

「帅张和他的朋友们」第二期精华电子书

| | |
|---------------------|----|
| 序言..... | 3 |
| 商业篇..... | 5 |
| 胜兵先胜而后求战..... | 5 |
| 互联网带给普通人的机会..... | 7 |
| 微信上新的商业机会..... | 10 |
| 趋势的力量..... | 12 |
| 商业的趋势变化..... | 15 |
| 对流量/消费生意的一点思考..... | 17 |
| 对喷群商业价值..... | 18 |
| 认知篇..... | 20 |
| 格局决定命运..... | 20 |
| 当下很重要的两个能力..... | 22 |
| 让我受益终生的两个能力..... | 25 |
| 复盘与执行力的重要性..... | 26 |
| 一次球友的拜访..... | 29 |
| 人总该有点自己的价值观..... | 32 |
| 你所不知道的幽默..... | 33 |
| 不要轻信同层次的人的建议..... | 35 |
| 产品篇..... | 37 |
| 到底什么是产品思维?..... | 37 |
| 如何学产品思维?..... | 40 |
| 产品的四个要素..... | 42 |
| 产品思维实战..... | 45 |
| 投资篇..... | 49 |
| 保险,看这一篇就够了!..... | 49 |
| 人人都要懂点投资理财 01..... | 56 |
| 人人都要懂点投资理财 02..... | 60 |
| 人人都要懂点投资理财 03..... | 64 |
| 说说买房的问题..... | 67 |
| 买房的一点小心得..... | 69 |
| 思维篇..... | 74 |
| 如何高效的学习?..... | 74 |
| 写作是最好的自我投资..... | 78 |
| 你该好好经营自己的朋友圈了!..... | 79 |
| 如何做出正确决策..... | 81 |
| 用逻辑学辨别洗白文..... | 82 |
| 如何高效提问?..... | 86 |
| 运营知识星球的底层逻辑..... | 87 |
| 多点真诚,少点套路..... | 90 |
| 赚钱篇..... | 93 |
| 如何赚到第一桶金..... | 93 |

| | |
|--------------------|-----|
| 如何利用信息差创造价值? | 96 |
| 赚钱, 需要一种开放的心态..... | 100 |
| 分享一个赚钱的小技巧..... | 101 |
| 薅羊毛带来的启发..... | 105 |
| 大环境解读..... | 107 |
| 环境趋势解读..... | 107 |
| 经济下行原因..... | 109 |
| 各地抢人大战..... | 112 |
| 两会带来的变化..... | 114 |
| 央行降准有什么目的..... | 117 |
| 电动汽车可能是未来..... | 119 |
| 星球开篇致辞..... | 122 |
| 2018 年度复盘..... | 124 |
| 2019 星球年会直播..... | 126 |

stormzhang

序言

版权声明：此份电子书整理自知识星球「帅张和他的朋友们」，版权所有 stormzhang，禁止任何形式的转载，禁止传播、商用，违者必究！

2017 年 2 月 23 日，我开通了我的知识星球，截止目前第二期星球结束，共有 14000+ 球友加入，我的知识星球提供：

1. 你人生中遇到的任何重大选择与决策都可以向我提问，我会给到你最有价值的参考。
2. 每周至少一次长文分享，主题包括技术、职场、学习方法、商业、投资、写作、管理等方面，不止是让你们增长见识，还会让你们改变思维方式，提升认知。
3. 你在刷微博、追剧的时候，别人都在这里学习，这就是人与人之间最大的差距，你可能不信，优秀的人，总在一起。

还有，今年我星球邀请了一大批各个领域的牛人与大佬，跟最牛的人学习，是我自认为学习最高效的一种方式。

这份电子书，是从我第二期知识星球的 100 余篇精华文章中选出来的我认为还不错的几篇，当然除此之外，其实第二期知识星球我还回答了大家 2300+ 个问题，但是篇幅有限，不可能把每个回答、每篇分享都收录进来，有些分享我自认还不错，有些分享我觉得有些过时了，虽然只有一年的时间，但是变化就是这么快，希望送给所有第二期的知识星球球友留个纪念，我相信这些文章多少对大家是有点帮助的，希望大家的人生越来越好。

PS：再次提醒，本份电子书禁止传播、售卖，违者必究，希望球友们理解。

最后，我的第三期知识星球从 2019 年 2 月 24 日开始，为期一年，想 2019 一起成长的可以扫码随时加入：



帅张和他的朋友们
星主: stormzhang

知识星球
微信扫码预览星球详情



也欢迎大家关注我的公众号「stormzhang」，一个不羁的码农，我的世界不只有 Coding!



商业篇

胜兵先胜而后求战

建议只字不差的阅读。

年前，老板带我上了一节 MBA 课，这节课让我备受启发，可以说某种意义上颠覆了我对商业决策的认知，今天，2018 年知识星球的第一期分享，准备给大家分享一下。

那一期课的主题主要讲到了孙子兵法的一个点：

仗，要不要打？什么情况下该打？

这个点，几乎是贯穿孙子兵法中最重要的点，听起来很容易的一个问题，在告诉你们正确答案之前，大家不妨心里思考下你的答案。

答案是：

只要能打赢，那就打！

孙子兵法的「军行篇」其中有这么一句非常经典 - 「胜兵先胜而后求战」，意思就是，常胜将军在决定作战之前已经有必胜的把握了，胜利绝不是在打仗结束之后才知道，古代打仗讲究天时、地利、人和，三者都占了，那么你就可以直接发起一场战争了。

纵观古代历史所有的战役，以少胜多的战争寥寥可数，大部分情况下，兵力是一个非常重要的因素。

当你有五倍兵力于对方时，那你可以直接攻打城池，取胜机会非常大。

当你只有两倍兵力于对方时，对方据城相守，你是没有取胜的把握的，这个时候，你需要把敌人勾引出来，在野外作战，再利用兵力优势帮你取胜。

而当你兵力远不足对方时，那能做的就是弃城而逃。这点，我们的红军长征就是最好的例证，休养生息，等待机会反扑。

而商场如战场，商业上很多重要的决策，绝大部分在做之前都没想清楚，或者没有自信，想着边做边尝试，在尝试中寻找答案，边做边尝试是对的，但是在做之前没有充分的准备，没有任何把握，在做之前，很多时候就决定了结局。

在商业上，我们经常会遇到大公司、小公司的问题，其实这就和打仗一样，大公司有充足的资金、牛逼的团队，但是这么大的兵力，最忌骄傲，所谓骄兵必败就是这个道理，商业上诺基亚就是一个最好的例子。而小公司最忌模仿，想一想，你模仿大公司的产品与创意，你和他们拼钱么？拼团队么？拼资源么？还没开始，就决定你已经输了。

很多人都批判大公司的抄袭、模仿，其实从商业上来说，如果大公司肯放下身段，来抄袭、模仿你，对于小公司来说，根本没任何生存空间，腾讯就是一个很好的例子，虽然人人都在批判腾讯抄袭，但是商业就是这样，他这么大的体量，还能保持不骄傲，还能放下身段，这是一种非常难得的特质，所以它才会这么成功。

那么小公司就没有机会了么？当然不是，大公司再庞大，也不可能每个领域都会重视，也不可能每个领域都做的好，而小公司取胜的法宝就是「建立局部优势」。古代历史上的以少胜多的战役，本质上就是靠着局部优势取得的胜利。小公司也是一样，不要想着去模仿大公司，要找到单一领域的缺口，逐步的一点点建立局部优势，等体量逐渐做大，再一点点去扩大规模，建立更大的优势。

上面是对商业上的决策影响，其实可以应用到任何方面。

仔细想一下我的经历，我这一路过来有很多关键的转折点。

第一次是我毕业从测试转行到开发，转行的原因是开发赚的比测试多，但是我不能转成是一回事，但是后来想到，我是数学出身，而且网上了解到开发并没有想象的那么难，别人能学会我为什么不可以？我对自己非常有自信，我能转成，那就决定干了。

在决定转行开发的过程中，我一开始选择了 .NET 开发，因为那家公司主要就是做 .NET 的，但是后来我想到，.NET 在当时都十年的历史了，很多大学生早都学过了，本就是非科班出身的我，现在毕业才学习别人大学就学过的东西，那我

得比他们花多大的代价才能超越他们？既然都是白纸，后来我选择了当初刚起步不久的移动开发作为主战场，选择了 Android 方向，这个新兴的方向，大家都处于同一起跑线，我赢的把握更大，现在来看，真是最正确的决定。

在做开发大概三四年的时候，我又面临自己职业规划的选择问题，公司有转行技术管理的机会，我一开始是非常纠结的，因为转行技术管理，意味着在技术上的精力就会越来越少，后来我仔细思考了下，我这个人性格是非常强势的，我不甘心只做一个平庸的程序员，但是考虑到自身的实际条件，虽然做开发做的还可以，但是在一些算法、数据结构以及底层原理上我缺乏基础，跟顶尖的名校出身的程序员相比，这些都是我的劣势，我在技术道路上想要到达同样的高度，我很难能与他们竞争，要想赢，我必须换条路，所以我坚定的往技术管理以及产品方向发展，除此之外，还确定了写公众号，在单纯的技术上，我很难与顶尖高手 PK，但是扩展到多维度的竞争上，技术、管理、产品、商业、投资、写作等等加起来，则很难有人能与我匹敌，每一点都可以看作我的局部优势，更多的局部有优势，我的竞争力就会更大，而我自己对新事物的敏感与学习能力，也决定了这个方向我是可以打赢的。

现在回头看，庆幸一路过来做的每个决定，当时的思维方式也许是这样的，但是当时完全没形成这种理论依据，再看当时，本质上，我做的每一个重大决定前，都决定了我的人生战役能否打赢。

最后，人这一生有很多重要的决定，最大可能的做正确每个决定其实决定了你未来的人生，是否考研、是否需要转行、要不要去投资个生意、爱上一个女孩该不该追等等，做这些所有的选择与决定前，想想自身的优势，结合趋势与风口，看一下自己做这件事的把握有多少，但凡重大的决定，不要想着在尝试中去找答案，对于小事情这样是可以的，但是一些人生的重大决定是没有尝试的机会的，想尽一切办法想把仗打赢的，是最难的，你最该做的，是在一开始选择前，这场仗能打赢，再去打。

互联网带给普通人的机会

我们都知道这几年互联网的普及，给我们的生活带来了很大的便利，但与此同时，互联网其实也给我们普通人带来了很大的机会，这些机会，绝大部分人都没注意到。

我们知道，在没网络的时代，人们是通过报纸、广播获取信息，而这些报纸、广播上的信息其实都是单一渠道的声音，也就意味着获取到的都是官媒的信息，再往深了讲，获取到的是官媒想要普通人获取的信息，所以老一辈思想比较顽固，对官媒深信不疑。再之后，有了电视，各种电视台的出现，丰富了人民的娱乐生活，大家可以看春晚、看电视剧甚至看电影，所以，本质上从电视时代，人们开始追星，大家在电视上看到的主持人、演员就是大家眼中的明星，最简单的例子就是，春晚时代的崔永元、赵本山就是那个时代最大的明星，火爆程度那个时代的人是亲身经历的。

但是你仔细想下，有些人之所以是明星，是因为那个时代通过电视这种媒介来传递的，直到后面电视的普及，明星身价越来越高，因为全中国看你节目的人，看你电影的人越来越多，自然明星越来越大牌，身价越来越高。

但是随着网络的普及，传递信息越来越快，看到的信息也越来越多元化，所以网络时代，人们的思想相对以往是更开放的，但同时信息也更复杂，所以我之前说过，网络普及如此发达的时代，信息的筛选与辨别是一项基本能力，随着你的认知越高，你的这个能力越来越强。这不是重点，重点我想强调的是，人们通过网络可以很方便的连接所有人，我知道你，了解你，再也不像以前只能通过电视才能连接。

举个例子，微博的出现，所有人通过微博这种介质了解你，围观你，你的微博粉丝越多，知道你的人越多，你的价值也越大，本质上，微博粉丝很高的，就是这个时代的明星，而这个时代的明星绝不向以往有电视、电影作品的才有明星，这个时代哪怕你不是演员，但是微博粉丝几百、几千万，也是明星，只不过我们习惯把他称为草根明星。

所以，互联网的本质是连接，它让人跟人之间很方便的连接起来，愿意连接你的人越多，你的知名度越高，知名度越高，你就是所谓的明星，我们习惯称为流量越大，你的商业价值越大。

流量这个词是互联网时代才有的，但其实你仔细想想，电视时代，春晚就是最大的流量获取渠道，所以赵本山的流量几乎占领了全中国。而这个时代，获取流量

的介质就很多了，都说阶级固化很难改变，但其实要我说，互联网时代，恰恰是给无数草根逆袭的机会。

这样的例子应该数不胜数，微博时代，多少草根微博大 V 崛起，直播时代，多少草根靠着直播走红，公众号时代，多少文字工作者迎来了最好的时代。之前有传闻称快手第一直播 MC 天佑参加某节目出场费超过了刘德华，很多人觉得不可思议，要我说，完全有可能，因为流量越大的人，商业价值也越大，所以，现在在很多电影，都喜欢请一些流量小生去拍，即使没演技，即使身价高的要死，也要请去演，其实是符合商业策略的，因为流量小生覆盖的数量更大，号召力也更强，自然身价也更高的。

所以我一直认为互联网时代是我们当下最好的时代，是普通人最有可能通过互联网来逆袭的时代，如果在以前，根本不可能。

之前我还说过这样一个逻辑，如果你有一个本事，一个绝活，你给老板打工，只发挥一份价值而已，但是如果可以通过互联网，让你的这个本事，这个绝活造福更多的人，你创造的价值与回报远不止于此。

拿游戏主播举例，很多职业玩家，以前其实很苦逼的，就那点工资，但是直播时代到来，很多有商业头脑的早就第一时间转去做直播了，如果本身有一点名气，或者有点成就，那赚钱真是太容易了，比如 LOL 的若风，比如 dota 的 09，他们直播赚的钱远比以往拿冠军赚的都要多的多。

有人问了，他们本就是世界冠军，不是普通人。然而有不少普通人通过直播混的依然不错，很多草根选手，靠自己玩的可以，虽然称不上顶尖，但是有自己的特点，要么幽默，要么操作犀利，完全可以活的很好，但是这类人，再以往时代，过的非常辛苦。

再比如，陈一发、冯提莫靠着网络走红，现在出场费已经不输一线歌手，这类人虽然都有自己的绝活，唱歌确实不错，但是告诉你们的是，在中国论颜值、论唱功不输他们的一大堆，但是很多人就被埋没了，少部分有商业头脑的抓住了新的机会，直接逆袭。

公众号领域我就更不用举例了，我自己就非常感谢网络带给我的回报，这个领域孕育出一堆草根牛人更不用提了。

所以，我想说的是，作为普通人的我们，先让自己有一个优势，也就是所谓的绝活，如果你有一个绝活，要想办法让通过这个绝活让更多人知道你，这样你才能创造比打工翻多少倍的价值，微博、知乎、直播、公众号、抖音、快手等都是类比于以往电视的平台，对机会敏感的人会成为上面的创作者与生产者，进而通过这样的渠道提升自己的影响力，连接更多人，对机会不敏感的人，只会成为围观者与消费者，成为那一批整天刷微博、抖音的普通用户而已。

类似的机会现在有，以后一定还会有，而且互联网还会越来越发达，希望这篇文章能够让大家认清互联网背后带来商业价值的底层逻辑，这样以后有新的机会要敢于尝试，敢于拥抱新事物，另外，即使你看到了机会，想要做成也从不是轻轻松松的，一些主播比谁都勤奋，一些公众号分享者比谁都努力，努力永远是必要条件。

微信上新的商业机会

最近有一段很深刻的感悟，堪称商业上的洞察，给大家分享下。

前两天我在朋友圈分享了一件事，一家 A 股上市公司作价 38 亿收购一家叫做量子云的新媒体公司，这家公司主要就是做公众号矩阵的，总共运营了 900 多个公众号，而且你们知道么？这家公司只有 50 多个人，人均创造 7000 多万的营收，牛逼不？

谁说公众号没价值了？有流量，有好的内容提供永远有价值。

另外，这只是微信生态内孵化的众多牛逼的公司之一，光公众号这个领域，就创造了不知道多少牛逼的公司。

另外，这段时间我一直在深入思考，移动互联网的下半场机会在哪里，我想到了一些数据。

PC 互联网时代，随着电脑的普及，浏览器是最大的入口，所以孕育出了很多伟大的公司，Google、Facebook、Amazon、阿里、腾讯等都是那会诞生出来的，但是直至现在，中国很多地区网络依然没有普及，拿我们老家来说，我们老家偏远

农村，家里有电脑的仍然很少，所以，PC 互联网这么大的机会依然没有触及到很多地区与人口。

然而移动互联网，中国 13 亿人，微信日活 9 亿多，这说明什么？说明微信让互联网真正的普及了，家家户户，你的爸爸妈妈、爷爷奶奶都在用微信了，移动互联网的上半场是流量的争夺，因为同时伴随着手机市场的增长，但是移动互联网的下半场，手机市场增长乏力，微信普及力度之广让人发指，微信，将是移动互联网下半场的流量入口。

微信现在再也不是单纯的通讯工具了，它集通讯、联系、内容、工具、生活、支付、娱乐于一体，可以说是，它是一个完整的商业闭环，这意味着，你可以在微信上做任何事。

另外，有一项数据，说活跃用户在微信上的日使用时长达到了 3、4 个小时，这意味着，所有人的闲暇时间，都被微信占据了，对于大部分人来说，手机有微信，其实就够了。尤其很多三四五六七八线的城市，这类人群，其实根本没有下载 app 的习惯，很多人只是手机预装的 app，除此之外，不会轻易下载新的 app，这就是现实的写照，移动互联网对这部分人来说，就是微信！

很多人总说微信上的机会是不是已经晚了，其实在我看来，微信上的商业机会才刚开始，可能不久的将来，微信将重构新的商业结构，在微信生态内，一定会孕育一大批牛逼的公司出来。

所以，如果你想创业，想寻求新的机会，建议千万重视微信生态。想做内容，首选公众号，想做工具、游戏，想折腾，寻找机会的，首选小程序，想做社交，去考虑微信好友都可以。

现在流量获取越来越难，但是微信 9 亿的日活，自带社交关系与传播属性，只要有好的创意，好的产品，在微信生态内获取流量那是绝对有很大机会的。

有人还说了，在微信生态内，会不会受制于腾讯，被封之类的，我想告诉你的是，你就是做个 app，也有被苹果下架的风险呢，在别人的生态，自然要遵守规则，微信公众号一直都有被封的风险，不还是孕育出一大批牛逼的公司？微信小程序一样。这种担忧完全是多余的，你还没起步，就想着以后受制于腾讯该怎么办，真把自己当成阿里了么？

这是我最近洞察的新的商业机会，分享给你们，结合你们自身情况与优势，看有没有可以抓的机会，时间是 2018 年 5 月 11 日，咱们之后且看验证。

趋势的力量

最近，很多球友的问题中，有不少人都说表示工作 6、7 年了才发现危机意识很严重，不知道具体如何走，还有不少在职业选择上很困惑的，还有不少高考、考研不知道怎么选专业的等等等，其实商业上有一条非常重要的原则很多人都不知道，那就是「顺势而为」，今天就跟大家好好谈谈趋势的力量。

很多人都知道我的经历，都知道我非常努力，非常拼命，但是我以前就说过，努力很重要，但是选择远大于努力。

要说努力的话，这世界上我想没人比农民更努力，我父母就是农民，我深知道他们的辛苦，风吹日晒，全年无休，那种毅力与吃苦能力我是自愧不如，但是到头来呢？一年下来根本挣不了俩钱，而且不止我父母，绝大部分农民是最贫穷的。

说到 IT 领域，固然我是很努力，但是我相信，各大城市，无数努力的小青年到处都是，如果努力一定可以成功，那就不会有那么多落寞的身影，绝大部分人输在了选择上。

很多人都知道，我一开始自学编程的时候，选择了移动开发，因为那时候的我受人点拨，意识到移动互联网是未来的趋势，自然移动开发以后就是香饽饽，虽然我是非科班，0 基础，但是我借助于趋势的力量，抹平了这个差距，所以，后面只自学了很短的时间，就很快找到了工作，并且之后凭着不懈的努力，混的风生水起。

在大家都开始写博客的时候，微信公众号来了，虽然我在整个微信生态不算早的，但是在技术圈我绝对属于第一批写微信公众号的人，当所有人在 csdn 写博客的时候，我开始在 GitHub Pages 写博客，所有人都开始搭建自己的博客时，我毫不犹豫追随微信公众号的趋势，之后凭借一路下来的兢兢业业，持续不断的输出，才有后来的积累。

知识星球大家都知道，现在我的星球在整个领域影响力都非常大，然而我又是把握住了知识付费的趋势。16 年底我就看到了知识付费的趋势，所以果断自己尝试，在 17 年知识付费元年到来的时候，更毫不犹豫的上车了，我清楚的记得，那会一堆人都忙着录制课程、写书，当然也有一大堆这样的人找我的，都被我拒绝了，我全新投入在了知识星球，大力拥抱知识付费。

所以，你回顾一整个过程，你就会发现，每一步我都能做的如此成功，是因为看到了趋势后，敢于全身心的去拥抱趋势，只不过我持续不断的努力，大部分人就认为我是单纯靠努力而取得的成就而已，其实在我自己看来，所有的努力都是建立在趋势的基础上，方向对了，你做事其实会越来越轻松，否则，你很努力，很累，但是并没有什么成功。

雷军说，站在风口，猪都能飞。本质上这个风口就是指趋势，而顺势而为，是商业上最重要的一条法则。

商业上有很多案例，都说明了趋势的重要性。

智能手机时代的到来，诺基亚不以为意，死守功能机，这么一个巨头在趋势面前，一样不堪一击。移动支付的出现，银联的业务不知道受到多少冲击。很多时候，打败你的可能不是你的竞争对手，而是趋势，比如手机的普及，手游的火爆，对多少网吧造成了冲击。

说到网吧，有一个真实的案例，是网鱼网咖的老板跟我老板亲口讲述的。网鱼网咖大家都知道，就是一家相对高端点的网吧，这两年业务惨淡，因为被王者荣耀冲击太狠，以前都去网吧玩游戏，但是现在都用手机玩了。业务下降严重，不能坐以待毙啊，所以内部开会想着解决方案，有各种策略就提出来，什么降价啊，会员力度更强啊之类的，但是最后他们定了一条，手游是趋势，他们不能逆势而为，所以开辟了手游专区，就是用手机玩游戏的专区，虽然大部分人都有手机，但是大部分去网吧玩游戏是追求的一个氛围与环境，所以他们判断，与其被冲击，不如就顺势而为。所以现在你们去网鱼网咖，应该都可以看到手游专区，手游专区开辟之后，业绩大增，这真是一个趋势最现实的案例。

现在几乎每个公司，每位管理者都异常关注趋势，商业上是，但其实在人生选择上，趋势同样具备很大的指导作用。

你现在（7.13 号）如果 0 基础学编程，还学习什么 C++、php，既然本来你就有很大劣势了，为什么不放手一搏，选择最新趋势的？如小程序开发、如 Python。马上都要人工智能时代了，你现在报考专业还选择翻译，那未来只会后悔。

选择有多重要，只有过来人才会清楚。

我一直给大家说，要活在当下，面对未来。很多人不以为意，尤其是在当下优势越大的人，越容易对趋势不以为意，我也一再告诉大家，要有开放的心态，不管你现在的领域多么成功，优势多大，一定要眼界开阔，多关注当下的趋势变化，但是如果你只守着自己的一点土地，很可能不会败给别人，而败给趋势。

有人问，如何判断趋势呢？

趋势这玩意不是百分百确定的，如果可以有一种方法论，可以百分百确定趋势，那这世界上全都是成功的企业，以及成功的个人了。但是总有一些方法可以帮助你判断，很多球友都知道，我对信息很敏感，而对信息很敏感的目的就在于帮助自己判断趋势，我还有一种能力，就是感知细微变化的能力，我善于观察，一旦有什么变化，我都会思考，这种变化可能会带来哪些连锁反应，我敢于预判，虽然，有些时候不一定正确，但是长此以往，在看待问题的方式以及趋势判断上，准确度会更高。

最后，我个人还有一个方法，也介绍给大家，当你在某一领域内有很大竞争力的时候，在趋势来临之前，可以保守点去跟进趋势。但是当你在某一领域毫无优势而言，甚至 0 积累的时候，在趋势来临的时候，这种情况下，为什么不大胆的去下注趋势呢？

比如你要转行，你现在在行业内工作也没多久，也没多少积累，这个时候判断一个新的方向有前途，要转行的话那就完全可以下重注，反正在这个行业你也没啥优势。但是如果你已经在这个行业工作了好多年了，有一定的积累了，这个时候转行可以不用那么极端，业余时间先学着，等觉得学的可以，时机成熟的情况下再转行不迟。我做事情一直秉承着这个原则。

顺势而为，现在是商业上最最重要的一条原则，也告诫每一个人，不能只顾埋头眼下的工作，千万不要忽略趋势的力量。

商业的趋势变化

今天（11.16 号），技术社区掘金也宣布裁员，其实裁员现在太普遍了，掘金把这个消息发布出来，不过是想打一波情怀，但是没用，真的，商业是无情的，商业是不跟你讲情怀的。

很多人不知道，我是掘金粉丝最多的第一大 V，即使到现在也是，掘金刚创业的时候，他们 CEO 邀请我入驻的，我对这个社区多少是有点感情的，但是我很早就放弃掘金了，大概得有一年时间了，对这个社区已经失望了。

当然，我不是说掘金不好，掘金挺好的，是一个纯粹的技术社区，但是随着掘金的发展，我发现掘金的用户都太挑剔了，你发的文章没达到他心意，不行，喷你不够干货，你在文章中带着微信公众号，喷你营销狗，在我多次看到很多技术文章下面的留言都是，垃圾，水文，这种现象越来越普遍的时候，我就知道，掘金这条商业之路很难走通。

掘金不是慈善机构，是商业公司，一个商业公司最终都要变现，要活着，但是用户太挑剔不是好事，又想从你这多索取，又想让你无偿。

很多人转掘金的那篇文章，纷纷感慨，惋惜，我敢这么说，很大一部分都没买过掘金的小册，没点过掘金的广告，没给掘金做过任何支持。

我以前就在公号上说过，看到极客时间上的作者赚钱，是特么绝对的好事，技术人赚钱了，才能有更多的人继续给你们分享干货。然而掘金不是，掘金最顶部的大 V 都赚不了钱，其他人更不是了，扪心自问，你喜欢这个技术社区，你为这个社区做过什么？大部分人都是口头上的支持而已。

我一点都不惊讶，而且甚至觉得掘金的这篇文章挺小孩子气的，商业从来不跟你讲情怀。

当然，我虽然早已放弃掘金，也不更新了，但是我还是很希望掘金能够继续走下去，早日找到一条商业路径，毕竟我跟掘金的几位创始人也都算熟悉。

第二个是，前天微信公布了最新的用户数据，看似数据还可以，其实在增长上面已经乏力了。其中最关键的月活，依然是十亿级别，这就是中国互联网的天花

板了，移动互联网已经相当饱和了，手机市场也饱和了，基本上微信渗透了各个用户人群。

这意味着什么，这意味着流量增长已经到了一个瓶颈了，移动互联网的上半场，是流量生意，但是到了下半场，流量生意已经不好做了。

流量生意的商业模式是什么，快速获取流量，然后拿融资，继续推广，继续拿融资，估值高，再之后做收入，或者走上市。

但是流量增长早已乏力了，很多创业者还想着这条路，还没扭转过来，加上当下大环境如此之差，缺钱，拿不到融资，这条路已经行不通了。

当然也不是所有的都不是，这几年头条和拼多多在增长上还是很牛逼的，但是终究杀出来的是极少数，头条现在在抹杀微信的使用时长，头条玩的本质上是注意力经济，争取把你的注意力留在这里，同样的一个用户，你打开墨迹天气，注意力停留 10s，和打开抖音，注意力停留 2 小时，很明显，后者估值更高嘛，这就是注意力经济的优势，单个用户的估值更高，所以头条现在估值很高。

但是到了移动互联网下半场，加上当下经济大环境的下行，流量生意这条路不行了，要扭转思维，要玩收入模型了。

靠着融资烧钱，特别难了，一个企业，要自己有造血能力，如何造血？要有完整的商业模式，要走收入。

红利期，要拼谁增长的快，谁用户规模大，但是寒冬，不是跟别人拼了，要跟自己拼，拼的是谁能生存下去，活着，就打败了很多竞争对手了。

现在很多公司大规模裁员，本质上就是收入模型不清楚，商业变现模式走不通，不裁员都怪了。可以看到，其实，今年很多公司发展都不好，但是阿里的财报异常抢眼，收入增长喜人，本质上就在于阿里就是一套收入模型，他们不是玩的流量生意。

我现在还记得前一段时间，我力排众议，向老板建议以收入作为第一指标，现在全公司在践行，调整了各项战略重心，在整个行业大规模裁员下，我们暂时还没裁员，已经算相当不错的了，希望也可以扛过这个冬天。

包括公众号也是，之前公众号红利，一堆营销号活的很好，但是下半场，是拼内容，拼质量的，拼品牌的，寒冬下，一些转载号、营销号都会很难活下去，很庆幸，我自认我的公众号活的还挺好，一是一直都坚持原创输出，质量上拼得过，二是也有自己完整的商业模式，广告和星球。虽说外面有人喷广告，但是从商业的角度来说，把公号看做一家创业公司来说，没有完整的收入模型，没有很好的商业变现，我的公号也很难做下去。

所以，现在再有公司不是把收入作为第一指标的，我都持悲观态度，很可能都会消失在寒冬之下，只有经历过寒冬，存活下来的，才是优质的公司，之后会迎来更大的曙光。

这是时代周期带来的商业模式转变，可是很多创业者看不清楚，或者扭转不过来，其实就是没有看清趋势，这是很麻烦的事。

最后我想说，商业其实很有意思，商业是一个人综合能力的体现，我现在越来越喜欢商业了，商业不给你讲情感，从来都是成王败寇，而且要一直跟随外部的变化，这些变化如果不能意识到，会是很可怕的。

最最后再提醒下，如果你有机会了解你公司的财务数据的话，多关注下，公司的收入指标，是否有完整的商业模式，是否有正向的现金流，如果不是，其实蛮危险的，如果你有话语权，也不妨尝试说服所在公司的领导。

PS：可能有人看得懂，有人看不懂，但是多关注下，多学习下，未来你一定用得到，以后有机会，多给大家聊聊商业。

对流量/消费生意的一点思考

昨天（12.25 号）我发了一条朋友圈，内容是：随着移动互联网的普及，人口红利的增量市场到达瓶颈，做流量生意的开始流量下沉，目光瞄准那些三四线的人群和大爷大妈们。经济下行，做消费生意的也开始下沉，但流量下沉和消费下沉面对的不是同一用户群体，区别很大。很多人表示不理解，在这里详细的说下吧。

移动互联网的初期，其实是基于人口红利，每一部智能手机的普及，都是移动互联网新的用户，这种人口红利的增量市场带来了移动互联网的火爆，但是随着智

能手机与微信的普及，增量市场到达瓶颈，做流量生意的开始流量下沉，目光瞄准那些三四线的人群和大爷大妈们，因为这部分下沉用户还没有经过移动互联网营销的洗礼，他们相对较滞后，有人把这部分用户称为互联网「沉睡的用户」，这部分沉睡的用户量级其实也不小，很多人开始瞄准这种下沉的流量生意。

但是随着经济下行，做消费生意的也开始下沉，但流量下沉和消费下沉面对的不是同一用户群体，区别很大。

如果按照消费能力把用户从高到低分为 1-5 级用户的话，其实 1、2 级用户的消费趋向于理性消费，反而消费升级的是 3-5 级用户。

消费降级、消费升级其实是相对的。1、2 级用户，以前买件衣服要几千块，经济下行，工作不顺，可能买件衣服几百块也能勉强接受，这种理性消费接下来会是常态。而 3-5 级用户，第一次接触网络，第一次在网上买东西，这种新鲜感与习惯的培养会是可持续的，以前他们线下买东西频率很低，甚至各种地摊货，现在在网上消费习惯的培养，会让这种消费频率更高，以前可能每月消费几十、几百块，现在每月消费几百、几千块，对这部分人群来说，这就是消费升级。

所以，我最近在思考，创业的、做生意的，如果做流量生意，流量下沉是一个可以很低成本的获客的方式，做消费生意的，1、2 级用户的理性消费市场可能不错，3-5 级用户的消费习惯可能刚起来，这种消费下沉的消费升级，未来也许会是个不错的增量市场。

