

这篇《关于如何挣钱的35条建议》，是波波从《How to Get Rich : Every Episode》[附录1]这篇长文(超过3.6万英文单词)翻译整理而来。波波非常认同原文作者Naval关于挣钱和财富的理念，有种强烈的得道恨晚的感觉~要是早十年就懂这些道理就好了，所以专门花时间翻译整理，并且放在自己的公众号里头。期望以后可以经常回顾，加深理解，并最终深入自己的mindset。

《How to Get Rich: Every Episode》最初源于2018年5月左右，Naval(AngleList[附录2]创始人)在Twitter上一口气连发的几十条推文《如何不靠运气致富》[附录3]。《如何不靠运气致富》系列推文引发了大量的关注，并且产生了病毒式传播的效应，一直传播到美国以外的海外。很多人反应这些推文对挣钱很有启发性，但是内容太过精简，不能完全理解其中涵义。为此，Naval和Nivi(也是AngleList联合创始人)通过播客对话的形式，对那些推文进行逐条解释，其中还增加了不少之前没有发表的新内容。

1. 追寻财富，而不是金钱和地位(Seek Wealth, Not Money or Status)

Wealth is assets that earn while you sleep.

财富是你睡觉时都能挣钱的资产。诸如工厂，机器人，计算机软件，作家的著作，被租赁的房产，被投资进入其它领域的钱等等。

Wealth buys your freedom

财富的目标就是换取自由，你不必在不喜欢的地方呆着，不必在不喜欢的工作上消磨人生，仅此而已。它并不是让你能够买高级外套，或者开法拉利，或者开游艇，或者周游世界。这些物质享受会让你很快产生厌倦和愚蠢感。财富只是让你成为你自己的主宰。

Money is how we transfer wealth

金钱是可以转换成资产财富的媒介。金钱是一种社会信用，它代表可以使用他人时间的一种能力。

Status is your rank in the social hierarchy

社会中有两大游戏，几乎每个人都参与其中。一个是金钱游戏，另外一个身份地位游戏。在地位和财富之间始终上演着一种微妙的竞争，玩身份地位的人，经常会攻击或利用创造财富的人。

创造财富是一种正和游戏(positive-sum)，你拥有一个房子，不会妨碍我也拥有一个房子。身份地位则是一种零和游戏(zero-sum)，老三要爬到老二的位置，那么老二的位子就必须让出来。

2. 挣钱和运气无关(Making Money Isn't About Luck)

Making money isn't about luck. It's about becoming the kind of person who makes money.

挣钱和运气无关，它是关于如何让自己变成注定挣钱的人。

Four kinds of luck: 1). Blind Luck, 2). Luck from hustling, 3). Luck from preparation, 4). Luck from your unique character

运气的四种分类：

1. 撞大运，纯运气

2. **奋力争取带来的好运**，俗语：幸运眷顾勇敢的人，也就是积极行动大量做事后获得好运，经常折腾的人也会有好运。
3. **积极准备带来的好运**，俗语：机会永远只给有准备的人。当你在某个领域积累很深，当大多数对这个领域不熟的人还没有觉察到的时候，你可以提前洞察这个领域的机会。
4. **独特个性带来的好运**，你塑造了一个独特的个性，独特的品牌，独特的思维模式，然后运气就盯上了你(运气变成确定的事)。

In 1,000 parallel universes, you want to be wealthy in 999 of them

在1000个平行宇宙中，你应该期望在其中的999个都是富有的，而不是只在其中的50个，靠运气才富有。通过追寻第四种运气，你可以消除运气因素。

3. 让运气变成你的命运(Make Luck Your Destiny)

Build your character in a way so luck becomes deterministic.

以特定方式塑造你的个性，让运气成为注定的事

Build your character so opportunity finds you

塑造你的独特个性(专业，可信赖，正直诚实，勇于担责，具有长线思维)，让机会自己来找你

You have to be a little eccentric to be out on the frontier by yourself.

