

马东 × 冯仑 × 吴晓波 × 鲁豫 × 陈伟鸿 × 同道大叔
强力推荐

这世界 既残酷也温柔

B r a v e N e w W o r l d

孙宇晨 / 作品

从一无所有到财富自由

一部属于棱角的青春史诗 一番属于荆棘的创业演练 一场属于逆风飞扬的理想盛宴
一个有梦想的人 带着刺也能成功 更能带着所有人一起精彩

承认自己为自己而活 是一个人在思想上的真正成人礼
为自己而活 不仅正当 而且神圣

Written by Justin Sun



马 东

(米未传媒CEO)

宇晨读书、出国、创业、投资，23岁就实现了财富自由，每个人的成功都不是偶然的，他的观点是一场“三观革命”。他由年轻人的想法回应了当下中国人最关心的车”问题，并且给出了很多开脑很大的启发。

冯 仑

(万通控股董事长)

宇晨是一个非常棒的创业者，他很乐意把自己创业的想法和他认为90后应该具有的独立人格和自由价值观与大家分享，我很期待听到这样的声音，也很期待在这样声音的陪伴下我们能走得更远，走得更好。

吴晓波

(著名财经作家)

对于中国人来说，什么是当今最大的变化？不是经济，不是产业，是人。中国90后，是百多年来第一批和平年代的、有权利亦有能力选择喜欢的生活方式的中产子弟。他们是未来30年社会的中坚力量，在这个意义上，我们真该倾听他们对这个世界，对家庭、父母、事业、财富的想法。

鲁 豫

(著名主持人)

我特羡慕活得理直气壮意气风发的人，比如，孙宇晨。宇晨的年轻帅气会让他赢在创业的起跑线上，但他的定力、努力、智力和运气才会让他笑傲江湖。

陈伟鸿

(著名媒体人)

正如宇晨这本书的名字一样，这个世界本就是既残酷，也温柔的。有的年轻人因残酷而绝望，也因温柔而失去了奋斗的精神，宇晨选择用自己的创业激情和奋斗精神寻找与这个残酷世界温柔对话的方式，愿他能把这个稀缺的对话永远坚持下去。

同道大叔

(著名星座博主)

在本书中，宇晨大胆地喊出了“告别幼稚，走向成年”的口号，鼓励年轻人自主选择人生道路，并主动为这个自由的选择承担责任。



XIAO READING

晓读



上架建议

畅销书 / 励志文学

ISBN 978-7-5108-5066-0



9 787510 850660 >

定价：39.80元

这世界

既残酷也温柔

T r a v e l N e w W o r l d

孙宇晨 / 作品

图书在版编目 (CIP) 数据

这世界既残酷也温柔 / 孙宇晨著. —北京: 九州出版社, 2017. 1

ISBN 978-7-5108-5066-0

I. ①这… II. ①孙… III. ①散文集—中国—当代
IV. ①I267

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第027244号

这世界既残酷也温柔

作 者 孙宇晨 著

出版发行 九州出版社

地 址 北京市西城区阜外大街甲35号 (100037)

发行电话 (010) 68992190/3/5/6

网 址 www.jiuzhoupress.com

电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com

印 刷 天津市豪迈印务有限公司

开 本 700毫米×970毫米 32开

印 张 9

字 数 180千字

版 次 2017年4月第1版

印 次 2017年4月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5108-5066-0

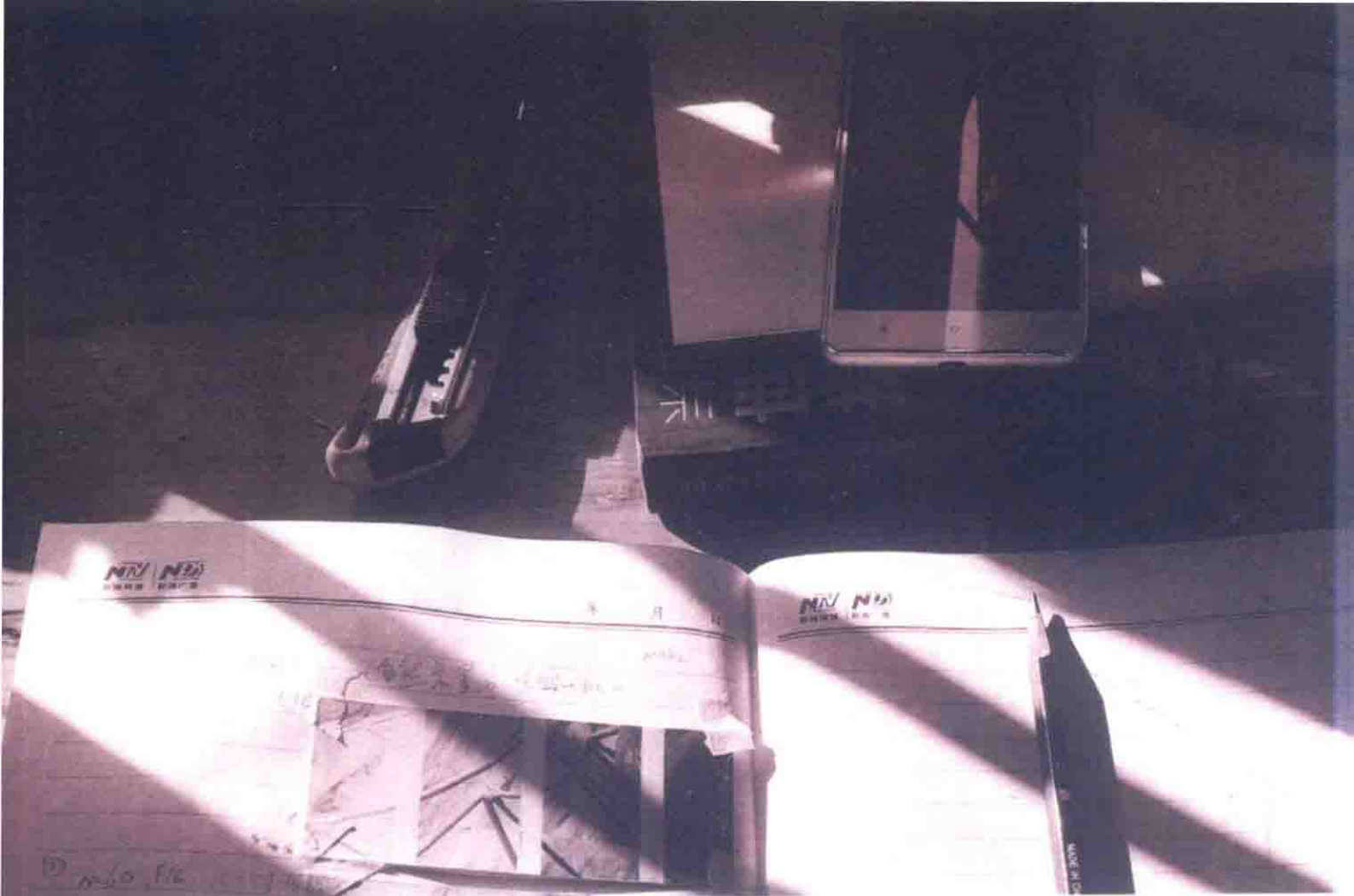
定 价 39.80元

★ 版权所有 侵权必究 ★

子時辰



无论你是否愿意
这个世界从来都比你想象的要残酷
但也比你想象的要温柔



推荐序 ▶

这世界既残酷
也温柔

◎ 冯仑

宇晨是我在湖畔大学的学生。记得第一次面试他之前，我和其他几位面试官并没有关注他的年龄，当他进来的时候，我才发现他似乎是第一期学员中年龄最小的一个。当谈到如果赚了钱要做什么的时候，他表现得比介绍如何赚钱更加兴奋。北大的经历赋予了宇晨对于世界和社会的责任感，这种责任感与更加注重价值观的湖畔大学相契合，宇晨从此也成了湖畔大学的一员。

宇晨将他从求学到创业至今的十几年的经历写成了这本新书《这世界既残酷也温柔》，书中对于世界的残酷和温柔、理性和感性、梦想与现实、当下和未来都有着他的见解。在宇晨看来，这世界是残酷的，因为它只看结果，即使一个人再努力，也只能被廉价的自我感动蒙蔽双眼；这世界又是温柔的，因为这个飞速发展的互联网时代承认每一个人的价值，给了每一个人自由的、独立的、不被他人束缚的实现梦想的机会。在这本书中，世界的

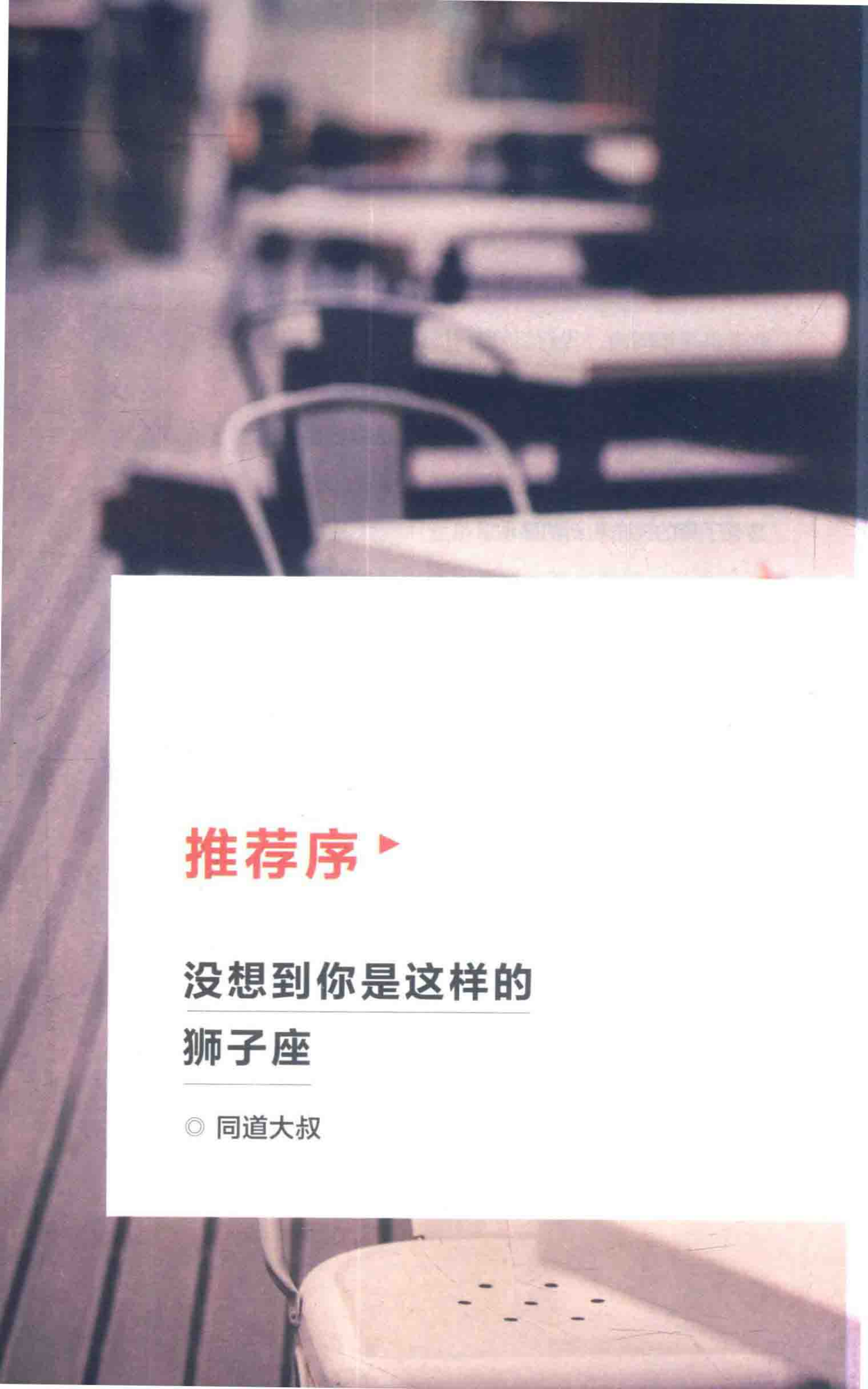
残酷和温柔交织在一起，由宇晨这位经历独特的年轻人娓娓道来，会给很多像他一样渴望实现自我价值的普通年轻人不小的启发。

和宇晨日常的交流，让我回想起我和我这一代创业者们所经历过的一切。每一代创业者都在承受着这个世界的残酷，也在享受着这个世界的温柔。不管是原罪问题、政商关系、企业社会责任还是企业内部的组织架构管理，都有残酷和温柔的两面。在创业的过程中，我亲眼见识过这个世界的残酷，无数优秀的企业家在残酷的竞争中因为各种各样的原因折戟沉沙；反之，当我们不断奋斗、抗争、创造更多的价值、承担更多的社会责任之后，这个世界也对我们温柔相待。创业的过程，充满了残酷与温柔所带来的激荡、迷茫、奋进、失落，它们在不断转换。世界的残酷让温柔显得更加难能可贵，而温柔也让经历过的残酷更有价值。

相比我所经历过的时代，宇晨这一代创业者是不同的。这是个互联网的时代，它更加残酷，残酷到不容每个人有一丝一毫的懈怠；它也更加温柔，温柔到若能稍稍坚持一下，就可能让自己脱颖而出。这个时代竞争更为激烈、生长更为野蛮、收获更为丰厚、风险更为惊人。在这个时代中，大悲和大喜，残酷和温柔都比以往要转变得更快速，也更彻底，每一个创业者也都在经历着

过山车般的人生体验。但相比我所经历过的时代，宇晨这一代创业者也是相同的，我们都曾面对世界的残酷，也都依然坚定和坚持。因为敢于面对残酷，所以理应获得温柔。

这个世界既残酷，也温柔，这就是世界真实的样子。或许正在经历创业，或许正在经历青春，宇晨的书让我对于创业和青春又有了新的视角和新的感动。



推荐序 ▶

没想到你是这样的 狮子座

◎ 同道大叔

我和本书的作者孙宇晨很早就认识了。我们年纪相仿，初相识于惠州，又都在北京上学（他在北大，我在清华）。毕业之后我们不约而同地都走上了创业的道路。这么多共同点聚集起来，注定了我们的人生道路会在某个地方相交。

2014年我开始创业的时候，粉丝不断累积，他在我公司发展的关键时刻给了我很多融资方面的好建议。后来，他开始在喜马拉雅做内容创业，开设了一个付费语音专栏《财富自由革命之路》，我也给他讲了不少自己的经验之谈。当时我就跟他说：你的人生经历非常具有传奇色彩，为什么不把你的心路历程写下来，让更多的人参考呢？

说者无心，听者有意。不到一年时间，这本充满孙氏风格、饱含宇晨独特人生智慧的《这世界既残酷也温柔》便问世了，令我不得不佩服他的勤奋和强大执行力。读完这本“呕心沥血之作”，我合上书，心中一阵感慨：7月出生的宇晨真是一个典型的狮子座，简

直就是同道旗下12星座卡通人物之一“狮总裁”的现实版！

狮总裁是一只个性霸道、自尊心强、热情、崇尚权力的狮子。狮子座，一个看似外表凶猛的星座，却拥有柔软的内心，正如本书的书名所言“既残酷也温柔”。

狮子座是天生的王者，大方，不拘小节，永远的乐天派，是爱憎分明的领导者。狮子的出场一定是风风火火、自带风扇、气度不凡。那种与生俱来的优越感，让狮子们总是保持着森林之王的风范！在本书中，宇晨对束缚年轻人的旧思想、旧生活进行了无情的嘲讽和辛辣的点评，把这种风范体现得淋漓尽致。

狮子座表面看起来热热闹闹，其实内心是非常独立的。无论是感情还是物质，他们喜欢什么东西都自己去争取。如果遇到喜欢的人，他们也会朝着幸福的地方，勇敢地去追！在本书中，宇晨一次次为我们现身说法，讲述了90后为什么应该向现实说不，毅然决然地抛弃“老婆孩子热炕头”的俗套，不能苟且于一份低薪但“稳定”的工作。

狮子座的世界是纯粹的，希望什么事情都干脆利落、清清楚楚。他们爱憎分明，知道自己想要什么，活得光明磊落。在本书中，宇晨大胆地喊出了“告别幼稚，走向成年”的口号，鼓励年轻人自主选择人生道路，并主动为这个自由的选择承担责任。

狮子座外表那么强势，却有着一颗敏感而脆弱的心。他们因

为付出太多，更容易受伤。他们害怕没有同伴的寂寞感来袭，把自己陷入一阵悲凉。信奉“三不主义”的宇晨是孤独的，这份苍凉感不仅仅来自于他的形单影只，更来自于他清楚地知道自己走的才是正确之路。所以他才满怀热情地大声疾呼，邀请年轻的读者们一起踏上“90后”“不买房不买车不结婚”之旅，共同见证新时代的到来。

狮子座就是这样一个矛盾的星座。他们白天哈哈大笑，晚上在被窝里发泄自己的眼泪；他们爱你爱得要死，却放不下那该死的尊严……但是不要因为这样就伤害他，他们的难受只有自己才知道。

不熟高冷逼，真爱秒变猫。如果有一天，这只狮子为你卸下了所有的伪装，大胆地讲述自己的心声，那你又有什么理由，不好好爱他呢？

推荐序 ▶

例外的人

◎ 鲁豫

我特羡慕活得理直气壮意气风发的人，比如，孙宇晨。

他做的事，说的话，我并不全懂，因为不懂，反而觉得厉害。看他做公司，上湖畔大学，各种抛头露面，居然还能保持帅哥的样貌和身材，单凭这一点，我要么怀疑他的认真，要么得佩服他的能力。没有看过他的工作与日常，但我猜，他就像学生时代那种让人不爽但没辙的学霸，总说自己没复习没看书，但成绩一出就让人想死的心都有。宇晨是聪明的，他应该知道，他的年轻帅气会让他赢在创业的起跑线上，但他的定力、努力、智力和运气才会让他笑傲江湖，资本最喜欢他这样的创业者。这样的创业者也会分分钟被资本抛弃吞噬，可是，直觉告诉我，宇晨会是为数不多的例外。好像玩着笑着，但其实清醒冷静地拼命着，我猜，这是宇晨的常态。

也许，20年后，他不用自己写书出书，但会有无数写他的书，就像他崇拜的他们湖畔的那位校长马云。

这，会是他的终极梦想吗？



自序 ▶

十年之约

◎ 孙宇晨

其实十年前，也就是2007年，我就有机会出一本书。那年我获得了“第九届新概念作文大赛”的一等奖，对于每个一等奖得主，《萌芽》杂志社都愿意提供一个机会让他出书。

出版一部自己的作品，一直是我的一大梦想。出书本身，就已足够重要。

与绝大多数人对出书的看法不同，他们将出版作品本身看作是一件单纯的作品。甚至罗兰·巴特曾经认为：作品与作者本身没有任何关系，作者确实是作品之母，但是当作品出版之后，它便脱离作者，成为一个独立成长、独立被解读、独立延伸的个体，与作者不再有任何关系了。

但至少在我的第一本书出版时，我很难将这部作品与自身切割开来。在我看来，这本书，就是我个人单纯的自我表达。

一个人，向整个世界自我表达的出口。

一个人，与整个世界对话沟通的出口。

一个人，向整个世界传递观念的出口。

观念即人。

既然是自我表达、传递观念，那就必须是真诚、负责、审慎的。我需要去整理我的生命、经历、观念，然后将这种判断完整地表达出来。

观念即人，但2007年那个16岁的我却尚未成人，缺乏勇气向这个世界进行表达。我缺乏自信，甚至当出书这个念头闪过脑海时，会让我感到一丝恐惧。

我并不是一座源泉，一座源源不断提供能量的源泉，我更像花火，一朵爆裂而速朽的花火。

从那时起，我就开始准备我的第一部作品。对，就是你现在拿在手中的这部作品。这个准备过程，已经远远超过了我的写作意图与文字本身。我的整个人生、整个奋斗、整套思维的跃迁，都在为这本书准备着。

这十年，我高三逆袭，从三本成绩到北大高分，入学、毕业，与观念拥抱又决裂。

这十年，我出国赴美，归国创业，与朋友分开又重逢。

这十年，我读书、竞选、投资、创业，实现个人一百万、一千万、一个亿三个小目标，与社会冲撞又言和。

经历无数成功、进步、胜利，承担无数打击、挫折、失败后，我渐渐成长，最终形成了我个人的坚硬、清晰、有棱有角的价值观。

我坚信自我的力量，我永远都不会为他人而活，也从不要求他人为我而活。

我相信奋斗的力量，相信靠个人奋斗获得成功、突破阶层板结，是这个世界上最体面、最值得骄傲的事情。

我相信财富的力量，财富自由是实现人格自由独立的先决条件，财富是改变世界最善良的力量。改变世界，从赚到一分钱开始。

我倡导30岁前，不买房不买车不结婚，共享经济，将绝大多数的时间、金钱、精力都投入到自我提升、个人成长、灵魂自由中。

我坚信，这些在我们这代人中是稀缺、少数派的观念，将在十年、二十年后，最终成为中国绝大多数人的主流生活观念。

我也坚信，我们将随着观念持续成长，渐渐成为一个拥有自由人格、能独立思考、勇于承担责任、在重大历史变革中可以被依靠的人。

我们可以自信地说，当历史的洪流袭来时，卷走了所有人，但它卷不走我。

我们再也不必把信仰寄托于强大的秩序与力量，我们能从自身的内心获得安宁与平静。

这部作品，由我的经历、我的价值、我的观念、我的生命组成。它就是我。

十月怀胎，便可成躯，十年冲刷，最终成人。

到了今天，我终于放心地说出：

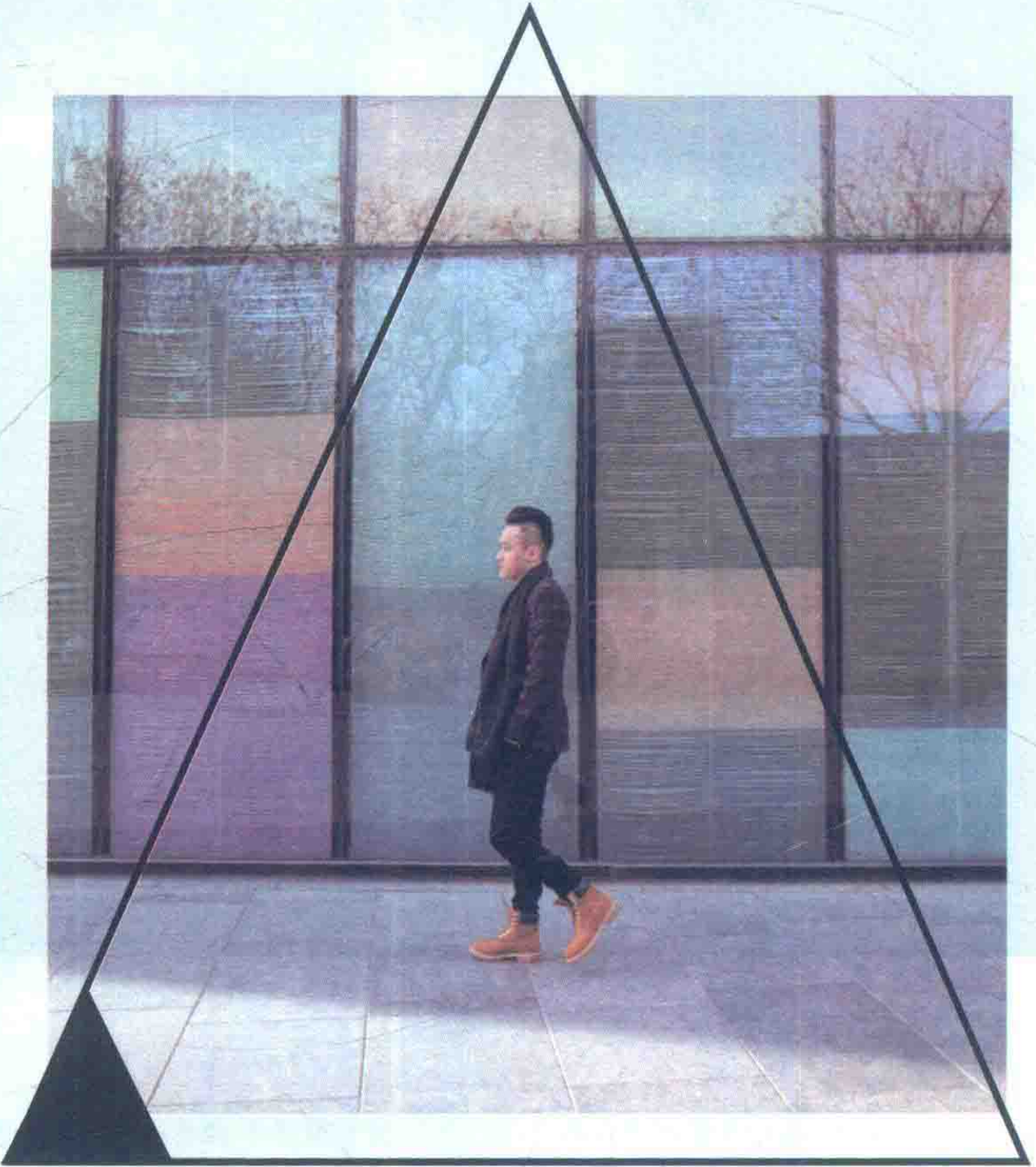
“十年之约，我准备好了。”

了解我，打开我，走进一个新世界。

你准备好了吗？



这个世界不会亏待对自己负责的人

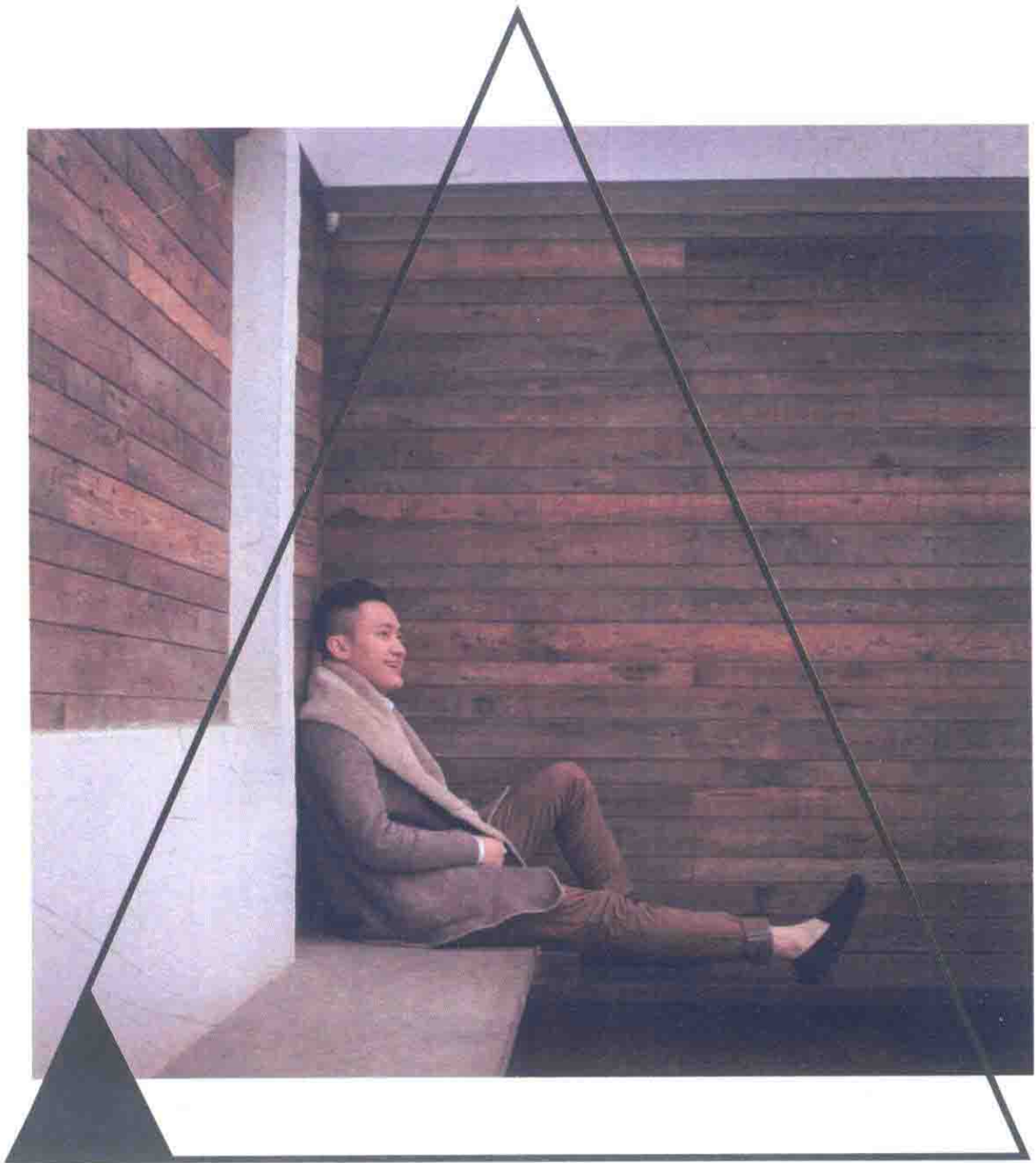


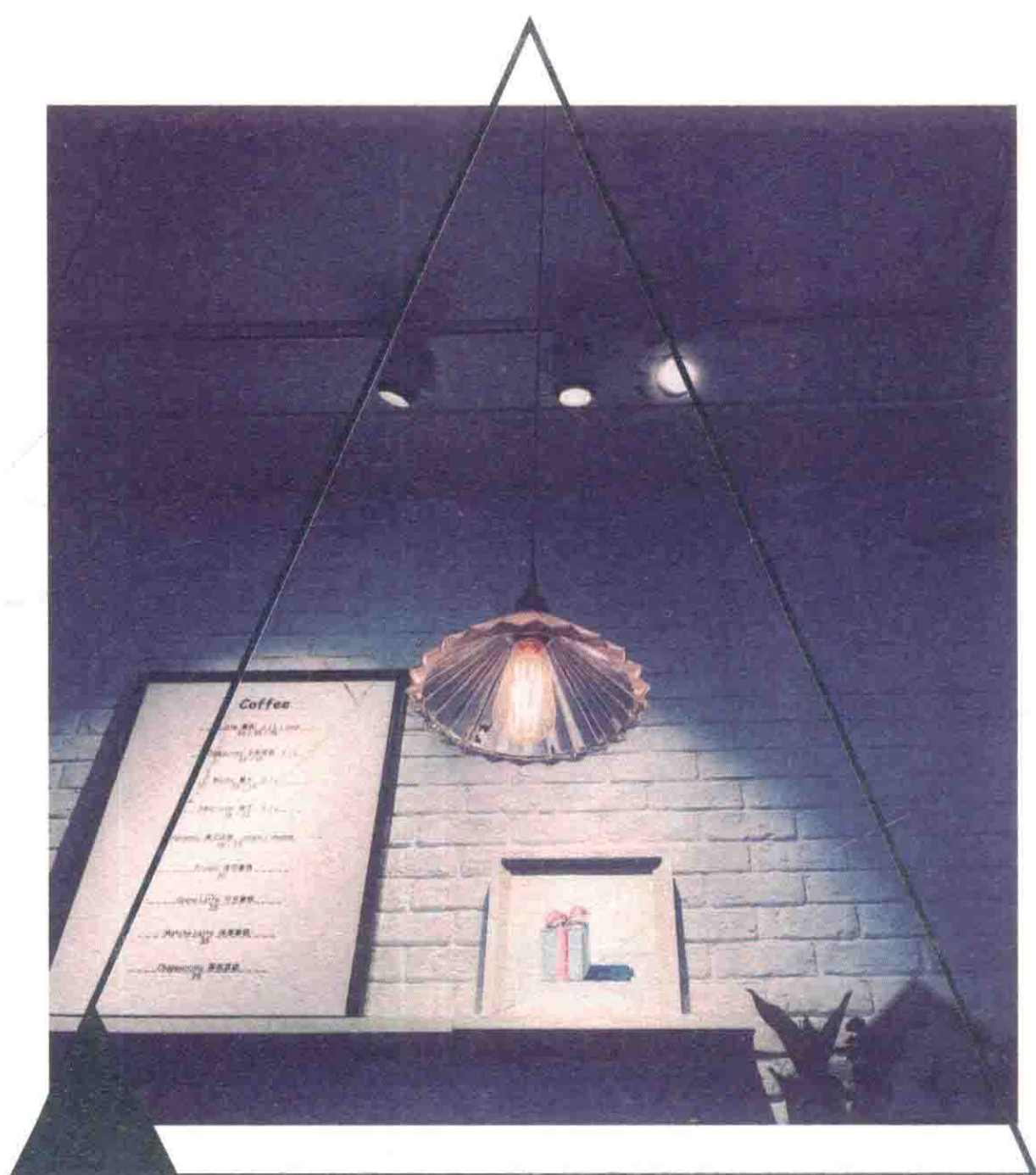
PART 1

主动选择， 才能接近梦想

我们要做的
就是不让我们面对的残酷现实
去影响世界对我们的温柔







目 录

PART 1

主动选择，才能接近梦想

不叛逆，就不曾拥有青春 / 002

快乐起来，找到自己的城市 / 010

我为什么从不找一份稳定的工作 / 020

与这个世界的父母谈谈 / 028

“三观”碎了怎么办 / 038

PART 2

做从未来看正确的事

心里有火光，就愿意向上 / 048

不独立，没人替你坚强 / 060

自由选择，重新发现自己 / 070

这个时代，既残酷也温柔 / 080

校长马云教给我的那些事 / 092

PART 3

All in 一个波澜壮阔的事业

一个人就是一个时代 / 106

当一个外星人 / 116

危机与机会并存的互联网时代 / 126

全情投入，或者一无所有 / 136

想好了，就上路 / 144

PART 4

“90后”新文明宣言

世界不会亏待真正对自己负责的人 / 154

你变得更好，你便值得更好 / 164

不结婚不买房不买车，我是如何活下去的 / 172

摒弃穷人的思维模式 / 182

拥抱不确定性 / 190

PART 5

我在财富自由的路上等着你

年轻人向钱看 / 200

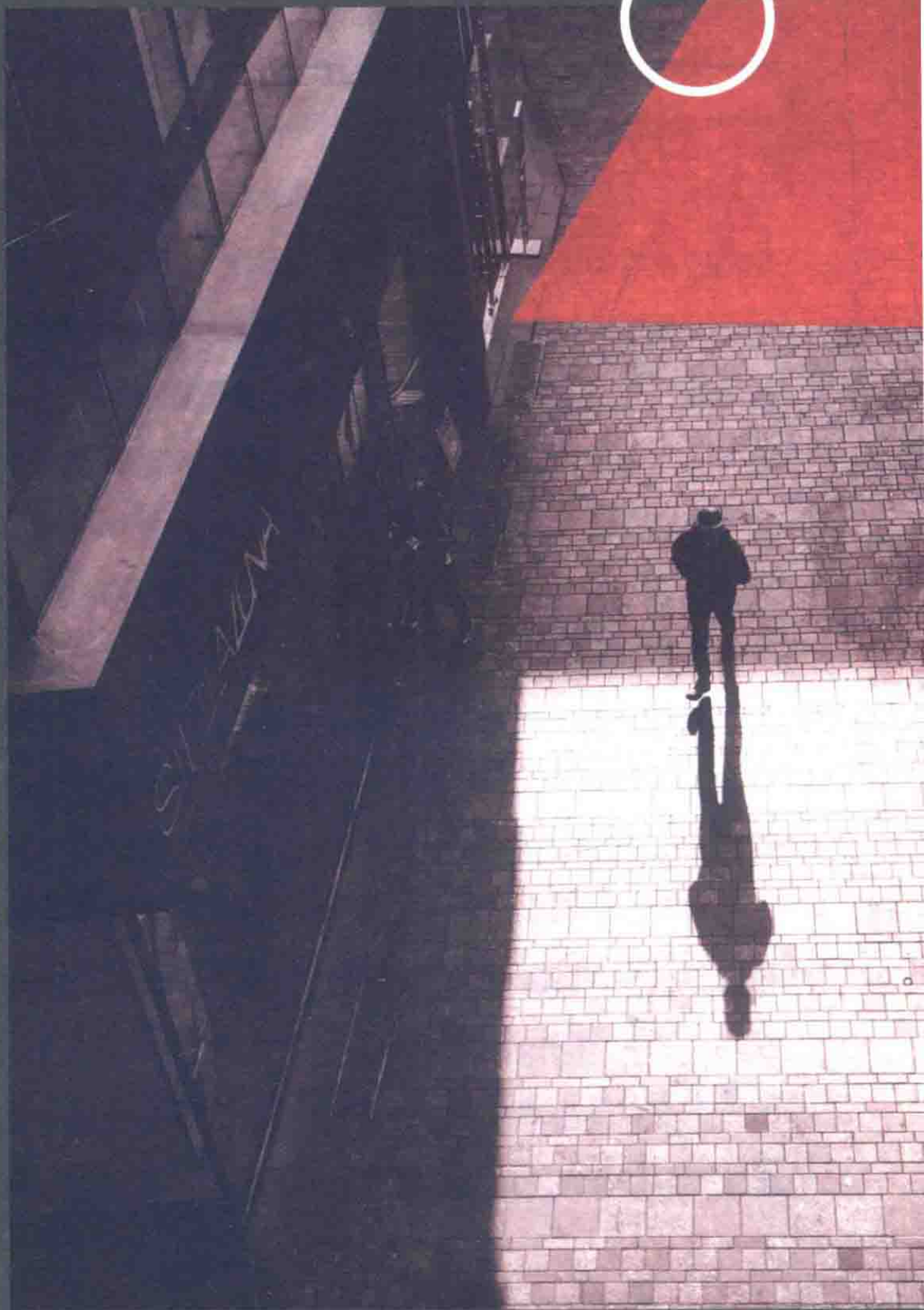
普通人如何挣到第一个100万 / 210

最不值钱的就是钱了 / 220

我是如何实现与理解财富自由的 / 230

已经有了100万，如何用好它 / 240

附录 粉丝问答 / 248





不叛逆， 就不曾拥有青春

曾有记者问我，为什么我在高中和大学以叛逆的形象示人，不想高考、与老师作对、与北大校方争辩，如今却融入主流社会，成为一个创业者，身体力行地实践“大众创业、万众创新”的号召？他不能理解我的转变。

类似的疑问也发生在“80后”精神领袖韩寒的身上。他之前自顾自地写作、不接受采访、不接广告，如今拍电影、当代言人、创办APP，逐渐融入了他曾不屑的商业社会，与过往的形象相去甚远。是时代变了？还是我们这样的人背叛了自己所坚守的东西呢？

叛逆是卓越的象征

叛逆代表着自我意识，而自我意识的觉醒，标志着一个人开始慢慢成年。

我们经常说，青年人比较叛逆，尤其是学生的叛逆并不是一个普遍现象。其实叛逆之心很多人都会有，但真正实行叛逆行动的人只有极少数。

一个人愿意把他的叛逆展现出来，这个行为本身就已经足够反映了他的勇气。现在的舆论夸大了青年人叛逆的现象，反而忽略了传统家庭环境下，父母对孩子、老师对学生、社会对青年全方位三百六十度的围剿。

在这种环境下，年轻人很难表现出叛逆。像河北衡水中学这样的高考工厂，学生从早上5点半起床到晚上10点10分睡觉，中间的时间被切割成45个不同主题。有的主题只有4到10分钟时间，全程处于老师和学校的监控之下。这种某种程度上军事化甚至是集中营式的管理，怎么还会有人反抗？一个学生，特别是中学生，在如此的环境下产生了叛逆的想法，他就可能会向往自由，开始产生自由选择，承受自由选择而带来的代价。

我的叛逆或者说自我觉醒是从9岁去武汉学围棋开始的。因为从那时起，我脱离了父母的安排。但这种独立或者叛逆是不彻

底的，因为我虽然离开了父母，但经济上还完全依赖于父母。一直到23岁，我的自由都是痛苦和脆弱的。大多数人都有这样的经历，虽然意识上已经开始叛逆和独立，但由于经济上被掌控，这种叛逆随时可能被扑灭。这个阶段其实是成年的最初阶段，我们要做一个成年人，在这个阶段形成的世界观、价值观会影响我们一生。

大家低估了整个中国教育环境价值体系对于年轻人的压迫。在这个体系里面，绝大多数年轻人都是敢怒不敢言的，他的叛逆和独立不能完全显现出来。但是，如果一个年轻人比较叛逆，也愿意把这种叛逆显现出来，这件事情本身就是他日后卓越的表现。

