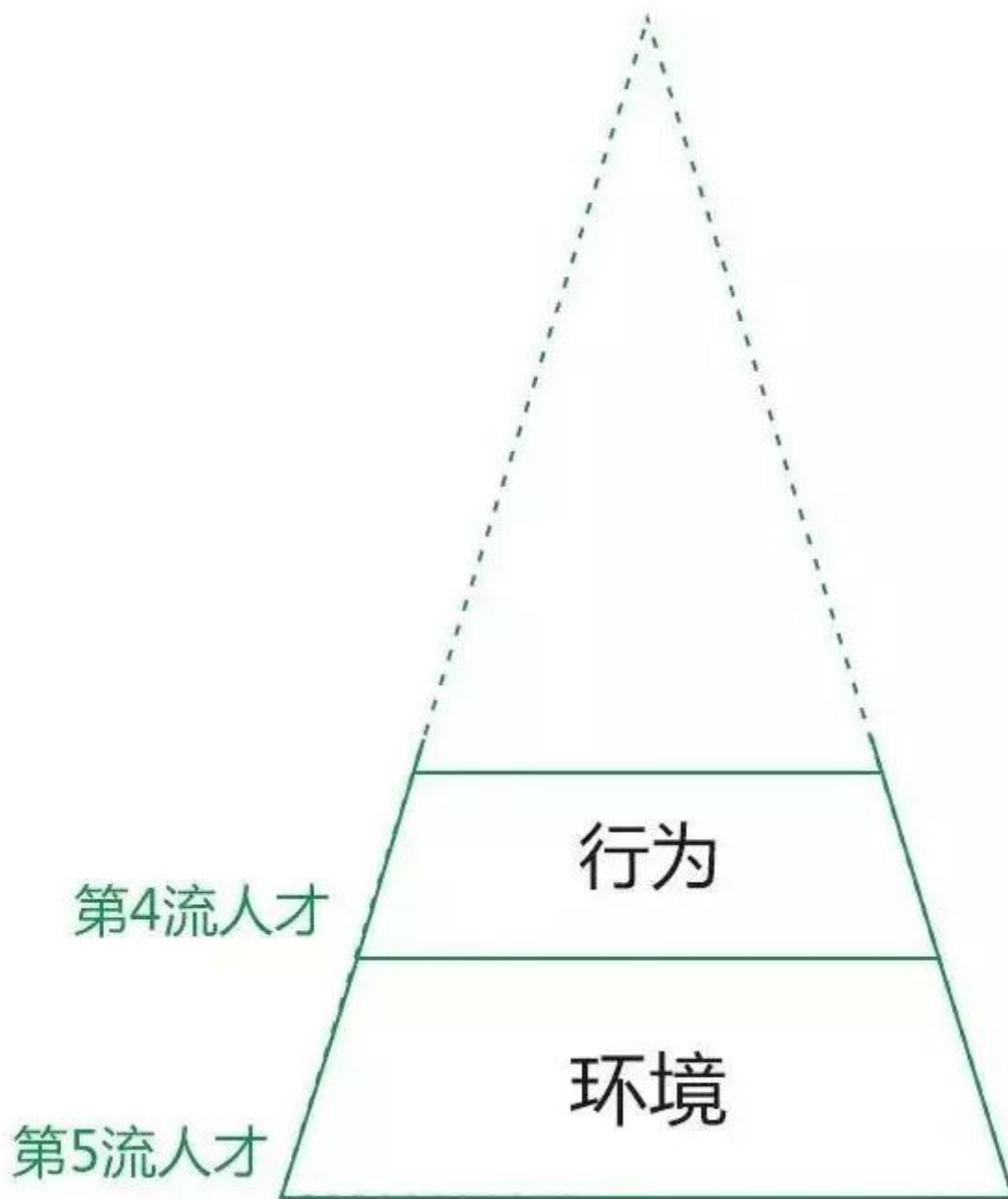
如果是第五流的人才遇到了案例中的困境，他似乎除了抱怨房租、淘宝、员工，他是真找不到还有什么原因能解释这个问题...

2、第4流人才

别名：行动派

所处理解层次：行动

典型思考模式：我还不够努力！



我们往上走一层，来到第二个层次「行为」

想要解决问题，那你就得开始行动啊！你不能改变环境，你能改变的只有你自己！你为什么还没有成功？就是因为你还不够努力！你不改变，环境如何改变？你不行动，环境如何改善？

是不是听着很鸡汤？有点像成功学？

处在这个理解层次的人，在外人看来是一位非常乐观，充满正能量的人，他们从不对环境妥协，他们相信上天不负有心人，只要我持续努力，事情一定会有转机！

他们是人们眼中的「行动派」、「实干家」，是新时代的斜杠青年...

处在这个理解层次的人，当问题发生的时候，他首先会把问题归结成「因为我的努力还不够」而产生的问题。

比如：

收入太低？因为我还不够努力...

买不起房子？是因为我还不够努力....

创业失败了？是因为我还不够努力....

总之，发生了问题，先从自身找原因，看看是不是因为自己偷懒了？是不是努力程度还不够？是不是要加大工作量？

如果你处在「行动」这个层次上，「环境」的问题就变得不是那么重要了，因为一切都是自己的原因，因为自己还不够努力。

要解决问题，你就会从「行为」这个层面去寻找解决办法，看看还有什么事情是可以去做，去改变的？

比如：

都一年没涨工资了，今晚开始多加1个小时的班；

女朋友为什么最近对我变得冷淡了？我要多发些消息，多打些电话去关心她；

公司业绩变差了？一定是我睡觉睡的太多了，明天开始不睡觉；

回到最初的线下门店的案例，如果是这第4流的人才遇到了这个困境，他会怎么办呢？

我付24小时的房租，只营业8小时！那怎么行？明天开始24小时营业，我全天待在店里亲自销售！员工两班倒，空闲时间拼命打电话找企业，我就不信了！

员工偷懒？那我就加工资，加提成，每天请吃夜宵，只要你肯努力，有业绩，我就对你比亲儿子还好！

但是，我们不禁要问，是不是努力了，所有问题就都能被解决了呢？是不是越努力的人，获得的成就也就会越大？

200年前，人们的平均工作时间是16个小时；5000年前，人们也是每天日出而作，日落才息...

