

纳瓦尔宝典 1：思考要从第一性原理出发

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们来讲一本关于财富的书，叫做纳瓦尔宝典，副标题叫做，财富与幸福指南，很多人可能比较奇怪，谁是纳瓦尔，他有什么资格给我们讲财富。他在美国可谓是大名鼎鼎，是一位非常出名的天使投资人，很早就投出过推特和优步这些著名科技公司，还创建了著名的股权众筹平台，叫做 angellist，这个人堪称一代传奇，他是印度人，从新德里的贫困家庭走出来，到美国学习，之后到硅谷讨生活，再到成为投资大佬，实现财务自由，他认为致富其实并不完全靠运气，是有方法和路径的，纳瓦尔甚至说出了当年洛克菲勒的豪言壮语，假如他现在一穷二白，也依旧可以很快致富。

纳瓦尔之所以很出名，是因为他也跟老齐一样，特别爱发一些内容，他推出了一系列的如何不靠运气致富的博文，堪称推特历史上转载最多的内容。核心内容就是，你无法靠变卖时间变富，而是需要资产和被动收入，为此，你需要调动自己的劳动力，资本杠杆，创造一系列的无复制成本的产品。最终将财富转换成享有幸福和自由的权力。

这本书就是根据纳瓦尔的推特整理之后，形成的内容，一上架就在亚马逊电子书店拿下来年度财经第一名的成绩。

一直以来大家对于成功学，有着较大的分歧，很多人都觉得成功学就是心灵鸡汤，没有啥营养，甚至认为成功学就是割韭菜，但其实老齐可以给你一个判别的标准，只讲价值观，不讲方法论的，基本没用，真正的商业技能是不可能培训出来的，也没有这些课程可以教给你该如何致富，那么我们能教给大家什么？能教的其实就是选择的技巧和能力，让你把时间和精力，放在正确的事情上，其实人生早期积累，无非就是三道选择题，在哪里生活，和谁一起，从事什么职业。这三道选择题会极大的拉开人与人的差距。那些有商业智慧的人，他们也不能改变风口，更不能改变天时。他能做的也只是顺势而为。在正确的时间做正确的事。而投资人，其实因为职业所限，所以他就更得去抓住时代的风口，所以投资没那么高深，他其实就是一门关于选择的学问。你选择跟最好的行业站在一起，你就成功了，就这么简单。这就是战略层面的智慧，至于怎么低买高卖，怎么抄底，如何逃顶，如何做资产配置，如何使用衍生品，那都是战术层面要解决的问题。

纳瓦尔思考问题，总是从第一性原理出发，啥叫第一性原理，就是事情背后的本质，善于总结一些规律性的东西。这是一种思考能力，有些人确实喜欢去追问世界的本质。深度思考后，你往往会得到完全不一样的结果。比如看到一个基金业绩表现很好，普通人想的就是，我要买，就能赚大钱，而第一性原理思考的方向

就是，他到底是靠能力赚的钱还是靠运气赚的钱，这些回报里有多少是市场给的，又有多少是能力给的。基金经理的这种能力，是否有逻辑支撑，能不能持续和长久。

下面我们来介绍下纳瓦尔的背景，他是在一个单亲家庭长大，母亲既要工作，又要读书，还要抚养他和一个哥哥，所以他们两个小孩，从小就得想办法自己照顾自己。他们是一个贫困的移民家庭，生活条件并不好。幸运的是他们来到了美国，一开始他也没什么朋友，每天就只能去图书馆，靠读书打发时间。他唯一真正的朋友就是书，所以你看，读书是一个阶层逆袭的必要非充分条件，也就是说他是要素之一，读书不一定让你肯定成功，但是成功的人，基本都有一段读书积累的经历。特别是一般家庭的孩子，父母能够给到的视野和经验都十分有限，所以你要想不被穷人思维扰乱心智，那么从小就必须主动去读书，除了读书之外，你很难再有接触富人思维的渠道。

纳瓦尔的第一份工作就是一家非法经营的餐饮公司，给人家送货。在这种艰难的条件下，他考上了高中，并因为优异的成绩，考上了藤校，达特茅斯学院，攻读计算机和经济学，随后事业就比较顺了，我们后面还会讲到。

纳瓦尔经常说，致富不能靠运气，赚钱不是一件想做就能做的事

情，他是一门需要学习的技能。赚钱也跟工作的努力程度，没什么必然联系。即使你每周在餐厅拼命的工作 80 个小时，你也发不了财，要想获得财富，你必须知道做什么，和谁一起做，什么时候做，努力固然重要，但是选择正确的方向之后再努力，更加重要。

他说过很多名言，我们总结一下，1、财富是你在睡觉的时候都能为你赚钱的资产，他跟金钱是不同的，金钱只是我们转换时间和财富的方式，地位则是你在社会等级体系中，所处的位置。

2、财富并不丢人，如果你在内心鄙视有钱人，那么财富也会对你避而远之。

3、依靠出租时间，是不可能致富的，你必须拥有股权，才能实现财务自由。

4、获得财富的一个途径，就是为社会提供他们想要的，且之前没有的东西，还得能实现，规模化。

5、选择一个有长期发展的行业，还得找到一个可以长期合作的人。

6、互联网极大的拓展了职业空间，但是大多数人，还没有认清这一点。

7、培养迭代思维，生活中所有的回报，无论是财富，人际关系，还是知识，都有很强的复利效应。

8、不要跟愤世嫉俗和消极悲观的人合作，他们的悲观，会让自己什么也干不成。

9、学会销售，学会构建，这两个技能会让你势不可挡。

10、专长是指无法通过培训获得的知识，如果可以培训了，那么别人也就能取代你。获得专长的方式就是兴趣和热爱。而不是盲目的追逐热点

11、累计专长的过程，对你而言就是玩，但对别人却无比吃力。如果反过来，那么这个专长就不适合你。

12、专长的传授是师傅带徒弟完成的，无法通过学校教育转化，学校培养的只是工具人。所以高学历并不足以让你获得成功，甚至远不如跟一个成功者学习，拜他为师。

13、培养责任感，个人要习惯于承担商业风险，社会将根据责任大小，股权多少，和杠杆效应给你回报，也就是说，你不想承担任何风险，就不会有任何回报。

14、要想致富就要使用杠杆，杠杆就是别人的钱，别人的时间，别人的智慧。商业杠杆，通常来自于资本，劳动力和复制边际成本为零 的产品。

15、代码和媒体是很好的杠杆，不需要别人同意就可以使用，新的财富阶层可以创建这种杠杆，为你工作。比如写软件和做自媒体，录视频等等。

16、没有所谓的商业技能，不要把时间浪费在商业杂志和商业课程上。也没有什么致富的教程，创业是没有标准的商业模式可以复制的。要根据个性化的产品进行调整。

17、建立时薪概念，小时的时，也就是说，你去衡量一个事情，如果成本低于时薪，就忽略他，如果外包这个工作，低于你的时薪，就尽量外包。也就是说，你不要把时间浪费在低于时薪的事情上。那样十分划不来。比如老齐就觉得，开车是一项十分耗费体力和时间的东西，我坐在车后面，可以处理很多的工作，所以超过半个小时的路程，我基本上是不会自己开车的。

18、在自己选择的职业里，做到全球顶尖，并且不断重新定义自己的事业，直到理想成为现实。

总结下来，就几个字，把自己产品化，你就是一个独特的产品，那么你怎么把自己这个产品做到最好，找到最适合的岗位和人群，把自己推销出去。并且不断丰富这个产品的性能。甚至在必要的时候，给他使用杠杆。利用，劳动力，资本来扩大他的收益。

把自己产品化，很难，要花很长时间去进行执行，而且还要把大部分时间用于思考，永远在考虑，我能提供什么样的独特价值。

金钱只是工具，他是我们转移财富的方式，所以别把金钱看的太重，有钱你也未必就富有，我们真正被称为财富的其实是资产，也就是那种可以不需要你工作，就可以源源不断为你创造金钱的东西。比如公司，股权，工厂，甚至是可以出租且没有负债的房子，你写一本畅销书也算。比如哈利波特这本书，让 JK 罗琳从一贫如洗的家庭主妇，变成了坐拥 70-80 亿美元的顶级富豪。所以财富的定义，就是在你睡觉的时候，都会为你带来收入的东西，那么你想想，你是否具有财富，明天我们再来讲讲，财富创造的原理都有哪些。

纳瓦尔宝典 2：如何寻找你自己的核心竞争力

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，纳瓦尔宝典。著名天使投资人给你讲财富背后的密码，昨天我们说到了财富创造的原理，其实每个人都在做着生意，有些人卖的是货，有些人卖的是自己的能力。要想在社会上赚钱，法则只有一个，就是为社会提供，别人做不到，但却又非常需要的产品。如果替代性很强，你也就不被需要了，所以很多人的思维方式从根上就错了，总是再想别人干什么，我也要干什么，但你应该想的是，别人到底需要我做点什么？哪些是别人需要的，而我也能提供的，还得是别人提供不了的。这三个圆的焦点，就是你的核心竞争力所在。无论是求职还是做生意，都会让你快速致富。

一个时代的富豪，基本都是科技行业中诞生，比如洛克菲勒那个年代，石油就代表着新能源，而亨利福特的时代，汽车才是硬核科技。所以科技就是一套尚未发挥作用的东西，某种东西，一旦得到广泛的应用，他就已经不再是科技了，社会总是需要新鲜事物，如果你想变得富有，就要弄清楚你能为社会提供点什么不一