无论是哪个领域的先行者，所谓成大事，就是要在一个领域中重新制定规则，而不是墨守成规。换句话说，要成为一个行业的领军者，重新去改变行业，需要有敢于冲破规则的勇气和方法，这在大多数遵守规则的人看来，自然是叛逆的。而乖乖女乖乖男没办法创业，因为他们想的是如何服从规则。

成为卓越者本身就需要勇于叛逆的品质，敢于挑战规则，挑战权威，建立新的规则。叛逆本身就是迈向卓越的一个重要门槛。

我以前写过一篇文章叫《北大，给中国留下一点偏激的种子吧》，就是想说明年轻人有一些叛逆偏激是件好事，因为制定规

则的卓越者都是叛逆于既有规则的存在，比如我的老师马云。大家都知道，他学历一般，长得也不算英俊，年轻时候找工作都很困难，到肯德基应聘的25个人，留下了24个，唯独没留下他。他如果顺从应该怎么样？去整容？再努力考个硕士？那或许是一种选择，但他却选择了叛逆。他的绝顶聪明和不懈努力，让他成了一个可以制定行业规则的人。这种人才只能领导别人不能被别人领导，所以他就做了当时在大家看来离经叛道的事情——创业。如果看当时他讲话的录像，会觉得这是个传销分子。但坚持到今天，结果怎样，大家都有目共睹。

叛逆，对于一代年轻人来说是天性，如同吃饭睡觉一样；是本能，既无须惶恐，也不需被教授。相反，不会叛逆，才是非常异端的。

和解并不是对过去的背叛

叛逆的人在初期往往会有一个误区，那就是讨厌和解。因为在叛逆者看来，所谓和解，是对他所坚守的价值观的背叛。但和解是非常重要的，因为叛逆是年轻时候的突出表现，而人在年轻的时候，也是能力、资源等等都不尽人意的时候，这时取得阶段性的成果，并巩固阶段性的成果就尤为重要。否则就会鱼死网

破，鸡飞蛋打。

和解的艺术，往往就是取得阶段性成果的艺术。我最爱看的美剧《权力的游戏》有这样一个场景：两个国家发生冲突，大臣劝国王要和解，不要战争，国王不理解，就问他：“对方可是我们的敌人，你怎么居然倡导和解呢？”大臣回答：“我们只和我们的敌人和解。”这话的言下之意就是，我们之所以和对方和解，就是因为我们知道彼此有分歧，如果对方是我们的战友和家人，没有分歧，那何必和解呢？所以和解并非是对原来坚持的价值观的背叛，反而是分歧和叛逆的表现。正因为有分歧，才会叛逆。

因此和解并不是背叛了自己以前坚持的东西，而是巩固了叛逆的阶段性成果。

我在高二的时候很叛逆，不想高考，成绩非常差。当我意识到问题所在以及通过高考可以改变命运的重要性之后，我在整个高三一年都处于和解态势，跳入了应试教育的洪流。对我来说，如果不是因为叛逆精神，我就不可能参加“新概念作文大赛”，还得了一等奖。而另一个层面上，如果没有一定程度的妥协和解，我就不会去参加高考，也就不可能去北大读书。和解与叛逆在不停地互相补充，叛逆是我们制定规则、活出自我的开始，而和解才能巩固成果。

守住底线

叛逆本身已经证明了基本态度，和解是让对方进行让步之后再达成共识。而达成的和解要与自我的坚持是一贯和一致的，不能前后不一，说变就变。假设一个人一直以来追求经济独立和个人独立，就不能在遇到一点点困难时，再向父母索取，这样只会将已经达成的和解破坏，而之后也就丧失了叛逆的资格。

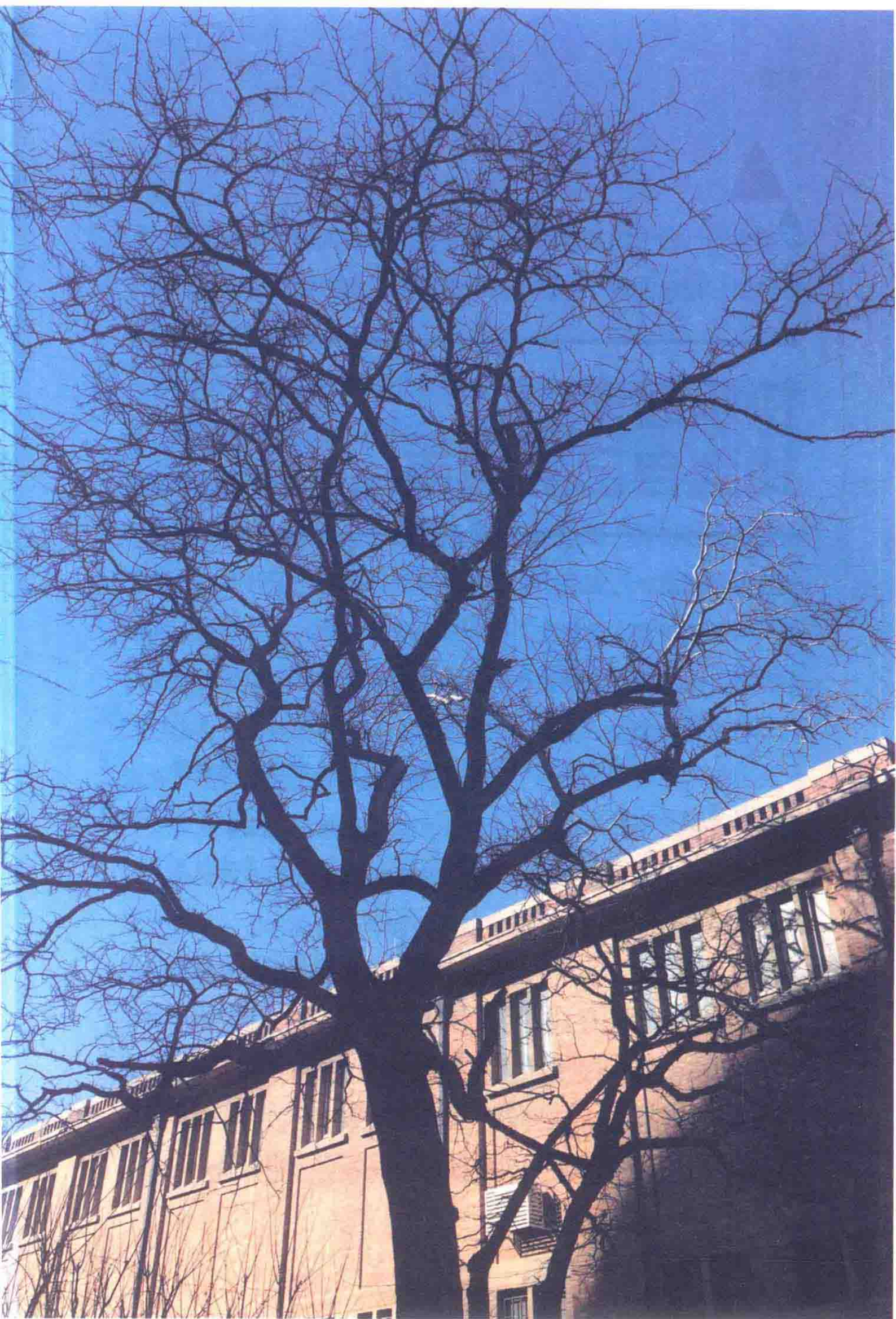
要在策略上选择性地平衡权利和义务。对于博弈中的任何一方来说，都希望获得更大的权利而承担更少的义务，这是自然的思路。追求经济与个人的独立，对于父母来说，好处是孩子经济方面的不断独立，就可以让父母本身尽量少承担，包括抚养孩子以及其他舆论所给予的义务，诸如买房子、找工作等等，如果这样去谈判，父母往往也愿意减少甚至不再对孩子实施控制，最终达成和解。权利和义务本来就是一把双刃剑，利用好这把剑，是达成和解的重要手段。

也要注意和解中的底线。和解不是投降、不是认怂，因为投降和认怂是被打败，任何东西都可以被拿走，坚持的底线、所积累的成果，一次性地被一笔勾销。换句话说，投降和认怂是没有底线的。而和解是有底线的，有步骤控制的。底线是达成和解的前提，是打出条件来的。当然，没有实力地空守底线没有任何意

义，和解的另一个重要前提是具有一定程度的实力，对方认可你的实力，才有和解的可能和条件。

每一次和解，都要思索这次和解的底线是否能够成为下次和解的条件，为下一次的推进铺路。因为人生之路很长，每做成一件事的代价很大，任何事情都不能一蹴而就。要看到整个过程，到某个节点达成和解，这样才有可能一步步完成我们希望的目标。

一个人，如果年轻时不曾叛逆，就不曾拥有青春，但如果随着成长没有学会和解，就无法接近梦想。





快乐起来， 找到自己的城市

田野与树木没有给我一点教益，而城市的人们却赐
给我颇多的教益。

——苏格拉底

某种程度上，我是个身世复杂的人。祖籍是山东青岛，出生在青海西宁，成长在广东惠州。尽管在其中的任何一个地方我都生活得很快乐，但从很小的时候，我就有一种感觉，自己的未来应该属于另外一个地方。这种感觉始终萦绕着我，虽然我不知道她的位置，她的样貌，她的性格，可是我知道，我终究会走向她。

对于一个年轻人来说，没有什么应该是被固定的。一个年轻人的一切都应当被重新选择，包括他的城市、他的母语、他的身份与前途、他深爱的一切。

2007年2月，我拿到了第九届“新概念作文大赛”的复赛资格，到上海参加复赛。当第一次看到外滩的时候，17岁的我被眼前洋溢着文艺复兴气质的“东方华尔街”深深震撼了。

这地标传递的价值主张与百年文化的底蕴，与当时我接受的千篇一律的普通中国四线城市的审美大相径庭，对我的冲击是剧烈的、粉碎式的。眼望着华灯璀璨的汇丰银行、怡和洋行、外滩华尔道夫酒店和混杂着英国古典式与希腊式的外滩夜景，我暗暗下定决心：这样的城市才是我的城市，我这一生注定属于这样的地方，我的一生注定不会平庸。

17岁拿到了“新概念作文大赛”一等奖，我便下决心开始努力，一年时间完成了从“三本”成绩到北大高分的逆袭，真的成为北大的一员。整整一年时间，除了我自己，没人知道我经历了什么，别人的不解、嘲笑，自己的迷茫、灰心，考好时的喜悦，考差时的绝望，还好，我都挺了过来。考上北大再来北京，心态是不同的。那个时候北京之于我，是我的城市，我拥有它。

这一刻开始，我逐渐明白了我认同北京的原因。北京是我人生第一次拥有了主观的选择能力后选定的城市，如同少年时代的

我选择了北大作为自己度过4年重要时光的地方。

北京就是我的精神家园。这与我对青海、山东、惠州的认同不一样，青海是我出生的地方，山东是我的祖籍，惠州是我生长的地方，但这些地方都不是我的选择。

而北京才是第一个我主动选择的都市，为此我冒了险，付出了代价，拼了命。这种感觉就像青海、山东、惠州都是我的家乡，是我的母亲；而北京，则像是我的妻子，是我生命中拥有自由选择后的第一个女人。

于是，我来了，看到一切，征服一切。

当火车缓缓驶入北京，我看到车轨两边一排排典型的防护林，我心里冒出一个声音——北京，我来了。这个城市被层层包裹着，而我撕开了一个口子，将要逐渐融入它，成为这里的一部分。我突然意识到，这个城市也许会因我而不同。虽然那时候我只是个家境普通的小镇青年，但是我来到了北大，这里浓缩了中国最好的资源，我开始有希望去看到更多、学到更多、得到更多，甚至改变更多。

对于一个人来说，是否成年并非是身份证上的一个日期就能够证明的。传统观念里，好像只要过了某个时间点，比如18岁、30岁，人就会自动由未成年进阶到成年，这当然是不合逻辑的。

人的变化是主动和主观的，并非会随着时间自然发生。一个人的成年不在于年龄有多大，而在于第一次做出主观的选择，并愿意承受这个选择所带来的代价。人要学会主动选择并承担责任，即使失败了，也是高贵的。

在我从小到大的同学里，很多人的学校、单位、婚姻都是父母决定的，甚至要不要孩子，什么时候要孩子，孩子上哪个幼儿园都由父母决定。前段时间，我的一个高中同学给我打电话，说他活得很痛苦。学生时代我们一起读书，高中以后，我来到北大，他留在了惠州。从上惠州的大学、考取公务员到最后跟不喜欢的女孩子结婚，这一切都由父母决定，他不怎么情愿却也无能为力。电话那头的他声音很疲惫，透着无奈。在我看来，虽然已经27岁了，但他仍然是个孩子。他从没有自己选择过、决定过。当决定留在惠州的那一刻开始，他就注定了受制于人。

17岁的时候，当我决定考取北大，不在意旁人的误解、嘲弄，甘愿开始地狱式的复习备考，所有的委屈和压力都只能由我自己承受的时候，我真正完成了自己的成人礼。

主动选择，甘愿承受，未来才会属于自己。

北京这座城市究竟带给我什么呢？这个问题复杂而又简单。

只有来到北京，才能上北大，虽然这是一句废话，但至少说

明一个道理，是这个城市，孕育了北大。所以，我首先要来到这个属于我的城市，故事才会继续。

在这里，我见到了更多优秀而又努力的人，如果不是他们，我不会逼迫自己更加努力，以年级第一的成绩毕业；如果不在北大，我也没有机会见到像钱理群教授这样的大家，真的面对面地跟他交流我自己的思考、感悟和困惑，更没有机会在他的鼓励之下深刻地领会到“史外无学”的真谛，进而从中文系转到历史系，以历史的视野和观点指导自己的创业和人生。

我知道，大城市才是属于我的城市，只有去那里，我才会真正快乐。所以我决定狂修学分，提前一年毕业去美国，去见识更广阔的世界，更瑰丽的风景，让自己更加强大地回到北京。

由于时间仓促，在不到一年的时间里压在我头上的有毕业论文、在《南方周末》的实习、申请学校的个人陈述（Personal Statement）、托福考试、GRE考试这“五座大山”。虽然，自己决定出国时，英语四六级考试成绩也只有四百多分，而我运气“好”到赶上了GRE历史上唯一一次取消考试成绩，不得已又考了一次为避嫌而出的“从难、从严”的GRE考试题目。

有很多人临阵畏缩，脱逃了第二次的GRE考试，还有很多人奉劝我再多复习一年：何必那么冲动，再稳妥些，申请到哈佛大学的概率会高一些。我坚持了自己的选择，虽然最终录取我的不

是哈佛，而是宾夕法尼亚大学。我承认，很多北大人都有一个哈佛梦，我也有。但是因为准备得不充分和客观的意外，我丧失了去哈佛的可能性，我也不甘过、失望过，也不是没有想过推倒重来，因为梦想毕竟在那里。

但是，我都正面“扛”下来了，因为我知道，北京给了我这样的机会，不是让我犹豫、徘徊、止步不前的，我必须抓住这座城市给我的一切，而且只能早，不能晚。早一年去美国，比晚一年去哈佛更重要。一年后，我已经是在美国常春藤盟校读了一年的硕士研究生，而不是一个初到美国的人。

见识不同了，一切都不一样了。

这是北京带给我的，是我亲身经历到的。因为选择了这个城市，一切都改变了，所以我希望每一个如我一样的年轻人都能够走在这样的一条道路上。虽然我知道这并不容易。

有一个听我节目的女孩子，毕业后去了上海，月入10000元左右。但之后因为父母身体状况不好的原因回到了东北，每天工作10小时以上，收入却只有3000元左右。目前父母身体好转，她依然想回到上海，但手头却没有足够的积蓄让她再次回到大城市，她一时间不知所措。

如她一样的年轻人很多，做出决定之前要明确的是：一定要

回到大城市，回到上海。清楚这一点之后，其他的问题都可以得到解决。父母的身体通过医院的治疗和后期的调理，已经好转，那么已经去除了最大的后顾之忧。至于钱的问题，这不难解决，可以先跟好友借一些，也可到专业的金融服务机构借出一部分。她还需要注意日常开源节流，通过合租的方式降低房租，适当降低自己的物质需求，在一个较长的时间内消化可控制的债务。对于年轻人来说，没有什么苦日子是过不了的，就像我当时不仅有“五座大山”的重压，而且一个月生活费不到1000元，依然“扛”了过来。回头去想，那反而是最充实、最有收获的一段时间。更重要的是，这段苦日子，让我重新以一个更强的自我回到了北京，从一个只想着省钱的人，变成既能将就，又能讲究，而且格局和能力都提升了不少的新青年。

北上广意味着机会，回到小城市意味着陷落。不要害怕大城市的压力和竞争，这只会让你变得更强，让你更接近真正的自己。这个女孩子意识到自己不能陷落下去，已经完成了思想上的“成人礼”，我相信再次回到上海的她，将更有能量。

如果说有所谓的“既得利益者”，那么北上广深杭就是既得利益城市。这些大城市是一个巨大的混沌母体，孕育着这个国家最多的机会，释放着这个社会最多的变化，包容着这个时代最多的错误。年轻的时候，我们有冲劲、有动力、有愿望，也许很容

易失败。不过这不重要，自己的城市，就像是自己的妻子一样，她能够理解你的苦衷、不甘和哀怨，她会给你重新来过的机会。苦一些有什么呢？她会陪着你一起往前走。

留在北上广，失败也能从头再来；回到小城市，一切永远就此终结。

在别人的宫殿中锦衣玉食，也索然无味，因为自己的命运由他人掌控，即便拥有一切也可能一朝化为灰烬。而在自己的城市里，苦难只是一时，快乐将会永存。



这是最残酷的时代，只要稍稍懈怠一点，就会前功尽弃
这是最温柔的时代，只要稍稍坚持一下，就会脱颖而出





我为什么从不找一份稳定的工作

2014年初春，从美国留学回国创业的我独自一人带着 Business Plan（商业计划书），挤着地铁去国贸三期见一个投资人。这是我投资人名单上第31个名字，我给名单上的前30个投资人发了BP，但是没一个人愿意见我。于我而言，有人对我的想法感兴趣这已经是一个不小的进步了。

只要在北京早晚高峰挤过地铁，看过早晨8点北京1号线西单站换乘的“丧心病狂”情景，任何一个对生活曾经踌躇满志、意气风发、充满美好幻想的人，都将重新评估这个世界的残酷。

挤着这样的地铁到达国贸，飘进投资人办公室，费尽心机绞

尽脑汁地介绍项目。可才说了不到10分钟，投资人突然向我抛出一个问题：你学历不错，一路读的也是名校，为什么不去找一份稳定的工作呢？

定制的套装，精致的妆容，表面礼貌下掩盖不住傲慢的态度，这一切陌生而又熟悉。

这句话让我意识到投资人根本没有仔细听我的项目陈述，只是本能地不相信我的话，进而想对我进行道德教化。我意识到花费了整个上午的时间来这里完全是一个错误，即使在昏暗的老房里多睡一会儿也不应该来这个金碧辉煌的地方受罪。

再说下去就是丢人了。“别再说一个字，也别辩驳，在成功之前强调自尊没有任何意义。”我对自己说。收拾好材料，道别之后，我默默离开了那栋大厦。

在回来的地铁上，我在想，一份稳定的工作，从来就没成为我的选项，我也从未想过这种可能性。一方面，我就是传说中放荡不羁爱自由的人，另一方面，我与那群喜欢稳定的人气场不合，在稳定态的环境里我就浑身不舒服，活不下去。

我只是想按照自己的意愿活下去而已。

之前我也曾和一群喜欢稳定的人混在一起。大学时，我做过一份翻译的兼职，工作内容很简单，就是帮出版机构翻译一些学术著作，然后拿到一些非常微薄的报酬，千字几十块钱。

干久这个行当的人，基本生活态度都是非常恶劣的。大量的翻译都用“谷歌翻译”投机取巧，甚至有人图省事用百度自带的翻译，连基本的校对都不做。出版社的要求也很低，很多著作后期的翻译基本惨不忍睹，我甚至见过中文比英文更难读懂的译著。

但是谁在意呢？报酬按字数给钱，翻译得越快、字数越多，便能拿到更多的钱。而且翻译者也不认识他们的读者，绝大多数人的态度就是敷衍过关，加快速度交稿了事，根本不在意出版质量，不在意给读者带来的麻烦、误导、偏差。很少有人理会翻译的职业尊严，理会你在翻译时的纠结痛苦。你渐渐发现译好译坏一个样，完全没有任何差别；也没人理会认真、努力、天赋的价值。一个认真的人待在这个环境里会觉得尴尬，而一个混吃等死、喜欢稳定的人则如同找到了组织。

当时，我埋头翻译。听到《欢乐颂》里提到过的这类职场老油条们的讨论，他们成天讨论的梦想就是何时能够混入一个更稳定、对工作质量要求更低、对行业尊严更不在乎的行业；他们成天想得最多的事情就是如何能在此基础上，再偷一点工再减一点料再轻松一点，没有最懒，只有更懒；他们成天最大的爱好就是打击那些认为自己能够改变什么、能够有所作为、能够认真对待工作的新人。

这群人在我很年轻的时候，就告诉了我“稳定”的定义。

“稳定”就是对工作面如死灰，端水泡茶看报，燃烧的热血已成灰烬，干好干坏无所谓，任何心动都像一场尴尬的玩笑。“稳定”就是较真努力的人显得像傻×，而得过且过敷衍了事的人仿佛像提前洞悉真理的先知。“稳定”就是这个世界不再需要你，任何一个人都能替代你，你没有任何价值，却能够好吃懒做地逃脱惩罚。

如果说，这适合养老，我觉得这是对老年人的一场侮辱。

如果说，这适合女性，我觉得这是对女性的一场侮辱。

如果说，这适合我，不如把我直接推进医院的停尸间。

很快我就辞去了这份兼职，开始了我颠沛流离、前路迷茫、缺乏稳定、缺乏安逸的自虐生活。

但是我感觉，太爽了。

我执意要提前从北大毕业，一年时间内把两年课程全部修完，写了两篇毕业论文，把GRE托福全都考了，写了PS（Personal Statement），把毕业论文翻译成英文当成Writing Sample（写作范例），申请了美国的学校，拿到了录取通知书，到台北清华大学待了三个月，然后搭着飞机去了美国。

其实这过程中我几次难过得想放弃，中途GRE破天荒历史上第一次取消所有考生成绩时，走投无路的我差点就立刻放弃。

当复习英语考试期间还穿插着高强度的必修课与毕业论文，一天即便学习20个小时都无法做完所有事情时，我几次压力大得想认怂延期毕业。

当第一次托福考试成绩低得吓死人，毕业论文初稿被导师打回来重写，课程考试复习感觉像在听天书的时候，我极度怀疑自己是不是作死过了头。

但是我最终撑了下来，支撑我的唯一信念，就是我再也不要回到那个混吃等死、无所事事的环境里了。

我大学开始创业，拉着为了理想可以不发工资的30多人小团队拍了两年视频，幸好我的这次尝试算是成功，视频点击量突破了一千万，粉丝突破了十万人。

那一次创业也艰难得让我几度试图放弃，因为根本赚不到任何钱，我也没法向团队的30多个人交代。唯一支撑我的是一个非常模糊的信念：如果折腾下去，肯定会有好的出路吧！

我研究生时期开始学习投资，通过投资特斯拉、比特币，赚到了第一桶金，从此踏上一条创业的不归路。

说实话，当我刚刚了解特斯拉、比特币时，在这些全新的概念面前我全是懵的，但我不得不拼尽全力去了解它们。因为我知道这些焦虑、痛苦、难过象征着成长，象征着进步。投资期间特斯拉股票、比特币几次大跌，差点让我倾家荡产，从此我也知道

我们要逆风飞翔
因为我们每片羽翼上
都沾满了自由的光辉



无论多有信心的投资，杠杆也不宜太深。

终于，我迈出了自己终极作死的最后一步——回国创业。现在，我回国传播了“价值网络”的概念，这个概念在2016年变成了更好玩的区块链。我有了一个千万用户的语音直播平台——“陪我”APP，有一个数万人喜爱并付费的“喜马拉雅”专栏节目——《财富自由革命之路》。

但我从来都没有忘记过，我们公司账上现金耗尽我不得不倒贴400万来拯救公司的生死存亡；也没有忘记过，正如文章开头，我被无数奇葩投资人劝退的经历；更没有忘记过，我是从一个个崩溃的夜晚、一个个生死存亡的时刻熬过来的。

只是这一次，无论是多困难的时刻，我都没有再想过放弃。

因为我知道创业、冒险、竞争，这都是我自己做出的选择，我从来都没有想过再找一份稳定的工作。因此痛苦、煎熬、焦虑就是我的宿命，因此而获得进步、成长、飞跃，也是我应得的。

因为我知道，真正的稳定是不存在的，即便是美国标普500指数显示的全世界最优秀的公司，50年都要换掉90%。我有信心让自己50年内不断挑战自我变得更优秀，却不相信一个企业能在50年中，比我更能抗拒风险。20世纪90年代下岗潮起之时，成为时代牺牲品的，都是那些企图躲避于企业羽翼之下的“明白

人”。我知道，除了你自己，没有人能掌握你的命运。

有些鸟儿是注定不会被关在牢笼里的，因为它的每片羽翼上都沾满了自由的光辉。

是的，我宁愿选择死于自由觅食的荒野，也不愿苟活于鸟笼的安逸。

这就是我的选择。



与这个世界的 父母谈谈

在创业公司，加班是很正常的现象。工作之余，我们也会在夜深人静的时候谈点人生理想。

一次加班到后半夜，一个同龄的同事问我：“宇晨，父母对我的生活干涉很厉害，我现在喜欢一个女孩子，但是父母觉得她身高太矮了，以后对后代不好，不让我们结婚，我该怎么办？如何才能获得独立？”

我的答案很干脆——独立从来都无须获得，而是一种既定事实，人人生而独立。

对这个同事来说，如果不依赖父母金钱输血，自己经济独

立，独自一人居住，那么独立本身就是既定事实，无须获得。在这个时代，实现经济独立是前所未有的容易。自己的收入很快就会超过你的父母，再过5年到10年，财产就能超过父母一辈子的积蓄。这是一场完全不对称的战争，没有必要打，他们会妥协的。

父母与子女之间不存在兜底关系

有一句形容男女关系的话，叫作“无爱，无伤害”。我们身边经常出现父母和子女之间以“爱”的名义相互伤害得死去活来的例子，其本质就是兜底关系。

兜底是什么？就是无论一个人烂到什么程度，作为他的父母或者子女，都照单全收。

子女不应当给父母兜底，父母也不应当给子女提供兜底。往往在我们生活中，由于父母与子女之间出现了兜底的暗示，但最后却无法兜底，对方无法接受随之而来的巨大落差，最终只会酿成无可挽回的悲剧。

之前有个新闻，哈尔滨的一个小伙子准备结婚，父母凑钱给他买婚房，但是小伙子觉得房子面积太小，出了售楼处的大门就开始跟父母吵架，进而殴打自己的父母，最后居然是旁边围观的群众实在看不下去了，把这个小伙子打了一顿，报了警。而他的

父母即使挨了打，也没想过要报警。

想来也是父母给了这个小伙子购买大婚房的期望，最后因为各种各样的原因落空了。所以兜底不成带来的巨大落差导致了关系的撕裂，甚至导致亲人之间的肉体伤害。

我不会选择为孩子兜底，也不会因为我是他的父亲而去掌控他。我现在27岁，未来10年很可能会有自己的孩子，对我来说，抚养他是我的义务，因为他并没有选择来到这个世界，是我把他强行带到这多灾多难的人世间，所以我必须抚养他长大成人。但要注意的是，我不会以抚养他成人为由要挟他，甚至去控制他的人生。因为他也是一个独立的个体。我是我，他是他，我抚养他是我的义务，但他并没有义务只能顺着我，只能任由我的摆布。

人就是人，不是挂线的木偶。

承担是选择的另一个含义

好的父母将子女视为一个平等的人来对待。没有一般意义上传统中国家长的傲慢。在我很小的时候，父母就把我当成一个自我的个体来对待，对他们来说，我的意见很重要。

9岁的时候，我看《家庭》杂志的专访里写了天才围棋少年常昊的故事，我觉得学围棋很拉风，就告诉了父母。妈妈听到就

当真了，给杂志社打电话询问这家位于武汉的围棋学校。得知“棋圣”聂卫平是名誉校长，再次征询我的意见后，便送我去了那所学校。

我的父母很少给我设限、指导我的人生，而是支持我去付出代价，并且为此承受。

9岁的我，来到完全陌生的武汉时，就注定了我一生的冒险。即便在夏天热得头晕，冬天没有暖气瑟瑟发抖；即便我不适应食堂里的饭菜，一天也吃不了一顿；即便在教练训斥后我无人诉说，只能蒙在被子里偷偷哭一夜；即便我羡慕其他孩子有家长来送食物，而我却只能孤零零地看着校门；即便我真的想念父母……但我的父母依然告诉我：你是一个独立的人，我们可以像朋友一样帮助你，倾听你的意见，但当你做出了选择，即使今天回来哭鼻子了，那也没有办法。

既然选择了，就要认，这是我从父母那里学到的。这也让我在人生的各个分岔路口的选择中，能够从不后悔。

当然，父母和子女的关系不是单向度的。对于孩子来说，有义务帮助父母建立安全网，核心就是帮他们完成一定程度的商业保险，这样能帮他们安排好年老之后的生活。即便帮父母去买保险，也应该是子女通过自己的知识和经验提供建议，父母付账，然后子女完成法律规定的赡养义务，不要提供超义务的保护。这

样才能让双方都独立自在。

选择不仅仅意味着当时的决定，更意味着之后的所有事情都要承担，承担是选择的另一个含义。

没有人需要为孩子“兜底”

有好的，就有坏的。在我看来，一个坏的父母与子女关系的处理方式是：孩子对父母的抚养质量有非常多的期待与要求，要求父母买房子、买车子、找工作，甚至找另一半。但绝大多数情况下，过多的期望和想法终究只会害了自己，并没有益处。

在我17岁下决心考北大的时候，当时就有一个关系不错、成绩也差不多的同学劝我说：“你不用那么努力，我爸爸跟某某‘二本’大学的校领导认识，只要咱们考到‘三本’的分数线就能上那个大学了。你也别努力了，到时候咱们一起报，肯定能上，我替你跟我爸说。”

于是，高考前的时光他过得很轻松。当我每天早晨做英语、数学题目的时候，他在睡觉；当我在深夜读历史、背文章的时候，他在打游戏；当我周末给自己模拟考试的时候，他在郊游。最后的结果是，我逆袭上了北大，他却连“三本”线都没达到，只能上一个专科学校。后来我来了北京，人生就此别过，我们的

人生轨迹大不相同。

这不仅是像我这样出生在普通家庭，没法拼爹的孩子才有的问题，即便是可以拼爹的人，也是如此。

因为创业的关系，我也认识了不少富二代。跟大多数人想象的不同，很多富二代完全不是专横跋扈、趾高气扬的姿态，反倒是很低调、很内敛，甚至有些闷。因为他们从小就被严密地保护起来，几乎所有的人生路径完全被控制，所以他们普遍显得沉稳、有教养，却缺乏冲劲和冒险精神。他们早就习惯了萧规曹随父母的路线，却没能有独立承担风雨的能力。就像是最近热播的金星主持的《中国式相亲》里面的那种中国式孩子一样，他们什么都想寻求父母的帮助和意见，殊不知在血雨腥风的创业江湖中，根本不会有人因为你的父亲是“福布斯排行榜”上前100名的富豪就手下留情。其中一个富二代几乎与我同时开始互联网创业，到目前亏了三四千万，把老爹给的钱赔得血本无归。他时常跟我诉说自己的无奈和无力。

尽管这些富二代朋友的父母本身都是非常成功的企业家，但父辈的优秀和孩子的优秀没有任何关系。他们全方位地为孩子“好”，帮他们兜底的结果就是：自己的小孩创业不仅无法成功，甚至都无法生存下来。他们尚且如此，绝大多数普通人又怎么能指望父母就能让你成功呢？所以成功这件事终究是要

靠自己的。

我节目的听众里有个1992年出生的小姑娘，因为单亲家庭的缘故，很听母亲的话。本来在北京待了两年，后来因为母亲觉得大连离家近，就回了大连。因为母亲觉得男生A对她好，男生B家里穷，就不同意她和男生B在一起。最后她母亲给她付了房子的首付，她一切都按照母亲的意愿去做了。

当父母规划好子女的路线，子女就成了木偶，在路线中翩翩起舞。可失去了灵魂的舞蹈，这样的舞姿即便再曼妙，又有什么意义呢？

一个人想真真正正地按照自己的想法并取得父母的同意去实现自己的人生，首先就要与父母在地理位置上拉开距离。完全跟父母住在一块儿或者跟父母待在一个城市，就非常容易被干涉。所以对于这个女孩子来说，第一步就是在做好一定程度的积累之后，离开大连，回到北京。适度远离自己的母亲，再去选择自己的职业和爱人，遵循自己内心的想法。

父母与子女的关系，本质只是人与人感情的一种。既然是人的感情，那么就有好有坏。我们不仅不可能跟每个人的关系都很好，而且还可能有很多敌人。所以孩子可以和父母关系非常好，铁得像哥们儿，也可能跟父母关系非常不好，这都是再正常不过

的事情，千万不要对此有任何程度的心理负担。所以也没有必要在与父母关系本身就很差的情况下，因为邻里、社会舆论等等因素强行和解。如果与父母早已行同路人，甚至势同水火，但还是希望社会舆论能够给你戴上一顶“孝子”的帽子的话，到头来只会催生出更多的琐事。特别是在经济方面，未来为了维持这顶“帽子”不要掉下来，只好不断地花冤枉钱。

父母与子女本就是独立的个体，只是恰好有了血缘的连接。茫茫人海之中，能够有这样亲密的关系，双方都应该视彼此为最佳礼物。保持合适的距离，用沟通替代控制，以原则取代要挟，这礼物才不会沦为独占式的“赃物”，才能体现出它应有的价值。

我有一个梦想，父母和孩子之间没有控制、没有指示，他们将能一起工作、一起讨论、一起欢笑、一起辩论、一起维护对方、一起理解对方。因为我们知道，生而为人，我们都是独立和自由的个体。

一个有梦想的人

带着刺也能成功

更能带着所有人一起精彩







“三观”碎了怎么办

有一次，一个刚毕业的大学生来我的公司应聘，没有被录取。这哥们儿不服气，想直接跟我聊聊，工作人员跟我说明了情况之后，我同意了。

不录取他的原因很简单，虽然他有着非常不错的学历背景，但是没有我们需要的员工所拥有的工作经验。在不确定他是否能胜任工作的前提下，我们只给他开出了业界毕业生的平均薪水，计划在工作中逐渐调整。这样的薪资对于他来说，无法接受。他问我：“宇晨，你也是北大、宾大毕业的，应该知道像有咱们

这种学历的人应该有的价码是怎样的吧？这种薪资让我‘三观尽碎’，老实说，有些对我不尊重啊。”

我哭笑不得。

“三观”碎裂是学生思维的必然结果

创业越久，我有个想法就越明确——年轻人在学校的时间可以适度缩短。

在我看来，从小学到初中到高中到大学，一共16年的学校生涯，其实可以压缩几年时间。节省下来的这几年，可以让学生早日踏入社会。只有进入社会，一个人才能真正体会到竞争的复杂状态。对于那位来应聘的名校毕业生来说，他20多年的时间都是在学校里完成的，这样的状态就是单一竞争。换言之，所有的竞争都是考试分数的竞争。考试分数高，你在竞争中处于优势；考试分数低，你就可能被淘汰。学校里只有这一个衡量维度，况且这是个不完整的衡量维度。

这种衡量维度和方法完全忽略了人生是一个复杂的多维度的竞争，以至于当学生离开学校，他就会非常不适应，会产生疑问，为什么到了社会上就不考察分数高低了？

原因很简单，学校的考试分数其实考察的是死记硬背的能

力、短暂理解的能力以及自控力。社会不一样，社会还会考察一个人的想象力、情商、交际能力、工作态度等等，方方面面的能力和特质都会纳入考量。

这种考察很多时候我们会觉得不公平，但却是事实存在和必须面对的。有很多人看到其他人拼爹，觉得这也太不公平了，心里愤愤不已。实际上，父母和家境的确也是竞争中的一个维度和方面。如果你的爹妈不够强，没法铺好路，这也很正常，爹不够强，其他地方你努力做到比人家强就可以了。

为什么会“三观”碎裂呢？

很简单，在名校读书，尤其是北大、清华这样一流院校的毕业生，当踏入社会开始新的人生时，很多人还习惯性地认为只有衡量分数才是公平的。在他们眼中，拼爹、拼颜值、拼交际能力、拼情商、拼吃苦程度，都是不公平的。在他们眼中这社会需要一个考试，比分数才是公平的。

现实社会有些像“足球经理”游戏当中的球员能力值表格，一个球员考察的维度涉及过人、速度、长传这些技术特质，也会涉及领导力、侵略性等心理数值，还会与体格、平衡感等身体素质相关，是非常综合且复杂的。真正的社会不是游戏，社会比游戏复杂得多。

让旧三观“碎碎平安”

我在北大读书四年，美国读书两年，踏入社会的时候已经很晚了，但是与那些在北大一直读到博士的同学们相比，踏入社会的时间还是早一点。22岁的我正式进入社会，如今27岁，读北大博士生的同学可能刚刚毕业。5年的打拼，有着先发优势，我现在已经得到了很多经验、教训和成果，他们还没有体会。但是这种经验体会他们一定是要经历的、躲不掉的，之前我在回答记者提问的时候，就反复强调：越早创业，越容易成功。

真正进入社会，大家衡量一个人的标准是什么？肯定不会是上过学、有过好学历或者寒窗苦读，因为个人的寒窗苦读，是不会为他人带来任何收益的。社会的衡量标准很多，归根结底一点，那就是你有没有为他人、为社会做出贡献。他人和社会对此的回应，就是给你付费付款，如果你做的这些东西不能让他们给你付费，那很有可能就是没有价值的。

一个人的读书经历并不代表你对社会有任何程度的贡献。读书只是个人的爱好或选择，你读了书，很开心，仅此而已。读书跟社会要给你的待遇和地位是没有关系的。社会地位的提
高、做的事情意义被认可，终归体现在你对于社会产生的价值。比如，一个人读书读得好，同时可以帮别的人更好地读

书，满足了他人的需求，这就是有价值的，就可以赚钱；或者实现学术成果，这些学术成果应用到人类具体的实例中，对学术进步起到了推动作用或者对这个行业发展起到推动作用，这是有价值的。这样的话你就能受到认可，待遇也能提高，社会地位也能得到相应的提升。

回想起来，即便在北大，中国最好的大学，学校的课程设置、教学内容，与整个社会的需求也是严重脱节的。当时我花了大量时间在所谓的学术上，查资料、写文章、改稿子，很多是无用功。当然，很多人会说，这些锻炼了智商、学术思维、理解能力等，但实际上，进入社会创业，参加实习，反而更能够提升相应的能力。在北大的学习生涯中，我花了90%的时间在学术上，但可能还不如我自己在北大批评一些客观存在的问题对社会做出的贡献大。

唯有及早地进入社会，才能够对如何应对真正的竞争，以及如何创造真正的价值产生认知。

尽早进入社会还有一个好处，可以显著改善学生的经济状况，尽快缓解经济上的窘迫状态。我在北大读书的4年，一个月只有1000块钱的生活费，放到现在简直难以想象。同学们去一个稍微靠谱一点的互联网公司实习，例如我的公司里，日薪都至少100元，这样一个月下来，生活费就超过2000元。经济情况的好转，会让一个学生更为从容地思考接下来的道路和人生，更好地提升自己的能

力，而不是长久待在学校里，用一套学生的思维麻痹自己。

我在北大中文系的很多同学，本科4年之后还要读3年硕士，读完3年硕士之后还要读4年博士。一切顺利的情况下，进入社会都差不多30岁了。而如果选择在20岁进入社会，到30岁时，拥有10年的工作经历，已然是职场中的老江湖，对于一个行业已经有了相当深入的理解和广泛的积累。我们知道，在职场中，3到5年工作经验，就已经加分很多，收入状况也非常可观了。而且，20岁出头的年纪，毕业1到3年，人在整个职场中的成长是非常迅速的。20岁到30岁，是人生精力最为旺盛、学习能力最强、最有可能提升的10年，如果这10年没有用在社会中学习提高，相反依然认为分数才是一切的话，那么就浪费了最宝贵的10年。而人生，并没有几个10年是可以用来挥霍的。

