

一个大时代终结了，我们该如何自处？ 已付费

◆ 碧树西风 西风的罗盘 2025年04月17日 11:01 1.2K 22

特朗普关税的事情，反反复复折腾了大家十天了。

尤其是今晚，重点不是我们对他们加关税到125%，而是一句话。

就是说，如果以后你再搞事情，我不理睬你了。

因为事实上彼此加到这么高，已经脱钩了，后面就算到1000%，2000%，也变成小孩子过家家闹别扭的数字游戏，没有实际意义。

我不理你了，才是关键。

多年后你回顾今天，我不理你了，是一个大时代的终结。

而这个终结是必然的，因为**美国内部存在一个不可调和，一个永久结束。**

多年以来，美国这个以硅谷科技与华尔街金融立国，以精英为立国之本，精英负责通过海外投资赚钱，普通人通过伺候精英做服务业赚钱，底层通过领取福利，彼此相安无事的结构被打破了。

美国的底层想要的并不是加班加点打螺丝，也不是做服务业。而是做着自己喜欢的，不辛苦的制造业相关工作，还能挣到与精英差距不大的钱。

俗称站着，把钱给挣了。

即便没有东亚国家的存在，即便完全忽视贸易的基础原理，单纯站在即将到来的AI与机器人时代的角度，这件事也是完全无望。

这就是美国内部双方不可调和的矛盾。

过去几十年来，硅谷的精英们通过廉价美元扩张到全球，构建全球大企业，借助东亚低廉的人力成本，赚取全世界的钱。

然后带着全世界的利润回流美国的金融市场，缔造了华尔街数十年来的牛市。

这个金融模式，永久结束了。

当真把制造业迁回美国本土，成本高到无望；保持当下的全球产业链布局，随时面临关税的影响。

也就是说，无论反复摇摆的关税最终如何，全球大企业都没法再继续这个以美元为主导的金融游戏了。

消失的，是一个大时代，一个我们曾经生活几十年的大时代。

我们求学，我们工作，我们买房，我们生活，我们的一切都与这个大的体系结构息息相关。

可是今天，这一切，都结束了。

一个时代，结束了。

我今天不聊时代，我以时代为引子，只想带出下面四个字：

何以自处？

在变得彻底不认识的那颗蓝星上，我们自己，我们的家人，我们的孩子，该何以自处？

全文两万字，共分五个话题，文中多处有链接，俗称画中画，文中文，阅读时留心莫错过。

本文下的留言，每一条我都会看到。

以下进入正文：

第一个话题：过去我们都只看到财富，未来，位置的重要性在凸显。

我们这代人一直生活在全球化的世界里。

全球化的意思是说，绝大多数国家都在同处一个群落，彼此之间竞争，贸易，合作。

摩擦存在，壁垒存在，但大的趋势是壁垒降低，流通加速。

在这种前提下，财富才是最重要的要素，因为它没有界限。

你是魏国的大商人，也可以是秦国的大商人，战国七雄之间也许有界限，但是你的资产没有界限。

人们为什么追逐财富？因为它象征着权力。

你一个魏国的大商人跑到秦国，说话依旧好使，甚至有可能比魏王在秦国，还要好使。

这就是权力，权力有大小，也有边界。单纯看大小，在魏国你似乎不如魏王，**但是论边界，还是你更大。**

这就是贸易与流通带来的好处，货币的权力最大，它几乎无所不能，因为它没有界限。

以至于我们所有人从小到大的个人发展，都是围绕着这一点。

我记得90年代报纸上报道深圳的故事，用的那句话就叫做：时间就是金钱。

人的生命是时间构成的，如果时间就是金钱，那金钱意味着等值于人的价值了。

这是对金钱最高的描述，我此后听到的，无出其右。

在这个基础上，我们开始流行出国，留学，跨区域布置资产，各种行为。

但今天回头去想，这一切的价值判断，都基于大环境，大背景，大气候。

当然不是说未来的世界就没有合作，我相信一定有，**但很可能不再是一个大的群落，而是分成一堆的群落，就像19世纪那样。**

这一堆小群落里面，最大的两个，应该就是美国和我们各自领着自己的小兄弟们，所形成的贸易区。

其他大的经济体，你像欧洲，也会有自己的群落，可能排老三排老四。

这些个大群落之间会有交集，但更多的时候，是群落内部的经济循环。

比如你提供原材料，我提供加工，他提供技术，相当于一个过去的大循环，分散成好几个小循环。

以前可能齐楚燕韩赵魏秦整体是一个市场，以后可能齐燕一个市场，韩赵魏一个市场，秦楚一个市场。

也就是说，世界从一个整体大群，变成了好几个小群。

想要理解这一点，你需要弄清楚，群是怎么构成的。

我讲一个故事：

我读本科期间，很喜欢玩一款游戏，叫做暗黑破坏神II。

游戏里面有几种人物。

女巫的游戏体验类似于码农，不是很吃装备，全看你的技能树发展。因为女巫是飞来飞去，用冰系，火系，电系，远程攻击的。

码农也是如此，你的个人能力很重要，跟对公司很重要，做对项目很重要。至于背景资源嘛，也就那回事了。

亚马逊女战士的游戏体验，类似于金融从业者，很吃装备。亚马逊也是远程攻击，放冷箭的，但是杀伤力主要看装备。

就像金融从业者，你的背景很重要，无论是渠道背景，就是获取特殊信息的背景，亦或者拉资金的背景。

野蛮人的游戏体验比较像改开初期全靠胆子大的生意人，因为在老版本里面，游戏平衡性不是很强，野蛮人是有特殊加成的。

基本上你选择了野蛮人，就会发现它近战无敌。

至于德鲁伊，圣骑士之类，实话实说很鸡肋，有点像生化环材的学生，毕业后磕磕绊绊，要啥没啥，很难发展顺利。

当时大家都在校网上玩，我们寝室里面有个哥们，一度是校网里游戏人物下的排名第一。