样的东西。还得在你的技术和能力范畴之内，恰巧也是别人非常需要的。这个问题，看起来是非常简单，但是也是最难的。需要我们有同理心，更需要我们换位思考，其实老齐这么多年做生意有个心得，你平常就多多留意一些别人的抱怨，往往抱怨里面，会存在着巨大的商机。起码他能够代表需求强烈，也能代表之前没有。就看你能不能把他解决了。

有的时候，光解决需求还远远不够，你还得想一想，如何规模化的解决问题。一个产品一项服务远远不够，你得提供几千上万的产品，最好人手一个。这才是大生意。比如乔布斯，让智能手机成为人手一部的标配，苹果自然也就是全球最大的公司。那么如果你是做餐饮的，如何做到让别人每天都吃，做教育的，如何让每个孩子都来学习？

一个成功者，往往要建立销售思维，销售才会时刻关注别人的需求。所以当你掌握销售技巧的时候，你也就是在做客户的需求分析，你能打动客户的，一定是你触碰到了他真正的需求所在。纳瓦尔说，人的一生，大部分时间，都是在寻找，寻找那些最需要你的人，寻找那些最需要你去做的事情，他自己承认，喜欢阅读，也喜欢科技，所以他十分容易喜新厌旧，如果一个问题要他研究20年，他肯定做不好。他所在的职业是风险投资，必须要迅速跟上时代的科技风口。

纳瓦尔原来也想当科学家的，科学才是人类的真实突破。但是后来，他发现自己的特长并不是钻研尖端的科学，而是与人交流，发现需求，兜售产品。销售技能、数据研究和对科技的喜好，成为了他的组合技能。

很多人都觉得销售很难，但其实只是你不擅长而已。纳瓦尔很小其实就展现出了这种天赋，他当时跟他的母亲说，我要去做天体物理学家，他的妈妈斩钉截铁的回答，不会的，你肯定会去做生意。就是因为看到了他这种经商的天赋。

那么什么人才适合做生意呢，作者没说，但老齐可以回答，喜欢帮助别人的人，积极乐观的人，性格开朗的人，做生意容易成功，这其实就是商人的天赋。因为他们总在关注着市场的空白。希望从中能找到一些需求。

互联网时代下，其实让大家创业变得更加容易了，只要你在任何领域里面做到足够的好，都能瞬间通过互联网去匹配需求，哪怕很小众，也会有变现的空间，比如讲钓鱼的，就 1000 多个粉丝，他就能带货，还能带不少。

纳瓦尔说，致富跟你的学位无关，最好的工作，就是终身学习者

在自由市场中的创造性表达,啥意思,就是说,你得不断地学习,不断地进化。不断地发现大家的需求变化。然后迭代你得产品,原来你可以在某个领域深耕 30 年,但现在不一样了,时代发展太快,你必须在 9 个月内掌握一门新的专业。而这门专业顶多在 4 年后就会过时。但是在中间的 3 年当中,会让你变得很富有。老齐对此深有体会,甚至也会焦虑。所以不敢退休,只要我休息 2 年,肯定就会全面落伍。连投资市场上的认知现在变化的都非常的快。所以必须时刻保持学习,时刻保持革新。很多人其实很难理解,总觉得我们跑的太快,动不动就变革。正因为我们十分善变,所以才能一直追着风口跑。如果你慢了一步,那么以后你也就步步都赶不上了。

那么我们如何才能快速的学习那些新的知识呢?作者说,你其实不需要做到很懂,但是要很快,你在 9-12 个月成为一个全新领域的专家,要比你以前选择一个正确的专业更重要。掌握好基础才能,不忌惮任何书籍,如果要读到一本无法理解的书,也不用慌张,你要先了解读懂这本书,所需要的那些基础知识,打好基础之后,再进行深入研究。所以基础是十分重要的。

有些东西,要不断深入研究,十八般武艺很难样样精通,大部分人其实都是样样稀松,这样你无法实现人生目标,所以一开始我们要做加法,但是在 30 岁之后,要尽快做减法,找到一个你为

此痴迷，且有兴趣和优势的领域，持续发力。

生活中所有的回报，无论是财富，人际关系，知识其实都来自于复利，复利这个概念源于资本，但不止于资本，为什么人和人之间的差距比人跟狗的差距都大，就是因为这种复利持续累加，造成的结果。举个最简单的例子，比如水浒传里面的宋江，你发现这个人好像啥本事都没有，还一脸奴相，但他就是有极高的声誉，这种声誉的累加，是通过他不断地雪中送炭得到的。他越是注重声誉，那么最后声誉给他的回馈也就越大。

纳瓦尔举了一个自己朋友的例子，说一个叫做吉尔的天使投资人，是他很好的合作伙伴，在每次交易的时候，他总是想多承担一些，把好处尽量多的留给纳瓦尔，那么关系都是相互的，这就让纳瓦尔只要想到好事，就会先通知吉尔。我们在讲李嘉诚的时候，也提到过，他的成功秘诀就是，如果 7 分收益合理，拿 8 分也可以，那么我最后只拿 6 分，尽量让合作伙伴多赚一点，这样他下次有好事，也还会想到你。当越来越多的人，有好事想着你的时候，你想不发财都很难。生意就会追着你跑。当有 100 个好事都要跟你合作的时候，那么你也就有了选择的权力。

之前老齐给大家讲过，没有一种努力是白费的，有时候虽然看不到效果，但是改变已经发生在潜移默化当中，但是纳瓦尔给了一

种全新的观点，他认为 99% 的努力终将白费。但这些白费并非都是没有意义的，当你发现学到一些压根没有用的知识的时候，应该尽快放弃这门课程，把精力用在其他有用的东西上。一旦找到有用的东西，就要心无旁骛，全力以赴。给大家解释一下，这其实就跟爱迪生发明电灯差不多，失败了几千次，但是不能说没有用，爱迪生说，我起码知道了这几千种物质不适合做灯丝。努力也是如此，不是说你任何的努力都会换来成功，绝大多数努力都是在做无用功，甚至方向还截然相反，但没关系，你至少知道了哪些东西不成。慢慢的你就走上正确的道路了。比如看书这个事，很多人都问，到底看哪些书有用，其实广泛的阅读才有用，只看一两本书，想彻底改变，是几乎不可能的。他永远是一个量变到质变的过程，不愿意接受漫长的量变，也自然就没有质变。

另外，这个社会给每个人的回报方式，都是风险回报，也就是说，你得承担商业风险，社会才会根据责任，股权，杠杆给你带来回报。为什么老板拿的钱多，因为老板承担了风险，获得财富需要杠杆，这个杠杆，来自于劳动力和资本，以及可以 0 成本无限复制的产品。所以你可以想想，自己想要发财，到底要靠什么？是占用别人的时间，还是占用别人的资金，又或者你可以创造 0 成本无限复制的产品。要想发财，有且只有这三条路径。那么从这三条路来看，资本杠杆的风险是最大的，其次是劳动力，风险最低的就是创造一些产品。但也正是因为他风险最低，所以竞争

十分激烈，你要想复制 JK 罗琳和金庸的成功，极其困难。那真得是 10 几年才出一个的人物。相对来说，风险较大的杠杆，成功的概率还比较高。明天我们就继续来讲讲，该如何正确的使用人生杠杆，从而实现财富。

纳瓦尔宝典 3：当下风险并没有那么大！我们要 敢于在 3 大地方加杠杆

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，纳瓦尔宝典，昨天我们说到了，承担风险，才能获得回报。风险永远跟回报是对等的。比如老齐，我要做什么事情，都会跟合伙人说，风险我来承担，资金我来出，但我要绝对的控股比例。通常大家都是比较愿意接受的。甚至我的合伙人经常会说，跟你创业，我们似乎只有权益，没有风险，但反过来说，你的权益也不会特别的大。等到这个事特别赚钱的时候，大家也许才会后悔。比如我之前认识一个人，他去阿里巴巴的时候，当时阿里还不到 300 人。但后来干了 1-2 年跳槽到了外企，觉得当时的阿里还是业务不稳定，想找个稳妥一点的工作，结果这一跳槽，

错失了成为亿万富翁的机会。创业公司确实有巨大的风险，但是这种风险，恰恰是你获得超级回报的机会所在。所以老齐总说，投资理财不可能让你大富大贵，他只能让你稳健增值，即使创造巨额回报，也是 20-30 年之后的事情了，你要想很快的致富，唯有一个出路就是创业，最次也要参与创业。找对路，只需要 5 年时间，将有翻天覆地的变化。

栗渺社分享微信jnztxy谨防N手群转卖，以免断更

纳瓦尔说，其实在现代社会，下行风险并没有那么大，在良好的生态环境当中，即使个人破产，债务也是可以被一笔勾销的，只要是正直诚实，确实付出了努力，很多人会原谅你的失败，失败没那么可怕，所以我们要勇于承担责任。这其实说到了问题的关键，到底我们该如何认识失败，如果你不把失败当回事，才能够不断地敢于创新，如果不能容忍和接受任何失败，那么是不可能去创新的，而不巧，我们的中国式教育，其实对于失败的容忍程度非常低，我们并不是鼓励式的开放式的教育，而是标准式的考试教育，那么对错误，就没有容忍度，最后大学毕业出来之后，就只想考公务员，而不想创业。这就是家长从小给孩子灌输的思想，找个稳定的工作，踏踏实实过日子。结合本书的内容你就会知道，越稳定就会越穷，时刻处于变化之中，才有可能获得风险溢价回报。