让价值现在就实现

旧的“三观”已经被击碎了，那么如何建立新的、正确的“三观”呢？

一方面，还是要实现个人独立，尽量把成功的变量压缩到自己能控制的领域，正如王思聪所做的一样。

很多人会认为王思聪之所以成功是因为他的父亲——中国首

富王健林先生。大家有没有想过，这个观点也许是错的。

王思聪创业早期，由于他的父亲给予了较多的启动资金，可以说90%是因为家庭的因素，也就是拼爹的结果。但是时至今日，我们必须看到，如今王思聪在文化娱乐领域，特别是互联网文化娱乐领域的发展，受他父亲的影响已经越来越少。熟悉互联网的人都知道，万达集团的互联网化程度很低，之前的几次尝试都以失败告终，反倒是王思聪凭借自己敏锐的嗅觉和很强的执行力，在互联网娱乐领域闯出了不小的名堂，甚至在某种程度上，形成了对万达的反哺。包括我自己在内绝大多数年轻人都没有拼爹的资本，但王思聪独立发展的经历可以给我们很大的启发：把命运掌握在自己手中，才能够独立面对社会的复杂竞争。在竞争中学习竞争，在战争中学习战争，在前进中树立新的观念。

另一方面，我们需要知道哪些东西对这个社会来说是有价值的，然后去做这些事情，而不要去做大量的无用功。这里需要明确的是，我并不是鼓励“读书无用”，搞“反智主义”那一套，而是希望新一代年轻人不要因为满足他人对自己的期待，为了随大流而拼命在学校中按照分数的单一竞争要求挤破脑袋。社会上出现很多人，包括我公司的一些员工，工作了一段时间，才真正发现了对哪个方面有需求，自己在哪个方面需要提升，然后再回到学校读书，这是正确的做法。

我自己在北大、宾夕法尼亚大学其实做了很多无用功。2013年回国之后到现在，已经是毕业的第4年了，我也有了更多的思考，清楚了自己需要优化和提高了的方面，所以我决定继续读书。在马云创办的湖畔大学，学习互联网战略的制定；在长江商学院，学习传统企业家们经营企业的经验；在吴声老师的新物种学院，学习社群聚集和推广；在“联想之星”，学习其他青年互联网创业者的思维。在这个过程中，我不仅被启发有了新战略新思维，更结识了很多良师益友。

在快速发展的移动互联网时代，终生学习更是每一个人的必修课。但是蒙头读书、蒙头学习是糟糕的方式。没有目的、没有方向，就很难产生价值。然而通过在社会中、在现实中逐渐认识到问题，认识到需要提升的方面，才会更好地指导自己继续学习，最终才可能学有所成。

“三观”碎了，并没有什么值得恐惧的，因为随着时间推移，错误的东西总会被击碎，可怕的是不承认错误，不愿意承担错误的代价，不愿意寻找真实，甚至用错误麻痹自己，还劝服自己走的是自己的道路。

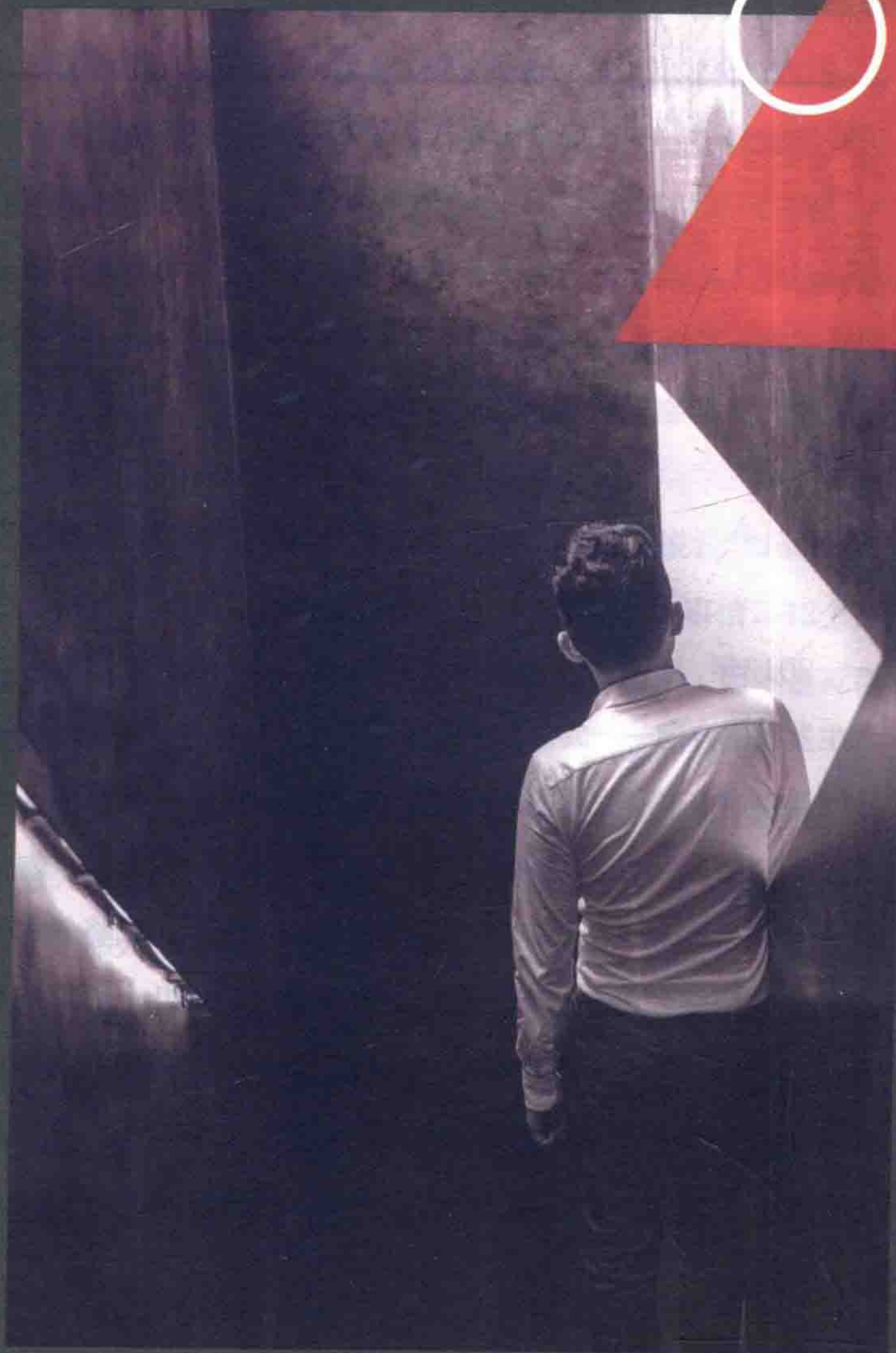
“三观”碎了，收拾心情，尽快踏上前路，有更多更新更好的事物等着你，这也是一种“碎碎平安”。

PART 2

做从未来看 正确的事

青春是这个时代的最大既得利益者
为自己体面而自由地活着
才是青春最有意义的方向







心里有火光， 就愿意向上

2013年，在实现了自己的财富自由之后，我终于找到了自己的人生发展的方向——成为一个终身创业者。

当时身在美国的我放弃了考入法学院、毕业后在美国工作的想法，转而开始寻找创业机会。那时对比特币和以比特币为代表的电子货币浪潮、区块链技术趋势很着迷，所以，我将创业的方向锁定区块链和电子货币。恰巧一起玩比特币的几个朋友劝我去新成立的Ripple试试，因为Ripple在原有比特币的基础上，做出了很多电子货币和区块链商用的创新。在他们的建议下，我跨越整个美国，从费城来到旧金山的湾区，成为了Ripple最早期的员工

之一。

不得不说，上班第一天，我就被深深震撼，或者说惊吓到了。因为我们的CEO——Chris Larsen 说，要做就做全球市场。

这么大的事情，想必得拿出不少钱才能干吧？毕竟我们公司在加州旧金山湾区，这个地方光租金我一个月就要付2500美金。

我去问了CEO，CEO告诉我还真不是，我们总共从Google拿了450万美金，仔细算了一下，以我们公司的烧钱速度，在加州这个寸土寸金的地方，即便我们所有员工都坚持领虚拟货币降低成本，一共也就只能坚持12个月。

当我把这个残酷的事实告诉CEO时，他跟我说：“Justin，如果我们这么多有意思的人凑在一起干一些伟大的事情，12个月后，我们公司至少因为干了一件伟大的事情而倒闭，而不是死得庸庸碌碌，无人问津，是不是？”

努力伟大，就像你不想这份事业12个月之后倒闭那样努力。

努力伟大，就像你思考12个月后你的墓志铭上要写些什么。

努力伟大，就像你思考12个月后要给世界留下些什么。

毕竟我是一个老给别人写鸡汤的人，这碗鸡汤我不喝，只能端着，半信半疑。希望能以我靠谱的工作，把公司不靠谱的理想变得靠谱起来。

谁知道更劲爆的事情在后面。

工作了不久，CEO把我叫到办公室，我刚坐下，屁股还没热，CEO就跟我说：“Justin，我们要做全球市场，你不错，最早进公司，也是中国人，我派你去负责中国市场，好不好？”

要知道我们公司当时只有不到20个员工，“天使轮”刚融资完，性命不保前途未卜，难道就要做国际市场了？这不都是那些在纳斯达克敲过钟、在华尔街路过演、和高盛摩根士丹利谈笑风生的人才有资格做的事情吗？

我回头看了一眼我们公司这一群人畜无害、正在埋头写代码、中午都不知道该吃什么的Geek们，他们要是被丢到中国，前三天估计就得饿死一半。要知道，全公司搞商务的就我一个人。

聊下去我才知道CEO的宏图伟业，他已经在澳洲、欧洲、美洲全都找了人，打算大干一场。敢情地球有多大，梦想就有多大，舞台就有多大。

“那办公室在哪儿？”

“自己想办法。”

“那有人跟我回去吗？”

“就你一个人。”

“有多少预算？”

“公司先给你报销一张回中国的机票。”

这简单的对话结束后，我这个没有一兵一卒的大中华区首席

代表就踏上了回国的旅程，踏上了布道价值网络、颠覆全球清算系统之旅。

当时完全是懵的，现在想想，这种单枪匹马的感觉还挺酷。

走出办公室的门，我跟管风险的Greg聊天，他和我谈，这就是美国的硅谷文化，尤其是互联网圈子，永远默认的就是全球化。

美国的互联网圈子，没有所谓的全球化，因为没有一家美国公司建立是为了做美国市场的。任何一家公司，从第一天开始，就是为了做全球的市场。

任何一个美国创业者，从第一天起，就认为这个地球是自己的舞台，中国、印度、南美、欧洲、非洲，这些人口众多的地区从第一天起就是需要去尝试占领的。

这让我感到汗颜，在我眼里，“全球化”都是世界500强、阿里巴巴、腾讯、百度才需要考虑的问题。

实际上，在硅谷待得越久，我越能感受到这种“全球化”长在基因里的感觉。

更贴切的是，伟大的成长就长在基因里。

硅谷不以成败论英雄，但格局低了，绝对不行。

硅谷遍地都是这些心怀世界的公司，且不说那些类似我司的小公司，大公司在还是屌丝的时候，也都是心怀壮志。Google在车库里，Larry Page就要检索全世界的信息；Facebook的

Zuckerberg从一开始就要连接全世界；Uber的创始人Kalanick，更是从一开始就希望能共享全世界的交通工具，向全世界的出租车监管部门宣战。

他们在车库里、地下室里，就希望能改变全世界，就希望干伟大的事情。

确实，干这样牛逼的事情，即便失败了，也挺酷。

要是成功了呢？

在硅谷生活一点都不容易，赋税很重，高达30%—40%，每个月的工资扣掉税后没剩多少；房租生活成本很高，两三千美金是家常便饭，那时从我每个月的薪水中扣掉房租，打Uber都得想半天。很多公司创始人自己掏钱贴好几个月，却始终没有拉来投资，最终顶不住都垮掉了，可是从头再来时，没有人觉得自己有个大梦想是个错误。

全世界人觉得硅谷的人是英雄，是改变世界的英雄，可是我们在硅谷的时候，面对经常性的碰壁失败、无人问津、公司倒闭关门的时候，只觉得自己是一个大傻子。

是的，在生活成本长期压抑下，在无人问津的环境里，在死亡率极高且激烈竞争的商业环境中，这些英雄却能够长久保持改变世界的野心。

这也许就是，平凡生活中的英雄梦想吧。

格局决定了物种生长

人生最重要的是格局，格局就如同一个物种的基因，从最源头决定了物种的生长。

人的伟大和卓越，很多时候已经被格局本身决定。很多人忽略了这一点，觉得格局本身不值钱。在湖畔大学上学期间，马云、史玉柱、柳传志、沈国军还有曾鸣老师都反复跟每一位学员讲过，要深刻理解基因在这个企业中的作用。一个月大的老虎宝宝和一个月大的羊宝宝，都是宝宝，都人畜无害，看起来萌萌的，很弱小，容易死亡。那时候，即便把老虎宝宝和羊宝宝放在一起，他们也可以和睦相处。但老虎日后注定成为老虎，注定是百兽之王，这就是企业格局对于企业的核心影响。

对于投资来说，投资就是投人，企业和创始人的格局有非常大的关系。选择做什么领域，在哪个赛道飞奔，拥有的格局和基因是怎样的，决定了日后最终会成为什么。苍蝇和人的基因染色体很像，可基因就是从第一天起决定你将成为人还是苍蝇的灵魂。

德国哲学家康德曾经说过一句话：勇气是一种美德。很多人经常认为成功的人没什么了不起，不就是敢于冒险吗？我在17岁的时候下定决心考北大，模考时“三本”的成绩，让周围的人都

说我不知天高地厚，可是我敢想敢干，最终成功了。反倒是之前好几个比我分数高300分、更有希望考取北大的同学，最后折戟沉沙。25岁的时候，回国创业仅有1年，我下决心申请马云的湖畔大学，公司在草创阶段、自己年轻无名，不少朋友都认为我自视过高，这样的状况马云校长怎么可能录取我？可是，我敢想，我敢干，最终我成功了，反倒是为数不少创业经验远超过我、公司发展也更优秀的创始人，因为没有尝试，没有好好准备，错过了成为湖畔大学一期学员的机会。

勇气本身就是极大的竞争优势。你敢做，别人不敢做，在这个过程中，你就已经淘汰了很多的人。勇气是格局的重要载体，格局大，胆子就大。

发现格局，培养格局

格局大，勇气大，敢想敢干，并不是乱喊乱叫，格局大的人往往是非常理智的。哥伦布、麦哲伦要征服世界，他们知道自己是有能力有经验的，但同时，他们也做好了随时葬身大海的准备；Ripple敢于从第一天起就树立全球化的愿景，也是因为这个不大的团队中，的确笼络了多位区块链和电子货币领域的专家，从技术实力上是有底气的。格局大的人有的是勇气，

不是莽撞，他们知道自己是谁，自己的实力如何。他们对自己的实力有信心，对自己的事业有信心。

如果一个人本来是一个学厨师的好苗子，从小看到烹饪节目就不走了，看到厨师切墩做菜就两眼放绿光，那么他的格局就应该是成为一个米其林餐厅的大厨，而不是满足于开一个街边的煎饼摊，当然更不是成为一名循规蹈矩的上班族。

一只雄鹰无法成为老虎，因为它有自己翱翔的天空。对于家长来说，如果孩子学习特别好、擅长考试，那就应该带他去看清华、北大；如果孩子喜欢经商，对经济交往感兴趣，那就应该带他去香港维多利亚港，去见识长江集团的大楼。不管是家长对于孩子的教育，还是个人对自己发展的规划，都要挑选最优秀的、最有兴趣的领域。选到合适的路径之后，激励自己或他人把眼界放开，成为这个领域的翘楚。在这个过程中，监督是没用的，只有靠自己，也只能靠自己。

好在格局毕竟不是人的基因，通过后天的努力，格局是可以被培养、被提升、被塑造的。一个人上了高中，进入了大学，是不是就确定格局了？其实远远没有，这时候依然可以进一步提升自己的格局，找到新的机会。

培养格局的最佳方式，就是去看看世界，打开视野。如果你立志从商，就一定要去一次峰会，看一次真人马云，因为看到

最优秀的人就不会再度回到平庸；如果你是个企业家，就应该来听纳斯达克上市公司的董事长的讲座，此时你的潜意识里，自己创业的天然对标就是他们；如果你是研究科学的，就应该听听诺奖得主的课，当你看到他们，就不会甘于回去抄论文，过各种潜规则苟且的生活。当你看到最优秀的人的境界，就不会允许自己这样。

我出生在一个非常普通的家庭，一没钱、二没权，如果说我有些格局的话，也不是骨子里带来的，因为按照我的家庭出身，应该是天然反格局的。但是，我愿意去见识、去体会，幸好我的家人也愿意倾其所有来帮助我。我出生于青海，在惠州读书，9岁去了武汉学围棋，17岁去上海参加“新概念作文大赛”，18岁来北京上学，21岁去了美国，旅行了欧洲。所以，最厉害的人和事我都见过，也敢于叫板。而如果不愿意去见识，只待在自己生活的城市，考个本地大学，毕业当个公务员，靠家里资助买房，迅速娶妻生子，就活在了既定的套路里。就像《三体》里的地球人，不知道外星智慧生物的危害，一个“二向箔”就被打垮了。

尔冬升曾拍过一部电影《我是路人甲》，讲的是横店影视城里群众演员的故事，绝大多数人就是甘心做一个群众演员，等待机会垂青自己。不过有一个人不甘心，他的格局比一般人大，所以他去北京电影学院参加了一个短期培训班，努力成为一个更优

秀的演员。电影不是现实，但在生活中，如果这些人中会诞生一个巨星，毫无疑问就是这个不甘平庸的人。

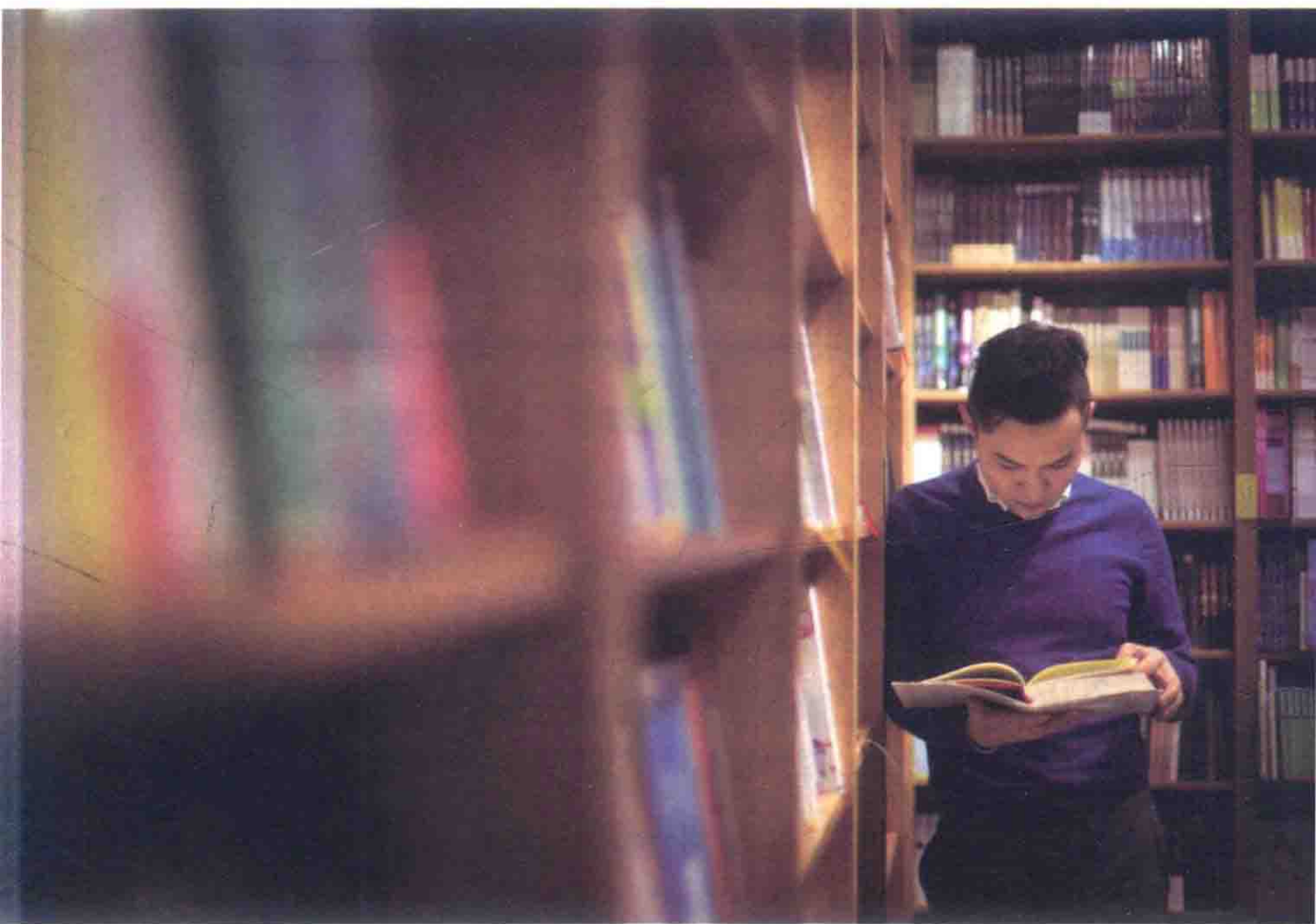
所以，这里所说的成功，并不是指金钱上的成功，而是在自己所在的行业内追求卓越的能力。换句话说，如果有一个商人见识过李嘉诚的企业，就再也不可能只满足于当一个村里的先进企业家；一个记者只要目睹过杨澜专访首相，相信他就会坚定地要做最优秀的媒体人，不会妄自菲薄去堕落。

贫贱不能移，孟子讲的意思是气度要大。就算睡出租屋，也不堕青云志。贫困不是对自己的伤害，妄自菲薄才是。

心里有火光，就愿意向上。



我喜欢这个看起来无情、功利而冷静的世界
因为这个世界真正无差别地承认每个人的激情
承认每个人的创造，承认每个人的梦想





不独立， 没人替你坚强

2007年我进入大学，到今天已经10年了。人生并没有几个10年，这10年尤其珍贵，因为它见证了我的思考和觉醒。

10年中，我入学北大，毕业；去美国读书，归来；入学湖畔大学，毕业；坚持创业，时而乐观，时而低沉，与许多朋友分开又重逢，与许多观念拥抱又决裂，与这个社会冲撞又言和。

这10年中，我渐渐意识到，中国虽然一天天在变得精致，但是大多数像我一样出身平凡的年轻人，困扰他们的问题始终是一样的：如何与自己相处，获得内心的平和？如何与周边人相处，获得世界的和平？

如何与自己相处，如何与他人相处，这是曾经束缚我的问题，也在束缚着同代的年轻人。

与自己相处，获得自己内心的平和

《功夫熊猫》当中最重要的一句话就是“inner peace”，也就是内心平和。如何才能获得内心的平和，本质上需要知道自己是谁，自己在追求什么，并愿意接受、认同、努力。

当遇到问题的时候，首先要想到自己。面对这样的想法，不要惶恐，不要愧疚，因为一人之根本，永远都不会为他人而活，也从不要求他人为我而活。每一个人都是独立的，自己应当为自己负责，自己的选择自己做，自己的道路自己走。一个成年人，不应该要求甚至强迫他人为自己而活，当然，其他人也不可以对我们有同样的要求。

为自己而活，不仅正当，而且神圣。

为自己而活的根本方法是个人奋斗。一些国人对于个人奋斗不够宽容，这出现了很多通过个人奋斗实现财富增长的人们，反而被黑得最惨的奇怪状况。在他们看来，甚至个人奋斗获得成功本身就是原罪。实际上，年轻人应当相信个人奋斗，相信互联网时代给我们提供了足够大的增量空间。我从小镇走出来实现财富

自由，开始创业，就是一个鲜活的例子。

相信靠个人奋斗获得成功、突破阶层板结，是最值得骄傲的事情，是为自己而活的终极要义。

通过赚钱实现经济独立，是为自己而活的唯一途径。经济独立是实现人格自由独立的先决条件。合法赚钱是年轻人应该首要关心的事情，因为合法赚钱本身就在推动着整个社会与国家进步。一家能足够赚钱的企业，才能够提供足够多的就业岗位，创造足够多经济价值。

赚钱的过程中，需要明确这个世界根据你提供的价值而能给予你的回馈，而非你的努力。因为努力本身没有任何意义，个人努力的最终意义是为了呈现你对他人的价值与结果。努力的廉价自我感动不能创造任何价值，不能让世界变得更加美好，只能让自己徒增心理负担，让自己远离赚钱。请对结果负责，才是真正意义上的对自己负责。

读书只是一种个人选择，不意味着赚钱更多、社会地位更高。在市场经济浪潮逐渐汹涌的今天，已经不存在只要寒窗苦读就能改变命运的事情了。读书不应该被赋予改变命运、获得金钱的期待，读书仅仅是一种个人选择。一个人初中数学不及格，与打德州扑克输钱是一个性质，都是漫长人生中一件很小的事情。读书不意味着任何事情，受教育程度高并不代表赚钱多，更不代

表社会地位高。读书是一种很好的爱好，仅此而已。

初入职场，我们应该尽可能推迟买房时间，甚至不买房子。在中国，在一线城市，房价高是正常的，一个国家货币超发的直接后果是房价高企。但是这并不意味着像我一样平凡的年轻人需要把自己的人生绑在高房价的车轮上。承担一套房子的首付和月供，可以轻易摧毁一个年轻人的梦想，并将整个家庭裹挟进来。其实一个爱买房子、乐于供养房子的年轻人的梦想本来就没那么值钱。

未来5年，北上广深杭等一线城市的房子还是一个年回报10%—15%的投资品，但是那个10年增长10倍的黄金时代已经结束了。任何一个选择互联网方向的年轻人，实现自身一年50%的增长都不是难事。推迟买房的年纪，甚至不买房是最好的选择。别给自己增加不必要的负担。

初入职场，在赚钱的过程中尽量减少类似于汽车这样的固定资产投资，选择共享经济。这种固定资产投资成本高，折旧快。互联网已经为我们提供了大量共享经济的可能，付费共享他人固定资产，把专业的事情交给专业的人，能够更大限度提升自身的自由与空间。我们必须知道，在这个时代，除了自己，真的没有什么别的东西更值得投资。

在赚钱的过程中，始终将身体健康置于核心地位，相信现代

医学的力量，相信医生的价值。身体是革命的本钱，拥有好的身体始终是我们不断向前的基础。

初入职场，在赚钱的过程中选对方向，尽量选择互联网私营企业作为工作单位，或者选择“网络主播”“网红”等新兴职业。互联网私营企业是最看重结果的领域，结果导向注定了这里最大程度上地避免了传统企业的弊病：一个人成功与否是拼爹或上级肯定的结果。只有在互联网私营企业，才能保持高度的竞争，而高度的竞争是一个平凡的年轻人，最终依靠自己的价值与能量获得自我提升、实现自我价值的最大动力。另一个层面上，互联网提供了更多的赚钱机会，如果不想固守一份朝九晚五的固定工作，电竞选手、“网络主播”、“网红”、公众号创业，都是互联网带给我们的不错的选择。

勇敢地选择互联网的新兴行业，高额的报酬将是对你的奖赏。

明确了这些内容，一个人将更容易与自己的内心和平相处，获得内心的平和。

与爱人相处，获得新家庭世界的和平

人生的道路面临太多的荆棘和障碍，我们需要有人与自己携

手并进，但处理不好家庭不仅无法让自己走得更稳，反而让两个人都跌落深渊。

与爱人相处前，要明确我们不因任何爱情之外的因素缔结婚姻，这包括社会的舆论、父母的压力、经济的企图。如果实在没有爱的人，不婚也是一种选项。“无后为大”是传统农业社会的伦理，在互联网时代已经瓦解，每一个人都应该是一个自由个体。婚姻自由，其中不仅包括选择伴侣的自由，更包括不结婚的自由。

婚姻是爱情的起点，并不是一种维持生存的方式。由于长久以来的物质匮乏，婚姻在中国人普遍看来是一种面对残酷生活的避难所，而并非爱情的起点。我们见过太多的案例，两人结婚的原因并不是因为相爱，而是因为这样可以分摊花销，在经济上降低成本。那么，我们首先要赚钱，获得经济独立，唯有如此，才可以谈谈真爱。

与爱人相处时，要明确婚姻不应损害任何一方在工作、事业和人格上的自由。结婚是为了让两个人更强大，而不是互相损害。

与爱人相处的婚姻本应美好。

与父母相处，获得旧家庭世界的和平

父母是我们最亲的人，因为他们，我们才能来到这个世界。但也是因为这种关系，很多人在原生家庭中反而承受了很多不能言说的压力和苦恼。只有与父母和平相处，维持旧家庭世界的和平，我们才能全力追寻自我。

与父母相处，要尽量不接受父母的经济帮助，如果仍在接受，要尽早摆脱这种帮助。我们必须明白，任何经济资助都伴随着条件，哪怕来自父母的帮助，也会伴随着控制。即便他们没有这么说，甚至都没有这么想，但我们还是应当清醒地认识这一点，因为天下没有免费的午餐。

一定要独立。

与父母相处，尽早实现个人的独立，其目的是让父母成为自己的朋友，而非保护伞。父母与孩子是一种平等的关系，这种关系决定了我们的成功与独立不应以牺牲父母的幸福与自由为代价，反过来，父母也没有权利要求子女为其而活。

父母的建议，只是他们基于人生经验给孩子的一种参考，而非命令，也绝不意味着正确。我们的父母，生活在工业，甚至农业时代，他们人生的轨迹，与成长于互联网时代的我们有太多的不同，已经丧失了参照意义。我们要相信自己直觉的判

断。在这个时代，因为自己体会过，自己最了解，所以相信自己比相信任何人都可靠。不要盲目相信父母，而是要超过父母，并让他们骄傲。

与父母相处，如果有不满，一定要表达，不要忍气吞声，不要逆来顺受。两代人必然有冲突，这并不需要回避。而与父母从反抗走向和解，是一个与过去传统和解的过程。独立是和解的前提，和解是幸福的先导。不会反抗，就一定会被控制，而不会和解，所有的成果都将失效。

与他人相处，获得外部世界的和平

在成长的道路中，除了爱人和父母，我们更多时候会与陌生人接触、交流、合作。与他人相处，在相处中向前，在协作中提升，是人生向前的重要条件。

首先，我们要相信契约。契约精神是整个文明世界多人互动的根基，无论是事业、感情、家国，对契约的尊重遵守，比金钱、权力更具力量。只有相信契约，才能理性博弈；只有理性博弈，才能透明竞争；而只有透明竞争，个人、集体和社会才能不断向前。

其次，我们要重视自己和自己所处团队的态度，因为这很可

能影响后来人。我们是互联网的第一代原住民，坚持我们的态度与生活方式，本身就是感召他人的过程。我们要对选择新的生活方式充满信心。在互联网现代文明来临的今天，让我们去建立一个美好的新世界，在这里，任何独立的个人与组织都可以根据公开的游戏规则与契约来博弈，透明地追求自身最大化利益，我们在为未来而奋斗。

与自己相处，追求内心的平和；与他人相处，追求世界的和平。

这就是我们期望的更好的世界。

这样的要求，其实并不高。

Opening Hour

Monday - Sunday



AM



PM

**We will open everyday
unless the weather is too bad.**



自由选择， 重新发现自己

创业4年来，我最大的一个体会便是，创业是成年人的游戏。

为什么说是成年人的游戏呢？

就是说，创业可能比任何工作都需要一个人具备成年人的能力。在创业中，没有人会因为你失败了来安慰你，也没有人会因为你成功了来鼓励你。

工作中的困难往往比你想象中的还多得多，你设计好了产品，却无法将它建造成型；有了成型的产品，却无法有效推广；推广出去，却无法做好购买转化；做好了购买转化，却没有办法进行数据分析。

更重要的是，从此之后，你被丢向了市场经济的荒原，从此是死是活，全凭自己的力量。尤其我是从学生时代直接踏入创业门槛的人，对这个现实体会得尤为深刻。

不过想想，在这样的环境下还能生存下来，创业还是件蛮炫酷的事情嘛。

创业时最大的体会便是，这个世界的“幼稚儿”实在太多，“幼稚儿”就是指那一类年龄上已经完全成年，但是始终是婴儿行为模式的人。

有男女朋友吵架心情差就不想来上班，还不许HR扣工资的人。

有每天起早贪黑最后一个才走，虽然工作干得一塌糊涂还要求老板必须涨薪资的人。

有每天必须坐一万五一把的椅子，出差坐飞机必须要头等舱，否则没心情工作的人。

有每天心情不好，宝宝不开心但宝宝不说，老板要把我哄开心了送上奶嘴，才愿意开工的人。

有老板你好像过得比我好，宝宝不开心，老板你有很多钱你为什么不分点给我，宝宝要哭了的人。

而一个真正要在创业上，甚至工作事业上有所作为的人，第

一件事情就是选择成人，真正成为一个成人。

选择成人

怎样才是一个真正的成年人呢？

我认为真正的成年人只有一个标准，就是他能否自由地做出选择，是否明白自由选择代价，并为这个自由的选择愿意承担责任。这是判断一个人、一个群体甚至一个国家成年与否的唯一标准，也是我们判断某个人是否真正具有理性的重要标准。

成年，是与年龄毫无关系的。如果有一个小孩，5岁的时候他就想通了这一点，那么他5岁就算成年了。如果有一个人75岁还没明白这个道理，哪怕他儿孙满堂，也只是一个没有完全成年的“幼稚儿”而已。

因此，每个人最终都会有一个真正成年的时刻，而这个成年时刻，需要每个人从内心深处加以铭记。

我“成年”于1999年。那一年，父母将9岁的我，从广东惠州送到了武汉学习围棋。

在此之前，我的学习和生活都有父母的陪伴。而三年级的一天，我在看《家庭》杂志（确实有点早熟），当期有一个专访，我印象很深，讲的是围棋神童常昊，现在已经是世界冠军

的常昊九段。

我当时知道了常昊的老师是棋圣聂卫平九段，当时的聂卫平在武汉的一家围棋学校担任荣誉校长。

因此我毫不犹豫地向母亲提出，希望到武汉去学习围棋。

我记得当时我妈给我的回答是：“宇晨我支持你到武汉去学习围棋，但是你要想好，你去武汉就要完全脱离父母，一个人生活。你愿意吗？你受得了这个代价吗？”

经过仔细考虑，我最终回答，我愿意。

这时候就要感谢我父母的惊人执行力，他们真的帮我联系好了学校。一切准备妥当之后，给我买好了机票，把我送到机场。一个空姐带着我这个无人陪伴的儿童抵达武汉，学校派了老师来接我，从此我就开始了孤身一人在武汉3年的学习生涯。

第一天到学校，欢声笑语的白天结束后，我一个人躺在床上，瞬间悲从中来，在被窝里哭成狗。现在想想，这对一个9岁的从来没有离开过父母的孩子来说，太正常了。

我边哭边想，这是不是我自己的自由选择呢？答案是确定的，那我就应该勇敢去承受这个选择所带来的一切，无论是新鲜有趣的生活，还是远离父母的孤独无助。我不敢让舍友发现我哭，只好强忍悲痛，裹在被子里啜泣，等哭累了才能慢慢睡着。

这便是我成年的标志，尽管当时我才9岁。但是因为我会自由

选择，知道自由选择代价，同时愿意为自己的选择承担责任，我在9岁那年成了一个真正的成年人。

这种自由选择时刻，对于每个人来说，都是值得一辈子珍藏的，因为这是你被赋予第二次生命的时刻。之前的你可能只是一个普通的生物，而你开始自由选择与承担责任之后，一切都不一样了。

安·兰德在《阿特拉斯耸耸肩》中写到，“人类被称为是理性的生物，但合理性是取决于他的选择。人应该要成为人，他必须重视他的生命的价值，他必须学着承受它，他必须去探索生命的价值观念并实践他的长处，这一切，都应由他选择。”

可见，人真正高贵为人，最重要的便是自由选择，而这也是当代年轻人最稀缺的一种品质。

我见过太多同龄人，过早地放弃了自己自由选择的可能，对于他们来说，初中是父母选的，高中是父母选的，大学和专业是父母选的，做的第一份工作是父母安排的，娶的老婆或嫁的老公也是父母所安排的。

选择的喜悦

无论如何，“发现自我”都是我们必经的一条道路，我在

“喜马拉雅”APP开设的节目《财富自由革命之路》就有一位听众，她在28岁时，找到真正的自己。

她就是我所说的那种年轻人，那种过早放弃了自己选择的人。她的小学是父母选的、中学是父母选的、大学是父母选的、专业是父母选的、第一份工作是父母找的。如果一直这样“乖”下去，老公也会是父母找的。但就是这个乖乖女的形象，她总是隐约感觉有些不对。

她的第一份工作在国有银行，正式编制，朝九晚五，上班就是打卡上网刷淘宝，整天嫌领导没水平。后来，听到父亲有份更好的工作要安排给自己的风声，就认为十拿九稳，正好容忍不了领导，就自认为帅气拉风地提出了辞职。

辞职后，她的父亲大发雷霆，她才知道新工作也不一定是确定的。她原来的工作单位在深圳，家却在海南。父母趁机希望她能回到身边，便彻底帮她把工作和老公都给安排了。

但这时她终于醒悟了，自己原先之所以辞职，就是为了不再受他人的摆布。如果回到海南，那最初的辞职，又有什么意义呢？

为了这一次的自由选择，她破天荒地生平第一次拒绝了父母的安排，而是坚决留在深圳自己找工作。而她父母则一直在等着看她撞南墙的笑话，他们从来不相信自己的女儿能靠自己的努力

找到工作。

在面临失业压力的5个月后，她真的找到了工作，而且是一份令她十分满意的工作。在这期间，她度过了自己的28岁生日。

更神奇的是，她把自己的经历写成了一篇文章，发表在微信公众号平台“简书”上，结果第二天就上了头条，超过3万的阅读量，获得超过1000个赞，收到N多公众号授权邀请和私信留言！

一时间，她感觉自己就是传说中的“网红大V”！

自由选择让她重新发现了自己。

目前，她在深圳蜗居，租了一个属于自己的空间。每天骑电动车上下班，不再每天给家里打三次电话。可是，在她看来，这种感觉太爽了。

这是一个处处闪耀着自由光辉的故事，她像中国的绝大多数女孩一样，从小被父母安排。但与很多人不一样的是，她在28岁的年纪找到了自我。

她选择主宰自己的生活，留在自己喜欢的城市，干自己喜欢的事情。她在互联网中找到了同属自由人的同类，收获了喜悦与幸福。她发自内心地感到，即便在深圳打拼不易，蜗居在合租房中，骑电动车上下班，也要比在父母安排下的锦衣玉食要好得多，这不就是自由的幸福真正的含义吗？

学会拒绝

另一位听众，对于她来说，她真正成年于2016年5月，第一次拒绝了她父亲的无理索要之时，这一年，她35岁。

十多年来，她的父亲都会时不常地向她要钱，理由五花八门，无非是做生意要差旅费、要发工资、要买设备等等，而且每次都很急。她曾无条件地支持父亲，因为她认为这是子女对父母的义务。只要父亲需要钱，她都会马上把钱给他，还曾借朋友的钱给他，然后自己慢慢还，也曾按照奶奶的要求把父亲欠别人的钱亲自送到别人家里并代他赔礼道歉。几乎所有的要求，她都照做了。

随着个人意识的成长，她逐渐意识到家人之间也是有边界的。自己首先是一个独立的人，这是人的根本属性，然后才能承担他的女儿这个角色。对于家人来说，父母都有退休金和医保，在老家好好生活毫无问题，而她买房和还贷也从未向父母要过一分钱。至于父亲做生意，是他自己的选择，结果需要他自己负责。

