

认知驱动

【1】 认知驱动 1：改变自己的关键，其实就是创造价值

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，之前我们给大家讲过一本关于认知的书，叫做认知觉醒，让不少人眼前一亮，终于知道自己该如何去奋斗，如何去改变了，那么最近作者还有一本书值得一读，也是认知系列，叫做认知驱动。继续给我们讲，该如何成长，如何改变。作者从做事的角度出发，分为上下两部分，先告诉我们，做成一件事的心法，然后再告诉我们做成一件事的技法，也是从价值观和方法论的角度，来解决我们很难做成事的问题。

我们先来看看心法，作者上来就说，改变自己的关键，其实就是创造价值，在生物形成的漫长过程当中，基本只有两种形势，一个是复制一个是转换，复制的层级要比转换更高，因为他赋予了物种更多地灵性，作者举了个例子，梅兰芳是京剧大师，那么是不是就意味着他是造诣最高的呢？也不一定，主要是因为他赶上了一个留声机普及的时代，所以通过声音媒体的手段，把自己的表演复制了出去而已，其他的京剧大师，则只能在剧场表演，所以没有出名的机会。

而在更早之前，人们的谋生手段，都是靠转换，比如裁缝做衣服，小贩卖烧饼，将自己的体力，凝结于一个产品和服务之上，使他改变形态，实现价值增值。到今天，这种也依旧是大家主要的谋生手段。我们俗称靠体力赚钱。比如工人，外卖员，司机，甚至有技术含量的美发师，大厨，医生，律师等等也是这样。基本属于手停口停，你只要不工作了，就会没有收入。

而另外一些职业就完全不同，比如企业家，作家，程序员，演员，他们产生收入的方式是靠复制，先制作出一个作品，然后不停的复制，不停的销售。比如程序员写一套代码很难，但是一旦他成功了，卖几千套，几万套，会带来巨大的收入。比如史玉柱，求伯君这都是当年，靠自己单枪匹马写程序，然后考到软盘里到处复制。还有像金庸这样的，写了14本小说，但却卖了一辈子，甚至去世后依旧热卖。还有当年明月，就是一个海关的公务员，名字叫做石悦，业余时间在网上写明史，最后写出了明朝那些事，这套书火爆了10几年，有说版税4000多万的，也有说已经到了7000万。反正肯定已经是收入不菲。所以这就是复制所带来的力量。塔勒布也管着个叫做正向黑天鹅，这种损失有限，但收益很可能无限的事情，一定要多干。仔细想想确实这么回事，无非就是付出点时间么，当你默默无闻的时候，时间并不怎么值钱，但是如果你能用这些时间，产生一部神作，他就会持续的给你带来收益。国外JK罗琳更是如此，一个家庭妇女，写了一部哈利波特，甚至写进了富豪榜。作品创作完成之后，他就啥都不用干了，天天睡觉，也有源源不断的收入。所以这也就是那些明星，歌手，作家，其实并不怎么忙，但是生活还能很好的原因。而另外的一部分人，则天天忙成狗，却完全赚不到钱。赶上一些意外事件，被封控在家，马上就会感到非常的难受。这就是我们的模式不对，在错误的道路上，你就算把自己累死，也不可能有好收获。所以我们总说，既要低头拉车，更要抬头看路，你得明白哪种模式才是你应该去更多思考的。我们一定得想办法，让自己从出卖时间和体力赚钱，转到复制产品和模式赚钱。

比如一个酒店的大厨，你炒一辈子菜，也就赚那些死工资，收入再高也有你干不动的那一天，那么我们该怎么办？有没有可能，你通过技术入股，成为酒店的股东，并且想办法把你的技

艺做成标准化的预制菜。从而形成一个可复制的生意。那些技术从业者，其实都可以考虑这个模式。把自己的技术，封装在一个产品之内，前期可能会比较艰难，但是他一旦过了奇点之后，会有爆发式的增长。作者说，最简单的方式就是写作，即便你一时半会想不到新的模式，你把自己的技能写成一本书。未来也有可能迎来爆发的可能。但前提是，他要有价值。所以话又说回来了，满足了别人的需求，解决了别人的问题，被更多地人所需要，这就是你的价值，当这种价值可以复制的时候，那么他自然就能产生爆发式的效果。有人说了，我写字了，写文章了，但是没人看，说明什么问题，你的价值还不足，至少是不足以吸引人。那么你就要在两个事情上下功夫，一个是你的产品如何进一步产生价值，放大这个价值，让价值一眼可见，另一个就是怎么去复制他，让边际成本尽可能的降低。甚至为 0。

大家普遍认为最难的一点，还是价值，很多朋友也对自己深深的产生怀疑，我到底对别人有什么用，我的特长到底是什么，很多人确实比较糊涂，感觉自己什么都不会，也什么都没有，基本就是废物一个。

但其实并非如此，我们有句话叫做天生我才必有用，你肯定有自己独特的优势，一个人把时间花在什么地方上，他就一定会在那个地方产生优势，你赶紧回忆回忆，别人有没有经常求着你办的事情，你的职业当中，有没有什么专业的东西，正好是别人也想了解的。如果都没有，其实也不用着急，现学也来得及，只要你想，只要你感兴趣都是可以的。比如当年明，他就对明史感兴趣，所以大量阅读明史资料，然后按照自己的语言逻辑，以时间为序列，就写出了一本神作。那么你也可以如法炮制，大量阅读清朝的文献，民国的文献，然后也模仿他的笔法，写呗。你就只干这个事，2-3 年时间，读完 100 本相关领域的书，怎么也成了一个二手的专家了。拼出一本书，应该没那么难。老齐就认识一个人，他原来要进公检法，参加司法考试，但后来发现自己就喜欢做案例题，特别有意思，然后就专门开了个号，专门给大家讲这些有意思的法律案例。吸引了不少人来听。老齐的读书圈也是这个路子，本来我把书都录成音频，是为了解决我在通勤当中的无聊，没想到，也同时解决了大家读书的问题。所以这就是价值。解决自己的麻烦也是创造价值。遇事别抱怨，多想想，没准还是你的商机。比如最近又有朋友抱怨，说跟你学了好久还是学不会，我应该先看什么，再看什么，有没有体系，一开始我也抱怨，总在想，这些人怎么那么笨，都给你喂到嘴边了，都不知道张个嘴。但后来转念一想，是不是新的机会，于是我又开始录视频课，你们不是想要知识体系吗，那我就给你一个知识体系，从头到尾的讲。

作者也说，写作，成长，和成功是一回事，写作就是生产有价值的内容，成长就是做一个有价值的人，而成功就是我们能为社会和别人做出的贡献，你能帮助到的人越多，你的价值也就越大。即便你现在没能力，没价值，啥也不会也不要紧，你现在去学习也来得及。比如有些人就搞不懂法律问题，那么你先学呗，只要你有兴趣，学完了再教给其他人也是可以的。很多事，都不可能是现成的，而是边打边成熟的。一个有经验的作家，他要写一本书的时候，也需要先查阅大量的文献，然后才能进行。所以只要你想，就一切都不晚，最怕的就是压根不想。没技能，没知识，没特长，然后还不想学。懒得学，那就只能废了。

所以我们总说，那些热心的，爱帮助别人的人，比较容易成功，因为他们总能发现别人的需求，有时候明明自己不会，也愿意替别人解决麻烦，这其实本身就是在创造价值的过程。比如我们就有一个例子，一个朋友说小孩要留学，另一个人就非常热心，帮他找关系，拖朋友。明明之前自己一点都不懂，但就是热心，最后跑下来之后，自己变成了半个专家，这就是热情。工作中也有很多这样的人，明明不是他的工作，但他就是愿意去学习，帮忙。结果在工

作中掌握了这个技能，跳槽的时候，利用这些复合技能，大幅提升了薪酬待遇。而最傻的就是那些，不愿意学，也不愿意干，只要不是自己的事，就躲得远远地。下班之后，一点东西也不愿意多学。最后就陷入了手停口停的危机当中。

归根到底，价值还是一个利他之心的问题，很多人已经觉得有一股浓浓的鸡汤味了，但是任何商业活动，都是建立在利他基础上的。不利他，你根本就卖不出去东西。利他之心才会对别人产生价值。明天我们再继续讲，利他和利己的关系，讲讲社交的价值。