不去参与创业，没有股权，你就永远没有通往财富自由的路径，

之所以这样说，我们需要了解获得权益回报，和赚取薪资回报的区别，如果你通过出租时间来换取回报，即便是像律师和医生这样的高薪职业，你能够获得的报酬其实也是非常有限，相当于还是靠自己在打工赚钱，你要想休息的时候，他也就没有收入了。而企业股权，则不同，他创造的是一种被动收入，即便你在度假，你的企业只要能够运转，那么你也是可以获得收入的。就好比老齐现在两大块业务，一个是传媒业务，一个是基金业务，传媒业务这块，都要指着老齐每天的输出，我要哪天病倒了，大家就得炸群了。但基金业务就不同，我只需要把仓位码好，监测市场变化就可以了。并不需要我每天都在基金上进行工作，有我们的投资总监，带着投资团队，按照我们的既定策略，来具体执行，监测数据反馈就可以了。这就是一个典型的被动收入。我即便是度假休息，也不影响基金的运作。甚至我动的越少，基金的表现就会越好。

那么传媒业务可不可以也像基金一样成为被动收入呢？也可以，但我需要带出一批很强的徒弟出来，并且还得到粉丝们的认同，这个难度不小，远大于做好一只基金。

那么有人问了，我实在不敢创业，也没有途径参与创业怎么办，那么最简单的方式，你可以通过投资理财，拥有企业的一部分股权，成为一个小股东。如果你有火眼金睛可以看出那个企业未来

的发展前途，那么其实也是可以赚到不少的。比如 1988 年，刘元生先生花了 360 万买了万科 360 万股股票，并且一直拿到现在都没卖，现在这些股票翻了 1000 倍以上，已经值好几十个亿了。每年光分红，就远不止几百万了。其实在股市上出现过一批这样的公司，你要是在 10 年前买入，拿到现在，光靠分红就已经收回投资了，基本上已经帮你实现财务自由。而如果你没有火眼金睛，那么最好的方式就是，多买一点。分散一些风险。但同时也会压低一些收益。长期实现 10%左右的回报，其实也是相当不错的。这意味着对于绝大多数人来说，有个 2-3 百万，就可以躺平几辈子了。

一般我们都会说，用正确的方法，做正确的事，那么这里面两个正确，哪个更重要。显然是后者，如果能够把求知欲和兴趣爱好结合，相容，并且这个事情，又能代表社会的发展方向，那么你其实就已经成功了一半。但也需要警惕，有的时候，一开始你有热情，后来反而没有热情了，那么他其实只是分散了你的注意力，你还要去进一步寻找才行。

只有专注的东西才能做好，纳瓦尔说，他自己创造财富最多的一年，实际上是工作中最不努力，也是对未来最不关心的一年，他纯粹就是因为好玩，并没有想到在工作，但最后却取得了最好的结果。这就是我们那句古话，有心栽花花不开，无心插柳柳成荫。

你对一件事欲望越小，顾虑越少，执念也就越少，反而会顺其自然，遵循内心，会以自己擅长的方式，始终不渝的做下去，那么工作质量反而会大幅提高。

注意，热门的事情，不等于你真正感兴趣的事情，有的时候只不过是好奇心而已。要多想想，自己会不会被轻易取代。如果你在这件事上可有可无，那么其实这个社会不会给你过多地报酬。只有掌握一门绝技，且不可取代的时候，才是赚取财富的不二法门。

纳瓦尔说了一句很经典的话，如果这个社会可以培训你，那么总有一天，社会也可以编写代码，用计算机取代你，这其实也就是我们投资里的理论，如果大家都知道这是一套行之有效的方法，认可度极高，那么他其实也就已经失效了。只有那些正确的非共识，才能让你在市场当中赚到钱，投资，经商都是如此。所以跟别人学，其实只能学思想，而没办法复制别人的方法。因为你们所处的情境，和拥有的资源完全都不一样。所以，学校是不可能教会你经商的，那些所谓的商业奇才，也都不是在学校里面学出来的，这些人唯一的特征，就是时刻都在寻找社会需求，特别是那些尚未被满足，且能够快速复制做大的社会需求。这才是赚钱的真正挑战。

当时老齐做一级市场投资的时候，其实就关注三个问题，你是做

什么的，这个事为什么非得你做，有多少人需要你的帮助。其实就回答了上面这个问题，未被满足的需求，你还要掌握独家资源。

很多自媒体，其实就是在通过这种方式，创造新的商业模式，在一些平台上，通过持续的输出内容，汇聚一类用户群体，然后通过建立的声誉，为这类用户群体提供有价值的服务。所以内容输出，其实就是为了用户分类，比如老齐读书，就是要找到对读书感兴趣的人，那么后面会怎么样呢？卖书其实是个不错的选择，很多同行也都这么干。而老齐觉得这种可替代性太强了。我们要做的是通过内容，找到想要创造财富的这些人，然后通过我们提供的知识产品和基金产品，帮大家实现最终的资产收益能力，也就是说读书只是手段，目的还是多赚钱，少踩坑。

现在我们已经把这个商业模式跑通了，接下来就是上面加上三重杠杆，第一就是劳动力杠杆，通过招聘，迅速扩大业务边际，形成新的商业影响力，占用别人的时间和智慧，创造自己的财富，其实每个老板都在这么干。

栗渺社分享微信 jnztxy 谨防N手群转卖，以免断更

第二就是资本杠杆，也就是用别人的钱，创造自己的财富，一些风投就是资金的提供方，你用他的资金，实现你的事业。但这个事老齐基本不需要，因为我们并不缺钱。确实有几家公司，想要给我们投资，而且还都是天文数字，但是我并不想出卖我的股

份。我们还在快速扩张期，其实估值上升的非常快。而且已经形成了很好的商业模式。甚至到最后，我都不需要资本杠杆。因为我本身就是资本

第三，就是可复制的边际为零的产品，我们的读书圈，粉丝群，包括基金都是这种产品，100 个用户我这么干，1 万个用户我还是这么干。并不会让我多付出多少工作。所以这个产品杠杆我已经放大到了极致。而且我只做这种生意。那种不能复制到东西，或者没有策略容量的东西，我压根就不考虑。明天我们再来看看，用杠杆之后的财富效果。

纳瓦尔宝典 4：杠杆不一定都有风险！

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，纳瓦尔宝典。昨天我们说到了致富杠杆，纳瓦尔有句名言，不要再把人分为富人和穷人，白领和蓝领了，现代人的二分法，就是利用了杠杆的人，和没有利用杠杆的人。

从前几天的内容我们也知道，加杠杆并不一定非得去借钱，也不一定要雇佣工人，你找到能够 0 成本复制的产品，也可以让你拥有较强的财富杠杆。而这些东西，会让你快速的致富，其实贝索斯，扎克伯格，比尔盖茨，乔布斯这些人，他们之所以创造了富可敌国的财富，也并不是来自于雇佣工人和使用资本，而在于他们通过代码找到了可快速复制和传播的产品。

新杠杆最重要的特点之一，就是使用他们或者获得成功都无需经过他人许可，啥意思，简单来说，你要使用劳动力杠杆，得有人追随你，你使用资本杠杆，得有人给你投钱，这都不是你一个人能够说了算的，但是产品杠杆，你完全可以一个人搞定，你可以一个人写一本非常好的书，也可以靠一个人的本事，写一套软件出来，微软早期就是这么干的，有中国微软之称的金山软件，也是这么创立起来的，求伯君就是靠一己之力，编出了 WPS 这个软件。此外还有史玉柱这些人，开发汉卡也是一己之力，闭关几个月，吃了几箱方便面就搞出来了，然后就快速的复制，创造了巨大的财富。

所以编程，写书，录视频，发图文，这些都不需要别人的许可，新杠杆就像一个均衡器，极大的缩小了人与人之间的差距，让整个社会变得更加平等。比如那些出色的程序员，甚至可以让一大堆机器，没日没夜的在替自己工作，写好代码之后，他可以去睡

大觉了。

所以，这个重要的结论大家一定要记住，靠出租自己的时间，你永远无法致富。特别应该警惕那些，手只要一停，就没有收入的行业。比如计件工资，时薪，小时工等等。即便单位薪酬再高，他也不可能让你发财。

曾经的人类是不存在杠杆的，后来我们发明了，资本，合作，科技等等生产力和手段，而且随着科技越先进，传播力越强，杠杆的差距也就越大。以前金庸那个年代，写小说只能连载到报纸上，而现在你只要发到网上，大家都能看的到。所以利用杠杆的劳动者，产出会增加成千上万倍。但是同样的，由于服务半径和传播半径被无限放大了，所以大家对于好内容和好的产品，形成了巨大的内卷。举个例子，如果你要生活小县城，以前你要学投资，只能到一个小的券商营业部里，跟这那类的股票经纪人了解点皮毛，甚至很多人学了一辈子，也还是技术分析那一套，但是现在有互联网了，您可以通过互联网，来跟老齐学习最先进的投资方法和策略，这些策略是你原来根本无法接触到的，那么以前在小县城里，忽悠大伙的那些股票经纪人们也就都失去了观众。所以其实市场份额还是那么大，但是他会向头部快速集中。同样道理，为啥抖音能这么火，也是这样，之前你认为村里的翠花就是最漂亮的姑娘，但在抖音上，连王思聪的前女友你都能天天看到。还

