

MY FIRST
LIFE PLANNING
MANUAL

月薪三千元到三万元，你只差一张规划图

我的**第一本** 人生规划手册

柏永辉 著

- 原来每挣一年的钱，得养**两年**的自己
- 好心痛，原来**变穷的真相**是这样的！
- 人生规划的秘密：**一个人活成一支队伍**
- 每年投入多少小时，**决定了你的人生**
- 月收入过万元的**第一个壁垒**：专业知识是否过关
- 成功前的**修炼岁月**，名人也得跑龙套
- 你听说过什么是“**三辈子**”时间管理吗？
- 到底什么是“**吃苦**”？
- **吃苦**的秘密究竟是什么？

 中国商业出版社

图书在版编目（CIP）数据

我的第一本人生规划手册 柏永辉著. —北京：中国商业出版社，2020.12

ISBN 978-7-5208-1466-9

I. ①我… II. ①柏… III. ①人生哲学—通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2020）第254402号

责任编辑：谭怀洲 王彦

中国商业出版社出版发行

010—63180647 www.c_cbook.com

（100053北京广安门内报国寺1号）

新华书店总店北京发行所经销

三河市同力彩印有限公司

* * * * *

710毫米×1000毫米 16开 17.625印张 268千字

2020年12月第1版 2020年12月第1次印刷

定价：99.00元

* * * *

（如有印装质量问题可更换）

目录

版权信息

序

第一章 引言

1.1 为什么人生规划是很重要的事情

1.2 我是如何理解生涯规划的

第二章 人生规划篇

2.1 我好迷茫呀，如何才能找到自己的人生方向

2.1.1 为什么我们这么努力，还是过不好自己的人生呢

2.1.2 混乱的瞎努力，才会让你变穷

2.1.3 人生规划的“主线任务”是什么

2.1.4 你一生的收入总和是多少，决定了你的人生方向

2.2 人生规划中不同阶段的“指路明灯”在哪里

2.2.1 是否感到很迷茫？！恭喜你，你陷入了“迷魂阵”

2.2.2 如何让你快速看清自己的位置，登录这个网站

2.2.3 找到自己人生奋斗方向的“北极星”，从此人生不再迷茫

2.2.4 五个常见的人生里程碑，定位自己的奋斗进度条

2.3 “时光钟摆”背后的人生规划理论

2.3.1 用“生命时钟”模型，认清自己的人生规划

2.3.2 用“生命时钟”模型，理解自己的人生规划

2.3.3 用“生命时钟”模型，重构自己的人生规划蓝图

2.3.4 调校“生命时钟”参数，重新设计自己的人生规划

第三章 资源配置篇

3.1 人生规划的秘密：一个人活成一支队伍

3.1.1 创收类角色这样微调，收益才会大大提升

3.1.2 投资类角色这样学习，资源才会突飞猛进

3.1.3 生活类角色这样安排任务，补给才会从容不迫

3.2 想要改变自己的命运？你需要注意这四个“要素”

3.2.1 不好意思，你的命运没有无限可能

3.2.2 每月的固定开支，决定你的生活水平和行动范围

3.2.3 你过去欠下的“债”，你将来早晚要还的

3.2.4 “一鸣惊人”的机会，决定了你的将来

3.2.5 做什么事情越做越顺手，会最终决定你的发展方向

3.3 重建你的收入配置体系，才能勇往直前

3.3.1 第一个钱包：10%要花的钱

3.3.2 第二个钱包：20%保命的钱

3.3.3 第三个钱包：30%投资用的钱

3.3.4 第四个钱包：40%未来生活要用的钱

3.3.5 富人其实很节省：4%左右的消费限额

3.4 建立自己的“信息情报监测网”，遇事决断不再盲目

3.4.1 “信息茧房”效应，会逐步锁死你的未来

3.4.2 如何检查自己的信息决策系统

3.4.3 如何搭建自己的“专业知识地图”

第四章 时间管理篇

4.1 如何完成自己的十年计划

4.1.1 用“三条命”的维度思考自己的生命

4.1.2 用十年维度思考自己的发展

4.1.3 十年内，我能做什么

4.1.4 用“十年日记法”设计自己的人生蓝图

4.1.5 我是如何用十年日记来规划自己人生的

4.2 年计划，是用来分解战略规划的

4.2.1 为什么很多人的年计划都是错的

4.2.2 如何完成个人的战略落地规划

4.2.3 如何将自己的想法变成待办事项

4.2.4 每年投入多少小时，决定你的人生

4.3 月计划是用来统筹调度，加速成长的

4.3.1 月计划是“主线任务”+“底线思维”

4.3.2 用角色拆分法，来分解当月任务

4.3.3 时间不够用怎么办？用“莫斯科法则”来排序

4.3.4 给自己留出一些空闲资源

4.4 日计划，是用来高效率执行的

4.4.1 用“1—3—5工作法”来分类工作

4.4.2 用“乐高积木法”来灵活安排任务

4.4.3 如何进入无差别的修炼状态

4.4.4 如何复盘自己有没有成长

第五章 知识管理篇

5.1 学会学习，才能快速成长

5.1.1 成人学习和学校教育的区别

5.1.2 “学”和“习”本来就是两个意思，很多人误会了

5.1.3 效率工具：秃鹫和自行车

5.1.4 为什么要学习专业知识

5.2 专业知识好难，如何才能学进去

5.2.1 其实专业知识就这么点儿哦

5.2.2 如何反向渗透一个专业知识体系

5.2.3 用“迷宫算法”，帮助你破解专业迷魂阵

5.2.4 用统计学思维，瓦解学习英语的心魔

5.3 如何让自己快速变强？这里有不少技巧

5.3.1 七个思考步骤，帮助格物致知

[5.3.2 五个行动阶段，用来知行合一](#)

[5.3.3 “十遍读书法”，夯实理解认知](#)

[5.3.4 应用篇：如何批量培养“神仙姐姐”武亦姝](#)

[5.4 如何让自己超越老师](#)

[5.4.1 学生如何超越老师](#)

[5.4.2 如何通过自学变成行业专家](#)

[5.4.3 如何判断你的发展是否受阻](#)

[5.4.4 实战篇：耕耘属于自己的“样本数据库”](#)

[第六章 修炼路径篇](#)

[6.1 赚钱的四种方法，你在用哪一种呢](#)

[6.1.1 你在用哪一种交换法则来赚钱](#)

[6.1.2 从“主动收入”到“被动收入”的晋升方法](#)

[6.1.3 如何快速诊断自己的努力方向？试试这个公式](#)

[6.1.4 为什么不可以乱序修炼](#)

[6.2 收入增长的第一阶段，拿时间换钱](#)

[6.2.1 很多人理解错了“吃苦”的含义](#)

6.2.2 你说小岳岳的命，怎么就这么好呢

6.2.3 是不是练习量足够多，就会成为专家呢

6.3 收入增长的第二阶段，拿技术换钱

6.3.1 月收入过万的第一个壁垒：专业知识是不是过关

6.3.2 如何保持技术红利，防止技术性失业

6.3.3 为什么有些专家无法开展自己的事业

6.3.4 你能不能翻身，算一下修炼成本就知道了

6.4 收入增长的第三阶段，拿资源换钱

6.4.1 何谓资源？拿资源换钱的几种常见办法

6.4.2 没有资源怎么办？方法总比困难多

6.4.3 其实很多“资源”大都是“无效资源”

6.4.4 “第一桶金”理论，让你重新审视你的赚钱能力

6.4.5 你的社会信用，决定了你将来的社会地位

6.5 修行路上的苦，还得一个人扛

6.5.1 跑龙套的修炼岁月

6.5.2 如何在人生的“麦田”，找到最大的麦穗

[6.5.3 把“犯错积累”变成“试错积累”，你会信心百倍](#)

[6.5.4 进化的底层动力：有了足够多的积累，才能进化](#)

[6.5.5 进化和演化的本质区别](#)

[关键词索引](#)

[读者自我检查清单](#)

序

如何消除对人生的生涯规划和时间管理的偏见？

一生应该怎么过？

我们每一个人都有自己或大或小的梦想，只要一提起梦想，有的人甚至会激动得热泪盈眶。我们想要过什么样的生活？我们应该得到什么？我们应该付出什么？对此每个人都会有各自的想法，但是非常有趣的是，很多人的思维方式与自己的现实状况有着天壤之别，而他们却认为这是十分正常的现象。

“××管理”，究竟管理什么？

当我们把任何计划，加上“管理”两个字，立刻就可以变得高大上起来，比如说：“身材管理”“时间管理”“财富管理”“读书管理”“思维管理”，等等。

但是你有没有思考过：你应该进行“事前”“事中”，还是“事后”的管理呢？

从“语文思维”到“数学思维”的转变

当我们聊起你今年的年计划和明年的年计划有什么区别，有什么收获的时候，很多学员给我的反馈就是“还

行”“还可以”“马马虎虎”“差不多”，这样的“语文思维”的表达，恰恰框定死了自己的成长模式。

你看完了这本书之后，你就知道我这边定下的规矩：

10%的规划原则：

当你想要去做十年规划的时候，我们建议用一年的时间去思考规划；

当你想要去做一年规划的时候，我们建议你用365天中的36天去思考规划；

当你想要去做月度计划的时候，我们建议你用30多天中的3天去思考规划；

当你想要去做周计划的时候，我们建议你用7天中的半个白天去思考规划；

当你想要开始去做日计划的时候，我们建议你用30分钟~1小时时间去思考规划。

10%~15%的学习投资原则：

如果你当前年收入是10万元，你想要提升到20万元的年薪，你应该每年投入多少学习费用呢？

如果你当前年收入是20万元，你的年收入想要达到30万元，你应该每年投入多少学习费用呢？

参考答案是未来收入的10%~15%的学习投资原则，也就是想要赚到20万元的年收入，你至少应该投资2万~3万元的学习费用。

第一个问题：你准备好这笔“种子”钱了吗？

第二个问题：你准备好学习的精力和时间了吗？

第三个问题：你在新的一年，应用了这个新的知识体系并得到回报了吗？

第四个问题：你的投入产出比得到了相应的回报了吗？

10%~15%的生活成本原则：

我在保险防御十字架中，给大家讲明白的第一个逻辑是：必须用自己的收入的10%用于日常开销，并且为自己搭建至少3~6个月，甚至是1年的生活费准备，否则你会经常因为操心生活开支，而不能进入安心学习的状态。

心无挂碍，才能进入深度思考、系统思考的“心流”状态，而心无挂碍的大前提，是充裕的物质保障，以及后防线的灾备系统的稳定。因此到最后你能不能快速成就自己的底层逻辑，不是时间的积累，真正原因是：你的后防线，你的系统能够支撑你有多少时间来成就自己，很多人富有才华，却因为后防线不稳定，没有修炼自己技能的机会，最后错过了时间，遗憾终身。

时间成本原则：

当你知道月收入过万的时间成本是每小时56元的时候，这已经代表了有很多事情别人能够做，你不能去做了，原因很简单，当你的工作长时间耗费在18元/小时的时间成本上的时候，你必然不会为公司带来更多的价值。

同理，如果你现在月收入只有三四千元，想要提升到月收入过万的话，你需要修炼的能力，必然是时间成本100元/小时起步的专业知识，而不是3~5分钟的抖音搞笑短视频。那么，我们就不得不认真对待自己的每一小时时间，因为每一个小时都有时间成本的代价。

学和习的比例：1:6~1:10的比例

当你知道了，听完老师讲课1小时，你需要至少修炼6小时的时间成本代价的时候，你就知道，从知道知识到掌握知识，再到应用，最后到内化成自己的，至少需要6小时的训练时间。

所以一年只有600小时碎片时间的你，其实只有小于100小时的学习时间，剩下的500多小时，都得用来做反反复复的实践和练习，最后应用到自己身上，如果你不这么做，最后你只会成为一个永远也毕不了业的“学习爱好者”。

当你的思维方式，开始从“语文思维”到“数学思维”逐渐转化的时候，我们就可以“看到”不少数据，于

是你可以知道很多用于你未来发展的数据支撑依据在哪里，你可以调配的资源有哪些，你可以平衡哪些资源和内容，你可以“断舍离”掉哪些事情。

正是因为你开始有“投资回报率”的概念之后，你才会知道：不去做什么事情，比“做什么事情”更加弥足珍贵，因为你在某一个时期，某一个阶段，某一天，甚至是指定时间不去做什么事情，是一项非常严格的自律，而很多人不明白为什么有些优秀的人能够坚持自律，原因很简单，是因为自律背后有大到难以想象的丰厚回报。

基于现实世界修炼

不少励志的畅销书，动不动就是名人、行业精英、明星、高管的书籍，让你一下子拥有这样的幻觉：“我看了这本书，我也可以变成这样。”于是在设定目标的时候，基本上都是一些不切实际的目标。

于是我们经常会看到这样的人：说起互联网思维头头是道，提起某些名人的逸事趣闻如数家珍，但是依旧改变不了自己的人生。

这背后的原因是什么呢？原因很简单：你需要基于现实世界的修炼，而不是基于幻觉修炼，你需要基于自己的真实能力，建立现实世界的对标系统，然后一个阶段、一个阶段地去设计自己的目标，这是一步一个脚印地输出，而不是仅靠在头脑中想想就可以完成的。

你现在月收入是5000元的话，下一个阶段就是月收入6000元，你现在月收入是20000元的话，下一个阶段就是月收入25000元，真的就是这么现实，这么一步一步地成长的，而我们的书籍，讲解的就是一步一步往前推进的时候，对应的一个一个的参考线和衡量标准。

举一个很简单的例子：用10年的总工资，买工作城市当地的一套房子，那么分解目标，我们每年平均得赚多少钱？每月得赚多少钱？

这就是基于现实对标问题、思考问题、解决问题的逻辑。所以，哪里有什么“岁月静好”，只因为有人替你默默承受生活的艰辛和压力，如果你偷懒了，你的父母和孩子就会受苦，这个道理，相信多年之后你会明白的。

这本书才只是“万里长征”的部分导航草图

请不要单纯地认为，只要买了这本书就会让你思路清晰，开始走上奔向成功的道路，事实上你不光要看懂这本书，还需要将这本书里的知识变成属于你自己知识体系的一部分，然后你才可以很大程度上发挥出你的潜能，也就是说：你有很多机会超越比你更强的人。

我在此衷心地希望，这本书除了能够让你迷茫的思绪开始变得清晰之外，还能让你开始行动，影响身边更多的人。

虽然我不认识你，但是我知道，如果你还在认真捧着这本书阅读的话，那么你一定是一位非常努力的人，努力着不屈服于周遭环境给你带来的舆论压力和现实压力，努力着不让自己落后于周遭的人。

请相信，这本书可以为你在设计自己的未来时，提供给你“神助攻”般的蓝图框架，帮助你过上幸福的生活。

限于本人眼界和阅历，书中难免有不妥之处，还请各行各业的专家和读者多多指正，我个人的联系邮箱是：
sinbad.bo@foxmail.com。

你的职场教练：柏永辉

写于2019年1月20日大寒

本书献给所有和我有过人生交集的家人、朋友、同事和许多未曾谋面却深交已久的网友，因为你们和我的互动，让我对自己的生活、工作，甚至人生意义，有了进一步的深刻思考，促成了这本书的诞生，也让我对自己做的这份工作，更加坚定。

看着你们从迷茫到顿悟，从困惑到坚定地走在人生之路上，对我来说，是一件非常开心的事情。

第一章 引言

人生规划可分为四个规划阶段，首先是学业规划，之后是职业规划，接着是事业规划，最后是创业规划，四者合起来称为人生规划。如果你当前某个阶段的规划有了问题，请往前一个阶段查找关键原因。

哲学家会用各个维度来解释世界，而你需要学会如何改变，如何修改自己的“人生剧本”，然后基于现实世界和现有资源，盘活自己的人生。

1.1 为什么人生规划是很重要的事情

随着互联网的发展，我们会轻易获得各种想要的信息和资讯，但是这会给我们带来进一步的困惑：我们的一生究竟应该怎么过？如何平衡自己的工作与生活？如何找到自己的人生方向？对应的答案也是五花八门，所以不少读者感慨：虽然懂了很多道理，可是依旧无法改变自己的人生。

当我们在看励志书籍的时候，都会遇到这么一个“无法量化”的成长修炼困境，动不动就是“十年磨一剑”，一言不合就是“坚持到底”，一开口就是“功不唐捐”，却几乎没有任何反馈系统，中间的进度发生了什么样的变化，我们一概不知。正是因为缺乏反馈系统，所以最后变成了不少人“迷之自信”的努力方向，最后打着努力的口号把人生搞得一塌糊涂的人，不在少数。

于是我们会看到这么一个非常有趣的现象：一些不怎么读书，不是行业内部的长辈，在给自己的后代认真规划他的人生，最后后辈们拿着旧时代的经验踏入新时代，被碰得头破血流，怀疑人生。

我们也会看到另外一类“以兴趣爱好为人生方向”的享乐主义的人生规划，最后大多因为无法养活自己，经过了社会洗礼之后，最后老老实实回去上班了。

那么有没有一套相对正统，使普通人能减少各种试错，能说得明白每一个阶段的“安全边际线”的人生指导手册，并且能看得到自己当前状态和成功进度的那种，来指导我们逐步改善自己的人生呢？

其实人生规划不是某一个时间段的“短跑计划”，而是一个人一辈子的“马拉松计划”，更是一家人的“合力努力”，甚至是几代人的共同结果。既然市面上没有这类说明书，那我就自己来写吧。

1.2 我是如何理解生涯规划的

因为个人人生经历的关系，我受过好几次重大挫折，所以想着反向修复自己的人生，想通过“弯道超车”的方式来追回原有的时光，于是我开始海量接触时间管理、人生规划等相关的知识体系。因为互联网发展的关系，那时候还没有知乎网站，豆瓣读书也没有上线，连百度知道都没有启动，所以我处于极度孤独的自我探索阶段，耗费了十年时间，看了2000多本杂书，就是为了搞明白一个终极命题：我如何修改自己的命运剧本？尤其是在资源极度匮乏的情况下。

回过头来看我的个人自救和研究经历，一直是基于这么几个大前提。

“如何低成本快速崛起？”

“如何在孤立无援的情况下活下来？”

“如何基于现实世界修炼？”

基于这几个大前提，我开始坚持自己改写人生命运剧本，这其实是一个战略性解决方案，我们需要站在很多角度来思考这个问题，不光是时间管理，还有知识管理，还有阶段性管理、风险管理，以及资源配置，其难度系数，相当于科幻电影《火星救援》中小马哥自救的难度系数。

解剖学书籍给了我灵感

我自己想得明白是一回事，但是要写出来让读者能看明白，并且做得到，是一件非常艰难的事情，所以我需要多维度来说明白“人生规划”是什么，应该怎么做。

记得“我”在大学毕业前，我的兄长送给我一本铜版纸的彩色印刷的《格氏解剖学》英文书，这本书厚重到光是捧着看，都是一件非常费劲的体力活，虽然很多专业英文单词看不懂，但是里面的骨骼图、血管流动图、肌肉和皮肤图片，打开了我对人体的深度认知和理解，这本书给我打下了一个深深的认知：想要锁定某一个问题的话，我们可以用不同维度的分析来交叉验证。

当我们用不同的系统和功能模块思维来理解它们之间是如何独立运作，并且又如何相互影响、相互协作之后，就能快速而精准地找到问题背后的本质，而不是“头痛医头，脚痛医脚”。

我计划用三年到五年的时间，写六本关于人生规划方面的书籍。

两本书写清楚人生规划普及知识，第一本书主攻知识普及和自我纠错，帮助读者快速定位自己的状态和发展阶段，为加速读者个人成长奠定基础；第二本书主攻客观环境的介绍和不同职场的成长模式，方便读者了解如何跳槽和晋升。

再两本写清楚人生规划进阶，最后两本写清楚人生规划实践，来帮助职场人士非常清晰地了解如何基于自身情况和当下

环境，用“田忌赛马”的方式，让自己可以做到资源利用最大化，最终实现自我价值。

首先本书我准备用五个方面来解构人生规划，帮助读者能够进一步了解什么是“人生规划”，如果自己想要规划的话，应该如何开始，如何分析，如何调试，所以这本书更多的意义在于纠错和普及相关概念。

本书所分享的思维、方法，以及校验技巧简单实用，因为书中可能不经意间的一句话，包含了我自己经过五年多咨询和答疑时间，持续积累和总结的经验。

如何快速使用这本“解剖”书

总体上来说，本书可以分为五大章节来讲“人生规划”，非常容易上手操作。第一章为引言。

第二章主讲人生规划概论，以理论结合规律的方式引导读者正确认识人生规划为什么这么难，以及正确切入的思考方向和解题步骤是什么。

第三章主讲资源配置，以通俗易懂的方式，帮助读者快速定位自己的“安全边际线”，只有清晰准确地定位，才能为以后的成功奠定基础，而不是盲目扩张，最终一场空。

第四章主讲时间管理，介绍时间管理的本质其实是资源交换的管理，如何通过设定长远目标并不断地分解，将陷入困境的自己逐步盘活，最终改变自己的人生。

第五章主讲知识管理，用通俗易懂的方式，精准指出大多数“低效率学习爱好者”们“事半功半”的学习问题在哪里，以及如何快速搭建属于自己的专业知识地图的操作实践。

第六章主讲职场实践落地，介绍学习的本质是改变自身命运，逐步改变自己命运的实现步骤，以及每个阶段需要做什么样的事情。

本书的最后，我还分享了一些心法和历史规律，想要成为专家和高手，都有一段必不可少独自修行的孤独旅程。这些将帮助你理解人生规划中必不可少的试错和经验积累，带来心灵上的慰藉。

虽然书中包含海量的实战理论和技术，但限于篇幅仍有部分内容未出现在本书，这一部分内容，我将会通过我自己的社群进行内部分享。

从大量对标和案例中定位自己

我们的第一本书中，就存在着海量的公式和参考数据，你可以结合自己的年龄、收入，以及所在城市和所在行业做相应的参数微调，以快速定位自己，看看自己现在处于哪一个阶段，到达下一个阶段需要多少时间。

如果你是一位大学生，你完全可以静下心来看完所有章节，这么做会帮助你快速补上踏入社会前的认知盲区的补丁，以免在奋斗的时候走偏方向。

如果你是一位职场新人，通过本书，你可以明白很多人停滞不前的主要原因，并快速验证自己当下的行动是不是对的。

如果你是一位职场主管，一定要让你的团队成员一起研读这本书，来达到统一思想的目的。

如果你是一位企业法人，我建议一定要让你的所有员工，尤其是你想重点培养的下属，把此书当作公司内部培训刊物来研读。

那应该如何应用本书，才能将本书的价值最大化呢？

第一步：扫一眼目录，直接找到你感兴趣的章节；

第二步：打开书并快速浏览相关章节的大小标题和黑体字；

第三步：用笔画重点，标记对自己有启发的信息；

第四步：按照书中的方式，来微调优化自己的规划；

第五步：试着再看其他章节的知识，来验证你的规划；

第六步：执行并验证。

第二章 人生规划篇

人类社会的永恒挑战，是如何应对各种未知信息带来的不确定性。学会如何在不确定的环境下进行人生决策，一直是我们的永恒话题。小到个人、家庭，以及社群和部落，大到企业、政府，都在为应对不确定而选择，职业上的选择、生活方式上的选择、工作行业的选择，以及投资和消费的选择。

正是因为我们掌握的信息是有限的，我们手中的资源是有限的，所以我们不得不在有限的时间和资源下，做出抉择，而这些抉择的结果会影响我们的人生。

人生规划的本质，其实是如何用自身的资源，通过合理的配置，来慢慢盘活自己人生的一个过程，在这个尝试的过程中，你会对事物的认知变得越来越清晰，你自己的认知会越来越趋近于客观世界的真相。如何使用正确的资源，在相对正确的时间，用上相对合理的配置，来盘活自己的人生呢？

2.1 我好迷茫呀，如何才能找到自己的人生方向

You never know what's coming for you.

你永远都猜不到，以后的生活是什么样子。

——《本杰明·巴顿奇事》台词

绝大多数人需要面临的一个现实问题是：如何用1/3人生的收入总和来平衡剩下2/3人生的生活开支，以这个大前提为对标系，来思考人生应该如何规划，这就是我们要聊的一个大框架，以这个基本盘为核心，找到人生规划的精髓。

2.1.1 为什么我们这么努力，还是过不好自己的人生呢

我们刚出生，就生活在拥有不一样资源的家庭中，你的起跑线无形中被划分了；我们刚上学，就和自己不怎么熟悉的学科打交道，你受的教育就决定了你的思维方式；我们刚毕业，就在毫无概念的行业和公司中做选择，来适应这个社会变化；我们刚工作，就不得不在不熟悉的公司岗位中努力工作，以获得微薄的收入；我们才工作几年，就得在对另一半一知半解的情况下，一起生活来应对各种毫无经验的风险。



图2-1 我们的生命周期

我们似乎都会遇到这样一个普遍性的问题：

当你在还没有任何经验和能力的时候，就已经不得不去做各种人生选择来改变自己的命运，那么这一路走来会有多少坑，会埋下多少不定时炸弹？人生一旦出问题这就是大概率事件。

人生抉择错一个，想要再来掰正，所付出的精力成本和代价极大，所以光是解决这些问题，就已经让你筋疲力尽，而且很多

问题不是可以靠金钱来解决的，因为认知的不足和应对方案的匮乏，导致各种不自由充斥着自己的人生，光是疲于应对这些困惑就已经够呛了，更别说想要活出自己的人生了。

所以我们遇到了这么一个非常现实的问题：如何基于每一个人的当前状态，通过什么样的改变，来逐步盘活自己的人生？这就是我写这本书的最终用意。

2.1.2 混乱的瞎努力，才会让你变穷

我其实非常反感不少公众号自媒体为了博得公众的眼球，经常用极端个案为代表，来写某一个通用岗位，让别人以为某一个行业的收入就是所有行业的收入，使读者人心惶惶，充满焦虑，其实写这些营销推文的编辑有可能只是一些月收入几千元的实习生而已。

比如：我是“00后”，已经年入百万了。

比如：我入职2年，已经进入董事会。

比如：我今年40岁，收入还不如一个实习生。

无论这些标题在标榜什么，都无一例外地在暗示：“你混了这么久，过得还不如我。”

这类在统计学意义上的极端“个例”极富有误导性，让很多人焦虑到误以为某一个行业的所有人都可以赚到这样多的金钱，所以读者自然认为自己也可以吸收到其中的经验，从而得到认知上的提升、财富上的突飞猛进，生活自然变得殷实起来，于是这么优秀的课程自然要花钱报名啊。

于是当你在非常努力学习超过自身执行力和驾驭能力的高阶知识，却对自身能力水平的修炼充耳不闻，长此以往，就会失去自己赖以生存的工作保障。

如果你只有1倍的收入能力，却在被灌输花3倍收入等级的消费开支水平，因为自己又看着9倍收入段位的管理模式，领导力愿景的商业知识，然后开口闭口就是27倍收入水平的经典案例和成功人士对标模型，最后畅想着81倍被动收入的“财务自由”梦想，整个人就会进入癫狂而亢奋的状态，膨胀到恨不得自己三五年后就是下一个上市公司的老板，40岁不到就是下一个亿万富翁。

不少人看上去在非常努力地学习，其实是在努力学习各种“不劳而获”的投机性技巧，好最终达到获得更高收入的目的，所以当不少人开始学习自身能力无法承载的知识体系的时候，打着“以学习目的来偷懒”的谎言，也变得堂而皇之了。

一旦自己进入这种“迷幻”状态的时候，如何让自己年收入提升20%~50%的修炼技能简直就是对自己的侮辱，直到自己失去了工作保障之后才如梦方醒。可是最难受的就是见过世面了，却又没能力得到，时光不在，白了少年头，空悲切。

任何学习类的投资，如果无法改变你在交易环节中的结果价值，或者无法改变你的社交结构，无法改变你的收益方式和收益模式的话，最终都是无效努力，你以为是在努力学习，结果却是在浪费青春。

很多人以为自己很努力，结果在努力学习和自己无关紧要的知识却又无法转化，最终因为学习而变得越来越穷，越学习越迷茫。找我做人生规划咨询的不少学员都遇到了一个棘手的问题：因为自己太过于好学，报名学习了太多的课程，最终导

致自己陷入“越努力越困惑”的尴尬境地。所以当我在给他们“号脉诊断”的时候，无一例外地得到了这样一个结论：正是因为你这么努力地学习这么多“有用的”知识，所以你才变穷的呀！

2.1.3 人生规划的“主线任务”是什么

经常玩战斗类游戏，以及看魔幻电影的小伙伴，一定会非常熟悉这么一个场景，到了最后总攻时刻，大反派带着漫山遍野的小怪物如潮水般涌来，对主角的部队形成压倒性的包围，眼看正义方的部队快扛不住的时候，主角拼尽全力杀死了大反派，敌方部队一看失去了统帅，其他小怪物就乱了阵脚，四处逃散，于是主角胜利了。

这种场景其实在生活中十分常见，我们会重复不断地遇到各种特别烦人的事情，它们一直像幽灵一样如影随形地折磨你，把你逼到几乎抓狂的地步。但是一旦你抓到了主要问题并猛攻，甚至只下达一个指令，这个麻烦以及其他次要问题和衍生出来的新问题最终会被自动消除，但是反过来说：只要主要问题一直摆在这里不解决，你解决再多的次要问题也是没用的，反过来会被不断衍生出来的次生性问题活活耗垮。

计算机中其实也有这么一个专有名词叫作“级联删除”，你可以将这个理解成某一种触发机制，只要将关键表格中的相关数据删除，其他关联表格的相应关联数据也会被自动删除。

这一招釜底抽薪式的操作，能够快速搞定所有关联数据。相比人工一条一条处理，可以节约百倍千倍的时间，数据量小的时候没什么效果，但是一旦数据量大到一定程度的话，效果显著。

我曾经遇到过这样一件事：有一位行政人员和我抱怨，自己曾经因为工作不仔细，在一份将近上千人的关键客户信息名单中出现两三条重复信息数据，但是又不知道到底是哪几条，还不能告诉老板自己犯错了，最后用A3纸张打印下来用荧光笔一条一条画着查找，忙了10多个小时才找到，说不出的委屈，效率还特别慢，被老板各种嫌弃。

我笑了笑，现场操作给她看，Excel中至少有三种以上快速筛查重复数据的方法，有些只要点几下鼠标就可以搞定，小姑娘看完之后直接崩溃了，然后不停骂自己怎么这么笨。原来只要掌握了一两个公式就可以“一招制敌”，从10多个小时的低效率体力工作的排查任务中解放出来。这种类似的费时费力的低效率事情，依旧发生在当今的职场中。

在生活中，这类事情也是随处可见：

如果自己因为收入少而没办法吃到美味的食物，那么你会怎么做呢？正常的思维都是在自己原有的能力基础上好好努力，赚到更多的钱，就可以吃到美味的食物了，这是一个非常合理的思考逻辑，让自己变强来提升收入，才可以买到更多美味食物。

但是有人就愿意把心思放在收入不变的情况下，怎么挖空心思省钱，怎样用10元钱才能吃到最饱；办公区域方圆几公里内哪里有好吃又便宜的店；这几天哪家饭馆打折优惠；我自己一天得用多少度电；每月得用多少吨水；每次只能用多少张餐巾纸。你有没有发现，当你越花费心思在省钱思维上，而不是

怎么让自己变得更强，你就会慢慢被自己耗死。因为长期吃不饱，而导致注意力无法集中，工作效率大幅度下降，还经常容易出错。

其实明明只要去做一件重要的事情就可以很大程度改善现有困境，并可以节约海量时间精力，结果还是选择了不去做，而每天疲于应对各种繁杂琐事，最后在无意义的事情上耗费了自己的宝贵时间，然后以为自己很努力，结果收效甚微。

那么我们的问题来了：

我们怎么做，才能证实自己的行动方向是对的？

我们怎么做，才能觉察到自己的行动方向已经偏离了？

我们怎么衡量，才能知道自己在逐步成长，而不是在原地打转浪费宝贵时间？

有没有什么通俗易懂，且一听就秒懂的“定位参考工具”？

答案是：有的！请认真往下看。只有当你明白了你当下在哪里，你才能更好地向目标进发。而本书一直在讲的所有知识点，都是围绕上面的问题来展开，并给出可行的解决方案。

2.1.4 你一生的收入总和是多少，决定了你的人生方向

假如我们安于现状，不用拼命努力工作，行不行？我相信有一部分人会小声抱怨，这么努力工作究竟是干什么，我现在的收入就很好啊，那么我们来试试看，将自己的年收入，乘以30年的工作年限，看看你一生的收入总和是多少。

假设你的年收入是5万元，30年下来，你一生的财富积累也就是150万元。这笔费用总和包括养活自己和自己的另一半、孩子，以及自己逐渐老去的长辈。当我们看到这条曲线时，有没有意识到这是一条可以直接或者间接决定我们一生命运走向的曲线，而这条曲线，代表了你一生的现金流变化。

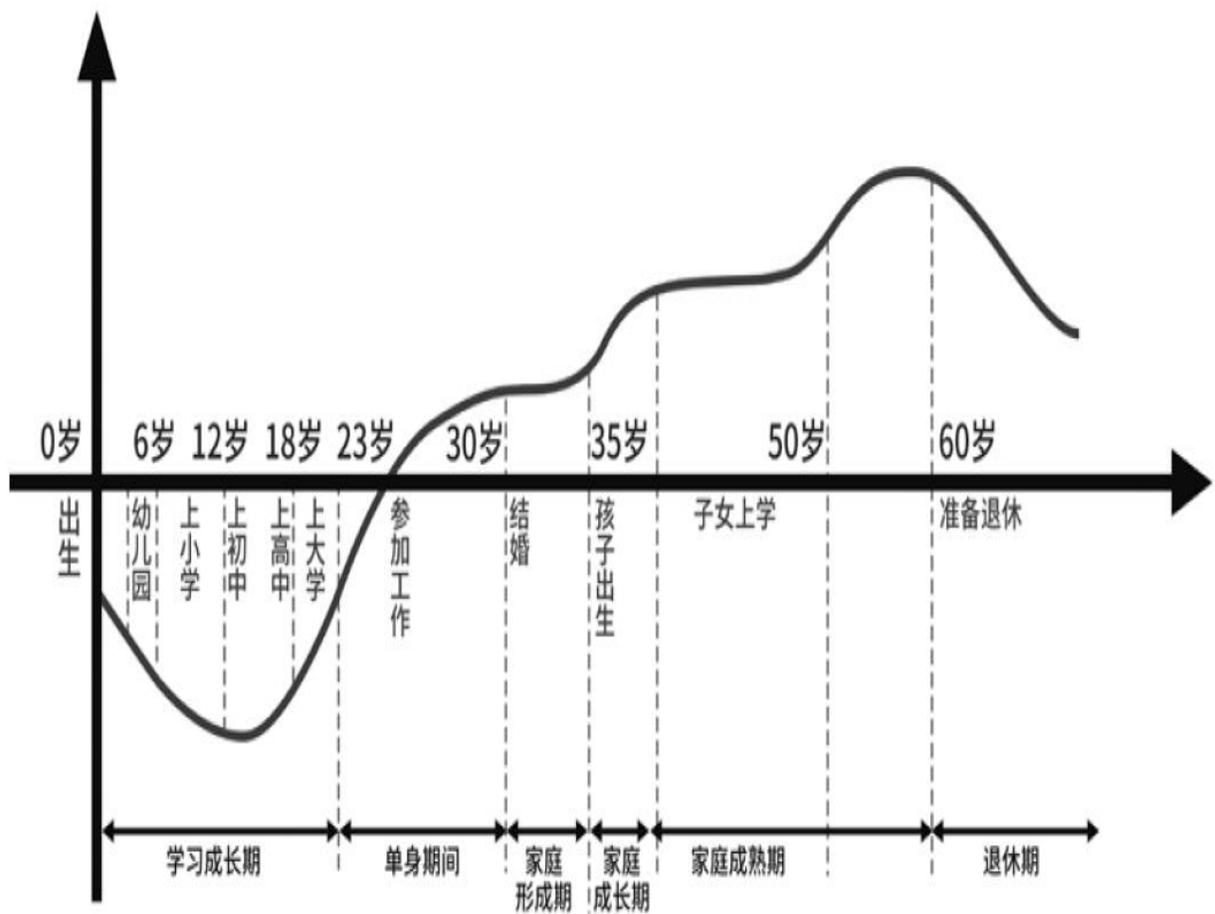


图2-2 人生收支曲线

我们先看横竖两条坐标轴，竖着的坐标轴代表收入和支出，越往上代表收入越高，越往下代表支出越大。横坐标轴代表一个人的年龄，越靠右年龄越大，而曲线代表了一个人一生的现金流变化。

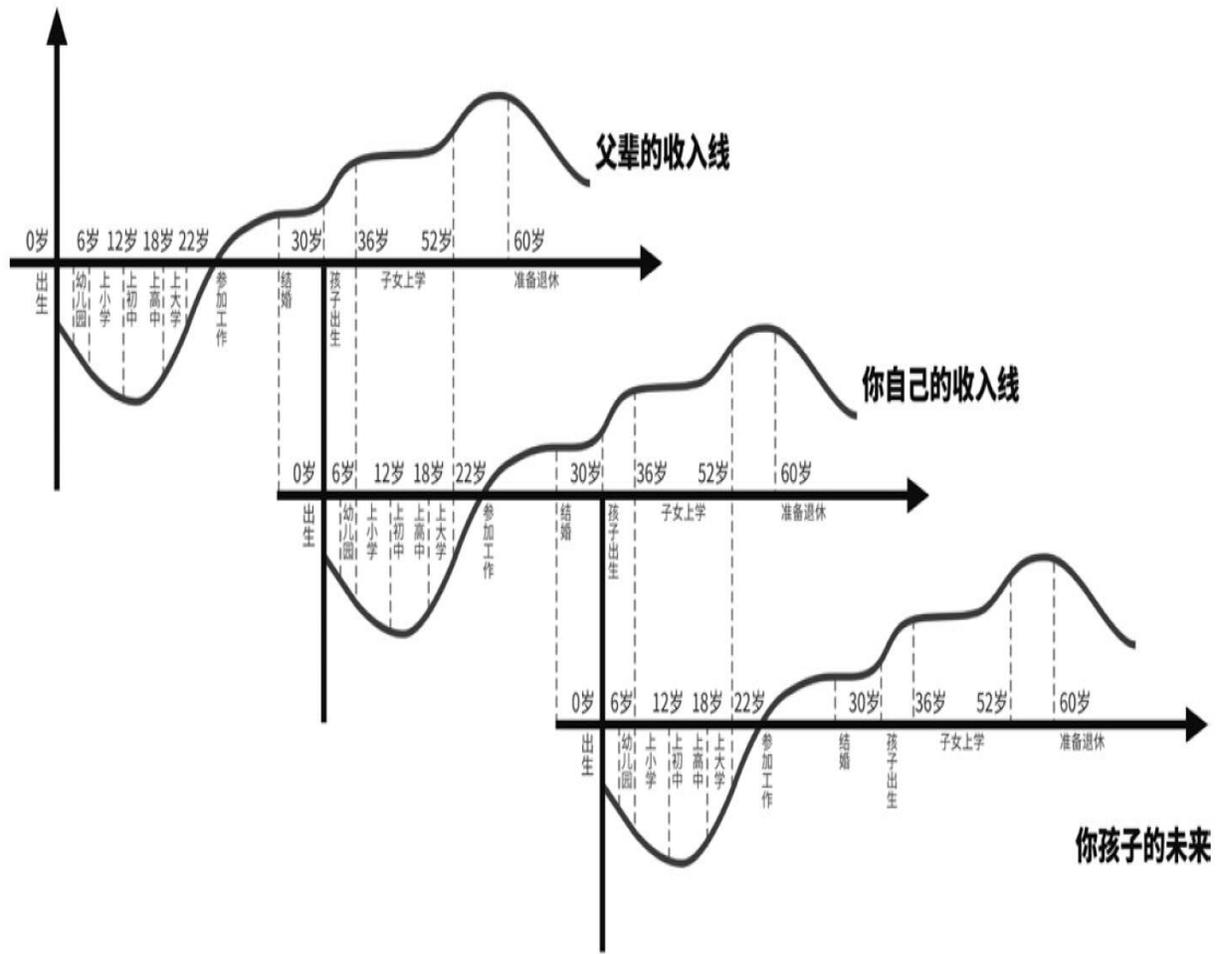


图2-3 家庭三代收入变化

当你站在“家庭人均月收入”的角度，来看一家三代的收入变化时，你就会深刻体会到：

你父辈的收入，决定了你的起跑线；

而你的收入，同时决定了你孩子的起跑线和父母辈的晚年归属。

作为父母需要知道，自己赚钱给自己的家庭带来体面的生活，这样的工作经验，以及自己因工作而认识的人脉圈，也会给

你的孩子带来强大的信息人脉圈，这个也是你可以给你孩子拉开同龄人至少10~30年差距的选项。因为只有你努力了，你才可以教会你的孩子努力的技巧。同样的道理，你自己无法成功，也无法传授给自己孩子其中的经验教训。所以这其中的道理，是通过耳濡目染，言传身教一代又一代传承下去的。

只有做父母的赚到了10万元，孩子才知道下一步怎么发力冲20万元；只有做父母的赚到了20万元，孩子才知道下一步怎么发力冲40万元；只有做父母的赚到了40万元，孩子才知道下一步怎么发力冲80万元；只有做父母的赚到了80万元，孩子才知道下一步怎么发力冲160万元；只有做父母的赚到了160万元，孩子才知道下一步怎么发力冲320万元。

这是一个亲身经历、耳濡目染的人生经验积累过程，而不是说大话讲道理的过程。

美国第二任总统约翰·亚当斯在总结自己的人生使命时，就说过这么一句话：“我需要学习政治和打仗，然后我的儿子才能学习地理、自然、造船、航海、商业、农业；再之后我儿子的儿子才有机会学习绘画、诗歌、音乐、雕塑、挂毯和瓷器。”

这就是家族之间的隐藏经验值的传承，你这一代冲得过去，你孩子会过得很幸福；但是如果你这一代不想努力，你的孩子在冲击这一个关卡的时候会非常辛苦，你孩子辈冲不过去的话，这个难题就会留给孙子辈，这就是家族的轮回，也是家族的诅咒。

人生规划表面上是一个人的努力，其实也是一家人的努力，更是你对你家族传承的态度。孩子在起跑线奔跑的时候，你不能

为自己的孩子做“神助攻”，反过来拖自己孩子后腿的话，孩子长大之后怎么能不怨你？！

当我从澳大利亚悉尼回到上海浦东机场，在海关排队安检的时候，隔壁一排队伍中有个小孩子让我印象深刻，大概小学生模样的他手里拿着的护照已经有六七页了，这么小的年纪，就已经进入全球打卡模式了，而我才出国两次，一次是旅游，一次是商务考察。我心里暗自佩服，这已经不是年龄上的较量，而是家族之间的较量了。

当你越发看得懂这三条收入曲线的意义，就越发理解人生不易。所以从某种程度上来看，这条曲线就是你的命运走向的人生线，它和你的人生是强关联的。那么，怎么做才能让自己做到从现在开始改命换运，拉伸这条曲线，达到尽可能的极限值呢？

我会在接下来的章节中，分别告诉读者，怎么做准备，每个时间阶段如何做准备，以及学习什么专业知识，包括如何一步一步做实战修炼的操作步骤，来帮助你全方位诊断分析，并协助你快速成长。

2.2 人生规划中不同阶段的“指路明灯”在哪里

为什么一生下来父母就帮我们决定我们长大要做什么，从来没人问我们想做什么。

——《三傻大闹宝莱坞》台词

你有没有遇到过这么一类事情，明明自己很努力，而且坚持了好长一段时间，但是依旧收效甚微，最后信念动摇，开始自我怀疑，这就是我们所说的：人生进入“鬼打墙”的瓶颈期。

在本章节中，我们讲了如何走出人生困境的一个放之四海而皆准的“北极星指标”——家庭人均月收入，以家庭人均月收入的指标为修炼方向，“先生存，再发展，后实现自我价值”，评估自己，现在定位在哪里，以及现阶段的自己应该做什么。

2.2.1 是否感到很迷茫？！恭喜你，你陷入了“迷魂阵”

听到老一辈在回忆自己在农场的青春岁月，偶尔会提及半夜走路遇到“鬼打墙”的事情，走了几小时还是走不出去，再加上深更半夜，走在荒无人烟的地方，光是在脑海中幻想一下都让人浑身发毛。曾经一度以为这只是老一辈为了讲鬼故事吓唬小孩子，结果在国外网上也看到类似迷路兜圈子的报道之后，我觉得这个就有点不可思议了。（免费书享分更多搜索@雅书。）

多年之后我才找到了一篇科普小论文，讲解了其中的科学道理，人为什么会在毫无参照坐标的情况下（雪地、草原、沙漠、森林等空旷地带），原地打转迷失方向？答案说出来非常搞笑：因为你的两条腿的长短，其实是有一两厘米长短的细微偏差的，所以在长距离直行的时候，会因为左右腿摆幅的细微差别，走出圆弧形的路线，所以只要在足够空旷的地方，就有机会走成一个圆环，这就是“鬼打墙”的基本原理，而不是真的有鬼在给你制造麻烦让你走不出去。

其实破“鬼打墙”的原理很简单：在每一个关键节点配上一个能够给你作为参考坐标来定位的建筑或者标志性路标，就可以分阶段走完这段孤独的路线，直达目的地。

其实在现实生活中，这一类的“迷魂阵”也是很多的，有的可能是有形的，也可能是无形的；也许是物理意义上的，也

可以是地理意义上的；更加有可能是视觉上、听觉上，甚至是时间维度上的。它会让你在大脑清醒的状态下，耗费海量精力，依旧兜兜转转绕不出去，最后消耗掉你宝贵的时间和精力，而具有自我觉察能力而不被陷进去的人还真的少之又少。

那么如何才能逃出“迷魂阵”呢？请允许我先卖个关子，分享动画电影《哆啦A梦：大雄的新魔界大冒险》中一个非常有意思的剧情片段，而这个剧情片段，就是解开所有问题的答案。

当主角一行人准备徒步穿过一望无际的魔法草原时，遇到了一个非常麻烦的情况：在魔法世界里，所有的参照物都会悄悄移动，连树木都长了脚可以悄悄移动，因为人和动物的视野是有限的，所以短时间内很难觉察出来这些细微变化，但是时间一长，就让深陷其中的猎物像“鬼打墙”一样怎么也走不出这个“迷魂阵”，最后活活累死在其中。

主角们是怎样逃出这片魔法草原的呢？原来冷静下来的小伙伴们，经过了头脑风暴之后一致认为走直线是最快逃出草原的最佳方法，即便草原的植被和树木都在悄悄移动，只要无视它们的位移干扰，沿着直线就可以走出去了。那么问题来了，哆啦A梦的各种神奇小道具中，哪一个具备直线属性，并且可以在一望无际的大草原上，画一条直线呢？

答案是：激光射灯。因为光线不会拐弯，正是因为有了这样一个标志性的辅助参考工具，他们快速逃出了这片魔法草原。

回到现实问题，如何基于现实世界修炼，我们能否知道凭自己当下的能力，能让自己的生活水平处在什么样的状态，有什么可以让自己看到的参考坐标，让我们知道自己的水平是在一个什么样的位置吗？我们身边有没有一个哆啦A梦的神奇小道具，它可以像激光射灯一样给自己指点一条明路，让自己一下子明白当前困局是什么，这样的道具会是什么呢？

这个令你意想不到的答案就是：**家庭人均月收入**。当你以这个参考对标系为定点，来衡量你自身和周围相关人员的时候，你自己当下在哪一个位置，以及未来可能会到哪一个位置，都可以在“家庭人均月收入直线”上，找到参考对标系。很多不痛不痒的营销软文，将会在这个“照妖镜”工具下无所遁形。

那么这个道具应该怎么用呢？

2.2.2 如何让你快速看清自己的位置，登录这个网站

假设有这么一条街道，街道的最左边住着全世界最穷的人，街道的最右边住着最富裕的人，你猜你会住在哪一个位置呢？由已故全球健康教育家汉斯·罗斯林（Hans Rosling）的儿媳安娜·罗斯林（Anna Rosling）创建的一个生活类网站——“美元街”网站，其核心理念是希望人们能透过这个网站来了解世界各地家庭的“真实生活状态”并在其中能够有所觉察。

在“美元街”网站上，用户可以浏览到来自全球50个国家的264户家庭的生活情况，每个家庭通过135张照片，全方位展现不同收入水平下的家庭生活，具体物品可以小到杯子、牙刷、日用品、门锁、水果、零食，也可以大到厕所、沙发、厨房、天花板、床铺、宠物，甚至贵重物品和交通工具。

我们可以足不出户，从许多家庭生活状态的点点滴滴中，总结出不少有细节性的令人震撼的地方，在“美元街”网站，用户的家庭月收入情况将被视作一个“街道地址”，在这条街道的最左边住着世界上最穷的家庭，而在最右边住着世界上最富裕的家庭，在这条“街道”上，每个家庭会以收入情况按序排列。你可以根据自身月收入情况，了解在不同国家不同环境中，人们真实的生活情况，以及和你生活水平最接近的家庭是来自哪一个国家。

在这个基于真实世界建立的网站中，用照片形式为人们呈现全世界不同家庭的状态，全方位告诉你不同收入水平的生活状态，能够让你找到最接近你真实生活收入水平的家庭来做参考对标系数，你立刻就能够知道，凭借你自己现在的能力，你能使自己的家庭成员过上什么样的生活水平，因为基于现实世界给出的参考答案很少会有偏离。

我们会真实感受到一个不争的事实：不管是什么样国家的居民，相似收入水平的人，在做购物决策的时候，都会做出惊人相似的采购方案。家庭成员收入水平的高低和受教育程度会直接影响一个家庭的收入能力，进而影响其生活水平，以及生活舒适度。

比如：当家庭月收入过1万元人民币（相当于1492美元左右）的时候，我们基本上能够觉察到，这样类型的家庭，还停留在干体力活的状态，有可能其中一个家庭成员是专家型劳动力，另一个成员没有收入来源，在照顾家庭，或者是两个都在外打工，但是均从事收入低于6000元的体力型劳动，这一类工种对知识的要求比较低，所以进一步限制了劳动者的收入上浮空间。因此你可以感受到他们的生活开始多有盼头，有赚钱的动力和憧憬，但是忙碌的工作，让他们无暇打理家庭，有限的可支配收入让他们生活中没有太多提升生活质量的生活小物件。

当家庭月收入过2万元人民币（相当于2985美元左右）的时候，我们可以看到，这样类型的家庭已经属于全世界中上水平，他们拥有相当有条理的、高质量的生活状态，也就是说至

少有两个月收入过万的专家型劳动力成员的时候，这个家庭就能够很快积累财富，创造出美好的幸福生活。他们家里无一例外地有一个放了很多书的书架，厨房和卫生间的各种生活摆设都很规整。

同样当家庭月收入过4万元人民币（相当于5970美元左右）的时候，我们可以看到，家庭成员的收入来源，开始是以“资源交换”为主的贸易类型工作岗位，通常是中层领导，甚至是生意人了。

当家庭月收入开始越来越高的时候，我们可以看到方方面面的生活细节，比如餐具、牙刷、洗手液、装饰品、零食水果、还有珠宝首饰等都开始越来越考究；而低收入地区的家庭，可能穷到只能基本解决各种生活问题。

收入高的家庭，无论在哪一个国家，他们的生活方式基本上很类似，收入低的也一样。如果去除掉国家的名字，你有可能根本就不知道这个家庭是来自哪一个国家。同样三倍收入差距的两个家庭，你就能够在生活方式、家庭成员穿着、出行工具、居住条件、消费水平上感受到两个阶层之间的落差，无论哪个国家都是这样。

我们基本上能够感受到大多数低收入家庭的困窘在于，他们每天要花费海量的时间来为生活琐事奔波忙碌，光是维持生存就已经很辛苦了，更别说改善生活条件了。

一旦你开始用金钱意识去思考：“买这个得花多少钱”“拥有这个得花费多少钱”的运营成本意识的时候，你会惊讶地发现我们原先看到的日剧、美剧、动画片、国产剧里面的背景设定以及家庭布置，已经不是一般家庭能够承受得了的，而不是你习以为常的。

我在指点很多感到人生迷茫的学员的时候，首先给他们布置的第一个作业，就是在“美元街”网站上观察五个到十个和他当前状态差不多的家庭，然后给我回复邮件，写个2000字的观后感，绝大多数学员看完之后给我的回复是惊出一身冷汗，几天都没睡好觉。

欢迎各位读者合上书本，搜索、浏览一下“美元街”这个网站，认真看上三五个家庭，对比一下别人家的客厅、书房、卧室、厨房、卫生间的区别之后，我有理由相信，当你访问完这个“美元街”网站里面不同月收入水平的家庭生活方式的时候，你一定会感到十分震惊，震惊到发现真实世界的本来面目。

如果你有心的话，可以看看童年的家庭情景喜剧《家有儿女》里刘星身上的穿着，得花费多少钱？再来思考一下《小猪佩奇》里佩奇家的父母、长辈的工作职位，是什么阶层？《大头儿子和小头爸爸》里他们家庭的大致收入处于什么阶层？以及动画片《哆啦A梦》里，可以拥有独立书房和卧室的野比家，可是住独栋别墅的哦，你会惊讶地发现，你活得还不如小猪佩奇。当你开始认真思考这个问题的时候，你已经开始回到现实世界了。

其实别人有多少钱，别人过什么样的生活对你来说一点儿也不重要，反倒是自己当下在哪个位置，自己需要怎么努力才能向前到达另一个位置，才是“改变自己命运”的最佳行动方案。

2.2.3 找到自己人生奋斗方向的“北极星”，从此人生不再迷茫

我曾经有好几年一直陷入这个鬼打墙，绕不出来的状态，而在我痛苦纠结和迷茫的时候，豆瓣读书未上线，知乎网站还未上线，各类生涯规划知识体系还未启动，所以我只能靠盲目地看书，亲自试错的方式，来解自己的心头困惑，然后越看越迷茫，越看越绝望，这种感觉就像是被人打乱了心智一样，怎么也看不懂问题出在哪里。

很多精英人士们讲出来的金句和语录都十分不错，但是总觉得哪里有不对的地方，可是又挑不出毛病来，不知道从哪里反驳这句话，到底应该以什么为准绳才能理解这句话，什么情况下不用理睬这句话。