他们也许比你更加勤奋，可产生的价值却不足现代社会的万分之一，这是为什么？

努力，的确是成功的一个必要条件，但远远不是充分条件。

为什么那么多人不喜欢鸡汤？反对成功学？就是因为它们只告诉了你要努力，却没有给你方法，它们只是帮助你脱离了最低的「环境」层，来到了第二低的「行为」层！以为给你打一针鸡血，你就开始奋斗了，就一定能成功了！

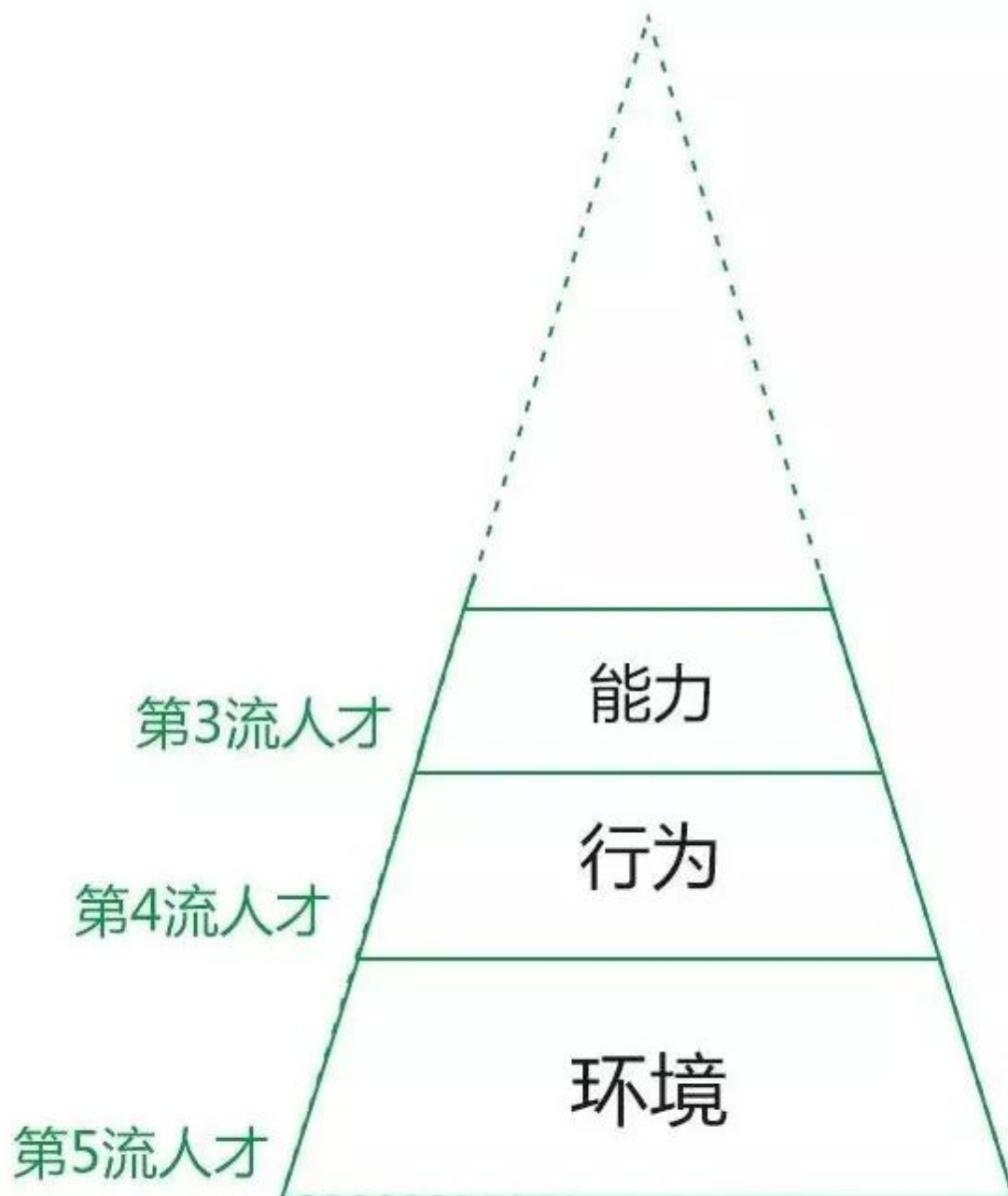
问题的解决，时代的进步，并不是只靠「努力」就能完成的，一定有更重要的因素在背后推动，我们需要进入下一个理解层次...

3、第3流人才

别名：战术家

所处理解层次：能力

典型思考模式：方法总比问题多！



农业时代的人，比你更努力，但生产力不足现在的万分之一，这是为什么？

因为现在的人更勤奋吗？

当然不是，是因为他们没有经历过工业革命、信息革命，他们不会使用机器，也不会使用互联网来提高工作效率、协作效率。

机器和互联网是什么？看似是工具，本质是扩展了你的能力。

5000年前，你想要告诉一个人一件事情，你得策马奔腾三天三夜，而现在通过互联网不需要1秒钟，互联网扩展了你的沟通能力。

什么是能力？就是你能用更简单、更高效的方式解决同样的问题，有选择便是有能力。

理解层次处在「能力」层次的人，当问题发生的时候，首先会把问题归结成是「因为我的能力不足」而产生的。

所以，他们也会在「能力」这个层次里去寻找更好的「方法」来解决问题。

比如：

线下门店生意不好，是因为我的经营模式太陈旧，我需要学习新的方法...比如，可以通过社群经济的方式来降低我的获客成本，提高客户复购率....