陪你聊天，所以这就完全不是一个体验，再回过头去看你们村的翠花，基本也就很难接受了。

人生一大目标，就应该是掌控自己的时间，理想的工作，是利用杠杆效用，对自己的产出成果负责。特别是那些只有你能够提供的解决方案，如果别人根本无法复制，也不知道你是如何做到的，那么你就可以不断地通过这个杠杆赚钱。而这个需要你的痴迷，技能外加天赋。

所以老齐总是提醒家长，从小就要培养孩子兴趣，技能，要在他感兴趣的地方，不断地扩大他的优势，并把它逐渐的培养成天赋，未来等他长大了，这些东西，才是他一辈子的饭碗。我现在最怕的就是那种问题，齐老师，我没啥特长，也没什么兴趣，您说我该往哪发展，这个问题，你自己都想不清楚，我怎么可能知道。

纳瓦尔说了一句很扎心的话，这个社会其实没什么公平可言，投入和产出也不存在必然关系，你如果不懂得使用杠杆，即便你每天你在工地搬砖 15 个小时，你也不可能会发财致富。相反有些人可能只需要每天工作 1-2 个小时，而且还是很简单的喝喝茶聊聊天，他就能创造巨额的财富。投入和产出之所以脱节，就是因为方向完全不一样。阿基米德说了，一个支点能翘起地球。财富其实也是如此，当你把杠杆加到很大的时候，稍微一用力，就能

翘起很大的财富。而且有些杠杆，风险和收益并不对等，金融上的杠杆就是资本，资本肯定越是放大，风险越高。一个波动你能赚很多钱，但也能让你赔掉很多钱。但劳动力的杠杆，其实就没那么大风险了，人多了之后，一个企业的风险反而大大降低了。至于那些可复制的 0 成本的产品，甚至只有收益而没什么风险。大不了就不干了而已，你说开发个软件，能让你赔好多钱，这个可能性也不大。所以你看，杠杆就像一个衍生品组合一样，要怎么搭配，在胜率和赔率都很大的时候，加入财务杠杆，劳动力，资本，产品，三个轴同时转，这个财富效应是极大的。举个例子，比如老齐的基金公司，我们就是这种几个轴同时加杠杆的商业模式，我们初始规模就几十个亿，还有巨大的客户量，那么未来客户量翻一倍，客户可投资资金翻一倍，业绩翻一倍，这就是 3 个 2 连乘，那就是 2 的 3 次方，等于 8 倍。两三年之内，我们做到几百亿规模其实是很轻松的事情。甚至如果业绩 2-3 年翻一倍，都可能引发更大的杠杆效应，也就是用户规模翻 3 倍，可投资资金翻 3 倍，那么 $3 \times 3 \times 2 = 18$ 倍，这个规模就很离谱了，到时候可能老齐就该主动控制规模了。毕竟一个私募基金做到 500 亿以上，就不太好管了，很多衍生品策略也就会失效了。

但是你看，用户量，用户投资规模和业绩，这三个杠杆，他的风险收益并不对等，基本上只有收益，没什么风险，特别是前两个，只能是正贡献，没有负贡献。那么对我们来说，这就是一个别人

无法复制的商业模式。也正因为这个商业模式，所以我们才更加平稳，不会去急功近利，靠业绩突出去进行市场募资，不追热门，不贪图极高的短期收益，也就不会有大的回撤。最后反而对用户更加友好。才能够帮助大家长久的赚到钱。

所以大家在从事商业活动的时候，也要多想想这些投入与产出并不匹配的杠杆，该如何构建。这里面有个规律，就是创造性越高的东西，投入产出不匹配性就越高。创造性也是别人没办法复制你的根源。所以自己要多想想，在哪里会有创造性的工作机会。

我们还必须学会一个重要的技能，就是构建，比如构建产品，这个很难，因为会涉及多个变量，比如设计，开发，物流，采购等等环节，还要做多元化的运营。一般科技行业的构建者都是首席技术，程序员，工程师等等。即便是传统行业，也有构建者，这些构建者说白了，构建的就是一个企业的核心竞争力，也就是一个企业的商业模式。

个人其实也有商业模式，所谓商业模式就是你到底靠什么赚钱，比如你可以去当小时工，从早忙到晚，这也是一种商业模式，只是这种模式替代性很强，那么你就得拼体力，拼时间 最后还得被人家无情的压低价格。

也有人脑子活一点，他自己不干了，而是把这些活都接下来，然后转包给其他的同事，慢慢的他就办成了一个保洁公司，通过抽成来获取收入，这时候你的商业模式就可以加杠杆了，你多招员工，就能获得更多地收益。然后再往上想一层，我能不能做个 APP 出来，把所有的保洁公司和保洁员都纳入其中，然后从我这里分派订单，从而抽取返佣，原来你只能服务 5 公里半径之内的客户，有了 app，你可以服务全国的客户了，那么一个小生意，一下就让你做成了大生意。拿到更多地钱，你反过来可以以更低的价格去做促销。让自己的产品更有竞争力。最后人家不用你的产品，都没有生意了，你就彻底的完成了转变。那么还能不能继续往上发展呢？明天我们就继续来顺着这个思路思考。

纳瓦尔宝典 5：为什么收入的差距如此之大？

栗渺社分享微信 jnztxy 谨防N手群转卖，以免断更

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纳瓦尔宝典。昨天我们通过了一个保洁的例子，从保洁员，到保洁中介，到保洁公司，再到 APP 的设计者，那么还能

不能进一步往上发展，当然还可以，当你有了稳定的流量之后，你就可以扩充各种品类。你还可以在上面接入社区团购，社区电商，也可以接入各种产品广告。收入方式也多元化了。你认为这个不现实，其实很多公司就是这么一步一步做起来的，比如京东，一开始就是一个刻盘的小摊位，非典时期不得不把服务内容，放到了网络论坛里，后来帮大家卖点 3C，然后逐渐扩充全品类，搞自己的线下物流渠道，还比如我们给大家讲过美团，一开始就是就是一家企业一家企业的去死磕团购券，后来人家都烧钱，他也没啥钱烧，就只能在那看着，最后发现了本地生活服务这个市场，又开始整合他的外卖骑手，整合本地服务企业，成为本地生活流量的入口，所以刘强东和王兴的成功，说白了就是产品杠杆思维。他们抓住了社会痛点，也抓住了需求边际可以无限放大的产品。

纳瓦尔说，我们要靠判断力赚钱，其他的事情，应该交给劳动力，资本和机器技术帮我们实现。比如一家 1000 亿市值的公司，如果有两个人的判断力，分别是 75%和 85%的准确性，那么这个 85%的人，可能会多要出 1-2 亿美元的薪酬，因为这 10%的准确率，将给公司带来巨大的杠杆效用，甚至差之毫厘就会谬以千里。所以为什么越是大公司，高管的收入就越高，而且好像能力还没差多少。就是因为这种巨大的杠杆效应，所以他必须得找到最好的管理者。

而且对于这些高管，没人在乎他们几点起床，几点上班，一天是不是工作 8 小时以上，大家对于高管的要求就是，把业务搞好就行了，其他并没有过多地要求。

普通人通常会把时间，浪费在短期思考上，甚至浪费在毫无价值的繁重工作上，而那些大佬则不一样，比如我们都熟悉的巴菲特，他的持仓甚至几十年都不变，很多人都不知道，巴菲特这一年，到底干了什么，这就是普通人和顶级大佬的区别，人家是用几年来思考，然后通过一个行动，影响未来十几年，比如他买入苹果，比亚迪和可口可乐之后，就一直没有动过。而你几乎每天都在调股票。每天都在做交易，甚至最后你发现，你动的越多，也就错的越多。老齐也经常抱怨，其实自己做基金，要比教大家投资，简单的多，我给自己定的 KPI 就是 3 年为周期，做一次资产轮动，一次风格轮动，所以顶多操作 2 次。其他时间，我只需要默默观察和深度思考。你后面的杠杆越高，你的试错成本也就越大。所以最后更是要确保自己，不出手则已，出手就要一击必中。

你可以现在就算算自己的时薪，到底是多少钱，然后用时薪的价值，去进行思考。比如你一个月 1 万块钱，平均每天 500,10 个小时算，就是每小时 50，那么如果你只花 30 块钱，就能给自己节约出 1 个小时的时间，那么他就是划算的。比如打车这个事，坐公交经常要比打车多花 1 个小时的时间，那么你用这一个小

时，可以看书，学习，思考，每天差 1 个小时，一个月也就差 1000 块钱不到，一年也就 1 万块钱，但是人与人的差距，可能就在这每天 1 个小时之内产生。

所以低于你时薪，且浪费你的时间，无法带来好处的事，尽量少干。比如有人为了买便宜菜，跑到很远的菜市场，来回折腾好几个小时，时间就是这么被浪费掉的。等你发现自己在竞争中落伍的时候，甚至都不知道，自己输在了哪里。之前也说了，路上通勤的时间，超过 1 小时，老齐就不会在自己开车，这个时间我可以处理很多的工作，而叫一辆车也就不到 100 块钱，而我的时薪，要远远高于这个数字。所以现在超过一个小时的事情，我就得合计合计。值不值得自己去做。