我一直在想这么一个非常严肃的人生问题：在一个人的人生岁月中，有没有一些能够“放之四海而皆准”的“标准定位系统”，让我们在漫长而孤独的独自修行中不至于因为各种变化而迷失了自己的方向，始终有类似“北极星”一样的定位系统，我们称为“北极星指标”。

何谓“北极星指标”？是指在环境、时代、场景发生各种变化的时候，某一个指标依旧不影响你的前进方向，堪称“定海神针”级别，那可是误差度极低的奋斗方向和参考坐标。你的北极星指标是什么，就反向决定了你当下应该做什么，你不可以做什么。

我思考了几年才找到了这个“北极星指标”是什么：你的家庭人均月收入，很大程度上决定了你的奋斗发展方向，以及你当前的生活幸福指数。

举一个很简单的例子：你的家庭成员总收入除以家庭人口数量之后的平均家庭月收入，就是你活在这个社会的标准定位点，也是你下一步的发力点。

有可能你虽然月薪2万元人民币，觉得自己还行，但是算上家里面的父母和伴侣以及孩子的总人数，你的月收入很有可能被平均到人均5000元人民币，那么这时候你的消费水平可不是按照人均2万元人民币的生活水平来消费，而是按照人均5000元人民币的水平来消费，家里面任何一个人生病了对你来说都是一笔不小的意外开支，万一作为顶梁柱的你病倒了，甚至失去工作能力，你的整个家庭就会没有收入，马上陷入财务困境，这就是你不敢停下脚步的主要原因。

当我们以人均月收入为修炼刻度的进度条，来查看你的修炼晋级的关注点和大方向的时候，我们就可以非常精准地锁定作为读者的你，当下这一两年最应该去做的事情是什么了。

当自己的家庭人均月收入还停留在1万元人民币以下的时候，这时候你需要思考的是谋生级别的修炼，这个阶段主攻专业知识的修炼；当自己的家庭人均月收入在1万~2万元人民币的时候，你可以开始考虑中层管理者的管理能力修炼，这个阶段主攻项目管理的投入产出比，以及组建团队的修炼；当自己的家庭人均月收入在2万~3万元人民币的时候，你可以开始考

虑眼界和格局的修炼，这个阶段主攻战略地图中的项目组合收益和成就他人的修炼；当自己的家庭人均月收入在3万元人民币以上之后，你可以试试看去做一些有情怀，实现自我价值的事情了。

本着“先生存，再发展，后实现自我价值”的三步骤，来分别完成家庭人均月收入“1万元，2万元，3万元”的三步走方针，即使自己再笨，也可以花上五年到十年去夯实一个阶段，三十年就可以改变一个家族的命运。

一旦以这个“家庭人均月收入”为“北极星指标”进行努力修炼的时候，很多杂乱无章的知识体系架构，就可以变成线性思维，先后顺序就可以被我们整理出来，你的行动轨迹和发展方向将会被多方位对标，你就可以预见自己的未来。

2.2.4 五个常见的人生里程碑，定位自己的奋斗进度条

当你要开始踏入社会修炼，或者离开社会准备不工作的时候，请记住以下五个里程碑，时刻提醒自己，现在在哪两个里程碑之间。

第一个里程碑：累积50万元。第一个50万元的财富获取，代表你在这个社会上存活下来的标志。

我知道读者中的90%不是拆二代、富二代、官二代、红二代、商二代，多是没有太多底子，一穷二白的家庭出身的，所以在这个阶段的修炼，往往就是你能多久，你能多快爬出苦海的修行了。如何才能拿到自己累积的50万元，对于有些人来说只要两三年，有些人可能需要四五年，有些人需要十多年，但是有些人一生都拿不到。

作为刚踏入社会的你，一穷二白三不靠，只能是你靠辛苦，靠花费自己的时间和精力来获取，所以在这个阶段，我的个人建议就是：在能吃苦的阶段努力工作，努力学习，因为你的任何工作经历都是快速增加你经验值的手段，犯错积累常识也是。

在这个阶段你唯一能够和同行拼的能力就是：反馈速度和反馈效率，以及结果的专业度，然后逐渐让自己变得值钱。

举一个很简单的例子：你能达到操作工具的快捷键能背诵出来，纯键盘流工作，而不是鼠标点击吗？如果你的工作中，经常会用到做PPT或者Excel表格来检查数据，这些活动用的PPT模板和Excel表格模板都有对应的半成品吗？作为设计师，UI设计的素材库有多少GB的大小？作为程序员，你自己每天写的代码有多少行？累积代码有多少万行？作为新销售的你，前三个月陪客户吃晚饭有多少回？作为房屋中介的销售，你有没有一年至少拜访200个客户？

而这些一切从0到1的努力奋斗过程，几乎都要靠人工亲自处理和大量时间补偿的方式来夯实基础，所以在这个阶段如果你偷懒了，10年后，会有什么样的祸害？

这就是你在经历第一个50万元里程碑之前，必定会经历的过程，请问刚踏入职场，或者已经工作好多年的读者，你这一个关卡过去了吗？

第二个里程碑：累积100万元。第一个累积100万元的财富获取，是代表了你核心能力的形成，也就是你开始介入任何一个工作岗位项目的核心岗位层，而不是去做外包工作了，因为这时候的财富积累，不是前一个50万元的累积时长的“积少成多”，而是经验累积之后业务能力和业务价值的上升加速了。

当你在职场积累了相当丰富的经验后，下一轮一定是效率放大级别、管理优化级别、工具加速级别的工作来获取报酬了，也就是你一个人可以搞定五六个人的工作量，你一小时的

出活量能够相当于七八个人的产量，在计算机行业，尤为明显。

你自己工作的价值，合同单子，服务人次，时间成本，为公司创造的（累积）营业额，已经过100万元了；你工作的内容而创造出来的价值，已经让公司收到累积回款100万元了；你自己慢慢接触到的人，身价过百万的人数有一定程度了；你自己的身价慢慢过百万了；你自己在行业、圈子中的身价，开始慢慢提升了；你自己的签单单价超过百万了。

到了这个层级之后，试着慢慢增加时间频次，这就是你需要去做的事情。比如：以前是一年内完成的，后面是半年，一个季度，一个月，一个礼拜，等等。

假设你赚到第一个50万元花了7年，也就是平均每年7万元年薪，时间有点儿长这个当然没有任何问题，但是当你赚到第一个累积100万元，也同样需要继续花费7年的话，你需要反省一下你的赚钱途径了。

因为从你在22岁开始工作，到赚到第一个累积50万元的话，差不多快30岁了。而你如果还用这样的方法，熬到35岁才赚到人生的第一个累积100万元的话，很多人虽然用了笨办法，熬了好几年赚到了第二桶金，那你想在第三轮发力的时候，就已经被淘汰了，没有人愿意和这么慢的人一起玩。

所以当我们到第二个阶段的时候：你的赚钱效率至少是专家级别的程度，而不是大老粗的苦力活程度了，于是我们会问

一下咨询者，你看了多少本关于自己行业所在的岗位专业书籍，理解程度是多少？每月看多少本专业书？

在其他的职业生涯规划中，几乎很少有哪家培训机构、社群会和你好好说：你得回归职场，看相关行业的专业书。大家都在说：你要看好玩有趣的书籍，去做感兴趣的事情，和有趣的人在一起。殊不知这样的话，害人不浅。

因为你需要明白：在你的收入不够多，还没有立稳脚跟的时候，你的兴趣有时候不是你的良性资产，有可能是你“资不抵债”的恶性负债。

为什么专家收入高，专业知识很难学？因为这套知识体系架构的难易程度，就挡掉了不少贪便宜的、急于求成的门外汉和急躁的人，所以在前几年你能否静下心来，成为你能不能成为专家的前提条件。

也就是说：当你还在生存期（赚50万元辛苦钱）的时候，你最难能可贵的抉择就是坐冷板凳，来完成自己的输出和自己的知识体系架构的进化。

第三个里程碑：累积500万元。第三个阶段：赚到这个500万元，是代表了你的圈子、你的人脉，以及你所处的时代，因为等你突破了赚辛苦钱和技术钱的时候，你的赚钱速度就开始突飞猛进了。

既然你的核心技术能力能让你赚钱能力达到100万元的话，你的能力当然也是不容小觑的，所以你身边的专家和“牛

人”，以及各种需要资源的人开始越来越多了，那么你和他们合作赚钱的机会也会越来越多，因为你是具备某一项稀缺核心技能的专家。

到了这个阶段，是开始冲刺累积1000万元的阶段了，有些人会很快赚到，但是有些人一辈子都挣不到这笔钱，毕竟资源协作分工的时候，总资源就这么点儿，这就是现实。

所以你得战战兢兢，如履薄冰，因为任何一点儿小的差池，都会让你的生意资源损失30%，这是非常有可能的。毕竟一开始赚钱靠自己是没问题的，但是越到后面你会发现，你的成功是靠别人来完成的。这就是你修炼的三个里程碑：如果按照这样的思维方式去考虑问题的话，你会发现你自己的修炼路径从来没有这么清晰过。

第四个里程碑：负债清零点&退出劳动市场时间点

我在听他人财务自由的传奇故事的时候，我一般会听对方的两个关键财务里程碑：一个是负债清零点，另一个是退出劳动市场的时间点。这两个关键里程碑，最终决定了他是谁，他将会成为谁。

第四个里程碑因人而异，它的基本判断标准就是：当你填补完了所有的生活负债，从此以后赚一笔钱是一笔钱的时候，你需要思考的问题就是：我现在多少岁，我还能工作多少年？我能为我将来不赚钱也能生活得很幸福做多少准备工作？

一般只要过了这个负债清零的临界点，就开始为自己而活了，你接下去所有的收入都是为自己、家人、他人带来的资金积累。如果你为自己负责的话，可以计算一下：自己按照现在的收入能力，还能为退休后的自己挣多少退休的费用，这笔费用是可以清晰计算出来的。同理可以推算，你想要为自己的家人负责的话，也可以计算一下：你还需要工作多少年，赚多少钱？

我相信不同行业的负债清零点是不一样的，这取决于多方面因素，其实有几种状态是非常糟糕的：第一种情况是好不容易还清了年轻时欠下的所有负债，自己已经到了五六十岁了，却又不能颐养天年；第二种情况更加糟糕，40岁被公司辞退，债务还没有还清，上有老下有小，还没有人愿意给你提供体面的工作，那么你还能干什么呢？第三种情况最糟糕，那就是“倒”在退休前的前一年，不少有能耐的人利用自己的职务之便和能力之便，想尽各种办法薅羊毛，为自己的家庭谋私利而触犯了法律，最后被行业除名永不录用，自己也坐牢了，这才是最糟糕的事情。

我也相信不同时代人的负债清零点也是不一样的，这也取决于多方面因素，比如有些父母多购置了几套房产给自己的孩子，让孩子名下有多套房子，当孩子一踏入社会的时候，没有必要看老板脸色努力工作，毕竟自己不赚钱也可以活下来，那么这时候，一个20多岁的孩子就可以放开手脚花钱，但是这可能未必是福音，而是诅咒。

当这个看上去有些钱，但是资产又无法再增值的小孩，不去通过十几年的努力工作在社会上站稳脚跟的时候，表面上没有这个负债清零点，但是极大可能他连父辈赚到的钱都达不到，这看上去很搞笑，但就是事实。

第五个里程碑：退出劳动市场之后的临界点。当你再也无法工作的时候，是多少岁？那时候你有多少资产，银行卡里面还有多少钱？那时候你还有多少“被动收入管道”？那时候你会有多少负债？

为什么有些人退休之后还可以被返聘成为大学教授、科研机构的主任呢？因为劳动所得可以拆分为体力劳动所得+脑力劳动所得。虽然老教授们体力上不如年轻教授，但是脑子还是非常专业的，如果你不符合这个要求的话，那就意味着你很难建立自己的“被动收入管道”，你的杰出贡献也很难让社会的其他机构承认你的价值，你就无法在退休之后，靠自己的被动收入来源和再次工作而得来的劳动所得为自己增加更多的收入，请认真思考你活下去的成本和养活自己的代价。

如果我们说一个极限算法：假设你到80岁去世，工作35年，但是你得靠自己养活到80岁，那么在这35年的工作时间内，你平均每年得赚多少钱，才能确保自己以工作一年所挣的生活费能养活自己两年，让自己活在这个世上？假设你平均年薪是10万元，工作35年也就是350万元，你还得确保自己有足够的养老金，来养活退休后的自己，这么算下来是不是发现自己不努力不行啊。

所以我是为数不多，劝读者们好好上班的一个职业生涯规划老师，因为80%的上班族的主要收入来源，还是以打工的收入为主，很少有人能在工作两三年有两三项非工作收入来源的。

至于怎么在有限的30多年内规划自己的职业生涯，这是一个非常宏大的系统工程，我已经在我的书籍中，做了详细的说明和分析，欢迎再来认真看一遍，你就可以知道怎么做才能让自己的目标变得更加清晰。

2.3 “时光钟摆”背后的人生规划理论

我需要学习政治和打仗，然后我的儿子才能学习地理、自然、造船、航海、商业、农业；再之后我儿子的儿子才有机会学习绘画、诗歌、音乐、雕塑、挂毯和瓷器。

——美国第二任总统约翰·亚当斯

大概是2012年的时候，还在边学习计算机边学习日语的我，看到了一段3分钟长的日语短片《时光钟摆》。

剧情非常简单，用短短3分钟，静静讲述一个男人碌碌无为、平凡的一生，从怎么和自己妻子相识、相知、相爱到结婚，以及后续事业受挫，家庭变故，画面的变化是由一个钟摆一来一回的摇摆记录下来的，3分钟的时间里，时光无情流逝，当头发斑白的男子试图推着钟摆，想要定格时光来挽留老去的妻子时，让人不禁泪流满面，难受不已。

看完短剧《时光钟摆》之后，当晚我就无法入眠，我开始认真思考人生的意义：一个人究竟应该怎么度过自己的人生，才能不让自己的家人受苦？如何才能让整个家庭幸福和谐？为什么只有极少数的人能过上幸福的人生，而大多数人会在生活的磕磕碰碰中过完遗憾的一生？究竟做对什么才会使路越走越顺？究竟做错什么，才会让自己的人生越过越艰难？当下的自己最应该做什么样的事情？

“人生规划”这件事情，成了我开始人生思考的一个终极命题，回顾人的一辈子，从呱呱坠地到死去，这一生应该怎么活？

2.3.1 用“生命时钟”模型，认清自己的人生规划

我至少做过数百人的职业生涯规划一对一的咨询，才发现这么一个有趣的规律：你没办法好好创业成功，是因为你没有一支执行力非常强悍的团队来落地结果；如果想养一个团队，你必须有一个特别好的营利性项目，而且你得负责协同和跟进；如果你没有跟进和管控一个项目的的能力，是因为你不懂统筹协调，没有相关的管理能力；如果你统筹协调的能力不好，就无法带好团队；如果你听话照做都做得一塌糊涂，那必然是你专业知识没有很好地掌握；为什么你很努力地学习专业知识却又学不会，很可能是你不知道自己的天赋优势是什么；如果自己发挥不出来自己的天赋优势，自己的童年大概率过得不怎么好。

我发现每一个现阶段的表象问题，都可以在前一个阶段找到病根，而前一个阶段中留下的病根，继续深挖前一个阶段就能找到接近真相的事实。

接下来我们要做的就是：根据这个规律，来看透自己的人生规划，大家和我一起来反向修复历史遗留问题给自身带来的遗憾，让自己过得越来越好。

假设我们把一个人的一生，比作一个时钟的话，每12年就是一个生肖轮回，那么按照绝大多数中国人的平均寿命，在这个“生命时钟”模型上，我们可以精准而直观地看到：绝大多数普通人，会在20岁左右开始踏入社会工作，直到60岁退休为止，也就是说每个人一生中，会有接近30年左右的时光，是通过工作来获取收益的。也就是说：我们平均赚一年的收入，来养活两

年的自己。我们的一生其实只有1/3的时间来参与社会劳作，剩余2/3的时间我们没有属于自己的额外收入来源。

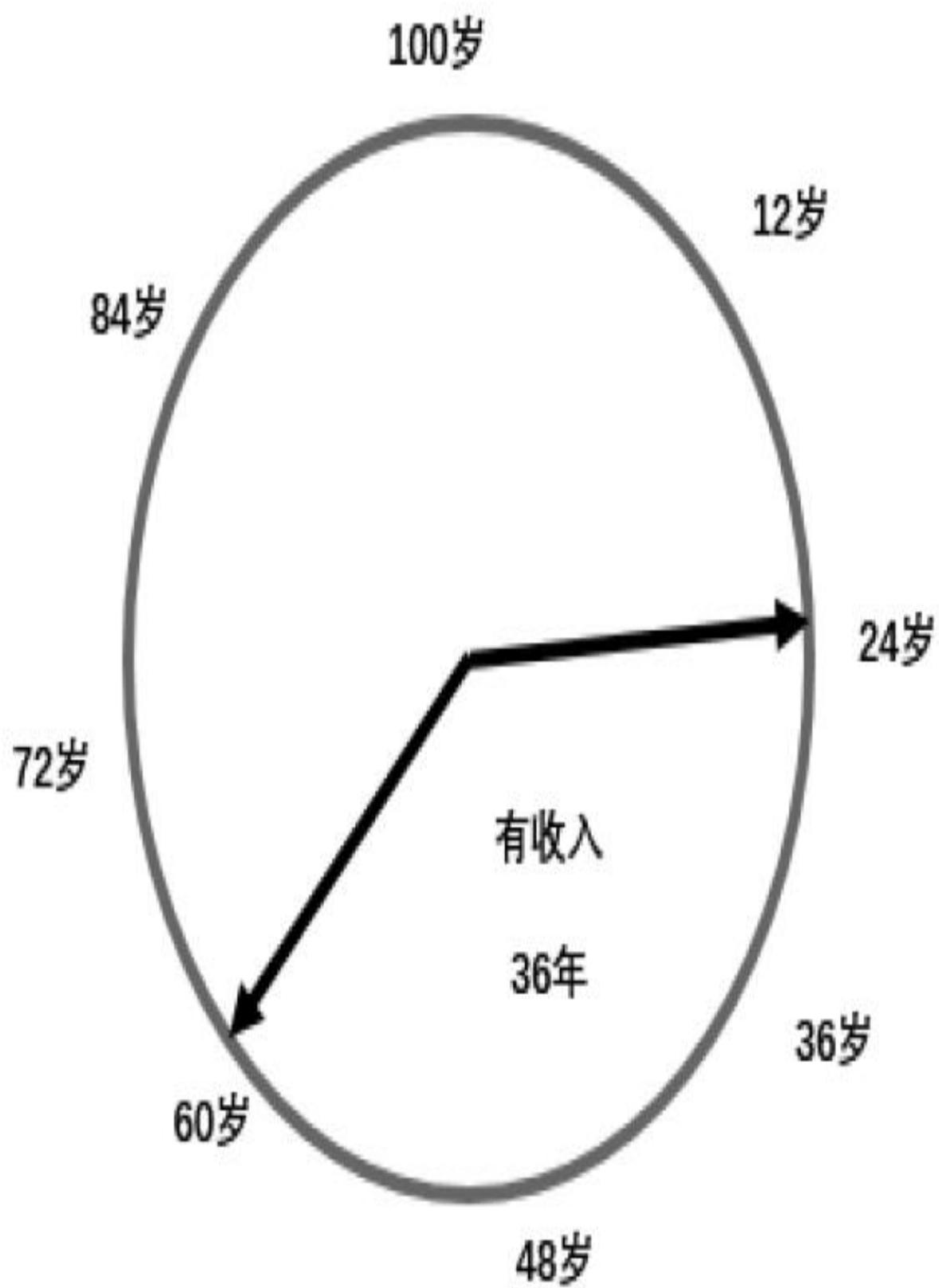


图2-4 生命时钟模型——人生资金收支占比

那么我们怎样度过剩余没有收入的时光呢？只要我们认真做一下切分，就可以知道：在自己踏入社会工作之前，前20多年基本上是靠父母的收入来生存的；在我们结束劳动工作之后，后20多年基本上是靠自身的退休金和自身资源来生存的；而后续失去生活自理能力直到最后去世，基本上是靠自己的晚辈来照顾的。

如果你父母收入不足以支撑你读完大学甚至深造，有很大概率你会早早踏入社会工作；如果你退休之后无法养活自己，那么退休后的20年你还得为自己的生计而奔波；如果你早年和孩子的关系处得不是很好，晚年在病床上也很难有善终。

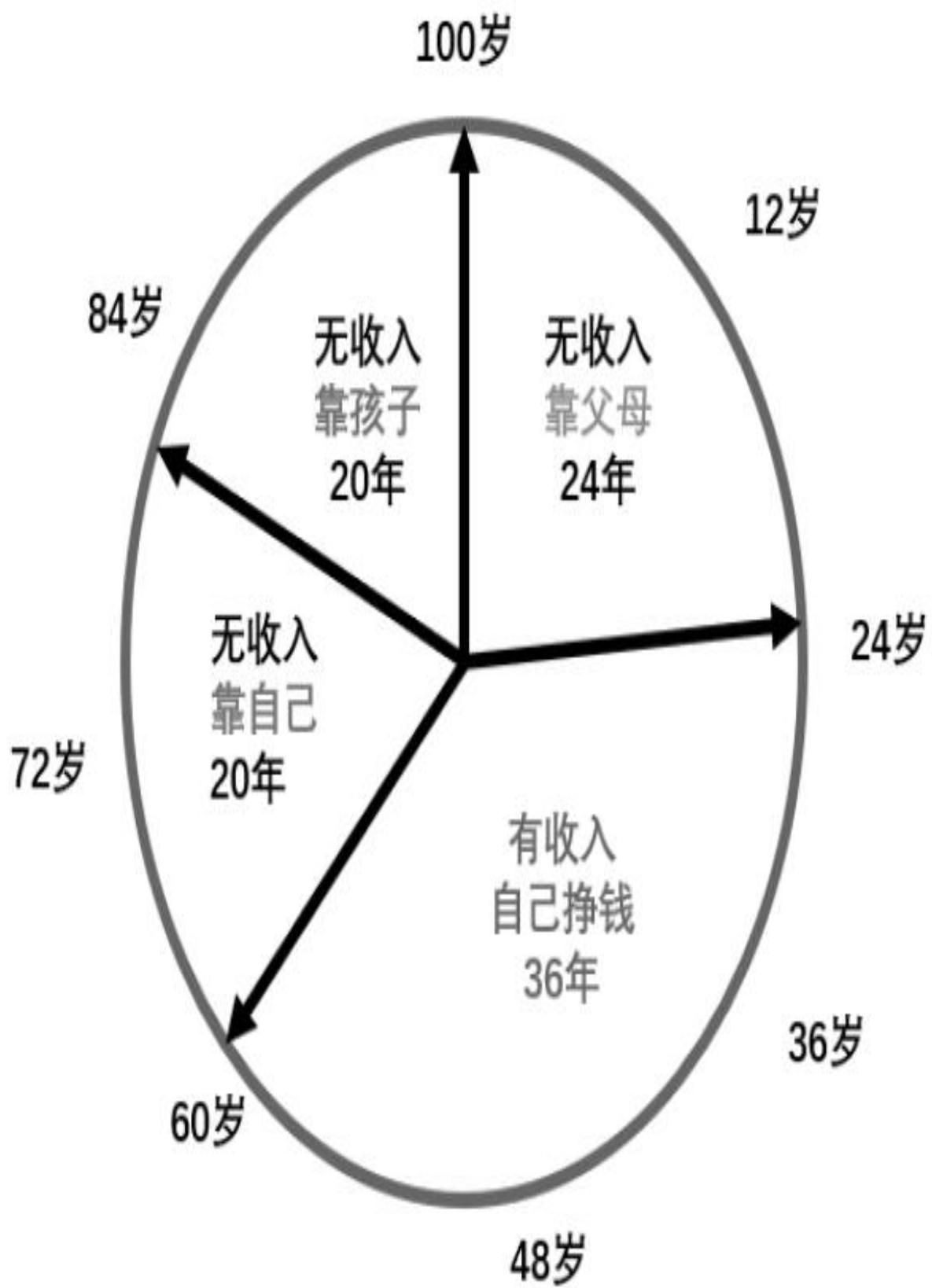


图2-5 生命时钟模型——人生资金收支占比细分

因此，这三个不受自己控制的人生阶段，会直接或间接影响你的一生。那么怎么做，才能让自己的一生更好一些呢？我们只要往前往后多思考10~20年，很多事情就会豁然开朗了。如果画上几条“分割线”，就不难发现其实原本非常困难的人生哲学问题，就会变成相对精准的阶段性问题。

2.3.2 用“生命时钟”模型，理解自己的人生规划

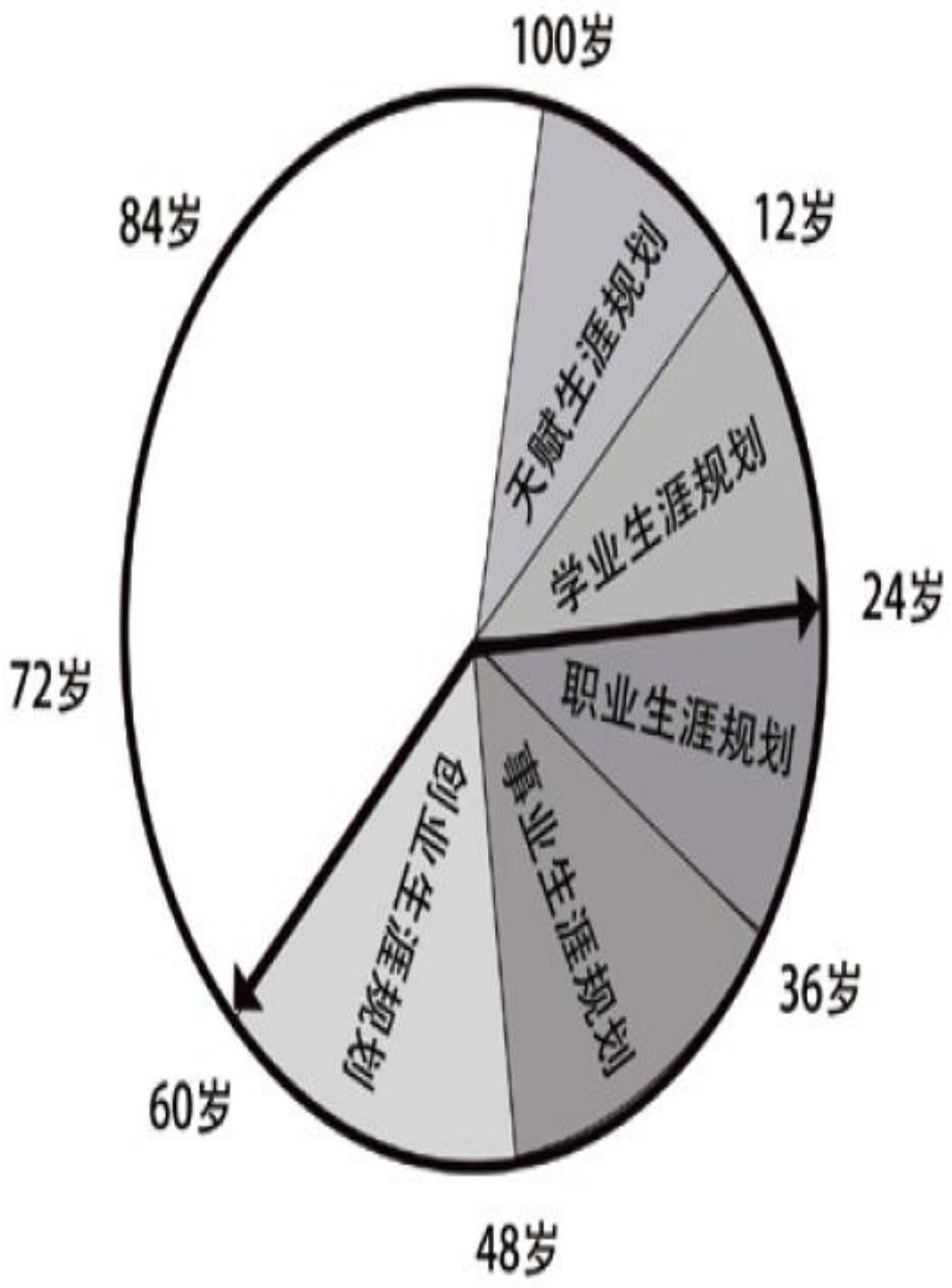


图2-6 生命时钟模型——人生阶段规划

我们的人生规划其实可以被分阶段拆分，分别是天赋生涯规划阶段、学业生涯规划、职业生涯规划、事业生涯规划，以及创业生涯规划。本书因为篇幅关系，重点展开讨论学业生涯和职业生涯规划，部分涉及事业生涯规划、天赋生涯规划和创业生涯规划的内容会在后续几本书中详细展开讨论。

从12岁到24岁这个时间片段区间，开始学习抽象思维，是开始为进入社会储备专业化知识的一个专业知识学习阶段。从24岁到36岁这个时间片段区间，是开始踏入社会，学会如何独立生存，学会如何成为社会协同一分子的专业化、契约化、职业化的一个工作过程。从36岁到48岁这个时间片段区间，是一个人从职业生涯规划迈向事业生涯规划的转变过程，从这个阶段开始是从做事情转化成管理下属，跨部门沟通联合同事，一起协同完成项目的过程，这时候是一个人从管理者到领导者的修炼和进化。从48岁到60岁这个时间片段区间，是一个人开始从中年迈向老年的一个过程，也是一个人开始从为社会创造价值，慢慢回归到自己内心的过程，所以不少优秀的企业高管会在这个阶段选择追随内心声音，为实现个人价值而准备创业。

所以人生规划的分阶段修炼如下：第一个修炼阶段：学业。通过学习相关领域的专业知识，提升自己的专业能力，让自己变得值钱。第二个修炼阶段：职业。深耕细作工作岗位，让自己快速积累相关经验值为公司创造价值，并为后续带团队做准备。第三个修炼阶段：事业。让自己带的团队变得值钱，让自己交付的项目有利润，让团队成员能够挣到钱，于是你的专业度和影响力

都逐步提升，让更多的人愿意追随你。第四个修炼阶段：创业。当你拥有了行业的口碑，以及自己培养的下属，同时提升了眼界和格局，看懂未来发展趋势之后，调动和整合资源，去实现自己的梦想。

此四者合并起来，就是一个人踏入社会修炼的游戏规则，走完这四个阶段，有的人短则10多年，有的人长则50多年甚至更长，还有更多的人基本上连一个阶段都没走完，就过完余生了。

当我们用这样的思维方式思考一个人应该分别在哪一个阶段，修炼什么样的知识，成为什么样的人，其实都是可以被精准地评估出来的。

这四个阶段，就像造楼一样，需要从底层开始往上一层一层堆砌，才能有万丈高楼，虽然没有明显的时间进度和工期要求，但是会有严格意义上的顺序要求，而且不可能乱序修炼，因为上面的层级需要下面的层级的积累来完成，一层一层叠加上去。一个人不可能在零基础的情况下就出来创业，也不可能在公司上了几年班，然后就实现财务自由了。

那么这样就非常好来推演我们一开篇的人生哲学问题背后的答案：“级联删除”级别的人生主线任务究竟是什么。

作为一名资深职业生涯规划的老师，非常容易判断一个人的发展困境以及当前被卡在哪一个阶段，迷茫困惑于什么样的问题。

当你的创业生涯规划无法开启的时候，那说明你的事业生涯还需要重修。当你的事业生涯规划无法发力的时候，那说明你的职业生涯规划没有做好积累。当你在困惑自己的职业生涯规划的时候，那说明你的学业生涯规划没有做好规划。当你在迷茫学什么专业的时候，那说明你自己都还没有想明白自己的天赋是什么。

其实就这么简单，任何你想要跳过的基本功，都会在下一个关卡非常有耐心地等着你来补课和重修。你以为你可以弯道超车来加速，结局却是拐弯的时候栽倒在阴沟里。

2.3.3 用“生命时钟”模型，重构自己的人生规划蓝图

也许很多读者会说：“柏老师，当我看到这本书的时候已经是这个样子了，我应该怎么补救？如何基于自身的现状，来为自己设计切实可行的解决方案。”你大体会思考以下几个问题：

我自己应该怎么做，可以补救上一个阶段的主线任务？我自己应该在每一个阶段怎么做，才能够顺利通关达到下一个阶段呢？我自己顺利通关下一个阶段的依据是什么呢？

根据我多年咨询的个人经验总结，再结合这个“生命时钟”模型，我的建议如下：

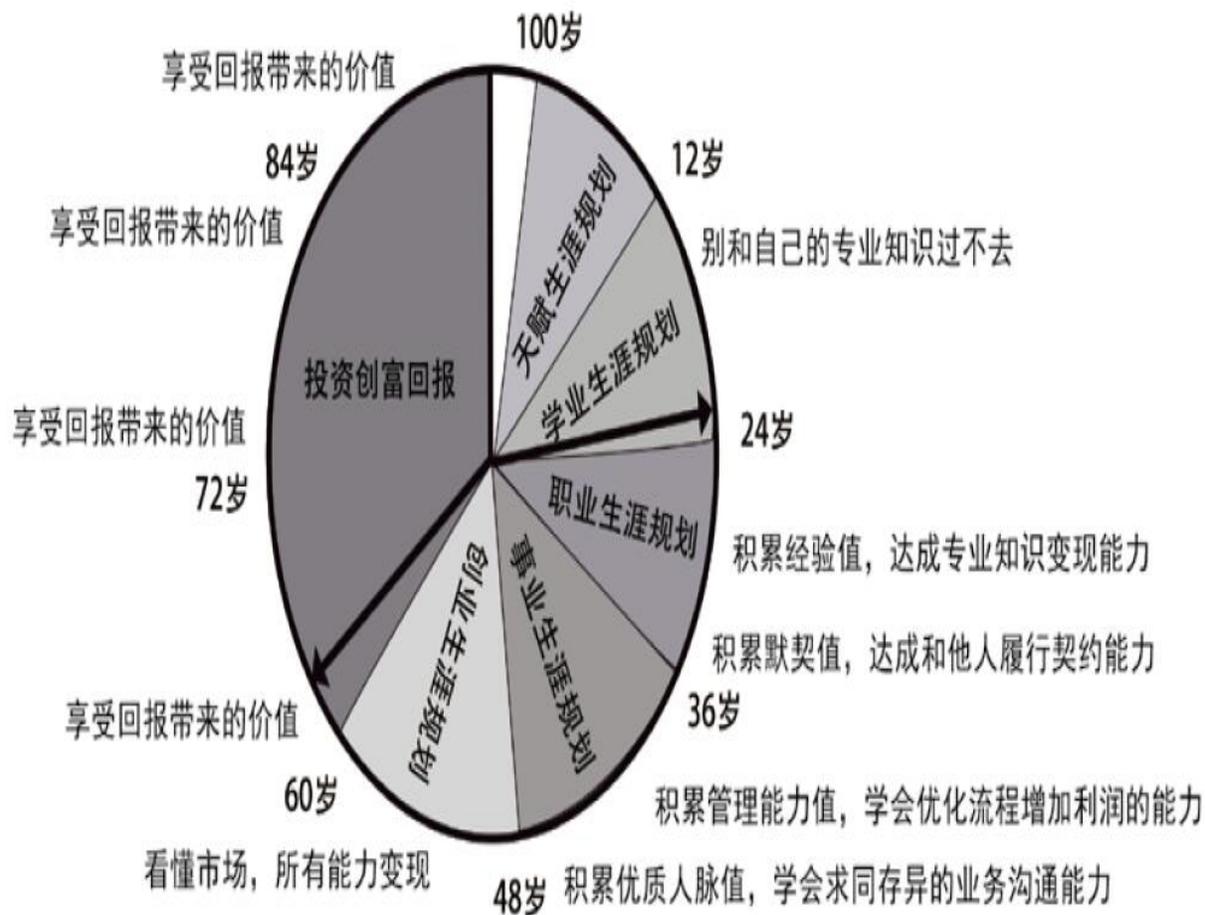


图2-7 生命时钟模型——人生阶段规划细分

●当你还没有踏入社会的时候，先试着夯实自己的专业领域的知识体系，别和专业知识过不去，因为只要你专业能力过关，你至少可以拿到高于同行平均薪资一半以上的收入。

●当你开始工作的时候，请快速积累工作经验值，在这个阶段，是将自己的理论专业知识转化成动手技能的经验积累期，一旦解决问题的能力速度和速度提升起来，你就可以准备进入下一个阶段了。

●当你开始进入和其他同事协作的阶段的时候，请认真积累和他人一起协作的合作能力，并成为他人的“神助攻”，为积累项目管理经验做准备，你才能开启下一个阶段。

●当你开始积累管理经验之后，要思考如何管理团队，通过优化流程的方式来提升利润，为公司创造更大的价值，你才能开启下一个阶段。

●当你被公司承认地位和价值的时候，你会进入开拓市场创造价值阶段，于是跨部门协作，和各个部门之间进行资源的统筹协调来创造出更大价值的业务沟通共赢能力是非常重要的。

●当你开始可以看懂市场变化，并且有能力进行价值转换的时候，你就进入如下的抉择方向，要么辞职创业，加速收入引擎的变现速度；要么搭建自己的被动收入管道，然后退居二线。

●当你什么都不用做的时候，因为前20年的工作回报，为自己建立了足够后半生的被动财富收益管道，以至于不用工作照样可以过上非常体面的退休生活。

以上就是不同阶段的参考修炼方式，大家可以自我对标一下：你自己目前在哪一个阶段？你身边的亲朋好友在哪一个阶段？

还记得我在前一章节问过大家一个问题吗？如何找到现实生活中可以衡量自身成长变化的参考对标工具，它可以像一把直尺一样帮我们精准衡量自己的成长进度条，不管外在环境发生什么样的变化和参考坐标位移，都不会影响自身的成长。

参考答案就是：你的收入变化规律。

以你入行第一年的薪水为单位刻度，往前推进1倍入行收入，2倍入行收入，3倍、5倍、10倍、20倍，甚至是100倍。你能比入行前的自己强多少倍，就是我们生涯规划的总方向，当然我们的收入也不太可能无止境增长，因为我们的工作年限是有限的。

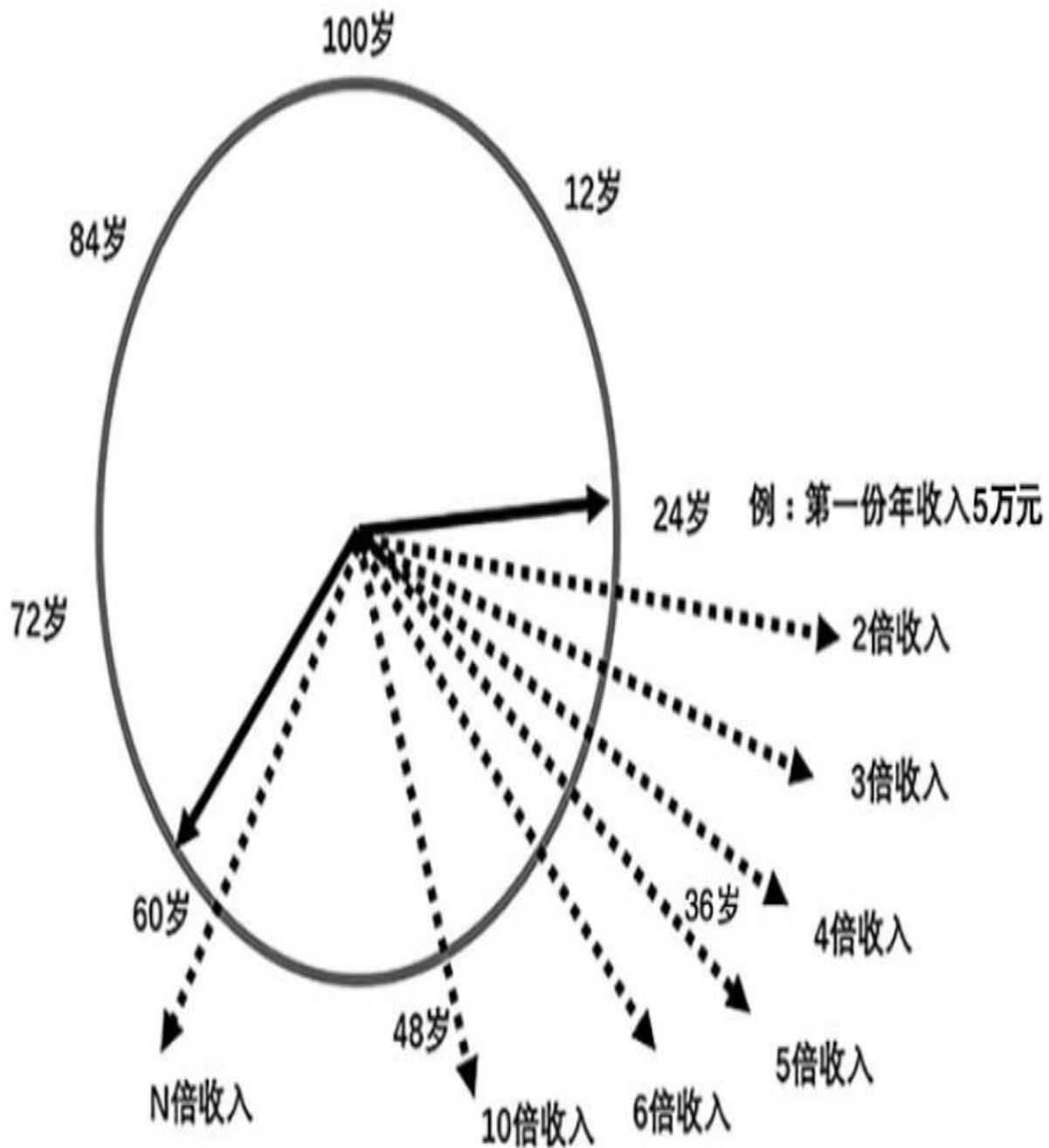


图2-8 生命时钟模型——各阶段期望收入倍增率

于是我给大家总结了生涯规划中让人目瞪口呆的成长规律，也就是说，无论你从事哪一个行业，基本存在如下的规律：

入行年收入在1~3倍的阶段，是你的职业生涯规划；入行年收入在3~9倍的阶段，是你的事业生涯规划；入行年收入在9~27倍的阶段，是你的创业生涯规划。

也许精准度会有所偏差，不同行业、不同学历、不同国家、不同城市的起薪都是不一样的，但是基本在这个框架内。所以请结合自身情况和所在行业特点，制定符合自身的成长路线，且这个成长路线具备统计学上的参考和借鉴意义。

举一个很简单的例子：如果你入行第一年的年收入是年薪5万元的话，在还没有到年薪5万~15万元阶段，认真磨练专业知识就可以了；当你的年薪在15万~45万元阶段，请认真磨练项目管理相关的管理层知识体系即可；当你的年薪在45万~135万元阶段的时候，你得开始往决策层的思维模式转变。

当然我给出来的普遍行业的理论模型，在现实世界中，某些行业的岗位可能永远过不了年薪50万元，也就是说：某些行业你再怎么努力，不可能超越入行年收入的10倍。同样有些岗位的晋升通道，永远不会给出3倍收入的差距。

举一个很简单的例子：如果带你一起工作的老师傅都没办法达到月收入1万元的话，你大概率可以切换行业了；同样如果你公司的老板月收入都是2万元的话，你大概率可以跳槽到别的公司。

当你开始意识到这个收入增长瓶颈问题之后就会发现，因为岗位薪酬设计和工作价值的关系，你大概率可能会被锁死在某一个范围内。如果你想要破局的话，唯一的方式就是重新学习可以

承载3~10倍及以上收入的知识体系，或者切换到更高收益的行业跑道或公司。只要你懂得这个道理，想要从年薪5万元逐步修炼到年薪50万元，听话照做基本上没有太大问题。

当你的收入乘以某个倍数，也许是10倍，也许是20倍或者30倍之后几乎不可能有这样的岗位存在，但是身处当前岗位的你却能够为公司创造出不止这些收益的时候，你基本上已经进入可以创业的状态了。

所以，明白了以上的道理之后，你可以重新评估以下的思考范围：无论你在哪一个行业，你当前入行的第一年是5万元年薪的话，请问你工作多少年可以达到10万元年薪，15万元年薪，然后几年后20万元年薪，然后再是25万元年薪，什么时候50万元年薪，甚至是100万元年薪或者更多？

请问你自己家的书房中有多少行业相关的专业书籍是可以承载你的当前收入继续扩增3~10倍的？请问你身边同行有多少人分布在这个级别的年收入范围的？你身边有哪些行业的朋友是高出你当前收入几倍的？请问你什么时候会离开当前的行业赛道？什么时候会进入新的行业赛道？你大概会在多少岁的时候退休？

当你开始思考以上问题，根据自身的现状特点，建立切实有效的职业生涯规划，来提高本人的专业能力和工作效率，进而让自己变得值钱，可以挣到更多的钱，自己再来帮助其他人挣到钱，最后得到更多的拥护者，通过这一系列的修炼过程和不断修正方向，最终慢慢改变自身命运的规划，就是生涯规划。

2.3.4 调校“生命时钟”参数，重新设计自己的人生规划

每一个人在不同时间段，都会遇到挫折，所以分阶段一步一步解决当下最重要的主线任务，到了下一个阶段，努力解决下一个阶段的主线任务，这样“分而治之”的修炼算法，才是非常重要的人生策略。

基层员工的临界点会在30岁左右，因为没有花上5年以上的时间沉淀修炼自己行业的专业知识，无法成为所在领域的专家，因此没办法月收入过万。

35岁，是一个有趣的年龄段，正好处于“三十而立”和“四十不惑”的中间阶段，很多人在35岁之后，收入是很难涨上去的。不少人只是嘴巴厉害，但是真给他年薪30万元以上的工作岗位的时候，他是打死也不敢去做的，因为能够获得这个段位收入的，基本上是以项目驱动为导向的，具备项目管理思维的工作经验，之所以能够在公司的项目中保证这个项目的利润，需要核算质量、成本、进度、风险、收益，以及时间等多方位因素，可这等硬功夫是通过实战得出来的，不是看书学会的，也不是谁都能有这样的战斗力。

中层领导的临界点是40岁左右，虽然专业知识过关了，但是管理能力没有过关，还在和别人死杠，不愿意成就他人，不高兴承认下属超越自己，所以无法带领团队，收入大概率会被卡在30万元年薪以下。

高管的临界点是50岁，因为没有“五十而知天命”，躺在功劳簿上捏着资源不放，不愿意退位，还在和年轻人斗气竞争，因为没有接班人，最后耗死在体力不支又没有接班人交接，以及眼界和境界上，年薪会被卡在60万元左右。

无视自身能力的盲干，其实是非常可怕的。总有人老想着怎么一步到位直奔终点，而不想着一步一步来，逐步加码，逐步提升自己的能力和掌控边界。所以有时候你以为你还有机会，最终发现，你已经连入门的资格都没有了。

那么假设我们再用三段论，来分解每个阶段的十年规划的话，你马上就能更加精准地看懂一个人的人生变化规律了。任意阶段的十年都可以拆分成三个阶段：第一阶段是入门探索期，第二阶段是适应参与期，第三阶段是游刃有余的主导管理期。

所谓的“终身学习者”的痴迷学习其实是一种逃避真实世界的历练，而社会其实已经无形中制定好了各种规则，来一轮又一轮筛选你，并且暗中给你标记好了你的估价而你自己却不自知。就像你明明都快要准备冲刺高考了，可是你还用了整整三年光阴来复读初三的知识，然后希望能被清华、北大录取。

当我问一个人工作多少年，大概在做什么样的工作，就可以估摸出来这个人现在的能力阶段，以及遇到什么样的困境和发展瓶颈。而且这项精准的咨询诊断能力是通过无接触的邮件咨询，来精准推断出来的，咨询后给出的精准建议经常让来信者目瞪口呆。

怎么破解我就不再展开，因为我已经在前面的章节做了详细说明。

第三章 资源配置篇

3.1 人生规划的秘密：一个人活成一支队伍

每个人都是自己人生的设计师。

——洛克菲勒

其实时间管理的秘密，是资源配置的管理。而人生规划的秘密，就是自身角色配置的管理秘密。如何用自身的有限资源，盘活自己的未来，这是我们整本书需要说明白的操作细节。



图3-1 人生剧本分类 (80%常用框架)

每天除去睡觉的7小时左右休息时间和娱乐时间不说，剩下的17小时，基本上可以分为赚钱的创收类角色、家庭的生活类角色，以及升华自己的精神自我类角色三大类。总体上的大前

提逻辑是，无论你一整天有多忙，或者一整天就做了几件事情，必须符合以下的底层逻辑：“创收必须大于消费。”



图3-2 人生剧本分类 (进入分析状态)

这个逻辑可以理解成：创收类角色的工作收益 > 生活类角色的日常开支 + 精神类角色的自我投资开支

那么，我们就可以简单得出这样的基础逻辑：只有让自己的创收类角色的工作收益两倍于自己日常生活开支和自我投资，才会有更多的盈余，才能慢慢盘活自己的人生。

那么，如何基于自身现状一步一步改变自己命运，其实就会变成一个特别简单的命题拆解：第一个切入点：增加创收类角色的工作收益；第二个切入点：在生活类角色合理开支的情况下，尽可能减少时间和内耗；第三个切入点：学习提升未来收益2~3倍的知识体系。然后不断微调优化。

3.1.1 创收类角色这样微调，收益才会大大提升

无论你从事什么样的工作，或是自由作家，或是自媒体创作者，作为在社会协作过程中为自己带来收入的劳动行为，我们暂且统称为**创收类角色**，这类角色主要有以下几种职业。

冒险进取的“狩猎类”工种。人类祖先为了生存，有过一段时间的狩猎时期，类比到当今社会的工作方式，通常是为公司拿订单、抢客户、打市场的冲锋型选手，他们的主要工作就是为公司带回更多的收益，同时自己也得到了一部分奖励。因为经常需要在很多不确定性的环境下做出决策，是一个非常考验人的观察能力和决断力的工种，也是一个风险高、收益也高的职业，如果你没办法带回成果，很大程度上自己也会饿肚子。

默默耕耘的“农业类”工种。这一类型工作的主要特征，是需要你守着某一块责任田进行日常维护，一亩地原本可以生产多少斤经济作物，是有一个参考指标的，所以在亩产作物恒定的大前提下，想要提升收成的最好方式基本上是两种，即**扩大责任田和深耕单位面积提高收益**。

这项能力，平移到工作中，就会变成你工作中面临的日常挑战——我怎么做，才能提升一个班组的生产产量？我怎么做，才能减少我们生产线的次品率？我怎么做，可以加速仓储的流转率？我怎么做，才能缩短运营周转时间？

统筹协调的“协调类”工种。这一工种开始涉及如何通过管理人员、物资以及生产过程的优化配置，从而让每一个环节创造出更加多的收益。所以有时候未必身处一线才能做好事情，很多坐镇大后方的决策者也可以非常厉害。当然这一类工种在公司的存在比例是有限的，通常一个公司会用经营利润的10%~15%来养活管理团队，如果养活一个管理团队的运营成本过高的话，很大程度上会砍掉该管理团队。

以上的工种，都具备这样的特征，即优化资源配置，创造更多收益。这几类工种会在行业的不同时期有着不同的工作配比，当某个行业处于爆发期的时候，“狩猎”类的工种会比较多；当这个行业处于成熟期和下行期的时候，“农业类”工种会比较多，不管怎么样，公司的思考逻辑是哪一类工种产出效率最大，就多培养这类工种。

当因为你的精心呵护和深耕细作能够做到在原有工作产值的基础上提升10%~20%，甚至更高的话，你的价值就会越来越高。那么问题来了，你每天都在做什么样的工作类型呢？你每天在用的相关技能，是哪一类知识体系呢？你每天深夜加班，回家充电的相关技能，是哪一类知识体系呢？

你做的，和你学的之间的匹配度是多少？当我点破这一点的时候，不少来找我咨询的人惊出一身冷汗。

3.1.2 投资类角色这样学习，资源才会突飞猛进

投资的本质是让原有的资源变得越来越多，让自己的能力越来越强，所以你不光要思考投入的时间、精力和成本，还要思考投资回报率，不少人只想着投资，却从不计算收益，最后却因为投资于学习，让自己变得越来越穷。

动画片《圣斗士星矢之黄金十二宫》故事线中有这么一个剧情，当青铜圣斗士们准备冲第一关白羊座的时候，被守护这一关的穆先生给拦截了下来，并且告诉这些青铜“小强”们，你们现有的盔甲装备和战斗能力，是根本不可能冲过去的，更何况你们已经连续征战，盔甲已经破败不堪了。

穆先生给出的建议是花费一小时的时间，重新修复他们的战斗铠甲，并告诉他们想要打败黄金圣斗士，已经不是靠蛮力就可以取胜的了，主角们还需要在思想层面上提升自己的战斗觉悟。

那么回到现实世界中，如果我是穆先生，我会如何指点你快速修炼呢？

其实会分为两个步骤：思想上的投资和行动上的投资。

思想上的投资参考：将自己目前的收入线放大两到三倍，看看这个岗位在你所在的行业是否存在？在你所在的公司是否存在，在你所在的部门是否存在？这就是你的修炼意义所在，也是战略上的方向感，方向对了，速度就会很快提高。

如果是的话，那么继续努力学习；

如果不是的话，那么请切换你工作的行业跑道。

用一个通俗易懂的例子来给你解释一下：假设一线城市快递员岗位的平均月收入在7000元左右的话，试试看把这个岗位的收入放大两三倍，看快递员的岗位能否达到月收入14000元，或者21000元？

这个答案动动脚指头都能想到，除了极个别特别优秀的快递员能够达到这个极端收入，大多数快递员再努力也无法达到月收入超过2万元，因为这是由行业岗位的薪酬锁死的，相类似的工作岗位其实有很多，如小区保安、保洁工作等只能拿着固定收入，且无法通过个人努力和个人意志来提升收益，我个人建议不要长期期待着。