对喷群商业价值

相信这几天（6.7 号）大家都知道，对喷群火了，网上有各种「勇士骑士球迷对骂群」、「编程语言对喷群」、「王者荣耀 101 对骂群」等等等，很多人觉得无聊，更多人是好奇，这世界上还特么有这种群，然而我早已看穿一切，这些对喷群其实都有商业价值的。

1、流量价值

这种群因为刚火，所以扩散传播起来很快，更多人是好奇，体验心理很强，一个群二维码能加满 100 人，之后群内应该很多人会自发拉人进来，500 人群满，

如果你有 100 个这样的群，你是群主的话，这算下来就是 50000 人啊，这 5w 的流量本身就有很价值的，你做一个公众号积累 5w 粉丝要多久，有想过么？

2、薅羊毛

有流量之后，可以做的事可就很多了，因为这种群目标人群定位比较精准，比如「编程语言对喷群」，都是 IT 人士，如果你有一些网课的链接，或者云主机的邀请，都可以在不喷的时候扔个链接过来，这种薅羊毛时间成本很低，你不用做任何事。类似的「勇士骑士球迷对骂群」一样，搞点什么赌球的链接扔进去就不用问了。

甚至很多人好奇心驱使，你拉人进来收费都是可行的，这也是一种薅羊毛的方式。

3、精准营销

如果说薅羊毛转化有些困难，而且可能面临被群主踢的命运，那在一个群后，就可以直接点对点加微信转化。举个例子，如果你是推荐股票的或者证券开户的，那建个「A 股 美股对骂群」，群里大多是对股票的精准人群，一个个加私人微信，多少会有一些转化的，不管转化多低，这部分人起码是精准人群，你其他地方很难触达这部分用户，这种对骂群就是一个很好的渠道。

如果你是搞 IT 培训的，「编程语言对喷群」里面都是你的精准目标用户啊，如果你是卖房的，搞个「奔驰宝马对骂群」，这进来的也多是有钱人啊，这类用户的精准触达方式你哪找去。

有人可能会说了？群里一直有人喷，怎么转化呢？那你可就想错了，一个群里，喷的永远是少数，大部分人是凑热闹，或者跟风娱乐的，而且一个群也不可能永远一直喷，也就一开始有新鲜劲，后续这个群的流量与用户群体可发挥的价值就看你的本事了。

以上，当所有人都在凑热闹的时候，我在发掘这背后的商业价值，生活中处处皆学问，有人的地方，就有商业，特此分享给大家。

认知篇

格局决定命运

今天给大家讲几个我身边的人的故事，都是我这些年经历的真实的事。

第一个是我的父母，我的父母是农村人，没有任何文化，他们那一代很穷苦，物质也匮乏，很多东西都是靠省吃俭用来养活我跟我弟弟，省吃俭用也一直是他们一辈子的宗旨，也是咱们中国提倡的传统美德。我来上海工作后的前几年，我几乎每年都换部手机，每次回家老爸老妈都教训我不要买些没用的，要攒钱为以后买房做准备，攒钱买房几乎是每次回家、每次打电话，都必须要说的一件事。一直到前两年，我有小孩了，把爸妈接来帮忙照顾，一开始的生活习惯完全没法相处，我家里很多台电脑、很多部手机，每周都要出去娱乐、下馆子，我爸妈超级不高兴，甚至对我媳妇也有意见，因为他们觉得我们在浪费钱，像我们这种啥时候才能买房。

直到有一次，我觉得再这样下去媳妇要崩溃了，然后很严肃的跟我爸妈沟通，钱是挣出来的，不是攒出来的，想要买房一定不是靠攒钱才能买得起的，上海的房价几百万，难道就靠每月多攒那几百块来买房么？省吃俭用在你们那个时代是非常宝贵的美德，但是时代不一样了，不能一味的为了省而省，该花的钱那是必须得花的。

虽然当时口头上老爸老妈觉得我说的有道理，但是心里一直还是没法接受，毕竟省吃俭用是他们骨子里的观念，没法改变，但是好在收敛些了。

这个应该不是个例，我相信每位父母差不多都如此，这就是格局不一样，我自认我格局比我爸妈要高的多，父母那个时代，钱真的就是省出来的，但是这个时代，钱是挣出来的，很庆幸我很早就有这个觉悟，后来的事你们知道了。

第二件事，很多人都知道，我一直在强调投资的重要性，其实我投资方面的经验至少得有 3、4 年了吧，而且我在投资方面的总体确实赚到钱了，不仅以前，之后我相信我的投资技能，也会让我的财富增值的。但是你们知道我是怎么开始学习投资的么？是我认识一位朋友，当时我在业界算是有一点影响力了吧，他是做

金融投资方面的，他最开始建议我学点投资理财，我当时还觉得我一程序员，又不是你金融领域的，让我学投资理财简直莫名其妙，我又没让你学编程，你干嘛让我学投资？而且我打心里确实觉得，我这种穷人要毛投资理财，投资理财不是有钱人才去做的么？所以我回复的理由是，我现在又没钱，不需要学。但是他当即给我说了一句话，改变了我的观念，他说：你以后会有钱的，而且一定是。

这句话让我很震惊，因为再此之前我从未想过我以后会有钱，我一直想着先让自己和家人吃好喝好就不错了，他这句话警醒了我，我的格局实在太小了，我的眼里只盯着眼下那点事，做好当下的事是没错，但是眼里只有当下的事，那就有问题了，这个朋友的这句话，对我之后有很大影响。

后来我影响力越来越大，中间有过各种事情，有人要高薪聘请我去给他们的技术公号写文章，还有人要收购我的公众号，有平台请我去录制课程的，还有培训机构请我去当老师的，给开的薪资其实在现在的我来看没啥吸引力，但在当时来看，非常有诱惑力。但是后面我格局提升了，全都拒绝了，我不是想赚一时的快钱，我是把它当做事业来看的，以上的种种诱惑如果我当时格局不够，很可能都不会有现在的我，我很感激我这个朋友，这个朋友一直到现在都时常联系，他的格局我自认比我要大的多，我受到他的影响非常大。

格局是什么？

之前有很多球友问过一堆类似的问题，其实只要你格局够大，一些问题直接就有了答案。

买啥电脑好？直接在你能接受的情况下买最好的，因为电脑是你吃饭的家伙，你吃饭的家伙如果都能凑合，我不认为你的工作能做的多出色。

因为种种原因欠了几万块，或者被骗了几万块，就要死要活的。你这一辈子就只值那几万块么？几万块在你当下觉得是一笔巨款了，但是在未来的你手上，只不过是九牛一毛而已。

现在北京、上海房价这么高？以后不可能买得起，所以我就回老家工作算了。当你这么想的时候，那么你永远不会有大的成就，因为你格局摆在这。

其实仇富心理，本质上也就是格局的问题，格局小的人，看到别人用一些高档用品，就觉得是在炫耀，其实那不过是他们的正常生活而已，而到了格局小的人眼

里，就变成了炫耀。就好比上次买房在公号发了篇文章，评论区有人说，不就买个房么？有啥好炫耀的？在格局小的人眼里，你做什么都会成为炫耀的。

我这些年，其实积累了不少人脉，有些人脉的积累，我想了下都归功于格局。

有很多人知道，我以前出车祸撞了一辆一百多万的奔驰 S 级，只不过你们不知道的是，这位车主成了我的人脉，这位车主 5、6 十岁了，当时出车祸，他全责，但是在整个处理过程中，我没任何过分要求，都是规规矩矩在处理，整个沟通过程中，也并没有因为是他的责任，我就很不客气。后来这车主见我很年轻，为人处世还不错，就加微信偶尔聊聊，后来才知道，这车主是一家公司的老总，只不过现在退休了，他经常看我朋友圈，也觉得我蛮有才华的，上次还邀请我去他的苏州豪宅喝茶，这个缘分我觉得非常不可思议。

今天上午说到 Fenng 的事，大家也知道了，我被 Fenng 拉黑过，但是我并没有因此对他一生黑，因为我知道这么个道理，被比自己厉害的人怼，不是啥坏事，虽然那会我不认可 Fenng，但是我内心承认，Fenng 比我厉害的多，如果不敢于承认这个，是不会有之后自己的反思以及提升的，经过这么多年的认知提升，才意识到以前的自己有多傻逼，后来为了跟 Fenng 认识，我在他公号连续打赏了多少次大额赞赏，终于有机会承认当年的错误，并且跟 Fenng 成为了朋友。

现在的我，也在不断提升自己的格局，因为我一直在认识新的比我厉害的朋友，每次跟他们的沟通交流中，我都会从他们身上学到一些东西，我发现凡是厉害的人，他们的格局都很大，从不会在意一时的得失，我一直相信一点，比你厉害的人，他们说的、做的虽然不一定都对，但是格局一定不会错。

当你做事的时候，不妨想想自己的格局，很多时候，格局决定命运。

当下很重要的两个能力

今天在公司内部上了一堂产品的培训，回头抽时间再给大家分享，今天给大家分享两个我觉得当下容易被人忽视，但同时又很重要的能力吧。

1、信息筛选与辨别的能力。

在互联网普及之前，信息与资源极度不对称，比如发达地区和普通地区接触到的信息是不一样的，比如好学校和一般的学校接触到的教育资源也是不一样的，甚至于在以前就连一些图书馆看书的需求，很多地方都没法满足，可以说是以前是信息与资源匮乏的年代，在那个年代，其实，你只要比别人想办法多获取，你就能比别人更进步。

但是现在的时代，所有的信息与资源都是溢出的，而且随处都是一大堆好的资源，这个时候，你还想如以前一样，以为自己接触到的资源多，就赢了，那就错了。需要筛选辨别能力，筛选信息与好资源的能力，这个能力我认为是当下时代的变化所催生的人人必备的能力，不过可惜的是，很多人连这个意识都没有，更别提如何提升这个能力了。

所以，希望我的球友都能先意识到这个能力的重要性。那么，如何提升信息筛选的能力呢？

简单来说，有三点吧。质疑、对比、验证。

质疑很好理解，就是对一个新消息，不要立马定结论，要现有质疑的能力，注意，质疑不是否定，只是说暂时你不确定这个信息的真假，需要你去确定的。

第二步就是对比，通过搜索引擎也好，或者通过阅读更多相关信息的评论也好，去综合对比下，一家之言不可信，多对比不同的渠道，看下官方是如何评价的，再看下自媒体大 V 是如何评价的，再看下普通大众是如何看待的，都可以帮助你更好、更客观的看待一件事。

最后，通过不同的对比与搜索之后，再去对一件事下结论。另外，给大家一个建议，就是要多关注几个业内你比较信任的大 V，你对他的过往以及性格最好足够了解，这类人的评价虽然不一定是 100% 正确的，但是当你通过一轮质疑、对比之后仍然无法下结论，那宁愿你相信这些人的判断。

我自己就是，虽然我自认我的信息筛选辨别能力还可以，但是我仍然没法什么事都百分百的很快做出判断，这时候我关注的，我信任的一些大 V 的看法，我宁愿相信他们，因为我相信一条，比你厉害的人，大多数在各个领域都比你厉害，当你没法判断的时候，宁愿相信他们的判断。

2、提升学习效率的能力。

这里的人，大都是愿意花钱提升自己的，本质上都是爱学习的人，而我一直认为，学习是终身的事，你想要时刻有进步，那你就得要时刻进步。但是，时间总归是有限的，知识总归是学不完的，而学习的人千百万，如果你想要超越同龄人，那你就得想办法提升自己的学习效率。

我想，大家都有过这样的经历，就是以往读书的时候，经常看到有的人一天到晚很努力的学习、复习，而有的人看起来在学习下的功夫很少，但是一考试，倒真不见得一天到晚很努力的人就能考的好。这本质上就是学习效率的差异，而且我的经历来讲，我接触过的一些牛人，大都学习东西超快，学习效率很高。

所以，提升你的学习效率，非常重要，这个能力会让你和同龄人逐渐拉开差距，而职场的竞争，关键就是跟同龄人竞争。

如何提升学习效率呢？

多阅读，阅读任何时候都是学习的最佳方式。经常阅读的人，对知识与文字的理解接受能力比不怎么阅读的人高的多，我自己也深有感触，以往不阅读的时候，学东西超慢，现在这么些年，坚持阅读，现在再学东西我都觉得很快。

还有就是，借助一切可能的资源节省自己的时间，很多人对玩游戏、吃喝可愿意花钱了，但是一说要花钱学习，一毛不拔。但是我得提醒大家，花钱学习，不是因为你花钱可以学的好，而是因为你花钱能学的快，能帮你提升效率，那就去花。很多人总以为花钱学习，就能有不一样的知识与资源呢，互联网时代，什么资源你找不到？你想学什么都可以找到一堆免费的资源，但是能够节省你的时间，这钱就花的值。

不过，如果你的学习效率还可以，那就没有必要花钱了。如果你学习效率很低，你该利用一切可以利用的资源去提升自己的学习效率，很多人总觉得我好像每个领域都懂，其实我认为我就一条，我的学习效率比大部分同龄人要高的多。

当然了，提升学习效率的前提是，你得先学习，你如果都不愿意学习，那就没有效率一说了。

以上，就是我今天给大家分享的两个我认为在当下很重要的能力，它是被很多人忽视的，信息筛选与辨别能力，和提升学习效率的能力，这两个能力如果你掌握了，其实很容易跟同龄人逐渐拉开差距。

让我受益终生的两个能力

前面有球友问我 20 岁的时候在做什么，我回答了这个问题，但是突然发现我漏了一句，他还有一句，到现在为止张哥在坚持什么事儿或者几件事使自己成长的？

仔细想来，我大学时候虽然没学到啥东西，但是培养了俩能力让我受益终生。

一个是把事情做到极致，另一个是不服输。

我大学时虽然过的浑浑噩噩，但是最钟爱两件事，一个是篮球，一个是 dota。

篮球我是初中就开始打，但是大学时候刚入学水平还是很一般的，从军训期间，军训完别人每天晚上睡觉，我一个人出去打篮球，别以为打篮球是件很轻松的事，你要打的好，其实需要非常刻苦的训练的，为此我投入了很大的精力去训练，也取得了一些成绩，是学院篮球队的队长，带领班级拿到过学院冠军，评为 MVP，当然，跟真正的高手比，其实完全比不了，但是我这身高条件，能取得这点成绩我觉得跟我把事情做到极致的心态有关。

dota 也是，我从大二才开始接触这个游戏，起步其实比同班其他同学很晚，但是我爱上这个游戏后，花了很大的精力去提升，后来也都跟上其他人的步伐，甚至超越很多班里的高手。

而且这两游戏，都是胜负心很强的，所以我不服输，不管是打篮球也好，还是打 dota 开黑也好，输了我都很不开心，而且输了之后通常都会去一个人默默训练。

当然了，现在没这种心态了，但是细细想来，这两特性帮助我很多。

我毕业后才开始醒悟，主要是迫于生存而醒悟，我的第一个转折点可能就是决定转行开发，我在第一家公司工作的时候，偶然间知道一个开发的工资有一万多，而且跟我差不多年纪，那会一万多对当时的自己来说简直就是不敢想的高薪，而即使到现在，其实月薪一万多，在全中国范围内都算是高薪。

所以，当即我就决定转行做开发，我觉得那是我人生的第一个转折点。

既然决定要做开发，我就开始自学，并且决心要把这件事做好，后来我把事情做到极致到什么程度呢，后面我写代码，虽然我的架构不怎么样，但是我写代码是用洁癖要求自己的，我甚至不允许我的代码里出现多余的空格与换行符，真的就是这么要求自己的。

包括我后来写作，我对我的排版要求一样很高，中间摸索了相当长一段时间，如果你是很早的读者，你大概就可以感受到这种变化。

我人生的第二个转折点我觉得就是我在 16 年的时候决定写公众号。我公众号其实 14 年就注册了，但是一直搁置了，到 16 年初我才想通，决定认真做公众号那会才一万左右读者，后面一直在坚持，从未放弃，现在来看算是赶上了吧，而且我决定要做，那就一定要把它做好。

在做公号期间，其实有不少争议与质疑，技术圈里的人都认为我在不务正业，经常有各种各样的人来讽刺你、谩骂你，我是不服输的，我是要证明我是对的，所以，那段时间越是有人黑我，我写的越来越劲，几乎每晚都写到两三点，事后证明，我的这种不服输帮了我。

也正是因为做公号，有了一定的影响力与读者基础，我才能赶上后面的知识付费，所以，我特别感谢微信公众号，我觉得公众号改变了我的命运，在第一次跟微信公号团队的产品打交道的时候，我就觉得特别亲切，我不敢想象，如果没有公众号，我此刻应该会在某个公司，也许是大公司，也许是另一个创业公司，吭哧吭哧做个最普通的码农吧。

这两件事，应该是我人生，起码到目前为止，我认为对我影响最深远的事，不可否认，是有一些运气成分的，但是我的这两种特质，我觉得帮了我不少。

借这位同学的问题，做了点简单的回忆，另外，我还想说的是，成功往往很难复制，我也从未要求大家一定要跟我走一样的路，但是一些经验多少是有借鉴作用的，希望对大家有点启发。

复盘与执行力的重要性

我有个习惯，我会经常复盘，小到每一周我都会单独抽个时间思考下，这周做了什么，哪些做的不好的，哪些该做没去做的，这种复盘我自认为对自己非常有用，它可以反思自己，勉励自己。不知不觉，2018 年都过去半年了，有不少球友是从 17 年第一期就开始加入这个圈子了，还有不少是今年才加入的，那么我必须用文字来个复盘，也给大家一些借鉴。

很多人都知道我喜欢分享，但是我的分享跟其他人的分享有一点尤其不同，我的分享大都是自己的亲身实践，跟其他人说空话大话，纸上谈兵不同。

拿我每周一的一句简单的「干起来」来说，很多人搞不懂我这句话到底有啥意义，搞的跟传销似的。我第一期电子书精华里提到「情商」，其中一条很重要的一点就是激励他人与自我激励，这点非常重要。所以，别看我的每周一句简单的话语，对我自己就是一种心理暗示，对你们同样也是一种激励作用。有人可能说了，那句话没太大作用啊，那句话就是一句心理暗示，如果没有这句话，那对你的激励更是没作用，起码对有些人，比如说我自己，那就是有作用的。

我一直给大家说坚持，在过去的半年时间里，我公众号的写作从未断更超过 3 天，知识星球的问答与分享也从未偷懒过，我不知道具体回答了多少问题，也没统计过具体上半年写了多少文章，但是是个不小的数字，你们看我做觉得挺容易的，但是换做你们自己，就知道这种坚持有多么难了。

坚持的作用有多大，我自己是深有感触，而且我一直在用行动向大家证明。

不过庆幸的是，在过去的半年里，我看到不少球友都有了很大的变化。

有的人自加入我的星球后，态度意识上发生了转变，以前喜欢玩游戏、不求进步，也逐渐变得爱学习，爱提升自己了。

有的人自加入我的星球后自学几个月，就找到了一份满意的工作。

有的人在我的星球开始了写作，并且取得了一些小成绩。

有的人在我的星球学到了产品思维，看待问题的方式都不一样了。

有的人加入我星球后，学习效率与热情极大提升，考试都感觉比以前轻松了。

。。。

各种变化真的数不胜数，但是，我要说的是，我星球有 8000 人，并不是每一个球友都有巨大的变化，同样的氛围、同样的分享，差距就在于执行力，执行力强的人会有连锁效应，他一旦做成一件事，紧接着第二件事、第三件事很容易就可以做成，而执行力差的人，会觉得自己没多大变化，会觉得这个圈子不过如此，这就好比同在一所牛逼的大学，每个人也都是有巨大差异的，所以，执行力真的很重要。

别的不说，我自认为我对大趋势的判断非常准确。

很多人其实不知道，16 年知识付费刚刚有概念的时候，我就偷偷邀请了 100 来号人，通过邮件，搞了个付费阅读，这事只有那 100 多个人知道，当时小密圈都还没出现，因为我当时就嗅到了知识付费的热潮，所以赶紧第一时间尝试了。后来小密圈横空出世，毫不犹豫第一时间做了第一批吃螃蟹的人。

一年前我就在公号建议大家学 Python，一年之后的现在，看看 Python 的大火，6 月份编程语言排行榜，Python 的热度已经冲到了第一，据我所知，有不少读者与球友当初信了我的话，开始学 Python，现在都已找到一份不错的工作。

对微信公众号的价值，对微信生态内的机会，对经济大形势的预测，等等，基本上这些大趋势我的判断都还算准确，这些关键的一手信息，你很难在别处看到，我一直强调，这世界是不公平的，很多时候，你只需要比别人更早，你的胜算就会更大，所以，对这些大趋势的把握与一手信息的敏感，本质上我都是希望我的球友可以比别人走的早一点，哪怕比别人稍微早一点点，你的机会就会更大一点，相应的也会更容易成事。

我一直在公众号强调，加入我星球，想一步登天，一夜暴富的，谢绝你加入，因为我的星球没有这么牛逼，我也一直建议大家，做事情从长期考虑，短期重过程不要重结果，长期的竞争才是最终的结果体现，所以，加入第一天，我就告诫大家，希望我的星球可以让大家追求每天都进步一点点，只要长期一年下来，这个积累带来的效应是巨大的。

大部分人都是浮躁的，短期内没什么结果的事基本都放弃了，忽略了长期带来的巨大积累作用。过去的 2018 上半年我很满意，我很扎实，过去的已经过去了，学习，任何时候都不晚，希望继续跟所有球友在剩下的半年，继续延迟满足，追求每一天都有进步！

一次球友的拜访

前两周，被一位球友拜访，这位球友经历很牛逼，先是在腾讯干了三年产品经理，没记错的话应该是 QQ 音乐产品组，之后离职留学，考上了 CMU（卡耐基梅隆大学）的计算机专业，今年留学结束加入了 Google，担任软件工程师一职，这经历在我的星球里虽算不上最牛逼，但是我认为还是挺牛逼的，魄力、学习能力都是我所不能及的。

球友们都知道，我一般都不接受约饭、拜访的，有人问，是不是牛逼的人你才愿意接受拜访呢？只能说，会加分，但是牛逼的人很多，别人牛逼我真不一定会在意，我向来只是靠自己，你牛逼不见得我就一定要跟你一起吃顿饭聊聊，我决定接受跟他见面的还是他的态度，我一看就知道这是个靠谱的人。他早一个月就开始约我了，希望在他去美国入职 Google 之前能找我聊聊，并且多次强调，看我的时间，他来上海呆了好几天（当然，相信他也有别的事），然后看我时间方便随时通知他，并且让我找个离我最近的地方，他赶过来。真的，基本上，他这种态度，全部为我考虑了，我再拒绝真的说不过去了，于是我们就在我家附近的星巴克聊了一整个下午。

上面那段主要是想说明，当你约别人的时候，要站在对方的角度，尊重对方，不要觉得约别人吃个饭怎么也这么难，没人会闲的为了一顿饭浪费自己的时间，同样，我约别的大佬也基本是这个态度。

我们聊了很多，有些我都记不清了，但我尽我所能回忆起当初聊的一些我认为对大家有用的，用文字总结起来。我首先问了他一个问题，我问他是咋考虑的？为啥要从腾讯离职呢？

他说在腾讯内部像他这样的产品经理特别多，但是开发资源有限，流程很多，他做了三年产品，看起来从结果来看，数据还都可以，但是他心里很清楚，他其实在产品上的进步与贡献很少，绝大部分成就都是因为腾讯自身品牌与流量的加成，外人看来光鲜，但是他自己觉得进步很少，所以萌生了留学的想法。

大公司的情况我是很清楚的，只能说有利有弊吧，但是这点，他比绝大部分人都要认清自己，我认识很多大公司的人，尤其是产品、商务、运营这样的角色，很大一部分人都觉得自己很牛，其实他们心里不清楚，他们的牛不过是因为有大公

司光环加成而已，当你离职，卸下这个光环，那才是真正的实力。曾经就有很多人，在大公司的时候，跟人谈合作很轻松，也为此积累了不少人脉，但是等他离职后，他再去找人合作，发现合作变得很困难了，这就是对现实认不清楚，别人跟你合作，是冲着你的人，还是冲着你的大公司 title，这有很大区别的。

就这点清醒的认识，我认为他就比绝大部分人要牛逼了。

当然，其余时间大部分他都在问我问题，先是问我这么个问题，他说他以前做产品，现在做技术，他对未来的规划还不是很清楚，有可能做技术，有可能转回产品，也有可能创业，他问我是怎么看的？

技术跟产品有个很大的区别，做技术的，其实就是偏执行，闷头干，好好努力，那就不愁混不下去，就是后期乏力些，因为偏执行，后期不太容易拼得年轻人，做产品的，偏决策层，初期比较困难，因为经验、能力尚浅，但是后期积累上来，有更大的机会混到管理层，决策永远是比执行更上层的。也就是说，产品的天花板更高，技术的天花板相对更低，但是不是天花板高就一定适合你的，也要看你的兴趣以及自身优势。如果是创业的话，懂技术、懂产品，那以后优势更大了。

紧接着他问我，他现在在 Google 做编程，但是如果只走技术这条路的话，怎么可以比其他人混的更快、更好呢？

我告诉他，在硅谷工作的码农薪资是很高的，一般在 15-20w 年薪，但是看起来很高，扣除税收之类的，没有多少，大概要扣 40% 左右吧，别惊讶，老美的税其实比国内更狠的，不过老美福利保障会好的多。但是即便 Google、FB 的员工，想在湾区买套房，一样不容易，就好比 BAT 的员工，想在北京、上海买套房很艰难一样，当然，Google 的员工在湾区买房总体还是要比 BAT 员工在北京、上海买房容易些的，但是也没大家想象的那么轻松，如果要想比常人提前考虑，我告诉他一个最重要的：影响力。

充分发挥你的优势，积累影响力，让行业内知道你，让更多的人知道你，不管是单纯技术的积累还是一些 title，不管是在中国还是美国，只要能让自己更有影响力，那就去做，影响力才是一个长期的，有很大价值的东西，有了影响力，不管以后跳槽打工，还是自己创业，都比别人容易的多的多。

紧接着他又问了我一个问题，他问我一开始写文章分享的时候，什么回报都没有，是怎么坚持下来的？

这个问题我觉得问的比较好，勾起了我的一些回忆。我在中间分享的过程中，确实有一段时间特别纠结。一开始我在分享的时候，还主要是技术文，很多人都知道，写技术文非常累，非常耗时间，我一开始分享的时候又没有任何收入，写博客时代一周写一篇还好，但是写公众号的时候，频率会更高，我有一段时间一直问自己，我这么做的意义是什么？花了很大时间，却又没有任何回报，不如把这段时间投入到工作中，或者接点私活，好歹有点帮助。但是后来我突然看到一篇文章，我记不清是哪篇了，反正大意是提到了一个「可积累性」的概念。

我对比了下，接私活不过是苦力而已，跟上班类似，花多少时间拿多少工资，可积累性几乎没有，技术虽说具备可积累性，但是因为技术更新很快，可积累性没那么好，需要持续不断的学习与迭代才行，但是写作分享这个事，可积累性就很强的了，写的越多，自己的写作能力与表达能力得到了锻炼，读者数量的可积累性更是强，今年 10000 个读者，明年总归得 20000 读者吧，只要我一直写，读者数量总不至于越来越少吧，不过当时的认知没想到影响力这个点，但是现在来看，影响力的积累才是最重要的，影响力越来越大，价值才是最大的。

所以时至今日，我都建议大家，在选择职业的时候，优先选择「可积累性」较强的，很多送外卖、滴滴司机、流水线工作，初期可能工资还可以，但是这类工作可积累性太差了，干一年和干十年几乎没太大提升，然而一些互联网、金融公司的工作，相对来说，可积累性都比较强，哪怕一开始工资低点，那也没啥。

接着，他又问了我这一路过来，如何应对那些质疑你的人？

我好像就总结了一句，你做事，是冲着那些认可你的人去做的，而不是冲着那些不认可你的人而做事。而且有的时候，别人不认可你，可能只是以他们当时的思维没法理解，但是经过时间的洗礼，很多人开始明白。这点我是真实经历，很多人，尤其是不少技术圈的人，对我之前做的事不理解、不认同，甚至觉得是哗众取宠，不务正业，但是这两年我用自己所取得的成就去证明了，很多人才算开始明白，我这么做的道理，以致于最近一年开始跟随模仿，但是他们错过了最佳时机。之前在星球给大家分享过趋势的重要性，很多时候，趋势来临，看得懂的人永远是少数，也正是因为只有少数人看得懂，那才酝酿着大机会。对于那些质疑你的人，你忽略也好，你怒怼也罢，总之，不要被他们打垮，更不要让他们影响你做事的方式与方向，时间会说明一切。

最后，其实还聊了很多，但是有些记不太清了，我针对他的情况给了点我过来人的真心建议，希望他不要埋头做技术，未来的路很宽，不要这么早就把自己限定死了，这小伙身上有一股谦虚好学的气质，善于看到别人身上的长处并学习，我相信未来的他有很大发展空间，希望以后他可以有更大的成就。

以上，是这次拜访的一些记录，完全走心分享，相信对大家有点借鉴作用，真心希望每个球友都可以越来越优秀。最最后，祝大家十一快乐！

人总该有点自己的价值观

给大家说几件这两天发生的事。

1、昨天我朋友圈拉黑几个人，主要是我揭露了一些真相，一堆人在我朋友圈评论指指点点，然后碰到这样的我向来是直接拉黑，这不是我小心眼，对他们个人也没意见，就是觉得价值观不一致，没必要强行在一起罢了。

很多人理解不了这逻辑，我打个比方你们就知道了。朋友圈是相对比较私密的地方，跟微博、知乎这类公开的地方不一样。朋友圈可以比作一个人的家，就好比，我邀请你来我家参观或者围观，然后你到我家看了一圈，各种指指点点，对我家的东西说三道四，那你说我还愿意让你继续在我家参观么？关上门，不对你开放，不是我的权利么？所以，朋友圈也是类似的，我拉黑一些价值观不一致的人，并不说明我对这个人有啥意见，我就是不允许你看我的朋友圈罢了，仅此而已。

2、最近强东事件，我看有人给我评论说，张哥，你以前不是说过，少关心国家大事，多关注国家大事么，东哥性侵跟我们普通人有啥关系，干嘛你要这么关心呢。

首先，我说的是国家大事，我们老百姓少操心，多关注就好了。东哥属于公众人物，还是互联网圈的，他性不性侵确实跟我们没关系，但是我这人就有点理想主义，可以看的了别人坏，但是看不惯别人蠢，尤其更是看不惯一些昧着良心收钱洗白的。

没人否定东哥的价值与做的贡献，但是你是公众人物，你应该有点引导正面价值观的责任，不能说你好事传千里，做了坏事就要藏着掖着吧？我想没这个道

理吧。更可恨的是，一些洗白文，在我看来全都是逻辑狗屁不通、特别 low，实在看不下去那么多屁民被牵着鼻子走，虽然说普通人分辨不清，但是这类洗白人更是恶心。

我们自媒体圈内基本都靠接点广告赚钱，毕竟我们也是俗人，也得赚钱养家糊口。洗白文大部分人都被找过，有点价值观的人，是不会接这类的，但是有些视金钱为一切的人，给钱啥都干，可以说是金钱的奴隶了，很多人都知道，我爱赚钱，但是好歹我守住了最后一丝底线，我知道什么钱该赚，什么钱不该赚，所以，这两天在朋友圈以及小号上就是想告诉一些有头脑的人真相。

可是后来我发现，我太天真了，我总以为我身边的人，我总以为球友理解力都还可以，可是我错了，一些人只愿相信他们愿意相信的事。

我以前说过，人要有最起码的价值观，在大是大非面前要客观对待，是就是是，非就是非，不能因为你以前做过好事，你现在做坏事就是对的，没这样的道理。还有人说，屁民少关心别人，多关心自己就好了，这话没毛病，你可以去安心做自己就好了，但是把这种明显的错事认为没关系，并且还给别人宣传这种漠不关心的态度就说不过去了。

我们总认为父母判断力与认知不行，经常被骗，但是殊不知骗子水平也有高低，对于洗白文你分辨不清，其实碰到高级点的骗子你也一样会被骗，从这个角度来说，很多人并不比他们的父母高到哪里去，洗白文就是高级点的骗子。我的星球我说要提升大家的认知，经过这么长时间的相处与普及，我以为球友很多人都比外面的认知高不少了，但其实还是有部分球友认知能力亟待提高，任重而道远啊，我继续努力。