我们经常提到一个词叫做羡慕嫉妒恨，攀比是一个人特别不好的心态，甚至攀比会引起你的仇富状态，一旦你仇富，那么你就很难再获取财富了。纳瓦尔说，财富创造是一种正和游戏，也就是可以有共赢的结局，但是地位高低，则完全是一场零和游戏，那些攻击财富创造的人，往往只是为了追求地位而已，也就是说，我虽然没钱，但是我还要表现的比你高尚那么一点。这其实就是自我安慰了。而地位这个东西，别人高了你就必然会低，要想自己爬上去，那你就必须得把别人踩下去，自己又赚不到钱，那最后就只能仇富。企图不跟别人在同一个价值观下去竞争。从而获

得反超的机会。

所以我们反过来说，一个人创造的财富越高，他往上走的速度也就越快，然后被别人攻击的程度也就越深。别人骂你，并不是你做的不好，而恰恰是你做的太好了，所以踩到别人的自尊了，他们要显示自己没那么无能，所以就必须要骂你。这是一个十分愚蠢的游戏，玩这种愚蠢游戏的人，只能赢得更加愚蠢的结果。所以越是骂人的，越是愤青的，最后混得也就越是失败。比如老齐之前有个好朋友，后来看我干的不错，他就开始眼红了，然后聊天的时候，总是说你这不行，那不行，挑一大堆毛病，好像显得他很有水平一样，但其实月收入还没过万呢，最后的结果就是，我连理都懒得理他了。

一个人的发展初期，最重要就回答三个问题，在哪里生活，和谁在一起，从事什么职业，这三个问题，将决定你的一生。所以务必要非常慎重，老齐也经常告诉大家，应该尽量的与成功人士为伍，这样你能培养一个完全不一样的思维方式。这对于一般家庭出来的孩子格外的重要。在你啥都没有的时候，一定要找到自己擅长的领域，然后尽可能的免费为其他人提供帮助，越积极越好。主动的向这个世界传递善意。这其实也就是我们常常挂在嘴边的一句话，叫做但行好事莫问前程。别总去斤斤计较，纳瓦尔也说，一旦你开始计较，你的耐心就会被消耗殆尽。曾有上司告诉他，

你永远也发不了大财，因为你的聪明显而易见，有目共睹，所以一直会有人给你提供刚刚好的工作机会，让你觉得弃之可惜。啥意思，老齐给你解释一下，你想想什么人才会斤斤计较，说白了就是短视！为了眼前三瓜两枣的利润，而忽略长期收益。举个例子，当你大学刚毕业的时候，就很可能会犯下严重的错误，A 工作给你 3000，B 工作给你 3500，结果你义无反顾的去了 B 工作，甚至连想都没想。但其实大学第一份工作，工资是一个无足轻重的因素，重要的还是那三个问题，在哪里生活，和谁一起，从事什么职业。一般有前途的职业，由于根本不缺工，所以招聘的价格都会压到很低。所以很容易你就错过了一份十分有前途的工作。其实老齐也经常听人这么说，收入这么低，我还不如去送外卖。但是收入很低，你是能学东西的，而送外卖你是不可能提高的。所以几年之后，差距会是巨大的。

所以，我们要尽量的做长远打算，多看看几年，甚至十几年之后的发展。别在眼前这些利益上斤斤计较。3000 还是 3500，真心意义不大。重要的是你能否跟对人，入对行。是否是你真心想从事的职业。

生活就是一个游戏，你需要不断的成长，不断的打怪升级，钱这个东西，是维持你生命的最低要求，如果你没有钱，那么你的眼睛里就只有钱，而一旦你有了钱，你才能装得下亲情，友情，

爱好,自由,以至于诗和远方。其实财务自由和退休是一个意思,都是不再为想象中的明天而牺牲今天,财务自由和退休的最美好之处,就是让我们可以活在当下,现在想干什么,我就干什么,内心充盈的活好每一天,其实你就已经是一种退休的状态。所以躺平不是目的,目的是要内心自由。

那么达到这种状态,其实有三种方法,1 是你存够足够多的钱,2 是你把成本降到足够低,最好是出家的那种,3 是你找到自己热爱的事情,并且沉浸其中。那么问题就简单了,对我们来说,能够尽早实现自由的方式,就是找到一个十分热爱的事业。因为热爱,所以你也就不觉得有多累,每天都会充满着激情去工作。以前老齐也是不信,还能有人热爱工作,而自打我创业以来,这种感觉就越来越强烈了,我现在干的都是我想要干的事,我不想干的,你给我多少钱我也不干。明天我们再继续来聊聊财务自由的话题。赚到多少钱才能让你有安全感。

纳瓦尔宝典 6：金钱无罪！有罪的是你的贪欲

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲纳瓦尔宝典。昨天我们说到了财务自由的话题，其实不一定非得躺平，找的一个特别开心的工作，也会让你的心情自由。纳瓦尔说，为啥艺术家总容易青史留名，就是因为艺术家通常都有3个特点，1 毫无保留的热爱，2 随心所欲的创造，3 无忧无虑的玩耍，很多喜欢音乐和绘画的人都是穷困潦倒的，这些人单纯的就是痴狂和喜欢，并不会在这个上面斤斤计较。纯粹的热爱让他们对此表示出了极大的痴狂，也产生了无限的乐趣。虽然在外人看来他们的日子过的并不好，但是他们自己却乐在其中。

那么问题来了，我们能不能想热爱艺术一样，热爱我们的工作呢？这个其实很困难，只要你去打工，就很难有这种自由感，但是一旦你创业，就会有完全不一样的感觉。因为之所以去创业，就是因为你在内心，已经十分认可了这项事业，而且也对此充满信心和热爱。如果连创业你都不热爱，那么就肯定会亏钱了。

所以不要总把创业等同于赚钱，你要把创业想象成玩就对了，找到你特别喜欢的东西，刚好也能帮到别人。这样你的创业会非常快乐，同时也能赚到很多的钱。而一旦创业的目的就是钱，甚至为了创业而创业，那么你会死的很难看。

纳瓦尔说，自己就永远都在工作，但也同样永远都在玩，一天要

专注力极高的玩 16 个小时以上，所以没人可以跟他竞争。玩着玩着，你的优势就会越拉越大。

很多人都说钱是万恶之源，但其实钱只是一个工具，真正有害的是你的贪欲，有的时候即便没有钱，你也会贪恋权力，贪恋美色，贪恋懒惰等等，所以跟钱没啥关系，你必须要控制的是你的贪念。一定要清楚，赚钱的目的是为了满足，很多人之所以不幸福，就是因为欲望这个开关被打开之后，就很难再填满了。赚到钱的人只会想要的更多，于是最后就忘了自由，而被贪婪死死的捆住。纳瓦尔认为，摆脱金钱贪念最好的办法就是，赚了钱以后，不要升级自己的生活方式，因为你只要不断升级生活水准，你就逐渐被他绑定了，由俭入奢易，由奢入俭难，再想退回来你可就回不来了。所以一般赚了钱之后，贪图享乐的，就很难让自己实现真正的自由。反过来说，如果你赚钱的目的，不是热爱事业，而是贪图享乐，那么这个就会比较危险。可能会注定发生悲剧。

纳瓦尔讲，任何游戏的赢家，最后一定是那些沉迷于游戏的人，即便获胜的边际效用越来越少，他们也会继续玩下去。这其实就是一个正反馈，你越是创造优势，就越是会对这个事情沉迷，越沉迷，你的优势也就会越大，所以这是一个客观规律，也符合人性，人跟人的最大区别，就是把这个正反馈，用在了不同的地方，有些人用于事业，但大部分人则用于娱乐。

下面我们来看，如何获得运气，很多人都觉得，有钱人赚钱了，就是单纯地运气好，那么什么是运气，纳瓦尔把运气分为了 4 种，第一种运气叫做不期而遇，完全在控制范围之外，意料之外，比如买彩票中奖了，或者遇到了一个有钱的富婆，还非得看上你的那种。第二种运气源于坚持不懈，不断尝试，主动创造机会，释放了很多能量。最后把概率不断地做大。比如我们讲的越努力越幸运，稻盛和夫的干法也是讲的这一类运气。

第三种运气，就是善于发现，如果你在某个领域里面技艺娴熟，经验丰富，那么当这个领域，出现突破的时候，你有大概率会率先把握住风口。先人一步行动，这叫做敏感度，但这个敏感度来源于你的认知。

第四种运气最为奇妙，是一种打造独特个性，独特品牌，独特的心态，让运气追着你跑。比如有些人，做事就是习惯于把他做的最好，然后一切随缘，只要有这种态度，运气肯定差不了。所谓运气，其实就是你对世界的态度而已。总觉得别人对不起你，那你的运气也好不到哪去，总是积极乐观的帮助别人，那么好运气自然不期而至。

所以获得运气是有方法的，最好的方式就是，努力塑造自己的性

格，之后就是任由性格来决定命运。

比如巴菲特他能够收到源源不断的收购邀约，很多公司都主动找上门来，以很便宜的价格求他收购。主要就是因为他的名声很好。他不会说把企业买来，然后赚个快钱就走，而是会帮助你把企业搞好，产生稳健的现金流收益。所以当他有了这种名声之后，那些诚心诚意要去做好企业的人，自然也就主动登门。所以这就是相互关系，当你确立自己的一种人设之后，这种人设的伙伴也就会相互吸引。老齐做这个社群，本质上也是吸引那些志同道合的朋友，一起来分享长期投资的资本回报。那些进来就问股票，要抓涨停板的，我基本也都劝退了。所以大家一定要记住这个结论，你越优秀，你吸引的就都是优秀的人，你越正直，吸引的也都是正直的人，反过来，当你偷奸耍滑，阳奉阴违，追逐短期利益甚至贪婪的时候，你身边也全都是这些臭鱼烂虾。