倘若某一个岗位，即使乘以两三倍之后，依旧存在于这个行业之中，那么我建议大家可以静下心来好好学习，毕竟这么多高收入的前辈在这里，同样有很大概率也是可以养得活你的。

行动上的投资参考：将自己目前的工作收入提升20%~30%，来思考自己需要多做什么高价值任务，少做什么低价值任务？这是如何基于当下状态，提升战术上的效率。

于是我们就会基于战略和战术的两个维度，来评估自己的当前状态和下一步行动，比如，我们可以看看自己家的电脑里面有多少和工作相关的资源，以及模板类文档。自己家的书架

上有多少和行业方向、公司治理、项目管理相关的经典教科书籍？这几个问题一问，我们大概率就可以知道对方的成长速度。

我们一般提出的投资建议如下。每年花年收入的10%~15%的经费用于投资。投资什么呢？假设你的月收入没有过1万元，我建议投资自己的能力，让自己变成专家，变得值钱；假设你的月收入在1万~2万元，我建议投资自己的朋友，让自己的人脉圈变得值钱；假设你的月收入在2万~3万元，我建议投资自己的未来，让自己的眼界格局升维；当你的月收入过3万元之后，我建议开始为自己的“被动收入管道”做布局。

我见过太多月收入只有6000元左右的白领人士，每月省出60%以上的钱用于理财做资产配置，然后自己减少欲望什么都不去做，不去学习自己专业领域的知识让自己变得更强，也不去参加社交，所有的行为都是省吃俭用，将更多的钱投入高收益理财产品，来布局自己的未来。

果不其然，坚持了两三年后，绝大多数人因为工作能力一般失去了晋升机会，在遇到行业不景气部门裁员时，失业了，再加上理财产品爆雷，更加惨不忍睹了。在我的咨询案例中，以投资未来的名义，断送自己未来的失败案例比比皆是。

3.1.3 生活类角色这样安排任务，补给才会从容不迫

虽然创收类角色是为当下阶段赚钱的，而投资类角色是为未来阶段赚钱的，但是这两者都是非常耗电量的角色，因此必须有一个能量补给类型的角色来做相应补偿，才可以保证自己持续创收输出，或者持续学习充电。

思考一下你获取能量的方式和行为，有些人是通过独处来获得能量，而有一类人是通过和他人相处来获得能量，有些人可以通过玩游戏和看电影获得能量，哪怕是大喊、大哭、大笑，还是大吃大喝。因为每个人的获得能量方式不一样，所以不可以用自己的标准去衡量他人。

这类角色，无论怎么拆分，不管是家庭角色、社交类角色、旅游类角色，还是消遣类角色，在我这里统称为**能量补给型角色**，无论这类角色做什么，怎么做，结束之后你都会充满能量，充满对生活的向往和动力。如果没有这个角色的存在，你在很大程度上走不长远。

没有补充能量的后防线级别的大本营，是没办法长时间在外奋斗的。无论如何消耗能量，回到家里就可以补充能量。无论你是单身还是结婚状态，家一定是一个非常温馨的避风港和能量补给站，也是自己修复伤口的地方。

哪怕是当你在长时间加班到临界时间，以及长时间学习到临界时间的时候，请最低限度保证自己的休息和能量补给，以第二天还可以保持高效状态为宜，来优化自己的角色配比。那种通过剥夺睡眠时间的长时间工作和学习，基本上都是得不偿失的低效努力。

我会在咨询的时候，也会问学员，你会自己消耗自己吗？当你开始停止自我怀疑，停止自我攻击，停止自我内耗的时候，才可以多出更多时间和精力，进行未来的谋篇布局。

同样我也会在伴侣咨询的时候，问在场的另一半，你会内耗你的另一半吗？你会做什么事情来让另一半感受到很有力量，你会做什么事情来让另一半感到很无力？很多人离婚的主要原因，无非是被另一半耗能过大，以至于超出常规的容忍极限，最后不愿意再维系下去。很多人离婚之后反而活出自己精彩人生，也不在少数。

当然我得纠正一个很偏激的观点：只要买东西就可以很开心，只要出去玩就会特别爽，所以我就得用花钱的方式让自己开心。你花钱得有两个前提条件。第一个大的前提条件是我们要花费将近1/3的时光用来打工，来养活剩余2/3的人生。除非你的收入高于别人很多，如果你能力一般的话，请不要消费超越自身能力的开支。你只有储蓄了，才可以消费。第二个基本前提条件是创收必须大于消费。无论怎么消费，都是在你的承受范围内的适度消费，我一般建议专门配一张小额信用卡用于消费，每月定期还款，额度一旦耗尽就无法消费。

所以在保证自己必要的生活开支和学习投资之后，合理化的消费、投资型消费、灵感创意汲取型消费是有必要的，但是标榜自身虚荣的各种奢侈品，我不建议你盲目消费，盲目消费是一件特别耗能的行为。

最后，请以此三大类角色为原则，开始重新分类自己的“人生待办事项清单”，我们不难发现很多人“梦想蓝图”存在的问题，消遣类型的任务太多，创收类型太少，且无法长久。

你有多少个任务清单是对标创收类角色，为自己现在创收的？你有多少个任务清单是对标投资类角色，为自己未来投资的？你有多少个任务清单是对标生活类角色，为自己补充能量的？有发现自己的任务清单的配比问题了吗？

那么怎么做，才能开始盘活自己的人生呢？请继续往下看。

3.2 想要改变自己的命运？你需要注意这四个“要素”

命运只决定我们行动的一半，另一半留给我们自己操纵。

——[意大利]马基雅维利《君主论》

我们会看到有不少人因为受到了某些网红大师的指点，认为自己的人生有“无限可能”，于是开始大胆尝试各种活法，结果因为没有在关键时期积累自己的专业能力和工作经验，反而丧失了自己的大好青春。这样活生生的案例比比皆是，我就不一一列举了。

我们在前一个模块普及了一个基本概念：家庭人均月收入。比如，小明家有三口人，父母在家务农，家里有几亩地，父母每月总收入是3000元，小明在一线城市打工，每月收入所得是9000元，于是小明家的家庭人均月收入是4000元；而另外一个家庭的小王和小明同样在一所大学的一个专业学习，虽然小王毕业后月收入只是5000元，但是小王父母的主要工作是外贸出口和零售，所以小王父母的月收入是10万元左右，那么平摊下来，小王家的家庭月收入是3.5万元。

看到差距了吗？月收入9000元的小明，家庭人均月收入是4000元；月收入只有5000元的小王，家庭人均月收入是3.5万元。

这就是我们一下子看到的所谓的“不公平”差距：因为你只看到了两个工作岗位的工资差距，却没有看到两个家庭的收入差距，更没有看到两个家庭背后的资产差距，以及社会和人脉圈之间的差距。

其实很多人的命运没有无限可能，光是活着就已经耗尽很多力气，更不要说梦想了，任何超越自身能力范围的跃迁成长，弯道超车，都会在下一个阶段栽跟头。

3.2.1 不好意思，你的命运没有无限可能

如果有人生导师和你说类似“钱不重要，尽管放飞自己梦想”的话，请不要相信这句话，如果你至今都不觉得钱是问题的话，烦请你自己断掉父母给你的收入来源，自己剪掉信用卡，不用工资卡，独自在大城市活上一两年，再回过头来思考这个问题。

因为你活下去是需要钱的，想要拥有体面的生活是需要钱的，你梦想的承载是需要钱的，包括你能力的精进也是需要花钱交学费的，表面上你的命运有无限可能，但是实际上你的命运就是被你各种成本所左右的，所以想要努力之前请认真记住四种特别重要的成本。



图3-3 四大成本决定你的命运走向

这四个成本分别是：固定成本（fixed cost）、沉没成本（sunk cost），机会成本（opportunity cost）以及边际成本（marginal cost）。我们的日常生活无时无刻被这四个成本（cost）所支配，深刻认识他们的特性和作用非常有必要。

固定成本决定了你当前的生存状态；沉没成本决定了你的过去；机会成本决定了你的发展方向；边际成本决定了你的修炼实现路径。

在未成功之前，你需要尽可能控制和减少“沉没成本”给你带来的次生伤害，以及让自己的收入尽可能大过“固定成本”，你才能留出多余的时间和精力来磨炼自己，让自己变得更强，于是你才可以沿着“边际成本”即有利于你的方向，不断寻找“机会成本”，直到自己成功为止。

很多人无视自己的“边际成本”，以为什么都是自己成功的机会，于是把各种“机会成本”白白浪费，变成了压垮自己的“沉没成本”，最后想要人生逆袭的话，越到后面就会越来越难。

我们得无时无刻都要和这四个成本做斗争和妥协，才能达到和谐共处，只有认识和掌握这四个成本并加以利用，我们才可以主导自己的未来。

3.2.2 每月的固定开支，决定你的生活水平和行动范围

固定成本代表了活在这个世上，想要过什么样质量的生活，想要和什么样的朋友交往，想要身处什么样的一个社交圈、协会、名利场，这背后皆是代价。

四大名著之一的《红楼梦》第六回凤姐说的：“况是我近来接着管些事，都不大知道这些个亲戚们；二则外头看着虽是烈烈轰轰的，殊不知大有大的艰难去处，说与人也未必信罢了。”

Cost这个英文单词非常有意思，翻译成“代价”，也可以理解成某个事物的成本。

就是不做什么，或者做什么，为了维系什么，而不得不放弃什么的选择。这笔必须花出去的开支有时候不是浪费，而是生活方式的保证。

我们来引用一下2009年时在上海大火的一部电视连续剧《蜗居》中海清的一段独白。

每天一睁开眼，就有一串数字蹦出脑海——房贷6000元，吃穿用2500元，（女儿）冉冉上幼儿园1500元，人情往来600元，交通费580元，物业管理300~400元，手机话费250元，还有煤气水电费200元……也就是说：从我第一个呼吸起，我每天要至少进账400元，这就是我活在这个城市的成本。

虽然是十年前的台词，2018年计划线下课时，当我放出来这一段视频的时候，依然让很多学员唏嘘不已，我会问小伙伴们：生活在上海，想要过上稍稍体面的生活，需要的固定成本是多少？

参考答案是：月收入2万元，才能让刚结婚的小两口勉强过上相对舒适的生活，而且还没有算上生病、孩子等相关的额外开支，那么问题来了，如果你想在上海结婚生孩子，你和你另一半的月收入合起来最少应该是多少？

作为读者的你，有没有认真计算过活在自己所在城市的每天的日常代价，每月的生活代价，以及每年的开销代价？

算好了这一笔钱之后，还剩下多少是可支配收入？还能剩下多少时间精力来构建自己的梦想？这就是年计划的底层逻辑，你生活幸福指数的运营基石，如果你的基石不牢，你只能往下掉，年关将至的时候，自己的工资卡里面的存款还剩下多少？别和我说过年回家的时候，1万元都剩不下来。如果想要通过微薄的收入来滋养自己高贵的精神生活也不是不可以，那么背后的代价是你的家人就得陪着你一起受物质世界匮乏的苦，这个道理我不说大家都明白。

每月开支明细举例

2020年2月收支明细

孩子生活费：2000元

房 贷：4000元

住房公积金：1600元

社保公积金：3400元

信用卡还款：3000元

工作室房租：9000元

剩余可支配收入 =

每月收入 - 固定开支 - 变动开支

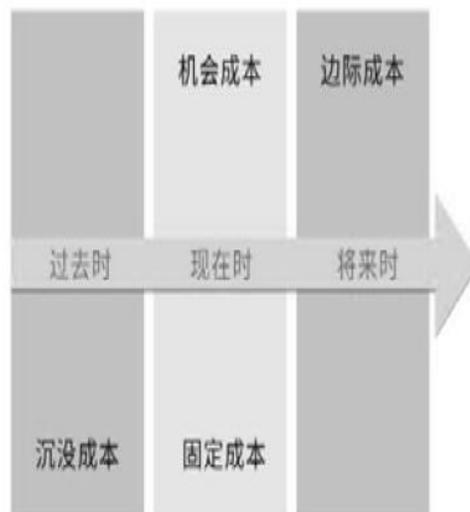


图3-4 每月开支明细举例

有这么一句话：凡事皆有代价。（Everything has its price.）这句话让我印象深刻，也是你不得不需要思考的一个点，那就是每一个行动背后的代价，可以说是资源成本。我们经常说：“不要为了非战略目标，而白白浪费战略资源”，就是对这句话的含义的解释以及其延伸之意。

3.2.3 你过去欠下的“债”，你将来早晚要还的

你过得不好，是因为你一直背负着太多过去的沉没成本，就这么简单。

沉没成本是指以往发生的，但与当前决策无关，再投入更多费用也无济于事。

每一个人都会有不少遗憾，比如失恋了，离婚了，大学落榜了，而很多过去的遗憾，再怎么弥补也是无济于事的时候，还是会有很多人会花上十几年甚至几十年的时间来后悔当初的这个决定，光是抱怨所累积的时间成本，已经远远超过了这件事情本身的收益。

举一个很简单的例子，曾经花3000元办了健身卡但没怎么用，快到年底了，为了用这个福利，会不会心疼这3000元的健身费不能白白打水漂，于是请了一礼拜年假在健身房拼命锻炼，结果把自己给累伤，反过来做了得不偿失的事情，最后心态崩了。

我们也还会看到恋人之间的恋爱，明明已经谈不下去，两个人不可能在一起了，只是另一方的一厢情愿，觉得用时间会打动对方，于是再怎么花费金钱，再怎么去宿舍楼下摆爱心蜡烛，也无利于结局的挽回时，所有的时间和精力都是在打水漂。

不要以为只有谈恋爱、只有学英语才是沉没成本，有时候假装好好学习也是沉没成本。

我们也会看到很多人五六次去参加考试，就是因为想要通过运气概率，低分压线通过某一门考试，但是又不愿意花费太多时间和精力在这上面，以至于将三年到五年的时间都投入到这一项事情上，因为对方觉得反正都已经试了四五回了，再试试看也无所谓的。

其实不少英语学习爱好者也有这样的毛病，每天坚持背单词，但是从来不去做真实场景的模拟考试，最后发现单词都认识，却没办法通过考试，但是时间精力都投入进去了。

我曾经在一次饭局上认识了一位新的朋友，他是IT外包Helpdesk，已经30多岁了，我委婉地建议他系统学习一下ITIL知识体系，走入管理层还有机会在职场上有所建树，但是对方依旧在想着我怎么学好英语，我要憋着一口气证明自己是一个能说流利英语的Helpdesk，那我只能默默祝福：你好好加油，一定会成功的。

以上的各种代价，都是沉没成本。但是对方老想着，我只要抓住机会，自己就可以逆袭，我就可以赢回来，所以非常执着地走上了不归路。

明明可以拿着这笔资源去盘活自己的人生，却拿来押注一项注定不成功的投资，正是因为这样的“逆袭心态”，以为是一次又一次的“机会”，实则是在逐步丧失更多的资源可支配

权，最后让自己活得越来越拘束，让自己盘活自己的人生的机会越来越渺茫。

3.2.4 “一鸣惊人”的机会，决定了你的将来

“选择比努力更加重要”，对的，就是这句话，成功迷惑了好多人。其实这句话的原意是：在1%的关键时刻选择比努力更重要，在99%的日常生活中，努力比选择更重要。

当我们摊开一年的年历的时候，你会发现12列×31行的表格中，真正给你做人生选择的事情其实并不多。而日常生活中的努力和积累的资本，才是关键决策时的支撑塔基，你总不能像“守株待兔”一样，什么事情都不做专门等待一个为你量身定制的机会，却白白消耗掉很多你看不见的机会。

正因为这样舍本逐末的决策，会让你慢慢丧失越来越多的机会，最后真正的关键时刻到了，你有可能都没资格选择。机会是双向的，不是你说了算，机会也会挑人，就好比进湖畔大学，你有这个学费你也进不去，哪怕赞助都不行。

opportunity和chance这两个英文单词的中文意思都叫作“机会”，它们之间的本质区别是什么？

chance常意味着因为运气或偶然出现的概率，含有可能性，有侥幸的意味在内。也就是说，换了谁得到这个机会，都可以成功，取决于机缘概率，而不取决于人。

上海方言中有这么个词：“混腔水”，其实就是“混chance（机会）”的谐音，也是很多职场中有能力的人不好好工作，专门等着不劳而获，而这个等待的时间段，就叫作“混

chance”，我为了等待翻身的那一天，我就在这里“混chance”，那么请问：你能出人头地的代价有多大？

opportunity是一种好的机会，可以达成某种目标的特定机会，背后暗示了期许和期望，是指你努力了可以得到，努力不够得不到的意思，有种取决于人，是专门给某个人的定制机会的感觉。

在很好地理解opportunity和chance之间微妙的意思之后，就会懂得：首先得努力，还得有“门票”，然后努力之后，才有可能成功，而不是现在所谓的“交钱包过培训班”的镀金式的修炼。

因此我们得再来强调一下：机会成本什么时候对自己有用，什么时候对自己没用？

当我们能支撑得住你的固定成本，熬下去之后，我们才可以有机会成本。当我们支撑不住你的固定成本的时候，熬不下去的话，我们几乎没有机会成本。

所以有些人即便刷信用卡，直接透支自己的存款，借了一大笔钱去做一个重要决定的时候，我们先得明确这么一个大前提，即因为对方有这个能力来偿还这一大笔借款，所以才敢去，但这样的风险，而换了普通人其实是不敢的。

举一个很简单的例子，美国著名歌手猫王在以前是一个跑长途的卡车司机。假设他每月拿着固定工资来维持他的生计，但是又天生有一副好嗓子。于是某一次机会，一个酒吧老板知

道了他歌唱得好，于是邀请他去酒吧夜场驻唱，一晚上能挣开车时一个礼拜的工资，那么猫王自己在脑子中盘算了一下：去唱歌就不能开卡车跑长途，但是自己唱上四五个晚上就可以抵一个月的工资了，所以这个机会还是值得冒险的。

于是猫王开始慢慢有名了，等猫王开始小有名气，自己买了别墅，每月房贷固定开支超过了跑长途做卡车司机的成本的时候，他自己就没办法再回去了，于是更加精进，出唱片，去电台，开演唱会。所以，有些人变强也是不得不去做的代价。

不少人可能误会了“机会成本”的底层逻辑。当我拥有这个“机会成本”的时候，我是主导者，我能知道这个机会背后结果是什么，这是大前提；而不是自己去抱“机会成本”的大腿，然后让自己成为财富自由、躺着赚钱、无所事事、不上班的人。一个人因为机缘巧合而凭空获得一大笔财富，那么他之后的日子定然艰难。当他开始习惯赚快钱这个路径之后，就再难去静下心来赚辛苦钱了。

不少人心智模式中定义的“机会”，暗含“一劳永逸，不劳而获”的意思，这个意思代表我自己没有变强，但是因为我拥有一样“神器”，我知道某一个作弊规则，我通过某一个规则漏洞，于是我开始变强，这个“机会”只有我专属别人不能用，而不是让自己变得更强，进入专业竞技场的意思。最后印证了这么一句话：“凭借运气得来的财富，最后凭自己的本事输光了。”

这是一个心智模式和显示结果之间相互驯化的过程，因为自己想要寻找这样的机会，所以会加强自己想要赚快钱的欲望，同样因为偶尔赚到了一笔快钱，坚定了自己的心智模式，然后进入这个无限循环，正是因为这样，不少人耗尽了自己心力，一直在等待一个“一劳永逸”的机遇，从而达到不劳而获的状态，结果白白消耗掉自己的青春和大好年华，放在时间的长河上一看，真的什么都得不到。

3.2.5 做什么事情越做越顺手，会最终决定你的发展方向

何谓**边际成本**？指的是每一单位新增生产的产品（或者购买的产品）带来的总成本的增量。

当我们去练习我们的专业技能的时候，可能不怎么顺手，但是当我们持续地刻意练习到一定程度的时候，做什么（专业事情）都是分分钟搞定的时候，自己就会有非常多的机会，被贵人赏识，被贵人提拔，甚至以这项边际成本慢慢接近为零的技能，去帮助更多的人满足需求。

这句话的意思就是：创造10个产品（服务）的生产成本是多少？创造100个产品（服务）的生产成本是多少？创造1000个产品（服务）的生产成本是多少？

如果生产量越大，边际成本越小，那就是一个非常合算的买卖，举一个很通俗易懂的例子，比尔·盖茨发明了微软视窗操作系统，虽然一开始的开发设计会耗掉他海量的时间，但是由于软件具有复制粘贴特性，让后续销售安装光盘的生产边际成本趋近于零，但是售价几乎不变，这就是软件类公司为什么可以赚到盆满钵满的主要原因。

假设你已经是一个会计岗位的上班族，那么学习什么知识能够让你精进自己的专业，会让你收入倍增？请问是继续考金

融专业的研究生呢？还是自己选择第二专业从零开始学习物理，或者被怂恿学习软件开发，甚至是学习艺术？

我在一开始就说明白的事情，即一定得从自己的优势入手开辟赖以生存的生存线，并以此为立足之本，然后二次升级，最后再来思考自我实现。

很多老师在推荐你“以兴趣爱好为主导进行学习”的时候，我个人其实是反对的。当一个30岁的成年人还和你谈论兴趣爱好的话，基本上的潜台词就是：还在往里面砸钱，砸时间，还无法转化成自己的收益，并且月收入无法过万。

我并没有要羞辱对方的意思，不过你可以先问自己这么一个问题：假如自己不工作，专心学习某个技能的话，自己的存款里面，有1~3年的生活费和各种生活保障费用吗？如果连6个月的生活费都没有的话，请不要轻易尝试。

那么问题来了，“你会变成谁”得花费多少时间和生存成本，以及后续的投资回报率，就是**边际成本**的实际应用。一般我的建议是：**投资自己的原则一定要能够精进自己的基础能力，在基础能力上二次迭代，这样子就可以快速提升自己的能力红利，形成自己的竞争优势。**让自己从能力胜任到拔尖的修炼，大概只要几百学时的修炼，但是相比之下开辟第二战场从零开始学习，自己又得开启一万小时的刻意练习，而人的生命是有限的，很多人因为目标正确，却活活饿死在变现第二专业的路上。

猜一猜学会一项兴趣爱好的技能至少要付出多少代价呢？
参考答案是：10万元左右的时间成本和精力成本，才能精通一项技能。因为这一类技能本来就是用来陶冶情操的，并非生存技能，光是静下心来沉淀就得耗费掉海量的生存成本，这就是不少艺术高校学费特别贵的主要原因，可能是为了怕穷苦家庭的孩子误入歧途，别到时候陶冶了情操，却又没有生存的能力，这时候最尴尬了。

我见过太多花了99元微课费用，想学习画画，学习弹钢琴的爱好者们，利用周末时间来学习琴棋书画就觉得自己很了不起了，其实不少有钱的家长早就在子女五六岁的时候，请了私人家教开始培养小孩子这方面的兴趣爱好，能在抖音、火山小视频上随便弹几首钢琴曲的小孩子比比皆是。如果可以随便碾压的话，真是可以碾压到无地自容的程度。

不要只看到美好的结果，我也推荐你到咸鱼和转转等二手线上交易平台看看，你能在这上面看到海量的琴棋书画等闲置物品的售卖，他们售卖的不是闲置品，而是一个个无法支撑起来的梦想。

3.3 重建你的收入配置体系，才能勇往直前

不要将必要开销和你的欲望混为一谈。你自己和你家人的欲望，永远不是你的薪水所能满足的。因此，假如你的收入是用来满足这些欲望的话，那么钱必定会花光。

——[美国]乔治·克拉森《巴比伦富翁的秘密》

当我问我的学员：如果你不工作，在没有外界支持的情况下，你能活多久？

是一个礼拜，一个月，三个月，一年，还是三年？有一半以上的人告诉我，一个月内就得找工作了，否则信用卡都还不上。不少学习爱好者们的一大通病，“穷”是首要症状之一。

非常有趣的地方在于，不少人想要静下心来精进为下一步踏入社会做准备，可恰恰是因为第一层生存防线和第二层意外保障防线没有搭建好，以至于无论怎么努力学习都会出现各种生活上的问题，最后学习变成了自己的煎熬，在我接手的很多学员案子中，有不少人是因为学习而心理崩溃到大病一场，最后在家静养一两年后，再也无法胜任原本的工作。

那么请允许我在这里，给我的读者朋友们普及一下早就在保险行业中应用到的标准普尔家庭资产配置“防御十字架”模型是如何搭建的。这样的好处是可以极大概率做到规避各种不

必要的风险，当你后防线巩固的时候，才可以心无挂碍地做任何事情。

标准普尔家庭资产配置是保险公司销售人员的经典培训知识，其原理简单易懂，将家庭资产分成四份账户专款（简称：四个钱包，或者四个口袋）专用，分别是以下四个。

第一道生存用防火墙，10%要花的钱；第二道意外用防火墙，20%要花的钱；第三道发展用防火墙，30%要投资的钱；第四道未来保障防火墙，40%要储蓄的钱。

当你建立多层风险防火墙，当自己不再为资金所困的时候，就可以拥有独立意志和自由思想，不再为他人所牵制，放心大胆地学习、工作，放心大胆地成就梦想。

3.3.1 第一个钱包：10%要花的钱

第一个账户是日常开销的消费账户，也就是要维持生活质量需要消费的钱，包括日常家庭消费、买菜做饭、水电煤开销、家用电器、出行旅游，以及买衣服、首饰等提升生活质量的日常需求。一般占家庭总收入的10%。

这个钱包的存款范围不宜过少，也不用过多，一般为家庭保障至少3~6个月的生活费。为什么需要这么多呢？原因很简单，以防万一家庭成员中有一方突然生病，被辞退，或者失去工作的话，这个家庭还能够保证有3~6个月的缓冲时间，不至于使家庭的生活质量遭受致命的打击。

思考一下，假设这笔日常开销的费用占整个家庭总收入的10%的话，假设每月有3000元各种开支的话，基本上每月需要挣3万元左右，才能勉强保障这个生活费用。可是有多少对“80后”小夫妻，两个人的月收入总和能否达到3万元呢？这是一个需要看这本书的读者认真思考的一个问题，如果达不到怎么办？会有什么样的风险存在？

正是因为自己的生存成本过高，大量挤压了后续的一系列开支和收入配置，所以光是每月还各种信用卡分期，就已经精疲力竭了，更不要说防守反击了。很多看上去很光鲜的白领人士，其实每月得还好几张信用卡，手里却只有一张工资卡。

在这里我给读者的建议是：先办理一张专门用于吃饭的小额消费信用卡，额度在3000元左右，以后每月所有的日常生活

类消费都用这个卡，尽快停掉其他的信用卡，以及各类互联网贷款。这么做的好处是可以自动锁死自己消费上限，且不用额外花费时间精力记账，拉一下信用卡清单，每月消费多少，自然一清二楚。

可能有些中高层商务人士吃一顿饭都在1000元以上，所以3000元根本不够花，所以这张信用卡的额度可以根据你的收入能力逐渐调整，总体原则是，不可以超过自己收入的30%，因为你还得还房租房贷，以及其他一系列的家庭开支。

当你开始慢慢适应了无论如何生活类消费始终可以控制在某一个程度也可以的时候，逐渐将自己的第一个钱包的存款范围控制在10%~15%，具体配额以你家庭实际情况为主，不必强求标准模板。

3.3.2 第二个钱包：20%保命的钱

第二个账户是防御型账户，也就是用来处理重大疾病灾害用的保障性资产账户，保障在家庭成员出现意外事故、重大疾病时，有足够的钱来保命。言下之意就是：你得花一笔钱买保险，好让自己或者家人出现意外的时候，不用担心花太多钱。

表面上这笔钱居然是日常开销的2倍，但是这笔钱是每年的一次性投资，不用重复购买，每年用完了这笔配额之后，就不用再重复购买。我们先别讨论财富自由这个问题，你先拍拍胸脯说一下，你敢生病自由吗？你敢让你的长辈住几次医院而不用操心钱吗？

你得知道有这么一回事，但是你不用为此提心吊胆而过度防御，如果你刚参加工作，收入不是很多，可以试试看买一些便宜的基础险种，打开微信App和支付宝App就可以找到，然后自动续保即可，这项任务就算完事了。

在这里写的20%的保命用的钱，不是真的要你花光自己年收入的20%的比例用来买保险，你其实可以找一个资深的保险顾问咨询一下，只要买哪几个险种做配置就可以了，毕竟很多公司是给员工缴纳各种商业保险的，有一些公司还会给员工家属一起办相关的保险作为福利，所以在这一块上你大可不必花上太多心思。除非你已经开始成为上有老下有小的一家之主，并且出来创业了，这时候你得非常认真思考一下，给一家人配置相关险种的必要性和各类相关必要开支，如果你在创业，或者自

由职业的话，请认真思考这段话，别到时候惨烈到去拿失业救济金来救济自己，换了我是你的家人，很有可能看不起你的。

不少家庭无法长治久安的一个重要原因就是无法对抗重大风险，尤其是因病致穷而导致的一系列家庭变故。不少人通过借债或者卖掉一两套房子来解决家庭成员的疾病，那还是好的，更多的是无力支付医药费用，直接放弃治疗。我建议定期去医院做志愿者，来感受那里的人间疾苦，悲欢离合，晚上躺在床上好好思考一下自己如果这样怎么办，你的脑子会清楚很多，你先得有什么，你才可以得到什么。

等你人到中年，家里面急需要用钱的时候，你才会明白不好好工作的代价是什么。尤其是“80后”的家庭成员组成是“421组合”模式，作为一家之主的男性，家里面任何一个长辈的生病都是惊天动地的大事情。

3.3.3 第三个钱包：30%投资用的钱

第一个钱包，主要用于生存，生存是第一要务。第二个钱包，主要用于意外防御，但是意外防御的本意是防止大额意外开支，而不是让你什么都不要动。此两者合起来的总配比，建议不要超过家庭总收入的30%~40%。因为我们得留出一部分钱，用于进攻扩张。

所以这第三个30%的投资用钱包怎么配置呢？就是进攻类型的，以收益为导向的相关配置，当然投资≠理财，看得见收益就要看得见风险损失，无论你怎么折腾，请先保住本金。

而我的建议是：毕竟人是主体，钱财是从属关系，财务自由的意思是你可以驾驭钱财，倘若到了最后你无法驾驭钱财了，再多的金钱给你也是灾难，一劳永逸式的理财并不值得提倡。请承认能投机的人只有少数，而且你得看得懂什么时候进入，什么时候收手撤退，如果你不懂的话，你被割韭菜也是必然的。

所以话说回来，如果你的父母没有给你留下什么资产，你赤手空拳来到这个社会奋斗，且自己的存款不是很多的话，最好的投资商品其实是自己，请把自己当作一只成长型股票，定期投资，让自己的年化收益率不断提升，使自己的价值越来越大，对你来说才是当务之急。

那么是不是只要贴上“终身成长”的标签，就可以肆无忌惮地到处报班学习，随时买书看，参加各种学习补习班呢？当

然大错特错！！你以为自己可以在一年内学习到如何弯道超车十年的经验值，结果往往因为过度专注学习投机类的知识体系，反而让自己放弃了积累行业经验值的机会。

你会发现，90%以上的所谓投资，都是打水漂的。那么到底怎么做才算有效的投资呢？我一般是这样建议：**高价值信息渠道投资+效率设备+知识框架。**

建立自己的高价值信息网：资本驱动的必然结果，首先是绑架信息，生成各种干扰信息和垃圾信息；其次用大数据算法来逐步把控你获得信息的方式，于是信息算法知道你搜索了什么，下一步会指导你去搜索什么，最后导致你搜索到什么，用一句细思恐极的话来形容，“你所知道的，就是我希望你知道的，于是你以为你知道了很多”。所以怎么建立属于自己的决策系统和信息获取渠道，才是自己需要投资的地方，尤其在信息轰炸的后真相时代，任何未经验证的碎片消息加上吸引眼球的标题党，都能让不少人信息失焦，从而忘了自己本来要做什么。

为了抗衡这种低价值的垃圾信息，我花了不少钱采购行业期刊和专业机构的书籍资料，静下心来认真阅读，虽然时效性肯定不如媒体类App来得快，但是可以很好保护我自己的大脑认知不被碎片化。

优化效率设备：如果你要买一个价格在5000元~10000元的高端数码设备（不管是平板电脑，还是笔记本电脑，或者是单反相机、电子书等），请问是买还是不买？如果因为这个数码

设备成为你的效率辅助工具，能够加速你的作品产出，并且便利你的转化效率，我一般建议：买！一定要买！而且是刷大额信用卡买，然后分期还即可。

这是一个很简单的思考逻辑，如果我用慢吞吞的旧电脑，每次开机，打开文件，编辑保存都要消耗掉我一两分钟时间的话，一天下来至少要消耗掉我30~60分钟的时间，我自己的时间也是成本，光是算这些累积时间成本，早就可以买上几台最新电脑了。在这种情况下可以买新设备。这样等你分期还完款，投资回报早就翻了好几倍了。

如果只是为了玩高端游戏而买设备，那么我还是建议你暂缓这一类游戏，买个任天堂Switch健身环，就当办一张健身卡，也是一个比较折中的健身加娱乐的好办法。同样买不怎么知名品牌的山寨平板电脑也可以用来查看电子书，而不用兴师动众去买iPad Pro，先思考你要买这些设备的目的是什么，背后的投资回报率是什么。

升级知识框架：猜一猜如何升级你的知识框架？其实只要看翻印了好几个版本的所在行业的教科书籍就可以了，这一类书籍的普遍特征是打了折都是60元以上的殿堂级的书籍，而且还特别厚，一本书两三斤重是很正常的，同时豆瓣读书上的评分人数不一定很多，但是评分通常很高。

这类堪称经典的教科书里面字字珠玑，以至于看过2000多本杂书的我都觉得以前的书白看了，浪费了自己海量时间，所以我最近在做的事情，是重新静下心来阅读经典书籍，这一类书

籍讲清楚了所在行业的标准规范和相关逻辑，每每看来都会令我醍醐灌顶，以至于坚持看上两小时都会因大脑耗能过大而昏睡过去，不得不反反复复看这些经典书籍并做大量摘抄。

每一次重新翻看教科书和自己的摘录笔记，都能让自己的认知框架变得更加细腻和精准，这样带来的好处就是：我看相关同类书籍的时候，就会比其他人理解速度更快，并且可以轻易看出其中某些不经意间的错误和思想盲区，而且还能将里面的知识为我所用，所以在给各行业的学员咨询指点的时候，很多学员用震惊来形容我带给他们的感受。

最后总结一下：我们的投资分为两个阶段，分为“人生钱”阶段，以及后续的“钱生钱”阶段。当我们还没有足够多的钱作为本金来进行“钱生钱”的时候，包括看这本书的绝大多数读者，包括我自己，会在未来的很长一段时间内，还停留在“人生钱”的阶段来慢慢积累，所以在这个阶段，非常有必要搭建好自己的情报系统，优化自己的效率设备和效率系统，以及升级自己的认知框架，才能加速自己的价值变现和财富积累，最终有机会切换成“钱生钱”的被动收入管道模式。

所以在自己还不怎么富裕的时候，尽可能在这三块上花心思，相信未来不久你就会开始有收获的。

3.3.4 第四个钱包：40%未来生活要用的钱

我们常听到很多人年轻时如何风光，老了却身无分文穷困潦倒，就是因为没有这个账户。如果你看过日本第一百货创始人的故事，你就会有所警醒。如何才能优雅地老去，这似乎又是一个非常重要的人生命题。

毕竟人生这么长，你只有三分之一的时间工作，三分之二的的时间花钱，平均下来你的收入得拆分成工作一年可以支撑自己两年的花费，这才是赤裸裸的真相。

最后一个钱包，是只存不取，用来改善未来生活用的。建议读者去银行再办理一张储蓄卡。这个钱包里的钱用来抵御通货膨胀的侵蚀，所以不要指望收益是长期稳定的，虽然存在银行里面是一个不怎么明智的办法，却是一个绝对保险的方法。

如果你还没有这个养老钱包的储蓄行为的话，先试试看去银行开卡，然后每周存款100元，然后逐步提升到每月自己收入的10%，然后是20%，最后慢慢提升到30%~40%。

这个账号里面的钱使用的时候，一定要有这样的规则。

(1) 这笔费用是面向未来的资金防火墙，原则上只存不取。

(2) 建议专门办一张储蓄卡，然后每月固定往里面存钱即可，积少成多。

(3) 买车、旅游等消费类型的开支，不可以动用这张储蓄卡。

(4) 如果你要创业，请记住划分个人资产和企业资产之间的区别，建立资金防火墙。

(5) 这笔钱只在家庭成员发生变化、居住环境发生变化等涉及重大人生里程碑的时候拿来用，其他时间不建议动用，且尽量不要一次性用完。

(6) 能动用银行消费贷等相关的贷款用于改善性消费的，尽量不要动用这笔费用。

如果你没有开始投资40%这一块的话，我个人的建议就是：选对另一半。

对男人来说，尤其是要在某一个领域持续修炼30年以上的男人来说，能否持续修炼，以及达到一定境界，最关键的，是身边得有一个对的女人为你做支撑而不是给你捣乱的，反过来也一样。丈夫如果是好风景的话，妻子就是好天气，再好的风景也得拿好天气当作陪衬，反过来也是一样。

由于我还没有活到这么老，所以这里不会额外展开叙述，但是大家也可以认真思考一下，老了之后，希望自己过什么样的生活，自己老到不成样子了，还有谁不嫌弃你，和你一起生活，这是值得你认真思考的问题。

所以这四个钱包的建立顺序如下。首先建立第一个生存钱包，其次搭建第二个防意外钱包，再次逐步提升第三个投资类钱包的收益，最后才开始往未来养老的钱包中逐步储蓄，然后越来越多。

3.3.5 富人其实很节省：4%左右的消费限额

当我讲完了四个成本和四个钱包后，相信很多读者会感慨，知道了想要掌握自己的命运，其实是一件很困难的事情。创造财富不容易，维持财富更加难。

在西方的理财思维中，富人的日常消费会被严格控制在资产的4%以内，如果换成一年365天的话，这个消费比例也就是说：资产的0.01%是自己日常消费的上限。所以表面上富人出手阔绰的花销，但是在原则意义上，他们的消费也只是自己可以承受范围内的门面开销，仅此而已。因为对富人来说，自己的资产有一年3.65%的损耗，几乎是忽略不计的事情，因为这样的损耗相当于通货膨胀。

换言之，一个资产3000万元的单身人士，每天的日常消费上限是自己资产的0.01%，也就是3000元，这笔钱包括各种日常运营成本、家庭开支和各种损耗，是不是算下来日子过得紧巴巴的？为什么会有“富不过三代”的逻辑，就是不知道怎么花钱，不知道怎么挣钱，不知道怎么传承下去。

同样的道理，一个身价3亿的富翁，每天的日常消费上限是3万元，这是他维持日常社交和关系圈的日常维系成本，可以理解为撑场面的必要开支，而不是打肿脸充胖子的炫富，富人们其实真的没有必要炫富，因为他们的实力、行业口碑、旗下公司、关系人脉、行业背景，已经奠定了他们的底气，所以穿什

么衣服，穿什么鞋子其实不是他们考虑的范围了，也没有必要。

那么我们前面所说的那位身价3000万元资产的单身汉，也试试看一天消费1万元去混迹更加高端的圈子会有什么结果呢？一天1万元的开销，那么一年下来365万元，不到两年资产就会缩水四分之一，真不需要七八年他就一无所有了。那么他到了晚年会如何？可能会很凄凉吧。

请问你自己的资产是多少，你自己每天的日常消费上限是多少？现在想来是不是发现，想成为富人并长期保持不容易吧，这大概就是很多父母保持清贫生活的主要原因。

很多人都想有个有钱爸爸，自己好大手大脚消费，而从不思考自己怎么变得有钱而让自己的孩子受益，于是很多年轻人本着“凭什么得让孩子享福，自己受罪啊”的坚定信念，坚持多年保持着节衣缩食的拮据生活，以免自己孩子得逞，好给孩子创造“自己艰苦奋斗努力，父母享福”的宝贵机会。

3.4 建立自己的“信息情报监测网”，遇事决断不再盲目

知己知彼，百战不殆；不知彼而知己，一胜一负；不知彼，不知己，每战必殆。

——《孙子·谋攻篇》

3.4.1 “信息茧房”效应，会逐步锁死你的未来

问你一道思考题：为什么绝大多数人的年收入过不了30万元人民币？

答案其实特别扎心：因为你这些年的信息收集系统中，根本就没有可以支撑达到年收入30万元的专业知识、操作技能，以及相关项目经验的相关信息源。所以你的决策行动、工作方法、操作流程、管理经验，无法让你获得30万元年薪。

而你自己忙得不亦乐乎却又毫无察觉。有时候毁掉一个人未来的，恰恰是这个人某个目标特别沉迷上瘾却又无法兑现，这是特别耗时间的东西。

如果你不相信的话，你可以找一找，你家的书架上，你的书包里面，根本就没有任何支撑你成为身价30万元的知识体系，我也可以保证，你根本就输出不了100页的专业书的读书笔记。即使你的电脑里面有海量的专业资料，你自己也没办法徒手还原几个文件，毕竟你只是信息收集控，而不是真的去理解和吃透这个专业文件背后的玄机。

你的电脑硬盘里面，也没有和自己专业相关的文件、电子表格、工作日志，包括相关的博客文章、期刊，甚至你都不会花钱参加相关的最新科研讲座、行业峰会。在你的通讯录、朋友圈中，能否找到30个同行业的、不同公司的朋友和同行？你知道自己行业的变化和趋势吗？

随着大数据和人工智能算法的兴起，大数据会知道你在搜索什么，你好奇什么。然后下一步会引导你关注什么消息，进而达到你自己的信息渠道只会关注你自己想要得到的消息，于是“信息茧房”效应就会产生，你会被你喜欢的消息所吸引，你的信息源就开始失焦，最后慢慢锁死你的未来。

当你在别的地方忙得不亦乐乎，以为自己很努力，结果自己却在一步一步失去你所在的行业红利而不自知，以为外面的世界好精彩，结果随着时间的流逝，自己就会被所在行业慢慢淘汰。

3.4.2 如何检查自己的信息决策系统

那么怎么做才能让自己不被这些“信息幻象”“热门头条”“今日热榜”带来的干扰信息所迷惑，而建立属于自己的“信息决策系统”呢？

那么我来问你以下10个问题。

你需要定期做什么样的决策？ 是生活中的决策，还是工作中的决策，或者是学习中的，还是社交或者其他方面的？这个决策是10元的决策，是100元的决策，是1000元的决策，还是10000元的决策，或者是可以改变你人生轨迹的决策？

当你在做这些决策的时候，你会思考多长时间？你每天会做多少次不同级别的决策？

你在做决策的时候，需要哪些信息做支撑？ 是物价水平、优惠价格、时效性、时间成本、你的价值观，还是你的历史经验？你是凭借一时的喜好，还是哪些数据呈现的结果，还是别人推荐给你的？

你能定期获得哪些信息？ 从什么人的口中得到，从什么样的渠道得到，还是从哪些书本渠道中了解到？这些信息会对你有什么样的好处？这些信息会给你规避什么样的坏处？

你需要周期性做哪些决策？ 关于工作、生活、健康、社交、游戏、学习提升、自我成长、理财规划等方面的决策，这

些决策会对你有什么样的帮助？当你在做决策的时候，旧的信息派用场多，还是新的信息派用场多？你会周期性做哪些决策？

哪些信息是你想要得到，但是却没有得到的？这些未得到的信息能给你的决策权增加多少权重？为了得到这些你没有得到的消息，你做了哪些尝试和努力？你怎么确保你知道的消息就是你想要的残缺信息？

如果没得到，你会失去什么，下一步怎么办？

如果得到了之后，你的下一步行动是什么？改变你的行动，还是什么都不用做？

哪些信息是你每天、每周、每月、每季度、每年都想要获得的信息？你可以定期检查一下你收藏的信息、每天呈现出来的信息，以及你在做决策之后做数据支撑的信息。

你如何确保你接收到的信息是公正权威的，还是被精心定制好专门推送给你，具有强烈暗示性的信息，来潜移默化影响你的决策呢？

哪些线上/线下的新闻、时事、简报、期刊、杂志、书籍是你定期想看的？是单条渠道被告知的消息，还是多种渠道的第几手信息？是官方正式渠道，还是自媒体？还是某些聊天聚会上的小道消息？

在这些信息中，你是作为决策者来发布信息的，还是参与其中得出的信息，还是作为专家来审核这些信息的，还是作为相关人员被告知的信息，还是作为读者知晓了某些行业最近好像发生了什么信息，还是消息过后的一段时间内，得知的相关信息？

你每天花费多少时间用来了解、收集、处理这方面的信息？

哪些主题是你想持续关注的？是理财、明星娱乐、购物、历史、社区、心理、健康、体育、军事、母婴、企业经营、国家政策、数码、科技、电商、教育版块，或者其他版块的信息？

你的工作是从事哪一行业？两者之间的重叠度如何，是非常相关，还是无关紧要？还是毫不相关的？

你想要什么样的数据，分析出来是什么样的结果，呈现出什么样的报告？你目前已经拥有什么样的信息，得到过什么样的报告？这些报告中呈现的数据和信息，对你的人生决策等方面有什么样的借鉴意义和参考价值？

你如何应用你的这套“信息系统”？

你如何应用这套信息系统，来让你的人生越过越好，还是越过越糟糕的？

和你兴趣爱好相关的信息，占据你多少时间和精力？你会花费多少时间和其他人互换信息？和你收入相关的工作中所需要的相关专业知识，在你的“情报系统”中占据多少比例？和你收入相关的人际沟通中涉及的人员，在你的“情报系统”中占多少？如果让你当前的收入提升20%~30%，你的“情报系统”中是否有支持信息，以及相关的行动决策方案？如果让你当前的收入提升50%~100%，你的“情报系统”中是否有支持信息，以及相关的行动决策方案？

知道了某些信息之后，你的下一步决策行动是什么？

这个决策行动会给你带来多大的经济上收益，10元，100元，1000元，10000元，还是更多的收益？这个决策行动会给你带来多大的非经济上的收益？

请用以上的10个问题，来“灵魂拷问”一下自己的“信息情报系统”，然后考虑你是不是需要做一些迭代更新了呢？

3.4.3 如何搭建自己的“专业知识地图”

当我还不知道这个行业是干什么的时候，我应该如何快速进入这个行业，了解所在的知识体系呢？更加重要的是，我没有钱。

美剧《越狱》第一季第五集有这么一个场景，男主角迈克尔为了救自己蒙冤入狱的哥哥脱狱，于是事先查看了整个监狱系统的建设图纸，然后开始一步一步落实他的救援计划，他做了一个压力测试，测试当有人脱狱的时候，警方的紧急响应系统会在多短的时间内到位，并且调用警车在各个路口设关卡围追堵截。

当迈克尔站在大楼高处查看警报响起的时候，上帝视角的迈克尔在耐心细致地观察每个街道路口警力部署和响应时间，找到了其中一条路口没有警力设防，于是设计好了逃跑时的撤离路线。

曾经有个学员问我怎么学好人力资源管理，她学了多年仍掌握不了要领，工作多年月收入还没有过1万元，不知道怎么切入，快没有工作的信心了。

于是我给她布置了这么一个作业，这是一个笨功夫的作业，**第一步：寻找。**请到搜狗微信网站搜索和“人力资源”相关的各种关键字，看看能对标上多少个公众号。一般情况下，搜索引擎会给你找到差不多200个相关的公众号，于是你所要做

的就是：关注这么多和“人力资源”相关的公众号，不用太多，100个就可以了。

该学员十分震惊，表示非常不理解，我为什么要关注这么多的微信公众号呢？这样下去光是每天点击文章我就得活活累死，更不要说仔细阅读文章了。

我和她说：“不要着急啊，我还没说第二步呢。”第二步：等待。就是放养这50~100个公众号，然后看这些公众号的更新频率。它们是一个月更新一次，还是一周更新一次，还是一周更新三四次，还是日更新的，这个阶段你需要注意的是，哪些是假勤快，哪些是真勤快。

当我们用上帝视角观察50个同类型公众号的每天发布规律的时候，观察一个月，基本上就能看得出来哪些公众号是真的有人维护，哪些公众号是敷衍了事的，哪些只是营销公众号，哪些是没有任何内容的口水号，哪些是标题党，即使我们不点进去看，我们也已经可以灭掉一大半公众号了。

经过了一个月的观察期之后，你需要做的就是第三步：收集。找到自认为觉得不错的10~50个人力资源的公众号，用Word文档复制粘贴一个公众号里面的最近50~100篇关于人力资源的公众号文章，重复50遍，直到收集全这些文章为止，这是一个非常辛苦的体力活儿，但是我建议亲自动手做一遍。

当你亲自粗浅浏览了500~1000篇以上的关于人力资源知识体系、培训体系、职场相关内容的文章时，你会得到这么一个

直观的感受，也就是你的第四步：分析。这些专业文章都在讲什么，人力资源有哪些高频词汇，哪些是我自己一直在工作中用到的模块，那些年薪30万~50万元的人力资源经理都在做什么样的工作内容，我的岗位和他的岗位之间的匹配度和差别是什么？最近的人力资源年会在哪里召开，都有哪些行业专家，我要不要去参加，他们都聊些什么内容，等等。

为什么需要整理数百到上千篇的相关文章和资料，谨防“盲人摸象”式地得出片面的结论，当然虽然你还是有可能摸到了其中一个角落的局部信息，但是这么多的信息量，理论上足够支撑你当前的认知了，以上就是用最笨的办法，还原自己所在知识领域知识的办法。

最后一步：实践。

唯一需要注意的就是，尽可能找知识的源头，而不是在自媒体和信息流媒体上找那些低质量的口水文章，这类文章多半是刷浏览量的，不具备科学性和严谨性。

当我让这位学员做了这件事情之后，她真的用了最笨的办法花费了一个月时间整理了相关的资料，而这样的经历，让她几个月后就月收入过万了，为什么呢？因为经过这上千篇文章洗礼之后，老板都觉得她怎么像开了窍一般，开始像个专业人士一样做事情，效率猛增了？！再不给加工资的话，有些留不住她了。

如果你想要“思想越狱”的话，自己也可以试试看，在购书网站上查找100本专业书，在靠谱的行业网站上查找100篇相关的文章，然后整理成资料合集，配合上我在第一章节说的“信息10问”，来不断校验自己的思维偏差。

我曾经就用这样的思维方式，带一个快失业半年的学员入职，因为她花了一个月摸了一遍整个行业的工作岗位的相关职责和各个层级岗位的工作量，又加上我给她的相关指点，以至于最后人力资源面试她的时候，发现对方思路门儿清怎么压价都压不下去，最后HR自己都心虚了，反而给她加了每月500元的额外收入并顺利入职上岗。

正是因为我让这些学员认真摸清了上级的工作量和KPI，以及自己工种的工作范围和晋升通道，我让一个在国企集团工作的应届大学生像开了挂一样快速晋升，以至于人力资源部门的经理都有些愤怒了，因为按照他们公司的规定，最晚也得耗到3年才能有资格评选主管，而且评选资格标准都是保密的，怎么这个新人像被谁指点了一样，一年半就符合这个条件成为主管了，无法理解。

正是因为我让一个三四线城市的银行柜员额外花1000元去京东网站上买数字货币、区块链、未来科技、数字金融相关的专业科技趋势书籍，强迫她做专业笔记，虽然她时不时会打电话过来抱怨说，周围的同事都在旅游玩乐，自己很孤独，身边完全没有共同语言的人交流，但是咬咬牙之后，功夫不负有心人，不久之后，因为她的阅读量和对趋势的判断，使得她进入银行行长的法眼，成了银行行长的笔杆子。

那么你自己不妨试试看，自己需要做一些什么准备工作，你只有做出相对应的行动，才会慢慢得到海量的信息和认知，这些未知的信息也会逐步纠正你的行为，开始让自己往“成为专家”的修炼路上一步一步成长。

第四章 时间管理篇

4.1 如何完成自己的十年计划

一代人，有一代人的使命。

——电视连续剧《大江大河》宋运辉台词

我们经常听到老一辈和过来人说这么一句话：“十年磨一剑。”十年说长也不长，说短也不短，怎么修炼是一个非常难落地的问题。那么这十年中分别发生了什么事情，我需要在第几年做什么事情，我如何考核自己每一年的成绩？如果我落后了一两年，那么在接下来的几年如何补救？

在时间管理领域，有两个非常棘手的话题：一个是时间太长怎么订计划，另一个是时间太短、变化太多反而懒得执行。科技变化日新月异，自己光是适应社会快速发展就已经很累，更何况是制订自己的未来十年计划了。如何设定适应自己、拥抱变化、对接未来的发展计划难上加难。因为无法设定具体计划也不知道如何考核，所以无论做什么或者不做什么，都无法得到未来十年后的正面反馈，这是让人非常沮丧的一件事情。

那么怎么做可以给自己设定一个渐进明细的十年规划，这个计划既可以“仰望星空”，又能“脚踏实地”，还能拥抱各种变化？其实是可以的。我是试着用整个章节的篇幅，给大家分享这个“十年规划”的拆解步骤。

4.1.1 用“三条命”的维度思考自己的生命

我相信不少时间管理的老师都会和你讲过这样的概念：人的一生只有30000天左右，或者人的一生只有900个月，来让你无比紧张。那既然自己余生不多的话，那就赶紧在有生之年用完，是不是只要认真过好自己的每一天，用养生的方式不折腾自己，呵护自己，好好活着，让自己活得开心就可以啦？

于是又出现了另外一个流派来教大家如何通过美颜、养生、美体的方式，保护自己的“皮囊”，让自己如何50岁看上去像30岁一样年轻，还真会有不少人趋之若鹜，然后感慨自己在努力珍惜自己的时间。

其实不管有多少种“如何对待时间”的经验技巧，其实都停留在“我只有一条命”的局限性上来做文章，要么疯狂消耗自己，要么拼命爱惜自己，其实都不是很好的办法，倘若我们站在“我有三条命”的维度来重新审视自己的人生，就会一下子豁然开朗。

这三条命分别是生理意义上的生命、行业范畴上的天命、人类范畴上的使命。

生命的范畴，在于你的心脏何时停止跳动；天命的范畴，在于你是否把你自己的最大价值发挥出来，造福行业；使命的范畴，在于你是否带着不少志同道合的人，一起改变社会，造福人类。

因为人这辈子活三次，所以也会死三次，你只有明白了自己是怎么死的，你就明白自己会如何活下去。这三层死亡的意义分别是：生命意义上的生理死亡，行业意义上的社交死亡，以及被人遗忘的精神死亡。