最后说一句，不管什么时候，什么环境，人总该有点自己的价值观，没有价值观的人，如同没有灵魂的行尸走肉！

你所不知道的幽默

说到幽默，我发现很多人没有幽默意识，或者看不懂别人的幽默，这里说下。

我对幽默能力蛮看重的，如果你常与人打交道，你会发现具备幽默能力的和不具备幽默能力的人差别很大，跟幽默的人一起打交道，会让你轻松舒服很多。

我虽然马上 30 了，但我还是喜欢跟年轻人打交道，因为年轻人的心态比较逗比，接触的东西比较前沿，跟年轻人多接触，你也更能理解和认识一些幽默。

比如，我前一阵听说「白嫖」、「舔狗」这两词就是在星球的 qq 群里听到的，第一次听到的时候，并且理解了意思后，戳到了我的笑点，真的笑死了，然后最近你们可以发现这两词我用的比较多，因为我是觉得挺幽默的。

但是有的人是不理解的，会觉得这两词让心里不舒服，本质上是不理解这个幽默点。

其实幽默分很多种，比如可能很多人理解不了这种幽默：

我有一大学死党，关系非常好的那种，每次一发朋友圈，我都会回复「傻逼」，不管他发任何内容，然后下面一堆同学留言都是「傻逼」，这种就是一种跟风的幽默，并不是真的骂他，就是觉得好玩，这种幽默通常只能用在非常铁的哥们上。

我对幽默的理解是，我一直觉得跟普通人打交道，建立在别人痛苦、揭别人短的前提下，不是真的幽默，比如，跟别人聊天，拿别人的个头、脱发取笑等，这种不是真正的幽默，只会让人反感。

真正的幽默是让人愉悦的幽默，比如拿舔狗举例，我说，你们都做我的舔狗吧，这种就不是很幽默，会让你们不舒服，但是我说我是 Fenng 大和曹大的舔狗，这种建立在自黑的基础上才比较幽默。

说到自黑，我发现大佬们都喜欢自黑，比如张小龙说「我所说的都是错的」，比如曹大的公号叫「caoz 的梦呓」，梦呓言外之意梦话、胡话的意思，但是发的都是真知灼见。Fenng 大的公号叫「小道消息」，哪里是小道消息啊，都是实打实的观点与看法。

说个自夸的，我小号叫「我就 BB 怎么了」，我哪是随意比比啊，都是自己的真实观点。

所以，自黑的幽默是真的幽默，黑别人的幽默那真不叫幽默，那叫情商低。

你们别觉得这技能没啥用，掌握好了这技能，你会在社交场合有大用处，别人会觉得你这个人有趣，好交流，没准因此可以得到一些机会说不定，比如男女交往，比如社交人脉的认识，比如团建聚会等等等，这个我是过来人的真心体会，信不信就由你们了。

不要轻信同层次的人的建议

我在星球或者公号发过不少内容与观点，一些话都比较直接，不那么好听，有不少人不太能接受，但其实大实话都不好听，好听的敷衍恰恰对你没任何用。

比如我以前说过，不要随便轻信身边跟你同层次的人的建议，因为那些建议大抵没太大用，要听，就听那些比你层次高或者成功人士的建议。

有人反驳了说，未免太绝对了吧，有些身边人的建议依然有可以参考的价值，不能一概而论呢。但问题是，你告诉我如何分辨身边人哪些建议有价值，哪些建议没价值呢？他自己往往都分不清，但是却会拿这话来反驳别人。

我自己就经常遇到有公号给我留言主动提建议的，我一般是忽略，很少采纳。有人就会觉得你这个人高傲，听不进别人意见，不把别人放眼里，可问题是，我没那么多时间一一听取你们的意见啊，我信任的，我认同的曹大和 Fenng 大给我提建议我从来都会重视，即使他们的建议并不 100% 都正确，那又如何呢？起码我知道，人家是我自认为比我牛逼的大佬，他们的建议多是有很大参考价值的。

这是最正确的决策逻辑，在有些人眼里就会变成你是个舔狗，你看不起人，你膨胀了，你高傲了。

我记得之前有人问我怎么变得牛逼？

第一步就是先要找到牛逼的人，并且学会信任比你牛逼的人的观点，牛逼的人是完美的么？当然不，但是你要做的是从牛逼的人身上学习优点，这就够了，牛逼的人身上当然有缺点，但是人家身上的缺点自然自己知道，不需要你指出来，更不需要你来帮他改变。

我以前说，我是 Fenng 大和曹大的舔狗，很多人觉得我在开玩笑，但事实就是啊，我自认他们比我牛逼，也是我之前一直仰望的大佬，我从来不会公开或者私下里说人家的不是或者缺点，那不是瞎操心么？先让自己更牛逼再说吧。

我给大家说的这些都是大实话，更是为人处世的一些正确方式方法，但是听起来，却是不那么好听，但是我相信，你们加入这里也不是为了听好听的话的。

最后，又蹭了 Fenng 大和曹大的热度，我看评论区还有不知道两位大佬公众号的，这里提一下，Fenng 大的公众号叫「小道消息」，曹大的公众号叫「caoz 的梦呓」，还没关注的可以搜索关注下。

stormzhang

产品篇

到底什么是产品思维？

我以前给大家说过，要有产品思维，产品思维可以算得上人类最底层的能力，它可以应用于任何行业，那么今天我就给大家说说，什么是产品思维。

这里的程序员人群是相对较多的，我就拿程序员做个类比，程序员的思维我把他叫做技术思维，因为我是程序员出身，所以我对技术思维是非常理解的，举个例子，程序员跟产品经理经常互怼，本质上是因为这两个群体的思维方式完全不一样，在拿到一个需求之后，技术思维是什么？技术思维想的是，这个好实现么？实现起来需要多长时间？这个性能得好好考虑，代码得写的够酷些，顺便再把以往的 bug 再修复优化下。

而一个合格的产品经理的思维多是这样的，这个需求是用户需要的么？解决了什么样的痛点？能带给用户什么样的价值？有没有竞品？能带来什么样的商业价值？

总之一句话，技术思维多是以自我为中心的，而产品思维是用户驱动的。

当然了，这并不是孰是孰非的问题，不同的岗位本就承担的职责不一样，但是我想说的是，如果你能两个思维兼备，在于不同的人沟通交流中，你就有所谓的「同理心」，你会更容易理解别人的做事方式，避免一些无端的争论与互相诋毁。

再给大家举一个实际的例子，我以前刚来上海的时候心里就想，在上海混不下去了我就回家卖卤菜去，所以，我以前给大家说过，现在的我迷之自信，我一直认为我就是回家卖卤菜，从 0 做起都能比周边做的好一万倍。那么今天，我就拿卖卤菜举例谈谈产品思维。

试想，如果让你现在回家卖卤菜你会怎么做？

我想大部分人轻易想到的几点莫过于，把卤菜做的好吃，价格卖的便宜些，就有优势了。

如果做过技术的，可能还会想到，周边卖卤菜的都是摆个摊，我不如做个 app 吧，让别人下载 app，在 app 直接下单送货到门，用到互联网的一些做法，相信会更有价值。

如果是让我回家卖卤菜，我会怎么做呢？

我说了，产品思维是用户驱动，一切围绕着用户。

我会先调查喜欢吃卤菜的大都是什么人群，男的多女的多？年轻人多还是中老年人多？因为不同的人群，对消费以及口味的要求是不一样的，一般来说，中老年人对价格敏感，口味稍重，而年轻人对美味、卫生的敏感度高过价格。

其次，如果周边已经有好几家卖卤菜的店了，那如何让你的卤菜更能让人青睐呢？一句话，差异化竞争，你得相信，这世界上是不会有完美的产品的，苹果手机好，但是贵，山寨手机便宜，但是质量一般，小米手机质量还可以，价格实惠，性价比最高，OPPO、VIVO 手机主打女性拍照手机，所以你看，不同的产品都各自有优势，都各自有自身的卖点。卖卤菜也一样，有更便宜的，但是卫生、包装一般的，也有连锁卤菜店，但是成本更高，价格也更高。你一定可以找到差异化竞争的点，再搭配良好的服务意识，这是从一线回家的人独有的优势，十八线小地方根本没有所谓服务而言。

再然后，就够了么？技术人思维想到了，上门买卤菜还是太麻烦了，我可以跟做个 app，订购直接送货上门。但是要知道十八线小地方有几个用 app 的，做 app 的成本也高，直接让每一位购买过你卤菜的人打电话、留微信，直接电话或者微信订购就好，要学会利用现有资源去创造价值。

这就没了么？当然不是，产品初期验证了口味与价格被市场接受之后，接下来就要大举大打，多找几个人，每个小区都开一个摊位，以小区为目标，一个个拿下，可复制性很高，成本也很低，这就跟市场上的推广其实一个道理。

还可以做什么？结合使用场景，你会发现很多人买菜的时候会顺便买点卤菜，这个时候就要跟每一个卖菜的合作，不管是自己摆放摊位也好，还是自己把卤菜拿给卖菜的人，让他们代卖，但是给他们提成，这相当于借用别人的流量来为自己创造价值，别人如果自己不卖卤菜，他们是一定愿意去做的，方便了用户，同时自身也可以额外赚佣金，他们高兴都来不及。

再进一步，还可以打造一个品牌，品牌的认知是对用户感知最强的，到了一定阶段，是一定要创立自己的品牌，并且推广自己的品牌的，一旦用户对你的品牌认知建立起来，这会对你的产品也会有极大的附加作用，也会提升你卤菜的逼格与利润空间。

还有其他的么？当然有，如果你懂数据分析，你不妨分析下普通家庭买一次卤菜大概要多久吃完，如果你有了这个数据，当分析用户快吃完之后，结合获取的微信，主动发微信询问，您上次买的卤菜是不是快吃完了？如果需要我们可以立即给您送货上门。。。

没了么？当然不是，卤菜只是一个切入点，一旦卤菜迅速占领市场，之后可以扩大业务，比如可以分析很多人吃卤菜是跟着烧饼一起，这时候顺利成章开展烧饼业务是太顺畅不过的。。。

当然可以做的还有更多，就不一一列举了。

以上我只是以卖卤菜来举例说明什么是产品思维，具体的可执行的细节其实每一条都有很大学问，不少是不涉及到产品层面的，比如有运营、营销、市场等等，而且不同的人执行的结果是不一样的，举个例子，就单单选摊位这个细节，如何选址？如何制造事件吸引用户？如何设计横幅文案？如何营销等等等，每一个环节都是学问，如果每一点都展开来讲，是说不完了。

相信大家看完我卤菜的例子，应该头脑中对产品思维有个雏形了，比市场上一大堆单纯罗列概念会更易懂些。但是如何提升自己的产品思维呢？首先大家要有一个意识，everything is product! 即，万物皆产品。

当你有这个意识的时候，你会在生活中、工作中不断的思考，不断的提升，产品思维的提升绝不是一两天的，是一个长期的思维与认知的积累。

举个例子，拿我写公众号来说，我以前就说我是把公众号当成一个产品来看待的，我的目标用户是谁，我能提供什么样的价值给他们，那么多公众号，我如何从一片红海中杀出来？行成自己独特的优势？做这件事对我来说有什么样的商业价值，怎样的方式去运营。。。等等等，我的知识星球依然如此，对我来说，就是一款我自己的产品，我都是从 0 做起的，没有任何资源帮助，就是产品思维在指导我做事。

甚至你自己本身就是一款产品，你自己有什么优势，跟其他人的竞品相比如何脱颖而出？你能给别人提供什么样的价值？你自己的商业模式是什么？是给公司打工还是靠业余收入？你的个人品牌能不能给你个人这款产品带来附加价值... 等等等。

所以，我说，万物皆产品，当你具备产品思维之后，你思考问题与看待问题的方式都会发生改变，也就是你的认知也会有所提升，这些就是我为何迷之自信的基础，不管是我自己做事的方式，还是我帮助指导过的一些人，产品思维都给我创造了价值！

PS：觉得我的文章跟外面很多堆概念、故作高端的文章不一样的点赞。

如何学产品思维？

今天我朋友圈推荐了一个关于产品的专栏，我一般不轻易推荐付费专栏的，这里给大家说下逻辑吧。

产品思维的重要性，相信球友们应该都知道了，如果你不知道，重读上篇「到底是什么是产品思维」的文章，产品思维帮你卖卤菜相信一定会帮你大开眼界。但是有很多人问，产品思维该怎么学习呢？

我过来人的经验其实很多人借鉴不了，我高效学习的法宝是，钱堆出来的。这是真的，而且这是我从一些成功多金人士身上学过来的，我身边有不少土豪朋友，而且个个有文化有才华，学习东西还特别快，跟他们交流我就发现，他们有钱，而且懂得利用钱，他们在解决问题的时候，第一反应是用钱这种人人都喜欢的工具来解决，比如要健身，就花钱请一个好的私教，要教小孩跳舞，那就花钱请一个名师，需要一样东西，那就花钱买最好的。

所以，接触的久了，我真的感受到，穷人跟富人的差异会越来越大，举个例子，富人的小孩从小跟国家级选手学钢琴，穷人的小孩都没见过钢琴，你说大家都在同一起跑线，说出去有人会信么？

这话我不敢公开说，因为这政治不正确，但是星球里我还是敢说的，一定要多挣钱，有钱跟没钱不是财富的差距，而是各方面资源的差距会越来越大。

这种思维对我改变很大，说实话，我现在经济还不错，除了房子、车子这类大额物件，其他基本想买的也就直接买了，而且直接买最好的。对于学习，我一样是堆出来的，我在学习方面花了至少得上万块吧，有人可能会纳闷，你花钱买了这么多专栏，你看的过来么你？

这样问的时候，思维就错了。我花钱买了几十个专栏，我有时间的时候就挑个专栏看下，只要有一点收获，这就赚到了，你以为我花了 1w 块，就必须追求 1w 块的价值么？这就大错特错了，我花了 1w 块，我能得到 1k 块的价值，我就觉得是值得，这就跟很多富人，花几十万让小孩报一个班一样，他们奢望小孩一定要在那个班上学到几十万的价值么？远远不是，他们一定要的是小孩能比别处学得多一点，那就是值得了。

所以，以前我就说，穷人思维和富人的思维是，穷人花 10 块，总奢望得到 100 块的价值，而富人花 1w 块，只求得到 1000 块的价值就够了，但是即便如此，富人可以轻易获取 1000 块的资源，而穷人即便费劲九牛二虎之力得到 100 块的价值也差距很大。

所以，一直有人问我，是怎样学习产品思维的，我很不好意思说，因为我真的是钱堆出来的。但是对于大部分人来说，是没我现在的条件的，所以不好有借鉴，等你们以后有钱了，经济宽裕了，你们会理解这样做事的逻辑。但是即便如此，依然有一些省钱的方式学习，比如学习产品思维的话，你就不用像我一样买一大堆产品相关的书与专栏，你直接向产品领域最顶级的人学习就好了，就好比加星球，你们加入我的星球，算是互联网、IT 领域最 top 的星球了，过来人的经验告诉你们，产品领域最顶级的三个代表人物分别是梁宁、纯银和邱岳。

梁宁很多人都听过，在得到有个课程，产品思维三十讲，而且卖的很不错，评价也可以，但是梁宁这个专栏的特点是思维高度太高了，而且梁宁也缺乏实战经验，实用价值较低，很多人其实是看完了根本看不懂，但是大部分人对于看不懂的东西，一定不好意思说你这个专栏差，如果说差，不就暴露了么，所以，其实我敢说，有那么一大部分人看这个专栏其实是看不懂的，然后跟着附和而已，这个专栏还是适合有一定产品经验的人。

还有一个是纯银，纯银算是互联网老牌产品经理了，网易出身，在产品经理领域成名很久，他搞了个犬校社区，收费也很贵，纯银的特点是文字很犀利，产品经理的实战经验也很丰富，但是问题是这个圈子不收普通人，而且经常很多高深的

概念就出来了，纯银专注于 app 时代，对小程序新的东西也理解不深，多看看纯银的微博挺不错的，不过现在他也发的少了。

最后一个就是邱岳了，人称二爷，很年轻，邱岳在丁香园时期就小有名气了，现在跟 Fenng 一起创业去了，在 Fenng 的公司担任产品经理，说实话，我很喜欢邱岳，因为年轻，对新的东西很开放，加上一直在一线，有丰富的产品经验，他主导设计的小程序抽奖助手，用户量千万级别，文字写的也不错，不管是理论还是实践我觉得都很不错，只不过没有上面两位高度这么高，知名度也没那么广，但是我觉得挺适合我们这类高度没到那个层次的人学习了解产品的，第一季我订阅了，学到了一些东西，现在第二季刚开始，所以就在朋友圈推荐下，说白了，属于性价比类型的。

产品的四个要素

之前说的，我在公司内部分享了一个产品经理的培训，兑现诺言，今天给大家分享下。

我看星球里很多人都对产品感兴趣，或者我之前说过产品的重要性后，很多人表示认同，哪怕以后你不做产品经理，但是具备点产品能力，也会让你的思维方式产生很大变化，今天就算是一个简单的产品科普吧。

我们都说产品，那如何做好一个产品呢？产品有四个要素，大家要牢记，就是，用户、需求、场景、解决方案。

1、用户

我之前给大家说过，产品跟技术最大的区别就是，产品是用户驱动，在要做一个产品之前，你要先想好你产品面向的用户是什么，是年轻人，还是老人，是男性还是女性，是大学生还是上班族，是商家还是消费者。。。

可以看到，用户的划分有多种多样的维度，如果要把用户划分的维度罗列下来，怕是几百种都有，但是有一条，产品策划在选择用户的时候，往往会有两个方向。

一是解决大部分用户的小问题，二是解决小部分人的大问题。

这种用户的选择非常有学问，往往，在一个时代的早期红利时期，务必要选择第一种，就是针对大部分人群的小问题，这样你的想象空间与发展方向才够大。而在红利期没有的时候，在市场一片红海的时候，这个时候新的产品要选择第二种，针对单一领域的小众用户，解决这一小部分人的大问题，会是一个不错的思路。

2、需求

做产品的，都知道要发掘需求，只要需求确定了，你的产品才有价值。但是有人纳闷了，需求怎么来？往深了讲，其实需求是跟人性相关，多少年来，衣食住行是人类最原始、最恒定的需求，不管社会如何发展，不管时代如何进步，衣食住行永远是刚需。可以看到，衣食住行往往都是巨头必争之地，比如，微信、支付宝、淘宝、美团、京东、滴滴等等，基本都涉及衣食住行，只不过，随着人们的生活水平提高了，衣食无忧之后，开始注重精神上的愉悦，比如各种视频网站、游戏啊之类的。

所谓刚需，就是不管你什么人，你什么层次，离了它你生活不了，衣食住行就是这类，不过同样也是竞争最激烈的地方。

说到人性，什么是人性呢？贪、嗔、痴、爱美、攀比、贪小便宜、虚荣、炫耀等等都属于人性。这些人性最深处的东西，如果你能把握住，你的产品就很难被离开。比如各种美颜、自拍，比如各种诈骗，其实都是利用人性的种种弱点，从需求的角度来讲，他们都对人性把握的很精准。

但需求又分痛点和爽点，痛点往往就是所谓的刚需，比如天气类 app，人们都要看天气，那么天气类 app 算是解决了一个痛点吧，都是没有说我用一个天气 app 用的爽的，但是刷抖音、看视频就是满足了你的爽点，我们经常看到一大堆人刷抖音刷的停不下来，我们暂且不说抖音的价值观，我们只是从产品层面来分析，抖音很厉害，它就满足了需求的一个爽点。

所以，如果你的产品只是满足了需求的一个痛点，它就已经很有价值了，但是也就只是让人们离不开你，但是在用的时候会打开，不用的时候不会想起你，一些工具类 app 就是代表，但是如果你的产品满足了需求的爽点，那价值就大的多了，人们会一直用你，一直黏着你，而这类产品往往商业价值巨大，代表的比如 Youtube、Netflix、抖音等，理论上来说 Facebook、微信这里社交 app 也是满足了社交的爽点。

3、场景

其实互联网发展到现在这个时代，场景异常重要，现在的创新的产品几乎都是在场景上作了文章，而且场景，会伴随着每个时代，都有其独特的创新之处，啥是场景呢？举个例子。

以前打车你是在线下路边等，碰到出租车开过，然后招手的，但是滴滴把线下这种场景映射到了线上，在移动互联网时代用 App 来解决，这就是场景的创新。

而场景的创新，其实不计其数，比如以前的现金支付，支付宝和微信就是把这种支付场景改变了，在手机时代，直接就火了，甚至改变了人民的生活。移动时代，可以说吃喝玩乐、衣食住行，几乎每个领域都从以往的 PC 时代与线下时代，映射到了手机上，而每个领域基本都有巨头。在一个全新的时代的初期，把之前的场景，带入新时代的场景，就是一种巨大的创新。

不过在移动互联网后期，很多领域基本都被占有了，但不代表没有新的机会，发掘新的使用场景，其实往往是产品创新的地方。比如这两年火爆的拼多多，不说就是以往使用淘宝购买便宜货的场景，带到了微信上，因为微信的普及，一大批人是刚接触互联网，这批人同样有购买便宜货的需求，拼多多在需求上并没有什么创新，不过是场景发生了变化而已，而单单是这种使用的场景变化，让拼多多短期内发展这么迅速，足见场景创新上的威力。

4、解决方案

解决方案也就是你的产品了，当你发现了一个新的未被满足的需求，或者发觉了一个新的场景，接下来就是解决方案了，而解决方案上其实没啥好说的，但是有一点，就是要心态开放，拥抱新事物，跟上趋势。在移动互联网初期，其实有很多需求以及场景未被满足，但是有一大批人，有好的解决方案的时候，没有跟上时代，还是用原来 PC 的那套，最后错失机会，这样的案例数不胜数。

所以，解决方案，也就是你的产品，一定要紧跟趋势，就像移动互联网时代，你创业还只做网站，而小程序时代你创业还优先做 App，那你解决方案再好，也容易错失很大的机会。

综上，用户、需求、场景、解决方案是做产品必备的四要素，也是最核心、最重要的四要素，当然，做产品没有那么简单，掌握了四要素，不代表你就能做出好

的产品，因为发掘一个未被满足的需求，发现一个新的使用场景都异常困难，即便这四要素都具备了，也依然不代表你的产品会成功，因为还会涉及到运营、商业模式、竞争策略、营销推广等等，往大了说，这就是一家公司要面对的了，后面有机会给大家慢慢普及。

但是这四要素是最基础的东西，每个做产品的，或者想要做产品的人都要了解并且熟记于心，这算是做产品最基本的方法论吧，这次给大家科普下，不妨用这四要素，来观察、来思考你平时遇到的任何事情，没准会带来一些思维上的进步。

PS：后续我考虑给大家带来一些系列更新，比如产品运营、比如投资理财等等，这样让大家都能全面学习理解一个领域，只希望尽我全力，把我学习到的、接触到的东西毫无保留的分享给大家，也希望让每位球友觉得我的星球很值，而且越早加入越值，大家期待吧！

产品思维实战

我和一位陌生快递小哥的故事。

今天给大家说一个真实的故事，故事很简单，没那么大的篇幅，但是我估计会对大家有点启发。

这个快递小哥我甚至不知道他叫什么名字，因为从来没问过，姑且以「小哥」称呼吧。

小哥是申通快递的，看起来应该比我大两三岁，或者跟我差不多，我们互相不认识，本来也没任何交集，他本来是负责公司收快递的，就是办公楼里每天定点收快递的那种，因为我很早就开始寄东西给读者，但是怕在公司寄东西影响不好，所以每次都是周末寄快递，其他家快递小哥周末都不太愿意单独来收，只有这位快递小哥愿意周末上门来寄快递，所以因此认识了。

虽然认识，但是每次就写好快递单、签好名，然后打电话让他来收就好，每次基本都没啥交集，就觉得这小哥挺不怕吃苦的。

然而有一次周末，约好的下午来收快递，但是这小哥临时有事，没法过来了，但是让他老婆过来帮忙，当时我就觉得这小哥遵守承诺，为人非常不错，他老婆来的时候我还没写好快递单，那一次数量很多，于是他老婆就顺便帮我写快递单，也是第一次对这对快递夫妇有了一个了解。

了解到，夫妻俩都是做快递的，在申通快递做了三四年了有，俩人高中同学，现在有两个小孩，主要在老家，小孩偶尔来上海生活下，俩人租房在一个地方住，是一个蛮偏僻的地方，虽然在我看来，他们生活挺一般的，甚至有些辛苦，但是聊天的过程中，能感受到他们对生活很满足，虽然她自己也觉得他们的工作很辛苦，但是丝毫看不出来对生活、对工作的抱怨，她说准备再干两年就可以在老家市里买套房子了，以后再攒点钱，就可以一家人待在一起去生活，说到这，明显感觉到隐隐的幸福。

这是我第一次跟快递小哥聊天，也真实的了解他们的生活，那一次聊天对我感触蛮深的，每一个行业、每一个人群都在努力的为自己的幸福奋斗着，他们不会在意自己挣多少钱，买什么车，住多大的房子，他们的目标很简单，就是一家人能在一起生活，他们为自己的目标去努力着。

跟他们聊天之后，突然让我觉得不用跟别人去攀比，有自己的生活目标，并且在努力着，这就足够了。

在那之后，小哥给我的印象很深，我对他也更信赖，每次寄快递，答应我几点到，基本从未食言过，后来我就想更深入的了解下他的工作，看能否帮下他。

我了解到，最近两年快递竞争较激烈，尤其一些大的写字楼，寄快递大多是顺丰，他们申通不太好干，但是因为在申通干的时间比较久，所以一直没换，但是工资、业绩基本没啥大的变化，具体工资多少，我没问，毕竟这是隐私，但是我给他出了三条策略：

1、多抓个人件

上海的写字楼确实寄东西大多走顺丰，因为顺丰更快，但是顺丰同时也更贵，公司件对价格不是那么敏感，而且公司件没多少粘性，不会追求性价比。但是对于个人件来说，如果不是特别紧急的快递，很多人还是在乎价格的。而且因为公司寄件方便，很多个人基本也都是在公司寄件的，而且快递这东西，一旦一个人习惯了，很难再换的。

所以，我告诉他，以后公司有寄个人件的，不要跟公司价格一样，给他最便宜的价格，每个人寄件都尽量留微信，以后微信寄件随叫随到，靠着前期的积累，以及习惯培养，用户会越来越多，以后找你寄个人件的也会越来越多。

2、重视「鲸鱼」客户

虽然很多寄个人件的，但是要重视「鲸鱼」客户。比如像我这种每月要寄个几十件快递的，就属于「鲸鱼」客户，这部分客户要足够重视，服务要更好，有任何需求都要尽量满足，比如有的人上班之余开个淘宝店之类的，这种是在家里寄件，也要争取上门取件，这类「鲸鱼」客户要争取做到寄了一次你的快递，以后都记着你的好。

3、差异化竞争

寄快递更多的是选择快递公司，一般不会选择你这个人的。但是要真正做到真正的牛逼，是别人寄快递是选择你这个人的，哪怕以后你换到圆通、顺丰，别人还找你寄快递才叫真的牛逼。说白了，即使大家都寄申通快递，你要做到「差异化竞争」，不管是服务、价格还是品质，都争取比别人好那么一点，别人不给包装，你给免费包装，别人 15，你 14，别人的快递单每次都要手写，如果你熟悉了，在快递单上给他提前打印好寄出地址，帮你的客户最大程度节省效率，别人寄快递要打电话，你留微信，只有有人发微信，立即响应。

就这三条策略，这小哥仿佛醒悟一番，突然觉得以前就是在瞎干。这小哥执行力是真的好，后面我寄快递，不但开车上门帮我取，帮我搬书，甚至快递单都直接微信发他就好了，当然，因为对我感激，所以对我会特殊照顾，但是我相信对待其他客户，他依然都在执行着。

后来我公司搬了家，我住的也较远了些，我每次寄快递这小哥都大老远的开车来帮我拉。

其实后面我就一直没怎么关注了，那次聊过之后也没时间多问他的情况，突然有一天，记不得过了多久，起码半年时间是有了，这小哥给我说， he 现在是申通快递那一片区的负责人了，业务翻了一倍，他的微信上找他寄快递的客户都快满了，他比以前要忙疯了，真是特别感激我，他想请我吃饭，只不过因为太忙，一直都没去，直到他说请我吃饭，说了三次，我觉得再不去就真不好意思了，吃饭的时候我又告诉他，如果业务太多忙不过来，可以考虑带点小弟，一些小事可以让小

弟帮忙去干，他一开始接受不了，觉得要花钱，但是我一再告诉他，花钱是为了更好的赚钱。

后面再也没怎么聊过，我们都太忙，但是每月寄快递还会见一面，我一般不抽烟的，但是每次他收快递都递给我一只烟，一开始是不好拒绝，怕让他误会我觉得他抽的烟差，后面就成为惯例了，可能他现在都不知道我平时不抽烟的，我们就坐下来聊一根烟的功夫，他到现在都不知道我是干嘛的，他可能自己更不会知道他会成为我分享里的一位主人公。

前段时间，我看到他朋友圈他买车了，不是特别好的那种，十几万的福特，当然，也是工作需要，我想，他跟他媳妇离老家买房可能不远了，我真欣慰。

我写这篇文章不是为了说明我有多厉害，我身边以及网上接触的人真的太多，我喜欢观察，不管是人还是事，碰到让我感兴趣的，我也许会多给你聊几句，有些是有用的建议，有些是瞎聊，有些是想结实下，因为很多时候如果你了解不同的领域，很容易就打开思路了，我给小哥出的三条建议，其实在互联网领域是最简单产品思维了，但是在快递小哥身上发挥了巨大的作用，而且如果我不跟他提，他可能一辈子也不会想到。

所以，不管是互联网、传统行业，还是开发、产品、商业、运营、投资等，每一个领域都不是单一的，一些原则与思维是通用的，怕的不是你不知道，怕的是你原本知道，但是不会关联运用，我一直说认知、思维很重要，也许很多人之前确实不知道，那我这里会逐渐的教给你，但是之后需要大家根据自己的实际情况去实践去运用，只有这样才能学以致用。

谨以此文记录我生活中帮助过的一位平凡的快递小哥，祝他早日买房。

投资篇

保险，看这一篇就够了！

前一段时间，有球友问我关于保险的问题，这个话题太大了，所以我准备单独写篇文章给大家普及保险的概念，我这篇文章不仅要把保险的概念给大家普及清楚，还要力求把保险的本质也让大家认清。

1、保险公司是商业性的，目的是赚钱。

大家对保险一定要有个清晰的认识，保险行业不是慈善，它是商业机构，目的是为赚钱，而且保险行业利润丰厚，是一块巨大的蛋糕，而且几家最大的保险公司基本都有国家入股，中国的三大金融支柱，银行、保险、证券，足以说明保险行业的重要性。

为啥保险这么赚钱？说白了，保险是一个概率游戏，假设花 1000 块，你有万分之一的概率出事，可以获得百万的保额，你要是真出事了，那保险公司肯定是亏的，而且会亏死，但问题是，不是只有你一个人买保险，学过数学的都知道，样本越大，概率越准确，所以，那些保险公司的精算师们，都会把这些算的好好的，确保保险公司肯定不可能赔钱，而且绝大部分人买的保险都是打水漂了，但险民也不会抱怨，因为不出事是好事，所以保险公司相当赚钱，同时又是不可或缺的行业。

2、既然打水漂，那就不该买保险么？

有人可能又问了，既然买保险的钱绝大部分都打了水漂，那是不是不该买保险呢？错了，不仅不该买保险，反而大部分人都该买保险，听我说下为什么。

这就要说到整体和个体的概念了，如果把所有险民的钱放在一起，这是个整体，在整体中肯定会有部分出事的，而且相对整体是少数，用整体的钱去赔偿这部分出事的，剩余的就是保险公司的利润，所以肯定赚钱，但是从个体而言，谁也没法保证自己是不是出事的那批人中，而且一旦自己真的出事了，很可能你的家庭、

生活包括所处的阶层完全变了，但是如果你买了保险之后，因为小概率事件引发的一些风险，就可以交给保险公司，而保险公司把风险平摊到整体。

所以，大部分人其实都该买保险。

3、哪些人不该买保险？

上面我说了大部分人都该买保险，但是有两类人没必要买保险。一类是社会底层人员。假设你现在一无所有，生存都是问题了，你还花那份钱买啥保险，你该省下钱来让自己生存下去，争取让自己爬上一个台阶，先让自己不为生活所迫，比相信小概率事件发生在自己身上更重要。