和男朋友关系处理不好，一定是我的沟通能力有问题，我要去学习能改善亲密关系的沟通技巧，比如《关键对话》、《幸福的婚姻》....

以前我是做业务的，现在刚成为部门经理，团队业绩下滑，一定是我的管理能力有问题，我以前根本没有系统的学习过管理的方法，我得去报个MBA，从「古狄逊定理」开始学起...

这类人有非常强大的学习能力和应用能力，能把学习到的知识，转化为可操作的方法，进而改善效率，解决问题。

他们明白，任何问题都不是孤立存在的，一定有人曾经遇到过，并且已经有更好的解决办法了，只是我还不知道；我不应该在黑暗中独自前行，去重新发明轮子，也许我的顿悟，只是别人的基本功。

我应该要站在巨人的肩膀上，学习更成熟的经验和方法，然后再来解决这个问题。

如果你能走到这个层次，既有「行为层」的勤奋努力，又有「能力层」的方法套路，一般就能成为公司里的中高层了。普通的问题已经难不倒你了，你总能找到办法来解决它们。

当然，这里说的每提高一个层次，并不是说就不要下一个层次了，比如有了方法就不需要努力了，而是在原来的基础上，上升了一个思考层次。不然就会变成空中楼阁，纸上谈兵。

「能力」这个理解层次，是我们「意识」能想到的最高层次了。再往上走，就要进入到我们的「潜意识」区域，内容会变得比较模糊，之前你可能很少接触到这些层面，所以可能会比较难理解。

那什么问题，是你有「能力」也解决不了的呢？就是你选择错了问题。

什么意思？

你在着手解决问题之前，你得先清楚，你要解决的问题是什么？

比如开始的案例，导致现状的原因看上去有很多，哪个才是最重要的问题？

是团队管理的问题？营销方式的问题？还是商业模式的问题？

是应该打折清库存减少损失，准备关门？还是战略转型，坚持到底？

每一个选择，都意味着人生的不同走向，一旦选择错了问题，你那优秀的「能力」和「行动力」只会让你越走越远。

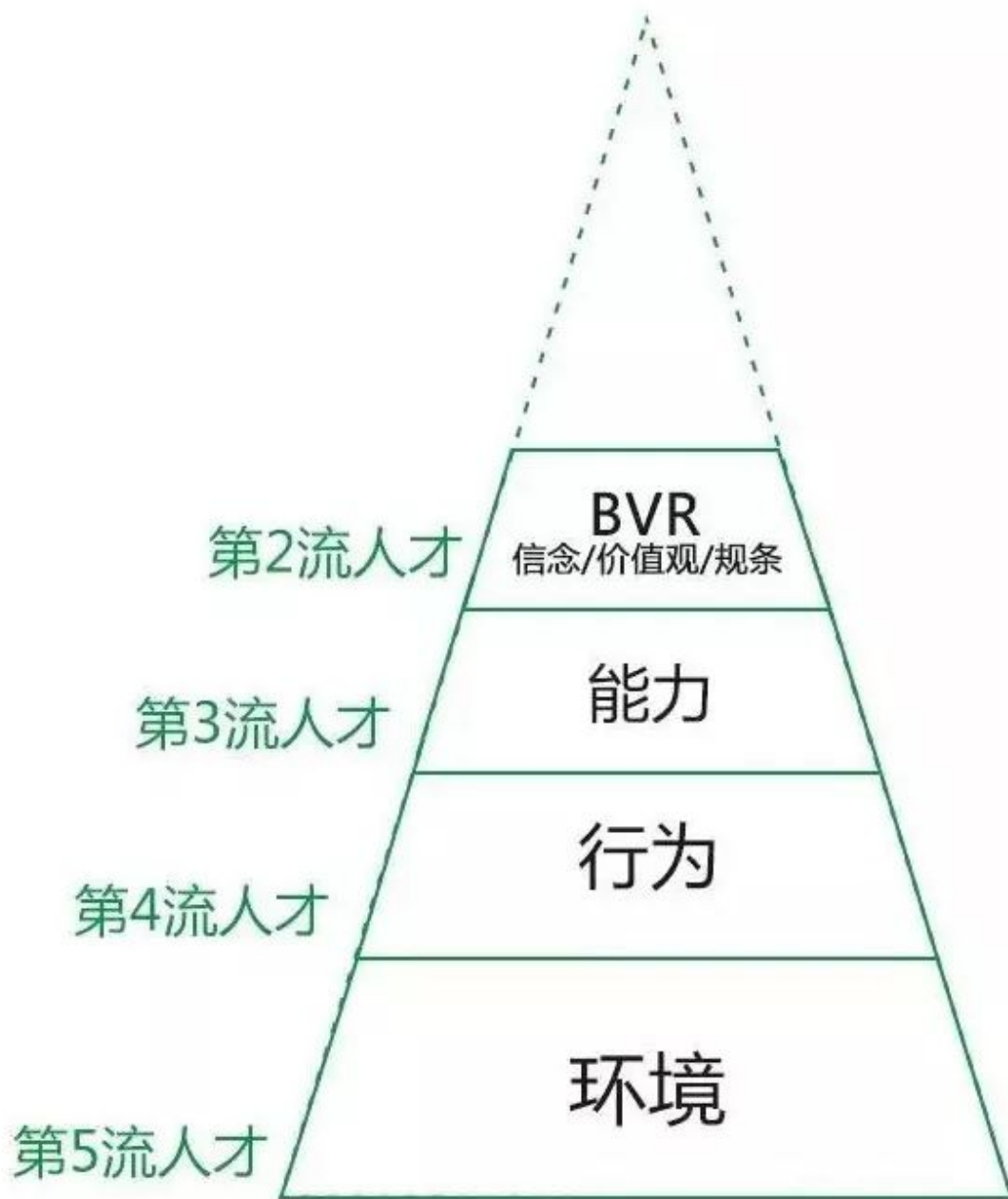
那如何提高做选择题的能力呢？我们就需要进入到下一个层次...