【2】认知驱动 2：利他与利己并不矛盾

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，认知驱动，昨天我们说到了利他，老齐总结之前作的最对的一件事，其实就是利他之心，这也是我从打工到创业之后，最重要的思维方式的转变。以前想的更多都是利己，而做生意，一定得先想利他，你不要想，自己想干点什么，一定要反过来想，别人需要我做点什么。那些做出产品卖不出去的，大部分都是利己思维，我想做个什么事，做完之后就会发现，完全不是大家想要的东西，然后还得开会研究，我这个产品，到底适合什么样的人群，那么你想想，他的适配性肯定很差。因为他是运转逻辑就错了，后期去改，也会改的四不像。反之，我现在做产品，都是基于用户出发，大家希望我做点什么，我才去做，这样我的产品设计，一开始就是为了迎合这批客户的，所以适配性一定会很强。所以现在，很多粉丝问我，老齐我要干个啥事，老齐我有一个资源，要怎么着，我一般都给不出建议，因为你的逻辑错了，那么风险就会很大。而且成功的概率就会很小。所以你现在就闭上眼，努力去想，别人会让你帮什么忙，别人有哪些抱怨的地方，不方便的地方。你可以去解决问题的。即便现在不会，能不能通过学习，在未来具备解决这种问题的能力。

很多人不爱听利他这个词，就是因为他们有个误解，认为利他就是牺牲自己的利益，利他就是舔狗，就是讨好他人，以至于感到自己十分卑微，其实完全不是这么回事，反过来说，利他的人，才真正是站着赚钱的人，你仔细想想看，我对别人有价值，我当然就能跟他平等的谈判。反之，我对别人没价值，对老板没贡献，那才只能拍马屁当舔狗，不断地靠牺牲自己的利益，来取悦别人。所以利他就是价值，有价值，你才能有尊严。你利他的范围越大，你也就能反过来选择你的客户。都需要我帮忙，那我自然就可以选择，最后到底要帮助谁。所以现在你还觉得利他是舔狗吗？所以，尊严是自己打回来的，越没有价值，才会越卑微。当你的价值越大，你其实反而越强势。你想美团，一开始得靠地推去卑微的找商户，但是做到现在，你还认为美团很卑微吗？当别人都离不开外卖平台的时候，他就已经变成了中心。

听到这又有人说，那么是不是表里不一，先当孙子再当爷爷，是不是要坑别人，其实也不是。因为资源永远都是稀缺的，当你没价值的时候，肯定是孙子，但当你大部分人都对有价值的时候，即便你不想，你也肯定是爷爷了。所以他并不是故意的，也不是有意为之，而是因为资源有限，所以客观形成的结果，你觉得那些高高在上的生意，往往都是你压根就离不开的东西。恰恰因为他对你的价值太大了。

接下来我们看看社交，很多人都说自己有社交恐惧症，希望找到一本书，让自己会交流，会说话，但是作者说，最好的方式是影响，而不是劝说。啥意思，举个例子，老齐大学毕业的时候，我就建议我老爸，说家里的钱可以去买点黄金，然后给他分析各种原因和逻辑，那会得到的回应就是滚，你懂个屁，老子过的桥比你走的路都多。20年后，现在我早已经掌握

了家里的财政大权，本来不想替父母理财，他们也没多少钱，也不想让他们存钱。有钱享受生活就行了，但他们不干，哭着喊着还要把钱给我，必须得替他们管着。所以这就是差距，当别人看到你的效果之后，也就不需要什么道理去说服了。对你自然产生信服。比如一个法官，他说的法律问题自然可信，一个医生说的健康问题，你也会深以为然。但如果你只是一个达人，那么就很容易引出一堆杠精了。所以我们经常说，你根本无法通过道理说服别人，你能说服对方的方式，1是共同的利益，2是你的影响力。我的结果比你强，你自然就会听我的。所以这也是老齐做基金的其中一个原因，说再多也没有用，也懒得跟一些人掰扯道理，你也掰扯不清，业绩就在那，你自己看就完了。

我们应该建立一种心态，就是镜子心态，你试图说服别人的时候，别人不听，也不要纠结，更不要生气，他只是一面镜子，只是告诉你，你还不够强大。对方反驳的并不是你的道理和逻辑，而是你这个人。同样的大话，早期的马云说出来，就像是骗子，而后期的马云说出来，就是格局。

另外，你还得想想，我要怎么吸引对方，单方面的付出肯定是没有意义的，你有了价值，自然会产生引力，会有人主动向你靠近。比如年轻人的饭局上，最吃香的永远是成功人士，而成功人士的饭局上，最吃香的是谁？是大夫。组饭局的时候，有个大夫，就肯定不会冷场。

最后记住一句查理芒格说的话，想要得到一样东西，最好的方法是让自己配的上他。就像穷小子追求女神校花一样，你的想想自己凭啥。如果你只觉得自己对他好，那么对不起，对他好的人太多了，所以你的好，一文不值。现实很残酷，话也很难听，但他却是事实。

还有很多人会说，我天生内向，不善言谈，也不爱社交，该怎么办。作者说，我们其实根本无需扯着嗓子叫卖，根本无需在主动社交这条路上，挤得头破血流。因为这个世界上还有很多条通往成功的道路，比如被动社交，就非常好走，他不但不拥挤，还安静不必焦虑。他举例大网红李子柒，这就是一个不怎么社交的人，但是大家却都认识他，因为他用自己的作品说话。他这种冷淡风格，却让他火遍网络，也获取了一定的财富。所以这就是被动社交，通过产出独一无二，且具备长久价值的产品和作品，和世界保持联通。其实我们在商界也能发现这个逻辑，有的人就有社交牛逼症，比如马云，周鸿祎，雷军。张朝阳但也有很多大佬是社交恐惧症，比如马化腾，李彦宏，张一鸣，黄铮你很少能看到他们在公开媒体发言。但他们做的产品，你几乎每天都在用，他们的名字，也几乎每天都在被无数人提及。

内向的人，其实更容易产生好的产品和内容，因为他们更愿意踏踏实实的做一件事情，并且把这个事情做的深入，一般做研究的，做财务的，做投资，写代码的都很内向，而这些工作，恰恰是容易产生好作品，好产品的岗位，反倒是销售和市场人员，通常比较外向。但这两个岗位，还真没啥可说的。

所以内向是深度，外向是广度。如果你不擅长跟人交往，那么通常都会在一些领域，有很深的见解和认知，可以通过写作，以及打造产品的方式，把这些能够帮助到别人的事情，写出来，做出来。很有可能就会成为爆款，比如金庸和当年明月，这都不是一个外向的人，但他们的作品却一直在说话，跟大量的人在交流。

所以，说一千道一万，最后还是回归到，价值这个本质的问题上，你通过什么方式，对别人产生价值，这只是手段。现如今的传播渠道已经越来越多，但这有利有弊，有利的是，一

个东西，更容易的获得传播力，而弊端则是，渠道太多，大家的注意力被分散了，所以传播需要更有价值含量。原来普通好的东西，就能集中传播，获得持久的热度，而现在，必须得是特别好的东西，才能有传播力。而且这种热度，很快还会散去。比如金庸的小说，如果不是那个年代，在主流报纸上连载？而是放在现在的网络上，让大家免费观看，还能不能有如此的传播性，是存在疑问的。因为现在这些小说太多了。

作者提到了一个模型，把人的思维和认知能力，分为了 6 个层次，分别是环境，行为，能力，信念和价值观，自我意识还有使命，这叫做 NLP 模型，可以作为我们成长的标尺，比如那些最低的成长者，他们遇到问题后，第一反应，永远不是从自身找原因，而是把原因归咎于外部环境，比如感叹自己运气不好，没有好老板，不是富二代，老师教的太差，也有抱怨自己没有赶上好时代的。这样的人，往往从不认为自己有错，所以怨气十足。

第二个层次是行为，意味着什么呢？我们自己又处于哪个层次之中，咱们明天接着讲。

【3】认知驱动 3：如何跳出舒适区！积极寻求改变

各位书友，大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，认知驱动。昨天那我们说到了，人的成长，有 6 个层次，第一个是最低层次，啥事都赖别人，抱怨环境不行，他们常说的一句话就是，都是你们的错。第二个层次是行为，处于这一层次的人，开始关注内部，关注自己的行为，在自身找原因。开始懂得努力奋斗的道理。也比较上进。但这个层次犯下的重要错误，就是用战术上的勤奋，弥补战略思考的懒惰。只知道让自己在舒适区，不断地努力，而不愿意扩大自己的外延边界。这类人常说的，就是我不够努力。