她终于做出了自由的选择，决定除非父亲有特殊的生活困难需要帮助，她才会伸出援手，而他生意上的事，她不会支持了。

之后父亲问她要钱，在确定了父亲仍然是为了生意向她伸手的时候，虽然有极大的心理负担，任父亲如何不满和施加心理压

力，她都努力顶住了。

她决定坚持原则，一直到今天。

即便父亲多次通过家庭舆论、亲人劝说等方式裹挟她、影响她，母亲也多次要求她妥协听话，她都没有像以前一样乖乖就范。

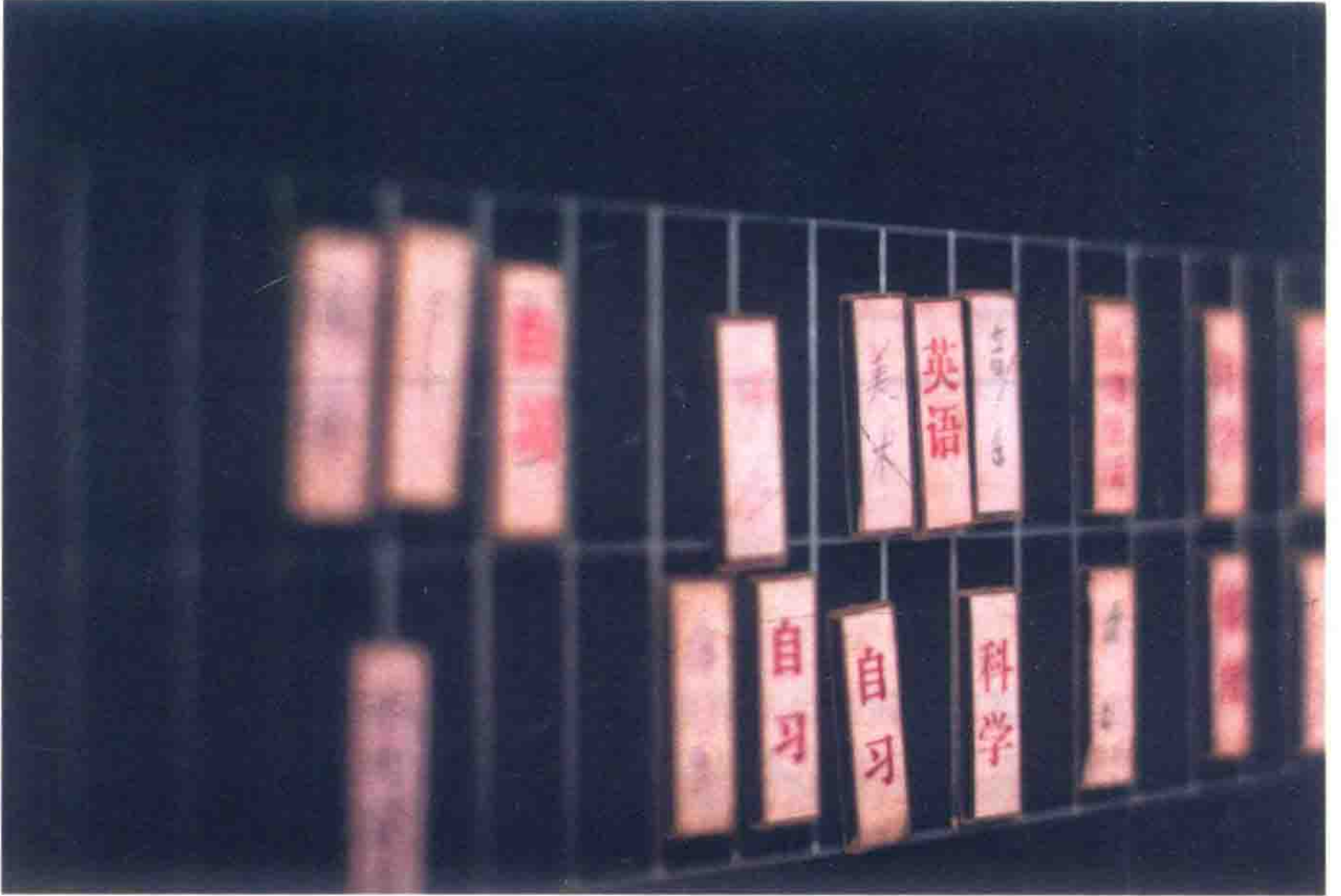
最终，她的内心也取得了充分的平和，渐渐接受了与父母关系出现隔阂的事实，并相信父母的这种心态会随着时间而逐渐转变。

现在，她感觉自己更有内在的力量，更能掌控自己的人生，这就是成长的喜悦。

她的经历完美诠释了自由选择。一个互联网时代的成年人，能够真正领悟她与父母的边界，她自由选择并承担隔阂的那一刻起，便真正发现了自己的价值，发现了自己作为一个人的意义。

真正的快乐，不来自于周边人的认可，不来自于父母的认可，而来自于对自己人生的掌控，对自己成长的喜悦。一切快乐都来自于自身，这份快乐是最伟大、最高贵、最自由的。

我们深知自由选择的艰难、复杂与不易，却依然选择面对艰难，放弃稳定，因为我们深深知道，未经自由选择的幸福，正如未经选择的人生，是不值得过的。



这个世界曾经风雨如晦，昏暗孤独
我们不惜一切将希望灯火点亮



这个时代， 既残酷也温柔

同事失恋了，工作状态很差，我看他难受的样子，专门给他放了一天假，让他缓一缓，忘掉过去，重新投入到工作中。他苦笑着跟我说：“忘记过去，意味着背叛。”原来，我发现即使给他放一天假，对他来说还是没什么用。

时代在剧变，专注于回顾过去，会让一个人背上沉重的历史包袱。即便回头去看，也要想这样做能为你的未来带来什么。好汉不提当年勇，一页翻过去，想清楚接下来要干什么，现在要干什么，才是最重要的。

向前看，做从未来看正确的事，就要不计过往，不要一天到

晚为了过去的历史纠结太多。年轻人不要沉溺于以前的事情，失恋、渣男、渣女……这些无所谓的从前，又有什么关系呢？我们现在要做的就是蒙眼狂奔，不顾一切地向前冲刺。

做从未来看正确事的本质，就要关注增量，而不是存量。

我们必须知道，这个时代是一个注重增量，而不注重存量的时代，换句话说，时代更看重你将带来什么，而不是你曾经拥有什么。

华尔街不是中国丈母娘

为什么中国现在在国际上的地位举足轻重？其实并不是因为中国人很有钱，而是我们有信心和能力完成GDP每年的增长。一个长达30多年，即将突破40年的长经济高速增长周期，是世界上独一无二的，从未有任何一个经济体能够达到这样的奇迹。

普通人关注的是存量，关注现在谁戴了金表，拿着爱马仕包。这一点在婚姻对象的选择上尤其明显。有一个同事的潜在丈母娘，想要房子想要车子，还问他老爹是不是当官的，不是就不高兴，这就是典型的存量思维——眼里只有现在的情况。而真正的聪明人，优秀企业家关注的是增长。我的老师马云录取学生时，完全不在乎学生是否有钱，他只关心这个学生未来能给湖畔

大学带来什么。如果他只关注学生的存量，那么我也没法成为湖畔大学的学生了。

对于所有真正希望获得成功的人来说，摆脱存量思维是必须的，然后需要努力扭转成马云那样的思维层级，去关注增长。而不是关注既有标签，才能真正想到未来是怎样的。

在这一点上，我很欣赏王思聪说的：“我交朋友不看钱，反正他们都没有我有钱。”所以，他并没有固守在富二代这个小圈子当中，而是关注“天才小熊猫”、关注“网红”，因为他知道，这些人了解新时代的青年关注什么，能控制年轻人的眼球和关注制高点才是真正重要的。而以资金杠杆为主的万达，恰恰需要新经济的补充，才能得到真正的转型。所以，王思聪能够获得比一般富二代大得多的影响力，他首先是个很出色的趋势判断者和商人，其次才是王健林的儿子。

新时代的企业关注的不是你的存量，而是你积累增量的方式和方法。我们经常提到的元认知也是这样，就是真正形成认知的认知方法才是最重要的核心竞争力。

这种认知方法，对于我们的日常生活有着重要意义。

我的公司在面试员工的时候，最关心的是你喜欢什么前进方式？你对未来怎么看？你未来5年到10年的规划是什么？我也遇到过不少背景很出色的人，名校毕业、有曾在大公司工作的光环，

但是这些人连自己哪怕是1到3年的规划也没想过。这就是境界和格局的差别。对我们来说，这样的应聘者就是完全不合格的，不会录用。据我所知，很多互联网公司招聘人才时都关注这一点，因此，有增量思维的人更容易在互联网企业中获得提升。

从公司选择的角度来看也是如此。苹果公司每年赚很多钱，是典型的“现金奶牛”，而亚马逊每年亏损巨大。但是在整个华尔街，一旦有亚马逊亏损的消息，其股价就大涨，苹果公司一挣钱其股价就暴跌。市盈率是反映一个公司能否代表未来的非常重要的指标。到现在，亚马逊的市盈率为173，反观苹果，只有13。

为什么是这样？很简单，就是关注增长、关注存量的思维导致的。苹果的智能手机已达到人们想象力的极限。而亚马逊的新电商物流体系、AWS云计算、一整套人工智能的筛选体系，才被华尔街认为是未来塑造人类新商业文明的动力。如果让中国丈母娘来当华尔街分析师，恐怕他们只会看公司账上躺了多少现金，她们会喜欢苹果公司，毕竟苹果公司是土豪，账上有钱。

但很可惜华尔街不是中国丈母娘，他们喜欢亚马逊所做的东西，那象征着未来和行业发展。资本市场关注增量、增长，不问你已经取得了什么成绩，而想看你未来想取得什么成就，通过什么方式取得。

即便是关注增量，也有很多种不同的视角。有的人不关注增

长，而是关注增长的增长，即是增长率；有的人甚至不关心增长率，而是关心突破预期的增长率。总而言之，人类自踏入互联网时代以来，已经被绑上了一辆夺命狂奔、永远只看增量与增长的战车，永不停歇。

现在没有你想得那么重要

不少微博粉丝私信给我，内容大同小异：我好惨，我没考上大学，负债累累，妈妈病了，爸爸下岗，全家都很惨，我要怎么办？

其实这些描述看问题的角度也是错的，任何负面信息，本质也只是存量。

你是什么？想干什么？未来会做出什么？这都不是最重要的，我们要做的是不要让存量问题影响我们增量的增长。很多人遇到困难自怨自艾：我没考上好大学，上了“三本”；我这辈子都没戏了，我是个烂人；我父母早亡，只能自暴自弃……这是典型的为了存量自甘堕落，这样做影响了自己的增量。

这个时代既残酷，也温柔。残酷的是，成就与光荣一旦发生，就没有任何价值了；温柔的是，失败与困难一旦出现，也变得无足轻重。手里有一千万现金和欠着一千万的债，本质不影响

任何事情。苹果公司有几百亿美金现金趴在账上花不出去，愁眉苦脸，而亚马逊每季度亏损十几亿美金，心中却有图景，从不感到慌张。

影响你内心深处的东西，并不是你是千万富翁还是“千万负翁”，父母是飞黄腾达还是病重在床。重要的是你要回到内心深处，问问自己想做什么？能做什么？未来的10年对你的意义是什么？外在的存量即便再不乐观，但和内心坚定认为的事情相比，都显得无足轻重。

是否背爱马仕的包、穿定制的西服不重要，一个人打扮成犀利哥，也是一种路线。金庸的小说里，有武当、少林、崆峒、峨眉，华山派还有剑宗气宗之分。无论哪门哪派最后总要华山论剑，比赛场上见真章。

不要被现在的存量羁绊，目光要紧盯增量，做从未来看正确的事，其实有些人真的已经这样去做了。

我有一位河南听众，今年28岁。毕业那年查出了血液病，之后几年时间病情反反复复，工作也是断断续续，至今未能有存款。因为自己身体不好，妈妈得了抑郁症，爸爸也患有糖尿病，每个月一家人的医药费加起来让他的家庭难以承受。但他知道这世界也有很多很苦的人，他依旧想拼命去努力，不希望其他人因为他的情况而有可怜他的想法。他并不想接受特殊的照顾，而是

从病痛的考验中发现了机会和人生的方向，他希望通过互联网的
疾病互助平台，践行公益，帮助更多的人。

这位听众就给我们做出了很好的榜样，他没有自怨自艾，没有自暴自弃，而是努力从增量的思维出发。虽然处在了一个比大多数人都艰苦的条件，但他也没有逃避，仍然通过个人奋斗创造价值，与他人交换价值。事实就是这样，社会并不会因为你遭受的苦难而放松对你的准则和要求，最终，还是要找到自己真正可以为社会创造价值的地方，然后与社会充分地交换价值，摆脱命运对你的束缚。

画饼，画一张漂亮的饼

画饼，通常被认为是“不靠谱”和“瞎忽悠”的代名词，而我认为这是对新时代人才的核心需求。新时代需要真正具有创新能力、独立思考能力、信息处理能力的人才，因为这些人可以在企业危难之际力挽狂澜，颠覆式的创新就发生在这些人身上。这种人多了，我敢把公司托付给他们；这样的人多了，才能推进公司的正向循环。大家一起讨论，就像五个“诸葛亮”在一起，这家公司能不发展吗？社会反复变异和进化的过程，要求一个人对于战略、市场、竞争对手以及彼此的优缺点有清晰的认识，并能够

准确地表达，形成协作。

这种能力，其实就是“画饼”的能力。

画饼不是忽悠，而是对于事情本质的深刻判断。普通人以成败论英雄，不关注成败背后的故事。比如同样是比武，剑宗赢了，普通人会认为他就是厉害，而真正的高手心中会想：这次我们赢了，很险。我们只是这个地方做得好，对手疏忽了。很可能5个月后的比赛，会发生变化。

外行看热闹，内行看门道。内行的人做公司，会知道影响公司的真正的决定因素。

出版这本书之前，我经过朋友介绍，认识了我的版权经纪人晓媛。我们微信通话了一小时，算是对彼此的了解和考察，然后一拍即合。至于什么时候签约，几个月的出版周期，怎么分钱，都没谈。所有的沟通都围绕着对内容和趋势的把握。

画饼本质上是战略判断，是“道”。那些具体的问题是“术”，也就是执行层面。我不相信对“道”的层面想清楚的人，“术”会做不好。因为往往对“道”有深刻的理解的人，对“术”也有一定程度上的把握。

这些高人即使整个环节的个别事情自己做不了，也知道找到什么人通过什么方法可以去做。因为他们对整个行业趋势有所了解。

画饼的前提是必须干出一两个成功的案例，才能让对方相信你横向扩展的能力。比如做版权经纪人、开经纪公司，要在早期阶段形成一整套与作者的互动以及集结社会资源的能力，做“炸”了两次，出几个爆款，就可以有足够的话语权。可以让合作者感觉到，他先具备识别能“炸”的人的能力，其次能识别出能“炸”的材料，还有办法让它“炸”。这样画的饼就很漂亮了，别人也会发自内心地信服。

而这些恰恰是普通人最不关心的地方。有的人会以自己曾经的辉煌作为卖点，比如说从哈佛、耶鲁毕业，在顶级公司工作过一段时间，这就是典型的存量思维，这只能证明他过去很会考试，以及通过名校的文凭拿到了一张高级打工者的入场券，却没有提出核心的观点和价值，以及真正了解需要俘获的对象群，这样的人就完全不会画饼。

这个世界上真正成功的人，画饼能力非常强。马云从杭州师范学院毕业，即便如此，还考了好几次。但他成了最优秀的人，就是因为他具有非常强的关注增量和画饼的能力。他从1999年开始做阿里巴巴，2003年开始做淘宝，当中国人都不知道电商为何物的时候，他就开始行动了。2010年，当所有人都不知道“阿里云”，甚至内部人都反对的时候，他孤注一掷做“阿里云”。如今这些对于增量的判断让阿里巴巴始终走在了互联网行业的前

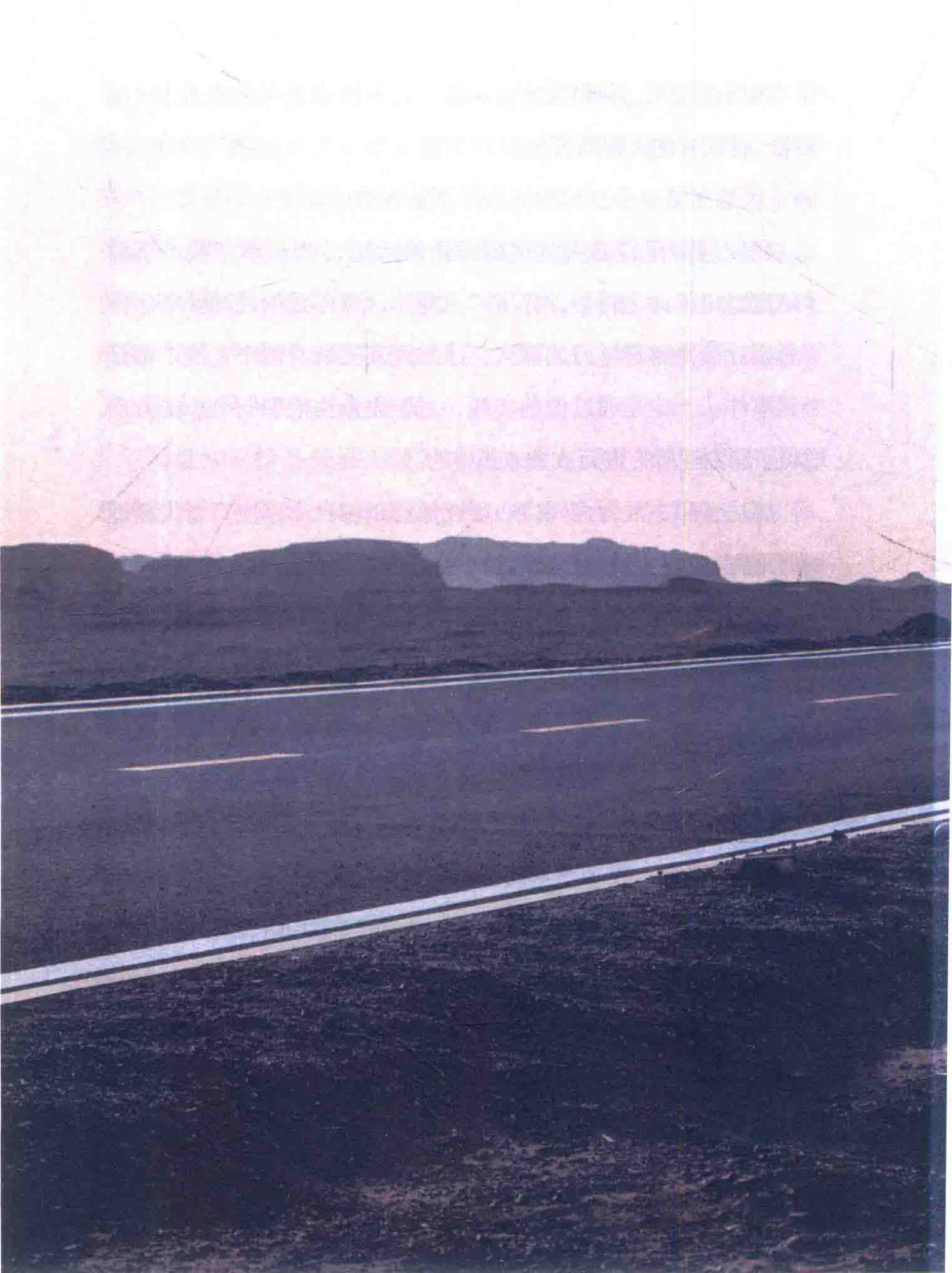
沿。因为是增量，所以大家没见过，只有超强的画饼能力，才能笼络一帮优秀的人帮助自己。

我发现很多普通人觉得创业是撞大运，听众听了我的节目《财富自由革命之路》，碎了“三观”，觉得我的成功就等于中了彩票。但是随着学习的深入，才发现其实所有的个人成功都是必然事件，一定是通过他的实践，对于复杂生活中一个小的方面取得了深刻理解，进而放大才获得的。

成功者和失败者之间，心智成熟和精神自由程度有着天差地别的距离。

我们不仅要努力，更要找到努力的方法。

终有一天，我们回首往事
发现后来之人不再瑟瑟发抖
这个世界从此温暖光明，充满希望





台灣云石方對 應些聯的錢





校长马云教给 我的那些事

马云在北大演讲时曾经说过这样一段话：“我一直把北大的学子当做我的偶像，我一直考北大考不进。但是希望有一天，我能到北大当老师。”刚好我是从北大毕业的，但与他的说法恰恰相反，马云是我的偶像，而且是那种遥不可及的偶像，就好像我在小学时有足球梦，把罗纳尔多的海报贴在墙上一样。

公司的环境是，除了我自己叫自己孙总，其他同事都叫我名字。我时常语重心长地问他们：“你们说，孙总什么时候才能成为马云呢？”同事也会郑重其事地告诉我：“宇晨，我们觉得吧，按照目前的发展趋势，下个月就差不多了。”然后大家笑作

一团。

我从没想过能与马云产生什么真正意义上的联系。因为我觉得不可能。

可人生就像一盒巧克力，你永远无法预知下一个吃到的是什么味道。

初识湖畔大学

2014年年底，有人跟我说，马云要办一个商学院，叫湖畔大学，问我想不想去上。

我的第一反应，这肯定是骗人的。马云日理万机，怎么会有时间办个学校呢？

再说了，马云办商学院，也轮不到我能进去啊。

不久之后，偶然认识的一个湖畔大学的工作人员跟我确认了这个消息，然后就发来了湖畔大学的邀请函——一个非常普通的HTML5页面，一共4页。

我当时创业不久，在中国还没上过商学院，但看过许多其他商学院的招生简介。绝大多数都在讲述进入学校之后，学生会有多好的发展，校友网络如何巨大，会教多少干货……总而言之，看起来物美价廉，童叟无欺，绝对是划算买卖。

说实话，我原本想听听看，马云老师将如何打动我们。

结果是残酷的。

对于我们的问题，马云老师回复如下：

湖畔师资如何？

没想好。

湖畔学费多少？

没想好。

湖畔学员是谁？

没想好。

湖畔有多少干货？

没想好。

我震惊了。

那到底有啥想好的呢？

不过，我当时立即就申请了湖畔大学。简单的邀请函反而让我充满信心和期待，因为它传达出一种不一样的气质，或许是一些比现在商学院文化更多的东西，或许是一个伟大的企业家组织。总而言之，我知道，马云想做一些不一样的东西，他想做一个持续300年以上的事情。

简单、克制、友好的HTML5页面，要求我做到3件事：一是弘扬企业家精神；二是坚守底线；三是共同传承中国的新商业文

明。没有任何商学院应该有的课时如何、老师是谁、师资及课程收费介绍。最特别的是湖畔大学不急着开课，而是要我们先把这代人需要承担的使命、责任、价值观想透，想深，想清楚。

这一看就知道是马云办的商学院，别人肯定不会这么干。这个世界上，只有马云创业最喜欢务虚，一开始就谈使命谈愿景谈价值观。怎么赚钱，不知道；怎么活命，不知道；怎么务实，不知道。只有先谈谈怎么让天下没有难做的生意。

我在美国，也曾加入过这么一家奇葩的公司——Ripple，在北京，也曾读过这么一所奇葩的大学——北大。他们与湖畔大学的共同点是，他们往往喜欢在别人务实的时候，务虚；在别人谈实力的时候，谈梦想；在别人谈吃饱饭的时候，聊聊改变世界。

恬不知耻地说，我也是这样的人啊。

在这个人人不敢谈梦想，谈梦想就是炒作的年代，为了梦想顽固地创业，奋斗。

在这个想改变世界会被耻笑的年代，固执地坚持自我，就为了改变那一点点自己的世界。

在这个务虚成了大傻子的时代，在车库里、地铁里、咖啡馆里，成为那个一遍遍谈使命、愿景、价值观的人。

准备报名材料的过程很复杂，需要企业基本情况介绍、缴纳3年的企业纳税证明、没有违法违规记录……那一年的招收学员大

多都以邀请形式。那时的湖畔大学并不出名，在我们这些学员不断共建、宣传之后，才渐渐为人所知。

第一次见马云没怎么说上话

2015年1月26日，我去湖畔大学参加单独面试。在四季湖畔的四季酒店。

那时候见校长吓得要死，生怕被校长问什么，答不出，搞砸了面试。

结果不幸的是，我还是在走廊被校长抓到了。

校长见了我，打了招呼，我赶紧做了个自我介绍。

校长问：“创业几年啦？”

我答：“已经3年多啦。”

校长说：“才3年呀，多大年纪呀？”

我答：“90年的，今年24岁。”

校长说：“才24呀。面试在哪个组？”

我答：“冯仑老师那个组，陈龙教授面试的。”

校长说：“好好面试。”

我如释重负，赶紧溜号。

正准备走，校长拍了一下我的肩膀（又吓了我一跳）：“真

年轻！”

我惊魂未定地回到面试间，面试我的老师是万通的董事长冯仑和蚂蚁金服的首席战略官陈龙。

冯仑的问题是：当你和你的企业在中国足够成功的时候，你会做什么呢？

我一听这个问题，马上就有了一种找到组织的感觉。我一股脑地把自己苦大仇深的奋斗经历讲了一遍。从2012年创业到现在，我就是为了实现一些比赚钱更重要的事。

我怀着“虽然只有两颗鸡蛋但是却有一颗开养鸡场的心”，把我对未来中国商业文明的理解，如何为商业文明添砖加瓦的想法完整地阐述了一遍。

我的面试很快结束了，我依然忐忑不安。因为我就是那个从来没怎么打过仗的新兵蛋子啊。属于我的未来，在何处呢？

2015年，因为《鲁豫有约》的缘故，我才知道当时冯仑对我的评价。冯仑说，当时一听我的答案，就知道我是北大毕业的，因为那一股想多干点比赚钱多的事情的劲头，是掩盖不住的。

我想，这也就是母校给我身上留下的最大的痕迹吧。无论是好，是坏。

面试结束后，马云带着所有校董做了一场简单的演讲。

他身着一贯的黄色毛衣，给我们讲了他创办湖畔大学的初衷与想法。他说：“第一期被录取的人，将是湖畔一期，就如同黄埔一期一样，会成为湖畔大学最早的共建者。这里，会成为中国商业文明的黄埔军校。”

演讲结束后，许多面试者都去找马云合影，马云也很友好地接受了。我站在原地，犹豫再三，终究没有鼓足勇气去与他合影。因为马云是我的偶像，见到偶像，人总是容易胆怯，羞涩，患得患失。还有我觉得自己做的事情、所处的阶段，还没有重要到需要与他交流的地步。

我在一旁静静地看了一会儿，便离开了。

2月6日，我收到了湖畔大学的录取通知书。

尊敬的孙宇晨同学：

经过“我选我的同学”和湖畔校董最终评定，我们非常荣幸邀请您正式成为湖畔大学第一届学生，与校董共建这所属于创业者的学校。

这份选择来自于第一届同学和校董们对您的一致认可，因为相信，所以相聚。

湖畔大学第一届的学生将会是这所学校的共建者。

我们坚信企业家精神需要时间的考验和岁月的洗

礼。入学只是开始，第一届学生在湖畔和创业历程中必将成为具有企业家精神、令人尊敬的新一代创业者！

2015.2.6

我深深知道，这是我就读的第一所商学院，必将在未来很长时间内，塑造我的整个商业生涯。

不仅仅是我的老师

马云和湖畔大学真正关心的，是一个企业家如果把企业做得比较成功了，之后希望做些什么。从原点上，湖畔大学愿景就很高，因为它不在乎你的存量。其实，在中国成功并不难，真正重要的是成功以后要做什么。

成为马云校长的徒弟转眼已经两年了，自然见面的次数多了很多。

开学典礼，他教我们学习失败，给我们讲了使命、愿景、价值观。

开学第一个模块，他连讲了四五个小时的公司战略，手把手教每个人“活下去”（build to last）。

在股灾过后哀鸿遍野的时候，他开了一次大会给我们树立

信心。

他带着我们吃着火锅，坐着车到青岛见张瑞敏，到传统企业逛了一圈。

他时不时地不打招呼就出现在教室的后方，让我们毛骨悚然。

在此期间，我也发挥新兵蛋子的特长，给校长捣了两次“乱”。

第一次是校长讲使命、愿景、价值观时，到了提问环节，我站起来提了一个我想了半天觉得最刁钻的问题，“阿里巴巴的使命是让天下没有难做的生意，您也在多个场合讲过阿里巴巴不做游戏，但是为什么这几年阿里巴巴也在游戏领域开始布局，成立了‘阿里游戏’呢？”

当时我提完问题，整个台下都安静了，大家都在想这个“花样作死小王子”肯定是读腻了想被开除。

校长沉吟了一下，答道：“我对游戏的判断是有变化的。我以前认为游戏对于人的伤害很大，但是史玉柱改变了我的看法。游戏公司也有很多伟大的公司，我们最近去芬兰看的Supercell就是一家很好的公司。玩游戏也是一个人的重要娱乐项目。不过我仍然坚持青少年应该少打游戏的看法，阿里旗下的游戏现在也是有严格的年龄限制的。”

这时候，史玉柱也站起来，帮校长说，“游戏公司是我带他去看的，他现在挺喜欢游戏的。他原来不相信有特别喜欢打游戏的人，后来见到了我，他就相信了。”

这让我感到，即便是伟大的企业家，看问题也是要随着时代的发展不断变化的，企业家最终核心竞争力是对问题的看法不断更新的能力。

马云不是一个教主，他不需要去捍卫一个一成不变的观点或理论。让他变得伟大的恰恰是他的与时俱进、向他人学习的能力。马云很快就发现游戏与电商一样，都是有利于消费者、有利于企业发展的行业，这样的行业必然会诞生伟大的企业，于是阿里巴巴就迅速进入了游戏行业。

这就是一个伟大企业家的成长历程，他懂得学习，懂得应变，懂得迅速了解市场、适应市场、赢得市场。

第二次“捣乱”是在2016年7月，马云带湖畔大学两期学员一起参访海尔。那一次学习，张瑞敏给我讲了两三个小时的“创新社会化开放创业平台”。

说实话，我不看好，因为这几乎将国外的“众创空间模式”完全照搬到海尔，这是房地产的玩法，也可能是投资的玩法，但绝对不是白色家电传统企业——海尔能够做好的。

我将我的质疑很坦诚地向张瑞敏提了出来，张首席进行了回应，但让我印象更深的是马云校长的回应：“总有一天你的企业会大，总有一天你的企业会复杂，总有一天你的企业会有很多包袱，总有一天你的很多东西要改变和转型。今天在中国企业界里面，经历过这个考验并有勇气去改变，却还有这么大规模的企业寥寥无几。海尔32年的风风雨雨，有很多的积累，其实这是一个很经典的案例。每次跟张首席的交流，读他的思想，对于我来说是很有帮助的。”

这一次让我更深地了解到，海尔变革的背后可能不仅仅是对社会化创新平台的一种理解，更大程度上，是一个长达32年的企业不断自驱前进的自我鞭策。

某种程度上，在这个问题上，张首席是没有对手的，因为全中国类似于像海尔这样历史悠久的民营企业总共就没有几家。

32年，本身就在向我们昭示着什么。张首席孤独地探索，对我们每一个创业者都有非常大的借鉴意义。这让我想到，总有一天我们会面对这个问题，面对这些考验，我们会做什么？我们会如何面对？我们如何真正地去解决这些问题？

我也十分感恩湖畔大学能在我这个创业者创业年龄满5岁的时候就让我去思索：企业32岁的时候，会碰到什么样的问题？会遇到什么样的挑战？也许这就是我们真正需要学习的。

校长曾经说过，希望学校10周年校庆的时候，央视年度十大经济人物，湖畔校友能占3席；20周年时，能占8席；30周年的时候，要全部包揽，最多丢掉一个席位。

我想说的是，我们这批湖畔大学的成员将会在此后的每一天为每一个周年庆准备着。

是的，时刻准备着。

马云老师说：“短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的。”而他早已经在思考赚钱之后的事情，这想必是永恒的激情。我正在追随偶像的脚步，朝着永恒迈进。就像一个虔诚的布道者，不会被眼前的雪山吓倒，不会因身上的单衣而退缩。即便瑟瑟发抖，依然单纯地相信着。

我已经开始攀登了。

PART 3

All in

一个波澜壮阔
的事业

相信个人奋斗

获得个人成功

是这个世界上最体面、最值得骄傲的事情







一个人 就是一个时代

不知不觉间，我成了一个“网红”。

起因非常偶然，在湖畔大学上课时，我与二期的同学——“喜马拉雅”的创始人余建军偶然在课间聊天，听我侃了一遍“90后”在移动互联网致富的神奇故事之后，他被震惊了，强烈建议我去“喜马拉雅FM”开一档节目。

我当时想，虽然从来没做过任何付费音频课程，也没有当主播的功底（去听听就知道我们的节目很口语化，不是字正腔圆的播音腔），但如果能通过这个平台，让更多年轻人了解我的致富方法，完成“三观革命”，适应飞速发展的移动互联网时代，倒

也是完成了马校长对我们“能证明影响社会”的入学要求。

我忐忑地答应了，并将节目名字确定为《财富自由革命之路》。

准备仓促，有诸多不完美的地方，但当我把想法告诉周边人时，他们都愿意支持我的想法。马东、吴晓波、冯仑、鲁豫老师，我的好友同道大叔都亲自给我录了真人版的推荐语，湖畔大学的同学们也在朋友圈帮我推荐。节目在2016年10月30日上线，一周之内，就成为“喜马拉雅畅销榜”与“新品榜”的双料冠军。节目当天上线的文章《关于五分钟通向财富自由的一组问答》点击量更是突破1250万，成为新浪微博当天最火热的财经事件。

节目持续火热，到了2017年1月1日的新年，我的微博粉丝突破100万，199元门槛的语言付费社群人数突破了5000人，节目也实现了千万元的销售额。

蜂拥而来的是各种采访，给我冠以各种头衔，财经媒体在报道我时，说我是“90后知识网红第一人”。

从大数据看，我真的成了一个“网红”。

属于每个人的小时代

其实在2015年，我就开始关注“网红”现象了，那时张大奕、雪梨等以微博为基础的“淘宝网红”崭露头角，我的好基友

同道大叔，在星座领域刚刚发力，但已经能让人隐隐感受到他日后的巨大成功。

到2016年，以“知识网红为基础”的社群，更是史前物种大爆发，“得到”APP“喜马拉雅”APP更向我们昭示着，未来极有可能是一个社群网红的时代。

毫无疑问，“网红”是属于我们这个时代的产物，是属于我们这代人的最大红利。

“网红”是从互联网产生的自赋权威的新偶像。

“网红”们的权威与流行，不来自于权力的任命，也不来自于传统传播渠道的赋权，更不来自于血统的传承。“网红”是自赋权威的，他们的权威来自于自身魅力，不来自于任何外在力量。在

“网红”的世界里，不拼爹、不拼钱，拼的是真正打动人的魅力人格，拼的是内容，拼的是社群——这才是网红权力的真正来源。

因此，“网红”是这个时代所有人逆袭的一种可能，也向我们昭示了一个未来。也许未来一个人就是一个公司，一个人就是一支队伍，一个人就是一个时代。

这个时代，是属于我们每个人的小时代。

“网红”的出现，让中国的年轻人可以不需要一个具有编制的正式工作，单单依靠自己和喜爱自己的社群，就能在互联网月入过万。自我赋权，自我赋钱，这样的日子过得不要太舒服啊。

我创办的“陪我”APP，从2017年1月27日到2月2日，过年的7天时间里，我们做了一次新年大赏活动，鼓励主播开播，赢得官方推荐奖品。

仅仅在这7天时间内，“陪我”排名第一的9号主播“花太子”收入人民币83319.4元，第二名81370.2元，第三名80108.6元，前三名都突破了8万元。而前10名，收入皆突破1万元大关。

目前，“陪我”每月全站第一的主播收入稳定在20万元人民币，前10名主播月入突破5万元，而每月收入破万的主播在300人左右。

我们预计这个数据在2017年年底至少会再翻一倍。

属于“网红”的时代到来了。

在我们父辈那一代，即便他们拥有幽默的表达、动人的歌喉、讨巧的表演、喜爱他的粉丝，但依旧无法养活自己，不得不放弃梦想，最终回归一份平凡的工作，依附体制、依附权威，拿一份微薄的薪水。

而移动互联网给了每个人空前的机会接触到全世界的所有人。只要你具有独特性、具有魅力人格体，那么搞笑的节目主持风格、悦耳动人的歌喉、爆笑的表达口才、无厘头的表演形式，皆能打动你的粉丝、凝聚你的社群、拓宽你的影响力，从而获得流量、收入，依靠自己的爱好和梦想，过上一份自己喜爱的生活。

我们再也不用担惊受怕自己的爱好无法养活自己了，这是一个珍惜理想，爱惜才华，鼓励做梦的时代！

这是一个属于你的，属于每个“网红”的小时代！

人人皆可成为“网红”

“网红”是个平等的产物。平等，意味着人人都可以自赋权威，人人都可以成为中心，只要你拥有魅力人格体，拥有社群与“粉丝”。这里没有繁杂的行政审批，没有复杂的准入门槛，更没有基于年龄、性别、信仰、种族、学历的歧视。

我们可以清晰地预见，这个时代，将会有越来越多的人通过展示自我、出售自身的技能、表达自我的想法、组织自己的节目来获得财富，来获得认可，来过上自己梦想的生活。

“陪我”APP的主播9号“花太子”是一位93年的“陪我”APP忠实用户，也是一个来自于河北秦皇岛的普通酒店店主。没有“陪我”APP之前，他毫无激情地经营着一家小酒店，每天过着如同行尸走肉的日子，自从他的人生打开了一个完全不同的世界。

起先，在“陪我”上，他是一个很愿意陪女生聊天的男生，在“陪我”APP里当上了主播，“陪我”上的女生对他的聊天水平都表示极大的赞赏。问他是否有其他男生可以推荐，甚至有人

开始怂恿他为什么不开个直播间，把自己认识的会聊天的男生推荐出来呢？

花太子说干就干，依靠自身的组织能力与表演才华，在“陪我”上办了一个节目叫“九号会馆”，团结了一大帮他认识的、好玩有趣的男生。因为口碑效应，每天晚上都有大量女用户来他的直播间，他就可以把这些好玩有趣的男生推销出去，陪女用户聊天解闷。女用户则通过打赏来购买他的服务。

女用户还会就这些男生的聊天专业程度进行打分，玩得不亦乐乎。3个月下来，他旗下的男生已经突破了100名，每月为花太子的直播间带来20万的收入。

花太子也从一个普通的酒店主，变成了在“陪我”APP上有人气、有实力、有粉丝的“网红大V”。月入20万，这也是他进入“陪我”APP之前从来没有想过的。白天，他是一位普通酒店店主，而晚上，他则是一位有威望的“陪我大V”。一个普通店主，变成一个互联网上呼风唤雨的“大V”，花太子仅花了3个月时间。

“这可能是我人生中最值得的3个月！”花太子对我说。

我发自内心地为他高兴。

依靠自己的聊天才华、组织能力，只花了3个月，就从草根平民变成APP“大V”，中间没有苦情戏，一路顺风顺水，这可能是我见过的最接地气、最好玩、最开心的创业形式了。

这就是“网红”的世界。

未来，我们不需要一份工作

网红时代，可能给我们带来的一个最大的改变就是，我们不再需要一份工作了。

工作对于绝大多数人来说，是安身立命之本，但在网红时代，这个界限会渐渐模糊。

什么才算是一份工作呢？

按照我们父母的期待，也许一份正式的、朝九晚五的、有五险一金、踏实稳定的办公室生活，才是他们所说的“正经”工作。

如果没有“正经”工作，年轻人在他们眼中，多半是不务正业的反面典型。而也许在不久的未来，我们父母想象中的狭隘的工作类型将被消解，最终不复存在。

那些以玩为工作，把工作当成玩的年轻人，会借助移动互联网的弯道超车，不仅报酬远远高于“正经”工作，这份“玩即是工作，工作即是玩”的态度，也将极大提升他人生的幸福度。

我有一位在深圳的听众，她到现在基本没有做过任何“正经”工作。

她永远在读书，目前已经拿到理科、工科、商科三个学位，永远是喜欢什么，便去学习什么，永远在时代潮头。与此同时，她也没花过家里一分钱，她一方面在亚马逊上与人合伙做电商，同时为自媒体写作、做直播节目“网红”，这多份职业，每月至少能给她带来3万元收入，甚至即便在考试最繁忙的期间，一个月的被动收入也有5000元。

在“陪我”APP上，这样没有“正经”工作，但是活得很开心的年轻人也越来越多。一种工作，一种词语，已经不能完全定义他们。

上午，他们是一名勤学上进的学生，夜晚，他们是熟练的电商合伙人。

白天，他是一名互联网公司的资深程序员，夜晚，他成了一名在“陪我”APP直播间颇有名气的吉他手。

昨天，他还是网络媒体一名专业度强、勤勤恳恳的小编，明天，他就成了在自媒体界扬名立万的“网红大V”。

这些现象早已不鲜见，它无时无刻不在提醒着我们，也许在未来，我们并不需要一份工作，我们需要这个时代对我们个性的认可，接受我们天性的释放，承认我们才华的存在。

我们需要属于每一个人的小时代。

我相信奋斗的力量

相信靠个人奋斗获得成功，突破阶层板结
是这个世界上最体面、最值得骄傲的事情







当一个外星人

传统企业家朋友经常会疑惑，为什么在这个世纪互联网兴起之后，世界会有如此大的变化。这不仅让他们看不懂，更让他们感到惶恐。虽然现在他们企业的发展依旧不错，可面对新时代、新趋势，他们不知所措。

