

过去5年

颠覆我赚钱认知

的

30篇文章

(约18万字)

- *本 pdf 收录了过去 5 年里，对我改变最大的 30 篇文章。
- *每篇文章读完后，我都会发出：“**我靠，还能这样操作？**”的感叹。
- *这些文章的作者，有的已经被全网封杀，有的已经被人人喊打，有的则在 B 站知乎被一致打为知识焦虑贩卖者。
- *但是从我个人角度，这些内容都实实在在帮到了我，并且其中的大多我也持续实践至今。
- *在这个信息过剩的时代，你可能总是苦于没有优质的信息源，关注了那么多人，不知道信谁的，不知道如何筛选。
- *本 pdf，就是我通过 5 年的创业实践，筛选出来的对我十分有用的信息。
- *每篇收录的文章背后，都有一个人，你可以根据我的介绍，在网上轻松找到他的其他著作。
- *一些文章很学术，一些文章很干货，一些文章的观点则十分冲击三观，让你很想骂娘；一些文章甚至涉及很多灰色的东西。
- *但是你肯定早就意识到了，赚钱这件事，本身就是复杂的。这就要求，赚到钱的人，也得是一个复杂的人。
- *怎么成为一个复杂的人？从接受复杂的信息开始。
- *中文互联网 99.9%最有价值的信息，都还没有视频化，你依然必须掌握一字不落地阅读能力。

PS:我收录这些文章，不代表我同意这个作者的所有观点，都是成年人，相信大家都有这个基本的判断力。

目录

1. 你拥有的最宝贵的财富是什么? ---P2
2. 付费就是捡便宜---P6
3. 你应该拥有的最重要的能力---P9
4. 彻底戒掉你的抱怨---P13
5. 执行力差的根源究竟在哪里? ---P16
6. 《原则》：大亨的大道理---P23
7. 《原则》：激进面对现实---P26
8. 规模因子和价值因子：选创业板和大蓝筹谁更赚钱? ---P31
9. 租房 vs 买房，一个决策改变未来---P35
10. 中二病---P38
11. 无风险套利---P44
12. 代持操作手册---P47
13. 现代社会和利益攸关---P56
14. 《规模》物理学祖师爷的洞见---P60
15. 多样性到底好在哪? ---P64
16. 《不充分均衡》大学教育和吹捧文化的共同原理---P68
17. 【李叫兽】北上广有哪些“月经式”热点? ---P71
18. 一篇 6450 字的广告，如何开启 1.8 万亿美金的华尔街传奇? ---P71
19. 万字长文|如何挖掘微信搜索这个流量洼地---P72
20. 通过数据挖掘，我们研究了完美日记的两大增长策略---P72
21. 知乎运营|全文 6000 字干货详解从养号到变现---P72
22. 抖音如何引流? 8 大有效方法全方位引流, 不错过任何粉丝! ---P72
23. 【网络营销】微博引流案例套路拆解---P72
24. 通过 Google 挖掘细分市场的一个案例---P72
25. 经济机器是怎样运行的 Ray Dalio ---P73
26. 罗辑思维：你因挣钱而伟大 117---P73
27. 【半佛】如何把投资人当韭菜割---P73
28. 李笑来：放下你的无效社交---P73
29. 真普通男人，哪有大家想的那么自信---P73
30. V 姐房产课：为什么要买房? ---P73

1.你拥有的最宝贵的财富是什么？

【介绍】本文来自李笑来在得到 app 的《通往财富自由之路》专栏，价格是 199，每个专栏都有 5 篇免费试读，本 pdf 选取了 5 篇对我影响最大的。本文提到的“注意力”概念让当年的我恍然大悟。在那之后，不被手机推送打扰，不操闲心，像珍惜眼睛一样珍惜注意力，成为了我的执念。

我们今天说自己拥有的最宝贵财富是什么，但其实在人真的有“慧眼”辨别什么是你的宝贵财富之前，你一定经历过一些“坑”。有的坑很深，一旦掉进去，就没可能爬出来；有的坑很浅，掉进去爬出来反倒是好事儿，因为可以长长经验。但有一些坑，很可怕，因为它们是无形的，弄不好你已经掉了进去，却全然无知觉……

我知道这世上有三个这样的大坑，坑内人头攒动，基本上 99.99% 的人都在里面，可惜，大家并不知道自己在坑里，因为放眼望过去——“大家不都这样吗？”

第一个大坑，叫“莫名其妙地凑热闹”

凑热闹，你一定见过。很多人走在大街上，看到有一大群人围着，就会不由自主地也走过去，想知道究竟发生了什么事情……可关键在于，那一定是跟自己并没有关系的事情啊！为什么要去凑这个热闹呢？

尤其，大街上被围观的，通常也不会是什么好事儿。这不是明摆着的吗？大街上能发生什么事儿让大家围着啊？只能是发生了些什么不好的事情么！不好的事情有什么可看的呢？看来去不也就是那么几出吗？有人吵架了，有人打架了，有人受伤了……你用脚趾头想想就知道了，见义勇为这事儿，一定不是一大帮人一起围着做出来的，不是吗？

现在大家上街的欲望比以前少多了，因为大家现在上的不再是大街，上的是网……网上的热闹更多，甚至可以给自己泡杯茶，摆好姿势再围观。呀！万科出事儿了！呀！吴亦凡出事儿了！呀！赵薇出事儿了！呀……这种人现在在网上被叫做吃瓜群众。比起在路边围观的人，网上的吃瓜群众们还会将凑热闹变成一种闹剧——一群人本来就莫名其妙地围观，结果看着看着，围观的人居然也相互之间吵了起来，引来更多的人围观……

据说好奇心是创造力的源泉呢，你看，事实上，无论是谁都有满满的好奇心。可惜，都浪费在看莫名其妙的热闹上了。不过，这也很正常，那么多的人其实没什么正事儿可做，连读书都不会，闲得要死；大量闲置的时间需要被杀掉，大量闲置的精力需要被发泄，大量的好奇心需要个喷射的出口……

第二个大坑，叫“心急火燎地随大流”

突然之间，某个“趋势”就出现了。比如最近的“内容创业”，比如去年的“O2O”……有什么东西火了！于是，转瞬间就会有一大批人（事实上，总是绝大多数人）心急火燎地去随大流……

可是他们忘了，在任何一个大的趋势出现的时候，一定有另外一批人，早就准备好了——虽然可能并不一定是故意准备的。若是内容创业真的是大趋势，大潮流，那么，在此之前已经写了十年字的那票人显然是“虽然不故意却必然准备最充分”的呀，这才开始心急火燎的人，哪儿是另外一票人的对手呢？

问题在于，为什么会心急火燎呢？因为“大势来的太突然了”吗？不是。正确的答案是，那趋势、那机会，

并不属于心急火燎的那帮人；那趋势、那机会明明是那些有意无意已经准备好的人的。平日里整天挂在嘴边的那句话“机会属于有准备的人”到了这个时候就好像完全没听说过似的，究竟是为为什么呢？只因为平日里从无积累。

说实话，这个坑里的人，其实比上一个坑里的人有正事儿多了，起码，这些人还上进一点。可惜，平日里只有一颗上进的心，一样滚烫，却从未有过积累的行动。于是，最终两个坑都占上了，平时总是凑热闹，看到了别人的机会，却要花上自己的时间精力去随大流。最终你看到，只要入了坑，管你是不是正经事，都一事无成。

第三个大坑，叫“操碎了别人的心肝”

什么是操碎了别人的心肝呢？例子非常多，比如，最近很多人对“万众创业”的所谓“独立思考”就是这种。

万众创业，这个说法也许确实有些不经推敲的地方，但别人创业，别人单干，关你什么事儿呢？时代不同了，今天和十年前、二十年前真的很不一样，个体生存就是比过去更容易了，这是事实。

但凡有点想法，但凡有点能力的人，在这个时代里，确实就应该创业的，虽然不一定是各路风险投资人眼中的那种不能改变世界的就不叫创业的那种；但最起码，单干可能更有前途，这事儿是确定无疑的。

并且，从社会效率的角度出发，每个单干的人，本质上来讲都是“尝试着去掉中间环节，尝试着直接为社会做贡献”，就算有可能失败，这有什么不好的呢？拉起团队创业的人，那是在“尝试着为社会做出比个人更大的直接贡献”，就算有可能失败，这有什么不好的呢？

还有就是，失败乃成功之母，这不是每个人都知道的正确道理吗？别人失败了，你怎么就知道人家不会在失败中总结经验呢？你怎么就那么笃定人家失败了就从此一蹶不振呢？你就没听过那首歌吗？那些弄不死我的只能让我更强？谁说失败不是正常生活的必需构成部分？

两个字：闲的。

一句话：自己是泥菩萨，一条小河都过不去，却要操碎了别人的心肝，真不知道图个啥。人家创业失败了，你也不会有损失，可若是人家创业成功了，你害怕，是不？

进一步结论

你仔细看看这三个大坑罢：

- 1.莫名其妙地凑热闹
- 2.心急火燎地随大流
- 3.操碎了别人的心肝

有多少人在这些坑里？

若是你想象力困乏，明天晚上溜达溜达，去本地的公园看看……一定有一帮老头子围在一起下象棋啊什么的，可能是抽着烟，可能是喝着茶，然后他们会坐在那里，点评时事，指点江山，挥斥方遒，谈笑间强撸灰飞烟灭……你在央视新闻里能听到的一切国际大事相关的名词，就是他们的天空里点缀的云朵……

你站在一旁，突然之间你就会对一个由两个字构成词产生深刻的理解：嘴脸。

看看那些嘴脸罢。看清楚那些嘴脸，你就彻底醒过来了——因为你会跟我们所有人一样，害怕有一天你老了的时候，甚至还没怎么老的时候，就已经是那样一副嘴脸了……

那么回到那个问题：什么是每个人都拥有的、最重要、却被人忽视了的宝贵财富？

注意力。

你的注意力，真的很少，一天下来，能够集中起来有产出的注意力，弄不好往往只有两三个小时而已，结果呢？结果你去凑热闹，你去随大流，你去操别人的心……若是这样，不消说你能不能成功，仅仅“有收获”都是根本做不到的，不是吗？

钱不是最重要的，因为它可以再生；时间也不是最重要的，因为它本质上不属于你，你只能试着与它做朋友，让它为你所用。你的注意力才是你所拥有的最重要、最宝贵的资源——从这个角度望过去，人生其实是公平的，因为你的注意力确实是你自己可以做主的，除非你自己放弃。所以，那结局是好是坏，其实真的是你自己选的。

如此看来，很多人的败局很早很早就已经定下来了，因为几乎从那个时候开始，他们已经养成了四处浪费自己注意力的习惯，任由自己最重要最宝贵的资源点点滴滴或者大把大把地流失——这样的人若是能够成功，天理何在？

所以，你必须把最宝贵的注意力全部放在你自己身上。

这可能是人生最有价值的建议——因为，最终，你的一切价值，都是你的注意力的产出。而且，更为关键的是，一个人的注意力，很可能是唯一能够称得上是“与生俱来”的有产出能力的资源，仔细想想吧，还有别的什么是这样的吗？

……那放在自己的哪儿上？答案明确而又唯一：

放在“成长”上。

有一句硅谷的“陈辞滥调”其实是很有意义的：“创业就是成长。没有成长就不是创业。”

个人也一样，生活就是成长，没有成长就不是有意义的生活。Paul Graham 走得更远，他说，“不能做到每天增长 1% 就算了罢”，这要求有点高，但也有“亲民”一点的说法，比如罗大佑的歌词：“一年三百六十五天，每天进步一点点……”——这总可以了吧？

如果你想多走一步，可以试着罗列下面的内容（这个不算作业）：

- 1.回顾一下昨天你关注的事情都是什么？罗列出来，判断一下，那些东西与你有关吗？与你的成长有关吗？
- 2.回顾一下上周你关注的事情都是什么？罗列出来，判断一下，那些东西与你有关吗？与你的成长有关吗？
- 3.回顾一下上个月……我知道你自己根本就想不起来了罢？

对，之所以想不起来了，就是因为那些事儿真的跟你一点关系都没有，更别提跟你的成长有什么关系了。不是吗？

话说，这世上有个很简单却又长期成功的商业模式：把海量的廉价甚至免费的注意力集中起来高价卖掉。

某种意义上，广告，其实就是这样的商业模式，不是吗？

你可以研究一下微博上的那些营销大号，它们最擅长“吸引眼球”——“收割廉价甚至免费注意力”的另外一个说法；你再看看有多少人甚至在“主动贡献自己的注意力”，而后你就多少可以明白为什么这种商业模式可以最终做到“长盛不衰”。

不带任何感情色彩，不带任何道德判断，只看现象的本质，我们可能得出一个特别冷冰冰的结论：

你若是胆敢不在意你的注意力，你的注意力（事实上你的注意力其实就是真正有价值的你）就会被无情地收割起来然后被卖掉。

这么看来，绝大多数人真的是那种“牺牲我一个幸福另一人”的勇士呢。

说一千道一万，道理很清楚：

不珍惜自己注意力的人，最终注定是贫穷的，因为他们终生被收割，终生不可能有真正有价值的产出，怎么可能最终变得富有？

就这么简单。

注意，我并不是在宣扬“事不关己高高挂起”的价值观，我只是在陈述一个事实：注意力很重要。所以，若是你能从此珍惜你的注意力，你就有可能变成产出更大的人，更有能力的人，更有能力的人才有可能承担更大的社会责任，不是吗？否则只是空喊口号而已，没什么意思。

2. 付费就是捡便宜

【介绍】本文来自李笑来在得到 app 的《通往财富自由之路》专栏，价格是 199，每个专栏都有 5 篇免费试读，本 pdf 选取了 5 篇对我影响最大的。本文提到的“付费”概念让当年的我恍然大悟，后来开始花钱获取各种各样的知识，加入各种社群，逐渐建立起了高质量的信息圈。

现在，这应该已经是老规矩了：既然是值得花费注意力的文字，那就必须只字不差地读完，并且还要需要反复阅读。

先读读这句话：

凡是能用钱买的其实都是便宜的。

这句话通常被误解，肯定被误解，因为绝大多数人的基础观念就是错的——绝大多数人骨子里就是认为钱是最重要的。这也很容易理解，因为他们在生活里时时刻刻都能感受到赚钱的困难。因为困难，所以难得，因为难得，所以重要……看似逻辑相当严谨。

但我们不同，我们已经知道了那个重要的事实：

你所拥有的最宝贵的财富是你的注意力。

你的注意力是能让你有所产出的唯一资源，你的时间其实不一定是你的，因为时间本身并不自动有所产出……你看看你身边的人吧（甚至包括之前的你自己），没有用处的时间是那么多，多到什么地步呢？多到你必须想办法才能杀掉它们（Killing time）的地步，所以你才不由自主地入坑，不仅入坑，还说实话入得挺舒服。

那现在我们知道高低轻重了，从价值上来看，顺序是这样的：

注意力 > 时间 > 金钱

你看，在这个价值观之下，金钱其实是最便宜的东西。所以，能用钱来省时间的话，这肯定是很值当的交易，因为这是在用低价值资产换取高价值资产；而若是能用钱来保证自己的注意力不被分散，那就是更划算的生意，不是吗？

从这个角度望过去，花钱请助理是正确的。有些在意生活质量的人，会花钱请小时工来家里做保洁，在我看来这是划算的（注意措辞，我没有用“对错”）——你看有多少家庭为了鸡毛蒜皮的家务吵架，你就知道有多少人完全搞错了价值高低顺序。只要花几个钱，就可以免于吵架，那多划算啊。

最近我用“助理来也”挺多的。干嘛呢？就是花五块钱请别人帮我跑腿，帮我排队，买一杯星巴克送过来。对我来说，这五块钱真的很值。因为按照我的打字速度，十分钟可以敲出来几百上千汉字，要知道我在得到上每次更新不过是两千字左右啊！只要五块钱就竟然可以帮我节省一些时间，甚至帮我更多地保持十分钟的持续注意力在写文章上，对我来说，是不是格外超值？

我曾在某一篇文章里提到，我运用一系列的手段，最终做到二十多年没有跟老婆吵过架……

先别管手段是什么，你先想想看，这个结果对我来说有多么重要呢？要多重要就有多重要。因为在过往的二十多年里，我从未因为跟老婆吵架而出现一整天甚至好多天心情不好的情况——你要知道人在心情不好的时候，注意力是无法集中的，什么事儿都干不成，什么事儿都做不好，什么番茄时间管理法之类的东西再怎么有道理，其实都根本就没有“用武之地”，不是吗？

现在再来看看我究竟用了什么手段呢？说出来其实很简单：

把足够多的时间花在她身上。如果可能的话，也花足够多的钱在她身上。

沟通就是需要耗费时间精力的。不是什么话说一遍对方就自动全方位听懂了的，有时候需要说很多遍；甚至，少数情况下，需要翻过来调过去，变着花样，从各个角度都阐述若干遍，直至自己和对方形成足够完善的共识。只有这样，才不可能产生误会，才不可能出现某一方茫然不知所措……

有时候很多女生是就是很可怜的，这真的不怪她们，这真的几乎全怪这个畸形的社会。

在一个竟然默认女生更笨的社会里长大，由于其中的大多数并没有主动抗争的意识，于是，就真的被骗笨了。与此同时，这还是个普遍过度神话爱情的世界。于是，这些不知不觉已经变笨了的女生在爱情面前就再一次被整个社会洗脑，变得更笨。

随便举一个例子就知道了：绝大多数女生认为男生不及时回复短信，或者不马上接起电话，就是不爱自己，不在乎自己的表现……

可对我这种珍惜自己注意力的人来说，我们分得很清楚，知道短信是异步通讯工具，电话是不得已才用的即时通讯工具，各自有各自的用场。并且，对我来说，短信、电话这种随时可能入侵、占有自己的注意力的东西，是格外必须有效防范的东西。

于是，我早就发明了自己的方法：

手机永远设置为静音，所有的 **push notification**（推送通知）全都关掉。

我专注做事的时候，就是不该接受任何打扰的。等我停下来，休息的时候，可以顺手处理那些未读短信和未接来电。

可我怎么让我的老婆也理解这个貌似简单明了的道理呢？真的不是讲一遍就可以的。要讲很多遍，要用很多次的事实证明、把每个身边可以遇到的实例展示给她看……我这么做对我自己有什么好处？更进一步，主要对我们有什么好处？别人发短信打电话找不到我的时候生气到什么地步，又，从我这角度望过去那个愤怒有多么可笑，又，为什么格外可笑？即时通讯在什么情况下是必须的？异步通讯在什么情况下是更有效的？两个东西既然都是通讯工具，是不是应该组合起来更有效？那，应该用什么样的策略组合使用？不夸张地讲，我和她之间探讨这件事情的内容拿出来写成一本书都可以卖得不错呢……

这种例子很多，但无外乎是一个本质：

我用我的大量时间与她进行有效沟通，最终使得我不被无谓地干扰，让我的注意力有更多持续的机会，有更多产出的能量。

这就是我的方法，花时间换取注意力持续。

顺带说，许多家庭不幸福的根本原因就是相互之间时间投资太少——就这么简单。

之前我们就说过，我们的目标就是将来早晚有一天，我们再也不需要为了生活出售自己的时间……因为卖时间就是不划算的，因为时间的价值就是高于金钱的价值。现在可以给出另外一个角度的解释了：

之所以你的时间能卖出去，就是因为总体上来看花钱买时间更划算啊！

把这句话写到一张纸上，贴在你随时可以看见的地方，反复阅读，甚至反复朗读，直到它在你脑子里刻出一个新的沟回为止，这样才能让这句话从此之后在你脑子里潜移默化地发挥它的作用。

凡是能用钱买来的时间就是便宜的；凡是能用时间换来的注意力持续就是有价值的。

这句话也一样，让它在你脑子里刻出一个新的沟回。

3.你应该拥有的最重要的能力

【介绍】本文来自李笑来在得到 app 的《通往财富自由之路》专栏，价格是 199，每个专栏都有 5 篇免费试读，本 pdf 选取了 5 篇对我影响最大的。本文提到的“元认知”概念让当年的我恍然大悟，之后，时常反思复盘自己的行为，成为了我的习惯。

时间总是在过后才显得飞快。一转眼，我们一起更新观念已经相当多了：

注意力才是最宝贵的财富；
付费其实是花钱捡便宜；
百分之百的安全感可能是最大的枷锁；
活在未来才可能遇见财富；
自己先成为贵人才能不断遇到更多的贵人；
很可能 1% 之后都是落后；
为自己打造多维度的竞争力才是出路；
.....

在这个过程中，每一位朋友都或多或少被感动过、触动过、震动过、甚至差点“跌破了眼镜”……你知道在那一瞬间，你的什么能力被激活了吗？对，就是你的元认知能力被激活了：

metacognition:

awareness and understanding of one's own thought processes.

元认知能力：

对自己的思考过程的认知与理解。

你的“元认知能力”被激活，开始发挥作用的过程中，你意识到的是：

啊？之前我想的竟然是错的、不完整的、不周全的、不合理的、不知所以然的……

啊？原来是这样的啊！

啊？这道理其实挺简单的啊！之前我怎么竟然完全没有想到？

嗯！那我知道了，我现在开始应该这么想才对……

嗯？我怎么又不知不觉被带回去了？明明已经学过的道理怎么就忘了应用呢？

唉！知易行难啊！哼！我就不信我搞不定！

.....