第三层次，开始关注自身能力边界。能够想到，努力跳出舒适区，积极寻找科学的方法。但是也会产生一些盲目的自信，甚至沉迷于收集各种方法，策略，认知。但就是不行动。最后就是啥都懂，但是又啥都没做。他们经常会讲，办法总比困难多

第四个层次，信念和价值观，有一天他们明白了，再好的方法，也需要去刻意练习。知道和做到，根本就是两个概念，他们开始主动锻炼自己的能力，扩大认知边界，练习自己的能力。让自己不断提升。他们最多思考的就是，什么才是最重要的事情。

第五个层次是自我意识，他会从本源上去思考，我是一个什么人，应该做一些什么事，用老齐的话说，就是天时地利之后，开始结合自身的人和因素去思考问题。到了这个层次，就是一个真正的认知觉醒者了。这类人每时每刻都在想，我要成为一个什么样的人。

第六个层次，就更高级了，他叫做使命，开始考虑自己的使命感。那就不是为了自己工作，而是为了信念和责任。这些人，经常会把社会价值和利他挂在嘴边。当然社会上也会有很多骗子，假装自己在第六个层次，但其实啥也不是。

大家其实也可以自己对照，你遇到事情之后的反映，到底是处于那个层次。绝大多数人，可能都不会承认，自己在第一层次。如果这个都不能正视的话，那么其实这本书也就不用再看了，等到将来遭遇重大挫折的时候，可以再好好想想，今天老齐说过的话。人无远虑，必有近忧，绝大多数人，没有动力改变，因为日子还过得可以，但随着年龄的增长，家庭负担越来越重，再加上自己埋得坑越来越多。很有可能人到中年，遭遇一个巨大的麻烦。然后就会

让家庭出现危机。甚至是过不去的坎。大家也可以心平气和的想想，你现在的麻烦，都是因为过去过的太顺了。所以导致自己已经没有了抗风险能力。甚至还养成了一些非常坏的习惯，这些习惯一开始并不会有什么问题，但随着时间，他的危害就会越来越大。

我们在掌控习惯这本书里给大家讲过，要通过身份，过程，结果，三个层次改变自己的行为，从而养成新的习惯，所以很多人，其实都做反了，先给自己定了一个每天看书 2 小时的目标，然后还要写一篇读后感，最后干了几天太累，最后也就放弃了。而按照这个模型，我们应该反过来做，先要给自己一个读书人的身份，我要成为一个读书人，我要成为一个这个领域的专家，然后我要每天写一个心得，当做我的成长作品。为了实现这个作品，我再每天读书多少个小时。你看，还是干这几件事，但是把他倒过来之后，逻辑就全都变了。他不再是一个苦差事。而变成了一个有目标，有计划的事情。

很多人都愿意给自己定一大堆计划，但是却从根本上忘了，我为什么要做这个计划。即便每天读两个小时书，他也是为了学习，而不是为了读书而读书。这个是有本质区别的。你有了身份这个层次之后，心里的主动建设就开始了，你会天然的产生优越感，我是个读书人，本身就应该读书，读书就应该是我的主要休闲方式。比如很多人都问老齐，你每天累不累，看你这么多工作量。我的回答是，如果把这些都当成工作，我就累死了，一天工作 15 个小时以上。但如果你不把他当工作呢，比如给大家录这些书，读书人把看书当休息，那么我至少每天有 3-4 个小时是在悠闲的读书中度过的。以此类推，讨论投资，研究投资，这个事我也认为比打游戏有意思的多，就相当于玩了一场，现实中大富翁的游戏。没有什么比挖掘价值更有意思的了，那么也就意味着，我还有 3-5 个小时在打游戏。剩下的时间，就是跟各种人交流，你把他们当成朋友，那就相当于每天都在聚会。所以累吗？一分解下来，一天好像都在愉快的休息中度过。这就是身份改变，意义改变之后，带来的习惯性改变。

反过来，如果你把自己定义为一个打工的，只要出门，就定义为工作，那你就会很累，而且累的生不如死。所以作者也说，能够明确自己身份的人，才能够成为真正的高手。他们肯花时间，对自己进行心理建设，知道思维改变，要比行为改变更加重要。那些富人们为什么很容易东山再起，就是他的思维内核，早就已经跟普通人不一样了。

生活和工作中，有各种各样的不顺心，不高兴。这时候也考验我们的心里调节能力，你即便再有权，有钱，不如意也是十之八九。任何人都一样，随着你欲望的提高，甚至可能会更烦恼一些。那么这时候，也需要我们有调节心态的能力。比如任何事情都有利有弊，坏事情处理得当，就会向着好的方向发展。比如就在去年，清朗行动开始对财经自媒体收紧管制，按说这肯定是坏消息，我们快速反映，带着所有小伙伴，参加考试，获得资格。随后又在各个监管部门的交涉当中，得知我们相当的合规，那么就干脆往前走了一步，进一步拿个牌照，反而成立了自己的基金公司。如果没有清朗行动，我们可能完全想不到搞自己的基金。所以这就是坏事变好事。

从基金公司来说，我们募资的时候，都是市场最低点，这肯定也是坏事，因为大家都被套着，钱也过不来，影响我们的规模。但是转念一想，这反而是给了我们更多练内功的机会。可以把整个的流程和策略，做的更丰富，更扎实一点。等行情好了之后，这些该进来的钱，还都是会进来的，甚至当你的业绩很抢眼的时候，他们还会带着亲戚朋友的钱一块进来。反而有利于规模的扩大。回想一下，2018 年成立粉丝群就是这个历程，那一年也是熊市，但是跟着我们一起走过来的，最后都赚钱了，反而成了最好的宣传力量。越来越多的人慕名而来。

所以世界上没有绝对的好事，也没有绝对的坏事，主要看你的心态，和应对。应对的好，坏事也能变好事，应对不好，好事也能变坏事。比如 2021 年初，很多同行都规模过了百亿，但结果后面业绩稀里哗啦，有的公司干脆倒掉了。

困境是我们成长，改变的分水岭，而成长，改变也是我们和困境争夺选择权的较量。放弃选择，我们就会成为困境的囚徒，坚守选择，困难也会向我们俯首称臣。

老齐也经常说一句话，做最全面的准备，做最坏的打算。别总想着吃肉，也得想想，挨打了你该怎么办，当你把最坏的结果都想到，并且有能力承担这个后果的时候，那些好事也就随之而来了。

有人可能还是理解不了这个意思，到底我是坚定信念还是要留有后手？甚至还有人会引经据典，如果不是背水一战，韩信能赢吗？所以这就是问题所在，中国人太愿意相信权谋了，总觉得用个计，我就能赢得战争。但其实这都是幸存者偏差，你让韩信背水一战 10 次，他也就成功这一次。所以那是他没有办法的办法。而且即便如此，韩信也没有完全死磕，多亏他留了预备队，发现赵军倾巢而出的机会，快速袭击了对手大本营，从而反败为胜，另外，韩信跟项羽决战的时候，他也知道十面埋伏，四面楚歌。还比如在投资当中，再底部的时候，即便我再看好市场，我也要遵循策略去加仓，并保留一定的仓位留有后手，不可能把他一把全都买进去。一旦你满仓，就意味着你已经没有应对突发状况的能力。

所以二者并不矛盾，我一定要坚定信念，但是也要做好各种准备。明天我们再来讲讲语言的魅力，看看我们该如何跟别人去有效沟通。

【4】认知驱动 4：如何与别人有效沟通？

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，认知驱动。今天我们来讲讲沟通，美好的人生，要从好好说话开始。我们总说，要有颗感恩的心，甚至稻盛和夫说，碰到灾难，也要说声谢谢，这个大家一听，就觉得是鸡汤，是不是想 pua 我。但是多年以后，老齐突然体会到了他的意境。这种感恩之心，会让你心态变得十分平和。也没有什么东西再伤害你，所谓感恩之心，其实说白了就是知足。是一种尽人事，知天命的态度。