第一层死亡是你的心脏停止跳动，脑子停止活动，那么从生物的角度来说你死了。因此这一个层面，是可以通过参加运动和锻炼的方式，提升免疫力和自身活力来延缓衰老的，但是你最终还是逃脱不了死亡。

不少凡夫俗子在做的事情，是以偏激养生的方式，来养自己的情绪、心情，只要自己开心就好，我才不管其他人如何，如何延缓衰老，其实是有方法和技巧的，但是再怎么提升免疫力，提升自身活力，那也是个体生命意义上的长远，孤独地活着，又有什么意义呢？当你像一个粒子一样，做着无规则的“布朗运动”，表面上在忙，却没有人知道你在忙啥，没有人承认你忙的事情的成果，你也不会对社会有重大的贡献。

第二层死亡通常在你的葬礼上，你的家人、朋友、认识你的人都来为你最后送行，那么你在社交圈上的地位和角色就死了，你下葬的那一刻，就代表你在社交圈中的消亡。这有点儿像人生的最后结算，多少人愿意停下自己的手头工作，来参加你的葬礼，其实等你活到一定程度，自己心里面多多少少是有数的。

不少人因为自己的任性，自身利益必须最大化，所以绝大多数人无法练就协同作战，成就他人的能力。因为团队协作的

底层代码是遵守大家一起默认的规则，而一旦这样的时候，是需要约束自己的情绪和行为的，牺牲小我，成就大家，所以大家才会记着你。

你帮助过多少人，你影响过多少人改变命运？人毕竟是社会的人，你的社会地位，也是由你自身的专业能力，以及在行业中的认可度，自己的社群圈层深度和广度决定的。这也解释了不少人活得像行尸走肉一般，更有甚者被整个所在行业唾弃，活得比死去还难受。

第三层死亡是最后一个记得你的人也死掉后，在地球上，关于你的所有信息都不再被任何一个人知道，传承，这就是真正意义上的死亡。有一个玄孙理论，会让你想明白被人记住的意义：从未亲眼见过你一面的你孙子的孙子，因为你为家族的努力奋斗而得到庇护，因为你在社会上的贡献而感到自豪，因为家族中有你这样一个长辈而感到敬佩骄傲的时候，你这一辈子基本上就没有白活。

绝大多数人非常在意第一层死亡，却往往忽视了第二层的深远意义，虽然有些人死了，但是因为曾经帮助过他人，因此被他人所记住。很多人自然也不会去做第三层的努力。为社会做出杰出贡献，影响世人，自然会被世世代代记住。

我们经常的新闻中看到各种夫妻反目、手足相残、为了利益同室操戈的消息。因此，当你琢磨明白：用一辈子的时间，投入两辈子的精力，去成就一个可以影响三辈子人的事业，最

后让第四辈的玄孙都引以为傲的，那么这辈子就值了。可以活至少三辈子时长的时间管理，是不是没有人和你说过？

“维持生命”这个命题，只要随便找一份工作养活自己就可以做到；“维持天命”这个命题，得找到自己的能力发挥最大值，光是这一层就要深耕一个领域10年以上，然后再一起影响周围的人；而“维持使命”这一个范畴的思考深度得深耕一个领域30~100年，甚至更长，当你想明白了这个事情之后，你就可以站在更高的维度来考虑问题，很多事情就不是事情，很多问题已经不是问题了。

4.1.2 用十年维度思考自己的发展

你的规划思考能够到达多远呢？

是10天的规划，还是100天，还是10个月，还是10个季度，还是10年，甚至是100年呢？为什么很多人的计划只能是短期计划而不是中长期计划呢？

答案很简单：因为短期计划靠自己，中期计划靠他人，长期计划靠家族。

三年为一个公司小规划，你的年度规划得以专业知识和交付效率为主。

五年为一个公司大规划，你的年度计划修炼得结合公司部门发展。

十年为一个经济周期，你的人生修炼得结合经济发展周期，必要的时候得学习行业知识。

二十年为一个行业周期，你的人生修炼得看得懂行业变迁，并得到家人的全力支持。

三十年为一个产业生态链周期，你的人生修炼得看得懂公司的兴衰，然后培养自己孩子的未来。

五十年为一个城市的发展周期，你的人生修炼已经涉及整个家族的兴旺和开枝散叶。

百年为一个国运周期，你的人生修炼涉及怎么用自己的绵薄之力，为国效力，报效国家，并且让家族成员也可以前赴后继参与进去。

所以当你站在30年的角度去思考问题的时候，很多问题都不是问题，很多困难都不是困难。无论是科技、政治、经济、历史、文化，放在30年内来看，其实就是一代人的认知差，如何将30年前的知识体系、经验教训，以及财富积累和资产传承，都已经涉及“传承”的级别了，如果不去传承、经营的话，就会验证了老祖宗的一句话：“三十年河东，三十年河西。”你不为自己积累经验值，你的下一代就有可能错过下一个时代的机会。

为什么有些人可以心无挂碍在某一个领域深耕细作，成为这一领域非常有影响力的人？但凡我们能够看到出版人物传记级别的名人，都是在人类文明史上，用自己的精力和热情刻下自己为社会贡献的一丝痕迹。

当你明白了传承背后的意义，你就可以明白了：另一半的重要性，另一半在做家庭稳定器时的重要性，配偶的言行举止，以及精神世界和认知观，对家庭，对长辈，对下一代的思想构建至关重要。

一旦涉及10~30年的长期规划，这已经不是一个人努力，而是几代家族的共同努力了，一个家族是否能够兴旺，是在这一个层面上下功夫的，试想一下如果你身边的家人或者另一半是一个没有长远眼光的人，那么光是日复一日的家庭内耗和年

复一年的资金盈亏，就决定了这个家族很难持续兴旺，这一点我是有血与泪的体会和感受的。所以努力做一个好丈夫，努力做一个好妻子，努力让自己的家族持续兴旺，也是一个人一辈子需要修炼的技能。

我和我的学员说过这么一句话：不要以为世界很大，其实你只要处理好身边9个人左右的关系，就基本上能够搞定你的小世界了，而这9个人无非就是：你的商业合作伙伴、你的直接领导、你的工作同事、你的朋友圈、你的家人和另一半，以及你的内心世界，但是不可否认的是这些“外人”很大程度上决定了你一生绝大多数情况下的命运方向。

这就是我想分享给读者的“生涯规划”的格局观，这不是给自己家孩子找工作的简单规划，而是你和你家人全员参与进去，以及你下一代成长的总体规划。

4.1.3 十年内，我能做什么

我们在本书前几个章节中说明了自己的奋斗路线。我们用“先生存，后发展，再实现自我”的三步走的总体指导方针，来统筹规划自己的发展方向。

如果你的年薪在15万元以下，基本代表你还在生存线上挣扎，建议你每月把70%的精力放在专业知识上，无论是在公司还是下班后。因为当你还没有夯实自己的专业知识的时候，月收入一定没有过万，于是70%的精力放在专攻专业知识上，一定有用。

如果你的年薪在15万~30万元，基本代表你可以持续发力进入发展阶段，建议你把每月70%的精力放在人际关系和团队协作上，无论是在公司还是在下班后。当你夯实了自己的专业知识还没有学会驾驭团队的时候，你需要学习如何和专业以及非专业的陌生人相互协作来共创价值，于是70%的精力放在建立人际关系敏感度，以及项目的知识体系架构上的时候，一定有用。

如果你的年薪在30万元以上，基本代表你可以开始为实现自我价值做准备了，建议你把每月70%的精力放在商业论证和战略分解落地上，无论是在公司还是在下班后。当你已经成为管理者之后，你的下一步反而不是社交圈，而是退居二线，静下心来研读让你自己的思维能力高屋建瓴，能做到谋篇布局的战略思维，于是70%的精力放在提升自己的格局感上，一定有用。

这三个阶段分别可以参考对标为“家庭人均月收入1万元的生存关”、“家庭人均月收入2万元的发展关”以及“家庭人均月收入3万元的自我实现关”，你可以根据自身情况和条件，设定自己的十年计划以及自己当前处于哪一个阶段，两三年后处于什么阶段。

当你继续用“探索阶段、学习阶段、适应阶段、收获阶段、完成阶段”五个步骤在拆解成长路线图的时候，就会变得特别容易。假设你要花上10年时间，从年薪15万元逐步提升到年薪30万元甚至更高，对你来说，无非就是找到五个进度条一样的小里程碑记录点，那就是我所说的如下观点。

生存关冲发展关的20%进度：探索阶段；生存关冲发展关的40%进度：学习阶段；生存关冲发展关的60%进度：适应阶段；生存关冲发展关的80%进度：收获阶段；生存关冲发展关的100%进度：完成阶段。

即便你再怎么愚笨，花上两三年时间只专注努力打通一个阶段，都可以让自己逐步变强。当你以这样的方式来思考十年维度的时候，就会发现，其实十年规划、五年规划、一年规划合在一起，都是在讲同一件事情——改变人生命运。

4.1.4 用“十年日记法”设计自己的人生蓝图

我们在前面给大家推演了以十年的时间维度，如何逐步落地自己分别在哪些阶段得做什么事情。那么我们怎么把这些时间，一步一步落地到具体的年月日里面呢？答案就是：站在十年的维度，规划自己每一个阶段要做什么，就可以设计自己的人生蓝图啦！

喜欢电子记录的读者，可以立刻用Excel表格给自己DIY一套电子版本的《十年日记》表格文件，只要开12个sheet作为12个月，然后每一个sheet中画上10列作为10年，31行作为每一天，然后以不同颜色作底色，来标记自己的“发展周期”。

	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
1日										
2日										
3日										
4日										
5日										
6日										
7日										
8日										
9日										
10日										
11日										
12日										
13日										
14日										
15日										
16日										
17日										
18日										
19日										
20日										
21日										
22日										
23日										
24日										
25日										
26日										
27日										
28日										
29日										
30日										
31日										

图4-1 十年日

因为十年格局尽收眼底，所以第一阶段需要做什么，才能保证第二阶段做什么，我们就会心知肚明，那么哪些事情是不是一定得在今年完成，就不一定这么重要了。

同样的原理，设计当年的年历就更加简单，12列代表每个月，31行代表每一天，然后每三个月微调成一个背景色，于是一

年四个季度的感觉就出来了。

20_年 年度计划											
1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21
22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28
29		29	29	29	29	29	29	29	29	29	29
30		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
31		31		31		31		31		31	

图4-2 20××年年度计

当你以一张A3纸张的表格来重新审视时间流逝的时候，你会不由得感叹：

天哪，原来把一年的每一天放在一起看，居然是这样子的！

天哪，原来今年已经过去了这么长的时间了啊！

至于你要不要高亮标记第几周、节假日、周末，其实不重要，你如果有时间，可以去认真地微调和设计这一份电子表格到多美观真的不重要，我要做的所有目的无非是让自己开启上帝视角的全局感。如果不受资金限制的话，作为读者的你可以去海淘日本进口的《石原十年日记》，大概价格在450元左右，当然也有另外一个版本的《十年日记》，价格在100~300元不等。

至于你用哪一本类型的手账记录，写的字好看不好看，并不是我们的重点，我们想要得到的是：**通过这些年的记录，我会察觉了什么，我发现了什么？**我来分享一下十年日记的十年规划怎么用，怎么做才能够开始看得清自己十年的成长轨迹。

如何计算自己值多少钱？简单！

这个真的很好算出来，拿着自己的工资卡，到所在银行免费打印近三年即36个月的收入流水证明，顺便把近三年的消费记录、转账记录也打印下来，这是一项不要钱的银行服务。

只要静下心来算出每一年的工资收入和非工资收入的总和，就是你一年的年收入了。连续三年记录，就可以计算出来，你这只“股票”的成长走势喜不喜人，当然我可以非常肯定地告诉大家，50%以上的人是横盘状态，年收入几年都不动。

这种对自己收入的不满意，一旦拉长到时间维度，痛苦系数就会被稀释掉，于是自己的感知能力就会被慢慢钝化，最后不得不趋于频繁，所以当你用上帝视角开始统筹复盘自己近三年的收入变化，赚取工资收入和非工资收入积极性的时候，我们就可以看清楚你的命运会如何。

如何知道自己忙得有没有价值？简单！

反向录入自己最近三年，将近1000多天前的自己都在干什么事情，而且把某一天的某一个行为，都看作是改变自己人生剧本的一个小小事件，如果你记录不了近三年，那么今年一年，或者今年上半年也可以。

如果你说你找不到自己前半年在做什么事情，其实只要通过上文提到的翻查数码软件和社交App等方式就可以不断细化自己的生活轨迹、工作轨迹，以及社交轨迹和购物记录、读书笔记、心情变化，等等，这样的工作推荐你手动完成来练习一下手感，原因我后面会详细讲。

当你开始连续记录上一两年的历史痕迹的时候，你会看到自己的一些行为定式，以及年度习惯，举一个很简单的例子，当你在今年的年计划中写“我要减肥，我要读书，我要做什么事情”的时候，你的第一时间反应是：我不是在一两年前也干过这件事情了吗？！为什么还需要重复去做啊，难道去年失败了吗？

如何监督自己的目标？简单！

举一个很简单的例子，当你在某一年的1月2日对天发誓，接下来的时间内，你要做什么事情的时候，请你先郑重其事地将自己要做的事情记录下来。于是你可以去反查去年在做同样事情时候的起心动念，以及准备行动之后，自己第二天，一个礼拜，半个月，一个月之后的表现，是不是这件事情，真的值得你对天发誓？

20_年 年度计划

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21
22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28
29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29
30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31

图4-3 20××年年度计划

假设我1月3日买了健身器材，或者某样学习资料，或者参加某个学习社团，那么我就会在十年日记上写下这样的话：“今天参加了×××活动，准备让自己有所改变。”

然后关键的就是记得画几根箭头，分别指向3天后，10天后，30天后，50天后，100天后，半年后，看看自己是不是能够有所改变？或者在半年后的这一天事先标记一下：半年前的自己曾经发誓做什么事情，现在的我有感受到这个变化了吗？看看自己在持续行动，还是完全忘记自己在干什么了。

然后用定时闹钟分别给自己预定明年同一时间的提醒信息，并且给自己备注上相关的希望值，同时再设定3天后，10天后，30天后，50天后，100天后，半年后等提醒闹钟。也可以用Google Calendar或者QQ邮箱，写定时消息提醒，备注上自己的评论，循环5~10年提醒自己。

因为这预示着你现在的行动可以改变你未来的趋势，并且有持续的良性循环。这也是一个逐渐看清别人给你设定迷雾，自己戳穿自己谎言的识别过程，在这个过程中，你会重新估算自己的风险把控能力和自律性，以及自己对时间、资源、能力的把控边界值。举一个很简单的例子，我对自己的风险边界把控值，控制在一个月后，一个月后的事情，我其实很难计算。

在这一个月中你预料会发生什么，一个月后再来复盘，实际真的发生了什么，没有发生哪些我预期的事情，以及哪些事情我

居然没有预料到？试着持续记录12个月，你自己吓自己的紧张感，将会小很多。

记录下来自己在这半年中，学习了哪些知识体系，见了哪些高人，帮助了哪些朋友和陌生人，参加了什么样的活动，推进了什么样的人生主线任务。

再用信息记录软件和其他各类软件做交叉验证，我们会对每一天自己有没有对自己负责的感知度越来越清晰。当你站在现在，给自己的未来设定“加持砝码”的时候，就会有一种未来自己给现在自己的一种期待，而且10天后的自己和50天后的自己，以及一年后的自己对现在自己的各种殷切期望，这种自己看得起自己的感觉，会在一次又一次的正向反馈中体现出来的。

如果你用提醒软件，给自己的手机发短消息进行自我提醒的话，收到短消息的那一刻，就像是一个历史的我在警醒自己，一个未来的我在加持自己一样，特别有动力。

某月某日的早晨8点出门，你会收到系统设定的循环提醒短信。

【社交】【短信】去年的这一天，你见了某个人，聊了关于什么的人生话题，这会对你的未来有什么样深远的影响吗？今天的自己打算怎么过？

【培训】【短信】一个月前参加了某某培训，今天的你有没有内化吸收，一个月后是否开始学以致用，来改变自己的命运呢？

【决策】【短信】半年前的自己决定开始做这件事情，当时的决定是绝不后悔，现在的自己状况如何，是不是依旧不后悔？

【技术】【短信】某某技术其实很难，重点是多写几遍，实现步骤是删除掉重新再来，反复做五遍以上，直到可以又快又好地完成，技术都是一点一点练出来的，别放弃，加油！

有些事情值得不值得？站在未来思考一下。

当你能够看懂五年历史的自己，这五年来的遗憾、纠结、不满、期许，以及资源配置、时间配置、技术支撑、实现步骤、经验积累，那么下一个五年应该如何发力，自己作为自己的专家，就能够对症下药了。

这是一种神奇的感觉，你可以同时和五个不同时空版本的自己对话，这是一件特别有意思的事情，如果有时光隧道的话，你会不会立刻回去扇自己耳光呢？赶紧告诉过去的自己，你需要重构自己的人生规划，我过得这么惨，都是过去的自己不努力的结果。

同样的道理，也可以给你省下很多焦虑的时间，你可以记录下来，然后等时光流逝，让10天后的你，100天后的你，10个月后的你，10年后的你去思考这事情重要吗？还能真的感同身受那一天你的感受吗？说不定第二天大脑自动清库存，又嘻嘻哈哈像一个没事人一样了，根本不知道昨天发生了什么。

美剧《西部世界》第一季里有这么一段非常富有禅意的对话，人工智能机器人梅芙和一个江洋大盗机器人说了这么一番话：你以为你的人生目标是抢银行，卷个保险箱和兄弟们一起分钱，然后从此过上逍遥法外的生活。很可惜的是，我看过你的人生剧本，你的人生没有未来，因为在接下来的一分钟内，你们会因为分赃不均而发生内讧，你会被同伴杀死，这就是你的最终归宿。而保险箱里面没有钱，里面其实是空的。

听到这一段的时候我浑身一哆嗦，背后的汗毛都竖起来了，我怎么知道说不定我自己就是某一个高维度造物主的实验剧本，他在戏谑我的人生剧本，我只是他众多角色线中的某一个支线小人物而已，自己以为每天都很努力地为了目标而奋斗，其实一直在原地打转毫无成就。每每想到这一段，我总是浑身起鸡皮疙瘩。

如何检查自己的“人生剧本”有没有被写死呢？试试看花上一两个礼拜的时间，在十年日记上还原出来自己近三年的生活轨迹和学习轨迹，以及社交轨迹，你自己就会豁然开朗。

4.1.5 我是如何用十年日记来规划自己人生的

我曾经一度得了轻度抑郁，看什么都是灰蒙蒙的一片，有两三年怎么也提不起精神，感觉自己的人生已经完蛋了。

当我将自己近五年的时间日志中的轨迹，整理到十年日记里之后，我整个十年中一半时间在干什么，基于前五年的所作所为和资源限制，后五年我还能做什么一览无遗。这种感觉，就像是《少年派的奇幻漂流》，自己得在一望无际的大海上自我求生，而什么时候是终点我自己也不知道。当我觉察到悲剧还会持续之后，整个人精神就垮掉了，大病一场。

病好一礼拜之后，我告诉自己，那既然都已经这么糟糕了，我还能用什么样的资源，盘活自己的人生？

我修改了我的时间观，不再用一年考虑问题，而是在十年的时间维度上思考以下这些问题。

哪些是徒劳无用特别费时间的事情？

哪些才是隐藏的主线任务？

明天的自己是否会变得更加强大？

我应该怎么做才能让明天的我变得更加强大一点点？

如果今天状态不好，我能为后天的我准备哪些修炼材料？

10天后的我是不是变强了一点？

如果今天只能做一件改变我命运的事情，那么这个待办事项是什么？

我现在做的这件事情，对我未来的一个月有用吗？

一年前的我做了哪些蠢事？

于是，我不再纠结时间的流逝，不再有“明天就是礼拜几”，以及“几月几日一定得干什么”的时间压迫感，而开始了“基于当下自己”的现状，开始积极自救的自我耕耘工作。参考时间坐标系之后，我不再用绝对坐标系的“年月日”逻辑，而是改用参考坐标系的百分比进度条逻辑，来对抗我暗无天日的灰暗人生。

刚开始我很不习惯，因为还是在周计划的认知逻辑中，到后面我开始慢慢无视周历制度，首先切换到“今天，明天，后天待办事项清单”，不断获得自己人生的三天自我控股权；其次不断用压力测试自己的能力上限和能力下限；再次保持节奏，让自我指挥权变得越来越强，逐步去做能够改变自己命运的事情；最后盘活自己的人生。

当你开始用这样的思维方式，来不断修行自己的时候，你就开始慢慢校正自己的人生轨迹了，这是一个相对漫长的自我救赎的过程，但是一旦当自己想明白了之后，就进入不可逆的行动方向了。

我在我的十年日记上少量摘录了我自己在不同年份的“人生闪光点”，这是需要遍历一年的所有行为之后，放到后面几年来检验是不是能够改变人生的关键“人生节点”，以此为评价标准检测出来的。

2013年，在看了上千本书之后我迷茫了，什么都没有做，我只是有一个想法，我觉得我不能再过这样的人生了，但是想要做点什么呢，自己也不知道，而且也没有新动力。

2014年，我开始通过斜杠青年的方式，赚到一部分非工资性收入，然后报名参加了新精英的培训课程，全部学了个遍，大概对生涯规划有了认识 and 了解，但是又产生了新的困惑和疑问，这些疑问萦绕在我心头，因为有很多事情解释不通。

2015年，我在沪江网校的CCtalk试水录制免费直播课程“如何优化自己的一天”，开始对自我成长、系统思考，以及知识管理有相对深度的思考，连着直播2个月，没有做任何广告，沪江CCtalk也没有做直播位介绍，但是还是达到了累积播放量3.79万，好评度95%的正向反馈，虽然有很多网友我都不认识。

那时候我准备录制付费课程，但是沪江因为要冲刺上市，所以在业务版块和课程版块中做了调整，我讲解时间管理、生涯规划的课程不符合他们英语课的需求，因此没有开成付费课。失望之余，我也认识到自己的能力还很弱小，需要进一步修炼和沉淀。

于是我开始内部打磨，同年学习了TTT培训师课程，开始对应该怎么上课有了框架级的认知，开始从经验丰富的游击队慢慢向正规军的思维方式进军了。

2016年，因为在沪江CCtalk上无法继续录制课程，所以我转战网易云课堂职场专栏录制课程，先从免费课程开始积累人气，然后慢慢开始构思录制付费课程，并在2016年的月中辞职，准备全身心投入进去，同年年底，我的“职器”课程录制完成。

2017年，我在网易云课堂上陆陆续续开设系列课程，并且花了两年时间遍历全国主要一二线城市，做了市场调研，了解生涯规划相关市场的基本情况。

2018年，我在上海市徐汇区开了属于自己的第一个工作室，开始给自己做压力测试，并且和其他各大平台合作做测试，开始静下心来思考准备写书。

2019年，为进一步提升自己的思考认知和格局，社交断舍离，进入禅定状态认真写书，五易其稿，完成“出书三部曲”的第一本书。

这是其中的主要脉络，是我在整理我的十年日记的时候，用荧光笔复盘我自己过去1000天中每一个关键里程碑日期，筛选出来，然后通过实践验证和历史复盘，然后一点一点把这些点串起来，整理分析的时候才看得到的大体脉络。

其中每一个月发生的故事，每一天发生的细节，不必在这里详细展开，如果有机会和读者见面的话，我愿意分享其中的一两点感受。

当我开始重新将我自己的人生轨迹，一点一点呈现在十年日记里面的时候，突然间顿悟，这不就是我近期学习的产品生命周期，企业发展生命周期的基础模型吗？

我所要做的，就是去一个阶段、一个阶段地对标，我每一个阶段发展到了哪里，如何相互验证，并且知道现有阶段应该做什么，不应该做什么。

那么按照这个规律发展下去，我只要用心打磨好属于自己的核心产品，自然而然就会有越来越多的收益，让我能够养得起一个团队，同时一个团队也可以助力我加速产品的推广和传播。

当我明白了这样一个逻辑之后，我在我自己的十年日记上，用高亮荧光笔画分了几个模块，分10年完成，分别是如下任务。

第一阶段：好点子。

第二阶段：最小可行性模型。

第三阶段：好产品。

第四阶段：好产品+附属产品搭建产品组合。

第五阶段：有全职团队为我助力。

第六阶段：建立公司的规章制度。

当然在这些不同阶段中，我很显然已经过了第一阶段和第二阶段，第三阶段还在打磨和实践修行状态，而后续的不同阶段的推进，也可以拆分成4.1阶段、4.3阶段等会更加形象具体，落实到每一个细节，我们的主要落实考核目标，就会变得具体可行。

是不是一旦摸清了事物发展的脉络，自己的知识点学习侧重都会发生改变呢？这就是反向设计自己人生规划的规则和要点。

在独自修行的时候，是一个特别艰难的“至暗时刻”，憋着一口气咬牙熬过去，是特别不容易的，这时候鼓励特别重要。当没有人鼓励肯定自己的时候，试着给不同时间段的自己，发送一封时间胶囊定时邮件，可以时隔一个月，时隔半年，时隔一年，自己给自己写邮件，然后自我督促，自我鼓励，这样的实现方式和技术一点也不难。自己会在某一天不经意间收到自己的一条短信提醒或者邮件鼓励着不同时间版本的自己，在鼓励着自己一点一点往未来的方向努力。虽然知道自己设定的，但是还是会后背发热，感动到情绪控制不住，眼泪怎么也止不住。

如果你自己也遇到了人生困境，并且处于“孤立无援”的状态，那么不妨试试看，用“十年日记”的方法，来设计自己

未来的路线，逐步获得“自我控股权”，你一定可以走出人生阴霾。

4.2 年计划，是用来分解战略规划的

让你成功的，是你做事的速度与执行力。

——Facebook创始人扎克伯格

相信看到这里的时候，应该有不少读者开始理解，因为自己有了长远目标的规划，所以根据自身能力、自身资源，一步一步分解，以年的维度来分阶段完成的计划，才叫年计划。但是非常有意思的是，绝大多数人的年计划都是错的。

4.2.1 为什么很多人的年计划都是错的

是不是只要把一年365天安排满，就叫年计划呢？当然不是！！80%左右的读者都无法给出相对正确的答案，而且答案五花八门。其实年计划分为以下几大类年计划：工作赚钱类计划、日常生活类计划、学习投资类计划，以及娱乐休闲类计划。总的来说，工作赚钱类需要占比60%左右；日常生活类需要占比25%左右；学习投资类需要占比10%左右；娱乐休闲类需要占比5%左右。

为什么必须这么配比呢？因为工作赚钱的收益必须大于所有开支总和才能有结余。

以此为配比的年计划设定，才是相对合格的年计划。我们不难发现大多数人的年计划除了看书、看电影、旅游，没什么自我成长的事情，同样道理，如果每天花在家务上的时间和精力过多，那么你一定没有时间和精力静下心来学习专业领域的知识体系。

同样“以学习名义来逃避成长”的任务就会越多，这类“非收益型任务”会逐步抢占工作赚钱类任务的占比，时间一长就会出现你的收入越来越少，我们在前面已经非常清楚地讲了所有的计划调度中的资源配置，必须有足够资金支撑，并且每一类的边界不可以超出自己赚钱能力的范围，否则会相互影响。正是因为每一类计划，都得主次分明，才能平衡自己一年的行动计划。

其实年计划的底层逻辑，是让自己变得更加强大的修炼过程，往往这个修炼过程以年为单位，举一个工作中的例子，当你决定要从基层主管努力向项目经理方向发展的时候，这是一个一年到两年规划。这种从“不知道到知道”，从“不是某个能力到掌握某个能力”，从“资源少到资源多”的成长型修炼计划，才算是优秀的年计划。

当你看完这本书的时候，你是不是需要重新修改一下你的年计划啦？

4.2.2 如何完成个人的战略落地规划

我们在上一个环节中讲解了角色逻辑的概念，包括赚钱的工作角色、家庭的生活角色，以及充电的个人角色。当一个人踏上社会，进入独立工作生活的时候，他其实需要同时处理三个角色的平衡，无论是单身人士还是家庭角色，要处理的事情其实都是大同小异的。剩下的就是工作角色和个人角色的平衡了。所以，一个人的个人战略必须至少回答这三个重要问题，问题如下。

第一：Where，我需要在哪里竞争？我是在现有的职场竞争，还是在未来的职场竞争，还是在家里赚钱？

我想要确保我的资产每年增值5%~15%，或者我的年收入每年增值10%~20%的话，我的目标战场在哪里？这是一个大前提，我的哪一个角色需要做什么。

一个人的角色分类，至少有三个类型：**家庭角色、工作角色、自我角色。**

家庭角色分为在家庭角色互动中不同的身份定位，不同家庭会有不同的角色分工，最明显的变化就是新婚家庭的小夫妻，有了孩子之后的变化绝对是不一样的。

工作角色指的是在公司中通过工作的方式来赚钱，我相信绝大多数人都是这样的状态，所以不管你的收入多少，至少会占据你一天中1/3的时间。

而自我角色包括社交状态、学习状态，还有自己的生活状态。

我需要在新的一个月，用家庭角色赚钱，还是用工作角色赚钱，还是用自我角色赚钱，决定了这一年的赚钱方式。

第二：How，我需要通过如何竞争？如何才能实现这样一个愿景？

针对目标的细分市场，我们准备用什么角色，新增什么产品和服务来盈利，优化或者下线什么产品和盈利来节约成本？

我们要在新的一个月内，掌握什么样的资源来构建自身的核心竞争力？当你决定在职场上发力的时候，就应该调配70%的主要精力在职场上，这包括你需要花费更多的时间扑在业务上，专业知识上，系统培训上，规章制度优化和团队建设上，你会较少参加社交，以及各种可有可无的娱乐活动，而不是全面开花。因为经过各种数据和信息推演，这样做的投资回报率是最高的，能够符合你近阶段收益，所以牺牲一两个月的社交和休息又能如何？

那么同样你也得明白，一旦到了某一个工作岗位之后，你就能够真实感受到，有一部分工作岗位的内容，你得外包出去，否则的话，你没有太多的时间精力去做更加有价值的事情，如果一直沉浸在低附加值的事情上，你是无法快速提升自己的。

第三：When，我什么时候竞争，未来三年到五年中你的身份是什么，分别怎么安排？关键里程碑的时间段是多少？

思考一下自己现在的身份有哪些，分别在社会、家庭、自我中的角色有哪些？我会在这个三年到五年时间内，将关键时间段专注在哪一个角色上，如何实施，如何微调和改进？这个实施会微调和改进持续多久，什么时间段会结束？

这句话的意思是：时间还是24小时，但是如果我想要为未来一两年内的项目经理晋升做准备工作的话，我就得牺牲家庭角色的时间、社交的时间，以及周末休息睡觉的时间，将这些时间用来系统学习项目管理相关的知识，我通过周末学习理论知识，上班时应用实践，下班利用加班时间总结积累相关的经验知识。

那么我自己的角色中，哪些角色得做出让步，哪些角色得做出牺牲，需要你自已做好准备。

分享一个我的学员的案例：我去四川讲课的时候，给一个职能岗位普通的学员指点了一两小时，告诉他接下去怎么做才能破局，快速晋升到管理层，他所需要做的事情，就是系统整理自己所在工作岗位的各种操作说明书和培训手册，从此以后，他即便是约会见女朋友，都随身带着笔记本电脑来整理档案，最后整理出来的培训手册，光是目录就整整9页，为此吃了不少苦头，查阅了很多归档和资料，连约会等女朋友的时候都用电脑见缝插针地写文档，正是因为他想明白了要在管理岗位和技术岗位上发力，所以把以前看连载修仙类小说的时间都用

来做行业技术规范的笔记整理了，那么这个学员的命运会如何呢？相信不用我说，你们也知道他将来的命运会如何了。

但是80%的人受不了这个苦，最终选择了在当下安逸，选择追美剧，看日剧，而不去为未来风险做准备，因为要蹉过这个孤独修行的时间，需要500~1000小时的持续积累。

我认识的一个异性朋友在世界500强做UI设计，国外企业加班有补贴，所以小日子过得有滋有味的，她的朋友圈最大的特征就是晒吃了什么，玩了什么，看了什么美剧和日剧，加上在大学时期追的美剧，少说至少也有5000多集了，每天追三四集美剧，周末刷5~6小时美剧是她雷打不动的习惯，最厉害到基本上瞄一眼路人手机上在看什么，就可以精准说出来这是哪一部美剧的第几季第几集，这项技能也是让我瞠目结舌。

我建议她多学习一些管理学的知识以防万一，结果她对我说：我凭本事考上的“985”大学，当年我多累啊，现在我休息几年不可以？！

结果几年后行业不景气，公司优化人员，她被第一批优化掉，因为没有花时间学习新的专业技能，也没有在公司中带项目的经验，年龄过了30岁，最后尴尬到只能到别的小公司做着打杂儿的工作，外企的经历就是她人生的高光时刻，接下去的人生的苦就有她受的了，我也只能是报以一声叹息。

说完了这三个注意事项：在哪里努力竞争，以什么方式和谁竞争，以及什么时候竞争。

当你有了这样的觉悟，你会衡量现在的自己和未来的自己之间的不足和差距值，自己需要花费多少时间才能慢慢补全这方面的差距。

以这个为主要战略方向，来不断分解自己的细化目标的时候，其实就不会拘泥于某一个具体指标，某一个具体年份时间，而是基于自身能力和资源，来思考自己是在某个阶段的准备期、练习期还是冲刺期。

如果你设定个人年度战略规划，即将自身的战略缩减到一整年的时候，我们就会明白：在一年365天的有效规划时间段中，70%的时间和精力你都在主战场战斗，30%的时间和精力用来建立干扰过滤和拦截体系，处理根本不重要的事情。

正因为有了7年的专业知识历练，才能有接下来的解决方案的经验值积累。

正因为有了经验值积累，才能有做项目为公司创收，为公司培养人才，制定规章制度的能力。

正因为有培养人才搭建团队能力，才会有一起合作共赢的机会。

正因为跟着你一起合作会共赢，才会有机会创业，去成就自己的梦想。

这是一个层层递进的过程，快不得，也偷懒不得。任意阶段的偷懒，都会让下一个阶段进阶无比困难。

当你理解了那个“战略”的意思之后，就明白了很多年度计划就是过家家瞎玩，根本就行不通。

4.2.3 如何将自己的想法变成待办事项

你会定期观察自己内心的起心动念吗？你会因为看了一本书，或者见了一个人，来重新思考你的人生方向吗？你会因为内心的声音而打乱自己的工作节奏吗？

第一步，写下自己的内心念头。

我一般会建议读者花个三四天断开手机和外界的网络，或者买上一副3M隔音耳罩，并戴上口罩，与外界主动隔绝掉你的听觉渠道和说话渠道的时候，你的内在噪声就会自动出现，然后满脑子各种杂音，各种胡思乱想的念头都会出现，这就是内在小孩在向自己发出请求的声音，不要担心，试着写下来自己的起心动念，自己的焦虑、想法、价值观，以及各种对自己的期望。

一开始肯定非常不习惯，你会非常抗拒这股内心噪声，但是当你静下心来，自由书写两三个小时，持续一个礼拜到一个月，直到写到心里面没有想法的时候，基本上你和内心小孩的会话完成了。

当你试着将这些碎碎“杂念”放在一处，搁置两三个礼拜之后再拿出来看，你就会发现，有些念头已经自动消亡了，而有些看上去重要的念头已经不怎么重要了，那么剩下重要的碎碎“杂念”，就有可能是需要你认真思考的。

第二步，加上动作，增强行为背后的意义。

看着自己书写下来，天马行空的信息碎片，重新用相对规范工整的范式誊写到一个本子上，所有的短语结构用动宾关系结构微调，附上下一步动作来强化意义。

如果你只是写了形容词，“幸福”“美好”“自由”，那么请记住，尽量分写成“动词+宾语”的短语，来解释和定义你写的形容词。

“环游世界，会让我很幸福。”

“给孩子烧饭做菜，会让我觉得很幸福。”

“去巴黎街头喝咖啡，让我觉得很自由。”

用这样的方式微调这些碎片信息，变成一句让你看着非常有力量，非常有动力的短句。

第三步，给几百条待办清单排序分类。

这就是下图的分类筛选方式。

哪一类事情属于理念原则类，这类任务解决应不应该做的问题；哪一类事情属于梦想愿景类，这类任务解决想不想做的问题；哪一类事情属于战略规划类，这类任务解决要不要去做，不做就不行的问题；哪一类事情属于年度计划类，这类任务解决今年能不能做，今年能不能搞定的问题；哪一类事情属于月度计划类，这类任务解决这个月做什么，下个月做什么，分别怎么做的问题；哪一类事情属于周计划类，这类任务解决这个礼拜要做掉

哪些事情的问题；哪一类事情属于日计划类，这类任务解决今天得做什么，先做什么后做什么，什么重要什么不重要的问题。

如何配置自己要做的事情

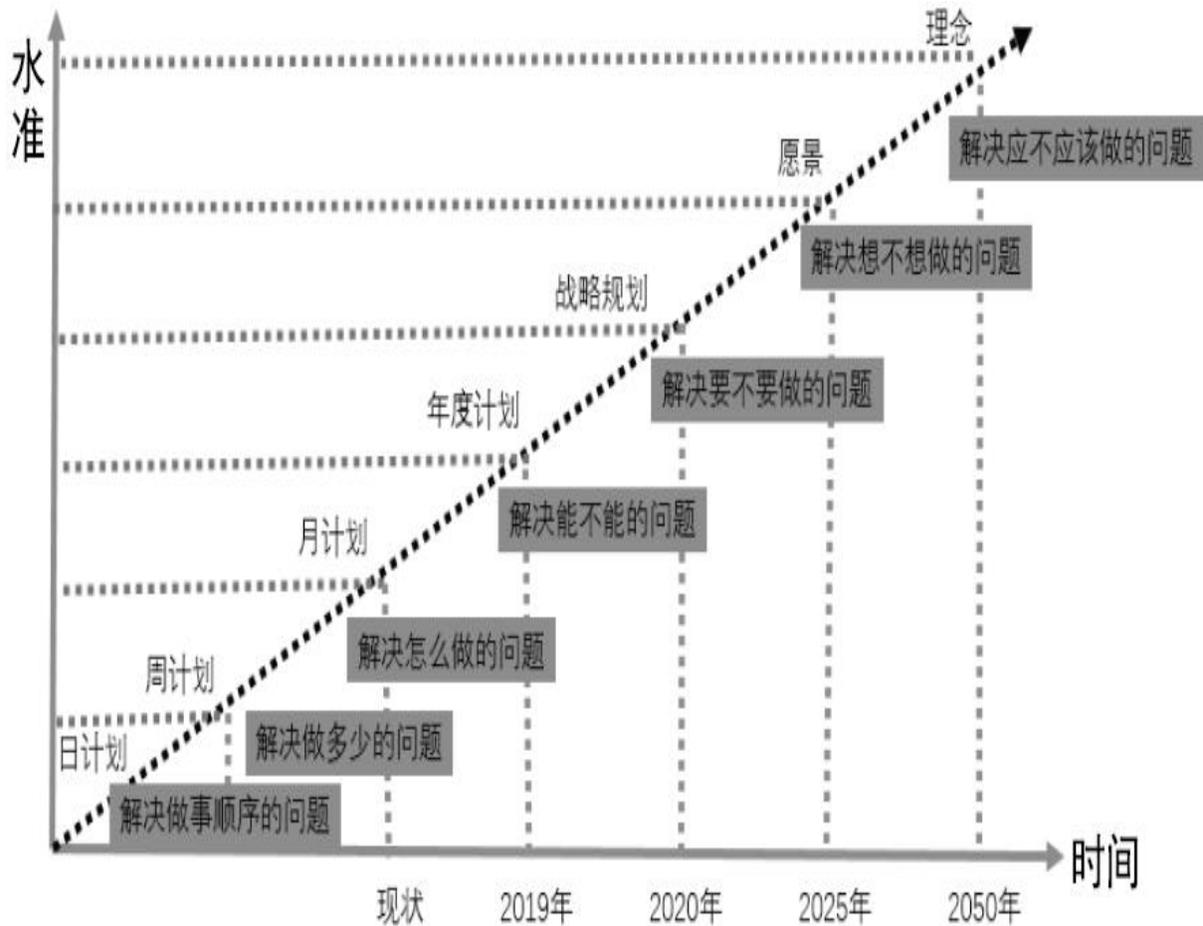


图4-4 如何配置自己要做的事情

举一个很简单的例子：“我想去澳大利亚的悉尼湾吃小龙虾”这个梦想，可以规划到梦想愿景类任务，但是进一步细分的话，我们可以把这个看上去很简单的人生梦想，拆解成好几个不同人生故事剧本。

剧本A：如果我是为了结婚度蜜月打卡的话，重点强调我要出国旅游和美景食材，所以得看看时间和精力和预算是不是符合条件。

剧本B：如果我是为了商务考察去悉尼的话，这一顿大概率可以由出差补贴来搞定，但是得看公司派我去的主要任务是什么，以及后续的报销补贴范围。

剧本C：如果我是做完了某一件人生大事之后的小小奖励的话，那么反推这个人生大事的收益，至少是“去澳大利亚的悉尼湾吃小龙虾”所承担开销的10倍以上，才可以启动。

剧本D：如果我只是为了旅游景点打卡的话，那么我还得节省出一笔钱，节省出旅游的往返时间，以及当我动用这笔钱的时候，我的家人的态度。

第四步，基于自身能力和资源，给待办事项进行排序分类。

当我们用“人生剧本”的方式，用赋予“场景化”的思维方式，用具有人生使命的方式来试着完成的时候，归类某一个时间段内集中要做的事情的时候，我们会不难发现各种状况具体情况如下。

要做的事情有很多，但是可以调用的资源却很少；要耗费的时间很多，但是能用的时间很少；要享乐的时间太多，但是用于学习投资的时间太少；要完成简单难度的任务太多，但是用于提升能力的事情太少。

在当下某个阶段我们的资源不足以完成所有任务的时候，我们就得根据未来的需求来反向思考，当下做什么才有未来，而不是未来我得做什么。你就会不得不重新审视自己这些要做的任务，是不是有些根本就不需要自己做也没有任何问题。是不是有哪些任务自己不去做也没问题，有一些任务做了反而得不偿失。

一旦思路切换到这种“设计自我人生”的状态了，就不会每天纠结于自己是不是胖了，是不是瘦了，今天吃什么，今天开不开心。

当大家遭遇到相同问题，当别人在抱怨的时候，你因为看过自己的未来剧本，所以会更加坚定自己在接受未来的考验而更加亢奋。这种感觉，就像是海量选拔的淘汰赛一样，一关一关会越来越难，不少人会知难而退，但是你会越来越兴奋，仿佛看到了修炼尽头胜利的曙光。

一旦你开始用这样的排序思维和角色分工法来区分对待自己的起心动念和主线任务的时候，你就会有条不紊地快速成长，心无旁骛地完成事情。当你想明白自己缺什么，自己要什么，自己愿意付出什么的时候，你的自驱力将会得到突飞猛进的提升。

4.2.4 每年投入多少小时，决定你的人生

即使你今年的年计划是要学习某一门技能，好方便跳槽晋升的话，也会面临一个非常现实的问题：你一年能够用来学习的时间其实是有限的，而每年修炼多少时间，决定了你的毕业速度、成长速度、变现速度，以及你改变命运的速度。如果你持续四五年无法通过学习提升自己的话，很有可能会慢慢落后，被自己所在行业的后来居上者所淘汰。

那么问题来了，如果你是一个上班族，你一年可以学习多长时间？如果你是一个怀孕的妈妈，你一年可以学习多长时间？如果你是一个项目经理，你一年可以学习多长时间？

相信每一个类型的背后的答案一定是不一样的，即便是同一个年龄段，生活在不同城市的人对应的参考答案也是不一样的，这个参考答案是什么呢？

如果你是一个工作稳定的上班族的话，每月可以抽出多少空闲时间？

参考答案是每天2小时，每月25天左右的时间，于是你每月可以抽出50个小时留给自己系统的学习，那么一年下来也就是：12个月的50小时充电学习时间，总计600小时。即使你每天投入3小时的高质量学习，一年也就是900小时。毕竟你还得处理工作和生活两方面的事情。

那么接下去才是最精彩地方：经过了这一年累计600~900小时的修炼之后，你会有什么样的变化？你的经验值，你的专业能力是否可以帮助你得到更好的工作岗位？这就是修炼的意义所在。

如果你以前的年收入只是10万元，但是经过这一年的修炼之后，你的年收入变成了15万元的话，那么这600小时的坚持修炼就值5万元，平均每小时的修炼至少值83.3元。一旦用投资回报率的思维方式来思考这方面的内容之后，你就知道你为什么要努力了，以及每小时时间成本背后的代价了。

来试试看用这样的投资回报率思维，反向计算分析你自己的年度计划的时候，有没有也是这样认真思考这么一个问题呢？什么样的知识体系，值得让你学习600小时以上？并且能在未来给你带来“神助攻”一样的加速进度？

这是一个值得深思的问题。

4.3 月计划是用来统筹调度，加速成长的

逝者如斯夫，不舍昼夜。

——《论语·子罕》

月计划，是年计划和周计划之间承上启下的一个关键节点，如果你不掌握好这个节奏的话，时间就会一天一天逝去。一般每个月都能将规划运营得很好的人，基本上都是项目经理和运营经理级别的高手。因为一个月的统筹调度能力，是如何投入成本和精力，来创造价值并逐步实现的过程。

我们会在这个章节，给大家系统阐述我们是怎么使用一个月时间来统筹调度。有没有效果，基本上一个月就见分晓了。

在这个月中，你的收入是多少钱？你的固定开支是多少钱？你要还多少钱？你还剩余多少钱？你准备怎么支配这些剩余的钱？在这个月中，你会工作多少天？有多少天加班？在这个月中，你会拜访多少个客户？你会帮助多少个人？有多少人帮助你？在这个月中，你了解了多少专业知识和解决方案？在这个月中，你和你的家人有效互动多少次？在这个月中，你收到了多少个快递？你收到了多少个别人送你的礼物？在这个月中，你出差了几次？去了几个城市？在这个月中，你请了多少人吃饭？多少人请你吃饭？在这个月中，你有多少时间自己独处？有多少时间在学习？

年薪100万元的人，基本上每月创收是10万元，也就是平均每个星期值2.5万元。

年薪50万元的人，基本上每月创收是5万元，也就是平均每个星期值1.5万元。

年薪25万元的人，基本上每月创收是2.5万元，也就是平均每个星期值0.625万元。

这几个问题问下来，一个人的行为轨迹基本上被我们摸得一清二楚了。不管你做什么，或者不做什么，都会决定你的命运。而这些命运的编织，其实就发生在你每一个月的行动、部署，以及每一天，甚至是每一个小时的行动中，所以你值不值钱，算一下就知道了。

4.3.1 月计划是“主线任务”+“底线思维”

月计划是年计划实施的里程碑。

相比年计划来说，月计划是为每一个里程碑级别的打卡点用的，所以月计划的侧重点在于如何调配资源的能力和排除干扰项的过滤，在安顿好各种资源运营的大前提下，再来开展主线任务。

我相信你一定不会否认：一个月生活费开支分别是400元和4000元，以及4万元，这三位背后的行动路径和认知以及眼界一定是不一样的，他们背后的命运差距注定是不一样的。先不聊环游世界、财务自由的事情，我们先聊这个月的各种日常开销都整理好之后，你还会干什么，你还能干什么？

房租房贷，信用卡，日常各种开销表面上不怎么重要，但是一旦你不重视，你就会陷入各种麻烦当中，有可能会耗费几天的时间用来填补一个财务状况的漏洞。当下个月即将到来的时候，你是怎么支配你的下个月收入的？不同的资源配置算法，决定了一个人在这个月的命运轨迹。

所以认真谋划自己这个月、下个月要做什么，是一件非常重要的事情。我来讲一个非常有趣的故事，你就能明白主线任务是什么，故事如下。

话说有位集团公司的领导为了响应国家政策，也是为了提升公司的企业影响力和知名度，准备在3月12日开展植树活动。

根据领导的安排，这次活动他要亲自带队，全体干部职工都要参加。

所以他吩咐担任办公室主任的刘主任立即着手准备，做好后勤保障工作。

工作了二十年的刘主任就开始琢磨这次活动是不是自己表现的机会，这次活动中几位领导都亲自参加，所以不可掉以轻心。为此刘主任这几天亲力亲为，前前后后、里里外外考虑得十分周到，并且列了一个准备物料清单：①各种款式的劳动手套。植树是粗活，领导平时养尊处优，要侍候铁锹这些笨重的家伙，万一手上磨出个水泡什么的怎么办呢？②不同大小不同颜色的太阳帽。时下的阳光虽然不是很烈，但大家平时在空调间坐惯了，很少在户外风吹日晒，时间久了恐怕会吃不消，戴上可能会好一点儿。③急救箱。万一哪个人中了暑了，可以救急。④不同口味的茶饮料、矿泉水，以及咖啡。几位领导口味不同，喜欢的饮品都不同。⑤电喇叭。植树前，领导肯定有几句“重要讲话”要讲。⑥电池。万一领导讲话太多没有电了怎么办？⑦铁锹、水桶。然后就等着领导们表扬自己吧，这么一想，刘主任心里面各种美滋滋的。

3月12日到了，全公司人员顺利到达了目的地。

领导讲话时，电喇叭也派上用场了。

随后，随着领导一声令下：“植树活动——现在开始——！”

刘主任把劳动工具、饮料、帽子、手套等一一发放完毕，然后满意地守在急救箱旁，坐等着领导来夸奖自己。

然后最可怕的事情发生了。有人突然问：“树苗呢，种树用的树苗在哪里呢？”刘主任顿时一身冷汗湿透了后背，糟了！只顾准备这些东西，竟然把树苗给忘了。那200棵树苗还堆放在大厦的仓库里呢！

我们会看到很多人也会犯这样的毛病，什么不重要的准备工作都做了，唯独最重要的主线任务一点儿都没碰，最后还是白干，不光浪费了资源，也浪费了时间，最后还完不成任务。

你一旦明白了这样的原则，你就可以马上推算出来：我今年要多赚5万~10万元，那么拆解到这个月，我需要努力赚多少钱？这个月假设我要连着上班25天，我必须做什么？这个月假设只有20个小时来学习充电，我需要怎么做？

何谓任务思维？我这个月主要做什么？

何谓底线思维？我必须完成什么！

底线思维就是，如果不去做这件事情，做了其他的事情都于事无补，这是底线思维。

如果任务思维是挖井的话，底线思维是挖到水为止，而不是这个月的工作是挖井这个动作。

4.3.2 用角色拆分法，来分解当月任务

我们刚才在年度计划中，讲解了角色拆分的概念，原来自己的目标，是需要不同角色来完成的。那么“如果我要一年多赚5万~10万元”的年度计划，也自然被拆分成三大类角色分摊任务。因为时间还是365天，每月还是30天左右。如何在不变的存量中，提升收益增量呢？

作为扛这个指标的工作角色，就得在新的一年里每天多工作两小时的时间。

那么相应的家庭角色中，就得在新的一年里每天早出晚归少掉两小时的陪伴时间。

同样工作充电的角色，也得配合在新的一年里，学习精进的专业知识来提升自己。

那么，这三类角色为了完成同一个目标，就得分工去做三个不用分类的阶段性的任务。

我们建议用这样的“剧本演绎公式”，来让自己的三个角色达成战略上的共识和一致性的分工。

“As a role, I will do sth...So that...”这句话的大致意思是：

作为一个××××（角色），我想做×××（意图），这样我就可以得到××××（预期结果）。

“我要连着上班25天”这个断句，就会被扩展成了“作为A公司业务部门的中层干部，我想抽空周末加班完成某业务系统的标准化流程的优化，这样我就可以在后续几个月中，每月都可以提升20%的效率”。所以为了20%的效率提升，我就得除了22天正常工作日之外，额外抽出3天时间来优化流程，这才是加班的意义。

一旦把这个公式厘清，就可以再追加时间、成本、质量、进度、资源等相关要素，公式就会变得更加精准。作为一个××××（角色），我想做×××（意图），并且希望在××××（时间期限）内，以××××（多少资源投入）的成本下，完成这个任务，这样我就可以得到××××（预期结果）。

工作角色会被细分成至少三个类型。

作为一个A公司业务部门的领导角色，我需要在一年内培养更多的优质下属作为准备干部，来为完成部门目标扛下指标，于是我需要每周多出来××小时的时间，将我自己的成长经历和经验以案例式教学，来培养我的下属，让他们在短时间内变得更强。

作为一个A公司业务部门的经理角色，我需要和其他部门的经理达成资源互换的跨部门沟通的思维方式，以及利益共赢的战略同盟关系，所以我需要花更多的时间，来协助他们完成一些棘手的问题，由此我的项目组可以得到更多的“神助攻”。

作为一个A公司业务部门领导的下属，我需要花费更多的时间，去领会和理解领导的意图，并且帮助领导处理掉一些没有必要的风险和雷区，这样领导就可以有更多的时间和精力去扛更多的指标，所以我需要学会更多战略能力和风险掌控力，而不是事必躬亲的“瞎折腾”。

家庭生活角色至少拆分成三个类型。

作为配偶的角色，我每周的五个工作日少掉了10个小时的时间在陪伴家人上，那么作为相应的补偿机制，我就得在周末的家庭角色上，至少多承担些家务，以及和孩子陪伴的时间，在这个时间段，就不可以时时刻刻关注工作的事宜。

作为长辈的角色，我需要和孩子达成一个什么样的契约，虽然作为长辈少掉了几小时的陪伴孩子的时间，但是将会以阶段性的奖励来和孩子达成一起成长的相互见证。

作为晚辈的角色，我需要定期打电话给家人，嘘寒问暖，并且定期回家和长辈们保持沟通。

自我充电角色至少可以拆分成三个类型。

作为职场的角色，需要学习什么样的知识体系，是通过看书、学习、实践、沙盘推演，还是试错的方式来完成，具体怎么应用到自己工作上？

作为家庭角色需要学习什么样的相处方式，来增进家庭之间的和谐，或者弥补因为工作忙碌而产生对家人及孩子陪伴上

的缺失，如何相处才是高质量的相处？

作为自己，需要学习怎么平衡这几个关系之间的角色，每天的时间、每周的时间怎么分配，这也是一个练习工作。

经过了一年的努力之后：因为“工作角色的我”帮助上级处理了更多的风险，项目顺利收尾，多出5%的利润；因为“工作角色的我”协助隔壁部门的同事一起完成了其他业务项目，得到了更多的授权资源；因为“工作角色的我”为业务部门培养了10个优秀的下属，他们独立扛下了两个项目，为公司创造了×××万元的营业额。