另一类富人阶层。假设你现在房、车都有，年薪千万，你还买个毛的保险，因为你本身就足以抵抗住任何风险，家里父母生场大病，花个几十万上百万对你来说没啥，所以，你听说过马云、王健林这种给自己或者给家人买保险么？但是这两类人在社会终归是少数，绝大部分中产或者普通家庭都该买份保险，你或者家人万一生了大病，花费几十万上百万，这对普通家庭或者一个中产是承受不起的，普通家庭直接就被击垮了，可能一辈子的积蓄都不够看病的太正常了，而对于中产阶级，遇到这种事虽说可以勉强承受这种风险，但是你的生活质量就会严重下降，甚至会被打落一个阶层，可能有人觉得被打落一个阶层还好，生活还可以继续，但是对于中产来说，一旦习惯了某种生活，你再让他们下落到低层次的生活，同样是巨大打击。所以，中产相对更忧虑，忧虑现在辛苦半辈子拼搏换来的生活与地位突然没了。

4、保险的本质

综上，买保险的本质是为了避免自己的家庭被小概率的不幸所击垮，或是让家庭不堪重负，或是影响你现在的生活质量，或是让你掉落一个社会阶层等，而通过购买保险，能够极大增强你抵御这种不幸的能力，把你的损失均摊到大量险民的身上大家一起负担，这就是保险业存在的价值。

5、哪些保险是必要的？

市面上保险市场有各种花里胡哨的保险，普通人根本一头雾水，但是了解购买保险的本质之后，这个问题就很容易搞明白了。

买保险的本质是为了避免自己的家庭被小概率的不幸所击垮，是为了抵御风险，所以沿着这个思路，有些理财保险是完全没必要买的，想理财完全去做理财好了。

再比如寿险，就是不幸身故后会赔偿一笔钱，有人竟然给小孩子买，小孩子死了，要一笔钱有什么用？再次强调一下，买保险的目的是为了抵御风险，不是为了盈利，寿险应该给家庭支柱买，假如你年薪百万，要买寿险的话，也该给自己买，因为万一自己不幸身故，整个家庭的经济来源就没了，这个时候给他们留下一笔赔偿金是很有必要的，所以，寿险，给老人、孩子买完全没必要。

再比如你们都在网上购物过吧，一般都会有个什么退货退运险，这类保险强烈建议不要买，因为损失了这点钱，对你有啥影响么？没啥影响，但是为了这种小概率，对自己没影响的事购买保险，看起来只需要一块、两块就可以买了，但是这类保险是最不划算的，所以，即使很便宜，但是也强烈不建议大家购买这种。

再比如，买车的都知道，基本都要买保险，虽然也是小概率事件，但是万一撞上了百万豪车啥的，这对自己就是个巨大打击，所以，车险是一定不能省的，买个100w、200w的保额是很有必要的。

再比如，保险公司现在业务多种多样，推出了一种所谓的万能险，顾名思义，就是啥都保，这里赔偿一点，那里赔偿一点，其实在我看来，也是哗众取众，完全没必要购买，理由也很简单，因为这种小赔偿对你不会有重大影响，不值得购买。

在我看来，什么保险是非常有必要的？

首先重疾险是非常有必要的，不管是你自己，还是给你的父母，这种保险在年轻时也是小概率，但是一旦出现，会对整个家庭有重大打击。所谓重疾险，就是万一出现了重大疾病，例如恶性肿瘤、心肌梗死、脑溢血等等，看这类疾病需要不小的花费，这个时候买份保险，可以抵御部分风险是非常值得的。

其次就是医疗险，很多人可能搞不明白医疗险和重疾险的区别，重疾险是只要确认，满足投保条件，那么你买了多少额度的，就直接赔付多少额度。另外，重疾险的病不是说治不好的，是可以治好的，比如拿恶性肿瘤来说，确诊了，得到一笔费用，治好之后，如果下次又犯了，那就不给赔付了，但是如果买了多次赔付的险种，下次再犯不相同的病，那就还会再赔付。

而医疗险是指假如你得了一场大病，在医院住院、手术花了几十上百万，那么医保会帮你报销一部分，但是如果同时购买了医疗险，那其余的住院花费，凭借消费发票，保险公司会给你报销。

举个更极限的例子，假设你得了一种属于重疾险的病，那么如果你买了 20w 的保额，那么确诊之后，保险公司直接把 20w 赔付给你，不管你在医院的花费，但是你同时购买了医疗险之后，你在医院手术如果花费了 50w，那么凭借发票，还可以再找保险公司报销。

还有个最大的区别就是，重疾险可以买长期或终身，而医疗险一般只能一年一签，这个区别后面会收到。

另外还有寿险，这个不是很有必要买，如果要买也要买给家庭支柱。

所以综上，我觉得重疾险是非常必要的，而且是第一位的，买的越早越好，其次就是医疗险，再次就是寿险。其他的险种，比如延误险、意外险（赔付很小，概率更低）、万能险、教育险啊都不是很必要。

6、长期还是短期的？

上面说到几个值得考虑买的，有重疾险和医疗险，其中他俩最大的一个区别就是，重疾险可以买长期或终身，但是医疗险一般只能一年一签，重疾险可以买长期意味着，保费固定，而且不用担心下架，但医疗险就不一样了，一年一签，上一年有啥事，很可能下一年保费就会很贵，而且还可能投保被拒，更何况保险行业每年都会出一大批各种花式产品，所以，保不准哪一年，你现在的产品就下架了，之后伴随着通货膨胀，你的保费也会更贵。

所以，就重疾险和医疗险来说，能买长期的尽量一次买长期是比较划算的，而且越早买越便宜，这是保险的惯例，因为年轻人得病的概率肯定比老人得病概率低的多。

7、大品牌还是小品牌？

前面说到重疾险买长期是最划算的，有人可能会疑惑，万一以后保险公司倒闭了呢？那我买的长期的不打水漂了啊。其实这点国家早考虑到了，所有的保险公司统一受保监会监管，保险公司的资质和资产都会严格审查，不允许保险公司倒闭，万一真的经营不行了，保监会规定会由其他来接管，所以，完全不用担心保险公

司跑路、倒闭之类的，一旦你买过的长期保险，也不用担心不作数，但是一年一次的保险产品，下一年是允许下架的。

这就衍生出一个问题，买保险是选择大品牌还是选择小品牌呢？告诉大家，看性价比。

其实我不是很喜欢性价比这个概念，我比较认同「贵就是好」的理念。比如，你买十来万的家用车和上百万的保时捷，哪个性价比高？毫无疑问十来万的家用车，但是百万豪车自然有他的价值，他是一种身份的代表，这种附加价值对于需要的人来说，是很有价值的。类似的买衣服也是，有人追求性价比买淘宝，有人则喜欢买品牌，不同的需求、不同的层次决定的。

但是保险这个可就真不一样了，因为统一受国家监管，不用担心倒闭，你买大品牌的和小品牌的不会有任何附加价值，你穿大牌的衣服、开着豪车，起码是一种身份和地位的象征，但是你总不能到处跟人说，我买的某某大品牌的保险去吧？所以，保险没有额外的附加价值，所以品牌几乎没太大作用。反而知名度越高的保险公司，都花钱拿去做广告、做营销了，购买这样的保险，可能会花费更高，所以，买这种人身健康保险，一定要追求性价比，不要管它大品牌，小品牌，性价比最高，最适合你的就好。

当然，这里说句，车险还是尽量选择大品牌，车险跟这种人身健康险有个不同就是，车子出了事需要第一时间处理、响应、定责、后续的维修等等，它需要保险公司来帮忙处理的，这种如果买到小保险公司，他们的处理效率如果慢的话，这种体验会很差，也会耽误你的时间，多拖一天，你的车子就晚用一天，有车的人都知道，一旦你习惯了，对车子会很依赖的。但是人身健康险就不一样了，只需要确诊以及赔付，中间的流程不像车险这么复杂，符不符合赔付的条件，跟品牌无关，这是统一的规定，不同品牌只是会效率上有点差别，但是你早一天报销、晚一天报销差距没那么大。

8、到底哪些最适合呢？

上面写了大量的篇幅，其实就是想教大家认清保险的本质，没有任何一款是适合所有人的，比如有的人保额 5w 觉得是很多了，对于他们来说值得买，但是 5w 保额对有的人来说不值一提，这种完全可以忽略了。但是了解本质后就可以帮助你选择最适合你的保险。总之，保险，没有最优，只有最适合。

但是市面上的保险公司与保险产品成千上万种，即使我告诉你买保险优先考虑性价比，对于大部分人来说依然很难选择，所以这里我拿适合所有人的重疾险来说，给大家推荐几种性价比高的重疾险，大家自行选择就好。

当然，近期我也给家人和自己买了份保险，也是咨询了业内多个非常专业的朋友（金融保险行业大 V）推荐的，在这方面我毕竟不专业，所以我宁愿相信他们，不然我也很难选择，朋友优先推荐我的有如下六款，让我选择自己最适合的，因为他们也不了解那款最适合我，还给我发了一张这六款保险的对比图，见下图：

| 可附加轻症的重疾险产品对比 | | | | | | | |
|--------------------------|--------------|--------------|----------|----------------|--|---------------------|--|
| 公司名称 | 百年人寿 | 复星联合健康 | 弘康人寿 | 和谐健康 | 国华人寿 | 弘康人寿 | |
| 产品名称 | 康惠保 | 康乐e生C | 健康一生A+B | 健康之享 | 至尊保 | 哆啦A保 | |
| 投保职业 | 1-6类 | 1-6类 | 无限制 | 1-4类 | 1-4类 | 无限制 | |
| 投保年龄 | 28天-55周岁 | 30天-50周岁 | 30天-55周岁 | 28天-50周岁 | 28天-50周岁 | 30天-55周岁 | |
| 缴费期限 | 10/15/20/30年 | 10/15/20/30年 | 20/30年 | 10/15/20年 | 10/15/20年 | 20/30年 | |
| 保障期限 | 70周岁/终身 | 70/80/终身 | 70/85/终身 | 60/65/70/75/80 | 终身 | 终身 | |
| 等待期 | 180天 | 180天 | 180天 | 180天 | 180天 | 180天 | |
| 健康告知 | 9条 | 10条 | 12条 | 8条 | 8条 | 12条 | |
| 轻症 | 种类 | 30种 | 35种 | 15种 | 10种 | 50种 | |
| | 赔付 | 25%的保额 | 30%的保额 | 30%的保额 | 25%的保额 (重疾保额次年翻倍) | 30%的保额 | 30%的保额 |
| | 次数 | 1次 | 3次 | 2次 | 1次 | 1次 | 2次 |
| 重疾 | 豁免 | 有 | 有 | 有 | 有 | 无 | 有 |
| | 种类 | 100种 | 80种 | 60种 | 50种 | 81种 | 105种 |
| | 最高保障 | 50万 | 50万 | 50万 | 50万 (次年翻倍至100万) | 50万 | 80万 |
| 身故责任 | 赔付次数 | 1次 | 1次 | 1次 | 1次 | 1次 | 3次 |
| | 现金价值 | 有 | 无 | 现金价值 | 退还已交保费 | 现金价值 | 18岁以下： 已缴保费 18岁以上： 基本保险金 最高50万 |
| 30周岁，50万保额，30年缴费，保障终身 | | | | | | | |
| 保费测算 | 女性 | 5150 | 5070 | 5125 | 6047.80 (20年缴费，保至80岁) 保额首年25万，次年翻倍 | 6280.5 (20年缴费) | 7700 |
| | 男性 | 6100 | 6095 | 6170 | 7620.86 (20年缴费，保至80岁) 保额首年25万，次年翻倍 | 7418.5 (20年缴费) | 8600 |
| 30周岁，50万保额，30年缴费，保障至70周岁 | | | | | | | |
| 保费测算 | 女性 | 2850 | 2865 | 2930 | 4191.94 (20年缴费) | 终身型重疾险 不可选保至70周岁 | |
| | 男性 | 3650 | 3845 | 3945 | 5490.27 (20年缴费) | | |

最终评估，我给我自己和媳妇选了一份百年康惠宝，有人问为啥不给父母买？尼玛我老爸超过 55 岁，没法买，给老妈买了，但是健康状况审核失败了，我妈去年得过一场病，虽然不严重，但是不给过，没办法.....

这款产品的优势是性价比极高，口碑非常好，覆盖多达 100 种重疾，职业要求宽松、保费相当便宜、销售区域广，我条件符合直接买了 30 年。

为了方便，想了解这款产品的可以看这里，他们还有专业的客户咨询小姐姐，可以预约撩下，哈哈。

<http://t.cn/E4q877y>

但是百年康惠宝只保重疾，如果还想顺带保轻疾，同样可以考虑弘康健康一生、复星康乐 e 生，因为我本来想一次买四份的，所以就优先最优性价比了，如果只买一份的话，也可以考虑这两款，这两款产品的详情地址在这里：

<http://t.cn/E4q8K8D>

<http://t.cn/E4q8YVM>

上面几款都只赔付一次，如果想多次赔付的话，那可以选择「哆啦 A 宝」，最高可以赔付 3 次，不过相应的保费也会更高些，链接在这里：

<http://t.cn/E4q8F24>

如果你的父母都符合条件，能审核通过的话，建议购买百年康惠宝，这款产品可以说是符合所有人了，但是如果不符合条件，审核失败，跟我一样，其实买其他保险审核应该都比较难，要么保费太贵，不是很划算。

最近微信在灰度测试一款产品，叫「微保」，我被灰度测试到，在「钱包」页面有入口，其实就是一个小程序，即使你没灰度测试到，小程序搜索「微保」应该可以搜到，这个产品审核粒度没那么细，较宽松不少，如果被审核失败，但是还想给父母买的话，可以考虑去买份重疾险或者医疗险，当然这个微保我也研究了，不支持长期购买，只能一年一签，你们懂得，一年一签的产品，很可能下年的保费更贵或者下年下架，而且保额相对较低，可以作为一个补充，这就没法贴链接了，大家自行去搜索就好。

9、总结

最后，给大家做个总结，我这篇文章费了很大的心力去写，希望大家看完后就能了解保险的本质，但是再强调一遍，保险是为了抵御风险，而且每个人、每个家庭承受的风险不一样，没有对所有人最优的保险，只有最适合的保险，每个人根据自己的情况去选择，比如因为我现在经济能力负担的起，我可以给家里人都买一份保险，花钱买个安心，但是对应到你们，就不一定要给全家每个人都买，买保险，优先给大人、给家庭支柱买，再考虑老人和孩子，如果条件允许的话，保险能早买就早买，只买最重要的险种，重疾险几乎适合所有人，我自己买的是百年康惠宝，但是你可以评估下适不适合自己，如果不适合自己，可以考虑选择其他，另外，重疾险也不止以上 6 种，如果你有能力有精力的话，也可以去研究下除此之外的其他险种，只不过专业的事我选择信任专业的朋友，所以没花时间与精力研究市面上所有的险种了，仅做参考就好，另外，年龄越大越难买，保费越高，审核越严格，如果自己经济可以，尽早给父母买份保险是明智的，我现在想买一个不错的险种给父母，都没这机会了，不过之后我再请教下朋友，看还有没有别的适合我父母情况的。

最最后，这篇文章花了我很长时间整理与科普，希望教的是让每个人看后都可以学会根据自己情况挑选最适合你自己的保险，建议大家这篇好好吸收，甚至收藏起来。

人人都要懂点投资理财 01

人人都要懂点投资理财 - 基础

从今天开始，给大家普及一系列的投资理财知识，我把这个系列叫做「人人都要懂点投资理财」，很俗，但是标题我觉得没那么重要，主要在于内容。在普及之前我还特意在星球做了调查，大概了解下球友们的投资理财经验，我发现其实大部分人都是很初级的，很大一部分人甚至从没接触过，基本上跟我预期一致，所以会从 0 开始普及，如果部分有基础的球友，希望有点耐心，哪怕有些东西是你已经知道的，但是当是复习了，或者看下是否有跟你以往理解的不一致的，后面肯定有你不知道，或者不具备的一些知识。

可能有人会说，市面上的投资理财课程与书籍很多，想要学的干脆自己去学好了。这么说吧，市面上的课程与书籍太啰嗦了，而且喜欢堆一些高大上的概念，我看过的投资理财书很多，这点我很有说服力，我觉得太不友好了。另外，我自己虽然算不上什么专家，但是我在投资理财方面的知识以及实践不少，接触的资源也远比大家多，应该比 99% 比例的球友懂得多些，所以，这个系列我希望试图用我总结的最精炼的语言，让大家都能够理解，并且以科普知识为主，不会推荐理财平台与股票，绝对不会有广告夹杂，就是单纯的把我积累的知识尽我所能的给大家普及，大家不用抱着看完可以一夜暴富的心态来学习。

至于这个系列有多少篇，实话说，我也不知道，直到我认为把一些重要的东西给大家普及完，让大家理解完为止。

好，下面进入正题。

我想在这个系列文章之前，大家肯定有诸多疑问，而且你们的疑问我基本都很了解，今天，这篇文章，先给大家解答几点疑问。

1、我为什么要学投资理财呢？

相信这个问题是大家第一关心的，让我做某件事，你得先说服我为什么要做这件事。以前我说过，选择职业尽量选择积累性很强的职业，随着时间的推移，这个技能越来越厉害，那这个职业就很值得去选择。毫无疑问，投资理财，这个技能积累性就很强，最重要的是，这个职业适用于任何人、任何行业，因为投资理财的本质，是用钱来帮你赚钱，我以前也说过，这是最高级别的赚钱方式，除非你不想赚钱，否则每个想赚钱的人，都该重视投资理财。

你有没有发现一个现象，越是有钱人，越是懂得投资理财，投资理财方式多种多样，有人买基金，有人买股票，更有钱的人直接当股东，自己持有股票，这些都有投资理财的方式而已，反而越是普通老百姓越没有这方面的意识。有人说了，人家懂得投资理财是因为人家有钱啊，我没钱，我理个毛财啊，所以，第二个问题就来了。

2、我现在没钱，要学习投资理财么？

多少钱是有钱，多少钱是没钱呢？这个概念是相对的，很多人总有个误区，认为人家存款 200w，投资理财赚个 10% 可以赚 20w，这是一大笔钱啊。我只有 2w 存款，我赚 10% 不过才 2000 块而已，跟人家 20w 的利润比不了。

这就是个误区，理财从来是追求的收益比，你只有 2w 的时候，突然多出来 2000 块，绝对是一笔不小的收入，你存款 2w 想着可以跟别人一样赚 20w，那简直是做梦。但是在资产越少的人，学习投资理财越有优势。

因为投资理财是有风险的，你的本金小，相应的风险就小，因为你的能力也在积累，你的财富也在越来越多，现在承受的风险随着你各方面的积累，其实是很低的。相反，如果你工作十年，积累了 200w 存款，这时候才想着去学习投资理财，那风险是极大的，你自身进步空间也在降低，相对下来，风险就极高了。

所以，投资理财越早越好，在本金最小的时候，也是风险最小的时候，利用风险最少的时机去学习一门技能，这是最划算不过的，而且你得相信，未来，你是越来越有钱的。

3、除了学习一门技能，还能给我带来什么？

有人说了，我学习投资理财，能让我发财么？说实话，我是见过靠着投资理财发财的，而且一开始的本金很少，但是这部分人极少，如果你认为你就是这种人，那目的就错了，我以前就说过，哪怕最后结果你是，但是也千万不要认为自己是那个天选之人。又有人说了，投资理财不能让我发财，那我还学来有什么用呢。

这里有个小段子，如果你问你 80 岁的老太太，这辈子做过最后悔的事是什么？她可能会告诉你，她最后悔的事就是把钱存银行了。

虽然是个小段子，但是这是当下的现实，而大部分人的意识都是把钱存银行，但是你得知道，政府一直在印钱，通货一直在膨胀，看看十年前的 100 块，再看看十年后的 100 块，如果你把你的 100 块存银行存 10 年，那简直是最愚蠢的决定，那是老百姓最愿意干的事。所以，投资理财虽然不能让你发财，但是最起码的是，可以让你跑赢通货膨胀，让你的存款越来越值钱些。

而如果你胆子再大些，眼光再独到些，还买到了一些有成长性的公司的股票，那会让你的财富更快的增值，看看十年前的腾讯、苹果、Google 的股票，那么恭喜你，你的投资方式就让你享受到了巨大的回报。

再往大了说，十年前的国家与全球经济，跟现在的国家与全球经济比起来，那是巨大的进步，合理的投资理财，其实除了可以享受公司成长带来的回报之外，甚至可以享受国家的发展、全球经济发展带来的红利，这就在于你是否有独到的眼光与魄力了。

以上这些东西都是投资理财额外给你带来带来的回报，这跟你自身的成长带来的回报是不冲突的。

大部分人，总是愿意把宝压在自己身上，认为自己有能力，自己更牛逼，不愁赚不到钱，这是正确的，但是这跟其他事情是不冲突的，不妨稍微有点开放的思维，除了我自身成长之外，我稍微拿出点精力，押宝在别处，机会是不是也更大呢？投资理财就是值得你拿出点精力做押宝的事情，也许你自身发展很一般，但是你分享到了很多牛逼的公司发展带来的回报，甚至享受到了国家的发展带来的回报，别人的财富是线性增长，你的财富很可能是指数增长，这些可能是自己从未预料到的，这也是投资理财带来的魅力。

4、投资不是有风险么？

相信，大家都听过一句话，投资有风险，入市需谨慎。很多人一听有风险，就不愿意干了，但是我很早以前就在星球写过一篇文章，绝大部分人都缺乏一种特质，就是冒险精神，你可以去分析任何一位成功人士，是的，任何一位，无一不具备冒险精神，敢干，才有可能成功。这个世界是公平的，没有风险，只有回报的事，那根本轮不到你了，有风险不可怕，怕的是你看不到风险带来的机会，不过投资理财的方式有很多种，有风险很低，也有风险相对较高的，这取决于你的风格以及所能接受的风险程度了，这个讲到具体投资方式的时候会再单独说下风险控制。

总之，投资是有风险的，但是风险也意味着机会，很多时候，一件事情，正是因为有风险，才过滤掉了大部分人。

最后，想要学习投资理财，一定要先具备这个意识。基于以上分析，我才认为人人都该具备点投资理财，但是从实际情况来说，懂得投资理财的人在全中国范围内人比例很少，尤其懂得合理投资理财、具备一定专业知识的人更是少之又少，希望球友们都能有一种投资理财意识，接着，我希望后面给大家在投资理财之前，给大家普及一些专业的知识，而不至于像市面上绝大部分韭菜一样，冲着发财无脑进去的投机客，多少是一些帮助的。

PS：第一篇想给大家普及意识，后续会不定期持续更新该系列，觉得写的不错，记得点赞。

人人都要懂点投资理财 02

人人都要懂点投资理财 - 品种

上篇我们说到了投资理财的重要性，相信大家都已经具备了基本的投资理财观念，那么今天给大家说下投资理财的品种。

宽泛的投资理财品种非常多，比如你线下投资一家餐馆，比如买比特币，比如买房子、买商户屯着等等都属于投资理财，但是这类就不是大众能接受的投资理财方式了，今天，我只给大家普及一些常见的，适合大众的投资理财方式。

一般来说，投资理财的方式有银行理财产品、债券、基金、股票等几类，咱们一个个来说。

1、银行理财产品

其实你把钱存银行里，也是有利息的，但是利率极低，有些国家甚至都是负利率，中国倒没那么夸张，大概在一点几个点，几乎可以忽略，但是中国人传统的方式一直认为把钱放银行是最安全的，所以银行理财是很多人，包括很多底层老百姓最普遍、最信任的一种方式。这类收益一般铁定安全，除非银行倒闭，预期收益多在 4% - 5% 之间，不过一般对资金有要求，多是 5-10 万元人民币起投，不过现在门槛也降下来了，1w 好像就可以了，是一个保本的稳定收益理财渠道，不过缺点是必须有一定的时间限制，临时有事要用钱，没法提前兑付。

2、互联网理财产品

近几年，理财种类很多，其实除了银行理财，互联网也出了一些理财产品，比如微信、支付宝、京东金融上都有一些，收益可能会比银行多一点，但是没有本质区别，就不多说了。不过，这种可能也就适合互联网从业人士，因为你分得清哪些是大平台，哪些是小平台，小老百姓肯定不适合。

3、互联网 P2P

虽然现在 P2P 处于风口，但是不得不说，P2P 是金融领域的一个新的形式，而且收益很高，现在可能会比较低，但是刚出来的时候，一些年化收益甚至高达 15%、20%，当然，我说的是靠谱的平台，不靠谱的平台那更夸张。现在一般年化多在 8%-12% 左右，再高就要小心点了。就是 P2P 现在国家在大力整治，虽然有些平台比较靠谱，但是之前跑路的太多了，相信等整治完毕之后，我个人认为 P2P 是一种相对来说对普通人还不错的投资渠道，起码收益比银行理财产品高得多了，就是现在还处于一个行业整顿时期，不建议现在就投。

4、基金

说到基金，其实就比较复杂了，简单来说，基金就是属于，如果你不懂如何投资理财，就把你的钱交给专业的基金经理人，他们帮你打理，然后收取管理费，帮你做收益，收益不是很稳定，毕竟是有基金经理打理的，盈亏自负你都得承担着。但是好处就是，大家一起凑钱，你 100，我 100，放一起钱就多了，所以起投限制很小，一般都是 100 块起投，但是现在也有不少基金起投不限制了。但是基金又有很多种，大概有以下常见的几种：

a. 货币基金

货币基金其实这几年特别火，主要是被余额宝带火的，现在最有代表性的就是余额宝、微信理财通。货币基金简单来说就是，一些基金机构把你的钱投资在一些保本、稳定赚钱的地方去，所以基本上也是保本的，无风险的，优势是灵活性、流通性很好，可以随时随地取，缺点是收益很低，不过余额宝刚出来的时候很不错，一度可以到 7% 收益，刚瞅了眼现在余额宝的七日年化收益，连 3% 都不到了，但是也比放银行存款强些，对于不少需要随时用钱的人来说，钱放着有点收益就算点呗。

b. 债券型基金

债券啥意思呢？有点类似于欠条，就好比找我借钱，给你写张欠条，写明欠你多少钱，利息多少，到期兑付。债券类似，只不过债券是一些机构、政府、企业甚至国家为了募集资金发行的。所以，债券型基金，主要是为了大家募资，投资债券方面，也是保本的，不会亏损，收益一般比货币基金要高些，只不过这个概念很多人不理解，所以大众投的少而已。

c. 股票型基金

股票型基金就好理解了，很多人想把钱投资股市，但是自己又不懂股市，所以就
把钱交给一些专业的股票投资经理，他们拿你们的钱去投资股市，所以更专业些，
更保险些，但是这类基金跟前面的都不一样，前面的都是保本，这类基金投资股
市，所以很有可能也会亏损的，亏损你也得自行承担，但一般相比你个人买股票
来说，如果环境很差，你很可能亏损 50%，但是专业的股票基金经理，可能会懂
得控制风险，可能只会亏 10%，行情好的时候，你个人买的股票可能跑不赢大盘，
但是这类股票型基金，跑赢大盘相对很容易。

这类基金是有风险的，适合可以承受本金有一定程度损失的人投资，但是风险也
意味着有大回报，所以如果赚了，肯定收益也比以上的任何类型基金都要高，一
般幅度在 -20%-20% 之间，所以很公平，想赚更多，意味着也必须承担更高的风
险。

之前有球友问，为啥我买的基金一直在跌，那是因为你买的就是股票型基金，股
市最近一直再跌，当然你的基金也在跌了。其实，在股市行情好的时候，如果你
对股市一无所知，无脑买入股票型基金，其实是个不错的选择。

但是这类股票型基金又可以分类很多，比如什么沪深 300、中证 500、ETF、各
种指数基金之类的，这个话题就比较大，后续单独开个帖子细说下。

d. 混合型基金

这类顾名思义，就是不是单一用途，根据不同的行情与策略，对资金分类做不同
的投资。

总之基金这块，其实如果想全部了解，其实挺多东西可以讲的，后续我单独说下
基金这个，包括也说下一些策略。

5、股票

这类就不多解释了，相信大家都懂，不过股票也分不同的市场，常见的就是 A 股
(国内股市)、港股、美股，A 股因为是人民币股市，国内用户可以直接找个证
券公司就可以开户投资了，港美股不行，需要到专门的券商开户，需要各种审核
才能投资，因为这涉及到美元非法投资问题，所以审核比较严。相对来说，美股
是比较成熟的，国内 A 股就很不成熟了，而且 A 股散户很多，亏的居多，也就
被常说的韭菜，而且是政策市，很多行情，被国内政策左右，所以，我个人觉得

想在 A 股赚钱很难，巴菲特一直提倡的价值投资，如果来到 A 股，估计会亏的不成样子，不过好处是，A 股也发展很多年了，也经历过各种各样的股灾，政策与制度也在不断完善，A 股上也还是有一些好的公司的，只是被炒作埋没了而已。

股票这类投资就属于风险超高的了，每天的涨跌幅是 10%，可以看到一天的涨跌抵得上一般的投资理财一年的波动了，美股没有涨跌停限制，但因为美股相对比较成熟，所以，虽然没有限制，但是一般来说，也不会那么夸张，可以看到 Google、Apple 这类公司每天波动很小，也就一两个点左右，所以价值投资比较适合美股，一家好的公司，一年累积下来也有不少收益了。

投资股票适合很少的一部分人，因为他需要你有很高的风险意识，对市场有敬畏之心，有极高的策略与原则，不然，在股票市场会把人性的贪嗔痴无限放大，严重了说家破人亡完全不为过。

这类收益波动更大，年化 -100%-100% 都有可能，建议大家不要轻易进入股票市场，更不要轻易相信市面上的所谓各种股神，真正的股神都是闷声发大财的，谁一天到晚出来宣扬。

综上，保本型稳定赚钱的投资有银行理财、互联网理财、货币基金、债券型基金、P2P，但 P2P 要谨慎些，最大的风险是平台跑路，现阶段，如果不确定平台靠不靠谱，宁愿不投。

需要承担一定风险的主要是股票型基金和混合型基金，但这类也可能获取相对还可以的回报。

更高的高风险高回报，那就是股票了，这类风险极高，可能的回报也意味着更高。

大家可以根据自己的性格选择适合自己的投资，但是一般来说，投资是需要有资产配置，假设你都要去玩，我建议合理的资产配置是，40% 投资第一类绝对安全保本型的投资，如银行理财、货币基金，40% 投资有一定增长的投资，如互联网理财、靠谱的 P2P 平台，20% 投资有风险的股票型基金或者股票。

这是对于大部分普通人来说的，但是不同的人可以承担的风险是不一样的，比如有的人性格相对激进些，可以允许承担更高的风险，但同时向博取更高的收益，那就根据自行风格去调整，随着你的投资经验与投资水平的增长，还会进一步优化调整。但是我想强调的是，资产配置很重要，我以前一直说，鸡蛋不要放在一

个篮子里，说的是对各种不同的投资方式，做各种不同的投资分配，这个观念一定要有，把钱全部买银行理财，和把钱全部买 P2P，和把钱全部 all in 股票市场是一样的蠢与贪，人生真的没有多少 all in 的机会，动不动要 all in 的人，那是赌博，不是投资。

最后，后面给大家普及更详细点的基金，以及基金定投的概念以及一些操作的策略。这篇大家先对比下自己，看下自己的可承担风险，以及资产配置大概是什么类型，做点消化。

人人都要懂点投资理财 03

人人都要懂点投资理财 - 基金

上一篇主要跟大家介绍了各种投资理财品种，今天主要跟大家介绍基金。

什么是基金呢？

简单来说，就是把那些不懂投资理财、同时又想追求财富增值的投资者的资金聚集起来，全部交给专业的基金经理们去打理，进而获取投资收益的一种方式。

可能有人会纳闷，那些基金经理们真那么牛逼？为啥不自己赚钱呢？还要帮别人赚钱？

一是基金经理们没那么多钱，他需要大量的资金去运营。二是他们也不是活雷锋，他们一般要收取一定的资金管理费，以及一部分利润，也就是说，不管赚钱还是亏钱，管理费他们都要收的，如果赚钱了，通常也会额外收取一部分利润，所以，他们也不会故意把你们的钱亏出去，毕竟他们帮你们赚的越多，他们本身也会赚的越多，而且还提升了名气，好处很大。

保本型的货币基金就不多说了，今天主要是说一些有风险的股票型基金与指数型基金。而且严格来说，这两类现在基本是基金的最主要品种。

何为股票型基金呢？

简单来说就是把钱用来投资各种股票，最后达到获利的目的。有人说了？把钱交给基金经理，他们去买股票，那不如我自己去买股票了呢。这是个好问题，如果你是股票高手，没人会再去买股票基金的，所以，你看，市面上基本上买股票的人，基本都不玩基金。但是要知道，股票是风险更高的品种，而且需要你具备一定的专业知识，还需要你花很大精力去研究、去盯盘，对于大部分普通人，他是没这么专业，也没这么多时间精力去研究股票市场的，这种情况，投资股票型基金就很合适了。