第四种运气大都源于古怪的行事方式。想要非常收获，你必须要有非常表现。世界是一个高效场所，所有明显的地方都已经被挖掘过，为了找到新奇的尚未发现的事物，你必须要以非常规方式行事，你要有强烈意愿和兴趣，要比别人挖得更深，深到让人感觉非理性的地步。

Extreme people get extreme results ~ Sam Altman

极端的人获得极端的结果

You can't be normal and expect abnormal returns ~ Jeffrey Pfeffer

你不可能表现平凡，但却期望不平凡的回报

Play stupid games win stupid prizes

玩愚蠢的游戏，只会赢得愚蠢的奖励。

4. 通过出租时间的方式，你不太可能致富(You Won't Get Rich Renting Out Your Time)

You won't get rich renting out your time, because you can't earn non-linearly.

通过出租时间(比如打工)的方式，你不太可能致富，因为你的输入(时薪)和输出(工作产出)高度相关，你无法以非线性方式挣钱。

Renting out your time means you're essentially replaceable.

出租你的时间意味着你根本上是可以被替代的。大部分输入和输出高度相关的工作，会逐步被机器人或AI所取代。

You must own equity to gain your financial freedom.

你必须拥有资产(生意的一部分, 如产品, 生意, 知识产权, 股票期权等), 才可能以非线性方式挣钱, 并赢得财务自由。

You want a career where your inputs don't match your outputs.

你需要选择输入和输出不严格相关的, 能以非线性方式挣钱的行业。要找高度创新, 能够利用工具和杠杆的行业。

5. 通过量入为出获得自由(Live Below Your Means for Freedom)

People living far below their means enjoy a freedom that people busy upgrading their lifestyles just can't fathom

量入为出的人能够体会到的自由, 是那些忙于升级生活方式的人所无法理解的。

The most dangerous things are heroin and a monthly salary

最危险的东西是海洛因和月光族。真正的致富之道是甘于朴素的生活+持续不断的努力积累。

Ideally, you'll make your money in discret lumps

以逐步增量的方式挣钱(而非暴发户)是最理想的。财富来得太快去得也快。

6. 为社会创造它想要但是还不知道如何获取的东西(Give Society What It Doesn't Know How to Get)

Society will pay you for creating what it wants, but doesn't know how to get, and delivering it at scale.

如果你能够规模化创造和交付社会想要, 但是还不知道如何获得的东西, 那么社会就会回报你。

Figure out what product you can provide and then figure out how to scale it.

基于你的特质/能力, 思考你能够提供什么产品, 然后思考如何能够规模化地交付这种产品。

Entrepreneur's job is to try to bring the high end to the mass market

企业家的工作就将高端产品普及大众化。创造新事物 -> 预测社会需要这个新事物 -> 规模化生产 -> 普及到大众 -> 可盈利可持续

7. 互联网极大扩展了职业的可能性(The Internet Has Massively Broadened Career Possibilities)

The Internet has massively broadened the possible space of careers, by allowing you to scale any niche obsession.

互联网极大的扩展了可能的职业空间, 它让你可以规模化任何你擅长和痴迷的细分市场。每个人都独一无二, 互联网连接每一个人, 通过它, 你可以为你的产品/天赋/技能, 找到足够听众, 不管距离多么遥远。

Escape competition through authenticity. No one can compete with you on being you.

通过真诚避开竞争。不要模仿，不要复制，每个人都不同，每个人都各有所长，做你自己擅长的事，没有人可以和做自己的人竞争。

8. 和具有长线思维的人玩长线游戏(Play Long-term Games With Long-term People)

Pick an industry where you can play long-term games with long-term people. All returns in life come from compound interest over many turns of the game.

选择一个你能够和具有长线思维的人玩长线游戏的行业。生命中所有的回报(关系/挣钱/学习)都来自于反复游戏后产生的复利效应。

When you switch industries, you're starting over from scratch

如果你频繁换行业，那你就要每次从零开始。

Long-term players make each other rich. In short-term game, it seems like everybody is making themselves rich.

长期玩家让彼此都致富，短期玩家只顾自己挣钱。

9. 选择聪明，精力充沛和正直的合伙人(Pick Partners With Intelligence, Energy and Integrity)

Picking partners with high intelligence, energy and integrity is the three-part checklist that you can't compromise on.

选择合伙人如下三点是你不能将就的：

1. **聪明**，保证做事的方向正确，勤奋的蠢人很多
2. **精力充沛**，聪明的懒人也非常多
3. **正直**，这点最重要，没有这点上面两点归零！

Motivation has to come intrinsically. If you're trying to keep someone motivated for the long-term, that motivation has to come intrinsically.