纳瓦尔说，随着他的阅历和年龄增长，逐渐发现，只要有足够的耐心，优秀的人都会干成一番大事业，至少在硅谷的科技行业里是这样。他说 20 年前，他刚入职场的时候，就遇到了一堆出类拔萃的年轻人，20 年过去了，这些人，大多都取得了巨大的成功。中国话讲，是金子总会发光。成功需要时间的积累，需要找到成功的方向，当你把模式确定之后，剩下的就是加杠杆就好了。老齐也经常说，行百里者半九十，其实成功的道路上并不拥挤，

因为没有人想慢慢变富，都想得是一夜就暴富了，但这压根就不符合大自然的规律。春天不种，秋天你拿什么收获，农民都懂的道理，很多上过大学的人，却完全不了解。总想在资本市场上，天天抓涨停板。以为涨停板是他们家开的。

为什么那么多人被骗，无论是技术分析推股票，还是 P2P，又或者其他的什么集资诈骗，无非就是不想学习，就像赚钱。找一种自己压根不需要思考，就能赚大钱的游戏。无一例外，骗子全都是利用了你这个心里。要知道财富是要在不同人之间转移的，你啥都不会，还不愿意学习，那么你最后凭啥赚人家的钱。凭你长得丑，还是凭你想得美。所以客观就是客观。

为啥不让大家斤斤计较，因为患得患失，会让你非常短视，总想着去追求短期利益，最后就很难再做长远布局。一想到秋天才收获，春天也就不愿意付出辛苦，更不愿意等待。最后其实白白浪费了很多的机会。很多人可以想想，你 10 年前，如果踏踏实实的做好一件事，那么现在其实都已经有很好的收获了，好多人嘴上说等不了十年，但却挥霍了无数个十年。

巴菲特经常说，你要是长了个省钱的脑子，那么就大概率赚不到钱了，纳瓦尔也说了同样的话，把时间花在省钱上，是不会致富的，省出时间来赚钱，才是正确的思路。不要总听那些鸡汤，告

诉你应该努力，但其实努力的作用被大大高估了，现代经济当中，工作努力的程度其实没那么重要。比努力更重要的东西是判断力，而这个东西，绝大多数人其实都没有意识到。老齐给你翻译下，就是说，很多人都在没有判断力的情况下瞎努力，最后南辕北辙，在错误的道路上一路狂奔。比如都已经 2022 年了，很多人还以 985 的成绩，考入新闻专业，这就是脑子有问题了，现在新闻已经进入了算法时代，这个判断力如果都没有，那么就白瞎了这么多年的高中努力。有太多的好孩子，其实都被选错专业耽误了，还有太多的孩子，被选错职业耽误了。所以这就注定了他们在日后，无论多努力，成功的概率也是很小的。连广播电视报纸都活不下去了，你学新闻还有啥意义呢？就跟当时相声里说的，大学学的 BP 机修理专业，大学还没毕业，BP 机毕业了。

在杠杆时代里，一个正确的决策，可以帮你赢得一切，不付出努力，就无法培养判断力，你也就没有任何加杠杆的机会，时间的投入是必须的，但判断力更重要。特别是在你加了杠杆之后，每一个岔路口都要格外谨慎，有一个失误，你就会差之毫厘谬以千里，那么我们该如何产生清晰地思考呢？

纳瓦尔宝典 7：为什么只有痛苦才能悟道？

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纳瓦尔宝典，昨天我们讲到了判断力。判断力，要比努力重要，只有先做出正确的判断，努力才有意义，那么我们该如何清晰的思考呢？纳瓦尔说，聪明其实并没有那么重要，思路清晰最重要，真正的知识具有内在关联性，如果你看到一个人用词很花哨，动辄跟你谈那些宏大且复杂的道理，那么其实他并不知道自己所谈论的东西，纳瓦尔认为，最聪明的人一定是那种，可以把深奥理论传递给孩子，且讲的十分有趣的人。否则他自己就没有真正的理解。

之前我们讲过费曼学习法，核心观点就是输出倒逼输入，费曼自己在讲课的时候，基本上就只列出提示性的内容，把复杂的概念，就写在了区区 3 页纸上。这其实跟我们讲 PPT 是一个道理，我们不可能把所有要讲的文字，都写在 PPT 上面，我们列出的其实都是逻辑，提醒的也是思路。所以有这个思路，我们就可以滔滔不绝的进行演讲。有人说老齐你口才真好，其实我并不是死记硬背出来，我讲出来的都是我的理解。而且是穿成串的理解。

有效决策体现在很多方面，其中一个方面就是处理现实问题，当

你做决定的时候，你如何直面现实？这就需要我们放下自我，消除自我意识，忘记自我判断，先平复一下我的情绪，在噪音那本书里我们就讲过，情绪一定会带来判断力的破坏。先入为主就是一种特别负面的情绪，比如你一看这个人穿着邋遢，就觉得他好像是个失败者。或者看到一个大高个，就觉得他好像是打篮球的。这都是先入为主的印象，可能跟现实差距极大。

栗渺社分享微信 jnztxy 谨防N手群转卖，以免断更

我们之前讲过很多圣贤，比如曾国藩，王阳明，稻盛和夫，这些人都有一个极其痛苦的悟道过程，这种痛苦，好像是大彻大悟路途中的必由之路，没有这个痛苦，你就悟不出大智慧。之所以这样，就是因为，只有处于痛苦之中，你才会被迫接受现实，只有接受现实，你才能做出有意义的改变，取得有意义的进步。由此可见，只有实事求是才能不断改进，不断前行。其实老齐到是觉得，痛苦其实更重要的作用是，让我们头脑冷静的思考未来。逆境可以打掉你所有的浮躁，所有的自尊，然后你就可以站在一个很低的位置上，去思考你的人生方向，和对未来的描绘。老齐就是在刚入职场的时候，经历了这种人生低谷，也正是在这种困境当中，我提早的想清楚了一些事情，而这些清晰的思路，让我可以受益终身。我在 23 岁的年纪，就已经清楚，我这一辈子想要什么，想学什么，想做什么了，现在回头去看，简直太重要了。要是没有那段时间的思考，是不可能有着质的飞跃的。

纳瓦尔也说，自己越是弱小，对自己的反映限制越少，对自己想要的结果执念越低，就越容易认清现实。假如我们的朋友失恋了，陷入低谷，我们一定会客观的去劝他，没关系，不适合就分手，很快你就会找到更合适的。之所以我们能看到客观，而当事人看不到，就是因为他正在深处痛苦之中。他依然还有不切实际的幻想，看不清现实的情况下，旁人再怎么劝他也是没用的，只有等他把自己把情绪缓和了，认清现实了，自己知道分析问题了，他才能够从低谷中走出来。

很多人每天都是忙忙碌碌的，一说就是我已经这么忙了，哪里还有时间思考，这其实就是再用战术上勤奋，掩盖战略上的懒惰，用身体上的勤奋，掩盖思想上的懒惰。并不是越忙越好，磨刀不误砍柴工，你在砍柴之前，好好把刀磨一磨，其实反而会让你砍柴的效率明显提升。你越是没时间思考，你就会被各种琐碎的事情牵着鼻子走，最后越来越忙，形成仓鼠之路，不停的在原地奔跑。所以纳瓦尔的建议就是，把一些无关紧要的事情尽量放弃，腾出更多地时间，去用于思考。其实思考越多，你就会发现，很多事情，做了其实不如不做。反而少即是多，有些东西你做的越少。反而会得到更好的结果。比如投资就是这样，我需不需要研究那么多的公司呢？看起来好像是一个不可能完成的任务，仔细思考之后，你就知道，确实不可能，能把成长价值的风格看明白，就能拿到年化 20% 的回报了，你就已经是最牛的投资经理了。二

选一，显然要比 4000 多选 20-30，容易的多。工作量也小很多。所以老齐在 2020 年以后，投资风格也发生了重大变化，我越来越接受自己的无能，我没能力去研究公司，研究行业，那我就不要去研究，我只需要研究好周期，资产，风格就行了。最后你会发现，工作量小了很多，但是业绩反而上去了。你越是不贪心，市场就越是会给你补偿。

人和人的根本区别，其实就在于一些日常习惯，习惯有好有坏，要持续成长，就要学会打破现有的条件反射，改掉不良习惯。要善于剖析自我，梳理每个习惯到底是怎么形成的，比如有些人习惯开口伤人，这个将极大的制约他的发展。那么你就得反思，到底从什么时候开始，我染上这个坏毛病的。很有可能是家庭的渲染，一些家长没大人样，从小就跟孩子没大没小，结果给孩子养成了非常坏的教养和习惯，在家里，家长总是包容，而到社会上，没人会鸟你。所以第一印象你就输了。那么既然这个坏毛病是家里养成的，就得从家里开始改，你要想改变自己的命运，回到家就得练习。

所以要改变命运，先改变性格，要改变性格，先改变习惯，你出口就否定别人，附带人身攻击，那么是不可能走向成功的，所以一定要先学会汉堡包讲话法，先求同，再存异，再褒奖。两褒奖加一个异议的表达方式，而这个说话习惯，其实是可以刻意练习