啥是指数型基金呢？

其实，我一直觉得指数型基金也是属于股票型基金的一种，只不过指数型基金是投资各类指数的。啥是指数呢？股市的大盘指数你可能没怎么接触过，但是百度的搜索指数都知道啥意思吧？就是通过某种算法来反应出某个搜索关键字的热度。

大盘指数也是类似意思，拿美国纳斯达克来说，基本上全球顶尖的科技股都会在纳斯达克上市，整个纳斯达克有五六千只股票，每天这些股票涨涨跌跌参差不齐，所以把纳斯达克所有股票的走势按照某种算法，得出一个指数，这个指数反映了整体纳斯达克市场的趋势，这就是纳斯达克指数的用处。如果你看纳斯达克指数涨了，那基本上反应了整体股票市场走势向好，可以看到，美国纳斯达克指数一路走高，反映了这些年美国股市的牛市。

拿我 A 股举例，我们国家有两家证券交易所，分别是上海和深圳证券交易所，对应着上证指数和深证指数，分别反映了这两家交易所所有股票的走势，因为上海证券交易所最早，而且很多国企蓝筹股基本都上市上证，所以我们常说的大盘指数一般也就是指上证指数，但其实深证交易所分的比较细，分别有创业板、中小板，创业板言外之意针对中小公司和创业公司，因为以前国内上市条件比较苛刻，所以为了改革照顾一些中小创业公司，特意放宽条件，允许他们在这类板块上市。

所以，你看，指数型基金也多种多样，比如沪深 300，意味从上海、深圳俩交易所挑选了 300 个最有代表性、成长性很高的蓝筹股作为标的，来反应综合表现的指数，再比如中证 500，挑选了 500 只小市值股票来综合反应的。

总之，基金的种类太多，如果真要列出来，至少也有几千只，碰到不懂的你去搜下基本就知道这基金代表什么意思了。

我知道，很多人肯定会问？那我该买哪些呢？该怎么买呢？

这里先讲一个故事。腾讯有个老员工，每月收入除开销外全部买了公司股票，不管涨跌，坚持了七年，生活简朴，只有夏利一辆，目前资产过亿。中国石油也有个老员工，每月收入除开销外也全部买了公司股票，不管涨跌，坚持了六年，生活简朴，最终宝马也换成了自行车，目前负债累累。

所以你看，都是定投股票，但是选错了标的，结果大大不一样。

对于大部分普通人来说，在熊市坚持定投指数型基金是一个最容易赚钱的方法。

首先为啥是指数型基金，因为选择一个好的股票，有很大运气成分，但是如果你看好某一行业的未来，看好某一领域的发展，那定投相应的指数型基金一定没问题，巴菲特曾说过一句意味深长的话：买只指数基金，然后努力工作！

所以，很简单，如果你看好中国股市的未来发展，那就去定投大盘指数基金，如果你看好新能源、看好环保、看好国企等等，就可以买对应的指数型基金就好了。

至于这些指数型基金哪里买，支付宝、微信理财通、同花顺、东方财富这类股票交易软件也都可以买到。

这里顺便给大家简单说下定投，所谓定投，就是定期拿一笔钱投资，不管大盘涨跌，每月设置好买入的金额，然后正常工作就好了。至于定投多少，其实取决于你个人的风险承受能力和经济能力，对于新手、0 经验的，我建议每月拿工资的十分之一定投，这部分钱对你的生活不会有什么影响，当然了，我说的是对新手，如果你有一定经验，并且了解自己的风险承受能力，那自行根据自己风格去调整好了。

有人可能又问了，我没什么主见，没啥看好的领域，有没有那种傻瓜式操作的？别说还真有，现在市面上很多产品都是很自动化、人性化的了，比如以前我推荐过的「且慢」，他们自己有一套投资模型，结合技术手段，你跟着买就好了。再比如，支付宝上的基金模块，选择排行榜，过去 3 年内收益最高的基金，选择一个定投，微信上也有类似的，都是一种傻瓜式的无脑定投操作。

好处就是，拿一笔钱定期投资，然后该干嘛干嘛去，不会花费自己任何精力，忽略这笔钱就好了。

说到定投，我再补充一点，如果市场处于上涨趋势中，定投其实不如一次性买入收益高的，但是因为你不懂市场如何走，定投是一种无脑佛系操作，所以成本是越来越高的，最后的收益也就没那么多。如果是一种下跌趋势，定投其实理论上来说是越来越赚的，因为你的成本越来越低，但是最难的在于坚持，尤其中国熊市比较久，很长一段时间你的资金都是持续亏损，很多人难以承受，最后没能熬到牛市。最好的情况是，市场处于横盘的时候，定期定投，用时间来换空间，熬到牛市，绝对是一笔不少的收益，所以，很多人选择在牛市定投，其实是错误的，最好的定投是在熊市，只要你战胜恐惧，熬到牛市一定能赚钱。

当下，其实我觉得就是熊市，A 股已经处于下跌趋势中的底部，但要说是不是最底，这个没人预料，也别去预料，但只能说是一个总体风险没那么大的情况，定投最合适，只要你坚持定投，拿到牛市，收益绝对不小。很多，其实很早就开始定投的，这个时候建议不要放弃，不然太可惜了。我之所以在这个时候给大家普及投资理财知识，主要原因其实就是我认为现在总体风险不那么大，最多能有个 20% 的下跌空间了不起了，但是上面可以有 100% 甚至更大的机会，只要你能熬得住时间，只要你能战胜恐惧，只要你能坚定的执行策略。

接着，可能有人会问，那么定投啥时候开始止盈呢？

这其实取决于你自己。有的人以时间为限，比如选择一个标的，坚持定投 3 年，三年期结束再看，然后重新评估寻找新的标的。有的人以收益为限，比如有的人坚持定投，啥时候赚到 20% 的收益，啥时候收手。还有的人熊市定投，牛市止盈出来，那么如何判断牛市来了呢？这里交大家一个简单的技巧，当你的同学、同事在谈论股票，当你做地铁大家都在拿着手机看股市，甚至于打扫楼道的阿姨都在谈论股票的时候，就是时候止盈出来观望了。

以上，就是适合绝大部分人的一种策略，基金，也是大部分接触投资理财的一种方式，希望大家能够理解其本质，并且感兴趣的，用自己能承担的风险、制定合适的策略去执行，我希望在接下来的几年，大家都能赚钱，而只要坚定的执行策略、战胜恐惧，其实我觉的，赚钱挺容易的。

说说买房的问题

我看待回答列表里有很多是关于买房的问题，这里统一说一下我的看法。

大的趋势，房价接下来会以稳定为主，但也应该是稳中上涨，奢求大跌基本不可能，除非有少部分炒作过猛的地方，比如北京的燕郊，据说最低接近腰斩。

但是我说过，如果是自住房，那么能买起是可以买的，为什么？因为长期来看，城市化的扩张，房子是很难跌下去的，而且自住房短期你也不太可能卖掉，能买起，还是找机会买吧。

但是如果投资房产，现在是万万不建议买了，不是怕房价跌，而是怕你买了之后卖不掉了，现在政策多变，已经有不少地方限制一些二手房的成交了，很多投资买入的房子卖不掉了，如果是借钱投资的房子，哪怕房子不跌，但是资金链断裂，也是损失很大的。

所以，自住房可以找机会随时上车，优先新房，二手房得慎重点。

另外，有很多在一线城市工作的人，是在二三四线买房的，这种的话，能买得起，优先买新房，其次看位置、看教育资源，这两个是最重要的，不要怕贵，有了这两个资源，买了之后很难亏的。

补充点，有人也许觉得一线工作，有点钱，想着在老家买个别墅投资。其实，如果是自住没问题，但如果是投资的话，豪华别墅的升值空间真不如学区房升值空间大，为什么？因为别墅太贵了啊，普通人有几个买得起的？买盘少，加上门槛高，导致哪怕你当地房价涨了，但是别墅涨幅也慢，倒不如地理位置好的，100多平的学区房升值空间大，因为这种房子是大众最迫切的，买盘多才会导致升值空间大。

买房要贷多长时间？

这也是很多人问的，房贷利率其实已经有所上涨了，但也大概才5个点点，哪怕普通人你不懂投资理财，但是本身通货也在膨胀啊，你们知道银行贷款有多难么？房贷可是普通人这辈子唯一向银行贷款的机会啊，所以，房贷一定是贷的越多越好，越长越好。除非你是土豪，钱多的没处花，否则，这种才是受益最大化的。

房子周围有医院好么？

有医院当然最好，但是这个不是刚需，为了那点医院资源，多付不少钱实在不值。为啥？想想你一年会生几次病，去几次医院？哪怕医院资源再好，但是这属于非

常低频的行为，有些楼盘就以医院为宣传点，其实为了这类低频行为要额外多付不少钱，是很不划算的。

为什么我说教育资源和地理位置最重要？

你未来的小孩可是要从小就要受教育的，谁不想让自己的下一代更好？更何况自从小孩上学之后，几乎是每天都要去的，高频行为。

地理位置为什么重要？想想你这一生上学之后上班的时间有多长？而且是不是一周要上五天？这种高频行为是你最在意的，谁不想每天睁开眼，就可以很方便的坐上地铁上班，如果周边本就是 CBD、商业广场，那这种位置更是贵，也更是高频刚需。这类房子贵自然有它贵的道理，有钱就买这种，不会亏的。

买房要买车位么？

我们处于消费升级的时代，车几乎是每个家庭的必备工具，所以以后车会越来越普遍，而车位自然会越来越贵，所以，有钱买车位就尽量早买，不管哪个地方。

以上，就是从我的角度对一些买房的看法，希望对大家有启发。

买房的一点小心得

大家都知道了，我买房了，昨天公号后台、朋友圈、qq 群里等收到了一大堆人的祝福，真心很高兴，加上昨天又是我生日，还有世界杯开幕式给我助兴，这个生日着实难忘，不过同时，有不少人有一些疑问，而且，总有一些人也要买房的，那么今天，我将以我的自身经历，给大家详细的分享一些经验，我相信一定会对大家有所帮助的。

1、很多人的第一个问题是，花几百万在一线城市买房值得么？为啥要挤破头留在大城市呢？

其实我告诉你们的是，一线城市最大的优势在于医疗和教育，这两点，是其他很多二三四五线城市短时间内很难赶超的，而且这两个方面跟其他城市差距非常大。

先说医疗，全国最有名的医院基本都在一线城市，尤其北京上海，我们这一代这么年轻，你可能对医院不咋关注，但是你大概听过北京的朝阳医院，上海的华山医院很有名，而这两座不过是北京上海众多一流医院的其中之一罢了，我们平时感冒发烧，你是很难感受到医疗资源的差异的。但是你要知道，人这一辈子，一场大病，可能就夺走了你的一生，你在一线城市久居的，你或者你的家人生病了，你很快可以抉择什么病该去哪所医院就医，而且你家本就在这里，很方便，但是如果你在外地居住，你如果临时得了一场大病，你最多去所在市区以及所在省会去就医，实在不行了，你才会来北京、上海就医。但是，很多时候，病情就是这样耽误的。

所以，虽然一线城市的医疗资源很紧缺，你不管任何时候去医院，总能看到医院人满为患，但是相信我，当你得了重病的时候，一线城市的这种先进的医疗，能救你的命。

再说教育资源，这个就不用我多说了吧，以前我给你们普及过的，全国各地 985、211 高校的录取率，除了天津之外，其他基本都是一线城市最大的优势，某种程度上，如果你的孩子能留在一线城市，本身就是赢在了起跑线上。

2、500w 能在一线城市买个什么样的房子？

很多人一听首付加各种费用 200w，可能会认为该不会买的是别墅吧，我只能说，贫穷限制了你的想象力。不说我买的房子多少钱，就说 500w 的房子在北京、上海这类只能买个最普通最普通的房子，北京、上海稍微偏的地方均价都 5、6w 一平了，一些中心点的地方 8、9w 一平太正常了。

不过我买房的目的很明确，是冲着学区的，为了给小孩上学。所以，你又想学区好，又想小区环境好，又想离地铁近，这样的房子有没有？有，1000w+ 起步。所以，我在综合了位置以及学区，买的其实算是很普通的小区，还是动迁房，但是看上了幼儿园和小学的学区，我做过了解，幼儿园和小学虽然不是顶尖，但是还算可以了，至于对口的初中倒一般，不过我想着，等到初中还有 8、9 年呢，到时候没准更有钱了呢，但是小区环境一般，不过我买的这套房子装修很不错，这点是我跟我媳妇比较在意的，哪怕小区环境在一般，但是装修可以，我们自己住着不错就行了。

很多人纳闷了，不买房难道就不能上学了么？理论上是可以，但是一线城市政策都是有房子有户口的优先，其次才是有户口没房子或者有房子没户口，最后才是

没房子没户口的，一般好点的学区都一大堆人排队，你什么都没有，基本排不上你。我还没有上海户口，不过积分够了，再积累个三年多，包括个人缴的税与社保，以及在公司的 title，应该都会加分的，所以，买了房子之后小孩上学应该没大问题。

3、两房还是三房？

很多人买房的时候有个疑问，说是暂时买两房（两室的）还是咬咬牙直接一步到位呢？这个我得给大家普及下，一般来说，两房属于刚需房，这类房子是需求最大的，凑合着还可以，但是不太宽裕，但是三房属于改善房了，所以，你们可以看到，绝大部分有钱人，会把房子卖掉之后换房都是三房，三房住着宽裕些。但是你们要知道三房不是刚需房，有钱人总归是少数，单论房子的增值来说，三房的增值空间是赶不上两房的，所以同小区两房的单价往往比三房更高。

所以，如果是第一套房子，我都建议买两房，到时候有钱了，转手很容易，买两房的时候可能要么看中学区，要么看中位置，每点都好的，你资金一定不够，但是买三房的大多是综合考虑每个地方，不过这种适合大部分发达城市，尤其是一线城市，十八线小城市不适用。

4、要不要贷款？

毫无疑问，就这么给大家说，有钱人之所以有钱，是因为有钱人懂得用杠杆。而买房，可能是普通人可以用杠杆的唯一方式，啥叫杠杆？35% 的首付先提前买了100% 的房子，这就叫杠杆，虽然有利息，比如你要贷款 30 年，算下来 30 年后光利息都要一两百万，听起来很可怕，但是这是最划算的，因为长期来看，人民币一定是贬值的，而房子会增值的，这一正一反，你完全不亏的，所以我肯定是用的是最低首付贷款最长时间。

普通人老想着贷款要还这么多利息，天天忧愁，而有钱人脑子里老想着，我100w 的本金如何才能当 1000w 来用，这就是最大的思维方式的差别。

另外，很多人其实不知道，即使你贷款 30 年，十年之后你有钱了，完全可以提前还的，提前还之后的利息不会算了。但是我还是那句话，即使不提前还，要一直贷款，也完全是合理的。

5、现在还适不适合买房？

很多人肯定很想知道，现在还适不适合买房。我以前说过的，那么再说一遍，如果是刚需自住房，任何时候上车都不晚，看中了，觉得可以接受，那就上车好了，不用过多考虑自己是不是买贵了，以后还会不会更低，我告诉你，这类事情你想的越多，越纠结，而且越容易错过上车机会。从长期来看，人民币是贬值的，房价是不太可能跌的，只要是自己刚需住房，不用过多纠结。

但是如果你是投资用的，这时候我是不建议的。现在的大环境政策上是严格制止炒房的，现在投资房子不是担心房价会下跌亏本，而是担心你买了之后卖不出去，这是最大的问题。已经有不少地区的炒房客，把房子砸手里，不让出了。对于投资来说，现金流才是第一位的，现金流是命，最后投资把一堆房子砸手里，没有任何现金，哪怕房价是涨的，这也是容易出问题的。

所以，我现在不建议投资房产，除非你所在地区有什么特殊环境，这个另说，但是大环境是这样，政治生涯的延长，能改变很多事情。

6、一些小细节。

最后，再给大家透漏下我买房的一些小细节，我买房非常快，快到链家中介都觉得不可思议。我是上上周末看了一天房子，然后上周就付了定金。不是因为我儿戏，而是因为在买之前我做了大量的工作，以为我的目的很明确，最关心学区，然后装修够好，价格在预算内就好了，新开的楼盘大多学区一般，而且要等，所以只能选二手房。二手房中学区还可以，预算在自己范围内的，直接锁定了一个地区，然后周末就去这个地区看了房子，这地区房子也确实比较少，而且大多装修一般，看到了一套装修不错的，直接就谈价格了。

然后我特意问中介，这房东为啥要卖房子？这个很重要，以后大家买房一定要问这个问题。在我了解到，房东卖房的目的是自己名下的房子名额满了，必须要卖掉才能买，他们打算在陆家嘴买一套，而且据我了解，房东已经开始在陆家嘴看房了。

在得知这个信息之后，我就心里有谱了。一是房东有多套房，而且看装修，一看就是有钱人，二是房东陆家嘴新开的楼盘已经在看了，据我所知，新楼盘现在很抢手，所以我就直接跟房东谈价格了，房子挂牌很高，最后谈下来不少，而且我又额外提了一个要求，如果房东月底先搬走，我提前入住，首付可以很快搞定，房东居然答应了。第二天房东，就去找房子租房去了。。。

正常流程要三个月才能拿到房子的，这也额外省下了 3 个月的房租了，不过整个沟通过程中，我也体现了很高的素质与沟通技巧，让房东觉得我这人靠谱，而且我也在价格上做了点让步，我直接额外加了钱买下了所有的家具，我也省得麻烦，房东也觉得我挺爽快的，不是那种不依不饶的，所以整个谈判非常有效率，很快就走手续了。

所以回头再看，了解房东为啥要卖房子有多么重要，房东蛮着急，加上人家自己确实不差钱，再上我也没那么小家子气，超级超级迅速。

包括我自己也没预料到有这么顺利，只能说是还是蛮幸运的，难道是那句，越努力越幸运？

不过整个购房手续还是蛮复杂的，要准备一系列材料，这个以后有机会，再单独说吧。

以上，就是这次购房的一些体验，以及一些感触吧，希望对球友们有点帮助。虽然我知道，很多人在一线城市买不起的，但是一些技巧与观点是通用的。

祝每位球友都可以早日靠自己买下人生第一套房子！

思维篇

如何高效的学习？

今天是在知识星球第二期的第二次分享，上次的分享很多人感慨仿佛打开了新世界，今天给大家分享一个跟每个人息息相关的主题，如何高效的学习。

我们都知道，人生下来就在学习，可以说，学习是人类终身的事业。但是，你一定发现了，不同的人，对待学习这件事，他们的效率是不一样的，这也直接导致每个人的成长不一样，这也逐渐形成了人与人之间的差距，但凡那些优秀的人，他们的学习一定是高效的，今天，就给大家分享下如何主动的高效学习。

我一直是给自己定位于一个终身学习者，除了技术之外，我在尝试各个领域内的学习，虽然不能跟一些学习高手匹敌，但是我跟大部分普通人相比，我自认学习能力要强的多，这几年的持续学习，其中我也参考了大量学习法，总结出了我认为对于高效学习最重要的几点，希望能对大家的学习有所帮助。

1、目标

在开始一项学习之前，一定要有目标。

工作后的学习跟在学校的学习有个本质区别，学校的学习是被动学习，你为了考试或者为了考证不得不学，但是工作后的学习是自我驱动型的，没有外在的压力驱使着你，想要自我驱动的主动学习，那就必须要有个明确的目标。其实，哪怕你在学校的被动学习，也是有目标的，比如你好好学英语为了考四六级、考托福、雅思，学霸们好好学习为了拿奖学金等等。

有人可能会问了，我没事看各种书籍、各种小说，想要提升自己，这不是目标么？

这种算不上目标，或者这种目标不够具体，看书一定是有多少帮助的，但是这种目的性就不够强，这种只能算是阅读，而真正的学习是带有明确目标的。

举个例子，我们都知道学英语是好的，所以我们跟着大家一起学英语。如果你是这种思维，这种学习你一定没法长久，学起来也很累，感觉像是逼着自己学的。

但是你在决定学习英语之前就有了明确的目标，比如我下学期要考个四六级证，又或者我下半年要出国旅游，这种目标是很明确很直接的，这个时候再去学习英语，效果会好的多。

其它也是一样，你要学习编程，先要弄清楚自己要从事什么岗位，而不是一会看着这个火学这个，一会看着那个火再学那个，更不是看别人学什么我也学什么。

哪怕你学吉他的目标是为了学好了可以泡妞，那也是很直接明确的目标，一样是合理的。

所以，所谓高效的学习之前，目标一定是明确的，这就好比在开始之前，有目标了，你已经知道自己最终要到达的终点，你要做的就是尽量直线行走就好了，而如果没有目标的话，你的学习就会像是无头苍蝇，到处走到处碰壁，也许你可能会到达终点，但是这种学习注定是无效的。

2、构建知识体系

在目标明确，开始学习之前，不要那么急于上手干，接下来你要学习构建自己的知识体系。这个知识体系说白了，就相当于路程规划图。

举个例子，拿我们看书来说，大部分人看书习惯从第一章第一节就开始看了，其实这是低效的，而我在拿到一本书的时候，一定先看这本书的目录，而且不是粗略的看，而是会仔仔细细的看，因为对于一本书来说，它的目录就是这本书的知识体系，通过书的目录，大概能知道这本书大概讲什么，每一章节是怎么组织的，之后我再根据目录，去挑选一些我认为对我当前工作学习有帮助的内容去看，而很少会从第一页去看。

拿自学编程举例子，比如你的目标是要靠自学成为一名 Android 工程师，你先做的不是先买书，看视频、搭建开发环境，而是要先了解到成为一名 Android 工程师需要哪些知识体系，你可能通过搜索或者有经验的人指导了解到，Android 开发需要懂 Java 编程语言，需要用 Android Studio 开发工具，需要调用 Android SDK。这是最外层的知识体系，然后再去规划学习 Java 编程语言大概有哪些知识体系呢，你后面又了解到，需要学习 Java 基本语法、面向对象、基本数据结构、多线程等等，最后你就形成了一个基本的知识体系，只是这些知识体系你暂时不知道什么意思，但是没关系，不管是网上搜索了解到的，还是请教有经验的人，总之先按照这份知识体系来规划自己的学习计划。

在开始学习前，你头脑里大概就对这份知识体系有个大概印象了，这就好比你达到目标为自己规划的路线，每攻克一个地方，你的大脑会潜意识的给你反馈，离目标又近了一点，你的学习效率自然会提高，也会更有动力。

之后随着自己的学习程度与知识的提高，定期更新自己的知识体系就好了。

3、输出

学习本质上是一个输入过程，但是很多学习者其实完全忽略了输出的重要性。很多人看似在学习，但是学习之后你让他给你讲讲这个什么意思，他完全讲不清楚的，这种学习看似学的快，然而也是低效的。

如何更好地记住一个知识点？答案很简单：把它用你的话说出来，教给别人。

所以，我为什么当初学习的时候坚持写博客？本质上就是因为我在学习的过程中也在输出，而输出是最好的内化方式。

别人看我的博客如果通俗易懂，很清晰明白，那一定证明我是把这个知识点吃透了，否则，别人看我的博客有疑问，或者我在写博客的过程中写不出来，那多少一定反映我自己本身对这个知识点一定掌握的不深入。

有人可能会疑惑？写博客不是浪费时间么？

其实有这种想法的无疑是给自己的懒惰找借口罢了，你上学读书的时候还有课后练习呢，有这种想法的就好比上学的时候，你跟老师说你不做课后练习了，因为你都学会了。

写博客当然是需要时间的，但是这个时间一定是很值的，高效学习不是说我抓紧每一分每一秒都去学习，而是说我所有在学习的每一分每一秒都要有意义，不管你是写博客还是讲给别人听，学习过程中的这些输出是有意义的，而且，其实坚持下去，你很可能额外得到一些第二技能的培养。

4、应用

我认为中国的教育最缺乏的就是应用，给大家说一个有趣的数据，很多计算机专业的学生，毕业后从事编程工作的反而很少，而毕业后其他理工科行业的人转行到编程的却比较多，本质上就在于大学的教育不会告诉你所学这些以后能干嘛，

而这个专业本身又很枯燥，对着机器，一堆英语字母，可以说是比英语要枯燥的多，导致很多人在大学就产生了厌倦心理。

所以，对学习来说，应用是非常重要的。

其实，知识学习本来就是用来应用的，来解决问题的，而我们却总是本末倒置！

在学习的过程中你能注重学习的应用，那么会让你产生乐趣与满足感。比如你在学习英语的过程中，如果有一天突然一个老外跟你交流，你一定会突然感叹英语的重要性。

如果你在学习编程，刚好碰到了个刷票的需求，或者你做了一个网页像心仪的女生表白，又或者你有一个 idea，想做一个校内的新闻 app，这些实际中的应用，一定会让你的学习更有针对性，更加高效。

所以，在学习的过程中，结合项目，结合具体的应用，在做项目的过程中学习，才是事半功倍的。

有人问了，怎么寻找具体的应用呢？

这个就需要你经常观察，深入思考了。拿我举个例子，我以前在公司做用户增长，学习了一些增长运营相关的知识，那一段时间，我看到路上共享单车上贴的二维码、发传单的以及主动加微信的，这些生活中的现象，我都会思考，这种做法有效么？有没有更好的做法？我甚至还将那些知识应用在了我公号增长上。

所以，应用对于学习异常重要，而具体的应用场景，需要自己仔细观察，勤于思考。

5、学习状态

任何学习都不是一朝一夕的，哪怕再高效，也是需要长时间积累的过程，所以准备学习，就要做好打持久战的准备，而把学习当成一种习惯是最佳的，而习惯意味着你的潜意识是不抵触的，你需要顺应，所以找到自己的最佳学习状态最好。

比如有的人习惯早上学习，有的人习惯晚上学习，有的人习惯上班时间偷偷学习，有的人习惯下班时间学习，有的人习惯边听音乐学习，有的人习惯一个人找个安静的地方学习.....

不同的人有不同的学习状态，找到你那个最佳的学习状态，然后坚持下去，不奢求捷径，也不受身边不悦的事影响，把学习真正的当成一种习惯，按照以上几点，按部就班坚持下去就够了。

以上，是从我自身总结出的一些高效学习的姿势，希望对大家有所启发与帮助。

写作是最好的自我投资

这里很多人都开始有写作的习惯了，我以前说过写作很重要，但是没有说逻辑，但这个观点绝不是随口说说，它背后有着很深刻的底层逻辑，今天就大家说下这个逻辑。

先问你第一个问题，不管你现在从事什么工作，编程也好、金融也罢、还是建筑、设计等等工作，也许你现在很菜，经验也缺乏，但是三五年之后，不行十年之后，你是否可以从现在的菜鸟成为大牛？哪怕不是行业顶尖，但是总归在你所在的专业领域，你是有信心做的还不错吧？起码会成为后来者眼中的大神吧？

第二个问题，不管你多么牛，你在公司打工，你的薪资回报总归比不上你所创造的价值吧？这个原因也很简单，因为资本家一定不会做亏本的生意，你给他创造 10w 的价值，他一定是不会给你开高于 10w 的工资的，如果你拿着 11w 的工资，只给他创造 10w 的价值，那资本家早晚会把你开除的。所以，本质上，只要你打工，其实你的价值是没有被充分发挥的，你是不是该想办法充分发挥你的价值？

第三个问题，以前老有人问我啥是互联网思维，其实互联网思维很简单。你为公司打工，你的专业能力只发挥在了这家公司，但是如果你的专业能力能服务于互联网上每一个人，你创造的价值以及回报都是质的提升。我想每个人以前都想过，如果中国 13 亿人每人给你一块钱，自己就发了。以前只敢想，但是互联网会让这个想法变成现实，现在的各种直播、网红、流量明星，本质上就是这种，只要有本事，有一定的专业能力，每个人都有机会从互联网上找到你可以为他们创造价值的那批人，这就是互联网思维。

第四个问题，为什么会是写作？其实如果你会演讲，懂直播，本质上也可以让你的价值发挥最大化，但是相对那些技能，写作是最亲民的，它不需要你思维的反

应多么敏捷，更不需要你现场发挥，这个技能很亲民，每个人只要坚持写，坚持总结，每个人都可以用文字来传达你的想法，不是因为写作是最好的，而是因为写作是大部分人想做都可以做到的。

当第一个问题你实现后，通过写作，用文字把你的专业知识传达给需要的人，帮助后来者，写作 + 专业的结合，再加上互联网思维，把自己创造的价值传递给互联网上的目标用户，你就可以让你的价值最大化，这是做这件事的最底层的逻辑。

所以，可以看到，我考虑事情从来不是从短期出发的，不管是你的专业积累，还是写作的锻炼，还是影响力的积累，都是从长期来出发的。

时间很快，人生看似很长，其实过的很快，现在你们为自己的菜而烦恼，以后你们成为职场老手，在专业领域的积累成为大牛，是很快的事情，但是等到了那一步你肯定又会遇上新的烦恼与挑战，做事情从长期出发，会让你的人生更有充分的准备。

我一路走来从来都是按照这个逻辑在做事情，很多老读者都知道，一开始关注我的时候，我的阅读量不过一千、两千，看似我做对了什么，其实不过是我确定了方向后，坚持下来罢了，是时间给了我答案。

最后，给大家两点建议，一是主要精力要放在自身专业能力的提升上，二是业余时间坚持写作总结，这是一个长期的积累过程，剩下的，不用过于浮躁，交给时间就好了。

你该好好经营自己的朋友圈了！

朋友圈，大家都不陌生，都说朋友圈没落了，但是从每年的数据来看，朋友圈活跃用户仍然是各大社交平台第一名，也就是说，不管你喜不喜欢朋友圈，有很大一部分人都在每天刷朋友圈，但是，很多人都忽略了朋友圈的妙用。

互联网时代，不再像以往大家走门串巷，让大家相互了解，现在大都比较宅，在网上活跃度是最高的，但是让你的同学、朋友、导师、领导、老板了解你是很必要的，我给大家举个例子你们就知道了。

假如你加入了一家公司，老板不太可能一天到晚关注到你一个小角色，除了你的直接领导，可以说整个公司都对你不是很了解，但是其他同事不了解你没多大关系，让老板了解你，这事关你是否有更好的机会。有人说了，我这人比较内向，不想让老板更多的了解我，我想保持神秘，我敢这么说一句，没有任何一家公司的老板，想让自己的员工如此神秘的？

而一旦你加了你老板的微信好友，对于中小公司来说，这个是很正常的，你的朋友圈可能是你老板唯一了解你的方式，你在公司取得了什么成就，你有多努力，你对一些业务或者产品有什么看法，这些都可以在朋友圈中进行表达，让你的老板、领导看到，你是个有想法，踏实、努力的人。

真的，从我接触过的一些不同层次的人群来说，反而是越高级别的人，越爱发朋友圈。比如投资人投资了什么好的项目，他要发朋友圈，向圈内人证明自己的投资能力，比如有的创业公司老板，公司取得了什么成绩与进展，发个朋友圈炫耀下，让一些潜在投资人关注到，比如你加班到很晚，解决了一个很难搞定的问题，事后不经意间发条朋友圈，你的领导就会觉得你是个靠谱、有责任心的人，说不定就因此升职加薪了。

我以上举的例子，真不是随意瞎编的，就是确实确实存在的现象，包括我，你们知道，经常发朋友圈，取得了什么牛逼的事了，发条朋友圈炫耀下，让不少大佬们认识下我，有什么想法与感悟，发个朋友圈，让别人知道我是个有想法，有深度思考能力的人。我以前就说过，这个时代，如果你有能力，就大胆表现，想办法让别人知道，如果你很有能力，但是没人知道，然后抱怨怀才不遇，我得告诉你，这就是你的问题，你的能力让别人知道，本身就是一种能力。

当然了，我说的是要借用朋友圈更多的展示自己的能力，但不是要让大家夸大、欺骗，靠着心机的欺骗早晚得露馅的。

我之前还特地给球友们一个福利，就是我的朋友圈可以任意转发，甚至允许大家都不用注明出处，这真是个大福利。你们知道么，有球友给我反馈说，转过我的朋友圈，被老板看到了，老板特地给他留言讨论，还有的球友说，自己经常转我朋友圈，被他导师看到了，夸奖他很有见地，类似的例子真的不要太多，我想表达的是，很多时候，你想让别人认可你，知道你有能力，你总得向他们证明吧，而朋友圈就是一个不错的路径。

