

首席的报告怎么用？

2024|2|3 金融三剑客



生哥付费圈

时政/财经/认知/热点

历史1万+付费文立即获取
请加微信: xuetang7799

一、角色

你看很多大企业都有那种，类似于战略规划，经济金融研究院之类。很多读者以为这种部门类似于二战时期的参谋本部，是研究隆中对的。

实际上不是这样的，大部分大公司，无论甲方乙方，战略规划部门从事的都是类市场工作(俗称是块狗皮膏药，哪里需要往哪里贴)。

那么战略规划部门或者战略研究院具体的工作是什么呢？前面说了，就是配合市场打窝子。

注意：打窝子也分高端打，低端打。

低端打就是你经常看到的产品部门的各种产品发布会，推介会，展销会。

如果是针对特殊领导(有审批权限)，针对超级大的那种潜在客户？那就得找一些看起来不像市场人员的市场人员。

这就是高端打窝子。

so, 高端打窝子，你剥开本质看就是市场营销人员，和房产中介小哥，商场

导购小姐姐没有实质性的区别。

但是，它这个岗位对从业者的学历要求更高，他得会用专业的语言，以独立专家的形象去针对大客户，针对特殊领导进行诱导型营销。说白了，最后也是要考核他经营闭环结果的。

那作为旁观的吃瓜群众，千万不要把人家的观点，当成指导你自己投资决策的依据。这句话是一开篇剑客就要给大家重点提醒的。

我们有很多散户对这个是没概念的，他对商业世界里各种角色需要做的事情不清楚，他们觉得只要是比自己牛的人身上流露出的只言片语，都是为了指导自己投资的。

不是的。哪怕你今天对面坐着的是巴菲特本人(他是真得会投资),那你也得看看人家今天是不是来教你投资的。可能巴菲特今天来现场就是为所投企业打广告的，比如可能就是来推销可乐的，那么此时此刻，他的身份就是个销售，你不要以为他喝了一杯可乐，你也喝一杯，你就学会投资了，这怎么可能呢。

二、区分

作为一名散户，你一定要学会区分两个概念：市场分析和投资策略。

市场分析，又叫基本面分析；交易策

略，又叫交易模型，交易系统。

如果更形象地表达，前者叫纵论天下大事，后者叫你有没有一支军队(钱就是你的兵)。

而很多人把这两个概念混为一谈，误以为市场分析就是交易策略，交易系统就是市场研判，这是不对的。

1. 分析

你看经济学家，宏观分析师经常聊的是什麼？就是在聊市场分析。你看完他的报告之后，我问你，做什么品种？开多少仓位？在什麼点位开仓？目标位是多少？盈亏比是多少？在什麼地方设置止损？你能回答我么？回答不出来的，因为他没写呀。

为啥没写？

首先，你要弄清楚什麼是经济学家。

甲方集团很大很大，有自己的战略规划部门。一个企业的战略规划研究院，就相当于国家养着的一批经济学家。

记住：他自己不做单的，他是提供金融服务的。so, 他如果预测错方向也是很正常的(任何事都是个概率么), 他的主要功能就是给成熟投资人开脑洞，提供新思路用的。明白吧。

搁古代就是言官，专业发表意见的。

那么你去听战略部门的人讲企业分析，会听到很多引人眼球的结论。有说我

们集团不行，隔壁集团行，有说我们集团很行，隔壁集团不行，也有说整个行业都不行，咱们要转型。或者让你听了感觉按他的思路做马上就能实现一样。

有一次剑客带着一个远房亲戚，去接洽一家专业做行业研究的机构，那个小兄弟是第一次参加这种会议，回来他跟我讲，他连跳槽的心都有了。

我就笑了，跟他说，你听多了就习惯了。今天可能你跳槽的心都有了，明天听下一场会议，你可能又有跳回来的心，后天再听一场会议，你改行的心都有了，再后天，你又想改回来了。这就是所谓的行业分析。

你把行业扩大到全世界，经济学家们起到的作用，和行业里面的战略规划是一样的。他们其实是讲给谁听的呢？是讲给那些有基本盘的人听的。

关键词：有基本盘

比如你是乙方的企业主，或者你是甲方的高管，你听听多方面的意见，可以让自己保持一种思考的锐度，不要总是陷入自己的那摊子事里，是起到这样一个作用的。

那如果你没有基本盘的话，就比如这个随我旁听会议的小兄弟，他听那玩意儿，实际上没啥参考价值。

当然，这里不是说行业的战略规划，社会的经济学家都不靠谱，不是这个意思。我是说，对没有基本盘的人来讲，这些东西对你的影响近乎于无。我们通常说选择大于努力，是说你进入TOP多少之后的事了。如果你是后面的大多数，那就是努力大于选择的。或者说得再准确点，是正确的努力方式，大于选择。