我本科低年级时玩女巫的，高年级后玩亚马逊。

成天沉迷于杀游戏中的BOSS，杀孟菲斯特，杀奶牛，掉装备，攒什么黄金装备，暗金装备，成套装备。

再后来，我沉迷于在游戏中交易装备，渐渐地，我成了游戏中掌握最多财富的人。

就是拥有最多的极品装备，以及大量的SOJ（一种全技能+1的戒指）之类的相当于游戏中的货币计量单位。

一度成了游戏中执天下之牛耳者。

游戏中玩家可以PK，胜利者会割掉失败者的一只耳朵，耳朵上刻有对方的名字。

校网上排名前几十的高手，每个人的耳朵，都收藏在我的箱子里。

我觉得这是比一切极品装备更极品的存在，因为手握大多数高手的耳朵，象征着地位。

玩游戏是低级体验，玩其他游戏玩家，才是高级体验。

你看，从最早的玩游戏，到中期的在游戏里面做买卖，积累财富，到后期的追求江湖地位。

这就是我二十多年前，在暗黑这款游戏里的经历。

再然后，某一天，我忽然发现游戏当中出现了“通货膨胀”，出现了大量我未曾拥有的极品装备，以及更多的财富计量单位SOJ。

后来才知道，是管理员做的。

这款游戏的校网服务器就架设在学校门口教师家属院某个讲师的家里。

服务器是他开的，当他收到越来越多的新玩家反馈说，有个同学在游戏里面欺行霸市，试图垄断装备交易的定价权时，作为管理员，他就干涉了。

他开始定期的随机的，向各个玩家发放极品装备，发放财富（SOJ）。

这是什么行为？这就是扩表，以扩表的形式发福利，既然大家缺乏购买力，那只能给大家凭空加一点购买力。

很快，我积累的一切就都被稀释了，于是我也就得意兴阑珊，不玩了。

我讲述了我是怎么进入的游戏，怎么在游戏中发展，以及怎么退出游戏，你觉得它像什么？

它就像人生一样。

事实上，等读完研，走上社会，我的职业路径也是先女巫，从事计算机行业，再亚马逊，进入国际市场，开始投资。

赚钱这件事本身没啥神奇的，你今天看到的所有赚了点钱的人，所谓的成功人士，搁在古代是什么？

不就是地主么？

地主是什么？

实际上是游戏里面的一种生态位。

你像我在游戏中积攒了那么多SOJ，无论是运气，打BOSS掉的，还是交易，和别人以物换物满足市场需求，增值出来的。

都不过是规则之下的把戏。

规则并不是我定，规则是学校里面一个讲师，那个在家里架设服务器的老师定的。

他只要更新游戏版本，规则就会随之改变，即便他不更新版本，也可以随时注入更多的SOJ，或者其他装备，来影响游戏世界的平衡性。

所以成功不成功，是分阶段的。

无论我在游戏中做得多成功，那个老师相对于我，都是更高维度的存在。

打个比方好比你在电商平台上开了家店，你卖商品，无论你卖得多成功，如果电商平台要关了你，你是没法对抗的。

因为它是平台，你只是商家，就像它是鱼池，你只是鱼池里的一条鱼。

可是，电商平台本身，它这堆服务器，又架设在哪里呢？它之上，有没有更高维度的存在呢？

当然有，也许只是一张A4纸。

这就叫位置，有人在大世界里构建了中世界，有人在中世界里构建了小世界。

钱本身只是个符号，所谓你有钱，只是说你有很多符号。

你到底有多高地位，那得看你能够用你掌握的符号，产生多大的影响力。

昔日读书时期的我在游戏里就很有地位，不光是因为我拥有很多SOJ，很多极品装备，而是因为我率先建立了游戏里玩家之间的公共交易市场，我成了玩家间交换装备的渠道商。

很多高阶玩家需要装备，就会有求于我，于是我，在游戏中，也就自然而然有了地位。

如果我只是拥有很多SOJ，不和游戏中其他玩家发生交易，会不会产生地位？

不会。

这一点很重要，你要明白，财富只是影响力的基础，如何使用财富才是影响力本身。

我们好比说一个交易者，他有没有影响力？

他的影响力可能还不如一个明星。

你可以比那个明星更有钱，但是那个明星的粉丝们都在骂你，你未必能阻挡这一切。

因为说到底，你的行为，你交易这个行为，没有对整个商业世界，对多数人的生活，产生多大的影响。

你想要有影响力，你得大到巴菲特那种程度，大到足以救市的程度。

当然这里面还牵涉另外一件事，就是你的交易风格是什么。

西蒙斯的交易风格是日内，索罗斯的交易风格是波段，且不论有没有实力救市，光从交易风格上讲，他们也不适合去救市呀。

他们的盈利模型，和救市这件事，是不匹配的。

但巴菲特能，他的交易风格恰好是抄底，而且他的资金足够大，所以他能救市，于是成为了有社会地位的交易者。

这是一种地位，叫做同一维度里的地位。

事实上你可以看到，昔日的暗黑游戏中，我和那个老师，就不是同一纬度。

你站在他的角度，站在服务器管理员的角度，就会发现，SOJ（游戏中的货币单位）没有价值的，极品装备也没有。

他想要改出来多少，就可以改出来多少。

他不关注SOJ有多少，他只关注游戏的平衡性。

如果有哪个玩家骚操作，囤积了大量的SOJ或其他装备，影响了游戏的平衡，那他完全可以重定义财富。

而重定义的难度大小，其实和群的大小是息息相关的。

这句话很重要。

如果我当年玩的是战网，全球玩家都在一个群里，重定义是很难的。

所以战网里面的SOJ，游戏装备，是直接可以换钱的，是直接可以和真实世界发生关联的。进群加微信pep854

但校网就不是，当然，校网里SOJ也能换钱，只能和校内玩家换，因为你的玩家群体减少了。

我讲这个故事，就是让你意识到未来世界从一个大群落，变成几个小群落，就像什么？

就像从战网，变成一个个的校网。

这个影响是很深远的。