我很早就跟大家说过写作的重要性，写作是一个长期积累的过程，在未来又是一个很重要的能力，有人问过我，说从什么开始，开了公众号不知道写什么，其实，我想告诉大家，写作是随时随地的，发朋友圈也可以是写作，你连一个几十个字的朋友圈都懒得发，你说你要坚持写作，谁信呢？

朋友圈，真的很重要，他是一个个人名片，你很努力的加班，你对产品有一些见地，你收到大佬们的认可，你取得了了不起的成就，你就该让别人知道，别以为是不是有点装逼，有点炫耀，自己真实的事情，装逼又何妨？如果不能好好的装逼，我们为什么要这么努力？

你真该好好经营自己的朋友圈了，就现在，相信我，你很可能会因此得到更多的机会。

如何做出正确决策

很多人都知道我不做技术了，但是我没给大家说过一个最深层次的原因。

我没有选择在技术一条路走到黑的原因是因为，我认为我在技术这一条路上做到 top 非常难，概率极低。我自认凭借我的努力，能做到还可以是没问题的，但是我心气有点高，做事想追求做到最顶尖，我对自己认识很清醒，我一二流学校，非科班出身，跟那些清华、华科这种计算机顶尖学府出身的人来比，我太难了，所以，我认清这个现实后，就结合了自身的优势，往多元化领域去发展了。

这个点我从未给别人说过，但是却是我最主要的原因。

我记得第二期的第一篇文章，我在星球给大家分享的「先胜而后战」的思维，但是如何更好的判断能否取胜呢？其中一个很重要的条件就是，要先正确的认识自己，客观的看待自己，有什么优势，有什么劣势，如果认清不了自己，那做对判断挺难的。

当然了，从概率的角度来说，哪怕我没啥优势，我也依然有机会做技术做到 top，就如，没上过大学的人，最后成功的也不是没有。但是我想告诉大家的一点就是，小概率事件永远会存在，但是在做判断，做决策的时候，永远不要把自己当成那

个小概率事件的缔造者。哪怕最后结果，你真的是小概率成功的人，但是永远不要这样考虑。

我们以前读书的时候，都记住一些历史上有名的以少胜多的战役，我们就以为以少胜多是很牛逼，是存在很大可能的。但是事实是，历史上的绝大部分胜仗都是靠着以多胜少，能以少胜多的战役寥寥无几，就是被拿来大肆宣传当做教材的那几场，但是如果打仗之前，你兵力远不如对方，你还老想着我可以以少胜多，那就是最大的蠢，兵力不如对方的时候，第一该想着逃跑才是对正确的，只有不得不打的时候，才应该奋力一搏。

当然了，很多人可能会说了，我现在做编程优势也不如别人，是不是也要转行，甚至现在是不是就不要从事编程了，这是不对的，不同的阶段，有不同的追求。哪怕现在我不做技术了，直到现在我都非常感谢我选择了技术这条路，因为技术让我立足，让我生存了，只有你到了更高的追求的时候，你才会重新审视自己，重新决策下一步，你连生存都是问题的时候，是不会想着自己要做到如何如何的。

再告诫所有的球友记住那句：永远不要以小概率事件来决策，永远不要把自己当成小概率事件的缔造者。

用逻辑学辨别洗白文

给大家普及点简单的逻辑学，帮助大家辨别洗白文。

我一直认为星球里的球友辨别力要比外面好的多，但是刘强东这事件，让我看到，还是有待提高的，如何提高这个辨别力呢？其实，最主要的就是要具备点基本的逻辑学，程序员相对还好些，因为有过逻辑的训练，思维逻辑比其他行业的人要缜密一些，但是我觉得依然不够，大部分人的逻辑非常差，今天我就给大家科普点简单的逻辑学，希望能够提升球友们的逻辑，相信会对你们之后的辨别力有很大提升，这也是属于认知的一部分。

其实市面上有很多讲逻辑学的书，但是说句真的，不够实用，讲的太抽象了，今天我会用我的语言，用我平时公号常遇到的各种现象来给大家做案例，相信每个人都可以看得懂，耐心点，只字不差的看完就好了。

另外，其实杠精的本质，很可能就是逻辑学不过关，我直接以常犯的逻辑学错误来给大家举例，这样更好理解些。

1、用特例来反驳总体

上次我在 qq 群里还聊到我在美国的体验，其中说了一句：美国人的受教育水平与平均素质比中国人高多了。

我知道有人听了，肯定反驳了，扯淡，我在美国也呆过，美国也有穷人，美国也有乞丐，哪里都有垃圾人。。。

这就是一个典型的用特例来反驳总体的逻辑，我说的是平均水平，这代表着一个整体，而这种反驳只是针对特例人群来进行反驳。

类似的例子还有很多，比如我说创业维艰，别没想清楚就去创业，有人可能拿马云、马化腾举例，其实殊不知，多少年才能出来一个马云、马化腾。

2、因果关系搞不清

我记得我以前在公号说过，我说有钱人大多不会有极端主义做法，然后有人反驳我，你这是看不起穷人，穷人咋了？穷人就有极端主义者了？

这就是典型的因果关系搞不清，其实仔细看，这两个有个毛的关系啊，但是有一大部分人，就是有这样的思维逻辑。

当你说有钱真好的时候，他们反驳，没钱咋了？没钱一样可以过的幸福。

这个逻辑就跟你说西瓜好吃，他们反驳，苹果就不好吃了？你这是看不起苹果啊，一个道理，而且杠精多是这类逻辑。本来两件事，是彼此分开，相互独立的，但是杠精们非要给你加个因果关系，因为你说西瓜好吃，所以你看不起苹果，很多大 V 对待这类人，你说除了骂 SB，还能做什么呢，现在理解为什么一些大 V 戾气这么重了吧？因为这类人很多，本质上是没有一点基本的逻辑。

3、考虑历史因素

我经常跟大家说，我看待事情是比较客观的，这个客观，其实就是只考虑当下所谈论的事情，而不掺杂历史因素。

举个例子，前段时间崔永元不是揭露明星偷税漏税么？这个你说我是不是支持的，当然了，必须的支持。但是有一大部分人，说崔永元也不是啥好鸟，拿以前转基因说事，这一码归一码，现在说的是偷税漏税的事，没人说崔永元以前转基因是好是坏，那是另一码事。

类似的例子很多，比如有人见义勇为，有人举报说，他这人以前偷过东西坐过牢，以前偷过东西坐牢那是以前的事，并不能因为人家以前犯过错，而否定他现在的作为。

最近东哥这个案件也是一样，很多人说东哥以前做过很多善事，捐了很多款，这么有钱，不可能性侵，进而得出这是被仙人跳被陷害的，这跟上面其实类似的逻辑，你以前做过什么事，跟当下的事情没有任何关系，所谓客观，就是只依据当下的证据与事实来判断。

4、逆向逻辑的缺乏

很多人其实缺乏逆向逻辑的思维，但是还偏偏爱拿逆向逻辑来抬杠。

比如，我之前说过，牛逼的人没有不看书的，然后就有人给我留言说，我天天看书也没看自己牛逼，这就是典型的逆向逻辑错误。

牛逼的人没有不看书的，这逻辑是成立的，但是反过来，看书的人就一定牛逼么？显然不成立。

类似的还有，想要成功，就必须努力。如果你据此就得出，努力一定能成功，就是犯了逆向逻辑的错误。

5、用名人名句来帮自己判断

有一大部分人，总拿着名言名句来作为自己判断的依据，其实是最大的逻辑错误。

比如，大家决定要做一件事，最后举手表决，原则是少数服从多数，最后同意 A 方案的人占多，这时候另一部分人就不开心了，他们说：真理往往掌握在少数人手里。这就是典型的用名言名句来决策的错误案例。

类似的还有，存在即合理，存在即合理个头啊，这世界上有一大堆东西存在但是是不合理的。我经常看到，我吐槽某个恶心事件，或者曝光某些恶心人，底下就

有一堆人留言，存在即合理，那些垃圾自然有他们存在的道理，管好自己得了，我真的想笑。。。

6、用无法证明的论据来当论证

上次我吐槽 MH370 的时候，吐槽说，一大堆人相信所谓的灵异事件，这世界上有个毛的牛马蛇神啊。然后有一大堆人，真的是一大堆人，这数目让我都觉得特别惊讶，纷纷给我留言，我爷爷奶奶遇到过什么什么灵异的事件。。。还有人说的的高端点，现在科学没法解释的事件不代表不存在，科学的顶端就是神学。。。

看似都挺有道理，说的也有鼻子有眼的，其实都是扯淡，说白了就是缺乏基本的逻辑。你有没有想过？为什么我们所谓的灵异事件的真人真事大都是爷爷奶奶、父母级别的，咋我们年轻人就没遇到呢？按理说，鬼神如果一直存在的话，我们年轻人遇到的比例更多才对，然后没有。还有人说，科学没法解释的事件不代表不存在，对，单看这句话是没问题的，但是用来反驳等于啥都没说，不存在的，没法证明的，你为什么那么坚信它就存在呢？或者说，起码在当下时代，你为啥就那么笃定呢？

很多人可能觉得这类人说的挺高端，我举个例子你们理解下，我现在诅咒你一觉醒来变傻，下辈子孤苦伶仃。明天醒来，你发现你活的好好的，来找我了，我反驳说，所有东西都已应验，你已经中了内伤，现在没感觉不代表以后没感觉，下辈子你肯定孤苦伶仃，你估计会觉得我是个脑残。本质上，其实就是类似的逻辑，真的，只要有人给我说，科学没法解释的事件不代表不存在，我内心里觉得这人是神经病。

7、没有观点的反驳更可怕

有那么一拨人，为了让自己无比正确，总说一大堆永远正确的话。

比如，东哥这事情刚出来，有人分析东哥大概率性侵了，这波人反驳，没有证据出来，别乱瞎说，万一被诬陷了呢。

但是如果通过分析你得出，东哥大概率是被人陷害的，这波人又来反驳了，没有证据出来，别乱瞎说，万一真干了昵。

看着没有，无论你怎么说，他们都是正确的。其实，现在很多事情，没有 100% 的证据出来，作为一个普通人，你难以分辨是非太正常了，但是你就等着结果出来

就好了，但是有那么一批人，总以自己永远正确的角度来说事，这就是典型的没有逻辑，没有逻辑，比逻辑错误还可怕。

所以你们可以看到，不管是别人问我问题，还是我自己根据一些现有的事实，写的一些文章，都是基于我自己的逻辑来分析推测的，有些观点真不一定百分百正确，但是我依然要有自己的观点，事后来印证我自己的观点是否正确，只有这样长此以往，才能提升自己的判断力，如果别人问我问题，我永远说一堆无比正确的话，A 也可以，B 也可以，那就等同于废话。

当你所掌握的信息不足以帮自己判断的时候，你可以选择观望，但是用这些无比正确的废话来说服别人，就是最大的笑话，就等同于，你自己没有判断力，也要求别人也跟你一样没有判断力。

最后，生活中的简单逻辑学很多，但是上面我说的这几种算是当下网民最缺乏的逻辑了，也是最常见的逻辑错误，之前有人问我，怎么判断洗白文？其实，你掌握了这几种错误的逻辑后，大概率就能分辨了，因为高端的洗白文，就是利用这几逻辑错误，来把矛盾往别的地方引导，误导广大人民群众，请大家仔细体会，睁大双眼，让自己的辨别力进一步提升，也可以让自己少踩一些坑。

如何高效提问？

说几点关于提问的看法：

1、这里几乎每天都有人向我提问题，而因为我职业、经历以及涉猎，基本上大部分领域我都能回答，但是提问题之前大家先问问自己两个问题，这个问题搜索有答案么？这个问题值得提么？这样会更能保证问题的质量；

2、因为每天我都会回答问题，而且回答不会敷衍，也不会给你说好听的话，全部都是我的过来人经验以及认知给你的建议，所以我的回答可以说算是我星球的价值之一吧，但是也许有部分球友觉得别人的问题对自己没用，但是我想说的是，别人的问题也许会是你之后遇到的问题，我的回答多少会有一些借鉴作用，试着想想，如果是你回答的话来如何回答，某种意义上也会提升你的思维能力。

3、还可能有部分球友觉得回答的问题很多，信息很乱，其实这个社会就是多元化的，信息的筛选与吸收能力我觉得是非常重要的，我觉得在这个时代，每个人都要具备，如果觉得这里的信息还很乱，那我觉得外部的信息对你来说，你更没法处理了，所以不妨从这里开始，学会信息的筛选与吸收；

4、提问其实也是一门技术，星球提问限制 300 字，从我的角度，我觉得 300 字应该满足绝大部分场景了，如果你的问题超出了 300 字，你该尝试精炼你的文字，让你的问题更直接点，更突出重点，实在不行，再考虑用图片代替；

5、每周向我提问的问题很多，随着我的分享以及回答的其他问题，很多问题也许重复了，或许看了别人的问题之后自己有答案了，所以，我现在设立一个新的规则，每周清理一次问题，如果你上周提的问题，直到下周一还没被回答，有可能你的问题重复了，有可能你的问题提问有问题，也有可能我觉得你的问题不值得回答，当然可能你的问题被遗漏了，请重新考虑清楚，组织好语言，在下周重新提给我，我会重新作答。

所以，周一零点之前提的问题，请重新提问，请大家遵守规则，我觉得这个规则挺好，也避免了之前有人提的问题傻等。

最后，我感觉第二期氛围比第一期要好的多，我经常看到球友们帮其他球友回答问题，这种氛围希望可以继续维持，当然，那些经常分享好东西，经常主动帮别人解答问题的，我都会注意到的，这种混脸熟，在下一次的抽奖中奖概率会更大，希望鼓励下那些懂得付出的球友们！

运营知识星球的底层逻辑

一篇严肃的三月总结。

第二期星球已经开始了三个月了，今天给大家说点严肃的。

大家都知道，我的星球主打三个方面，一个是我自己的分享，第二是可以向我问答，三是星球氛围。

这里大家都知道我的经历，但是其实还不够全面，我自己的经历可以算是很奇葩了，别的不说，就说工作后吧，我做过测试，后面又做 Android、Ruby，再之后在公司带过团队，转型管理，再之后到产品负责人，期间一直做公众号，也搞过投资理财，因为公司算是创业公司的关系，实际工作中涉及到的方面其实很多，除了技术与产品外，其实还对数据、运营、市场、战略决策等都会参与，现在也在开始接触融资相关事宜，所以，可以这么说，我接触的领域，真的比绝大部分人要多的多。

我自己因为接触的领域多，也逼着我一直在持续学习，我自诩自己是个终身学习者，我是最早一批「得到」上的订阅者与受益者（现在签约得到，成为得到新功能的第一批笔记分享者，后续可以关注），不断的阅读与努力我才走到今天，但是我深知一个道理，我也一直告诫大家：成功，往往是不可复制的，但是一些经验是可以借鉴的，包括一些走的弯路以及失败的经验，都非常有借鉴价值。

所以，我在这里尽我所能给大家分享一下我过来人积累的经验、学到的知识以及自己的做事态度，总之就是想提升大家的认知，能让你的人生少走点弯路，能够让大家的思维走在同龄人前面一点点，这就价值很大了，但是你能获取多大价值，取决于你是否结合自身的情况有深入思考，取决于你个人的执行力到底怎么样，这点是决定每个人是否有很大改变最本质的区别。

另外，我在星球的运营方式，其实都有底层逻辑支撑的。

拿我个人的分享来说，我个人的分享有个很大的好处，就是边际成本为零，啥意思呢？就是我在星球里分享一篇文章，如果只有一个人看，那么我的时间成本就很高了，因为没有发挥价值最大化，但是如果有 5000、10000 人看到，我的时间成本就是创作一篇文章的成本，其他不用做任何事，只要星球人数一直增加，这就叫边际成本为 0。

所以，理论上来说，如果我的星球只提供我个人的分享，那么对我来说是最轻松的，我只需要拼命的做宣传，让更多的人加入进来就好了，而且也不需要什么涨价之类的。

但是我没这么做，你们知道为啥么？因为如果只有我的分享，那么这些文章不管你用什么手段控制，你在淘宝上或者其他地方，总会有人有方法把你的文章盗走，然后再以低成本的价格卖给别人，这对付费加入的人很不公平。

我后面联想到我自身经历，再结合公号上经常有一大堆人问我问题，我意识到，其实，人的一生很多关键阶段都面临很多重大选择，而这种选择往往周边没有一个人给出有价值的指导与建议，所以，其实我的星球可以向我问答，这种问答任谁都没法盗版，没法复制的，这种一对一的问答，才是没法盗走的。

当然，很多人会纳闷，很多人问的问题，看似很简单，甚至很幼稚，为啥我还要回答呢？其实，这就是要有「同理心」了，因为你跟别人处的阶段、面临的环境可能都不一样，别人有些在你看来很幼稚的问题太正常了，但是站在提问者本人的角度来说，这个问题可能对他很重要，所以，只要是对他人很重要的问题，我能解答的，我看到了基本都会随手解答下。

当然，其实很多人在提问的时候，自己内心是有答案的，需要的其实就是我的确认。如果我的答案跟他心里的答案是一致的，那会更给他一种信心，这种信心非常重要。

不过回答问题对我来说，时间成本更高，它跟我的文章分享不一样，文章分享的边际成本为 0，而问答则不然，因为每个人的问题我都要花时间去单独回答，这种问答可以让其他人有所借鉴，但是复用极低，因为每个人都是完全不一样的问题。随着加入的人越多，我的时间成本越高，所以，我才想着涨价来控制人数。所以，大家理解了我要涨价的逻辑了吧？我涨价并不是因为我的文章分享，而是因为一对一对我的提问。

当然，大家也都知道，我更希望给大家的是「授人以渔」。所以，一些怎么怎么看的问答不要问我了，这里不是知乎，一定是跟你切身有强烈关系的问题再来问我，另外，我也更希望提问之前，你自身也有思考，最好是提供选项，而且告知你的倾向选择，向我确认，然后我回答的时候给出我的答案以及理由，这种是对你的提前思考也好，对我的回答效率也好，都是最好的。不然，如果你自己没有思考的过程，没有自己选择的这么一个过程，那么你的决策能力很难提高。

另外，我知道这里会有部分人有个疑问，说提问紧急问题的，要付 8 元，你又在变着法的赚钱吧？我这里简单说下，一个问题 8 元，我辛辛苦苦回答 100 个也才 800 块，真要按照我的时间成本算的话，你觉得我的时间这么不值钱么？你觉得我会在乎这点钱么？另外，我说了不管是免费还是付费，我都会统一对待，大家可以问下问过问题的球友，免费付费我能回答的从来都是会回答的，付费 8

元我只是做一个紧急的标记而已，再有人觉得我为了赚这 8 块钱的，你真该反省下自己的穷人思维了。

再说第三点，星球氛围，其实整个中国骨子里都有一种从众效应，商业上有个不恰当的比方，街上如果突然爆炸了，别的国家的人纷纷做鸟兽散逃，中国人纷纷到处张望，说：出啥事了？哪里爆炸的？

这虽然是个商业上的段子，其实背后是一种深刻的洞察，是有一定道理的。对比到生活中，经常可以看到骗局，比如地摊摆棋局的，一定会叫来一些人制造一种围观的假象，吸引更多人来围观。再比如，你去淘宝买东西，一定会看哪种产品卖的最火。当然，这个从众，大家都追求向好的方向的从众，比如，没人争先恐后去一个差班的，反而大家都争先恐后考研、上名校。

所以，不要小看了这个星球的氛围，从众效应是咱们骨子里带来的，多跟优秀的、努力的人在一起，你自身一定多少会受到影响，如果你在一个不错的圈子里都没能改变，都没能加倍努力，那在普通的环境，我相信更难有所改变。不过庆幸的是，已经看到不少球友有所改变，有所行动了。这里很多人都开始了写作分享，开始了关注产品思维，开始注重与人沟通交流，开始培养第二技能，开始投资自己等等，希望这种氛围继续维持下去，而我一定会起到一个榜样力量的，我在这里的努力、认真，相信大家都见得到。

星球差不多三个月，姑且做个严肃的总结，也给部分球友的一些疑问一个解释，我做的一些决策，背后都是有合理的逻辑的。最近，很多人问一些关于怎么学习产品思维的问题，我都没回答，之后考虑单独写文章给大家。希望大家不管你从事什么行业，都能拥有一定的产品思维，以后就是回家卖卤菜，一样可以活的很好。

多点真诚，少点套路

前段时间（12.29 日），一堆大佬们说，我这个星球咋这么活跃，对我认可度都这么高，甚至我在一个大佬群里，他们直接夸我说，「这就是最牛逼的星球」，很多人都问为啥，不少球友甚至也都分析了下，我想了想，也简单分析下吧：

1、首先我很励志是真实的，因为我写博客很久了，很多老读者都知道我是咋过来的，我从一个学渣，11 年毕业来上海吃不饱饭，到走到现在这一步，取得的一些成就以及我个人的一些进步，说不励志，我自己都不信，人人都喜欢励志，人人都想逆袭，这个会是一个原因；

2、因为我是从底层走过来的，从一个技术人走过来的，我非常理解每个人群在每个阶段的一些困惑与迷茫，所以相对而言，这种由于自身经历的同理心比其他大佬们可能更有优势些，用一个不恰当的例子来类比，很多大佬吃惯了高档餐厅，是不太能理解天天吃大排档的人的心理与状况的，我就不一样了，直到现在，我吃得了大排档，但也混得了高档餐厅；

3、因为我全领域发展，在每个圈子都可以混得开，有些营销、运营圈也很纳闷，说你用了什么套路，做了哪些手段？好厉害，他们说这不是贬义，就是单纯的从商业的角度出发的，但是我当时就跟他们说，你们营销人做习惯了，看到事情总是愿意从营销的角度出发，总觉得别人做的好就是用了一些套路。但是回归到最本质的核心，从用户出发，真正做对用户有价值，帮助用户解决问题的好产品，才是第一要位的。

所以，我从来都秉承着这种原则，我在星球的内容输出，不只是口上说说而已，从来都是自己用行动去证明的，我给大家回答的一些问题，从来都是为每个提问的球友考虑，真正为大家好，真正想着让每一个球友进步，这才是最根本的。

这里有一万多球友，都接受过高等教育，很多都是名企、名校出身，你们傻么？你们不傻，你是不是真心为他们好，是不是在伪装，是不是用各种套路，他们看得出来的，如果真要有套路的话，多点真诚，少点套路，这就是我一直秉承的原则。

4、我个人给自己的定位是全领域发展，所以一直在朝着这方向进步，技术、写作、产品、运营、商业、投资、创业等多个领域都在进步，我自认为可能这是我做过技术的优势了，我做过技术，只要打开思维后，我愿意学习，学习对我来说是很高效的一件事，尤其是向各个领域的牛人学习，让我事半功倍，想要给大家持续分享，肚子里得先有货，我一直在告诉大家要努力，要持续学习，相信大家看得到，我不是说的空话，我是个真实的实践者，多少是对大家有一种指引与鼓励作用。

5、不过，反思下，我有一些毛病，比如看得了别人坏，看不了别人蠢，经常看到一些关注我的人犯蠢，就会忍不住不客气的指出来，语气不那么好听，不会考虑他的个人感受，为此不少人受不了，粉转黑，这个毛病，多次想改但是忍不住。

还有就是我这个人也改不了装逼的毛病，很多人看不惯，也想过改。但是后来觉得，装逼对自己也是一种激励，拼尽全力，靠自己取得一些成就，不能装逼，想想有点无趣，趁现在我还年轻，就不在意了。一想到，我才 30 不到，又有钱，又有才华，颜值又高，有时候就挺忧愁的，忧愁年纪轻轻就到达巅峰，后续没上升动力了。。。走一步看一步吧，哎。

stormzhang

赚钱篇

如何赚到第一桶金

很多人都对第一桶金感兴趣，星球里的人都是比较能客观的对待金钱的，不像外面人，谈钱就觉得很俗，球友们都学会了感受金钱的善意，这让我很是欣慰，这点是跟外部很大的一个区别，那么今天，我就给大家说下我的第一桶金。

在当下社会，第一桶金基本上是 100w 了，100w 说难不难，说易不易，这里提醒下，赚到 100w 跟你年薪百万是两个概念，第一桶金是有一个积累的过程，年薪百万的话题后面有时间再给大家单独谈。

先说下我的第一桶金，第一个 100w 是 2017 年上半年，毕业后的第六年，用了蛮久了，但是也还好，第一个 100w 是薪资 + 业余收入累加起来赚到的，我的薪资其实一直不高，因为创业核心人员，有期权，所以薪资其实是做了牺牲，不过很庆幸的是写作这件事我坚持下来了，一写就是 6 年多。

印象中我写博客那会，在博客上很鸡贼的挂了个支付宝打款二维码，那会微信都没支付二维码一说好像，旁白是：请我喝杯咖啡吧。有一说一，我的博客早年帮助了不少 Android 开发者，可以说在 Android 界帮助了无数人入门，让他们了解新东西，我本意是别人直接打钱就好，没想到有一次，我记得特别清楚，有一个人真的查到了我公司地址，发现公司楼下就有一家星巴克，然后网上真的帮我订了一杯咖啡送到了我公司，送到前台，说是 stormzhang 的，前台一脸懵逼，说公司没这个人啊，在群里问，才知道是我。

真的，那次在公司就火了，都知道有人网上给我送咖啡喝，说我魅力真大，甚至都以为送我咖啡的是个妹纸，但最后确认了其实是个汉子。很不幸的是，当时送我咖啡的人我不记得 id 是什么，不知道现在是不是球友中的人之一，很是感谢。

这件事给我的印象很深，满足了我年轻时候的一点虚荣心，然后我就一直写博客，一直写下去了，偶尔有支付宝打款的，但是非常少，几年下来，可能总额也就几百块。

再之后，到了公众号，16 年准备正式运营的时候，开通了赞赏每天断断续续有几十块钱打赏，高的时候有 200 多块，加上底部公众号广告点击的收入，每天平均下来将近两三百，现在觉得这钱很少，但在当时，真是一笔不小的收入了。

但真正让我觉得公号可以赚钱的时候，是接了一笔广告 2000 块，这个很多老读者都知道，当时读者不过就 2w 多，当时我突然意识就转变过来了，我之前所做的，希望读者赞赏、希望读者点广告，这些说白了，干的是苦力活，得一直更新才对，而且这种增长是线性增长，当时我思维一下就打开了，我要追求下次一笔广告费是 2w 才对，怎么能做到 2w？毫无疑问，读者翻十倍，广告费自然就翻 10 倍了啊。

所以之后，我会一直写，赞赏和底部广告点击小钱当然有最好，但是我重心放在了增长上，我一直坚持输出好的内容，好的内容是增长的基础，再之后在各个平台分发内容，去知乎回答问题，贡献自己的经验与能力，在每个曝光的机会都会有意无意的宣传自己的公号。总之，第一笔广告之后，我自认为打开了我的思维，也开拓了我的视野，并没有局限于蝇头小利。

但是，因为赚的钱一直消费，我花钱本来也大手大脚，媳妇怀孕又要买车之类的，存款一直都没到 100w。

16 年的时候我就接触「得到」，在上面订阅了一些专栏，自认为学习到了东西，加上罗胖很火，知识付费的概念刚出现。我的性格一直都是勇于尝试新事物，勇于接受新事物的。当时看到「得到」上的一些专栏作者很赚钱，就想着为什么我不可能尝试呢？而且我还觉得这个是未来的趋势，我不能错过。

16 年的下半年，其实我在我自己的 qq 群招募了一批人，印象中有 100 多人吧，用邮件的方式开始做知识付费，当然也是收费的，给大家普及一些技术，但是没坚持下去，后面退款了，那段时间太累了，在这期间我也总结反思了不少，但是这次失败的经验，我自认为给我带来的经验教训非常有价值。

17 年 Feng 大开通了一个叫做「小密圈」的东西，就是后来的知识星球，我了解了之后，毫不犹豫的开通了自己的星球。当然被骂的也是狗血淋头，因为这东西刚出现，别人都觉得你在圈钱，但是这一路我坚持下来了，我扛过来了，并且就在中途，银行卡存款有了人生第一个 100w，用的时间不短，但是对于我这种学历出身，三无人员，真的很不容易了。

后面的事，从第一期的 4000 人，而且有一大部分都是免费活动加入的，到第二期的 1w 多人，从一开始的被人争议、质疑、谩骂，到现在口碑与影响力双丰收，这个过程，很不容易，其中吃的苦，也只有我自己知道。人生第一个 100w 用了 6 年时间，然而第二个 100w 只需要一年，第三个 100w 可能半年，第四个... 第五个... 后面的路越来越顺。

所以，也理解为什么那么多人人都关注第一桶金呢，因为第一桶金它确实重要，它几乎决定了你未来发展的方向，让你觉得你做的事是对的，给了你一个指引，对于大部分人来说，你只要赚到了第一个 100w，你的方向，你的能力，你的思考都是一个里程碑，非常有意义，第一桶金，真的很重要。

但是，作为过来人，对每个想挣第一桶金的球友们，也给你们总结几点经验：

1、想挣到第一个 100w 的前提你得先挣到第一个 100 块。

很多人，心气很大，眼里只盯着第一个 100w，然而要知道，100w 是一步步积累来的，不是一口吃个胖子的。拿我来说，没有写博客挣到的那杯咖啡对，没有写公号挣到的那一两百赞赏，没有那 2000 块广告费，哪有后面的 100w，都是循序渐进，逐步踩坑，逐步反思的。有很多人，看不起小钱，不愿意动手，这个就是传说中的眼高手低，殊不知每个大佬都是从赚小钱起来的。

2、多尝试，不怕失败。

很少有人很顺利的就赚到了 100w，应该都是各种尝试，有过各种失败，最后才走到了正确的方向。其实跟第一点类似，不同的是，第一点只是不在乎小钱，我说的要多尝试，失败了不要紧，不要轻易就放弃了，总结反思，继续爬起来，寻找新的方向，一旦你被打败，那你永远不可能成功。

3、借势。

我们自己的努力固然重要，但是个人的能力终归是有限的，很多人其实不懂得「借势」。举个例子，我在开知识星球之前，是看到了罗胖「得到」的火，知识付费的概念刚兴起，纵然接受的人很少，但是罗胖会帮你做普及，得到会让这个势能越来越大，普及只是时间问题，你要踏上这班他帮你开的车。

包括我看到 Fenng 大开通了小密圈，我毫不犹豫的也开通了，因为 Fenng 大在互联网圈的影响力最大，他本身就已经在普及知识星球这个产品了，我要做的就

是借这个势，会更容易让更多人接受这个产品。后面你们也看到了，时间证明了一切，甚至我的星球的名字都是模仿 Fenng 大星球的名字的，模仿牛人、模仿成功人士，本身就是一种借势。

以上就是我的第一桶金的故事，以及我给想要赚第一桶金的人的一些经验吧，其实想写的还有不少，但是文字写起来确实挺累的，后面直播的时候可以再做点补充。

希望每个球友，都可以早日赚到人生的第一桶金！

如何利用信息差创造价值？

前几天，我知识星球的一位球友，分享了这么一条动态，说他们开班级成绩分析会，他没有像其他人谈过多关于成绩的事，而是借鉴了我之前在星球的分享「如何高效的学习」，大谈认知和态度方法的问题，赢得了院领导和同学们的一片喝彩，他心里异常高兴，从没被这样高度认可过。

因为他跟他的同学甚至院领导基本处于同一层级，所接触到的信息基本一致，但是他跳出了这个圈子，加到我的星球，获取到他平时接触不到的信息，这些信息其实倒真不见得有多高端，但是对于他的同学与院领导来说，是另外一个世界，本质上，这就是在利用信息的不对称为自己创造价值。

有人问他获取的价值是什么呢？

对于这位球友来说，这个价值就是认同感，荣誉感，甚至之后因此被院领导高度认可，以后获取其他额外的机会，这些都是价值。

说到创造价值，很多对于上述这些可能感知不强烈，但是说到钱，大家是最感兴趣了。

其实赚钱的方式各种各样，但是能利用信息差来赚钱的，是最高端，也往往是赚钱最快的一种方式。

在互联网匮乏的时代，信息迟滞，很多生意人就是靠着在 A 地买，B 地卖来获取差价赚取巨大财富，什么东西在哪里稀缺，什么东西在哪里可以发挥它的价值，本质上就是一种信息差。

如今互联网已如此普及与发达，很多人会纳闷，互联网让信息更透明化了，信息差是不是再没那么有价值了？

其实这完全是错觉，互联网只是让获取信息更方便快捷而已，但是信息的不对称一直存在。

举个例子，现在经常有各种电信诈骗，中奖五百万之类的骗局，在我们看来会觉得很可笑，心想，怎么会有那么多傻子会信呢？然而事实是，每年被骗的人都不少，本质在于网民基数太大，每个人的信息获取与认知水平参差不齐，所以，不管多 low 的骗局，只要存在，那么总会有人上当受骗。