元认知能力的强弱，决定一个人每个方面的强弱，甚至可以一点都不夸张地讲：

一个人的财富创造能力最终也只与元认知能力有关——其他的都是附属因素。

从最底层的来看，元认知能力起作用的方式事实上极其简单：

哦，我原来（正在）是这么想的……

嗯？我这么想难道是不对吗？

啊！我应该这么想才对……

看起来太简单了罢？——早晚你会明白的，看起来这么简单的思考，竟然是绝大多数人穷尽一生都没学会的技能，甚至居然都没有想过应该习得、锻炼这种技能。

从这个角度望过去，整个人类，古今中外，在教育上从来都是特别失败的。经过那么多年的积累，打造了那么长时间才能完成的教育体系（幼儿园、小学、初中、高中、本科、研究生、博士生……），竟然在这个最重要的能力上的贡献几近于零。又，竟然还是在它原本如此简单的情况下！

一个格外举足轻重的例子事关所谓的“情商”。

事实上，我并不认为“情商”是个好的、有效的、有意义的概念，事实上，我翻阅了大量的书籍与文献之后得到一个结论，所谓的“情商”是个伪概念（至于什么是“废概念、伪概念、毒概念”，请进入我的微信公共帐号“学习学习再学习”之后，回复“概念”两个字，看一篇去年年底我写过的文章）。

被认为情商差的人，本质上来讲，其实就是无法正确理解他人的感受；而无法正确理解他人的感受其实来自于元认知能力的欠缺——很简单的嘛：

一个连对自己的感受都不能完整正确认知的人，怎么可能完整正确地理解他人的感受呢？！

你可能早就观察到了：所谓的“将心比心”，的确是绝大多数人做不到的事情——为什么呢？并不是因为心和心都不一样，而是大多数人其实并不了解自己的思考过程、思考原理、思考方式；更是因为大多数人从未认真审视过自己的思考结果是否正确合理。

2007年我开始写《管理我的时间》（2009年更名为《把时间当作朋友》）的时候，我用了“心智”这个词，印刷版发行的时候，我为《把时间当作朋友》起了个副标题：“运用心智获得解放”。现在回头看，当时的我，还没有做到把“心智”定义得足够清楚，现在可以了：

所谓可以用来解放自己的“心智”，指的就是具备足够元认知能力的大脑。

再说一个举足轻重的例子，用来说明元认知能力的“简单”与“重要”。

你再回头看看文章开头的第一句话：时间总是在过后才显得飞快。然后你再想想你真的读进去了吗？我给你演示一下……

时间总是在过后才显得飞快……

嗯，真的是呢！

为什么会有这种感觉呢？

若是这种感觉是真实的，那我为什么竟然忽略了这个事实？我究竟错过了什么？

若是这种感觉是真实的，那么从现在开始我应该如何思考？如何判断？如何行事？

我还需要纠正的是什么？

请静下心来认真回答自己，边写边想……这个过程没有人能替你完成，因为你需要的是你自己的答案，而

不是别人告诉你的答案！

在《把时间当作朋友》里，我其实给出了我的答案。（去 zhibimo.com 上看这本书的最新公开版……另外，有一些人还会“惊到自己”的，因为这本书自己明明已经“读”过的嘛！怎么竟然在这一瞬间“一头雾水”？）

元认知能力强的人，在阅读（这其实是最重要的学习方式与路径）的时候，时时刻刻都能注意到自己的思考与思路，时时刻刻都在对自己的思考与思路进行“反思”、“校验”、“修订”……当然最重要的是：“升级”——这个词是《新生——七年就是一辈子》、《通往财富自由之路》的核心。

所以，他们在读书的时候，他们读到的不仅仅是文字以及文字所阐述的道理，他们更多注意到的是作者的“思考方式”，作者的“思考方式”与自己的“思考方式”之间的不同，以及，若是作者的“思考方式”有可取之处的话，自己的“思考方式”要做出哪些调整？于是，一本概率论读完，大多数人就是考个试也不一定及格，而另外的极少数人却成了科学家——因为他们改良了自己的思考方式，从此可以“像一个科学家一样思考”……

他们不仅在读书的时候如此，上学的时候（“读书”与“上学”并非同一个概念），大多数人只不过是在为了应付考试而疲于奔命，他们却学会了如何学习；在工作的时候，大多数人只不过是在为了应付老板的任务而疲于奔命，他们却学会了如何有效地工作，如何有效地领导，如何有效地创造真正的价值……在与他人交往的过程中，大多数人都是在自说自话的时候，他们却可以成为“认真的聆听者”——这是有效沟通的前提。你看，人与人之间的差异有多大？而这么大的差异又来自于多么简单的一个过程？

最近的二十年里，认知科学与脑科学长足发展，关于“成功学”的理论基础也有了很多次的升级。大量的研究表明，人与人之间的技能差异，证据确凿地来自于“刻意锻炼”（Deliberate Practice）。而一个人能够做到“刻意锻炼”，唯一能够仰仗的就是元认知能力，反过来，元认知能力也必然会在刻意锻炼的过程中不断被加强——现在你能想象人与人之间的差异有多大了吗？

有一种其实很普遍的病症，叫做抑郁症。在全世界的每一个角落，都可能有正在被这个病症吞噬的可怜人。虽然即便到了今天，抑郁症的病因也没有一个清楚合理完整的解释，不过有一点却是已经达成了共识的：元认知能力的提高，会有效防止抑郁症的发生。对于已经患有抑郁症的人来说，除了服用一些药物之外，通过特定的训练提高元认知能力，也是有效的治愈方法之一。

又，为什么说“一个人的财富创造能力最终也只与元认知能力有关——其他的都是附属因素”呢？很简单、很直接啊：

你的财富创造能力取决于你能给别人创造多少真正的价值。（这只不过是“一个人的价值等于他的社会贡献率”的另外一个说法而已……）

你的创造，只有你自己觉得有价值的话，是几乎没有什么意义的，要有他人也认为有价值才可以，并且，“他人”的人数越多越好，“他人”人数越多，你的创造价值越高——不是吗？

再多举一例：你仔细想想就知道了，元认知能力差的人，性生活质量也会很差，因为元认知能力差的人不可能懂得如何照顾对方感受——这个逻辑推理简单明了。（我是个不吝于研究各个领域的人，我甚至还写过一本奇书，叫“挤挤都会有的——写给女生的性高潮指南”。关注微信公共帐号“学习学习再学习”，回复“女生”。读过之后，那些跑来问“有没有男生版”的，都是阅读能力差的人……）

于是，你只能通过不断加强自己的“元认知能力”，以求自己的思考与思路越来越接近于正确、越来越完整、越来越高效……乃至终究有一天，哪怕是你不假思索、甚至随随便便创造出来的东西，都是真正有价值的，不仅对自己有价值，对他人也有价值，对很多很多人有价值，甚至对绝大多数人都有价值……到时候，财富对你来说，只不过是“顺手而得”的东西而已。（又，你能想明白嘛？能想明白为什么这也是“那些把注意力全都放在钱上、以为钱是最重要的资源的人们最终赚钱那么困难的原因”了罢？）

我们这个订阅专栏的设计，背后的科学基础只不过是这两个特别简单的事实：

元认知能力是一个人可拥有的最重要的能力。

元认知能力不仅可以习得，还可以通过刻意训练长期持续发展。

我们每周都在更新观念，而所谓的“更新”，之所以可以成功，就是因为读者的元认知能力被激活，于是，能够意识到自己原来的想法是那样的，意识到自己现在的想法是这样的，意识到这样和那样之间有怎样的不同；甚至，在对与错、好与坏、优与更优，差与更差之间反复选择的过程中，不断强化自己的元认知能力……哦，对了，能够意识到自己的注意力——你这一生中最宝贵的资源——被分散了，就是元认知能力在起作用。

还是一样的：

我们不会着急到“想用一篇文章即刻改变自己”的地步——因为我们与其他人不同，我们有足够的耐心。耐心来自于哪里呢？还记得吧？我们是一群决心要活在未来的人。于是，那无以伦比的耐心必然来自于这么一个事实：

我们知道我们想要改变的，能够改变的，不是“现在的自己”，而是“将来的自己。”

于是，我们就会马上明白那个“改变”之前，完全没必要加上一个“马上”或者“立刻”……不是吗？谁爱着急谁着急去，反正我们不急。

所以，下一周我们才会讨论“刻意锻炼元认知能力”的方法论——急也没有用的事情，我们就不要急了罢。

4.彻底戒掉你的抱怨

【介绍】本文来自李笑来在得到 app 的《通往财富自由之路》专栏，价格是 199，每个专栏都有 5 篇免费试读，本 pdf 选取了 5 篇对我影响最大的。本文提到的“不抱怨”，我一直贯彻执行至今。并且写入了《赚钱人誓言》。

最应该彻底戒掉的恶习是这个：

抱怨。

这一课，又是金光教我的，对，又是他（不知道金光是谁的，可以去看看上周的文章）。金光回国之后没多久，我第一次高考落榜了，但很快我就后悔了，后悔自己没好好准备，于是去报了补习班，折腾了一年，结果去了一所很是不怎么样的大学，长春大学——别告诉我“你应该对母校有感情”，事实上，我就是喜欢不上那里。后来终于毕业的时候，感觉上是“出狱”了。

又转眼一年过去，大一结束暑假的时候回家，金光已经是“包工头”了。他是个小个子，穿着牛仔裤，板寸，屁股兜里插着一根“大哥大”，就是早年香港电影里成奎安用的那种，摩托罗拉，现在看起来蠢笨蠢笨的，当年看起来可是极度地 Fancy 呢……

一个阳光耀眼的午后，在街边遇到他，他说自己也没啥事儿，于是，我们俩就溜达到江边，坐在堤坝上扯了一下午的蛋……

其实，我知道他当时的境遇并不好。那是 1992 年，全国上下正在经历经济转型，大量“先知先觉”的人用各种各样的办法从银行里搞到贷款，然后做各种各样的生意——其中最酷最猛的就是各种包工头，做的是房地产。

金光不知道用什么办法什么背景，搞出来一大笔贷款，成了包工头。可他年纪太小，江湖经验太嫩，所以，早就被一帮人围住，大量的钱被套住，各种不顺利，各种暗藏的陷阱……

整整一个下午，金光跟我聊的都是各种趣事，对自己的麻烦只字不提。本来我还想着表示一下关心，可很快意识到，这种关心只是说说而已的事儿，我又没有任何能力帮他摆脱困境，所以，说出来根本没用。从另外一个角度，我想，金光是个颇有骄傲的人，这也是他对自己的困境只字不提的原因罢？

无论如何，对自己的困境只字不提，没有一丝抱怨，至少全无表露，这事儿给我留下了不可磨灭的印象。

一转眼，过了若干年，我大学毕业了，工作了两年，决定出国留学。去沈阳的火车上，竟然发现金光和我在同一个卧铺车厢。

那些年里，其实多多少少可以从其他朋友口中知道金光的大致情况。“包工头”终究没有做成，欠了很多债，这些年就是在各种麻烦之中走过来……后来聊过才知道，他这是启程去俄罗斯捞世界的路上。

可金光就是金光。见到我，那感觉就是昨天一块在河坝上扯淡，睡了一觉，上了火车，又见面了一样。还是笑嘻嘻，一脸灿烂，还是板寸，还是牛仔裤，只不过是电话换了个更薄一点的诺基亚，别的没变，反正我看不出来。本来上了火车就要睡觉，这可好，一路都没睡，聊啊聊，聊的是什么，现在已经全无印象，

但，还是一样：没有一句抱怨，没有一丝丝不好的事儿。

下了火车，他挥挥手，说，“走啦！”我站在那里，看着他消失在人群之中。

从此我再也没有见过他，也从来不问别人金光现在怎么样了……我总觉得，他一直就是那个样子，笑嘻嘻，一脸阳光灿烂。

许多年后，偶尔提到我是如何成为一个“坚决不抱怨的人”，我总是说，那是金光教我的——虽然我知道他其实并不知道他教过我什么。

从那列火车下来，我在沈阳住了两天，签证办过之后，就飞到了韩国，到全南大学报道。全然不知道自己将在那里度过我自己生命中最灰暗的十四个月。

为什么现在我回头看的时候，会觉得那十四个月是最灰暗的十四个月呢？尽管那十四个月，很可能是我这一生读书密度最高的十四个月，我这一生读过的最重要的三本书，其中有两本是那十四个月里读的……

之所以现在觉得那十四个月是我人生最为阴暗的一段时间，是因为在那十四个月里，我身边的每个人都是不断抱怨的人……可当时我并不知道是这个原因造成的。

可能跟大环境有关系吧。我到韩国的时候，正赶上亚洲金融危机，韩国是重灾区，整天电视里报道的不是谁谁谁投河自杀了，就是谁谁谁两口子带着两个孩子全家跳楼，结果丈夫残废却生还，妻子和孩子当场死亡……于是，每个人都好像活的惴惴不安的样子。

在全南大学里，中国留学生不多，就那么几个。结果呢，这些人只要坐在一起，两分钟不到，就开始各种抱怨，从韩国经济开始，到中国的前途，这要说上十来分钟，里里外外其实都是同样的车轱辘话，但好像谁都不烦听不腻一样。若是圈子里谁不在场，他注定会成为接下来整场的抱怨对象，每个人都像是生怕轮不到自己一样争着吐苦水，直到散场。于是每次聚会对我来说都是一场漫长的煎熬，我年纪最小，按常理可以最不说话，倒也算是部分解脱。

过了几年，我已经回国，有一个当时的同学来找我，我请他吃饭。坐下来没多久，就又开始各种抱怨，用今天的话讲，就是感觉“全世界的负能量都凝聚在他身上了”……可我竟然惊讶地发现，自己也在“自然而然”地发出一些抱怨——我被自己“被同化”了这个事实吓到了，赶紧起身结账，客客气气地送走那位同学，决心再也不跟他们打任何交道了。

那天晚上，我突然想起金光的表情，一脸笑嘻嘻，一脸阳光灿烂。

我决心，从此之后，再也不向任何人抱怨任何事情了——这个决定很重要，重要到我认为这个决定在之后的日子里确定无疑地重塑了我的大脑。

抱怨，是无能、无奈的表现而已。

这是多简单明了的事实啊？！可我却明显身边有好榜样的情况下，无视这个事实那么久！

当我们遇到麻烦，遇到不顺利的时候，能解决就解决，解决不了就承受，这才是正确的态度，抱怨有什么

用呢？没有用，因为它只能用来向别人展示自己的无能自己的无奈而已。

我想我之前理解错了。不向别人抱怨，并不是基于自己内心的骄傲，害怕别人瞧不起自己，而是基于自己的能力与坚韧：

能解决就去解决（能力）；

不能解决就承受（坚韧）；

再观察一下，就发现，其实，绝大多数人，在第一个层面——能力上，就输了；而在第二个层面——坚韧上，从来就没有一丝一毫的进步——我告诉自己，我不能，不该，也不会允许自己是那样的人，若是那样，连我自己都受不了自己。

其后的许多年里，这个原则甚至成了我选择朋友的最重要原则（没有之一）：

只要我发现谁在抱怨，就说明过去我选错了……

后来进了新东方，虽然在那里封闭了七年，但结交了不少好朋友——在 28 岁之后还能交上的朋友，三五个已经算是很多了，不是吗？这些若干年之后依然是好朋友的人，无一例外，都是自然而然地从不抱怨的人。

许多年后，有个词流行起来，叫“正能量”。说实话，我一直不太清楚他们说的正能量的确切定义，但我确实知道“负能量”是什么——抱怨，在我看来，就是在这个世界里最强的负能量：

它会让一个人变得令人讨厌，令人厌倦；

它会让一个人失去挣扎的能力，失去承受的坚韧……

抱怨的坏处，并不仅仅在于浪费时间，也不仅仅在于那样会暴露自己的无能；它真正的坏处在于，它会让你不由自主地放弃挣扎。

平时的时候，偶尔气馁是正常的，谁是“铁人”啊？！可是，在逆境中，或者一些特定的关键时刻，放弃是致命的，不是吗？

心理学家早就知道这事儿，并且详细地论述过：

说话，对每个人来说，其实都是“大脑重塑”的过程。我们每个人都倾向于不由自主地“扮演”我们向别人描绘的那个样子，直至成为那个样子。

你观察一下就知道了，那些向你抱怨的人，说着说着就开始进入“表演”状态，他们很投入的，他们需要你的同情，他们需要全世界的同情和“理解”；为了让你同情，为了让全世界同情，他们就会不由自主地扮演“一个其实更惨的角色”……演着演着，别人还没怎么样，自己先信了，不由自主地任由自己变成那个“更惨的角色”——你想成为一个“更惨的人”吗？开始抱怨就可以了，多简单！

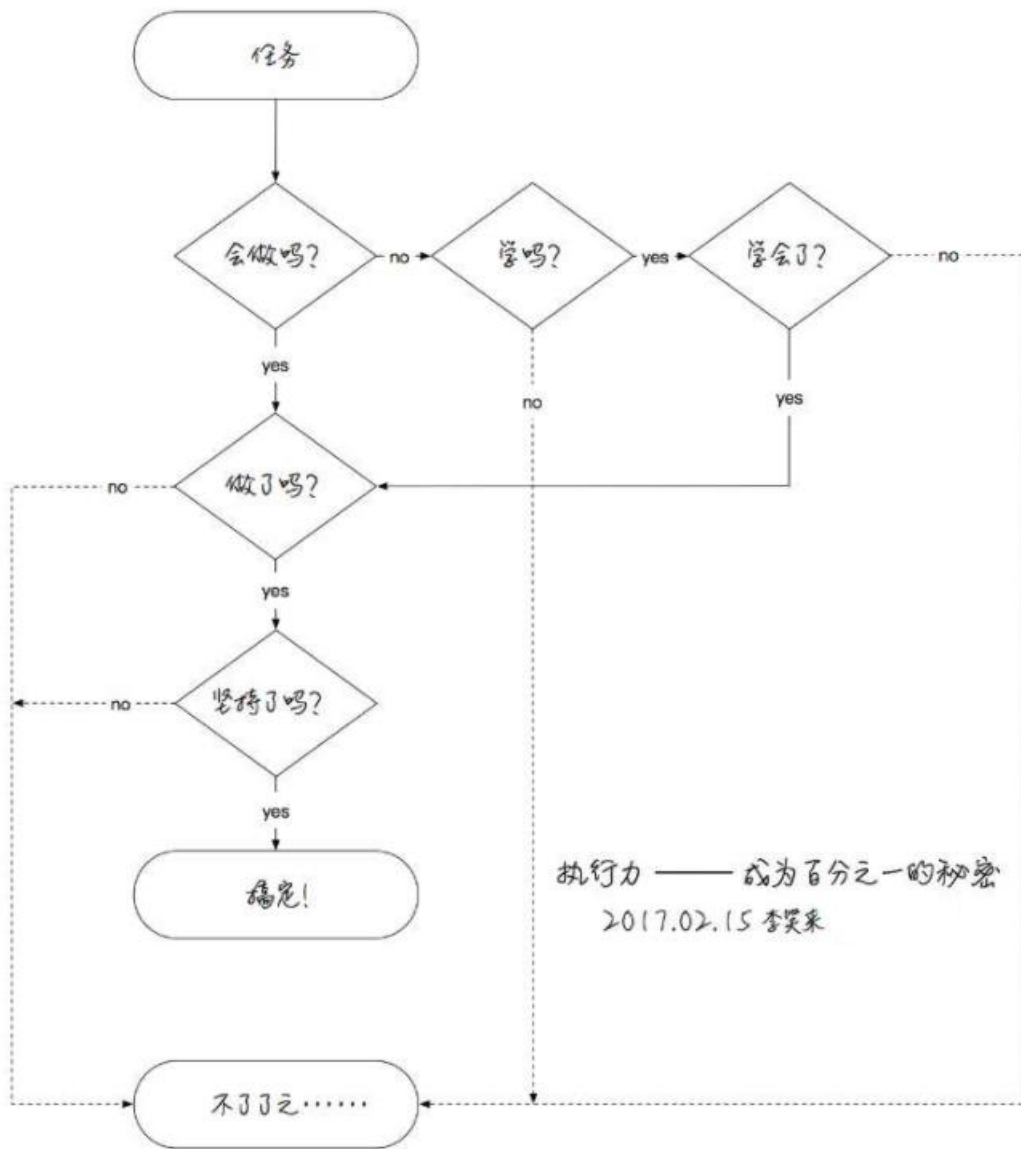
珍爱生命，远离抱怨和抱怨之人。

21. 执行力差的根源究竟在哪里？

【介绍】本文来自李笑来在得到 app 的《通往财富自由之路》专栏，价格是 199，每个专栏都有 5 篇免费试读，本 pdf 选取了 5 篇对我影响最大的。本文提到的“人大脑的三驾马车”，非常长见识。

不管你自己的执行力强不强，总是知道有一些人执行力很强，是不是？即便你执行力不强，你也知道执行力很重要，是不是？当我们面对一项任务的时候，其实所谓的执行力有另外一个定义：

所谓的执行力就是指一个人是否清楚地知道怎么一步一步做下去。



如果你会做，直接做就是了。如果不会做，当然是要去学了！学会了就开始做，如果学不会，那原本就应该接着学……可是绝大多数人在这里就选择了“不了了之”。还有更狠、更气人的情况：

明知道这事儿应该怎么做，甚至每一步都很清楚，可就是不做、没做；也不是不想做，但反正不是今天做，

明天呗？

最气人的情况是这样的：

也不是没做，做过，很早就做过，但就是没有持续做..... 反正也不知道为啥。

上面那张图里，虚线的部分，实际上是绝大多数人终生不断循环的路径，虽然每个人都知道自己应该走那条实线的路径，可真的不知道为什么，最终就是没在那条路上..... 我都听见你们心里在叹了口气！

事实上，我们每个人都有执行力，并且都有很强的执行力，只不过，比较奇怪的是，也比较让我们自己生气的是：

我们都格外擅长把没必要的事儿做到底.....

比如，我是烟鬼，我也知道抽烟这事儿事实上完全没必要，但我就是很自然地坚持到底地吸烟，而且，我甚至可以很冷静地得出符合逻辑的结论，告诉自己也告诉别人，我“没必要”戒烟..... 你说我傻也好，你说我愣也罢，我根本不在乎。

千万不要笑话我，因为没有人配得上笑话我这事儿..... 因为每个人都有这种能力，并且每个人都有很强的这种能力，你也一样。比如，你是女生，你在这个文化里长大，被这个文化所熏陶，于是在很大概率上你就可能每天都在问你的男朋友或者老公，“你爱我吗？”“你是不是最爱我？”等等等等，诸如此类，有必要吗？事实上没必要，但感觉上呢？反正，你就是天天问，一天恨不得问几万遍，贯彻到底，坚持到死..... 再比如，现在 90% 以上的人每天手机不离手，一分钟之内就可能打开手机好几遍，其实也没干什么，但就是手里没有手机，心里就空荡荡的..... 有必要吗？事实上没必要，但，那又怎样呢？自从手机有了大屏幕，变成了所谓的“智能手机”之后，人们丢手机的概率都大幅度降低了 —— 因为手机已经彻底成了每个人的身体的一部分.....

你看，每个人都很擅长把很多没必要的事儿贯彻到底，坚持到死.....

所以，你看，我们每个人都有很强的执行力的，只不过，我们总是在必要的事儿上，执行力好像失灵了一样.....

这也许是个公开的秘密：

我们的身体里有不止一个自我。

为什么是公开的秘密呢？因为关于我们的身体里“好像”有不止一个“自我”这事儿，人们很早就意识到了，只不过，长期以来没有足够合理精准的解释。两千多年前，苏格拉底和斐德罗就讨论过这事儿，柏拉图做了记录。苏格拉底很聪明，他相信聪明人是不用记录的，只需要用脑子记住就可以了..... 幸亏柏拉图觉得自己笨，于是，把苏格拉底的对话都记录下来.....