的。但你要从家里开始。

有些人说，我这人就是直接，不会玩那些弯的绕的，所以你说这些，我也学不来，其实这只能说明一点，你还没有承受痛苦，啥时候你被生活暴击了，你就有动力去改变了。中国人有句古话，叫做不撞南墙不回头，不得糖尿病，威胁你的生命了，你也永远都戒不了糖。但所不同的是，有些人遭遇暴击之后能够走出低谷，缓过来，有些人则一辈子都缓不过来了。这个跟你的年龄有关，年轻的时候，怎么着他都能缓过来，失业了大不了也从头再来，起码还有把子力气，也没什么家庭负担，等你上有老下有小，中间有房贷的时候，你因为说话直，得罪了领导，而最后失业，那么可能就真的缓不过来了。所以老齐也只能劝大家，好自为之。不是所有错误，都能被弥补的。

那么我们该如何学习决策技巧呢？其实非常简单，就是一定要选长期对我们最有益的做法。而不是只顾眼前利益。一个决策，你要第一时间想到 5 年后，对你有哪些影响，10 年呢？这个问题，其实绝大多数人，是压根都没有考虑过的。往往都是只看眼前，我怎么眼前舒服，我就怎么干。费曼就说，不要欺骗自己，不要去想，我喜欢还是不喜欢，你只需要关注事实。事实到底是不是这样。还是那个例子，不要去想，我就是说话直，你要关注的是，说话直到底会不会给你带来好处。显然他对你的成长是十

分不利的，这就是事实。

我们做投资更是如此，就是在别人都犯错的时候，我们做出正确的选择，所以这个逆向决策是很难的。你就不能有一丁点的人性，因为人性是有很多弱点的，比如抱团，比如趋利避害，损失厌恶这些，你只要受到这些干扰，那么就一定会在投资中犯错。所以必须要理性。为了保持足够的理性，我们还要建立很多的保障性工作，比如投资策略，和交易分离。绝大多数朋友可能都有这个感觉，策略是对的，但是我就是下不了手，结果最后还是错失良机。这就是你被情绪影响了。

决策的方法有很多，其中之一就是反推法，也叫排除法，有时候我们就是找不到正确的方法，但是我们可以往相反的方向思考，去看看到底有哪些东西不行。成功的关键其实就是不犯错，投资上尤其是如此，不知道哪些行业肯定行的时候，那么我其实也可以通过判断，哪些行业肯定不行，从而提高我的整体收益。明天我们继续来讲这些决策的方法和技巧。

纳瓦尔宝典 8：拿不定主意的时候！不动就是最好的选择

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，纳瓦尔宝典。昨天我们讲到了心智模型，好的心智模型，可以帮助我们精准决策。我们如何才能把事情做好，需要去做委托人，而不是代理人。啥意思，委托人就需要我们有主人翁的意识。而代理人则更多都是在为别人做事。所以委托人亲自去做，会把事情做好，而如果只是代理人思维，那么通常就是给别人打工的感觉，很难产生很好的效果。

公司规模越小，每个人都会觉得自己是委托人，是主人，这种感觉越是强烈，那么他的工作也就能做的越出色。那么当老板的，增加所获得的报酬与创造价值之间的关联性，就可以改变员工的认知，大家就会觉得我是在为自己工作，我是委托人，而不是一个员工。这种主人公意识，非常有助于提升大家的主观能动性。

但现在社会教育，跟这些真相并不一致，社会教育经常告诉我们，要做好社会代理人，也就是说学校的教育，一直都在培养我们如何做好一个工人的角色，而这其实并不有利于大家的成长。

一个人要想快速的成长，最重要的就是要重视复利效应，金融投资当中，大家对于复利非常清楚，年化 10%，基本上 7 年翻一倍。

如果是 30% 的复利，那么就不得了了，30 年将是数千倍的回报。

如果在智力成果的领域，其实也是一样，一家公司有 100 个用户，每月 20% 的复合增速增长，公司短期内将积累数百万的用户量。有人可能质疑了，可能吗？不但可能甚至比这个还要快，就比如社群上的生意，一旦他开始规模爆发，一般都是 1 个拉 2, 2 个拉 4 个，这种扩张速度，就会非常快了。所以最后会形成特别强悍的爆发式效果。比如腾讯的 qq，马化腾曾说过，我真不敢想 1 亿人同时在线的盛况。但现在微信已经创造了时时刻刻 8-10 亿人在线。所以这种用户的裂变，其实远远超乎你的想象。重要的是底层资产，也就是那个最基础的服务和产品得好，而且还能快速的 0 成本复制。

另外，一个思考的方向就是可证伪，科学的标志就是可证伪，如果不能做出可证伪的预测，那就不是科学。比如有人说，你可能会有大祸，给我 5000 块钱，我就能帮你消灾免祸，这显然就不是一个可以证伪的东西，也就不是科学。

同样道理，如果你难以做出抉择的时候，答案通常都是否定的，比如我该跟这个人结婚吗？我该去创业吗？我该买这只股票吗？如果你下不了决心，那么答案就是不要结婚，不要创业，不要买这只股票。其实机会永远都不缺，我们也每时每刻都有选择，最

怕的其实是做出错误的选择。老齐经常告诉大家，当你拿不定主意的时候，就尽量不要做出改变。啥意思，其实就是说，以不变应万变，我不知道该不该买入这只股票，那就不要买，我不知道该不该卖出自己的投资，那也同样的道理，就是不要卖。很多朋友在粉丝群里，也经常质疑老齐，同样的东西，为啥有的人问你让买，有的人问你却不让，我的回答逻辑就是基于这一条，在你没有十足的把握，做出改变肯定能获得好处的时候，就尽量不要动。尽量少做重大决策，因为

一个好的决策会影响你十年，一个坏的决策同样会影响你很久，不把利害关系想清楚，每时每刻都在做那些肤浅的决策，十有八九对你其实都是有害的。最后反而会变得疲于奔命，现在可能很多人都已经感受到了。我们不断地在为之前的选择错误买单，甚至还要为此做出更多地错误决定。所以巴菲特总说，投资的关键就在于，等到那个又好又慢的球出现，然后再出手，人生也是一样。一定要等到对你有重大改变的机会出现，然后去抓住他。而在这个机会出现之前，你要做的就是不断地积累，提高自己。老齐也经常说自己的经历，写了 8 年博客一分钱都不赚，读了 10 年书，也并没有给我很高的收入，但是我坚持下来了，潜移默化中已经形成了质的飞跃，在之后的移动互联网时代，我就开始厚积薄发。你可以说我是运气好，但运气其实来自于你的积累和习惯。

纳瓦尔提醒我们，要学会热爱阅读，甚至广泛阅读，千万不要比谁读书快，遇到好书，反而我们要尽可能的放慢读书的速度，慢慢的进行吸收。其实阅读之后的留存度是很低的，纳瓦尔也经常会遗忘，甚至有时候他拿起一本书，读着读着发现似曾相识，读到最后才发现原来自己读过这本书，这时候其实没啥可懊悔的，既然你已经不记得这本书里的内容了，重新读一遍，也对自己十分有益。甚至他遇到一本好书之后，还会反复阅读，如果这本书没什么意思，大概翻翻就行，没必要非得从头读到尾。老齐其实也是这么读书的，我每年给大家精读 50 本财经书，但是我快速翻阅的书，大概会有 100 来本。有些书我只看目录，然后找到重点章节了解，其他的就都不看了。

查理芒格也是一个重度阅读爱好者，他也说过，一书在手就不会觉得是在浪费时间了。所以大家一定要纠正一个观念，读书的目的到底是什么？是比谁每年买的书更多？其实都不是，读书的目的是思考，那么不能够给你带来思考的内容，你自然可以选择性放弃。而能够引发你思考的章节桥段，甚至要反复推敲。甚至一本书，你可以只看一两个章节，让自己有收获就可以了。

纳瓦尔说，人与人的区别，不会体现在受过教育还是没受过教育上，而是体现在喜欢阅读和不喜欢阅读上。也有很多人，貌似博览群书，知识渊博，但实际上却没什么智慧，这就是他的阅读顺

序除了错误，在开始阅读的时候，并没有读到什么实质性的内容，也不包含什么真理，这些没什么营养的内容，构成了他的世界观，然后当新事物出现的时候，他通常会很着急的给与评价，这些评价自然也就没什么见地。就像现在的一些自媒体一样，什么人都可以对经济做出评价，对股市做出预测，但很多人其实压根就什么都不懂，只是看了一些技术分析的东西，就出来冒充大师了。

现在是信息爆炸的时代，我们接触了大量的快餐文化，这些东西让我们越来越浮躁，但是对于根本性的东西，却知之甚少。能抱着手机刷视频，刷好久，但是却不愿意认真的去阅读一本好书。最大的区别就在于，在你没有形成体系之前，你所得到的知识，其实全都是碎片式的。并不能提高你的智慧。甚至这些碎片信息，只能调动你的情绪，让你越来越感性思考。举个例子，你可能经常看到有人发文章，说经济很差，马上就是经济危机了。不能投资，不能创业了，这东西你看多了，真的有好处吗？你得到的其实只是情绪，情绪背后什么都没有。而读过书，有能力深入思考的人，就会知道，当大家都在担心经济危机的时候，危机就绝对不会发生，而且大家情绪都很悲观的时候，市场必定会过度反映。所以在别人都不敢买的时候，反而是最好的买入良机。每一次危机，都会引发货币信用双宽松，最后一定会推升资产价格，所以最后为危机买单的人，恰恰是那些底部割肉的人，和那些相信现金为王的人。这其实是十分反常识的。这就是智慧，和信息的区别。