必须是自激励和自驱动的人。如果你想让某人对某事长期处于激励状态，那么这种激励必须是发自内心的。

Integrity is what someone does, despite what they say they do.

考察一个人是否正直，主要看他真正做了什么，而不是他说了什么。注意细微的细节(subtle signals)，当他认为周围没人在看的时候，他的所言所行。

People are oddly consistent.

虽然可以短期隐瞒，但人的本性极具有一致性。如果一个人在餐厅对服务员不礼貌，那么他对你不礼貌只是时间问题。如果一个人有报复敌人倾向，那么他把你从朋友重新定义为敌人只是时间问题，你早晚会感受到。

Status Signalling: If you overtly bid for status, if you overtly talk about being high status, that is a low status move.

如果你过度看重和强调身份地位，你越可能内心自卑。你越讲自己诚实/可靠/正直，情况越可能相反。已有的实在的东西没必要强调，缺乏的虚的东西才需要强调。

10. 和理性乐观者为伍(Partner With Rational Optimists)

Don't partner with cynics and pessimists. Their beliefs are self-fulfilling.

不要和愤世嫉俗和悲观者为伍，他们的信条是自证预言。自证预言者：如果别人失败了，他会说我早就预言会失败，如果别人成功了，他会说这是撞大运。

Either lead, follow, or get out of the way.

要么领导大家，要么跟随领导，要么让开。愤世嫉俗和悲观者，他们不想领导，不想跟随，也不想让开，他们只是无休止散布悲观言论。所有的成功人士都是行动导向的，判断某事是否可行的最简单方式就是行动。

Partner with rational optimists.

乐观但是要理性，要清楚知道事物的艰难和不利面，但是依然乐观前行。

11. 用特长知识武装自己(Arm Yourself With Specific Knowledge)

Arm yourself with specific knowledge. It can't be trained but it can be found by pursuing your genuine curiosity.

用特长知识武装自己。特长知识无法通过培训获得，它只能通过追寻你的单纯的好奇而获得。对特长领域的好奇可能源于先天基因，也可能在儿童时期养成，它构成你后续职业的核心竞争。特长知识几乎无法后天培养，大致20岁以后，个人的特长领域已经初步显现，你需要意识到自己的特长领域，并基于它构建你的职业。很多时候，个人其实并不能清楚认识到自己的特长领域，周围亲近的人反而更清楚。特长知识无法通过培训简单获得，如果社会能够培训你，那么它也能培训其他人，然后取代你。

12. 特长知识具有高度创新和技术性(Specific Knowledge Is Highly Creative or Technical)

Specific knowledge tends to be creative or technical. It's on the bleeding edge of technology, art and communication.

特长知识具有高度创新和技术性。它存在于技术/艺术/沟通的前沿。

Specific knowledge can be taught through apprenticeships.

通过学徒关系可以获得特长知识。巴菲特(Warren Buffett)和格雷厄姆(Benjamin Graham)是一个典型例子。

Specific knowledge is highly specific to the situation, it's specific to the individual, it's specific to the problem, and it can only be built as part of a larger obsession, interest, and time spent in that domain.

特长知识和情景/个体/问题领域高度相关。它只能通过对某个领域的痴迷/兴趣和大量时间的投入才能获得。简单读一本书，上一门课无法获取特长知识，特长知识也无法被编程为一个算法(无法自动化)。

You can't be too deliberate about assembling specific knowledge. Build specific knowledge where you are a natural.

不要刻意追求特长知识(过于目标导向)，找到你内在真正擅长和喜欢的事(你天生就是干这个的料)，然后基于此构建特长知识。

13. 学习销售，学习制造(Learn to Sell, Learn to Build)

Learn to sell. Learn to build. If you can do both, you will be unstoppable.