他们当时认为，人的灵魂有三重本质，还为此画了一个图，一个骑手，驾驭着一辆由一黑一白两匹带着翅膀的马拉着的战车。黑色的马代表欲望灵魂，白色的马代表意志灵魂，而那个骑手，代表理性灵魂，他要驾驭着这两匹神驹勇往直前.....

在心理学发展的早期，弗洛伊德把这个类比改头换面，其实就是很偷懒地换了个不一样的类比，说，完整的人格由三大部分组成，它们分别是本我、自我和超我..... 不说他了，没必要。

到了最近的二十来年，有一个科学领域迅猛发展，叫做脑科学。现代科技让我们有了足够的科学技术去研究我们的大脑构造和运行机理，乃至我们今天对我们自己那个好像是天然的精神分裂症状有了彻底清楚的解释。

我们人类的大脑分为三层，最里面的那一层，在爬行动物时代就发展好了，我们不妨把它称为“鳄鱼大脑”，它用来指导我们的身体完成各种应激反应，就好像鳄鱼那样。鳄鱼只有这一层大脑，它们没有情绪，没有理智，只有 5 种应激反应，都可以用 F 开头的单词描述，就在地球上生存了这么多年：

1. 如果入侵者是同类，同性，且并不比自己更强壮，那么，Fight！ 2. 如果入侵者是同类，同性，且比自己更强壮，那么，Flee！ 3. 如果入侵者是同类，异性，那么，Fuck！ 4. 如果入侵者不是同类，管它是同性还是异性，只要不比自己更强壮，那么，Feed！ 5. 如果以上皆不是，那么，Freeze.....

而我们人类的第二层大脑，在哺乳动物时代就发展出来了，我们不妨把它称为“猴子大脑”。简单来讲，这一层大脑用来生成各种情绪，包括最基本的恐惧、兴奋等等，这样的情绪，实际上是对各种外部刺激的高级综合反应，感受到危险要产生恐惧，以便迅速逃离；见到猎物要足够兴奋，以便身体各个部分协调起来足够有效率..... 顺带说，你看，家里的宠物虽然没有理性，但有情绪，它们也会开心，也会难过，也会兴奋，也会害怕.....

人类最终发展出了几乎独一无二的第三层大脑，学称为前脑额叶，不夸张地讲，一切的人类文明，都建立在前脑额叶之上或者之中。

每个人都经历过很多次“突然之间大脑一片空白”..... 你知道那时候你的体内发生了什么事情吗？大抵上是这样的：

我们的脑细胞活跃是需要大量能量的，比如氧分，比如血糖.....

我们的心脏位置决定了大脑所需要的能量，最先输送到最内层的大脑，即，鳄鱼大脑，然后才能到猴子大脑，最后才能抵达人类大脑，即，前脑额叶区域.....

当我们突然受到惊吓，或者突然情绪激动的时候，最内两层的脑细胞最先活跃起来，用掉了大量的能量，因此最外层处理理性的大脑区域完全没有能量供给，于是，只能“暂时休眠”.....

所以，从现代科学的角度去解释，所谓更为理性的人，其实只不过是前脑额叶区域相对更为发达。

这样来看，苏格拉底、斐德罗、柏拉图那帮人的直觉是很惊人地准确的。那个黑马，对应着“鳄鱼大脑”（直觉），那个白马多少有点不那么准确地对应着那个“猴子大脑”（情绪），而那个骑手（理智），则好像很清楚地对应着那个“人类大脑”（理智/元认知）.....

你可以这样理解，最初的时候，我们的战车是这样的：

黑马很强大（直觉）

白马次之（情绪）

那骑手还只不过是个娃娃.....（理智/元认知）

注意，在我们这本书的语境里，“元认知”与“理智”常常是可以互换的。

所以，我们的战车其实挺烂的，跑起来歪歪扭扭，弄不好总是在兜圈子，马不听话，骑手呢？太小，啥都不太会..... 可一旦如此理解，我们马上就反应过来我们真正的任务是什么了：

想尽一切办法改进战车的性能！
想办法让骑手尽快成长；
想办法让白马和黑马一样强大；
让他们三个配合得很好.....

首先，要纠正一个普遍的错误认知。在过去相当长一段时间里（甚至包括现在），人们常常把理智与情绪、直觉错误地对立起来，搞得好像：

理智最高级，我们只需要理智就够了；
情绪一点儿用都没有，有也只能是害处；
直觉都是错的（尽管不得不承认少数人直觉非常厉害）.....

这其实非常荒谬，这就好像是骑手、白马、黑马本来明明是好好的一家人，现在非要离间他们一样——并且还要“科学”地、“有理有据”地让这一家子分崩离析。于是，连带出现了一系列貌似合理却最终不仅不起作用还起反作用的各种理论与建议，比如，“最大的敌人是自己”，“一定要战胜自己”..... 这种说法不仅是错的，还是有害的，更是违背事实的。他们相互之间根本不应该以干掉对方为目标，那应该以什么为目标啊？合理的目标是，他们三个之间和睦相处。

必须接受这个事实：黑马、白马、骑手，最终谁都干不掉谁。并且，你想想啊，黑马被干掉了、白马被干掉了，那骑手驾驭谁去啊？战车还能跑吗？

还有，不应该用先入为主的道德判断衡量他们。人们常常为黑马的想法和行为感到羞辱。但，这其实是不对的，是违背事实的，当然也一样是有害的。历史上有很多记载，比如，某个传教士因为自己的性欲太强烈，总是在不合时宜的场景下勃起而羞愤难当，最后极端到用石头砸烂自己的性器..... 对于黑马，我们应该采取成年人对待小孩子的态度，耐心调教才对，而不是“哎呀，这小孩太烦人了，干脆杀掉他算了！”

有的时候，我们脑子里会产生一些奇怪的甚至是非常邪恶的“闪念”，那并不是因为我们已然变成了坏人..... 有科学解释的：那只不过是我们大脑中的一些原本之间根本就没有关联的脑细胞（活用“神经元”这个词也可以）突然相互关联了一下。你可以把这些闪念想象成“大脑在自己玩，胡搞瞎搞，弄出来一些‘意外’的念头”——它就是在好奇地左一下右一下地“试”着玩呢。而当那个“闪念”出现之后，你吓着了，想，“我怎么这么邪恶啊！”这个时候，不仅不是坏事儿，反倒是好事儿——这说明你的元认知能力在正常工作，它在审视自己的每一个操作步骤和操作结果呢！然后，元认知做出了判断，这个念头不好，即，这个关联是没用处的、不必要的..... 反应过来了吗？邪念和灵感的生产过程其实是一样的，你要做的并不是“要消灭邪念，克服诱惑”什么的，而是让元认知正常工作就好了，它知道什么是好的，什么是不好的，什么是更好的，什么是最好的。

再进一步，要明白，黑马有黑马的用处、白马有白马的用处。它们相互之间，不仅谁都不能消灭谁，并且

恰恰相反，它们之间是相互需要的，离了谁都不行！也就是说，直觉有直觉的用处，情绪有情绪的用处，元认知有元认知的用处，它们各司其职，相互配合得好才厉害。以下的理解才是真正有意义的深刻理解：

情绪是理智的快捷方式

直觉是情绪的快捷方式

直觉（黑马）的反应比情绪（白马）更快一些，情绪的反应比理智（骑手）更快一些，这是生理结构构成的，因为黑马离心脏最近，所以最先获得血液供给，最先获得各种养分，然后是白马，然后是骑手……这也是为什么刚开始的时候，唤醒骑手（理智/元认知）都很难，让他成长更难的原因。

不过，随着骑手的成长，骑手会把自己已经习得的本领直接建立一个“快捷方式”固化到白马身上，这样明显处理起来更快么！你已经有过深刻体验的：

过去的你，误以为金钱最重要，而不知道注意力的宝贵，于是，你整天浪费自己的注意力而不自知，在那三个大坑里幸福地活着……对，那时候的你，看个热闹，随大流，操别人的心，并且，你还不知道自己在坑里，于是常常情绪不错，只是偶尔元认知在审视自己现状之时，有点难过而已……

后来你的元认知升级了，建立了新的价值观，知道了“注意力 > 时间 > 金钱”，你从那三个坑里出来了……你发现没有，你关掉了朋友圈，不再关心所谓的热点，不再乱好为人师，把自己的注意力放到更合适的地方去，比如自己的成长，你的情绪开始反过来了（在另外一个镜像的世界里么！）——有人跟你讨论热点，你开始觉得无聊，有人随大流，你却一点都不浮躁，有人操碎了别人的心，你觉得那很可笑……

所以，事实上完全没有必要“控制”情绪，“消灭”情绪。最有效的“调教白马”的手段很简单呀，让骑手不断学习新的概念，打磨更新旧的概念，不断锤炼更好的价值观，然后通过重复思考，反复应用，而后交（教）给白马，即，建立正确的情绪。最神奇的是，新知识新技能白马用得多了，它还能把新东西传递给黑马，而黑马的反应更快。

那些被评价为“看人很准”的人，通常都会表示靠直觉，总是，“不知道为什么，我第一次见到那人就知道他是那样的……”事实上，这并不是他们天生的直觉，是后天习得的，先是骑手学会，然后大量重复与应用，到最后传递给了白马，继续大量重复与应用，到最后连黑马都学会了！而这个过程发生在很久以前，于是，他们真实的感受总是，“不知道为什么，直觉告诉我……”

于是，虽然都叫“直觉”，人与人之间的直觉质量相差很多，是物种之间的差异，因为绝大多数有效的直觉，是要让元认知（骑手）先学会才能逐步建立的。“跟着感觉走”也不像很多知识分子肤浅地认为的那样“肯定是错的”，万一那情绪是专家通过训练自己的元认知进而建立的快捷方式呢？比如，当年 SARS 期间，蒋彦永先生看到那数据当场就出离愤怒，因为直觉告诉他，那个数据肯定是假的！多靠谱的直觉啊！

建立更重要、更有效的快捷方式（情绪与直觉）本质上就是把“学到的东西内化”的过程。所以，情绪与直觉也都是习得的。美联航事件发生之后，群众都很愤怒，这也没错，感觉很正常；沃伦·巴菲特呢？不仅不愤怒，还挺高兴，因为直觉告诉他，机会来了，一个垄断企业的股票价格悬崖式下跌，还有更好的机会吗？于是，他理智地大幅度加仓……他当然也不是没有社会责任感的人，所以，依然可以正常冷静地批评美联航，希望他们改进——如此这般，股价也可以回到正常水平。学吧，学吧！看看人家的白马和黑马，看看人家的骑手！

还有，要知道黑马、白马、骑手，最终也都不是完美的。人们总是幻想自己能够“改头换面”“重新做人”，这

还是错的，也是根本做不到的。从一开始，他们就不是完美的。在后面的成长过程中，他们三个跟现实中的所有东西一样，都是连滚带爬地成长的，时不时犯错，时不时还会搞出一些“无法弥补”的罪过……他们和我们一样，不是电脑，没有“格式化硬盘重新安装干净的操作系统”的功能……我们都一样，都只能将就着继续，都只能忍受着历史的结果执拗地向前。并且，这三个家伙是一家人，虽然大家都有缺点，但也都有优点，虽然有时候配合不佳，但最终，大家要相互容忍，相互促进，出错了一起承担后果，做好了再接再厉。

最后，要深刻理解“快捷方式”建立的过程，即，新习得的知识内化，需要很长时间，需要很多很多重复，需要很多次的的应用，直至能够“不假思索”地完成。

很多人对教育只有肤浅的理解，当然也不可能对自我教育有正确的理解。人们总是误以为告知就是教育，误以为知道就完成了自我教育，殊不知那是最肤浅的步骤。他们完全忽略了另外两个重大的环节：内化与生产。

前面反复提到两个词，“重复与应用”，重复，就是内化的过程，卖油翁所说的，“无它，手熟尔”，就是内化完成后的结果。今天有很多人开车，从刚开始的笨拙到后来的熟练（开车这东西，对绝大多数人来说根本用不着“精通”）……在这过程中，所有人都一样，能够体会到大脑的神奇力量——到最后，大脑已经把那方向盘、那刹车和那油门（现在我开特斯拉，就没有“油门”了，只有“电门”）“内化”成了自己的“器官之一”——当你需要左转的时候，你完全是靠“条件反射”做完一切的，瞟一眼反光镜，脚踩刹车减速，方向盘以合适的速度左转合适的程度，转弯完成后略微松开方向盘让它自己“回轮”，在车头方向已经摆正的时候你又下意识地握紧方向盘，右脚从刹车早已恰当地松开，踩到油门（或者“电门”）上，逐渐加速……那方向盘就好像长在你的手上，那刹车、油门就好像长在你的脚上，完全是一体的。这就是内化完成的过程。

而生产，就是反复“应用”那些通过重复而完成了内化的新技能，通过产出反过来进一步强化那些新的技能。最明显的例子是写作，写作是反复思考，反复输出思考结果的过程，在这个过程中，更强的逻辑能力被内化，更强的表达能力被内化，更强的沟通能力被内化，更强的感染力影响力被内化，并且，发生这一切的原因和结果都是元认知能力的不断强化与内化。在《通往财富自由之路》专栏每一篇文章下面都有成千上万条的留言（你可以在 <http://caifu.xinshengdaxue.com> 上查看所有留言，无任何删减编辑）。只要稍加留意，就会发现，很多人的留言质量在极速上升，最初的时候只不过是只言片语，很快就篇幅增加，逻辑更严谨，例证更有力，表达更丰富……不夸张地讲，这个专栏事实上用了一年的时间竟然培养了几万个潜在的未来作者。我也是很开心呢！

于是，最终，没有产出的教育，是没有任何意义的——这就是为什么过往的教育总是失败的根本原因。自我教育失败的原因还是一样的，你不生产，你就实际上什么都没有，能识字，能看书，却什么都做不出来，有比这样更废物的吗？

我一向认为，想明白的人都有很强的执行力，执行力这个东西不是独立存在的，它只是“想明白”这个动作的自然结果。而一切的“半途而废”，最合理的科学解释也是最朴素的解释：重复与应用的次数不够，内化过程没有完成，大脑皮层沟回构建失败，应该建立的神经元间的联结不够强乃至断掉，回到了原本没有联结的状态……

执行力差的另外一个解释，也是更重要的解释，却已然是早就讲过的了——执行力强的和执行力差的，他们不是同一个物种，他们并不生活在同一个世界里，他们是完全两个不同的物种，生活在各自截然相反的镜像世界里。你觉得累，并不见得说明所有人都觉得累，有另外一个物种到健身房里跑步，大汗淋漓，然后精神焕发；你觉得无聊，并不见得所有人都觉得无聊，有另外一个物种兴致盎然地干着你完全不能体会到

快乐的事情：你觉得辛苦，不见得能证明所有人都辛苦，有另外一个物种不吃不喝也要做完，谁敢拦着他他就跟谁急！

想要提高执行力？进化成另外一个物种就可以了。到时候你就知道了，那根本就不是逐步提高的过程，而是从零到一瞬间满血的状态。

6. 《原则》：大亨的大道理

【介绍】本文来自万维钢在得到 app 的《精英日课-第二季》专栏，价格是 199，每个专栏都有 5 篇免费试读，本 pdf 选取了 6 篇对我影响最大的。本文提到“演化算法”“Shaper”概念，很酷，很开脑洞。

今天咱们开始说雷·达里奥（Ray Dalio）的新书《原则：生活和工作》（Principles: Life and Work）。

《原则》这本书是 9 月 19 号刚刚出版，正式上市之前就成了畅销书。雷·达里奥是世界最大的对冲基金，桥水联合基金的创始人，影响力巨大——但我们讲这本书可不是因为达里奥有钱，而是因为他有思想。

达里奥是个相信原则的人。这本书说的原则，是他多年实践的结果，不但自己用，而且要求桥水公司的员工必须贯彻执行。就好像有些中国公司喜欢搞“思想教育”一样，达里奥用这套原则给员工洗脑，桥水实际上是一个用他的思想“武装起来”的公司……以至于华尔街有人评价说桥水是个邪教（cult）公司！

当然“邪教”这个词是太过分了。不过达里奥的确很喜欢总结思想、分享思想和推广思想，而且别人也买账。他之前把这些原则放在网上，已经有 300 万人下载。

1. 大亨

达里奥是个实干家。他在华尔街摸爬滚打好多年，既搞技术又搞管理。他见过不少大场面，曾经跟多国领导人谈笑风生，喜欢说自己从比如李光耀身上学到了什么。他影响过国家的决策，比如在欧洲债务危机期间跟一些欧洲的领导人办过事儿，事后还总结了什么样的国家领导人“行”，什么样的领导人不行。

实干家有经验不见得就有道理。也许你的经验很特殊根本没有代表性，所以我一般更喜欢读学者写的书。可是达里奥似乎有一点学者的气质。他非常非常善于学习，有很多学者朋友，总是跟人讨论，优化自己的思想。

我读这本书的一个感觉是实干家有时候比学者更有创造性！因为他可以凭直觉直接去做一些学者们只能设想而做不了的事儿。

比如说，达里奥一度觉得公司用人是个难题，管理层胡乱安排，根本不知道什么人应该放到什么岗位上。他就搞了一个性格评价系统，给每个员工弄了一张“球星卡”，就好像描写棒球球星那样，列举这个人有什么特长和缺点。他要求全公司用这个球星卡系统管理人力资源。当时还没有任何公司这么干过，员工一开始都充满怀疑，但是结果是效果非常好。然后一些心理学家听说了，还专门跑到桥水公司研究达里奥这套系统。

这就是敢想敢干。早在 70 年代，达里奥就认为判断宏观经济形势不能靠“人”，必须得算法化。公司还很小的时候他就买了特别贵的计算机，自己弄了一套系统让计算机做判断。他的系统有过成功也有过失败，他不断地打磨，让系统慢慢演化。在 2008 年金融危机之前半年，桥水的宏观经济判断系统已经判断出债务危机，而当时美国政府的参谋专家们还一无所知。

作为一个实干家，达里奥说人生有三个阶段。第一阶段是学习，在此期间我们要依靠别人。第二阶段是工作，在此期间别人依靠我们。现在达里奥年过六十，认为自己的第二阶段已经差不多结束了，将要开启第三阶段：也就是别人不再依靠我了，我不用非得工作了，我从此自由、可以去享受生活了。

那么到了这个时候，达里奥说我现在想的就不再是我自己或者我的公司怎么成功了，我想的是能不能让别人也成功。这有点中国人爱说的“立德、立功、立言”的意思，所以达里奥要把自己的原则写成书。书总共是两本，现在出来的这本是讲工作和生活原则，下一本再讲经济学和投资原则。达里奥说这两本书出版之后，我人生的这一页就可以翻过去了。

一般成功人士分享人生经验，喜欢用“格言”体。今天一句明天一句，互相之间没有很强的逻辑联系，听多了之后你发现有些话还互相矛盾，并不是一个体系。比如《论语》就是格言体，你要想知道什么叫“仁”，孔子并不像程序员写代码那样先定义后使用，他这里说点那里说点，你得自己总结。再比如查理·芒格的《穷查理宝典》，他本意可能想说些理论，但是流传开来的也不过是几句格言。

但是达里奥给你的，可不是格言。达里奥的原则是一套逻辑严密的、可执行的算法体系！

投资决策中使用算法，这在华尔街司空见惯——但达里奥是把个人的生活决策和公司的管理也给算法化了，而且他真的编写了程序，有点什么事儿都输入计算机做一番推演。这是一套操作性特别强的东西。

而且他这套原则还继承了西方哲学的传统，是一个自上而下的推理系统。你只要建立了总的原则，然后一点一点推理，那么具体到每一步怎么办就都是理性选择。这和某些文人从审美角度今天说一句“金钱如粪土”，明天又来一句“朋友值千金”，可就有天壤之别。

人生真的可以算法化吗？咱们慢慢体会。

2.大道理

达里奥系统的出发点、所有道理中最大的道理，是“演化”。

演化这个概念来自达尔文进化论，现在也包括市场的演化、技术的演化等等。当年严复、梁启超等人从进化论悟出一个道理叫“物竞天择，适者生存”，说了解了进化论，我们就要自立自强！而达里奥悟出来的道理，则要更复杂一点。

达里奥说演化的规律在于你必须不断地创新和进步。你光是现在强不行，因为一切好东西只在刚刚出来的时候是好东西，时间长了以后，或者是模仿者太多，或者是不适应新的局面，这个东西就会不行。然后新的东西就会冒头出来取代它。

那么判断一个东西好不好，你就不能从绝对的意义上说它好不好，而必须看它在当前演化的格局之中是个什么位置。我打个中国的比方，比如说京剧。你个人可能特别喜欢京剧，你认为京剧是国粹一定要保护，你这就缺乏演化的眼光。考虑到演化，老的东西一定会被淘汰，新的东西一定会出来。

达里奥说我现在养成了一个习惯：每当我看到自然界或者社会上发生我不喜欢的事情，我总爱问自己，是不是我自己错了——也许在更高的层面看来，这件事就应该发生。

更进一步，达里奥认为演化有一个整体的大目标——是整体想要优化一个什么东西。注意，到这一步，达里奥的观点可就跟学者不太一样了。进化论专家会告诉你生物进化并没有什么预设的方向，自然选择完全是随机的。但是据我理解，达里奥明显是认为演化有个方向。这可能是他有感于技术进步总是从低级到高

级，从简单到复杂。我想咱们没必要在这里跟一个实干家争论学术问题，毕竟实干家之所以能干成大事，往往是因为他有一个不一定“正确”、但是一定“有用”的信仰。

好。我看达里奥这个信仰，也可以说是整本书隐含的一个假设——那就是这个世界是讲理的，不是全凭运气完全随机。他认为演化是世界作为一个整体在优化一个什么东西，比如说技术要进步，从低级到高级、从落后到先进。

那么评价一个事物好不好，就不能只看个体，得看它在整体的演化中是个什么作用。

这个，就是我们作为个人的安身立命之道。

要顺应演化的规律，人要做的就是面对现实，积极探索。你会遭遇失败，但是你要从失败中学到东西，然后快速改进。作为“生命 2.0”，人最大的优势是可以主动学习，能更快速地适应新的环境。

这个学习和改进的过程，就是人生最有意思的事儿。

我觉得达里奥这番道理可能比严复梁启超说的“自强”还要高级一点儿。以前中国文人过分强调道德姿态，结果近代史上打不过外国人，严复梁启超学了进化论说你姿势好看没用，你得“变强”才行。而达里奥说的，可不仅仅是“变强”，也不是“努力~！奋斗~！”那些励志口号。他说的是你得改变自己。

比如说，在梁启超那里失败肯定是坏事儿，变强就是为了避免失败——而在达里奥这里，痛苦和失败是演化的必然环节。你一定会遭遇失败——如果没有失败，你就没有在挑战自己的极限；如果你没有挑战自己的极限，你就没有把自己的潜能最大化发挥出来。面对现实、发现自己的弱点总是痛苦的，但你应该把痛苦当成信号，说明这里可以改进。