别。没有智慧，即便给了你信息，你也没什么用，甚至会产生截然相反的作用。

下面我们来看看，本书的第二大部分，幸福，人生三大要素，财富只是其一，剩下两个是健康和幸福，我们总是先追求财富，再去在意健康，最后才是寻找幸福，但其实应该反过来，幸福才是第一位的，纳瓦尔甚至说，幸福是一种技能。年轻的时候，他也觉得幸福并不是很重要，甚至幸福感很低，但随着年龄的增长，幸福感也在逐渐提升。但这并不全是因为有钱了，更主要的是，他逐渐认识到，让自己幸福，对我来说是最重要的事情，他也运用了很多的技巧，来培养自己的幸福感。

其实每个人所理解的幸福，都很不同，甚至大相径庭，有人就认为事业有成最幸福，有些人则认为老婆孩子热炕头是最幸福，纳瓦尔理解，幸福就是一种好无缺憾感的充盈状态，那么这个又怎么理解呢？当你觉得自己啥都不缺的时候，你就会感受到幸福，幸福的公式就是欲望比上你的所得，当你所得没办法提升的时候，降低欲望也可以获得幸福感。咱们明天接着讲幸福的技巧。

纳瓦尔宝典 9：我们为什么很难幸福

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，纳瓦尔宝典，昨天我们说到了幸福，幸福是什么？纳瓦尔讲，就是一种，毫无缺憾感的充盈状态，反过来说，如果你想要的太多，欲望太高，那么你是很难幸福的。即便那些特别有钱的人也是一样，其实他们已经几辈子吃穿不愁了，但有的时候还想要个飞机，要个游艇，那么最后你也会很痛苦，甚至老齐早几年也是这样，你越是成功，你就会觉得跟别人差距越大。打工的时候，身边的人都赚1-2万，好一点的2-3万，所以大家的生活方式也没啥太大的区别，但是当你当老板之后，接触了一些超级富豪，才知道原来还能这么生活。公务机和头等舱的差距，要比头等舱和经济舱的差距大的多得多。所以当你看到这些的时候，心里就难免再起波澜从而变得不太幸福。这时候你只能自己调整心态，不把这些当成欲望，其实想明白这些，也就还好。幸福并不是一种客观存在，它是一种主观感觉。所以那些总觉得自己不幸福的人，可以多想想自己有的这些东西，少想想自己没有的。

幸福不是我们追寻的事物，而是我们要做出的选择，之所以说他是一个可以培养的技能，就是因为他是一种积极乐观的思维方式。

比如看见别人比你强的时候，有人想到的是羡慕嫉妒恨，而有人则想到的是，我要向他学习，争取迎头赶上。还有人想到，我终于找到了一个好的老师，可以交给我一些东西，那么你想想这三个人谁会幸福。显然第三个人，会随时随地深处幸福之中。他总能看到事物积极乐观的一面。自然会有更强的幸福感。而第一个人则时刻处于缺憾感当中，他也就一直都不开心。

现在的人其实都不太幸福，甚至处于深深的焦虑当中，所谓焦虑就是担心，比如担心失业，担心生病，担心子女教育，担心父母健康等等，有太多的焦虑，你就很难幸福了。但你天天焦虑，其实对于现实，一点都没有帮助，反而是你每天不幸福的工作，会让自己出错，甚至身体健康出现问题。我们要缓解焦虑，就必须去一个一个的解决问题，而不是天天在那借酒浇愁。如今社会已经形成一个特别不好的风气，动不动就说人家贩卖焦虑，这就是只想逃避，而压根就没想去解决，甚至别人说都不允许说。这就是典型的鸵鸟思维，掩耳盗铃了。

欲望就是你跟自己的约定，约定的内容就是，不得到我就不会快乐，但其实真的是这样吗？其实未必如此。比如一定要赚很多钱你就快乐了吗？等你赚到这些钱，可能发现也没这么快乐。其实生活都是平衡的，年轻的时候，你有的是时间，有的是健康，也有的是希望，但是没有钱，没有地位，等你人到中年，有钱，有

地位了，没时间了，希望也越来越小。老了以后，有钱有时间了，但健康又没了。所以最后年轻人羡慕中年人的钱，中年人羡慕老年人的闲，老年人羡慕年轻人的健康。所以其实这种欲望是没完没了的，那么一个人能不能把所有的好处都占尽呢，可能性似乎并不大。

成功不一定意味着幸福，反过来说，幸福一定是满足现状，而在逻辑上，成功其实就是源于对现状的不满，所以才对现状进行的改造，所以你在追逐成功的道路上，是很难感受幸福的。有人说了句更扎心的话，人的生命其实有两次，第一次是你出生的那一刻，第二次生命则是你已经意识到生命只有一次的那一刻。但第二次生命，往往极其短暂，甚至当你意识到的时候，可能已经来不及了。这是一个非常深奥的哲理。老齐一个朋友曾今跟我说了一句掏心窝子的话，我们花了一生的力气，去拼命。但是最后躺在病床上的时候，很可能才突然发现，这一切竟然都不是我想要的。很多人也都在一场大病之后，整个人性情大变。以前非常急躁，之后却豁达许多，这就是两段不同的生命，但不是所有人都有这个幸运。

那么我们是否能够提前感受第二段生命呢？这的确很难，当你不面对生死的时候，很多事情你其实很难想的明白。包括老齐自己，我自认为心态好很多，但是是否已经达到了这种第二段生命的境

界，其实存在巨大的疑问。我一直追求的一点就是，当我躺在病床上，走完人生最后一段旅途的时候，能够不为这一生所后悔，也不留有任何遗憾，想到我帮助过的人，还有帮助过我的人，能够微笑，这就是最大的幸福了。所以我们在做冥想的时候，可以好好地体会一下这种时刻。如果你能现在就进入这种境界。那么恭喜你，你还有的幸福的时间。

幸福从接受现实开始，人生不如意十之八九，你要把不如意当成是生活中的一部分，所谓万事如意只是虚假的恭维，真实情况，则完全相反，别对一些事情，抱有过高的期望，你就会幸福很多。不过，幸福感和中庸之道，进取心和躺平，始终是一对不可调和的矛盾。老齐对平衡点的理解就是，尽最大的努力，做最坏的打算，因为你有准备，所以也就更容易接受一切意外。比如投资，我压根就没想过买入就涨，我都是反过来想的，他还能跌到哪去？如果下跌空间已经不太大了，我就慢慢买入。最后涨起来，反而你会感到惊喜。

其实社会给我们施加了很多不正确的幸福观，比如告诉你要找个人结婚才会幸福，要赚到大钱才幸福，要买大房子，开豪车才幸福，但真实这样吗？其实未必如此，当你拥有这一切的时候，你可能反而发现，年轻、健康很幸福。所以任何人其实都拥有幸福的资本，你现在已经拥有的，可能恰恰是别人梦寐以求的。你在

嫉妒别人的同时，别人也在嫉妒着你。

之所以说幸福是一种技能，因为他也是有技巧的，工作的时候，和比自己成功的人在一起，玩耍的时候，和比自己更快乐的人在一起，每天冥想几分钟，多想想自己已经拥有的，想想自己的优势。强制自己，去用乐观思考问题。尽量少跟那些矫情，焦虑，和抱怨的人在一起。乐观和幸福是会传染的，跟幸福的人在一起，你才会感受到幸福。跟祥林嫂在一起，你也很快就会抑郁。

栗渺社分享微信 jnztxy 谨防N手群转卖，以免断更
老齐经常讲，投资不是打板算卦，投资是应对之道，这句话很多人都在重复说，但其实并没有真正理解，总愿意去对市场做出判断，这都是非常不好的习惯，但凡你要是习惯了判断，那么最后的结果就是，很难在接受现实，你总是先入为主，认为市场应该是你想象中的样子，等到完全不是那么回事的时候，你就会非常失望。

但应对之道就完全不一样，在你心中，我十分清楚，判断并不会是百分百的胜率，甚至不会超过7成，我承认了自己的无知，那么市场跳出我的预测，我自然也就更容易接受。接受现实的好处，就是你可以马上寻找对你最为有利的策略，并且把损失降到最低。做过期货衍生品交易的人，对这个理解更深。说白了，很多人就是被从小惯坏了，稍不如意就开始谩骂，骂股市，骂监管，骂基

金经理，但股市怎么可能会按照你的意愿发展呢，你又不是上帝。所以太自我，就是一种病，这种病会让你非常的不幸福。每天都生活在暴躁和烦恼当中。

为什么说面对死亡的时刻，人就会变得豁达，因为死亡是你无法改变，也没办法抱怨的事情，当你能接受死亡的时候，其实就没有什么事情看不开了。但可惜的是，很多人开悟的太晚，真到了面对死亡的时刻，已经没有了反省的机会。知道错了也没用了。所以纳瓦尔劝大家，我们可以设想死亡的情境，看看你能否提前让自己开悟。提前开悟，你就有更长的第二生命。

下面我们再来看看，自我救赎的话题，医生并不能让你健康，老师也并不能让你变聪明，最终你必须对自己负起责任，救赎也只能靠你自己。纳瓦尔说，人不需要成为别人，只需要全情投入，义无反顾的做好自己。在做自己这件事上，没人和你竞争。每个人也都是独一无二的，那么我们该如何救赎自我，活出更好的自己呢？寻找自己的独特潜质，创造自己的核心竞争力呢？咱们明天继续讲。