所以，公司为我升职加薪，我比去年多拿到了10万元。然后，我再把这奖金一起分享给背后默默为我付出的家庭成员，包括对我自己的犒赏。这就是一整套解决方案最后带来的价值。

我们会看到，一套好的解决方案，是能够共赢并且互惠互利的；一套坏的解决方案是自己利益最大化，别人没有任何利益。只付出没有任何收获的话，势必会到后面的某一个临界点崩盘，所有人都会阻拦你的行动，包括你的家人和你自己，就这么简单。

或许在某些读者的身份角色还不怎么复杂的时候，只要三个类型的三个角色就可以搞定了，那么在平衡其中的关系之后，我们就能够看到这样的一个好的结果。

4.3.3 时间不够用怎么办？用“莫斯科法则”来排序

时间管理中有这么一个不可避免的致命问题：任务太多做不完，预算不够，时间永远不够用。而且一个月的确只有这么多时间。这时候怎么办，总得有取舍吧，可是标准是什么？我推荐用MoSCoW优先级排序法，它是在项目管理、软件开发中使用的优先化技术，以便开发人员、产品经理、客户对每个需求交付的重要性达成共识。

Mo-S-Co-W，是四个优先级别的首字母的缩写，发音谐音为“莫斯科”。

Must：必须做的；

Should：应该做的；

Could：可以做的；

Would not：不要做的。

举一个很简单的例子。如果我要造一支水笔，可以分为笔芯、防滑橡胶套、塑料笔杆、笔帽，还有二维码标签，以及广告Logo喷墨等关键部件。但是因为要急着交货，把我们的节奏给打乱了，即使熬夜不睡觉，也肯定完不成产品了。

那么请问在以上水笔的零部件中：什么部件是必须做的？什么部件是应该做的？什么部件是可以做的？什么部件是可以不做的？

当你想明白这几个问题之后，你就知道了“时间管理”的精髓。

什么是必须做的？Must（必须有），这是所有项目的底线思维，也是这个项目的存在意义。

你就会懂了：水笔来不及造全的话，笔芯才是必须做的项目，这是写字的底线。所以即使时间变少，我们的时间精力在这一块是不可以变少的。

假设你全盘皆顾，把整个笔的设备都做好了，唯独缺了笔芯，这么一个空芯水笔等于是废品。而能够抓住事物核心的止损的基本点，就是这个底线思维的核心思想，你做什么都没用，除非你完成了某一个核心任务、核心技能，这是在时间、资源都不够的情况下，做最快速决断的最佳起始点。我见过太多完美主义者，一直在各种磨蹭做非主线任务，却从来不去做最核心的任务，真到了检验的时候，一招就被破功了。

什么是可以做的？Should（应该有），没有会降低体验感。

当我有了必须要做的底线思维之后，我应该做的第二步是什么呢？

那就是最小可行性产品的二次提升，60%的成型模式再加点儿惊喜扩展，这一项功能非常重要，但是并不是必需的。虽然“应该有”的要求与“必须有”一样重要，但它们通常可以用另一种方式来代替。

就好比：笔芯可以用纸张包裹卷好后继续使用，笔芯也可以插入有空管缝隙的木头里面做成木头笔。笔芯也可以被替换到另外一支用光墨水的水笔中。此三者材质都不一样，使用时的舒适度也不一样，但是都能用。

所以就看根据什么样的情况来理解“舒适度”这个概念了。一旦你明白有可能还有其他临时性解决替代方案，而不用拘泥于用红色纸张卷成铅笔，还是用蓝色纸张卷成铅笔这种思维狭隘的方式。

就好比小夫妻想要度蜜月，结果发现买完房子之后，度蜜月的预算不够去马尔代夫海滩了，那么接下去就得做财政预算的压缩。可是怎么压缩下来，两个人的飞机票预算都搞不定，但是又不愿意去海南度假，怎么办呢？

这时候就应该想明白去国外标准的海滩度假的话，菲律宾的长滩岛、日本的冲绳岛也是可以的。于是经过一番讨论和财务预算的权衡之后，达到了面子和里子之间完美的平衡。

什么是可以有的？Could（可以有），可以有时间了再给。

再增加的话可以提高用户体验，或提高客户满意度。这些要求可以是客户嘴巴上说期望的，也可以是客户嘴巴上没说、心里面期待的，甚至是心里面也没有想到的，但是请记住这件事情即使不做，也不是必需的，不是致命失分点。

一般情况下如果时间充足，资源允许，通常会包括这些功能。但如果交货时间紧张，通常现阶段不会做，会挪到下一阶段做。

以上可以做和不可以做的事情，双方都达成正式或者非正式的协议，成为共识。

做项目最喜欢的是花小钱办大事，最忌讳的是花大钱办小事。因为项目资源不充足，时间不够用，很难在这个阶段放开了手脚做，于是只能以牺牲质量的方式来拼进度了。

就像结婚15年的夫妻，本来每年妻子的生日是雷打不动过两人世界的，结果今年老公正好加班，在处理焦头烂额的项目完工剪彩仪式给忙忘了，快下班的时候才想起，于是临时在楼下西餐店请了顿西餐，也没有好好准备礼物，对此深表歉意。

那么这时候就得看妻子情商高不高了，高情商的妻子会体谅老公的不容易，会看着老公的眼睛，握着老公的手说：“亲爱的，我知道这些年你为了这个家头发都白了好多，包容我的脾气，从来没和我红过脸。虽然这次纪念日有些仓促，但我一点儿也不介意，因为你至今还在我身边陪伴着我，这是我迄今为止收到的最棒的礼物。”当妻子给了老公一个台阶下，相信

心领神会的老公也会在一个合适的时间做一个补偿仪式的，这件事情就算结束了。

什么是可以没有？Would not（可以没有），等有时间了再说。

如果交货时间紧张，通常现阶段不会做，会挪到下一阶段做。以上可以做和不可以做的事情，双方都达成正式或者非正式的协议，成为共识，而不是当面抬杠。

话说回来，回到造水笔的工序上，如果我要造一支水笔，可以分为笔芯、防滑橡胶套、塑料笔杆、笔帽，还有二维码标签，以及广告Logo喷墨。哪些工序因为时间紧任务急，可以不必急着做，现在能领会到了吗？

对待办事项进行管理的时候，一般都是按照MSC三个级别排放，其中W我们一般不用。在发生重要变更的关键时候，必须牺牲第三等级的“可以有”乃至第二等级的“应该有”以确保在最大变更程度下，依旧能够保证这个项目的底线，这是绝大多数专家达成的共识。能有这番觉悟的项目经理，一定是看尽人间悲欢离合之后，才能进化成为狠得下心来做正确决断的领导者。

来思考一下，你自己每月要做多少事情，如果按照MSC三个级别排序的话，是不是又可以过滤掉一大半？

4.3.4 给自己留出一些空闲资源

当我们更加忙碌的时候，试着休息一阵子，这样我们能够更加有效率。我们来引述一下《稀缺》这本书里面的一个经典案例。

圣约翰医疗中心（St. John's Regional Health Center）是位于密苏里州的一家提供急诊服务的医院。这家医院在手术室的安排和使用上遇到了一些问题。每年，医院里的32间手术室要进行的手术多达3万台，而安排手术室就成了一个难题，因为手术室永远都被排得满满当当的。2002年，手术室的使用率达到100%。

当出现需要紧急医治的患者时，医院不得不将很早以前安排好的手术时间往后推。急诊手术在所有手术中的占比大约为20%。手术量超越了手术室的接纳能力，可谓“稀缺”的经典案例。显然，圣约翰医疗中心掉进了稀缺陷阱而无法自拔。正因为这种落后于时间表的状态，医院不得不将本已安排好的手术往后推，员工们也因睡眠不足和工作规定的不合理而烦恼不已，这些都致使其工作效率进一步下滑。在这种情况下，重新安排手术的成本会十分高昂。

但圣约翰医疗中心必须想到应对之法。医院管理层从美国医疗卫生改善协会（Institute for Healthcare Improvement）请来了一位顾问。这位顾问没有带着医院每日压力所导致的管窥心态去看待问题，而是换了一种眼光对整件事情进行分析。

他给出的解决办法颇为令人惊讶：无论任何情况，永远留下一间手术室待用。圣约翰医疗中心负责普通外科和创伤外科的肯尼斯·拉森（Kenneth Larson）医生后来在回忆当初自己的想法时这样说道：“我们已经很忙了，他们还要拿走我们的东西。简直是疯了！”

永远留一间手术室专门用来接纳急诊手术之后，医院的手术接诊率立刻上升了5.196%。每天下午3点之后进行的手术数量下降了4.596%，医院的收入也出现了增长。实验仅进行了一个月，医院就将这种操作方法纳入正规流程。随后的两年间，医院的手术接诊量分别上涨了7%和11%。

为什么空了一间手术室，反而会提升工作效率呢？

这一建议背后有着深刻的内在逻辑，对稀缺管理有着指导性意义。从表面来看，圣约翰医疗中心缺乏的是手术室——不管如何重新安排手术，都没有办法解决这个问题。但如果你看到了问题的深层次原因就会发现，医院所缺乏的是另一种东西。医院的手术可以分为两种：计划之中的和计划之外的。

目前，计划之中的手术已经占满了所有手术室；但是计划之外的手术一旦出现（而且肯定会出现），医院就需要对现有的手术时间表进行修改。为了解决急诊手术问题而将计划之中的手术改期，需要付出一定的成本：一部分成本是经济账，比如加班费；另一部分成本是医疗账，过于疲惫的工作人员可能会出现医疗失误；还有一部分成本是效率。让员工在没有准备的情况下加班到很晚，效率一定不会高，而且他们在加班状态

下肯定不会表现出最佳状态，每台手术的时间都会比前一台更长。

所以一旦有了这样“永远留个缓冲资源”的思维方式，我们就可以从容不迫地应对各种突发状况，后方阵地都鸡犬不宁的话，相信你是无法心无挂碍地好好工作的，你得时不时查看手机消息，魂不守舍般工作的话，很容易出岔子的。假如你和客户正在畅聊公司项目，结果房东一个电话过来催房租，或者老婆让你下班后买菜，我相信这场面一定会极度尴尬吧。

所以我一般建议我的学员：永远给自己留出来一部分缓冲的时间，缓冲的金钱，缓冲的冗余资源来让自己从容不迫，而不是卡着点儿去做各种事情。

具体的建议如下。

自己的主线任务只可以占据自己主要时间的70%，不可以排满；每年储蓄卡里备上1万元不可以动，以防意外；每月留出一两天时间，重新抄写整理自己的起心动念；每周强制休息一天不碰数码产品和手机，大脑强制休息；每天上班下班前，都留出30分钟时间思考与工作相关的细节。

正是因为你能够多留出一部分缓冲时间不去做任何事情，你的“认知带宽”才能站在全局角度思考问题，看清该做什么事情，不用做什么事情，这样才能够让你变得从容不迫。

4.4 日计划，是用来高效率执行的

把活着的每一天看作生命的最后一天。

——海伦·凯勒

在日计划中，很多人过不好自己的一天的主要原因，是无法好好上班，于是因为工作量堆积，又不得不通过加班的方式来挤占自己的剩余时间，包括生活和休息，每天都把自己搞得特别累，却又没有还手之力，那么怎样做才能让自己的工作越来越从容，从而释放出自己的生活时间呢？

限于篇幅的关系，我还是重点讲解一下：怎么做可以让自己的工作有还手之力，不光能够减少加班时间，还能增加产出结果，至于下班后时间你想干什么都可以，我就不需要多指导啦！（免费书享分更多搜索@雅书。）

4.4.1 用“1—3—5工作法”来分类工作

我记得有幸看到某数码杂志的站长分享的“1-3-5”笔记法的文章，受益匪浅，我在这个基础上进行了微调和优化，希望读者们看了之后，也能够进行微调，优化改良自己工作角色的行动效率。

你所要做的工作类事情无非就是三种，请记住，这时候你是一天中的工作角色。

第一类事情是创造价值的工作，创作过程中不可以被他人干扰。

第二类事情是你需要和他人协同互动才能推进的工作，另一方不在无法推进。

第三类事情是附加值相对低的碎片任务，即使随时被打断都可以继续做的，并且有别于前两者必须你自己去做的事情，可以理解为番茄工作法。

一天的时间安排

时间段	你在做什么
06:00~08:00	
08:00~09:00	
09:00~10:00	第一段：工作时间
10:00~11:00	
11:00~12:00	
12:00~13:00	
13:00~14:00	第二段：工作时间
14:00~16:00	
16:00~18:00	第三段：工作时间
18:00~20:00	
20:00~22:00	
22:00~06:00	休息时间

图4-5 一天的时间安排

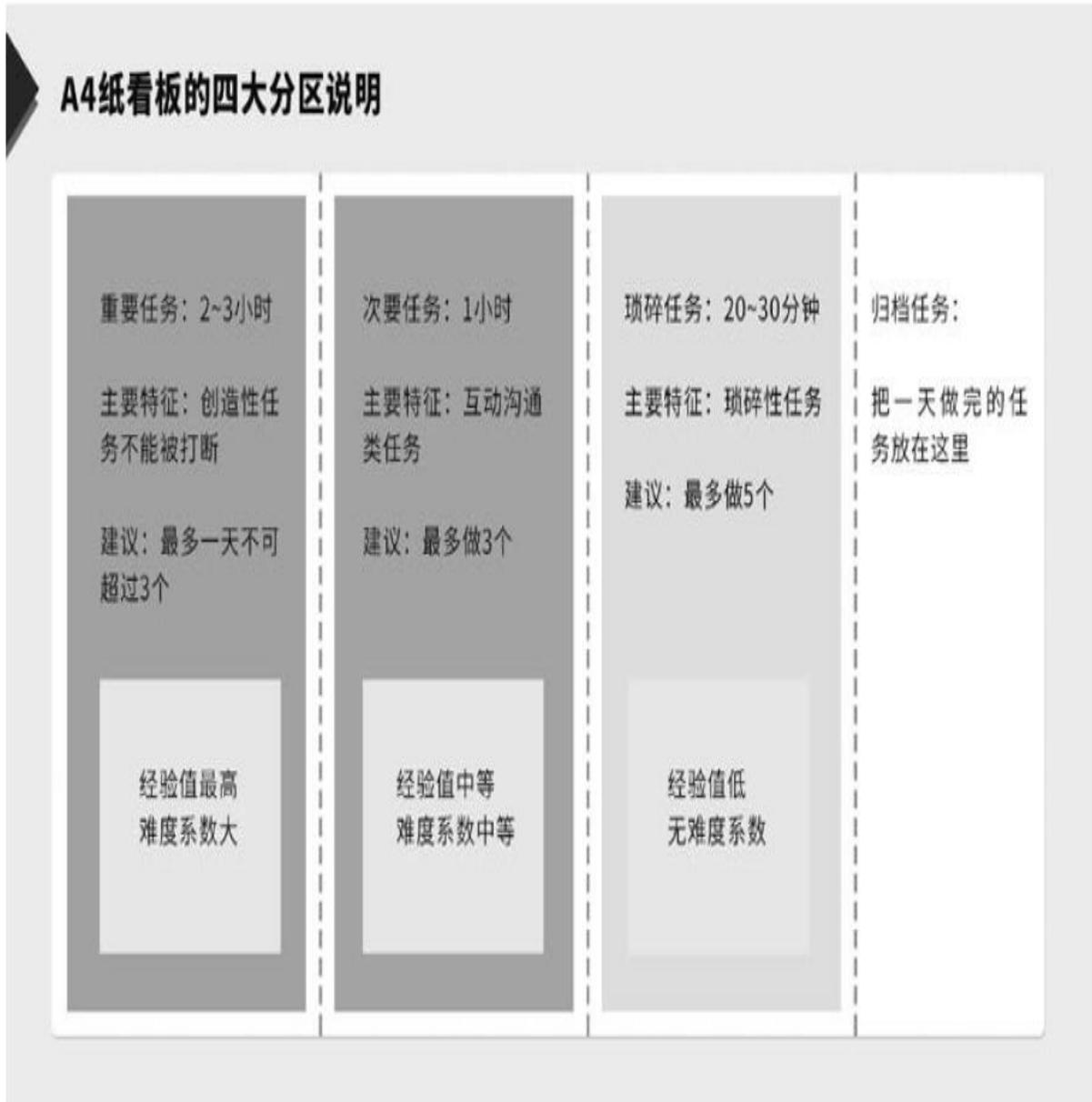


图4-6 A4纸看板的四大分区说明

那么上班就8~9小时，这些时间怎么分配？

我的建议如下。

一个**3小时的创造类任务**（不可被干扰事项）这一类的工作，我们称为重要任务，需要花费2~3小时来完成，它们的特征是需要你亲自参与，而且不可以被打断，能改变你的命运，增加你工作经验的主线任务，而且是创造价值的。

三个**1小时的沟通类任务**（和他人互动的项目）这一类工作，我们称为次要任务，需要花费你1小时的时长，和他人互动配合完成，或者是需要你不断优化才能完成的效率、流程类任务，这一类我们称为沟通类支线任务。

五个**0.5小时的琐碎任务**（维持性，告知性，碎片任务）这一类工作，我们称为番茄类任务，也就是只需要花费20多分钟就可以搞定的琐碎性任务，随时都可以被打断，然后随时都可以启动，并且是没有什么营养的例行性任务，这一类，我们称为“琐碎任务”。

所以一天上班的9小时的时间会被拆分成：**3小时创造性任务、3小时沟通类任务，以及3小时左右的琐碎任务**。当你开始用这样的分类方法量化自己的工作内容的时候，你就会知道，工作待办事项的性质是什么了。

为什么有些人每天都很忙，却创造的价值很小呢？

答案很简单，对方的“创造性任务”特别少，而琐碎任务非常多，表面上在时时刻刻汇报沟通，但是算一下他的时间成本，非常便宜，你是这样的人吗？

4.4.2 用“乐高积木法”来灵活安排任务

你每天到公司办公室，那么你有没有思考过，今天一定得做掉的70%级别高含金量的任务项，应该有哪些呢？其实一天工作时间管理的诀窍无非就是先安排好70%的主线任务，剩下的30%灵活安排。

这是高效人士在开始工作之前，早就在工作日志上写好主线任务，因为先把时间区域给分配好了，剩下的其他时间，就可以见缝插针地处理碎片任务了。

比如说：如何安排一天的工作是一门非常重要的学问。

我先看看一天至少需要找到一个连续2~3小时，中途不可以被打扰的创造性工作任务，以及再看看今天必须对接3~4个需要和他人互动的当面沟通类任务，所以先安排出沟通类任务的区间，然后给自己留出2~3小时的不被打扰时间，这样的工作分布法一定能够尽可能减少自己被干扰、被打断的时间。

然后需要做的就是根据需要沟通的人的可行时间段，灵活调配大家沟通见面的时间段，可以在咖啡厅，在茶水间，在午饭时间，或者是一对一站会儿。当这几个互动类型的时间片段被锁定之后，剩下的大块时间片段，就是自己不被打扰的工作片段了。

如何确保自己的时间不会被长时间打扰呢？

我的一个工作经验就是：主动告知和我有工作交集的所有同事和客户，在这周内的这几天，我的每天时间行程安排是怎么样的，我的固定不可以被打扰时间段是何时，我的固定可利用时间段是何时。只要这个习惯被养成，公司里的同事也会尊重你的2小时创造时间区域，知道这个时间段尽量不要打扰你，或者给你发一封邮件后等你有空了再说。

当然还是有一个非常值得上班族借鉴的职场经验。一般情况下，优先面对面沟通，或者直接打电话说明白要做什么事情，然后双方沟通协商一致之后，再发一封邮件定为正式函，附上相关的表格和公文附件。

我以前工作的时候，会给相关部门的人发送会议邀请函，我们多少人开会，聊什么，得到什么样的结果，会议背景、会议纪要是什么，会后的下一步行动是什么，以及下一次会议需要准备什么，需要验收什么。一旦能够和与你一起合作的人达成了合作互赢、同频协作的状态，大家都会节约时间。

我非常不建议一件事情好几个人来回抄送七八遍，都说不明白到底问题是什么，如果一封邮件的涉及面达到三个以上的部门沟通的时候，最好的建议是先进行一对一关键人沟通，约定召开三方都可以参加的临时会议来梳理大家的想法、建议，下一步行动，注意风险是什么，讨论结果是什么，然后再发会议讨论的结果文书。

我见过太多的公司部门人员，明明站起来和对面同事说一下就可以搞定的小事情，为了厘清责任，宁愿坐在电脑旁边，

慢条斯理地写上长长的电邮，来厘清责任。这种低效而冷暴力级别的邮件往来，只会让人的工作越来越低效。

其实当你站在周计划的维度去认真思考问题的时候，这个问题就变得非常简单了：你只要问自己这一周想要做多少个创造类任务，和哪些部门的人内部沟通，和哪些客户外部沟通，以及为了完成这周的主要任务和沟通工作，得做哪些准备工作。

一旦用这样的思维方式去考虑问题之后，具体落实到哪一天是不是一定得有一个3小时不被打断工作，三个1小时沟通类任务，五个0.5小时碎片任务，真的已经不重要了。

当你开始能够从被动完成工作任务，到开始能够灵活应对，最后到主动进攻，这样的工作我相信会非常有张力，非常灵活，又特别高效。

4.4.3 如何进入无差别的修炼状态

作为一个上班族，刚坐完月子的母亲，甚至是全职妈妈，或者已经是上有老下有小的中年人，家里有两个孩子的妈妈。当你充当这样多重的角色，而不再单纯只是一个身份角色的时候，应该如何利用24小时的时间，无差别修炼呢？

其实在整个学习周期中，真的不是需要所有时间段都全身心投入的。我给出的参考答案是：启用一套低强度，中频，以及高强度的变频式学习方案，然后结合自身的应用场景，再配合自己的生活工作作息时间表，给自己定制一整套的学习解决方案。

你一定需要知道在一天24小时中，哪一个时间段，在什么样的场合下，你是不可能学习，什么情况下你是学习也没用的，当你建立好了这样的共识之后，即使再忙碌，你也可以做到各种切换状态下的从容不迫。

举一个很简单的例子。

你不可能在上下班的早高峰和晚高峰，打开电脑写代码，捧着书本看书，拿着笔做作业，这是基本常识，即便早高峰的时候没有空间上的拥挤，光是地铁和公交车厢上晃动的座位，就无法让你安心学习，哪怕是在上万米高空的飞机上，也会因为气流的颠簸而让你无法看书和读报。但是特别好学的你，一定要学习的话也不是不可以，近几年就有这样的新闻报道，上

班族因为在上下班路上学习，结果半年下来得了假性近视，得不偿失。

所以我的建议是这样的，学习是一个多器官并用的过程，你只有在安定的状态下，才可以做到高强度学习，“眼耳口舌身心”都就绪，进入“心无挂碍，老僧入定”的状态，在这样的情况下，你才可以进入沉浸式的高强度学习状态，而这样的时间段，一天能有个两小时，就已经非常了不起了，但我问过很多人，他们很难做到，能有个20~30分钟就已经很了不起了。作为职业生涯规划教练，我一般这么建议修炼顺序，具体内容如下。

第一个阶段是观看。当你还不知道这一门知识体系的时候，你所需要做的最主要的事情就是像什么都不懂的小孩子，用眼睛看，对这个知识体系有一个初步的理解，在视觉认知上了解。这个阶段是中频思考，需要在一个相对安静的地方完成。

第二个阶段是记录。当你快速看了几遍之后，下一步你需要做的事情，就是开始变慢，这是一个思考和内化的过程。开始一笔一画记录知识点和内容的时候，是你理解和背诵知识点的过程，如果你理解不了，那么你也很难想明白这方面的问题。这个阶段是高频思考，不可以被干扰。

当然一旦你掌握了该知识，第二天复习的时候，就会变成中频思考，稍微动一下脑子就可以明白。所以我们一般建议第一天晚上在家认真学习视频课程，第二天上班路上哪怕听音频

复习，都是可以的。因为自己已经掌握了相关的知识点，所以相对嘈杂的环境都不会影响自己的学习理解效果。

第三个阶段是思考。当你合上记录本、关掉电脑或放下手机的时候，才是你的大脑真正开始思考的阶段，因为你看到了对标知识，你也知道了背后的知识，下一步你需要去做的事情，就是思考和内化，以及开始用专家的思维方式来思考问题。这个阶段不可以被打扰，而且需要持续思考，才能够慢慢接近真相。这个阶段是高频深度思考，不可以被干扰。

但是一旦深度思考配合系统思考，就会进入长时间都不动，高产出状态的心理模式，当然如果在这个阶段，自己无法达到“高价值产出思考”的话，可以试试看先切换成低频的“杂念输出”阶段，记得定期整理自己的思想，才可以心无挂碍地进入高频产出状态。

第四个阶段是制订方案。这是一个积累经验的过程，你只有知道解决问题的多种可能性，才能根据具体情况设计出至少三四种不同方式的解决方案。这个阶段是中频深度思考，不可以被干扰。

第五个阶段是迭代优化，践行到底。当你有了自己的一套解决方案之后，你下一步需要去做的事情，就是不断校验自己的解决方案的可行性，哪一套适用于哪一类人，哪一套适用于这一类人群，只有这样你才可以把自己修炼成“瑞士军刀款”的专业人才。这个阶段是低频深度思考，随时随地都可以。

你只有不断实践自己的解决方案，才能思考怎么将老师的知识点内化成自己的知识和技能，并且形成一套解决方案和效率工具，来解决自己的各种问题。

因此只有积累了第一个阶段的观察，才会有第二个阶段的记录，记录的过程也是自己思考和内化吸收的过程，才会让自己的思维方式进入第三阶段，用专业化的框架性思维去思考分析问题，于是才会有第四个阶段，把各种知识点当作效率工具应用来解决实际问题，最后一步才是经过多重解决方案之后，总结经验，告诉自己哪一种方案效率高，哪一种方案特别便宜，哪一种方案不推荐。

所以，无差别的修炼状态背后的意义就是：你得根据不同的场合，而不是基于时间段，随时切换自己的低频、中频、高频的学习状态。该学的时候认真学，该动手的时候认真动手，不要混淆场景，学会在最适合高强度学习的时候学习，在最适合动手练习的时候动手练习，在最应该休息的时候适当休息，然后根据自身的工作生活节奏调节自己的学习节奏。

这就是无差别修炼状态。

4.4.4 如何复盘自己有没有成长

擅长在日记中自我反省的人，多数是行动上的弱者。复盘记录不是你的忏悔书，很多人在生活中犯错产生的愧疚感，在他们记录下的那一刻就蒸发了，于是第二天重复继续，第二年继续重复。几年下来，除了习惯性忏悔，根本没有任何见长。

复盘记录是为了警示自己如何变得更加强大，是为了记录自己做了什么才改变命运的事情，而不是为了忏悔消减负罪感用的。当你记录下来做这件事的操作步骤、流程、成本、要素和细节的时候，就可以在后续复盘的时候带来各种宝贵的参考经验和统计规律，而如果你只是记录自己的情绪，那没有丝毫的借鉴意义。

记录的主要目的，就是想让别人的知识慢慢变成适合自己的智慧。

复盘的重要性在于，在下一行动方案中打上补丁，优化行动方案，提升成功概率，复盘是复盘行动步骤，而不是自己的情绪。不少人有写日记复盘的习惯，但一般都是对老天发毒誓之类的忏悔，言辞之恳切，态度之诚恳，可谓惊天地，泣鬼神，可是忏悔完之后，合上本子继续按照之前的模式做该做的事。

我们可以通过事后分析的方式，查看我们在做事情的过程中，每一个阶段都是对的还是错的，其中有什么规律可言，如

果我想要在下一轮类似的事情中尽最大可能减少错误的话，我们应该怎么做。

其实如果你认真思考一下，就可以把很多不足的地方进行持续优化迭代的准备工作。

比如在第一个阶段，准备行动前，我们有什么不足？

比如在第二个阶段，行动中的时候，出现多少大大小小的“么蛾子”和自己的错误？

比如在第三个阶段，结束的时候，自己做对了哪些，做错了哪些，如何反思？

我们需要反思的地方在于，我们犯下的错误，是专业知识上不懂，还是理论懂但是操作步骤上不熟练，还是我会做但就是不想干。

即使在犯下的错误中，也可以分为因为未知而犯下的错误，还是我已经知道但是我还犯的错。对此下一次行动的时候，我们应该怎么做，才能避免类似的不必要的损失和失败呢？

针对以专业知识学习为主的学习方式，自己这个月的主要目标是掌握多少个知识点，记录多少页专业书籍的读书笔记。我曾经和学习专业的学员说，先输出100页专业书的读书笔记再说，先别想太多。

针对以打市场为主的学习工作方式，自己这个月的主要目标是认识拜访多少位客户，一共吃多少顿饭，请客户喝多少次下午茶，出差拜访多少个城市。我曾经和销售学员说，你先半年不回家陪家人吃晚饭，这个量先做起来再说。

针对以管理为主的学习工作方式，自己这个月的主要目标是和上级进行多少次互动，优化公司多少流程表格，和下属进行多少次有效互动，帮助多少位下属提升工作战斗力，跨部门沟通多少次，举行多少次会议。

针对以操作为主的学习工作方式，自己这个月的主要目标是如何提升品质，降低损耗，增加客户的服务满意度，提升话术，优化转化率。

表面上有些人在自己家的写字台上耕耘，有些人通过出差在市场来回耕耘，有些人在公司团队里耕耘，有人在自己岗位上耕耘，表现形式不一样，最后的结果其实是一模一样的。

当你每次复盘，看到上一个版本的自己像个笨蛋一样，那说明你在不断成长。但是当你每次复盘，都觉得自己很开心很幸福，很安逸的话，那有可能你已经停止成长了。

第五章 知识管理篇

5.1 学会学习，才能快速成长

人类几千年来，发展至今一直遇到的问题，如何在有限的资源和信息下对不确定的未来进行生死攸关的决策。

5.1.1 成人学习和学校教育的区别

学习的最终目的是不断纠正自己对世界的认知偏差，只有看懂了客观世界的发展规律，才能适应其中的趋势，并且能够应用自己所理解的专业知识，不断缩小自己对客观世界的认知偏差，通过不断练习来强化和确认自己习得经验和认知之间的偏差并进行调节，然后直到自己能够达到或做到什么结果，或找到差距，尽可能趋于一致，这就是知行合一的秘密，这才是成人学习的精髓所在，而不是仅仅看几本书，写几句感想而已。

来自美国成人教育理论家马尔科姆·诺尔斯（Malcolm S. Knowles）在ASTD学习发展手册中提到的成年人学习有以下六个特点，具体如下。

目标明确：学会权衡收益与代价，付出与收获。

独立自主：希望独立学习，自主思考，而不是被灌输。

经验学习：带入以往的经验，具有特定的思维和习惯。

功利性：意识到学习的必要性时才会准备投入学习，不喜欢被强迫。

任务驱动：跟工作任务相关的学习，喜欢实践性主题。

问题驱动：喜欢现实的问题解决，愿意学习解决思路。

也就是说，成人学习是以解决当前具体问题为最终目的，带着困惑去学习特定知识来优化自己的技能，并且通过行动来解决自身的困境，而不是单纯意义上的信息积累，否则和听相声、侃大山没有任何区别，给你再多的信息和知识，都是无意义的重复。

比如，如何让自己每月多1000~3000元收入？如何让自己每天节约2小时时间？如何让自己的工作效率加快？如何管理5~10人的小团队？下个月的营业额如何达标？如何准备跳槽到收入高的公司？这些都是非常实际的问题。

如何基于自身现状，基于自身资源，通过“田忌赛马”的优化组合，来改善自身的困境，达到优化并调整自身命运的结果，这是由一个又一个切实有效的解决方案实践得出的。

不少学习专业户对学习的理解，是从不知道到知道的一个知识积累过程，本质上是一个物理上的位移过程，并不是化学中的反应过程。于是当不少人学习超过自身理解能力10倍以上的知识体系时感到不亦乐乎，于是各种感慨学到了很多干货，大开眼界。废掉一个成年人到底有多简单：只要不停给他新知识，让他忙于学，却从不实践就可以了。

因为即使让他学习“商业模式”“大数据”“股权激励”“MBA总裁班”，最后还是会落到一个很实际的问题上，自己身边的人脉、资源和技术，无法支撑消化掉这10倍以上的高端知识体系，最后学了海量的“屠龙之术”，却没有应用场景，只能是一场空。

5.1.2 “学”和“习”本来就是两个意思，很多人误会了

相信我们会在朋友圈看到不少工作5年以上，依旧还在打卡学习的上班族，用着“无效努力”来麻痹自己，好给自己一个心理安慰，这类人我们称为“学习爱好者”。

他们经常在做这么一件事：非常认真骗自己有多么努力，至于是真学习，还是假学习不重要，只要知道自己在假装努力就可以了。那么话说回来，如果我要真学习，什么才算真正意义上的学习，我怎么做才符合“学习”的本来意思呢？

要弄懂这个，我们就得看看老祖宗是怎么造这个汉字的。

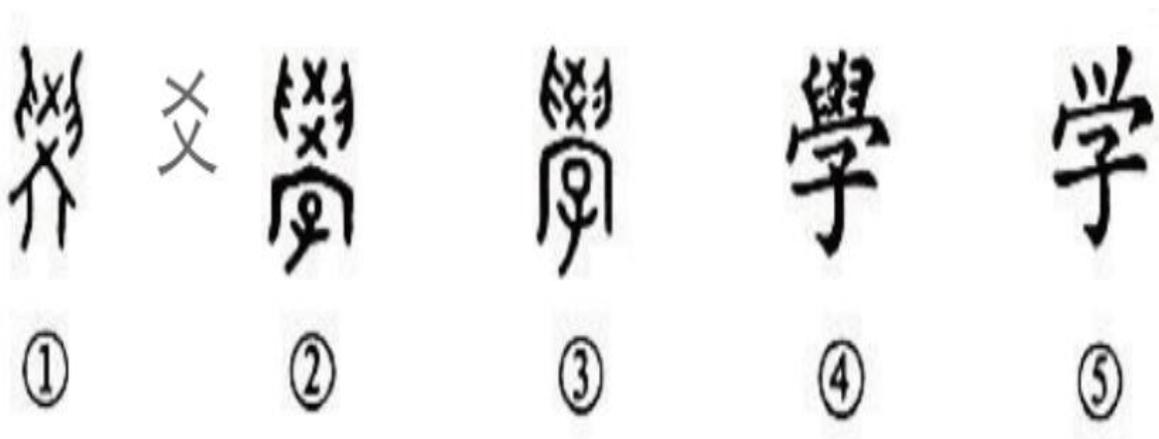


图5-1 “学”字演变

我们可以看到“学”的结构，上面一个叉，代表交叠的小树枝，引申意思是“交叠的算筹”，是演算周易的意思，下面的符号其实就是房屋的意思，表示演算的房屋，而有的甲骨文会非常形象地加上两只小手在玩“小树枝交叉在一起”的“爻”，也就

是《周易》，突出了练习的重要性，同时也说明了动手在玩的内容是像《周易》一样变化的知识，是一个需要反复练习、反复推演、举一反三的过程。

练习到一定量，才能明白这个知识的动态演化，才能明白知识背后的真正含义，从而达到闻一知十、触类旁通的境界，于是当你沉浸在知识的海洋中，开始用心感受、用心体会的时候，不知不觉时间就过去了很久。

“闲坐小窗读周易，不知春去几多时。”这句诗就非常生动地解释了自己独坐在家里面认真学习到忘却了时间的流逝。所以当明白了古人学习理论知识的训练过程，称为“学”，这是一个持续发生的动词，而不是一个点到为止的名词。



图5-2 “习”字演化

那么如何理解“习”这个字？“习”字的的单词源代码——甲骨文是这样演化的：刚出生的幼鸟，在鸟巢里面扇动自己的两个翅膀高频次地演练飞行的一个动态过程，随着时间的推移，一

一次又一次的实践练习让小鸟从不会飞，慢慢习得如何飞行的能力。而这个不断实践，不断试错直到找到感觉的过程，称为“习”。

古人称“学”是理论知识的吸收和训练，这是一个输入的过程；“习”是自身在生活实践中的体验，这是一个输出内化的过程。我们在看各种比喻引申的时候，就可以看到人类的行为中有“学习，习字”，词性的引申中带有惯性的意思，带有高频次的意思，如“习以为常”“习俗”“习气”等。

那么我们需要重新思考这么一个问题：到底是学重要，还是习重要？《论语》开篇就引用了孔子的经典语录“学而时习之”，你在学好了之后，不光要理解，你还得时不时地复习，时不时地练习。

用1倍的时间学习理论知识，10倍的时间练习的人是刚刚入门的小白；用1倍的时间学习理论知识，100倍的时间练习的人是渐入佳境的大牛；用1倍的时间学习理论知识，1000倍的时间练习的人是能够登堂入室的业余级选手；用1倍的时间学习理论知识，10000倍的时间练习的人能够成为某领域的资深专家。

但是非常可惜的是，我们经常看到这样的情况，一旦误会了“学习”的最终目的是什么，而只是一味学新知识，不是“学以致用”的话，了无止境的狂热的填鸭式教育将会大行其道。

用1倍的时间学习理论知识，0倍的时间复盘练习的人是知道分子；用10倍的时间学习理论知识，0倍的时间复盘练习的人是

知道分子；用100倍的时间学习理论知识，0倍的时间复盘练习的人是知道分子；用1000倍的时间学习理论知识，0倍的时间复盘练习的人是知道分子；用10000倍的时间学习理论知识，0倍的时间复盘练习的人是知道分子。

学：习		学：习	
1：0	知道	1：10	小白
10：0	知道	1：100	大牛
100：0	知道	1：1000	业余
1000：0	知道	1：10000	专家

图5-3 “学”与“习”比例对比

所以很容易出现这样的学习后遗症：学了老是记不住，学完就忘，而且越学越混乱。经常有学生会问我这么一个问题：老师，我学了就忘，怎么破呢？

问了学生以下几个问题，就找到问题症结了，具体如下。

我问：你每天学习多长时间？对方回答道：5分钟碎片时间。

我又问：那么你听了之后，会记录笔记吗？对方回答道：我从不做笔记。

我再问：那么你学会了之后会用吗？对方回答道：没有场合用。

我最后问：你会看专业书验证这个知识的可靠性吗？对方直接给出否定回答。

当我们讲明白“学”和“习”的本来意思之后，作为读者的你也会豁然开朗：原来一倍的知识量需要十倍甚至更多的时间来练习，来让我们不断实践的呀！

那么这里就会产生一个新的困惑，什么样的“一倍”理论知识和知识框架，值得我们静下心来，花上十倍、百倍、千倍，甚至万倍的时间来实践呢？这样的理论知识究竟是什么呢？

这个禅机一般的秘密，已经在《道德经》中说得非常明白了，《道德经》第三十九章有云：“昔之得一者，天得一以清；地得一以宁；神得一以灵；谷得一以盈，万物得一以生；侯王得一而以为正。”因此，你“得一”了吗？

5.1.3 效率工具：秃鹫和自行车

2013年，在乔布斯去世两周年的时候，导演保尔森在自家车库里找到了一段原本已经遗失的乔布斯采访录像，名字就叫作《遗失的访谈》。

乔布斯在《遗失的访谈》中提到了两则小故事，这两则小故事刷新了他对世界的认知，他用这两则小故事告诉观众，自己为什么这么年轻就能改变世界的秘密。

第一则故事：几年前《科学美国人》杂志刊登了一篇论文，研究包括人类在内的各种动物从甲地迁徙到乙地，谁的效率最高。研究的结果是秃鹫最高，人类的表现被远远地甩在后面。因为秃鹫可以借助空气的流动，不怎么拍动翅膀，就可以飞很远，而人类通过跑步的方式来发生位移，是一件非常消耗体力的事情。

但是人就聪明在可以发明工具，当人发明了自行车，用骑自行车来移动，他可以消耗少量的卡路里，就可媲美秃鹫借助风力才能达到的飞行公里数。

当人骑上自行车之后，移动效率大幅提升，能量消耗大幅下降，每公里消耗的卡路里效果就变成秃鹫的2倍以上。原本没有任何优势的人类，学会了利用效率工具，将动物们远远甩开。

第二则故事：造一个“魔盒”免费拨打国际长途电话的故事。

因为早期的国际长途拨号需要有某个频段的拨号音来激活另外一个接收器，才完成免费拨号打电话的功能。当他得知实现联通的技术居然是用声音音频作为代码来链接的时候，他们的“歪脑筋”就开始动起来了，到图书馆查资料来验证这个假设是不是真的，看到了AT&T的技术白皮书中，电话拨打的基本原理的源代码技术细节，使用音频操控的原理，于是他开始意识到，自己可以用这个原理创造一个效率工具，再用这个杠杆工具来撬动整个世界。

为什么很多名人能够在年少时期成就不凡，原因就在这里：他们在年少的时候看懂了各种行业的效率转换规则，各种技术白皮书，知道如何让这些规则为我所用，撬动杠杆得到自己想要的结果。

所以我们才引发了第三则故事：乔布斯为什么会演讲“求知若渴，虚心若愚”？

很多人只听到了乔布斯的“求知若渴，虚心若愚”的坚定信念，但是很少人知道，乔布斯是为数不多，在施乐实验室看到过互联网雏形，看到过图文交互画面，看到过鼠标的人，于是很多人封他是神，因为他太了不起，却很少有人认真思考乔布斯年轻的时候经历了什么，因为他看到了未来的趋势，也知道科技改变人类生活的不可阻挡的趋势力量，所以他坚信未来的到来，就这么简单，这背后是科技的力量。

所以我们来总结一下这三则故事背后要说明的含义：在乔布斯看来，苹果电脑就是21世纪人类的自行车，它可以改善个人的生产力。而这个“工具”的含义，就是发明某个效率工具，来解决单位条件下的能量消耗比率的瓶颈，达到资源释放的最终目的。

正是因为他掌握了某种规则，所以可以用高出常人好几倍的效率轻而易举地获得别人花费好几年都得不到的资源，同时还能节约海量时间资源和精力资源，于是他可以用更多的时间和金钱去做普通人做不到的事情。为什么下一代人可以赶超上一代人？这背后的本质道理，就是因为下一代人加速了获取资源的效率，就这么简单。

5.1.4 为什么要学习专业知识

所以如何应对风险的不确定性给自己带来的风险，是我们古往今来的永恒命题，那么如何用自身经验来发现其中规律和总结其中规则，去化解下一次来临的不确定性，就成了我们化解风险不确定性的主要学习动力。这也是我们为什么需要学习专业知识的主要原因。

当我们准备进行事物的决策判断，而这种判断已经超出常人的认知尝试的时候，我们就会进入一个“直觉失效区域”，于是我们就得切换到用专业领域的知识来增加我们的决策成功概率。

用这些规则来解决专业领域的特定问题，然后优化资源与资源之间的协同效率，达到提升投入产出比的结果。其实企业的本质在某种意义上是一个优化资源配置的社会中介，因为它的存在可以在正确的时间，以正确的方式，为客户提供相对优化的解决方案，这就是这个企业存在的价值。

当两家企业在同样的资源优势的前提下，因为有一家有心心的企业开始静下心来总结千百次行为背后的规律，然后将不确定的因素逐步转化成最优化解决方案，做出流程优化和资源配置改良的时候，就会在企业竞争中慢慢崭露头角，获得优势。

那么，你就可以理解企业为什么愿意给懂专业知识的专家多发工资。因为企业背后面临的真实挑战是如何拿着这些原有资源，通过优化配置的方式，在未来的不确定风险下赚到高于

同行的收益，比如，如何提升设备单位时间内产出量，如何提高仓库的周转率，如何降低残次品的生产，如何缩短研发周期，如何提升客户满意度。

从某种自身修炼的本质来说：其实就是通过对自身所在岗位、部门、项目、公司、行业的工作规律的规则化认识、适应，且最后掌握其中的规则，达到自身能力再创造，通过提升资源配置效率的方式，实现专业价值和社会价值的体现，最终用换来的财富资源反向实现自身价值。

所以，你是自己所在领域的专家吗？你的电脑里，你的书架上，是否有关于这个领域问题的10本以上书籍？你是否反复观看并分析对比再应用这些专家总结出来的方法呢？现在知道你收入高低的原因了吧？！

5.2 专业知识好难，如何才能学进去

5.2.1 其实专业知识就这么点儿哦

如果我要成为专家，我是不是得学习海量的知识，收集海量的信息呢？要是我时间不够用怎么办？按照出版社每年的出版速度和我自己的买书看书速度，我可能永远跟不上这个节奏。在我花费了十多年，看了上千本书之后，我才开始意识到这个问题，于是陷入深深的绝望中。

直到无意中看到了一集TED视频《会“变形”的恐龙》之后，我醍醐灌顶，彻底解决了困扰多年的疑惑，让我的学习效率从此突飞猛进。

演讲中老爷子给观众提出一系列非常经典的问题，具体如下。

为什么会有这么多相似类型的恐龙命名？

为什么大型恐龙没有童年时期的骨架化石？

小型恐龙是不是生下来就是小型恐龙？

为什么这么多的恐龙品种看上去很相似却又不一样？

老爷子提出了一个非常大胆的假设：其实恐龙的骨架是随着成长逐步变形的，以至于让人家觉得像是不同的品种一样，

但是按照生长序列，其实是可以按照时间线还原出来的。那么为什么不按照年龄序列，来给所有的恐龙重新认祖归宗呢？

这么做的唯一可行方案，就是查看各个相似品种恐龙的骨密度，以判断它们的年龄。为了验证他的疯狂想法，这位老爷子还打电话给大英博物馆问：能不能把展馆的恐龙的大腿骨头借我切割一点儿，他要看看这个恐龙的骨密度。当他的提议被坚决否定掉之后，老爷子说了一句让在场观众尖叫的话：“他们不给没关系，反正我自己也有一个恐龙博物馆。”

于是他差遣自己的科研小组找了几组实验用对象，给不同命名的恐龙化石的骨头做了横向切割，测试不同大小的恐龙的骨密度来了解这些恐龙的年龄，结果验证了他的假设，这些所谓看上去身材大小不一，命名不一的恐龙品种，其实就是同根同源的不同年龄段的同一个物种的恐龙而已，于是老爷子把已经灭绝的恐龙品种，又给灭绝了一大半。整个恐龙的种群族谱一下子清晰了很多。

老爷子思考问题的方法论给了我一系列新的启发。我们真的有必要报名学习这么多课程，这么多知识吗？这些知识背后的源代码的脉络和起源知识是什么？整个专业知识地图的边界是什么？

当我站在这样的“上帝视角”去思考问题的时候，就不急于追逐最新的知识变化，而是先思考知识框架和分支脉络，以及不同分支之间的区别和关联，当看懂骨架之后，再来思考不同分支专业知识的应用场景。

当我开始按照物种生长周期和演化规律的方式，来看各个知识点之间的关联的时候，就会发现，其实知识点有它自己的布局 and 逻辑，而这个就是我们所说的知识地图和知识的生长序列。一旦看懂生长序列，你就可以知道具体学科分支在哪里，相关专业之前的先修知识是什么，以及跨学科应用的场景在哪里。

于是我开始停止买书，有意识地给我想看的书籍进行排序和归纳，慢慢我开始找到它们之间的规律了，然后进行大规模的重复性剔除工作，重建专业认知框架，这时候要看的书籍越来越少，同时看的书籍越来越专业、精深。

其实没什么好奇的，如果你家里有个人图书馆，藏书数千本，并且你有的是时间泡在图书馆里面查资料的话，其实也一定会有交叉对比的能力，因为时间一长，这种感觉就可以被训练出来。

当我跳开信息海啸级别的“有用的干扰消息”，摸清楚这个消息背后的知识体系框架和分支，直接在信息源头“追根溯源”，就可以快速甄别很多无效信息和无用解读，就会减少被带偏的节奏。

5.2.2 如何反向渗透一个专业知识体系

这个方法论其实是计算机行业的“逆向工程”，我们来分享一下“逆向工程”的思维方式，来帮助我们更好地理解如何快速了解一个知识体系。

这种感觉就像是看到一个由乐高积木拼装而成的城堡后，把它拆掉去分析这个城堡一共由多少块积木拼接而成，并且不同类型的乐高积木分别是多少个，不同颜色的乐高积木分别是多少个，然后凭借记忆和经验值反向还原，再把这个城堡拼装出来。

注意重点，要求就是积木不会额外多出来，也不会额外少几块，而且重复几次也是如此。这样的拆解和组合的整个过程思想，我们称为逆向工程。

当然有时候有经验的工程师看一眼某一样东西，就可以在脑子中用想象力把目标对象拆解成支离破碎的结构程度，这样的反向拆解能力可以理解为“逆向工程思维”。

逆向工程思维，主要在快速学习和快速吸收优秀知识和成熟经验的时候派上用场，并且使用者至少也是半个行家，所以要求相对比较高。

这样的操作主要分为以下几个关键步骤，具体如下。

第一步：找到需要拆解的目标对象。

你需要做的就是找到一个完成状态的知识体系，试着开始思考和理解这个知识版图是由哪些构成的，哪些是呈现，哪些是支撑，由多少知识点的模块组成。

举一个很简单的例子，如果我要成为软件开发的架构师，我应该掌握多少知识体系？如果我要成为上市公司的人力资源高管，我应该学会哪些专业知识？如果我想要让我女儿通过中考，中考英语会有多少条英语语法？如果我想让我儿子高考英语拔高10分，高考英语词汇量有多少？如果我要进入管理层，要达到雅思7.5分，至少要掌握多少词汇和短语？

如果你无法理解上面的意思，那就降低难度系数试着思考如下问题。能够达到这种程度，得学习哪些专业书籍，你能想办法找到这些书籍吗？找到这些专业书，然后认真学习这些专业书中的书籍目录、知识点和相关案例。

当你开始看到教科书级别的公式、句子、定理、表格、数据、案例的时候，你才能够对标上，原来这就是成为厉害专家的教科书呀！

第二步：深度拆解并排序。

当我们开了眼界，看到了所在领域的知识体系架构之后，你还需要做的下一步事情就是根据自己的理解能力，进行进一步拆解，拆解到自己能够理解的程度。

这是一个无聊至极的过程，但是它会让你站在上帝视角重新对某一样完整的事物有分解的透视感。这个感觉就像是拆解

机械闹钟一样，然后按照一定规律的方式，有序而整齐地排列所有的零件，你就会看懂这样东西是由多少要素组合而成的，完整展开会是以一个什么样的呈现方式。

这会有两种呈现方式：一种是所有元素全部呈现的完成时态；另一种是你自己可以理解的分级状态，包含你已经掌握的简单状态、入门状态，还有中高级较难的状态。

我举一个通俗易懂的例子：假设中考英语语法有108条，这就是完成时态。但是对你自己来说，有45条语法是闭着眼睛就知道的，剩下42条语法只知道理论，还不能熟练应用，还有21条英语语法自己没有好好学习过，所以还得补课，这就是分级状态。

当你开始进入这个阶段的时候，就会开始从专业知识有什么，开始慢慢转化到专业知识我会多少的排序阶段，即哪些专业知识我不用学了，因为已经融会贯通；哪些专业知识我学了，但是不知道怎么用；哪些专业知识我还不会，需要进一步学习；哪些专业知识我都不知道，需要抽出时间来学习。

于是你开始进入深度巩固学习的阶段。

第三步：归纳总结，为我所用。

当我们开始从“专业知识有什么”的阶段，进入“我学会了什么”的阶段，我们就可以进入第三个实战阶段了，这个阶段已经不是学习而是实战应用了，应用的逻辑就是：我可以用多少种方法解决这个难题？我可以用多少步骤解决这个问题？

我可以用哪几种工具搞定这个问题？我可以用多少成本搞定这个问题？我应该怎么做，能搞定10个以上类似的问题？我应该怎么做，让这类问题的发生率降低10倍以上？

这就是你需要理解专业知识，学习专业知识，然后应用专业知识，最后靠专业知识获益的成长之路。

5.2.3 用“迷宫算法”，帮助你破解专业迷魂阵

很多读者就会说：老师啊，道理我都懂，但是我自己要做一件事情的时候，很大程度上这件事情是未知的，即使我有资源，我有时间，但是在我自己也不知道何谓正确的情况下，怎么修炼？如何自我判断修炼的尽头是什么？

在现实生活中，即使你在做正确的事情，但是因为经验不足，不得不在某些地方做试探性的测试，最后陷入死胡同，然后不得不重新再来，这样的探索和尝试，在研究陌生领域的时候，是一个常见的普遍性现象。那么怎么做才能让自己快速积累经验值呢？《希腊神话》中就有相关的记载，值得我们借鉴。

传说中，在希腊克里特岛上有一个囚禁牛头怪的神秘迷宫。这个迷宫是工匠代达罗斯受国王之托，用来困住人身牛头的食人怪物，以免祸害人类，但是作为代价，每年得献祭7对童男童女给这个怪物。

当雅典进行第三次纳贡的时候，王子忒修斯觉得老这样下去不是个办法，当务之急是直接杀了迷宫里面的怪物，而不是年年纳贡。于是主动请缨做牺牲品，进入迷宫伺机杀了牛头怪，但是问题是他也不知道迷宫的地形图和怪物的藏身之处，所以公主送给他一卷金羊毛的毛球线作为路标线，一头系在迷宫入口，放线进入迷宫，方便他顺着羊毛线一点一点摸清迷宫

的地形，而不至于走到一半迷失方向。最后他找到了牛头怪，经过一番殊死搏斗后，斩杀了怪物。

通过系着一根羊毛线，时时刻刻都可以定位自己在迷宫中的方位，以及被探索过地方的路线，通过不断排查的方式，最终找到目标，这种方法其实就是计算机的经典算法中的暴力遍历的算法：简称“迷宫寻路算法”，或者叫作“回溯算法”。

假设有一座的迷宫，有一个起点和一个终点，里面的构造未知，你怎么找到迷宫的路径呢？其解法的核心思想非常简单：右手原理。

从起点出发一直往里走，遇到岔路口就做一个节点记录，然后利用右手原理，一直优先选择右边的路线。只要还能往里走，继续推进前行，直到走不下去碰壁为止，于是沿着路线返回最近的上一个节点，选择还没有被探索过的路线进行探索，直到所有的可能性都被探索到为止。