你看有些大厂的高P到一定阶段会去创业(外面那时候也有风投怂恿)，往往有些下属会跟他一起出去了，另外一些下属还是会选择留在原单位。

那出去的人里面有混得好的，也有混不好的。有些人较短的时间内，就赚到了留在甲方一辈子才能赚到的钱，也有些人，被市场淘汰了。

留下的人里面也有混得好，混不好的。甲方是稳定，但是也有大规模部门精简这种事儿，也有人最后连所谓的铁饭碗也没有保住。

为什么会这样呢？

因为任何事情，拼到最后都是一个成功率，没有说你做了什么选择，就能100%成功的说法。

我们说两件事，A比B难，是说A的成功率是1%，B的成功率是10%，所以A比B难。可是对于后面90%的人来说，AB

是相同的，因为他们都会被淘汰。明白这意思么？

当你属于那90%的时候，你的结局是注定的。不是路不平，是人不行，成功的路也永远不平，没有任何一段路能大家一起通过(最后赚钱的永远是少数人)。

我们都说几十年前，中国的机会很多，那么请你回去问问你爸妈，他们有没有发财呢？大佬文集圈你也可以去找外锅人做个调研，那些当年来到这里的老外，是不是都发财了呢？

同理，如果今天经济学家跟你讲，海外有个郭嘉，叫X南，X寨，很有机会。他这句话难道是说，任何人，去了一定发财么？当然不是，他描述的仅仅是一种概率。

好比他认为我们这里的机会是1%，X那边可以到10%(名曰多少年前的我们)，就这意思。可是对于90%来说，这种10倍的提升，有用么？对你有用么？没有。

何况，跨锅了之后，还有一个问题，就是打折。你在A锅是10%，不等于你去了B锅还是10%，你去了B锅之后，很可能跌落到50%，甚至70%，80%。

因为很多东西都是无法迁移的，比如经验，人脉。还有很多东西是不通用

的，是人家不承认的。

有些读者说我不出海的，他说破天我也呆内地的，那我们就讲城市，此前某些核心城市，有高倒挂的楼盘，是不是谁去了都能摇？不是吧。

人家要拼社保的，也就是说，倒挂归了谁？归了那些社保巨子，归了那些被当地认定为人才的人。

你说你比他优秀，是的，绝对意义上你可能是比他优秀，但你没有人家城市的社保，你拼年限就是拼不过人家。看到问题了么？

你和那些离开大厂创业的人遇到的是同样的问题。离开甲方，你到底有没有掌握在乙方围绕市场的考核目标下的工作方法？你昔日在甲方有没有真的积累到什么可以脱离平台随自身迁移的人脉资源？

说人话就是你离职了，人家还认不认你这张脸。

那如果不创业，你选择继续留在甲方，你能不能穿越一轮又一轮的人事调整？这里面的工作技巧你是否又谙熟于心了？

甲方只是自己的压力小，不是说，给到作为员工的你的压力也小。你品，你仔细品。

越是市场不给压力，你的领导越是可

能要人为的制造压力，要搞各种考核，评比。人是这样，部门也是这样，越是没有具体的事，越是必须想尽办法证明自己或者本部门存在的必要性。没有工作，也要演得热火朝天，这往往比工作本身更累，心累。