很多人之所以产生贪婪和恐惧，说白了就是总是认为自己是受害者，总想以最小的付出，获得最大的收获，总在说，为什么我付出了这么多，别人却这么对我？所以越想就越生气，最后干脆，也做个坏人，那么结果会怎么样，你的生存环境会越来越糟糕。对于不断抱怨的人，运气肯定会越来越差。这并非是什么玄学，而是客观规律造成的。我有一个好事，找人合作，你说我是找个爱抱怨的人，还是找个懂得感恩的人呢？找个爱抱怨的，干的好干的坏，我都会被埋怨，所以最后我也就不跟你说了。而那个懂得感恩的人，总认为别人帮助了自己，之前老齐就遇到过，托我办事，确实没给人家办好，但结果对方，并没有埋怨，还是感谢我的好心。理解我的难处，这反而弄得我很不好意思，以后我千方百计的想办法补偿他。最后帮了他一个大忙之后，我才安心。所以，这就是懂得感恩的人，运气都不会差的客观原因。

所以，语言，就是我们的工具，也是我们命运走向的关键因素，同样的事情，不同的表达方式，会取得完全不同的结果。比如穷爸爸就总是说，我可买不起，但是富爸爸却经常教育孩子，一定要说，我怎样才买的起？说买不起的时候，你的大脑就会停止思考，而怎样买的起，

才能激发你的大脑活动。

那么在说回到感恩的表达,其实就是要强迫自己的思维,多想解决办法,而不是去怨天尤人,抱怨的话一出口,你就不再产生积极的行动。所以,语言-态度-行为-结果,这是一条重要的行为链条,我们的一切行为,都要从语言的表达开始。

除了语言之外,其实还有很多的外部表现,也会影响我们的内部状态,比如服务行业,都要练习微笑。这并不是完全的形式主义,他的目的还是让微笑刺激你的脑回路,让你能够产生更多地服务意识。一个习惯于微笑的人,说话往往就不会刻薄。所以作者说,可能根本就不存在刀子嘴豆腐心,这一般都是大家给自己找的形容词,认为自己就是嘴比较毒,但是心很好。这种概率非常低,反而嘴很好,心很毒的人倒是经常出现,因为后者都是善于伪装,而前者肯定不会伪装,没有人会把自己伪装成,嘴很毒,嘴毒的人,通常也都是内心的投射。大多数情况下,尖酸刻薄的人,都有尖酸刻薄之长相,他们也绝不会对你有什么笑脸。所以这是可以用的排除法,但反过来推,习惯微笑的人,就一定都是好人,这个却并不一定成立。

什么人容易实现创新?往往是那些天马行空的人,反而那些充满理性思考的人,容易陷入局限当中,所以每个人都不一样,适合的工作也不一样,做管理的做投资的,需要更多地是理性思考能力,但是做创新的,做创业的,需要的其实反而是颠覆式思维,要敢想敢干。

在面对未来的时候,其实每个人也都是渺小的,即便你再权威,也没办法预知未来,比如当年 IBM 的创始人,就认为,全世界对计算机的需求,大概 5 台就够了。美国巨头,DEC 的创始人,也说,让每人拥有一台电脑,这完全不合常理。世界上最好的科技公司的创始人,在科技的发展方向上,却犯下了巨大的错误。这个再正常不过了。而整个的科技行业,却在一轮又一轮完全是异想天开的创新当中,滚滚向前。很多都是当初非常荒唐的想法,但最后却成为了伟大的生意。所以我们总说,成功者思维就是大胆假设,小心求证。作者也说,乐观构想,悲观计划,乐观实行。也有人说是长期乐观,短期悲观,当下愉悦。

啥意思,简单说就是我们应该看好长期,并且用积极乐观的心态,着眼未来,把握当下,过好每一天,这么解读你就能理解了。但是绝大多数人其实都过反了,长期很悲观,短期却无比乐观,当下还很痛苦,做什么事都急于求成,遭遇一点挫折,就十分的悲观。这样的心态是肯定不可能成事的。因为任何事情都一定是很艰难的。如果总想着轻轻松松就搞成,总想着暴富,那么这本身就是很不切实际的想法。

所以理性思维好不好,好!投资当中应该理性,但也要知道,理性思维也是一把双刃剑,他也会限定你的思维,一定要知道,收益是由胜率 $\times$ 赔率组成的,当我们追求胜率的同时,一定会牺牲掉赔率。而当我们追求赔率的时候,胜率他也就不可能高。胜率和赔率双高的机会,肯定也有,但他一定是极小概率,而且当他出现的时候,往往还会非常的丑陋。甚至让你感觉,这完全就是个坑。反之,胜率和赔率都很低的时候,反而看起来非常的美好。总之要记住,这个社会没什么是不可能的,不要对自己设限。谨慎是好的,谨慎应该用于方式方法上,而不要把谨慎放在态度上。当你已经觉得这个事完全没可能的时候,那么他就真的没可能了

很多人其实心里是不太健康的,因为他总有一种负面偏好,这其实就是一种动物本能,总愿意听那些负面的东西,这种负面的事情,也更有传播力。比如我们说个好人好事,现在几乎没人愿意听,但是你把它反过来,说哪又着火了,天灾人祸了,立马就会引发大量的转载。

老齐做传媒出身，太知道媒体的喜好了，而媒体的喜好，其实就是大众的喜好，大家爱看什么，第一反应是什么，那么我的选题就要制造什么。比如股市大跌更有新闻量还是股市大涨更有新闻量，股民爱看大涨，但是社会新闻愿意看大跌。

我们也经常有这样的经历，对几个特别恶心的事情，历历在目，但其实你这一辈子几十年，可能就遇到这么几个恶心事。绝大部分时候，都还是挺美好的。但这些美好很容易忘记，反而是恶心的情境，记忆犹新。人际关系也是一样，一直都很好，但可能就一个行为，然后就彻底反目成仇。应该说，我们的大脑他就是这么设计的，我们的大脑分为三个部分，本能脑首要职责就是确保生存，因此他会警惕危险，情绪脑会喜欢新奇，他关注运动的事物，忽略静止的东西，理智脑会高级很多，但是他会先入为主，也就是善于分析，寻找问题，当你拿着锤子的时候，就会看什么都像是钉子。

人类的这三重脑结构，从哪个角度看，他都是情绪的放大器，所以我们天生就是烦恼主义者，有句话叫做，人生不如意十之八九，无论你再有钱，有权，也是如此，一个人不可能天天都开心的不要不要的。绝大多数时候，依旧是愁眉苦脸。我们自认为多赚点钱，就没那么多烦恼了，但其实那只是自己认为而已，老齐这一路走来，发现反而是赚的少的时候，烦恼少一些。

那么怎么办，我们怎么调节自己的心态，需要 we 不停的反思，发现生活当中的美好，多想想自己已经拥有的，少想想那些还没得到的，其实还是那句话，要懂得感恩，我就经常劝自己，凭啥好事都让你赶上。在这个社会上，你已经是极少数的踩了狗屎运的人了。就不要再自寻烦恼了。特别是一些无能为力的事情，就随他去吧。该损失的时候，就要认赔。这本身就是一种平衡。是为了我消掉孽障。你如果把每一次逆境，都能理解成为一种修行，是一场消灾的仪式，那么你的心态就会特别的好。

当然这绝不等于阿 Q 精神，区别就在于，阿 Q 总是安慰自己，欺骗自己，但我们是心平气和，更多地不是气人有，笑人无，而是要仔细思考，当下最该做什么，当下要做的，是否符合我的长远目标，我该怎么让这些坏事情，都变成好事情。既然是一场灾难，一场逆境，我们不要浪费他，总要有所心得，不是让意志更坚强，就要让能力有跨越式的提升。明天我们在讲讲，人生当中的二元对立，别总是非黑即白的考虑问题。