可能运气超级好，一下子就找到了迷宫的出口。可能运气还行，走完一半的方案，结果找到了出口完成任务，剩下一半自然也不用探索了。可能运气特别背，走完了所有的可能性，直到最后一条才是最后的解决方案。

走出迷宫的解法其实特别简单，核心算法真的就是十几行代码，不管是深度优先搜寻还是广度优先搜寻，其实都不重要，当你身处其中亲自参与，又没办法开启上帝视角看清全局的时候，其实也不用害怕。

如何防止自己迷失？其实定期做复盘工作，是一件特别有用的事情。重要的是，详细记录下来哪些路行不通，不用再重复性无用功了，这就是记录的魅力所在：因为每到一个关键地方就做翔实记录，所以时时刻刻知道自己的定位和方向，方便自己复盘和定位，因为时刻清楚自己是谁，自己在哪里，所以再大的迷宫也可以通过多走几步的方式走出来。

当你把这几年来的复盘笔记、工作日志，以及任务清单都拼接起来，再结合自己所在领域和专业知识框架之后，整个地图全貌就会越来越清晰。

5.2.4 用统计学思维，瓦解学习英语的心魔

很多学习英语的“壮士”们都有一道无法逾越的心理魔障，那就是心平气和看完一本英语小说或期刊。这是检验是否掌握英语的一个里程碑式的考核。

我相信光是这个难度系数，就能够拦截掉一半以上的英语学习爱好者，因为背单词是一回事，看得懂一句话又是一回事，能够理解一大段话又是一回事，不少人会因为两页以上的英文段落望而却步。那么想要复述这一页英语段落中讲了什么，更是难上加难。所以总结下来：因为单词不懂，所以看不懂句子，因此自然也理解不了段落含义，所以看不懂英文书是很自然的事情。

我曾经问过一个恐惧英语的学习爱好者这么一个问题：你猜一本英文书里有多少个不同的英文单词？对方思考了1分钟不到，说一定很多，我猜有两三万个，我自己的词汇量只有三千多个，所以对我来说阅读英文书实在是太难了。

然后我用5分钟不到的时间，瓦解了她十多年来固有的认知，以至于让她惊讶到好久都没有缓过神来。

我随便打开一个Oxford VeryShortIntroduction系列的英文电子文件，这一类的通识读本都是在100~150页，短小精悍，易于理解，然后将里面的内容导入词频统计软件，帮忙统计里面的英文词频是多少，不用1分钟，统计结果就以Excel电子表格的形式统计出来了。

我们看了一下一共有多少行的不同英文单词的统计报表，令人大跌眼镜的结果是才4650个词汇，也就是说从A到Z的词汇中，一共有4650个不同词汇的单词，通过排列组合变成了每一页的句子，组成了一个段落，最后组成这本100多页英文书籍的内容。

在这4650个词汇中，其中词频只出现5次以下的，居然有3584个低频词汇；词频重复发生在50次以上的居然只有88个，而绝大多数的高频词汇，都是些小学英语词汇和中学英语词汇。

也就是说，这本书中除去3584个相对生僻的专业词汇，以及88个高频词汇之外，剩下的经常会被使用到的通用高频英语词汇也只有978个，作为生词表打印到A4纸张上不会超过6页，而且这些高频词汇中90%都是她认识的初中词汇和高中词汇，里面夹杂的生僻词汇只有5%左右。

“我需要背好多单词，才能看得懂英文书”的顽固心魔，在这份统计学的呈现报告中瞬间土崩瓦解。她从来没有站在统计学的思维方式上静下心来思考，如果要看懂一本英文书，应该需要准备多少词汇。一旦建立了这样的思维方式，真正的英文小说、原版期刊、行业专业论文的阅读乐趣就会开始启动了。

后面我给我的朋友提供了这么一个读英语小说和期刊的技巧：100页的小说，只允许查200次词典，平均一页书只能查2次生词，其他不认识的你先用荧光笔画上再说，然后每天保证自

己大概看上10页，然后当你看完小说一遍的时候，再来思考当初用荧光笔画着的生词，是不是还是生词，你就会豁然开朗，哪些词汇是高频词汇，哪些是低频词汇，即使不懂也不会影响阅读效果。

不少人从来不会反过来思考一本英文书是由多少个高频词汇、多少个专业词汇、多少个生僻词汇组成的，所以经常会因为一会儿看到一个陌生词汇，一会儿看到一个陌生词汇而倍感焦虑，为什么我那位朋友努力了十多年都无法打败这个心魔呢？因为对方每次下定决心查字典看英语小说，每页密密麻麻查满了解析用的生词，才看了5页就已经耗费了整整一个礼拜，那么剩下的95页可怎么办啊？于是想想就害怕，干脆放弃了。

现在看来，专业知识真的很难吗？其实未必这么难。

5.3 如何让自己快速变强？这里有不少技巧

在这一章节，我会用至少4种方法，分别阐述如何让自己变得强大的不同方法，方便各位读者自我检验，自己到底是在哪一个环节出问题了，到底是专业知识环节、转化环节、行动环节，还是资源环节，欢迎大家做读书笔记之后，结合自身情况，运用多个方法交叉验证，找到自己的思维盲区，然后就可以发现突破口了。

5.3.1 七个思考步骤，帮助格物致知

我先用七个阶段的思维转化过程，来说明你的思考深度到了哪一层，这七个阶段如下所示。

第一个思考阶段：想清楚，决定了你应该使用哪一个思维模型解决问题。

第二个思考阶段：用语文思维表述清楚。

第三个思考阶段：数学量化思维分析。

第四个思考阶段：项目管理思维配置资源。

第五个思考阶段：绩效改进思维优化迭代。

第六个思考阶段：利润运营思维。

第七个思考阶段：经营管理思维。

因为只有自己想明白了，才可以正确地思考问题，才可以理解自己能够做多少，并提出基于自身能力的验证方案，最后配合自己的行动得出各种验证，否则自己永远处于思想纠结的混沌状态，以为自己在努力思考，其实根本就是在毫无根据、毫无章法地浪费各种资源。

第一个思考阶段：想清楚，决定了你应该使用哪一个思维模型解决问题。

当我们在思考某一个问题的時候，一定要记住我们必须用什么样的思维模型来定义和理解这个问题，并且想明白这究竟是一个什么样的问题，用什么思维模型来解决。

低等维度的问题，用低等维度模型解决；中等维度的问题，用中等维度模型解决；高等维度的问题，用高等维度模型解决。

如果你需要解一道微积分的面积计算题，可是你只有初中的数学知识水平，你必然是极度崩溃的，因为你现有认知体系中的数学公式怎么也无法解决这个问题，你唯一要思考的问题是有没有更加高级的公式和模型，可以定义并搞定这个问题？

于是我们可以用“升维思考方式”试试看换一个更高维度的思维模型来重新看待问题；如果我们已经知道了问题的性质，我们可以用“降维打击方式”来逐步分解解决这个问题的步骤，一步一步进行推演和落地。

举一个很简单的例子，你以为投资期货、大宗交易买卖是一个金融问题，但是一旦在物流吞吐和仓储容量上思考问题的时候，我们就可以理解“负油价”的“黑天鹅”事件背后的本质概念了。

所以试着多看看不同领域的专业知识是用什么模型来理解同一事件的，会进一步深化你对某一事件的理解，这就像瑞士军刀或五金工具箱一样，你可以得心应手用不同的工具快速解决这个问题，但是如果你只会某一个单一领域的专业知识的

话，就像“拿着锤子，看见什么都想敲打一下”，最后明明用剪刀就可以解决的问题，自己狠命抡锤子的话，只能让问题变得更加糟糕。

第二个思考阶段：用语文思维表述清楚。

小孩子为什么会情绪崩溃大哭？因为当脑子中的词汇量无法精准表达自己情绪的时候，只能情绪崩溃大哭。

自我说服，以及和他人沟通，来达到精准表达自己的观点和认知，是踏入社会需要学习的第一个基本功，就是清楚明白说明这是一个什么样的事情，因为这是检查你究竟有没有学会，以及是否真正理解这事情背后的逻辑的基本概念。

当你试着和一些学习爱好者针对某一话题深聊的时候，基本上扛不住10分钟以上的长时间深度随机沟通，不少人只在乎自己看了什么书，但是看了之后有什么收获并不清楚，而且也无法精准表述清楚这事情与自己有什么关系。

不相信的话，你可以自我检验一下：试着用一句话定义清楚某一个专有名词，或者自己在用的专业知识。首先用5分钟的口述来详细展开这是什么？其次用1000字左右的文章，说明这是什么？再次用3000字说明因果关系和相关案例？另外试着用5000字扩容说明这件事情的前因后果，以及对相关人员的影响，包括对自己的启发。最后试着花上1小时的时间做一个专题分享，告诉大家自己是如何应用自己的思考、知识、技能、工具来达到这方面成果的，基本上到了这一步，你已经达到了月

入过万的专家水平，再深化下去你就可以到达出书的作家水平了。

因为表达不清楚，自然下一步无法落实下去。所以我们看一个客服优秀不优秀，看她做出来的培训文档、操作手册，就能知道这个人工作不用心，专不专业了。

第三个思考阶段：数学量化思维分析。

到了这个阶段，就是开始转化成“这事情做完需要花费多少资源”的程度了。也就是量化需要耗费多少代价？多少资源？我们试试看如何定义这件事情的风险、收益、成本，以及各种次生问题和影响。

如果我不去处理它，会对我有什么损失？

如果我处理它，会对我有什么好处或坏处？

当我们试着用5W2H1E模型，即：What（什么）——做这件事情的目的、内容。Who（谁）——做这件事情的相关人员。Where（何处）——具体实施场所。When（何时）——做这件事情的开始时间和结束时间。Why（为什么）——做这件事情的缘由、前景。How（如何）——具体方法和操作步骤。How much（多少）——准备动用多少预算和相关资源。Effect（效果）——最后预测结果如何，有什么样的效果。

将这8个要素量化一下，再思考取消某个要素中某些资源效果会不会更好？某个人要不要换掉，要不要加入？时间是早一

点儿比较好还是晚一点儿比较好？钱投入多少刚刚够？

当你琢磨明白这些事情的话，基本上就是一位合格的项目经理了。

第四个思考阶段：项目管理思维配置资源。

到了第四个阶段，就可以优化思考：我本人是以什么样的角色身份，投入进去多少？做什么样的事情？

因为有了这样的项目思维，我就可以深度思考，我因为这件事情需要消耗掉多少时间和精力，我为什么要把我的关注点投入在这上面？我做与不做的好处是什么？以及我自己一天24小时在工作上的投入时间是多少？我在多个项目工作的时候，投入配比是多少？这个阶段会持续多久？我会得到什么方面的好处？

第五个思考阶段：绩效改进思维优化迭代。

到了这个阶段，就是持续迭代的优化环节了，具体思考环节是：“我已经投入其中的时候，我需要改进什么来达到更好的结果？”

同样的资源配置，哪个环节减少一点儿是不影响结果的？

哪一个环节投入更多一点儿是效果倍增的？

哪几道生产工艺是可以合并的？

哪些事情是谁干的？如果这个人 and 周围的人关系相处不好，可不可以换掉这个人？

如果没有这样基于现场实践得来的深度思考，是很难发现问题背后的原因的，你需要长时间观察之后，基于数据，才能跳出其中的认知盲区，站更高维度来思考这个问题背后的本质。当我们站在一年甚至十年的时间维度来考虑某一件事情的影响大小，我们就能够意识到“持续改进”背后的意义所在。举一个很简单的例子：自己的打字速度有多快，很大程度上影响了你的输出效率。

我遇到过不少学员，想要通过记录心情日记的方式来复盘自己的情绪，最后发现根本没有任何效果，原因就在于只是记录自己的情绪，而不是记录影响自己情绪的事情步骤，最后咬牙切齿在自己的日记本上写下：“我永远也忘不了这一天！”，结果过了一两个月之后再看，压根也不知道，那一天到底发生了什么。

第六个思考阶段：利润运营思维。

基本上到了这一步，已经接近工作的真相了，到了这一步，思考的逻辑就是：“我要怎么做，才能赚得更多？”

当海量积累了第五步的工作经验之后，我开始进入管理者的思维方式，我需要思考思考如下问题。

我还得主动加强什么，会得到更多的利润？

我得维持什么，才能保持现有的地位？

我得舍弃什么，才不至于变得更加糟糕？

而这些都可以用投资回报率的思维来考虑清楚。

有没有思考过，你光是看书就是一个亏本，而且是血亏的行为？！

因为假设你1小时的时间成本是50元，而且这本书至少要花费30天，每天1个小时读完的话，光是读这本书的时间成本就是1500元，还不一定能得到1500元的心得体会和收获，你为什么不读几本好书呢？

只要你没有用这样的成本意识去做信息源、任务项的优先排序和干扰拦截，你就会陷入无限循环的泥潭中，你以为你在看书，其实是在看特别廉价的书籍。我从几年前就开始买打完折都是50元以上的书籍看，我的认知得到了飞速提升，这时候真正明白这本书非常有价值。

我相信只要你也开始有意识地觉察每一件事情的价值和代价，你就可以慢慢从觉察到洞察，这时候你做的各种抉择，才可以慢慢改变你的人生。

再来思考一下，你参加了多少个5000元以上的培训班？那么请问你多久收回这笔报名费？你多久赚到3~10倍的学习收益？

以此为投资思考决策点来思考一下：有哪些书本、讲座值得自己用心学习、深度思考和投资学习，这个思想会不会影响我后续未来的决策模型，加速我的成长收益。

第七个思考阶段：经营管理思维。

过了第六步之后，就开始进入最后一步：“我能多赚多少？我可以赚多久？如何做到？”

用这样的状态，我需要维持多久？

我每天得投入多少时间？我得到什么样的结果？会转化成什么样的产品？我得到什么样的收益？

三年后我还可以这样吗？

五年后我还可以这样吗？

如果你想要达到月收入过1万元，那么你的时间成本就是56元/小时，所以你所学习的知识至少得值100元/小时，低于这个价钱的信息，基本上都是打发你时间的低质量垃圾信息。

如果你想要达到月收入过2万元，那么你的时间成本就是112元/小时，所以你所学习的知识至少得值200元/小时，任何不着边际的沟通都是在增加你的沟通成本、社交成本，白白浪费你的时间。

如果你想要达到月收入过3万元，那么你的时间成本就是168元/小时，所以你所学习的知识至少得值300元/小时，任何

优柔寡断的决策都会让你损失惨重。

如果你想要达到月收入过4万元，那么你的时间成本就是224元/小时，所以你所学习的知识至少得值500元/小时，有时候好好休息对你来说都是一个奢望。

我们来看看你现在在哪一个思考阶段、行动阶段，以及你有多少个成果？分别在哪一个阶段？欢迎拿上纸和笔，自己亲自动手思考并记录，你自己的想法值不值钱，就会在纸面上豁然开朗。

5.3.2 五个行动阶段，用来知行合一

当我们想明白了之后，下一步就是“五步行动法”，用来知行合一。你可能会问：貌似有些地方和上一小节很相似，当然不一样啊，这一段开始要真花钱，真投入时间精力了，想是一回事，真花钱是另外一回事。

这五个行动步骤如下所示。

1.0阶段：定性定量分析研究。

2.0阶段：样本库分析思考。

3.0阶段：学习专业知识。

4.0阶段：开始行动验证。

5.0阶段：最终改变命运。

这里面强调的是行动的步骤，前面的七个思考布置后只判断你的思考深度，不强调你自己是否有真实产出成果。因为想明白未必代表自己能够做得到，而这边的行动步骤，已经接近在思考步骤的第三个思考基础上进行动手实战。

第一个行动步骤：定性及定量分析研究。

在经过前面的思考步骤之后，我们要做的“定性及定量”研究和调查，其实是基于自身行动能力来设计的。

举一个很简单的例子：你觉得开赛车很酷，所以也想开赛车玩，这个想法很不错，但是问题是在实施的过程中，赛车的每年保养费用和油钱都是天文数字，再加上为了适应赛事地形，你得经常练习来保持感觉，所以光是这里面的运营成本就已经不是普通人能玩得起的，不是所有人都能烧得起这笔钱，因此量力而行，偶尔在虚拟游戏中体验一下还是可以的。

第二个行动步骤：样本库分析思考。

当我们明白了某一件事情是什么，并且我们愿意花上时间和精力深入调研下去的时候，我们就应该建立样本数据库了。在这个阶段你需要做的事情，就是凭借着自己的兴趣爱好，开始放大10倍到100倍的样本数据量，达到样本素材库的练习量。

在这个阶段也许花钱或者不花钱，但是一定是特别耗费时间和精力和精力的阶段，因为当你开始近距离观察和思考同一类属性的相似事物的时候，你会慢慢开始找到感觉，并且开始觉察到其中的细微区别是什么。正因为专家有的是机会接触到这类机会加以练习实践，而普通人平时几乎没有这种场景练习，所以两者之间的差距就会快速拉开，你开始有潜质进入预备役选手的修炼了。

第三个行动步骤：学习专业知识。

那么是不是只要勤学苦练，就可以成为专家呢？

当然不是，否则谁都可以成为专家了。只有基于专业知识框架的学习，才是快速积累经验并且开始进入应用状态的学

习，但是在这个阶段蛮干是不行的。

我来举一个非常有趣的学习怪圈现象：不少学习英语的成年人，其实对英语能力等级是没有清晰的标准概念的，以至于花上十多年时间努力学习，却依旧无法说一口流利的英语，其中的症结在哪里呢？

不妨购买一本高等教育出版社出版的《中国英语能力等级量表研究》，看看各个等级能力的规则说明是怎么定义的，你会惊讶地发现，原来学习英语这么简单！只要按照不同级别的规范说明，按照规则一步一步往上修炼就可以了。

一边认真学习专业知识的套路，一边自己模仿输出，然后从简单到难逐渐积累专业选手的经验值，是一件非常有必要的修炼。在这个阶段，你需要做的就是，不断开始进入有等级制度的闯关考试，以一关关逐步推进的方式，让自己逐步变强。

那些跳过了基本功的夯实，各种“弯道超车”想要讨巧式快速突进的“成功公式”，最终都是花架子，秀几招花拳绣腿还可以，真的遇到专业队，直接被打趴下都是很正常的事情。

第四个行动步骤：开始行动验证。

我经常 would 问我的学员：什么是output（输出）？什么是outcome（成果）？如果你不明白这两个英文单词，你很难完成自己的人生目标。

有了input（输入）才会有output（输出），但是有输出不代表有成果。因为你只有认真学习相关领域的知识体系和各种经验技巧，只有自己的“输入”到位了，你才会有机会输出，但是如果练习量不够，输出不一定代表真实有效拿得出手，毕竟这是需要海量时间磨炼的基本功。

因为outcome（成果）的大前提，是需要用income（收入）来积累，然后逐步达到的。这一类的工作符合的条件，基本上都是需要海量时间，和他人协同，并且是需要给你发固定工资的情况下，用你的项目经验值和专业技能，通过时间的积累而得出的一个复杂性解决方案，并且这个方案能够为客户解决他的麻烦，根本就不是拿体力活儿wage（薪水）的人能够搞得定的。

所以符合了这个阶段，才开始慢慢进入，不光有同行认可的输出内容，并且是符合成果的需求条件。那么自然而然，自己的个人专业积累，个人成就也会开始逐步积累，慢慢达到得心应手、知行合一的程度。

第五个行动步骤：最终改变命运。

我们再来问这么两个英文单词：什么是achievement（成就）？什么是benefit（好处）？当你想明白这两个英文单词的用处，你就会对人生有更深层次的理解。

achievement（成就）指的是个人的阶段性“高光时刻”；benefit（好处）指的是目标对象的好处，而这个目标对象不一

定是自己。

于是问题来了：你做什么事情，会让你有成就，却对别人没好处呢？只要你想不明白这一点，你就无法建立自己的“专业护城河”，无法让自己变得更加强大。有时候个人成就太多，对自己未必是有好处，反而会因为对他人没有任何好处，而招致他人的嫉恨。

举一个很简单的例子，当有些大学生想要报考研究生时，会遭到家里人的强烈反对，虽然看上去读研究生对他有很大好处，但问题是家人已经无力支付大学生的生活费和学费了，而且读完研究生也不会给家庭带来其他增值的好处，家人评估自己家的负债和生存危机后，最终反对孩子读研究生。这个例子看上去很搞笑又无奈，但却是不少贫困家庭的真实情况。

5.3.3 “十遍读书法”，夯实理解认知

什么叫作好好看书，什么叫作深度看书呢？

管理大师彼得·德鲁克（Peter Drucker）在《管理的实践》一书中说，他发现当时的大学课程中，其实只有两门对于培养管理者最有帮助：短篇小说的写作与诗歌赏析。因为诗歌帮助学生用感性的、富有想象力的方式去影响他人，而短篇小说写作则可以帮助学生洞察人性。

擅长分析历史的博主王陶陶曾经也说过类似的话，他建议学员这样学习历史：如果你真的想要了解政治，而且还有时间，那么我建议你读历史书十遍以上。《资治通鉴》配合着《史记》一起读，这样效果会更好。第一遍看是看故事，第二遍看是熟读，第三遍看是建立事件的脉络，第四遍看是了解人物，第五遍看是理解人物，第六遍看是理解事件，第七遍看是认知政治，第八遍看是把握逻辑，第九遍看是深入其中，第十遍看是重塑对现实的理解。

当然，这只是个人看法，总之越多越好，前提是不耽搁工作，有足够的时间。大家没必要非得去做。我读历史故事、名人传记的方式差不多也是这么读的，只是角度略有不同。

第一遍是沉入进去看完这本书，了解故事剧情，做到能够了解这些信息。

第二遍是跳出这故事背后的非文字描述，开始认真理解非语言的语言表示，并了解相关的典故，以确保能够熟读背后的信息，不至于因为某些细节、典故、非语言动作而看不懂整个故事的走向。

举一个很简单的例子，电影《树大招风》中，任贤齐饰演的悍匪在洗白自己准备做进出口贸易的时候，一车彩电被海关扣押了，经过打点各种关系，最后低声下气地给每个人递香烟、赔笑脸。里面有一个非常小的细节，当任贤齐给一个门卫点完烟的时候，这个门卫很轻蔑地用手拍拍任贤齐表示可以了，这个动作是身份高贵的人示意身份低下的人的专属动作，连一个门卫骨子里都看不起他，这让从不向任何人低头的悍匪突然间有种强烈的羞辱感，以前从不怕任何人的自己，为了生计居然落魄到如此下场。

看不懂这个非语言动作的观众，或者从未给上级递过香烟的观众，无法理解这里面的非文字表述，所以在后面做观影评价，以及做决策的时候，无法做出精准评价。

第三遍是建立主人公的人物常模，能够知道主人公的每一个人生节点做了哪些事情。而且非常有意思的就是，你还能在作者身上找到蛛丝马迹，当一个作者花心思写一部小说的时候，你基本上能够从书中找到主人公的性格、喜好、诉求，以及他的爱恨情仇。这一点看琼瑶的小说颇为明显，简直就是她的情感史的标准教科书。

同样如果你了解过金庸老先生喜欢的女演员夏梦的话，不少金庸作品中的神仙姐姐，就是以她为对标模型的。那么金庸老先生为什么封笔之作是《鹿鼎记》，而不是《笑傲江湖》，这其中的缘由，你也可以仔细玩味一下。

第四遍是跳开这本书，开始看同时代的行业信息和历史新闻，看看这个时代发生了什么。

当我开始能够理解这个时代即将发生的巨变，以及已经发生了什么的的时候，再来听主人公对时事信息的把握和敏感度，我们基本上就可以判断主人公的命运会如何了。如果看过《红顶商人胡雪岩》，了解胡雪岩是如何在丝绸商战中败下阵来的话，你会感慨时代趋势，但是如果你有幸了解西方纺织业的发展历程，你就会感慨为什么一个富可敌国的商人，一下子就垮下来了。

同样正是因为哥伦布发现了新大陆，而后续带来的物种大交换，使得明末清初的中国老百姓有机会吃到从国外引进的玉米、番薯等高淀粉经济作物，使人口得以保持并快速呈爆发式增长，但是也因此埋下了祸根。因为老百姓过多种植这类作物，导致大量的山林被砍伐变成农田，破坏了生态环境而导致清朝中后期的环境水土流失，不断造成山洪等洪涝灾害，使得老百姓流离失所，为后期的国家根基动摇埋下了伏笔。

同样如果你略加了解天文地理的话，你会发现，上千年的气候变迁，居然和历史朝代更替的周期表是高度吻合的，压垮明朝的最后一根稻草居然是气候变化。明朝末期出现了非常冷

的气候灾害，以至于夏天大旱与大涝同时出现，造成粮食歉收，导致好多老百姓没有吃的，于是纷纷揭竿而起，那么到底两者谁是因谁为果，我们这里就不展开详细讨论了，有机会我们读者见面会的时候，线下详细聊。

第五遍是看家谱和人物关系，用组织行为学的思路开始理解主人公的父母、同学、圈子，以及家庭，来理解这些看上去像跑龙套一样的配角，对主角的影响是什么样子的。

当你用不同角色的权利和年龄的标签来看人力资源的组织架构的时候，你就会知道人际关系的矛盾点和冲突点在哪里了，为什么某些人不惜背叛契约也一定要弄死对方？因为自己已经老到五六十岁，自己孩子才十多岁羽翼未丰满，而竞争对手才三四十岁，所以自己死后会不会被对手灭掉，这可是一个睡觉都睡不着的生死攸关的话题。

第六遍是看经济变化，医学进步，主人公家境如何，什么时候开始打工，何时创业，他的月收入如何？当我们了解他对钱的掌控能力的时候，间接就知道他可以做哪些事情，影响哪些人，成就哪些事情，以及这些事情对他性格的塑造会是什么样子的。

不相信你可以体验一下，年薪10万元和年薪30万元，以及年薪50万元的生活方式、社交方式、精神生活都是完全不一样的，即便放到现在也是如此。

我们同样也可以在印象派之父莫奈的油画中看到雾霾下的伦敦是什么样子的，比如浓雾中的《国会大厦》，雾霾中的《查令十字桥》，如果不了解的话，会觉得这些油画有着朦胧美，但是用现代人的思维方式来思考的话，原来是PM2.5的高污染天气。

如果对西方医学史有所了解的话，一定对梅毒这个病毒不陌生，患了梅毒的患者会表现出什么样的行为特征，然后再去反过来看这些人的作品、著作，以及言论，也是非常有意思的。

相信喜欢明朝历史的人，一定会痛恨万历皇帝，绝大多数人，包括历史学家都认为是万历皇帝不上朝才让这个国家垮下来的，直到1958年考古学家挖开了万历皇帝的皇家陵墓，开棺验尸的时候，才发现重大的秘密，《风雪定陵》里记载：“无论是棺内万历右腿蜷曲的痛苦形状，还是尸骨复原后，右腿明显比左腿短的情形，都足以说明这位皇帝生前确实患有严重的腿疾。”

作为一朝天子，因为腿疾而带来的生理性痛苦，同时又归为一国之君不可有失龙威，这两难的选择，让他的内心一定极度煎熬，虽然万历皇帝经常耐心地和大臣们解释自己身体不行，但是在身体正常的大臣看来，这就是借口，这就是坏皇帝。这种站在道德制高点的风凉话，往往就成了压死一个人的最后一根稻草。

但是如果你能全方位了解各种消息，你就可以更多维度地深入理解历史中的每一个人，他们的所思所想，所作所为，没有绝对的好人坏人，只是立场不同。

第七遍是看当时的科技和行业制度，以及圈子协会，我们得深入当时的科技制度，了解主人公的思想变化，以及他为什么能够超越同时代的人，或者突然间想明白了哪些道理，让他完成了人生的大爆发。

同样，当你自己学习了最新的项目管理、人力资源、规章制度、薪酬激励，以及演讲和领导力之后，再回过头来看历史书，了解历史中主人公在工作、管理、生活中应用到的方法论的时候，你就能切身体验主人公的过人之处，以及他们能够成就一番事业的主要原因。

当我用现代项目管理思维去看《长安十二时辰》的时候，能在剧中找到不同岗位角色的人的管理思维偏好，有些人喜欢用敏捷思维，有些人喜欢用PMP项目思维，有些人是PRINCE2的博弈思维，有些人是稳中求胜的PMO项目思维，有些人是持续盈利的MSP的思维方式，有些人是乱中取胜的投机思维，这种亢奋的感觉支撑了我几天追剧，来把当下的热播剧看完，过瘾，非常过瘾。

同样在看《哈利·波特》的时候，你有没有思考过，哈利·波特（Harry Potter）里面的四大学院分别是现实世界中的哪些院系？魔法学院里面的管理层级和英国议会之间的相似度如何？只要你用心，都能在生活中找到对标体系。

为什么最后哈利娶了韦斯莱（Weasley）家族的金妮芙拉·莫丽·韦斯莱·波特（Ginevra Molly Weasley Potter），而不是女主角赫敏·简·格兰杰（Hermione Jane Granger）呢？只要你用心理解这本书中的文字背后的含义，就会了解得更加深入。

第八遍是看他的知行合一能力，他从小经历了什么？他在哪些事情上收益？他在哪些事情上吃亏？这些人生经验让他形成了什么样的价值观？什么样的处世方式？遇到了什么事情？他是如何处理这些事情的？以及他最后的人生命运如何？这些都是对自己有益的人生启示。

不少人将“知行合一”中的“知”理解为“知道，知识”，但是我认为“知”是“良知”，因为我知道某些事情不能做，所以我不行动；同样因为我的良知告诉我必须这么做，所以我才行动，这是我认为的“知行合一”，以这个标准来解读故事中主人公的人生轨迹，会特别有收获。

主人公为什么能够慢慢挣脱自己的人生命运，其中的自我觉察是非常重要的，我们可以看到在不少名人传记中主人公顿悟的场景，而这些是围观群众未必知道的底层逻辑，于是不少人都会纷纷赞叹这个人命真好，却从来不敬佩他背后的默默付出。

第九遍是虚拟VR沉浸式体验，将自己带入进去，穿越时空，将主人公的思想和自己的感知连接在一起，去感知他的感知，去喜悦他的喜悦，去痛苦他的痛苦，很少有人能够达到这

个程度。记得有时我看书看到痛哭流涕，以致好几晚做梦，不得不试着换了别的书读才能缓过来。

所以在成为咨询师之前，我读了两三遍原版的《红楼梦》，到最后可以通过随便一句话就能判断出这句话是哪个人物说出来的，换了别人说出这句话，味道不对。

“你这么晚才回来呀，害得我等了这么久”，这句话从恋人嘴里说出来，和从凶手嘴里说出来，虽然文字是一模一样的，但是背后的语义是完全不一样的，这种敏感度需要花很长时间才能慢慢培养出来。

同样我在初中时看过完整版《雷雨》，当时看不懂，不太明白剧中两个家庭中八个人物之间错综复杂的情感纠葛，所以总觉得有些话说出来怪怪的，但是又说不上明白是什么道理，等回过头来重新捋顺人物关系的时候，觉得信息量有些大到超出我的认知理解范围了。

资本家周朴园娶了第二任妻子繁漪，繁漪又爱上了周朴园的儿子周萍，所以当以一个“妈妈”的身份爱着自己的儿子的时候，说出来的话，总让人觉得怪怪的。当周萍喜欢上别的女人的时候，这种又是妈妈又是恋人的角色，说出来的话，我到了近几年成为咨询师，咨询量到达一定程度的时候，才觉察出来。这种觉察不是文字意义上的觉察，而是这句话背后两个人千丝万缕关系的觉察。

第十遍是成为自己的人生经验库，曾经有一段时间，看完《红楼梦》之后，我能在现实生活中对标上我的不少朋友，他们分别是书中的哪一个角色的哪一个人生片段，并且我还能告诉对方，按照你这样的性格发展下去，三五年后会是什么样子。

这种洞穿人生时间维度的真相，需要至少500个活生生的人物在你脑子中建立人生时间参考坐标系，你才可以非常精准地说清楚，这个人三五年后会成为谁，谁又是那个人三五年前的样子。所以有时候我的咨询可以做到一语惊醒梦中人。

当你在自己的脑子里面建立不同人的人生年谱之后，你会清晰对标上不同人在某一个年龄段在做什么，是进入人生低谷期，还是意气风发期，还是至暗时刻，还是人生抉择处。

比如对标一些中国名人，王阳明、曾国藩、李鸿章、张居正等。

比如对标一些家人，我的爸爸、舅舅、妈妈、阿姨、姑父、大伯等。

比如对标一些科技行业的名人，如本杰明·富兰克林（Benjamin Franklin）、埃隆·马斯克（ElonMusk）、马克·艾略特·扎克伯格（MarkElliot Zuckerberg）等。

比如对标一些商界企业家，如宗庆后、曹德旺、冯仑、褚时健等。

比如对标一些同学，我的同桌、我的室友、我的中学好友等。

比如对标一些朋友，张同学、王同学、李同学等。

比如对标一些客户，刘经理、王主任、赵老师等。

当你有了这么一个越来越细致参考对标系的时候，你就会像提前看到了自己的人生剧本一样，不会因为某些突发事件而乱了手脚，反而会更加积极主动。

正是因为有了这么多非常详细的参考对标系，才让自己在人生的道路上不至于彻底迷失方向，也让自己知道我能做什么，我不能做什么，以及我的下一个奋斗目标在哪里。

5.3.4 应用篇：如何批量培养“神仙姐姐”武亦姝

如果我能懂这些规律，必然可以应用到他人身上并且得以复现，来证明我的规律是正确的，那么我不妨假设一下，如何批量培养“武亦姝”小妹妹？

在中央电视台《诗词大会》上令人印象深刻的是上海妹子武亦姝，她在和别的比赛选手PK飞花令的时候，对手绞尽脑汁勉强应付，而武亦姝却面带微笑神情自若地一轮又一轮说出和命题相关的诗词，就像一台人肉搜索引擎一样根本停不下来，让台上台下的人惊呼太厉害了。

那么我们就会产生这样的一个小好奇心，我们也可不可以变得像武亦姝一样厉害？

答案其实很简单：知识边界、统计学、高频词汇，以及练习时间。

首先我们打开《全唐诗》的Word文档，里面共有诗49403首，句1555条，作者共2873人，所以只要搜索某些关键字，相关的词句就会被检索出来。

我们先来重现一下当武亦姝听到飞花令的时候，假设裁判官说起“生死”这个关键字的时候，她一定是这样思考的，调用脑子里中和生死有关的词句，并统计相关诗词。

第162页柳宗元的《杂曲歌辞·行路难》：“啾啾饮食滴与粒，生死亦足终天年。”

还有很多，我不在本书中一一罗列。

武亦姝剩下要做的就是备足“诗词弹药”，然后和对手一轮又一轮地比拼下去，不用真的像我说的掌握上百首，只要到比最后一个对手“多一颗子弹”的量级就可以了。

其实你自己也可以这么做，如果你有电子版的《全唐诗》，复制、粘贴到带有统计功能的Word文件中，试试看还原《诗词大会》中“飞花令”的环节，试着搜索“飞花”“明月”“流水”“春风”等词汇。

你有没有思考过这么一个问题：《全唐诗》里面的高频词汇是什么呢？

“何处”，被提及1583次；“不知”，被提及1348次；“万里”，被提及1218次；“今日”，被提及1104次；“白云”，被提及1001次；“春风”，被提及999次；“千里”，被提及992次；“长安”，被提及916次；“不见”，被提及903次；“人间”，被提及857次；“故人”，被提及844次；“吾人”，被提及787次；“惆怅”，被提及777次。

其他数据我不一一罗列，也许我的统计样本的数据略有数量上的偏差，但是丝毫不影响我们的统计效果。甚至有段时间我怀疑武亦姝家里面是不是也有这么一个家长或者老师，帮武亦姝在上央视之前认真罗列和统计了唐诗宋词中高频被调用的关键词汇

的一览清单，只要找到这个规律，和别人竞赛的时候，就可以花费更少的时间，得到更多的成效。

其实还有一点我没有说，即便你知道了这个诀窍，也未必能成为武亦姝。即使武亦姝真的不知道有这样的统计学软件，她也没有“神助攻”，照样能获胜。这背后的秘密武器是什么呢？

就是衣食无忧级别，没有任何功利心，没有考核指标，长时间浸淫在文学世界的闲情雅致，超强的鉴赏功底，以及拥有这样一个氛围的家庭。能具备这样条件的家庭，即便是在一线城市也不多。

5.4 如何让自己超越老师

当你已经到了一定程度之后，你应该能够甩开同行一大截了，但是这时会遇到另外一个瓶颈，无论怎么努力，你也超越不了你的师父，总觉得自己少学了什么招式，哪个地方想不明白，是不是自己的师父给自己挖坑呢？

有两种可能，一方面他自己通关了，但是总结不清楚其中的道理，所以弟子也听不懂；另一方面就是老师在教徒弟的时候，有意留一手。于是一个非常棘手的问题摆在你面前：如何让自己超越自己的老师？

5.4.1 学生如何超越老师

几年前，混沌商学院的李善友出版了《登高四书》，开篇第一个故事就是《星星的故事》，我来简述一下这个历史故事的内容概要。

故事讲的是开普勒的老师第谷，他是皇家天文学院的工作人员，在还没有望远镜的时代，他是最后一个凭借肉眼观察星空的天文学家，20多年来兢兢业业地用肉眼观察天空中星空的运动规律，但是非常遗憾的是，第谷老师忙碌了20多年一无所获。因为他怎么也琢磨不透夜空中星星运行的轨道到底有什么规律可言。

而作为第谷的学生开普勒，拿着老师记录多年的观星日志开始做分析和统计，发现了其中存在的问题。于是发现了行星运动的三大定律：轨道定律、面积定律，以及周期定律。正是这三大定律，为现代天文学的开创奠定了坚实的基础，而这三大定律也最终为开普勒赢得了“天空立法者”的美名，让他成为现代天文学的奠基人。故事讲完了，我们的问题也来了。

为什么同样一片天空，同样的行星数据，老师和学生同样勤奋努力，最终学生短短几年努力，却超越了老师20多年的默默努力？相比之下，老师默默无闻，非资深爱好者根本不知道有第谷这个人的存在，那么为什么学生的成就居然超越了老师，难道是因为学生比老师还刻苦学习吗？

当然不是，如果你稍微看过一些纪录片或相关书籍，就能知道这里面的奥秘。

在中世纪的时候，所有人都坚定地认为托勒密的“地心说”理论是正确的，所以太阳得围绕地球旋转，其他的天体也得以地球为圆心，按照等速圆周匀速运动，于是第谷本人用实际天体观测来验证自己脑海中的假设，结果怎么推算都是不对的。

而开普勒接受过哥白尼“日心说”的思想启发，虽然在那个时代，这样的思想是异端邪说，但是不影响开普勒思考分析。

日心说的理论是换了参照对标体系，假定太阳为圆心，其他行星都呈现出匀速圆周运动，均匀围绕着太阳运动，这样的思考模式在那个时代让人脑洞大开，但是哥白尼的理论又充满瑕疵，并且哥白尼自己没办法交叉验证。

最终开普勒认识到了问题：他与第谷、哥白尼以及所有的天文学家一样，都假定行星轨道是由圆或复合圆组成的。但是根据第谷老师20多年观察行星的数据，实际上行星的运动轨道不是圆形，而是椭圆形。

那么会不会出现这么一种可能性：行星其实围绕着太阳做椭圆形轨迹的运动？

为了验证这个假设，开普勒的物理学、数学的专业功底就发挥了作用，他花费数月的时间进行复杂而冗长的计算，以证

实他的学说与第谷老师的观察数据相符合。就是因为这样，开普勒通过大胆猜想，小心求证，逐步摸清了其中的规律，并且可以相互交验。

而正是因为有了开普勒的三大定律作为科学基石，才有了后面万有引力思想的雏形。于是西方科学开始快速发展，成绩斐然，精准到如何用这三大定律反向去找行星的运动轨迹，反向去查找有没有新的行星存在，如何运用万有引力定律，像捉迷藏一样找到还没有被肉眼发现的行星。

如果你想要突飞猛进地修炼成专家，甚至超越你的老师，你需要的是一套更加先进的思维框架，以及海量的对标数据样本，再加上足够时间的“刻意练习”，相信你一定能够在自己的领域有所成就。如果你想要快速成为某一个领域的专家，不妨也像开普勒一样，对标一个自己行业领域公认的大神，然后自己收集海量的参考素材和标准范式，接下去就是时间的积累了。

所以我先来问作为读者的你，你知道在最近三五年中，能让你如虎添翼、突飞猛进的两三个“参考对标系级”的思想、信息、资料是什么吗？如果找不到，你再努力也没有用。

5.4.2 如何通过自学变成行业专家

不少读者会问这么一个问题：我可不可以自学成为专家，并且超越所在行业的绝大多数专家呢？我的回答是：理论上可以，并且实际也可以做到。

相信大家知道人工智能阿尔法围棋（AlphaGo）Master下围棋3:0战胜柯洁的新闻，不过这还不是人工智能的最高智慧。2017年10月18日，DeepMind团队公布了最强版阿尔法围棋AI程序，代号AlphaGo Zero。

AlphaGo Zero的修炼方式和以往的人工智能机器人的训练方式不一样，它没有人类智慧指导如何学下棋的经验，也不给它看人类的围棋棋谱和围棋残局，更不给它看比赛案例，只是给它输入下围棋的所有规则，让它自己琢磨。通过对围棋所有规则的理解来不断加深印象，最终得到越来越厉害的结果。

那么AlphaGo Zero是如何学习的呢？答案就是自己跟自己玩，有点像金庸武侠小说中的“老顽童”一样练习“左右互搏”，AlphaGo Zero建立镜像分身，自己以自己为对手，在同思考段位的情况下练习下围棋博弈出输赢，然后进行自我总结为什么会赢，为什么会输，将这样的经验相互分享之后，彼此都知道了经验规则，然后继续下围棋，一直这样循环往复，积累经验值。

AlphaGo Zero从最初的完全不知道围棋基本规则怎么用开始，开局乱下一气，到后来慢慢开始基本理解围棋规则的逻辑

是什么，然后逐步炉火纯青，到最后超越人类智慧，我们来看看它是怎么样一步一步成长起来的：自学3个小时之后，它通过自学入门围棋，成为人类初学者水平；自学19个小时之后，它总结出了一些“套路”，比如死活布局、先占边角等等；自学3天后，它战胜了AlphaGo Lee（当初击败李世石的AlphaGo版本）；自学40天后，它战胜了AlphaGo Master（击败柯洁的AlphaGo版本），而且是碾压对手，胜负比例是100:0，丝毫不给老前辈一点儿面子。

研发团队也看震惊了，为什么掌握了人类所有棋谱的人工智能老前辈AI们，不能击败一个刚出生一个月的新生儿AI AlphaGo Zero，反过来被各种吊打呢？

随后研发团队就想明白了为什么老版人工智能会输，原因就是被“人类”教坏了。

虽然以前他们设定的人工智能，是以学习人类下棋的定式和数千年的累积经验，总结各种定式经验值来学习的。这里面最致命的短板就是专业选手的总学习时间积累量，如果我们用极限推演来计算一个专业选手一生能下多少盘围棋，下一盘围棋的时间是1小时的话，一天最多也只能下10盘左右，一年也只能是3600盘左右，从业50年左右，也只能是18万局的经验值积累，所以这就是人类的智慧极限，也是老版人工智能的经验局限。

但是对于新生代的人工智能，想要快速积累18万局围棋经验值的话，凭借着硬件设备和并行运算处理能力的绝对优势，

而且它还不用吃饭和睡觉，AlphaGo Zero经过三天的学习完成了490万次的对局训练，这样的练习量，相当于一个专业选手连续修炼一千年的级别。

当AlphaGo Zero跳脱出人类下围棋时以经验值的思维定式之后，它可以重新用围棋的基础规则来创造出它的规则组合和套路定式，而这个规则已经超越了人类所有棋谱和认知决策。因此胜负比例100:0是意料之中的事情。

所以AlphaGo Zero通过向规则学习，再加上时间的积累以及自我快速迭代学习的方式，让围棋规则变化出新的排列组合，而自主研发的规则成了它甩开同行的杀手锏，让自己快速成了行业中的佼佼者。

那么这个对我们自己的学习有什么样的启示和帮助呢？

这其实是很强的借鉴意义的，AlphaGo Zero成长可以突飞猛进的原因在于它一开始接收了正确的博弈规则，并有海量时间去快速积累并验证这些基础规则，然后内化成自己的第一手经验资料。

自古以来，人类的永恒挑战就是如何在不确定的环境中，在有限的资源下，在少有的信息下被迫做出生死攸关的决策，于是为了避免自身失败，很多人都是通过学习他人，甚至听从长辈的决策和经验进行自身的行动，所以成功概率有多少，可想而知。

同样通过自身经验试错来总结规律也不是所有人都能应用的，毕竟经费开支巨大，所以如何在接近真实世界参数的模拟环境下，进行推演“最小试错法”来逐步提升自己在“模拟战场”的经验值积累，最后提升自己在真实战场的成功概率，就可以大大缩短成功的速度，古今中外，无一例外。

5.4.3 如何判断你的发展是否受阻

在武侠剧《剑雨》中，刺客女主角耍了一套“避水剑法”给一位得道高僧看，以显示自己的师父是多么厉害，亲传给自己这么高明的剑法套路，高僧看完微微一笑说：“你的剑法看似严谨，但是有四招破绽，我怕你日遇到懂行的高手，人家就能轻易找到你的破绽，让你必死无疑。”果然一语成谶，因为要逃离师门被追杀，差点儿被自己的师父给弄死。

我曾经在广州出差，和广州花市的老板聊过几句，花店的郁金香这么好看，为什么老板脸上一脸愁容呢？营业额这么高，应该开心才对啊？

后来通过交谈才得知，郁金香其实是转基因植物，而这些转基因植物的种子是美国公司的。稍微懂点儿高中生物知识或者农业常识的小伙伴都知道，很多花卉的栽培是需要种子的，光是种子的专利费用，就消耗掉了所有费用的70%，那么剩下的培育、施肥、修剪、维护等各个环节，才是这些花农和商人们挣的辛苦钱。

于是乎，花农和花商面临着非常尴尬的境地。他们在拼命努力地工作和赚钱，但是身上多不出来钱，为什么呢？因为核心技术掌握在别人手中。光是专利费用，就像吸血鬼一样抽掉他们海量的钱款比例，但是迫于行业竞争，又不得不继续做下去，年复一年。

我曾经在我的微信公众号中写过一篇文章：《耕种你的“土豆田”》，文中给大家讲过这么一个故事：被遗留在火星上的NASA植物学家小马哥，通过种土豆的方式，给自己创造出来3年多的口粮，给自己增加了生存概率，然后硬生生地活下来了。

我曾经问过这么一个问题：如果我们种的不是土豆，是“郁金香”怎么办？

答案不言而喻，无法将郁金香种子培育出新的第一代“郁金香”，那么更加不要说培养第二代、第三代了。即使培养出来了，自己的口粮早就熬不到那一天了。

作为生涯规划咨询师，我在全国几个城市走下来，发现了一个很有趣的现象：不少特别努力的小伙伴，都在非常努力地在自家“自留地”上种着从别人手中得到“转基因郁金香”，而只有少数派在耕耘自家的“土豆田”。那么我们光是看看朋友圈就知道谁在种“郁金香”，谁在种“土豆”了，区分方法真的一看就懂。

“郁金香”式学习

“郁金香”式的学习，一定是特别爽，特别开心，特别酷炫，值得在朋友圈炫耀，各种色彩鲜艳、好玩儿有趣的学习体验，但是唯一的缺陷就是：你的这种学习方法无法在时间上达到积累沉淀，你到了第二年就会发现什么都没有留下，你还得在第二年继续向“转基因生产商”采购这一类“转基因花

卉”，来装点你的“自留地”，于是鲜艳美丽的花朵继续开满了你家花园，你又开心地笑起来，每天过得很充实。

但是花无百日红，你为了维持这个“快乐感”，不得不额外采购“转基因生产商”的各种特种转基因工具，各种转基因农药，各种培训讲座，虽然看上去很美好，但心中充满了彷徨和焦虑，因为你知道，只要有一天人家不给你种子了，你就慌到不能活下来了，但是又无计可施。

“种土豆”式学习

我们来看看“种土豆”的学习方式，虽然土豆是外形不佳的经济粮食，但是管饱，所以只要仔细耕耘90~120天，你会发现，第一轮的土豆就可以获得收成了。

不管好看还是难看，至少你会发现你可以活下来了。

那么第二轮的继续种植，就可以拿着上一轮的土豆收成物，作为种子继续迭代，耕种更多的土地，三四个月之后，得到更多的土豆，然后就是迭代的放大效应，第三轮，第四轮……而种土豆的主人也会越来越淡定，手中有粮，心中不慌。

这就是“郁金香”式的种地法和“土豆田”式的种地法的本质区别。

种“郁金香”一定会热热闹闹，漂漂亮亮，羡煞众人，得到很多点赞。

种“土豆田”一定要处理各种化肥，各种辛苦，一点儿也不好玩儿。

但是，到达第五轮、第六轮的时候，两者的差距开始慢慢拉开了。

因为后者的沉淀是可以叠加的，好处在自己手里。

前者只是表面上的漂亮，但是背后核心数据在别人手里，你永远也不知道，而且核心数据随时都会被对方掐断，因为你学习的是“转基因知识”。

怎么检验你学习的知识是不是“转基因知识”？其实很简单，评判标准放之四海而皆准。

这个老师的思想，启蒙了多少因此而受启发的学生、读者？这些弟子中，有多少弟子始终是弟子，又有多少弟子是超越老师的？不管这个老师有没有名，先看看这个老师门下有多少个毕业通关，开枝散叶，自成一派的弟子？

纵然这些“转基因花卉”如此漂亮，这些“转基因知识”如此有趣，但是请问：“知识源头”出自哪一个流派？“知识结构”出自哪一个行业的什么书籍？只要你不知道，你将永远迷失在行业领袖们“煽情故事”的无限迷宫中而不能自拔。

如果有些老师一直像神一样在你心中萦绕，并且像高峰一样难以超越的话，你需要静下心来认真思考一下，你到底是在

学习，还是在追星。毕竟被老师的魅力吸引是一回事，自己学会相关的思想体系是另外一回事。至于怎么超越自己的老师，诀窍在于看同行业的标准规范，看行业白皮书背后的源代码，具体操作细节，我早就在本书中说明白了。

5.4.4 实战篇：耕耘属于自己的“样本数据库”

数千年来，我们所有的社会进化，都是围绕某项资源限制的突破做努力，比如农耕时代的使用外力（牛羊）来解决刀耕火种的人力时代，而工业化革命的杠杆能力，其实是功率效率的提升。

以前农耕时代，牛马只能释放2~10个人力劳动力的效率，到了工业化时代，拖拉机就可以释放100个人力，达到效率上的倍增，但是如果我想要1000个人力的能力，我只能造出来10台拖拉机；10000个人力的能力释放，就得是100台拖拉机的制造。这就是工业化时代的线性增长，所以，我们看到工业化时代的企业也是到处开分店，各个国家开子公司式的全球扩展。

数千年以来，多数企业的惯用做法还是以兜售某些“稀缺”资产，以劳动力稀缺性或资源稀缺性为核心，进行各种规则上的限制，放眼望去，现在的商业模式，以及每月开展的各种购物节、代金券、打折优惠，都是在兜售稀缺的产品，这种稀缺不是因为总量少而稀缺，而是我们可以获得的量少才稀缺，所以我们才为之非理性疯狂。

然而在互联网时代的不断迭代更新下，新的现实并不是兜售“稀缺性”，而是不断挖掘“富足性”，我们用《富足》这本书中的一句话就可以概括了：“任何资源上的稀缺性，最终都可以通过技术的角度，将这些稀缺的资源释放出来，而将某些原本很稀缺的资源，变得富足而廉价起来。”

那么问题来了，我应该怎么做，才能让自己也有这项释放稀缺资源的能力，让自己变得富有起来呢？有什么参考答案？有的，推荐此处暂停看书，去认真观看科幻冒险电影《火星救援》，这部电影就是教科书级别的答案。

电影的剧情背景很简单。某次火星科考任务因为强风暴的到来不得不提前终止，而被风暴刮断的天线砸中的男主角马特达蒙被误以为遇难，导致整个科考队乘火箭返回空间站，昏迷不醒的小马哥一个人被遗留在火星上。

活下来的小马同志不得不面临这样的尴尬状态：自己被落在火星上，和地球的通信卫星被强风暴刮断，失去和地球的联系，没办法呼救；身上的生命体征仪器被强风暴刮过来的天线戳穿，联系不到最近的太空站；实验舱中搜刮出来的口粮只能维持51天左右的时间，水资源只有250升。离他最近的另一个火箭发射台距离他2400千米，火星车每天只能开4小时，护航能力和纵深能力是个问题，很有可能饿死在半路上。下一轮的火星任务是4年后，4年后队员看见他也都是死尸了，横竖都是死路一条，小马哥惨到哭都哭不出来了。

但他转念一想：我可不想就这么白白死掉。哪怕只有百万分之一的活的可能性也不能放弃，在经过系统盘查资源和自己的装备后，他意外发现了十几个土豆，于是灵机一动开始在火星种土豆来续粮食的天才计划。

剧情交代：小马哥是NASA的植物学博士，所以种地对他来说就像做小学数学题一样简单。

火星上的土壤缺少氮磷钾怎么办呢？他想到了人类的粪便，养料问题解决了。

植物的灌溉问题是个难题啊，怎么解决水问题？他想到了燃烧氢燃料来获取水元素，用塑料膜做保温隔水层。

土豆长得慢怎么办？调控温度，保持湿度和温度加快土豆的成长速度。

电影中小马同学是一个经验丰富的植物学家，所以他会用另一个思考维度去思考携带的土豆既是口粮又是庄稼，如果计算机专家困在火星有可能就死翘翘了。正是因为有了这个绝妙的剧情设定，他才可以从“食物稀缺”这个难关跳到“食物富足”这个关卡，给自己的获救一步一步制造可能性。