话说经济学家们只是在讲他们的分析，他们的分析和你的决策之间隔着十万八千里。你要是听完宏观经济分析就觉得自己什么都懂了，那只能说明你甚少接触此类。

你要是开多了，就会明白，真正阻拦你的，是你眼前的那些具体的问题。是你这个人自己身上的问题。

比如你不懂和老板的沟通方式，以至于你升不上去。等你有了阅历，你就会发现，哪儿都有吃香的喝辣的，哪个郭嘉都有。

你看发达郭嘉停滞了那么多年，难道就没有人赚到钱么？那美锅那些新首富们又是怎么诞生的？我们郭嘉此前几十年遍地机会，大部分人也没能抓住哪一个呀。

所以我说，对于绝大多数读者而言，你缺的不是对宏观的了解，而是对自己的了解。你缺的是做人做事的方法，你缺的是有人教你，怎么才能做了事情就有回报。

你们可以去做这么一个调查，你去找那些一线城市的豪宅中介，向他们打听打听，他们自己多年接触过的客户，以及他的同行接触过的客户，做个归纳。

你会发现他们的客户，并不是这座城市里掌握了最多宏观经济知识的人，而是掌握了具体资源，或者说，具备了稀缺性的人。很多富老头别说宏观经济，他连经济的基础概念都没有。这非常正常，人是创业成功之后，才学会了创业，就像那个卖房子的中介，他是把房子卖出去之后，才开始了解他所在的行业，而不是反过来。

剑客讲这个，不是告诉你知识无用，而是告诉你，知识的有效范围。你哪怕学得跟经济学家的知识一样多，你也不会因此有钱。

没有名气的经济学家的收入等于普通教授；有名气的经济学家的收入等于二线明星（那些一篇报告卖百万的首席）。换言之，有名气的经济学家的钱不是知识带来的，而是名气带来的。即便你学得了他宏观经济的知识，你上哪儿去学名气呢？

所以说，不是宏观经济不重要，而是说：就你现在的位置，你既不是私企企业主，也不是甲方高管，当下对

你能够产生直观影响的，如何去获取属于你个人的稀缺性。你能不能脱颖而出，这个才是重点。

而不是说你去研究这个郭嘉那个郭嘉。人家听宏观经济学家嘚啵嘚，是有企业要搬迁，有睡务要规划，你有什么？你是求职的啊，兄弟。

说到底，你真正的问题在于，你根本够不着任何一个所谓机会的门槛，每一个赛道下，你都是被刷掉的那部分，你得先去解决这个。

至于那些报告为什么贵：定价体系的真相，原因也是那个客户群体。人家收费贵是因为服务的主要都是企业主、投资人，客人(很多都是私行客户，600万存款起步)本身就有钱。

所以，你看他的报告都是当下的基本面分析。这东西就是纵论天下大势，曹操如何如何，袁绍如何如何，袁术的动向是什么，孙策用玉玺抵押了兵马又去干嘛了.....

它跟你具体去指挥某一场战斗，有半毛钱关系么？没有。

2, 交易

而真正的投资行为，是不依赖于这些市场分析的。日常的投资行为是什么在指导？是你的交易策略在指导。

话说交易策略是不依赖天下大势的，

如果你总是依赖于天下大势来搞投资，那你就不是投资人，你变赌徒了。明白吧。

其实有很多优秀的宏观分析师变身为基金经理之后，都亏得满地找牙。话说他们看得懂趋势，也能预测政策走向，但不见得能准确预测政策发布的时间点，以及突然间出现的新变化。同理，为什么有这么多人关注宏观经济之类的话题，其实是因为房地产。之前很多人也不太关注宏观经济，结果被房地产洗劫了。

那为何经济学家分析楼市十有九空，因为这跟经济学基本上没啥关系，分配是没有套路的，随时可以定套路，说白了，这就是一场正值主导的游戏。so,你下次看他报告搞投资，其实是等于在赌，如果猜对了大获全胜，难道猜错了你要全军覆没么？这是什么投资？这不成赌博了？

而交易策略则是非常简单的习惯，俗称当什么什么情况满足时，你会做什么什么事儿，是这个意思。

你带队打仗的时候，好比说遇到这样这样的情况，你就会派一个营，派你的孔捷副团长去把对方的马牵回来，好给自己组建骑兵营。

遇到那样的情况，你会埋伏一个营，

准备好截获敌军的观摩团。你去看李云龙，这就是明显的交易行为。

话说我要不要牵你的马，是由具体的盈亏比来决定的，和老美与日本在太平洋战争中的进程有什么关系？没关系的。

难道日军占了美军的上风，我就不牵日军的马了？那我自己的补给怎么来？这是交易，交易者做的事情很简单，就是把自己的钱越搞越多(净值一直往上)，就像李云龙，几年抗战下来，一个团的编制，人数快赶上一个师了(资金就像你的兵，要越打越多)。