我举一个例子，我们上一代人，比如我妈妈那代人，她在学校里，外语学的是俄语，而我小时候，学校里教的是英语。

她那个年代学英语的人少，为什么？因为市场需求小。

正如我这个年代学俄语的人少，同样因为市场需求小。

你看，这就是大气候直接影响到个人。

我们再想想看，如果多数人都是学英语的，你会提拔一个学俄语的么？

反之亦然。

这种抱团提拔的现象不是我杜撰的，是我们历史上发生过的，不信你问你的爸爸妈妈，年纪小的话，你问你的爷爷奶奶。

很多时候不仅仅是语言，包括文化，包括各种东西。

你像我小时候，我们看到的建筑，都是学俄国的，到我长大一些，都是学欧美的。

这些年，开始流行新中式了。

所以，面对未来的世界，面对未来被拆解成的一个个群，你选择跟哪个群发展，那么你在这个群里的相对位置，就很重要。

说到底，是因为财富开始变得有界限了。

在每个群落内部依然是无边界的，但是出了群，就不一定了。

过去一些年里面，在许多人那里流行的所谓脚踏多只船的财富模型，其实并不是一种策略，而是大环境带给你的选择。

你之所以在魏国有财富，在秦国有财富，很大程度上是因为秦魏之间的跨群贸易存在。

恰恰是全球化的存在，使得你可以这么布局，而你却误以为，它是对冲全球化的工具。

这一点，Ray Dalio前些天刚刚提醒过全世界的投资人们。

随着大群落分拆为多个小群落，你在A群里有有个SOJ，人家让你卖，你不想卖，只怕由不得你的。

这点对我们很重要。

如果是我，我会先考虑清楚自己以及后代生活的群落，然后把财富，技能，包括职业方向，都去按照我所选择的群落的脉络，去布局。

这样是最稳妥的，也是更容易找到发展机会的。

稳妥是因为你明白，这个世界上没有天生秩序，任何游戏都有网管，如果你感受不到网管，那只能说明你所在的游戏太大了，你距离网管太远，你见不着人。

就像所有人都在战网里的那些年，你感受不到战网也有网管，也有服务器。

可是当战网消失，你在校网里，就能感受到。

我们不要天然的以为秩序是必然存在的，秩序从来只存在于同一个网络内部。

古代的商人可以带着商品从A地赶到B地，是因为他知道，AB之上，有同一个网管可以申诉。

如果跨了群落，那扯皮可就扯大了。

你能想象，你带着货物和三体交易，出了问题，该找谁么？

除了秩序之外，更重要的是发展机会。

就像我妈妈讲的，她年轻时，单位里提拔人，提拔的，被提拔的，都是一个语系的，你说大家会不会提拔另一个语系的？

跟你都不熟嘛，怎么提拔你呢？

新的机会不仅仅在于随着群落缩小了，你合不合群变得更重要了。

同时也存在于随着群落的缩小，你的比较优势范围，也将随之缩小。

假如有两个校网，里面同一个领域都存在一个第一，随着校网合并为战网，只有一个第一能被市场接纳，他将全盘接受这个领域，他的产品，将覆盖两个网络里的用户。

可如果一个战网分拆为两个校网，那么市场就会允许两个第一存在。你们将各自拥有各自校网内的用户。

一个位置变成两个位置，多出来的那个，就是新的机会。

也许德鲁伊们也会有春天，如果那个比你强的对手被阻隔在了外面。

第二个话题：无论什么时代，有件事从没变过，那就是做事的方式方法。

互联网上流行一句话，为什么自己上了这么多年学，却赚不到钱？

有这类问题的人，你会发现他们有个共性。

就是都喜欢问，我该做什么？

问这话的人，把自己当农民工了。

问问包工头，今天有啥活，哪根木头需要搬到东门去，搬运费多少钱，觉得自己搬得动，就挣这个钱。

他很少会去想，木头搬到东门是干啥用的？木头本身又是打哪儿来的？为啥会产生这个活儿？以及，这活儿为啥会落自己头上？

我经常说，阅历比知识更重要。

有读者问我，他也活一把岁数了，为啥感觉自己没阅历呢？

因为你没有好奇心，你没有带着思考学习，工作，生活过。

你吃面就埋头吃面，顶多品评下这面好不好吃。

我吃面的时候饶有兴趣的思考，这个老板为啥在这里开，不在街对头开？为啥菜单上是这些，不是那些？甚至几张桌子几个服务员，以及营业时间我都会思考，为啥是这样，不是那样呢？

所以你吃碗面补充了碳水，我吃碗面，补充了碳水+阅历。

那么前者与后者在一个个具体判断上，当然不一样。

不相信你可以做个对比试验：

你去找一些学历很高收入不高的老师，编为A组。

再去找一些学历不高，收入很高的商人编为B组。

问他们同一个问题，就是请分析美国加关税，对于美国本土制造业的影响。

A组里面肯定会有些人认为产生正面影响，因为这是可以推理的因果关系。

但B组里面通常不会有人这么看，他们甚至都不需要懂国际局势。

他们站在商人的本能直觉想一想。

假如你是个美国商人，你怎么决策？

特朗普说他要加关税，你就信了？

你信了那你就建厂投产呗，你觉得接下来国外的同类商品进不来了，或者说进来之后，叠加关税之后的价格很贵，你在美国本土生产的更有竞争力。

结果你办厂，投产，推广，一系列砸钱好不容易把产能弄起来，好，过了几年，特朗普下去了，还乡团来了，前面说的都不算。

或者仅仅是他改主意了，关税再改回去，然后呢？

然后你发现铺天盖地比你便宜的竞品充斥着美国市场，你是准备干啥？跑去海湖庄园，哭晕在人家的厕所里？

看到问题了么？

A组的那些人，尽管有很多专业知识，但因为缺乏社会经验，于是对商业决策一无所知，因为他们没有做过生意，没有开过公司，也没有在公司里担任过高管，参与过商业决策的经历。

