从一无所有到拥有一切

村西边老王 著

写在前面的话

没有痛苦，没有牺牲，我们将一无所有。

拥抱痛苦，拥抱牺牲，我们将拥有一切。

——村西边老王

1

在我很小的时候，因为原生家庭经历过一系列的变动，导致我的青少年时光过的极其的艰难和痛苦。

当时最落魄的时候，我记得是小学二年级到四年级，甚至有很长一段时间每天只吃一顿饭，因为没有人给我做饭。于是我就晚饭找这个亲戚蹭一顿，第二天又找另一个同学家里蹭一顿，那时候有的同学是有零花钱的，一两块钱，当时的牛肉面也就 1 块 5 一

碗，我就管同学要钱吃面，不是借钱，因为我根本还不上，就是直接要。关系好的同学就会看我可怜，然后把自己的零花钱接济给我让我吃饭。

这还是好的时候，我记得有一次我走了 1 个小时的路，就为了走到我姥姥家吃顿饭。我老姥姥家离我家大概坐车十几分钟二十分钟，走路的话就要一个小时，我当时已经饿得不行了，但是为了吃饭，我还是强忍着走了一个小时路，就为了吃顿饭。因为我家附近的亲戚和同学我都蹭过太多饭了，当你需要天天蹭饭的时候——你会感慨，亲戚和同学还是太少了。

所谓救急不救穷，当你需要天天蹭饭的时候，很快你就会把身边的资源消耗完。我还曾经去管我们厂门口卖馒头的大婶要馒头吃，她看我太可怜了，就送我个馒头吃，也不要我钱。

这还不是最惨的时候，最惨的时候，就连我脸皮这么厚的人，都不好意思再去蹭了，只能捡破烂吃，翻垃圾桶吃。还曾经在公园的凳子上睡过一个夏天。

如果是一般人，肯定会对自己的境遇耿耿于怀，羡慕别人的生活，并且产生自卑的心理。但是我从来没有这种感觉。我甚至觉得我被上天选中了——天将降大任于斯人也。否则为什么我会这么惨？肯定是上天选中了我，让我创造奇迹。

2

我见过很多家庭不好的孩子得抑郁症的，我从来没得过抑郁症——当一个人连饭都吃不上的时候，他是没有精力得抑郁症的。因为连饭都吃不上的人，如果再得抑郁症，不仅不会有人可怜你，反而只会让自己的生存处境更差。

一个吃不上饭的人是不配得抑郁症的，因为他必须不断地为生存去挣扎。

后来因为家庭的动荡和生存环境的恶劣，我的初高中经历过多次的成绩起伏，也经历过多次的濒临辍学，有的时候是因为太贫困了差点退学，有的时候是因为为了吃饭而和一帮怀孩子们一起瞎混，打架什么的被处分差点退学。

但是我竟然神奇般的上完了大学并毕业了。虽然现在回想起来，这个大学是完全没必要上的，因为不管是从投资回报比、还是从我从校园里学到的知识来说——都没什么用处。回想起来我到现在所有能用的到的知识，有用的知识，全部是我自己学的，而不是老师教的。

在我大学挂了 4 门高数、并惊险补考通过毕业后，我来到了深圳。没有任何迟疑，没有回老家，没有留在重庆，从很早的时候我就认为我会成为一个有影响力的人——正如我小时候吃不上饭觉得

自己是被选中了一样。既然我被选中了，那我一定要去一线城市，因为只有更好的城市，才能让我成为一个更有影响力的人。

我现在还记得刚来到深圳的时候，是住在 8 个人一间房的群租房，一个屋子四张上下铺的床，白天没有阳光，一个月 450 块钱，包水电费，另外 7 个人都不认识。就这样我成为了深圳的“三和大神”。

我记得那时候出去找工作，我都要背着笔记本电脑，因为当时的那台电脑，是我全身上下最值钱的东西，我怕被人偷了。后来证明那个屋子里并没有人偷东西。

那个屋子很有意思。有几个人已经在那个房间里住了一两年，他们有北京化工大学毕业的人，有做导游的人，也有大专毕业做日结小时工的人。

那个北京化工大学毕业的人，是我见过的对足球最有热情的普通人，他能记住足球史上的任何一场重要比赛，甚至就连“伊斯坦布尔奇迹”中每个球进球的时间他都能记住。他在那个屋子已经住了两年，他告诉家里人他在读研究生，于是家里每个月给他打生活费，每年还会打学费，然后他就可以继续像学生一样，每天醒来就在床上的小桌子上看足球比赛。

后来我发现他们都不是坏人，并没有人偷东西。

除了几个“常住用户”，还有几张床是人来人往的，在我住在那的时候，有一个河北张家口的人也来住过，看我是老乡，于是请我吃烧烤，不过后来是我掏的钱。

他跟我说，你放心，这里没人偷东西。因为偷东西的人是坏人，坏人根本忍受不了这种生活环境，不可能住在这。我竟然觉得有一丝道理。

3

在经历了内蒙古草原边境的童年生活、河北省5线城市的县城少年、重庆市二线城市的青少年生活之后，我终于来到了一线城市，从一个“三和大神”真正开始了自己选择的人生。

我到现在始终不能理解一个被别人规划好的人生有什么乐趣。更是不能理解为什么那么多人的人生是如此的缺乏安全感，以至于居然怕自己会饿死。可能他们确实没经历过挨饿，如果你真的经历过就会发现，其实并没有那么可怕。

人的恐惧往往并不来自于现实，而是来自于内心。

人是承受能力很强的动物，除了南极洲，人类可以在任何环境中生活，不管是非洲的大草原还是纽约的高楼大厦里。

所以在我的人生过程中，我不曾惧怕过任何困难。我不怕没有安全感，我不怕挨饿，我不怕失败。

当我 20 多岁出了第一本书《重构：年轻人的精进指南》的时候，我发现我的人生和我预想的一模一样——我会成为一个作家，一个商人，一个创业者，甚至是一个思想家和哲学家，当然，也会成为一个有钱人。即使在我人生最艰难的时候，我都觉得这些是一定可以做到的，没有任何疑问，而且我愿意为了我相信的东西去持之以恒的努力，超出常人的努力。

而更为神奇的是，即使这种努力虽然是从很晚才开始的——严格来说我从大学毕业的那一天起，才开始真正意义上的努力。在大学毕业之前，我完全没有为了我的未来做过任何规划和努力。我只是冥冥中相信，并冲着一个模糊的方向去走。大学毕业后开始努力，然后很快就有了结果，我就出了书，有了名气，创了业，赚了钱。非常快，就两三年的时间，就足以改变一个人的人生。

我 8 岁的时候开始了自主意识的写作，写的第一个作品是给当时喜欢的女生写的情书，她后来成了我第一个女朋友，不过没什么，遗憾的是，我们并没有走到结婚生孩子那一步。

因为当我们大学毕业的时候，她就像我身边的大多数人一样，选择了回老家，然后让家里的人帮忙找了个工作——一个加油站的加油员，但是有编制，刚进去的时候月薪 2300，就这样，这个工作还是托关系找的。

这不是我的人生。

人可以活成自己想活成的样子——这是我一直以来都非常相信的事情。只要他一直努力，一直不妥协，不要在乎别人的评价，坚定地往前走。因为当你的意念够强的时候——你的意念会驱使你行动，并且你的意念，是有引力的，他会把你想要的东西吸引过来。

当然你也要付出足够大的代价和努力，这个代价可能是不稳定，有风险，也可能是你会失去一些人的喜欢，但是你会获得更多东西——而你能获得的最重要的东西是，你将成为一个人格完整的人，一个不懦弱的人，一个不会为了很短视的东西就放弃自己的梦想的人。

没有痛苦，没有牺牲，我们将一无所有。

拥抱痛苦，拥抱牺牲，我们将拥有一切。

我们必须承担痛苦，必须承担风险，必须承担责任，必须承担梦想，必须承担压力，必须承担我们所想拥有的一切所带来的压迫感，不能等，一天都不能等，一定要去实现。

人生很短，绝对不能浪费时间，一定要去做自己想做的事，哪怕那件事再难，一定要和自己喜欢的人在一起，否则不如单身，一定要疯狂为社会创造价值，否则死的时候一定会后悔。

人生很长，有足够长的时间让你从一个草芥成为一个英雄，有足够长的时间让你从草莽之中起高楼，有足够长的时间让你看到奇迹，让你经历4个人类的经济周期，让你成为传奇。

一个人可以从一无所有到拥有一切。这是真的。

事在人为。



2021年1月29日 晚8点51分

于中国·深圳

目 录

第一部分 改变思维 1

第一章 人生所有的痛苦本质上都是一种无力感 3

1 你需要用 30 年赚够 60 年的钱 5

2 大部分人对社会的认知其实是幻想 17

3 并不是所有人都能看到事物真正的价值 28

4 通往幸福之路需要付出非人的代价 40

第二章 有能力解决核心问题的人才是牛逼的人才 53

5 绝大部分职场社交都是无效的被动社交 55

6 没真正创过业的都是点子大王 67

7 高管的生活并不光鲜 78

8 聪明人之间的对话，直接到令人崩溃 88

第三章 你的失败不是因为你太功利，而是功利不够 101

9 白领的自尊心，都来自于消费主义的灌输 103

10 环游世界是穷人的梦想 114

11 白手起家的难度超乎你的想象 125

12 穷人对白领的幻想就是写字楼里吹空调 136

第四章 赚钱首先要解决思维层次的问题，而不是技术问题 149

13 真正的财富不是打工赚来的 151

14 传统行业都值得重新做一遍 161

15 小县城的人看待一线城市就是坐井观天 171

16 产品经理并是高大上的职业 184

第二部分 重塑命运 199

第五章 相信相信的力量 201

17 不要把自己看作“干电池” 203

18 自信的人不怕被骗 224

19 坚持，才是一个人最根本的秉性 235

20 流动的知识价值千万 248

第六章 世界上最焦虑是那些月薪两万的白领 263

21 选择错误，白忙三年 265

22 要想打工赚钱，必须要踩准时代的命脉 276

23 努力工作的目的是构建你的资源池 286

24 跳槽、升职无法获得超额收益 230

第七章 从不考虑五年后职业延展的人何以拥有成功的人生 315

25 只有副业才能解决你的职场危机 317

26 高级的快乐是找到天赋和兴趣所在 329

27 绝大部分人不知道如何通过自媒体赚钱 339

28 表达是通往成功的捷径 351

第八章 摆脱对安全感的依赖就会和别人处于不同的赛道 365

29 糟糕的原生家庭是你成功路上的绊脚石 367

30 女人是家里的存钱罐 378

31 没谈过恋爱的人才会列一堆条件 390

32 不要在漂亮的穷女人身上浪费时间 404

第一部分

改变思维

第一章

人生所有的痛苦本质上都是一种无力感

不要总是问别人能为你提供什么，要去问你能为别人提供什么。

——村西边老王

第 1 节 你需要用 30 年赚够 60 年的钱

001

大部分人都太任性了，太随着自己的性子了。

而他们的性子是没有经过严格的思维逻辑训练的，再加上大部分普通人的层次问题，注定了成长过程中到处都是坑，这个坑不是说吃不上饭，我们国家早就消灭温饱问题了，没有吃不上饭的人。这个坑是，你从一个小地方出来，你没有钱，你的父母也没有钱，那么你的成长环境就注定了到处都是坑，因为你处于弱势地位，就注定了处在被收割的位置。消费主义的坑、骗你超额借贷的坑、骗你投资的坑，太多了，然后因为你自己层次不够，你遇到的男人层次也不会太高，甚至可能还有黄赌毒的问题。

可能有的人会觉得我在危言耸听，但实际上有多少家庭好不容易拆个迁，那是他们这辈子遇到过的唯一的大额财富，然后就投 P2P 了，多少小城镇的大学生借了高息现金贷，这些以前你告诉

我我都不信，因为我身边没人投这玩意，没人借这玩意，怎么会投这玩意借这玩意呢是吧？但是很多人来找我聊，好几个什么兰州的广州的刚毕业的年轻大学生就欠了 50 万的现金贷，然后他们告诉我他们很多同学都借了。我才意识到，原来真的很多人投 P2P，真的很多人在没有还款能力的情况下去借这种东西。

这是比较惨的，大部分人可能没有这么惨，不欠钱，吃喝不愁，但是随便做一个工作或者结个婚，基本上也是处于半昏迷的意识状态里。上次有个女粉丝来找我聊，30 多岁，稳定工作，家里有 50 万，全部是父母给的，她老公和她一样，都是父母帮忙找的工作，工资在小地方虽然不算低，但是也不算高，之前因为各种消费和投资已经花了 50 万，只剩下 50 万，那花掉的 50 万也是父母的钱，他俩其实自己一分钱都没存过。然后找我聊说要投资一个东西，我一听就是骗子嘛，什么二氧化碳交易所的股份。这种东西真的白送我都不要，我嫌浪费机票钱，主要是还浪费时间。

所以人生真的特别特别难，像我们从底层走过来的人，虽然不敢说很有成就，但也是从死人堆里爬出来的，什么骗子都见过了，各种牛鬼蛇神的玩法心里都清楚了，怎么玩能赚钱怎么玩赚不到钱，心里都有个大概了。真的一路过来都是小心翼翼、如履薄冰，一个不注意就翻船了，就全赔了，10 年你都缓不过来，你要先保证不下降，然后还要获取各种信息争取上升，因为总不上升，就不进则退了，你的竞争对手会把你挤下去。

002

很多人跟我说，我要的要求并不高，我并不想当亿万富翁，我只想一个月赚一万块钱，为什么就这么难？我只想一年赚 100 万，为什么这么难？

这种人的愚蠢之处正在于，他以为老天欠他一个月 1 万块钱，他以为老天欠他一年 100 万。他以为他的能力本身是远超过一个月 1 万的，远超过一年 100 万的，所以老天欠他的，老板欠他的，这都是他应得的。

而他竟然没赚到一个月 1 万和一年 100 万。他很无辜，他很诧异，他觉得自己被这个世界不公平地对待了。

这种人都应该去死。

老天不欠任何人的。社会不欠任何人的。世界不欠任何人的。只有你欠你自己的，只有你欠这个世界的。

你觉得你的能力是一个月 1 万，那你就大概率挣不到一个月 1 万，为什么？因为月薪 1 万的工作是 5 个能力超过 1 万的人去竞争，只有一个人能应聘上的，剩下 4 个拿不到 1 万，月薪 2 万的工作也是 5 个能力超过 2 万的人去竞争，最后只会录取 1 个，剩下 4 个拿不到 2 万。

所以拿月薪 1 万的人里，大部分是能力超过月薪 1 万的，而不是正好能力达到月薪 1 万的，拿月薪 2 万的人里，大部分是能力超过月薪 2 万的，而不是能力正好达到月薪 2 万的。

所以当你的目标是月薪 1 万的时候，就已经说明你的能力根本不够一个月一万了懂吗？如果一个人的目标是一个月 1 万块，他就只能应聘到小公司或者条件很艰苦的工作岗位比如要出差半年这种岗位，他才能拿到这个数，这就已经说明他的能力根本达不到这个数了。

003

今天一个粉丝问了一个年轻人特别关心的问题，她刚刚法学研究生毕业，在北京做法务一个月 8000，家里能掏出来 300 万买房，她也没有更高的物质要求，也不想贷更多款，贷个 100 万一个月还个几千块钱就好。她问，在一线城市月薪多少钱能立足？

我来给大家描绘一下在一线城市不同条件下 30 岁年薪 30 万的生活状态，也就是月薪 2 万，剩下 6 万年底发，或者每个月 2.5 万税前，年底没有年终奖，按照当前的房价和货币购买力计算。

1. 如果家里能掏出 300 万买房，且月供需要自己还，假设每个月还 7000，那么每个月大概结余 1 万 3。但是要注意，这是 30 岁的时候月薪 2 万，一般来说要达到月薪 2 万需要 3 到 5 年工作经验，刚毕业的时候可能一个月只有 8000 到 1 万，也就是如果一毕业就买房贷款，前 3 年是入不敷出的状态。后面会从容很多。

那么在有房、还完房贷每个月结余 1 万 3 的情况下，在深圳是什么样的日子呢？吃饭要花掉至少 5000，水电费、网费、物业费、

电话费等按 1000 块计算，每个月买衣服和生活日用品按 1000 块计算，在不开车的情况下交通费按 1000 块计算，每个月是 8000 的硬支出，结余 5000，一年是 6 万，再加上年终奖 6 万，可以结余 12 万。每年两次旅游 3 万+每年回一次家 1 万，每年可以结余 9 万。

那么假设一切不变，10 年就可以存 90 万，但是要注意，这个存款能力是从 30 岁月薪 2 万才开始的，前面因为要还房贷没有存款能力，一般来说大部分岗位和稳定单位的工作，涨薪都很慢，工作 5 年后薪水会变成接近直线不会有太大涨幅，那么就是到 40 岁可以存 90 万。而在这期间她都只有这一套一居室，假设找的男朋友条件普通，实际上在一线城市 30 岁以后的女性很难找条件好的男生，因为条件好的都结婚了，不好的都走了，不走的条件不好的她也看不上，那么小房子生孩子就是个问题，第二个问题是学区房的问题，第三个问题是有孩子以后开销会飞速上升。

2. 如果家里一分钱掏不出来，首付和月供都需要自己拿钱，同样假设买个一样大的小房子，那么第一个问题就变成了首付怎么来？一般情况下会存 100 万先上车，然后每个月还 1 万 5。

靠自己存 100 万这个问题就很艰巨了，假设是个清北复交的硕士高材生，刚一毕业就可以拿到 1.5 万，除了算法类岗位，很难有刚一毕业直接达到月薪 2 万的专业，其他专业的不管什么学校的，刚一毕业就月薪 1.5 万都已经远超过平均线了。那么我们假设他

发展的很快，很节省，30 岁前靠自己存到了 100 万到 150 万，或者其中借了几十万吧，这是绝大部分人靠个人工作能在 30 岁前的存款极限了，在 0 起点的情况下，那么后面是每个月还 1 万 5，假设他工资还要高一点，假设是年薪 50 万。

30 岁以后，年薪 50 万，但是首付是自己存的加上借的，然后自己每个月还钱 1.5 万。我有个朋友就是类似高材生，用他的话说，基本上就是一辈子优衣库了。

经常很多人跟我说，同样是赚 200 万，在二线城市可以全款买房，然后就没有任何压力了，生活美滋滋。

但是在一线城市却只能贷款买房，还要还高额的房贷，然后有了孩子，尤其是有了两三个孩子的时候，房子不够了，还要换，还要背更多的房贷。那样整个人生都被房子绑住了。

我们这不聊房子。

我们就说从 0 起步，赚到 200 万的难度。

实际上很多人不知道，在小地方，包括二、三线城市，从 0 赚到 200 万的难度极大。

如果你家没钱，如果家里没关系，在二、三线城市几乎只能做传统行业，四、五线城市更别提了，除了国企、煤矿、公务员，很多地方连传统行业都没有，只能开小卖铺，或者是小驴肉火烧店，

在小地方开一个大型火锅店，都得认识人做团餐。

传统行业打工几乎是赚不到什么钱的，而如果创业，现在的创业机会基本都在线上，几乎都不在传统行业上，而小地方没有任何优势，信息上也有劣势。

所以我们大学同学里，如果家里没关系的，家里没钱的，没有多余房子的，留在二三线的，并没有混的更好，并没有活的美滋滋，也压根赚不到什么 200 万。我有次回重庆和大学同学吃饭，基本上还是家里有关系的混得好，家里没关系的没钱的还在租房子。

所以那些家里没钱，然后去了成都、重庆、西安市区打工的人，实际上在二线城市买房子也非常的艰难。

005

你需要用 30 年赚够 60 年的钱。

如果按照一个人从 25 岁开始工作，想要 55 岁正常退休的话，是 30 年的有效工作时间，但假如这个人活到 85 岁，那么从他工作算起，他要活 60 年。

要知道老年人的职业价值是极低的，除了知名教师、医生、院士、专家等高技能人才，大部分人的职业收益是一个抛物线，会在 35 岁以后快速下降，而到了 50 多岁，几乎就只能看大门和做保安，连工厂都不会要你。而随着经济发展和物价提升，实际上大部分人的退休金根本不可能满足 55 岁之后的 30 年的生活，所以大部分人将面临工作到死的状态。而且就算是工作到死，大部分人也没有机会在晚年过上富足和快乐的生活。

那么一个人，如果想保持一生的标准中产生活水平，到底需要多少钱呢？

假设在一线城市，以一套三居室房子为例，我们为了降低难度，只取比较低的平均值，豪宅就不算了。

一线城市，三居室 600 万，结婚买车等 50 万，养育 1 到 2 个子女到 20 岁假设每年综合开销 6 万养到 20 岁那就是 120 万，两个人的生活虽然有两个人一起分担开销，我们假设一个人一个月花 5000，60 年就是 360 万。

所有的物价标准以现在的货币购买力为准，但实际上大家知道，你现在赚的钱和存的钱，实际上 20 年后 30 年后是会贬值的，购买力是会严重下降的。也就是真实情况实际上可能更严峻。我们也能看到，这个计算价格并不夸张，比如养育子女只按照一个月 5000 计算，既没要求买好的学区房，也没要求必须上国际学校，也没要求必须补课，也没要求参加夏令营，也没要求出国留学，而且只计算了到 20 岁的，还没计算帮助子女在一线城市置业的钱。而且我们对人年老以后的重病、ICU 这些重大的不确定开销也没有进行计算。

那么在这么宽松的条件下，在一线城市生活一辈子到死，要一直保持中产生活水准需要赚多少钱呢？答案是 1130 万。

但实际上一线城市的大部分人的收入水平是多少呢？

大部分人其实都是打工族，工薪阶层，除了工资收入以外，大部

分人实际上也并没有更有效的现金收入来源，因为大部分人既没有很多套房，也没有家境殷实的父母，而且大部分人的 30 年的职场平均工资，平均年薪能有 20 万已经不错了，实际上大部分人到不了，也就是一般情况下，一个人工作到 55 岁的工资收益一般就是 600 万。退休金可以忽略不计。

也就是说，大部分人的生活质量和生活水平，并没有大家想象的高。即使是在非常宽松的条件下，大部分人一生的工作收入也无法满足一个一线城市的标准中产生活水平。

其实二、三线城市也一样，虽然二、三线城市的房价低，但是平均收入也低，所以其实是一样的。以前我有个女同事，在深圳工作了 1 年，年薪 20 万，回到西安去了，连月薪 7000 的工作都不好找。基本上工资只有之前的 3 分之 1。

所以其实对于普通人来说，无论是去一线还是留二线，生活都不是一个容易的选择。

第 2 节 大部分人对社会的认知其实是幻想

006

大部分中国学生刚进入社会的时候，对社会完全是全懵状态的。并且由于相当多的学生家长也是三、四线城市的国企职工、农民或者阶层非常低的人，所以实际上对于孩子进入一线城市的生存状态是完全无感和帮不上任何忙的。在他们的潜意识里，亲戚朋友问一句你孩子在哪工作呢，他们会骄傲地说一声在北京。

而且土包子家长实际上还有一个潜意识，就是你去一线城市工作，早晚都会飞黄腾达，就算现在没有飞黄腾达，我养你这么多年，给你供完大学，你肯定也是人上人了，工资肯定不低。但实际上他根本不知道你还在和另外 3 个人群租，因为便宜。

大部分学生，尤其是没有去一线城市工作的学生，如果在二、三线城市找工作，除非学校很好或者运气很好，一毕业进了龙湖万科这种二、三线城市的强势行业和强势企业。否则大部分非常容

易第一份工作找一个皮包公司或者骗子公司。因为二三线城市的皮包公司实在是太多了。而应届生又没有工作经验，拿着一堆大学获奖经历就想找到好工作，除了皮包公司，谁还会要这么傻的人呢？

我有好几个中学同学大学同学，大学毕业后找工作不理想，没办法，就去了直销公司（传销），去了皮包公司拿 2000 底薪做销售。实际上他们有的是学英语的，有的是专业技能很好的。但没办法，你在二、三线城市能找到什么和英语有关的工作？除了当英语老师。但是又不愿意当。

所以大量的人的职业和青春，都是浪费在自己对社会的无知上的。知识就是金钱，虽然知识本身不一定值钱，但你不知道你想不明白、会让你吃亏的知识，就是金钱。

007

很多人说国外的环境比国内的环境单纯，那只是因为你在国外没什么成就，只想在国外做一个老百姓而已。

你在国内做一个稳定的工作，你也会觉得国内的环境单纯。比如在学校里当一辈子老师，比如你在幼儿园教一辈子小朋友，比如你在一个单位从 20 岁干到 60 岁退休，且一辈子也没晋升到比较高的职位，比如你当了一辈子护士从没出去找过工作。

实际上在我们这些社会上工作的人看来，很多稳定性的工作环境里出来的人相对来说都会显得很单纯，我相信很多人会有这种感觉。就连他们自己都有这种感觉。

所以所谓的环境更单纯，只是因为你没有身处在一个比较高的位置，从没有体会过高处不胜寒的感觉，也因为你早就放弃了人生的进阶，只打算混吃等死混日子。那你当然觉得环境单纯了。

大部分中国人觉得国外的环境单纯，就是因为他们压根没进入那

个国家的主流社会，只是个打工仔，没什么成就，就是个普通老百姓。

你所处的环境单纯不单纯，不取决于环境，而取决于你是什么样的人。

你要当一个咸鱼，在哪都单纯。你要想上进，你会发现在哪都不单纯。

你要是没有生存压力，你觉得在哪都都单纯，你要是想上进，想升阶，那你会发现在哪里都很难，都不单纯。

我也有朋友做外贸，被英国的商人骗钱不还的，我也听做外贸的女性朋友说过印度客户、中东客户忽悠她们想非礼她们的。一点都不单纯。

经常看到有粉丝留言，什么月薪 2 万还这么焦虑？因为他月薪 5000，他以为月薪 2 万就没烦恼了。什么手里有 50 万存款还焦虑？因为他只有 5 万，他以为有 50 万就没烦恼了。什么年薪百万还有问题问别人？因为他以为年薪百万的人是全能的。什么有 3 套房还焦虑，因为他以为有三套房的人都是神仙，不会有焦虑。

当你从下往上看的时候，你觉得别人的烦恼都是矫情，因为他不知道月薪 2 万其实没有那么难，也只是很普通的人，当然有烦恼。因为他不知道手里有 50 万存款的人想有更多钱，但是 50 万真要干点啥，说实话也不富裕，当然有烦恼。因为他不知道年薪百万的人可能只是一个好学校毕业然后运气比较好在一个行业坚持的时间比较长，走在了一个还不错的职业道路上，但是上不能上，下倒是随时有可能下来，当然有烦恼。因为他不知道有 3 套房的人可能一个月都要把所有的工资还了，但是家里孩子要上学、上补习班、出国参加夏令营。

当你在下面的时候，你会很容易误以为上面的人很幸福，确实比

你幸福，但是他绝不是没烦恼，绝不是没焦虑，甚至可能比你更焦虑。而且一般来说，能混的比较好的人，都焦虑，习惯性焦虑，因为能混的好的人往往是不给自己设限，总想混得更好，你总想往上走，你大脑里肯定是一直在思考的，一直在思考怎么上去怎么赚钱怎么维持现在的位置怎么不要让老板失望，肯定会焦虑的。

我一个朋友跟我说，他们董秘经常凌晨 3 点开完董事会或者别的会给他发信息说事情，其实知道他已经睡了，但是要先发出来，你醒了听完再回，因为他现在不发就忘了。所以你会发现越忙越累工作越辛苦的人，发邮件发信息越是没有时间规律的，他不是故意打扰你，因为他认为这是正常的，这是正常作息。反正我见过的一些比较成功的人，基本上都是睡不着觉，非常焦虑的。反倒是一分钱不挣天天花家里钱的，特别开心，穷开心，傻开心。

009

你不要以为在这个社会上有钱的人就有社会地位，其实完全不是这样，只是你接触的人太少了，或者你太穷了接触的人档次不够，或者你没啥文化所以没有人尊重你。

因为你还在马斯洛需求层次论的最底端，所以你才会以为在这个世界上只要有钱就会有很高的社会地位。那只是一个没文化的底层人对这个世界的幻想。其实上面的世界很复杂。

把赚钱当做过程的人，一般都是很阳光的，充满梦想的，充满胆识和魄力的，充满学识的，他一辈子都在想怎么靠自己创办公司，怎么创业，怎么为别人提供价值去赚钱，一步一步艰苦的走上去的。这样的人，天生就反感那些把赚钱当做结果的人，天生就反感那些投机取巧的人。谁心理还没点洁癖啊？我一个靠自己赚钱的人，天天和你们关系户、拆迁户买彩票的混一起，不被同类人耻笑吗？

马云宁愿和王林交朋友不奇怪，因为做生意本来就是不稳定的，

做生意的人大都信命，喜欢算命，而且本来算命风水就是一种文化，甚至是一种商机。而且做生意的人好奇心都很重，都有点江湖气，他宁愿结交江湖术士，这一点都不奇怪。李连杰也是靠自己打拼成功的，很多靠自己打拼成功的人都信佛，信各种风水，这不奇怪。但他们宁愿和算命的交朋友也不会愿意和拆迁户交朋友的——因为算命的有文化。

现在还有很多国内的年轻人，因为在国内没有赚钱能力（核心就是没有赚钱能力），这种情况一般都是文科生，家里也不是很富裕，基本就是可以付一个首付的水平（比如 100 万人民币左右），在这样的情况下很多人想要通过留学+移民的方式去一个福利好的国家混一辈子，这样的想法完全是短视的，这样的人生通路是走不通的。

1. 作为一个外国人，如果不是做计算机、统计、医学等硬技术工作的，文科生在加拿大美国也就是一年 5 万美元左右的收入，且没有升职加薪的空间。

2. 如果不在纽约洛杉矶旧金山这种大城市生活，基本也没有赚钱的产业，就连中国客户，不管是留学、投资买房还是投资公司，还是消费旅游，其实主要也是去这些国家的一线城市。但是这些国家的一线城市房价也非常的高。

这就造成了，如果移民，你不去大城市，依然没有赚钱的通路，

去大城市，压力依然很大。压力是无法逃避的。

3. 中国人要想在国外赚大钱，只要不是做技术的，都是要赚中国人的钱，因为你在国外是外国人，你不可能有本国人更了解他们的文化，你的优势就是你是中国人，所以最后还是要赚中国人的钱。但是中国人和这些国家产生联系，都是在这些国家的一线城市，也不会去小地方，所以移民还是得去这些国家的一线城市。所以压力是不可避免的，国外的一线城市压力也是很大的。

4. 如果你说中国的大学生不值钱，那美国的大学生就更不值钱了，尤其是文科生，更加的不值钱。在美国，即使是本国土生土长的文科生，也不值钱。

你听说过 VIPKID 没？实际上中国的在线英语教育机构养活了将近上百万美国人，一节课半小时到 1 小时，课时费也就 100 多人民币，大量的美国文科生抢着上，再加上分散在世界各地的外教，说白了大量的人就是靠着强势的英语文化在生存而已。

5. 虽然美国人均收入比中国高 7 倍，但相当大一部分美国人拿不出 1 万美元积蓄，因为美国是一个消费型社会，衣食住行税看病等，一样也不便宜，而且大部分普通人收入并不高，开销也不少，所以美国的黑五也很疯狂，美国人也喜欢占便宜。普通人在哪都没钱。

6. 发达国家社会层次固化严重，中国的穷人是穷人，但是还有机会往上走，美国的穷人那真是世世代代的穷，除非你孩子能当迈克尔·乔丹或者能成乔布斯，或者能竞选州长总统。如果你在国外没有赚钱能力，那你孩子连私立大学都上不起，虽然衣食无忧，但基本上不用指望家里再有人出人头地了。

7. 没钱在哪都过不好，但在中国你至少还有机会，这个国家依然还在快速变化之中，你有机会，你孩子可能也还有机会。但是在北美，如果你没钱，那可能连你孩子都没机会了。

8. 王强和徐小平出国留学，看到俞敏洪这个土鳖在中国赚到大钱，立马就跑回来，摇身一变成了美国上市公司联合创始人。李开复在美国和微软打官司的时候，需要请一个什么证明人什么的具体我忘了，他传记里讲的，请的人其中就有徐小平，因为他社会地位高，这个证明人的要求就是要求具有一定社会地位和公信力的。我相信如果徐小平一直待在美国没回来，根本没这个资格。

结论，你有钱，你去美国也能受到尊重，你没钱，你在哪都过不好。

第 3 节 并不是所有人都能看到事物真正的价值

011

不要总是问别人能为你提供什么，要去问你能为别人提供什么。

我特别喜欢肯尼迪的一句话——不要问国家能为你做什么，要问问你能为国家做什么。

总是问别人能为你提供什么——是巨婴。总是问自己能为别人提供什么——才是创造价值。

为什么我写了 20 天微博还是没涨粉啊？为什么你写了 20 天微博就要涨粉？因为你写的不好啊，因为你没为别人提供价值啊。为什么我拍了 3 条短视频还不火啊？因为你没拍 300 条啊。

你以为微博平台是你爹啊？你哭 3 下就给你买玩具了？你以为短视频平台是你的笨蛋男朋友啊，你哭两下就给你买包了？

大哥。这是市场竞争！

你要和全中国最优秀的人竞争！这是事业！这是你的命运！这不是玩笑！这不是闹着玩的！你要花精力花时间花心血的！

不要那么巨婴好不好？

很多人说，王老师你经常骂人，就不怕别人不喜欢你吗？

我来告诉你答案——昨天凌晨，有一个在上海的女孩，以前在美国留学，2年前咨询我，说实话咨询过我的人太多了，光付费咨询用户，我接过5000个以上，我的各种项目总付费用户超过2万人。所以很多人我都不记得了。

这个女孩，昨晚突然过来给我私信，跟我说2年前咨询过我，她都忘了当时咨询的什么了，我也忘了。但是她特别感谢我，虽然咨询的过程中我骂了她一顿。但是她还是感谢我。

为什么？因为我真诚。我说的是实话。因为我给她提供了价值。但不只是说真话的价值，而是她当时确实有问题，我给她指出来了，只不过我这个人说话比较难听，用的是比较难听的方式指出来的。

但是有的人会问——这不是贱吗？花钱找挨骂？

错误。

我也会给很多建议。并不是骂人。另外，我骂的不是具体某个人，因为其实这些咨询用户我并不认识，无冤无仇我为什么要骂你？何况你还信任我愿意为我付费。但是正是因为你信任我，我才要说真话。我骂的是我认为某种不对的思想和行为。既然你信任我，你就是想听我的看法，我就要说出我的看法。

现在她在上海已经自己开公司了，我都忘了她是谁了，又过来给我私信感谢我。

所以。

不要老是问别人为什么不喜欢你。

是因为你没有给别人创造价值。

只要你能创造价值，哪怕是一辆车，加价 50 万都能卖出去。哪怕是你说脏话，都有人接受。

能不能受到别人的认可，不在于你是不是一个老好人。而在于你能不能给别人提供价值。

忘了说，这个女孩很漂亮，咨询我的都很漂亮。

012

大部分人注定了不可能上升，不可能有什么成就。

从客观上讲这是社会结构问题，一定是大部分人在中下部，从主观上讲大部分人也都太任性，太笨了，不是他们遇不到贵人，而是因为他们太笨，就算是贵人站他对面，因为他太笨他都不知道那是贵人，这就是这个世界最残酷的现实，你一边抱怨没有贵人，但实际上很可能是你太笨根本分不清谁是贵人，遇到所有人都很任性，都只想按照自己以前不成熟的预期规划去做事情，不懂得变通。

有商业意识的人都是很注重收集商业信息和随时准备好调整方向的，商业的本质是资源的匹配，在匹配成功之前你可能要经历1000次的匹配过程，不管你是老板还是销售都是这样，这个过程是很熬人的，但是一旦匹配成功一个大项目，你就发了，但是这1000个里面可能有999个都是没有实际作用，那下一个你去不去呢？必须去，不能任性，不能懒，不能错过。因为你不是大佬，你是大佬都是别人来找你合作，你是nobody，你就必须自己去找

机会。

有一个粉丝跟我说过，他的老板是当地省份最大的一个进口奶粉的产品代理商之一，现在一年5000万营业额，当初就是那个品牌的全国总代来他们省找代理的时候，本来想找他一个认识的人，那天他正好在和那个人谈事情，无意中听到了这个事，后来在自己没什么实力的情况下去不断地真诚地沟通和努力，终于才把代理权拿下来，人生一下就翻身了，在一个不富裕的省份一年能赚上千万。

可是如果是大部分人呢？大部分人会觉得这个事和自己无关，哪怕来的是个很有商业地位的人，他可能也会觉得我还有其他事要做，会有自己的规划，但实际上他自己的规划很可能都来自于幻想。他可能连基本的意识都没有，他不知道一个有商业地位的人，可能随便一句话就是一个商机，就是一手的商业信息，就是未来的行业趋势。

赌博的问题是，把世界抽象化，而且不创造生产力和价值，纯粹的赔率游戏。

这就没意义了，会摧毁社会的价值观的，就和高利贷普遍合法一样。但是世界呢，其实就是两极加中间的地方，道理都是差不多的。不能干赌博，很多事还可以干。赔率越高的那部分，吸引的人才越多。为什么当明星那么难，那么多漂亮小姑娘愿意让人睡还想当明星？是他傻吗？不是啊。是因为赔率高啊。睡的过程也是赚钱的，还有机会出名发大财，漂亮的当然愿意了。这不是什么道德问题。丑的当然要好好学习嫁个踏实的人了。

当然也有很多成功的老实人和丑的，但是赔率低，不吸引人嘛。毕竟这个概率其实也挺低的。

再比如，你从阿里出来一个月 2 万，涨薪去腾讯就属于赔率很低的事情。换了个同档次的公司，公司背景也没有变的更好，但是需要换一个生态，很可能你不适合就走了。这就是典型的低赔率。

高层次的人最终都是往高赔率去走的。因为抗风险能力强。如果你没有增加自己的抗风险能力，却不停地在换同档次的工作，意义不大的。

就跟我一个朋友一样，从深圳年薪 25 万换到上海 20 万，又换一个工作，虽然从一个广告公司换到了互联网公司，但还是 20 万，而且其实在那个公司也还是那个数，而且也没股票啥的。这属于典型的同赔率跳跃。而且还欠了 10 万块信用卡，还要还至少一年。

014

很多人都对能力和思想有误解。

首先思想不是才华，思想是思想，才华是才华。大部分有思想的人都没有才华，光有思想没有才华是没有用的。因为思想只是一种意识形态，一种形而上学，思想很重要，但是只有思想不能落地是没有任何用处的。

我见过很多有思想的人，很多都没什么成就。因为他们没有才华。思想就是你能把一个事想清楚，才华是你能非常牛的去把思想表达出来，比如通过写作的方式，比如通过音乐的方式，比如通过创业的方式。这叫才华。才华对一个人的行动力要求很高，对一个人的兴趣要求很高。你再有思想，你不喜欢写作，你也不会去坚持写东西的。你再有思想，你害怕风险，你也不会去创业的。对不对？

反过来，没有才华的人的思想，都很肤浅。为什么？因为他只是在那想而已，而只有有才华的人，你在通过你的才华构建生产资

料的过程中，你会对这个世界有更深入的思考，这种思考是基于现实和个人能力的思考，是动态的，不像你自己坐在那瞎想，是静态的。所以才华比思想重要，有才华的人，一定有思想，没有才华的人，有思想也没用。

能力也同样，能力本身并不值钱。我见过很多打工仔工作能力很强，赚不到钱，因为他没有才华，他只能做执行。做执行就不可能赚到钱，所以再有能力也没用。只有有才华的人，才能从 0 构建生产资料。

所以大部分人的问题，不仅仅是大部分富二代的问题，而是大部分人的问题是，他们只有能力和思想，但是他们没有才华。

015

你不要总说你自己付出了什么，你要多问问自己为别人提供了什么价值。

经常有人跟我说，我读了这么多书，为什么我赚不到钱？因为你读的书是别人写的啊。

我好不容易考上了研究生，为什么我赚不到钱？因为你读研究生是给研究生导师打工的啊。是给学校交学费去的啊。

我和男朋友谈了三年恋爱，陪伴了他三年，奉献了三年青春，最后他有钱了就走了，他是渣男。因为你陪伴人家的时候人家也在陪伴你啊，你并没有给他提供更多的价值啊。或者说你能给他提供的价值，换一个人也能提供给他啊，并不独特啊，他没钱的时候和你在一起，有钱了肯定走啊。反过来，如果你特别漂亮，你男朋友 30 了还没钱没车没房，你还会跟他吗？一样的道理啊。因为他能提供给你的东西，你换个人也能提供，他并没有提供给你更多的价值。

大多数人都太关心自己付出的东西，却很少关心自己付出的东西是不是对这个社会，对别人有价值的。如果你付出的东西是没有价值的，或者是价值不大的，你却在那自我感动，那只能说明你矫情，说明你太把自己当回事了。

就好像很多人看了很多书，读了很多书还赚不到钱一样。他觉得他付出了时间，付出了精力，读了那么多东西，懂那么多道理，为什么还赚不到钱？因为你花的时间花的精力并没有为社会创造价值，你是在消费别人为你提供的价值。

第 4 节 通往幸福之路需要付出非人的代价

016

到底什么是成长？

成长就是一个让自己不断地突破原有的安全感边界、不断地克服恐惧、不断地能够接受更好的和更坏的现实和结果的过程。成长内核是指向自己的内心的，而不是外在状态的浅薄变化。