学习销售，学习制造。如果你两样都会，你将不可阻挡。制造范畴：开发，制造，物流，采购，设计和运营服务。销售范畴：售卖，市场，沟通，招聘，筹钱，激励员工，公关

The Silicon Valley model is a builder and seller

硅谷模式=世界级销售+世界级制造。例子，苹果创始人Steve Jobs + Steve Wozniak，微软创始人Gates + Allen，谷歌创始人Larry + Sergey。CEO + CTO组合。

If you can do both you will be unstoppable

两者兼备可创造整个行业。例子埃隆·马斯克(Elon Musk)，史蒂夫·乔布斯(Steve Jobs)，拉里·埃里森(Larry Ellison/Oracle)。。。

I'd rather teach an engineer marketing than a marketer engineering

制造者容易转行为销售者(前提沟通能力好)，销售者不易转成制造者。职业早期建议从制造者开始(打下基础)，后期可转行为销售者。制造者需要大量聚焦时间的投入，而且新人新产品始终会推陈出新，所以制造技能难以规模化和保持前沿，销售技能则长期更易于规模化。

14. 从读你喜欢的书开始，一直到你喜欢上阅读(Read What You Love Until You Love to Read)

培养大量阅读和终身学习习惯。早期要读原创经典(基础+第一性原理)，以后各类学科都要广泛涉猎。

15. 基础是数学和逻辑(The Foundations Are Math and Logic)

现代最重要五项基础技能：阅读，写作，算术，沟通(说服力)，计算机编程。

16. 没有所谓“商业”技能(There's No Actual Skill Called "Business")

通过实践锻炼你的做生意能力，而非纯理论学习。

The number of "doing" iterations drives the learning curve.

试错迭代才能快速驱动学习曲线，迭代是不断尝试新的方法，而非重复劳动。

If you're willing to bleed a little every day, you may win big later

普通大众期望每天能挣一点，企业家则相反，他们愿意承受每天出一点血(比如损失金钱)，但最终可能会赢得更多。

17. 通过勇于承担风险来获得杠杆(Embrace Accountability to Get Leverage)

Embrace accountability. Society will reward you with leverage.

致富需要杠杆(人力/资金等)。只有建立勇于承担责任和风险的信誉，社会才会回报杠杆予你。

People who can fail in public have a lot of power.

敢于公开承担失败的人其实非常强大。

18. 通过勇于承担风险来赢得资产(Take Accountability to Earn Equity)

If you have high accountability, you're less replaceable and you can get a piece of the business.

如果你具有勇于承担风险的信誉，别人才会觉得你不可替代，才会把生意/资产交给你。位置越高，承担风险越大，同样受益也可能越大。船要沉没的时候，船长必须最后一个离开。公司破产的时候，员工最先得到工资补偿，然后是银行，最后才是资产投资人(风险最大，收益也可能越大)。

Accountability is reputational skin in the game

skin in the game是风险共担意思，来自黑天鹅的作者塔勒布的新书《非对称风险》。回报要和风险承担成正比，敢于压上你的声誉。

19. 劳动力和资本是老式杠杆(Labor and Capital Are Old Leverage)

Wealth requires leverage. Labor and capital are older forms of leverage that everyone is fighting for.

获得财富需要利用杠杆。劳动力和资本是几乎每个人都在竞争的老式杠杆。

Society overvalues labor leverage

当前社会过度看重劳动力杠杆。看职位高低，就看带多少人，看公司实力，就看公司有多少人，实际上看的是能用多大的人力杠杆。

You want the minimum amount of labor that allows you to use the other forms of leverage.

劳动力杠杆的劣势：管人并不容易，需要很强领导管理技能；劳动力杠杆竞争非常激烈，一不小心会成为政治斗争或政变中的牺牲品(历史上资本和劳动力之间的斗争从未停止)。所以应该尽量减少劳动力杠杆的使用，你只需少量劳动力，能够支持你使用其它形式的杠杆即可。

Capital has been the dominant form of leverage in the last century.

资本是上个世纪以来的一种主要的杠杆形式，少数人靠它获得巨量财富，大部分甚至还不懂如何利用它。资本是一种很强大的杠杆，可以转换成其它形式的杠杆(比如劳动力)，资本也易于规模化。运用好资本需要好的资本管理能力和分析技能。

You need specific knowledge and accountability to obtain capital

你需要有特长知识和良好的信誉记录，社会才会放心把资本交到你手，以此作为杠杆，让你帮忙争取更多资本。

20. 产品和媒体是新杠杆(Product and Media are New Leverage)

Product and media are the leverage of new wealth. Create software and media that work for you while you sleep.