尝试 — 失败 — 学习 — 改进，理想人生就是这个永无止境的循环。

在这个理想的模式之下，人生还有各种不同的过法儿。那么达里奥是什么人呢？他是一个“shaper”。

3.敢不敢做个 shaper

“Shaper”这个词翻译成中文，大概叫“塑造者”，比如什么什么总设计师之类。但是“塑造者”这个词太大，其实每个人都可以在某一领域做一个或大或小的 shaper。

所谓 shaper，就是你根据自己的想法，改变了一些事物的前进路线。

创新者、企业家和某些科学家和政治家，都可以称为 shaper。

Shaper 总有一个大想法。比如伊隆·马斯克，他的大想法是非要让人类殖民火星。达里奥就当面问过马斯克，说你以前学过火箭科学吗？马斯克说我不是火箭专家，我的知识都是自己看书看的——但是为了干这件事，我愿意去学习火箭科学。这些人不是先看看自己能干什么，然后去给自己找个市场定位——而是先问自己想干什么，然后琢磨怎么把这件事干成。

Shaper 们有两个重要特点。第一，他们的眼界非常宽、非常远，能看到别人看不到的东西，这样他们才能

产生大想法。第二，他们为了把这个想法变成现实，会不惜一切代价。

Shaper 们的一个共同点是做性格测试的时候在“关心他人”这一项的得分都很低。这似乎有点奇怪，因为很多 shaper 都是很有爱心、关心人类的命运的人啊？达里奥说这是因为 shaper 们常常为了达到目标而不顾自己员工的感受。我们做事是为了把事儿做成，而不是为了让员工高兴。

那 shaper 跟 shaper 之间有什么不同呢？关键在于两个维度：一个是创新，一个是管理。

像爱因斯坦这样的完全是创新者，什么都自己干。像韦尔奇（通用电气董事长兼 CEO）这样的则完全是管理者，自己并不发明任何东西，通过管理别人来实现自己的想法。乔布斯是既参与创新也搞管理，这一点跟达里奥很像，再加上两人都爱鼓吹自己的思想，所以人说达里奥是金融界的乔布斯。

作为一个 shaper，达里奥平生做的事情，就是在世界的演化中做出一点点自己的贡献。

不管你做不做 shaper，达里奥的原则具体怎么操作呢？咱们下期再说。

7. 《原则》：激进面对现实

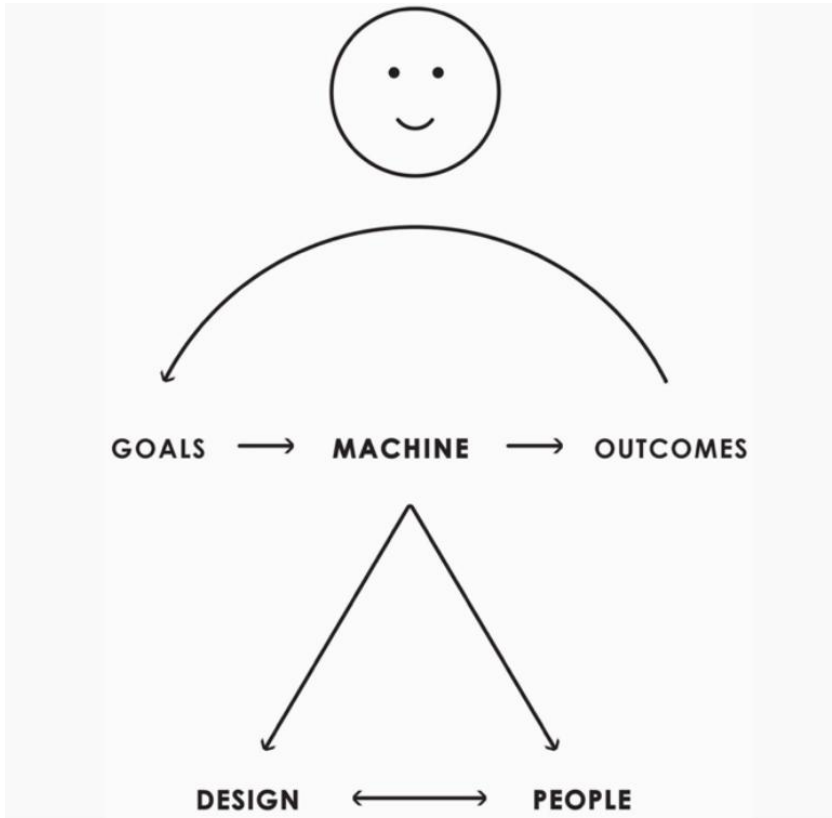
【介绍】本文来自万维钢在得到 app 的《精英日课-第二季》专栏，价格是 199，每个专栏都有 5 篇免费试读，本 pdf 选取了 6 篇对我影响最大的。本文提到面对自己时的 2 个认知障碍：自恋和盲点，让后来的我时刻提醒自己，任何时候都要谦卑，都要认识到自己的渺小。文章最后提到的 synthesize（综合）各方观点，也是我后来在做重要决策时，会采用的方法。

今天咱们继续说雷·达里奥的《原则》。

上次我们说到，达里奥从“演化”这个大道理中推导出来，人生最值得做的事情就是“失败 — 学习 — 改进”这个事儿。在演化中做出一点贡献，是你能在人生中取得的最大成就，也是生活给你的最大奖赏。

为此，你要把你做事的系统想象成一台机器。这个机器包括 ——

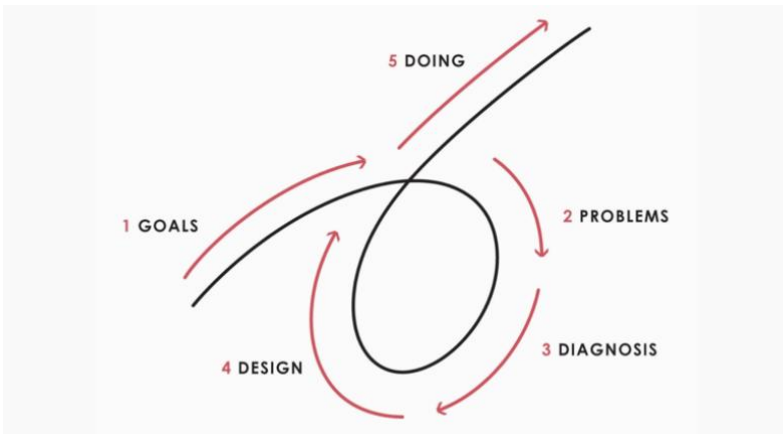
- 你的设计，也就是你做事的方法
- 人，能帮助你的人，以及你自己
- 你的目标
- 你做事的结果



你把结果和目标比较，如果不满意，你就不断*调试*这台机器 —— 其中也包括调试你自己，因为你也是这台机器的一部分。

再换个说法，你整个做事的过程分为五步：

1. 选择目标，你的目标可以有不止一个；
2. 看看你距离目标有什么障碍，有什么问题；
3. 诊断，你要发现这些问题根本原因是什么；
4. 设计一个计划去解决问题；
5. 去做。



这些步骤一列出来，你一看这也太简单了，好像并没有什么特别的地方。我也有同感！这是因为这些步骤是自然推理的结果，想要把什么事情做好，肯定都是这么做。

但是魔鬼在细节之中！如果你深入分析其中的每一步，你会发现这套系统跟一般人平常的做法非常不一样。

我的感觉是达里奥的原则中有一个西方精英的光荣传统，那就是通过不断反思自己的弱点，去战胜自我。不是战胜世界，而是战胜你自己。

要想真正做到这些，最起码你得有两个素质。第一是灵活性，也就是你一定要接受现实，不能主观用事。我在精英日课的发刊词里就说过，真实世界并不一定有多么美好——真正敢于面对现实是很不容易的。

第二是你要对自己的每一个决定的结果负全部责任。一般人出了事儿喜欢抱怨，要不就是别人对他不公平，要不就是他运气不好——而你要自己承担所有后果。你要知道，哪怕是在运气最不好的时候，你也有可能做出更好的选择。

人之所以执行不了这么简单的程序，最主要的弱点就是人总是沉迷于自己的主观偏好。今天咱们就重点说说，怎么才叫“面对现实”——用达里奥的话说，你得“激进地（radically）”开放头脑。

1. 怎样确定目标

目标并不仅仅是“你想要什么”。现实是你想要的东西太多了，不可能全都得到。一个面对现实的人必须把“目标（goals）”和“渴望（desires）”区别开来。我渴望一天到晚读小说、渴望多吃美食、渴望写出漂亮的文章还渴望减肥——但是我知道这些渴望不可能都满足。

所以你必须给你想要的东西排列一个优先级。“目标”，就是你愿意放弃其他、来最终争取的东西。目标是你的价值观决定的。

咱们来分析一下价值观。当你只面对你自己的时候，你觉得你就是一切，如果你死了就什么都没有了，所以天地之间肯定你最重要。但是如果你把自己放在宇宙中来看，你又感到自己是微不足道的——咱们以前讲过天体物理学，其实考虑到宇宙之大，连地球都是微不足道的。

所以你既是特别大，又是特别小。那我们到底何以自处呢？达里奥说，关键在于你跟世界这个“整体”是怎么

*连接*的。

也许你最重视的是跟家庭的连接，也许你说你是公司或者国家的人，你还可以选择跟某个学问连接.....你身上所有这些连接，决定了你的价值。这也就是我们经常谈论的“something bigger than yourself”：你要想好了，哪些是你最重要的连接 —— 将来生活会不断地让你做出选择。

咱们想想，在咱们第一季说过的《给忙碌者的天体物理学》这本书里，尼尔·泰森说：“我整天面对宇宙，可是我并没有渺小感。我的感受是我跟宇宙是*连接*在一起的，我感觉我更自由了。”他们说的是同一个意思！

2.面对自己

每个人都说要面对真实的自己，但很少有人能做到。我们要的态度不是什么“我要自强”、“我要充满自信”之类，而是“谦卑”。

“谦卑”—— 英文是 **humility** 和 **humble** —— 绝对是个好词儿，我喜欢敢用“谦卑”来形容自己的人。这可不是假客气，达里奥说，谦卑可以帮你克服两个认知障碍。

第一个障碍是“ego”。这个词在中文世界里用得不多，意思是“自我”，但是含贬义，是说一个被自己过度重视的那个自我。

我们多次说过，人的大脑实际上是一场争论。争论中的一派，是人的各种情感，主要是由大脑中的杏仁核区域负责，很大程度上是潜意识的。比如说，别人一批评我我就不高兴、我一说话就怕犯错误，这些情感都是人的本能，是几十万年进化的结果，基本上是动物属性。

另一派则是理性，主要由大脑的前额叶皮质区域负责。理性是人区别于动物的一个最重要的素质。我们的理性思考是有意识的。

如果你真是追求真理，你就应该让理性思维占主导。反过来说如果你只是想表现出来很正确，那你就是让感情占了主导，你被杏仁核绑架了。

Ego，就是非常感情化东西，它会给你建立一个心理防御机制。因为你不喜欢犯错误的感觉，所以你的本能反应就是总想强行辩驳，别人一批评你你就怒了。因为你害怕面对复杂的东西，你就总是希望把问题给简单化。你的出发点不是为了面对现实，而是充满了“我我我我我”—— 这就是 **ego** 的障碍。

第二个障碍是盲点。不同人看问题的视角很不一样。有的人喜欢看大局，有的人喜欢看细节。有的人是线性思维不会拐弯，有的人是侧面思维钻牛角尖。达里奥工作几十年一个重要的人生体会就是人和人思维方式的差异实在太大了。别人看到的，可能是你连想都没想到的。

把这两个障碍放一起，那么常常发生的情况就是你根据自己有限的视角做出一个什么判断，然后你就开始防守自己的判断，别人再说什么你都听不进去了。

所以达里奥说，人最大的弱点，就是主观行事。能跳出自我的限制，站在一个更高的层面上审视自己的弱点，这才是高手。

一般人都爱说“我们要有开放的头脑”——而达里奥更进一步，说要“激进地”开放头脑。

3.激进式听取意见

以前咱们听历史故事，如果一个皇帝能够虚心地纳谏，忠臣批评他他不翻脸，那就算是好皇帝了。“激进地”开放头脑，可不仅仅是别人给我提意见我不翻脸，而且是别人不给我提意见我就难受。

这不是被动，而是主动的开放。你得总是担心自己看问题没看全，总是觉得是不是有更好的选项你不知道。做重大决策之前，你总是想方设法把所有相关信息都拿过来……这种心态才是激进地开放头脑。所以我一直觉得《中庸》里的两句话，“戒慎乎其所不睹，恐惧乎其所不闻”，不是说什么自己一个人的时候要谨慎小心不做坏事那种“慎独”，而是说常常担心有什么东西自己不知道，要主动寻求知识。

说到这里我们还是得引进一个英文单词，“synthesize”。这个词大概翻译成“综合”，是中文世界很不常用的一个意思。Synthesize 的意思是你主动去调研所有相关的知识，然后自己做一个综合判断。

你可能看过一本非常经典的书叫《如何阅读一本书》，其中提到最高层次的阅读，就是这个 synthesize 的功夫。这是完全主动的阅读，你要找来各种相关的书放在一起读。

达里奥这本书里一说决策的事儿，synthesize 这个词就要出现好多次。你对某个问题感兴趣，不是读一本书、听一个专家说完就听风就是雨，你得全面考察各种意见。

但是听取意见也不是谁的意见都听。达里奥有两个标准。第一，这个人一定要是“可信的”。“可信”有个硬指标，要求这个人在相关领域中至少有三次成功经验。

第二是这个人得善于保留跟别人不同的意见。一般人争论问题常常陷入两个误区。一种是说着说着就吵起来了，为了自己的面子而故意跟别人争。另一种是为了保全对方的面子，故意说跟对方一样的意见。这两种情况其实都是在为了感情而争论。真理追求者可不能这么争论。

咱们举个达里奥自己的例子。几年前一次体检，医生发现达里奥食道里有一个病变。医生说，这个病变很有可能导致癌症，而食道癌是没有办法治疗的……基本上他的意思就是你可能很快就要死了。达里奥非常震惊，但是表现还是比较平静。

然后他就进行了 synthesize。

他自己这个医生是约翰·霍普金斯医院的，这已经是美国最牛的医院之一。但是达里奥去请教另一个很牛的医院的一位医生，却得到一个完全不同的答案。那个医生说你这个病可以治啊，要做一个大手术把食道和胃的一大部分切除掉，而手术的成功率是 90%。

达里奥一听两个医生的观点如此不同，就干脆让他俩一起聊聊，开一个三方的会议。然后他就目睹了一个非常有意思的局面。两个医生一个说要保守等死，一个说要做大手术，但是他们并没有吵起来。两人很有职业风度，整个会议中尽量地交换了看法，寻求共识，最后还是保留各自意见。问题并没解决，但是达里奥对自己的病有了更深入的了解。

然后达里奥又找了第三个专家。第三个专家给的意见居然是你这个病很好治，只要你每三个月到我这里检

查一下，病变要是长出来，我用一个设备深入你的食道把病变刮掉就行了，效果跟你做大手术的是一样的。

达里奥索性又找了两个医生，这两个医生都比较同意第三个医生的看法，而且他们建议先拿个设备深入食道，做个切片检查，看看到底有没有癌症。

Synthesize 到这个程度，达里奥心里基本上就有谱了。现在有三个专家的意见一致，而且他们提出的方案显然风险最小。

结果一做切片检查，达里奥的食道里根本没有什么病变，完全是虚惊一场。

这件事的教训难道不是很深刻吗？这些都是世界一流的专家，居然对一个问题会有如此不同的看法。做什么重大决策之前，我们还真是“戒慎乎其所不睹，恐惧乎其所不闻”啊！

8. 规模因子和价值因子：选创业板和大蓝筹谁更赚钱？

【介绍】本文来自香帅在得到 app 的《香帅的北大金融学课》专栏，价格是 299，每个专栏都有 5 篇免费试读，本 pdf 选取了 2 篇对我影响最大的。本文提到的三因子模型，其实我也没太看懂，但它给两种最常见的投资思路：大盘蓝筹股 和 小盘成长股，提供了理论依据，且该思路在房产投资领域也适用。

你好，欢迎来到香帅的北大金融学课。

在生活中，我们普通投资者可能经常会碰到这样的情况。几个基金经理来给你推荐基金，说他们自己特别牛，特别会选股。有的说，我这个基金是专门投资创业板的，还有的说，我专门投大蓝筹的。

这个时候，你一般会去看一下他们的业绩，然后发现好像确实比大盘的表现要好啊。

在这种情况下，我猜很多人都会有点动心，觉得这个基金经理可能真的特别牛，那他多收点基金管理费，可能也是应该的。

那么这些基金经理是不是真的特别牛呢？咱们先不要忙着给出答案，今天我先给你讲一个著名的资产定价理论，叫做 Fama-French 三因子模型。学了这个模型之后，你再来对这个问题作出判断。

一、两个“经久不衰”的市场规律

在讲这个模型之前，我们先聊一下美国二十世纪上半叶的时候，当时的一些市场规律。

当时美国是一个高度散户化的市场，市场上也没有很多成型的研究，一些聪明的人就自己开始总结一些市场上的规律。其中有一个规律，只要是买市净率低的股票，未来就肯定更赚钱。

刚才提到了“市净率”的概念，市净率是一个金融学里面常用的会计指标，它是每一股的价格和每一股的净资产的比值，也就是说市场给公司资产的定价。这个比值越低，就意味着这个股票越便宜。

有些聪明的人就发现，如果长期买入市净率低的股票，卖出市净率高的股票，这么一个策略未来就会获得很高的收益。

另外一个规律就是买小公司，也就是那种市值规模比较小的公司，未来会更赚钱。

二、三十年代到四十年代，就有人已经发现了这些规律。随着马科维茨投资组合理论的出现，基金公司开始兴起了。当时大型计算机出现了，机构投资者可以对市场进行大规模的运算、分析，不断地挖掘赚钱的规律，做成交易的策略。比如刚才我们说的两个规律，就都被基金公司挖掘了出来，做成了策略。

一个策略就叫做“市值规模策略”。这个策略怎么做呢？它就是在某一个时点上，按照股票的市值规模，对所有的股票进行排序，然后分成很多组，去买入小市值公司的组合，卖出大市值公司的组合。

另一个策略就是“市净率策略”，是指某一个时间点上，按照股票的市净率来排序分组，买入低市净率股票组合，卖出高市净率股票的组合。当然这种策略组建的组合，会取得远超大盘的收益。比如说在 1902 年到 1978 年内，纽交所市值排名在前 20 和后 20 的股票月收益率差 1%，也就是说年化收益率差 10% 以上。

因为基金公司越来越多，很多形形色色的规律，就昙花一现过去了。但这两个规律，一个是市值规模，一个是市净率，持续了很长时间仍然有特别显著的回报。越来越多的人意识到这个趋势，就逐渐形成了不同的投资风格。

有的基金就开始专门地投小市值公司，像你平时老听到的什么小盘精选，还有专门的中小板投资，都是属于这个投资风格。

另一种就专门投那种市净率低的企业，像我们平时听到的很多大蓝筹，现金流稳定，行业也比较成熟的，就属于这样的企业。

二、CAPM 错了？

上述这两个策略在市场上运行了很长很长的时间，终于引起了学术圈的注意。

60 年代，资产定价理论，也就是 CAPM 被认可。70 年代，有效市场理论很盛行。那么根据这两个理论，市场得出了两个推论：

第一，在我们前面课程里讲过的市场组合，就代表着系统性风险。这是决定一个金融资产收益的主要因素。那决定金融资产价格的，我们把它称为“市场因子”。

我们在前面课程里说过，按照这种理论，除了市场因子以外的风险，都是可以被分散的。所以只要是超过这个市场组合收益的部分叫做超额收益。这是第一个推论。

第二个推论就是，如果市场是有效的话，一个资产长期有超额收益，就证明这个资产有错误定价。

如果这两个理论都同时成立的话，那么这两个长期存在的超额收益就显得比较奇怪了。为什么呢？你看，如果市场上有错误定价，比如说公司价值被低估的话，那市场上这么多聪明人，一定会把这个机会给挖掘出来，如果大家都去买入小市值公司，那小公司的股价不就应该节节地被往上拉，回报率自然就应该下降

了。而同时，你又卖出大公司的股票，它的股价会下跌，回报率会上升。那么这种小公司有超额收益的现象在长期来看，应该会慢慢地消失掉才对。

但是现在问题就出现了，这个现象被发现了这么久，如果是一个市场异常现象，或者说是错误定价的话，那么一年、两年、三年总该结束了吧？但是这个现象却持续了几十年。那么一定是理论出了什么问题。

那理论到底出了什么问题呢？当时芝加哥大学的尤金·法玛，2013年的诺奖得主，也是市场有效理论的奠基人，他就说：这个现象不能够证明市场无效，应该是CAPM错了。

CAPM哪里错了呢？尤金·法玛说，除了市场风险以外，还有其它的风险也是系统性风险，也应该可以作为定价因子。

有了这个想法以后，他就和自己的学生弗伦奇开始一起动手，把美国二十年代到八十年代的所有的股票价格都拿了出来，然后进行分析，看看是不是能够找到证据来支持他这个假设。

三、Fama-French 三因子模型

按照刚才我们说的市净率和市值规模这两个规律，法玛和弗伦奇就构建了两个风险因子，一个叫规模因子，一个叫价值因子，分别对应的就是前面我们说的小公司比较赚钱，低市净率的股票比较赚钱这两个市场规律。

好，我们先来看他们这个规模因子到底是怎么构建的。

其实这个构建挺简单的，就是在一个时间点上，按市值规模把全市场上所有的股票分成大 B(ig) / 小 S(mall) 两组，再按照市净率的倒数分成低(L)、中(M)、高(H)三组，得到了6组数据。然后用市值比较小的这三组组合 (S/L, S/M, S/H) 的平均回报率减去市值比较大的三组组合 (B/L, B/M, B/H) 的平均回报率，得出来的这个差值就是“规模因子”，即小公司对大公司的风险溢价。

另外一个价值因子的构建也比较类似，就是用市净率最低的两组组合 (S/H, B/H) 的平均回报率，减去市净率最高的两组组合 (S/L, B/L) 的平均回报率。

为什么它会被称为价值因子呢？因为很多低市净率公司都是那些成熟稳定，现金流丰富的公司，经常被称为价值型公司。高市净率的企业大多是成长型的年轻公司，被称为成长型公司。所以这个差值就被称为价值因子，即价值型公司对成长型公司的风险溢价。