【5】认知驱动 5：为啥自己的运气总是不好？因为你有这个致命的坏习惯

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，认知驱动。今天来说说，二元对立，这个词听起来非常的专业，但其实就是非黑即白，非好极坏，在我们的认知里，经常出现这种简单的逻辑，比如我们看电视的时候，都会问，这是好人坏人。玩游戏的时候，也不是赢就是输。所以在点点滴滴中，都在强调这种二选一的错误逻辑，长大之后，就变成了巨婴。永远活在一个线性的思维上。在他的世界里，找不到第三条出路。最后导致他的行为也就非常极端，他认为的好人，就必须得哪都好，这个人不能有任何毛病。他认为的坏人也必须哪都坏。做点好事，也必须是别有用心。那么最后，你的认知世界里，肯定就是一塌糊涂。慢慢也就发现，没有好人，全是坏人。因为压根就不可能有一个没有缺点的人出现。反而是骗子，会极力的伪装自己的缺点，然后骗你上当，所以错信了不该信任的人，你自然也就错过本该信任的人。所以老齐最后，从来都不同情那些被骗的人，不辨善恶，不分忠奸，本身就是错，而且是错的离谱。这种人你帮他，他还要骂你。妥妥的现代社

会版人血馒头。所以，我们都要反思，为啥自己的运气总是不好，因为没人帮你了。为啥没人帮你呢？因为你把能帮你的人，都得罪光了。

我们在讲底层逻辑第二部的时候，刘润老师就提出，思维的几个维度，最低就是这种二元对立的逻辑，股市涨不涨，经济好还是坏，这个人是好人还是坏人。你这么思考问题，永远没前途。我们必须让自己升维，打破非黑即白对自己的限制，先把自己的认知建立在一个平面上，这样你就有了一个XY轴组成的坐标系，至少就是4个选项，如果还能升维，到了三维空间轴，建立笛卡尔坐标系，能看到随着时间的推移，可能性在做位移，那么你就更加接近事物的本质。

我们要用哲学思想，分析世界，不能光看到黑色和白色，更要看到灰色，甚至还要看到很多的五彩斑斓，这其实就是辩证法的原理，任何好事的背后总有坏事，任何坏事应对得当，也都能向好的方向发展。一个人的优点背后一定对应着他的缺点，比如这个人很细致入微，那么他就肯定很谨慎，创新能力欠缺。一个人很善于天马行空，反过来就会在执行层面不断出错。为啥谈恋爱的时候，你感觉对象哪哪都好，那是因为你看的都是优点，而结婚之后生活在一起，优点的背后，都会跟着一个缺点。比如长得漂亮，那一定费钱。收入高的，一定不顾家。所以并非是这个人变了，而是场景变了，所以有些问题暴露出来了。这些东西之所以你之前没有想到，就是受到了二元对立思维的局限性。

投资中也是如此，总有投资者问，老齐这个能不能买，这个好不好，在大家的眼里，只有能或不能，两个选项，但很少有人去问，这个该怎么买，他的优点和缺点是什么，机会和风险在哪？更适合于长期还是短期？即便我把这些给你讲清楚了，但是如果你的思维逻辑还是二元的，那么最后听到的逻辑，还是买或不买。所以最后咱俩根本就不在一个频段上。你要听的结论其实就是，买吧，这个东西哪都好。但我不可能得出这样的结论。还是那个道理，有利就有弊，趋近于长期获利的东西，短期波动一定很大。而规避波动的东西，长期收益一定很低。你既想要收益，还想要确定性，那么就必须牺牲流动性。也就是说至少要给我3年以上的时间。甚至5-10年。这叫做理财投资当中的不可能三角，但绝大多数人都不会这么去思考。所以现在明白了吧，骗子为啥那么好骗，就是迎合了大家这种二元思维逻辑，这个好，哪都好，赶紧买。你会觉得，这哥们说的比专家通透很多，于是你就上当了。

那么是不是说二元对立就一定不对，完全就应该抛弃这种逻辑呢？其实也并非如此，我们思维的过程要尽量复杂，建立多维的空间，但是在复杂过后，落实到行动中，往往就又回到了二元对立的逻辑上，也就是你到底要不要做，这是一个战略选择问题，把这个战略想清楚了，才是战术上的该怎么做的问题。所以我们总结，分析问题的时候，要尽量复杂，把利弊想清楚了，比如投资上，想吃肉之前，也要多想想该怎么挨打，自己错了该怎么办，未来时间到底是否对我有利。把这些都想明白了，就是剩下了2个问题，做与不做，以及怎么做，这才是我们分析问题，处理问题，解决问题的态度。

在生活中，我们每个人都在追求，一劳永逸，毫无压力，总在向着这个方向努力，以为上大学就好了，工作就好了，多赚点钱就好了，财富自由就好了，但其实你永远都无法达到完全满意的目标。因为人的欲望也会跟着膨胀，而且膨胀的速度，其实要比你的成长快的多。所以你就总对现状保持不满。之前我们讲过，我们要想让自己成长，就要到舒适圈周边去做拉伸，也就是做那些有挑战的，有可能会失败的东西，才能帮助我们积攒能力，实现成长，而不要一下就到困难区，那样反而你会失去乐趣，甚至容易产生恐惧。所以必要的压力，其实

对生活是有帮助的，也是生活乐趣的来源。完全一片寂静的生活，也是相当的无聊。比如很多人退休之后，往往都难以适应。所以在 60-65 岁这个阶段往往最难熬，突然觉得无所事事了，就感觉被世界抛弃了一样。人也会快速的颓废下去。

甚至有不少人为了对抗这种状态，还会尽量返聘，或者自己出去找个事干。不为赚钱，就为了能让生活别太无聊。更有甚者，有些创业成功的人，很多都患有抑郁症，比如徐小平就说，当年他带着钱从新东方离开，就差点抑郁。其实这就是因为没办法再做拉伸了。那么这个人就会产生熵增效应，从有序变成无序。能量快速衰减。包括我们的身体，技能和认知，要想对抗这种熵增，就必须做功，也就是说，你得持续的进步，才能实现平衡。

当然反过来说，压力太大也不行，如果神经的那根弦崩的太紧，也容易崩溃。比如你之前根本不读书，上来就给自己一天设定 4 个小时读书的计划，这就属于是困难，你其实坚持不了几天就会系统崩溃。所以不妨先从半个小时到 1 个小时练起。慢慢再增加时间。投资也是如此，从来没投过钱，那么就先从买债开始，慢慢加 1-2 成股票。大部分人都是上来就满仓股票，那么你拿到住才怪。

之所以很多人，都直接把自己扔进了困难区，并非是他们不知道，这个很困难，而是急于求成，就想快速的达到某种目标，是一种临时抱佛脚的心态。但这恰恰是你一事无成的根源。就跟投资一样，你越是想一夜暴富，那就越是会一夜返贫。相反那些慢慢变富的人，反倒是可以走的很安稳。最后反而取得了不错的业绩表现。所以任何技能学习，都是如此，先找到舒适区，然后进行拉伸。比如老齐练投篮，三秒区以内就是我的舒适区，命中率很高，那我就把自己的训练重点，放在三秒区外一步的位置。别看就这一步，命中率至少下降一半。所以这就是我的拉伸区，等我啥时候把这个位置投习惯了，再往外扩围。这也是一个篮球教练给我的方法，他说你原来那种，在三秒区外瞎投半天一点用都没有。因为你根本进不了几个，也就压根不会有肌肉记忆。

下面我们进入本书的下半部分，做事的方法，你知道该怎么做了之后，该用什么样的方法开始。作者提到了一本书，叫做这书能让你戒烟，里面写到，大多数人无法成功戒烟的原因，就是不清楚烟瘾形成的真正机制，而是生靠意志力去戒烟。最后根本就是盲目的。所以我们要改变，更要科学的改变，知其然更要知其所以然才行，别总想着对抗人性，人性往往经不起考验。你第一天戒烟的理由，在日后会逐渐的减弱。那么最后必然就是前功尽弃。所以你必须反过来想清楚一些问题，戒烟并不是你在失去什么，而是在获得什么，只有产生了获得感，你才能坚持下去，并且持续提升。确实如此，为什么我们那么爱打游戏，想想不是很可笑吗？那么一个小人，对着一堆 NPC 乱砍，就这么拿着鼠标点了一天又一天。图啥？游戏公司就是吃准了我们的心态，所以给我们经验值，装备，技能，这就是我们的获得感。有了这些获得感，就不会在感觉自己失去时间了。明天我们再来讲，做一个长期主义者的意义。