如果你怀抱着这个思路就上路了，今天去搞点歪把子，明天再搞点捷克式，后天意大利炮都给你拉回来了。这个才是交易，这个是纯粹的投资者。

而那些纵论天下大势的宏大叙事，市场的基本面分析，它不是没有作用，但它的作用不是用来指导你具体投资的，是用来干嘛的？

帮你梳理，理清思路的。

你一定经常在工作中听到这样的话：“这么做思路不对！”

这就给你揭示了一个非常质朴，却少有人关注的问题：工作思路的重要性。做一件工作，就像你开车从A点到B点，那么工作思路就是你的导航。

不同的工作思路，对应着不同的优劣势。你可以选择距离最短的走法，可以选择红灯最少的走法，也可以选择堵车最少的走法。

而高手们往往不只有一种工作思路，而是针对当下的问题和情况，选择最合适的那一条思路。比如成本最低的方法，时间最快的方法，最全面的方法，内部沟通最少的方法，动用资源最小的方法等等。

但菜鸟往往只有一条路线，有的甚至连完整的路线规划还没有，就开始“开车”了。这就常常导致一个问题，工作做到一半，发现进行不下去了，哪哪都是死路。

但是碍于前面已经干了这么多事情，全部推倒重来又舍不得。于是怎么办？加班。这种加班，不是为了把工作做好，反而是自己跟自己过不去，是为了证明即使一开始的路线规划错了，我也能绕弯路到达终点。

其实没有必要，如果一开始把思路定好，就能大大节约能耗，轻松高效地完成任务。

打个形象的比方，别你成天在那里歪把子，捷克式的，回头人家敌人都已经把原子弹整出来了，或者无人机飞来定向斩首你都不知道。这是市场分

析的作用。帮你看全面地图和导航的。至于投资，那就是完完全全的另一件事。大学里的经济学教授，市场里面的各种分析师(宏观/策略/行业)，你让他们去投资，可能亏得比牛顿都惨。

而完全没有学过任何金融领域术语的(比如体育大学毕业的)，甚至像李云龙那样篾匠出身的大老粗，未见得不能稳定盈利。

这里再强调一下，不是说知识不重要，而是说，市场分析，和投资决策，是完全分离的两码事。

你想啊，李云龙的打仗可不是常乃超教的，他之所以后来要去学院进修，去学习什么军事理论，那是因为他学会了市场分析，学会了解全局，更有利于他的指挥。

李云龙进修那是锦上添花，他是已经有锦了。市场分析是花，也要你自己有锦才能用。你要知道，在那之前，他已经会打仗了。所以这是彻彻底底的两门学问。

三、问题

其实你看任何问题，最本质的要素无外乎以下六个：背景，目标，困难，办法，条件，时间。

背景，是这件事的来龙去脉和现状；目标，是你最想达到的目的，最好不

要超过3个；困难，是你达成目标的过程中，最直观的阻挠障碍；办法，是你如何克服困难的一系列思路，方法和步骤；条件，是你实施办法所需要的各种资源和支持；时间，是你从头到尾完成这项工作的预估时间。

你遇到的所有问题，都是在这六个关键词的基础上加了一层又一层的外衣。而你要做的，是把这些外衣全都脱下来，最后化繁为简。

最终你会发现，打通0到1的那一步才是最重要的，但是那对绝大多数人而言，是个拦路虎。

至于为什么打通很难，打个比方你可能更容易理解，投资机构就像医院，交易员们就像医生，老板就是院长。院里有水平不行但是名气很大，患者都慕名而来的主任医师，也有水平很强没啥名气的副主任医师。

交易员也一样，老板手下的交易员，有人赚钱有人赔钱，合起来就叫投资机构。所以内行都是直接打听哪个交易员，就像去医院都是直接托熟人找具体动刀医生的。

那像巴菲特这样交易水平很强的为啥少呢？这里面的原因是什么？是他比别人多了点什么吗？是他比别人更早意识到交易系统存在的必要性吗？

这似乎没有道理，因为交易系统是个常识，交易系统是绕不开的必备选项。那为什么,99%的人，知道还做错呢？其实这些人粗略的可分成两部分。其中有9%的人，他们是知道交易系统必要性的，他们也有努力去建立属于自己的交易系统，只是他们没有成功。没有成功的原因，就像走在正确的路上，却没能走完，这是正常的。正确之路，也是崎岖的，也是不平的，也有淘汰率，能有十分之一的人能够通过(整体0.9%),已经很高了。