产品和媒体几乎没有边际复制成本，是新财富的杠杆。从印刷出版开始 -> 到广播电视媒体开始加速 -> 互联网+代码大爆发。现在，你甚至可以不要(或只是少量依靠)人力和资本杠杆，就可以放大你的努力。

Product leverage is where the new fortunes are made

上一代财富主要靠资本杠杆，典型例子是巴菲特。新一代的财富主要靠代码和媒体杠杆，典型例子杰夫·贝佐斯(亚马逊创始人)，马克·艾略特·扎克伯格(Facebook创始人)，拉里·佩奇(谷歌创始人)，比尔·盖茨(微软创始人)，斯蒂夫·乔布斯(苹果创始人)。

Combining all three forms of leverage is a magic combination

1. 劳动力杠杆：工程师+设计师+产品开发。
2. 资本杠杆：市场，广告，规模化
3. 代码+媒体杠杆

三者结合可以产生巨大杠杆效应。

Product and media leverage are permissionless

对于劳动力杠杆，别人要愿意跟你才行。对于资本杠杆，要有人愿意投资给你才行。编程/写书/录制播客视频/写博客，所有这些都是不需要许可的，所以说它们是最公平的杠杆。

21. 产品杠杆人人平等(Product Leverage is Egalitarian)

Labor and capital are limited to the people who control those resources. But products reach global markets.

劳动力和资本仅限于控制这些资源的人，但是产品可以触达全球市场。产品杠杆是一种正和游戏，如果你在乎要以道德的方式获取财富，你最好使用代码和媒体来创造财富，因为这类产品任何人都可以使用(具有平等属性)，而劳动力和资本则只有少数人能够使用(不平等)。

22. 寻找一个能够利用杠杆的生意(Pick a Business Model With Leverage)

Ideally, you should pick a business model with network effects, low marginal costs and scale economies.

你最好选择一个具有**网络效应**的业务，**低边际成本**，并且是能够**经济地规模化**。

Scale economies: the more you produce, the cheaper it gets

规模经济：生产越多，越便宜。造第12个产品比造第5个产品便宜，造第10000个产品比造前一个要便宜很多，这种方式易于商品化，并且能够自动给竞争者制造障碍。

Zero marginal cost of reproduction: producing more is free

零边际复制成本：生产更多是免费的，典型例子是媒体产品。

Network effects: value grows as the square of the customers. Network effect business are natural monopolies.

网络效益：价值以客户的平方增长。典型例子Facebook/Uber/Google/Twitter/YouTube。具有网络效应的业务具有天然垄断(natural monopolies)和赢者通吃(winner-take-all)特性。语言具有网络效应，未来世界可能只有英语和中文两种语言。货币也具有网络效应，未来世界可能只有一种储备货币(目前是美元)。

Zero marginal cost business can pivot into network effect business.

零边际成本的产品->易于规模化->易于产生网络效益->每增加一个用户都会增加整个网络的价值。

网络效应是终极杠杆，你选择业务模式的时候一定要思考每增加一个客户，客户之间如何彼此增加价值，然后你躺在海滩上旅游的时候，客户都会自动增加价值。

23. 从劳工到企业家的案例(Example: From Laborer to Entrepreneur)

The continuum from laborer to real estate tech company goes from low to high specific knowledge, accountability and leverage.

从建筑工人到房地产技术公司的案例，展示特长知识、职责风险承担和杠杆，从低到高的发展历程。

Laborers get paid hourly and have low accountability

底层是建筑工人/水电工等，他们按小时计薪，但承担职责风险最小，社会地位低。他们需要掌握的特长知识很少，除了手头工具没有多少杠杆可用。

General contractors get equity, but they're also taking risk.

第二层是总承包商，他们拥有资产，可以利用人力杠杆(承包工队)，可以获得项目收入的大头，但同时承担职责和风险也更多，如果项目失败，他们也要承担大头。

Property developers pocket the profit by applying capital leverage.

第三层是房地产开发商，他们利用资本杠杆获取利润。经验丰富的承包商可能转型为房地产开发商，他们发展出了地产领域的商业敏锐性（知道哪块地皮会增值，政策经济层面因素等），然后他们有能力找到资本投资(自己也可投资)。这层需要更多特长知识，风险承担和利用资本杠杆的能力。

Architects, large developers and REITs are even higher in the stack.