4、第2流人才

别名：战略家

所处理解层次：**BVR**（信念/价值观/规条）

典型思考模式：什么才是更重要的？



如果说「能力层」是做解答题的能力，「BVR层」就是做选择题的能力，什么可以做，什么不可以做，什么更重要，什么可以忽略不管？

什么是BVR？

B (Believe)：信念，你相信什么是对的？

你相信这个世界应该是怎么样的？从大了说可以是世界观，从小了说就是一个个概念。

为什么我们的专栏第一季度全是围绕概念来讲的？就是在帮你构筑一个更完整的世界观，这是你的硬件，是你所有能力能够得以发挥的基石。

V (Value) : 价值观，你认为A和B哪个更重要？

人生的不同是因为一次次选择的不同，那我们依靠什么来做选择的呢？就是我们的价值观。

我们内心对每一个人、每一件事、每一个概念都会有一定的价值衡量。东西不同，价值就会有高低，每个人衡量的标准也不一样。最终我们会形成自己的价值排序，这就是你的价值观。

因此，当出现A/B选择的时候，选择我们认为更有价值的一项。

比如，你遭遇抢劫，别人问你「要钱还是要命？」通常你会选择要命，因为你的价值观是：命>钱

但是当你现在有1个小时空闲时间，你打算用来看书？还是刷朋友圈？还是睡觉？每个人的选择就不一样了。因为每个人对这3者的价值衡量是不同的。

为什么有些人有选择困难症？

那是因为他内在的价值观是混乱的，缺少某些概念，或者对某些概念的理解不清楚，没有价值衡量的标准，因此他也就无法知道哪个更有价值，他就不知道该如何选择了。

R (Rule) : 规条，做人做事的原则。

这就像是公司的规章制度，每个人也有自己的规则，这些规则是怎么来的？就是来自于信念和价值观。

比如我的一条行为准则是「做时间的朋友」，这个规则是怎么来的？

就是来自于我的一个信念，因为我相信「复利效应」，我只做有积累的事，能彼此增益的事，然后耐心等待复利的出现。

比如很多人都有的一条行为准则「我答应你的一定会做到」，背后其实是源于两条价值观：「说道做到=诚信」而「诚信>一切」

规条存在的意义，就是帮助你更高效的做出选择，不用每次都思考、讨论、互相权衡比较...

因此，「能力」层是让你把事情做对，而「BVR」层则是帮你选择做对的事情。

处在「BVR层」的人，当问题发生的时候，首先会先思考「哪个是最重要的问题？」、「除了我看到的这些问题，还有什么更重要的问题是我没有看到的？」

回到开头的案例，第二流的人才可能会这样思考：

门店的出现业绩下滑，可能有以下多方面的因素对其造成影响：

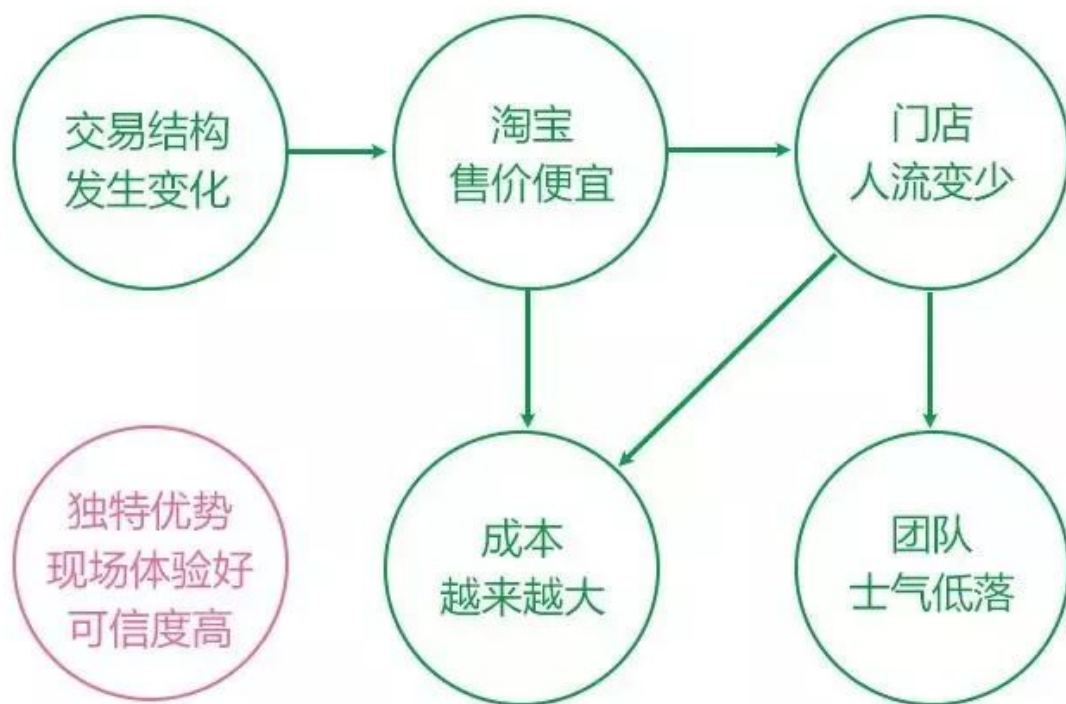
- 1、成本：房租越来越贵；库存积压；已投入的装修成本；进货成本高于淘宝售价；
- 2、团队：员工士气低落，一个人提出辞职；
- 3、市场：门店人流越来越少，客户们现在习惯在网上购物，网上购物更便宜；
- 4、营销：目前营销的方式比较单一，就是门店等客户。
- 5、渠道：目前只有线下门店这单一渠道。