生意模式有很多种，有些是快进快出的，你比如软件行业，轻资产，你的开支就是给人发工资而已。突击研发下，马上就可以卖。

有些是慢进慢出的，你比如制造业，办厂首先要什么？要挖坑，要盖厂房，要置办很多机器设备。

这些前期投入都是很大的，投下去，几年功夫你指望能回本？别说门没有，窗户都没有。

如果我是美国商人，我至少要等到中期选举之后，看看再说吧。

甚至包括那些全球布局的大企业，这会儿都动弹不得。

你不知道该怎么迁移生产线，你只能静观其变，这就是商人的视角。

哪怕B组这十个低学历的商人没有在境外做过生意，他们凭借本能，也一样会找到最接近真相的答案。

那么再进一步，什么是投资人视角？

就是预判了商人们的预判。

在特朗普加关税期间，那些需要长产业链条才能供应的商品，会怎么样？

会出现局部短缺，甚至价格上行。

很正常的，因为说到底，特朗普做的这件他自认为长期的决策，在短期视角下，实际上起到了干扰市场供应链的作用。

正常的供应链又不能运转，本土的商人又不敢投产，那当然会使得原本就久治不愈的通胀，雪上加霜。

这里面又要分很多类情况。

如果真的长期保持，某些大宗商品很可能会因为短缺而涨价；如果反反复复，你以为供应链中断了，你囤积，结果特朗普又改注意了，又通畅了，结果你白囤积，砸手里了，那就可能降价，你哭晕在厕所里。

你说投资人是干嘛的？就是干这些的，**在一堆乱七八糟的信息面前，去寻找偶尔含有确定性的蛛丝马迹。**

就像在垃圾堆里翻找能回收的废旧金属。

你可以看到这个过程中需要大量的经验，而不是知识。

你觉得是商人会动手术？还是投资人会造航母？

都不会，但他们会攫取利益。

所以你要明白，你学什么，和你做什么，和你想要做什么，是三件事。

08年的时候，我在国内芯片企业做操作系统工程师，我解决了非常重大的技术问题，然后升级成为全公司资历最浅的架构师。

给我加了多少钱呢？月薪加了100块。

要知道我09年的月薪，每个月比我07年的时候还低1900块呢。

也就是说，我08年去这家公司，本身就是降薪跳槽。

是他们苛待我么？并不是，是他们没钱。

那个年代国内芯片企业完全不是今天这种资本热潮不差钱的状态，那时候真的很穷。

穷恰恰是因为第一个话题的大群落优势，在一个大群落里，第二是没机会的。

我这种社招来的，公司已经勉为其难的开出他们能接受的最高薪水了。

比我更早入职的，本身读研，读博期间就在公司里实习的很多芯片工程师，毕业第一年，在零几年的时候，博士拿3000一个月，硕士拿2000一个月，简直跟在读期间为导师做事，领生活费没区别。