建筑师，大开发商由于之前的成功带来的声誉，会让他们更加增值。也有部分转做房地产投资信托，他们同时熟悉房地产和金融/资本市场，他们不用去真正开发房地产，也不用管理很多人，他们可以充分利用资本杠杆。

Real estate tech companies apply the maximum leverage.

最上层是房地产技术公司(类似美国Trulia/RedFin/Zillow这样的公司)，他们可以最大程度利用杠杆。需要同时具备房地产、技术、投资领域的特长知识(一般需要互补团队)，承担职责和风险很高，可以利用的杠杆最大，同时潜在收益也可能最高。

24. 判断就是决断技能(Judgment Is the Decisive Skill)

In an age of infinite leverage, judgment becomes the most important skill. Leverage is a force multiplier for your judgment.

在杠杆几乎无限的时代，判断力成为最重要的技能。判断力是基础，杠杆则是判断力的倍增器。职业早期你忙于追逐杠杆，一旦获得杠杆，你需要歇一歇，因为这个时候判断力就更加重要了(因为风险也更大了)。巴菲特如此富有主要是因为他的判断力，即便你把他的钱全部拿走，明天投资者仍然会给他1千亿，因为他的判断力还在。

Without experience, judgment is often less than useless.

光有高智商还不够，判断力源于快速迭代+实战体验。需要切身投入和切肤之痛(skin in the game)才会产生真正的判断力。

The people with the best judgment are among the least emotional

具有最好判断力的人是最不情绪化的。很多最好的投资人/企业家是近乎毫无情绪的机器人。情绪是真正阻碍你看清事物真相的东西。

The more outraged someone is, the worse their judgment.

一个人越愤怒，他们的判断就越糟糕。

25. 给自己设定一个超高时薪(Set an Aspirational Hourly Rate)

If outsourcing a task will cost less than your hourly rate, outsource it.

如果外包某项工作所需费用比你的时薪少，那么就外包。对于大部分要花时间的东西，都要和你的时薪比较，再决定是否自己去做。如果致富你是的首要目标，那么你的主要时间都应该投在这件事情上。花费时间和别人争吵，买错小东西自己亲自去退货，都是浪费时间的蠢事。

You can't penny pinch your way to wealth

对于基本的生活所需，你可以节俭，你也可以始终保持低开销，但是对于致富这件事情，你无法通过吝啬来实现。

My aspirational rate was \$5,000/hr

我(原文作者)给自己设定的超高时薪是每小时5000美金。如果你给自己设定的超高时薪，看起来还没有到荒谬的程度，那么你设得还不够高。

You should be working on your product and getting product-market fit. And you should be exercising and eating healthy. That's all you have time for while you're on wealth creation mission. ~ Paul Graham(保罗·格雷厄姆)，美国著名程序员、风险投资家、博客和技术作家。

创业者只应该关注和花费时间在：产品，产品和市场契合，锻炼，健康饮食。

26. 奋力工作(Work As hard As You Can)

Work as hard as you can. Even Though what you work on and who you work with are more important.

如果致富是你的目标(如果只是朝九晚五的上班则另当别论), 那么你必须奋力工作, 同时要清楚意识到, 做什么工作, 和谁一起工作, 比努力本身更重要。

1. **正确的工作领域**最重要, 选择职业或者做生意, 先要弄清楚做什么, 有没有市场, 我能够开发出什么产品, 能否发挥我的特长知识, 我有没有兴趣能否持续投入?
2. 其次是和**正确的人**(聪明/精力充沛/正直), 和优秀的人一起工作, 优秀的标准也要超高(now matter how high your bar is, raise your bar)。
3. 最后才是**努力工作**。

Nobody really works 80 hours a week

没有人能真正工作80甚至120小时, 这样说的人无非是在身份炫耀。没有人能持续工作80甚至120小时, 同时还保持高产出和头脑清醒, 你的脑袋会迟钝, 灵感缺失。

在知识领域的高效工作方式是: 在灵感和兴趣来的时候, 像冲刺一样奋力工作一段时间, 然后休息一段更长的时间。这种方式更像猎捕狮子, 而不是像马拉松, 但长期看, 致富的过程是一系列冲刺组成的一个马拉松。

Inspiration is perishable

灵感容易腐烂。灵感稍纵即逝, 灵感点子来的时候要及时抓住, 及时动手去做。比如脑中突然来了写博文的灵感, 马上动手去写, 如果延迟或迟疑, 它可能很快消失。

Impatience with actions, patience with results.