【6】认知驱动 6：如何才能改变自己的坏习惯！动力在哪？

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，认知驱动。今天我们来看看，要想改变一个习惯，必须坚持长期主义的思考，要给自己转换视角，换取长期反馈。只有不断地获得，你才会坚持下去。比如我用一套方法，赚到钱了，那么我肯定会长期坚持下去，因为赚钱就是你的所得。相反一套方法，没让你赚到钱，你就会很快放弃。别人再跟你说什么你也不听。很可能他们都是用的一套方法。但是进入的时间点不一样，有人

是熊市进入的，他就赚钱了，所以产生了很好的反馈，就坚持了下去，有人是牛市末尾进入的，他就赔钱了，所以最后就永远没找对方向。所以老齐也一直劝大家，再苦再难，你也用正确的方法走一轮牛熊，很快你就能感受到正确的力量。一旦产生了这种正向反馈，就好坚持了。老齐就是幸运的，我学习财经是在 2006 年，转行做金融是在 2014 年底。创建星球是在 2018 年，成立基金实在 2022 年下半年，所以我都赶上了非常好的时间节点，这就让我，上来就能感受到很好的回馈。所以也就越来越有信心。

那么有人说，我就是容易放弃，容易坚持不下去怎么办，怎么能给我增加信心，作者提供了一个简单易行的办法，就是写下来，当你无法掌控情绪的时候，你要把他写下来，当你经常分心走神，执行力不强，也要把他写下来，当你没有人生规划，没有愿景目标，更要写下来，甚至老齐一直都说，你要做投资，就要先把交易计划和策略写下来。而不要总是临时想起什么就去交易，特别是当你策略和交易不能分开的时候，把策略写下来，将起到至关重要的作用。甚至就是你投资的胜负手关键。但尽管我强调了这么多，我相信 99% 的人，依旧没有行动。都会觉得自己不需要。所以这就是知行合一的最大问题，你明知道最好的方法，但就是不去执行。编造各种各样的理由，起到欺骗自己的作用。这其实就是专业和业余最大的区别，专业追求的更多是流程正确。而业余则追求的是随心所欲。举个例子，很多人都喜欢唱歌，业余的找个 KTV 就开唱了，而专业的则有每天的练声计划。那有没有业余的能干过专业的呢？肯定有，但需要满足两个条件，1 业余的没那么业余，2 专业的也没那么专业。比如巴西的业余球员，踢中国的专业联赛，应该也是问题不大。

为啥反复强调写下来，因为我们的大脑，会产生他太多的想法，也有很多的担忧和念头，有的时候自己也记不清，当时产生过啥想法，所以你要是不用笔把他记录下来，就很容易产生记忆混乱。然后也会给自己找各种各样的借口，逐渐就偏离了你最初的那个想法。比如我想建立读书的习惯，但一段时过后就坚持不下去了，于是原来的意志力就会开始变得模糊。太累了，要工作，陪孩子，等等借口就开始浮出水面，最后结果就是改变原计划，等两天再说，而等着等着，这个计划也就彻底放弃了。所以我们往往善于常立志，而不擅长立长志。你的计划做的很潦草，执行起来就一定很潦草。而让潦草的计划，具有可执行性，那就要落在纸面上。这样时间地点人物，起因经过结果，最终要实现的目的，就全都有了清晰的描述。那么等你坚持不下去的时候，一看到这个计划，就以有了一种约束力。

在你写下来自己的计划和目标之后，我们就要大胆的假设一下，看看有什么能力可以让自己快速的进步，我们经常会想的一种逻辑方式就是，假设别人怎么怎么样就好了，但是很少去假设，自己怎么怎么样？但恰恰是假设自己的作用最大，这样你就会非常清晰的定位自己的能力。比如当你特别迷茫，想不清自己的未来，该怎么办呢？比如你可以假设，如果我是谁谁谁，我该怎么干，如果谁谁谁在我的这个位置，他会怎么干。假设的好处就在于，你会快速的拿到解决方案，也会看到自己现在和这个解决方案之间的差距。那么就会给你在这中间，规划出一条路径。这就是你该去努力的方向。

比如我们基金在运转过程中，我们总希望能有一个调整仓位的依据。那么我就假设，有一个量化指标，能根据宏观经济，信用数据，动量因子等等方式，帮我规划整体仓位的变化。那么这就清晰了，去找这个量化模型就好了。各大券商研究部量化团队我们都翻了个遍，最后形成了一个 15 个因子的量化模型。帮我们来判断基础仓位的变化。当然，这套模型也在不断地跟踪和优化当中。所以现实当中，不怕你提要求，反而怕你提不出要求。往往你能提出要求，就总有办法可以实现。

这几年我们做社群的时候就发现，急功近利，急于求成是普通人失败的通病，太想尽快做好一件事了，往往反而是你失败的根源。设想一下自己，没有任何准备，也没有任何练习，就拿着枪上战场了，甚至有人一着急连枪都忘带了，那么你想想会有什么后果。先不说你成功的概率，你存活概率都会很低。特别是在投资和创业领域，往往都是脑袋一热就开始干，完全缺乏对于市场的研究和分析，甚至连 BP 是什么东西都不知道。所以说，如果失败的人，都有一个共同的缺点的话，那就是他们很少深思熟虑。无论是赞成还是否定，都会很冲动。做事也没有计划，更没有步骤。就想一夜之间达到目标。

这其实都来自于一种心里，就是对自己和对他人期望过高。有个笑话，孩子刚出生的时候，家长总觉得自己生了个宝，我的孩子怎么也是当总统的材料，到了幼儿园，觉得自己的孩子倍儿聪明，清华北大以后不在话下，上了小学之后才逐渐被现实打败，但还在梦想孩子以后能突然开窍，至少混个 985，直到中学，才意识到有个大学上已经很不错了。孩子也是一样，10 几岁的时候，觉得 BBA 那叫车吗，怎么也得法拉利，兰博基尼，劳斯莱斯吧，20 多岁，工作之后，开始接受 BBA 也是人生梦想。到了 30 岁，欲望降到了帕萨特。所以欲望太高，是一种病态心里。只有主动降低欲望，才能丢掉思想的包袱，轻装上阵，往往越是不急于求成的人和企业，在一个领域里面，他的布局越早，越深。最后反而成为核心竞争力。比如巴菲特就常说，我把方法都告诉你们了，而且持仓全都公布，你都玩不过我，因为你们没人想慢慢变富。

作者说没有人是天生什么都会的，哪怕只掌握一门技能，也需要反复的练习，不断地试错，所以在你不断失败，不停犯错之后，很多人其实就打算放弃了，这也是急于求成的心态在作祟，总是不允许自己有个进步的过程，最好是只要学了，马上就能有改变。越快越好，甚至今天学了，明天就能用的上，这种事是很难发生的。绝大多数情况下都是你坚持了很久，都没有一丝收获，就比如老齐，我写了 8 年博客一分钱收入都没有。但是之后等来了自媒体时代，一下就全都通了。瞬间变成了各平台的头部作者，当年还是挺赚钱的，光靠写点文章，一年赚个上百万都没问题。所以这就是把之前 8 年欠了你的钱，一次性还给了你。从这个事之后，我就意识到，付出总有收获，现在还不明显，只是因为你还没有实现量变到质变的转换，高筑墙，广积粮，缓称王。持续积累，降低预期，没准哪天就有爆发的机会。

当我们这么想之后，反而可以心平气和，少即是多，慢就是快，没有效果，就持续积累。只要方向对了，总有收获的那一天。所以反而我们能够看的更加长远了，也愿意为一些 10 年之后才爆发的需求，提前布局。只有这样你才能不着急慢慢做，这条路上也并不拥挤。等到别人都看到是机会的时候，离你已经差的很远了。

明天我们再讲讲深度练习的意义，这是从普通过度到卓越的分水岭，绝大多数的读书无用论，基本都是在练习之前就停止了。也就是知道很多，但练习很少，最后读书当然也就没用。明天我们就来看看，到底该怎么去练习。

【7】认知驱动 7：读了很多书！为什么生活还是没有变化

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，认知驱动。来说说练习，其实我们都感受过，高考，就是一个求知到练习的过程，你上课的时候，总感觉学的挺好，但是只要一考试就废，这就是你缺少足够的练习，而到了高三，几乎一年时间，都