那么是不是解决了食物问题就可以安心了呢？当然不是。

男主角还得思考怎么恢复通信设备，火星上没有现有材料怎么办？

火星车续航里程有限，现有电力问题无法解决，怎么办？

每一个都是非常头疼、要人命的“卡脖子”工程。

剧情我不一一透露了，相信看过电影的大家也知道最后答案，在火星上待了461天后，小马哥有惊无险地和营救部队会合，回到了地球的happy ending。

我为什么要大费周折地推荐大家看这部电影呢？

只有一个目的：那就是用自己强悍而富足的知识体系，去对抗各种未知的资源稀缺，来创造资源富足和备用解决方案，不断增加自己的战略回旋余地，创造可以调用的资源，让自己挺过一个又一个艰难的困境和寒冬，从而达到完成目标的最终目的。

很多小伙伴在大学毕业之后，就再也不好好学习正统的专业知识了，于是就会出现自己的专业知识在两三年后不够用，但是却没有认识到自己还需要再学习高出自己一两个层级的专业知识，才能持续成长。

很多被我点醒的小伙伴，一个一个都开始去耕种自己的“土豆田”了，因为他们已经开始清醒地意识到：如果没有这一块备用的“土豆田”，他们自己很可能抗不过下一轮突发危机，在“经济寒冬”时期是会饿死的。

而耕种“土豆田”的小伙伴都在一段时间之后向我明确表示：每周时间都是60~100小时持续积累的，创造改变自己命运的资源。

我们不妨试试看这个10步走的自检清单，看看目前自己卡死在第几步，瞬间就会明白：你未必懂得很多事情。

第1步：我听说了有×××老师的信息，但是仅限知道，还没有开始行动。

第2步：我行动了，买了×××老师的课程，包括文章、讲座、视频、音频。

第3步：我听（看，读）了×××老师的课程，包括文章、讲座、视频、音频。

第4步：我听完了（看完了）×××老师的课程，包括文章、讲座、视频、音频。

第5步：我记录了这个知识点的笔记，虽然暂时还不能深度理解。

第6步：我理解了这个知识点是什么概念，并且能够区分了。

第7步：我自己抽出时间，练习3~10遍这个知识点，直到熟练掌握。

第8步：我内化吸收了这个知识点的概念，并且能够用自己的语言复述清楚。

第9步：我开始能分清这个知识点的应用场合，以及不能应用的场合。

第10步：我开始能用这个知识点，像利用效率工具一样改变自己的行动和决策，并因此受益。

第11步：我能用这个知识点影响、改变他人的人生了。

来看看一年到头你动了多少念头，看了（听了）多少书籍、音频和讲座，输出了多少笔记，提升了自己多少认知，自己有什么样的受益，最终帮助了多少人？

什么早起签到，什么坚持每天读10分钟书，什么晨间日记，感恩心得，任何不能改变自己命运的行为最终其实不是改变自己，而只是感动自己，把自己骗得很辛苦的小伎俩而已。

第六章 修炼路径篇

6.1 赚钱的四种方法，你在用哪一种呢

当你还在提桶的时候，需要建造管道。

——《管道的故事》

6.1.1 你在用哪一种交换法则来赚钱

我们讲解了时间管理，但还是遇到一个很现实的问题：大家的时间都一样，为什么很多人的命运都不一样？在还没有计算机的时代，在还没有提到“时间管理”这个系统知识的时候，人们是如何理解时间，如何理解个人成长的？

带着这两个悬而未决的思考问题，我一直在寻找“非时间管理”理论中一套能够令我信服的方法论和知识框架，直到我知道了“时间交换法则”理论。

第一次知道“时间交换法则”这个模型的时候，是2015年在听格局商学院的生涯规划线上课程，赵正宝老师给我们用了一个非常简单的几何图形画出来的，在短短的半小时时间里，我如同被雷电劈中一样，全身过电，浑身发热，像被打通任督二脉一样，激动得手舞足蹈，兴奋不已。

在没有看到这个模型之前，我一直在寻找各种关于自我成长的书籍，以及名人的各种成长传记，都是乱序的、死的，我自己也琢磨不明白，因为自己不明白所以还得买书看。但是自从有了这个交换模型之后，我脑中的不少知识节点开始有序排列起来，而且变得有生命了，并且古今中外的各种实践、例子、故事、书籍都能对上号了，我不再想大量看书，买各种杂书的频率也大幅度下降了。

那么究竟什么是“时间交换法则”理论呢？其实说来也很简单，具体含义如下。

出售自己的时间，换取金钱；使用自己的技术，换取金钱；整合自己的资源，换取金钱；搭建自己的平台，换取金钱。

拿时间换钱的“一口饭”，标志性特征是：月收入很难过万的体力活儿；拿技术换钱的“一份工”，标志性特征是：月收入1万元起步的专业知识岗位；拿资源换钱的“一份事业”，标志性特征是：年收入30万~100万元的资源互换岗位；拿平台换钱的“一个梦想”，标志性特征是：年利润300万~1000万元的赚钱系统。

以上四种赚钱方式，合起来统称为“交换法则”。因为交易的方式及特征不一样，所以大家的赚钱速度不一样，前两者还只是涉及“人生钱”，后两者开始涉及“钱生钱”了。大家的命运也就不一样了。

如何改命换运？就是改变自己的收入交易结构，那么我们怎么努力才能改变自己的命运呢？

6.1.2 从“主动收入”到“被动收入”的晋升方法

很多读者会问：柏老师，假设我就是从一穷二白没有任何资源开始，我应该怎么努力，有没有指点迷津的办法呢？请认真看国家制定的个人所得税条目就可以了，其中暗藏着一个人努力奋斗的修炼方向，你一旦看懂了其中的奥秘，就会豁然开朗。个人所得税的11种税目的相关明细如下。

- (1) 工资、薪金所得。
- (2) 个体工商户的生产经营所得。
- (3) 对企事业单位的承包经营、承租经营所得。
- (4) 劳务报酬所得。
- (5) 稿酬所得。
- (6) 特许权使用费所得。
- (7) 利息、股息、红利所得。
- (8) 财产租赁所得。
- (9) 财产转让所得。
- (10) 偶然所得。
- (11) 经国务院财政部门确定征税的其他所得。

也许你暂时无法理解这11个项目分别是什么，也不用太在意，其实只分为两大类所得，劳动所得俗称“人生钱”，非劳动所得俗称“钱生钱”，也就是“理财管理”所说的主动收入和被动收入。

其中以下四种税目为个人劳动所得，其他均为非劳动收入。

- (1) 工资、薪金所得。
- (4) 劳务报酬所得。
- (5) 稿酬所得。
- (6) 特许权使用费所得。

不知道你找到其中的规律没有？两个不同类型的所得就已经说明了奋斗方向。

所有的非劳动所得需要海量资金、管理经验介入，而劳动所得需要自己的时间和精力介入。但是有趣的地方恰恰就在于当你还没有钱、没有管理经验的时候，你自己应该怎么努力才能切换到“非劳动收入”下的钱生钱的状态呢？

我个人给读者的参考答案就是：参透税目1、税目4、税目5、税目6的修炼顺序，你就可以有机会进入“非劳动收入”所得的修炼跑道，否则往上晋升成功的概率会难上加难。

税目1工资、薪金所得，适用7级超额累进税率，税率为3%~45%，如果不明白的话，参考一下新版个税税率表的7级超额累进税率扣算之间的应用即可，我在此不做二次展开。从2018年10月1日开始个税起征点由3500元调整为5000元，而且全国统一为5000元。如果你的月收入低于17000元的话，我建议老老实实上班会好很多，因为税率只有10%，而作为劳动报酬，税率一律是20%。

税目4劳动报酬所得，适用比例税率，税率为20%。有别于税目1，“劳动报酬所得”类似于打零工、打短工，而税目1是雇用关系的逻辑。在绝大多数劳动者中，能够修炼到月收入过3万元的人，并且持续5~10年的基本上凤毛麟角，很多人昙花一现赚了一笔快钱红利，而绝大多数普通劳动者只要手脚勤快，就可以通过持续修炼“税目1+税目4”，快速积累第一阶段的财富。

税目5是稿酬所得，是专门针对知识型劳动者，他们通过自己在社会上的工作经验所得，来分享给大家所谓的标准规范、工作经验、效率所得、美好生活等相关的通关秘籍、指导手册、管理心得，来加速提升还在修炼的社会大众的集体智慧。

包括当你看到这本书的时候，你其实已经在通过购买我的书籍的方式，在和我完成一次跨时空的一对一对话，而你的购买行为会记入我的稿酬所得，虽然收入不怎么多，但是这算是我的一份小小的“被动收入管道”，但是在开垦我的这条被动收入管道之前的代价是，我得在2019年的一整年时间，以全身心投入写书、调研、反复打磨的方式来完成书籍写作，试问有

多少上班族，给他放假一整年能写得出一本书，答案是很难，一方面你得维系生活开支，另一方面还得有海量的经验，因为一本书即使写出来，也无法长时间维系作者的被动收入来源。

如果没有五年以上专业领域工作经验的话，很难形成自己开宗立派的经验知识和解决方案，而且随着软件、视频等各个维度的科技提升，软件解决方案，视频内容提供，其实也可以理解为“稿酬所得”，这就可以很好理解为什么很多人会成为视频创作主了吧？

税目6是特许使用费所得，特许权使用费包括：（1）专利权或专有技术使用费；（2）商标权使用费；（3）著作权使用费；（4）分销权、销售权或其他类似权利费。

你有没有开始觉察到，税目5、税目6的所得已经开始越来越接近类似“被动收入管道”的打造和设计了？写书是一个被动收入管道，而知识专利权，也是一个被动收入管道，商标使用权也是一个被动收入管道，著作权也是一个被动收入管道，分销代理权也是一个被动收入管道。

但是这些都是需要拥有者、著作人、设计者、发明者，在前期投入海量的参与时间，并且完成符合要求，能够创造社会财富，增加人民幸福感的发明创造而来的。

知道为什么作为兼职微商的不多全职妈妈乐此不疲地在朋友圈卖微商产品，但是到后面基本上都销声匿迹了吗？

秘密就在这里：分销权和销售权这根收入管道是别人的，不是自己的，对方随时可以关停你。因此在你没有任何核心竞争力的时候，你以为你过着被动收入的美好生活，但是没过多久，就会知道自己骑虎难下，各种尴尬了，如果你不明白其中的道理，去问问那些曾经做了微商最后退群的全职妈妈。

所以如果你什么都没有，那么静下心来试着花上10年时间修炼以下路径，保证你一点儿也不吃亏，路径如下。

首先，专注修炼税目1工资薪金所得，让自己的战斗力在7级超额累进税率中，逐渐接近20%；其次，利用周末或者碎片时间以兼职的身份，参与某些项目的劳务所得，增加收益和经验值；再次，因为你的专业度、知名度，你可以开始用税目5稿酬所得，来增加影响力；最后，开始像个人孵化器一样，将自己脑海中打磨了几年、十几年的想法一步一步转化成税目6特许权使用费所得，将自己的专利权、著作权、专有技术使用权外包授权给其他人使用，为自己源源不断创造利润。

也可以在研发设计了某个爆款之后，用分销权、销售权来分出自己的被动收入管道。于是你开始一步一步接触到牛人、贵人，你越来越有时间和精力抽身出来思考，当更多的信息和资源开始向你汇拢的时候，你就会慢慢开始进化成具有经营思维的老板或企业家。

如果不相信的话，试试看研究刘强东的发展路径，李彦宏的发展路径，马斯克的发展路径，史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）的发展路径，以及各世界500强的轮值主席高管、CEO，

甚至你公司老板的发展路径，你几乎就能够琢磨明白其中很多人成长修炼的底层核心秘密。

所以无论你修炼哪一条跑道，你最终都会发现，只要坚持下去，你都会有收获。很多人因为没有“人生钱”的时间积累、业务量积累、经验值积累，贸然进入“钱生钱”的市场想要一劳永逸，结果一场空，我只能说，成年人的世界，风险收益自行承担。

我见过不少人不愿意以打工者的命运来定义自己，一上手就想用“钱生钱”的非劳动收入所得来赚快钱，的确也曾经风光过，但经济周期的变动会将辛辛苦苦赚到的钱最终都慢慢吐出来，而因为很多中小企业主的老板们不是高学历知识分子，无法复盘经验教训，随着时间的推移，大浪淘沙慢慢清洗掉很多参赛者，很多人只看到了繁荣，却看不到背后的杀戮。

6.1.3 如何快速诊断自己的努力方向？试试这个公式

既然我们说了这么多，那么我们自己对标一下，自己当下的切入点应该从哪一层开始修炼呢？

我给出这样的参考建议：**你的修炼路径=你当前的年薪-30万元的参考年薪**

你就可以自行查看你的收入差距的缺口，知道当前应该闯哪一个“试炼之门”了。

答案就只有三个可能性。

第一个可能性：当你的年收入小于15万元的时候，你的收入差距是大于15万元的，也就是说你的月收入还没有超过1万元的时候，你不被你所在行业认可，你不是专家，因此在这个阶段，你所要做的主线任务就是：什么都别想，想尽各种办法快速突破专家这一层的修炼之路。

第二个可能性：当你的年收入大于15万元的时候，你的收入差距是小于15万元的，也就是说你的月收入开始在1~2万元，公司承认你是一个优秀的专家，同时你当下在做的事情是在带队伍，因此在这个阶段，你所要做的主线任务就是开始系统学习项目管理相关的知识体系，因为如何利用自己的专业知识和管理经验为公司创造更加多的利润，优化工艺流程，产出

更多高质量的成果，以及有效提升单位时间人均产出量，这是你这个阶段需要去做的事情。

第三个可能性：当你的年收入已经大于30万元的时候，你的收入差距已经是负数了，这时候就代表，你已经过了常规模式的打工者的工作逻辑。也就是说当你的月收入超过3万元以后，公司承认你是一个业务专家，同时带领团队也是非常胜任的时候，你在这个阶段，所需要做的主线任务就是开始从做具体事务赚钱，到开始靠整合资源来赚钱，所以你的眼界和格局需要相应提升。

于是，三种可能性分别对应了你的三条修炼路径，这三条修炼之路，具体如下。

成为专家修炼之路，需要从“拿时间换钱”修炼到“拿技术换钱”。

成为项目经理进阶之路，需要从“拿技术换钱”修炼到“拿资源换钱”。

成为资源整合者的修炼之路，需要从“拿资源换钱”修炼到“搭建平台换钱”。

当你明白了这几条相对模糊的修炼奋斗参考线的时候，你就不再纠结，而更知道自己的成长进化方向，我们会在接下来的几个章节中分别为读者详细说明其中的道理和细节。

6.1.4 为什么不可以乱序修炼

大家有没有思考过这么一个问题：

为什么不可以跳着修炼，自己直接“以终为始”跳到终点？

当你什么都没有的时候，你唯一的筹码就是你的时间，因为你可以用你的时间来学习专业知识，这是一个至少半年到三年的漫长的实践和积累的过程，而学习专业知识的好处在于，当你可以快速掌握某一套思考方式和方法论去思考问题的时候，你分析问题、解决问题的效率将会有别于常人，于是你开始用专家的思考方式来解决实际问题，那么你的核心资源能力就是用时间转化出来的专家能力。这就是第一条修炼路径：从拿时间换钱进入到拿技术换钱。

当你成为专家之后，你可以用你的技术和其他人一起共事，一起做项目，从中领悟一个项目是如何运作的，流程、成本、进度，以及项目中的人以及汇报、冲突、合作、沟通和利益相关方的角色是如何互动，还有项目中的钱是如何流动的，前期启动资金，日常运营成本，团队奖金，项目利润，投资回报率，资金风险等等。

在你弄清楚人与人的关系，人与钱的关系，人与事情的关系，事情与钱之间的关系后，你基本上可以带领团队主动寻找资源做事情了，因为等你有了足够的经验，你的核心能力开始从如何做事，开始慢慢转移到如何和同频的人一起共事以及开

心地赚钱。于是你成为相对稀缺的资源。这就是第二条修炼路径：从拿技术换钱，开始慢慢切换到拿资源换钱。

当你有这个专家能力，带团队经验，以及足够好的人品之后，你的人脉、资源、口碑就会慢慢变成核心资源，很多资源都会慢慢向你靠拢，你就会成为核心资源，成为项目规则标准，变成成就他人的助力资源，于是你在想，怎么搭建一个平台，让所有人都可以在这个平台上努力，然后自己只要收门票费用就可以了。

于是只要你一号召，就会有很多人愿意来你这边，因为你的影响力，因为你的口碑可以为他们带来海量的口碑和合作资源，以及各种来钱机会出现的时候，别人都愿意和你合作而不是和他人合作。这就是第三条修炼路径：从拿资源换钱，开始慢慢切换到搭平台换钱。

从来就没什么速成，出来混，迟早要还的。世上从来都没有什么逆袭，所有的奇迹和伟大都是熬出来的。

6.2 收入增长的第一阶段，拿时间换钱

如果要明白人生如何能得到幸福，查理首先研究人能如何变得痛苦。

如果要研究企业如何做强做大，查理首先研究企业是如何衰败的。

——《穷查理宝典：查理芒格的智慧箴言录》中文版序

有这么一类工种，是任何一个行业都有的工作岗位，每天只要按时上下班打卡，就可以拿到一笔月收入，这一类拿死工资，用自己的时间换钱的工种，我们称为“混口饭吃”。而这一类工种的普遍特征就是月薪在3000~8000元，普遍无法月收入过万。这样的工种叫作“拿时间换钱”。

当你的月收入开始达到八九千元，还没有过万的时候，不少人进入第一层舒适区，对现在的收入已经心满意足了，毕竟已经超越了97%以上的互联网网民，心里想想够用了，于是绝大多数的基层员工无法突破这一层枷锁，一直到退休，或者在40多岁的时候被辞退。

因为这一类的工种没有任何核心技术含量，只要培训上一个礼拜甚至半天就可以胜任，剩下的都是重复劳动，因此想提升收入很难，但是被呼来唤去折腾的概率极高，而且无法掌握自己的命运，很容易因为客户或者上级一两句话而被扣奖金，甚至会丢工作。

做这一类工种的人员有着一个共同的特征，即被呼来唤去做各种各样的体力活，不允许停下来，而且还拿着死工资。想威胁老板走人，结果老板也不珍惜自己。

6.2.1 很多人理解错了“吃苦”的含义

很多人认为想要成功，就得受苦，就得吃苦，要想人前显贵，必得人后受罪。

我们的父母也会认为：吃得苦中苦，方为人上人。所以我们的父母会说：“不，你不需要！”“不，你用不上！”“不，你没有这个需求！”“不，你不可以有这个想法！”仿佛除了成功，其他一切都是错误。

当我们需要在关键时刻投入必要资源的时候，父母会无动于衷，甚至横加阻拦，并且认为你在偷懒，你在找借口找理由。

于是就会出现以极其夸张的受虐级别的标准来约束自己，多少天不吃一顿好吃的，每天只用多少度的水电，吃饭只吃多少克重量等毫无意义的自虐行为，仿佛自己只要有一点儿偏差，就是对成功的亵渎。然后还美其名曰：延迟满足。这话说得没错，但是“延迟满足”还有下半句，那就是“加倍补偿”，没有加倍补偿的延迟满足，最终都会失败。

不少人印象中对吃苦的粗浅认知，依旧停留在用意志折磨身体，就是省吃俭用，让自己受穷，让自己生活得不舒服就是吃苦。其实吃苦的本质是让自己变得更强，让自己的生活变得更幸福，而在此期间如何让自己的精力保持专注而不分心才是修炼的过程。

在此期间，你需要长时间聚焦专注去做一件事情，你需要耗费海量时间和精力，甚至是投资成本去修炼精进自己的专业能力、分析能力、管理能力、深度思考能力、调动资源的能力等。在此期间，你得非常孤独地修炼，你需要长时间忍受不被理解，你还得坚持不能倒在黎明前的黑暗期，你还得忍受持续失败给你带来的挫败感，你需要延迟满足自己的欲望。

很多人忙，忙到自己越来越穷。表面上忙到没有时间，其实将大把时间用来消磨时间，而不是用来深造自己，让自己变得更加能干。这样的修炼过程才是吃苦，而不是为了吃苦而吃苦。

《霸王别姬》里面，学徒小豆子和小癞子因为吃不了戏班子每天训练的挨打之苦，一起逃出来玩，跟着人潮一起进了戏院，看到了身为同行的戏子唱出一曲《霸王别姬》名震四方，底下观众喝彩声震天，小豆子看得泪流满面，小癞子说：“他们怎么成的角儿啊，得挨多少打啊，我什么时候才能成角儿啊！”于是小豆子选择回去承受责打，并专心用功，终于成了角儿。而小癞子受不了这个苦，上吊自杀了。两个人都各自成全了自己，只是用不同的方式。

6.2.2 你说小岳岳的命，怎么就这么好呢

相信一说起岳云鹏，大家都想到他是相声界的红人，以至于因为太红，央视春晚、真人秀、各类综艺节目都能看到，所以有人就感慨了：岳云鹏的命可真好呀！

他真的是命好吗？

如果你看过他的人生经历，你就知道，换了你也不愿意再走一遍他的命运。

岳云鹏出生于河南濮阳一个穷困的农村家庭，13岁那一年因为交不起68元学费而被迫停学，为了减轻家庭负担，所以小学毕业的他14岁就出来打工了。他做过很多工作，给工厂看大门，因为有一次太累打瞌睡，被辞退。当过厨师，因为别人小舅子看中这个位置，被顶替了。扫过卫生间，刚扫好不久，老板因为喝多了酒去厕所吐，吐完之后，把他给辞退了。15岁那一年的一次人生经历，让他终生难忘：当时给一个客人点菜，菜单上写错了，给客人多算了两瓶啤酒，多了6元钱，结果被客人发现，客人不停地骂岳云鹏，骂了三小时，他说尽了好话道尽了歉，还是不行，最后岳云鹏拿自己的钱垫付了352元的餐费，以至于每每想起这段被羞辱的经历，他都恨到咬牙切齿，无法释怀。

2003年春节后，岳云鹏到海碗居炸酱面馆做服务员，为面馆年会表演了一出双簧，结果博了满堂彩。因为这件事被面馆常客曲艺家赵先生知道，看他可怜，就直接和他说：“你这样

子干下去，什么时候是个头儿啊，不如这样吧，我给你介绍一个活儿，兴许有出头之日。”因此给他谋了一个说相声的事业，因为这是一个只要能吃苦就可以有出头之日的工作。他告诉岳云鹏和演出搭档孔云龙，让他俩去找一个叫郭德纲的人学本事。

那么我们的问题又来了，是不是换了谁去德云社学相声，都可以像岳云鹏一样成名呢？

当然不是啊，你首先得看看岳云鹏为了学习相声这一门技艺，付出了多大的努力，他为了说好相声，小学学历的岳云鹏曾经在大冬天站室外拿着《法制晚报》大声朗读，练习普通话；平时在小剧场打杂儿时，也经常通过看别人表演来学习各种经验知识。

在相声这条路上，他其实并没有任何天赋，用行话来说就是“祖师爷不赏他这碗饭吃”。所以即便他在德云社练习了两年，2005年第一次上台和捧哏孔云龙说一段《杂学唱：河南戏》，原本15分钟的作品结果因为紧张3分钟就讲完了，剩下的部分因为忘词说不下去了，再加上第一次上台表演没有临场处理的经验，所以只能尴尬下台。

后来岳云鹏也受到了师傅郭德纲的严厉惩罚，直接被限制一年内不能上台表演。不能上台就代表没有收入来源，原本在面馆打工至少还有每月2000多元的稳定收入来源。现在每天还得在德云社后台打杂扫地，包吃包住再给每月50元的生活补助，每天还要练说相声的基本功，背几十遍的《报菜名》。

2006年德云社元旦演出，岳云鹏再次登台表演群口相声《武训徒》，结果又被现场一万多人轰下台。后来郭德纲告诉岳云鹏，如果他接二连三地上台再垮台，连续三次，这辈子他都不可能再上舞台表演了。

后来岳云鹏冷静下来变得更加努力。2010年8月5日，何云伟和李菁宣布退出德云社之后，郭德纲身边没徒弟了，郭德纲对岳云鹏说只要他踏踏实实做人，好好学艺，将来一定能红。那么后面的事情我们也不用多说了吧。

岳云鹏从入行到为人熟知，整整10年多。能在一个行业沉寂修炼10年以上，才有可能成名，各行各业都不容易吧。

我们来看看岳云鹏的经历，根本不能说是命好，岂止是坎坷，坎坷到闻者心酸、见者落泪的程度，那么我们来问读者这么一个问题：是不是成名前，一定得遭受这么多的苦难，是不是一定得受这么多的折磨？你自己是否有过因为过于弱小遭受各种的不公平待遇？

岳云鹏因为自己的打工生涯，各种被羞辱，被辞退，被顶替，谁都可以支配他的命运。这是为什么呢？

因为他不是人才，他没有不可被替代的专业能力和核心竞争力，当一个人在没有掌握核心竞争力的时候，所有人包括路人人都可以想尽各种办法欺负你，甚至安排或改变你的命运，因为他们的随便一个投诉就可以让你被辞退失去工作。

正是因为害怕遭遇这样的风险，所以你必须得战战兢兢，如履薄冰。

那么为什么别人一个投诉、一个建议，老板就立马换人呢？因为在老板眼里，你就是一个随时可以被代替的人，不管你态度再好，你做的工种是谁都可以替代的。

所以，请记住这么一句话：在你还不是核心人才之前，谁都可以改变你的命运，这种感觉就像踩死一只蝼蚁一样，甚至没有人知道你是谁，这是绝大多数“拿时间换钱”的人的普遍命运。

如果你自己有一门手艺，而且能够至少月收入过万的话，恭喜你，你可以进入“拿技术换钱”的“一份工”的社会协同状态了，那么什么样才叫作“拿技术换钱”呢？我们下一个小节会详细说明。

6.2.3 是不是练习量足够多，就会成为专家呢

相信不少资深网友在看网上的小视频时，有看过神奇的印度人民各种神技的神奇小视频，比如一分钟能够扛多少砖头，以及怎么抛都能被接住的印度飞饼，和我们一海之隔的日本也有相关的一些镜头，比如在一个飞速镜头里面一个人快速打年糕，另一个人快速用手翻动年糕，两人配合得如此默契，以至于只能用高速摄像机才能看清楚他们的速度有多么快。

很多人就会问：我自己花上一万小时刻意练习搬砖头，打年糕，分拣物品，贴包装袋等体力活动，是不是也会成为专家，我自己会不会也月收入过万呢？

像“扛砖头”这类不动脑子的体力产出，且操作特征重复性在5秒之内的低端工作，是换了任何人都可以去做的熟练工，而且将来一定是会被工业机器人所取代的“淘汰性工作岗位”。

另外，像“打年糕”这类需要实践性，并且随着自己操作水平的不同，会生产出不同质量的产出物，需要千百遍调试和打磨，我们称为“匠人”（craftsman），这样的机械操作不是专家，这样的修炼毫无意义，录一些搞笑视频放网上供大家开心还是可以的。

我在以前的文章中分享过这么一个话题：**如何从熟练工成为匠人一样的专家。**

“匠人”即日语中的“職人（しょくにん）”，意味着“高超的技艺”，是“最高级的技术工作者”。从文字的构成来看，“職”字由“耳”“音”和“绳索”三部分构成，即匠人工作的中心就是“倾听”，倾听客人的需求，还要依靠倾听材料的声音进行创作。因此，作为“匠人”的性格特质也集中表现在“倾听”的阅读能力上。一方面能够在对于普通人来说显得繁杂而紊乱的表象中，快速区分出类别；另一方面也能够感知不同声音所代表的不同含义，快速给出正面的反馈。

知识的“识”的“識”繁体字结构式和“職”之间微妙区别就是，用“言”代替了“耳”字旁，也就寓意着：从倾听开始慢慢开悟，然后能够逐渐掌握其中的诀窍，并且凭借着这些常人用肉眼无法看见的微妙规律开始工作，工作的时候老僧入定般专注，让人感到非常敬佩。而见识的这个“識”，也是类似的道理，就像能够入心，开始用属于自己的词汇和语言，表达清楚同一件事情。

区分一个人是不是专家的第一个判断标准就是：他能用多少词汇描述清楚一个问题，一个事件，一个信息，对方听了之后是秒懂，还是越听越糊涂？成为一个专家的第一件事情是闭嘴，倾听，然后思考，如此往复，才能让自己越来越接近专家级别的思考。而经过复杂的实践和推理，加上理论的高度反思和总结，才称得上是“专家”，所以别人随便抛出去一个问题，专家是可以直接用浅显易懂的话给对方说明白，并且可以情景再现的。

为什么我们很多人无法快速成为专家的一部分原因就在于，没有受过相对正统的学徒制成人教育，老师不光是过来人，还可以像教练一样在某一个关键领域指点学徒某个地方做得不到位，某个地方可以改良，然后让结果突飞猛进。

倘若以这个指标为参考的话，我们可以看到很多所谓的老师其实就是一个教书匠，而不是真正的教练。如果你想要成为专家的话，你不光自己也会，也得复制得出懂这套道理的学徒，如果你自己都说不清楚某个流程、某个解决方案的话，说明你自己也没有认真掌握，如何能成为专家呢？

6.3 收入增长的第二阶段，拿技术换钱

任何资源上的匮乏，最终都可以通过技术的角度释放出来，最终将原本变得非常昂贵的资源，变得非常廉价。

——《富足》

拿技术换钱的普遍特征就是月收入在一万元以上，这是专家的特征，而且这类专家绝大多数是受到全日制本科及以上学历的高级知识分子，当然我并没有说只要是全日制本科生的都是专家，但是专家的特征就是至少在某一个领域刻意练习了1000小时以上的专业知识和经验积累，并且可以有效转化成自己的收益变现能力。

“拿技术换钱”的最重要的特征就是：开始从重复性的体力换钱，切换到用脑力思考，用各种解决方案来帮助客户搞定定制化问题的方式来换钱。大家开始承认你的学历，你的专业经验，以及你的解决方案，并且愿意为此多花钱。

最重要的一点就是，你的年收入至少为15万元人民币，或者月收入过万。如果你是高收益行业，请自行微调一下相关的行业系数，举一个很简单的例子，某些金融行业的某些重要岗位的实习生岗位都是3万元/月的，并不能一概而论，当我们以行业和月收入的角度来看待问题，就能找到很多规律。

一般来说，专家给出来的服务和解决方案都非常专业，非常有价值，而且效率非常高，利润也是非常高的，通常以第三

产业的服务业居多，当然第二产业的高端制造业中也有不少，我们会看到这一类的工种坐在办公室里，使用电脑办公居多，他们的特征是大规模和陌生人协作，所以如何使衔接时标准化，是这一类工作的基本功。

6.3.1 月收入过万的第一个壁垒：专业知识是不是过关

一家企业中会有员工、中层，以及高管。

那么会有50%的人为员工职位，5%的人为高管职位，还有20%的人在逐渐被淘汰的失业岗位，剩下只有25%的在做升职加薪的晋升准备。

问题来了，哪些人会有机会晋升，哪些人会被淘汰呢？我先问大家几个问题：你在读大学的时候是哪个专业的，你有认真整理自己所在专业的专业读书笔记吗？你自己输出整理的手抄专业笔记本大概有多厚呢？

如果你的专业技能需要借助计算机来实现的话，那么你的可参考考评就是：你写过多少行代码，你每小时的打字输出速度是多少？你自己保存了多少容量的作业和文件？你是否自己写过几十万字的作品？如果没有这样的基本功和练习量的话，你怎么能够成为所在领域的专家呢？

我们先来讲一下，想要成为月收入过万的上班族的第一个基本功就是熟练应用自己所学的专业知识，然后像乐高积木一样灵活熟练变成解决方案来搞定各种问题。那么很多人月收入没办法过万的第一个死穴就是没有系统学习专业知识。

只要是专业知识，它就一定有知识边界。因为有知识边界，所以一定有框架性思维。

和这一类的专家聊天有趣的地方在于他们可以花上一两个小时的时间，就和你聊一个主题的深入细节，聊上几天几夜都没问题，而不是在两三小时内多主题无边界乱聊。对方会非常认真地告诉你，它的起源来自哪里，靠谁发扬光大，后面产生了多少个分支，这个知识体系主攻哪一个领域，可以解决什么问题，哪一类的问题是搞不定的，得学习另一个流派的知识体系。同样你想让他们做个半天分享，两三小时分享，一小时分享，甚至几句话讲明白一个概念，他们的思路都是特别清晰的，这一类人就叫作专家。

反过来这个人支支吾吾讲不清楚的话，就代表还没有认真学习，因为专业知识一定是有次第、有顺序层级，以及边界的。如果这个人一听到你说：“某某专业知识不能解决什么问题”之后，性情大变而和你吵架，并且说你污蔑科学，那么基本上你可以和这个人划清界限了，因为专业知识只能解决专业领域的特定问题，倘若某人学习的知识是“万能论”的，你得远离这一类人群。

6.3.2 如何保持技术红利，防止技术性失业

随着时代的进步，我们可以看到一波又一波的新技术崛起，也正是因为科技的发展，让我们可以借助科技的力量，将原本非常稀缺的资源，一下子释放出来，让原本稀缺宝贵的资源，变得特别廉价和富足。

正是因为技术的杠杆，所以整个人类社会才会不断往前推进：因为电灯的发明，释放了黑夜的稀缺时间；因为火车的发明，释放了物流供应的效率；因为电话的发明，释放了信息与信息之间的时空屏障；因为计算机的发明，释放了无效工作量的瓶颈；因为行业软件的发明，释放了经验值累积的瓶颈；因为互联网的发明，释放了思想与思想互动的瓶颈；因为人工智能的发明，释放了脑力深度思考的瓶颈。

所以我们有可能会遇到这样一个前所未有的时代困境，即有可能你还没有从某一个专业毕业，你所学习的专业知识早就过时了，这就是想要学一门手艺，靠专家的能力混口饭吃可能会遇到的一个尴尬境地，也就是我们所说的“技术性失业”。

在经济增长过程中，技术进步的必然趋势是生产中越来越广泛地采用了资本、技术密集性技术，越来越先进的设备替代了工人的劳动，这样对劳动需求的相对减小就会使失业人数增加。于是，当采购机器的成本远远小于人力成本的时候，从事这一类岗位的职业将会消失，而由机器人来代替。

我曾经在饭局上听到这么一则毛骨悚然的黑色幽默：广州一家制造业工厂的制造车间里正在加班，里面全是机械臂在工作，而且整个厂房里面是关着灯的，因为引入机器人工作，所以不用五险一金，不用节假日，不用照明设备，还不用开空调，一年下来节省了海量的运营成本。

怎么做才能精准避开自己被“技术性失业”的可能性呢？

参考答案是：尽可能不要学习5秒内重复劳动的重复性工作，因为只要这个工作流程项目可以被机器算法外包，将来就有可能被外包，这一类岗位必然会慢慢被低端技术和低端人力成本所外包掉，这时候被优化岗位的这波人，就会“技术性失业”。

怎么做才能不被“技术性失业”呢？

参考答案就是：永远成为行业中相对领先的“技术红利”的“技术富翁”。有因为你通过学习某一项先进技能，而让你比普通人获得多达3~10倍，乃至有更多资源的时候，你会因为这项“技术红利”，开始慢慢向“资源红利”转移，当你开始用“资源红利”慢慢变现的时候，你就开始越来越有钱了。

不相信的话，你看一下你认识的所有名人和企业家，是不是都有这么一条必经之路？

那么你自己准备怎么走这条路呢？

6.3.3 为什么有些专家无法开展自己的事业

什么是“事业”呢？

《周易系辞上传》就有详细介绍：“形而上者谓之道，形而下者谓之器，化而裁之谓之变，推而行之谓之通，举而错之天下之民，谓之事业。”

“形而上”是思想范畴的内容，具体指代思考方式、方法论、思维活动、信仰、企业文化等思维方式。“形而下”是具体的，看得见，摸得着，可以衡量的东西或者器物、材质、媒体。

如何从抽象到具体，再从具体到抽象之间的变化，针对不同的受众群体，给出不一样的解决方案，推广至所有人都知道，将这些解决方案给天下老百姓使用，使大家都得到好处，这样的行为，被称为“事业”。

我们来举一个很形象的例子。

马云创建阿里巴巴的企业使命感是天下没有难做的生意，如何让每个商人更好地做生意，这是马云的愿景，这样“形而上”的思想，是道。

那么如何实现这个宏伟的目标呢？马云搭建了一个小小的平台网站，让不同的中小企业商家公布自己的网站信息，直接

让海内外顾客获得相关的情报，这样“形而下”的平台和承载工具，是器。

不同的用户看到的呈现版面都是不一样的，随着网站的升级和迭代，越来越人性化，变成了千人千面的私人定制版，这样的“化而裁之”个性化适应，谓之变。

最后推广起来，大家都非常喜欢，这样符合老百姓需求的事情，一定会得到大家的拥戴，此之谓“事业”。

事业和职业的本质区别是：事业是专业能力再加上自驱力的热情以及解决问题百折不挠的耐挫性；而职业只是打工者的思维，缺少主动的思维方式，正是因为什么东西都等现成的，而不是创造条件，创造机会，所以两者之间的命运就会在一次又一次的驱动力上，逐渐甩开人生命运的轨迹线。

现在能够明白为什么有人曾经说过：“年轻人不要老抱怨社会，而应该想着怎么反省自己，找到创业机会；年轻人不要老想着改变世界，而应该从改变自己做起。”“职业”和“事业”之间的本质区别：一个是成就自己，一个是成就大家。

6.3.4 你能不能翻身，算一下修炼成本就知道了

相信不少读者羡慕互联网公司的年薪，动不动就是年薪20万元起步，这在其他行业中，可是一个拥有七八年经验的店长才能达到的程度，而且三百六十行，也不是行行都这么疯狂赚钱的。

但是如果我们把互联网公司的加班时长额外算进去之后，你就会发现，有些互联网公司的收入其实也是很惨烈的，我们在前文中给大家普及了一个知识：薪水除以劳动时间等于时薪成本。

我们都知道这个概念，分母越大，结果越小，如果我们把加班时间计入劳动时间，上下班的通勤时间也一起算进去的话，结果又会如何呢？2万元月薪，除以12小时工作时间和2小时通勤时间，除以每月22天工作日和4天加班日，结果等于56元/小时，相当于请一个月收入过万的上班族。

很多人表面上是年薪上的富人，却是时薪上的穷人，而且还骑虎难下，深陷泥潭出不来，最后白白耗垮自己的身体。表面上是月薪2万元，其实等于在买断你未来发展的时间，等于是买断自己进一步修炼变得更加强大的时间，等于是买断身体损耗的时间，忙到最后来不及学习发展去跟上时代的变化，最后被淘汰的时候，一身伤病，一声叹息。

这就是为什么在一线城市拼命工作的人，耗尽自己的时间，到头来还剩不下多少钱，还不如二三线城市的同学生活滋

润的主要原因。看到这里，请计算一下，你的年薪是多少？加不加班？换算下来，你的时间成本是多少？

因为有了这个56元/小时的临界值，你就可以进一步推算出另一个概念：你的修炼成本。

假设你修炼某一项技能1000小时的话，那么每天修炼3小时，至少需要333天，也就是差不多一年的时间，你的修炼成本是56000元，还不包括各种为了支撑修炼而额外造成的各种运营成本 and 来回通勤的开销。问题来了，什么样的兴趣爱好，值得你至少损失56000元的代价，来让你持续磨练1000小时呢？

如果练习了1000小时，还不值56000元的话，是不是要怀疑人生了？

如果练习了1000小时，值56000元，甚至是让自己的收入翻倍，我愿不愿意修炼自己呢？

那么我们因为这个思考题而衍生出来三个系列问题。

第一个问题：我修炼的专业知识体系会不会在3年后开始爆发，还是说3年之后早就没落了？这个是值得你思考的第一个问题。

第二个问题是分阶段校验的问题：如果我要学习这一个知识体系，到第一轮入门，对应需要多少时间来沉淀？修炼到第二轮进阶的话，我应该花费多少时间来处理？修炼到第三轮大师级别的话，我应该如何修炼呢？所以有时候，其实你不是

不明白这其中的道理，而是你不愿意吃这份苦，受这份罪，拉不下这个面子，最后尴尬到因为要维持这份所谓的体面，反而活得特别艰难。

第三个问题是持续受益的问题：如果我要学习，我得花费多少钱，我现存多少钱？如果我学会之后，多久能够收回学费的成本？如果我开始应用之后，多久能够赚到1倍的学费？如果我开始应用之后，多久能够赚到5~10倍的学费？

当做一件事情有5~10倍及以上收益的时候，哪怕投入代价再高，也是值得去做的事情，所以这就是为什么很多人愿意举债学习来逆天改命，而更多的人读书读穷掉的原因，不是读书学习的问题，而是不同的人选择的学习路径不一样的关系。至于你得学习什么，才能让你改命换运，你可以试试看将自己当前的收入乘以2~3倍，再在现实生活中，找到相关的工作岗位进行对标，哪一个工作岗位会和你的现有岗位比较类似，你可以试着往这个方向修炼。

你自己修炼对了吗？

6.4 收入增长的第三阶段，拿资源换钱

你有什么核心资源？你是谁的核心资源？谁是你的核心资源？

时不时问这三个问题有助于你认清自己的定位。

——柏永辉

6.4.1 何谓资源？拿资源换钱的几种常见办法

有别于“拿时间换钱”的工种，他们也不必拘泥于是不是“拿技术换钱”的高等学历的专家，因为这两种收入模式，还是以每月拿到一笔稳定收入的方式来赚钱。拿资源换钱的盈利模式，已经打破了单渠道收入来源的模式，其中最著名的一种方式，就是采取多渠道收入的盈利模式，即非工资收入的分销模式，也就是拿资源换钱。基本上到了这个阶段，就已经有自己的“被动财富管道”了，就快接近“财务自由”了，但是还远远不够，还得继续努力，因为这也是特别不容易的工作方式，不是所有人都能扛得住的。

当一个人和你说他有很多资源的时候，你得特别小心而不是感到开心，因为他理解的资源和你理解的资源，有可能并不是同一个概念。

资源可以被分别理解为：技术能力、销售能力、市场推广能力、售后服务能力、物流、采购、人力资源、资金调配、产品管理、产品质量、成本管控、生产能力，以及政府关系、上下游关系协调能力等等。总之一句话：你可以比同行业的人更有效率，更加多快好省搞定某个问题。

所以对待资源的时候，你需要思考的事情如下。

(1) 认清楚谁是你的资源，你是谁的资源？

(2) 我从资源中可以获得什么，你是需要亲自参与，还是不需要参与？

(3) 我为了得到这些资源，我必须付出什么？对应的成效代价比是多少？

如果你理解起来有些困难，我可以用相对简单的公式来说明其中的道理，如果你们两个人甚至多个人一起做项目，请问：谁是甲方，谁是乙方？谁贡献什么？谁交付什么？这项目值多少钱？如何判断这项目是成功还是失败？

你会发现，不同人对合作概念的理解是不一样的。谁在哪个阶段出什么力，遇到了什么样的风险如何承担，大家都详细讲明白了吗？只要说不明白，大家都会相互隐瞒各自的风险和责任，然后推卸到对方身上，不相信的话，你可以问一下身边有多少人是一起协作成一个一万元以上的陌生单子的？做完之后，几个人还会继续合作下一单项目吗？

现实就是这么残酷，有些人就是因为分钱不均而不欢而散，你如果不相信的话，创个业试试看。你会发现，某些特别高大上的人，离开了自己公司，什么都不是，还不会干活儿，这样的例子太多了。

那么怎么做才能拿资源换钱呢？

请先搞明白一个概念：“6+1+X”法则，来对接一下自己的优质人脉。

我们先试着将自己资源系的人脉，不管是贵人、牛人、恩人，还是有钱人，统统分为三大类：长期人脉、中期人脉以及短期人脉。再结合他们的时间和精力分布，是否愿意参与某个项目来计算，我就知道这个人是愿意一起参与干活儿并且一起拿钱，还是只愿意拿资源出来，不愿意干活儿，只想着分钱的。

于是我们就很好归类一个项目的组成人选，如下表。

表6-1 项目团队组成人选特征

长期（3年以上）	中期（1~3年）	短期（1年内）	执行层	志愿者层
愿意提供资源 且亲自参与	愿意提供资源 且亲自参与	愿意提供资源 且亲自参与	没有资源 有时间 听从指挥 拿死工资	有热情 有时间 无法考核 不拿工资
愿意提供资源 且不参与	愿意提供资源 且不参与	愿意提供资源 且不参与		

一旦我们把这个结构式搭建起来之后，我们就知道，怎么做才能把“拿资源换钱”的最小可行性团队搭建起来，表面看上去你有很多“资源”，最后发现你可以调用的资源很少，甚至免费替你工作的人都很少。

不相信的话你去对接一下自己的朋友圈、人脉圈，看看你自己是不是真的有这么多所谓的“资源”可以供你所用呢？如果真

的给你一部分资金，你能盘活这些资金，变成1~3倍，或者3~10倍的收益吗？你只有自己试试看，才能知道你所认为的资源，是不是真的资源了。

6.4.2 没有资源怎么办？方法总比困难多

很多读者在很长的一段时间内，还得孤军奋战，没钱没人没资源，还没核心技术，这是我们在修炼路上的常态，遇到各种麻烦得自己亲自解决。如何在什么都没有的情况下，创造出奇迹？相信接下来的这个真实案例，会对你的人生成长道路上破解困局，产生不少启发。

1990年，杰里·斯特宁和其他专家小组应国际慈善组织之邀，到越南去解决越南儿童的营养不良问题。当时打完越战的越南政府一穷二白，要钱没钱，要人没人，要资源没资源，灾后重建的越南遇到了一个非常棘手的问题：没足够吃的粮食，没有营养均衡、丰富可口的食物搭配，于是很多孩子得了营养不良的各种疾病。

各小组在经过详尽调查之后，给出了各种高大上的建议报告。研究报告普遍认为，营养不良是一系列问题综合作用的结果。

卫生状况差，生活贫困，清洁饮用水缺乏，农村居民往往不重视补充营养。

提升女性的受教育程度，只有素质提高了，女性才会重视孩子的饮食健康，越南儿童营养不良的问题，才会逐步得到缓解。

说的都没错，讲的也很有道理，但是都是些无关痛痒的正确的废话，数百万名越南儿童每天都因为饿着肚子而营养不良的问题才是燃眉之急。

和别的调研小组不一样，杰里·斯特宁小组反其道而行之，只拿着皮尺和记录本开始深入乡下，用样本随机采样的方式，寻找家里虽然穷，但是身体依旧健康的孩子的样本数据。

在乡下的穷苦地方，他用这把尺子去丈量当地的小孩，将同年龄的小孩一一丈量，结果发现许多小孩身高偏矮，极少一部分孩子发育良好，营养水平尚可。所以斯特宁小组一旦找到这些个子特别高、身体健康的小孩子之后，问的第一个问题就是：你家父母或亲戚有谁是在政府工作的公务员吗？如果小孩子回答是，直接过滤掉。道理很简单，因为国家政府机构编制的人员，更容易有机会获得更多的食物，很显然这类孩子家庭的饮食能力是无法在越南全国推广的，不具有普遍性和推广性。

经过认真测量和筛选，剩下的孩子符合“家里虽然穷，但是身体健康”的条件，不是营养不良的儿童。于是斯特宁小组带着好奇心，去查询这些特征的穷苦人家，到底做了什么样的努力，让他们家的孩子不至于忍饥挨饿，又能健康成长？

经过调研发现，有些孩子的家里会给孩子吃四顿饭，只要孩子肚子饿了，就想办法使他们填饱肚子，这的确是一个非常简单有效的办法，但不是所有的家庭都有足够的粮食。

有些孩子的妈妈心灵手巧，会到稻田里抓小鱼、小虾晒干了磨成粉，作为孩子吃饭的调味粉，增加饮食的营养，这的确也是一个不错的办法，但是有一定的难度。

有些孩子家的妈妈会就地取材，采摘地里的番薯叶、番薯藤，切碎了当作蔬菜吃，或榨成汁淋在饭上一起蒸。

斯特宁小组综合考虑了这几种办法的可行性、便利性、可复制推广性，决定将“种植番薯，吃番薯叶”为主要推广项目，抓小鱼、小虾晒干磨成粉，增加调剂饮食为辅助选项，多吃一顿饭作为量力而行的建议选项，开始逐步试点和推广到其他乡村。

于是斯特宁小组在要钱没钱、要人没人、要资源没资源的艰苦条件下，在村里带着母亲们一起做饭，就用这几招简单、可复制、可操作的方法进行全国推广。6个月的时间快到的时候，杰里·斯特宁发现，当地有65%的孩子营养问题得到了改善，进而他又把这个方法推广到越南其他农村，这个方法影响了越南的儿童20多年。

看完这个故事，不知道你有什么感触呢？

故事中的杰里·斯特宁在承认数百万名越南儿童大都是营养不良的大数据样本前提下，他关注的不是这个已知的事实，而是坚信，在自己已知以及其他人已知的大前提下，还能够找到大家都没有找到的第三方的解决方案——“虽然穷，但也可以健康成长”的可能性。于是他为了验证自己的推测和想法，

去一线调研，扩充自己的数据样本。他知道政府部门给出的数据，也看了科学家们的论文之后，还想得到民间一线的真实数据，因为只有深入一线才能知道真实的信息。

当他发现的确有“虽然穷，但也可以健康成长”的样本家庭之后，他又做了进一步采访和调研，并发现了几种简单有效可复制的“零成本”营养午餐方案，于是开始进行小范围试点，试点成功后，开始全国推广。

很多人一直局限于“缺少资金，缺少技术，缺少资源”等客观因素的条件，所以心安理得地觉得自己一定成长不了，自己起不来是有原因的，却忘了自己的主观能动性，忘了自己可以主动解决很多问题，只是暂时没有发现针对自己的可行性解决方案而已。

在上面的故事中，斯特宁找到了三四种可行性方案，这里面每一种方案都可以解决儿童营养不良的问题，但是斯特宁为什么没有全部推广呢？因为每种可行性方案对应的用户都是不一样的，所以适用于方案A的家庭，有可能无法适应方案B，得需要针对这个家庭的承受能力来做相对应的匹配。

想要摆脱自身困境，想要改变自己的命运，想要提升自己的收入也是同样的道理，你不光要找到“能够完成这类目标”的特征，同时还得匹配符合自己特质的“参考坐标”的成功案例，来慢慢增加自己“也可以这样”的可行性概率，然后一步一步试验，逐步解决实际问题。

那么你就要思考：如何在现实生活中拿到对于自己而言相对高薪的收入，就得知道身边10多个和自己收入差距在1~3倍的同行人哪里，他们在做什么样的工作，以及他们在哪里上班，同样每天8~12小时，他们都在用什么样的专业知识和技能来完成工作中，有了这些“我自己也能够得上的参考对标”，那么我只要找到这些专业知识，以及我自己能够承受得了的学习范围，剩下的就是时间磨炼和练习量的积累了。

很多人一开口就是马斯克、刘强东、马化腾、任正非，并且以他们为精神偶像而奋斗，却从来不去认真思考自己和他们之间的实力差距和认知差距在哪里，往往拉开20倍以上的收入差距，即便是名人们真实的经历，也会因为无法对标到你身上，最后也是无效方案，只会带来更多的迷茫。

6.4.3 其实很多“资源”大都是“无效资源”

在我做生涯规划咨询师的多年中，遇到不少周末特别忙碌的职场人士，他们只要是周末就会参加出席各种线下活动，添加了好多微信社交群，活跃在各个社群和活动平台上，他们对自己的身份定位是爱折腾的斜杠青年，在做自我介绍的时候，往往拥有非常多的称谓和头衔，但是让人啼笑皆非的是他们的平均月收入都徘徊在一万元不到的尴尬境地，因此才想着怎么突破自身的困境，给自己找条出路，所以才出来参加各种活动。

可是你猜，他们忙碌了两三年之后，结果会如何呢？绝大多数人还是无法摆脱自身困境，虽然参加了很多的社交场合，听了很多场醍醐灌顶的讲座，学到了很多知识，听到了很多各行各业的消息，添加了非常多陌生人的微信号码，也加了不少行业领袖的微信，可是自己还是处于现在这个困境，于是两三年之后更加迷茫了。

为什么会这样呢？因为“无效社交”让你无法连接。

我其实可以从生意合作的角度，用通俗易懂的话说明这其中的道理，并且让作为读者的你，今后开始杜绝这样的风险发生。所谓有效社交圈，指的是经过接触和沟通之后，能够产生资源互换的甲方乙方合同契约存在的社交活动。那么“无效社交圈”指的是怎么接触和沟通，都无法形成甲方乙方资源互换契约的活动。

如果你明白了这个道理，你就瞬间明白：为什么很多人忙碌了好几年都找不到自己交易成单的流量入口，作为乙方的自己一直都在乙方的圈子相互厮杀而找不到甲方的资源，结果大家都是相互提防的状态，根本没有任何资源可以拿出来形成甲方乙方的合同契约。

这就是不少初出江湖的创业新人的困境所在，也是不少后起之秀能够异军突起的本质原因。所谓的“有效资源”，其实是作为乙方的自己，寻求机会找到多个甲方资源，然后用自己的专业知识，为甲方解决某些特定领域的需求问题，最后用自己的专业技能获得应有的回报，这样的社交而带来的订单收益，才是真正有效社交。

那么怎么突破才能迎来良好的开局？我们光是看一个人的自我介绍是利己型自我介绍，还是利他型自我介绍就可以看出端倪。利己型自我介绍往往是这样的模板：“我的兴趣爱好是什么，什么，以及什么。”其背后的潜台词是我还在花钱投入进去，并且这是一项自嗨类型的事情；而利他型自我介绍往往会精准说清楚自己在做哪些可能对别人有利的事情，在这里我可以用4句话说明个人商业模式的范本：

我是谁？在干一件什么事情？这会帮助到哪一群人？帮他们解决一个什么问题？

如果你能认真思考这4句话的威力，你就能精准地知道你是谁，你想成为谁，你会帮助到谁？你得学习什么？你不能做什么？我以我自己为例来示范一下：

我叫柏永辉，我十年看了2000多本杂书，就是为了想明白如何“可视化自己人生规划的进度条”，这样会帮助刚工作不久的职场新人和即将踏入管理岗位的白领，快速定位自己的成长路线和发力方向，帮助他们能够在短时间内快速定位自己的努力方向和成长路线，最终做到收入快速成长的实战修炼。