比如一个人，从小生活在呵护和稳定的环境下，然后又读大学，然后又因为想继续受到和呵护和在一个稳定的环境中生活，于是又去读研究生，然后让父母帮忙或者自己找了个同样稳定的工作干了 20 年，在这个过程中他靠着父母的存款付首付，用自己的工资过日子，又用父母的存款娶媳妇办婚礼。

表面看，这样一个人成长了，年龄越来越大，以前在学校，现在在工作，以前没工资，现在有工作有工资，但其实他从来都没有

能够脱离他原有的安全感边界，他一直在同一个边界中活动，只是因为他年龄大了，自然而然就进入了工作的年龄了而已。他所有的变化只是生理状态的变化和非常浅层的周围现实状态的变化，甚至连周围的现实状态也没变过，因为他一辈子都在一个方圆 20 公里的范围内生活，他小时候靠父母，长大了表面看有工作有工资了，其实还是在靠父母。

他没有成长的本质可以从哪里看出来呢？就是他无法接受失去这样稳定、和谐的生存环境，因为他既不习惯，也早已没有这个能力，因为他这辈子，只过过这么一种状态的生活。完了他还以为他很懂这个世界，觉得自己很有见解。怎么可能呢。他既没有阅历，也没有过痛苦，也没有过为了梦想放弃一切的决绝。

017

讲职场的迁徙问题，成功的企业家，基本都是迁徙自由，这是人类最高级的自由，意味着无论你去哪，都可以过上高质量水平的生活方式，不管是美国澳洲泰国还是中国，因为你在各地都可以买房买车投资，不用像普通人一样斤斤计较想着怎么能在一个城市安顿下来。所以企业家一般是哪里有利于企业发展，哪里能赚更多钱，就把总部开到哪，就把分公司开到哪，你在那都有赚钱的公司了，还怕留不下来吗？更别提房子了。

但是普通职场人不能这样，除非是可以提升一个平台+提升一个工资层次的工作，比如以前你在深圳的创业公司当总监，月薪 3 万，但是因为你是自己创业的，你是合伙人，假如干不下去了这个公司，然后阿里巴巴给你机会一年 100 万让你去做总监，那就值得去，但是这种机会对于普通职场人微乎其微，基本都不可能有这么大的提升，所以纯粹为了工作（打工）而换城市，一般来说不值得鼓励，因为往往不值得。当然你在一个公司干了 5 年，把你外派到云南当总经理，工资升了两个档，和前一个道理一样，是应该去的。因为第一你没有换公司，而且把你派成一方诸侯，说

明是给你机会干事业，做好了是要提拔的，没准做好了回总公司就是副总裁，而且本身这种外派就是涨工资的，或者补贴很多的，基本上住宿公司也会帮你解决，这个就必须去了。

018

来给大家解释下什么是左女：

有一个女粉丝留言说在深圳七年最近要换房子了（租房子），我一看头像，养了条大狗，在深圳能养大狗的人家你懂的，首先要求家里面积大。

我就觉得很奇怪，又养狗，当然小姑娘似乎长得也不错，却在深圳呆了七年还没买房，我就去她微博主页扫了一眼相册，发现她不仅有男朋友，租的房子很明显一看就是比较贵的那种。

我就回复她的留言，在深圳七年还没买房？她就回什么自己太任性了，格局太小了，对物质没啥追求，什么以前父母在深圳很多年也没买后来走了。

看到这段留言我内心就断定她是个左女了，因为只有左女才会说自己对物质没有追求，买不买房和对物质有没有追求有啥关系？不就是因为穷才不买吗？

然后我给他回了个，呵呵，看你的头像还以为住大平层呢。我觉得正常智商的人应该都能看出来，这是在阴阳怪气的讽刺人呢。结果人家不仅不害臊，还上杆子说，本来确实应该住大平层的，但是因为任性把一手好牌打烂了，还加了句英文，you know，什么什么的水瓶座。

——这就是标准的左女

1. 为了享受，宁愿租大房子也不愿意存钱买房。

2. 喜欢标榜自己的性格和审美，表面看她说自己任性和对物质没有要求是一种谦逊的态度，其实内心是为此自豪的。

3. 把自己没经历过的事当然已经拥有的事，比如明明没挣到过钱，却说本来应该怎么样怎么样。

4. 喜欢拿星座当借口。

019

这个世界本身就是不公平的。

有的人起点高，事业有人帮衬，即使没太多才华，也能比较轻松的出名和赚钱，而普通人不仅起点低，没人帮衬，在竞争同一个位置的时候，还要面对起点高、有资源的人对你的挤压。

别忘了，任何挤压本质上都是生存资源的挤压。一个节目就那么多位置，他上去了你就上不去了，一个榜单就那么几个人能被观众看到，他上去了你就上不去了，一次一次的挤压，会造就一个人事业的积累，也会造就另一个人事业的流产。

那天在《吐槽大会》看到向佐，超级富二代，香港影视业大佬向华强的儿子，无论老爸怎么捧都不红，长相一般，才华一般，演技一般，为了能拍电影，为了能用得上家里的资源，25 岁才开始练武术。其实大家都知道，25 岁还练个什么的武术，武术都是童子功。因为长得不行，也没有偶像气质，就是为了能学个武术切入武打片，然后转型。就这样，结果最后出名还是靠着和郭碧婷

的恋情和组 CP 参加综艺出的名。

美国前国务卿赖斯是一位黑人女性，她的父母告诉她：如果你拿出双倍的努力向前冲，你将获得白人一半的地位，如果你拿出 4 倍的努力，你就可以和白人并驾齐驱，你需要拿出 8 倍的努力，你才能取得比白人更大的成就。

我们普通家庭出身的人何尝不是如此？

让我们向普通人中不言放弃的奋斗者致敬。

020

这个世界上只有一种幸福。

记住。

只有一种。

就是自由。

这个自由。不仅仅是包括了财富自由，还包括了恋爱自由，包括了人身自由，包括了决定自由。我不跟你说什么移民自由、私人飞机自由那种话。那是不重要的自由。

恋爱自由。你做一个决定，你决定和谁结婚，不和谁结婚，没有人有资格反对，没有人有资格阻止你，这就是自由。因为你所有的钱，没有靠家里，你不住在家里，你的房子自己买的，你身边的所有人，都必须尊重你，包括你的父母。

人身自由。自己说的算的自由，自己随时想去哪去哪的自由，去哪不用让别人同意的自由，而不是别人不给你钱你就去不了，而不是你的老板不批准假期你就去不了。这既是时间的自由，也是空间的自由。

赚钱自由。不是财富自由。人生其实根本不用买什么私人飞机和游艇，不用拿这种高大上的东西蒙蔽自己，人根本不需要这些东西的。坐头等舱和空姐调调情挺好的，没必要自己买飞机。坐游艇不贵的，如果几个男的一起A，根本没几个钱的，如果几个朋友一起去，比单独约姑娘便宜多了。但是不论你去哪，你都能靠自己赚到一个还不错的收入，不管是去一线城市还是二线城市还是泰国还是美国，这就是自由。你实现了赚钱自由。

基本上一个人，只要实现了这三个自由，他的人生就自由了。

财富自由都是骗人的。都是屌丝忽悠自己的。

人生根本不需要那么多钱的。

没必要跟别人比的。

有什么可比的。

大部分过的好的人，都是实现了这三种自由。

这才是真正的自由。

《肖申克的救赎》告诉我们，人要逃脱监狱，但是这个监狱不是所谓的财富自由，你沐浴着太平洋的阳光，有一笔钱，打打鱼，泡泡妞，喝喝啤酒，就是自由。

我喜欢喝科罗娜。

第二章

有能力解决核心问题的人才是牛逼的人才

人际关系奥秘就在于，你所付出的努力，不在于大小，而在于对方需要不需要。

——村西边老王

第 5 节 绝大部分职场社交都是无效的被动社交

021

薄情寡恩，和什么人交朋友？

我现在还记得之前我工作需要日语方面的帮助，一个在日本的微博网友联系我，免费帮我翻译资料。他告诉我，免费看我微博这么长时间，也算回报。我写微博是免费的，不求回报。但是他的这段话，我知道，这是个值得交朋友的人。虽然因为相隔太远，各自生活和工作，就连网络上后来也和这个朋友联系不多，但你是什么样的人，其实别人是能记住的。

这是个社交媒体，媒体属性很强，兼具社交属性。我在微博上交到过好几个好朋友。虽然依然是各自生活和工作，但在这里，你依然和在现实中一样，只会交你想交的朋友。即使现实中不能有更多交集，依然会以朋友相待。我现在还记得我上大学的时候，上海的叁颠从西藏回来，到了我在的城市，我们喝酒，并且他在

我宿舍住了一晚。虽然时间短暂，但后来他出国前我们联系时他也总叫我去上海。可惜之前一直没有机会。

还有个好朋友，至少三四年前，我们就在微博上认识了。后来我去北京他请我吃饭，后来他去成都、丽江，我们也经常联系，互相倾诉，并给对方遇到的问题提建议。我还收到他从丹东寄过来的海产品。我也想给他寄点广东的手信，可是这个腼腆的哥们，却怎么也不好意思了。

还有老飘，我上大学的时候，他恰巧去耶鲁当访问学者，恰巧来我在的城市的一所大学培训英语。我记得那晚喝了很多酒。后来我想请他喝酒，没想到那正是他离开重庆的前两天，没能成行。我遗憾至今，到今天我都想着有机会过路武汉时，买上一瓶好酒，去再让这位老师指点我一下，他爱喝白酒。当时我们算得上忘年交了。

就不一一列举了。

当然，微博上更多的人是，看了，留言，表达下看法，无关对错，普通交流。就和现实生活一样，人的精力有限，也不可能为人际关系预留出这么多时间，何况是网上。但还是有一些人，让你不由得心生厌恶。有一些人，比例不大，看着你免费提供的文字，享受着你免费提供的信息，享受着你提供给他的启发，并且来发问。可当你回应给他一个你认为合理的回答时，如果这个回应不

符合他的预期，他就要问候你全家了。

我写微博只是因为自己想写，没有对对方伸张方义务的权利。但怎么回应，其实说白了，是我的权利，看我心情。但我感念在微博上遇到的那些启迪过我思想的人，至少曾经在某个时刻，他们曾经拓展了我思想的界限或行为的可能性，从这点来说，他们是无意的，我却是受益者。这个名单很长，肉唐僧，罗永浩，徐宥箴，老飘，黄章晋，伯通李，等等。我很少向他们提问，但至少如果我提问他们的回答不是我预期的，我也不会骂他们。我觉得，这是人的品性的问题。

一个记不住仇恨的人也记不住恩德，他的一切都是自私的。希望你是个记忆力很好的人，因为记忆力是智商最重要的组成部分。你可以认为不重要，但记不记得住，决定了你是什么样的人。

绝大部分职场社交都是无效的，都是被动社交。

1. 职场社交会给很多人带来虚幻的平台感和高端感，当然我并不是说职场社交是完全无效的，反正一个人社交的渠道就那么几个渠道，都不能放弃。

2. 但是为什么大量的高级职业经理人无法通过职场社交积累起自己的事业和创业能力？按理说这帮人天天和各行业老板、高管和投资人聊，但是事实上却是该创业成功的不需要这些职场社交也能创业成功，有这些社交关系的人大部分也都是混个脸熟，实际上绝大部分情况下一个人是无法通过社交来积累生产资料的。

3. 职场社交是被动社交，表面看很光鲜，很高大上，但实际上这种社交本身就是为了完成工作，双方都是为了完全工作，对于你个人能力的信任的积累很难，尤其是当你以一个打工者的身份出现的时候，而不是以老板和合伙人面目出现的时候，对方也知道你没有决策权，完成工作谈判即可，不会跟你深交。

4. 最重要的是当你以打工者的身份出现的时候，你是没有自己的事业的，或者你有一个副业，但是你的主业社交都不是为了你的副业发展做积累的，这就造成了这种被动社交是非常的不垂直、不精准的。

5. 创业者和投资人也都是社交，但是相对来说社交会更精准，比如你去找供应商，找了 100 家，就算最后只合作了 1 家，但是也能储备 5 家备用的，且更加详细的了解行业行情。这些社交都是有用的，而且一旦谈成，可以立马促进你的生意，可以降低成本和提升毛利率。

6. 职场社交都是底下的人在代表下面的人谈来谈去又没有决策权，只相当于一个木偶和传话筒，这种社交 99%的情况下都是一种消耗，非常的低效，而且你还不能不继续，因为这是你的工作，但是如果你是自己当老板，这个不行直接换一个，高效，快捷。商业效率就上来了。

023

其实很多大学生还是对社会的认知太乐观了。说什么大学就是小社会，无稽之谈。大学就是学校，有你的父母给你掏学费，给你交房租，你的一切行为都是随意的、任性的、不用考虑钱的，在学校里富二代和你是平等的，有才华的人和你一个只会考试的人也是平等的，但是出了校园完全不一样了。当然你也可以一辈子花父母钱，你也可以一辈子任性，那别人也管不着，毕竟也没有人会去管一个 loser。

其实很多人还不懂一个道理，那就是普通人离开大学以后，其实是很难遇到互相信任、完全对等的、有很好的感情基础的男女朋友的。当然我说的是普通人，如果你以后成功了特别有钱，或者特别漂亮，或者出名了流量大，那另外说，当然了很多女生容易过高地估计自己的长相在女性中的排序。

我在深圳这么多年，以前工作的时候认识的白领同事，能够很快顺利结婚的，基本都是学生时代就认识的人，然后一起来了深圳。然后大学情侣分手的，来到另一个城市的，基本都是谈谈分分一

直没结婚的状态，就算同居了好几年，很多最后也分手了，总也找不到处处满意的。

在社会上认识的人，谈恋爱很容易，约会很容易，就连一夜情都很容易，甚至同居也很容易，但是结婚很难。因为你们没有感情基础，没有过同学关系，感情也没有那么深。然后你遇到的人，这方面好另一方面就会差，这方面差另一方面就会好，比如有钱的可能对你不冷不热，比如对你特别好的可能没啥本事，但是大部分人又什么都想要，还有很多人喜欢慢热，遇到好的也会因为各种原因错过。

然后大部分人的社交和接触面其实都很窄，大部分人都是白领，熟人不超过 7 个，有工作关系的人不超过 20 个，别看他朋友圈有 1000 个人，里面 900 个人都不记得他名字。

024

人际关系有三层境界。

最差的是费力不讨好。中间是不费力不讨好。最高境界是不费力讨好。

而 70%的人处于费力不讨好的境界。20%的人处于不费力也不讨好的境界。只有 10%的人，可以达到不费力还能讨好的境界。

奥秘就在于——你所付出的努力，不在于大小，而在于对方需要不需要。

我认识个朋友，人特别实在，也特别好，自尊心也很强，不图任何人钱，也不图家里钱，自己也很有能力，结婚不仅没管家里要钱，还给家里打过去 100 多万孝敬父母。

可是他找对象不听父母意见，结婚不想办婚礼，父母跟他提什么小的情感需求，他都不能满足，甚至觉得父母唠叨，经常拉黑父

母。他谈恋爱也是，不图对方钱，自己也愿意付出，经常给对方买东西，可是他的感情之路却很坎坷，不是因为他自私，不是因为他条件差，也不是因为他大事做不好。恰恰相反，他不自私，条件不差，大事都能办好，但就是小事永远不满足对方。

其实他特别实在，心里也是很爱父母——可是用他的话说就是——我没有时间和精力去满足别人小的要求。

也就是——他觉得浪费时间。他觉得这个事不重要。于是他就不去做。他愿意为对方付出他认为很重要的事。

他宁愿给父母打过去 100 多万的钱，也不愿意多花 20 分钟陪父母聊聊天，或者满足父母希望办酒席的愿意，哪怕那个酒席可能只花最多几天时间，哪怕是个简单点的，也不愿意。他宁愿给对象买一堆奢侈品，好书看朋友圈ipip161也不愿意满足对方小的情感诉求，比如看电影、视频什么的。 最后的结果是， 父母被他气病了，自己的感情路也不顺利。

这就属于典型的费力不讨好。

明明你一片好心，给父母打 100 多万。但其实那不是他父母需要的。他父母又不缺钱，老头老太太自己有房有车，家里条件又不错，又不是年轻人天天去蹦迪，在老家根本花不了几个钱，在老家的老年人，只要不生病，平常就是买菜做饭，一个月连 5000 块

都花不了。他们要的就是简单的你陪他们说说话，要的就是简单的结婚的时候能带回来见见面吃个酒席，在亲戚朋友面前有点面子。你以为你给了他们100多万是孝顺，可是那并不是他们需要的。

而且说实话，你连100多万都愿意给他们，你还不想花一点时间精力给他们吗？其实要是自己赚这100多万，也得赚个半年一年的吧，不也得花时间精力吗？

少给点钱，多花点时间给父母，满足他们一些小的愿望，既能省下你的钱，又能省下你赚这些钱的时间，你的父母还更高兴。这不就从费力不讨好变成了不费力还能讨好？皆大欢喜了？

所以有的时候，你付出了很多，也许别人还是不满意，而换一种方式，其实你根本不需要付出这么多，别人会更满意。

要和 KOL 交朋友。

从微博的传播结构就能看出人际关系的核心，在于关键传播 KOL。比如一条火爆的微博，150 个转发，实际分析传播结构后会发现，有 100 条是从某大 V 传播后扩散出去的，他一个人的传播价值，顶其他所有人之和。这就是关键传播 KOL。很多人把这种人叫做“贵人”。当然不算错，但我不喜欢这么俗的称谓，其实是“好朋友”。

人际关系理论同样。你在任何一个领域，你想进入任何一个领域，一个圈层，一个行业，或者从事一个事情，首先就是找到关键传播 KOL。获得他的赏识，将让你更顺利的入圈。一个圈内人，将会为你带来整个圈子的价值。比如我现在，认识非常多的记者，像某一线新闻媒体，一大半的总监和记者我都认识。但是其实最初，我只是认识其中的一个记者。而且还是网友。

但我们关系好，经常喝酒，互相介绍朋友。于是从他一个人，又

介绍一个，又介绍一个，其实不需要介绍太多，介绍过来的朋友还会继续介绍其他朋友。于是小半个行业内的人就认识了。当然，我也会给他们介绍朋友，给他们提供采访的料、选题的信息等。

同理。如果你想当网红，你就需要认识其他网红。当然，认识一个是没什么用的，因为认识不代表带你玩，不代表欣赏你，更不代表帮助你。所以你需要认识 20 个。假如愿意帮你的和你认识的比例只有十分之一，你就需要认识 20 个，有两个愿意帮你就足够了。就可以支撑起来未来的扩散了，因为这两个人扮演的就是关键传播 KOL。

认识 100 个人群众，不如认识两个关键传播 KOL。就是这个道理。认识 1000 个白领同事，不如认识 1 个富二代朋友。就是这样的。因为当你想做一个事情的时候，1 个白领同事没有钱，1000 个还是没有钱。但是有钱人，一个就够了。何况有钱人介绍的也是有钱人，白领同事只能给你介绍白领同事。无效社交。

群众的价值在于哪里？在于消费，在于当干电池，在于当韭菜，而不在于当关键传播 KOL。

第 6 节 没真正创过业的都是点子大王

026

很多员工会抱怨老板给的福利待遇不好，很多员工会抱怨老板人太抠。公司报销流程太复杂。

但是我可以告诉你。如果你站在老板的角度。

你会发现这些事实。

1.90%的员工没有任何感恩的心，你给他们的待遇再好，他们也会因为别人给了她更多的钱离开你。

他们也会因为心情不爽，家庭原因，个人原因等离开这个公司。所以你多给员工钱，在 90%的情况下不会有好结果，他并不会忠诚于你，还会严重拖累公司财务状况。

2. 重要的岗位非常难招聘到合适的员工，但是又必须有人做，所以老板希望降低试错成本，先少给点钱，降低员工预期，这样后面再涨薪，他也能感恩。

如果一上来就给很多钱，结果只能是激发员工的贪欲，后面工资很难谈，而且涨上去的工资，很难降下来。

3. 老板被辜负和欺骗过的次数，是员工的 100 倍。

所谓的见多识广，说白了都是被骗多了，但是又不得不去做这件事，所以必须权衡，既要尝试新业务，又不能花太多钱，既要给员工报销的福利，又不能完全放开，因为人性不可信。员工大都没钱，没钱的人的人性，经不起考验。

4. 必须降低每个员工的重要性，让他们只负责一个环节，这样他走了别人可以很快补上。这样才是最安全的。

顶尖员工培养成高管，给股权绑定他。普通员工尽量平庸化，降低管理难度，听话就行，反正就是干活的。要那么聪明天天吵架干啥？

升职加薪？只留给 10%的人就够了。其他人，愿意走就走。反正可以很快找人替代。

这才是一个好老板的思维方式。也才是一个老板真实的思维方式。

你了解人性么？

027

据我观察，女性的事业在客观上会受到家庭生活的影响，比如生孩子，照顾家人等，尤其是当你的事业没有合伙人的时候，事业如果因为家庭原因中断，利益很难得到保证。比如老板是不会保证你的事业利益的，会在你的休假期把你负责的事情交给别人，即使不开除你，也会影响你的积累。

所以据我观察，很多在事业上成功的女性，我说的成功不是直接嫁了个有钱人，而是女性本身就深度参与了事业创业阶段和积累阶段的成功。

那么一般是两种情况，一种是要么干脆不结婚了，典型是董明珠，典型的直男性格的女强人，丧夫后没有再婚一心扑在事业上。比男人还男人。

另一种情况是有一个合伙人，而这个合伙人往往是自己的老公。这个不是依靠男人，而是本身双方就是利益共同体，就是合伙人身份，不存在什么谁靠谁。更多成功的女性是和丈夫一起从事一

个事业，这样可以保证，在她因为家庭生活事业中断的时候，他的老公可以成为她事业利益的保证，因为婚后财产一人一半，所以即使因为生孩子等家庭问题影响了事业，她的利益依然有保证。哪怕后面不回来上班了，因为各种原因退出管理层了她的利益也可以得到保证。比如马云、俞敏洪、陌陌等大部分夫妻共同创业的公司都是这个套路。

女演员女歌手除外。不过据我了解，很多女艺人的老公本身也是知名演员，或者是知名经纪人，也在一起保障着双方的利益。

028

屁股决定脑袋，你的领导和老板是怎么思考问题的？在思考些什么？

也许你的领导或者老板确实比你有多 10 年的行业经验，但实际上他可能已经 5 年没在一线干过了，他对市场的实际变化，对年轻人的理解程度，可能还没有你多，所以他比你强的一定不是做具体细节的执行力。说白了他这个年龄的人，你在让他做电脑前一天上 10 个小时班他就崩溃了，早就腰椎间盘突出了。

人类经过商业公司的基层训练，主要是训练细节的执行力，并不具有全局观和利益思考观，但是如果你能从一个项目一个项目中证明自己的能力走上领导岗位，同时业务熟悉，当然好项目能落到你手里容易出成绩，这就是另一个话题了，比如同样两个人，一个是领导亲戚，或者一个是清华毕业，你没有亲戚关系，或者你是普通大学毕业，那肯定好机会先给他，如果他失败了，可能就轮到你了， 但是如果他成功了，对不起，你还得等，你可能在一个大公司遇到 100 个这样的对手，一直等到 35 岁被裁，但是这

是另一个话题，不多说。

本质上，屁股决定脑袋，老板主要思考商业模式，把钱投在哪能有长远的效果，领导主要思考商业模式中某个条线的执行效果，为短期效果负责，把部门费用投在哪能短期完成 KPI，主要思考模式就是花钱和效果，以及让谁来做这个事，找谁能帮忙给点资源，干的就是这个事。能接触到资源，要真论基层工作的执行能力，肯定没你好。商业训练主要训练的是利益创造和利益分配的问题，但是如果你天赋异禀，发现老板或者领导这个能力其实也很差，思考商业模式、执行商业模式条线的能力很差，那基本上你就惨了。你学不到东西。

029

我能通过和一个人的几句对话，能听出来一个人到底做没做过生意。

从哪看？秘诀是什么？

做过生意的人和没做过生意的人思维方式是不一样的。

没做过生意的人的特点是

1. 没做过生意的人基本都是点子大王。没有创过业，以为现在的商业竞争还停留在点子大王的时代，实际上当代的商业竞争，已经成了资金储备、供应商资源、价格优势、产品优势、客户资源的全体系竞争，早已经过去了点子大王时代。点子大王的特点是以为想到一个好主意，就可以脱颖而出，那是不可能的。

2. 没做过生意的人基本都不关心成本，只能看到美好的商业前景，看不到生意过程中一个又一个可能吞噬掉你的现金的巨大暗坑。

没有巨大的现金支撑，就只能做现金投入少的生意，绝对不能做需要巨大现金的生意。还没赚钱呢，先投个 200 万你还想赚钱？而且你这 200 万还是借的，别说你熬不过周期了，你连生存阶段都熬不过去。

3. 没做过生意的人关心的大都是边缘问题，如自己的工作技能，如自己喜欢不喜欢这个东西。但实际上工作技能是非常不重要的，因为你以为很重要的技能，可能在一门生意中非常不重要，比如你以为开会计师事务所最重要的是 CPA 吗？最重要的技能是和甲方的关系，你能拉到单子。至于专业技能，有 CPA 的人多了，很好找，找个合伙人给他点股份就可以了。自己喜欢不喜欢，本身很重要，但是大多数人其实对自己喜欢的事情会产生误判，比如他根本没做过这个东西，却误以为自己喜欢。你都没做过你怎么知道自己喜欢？

030

在职场上，绝大多数月薪 2 万以下的员工是没有主观能动性的，绝大部分就是混日子混工资。

你给他一个固定工资，他会觉得他是来拿工资的，能少干就少干，能少犯错就少犯错，他觉得公司和自己完全没关系，拿完工资回家走人，加一天班都觉得吃亏了。但是如果他能从总盈利中分钱呢？那就不一样了。

合伙人制度在中国从阿里巴巴开始实行，马云真的是管理大师，当初实行合伙人制度的时候，还特意搞了个所有联合创始人辞职重新加入公司成为合伙人的仪式。其实华为早就开始这么做了，只是没有取合伙人这个名字而已。

然后包括碧桂园、万科这样的传统房地产公司也开始学习，多实行了合伙人制度。

今天我还和朋友聊，所有的公司都应该实行合伙人制度，不是虚

头巴脑画大饼的合伙人制度，而是给骨干员工参股、分钱的真正的合伙人制度。因为只有这样，才能真正让骨干有主人翁意识，让骨干觉得公司和他的利益是休戚相关的，而不是拿一个工资混日子，能少干就少干。

小公司尤其应该实行合伙人制度，为什么？因为同样工资的人，肯定会选择去大公司，不会来小公司，小公司月薪 2 万招聘到的人，综合能力、背景等肯定不如腾讯、万科月薪 2 万的人。如果好不容易出了一个非常有才华、能担当核心业务重任的人，一定要让他入股，一定要给他股份，绑定他。

所以我投资的一个新项目里，直接给了合伙人保底 30%的权益，上不封顶。

第 7 节 高管的生活并不光鲜

031

你应该怎样应对职场八卦？

八卦是所有行业都有的内容，不管你是工厂的小芳，还是金融行业的 lucy，不管你是男是女，是基层还是高管，在职场上你每天都会面临很多的八卦，其中有一些可能还很劲爆。那么应该如何应对职场八卦呢？

1. 无论任何八卦，只要和自己没关系，都不要从你嘴里传播出来。

无论你是从谁那听来的，无论是真是假，只要你进行二次传播，最后的结果可能是所有人都认为是你传出来的。而且就算是你告诉别人是别人传出来的，没准那个人和当事人关系好，人家没事，你死了。

2. 在非工作场所的工作时间，如抽烟区，厕所，如果在和 1 个人进行 1V1 的对话，这时候如果有第三个人来，要尽快减少和对方的对话时间，以免被认为是进行小团体的沟通或者进行八卦传播。当然，如果是非工作时间，如下午茶、午饭时间等，最好和一众同事一起进行沟通，如果是 1V1 沟通，最好找一个别人看不到的地方。

3. 如果是在非工作时间和关系比较好的同事或领导进行吃饭、约会等，如果是有直接工作关系的领导和同事，那没有关系，比如你的直接上司，你的合作同事等。但如果不是和有工作关系的同事，尤其是异性同事，最好找一个远离办公地点的地方。

4. 办公室恋情对个人来说是有利的，近水楼台先得月，又是同行又是同事，知根知底，靠谱程度远大于从网上找，但是对老板来说是增加管理难度，就算公司没有明确禁止办公室恋情，也应该主动避嫌，找个远点的地方约会。

032

年龄越大，工资越低的人越不好找工作。

年龄大的人，如果是行业高管，工资高倒也无所谓，虽然高管其实本身也不好找工作——很多人一看一个人年薪几百万、一两百万，就觉得这人肯定很好找工作。

完全瞎扯的。很难找。

工资越高的位置，岗位越少，总体供应还是供不应求的。尤其是很多高管年龄大了，工资又特别高，这时候出来其实非常不好找工作，一是小公司给不起这么多钱，二是很多时候其实高管的知识结构是老化的，三是老板对于高管是不是自己熟悉的人、信任的人很看重。如果没有核心人物推荐，老板一般不敢相信，除非是行业特别出名的大公司的顶级高管，公信力强，老板敢直接要。

但总的来说，高管降降工资，还是有地方去的。无非就是少个一两百万或者几十万薪水的问题。

但是如果一个年龄大的人，工资还低——那是真的不好找工作。

一个是年龄大的人，你去应聘的公司下属都比你大，这个世界上没有哪个上司喜欢比自己年龄大的下属的。

二是年龄大的人，工资还低，被人瞧不起。人都是势利眼，他其实不看你的工作能力，你工资越高，他觉得你越厉害，你收入越低，就算你厉害，他也看不起你。所以会被自动看不起。

三是年龄大的人，如果工资还低，说明是基层岗位，性价比极低。基层岗位基本上大学毕业生过来干半年就能掌握工作技能，工资还低，还能加班，还稳定。年龄大的人，老婆孩子家里破事太多，往往还不能拼命加班。

一句话——年龄大的基层打工人，不如狗。

033

其实高管或者已经成功的人和普通白领都很辛苦，高管很多时候开会和加班的时间其实比普通白领的时间还要长，但是为什么高管能坚持下来？白领就会崩溃，因为心态不一样。

比如普通白领，大多数人不管是下班就走还是每天加班 3 小时，其实几乎都不会影响升职加薪，因为领导几乎不会在乎你每天加班几小时，在事情完成度还可以的情况下，几乎只取决于领导看你顺眼不顺眼（很多事情的完成是没有评价标准的，比如策划案、设计稿等，不像 IT 至少还有 bug、流畅度、体验感等直观标准），这个时候做事情就是没有正反馈的。领导每天晚上 11 点给你临时安排任务，又不加钱，周六找个借口又叫你去公司，也不加钱，美名其曰你要努力、奋斗，然后再给你画个大饼，几乎是把你当傻子看了，认为你会相信他说的，你能不崩溃吗？

同样是在上面的高管，大公司开高管会或者开董事会开到凌晨很正常，雷军他们接受采访的时候经常说和谁聊到凌晨几点，其实这是他们的正常生活状态。我朋友说他们董秘有时候凌晨 3 点开

完董事会给他发信息，第二天起来他才看到，原来人家刚开完会。但是到了高管，或者是大老板的级别，手里有资源，基本上所有的努力都是看得到成果的，是有正反馈的，干起来有动力啊。你在大老板手底下干，多加两天半没准就多给你点股票（前提是你是高管，才能在大老板手底下干，小公司资源不多，在老板手底下干得看情况了），你在总监手底下干，每天多加 3 小时班，一年也就加个几千块钱，没准还不加。

034

认识一个腾讯的总监，2002 年进腾讯，2007 年就在腾讯当上总监。但是之后再也没升过职，而且后面他去了另一家互联网公司，到现在也还是总监（就是中层管理干部）。也就是从 2007 年到 2018 年十年，他的职业发展是停滞的，可以理解为是混日子的。他特别喜欢教育他的下属，不要着急，慢慢来。他是挺慢慢来的，已经慢到 10 年没进步了。

他之所以能很快在腾讯内部当上总监，其实是赶上了好时候，因为他入行早，那时候公司扩张很快。他却以为他能升到总监是因为自己有耐心？事实上他一直都很有耐心但后面并没有升职。甚至工资都没怎么涨。当然我也不知道他具体赚多少钱。但是看样子他是没多少钱。

他老婆不工作，两个孩子，在深圳只有很早的时候买的一个小房子。后来有孩子就把房子租出去了，家里租了个大房子。也没有能力再换房子了，车也是 10 万的车开了好多年。

而且以他现在的这个年龄，实际上他也没有创业的能力，也错过了曾经的移动互联网创业潮。而且他忽视了另一个重要的运气成分，那就是他一直在腾讯系的公司工作，运气还是不错的。因为腾讯有钱，说白了可以养闲人，马化腾对员工还是比较温情的。如果是在中兴呢？以他这个年龄，如果突然失去工作，是不是和中兴跳楼那个人很像？

什么几把慢慢来。说白了他就是个混日子的。

在腾讯华为当高管也可以财富自由？这是普遍的误区，尤其是穷孩子来说，如果这辈子真的想翻身逆袭，这个误区必须想明白。

首先仅仅从概率上来讲，在腾讯华为年薪千万和年薪百万的概率一定低于做生意。年薪的本质是现金流，做生意做到 100 万流水其实不难，不需要 100 万净利润。中国 A 股上市公司年薪千万的高管在去年只有一个人，接近千万的有 10 个左右，一共 648 位高管年薪百万。但我相信做生意做到年流水百万的远远超过这个数，开个饭店只要开的好就可以超过百万的流水了，一个大点的饭店年流水 500 万也很正常。

其次，对穷孩子来说，教育机会和就业机会是不平等的。正常家庭、中产阶级家庭的孩子可能很容易考上一个好大学，因为拥有良好的家庭条件和学习环境，但是穷孩子家一般来说上学都很不容易。顺利从小到大考上好大学的概率远低于正常家庭的孩子。而腾讯华为这种公司恰恰对学历有要求，就算学校一般的可以进去公司，但一般也不会发展地太好，发展的好的一般都是名校毕

讲职场的迁徙问题，成功的企业家，基本都是迁徙自由，这是人类最高级的自由，意味着无论你去哪，都可以过上高质量水平的生活方式，不管是美国澳洲泰国还是中国，因为你在各地都可以买房买车投资，不用像普通人一样斤斤计较想着怎么能在一个城市安顿下来。所以企业家一般是哪里有利于企业发展，哪里能赚更多钱，就把总部开到哪，就把分公司开到哪，你在那都有赚钱的公司了，还怕留不下来吗？更别提房子了。

但是普通职场人不能这样，除非是可以提升一个平台+提升一个工资层次的工作，比如以前你在深圳的创业公司当总监，月薪 3 万，但是因为你是自己创业的，你是合伙人，假如干不下去了这个公司，然后阿里巴巴给你机会一年 100 万让你去做总监，那就值得去，但是这种机会对于普通职场人微乎其微，基本都不可能有这么大的提升，所以纯粹为了工作（打工）而换城市，一般来说不值得鼓励，因为往往不值得。当然你在一个公司干了 5 年，把你外派到云南当总经理，工资升了两个档，和前一个道理一样，是应该去的。因为第一你没有换公司，而且把你派成一方诸侯，说

第 8 节 聪明人之间的对话，直接到令人崩溃

讲职场的迁徙问题，成功的企业家，基本都是迁徙自由，这是人类最高级的自由，意味着无论你去哪，都可以过上高质量水平的生活方式，不管是美国澳洲泰国还是中国，因为你在各地都可以买房买车投资，不用像普通人一样斤斤计较想着怎么能在一个城市安顿下来。所以企业家一般是哪里有利于企业发展，哪里能赚更多钱，就把总部开到哪，就把分公司开到哪，你在那都有赚钱的公司了，还怕留不下来吗？更别提房子了。

但是普通职场人不能这样，除非是可以提升一个平台+提升一个工资层次的工作，比如以前你在深圳的创业公司当总监，月薪 3 万，但是因为你是自己创业的，你是合伙人，假如干不下去了这个公司，然后阿里巴巴给你机会一年 100 万让你去做总监，那就值得去，但是这种机会对于普通职场人微乎其微，基本都不可能有这么大的提升，所以纯粹为了工作（打工）而换城市，一般来说不值得鼓励，因为往往不值得。当然你在一个公司干了 5 年，把你外派到云南当总经理，工资升了两个档，和前一个道理一样，是应该去的。因为第一你没有换公司，而且把你派成一方诸侯，说

根本性的一些东西。

他们的回答总是令我震惊的直接和简单，但是有效，当然我不能分享这些问题和回答，但是我依然清晰地记得他们，不止一个人跟我说出那些答案的时候我内心的震惊和惊叹。那种感觉就是，这是个天才啊！

这种感受就是如沐春风，扫清一切无关紧要的东西，直指最简单也最核心的问题，你可能有这个潜意识，但是你没有意识到这个东西如此重要。

其实这个世界上所有的东西都是非常简单的，你弄懂了以后都非常的简单，你不懂以前你觉得都很复杂，你觉得有浓厚的雾萦绕在自己的内心和眼前，你觉得你看不到方向，但其实在你的眼前，在你眼前的雾前面，有 5 条路口，每一个离你都很近，大多数人只是就这么随便的走了一个路口，表面看也走过了雾，但也走过了年龄和岁月，没有办法获得积累越走越窄，还有的人幸运一点，走的路稍微宽一点，极少数人非常的幸运，他即使在浓雾中也能看到这五个路口分别意味着什么，就好像上天选择了他。然后他在如此年轻的年龄，就可以如此勇敢和坚定地选择这条路。结果当他走进这路口，雾没有了以后，他看到的是一条铺满黄金的大路。就是这种感觉。

我总是说，为什么你懂这么多道理，依然过不好这一生，是因为

人生根本不需要这么多道理。其实所有的道理所有人都懂，他不说，这个道理也在你的潜意识里，但人和人的差距从来不是懂得道理多少，人和人的差距在于是否足够重视最重要的道理，或者说大多数人的问题是分不清什么才是重要的问题什么才是次要的问题。这是我向他们学到的。

037

屌丝为什么失败？一是目标不明确，二是不敢放弃现有的东西去学习一段时间，总指望有钱了投资弄个现成的。如果你完全没经验，还是要交点学费的，去看半年是成本最低的方式。

我刚来深圳的时候认识一个朋友，开始也是白领。但他混了一年白领发现这样下去十年也没希望。而他一直都想做生意，尤其是做餐饮生意。都说餐饮不好做，但他目标特别明确。就是要为一年半后自己做餐饮做准备。于是辞职，去外婆家做服务员学前台，工作了三个月，又去了一个深圳的知名饭店学后厨三个月。一共半年就出来了。这半年他的工资都是 3000 一个月，而且很累。

然后找了个刚成立的餐饮公司去当品牌总监，月薪 8000。但是不顺利，因为老板以前是做别的的，有钱烧的来做餐饮，不懂餐饮，他干了两个月就从深圳去北京了。其实为什么餐饮行业换手率高？因为大部分都是没做过餐饮的土老板，也没耐心学习，直接投钱干，就很容易亏。当然你也不能学的太久，学的太久就真成

打工的了。

后来他去北京后，就找了个知名餐饮集团做营销总监，基本工资一万二，加提成一个月一万五到一万八吧。虽然不是很高，但也主要也是想认识北方餐饮业的人，因为他之前都在深圳。但是这个过程中他跟投了两家老板的店，后来店被别人看上卖出去了，20 万赚了 20 万，成了 40 万。

工作半年后他回内蒙老家了，和三个朋友一起出资 120 万开了个很大的餐厅，好像半年就回本了。现在他已经年入百万了，开了两家店了。

好的项目比钱值钱的多，因为好的项目甚至可能几乎不用钱就能赚钱——当你处在一个行业的初期、红利期、最早一批去做的时候，就是这样的，不管是当年的淘宝亚马逊还是当年的自媒体。

我听很多朋友说过类似的话，说现在有人投资自己了，钱不是问题，就是在等好的项目机会出现，当然我真的祝福他们都能碰到好的项目，但是我的理解是，一个真正的好的项目，不是你选择了项目，而是项目选择了你——你就是天选之人。天时地利人和，你就是吃这口饭的。就是你。

好的项目实在是太难找了，如果真的好找，有钱的人自己早就干去了。肯定能赚钱的项目，你都干不了，比如建个公路，你能干吗？市中心拿块地，肯定赚钱，你怎么不去干呢？凡是屌丝有机会赚到钱和翻身改变命运的项目，一定是开始别人认为不可能赚钱的项目。

改变命运本身就是命，只有极少数的幸运儿能有机会成为一个拥

有强烈兴趣爱好、且在此兴趣上拥有出众天赋、且在此兴趣上坚持了5年以上（不管是作为主业还是副业）还没有放弃、且具有极佳的商业意识和天赋的人，这种人本来就是百里挑一。大多数人只是工作能力强，适合做职业经理人，或者干脆工作能力也不强，大多数人喜欢投机，不喜欢在一个领域深耕，这种基本就是昙花一现，不会有多大的成就，时间是最伟大的力量。

039

我见过很多弱者，尤其是家庭条件不太好、不太自信、心里有点敏感和小问题的女生这种人特别多。

当然并不说女人性格都弱，也有很强势的，也不是说男人性格都很强势，大部分也都是三脚踹不出个屁的二椅子。我只是就事论事。

并不是家庭条件不好的人就是弱者，而是很多小女生，家庭条件不好，家庭不和谐，就会过分失去安全感，就会特别敏感，既不相信男人，甚至更奇怪的是连和比她收入高很多人的人相处都会充满不安全感。已经有好几个这样的小女生跟我说希望能找一个条件一般的，或者跟自己差不多的，甚至还有人明确的说要说自己条件不如自己的人，比自己年龄小的人，好掌控。