规模因子 $SML = 1 / 3 (S/L + S/M + S/H - B/L - B/M - B/H)$ 价值因子 $HML = 1 / 2 (S/H + B/H - S/L - B/L)$

好，这里我们用的这种分组的方法，就是学术研究中经常用的双重分组。

为什么要用双重分组呢？你想一下，大公司或者小公司的组合中，既有低市净率公司，也有高市净率的，所以你只分一次组的话，你会分不清这个回报率，这个差值到底是来自市净率，还是来自市值规模。而用双重分组以后，就把这两种效果截然地分开了。

好了，再回到我们刚才说的定价因子。找到了价值因子和规模因子以后，法玛和弗伦奇就开始测试，看这两个因子是不是能够解释市场上这么多股票的收益率。结果他们发现了一个特别惊奇的现象。

六十年代之后，我们知道 CAPM 用一个市场因子，就解释了股票一半的波动。而加入了这两个因子以后，对所有股票收益率的解释力居然被提高到了 90%。换句话说，大家最关心的问题，什么股票收益率更高，用市场、规模和价值这三个因素一起，基本上就可以解释清楚了。要么是因为市场风险的暴露不一样，要么是因为公司的规模不同，要么就是因为公司的成长性不同。这三点加起来，就基本上可以解释我们看到的这么多形形色色股票的收益率的差异了。

根据这些发现，法玛和弗伦奇就发表了系列论文，很快就风靡了学术圈和业界。大家就逐渐认可了，规模风险和价值风险其实也是系统性风险。所以从此之后，市场、规模、价值这三个因子就构成了著名的 Fama-French 三因子定价模型。

这个模型的出现，引起了一场基金业的革命。平时谈到超额收益率的时候，一般是要和个人能力相关的，因为基金经理不能因为是牛市，你赚了钱，他就要求你付更高的管理费，这不是他的能力，这是市场好所导致的。当然，也不能够因为基金经理直接买了小盘股，或者蓝筹价值股就要求你付更高的管理费，给基金经理付费是因为他的选股或者择时，偶然选择时间的能力。

所以，当三因子这个模型提出来以后，很多人都发现：哦，原来我上当了！当年很多基金经理实际上是用这两个风险因子赚了钱，而不是因为自己的择时能力赚钱，所以我们不应该付那么高的管理费给他们。

好，到这里，我想你已经可以回到课程开始的问题了。

基金经理如果是因为挑选小盘股，或者蓝筹股，赚到了比大盘高的收益率，你是不应该付高额管理费的。因为现在市场上有很多这种类型的指数基金，比如沪深 300 就是这种大盘蓝筹股，这大概就相当于蓝筹价值股的指数。而中证 500，就是小盘股的指数，你直接买这种指数就可以了。

9. 房地产特辑 | 租房 vs 买房，一个决策改变未来

【介绍】本文来自香帅在得到 app 的《香帅的北大金融学课》专栏，价格是 299，每个专栏都有 5 篇免费试读，本 pdf 选取了 2 篇对我影响最大的。本文提到的租房 vs 买房的成本计算，让我彻底放弃了一辈子租房的打算。

你好，欢迎来到香帅的北大金融学课。我是北京大学的徐远教授，应香帅的邀请，本周我给你讲一个房地产的专题课。

前面三天，我给你讲了刚需买房，改善买房，养老买房这几个事，今天我给你讲讲租房这件事。

对于租房，很多人有一个误解，以为租房很便宜，比如说一些同学会有这样的观点：北京、上海等大城市的房子租售比达到 60 多倍，也就是房价是租价的 60 倍还要多，而且我们的房屋产权只有 70 年，那我就租好了，我租一辈子房也没有什么大不了。

今天我将要告诉你，买不起的时候租，等有条件再买，这个无可厚非。但是如果你以为你可以一直租，租比买便宜，你就大错特错了。

我从三个方面给你讲这个道理：

第一，大城市的房租是增长很快的，今天看起来便宜，未来会很贵；

第二，由于房租的快速增长，房价相对于房租其实是很便宜的；

第三，房价里包含了未来的所有租金，能够帮助你对抗通货膨胀。而租房是要承受这个通胀风险的。

原因一：大城市的房租快速增长

我们先来看点数据：从 2010 年到 2016 年这段时间，是我国经济大幅减速的时期。可是，北上广深的房租每年上涨都在 6% 以上，尤其以上海最为严重。上海每年的增速有 11%，7 年时间翻了 1 倍还要多。相比这些年平均 2.6% 的通货膨胀，房租的增速是非常快的，快了 1 倍以上。

主要大城市房租增速（2010—2016，单位：%）

房租的快速增长，租房的朋友是深有体会的，现在一线城市的租金特别贵，就是这些年租金持续上涨的结果。比如说，现在北京一个六七十平米的小房子，租金经常要达到六七千，好地段就更贵了，放在六七年前，也就是两三千的水平。

这样的增速是非常恐怖的，你若想租一辈子的房子，几十年后可能会发现，租金贵得惊人。比如说你现在租个小房子，月租金 6000，每年增长 6%，也就是明年涨 360 元，后年涨 380 元。这么涨下去，看起来是不多的。可是 70 年后，租金是多少？你可以拿出计算器简单计算一下，结果是月租金 334,000 多，注意！这是月租金。年租金要多少呢？年租金要 401 万。注意，这是租金，不是售价，怎么样？看到这样的数字，你还觉得可以租一辈子的房子吗？

租金的快速上涨，不仅仅是我国的现象，国外也一样的。根据统计，战后这 70 年，发达国家大城市的房租增速每年都在 6% 以上。房租为什么增长这么快呢？我从两方面跟你讲：

第一方面，我从供求原理跟你讲，这是由租房市场的性质决定的。根据价格弹性原理，如果一种商品的需求很旺，但是供给增加又很慢，则价格上涨就会很快。大城市的租房市场，它的需求是刚性的，供给也是刚性的，是一个“双重刚性”的市场。怎么说呢？从需求面看，很多人不停地涌入大城市，没房子的只能租房住，所以租房的需求是刚性的。从供给面看，因为给定地段的房子就这么多，增加非常慢，所以房租的供给也是刚性的。那么出租的不愁租，租房的不得不租，这样一来，你可以想象一下，房租的增速一定是很快的。

第二个方面，我从恩格尔定律跟你讲。根据恩格尔定律：随着人们收入的增加，人们用在食品、服装这些基本消费品上的支出的比例是下降的，用在居住、旅行、娱乐等方面的支出比例是上升的。这样一来，租房支出的增速就是要快于收入的增速的。因此，人们用来租房的钱会越来越多，那么房租的增速就必然是很快的。发达国家几十年的经验也早已证明了这一点。

原因二：买房 VS 租房，算清这笔账

我们刚才说清了房租的快速增长，在此基础上，我来告诉你，由于房租的快速增长，现在看起来很高的房价，其实相对于房租是很便宜的。

我来给你举一个简单的例子。假设你租一个小房子，月租金 6000 块，年租金 7 万 2，而售价是 432 万，租售比是整整 60 倍，这种情况下是租便宜，还是用 30 年的房贷买下来便宜呢？一眼看上去是租便宜，毕竟房价是租金的 60 倍，可是如果考虑租金的上涨，结论是完全反过来的。通过简单的计算就可以发现，对于“租”和“买”这两种选择，30 年里的租金总额和房贷总额其实差不多。但是如果你买的话，30 年后你就多了一套房子。

先来看租，假设每年租金上涨 6%，这样累积 30 年，你一共付的租金总额是多少呢？是 569 万，那么付了这 569 万的租金以后，你还没有房子，还得继续租。

再来看买，如果你凑了 30% 的首付，用公积金贷款买了这套房，30 年还清的话，那么你的首付和房贷总额一共是 603 万，比你 30 年的租金总额多了区区的 34 万。不同的是 30 年后，你已经有了一个属于自己的房子，而且贷款已经还清了，这个房子就是个完完全全的净资产了。

粗略估计，30 年后，这套小房子的价值最少也在千万以上，也就是说，租和买的差别至少是千万级的。所以，有条件买的同学还是要尽快买。

刚才的数字有点多，如果你有兴趣，不妨拿出计算器简单算一下，网络上也有很多的房贷计算器，用起来很简单的。算完之后，你对这种看似缓慢的累计增长会有更加深刻的认识，时间长了之后，它的力量是很强的。

我在北京大学给本科生上课的时候，每学期的第一堂课也会让大家在课堂上做这个练习，深入体会一下累计增长的强大力量。这个简单的计算帮助我们理解了一个非常重要的现象，就是现在房子的租售比为什么这么高。如果你忽视房租的快速增长，可能觉得房价高。但是，如果你考虑了房租的快速增长，房价就不高了。现在的高房价其实是对房租未来高增长的提前反应。

这个道理和高增长的股票估值高是一个道理，如果一个股票的业绩会平稳较快地增长，而且非常稳定，那么这个股票的估值就会比较高。为什么呢？因为大家都看好这个股票的话，都会尽快出手去买，不会等到业绩实现再去买，那个时候就晚了。所以大家争相购买的话，价格就被买上去了，估值就变高了。

过去这些年，我国房价涨得快，其实就是这个道理，有很多人就是看到了房价长期稳定上涨的潜力，而早入手，早受益。

原因三：买房具有抗通胀的属性

刚才给你讲了，由于租金快速上涨，房价其实相对于房租是便宜的。那么，我再给你增加一条买房的理由，就是抗通胀。

不知道你有没有注意过，很多国家的货币的面值都特别大，比如说日元、韩元，后面有很多零，计数单位都是万、十万，甚至百万。你知道为什么吗？其实就是通货膨胀闹的，连续几十年的高通胀，如果不更换新版货币的话，纸币的面值就会特别大。

其实，通货膨胀是全球的现象，不限于发展中国家。根据统计，第二次世界大战以后的七十年来，发达国家的平均年通胀在 4.3% 左右，70 年间物价上涨了 20 倍。而房租的增速比通货膨胀还要快，长期平均在每年 6.6% 左右。这样一来，你租房的话，就要面临不断的租金上涨，遇到恶性通胀的话，房租涨得会更快。你买房的话，就把未来很多年的租金上涨和通货膨胀的风险一下子买断了。所以说，买房子是抗通胀的。

租房的原则：“便利原则”

刚才，我仔细给你讲了，为什么大城市买房比租房便宜，核心是租金增速快，而且买房抗通胀。

你可能还有疑问，你会问，老师，我已经明白了买房比租房好，可是我现在实在买不起，必须租，我该怎么办呢？这是个很好的问题，很现实的问题，我们必须面对现实。那么怎么办呢？这个时候，你要先租，以后有条件再买。

在租的时候，你要遵循一个便利原则，就是租的房子要便于你的职业发展和收入增加。比如说你是一个化妆师，事业刚刚起步，对你而言，最好是住在交通便利的地方，这样客户一打电话，你马上就能到，就可以更好地开展工作，积累更多的客户资源和人脉资源。这个时候，你虽然买不起房，但是你投资了自己。从长期看，投资自己是最好的投资。

如果租得偏远，虽然租金省了一点，房子大了一点，但是不利于你的工作，也不利于你休息，你的时间和精力浪费在来回的奔波上，省了租金，可是浪费了职场发展的机会，这是最大的浪费。

10.中二病 #670

【介绍】本文来自水库论坛欧神发表的系列文章。欧神是上海房产圈的教父级人物，早年免费分享的众多炒房手法、奥派经济学科普、以及犀利的文风，能让你理解中国的“右派”，是怎么思考问题的。本文在当年让我意识到：国家从未想帮穷人降房价，期待房价暴跌只是痴人说梦。

你 TMD 是不是中二病又犯了。王子病公主病，以为世界绕着你转啊。

一) 伟大的舵手

中国人有一句老话：“伟大的导师,伟大的舵手”。在鼎盛时期，大约有 20 亿人在齐声欢呼着这句口号。

为什么要用“舵手”这个称号，和导师统帅领袖并列呢。

因为治理大国，有时候的确就和舵手差不多。

你就象是驾驶员。开着一辆汽车，有时候需要加加油门，有时候需要踩下刹车。转弯或者上下坡要特别处理。

当然铅笔社认为政府最好“完全不要干预”经济。这是另外一个话题。在此处，我们仅仅是说，政府对经济的影响是巨大的。

十年调控，其实就是政府在开车，刹车和踩油门。

二) 七月一日

研究房地产“宏观调控”，有一个关键性的节点日子，是无论如何也绕不过去的。我们很奇怪诸多史学研究怎么会忽略这个日子。或许社科院都是稿费小偷。

2003 年 7 月 1 日，香港爆发了 50 万人“沉默大游行”。大约相当于总人口的 8%。

七月一日这一天，秀相正好在香港。

这甚至是他上位之后的第一次外交访问，第一站外出访问。秀相去了香港，庆祝回归日，然后他就遇上了五十万人大游邢。

那一天，铺天盖地丧尸般的人群，占领了中环广场。他们口戴口罩，一言不发。其人数和规模都创了香港记录。

更要命的，这些人还不是底层贫民，外来人口，偷渡客之类社会底层。

这五十万人，基本上全部都是香港的中产阶级。也就是整个社会的核心。是执政的基础。

中产阶级的诉求很简单，非常清晰，只有一条。

“我要房价涨上去，楼价不能再跌了！”

那一天，董建华站在城楼上，面如土色。

那一天，秀相访问香港。就站在董身边。

2003年7月2日，董建华宣布因身体原因。婉辞香港 SARS 特首职务。

这是一个决定性的日子。用多少词语强调它的重要性都不够。所谓“节点一路径”，这就是节点。遗憾的是，中国国内的普通小白领，傻空，楼市“分析家”。几乎没有任何一个人注意到了这件事。

他们唯一能获得的外媒资讯，也无外乎“七月一日香港爆发欢庆游行”。

“游行是在欢快热烈的气氛中进行的”。

“进行了友好热烈的对话”。

资讯上的距离，从一开始就注定了某些人的输局。

三) 做官的人

对于做官的人，他最重要的行为准则，甚至全部的核心利益，概括起来就是：“把这官当下去”贬官丢乌纱帽，才是当官人最害怕的事。除此之外，其他皆可抛。

2003年7月1日，董站在城楼上，面如土色。

温就站在他的身边，兔死狐悲。

对于秀相而言，从那天起，他就订下了一条原则，这也是未来十年房产调控主线轴：

“绝不让董建华的故事在他身上重演”。

这个才是理解整个历史故事的核心。所谓“正三观”，你只有先把三观洗干净了，后面的分析才能继续。源头，线头找到了，整条线索才可以依次剥开。

我们说，对于大国的领导。他其实象个舵手，象个驾驶员。当动力衰竭时，他就加一点油门。当速度太快时，他就踩一点刹车。

2003.07.01 事件的后果。就是秀相特别喜欢踩油门。他无论如何也不肯踩刹车。

四) 只涨不跌

秀相的心，在 2003.07.01 就已经定型。而智者，早在 2003 年时就已经把他看得定死，无论如何翻不出手掌心。

秀相的心思是什么，“不能跌”。

房价维持现状，那自然是最好的。天下太平，上上大吉。

可如果房价一定要波动，有起伏，那怎么办。

那只能往上走，绝对不能往下跌。

房价上涨的风险是可以接受的。房价下跌的风险是不可以接受的。

因为房价上涨，最多是老百姓不满，老百姓骂娘。骂娘就骂吧，虽然也不是好事。

但如果房价下跌。那就是五十万人上街，就是和董伯伯喝下午茶去，二个人一起做退休工人了。

对于一个官员来说，他看中他的政治生命。做官，做大官，继续做官，才是他的核心利益。骂娘总比下台好。所以房价可以平，可以涨，但就是不能下跌。尤其不能大跌。

好了，现在问题来了。房价有 50% 概率上涨，50% 概率下跌，请问你该如何决断？踩刹车还是踩油门。秀相绝大多数情况下，面临的是如此选择。

我们常常说“政令不出中南海”。但同时也说“天子久居九重之中，不知民间疾苦”。对于皇帝来说，其实他受的蒙蔽也很厉害的。

我们常常开玩笑说，便连最高级别领导，也不知道经济运行的实际情况。因为你看到的数据，都是下面基层层层报上来的。不知道经过了多少层加工，多少层注水。你想要试探查访一些民情，不知道经过了多少重安排，遇见的人都是事先排定好的。所以天子其实并不知道民间的真实情况。

对于秀相来说，他面临的情况很类似。秀相并不知道市场的真实情况。当他要决策，做舵手的时候，一样面临抉择。

譬如说，秀相拿到一份报导，是叶檀，牛刀，或者易宪容写的。上面说中国的房地产大量积压，投资客纷纷跳楼，秋后的蚂蚱没几天了。房地产市场濒临崩溃。北京楼价要跌 50%。

秀相一看，那个急啊。跌 50% 还得了了。岂不是和董伯伯喝下午茶去了。于是赶紧出政策，收紧土地供应，收紧 KFS 贷款，紧守 18 亿亩红线。这就是“国五条”啊。“国五条”的意思是什么，意思就是减少供应，让房价大涨。

而事实的真相呢，2005 年的时候，房地产一点都不冷。一点都没有崩盘的危险。一点都没有“北京跌 50%，上海跌 70%”。谢国忠纯粹就是一个 SB。而秀相在抉择之中，再踩了油门，再添了一把火。于是楼价就飙上去了。[1]

也就是说，同样在油门与刹车的选择之中，秀相更倾向于选择油门。同样在上涨的谣言，和下跌的谣言之中；秀相更倾向于相信下跌的谣言。

这在心理学上称为选择偏好。当年张伯伦就是这样相信希特勒的。而秀相，对于“房价大跌，濒临崩盘”的谣言特别敏感。特别容易相信。动不动就要出个政策减少供应。而市场呢，却是大旺。于是踩了油门干脆就暴涨了。

五) 邪恶的媒体

水库论坛，在很早的编号 #80 时，就写到了《邪恶的媒体 #80》。为什么要特殊提取媒体鞭打二句，为什么要总纲的位置就写道“邪恶的媒体”。因为这一个事的确很重要。

媒体的职责，有且仅有一个，就是报导事实。

中国的媒体小编们，一方面受“抗日青年”剧毒害太深。一方面又受欧美法律伦理体系的教育太少。

中国的媒体小编们，对于“报导事实”这件事，职业操守实在不高。

而另一方面，媒体小编对于“伸张正义”。却有着不符合其身份的热情，为此不惜捏造偏袒谎制新闻。

在媒体小编们的眼里，那些接近于文盲的文科生，他们当然认为“房价上涨”是不对的，是邪恶的。是需要打倒的。

而对于他们捏造假新闻的事，却是自我感觉“崇高的，伟大的，正义的”。

自 2003 年开始，我们就没有在正常的官方媒体上，看到过任何中立的楼市报导。

我还真奇怪了，一场连续十几年的超级大牛市，累计涨幅十四五倍。

平均每个月上涨 1%。

半年涨幅超过 50%的，至少五六次。

这么大的一个特特特特大牛市，到了媒体小编的嘴里，怎么就变成了“楼市大跌”呢。

你去看看媒体报道。从 2000 年到 2003 年，从 2003 年到 2016 年。

哪一个月份，哪一篇报道，哪一份新闻，不是“楼市大跌”“楼市萧条”“炒房客跳楼”。

你这个选择性报道，已经选择性到了无耻无脸的地步。一个特特特特大牛市，居然能被你宣传成每一个月都是下跌的，每一个月都是负面新闻。

更为恶劣的，除了倾向性报导。你还制造“假新闻”。

包括 CCTV2《经济半小时》，其重磅专题报道中，有多次大规模造假行为。外行人文科生编出来的故事，在内行人眼里破绽百出。

职业炒家一看就知道你整个故事都是虚构的。以后章节会细说。

冬川豆说，“所有的恶行，在神的面前都会遭到惩罚”。而报应来的是极快的。

文科生小编捏造事实，谎报新闻。而他们的报应非常非常之快。

对于秀相来说，他是高度高度关注“下跌”的。

房价上涨虽然是一个坏消息，会导致民怨愤怒，但至少不是立即致命的事件。

但一旦听说到“房价摇摇欲坠”的消息，秀相立刻睡不着觉了。要找董伯伯喝下午茶去了。

所以新闻媒体 CCAV 上越是报道“房价大跌”“炒房客跳楼”；

对于中央层面的政策，越是要暖风频吹，尽一切的努力，再把这个房价托上去。

你以为“国五条”“国七条”“国九条”“国九条新”是降房价的么。

拜托，麻烦你再仔细看一遍法律文本，一条一条地仔细地看，掰开来认真用经济学算算。

他其中的每一条，都是烘托房价的。

所以这形成了一个循环。

越是楼价上涨，文科生小编喊得越是凶
网上充斥着房价即将崩溃的新闻，到处都是假新闻炒楼客跳楼，KFS 破产
秀相一看 KFS 破产，赶紧出救市政策房价继续涨

道德是一切的基础！新闻从业者有且仅有一个任务，就是报道事实真相。
不需要你们去“申张正义”。经济太复杂，政治太复杂，这些事你们搞不懂。你们所主张的，或许反过来反害了你自己。
造谣，本身就是违反道德的事。你们因此而买不起房，乃是天谴。

在一个真正的有品德，有知识，有正义感的人眼里：
他对于这个“新闻--- 下跌 --- 阻止下跌”的循环，是看得极为清楚的。从一开始他就摸清了秀相的全部心理。

所以过去十年，职业炒家全部估中了所有上涨，傻空和文科生们全部踏空了所有涨幅。这是有道理的。
归根到底是知识和品德的代差。

六) 中二病

水库论坛，从一开始就说《毁三观，竖新生》。

三观十分重要，因为这是你认识世界的基础。你先认清楚了 $F=ma$ ，然后再求牛顿力学。事物的运动轨迹就清清楚楚。
而如果你是中世纪地心论，方程式就一塌糊涂。

对于宏观调控这件事，最基础的就是你要认清楚“羊，狼，虎”的定位。
傻空为什么会踏空，因为他们的“三观”错误。

我一直很困惑，为什么有人会以为“宏观调控是降房价”的呢。
为什么有人会以为，政府是 **REN MIN** 政府呢。
为什么有人会以为，当官的都是父母官。当皇帝的，爹亲娘亲比不上 **m** 主席更亲呢。

因为宏观调控，所以房价飞涨。
因为宏观调控，所以房价飞涨。
因为宏观调控，所以房价飞涨。

重要的事情说三遍。

作为一个沿海省份，当我们接触到内地省份漂一代时，这个差距就更为明显。
对于内地大学生来说，“当官的”就是父母官，就是青天大老爷，就是 100%为民服务的。
对于这样的观念，简直是根植内心，天经地义的。甚至从来没反省过。