没有看到的问题可能是什么？

1、互联网时代的交易结构已经发生变化：淘宝之所以能那么便宜，因为短路掉了中间环节，工厂直接到消费者，不需要再经过总代、省代、区代...价值传递效率大大提升，所以价格才能如此便宜。

2、线下门店也有独特的优势：我们的产品摸得到，能试穿，用户的体验感非常好，可信度高；

那其中到底哪个是最关键的问题呢？经过一番思考，你画出了如下关系图：



原来，一切的罪魁祸首，是因为互联网的连接效率变高，导致交易结构发生了变化，淘宝店家「短路」掉了中间总代、省代、区代等环节，直接面对消费者，所以价格才能那么低。由此导致了后面的一连串反应...

好在我还有一个杀手锏，实体店的「体验感」你无法获得。

因此，你制定了2条核心战略：

- 1、**短路经济**：既然淘宝店家能短路中间环节，我实体店为什么不可以？尽一切可能短路掉中间环节，把售价降下来。
- 2、**体验经济**：提高线下门店体验感，让用户来了就不想走，让用户在逛的时候，体验到乐趣与快感，而不仅仅是来这里购物。

只要这2个问题得以解决，其他问题都会迎刃而解。（现实生活中已有成功案例，这里篇幅有限就不再赘述具体方法，大家可以上网自己查找）

这就是理解层次在「BVR」的人给出的一种解决方案。

而处在「能力」层的人很可能就会胡子眉毛一把抓，遇到问题解决问题，像摊大饼一样，面多了加水，水多了加面。看似有无穷的方法来应对，但问题却也变得越来越多，永远也解决不完。

BVR层也有缺陷。细心的同学看到这里，可能会心生疑问，能做出这样的选择，是因为几个选项都有客观的价值标准，可有时候2个选择看似都是对，或者带有比较大的主观性，怎么办？