很幸运，剑客是那十分之一的分子，是通过了那种考验的人(有一套可以不断迭代且可以稳定盈利的交易系统)。这是说的9%的人。

另外90%的人，他们虽然知道什么是正确之路(要构建交易系统),但是，他根本站不上去。

什么意思呢？就是你知道什么是正确的办法，和你去尝试哪怕一秒钟，这中间依然有一道巨大的沟壑。那这条巨大的沟壑是什么呢？是你愿意！

就像贝索斯问老巴，他一直讲得那句话：没有人像我一样愿意慢慢变富(潜台词：快快变富的方法我没找到)。

我再换个领域打个比方你就能理解的更深刻，好比小叮当告诉大雄你完了，

我穿越到未来，已知你日后的命运是贫苦的，是悲哀的，是中年下岗的，是走投无路的。

但是，作为未来人，我有一个方法可以帮你改命，你要不要尝试下？

大雄说，我愿意。

什么方法呢？就是不要娶静香，你去娶胖虎的妹妹，只要你娶了胖虎的妹妹，你就会被改命，不说富贵，至少，你后半生能过的还不错。

那我问你，大雄能接受这个选项么？大雄不接受难道是他不相信小叮当么？并非如此。

他相信小叮当，但是此时此刻的大雄，他没有见过棺材板，他也没有见过黄河，他没有感受，明白不？

用佛陀的话讲，万物各有根器。一匹良马，它看到鞭影，就能发奋奔跑，一匹驽马，一定要鞭子落在屁股上，吃痛了，它才不得不跑。

人也是一样的，有的人，你一讲，他马上就能感同身受，就能立下决断做取舍；而有的人，他一定要等到走投无路，等到彻底没辙了，他亲身体会过了，才会说，那我能不能后悔一下？当然是不能的。

so,任何问题的最佳解决方案是什么？是不要让它发生。绝大多数顺利度过

中年危机的人，是怎么度过的？是危机根本就没有降临在他身上。

人家35岁被毕业，他35岁做了合伙人，他遇不到危机，是这么过的关。真当危机砸他头上，你以为他能过关？就是扁鹊说那话，真有问题了，神医来了也没用。

所以老司机都是告诫刚上路的新司机，怎么避免交通事故。真遇到大事故，老司机有办法么？没有。连舒马赫都躺在医院里，老司机又算什么。

其实那90%的人也明白，难走的路在一开始就知道了，那才是对的，但是他们不愿意，因为此时此刻的他们，像大雄一样，对侥幸还抱有幻想(单次总是存在不确定性，是概率的)。

只有那9%的人才可以一上来就放弃幻想，准备战斗，然后去迎接一个10%左右的生存率。而那90%的人，一上来就选定了一个几乎十死无生的路。

换言之，他必须死满十回，把人生耗光，要到临终，奄奄一息，才会懂，啥叫十死无生。

在那之前，那90%的人始终是抱有幻想的，他们的想法本质上就是认义父。我就等着义父喊单。义父喊多我做多，义父喊空我做空。这就是他们理解的选择大于努力，就是义父替我选择，

我指望靠着义父喊单盈利。

四、过关

那剑客是怎么度过的这一关呢？就是在交易系统还没稳定盈利之前那段暗黑的日子是怎么熬过去的？

举个例子好了，当年史玉柱巨人大厦项目倒闭，破产上综艺节目，现场观众纷纷教他到底该如何经商，如何做事的时候，他都是一脸耐人寻味的微笑。他会听么？他不会听的。就像如果我来教你织毛衣，你会听么？你只会笑。史玉柱也是一样，那一刻，他起码有成功的和失败的经验，现场的观众有什么？

话说你们每天都会听到各种来自于身边人的声音，我年轻时也一样。

当我在致力于系统化自己的投资决策模式时，身边无数的人时不时的跟我讲，谁谁谁靠运气，赚了多少钱。我是怎么思考的呢？

很简单，我在观察了下大部分人的长期处境(投资业绩)之后，天空飘来五个字：金融消费者。

于是我就没兴趣听他们说什么了。无论大家再讲什么，我脑海中都会浮现出昔日史玉柱参加的那期综艺节目。史玉柱没法确定做什么能行，但他非常确定，台下的这帮人，不行。这就是