所以一当听说秀相宣布要“宏观调控”时，所有内陆省份大学生，（99%是傻空），不约而同立刻解读为“政府要帮忙降房价”。

对于这个逻辑，他们是如此地顺畅，如此地平滑过渡。直接毫不眨眼就跳过去了。我还真奇怪了，谁告诉你“虎”是你的朋友。

财上海置顶微博中有所谓“家学”。家学通常是父母老人，口耳相传，不传之秘。有了家学传世，哪怕 wenge 把你家产敲光。不出几代人，有钱人还是有钱人，书香门第还是书香门第。泾渭依然分明。

在我看来，我们这个家族虽然没流传下来什么木匠手艺，也没有中医药方。但有一句话是祖传流下来的：“娃啊，明天你就要去上小学了”。
“你要记得，课堂里说的一切的话，都是骗你的！”

当学校里教授着 m 主席万岁之时，家学却在传授着“三年自然灾害”时的悲惨场景。传授着 1966 年资本家跳楼，统一战线的背信弃义。很多事并不如“官方教育”中的伟光正。

家学的作用，是我们从一开始，就对“宏观调控”存疑的。我们从任何时候，从来就没相信过宏观调控是为了降房价，从来就没相信过政府是人民的亲娘。这里面是有巨大的逻辑断层的。

谁告诉你政府官员都是焦裕禄[2]，一心一意为民办事的。
谁告诉你县长就是父母官，比父母还要亲。
谁告诉你老虎是不吃羊的，是绵羊的亲爹，是羊最亲最亲的公仆。

你 TMD 是不是中二病又犯了，王子病公主病，以为世界为你好，绕着你转啊。

（yevon_ou@163.com,2016 年 1 月 9 日暮）

11.无风险套利 #30

【介绍】本文来自水库论坛欧神发表的系列文章。欧神是上海房产圈的教父级人物，早年免费分享的众多炒房手法、奥派经济学科普、以及犀利的文风，能让你理解中国的“右派”，是怎么思考问题的。本文让我意识到，为什么最早期的房产投资人，能如此坚定的连续十几年持有房产，他们的信念究竟是从哪里来的？

只要给我一个无风险套利方法，我就可以富可倾城。

一) 套利赚钱

这个世界赚钱，一种方法是出卖劳动力。譬如下煤井搬煤，或者小白领坐办公室。坐满八个小时，老板就发你一天的工资。

另外一种方法，则是做生意。低买高卖。1元买进，2元卖出。
第二种方法来钱快，但他有二个缺点。

价格会移动。随着你生意做多了，买进价会逐渐涨到1.1元，卖出价会跌到1.9元。利润空间会缩小。最理想的是你背靠一个海量般的市场，比天空还宽广，比大海还辽阔，这样价格才会缓慢滑动。会有竞争对手。加速价格滑拢。

对于绝大多数做生意的人，他烦恼的是a和b二个问题。所以生意也不好做。真想赚大钱也难。

那么，有没有一个办法，能维持价格始终不动。始终维持“1元买进，2元卖出”。我只要在其中跑来跑去，就能躺着赚大钱。
这种方法，学术上称为“套利”。

但是套利是不长久的。几乎任何一本教科书都会和你说，一旦存在套利机会，就会吸引无数的“竞争者”涌入这个市场。大家竞食这块肉。最终搞到“1.4999元买进，1.5001元卖出”。也没有多少利润。

如果你能发现一个长期套利机会。毫无意外，你会积累大量财富，无可限量。

二) 长期套利机会

几乎所有的教科书，都说“长期套利机会”是不可能存在的。
但我们生活的是一个神奇的国度，一个神奇的时代。一个千年变革的国度，一个千年未遇的时代。

在我们这个时代，至少发生了一次“伪”大型套利机会，虽然不是完美的例子，却符合了大多数的特征。他比天空还宽广，比大海还辽阔，饕餮盛宴，吃到盆满钵满。

他至少要满足几个条件：

- 1) 这个市场要很大
- 2) 存在严重的扭曲

3) 99%，甚至 99.99%人口是愚蠢的。他们不知道这种扭曲。

这其中，第三条才是最难的。

很多人已经猜到了，这就是中国的房地产市场。

房地产市场很大，这是毋庸置疑的。但很少有人承认，他是被“扭曲”的。

什么叫“不扭曲”。门口的煎饼果子店就是不扭曲的。你想买就买，想买几个就买几个。今天忘带了钱，让烧饼王大娘赊你几个也是可以的。

如果煎饼果子的利润太高，明天旁边摊贩就会出现李大娘，赵大娘。煎饼果子充分竞争，消费者可以自由选择。绝不会有人规定王大娘的烧饼只能卖 3 元/个。而且加鸡蛋只能加半个，不许抹沙茶酱。

而房地产市场不是，从购买土地，土地贷款，定价，发放许可证，户型，面积，配套比例，销售对象，消费信贷，再交易年限，税务惩罚，中介掮人，每一件事政府都要管。政府的手从来没插得这么深。

有干预就有扭曲。有扭曲就有落差。

落差就是钱。就是“2 元卖出，1 元买进”。

而有了商机还不够。关键还要看“竞争者”的多少。

互联网热潮一旦兴起，硅谷一个月之内就多了 3000 家公司。羊再多，也经不起狼多。

这会极大地降低你的成功几率。

而这时候，就牵涉到了关键第三点。中国是一个极特殊的国家。

其 99%，甚至 99.99%的国民，仍未脱离“蒙昧”状态。接受的是错误的政治经济学、洗脑教育。

这个才是核心点，赚钱核心点。

错过这样的时间段，就再没有这样的机遇。

内功心法不同，决定成长路线不同。

当 2005 年政府发动“宏观调控”时，对二手房交易征收 5.5%的营业税。几乎所有持“正确”经济学，奥地利学派经济学的人，都会倒吸一口冷气。房价这是要大涨啊！经济学如是分析。

可是持有“错误”的经济学之人呢。如果我们翻翻 05 年的舆论媒体，几乎是一片倒的 99.9999%人口都在唱：“中央出手了，房价要大跌”。

你说这算什么，蠢货么，白痴么，我们的同胞都是一群猪么。

因为他们都是文盲。虽然他们的头顶上往往都有一冠“学士”“博士”的帽子，可他们实际都是 TG 培养的学士。并不是真正的大学生。

独立思考，正确学术，这条路在中国是如此之稀少。乃至 0.0001%的人口都不足。

而另一方面，铅笔社那些大师，李子暘，布尔费墨，他们虽然可以正确地推断出“房价必涨”。可是他们只有“体”，没有“用、术”。

他们不会真正冲到购楼处，去买一套房子。他们只会书桌图纸上，写二篇结论。这样的人，也不会对我们套利赚钱构成威胁。

“体”是根本，你首先要有正确的科学，才能推算出价格的走向。
然后还要“用、术”，有实际执行力，才能冲进售楼处赚钱。

我们赚钱的基础，是整个时代的大格局。99.99%的国民是文盲，他们受的是洗脑教育。
在可预见的将来，也不见得“政治经济学”会得以放松。科学能够普及。
这才是长期套利的的基础。

三) 正道

经济学没有流派。世界上只有二种经济学，讲道理的和不讲道理的。

任何二个绅士，讲道理的理性人，都可以坐下来。细心耐心地好好商讨一下，基于理性和逻辑的科学是唯一的，不存在流派。

在所有的“讲道理”经济学中，奥地利系统所向无敌。哈耶克，米塞思，罗斯巴德，中国的布尔费墨……他们提出的观点，他们对于社会保险，医疗保险，劳动法，最低工资，妇女童工歧视法案，垄断法，贸易保护主义，耕地红线，环保主义，新能源革命的抨击是如此犀利，让人完全心悦口服，完全无法反击。

如果大家坐下来讲道理，则“奥派”天下无敌。所向披靡。

那其他学派的经济学家怎么办呢。当他们发现心服口服，无可辩驳的时候，他们最好的办法就是不和你讲道理，而是挥舞起了拳头，“开门，抄水表”。

奥地利经济学派对于目前“主流”经济学家的批判几乎可以说到烂了。象李稻葵，易宪容，谢国忠之流根本不配称为经济学家。“凯恩斯学派”存在的整个基础，是政府需要他们，政府喜欢他们的论调。每年政府拨款 99%拨向凯恩斯经济学家。

秦晖有一篇《阻止极右倾向可能为时已晚》，他这篇文章虽然写得乱七八糟。但标题却是取对的。

“科学一旦发现，就在人心中发了芽”。就象中世界无法阻止伽利略斜塔试验，现在的人也无法阻止正确的经济学传播。

因为人类追求真理的心态是永恒的。只有正确的理论，才能精确判断事物走势，进可以治国安邦，退也可以为个人谋财赚钱。

人类追求真理的心理是无可遏制的。当奥地利学派以无可争议的优势崛起，横扫，从正面战场将其他所有理论驳倒，推翻。

你仅仅跳起来挥舞拳头，“喝咖啡，抄水表”，那是无济于事的。没什么可以阻止人们对于科学的狂热，对于真理的信仰。

虽然今天，“奥地利学派”在中国仅是刚刚生根发芽，知道的人群不足 0.01%，连知识份子也大多处于愚蔽状态。

但是，只要他一开始传播，就没什么力量阻止他在人群中的生根发芽。因为奥派完全符合科学。有什么问题，你坐下来谈啊。大家坐下来，摆事实讲道理的讨论，于是你就被奥派说得心服口服。在讲道理的经济中，奥派天下无敌。

当你说：“开门，抄水表”那一刻，你就已经输了。

(yevon_ou@163.com, 2015 年 2 月 27 日晚)

12.代持操作手册 #1610

【介绍】本文来自水库论坛欧神发表的系列文章。欧神是上海房产圈的教父级人物，早年免费分享的众多炒房手法、奥派经济学科普、以及犀利的文风，能让你理解中国的“右派”，是怎么思考问题的。这篇文章让我意识到，那些有钱人是如何在限购政策下，依然买那么多房的。

近期间 DC 的人实在太多，不胜其烦。想想还是整理总结，归纳写一篇的更好。

一) 什么是代持

首先我们问的第一个问题，代持合法么。

答案是：100%合法。

在水库文章《》#1390 中，我们解释过这个问题。
法律的精神，叫做“以事实为依据，以法律为准绳”。

中国从来没有过任何一条法律，禁止公民拥有二套或者二套以上住宅。
国务院的限购，是以“政府法规”形式颁布的。其效用要低一级。
“限购”从严格地字面上解释，应该是：
“拥有超过一套的，交易中心不予以登记”

国务院是不可以规定“公民不许买房子”的。但是他可以管自己的下属，可以管行政机构。
可以强迫房产交易中心“不予登记”。
不予登记的话，意味着银行也不能贷款。而不能贷款，就卡住了 99%的买主。

但是“代持”，从法律上来讲，是完全合法的。

你是 A，代持方是 B。

A 的房产，登记在 B 的名下，是完全合法的。如同商场“寄售”一样合法。

二) 代持的法律风险

好了，你说“代持”完全合法。那么，代持有没有风险呢。

西贝货，总是感觉缺一个角的。

“代持”最大的法律风险，来自于 B 的反悔。

这个世界上，无论其他任何人，CDEFGHIJ，他们来和你争房子，都是争不过你的。
最怕的，是 B 突然变心，B 突然来和你争。

中国的法律规定，不动产以“登记”为准。
产权有争议的，以房产证为主。

当 A 和 B 有争议时，法院会立刻判决物主是 B。

如果 B 要卖房子的话，B 跑到交易中心，立刻就能签字过户。

A 是拦不住的。

中国的法律规定，B 卖给 C，房子永远就是 C 的了。

B 获得了一笔卖房款。

A 和 B 有什么争议，A 找 B 从“卖房款”里扣。

我们知道，在中国的信用体系下，“抵押品”是可信的，债权债务是靠不住的。

房子在那里，没走掉，财产就迟早可以追回来。

变成了现金，分分钟 B 都可以转移隐匿。

追回概率极低，索赔极难。

因此代持的主要风险是：B 的突然变心

用人不疑，疑人不用。

赤贫负债者不可代持，愤世嫉俗者不可代持。

自私争利者不可代持，婆娘吹风者不可代持。

单身待婚者不可代持，痴迷信教者不可代持。

代持，最怕的是愤世嫉俗穷酸失意，好像全世界都欠他的人。

代持，最佳的是 30 岁离异单身，带娃女性最好。

三) 代持的具体操作

代持应该如何具体操作。

答案十分简单。和 B “本人去买房子”一模一样，没有区别。

B 签订购房合同

B 支付 30% 首付款

B 申请银行贷款

B 审购房资格，审税

B 到交易中心过户

B 收房，支付月供

整个流程，就和“B 本人购房”完全一模一样。

你今天去交易中心，熙熙攘攘的大量人头。你是察觉不出里面有几个人“代持”的。

代持从监管角度，是完全无从分辨的。

顺便说一下公证的事。

目前以上海市场为例，交易十分繁琐。买主需要到交易中心 4 次，卖房需要去 2 次。

前前后后，要签 20 几种各类文件。

一般，万事不求人，B 既然帮你代持了。你也不大不好意思，总是让人家请假配合你。

因此，许多人办“代理公证”。

就购买人一方而言，因为是付钱的。代理公证管得比较宽，基本什么人都可以委托。在以上一三二四各项操作中，只有一项，是 B 必须本人亲自到场的。

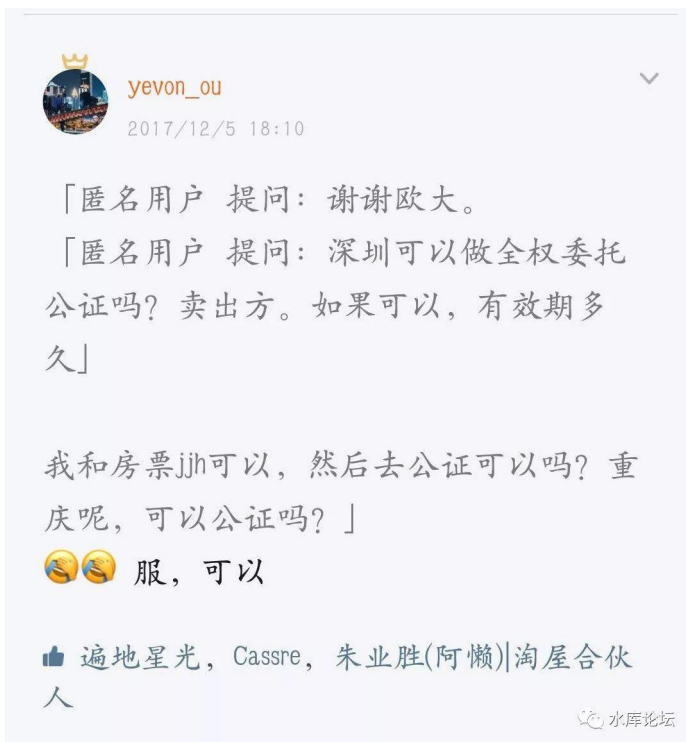
B 申请银行贷款

这一栏，必须当着信贷员的面签，并且拍照留念。所以 B 至少得到场一次。

四) 出售公证

目前的法律，对于“出售公证”管得比较严。出售，只能委托给“直系亲属”。而且有效期二年。

因此俺就不展开了，只贴图。



五) 利益的控制

代持最大的风险，是“B 的突然变心”。突然把房子卖了，资产转移，再和你扯皮不断。追索售房款项，几乎没有赢的可能。

风险的控制，最主要是三点。

- 1) 降低背叛的利益
- 2) 增加维权成功率

3) 识人

首先讲第一点。俗话说，“忠诚，是因为背叛的利益不够”。
永远不要去试图考验一个人。

为了 5W 元他不会背叛你。

为了 50W 元呢。

为了 500W 元呢。

为了 5000W 元呢？

防止 B 背叛的最佳方法，就是别让他经受 500W 元的“考验”。

我知道利益上去了，你总会变成蒲志高。

为了你好我好大家好，干脆就不要给你机会。

怎么办。

A) 叠债务

B) 叠租约

C) 实际控制

六) 叠债务

首先是叠债务。

譬如说，一套价值 500W 元的房子，挂在 B 名下。他偷偷拿去卖了，B 就可以获利 500W 元。

很少有人能经受住这样的考验。

但是，如果房子带有 350W 元的贷款呢。

首付才 150W，贷款七成。

“背叛”的实际利益，缩水到一百五十万，就安全很多了。

更进一步地想，如果“债务”不是 350W。而是 450W，甚至 550W 呢。

那么这套房子的权益，就是 0，乃至负数。

房票就更没动力去“背叛”了。

很多人会问，500W 的房子，怎么会有 550W 的债务呢。

这就需要脑洞大开。主要是几种方式。

i) 零首付，高评估

ii) 民间借贷

iii) 加按揭

零首付，涉及到一些“不合规”。我们此处不展开。

民间借贷，它是没有底的。只要肯签文书，500W 的房子，抵押追加到 800W 都没有问题。这就意味着房票

没有一丝一毫可能背叛，高度安全。

叠民间债务，有几种方法。

- α) 抵押证
- β) 借产证，做抵押证
- γ) 非登记渠道。

最理想的α，肯定是办抵押证。

例如在上海，任何人，甲方乙方，携带身份证+房产证。就可以去房产交易中心申请一张“抵押证”。耗时大约2个小时，费用40元。



有了抵押证，规则是“抵押撤销之前”房产不能买卖。

哪怕你抵押证仅仅才1元，锁在抽屉里。

B要偷偷卖之前，他必须把这“1元”给还了。他就不能不告知你。

房子没卖，房子还在。

你被告知了，就好控制了。

值得注意的是，近期上海各银行流行“最高额抵押”。

最高额的意思，不允许再叠加“任何抵押证”。这个方法就没用了。

β，全国范围看，提供“抵押证”的城市，反而是少数。

绝大多数城市，例如北京，深圳，重庆，他的房产证是被“没收”走的。

那些动辄秀几十张房产证的，只能是上海大咖。



对于北京，深圳等城市，一旦你申请了“银行贷款”。产证是押在银行的。没有房产证，就无法制作额外的“私人抵押证”。

好消息是，一般经过了三个月，六个月。你可以和银行商量“借出来”。

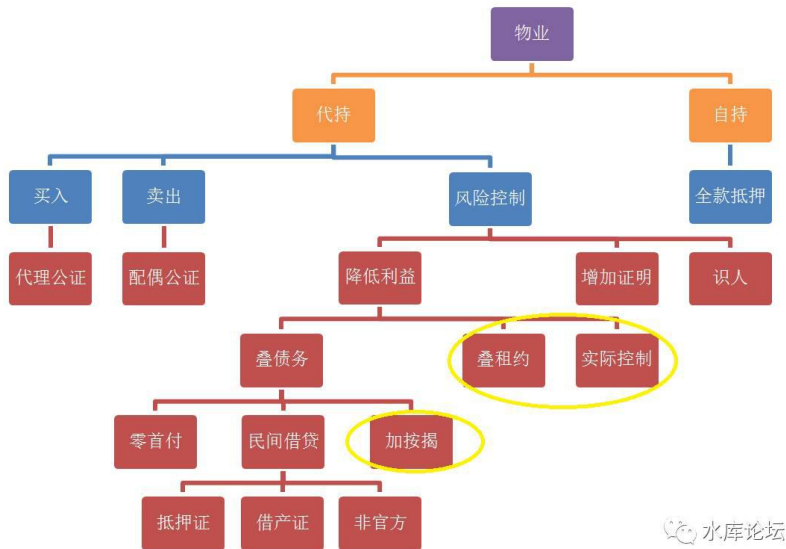
许多银行，房产证是可以“借出来”还给业主的。无论长期的，或者短期借一周，给你办办事。都是可以的。

γ，至于某些“产证”扣押，不能做抵押证的城市。还是有江湖人士，可以做出全套的借款证明。

具体的流程我也不是很清楚。可能是让你签一堆的文件。再让无数人作证，拍照录像。

这个在法律上，不象抵押证一样可以“拦住你卖楼”。但还是有一定证据效果的。

七) 风险的控制



水库论坛

我们回到这张图，逻辑实在是有点复杂。在做完债务叠加，把“残值”压迫到零之后。你要控制代持人 B，还嫌不够。因为房地产有一个特性。它是不停“涨”的。

好比你一套 500W 的房子，先是借了 350W 的银行贷款。接着又做了一个 300W 的“私人抵押证”。你算算，负债 650W，“代持人”反而倒欠你 150W。你感到心满意足，敬酒三杯。

可是你浑浑噩噩，过了几年，毫不关心。眼睛一眨，或许这房子升值到 1000W 了。

代持人小算盘打打，卖了 1000W，扣除 650W 债务，获利还有 350W。他依然有背叛的风险。

而你要做的，是不停关注房产价格。维护，然后“追加债务”。从银行系统走，可以追加叠一个“二押”。从私人借款走，可以新办一个“抵押证”叠上去。再新欠 300W。代持方 B，怎么会签如此丧权辱国的协议。借条标明，只要房子卖出，本借条自动作废。