这是互联网的本质属性——跨界所造成的，跨界可以大幅增加势能，将以往可能的效果呈几何倍数增加。

势能本来是个物理名词，这里的意思是一种快速增长的能力，而且势能是可以相互转化的。刘慈欣著名的科幻小说《三

体》里面有一个术语叫“降维攻击”。好比以前的人都生活在三维世界里，现在突然来了一个二维世界的人，由于他生活在一个完全不同的世界，会给三维世界的人带来很多不一样的看法，不一样的事物认知形态。这个二维世界的人也会发现三维世界的一些致命的弱点，并且对这些致命弱点进行攻击并取得胜利。

对于我们这一代创业者来说，自我定位就是希望自己能够成为一个外星人。最初马云推行电子商务理念的时候，在当时的中国来看，很有可能也是一种来自外星的理念，大多数人不仅不理解，而且不看好。当然最终的结果是“外星人降维攻击”，传统的互联网公司，甚至传统的零售行业发生了翻天覆地的改变。

2016年下半年，通过和湖畔大学的同学，“喜马拉雅”CEO余建军先生的沟通，我决定成为喜马拉雅电台的主播，推出自己的付费音频节目《财富自由革命之路》，开始了由互联网创业者向“知识网红”的跨界。

不到半年时间，势能增加得非常明显。通过这档节目与听众的互动，我开始推行并普及自己的互联网价值观，让中国更多的年轻人在最需要观念重塑的年龄找到了志同道合的组织。不久，我的社群规模达到数万人，由于我个人在“喜马拉雅”和微博上的影响力不断扩大，我公司的产品“陪我”APP也逐渐被更多人所知道、所使用、所喜爱，而这样的推广成本趋近于零。从经济

效益方面看，节目的售卖也获取可观的收入，让公司的投资人和员工对公司更有信心。

这个过程中，我个人也因为跨界成长了许多。以前，多多少少有些年少轻狂，认为做节目就是侃侃而谈，轻轻松松就增加了影响力、挣到了钱。实践是检验真理的唯一标准，自己真正做节目了才知道，其中的困难是难以想象的，节目上线的两个月前开始，我和同事们就没日没夜地准备。自己因为公司日常还有大量的事务，节目大纲和内容的撰写只能在夜深人静的时候或出差的路上完成。很多次节目都只能在见完合作伙伴之后推掉应酬，自己在宾馆完成录制。每天还要阅读大量社群朋友的问题，按时回答，只恨自己的一天为什么只有24个小时。唯一的好处可能是因为时常忘记吃饭，体重控制得越来越好了。

跨界之后，才真正知道新的领域是怎样的风景，新的路上有怎样的荆棘，而之前的是自己多么无知。还好，我一直在坚持，这种坚持也让我我和我的团队受益良多。

跨界，要坐上火箭

如何才能够跨入美丽新世界而不是万丈深渊，是跨界首先要解决的战略性问题。其实答案很简单，那就是把握好互联网行业

的大方向后再跨入互联网，尤其是从传统行业跨入互联网。我的一位听众在做电线这样的传统行业，感觉这行业利润微薄，价格透明，欠款严重，竞争激烈，力不从心，虽然已经有30多万的投资，依然感觉前路迷茫。

对他来说，这是正常的现象，因为他认为传统电线行业利润本来微薄。其实本质上做任何行业的利润都是微薄的，因为市场竞争会让每个行业最后的利润率都基本归于一个正常的状态，就是我们所说的利润微薄、价格透明、竞争激烈。传统行业成为这样的状态，只不过是这个行业长期成熟发展的一个必然结果。对于“80后”的他来说，首先要完成跨界，也就是脱离原有的传统电线行业，利用存款完成转行。

具体在跨界中，他要进入一个一线大城市的朝阳行业，就像Facebook首席运营官桑德博格说，最重要的是“get on a rocket”，就是要坐上一架火箭，至于火箭本身坐到哪里无所谓。进入大城市首先就是上了一架火箭，这样可以最大限度地去除你能力的因素，你能混得比较好，因为首先你有行业红利和城市红利。

在这个基础上，他目前用钱投资是不太明智的。即便是业界标杆的“文艺复兴科技”，1989年到2006年平均年化利率也只有38.5%，就连股神巴菲特也难以望其项背。极端情况来看，即便按

照“文艺复兴科技”的水平，30万全部投资，一年做到最优秀的情况，也就一年多赚10万，平均一个月才8000元，况且这在现实中是不可能实现的。而且中国的P2P（个人对个人信贷）行业和A股整体风险比较大，血本无归也是有可能的。对他来说，优选还是取出现金，作为跨界时切换城市和行业的早期投资，这个投资是非常必要的。

跨界，从兴趣入手

在明确跨界的方向是互联网行业，并通过大城市实现的基础上，从兴趣入手是非常好的方式。一个北京朋友，从事传统媒体的工作，兴趣是书法艺术，而且书法是家传，积淀很深。他不仅非常喜欢传道授业的感觉，还认为自己有责任将书法继续传承下去。但不要因此辞职开始跨界创业，他还有些犹豫。

他从兴趣入手的跨界思路是非常正确的。开办书法学校这个主意，最重要的还是要去分析自己对做书法学校本身有没有兴趣，而不要去将传承书法作为创业的出发点，在这里使命感和责任感并不重要。因为无论做什么事情，兴趣是大过天的，一旦开始跨界，很可能是很长久的事情，是一辈子的事情。随着自己创业时间越来越长，我发现很多事情如果你自己本身没有兴趣的

话，是绝对无法坚持做下去的，到时候事业就成了痛苦，这可能才是最糟糕的情况。因此，排除责任感使命感的压力，认真思考自己喜不喜欢书法，才是选择是否跨界的大前提。

明确了自己对于书法艺术的兴趣和热爱，加之他喜欢传道授业解惑，那么开设一间书法学校是完全没问题的。互联网时代的一个重要特质就是社群精准化，每一个爱好都会有它相应的人群。所以其实如果开一间书法学校，如果有1000个人很喜欢这个书法学校，能够追随你不断提升书法艺术造诣，那这次的跨界和创业就是非常成功的。

而且书法艺术非常适合互联网创业，已经有很多现成的例子作为参考，在“喜马拉雅”中，田艺苗女士就通过付费音频的方式教授古典音乐，而蒋勋先生则通过音频节目解读古典名著《红楼梦》。同为古典艺术的书法也可以通过互联网焕发勃勃生机。至于节目的形态可以再加以深度考虑，可能利用视频方式会更好些，但只要有兴趣，通过互联网，个人势能和书法艺术都可以有更大的发展空间。

跨界，在互联网中横向完成

不仅从传统行业到互联网可以实现跨界，在互联网行业中，

也可以实现内部的横向跨界。曾有一个天猫超市工作人员，虽然已经进入互联网行业，但并不喜欢这份工作。她的梦想是做一个歌手，她除了需要购买很多课程之外，还要跟老师学习，但她资金不是很充裕，对于希望能在未来举办自己演唱会的她来说，有些不知所措。

我们要感谢生活在这样一个互联网时代。以前，一个人想出头是非常难的，因为如她一样的草根歌手，没有办法接触到绝大多数人，无法让大众看到自己的作品，而现在，互联网上已经有非常多的网站、学习平台，能为草根歌手提供录制音乐的环境，甚至歌曲可以发行，歌手成为红人。现在有很多“网络歌手”已经发展得不错，很多人都是从这些音乐社区出来的，例如从“虾米音乐”“网易云音乐”等平台。

而这些平台又可以解决资金不足的问题，绝大多数人在互联网上录制自己的专辑，去接触第一批喜爱他的用户，不需要很多成本，甚至可能零成本。在这个过程中，如果她真的有天赋、有才华，就能够拥有自己的核心粉丝，他们会资助她，帮她完成自己的音乐梦想。加之如今版权意识不断提升，相应机制不断完善，未来5到10年，对于独立歌手和独立音乐人来说，是真正意义上的黄金时代。

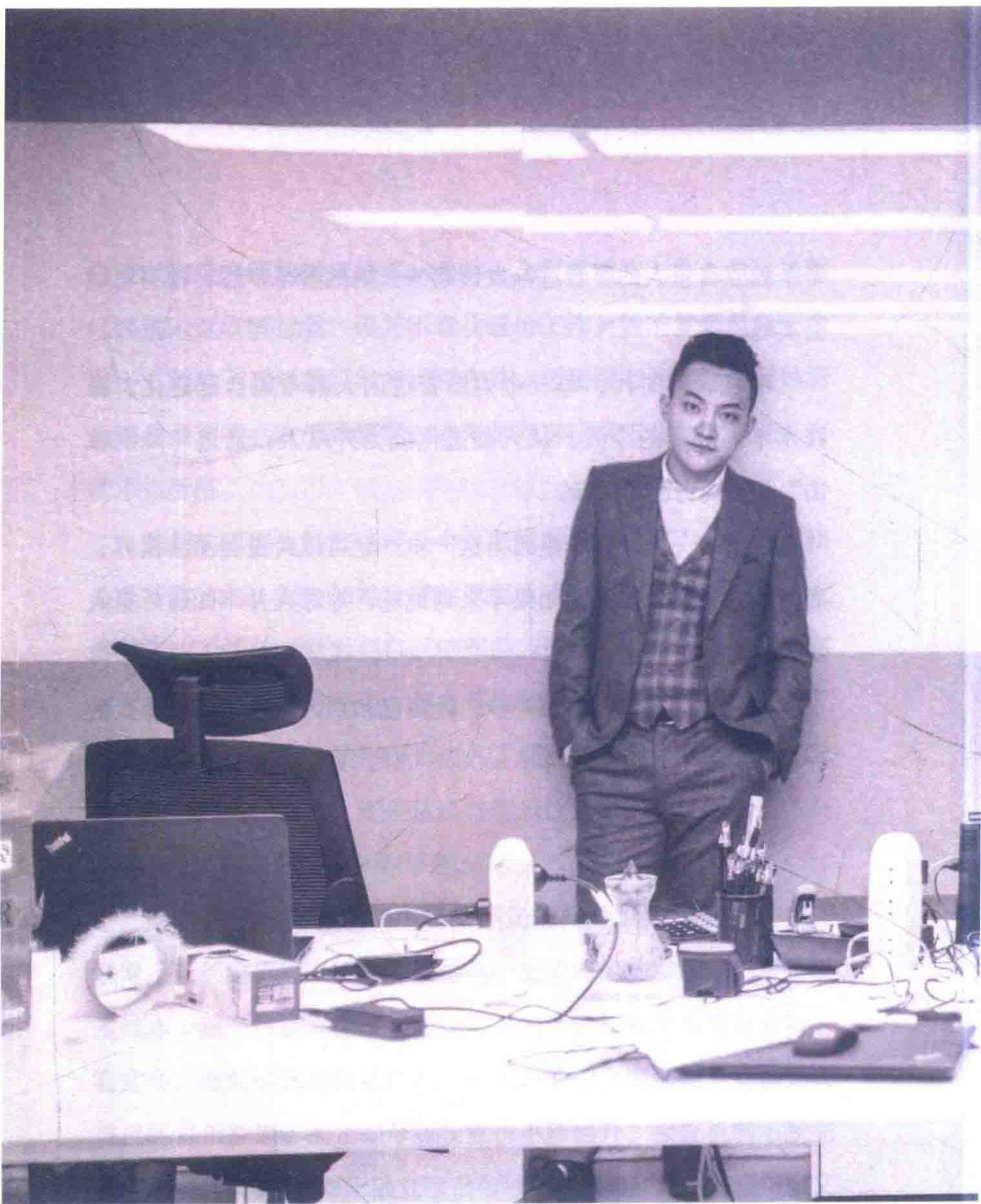
我坚信未来的5到10年，会有大量的独立音乐歌手，依靠着一

个个独立音乐人的平台逐渐发展起来。她的音乐梦想，很有可能会实现。

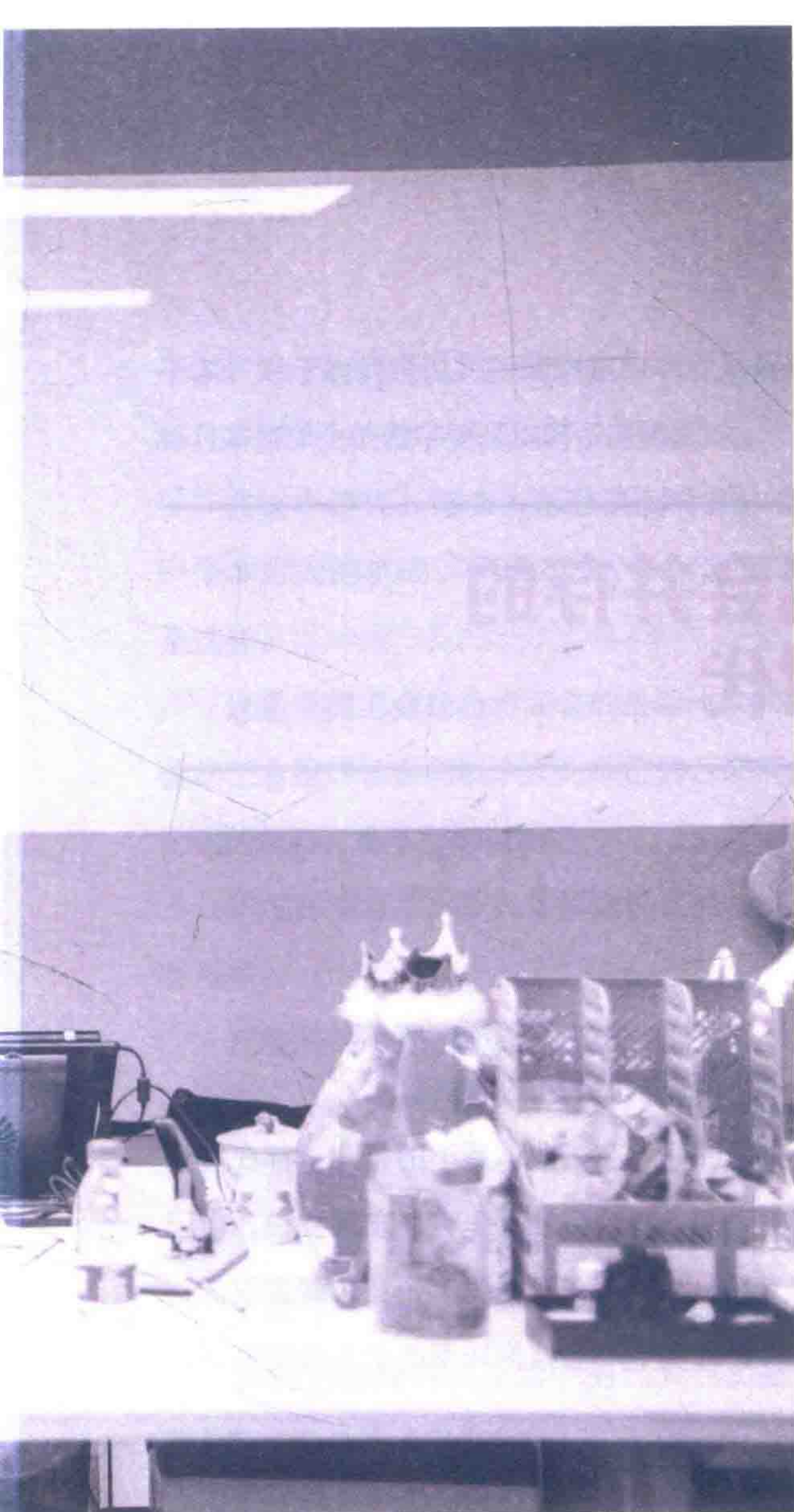
在互联网时代，每一个力图奋进的人都希望自己进化，在技术不断成熟的今天，从人类进化成为外星人，通过“降维攻击”，实现自己的目标。

迈出第一步，并不是因为这一步一定可以跨进美丽新世界，而是作为一名外星人，如果不来到地球，地球人并不知道外星人是否真的存在过。

我思故我在，迈出第一步，让自己和别人，都知道外星人的存在。



真正的快乐
不来自于周边人的认可，不来自于父母的认可
而来自于对自己人生的掌控，对自己成长的喜悦





危机与机会并存的 互联网时代

互联网时代，是一个危机与机会并存的时代。

这个时代中，所有以往建立在工业体系下的行业，都在发生翻天覆地的转型。前段时间，我节目社群里有朋友跟我说，自己的大学专业是石油化工专业，现在在石油化工企业中薪资很低，前途堪忧。这就是大时代转变中产业结构转型的个人投射形态，投射到个人身上就是这样的表现。

不仅是他，我在北大中文系的很多同学，毕业之后去传统媒体的报纸和杂志社工作。如今传统媒体不断式微，报纸印了没人看，杂志发放没人理，不仅没了广告收入，写作的成就感也趋近

于零。对于他们来说，新闻理想和职业发展陷入了双重困境，而每月薪资单上的数字更是加剧了这种忧虑。

在这个时代，每个人都会遇到转型中的困惑和迷茫，这是一个非常大的挑战，不仅对一个人，对整个社会、整个国家都是这样。

这是中国工业社会将面临的最后一次转型，是从以家庭为单位的工业生产社会向以个人为单位的互联网社会的转型，这是一个大的趋势，是不可抗拒的。

不过好消息是，个人化解危机、抓住机会要比社会和国家容易得多。

互联网时代的逻辑究竟是怎样的呢？

你的也是我的

“共享”是互联网时代的主旋律之一，在共享经济之下，你的也是我的。而其中的代表当然是美国的“Uber（优步）”“Airbnb（空中食宿）”及中国的“滴滴出行”，它们对每一个人的改变都显而易见，而它们自身的估值和发展也令人咋舌。

他们的逻辑都是一致的——房屋或者汽车的所有权属于一个人，而这个人将房屋或者汽车在某个时段租赁给他人，已完成共

享。除了这种在住宿和出行方面的直接共享，所有权明晰后的分时租赁之外，互联网底层技术也在推动共享的进一步发展。2013年我加入了区块链技术公司美国硅谷的Ripple公司，当其在美国硅谷创办的时候，已经有人开始思考用区块链技术实现汽车的共享，相当于所有权的分时。具体的表现形式是，如果所有的汽车都使用区块链智能锁的话，那么这一段分时的所有权是属于我的，我就可以开锁，如果这个时间段不属于我的，我就开不了这个锁。而我如果想重新获得这个汽车的所有权，只需要把钱打给汽车就可以了，从而真正意义上实现了一辆汽车被所有人共享，被所有人拥有。

在这个领域里，未来的共享不仅仅是分时的租赁形态，更可能是这种分时的所有权形态。也就是这个车在如果没人驱动它的时候，它就不属于任何人，当有人把钱打给这辆车的时候，这个车在这个时间段上就属于这一个人，那真正意义上的共享就可能实现。

是你还是我？

2016年，中国互联网领域的一大风口是移动直播的兴起，市面涌现出超过100个直播应用。经过一年的发展，我们可以看到，

行业内的直播功能和社交功能不断地在融合。

一般我们对直播的理解，基本上都叫“××TV”，像“斗鱼TV”“虎牙TV”“熊猫TV”，听起来很像视频网站。中国早期的视频网站，尤其是土豆网，当时对标的是美国视频网站的“Youtube”。Youtube的一个重大特征是它的视频的产生几乎全部是UGC(User Generated Content)的，也就是“用户原创内容”，美国有足够多足够好的用户，他们愿意拍摄自己生活的点点滴滴并且放到网上去。

然而，相同的形式在中国，情况就完全不一样了。我们的摄影文化还没有建立，中国找不到这么多喜欢分享或者是愿意把自己的视频分享出去的人。或者即便他们愿意拍摄分享，质量也不尽如人意。而这个问题，也是移动直播平台所面临的问题。在直播平台上，能够独立产生优质内容的个体并不多。所以，在直播内容形态上，内容就变成了强大的护城河，这时候直播平台之间的竞争壁垒都是比较低的。因为没有这种用户自发的高质量内容产生，最后就演化成了版权购买竞争和主播挖角竞争，本质是比谁钱多，比谁砸钱更狠。这样的竞争非常血腥，没有任何技术含量。

视频网站竞争到后期，基本就是这种态势，即便优酷和土豆合并后，占领了这个市场份额的80%，虽然份额大，也不代表高

枕无忧。腾讯、爱奇艺开始砸钱，很快优酷土豆的市场份额就开始下降，平台本身的价值也就随之降低。

造成这种情况的原因在于，用户追随的是内容和主播个人，而非平台。对于用户来说，关心的内容是傅园慧也好、宁泽涛也罢，他们去哪里，用户就去哪里。而且平台缺乏关系链沉淀，仅为用户提供内容。用户一旦想换平台，因为没有关系链的顾虑，置换成本很低，说换就换了。

社交与直播的融合给了我们新的启发。陌陌就是一个非常好的例证，陌陌2016年的财报数据非常亮眼，因为陌陌为直播形态提供了一个非常好的解决方案。陌陌的直播本质是一种社交直播形态，但是它本身还是个社交软件，而它的直播分发，并不是电视台性质的直播分发，而陌陌是附近的人直播分发，用户看到的是距离相近的普通人的直播。当然用户也可以自己成为播主，播给周围的人看。在这种形态下，用户看直播的动机除了内容本身好看之外，更可能希望与播主发生社交连接。

这种直播的“社交化”，将以前的“头部主播”（宣传平台团队制作的专业化内容）模式打散了，打成一个个碎片化的点，平台就具有了优势。首先，社交行为是发生在平台上的，每一个用户因为在平台上有广泛的社交关系链，所以平台的迁移成本非常高，一旦离开去其他的平台上，就没有了之前的社交网络。所

以一个用户迁移到“映客”或者“一直播”，即便开播了也没有朋友来看，那么在新的平台上，这个用户是没有受众的。一个普通人，只可能播给他的朋友，他不是“大V”，不是明星，其他人很难产生认同。

在这样的社交网络中，用户具备了与淘宝类似形态的特质，是一个“C to C”（Consumer to consumer）的平台，消费者对消费者的平台。在这样的平台中，一个女主播开播的时候，她是内容的制作者，她不播的时候，看别人的直播，她就是消费者，整个平台的丰富性就大大增强了。

互联网超强的包容性决定了各个产品形态之间的界限逐渐模糊，融合不断增强，社交与直播也只是其中的一个表现。

虽然是我的，但你都可以拿走

互联网的开放性是它的根本特质之一，很多人都没有意识到这一点，包括很多大企业。

我最初接受的创业教育是在美国硅谷完成的。硅谷的很多公司，哪怕是技术主导的公司，也都清一色是开源公司。他们把公司的源代码和各种资源开放出去，让大家一起参与，和别人一起干，一起共建，通过这种方式把公司做强。

但回到中国，情况就有所不同了。2014年我一回国，很多人都问我：“你是不是拥有自主知识产权？”所谓“自主知识产权”，就是一个人发明了某个东西，赶紧藏着掖着，谁都不能知道，然后用它来赚钱。这种想法，其实早已经过时了，我的老师马云在湖畔大学跟我们说，阿里巴巴一直都是开放的。

阿里巴巴有一个非常重要的理念就是让所有人参与进来，比如淘宝店的店主，阿里巴巴要为淘宝店的店主创造出价值，淘宝店店主只有真正在里面赚了钱，整个阿里巴巴的生态系统才能赚钱。基本的理念是一以贯之的，这跟从前那种完全靠自主知识产权来赚钱的方式完全是两码事。

我在湖畔大学上课越久，越意识到开放的重要性。因为如果开放了，就变成大家一起去做一件非常伟大的事情，这个时候创始人可能在公司的股份只占10%，甚至1%，但是由于这件事情足够伟大，所以你能得到的利益也是足够多的。

大家都知道，其实马云在阿里巴巴占的股份并不多，不到7%，但是他把阿里巴巴开放出去，开放给股东，开放给了生态，开放给各式各样的人，最终阿里巴巴才能成为世界最知名的互联网公司之一，成为中国企业在国际上的名片。

没有背景也能成功

曾有一个微博粉丝向我倾诉，他是一个没有什么学历和家庭背景的人，现在就是一名建筑工人。做这份工作有五六年时间了，感觉自己并不喜欢这个行业，也没有做出什么成绩。虽然他知道互联网时代有很多机会，但因为自己的状况而感到自卑，感觉无法融入这个时代。

我们必须知道，在互联网时代，在高度竞争的市场经济社会中，学历和家庭背景都不是成功的必要因素。只有敏锐的商业嗅觉才是真正实现财富自由的核心价值。没有学历、没有家庭背景，并不是你实现创富的阻碍，他对建筑行业的了解程度，对行业理解的敏锐程度和对行业的热爱程度决定了他在本行业的发展趋势。

如果他对移动互联网产品非常热爱也非常喜欢，在互联网领域有着大量与建筑、房地产和装修相关的公司企业，他们对于既熟悉建筑行业又精于互联网的人才求贤若渴，那么他在传统行业的积累，加上对互联网行业的敏锐和喜欢，就可能取得成功。

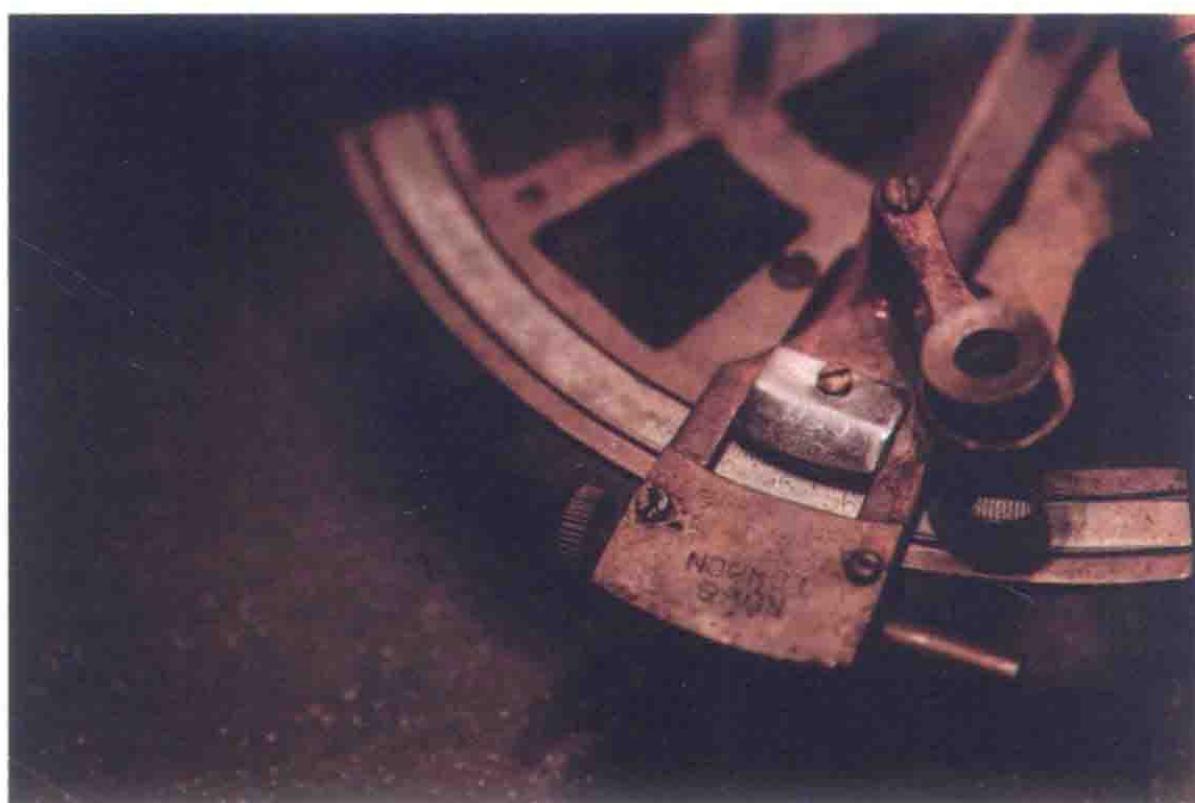
我的公司中就有这样的员工，他同样没什么学历和家庭背景，但因为自己是社交产品的重度用户且具有相当程度的敏锐嗅觉，成为我们的产品经理，不仅独当一面为公司创造了可观的价

值，更一步步实现着自己的人生理想。

学历和家庭背景，在互联网时代并不重要，重要的是对于行业的视野，和强大的执行力。

这是最好的时代，因为我们经历着从未有过的共享、融合、开放和平等。在这个时代，每个人都有可能通过自己的努力实现自己的理想，与他人完成协作，开创伟大的事业。

永不放弃，努力追赶，是对这个时代最好的感恩。





全情投入， 或者一无所有

All in这个词来自于最近这两年创业圈很火的一个游戏——“德州扑克”的一个概念。

All in动作，一般是玩家拿到好牌的时候，对整个局势有着极为乐观的判断，会将自己所有的筹码全部推到池子当中，这就是All in。某体育产品巨头以前有个广告，同样也说过All in这个概念，中文翻译叫“全倾全力”，既是将所有的一切都投入进去，这个解读相当贴切。德州扑克的魅力在于规则简单、上手容易，但是精通很难。虽然有一定的运气成分，但本质上是一个概率游戏，最终比拼的是技术、耐心和胆量。

All in的概念和动作与互联网人的行事逻辑很吻合，当面临一个机会时，你敢不敢全力以赴？

All in是一种极佳的态度

适当的时候果断选择All in，是获得成功的重要手段。人的一生很难抓住几次大的机会，即使时代浪潮袭卷而来，机会并没有想像地那么多。作为不同的个体，还需要甄别这些机会，哪些是真的机会，哪些是假的机会，哪些机会虽然是真的机会，但并不属于特定的个体。比如对绝大多数年轻人来说，虽然知道中国一线城市的房价会不断上涨，但由于并没有很多的自有资金，因而投资一线城市房子的投资机会，是不属于绝大多数年轻人的。

在这个基础上，时代的洪流出现了机会。这个机会是真的机会，而且是属于某个个体的，方方面面都合适，这时候如果没有All in，就无法达到收益的最大化。战略不够聚焦、不够集中、不能All in，基本上也就会错过这个机会。

All in意味着破釜沉舟，完全阻断了再走回头路的可能，所有的一切都已经投入了，那就没什么好说的了，只能硬着头皮往下走。不论是工作、学习、感情还是创业，都会遇到很多困难，如果你没有All in，碰到那些困难你很自然就会想跑，想打退堂鼓，

想走回头路。但一旦投入，就等于递交了投名状，就不再犹豫，勇往直前。

全情投入的All in能让周围的人充分相信你。

在跟投资人打交道的过程当中，我发现一个创业者是否能够All in，很多时候代表着创业者对自己事业的投入程度，这对于投资人来说是非常重要的。我听到过这样的例子，曾有一个名校的计算机系的同学，一边读书一边创业，虽然所创事业的想法最后被证明是非常优秀的，但他不想放弃学业，投资人最终没有投资。其实双方都没有错，创业者不希望放弃学业，万一创业没成功，自己的学位也没有了，鸡飞蛋打；投资人也没有错，本来创业成功就是个低概率事件，即便全情投入都未必能成，畏首畏尾更是没法信任。现在来看，如果当时他果断辍学All in，或许能成就一番大事业。

工作中，尤其是创业初期，All in是网罗同伴的重要方式。只有当你全身心投入，才可能让同伴或者潜在的同伴相信，你是发自内心地相信自己的理想和信念，才有可能用你坚信的理念打动旁人。我们必须知道，一个早期的创业机会和创业理念，或者投资机会投资理念，认同的人必然是少数，只能通过All in才能让他认同，感召他们加入到自己的事业中。领导者的全情投入能够充分感染周边的同事。

Warning! All in有风险

All in是一种态度，但All in本身也意味着风险。在“德州扑克”中，All in并不能改变一个人的牌面大小，差的牌面不会因为玩家选择All in，就变成更好的牌面。所以，如果All in到了错误的方向，一定会输。如果创业者选择了错误的方向，例如在2016年做O2O（Online To Offline），2017年做直播平台，All in只会让创业者输得更惨。在All in之前，只有在战略判断是基本正确或者完全正确的基础上，才能All in，因为All in本身并不会改变战略的性质。

我人生的第一次All in，就是在9岁那年只身到武汉学围棋。

我破釜沉舟了，但围棋并没有那么容易，自己也没有那么高的天赋，最终的结果也在意料之中。我冲段失败，回到了家乡。我的围棋之路并没有因为自己一意孤行的决定而变得顺利，该失败的，还是失败了。

人生另一重风险在于，即便你在做一件正确的事情，从你All in到真正被证明是正确的，也有一个过程，而这个过程中也会有起起伏伏、反反复复，这时候你可能会担惊受怕，甚至质疑自己最初的判断。

我的投资的经历就是如此。2013年的比特币不被周围很多人

认同，认为那像是蒙人的玩意儿，而我和周围一起买比特币的朋友，纯粹出于对于加密密码学货币的信仰，认准比特币。那时的我真的是将手上有的钱，加上杠杆十几万美金，一股脑全都砸进去购入了比特币。

之后很长一段时间，比特币价值起起伏伏，犹如过山车一般。我100多人民币一枚购入，很短的时间内，一度涨到1000多人民币一枚，然后一夜之间又从1000多腰斩到500多人民币一枚。虽然没有跌破我购买的价格，但这种大起大落，依然让我多个晚上都夜不能寐。没有很强大的内心和坚定的信仰，经历这种起伏真的是很难挺住。

如今，我当然不会后悔，因为比特币投资已经成为我第一桶金的来源。但是即便当时失败了，中间过程备受煎熬，也着实没什么可后悔的，因为All in就意味着风险。这种风险是自我选择的，附加的代价就需要自己承担。我庆幸自己赌对了，否则我会从一个很穷的留学生，变成了一个负债累累的更穷的留学生。

All in互联网

我的All in之路有很多机缘巧合的地方，尤其像比特币这样的机会，可能很少会再出现了。对于现在的年轻人，在战略上应该

如何选择All in的方向呢？

我觉得，All in的方向依旧是互联网行业。

中国现在正处在从传统的工业文明时代向互联网时代转变的大背景之下。现在，A股中3000家上市公司中绝大多数上市公司都属于传统行业，而随着金融制度和证券制度的逐步完善，这些企业必然会被新的企业取代，而取代他们的，就是新兴的互联网企业。

在这一代年轻人年富力强的岁月里，我还看不到能有哪一个行业可以像互联网这样不断蓬勃向上，拥有如此昂扬的生命力。从2016年开始，我们就看到了诸如“网易”“陌陌”“微博”等一批老牌应用迎来第二春，股价扶摇而上。“映客”“ofo”这样年轻的创业公司破土而出。“美团”“今日头条”和“滴滴出行”这样的中坚力量有望登录资本市场，更多像“陪我”APP一样初创公司会不断发展，这就是互联网时代浪潮中真的机会。这种活生生的机会每天就这样发生在我们的身边、我们的眼前。

所以，对于每一个渴望提升自我的年轻人来说，来到大城市，加入一家互联网创业公司，在互联网创业公司中提升自我，是最佳的选择。甚至，这可能是中国转型中最后一条阶层上升的通道。很有可能一个年轻人从小城市来到北京，加入的互联网创业公司，这个公司就是另一家阿里巴巴，创始人就是小了30岁的

马云，而他就是十八罗汉之一。

人的一生应该这样度过：当他回首往事的时候，不为模棱两可的选择而悔恨，也不为做了太多可有可无的事情而懊恼。他All in过、付出过、奋斗过，一次性把青春彻底燃烧，燃烧给一个伟大的事业，燃烧给一个波澜壮阔的事业，这种价值，才是真正人生该有的样子。

别犹豫，全情投入，或者一无所有。





想好了，就上路

人生的第一次，很重要，因为第一次是最初始的、最基础的，对于未来相关的一切都有着强烈的塑造和指导意义。这种意义，尤其发生在一个人的主动选择上。所以，第一次并不是一个短暂而孤立的行为，它会与一个人的一生相伴，是最开始也是最持续的战略。

每一个第一次，要尽力，不要将就；要果断，不要犹豫。就像一个侠客习武练功，师从哪一门哪一派？究竟是练剑宗还是气宗？是追随张无忌钻研《九阳真经》，还是追随令狐冲苦练

《独孤九剑》？这不仅决定了要追随的师宗流派，更有可能决定了他未来的江湖地位。一个生于明朝的读书人，要在科举中考取功名，那么进士及第是在嘉靖二年，还是嘉靖十四年；是进士及第，进士出身，还是同进士出身，这些都会伴随读书人的一生，甚至是政治生活中最重要的依据。而在现代社会，在美国华尔街的投行做交易员，人生中交易的第一只股票，往往决定交易员未来的交易偏好、交易思路，甚至整个职业生涯的业绩。

古语有云：“国之大事，唯祀与戎。”这句话的意思是说，一个国家最大的事情，就是祭祀与打仗。而“第一次”的意义，堪比一个人人生的战争祭祀。

侠客是哪门哪派，与好坏无关系，却是一种选择。为了这个第一次，一个人拥有什么、放弃什么、选择什么、去做什么，会在很大程度上影响并决定着一个人的格局、气度和成长。这些第一次包括选择来到的第一座城市、第一所大学、第一份工作、第一位导师、出国的第一个国家、创业的第一家公司等等。

我仅谈谈我自己的几个第一次，阐述这些第一次对于我的影响与塑造，它们带给我离合悲欢、脆弱坚强、柔软刚硬，也正是它们塑造了今天的我。

城市定义自信

我成年后选择的第一座城市，是北京。虽然当时我只是一个四线城市的“三本”成绩的差学生，但我没有犹豫，我要考北大。虽然困难重重，很多人都说我是痴人说梦，但我尽力向前，最终完成奇迹。第一次选择的城市，它是我人生浓墨重彩的一笔。对我的影响，自然也是最大。

选择北京带给我极强的自信。我始终能感到，我已经与中国最优秀的人相处在一起。如北京这样的巨型城市，往往是新道德、新科技、新文明的助产师，是创新的源头。在北京，一切离经叛道都可以被原谅，都可以被接受，甚至都可以被鼓励。因为我选择了北京、来到了北京、学会与北京相处，所以我未来的一切才皆有可能。

大学影响特质

我所选择的第一所学校是北大，北大给我的最大影响是“注定不会甘于平庸”的特质。北大人总是追求更多的东西，一些别人看起来很虚、很宏大的东西。用湖畔大学校董，万通董事长冯仑先生的话来说，北大就是塑造了北大人胡说八道的性格。北大

的人七嘴八舌地说、高谈阔论地说，关心学校、城市、国家、世界，甚至整个人类的前途命运。这种特质与优秀的工科学校所培养的“听话多出活”的特质完全不同。

出国提升视野

为什么我要去美国？因为这个国家有不一样的气质。我一到美国，整个人的心态就不一样了，我仿佛变成了一个世界公民，意味着全世界的事情都变成了自己的事。当时在北大，也有不少同学毕业选择去荷兰、意大利、德国、法国等欧洲国家，而这些国家的气质，我认为可以用“小国寡民”四个字来形容，整个国家充斥着“人类和我没关系，我自己开心就够了”的感觉。当然，这里不是想说这种气质是不对的，只是这种气质与我不相符。去什么样的国家，就要想清楚自己是什么样的人，虽然我的家境非常一般，父母勒紧裤腰带让我去美国念书，我还没办法去改变什么，但至少从思想和气质上，我关心更宏大的事情，拥有更宏大的愿景，这是在美国的世界公民才能够接受和享受的。

德国拥有成熟的工业体系和世代的工匠精神，他们做出的杯子坚固耐用、价格昂贵，不仅是工具，更像是艺术品。可美国人不会这么想，美国人做杯子，会想全世界居然有如此多穷人用不

起杯子，那么就把杯子的价格从五十元降到五毛钱，卖给全世界的人。

汽车是德国人发明的，全世界都知道德国车是最好的；爱马仕做世界上最好的皮具，这跟德国的工匠精神一脉相承，但是它们有个共同的特质，就是价格昂贵。美国人却说，汽车很好，皮具也很好，但是这样做太贵了，我们要让每个人都能开汽车，都能用皮具。于是就有了福特汽车、蔻驰皮具。

可口可乐、麦当劳等都是美国甚至世界的大众消费文化。美国人的气质是最适合当创业者的，伟大的公司几乎都是美国的公司。举个例子，比尔·盖茨宁愿成果被盗版也要让全世界用Windows操作系统，虽然这有微软在市场覆盖率方面的考虑，但不得不说，只有美国人有意愿也有能力这样做。德国和法国小而美、好而贵，当然有其存在的意义，但注定是世界的配角。