再比如，我们总觉得淘宝是很普及了的，然而在一些小城市的人群中，很多人没听过淘宝，或者从不用淘宝的多的是。

所以，不管如何演变，信息差一直存在，如果你意识到这个问题，并且懂得利用信息差来为自己创造价值，想赚钱，其实比常人要容易的多。

比如当你发现一家不错的淘宝店铺的时候，完全可以自己掌握这种信息，然后通过各种渠道去售卖，有人买，就上去下单，不用囤货，不用管售后物流，0 成本无风险，任何人都可以通过这种方式赚到点小钱。

比如现在网上有各种付费加 qq 群可以第一时间看各种新上线电影的，这些片源连腾讯视频、爱奇艺的 VIP 都看不了，我媳妇就加了一个这样的群，有第一手信息的可以赚到钱，不是第一手信息怎么办？完全没关系，人家付费 30 入群，你也在网上各种电影贴吧上发帖，加群 5 块就可以看各种新上线电影，反正你没有任何损失与成本，你甚至可以开个淘宝店，利用二手信息依然可以赚到钱。

再比如，得到专栏 199 一年，淘宝上就有一些几十块获取专栏文章的，同样也是利用二手信息去赚钱的，他们很多就是自己付费之后，然后转给购买的人的。

再再比如，这世界上很多人不是笨，是懒。他想获取一些学习资料，但是自己懒得寻找与整理，这个时候你只需要把网上有价值的信息整理下，告诉他们，这是一套非常有价值的学习资料，找到目标人群，出售出去绝对有人买。别觉得很

low，整理这个动作，是把无序的信息变有序，本质上也是信息差，也是可以创造价值的。

类似的例子太多了，总之，信息的不对称，如果你可以好好利用，不管是精神层次还是经济上都可以给你创造价值的，而且越是第一手的头部信息，那一定是最赚钱最有价值的，但是即使没能力获取第一手信息，只要运用得当，同样可以为你创造利润。

那么，如何才能更好的利用信息差呢？总结下来，有以下几点：

1、多提升自己的专业能力。

我们每个人，不管你从事什么职业，每个人都有自己的专业领域。努力提升自己的专业能力，本质上就是信息差，因为在这个专业领域内，相对于后来者，你所掌握的能力对他们来说就是信息差，之后，你只需要找到平台，你所掌握的这些专业信息就可以给你创造价值。本质上类似写书，以及各种在专业领域的大 V 专栏，就是这种方式。

2、跳出你所在的圈子。

第一种是一种获取一手信息的方式，然而很多时候你在一个圈子里努力的提升，会发现竞争很激烈，想脱颖而出很难。然而有时候换个角度，跳出你的圈子，你的信息获取方式会更容易些。比如，很多程序员是关注我的，在技术上的积累我多少是有一些竞争力的，但是不够强力，但是我跟程序员们分享投资理财，普及产品、商业，这方面的竞争力一下就上去了，基本我掌握的，在程序员界就是第一手信息了。

再比如，关注我的其实还有不少传统行业的，他们对互联网感兴趣，包括我做自媒体加了一些大 V，他们在各自领域都是很牛的，但是他们不懂互联网。当我跟他们谈互联网、谈技术、谈趋势的时候，他们会觉得我真厉害，会觉得互联网真牛逼，其实是一样的道理。

再比如，前面那位球友的亲自经历，他所处的圈子都是学校、同学、老师，你接触的东西自然都是学术相关的，但是他自己选择跳出了圈子，加入了跟其他人平时接触的不一样的、更高阶的圈子，（PS：我不是说我的星球有多高阶，而是工作本就是读书的下一阶段，社会也是学校的下一阶段，高阶是指历程的演变），

我分享的大都是更实际、更现实，可以帮助提升认知的信息，他懂得利用从我这获取的二手信息为自己所用，在他本来所处的圈子里人看来，就显得格外突出，这种跳出圈子的思维给他创造了价值。

再比如我加各种大 V、大佬的朋友圈也是类似，我想进入到更高阶的圈子，提前熟悉理解他们圈子里的东西，获取更多的我很难接触到的信息，哪怕层次暂时不够，哪怕有些东西难以理解，但是这会驱动你进步，驱动你早点跟上他们的步伐。

都说术业有专攻，大部分人在自己所在领域都是有些信息积累的，但是当你换个角度，稍微跨个界，或者想办法融入更高阶的圈子，在一些思维与认知上会有很大的提升，那这同样就属于你的优势，都可以算是你获取到的信息差。

3、把无序的信息变有序

互联网让信息越来越多，其实我们平时接触的信息都是无序的，无序的信息价值较小，如果你可以让无序的信息变有序，本质上就是一种信息差。

拿 Google 举例子，其实本质上 Google 干的就是把互联网上各种错综复杂的信息整理起来，然后按照你的需求，根据一定的算法，把信息有序的呈现在你的面前，Google 不生产信息，它就是把互联网上无序的信息变有序而已，但是就这么一件事，你们看价值有多大？Google 的市值是最好的说明。

所以，前面我举的例子，当你发现一些信息对一部分人来说很重要，而信息是无序的时候，你只需要花点时间，把信息整理出有序的，就这么简单的逻辑就能为你创造价值。

4、学会信息关联

我们每天都在获取信息，其实殊不知信息是有关联的。

我还记得我以前给大家分享过一个案例，我对新事物、新东西很敏感，最早王者荣耀刚出来的时候，我就开始体验，我一开始体验的目的是想有没有一些机会的，因为我喜欢玩游戏，我知道如果玩的好，有机会当个游戏主播，也是蛮赚钱的，但是后来我玩了一段时间，发现我没有太大天赋，玩的还算可以，是如果不花费大量时间训练的话很难出头，所以就放弃了。但是我渐渐的发现玩王者荣耀的人越来越多，有一天，我发现我十岁的侄子都在玩，我知道王者荣耀太火了，而且

很赚钱，我立刻想到腾讯的股票，赶紧买了点腾讯的股票。事实证明，之后王者荣耀火的一发不可收拾，腾讯股票在 17 年让我赚到了。

这就是信息的关联性，当我们看到一些现象级的信息时，很多人只是看到信息，吸引下注意力，乐一乐就过去了，但是我看到一些信息时喜欢深入思考，看能否跟一些事情关联起来，也许不见得一定有结果，但是经常思考，学会信息之间的关联，总有一次你能发现价值。

最后，相信看完这篇文章，大家都知道信息差能给你创造巨大价值，但是当你想赚钱的时候，你先学会的是要对钱敏感，当你想靠信息差创造价值的时候，你先学会的就是要对信息敏感，希望这篇文章，能够引导大家对信息敏感，希望每位球友都可以利用信息差给自己创造价值。

赚钱，需要一种开放的心态

上次我给大家布置了一份作业，让大家说说自己都有过什么样的赚钱方式，希望分享下，说实话，我没想到有这么多人积极踊跃的分享了，虽然我知道的赚钱方式很多，但是我在一个个把大家的分享全都看完之后，不得不说，我自己也涨了见识。

当然，我也知道，有不少人觉得别人的赚钱方式好 low，根本不值一提，还有人觉得这些人好傻，为了那一点小钱，花这么大力气，不如把时间花在投资自己身上，还有人觉得，人家的赚钱机会好牛逼，就是自己出生晚了，不然自己也能赶上这样的机会了，等等等.....

一定有部分人有以上种种想法，然而，我今天想告诉大家的是，要有一种开放的心态。

别人的赚钱方式再 low，甚至看起来毫不起眼，但是只要是合法的，那就是一种方法与思维，那就是值得鼓励与借鉴的。我记得有一个人分享了一个最开始饿了么优惠券的事，就这么个小生意，每月能赚到 30w，你说这方法 low 么？但是人家就能把握住机会。

还有人认为应该把时间花在投资自己身上才是最重要的，这个当然是对的，我相信也没人反驳，关键是，你怎么知道别人没有花时间投资自己呢？这世界上不是非是即否的，很多人在投资自己的同时，看到新的机会，新的事物，顺便去折腾下太正常不过了，不能因为自己所有的时间都花在投资自己身上，就认为别人的折腾与尝试就是瞎折腾，就是无用功，这是一种以自我为中心的偏见。

还有人觉得别人的赚钱机会是赶上了好时代，可惜自己生晚了。这确实是有这方面的原因，但是这世界的机会时刻都有，每个时代都有那么一批人脱颖而出，与其抱怨，不如好好的把握现在，做好自己事情的同时，多多关注新的事物，新的机会，多去尝试，当机会来的时候你才能更有可能抓住。

所以，我想说的是，大家一定要有一种开放的心态，不要轻易否定别人的分享以及别人做的事，哪怕一件很小、很 low 的事，你如果本就知道，那就看看就好，如果你不知道，那不妨参考借鉴下，也不要觉得别人做的事是在浪费时间，是在做无用功，我说了每个时代都有机会，但是当机会来临的时候，一定是那批敢于尝试，敢于付出行动，在之前失败了成百上千次的人最容易抓住，因为这批人在之前所有的失败中积累了更多的经验，他们对机会更敏感，更愿意去执行，那些幻想着，我就看看就好，等机会来的时候再去做的人，当机会真的来临，你一定很难一把制胜。

再次告诫大家要有一颗开放的心态来对待事物，也感谢上次所有的分享者，虽然 100 个分享中，有 99 个人分享的我都很早就知道了，但是只要有一个人分享的经历与思维是我之前没接触过的，对我来说就是一种成长与借鉴，感谢每个人的辛勤付出，更感谢每个人把自己赚钱这种最无私的方法都分享出来，你们值得被点赞。

分享一个赚钱的小技巧

很多第一期的球友应该有印象，我在第一期很早就分享过去头条做个搬运工，很容易轻松月入几百块小钱，那时候头条正处于风口，我绝不是随口说说而已，时至今日，当时第一批有不少人立即执行了，据我所知的，就有不少每月最多可以赚到小几千块，这真不是夸张，绝对的事实。

有人可能会问，既然这么容易赚钱，你咋不去干呢？

我说了，这是赚小钱的方法，每月赚个小几千块，对我来说没有任何吸引力，偷偷告诉大家，我是头条悟空问答的签约作者，每月也有几千块的签约费，不过我都教给几个靠谱的球友去做了，签约费给他们发工资了。

所以，千万不要质疑我说的一些方法的可靠性，我自己不做不是代表无效，而是真的对我没吸引力，但是同样的方法，接受同样的分享，执行力就体现出差距来了，上次还有球友在群里说，他头条收入每月都稳定在两三千了。

当然，现在在做头条有点晚了，我给大家分享的也都是一些赚小钱的方式，想靠这发财有点难，但是我相信想赚大钱，那就必须先从小钱开始，任何人都是，没有谁能一步登天，赚小钱考验的是策略以及执行力，这些都是以后赚大钱必备的特质。

今天，我再给大家普及下一点赚小钱的方法，我的星球费用 199/年，我的目标是，任何人只要愿意执行，除了改变思维、提升认知外，还可以实实在在的把入圈费用给赚回来。

我们知道，互联网时代，赚钱更容易，别的不说，我举个简单的薅羊毛例子，相信大家多少转发过一些薅羊毛的链接之类的，但是你知道为啥别人薅羊毛可以薅很大，而你薅羊毛没效果么？

互联网时代，想赚钱，最基本的两个要素：

流量 + 个人品牌。

你一个普通人，微信上有几十个同学、亲戚，就想靠这来薅到羊毛么？想想不是有点幼稚么？

归根结底，一没流量，二没品牌，想赚钱当然难。

有人说了，我就一普通人，普通的学生，普通的工作族，哪有流量和个人品牌啊，未免离我太遥远了。

现在这个时代，想获取流量、建立个人品牌确实很难，但是你不是想一口吃个胖子，你不是想一下就赚大钱的，咱得一步步来。而且，绝大部分人，对流量和个人品牌的理解太片面了。

一提到流量，很多人就想到搞个微信公众号，得有上万人关注，又或者知乎、微博有个小几万粉丝，这才叫流量。太片面了，我要告诉你们的是，流量随时都在，你的微信好友、你所在的一些 QQ、微信群，这些都是流量，微信好友最多可以加 5000 人，多了不说，假如你有十个左右的 QQ 或者微信群的话，意味着如果你想，你至少可以和小一万人产生联系，你可以触达、可以产生联系的，都是你的潜在流量。

你搞个公众号，想积累 1w 人关注很难，但是你微信好友加 5000 人，加十来个左右的群，要相对容易的多吧？下面再说个人品牌，很多人也第一印象想的是在公众号上写文章，分享有用的东西来逐渐建立个人品牌，这是一种思路，但是这个越来越难做，而且需要投入不少精力，其实殊不知，最简单的，朋友圈就是你建立个人品牌的最简单、门槛最低的方式。

球友们都知道，我为啥每天都坚持发朋友圈，而且尽量是有质量、有思考的朋友圈，本质上也是建立个人品牌的一种方式。你朋友圈不更新，一更新就是薅羊毛的连接，三天两头的频繁发，你的社交信用与个人品牌都被消耗光了。

什么，你不知道发什么？不知道怎么发？

我为了考虑你们，我上次还单独发了一条朋友圈做了说明，我说，有我微信好友的球友们，任何人都可以转发我的朋友圈，而且不用备注出处，不备注出处对我来说没有任何价值，但是我上次普及了信息差的概念，就是想让你们充分享受到最大的资源，可惜很多人不理解，非要我说的这么明确才行。

所以，你能坚持发高质量的朋友圈最好，哪怕你实在没得发，你转发我朋友圈我都不介意。

现在再回头看，假设你微信加到了 5000 好友，坚持更新高质量的朋友圈，是不是有一定的流量 + 一定的个人品牌了，这个时候再有薅羊毛的机会，举个例子，一些不错的网课的佣金提成，一单赚个 10 块钱，一年有 1000 人转化，也有 1w 块了，别觉得不可思议，赚钱真就是这么简单。

但是前提是，你不能啥羊毛都薅，确保是真的高质量的东西，才值得薅，如果我想薅的话，不管是公号还是朋友圈，我一年下来光薅羊毛薅个十几万不成问题，但是那就是降低个人品牌的信誉，所以，我朋友圈印象中至今也就薅过一两次而已，而且确实是我自己觉得非常不错的内容，值得的才会薅。

有人可能又问了？我咋才能加到 5000 好友呢？

每个人都有自己的圈子吧？你所在的大学兴趣爱好群，你加的各种技术群，扯淡群，在这些群里不定期的活跃，多帮忙回答问题，解答疑惑，这本质上在群里就会建立了信赖感，之后再加微信顺理成章的，而且不会反感，你逮到人就加，跟那些低端的微商有啥区别。

说到微商，可能很多人比较反感，但我却一点也不反感，你们以为微商就丝毫没技术含量么？为了观察微商，我特意加了一些微商的微信，以及关注了几个微商号，微商这个领域真的是差距特别大，low 的微商能 low 到极点，但是高端的微商你甚至不觉得他们是微商，普通的微商一天在朋友圈发几十条商品，而且图片要么自己拍的很 low 的图片，要么网上找的现成的图，这样能卖掉真的奇怪了，高端的微商，很克制，一天就发一个主打的商品，而且图片都是真人出境拍摄的很高大上，不会轻易打扰你的朋友圈，更不会轻易骚扰你，你有时候都忘了他们是微商这回事。

当然，我不是夸微商，更不是号召大家去做微商，我只是告诉大家，这个时代大部分人都对微商嗤之以鼻，那有什么用呢？那不会给你产生任何价值，微商能存在下来，而且长久不衰，自然有它值得去做的理由，我们要好好观察，看能否从中找到一些借鉴学习的地方。

回到赚钱这件事上，流量 + 个人品牌，离任何人都不遥远，而且我说破了这件事之后，每个人都可以做到，因为几乎没任何技术含量，就看你的策略与执行，这两个一旦具备稍微一点点，之后有赚钱的机会，你都会比大部分普通人更容易赚到钱，别说入圈费 199 了，一年的时间如果你不能从每个人身上赚到 1 块钱，我觉得都是不合格的。

有人可能会吐槽你这不不变成卖东西的了么？不变成了毫无技术含量的销售了么？

这认知真是太片面了，销售跟编程一样，也是一种技能与本事，抬高编程，贬低销售，这是偏见，这是你格局决定的偏见，在我看来，销售能力丝毫不比任何能力低等，销售能力强的人，同样值得学习与尊敬。

另外，卖不卖东西其实取决于你，但是你是否具备这样的条件与能力，那就是另外一回事了。

最后，再提醒大家一点，很多人看完这篇文章估计第一时间想到的就是在我这里疯狂的加微信，加好友了，这是蠢，因为这里的人都知道这条策略了，你加他们完全没有任何用处，虽说这里也有个几千人知道，但是跟整个互联网相比远远是不值一提，你该做的是，寻找你的目标用户，寻找那些不知道该策略的人群去执行，这才是正确且有效的方向，在这里薅羊毛是蠢的，当然也是我不允许的。

PS：我会在这里创造一切可以让你们赚到钱的条件，之后也会，但是能不能赚到钱，就取决于大家的执行力了，之后遇到更好的赚钱机会你没把握住，完全就是自己的原因了。

薅羊毛带来的启发

给大家分析点支付宝薅羊毛的事，你做不做是一回事，但是每个人都该了解，应该多少对你有点启发。

- 1、我这边的数据相对来说样本还算大，数据反馈出来的比较有代表性；
- 2、支付宝花呗红包，越是花呗老用户领到的红包越小，越是不怎么用花呗领到的红包越大，如果第一次开通花呗，红包更大，我这边数据显示，最高的有领到三十多块的。
- 3、我大概算了下平均成本，平均每个用户领到的红包大概在 2-3 块左右，也就意味着这是羊毛党的核算成本；
- 4、对于那些拥有大类用户信息，批量发短信的羊毛党，批量的一条短信成本一毛不到，短信伪造支付宝官方发红包，领取率非常高，这类羊毛党薅支付宝羊毛是划算的，虽然支付宝官方有警告提示这类短信，但是没法杜绝，大部分人看到这类短信是相信的，而且去支付宝确实领到了，很少有人举报；
- 5、如果没有用户信息的，有些敏感点的，会花钱去买用户信息，有专门的渠道可以买到的，做这类生意的人会知道，即使是花钱买信息 + 批量发短信，也是可以薅到羊毛的。

6、同一用户多次领取红包的，基本就是一毛钱了，支付宝还是很聪明的，也就意味着羊毛党，没法每天发一遍信息，躺赚的，也就第一次做还可以，后续重复做是亏本的。

7、除了羊毛党，其实只要你想，是可以赚点小钱的，比如去一些消费场景符合的地方，饭店、小摊你是别想了，那些店主会自己放的，但是你可以去一些无人售货店、城市魔盒这类设备上贴上你的红包码，别人用支付宝支付的时候，顺便就领个红包支付了，使用场景很吻合，不惹人反感。如果你附近这样的设备比较多，全部贴上，赚点千把块还是很轻松的。

8、当然了还有很多其他拿不得台面的套路，比如条件好的女员工相亲，口令伪造成工号的让别人去搜，还有更流弊的，做成小视频，封面一张暴露的美女，这种诱惑超级大，点击视频内容也是美女，但是让别人去支付宝搜口令找到自己，还有更简直的，把文件名称命名「xxxx.avi」的，这类上不得台面，转化也较低但是传播效果很广，走量的。

9、再补充一个，基于第一点，花呗新用户领到的红包比较大，所以羊毛党们即使要买信息，也是可以有针对性的，有人可能觉得中老年人的信息最划算，而且都没开通花呗，其实是错的。这类人群虽然贪小便宜，但是这类人群支付宝开通花呗对他们来说门槛很高，而且也不会用，这里人群其实不划算的，恰恰是大学生群体最值，这类人群对红包敏感，好像花呗开通比例也低，学习能力也强，用支付宝领取、开通、消费对这类人群没压力，其次还是职场人士，这类人群每天有消费习惯。

10、就给大家分享这么多吧，不是要让大家去做，我自己也不做，我对这点羊毛也看不上，之后钱会全部发出去，但是这个过程的一些总结以及看到的一些东西、数据更有价值。

大环境解读

环境趋势解读

说点你们不知道的大趋势（6.29 日）

今早我发了个朋友圈，估计大家都看了，内容是：

小米、美团、拼多多、小红书、宝宝树等等一大堆互联网公司都挤在一起上市，似乎今年互联网公司提交 IPO 特别多，这说明了什么？耐人寻味。

其实，提交 IPO 的互联网公司还有猎聘、51 信用卡、房多多等。那么，这到底说明了什么呢？

我以前给大家说过，资本市场是最敏感的一个行业，不管是经济还是政策都异常敏感，这么多互联网公司扎堆赶紧上市，不管是港股、美股还是 A 股，仿佛现在不上市以后就没有机会似的，背后的原因只有一个：市场缺钱。

不管你相不相信，从这两年的 P2P 发展如此火热就足以看出，中国有多缺钱，企业有多缺钱。而这两年的经济发展又很一般，给人的感觉是大国崛起，实则实体经济越来越难做，说钱荒是真的不过分。

以前投资更多的讲故事，看你的用户量，只要用户量大，讲的故事牛逼，融资是分分钟的事。但是现在公司想拿到融资，人家不只看你用户量了，投资机构非常关心你的销售、现金流这些财务硬指标，因为投资机构也意识到，环境没那么乐观。

以上是内忧，现在再加上贸易战，简直是内忧外患碰一起啊。

我不知道你们注意过没，反正我自己明显的感觉到这两年物价已经在上涨了，钱在慢慢贬值的。

另外，之前有球友问过我关于三四线城市的房价怎么看？顺便也给大家说说。

这几年，咱们政府有个「棚改计划」不知道多少人知道的？这是国务院提出来的，要持续到 2020 年，所以，现在很多城市随处可以看到拆迁，几乎每个城市都有，这是国家的战略计划，一是棚改可以增加不少工作岗位，二是把旧的拆除，就可以刺激新的消费，所以棚改最重要的一点是可以去库存。

以前的棚改是给货币的，就是说拆了你的房子，给你钱，房子拆了，你总得住吧？所以你拿着钱肯定要去买新房，这就是去库存的逻辑。这计划是好的，只不过下面地方政府执行的时候，为了业绩以及油水，不管能不能拆的全给它拆了，然后加上各种利益体，三四线的房价也就被推上来了，刚需 + 炒作，不涨才怪。

但是，就在前几天，上面宣布棚改的货币补贴给断了，安置为主，以房换房，断了你的货币流动，自然炒作空间也就下去了。所以，从这点足以看出，国家对房地产的炒作是非常坚决的，先是一线，再是二线，再然后是三四线，

都在遏制房地产的炒作。

但是长远来看，三四线城市的棚改计划到 2020 年一旦结束，这种通过棚改刺激房价、去库存的策略将彻底无用，人们的需求也得到解决，没有新的接盘侠，长期来看，很可能之后会是一地鸡毛。

所以，我一直给大家说，现在不管是哪个城市，投资房地产我都是不建议的，市场没钱，没人接盘，加上国家政策调控，虽说投资房地产我也没法精准的预测未来，但是起码是风险很大的事。

但是如果你是刚需自住房，起码购买可以省下租金，解决上学问题，这类刚需你随时上车都不晚的，不用管大的政策什么的，房产稳定的基础，价格你觉得合适，上车那就好了，只要有稳定的工作，房子 + 之后的现金流，是最好的。

而三四线城市的房价，每个城市情况可能都不太一样，如果你所在的三四线城市房价没有涨的特别夸张，刚需自住房随时上车也没事的，如果你所在地区过去出现了特别大的涨幅，比如过去一年，直接翻一倍，这类情况建议可以稍等等，但是无论如何，你已经解决刚需住房的情况下，想投资三四线城市的房子，我是不建议的。

最后，再给大家点建议，没钱的，不用过多担心，安心提升自己，多挣钱就好。如果手上有点闲钱的，买房又买不起，可以学着多配置点资产，比如理财产品，

加投资点美股，注意投资美股的目的不只是为了赚钱，也可以借投资美股投资美元，因为人民币贬值，投资美元可以保值，这是有钱人常用的手段，我接触的很多有钱人，让自己手里的钱保值，都是借投资美股以及海外房产来达到保值的目的，当然，对大部分普通人来说，你手里就几万块，没多大影响的，但是可以尝试学习了解下。

总之，一句话，现在市场大环境是缺钱的，刚需自住房，可以随时上车，投资房产不建议。手里有钱的注意下资产配置，现金为王，手里没钱的，赶紧提升自己，等挣钱机会来了，怕的是你没能力。

经济下行原因

说点大环境吧（8.10 日）

最近发生了很多事，相信大家都听说了，然而因为大多数人接触到的信息有限，今天，我来给大家说点私密的吧。先给大家总结下最近发生的一些大事：

- 1、之前我就说了，各大公司今年是扎堆上市，不管是巨头还是一般的企业，反正能上市的，都纷纷扎堆上市；
- 2、P2P 暴雷，你们公开看到的消息只是很小的一面，事情远比想象的严重的多；
- 3、A 股市场连续暴跌，还记得第一次大跌的时候我公开给大家的提醒么？现在已经经历了第三波、第四波大跌了；
- 4、中美毛衣战持续升级；
- 5、人民币持续贬值；
- 6、国家继续出台政策遏制房地产，前几天才刚出台了几乎是最严的政策，明确规定，坚决遏制房地产上涨。以往最严重的规定是，坚决遏制房地产过快上涨。仔细体会差别。

第一点，我之前很早就分析过了，本质上是现阶段是钱荒，大环境经济很差，缺钱，不管是投资、中小企业还是民众，都缺钱，所以赶紧扎堆上市，到二级市场寻求资金的支持。

第二、三、四、五每个点其实都有大问题，看似无关，但其实也都是关联起来的。国内经济大环境不好，再加上中美毛衣战，内忧外患，所以，人民币贬值，A 股暴跌，再加上上面一刀切的去杠杆，P2P 暴雷，这几个关联起来，其实问题很严重。

我上次给大家普及过股权质押的概念，这里再提下。企业都是缺钱的，那企业缺钱咋办呢？有资质的，去银行借钱？但是你拿啥问银行借钱呢？就是通过股权质押，你上市公司，股票是有明码定价的，比如你股价是 10 块一股，你抵押 100w 股，就是 1000w，但是银行只给你借 500w，防止股票大跌，本来没问题的，但是经济不好，企业借了 500w，又赚不了钱，但是股票又大跌，假如现在从 10 块一股跌到了 4 块一股，那你在银行质押的股票价值只有 400w 了，银行让你还钱，你还不起，让你补股权，很多大股东股权早都质押完了，问题非常严重，所以很多银行没办法，就死扛着。有人问，股价从 10 块跌到 4 块怎么可能，别说不可能，现在 A 股很多股票从年初到现在别说腰斩了，跌 80%、100% 都很正常。更极限的，像长生生物、乐视网这类公司，早都跌的没边了，收他们股权质押的银行和证券早他妈亏死了，但也不敢说，不敢公布，怕引起恐慌，只能哑巴吃黄连，自己承受。

所以，连银行、证券以前暴利的行业，现在也特么都没钱，你说哪里还有钱？

这还是大公司，有资质向银行和证券借钱的，没资质的中小企业咋办？都向 P2P 借钱，但是中小企业借的钱也都赚不了钱，生意太难做了，还不起，你爱咋咋的，所以 P2P 有一部分是不合规，骗子老板跑路了，还有一部分是正规企业，但是被挤兑不得不跑路，然后接连暴雷，但是要知道，P2P 也好、股票也好亏的也都是老百姓的钱啊，都没钱，你说经济能好到哪里去？

第六个关于房地产的，我之前就说过，政治生涯的延长，导致很多炒房的再也不像以往那样忍几年，换一届再继续了。这一次，对房价的控制是很强力的，都知道房价是吸血鬼，实体不好做，缺钱，央行可以放水，解决一时之危，但是如果不遏制房价，这些钱又会流向房地产，所以，国家是接连出台关于房地产的最严

政策，现在遏制房价上涨已经是明确的政治任务了，哪个地区的房价再涨，我把你一把手拿下，谁敢不重视？

所以我说，如果是刚需住房，那没问题，随时上车都没事。但是现在阶段，还想投资房产，完全不建议。国家遏制了房子的流动性，你买可以，但是几年内不让你卖，这就控制了现金流，加上经济也不好，手里都没钱，接盘侠也少了，很多炒房的，现在都是把房子炒到手里出手不了了，不知道这个行情会持续多久，起码近两三年内房价不太可能会大涨，但是想房价崩盘也不太可能，房价崩盘的话，影响更大。

前段时间，部分球友应该听说了高善文的一个演讲，提到，现在是整个国家的关键阶段，弄好了，会渡过危机，弄不好，经济会下行，30岁以下的年轻人要果腹度日了。人家是资深经济学家，说的是有道理的，当下，确实是一个关键时段，但是有一点我不是很同意，如果真要没弄好，对年轻人反而影响较少，为啥？因为年轻人没压力，一人吃饱，全家没事，没房贷、没车贷。反而对一些有房贷、车贷的中产来说是极大的风险，这中产大多是35岁 - 40岁之间的，这类人才更应该担心。

综上，接下来的半年、一年甚至更长时间，整个中国日子都不好过，风险蛮大，给大家的建议就是，现金为王，如果有条件的，最好是换部分美金对冲，但是现在兑外汇越来越难，买房刚需的话，那没所谓，但是再投资房产，完全不建议。

对于我来说，我说我都打算勒紧裤腰带过日子了，其实没那么夸张，但是我毕竟有房贷有存款的人，接下来我会合理分布我的资金，争取现金为王，能赚的广告费我都尽量赚了，部分供应商欠我的钱都把账要来，能兑点美金我都尽量兑，等股市跌的差不多了，也打算部分资金投资优质标的，分散投资，也好好积累自己的能力，多关注发展，努力寻求新的机会。

球友们不用过于担心，毕竟我们都还年轻，对于星球的大部分人来说，资产都没多少，房贷、车贷更是基本没有，经济下行也好，人民币贬值也好，对你们影响没传说中的那么恐怖，只是提醒大家，现阶段不要裸辞，很多企业都已经在裁员，甚至在酝酿裁员了，只是你们不知道而已。现阶段，就是积累自己最好的时候，好好提升自己，多关注发展形势，危机来临时，其实有很多发展与投资机会的，悲观的人眼里只有风险，乐观的人眼里其实看到的是机会。

最后，也就是球友才给大家说这么多，这条比较私密，希望大家别外传，点赞好了。

各地抢人大战

说说各地抢人大战（5.18 日）

相信大家知道了，昨天天津刚公布人才落户新政，短短一天，就有 30w 人申请落户天津，简直惊了个呆。

最近各大城市都在实行各种策略，争抢人才，尤其是二三线城市，相信不少人比较纳闷，为啥都抢人抢这么猛？咋不见以前抢人呢？是不是意味着房价又要大涨了？

主要原因是这届 zf 对房地产调控的决心是非常大的。

原则上就一条，不能让房价过快上涨，有些上涨过快的城市，甚至给了强硬指标，不能涨，比如深圳房价完成了连续多少个月下跌的指标，每次都要发个通告宣传邀功下，其实哪怕只下跌了几百块，这就够了，起码没涨了，再比如前几天被约谈的成都，在房价调控上执行不力，再比如，上海这边新开的楼盘，明确规定必须比周边楼盘低，等等等。

在这种情况下，各个城市的房子卖不出去，直接对 GDP 有很大影响啊，又不让卖房子，又要有 GDP 指标，所以各个城市实行人才落户政策，抢人过来，很多城市不都有个非本地籍不允许买房么，为了防止外地人炒房，那我给你落户，人口流入多了，那不就可以买房了么，同时人才都来了，也会刺激消费，侧面上也会提振经济，所以，各大城市纷纷效仿抢人，都想明白了，留住人才才能刺激发展，人口的持续流入才是最重要的，某种意义上，中国的大国崛起，其中人口红利就是一条最重要的优势。