除了叠债务之外，另一个控制的方法，是“叠租约”。众所周知，含有“超长期”租约的房子，很难很难卖的。

许多老赖，哪怕房子抵债了。他和朋友签一个长租约，赶也赶不走。还要贴钱送神。

因此代持的房子，你可以和代持人 B 签一个“长期租约”。

中国的法律规定，租约最长 20 年。

其实绝大多数人不知道，租约最长是 20 年+20 年。其中 20 年收费+20 年免费。

租金，写 500~1000 元/月就够了。

可以写租金已一次性付完，需要高额赔偿金。

当地税务不高的话，最好到街道里做一个登记。买几张印花税。

按照中国法律规定，

有登记，优先对抗无登记。

先登记，对抗后登记。

登记租约，再交一点税。可以极大增强你合同的真实性。

第三个方法，则是实际控制。

千万不要让代持人，住在房子里！

让他离得越远越好。把所有的月供，银行对账单，电话联系人，统统改到你的名下。

让他忘记了这套房子最好。

理论上，“买入”过程中，代持人除了银行签贷款，只需要出现一次。

因此理想境界是，让“代持人”根本不记得地址。

整件事，把他处理成局外人最好。

实际控制可以降低风险。

最怕代持人铁兄弟，他靠得住。可是有一个不停吹枕边风的婆娘。

再下面一个技巧，是“增加证明”。

你需要保留全套文档，每一笔代支付的首付款，都让代持人另外签一份“代持声明书”。并且拍照录像。

中国目前法律规定，公证处不得参与此类行为。

但是在法律实践上，有“五名自然人”见证参与，法律可信度就非常高了。

因此找五名网友见证签名。并签上“目睹此事为真，x 年 x 月 x 日”。

如果一旦代持人翻脸，不承认你是房子真正的主人。

凭借着全套“首付+月供+代持承诺书”，并且有五个自然人见证。而且房子没有卖掉。你可以起诉。

法院会“以事实为依据”，判决这套房子真属于你的名下。而且也有了这样的判例。

只不过银行知晓后，大概率会让你“提前还款”。

本人 B 特此声明，A 为 xxxx 房产实际所有人。收益权和处置权均归 A 所有。本人仅负责代为保管和登记之义务。见证人 DEFGH。

八) 利益的分配

代持，对于代持人 B 来说，是“有损”的。

具体来说，只要贷过一次款，有过贷款记录，哪怕还清，也算“二套”。在许多城市，只要买过房子，就不再享有“经济适用房”资格。

代持，一定是有损的。这点需要和代持人说清楚。

经常有许多网友问，之前是让亲弟弟代持的。现在弟弟也要买房子，请问如何处理。回答是，没法处理。“代持”就一定是受损的。这点要事先讲清楚。生意往来。

因为“受损”，所以代持会分给“代持人”一定的利润。

房票 0~5%

贷票 5~10%

房票和贷票，是二个概念。

某些城市，限贷而不限购。因而只需要支付贷票的费用，付一笔就够。

干多少活收多少钱。

市场“供需”关系平衡的结果，在京沪等大城市，二票总计约利润的 10~15%

利润的 10~15%

加一个保底，例如 20W

加一个保时，分五年，每年除夕预付 4W 费用。

“贷票”本身的资质，也有一定的区别。

如果你是一个厨师，你只有 5000 元/月的工资。则你贷不了很大的房子。

“极品贷票”是超级金领。年薪 100W 以上。

这样的贷票，可以承受 2000W 以上的房子买卖。但是非常难遇到。

最佳最理想的代持人，是“一心一意想出国”的原金领。

九) 结语

代持是合法的。

代持的主要风险，是 B 的背叛。

代持最最悲惨的下场，是房价涨了 200W。然后你表弟的弟媳妇，开口说：“这套房子我们决定自己买下来，要不你打个折让给我们吧”。

遇到这种情况，一定要毫不犹豫地说，“亲，我也是代持的”。

(yevon_ou@163.com, 2017 年 12 月 10 日晚)

13.现代社会和利益攸关 --万维钢

【介绍】本文来自万维钢在得到 app 的《精英日课-第二季》专栏，价格是 199，每个专栏都有 5 篇免费试读，本 pdf 选取了 6 篇对我影响最大的。本文提到“利益攸关”概念，对于我为什么从前公司离开、如何设置我自己公司的激励制度，有启发性影响。

今天咱们开始说纳西姆·尼古拉斯·塔勒布（Nassim Nicholas Taleb）的新书，《利益攸关》（Skin in the Game）。这本书 2018 年 2 月 20 日刚刚出版。

塔勒布是我们非常熟悉的作者，他以前写过《随机漫步的傻瓜》、《黑天鹅》、和《反脆弱》三本书，讲的都是在这个充满不确定性的现代社会里，我们应该怎么面对风险。这本新书和前面三本书一脉相承。塔勒布的说法是他这四本书，每一本都是前一本的一根肋骨变成的。

这本书说的是风险的对称性。我先解释一下名词。

1.什么叫利益攸关

克林顿时期的美国商务部长叫罗伯特·鲁宾（Robert Rubin），他经常跟中国打交道，咱们有些读者应该对他很熟悉。鲁宾退休之后，曾经给花旗银行当过十年的顾问。这个事儿在我看来就是一种腐败，算是美国高官的一个“陋规”吧——十年里，鲁宾总共收到了 1 亿 2 千万美元的顾问费。

前联邦政府官员、后来是亿万富翁：罗伯特·鲁宾

好，2008 年金融危机，花旗银行也没躲过，那你鲁宾当了这么多年顾问有没有责任啊？没有。鲁宾不用退钱，甚至都不用道歉。如果有人问鲁宾，出这么大的事，你这个顾问怎么也不提醒我们啊？鲁宾完全可以说，这是个黑天鹅事件，是因为不确定性，谁也预测不了。

鲁宾，没有 skin in the game。这句英文的意思是说你在这个游戏里得有一点皮肤，有点切肤之痛，说白了就是你得出点血。出了事儿，你得承担一点责任。

而鲁宾玩的游戏是，如果没事儿，我跟着拿钱；如果出了事儿，那就是黑天鹅事件，我不用承担任何责任。这个世界上就有这么好的事儿。

当然花旗银行也没承担什么大责任，金融危机最后是纳税人买单。美国政府搞了个“bailout”，中文叫“政府救市”。如果游戏都是这么玩，赚了钱算你的，出了事儿算纳税人的，这里面就有一个风险的不对称。整个系统的风险就会越来越大，结果就是系统崩溃。

其实严格地说鲁宾还是有一点利益攸关的，毕竟别人赚钱了他能跟着分钱。还有一种情况是完全没有利益攸关，但是他却能决定千里之外别人的生死。比如美国在中东的各种干预，看哪个独裁者不好直接就干掉——结果把中东搞得一塌糊涂，现在叙利亚居然都出现奴隶市场了。

塔勒布说，官僚系统的根本问题，就在于做决策的人不是承担决策后果的人。美国官僚决策，中东老百姓承担后果。这就好像《我爱我家》电视剧里面有句台词，“你爷爷一失误，我爷爷就要饭了”。你爷爷决策，我爷爷承担后果。

理想的社会不应该是这样的。

2. 汉谟拉比法典

3800 年前的《汉谟拉比法典》是现存最早的一部法典。一共有 282 条法律，刻在石头上，在巴比伦的广场上公开展示。

塔勒布说，《汉谟拉比法典》的核心思想，就是交易双方要对称地承担交易的风险。

《汉谟拉比法典》有一个规定是这样的。建筑师给人造房子，住户搬进去，如果房子塌了，压死了住户的大儿子——那么建筑师的儿子就得死。

这就是古人一直以来的精神。你要做一件事，你就得承担这个事的后果。

古代军阀打仗都是自己带队上前线。你决定发动战争，你就得上阵冒险。古罗马皇帝只有不到 1/3 是死在床上的，大部分要么就是死于政变，要么就是死在战场上。

咱们中国也是这样。有明确生卒年月的中国古代皇帝一共是 209 人，他们的平均寿命只有 39 岁——而普通中国人，只要不是一出生就夭折，平均寿命是 57 岁。所有中国皇帝中，非正常死亡率高达 44%。皇帝，是个高风险的职业。你说我还想当皇帝我还想不要风险，甚至为了避免风险而当皇帝，对不起没有这么好的事儿。

一直到近代也是这样，欧洲贵族得上战场，打仗得冲在最前面，死亡率得比老百姓高。贵族的本义，就是用承担风险换取显赫的地位。

当然现代社会我们不可能要求建筑工人都为房子而死，但是你最起码得有一定的利益攸关。对飞行员来说，如果他飞不好，不仅乘客得死，飞行员得跟着一起死。不能说乘客在飞机上飞，你飞行员在地面遥控。医生要经历很多生死，不可能说病人死了我也跟着死。但最起码来说，如果有医疗事故，病人可以告你。各种专业人士，都有一定的利益攸关。

那现代社会的利益攸关应该怎么把握呢？

按照约定俗成的说法，一般跟人打交道有两个规则，一个叫“黄金法则”，一个叫“白银法则”。

黄金法则是说，你想让别人怎么对待你，你就怎么去对待别人。

塔勒布认为这个规则并不适合在现代社会对陌生人使用。因为你觉得好的东西别人不一定觉得好。比如你美国人认为民主制度好，你就给伊拉克人民建立民主制度——但是伊拉克人民可能没有到这个阶段，他们不见得喜欢美式的民主。

塔勒布的观点是现代社会应该更多的使用白银法则。

白银法则就是孔子所说的“己所不欲勿施于人”——你要是不想让别人这么对你，你就不要这么对别人。

说白了就是没事儿别找事儿。换成这本书的语境，就是第一，你不要祸害别人；第二，你要是不想承担这个风险，你就别做决定。

那根据这样的规则，我们普通人应该怎么做呢？

3.建议、学习和荣誉

一旦有了利益攸关这个眼光，你会发现很多事情都好处理了。塔勒布列举了很多例子，我给总结成三点。

第一，别人对我应该怎么做。

我们看朋友圈，特别老一辈的人，喜欢转发各种健康建议，什么吃这个好吃那个不好之类，其实你要认真一查根本都不靠谱。那为什么这么多人转发呢？这就是没有利益攸关。

我转发一条健康指南，这就表达了我对亲友们的关心啊。如果谁照着这个建议做了真好使，那你得感谢我。如果不好使，那文章不是我写的你也不能埋怨我。

请问这跟鲁宾有什么区别呢？这跟美国政府干预中东有什么区别呢？说白了，就是人们想拿一个没有代价的人情。

塔勒布的道理就是，如果你没有利益攸关，你不要给别人提建议。你要向谁推荐哪个股票，首先你自己得买这个股票。当然这里面可能有利益冲突，你买了希望我们也买，一起抬高股价。塔勒布认为这是可以的，只要有利益攸关就一定有利益冲突，这我认了，至少你是真诚的。如果都像记者一样人云亦云，听说哪个好就转发一下，会给社会造成系统偏见，危害更大。

所以如果别人要给你提建议，首先他自己得相信这个建议，最好他还得这么做过。他得用信用背书。比如我写专栏，我要在专栏讲一个道理，最起码我自己得认为这个道理是对的，说错了我的信誉得受损——否则我不配当专栏作家。

第二，我对自己应该怎么做。

原则是好好学习不要被淘汰。塔勒布不认可“寓教于乐”，他说为了满足好奇心、为了快乐而学习，不如因为痛苦而学习。

比如说财会这个业务，非常非常枯燥一点意思都没有。但是如果这个公司是我自己的，我算错账后会损失钱，那我就会非常小心地去研究。有利益攸关，人们才会好好学习。

为什么官僚政客不多学习一点系统论呢？因为系统出了事不是他承担责任。

但是系统终归会自动淘汰那些不好好学的人。系统总要演化。如果太脆弱，系统就崩溃了谁也好不了。如果稍微好一点，系统会慢慢淘汰那些不行的部分。

所以真正的学习都是用淘汰的方式进行的。进化要想有效，不行的基因就必须得被淘汰。

第三，我对世界应该怎么做。

首先就是前面讲的白银规则。但是如果你还想做的更好一点，想要追求荣誉的话，还有比 *skin in the game* 更高的一个境界，叫 “*soul in the game*”，灵魂攸关。

所谓灵魂攸关，是本来这个游戏里没有你的利益，但是你把它当成自己的利益。

比如说工匠精神。很多工匠完成一个作品并不仅仅是为了挣钱，他觉得只要是他的作品，就必须得是个好东西。有工匠精神的人认为投机取巧是可耻的，他们比不卖假货、认真负责更高级。

按照这个标准，我们可以把事情分成三类：没有利益攸关、利益攸关和灵魂攸关。塔勒布列了一个表，咱们挑几个说。

官僚集团做决策不用承担责任，是没有利益攸关。公民要承担后果，是利益攸关。圣人和士兵愿意为别人牺牲自己，是灵魂攸关。

西装笔挺的职业经理人，如果公司挣钱了，他跟着挣钱，公司倒闭了他就换一家公司，没有利益攸关。企业家的公司是他自己的，别人都可以辞职走人他不能走，是利益攸关。灵魂攸关的是创新者，宁可冒不必要的风险，也要把这个东西做出来。

政客是没有利益攸关。社会活动家是有利益攸关。不同政见者、革命者是灵魂攸关。

普通记者没有利益攸关，胡乱说话有点点击率就行。投机者是利益攸关，因为他们是用真金白银在市场上博弈，赌错了就得损失钱。灵魂攸关的是那些调查记者，他们冒着危险把社会黑暗面揭露出来。

咱们今天就先说到这儿。最后我想说的是，我看灵魂攸关和黄金规则有点像，所以如果你不知道自己在干什么，别轻易尝试灵魂攸关。

不过这本书不是专门讲道德的书，它至少还能让你变聪明一点，别让那些没有利益攸关的人给忽悠了。

那现代社会为什么就出现了没有利益攸关还能做决策的事儿呢？这个系统应该怎么改革呢？明天，咱们从一个有关做交易的难题开始说。

14. 《规模》物理学祖师爷的洞见

【介绍】本文来自万维钢在得到 app 的《精英日课-第二季》专栏，价格是 199，每个专栏都有 5 篇免费试读，本 pdf 选取了 6 篇对我影响最大的。本文让我意识到，事情是不能等比例放大的，1 万资产和 10 万资产、1000 万资产的投资策略是不一样的；3 人，10 人，100 人，1000 人团队所需要的管理水平是有天壤之别的。大公司在膨胀到一定规模，注定会效率低下，团队人数少的时候，效率是最高的。

今天开始咱们来说一本新书，叫《规模：关于增长创新可持续的普遍规律和生物体、城市、经济、公司的生命节奏》（Scale: The Universal Laws of Growth, Innovation, Sustainability, and the Pace of Life in Organisms, Cities, Economies, and Companies），作者是英国物理学家杰弗里·韦斯特（Geoffrey West）。这本书是去年出版的，现在中文版也快出来了。中信前沿出版社把译稿先给我了，所以我们将看到中文的插图。

从标题你就能看出来，这是一本跨界的书。这本书妙就妙在，虽然跨了这么多领域，但是背后有一个一致的、甚至可以说是简单的、底层原理。这个底层原理可以用一个简单数学公式表示，而知道怎么应用这个原理，则是物理学家的功夫。

全书最根本的思想，就是世间万事万物，通常都不能按照简单的线性比例放大。

最早提出这个思想的，正是现代物理学的祖师爷，伽利略。早在 1638 年，伽利略出了一本书叫《关于两门新科学的对话》，其中就讨论了尺度问题。

比如这有一棵树，你可能会问一个自然的问题，这个树能不能按比例越长越高、越长越粗，以至于无限呢？

伽利略不需要知道树的化学成分都是什么，也不需要了解关于树怎么生长的生物学，他就可以告诉你，这是不行的。

你只要学过简单的几何学，就知道树的体积和重量，是跟树的尺寸的立方成正比。而由于同样的材料只能支撑同样的压强，所以树的支撑力量，是由树的横截面面积决定的，这跟树的尺寸的平方成正比。

好，如果你把树的高度扩大十倍，那么它的体积和重量将会扩大到原来的一千倍，而它的力量只会变成原来的一百倍。也就是说，它要用一百倍的力量去承担一千倍的重量，它的负担更重了。这么一直长下去，早晚有一个时候，树将会承担不了它自身的重量。

所以你不能按相同比例放大。一般特别重的生物，腿就必须得不成比例地特别粗才行。伽利略早在四百年前就想明白了这个道理，但是一直到今天这个道理也没有普及开来。

比如我们看电影《哥斯拉》，哥斯拉是一只很大很大的怪兽，它一只脚的高度就超过了一个大楼。

因为韦斯特用尺度分析研究生物体已经出名了，《哥斯拉》美国版电影上映的时候，有记者就问韦斯特，你能不能推测一下哥斯拉的移动速度应该是多少——韦斯特说，别的都不用算了，首先这么大动物就不应该存在，因为它会被自己的体重压垮！

尺度分析是个看似很简单的武器，我们精英日课专栏以前都讲过。但是韦斯特的研究和他这本书，则把这个武器给用到了极致，可以说是大杀四方。为了理解这一切，咱们把数学给说清楚。

1. 数学

当年霍金写《时间简史》的时候，出版商跟他说，你书里每出现一个数学公式，都会让销量减少一半。结果现在不出现公式已经成了英文世界通俗科学写作的一个约定俗成的规矩。

可是这本书不用公式不行啊。韦斯特的做法是不直接给公式，但是他用语言去描写公式——结果反而还不容易说清楚。所以说咱们干脆反其道而行之，先来看个公式。你不需要勇气就能看懂下面这个公式，连初中生都能看懂——

Y 等于 c 乘以 X 的 k 次方。其中 c 是一个不重要的常数，这个公式是说， Y 和 X 的 k 次方成正比。物理学家有时候会把这个说法写成更简洁的形式——

这就是贯穿全书的公式，物理学家把它称之为“标度率”。其中这个作为幂率的 k ，决定了整个系统的性质。

如果 $k=1$ ，那就是线性关系，你可以按照简单比例放大， X 增大一倍， Y 也增大一倍。如果 $k>1$ ，就叫做“超线性”关系，英文叫 *superlinear*；如果 $k<1$ ，就叫“次线性”关系，英文叫 *sublinear*。

这基本上就是你在这本书里需要的全部数学。

举个例子。面积是跟长度的平方成正比，体积是跟长度的立方成正比，那么你就可以推导出来，面积是跟重量的 $2/3$ 次方成正比。而对生物体来说，我们又知道，它的重量是跟体积成正比，而力量是跟面积成正比，对吧？那也就是说，一个生物体的力量，是和他体重的 $2/3$ 次方成正比。 $k=2/3$ 。

而这是可以验证的！化学家利兹克（M. H. Lietzke），就用 1956 年奥运会举重比赛的成绩，验证了伽利略当年提出的这个尺度关系。

我们知道举重比赛是按照体重分级。利兹克把每个级别的金牌成绩和运动员的体重放在一起，画了一张图。这张图，是用对数坐标来画的。

为了理解这张图，咱们还是回到刚才那个公式。对公式两边取个对数，就是

这意味着在对数坐标图上， Y 和 X 的关系曲线应该是一条直线，而这个直线的斜率就是 k 。这正是利兹克看到的！

咱们看这张图，体重和成绩的对数关系正好就是一个近似的直线。利兹克算出来这个直线的斜率是 0.675，而理论值 $2/3 = 0.667$ ，非常，非常接近。奥运会举重比赛的成绩几乎完美地符合力量正比于体重的 $2/3$ 次方这个定律。

因为这个定律中的 $k=2/3$ 是小于 1 的，所以相对于体重的增长，力量的增长速度是比较慢的。这就意味着越小的东西反而看上去越有力量。

蚂蚁非常小，但是它可以背起来比它自身体重重很多的东西。小昆虫小蜜蜂的活动频率远远高于人类。伽

利略当时就说了，一个小狗能背起来两三只跟它同样重量的小狗，但是一匹马，就不能驮起来一匹跟它同样重量的马。

作为孩子家长我对此深有体会。大人已经很累了，孩子们仍然在不知疲惫地跑来跑去。这并不是说我们应该向孩子学习什么“积极向上的精神”……根本原因在于小孩体重轻，他们的相对力量更强。

好，道理讲明白了，现在咱们考虑两个应用。

2.为什么要造大船

以前的人造船只是胡乱摸索，一直到一个英国工程师叫布鲁内尔（Brunel），考虑了尺度分析，才意识到应该尽可能地造大船。

布鲁内尔是这么想的。船的载货能力是体积决定的，跟船的尺寸的立方成正比。但是船在水面上受到水的拖曳力，则是跟船底的面积成正比。这也就是说，船要克服的航行阻力，是跟船的载重量的 $2/3$ 次方成正比——如果你能把载重量扩大到 10 倍，你需要的动力只要是原来的 4.6 倍就可以了。

船越大，每一吨载重量需要的动力就越低。这是最基本的规模经济！这就是为什么现在货轮和油轮都是尽可能地往大了造，越大越好。简单的尺度分析，就能告诉你这个道理。

世界最大的货轮是中国的。

当然大船的工程力学跟小船很不一样，一开始人们并不知道怎么造大船。后来人们发现，船在水里的运动特征，是由所谓“弗劳德数（Fr）”决定。把公式写出来，

其中 U 是船速， g 是重力加速度， L 是特征长度。这个公式有啥用呢？有了它，你就可以在水槽里研究大船。你可以先做一个模型，而公式告诉你，你模拟的船速，应该跟模型尺寸的平方根，也就是 $1/2$ 次方成正比。也就是说，你要模拟一条 700 英尺长、航速是 20 节的船，那你只需要做一个 10 英尺长，航速是 2.5 节的模型，就可以在实验室里研究了。风洞实验就是这个原理。这还是尺度分析。

3.剂量和体重

如果你家有小孩，你会注意到小孩吃的药，说明书上给的剂量，都是由体重来决定的。如果你仔细看，你会发现建议的剂量往往是跟体重成正比。

官方给的一种儿童退烧药的剂量表，剂量正比于体重。

韦斯特不是医生，但是韦斯特告诉我们，所有这些煞有其事的剂量指导，都是错的。药物剂量根本就不应该跟体重成正比。

韦斯特是这么考虑的。药物剂量应该由新陈代谢决定，而如果你考虑到生物体的能量网络传播，新陈代谢是跟生物的面积而不是体积成正比。也就是说，药物剂量应该跟体重的 $2/3$ 次方成正比。

那韦斯特说的有道理吗？比生物学家可是有道理多了。

我们知道 LSD 是一种致幻剂，算是一种毒品。1962 年，有人想研究 LSD 对大象的影响。他们要给大象注射 LSD，但是不知道该给多少剂量。

当时已知，猫使用 LSD 的安全剂量是 0.1 毫克，而猫体重是 1 公斤。大象的体重是 3000 公斤，研究者认为剂量应该跟体重成正比，就决定给大象注射 300 毫克 LSD。结果只过了一个多小时，大象就死了。

这个研究居然发表在了顶级期刊《科学》(Science)上。在韦斯特看来这是一个非常愚蠢的错误。使用 $k=2/3$ 的标度率，大象的安全剂量应该是 21 毫克！

所以我就想，给儿童用的那些药的剂量表，该有多么不靠谱。好在医学是个不准确的学科，感冒药到底应该吃多少，其实差几毫升没什么大关系。 $k=2/3$ 的剂量指导只是韦斯特的一个推测，现在还没有更准确的理论——而我们看到，这个理论已经比生物学家心目中那个简单正比关系强太多了。

你是不是感觉见识了数学的厉害。小学生学数学，各种场景稍微变一下，公式还是那个公式，这就是数学应用题。那什么叫物理呢？物理是在一个完全不同的领域，场景已经变化很大了，但是你能看出来它背后有一个相同的数学规律。这个发现内在数学机制的洞见，就是物理学。

从四百年前伽利略的一个洞见开始，标度率可以用在建筑物上，可以用在船上，可以用在人体上。然后你把奥运会举重冠军成绩拿过来一画图，跟伽利略的洞见严丝合缝。

这就是为什么物理学家总是这么牛气。你感觉整个世界的规律简直是尽在掌握。这也是为什么，物理学能吸引这么多人愿意为它献出青春和终身。

15.多样性到底好在哪？

【介绍】本文来自万维钢在得到 app 的《精英日课-第二季》专栏，价格是 199，每个专栏都有 5 篇免费试读，本 pdf 选取了 6 篇对我影响最大的。本文让我意识到广泛接收不同人意见的重要性，就算你是周围人里最牛逼的，合适的人聚在一起，集思广益，就是能获得让你惊喜的产出。我记得在一次大型促销活动前，我把所有手下的小组长聚在一起，大家头脑风暴可能会出现的活动问题，最后涌现出大量的好建议。最后活动十分顺利地进行。在原公司，我带领的近 100 人团队，每周都会进行分享会，话题不限，只要和钱有点关系就行。就是在这个分享会上，我意外听到了 V 姐的分享，感受到了牛逼，才有了后来一起创业的故事。