这就是典型的弱者心态，总怕强者，总怕比她强的人骗她忽悠她。问题是比她弱的人是骗不了她，忽悠不了她，可问题是连她自己都那么弱，她得找个多弱的啊？跑回去找还没毕业的大学生吗？

图啥啊？这不是典型的捡了芝麻丢了西瓜吗？自信的人是不会怕比自己强的人的，自信的人反而特别乐意接触和靠近比自己强的人，因为吸引力法则，因为他也想变强，因为他潜意识里也觉得自己会很强。不敢和强者靠近的潜意识就是觉得自己弱。

而且这帮弱者最不愿意承认的一个事实是，他们根本不用这么自作多情，比她强得多的人愿意和她在一起没那么容易，人家没准根本看不上她。这就好像一个完全不出名的人，天天担心自己出名了怎么办。你想的可真多啊！

现在很多年轻人，大学还没毕业，或者毕业了在家呆了一年，或者毕业了考了两年研究生没考上，说白了就是没有任何社会经验，一直在躲避社会，一直在惧怕独立，完全就是巨婴性格，然后还特别害怕选错路，还特别想发财致富。

我说的直接一点吧，凡是做事情怕选错路的人，都不可能发财，因为他完全不具有发财的基本素质——就是强大的心理承受能力。说出来你可能不信，财运特别旺的人（不管是他爸给的还是中彩票的还是自己创业的还是政商关系的），都有一个特点，就是在亏钱的时候、吃亏的时候、花了几年时间走错路的时候，心理承受能力都特别强。

当然并不是说他完全不怕选错路他也会咨询很多人，但是本质上，任何一个人，哪怕有 5000 万的人，他的朋友基本也都是有 5000 万的人，有 10 个亿的人，他的朋友基本也都是有 10 个亿的人，但是有 5000 万的人想做的是 5 个亿的生意，5 个亿的人不理他，有 10 个亿的人想做的是 1000 个亿的生意，1000 个亿的人也不理

他，所以本质上和屌丝一分钱没有想做 200 万的生意是一样的，都有阶层局限，真正到那个程度的人，既不理你，理你了他也不可能有你想得多，因为他没精力，所以对任何人都一样，想赚的钱越多，所需要承担的风险越大，都一样的。区别就是做生意的人心理承受能力大都比较好，最终还是会选择自己认准的路，哪怕失败了，他还会再来。

第三章

你的失败不是因为你太功利，而是功利不够

人选择环境，强者还能改变环境，但环境也反过来塑造人格，不管你是不是强者。

——村西边老王

第 9 节 白领的自尊心，都来自于消费主义的灌输

041

阿里巴巴前 CEO 卫哲说 85 后存钱、90 后不存钱、95 后敢借钱。虽然确实存在他说的现象，但我不知道他想表达什么，实际上在我看来这样的代际消费特征反而更值得担忧。

1. 不管 95 后是不是敢借贷，他说一个 95 后的消费能力是 85 后的 2 到 3 倍，潜台词是未来年轻人的消费潜力更大，实际上是错的。80 年代是中国生育高峰（因为 80 后的父母都没有计划生育，所以生孩子的人特别多），我看一个数据，80 后有 2.28 亿，90 后有 1.75 亿，00 后有 1.46 亿，借贷无法抵消人口红利下降。

2. 80 后已经是 30 到 40 岁的社会中坚力量，但却被房贷捆绑，并且目前来看，房地产和货币带来的红利被释放的差不多了，这代人没吃上，却成为成本承担者，这意味着 80 后没吃到，80 后的孩子也吃不到。

3. 70 后吃到了房地产和货币红利，他们的孩子是 95 后和 00 后，按理说父母吃的红利孩子可以继承，但实际上吃到红利的肯定是少数，这个红利继承不成立，大部分人还是普通人，大部分 95 后还是屌丝，但他们也要面临高房价。

4. 由于产业红利的问题，95 后的工资很可能不会经历像 80 后年代的人年轻的时候经历过的大幅增长，或者平均涨幅越来越小，最后趋于稳定，这意味着长期来看他们很可能既无法负担高房价成本，借贷消费习惯也会埋下巨大的隐患。

5. 任泽平水平还是非常高的，作为一个年薪千万的经济学家，水平肯定比绝大多数大学经济学教授水平高。他说过一句话，短期看政策，中期看土地，长期看人口。政策就是货币和财政，还有借贷，土地就是人口迁移和产业发展和城市规划，人口就是数量和代际分布。所以卫哲说的借贷只是最短期和不重要的因素。

虽然卫哲肯定比任泽平有钱，那是因为他俩身份不同，卫哲是企业家，资本家，玩钱的，玩关系的，肯定比学者有钱，但是他算不上最顶级的企业家，但是任泽平算得上最顶级的经济学家。

白领的自尊心，都来自于消费主义的灌输。

你是消费者，你是上帝，你花钱了，你是上帝，你每年旅游打卡，你是上帝，你每年有带薪年假，你是上帝。

其实他根本不是什么上帝，他就是个消费者。他的钱是老板给的，然后放了假再把钱交给其他老板。

京东和刘强东的传记里讲过这么一个事，刘强东创业的时候，曾经在办公室睡过好几年。后来2000零几年的时候，刘强东就在北京买了一整层的写字楼和买了一辆红旗轿车。

但是那时候他还是非常节俭，不仅不和别人攀比，甚至还经常睡在办公室，经常在路边捡纸箱子。

哪个靠自己创业的人会在创业的时候和别人攀比啊？

有一次刘强东开着车在北京的路边，看见一对情侣在扔纸箱子，然后他就停下车去把纸箱子捡过来，放到了后备箱里。

那个女的跟男的说，你看你还不如一个捡破烂的，捡破烂的都开红旗了。

大部分人都没有延迟满足感，大部分白领都是消费主义奶头乐。

自己一边为买房发愁，一边要买个好包证明自己有钱，自己一边为找什么样的男朋友女朋友发愁，一边要去全世界打卡，自己一边对自己的伴侣不满，自己一边又没有事业。

于是你扔纸箱子，你可能还没有捡你纸箱子的人有钱。然后捡你纸箱子的人娶了 23 岁的老婆，登上了福布斯富豪榜。你只能一边旅游打卡一边抱怨生活的不公。

043

被消费主义洗脑的人有以下特点：

1. 花钱能力超出赚钱能力，消费能力超出资产能力。

这里要注意，有很多有车有房的人，表面看有资产能力，但其实是父母给他买的或者老公给他买的，其个人的赚钱和资产能力实际很低，花钱和消费能力可能很高。所以不能只看表面有没有房。

2. 追逐炫耀型消费，相信以后能赚更多钱，因此不怕消费。

几乎所有的消费主义者都是乐观主义者，坚信不论自己花多少钱，以后都能轻松赚更多钱。现实当然不是如此。这只是消费主义者一厢情愿的意淫。

3. 相信爱情。张嘴闭嘴就是爱，张嘴闭嘴就是让男人对她好。

消费主义者的世界观，其实是由电视剧和娱乐偶像构建起来的。

而所有的电视剧和娱乐偶像都有两个特点——第一个是重消费主义，重外在形象，重感官享受。第二个就是，所有的电视剧和娱乐偶像，都喜欢用爱的概念给人洗脑，以占据话语权高点，因为爱是政治正确。

4. 性格任性、倔强、处理不好和自己亲密的人的关系，包括父母关系、两性关系等。

所有的消费主义者，都是以“个性”为荣的，以外在的肤浅的与众不同的穿衣方式和语言方式为荣。这也是所有的偶像剧中的桥段，人要有个性，才能拥有有趣的灵魂。久而久之，自我暗示时间长以后，我执就非常强。基本上改不了了。

互联网上的键盘侠主要以男人为主，就让很多人误以为互联网服务的主要消费群体是男人了。

其实男人是经济压力最大、又要存钱买房、又要存钱养老婆孩子的一群人，是消费能力最弱的一个群体。

是商业模型里最不值钱的一个消费群体。

很简单的一个道理，一个在一线城市月薪 1 万的男人，一年买衣服花的钱不会超过 5000，但是一个月月薪 1 万的女人，一年买衣服花的钱可能超过 3 万。事实上我在深圳工作的时候，很多年薪超过 50 万的职场男性，都是优衣库的忠实用户。连一个单件超 1000 的衣服都不舍得买。

互联网上最有消费能力的从来都是女人。

女人才是互联网最有消费能力的群体。

女人才是最渴望改变命运的群体。

女人才是真正肯花钱、肯消费、肯冒风险创业的群体。

我以前去做一个大微商朋友那做过分享，结果我一看80%是女性。

我有一个做知识付费的网红朋友，将近1万的课，90%是女性报名，另一个网红，超过10万的课程，开始21个人报名，20个女的，只有1个男的，于是他立刻决定只招收女性，之后高端课程只定位于女性，把那个男人的钱退了。

任何一个明星、网红或者商家，失去了女性消费者，他的商业价值就会受到严重损害，无论他的其他事情做得有多好、多努力。

你必须热爱女性，尊重女性，服务女性，才能赚到钱。

消费升级和消费降级并不矛盾，这并不是一个割裂的过程，从某种程度上来说，这两件事甚至是一件事。

在去年，中国的手机和汽车市场都结束了增长，形成了负增长的局面，也就是整个市场出货量越来越少了，北京现代刚刚裁员了2000人，但是反面案例是，奔驰宝马奥迪等豪华车品牌在中国的出货量都增长了60%以上，同样的，智能手机行业销量数据下滑，华为mate系列等国产高端手机机型都在增长。

是有钱人变多了？还是穷人不敢花钱了？可能都有，但可能还有更复杂的原因，预示着某些趋势。

1.中国年收入在10到50万的家庭有1.4亿，也就是理论上大概有4亿人有基础消费能力，所以本质上，在中国做所有的生意，不管是淘宝京东手机汽车还是旅游客栈，本质上就是做这4亿人的生意。

但是要注意，实际有购买力的人群可能到不了 4 亿，因为一个家庭的收入总量是有限的，比如孩子多花一点，父母就要少花一点，孩子要结婚买套房，父母就少买一辆车，孩子去新西兰旅游一次，父母就少买好几个手机。所以当一个家庭有大额开销的时候，就会挤压其他大额开销，我在这里把大额消费定义为一个月之内花费 1 万元以上的消费行为，如买房买车旅游投资，所以我感觉，理论上全国同一个时间段内，有消费力的人可能就是 1.4 亿人，相当于一个家庭同时只有一个人在进行大额消费，普通家庭是承受不住一家三口三个人一个月内同时每人花一万以上的。

2. 豪华车品牌的销量增加很可能不是因为有钱人越来越多了，而是豪华车价格下探挤压普通车品牌生存空间，以前 20 万只能买雅阁，现在可以买奥迪 q3，这，正常人肯定都去买 q3 了，现在比亚迪的很多车型甚至比宝马奔驰奥迪的很多车型都贵了，那你是买比亚迪还是买 bba?

我觉得这个事是这样，做低端性价比肯定没戏，存量市场，大家都很痛苦，高端品牌直接降价，用品牌力屠杀你，你再降就没利润了，但是品牌力往上走真的特别难，但是也得走，否则就被淘汰了。

3. 听做旅游的朋友说去年去澳洲新西兰的路线特别的火爆，国内川西新疆的包车游反而一般，只能算将就。

其实说实话，你去拉萨玩也得花一万，你去新西兰玩得花 2.5 万，

虽然价格差了一倍半，但是问题是，中国有消费力的那群人只有那么多，喜欢旅游的人群是个子集，这里面很多人已经去过拉萨了，普通人的生活就是为装幸福而活的，所以他宁愿多花一倍半的钱把这个幸福装了，他也不能再在国内呆着了。

已经火过的地方很难持续的火下去了，因为装幸福门槛提高了。高价值的东西也在降价，大家跳跳能够到，所以消费升级了。以前的便宜东西已经被那 1.4 亿人抛弃了，但是更多的穷人来买了，所以销量上升了，所以消费降级了。

然后像手机这种前几年的消费热点，未来几年销量肯定会继续下降，因为不管你买什么牌子，都没法装了，苹果已经烂大街了。

第 10 节 环游世界是穷人的梦想

046

很多傻子以为行万里路的意思是让你全世界玩。

当然你要有钱、有闲，不用挣钱，有一个有钱的爹妈或者有钱的老公供养你，你当然愿意玩就去玩了，那是你的自由，没有人管得着。

但是如果你还需要靠自己赚钱来维系生活或者生意，也就是你还得工作，或者你对事业还有一点的野心、不想从 20 岁的时候开始就玩到死拉到了，想做出点事，那你不可能一年花 3 分之 1 的时间去全世界旅游，家里再有钱都不可能。

你不要跟我说什么马云也天天全世界飞全世界玩。人家马云不是玩好吗？人家去任何一个国家都是见总统见总理，和人家国家的商务部贸易部部长开会，就算退休了，人家也是要么为了阿里巴

巴拓展国际化，要么就是代表中国商界和其他国家谈合作，还经常捐钱。就算是马云没成名的时候出国，80 年代的时候去澳洲，马云结婚的时候就是借的澳洲那家人的钱买的房子，90 年代去美国，看到互联网回国就辞职创业了。一个是维持有价值的友谊，一个学到了未来 30 年的巨大产业机会。

可是大部分玩的人是去干什么？大部分文艺青年行万里是去干什么？去打卡，拍照片，spa，马杀鸡，吃米其林，是去充当消费者的，是去享受的，不是去学习的，不是去考察的，也不是去思考的。没做过任何代购，没去过任何一个国家的特产工厂，没真正学习过任何一个国家的市场和文化。

这叫享受。这叫游玩。这叫旅游。这不叫行万里路。

对于大多数人来说，行万里路不是你去旅游过多少地方，而是你的人生有多少阅历、经历过多少事情、经历过多少挫折、尝试过多少生意。这才是行万里路。

很多文艺小清新以移民为荣，发达国家是挺好的，至少平均生活水平还是比较高的，比较适合普通人生活，但是如果家里没钱，基本上也就失去了上升通道和通过资本升值的可能性。

像在欧美，普通人基本是没有什么创业机会的，金融是给常青藤精英和富二代玩的，互联网高科技是给斯坦福和哈佛的大牛们玩的，然后人工成本那么贵，福利待遇那么好，连班都不加，在人力资源上基本没有剩余价值提供给你了。

这样的结果就是普通人根本不敢创业，一个是他也没钱创业，二个是创业就是给员工打工，而且各行各业，法律法规，已经非常规范了，基本上普通人找不到商业机会能快速积累财富然后转型了，甚至可能连灰色产业的机会都越来越少了。用法律法规层面的规范，非常正义的把你限制死了。

你不要认为这样的机制对普通人是好事，那种生活水平本质也只是满足了你基本的生存需求，这只能是对没有能力的普通人是好

事，大家都可以混日子，能力差一点能力好一点，没区别，赚的钱都差不多，你要多赚一点，交的税还更高，还不如少赚点，还轻松。本质就是大锅饭思维了。而且这种生存需求，其实也只是基本生存需求，和财产、财富基本无缘了，很难积累剩余财富，就造成你得世世代代打工，和资本升值无缘，当然除非本身你就很有钱。

048

环游世界本质是穷人的梦想。

当然这里说的不是哥伦布和麦哲伦这种探险家，他们环游世界本质不是去旅游，而是去探险，去赚钱，去为了资助自己的金主开疆拓土，那是工业革命背景下欧洲文明对于财富极度渴望所导致的地理革命——本质是为了去赚钱，而不是为了去享受和享乐。

要知道那个年代的远洋航行，是没有什么享乐可言的，那时候甚至就连蔬菜都没有特别好的保存方法，长年累月的海上生活，带来的是长期的营养不良甚至是鼠疫、海难、海盗这样的巨大风险。而这种冒险行为，实际上是那个年代的普通人为了夺取功名建功立业的一种手段——会有人资助，会获得爵士爵位。

但是当代旅游的意义则是——享乐。

当然享乐并没有什么不对，也没有什么不道德，实际上正是在消费主义的浪潮下，正是因为大多数人贪图享乐，才有了经济的持

续发展。但是这只是享乐的宏观意义。

而对于一个个人来说，享乐没有这么大的意义——除了让他失去更多资产的机会。

实际上，环游世界在当代语境下，已经失去了探险的意义，就是一种享乐，而且是一种被大多数人高估了的享受——不仅意义被高估了，实际上能够环游世界的人的财富，也被很多人高估了。

我记得携程还是哪个旅游网站，以前推出过一个高端的环游世界项目，全部头等舱和五星级酒店，带着你走遍全世界大部分知名的景点。这个价格是多少？——120 万。

120 万多吗？不少。不少吗？也就一线城市一个小房子的首付。

而实际上，大多数穷游的人，压根用不了 120 万，就可以把全世界主要的国家和景点全走一遍。如果你真的以环游世界为人生目标，实际上省钱达到目标的方法非常之多，穷游的人旅游省钱的程度是令人瞠目结舌的。

当然，120 万的高端游和极度省钱的穷游，都是少数人的选择。但本质上，环游世界对绝大多数人来说本来就是一个毫无意义的梦和一个被过分高估身份的个人行为。

实际上在一线城市买 10 套房的难度，远远大于环游世界。而大部分人，会把更容易的事情高尚化。

049

“精致”和“体面”是中产阶级财富的克星。追求精致和体面的中产出身子女，是最没有前途的一批人。

一个白领和中产孩子，一旦沾染上消费主义、一旦开始追求体面和精致，就是他本来就”没什么钱“的家庭家道中落的开始，所谓没有公主的命，得了公主的病。这不仅仅是消费习惯的问题，而是底层的价值观问题和一个人审美倾向的问题。

一个中产家庭，如果指望把孩子培养成一个精致和体面的人，那无论父母给他安排什么样的学区房、帮他去什么样的学校留学，最后培养的只能是不接地气的洋洋自得和自以为是的高高在上，基本上这个人这辈子就废了，只能打工了。如果去创业，一定亏的体无完肤。

很多人不知道现在的中产子女已经傲娇到什么地步了，绝大部分人完全丧失了斗志，不仅消费主义，而且是完全陷入了互相攀比的消费主义。以前我有一个女性高中同学大学去加拿大留学，其

实她家家庭条件根本没有那么好，连千万富翁都不算上，去加拿大过了一年就买了一辆宝马 M3 的新车，她的理由是，其他同学都买了。然后她回国，见到个人背什么包，就要评论一番是真是假，张口闭口就是，一个男人的审美，要看他戴什么表。

去留学好几年，读完了研究生，觉得自己是天之骄子，觉得自己是上流社会，有用的本事没学到多少，一毕业回国，工作还是她爸安排的，在北京一个月 1 万，现在工作也快十年了，也就一个月两万。就是个普通白领，天天还觉得自己是上流社会。

你越是追求享受生活，你以后就越没有生活可以享受，你越是追求快乐本身，你以后就越没有快乐可言。当然除非你长得像王祖贤。

这个世界上，最能享受生活的人，都是不在乎能不能享受生活而一心赚钱的人，赚到钱了，你自然就能享受生活，而且你赚到钱了，也就不在乎享受不享受生活了，因为你有更大的人生意义了。这个世界上，最快乐的人，都是不在乎快乐不快乐的人，赚到钱了，你自然就快乐，而且你赚到钱了，也就不在乎快乐不快乐了。

你不要去用自己现在完全没有赚钱能力的思维方式去想，赚到钱了不快乐怎么办？你根本就没有钱，怎么知道赚到钱了会不快乐？你这么想问题，你就赚不到钱，也不可能真正的快乐。普通人通过消费带来的那点快感，和真正的快乐天差地别，这些人根本不懂什么是快乐。

快乐本质是一种内心的安全感，手中有粮，心中不慌。你看一个

人没钱的时候，天天全世界去旅游，其实他一点都不快乐，他心里很慌的，他越慌他就越旅游，他越慌就越要用消费证明自己，他越消费就越没钱，越旅游越没钱，反向循环。

真正的快乐不是消费，也不是旅游，而是当一个守财奴，天天看着银行卡数 0，每天数字增加，过一两年加个 0，这才是真正的快乐。太快乐了。屯房子同理，把 0 换成房子了。总之，只有财富增加才能带来真正的快乐。

第 11 节 白手起家的难度超乎你的想象

051

很多刚毕业的小年轻很幼稚，喜欢给领导和老板提意见，他们以为自己说的有道理，自己一片热心和真诚，别人就必须要领情。实际上呢，这只是自作聪明，他以为只有他一个人智商正常吗？有问题别人看不出来吗？为什么别人看出来了不说呢？

因为一个人就是你所选择的环境本身，人不是孤立的，人和环境是相互作用的，你选择环境，环境再反过来塑造你，太阳底下没有新鲜事，从来都没有出淤泥而不染的人。最终还是你要么离开要么适应，因为一个公司不会为了你而改变，除了为老板和大股东而改变，一个公司不可能为任何人而改变，不要说是你了，超级职业经理人陆奇也不行。

一个环境，无非是呆一年离开还是呆 10 年离开，区别只是呆 1 年的试错成本低，待 10 年的已经出不来了。为什么有问题别人不说

出来呢？是因为他们不知道吗？来给我咨询的人，在很多单位呆了十几年工资几千 1 万块的人，他不知道单位的问题吗？他知道啊，他心里跟明镜似的，他为什么不说呢？因为他还要继续在这混呢啊。

所以当一个年轻人傻乎乎的提意见之前，最好看看老员工都是什么态度，老员工代表了一个公司的企业文化，你新人都能看出来的问题，谁都能看出来，大家都不说，一是说明老板不想改，二是这帮中老年人还想继续在这混呢，三他们也都习惯这些问题了，如果真的改了，反而会触犯他们的利益和习惯。所以新人的热情从来都是费力不太好的。

052

很多人不理解，为什么你去问周围的人，好像做什么都很难，做什么人生都很悲观。

而有的人去问周围的人，好像做什么虽然也很难，但却很乐观，好像很多事只要努力就能做成，虽然最后也不一定做成，甚至会赔钱。

原因很简单。

去问周围的人，什么都很悲观，觉得做什么都很难的人，他自己和周围的人，圈层太低了，处于底层，他们对任何事都没有成功的经验，对赚钱也没有经验，对在社会上通过自己的努力实现一个进步也没有经验，他这样，他周围的朋友也一定这样。

所以他会觉得做什么都很难，他会觉得做什么都很悲观。所以他连一个 3700 块钱的工作都不敢放弃，所以他虽然就连他自己都知道自己收入低没前途，但还是不敢出去。

人的自信不是一蹴而就的，年轻的时候选对了路，选了难的路，坚持下来了，取得了成果，熬出来了，会极大的增强人对于社会的认知深度和对自己的自信。而一个人如果年轻的时候就为了一个几千块钱的工作选了一条容易的路，稳定的路，他 10 年没有进步，他的生存能力就退化了，他的圈层也提不上去，然后就恶性循环了。

做事情都是这样的，克服了困难的人，更自信，多赚钱，然后克服更大的困难，然后更自信，赚更多钱。良性循环。反之，恶性循环。

人没有能呆着不动的选项，要么良性循环，要么恶性循环，逆水行舟不进则退，不存在省省劲呆着不动的选项。

053

家里条件好的人永远会低估从 0 到 1 白手起家积累第一桶金的难度。

赚第一个 100 万的难度是已经有了 100 万再拿着这 100 万去投资创业赚 100 万难度的 10 倍。

也就是赚同样的钱，体现的是完全不同的个人能力。

这个是没有经历过白手起家的人永远不懂的。

当然这并不是说家里条件好有什么不对，相反是个优势。

也并不是说家里条件好的人应该放弃家里资源的优势从 0 再来。

那么如何评价一个家里条件好的人的能力呢？

很简单。增量能力。

你爸妈一年赚 100 万，你一年赚 10 万，你是个废物。

你爸妈一年赚 1000 万，你一年赚 50 万，你很普通。

你爸妈一年赚 1000 万，你一年能赚 10 个亿，你依然是个天才。

就像比尔盖茨，比尔盖茨也是富二代，他妈以前是 IBM 的董事，他爸是华盛顿州的大律师，他 18 岁的时候他姥姥送他一辆保时捷当做生日礼物。可是比尔盖茨 25 岁的时候就赚了 1 亿美元以上，30 岁就成为当时全世界最年轻的亿万富翁，就是 10 亿美元级别，不到 40 岁就成为了世界首富。

比尔盖茨是富二代，但是他全家人赚的钱也没有他赚得多。他就是天才。而且他的生意，和家族的人完全是不同的全新赛道。就算家里人帮了点忙，但那不代表他是靠家里成功的。

就和马云一样。

马云家条件是不差，可问题是也没好到浙江省首富的地步吧？而且马云根本算不上什么富二代，就是家里条件比一般人家稍微好点而已。但是他直接干到了中国首富。

经常很多人说什么正能量、负能量，说什么制造焦虑。

其实这完全是高估了网络情绪对于一个人真实处境和心情的影响。

其实你能看到的东西，都是你内心的反射而已。

因为你不想看到的东西，你自然不会关注。

就好像如果你不求上进，天天上班混日子，5 点准时下班回家叫个外卖就开始看肥皂剧，那你怎么会天天没事干跑去看别人的负能量呢？否则腾讯视频、爱奇艺视频、优酷视频，这么多大型视频网站，一年花几十个亿买版权给谁看的？不就是给这些人看的么？

如果你是个游戏少年，下了班就回家埋头拿手机吃鸡了，你会关心网上的舆论么？根本不会，爱打游戏的人，不仅不关心负能量，连正能量他都不关心，他就喜欢打游戏。中国几千万青少年，每

天回家没事干就是打手机打游戏。否则腾讯股价怎么创新高的？年终奖怎么发的？

如果你自己工作都不稳定，正处于生存焦虑中，那你还有心情去看李诞讲的无聊的脱口秀吗？你肯定没有啊。你自己现实中就是处于生存焦虑中，或者你自己就是非常上进的人，那你自然会想办法去关注社会现实，好的不好的都关注，会想办法关注能让你提升的博主。你怎么会觉得他制造焦虑呢？明明是你自己就焦虑啊。

情绪存在于你的本心之中，而不存在于他人的言论。

如果你自己压根就不感兴趣，那你压根连看都看不到你不想看到的信息。

计算机科学与技术不是负能量，你怎么回到家不看呢？

量子力学不是负能量，你咋回到家不看呢？

全世界那么多学术网站，全世界那么多英语视频，你咋不看呢？

你学不会啊。你没兴趣啊。

让人说实话有意思么？

人和环境的关系。

人创造了环境，也被环境塑造。不牛的时候，你就是孙子，时来运转了，你就觉得自己牛。但是你牛和不牛的时候最大的差别是心态吗？很多人说态度决定一切，可现实环境本身也能决定态度。所以孙宏斌在亚布力说为啥搞房地产？因为不要钱。底下的地产商面面相觑，想笑又不敢放肆。他就像喊出了皇帝新衣的那个人。因为他自己知道自己没穿衣服。大家都没穿，但大家都成功了，都是商业领袖。只不过没穿衣服这事，大家都不提了。他突然一说，大家有点尴尬。

我银行的朋友说不要太相信运气，要在业务上沉淀。他说的有道理。但他的想法本身就是环境决定的，业务环境。因为在中国，银行是个超稳定的业务环境，牌照行业，尤其四大行，亲儿子的，而且是给其他亲儿子输血的亲儿子。所以在这个环境里工作，一定认为沉淀和专业更重要。因为你完全不用担心没业务做，区别只是技术含量和级别，需要时间沉淀。

为什么星河地产的老板，会在星河中心或者星河 world 总部的大堂公开摆菩萨祈福，这么大的老板，不怕别人说他迷信。因为他真信。因为地产行业，尤其在中国，都是资源占有性的行业。什么意思？就是需要你一块地一块地的拿，拿一个地才有一个项目，才有钱赚。而且今天深圳拿，明天成都重庆抽风了你又拿到重庆成都了。位置摆在那，谁拿谁赚钱。关系，业务稳定性，即使你做到很大，都是很难预期的。王一亿去年已经证明了这个道理。首富怎样？第一商业地产公司又怎样？

所以在国有银行工作的人一定理解不了这种业务的不确定性所带来的危机感和不安全感。

人选择环境，强者还能改变环境，但环境也反过来塑造人格，不管你是不是强者。

教官写过一篇文章，讲马云赵薇他们这些商人演员，这些命运不确定性的职业的人为什么特别迷信。教官是真牛。一语中的。

中国就是一个高度竞争性的社会环境，这有好有坏，但确实有活力。即使你有关系，大哥，有关系的不只有你一个人。进去的牛人哪个没关系？

西藏是一片净土吗？都一样的。成都有几十万藏民，青海西藏的

官员养老基本都在成都，几乎都在成都有房。成都就是他们的北京。

西藏最近成立了一个智慧旅游互联网公司，背后是两个西藏非常强势的国资公司。别的互联网创业公司拿风投，人家直接国资入股，银行授信多少亿。这是一般的互联网创业公司的待遇？哪个互联网创业公司能拿到银行授信？因为互联网创业公司根本没什么资产，怎么拿授信？

再看后面的股东背景的关联公司，各种云南香格里拉什么玛咖公司，各种西藏做藏药和冬虫夏草的公司。所以你看，就算是西藏，能搞旅游和特产，大头还是被国资和有关系的人把持着。就算你是文艺青年，跑到西藏开店，各种手续一样不少，卖的冬虫夏草和藏药品牌，其实也都是关系户生产的。

最后，再次感谢互联网，让世界美好多了。

第 12 节 穷人对白领的幻想就是写字楼里吹空调

056

高学历的人应该去写字楼吹空调、每个月出差住五星级酒店，这些观念都是穷人从小对中产阶级生活的幻想。如果再矫情一点，还非外企不去呢。

刚才有个咨询过我的粉丝，人大毕业，两年前在北京连饭都吃不起，说两年前咨询我，我给了他建议，按照我的建议去了二线城市做教育培训，现在已经一节课 600 了，现在已经自己开公司了。

然后一个粉丝留言，说人大毕业去当老师有点浪费。

她的潜台词是，去高大上写字楼吹空调才不浪费。.

实际上写字楼里的人，除了老板，没几个有钱的，基本都是社畜，外企的员工，更是难以晋升、难以掌握生产资料、更难以创业的

典型。

实际上只有穷人才会认为高学历的人必须要去写字楼吹空调，才认为高学历的人应该住五星级酒店。

写字楼又不是你家开的，五星级酒店又不是你家开的，就算公司出差标准高，让你住五星级酒店，那又怎么样呢？你还是买不起北京上海的房子，你还是个光鲜的无产阶级。很光荣吗？

实际上北大最有钱的四个人，除了李彦宏，其他三个李永新张邦鑫俞敏洪都是做教育培训的，丢人吗？

没钱才丢人。当老师不丢人。

实际上教育培训行业的亿万富翁非常之多，年入百万和 50 万的人，远远多过互联网行业和金融行业。

你想在互联网行业和金融行业年入百万有多难？做教育培训，你只要有自己的几十个学生就够了。

很多人总以为自己混不好是因为学历不够，于是读完本科嫌不够又去读硕士，读完硕士还觉得不够恨不得出国留学花 100 万再拿一个硕士，你跟他说本科就够了他是绝对不会信的，他会说连研究生都不好找工作本科学历竞争力怎么会强呢？于是他留学回来发现还是不好找工作。就算他找到了，他还是一个应届生要从 0 开始从一个职场新人开始重新工作，而他因为读研已经浪费了 3 年时间。

还有很多人以为自己混得不好是因为证书不够多，考过一个教师证觉得不够再考一个法律从业资格，考完法律从业资格还嫌不够再考一个初级会计，考完初级会计还嫌证书不够多又去考一个计算机 3 级证书，考完一个计算机三级他还嫌不够又去考一个日语证书。最后他考了 15 个证书，才发现他没有做这 15 个证书中任何的一个相关岗位，15 个证书全白考了，而且就算做了这 15 个证书中的一个岗位，他也会发现他考过的不过是一张从业资格证而已，什么叫从业资格证？就是进入一个行业的最低门槛证书，如果没有相关岗位的好公司的从业经历，只是拿这个证书去应聘，

就是5000块钱。这个世界上没有任何一家公司会因为你有会计师给你一个月2万，没有任何一家公司会因为你考过法律从业资格证给你一个月2万。

当他们把自己宝贵的生命用来读研和考证，并自以为可以凭此在社会上提升自己的竞争力的时候，他们甚至都没有意识到，他们只是为了缓解自己的焦虑，并希望从自己的这种低效的努力中获取安全感而已，他们完全不在乎社会到底怎么看待他们所持有的证书，他们要的就是自我感动。

058

经常有人跟我说，我们这个岗位招聘要求很高的，都是要求名校硕士，我过五关斩六将花了 80 万出国读了研究生，就是满足他的招聘要求，可是为什么进来了发现干的都是打杂的活，甚至是中专生都能干的活，而且工资还这么低？

一个岗位对学历招聘要求高和这个岗位有没有前途工资高不高一毛钱的关系都没有啊。

而且很多招聘要求高的岗位，这种岗位以知名公司的文科类岗位为主，招聘要求都非常高，名企的文科生干的岗位学历要求基本都很高，但是如果不是直接对接资源方的前台部门如投资并购战略投资战略咨询等部门，如果以后不能升管理，一直做执行的话是没什么升职加薪的空间的。

招聘要求高恰恰是因为这个岗位社会需求完全饱和了，根本不缺人，想去的太多，大家都想进，尤其是文科类工作，基本门槛都不会太高，知名企业就那么几个，那么多 top20 的名校文科硕士

去哪找工作？不都想来这几个大公司吗？招聘要求能不高吗？结果一进来，也就 8000，五年后，涨 1 万。

如果真的是紧缺的岗位，他会设置那么高的学历要求？不就是因为不缺人吗？程序员本科出来技术好点的一个月 2 万也很正常，算法工程师二本的本科毕业的都能找到好工作，只要你自己水平 ok，根本不需要什么名校学历，我以前一个同事贵州大学毕业的算法工程师，本科学历，工作 5 年，月薪 7 万。

059

考研究生的注意事项：

1. 如果是重点大学热门专业本科生，如厦大北邮这种知名但是非 top 院校，如果想考 top5 大学研究生，一定要争取保送，如果不能保送读研，对于跨层次考 top 一定要慎重。要有非常大的把握才行。

2. 如果是重点大学热门专业本科生，如果不能保送 top，要争取本校研究生保研名额，到了这个阶段，研究生的学历比本科的学历重要，但是学校的名气只是锦上添花了，除了极个别岗位，大部分公司对于知名重点大学的研究生和 top 学校的研究生待遇是一样的，接受度是一样的。没必要为了一个锦上添花的东西冒风险，本质就是一个名校研究生的牌子而已，没必要非得追求最好的牌子。

我见过一个北邮的计算机系前几名，放弃本校保研名额考清华，最后没考上，又错过校招，只能先去一个小公司随便工作一年，

然后继续面临是考清华还是考回本校研究生的情况，继续考清华，前途未仆，回本校读研把握大，但是中间浪费了两年，还不如当初就直接保送本校研究生。

3. 普通不知名大学的研究生，除了计算机专业这种工资高一点的专业以外（也得看你的开发能力），大部分学校和专业基本就是个研究生的名头，对职场溢价作用很低，甚至基本没帮助。如果个人能力不强，想用学历包装自己又只上了一个普通学校的研究生，那还不如花钱出国读名校，或者干脆一直读完博士。当然这些本身就是比较差的选项了，因为沉没成本太高了，即使出来找到一个稳定的工作，基本也都是稳定的收入低的工作，投资回报率很低。

060

我对考研的观点。

1. 理工科生应该继续读研。

但是普通学校研究生用处不大，读不读出来靠专业技能都赚不到什么钱。计算机专业普通学校的本硕，一般平均工资比其他专业高一些。具体还是要看个人水平。

有钱的可以留学，没钱的可以干脆直接下狠心读到博士。

2. 金融专业应该读名校研究生，中国前 10 的学校或国外名校研究生。本科学历在金融行业受限比较大。

3. 临床医学类最好能读到博士，有利于长期发展评职称。

4. 文史类如果不做学术，读研用处不大，另外文史类专业技能对赚钱本身就用处不大。

工科靠技术，文科靠混。文科生指望靠好好学习发财是绝无可能的。

语言类专业都属于文史类。

5. 工商管理类学科，等同于文史类专业，如果本科院校是 top20 有加分，普通院校都差不多。

读研可能会有微小的作用，但要看运气，大部分人运气不足够好，也就是找个赚不了多少钱的工作而已，对赚钱来说肯定作用不明显。

6. 法律类专业本科平台很重要，应该读研。

7. 读研行为最好发生在本科毕业的时候就直接读研，最晚不要晚过本科毕业后 2 年。

8. 在职研究生学历，有比没有肯定要强，但也强不到哪去。

9. 普通院校研究生对个人职场溢价作用很弱，学校是个平台，主要看平台本身的名气，其次才是专业，平台不够有名，专业在一般情况下弥补不了。

第四章

赚钱首先要解决思维层次的问题，而不是技术问题

经济越发展，有钱人越多，屌丝机会就越少，而不是相反。

——村西边老王

第 13 节 真正的财富不是打工赚来的

061

经济越发展，有钱人越多，屌丝机会就越少，而不是相反。因为有钱人变多了，别人变强了，相当于你变弱了（哪怕你进步了，但你没有你要做的事情的竞争对手进步快，相当于退步了）。

有钱人变多，会直接提升经营成本。比如有钱人多了，房子就贵了，你就买不起房了，你开饭店的房租也高了，装修也贵了，以前你可以开个中等规模店，现在你只能摆摊了，你就没机会了。这是提升成本。

而竞争对手变多，又会压低你的毛利率。成本变高，毛利率变多，这个生意就成了赔本赚吆喝。

比如 30 年前你会做辣酱，做得好没准你就成了老干妈。现在你做的再好，老干妈也早已经在消费者心目中把这个品类占据了，你

的营销成本就很高。而现在辣酱品牌其实超级多，结果是都赚不到超额利润。

这次来川西感受就很深。丹巴县色达县这种以前的贫困县，穷乡僻壤，酒店虽然远远比不上一线城市的五星级酒店。但是基本也都升级了。一个大型民宿酒店，5层，投资1000万应该不夸张。这还是地是老乡自己的（租给你，或者干脆他土地入股，或者干脆他自己有钱自己做，或者找人合伙做），相当于土地成本比大城市低很多的情况下的投入。可以理解为装修投入，其实是不低的，中央空调，电梯，5层楼每个房间的装修费用其实不低。

这种生意其实普通人就已经做不起了。现在做不起，以后你只能更做不起。

一个普通人觉得完全不可行的商业模式，为什么有钱人愿意冒着巨大的风险投资几个亿？是有钱人比你还傻吗？当然不是。

1. 那个钱很可能不是有钱人自己的，而是有钱人募集来的，是有分红或者盈利预期的，但是好的投资标的本来就是稀缺的，即使是很多人看好的项目，其实也不靠谱，赚大钱本来就是从完全不靠谱到赚钱的过程。

2. 有钱人面对风险已经习惯了，心理素质好，即使是自己的钱，亏了不会像普通人一样哭爹喊娘，更不会去拉横幅。

3. 有钱人对于钱的欲望是远远超过正常人的，但是同时对失败的忍受能力也远超过普通人，这个能力是普通人永远学不来的。

4. 赚钱确实需要独特的天赋，经商是一种能力，不是当网红和做段子手能比的，比如老罗是一流的网红，三流的商人，就是这个道理，当然了肯定比普通人有钱了。

5. 真正的有钱人，尤其是靠自己赚起来的第一代企业家，除了夫妻店，大部分都是非常有冒险精神的，尤其是科技行业的，不会出现有钱了就退休全世界玩的情况，极少，赚钱是一种本能，更重要的是要做事情，有社会地位，而且做事情本身，做困难的事情对于这些人来说，有一种极大地满足感，这是普通人体会不到的。普通人是找省劲的活法，企业家是找最累的活法。

6. 越有钱的人，越想更有钱。

英国工会活动家托马斯登宁曾经说过一句名言：一旦有适当的利润，资本就大胆起来。有 50%的利润，资本就铤而走险，有 100%的利润，就敢践踏人间一切法律，有 300%的利润，资本就敢犯下任何罪行。

很明显。工业时代的经济学家和工会活动家还是太缺乏想象力了。大部分人赚不到钱都是三个原因，第一运气不够好，第二想象力有限，第三胆子太小。清华北大不如胆子大，只有见过真正赚钱的行业的人才能理解这句话的正确性。

我曾经说过，屌丝想翻身，打工绝无可能，存钱也不可能发财。资本过剩时代存钱不可能赶得上资本爆炸。其实你可以去多研究一下屌丝翻身的历史，不管是知名企业家、商人，还是微博上的名人大 V。

如何才能成为富人呢？我说的不是中产，其实一分钱没有的屌丝大学毕业生在现在的一线城市想买房成中产生孩子旅游保持一个

中产生活水准也挺不容易了。

成为富人其实从数字上来说很简单，就是有500%以上的利润，也就是获得超额利润，才能变得富有。不管这个利润是来自创业，还是来自投机，还是说创业和投机都有。很多人说创业哪有500%的利润？京东还没一个小卖铺赚钱的呢啊。但是刘强东赚到了这个500%的利润。500%的利润不一定是买卖东西的净利润，创业，即使不赚钱，搭起团队来，储备了各种关系和资产不管是专利还是用户什么的，即使不赚钱，也可以卖出去，是值这个钱的，这也是利润。这个利润是指这个人创业减去同样的人打工同样的时间获得的工资，并且远远溢价，这就是超额利润。