对行动可以没有耐性(积极行动), 但是对结果要有耐心。灵感来的时候, 抓住行动, 问题来的时候, 不睡觉也要解决。但是产品被市场接受需要很长时间, 与人合作磨合也需要很长时间, 伟大的产品诞生需要不断的打磨, 打磨, 再打磨。

27. 你应该足够忙, 没有多少时间去社交(Be Too Busy to "Do Coffee")

You should be too busy to "do coffee", while still keeping an uncluttered calendar

你应该足够忙, 没有多少时间去社交, 同时日程表最好空白, 换句话说, 你应该专注自己的要事, 没有时间社交和开会。

在职业早期的探索(exploring)阶段, 你可以参与一些社交和建立一些关系。在职业的中后期利用(exploiting)阶段, 你有更重要的事情要做, 你必须无情地将会议从你的生活中剔除。

如果某人要和你开会, 你就问能否用电话代替。如果某人要和你电话沟通, 你就问能否用电子邮件代替。如果某人想要发电子邮件给你, 你就问能否用短信代替, 实际上到这一步, 大部分短信都是可以忽略的, 除非是真正紧急的事情。

你应该无情地拒绝会议。如果真的要开会, 就边走边谈, 或站着谈。让会谈保持简短, 保持行动导向(actionable)。大部分超过8个人的圆桌会议, 不会有任何产出, 你基本上浪费至少一个小时。

People will meet with you when you have proof of work

如果你手头真有重要和有价值的产品，可以考虑找合适的人会谈合作。找重量级投资人谈，你必须先有工作证明(proof of work, 区块链术语)，也就是你实际开发的产品或者项目进度，而不是ppt，更不是脑袋里的想法。

Networking is overrated even early in your career

即便在职业早期，社交的作用也被夸大了。通过社交手段建立人脉获得机会，表面上看如此，实际这种机会顶多是第一(撞大运)和第二类(奋力争取带来的好运)。你应该把重点放在第三(积极准备带来的好运)和第四类(独特个性带来的好运)，专注建立声誉，开发产品，建立独特视角，善于发掘机会(在别人还没看到时)。

忙碌的日程表和忙碌的脑瓜，做不了伟大的事情。自由的时间和思考，才可能。

28. 不断重新定义你的工作(Keep Redefining What You Do)

Become the best in the world at what you do. Keep redefining what you do until this is true.

在你专注的工作上做到世界最佳，不断重新定义和打磨你的工作，直到世界最佳成真。这个工作必须和你的特长知识/技能/职位/能力/位置/兴趣相匹配(遵循自己的内心，being authentic to yourself)，探索之旅会很漫长，但你始终要意识这点。

Find founder-product-market fit

企业家最重要的事：找到有**市场的产品**，而且你天生**擅长**干这事，三者缺一不可。

29. 通过做自己避开竞争(Escape Competition Through Authenticity)

Competition will trap you in a lesser game

受到社会上身份地位游戏的影响，我们容易追逐模仿而迷失自我。如果周围的人都是成功的商务人士，我也要成为商务人士。如果我周围的人都是成功的社会活动家，我也要成为社会活动家。如果我周围的人都是成功的架构师，我也要成为架构师。实际上这种追逐模仿更多是一种零和竞争游戏。

No one can compete with you on being you

没有人能够和做自己的人竞争，做你最擅长的事，基于你的特长知识打造你的核心竞争。同时也要注意产品和市场匹配问题(product-market fit)，如果真实做自己，但是市场不大，你也要注意调整。

In entrepreneurship, the masses are never right

从企业视角看，大众判断往往不正确。如果大众判断正确，那么大家早就发财致富了。如果大众都在谈论某个领域或产品，那么恰恰说明这个领域的竞争趋于饱和，已经没有多少机会了。相反，如果没人谈论某个领域，则可能这个领域的机会也不大。企业家需要在两者之间找到平衡。大部分人倾向模仿追逐热点，伟大的企业家倾向真实做自己。

Combine your vocation and avocation

最好将自己的事业和爱好结合起来，这样的人更容易做自己。经过不断尝试，很多人最终会找到自己最擅长的事业。

30. 玩愚蠢的游戏，赢愚蠢的奖励(Play Stupid Games, Win Stupid Prizes)

Competition will blind you to greater games. You're one step away from a better market.