那家公司的研发人员近乎于全员C9起步，只要你愿意跳槽去英特尔，都是收入直接加个0的。

说白了，大家在用爱发电。

08年的时候，连我们部门经理都在租房住，全公司老板以下，除了CTO，我，还有一个芯片部门的经理（他的车他爸出钱买的），其余人都没有私家车。

我买得起车是因为我上一家在外企。

所以我08年的时候为什么业余时间要进入国际市场，要开始做高频日内交易？

因为我也要吃饭的，理想主义者也要吃饭的。

当你发的工资已经不够我生活，我又不愿意跳槽去外企，想要为了理想出一把力的时候，我只能自己琢磨赚钱的办法。

赚钱是非常简单的，所用的方法没有任何技术含量，就是蹲在那里等乌龙指，等到了就捡起来，然后平仓，全手动。

我那时候见过一些低学历，也没啥上进心的老外，人家一直用这么土的办法捡乌龙指。

他们没啥目标，也没有事业心，就是想捞点小钱。

那我不一样，我名校生，我有自尊心，所以我要写程序，我要写算法，我要把一切自动化。进群加微信pep854

这就慢慢走向高频交易的正轨了，于是从那个丐帮队伍里脱离出来了。

换言之，只要你没打算做什么事业，赚钱这件事，或者说做点小买卖，并不需要你本人有多少知识。

摆摊炸肉饼不需要多少知识的，但是开肯德基就要。

那炸肉饼需要什么？需要你能够弯得下腰，需要你愿意满手油。

你想想看，09年的时候，我已经做架构师了，每天晚上熬夜跟一群金融市场上要饭的，等着拼手速抢乌龙指。

这画面，太酸爽了，这镜头感像极了星爷的电影唐伯虎点秋香里面华府发馒头，一群乞丐争抢的样子。

对那群没文化的人来说，有奶就是娘，有钱就很爽，他们捡到钱很开心，不寒碜。

对于一个自诩为高知的人来说，是很心酸的。

这就跟白天在985当教授，晚上去夜市上摆地摊卖烤肉一个道理。

阅历这东西就是你摆地摊卖烤肉卖来的，你弯不下这个腰，就不可能有这份阅历。

没有阅历，后面所有的事情，都是空中楼阁。

为什么很多大企业的高管被裁员后去创业，上来就失败？

他是没资金，没人脉，还是没经验？

都有。

问题是，他没有阅历，他没有作为小老板阶段的阅历。

你所有的经验都来自于企业后期，而一人公司阶段，三人公司阶段，七人公司阶段，打地铺的阶段，你没有亲历过。

那么你哪儿来的后来？

你就没有后来，你还没等到你的经验可以发挥作用，你创立的公司，已经结束了。

所以第二阶段才轮到你各种各样的素质，你的综合素质决定了你的天花板，可你能不能活到看天花板那天，是阅历决定的。

我零几年的时候，见过很多专拣乌龙指的，一直都做不大，始终都无法专业化，更别提什么高频交易。

他们那个频次很慢的，他们只能捡那种价格落差很大的乌龙指。

因为他们是手动的，他们可能要等好久好久，等几个月等来一次交易，买到后，几分钟内能平掉就有得赚。

说到底，他们玩的是宏观世界。

微观世界里，一秒钟交易几百次，他们能做到么？

当然不能，因为他不懂算法，他也不会开发程序，他没有办法进入微观世界的。

这就是素质，人的综合素质不同，做同一件事，未来的天花板就不同。

也许都是小乞丐出身，有些人能做到帮主，有些人终身乞丐。

但是，我也见过很多素质很高的，他那个能力是教授级的，但是他不可能放下身段，蹲在屏幕前死等几个月。

于是他就不可能开启这条线路。

什么重要？都重要。

非要比个高下，那还是阅历最重要，因为素质不是人能把握的。

有些人就是脑子不够用，他生来天花板很低。

但阅历每个人都能把握，你要简化它，其实就三个字：有心人。

第一个话题里面我聊到游戏，大家都是学生，都想着玩，都想自己的体验最好，都想做游戏里最靓的仔。

大家都需要彼此交换装备，因为女巫也许捡到的是亚马逊的装备，亚马逊也许捡到的装备专属女巫。

有谁这时候站出来说，我来？

我呀。

我放弃了游戏的快乐，我说，我来建立交易市场，我来做这个桥梁，我来为大家服务吧。

看到了么？阅历不是天上掉下来的。

我有什么，我要什么，我愿意放弃什么，有舍有得，**我放弃了很多确定性，只为一个不确定性。**

总是播种，常常期待，有时收获。**阅历是不经意中到来的，而阅历本身变成回报，已然**
是多年以后。

有这份心，你会混不好么？

无论战网校网，无论哪个网，你可能混不好么？

第三个话题：开车最重要的是目的地，人生亦如此。

我这几十年来见过很多人，我发现他们每每听到时代变了，第一反应就是我要干嘛。

这个想法是很奇怪的，这个想法的潜台词是说你是没有积累的，你是没有目标的，你是没有方向的。

你好像随时随地想干嘛，就能干嘛。

当你今天能够为了这件事而放下你手头的那件事，是不是预示着赶明儿，你也可以为了那件事，放下今天的这件事呢？

我这句分析没毛病吧？

因为我在市场上见过很多这样的人。

我非常喜欢问刚刚开始投资的新人一件事，那就是你来干啥，或者说，你想得到点啥？

大部分人的回答都是：我想赚钱。

极少数人会告诉我：我想得到一条优质的人生财富曲线。

我会把这些人当初的说法默默记下来，多年后去观察，我发现，后者里面有相当概率出现了稳定盈利者，职业投资人。

而前者，也许有，但我是一个没见着。

其实我们思考下就会发现出现这个局面很正常。

就像两类司机，一个告诉你，他就想开车，然后也不看路，两眼盯死了方向盘。

而另一个则告诉你，他的目的地是哪里，然后他开车看向远方，根据远处的视角微调当下的方向盘。

前者不出车祸的概率简直是，除非他是上帝亲生的。

其实我们在出发之前想象一下，

你站在人生的终点，也许此刻你80了，你回顾自己一生的财富曲线，你希望它具备什么特征？

三大特征：

向上；斜率尽量陡峭；放大了看，微观时间上看，回撤尽量小。

是不是就这三点？

向上是废话，不向上难道你希望它掉头向下，那你是投资还是消费？

斜率越陡峭，你赚的越快，你终归是希望自己在相对更年轻的时候就成为富人吧？

中间的微观回撤决定了你的体验。大起大落，三起三落，哪怕最终还能爬起来，我相信你也不愿意重温昔日史玉柱的经历吧？

你站在人生的终点，站在终局想开局，是不是就这点事儿？

好，作为对比，我们把那些十年以上的老韭菜们的数据翻出来。

什么样子？进群加微信pep854

乱七八糟，不忍直视，我没说错吧？

为什么这么一坨？

回忆下，把自己的伤疤揭开，我来帮你回忆下，为啥？