当然，这次天津最为夸张，你们知道为什么么？给你们看张表就知道了。

| 省份 | 考生人数(万人) | 985招生计划 | 985录取率 | 211招生计划 | 211录取率 |
|-----|----------|---------|--------|---------|--------|
| 上海 | 5.1 | 2074 | 4.07% | 7098 | 13.92% |
| 北京 | 6.8 | 2464 | 3.62% | 8531 | 12.55% |
| 天津 | 6.2 | 3708 | 5.98% | 7445 | 12.01% |
| 青海 | 4.3 | 1266 | 2.94% | 3826 | 8.90% |
| 吉林 | 13.8 | 5371 | 3.89% | 12152 | 8.81% |
| 新疆 | 16.1 | 2867 | 1.78% | 13156 | 8.17% |
| 宁夏 | 6.8 | 1491 | 2.19% | 5296 | 7.79% |
| 西藏 | 2.1 | 371 | 1.77% | 1413 | 6.73% |
| 黑龙江 | 19.8 | 4345 | 2.19% | 12924 | 6.53% |
| 海南 | 6.2 | 1125 | 1.81% | 3965 | 6.40% |
| 辽宁 | 22.5 | 6045 | 2.69% | 13483 | 5.99% |
| 福建 | 18.9 | 4814 | 2.55% | 11305 | 5.98% |
| 江苏 | 39.3 | 6064 | 1.54% | 22556 | 5.74% |
| 内蒙古 | 18.4 | 3173 | 1.72% | 10155 | 5.52% |
| 广西 | 31 | 4441 | 1.43% | 17051 | 5.50% |
| 湖北 | 36.8 | 7933 | 2.16% | 19086 | 5.19% |
| 陕西 | 34.4 | 6880 | 2.00% | 17416 | 5.06% |
| 重庆 | 25.5 | 5526 | 2.17% | 12380 | 4.85% |
| 浙江 | 28 | 6783 | 2.42% | 13216 | 4.72% |
| 贵州 | 33.1 | 3785 | 1.14% | 14392 | 4.35% |
| 山西 | 34.2 | 5101 | 1.49% | 14756 | 4.31% |
| 河北 | 40.5 | 6846 | 1.69% | 17398 | 4.30% |
| 江西 | 35.5 | 5158 | 1.45% | 15061 | 4.24% |
| 四川 | 57 | 8585 | 1.51% | 22300 | 3.91% |
| 云南 | 27.2 | 3777 | 1.39% | 10613 | 3.90% |
| 湖南 | 39 | 6932 | 1.78% | 15034 | 3.85% |
| 河南 | 77.2 | 9394 | 1.22% | 28963 | 3.75% |
| 安徽 | 54.6 | 6371 | 1.17% | 19320 | 3.54% |
| 甘肃 | 30.4 | 4834 | 1.59% | 10270 | 3.38% |
| 山东 | 65.9 | 11506 | 1.75% | 21820 | 3.31% |
| 广东 | 75.4 | 10753 | 1.43% | 23175 | 3.07% |
| 合计 | 912 | 159783 | 1.75% | 425556 | 4.67% |

天津的教育优势一目了然，985、211 录取率全国都是领先，所以，这么多落户的其实都是冲着天津的教育资源去的。其实户口，最大的用处就是在于教育，没户口，你在北京、上海根本上不了高中，理论上可以上小学、初中，对不起，排队永远排不到你，没户口，没学区房，幼儿园都排不上，更别提小学、初中了，所以啊，天津一放开这政策，全都申请了。

可以想象这波之后，天津的房价，算是起死回生了。

我知道大家比较关心两个问题，第一个问题是，现在争抢人才的城市，房价是不是意味着要涨了？

如果不抢人才的话，说明当地的房价基本不行了，所以赶紧想着抢人挽救形势，人多了，刚需多了，自然房子需求也就大了，不过教育资源这块却真的是很重要，天津的这个教育资源的优势着实很大，但如果想暴涨，还是很难，为啥，前面说了，zf 时刻盯着呢，抢人可以，确保房价不跌可以，但是想暴涨，得问过 zf 先。

第二个问题是，现在是否可以上车？

自住房，想上车其实我觉得随时可以，老是想着在最底处上车，那是不可能的，谁也不知道什么时候市场底，你觉得价格差不多，能承受，那就上车好了，因为自住房五年、十年内基本不会卖的，把时间拉到这么长的周期，房子一定会涨的，因为通胀一直在持续。

但是如果是投资住房，就得小心了。说实话，一年社保这种条件，基本花点钱都可以搞定，但最大的风险是啥？现在政策不让你卖了，你是可以买，但是投资最重要的是现金流，哪个投资不是想着赚一票出息的，现在是买房可以，但是卖房难了。投资最后拿到手里 10 年，虽然十年之后房价也会是涨的，但是对任何一个投资来说，都是不愿这样的。

天津这么多人申请，其实也有风险的，万一哪天突然宣布，新申请落户的人，不算天津本地高考，这就悲剧了。别觉得不可能，一个城市的教育资源是有限的，当人口过多，都奔着这样的资源的时候，那么一定会限制，这是市场规律，当所有人都能享受的资源，那多半就不那么宝贵了。

所以，现在最大的风险，是政策，而你永远也没法预测政策。

相比北京、上海的赶人，现在北京、上海虽然房市相对萎靡（我上周还问过链家），但是这类赶人的城市，房子是真的不够用。而抢人的城市，短期内算是可以救活本地的房市，但是想大涨也不太可能，而且现在靠政策吸引你，未来就有可能靠政策限制你。现在还有一些限购，但是没出台抢人政策的城市，那就真的太难得了，但是相信，未来应该会纷纷效仿的。

两会带来的变化

最近开会，今天（3.6 日）给大家说下跟大家息息相关的几条政策变化吧：

1、提高个税起征点。

这条可以算是最实在的政策了，咱们的个税起征点从 11 年开始到现在一直都是 3500，7 年没调整了，这次突然毫无征兆的调整，估计为了稳定军心，给所有工薪阶层发了红包。

可能大家对咱们国家的税收没啥概念，咱们国家的个税政策是一锅端，不分工种、不分地域，统一按照阶梯式的税率来计算，但是工资越高，税率越高，最高可以达到 45% 的税率。

我身边有不少年薪百万的朋友，整天向我诉苦，说交的税太他妈高了，那么给大家大概算下年薪百万大概要缴多少税。

以月薪十万来算的话，光缴税就将近 3w，一年下来要缴三十几万的税，有人问了，他们不会避税的么？小公司避税是常事了，但是类似 BAT 这种大公司，是不可能避税的，全额缴。

所以，同样年薪百万，个人做生意赚的和工资阶层的年薪百万，含金量完全不一样，当然了，大部分人都很难年薪百万的，如果你工资很低，那么这个税改几乎对你没啥影响，你工资越高，那么税改对你的影响越直接了。具体起征点调整到多少，还没确定，咱们的董明珠建议调整到 10000，我觉得不太可能，调整到这么高，国家税收这块要少多少算过么？那么大的窟窿谁来堵啊？

总之，这个政策算是给大家发的新年大红包了，尤其是各位 IT 从业人士，一线城市月薪 1、2w 太正常了，以后大家都可以少交点税了。

以前起征点 3500 的时候，说没资格缴税，不能为社会主义增砖添瓦有点不可能，现在调整之后，比如万一调到了 7000，那你再说不能为社会主义增砖添瓦，估计是真的。

2、年内降低移动流量资费 30%

咱们的总理也发话了，年内移动流量资费要降低 30%，紧接着，三大运营商纷纷表态，坚决贯彻执行。这当然也是好事，以后流量更便宜了，老百姓手机上网成本更低了。

最近大家总说，移动互联网到头了，没市场了，其实手机的普及只是第一个阶段，流量与网络的普及才是第二阶段，现在仍然有很大一群人手机只是用来打电话、发微信，因为流量太贵了，很多小城市的人家里没有 Wifi，舍不得用流量玩手机的，当人人可以用得起流量的时候，移动互联网会进入到第二阶段，这个阶段人们不会为新鲜 App 停留注意力，而更多的头部 App 会越来越受青睐，而且有了足够的流量，在这些 App 上消耗的时间也会越来越多，视频类 App 可能最受益，小的移动互联网创业公司越来越难，但是移动开发不会被淘汰，需求会一直存在。

3、房子是用来住的，不是用来炒的。

这次两会再次提到了房子的问题，又一次明确了「房子是用来住的，不是用来炒的」态度。

房子的涨跌，必须考虑到政策因素，现在很明显，政府对调控房价的态度是坚决的，未来的一两年内平稳发展是主基调，很难有再像前两年暴涨的现象，对于一线城市，因为资源的集聚，人口流入基数很大，自住房的刚需，我个人觉得一线城市的房价其实没多少泡沫，政策不允许大涨，但是也不可能大跌。而对于一些热炒的二三四线部分城市，如果城市的发展与收入跟不上，房价下跌是有可能的。

前段时间，设立了「雄安新区」，并且号称「千年大计」，大家纷纷感叹的时候，其实我是嘲笑的，并且内心笃定，这项目注定会失败，「千年大计」就是笑话，下一届谁还管你上一届的政绩。

万万没想到的是，后来的事大家知道了，政治生涯的延长，这让我恍然大悟，其实早就有准备的。政治生涯的延长发生了很大的变化，比如咱们的雄安千年大计，我觉得肯定会落实的，如果你老家是雄安的，等着就好了。以后谁再也不敢不听上面的话，北京的一些企业分流到雄安也是早晚的事，对应的人才分流也是会伴随的，所以，北京的房价想暴涨几乎不太可能。

因为我住在上海，所以我对上海会格外关心些。

大家都知道上海的房价很高，但是我恰恰觉得上海是房价泡沫最少的，上海的经济的发展远超各大城市，对人才的吸引、资源的集聚都是最有竞争力的，而且由于上海的发展很成熟，周边可用的地越来越少，也就意味着供给也逐渐减少，所以，

虽然经过一波大涨之后，哪怕其他城市有泡沫，但我都觉得上海的泡沫是相对最小的。

但是部分城市的泡沫，我觉得挺大的.....

最后，如果在以前，我几乎是不会关注这会那会的，但是政治生涯的延长，让我不得不关注上面的一些政策变化，这反映着很长一段时间的動作与趋势，这些也是我所看到的未来可能有的一些变化，给大家分享下。

央行降准有什么目的

前几天（10.10 日）央行降准，很多人问我啥看法，这里简单说下我的个人观点吧。

降准的概念，我就不详细解释了，简单来说就是，银行收到每一笔存款，都要向央行交一部分比例的保证金，防止遇到挤兑风险，这个叫存款准备金，所谓降准就是降低了这部分比例，但是总规模很大，所以降低 1%，能够释放出万亿资金，但是扣除要还一部分 MLF，简单来说就是还一部分央行的贷款，还剩余 7500 亿资金流向市场。

一般来说，降准 1% 力度很大了，市场突然多了这么多资金，对房市、股市都是利好，因为这些钱按照以往的模式大都会流向房市、股市，毕竟这俩地方赚钱容易啊，所以，有人就会问，这算是变相支持房地产么？房价会涨么？其实，我的观点跟之前很早就说的保持一致。

之前我就说了，这届高层对调控房价是坚决的，政治生涯的延长，没人敢怠慢。降准之后，一些房地产股票开盘就下跌，其实已经是个信号了，我以前也跟大家说过，资本市场是最先做出反应的，说明，降准这么大的利好完全改变不了政府对房价的调控，资本市场没信心的，所以，完全不用担心降准之后房价会涨。

其实说到大环境，几个月前我就在星球给大家说经济大环境不好的时候，我相信那会还有不少人半信半疑的，但是现在，相信大家都感受到了。

再说到房价，如果你关注一些信息，应该可以知道，很多地方的房价其实已经在降了，尤其是之前炒的很疯狂的地区，跌的会更狠。万科前一段时间开会，搞个很大的横幅「活下来」，相信很多人也都看到了，不过这是万科多年来的风格，最近几年一直在去杠杆，留现金，其实，对于万科来说，没到这个地步，万科这是给其他房企制造恐慌的，给竞争对手看的。但其实，万科现金是最充裕，最不慌的。

最该慌的是碧桂园，这几年一直在三四线城市大举大地，杠杆很高，现在碧桂园是最缺现金的，很多地方的碧桂园的房子其实是压力最大的，现金流越来越少，看着吧，碧桂园的房子肯定会降价最狠的。

我记得之前有好几个球友在星球里问我，现在要买房，怕买不了了。我都是给他回复，即使现在要买房，那也完全不用着急，现在有钱的是爷，房地产市场得求着你，不再像 15、16 年，有钱的求着卖房的人了，刚需买房，不急的话，你慢慢挑、慢慢选，最近一两年内房价都不太可能大涨，甚至还会微跌，根本不用急。

为啥说刚需买房不用急，买了你就住着好了，好好工作，房价涨跌不关你事了，比如我，因为小孩要上学，必须得买房，我从未关注过我买的小区的房价走势，赶上这时候了，不得不买。

但是那些投资房产的，我说过不止一次了，现在还投资房产是不明智的，现在不是怕你买不了房子，怕的是买完之后你卖不掉，对于投资，现金流永远是很重要的，手上没现金，你还投资个毛啊。

我还是跟之前的观念一致，降准维持不了高层对房价调控的坚决，房价短期一两年内都不太可能大涨，刚需房有机会随时上车，但是不用着急，慢慢挑，慢慢选，记得你是爷。投资房产现在不建议。

另外，释放七千多亿，市场多了这么多钱，肯定人民币贬值有压力，通货膨胀也是不可避免的，有条件的，资金多的，可以换点美元对冲风险，资金少的就无所谓了。另外，合理的投资理财很重要，这样可以对抗通货膨胀的，而且大环境不好，其实正是学习投资理财，布局的好机会，但是这个依然不用急，很长一段时间应该都是这鸟样，咱们慢慢学，我慢慢给大家普及，慢慢提升自己，等到行情来了，就是收获的时机了。

电动汽车可能是未来

电动汽车可能会是未来的一场革命（11.2 日）。

球友们都知道，我相对比较关注趋势，因为如果看清了趋势，其实就能比别人更容易把握更多的机会。之前我在星球里简单的说了下，我说我看好电动汽车未来的发展，今天就给大家简单的说下一些逻辑以及有哪些机会。

1、电动汽车用电，传统汽车用油，所以第一个理由大家自然就想到了，电是可再生资源，石油是不可再生资源，哪怕储备还很丰富，但是总有一天是贫乏的时候，从现在油价频涨，相信大家都能感受到，而电费比油价便宜的多，从这点来说，电动汽车本身就有绝对优势。

2、传统汽车其实最核心的就是在于发动机、变速箱以及一系列复杂的构造，很多跑车家族研究了几十年、上百年才取得一些技术上的优势，然而电动汽车几乎颠覆了传统车企，不管是构造上还是技术上，完全不一样，可以算是弯道超车了。

举个例子，多少跑车家族在百米加速上，吭哧吭哧研究了多年，才能取得一些进步，然而特斯拉这才出来多少年，在百米加速上几乎秒杀各种豪华跑车，听起来都觉得疯狂。

电动车在构造上也相当简单，而且不需要传统车企每年对发动机的维护保养，动力引擎就是很简单的电机，从技术、技术构造上，电动汽车绝对是弯道超车，秒杀级的。

3、你们知道么，现在几乎所有巨头，都在涉足电动汽车领域，不仅传统车企，像宝马、奔驰、保时捷等在研发电动车，就连很多科技巨头，Google、Apple 也在或者打算做电动车，知道原因么？

原因就在于，现在都看清楚了，汽车就是未来一个完整的操作系统，以后的车完全会像现在的手机这样智能，远程操纵、娱乐、无人驾驶等等，这些都是汽车未来的方向，而如果动力只能靠油来提供，毫无疑问，代价太大，如果汽车本身就是电动汽车，本身的动力就来自于电，就像我们的手机和电脑，电力足够，那未来的汽车，就是现在的智能手机，想象空间巨大。以后的汽车系统，会不会像现

在手机系统，诞生出苹果和安卓系统，那商业价值巨大，各大巨头都在瞄准这块。

所以，电动汽车是未来的发展方向，而且全球整个市场巨大，商业价值也极大。

4、在特斯拉没做出成绩以前，没有人看好，没人在意，因为觉得电动车续航是问题，而且早电动车成本很高，赚不了钱。确实，电动汽车之所以成本很高，主要是这是一个新兴市场，科技溢价很高，而且在续航方面需要大力投入，基础设施不够完善，不够成熟，这块成本超高。

但是随着科技的发展，锂电池领域的持续突破，基础设施的逐步完善，所有问题都会败给时间，而且一旦形成规模效应，成本就是极大降低，特斯拉在上个季度破天荒的盈利了，我想，这都得益于规模效应，而且你得相信，未来锂电池的一定会有更大的突破，这是历史发展的规律，续航在未来，不会有问题，以后续航会更持久，充电会更简单方便。

5、环境问题是全球的问题，电动汽车比燃油车有天然的环保优势，多个国家都在大力提倡电动车。

6、特斯拉从以前的不被看好，到上个季度的盈利，再到现在各大企业巨头纷纷加入电动汽车大军，这是好事，有竞争，才会促进技术更快的进步，相信，电动车的技术突破，再未来应该比以前发展的要快的多。

仔细想一下，功能机到智能机的过度是不是也类似，智能机一样开始不被重视，很多手机厂商一样一开始就在亏损，基站、网络的基础设施一样在后续逐渐的丰富，历史总是惊人的相似。

所以，综上，我认为，电动汽车在未来可能会是一场革命，可能会影响着很多地方，不管是对人们生活的影响，还是对商业价值的取缔，都是巨大的。

那么对我们普通人有什么样的机会呢？当下国内电动车的现状是，很多企业冲着国家的补助，各种骗补贴，技术其实很垃圾，尤其很多国企为主，真正做

事的很少，但是因为这是未来的方向，只要这个行业有真正做实事的，比如特斯拉和一些新加入的巨头，总会反向激励更多的企业会重视，会足够的创新，所以，当下国内电动车市场很乱不是问题，随着时代的发展，一些骗取补贴的企业终将淘汰。

对我们普通人来说，一是，如果你是汽车行业，不妨加入一些电动汽车行业的车企，也许你就踩到了节奏，因为这在未来很可能是一个飞速发展的行业。国内我觉得相对还可以的电动车企有蔚来、车和家、比亚迪、上汽荣威等。二是其实最近不是跟大家普及一些投资理财知识么，其实投资，如果结合趋势也是一个不错的选择，如果你在定投基金，不妨考虑定投相关的基金，哪怕你要定投股票，也可以适当考虑下，比如国内上市公司电动汽车龙头比亚迪，虽然我很不喜欢比亚迪，但是在国内比亚迪相对来说算做的还可以的了，锂电池龙头宁德时代，国外电动汽车龙头就不说了，特斯拉。

三是，如果智能汽车后续全面普及，那么智能汽车上面相关应用的开发没准也会是一个新的需求呢，但因为开车场景的限制，不可能像玩手机这么随意，所以这类开发应用应该没那么广泛，除非，无人驾驶的全面普及。

不过以上不作为投资建议，请自行参考，而且电动汽车真正会在什么时候爆发，是 3 年后还是 5 年后，这个谁也说不准，只能说之后我会持续关注这个行业的发展，后续看是否有持续更多的机会。

以上仅是我的个人看法，跟大家分享下。

星球开篇致辞

年轻人，你该追求每天都有进步！

最近给大家整理了电子书，有不少感慨，不知不觉，我竟然在知识星球里输出了这么多东西，不整理之前真没意识到，感叹我的勤奋。

其实，我在知识星球过去的一年里，我确实很勤奋。如果你只加了我自己的星球可能没啥感觉，以为所有星球都是这样呢，但是如果你同时也加了别的星球，你就有很大感触了，有对比就有高低之分，别的不敢说，我在我的星球一定是最勤奋的，精华区躺着将近 200 篇，但是我在整理的时候选出了近 50 篇我认为还不错的，如果全部都整理出来，完全可以出一本书了，如果再算上平时我的回答，一年的时间，我在这里差不多要输出几十万甚至上百万文字，但是不总结的话，没人能感受到，因为这些都是我平时在这里每一天的积累，你不在意的话，是很难感受到。我在星球里表达过很多观点，旨在提升大家的认知，然而并不是每个人都有感觉，有的人自我提升很大，有的人感觉自己没什么变化，就拿我之前给大家普及过一些赚钱的思路来说，我知道的就有不少人赚钱了，然而很多人是赚不到钱，本质上就在于执行，而执行最重要的一条，也是我今天想教给大家的：

你是否每一天都有进步。

这里有不少工作超过五年以上的球友，我想这部分人有很大的感受，当你毕业工作超过五年之后，同学之间的差距就逐渐的体现出来了，不管你在大学成绩好、成绩坏，毕业时候的差距其实没那么大，但是经过时间的积累，差距会逐渐越来越大，而那些成就越来越大、越来越优秀的人，其实就做对了一件事：他们每天都有在进步。

毕业之后，有上进心的人，每天学点英语，或者每天坚持学点东西，又或是每天坚持健身，这每一天的变化完全感受不到，他自己也都感觉不到，但是如果你追求每天都可以进步一点，那么你离做成一件事只是时间问题而已。拿我举例子，这一期知识星球结束之后，我才知道我这一年输出了这么多字，但是我在一开始的时候从来不会给自己做计划要输出多少字，我只是每一天坚持输出，让自己每天都有进步。

除此之外，直到现在我依然坚持每天晚上睡觉前阅读，之前有人问我，我每天写东西，在星球每天回答问题，看起来每个领域多少都知道点，问我哪有那么多东

西可写？现在我知道答案了，就是因为我坚持阅读，每一天的阅读，我感知不到每天的变化，但是我知道阅读是好的，积累下来，这就会开拓我的视野，引发我思维的升级。

我的星球也一直想营造一个每天激励大家进步，每天带领大家升级的氛围，然而，有的人认真了，每天进步一点点，一年下来，这进步足以让你惊叹，然而有的人不在乎每天这一点的进步，一年下来，发现自己还在原地。

最后，想告诫大家，尤其是更多刚毕业或者工作没多久的年轻人，不要看不起每天不起眼的进步，请每天睡觉前想一想，今天是否学到点东西，今天是否有进步，只要保证每天都有进步，时间自会证明你自己的价值！

我会在 2019 年继续让自己每天都有进步，希望你们也是！

stormzhang

2018 年度复盘

不少球友都主动对 2018 进行复盘，规划 2019，很不错，复盘是为了总结得失，规划是为了激励，我也简单来个我 2018 年的总结吧。

我 2018 年取得的一些成绩：

1、赚到了钱，粗略算下来我 2018 年的收入应该比 2017 年多 3 倍左右吧，我之前说过，赚钱不是罪过，赚钱是一个人综合能力的体现，赚钱这件事要正确对待，学会感受金钱的善意；

2、影响力更大，结实了更多的人脉资源，但是得提醒一句，认识牛人不会给你带来什么，我所取得的一些成绩全部是凭借个人能力做到的，人脉只会锦上添花，从来不会雪中送炭，今年结实了更多的人脉，进入了更高层的圈子，相信这些会在未来的发展中，起到锦上添花的作用的；

3、我以前说过这么一个段子，我说经过我细心的观察，地铁上有 99.99% 的人都在玩手机，其中 69% 的人游戏、刷刷、小说，30% 的人淘宝、京东，1% 的人学习，kindle、网课，也就是说如果你有幸成为那 1%，最终的结果就是，你也逃不过挤地铁。

这是一个负能量的段子，但其实，如果你真的是那 1%，并且长期坚持下来，你得相信，挤地铁只是暂时的而已，你一定大概率跟其他人不一样。

对我来说，学习是我这么多年一直坚持下来的事情，不管多忙，我都在坚持阅读，坚持学习，整个 2018 年，我看过的书、学习的网课、看过的专栏文章，我印象中，好像没有一天停止过学习，在 2018 年，我各方面取得突飞猛进的进步，我想不是今年一年完成的，是长期以来的阅读学习带给我的加成作用。

我亲身经历告诫大家，阅读、学习，坚持下去，这条根本毋庸置疑！

4、我这一年帮助了不少人，这些我很少公开层面说，几乎每周都有人在微信上发我消息，长期在我星球学习，说视野提升的可能只是表面，但一大堆实质性的，比如拿到了 offer，工资涨了，转行成功等等，真的不要太多，还有我也帮助了不少贫困大学生给予了一些赚钱机会，这条算是尽了社会责任感吧，做有价值的事，还能赚钱，这世界再也没有比这更让我欣慰的事了。

5、今年，除了以上，我自己其实在一些创业、商业、产品上的认识也更深刻，自己各方面能力也在进步，很欣慰，我不是一个安逸的人，我还在折腾，我还在进步，我还年轻。

6、我很想总结得失，2018 年对很多行业、很多人是糟糕的一年，但我真的想了又想，2018 年真的好像没什么失的，全是得，今年应该是开启了上升通道，但依然不能骄傲自满，继续虚心前行。

7、2019，我给自己的关键字是「蜕变」，我不会停止脚步，我依然会继续追逐，期待 2019，我会继续做有价值的事，帮助更多的人成长，争取让每一个球友在 2019 都取得十足的进步与提升，并且继续用实际行动在证明，继续让你们认识一个不一样的 stormzhang!

8、最后，我得说一句，如果你 2018 浪费了不少时间，颓废与懒惰萦绕着你的周围，自己没有什么进步与执行力，你还愿意让 2019 重复同样的人生么？

stormzhang

2019 星球年会直播

昨天的直播没啥准备，都是想到哪说到哪，没想到大家普遍反馈很不错，就是条件限制，有不少小崽子的插曲，让大家见笑了，谢谢大家理解。

不少球友甚至总结的很细致，这里我也简单的总结下吧，但其实直播说的更细致些，我只能精炼的把我还有印象的说下：

2018 星球简单回顾下：

其实一路过来的球友应该能感受到，18 年我在星球分享的东西都还是很有前瞻性的，比如微信的商业机会，信息差赚钱，大环境不好，裁员潮来临等等，这些都是比市面上的信息更早的。举几个球友的例子，有不少球友受我点拨，当初开始做公众号，做的不错的我知道的就有不少，哪怕你啥都没做，就有个有留言的公号，都价值至少 1000 块。

信息差的例子，我就不公开说了，有些东西说出来，就会砸人家生意，对比我之前朋友圈发过这么一条：在中国，你以为很普通的常识，至少有一亿人不知道，这就造就了很多商业机会，其实结合信息差这个点，可以发掘不少机会。

大环境不好、裁员潮就不说了，一开始的时候，不少人质疑我危言耸听，但是时间给我证明了。但其实还有很多，仔细回顾星球精华，可能又是一番收获，我拿到这份电子书之后，也重新回顾了当初的分享。

2019 我个人的发展：

告诉大家一个上次我说的重大决定，我已跟公司谈妥，以后会以顾问的职位任职，但再也不用去公司打卡了，这点必须感谢曹大，是曹大给我的建议，我对这家公司非常有感情，直接离职是不愿看到的，曹大建议的这种形式非常棒，以后我这边在产品、商业决策上会给公司一些建议，其余时间我就做自己的事就好了。

很庆幸，30 岁之前我就可以彻底自由了，工作自由、财务自由，我没有那么大的欲望，不想买别墅、买飞机，所以，我自认我已经财务自由了，我觉得非常幸运，真的，试想下，没多少人有机会在 30 岁前就彻底自由的，除了过去几年吃的苦之外，我真心觉得运气很好，当然，我也很感恩，我一路走来认识的每个朋友，每个大佬都愿意帮助我，时刻怀着一颗感恩的心，你的运气一定不会差。

接下来，我 2019 年的发展会是这样的：

1、内容创业方向当然不会放弃，其实现在公众号、星球都算是内容创业方向，接下来我有更多的时间去输出有价值的内容，相信内容创业方向会帮助不少后来人，同时也赚该赚的钱，然后还会培养一个小团队去做，相信这块会越做越好；

2、每个互联网人都有个创业梦，所以，之后会更多的关注互联网创业方向，大环境不好，不再是大众创业的市场了，是属于精英创业的，我自认为对市场、对趋势比较敏感，在人脉影响力、能力上都还可以，所以，接下来会更多的关注互联网创业方向，19 年我应该会在星球也分享更多相关的知识。

3、未来的五年之后，我希望以后会往互联网投资方向，最近不少投资大佬聊了聊，我有资金，有影响力，有对产品与商业的敏感与指导，再加上关注我的读者和球友都是互联网领域的，以后我做这方面的投资会比较有优势，所以，未来的某天，我相信球友中会有一些创业者出现的，到时候，我做投资会很有优势，当然，这是未来比较长的一个方向，目前我还在学习，算是下一个阶段追求的目标吧。

给大家的几点建议：

1、80% 的精力用来本职工作的投入与学习，这是你当下吃饭的家伙，本该做到如此，但那剩余 20% 的精力要持续学习，拓宽自己视野，你可能不相信，就是那 20% 时间精力的利用，会是造就未来三到五年每个人的差距的主因；

2、很多人会纳闷，我每天在坚持学习，怎么也没看到进步啊？知识是滞后性的，很多人总奢望今天学到一个知识，明天就得给我创造价值，这未免太浮躁了。我自认为我 2018 年有如此大的进步，不是我 2018 年很努力，而是过去的很多年，每一年我都在坚持学习，然后就到了一个临界点，然后这种知识的滞后性就体现出来了。有人会问，那这种临界点是多久呢？不知道，不同的人也不一样，如果你追求这个，那你一样很浮躁，这种临界点不是提前预知的，而是后来的某一天你自己感受到的，你要做的是，坚持每天学习，每天进步就好了。

我还记得星球第二期一开始的时候，我就告诫每一位球友，每个人该追求每天进步一点点，持续下去，而不该追求短期内的速成，我自己一直都在坚持每天读书，对我已经是种习惯，扪心自问，你坚持了么？

3、关于圈子，非常重要。只不过很多人加入不同的圈子，目的就不对，很多人期望加入一个圈子，就可以发财致富，就可以有能人帮你，这完全就是错误的。圈子的价值在于扩充自己视野，优化自己思维，不然你永远处于你自己所在的圈

子，你永远不知道这个真实的世界是什么样的？不同的圈子，可以给你带来不同的视野，你看待问题的眼光都会不一样。

举个例子，我有不少圈子，同样的一个消息，自媒体圈想着怎么写文章、蹭热点，商业圈想着这个消息可以有什么样的赚钱机会，技术圈想着，这个消息背后的技术是咋样的，你看，这就是不同圈子带来的视野思维不一样，专业的名词就是「知识的诅咒」，如果你接触不同的圈子，那思维完全不一样，我觉得，我是受益于不同圈子带给我的思维的转变的。

我有个同学，在平安做产品经理，一直觉得自己产品做的还可以，我告诉他，你产品方面的能力简直是皮毛，建议你去互联网圈看下，再去买个产品的专栏和书籍，没过多久，他告诉我，以前做产品简直是垃圾。他在金融圈混，在行业内，在公司内觉得做产品还行，但是到了另一个圈子，简直是初级，这同样是不同圈子可以让你更好的认清自己，认清这个世界。

4、知识付费一样是，很多人抱着买了一个专栏就可以让自己发财致富，就可以让自己能力有飞速提升，这就好比，你在一所大学，不可能每个学生都是学霸，老师教的一样，但取决于学生自己的领悟能力与执行力。如果没有知识付费，没有在线教育，普通人根本没机会接触北大老师的课程，没机会接触行业内牛人交流的机会，当你抱着虚心学习的态度，那你一定可以学到东西，我的星球也是一样，我分享的东西一样的，就有一大堆球友给我发微信说，我不少观点与分享对他帮助很大，有人赚到了钱，有人转行成功，有人拿到高薪 offer，但是我知道，依然有不少人觉得在我星球一年时间，好像没多大进步，所以，真得好好反思下，你这一年，执行力到底如何？有没有逼自己一把？有没有对自己更狠点？

我一直说延迟满足，很幸运，我自己做到了，也实现了延迟满足的目标，希望每一个上进的年轻人，都可以实践延迟满足，争取 2019 年，每个人都有实打实的进步，每个人都可以凭借自己实现自己的理想。

最后，告知大家两件事：

1、从即日起，星球续费开始了，我这边影响力越来越大，后需邀请的行业牛人也会越来越多，这个星球，我相信价值会越来越大，第三期会是 299 起步，然后一路上涨。但是续费的老球友们，目前 7 折优惠，如果觉得我星球对你有价值的，建议早点续费，这一定是最优惠的，后续会不断提升，你们懂得，我一直说的，这个世界，早就是优势。如果觉得我的星球，对你没啥价值的，那就不用续费了，也不建议续费。

2、我的第二期星球电子书整理的差不多，下周应该就会发放给大家，所有人，不管你续费还是不续费下一期，都可以免费获取，获取方式到时候会在星球通知，只求大家拿到时候好好复盘，但不要传播，尊重下我的知识产权，谢谢理解。

2019，我们一起流弊！

最后，希望我的每一个读者，每一个年轻上进的读者，2019 可以学会用更高的视角看待问题，突破视野盲区，融入更高层次的圈子，改变固有的做事思维，学会投资自己，期待 2019，我们继续一起成长，一起进步！