不怎么开新课了，而是反复的去复习。像一些小镇做题家，他们的秘诀就是，每天一套真题，通过题海战术，来让自己产生应激反应，从而提高高考成绩。这种做法我们虽然不提倡，但他却相当有效。有人可能要抬杠了，有些人学一遍就会，压根不靠刷题，也能高分。确实存在这种天才，比如有的高考状元接受采访，问他，为什么选择理科，他说的话很扎心，因为简单，上课就都会了，在我们一般人看来，这说的都不是人话，但确实有这么一种人，就可以做到，这就是天赋。唯有天赋，是可以不靠练习，也能达到很高的水平。比如有人天生会唱歌，也不用连声，就有很好的音准和音色。但这些都不可遇不可求，对于绝大多数普通人来说，反复的刻意练习，才是你唯一掌握技能的出路。当然后面还有一句话，努力在天赋面前依旧不值一提。当你要往上走的时候，或者当大家都很努力的时候，那么就真的是天赋很重要了。比如我们讲过的沈南鹏，他在国内被称之为数学天才，而到哥伦比亚大学留学之后才发现，自己在数学方面竟然缺少天赋。所以天赋往往都是比较出来的。努力会决定你的下限，而天赋决定你的上限。

很多人学英语，就是要靠肌肉记忆，反复背诵，甚至真的拿英语词典，从头背到尾，要背上好几遍。但也有人就学的很轻松，老齐就见过一个人，精通 6 门外语。还能说一口地道的河南话。他说是因为小时候家里的保姆是河南人，所以也没有刻意去学，但就是会了。我们也不必抱怨生活的不公平，其实每个人内心深处，都有一种天赋，只是有的人开发出来了，有的人没开发出来而已。比如会 6 门外语这哥们，数学就一塌糊涂。再怎么学也学不会。后来我们还讲过一本书，叫做优势成长，作者提出一个观点非常有价值，就是一定要到你的优势领域，去做刻意练习。这样才能让你的上限无限拔高。而不要总在自己的弱势领域浪费时间。你不擅长这个，再怎么练习，其实也都是徒劳的。那么什么才是优势领域呢？就是你十分感兴趣的，一学就会的，而且还乐此不疲，能够上瘾的。有人说我就擅长打游戏，那也行啊，你就当专业练呗，现在游戏陪玩，游戏代练，也是一个职业了。更别提那些专业战队的选手了。

刻意练习，有四大要素，分别是目标，专注，反馈和拉伸，也就是说，要目标清晰的，聚焦在一个领域，然后重复一些事情，获得体验上的反馈，向更高的难度持续拉伸。就拿健身来说，我要跑步塑性，这就是目标，聚焦在减脂和慢跑上，感受自己体力的变化。一开始能跑 3 公里，慢慢加到 4 公里，5 公里，最后达到 10 公里，速度也可以越来越快。这就是一个循序渐进的过程。有些人每次都是 30 分钟，跑 5 公里，这就属于没有能力拉伸。你的能力就不会有提升。我们要力争每次训练，都进步 3% 左右。比如你上次跑 3000 米，那么这次就跑 3100 米。

作者总结，这种刻意练习，在心态上要慢，允许自己低姿态起步，进步缓慢，但动作上要快，要求自己逐渐熟练，每次进步。再比如读书，你不可能像老齐这样，每周看完一本书，那么你可以先从跟着我听完一本书开始。你看不了很多字，可以先从每天就看 20 页书开始。那么一本书，大概半个月到一个月也就看完了。练 3 个月后，每天看 30 页，慢慢加量。加到每天看 50 页-100 页的时候，你也就跟我一个速度了。所以他都有一个过程。

哲学家叔本华就说过，人类幸福的两个死敌就是痛苦和无聊，当我们成功远离一个死敌的时候，也就等同于接近了另一个死敌。所以生活确实就是在这二者之间左右摇摆。啥意思，简单说就是，如果没有痛苦，自然就会很无聊，如果不无聊，他就会很痛苦。没有难度的事，通常都会很没意思。而有意思的事，大概都是很有挑战性的。你想想看，是不是这个道理，人只有无聊的时候，才会消遣，而这些消遣，不会给你带来快乐，只能打发时间。如果你一

直做这种消遣，反而会越来越空虚。

但老齐觉得，也许还有第三个选择，既无聊也痛苦的事，不容易出现，但是既不无聊，也不痛苦的事，到是时有发生。通常这种事会给你带来巨大的满足感。比如你参与一个重大的项目，并最终取得了非凡的成绩，那么就是一个既不无聊，也不痛苦的事情，甚至还很享受其中。而这种事情，我们一定要多做，尽量把时间，浪费在你非常感兴趣，又有一定挑战性的事情上。如果这个事情，跟你的长期目标一致，那就太美好了。比如参加个兴趣小组等等，爱好相同的人，在一起经常切磋技艺，还能扩大社交范围。当然，如果是你非常感兴趣的项目，那就更好了，因为除了喜好之外，还能够产生回馈。

很多人都说，工作久了会感到疲惫，这时候作者有个办法，就是玩跨界，这是一个主动休息和换脑子的过程。简单来说，就是你可以给自己找个副业，通过主业和副业的切换，来实现，交替进步。这种跨界，并不会影响到你的本职工作，因为大多数都是用你的空闲时间来完成的，比如当年明月，用别人看电视刷手机的时间，他醉心于写作，最后写出了明朝那些事这本名著。那么我们也可以想想，你有没有啥之前想干的事，也可以利用业余时间把他干起来。比如老齐就横跨传媒和投资两个行业，一开始传媒是主业，投资是副业，后来去了投资公司，反过来了，投资是主业，传媒成了副业，后来自主创业之后，这就成了我们两个重要业务，并且齐头并进。而我的时间，也在传媒和投资当中，来回切换。投资调研累了，就去讲讲课写写稿，稿子写累了，就去读读书，书也看累了，就再回来给研究员们开会，听各大机构路演。一天过的还挺充实，不知不觉就天黑了。但其实也没有想象的那么累。

所以你有没有跨界的 B 计划，为你补强呢？赶紧想想，这个事可以现在不赚钱，也不产生效果，但是你必须喜欢干，而且长期还能对我们的能力做拉伸。这个东西只能靠你自己去想，人和人的差异性是很大的。比如有人就愿意通过做饭来休息，而有的人就会把做饭当工作，甚至认为比工作还累。

另外，如今这种跨界，甚至反差，反而容易吸引眼球。比如一个科班出身的舞蹈家，给大家展示舞蹈，不一定有人看，而一个银行的小姑娘，守着打印机跳舞，却火了。还有工地搬砖的小伙，随便跳几下，也有人愿意看。还有像老齐这样，一本正经的给大家讲财经，在抖音上完全没人看，好多小姑娘，也都在说财经，粉丝动辄几百万。这就是你的身份，降低了大家的预期。一旦他知道你是业余的，就容易产生预期差。觉得你说的还挺好。这就好比说，你家 5 岁的孩子，背个唐诗，就引来一篇掌声。但你要是个中文系的大学生，再表演背唐诗，就不会有人观看。所以通过 B 计划，打造你的副业，没准会有更多的人愿意关注。比如哪天老齐不讲投资了，在网上表演个胸口碎大石，流量估计就上去了。

我们经常讲，越努力越幸运，但没说努力就一定有收获，所谓幸运，其实只是你的概率提高了。之所以他不是线性的产生反馈，就是因为还要看你怎么努力，在什么方向上努力。如果努力的方向错了，那么甚至不如躺平不动。甚至努力的环境也很重要，那么多家长豪掷千金，就为了买一个学区房，也是为了给孩子一个好的环境。环境肯定会改变人，比如周边的人都在看书上自习，你也就有了原动力。如果大家都在刷手机打牌，你是很难出淤泥而不染的。所以孟母三迁的故事，早就告诉我们，移动到更好的环境当中，就是借势而为的上上之策。当然他绝不仅仅指学区房，你与什么人为伍，就决定了你的未来高度。老齐认识很多生意上的朋友，他们都有一个愿望，让我帮他带带自己的儿子，也就是那些富二代们。就是希望能够通过我们的氛围，把这些富二代引向正途，拥有投资思维，少败家。明天我们继续来讲，