很简单，因为你过去十年里，每一个时间节点，都没有全局观的，你回回想着毕其功于一役。

你脑子里只有单笔输赢，你从来没有过这根曲线的概念。

我们举个例子，比如抄底。

没有这个概念的人，他怎么理解抄底？

他理解的抄底就是，我抄到了没有？抄到了没有？

我说的很形象吧？

我相信读者里面很多人都是这样想的，因为我看见过很多这类留言。

可你知道，那个职业的投资人，他是怎么想的？

他只想一件事，只想和自己终身曲线有关的这件事。

那就是：

如何在趋势行情的情况下，尽量多的触发你的买入信号，而在震荡行情的情况下，尽量少的触发你的买入信号。

他只思考这一件事，因为只有这件事，和你的人生曲线直接发生关系，其余都无关。

我此前讲过巴菲特，他就是这么想问题的，他持仓还是持币，根本不是看多看空的问题。

你以为在押大小，他不是，他只是在思考，接下来的行情，和他自己的交易系统，是否匹配。

匹配了才做，不匹配不做。有钱赚也不做。

这就是我说的区别，**你在追求赚钱，他在追求匹配。**

你赚钱没用的，散户某一笔赚到钱的还少么？

回头一算总账，不是亏钱就是亏时间。

而当你把目标转移到匹配上面时，你会发现你的曲线形成了，曲线就长成这样，你想拒绝钱，都拒绝不了。

说穿了就这么点事儿。

你的交易系统，在趋势行情爆发时，比如有80%的概率被触发了，在震荡行情爆发时，只有20%的概率被触发了。

那么它就是一个适合用来抄底的交易系统，反之，它就不是。

就像越野车用来开什么路，轿车用来开什么路，想想看，是不是我说的这点事儿？

震荡的时候，你抄底干什么？

就算你抄到震荡区间的下沿，它上去，又下来了，上去，又下来了。

你持仓体验好么？

你又不是做波段的，你买了又不打算卖，它震来荡去，有时你觉得自己盈利了，有时又跌破自己持仓位了。

你开心么？

想不通这一点的，我就问你们，2020年买房的人，他开心么？告诉我，他开心么？

有时开心，2021年的时候开心，有时不开心，后来都不开心。

也许某一天他们又会开心，可你知道要等多久呢？

这中间如果你月供还不上了呢？这中间如果你忍不住割肉了呢？

所以我说，如果你有个针对长线买房的交易系统，它给你的入场信号是2020年，那它就是垃圾嘛。

一个长线投资，在震荡行情里给了你入场信号，它不是垃圾它是什么？

你信它，你不是韭菜你是什么？

可是我们换个视角，如果它是2008年给你的入场信号，它是不是房地产长线投资的好交易系统？

当然是。

所以我说，所谓的抄底，本质上就一句话：

向上趋势行情里面，它能否给出较多的信号，向下趋势以及震荡行情里面，它能否给出较少的信号。

你指望它一击必中，不现实的。

真正起作用的，是时间的力量，是你开车习惯的力量。

你有目的地，你看向路的尽头，你早晚能抵达。

反之，那就是盲人骑瞎马，夜半临深池。

第四个话题：分不清什么是环境带给你的风险，什么是自找的风险。

我们所有人都身处变化，不只有你我。

其实当下最头疼的，是那些跨国公司，是那些通过全球化获利多年，且各种布局，想要继续获利的美国大公司。

你说你本来就是为了绕开关税，在某些地方投产，大规模建厂，如果最后依然绕不开，冤不冤？

不冤。

因为这件事叫做系统性风险。

这是环境带给你的，就像天要下雨，娘要嫁人，不是你能左右的。

一个人上战场，他本身必然要经历系统性风险，哪怕你再训练有素，你是兵王，子弹也不长眼。

这个有概率被子弹击中的风险，就是环境带来的，市场带来的。

那什么是自找的风险？

一个未经训练的老百姓，到了战场上瞎咋呼，比起职业士兵，因为你的情绪失控，因为你的上蹿下跳导致的伤亡率大幅度上升，就是自找的风险。

我打个比方，1月2号的时候，我谈了金银铜铅锡等等等等。

如果那时候你做多，拿到上个月，你就是盈利的，盈利非常可观，即便经过关税这件事的影响，回吐了部分盈利，你总体上还是盈利的。

那么有些人，当时没有做进去，他到了上个月，眼看涨了很多，熬不牢了，来问我，他想追。

这时候我写了一篇，我说这些迟到了三个月的人，早干啥去了。

非要等到入场位不确定的时候，你才想起来。

那么我们来想一想，4月初，特朗普整出的这场关税闹剧是什么？

是突发事件，是谁也无法预料的。你知道他要加，但你不知道幅度，你也不知道方式，你也不知道进程。

这个就叫市场风险。

如果你1月2号做多了，经过特朗普的这种无厘头的冲击，你的浮盈，回吐了一部分。

这个回吐的部分，就是你被动地遭受的来自于市场本身的风险。

如果你非要躲，那假如没有特朗普这事儿，假如他加关税不及预期，你就躲掉了利润。

也就是说，盈亏是同源的。

这是一种情况，市场本身的风险。

那么我们看另一种情况，假如你是那个上个月底不听我劝，非要高位追进去的人。

我就想问你，当4月初遇到关税的突发事件，遇到市场流动性紧缩，到处都在回调的那一刻，你慌不慌？

你肯定慌嘛。

你说不定慌不择路割肉了，割肉的那一刻你就会后悔，自己这是何必呢，你这个就叫自找风险。

我觉得我把两种风险的区别，讲得很清楚了。

按理说，我们不要自找风险不就得了？

听起来很简单的事情，做起来非常困难，知道为什么？

因为不符合情绪。

那个职业的士兵，他都是要经过军训的。

军训期间做什么事情？

令行禁止。

擂鼓一响，他本能的就会冲锋，鸣金一响，他本能的就会撤退。

他并不是因为勇敢而冲锋，恐惧而撤退，他是已经条件反射了，已经被训练出习惯了。

大多数散户可是完全没有经过训练的。

没有经过训练的人，他所有的行动，都是需要酝酿情绪的。

该冲的时候，他冲不上去，因为他胆怯，他还没有看到成功的案例。

他要看到别人吃肉了，吃一会儿了，满嘴流油，他忍不住了，他才能冲。

结果他刚冲上去，就正好挨炮弹。

其实就这么简单点事儿。

如果你是个散户，你很难看到资金走向，如果是你是个大户，你被开放的权限要多很多。

这也很正常，你掏钱了嘛，你养了很多，所以你拿到更多数据实属正常。

那么当你能够拿到更多数据的时候，你就会看到一个非常有趣的现象。

就是资金流向。

你会惊奇的发现，每当大的投资人，包括机构，在撤的时候，往往是散户们最踊跃的时候。

反之，也是一样的。

总是相反的。

你要知道，大家并不是商量好的，大资金不会和大资金商量好了一起行动，散户也不会和散户商量好了一起行动。