比如你还是那个经销商，你是否会考虑这样一个问题：「我一定要当老板吗？还是回去打工？以我的能力至少也能百万年薪，还没有风险，何必那么辛苦？」

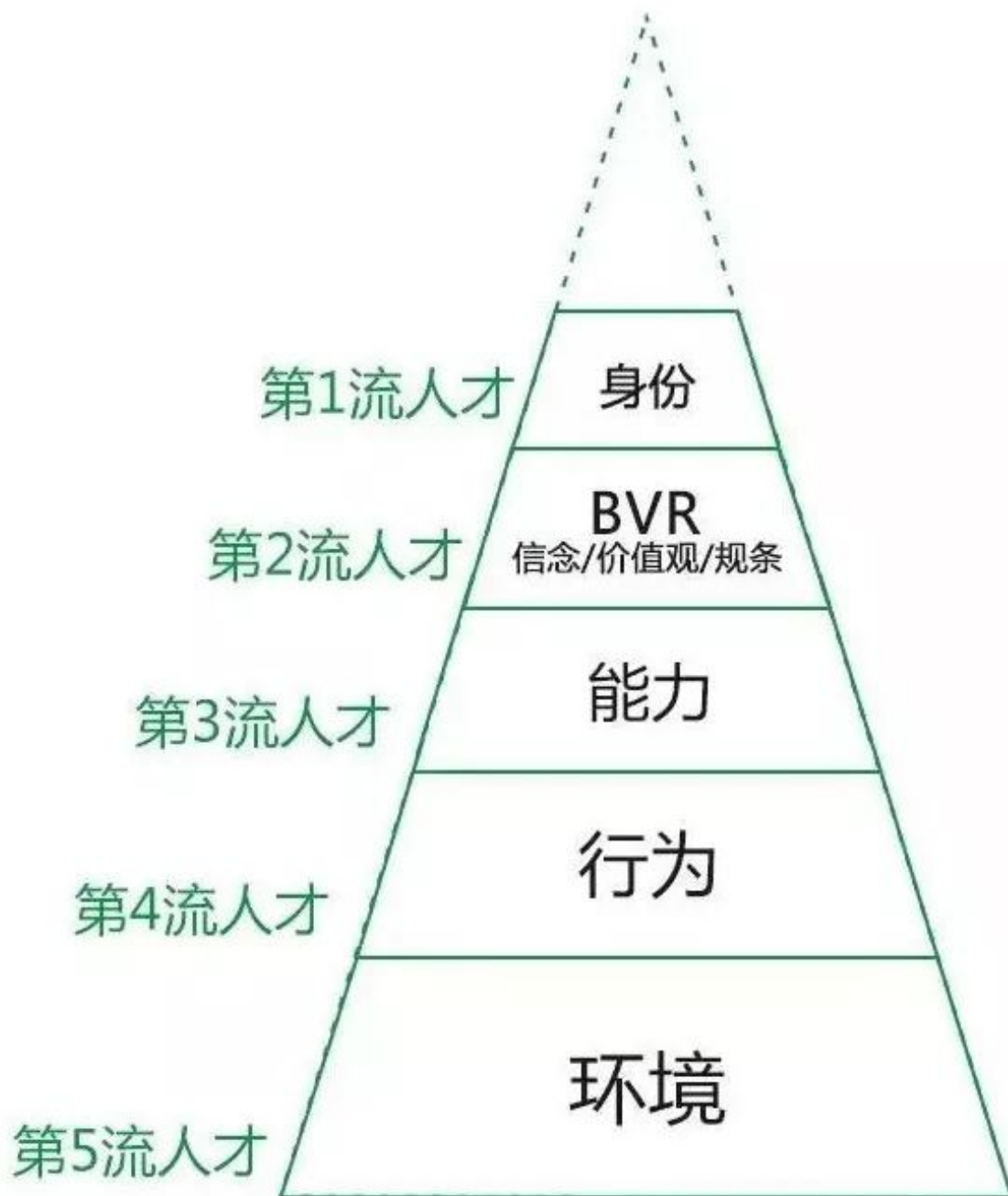
你的答案会是什么呢？要解决这个主观选择的问题，就需要再往上走一个层次。

5、第1流人才

别名：觉醒者

所处理解层次：身份

典型思考模式：因为我是XXX，所以我会XXX



理解层次的第五层「身份」这是一个很高的层次，一般人很少能清楚的回答以下这个问题：

“你是谁？你想成为一个怎么样的人？”

为什么身份层次那么高，因为不同的身份层次，就意味着拥有着不同的BVR，它决定了你当下的每次选择，决定了你未来的人生方向。

比如，你是想成为一名运动鞋设计师？还是想成为一名成功的商人，赚很多钱？或者是想开创一个新的运动品牌，成为新品牌的创始人？

你把自己定义成不同的身份，案例中那个问题的选择就会完全不同。

比如你想成为一名运动鞋设计师，你可能就会选择去打工，而把门店关掉；而如果你想成为一位新品牌的创始人，你可能就会选择去找代工厂，直接生产自己品牌的鞋子，短路掉所有中间环节，全渠道销售；

