

财富原理

基本信息

- 推荐指数：★★★★★
 - 听书的形式，容易读，适合小白
- 作者：吴晓波
- 内容简介：给没有经济学基础的人看的财富入门书籍
- 阅读时期
 - 开始-结束：2021/3/25-2021/3/27
 - 阅读总时长：5h
 - 阅读笔记整理时长：2h

书摘

1 比较优势

1.1 知识点总结

- 1.找到你的比较优势，放弃你的其他优势，选择与他人合作，获得更大的价值
- 2.所谓的比较优势，**指的是相对于你自己而言的优势**。（我可能有很多优点，但是我最希望持续增长哪些优点持续复利？）
- 3.通过交换获取其他人的商品和服务，可以帮助整个社会的商品和服务转移到那些对它们估值最高的人那里，整个社会都从中获得好处。
- 4.适用比较优势的2个前提条件：人口基数足够大，可与以他人达成交易。

1.2 举例说明

企业

一些大公司会花费很大的价格，把一些中小公司买走。如阿里巴巴花了95亿美元买走了饿了么公司，2013年，联合利华750亿美金收购澳大利亚的一家茶叶零售店T2。

- 阿里巴巴并购饿了么的原因
 - 外卖业务对它的新零售战略很重要
 - 如果去组建一个外卖团队
 - 团队选拔问题->能否组建和锻炼出比饿了么更好的团队
 - 打败饿了么需要消耗大量的时间和金钱成本

所谓的比较优势，就是让机会成本更低的人去作特定的事情，用更低的成本完成某项工作，节省各种资源。**一件事情，我做的比你好，也要你来做，因为我做这件事情的机会成本比你高。**

个人

对于每个人，比较优势就是让我们每个人做又好又快的时期，剩下的事情交给其他人来做。**兴趣爱好广泛对于年轻人是非常可怕的**，因为你需从自己那么多的兴趣爱好中选出自己的比较优势，然后放弃其他所有的诱惑项，如若不然，你的人生会一直受到干扰。

喜欢不等于赚钱

- 很多行业早期赚不到钱
- 那个行业能赚钱，但是你的能力没办法实现
- 你能赚钱，但是你不快乐

只有喜欢才能持续，而持续产生的复利会相当的大

1999年，马云用50万创办了阿里巴巴，马化腾用50万创办了腾讯，陈天桥用50万创办了盛大。马云的比较优势时他对电子商务的理解，马化腾的比较优势时他对社交软件的理解，陈天桥的比较优势时他对网络游戏的理解。

2 需求定律

2.1 知识点总结

- 1.需求定律：**在其他因素不变的情况下**，价格下降，需求量上升。
- 2.在其他因素改变的情况下，需求也会发生改变。不能忽略前提得出结论。
- 3.一切改革都是从违法开始的，人们对于公平的看法并不会一成不变。

2.2 举例说明

股票是否符合需求定律

股票市场的追涨杀跌：上涨的时候大家追着卖，下跌的时候大家赶紧卖。

在这个案例中，“人们对于商品价格的预期”这个其他因素发生了改变，如果大家的心理预期是股票会继续上涨，按照预期，现在的股票价格对于未来而言是下降的，所以现在买入合适，也就是价格下降，需求增加。

3 价格冻结or价高者得

3.1 知识点总结

- 1.价格冻结看似有道理，一开始很愉快，但是结局往往不好。
- 2.根据需求定律，如果对商品设置价格上限，那么商品相应的质量和数量都会下降。
- 3.价高者得的竞争准则对整个社会来说，是最经济的。
- 4.价格由2个恒定物决定：供需关系，消费者心理。

3.2 举例说明

价格冻结

某个地方开发了新楼盘，政府把楼盘价格限制在 $2w/m^2$ ，结果买方的人会开心吗？

想买房的人蜂拥而上->售楼处排起长队伍->房子供不应求->普通人派不上号->二手房市场寻找替代品->二手房需求激增->不断提高报价->二手房倒挂新房

虽然我觉得有一些扯皮，为决定这个现象不是价格冻结的错，而是政策的漏洞，政府在考虑限制新楼盘的均价的同时，且规定买房的政策，以及二手房的政策，就不会出现二手房倒挂新房的荒谬现象了啊。

设置价格上限对质量的影响

美国纽约，政府对租客的每月租金设置了最大值，政府的愿望是提高租客的支付能力，使得长期租房的人在租金上涨的时候有居住之所，然而由于房租的降低，房租没有动力更好维护房屋，来相应租客的需求，导致公寓的出租的数量和质量下降。

中国年均货币增长量为13%-14%，也就是说，每5-6年，中国的货币总量会增加一倍。

4 信息成本

4.1 知识点总结

- 1.信息并不是免费的，包含在你买的商品里。
- 2.较高的信息成本，对应较低的价格。但当信息成本的付出超过了你的盈利空间时，会适得其反。
- 3.信息没有产权，销售信息的风险在于你能不能将其产品化，以及产品的兑现模型。

4.2 举例说明

买房的信息成本

A：关注了新开盘的3个房源信息，用较少的信息成本，在一手房市场买入与当前市场价格持平的房源。

B：看房300套，付出了大量的信息成本，在二手市场买到了低于市场价格3成的房源。

B以更高的信息成本得到了更加低廉的价格。

信息的兑现模型

1815年6月20日，伦敦证券交易所，6月19日，英国和法国滑铁卢战役。如果英国获胜，公债会暴涨。大家对英国获胜抱有的希望并不大。

这时候，罗斯柴尔德家族开始卖出英国公债。他们的行动马上传遍了交易所，所有人毫不犹豫地跟进，瞬间英国公债暴跌。当它跌落到谷地的时候，**罗斯柴尔德突然大量买入**。正在此时，官方宣布了英军大胜的捷报，公债价格持续暴涨。

而这是罗斯柴尔德家族发了一笔大财，原来他从信息贩子手里买到了英国大胜的信息。

所以，我们用免费获得的股票利好的信息没什么参考价值，真正的利好信息早就已经被使用过了。

总结&收获

1.有收获的句子

- 中国年均货币增长量为13%-14%，也就是说，每5-6年，中国的货币总量会增加一倍。（能买房快买房阿。。。）
- 只有喜欢才能持续，而持续产生的复利会相当的大
- 一件事情，我做的比你高，也要你来做，因为我做这件事情的机会成本比你高。
- 较高的信息成本，对应较低的价格。但当信息成本的付出超过了你的盈利空间时，会适得其反。
- 我们用免费获得的股票利好的信息没什么参考价值，真正的利好信息早就已经被使用过了。

2.总结

这本小书讲了几个概念：比较优势、需求定律、价格冻结的恶性后果、价高者得的经济性、信息成本

读完了以后，感觉对于财富的观念更系统化和结构化。我觉得财富原理可以适用于做任何事情，那些有限的资源都是财富——时间，金钱，而我们如何利用有限的资源实现财富最大化：

利用比较优势，发展自己的特长，“兴趣爱好广泛”其实是很可怕的东西，这意味着我们可能无法形成比较优势。

需求定律：适用于宏观经济条件

价格冻结&价高者得：增强了对宏观经济条件的理解

信息成本：有时候我们想要价格更低，就可以通过提高信息成本，但是也要衡量自己的总体盈利程度。