最简单粗暴的排除法。

并不是我起初就对遵守纪律的投资策略会成功有多么的坚信，而是我对身边大多数人未来的失败太坚信了。我就是靠这个度过了头两年。

各位想想，具体到A股，不赚钱的人都做了些什么呢。主要是三点：

- 1) 买了退市的品种，血本无归。
- 2) 高位追涨，低位割肉。割肉的第二天牛市正式开启。
- 3) 回本就卖，然后忍着不买，结果在高位实在忍不住了又接回来，然后赔钱继续等，然后回本再卖。

大致来说，就是做了上述这三件事。

好，那我们来设计一个系统，保证我们不做这三件事，那么赚钱的概率就会大大提高。话说一道难题摆在我面前，我也没有办法确定C就是那个正确答案，但ABD被我排除了。

首先，为了规避第一条，我们不能买会死的东西。会死的东西且不说会不会真的死，就是你知道它会死也会让你不安，最终动作变形做错事。也不要买被人控制的东西，因为你不知道这个人要干什么，可能他会发疯，也可能失智(想想那些网红，比如罗永浩，吴晓波的公司为什么上不了市)。

所以，你看老巴买的公司，哪怕交易

所关门也无所谓(也有价值),他买的是人家的所有权。

继续,为了规避第二条,设置“不赚钱不卖”的原则。什么是普通人?就是别人害怕他害怕,别人恐慌他恐慌,别人疯狂他疯狂。

所以,普通人买了下跌的品种,会每天焦虑不安。看着自己的跌,别人的涨,会情绪失控。最终,决定卖出亏损的不涨的,去追热门的。

但是,大概率这样做的结果,卖掉的会涨,买入的会跌。因为均值回归,因为风格转换,因为大多数人会这么做,而大多数人又不可能赚钱。

所以,你有这条铁律,不赚钱不走,那你就不会被第二条击中。当然,除了第一条不死的前提,还有一个前提,即,你买的东西不贵。再通过各种策略降低成本,那么你不赚钱的可能性就会非常低。

再说一次,普通人只有普通人的能力、情绪。普通人要不做傻事,就只能用系统来约束自己。今天这里割一点,明天那里割一点,本金越割越少,最终还是完败收场,白忙活。

我们要做的就是从一开始就确定自己有回报的事。

所以,这个适用于普通人的策略,最

重要的是：第一，品种不会死。第二，买的不高且不赚不卖。第三，还有空间通过各种办法降低成本。

股市上有些错误是“致命错误”。比如低位割肉就是致命错误之一。低位割肉，就永无希望。设计策略，执行策略，不要让致命错误发生在你的身上。

so,当余下的隐藏选项我又暂时看不见的时候，那么我当下就只能选C,或者说，当下我的条件就只够得上选C(就是上面这个1.0版本的策略)。

那我就沿着C的道路去做做做，直到某一天，随着我的段位逐渐上升，隐藏条件(地图又点亮了一大片)对我开启了，我够得着EFG了，那我就考虑一下，CEFG里面怎么重选。

话说人在不同时期，你能听到的选项是不一样的。你在基层的时候，做主管的时候，听到的就是ABCD,等你做高管的时候，听到的就是BCDE了，等你变成资方，你身边的人都变了，你能听到的也就变了，就变成EFGH了。你看，昔日最常听到的声音，ABCD一个都不出现。所以在最初阶段，在你还是个新手的时候，还是个主管的时候，你不需要知道什么对的，你只需要知道，就当下你这个level,身边的声

音就不太可能有对的，这就够了。

话说当你身边的人里面一个成功过的都没有时，你就知道他们的答案都是错的，这就够了。做排除法，够用了。

芒格1986年在哈佛大学毕业典礼上说了那句话：如果我知道自己会死在哪里，那我就不去。

这也是20年后，已经是一个成功的企业家，但还没有成为全民皆知的马老师说过的话：我不知道做什么可以成为一个成功的企业家，但是我知道做哪些事情一定会死，于是我每天做决策时，都避开已知错误的方式，那么在剩下的选项里，成功率就会大增。

你有没有发现山顶的人总是相通的？有些事儿，只是对你自己而言是头一遭，其实站在人类的尺度下，早就被无数人做到过无数遍。所以，什么叫聚焦？就是努力钻研，掌握你所在领域的"人类总智慧",并以此为你的起点。

如果你居然还能给这个“人类总智慧”添砖加瓦，那就是对人类有贡献。如果你有这个志向，自然就会一生只做一件事，对其他事没兴趣了。否则，就是游戏心态，看见什么都想玩一把。

全文完！