064

在这个世界上，想过一个普通人的生活，也挺好，普通人有普通人的幸福。

但是要想取得非常大的事业成就，成为亿万富翁，需要懂得借势。所谓的，人的成功不仅是靠自我奋斗，更重要的是历史的进程。这个历史进程，就是所谓的“势”，就是所谓的时代趋势，而所谓的时代趋势就是在这个时代，有几千万甚至上亿的人想去做一件事，这就是历史趋势。而能看到并抓住历史进程的那些人，才能走上舞台的中央。

能出国留学也挺好，但其实留学本身赚不了多少钱，而北大最有钱的人恰恰就是因为学习太差、全班倒数第五、考了好几次都没拿到奖学金的俞敏洪，因为出不了国，他不得不留在国内教出国留学英语，结果比他们班所有出国的人都有钱。

能考上好大学也挺好，能找到一个外企国企工作也挺好，当一个普通的白领也挺好，但其实考上好大学本身也赚不了多少钱，当

白领也赚不了多少钱，而北大另一个最有钱的人，是没有毕了业去当白领，而是天天去给高中生初中生补习数学的张邦鑫。

能有编制也挺好，工作稳定，福利待遇好，这对大多数人来说是一份不错的职业，但其实本身体制内是赚不了多少钱的，而北大又一个最有钱的人，则是教大家考公的李永新。

所以你们看。想当一个普通人，和当一个亿万富翁的逻辑是不一样的。如果你只想当一个普通人，你只需要和其他普通人一样考大学、出国留学、考编制，而如果你想成为亿万富翁，你就需要找到一个在当下成百万上千万的普通人想去做什么的市场。这就是历史进程。

真正的财富一定不是打工得来的。我没听说过哪个巨富是先打工学习，然后出来自己跳槽干的。这种方式有没有。有。而且很多。有几千万的甚至有几个亿的，但都不是巨富。

当你有机会去打工学习一个东西的时候，说明这个东西已经有无数的创业者在做了，在一般情况下，等你学习四五年再出来就没机会了。除了移动互联网，是个极其特殊的历史时间段。1998 到 2008 年，是 pc 互联网的时代，实际上到了 2007 和 2008 年，中国大部分互联网公司都很小。那个时候的互联网公司和传统行业列强比完全可以忽略不计。到了 2011 年，腾讯也只有 50 亿的净利润，阿里只有 13 亿。

有一个人改变了全世界，乔布斯。他发明了苹果手机，并因此发明了真正意义上的移动互联网。

实际上到了 2008 年，pc 互联网的尾声，中国已经出现了人才供过于求的端倪。因为 pc 互联网的人才需求实际上并不大。因为使

用场景非常小。不知道还有多少人记得用塞班系统登录 qq，那个体验，非常痛苦。

但是这种可以在 10 年之内遇到革命性的产业变革的产业是非常少的。实际上大部分行业，几十年来都没有什么真正意义上的技术革命。比如房地产，比如金融，比如财务，比如汽车。有也是有了互联网。

所以大部分传统行业，都是越早进入越赚钱，然后越来越不赚钱，并且没有革命性变化。互联网比较特殊，因为中间经历了移动互联网革命。目前正在经历 ai 革命？赚钱和学历无关，当然能不能进入一个行业和一个行业的好位置和学历有关，但本质上和学历无关。赚钱本质上是赶红利。能赶上就赚钱，赶不上就不赚钱。

第 14 节 传统行业都值得重新做一遍

066

“三百六十行，行行出状元”不是玩笑话，而是事实，到了今天由于资本的加持，就连餐饮企业和民宿企业都能拿到动辄上亿风险投资资金了，喜茶，奈雪的茶，乐凯撒，松哥油焖大虾，瓦当瓦舍酒店等等。这要是以前，开餐馆的和开青旅的怎么可能拿到上亿的风投？对不对。所以现在真的是对创业者最友好的时代，因为资本过剩。

我认识不少行业的创业者，里面大部分虽然可能家境不算太差，有垃圾大学毕业的，有清华毕业的，但是在不同的行业取得了成功，而且都比这个行业的前辈做的要好。认识的一个做东南亚业务的公司，前年还在生死边缘，现在居然已经成了知名公司，在好几个招聘平台被评为了“名企必投”（就是招聘平台给求职者推荐的企业），实在匪夷所思，非常短的时间，就上了两个台阶。

企业界最出名的还是马云、马化腾，但其实机会真的非常多，优秀的创业者和创业公司真的非常多，也许不是每个人都能像马化腾一样在大学毕业的时候都擅长编程，不是每个人都像李想一样高中就开始创业还成功了，很多人可能一辈子无法在互联网领域取得成功，但这不代表没有发财致富的机会，就连很多知名餐馆其实也都是互联网行业的人出去做的。我建议年轻人不要老盯着金融房地产和互联网三个行业，虽然从打工来讲这三个行业工资还不错，但这三个行业的创业门槛都非常高，也许你进了这三个行业就注定一辈子当个打工仔而无法实现财富自由了。

产业升级的现实思路。

1. 一步登天容易失败，没有补贴的行业和私营公司，得一步一步来，比如全棉时代，以前就是做医用棉的，核心的棉供应链没问题，质量也没问题，再去做民用棉，就容易多了，

2. 造纸板的公司，开始做大件的包装纸箱子，后来做快递件纸箱子，现在还有的做猫抓板猫抓盆的纸箱子，其实都是纸箱子，产品形态变化了，从 b 端走向 c 端，毛利率太幅度提升。

3. 做充电宝的公司，同样一个充电宝，给手机充电的也就 100 一个，给汽车做搭电的，其实就是一个充电宝加一个搭电线，能卖 300，这就是升级了。我查了国产品牌的汽车搭电宝，基本都是以前做充电宝的公司。当然最后还是买了飞利浦，不是不想买国产品牌，很多情况下是便宜 3 分之 1 到一半，但产品完全没法用。

国产品牌不摆脱价格竞争，是做不起来的。国产手机行业之所以

做的这么好，就是因为已经开始比拼品牌了，反而谁卖的越贵，连带着便宜的款卖的也越好。但是当年山寨机时代可不是，都是价格竞争。

4. 共享充电宝行业很多玩家其实也是充电宝公司做的，有产能直接做，拿投资，我认为共享充电宝行业是个刚需行业，场景很准，但其实不容易赚钱，场地费和铺货，制造业玩不起的，所以其实即使拿到投资，也不容易赚钱。但这也是一个思路，互联网+。

程序员（互联网行业）就是新时代新中产阶级的支柱群体。他们代表了新时代最普遍的先进生产力。城市和行业的发展，本质上是对一个时代最先进生产力人才群体的争夺。同样，不要看学区房，程序员去哪安家哪的房子以后就是学区房。程序员去哪个城市，哪个城市就发展得好。

很多传统行业老板不服气，程序员的工资都是泡沫？

一个毕业两三年的平均水平以上的程序员工资超过一个传统行业的公司总监甚至副总，很正常。这是泡沫吗？当然不是。

教育是不是传统行业？但你要做传统教育模式，你就是个夫妻店，顶了天做成新东方。但你要做在线教育，你就是互联网公司，就可以获得资本市场承认，获得更高的估值，说白了你老板才能更有钱。可想做一个互联网公司的前提是，你需要有互联网开发能力。所以你必须付出比传统教育行业更高的工资去招聘程序员，比如好未来。同样，新闻也是传统行业，但门户时代就改变了行

业现状，而今天，以内容分发为热点的自媒体新闻公司，如今日头条 UC 头条这些是互联网公司，也依然要给出高薪水。

对程序员的竞争是全行业的。你一个不仅在跟在线教育公司竞争优秀的程序员，你在和 BAT 京东网易，还有其他无数有潜力的细分互联网行业竞争程序员。而且正是因为 BAT 在行业内已经形成了品牌效应，所以在行业内工资反而不一定给的高。中上游的大小公司反而会给的更高（当然太小的也没钱）。

069

今天和一个做编剧的老朋友聊天，他告诉我做编剧接项目，接到六七个项目，能有一个项目能成就不错。其他项目要么是资方最后不打钱了，要么是找的演员最后放鸽子了，甚至接连放鸽子，反正就是各种原因，就黄了。连大纲都写完了，或者分集都分完了就黄了，当然也不是一点钱都拿不到，只能拿到整个剧本 10%到 20%的钱，而且一部戏编剧不止一个，其实最后分到一个编剧身上的钱没多少，如果都不放鸽子，收入还是很可观的，但是放鸽子的太多，就不可观了。一手资源加微信ipipip161

这个朋友也是最好的影视剧院校毕业的，告诉我现在没办法，想去教高中生艺考赚钱，因为和编剧比起来，艺考至少是个刚需市场。其实这个情况是很普遍的，大部分美术生做不了画家，而是继续去教别人画画，因为学画画是刚需，当画家不是刚需，市场规模不一样。就好像最有钱的英语老师，一定不是英语水平最高的语言教授，而是俞敏洪一样。

赚钱和学术（行业）水平是两个概念，对人要求的能力是不一样

的，赚钱要求的能力是思考商业的能力加上一点点专业能力，专业能力很不重要，但是大部分人既当不了数学家，还看不上当数学老师，大部分人既当不了高级翻译，又瞧不起教英语的，这叫麻烦了，挣不到钱心气还挺高。

朋友跟我说他还是挺有理想主义的，不想当个生意人，想写自己看得上的作品，不愿意教别人，总感觉低人一等。我说完了，你赚不到钱了。

以前经济高速增长的时候，企业和个人，随便贷款贷个 5%的利率，觉得这个钱是白送的，因为以前 GDP 是 10%、9%以上的增长率。这个钱是白送你的，你贷的越多赚的越多。

一个社会全行业的总平均利润，其实是 GDP 增长率减去总贷款平均利率，或者用 M2 增长率减去贷款利率，因为 M2 是信用货币。比如 GDP 增长 12%，贷款利率 5%，那总的平均利润就是 7%，或者 M2 增长 20%，贷款利率是 5%，那就是只要你把钱贷出来投去资产价格增长快的行业，比如在中国就是房地产，转手就是 15%的利润，在美国就是股市。

但是如果 GDP 增长是 6%，贷款利率是 5%呢？那就是 1%。这个是总的平均利润，因为一个行业有赚大钱的，但是也有很多亏损的，赚大钱的都是从业 10 年的老手，新手全部亏死，最后一定会回归平均。M2 的增长率也同理。

比如有的行业正在红利期，增长率可能是一年 80%，然后贷款利

率是 8%，那只要在高速增长期，他拼命贷款扩大产能就行了。就这么简单。就能赚更多钱。

但是现在有哪个行业增长率有 80%呢？可以去查一查。

所以为什么美国的贷款利益那么低，美国也没几个屌丝能创业赚大钱呢？因为经济增长率只有 3%，美国已经是发达国家里增长率最高的了，欧洲日本韩国基本都是 0%或者 1%，所以屌丝没法创业，没有利润，贷款利率再低也不敢创业，因为没有增量，全还贷款了。新老板都是给银行打工和员工打工的。

以前经济增速高的时候，你觉得 5%的利率和白送钱一样，以后可以再看看，因为你可能很难找到增长 5%以上的行业了。

第 15 节 小县城的人看待一线城市就是坐井观天

071

不理解，你们一个劲儿的往北上广深挤，物价房价飞上天，交通环境这么差，弄的人家本地人苦不堪言，人家还没抱怨什么呢，你这无病呻吟什么啊，赶紧回老家娶婆娘抱娃去吧，在这受什么罪啊。

——你这属于典型的秀智商了，自以为是。

一线城市的物价比小地方低，这是常识。而且品牌和质量高的多。同样品牌眼镜，深圳 1000，高仿 300，昆明 1500 还是假的，真的款式极少，几乎没有选择的余地。如果没有淘宝京东，基本买不到物美价廉的东西。

吃饭，小地方快餐确实比一线城市低一点，深圳一个肉夹馍 12，我们老家县城 5 块，因为房租便宜。但是这个便宜是以收入超低

为代价的。不知道这种低有何意义。你在县城一个月赚 4000，就算一个肉夹馍 5 块，你还是只剩 3995，假如你在深圳一个月 2 万，一个肉夹馍 12，你还剩 19000 多。

一线城市的交通比小地方好太多，方便太多。我半个小时高铁可以到广州，在深圳我有四个火车站可以选择，坐飞机我可以选择广州深圳香港三个城市的机场。所以不存在你说的交通环境差。

一线城市的房价确实比小地方贵太多，因为人多，地值钱。这个没办法。但绝没有你说的所谓的本地人苦不堪言的情况。事实恰恰相反，本地人都很高兴。

不高兴的只有一类人，就是全家在本地只有一套房的本地人。比如父母只有一套房，家里也没钱，那他孩子结婚就买不起新房子了，但是话说回来，本地人在本地呆了几十年，全家只有一套房子，混的是真的不好了，这个自己混得不好，怪谁呢？怪外地人吗？你在一线城市都混得不好，你去哪都混不好。在一线城市但凡家里不是一套房的，都很高兴外地人越来越多，因为外地人越多房子就越贵。他哪怕只有两套房，两套价值 1000 万，自己住一套，另一套就成了 500 万的可投资资产，超过全世界 90%的人的资产状况，而且不负债。这实在太有钱了。

你掏干净 90%的美国人的兜，存款也没有 1 万美元，住的房子也是负债，买的车也是负债。这帮本地人居然可以不负债手里拿着

上千万的资产。你说他苦吗？你说他有啥可抱怨的？在一线城市本地真的有地有几套房的，过得都是什么日子？随便找个工作，天天泡妞，开奔驰，节假日就出国旅游。他要没有外地人，他还开奔驰？还泡妞？他有啥可苦不堪言的，有啥可抱怨的？还不是因为你父母没本事自己也没本事？

很多不在一线城市的人，以为在一线城市交朋友和谈恋爱和在小县城一样呢。小县城从东开车开到西，也就 1 个小时，从市中心开到县里任何一个地方都不会超过半小时。我们小时候在县城的时候，穷，没钱，经常从家里走路去市中心的商场，也就走半小时。

但是一线城市不是这样，不用说郊区了，如果在北京的郊区，比如从周口坐公交去海淀，得坐 3 个小时，就算是在市区里，开车 1 到 2 小时候以上都是正常的，一个是因为城市大，一个是因为堵车，停车费也贵。

所以在一线城市如果不是同事可以在公司里天天见面，即使是在同一个一线城市的朋友，一两个月见一次面或者半年见一次面都是正常。如果没有利益关系，不能有商业合作，大部分朋友的见面频率是极低的。

谈恋爱也同样，两个区的就是异地恋了。如果你们不是同事，周

一到周五都要上班，在一线城市加班很普遍，根本没时间天天见面，只能周末见一面，如果两个人不住在一起，周末随便一个人有点事，就是两个星期不见面了，这时候如果再有一个人和父母一起住家里，每次吃个饭看个电影就回家，不早点确定恋爱关系，一起出去旅游出去玩也不去，就是那种所谓的慢热和住家里的人，喜欢拖着慢慢考察对方的人，这种人在一线城市几乎百分百剩下来，大部分剩女都有这个毛病。

大部分人对谈恋爱的状态，都是幻想出来的，都是要求找到一个完全满足自己需求和节奏的人，这当然没什么不对，可惜，没有人是专门为你而生的。所以剩下来也就正常了。

在一线城市，尤其是两个外地去一线城市打拼的年轻人，同居不一定能结婚，不同居一定结不了婚。

073

全世界没有任何一个国家，像中国这样对年轻人这么友好的。

如果你年轻的时候在中国成功不了，那你去任何一个国家都成功不了。

为什么？

中国的年轻人，在一线城市一毕业就是一个月 8000，这是普遍工资，只要你是重点大学毕业的。然后工作 3 到 5 年达到 1 万 5 到 2 万。

中国的中年人，在一线城市，大部分 35、40 岁的，一个月也就 1 万多、2 万，这是普遍工资。

在中国，年轻人一工作，就能拿到和父母快退休的时候一样的工资水平是非常常见和正常的。

然后高学历的人，基本上工作三五年就可以比父母加起来的收入都高，也是非常常见和正常的。

全世界没有任何一个国家可以做到这样。

在日本，工资水平是严格按照资历和工作时间来计算的。

在美国，除了华尔街和硅谷的高材生，大部分文科生和没有金融计算机技能的人，很难有机会拿高薪。

当然，在美国日本，就算你一辈子都发不了财，基本福利可以保证你的生存，但是你的子女将永远没有机会上常青藤，没有机会去华尔街，因为美国的私立大学太贵了。

但是中国的所有好大学都是公立大学，学费低廉，几乎正常家庭都不用为孩子刻意存学费，而且越好的学校，奖学金越多，还有各种绿色通道，能让你先不用交学费入学。

而且在中国，年轻人创业非常普遍，没有人会觉得年轻人不该创业，因为新行业太多，机会太多，互联网机会大把。

074

如果看待一二三线城市生活的区别?

上次写了个#如何看到一二三线城市职场的区别#，收到了不错的效果，有兴趣的朋友可以翻。其实给我感触更大的，是生活方面、人们价值观层面的区别，当然职场也是生活的一部分，上次已经写了，这篇侧重点就不放在职场了。

【赚钱和工作】越小的城市资源越少、支柱型行业越少，市场经济越不发达，靠市场空间赚钱的可能性就越低、难度也越大。所以基本上在中小城市的赚钱生态是残酷的，没错，就是残酷。因为资源太少。

越小的地方越靠关系，这几乎是稍有社会常识的人的共识。原因就是上一段。所有的资源都把控在当地政府和国有企业、事业单位手里，即使有不多的民营企业，利润好的大都也是做得和关系有关的生意。比如承包市政的花花草草、节假日的城市装扮，给某大型国企单位印刷物料、广告等，比如给矿业、石油等垄断国

企做配套或进行上下游的开采、炼油等，从业务到贷款，全部都是关系。至于房地产，在地方做房地产就别提了，那更是关系中的关系。

所以有句话叫做：在小地方你都摸不到赚钱的门道。你都不知道那些有钱人钱从哪来的。就是这么回事。而且因为你没关系，你永远都入不了门，因为这种关系在小地方是比较稳定，可以继承的，不需要更优秀的外来人才。

一线城市当然也有大量政策性国企、关系生意、审批生意和垄断性国企。但是那只是一线城市经济组成和行业构成的一部分，因为市场发育和人口的集中，已经足以支撑大量市场性行业和民营经济公司的发展，甚至可能工资还更高，前景还更好。比如你在一个县城，如果你不在 ZF 或者国企工作，甚至可能很多人都认为你做的那不叫正式工作。但是你在深圳广州这种地方，如果你在 ZF 或者国企工作，大家第一反应就是你没本事，觉得你工资低，而如果你是在华为腾讯工作，反而就觉得你是个优秀人才。可是小地方可没有腾讯华为。

【爱情和婚姻】在小地方，如果你家没钱买车买房，那基本上进入社会，都很难找到人谈对象，更不用提结婚。其实呢，人都现实，不管是一线城市还是二三线，大家都现实。只不过小地方资源太少了，逆袭的可能性太低了，甚至家里没关系连找到好工作的可能性都很低。所以财富几乎都不靠新一代的创造，而来自上

一代的传承。所以你家条件不好，在小地方的婚恋市场，处于极端的劣势。

一线城市照样也屌丝多，更多，但是人多嘛。而且一线城市的财富量级跟二三四线完全不可同日而语。一套 600——1000 万的房子，首付就是 150 到 300 万以上，和县城一套三四十万的房子或者二线城市不到 100 万的房子首付不超过 30 万，完全不是一个概念。对普通人来说，20 万就是一个阶层的差距，100 万几乎不可逾越。所以在一线城市，因为财富量级的要求更高了，相对更加的公平了。何况如果你是个人才，有个好工作的话，找个同样有好工作的对象，还是不难。

当然也有另外一个问题，就是一线城市的不婚族或者晚婚族越来越多，当然相对来说也就更加的自由。在小城市，人际生态是熟人生态，一个女孩到了 25 如果还没嫁人，甚至一年换三个对象，或者出个轨啥的，基本七大姑八大姨、亲戚朋友甚至就连你的同事领导就全都知道了。就算这是再正常不过的事情，但他们看待你的眼光就很可能变成了——你不靠谱，这么大不结婚，还来回换对象，比较不老实。如果是男人还好点，中国的文化对男性婚前的恋爱和性观念还是比较包容，如果是女孩，在小地方被周围人有这个印象，基本就很被动了。

但是在一线城市的婚恋，也有这个问题。虽然你到了 25 还没嫁，虽然周围人不会说三道四了，甚至你多谈几个对象，其实也没几

个人知道，你更自由了。但是你也更难获得稳定的感情了，一方面是经济问题，第二方面是感情基础问题。

【生活状态】县城的生活状态，40 以上的妇女几乎就是在楼下天天八卦楼道里谁家离婚了谁家出轨了谁家去北京买房了，相当无聊的中年妇女生活。即使不是中年，基本在二三线城市，不管男女，一旦结婚，或者买房后稳定了，工作状态基本都是混了，处于一种蛋疼的偷懒和投机取巧状态中。

另外没结婚的男女，25 以下的，和已经中年的没事干的男女，基本就是互相谈恋爱，互相搞，甚至年轻的和中年的搞。而且最蛋疼的是，因为地方太小，互相搞的很可能都互相认识，越小的地方越是如此。我的很多中小学同学，在老家结婚，老婆或者老公，大家都很熟，小时候都是互相谈恋爱。好蛋疼啊！每次一有人结婚，听媳妇是谁，第一反应就是，她不和那谁谁搞过吗（想一秒钟想出 5 个名字），没准还和你约过。

另外二三线城市的好车比例非常高。父母哪怕是在一线城市当保姆的，父母两个人存了 10 年的钱，都要让小地方的儿子结婚的时候开上 30 万以上的车，什么飞度拉罗拉雷凌这种车型小地方的人根本看不上，丢人。

075

一线城市工作的，好学校毕业可以证明不笨，好公司中层（中高层）从业经历的人证明有较好的工作能力，做事方法和商业操作逻辑。但是你干互联网创业是很难的。

第一红利期已经过了，严格来说互联网时代已经结束了，模式创业结束，现在是 ai 时代。整个行业红利都在向行业大佬和顶尖技术精英聚集，运营和营销屌丝没前途。

第二，这个行业是高度集中的行业，任何一个领域，你干不进前 3 名等于没干，干进去就财富自由，赔率高，但是屌丝实在干不进去。不如老老实实开个店，至少有流量，好好学习和经营，现在线下流量已经比线上还便宜了，做好了很容易拿到投资和众筹新店。

线下行业市场集中度非常低，肉太小，太分散，巨头自己干是不划算的，因为巨头福利待遇好工资高，小生意还不够他的招聘和运营成本。

第三，没上过大学的，教育水平确实很低，绝大部分思维逻辑链条都没完善，可以理解为猿人。以前他们能成功，是因为那时候大家都不上大学，而且以前大学生包分配，现在大学生太多，人力资源一定会外溢。

没在一线城市工作过的，工作经验等于零。二三线的公司都是销售和混日子，对整个商业信息的接收能力和在原始森林里差不多。当然他们不会承认的。我和一个在重庆平安保险工作的同学聊，他居然在平安工作，告诉我平安信托是个垫底的信托公司，基本这么多年，快 10 年，没有任何进步。

不要太相信经验，就像不要相信一万小时定律。不要别人说你这个东西的经验你就不行。都是装的。他智商那么低都行你不行？骂人？

靠关系的你肯定做不过别人，要资源的你肯定做不过别人，那是没办法。但是开放竞争的领域，一定是高智商碾压低智商，这是没说的。

没有什么红海蓝海的。笨蛋才信红海蓝海。中国几亿人用微博，红不红海？照样有人能不挂靠公司不做营销号赚到钱当大 v。怕什么呢？

第 16 节 产品经理并是高大上的职业

076

#寡妇说情商#

我想了一下，为什么体制内群体都特别强调情商这个事，而且把这个事当做一个人是否能成功的重要条件。

本质上还是性格环境生态相互作用的结果。因为体制内是个高度稳定的熟人生态圈，别人有时间有心情有几十年的时间来积累和体会你的情商。熟人社会都特别像小镇生态，只要你在那干，80%的人 20 年是不会换的。

但实际上在一线城市商业生态里，尤其是互联网和自媒体生态圈里，一切都是短平快的。可以交朋友，但是不可能有 20 年时间跟你交没用的朋友然后慢慢体会你情商高不高。不仅因为商业效率更高，而且变化非常快。

如果情商高就能成功，那意味着如果你是个成功的公务员，你做互联网也能成功？你当明星也能成功？显然不是。不仅不是，事实证明大部分体制内的人出来是混不好的。

体制内的人出来，往往需要做和体制内关联特别重的行业。

当然最重要的是，在体制内生态里，你得罪几个人可能在那就混不下去了。但是在互联网生态里，你不得罪人你才混不下去，因为只有得罪人才能有另一批朋友。

但是情商到底重不重要呢？当然重要。但显然远远没有重要到能决定你的命运的程度，因为它只是众多纬度中最不重要的一个。比如你的出身，你的智商，你的运气，你的性格，肯定都比情商的影响来的更大。

如果情商高就能取得成功，是不是意味着高情商的公务员们离开体制内也能互联网成功呢？也能当明星呢？显然不是。事实上大部分体制内的人出来是混不好的。

大部分从体制内出来能混好的人，一般依然还是在和体制高度关联的生态圈里。比如住建土地局的人去房地产公司对接一级开发。

所以和体制高度关联的资源型行业，和体制文化都非常像。这也

是为什么到今天，年轻人越来越不愿意进工厂，宁愿炒币也不愿意受苦受累去开店的原因之一。一个是太苦太累，一个是需要太高的情商应付科长。呵呵。

国企的问题，主要是不鼓励创新，本质就和会计工作一样，要按照规则来才是好的，创新是不好的。

融资本质不是会计工作，虽然审计和财务是会计工作，融资也是财务问题，但是融资本质是资源问题，如果你是王思聪，你不会会计也能融资。

所以体制内最大的好处就在于大部分岗位（不是所有岗位，现在很多技术性岗位对技术要求已经很高，我说的是一般的大多数的）不需要与时俱进的学习能力又没有顺畅的淘汰能力，屯员在所难免。学习能力有多重要？试着问一下自己，大学毕业以后，除了和工作有关的东西学会了多少，大多数人连工作的东西都没搞明白，更别说非工作的东西了。当然我说的学会不是吉他会弹两只老虎，那个我也会弹，前三节课就教了，而是达到接近专业的程度，这才是学习。比如你大学英语一般，大学毕业后达到工作水平，比如你想做糕点，大学毕业后利用业余时间重新学的，现在达到了可以自己创作的水平，比如你喜欢写作，大学毕业后出书

了。

曾经有一个创业者跟我说过，他说在东南亚招聘的小语种的人大部分都是二本学校毕业的，他们的学习能力太差了，这个创业者是清华毕业的，他说在印尼很多专业词汇他都学会了，小语种的中国员工居然还不知道。他内心很生气，一个员工就是靠小语种吃饭的，都没有他一个不是学这个的水平高，这就是问题，大部分学一个专业的人，其实专业水平都不高。只不过由于专业分工，很多低价值的工作，必须花（比较少）的钱找人做而已，所以千万不要以为自己的能力很强。

很多二、三线城市的年轻人想去互联网公司打工，但是又不想离开二、三线城市，这个基本是无解的矛盾，基本上不会有太大的职业发展空间。

原因是：

1. 互联网是一个集中度极高的行业，比其他所有的行业的行业集中度都要高，比房地产行业、比金融行业、比所有的实体零售餐饮行业集中度都要高。

而在中国，互联网产业的一线城市是北京、杭州和深圳，杭州虽然是二线城市，但是杭州的互联网产业在中国是一流的，互联网产业的 1.5 线城市是上海和广州，二线城市是成都厦门武汉。其他城市在互联网产业上都是边缘城市。其实除了北京杭州深圳上海广州以外，包括成都武汉厦门，更不用说其他城市了，基本上没有比较纵深的互联网职场。

2. 除了以上城市以外，大部分省会城市的互联网产业现状是，要么是本地创业公司，基本没机会做大，因为二线城市的人才和资本密度太低，和一线城市比不了。

除了本地创业公司以外，大的互联网巨头在二线城市的布局基本上是这么几类：

A. 销售分公司，只能去做销售；58 同城滴滴美团点评这种需要城市化运营的 O2O 企业的城市分部，但是也是以销售职能为主；

B. 就算有运营岗位，因为只是区域运营，所以工资和岗位空间都非常小。除了城市经理和区域老大以外，其他人工资可能都不高。

C. 客服部门。如京东当当在宿迁，微博在天津，爱奇艺在重庆的客服部门。

D. 研发中心。研发中心已经算是互联网巨头在二线城市里最有技术含量和职场空间的布局了，但是你得去做开发才行，文科生基本没戏，就算去做开发了，因为业务原因，因为离老板比较远，业务也会比较边缘。

3. 互联网公司的概念是，平台化模式的互联网公司，即有自己的流量壁垒，形成流量平台。淘宝卖家、亚马逊卖家严格来说属于零售行业从业者，不属于互联网从业者，只是把渠道互联网化了。

4. 在二线城市做互联网，反倒是自己做自媒体、微商或者淘宝卖家比去大公司打工上限高。

079

互联网公司和科技公司的所谓的项目经理和产品经理岗位，其实并不是什么高大上的职业。

当然了，在刚毕业啥也不懂的大学生眼里，只要带经理两字，只要带产品两字的，他们就觉得能实现财富自由了，他们就觉得这人牛爆了。

其实并不牛。不仅不牛，基本都是穷人。

比如产品经理这个岗位，实际上就是个鸡肋岗位。

为什么这么说呢？这要从互联网产业发展的历程来说。

首先 2000 年代的时候，互联网行业早期的时候，是没有产品经理这个岗位的，那时候的产品经理，都是创始人自己，而创始人自己基本都是程序员出身。毕竟你产品设计做的再好，没人给你编出来，没用。而创业阶段，尤其是那时候的创业阶段，基本上大

家都没什么钱，所以那时候的互联网产品，我们发现基本都是老板自己是程序员，然后自己编程写出来的，同时自己也是产品经理。

比如张小龙的邮箱，比如马化腾的社交软件，比如扎克伯格的 FB，比如 Google 那两人的搜索，比如何小鹏的 UC，其实他们创始人自己都是程序员，同时自己就是产品经理。

这是最后一代创始人+程序员+产品经理的时代，后来行业发展的流水线化了，才出现了产品经理这么个岗位，就是开发能力不太好，但是产品逻辑能力又比较强的人，用来链接开发和运营（市场），其实你可以把这个岗位理解为一个广告公司的 AE。

所以我们看到，纯粹的产品经理出身的人，其实能创业成功的人很少，可能也就激萌的郭列吧。因为产品经理并不是互联网行业的什么核心工种，相反门槛并不高，尤其是前端产品经理，门槛并不高。没有任何开发背景的产品经理，基本上都不会有太高的上限。

080

中小企业和大公司用人思维方式不一样：

.

1. 大企业分工细，责任明确，专业能力强，小企业一个人干很多活，什么都不强；

2. 大企业没活了就回家，领导不会为没用的事情故意给你增加工作量，中小企业老板不一样，他觉得不给你多安排活，工资就白给你了，于是没有任何规划和排期的疯狂给你安排工作，恨不得一天好几个，但是其实其中任何一个想好好做，都得一个星期。

3. 我认识挺多中小企业老板，尤其是去找他们聊天，我亲眼见过一个设计师找一个老板聊天，当时我正和他聊天，他找了些理由，把设计师的设计稿驳回了，让他继续去做。设计师走了，他跟我说，不能太早满意，这样才会有更好的作品。其实那个我估计这个老板自己都不知道要什么。

结论，在中小企业工作的最好方法是，拖。给你安排的，你都答

应，不要反抗，但是要慢慢做，反正也不给加班工资，也不能调休，而且很多中小企业连年假也没有，周六上班也没钱，让你加班纯粹是因为觉得不让你多上班他亏了，但你多上班很努力的做，做的再好他也会找借口不满意你的工作。千万别急，慢慢做，你做的越快他觉得你越没努力，一个星期的活拖成两个星期，两个星期拖成一个月是最好，反正都是那么多钱，你的活肯定已经积累到干不完了，时间长了他自己都忘了。

第二部分

重塑命运

第五章

相信相信的力量

人性才是根本，钱财都是雕虫小技。

——村西边老王

第 17 节 不要把自己看作“干电池”

081

1998 年到 2005 年的程序员，其实就和 80 年代的作家一样，赶上了新传播方式爆炸的潮流，那些没有创业的程序员就和当初出版社的大部分编辑一样，有好的收入，受人尊敬，但是自己不做一个自己的东西，一辈子也就是打工，服务老板，或者服务作家。

产品经理除了极个别运气好的，比如郭列这样有才华的，或者赶上好老板了，一般情况下不会有特别大的发展，这个行当实际上是互联网产业分工细化以后才出现的，最初也是最牛的产品经理都是马化腾张小龙扎克伯格这些自己有能力写程序自己做产品的人。等到行业分工细化以后，实际上就是打工了，而且大部分产品经理自己没有能力开发程序，基本上相当于瘸子。

一个事自己能搞定核心能力是很重要的，比如你没有写歌的能力，那除非你有王菲的运气，否则你就是个翻唱歌手，互联网行业在

最初的时候实际上是不赚钱的，也是一个艺术行业，凭空想象的去写软件，去做功能，去尝试用户的喜好，和作家一样，和歌手一样，这时候自己能搞定所有的事情是很重要的，你在不出名没钱的时候，运气也不好，你必须自己能搞定你的作品，因为你没钱来让牛的人给你写歌给你代笔给你写程序。

那天有一个网友朋友，他参加过真人秀，后来跟我说现在年龄大了，其实他是90后，但是说这行竞争很激烈，视频平台不捧他这么大的了，说当初有出版社想给他出书，他没出，因为出版社说的是给他找个代笔，他说那人来写，他自己不会写。我说这不扯吗，代笔的才能赚多少钱，你要真出名了一年几千万的收入，怎么能把命运交给一个SB代笔的呢？你放心吗？必须得自己写啊。这就是对待很多事情每个人的态度的不同。

我和一个出版公司的朋友聊，她说现在一个很当红的作家，当年出书的时候，所有的营销用语，所有的封面的话，都是自己写，为啥，他不放心编辑写，因为他知道，好不容易写个东西（那个东西好不好先不说了，见仁见智，我觉得是垃圾，但是写个东西，哪怕不好，肯定也是不容易的，写东西真的很累很辛苦），万一火了怎么办，不火就白写了，这次不火又要等好几年，所以所有的营销用于全都他自己写，不让编辑写。我觉得很受启发，就应该这样，编辑再厉害，他同时做好几本书，对你的书的经历是有限的，但对你来说，这是一个生命难得的机会，10万和100万册意味着完全不同的量级，没有人比你更了解你自己，必须有这个

自信，没有这个自信就完蛋了。我这么说你可能理解不了我内心觉得这个事情有多重要，但我觉得这个东西给我启发很大，非常重要。

懂得那么多道理却依然过不好这一生，为什么，因为其实人生根本不需要懂得太多的道理，人生的不同在于人对于重要的道理的理解程度不同，大部分道理都不重要，你理解不理解关系不大，但是在最重要的几个原则上你不能退让，这就是命运的抉择。大部分人的问题就是懂得道理太他么的多了，完全抓不住重点。

082

成功学是这个世界上最伟大的社会学学科。

比所有的其他社会学科都伟大，比历史学伟大，比政治学伟大，比文学伟大，比所有的 MBA 读的管理学和营销学都伟大。

所有瞧不起成功学的人，本质上都是文盲。

我从小熟读从政治、经济、哲学、历史到文学的很多学科的书。别人小学还在读恐龙世界和安徒生童话的时候，我就已经把国内的四大名著精读完不下 10 遍了。别人初中还在看琼瑶和韩国那小子真帅的时候，我就已经把几乎所有出名的成功学著作全部读完了。

此外我还看过几千本其他政治、经济、哲学、历史、文学、人物传记等方面的书。

我的哲学水平和逻辑能力，应该是博士以上水平。但是博士不赚

钱，没价值。我高中的时候就能把世界哲学史给你从头到尾讲一遍。

但是成功学，几乎包括了以上所有的学科，从哲学到历史，到营销学，到人性，到逻辑，到商业。而且最关键的是——和其他所有社会科学都不一样，成功是一个可以直接赚钱的学科。

成功学非常有力量，符合尼采的权力意志脉络。

成功学非常保守，是让一个人真正去学习成功和尊重成功的学术体系。

瞧不起成功学的人，几乎都是社会的底层。

我前段时间看张一鸣的采访，记者问他，你为什么能在移动互联网竞争这么激烈的情况下，还能成功？

张一鸣说，我看了很多关于成功和成功的人的人物传记，我发现这些最终靠自己成功的人都有一个特点，他们拥有超强的延迟满足感。

其实张一鸣看的就是成功学。

成功的人的传记，是成功学的必修课。我看过几百本。

罗永浩，在他备战进入新东方的时候，买了 100 多本成功学的书，坚持不下去了，就拿起来读一本。一年过去，正好买过来的全读完了，然后他进入了新东方。他还说，他欠了 6 亿的债，又重新读成功学。

这个我是非常相信的。

在我人生最黑暗和至暗的时刻，在我小时候捡破烂要饭睡公园的时候，我看着星空，我想的从来不是下顿饭去哪吃，我想的从来都是如何去做伟大的事情。现在的这些经历都不重要。

在我小时候，有一个初中老师非常瞧不起我，因为那时候我家里很穷。我跟他说，我是研究成功学的。她冷眼嘲笑我，说研究成功学就能成功啊？

我心里想——你一个一辈子月薪 4000 块的土鳖，也配跟我谈如何成功？你要是懂成功，会一辈子在县城里当老师？我就让你看看我是如何成功的。

后来她的孩子去北京科技大学读博士了，读完博士又回到了我们县城的中学当老师。

所以。low 的人永远是 low 的人。考上重点大学也是 low 的人。

读了博士也是 low 的人。一个没有梦想的人，无论多努力，他都只能在底层的思维状态下去努力。努力完了还是底层。

因为他努力地出发点——就是当一个底层。

大部分人的人生过程，是任性的，是随意的，是随机的，是没有智慧的，是没有信念的，是把自己当做了一个任性的艺术家，缺乏思考能力和战略能力。

一个人应该像经营公司一样经营自己的人生，小时候是接受父母风投的时候，学习知识和技能为将来进入商业社会做准备，长大了，通过工作、婚姻、父母、朋友和社会人脉合纵连横，加强自身经济建设。在这个过程中，你会不断地参与竞争和处理和人的关系，包括和投资人的关系（父母），和合作伙伴的关系（妻子丈夫和工作合伙人），和潜在合作者和潜在竞争对手的关系。利益不和了，可能要闹掰，要离婚，甚至要断绝关系，有共同利益了，可以寻求再次合作。人生就是一场生意，不用在乎面子，不要矫情，该进进，该退退。这代人解决不了的，相信年轻人，相信孩子们会有更聪明的办法去解决。生孩子就是自己进行风险投资，不生也没事，就是想好了，这个生意到此结束了，反正下一代也不一定能把生意做得更好。

当你把你的人生当做一个做生意的过程，当你把自己的身份当做一个生意人，一切就都变得务实起来和清晰起来了。理念之争不再重要，但是你自己依然要有理念，有崇高的信仰和真挚的热情，有长远的眼光和中立客观的精神，以实事求是的态度去解决问题，而不是用矫情的情绪和不切实际的理念制造新的问题。

084

劳而固穷，你就是你命运本身，不必侥幸

【1.时间】

如果你细心观察，这个世界是很有趣的。大部分普通人选择买一件 500 块钱的衣服，可以在淘宝上花一个小时闲逛。这已经是时代的赐福，因为如果没有淘宝，他们可能为了买 500 块钱衣服花 4 个小时去逛街，而不是 1 个小时，网络已经节省了他们的时间和挑选成本——至少节省了他们本就不值钱的 3 个小时时光。

而另一方面，颇具讽刺意味的是，他们可以花一个小时来挑衣服，但他们挑大学、挑专业或者挑工作，只用了 5 分钟就决定了。

我曾经听无数的人在我耳边说过类似的话，现在没有好机会，现在没钱，现在没实力，现在经验不够，等等等等，我知道这个工作不是我想要的，我也知道这个工作对于未来没有意义，仅仅是拿时间换个低工资而已。但是没关系，我就干半年就走，没关系，

我就干一年就走。看！他们可以花一个小时逛淘宝选一件 500 块的衣服，却可以随便做出干一件毫无价值的工作半年、一年甚至几年的决定。

说到这，如果你以为我在写一篇时间效用的文章，你就低估我了。如果你以为我在讲人生，你就高估我了。

毫无疑问，这已经是个多元化的世界。用一句网络流行语，你开心就好。是的，即使是在多元的世界，你也是个多元世界的笨蛋。你开心当个笨蛋，也不犯罪。越发达的经济体，经济产业成熟度越高的经济体，越需要开心就好的你，尤其在中国。

但其实你并不是没有烦恼，你并不是没有焦虑，你并不是没想过要去思考，你甚至并不是没有思考过。可是一切都是徒劳的，为什么呢？因为你做的还不够。

可以用 1 个小时去选一件无足轻重的衣服，却可以用 5 分钟决定自己未来至少 3 年发展方向的人生选择，是普通人的常态。而这，也是劳而固穷的原因所在。因为选择比努力更重要。或者说，选择才是最大的努力。