你之所以有时候会不知道该如何选择，除了对某些概念不清楚之外，最重要的就是你不知道自己想成为怎么样的一个人。

如果你不知道你想成为谁，你就不知道自己需要什么，你不知道自己要什么，你就无法做出选择，你无法做出选择，你就什么也得不到。

通常身份定义清楚了，答案也就出来了。

说到这里，你可能会想到我们讲过的「角色」话题，「角色」和「身份」有什么不同？

角色是被动的，是别人给你的；身份是主动的，是你自己想成为的。

你可能有很多角色，但是你只有一个自己想成为的身份。每个角色或者身份，都对应着一套帮助他「能够更好的成为这个身份」的BVR体系。

由于「角色」是被动获得的，所以你会觉得这套BVR是一种「束缚」；而「身份」是你主动想成为的，因此它的这套BVR会成为一种助力。

「身份」这个层次，其实是对应着「存在感知层」，你希望自己是一个怎么样的存在？

之所以想让你「去角色化」，就是想让你突破角色的束缚，获得一个更「主动」的人生，找到自己的「身份」层次。因为你身上的「角色」太多，会阻碍你看见自己真实的「身份」。

当你想清楚自己的「身份」定位后，就应该围绕它配套相应的BVR，再构建你的能力圈，并做出相应的计划与行动，你就会成为第一流的人才。

你能开创出一番自己的事业，设计出令人尖叫的产品，成为上市公司的领军人物。

而在他们之上，还存在一类人，他们在人类历史的长河中都屈指可数，他们创造着奇迹，他们改变着世界，他们引领着时代，他们可以为了理想，放弃自己的生命。

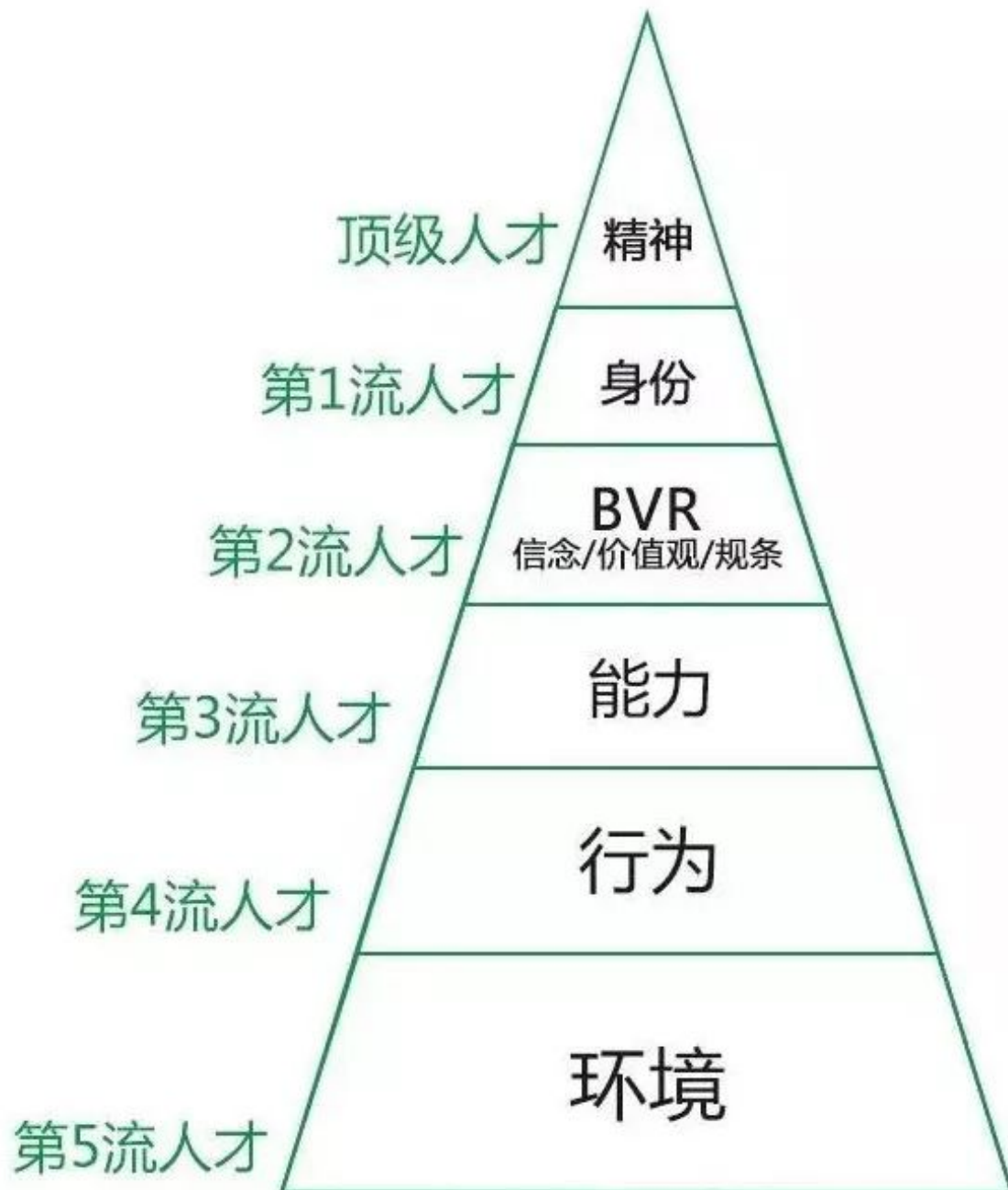
让我们再往上走一层，来观摩一下最顶级的人才是什么样的。

6、顶级人才

别名：领袖/伟人

所处理解层次：精神/使命

典型思考模式：人活着就是为了改变世界



理解层次的最高层次「精神」。

精神是什么意思？就是你与世界的关系。也就是我们经常听到的「人生使命」，你来到这个世界是为了什么？你能为别人，为社会，为整个人类带来什么？这个世界会因为你而有什么

不同？

在这个层次，所有的思考，都围绕着2个字「利他」，我如何选择能够让更多的人获益？如何才能推动时代的进步？如果能达成这些，我愿意用我的所有来交换，包括我的生命。

当然，这里还是要重申一下，理解层次的逐级上升，不能脱离低层次而单独存在高层次，不然就是空中楼阁，变得不切实际，这里的「精神」就会变成一种「情怀」了。

「精神」层次一定要有「身份」层次的支撑，换句话说，如果你在身份层次，想不清楚自己要成为谁，可以试着来到「精神」层次，想想你能为这个世界做些什么？可以不用那么大，哪怕只是在某一方面，能帮助到为数不多的人，那一方面是什么？

也许，这个就能成为你的人生使命，然后再去思考，什么样的身份能够更好的帮你完成这个使命？

你就能想清楚身份层次的问题了。

一旦踏入「精神」这个层次，我已经不知道能用什么语言来描述这类伟大的人物，唯有崇拜与敬仰，他们的名字就如同人类上空的繁星点点，照耀着人类的前行。

请允许我借用其中的一位时代领袖「乔布斯」在1997年发布的一则苹果广告语来送给他们：



向那些疯狂的家伙们致敬，他们特立独行，他们桀骜不驯，他们惹是生非，他们格格不入，他们用与众不同的眼光看待事物，他们不喜欢墨守成规，他们也不愿安于现状。

你可以赞美他们，引用他们，反对他们，质疑他们，颂扬或是诋毁他们，但唯独不能漠视他们。

因为他们改变了事物。他们发明，他们想象，他们治愈，他们探索，他们创造，他们启迪，他们推动人类向前发展。也许，他们必需要疯狂。

你能盯着白纸，就看到美妙的画作么？你能静静坐着，就听见美妙的歌曲么？你能凝视火星，就想到神奇的太空轮么？

我们为这些家伙制造良机。或许他们是别人眼里的疯子，但他们却是我们眼中的天才。因为只有那些疯狂到以为自己能够改变世界的人，才能真正地改变世界。

希望未来的某一天，你也有机会成为改变世界的人，登上这片神圣的星空，引领着我们前进。

回到最初的那个案例，如果是一个已经处在「精神」层次的人，遇到这样的情况会如何思考呢？

我也不知道，就把这个问题留给这个时代的伟人吧。

3

如何才能成为顶级人才？

以上对人才的分类只是为了让你更容易理解「理解层次」这个概念而做的极端化划分，实际情况中每个人其实6个层次都会涉及，只是会主要集中在某些层次中思考，而忽略其他层次，甚至根本不知道某些层次的存在。

那我们应该如何从低层次，不断晋升到一流人才，甚至是顶级人才呢？一级级往上打怪升级吗？不是。

当你处在低层次的时候，你的思维会被限制住，无法看到更多的可能性，就像处在「环境」层的人，经常抱怨而不自知，完全看不到上方还有「行为层」可以帮助自己改变现状；更看不到「能力层」里还有其他办法可以解决眼下的问题。