一个想当主角的人，当然要见识主角的国度和这个国度中的风景。

大学重塑特质

我的第一间研究生院是美国费城的宾夕法尼亚大学。每个学校都有自己的风格和缺点，而这些都会带给它的学子，像母体孕

育一个人一样。从巴菲特到川普，他们是完全不一样的人，但拥有同样的背景：都从宾大毕业，始终贴着实用主义的标签。

宾大的创办人是美国国父富兰克林，他是典型的实用主义者。美国历史上，华盛顿负责规划高大上的理想，而实现理想的具体行动则由富兰克林负责。富兰克林负责解决问题，负责挣钱，然后再说服各个国家支持美国。富兰克林不是在独立战争前线斗争的人，但正是因为他持续地以超强的能力筹措资金、运用手腕，才能保证美国的建立。所以，真正改变美国人生活和现状的人，不是像林肯那样的演讲家，而是有老黄牛精神的像富兰克林这样的实干家。

宾大产出的都是在世俗界取得巨大成功的商人，其中不缺乏“Dreamer”，也就是梦想家，更可贵的是，他们几乎都是能够实现自己梦想的人。学校三个杰出的代表，埃隆·马斯克（特斯拉的创始人）、巴菲特和川普，他们进入这所学校就决定了日后从商的道路。他们在商业中发现和创造了一系列能为他人带来价值的精神，不懈地努力推动国家的进步。而这，也是我身上的烙印：梦想远大，但不空想。我需要在有梦想后，用合理的手段将他们实现。

Problem Solver（问题解决者），是残酷世界最需要的，提供解决方案。北大赋予我“喷子”精神，不畏权威。宾大赋予

我解决问题的能力。换句话说，宾大和北大传承的两种精神在我身上实现了互补，如果我去耶鲁和哈佛，只会助长我“喷子”的气焰。是宾大打磨了我，让我从一个倾向空谈的人，变成了实干家。无畏的质疑权威的精神是创新者必备的，但不能为了质疑而质疑，只有解决问题，获得满足，才是个合格的企业家和创业者。

见闻决定格局

我从美国回来创业之后，第一所修读的商学院——湖畔大学的校长是马云。当我得知湖畔大学招生的消息后，我没有丝毫的犹豫，马上申请。虽然我是所有申请者中最年轻的，所创办的公司也是个襁褓中的婴儿。我的申请成功可能性似乎是最底的，但我果断尽力，最终“杠”掉了众多对手，成为马云老师的学生。

同样气质的人总会走到一起，美好的事情总会发生。我和湖畔大学的愿景相似：在成功之外多想一些事，愿意被纳入到这个宏大的环境体系。这是我非常开心的。

马云是我上商学院后的第一个老师，我现有的系统性的商业理论、价值观、世界观，都是马云传授给我的。他对我影响，可能要过很久才会渐渐沉淀出来。就像一颗被丢入杯中的墨团，

渐渐舒展，真正呈现的形状，要多年后才有定论。但我可以确认，马云老师对我的影响，将伴随我的整个人生。

“种一棵树，最好的时间是十年前，其次是现在。”所谓种树就是人生的各个重要的第一次。一个人第一次如何选择，是种树、种花还是种草，需要尽力想明白、想清楚。一旦做出决定，就要不折不扣地执行。

“第一次”不单单是“一次”，更是最重要的一次。第一步的方向和时间，几乎可以决定未来的道路。想好了，就上路吧。

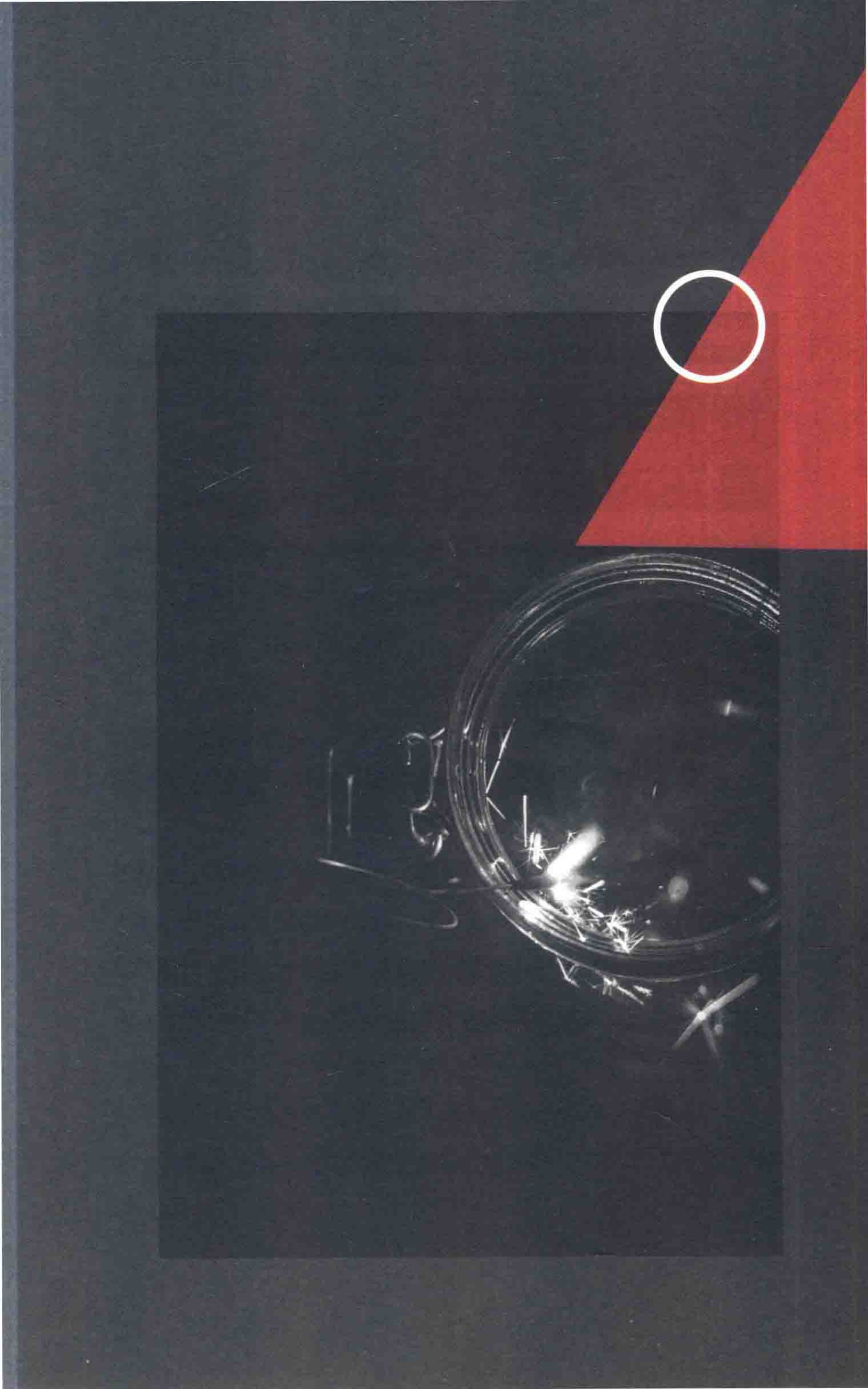
PART 4

“90后”

新文明宣言

承认自己为自己而活
是一个人在思想上的成人礼
为自己而活，不仅正当，而且神圣







世界不会亏待 真正对自己负责的人

年轻创业者的圈子不大，我们时常会坐在一起交流公司的发展情况、管理体验以及对于未来趋势的判断。

一次，另一个创业者跟我说了一个他所遇到的困惑，前段时间公司的产品进度要求比较紧张，大家加班比较多，一些技术人员就提出希望拿到一些加班费。考虑到大家都很辛苦，虽然互联网公司一般都没有加班费的制度，他还是制定了加班费制度，希望能让大家感受到一些人情味，进一步增强效率。

出乎他预料的是，公司出台了这项制度后，员工们加班时间虽然更多了，效率却更低了。以前两周就能开发出来的版本，现

在恨不得能拖一个月。他很郁闷，想把加班费取消，却又怕激起员工们的不满，一时间进退两难。

在我看来，出台加班费制度的实质就是否认了结果为导向，把所谓“努力”“任劳任怨”作为了评价标准，而这个世界的规则本就不是如此，自然适得其反。

我的《财富自由革命之路》音频节目的不少听众也问过我类似的问题，“宇晨，我每天起早贪黑，兢兢业业，任劳任怨，勤勤恳恳，怎么干了好几年，升职加薪还是没我的份？是不是我运气太差，遇到了王八蛋老板？”

我们必须知道，努力本身没有任何意义，个人努力的意义最终要呈现为你对他人的价值与结果。努力的廉价自我感动是绝大多数人无法赚到钱的核心原因之一。

这是个只看结果的世界

身处高度竞争的市场经济社会，每一个人获得收入和实现个人价值的前提条件是能够为他人创造价值，而非其他。这就是世界的真相。

结果对应的是一个人为他人创造的特定价值，而通常所谓的努力，则是动机、态度和由此产生的现象。

我的公司在中关村，早上我有时会在公司旁边的煎饼摊购买一个煎饼，此时我付出8元钱购买煎饼，原因是煎饼味道不错、分量适中、填饱了我的肚子，这就是结果。所以煎饼摊主应该只对煎饼的质量、口味负责。倘若出现另一个与之竞争的煎饼摊，味道难吃、薄脆既厚又韧，但摊主反复跟我强调，他每天要比另一个能把味道做得更好的煎饼摊主早起两个小时准备各种材料。并且他给我递煎饼的时候也非常尊重我，看着我的眼睛，非常恭敬，不像隔壁摊主那样趾高气扬，那么，我应该买哪一家的煎饼？

我当然还是买味道好的煎饼。

在工作态度上，食物味道不好的摊主更加努力，也产生了起早贪黑的现象，但结果是他的煎饼难吃，那么他就不应该获得收入，因为他的结果不好。

这是个简单的道理，可在实际工作中，很多人，尤其是刚刚进入职场的年轻人就无法理解。他们错误地认为，我努力了，我加班了，我起早贪黑了，我理应成为公司重点培养的对象。

不对结果负责，就是不负责

创业的时间越久，我越能感觉到，身为一个公司的创始人，

如果不能在公司内部建立良好的机制，树立对结果负责的意识，那么公司就必将陷入万劫不复的境地。

不对结果负责，那对于工作的评价标准就必然会陷入“动机化”和“无意义化”的情况中。大家评判一个人做事是否靠谱，完全看这个员工的动机，如果他是为了公司好，他是努力的，那么他就应该被奖励，而由此催生的具体评价指标也就是无意义的。

一个加班到夜里12点的同事，就应该比准时下班的同事更值得赞扬，这显然是荒谬的。一个人的动机是怎样的，根本无法考量，通常只有他自己的证言能够说明，那么他当然可以随便怎么去说，哪怕他把负面的动机解释成为正面动机，我也无从知晓。因为我不可能在公司常备一台测谎仪，而且天天测谎的公司，也不会有人愿意加入。

努力的动机，产生了加班加点的现象，难道这种现象就是正确的吗？

一次，一个潜在投资人希望我们的团队出一份较为详尽的竞品分析报告，团队的几位同事的确十分努力，熬了一整个通宵把报告做了出来。我一看，根本就是随便复制粘贴网上内容的结果，既没有使用体验，也没有趋势预测，更没有数据支撑。那么，我应该赞扬他们熬夜的精神，还是狠狠批评他们一

顿，让他们立即重写呢？

我当然狠狠批评了他们，立即返工。因为我不可能拿着这份饱含“辛勤努力”的粗制滥造的报告交给投资人，这样我只会被狠狠批评一顿，也有可能投资人从此就不理我了。

如果不对结果负责，那么工作能力强的员工的积极性就会严重被挫伤，因为对于一个员工是否合格的评判标准变为了无意义的诸如加班时长、他人口碑等标准，至于这个产品经理是否能把握产品进度、优化产品体验；这个市场经理是否能找准渠道、控制成本；这个技术人员是否能快速开发、减少bug，就都不重要了。

我发现一般能力强的员工，基本都是有性格的。换言之，他们一般都是干完活，到点就回家，不到上班的时间不来公司。也不热衷于人际交往。从天生的特质上，他们就与无意义的“动机式”评判标准相去甚远。

如果只以“加班”论英雄，这样下去的结果，必然是公司里最能干的员工全都跑路。如果公司有幸还能留下一些员工的话，那他们也就向制度看齐，拼命加班，即便无所事事；讨好别人，即便没有价值。那么对于我所创办的公司来说，用户量、活跃量、留存数据、营收数据、利润情况，谁还去关心呢？不关心这些，公司如何在你死我活的互联网江湖中生存、立足和发展呢？

那我又拿什么给员工们发工资呢？

这个世界的发展和进步，需要一系列的指标来衡量，通过指标判断过往的行为和动作，不断提升效率。不过，努力本身以及由努力带来的廉价自我感动并不是其中的指标之一。追求这种无意义的指标，个人不再提升能力，公司不再创造价值，社会也就不再向前发展。

三步走，真正做到对结果负责

对结果负责是一个人走向成熟，获得成长的前提条件，也是一个公司能够不断发展的前提。在4年的创业历程中，我发现，要想做到真正对结果负责，需要分为3步来走。

第一步是制定共同可见的目标，并制定相应的关键衡量指标。其实也就是很多互联网公司都在采用的OKR考核方式，所谓OKR就是“Objectives（目标）and Key Results（关键结果）”的简写，关键结果必须服从目标，而任何结果都是明确和可量化的。

例如，如果这么说：“陪我”APP新版本成功上线，总用户和营收显著上升。就不是一个好的OKR方案，因为既不明确，又不可量化。而正确的方式应该是：目标是一个季度内进一步提升年轻用户对“陪我”APP的喜爱程度，扩大市场占有率；目标是

新版本在30个自然日内上线，新版本的每日25岁以下用户数量自然新增相比旧版本提升10%，APP月营收提升20%。

目标和关键结果是大家共同讨论的结果，结果需要有挑战性，而目标也要定得高一些，这样才能使大家更有积极性。完成六成到七成就是不错的成绩，完成四成左右就是及格，如果太容易或者太难，大家则没法全身心投入其中。

在此基础上完成第二步，每个月、每个季度、每半年都需要制定相应的OKR计划，计划制定后要保持绝对的专注，其他不相干的事情要完全抛弃，绝不能浪费时间。在创业初期，我就在这方面犯了严重的错误。当时在制定了产品目标后，反而被诸如外出演讲、电视节目、新闻采访等等无关事项拖住了后腿，浪费了很多时间。现在回头去看，这样做不仅导致产品研发滞后，自己也没有什么收获和成长。

最后就是第三步，对应实行奖惩机制，OKR虽然并不是实行奖惩的依据，但却是重要的参考。在综合考虑员工的工作能力和对公司创造价值的基础上，有奖有罚，奖惩分明，进一步激励大家更加对结果负责。

这里需要一条原则，对于员工的奖励应该以他创造的价值为基础，而不是因为他能够实施多大的破坏为基础，“绑架式”的奖励机制是绝不能出现的。一个技术人员，他代码质量高，完成

的速度快，bug少，那么在一段时间之后应该予以合理的奖励，或者是薪资提升，或者是期权奖励，或者是季度奖金。但如果一个技术人员因为身居关键岗位，以撂挑子不干为理由，迫使我提升工资，发放奖金，我宁可他就地离职。我现在开始找替代方案，也绝不能答应他，否则，公司将会乌烟瘴气。大家都来威胁，一个公司别说发展了，可能没有两天就要解散。

这个世界是残酷的，因为即便你很努力，结果也会不好，也会没有回报；这个世界又是温柔的，因为它看到你所做出的结果斐然，就会奖励你，让你实现自己的价值。

努力，如果方式不对，结果不佳，就是无力。从现在开始，对结果负责，剔除杂念，保持专注，你就已经开始对自己负责了。

这个世界不会亏待真正对自己负责的人。







你变得更好， 你便值得更好

金星近日主持了一个很有趣的综艺节目《中国式相亲》，其中将中国最奇葩的相亲文化淋漓尽致地展现出来。

节目的流程与《非诚勿扰》不一样，既不是男选女，也不是女选男，而是父母替男女嘉宾去选对象，例如男生版的规则是：女生上台后是看不到男生相貌的，只能根据场上局势判断，而在场上选择对象的是5个男生的父母。男生也有一次选择机会，如果女生没有被3个以上男生选中，就会被淘汰。

这样的节目机制，决定了婚姻的主要决策人是父母，而不是真正需要找对象的人。从中可以淋漓尽致地体现出父母如何去干

预子女的自由选择，以及父母的“三观”与子女的“三观”有多么大的差距。

节目集中体现出了“积极参政议政”的中国式父母的择偶观，各种滑稽情况层出不穷，向全国人民展示了上海人民公园相亲角的风貌。

有的父母找儿媳妇，就像旧社会人家在找老妈子，对女方的唯一要求就是能干活。

有的父母对长得好看的女性天生反感，觉得她们是“妖艳贱货”，会把自己的儿子带坏，强烈要求要给儿子找一个长相踏实的。

有的父母则是中医附体，要求女生一定不能手凉，因为在他们看来手凉代表着宫寒，可能对未来的生育有不良影响。

有的父母则理直气壮地坚称20岁的男人是期货，30岁的男人是现货，40岁的男人是抢手货，质问女嘉宾20年后如何把握自己的老公。

节目中，只要有年龄超过30岁的女嘉宾上台，等待她的就是丧心病狂、惨无人道、惨绝人寰的灭灯，基本无一例外。

女性真的过了20岁就在贬值吗？过了30岁就无人问津了吗？

我在“喜马拉雅”APP开设的栏目中有一位听众也曾向我提过这个问题。她今年28岁了，老家是河南农村的，眼看要过春节

了，她正发愁要不要回家。因为她24岁来北京工作之后，每年回家过年，她父母就要给她安排相亲，最多一次见了5个人，所以她现在非常抗拒回家。但是她父母非常着急，因为在她母亲看来，如果一个女人快30岁了，还没有嫁出去、还没有对象的话，这一辈子就没有人要了。

女人超过30岁，就真的找不到另一半了吗？

很显然，事实的真相完全不是这样，把找不到对象这种事情让年龄背锅，完全忽略了找对象本身就是一个复杂的选择问题。

首先，所谓“女人贬值，男人升值”这个观点的内在逻辑，就没有把女人当作正常人，更没有把男人当作正常人来对待。

这个观点把女性物化成了一种商品，而将男性简化成了这种商品的购买者。既然是商品，当然是有保质期的，自然产生了时间越长，价格越低的逻辑。

而现代婚姻，是寻找“家庭无限公司”合伙人的过程，显然是一个复杂的选择过程，远远比我们之前了解的物化女性的“商品购买”要复杂得多。

现代婚姻唯一对于年龄的要求可能是婚内生育的需求。而随着科技的发展，婚姻对于生育年龄的要求也显著降低。这个时代已经让我们不需要年轻人在20岁的年纪就必须完成结婚生子的任务，而我们可以将更多的时间精力投入到自身、投入到改变行业与世界

中。对于一个杰出女性，“生育”作为这个女性婚姻中的重要组成部分，也不再能够约束她们了。

剥离生育的婚姻，渐渐也变得更加纯粹。婚姻是组成“家庭无限公司”，这就意味着，我们只能选择一个合伙人，自此之后，利润共分，风险共担，并且无限承担，绝不存在有限承担的可能性。同时，一旦这位唯一的合伙人要求离职，公司立刻解散，但是公司所相伴的债务与责任，却永远须要继续承担，绝无因离婚而可以免除的可能性。

这可能是人类历史上发明的最变态的合伙人制度了。

而我们将如何去选择我们的合伙人呢？

从这个角度来说，无论男女，他们的竞争力标准都是一样的，我们经常谈的“外貌协会”仅仅是其中的一部分。核心的能力，终究是一个人的职业能力发展曲线。

这条职业能力发展曲线，与你的性别、国籍、种族、颜值、年龄都没有必然的关系。一个正常人，无论男女，都会选择对自身“经济结盟”有利、对人生路线发展有帮助的人生合伙人，而这恰恰与年龄没有关系。

我的人生可以没有你，但是有了你却会变得更好；你的人生也可以没有我，但有了我也会让你变得更好。于是，自由选择，我们决定在一起。

这可能是我知道的，最浪漫的恋爱理由。

这其中的代表，便是王思聪的前女友雪梨。雪梨在认识首富之子王思聪之前，就是新浪微博上拥有百万粉丝的KOL（Key Opinion Leader，即意见领袖），通过新浪微博销售经营属于自己的淘宝店铺，每年的销售额上亿。她是阿里巴巴“淘宝网红”战略的典型代表，早已实现了财富自由。

与王思聪在一起，雪梨得到了王思聪的加持。同时，王思聪也通过雪梨迅速在“网红圈”建立了自己的声望，打开了自己的事业图景。王思聪的事业，无论是“熊猫TV”“Hello女神”“吐槽大会”都极大地依赖于自己在“网红圈”的声望。

这可能是我见到的最双赢的关系。两个独立的灵魂，选择在最好的时间在一起，彼此都给予对方帮助。如果在一起不快乐，我们也可以分开。现在王思聪与雪梨已经分手了，但是他们留给对方的不是伤感，不是遗憾，不是伤害，而是两个因此更加上升、更加美好的灵魂。

从雪梨的角度，她不会有“女人过了20岁就贬值”的焦虑，因为每一年她都在变得更好，爱情的结合让她的公司销售额更高，让她的事业更大，让她的影响力成几何倍数上涨。

不断自我提升，给了她真正的安全感，而不是虚幻的“早结婚”“早成家”“早生娃”。

如果一个人的人生一直在提升、在成长，那么她对婚姻，对年龄贬值的恐惧就会大大降低。一个17岁的农村女孩，如果她没有机会接触到移动互联网，如果不接受教育，她就会像同村的很多女孩一样，不到20岁就结婚生子，从此停留在农村的生活环境中，永远无法改变。

如果她可以晚几年结婚，考上不错的大学，或者通过移动互联网获得发展的机会，比如说开一间淘宝店，经营一个公众号，成为一个“主播网红”，那么她的适婚对象就会变成她的大学同学，或是同样在移动互联网工作的人。

这时，如果她继续提升自我，进修、出国、读MBA，甚至自我创业，这时，她就会接触到这个世界其他行业更优秀的人，此时，她选择合伙人的范围就更加广阔，视野也更加宽广。

这个典型的例子告诉我们，无论男女，如果能在10年中不断提升自己，那么，她能找到包容她、接受她、欣赏她的人就会远远超出她当年20岁时所能接触到的范围。

婚姻之所以能让你更幸福，归根结底是因为你全方位地提升了自己，归根结底是因为你也能为他人带来更多的交换价值，归根结底是因为你能让自己变得更好。

你变得更好，你便值得更好。

互联网时代的婚姻，将不再是简单的“传宗接代”“搭伙过

日子”，而是一种经济结盟。

婚姻是我们选择人生道路合伙人的方式。这个世界不存在灰姑娘嫁入豪门的故事，因为这个故事从来就没有存在过，也从来没有实现过，那种情节永远只是一种幻想。豪门不傻，豪门一定会跟豪门结婚，这才是最理性的一种选择。

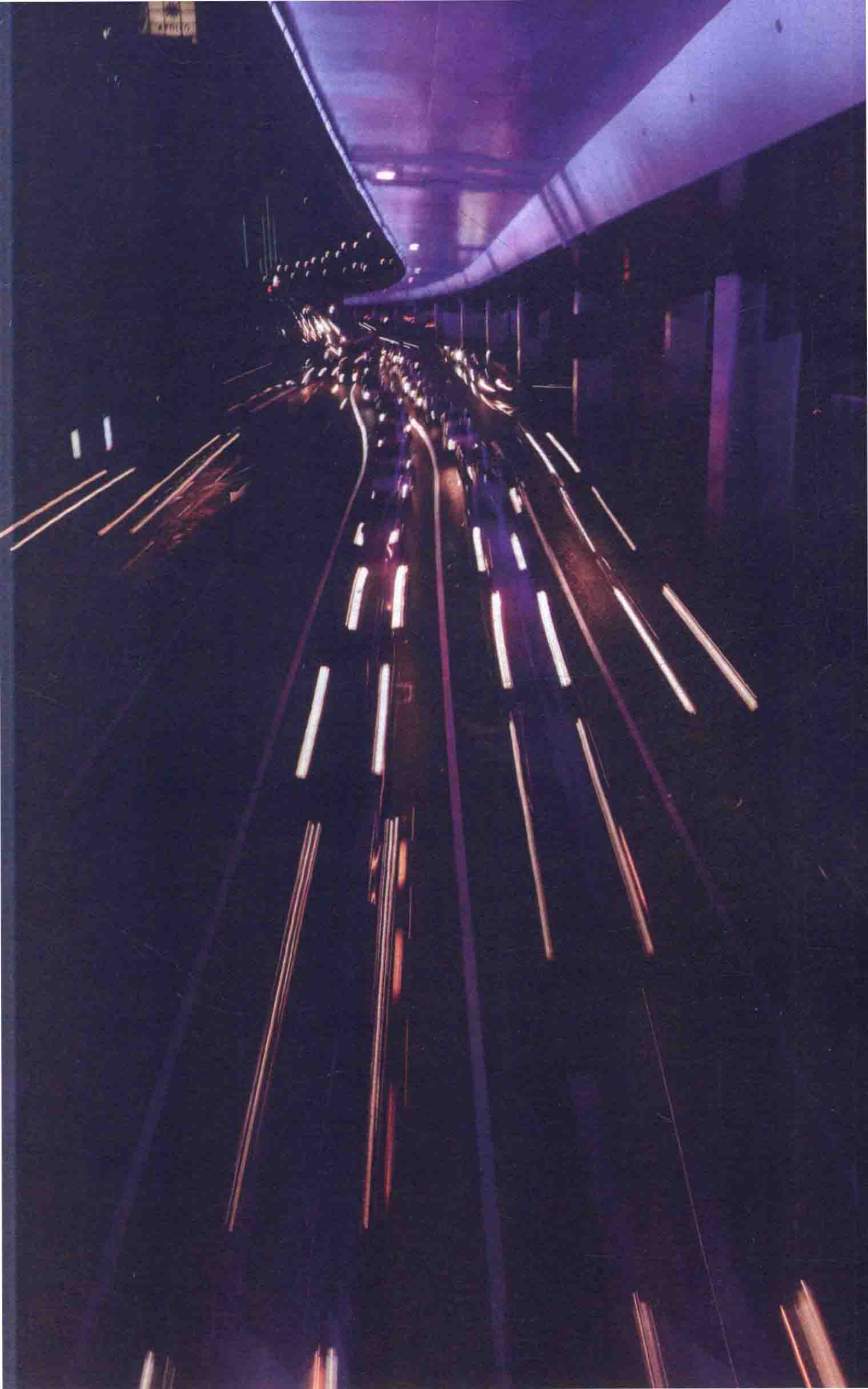
想跟豪门结婚，最现实的办法是把自己变成豪门。

从这个角度来说，当我们真正了解婚姻的真谛，我们会明白任何女性都不会因色相来获得真正的尊严与地位。越早明白这一点，你的婚姻就越容易幸福。

对于普通人来说，最实际最靠谱的行动就是在你的生活范围内寻找你的人生合伙人。从这个意义上讲，婚姻与创业很相似，感觉就是要去寻找那个在现阶段与我们最契合最珍惜，而我们也欣赏TA的那个人成为我们的合伙人。

我们在面对复杂、艰难、充满风险的未知世界，却不屈不挠地不断提升自我、拓宽自我、挑战自我，就为了等待那个属于自己的TA。想想，这还是一件蛮酷的事情。

为了等到你，我终将变得更好。





不结婚不买房不买车， 我是如何活下去的

是的，你没听错，不结婚不买房不买车！

我做出一个艰难痛苦大胆勇敢装逼风骚酷炫的决定，我打算30岁之前，不结婚不买房不买车，就这样活下去！

这简直堪比一场真人秀大挑战。

2000年刚开始的时候，主流媒体搞了个真人秀挑战赛，主题很有意思，叫作“一周之内，只用互联网，你能活下去吗？”也就是说，一周之内，参赛者只能使用互联网去和他人进行协作，看谁最后能坚持下来。

当时互联网还只是社会刚刚出现的新兴事物，最后坚持下

来的那帮人，不得不上网哀求网友帮他们送水买饭，买擦屁股的纸，活得相当艰难。

今天，互联网的生活方式已经成了全社会的主流。我觉得主流媒体可以招募“90后”参赛者办一期“一周没有互联网，你能活下去吗？”的真人秀挑战赛，我估计，这回能撑住的更没几个人。

因为对绝大多数“90后”来说，一个小时不回微信不看朋友圈已经是他们忍耐力的极限了。

2017年的今天，我也发起了一个真人秀大挑战，就是，“在30岁之前，不买房不买车不结婚，能活下去吗？”

我相信，10年后，“30岁前不买房不买车不结婚，独立自我”的生活方式，将成为中国年轻人的主流方式生活。

通过与社群听众的互动，我渐渐发现，绝大多数同龄人没法像我一样发家致富的核心原因，并不是能力的差距，也不是观念的差距，更不是起点的差距，而是他们在我奋发图强在互联网世界里摸爬滚打练就一颗红心之时，将99%的时间都用在“买房买车结婚，养房养车养娃”上了。

是的，这就是当代中国青年的一大悲剧。绝大多数人，在20到30岁这段学习力最强、精力最强、魄力最强的10年，并没有将精力用于个人提升、自我成长，也没有用于拓宽思维、提升

素养，更没有用于改变行业、改变社会、改变国家，而是迅速妥协找一份得过且过、时间稳定、收入极低的工作，迅速投入到买房、买车、结婚、养房、养车、养娃的传宗接代大业之中！

因为买房买车结婚，养房养车养娃，他们渐渐丧失了年轻人应该拥有的耐心、决心、好奇心，变得功利、胆怯、平庸，幻想不付出任何努力，就能一夜暴富，解决生活负担。在节目中，有听众抱怨：天天讲互联网有什么用，我现在养家养娃压力很大，我就想知道明天早晨大乐透的中奖号码，就想知道哪只股票买了明天早晨就能立刻大涨，如果做不到，我就觉得这个节目没有任何意义。

在我看来，可能适合他们的，只有抢银行那样违法的事情才能迅速达到目的。

都是同龄的大好青年，为什么他们的思想被束缚到如此地步？前思后想，只有“传宗接代”这个传统价值观能背这个锅！

在今天的中国，选择30岁前不买房不买车不结婚不生娃，确实面临着很大的压力。

我所创办的“陪我”APP公司里95%的人都是“90后”员工。这段时间，我的同事们先后进入需要结婚买车买房的时期。我们公司位于北京中关村，而在北京，想依靠自己的奋斗，在很年轻的时候完成买车买房的梦想几乎是完全不可能的事情。因

此，我的不少同事都陷入了或多或少的人生迷茫与精神压力中。

公司同事虚竹，有一位相恋多年的女友，女友家人自两人交往的第二年开始，便不断催婚。丈母娘要求结婚之前必须要买一套北京的房子，也必须写上自己女儿的名字。虚竹倾全家六口之力，也难以负担。虚竹仔细一算，不仅是北京房款首付，日后月供、结婚生娃、买车养车，也绝对是一笔巨大的开销，已经远远超过虚竹所能承担的范畴。因此婚期遥遥无期，其与女友的感情也岌岌可危。

公司同事钟灵，在互联网公司工作得很开心，但是父母反复催婚，并已经在三线城市的老家帮她买好了房子，希望她迅速回到老家，找一位健康适龄的男士结婚生娃，不要在大城市执迷不悟，摸三搞四，不务正业。这导致钟灵过年期间都不敢回家，主动向我申请加班。现在她处于“有家不能回，有国不能归”的状态。

其实，对于虚竹和钟灵来说，他们目前的起点已经很不错了，在我看来，他们的当务之急，是需要利用这20到30岁的黄金10年，提升自己的个人能力，不要将绝大多数的时间放在“传宗接代”之上。

仔细分析，其实虚竹和钟灵对结婚生子并没有非常强烈的短期诉求。我便将我个人不买房不买车不结婚的“独家生存秘笈”

传授给他们二人。

与父母尽快分居，财务独立

首先，要与父母尽快分居，一定不能住在一起。对于父母不在北上广深杭的朋友，希望能尽快来北上广深杭任何一座城市，与父母进行完全意义上的分离。

同时，要迅速取得经济独立，不要从父母处拿一分钱，不要长期依靠父母的接济生活。绝大多数要我们“适龄而婚”的诉求都来自于父母，因此，我们要想尽办法降低对于父母的经济依赖，尽快提升自己在职场中的竞争力。

目前就北京的实际状况而言，月薪突破1万便能取得完全性的独立，这对于一个互联网从业者来说，进入行业的第3年便是完全可以达到的水平。

因此，我们鼓励大学生在校期间就可以在互联网科技公司的相关岗位进行实习，加快自己进入行业的速度，提高自己进入行业的起点，也增加自身在行业的经验。

物理上与父母分居，经济上自我独立后，尽管父母还可以就你不服从他们的要求生活从道义上对你进行谴责，但是无论他们如何谴责，实际上是拿你没有任何办法的。他们对你的约束力，

就像联合国对美国的约束力一样，实际上等于零。如果你像钟灵一样不回家，他们连对你唠叨的机会都没有。

再坚持几年，他们便会习惯，以后也不会催你了。

不买房，租房

其次，不要买房，选择租房。

首先，对于刚刚进入社会的年轻人来说，到一线城市买房子确实是一个年化10%—15%的投资机会，但这是一个不适合你参与的投资机会。

首先，一个真正靠谱的买房决定，是需要对于城市建设板块轮动具有深刻投资理解的人才能够完全做出的。小白买房，很容易即买即亏。

其次，只有一线城市的房地产具有投资价值，而一线城市房地产基本是一个300万人民币以上的投资机会。这个投资机会对于绝大多数的年轻人来说都是一道超纲题，没有投资的入场券。

其三，对于年轻人来说，年化10%—15%的投资回报率实在是太低了，任何一个在互联网中关注于自我提升的年轻人，实现年化50%的增长率都是毫不费劲的。因此，我们丝毫不需要为错过类似的机会而感到惋惜。

最惨的情况就是与父母商量一起买房，再加上双方父母的投资，最后用六个人的钱买了婚房。婚房从经济回报比来看一定是非常糟糕的：地理位置偏僻，距离工作地远，通勤成本巨大。一手房，价格非常贵，买入即是亏损；六个人的钱买房，决策成本巨大，从此两个人的恋爱变成六个人的恋爱，两个人的婚姻变成六个人的婚姻；家庭的股东结构变得异常复杂，极容易出现生活的争端与不满，退出机制也变得异常困难。

租房的好处显而易见。

一是成本低，按照房子的实际售价比每月租房成本，就现在北京的情况来看，普遍低于3%，也就是说，一年内，你拿着不到30万的钱，就可以在北京租到1000万售价的房子。从这个角度来说，房东承受着巨大的成本亏损。

二是距离近，租房客是“游牧民族”，可以根据工作地点、工作场所的变化，随时切换住房地地点。节省了大量的通勤时间，极大程度上提高了生活的幸福度。

三是共享经济，之前租房由于信息不对称、缺乏房源供给、缺乏对租户的保护、缺乏行业规则和规范给租户带来极大的麻烦。目前因为互联网共享经济的发展，类似于“Airbnb”“住百家”等企业的崛起，渐渐为共享租房者提供了非常好的服务。让租房变得简单、开心、实惠。

不买车

买车是一个非常糟糕的选择。

买车的门槛高，目前大城市对于购买汽车的限制门槛都不低。以北京为例，目前摇号买车的概率与中彩票差不多。尤其是大城市拥堵严重，停车位紧张，购入汽车之后，其产生的便利性与付出的时间精力成本也完全不成正比。

养车等于养一个小孩，汽车需要车位，需要养护，需要保险，维护汽车所需要付出的成本是巨大的。

共享经济为解决出行问题提供了完美解决方案。首先，我们可以多利用公共交通工具通勤，例如地铁、公交。成本低且环保。

其次，使用“滴滴打车”“易到用车”这一类型的APP，可以让我们不拥有任何一辆汽车，便可以享受出行。我自己在“易到用车”的账户充值了8万元，“易到用车”赠送我10万元的附加值，还包括与此相匹配的两台乐视电视机。

我经常从中关村到东三环附近办事，了解北京的人知道，这段路程在高峰期至少要一到两个小时的通勤时间。依靠共享经济，我可以在车上工作、开会，提升自己的工作效率。而每个月乘车成本大致在3000元左右，要远远优于自己买车和雇司机所带

来的成本。

我是一个北漂，在公司旁边租了一间房子，每天走路5分钟就能到公司。我利用共享经济完成每日的出行，没有买车，没有结婚，将绝大多数的时间花在自我提升、公司经营、分享个人的价值观、改变行业、改变生活、改变世界之上，我感到很幸福。



把青春燃烧给一个伟大的事业，一个波澜壮阔的事业
才是人生该有的样子



摒弃穷人的思维模式

创业久了，加上在湖畔大学、长江商学院和长安俱乐部的学习社交活动，我逐渐结识了不少已经有一定资本积累的人。作为一个从四线小城走出来的创业者，我逐渐发现了一个规律：所谓的富人，他们的思维与“穷人”的有很大的区别。两者处境的不同，可以理解为是富人或者穷人思维指导的结果。

穷人还是富人，核心是一种精神状态

我曾经跟同事谈过自己对于穷人思维和富人思维的思考，

同事当即就反驳了我，说：“宇晨，你怎么能煽动阶层对立呢？你让我们这些穷人怎么跟你好好工作啊？”当然，他是开玩笑地说。

其实，这里所说的穷人思维和富人思维，绝不是要煽动阶层对立，并不是在强调社会存在富人精英和穷人“屌丝”两个阶层严重对立。实际上，所谓是穷人还是富人，核心是两种思维模式的差别。这是观念问题，换句话说，只要一个人“三观”、思维方式改变了，拥有了富人的思维，那这个人就是富人，就是精英。从这个层面来说，人人都可以是精英，人人都可以是富人。只要一个人拥有了正确的思维方式，他就拥有了成为一个富人或精英的最大的可能性，哪怕他现在并不是。

穷人思维是一种单变量思维

从我个人的经验来看，拥有穷人思维的人，非常倾向于用单一变量、单一价值来思考问题。这点类似于小学生只能理解一元一次方程，无法理解二元一次方程或者更多变量的题目一样。

拥有穷人思维的人，在看待他人并解释他人的成功和失败时通过的是单变量思维。无论成功也好，失败也罢，理由就是一个。过年回家的时候，与一些以前的朋友见面，他们得知我入选

了湖畔大学，就向我询问马云老师的情况。在他们中的一些人看来，马云之所以能成功，就是因为运气太好，赶上了互联网大爆发的好时候，当时其他的巨头又看不上电商，所以“运气好=成功”。

运用这个解释模型几乎可以解释一切现象，我隔壁邻居张三在单位平步青云，是因为给他单位领导送了礼，所以“送礼=成功”；李四在毕业两年后迅速升职加薪，成为了同时入职的同事的领导，那是因为会溜须拍马，所以“拍马屁=升职加薪”；王思聪投资创业业绩突出，是因为王健林厉害，所以“老爸厉害=创业投资业绩好”。

可是，当我们真的按照这套逻辑去指导自己的行为的时候，就会发现事实似乎与逻辑不符，因为更多时候出现的情况是给领导送了礼，职位还是原地不动；溜须拍马使尽浑身解数，升职加薪还是没有自己的份；父亲很有钱，自己干啥啥不成。

真理不能说服对手，但是现实会。

任何一个以单变量方式去理解世界的人，当他用单变量逻辑指导他行为的时候，就只能失败。

现实的状况是，这个世界不是个单变量社会。即便以最为负面的思路去解释他人的成功或失败，例如这里穷人思维所想到的负面原因，如送礼、溜须拍马等等，也只可能占到他人成功整体

原因中很少的比例。那么他人成功了，究竟是因为什么呢？

绝大多数人的成功是无法用阴暗的单一变量的穷人思维模式进行解释的。令人惊讶的是，大家通常意义上认为的阴暗方式的成功，如果追根溯源，一般都与阴暗方式的因素没什么关系。这个事实的确足够残酷，可能很多人接受不了，因为，承认了这一点，就等于承认了别人成功是因为有能力，而自己没有成功是因为自己无能。

良药苦口利于病，真话往往都是很难听的，但是能够听到真话、接受真话并按照真话去指导自己的行动，就是走向成功的开始。越早认识到社会的竞争没有那么简单，没有那么阴暗，才有可能摒弃穷人思维，走上正确的道路。

承认多变量，适应多变量，拥有富人思维

穷人思维还有一个表现，他们会打着公平的旗号，实质上是为了维护自己的行为和政策。因为拥有穷人思维的人自信感空前低下，所以他们要求去掉其他所有的竞争维度。但这个社会的残酷性就在于，即便是真的砍掉所有竞争维度，保留穷人思维所认为的对他们最有利的维度，他们都很可能无法在竞争中获得优势。因为整个社会是多变量的，竞争维度也是多变量的。