我经常看到看到一些人，很多人，用了 5 分钟来决定自己未来 2 年的工作，然后用自己两年的积蓄，先是花一个小时在淘宝选了一件衣服，然后朋友圈告诉大家，他要放空自己，要去旅游了，

云南，西藏，东南亚，whatever，没人关心是哪。然后他就把自己这 2 年的积蓄拿出来在这一个月去潇洒了，再留点钱，回来找工作，继续用 5 分钟决定去哪家公司。这就是普通人放空的意义。如果他有父母的荫蔽，他甚至不用留回来找工作的钱。

米兰昆德拉曾经写过一本世界名著——《生命不能承受之轻》，借用这个书名，我看到的年轻人的日常思想状态是——生命不能承受之重。普通人就是这样对待的自己的时间——他们关心自己的时间甚至不如互联网公司关心他们的时间程度高。

【2. 选择】

总是有人问我，陕西榆林前景如何？四川资阳前景如何？贵州毕节前景如何？江西上饶前景如何？这些人可以把中国（除港澳台）334 个地级市全问一遍，如果我的粉丝够多，我想可能粉丝会把中国（除港澳台）2853 个县市级再问一遍。

分析他们的心理，我想当他们问出这些问题的时候，他们对自己所问城市或地区的前景并没有信心。但之所以还在关心或者说问，是因为他们选择继续一边对所在地发展没信心，一边又没有胆量出来闯荡一下，在两边都没有信心的情况下，只能寄希望于一种侥幸——我所在的这个地级市，虽然中国有 334 个地级市，2853 个县级市，但我所在的，就是独特的，有未来的，并由此衍生出另一条心理指向——我选择在此，我也是有未来的——虽然他们

潜意识的心理活动并没有信心。

其实这样的选择比比皆是，选男女朋友，选生活的地方，选工作，选任何事。人和人智慧的区别不在于财富和地位，而在于对自己行为的充分预估和坦然，这种坦然，不来自于侥幸心理，而来自于预估，并且事后要在内心承认，并且在现实中承担。

【现实】我的微博就是一个现实主义微博。中国是什么样的国家，你是什么样的状况，你的家庭是什么样的状况，这都是无法规避的现实。智慧和成熟的第一步，首先要在内心认清现实，你可以不说，也可以装傻，但大部分人是真傻。

【知识】我很多年前就说过一句话，我说经济学是一门显学，但不是一门浅学。从国家竞争到产业结构，从货币到地产，从科技到行业发展趋势。

我的粉丝里有人推荐了日本 NHK 电台的纪录片《劳而固穷，穷忙族的一生》。

穷忙。用 5 分钟做一个两年的选择，你这两年是穷忙的。选择一条没有前景的路，坚持 10 年也是穷忙的。前段时间看到一条深得我心的微博：你之所以人生艰难，不是因为你不够努力，不是因为你经验不够，更不是因为你 PPT 做的不好。而是因为你没选对行业和公司。是的。哪个笨蛋过得好不好会和 PPT 做的好不好有

关呢？虽然很多笨蛋认为这个很重要。

这个时代虽然说不上百花齐放，尤其在中国，但至少也是眼花缭乱的。成功学家的话术是，你只要努力，就能达到自己的目标。佛教徒的话术是，不管经历什么，我心坦然，平安喜乐。鸡汤家的话术是，你再愚蠢，也有自己的幸福。玄学家、算命的话术最扉，一切都是你的命运。对于以上各类江湖术士，我反而最认同玄学家的观点——是的，一切都是你的命运，而你的命运，正是你本身，来自你的选择，而你的选择，也是你本身。

085

你的人生就像干电池。

有次晚上去吃饭，和小我好几岁的同事聊天，既是同事，其实也是我的下属吧。不过无所谓什么下属部不下属的，都是有的没的。

这个小伙子江西人，女朋友是不是江西的不知道（不重要），总之想结婚了，也想买房了。很明显对一个家境一般，刚刚 25 刚工作一两年的小年轻来说在深圳买房并不容易。这种烦恼和焦虑是一线城市最常见的烦恼和焦虑。即使他家有钱给他付出首付买房，在深圳买一个很小的房子，也需要 80 万到 100 万的首付，按 3 成也需要贷款 150 到 250 万，每个月还款 1 到 2 万。很明显，即使家里有钱付首付，月供也是个沉重的负担。

当然我要说的不是买不买房的事。我要说的是另一个事，小伙子说他的理想是，买一个小房子，等房价涨，然后把小的卖了拿到全款去换一个大房子，然后工作可以一直稳定的上升，这个上升既包括了升职也包括了加薪，要稳定，要上升，要持久。

听他说完我愣了。这不就是我像他这么大，好几年前时的想法吗？

这种感受并不仅仅是惊讶大多数人的思维模式如此地相近，而是更惊讶于到底是什么让大多数人的思维框架如此接近？大多数人就是普通人，普通人的意思就是一辈子不会太有钱。当然，我很早就知道这到底是一种什么样的思维模式，微博上我每天都会收到来咨询的问题，但是当这样的问题出现在你面前的时候，区别就像你知道范冰冰漂亮和你上过范冰冰，你知道创业很难和你真的去创业去感受那种难的区别。道理永远没有身体的实践来的重要。

普通人的一生就是干电池啊。我说的普通人至少不是金融互联网房地产这几个大资本行业的行业精英，他们至少有行业资源，做到高管就算不创业也能拿高薪，何况真的精英拿投资并不难。

什么是普通人？普通人就是对于掌控自己的命运欲望不够强烈的人，甘于将自己的命运让别人来掌控。相信领导，相信体制，相信逆来顺受，相信一切，唯独不够相信自己。

就在这个同事说出他的理想的时候，他想在职场上稳定地上升，既要升职也要加薪，要稳定，要上升，而且要长久，10 年甚至 20 年。可就在他说出这些话的时候，他忘了他之所以换工作来我们

公司是因为整个部门被前公司开除了吗？而且被开除并不是因为他们干得不好，仅仅是他们部门的老大失势被干掉了，所以下面的人也该走了了。他忘了自己的命运和努力可以因为仅仅是那个人的下属，那个人被干掉了所以他也得重头再来了吗？

为什么亲身经历过的东西依然无法引起他的重视，不能给他足够的感悟让他明白这个道理？

创业是很难，我承认。可是这个世界上，能让你赚更多钱让你跨越阶层的事情有一个不难的吗？你爸妈是国家领导吗？你父母是上市公司董事长吗？你考上清华北大了吗？你有在高盛工作过吗？ 可能作为一个会计你连 CPA 也没考过，作为一个互联网从业者你可能连 BAT 也没能力进，可能你从小到大从没有在任何一个领域表现优异过，就算是玩微博你也玩不成网红。那就对了，那对你来说就无所谓难不难了，因为你可能完全不想改变命运，也没有能力改变命运了。所以你可以嘲笑创业的人，或者安于现状沾沾自喜。但是毫无疑问，一切精彩都和你无关。

其实职场成功是非常非常难的。唯一的好处仅仅是当前的风险小，不是风险小，长期来看风险很大，仅仅是当前风险小，因为可以保证你每月有固定收入，但也仅此而已，你不可能从月工资里获得超额利润。而职场，或者说打工最大的坏处就是赔率低。你 25 岁被开除了可以再重新找一份工作，没准还能加薪，反正工资也不会太高，又年轻，无所谓的。但是如果你 35 岁被开除了，失业

了，上有老下有小，那就麻烦了。如果那个时候你不是行业内高管，没人挖你的话，真的有人愿意平薪要你就不错了。而且因为你不是高管，很可能你的领导都比你小，工作不仅仅钱的问题，你受得了没准领导受不了，因为没人喜欢管比自己大的人。

用欧神的话说就是，打工是一件付出无限多，收益无限低的事情。所以他当年复旦毕业，去了广州知名外资快消公司，别人都觉得是金领工作，但他觉得那是他人生最灰暗的一段时间。因为打工本质上都是大锅饭，不管你再优秀。比如你的能力是别人的十倍，你去办公室跟老板说，我付出比别人多十倍的努力，拿别人十倍的工资可不可以，对不起不可以。那我付出比别人多十倍的努力，拿别人 3 倍的工资可不可以。对不起还是不可以。所以本质上，在一个公司，尤其是一个大公司，经历了长期的发展，最终留下来的人一定不是能力最强的人，而是最平庸最会混饭吃的那种人。这就像过去互联网行业高速发展 20 年，机会多么的多。真有本事的人现在谁还在 BAT 里当总监呢啊？早创业发财了。都混日子的。

实际上，小年轻们面对世界的美好幻想，是心态不成熟的常见状况，而且绝大部分人一辈子心态都不会成熟。什么意思呢？

比如说，想在深圳买套小房子，以后涨了置换大的。理论上是可行的，而且实际上，在深圳买套小房子，其实并不像网上盛传的那么难。当然了，如果完全没钱，确实不行。但实际上门槛没有那么高，深户首付 3 成，一个二手小房子（一室一厅） 六七十万

首付是能拿下来的，这个钱很多家庭还是能拿得出来的。既然没有那么难问题出在哪呢？

其实还是出在钱上。就是买个小房子是不够的。你不能指望降低自己的欲望而不提升自己的能力来改善自己的生存处境。因为这是不对的。当然欲望要控制，但你不能太相信自己控制欲望的能力，控制生活质量的能力。就算你相信自己，你怎么知道你女朋友一天

愿意，两天愿意，一年两年愿意呢？就算愿意，孩子生了怎么办？谁照顾？一个人离职？让父母来照顾？那小房子够吗？换了大房子，孩子呢？不需要钱？父母来不需要钱？让父母自掏腰包自己租房来给你看孩子？

事实上，即使你运气很好，比如学的计算机，是好大学毕业的，甚至当上了 BAT 的总监这个水平。如果不是开发出《王者荣耀》的这种超级爆款的，也不可能有超额利润。能够走到这一步对普通人已经足够幸运，大多数人都无法企及也不用幻想。

比如你打工，再有钱，在深圳靠自己能买不止一套房，两套吧，甚至老婆不工作全职带孩子，还是两个孩子，两套房子，老婆和两孩子，这已经算是打工的里很成功的了吧。可是一旦你的工作遇到变动，遇到挫折，你们家的抗风险能力并不一定比一个捡破烂的强，这就是去年中兴的中兴跳楼事件。当然我不是消费他。

事实上我自己就认识这样的朋友，家里男的是BAT某公司总监，40 多岁了，很早就在深圳买了个小房子，老婆不工作他养着，还有两孩子都是自己一个人赚钱养。相当于也是一个人赚钱。和中兴那人的区别就是，BAT 效益比较好，马老板还算是对员工比较好的，比较温情的，不像华为35 或者40 除了高管其他人必须内退，更不像中兴效益很差，而且整个企业文化也不行，不会给你更多的保障。但实际上，这个朋友的整个知识结构早就落伍了，就是入行早而已，马爸爸再温情，对员工再好，一个部门调整，可能就没工作了，或者有工作但是没事干了，空了，你怎么办呢？事实上他那个层次的人，马爸爸根本考虑不到他，总监只是中层管理人员，随便一个更大的领导就干掉你了。

当然人控制自己的欲望是对的。但是你最终会发现，你的能力没有进步，控制欲望也没用。因为本质上控制欲望都是一退再退、逆水行舟不进则退的选项，而不是说你真的进步了，真的能改善生活质量了。不是这样的。只要能力ㄉ没有真的进步，只能被甩的越来越远，这是一定的。

至于同事说的那个职场规划，刚才已经说了。理论上依然可行，现实中你不用指望。因为你的命运完全在别人手里。

当然了，说这么多并不是反对打工，确实不是所有人都适合创业，而且大多数人不适合，就像大多数人不适合当有钱人一样。我只是说社会有一个生态链：当官的欺负企业家（创业者），创业的

剥削打工的，打工的欺负自己老公，老公还得继续打工。最悲催的就是打工的男的。

生态链就和大鱼吃小鱼是一样的。虽然永远有比你大的鱼吃你，那没关系，但是你要尽量提高自己的生态位。因为只要你不是最下面的生态位，上面给你的压力，你至少还以传导到下面去。就好像老板给了副总一个艰巨的任务，副总不会，但是副总可以交给总监嘛。总监也不会，就交给你。你也不会，但你在最下面，那你就倒霉了。压力是传导的，最后面越倒零。为什么写干电池这个词呢？干电池这个词最近在网上挺火的，我觉得这个词特形象。因为干电池是不能充电的。一个干电池就像一个人的人生一样，能量就是生命，就是职业生涯。普通人就是干电池，就是在消耗自己的能量直到耗尽，在消耗的过程中换取微薄的收入维持生命。而且干电池不能充电。

充电的本质是更多的资产，更强劲的生产力能力（赚钱能力），更强劲的上进心和动能。我们要当充电电池，不能当干电池。最好能当个发电站，那就牛了。

第 18 节 自信的人不怕被骗

086

你们人生中最穷的时候有多穷？

我最穷的时候有两段日子。

一个是整个小学和中学年代，包括初中和高中。小学的时候曾经有过连续一年每天只吃一顿晚饭的经历，这还不是最惨的，最惨的是有过一段时间一天连一顿饭都吃不上，只能找各种同学蹭吃蹭喝，我只能每天放学后去找不同的关系好的小伙伴出来聊天，然后让他们给我带点饭吃，或者他们有零花钱的，管他们要一两块钱，不是借，是直接要，因为我还不起，然后拿着钱去吃拉面或者买馒头。但是关系好的小伙伴就那么多，救急不救穷，你三天两头找人家蹭吃蹭喝，就算人家没有不乐意，次数太多了你自己也不好意思了。所以最最惨的时候连蹭饭都蹭不到，只能去管厂门口卖馒头的阿姨要馒头吃，能不能给我个馒头？我太饿了。

还曾经连续睡过一星期公园的长椅子。

另一个最穷的日子是大学刚毕业来深圳的时候，身上没钱，要找工作，只能住三和大神住的那种群租房，一个房间八个人，只有一个小铁窗，没太阳，阴暗潮湿，其他 7 个人你都不认识，有的人在这间房子里已经住了 2 年，不工作，骗父母考上研究生了，每个月家里给打生活费生活，其实每天起来后继续看足球比赛，那个人是北京化工大学毕业的，我到现在还记得。这种房子我住过 2 个月，住在上铺。

后来就没有过了，工作，创业，做自媒体，赚钱，买房买车。

但是那段贫穷的经历给我留下了很大的好处，那就是让我对挫折和困境拥有极大地忍受能力，并且对挫折和困难不敏感，对艰难的生活不敏感。所谓大丈夫能屈能伸。就是曾经艰难的生活让我锻炼了自己的隐忍能力，对困境拥有极高的阈值。

087

我为什么对普通人问身边的人有陷阱这件事特别感同身受呢？因为我从很早就发现了，如果我想实现我儿时的愿望，我想靠自己取得世俗成功，我身边的人一个人都帮不上忙，不管是家人还是同学还是朋友。

因为从小是个贫穷的小镇青年，如果家里是做生意的或者有资源的，至少我还能往上接触，但是我没有这个条件。我从小只能靠读书来弥补对世界的认知，别人小学读恐龙的时候，我就把大部分中外名著读完了，别人初中读弱智中韩言情小说的时候，我就已经开始读西方工业和文化史了，高中的时候我几乎读完了那个时候我所知道的所有的中外知名企业家的自传和传记，拿破仑的传记，不同的版本我读过 5 本。等到大学别人都在考证的时候，我已经读完了我感兴趣的大部分中外文学和哲学书。很多四五年前的老粉丝知道，那时候我是写哲学的。

我不是要炫耀我读过的书，读的书不重要，我是要说，我发现作为一个普通人，我几乎无法从身边的人身上得到正确的观点，因

为我从小就有很强的思辨能力和怀疑精神，我发现我身边的人说的话不对，如果他们说的话是对的，他们肯定不是现在这样，虽然那时候我什么都没见过，但我知道外面还有更大的世界。如果我按照他们的去做，现在已经过了这么多年，我将像我现在的大多数高中同学一样，在老家一个月三四千块钱。

一场逃离，正是出于对自己生命的尊重。如果人的一生只能尊重一个人的决定，我永远都会选择自己。

088

我最痛恨的缺点——懦弱。

这个世界上有很多东西是模棱两可的，甚至可以用中庸的说法，有好的一面，也有差的一面。比如平庸，你也可以理解为普通人的生活方式，有幸福也有辛酸，无可厚非，毕竟人的起点和能力不一样，际遇也不一样。再比如性格温和，你可以说是情商高，脾气好，也可以说成是没脾气，三脚踹不出个屁。很多性格和生活方式上的事情，如果想要评价，就必须有具体的语境场景去分析。

但有一种性格，无论你用哪种场景去分析，都是一样的让我不能忍受——那就是懦弱。其实性格上的东西很难定义，这毕竟不是理工科，即使是理工科的科学定律，也需要一大段的条件限定，去引出定义。但我可以尝试着去描述『懦弱』这个词到底是什么意思，以及意味着什么，也就是它的坏处。

懦弱的人，你可以爱他/她，哄他，可以容忍他，但你永远无法从

心底里相信他。说句直白一点的话，就是关键时刻掉链子。人生漫长而短暂，漫长的是一分一秒都无法跳跃，短暂的是人生转眼即过，尤其是重要的节点和机会。懦弱的人永远在犹豫，在徘徊，在渴望更多的机会，但对不起，并没有那么多机会。

懦弱的人无一例外，都没有独立的人格和强健的身心。因为懦弱，一个人无法进行有效的心理建设，这种人一定是人云亦云，一定是听到风就是雨，一定是跟风的。并且，懦弱的人自尊心都极强，无法独立适应复杂而残酷的现实社会，一个成年人在社会连基本的适应能力都没有，谈何强健的人格和身心。

懦弱的人无法理性的分析利弊，无法直面现实和利弊。对自己有利的，听，不利的，不听。懦弱的人在面对人生艰难的选择时，毫无例外，一定会选择短期内比较容易的。因为他本来就没有所谓的心理建设，他一定会选择短期内来看阻力最小，最容易的事情。懦弱的人对自己的人生都如此，如何指望他去讲真正的道理呢？

懦弱的人审美都有严重的务虚性。生活和人生是非常现实的，即使在不困难的情况下，也需要长期的谋划、努力和方向调整。没有一蹴而就的人生选择，也没有一劳永逸的选择。你可以认为懦弱的人是鸵鸟，也可以认为他们短视，或者不切实际，或者说装睡的人。

懦弱的人经受不住打击和挫折，无法想象磨难，更不用谈冒险精神。他们振振有词，失败了找借口，也从没成功过，或者他们所谓的成功只是他们儿时的运气。完全不重要。和懦弱的不管是在一起谈恋爱还是交朋友，更倒霉的是成为事业上的合作伙伴，只能说，你也是个 SB。人可以选择失误，人可以知识结构落伍，人可以不要脸甚至违法犯罪，但人一旦懦弱，就成了怨天尤人的怨妇。

懦弱是一种性格，更是一种人格，我坚定认为这是一种性格和人格缺陷。体现为遇到困难的事情习惯性逃避、遇到大的问题不能正视、有严重的侥幸心理、面对无法选择的成长环境或现实条件采用抒情化、文艺化的表达策略，以此来在心理上进行疏导——记住，这和幽默感、自嘲完全无关，这就是一种自欺欺人，并且会在他之后的一系列行为选择上证明这点。

089

这个世界上，越是自信的人，和人沟通的成本越低，不管是谈生意还是谈对象，都是一个道理。

很多人根本不理解这个道理，因为他们根本不自信。相信别人，根本不是因为对方真的值得信任，而是因为你相信自己，相信自己的判断，自信的人不怕别骗。

如果自信的人没钱，那他根本没什么值得被骗的，包括女人也一样。不要觉得女人就多精贵，一样的，工厂女工还是只能遇见男工，并没有多精贵，她倒是想找一个高级知识分子大富豪，可哪个高级知识分子和大富豪会去工厂找对象呢？而且她的知识结构、认知能力，都在那，她在那个想结婚的年龄，也只能找到那样的人，哪怕离婚了又怎样？不如不结婚，她可能更没成就。

如果自信的人有钱有资源，那更不怕被骗了。尤其是靠自己长期积累赚到钱的人，根本不怕，因为他相信自己的判断。而且能赚到钱的人都是愿赌服输的人，被骗又怎样呢？认了。真的是这样

的，何况他有钱他怕啥呢？做生意的老板哪个没被骗过？被骗过生意就不做了吗？哪个没被高管骗过？哪个没招聘过看走眼的高管？那又怎么样呢？你以为做生意的人都像文艺青年一样那么玻璃心吗？这都是做生意的代价，都是成为有钱人的代价，做生意的人看得很清楚。

做生意的人本来就是风险偏好比较高的那群人，难道为了不安全感生意不做了？开玩笑呢。所以他根本不怕，他习惯了，做生意本来就是一个过程，而不是一个结果，赚钱只是其中一个结果而已，赔钱也是一个结果。但是大部分人却以为做生意是一个结果，他们什么都不懂。

昨晚一个朋友跟我说，他已经想好了自己的路（关于职业发展的），10 年后肯定财富自由。

当然我很欣赏他的自信，自信是成功的第一内驱动力，没有之一，但是自信也只是成功的必要不充分条件，自信的 250 我也是见过不少的。当然了我也不知道他怎么规划的，所以不好评论，祝他成功。

但是话说回来，我的原则是，3 年以后的事，不相信，不要谈，先把这三年走好，三年后就有更多可能，这三年走的无限好，三年后就有无限前景，这三年走得不好，没有积累，三年后不过是重头再来的又一次重复而已。

想财富自由和想年薪 100 万是完全不一样的发展路径，只有一种方式能让人实现财富自由——即对高效生产资料的占有——什么叫高效生产资料？——增值迅速、流动性高、资金周转快（流水好）、抵押性好，只要这 4 点满足两点，就是一个好的生产资料。

比如一块一二线城市的地，一线城市的 20 套房子，一个淘宝类目排名前 10 的店铺、一个特别好变现的话题的自媒体超级大号，一个估值迅速上升的互联网创业公司的 30%的股权，或者你娶了亚洲首富的女儿也可以，共享和她的婚后财产，婚前的不要了都可以。

不掌握生产资料，绝无财富自由的可能，不掌握生产资料，那么一切关于财富自由的规划都是空话，都是空中楼阁。对 90%的人来说，在职场上出卖劳动力的极限就是日薪 1000，90%的人还达不到。

第 19 节 坚持，才是一个人最根本的秉性

091

不谈战略，趴下干活。

中国第五大酒店集团东程国际的创始人程新华在深圳创业失败，在广西南宁从一家亏损的招待所开始，做出了中国第五大酒店集团。当时他转型做高端经济型酒店的时候，市场上已经有了如家、7 天这种知名品牌，但是已经没有退路的他，反而不再去思考战略——而是聚焦于不断地提升细节，同样的价格，不需要比竞争对手好太多，好一点就可以，热水出的更快一点，空调制冷效果更好一点，同样是干净的空间你再有一点香气。

一分战略，九分干活。

战略很重要，但是大部分人不配谈战略，因为他们连最基本的事情都没做好，他们连每天兢兢业业干活都坚持不了 3 个月，还谈

什么战略？所有的战略，都是在你每天像狗一样日复一日干活的基础上才有用的。

这也是很多人问我自媒体怎么做，我总是会反问他，你先每天发10条原创微博，坚持3个月再来说怎么做。因为绝大部分人连在一个平台上发内容3个月都坚持不下来，就开始思考所谓的自媒体战略，这不是开玩笑吗？

穷人不配谈战略。没资源的人不配谈战略。老老实实趴下干活。把活干好了，你自然就有资源了，自然有别人来找你送钱。都不用你担心，别人就会主动来送钱。因为能不能赚钱，取决于你的价值，不取决于你想不想赚钱。

打工所需要的素质，和创业，和自己做生意所需要的素质是完全不一样的。

以前我们有个同事，特别讨领导喜欢，也是 28 岁工作 5 年就当上大厂总监了，其实真正能在大厂以后混的好的，基本都是不到 30 岁当总监的，如果 35 岁还没当上总监的，基本就会被清退了。

当然我要说的不是年龄问题，而是他就是一个特别会讨领导喜欢的人，我经常看他的项目邮件，明明一个很普通的业绩，他能用各种花里胡哨的字体和文字渲染成好像这是一个很大的成就一样。其实我们都知道他的业绩很一般，就是一个只会按部就班干活的人，也没做过什么重要的业务项目，之前的 3 年甚至还是在一个边缘业务上。

但是他就是性格好，长得帅，能讨领导喜欢，特别外向，会闹腾。然后我就在想，这种人能在职场上混的还不错，其实也没多不错，也只是正常水平而已，而且因为他的工作能力和技术能力都很一

般，也不是什么特别核心的技术岗位，以后能当上高管的可能性可以忽略不计。

但是至少在这个阶段，他能比大部分大厂的同事混得好，我就能明显的感觉到，打工和创业完全不是一个思维方式。他适合打工，但绝对不适合创业，因为他太浮夸了，不诚实，而他上司们也不是老板，对他的吹嘘无所谓，反正花的都是老板的钱，只要能让自己开心就行。

所以他和那帮欣赏他的上司，都不适合创业，就适合打工混日子，一直干到被裁员为止。后来那帮上司和他真的被裁员了。当然他们被裁的时候我早就走了。

093

德不配位，必有灾殃；人不配财，必有所失。

人性才是根本，钱财都是雕虫小技。

一个人的价值观不行，最多只能走的快一点，但是不可能走的远。

就像有的人考大学，就是为了打工，那么他考上再好的大学，都不可能赚到钱，因为他的价值观不足以支撑他走的更远。那么他即使学习再好，也一定会在毕业后去做一份看起来很稳定但是没有前途的工作。

就像有的人工作能力很强，但是他没有人生的目标，他的眼界只能看到去巴结上司所带来的多 5 万块年终奖。就像有的人学习成绩很好，但是他的眼界只能看到巴结老师拿到的每年 5000 块奖学金。

人生就是修行，修行就是修心。

一个人人性不好，长得再好看，也是没有灵魂的行尸走肉。一个人没有长远的企图心，那么他即使运气好、有两三年顺利一点，也会很快烟消云散。

一个人的人性好，三观正，不妥协，不服输，不攀比，不虚荣，内心才能有能量，才能有改变世界的心力，他的心力强，他就会有非常强的能量场，他就会吸引到很多人的追随。

一个人的人性烂了，这个人就是行尸走肉了，这个人的皮囊就是只能用来化妆的妖魔了。所谓画皮。

他用内力驱动、用价值观驱动一件事，这件事就会越滚越大，这件事就会有非常强的势能，钱就会追着这个人跑，而且是越来越多的钱。因为钱就是一个一个的大大小小的铁块，会被有能量场的人吸引过来。

钱是铁块，人也是铁块，但是小的铁块会被拥有更大能量场的人吸引过来。

月球围着地球转，地球围着太阳转。

要当太阳，不要当流星，不要当陨石，不要当漂浮在太空中无依无靠、漫无目的漂流的铁块。

我们是要赚钱，因为钱是你对这个世界的贡献，钱是你的生存资源，钱是你证明自己的工具，钱是做更大的事业的基础。但钱从来不是目的本身，钱只能成为一个项目一个项目、一个小阶段一个小阶段的目的本身，不能构成生命的目的。

生命的目的是——影响力。

生命的目的从来不是能活到 90 还是 50 还是 30，生命的目的更不是能不能稳定、能不能有口饭吃。生命的目的是影响他人，用自己的价值观影响他人。不管这种价值观是通过苹果手机的方式还是一杯喜茶的方式还是一本书的方式。

写作的目的亦如此，构筑影响力，影响他人，输出价值观。

这个世界上没有任何一个人写作是为了拿一个月 5000 块钱工资的，这个世界上没有任何一个人写作是为了考上哪个大学的。因为长期的写作需要极强的能量场，才能保持长期的输出——大部分人的能量场，输出一两天就枯竭了，因为他们自己就没有能量，所以无法坚持写作，更无法影响他人。

同时，坚持写作，也能反过来增强你的能量场，在你持续写作的过程中，你会发现自己比以前更有逻辑、更有梦想、更有能量。

弱者是无法写作的。

坚持，才是一个人最根本的秉性，才是一个人最根本的人品，才是一个人最根本的人格。

很多人都不知道怎么去评价一个人，怎么去看待一个人。因为他们的审美缺陷，导致了他们几乎无法分辨到底什么样的人才是长期可靠、长期值得信赖、长期值的追随的。

人类有众多优秀的品质，比如，聪明，智商高，情商高，学习能力强等等，人类还有众多人性的丑恶和劣根性，比如喜欢投机取巧，喜欢好逸恶劳，喜欢贪图眼前利益目光短浅等等。

那么什么才是一个人最重要的、最能闪现人性光辉的品质呢？

不是智商。不是学历。也不是什么家境和情商。

就一条——做事业的时候，能不能熬得住——用文艺点的话就是，他是不是一个能坚持的人。

冯仑说——伟大是熬出来的。

马云说——我对十年内能赚钱的事情不感兴趣。

其实名人说过什么并不重要，当然他们说的都是对的，因为成功的人说的话，都是成功的经验。说多了名人说的话，loser 又觉得我要讲成功学了。

但是我告诉你，这不是成功学。

这就是事实。这就是现实。这就是真实。

一个人，最重要的人品——就是他能不能长期的坚持一件事情。这件事情是如此的重要以至于和这件事情相比，其他的事情都黯然失色。什么智商高啊，什么学历高啊，什么工作背景好啊。都不重要。

坚持——就是现实扭曲场。

很多喜欢乔布斯的人应该知道这个词，现实扭曲场，现实扭曲场的意思就是一个人可以根据自己的主观意志去扭转现实，但是只有能量超强的人才具有这种能力。

而坚持，是最强的能量。

持续的迸发激情，太难了。

095

我觉得人生就像开车，你能走到哪里去，和你的车是 10 万还是 50 万还是 100 万关系不大，跑车都很贵，反而上不了青藏高原，很多地方去不了。有的人的人生就像 10 万的车，但也许可以走的很远很高，有的人的人生就像法拉利，过个 318 底盘就刮烂了。

还有就是你能走多远，和你的速度基本没关系，取决于你的目标坚定不坚定，你开的再快，你没有目标，你也只能绕圈，或者你开的太快错过了出口，你就得多绕 50 公里，慢的就比你快了。

现在的人都太关心自己的条件好不好，起点够不够高，速度快不快，一点亏都不想吃，一点弯路都不想走，然后关键是还没有一个坚定的目标，没有目标，没有目标就会觉得这个也好，那个也好，不坚定就很难全力投入，这个社会，各行各业，任何不全力投入的领域，都不可能成功，因为竞争太激烈。不要说一个人，就算是阿里巴巴腾讯，不全力投入一个领域都做不好一件事情，不是有钱有人就能做成的。

我曾经和莆田系某个四大天王聊过一次，他说恒大曾经投过多少多少亿想做医疗，苏宁也曾经收购过一个医院，都没做起来，那肯定的啊，表面看你投入十几亿，很大，超过了绝大多数现在的医院，但是问题是集团不重视啊，投入的这点钱许家印不在乎啊，他肯定盯着最重要的业务呢，那底下的人负责，什么都不敢拍板，也没有财权和决策权，怎么竞争呢？所以国际互联网公司的中国分公司没有哪个成功的，等到报到美国总部，他落后一点，又报过去，落后一点，3 年以后，他就没戏了。

第 20 节 流动的知识价值千万

096

大部分人学的都是死知识。

1. 经常有人用要尊重知识，来为自己的学历崇拜增加合理性，这么想的人只能说他完全不懂知识的内涵。说他是文盲也不足为过。

2. 没有赚钱能力的知识分子，总是过高的估计自己的知识的价值，总是低估从事商业所需要的知识价值和门槛。

3. 流动性是所有商业交易的灵魂，没有流动性的东西是死东西，给你一套塔克拉玛干的房子，你也不去住，你也卖不出去。

4. 大部分人学的是死知识，没有流动性的知识。你把 300 年前牛顿发表的万有引力定律学好了，考了个高分，你把 100 年前爱因斯坦发表的相对论学好了，考了个高分，问题是分再高，这也是

100 年前 500 年前的东西。这已经是基础教育了，学的是死的。

5. 从学术的角度来讲，当代学术界不读到顶级名校博士，做学术基本就是重复造轮子，吃别人的剩饭，都是死知识的重新炒一遍。根本谈不上什么创新和价值，学术界是一个成熟的转移支付产业，是所有人在养他们创造了这个行业稳定的产业链。

6. 从商业的角度讲，商业所需要的知识是高度动态的，高度流动的，对知识的基础要求能力更高，对价值判断的能力要求更高，对资源和信息的接受能力要求更高。考试的知识对商业几乎是无用的，除非你去当考试的培训老师是有用的，可很多人还瞧不上培训老师。不过能教课和能创立一家成功的教育培训机构的能力，还是差了十万八千里。

097

“大企业中你只是螺丝钉”的文本分析。

正如网友所说的，大企业中你只是螺丝钉，一叶障目不见泰山。就算做到大企业高管，你也难以独立创办一家企业，因为大企业是按制度办事的，而新创企业没有制度，只能靠人，往往能靠的人只有自己，养尊处优惯了的 CXO 们换个灯泡都不会，还能搞定什么？

这是批评大公司岗位工作的常见典型论调，初听起来很有道理。但其实有效信息量为零，而且既不符合商业逻辑，也不符合商业事实，就连这段话本身的逻辑都是有问题的。

我对语言本身的逻辑比对商业的逻辑更感兴趣。所以先分析这段文本本身的逻辑问题。“大企业中你就是螺丝钉，一叶障目不见泰山”，但问题的另一面是，当你的企业本身就是小螺丝钉时，那你就是螺丝钉中的螺丝钉。所以在小公司里，你就算不障目，你见到的也不是泰山，也只是螺丝钉。

“就算做到大企业高管，你也难以独立创办一家企业”，这句话很有迷惑性，因为他想从能不能创业成功的角度来说明在大企业工作的价值。但问题在于，这根本不是问题的重点，重点是大企业和小企业相同职责的岗位之间的优劣——对所学到的东西多少和规范性，对一下份工作的升值价值，对普通人来说，创业是最后的选项。而事实上，正是因为大平台的平台价值，大企业高管为什么要创业呢？毕竟人家年前百万甚至千万。毕竟大多数 40 岁去摆地摊开滴滴开小饭馆的，并不是他们真的想创业，而是没办法了。

“大企业按制度办事，新创企业没有制度，只能靠人，往往能靠的就是自己”，这是这段话里唯一接近正确的话，但基本是句废话，就是正确的废话的意思。但正确也是分层次的，按照制度办事说明业务稳定，制度说明流程规范。新创企业只能靠人，是因为连业务都没谱呢，要什么制度，没准两个月后就倒闭了。只能靠人，往往能靠的就是自己。这句话非常正确。但这句话的另一层意思是：你学不到东西，尤其当你是个职场新人或工作经验不那么丰富的时候。因为你只能靠你自己，新创企业没有资源，甚至可能没有行业内更资深的人，而要指望你这么个新人去办事甚至指望你把企业做成功。那你可以自己去创业了，还去什么别人开的新创企业。

“养尊处优惯了的 CXO 们换个灯泡都不会，还能搞定什么？”这

个上市公司的 CXO 们会不会换灯泡我不知道，但我知道，做到这个位置，最好不要再需要自己换灯泡，因为这才是商业和职场成功的标志。上市公司或者大型企业的 CXO 们，是以敲定商业资源，优化企业管理，进行业务价值判断和在与其他竞争对手竞争时取胜来证明自己的商业价值的，不是以换灯泡来证明的，除非他是换灯泡公司的 CEO，不过我还没听说过有哪家专门换灯泡的公司上市的了。最起码也是生产研发灯泡或者装修的公司。

098

很多人说我什么读书无用论。

一帮小屁孩压根没读过书，居然好意思说我这种读过这么多书的人读书无用论。

我从来不反对上学，从来不反对留学，从来不反对考研，我从来不反对读书。

你能上学好啊，你考上清华啊，你考上哈佛啊，你想留学好啊，你去牛津留学啊，你想考研好啊，你去考啊，好好考啊。你能当爱因斯坦我恭喜你。我为你骄傲。你就算当不了爱因斯坦，你研究生在几个国际知名杂志上发几个很牛的论文，我也给你点赞。就算你不能在国际知名杂志上发表很牛的论文，你毕业了能进入你想进的好公司，拿到你想要的薪水，我也认为没白读。

我从来不反对上学，我始终认为年轻人，尤其是普通人家的孩子应该好好学习准备高考，考一个好大学，可你考上了吗？我从来

不反对留学，但是我反对你自己学习差，不去工作却想浪费家里钱通过留学一个普通学校提高自己的社会竞争力，因为这是错误的，这是幻觉。我从来不反对考研，只要你确信这是你想要的就可以。

我更不反对读书，我读过的书比你多。

你说你一考上二本三本的学生，自己学习什么样自己心里没点数吗？能申请到什么学校自己心里没点数吗？你都能申请到的学校能是好学校吗？还能有竞争力吗？就不能老老实实承认自己学习差吗？

不甘心？不甘心就自己好好复习考上清北复交的研究生。为啥要花父母的血汗钱去满足自己的不甘心？你父母欠你的？就因为你是他们孩子，同时你是个弱者，他们就必须把自己的养老钱给你满足自己的不甘心？你家要有钱行，但是现在越来越多家里根本就没钱的人去浪费钱留学。

不要拿你自己的无能和懦弱，反过来说我反智，给我扣读书无用的帽子。读书有用，但你读不好，你读书无用，你干什么都没用。

099

活到老学到老，这句话我 100 个同意，但你要是说只有看书才是学习，只有看书才是最重要的学习方式，我一万个不同意，尤其是当一个人到了三四十岁的时候，价值观已经完全定型了，性格已经完全定型了，风险偏好也基本定型了，其实这个时候读书所能学到的东西，远远小于和更高层次的人交往所能学到的东西。

为什么？因为书籍的知识其实本质上分成两个部分，一个是案例信息，就是和现实有关的部分，一个是伦理和逻辑信息，和现实无关但是和意识形态有关的部分，其实读书在读什么？本质上是在读意识形态和语言系统，为什么宗教哲学文学的名著可以流传几千年，因为人类社会的根本伦理逻辑是追求永恒的，这些书一定要学，但是最好大学毕业前建立好自己的意识形态系统和语言系统。这样打下基础，进入社会就可以根据实际情况进行自我分析和操作了。

但其实大部分书，尤其是现代人和当代人出的书，大部分都不是关于伦理和逻辑信息的，而是关于案例信息的，书上的案例信息

基本都是过时的，不管是商业分析还是具体应用型学科的介绍。为什么《国富论》可以永恒，因为本质上他不是一个经济学应用型的书籍，他的本质是经济学的伦理和逻辑。

所以如果要读书，多读伦理和逻辑类的书籍，不要读案例信息的书籍，案例信息要和现在这个时代优秀的人交朋友，得到的信息更准确，更快，更有用，没准还能带来资源。你读书能带来资源，维特根斯坦又不可能复活推荐你去剑桥。

100

如何看待我说的话和粉丝问我的问题？

其实不管是感情变故，还是职场选择，不论我说的话你是否赞同，我都不关心。很多人还会怪我只说了现象，不告诉他解决的方案。其实这些人都没有真正看懂我在说什么。

我以前经常拿去西藏旅游举例子，去西藏，不是为了净化心灵，不会让你认识自己，就是风景好，旅游也不会让你认识自我，就是散心。文艺的表达方式，是这个世界上最容易的事情，但没有人爱听实话，包括这些问我问题的人。

表达的意义仅在于表达，仅此而已，没有其他意义。难道我说出了一些现实，无法改变你的命运，我说的话就不对了吗？或者就没有价值了吗？或者我说的话的价值，必须是改变看到我的话的人选择吗？我从来不这样认为。那样太高估语言的作用了，也太高估普通人的理解力了。

我说的话的价值仅仅在于，我想说，就说了。仅此而已。他们只是语言，是文字，他们作为词语被我组合在一起，他们已经完成了他们的使命——他们被完成了。至于每个人的命运，需要每个人自己去完成，而不是靠我的话，我对指点别人，说实话虽然我好为人师，那是我爱嘚瑟，但不代表我心里真的认为能改变什么。就像我说的那句——你就是你命运本身，不必侥幸。

你渴望什么，到底多渴望，渴望的程度是不是放弃既有的路径，即使达不到你渴望的结果你依然无悔？或者你输不起，放弃了一些东西，却又无法坚持自己渴望的东西，或者运气不太好，不管怎样，运气总是属于少数人的，你不能当一个怨天尤人的人，最好能当一个看清更多事情的人。看清事情和改变事情是两回事，前者是智慧，后者是能力，能力确实需要更多的好运，但我始终认为，智力 100 以上的人，只要足够谦卑和尊重事实，总是可以有点智慧的。不过智慧依然属于少数人。

正如很多来问我问题的人，我说出了和他观点不同的答案，他甚至会反讽我，挖苦我，甚至骂我。这样的人我见太多了，这就是人性。没有人想听到和自己潜意识里已有的答案不同的答案。不要低估人性，不要高估别人，但，也不要低估自己。

其实我说的所有东西，都是常识。这些常识，在精英阶层，在往来无白丁的那些人里，每天都在讨论和重复着。只是很少有人如此直白的表达出来。我从这种网络表达中挣不到钱，对所有人没