但真到了行动的时候，却表现出非常的趋同。

所谓狼和狼不由自主就走在了一起，羊和羊不由自主就走在了一起。

谁串联的？没人串联。

是不是很神奇？

我们深思这个现象的本质原因，大概就是我说的，节奏不同频。

你去看经过训练的士兵，也许作战水平有所差异，但行住坐卧，大体差不多。就是**他那个套路非常职业化，很容易趋同。**

同理，未经训练的散户，他们也会很容易趋同，因为人性是相通的。

都是贪婪与恐惧在驱使，都是要滞后一段时间，不能像士兵那样条件反射式的响应。

那么你就会发现一个非常明显的现象，狼一堆，羊一堆。

几乎就是在虐杀。

短期看，的确是市场风险在起主导作用，士兵也没有免死金牌，百姓也有运气好的时候。

但长期看，真的是一边倒的割韭菜。

因为长期看，你承担的风险比人家大呀，你要承担市场风险+自找风险，人家只需要承担前者。

对方是不作的，而你天天都在作。

所以有时候，说散户是金融消费者，非常形象。

因为你并不是赚钱去了，**你只是购买情绪体验去了。**

你只是上班上累了，想要去金融市场上，花点钱抽个盲盒，看看自己有没有好运气。

而所有的新兵头几个月学的都不是如何杀伤敌人，而是一些看似毫无价值的事情。

比如踢正步，比如队列，比如叠被子，整理内务。这些看似和作战无关的东西，恰恰是你区别于散户的根基。

你是个令行禁止的人，该冲一秒都不犹豫，该撤一秒都不犹豫，而且能反复冲，反复撤，神经强大的跟钢筋一样。

于是你就只需要承担市场本身的风险，只需要承担盈亏同源。

单单这点步兵操典不足以让你稳定盈利，但这点基础的训练，让你脱离了必死的局面。

如果没这点训练，市场风险叠加情绪风险，你要支付无谓的成本，长期看，没可能有活路的。

我非常清楚大多数人只是叶公好龙，根本不愿意自我训练。

所以我通常讲的都是更简单的例子，比如：

我1月19，20，21连续三天笑话有些读者，我说特朗普两口子炒饼那件事，你只要肯蹲守，就能第一时间拿到消息面。

有读者直到21号，还在和我杠。

我就笑话说，你看，这么简单的事儿，死等，就能等来确定性机会，很多人都做不到。

前两天，你们刚经历过吧？第三次了，特朗普在暂缓关税之前，又发文了，直接在网络上告诉你，他要干嘛，完美的提示你抄底时间。

你们完全可以比白宫还要消息灵通，白宫都是后来上网才知道的。

就这么简单的死等，就可以完美的抓到确定性事件，去吃个波段。

很多人还是做不到，为什么？

你错过第一次，很正常，错过第二次，和我杠，现在错过第三次，还有什么说的？

我笃定你做不到，是基于人性的。

你听起来死等特别简单，就跟你看士兵踢正步特别简单，没有门槛，但你不训练自己，没门槛的事情，你照样做不到。

你走两步，再去看看那个兵走两步，还真不一样。

我只是在拿交易举例子，我讲的并不只是交易。

我们有太多人，遇到任何变化的第一反应就是，我看到谁谁谁赚到钱了。

我看到湘军一船一船往老家拉银子。

他们很少去思考，上战场之前的事情应该是什么。

第五个话题：游戏最怕点错技能树，人生最怕纠缠。

我觉得一个人，如果你能够认清第一个话题，能够做到二三四那三个话题所说的，已经足以应对未来这个全新的局面。

可我还是很想讲这个话题，因为我见过太多人，卡在这里。

我第一个话题里面讲的是游戏，既然用游戏开始，那么就用游戏收尾。

用同一款游戏，可以尽量浓缩背景知识。

前面讲过，我大学里耗时最多的游戏是暗黑II，因为是网游，所以很耗时间。

这个游戏里面，最开始你从1级人物成长到5，60级，主要在干嘛？

在探地图，和游戏人物对话，一个个章节刷任务，以及摸索不同游戏人物的技能树组合，比如女巫是冰系还是火系，比如野蛮人不同版本下是挥舞长枪还是全靠吼叫加辅助。

那么到了游戏后期，你只剩一件事，就是不停的打BOSS掉装备，在随机组合的装备里面寻找所谓的极品。

我玩到最后，成了校网暗黑II游戏世界里最富有的人，但我发现一个问题。

别说校网，即便是外面的战网，一个我需要打一个月的装备的交易价格，也只有几百块RMB，而我手里最好的装备，市价也只有几千块。

那这里面就会有时间价值问题。

我为啥要亲自打？我为啥不去雇个无业游民按照我定下的路数去替我刷？20多年前，他们一个月只要300块就肯没日没夜刷怪打装备。

甚至，我为啥不去试图开发游戏外挂？连雇人的费用都可以省下？

于是我很快就从一个亲自玩游戏的人，变成了一个外挂开发者。

而当你开发过外挂你就会发现，还需要刷装备么？不需要，外挂本身就可以卖钱。而卖来的钱，可以买到比你去刷游戏，更多的装备。

你把上面这段经历放到人生尺度上看，像什么？就像探地图。

从游戏到外挂，我无非弄清楚了人生这款游戏在玩什么。

暗黑II里面SOJ（一种戒指）很重要，有足够的它，你无需耗费数月的时间去打你急需的某种装备，你可以从别的玩家那里买。

人类的世界里面钱很重要，有足够的它，会极大地延展你生命的尺度。

钱是可以购买他人时间的，从而让你一辈子，活出他人十辈子的体验。

那我们对照下，人生和暗黑II有很多类似之处。

游戏的关键在于别较劲，人生的关键也在于别较劲。升级之后，你会发现昔日所有的较劲，都只是短视而已。

我研三那年领的结婚证，第二年就当爹了。

我去研究生院开证明的时候，一群老师就劝，要不要这么急。

那个年代和今天完全不同，今天是恨不得催本科生，那年月是鼓励晚婚晚育。

所以要娃的时候，我也想过这事情，要不要晚几年？毕竟刚毕业是事业上最不稳定，最忙碌的。

但我想起了暗黑II，想起了昔日在游戏里的经验，就释然了。

后来，我跟两个前同事分别聊过婚育话题，一个是男的，我在第二家芯片公司工作时的同事；一个是女的，我在第三家，甲方工作时的同事。

他/她们怎么想的呢？

就是我要找到最正确的人结婚，在最正确的时间生育，从而开启一个最美好的开局。

而我昔日通过游戏得出的结论是没必要追求最正确，差不多得了。

暗黑II里面，2，30是一个等级，4，50是一个等级，7，80是一个等级。

你20级的时候花很多心思打装备，只为提升5%的性能，值么？

不值。

因为到你40级的时候，你会发现那个20级时用了很长时间打来的装备，早就没价值了。

好比一个社会进入火器时代了，你跟我说你有一把特别强的弓，它能上战场么？

所有东西都是会变的，最完美的开局也未必有最完美的结局，你犯不着为了开个完美局，花那么多时间。