富人思维的核心就是承认多变量，承认多维度竞争，承认变化的速度，知道在一个生态系统中的竞争优势是创新。

要适应系统的变化，所谓“没有房子没法在一起”的问题就是这样。我曾经遇到过为数不少的男性，经常将自己找不到配偶的原因归咎于自己没有房子，事实上这个社会很多时候并非如此。我个人交往过的一些女生并不看重房子，而且还是在我没有钱的时候交往的。之所以他们认为是没有房子造成了自己的单身状态，是因为拥有穷人思维的男性无法接受寻找异性伴侣本身是个非常复杂的多维度竞争，所以他们只能把这个问题简化变成没房子。这样虽然心里能好受些，但却永远失去了认真分析原因，继续战斗，最终获得胜利的可能。

另外教育问题也很典型。对于穷人思维的人来说，他们总想着“一招鲜吃遍天”，不想创新不想变，所以拥有穷人思维的人就想指望读着书就能改变命运。换言之，仿佛只要一个人在大学读了4年，国家和社会就欠了他的债，就应该给他一份高薪工作。他不仅不需要继续读书或者学习，就单靠着这4年，企业就应该给他5位数的月薪。不管工作是什么，能给企业创造多大的价值，企业和社会都需要为个人大学4年的教育埋单、还债。仿佛读书改变命运，教育，尤其是高等教育一项就可以解决一生的问题。

如果一个人仅仅因为受了4年的高等教育，就觉得所有人都

应该为他埋单，这毫无疑问是非常荒谬的。我们都知道获得价值的前提是能够为别人提供价值。对我这样的创业者来说，是否雇佣一个年轻人成为公司的一员，必然是这个员工能不能给公司带来良好的收益，不管是在前端开发、后端开发、社区运营、产品UI、市场推广还是公司治理方面，只要应聘者在一项上能够展现出他的专业程度和能力价值，我就可以考虑雇佣他，但这原因绝对不会是因为他在大学里面读了4年书。

如果仅仅因为他是一个北大毕业的校友，我就让他成为了公司的一员，这样的情况就类似于我走在大街上，突然有一个人拽着我说：“宇晨师兄，我是你的师弟，这是我的毕业证和学位证，请你给我5000块。”我当然不会顾及任何校友情谊，还会认为他的脑子有问题。这个比喻看似荒唐，但现实中拥有穷人思维的人就是这样要求企业、国家和社会的。在他们看来，自己在大学读了4年书，毕业之后却找不到工作，社会要负责，社会害了他。反过来，一些没有接受高等教育的人，找不到工作，也认为自己的待业状态是因为没有读大学造成的，所以社会要为他解决。可是，在社会上养活自己是个复杂竞争，主要体现于你为他人提供的价值，跟你读没读大学、是否接受过高等教育，又有什么关系呢？

对于绝大多数的私营企业来说，是没有学历要求的。以我

所创立的“陪我”APP为例，我们筛选选拔员工的核心是两点，第一，是否具备这个岗位所需求的专业知识。第二，对移动互联网的理解程度如何。而这两个核心指标，是任何学校都不会教授的。

这个社会远比大家想象得复杂，摒弃穷人思维，承认多变量和复杂竞争，承认一个社会中的因果关系是复杂的因果关系，是获得提升的先决条件。

是穷人还是富人，核心在思维。拥有富人的思维，哪怕一贫如洗，也前途远大；拥有穷人思维，就算腰缠万贯，也毫无发展。

只要选对了路，走得慢一些，又有什么关系呢？



真正利己的方式
是让自己成为一个终身学习者
不断汲取营养



拥抱不确定性

公司曾经有一个员工，女孩子，工作了一段时间之后突然跟我提出离职。她工作能力很强，态度认真，大家也都很喜欢她，所以当我接到她的离职报告后，感到很惊讶。马云老师讲过，公司的优秀员工离职，无外乎两个原因，一是钱没给够，二是心里受委屈了。

按照这个思路，我就问她，是有别的公司给了她更高的薪水吗？她说不是。我又问她，是有什么事情让她觉得委屈了吗？她说也没有。我就郁闷了，接着问她：“那你为什么想要离职呢？”

她说：“家里人觉得我在咱们这样的创业公司，太不稳定了，他们很担心。于是在家乡的国企给我找了个工作，每月也有5000块，我要回去了，对不起。”

我没有觉得她对我或者公司有任何需要抱歉的地方，因为企业和员工之间本来就是互惠互利的雇佣与被雇佣的关系，并不存在谁对谁有恩情，谁对谁有亏欠。我只是觉得她的决定并不明智。

所谓“稳定”，其实最不稳定

我们必须知道，不确定性是产生财富自由的重要培养皿，因为风险与收益是一对孪生兄弟。不管是工作、事业，还是投资，只有蕴含了不确定性、不稳定性，伴随而来的风险才能为利润与收益带来空间。没有不确定性，没有风险，持续稳定，那么相应的也就不存在收益。

我在投资比特币的时候，当时很多人认为比特币根本是完全不值钱的概念，是破玩意儿。当时我全仓加杠杆十几万美金，全部投入了比特币，在力求稳定的人来看，这完全是疯子的行径，因为这样一种虚无缥缈的概念，连实体都见不到的比特币，怎么可能值这么多钱呢？可事实是，比特币让我得到了第一桶金，实

现了财富自由，我投资100元一枚的比特币在其一枚6000元时全部套现。试想一下，如果比特币是稳定的，是没有风险的，那么至少我不会成为现在的样子。

所谓踏实，所谓安心，是工业社会的安全网，往往给依赖其成长的人带来毁灭性的打击。

我的节目有一位女听众，30岁出头的年纪，在一家外企公司做人力资源工作。在她看来，现在的工作毫无发展空间，但是稳定。目前月收入税前5000元，每月给父母伙食费和还房贷就已经花掉3000元，结余1500元作为自己的日常花销，无存款，属于月光族。她很迷茫，希望能实现财富自由，可又不知道如何走下去。

这就是所谓“稳定”的代价，她已经工作快8年了，税前收入也只达到了北上广一个大学毕业生起跳的水平。即便她在物价低一些的二三线城市生活，这样的收入还是很难让她获得成就感和幸福感。

其实工作本身最不重要的价值就是“稳定”，因为绝大多数的企业抗风险的能力都是比较弱的，而绝大多数工作岗位风险很大。这不是观点，而是事实。风险是一直存在的，所以还是要看行业给予的收入、收入的上升空间，以及自我提升的空间。即便是美国标普500指数的公司，大概每过二三十年都会来一次大的洗

牌，几乎换掉一大半，更何况我们平常工作和创业的这些公司？公司的风险自然要大得多得多。

而且，所谓国企稳定，也是个伪命题。这里隐含着假设，那就是国企因为实际控制人是国家，当它面临问题的时候，国家不会坐视不管，会进行兜底。所以个人无论多差都不会被辞退，工资照拿，福利照领，这就是所谓的稳定。

事实真的是这样吗？

20世纪90年代中期，为了提升国有企业的效率，减轻国家负担，曾经有过一轮大面积的国企减员增效，公司里不少员工的家长就是在这个时候进行下岗再就业的。而进入2016年的经济新常态之后，新一轮的淘汰落后企业、淘汰高能耗企业的产业结构升级也已经展开，很多钢铁厂等传统能源型企业同样开始新一轮的减员增效。即便是很多效益很好的国有企业，也早已抛弃了过去“大锅饭”的思路，实行竞争激烈的末尾淘汰制，能者上，庸者下。过去那种干多干少都能留下来的时代已经一去不复返了，即便进入这些国企，不断学习、不断向上的压力也一点都不比“不稳定”的创业公司小。

除了你自己，没有人有义务为个人兜底，包括国家。

抛弃稳定，勇敢地追求自我

虽然我们知道“稳定”是个伪命题，并不存在，只有承认不确定、认同不确定，最终拥抱不确定的人才可能获得自我提升，实现自我价值。但现实生活中有很多困难会阻碍我们抛弃稳定，追求自我价值的实现。

曾经有一位微博粉丝跟我说，他是1991年生人，快要研究生毕业了，很想创业，但家里负担很重。他虽然很认同我所说的价值观，自己也每天在写策划书，研究商业案例，用仅有的一点钱去炒股，锻炼自己的财商，可是家人都不理解，甚至鄙视不找稳定工作的他。“你又不是孙宇晨”是他的父母和周围的人常挂在口头的一句话，使得他不得不藏起心中的梦想，在失落中苦苦摸索。

其实他说的“你又不是×××”这个事情，在我的生活中也无数次出现过。我记得自己刚回国创业的时候，因为没有工作经验，当时投资人就说：“你从来都没有工作过，你怎么能看好自己的一家公司呢？”我当时就反问投资人：“我们知道的很成功的创业者比如马克·扎克伯格、比尔·盖茨，也是没有工作一天就开始创业的呀！”然后他们就跟我说相同意思的话，你又不是马克·扎克伯格，你也不是比尔·盖茨，你怎么

能成功呢？所以当我看到这位迷茫学生的这句话时，不仅似曾相识，而且感同身受。

每个人都会被别人用相同的方法和方式来否定，但这并不能阻碍我们真正去实现我们的梦想。所有负能量的打击，我们都可以把它忽略，因为这都不重要。真正重要的，是我们能够把自己想做的事情做成。我觉得，对于他来说，现在买股票去投资，并不是最重要的，因为他的钱也并不多，有限的资金给他带来的增值空间也不大。但是他还很年轻，还手握高学历，真的可以试一试去北上广深杭的互联网公司中打拼。

工作是否稳定并不重要，但是实现一个较稳定的现金流还是必要的。一个较稳定的现金流，能够让他在行业以及人生的选择中处于一个游刃有余的状态，然后向一线城市的互联网行业进行转型。有上进的强烈欲望会使他的年轻更有价值。

但需要注意一点，而这点也是很多家庭困难的同学需要注意的，千万不要觉得家庭困难是一种包袱。首先他不能去资助家庭，因为这会把他拖垮，如果边界没有划分清楚，双方都会非常痛苦。对于那些不断破坏边界、不断索取的家人，即便他们是至亲，我们也需要勇敢地说出“不”字，勇敢地追求自我价值的实现。

在家庭没有带来很多麻烦的前提下，也不要依赖家庭给予的

过多帮助。就像我自己从2012年开始创业，家里并没有帮上忙，绝大多数情况还是得依靠自己打拼。

对于像他一样的年轻人来说，需要抛弃对于“稳定”的追求，无视周围人的不解和阻拦，勇敢地拥抱不确定性。到一线城市去，到互联网行业去，实现人生价值的第一步，才是最为重要的一步。

我们身处互联网时代，这个时代的主旋律就是变化。当时代的洪流袭来的时候，我们不应该妄图找到一块固定的岛屿，过上与世无争的“稳定”生活，因为潮汐和海浪不会给你这样的机会。潮汐起伏不定，海浪翻滚无情，岛屿注定将被淹没，“稳定”的生活将注定被打破。我们只有找到属于自己的救生筏，在潮汐起伏中顺流而下，在海浪翻滚中随波向前，逐渐奔向美丽新世界。

从现在开始，放弃对于“稳定”的执念，开始正视“不确定性”的正确性。接受它、拥抱它、享受它，我们才能在互联网时代走得更远，走得更好。



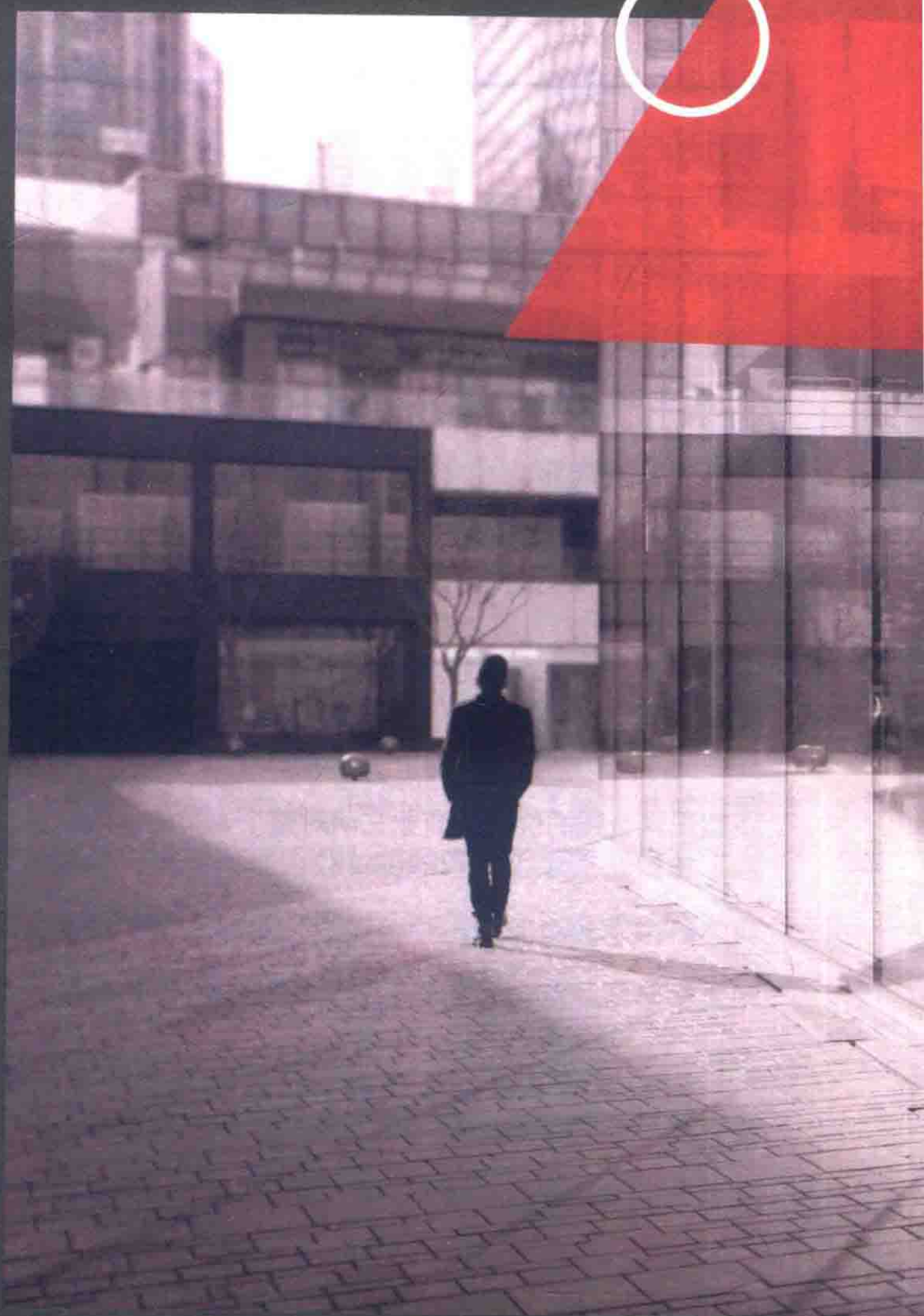
PART 5

我在财富自由 的路上等着你

在这个时代

每个人都有可能通过自己的努力实现自己的理想
与他人完成协作，开创伟大的事业







年轻人向钱看

年轻人向钱看，应该是这个时代对于中国青年最切合实际的命题。商业文明，向金钱看齐。不是呼吁拜金主义，而是我们需要真正意识到金钱的价值，商业文明对整个人类的价值。

重新定义利己主义

向钱看的本质，是强调利己主义与经商赚钱在中国的合法性。

利己主义可以成为这代中国年轻人的新道德。美国有一位作家叫安·兰德，她曾说：“我们应将个人作为英雄，以个人的幸福作为人生的道德意义。”这句话告诉我们，人本身就是所有事情的最终目的。一人之本，我永远都不会为他人而活，也从不要求他人为我而活。

对利己主义的认同，是个人奋斗合法性的前提，是社会繁荣的先决条件。财富自由，合法赚钱，是每个中国年轻人需要关心的问题。

我们可以说，财富自由与独立，会给个人带来精神的自由与解放，会给社会带来积极进步的变化，会给国家带来无数个有钱、有趣、有理想的新公民。

美国作家安·兰德用《阿特拉斯耸耸肩》这本书，系统性地讲清楚了一个道理：真正推动和改变这个世界的是企业家。或者说是我们中国人很瞧不起的商人。他们其实承担了这个社会的赋税，供养了国家政府，同时也为公益组织进行输血，并提供了这个世界上绝大多数的就业岗位。假如一个国家的企业家精神和商人思维无法兴起，对于这个国家或地区来说，将是一个非常大的灾难。

阿特拉斯是古希腊神话中的擎天神，他被宙斯降罪以双肩支撑苍天，把地球背在肩上，所以当他一耸肩，地球就从肩上抖下

来掉在地上。“阿特拉斯”是对企业家非常好的比喻，其实企业里的所有人都背负着整个国家的经济。所有企业人对自己高尚道德承认的勇气和对自己存在价值的肯定，都可以来源于纳税以及供养世界。

不断汲取营养才是真正的利己

既然利己是合理的、合法的，甚至是光荣的，那么如何才能达到最佳的利己呢？这里需要摒弃一个错误的观点，利己不是占小便宜——这一次借别人的钱不还，下一次从公司多报销些钱出来，这样的行为表面利己，实则短暂而无效。站在人生的长时间角度来看，是严重损害自己的。

真正利己的方式，是让自己成为一个终身学习者，不断汲取营养。

不管是企业家，还是初入职场的年轻人，学习都非常重要。把学习常态化，和吃饭、睡觉一样，是日常的行为。学习就如同吃饭，本来就是每天帮助你进化、吞吐，在精神上新陈代谢的方式，是常态化且必须碎片化的过程。

在我求学和创业的过程中，我发现很多年轻人还有一个迷思和误区，那就是大学学了4年之后就不用学习了。这是很荒谬的，

在移动互联网的时代，一个人不更新自己的知识体系，怎么能适应不断变化的社会环境呢？

而且，我们必须知道，如今时代的发展如此之快，以至于一个人每年的主题都是不同的。就我个人来说，2007年，是决心逆袭的一年；2008年，是学习的一年；2009年是战斗的一年；2011年是探索的一年；2012年是痛苦的一年；2013年是狂飙突进的一年；2015年是成长学习的一年；2016年是不断制定和优化战略的一年。每年的主题不同，想法不同，人的成长本来就是动态的复杂的不断进化的过程。就算一个大国企很稳定，也没法指望在里面过一辈子。标准普尔指数，是反映美国最优秀上市公司的指数，它显示美国每30年就会换掉70%—80%的企业。就算成为美国最优秀的公司，例如苹果公司，都不敢保证未来30年内公司一定会存在。

即便是在激烈的市场竞争中存活下来的伟大公司，也不能故步自封。员工如果在一个看似稳定的传统国企里，还不思进取，很可能一两年就下岗了。柯达、诺基亚这些公司或倒闭或丧失了当年的锋芒，核心原因就是没跟上时代科技进步的风向标。柯达、诺基亚有很多非常优秀的员工，有多年良好的积淀，但他们不坚持学习，跟不上时代的潮流，最终也会被时代抛弃。所以，坚持每天学习仍然有落后的风险，如果不持续学

习，就一定会落后。

初入职场的年轻人如何向钱看

刚刚进入职场，很多人都会有收入不算高却还想要投资的想法。深圳有一位听众，从事销售行业，1994年出生，目前存款3万块，工资一个月平均下来也就8000元，相信很多年轻人都跟他差不多。

首先，1994年出生的他，平均每月收入可以在8000元左右，如我的父亲奋斗了20多年，在一个三线城市，而他的工资才达到8000元而已，所以这个时代对于年轻人来说是一个最好的时代。

其次，在深圳能够存到3万元现金，说明他是一个对未来有规划、懂克制的人。此时如果没有理想的杠杆渠道的话，先不用考虑投资，而是应该考虑如何在本职工作的销售渠道中尽快打通职业发展路线，让自己在本职行业中更进一步。

据我所知，很多世界500强企业的CEO都是做销售出身的，销售人员对人性的体察都特别深邃。包括我自己在进行融资时，其实就是我们公司最大的销售人员。所以如果把这3万元投入在请“老司机”教你如何销售，还有行业中各种各样专业的销售培训班上，是更有价值的。对他来说，至少在未来的两三年中，首先

关注的应该是销售技能、工作能力的提升问题。

职业发展的岔路口如何向钱看

工作一段时间以后，不少人都会走到职业生涯的岔路口，此时如何选择更好的道路就成为核心问题。我有这样一位女性听众，接近30岁，在医院的体检中心上班，在她看来是干着没有什么技术含量的医疗工作。

除了维系这份职业，她还有另一条道路，那就是辞职去考博士。但是据她所知，博士内定的居多，不是分数够就能上，运气实力都要有。即使考上了也要面临两个问题，一个是不好毕业，要在国外著名的杂志上发表论文才能毕业；二是自己攒的钱上学期间会用光，毕业了还得一个月一个月地从零挣起。当然她可以选择维持现状，收入还可以，只是看不到未来，没有价值感。她陷入了两难的境地。

在我看来，这是很多年轻人工作几年之后的普遍现象，而她本身又身处风口浪尖的医疗行业，更具有代表性。我虽然并不从事医疗行业，但是我个人非常看好医生这个职业。因为现阶段的中国严重地低估了医生这个职业的价值，但是我相信，它不可能永远处于被低估的状态。

我之前在美国读书的时候，发现医生这个职业在美国的地位非常高，而这才是中国医生未来的状况。而且，医生的职业门槛非常高，如果一人想要成为一名医生，他需要花费巨大的时间投入和教育成本的投入。同时，并不是任何人投入相同的时间和金钱后都有能力成为一名医生，这对于个人的天赋也有相当高的要求。

每个国家都是这样，医疗教育资源是有限的，所以当一个人成为一名非常好的医生之后，他不仅仅可以实现救死扶伤的理想，同时也在这个社会的竞争中拥有了一件非常强的盔甲。从这个角度来看，要清楚地判断自己的想法和能力，困难是可以克服的。我在进行法学院入学考试（LSAT）之前也从没有学过法律，最后的分数也很高，所以，永远不要低估自己。对那位听众来说，放弃现在的一些东西，努力追求未来的、更大的金钱和价值回报，考取医学博士，应该是更好的选择。

实现财富自由后如何向钱看

当度过了职业初期，完成了职业规划，一切顺利的话，一个人就很有可能趋近或者实现财富自由了。那么在这个时候，还需要向钱看吗？如何向钱看呢？这也是很多听众在问我的问题，他

们想知道，一个财富自由的人，究竟过着怎样的生活。

我在2013年的时候实现了个人层面的财富自由，然后从2014年回国创业到现在，每一天都是在工作中度过的。在大多数人的想象中，如果一个人成为亿万富翁，他很有钱，或者他实现财富自由之后，他就变成一个天天享乐，周游世界，每天过着醉生梦死的生活的人。其实绝大多数人都不是这样的，我觉得不仅仅我是这样，包括我的老师马云、我的湖畔大学校友们，他们基本上每天都在工作，因为工作是他们一个非常大的乐趣。

我从周一到周日一般都在工作。当然，我非常喜欢我现在的的生活状态。而且我也知道我做的每一件事情，都是有意义的，这时候我依旧在向钱看，但不仅仅为了我个人的财富增长，也是为公司的员工、为社会创造更大的价值，恰好这种价值的体现是金钱罢了。所以，我的幸福感很高。对我来说，工作也是一种享受。

年轻人向钱看，把合法赚取更多的金钱作为自己的目标，不仅没有什么羞于启齿的，反而是应该被鼓励、被倡导的，因为只有这样，他才能不断地学习，规划自己的职业方向，调整自己的工作状态，渐渐将自己每天在做的事情，有效地调整成为一种非常开心愉快的工作。这种利己，才会让他个人产生更多的消费，为国家缴纳更多的税赋，为社会创造更多的价值，自己也会离财

富自由越来越近。

大胆向钱看，坚定向钱看，未来在这条道路上等着你。



永不放弃，努力追赶
是对这个时代最好的感恩



普通人如何挣到 第一个100万

百万富翁，在英文中，有个专有名字“millionaire”。从20世纪开始，在绝大多数西方年轻人心目中，成为百万富翁就是一个神圣的目标，甚至有人提出，要将赚到人生的第一个100万作为自己成年的标志。

对此我深以为然，一个年轻人，经过自己的不懈奋斗，赚到人生的第一个100万，无论是通过什么方式，都值得让人肃然起敬。

在这个复杂而不易的过程中，他一定经受困苦、磨难、失败的拷问与打击，尝遍了人间冷暖和酸甜苦辣。他更会深刻洞察社

会运行与竞争的真正规律。在长时间坚持不懈的努力后，最终才能修成正果。

这第一个100万，是对他的能力与道德的表彰，这比世界上的任何一个奖项、任何一个军功章都更能证明一个人的美德、勇敢与骄傲。这也是他成年的标志，因为这样才能无时无刻不向社会证明，他有能力扛起这个社会赋予的重任。我第一次把这个目标坚定地写在笔记本里，是2008年进入北大那一年。那时候，我父母给我一个月的生活费是1000元，比北京最低工资差不多低了一半。为了保证日常正常开销，我每顿饭不能超过7块钱，去吃一次肯德基都得考虑半天。想想当时，觉得日子过得非常艰难，大一的我，暗暗下定决心，一定要早日赚到人生的第一个100万，实现真正的自我独立。

当时这个目标，对于我来说遥不可及。我将它深深埋藏在心底，但它却像一颗顽强的火苗，不断灼烧着我的心，不断鞭策着我前进。让我成熟，让我自省，让我清醒地一步步迈过青春的藩篱与陷阱。

现在想来，我在2013年上半年就基本实现了这个目标。2013年的下半年我的个人资产就已经突破了1000万，早已将当初这个遥不可及的小目标，远远抛在了身后。

我相信，即便出现了意想不到的变化，重归一无所有，我也

有能力迅速白手起家，创造奇迹，这都是这第一个100万带给我的自信、坚定和勇敢。

应许之地——互联网

我也曾像很多年轻人一样四处寻找机会，做过家教、炒过股票、投过稿、摆过摊、做过小本生意，皆不得其法。一切改变都源于我进入了互联网行业。

如果说在此之前，我有一个宝贵的品质，那便是有很强的抗打击的能力。我的接受挫折能力极强，几乎没有什么困难、失败、轻视能够磨灭我尝试的热情。后来我才领悟到，承受失败，也是互联网行业最需要的品质。

互联网对于我们这代人来说，就像19世纪的美洲大陆，遍地是机会，处处是野蛮生长的希望。

如果说，传统生意关注收益率和金钱，互联网关心的则是颠覆与增长。特斯拉的创始人Elon Musk毕业于宾大，也是我的校友，他曾经邀请宾大同学参观特斯拉的工厂。当时华尔街对特斯拉的企业概念并不看好，整体股价处于一个非常低迷的状态。

我们有幸得到他的接见，当时他向我们描绘了特斯拉颠覆整

个汽车行业的未来前景。整场对话，鲜有谈论如何赚钱的环节。公司并不着眼于出售汽车而赚钱，而是深深希望击败通用、宝马、本田、戴姆勒等汽车巨头，颠覆整个能源行业。那时的特斯拉公司的市值不到四十亿美元，但已经能看到其并吞海内的气魄与决心。

特斯拉也许不是一家合格的汽车公司，但一定是一家优秀的互联网公司，它的战略、态度、野心，如果放在任何一家汽车公司身上是不合适的，但是对于一家互联网公司来说，生逢其时。

参观回来之后，我便将全副身家押宝于特斯拉的股票，这次选择为我带来了将近5倍的回报，也是我第一次真切感受到互联网公司增长的魅力。在中国的A股市场，很难找到这样拥有出色格局与魅力的公司。

这次机会，也让我深刻意识到，人类社会将完成从传统工业社会向现代互联网社会的跃进。这就如同19世纪爱迪生发明电，开启电气时代一样（特斯拉恰恰取名于爱迪生电气时代的对手之名），互联网将成为整个时代的引擎。

如果说18世纪的主角是机器，19世纪是电气，20世纪是石油，那么如今21世纪，便是互联网。赚钱，不能简简单单依靠努力本身，更重要的是要有出色的想象能力，敏锐的商业嗅觉，永

不停歇改变世界的野心。而互联网，恰恰是为了这样的人而存在的一种事物。

进入互联网

互联网行业是没有任何门槛的行业，兼容性非常强，任何人通过很简单的方法都可以融入互联网。

很多人说，北漂不容易找到工作，对于这点我是不同意的。这就如同一个19世纪的年轻人抱怨自己在世界工厂伦敦找不到工作一样。当时的伦敦与今日之北京一样，是全球最热门的行业的发动机引擎，机会遍地，处处是黄金。

我们唯一需要的是勇气，与旧时代决裂的勇气；是决心，纵身跳入互联网大潮的决心。

首先，我们可以进入一家互联网公司，甚至是初创公司。在这里，我们可以感受到互联网公司的氛围，了解互联网生态，对整个互联网的发展环境有个清醒的认识。

互联网欢迎每个人成为他的用户，绝大多数的互联网服务也是免费的。成为互联网公司的员工，有一个小诀窍，那就是先成为互联网公司的重度用户。因为成为重度用户后，自然会得到互联网公司的关注；成为重度用户，也恰恰是实现与互联网公司产

品运营的第一步

互联网公司的起薪，要远远高于传统行业。就以我们公司为例，在“陪我”APP公司，技术级别员工的起薪为15000元每月，全年计算年终奖早已超过20万元。而产品负责人、运营专员达到骨干级别，全年薪水也有15万元。这尚未考虑技术专家、产品领头人等核心人员的薪水状况，他们的薪资水平早早就高达三四十万，甚至百万。

其次，我们可以成为互联网世界的KOL（意见领袖），也就是“网红”。

回头想想，我当时在人人网兴盛时期，就是很不错的人人网“网红”，当时我有上万名关注者。同时我在人人网的文章，几乎篇篇点击量都能突破十万，在这个时代，成为KOL也能够迅速突围。

到了2016年，这种现象更加明显，Papi酱（姜逸磊）凭借生动的互联网短视频表演，融资突破千万，广告销售单笔突破千万。而以雪梨、张大奕为主的“网红”，所经营网店销售额早已破数亿，年净利润直逼许多主板上市公司。

分类“网红”更是如漫天繁星，数不胜数。对美妆、摄影、女装搭配、专业知识具有自我见解的人，皆可成为“网红”。不断通过淘宝、微博、微信公众号等新社群工具进行变现，年收入

迅速突破百万不成问题。

2016年开始，KOL新社群，甚至成为淘宝重新崛起的最大希望，新社群是一个千亿美金生态系统的成长起点。

利用互联网借力打力

我的听众里有一位扬州的单身女生，1991年出生，在扬州当地有房子和车子，是一名外贸公司的业务员，年薪5万左右，手头有35万左右的现金，分散在各个不同的投资渠道，包括A股、指数基金和理财产品中。平常通过《富爸爸，穷爸爸》这类的书籍对投资理财进行基本理解，希望知道如何锻炼自己的投资能力，如何分配自己的现金。

我觉得对于她来说，最大的问题，一是职业发展缺乏未来，外贸业务员的成长空间太小，行业增长的效率太低。二是投资太分散，分散了她太多的精力。没有了解投资真正的真谛是了解未来、领悟未来、相信未来、专注未来。而这个未来就是互联网。

她的投资太分散了，仅仅35万元现金，却分散在A股、指数基金、理财产品中，而这其中任何一个领域，都要耗费大量的精力去学习，却没有超额回报。她应该做减法，一次性把所有产品

抛售，把35万现金拿回来

我当初在美国，最初本金也不超过10万元人民币，先投特斯拉股票，后投比特币。在投资前，要对二者要有极深的研究，而一个人在固定时间，研究好一件事情已经很不容易了。其次，要求筹码一定要集中，一次性投在你深信的一件事情里，这比什么都强。即便我投特斯拉有5倍回报，比特币有20倍回报，但如果筹码不集中，这也很难实现这样丰富的财富回报。

互联网的机会非常多，就以投资而言，2012年有特斯拉，2013年有比特币，2014年有XRP（Ripple），抓住任意一波机会，都是以弯道超车。在机会过剩的时间里，稀缺的是集中的筹码与判断机会的能力。

这也是我为何反复强调，在完成100万的人生原始积累前，一定要将大多数的时间精力用于提升自我，为进入互联网行业准备，而不要将大量的时间用于投资各类产品。投资本身是一个高风险行为，更是一个高耗时行为。即便35万元，赚了20%，也就是7万元，完成这个回报足以占用大多数时间，而7万还不到绝大多数互联网人的入门起薪。

因此，我给她的建议是，抛售所有的理财产品，选择北上广深杭一个城市，将35万作为提升自我、进入大城市的早期投资本金，同时对互联网的发展浪潮随时关注，为早日进入互联网做好

准备。

这个时候，她仅仅26岁。

赚到人生的第一笔100万，并不难，重要的是我们要加速达到这个目标，并在这个过程中真正磨砺自己对于互联网行业、对于金钱的理解，从而在整个行业、整个城市分布、整个职业发展路径中，抢占更有利的地位。

我相信，当机会来临时，有准备的人，总会有所作为。

钱不稀缺，稀缺的是奋斗
钱不稀缺，稀缺的是闯劲
钱不稀缺，稀缺的是个人





最不值钱的 就是钱了

我的父亲是一个普通的公务员，他兢兢业业地工作了十几年，基本工资也不到1万块，而北京的互联网公司绝大多数毕业生的起薪都差不多是这个水平。我回家时，他老人家经常会跟我感慨，你们赶上好时候了。

干一辈子，不停涨薪才和刚毕业的大学生薪水持平，这是什么原因呢？

在我看来，核心原因是这个时代与国家将最多金钱资源注入的行业是互联网行业。而公务员行业长时间没有任何变化，保守、稳定、故步自封，薪资涨幅必然是很小的。时代在逼着每个

人奔跑，逼着每个人成为富人，逼着每个人奔向互联网。保守将受到惩罚，故步自封将受到打压，寻求稳定将损失最好的选择。

我们感激生于这个伟大的时代。

节俭是贫穷的先兆

在中国人的日常生活中，大家最怕一个词——通货膨胀，感觉印钞多了不是好事，其实通货膨胀恰恰是繁荣的秘密。在通货膨胀的预期下，绝大多数人都会采取更为激进的财务策略，花明天的钱圆今天的梦，借更多的钱投入生产与自我提升。

而中国传统老百姓的思维却是存钱、节俭、以俭养德。这与我们的父辈长时间处于贫困挣扎线上的童年有关，与中国长期积贫积弱的状态有关。但是从中国高速增长30年的新时代来看，这实际上是一个远远脱离时代发展的陈旧道德观念。

从小，父母就教育我要节俭，家里如果有东西要扔掉简直是犯罪。衣服最好穿父母剩下的，只要能保暖，不要在乎任何美感。一双鞋没有补三四遍就不许换。我记得我高中时，我爸说：“儿子长大了，太好了，我衣柜里有好多衣服你以后都能穿了，以后再也不用给你买衣服了。”

我当时的心情是崩溃的。我爸一米八五，我一米七五，他的

腰围应该至少大我三圈，我爸的西装我穿在身上就跟袍子一样。

我在美国读书时，有些美国人也有这个习惯，叫作“hoarding”，就是储藏癖，不愿意把东西扔掉，反复用反复穿，即便没有用也留着。只不过在美国，心理医生不会认为这是节俭，往往把这种行为当作一种需要被治疗的心理疾病来看待。

其实我们心里很清楚，到了我们这个时代，衣服的供给自然是过剩的，我们不会经历吃不饱穿不暖的生活，衣服对于我的意义是：穿着是否舒适，合体；我的穿着异性是否满意，是否能让找到心仪的她；如果能体现出我对美的追求就更好了。

从这个角度来说，衣服是随着以上几个需求不断变化的，因此你就可以理解女生平时“买买买”的行为了。

正因为这个原因，出现了大量的服装原料供应商，出现了大量的设计师，出现了大量的品牌商，甚至催生了满足“买买买”乐趣的网络购物平台。

与此相反，如果每个人还停留在“缝三年，补三年，缝缝补补又三年”的年代，衣服不穿破不罢休，上述所有的企业都得倒闭，从业人员都得失业，更不会出现购买平台让我们的生活变得更加便捷。

这就是经济学中“需求创造增长”的理论，它还会带来一个附加效应，就是当消费的人更多了，规模效应还会大幅降低每个

人的消费成本，从而让每个人的生活成本降低。

高科技领域中，无人驾驶汽车中的一个车载雷达，目前价格是7万5千美金，约合50万人民币左右，都赶上四五辆普通汽车的价格了，这是无人驾驶汽车无法大规模普及的一个重要原因。

为什么这种车载雷达如此之贵呢？核心并不是技术太复杂，或者能生产的企业太少，而是因为这种车载雷达的订单量太少。如果车载雷达日后的订单量，也就是以后无人驾驶或者辅助驾驶类的汽车突破100万辆的话，那么车载雷达的价格就会降低到500美金一个，这仅仅是之前价格的6‰，规模效应带来的巨大改变可见一斑。

我们生活在一个物质极为丰富，科技高度发达的时代，我们的使命是努力奋斗让宇宙万物都能够更好地满足人的需求，而不是压抑自己的需求，奉行传统的勤俭节约，以俭养德，这样会让世界变得更糟。

把这个道理告诉你的父母吧，如果你不怕被打的话。

借得越多，赚得越多

我父母从小就给我灌输过一个观点：老孙家人是有尊严的，不求人，从不借钱。借钱是这个世界上最丢人的事情。你以后可

千万不能混成以借钱为生的人

后来我创业了，发现如果一个正常企业不借钱，几乎无法立足，我必须把以前认为的这个世界上最丢人的事情——借钱，反复干上很多遍。而且我悲观地发现，可见的未来，我可能还会持续“丢人”下去。

其实每个人创业之初，资源都很有限，早期只有简单的几种筹资方式：借贷或入股。我2012年第一次创业，为了实现梦想，找几个朋友借了几千美金。

本来有个朋友愿意投资我5万元人民币占公司10%的股份，但反复观察之后发现我干的行业他看不懂，便放弃了投资。

如果我在成立直播平台之前不去借钱，就没有今天的“陪我”公司，也没有今天千万用户在互联网上对语音直播的优质体验，更没有今天在读者面前的这本书。

其实在真正的社会中，借贷已经十分普遍，借钱给利息，也成了一个最普通的社会交易行为。借钱不丢人，只要梦想对，借得越多，赚得越多。

我们公司与“小米”公司都是招商银行的客户，银行的客户经理跟我们说：“‘小米’每年会从银行借几十亿人民币投入到手机生产中，如果你们愿意，我们也可以借钱给你们扩大规模。”

可以说，对于实现“为发烧而生，让千百万人实现梦想”，

即便雷军也没有这个能力，他需要借力打力，需要通过投资与借贷来完成自己的梦想。

对于一个普通人来说，不也是这样吗？我们在目标前是渺小的，只有借力打力，才能实现社会资源的优化配置。

我们希望提升自我，希望通过“买买买”变得更美，如果没有钱，我们可以用信用卡提前消费；我们希望买一套房子进行投资，获得好的投资回报，可以通过银行信贷来实现梦想；甚至我们可以从公司借钱，买入创业公司的期权，待公司成功，共同享受成长红利。

借钱是一种自然的大规模陌生人协作行为，只要我对钱有需求，有人愿意借给我，我还钱付利息，本身就是最大的善事。那个故步自封、保守僵化、自扫门前雪的时代结束了，一个陌生人大规模协作、彼此温暖、彼此帮助、合作创造美好的时代即将到来。

钱不稀缺，稀缺的是奋斗；钱不稀缺，稀缺的是闯劲；钱不稀缺，稀缺的是个人。

勇敢借钱消费，借钱提升，借钱圆梦，这个时代会奖赏勇敢的人。

花钱，花钱，再花钱

我刚去美国念书的时候，发现一个奇怪的现象，美国的高楼大厦从来都不关灯。就算是凌晨一两点，整个大厦还是灯火通明，看来美国人从来没有“人走关灯”的习惯。

后来，有懂行的同学跟我解释，首先美国的电费是非常便宜的。其次，这些灯如果经常突然全部关掉，掐断电源，之后再开启的话，电网的承载压力就会出现很大的波动。这种大幅波动对电网是非常不利的。与之相反，如果电网保持在一个规模性的稳定用电量，才能够让电厂维持恒定的低成本，同时延长基础设施的使用寿命。

这让我回想起自己上初中的时候，老师经常讲当今世界出现了能源危机，要节约能源，维持地球的可持续发展。但是长大后了解的事实却是，全世界能源根本用不完，新能源一天比一天多，能源价格一天比一天低。美国的页岩气、新能源、电池技术突飞猛进地发展，石油价格也是屡创新低。