有义务，唯一义务仅在于对我自己。

如果你真的注定一辈子是个普通人，或者你的老公，你是否能接受一生平庸用更好的心态迎接普通人的幸福与辛酸？如果你真的注定要去折腾一番，是否能接受没有结果？我更在意的，和我更想说的，是每个人的心理建设。先把自己的心理建设好，不要矫情，不要悲观，也不要冒着傻气的乐观。多学，多听，多看，同时也多说。要学会真正的道理，而不是只对自己有利的道理。

第六章

世界上最焦虑是那些月薪两万的白领

通过打工晋升的思维的本质依然是找一个组织去依附，按照他的规则去晋升。

——村西边老王

第 21 节 选择错误，白忙三年

101

今天一个朋友分享他在深圳的创业生涯，餐厅服务员—网络编辑—电商运营—卖药—刷单—淘宝代运营—某进口消费品—某电子产品创业者。

就这么从一个服务员成为了一个创业者，现在他做的品牌一个月500 万销售额，虽然谈不上巨头，但是一年几千万的营业额也是美滋滋，到时候品牌再转手一卖，钱又到手了。这就是一个普通人在深圳的创业故事，一个没有任何背景的人，没有任何资源，没有任何关系，没有任何家庭支持的人在深圳的创业故事，这种故事在深圳非常的多，而且他现在也还非常年轻。

这样的创业故事，是属于深圳精神的精髓。一个没有任何关系和资源的人，甚至可能就连学校，都是一个垃圾学校，甚至没有学历优势，仅仅凭着自己敢折腾，能折腾，想成功的欲望和超强的

执行力，就能从无到有创造财富。这样的故事在深圳特别的多。你在深圳，你就会相信这种事情是真实的，是可能发生在自己身上的。这就是一座城市给人带来的精神力量，这就是一座城市的产业丰富所带给人的机会。还有一个老板，当年四大出来做审计的，2013 年应聘某家公司的财务岗，没要他，一气之下和老婆去亚马逊创业，赶上了亚马逊红利期，2014 年开店，2015 年爆发，2016 年营业额过亿赚了上千万，到现在公司已经扩张到几十个人了。现在他们也只有 30 出头。

这就是深圳创业故事。一座催人奋进的城市。

招商加盟模式在收割谁？

我认识很多专门做招商加盟模式的老板，有服装的，有珠宝的，有火锅的，有餐饮的，有教养培训的，甚至还有美甲美容的。我曾经仔细观察过是谁在选择招商加盟模式，总结一下：

1. 以二三四城市为主，如河北唐山，贵州毕节，江西赣州等这类四五线城市的加盟商为主。

2. 商业消息较为闭塞，百度重度用户，至今招商加盟模式的主要线上获客渠道还是搜索引擎，喜欢上百度的人有惊喜。

3. 手里的钱不是自己赚的，可能是父母给的，可能是拆迁得来的，可能是离婚分的老公的。钱不是自己赚的，花起来不心疼。

4. 大部分没有经商经历，一直在打工，或者在稳定单位里呆了 10 年 20 年，突然拆迁得了一笔钱，或者结婚生孩子对方父母奖励了

一笔钱，然后就不想好好工作了，想创业。

5. 想创业但是人又懒，不想找供应商，不想积累行业经验，幻想通过手里的几十万砸进去砸出一个奇迹来天天数钱。

6. 招商加盟公司总部一般是在一线城市，在一个高档写字楼租一层或者半层，装修高大上，香味扑鼻，让你掏钱之前来总部考察一圈，小地方的人没见过世面，一来一看，好家伙，写字楼的闸机还是人脸识别的，电梯还得刷卡，吓尿了，一进总部，全是香味，跟赌场差不多的味道，舒服。再一看这么多员工在办公，这还能跑路吗？放心。

7. 公司当然不会跑路，到时候跑路的是你。招商加盟模式，90%的情况下是不赚钱的，赚钱的生意为啥让你们参与？还有这种好事呢人家好好的钱不赚分给你赚？赚的就是你们的加盟费+出货给你们的钱啊。加盟店本质上是总部销售渠道，不仅要交加盟费，还要进总部的货倒一手再卖。

8. 本来能赚钱的生意，大部分加盟了就赚不到了。

我一个朋友想做亚马逊，他妈妈给他介绍了一个老乡阿姨，50 多了，当年做亚马逊年赚几百万的前辈，昨天她带着这个朋友去了华强北，今天我这个朋友跟我说了他阿姨跟他讲的话，分享给你们一个老阿姨的见识：

1. 你也不是什么高精尖人才，在互联网公司做一个运营有什么前途？

2. 如果你想当中产，不如回老家，回去立马就是中产。（他家某省省会，家庭条件不错）

3. 你现在住宝安中心的小区，和你一起住的都是白领，天天回家就是上网和谈恋爱，能有什么前途？当初我住在华强北，现在华强北萧条了，当年是人挤人，每天耳边都是暴富故事，你再穷，做事也充满了动力。

4. 你应该去住在华强北，或者龙华，去做跨境电商，虽然开始工

资低点，但是不要在乎打工的工资，打工的工资高低无所谓，那是老板施舍给你的，你要的是以后自己单干。

5. 不要和那些白领交朋友，天天就知道旅游，就知道下了班去哪吃好吃的，赚钱的能力没多少，花钱的本事比谁都大，认识那么多白领有什么用？

6. 你自己开一个店，哪怕再小，你就是张老板，别人是来平等的和你做生意的，你在公司打工，做得再好，你也只是小张，你没有社会身份。

7. 先别管瞄准，先开枪。很多人关注目标在哪，却连枪都不会用。

8. 亚马逊的核心岗位不是运营，是采购是买手，最重要的事情是懂货。

9. 深圳平均创业年龄 27 岁，想在这个城市不用说出人头地了，你想比较好的生活，这样下去是温水煮青蛙。

10. 老阿姨跟朋友说，她妹妹当初在联想，零几年就开始副业做淘宝，后来直接辞职了，做的比她还大。要么创业，要么做副业，否则没前途。

然后我这个朋友跟我讲完了，问我怎么看。我说了一句话：阿姨

果然是真正靠自己赚到过钱的人，不同凡响，她说的每句话，都是亲身经历的人生的智慧的浓缩。

104

讲一个真实的故事。

还记得那条老阿姨教育小张的微博不。小张被老阿姨教育后回到家，翻自己的邮箱，居然发现两年前的一个 offer，来自于深圳某个知名大型亚马逊公司的运营 offer。

原来两年前，在小张更年轻的时候，当时他面临着几个选择，一个是底薪 4000+提成的大型亚马逊公司的运营工作，一个是高大上写字楼的知名互联网公司运营，没经验，工资 7000+，办公地点南山科技园，每年出国团建，他选择了高大上的互联网公司。

两年过去了，小张在互联网公司的月薪涨到了 1 万 2，他算了一下，再这么下去，每年加一两千两三千月薪，到了 30 多岁也就 2 万多月薪没准被裁员了就没钱了，所以他决定再次去面试亚马逊公司，重新开始学习。然后他又去面试了那家两年前给过他 offer 的知名亚马逊公司，没想到两年多过去了，两年前面试时办公环境恶劣的公司居然已经上市了，而且有了自己的一栋楼，

办公环境也高大上了。然后招聘要求也从两年前的专科变成了本科学历+英语六级。

然后我知道的另一个人，一个女孩，两年前进的亚马逊公司，从底薪 4000+提成已经涨到了底薪 9000+提成，每个月可以拿 1.5 万工资，自己也开了个店铺做副业每个月可以赚 1.5 到 2 万，相当于每个月可以赚 3 万多，远超办公环境高大上的小张。

小张说，早知道当初去亚马逊了。节省两年时间。

105

还记得老阿姨教育过的小张吗？小张已经从互联网公司的活动运营辞职出来做亚马逊了，已经上了好几个培训班，同时已经注册好了公司，已经在选品阶段了，同时下一步将会去一家亚马逊公司工作偷师。工作肯定是学习最快的方式。

小张之前经常每周去好几次健身房健身，我以前跟他说过，我说你在赚到钱以前不要去健身，他不听，他说身体很重要，我说身体是很重要，但是你并没有得绝症，在这个世界上，只要你不得绝症，身体强壮一点还是肉多一点其实没那么重要，得绝症很大程度上是命，是基因，和你健不健身关系不大，得绝症的概率可以忽略不计。一般的病，基本钱都可以解决，就算是绝症，有钱也可以去美国治病，癌症也能变成慢性病。

你有钱了，可以天天去健身，但是你现在没钱，你想赚钱，你要不想赚钱就算了，你想赚钱，你就必须把所有的业余精力全部聚焦在赚钱上，坚持聚焦在赚钱上好几年，你才可能建立副业，发现商机，从 0 到 1，除非你想以健身为事业（比如当健身教练和

做健身网红），否则健身花的时间成本所能带来的那点身体更好的收益绝对是不划算的，当然你要是有钱了或者事业走上正轨了，你可以天天去健身了，1 已经有了就好说了，但是 0 到 1 是最难的，大部分人解决不了 1 的问题。

昨天和小张吃饭，我问他端午节去哪玩了，他说没玩，上培训班，收获很大，我问你最近健身了吗？他说没去了，我说为什么？他说没时间了，也没精力了，又上课又选品自己还要再学习。你看，在小张没正事可干的时候，我劝他不要健身他都不听，现在他有正事可干了，放假他都不去健身了。

第 22 节 要想打工赚钱，必须要踩准时代的命脉

106

打工确实有挣到钱的，年薪千万的人是有的，这个必须承认。但是这种人几乎都有几个特征：

1. 名校毕业，清北毕业，名校背景，或者留学归来，刚毕业时候的起薪就比大多数人打工十年的月薪都高。大多数人打工十年月薪过不了 2 万，这个要承认。名校毕业也不是都能应届生过两万，但确实有。

2. 在每一步职场选择上都选择了每一个阶段的上限，且立住了脚，没有掉下来（当然也许以后可能会掉下来）。

3. 整个职业生涯中前期 15 年都恰好处于一个行业的上升周期，或者从一个下降的老行业的王牌公司很早跳到了一个全新的上升行业做高管。2005 年之前进入互联网行业做市场和公关的媒体人，

大批都成了 BAT 的公关副总裁，比如阿里巴巴公关委员会主席王帅，还有一些其他人。

4. 恰好进入了一个未来拥有无限潜力的公司，比如阿里腾讯，这种选择在当初看来，基本是运气。

5. 资源背景强悍，去打工只是为了找一个好平台变现，金融公司这类人很多。多的不说。

这样的选择，目前来看，对于职场新人，依然有机会，但主要集中在资源背景强悍，或者对于先进生产力工具的技术掌握的非常强悍的人，比如清华姚班的人，对于普通职业经理人，职场辗转腾挪的空间在变小，因为很多行业成熟以后，职场人的价值会越来越透明。

107

很多年轻人对人生成功的路径的幻想是一级一级的晋升，这种路径的本质就是白领路径，创业炒房当作家当明星都不是这种路径。

为什么大多数人对成功的幻想会是一级一级的晋升？这种路径本质上是学生时代一级一级考学路径的延伸，这是绝大多数普通人从小到大的教育经验和生活经验，这样可以得到老师的表扬，这样可以成功。

但实际上在社会上，这样是没法成功的，一级一级晋升的思维的本质依然是找一个组织去依附，按照他的规则去晋升。但你去看社会上的大部分富人，财富是无法通过职位晋升产生量级变化的。创业不是一级一级晋升上去的，当作家不是一级一级晋升上去的，炒房也不是一级一级晋升上去的，你是没有人可以依靠的，真正的财富是通过你自己有产权的一个东西，不断的积累，可能要积累很久，在临界点之前你可能都没什么变化，但过了临界点，就突然爆发了。

成龙讲过他一个故事，他那时候还不出名，跟着一个知名导演去一个奢侈品店，店员不理他，正好接下来那个月他有一部电影上映，他突然就火了，一下就有名了，有钱了，他就回那个店买东西。这种状态对创业写作炒房拍电影是很正常的，比如你创业，在你找到一个大客户之前，你可能快死了，你用了一年的时间，终于找到了，钱进来了，你就是富翁了，没进来你就死了。这种状态对白领晋升是不可能的，职场路径没有这种临界点。

很多职场新人有个毛病，特别喜欢向老板和上司承诺业绩，只敢承诺业绩，不敢要资源，因为新人觉得自己要资源会惹上司或者老板不开心，觉得自己资格不够，不配要资源。当然了，事实上也如此，只当一个木偶一样听话和做事情，只出成绩不要资源，正是大多数老板和上司喜欢的，他巴不得你什么都不要，然后做出一个大成绩。

恭喜你，这是不可能的。没有资源是绝无成功的可能的，大成功要配备大资源，小成功要配备小资源，这是客观规律，但是只想要成绩不想给资源，又是人性的弱点。因此即使是很多经商很多年的老板和从业多年的资深高管，也还是会被这种人性的弱点蒙蔽，结果一定是死，除非是在红利期，否则一定死，但 99%的情况，大部分公司跟进一个项目，都是在红利期快结束的时候，所以很少例外。

所以职场老油条就有两种了，一种是知道老板喜欢只出成绩不想给资源，于是面试的时候夸夸其谈，把自己的能力夸得很强，承

诺不用投入就可以有很好的收获，实际当然做不到，不过反正都已经进来了， 一般不会随便开除人，只要听话不惹老板烦就行了。另一种是看出来老板是这种抠门的人了，干脆也不说了，也不要资源了，但自己心里清楚做不起来，反正就是打工拿工资而已吗，做不起来损失的又不是自己，你说啥就是啥就是啥，不反抗，也该干啥干啥，行动积极心态消极的工作，大部分人是这么个状态。

109

你会发现，从小到大，不管是小学还是大学，学习好的人中女生比例远远大于男生，哪怕是大学也是如此。像在 BAT 这种公司里，基层员工女性数量（不算程序员，程序员大部分是男的）可能已经远远多于男性了，尤其是营销和运营这种无聊的岗位。而且包括总监岗位女性也非常多，可能比例比男性还要大都有可能。

但是其实总监岗只是个企业中层，严格来说还是执行岗位，和顶层设计无关。而在大型企业集团里，从总监往上，女性的比例就越来越低，人数越来越少。比如阿里三四十个合伙人，只有几个女性，腾讯总裁办除了秘书就没有女性了。这还是在文化比较开放的互联网行业，在基层和中层女性数量远远多于男性的情况下，女性在职场上的晋升漏斗从中层到高层掉的很厉害。更不用说房地产制造业这种传统行业了，更是如此。女性高管数量更少，比例更小。

这和性别歧视没关系，这是个很有意思的现象。平心而论，女性的性情状态比男性更加的稳定，女性在一家公司的稳定性应该也

远远高于男性。而且实际上，女性做事情的执行力，在我看来普遍比男性要好。但是为什么创业者里女性这么少，成功的企业家里女性这么少。当然那些靠关系和当二奶创业的我们就不算了。

这里面当然有文化的原因，有生理的原因。比如女性要生育孩子，这个对职业发展肯定是不利的。比如整个世界，女性在社会上承担的更多是家庭的角色，工作角色没有那么重。但我觉得这些都不是最重要的原因。

我觉得更重要的原因是，女人更擅长玩有限游戏，男人当然我是说优秀的男人不是所有人，更擅长玩无限游戏。不管是考试还是上大学，还是做基层和总监，本质上都是在一个已经被人制定好规则的游戏框架内去执行，女性很普遍的比男性做的更好。

但创业、政治，任何一个领域最顶尖的人才，其实玩的都是无限游戏。就是你不是在别人的规则里去玩，而是要争取创造新的规则，你才能站上全新的层次。男人在这一点上似乎体现的更有野心，就是不喜欢墨守成规的遵守别人的游戏规则，总想创造新的规则和秩序。用陈胜吴广的话就是，王侯将相宁有种乎。

女生的职业生涯，能不能进大公司，比男生要重要得多。

1. 从社会属性上来说，女人的家庭属性比男人要强，更需要稳定的工作环境。

只有大公司才能为女性提供比较稳定的工作环境。小破公司？别提了。小破公司老板自己都是脑袋别在裤腰带上，哪有能力为员工提供一个稳定的工作环境。如果你媳妇天天换工作、找工作，哪有精力管家庭，哪有心情生孩子？所以在相亲市场上，男人有钱，女人稳定，都是抢手货。

2. 从法律保障上，女性比男性更弱势，因为生理弱势，打架打不过，吵架吵不过，所以更需要企业遵纪守法保证员工利益。

在职场上，基本也只有大公司才能充分保障女性生孩子的法定假期，并且假期的时候还给你发工资，休完假了回公司还继续给你安排工作。小破公司？别想了。老板看到你怀孕了，恨不得第一

天就开掉你。还白养你半年假期？但是基本上 BAT 这种公司都能做到养孕期的女员工。难不成以后生完孩子真的去做微商？

3. 从家庭属性上，女人也比男人更需要进入大公司，因为圈层不同。

小公司的招聘要求就是中专、大专、本科，211 就了不得了，TOP 大公司，连 211 都很少，基本都是 TOP10 名校的精英学子，家里条件和个人能力普遍远高于小公司男人 10 个档次。

就算在腾讯当个前台，也好过在 100 人小公司当一个运营总监拿 30 万。为什么？因为小公司运营总监累死累活不过是一个穷人，还没股票，随时还有被开除的风险。去腾讯找一个无风险拿 70 万的开发还有年假，搞不好人品上进靠谱，10 年后就是游戏工作室总监年薪 1000 万。不香吗？

小公司的姑娘，就像无根的浮萍。除非有超强的个人能力，但是大多数人没有，否则还是需要一颗大树靠着。

第 23 节 努力工作的目的是构建你的资源池

111

商业世界里，有的工作岗位看起来很光鲜，但是其实是下限比较高，但是上限很低，而有的工作看起来好像挺土的，虽然做不好的情况下下限很低，可能亏的裤子都不剩了，但是上限很高。这就是赔率，这就是风险偏好。

下限高但是上限低的工作有，BAT 里做运营，外企坐办公室，基本上看起来稳定和体面的工作和打工生涯都是下限高但是上限低，你做的再差，也饿不死，也不会亏钱，但是想赚大钱，没门。因为这些工作的本质都是吃大锅饭。

下限低但是上限高的工作有，课外培训学校老师，亚马逊，然后大部分行业的创业都基本属于此类。你做的不好，你就要亏钱了，你做的不好，一个月可能就四五千了，但是如果你做到头部，你就要发财了。这些工作的本质都是个人能力和个人特质非常重要，

旱的旱死，涝的涝死。

我听说过有成为亿万富翁的培训学校老师，我听说过有成为亿万富翁的亚马逊老板，我听说过有成为亿万富翁的淘宝公司老板，但我从来没听说过有成为亿万富翁的互联网公司运营，从来没听说过有成为亿万富翁的外企 HR 和行政，当然除非他们嫁的好。当高管？能当高管的人和做什么没关系，本质上是老板信任你。

全国各个一二线城市，本地最大的教育培训机构老板，当初基本上都是老师出身，从入行当老师到出名，到自己开班，到自己有商业意识慢慢的扩大，基本上做到本地第一第二，身家过亿是非常正常的。我认识一个某个一线城市本土最大的教育培训公司的董事长，一年营业额 4 个多亿，老板当年就是从中学辞职出来当培训老师的，干了 20 多年，现在还是机构大股东。我可从来没听说过哪个互联网公司运营和产品经理身家过亿。你可别跟我说马化腾和张小龙，他们本质上是创业者，只不过行业不一样。

一个人不论什么大学毕业的，想赚钱，正确的观念不是指望通过工作本身的技能赚到钱，这种人基本都赚不到什么钱。随着资产价格的大幅度上升，劳动力价格是永远都追不上资产价格的上涨的，绝大部分工作技能只够基本生存，然后通过啃老付首付，然后再还钱，为资产和资本打工。

当然工作还是要干的，你没什么资源的情况下，必须去工作，去打工，这是为了生存，工作的技能也要磨炼，这是很有用的。但是一般情况下，大部分工作技能门槛很低，两三年足够精通了，再往后面，你的薪水越高实际在老板眼里你的职场性价比就越低了，高到一定程度，你一个人的薪水是 10 个应届生的起薪，那你就危险了，还不如从头培养 10 个应届生划算呢，这就是为什么越是高薪的行业，越是注重校招和应届生的招聘，比如互联网行业，因为要淘汰人。

一个人大学毕业后要好好工作，努力工作，但是更要全力构建自己的资源池，其实这个时候，你和领导的关系好不好反而没那么

重要，你和供应商的关系好不好，你和客户的关系好不好才重要，很多人只注重和领导的关系，但是你和领导的关系再好，最多一年给你加 3000 块，等他走了，你也就快被新领导干掉了。但是你有行业资源，你能把所在行业的产业链条打通，你的领导走不走就不重要了，等你走的时候，你就能赚得更多。

113

有的人说知名的经济类律师都有 CPA 证书的。其实真正成功的律师，没有哪个是有 CPA 证书的，因为律师行业本来就是一个高人力投入高时间投入的行业，不可能律师+审计同时做。

成功的律师都是靠混的，不用非得干到律所合伙人，干到合伙人只是很小一部分优秀律师的职业路径选择，实际上性价比不一定高。当然干到合伙人没有 8 年以上红圈所从业经验也是不行的。

现在比较成功的律师，除了红圈所合伙人以外，诉讼类的有案源可以赚钱，就是拉单子能力强，非诉类的经济类律师比较贴近商业，IPO、股权并购这类的。法律专业刚毕业就去甲方做法务，没有经历过红圈所的洗礼，就像学会计的刚一毕业不进四大直接去甲方做普通会计一样，对未来发展不利。

律师行业的好处是认识人多，虽然刚开始级别低，只能认识一帮中基层的人，但是这本身就是一个熬资历的行业，所以得一直熬，等你认识的人都当上高管了，等你认识的老板都厉害了，他认识

你，信任你，你就可以起飞了。坏消息是这个行业已经有很多人在排队了，所以得看运气和能力。

很多人可能不知道，很多上市公司的董秘都是经济类律师出身的人，一个是因为英语好，一个是情商高，一个是以前做经济类，懂投资者关系。董秘已经算是高管了。能混到董秘就不错了。很多投资公司的合伙人也有很多律师出身的人，因为操作的投资并购案例多了，认识的朋友多了，进圈子了，老板信任他，就上去了。当然我认识的最有钱的律师还是早就出来创业做互联网的，清华法学院毕业的，相当于放弃了原来的发展路径，直接转型从头干了，而且做得很成功。这个太牛了。

找一个钱多活少离家近的工作并不容易，但如果说进一家自己想进的公司，却没有很多人想象的那么难。很多朋友之所以找不到好公司的工作，主要原因：1 懒 2 笨 3 不懂持之以恒。

如很多人投了 BAT 岗位，投了一次，没反应，就放弃了。还有去面了一次，没要你，就认为自己达不到这家公司的标准。从此不再投这家公司，或者再去面试不再有信心。事实上，任何一个大公司，都有相当多的部门，每个人部门的用人标准甚至面试流程都是不一样的。而且最重要的是，用人部门的人是不一样的。最重要的因素其实是人。也就是说，即使你再优秀，面了个不喜欢你的领导，你可能都进不去。下次遇到一个秉性相投的领导，就可能进去。面试有相当大的随机性。但多给自己几次尝试的机会总是好的，反正投简历也不花钱。

还有很多人总是盯着自己想进的那家公司里完全匹配自己工作经历的岗位。这也是一个误区。首先，在任何招聘网站上的信息都是滞后的，尤其是好公司的招聘信息。什么意思呢？比如好公司

的招聘信息都有很多人关注，基本从岗位出现在招聘网站开始，就有很多人往里面投简历，同时一个大公司会和很多猎头公司合作，猎头也会尽量多的往里推人以增加命中概率。所以你并不知道一个出现在招聘网站上的招聘信息背后真实的招聘进度。很可能这个岗位已经招到人了，但 HR 实在太忙了，没撤下来。所以如果你想进一家 BAT 级别的公司，最好的策略是，只要看到和你的工作岗位有匹配度的（哪怕不是完全匹配），就投。而且要多渠道投，以增加被 HR 看到的几率。当然，如果你能联系到负责岗位直接招聘的 HR 甚至用人部门领导，那是最好。只不过任何一个大公司，不同的部门甚至同一个部门不同的产品都可能是不同的 HR 在负责，所以你不太可能认识所有的岗位直接招聘的 HR，找熟人也是一个需要时间成本的事情。所以投简历和找人要两不误。一切都是为了增大概率。

不同公司的 HR 系统是不一样的。虽然相当多公司都有明面上的招聘规则，但在一家数万人，以反映快速著称的互联网行业，招聘需求是多种多样的，规则是死的，现实是多种多样的。如相当多公司 HR 系统有本部门面试一次失败一年内不能再面试，或不能同时面试两个部门的规定。但事实上，在复杂的现实状况中，任何情况都有可能发生。

如果你面一家公司，一个比较低的岗位没有要你，你又去面了一个更高的职位，虽然理论上越高的岗位要求越高，但由于每个岗位所需要的侧重点不一样，最重要的是每个岗位的用人部门负责

人不一样，还是那句话，人是最重要的因素。可能一个低级别的岗位不要你，但一个更高级别更高工资的岗位要你了。这种情况在职场相当普遍。永远要记着，每一次面试都是全新的，都是独立概率的事件，你哪怕在一家公司失败了 10 次，第 11 次依然是独立的。

对屌丝来说，最缺少的往往是一次进入好公司的机会。但对屌丝来说，屌丝最缺少的是做事情的方法和不同的思维方式。平庸是普遍的。我一直相信，对于一个连好工作都找不到，连自己想进的公司都进不去（除非你不想进，这是另一个问题）的人，本质是个平庸的。这体现了他即使身处绝境，也学不会绝处逢生的求生方法。

对屌丝来说，最缺少的往往是一次进入好公司的机会，但对大部分屌丝来说，他连面试几次好公司的机会都没给自己，他们对自己太狠了。什么意思呢？他们太珍惜自己的简历了。他们需要进入一家好公司，他们投的简历却太少了。我举个我身边人的例子，我哥中科院计算机所研究生毕业，在他们当时毕业找工作的时候，除了极少数超大牛（一毕业就年薪百万这种），大部分人的情况是，投 40 家中国顶级科技公司的简历，收到面试邀请，去面 10 到 20 家，拿 5 到 10 个 offer，再选，并由此获得和心仪公司议价的机会。你有其他机会，就可以和另一个机会议价，获得超额收益。这在他们当时是普遍情况。而他们是中国顶级院校最火爆专业的研究生。你呢？

事实无数次的证明，你既比优秀的人笨，你还比优秀的人懒，你还没优秀的人有背景。从这个角度说，世界其实相对来说是公平的。你确实付出的太少了。至少在别人更成功的这件事上，你大概率没有别人付出的多。

总有职场新人问，营销和销售有什么区别，运营和营销有什么区别。

一般来说，销售，市场，商务（BD），营销，公关，品牌，运营，这七个岗位是业务条线的。区别是，这七个岗位，越靠前销售性质越重，越前端，越靠后，越后端。

简单来讲，越前端的意思就是离消费者（或者用户，包括企业用户）越近，可能是打电话，可能是需要自己去跑，不管形式怎样不重要，就是越近。在薪资形式上，越前端的工作在薪资形式上表现为提成或绩效的比重越大，最前端的一线销售，可能月薪只有 3000 块，其他都看绩效，还会跟你说一句上不封顶，其实意思就是底薪很低的意思。如房地产销售就是典型，阿里巴巴的 B2B 销售也是这类。

销售其实有很多的种类，非常多的种类，而且大部分业务性岗位（刚才那七个其实都是业务岗位）其实都带有销售性质，但是轻

重有很大的区别。销售这个行当也有很多细分岗位，在不同的行业不同的公司生态是完全不一样的。如快消品的渠道销售，就是跑便利店或者 KA 卖场（如超市或便利店这类大客户），在薪资上一般来说工资并不高，底薪的部分可能是 3000 到 5000 千，绩效部分（提成）可能有一两千的样子。而保险销售一般没有底薪，也就是所谓的有责任底薪，也就是你不出单，就一毛钱都没有，只要出一单，就有底薪。比如你一单没出，就是 0 收入，也不给你报销任何费用，出了一单，那么就有底薪（比如两三千的样子），再加上自己的销售提成。所以很多这类有责任底薪的销售如果最后面临不出单，宁愿自己花钱出一单或者让自己的亲朋好友花钱出一单。当然还有提成（或者绩效）占薪资比例非常小的销售，这种就有点 BD 商务性质的了。

还是那句话，每个公司可能会把不同的岗位命名为不同的名称。如有的笨蛋公司可能会把销售的岗位命名为品牌经理，或者营销经理，其实就是销售。所以问清楚岗位性质是非常重的。

市场这个岗位比较杂，严格来说刚才说的这其中岗位其实都可以取名字叫市场类岗位，但一般来说，一般的市场岗位都是偏销售的。当然也许不直接从事销售，可能是市场统管，但这属于公司里比较高端的岗位了，尤其在大公司。小公司的市场一般就是销售。大公司的可能会有管理属性。一句话，任何岗位，小公司业务（销售）性质都更重，大公司管理或者运营性质可能会更重。

商务一般来说是做资源置换的，所谓的 BD，但在很多公司里，其实也是销售岗位。尤其是小公司，其实没啥有利用价值的资源。BD 这个岗位，只对大公司有价值，小公司的基本都是销售。即使是在大公司里，BD 也是业务条件里比较偏销售的一个岗位。

营销这个岗位在不同的行业不同的公司差异非常大。要具体问题具体分析。一般在实体行业公司，也就是非互联网公司，营销在小公司，一般都是销售性质的，在大公司，如大型的房地产公司，有可能是策划性质的。而在大型的互联网公司，营销一般来说是偏线上营销或市场推广性质的。如线上的各种粉丝节、双 11 这种节日促销。

公关一般都是对接媒体，对接传播资源，对接媒介资源的。公关这个行当比较不正规，一般来说在房地产公司可以理解为请记者吃饭，出现老板不想要的稿子了，给记者钱让记者删稿，是个擦屁股性质的职业。在互联网公司会更偏传播一些，具体还是要分情况。

品牌一般来说在业务条线里已经是很后端的了，可能仅次于运营，运营更后端。一般来说对品牌岗位而言，就不存在跑客户，或者拿提成这个说法了，该是多少钱就是多少钱了。当然有的公司比较小，好多岗位其实都是销售，小公司嘛，没办法，没业务，说白了都是销售。大公司就会分的比较细。品牌一般对接的就是广告公司，指导销售、客服性质的。包括什么 VI 那些垃圾东西。

运营可能是最杂的一个岗位了，做运营的，可能是年赚百万的大牛，可能是月薪 4000 的傻 B。运营这个词，其实是个互联网行业的岗位名称，随着互联网公司越来越牛，很多行业都开始装厉害，把一些岗位叫做运营了。别的行业就不说了，就说互联网的大公司的吧，小公司的没法说。一般来说，运营可能是货品运营，做电商的，所谓的类目或商家运营，淘宝小二，可能是用户运营，可能是社群社区运营，可能是游戏运营。他们和销售的区别是不会和消费者直接接触，但是会通过网络端口运营用户，有销售性质，但轻重要具体问题具体分析。

再多说一点。刚才说的那七个，是有顺序的。越靠前的越接近销售。当然，还是那句话，每个公司不一样，每个行业不一样。不要上当呦。

第 24 节 跳槽、升职无法获得超额收益

116

从大公司往小公司跳，一定要非常非常谨慎，一定要非常非常小心。

千万不要因为小公司给的钱多，甚至多一倍，就贸然跳槽。

除非你能去做合伙人，拿股权，成为团队核心成员。

否则对你的长期职业发展没有好处，你也多赚不了多少钱。

因为小公司业务不稳定，团队动荡，老板压力大，你可能根本拿不到入职时承诺的钱，就因为各种原因被优化了。哪怕不直接裁你，你也会自己先崩溃。因为压力太大了。

上次有一个中国人民大学研究生毕业的小女生来找我咨询，她是

知名 K12 机构的员工，她总共咨询过我 2 次，人大毕业来找我咨询的，不下 10 个，北大毕业来找我咨询的，不下 20 个，清华毕业来找我咨询的，不下 15 个。而且很多都是咨询过我不下 2 次、甚至 3 次的，还有每隔一段时间就要来跟我汇报一下最近的情况，咨询我的意见。因为我给他们的意见，真的让他们赚到钱了。真的是为他们好的。

那个人大研究生毕业的女孩，去 K12 机构第一年 20 万，她想跳槽，我让她坚持一年，这个背景很好。

一年后就有另外两家机构一个给她开 50 万，一个给她开 40 万，我告诉她都不要去，继续在这个公司呆。因为那两个公司都是创业公司，不稳定，压力大，没时间做副业，总收入其实不会上升，而且你刚做一年，积累不够。

然后很快她在原来的公司就年薪 40 万了。距离她进入这个公司只有 2 年多一点的时间。

因为我知道那个公司能赚到钱。那个公司工作 5 年以上的知名老师，年薪百万的很多。

好好教，有经验了比没经验翻一倍很正常。没必要跳槽。等积累上 100 个愿意私下为她付费上课的学生再辞职直接做线上教育就可以了，没必要往差公司跳，又不是去当高管，又没有股权，给

的工资表面上看翻了一倍，其实都是假大空，都是有很大业绩压力的工资，如果达不到根本拿不到那个钱，没意义。

117

大学毕业季来临，给大学毕业生的一些话。

1. 男人一辈子有两次迁徙机会，一次是上大学，一次是大学毕业找工作，之后迁徙力直线下降，如果后面不能实现财富自由，基本上迁徙力归 0，进入等死状态。大学毕业选城市，绝不能含糊。

2. 大学上的再好，毕业回县城，人生结束。如果家里没关系没资源，回去就是等死。一线城市再苦再累，你只要出来，还能回去，你先回去，就出不来了。

见识过更美的风景，人的气质也会不一样，二线城市的各个公司的高管，大部分也是有一线城市工作经历的，在工作经历层面，来一线城市再回去，相当于海归。

3. 文科生，非技术岗，非法律财务类的文科生，学校和专业都不重要，一本和三本没区别，除非你是清北复交，主要靠混，靠个人能力，靠性格，靠忽悠，靠机遇，不要因为学校不好就不自信。

文科生不会混，不可能成功。

4. 理工科生走技术路线的，最好读个名校研究生，提升平台层次，不走技术路线的，参考文科生。

5. 刚毕业没人把你当人看，你在学校是三八红旗手，但在社会人看来就是个未成年人，不要着急，时间可以解决身份问题。

不要在职场宣传你在学校的奖项和经历，简历上也不要写，会让人觉得你很幼稚（应届生参加校招要写，有工作经验后不要写）。

6. 如果不想创业，最好在毕业两年内进入一家超级公司背个背景，未来 20 年职场的路会好走很多，工资福利待遇等都会好很多，好公司出来再去好公司很容易。中国年净利润超过百亿的民营企业只有十几家。

如果是垃圾大学毕业的，校招基本进不去超级公司，进去也是做销售，可以考虑先去乙方呆一两年再跳槽，乙方好进，社招比校招好进。

7. 如果以后想自己做生意或者创业，看命吧。

8. 女孩在小地方找不到优秀男人，长得漂亮的最好去大城市。

很多年轻人跟我说过这样的话：我想找一个下限高一点的工作，这样无论如何都不会太差，先稳定好下限，再去想上限的事。这基本上是错误的思想观念。一个人在年轻的时候，应该全力追求上限，你的下限才会真正的提高，而不是为了所谓的求稳去做一个短期看起来下限高的工作。

比如互联网公司运营，短期看起来下限很高，在一线城市稍微好一点的互联网公司，一个 2 年以上工作经验的互联网公司运营怎么也得 1 万块以上月薪吧，这个就会给你一种错觉，就是好像这个工作下限很高，怎么都不会低于一万块钱。包括很多做低端会计工作的（没有四大审计经验）也是这个思维。

然后另一个工作，比如教育培训老师，比如亚马逊，比如淘宝，比如外贸，等等，你做的不好可能就一个月四五千块钱了，甚至可能做的不好就被开除了，你就觉得不稳定，下限低。其实不是这些工作下限低，只是这些工作做得差的话可能吃不上饭。但实际上这些工作的上限比互联网公司的运营高的多的多，甚至上不

封顶。

真正空间大的工作，都是下限很低的，但是真正的好工作必须满足上限高这个要求。只要上限不够高的工作，下限无论多高都没有用，都不值得年轻时的你去奋斗，因为你要和时间做朋友，你要的是5年后的指数增长，你要的是5年后一年赚的钱顶前5年加起来的10倍以上，而不是兢兢业业工作5年，5年后你的工资只比第一年涨了1万块钱。

而且当你选了一个所谓的稳定的，下限高的工作的时候，其实你就已经错过了未来的成长空间，因为你把时间都用来培养无用的技能了，你把可以积累自己品牌和创业能力的时间都用来做PPT和EXCEL了，你会发现你根本无法转型。转型也可以，但是还是需要辞职从0开始，但是如果这时候你有老婆孩子了，一个月有1万块钱房贷了，恭喜你，你的职业生涯没机会转型了。

119

为什么在各个大公司之间来回跳的白领人生无法通过跳槽产生质变？当然，像刘炽平柳青这种，其实是最顶级的职业经理人和投资经理人，不存在跳不跳的问题，人家层次就在那。他们不跳槽其实层次也很高，只是跳了层次更高了。

但是普通中层和基层员工，跳槽可以涨薪，但不管怎么涨，由于层次的问题，也一定是在一个劳动力市场的合理区间内的，是不可能有超额利润的。无非就是 2 万还是 3 万，年终奖是 2 个月还是 5 个月的问题。当然这对普通人来说变化已经足够大，但也仅此而已，不会产生阶层跨越。

大部分人基本也就卡在这了。因为在一个超级企业做到高管（副总裁以上），其实是非常难的，比创业还难，对你的出身（学校、专业和最初的职业）要求很严格，对你的人际关系要求很严格，对运气要求也很严格。我相信年薪千万的高管数量很可能远远少于年流水千万的企业小老板（年薪收入本质就是一个人的流水）。

这个时候，如果你没买很多房子，也不创业，基本就一辈子到头了。买房谈何容易，要真这么容易你不早就北京上海 10 套房了？没钱啊哈哈。成都十套房大部分人也没有啊。而且那个时代已经过去了，大部分屌丝是无法通过买房致富的，因为现在成本已经足够好。

有钱人本来就永远是少数，这个不管你干什么都是一样的。不可能社会上大部分人是有钱人，那是不对的。

我要说的一个普遍求职现象是，从求职者的角度，觉得自己非常适合一个岗位、势在必得，这个可以理解，但是绝对不能在一棵树上吊死，因为你根本不知道对方是怎么想的，这就跟下棋一样，有过深刻的下棋经验的人应该明白这个道理，一个东西你布局再好，想得再好，你觉得还有两步你就赢了，把我车吃了！死了！这个世界永远不是只有你一个人在走棋，这是从小下象棋给我的启示，你永远不知道你会遇到什么对手，是超级高手还是智障，你都不知道。

比如很多人看到 bat 的一个岗位和自己的履历特别符合，很多猎头也会这么跟候选人说，这样来加重自己对这个职位的预期，这样的结果往往事与愿违：

1. 比如说有的朋友想应聘 bat 的职位，他可能在网上看这个职位已经放了很长时间了，可能得半年一年了，甚至可能更长；

这个就是很正常的现象，因为 HR 非常的忙，有可能已经招聘到了，

但是忘记关这个职位了。也有可能这个职位可招可不招，招聘部门的想法可能是要招就招一个特别牛的，因为岗位不是很紧急，就放在那，等着钓鱼，完全不急。也有可能是已经有几个人正在流程中了，像腾讯的很多岗位面个四五轮五六轮从第一次接到 HR 电话到拿到 offer 可能半年时间都很正常，所以你其实并不知道这个岗位背后的真实情况。

所以正确的做法是，如果你想往一个方向发展，那最好的方法是把相关公司的岗位都看一遍，不能只盯着一个。

2. 还有一个误区是，有的人见过了自己想去公司的人的工作状态，很喜欢，但其实真实状况很可能并不是你想的那样，比如工作状态，有的人可能因为工作关系和 bat 对接过，他见过的那个人的工作状态他能接受，但其实他对接的那个项目其实只有 3 个月，问题是一年有 12 个月，剩下 9 个月的状态你没看到。没准就和你对接那 3 个月的状态是你能接受的，剩下的 9 个月你不能接受。

3. 再一个，有些很光鲜亮丽的公司，真实工作状况并不像外面的人看到的想象的那么好，最典型的是没有盈利的大公司和大公司的边缘部门，比如整个视频行业都没有盈利，比如金融在网易就属于边缘业务。

4. 再比如很多人过于看重自己的个人资源，这个个人资源倒是个优势，应该说，但是对方需要不需要，怎么想，就不一定了，这

个要看运气。

5.年龄问题，我曾经有个网友是央视的节目导演，他的学生都去优酷爱奇艺了，结果他进不去，因为他年龄大了，主管比他还小好几岁，那人家就不愿意要了。

第七章

从不考虑五年后职业延展的人何以拥有成功的人生

一个不会写作的人，不可能对人类的意识形态有最深刻的理解。

——村西边老王

第 25 节 只有副业才能解决你的职场危机

121

副业和你主业工作做的好不好没关系。当然了，如果你连主业都没有，那就别说副业了。主副是相对的，白天需要上班的是主业，不是工资的收入来自副业。更多好书看朋友圈ipip161

副业收入不一定比主业低，亿万富翁家的孩子大多也经历过打工的两三年，当然也许他零花钱都比工资高，车房早就买好了。但你不能只从收入来衡量主副业，虽然收入是一个最重要的衡量尺度。