你的婚姻幸不幸福，99%取决于你怎么经营，你不善经营，你开局即便优秀了5%，后面也没啥用。

你的亲子关系好不好，99%取决于你作为父母的有没有爱，孩子刚出生的头六年，他并不明白他爸爸有没有钱，他只能感受到，爸爸爱不爱自己。

你想挑更优秀的配偶，想等自己的经济上更宽裕，人之常情，但你是要支付时间成本的。

这就跟你非要自己考第一名才允许自己升级，于是你留级留了十二年，别人读大学了，你还在读一年级。

这个男同事如今50多了，未婚，这个女同事和我同龄，也未婚。

前段时间还跟我感慨说：

年轻的时候，觉得一个人挺开心的，但4，50岁之后，尤其是父母去世了，忽然发现身边一个亲人都没有了。

一个人吃饭，一个人旅行，曾经最喜欢的生活，忽然变得不喜欢了。

早知道自己当初应该GAP一下，别急着工作，年轻时待在集体里感受不到寂寞。

应该一个人跑去非洲待一年，静静的想象一下，父母去世，没有儿女，自己50岁以后都是一个人过。

如果喜欢这种体验，再做决定，而不是过程中一直摇摆。

听他们讲这些，我什么感觉？

我的感觉就是那句话：人是会变的。

你小时候也许觉得一个弹球最重要，长大后你看都不看一眼。

为了得到一个尽量完美的弹球，无休止的耗费时间，值么？

我们想一想，有多少人，在学业上，在爱情上，在工作上，干过类似的事情？

你不是没有智慧，你只是活的次数太少了。

你第一次来到这个世界上，于是你觉得什么都很重要。

等你发现其实很多事儿，当初没必要纠缠时，时光已经逝去。

我这人看似没有GAP过，毕业起就从不间断的工作至今，但实际上，我GAP过。

我大学四年都在GAP，我打过很多游戏，借助游戏体验了很多人生。

我清楚一个人一辈子一直做技术是什么体验，我清楚一个人一辈子单身是什么体验。

所以我刚毕业没多久就开始带团队了，我带技术团队没多久，就去带市场团队，后来负责企业融资，资源整合，再后来做了资方。

这个判断逻辑就来自于暗黑II里的经验。

有时候，技术问题没必要较劲，我不需要什么具体的细节都能自己做到，我要做的重点应该是把复杂问题，抽象问题，拆解成一个个具体的，市场上能招来人的专业领域里的问题。

这是第一层，用人解决。

第二层，技术的问题可以用商务来解决。

客户是不是一定要这个技术指标呢？还是说，他的需求可以重新引导一下？

如果他的需求被我重新梳理过后，绕开了这个技术指标，那问题就不是问题。

就像装修时客人要的是一个满意的家，不是非得某种工艺。

第三层，我的问题也可以是你的问题。

我们资源整合下，让客户成为我们的股东，那我的问题，就是你的问题，乙方的问题就成了甲方的问题。

现在不是我们公司的的问题，是咱们公司的问题，您觉得，咱们要怎么解决下？

球给他了。

我当年玩暗黑II最深刻的体验就一句话：将军赶路，不追野兔，你想要做事，就不要纠缠。

暗黑这款游戏无论前期怎么玩，反正最后都是杀奶牛，掉装备，那就没必要在前面浪费时间。

越早进入后期，你未来的路才会越长。

如果你觉得自己人生的终局是资方，那你30岁就进入，显然比你80岁才进入要强得多。

80岁的时候，夕阳无限好，只是近黄昏，最后的场景是对你开启了，可你还有时间吗？

我们很多时候都喜欢艳羡别人，我们误以为有些人30岁就开启自己80岁都未曾开启的新场景，是因为幸运。

但很多时候，你想没想过，为什么幸运的总是别人？或者说，他们有什么特质？

某位互联网大佬说过一句话，考60分就够了。

很多人解读，有人说这是出于性价比，如果60分可以及格，那么61也一样，多考的1分，是没有回报的付出。

实际上这种策略是什么？

就是将军赶路。

阻拦我的这道门槛到底是什么？

是60么？那我就考60，我先迈过去再说，我不要纠缠。我不要为了那些假想的，还没有发生的问题，去让自己做一堆无效的准备，去做一堆的80，90。

很多第一关的问题到了下一关，根本就不是问题。

也就是说，到底什么是真正阻拦我的，我才去解决，其余的，先搁置。

因为伴随你的升级，资源是越来越多的，你解决不了的可以让下属解，下属也解决不了的可以发标书，让业内其他团队来解。

60分这个策略的重点实际上是快，快速过关，和过关无关的选项，统统搁置。

我知道可能后面会爆发，问题是，后面的问题，后面再说。

你到了第二关，也许会变成70分才能过关，那就70分好了，继续这么做，一直往前走，别纠缠。

多数人都毁在了纠缠。

他们总是想象了一堆莫须有的事情，把想当然当作当下的必须。

我08年的时候第一次开始做交易，就学会了俩按钮，开仓键，平仓键，然后就开始做单了。

我就只捡乌龙指，我觉得这个咋可能亏呢。

结果第一次就是亏了，因为我此前连看盘的经验都没有，我连快速下跌的行情都没见过。

我把快速下跌当成乌龙指了。

亏了几百块RMB，把我给心疼的，那是当时我一整天的工资。

但是第二天我就不心疼了，因为我想通了，值。

几百块钱的成本，让我明白了，原来快速下跌不是乌龙指。那从此以后，我就不可能再犯同一个错误。

我之所以不心疼，是因为我想明白了时间价值。

08年的时候我是很穷，可我一天的时间也值几百块呀，我真要是花几天时间去学习，最后不一定能学到点子上的。

也许我学了一堆，没有一个和乌龙指相关，结果最后，还是要结结实实吃一个亏。

那我不如直接吃一个亏，因为早期的时候，我就没啥本钱，没本钱，那损失天然就被压制在一个很小的范围内。

几百块节省了也许是几天，也许是几星期的时间，很值呀。

这种思维方式就是游戏带给我的，不纠缠，更不纠结。

其实你想想看，一个人，没钱的时候跑得快，有钱的时候跑得稳，这就是策略与阶段的完美匹配。

很多人是反过来的，有钱的时候跑得快，凭运气挣的，靠实力还回去了。

没钱的时候跑得稳，是，确实用六位数的密码保护了三位数的积蓄，但是一晃眼，时间没了。

你看着我写了五个话题，各有侧重，其实细想想，对于多数人而言，你随便哪个做到了，都能脱颖而出。

我相信在任何时代，都能。

但我更相信，有太多人，他会纠缠，我要做哪个呢？我要先做哪个呢？我要用什么姿势做哪个呢？我要哪天沐浴熏香一番，然后才开始做哪个呢？

我说的很形象吧？

这何尝不是一种纠缠呢？

文末，因为满级读者在文章下面留言，是不经脚本和助理筛选，直达的，我每条都能看到。