最可悲的人生，莫过于不知道自己不知道，还以为自己全都知道。

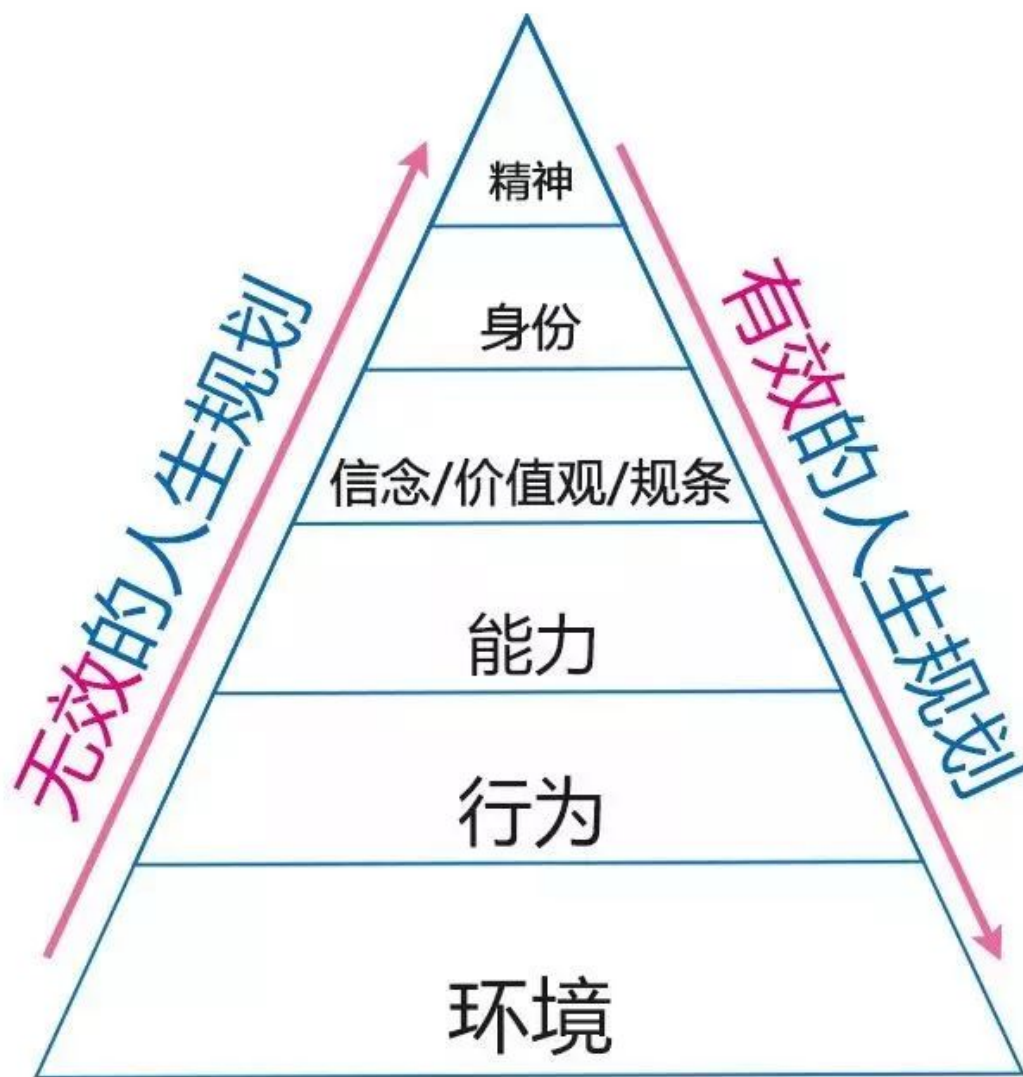
那应该怎么办呢？

答：直接让自己成为一流人才或者顶级人才。

对，你需要对你的人生做顶层设计，从精神层开始往下规划：

理解层次	思考内容
精神	我的人生使命是什么？世界因为我会变得有什么不同？
身份	（为了实现这个使命）五年后，我会成为一个怎么样的人？描述的越具体越好
BVR	一套怎么样的信念价值观能帮助我达到这个身份？什么是最重要的？我应该坚持什么？放弃什么？我应该相信一些什么原则和规律？
能力	为了实现这个身份和这套BVR，我应该去学习些什么知识和技能？掌握什么方法和套路？什么可以做？什么不可以做？
行为	具体怎么做？第一步是什么？今年的计划具体怎么安排？
环境	哪些人和资源可以帮助我实现目标？我如何去使用身边的资源？

从自己理想的「精神层次 / 身份层次」发展出来的人生规划，可能会与你的现实生活有很大的不同，将更具挑战性，但却能让你身心统一，因而能激发出你更强大的潜能。



愿你从今天开始，重新定义自己的人生！

这个过程可能会很困难，不会一蹴而就，也许需要你花费1天、1个月甚至1年的时间才能想清楚，然而你千万别放弃，努力去探寻。

因为一旦想清楚，你的人生可能会发生质的变化，我自己用了3年，希望你能比我更快！

作者介绍



谢春霖

富研社创始人 / 商业顾问 / 《从梦想到财富》作者

本文内容转载自微信公众号：富研社

长按二维码，关注我们

可阅读完整专栏，进行系统性的学习
用一年的时间，和我们一起进化自己



《VC/PE/MA金融圈》：做最靠谱的投资人群体。

汇聚风投、创投、私募、投行、并购、上市公司、产业集团等朋友。感谢高盛、摩根、红杉、九鼎、复星等数千家机构朋友的鼎力支持。

明明可以靠脸吃饭，偏偏要精通金融



长按二维码订阅

《金融精读》



21世纪的竞争是信息的竞争，订阅我们，占领投资信息高地（点击右上角“查看公众号”关注）。

金融圈

分享金融资讯，提供行业信息

“人生最重要的资产是你的声誉。”

——John Tagnino

回复1查看如何入群，
或先添加小编微信号：
jrj2060，请注明公司
职位等。

若涉及版权等问题，请
联系小编：**jrj2060**。

【商务合作】专用通
道：请点击菜单栏。



注：这是小编的二维码，长按或扫描后可以快速添加。

请备注公司、职位、事由等信息。

文章转载自公众号



富研社

微信扫一扫

关注该公众号