因为第一你不能浪费时间，并不是所有富二代大学一毕业就能接班的，一般人大学毕业也就 20 出头，读完研究生不到 25，这个时候一般老爸也就 50 左右，如果是企业家，正是事业巅峰啊，而且你又刚进社会，总是要交学费的，无非是去别人那打工还是去自己家打工的区别。但最重要的是，不能浪费时间，不能呆着，

只要你做事情，就会有收获，多少的问题。聪明人总是会有很多收获的。这个区别主要在人，不在于工作工资。

第二，大部分人找到自己一生的事业需要一个时间过程，不可能像比尔盖茨一样 20 岁就创办微软直接干到世界首富了是不是，那是超级天才啊，即使你是企业家的孩子，你也不一定是天才啊。何况大部分人也不是企业家的孩子啊。还是要交点学费的。

第三，当然这不是说没有副业的人主业就不能成功，如果你像郁亮一样，北大毕业，被王石赏识，直接干到了世界 500 强总经理，那还干个毛副业啊是不是，那就不用了。问题是大部分人也不是北大毕业的啊，也没有王石赏识啊。这不就是个运气问题吗？大部分人运气没有那么好，得有后手啊。你不能指望公司养你一辈子啊。

副业之所以重要，并不是因为主业不重要，更不是让你主业吊儿郎当混日子，然后做副业。

实际上，主业混日子的人，一般副业也做不好。能把副业做好的人，他工作的时候往往也都是非常认真负责的。甚至你主业的工作时间，和副业的时间也完全不冲突。

因为本质上——不管是主业还是副业，能做好的人，都是认真、负责、热爱这份工作的人，都是有成功欲的人。而没有成功欲的人，无论主业还是副业，都不可能做好。这个和你主业是不是占用自己的时间没关系。

因为时间是挤出来的，只要你脑子里一直在想着一件事，你就会有时间做。如果你没做，说明你压根没想这个事。

那天说，很多不热爱写作的人去当记者，这么好的人脉平台和写作机会，但是大部分记者在工作之余，完全不会去写自己的东西，

所以他们主业也没做好，副业也没做好。实际上记者是非常容易做副业的，很多知名自媒体都是记者以前上班的时候业余时间写出来的。

今天中午还有个朋友跟我说，他以前做投资的时候，下了班回家就看电视——完全没有副业的想法。

我说那是因为你不热爱那个工作。否则你下了班肯定都在思考怎么做得更好。

现在他转行去做教育培训了，他高考数学 148 分，结果现在工资虽然降低了，但是他现在工作的非常开心，每天即使下了班也在研究数学题。因为他热爱这个工作。

所以副业为什么重要？

并不是说让你主业混日子。

而是我们并不是每个人都很幸运，能在人生第一份工作的时候就能选到自己热爱的工作，甚至可能对自己热爱的东西总是会求之不得。就像我刚一毕业的时候想当记者，但是没机会，始终没机会。那怎么办？我得养活自己啊，所以我只能去做别的工作。

那么我做了别的工作，其实我也不喜欢，但是我并没有因为自己

做了一个不喜欢的主业，就放弃希望，就放弃自己喜欢的东西，我在互联网大厂的时候，经常加班到凌晨 1、2 点，就这样我还有时间去写东西，10 年写了 1600 万字。因为其实写东西并不需要花多少时间，哪怕是你上个厕所其实都能写个 1000 字。所以就是个坚持问题。

结果后来我认识了很多媒体的老板和高管，后来我有机会去做记者了，甚至有机会去一个非常有名的一级媒体做总监，我那时候反而不想去了。因为我已经自己出来做生意了。既然当初是因为喜欢写东西所以才想去当记者的，那么后来我通过我的坚持用另一种方法达成了我的目标，我为什么还要去做记者呢？

但是很多人的情况是——他喜欢一个东西，然后没机会把此当做职业，然后就混日子，放弃了。主业也混日子，副业也没有。那就不叫喜欢了，那叫虚度时间。

123

很多人经常问，做什么样的职业有前途？什么样的职业又容易做副业？能和副业产生联动并进而创业？

其实我经历过那么多咨询，我发现大部分人缺少的并不是职业技能，而是缺乏想象力和思路，最主要的是——大部分人太懒了。

其实很多人的职业规划还停留在单独的主业规划上，而完全没考虑自己的兴趣和副业。这种规划方法已经是完全过时的规划方法了。一个人在最初做职业规划的时候，就必须充分考虑自己的兴趣和副业发展可能。

什么意思呢？

比如你做设计师，那你无论什么学校毕业的，你去做平面设计，最多也就是一个月 2 万块，我甚至认识伦敦艺术学院毕业的硕士生月薪只有 1 万的。但是你如果你一边做设计，一边做自媒体呢？等你粉丝多了，你就可以开课卖教设计课的了啊，这个副业

一旦做起来，会超过你主业职业生涯工资的总和。所以如果你只是规划怎么在一个公司好好当平面设计师，是没前途的，但是如果从一开始，你就有做副业的想法，那你将拥有一个广阔的世界。

再比如，我还曾经认识一个做 PPT 做的特别好的设计师，因为他不受重视工资很低，但是他开始在淘宝里私下接单做 PPT，后来单子多了，他又开始找他以前美院认识的学弟学妹们兼职做，大学生兼职非常便宜，后来竟然做到了淘宝 PPT 外包制作的前几名，辞职不干了，副业转正了。

所以有的时候，同样一份技能，如果你只是做了主业的职业规划，只是做了打工升职加薪的准备，那你永远都赚不到钱。但是同样一份职业技能，打开思路，开动脑筋，平时多勤奋一下。你就有机会做副业甚至把主业转正去创业。

124

没想好换什么工作为什么要裸辞？

互联网大公司的外包岗基本没有转正机会。纯粹是浪费时间。

不要老想着下份工作做什么，要多想想下下份工作做什么。

很多人之所以会在职业选择上迷茫，就是因为太短视，没有延展性的思维方式——总想一步到位找一个自己满意的工作然后干一辈子，然后自己现在的能力又达不到自己的期望，于是只能每次都做短视的选择，于是整个职业生涯都在短视的选择中消耗完了，表面看工作了很多年，却从没真正进行过长期的积累。

做任何事，都要滚动式发展，现在开始干一个工作，是为了 2 年后好跳槽的，同时现在开始积累一个副业，是为了 5 年后能获得一个更大的转型支点的。同样，2 年后的工作也要为 5 年后的跳槽做准备，5 年后要开始在前一个副业的基础上开始为 10 年后的发展做铺垫。

人都是通过一个一个台阶和跳板往上跳的，每一次奋力往上跳一次，可能成功，也可能失败，但是没关系，因为你跨的步子没那么大，成功的概率很大，就算暂时遇到没达到预期，可以再试几次，还有个副业在积累，会给你喘息的时机。

人既要能忍受当前的孤独，又要相信自己的选择，又要能勤奋、坚持的把所有的业余时间投入到副业积累上去。能做到的人寥寥无几。所以大多数人主业也没学到什么东西，转型也转不过去，副业也没有积累，如果这时候没有积累就直接创业，基本就是挂掉，赔个底朝天。

任何人在选择一份职业的时候，都不仅要考虑这份职业本身能给你带来多少钱，能有什么发展，同时要考虑这份职业之后的下一份职业有什么样的延展性。这才是一个工作真正值钱的东西——它给你的人生带来的延展性和想象空间才是真正值钱的东西。

125

一个人应该如何分析自己的竞争优势？有哪些维度？

很多大学生只会从学校和专业角度去分析自己的竞争优势，殊不知，这是对人性认识的严重浅薄和对社会复杂度的严重低估。而这几乎是所有学生思维和打工者思维的人的共性，持有这种思维的人，职业发展的上限都极低，基本上只能按部就班的按本专业找工作、上下班、赚平均工资。

这样的人，既缺乏对人性的了解，也缺乏对社会的了解，更重要的是，缺乏想象力。而这正是大多数人一生平庸和愚笨的原因，因为他们对人性和社会始终没有建立起完整的评判坐标。

一个人的竞争优势，应该从以下维度进行分析：

个人兴趣、性格属性＞个人社会属性＞个人家庭属性＞学校和专业属性。

在竞争优势的链条中，学校和专业恰恰是最不重要的，却被大多数人排在了第一位。

同样是同班同学，你长得丑，别人长得跟天仙似的，你们的命运能一样吗？

同样是同班同学，你家穷的跟刚洗完的锅似的，别人家里有 3 个亿现金，你们的命运能一样吗？

同样是同班同学，人家是用生命在热爱编程，你一个只会考试连个程序都编不出来的人，你们的命运能一样吗？

什么叫个人兴趣、性格属性？就是你的天赋在哪里，兴趣在哪里，这是一个人最大的竞争优势。

你是个天才作家，你是个天才商人，你是个天才程序员，那什么都阻挡不了你的成功。这就是个人兴趣属性。同样是一个班毕业的，张小龙可以凭借一己之力开发出 foxmail ，他的同学就只能一辈子打工。同样是同班同学，我可以做自媒体，别人就只能打工拿死工资。你性格强势，就适合当领导，你性格懦弱，那你无论什么大学毕业的，你都只能当下属。

个人社会属性，就是你是男是女，长得漂不漂亮，长得帅不帅，年龄多大了，身高怎么样？这些都比你的学历重要得多。漂亮的

人做前台工作就是容易赚到钱，就是容易被有钱男人喜欢，长的帅的人只要学历别太差，也能赚到钱。我一个朋友就是小帅哥，学历很普通，但是人很聪明，上电视当网红，年纪轻轻也能赚一年上百万。这是学校和学历能代替的？年龄也很重要，你 20 岁，想去做管理层，再好的学校都不可能，因为别人认为你没有经验，但是你 35 岁，别人就会认为你成熟稳重。

个人家庭属性就是家里条件，家里对你的支持，给你的钱，给你的氛围和环境，也就是所谓的原生家庭的观念、财富、文化水平，也会很大程度的影响一个人的发展。

而以上三个，对一个人的影响，都比学校和专业更大。凡是认为学校和学历最重要的人，反而是最没有个人特点的人，这样的人无论学历再好，都不可能成功。因为他的认知就是错的，这已经说明了他没有一个好的兴趣、一个强势的性格、一个好的社会属性和一个好的家庭教育。

第 26 节 高级的快乐是找到天赋和兴趣所在

126

创业，写作，做音乐，凡是想出大名赚大钱的事，都不是人干的活。就那个孤独一般人都受不了。你经历过不一定牛，但是你要是经历过（不靠父母那种）还成功了，那你肯定是牛的。

我也是最近才发现，我的上限比我想象的要高很多。我有很多特别好的一般人没有的素质。我以前一直觉得我是个特别没耐心的人，特别耐不住寂寞的人。事实上不是这样的，我最后发现我可以承受长时间的孤独和压力，而且不放弃。虽然这个过程非常痛苦，但你坚持下来一次，你就进步特别大。

而且我可以在非常逆境的时候不放弃自己想做的东西，同时逆境，还非常孤独，压力还很大。那我觉得我就有点信心了。信心太重要了，信心比什么都重要。给你 200 万，你不相信自己，你就去投机去了，很快输光，本质上是你不相信自己，不了解自己。所

以你要投机。

当你做一个无法靠投机成功的事情的时候，你会发现你现在有多少钱，这事有多难，根本不重要。因为你了解自己啊，你都干成过一次了，后面就是重复和熟练。你不会害怕了。恐惧是最大的敌人。

要经常挑战自己的边界，不行退回去，只要试错成本你能接受就行。屌丝最好干不花钱花时间的事建立竞争壁垒。比如做电子商务，你提前做个 10 年，花钱就少了。比如写作。当然你得早点做，赶上红利，事半功倍。赶不上对你的综合要求就高了。挑战自己的边界，不行退回去，过段时间再试试。没事的。

127

大部分人都以为自己了解一个自己没做过的行业，比如自媒体，基本上所有的公司里给公司做自媒体运营的人都能说出比我更多的自媒体运营心得，比如很多粉丝写了5天自媒体就写不下去了，跟我说怎么自媒体，都能把我说懵了。太厉害了，什么都懂，既能做快手，又能写微博，还能做知乎，什么都懂。

可惜。公司的那帮自媒体运营，他们自己做不出自己的自媒体，他们除了花公司的钱，自己没从自媒体上赚过一分钱，他们离开那个公司重新做自己的号，他会发现他10天都坚持不下来，他会发现没有了公司一年几百万的自媒体投放和奖品投入，他什么都做不起来。那些没做过自媒体却能对自媒体侃侃而谈的人，他们之所以能说出这么多的自媒体的运营心得，唯一的原因是他们完全不懂自媒体。

大部分人都是方法论主义者，以为做事业和高考数学一样，你把公式记熟了多做几个题就120了。但是你去看看有多少高考数学高分的能做出属于自己的事业你就明白了，这完全是两个领域。

一个是无限游戏，一个是有限游戏。想成为头部，对不起，任何老师和补习班都没用，因为做事业，只有头部才能赚到大钱，考试，你只要分数涨一些，你上不了清华也能上一个更高档次的学校，但是做事业不是这个逻辑，想赚大钱，最后都是神仙打架，小鬼看直播就可以了，里面的方法和门道，比书里面和培训讲的多的太多了。

这是商业，这是竞争，这是生意。这个世界上，任何有机会能赚到大钱的东西，水都很深，门道都很多，如果你自己没有完全跳进去搞个一两年，你就完全不懂里面的东西，说的东西都是夸夸其谈。

那些公司的自媒体运营，没有一个懂自媒体的，他要是懂自媒体为什么自己的号做不起来？把自己的号做起来可比他在公司做自媒体运营打工工资高多了，一个头部号的收入超过一般上市公司副总裁是正常的，他如果真的懂真的会，他为什么做不起来自己的号？那些还没做过就觉得自己了解这个行业的人，基本上他可能觉得自己了解所有的行业。

他们对这个行业没有敬畏之心，没有尊重，他们以为随便写两条写两天就能成功。

很多人说谈恋爱很快乐，很多人说上床很快乐，很多人说赚钱很快乐，很多人说让身边的人快乐那么自己很快乐。

这些确实都特别快乐，我从不否认这些世俗的快乐。但是这些快乐在我看来本质上还是世俗的作为一个动物的快乐。大部分人其实根本没有体会过什么是真正的快乐，作为一个高级人类，不是作为一个人类，而是即使是在人类中都属于高级的那种快乐的感觉，非常高级，非常难得，而且不是你想有就有的。

那就是一个人找到了自己真正的兴趣和天赋的快乐。

这个世界上，所有最成功的人都是靠兴趣成功的，大部分靠自己成功的人，也是靠兴趣成功的。走是走到最后，你越会发现兴趣的巨大意义，没有兴趣几乎不可能取得重大的成功。

有人问，我要是兴趣广泛怎么办？

那说明那是假兴趣。

有人问，那我怎么选择我的兴趣？

兴趣不用你选，不是你选择兴趣，是兴趣选择你，人类没有资格选择自己的兴趣，是上帝帮你选的。不是你选择兴趣，是兴趣自己会带着你走过来，并带着你走过未来的时光。

这种快乐，100 个人里不一定能有 1 个人遇到。这种快乐太高级了。这种快乐根本就不是什么匠心能比的，匠心算个啥啊，匠心靠的是喜欢和长期训练，而兴趣是生而热爱和天赋异禀 。

用雷军的话说就是，天才程序员，写程序的时候要有写诗的感觉，否则你就成不了天才程序员。你就只能去当产品经理了。

没用的不是大学生，没用的是你。

有的人一辈子都没仔细想过自己到底擅长做什么（擅长和喜欢是两个概念，擅长是优势，喜欢只是你个人短暂的兴趣，人长期的兴趣一定是自己擅长的事情），并且即使是擅长的东西，也必须是有商业空间的，才可能对未来生活有切实的好处（有的人是真的喜欢并且擅长打斗地主，溜溜球，甚至赌博，可惜，在大陆没有商业空间，但是可以去菲律宾去澳门，不过这些人大多没这个魄力），什么行业什么职位适合自己并能有发展空间，怎么样通过一两年两三年的努力逐步走到那个位置上去。

有的人一辈子都没想过这些，想的永远是，我学历不够，考研。我经验不够，先做个垃圾工作攒两年经验值。这都是一步到位的思维，说白了，和一夜暴富、和对社会完全没有经验的学生思维是一模一样的。就跟有事没事喜欢说“我的感情宁缺毋滥”的人一样，打算没有任何经验，给自己规划到 25 或者 28，我要摆脱单身啦，30 我要结婚啦。和这些人是一样的，永远是为不做事情

找借口，而不是为尝试做事情找理由。

事实上，没有什么事情是能一步到位的，因为一步到位需要极大的努力和运气。绝大部分人，包括那些成功的人，都是通过几年，一步一步，一个转型接着一个转型逐步靠近自己想要的东西的。即使你考研出来又怎样？不也是个职场新人？即使你做个垃圾工作攒经验值又怎样？垃圾工作的经验值真的值钱么？

人真的不是以成败论英雄的。每个人起点真的不一样，世界也真的不公平，运气也真的是属于少数人的。但是，人是以价值观、信念、行为和知识结构来区分的。不要以为聪明人看不出你的“愚蠢”，不要以为勇敢的人看不出你的“懦弱”。

你可以一事无成，但不要当个自欺欺人的懦弱的人。

130

永远不要相信自己喜欢什么，而要看自己做过什么。

经常很多人跟我说，我特别喜欢足球，所以我想去做一个和足球有关的工作。但其实他只是喜欢踢足球而已，并没有进过国家队，也没有当做足球记者，也没在足球俱乐部工作过。他完全不是足球产业链上的一员，他只是一个足球消费者。他是足球的韭菜，而不是足球文化的生产者。

很多人都会有这种错觉，就是自己作为消费者的时候，好像很喜欢一个东西，于是等同于认为自己适合成为这个行业的生产者。

自己很喜欢看电影，于是认为自己适合做编剧。

自己很喜欢看足球，于是认为自己适合做运动员。

自己很喜欢看舞台剧，于是认为自己适合做舞台剧演员。

自己很喜欢用化妆品，于是认为自己能成李佳琦。

看电影不适合当编剧，你每天下班回家写 3000 字的小故事，写 5 年，写出来 5 个剧本，才证明你适合当编剧。

看足球不适合当运动员，你每天 20 岁还没成名，你就已经不适合当运动员了。但是你每天回家写 3000 字的球评，也许你适合做足球记者或者足球评论员。

看舞台剧也不适合当舞台剧演员，从 4 岁开始学跳舞，学 10 年，跳 10 年，你才适合当舞台剧演员。

喜欢用化妆品也当不了李佳琦，李佳琦是当了三年化妆品导购，然后又坚持当了 3 年淘宝直播的主播，才成了李佳琦，而不是因为他喜欢化妆品所以成了李佳琦。

第 27 节 绝大部分人不知道如何通过自媒体赚钱

131

90%的微博博主做其他自媒体平台火不了。因为其他平台门槛太高了。

微博是中国最后一个非职业自媒体人有可能做起来的平台。其他平台都不可能了。

可能经常使用微博的重度用户会有一个错觉，就是感觉微博上什么职业的人都有，什么背景的人都有，什么行业的老板、职业经理人、白领和学生都有。

并且有的做的还不错。甚至有的是业余兼职、或者副业做做微博。

这就容易给你造成一种错觉——让你以为所有的自媒体平台都可以像微博这样，兼职做做，副业做做，就能做起来，就能赚很多

钱。

实际上，微博在所有自媒体平台里，创作和运营成本是最低的，其他的自媒体平台的创作和运营成本都比微博高。而且其他平台凡是做起来的，都已经基本职业化或者至少半职业化了。职业化的意思就是一天 8 小时，半职业化的意思就是一天 4 小时。

也就是说，绝大部分微博博主，做其他平台都火不了。

而如果连微博都火不了，其他平台更火不了。

当然那些已经在其他平台火的，没时间做微博的大博主除外。

和短视频比，短视频的硬成本就比文字自媒体高一个档次。很多人没做过短视频，以为短视频只要拍完了弄吧弄吧就可以发了，然后就火了。

首先短视频需要写脚本，不是随便拍的，这个脚本的创意，就很麻烦，没做过的人一天都写不出一个几分钟的脚本。

其次拍的过程也很煎熬，一般情况下，比如一个美妆博主发一个 5 到 10 分钟的短视频，他的拍摄时间至少是 3 到 5 小时。然后剪辑时间大概 2 到 5 小时。这还没算准备材料，买材料，准备设备的时间，而且这只是一个能用的视频的时间成本，不代表你能火。

如果想火，你的内容成本和运营成本都会大幅度的飙升。基本上即使是职业的短视频大博主，在有团队的情况下，一周一条的输出量，就已经不算低了。对普通人的成本可想而知。

直播视频的门槛就更别提了，做直播你不连续半年每天直播 3 到 4 小时，根本不可能火。这还没算准备时间，运营时间，而且直播本身就是需要内容的，要么唱歌，要么跳舞，要么带货，要么打游戏，否则解决不了每天直播的内容问题，直播两天就不知道说啥了。

就算是在文字自媒体里，微博也是运营成本最低的，另一个大的文字自媒体平台 GZH，编辑一篇文章的时间成本比写一篇文章的时间成本都高。而且它的文章质量要求本身就比微博高好几倍。

132

从 2000 年代出的天涯开始，到后来的微博，我算是见证过无数的网路写手、意见领袖或者段子手，慢慢的把自媒体这个副业做的比主业还好，干脆主业辞职不干了，因为副业的收入已经远高于主业了。这个名单很长，比如肉唐僧王小山五岳散人不加 V，还有最近辞职的押沙龙。

在自媒体时代，网络博主通过网络效应，获得了比自身主业高的多的资源，这个资源首先是被关注的资源。你在单位就是小屌丝，月薪 1 万，没人正眼看你，你说的话越有道理领导越觉得你不懂事，因为你把他的都抢了，他还怎么装？但月薪 1 万不妨碍你写自媒体，没人会因为你月薪 1 万就觉得你是个失败者，年轻人嘛，谁不是从 1 万过来的呢？

一个人一旦被关注后，各种好处就随之而来。因为你在单位层次太低，没有人关注你，单位都是中央集权体制的，所有人都只关注领导，谁会关注你个笨蛋呢？但是网络是个信息分发节点非常复杂的机制，你在几个核心平台如果幸运的混出了名堂，你就会

受到关注。人一旦受到关注，优点就容易体现出来了。这是其一。

其二，人一旦受到关注，就会有超过你现实交往层次的人来和你交朋友了。比如你在单位月薪一万，朋友都是出租房屌丝，但是你在网上出了名，可能就有很多企业家朋友媒体朋友各路人无意中关注了你并且欣赏你。而且你是话题中心，并不是你求着认识他们的。

你求人认识人和你被关注认识人区别是巨大的。这个理解吧？说白了，你求人认识人不会有人拿正眼瞧你，你被人关注认识人，交往了算是平等的，算是朋友，想做个事情人家看得起你。

133

你们看到的段子手和几百万粉丝的，绝大部分广告都是新媒体媒介公司代理的，比如，我是说比如，他个人报价 3500，媒介公司报价 4500 到 5000，这 3500，个人只能拿到 1800 到 2500 左右，差不多这么个比例，广告商要多掏冤枉钱，博主的钱很大一部分被拉广告的新媒体媒介公司赚了。当然了，新媒体媒介公司也创造了价值，就是拉皮条，拉业务本身就是价值，就是销售价值，应该拿钱，当然这个不是纯粹意义上的销售，是整合资源，你没资源搞不了。

本质上打广告没什么，不是收割粉丝，而是收割广告商，你不去买不就得了是不是？有没有人逼你买？而且 95%的广告，一眼就能看出来是广告，你想买，就买，你不想买，那就不买。但要让博主（媒体或者渠道商）放着这个钱不赚，这实在太道德洁癖了对不对？

当然了，犯罪的东西不能打广告，比如赌博，很多找我的，绝对不能碰，这个很危险，不能碰的原因不是因为道德，而是因为划

不来，留得青山在不怕没柴烧。

我跟群友们开玩笑，如果有人给你钱打广告你打不打，比如一万，有的说 1000 就打，有的说 500 就打，还有的说鸡 300 就卖身了，何况一万。我觉得这才是正常人的逻辑，无论怎样，只要不故意害人，赚钱总是好事，装厉害很无趣，人都是要赚钱的，不能你赚不到这个钱就说别人赚黑心钱。当然了，故意弄虚作假谋财害命就不行了。

134

为什么大部分网红广告都很少。为什么给别人打广告不如给自己打广告。

可能很多人对广告行业理解有偏差，以为只要有流量有内容，就会有很多人主动来打广告。事实并非如此。

广告行业的本质是什么？广告行业的本质是争夺甲方的广告预算。看到没。也就是说要想实现广告价值，你要有能力抢预算，这意味着你要建立自己的销售团队，或者有自己的代理机构。很明显，大部分网红的广告价值还没有高到值得建立广告团队的地步。毕竟哪怕就算是一年几百万的广告费，自己赚了多好，养团队就划不来了。只有大到一定程度，广告营收预计达到一个界限以上，才值得建立自己的广告销售团队。事实上我没听说过哪个自媒体大 V 建立了自己的广告销售团队的，最多也就是有一两个商务人员负责商谈对接合同一类的。并非销售团队。

所以这个时候，既然大家都没有广告销售团队，你就需要代理商。

346

也就是自媒体媒介或者媒介代理公司愿意把你推荐给甲方，你才能获得更多的广告订单。当然这个推荐的过程，都是有回扣的，否则别人为什么要推荐你。所以你会发现广告做的多做得好的自媒体账号，都是个离自媒体广告行业非常近的人，他们自身就拥有广告资源或者媒体推荐资源。

现在的问题是，就算你离广告资源再近，你也不可能天天有广告可打。那不打的时候资源就浪费了。结论，给别人打广告不如给自己打广告。

135

自媒体商业模式思考。

1. 大部分人其实不太懂怎么从自媒体上赚大钱。

2. 真正从自媒体上赚到大钱的人是很少的，比如一年 1000 万净利润以上，这算很大的钱了。当然我也还没赚到，不过虽然我没吃过老虎肉，但见过老虎跑。

3. 广告、咨询、问答、会员、小密圈，这些东西复购率都太低，单价也太低，单价又低复购率又低，商业模式天生就有缺陷，无论怎么做都做不大。这些都是小生意，其实没什么可争的，赚来赚去就那么点钱。

4. 广告、咨询、问答、会员、小密圈这些只能赚零花钱，做到头部也就是买一套房子的钱，只是房子大小的问题，何况做到头部也非常的难。当然虽然是零花钱，做好了肯定也比绝大部分打工的强。绝大部分打工的一个月两三万，一个大博主随便划拉划拉

就来了。

5. 自媒体线上引流线下培训，这个模式的好处是，线下可以收高客单价，复购率和客单价，他可以解决一个客单价问题，线上收1000，转到线下来收1万，因此可以赚更多钱。但由于线上和线下巨大的转化鸿沟，这依然注定了只是一个割存量市场的生意，且复购极低。

这个模式的另一个问题更致命，就是扩招带来的边际成本飞速飙升，拉新成本不高，培训成本很高，冲着你的IP来的，你一个人不可能一次对着300个人讲课，不可能自己讲3天，就需要拉同等级的合伙人，拉一个分走三分之一，拉一个分走三分之一，还不如自己干。

6. 很多人对自媒体广告行业有误解，靠打广告空间是看得见的。因为你不可能天天打广告，就算天天打，最多也就一天一条，你不可能像那帮营销号一样一天打3条。所以流量就浪费了。更何况不可能天天有广告，所以整个营收规模就被天然的限制住了。前几年公主号暴利时代，还可以收很贵，现在自媒体的广告行情下滑的很严重。

7. 给那些什么证券、炒股的、p2p公司引流拿佣金是赚不了多少的，直接把自己的粉丝购买力都消耗完了，自己也就赚个几百块佣金，做到死也就一个月最多10万20万的佣金。你不要觉得这

个钱很多，现在拉新这么难，存量用户很快消耗完，可能两个月就消耗完了，这都是小钱。

8. 卖号。卖号是没有意义的，自媒体不是平台，估值很难变现，因为风险太大盈利很难预期，而且和运营人员有很大关系，你卖了谁来运营？

但有好的项目，将会比账号本身的估值更赚钱，没有好的项目就只能等机会。

第 28 节 表达是通往成功的捷径

136

不会写作的人，永远无法抵达人性的深处，永远无法抵达智慧的深处。

这个和学历是没有关系的，和性格是没有关系的。

一个不会写作的人，不可能对人类的意识形态有最深刻的理解。

周鸿祎说佩服华为 10 几万人管的那么好。很多人不知道，任正非除了是个通信兵出身，本身就是个极爱写作的人，每次华为出现重大转折，他都会亲自写一篇重磅文章，最出名是 20 年前的《华为的冬天》。周鸿祎说羡慕马云能把企业文化做的这么好，马云虽然写的不多，但是说得多——本质还是写作的逻辑功底。

很多人知道比尔盖茨、李开复、巴菲特、查理芒格、李彦宏是企

业家，其实他们本身都是作家。比尔盖茨在 1999 年就写作一本《未来时速》，告诉人们如何用计算机解决商业问题——其实就是安利计算机和微软，俗称——给大家洗脑。

李彦宏在创立百度以前，在硅谷的时候就写过一本书——《硅谷商战》，在国内是清华大学出版社出版的。

写作能力和写作习惯是非常深层次的底层能力，不是随便读一个学位或者认识几个人能解决的问题。更不是性格外向能解决的问题。

不会写作就没有话语权，不会写作缺失的是底层能力，不是浅层能力。

我认识很多人，包括各种不会写作的管家公司，微商，商业能力不差，很勤奋，但在商业上几乎都不可能有特别大的成就，说实话——就是因为他们不会写作。他们没有话语权。无法从底层构建起一个逻辑框架出来。这导致了他们必须依靠不断的从别人身上导流才能存活下去。

而只要掌握了写作能力，你就掌握了整个流量的生命线。因为你可以源源不断的创造廉价的流量。对你来说——流量成本是 0。因为你会写作。

137

不会写作的人不配成功——因为写作就是你的能量。

不会写作的人没有能量。

一个不敢表达的人，一个不会写作的人——有 3 个原因。

一个是不自信，一个是怕别人伤害自己。一个是不知道自己要说什么有什么能说的出去的。

这三条——对你的人生，每一条都很致命。都可以让你沦为平庸。这个和你是什么学历的完全无关，这个和你是什么工作的完全无关，这个和你是什么家境的人完全无关。

因为一个不会写作的人，能量场一定非常弱，能量场弱的人无法影响他人，因此不可能成功。

那如何提高自己的能量场呢？

答案是——提高自己的输出能力。不是输入，不是考研究生，也不是出国留学，就是输出。输出就是输出。

昨天晚上请员工吃八合里，有个员工问了我一个问题——她说王总，你怎么随口就是金句，特别能说，而且说得都特别有逻辑，特别让人信服呢？即使是很简单的道理，从你嘴里说出来就特别深刻，特别让人震撼。

这个不是我自卖自夸啊。这个真是员工问的原句，就是我们群里的总班。

没别的原因——就是因为我写了 10 年微博。就是因为我坚持写作 15 年。我从 15 岁开始每天坚持写作 1000 字以上，20 岁开始写微博以后每天坚持写作 4000 字以上。

写作可以改变一个人的能量场。

这是真的。

不信你就坚持写作 10 年试试。10 年后你的整个人气场都会完全不一样。

关于个人自媒体 IP 的打造。

我现在非常肯定一件事情。那就是想在自媒体行业长远发展，发展到一个比较高的 level，是必须要露脸的。

露脸不一定能发展到高级的水平，想在这个行业发展到高级阶段，成功的因素有很多，露脸是一个必要不充分条件。但是不露脸迟早会被淘汰。

想在自媒体行业取得一个初级和中级的成就，可以不露脸。但是想走到高级成就，也就是有强大商业价值 IP 的类艺人的成就，是必须要露脸的，否则就走不到这个阶段。

首先一个是视频时代已经全面降临，5g 时代只会强化这个趋势，不会淡化这个趋势。

其次自媒体的行业属性决定了，这个行业赚钱的模式本质就是刷

脸，只不过高级有高级的刷法，低级有低级的刷法，但无论如何，想走到强 IP 阶段和强 IP 变现阶段，露脸是唯一的出路。

昨天晚上听花总讲了他对自媒体这个行业的发展趋势的看法，包括我也和其他网红大 V 朋友聊过很多次这个问题，基本上都是不谋而合的，一致认为视频将成为未来的主流自媒体流量渠道。

花总更进一步的说，未来两年文字自媒体的生存空间会被大幅度压缩，当然不会消失。当然花总没有说必须要露脸，但如果做视频，露脸其实就成了题中之义了，不用说了。

高速变化的时代依然没有结束，未来几年各行各业只会出现更大烈度的变革，尤其是自媒体行业，会淘汰掉很多人，也会有很多新人异军突起。这不是一个做成一件小成就就能吃一辈子红利的时代，每个人都必须有进化的能力和积蓄势能的意识。

139

很多人不知道的是，一件事情靠不靠谱，不取决于这个事情本身靠不靠谱，取决于做这件事情的人靠不靠谱，取决于这个人能不能把这件事做靠谱。

刚才有个粉丝，27 岁，从来没写过小说，说他想写小说，问我写小说靠不靠谱。他可能想问的是写小说能不能快速赚到钱。

写小说当然不能快速赚到钱了。

一个是你又没写过，就算想写好，也得练好几年呢。你以为你今天想写，明天开始写，后天就能写好啊？这东西很专业的。想当一个优秀的作家，需要练习的时间远远超过在大学学四年中文。

第二个是如果你不是真的喜欢这个事，你肯定坚持不了太久，而且都 27 了，还从来没写过，当然我也见过 30 多才开始写小说非常有天赋的人，所以也不是不能试试，也许真的有天赋，但是你不能指望着自己有天赋然后写一部就火了就能赚到钱是不是？

如果你喜欢这个东西，这个东西即使不赚钱，也是能给你带来极大的情绪价值的，但如果你不喜欢这个东西，你每天写的时候天天想着能不能赚到钱，那你写的会很痛苦，一天都不会想写的。因为写小说的周期和出版周期是很长的。

但是你说这事靠不靠谱？你要是刘慈欣就靠谱，你要是有决心写一辈子就靠谱，但是你要想快速赚钱就不靠谱，你要是想写上一两个月不行就不写了，那就不靠谱。

所以一件事靠不靠谱，不取决于这个事情本身靠不靠谱，取决于做这件事情的人靠不靠谱，取决于这个人能不能把这件事做靠谱。

你说刘慈欣为啥写小说靠谱？

大刘从 80 年代末开始写小说，到现在 30 年了，如果他写了一两部就不写了，你能听说过他吗？如果他写了三个月就不写了，他能有这个成就吗？如果他从写第一部小说就想着赚大钱，他能坚持到今天？

这不是很简单的道理吗？

靠谱的前提本身就是你能在这件事上坚持足够长的时间。如果你不能坚持足够长的时间，那什么事都不靠谱啊。

140

很多人以为会写作就能做好微博？

很多人以为会剪辑就能做好短视频自媒体？

很多人以为会写作就能做好文字自媒体？

这只是惰性思维。

因为他们根本不了解自媒体产业化的商业思维。

打工思维的结果，以为技能第一。学生思维的结果，以为专业第一。

带着这种打工思维和学生思维，想在一个已经完全职业化和工业化的产业里取得成功是痴心妄想。

实际上包括像微博这种以文字为主的平台，真正有实力进行大规

模原创文字的内容博主又占了多大比例呢？我可以告诉你，比例极低。

这个行业是工业，不是高中生考大学要写一个作文。这个行业是商业，不是你在家自娱自乐自嗨就能成功的。这是一个做好了可以年赚上千万的行业，不是你找一个公司打工每天糊弄 8 小时拿个 1、2 万块钱就能应付的。

实际上绝大多数成功的博主都没有很强的文字原创能力。就连很多教写作的人，都不会写东西，这在自媒体行业是非常正常的。

因为做自媒体根本不需要有很强的写作能力。会写作只是你的加分项，但根本不重要，就连我这种靠自己已经写了 10 年微博的人，都可以明确告诉你，写作对于做自媒体根本不重要。

原创写作能力是做自媒体的既不充分也不必要条件。我见过的有极强内容原创能力，然后做不起来死掉的老博主，多如牛毛。

那大多数自媒体是靠什么成功的？

是写作吗？

是定位！是人设！是商业化！

卖货需要很好的写作能力吗？不需要。

做美女帅哥博主需要很强的写作能力吗？不需要。

做英语数学教育博主需要很强的写作能力吗？不需要。

做微商卖货需要很强的写作能力吗？不需要。

只要你能做流量，有人信任你，这个商业模式就是成立的。

流量靠的是内容和运营，但内容的来源有很多种，照片不是内容吗？介绍自己需要会写作吗？

信任靠的是定位和人设。和写作无关。只要你会认字和会写字就行。你写的太深，反而没人看。你受过高等教育，写过高考作文，写作能力就过关了。没问题。你不需要当一个作家和一个原创博主。

甚至就连做文字博主的，都不一定需要很强的原创写作能力。因为原创写作无法大规模复制和工业化，是一个低商业效率的事情。

我以前和朋友开玩笑，我说做自媒体，做原创内容博主，一年最多赚 200 万，做团队洗稿，把商业模式弄好，一年赚个上千万很正常。而且洗稿不是抄袭，洗稿没有法律责任，甚至洗稿洗的你

根本看不出来是洗稿，对于懂内容的人来说，并没有那么难。

我是真真正正自己一个人写了 10 年自媒体的人。但是这并没有什么值得称赞的。因为我在进行一个商业化效率极低的事情。这个我要反思自己，自己是不是有病，是不是有的文艺情怀还没治好。

昨天还有粉丝朋友问我，有没有必要报写作课？

我说写作课本质上就是割韭菜，写作是练出来的，不是学出来的。

但是市场有需求，大家需要，只要你用心做属于自己的课程，就是一件双赢的事情。

等打磨好课件到时候我也做。教你真正每天批量生产内容，哪怕你只有一个人。

大家一起做。我不怕竞争。谁都可以做。自媒体是公开的生意，我不会觉得一个生意必须只能我一个人做。

挺好的。只要我教真东西，能让人真学到东西就可以了。

第八章

摆脱对安全感的依赖就会和别人处于不同的赛道

千万不要企图把感情、生意和钱一起打包卖，不会有好下场。

——村西边老王

第 29 节 糟糕的原生家庭是你成功路上的绊脚石

141

大多数父母都是普通人，并没有在快速变化的时代指导孩子发展的能力。

什么学区房、课外班也都全都是收割家长焦虑的东西。

而且大部分父母连溺爱和给孩子安全感这两件事都分不清。

合格的父母要给孩子足够的安全感，而不是溺爱孩子，但是大部分父母是溺爱孩子，却不给孩子安全感。

区别是什么？

比如李想高中毕业就不上了，要去创业。他父母就没反对。这就是给孩子安全感。这是你人生的重大决定，你的人生早晚要自己

做主，而且当时李想高三的时候已经通过互联网赚了 10 万块钱，所以他的父母相信他。你要失败了，家里有你一口饭吃。

我还认识一个歌手，不是特别出名，但是也小有成就，大一下学期的时候他就退学了，跑到拉萨丽江大理等地，到处飘，一边玩一边写歌，写的还不错，小有成就的，也许以后会出大名。

我问他，你父母没反对你吗？

他说他父母也都是大学生，很早的大学生，学习很好，知道上大学并不是人生唯一的出路，大学生也不一定能混的好。看到他这么喜欢音乐，退就退吧，你混得不好回家，家里有你一口饭吃。

这就是给孩子安全感了。不把自己的意志强加给孩子，做出你不满意的选择，不强迫他遵从父母的意志，并且给他提供后盾支持。

而很多父母正好是相反的，平常溺爱孩子，想学就学，不想学就不学，给你最好的条件学这个学那个，但是一到了人生重大选择，你必须听我的，你不听我的你就是不孝顺。

垃圾父母。

很早就发现穷人机会越来越渺茫。从 90 年代初清华北大里一半农村学生到现在只有不到 10%农村学生。当然不是说社会对穷人越来越不公平了，而是随着时代的发展，机会的出现，聪明的一年又一年，脱贫了，剩下的机会更少了，人也更傻了，并且更穷了，所以更难了。

有两个东西特别能给人力量，一个是幸福美好的家庭，一个是钱。

没钱的人，只要父母不是笨蛋，有个幸福美好的家庭，其实胆子真的是很大的。因为不怕失败，喜欢啥就干啥。家是你避风的港湾。所以一般不敢辞职，不敢换工作，不敢当歌手，不敢离婚，不敢等等的人，大部分家庭多少都有点问题。至少是父母对孩子不够宽容，父母不够包容。

比如逼哥，做了这么多年歌手，2015 年巡演才敢告诉父母其实他是歌手，以前他一直跟父母说自己在南京当白领。这种来自父母的执念和不理解对孩子的心理压力其实是很大的。再像昨天吃夜

宵的风子，家庭就很幸福，父母也是大学毕业，对大学和当白领没什么执念，看得开，所以风子大学退学他们也无所谓。不仅不怪罪他，反而怕他失败了、养不活自己而自责。他父亲不仅不反对，还天天给他数粉丝。那他肯定没有心理压力啊。

父母中有人执念特别重，不通情达理，或者控制欲特别强，就容易给孩子造成特别大的心理负面阴影，因为得不到父母的支持，孩子将失去对抗世界的最后的后盾。

当然还有一个就是钱。有钱可以让你去尝试，炒股、投资、开店，给你练手，亏就亏了，不像普通人家，有点钱巴不得赶紧买房，能买房的都不错了，很多人家连房都买不起，那就更视钱如命了。父母不支持孩子就算了，只要能不坑孩子不管孩子要钱就算不错了。