热衷模仿竞争会蒙蔽你的双眼，陷入零和游戏，让你迷失自我。真实面对自己和客户才能找到更好市场。

31. 最终你会获得你应得的 (Eventually You Will Get What You Deserve)

Apply specific knowledge with leverage and eventually you will get what you deserve.

如果满足特长知识，责任心，利用杠杆和真实做自己这些先决条件，那么从足够长的时间范围来看，你最终会获得回报。这个通常需要十年甚至二十年，也有快的三五年的，但是这种是例外。期间你会经历很多失败，但在企业界，有时往往做对一次就够了。

What are you really good at that the market values?

致富要素：

1. 特长知识的稀缺性
2. 能够利用多大的杠杆
3. 判断力的准确度
4. 责任心强度
5. 所做事情的社会价值多大(product market fit)
6. 持续投入时间+持续学习改进

核心是：你擅长(特长知识)+社会需要(product market fit)，其它自然会来。

32. 拒绝大部分建议(Reject Most Advice)

Most advice is people giving you their winning lottery ticket numbers. The best founders listen to everyone but make up their own mind.

如果你问那些速成人士是如何获得成功的，他们可能只是告诉你他们中奖的彩票号码(也就是说，你得到的建议往往只适用于特定的人和特定上下文环境)，可能完全不适用于你和你的环境。你应该关注系统，而非单一目标，也就是什么的系统或者说环境，才促成了某些人的成功。盲目生搬硬套只会适得其反。

真正的创始人会聆听所有人的视角和建议，但是在最后做决策时，他会忽略所有人，而是根据自己的系统和上下文做决定。

Advice is maxims you can recall later, when you get your own experience.

所谓建议可以认为是一种格言，也就是你有了自己体验之后，你能回忆起来并能对上号的格言。本文的35条建议也是35条格言，我(原文作者)碰到问题时也时常会回顾这些格言，作为我的处事指导，比如是否要和某人一起共事，如果我不能和他一起共事10年(长线游戏)，那么我何必要和他共事

一天？如果你看过建议以后有体验共鸣，那么对你就要价值；如果你无感，那么请忽略，继续做自己的事就好了。

33. 平和的内心，健康的身体和充满爱的家庭(A Calm Mind, a Fit Body, a House Full of Love)

When you're finally wealthy, you'll realize it wasn't what you were seeking in the first place.

当你某天最终变得富有，你会意识到这其实并不是你最初的追求。钱只能解决你钱的问题(获得一定的物质世界的自由度)，但是内心的平静，健康的身体，和谐有爱的家庭，这些靠钱买不来，这些也要靠你去争取，不可偏废。

34. 致富没有捷径(There Are No Get Rich Quick Schemes)

Get rich quick schemes are just someone else getting rich off you.

所谓的致富速成，往往是别人想从你身上挣钱的把戏。世界是一个高效之地，如果有容易挣钱的地方，那么这个地方早就被探索和利用过了。

另一方面，作为专家或成功人士，可以给其他人一些(高质量和可执行的)致富建议，同时要坦承过程漫长且艰难，否则会毁掉自己的声誉。

35. 将自己产品化(Productize Yourself)

Figure out what you're uniquely good at and apply as much leverage as possible.

找到你擅长的事业，并尽可能利用杠杆。Productize Yourself，把独特的你和你的特长知识进行产品化，勇于承担风险，真实面对自己，充分利用杠杆规模化你的产品。

Making money isn't even something you do, it's not a skill. It's who you are.

做最真实的自己，挣钱并不是关于你做的事情，也不是一种技能，而是你到底是谁的问题。

Find hobbies that make you rich, fit and creative

挣钱是一个函数，输入是你的身份和你的爱好。找到你的三个爱好，一个让你挣钱，一个让你健康，一个让你富有创造力。

附录

1. How to Get Rich: Every Episode <https://nav.al/how-to-get-rich>
2. AngelList <https://angel.co/>
3. How to get rich(without getting lucky)
<https://twitter.com/naval/status/1002103360646823936>