也许，我们真的应该将心思花在如何把能源花出去上，而不是挖空心思节约能源。这个时代也是这样，我们会奖励消费的人，而不是奖励节约的人。我们会喜欢那些更好地把资源配置出去的人，而不是有资源不用活活浪费掉的人。

认真想想怎么花钱，这个时代会给你最大的奖赏。

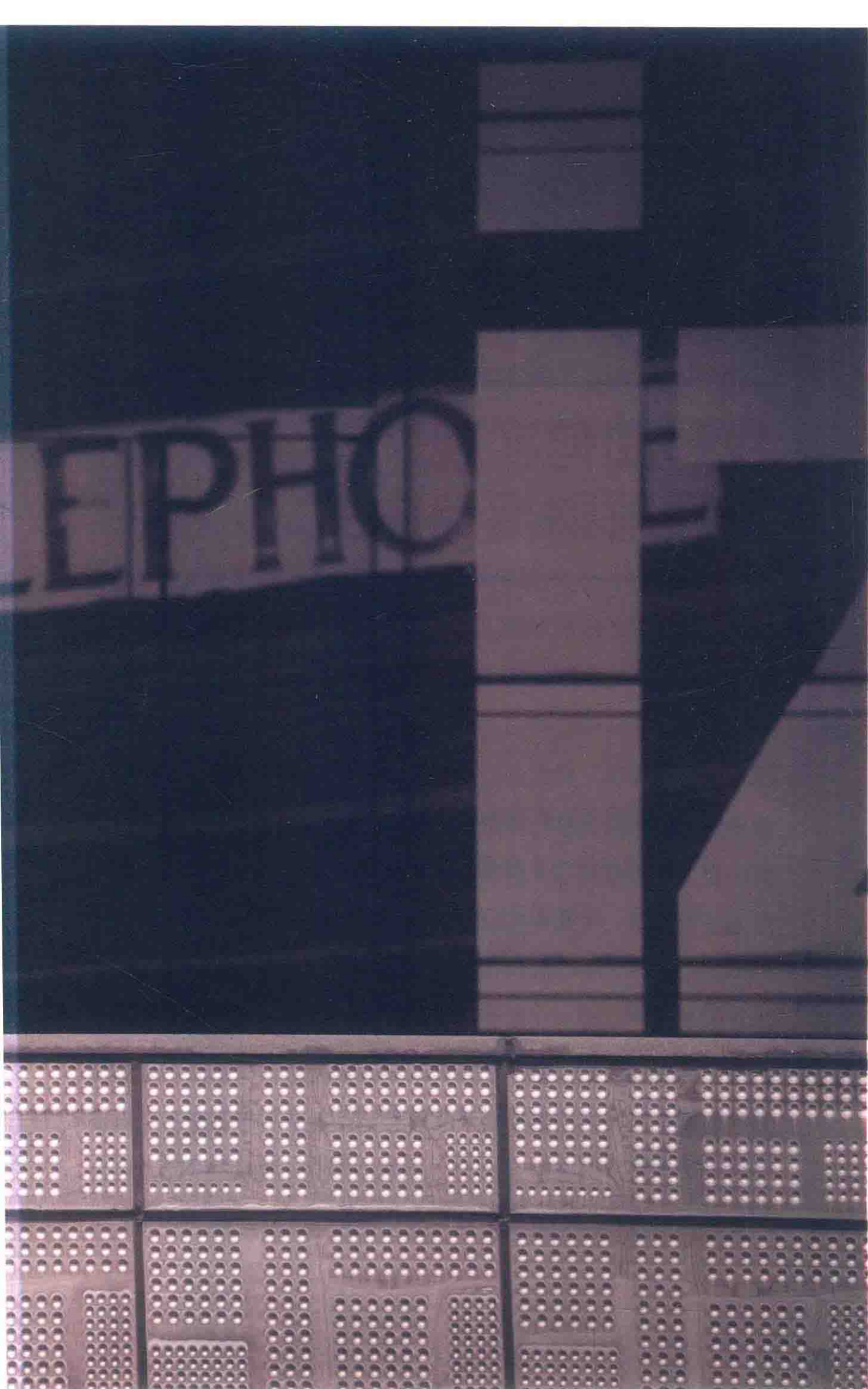
创业的时候，我们也发现，真正资本市场给予高估值的企业往往都是那些更好地把资源配置出去、更好地把资源花掉的企业，而不是更节省资源的企业。

全世界绝大多数硬件企业，比如希捷，这几十年来，将磁盘运算力提升了成千上万倍，容量缩小了上千倍，却只有极为微薄的利润。而把资源花出去的公司如微软、谷歌、Facebook，股价却一飞冲天。整个硬盘行业的利润，都远远比不上微软一个公司。微软工程师每天的重要任务，就是想好怎么把突飞猛进的计算机运算力用软件给花掉，来创造更好的用户体验。

一个企业中的员工，老板也更喜欢那些可以帮公司把钱真正花出去，带来真正业务品牌提升的员工，而不是那些每天强调勤俭节约，起早贪黑却没有任何工作成果的人。

花钱，花钱，再花钱，把钱花出去。懂得花钱的人，就是这个世界最宝贵的资源。







我是如何实现 与理解财富自由的

在很多熟悉我的朋友看来，我身上发生过太多神奇的变化。

22岁的我还是一个普通的留美学生，为了实习、工作辛苦奔波，一年之后，却依靠投资特斯拉、比特币与中概股实现近100倍的回报，得到了自己人生的第一个1000万。

22岁的我还是一个想在美国注册公司，却折腾两个月都办不下来、看到报税表就头疼的创业小白，经过4年奋斗，成为将公司发展为用户近千万的互联网科技公司CEO。我也成为马云创办的湖畔大学首期中唯一的“90后”学员。同时，我还登上了《福布斯》杂志评选的30位30岁以下创业者榜单。

在外人看来，我似乎发生了一些神奇的变化，但是在我看来，我还是当初那个对所有事物都抱有强烈好奇心的“逗逼”，那个对失败习以为常只知道努力反复尝试的“二逼”，那个对反复做自己喜欢的事，发愤忘食乐以忘忧不知老之将至的“苦逼”罢了。

这些年，除了每天在公司工作12个小时以上，乐此不疲地创业之外，真正变化的是我对财富自由的理解。

而这份对于财富自由的理解，也引领我赚到了人生的第一个1000万。这不仅实现了我的财富自由，更大程度上实现了我梦寐以求的精神自由。

其实，我们绝大多数人对财富自由的理解，都停留在一个高度一致的定义：一夜暴富。有物质追求的，每天花天酒地，吃喝玩乐；有精神追求的，则是做一个幸福的人，劈柴喂马，周游世界。而我这种既有物质追求，也有精神追求的人，则是每天既花天酒地，吃喝玩乐，也劈柴喂马，周游世界。

如果没有一夜暴富这种幸运，我们退而求其次，对财富自由的理解，则是现阶段的所有被动收入（投资利润、获得的版税、得到的房租等）大于基本生活开销，这样我们虽谈不上享受，但至少能每天躺在床上不用干活。

当我开始创业，渐渐接触到大量早已实现财富自由的人，却

发现他们的生活状态完全不是想象中那么悠闲和潇洒，相反，他们要比我们这些创业的人还要勤奋努力得多。

例如湖畔大学的校长马云。每天早晨9点上课，当我们火急火燎地跑进教室，马云早就到教室了，而且已经把课都备完了。他讲完课的当天晚上，就坐飞机去美国见华尔街的投资人。

在湖畔大学好几次上课，马云老师都是刚处理完集团的事从国外飞回来，连倒时差的时间都没有留出来。

宾大的荣誉校友巴菲特，更是以勤奋出名。每天工作的时间都在14个小时以上。他今年已经87岁了，仍然工作在伯克希尔·哈撒韦公司的第一线，丝毫没有退休的想法。甚至是2012年4月17日，他在给公司股东的致信中说明自己已经罹患前列腺癌一期，却仍然表示自己精力十分旺盛，完全能够胜任工作。

在不分昼夜连玩4天电脑游戏《文明4》后，头晕脑涨的我终于发现，如果说，吃喝玩乐，花天酒地之所以对于现在天真的我具有一定程度的吸引力，也是由于我绝大多数时间是在繁忙的工作中度过的。

即便娱乐活动分泌出的多巴胺能使得我快乐，很大程度上是因为它是我创造性活动（工作）中出现的间歇性行为。也就是说，享受性活动的快乐本质上是不可持续的，而只有创造性活动的快乐才是可持续的。

这让我意识到，财富自由也许是一种因财富独立而产生的精神自由的状态。这可能与吃喝玩乐、花天酒地的享乐毫无关系，与劈柴喂马、周游世界的文艺追求也不相干。

我渐渐发现了属于我自己的财富自由的真正定义。

财富自由的定义就是，不需要为金钱做出价值观的妥协。妥协的种类包括付出时间、付出金钱、付出注意力、付出情感和尊严。

首先，我们会发现，财富自由的定义其实相当狭窄。财富自由并不会给我们带来真正的快乐，因为真正的快乐来自于创造性的行为，例如创业与工作。财富自由能做到的只是能够为我们免除人生中因金钱不足而产生的各种麻烦与妥协，因此，财富自由能起到的作用是相当有限的。

这也回答了我们经常会提的傻问题系列之“为什么有钱人也会不高兴”，因为钱并不能带来心灵上的满足感和愉悦感。

真正解决“不高兴”“不开心”“不爽”的，是通过创造性活动，获得他人的认可、行业的认可、社会的认可，或者甚至是仅仅来自于自己的认可。

丰厚的财富其实不仅不是万能的，而且能起到的作用相当有限，如果要持续地获得快乐与幸福，核心还是要找到自己热爱的创造性活动，并因此获得幸福感。

其次，财富自由也仅仅只能帮助你解决不为金钱妥协的问题。

也许你得为亲情妥协，不得不为父母的奇葩想法买单，甚至是他们不合理的请求与想法。比如你父母硬逼着你生小孩，逼着你结婚，这个问题某种程度上来自于他们的固有观念，几乎是不可解决的。财富自由也只能保证你因为财务独立而不受到他们的控制，但是他们对幸福生活的定义永远在那里。

也许你得为权力妥协，不得不为了管辖区域的上级领导的行事作风而买单。比如我们天天在新闻上看到不少早已实现财富自由的巨商富贾因为行贿而被调查，其原因一方面是没有管理好个人边界，但更大程度上往往是因为身在其中身不由己，你即便不送，但拦不住他过来要。

也许你得为爱情妥协，甚至为了爱人许多不合理的思路 and 想法而买单。比如我见过太多富太太因为开美容院咖啡店而赔钱。他们的另一半往往都是非常优秀的企业家，难道看不出这是个赔钱买卖？相信我，越会赚钱的人越有自尊心，往往很难忍受亏损，哪怕是很少的亏损。这往往都是爱的妥协，架不住爱人喜欢开咖啡店美容院啊。

因此，如果你一直是抱着“实现财富自由便能实现终极幸福，达到快乐巅峰的观点”（我以前就是这么浅薄的人）的观

念，也许财富自由会让你失望了。

但财富自由至少能让我们不为金钱而做出妥协。

至少，我们可以为自己喜欢的老板、公司而工作，在择业时，首先考虑工作本身，而无须担心待遇。至少，我们可以为自己喜欢的事业而工作，而无须担心事业本身带来的财务回报并不丰厚。

甚至，你手上的这本书能顺利出版，我也要感谢财富自由。其实，我从拿到“新概念作文大赛”一等奖开始，就希望能出一本属于自己的书。能不能大卖，能不能畅销，我都不在乎，我就是想出一本属于自己的书。这可能是我自儿提时代最大的梦想之一。

因为各种各样的原因，这个梦想被耽搁了10年。其实回头看来，一个重要的客观原因，还是我之前一直没有实现财富自由，不得不把更多的事情放在维持生计、个人成长之上，而无法拿出一个整块的时间，系统性地写一本自己满意的书。

而现在的我，至少获得了部分的时间自由，我可以拿出我自己的时间，专心致志地做我喜欢的这件事——写一本属于我自己的书，而不用患得患失，担心害怕这本书的前途与销量。

就算这本集成我的思想的书卖不出去，留给自己，也是一个念想。不是吗？感谢财富自由，让我有这么一个任性的机会。

至少，财富自由可以让我在互联网时代成为典型的付费用

户，无论是“王者荣耀”“部落冲突”这类游戏，还是“腾讯视频”“爱奇艺”“优酷土豆”这类视频网站。我可以靠付出金钱换到优质的用户体验，省下大量的时间。

至少，财富自由可以让我们在选择伴侣的时候，更大限度上去思考我是否真正喜欢TA，而无须考虑和TA在一起，我能得到多少好处。当爱情来临时，我们可以从容地选择爱情，而面包，自己买就够了。

对财富的正确理解，甚至发生在赚到钱之前。而对于财富的错误理解，也会让一个人即便幸运地得到了钱，也会迅速失去它，因为你缺乏驾驭财富的能力。

《财富杂志》曾登过一篇文章，*Why So Many Lottery Winners Go Broke*（《为什么大量的彩票中奖得主最终破产》），里面有一个全球性的彩票调查，发现彩票头奖获得者80%在40年之内就回到了原状，这个数据深刻地说明了对财富理解的重要性。

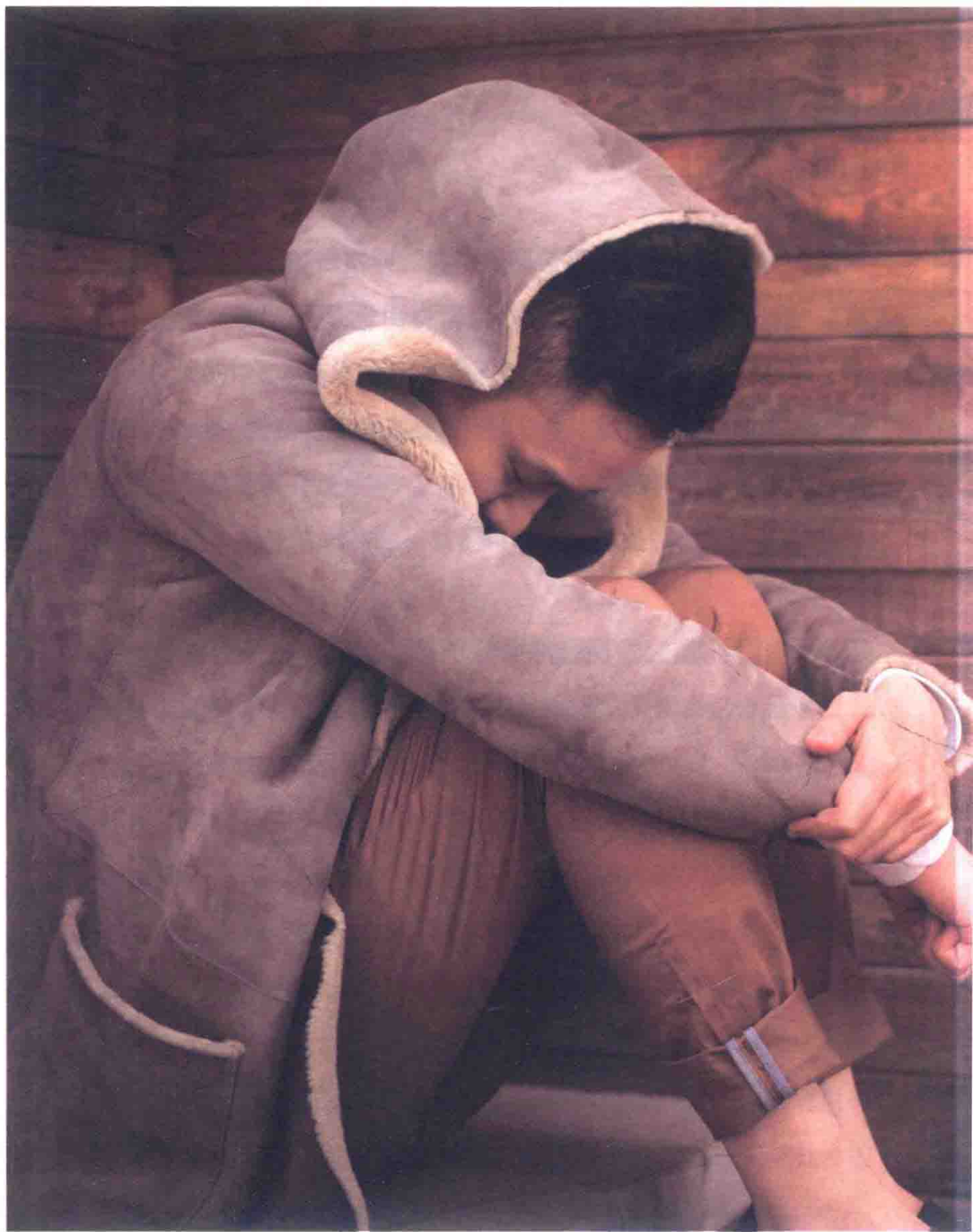
从这个角度来说，财富自由是一种精神理解状态，其背后有异常复杂的纵深。除了对财富的正确理解，还包括对人类社会的清晰洞察，对行业的深刻理解，对人性的精确体察。

总而言之，财富自由是一种生活方式、精神信仰，是一种值得捍卫的世界观与价值观。获取财富，是对我们信仰的奖赏，

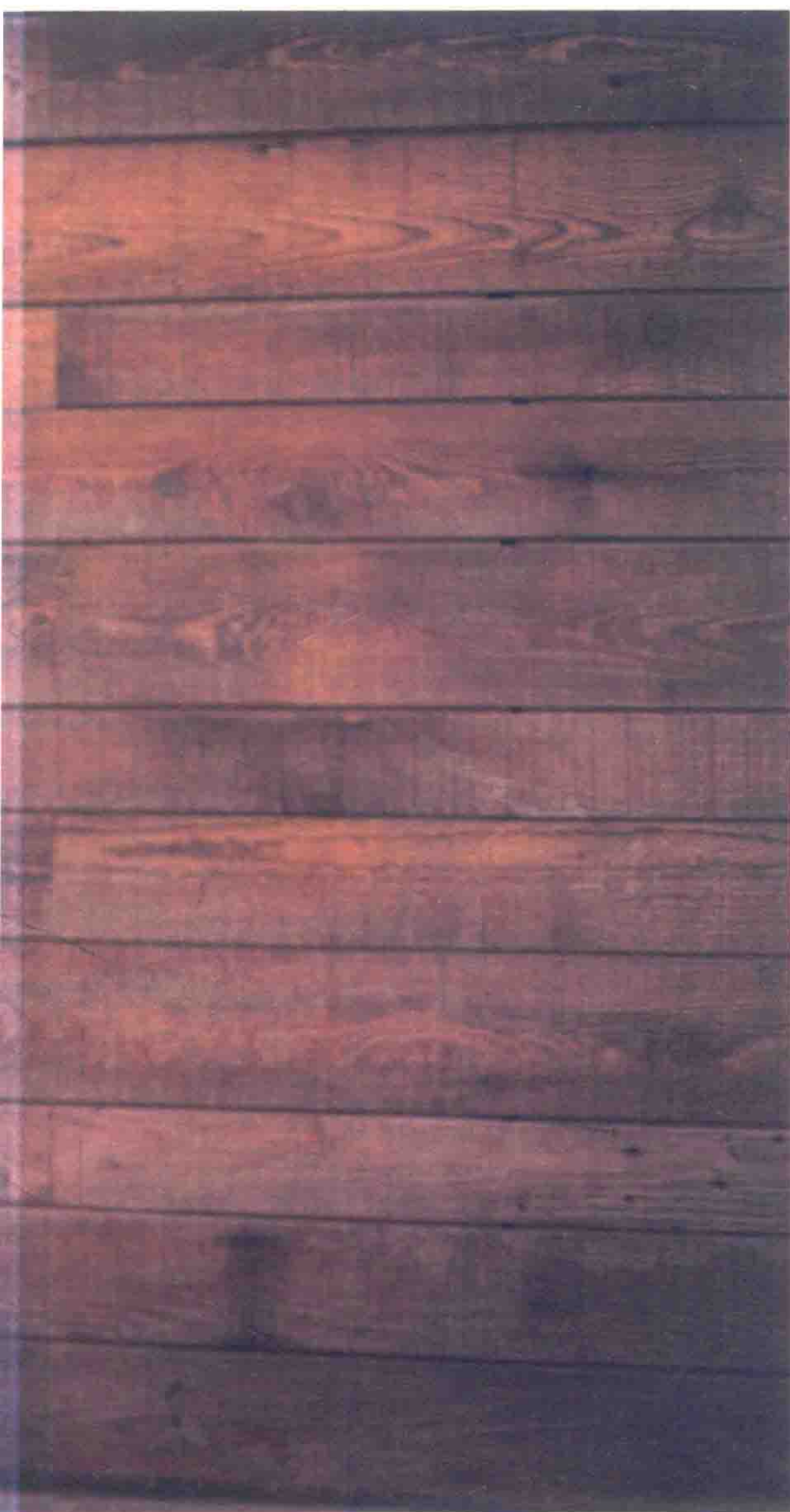
而失去财富，是对他人不信仰的惩罚。财富自由体现于一整套观察、信仰与改造世界的方式。财富自由也是人人皆可享有的权利，不分种族、肤色、性别、语言、国籍与出身。

我们因信仰自由而享受自由，财富是自由价值的一种体现。

财富自由，终归信仰之人。



我们只有找到属于自己的救生筏
在潮汐起伏中顺流而下，在海浪翻滚中随波向前
逐渐奔向美丽新世界





已经有了100万， 如何用好它

中国有句古话叫作“打江山容易，坐江山难”，对于投资理财来说，也是如此。从我有限的投资经历和所知道的投资故事来看，现阶段，100万人民币是一个门槛，超过100万，就可以比较从容地进行真正意义上的投资增值，不断向更高的财富水平进阶。

对于创业者来说，获得100万固然很难，但如何用好这100万才更需要我们细致思考，谨慎行动。

教育和期权的本质也是杠杆投资

创业的时间越来越长，见到的成功人士越来越多，我发现无论是创业有成就的人，还是大部分的普通人，获得财富的方式都是一样的——通过杠杆来实现自己核心个人资产的增值。

通过杠杆增加财富是现在的重要的增值方式，而且未来资金流动性过剩，这种方式将一直存在、一直有效。从这个角度来看，我们也能更深刻地理解教育。教育的本质是作为资产的“人”在不断升值，所以我们需要通过教育去提升自我价值，因为教育是一种投入，不管是学校、教材、补习班等，都需要自我资本的投入。之前有人做过测算，从一个孩子7岁到大学毕业，一般的教育成本支出在60万元人民币左右。而如果投资的这个人获得成功，之后在一线城市的新兴行业工作，可能收回这60万元仅仅需要3到5年的时间，把时间再拉长一些，得到10倍以上的回报是非常正常的。这种类似投资互联网企业的教育投资，赌博式的高杠杆投资，就是教育的本质。

期权的本质也是如此。

我在一家互联网公司工作，这个互联网公司可以给我们期权，但是我们在公司工作期间，根本就不需要投资购买，期权就不断成熟。等员工在这个公司工作4年之后，期权完全成熟，才需

要去付钱套利。换句话说，相当于我仅用4年的时间就增强了投资的效果。例如一个腾讯的员工，月薪1万，但他同时有500股的股票，目前相当于10万元人民币。4年之后，随着腾讯更加成功，可能就变成40万了。这名员工没有付出金钱，通过4年的时间，就增强了杠杆。

在明确了杠杆是增强财富的主要手段后，就需要具体分析情况，利用好手里已有的钱，进一步增强杠杆，增加收益。

一个人有100万元现金该如何使用？

曾有粉丝问我，自己单身一人，有100万元现金，如何配置资产，是否应该购买比特币？

作为一名资深的比特币信徒，对比特币的未来比较看好，但是在短期内比特币的价格的确在一个高点上。2013年年底，比特币增长到6000多元人民币一枚，之后迅速跌到1000多元人民币，然后现在又涨回5000多元人民币的水平。因此，即便想要投资比特币，也要十分谨慎，暂时不要投入太多，因为比特币目前的价值在一个高点上，而且有着很大的不稳定性。

海外资产配置是现阶段的重点，我认为比较合理的方式是，主要配置在高成长性的美股中，辅以小份额的虚拟资产投资。至

于如何挑选好公司，可以去“喜马拉雅”APP听听我的节目，当中会有详细介绍。

美股是一个公开市场，对它的投资还是有一定程度的风险，但是只要选择了价格洼地，或对被低估的一些优秀高质量的股票进行投资，将能取得不错的回报。

随着个人的投资技术越来越好，对公司越来越了解，人脉资源也会给个人带来很多周边投资的机会，那时可以配置10%以内的资产到这些机会中。

一个家庭有100万元现金该如何使用？

配置资金，更多时候是一个家庭的行为，单身的个人能拥有100万元左右的现金，并不是一个很普遍的现象。另一位听众的情况可能更具有代表性，他是一位“80后”的爸爸，一房一车无贷款，老婆无工作，小孩大的4岁，小的在肚子里3个多月。整个家庭有100万元左右的现金，他应该怎么使用呢？

首先他应该做一定程度的海外资源配置，夫妻二人目前还有总计10万美金的换汇额度可以使用，可以开户把家里的人民币换成美元。即便不知道海外该投资什么，先换成美金也是比较稳妥的选择。

更为重要的是，很多家庭拥有100万元左右的现金之后，很容易出现类似情况，认为妻子工作没有意义，不如在家里带孩子。但事实上并非如此，他应该让妻子有一个工作复出的计划，尤其是孩子在慢慢长大之后。因为100万元现金并不算多，加之孩子的开销巨大，更别说是两个孩子了。况且投资是有风险的，因此，妻子工作不仅对他家庭财务状况有更好的改善，也能实现她个人的独立，让她更有价值感。随着年龄的增长，双方也才能更有共同语言，否则精神交流的缺失、沟通的不对等将极大地摧残家庭的稳定性。

达不到100万，该如何投资？

更多初入职场的年轻人，想要获得100万元左右的资金仍然是很困难的，但经过几年的打拼后，积攒10万元左右的现金并不是什么难事。公司里不少的同事现在手头都有10万元左右的闲钱，近水楼台先得月，他们经常会咨询我，是应该买A股，还是买一些理财型的保险。

首先，我个人不推荐投资A股，A股开户很容易，股民也有上亿人。我觉得投资美股是更好的选择。投资美股的好处在于，第一，非美国股民无须交税；第二，美股公司的报表都是透明的，

可信度更高。相比美股，A股目前还在成长当中，做板块轮动、炒作概念的现象比较多，股价并不能够比较客观地反映这个公司的价值，投资的风险也就更大。

理财型保险也不是好的选择，首先每个月或者每年的固定保险金额支出会让本就不宽裕的现金流进一步捉襟见肘，而且一般的理财型保险年化收益率也仅为5%左右，作为投资选项来说，回报也并不丰厚。

由于本金只有10万左右，因此即使能够有较高回报的投资机会，抓住之后获得的回报也很有限。按照很高的年化10%—15%来看，一年获得的收益也仅有1万多元。所以与其花费很多时间在投资上，不如花费时间在自己身上，把钱真正投资给自己。通过完成对自己的“自我教育投入”提升杠杆，进一步提升自己的生活质量，获得一个健康的身体，让自己身心更加愉悦地投入到工作当中。

此外，要进一步审视工作和职业。公司本身、老板本身、整体行业本身发展状况是什么样的，是否身处于一个蒸蒸日上的行业？是否目前所处的行业是江河日下？很多时候，行业的发展情况决定了个人发展的上限，如果身处一个朝不保夕的行业，即便成为行业中的领头羊，也会分分钟被时代所抛弃。

如果已经身处在一个向上的行业中，就需要最大化这个行业

的各种有利因素。例如同样是从事互联网行业的工作，身处东北就不如来到一线城市。因为东三省整体的经济也在往下走，相应的资源、机会、条件可能不利于一家互联网企业的进一步发展，当然也会对其中的个人造成负面影响。

其实所谓投资也好，生活也罢，核心都是道，而非术；是战略，而非技巧。只有明道，才能知道事情的真相；只有制定了正确的战略，才能通往正确的方向。方向正确，即使现在没有钱，金钱也在不远处等着你；方向错误，即使拥有100万元，甚至更多，也会很快散尽。

挣钱不易，投资更不易，让我们仔细思考，认真规划，且投且珍惜吧。



与自己相处，追求内心的平和
与他人相处，追求世界的和平

附录 ▶

粉丝问答

◎ 孙宇晨

Q：你的日常工作和生活状态是怎样的？你喜欢这样的状态吗？

A：从2012年到现在，我的每一天都是在工作中度过的。和大多数人想象的不同，一个人通过自己的努力实现财富自由之后，并不会变成一个天天享乐、想着周游世界、每天打游戏的人。不仅仅是我，很多更成功的人，包括我的老师马云，我的校友巴菲特，他们每天都在工作，工作是他们的乐趣。

我从周一到周日都在工作。当然，我非常喜欢现在的状态。虽然在工作，但每件事情都是我真正想干的。工作让我的幸福感很强，工作于我是一种享受。如果一个人能将自己每天在做的事情，有效地调整成为愉快的状态，那么他就在接近财富自由了。

Q: 我是一名曾留学美国的大学毕业生，95后，金融专业，对金融兴趣浓厚，现在在一家私募基金的公司里实习。但父亲希望我可以脚踏实地做实体，开一家餐厅。我很迷茫，该如何开启自己的职场生涯呢？

A: 你应该坚持自己的想法。

没有所谓的实业，只有各行各业。即使是做实业也会涉及到金融融资，行业并无高低之分。

职业生涯重要的是兴趣。私募基金是要在本质上判断一个公司的好坏，而判断一间公司好坏的最好方式是自己经营公司。所以，你可以先追随自己的兴趣，在金融行业工作一段时间，如果日后有机会尝试创业，金融行业的从业经历也能提升你对创业过程的理解。

Q: 我是女生，在三线城市从事纹绣师，工作月入8000+，但每个月开销都要1万多，花钱学美术、学英语等。这样下去根本存不住钱，如何多赚钱呢？

A: 我们知道，直男很省钱，女生爱花钱。所以存不住钱很正常。至于赚钱，建议你来一线城市。年轻的人到了一二线城市，机会更多，赚得肯定比现在更多。更换生活的城市是一个开源、增加机会的过程。然后需要节流，因为从三线城市

到大城市在某种程度上是一次投资，所以要积累本金，摒弃不必要的花销。纹绣师学美术很重要，那么英语就先放一放，国内市场已经够大了。

Q：我在昆明从事餐饮业，5万元的存款如何实现快速增值？

A：我觉得5万块钱存款，第一可以吃，先改善自己的伙食，通过品尝自己餐馆的饭菜改善自己的生活。第二还可以吃，提升自己的业务，品尝其他优质餐馆的特色美食，不断提升自己餐馆的饭菜质量。提升自己的行业地位，远远比用5万存款投资要赚得更多。

Q：如何创业？

A：问得太大了，可能我在下本书中会全方位阐述。不过，我现在有三个体会：第一，定下来创业，那就是一辈子要干的事业。第二，要坚持，创业中会碰到很多困难，员工跟别的公司跑了，女朋友跟别人跑了……都是可能发生的，即便如此，也要坚持。第三，要积累，团队和伙伴都是慢慢积累而来的，创业是马拉松长跑式的过程，千万不要急。

Q: 我2016年3月来京，月薪5000+，遇到了深爱的人，她对我也是。无奈她一直有一个感情平淡的北京土著男友，我是插足者。女朋友的母亲极力反对我们在一起，因为那个北京男孩有北京户口和房子。她忍受不了两方面的压力，要和我分开。我可以不顾一切实现这份爱情，我觉得她是我人生的最终目的。财富自由是手段，早一点实现财富自由，就早一点有底气。我的想法对吗？

A: 婚姻的本质是指寻找家庭的合伙人，这种合伙关系不仅仅意味着感情契合，也意味着经济、地位、观念的契合。结婚还是要谨慎。要知道，绝大多数中国人可能连合伙开公司的经历都没有过，而合伙开公司的难度要远低于合伙组建家庭，因为家庭中两个人不仅始终要待在一起，家庭破产清算（离婚）的难度也相当大，很多时候各执一词，无章可循。

对于你现在的状况来说，彼此的感情固然很重要，但是同时就像拆解公司的日常运营一样，能不能把这件事情真正做好也非常重要。我们研究一个项目的时候，首先要判断是否值得去做，确定要做的前提下，还要考虑可行性，如果可行性太低的话依然无法操作。

目前来看，你还是先收心，好好处理下自己的人生。在北京打拼，5000+的月薪并不高。你还需要更多的努力提升自己

在北京这个城市的整体竞争力。

关于财富自由，我认为财富自由并不是一种手段，财富自由本身就是一种目的。财富自由通过精神自由实现，财富自由保障自己的精神自由，最终个人真正完成独立。相对应，结婚并非一个目的。人生的目的并不在于为一个人活着、为另一半活着或者为实现一份爱情，相反我认为一个人实现自己精神上和物质上的真正独立，再为这个社会做出贡献，才是最终的目的。爱情其实是这两个独立灵魂的一种结盟。

我是这么理解财富自由和爱情的。

Q：如果说财富自由的前提是精神自由，可以理解为思想自由和人格独立。那么面对碎片化的信息、众说纷纭的观点和偏理论化的教科书框架时，如何形成一套完善的思想体系？如何留住触及本质和适用普遍性的思想精髓？如何形成自己的思维习惯和做事风格？

A：现在是一个广告。

这就是我做音频节目《财富自由革命之路》的初衷。在一个信息爆炸化的时代，有碎片化的信息，有众说纷纭的观点，有偏理论的教科书框架，所以整个社会缺乏一个实际的、正确的对精神自由和财富自由的指引思想。其实我做这个节目

都是为了解答这个问题。

该节目形成了一套完善的思想体系，把我对精神自由的观点放在案例中，仔细解剖，让你在生活中的每一个关键节点都能做出正确的选择，最后形成自己固定的思维习惯和做事风格。通过形成这种好的思维习惯和做事风格，最终实现财富自由。赶快订阅这档节目，相信我们可以一起成长。

Q：我出生于1990年，没有学历，没有家庭背景。职业是建筑工，做这份工作有五六年了，感觉不喜欢这个行业，也没有做出什么成绩。现在很是迷茫，不知道我的未来在哪里，以后要往什么方向走。我应该怎样跳出这个状态？

A：不要自卑，和你一样，我也没有任何家庭背景。实现财富自由和你是否有学历和家庭背景无关。胡润和福布斯富豪榜前100名的富豪中，很多人都没有学历和家庭背景。

在高度竞争的市场经济社会，学历和家庭背景都不是保证成功的必要因素。只有敏锐的商业嗅觉才是真正实现财富自由的核心价值。没有学历没有家庭背景并不是你实现创富的阻碍。核心是你对建筑行业的了解，对行业理解的敏锐程度和对行业的热爱，这些决定了你在行业的发展趋势。

如果你对移动互联网产品非常热爱，可以考虑来北上广深

杭，加入互联网行业，“互联网+建筑”，或许是你的一片新天地。

Q：你是怎么观察、学习和分析整个经济形势并投资的？平时应该观察和注意那些新闻和消息？

A：我自己对整个经济形势的观察是通过出国留学、国内学习、创业工作、日常交流等方式学习得出，没有一定之规。我觉得平时养成关注商业信号、财经新闻、科技发展新闻的习惯非常有必要。这不仅仅可以提升对整个行业和整个国家社会的判断，而且那些看起来很大的问题，其实都会落到个人的每一个生活细节中，对自己的人生路线判断有很大的帮助。

Q：我1994年出生，从事编程工作，有2万元存款。对于我这样一个刚刚步入社会的年轻人，怎样完成资本的原始积累？是通过将本职工作踏实地做到最好，还是多做些兼职，或者多参与一些社交？

A：年轻真好，比我小4岁的你从事互联网的编程工作，这非常好。作为一个互联网公司的创始人，我的建议是，不要兼职，不要参加太多社交。目前应把本职工作做到最好。多参

加技术活动，完成技术的积累。程序员和医生一样，核心竞争力是技术，这比其他任何都重要。你现在存款有2万元，可以大量参加技术性的培训课程以及参加技术活动。

在公司中，我尽可能协调一切资金和资源鼓励公司的技术人员参加技术沙龙和技术论坛等活动，尽可能提升他们在本职工作上的专业程度。这对于你来说也意义重大，千万不要做太多兼职，以免丢了西瓜捡了芝麻。

Q：我认同“房子是投资品”的观点。可是对于“80后”而言，房子除了投资，还捆绑了很多社会和情感属性。例如，要靠房子给下一代提供户口和教育；追求生活品质的人，有了自己的房子才可以安心去经营，买喜欢的家具，搞喜欢的装修等等。我想这就是所谓的“刚需”。你对于像我这样在一线城市买不起房，或者买房需要承担巨大压力的“80后”上班族有什么建议？

A：房子是“刚需”的现象会渐渐消失的。好比以前我们觉得女人裹小脚是道德的，但现在恰恰相反，对于裹小脚的刚需也早已经消亡了。

在北京买房，如今是一个大概300万以上的投资事项，而且是一个年化回报不到10%—15%的投资机会。很遗憾，如果没有

300万以上的资产，先别想这件事情是最好的。

至于买房要承担巨大压力，核心原因还是婚姻。拿我自己来说，我会找一个不是太看重房子的女人结婚，她觉得买房租房都一样，那么观念就跟我非常一致。户口和教育其实也跟房子没太大关系，我也没有北京户口，但目前已经有不少可以替代传统上与户口绑定的教育模式出现，这些都是可以考虑和实践的。

另外户口所绑定的各种福利保险其实也都是很微弱的，在我看来远远不如自己来购买的保险好。担心生病的话可以购买正常的商业保险，它可以保障一个人患病之后所需的治疗费用，这完全不会成为压力。

房子问题需要平心静气地思考。希望你也可以找到和你有一样想法的另一半，这样才会更加快乐。很多互联网企业已经开始实践，为租房的人设立专门的公寓。简明的风格、漂亮的家具、舒心的体验，对于可能因更换工作而变换居住地点的上班族来说更加实用。这本身就是一个巨大的创业机会。

Q: 我目前在二线省会城市做培训老师，有房贷，月薪4000到6000元。我觉得人这一辈子缺少的就是机会，例如你可以进入湖畔大学与那么多优秀的人在一起学习，最终通过自己的

**奋斗，成为一位优秀的人，我就不能。没有机会该怎么办？
该怎么努力发现机会并抓住机会呢？**

A：与你的想法不同，我认为人一辈子并不缺少机会，事实上，并不是我们看不到身边的机会，因为机会不是追寻来的，而是等来的。只要你个人经历、能力及格局都准备好了，机会是主动找上门来的。正所谓“花有清香，蝴蝶自来”。

我被马云的湖畔大学录取就是这样，湖畔大学一期学员最终只录取了36位，而我是其中唯一的一名“90后”。很多人都纳闷，比我家境好、学历好、背景好、经历好的创业者那么多，我为什么能抓住这个机会呢？

虽然我是“90后”，但是我很早就开始创业了。在北大期间我发起了“西学社”社团；在美国宾夕法尼亚大学留学时，做了“留美三人行”的新媒体视频节目。还投资了特斯拉股票、比特币等等获得了丰厚的回报。之后我回国创业，创立了“陪我”APP到现在。

正是因为我有了前面这几年留学和创业的种种经历，我才有资格成为湖畔大学受邀入学的创业者。

湖畔大学的入学过程需要提供创业者及公司的各种资料数据，这也是考验执行力的时候，所以当机会找上门来时，你还得有强效的执行力去完成。据我所知，不少个人素质

和公司实力都要远强过我的创业者，就是因为执行力上的缺失，丧失了被录取的资格，而我就成了幸运的“漏网之鱼”。

夯实自己的基础，等待机会到来，机会到来时，用强大的执行力抓住。如果机会没来，多想想自己是不是没有准备好。与其拿着放大镜找机会，不如赶紧开干，让自己变得更优秀。

Images have been losslessly embedded. Information about the original file can be found in PDF attachments. Some stats (more in the PDF attachments):

```
{
  "filename": "MTQxNDc4MDguemlw",
  "filename_decoded": "14147808.zip",
  "filesize": 27476307,
  "md5": "be0b971b3fea932d56413695a74e1734",
  "header_md5": "bfcd7181a1e67475de9dc7f89a881051",
  "sha1": "8a5885f3b5e6f0f657d5e82e07628fc3fb10374c",
  "sha256": "298e2fc4a82f542f8cd163753c37e982931b2600f1add8b64a6f57bbc172158a",
  "crc32": 1781929868,
  "zip_password": "",
  "uncompressed_size": 27406685,
  "pdg_dir_name": "14147808",
  "pdg_main_pages_found": 259,
  "pdg_main_pages_max": 259,
  "total_pages": 290,
  "total_pixels": 1072648192,
  "pdf_generation_missing_pages": false
}
```