如何寻找可以偷懒，且借势的环境。

【8】认知驱动 8：与什么人为伍，就决定了你未来的大致方向

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，认知驱动，昨天我们说到了，环境可以改变人，一些富二代朋友，特备爱拿老齐说事，只要跟家里说，是来我这里做客了，家里都特别的支持。我也很想把这些富二代们都组织起来，成立个商会组织啥的，可以整合一些资源，形成一些新的生意。让他们也能干点自己喜欢的事情，并在父母面前证明自己。这确实也是富二代们的强需求，家里的生意不爱接班，觉得没意思，也嫌累，没前途。就想自己搞点什么，但是又不知道该干点什么。但他们的背后其实都有巨大的资源宝库。需要有人用商业的眼光来帮他们挖掘。

我们经常讲，借力打力，四两拨千斤，其实就是这个思路。与什么人为伍，就决定了你未来的大致方向。如果你天天跟退休的大爷大妈们混在一起，那么也就是家长里短这些东西，但如果你的朋友，投资领域的大佬，还有一些有资源的创业者，路边吃完馄饨没准都能聊出很多的生意来。我现在最愿意去的就是这种商务局，聊得都是怎么做生意，怎么创造价值和商业模式，反倒是一些家庭聚会，特别反感，能不去就不去。除了围着孩子转，几乎完全没正事。那么一个思维正常的人，他要天天都在这种商务局里侵染，即便啥都不动，多听听也就都学会了。甚至还会有人给你作辅导，问你做啥的，有啥资源，帮你把资源盘活。这种商务局的层次越高端，他的作用就越是明显，比你上多少 MBA 和商学院都有用。

所以你要想改变现状，最重要的，就是要跳出你现在的圈子，换一个环境去生活和工作，那些具有强大自控力的人，其实也并非比别人拥有更多的自律能力，而只是因为他们知道，不要让自己置身于充满诱惑的环境当中。这才是保持自律的秘诀。比如你要减肥，就别老出去参加聚会，多去健身房找环境。你要想长期投资，就别总去看行情，多参加读书会，而不是炒股群。你要想避免短视频和游戏上瘾，最好的办法就是从手机里，把这些软件都卸载掉。也远离那些没事就带你上分的兄弟。多去图书馆，找找感觉。

很多人对于读书，其实也产生了一定的误解，大家认为读书是什么？是学习，学习就等于成功，但其实这个等式并不成立，很多人也读了一辈子书，但也就顶多是一个读书人，甚至像孔乙己那样，依旧一事无成。那么为啥会有这么大的差异呢？说白了就是，他读书只是在吸收知识，但是他并没有使用知识。也没有产生思考，这些知识到底该如何运用，我们叫做，为了读书而读书，为了学习而学习，最后也就学成了书呆子。

作者强调，知识和智慧不是一回事，智慧是要去实践的，知识当中，也有很大一部分是存在你的潜意识当中，如果这部分知识不去运用，你就得不到很好的发展。不知道大家有没有这种感觉，老齐经常会有一种思想拥挤的错觉，觉得千头万绪，好像就在嘴边，但是又好像梳理不出来。总感觉思路就在旁边，直到有一天，指不定干什么的时候，一个灵感闪现，把这前的想法全都串了起来，形成了一个完整的思路。通常遇到这种情况，我无论在干什么都要马上停止，然后把这些想法记录下来。这就是难得的智慧之光。也是你之前的积累，潜藏在潜意识里的那些知识，突然闪光。我们有个简称，就叫做悟道。那些成功的人，通常都有这种感觉。以前干一个事怎么都干不成，但突然有一天，就悟道了。之前的困惑也就全都解开了。

所以我们要做的就是多学习，多积累，多思考，多实践，有些事暂时想不通没关系，想不通就想不通了，先放在那里，你不断努力之后，有可能就突然闪现。

那么这就说回到了读书上，我们为什么要持续读书呢，就是要持续摄取新的知识，有了新的知识，新的角度，就能全方位无死角的启动自己的思考，再加上自己的实践结果，这就很容易产生智慧之光。那么现在你知道，为啥你读书没用了吧，就是因为你仅仅在读书，而没有在思考，更严重缺乏实践。所以知识没办法向智慧转变。那么为什么不去实践呢？无非是两个原因，一个是懒，另一个是怕，比如老齐让大家写成功日记，这个说了4年，估计能写下来的聊斋无几。有多少人，大学毕业后就再没读过一本书，也没写过一篇感悟。那么你怎么产生思考呢，很可能思考系统已经退化了。还有就是不敢去实践，为啥，怕失败。怕被嘲笑。最后看书学习，基本就全都是哪说哪了，没有一丝丝改变。甚至几天后，内容也都忘得一干二净了。就比如这本书，让大家找找副业的方向，实在找不到方向，就尝试下写作。但老齐相信99.9%的人，仍然不会行动。顶多就是默默点头，作者说的真对。然后就没有然后了。如果你要总是这种态度，那么读书对你能有什么价值呢？我也不知道。

我们在认知上准备好之后，就要做好成事的准备，毕竟只有做成事了，你才能获得反馈。才能进入成长的正向循环。那么怎么成事？

作者说，你需要先给自己规划一个长远目标，然后找到，没有外力要求下的那些事情，自发的做成一件事。啥意思，比如你说我要暴富，这就是有外力束缚的，你也不可能做到的事情。他就毫无意义。简单来说就是，你可以先从一些日常小事做起，然后这些小事长期坚持下去，还能成为一件大事。比如每天写读书心得笔记，这就是你可以做的一件小事。10年坚持下去，他就是一件大事，而且很有价值。

另外，这个事最好还是利他的，可复制的，能跨界的。这个方便你创造需求，流量，还有产生自我的价值壁垒。这个事你可能现在做起来还有难度，不要紧，只要能通过技能学习，或者知识的积累，能够达到，就可以开始干。现学现卖也是个很好的方式。比如老齐就是这样，我的读书圈也是现学现卖，包括在投资上，我也不是一开始啥都懂的，也是在持续的进步当中，看到好的东西，我就吃透了，然后再讲给大家。比如讲法律，讲财会，甚至讲健康。这些你都可以边学边干。只要能为别人创造价值，别人也爱看就行。很多人之所以不成功的原因，就是总在等靠要，等时机成熟，等自己完全掌握，等他希望的条件全都满足。而成功者思维，完全不一样，这个事只要有20%的机会，损失又不大的情况下，我就倾向于先干着。比如跟那些企业家接触多了，你就发现，他们经常试错，有个想法就先干着，干不下去了就转行。赔点钱就赔点钱，你要不去试，那就一点机会都没有，只有试了才知道到底能不能干成。试100个你也赔不了多少，但只要成了一个，就能完成企业的第二增长，甚至战略转型。天下绝大多数生意，其实都不是规划出来的，而是试错试出来的。阿里巴巴一开始也不是做淘宝的，腾讯也不是做qq的，华为最早就是个交换机的中间商。

作者说，一个人精通一项技能，大概需要花费7年的努力，所以你如果懂了这个道理，开始认真规划人生，其实我们一辈子可以学习很多的技能。成为很多领域的专家。但关键在于，你多久能够觉醒，如果你20岁觉醒，自己还有50年时间可用，你还有7次机会。但如果你50岁再觉醒，留给你的时间恐怕就不多了。但其实99%的人，一辈子都没有觉醒。他们从来不肯花费7年时间，去专注的学一项技能，总是认为7年太长，人生有几个7年，但最后却又浪费了无数多个7年。

有的书上说，21 天养成一个习惯，但这基本都是鸡汤爽文，恰恰是迎合了那些希望速成的心里，你不这么写就没人看，实际上养成一个习惯，至少需要半年的时间。而且还是在你刻意去做练习的情况下，作者有些技巧，我们在另一本书里也讲过，叫做掌控习惯，大家可以去看看。一些好的习惯，其实是有方法去训练的。

这就是本书的全部内容，在认知篇作者写的比较详细，而在方法论却相对潦草，主要是因为，作者也受限于内容的传播形式，一本书只能交给你知识，而只有师父和教练才能带给你技能，监督你实践。所以别被金庸的武侠小说洗脑了，自己捡本九阳神功，就能练成天下第一，这种事压根不会发生。也不会有真正的高手隐居山林，靠打柴为生。因为你知道的再多，没有科学的训练方法，没有实际行动，也是白搭。所以这是书本给不了你的，只能你自己去想办法。希望大家，能在放下这本书的时候，同时开始行动。那么这本书对你才有价值，否则他也就只是一本普通的鸡汤文而已。