“多样性”——英文是“diversity”——这个词现在已经不是新词了，你肯定曾经在各种场合听到过。多样性的意思是说如果你要选一组什么东西的话，最好不要全选一样的或者类似的，最好要参差多态，什么样的都来点儿。

据我观察，在中国，“多样性”主要出现在“生物多样性”、“文化多样性”这些领域，有一点保护濒危物种的意思。可能是出于审美，也可能是防备将来万一哪个物种会有用，反正是希望世界上的东西最好是五花八门什么都有。

但是在美国，“多样性”现在越来越具有政治正确的含义，主要用来说人员构成的多样性。高科技公司的雇员，总统的内阁，法庭的陪审团，大学录取的新生，如果清一色都是白人男性，那就犯了大忌。哪怕你什么坏事都没做，单单这个人员构成都会受到舆论谴责，不管干什么事儿都别想理直气壮，人们自然就会认为你有偏见。一个团队里最好有黑人，有女性，有老人，有来自低收入家庭的人，你才能踏踏实实地立足。

比如说，我们经常听到中国的女高中生，因为学业优异，被美国多所著名大学录取还给了巨额奖学金的新闻——那你是否有一个疑问：为什么总是“女”高中生呢？为什么非得是哈佛“女”孩呢？难道说美国大学害怕中国的男生去跟美国学生竞争吗？

其实这就是“多样性”。我有个师弟今年被美国一个著名商学院录取了，他们班上的中国人也大多数都是女生，但他并不认为这是学校对中国男生有歧视。他告诉我，这里面有一条潜规则。“中国女生”，具有“少数民族裔”和“女性”两个多样性标签——所以每录取一名中国女生，学校就可以录取两名白人男生了。

那你可能会说，多样性是一个虚伪的要求。既然人们都知道白男能力强，既然学校内心深处最想录取的就是白男，为什么不搞唯才是举，非得满足这个什么多样性名额比例呢？

我想告诉你的是，包括男性自己在内，所有人都不希望看到一个由男性主导的世界。多样性不仅仅是故作姿态的政治正确，多样性真的有大好处。

今天咱们开始讲一本有关“多样性”的最权威的著作，叫《多样性红利》（*The Difference: How the power of diversity creates better groups, firms, schools, and societies*），作者是密西根大学政治学教授斯科特·佩奇（Scott E. Page），这本书的中文版我已经提前拿到了，马上就要出来。

佩奇可不是那种只知道夸夸其谈的“政治学家”。他精通数学和经济学，曾经在加州理工学院担任过经济

学的助理教授，现在还在复杂性理论的研究圣地——圣达菲研究所——兼职，他专门使用“理工科思维”研究社会问题。

佩奇，算是把“多样性的好处”这个问题给彻底研究明白了。其实你可能听说过这个领域的一些内容，比如说“群体的智慧”。我们专栏还专门讲过一期，叫《做一只只有态度的蜜蜂》。但是佩奇讲的，可不是从一些例子中悟出一个道理、一个寓言典故那种，更不是建立在什么价值观上的意识形态的东西。

佩奇给“多样性的好处”，找到了坚实的数学基础。

佩奇提出，多样性有两个好处：一个是解决问题，一个是做预测。一个多样性的团队特别适合解决复杂的问题，和对复杂的事物做出准确预测。

佩奇的理论可以用两个数学公式概括——

(1) 群体能力 = 平均个人能力 + 多样性

(2) 多样性 > 能力

这可不是两个观念上的公式，它们背后有严格的数学推导。其实这些数学也不难，如果你知道怎么计算统计学上的“方差”的话，你完全可以看懂佩奇的严格理论，但是这本书里没有做详细的推导，我们这里也不会涉及太多的数学。

用最简单的语言说，多样性的好处就是，三个臭皮匠，好过一个诸葛亮。

比如你可能听说过这么一个经典的实验。课堂上，老师带来一个透明的大罐子，里面装了很多糖豆，老师让学生们估计这里面糖豆的总数是多少。有的人说的多，有的人说的少，但是你把所有人估计的数字取个平均值，发现结果非常接近糖豆的真实数目。

这本质上是个预测问题，它的结果体现了“群体的智慧”。从数学上讲，这个实验是说，群体预测结果的“方差”，总是小于群体中每个人的预测的方差的平均值。佩奇曾经在 TTC 讲过一个有关多样性思维的课程 [1]，我以前就听过他这个课。佩奇在这个课程里用一个数学公式说明了这一点，我非常想让你看一眼这个公式——

公式中 c 代表群体预测的平均值， x 代表真实值， x_i 代表每个人的预测

这个公式也就是

群体预测的方差 = 群体中个人预测的方差的平均值 - 群体多样性。

再翻译成成人话，鉴于方差越小能力就越大，这其实就是前面我们说的公式 (1)：群体能力 = 平均个人能力 + 多样性。

三个臭皮匠的个人能力都不高，但是因为他们有多样性，他们表现出的群体能力，超出了他们三个人的平均能力——甚至可能比一个诸葛亮都高。多样性，是一个红利。

生活中有很多这样的例子。我们专栏在《用足球验证有效市场假说》这篇文章里介绍过，群体的智慧，在赌球交易市场里，那是非常非常的有效。

现在各个领域都在追求群体的智慧。很多公司搞开放的办公区域，就是希望不同部门的员工能够经常碰撞在一起，时不时来个头脑风暴。很多研究所和大学现在也在探索让不同学科的研究者在一个楼里办公，搞搞“想法的连接”，发展“交叉学科”。

关于第二个公式，多样性优于能力，佩奇在《多样性红利》这本书里举了很多例子。1999年，曾经有人组织了全球的五万名国际象棋棋手，通过互联网，跟卡斯帕罗夫下了一场比赛。双方每走一步都可以考虑48小时。在群体这一方，五万人是在网上论坛讨论每步棋该怎么走，集思广益，然后投票表决。

最后结果还是卡斯帕罗夫赢了——但是请注意，这局棋一共走了62步。对国际象棋来说，能走这么多步，说明这是一场势均力敌的比赛。五万个普通棋手，在堂堂的卡斯帕罗夫面前，并没有变成不堪一击的乌合之众。

可是如果群体的智慧这么有效，那我们为什么不把什么事情都交给群体，让市场和民主来决定呢？比如说足球吧，中国队每次输了球，论坛上都有很多“懂球帝”一致认为主教练的排兵布阵有问题——那既然如此，中国足协何不干脆把决定出场名单的权力交给广大球迷呢？

这种事儿还真有人干过。2006年，美国棒球小联盟的绍姆堡飞人队，就曾经让球迷投票决定球员的出场顺序和战术……结果实验惨遭失败。首先球迷并不真的了解每个球员，而且跟卡斯帕罗夫面对的那五万个对手不同的是，绝大多数球迷，其实并不真懂球。

所以群体的智慧并不是总好使。这就体现出佩奇这一套数学理论的好处了——严格地说，要产生多样性红利，你的问题必须满足四个条件。

第一，这个问题必须得足够“难”——要难到没有一个人自己能够单独解决的程度。如果是一个人就能解决的事儿，强行搞多样性就是浪费人力。

第二，群体中的每个人，都必须有一定的能力。也就是说每个人都得够格才行——国际象棋棋手可以，但球迷不行。

第三，群体中每个人都有跟别人不一样的视角和解决问题的方法。那也就是说每个人都要有他独特的价值。

第四，群体的规模必须足够大。

怎么理解这四点呢？佩奇提出了一个特别漂亮的模型，我希望你能记住这个模型，最好还经常回想。

假设我们要探索一个很大的区域，这个区域里有很多山峰，而我们想快速找到最高的那座山峰，所以我们找了很多探险家来共同探索这片区域。对应到前面那四个条件，要求就是这样的——

第一，最高的山峰很不好找。如果一个人一眼就能看出来哪里最高，用群体就没有意义。现实是我们没有地图，每个探险家只能看见自己附近的一小块区域。

第二，每个探险家都能迅速找到自己附近的“局部最高点”。这样他才算的上是合格的探险家，否则就是个来旅游的。

第三，你应该把全体探险家随机地分配到各个区域去，不要让他们扎堆。如果有个探险家非得跟别人结伴而行，那他就是多余的了。

第四，探险家的人数得足够多。

你可以把任何一个复杂问题都想象成寻找区域内的最高峰，在不同的地方探索就相当于用不同的视角和方法寻找各自的“局部最高点”，而最终解决问题，就是发现了“全局最高点”。

我认为其中最关键的是第三个条件——每个人的视角和方法不一样。这才是多样性红利的本质：多样性，是解决问题思路的多样性，是观点多样性。

这个道理也适用于第一个公式。就拿前面那个猜糖豆的实验来说，必须是每个人都独立思考，群体的智慧才有效。如果大家都人云亦云互相模仿，那就是一群乌合之众。

多样性红利首先是一个思维模式。只要你明白多样性的好处，善于从不同的视角、使用不同的方法解决问题，那你一个人就可以拥有“群体的智慧”。佩奇在书中总结了一套“多样性认知工具箱”，到底什么叫“视角”，都有哪些“方法”，咱们后面慢慢讲。

但你可以先思考一个问题。多样性红利是体现在思维方法的多样性上，可是现在各个公司、组织和大学搞的多样性，明显是“人的身份的多样性”——那这么搞有道理吗？

16. 《不充分均衡》大学教育和吹捧文化的共同原理

【介绍】本文来自万维钢在得到 app 的《精英日课-第二季》专栏，价格是 199，每个专栏都有 5 篇免费试读，本 pdf 选取了 6 篇对我影响最大的。本文极其适合迷茫的大学生阅读，让你看清大学学历的本质，究竟是什么。

今天咱们继续说尤德考斯基的《不充分均衡》这本书。

上周有个新闻很有意思。美国总统特朗普的内阁会议上，副总统彭斯，在 3 分钟内，对特朗普进行了 14 次吹捧。而且彭斯用的还是第二人称：“在你的领导下，取得了如何如何的成就……”

美国人的确喜欢当面夸奖人，但一般都是上级夸下级，像彭斯以这种规模对领导的吹捧，是极其罕见的，连咱们中国人都感到肉麻。美国媒体根本看不下去了，CNN 的新闻标题是《彭斯把吹捧提升到了新高度》、《彭斯对特朗普说我爱你》。

堂堂副总统何以至此呢？咱们先从“上大学”这件事讲起。

1. 上大学有用吗？

乔治·梅森大学经济学教授布莱恩·卡普兰（Bryan Caplan）最近出了本新书，叫《对教育的指控》（The Case Against Education）。最新一期的大西洋月刊杂志刊登了这本书的节选，咱们隔壁的《马徐骏·世界名刊速读》专栏已经对此作了详细介绍，这里我把卡普兰的观点给你大致说说。

卡普兰的观点是，对个人来说，上大学或许很有用，但是对国家来说，大学正在浪费资源。

这个观点可不是卡普兰突发奇想，这是相当一部分经济学家共同的想法。

卡普兰列举了几个关键事实，有些你知道，有些你可能不知道。

第一，大学教育非常贵。我们专栏多次提到过，现在美国私立大学一年的学费加上生活费，等于一个中等家庭的全部收入。这还不仅仅是钱的问题，你还把四年宝贵的青春花在了大学里，在此期间你一分钱没挣到，不为社会创造任何价值。

第二，大学其实并不能让人学会很多东西。你是上了很多门课程，但是如果毕业以后不直接使用那些知识，你很快就会把它们全忘掉。

那你可能说，不对啊，具体的知识并不重要，大学真正教给我们的就是忘掉了具体知识之后剩下的东西！比如说科学的思维方式。但你这可能是一厢情愿。

现代人需要懂一点统计知识才能理解一些新闻事件，统计的观念很重要吧？有人测试表明，心理系的大学生经过四年学习，统计观念确实增强了，因为他们始终在运用这些知识——而化学系的学生也上了概率统计课，可是他们根本就不知道如何在真实世界使用统计观念。

卡普兰教经济学，他测试了 40 个经济系大学生，结果是四年下来，真正掌握了经济学思维方法的，只有 4

个。

有人测试了大四学生的基本逻辑推理能力，发现和大一新生水平一样。

这些结果让人非常无语，等于说大学四年白上了。那为啥还要上大学呢？这是因为 ——

第三，大学真的很有用。大学的用处并不体现在知识上，而是体现在工资上。大学毕业生的入行平均工资，比高中毕业生高 73%，而且这个差距还在不断增大。

但是请注意，这个作用只是针对个人的。

第四，对个人来说，每多受一年教育，你的收入会提高 8%-11% —— 但对于整个国家来说，国民平均受教育年限每增加一年，国民的平均收入只会增加 1%-3%。

这句话是什么意思呢？说白了，就是如果全国所有人都上大学，大家的收入并不会因此提高多少 —— 但是如果你*比别人*多上了大学，你的收入会有明显提高。

比如说，有人统计了美国的 500 个工作岗位，从 1970 年代到 1990 年代这 20 年间，这些工作岗位的入行平均受教育程度提高了 1.2 年，可是这些岗位的工作内容基本没变。同样的工作，过去高中生都能干，为啥现在非得用大学生？

在经济学家看来，上大学的真正目的，是发出一个信号。

2.信号系统

“信号”，是个很重要的经济学思想。信号解决了信息不对称的问题。

《不充分均衡》这本书中有个比方。比如现在有人建了一个魔法塔。进入这个魔法塔对你没有什么直接的好处，而且一旦进去，你必须待满四年才能出来。但是这个魔法塔真有魔法：它会识别人 —— 只有智商超过 100、而且拥有一定意志品质的人才能进去。

那你愿意进去消耗四年时间吗？先别着急决定。先想想这个问题：如果你是个雇主，你会怎么看待魔法塔。

雇主会优先雇佣从魔法塔里出来的人。因为这些人证明了自己的智商和意志品质。那些没进入过魔法塔的人也许也有高智商和意志品质，但是他们无法向雇主证明这一点。

进入魔法塔，你就发出了一个明确的高智商和优良意志品质的信号。有这个信号的人越多，没有这个信号的人就越不利。

这个魔法塔就是一个两因素系统：雇员需要发出信号，雇主需要接收信号。这个系统会非常稳定，以至于哪怕有人在魔法塔门口收钱，还是会有人抢着要进。随着想进入魔法塔的人越来越多，魔法塔还会提高准入要求，比如智商要超过 120、还得有一项文体特长才行。

这个魔法塔，当然就是大学系统。大学系统一旦建立了声望，你说我再搞个别的系统与之竞争，那都是几

乎不可能的——因为最先去新系统的肯定是那些智商不到 120 的人，结果就是不进大学就等于承认自己的智商不到 120。

这就是信号的作用。哪怕上大学什么都学不到、哪怕上大学又花钱又花时间，只要大学能提供这个明确信号，人们就必须得想方设法上大学。如果别人都上大学了，你就更得上大学，这也是为什么各种工作的学历要求水涨船高。

宁可做一些对自己不利的事儿，也要发出信号，这个现象在自然界普遍存在。有些雄性鸟类有非常漂亮的尾巴，其实这个尾巴太大了已经影响到了它们的灵活性和生存，那为什么还要这个尾巴呢？因为尾巴是一个信号，能够向雌鸟宣告自己的身体强壮，能负担得起这个累赘。为什么有人喝酒要喝到自残的水平？这也是证明身体好的信号。穿戴奢侈品，更是发信号。

“对自己不利”恰恰是高水平信号的特征。发信号的代价越大，这个信号才越可信。

有了这个信号理论，我们就能理解为什么彭斯要吹捧特朗普了。

3.吹捧领导的艺术

咱们先思考一个问题，如果要拍领导马屁的话，你说是私下拍好，还是公开拍好呢？

很多人以为吹捧是对领导的一个“情感服务”，是领导本人爱听好听的话，那似乎是私下的吹捧比较好，好话他也听到了，大家形象还都不受影响。

可是我们想想，领导应该都是比较理性的人，他很可能根本就不需要什么情感服务。但是领导需要你的忠诚。

想要发出一个明确的忠诚信号，应该公开吹捧。现在所有人都知道你对领导的态度是这样吹捧，那你下次如果反对领导，不就成了反复无常的小人了吗？更进一步，如果能吹捧到肉麻、甚至有点丧失人格的程度，你就付出了一个很大的代价，那么这个信号就更加可信。

彭斯为什么要如此肉麻地公开吹捧特朗普呢？这里面有个新闻背景。我们知道，去年大选前一个月，特朗普曾经被爆出了多年前侮辱女性的言论，当时是他竞选过程中的一个最大的危机。就在今年 12 月初，有媒体爆料，那次危机的时候，彭斯一度跟共和党高层接触，曾经设想过搞政变取代特朗普，自己去竞选总统！而这个月的同一期大西洋月刊上，更是有一篇长文，说现在上帝给彭斯准备了一个角色，就看彭斯怎么表现了。

在这种情况下，彭斯急需让特朗普对自己放心。那彭斯怎么表明心迹呢？私下说作用不大，所以彭斯选择了在电视台记者在场的情况下一次厚颜无耻的吹捧。这件事儿一做就等于说彭斯很难改变自己当总统了，媒体都看不起他。

彭斯用自残式的吹捧发出了忠诚的信号，想必能收获领导的信任。

那如果别的官员也都学彭斯发这样的信号，领导人也像雇用大学生一样只用发了信号的人，整个官场就会形成吹捧文化，那就非常不好看了。

那为什么不是所有官场都有这种吹捧文化呢？因为像彭斯这样对领导的地位构成直接威胁的情况并不多，在大多数国家的历史的大多数时期，大多数官员无须发这么强的信号。他们无须证明。

无须证明，这就是摘取信号系统低垂果实的关键。

4. 无须证明的人

大学系统也好，吹捧系统也好，最重要的作用机制都是发信号。发信号的代价越高，信号就越强。而发信号的目的，都是为了证明自己——或者是证明自己的能力，或者是证明自己的忠诚。

那如果有人无须证明这些，他应该怎么做呢？

比如说，如果你根本就不想给别人打工，你想要自己创业，或者你家就有个企业等着你去，或者有公司已经看中了你的才能，那你还应该上大学吗？如果你不了解大学这个魔法塔的真实情况，你看到聪明人都去上大学，就以为大学必定是个极好的东西，自己无论如何都要去上大学，你就是被系统给忽悠了。

比尔·盖茨和扎克伯格都是从哈佛大学退学的。乔布斯从一开始就质疑上大学的意义，他跑去旁听了几门课，而对文凭不屑一顾。他们有比上大学更重要的事要做，他们认为自己无须证明。

同样道理，如果一个人已经得到了上级领导的信任，他就没有必要再公开吹捧领导了，因为他无须证明。事实上历史上出现大规模的吹捧文化往往是信任危机的结果。

所有不充分均衡系统都有低垂的果实，但并不是所有低垂的果实都是*你*的机会。当同学都去上大学，同事都在吹捧领导的时候，如果你无须证明，你就没有必要随波逐流，你就战胜了那个系统。

17. 【李叫兽】北上广有哪些“月经式”热点？

【介绍】李叫兽在 2016 年时是我文案写作的启蒙老师之一，我当时还花 999 报名了他的线上课。后来他公众号做的很大，被百度收购去当副总裁了，也就淡出了大家的视线。不过他公众号历史文章都很值得反复阅读。

<https://mp.weixin.qq.com/s/Za40XsPpNw7KfxcH7B0B8A>

18. 一篇 6450 字的广告，如何开启 1.8 万亿美金的华尔街传奇？

文章链接：<https://growthbox.net/growthhack/1380/>

创作本文的平台“增长黑盒”经常发布各种新兴商业模式的分析报告，推荐关注。

19.万字长文|如何挖掘微信搜索这个流量洼地

文章链接: <https://mp.weixin.qq.com/s/dcLsKOTJ8A6xvS4AXtp2aw>

创作本文的平台“极客增长”专注于探索引流话题,推荐关注。

20.通过数据挖掘,我们研究了完美日记的两大增长策略

文章链接: <https://growthbox.net/growthhack/7977/>

创作本文的平台“增长黑盒”经常发布各种新兴商业模式的分析报告,推荐关注。

21.知乎运营|全文 6000 字干货详解从养号到变现

https://mp.weixin.qq.com/s/HCBPWW99Vw9lzAO_Xd1uwg

怎么在知乎里赚钱,这篇写的很不错↑

22.抖音如何引流? 8 大有效方法,全方位引流,不错过任何粉丝!

<https://mp.weixin.qq.com/s/33qcMM206S4-eCcA2IyBA>

怎么在抖音里赚钱,这篇写的很不错↑

23.【网络营销】微博引流案例套路拆解

<https://mp.weixin.qq.com/s/w2QxC9siEHRRGHTLJUzLGQ>

怎么在微博里赚钱,这篇写的很不错↑

24.通过 Google 挖掘细分市场的一个案例

<https://mp.weixin.qq.com/s/cXa6Rwiet5gN8bSe-h4QNw>

比较适合想兼职赚点零花钱的程序员、想找场景学习编程的小伙伴以及没有创业点子的朋友。

25.经济机器是怎样运行的 Ray Dalio

<https://www.bilibili.com/video/BV1ct411W7S6?from=search&seid=12075151109374016220>

这是桥水基金创始人 Ray Dalio 制作的科普视频，能显著增加你对宏观经济的理解。

26.罗辑思维：你因挣钱而伟大 117

https://v.youku.com/v_show/id_XOTM1MTk40TYw.html

没有挣钱动力的时候，可以看这个视频打打鸡血，给自己洗洗脑

27.【半佛】如何把投资人当韭菜割

<https://www.bilibili.com/video/BV1UK4y1t7y8>

这是半佛老师让我收获最大的一期视频，展现创业圈光鲜外表下的黑暗

28.李笑来：放下你的无效社交

<https://www.huxiu.com/article/153164.html>

对人脉这个概念认识不清的朋友，可以看下这篇长文

29.真普通男人，哪有大家想的那么自信

<https://mp.weixin.qq.com/s/sCuzYUQAtFnihnaQ-NwweA>

V 姐把市面上的男女矛盾问题，分析地无比透彻。

30.V 姐房产课：为什么要买房？

统一的奸商之路后台回复“买房”二字，获得音频链接。
启蒙我房产投资的一场分享~