成功需要眼界、知识和实干精神，但本质都是试出来的。家里不支持，又没钱的人，（再加上学习一般工作一般长得也一般，自己胆子还小）真的就很难摆脱底层的命运。

143

家庭条件不好的人，如果想在一线城市逆袭，要做好什么心理准备？

要做好这辈子自己创业、单干做生意的准备，要做好几年之内就不打工了的准备。否则你不可能逆袭。

很多刚毕业的大学生，很多年轻人都在思考的问题，他们想要寻找一个机会更多的地方。甚至在我接过的咨询里，很多在山西、陕西的小地方工作了十几年的人，也会把自己事业的失败归结于在小地方呆的时间太长了，如果自己一直在一线城市，就有可能成功。

然后事实并非如此。

刘慈欣在水电站里呆了好几年也能成功，当年明月在佛山呆了好几年也能成功，海底捞是从简阳走出来的，喜茶是从江门走出来的，老干妈是从贵州走出来的，西贝莜面村是从内蒙古巴彦淖尔

走出来的。而一线城市里的绝大部分人也都只是打工而已，并没有成功。

我以前也认为只有去一线城市才能逆袭，我以前也认为一线城市机会真的多。

一线城市的产业机会确实比二三线城市多，这个不是假的。可问题是，那并不是你的机会，属于你的机会又有多少呢？事实上来一线城市里 90%的人都是普通人，其中绝大部分会在 5 年内离开，剩下能定居在此的人，里面又有 90%是靠着两家父母凑的首付买的房子才实现了所谓的定居。

而在一线城市里的那些富人，那些真正成功的人，除了大公司高管以外，大部分都是做生意的人、创业的人，很少有打工的人很有钱、过的特别自在的，尤其是对外地人来说。因为外地人想要获得和本地人一样的生活水平，至少要多赚 3 倍的钱。因为你没房，你要买房还房贷，而本地人的房子是现成的。

也就是说，即使是在一线城市，想要成功，想要真正实现逆袭，过上一种相对自由和富裕的生活，你也必须要面临做生意的风险和创业的风险，而打工是实现不了这种逆袭的，但是大部分来一线城市的人，尤其是家里条件不好来一线城市的人，并没有做好这辈子要自己单干的准备，他只是想来打工然后出任 CEO 当上总经理迎娶白富美的。

你不要看一个人说自己孝顺不孝顺，这是没有意义的。

谁会标榜自己是一个不道德的人呢？除了我们这些非道德主义知识分子，我们对别人如何评价自己和如何评价别人的道德水平没有丝毫的兴趣。也不会因为道德看轻或者看重一个人。

但是大部分人不这样，大部分人是道德主义者，是社会道德规训的产物。即使他们压根不孝顺，他们也会标榜自己孝顺。但其实，真孝顺的人，我压根就没见过几个——

首先，孝顺是需要物质条件的。

即使一个人有心孝顺，但是自己养自己都困难，那么他不可能孝顺，因为他没有这个物质条件。在这个世界上，所有你对于其他人的“好”，本质上都是你生存资源的溢出而已。

你自己生存资源都不够，从哪好呢？巧妇难为无米之炊啊。如果

你富到刘强东那个程度，回老家每个 60 岁以上的老人一个人一万块红包，那所有人都说你孝顺，所有人都认为你好。如果你自己没钱，人到 35 连自己都没房没车，你过年回到家，就带两条鱼，别人就算嘴上不说，但其实也没人觉得你孝顺。

其次，孝顺本质上是一种人格尊重，但前提是你认同这个人的价值观、能力和对你的培养。

如果你的父母是个禽兽父母，你当然不用孝顺，没有任何不道德。如果你的父母虽然没太多钱，但是他们给予了你极其重大的价值观教育，使得你形成了顽强的性格和才能，让你在社会上获得了成功和尊重，那么即使你家条件很差，他们也是好父母，和给不给你买房没关系。

而如果你真的认同你的父母对你的教育和培养，你就必须非常尊重他们，不能没大没小。

郭德纲说，他现在给他父亲打电话，他都要站起来打，绝对不会躺在床上或者坐在椅子上和父亲打电话。甚至在舞台上讲到自己的师傅的时候，如果他是坐着的，他会特意站起来说自己师傅的名字。然后他对父亲，永远用您这个词。

可是我们见到的很多标榜自己孝顺的人是怎么对父母的呢？——一生气拉黑父母，不高兴了就对父母喊叫，20 多的人了想买个东

西，父母不给买就撒泼。这不仅是这个做子女的没教养，而且是他们父母的失败，子不教父之过，子女没教养，父母也不是什么好东西。

145

女生大学毕业后，如果不是富二代或者超美那种有一方面硬实力超级突出，可以让别人服服帖帖跪舔类型的，如果还没有男朋友想找一个条件好的男朋友，那么一定要搬出父母家自己出去住。

很多人会说，我家就在这，搬出去不是浪费租金吗？我家离得这么近，为啥要搬出去？

如果你家条件特别好，就算你接触不到好条件的男人，你父母也可以帮你张罗。如果你特别美，你不出门也有人愿意天天跪舔你也行。

否则没有哪个真条件好的男人愿意和一个 30 岁还和父母住的女人谈恋爱的。为了那几千块租金，影响自己未来找男朋友，继而影响自己的事业，这是这个世界上最傻的事情。

还有人说和父母住可以找借口晚上回家，不喜欢夜不归宿，不喜欢和男人出去玩。其实这种人非常多，一线城市本地人里的大龄

未婚女，很多都是和父母一起住的。你 25 岁的时候和父母住，会影响你未来两年和人谈恋爱，你 27 岁还和父母住，会影响你 30 岁谈恋爱，你 30 岁还和父母一起住，会影响你 35 岁和人谈恋爱。都是一样的道理。

成年人，谈个恋爱害怕夜不归宿，还和父母一起住，本质上都是弱者思维。还有的人，不管男女，希望对方结婚后过来和自己一大家子一起住的，这种在我看来都很自私，不论男女。一个成熟的当代城市家庭，就应该是一男一女两个主人的，其他人都是客人。你让对方去和你一大家子住，你很自在，不就是让别人适应你们家的情况么？

你去看看一线城市哪个靠自己混的好的人，不管男女，是和父母一起住的？

第 30 节 女人是家里的存钱罐

146

感情这东西，在一起的时候讲的是直觉和感性，分手的时候才讲的是利益和理性

1. 在一起的时候，讲理性和分析利弊是无效的，只会增加沟通成本造成无法在一起。

2. 在一起了不合适可以分手，结婚了也可以离婚。因为怕分手和离婚而不敢在一起的人，都是智力有缺陷的智障和过分没有安全感的胆小鬼。

3. 喜欢在一份感情开始的时候讲理性和利益的人，绝对不会是聪明人，因为他没看透感情的本质。他也不可能因为理性和利益得出正确的结论。除非他本身就是为了钱去的，那可以直接问对方能给自己多少钱，买什么车。

4. 在一份感情刚开始的时候讲理性和利益的人，一个是内心过分没有安全感，怕上当受骗，实际上有什么可受骗的，正常的感情又不谋财害命，分手了就是受骗？大部分人也没什么钱，除非你蠢到被杀猪盘屠宰，否则只要在感情初期不借对方大额的钱就可以了。

5. 在一份感情刚开始的时候讲理性和利益的人，主要是不自信，不相信自己的直觉，直觉不够好的人，不自信的人，长期内心都是没有安全感的，矫情的，作的，和这样的人在一起会很累。

6. 真正合适的感情，都是两个人认识后很快就在一起的，见 3 面足够判断是否要和一个人在一起，其实对于自信和相信自己直觉的人，1 面都就够了。记住，这和一见钟情无关，这是一个人对自己自信、相信自己直觉的表现。

7. 凡是需要试探 3 次以上、见面 3 次以上还犹犹豫豫是否要跟你在一起的人，都可以直接不用考虑了，要么是他不喜欢你，要么是他不自信，不相信自己的直觉，没有主见，要么是胆小鬼。无论哪一条，以后在一起都很难幸福。

8. 分手不可怕，离婚不可怕。出来混，不要矫情，不要像个小屁孩一样。

147

你在婚姻市场的身价——不取决于有多有钱的男人追求过你、或者想包养你，或者想让你生孩子，而取决于愿意娶你的人到底有多少钱。

我接过很多漂亮女粉丝的咨询，真的是有那种超级漂亮的，比模特还漂亮，跟明星差不多的，我看过真人素颜照片。

当然，更多的是自以为自己很漂亮，但其实很一般的低分自信女。

但几乎所有感情不顺、婚姻不顺的女人都有一个特点——高估了自己在婚姻市场的对价。本来是个家庭条件很差、学历很一般、也没什么智慧的女人，仅仅因为有过几个富二代开着跑车接过自己几次，便以为只有富二代配得上自己。

甚至仅仅因为有过几个上司表达过想包养自己，便认为自己非常受更高层次的人的青睐。

380

完全都是幻觉。

一个人在婚姻市场的对价——仅仅取决于他或者她在真正成交的那一刻所支付的对价。而不取决于有多少人追求过你，有多少人想要包养你，或者只想让你生孩子而根本不想娶你。

为什么不想娶你而想让你生孩子？

本质上是因为他太有钱了，觉得有钱就可以搞定你的未来，根本不需要捆绑上自己未来的财富。说明你不配和他结婚。

为什么想包养你而不想跟你结婚？

因为他觉得每个月只需要扔一点钱就可以搞定你未来一段时间的生命价值，购买你的时间和性专属权，但你不配和他结婚。仅此而已。

你觉得你很漂亮，有富二代追求过你，而你想嫁给他，但富二代并没有娶你，说明他或者他家人觉得你不配。如果一个上司想包养过你，你也想和他在一起，但他并没有娶你，说明你不配。

就算他给了你 100 万，那也许对他来说 100 万只是几天的收入，他怕麻烦，不代表他爱你，就像打发一个要饭的，毕竟有钱人怕麻烦。更何况，真的能从有钱人拿到 100 万的人其实也很少，大

部分人连个几万块钱的包可能都不配。虽然她们觉得自己很配。

自己配不配，心里没点数么？

真的以为有点长相就能和比自己高几个层次的有钱人讨价还价？

开什么玩笑。

真正的有钱人说不好听一点，在一线城市员工都有好几百个、甚至好几千、好几万个，或者粉丝几十万几百万上千万，说不好听一点，从员工里找一个高学历、又漂亮的结婚，只要是单身的员工，不敢说全部，不敢说包养愿不愿意，但是如果真的是要结婚，很多学历不差和漂亮的人是愿意的。

钱和权，才是这个世界的绝对权力。长得漂亮算个什么啊。

女人是家里的存钱罐。

存钱罐不是说你要有多少赚钱的能力，谁家的存钱罐能挣钱？但是至少要有存钱的能力。

如果存钱罐是漏的，那么这个家一定守不住财，一定会越来越差，不管家里有多少钱，再有钱，也一定会家道中落。所谓女人是家里的风水，就是这个意思，如果存钱罐不是漏的，就是旺夫，存钱罐是漏的，就是克夫。

所以女人可以爱财，也可以花钱，但绝对不要找没有存钱习惯和消费主义的女人。

没有存钱习惯的女人，永远不会存钱。你根本不敢给她管钱，甚至不能把任何大钱经她的手，因为她很可能以各种借口克扣。

消费主义的习惯一旦养成，就不可能改变。因为这是人性问题。

消费可以，消费主义不行。消费主义的人——她的整个注意力都是在攀比和虚荣心上的，她是没有正事干的。你想想一个人没有正事可干，天天和网上的网红攀比，天天和电视上的明星攀比，天天和不知道从哪认识的二奶攀比，她能给你好日子过？这不是有多少钱的问题。有再多钱，也经不住消费主义的攀比。

吴秀波后来为啥实在受不了去告他之前的情人了？给了那么多钱，咣咣咣，买 200 万的表，咣咣咣什么贵买什么，这有再多钱都受不了。没办法。

人的攀比心和虚荣心一旦上来，绝不会悔改。关键是——消费主义的人，他自己不赚钱，但她认为自己配 得上任何生活。

这太可怕了。一个没有赚钱能力的穷人，居然认为自己配得上任何生活。那就让他自己去赚。

谈感情就谈感情，谈生意就谈生意，谈钱就谈钱。

千万不要企图把感情、生意和钱一起打包卖，不会有好下场。

上次有个新闻，一个杭州的 20 多岁的女的，一个 40 多岁的、她根本不喜欢的男的追求她，给她买了一个宝马，然后还给了 100 多万现金，2 年后向她求婚，她没同意，男方就去法院告她，后来判归还这个车了，大额的开销也需要归还。因为这个车是两个人以交往为目的、隐含了以结婚为目的的前提。

然后这个女的很生气，觉得陪了你两年，浪费了青春，你怎么能把送的东西要回去呢？

很多人觉得那个男人小气。

这个小气不小气，要看你从哪个角度看。

从恋爱的角度看——分手的时候再把谈恋爱的时候送的大件商品要回去，确实是小气。但反过来说，既然你都没打算嫁给我，你和我在一起两年干嘛呢？你要我送的东西干嘛呢？那这不就是一场交易了？

那个女的也很明显，其实根本不喜欢那个男的，张嘴闭嘴就是——他那么老，当时很多人追求我，但是同龄人都没什么钱，他一上来就各种送东西。我就和他在一起了。

说白了，就是看上钱了，大家都懂，只不过没出事的时候，大家可以心里心照不宣，但是一出事——那就要讲道理讲法律了。任何事情，只要公开的讲道理、讲法律，那就不是你认为你不喜欢他、所以他送你东西你就和他在一起，所以不用还了能解释的。

那很多人会说——就算女的去卖，也能卖不少钱呢，怎么和他在一起两年收点东西不行吗？当然可以。

但是——在我们国家，卖淫嫖娼是非法的。所以你这个假设根本不成立，如果真的是卖，她要被判刑了。你是想承认自己是卖的然后被判刑呢，还是只想承认自己是因为感情和他在一起呢？如果是因为感情和他在一起，那我觉得，分手的时候，小的东西不会还了，大件的商品和金额，应该还给人家，别玷污了自己的感情。如果人家还要求还，那更没什么可说的。

如果按法律来说，国家是不可能支持彩礼的，国家一直在打压彩礼，而且我们是社会主义国家，倡导精神文明建设。这种事情，你在民间层面爱怎么要怎么要，但是只要进入法律层面，只要你们没结婚，国家不可能支持这种类似卖淫嫖娼的行为的。一定会支持还回去。

所以，谈感情就谈感情，谈生意就谈生意，谈钱就谈钱。不要一边谈感情一边谈生意一边谈钱，企图一起打包卖。那样你既不会拥有好的感情，也不会做成好的生意，还可能人财两空。

对于感情来说，好的生意是——互惠互利，一起创造增量价值，拥有长远合作的可能性。

如果只是谈一次性的生意，当然也可以，但是国家肯定不支持，因为这是卖淫嫖娼。

同样的经济条件，同样是在一线城市，男人的思维方式和女人的思维方式是不一样的，压力也是不一样的。

很简单的道理，比如同样是在一线城市，有 100 万，能够买个一室一厅还房贷，我在深圳的认识的很多以前的女同事都是这样的，也没有更多钱，就是只能买个一房一厅，而且还是贷款的。但是女性普遍愿意因为有了这个小房子留下来。她是不会离开一线城市的。

一般来说，女性普遍比较适应繁华的大都市，哪怕房价很高，哪怕结婚很晚，也愿意，所以新加坡和中国香港大龄剩女非常多，买不起房子，或者买的房子很小还需要还贷，她也不会走的。因为女性普遍更愿意享受大都市带来的基础设施和自由的生活状态。

但是男性不是这样的。如果一个男性也是在深圳买一个一房一厅，他有非常大的概率离开深圳回二线省会城市定居，因为他要考虑的不仅仅是自己能不能在一线城市留下来，他还会想，要养老婆

孩子，要换大房子，还有孩子教育，要花很多钱，不是一线城市一个小房子能解决的。其实中国的好男人还是非常多的，很多人是愿意为了孩子和家庭自己赚钱养家的，只不过确实没办法，大部分人没有这个能力，因为收入结构的分配的原因，大部分人实际上没有能力靠自己养家。尤其是在一线城市，普通白领，不管是男性还是女性，靠自己一个人养家，养老婆孩子，再还房贷，实在太难太难了。

所以这也在客观上造成了，到了 30 岁左右的适婚年龄，甚至是在很多人看来是适婚年龄最后的黄金期，大量的男性会离开高房价的一线城市而离开。

这个我道理我以前的很多朋友和同事都已经验证过了

第 31 节 没谈过恋爱的人才会列一堆条件

151

大部分女人之所以婚姻不幸福，不是因为她们找的男人能力不行，而是她们自己太弱。

从哪看出来的呢？

弱女人都有一个特点——喜欢找暖男，喜欢找舔狗。就是情绪价值要求高。

自己都没什么能力，还要找对自己疯狂提供情绪价值的男人——那她找的男人能是什么男人？有钱有事业的男人会有时间给她提供情绪价值？所以都是自己找的啊。

那有的女人会说——我闺蜜年薪 40 万，有能力吧？找了个年薪 10 万的男人，不好吗？

年薪 40 万够干嘛的？不就是个打工的吗？有个几把能力啊。你只要从小好好学习，考个 TOP10，毕业只要找的工作别太差，工作个 10 年，只要是在一线城市，最差也是年薪 40 万了。这叫有能力?

然后年薪 40 万，找了个年薪 10 万的男的，小奶狗，然后她能幸福？一个年赚 10 万的垃圾小奶狗，图她啥呢？层次太低了。不就是一个底层穷男人，然后图一个没那么穷的穷女人的钱么？

为什么喜欢找暖男的女人一般都不会幸福。

因为道法自然。

自然法则就是——雌性就是要找比自己强的多的男人，女人就是要拼命地找比自己强的多的男人。一定要找自己崇拜的男人。这就是自然法则，这就是宇宙规律。违背这个规律，就算她开始被情绪价值满足了，后面一定会后悔，一定会不满。

除非这个女人自己非常的强，强到了王菲这种程度，有个性，又有名，又有钱，她自己就是豪门，还信佛。那可以，随便。反正她也不花别人钱。李亚鹏自己都说，他们结婚后，因为经商失误，他好几年没往家里拿钱。当然他们最后也离婚了。所以这么一看，就算你强到王菲那个程度，找的男人还是得比自己有钱才行。否

则你自己再有钱，你心理也不平衡。

当然了，王菲那个圈层，已经不是一般人了，一般人不用比了。能到王菲那个圈层的人，不管男女，一般 20 多岁 30 岁就赚不少钱了。

普通女人，还是要尽量在自己能够得着的情况下，尽量找家里有钱的、个人能力强的、和有钱的。比自己各方面条件好的多的男人。

当然了，这些人无法为你提供那么高的情绪价值。

因为本来就应该你去提供情绪价值啊。

【关于男女情感的一点看法】

感情不成熟的人的标志就是，永远只说自己多么喜欢对方，为对方付出了多少，对方如何辜负自己的感情，或者总是羞于承认感情也是一种相互利用，标榜自己的感情理想主义，纯洁与真诚。你喜欢对方是你的事情，对方恰巧喜欢你（真或假），巨大的满足了你的渴望，这本身就是巨大的利益。

一个知名心理医生（他对你其实完全没有情感上的关心），仅仅满足了你渴望获得心理治疗的渴望，一小时就可以收费几百甚至几千。那你爱一个人，不管他多穷多对不起你多伤害你，哪怕是他装的或骗你喜欢你，也满足了你最大最强烈的心理渴望，要怎么收费呢？所以不要问我感情问题，不要咨询我感情问题，没兴趣。

即使是在最具有浪漫主义色彩的话题——感情问题上，现实主义也是最有力量的回应和话语系统。不要一提现实就觉得冒犯了自

己纯真的感情，不要觉得自己家里有点钱给对方多花了点钱就是对方高攀（说白了还不是你挣得，你也挣不来，正是因为你挣不来你才不珍惜），不要觉得是对方高攀还不珍惜你就愤愤不平。

要我说，既然你这么理想主义和看重感情，一个人不喜欢你为了钱（或者别的）这么世俗的东西居然能装的喜欢你（或者骗你），那才是真的付出了最大的代价（这才是你的评价体系，不能对自己和别人双重标准，因为感情才是你最看重的，他回应了你最大的渴求——感情。至于真假，天知道，就算是真的，谁说不能变？）。所以付出再多的感情，都不存在所谓的背叛，这是我对男女感情的理解。也算是给某咨询我感情问题的粉丝的一个官方和正式的回应。理解或理解不了，就不是我的问题了。请各位不要再向我倾诉你们的情感经历或咨询我男女情感问题，我不是男女情感鸡汤博主，我是个直播不露脸的不要脸的博主。谢谢。

153

两个人在一起什么最重要？

两个人在一起有很多重要的东西，比如说性格是否匹配，亲密度是否高，能力是否互补，等等。最重要的是——这两个人是否具有一样的生活目标和生活状态。

生活目标有短期的、有长期的、有关于买车的、有关于买房子的、有关于孩子的、有关于旅游的，有各种各样的，但是这些其实都不是一个人最本质的生活目标。

最本质上的生活目标其实是关乎价值观层面的东西——就是你想成为一个什么样的人。如果两个人想成为的人都完全不一样、那么他们最终所选择的人生道路一定不一样，最后的生活状态也一定完全不一样，时间长了就貌合神离了。

而且因为目标不一样，道路不一样，状态不一样，其中任何一方对另一方的工作和生活参与度都一定很低了，最后就是没什么话

讲了，因为根本不了解啊。而且就算你想讲，因为参与度低，导致了实际上解释成本又非常的高、理解成本又会非常的高。最后一定是无话可说——搭伙过日子。

婚姻千万不要搭伙过日子，人一辈子只活一次，搭伙过日子是没有人意义的。如果不合适，一定要离婚，一定要分居，一定要分手。这既是对自己负责，也是对对方负责。

那到底什么是想成为一个什么样的人呢？

很简单。

如果这两个人，一个人的目标是成为在社会上受尊重的企业家，而另一个人的目标是在在一家事业单位月薪 8000 一辈子稳稳定定舒舒服服的过一辈子，那么这两个人一定不合适。

如果一个人是的目标是赚 1 个亿，先不管能不能赚到但是他的目标是赚 1 个亿，而另一个人的目标是一年 30 万稳稳定定舒舒服服的过一辈子，那么这两个人一定不合适。

他们在一起一定会非常痛苦。一定非常的互相不理解。

时间短的时候可能还好，可能因为长得漂亮、有激情，可能因为对方性格好相处起来舒服，但是因为他们的价值观不一样，人生

目标不一样，一个人一直在冲着1亿的目标拼命，另一个人每年拿30万回到家就刷剧，你觉得这两个人时间长了还能聊什么呢？什么都聊不了了。想聊都聊不了了。因为一个人时间忙，另一个下了班没事干。因为一个人一直在快速的进化，另一个人10年如1日，没变化。这个没变化的人，一定不知道那个快速进化的人到底发生了什么，经历了什么。

很多人不知道——其实这个世界上，90%的知名公司，所有的行业都是，几乎全部是夫妻起家一起做出来的。到现在为止，还有70%的上市公司是家族企业。

很多人完全不了解商业，以为只有街边夫妻店才是夫妻一起干的。完全瞎扯，所有的公司最初都是夫妻一起开始做的。

不管是当初的阿里，还是新东方，还是百度，还是陌陌，几乎所有的都是。就算一开始第一天可能不是夫妻俩一起来的，但是另一方肯定也是极深度的参与了整个筹备过程。然后后面很快又加入进来了。我认识好几个朋友都是陌陌的老板唐岩的朋友，他最开始创业的时候，好几个初创伙伴都是他老婆去谈的。

一方面是如果对方再不加入进来，双方连说话的时间都没有了。第二个是，做企业，没有经商经验的人不懂，财务、人事等重要的事情，在公司很小的时候，是必须要让自己的亲人负责的，否则非常容易出问题。

所以几乎所有的公司都是夫妻一起做起来的，只不过做大了，可以请职业经理人进来了，夫妻会有一个退出去，但是股份还是夫妻共有的。要么夫妻一起做起来的，要么是几个大学同学一起做起来的。

像刘强东这种自己一个人创业然后把一个公司发展大的极少极少。但是刘强东当年和女朋友分手，也是因为他创业，他女朋友非要去当公务员，所以分手了。

夫妻本是同林鸟，大难临头各自飞——这种感情，毫无意义。

能不能决定你和一个人长期在一起生活和合作的，其实从来都不是什么方向，而是细节。

细节到无法再细节、细节到无法言说的感受。

很多人找对象谈恋爱很搞笑，列了一大堆自己要求的条件，然后列了自己一大堆条件，尤其是当这些人已经 30 岁的时候，甚至 30 多的时候。他列的条件越多，说明他越愚蠢。这个和他是什么条件完全无关。

这说明他既缺乏相关的经验，是一个幼稚的小白，又说明这个人缺乏智慧，不尊重基本的人性。

不管这些看似条件很好的人最后跟谁在一起，我都绝不相信他们能有所谓的幸福。

因为他们不尊重人性。

人和人之间的相处，不管是谈恋爱还是做生意，最后决定你们能不能长期合作的，永远不是这些你列出来的硬性条件——而是一种感觉，一种吸引，一种能量上的互相吸引。

我相信谈过几次恋爱的人肯定都有过这种感觉。

这个人你感觉哪都很好，学历也很好，家庭条件也不错，长得也挺漂亮，甚至他也喜欢你，你也可以在短时间内对她拥有欲望，但是你说不上来他哪不好，你就是觉得和他在一起不踏实，你很清楚即使他要满足你所有的硬性要求，但你心里都很清楚你们不可能走的长远。

这是一种天然的亲密度，你完全无法通过教育、通过引导、通过花钱来解决。

所以那些只会列硬性条件的人，只能说明他们既配不上他们所要求的条件——否则他们为啥还要列出来呢？不早就找到了？不就是配不上所以才要列出来找吗？如果他们真的配得上，活了 30 年，他肯定早就吸引到他想要的人了。说明他吸引不到。

但是除此之外，更说明这个人是一个极其无趣的人。

说明他既没有为此努力过，也不懂得人和人之间相处最重要的东

西其实是隐藏在细节之中的。智商和情商双低，只配打工。

155

如何让男人对你死心塌地不出轨？死死的把一个男人抓在你的身边？

很多人会教你，你要让你的男人娶你的时候付出足够高的代价。比如买一个大钻戒，比如给足够高的彩礼，以此让他心痛，心痛了就会珍惜你。

这当然是针对穷人的推销话术。

大家都知道钻石只是一块物理性的石头，实际产量非常大，大部分都被握在世界级的钻石供应批发商的手中，如戴比尔斯。爱情关于钻戒的故事有很多，其中一条就是——男人要花 3 个月的收入买一个钻戒送给女人，他才会珍惜这个女人。

很显然，这个故事就是讲给穷人的推销话术。因为需要花 3 个月的收入才能买的起一个钻戒的人，就是穷人。而且这个故事是讲给蠢人的，就是你缔结婚姻的时候管男方要的钱越多，他付出的

越多，越会珍惜你。

但实际上每个人都很清楚，如果你自己的水平不高，你的要求越高，找到的人水平就越差，因为真正的高富帅根本不会满足一个条件不好而又提出苛刻要求的女人，他会直接离去。所以真实的故事是，底层的离婚率非常高，无论你要再贵的钻戒和礼物，都没用。

当你自己的社会层次不高的时候，当你自己的收入不高的时候，当你自己不美丽的时候，你的一切筛选方法，都是逆淘汰的方法。只会筛出更穷更蠢更没前途所以才不得不找你的人。

第 32 节 不要在漂亮的穷女人身上浪费时间

156

很多女人总是以为自己是个女人，就可以找到一个靠谱的对象，那那么多不靠谱的男人是跟谁结婚的？谁选的？还不是跟女人结婚的？还不是女人自己选的？

是有很多男人不靠谱，我承认。但是很多女人不愿意承认，很多女人也压根不靠谱。不要总是把自己摆在一个弱者的地位上，好像所有的错都是别人造成的，都是社会造成的，都是父母造成的，都是老公造成的，这个社会成功的女性也很多，为什么不是你呢？还不是自己的原因？

其实普通人家的孩子，不管是男人还是女人，谁没吃过苦？谁没吃过亏？谁没被人坑过？所有人家庭都幸福恩爱？所有人家庭都条件好给买房买车？这个和是男是女一点关系都没有，自己弱就是永远弱，自己强总是扭转命运。自己不强，总是觉得是别人的

错，总是觉得是别人不靠谱，你那么靠谱那靠谱的人为啥看不上你？别人都眼瞎，就你眼光好？

不要老是一边想着又要男人条件比自己好又要平等对待自己，不要一边想着男人要长得帅又要天天哄自己。人生没那么完美的爱情给你，就算是满足了你的某个要求的男人，肯定也有另一外的缺点，你自己知道自己图什么就行了。

我看很多普通小姑娘，就是想平平淡淡过一辈子，就想找个长得还行的，条件不用太好，也不用聪明也不用有钱，就是听话、不强势就行，这不挺好吗？优点就是听话、不强势，缺点就是没钱啊，现在没钱，以后肯定也没钱啊这还用想吗？这不都是自己选的吗？普通人，平平淡淡才是真，要么自己好好过，自由，要么找个有自己最看重的点但是缺点也同样明显的人好好过，有人陪伴，就可以了。要求别那么高。

157

建议不要在长得特别漂亮的穷女人身上浪费时间。

除非——她有才华。比如会唱歌，会跳舞，会画画，或者学习特别好。这里的“会”，不是说的会装样子弹个卡农装高端，而是真正意义上的会，接近专业水平。

总之，如果她只是长得漂亮，其他任何需要一个人有长期坚持的品质才能拥有的特长都没有——那么基本上，这个人的人品绝对有问题。

当然这个建议是给有钱男人的，或者给超级潜力股的。屌丝男人随意了，没人关心。所以也不用这么激动，因为我的大部分建议其实跟大部分人都没关系，只是大部分人喜欢自我代入而已。我对大部分人根本不关心。

这里要注意——

406

第一，如果要找一个家里条件不好的女孩，还不如找一个没那么漂亮的。为什么？因为往往心态没那么高傲，周围没那么多屌丝舔狗摧毁她的心态。

大部分人没有那么漂亮，也娶不到特别漂亮的，所以不用担心。其实我向来认为娶女人不要特别在意长相，当然漂亮最好，别太丑就好。如果在感情中为长相的付出过高的对价、会导致你在这份感情中其他方面的收获全面降低——甚至亏损。因为你为了这个东西付出了太高的对价了，其实这是不对的。

很多人把女人的长相当做法拉利去付对价，这是完全错误的。

首先大部分人不配拥有法拉利，法拉利太贵，其次没必要，除非你太有钱闲的。再次，就算有的女人长得特别漂亮，但是她其实完全没有法拉利的性能、历史和品牌感。

长相只是颜值。

法拉利之所以是法拉利，是因为它是法拉利，不仅仅是因为颜值。别搞错了。但是屌丝喜欢把颜值当做品牌。吉利出的车再漂亮，也是吉利。王健林的儿子再垃圾，也是王健林的儿子。这叫品牌。

品牌的溢价是最高的——如果你有机会找到一个有钱人家的女儿，或者很有名的人的女儿，哪怕她不好看——她的价值绝对远远超

过一个穷人家庭出身的漂亮女人。

一个奢侈品品牌，之所以能卖的那么贵，不是因为它设计的漂亮，是因为这个品牌的创始人以前是个欧洲皇室设计包的。懂了吗？

所以漂亮不值钱——家庭条件——才值钱。很简单的道理啊，你觉得王思聪长得帅吗？不帅啊。

一个花几十万都能整容的时代，长相值个几把的钱。只有没见过女人的男人才会觉得长相很值钱。

所以我认为，如果要找一个家庭条件一般的女孩——真的还不如找一个普通长相的、或者没那么漂亮的女孩。至少她心态不会太差。

2，如果长得很漂亮，家里条件很差，那么必须要有一个一技之长，而且是很长的那种长。绝对不能是那种什么都不会的。

很多人对一技之长没有理解力。

一技之长是需要一个人很好的坚持力、学习能力和热爱能力才能具有的，根本不是随便学学的。这个和学习成绩关系不大，当然，如果没有一技之长，那么最好学历成绩能好一点，如果学习成绩不好，那就必须有一技之长。总之，不能家庭条件差，只漂亮。

那不行。

因为漂亮是天生的，或者可以后天做，但是一技之长或者学习能力——能证明这个人有良好的上进心、忍受做事情的能力和学习的能力。

别的不说。人家薇娅够漂亮吧？中专毕业。家庭条件不好。但是人家唱歌跳舞相当专业。最后你看看人家创业做生意，都比普通人强的多。

你以为唱歌跳舞那么好学？

就吴亦凡鹿晗他们，虽然家庭条件本身就好，但是在韩国当练习生能出道的，本身就是能吃苦的，那么多练习生，尤其是中国的练习生，家里条件都不差，有几个出名的？你真的以为有钱就能出道就能出名？有钱就能出道是真的，能出名也是真的。但是能火好几年是假的。拍电影极其的辛苦的。就算他们是因为家里有钱才能去当练习生，但是能出道能红能红好几年，至少个人素质方面不会差。

如果长得漂亮，家庭条件差，完全没有一技之长，学习还不好，绝对从小到大啥正经事都没干，天天鬼混，谈恋爱，不学习不看书，脑子不会好。而且家里条件差长得漂亮，肯定从小会被周围的男屌丝惯坏了，长大后没有一技之长学习还不好，又想赚钱，

肯定会又会被那些已婚老男人惯坏。基本上就没法过正常的婚姻生活了。

更多文件请添加微信：jakenian

年薪 50 万的职场女性，都想找年薪 200 万的职场成功男性，因为她觉得她是女的，找的男人理应比自己优秀，比自己赚的多。

但是大部分女性只关心自己是女性，觉得找的男的就应该比自己赚得多，但是情况是，年薪 50 万，在职场上已经很高了，年薪 200 万的人，不管男女，都凤毛麟角，大部分能赚到 200 万以上的，还是自己做生意的或者投资房产的，或者是公司合伙人。所以这个供给是严重的不平衡，毕竟赚 200 万的人比赚 50 万的人实在是少太多了。

女性天然的认为应该找一个应该比自己赚得多的男性，这是农业社会的体力思维，在体力社会，男人普遍比女性赚得多，但实际上职场是一个学历生态和资源关系生态，想混得好几乎不看体力。又不是让你干农活，男人在职场上其实没什么特别大的优势，实际上据我观察，在办公室里加班，女人的耐力明显好过男人，就像高考做卷子的能力，女孩明显好过男孩，因为男人的性格普遍不喜欢玩有限规则游戏，女人非常适合玩有限规则游戏。就是给

你规定好了工作内容，女性的执行力普遍好于男性，且没有怨言。

而且职场女性的学历往往也不比男性差，毕竟考大学是看家境的，也不需要是天才，父母条件不错，女孩从小乖一点，学习认真一点，学习成绩不比男孩差，实际上各个学校的都是女孩平均成绩比男生好。

女人如何在婚姻市场中把自己卖出高价？体现了一个女人的终极智商。

女人总想在婚姻中卖出高价——虽然基本上90%的女人最后都是含恨结婚，没能嫁给一个白马王子，嫁给了一个当初自己压根看不上的男人。

这当然不是因为男人没有女人优秀，而是男人比女人现实。

男人并不想娶白雪公主，男人是有多少钱就力所能及娶个啥样的，女人都想嫁吴亦凡，哪怕她自己一分钱存款都没有，她也觉得自己配得上白马王子。

根本就没有那么多白马王子，大部分男人都知道这个事，但是这个世界上也没有那么多白雪公主，大多数女人却不知道这个事。

那么如何在一个市场中把自己卖出高价呢？

这其实是个营销学问题。

比如——一个月薪 1 万 5 的女人，全身上下都用香奈儿，0 存款。

她这么做有两个原因——

1. 一方面这是在和其他女人比，因为别人这么做了，她觉得她也配得上，她也要这么做，哪怕这会让她一分钱存款没有，而且陷入消费主义陷阱。但是女人的竞争对手从来都是女人，她们需要互相抢夺更优质的男人。所以竞争对手这么做了，她就要这么做。

2. 另一方面，这也是在自抬身价——告诉潜在的男性追求者，这就是我的生活水平，你想娶我，要付出对价。否则你不配。

但是为什么最后还是会有这么多剩女？尤其是一线城市。为什么最后大部分女人即使穿再多名牌，也无法嫁给有钱人呢？

因为女人在婚姻市场有个终极的底层悖论是营销学无法解决的一——

当你要自抬身价的时候——一定要用你根本不需要的营收来自抬身价。这样即使没人买，也不会影响你的营收和未来的发展。

举个最简单的例子——疯狂英语的李阳，当年号称中国最贵同声传译——1 小时 40 万人民币。当然这个是给他自己定的价，因为他根本不会去当同声传译的，能付得起高价的同声传译场合基本都是政治场合和高端经济类场合，都是用专业的同声传译。但是即使是能付得起再高价的场合，都不可能给同声传译 1 小时 40 万。

所以李阳根本不会去这个市场竞争，他当然可以定高价，这并不影响他的营收，只会让他身价更高。因为他还有别的业务，他是做疯狂英语的。

所以这就是为什么女人在婚姻市场定高价最大的悖论——因为大部分人没有赚钱能力，包括很多女人，她们是指望把婚姻当做改命的工具的，一旦不成功，就会付出极大的沉没成本。会影响她们终身的、尤其是中年以后的生活状态。

所以很多人宁愿把所有的时间、精力用来进行消费主义自抬身价，然后去夜店，或者谈恋爱要各种东西、结婚要高彩礼。

这本质就是赌博了。

因为你不能用你未来主要的营收来源进行赌博。一旦没有人为这个高价付对价，你就卖不出去了。而且卖不出去，并不会让你越来越贵，女人又不是古董，怎么可能越来越贵呢？

卧龙（隐学文化）：tywlxs1987（天涯核心讨论群）
公众号：天涯副业有术

每年这么多年轻漂亮的女大学生刚毕业，有钱男人的数量几乎是恒定的。这完全是无法博弈的市场。因为供需抬不平衡了。女人太多了，有钱人太少了。

那很多人会说——女人也能靠自己有钱！

说得对！

加油。

但是女人如何　能有钱呢？

只有一条路——出名。

因为女人先天不适合做重体力活和重研发性的工作。　我说实话，企业家本质上是体力活，并不是智力工作，这个是很多人不懂的。赚大钱所需要的第一特质是足够的勤奋，而不是足够的聪明。聪明本身就是从勤奋的实践中得来的，而不是在　屋子里坐着想出来的。

重研发性的工作，也很　消耗体力，而且无法发挥女性在社会工作中的核心优势——社交优势和链接优势。

那什么工作能发挥女性的社交优势和链接优势　？

就是当明星，当网红。

但是当明星、当网红，光长得漂亮是不够的，何况大部分女人也不够漂亮。何况漂亮这个东西，是边际递减效应的，就是你漂亮到一定程度，其实就没那么重要，要看别的东西了。比如智商，才华，价值观，收入等。

这就是为什么——不好看的女人，要看长相。而好看的女人——要看内涵。

内涵最重要的其实不是学历，学历再高，水平不行、思维不行，相处 3 天就露馅了。

内涵也不是你看过多少书，书都是别人写的，你看书你只是消费者，何况思维这个东西，本质是输出能力，你输入的再多，一说话像个傻子，你看再多书也没人认可你。

提升内涵最重要的就是——学会输出。写作和演讲。而演讲也是以写作能力为底子的，写作能力不行的人，演讲能力不可能好。

卧龙（隐学文化）：tywlxs1987（天涯核心讨论群）
公众号：天涯副业有术

160

女子无才便是德是扯的。

从文化角度来讲，这是传统文化中的糟粕，和女人裹小脚一样。

从男女权力关系来讲，也是对女性的歧视。

最重要的是，从现实角度来讲，也不符合现实——因为大多数人家，所有的底层和中产家庭，在现在这样一个商品经济发达的消费社会，底层和中产家庭，老公自己是养不起全家人的。就算勉强养得起，结果也是全家人都处于一种极度危险的脆弱状态之中。

所以女子无才便是德，基本上是对有钱人来说，要么是老公特别有钱，要么是女的自己家特别有钱，不需要靠女人赚钱，只需要靠女人完成生育价值和家族联姻价值就可以了，只有在这种情况下，女子无才便是德才成立。

否则对于底层和中产来说，如果你娶了个完全没有才华的、没有学历的、连工作都不稳定、完全没有赚钱能力的人——你大概是

娶到了一个社会底层，你的人生将在扶贫中度过，而且是对口扶贫，你一个人，扶贫她们全家。

无论男女，有才绝对是一件好事，绝对是一种良好的品德。因为任何一种才华，代表的不仅仅是有才本身——有才的背后意味着——

1. 良好的兴趣驱动；
2. 长期的专业训练；
3. 良好的做事耐心；
4. 心态平稳，情绪稳定；

这些无论对于男人还是女人，都是极其良好的品质。所以基本上无才的人，都是和做事迷茫、没有耐心、情绪不稳定、没有专业训练联系在一起的。

没钱的男人还是不要相信女子无才便是德这种鬼话了，没钱的男人真娶一个无才的女人，基本上你就是娶了一个各方面品质都不咋地的人。