我准备开始撰写《职场六部曲》，非常荣幸你能采购我的第一部书。

6.4.4 “第一桶金”理论，让你重新审视你的赚钱能力

为什么有些人能够创业，而有些人无法创业成功呢？随着自媒体的兴起，各种创业的传奇故事被大众所熟知，于是越来越多的人按捺不住内心的躁动，想要出来创业以增加自己的副业收入，收获自己的“第一桶金”。

到底什么样的非工资收益，才算是自己的“第一桶金”呢？我在这里给大家一个我作为咨询师给别人参考的标准，那就是这个人普通收益的15~20倍范围，算得上是这个人的“第一桶金”。如果对应的收益只是平时打临时工的钱，那不叫“第一桶金”。

为了加深印象，我来举一个浅显易懂的例子，假设你一天的工作价值是500元，一个月22天工作日的月收入相当于11000元，当某天周末你忙上一整天，就可以有相当于一个月收益的时候，你就会开始对工作转化效率有新的认识。

同样的道理，如果一个人是月薪2万元的白领，因为自身能力的积累和各种时运巧合，自己在没日没夜忙上1个月之后，得到了30万元收益的时候，我相信他一定会静下心来重新思考，自己能否再来试着提升自己的“第二桶金”？

因为原本得辛辛苦苦才能赚到的钱，结果因为某次机缘巧合发现，原来自己可以通过这种方式来赚钱，而且自己还可以

留出海量的时间去思考，加速自己的收入变现程度，你就开始慢慢进入收入快车道了。

当我的学员兴冲冲地电话咨询我，要不要冒险去搏一把，去做一个创业收益项目，对方特别激动，因为未来会有50万元以上的收益，在打电话问我要不要跟进的时候，我就问了对方这么几个问题，问题如下。

第一个问题：你自己的月收入是多少？对方回答：1万元。

我继续提问：你自己做过多少个和机构合作赚到1万元的经历？对方回答：零。

我继续提问：你自己做过多少和他人合作，自己赚到1万元的经历？对方回答：零。

我继续提问：你自己花费多少时间，赚到过10万元的非工资收益？对方回答：零。

我就没有继续追问下去，原本令对方很激动的创业泡泡一下子破了，也瞬间清醒过来。

所以我给学员的建议如下。

第一阶段，先从试着赚50~100元的零基础开始，让自己抽出剩余时间，参与社会劳动协作，但是这笔额外费用，必须是自己时间成本的2倍以上，举一个例子，如果你的时间成本是50

元/小时，你自己兼职赚费用的时间成本就应该是100元/小时，然后坚持30~100次。

第二阶段，当你开始积累了足够的经验之后，慢慢试着提升自己的单位时间附加价值，变成超过同行10%~20%的费用，但是前提条件是服务质量和专业度得到位，然后积累30~100遍。

第三阶段，继续提升自己的交易结果，可以开始按天计算，或者按一个短期项目的工程量来计算，然后积累30~100次。

第四阶段，开始以万元为单位，开始积累并加速自己的赚钱信用和赚钱效率，然后逐步累积自己的个人信用、个人能力，以及个人资源影响力。

这就是你从零开始的“创业之路”，如果没有这一路上的经验值积累的话，想要随便和别人创业，到最后有可能会因为一百元的分钱不均而分道扬镳，反目成仇的比比皆是。你自己现在在哪个阶段？试试看持续累积30~100次，就有机会进入下一个阶段了。

要是有人想要出来创业却又不知道自己成不成的话，可以先试着在不影响自己主要收入的工作时间下，利用下班时间做兼职等，来养活自己一两年再说，当你的第二份收入非常稳定，甚至超过主要收入来源的时候，你可以为独立创业做准备了。

6.4.5 你的社会信用，决定了你将来的社会地位

英国BBC纪录片《富哥哥穷弟弟》中，讲了一对出生于工薪阶层家庭的亲兄弟，因为不同的生活习惯和选择，他们的命运慢慢产生了变化，最终哥哥成了亿万富翁，弟弟人到中年却成了一名流浪汉。这样的强烈冲突对比，发生在一个普通家庭中，是不是像一部黑色幽默电影？

为什么哥哥会变成有钱人，而弟弟的命运越来越坎坷？我相信有不少微信公众号站在各种维度来讨论这些问题，对我们来说，其实就是一个很简单的概念：你是否履行对他人的承诺和契约？履行效果好不好？

我们在初中的时候，就已经学会了这么一句话：“人是社会的人，社会是人的社会。”一个人能否在社会上立足，是由他和这个社会上的不同人的契约来完成的。为什么有些人命运坎坷无人帮？这和有些人无法完成社会化，有些人早早退出职场、退出社会协作有很大关系。

为什么有些人毕业后无法融入这个社会，成为社会的一分子呢？

因为他特别爱惜自己的羽毛，不愿意多花时间修炼专业知识，不愿意多花精力用心在服务他人上，不断为自己找借口，他希望他人给他提供各种优质服务，但是自己又给不了对方同等的置换，而且还要通过撒泼打滚耍赖的方式不断毁约，那么

长此以往，他将会被他的朋友圈、社交圈所唾弃，社会就会把他边缘化。

马克思说：“人类的本质，是一切社会关系的总和。”所以重新再用这样的思维方式来看纪录片中哥哥和弟弟的思维方式，看看他们维护自己的社会关系的做法，你就知道了其中的缘由。

从“人生钱”的逻辑升级到“钱生钱”的逻辑之间的必经之路是“契约精神”的搭建，而契约精神背后的终点，还是人与人之间的连接。

反向思考一下：你真心帮助过多少人？是比你弱的人，还是比你厉害的人，比你有资源的人？

满足对方的一个需求，对方对你印象不会坏到哪里去。

满足对方的两个需求，对方会跟你成为朋友。

满足对方的三个需求，对方可能会跟你成为好几年的朋友。

满足对方的四个需求，对方会跟你成为生死之交。

满足对方的五个至六个需求，对方会愿意把灵魂都交给你。

满足对方的十个以上需求，对方会愿意帮你实现所有的梦想。

不妨这样，你可以思考以下几个问题来检验自己的社会关系。

最近一个礼拜，多少人找你聊天，你找多少人聊天？

最近一个月，你请了多少人吃饭，多少人请了你吃饭？你给多少人送礼物，多少人给你送礼物？

最近一个季度，你帮他人达成了多少件事情，他人帮你达成了多少件事情？

最近一年，你和他人合作过多少事情？多少人找你求合作？

很多人只想着别人对自己不好，却从不思考自己能够为别人做些什么。那么到了四五十岁，依旧穷困潦倒。

你也可以反观一下你的父母、你的亲戚、你的朋友，以及你自己，就能明白这背后的道理。社会是由人构成的，你专业不专业，靠不靠谱，你能否用自己的专业知识和其他人达成契约，最终决定了你的人生命运，就这么简单。

6.5 修行路上的苦，还得一个人扛

人的生命力，是在痛苦的煎熬中强大起来的。

——路遥

具有启发性的寓言式小说《牧羊少年奇幻之旅》讲述了这么一个有趣的故事：西班牙的牧羊少年圣地亚哥在梦境中梦到了埃及金字塔附近有宝藏，于是他变卖家产，历经千辛万苦好不容易到了金字塔附近之后，却被游牧部落洗劫了，部落首领临走之前挖苦了这位衣衫褴褛的西班牙少年，你们年轻人不要老是做白日梦，我自己还做梦，梦见远方某处（少年所在家乡）的废弃教堂里还有宝藏呢！当少年听完部落首领说完这句话的那一刻，顿时恍然大悟自己本次奇幻之旅的意义所在。



图像

在通往成功的道路上，失败和孤独的修行是必不可少的。在你还在努力，却又未成名之前，别人说不定已经开始赚到盆满钵满的这个时间段，其实是最痛苦、最难熬的自我怀疑、内心动摇的时间段，很多人觉得辛苦，就没有熬过去，而只有极少数人熬过去了，他们就成功了。

你在走你的“修行之路”吗，你感到孤独无助吗？别气馁，这是你成长的必经之路。

6.5.1 跑龙套的修炼岁月

要是看过《周星驰龙套剪辑》视频的话，你一定会觉得特别励志。30多岁的周星驰是儿童节目《430穿梭机》的节目主持人，收入很低，排期很少，每周上两天班，赚到的钱还养活不了自己，还得时不时靠自己的妈妈来接济，剩下的时间他用来观察别的演员表演，仔细钻研演技，还看了大量电影，从卓别林的演技看到斯皮尔伯格的导演风格。

在做幼儿节目主持人的6年，是他最孤独、最难熬的6年，也是周星驰集中精力钻研演技的6年，所以别只看到他跑龙套，却忽视他背后的默默付出。

当年吴孟达混迹无线电视跑龙套的时候，也是天天磨日子，收工后就去喝酒打牌，老戏骨关海山看到吴孟达这样子不是个办法，送给了吴孟达一本受益匪浅的《演技六讲》的影印本。吴孟达得到这本书后，如获珍宝开窍了，吴孟达看完之后就这本“天书”传给了刘青云，刘青云看了之后又给了好友吴镇宇，吴镇宇看后又被周星驰要了去，所以后面发生了什么，我们都知道了。

你有没有思考过，看过《演技六讲》的人不止周星驰他们一批，我相信横店的群众演员几乎也是人手一本，但是为什么最终只有这些明星成功了，只是因为他们长得帅吗？还是他们机会比较多？其实都不是，而是长时间的孤独修行的经验值积累，直到把这个维度拉升到成为行业顶尖。

举一个很简单的例子。

保险行业有一套非常具体的业务指标来衡量这些保险营销员：至少从业两年，至少销售了30件保单，13个月连续率不低于90%。这些指标代表什么含义呢？第一项，从业至少两年，代表是一个踏实的人，不会被其他诱惑所干扰，能坚持就可以做到。第二项，至少销售了30件保单，代表自己有一定的客户基数，以及还算不错的人品，这一项勤勉加热情就可以做到。第三项，13个月连续率不低于90%，代表专业不忽悠。

那么请猜一下，符合这三项条件的人数有多少呢？在中国的871万营销员中，只有1万多（数据来源为LIMRA&LOMA提供的中国寿险IQA统计数据）符合这个需求，真的就是我们所说的：1000个人中只有1个符合要求，你是这一个人吗？

“否极泰来”不是字面意义上的量变到质变的过程，而是如何从泥坑中一步一步爬上来，经历过人间酸甜苦辣，完成一个周期之后，才达到“泰卦”的境界，一方面你需要事情的磨炼，另一方面你需要时间的积累，所以根本就不是“苦尽甘来”享福的概念，更不是“柳暗花明”逐渐明朗的意思，分明就是人生历练的意思。

6.5.2 如何在人生的“麦田”，找到最大的麦穗

相信大家一定听说过这么一个富有人生哲理的故事：

有一天，柏拉图问他的老师古希腊大哲学家苏格拉底：“老师，到底什么是爱情？”

苏格拉底带着他的几个弟子来到一块麦田，然后对他们的弟子说：“你们要在麦地里挑选一粒你看到的最大的麦穗，但是你们只可以往前走，不可以返回，我在麦田的尽头等你们。”

弟子们听了老师的问题后进入麦地，找他们心目中的最大的麦穗，结果发现怎么挑选都找不到满意的，等快走到麦田的尽头依旧还是两手空空。于是苏格拉底和他的学生们说：“孩子们，这就是‘爱情’。”我相信你们一定知道在这块麦田里面肯定会有一株最大的麦穗，但是你未必看得见，即便真的遇到了，你也无法判断这一株是不是最大的，反而会错过。

不光是“爱情”，我们的人生又何尝不是一块“麦田”呢？人生之路就如同在麦地中行走，我们必须在合适的地点做出选择，哪怕未必是最大的麦穗，否则双手空空只能各种错过。拥有的时候不珍惜，错过之后就无法挽回，所以不少人的生活会陷入一边失去一边后悔的困境中。

那么我们应该怎么做才能让选择接近最优答案呢？这么富有哲理意义的语文思维，其实在数学老师这边有一个非常有趣的解决方案。

假设你要在100米长的麦田里面找到最大的麦穗的话，你可以先走38米左右，在这段时间请认真比较各种麦穗的大小，让自己在脑海中建立最大麦穗的和一般麦穗的大小的初步印象，一旦建立好了之后，从第39米开始到最后的100米，重新开始寻找接近于最大的麦穗的目标，这样的成功概率最高，虽然可能不一定摘到最大的麦穗，但是匹配度是非常高的。

为什么是38米呢？

因为这是一个建立最小样本量的基本概念， $100/38 \approx 2.7$ 这是一个自然常数e的对标值，简称最小（试错）样本容量。

按照自然常数e的切分规则来拆分自己未知领域的学习进度，38%的时间先认真积累经验，剩下的50%时间实践，12%时间复盘总结经验。

“麦穗理论”的“最优化解决方案”

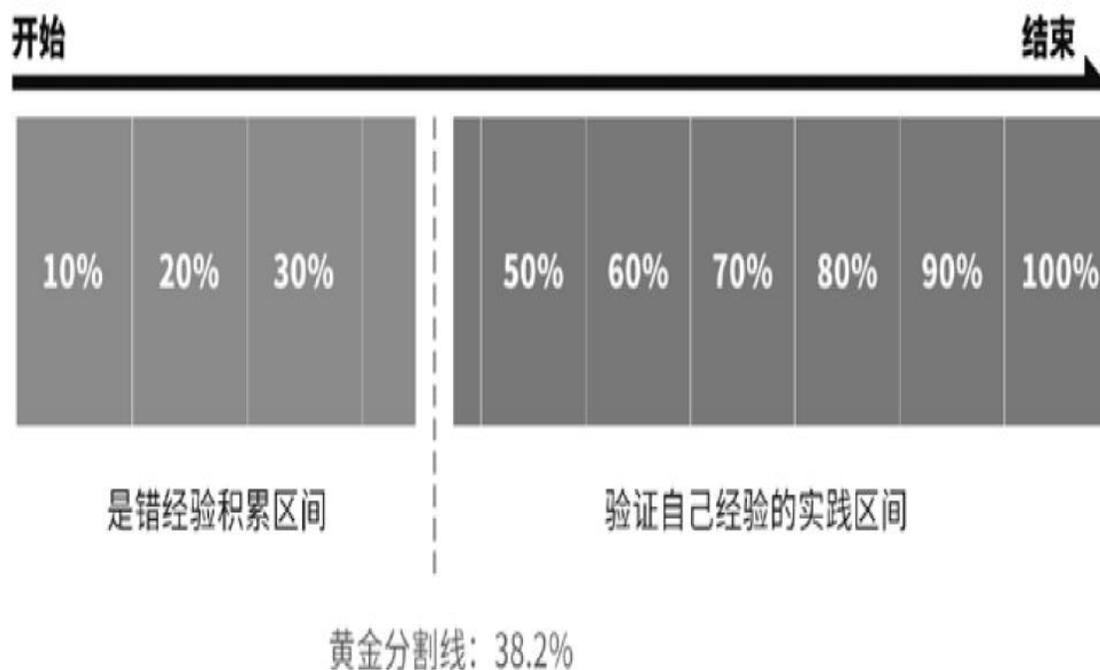


图6-1 “麦穗理论”的“最优化解决方案”

那么，100小时的外语学习就可以拆分成：先是38小时的理论学习，然后是50小时的反复实践，12小时的思考总结。不管你用20小时学习，还是50小时甚至是1000小时，依此规则类推。

那么我们不妨用这个自然常数 e 来切割个人的人生，你猜我们发现了什么样的惊人规律呢？假设一个人的平均寿命是80岁的话，他的自然常数 e 切割下来的临界岁数是29.6岁，也就是我们所说的：“三十而立”的背后逻辑所在。很多时候，一个人30岁

之前的眼界、能力，以及相关的人生经历和试错的经验累积，会决定这个人后半生的人生轨迹，这个理论可以被反反复复交叉验证，并且有规律可循。

那么为什么有些人注定会平庸下去？

毕竟不是所有人都能静下心来，将自己积累试错的样本和经验教训做总结，在修行的路上绝大多数人无法承受持续的挫败而不得不自行放弃。作为读者的你，是不是可以合上书本，认真思考自己的人生已经在哪一个阶段的第几个年头了？

6.5.3 把“犯错积累”变成“试错积累”，你会信心百倍

很多学员曾经不止一遍问过这个问题：“柏老师，你为什么不说一下拖延症啊？”

不少学员说：“老师我其实脑子里面想了很多，但我就是不愿意行动啊，是不是我行动力不够啊，这是为什么啊？”

其实我不会和我的学员说轻度拖延，还是中度拖延，或者是重度拖延，完全没有这个必要，很多拖延症患者在找参考对标体系的时候，为什么没有特种部队，没有创业头部公司，没有华为员工和销售人员的对照样本呢？

我直接回答：何谓执行力，是理解了未来结果会怎么样之后的行动能力才叫执行力，这个能力不是效率，而是落地结果的能力。不少人误解了忙碌起来就是行动力，所以不少人犯拖延症的主要原因之一就是害怕结果犯错，所以在无限准备。

无限准备背后的最终损失，其实是自己的对标认知差永远不精准，自己的执行能力和效果就会越来越糟糕，所以越无限准备越损耗自己历练的宝贵机会。

当你一旦明白了“试错样本容量”这个道理的时候，就没有所谓的“拖延症”。正是因为很多人不愿意用小范围试错的方式，来快速积累自己的错误样本库，找到犯错的感觉之后，才能积累接下去不犯错的经验。正是因为很多父母见不得自己

孩子犯错，通过长达十几年的时间以殴打、抽耳光、言语羞辱孩子的方式来禁止孩子犯错，而精准阉割了自己孩子的“试错样本”之后，这个孩子长大之后会有多大出息可想而知。

请不要再用“犯错”这个概念来惩罚自己，最后用脑补的方式来吓到自己。而是用“试错”的方式，小幅迭代，并且不断积累经验值，不断在经验值和推演假设中判断自己决策点的准确，逐步积累自己好的经验和失败的经验，然后让自己的能力突飞猛进。

成功人士是这么定义“失败”的，这不是失败，也不是犯错，而是试错，所以试错的结果和数据对他们很重要，而不是失败之后的心情和感受。通过这样一轮又一轮的微调和测试，在自己的认知地图和未知的现实世界中，开启一个又一个的“标记点”，在一轮又一轮的试错中，你会逐步找到感觉，最终摸爬滚打，到了终点。

所以当你开始拥有这么一个相对健康的对标样本模型的时候，你就明白了你在哪里，三年后、五年后会到哪里，以及即使奋斗到哪里，也不会超过谁？如果失败了，自己最惨会变成谁？一旦你开始有了自己的人生样本案例库之后，就会完成“定位、定会 and 定慧”的过程，几乎很少会有其他干扰事情能够打乱你的成长节奏。

这样的人生经历，犹如《牧羊少年奇幻之旅》中主人公的人生经历一样，这是一个目标逐步明晰的渐进过程，你只知道大概的方向，但是每一个阶段都需要通过试错来总结经验，最

终逐步逼近结果的终点。很多人宁愿相信名人成功的传奇故事，也不愿意为自己积累失败案例。

自己错了这么多，败了这么多次，对你来说是不是浪费时间、浪费生命呢？当然不是，因为经验是可以积累的。在下次同样的类似经历发生的时候，你觉得你还会花上16个月的时间去尝试吗？当然不会，有可能连8个月都不到就可以完成了，看一眼就知道没必要再进这个坑了。积累试错的参考对标系的意义就在于此。

当托马斯·阿尔瓦·爱迪生（Thomas Alva Edison）尝试了1500多次试验，最终决定用钨丝作为电灯的发光丝，改良电灯泡的时候，很多人嘲笑他，爱迪生先生，你是一个失败者，你已经失败了1500多次了。爱迪生说：“不，我没有失败，我只是发现了1500多种材料不适合做电灯的灯丝而已。”

为什么很多人成不了爱迪生这样的优秀发明家、企业家呢？因为他很难扛得住上千次失败，有可能数十次失败就让他头破血流，心灰意冷了，更不要说上千次了。

6.5.4 进化的底层动力：有了足够多的积累，才能进化

进化其实是一个遗憾的升级艺术，是通过海量试错之后才找到的临时性解决方案，没有完美可言，这是暂时性的解决方案。为什么得这么说呢？

因为限于经验值、资源、时间、现有科技，以及脑力的条件，我们只能根据对事物现有的认知和观察得出各种推演和解释，然后根据这些解释和分析总结出来各种所谓的经验和解决方案，如果你看过西方欧洲历史的话，相信会笑掉大牙，你会发现人类是多么无知和可笑，甚至还不如当代一个小学生了解的科学常识多，这真的没有任何办法，所谓的经验都是不断试错积累出来的。

▶ N步试错法

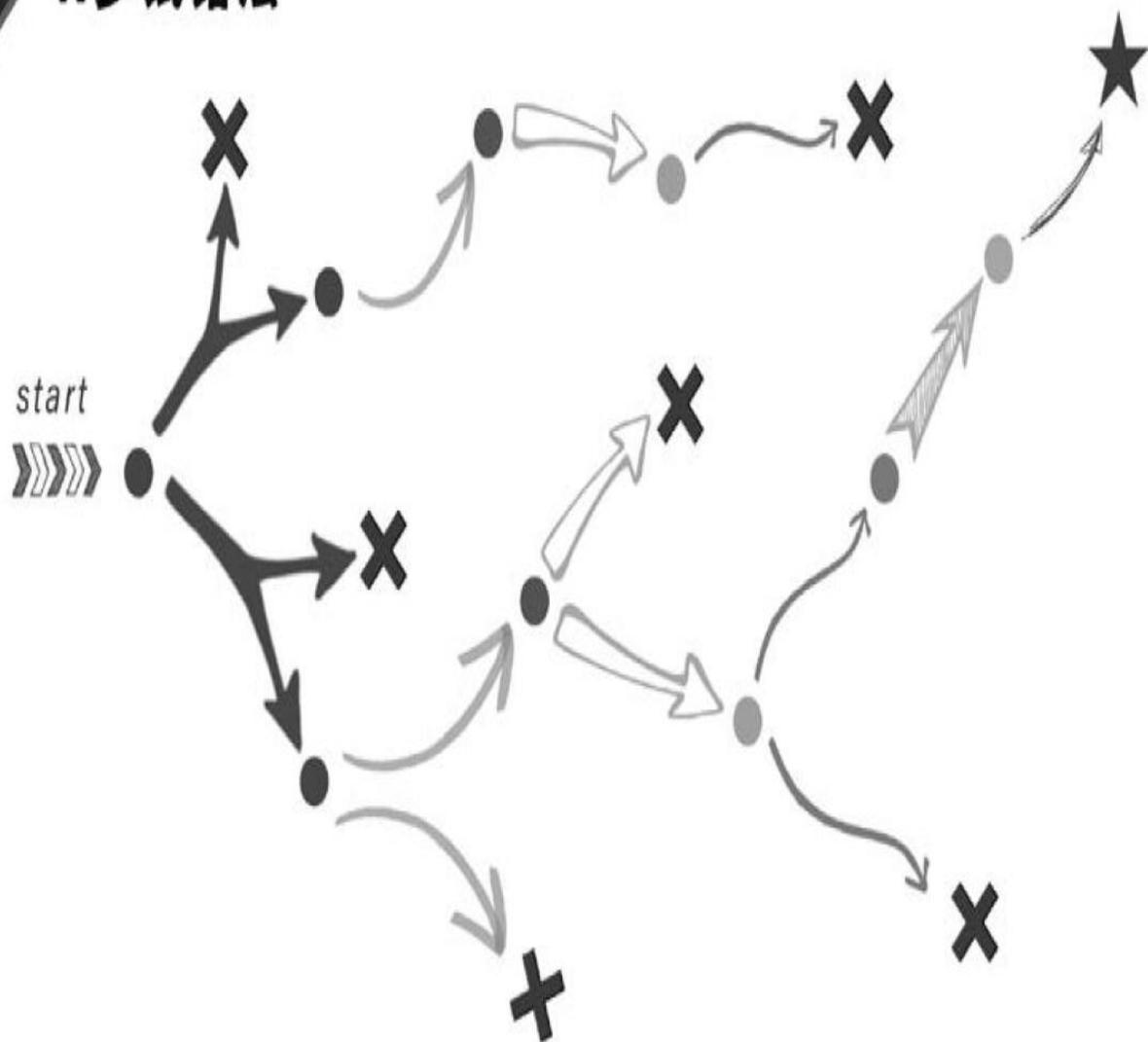


图6-2 N步试错法

就像原始人住在山洞里面，希望增加山洞采光，但是又不希望风吹进来，光是这个需求痛点，就不断优化迭代了数千年，从如何解决要光线、挡光线、挡风雨、挡蚊虫、透气、保暖、美观，不断进行优化改良。随着居住条件的改善，我们的审美能力和制造的工艺流程也在不断优化改良，可以不断推陈出新，至今

都没有到达最终版本，因此你也许会觉得这是一个重复造轮子的资源浪费的过程，但是没有这些经验的积累，哪有升级迭代的观念呢？

正是因为所有人、所有行业都在不断为了更美好的生活不断努力，才会有如此美好的今天，虽然今天依然会有各种不足的地方，但是丝毫不影响我们享受美好生活的快乐。

所以只有海量资源积累和时间积累，才是进化的真正奥义。

你有没有思考过为什么人类之所以是人类，其他灵长类高等动物无法进化成人呢？虽然黑猩猩和人类的DNA只差1.5%左右，却有着天壤之别，其中的奥妙是什么？人类的头骨透露了其中的端倪，你会看到在如此完美的头骨中，居然有两处太阳穴的骨头薄弱处，这是为什么呢？

原本太阳穴的这两处是人类的咬合肌，原本要通过长时间打猎才能获得的生肉，结果因为火的借力，人类吃到了易于消化吸收的熟食，消化吸收食物的“能量红利”之后，打猎时间一下子就被释放出来了，人类从此不再为生存而劳碌奔波，可以静下心来思考了。

与此同时，人类撕咬生肉用的咬合肌慢慢退化，留出更加多的头颅空间给大脑发育，于是能够满足支撑深度思考的“思考红利”硬件条件和富裕时间都被释放出来了，再加上人类祖先由此能够多出更多的时间思考和琢磨改良工具。

与此同时，因为火的存在，帮助人类在寒夜中取暖和驱赶野兽，于是大家有更多的时间在篝火旁一起分享打猎经验，语言的沟通体系开始进化，批量分享成功经验的条件也成熟了，社群、部落开始慢慢形成规模了。

同时因为陶器的制作和烤制工艺流程的成熟，人类社会的各种经验值可以通过“绘本”的方式以“信息红利”开始被各种陶器以媒介的方式记载下来，一代一代传承下来，于是文明开始延续，新的部落可以像先驱者一样带着这些文明的火土地种和知识在未知的土地上不断开拓，不断创造新的文明。

因为人类驯化了狼成为第一代“神助攻”助手，狼作为预警工具和捕猎工具，让这支部落在捕杀猎物效率上大大提高，在晚上睡觉的时候更加安心。

因为找到了小麦等可以被人工培育的高能量作物，人类开始从游牧时代慢慢进入定居式的村落时代，集中式生产的雏形也渐渐形成。

放眼时间长河，你会看到每一次的科技大爆炸，每一次的思想跃迁，每一次的技术革命，都是在上一代的资源富裕、案例富裕、经验富裕和物料富裕的情况下，用时间富裕来一代一代优化迭代，不断更新出来的，这就是进化的最终奥义，从来就没有什么弯道超车的跃迁。

就像5亿年前的寒武纪大爆炸一样，因为当时蓝藻的出现，一下子把空气中的含氧量提高了将近10%，良好的气候环境、充足的氧气和生态环境，为生物能够畅快生存和大量繁殖进化提供

了条件，所以最终催生了寒武纪物种大爆发，生物多样性一下子就扩展开了。

同样，我们也不得不提到地球历史上的第一次物种大灭绝，这场灭绝事件的原因是伽马射线暴击中地球引发全球变冷，所有无法调节体温且无法摄入足够能量而活命的物种全部被灭绝，这让不少冷血动物和变温动物通过根据环境调节体温而节约能量，减少损耗，最终存活了下来。

这样的“物种大爆发”之后的“物种大灭绝”像不像颜色都不够用的共享单车的兴起、爆发，最后被挤兑申请破产？这像不像环境发生变革，有一类物种无法适应环境变化被淘汰了，但是有一类物种提前做了准备，适应了新环境，最后活了下来？

放眼历史名人，你会发现一个有趣的规律，这个人在“大爆发”之前一定有海量经验值积累中输入条件，直到某一个机缘巧合，让他突然想明白了某件事情，别人都因为受不了这些变化，唯独他脱颖而出。

这个人完成“大爆炸”之前的准备要素都在某一个时间段收集全了，正好他的教育经历和人生经历给了他这个软性条件，正好他身边的资源和圈子给了他硬性条件，正好这个行业趋势和时代给了他这个展现和成就的条件，而且古今中外，无一例外。如果你认真看一下《院士思维》这套系列书籍中200多位中科院院士的成长轨迹，你也会发现相似的规律，无一例外。

6.5.5 进化和演化的本质区别

我们来思考一下，一个非常有趣的英文单词evolution，它有两种意思。

“A process in which something passes by degrees to a different stage (especially a more advanced or mature stage).”意思是：某事物逐渐进入不同阶段（特别是更高级或成熟阶段）的过程，这是一个带方向感的发展过程。

“ (biology) The sequence of events involved in the evolutionary development of a species or taxonomic group of organisms.”意思是：（生物学意义上）与一个物种或有机体分类群的进化发展有关的事件序列。

两者的区别是进化的含义更有升级迭代的意思，更具有方向性和发展性，与之相反的是“退化”，所以你可以明显感受到电脑操作系统Win10版本和Win95版本之间的本质区别，单核CPU与八核CPU之间的性能区别；而演化的内在含义是抗风险级别的多角度进化，是多方向押注，多渠道布局，最后由时间和环境来决定到底哪一条演化路线是对的，哪一条是错的。所以我们能够看得到各种版本，用来应对不同场景下的解决方案。

严格意义上来讲，到底是进化好还是演化好，没有严格的区分，只在于资源配置的押注比例不一样。

当你暂时还不如平均水平的时候，我们认为心无旁骛地进化会比较好，将自己的资源和精力全身心投入在一项能力上，是不少资源少的人想要快速成长最主要的一件事情。

当你已经修炼到一定程度之后，或者你身边已经找不到参考坐标系的时候，如果你不在乎资源配置了，就可以开始进入另外一个修炼状态，那就是通过探索未知来了解更多的经验，通过往不同方向尝试，最后摸清楚哪一个是最优化解决方案。

如果你资源少，则精打细算，专心往一个方向进化；如果你资源多，则信马由缰，多处押注，随意演化，静待花开。

你如何判断这不是一个最优解决方案呢？只能用你自己的经验来判断，无所谓对错。只要是适合你的，我相信你终究会遇到更好的自己。

关键词索引

	关键词	主要用处	出现章节
1	人生规划	人生规划可分为四个阶段，首先是学业规划，其次是职业规划，再次是事业规划，最后是创业规划，四者合起来称为人生规划。如果你当前某个阶段的规划有了问题，请往前一个阶段查找关键原因	1.1
2	交叉验证	指的是用多个不同纬度的测量方法，来衡量同一个问题，从而达到接近于真实的结论。	1.2
3	主线任务	每一个人会随着时间的推移，会在不同的人生阶段，遇到当下最重要的阶段性任务，并且这个任务将会消耗掉你至少 70% 甚至以上的精力认真对待，这一类非常重要的任务我们称之为：“主线任务” 但是主线任务也不会一成不变，当自己进入下一个人生阶段的时候，“主线任务”也会随着角色身份的变化，而发生新的切换	2.1.3
4	级联删除	计算机专业的专有名词，你可以将这个理解成某一种触发机制，只要将关键表格中的相关数据删除，其他关联表格的相应关联数据也会被自动删除。比如：某公司员工辞职流程一旦触发，相应的邮箱地址，访问门禁，项目文件夹，工资卡等相关一系列关联信息都会进入锁定并注销状态	2.1.3
5	鬼打墙	当人们在毫无参照坐标的（雪地、草原、沙漠、森林等）空旷地带走路的时候，因为两条腿的长短的细微偏差，很容易走成圆环，因此很容易几小时走不出来，此现象俗称为“鬼打墙”	2.2.1
6	家庭人均月收入	家庭人均月收入指的是，一个家庭中每个成员每月平均收入金额，即家庭所有成员每月收入总数除以家庭总人口数： 家庭人均月收入 = 家庭年总收入 / 家庭人口数 / 12 个月	3.2
7	美元街	“由已故全球健康教育家汉斯·罗斯林 (Hans Rosling) 的儿媳安娜·罗斯林 (Anna Rosling) 创建的一个生活类网站。用户的家庭月收入情况将被视作一个“街道地址”，在这条街道的最左边住着世界上最穷的家庭，而在最右边住着世界上最富裕的家庭，在这条“街道”上，每个家庭会按收入情况按序排列。用户可以浏览到来自全球 50 个国家的 264 户家庭的生活情况，每个家庭通过 135 张照片，全方位展现不同收入水平下的家庭生活，具体物品可以小到杯子、牙刷、日用品，门锁，水果零食，也可以大到厕所、沙发、厨房、天花板、床铺、宠物，甚至贵重物品和交通工具	2.2.2

续表

	关键词	主要用处	出现章节
8	北极星指标	是指在环境、时代、场景发生各种变化的时候，某一个指标依旧不影响你的前进方向，堪称“定海神针”级别，误差度极低的奋斗方向和参考坐标；当自己的家庭人均月收入还停留在1万元人民币以下的时候，这时候你需要思考的是谋生级别的修炼，这个阶段主攻专业知识的修炼；当自己的家庭人均月收入在1万~2万元人民币的时候，你可以开始考虑中层管理者的管理能力修炼，这个阶段主攻项目管理的投入产出比，以及搭建团队的修炼；当自己的家庭人均月收入在2万~3万元人民币的时候，你可以开始考虑眼界和格局的修炼，这个阶段主攻战略地图的项目组合收益和成就他人的修炼；当自己的家庭人均月收入在3万元人民币以上之后，你可以试试看去做一些有情怀，实现自我价值的事情了	2.2.3
9	生涯规划秘密	即为：收入变化规律，无论你从事哪一个行业，基本存在如下的规律：入行年收入在1~3倍的阶段，是你的职业生涯规划；入行年收入在3~9倍的阶段，是你的事业生涯规划；入行年收入在9~27倍的阶段，是你的创业生涯规划	2.3.3
10	信用卡	建议将一张小额信用卡用于消费，每月就可以控制自己的消费水平，额度一旦用满，就不可额外消费；另外一张大额信用卡用于投资性消费，如培训，或采购数码产品，并将还款拆分成多期归还，就可以升级自身的效率工具；总之有一个大前提：创收必须大于消费	3.1
11	临界点	基层员工的临界点在30岁左右，中层领导的临界点是40岁左右，高管的临界点是50岁左右	2.3.4
12	时间管理的秘密	其实时间管理的秘密，是自身可支配资源的配置管理；所以给某些人再多时间也无法改变命运的主要原因是，对方不知道如何用资源盘活自己的人生	3.1
13	收入总和	假设你的年收入是5万元，如果收入不变的话，30年下来你一生的财富积累也就是150万元；假如你的年收入是10万元，如果收入不变的话，30年下来，你一生的财富积累也就是300万元；因此，你的收入，会直接间接影响到你孩子的起跑线和父辈的晚年生活质量	2.1.4

续表

	关键词	主要用处	出现章节
14	职业生涯规划	入行年收入在1~3倍的阶段,是你的职业生涯规划;如果你入行第一年的年收入是5万元年薪的话,在还没有到年薪5万~15万元阶段,认真磨炼专业知识的这个阶段,就叫作职业生涯规划	2.3.3
15	事业生涯规划	入行年收入在3~9倍的阶段,是你的事业生涯规划;这个阶段是团队级规划,因此在这个阶段,需要认真磨炼项目管理相关的管理层知识体系	2.3.3
16	创业生涯规划	入行年收入在9~27倍左右的阶段,是你的创业生涯规划;在这个阶段,需要做市场开拓等决策性领导工作	2.3.3
17	人生规划的秘密	人生规划的秘密,就是自身角色配置的管理秘密;除去睡觉的7小时左右休息时间和娱乐时间不说,剩下的17小时,基本上可以分为赚钱的创收类角色、家庭的生活类角色,以及升华自己的精神自我类角色三大类。总体上的大前提逻辑是,无论你一整天有多忙,或者一整天就做了几件事情,必须符合以下的底层逻辑:“创收必须大于消费”	3.1
18	创收类角色	无论你从事什么样的工作岗位,或你是自由作家,或是自媒体创作者,作为在社会协作过程中为自己带来收入的劳动行为,我们暂且统称为:创收类角色,此角色一般占据所有角色配比的60%~70%	3.1.1
19	投资类角色	指的是:暂时不会产生收益,但是会在将来产生巨大收益的学习类角色;但是作者不建议盲目投资,一般建议每年花自身年收入的10%~15%的经费用于投资;然后根据北极星指标和家庭人均月收入来定位自己当前阶段需要学什么以及不学习什么	3.1.2
20	生活类角色	生活类角色的定义范畴,是非工作状态下的角色,无论怎么拆分,不管是家庭角色、社交类角色、旅游类角色,还是消遣类角色,在我这里统称为能量补给型角色,无论这类角色做什么,怎么做,结束之后你都会充满能量,充满对生活的向往和动力,此类角色占据人生角色的20%~30%	3.1.3
21	改变自己的命运	其实很多人的命运没有无限可能,实际上你的命运就是被你各种成本所左右,从某种意义上来说,你的每月可支配收入,决定了你能做什么事情,不能做什么事情	3.2

续表

	关键词	主要用处	出现章节
22	成本 (cost)	固定成本 (fixed cost) 决定了你当前的生存状态; 沉没成本 (sunk cost) 决定了你的过去; 机会成本 (opportunity cost) 决定了你的发展方向; 边际成本 (marginal cost) 决定你的修炼实现路径	3.2.1
23	固定成本	固定成本代表了活在这个世上, 想要过什么样质量的生活, 每月必须指出的固定费用; 因为有了这部分的固定开支, 剩余的可支配收入, 将会极大限制你的行动范围	3.2.2
24	沉没成本	沉没成本是指以往发生的, 但与当前决策无关, 再投入更多费用也无济于事	3.2.3
25	机会成本	为了抓住这个机会可能得到潜在收益, 为此我付出的代价, 此为“机会成本”	3.2.4
26	机会 (opportunity)	opportunity是一种好的机会, 可以达成某种目标的特定机会, 背后暗示了期许和期望; 是指你努力了可以得到, 努力不够得不到的意思, 有种取决于人, 是专门给某个人的定制机会的感觉	3.2.4
27	机会 (chance)	chance常意味着因为运气或偶然出现的概率, 含有可能性, 侥幸的意味在内, 也就是说: 换了谁得到这个机会, 都可以成功, 取决于机缘, 而不取决于人	3.2.4
28	边际成本	指的是每一单位新增生产的产品 (或者购买的产品) 带来的总成本的增量; 这个边际成本, 决定了你将来会在哪一个领域会成功	3.2.5
29	兴趣爱好	当一个30岁的成年人还和你谈论兴趣爱好的话, 基本上的潜台词就是: 还在往里面砸钱, 砸时间, 且还无法转化成自己的收益并且月收入无法过万; 一般情况下, 10万元左右的时间成本和精力成本, 才能精通一项兴趣爱好级别的技能	3.2.5
30	老僧入定	为什么很多人迷茫而焦虑, 想要学习某一个技能却又静不下心来? 试试看问自己这么一个问题: 如果自己不上班, 专心学习某一个技能的话, 自己的存款里面, 有1~3年的生活费和各种生活保障费用吗? 如果连6个月的生活费都没有的话, 请不要轻易尝试	3.2.5

续表

	关键词	主要用处	出现章节
31	家庭资产配置	家庭资产分成四份账户专款（简称四个钱包，或者四个口袋）专用，分别如下，第一道生存用防火墙，10%要花的钱；第二道意外用防火墙，20%要花的钱；第三道发展用防火墙，30%要投资的钱；第四道未来保障防火墙，40%要储蓄的钱	3.3
32	日常开销账户	要维持生活质量需要消费的钱，包括日常家庭消费、买菜做饭、水电煤开销、家用电器、出行旅游。一般占家庭总收入的10%；因此，反过来思考一下：自己的每月生活开支和收入占比如何	3.3.1
33	防御型保险账户	就是用来处理重大疾病灾害用的保障性资产账户，保障在家庭成员出现意外事故、重大疾病时，有足够的钱来支付医疗费用，却不用额外动用自己太多的存款，甚至变卖资产来垫付医药费	3.3.2
34	收益类账户	请把自己当作一只成长型股票，定期投资，让自己的年化收益率不断提升，使自己的价值越来越大，也是非常重要的	3.3.3
35	养老型账户	这个钱包是只存不取，用来改善自己未来生活用的，这个钱包里的钱是用来抵御通货膨胀的侵蚀，所以不要指望收益但却是长期稳定的，虽然存在银行里面是一个不怎么明智的办法，却是一个绝对保险的方法	3.3.4
36	消费上限	日常消费比例建议控制在：自己资产的0.01%是自己日常消费的上限，那么一年下来，也就是3.65%；来思考一下，自己的每年消费水平占自己年收入的比例是多少	3.3.5
37	信息茧房	是指人们关注的信息领域会习惯性地被自己的兴趣所引导，从而将自己的生活桎梏于像蚕茧一般的“茧房”中的现象；由于信息技术提供了更自我的思想空间和任何领域的巨量知识，一些人还可能进一步逃避社会中的种种矛盾，成为与世隔绝的孤立者	3.4.1
38	信息决策系统	那么怎么做才能让自己不被这些“信息幻象”“热门头条”“今日热榜”所带来的干扰信息所迷惑，而建立属于自己的“信息决策系统”呢	3.4.2

续表

	关键词	主要用处	出现章节
39	十年计划	在时间管理领域，有两个非常棘手的话题：一个是时间太长怎么定计划，另一个是时间太短、变化太多反而懒得执行；科技变化日新月异，自己光是适应社会快速发展就已经很累，更何况是规划自己的未来十年计划；你自己的“十年计划”是什么呢	4.1
40	三条命	生理意义上的生命，行业范畴上的天命，人类范畴上的使命；生命的范畴，在于你的心脏何时停止跳动；天命的范畴，在于你是否把你自己的最大价值发挥出来，造福行业；使命的范畴，在于你是否带着不少志同道合的人，一起改变社会，造福人类	4.1.1
41	十年日记	站在十年的维度，规划自己每一个阶段要做什么，通过这些年的记录，你察觉了什么，你发现了什么？当你开始连续记录上一两年的历史痕迹的时候，你会看到自己的一些行为定式，以及年度习惯，并且逐渐找到自己的未来；当你能够看懂自己的五年历史，这五年来的遗憾、纠结、不满、期许，以及资源配置、时间配置、技术支撑、实现步骤、经验积累，那么下一个五年应该如何发力，自己作为自己的专家，就能够对症下药了	4.1.4
42	年计划	是不是只要把一年365天安排满，就叫年计划呢？当然不是！！80%左右的读者都无法给出相对正确的答案，而且答案五花八门。其实年计划分为以下几大类年计划：工作赚钱类计划、日常生活类计划、学习投资类计划，以及娱乐休闲类计划。总的来说，工作赚钱类需要占比至少60%；日常生活类需要占比至少25%；学习投资类需要占比至少10%；娱乐休闲类需要占比至少5%；以此为配比的年计划设定，才是相对合格的年计划	4.2.1
43	学习时间	每年可以学习多少时间？如果你是一个工作稳定的上班族，每月可以抽出多少空闲时间？参考答案是每天2小时，每月25天左右的时间，于是你每月可以抽出50个小时留给自己系统地学习，那么一年下来也就是：12个月的50小时充电学习时间，总计600小时，即使你每天投入3小时的高质量学习，一年也就是900小时	4.2.4
44	月计划	月计划，是年计划和周计划之间承上启下的一个关键节点，如果你不掌握好这个节奏的话，时间就会一天一天逝去，一般每个月都能将规划运营得很好的人，基本上都是项目经理和运营经理级别的高手	4.3.1

续表

	关键词	主要用处	出现章节
45	角色拆分法	当你对如何执行有机会没有头绪的时候，试试看用“角色拆分法”来分解30天时间，于是，工作类角色需要做什么，家庭类角色需要做什么，投资类角色需要做什么，于是很多事情就会引刃而解	4.3.2
46	工作角色拆分法	工作角色会被细分成至少三个类型，作为一个A公司业务部门的领导角色，作为一个A公司业务部门的同事角色，作为一个A公司业务部门领导的下属，自己分别需要思考做什么事情，很多事情就可以被精准细分出来了	4.3.2
47	家庭生活角色拆分法	根据自己在家庭中的角色定位，来拆分自己的角色，作为配偶，作为长辈，作为晚辈来重新分配自己的时间和任务精力	4.3.2
48	莫斯科法则	任务太多做不完的时候，可以用MoSCoW优先级排序法，来决定交付物，从而避免完美主义；Mo-S-Co-W，是四个优先级别的首字母的缩写，发音谐音为：莫斯科；Must：必须做的；Should：应该做的；Could：可以做的；Would not：不要做的	4.3.3
49	空闲资源	《稀缺》这本书里面的一个经典案例。因为医院永远留一个空闲手术室，从而有足够多的空闲资源应对紧急事件，却又不会打乱原本的既定计划，所以用这种方式。永远给自己留出来一部分缓冲的时间，缓冲的金钱，缓冲的冗余资源来让自己从容不迫。就可以从容不迫地应对自己的人生	4.3.4
50	日计划	日计划，是用来高效率执行的	4.4
51	1—3—5 工作法	第一类事情是创造价值的工作，创作过程中不可以被他人干扰；第二类事情是你需要和他人协同互动才能推进的工作，另一方不在无法推进；第三类事情是附加值相对低的碎片任务，即使被打断都可以随时继续做的，并且有别于前两者必须你自己去做的事情，可以理解为番茄工作法	4.4.1
52	创造类任务	创造类任务（不可被干扰事项）这一类的工作，我们称之为重要任务，需要花费2~3小时来完成，他们的特征是需要你亲自参与，而且不可以被打断的，能改变你的命运，增加你工作经验的主线任务，而且是创造价值的	4.4.1

续表

	关键词	主要用处	出现章节
53	沟通类任务	沟通类任务（和他人互动的任务）这一类工作，我们称之为次要任务，需要花费你1小时时间，和他人互动配合完成，或者是需要你不断优化才能完成的效率、流程类任务，这一类我们称为沟通类支线任务	4.4.1
54	琐碎任务	琐碎任务（维持性，告知性，碎片任务）这一类工作，我们称之为番茄钟任务，也就是只需要花费20多分钟就可以搞定的琐碎性任务，随时都可以被打断，然后随时都可以启动的任务，并且是没有什么营养的例行性任务	4.4.1
55	乐高积木工作法	根据自己在工作中的每一天的不同变化，微调出适合自己最佳工作状态的工作方式	4.4.2
56	变频式学习方案	作为一个上班族的自己，刚坐完月子的母亲，甚至是全职妈妈，在需要多重角色来切换的时候，怎么做才能让自己在各个场景下无缝切换，进入无差别的修炼状态呢	4.4.3
57	怎么复盘才有效	复盘记录不是你的忏悔书，很多人在生活中犯错产生的愧疚感，在他们记录下的那一刻就蒸发了，请记住：复盘不是记录情绪，而是记录每一步发生的流程和在哪里犯错了，方便日后总结如何改进，如何让自己变得更加强大	4.4.4
58	学习的最终目的	学习的最终目的，是不断纠正自己对世界的认知偏差，只有看懂了客观世界的发展规律，才能适应其中的趋势，并且能够应用自己所理解的专业知识，不断缩小自己对客观世界的认知偏差，不断通过练习来强化确认自己习得经验和认知之间的偏差并进行调节，然后直到自己能够达到或做到什么结果，或找到差距，尽可能趋于一致	5.1
59	成人教育	成年人学习有以下六个特点，目标明确：学会权衡收益与代价，付出与收获；独立自主：希望独立学习，自主思考，而不是被灌输；经验学习：带入以往的经验，具有特定的思维和习惯；功利性：意识到学习的必要性时才会准备投入学习，不喜欢被强迫；任务驱动：跟工作任务相关的学习，喜欢实践性主题；问题驱动：喜欢现实的问题解决，愿意学习解决思路；也就是说：成人学习，是以解决当前具体问题为最终目的，带着困惑去学习特定知识来优化自己的技能，并且通过行动来解决自身的困境，而不是单纯意义上的信息积累	5.1.1

续表

	关键词	主要用处	出现章节
60	学习	古人称“学”是理论知识的吸收和训练，这是一个输入的过程；“习”是自身在生活实践中的体验，这是一个输出内化的过程	5.1.2
61	遗失的访谈	乔布斯在准备重新进入苹果公司前的一段采访录像，其中提到了他成功的秘密：他们在年少的时候看懂了各种行业的效率转换规则，各种技术白皮书，知道如何让这些规则为我所用，用杠杆工具达到自己想要的结果	5.1.3
62	专业知识	企业背后面临的真实挑战是如何拿着这些原有资源，通过优化配置的方式，在未来的不确定风险下赚到高于同行的收益，比如如何提升设备单位时间内产出量，如何提高仓库的周转率，如何降低残次品的生产，如何缩短研发周期，如何提升客户满意度，等等。如何用这些规则来解决专业领域的特定问题，然后优化资源与资源之间的协同效率，达到提升投入产出比的结果，这就是专业知识的用处	5.1.4
63	会“变形”的恐龙	TED视频《会“变形”的恐龙》中演讲者用骨密度为分析维度，给已经灭绝的恐龙物种，重新做了分类和排序，整个恐龙的种群族谱一下子清晰了很多，同理面对日益繁多的知识和信息，也可以用这种方式，来思考知识框架和分支脉络，以及不同分支之间的区别和关联，当看懂骨架之后，再来思考不同分支专业知识的应用场景	5.2.1
64	逆向工程	是一种产品设计技术再现过程，即对一项目标产品进行逆向分析及研究，从而演绎并得出该产品的处理流程、组织结构、功能特性及技术规格等设计要素，以制作出功能相近，但又不完全一样的产品	5.2.2
65	迷宫算法	如何在一个科研领域深入研究，却又不用担心陷入迷茫？根据《希腊神话》中的故事，主人公利用一卷金羊毛做标记，找到了怪物的巢穴，并安全离开回到出口；现实生活中，每到关键地方就做翔实记录，所以时时刻刻知道自己的定位和方向，方便自己复盘和定位，因为时刻清楚自己是谁，自己在哪里，所以再大的迷宫也可以通过多走几步的方式走出来	5.2.3

续表

	关键词	主要用处	出现章节
66	词频思维	如果瓦解看不完一本英语小说的心魔？其实只要用词频软件统计一下，就知道构成这本英语小说的词汇就这么几个，一旦用词频思维开始思考如何学习专业书籍的时候，就会发现：只要掌握专业词汇之后，专业书籍其实一点儿也不难	5.2.4
67	刻意练习	专家级水平是逐渐地练出来的，而有效进步的关键在于找到一系列的小任务让受训者按顺序完成。这些小任务必须是受训者正好不会做，或者做不好，但是又正好可以学习掌握的。完成这种练习要求受训者思想高度集中，这就与那些例行公事或者带娱乐色彩的练习完全不同	5.4.1
68	自学成才	如何通过自学，变成行业专家？作者用了“AlphaGo Zero”的例子，说明了只要通过向规则学习，并加以刻意练习，就可以快速成为行业佼佼者	5.4.2
69	“郁金香”式学习	“郁金香”式的学习，一定是特别爽，特别开心，特别酷炫，值得在朋友圈炫耀，各种色彩鲜艳，好玩有趣的学习体验，但是唯一的缺陷就是：你的这种学习方法无法在时间上达到积累沉淀，你到了第二年就会发现什么都没有留下	5.4.3
70	“种土豆”式学习	虽然土豆是外形不佳的经济粮食，但是管饱，所以只要仔细耕耘90~120天，你会发现，第一轮的土豆就可以获得收成出了；不管好看还是难看，至少你会发现你可以活下来了，那么第二轮的继续种植，就可以拿着上一轮的土豆收成物，作为种子继续迭代，耕种更多的土地，三四个月之后，得到更多的土豆，然后就是迭代的放大效应，第三轮，第四轮……而种土豆的主人也会越来越淡定，手中有粮，心中不慌	5.4.3
71	样本数据库	只有一个目的：那就是用自己强悍而富足的知识体系，去对抗各种未知的资源稀缺，来创造资源富足和备用解决方案，不断增加自己的战略回旋余地，创造可以调用的资源，让自己活过一个又一个艰难的困境和寒冬，从而达到完成目标的最终目的；反思一下：你自己脑子里面，有多少样本数据库呢	5.4.4
72	赚钱的四种方法	出售自己的时间，换取金钱；使用自己的技术，换取金钱；整合自己的资源，换取金钱；搭建自己的平台，换取金钱	6.1.1

续表

	关键词	主要用处	出现章节
73	个人所得税	<p>个人所得税的11种税目的相关明细如下，</p> <p>(1) 工资、薪金所得；</p> <p>(2) 个体工商户的生产经营所得；</p> <p>(3) 对企事业单位的承包经营、承租经营所得；</p> <p>(4) 劳务报酬所得；</p> <p>(5) 稿酬所得；</p>	6.1.2
74	个人所得税	<p>(6) 特许权使用费所得；</p> <p>(7) 利息、股息、红利所得；</p> <p>(8) 财产租赁所得；</p> <p>(9) 财产转让所得；</p> <p>(10) 偶然所得；</p> <p>(11) 经国务院财政部门确定征税的其他所得</p>	6.1.2
75	个人劳动所得	<p>(1) 工资、薪金所得；</p> <p>(4) 劳务报酬所得；</p> <p>(5) 稿酬所得；</p> <p>(6) 特许权使用费所得</p>	6.1.2
76	非劳动收入	<p>(1) 非劳动所得，不是“不劳动的所得”，而是需要海量资金、管理经验介入的经营管理所得；</p> <p>(2) 个体工商户的生产经营所得；</p> <p>(3) 对企事业单位的承包经营、承租经营所得；</p> <p>(7) 利息、股息、红利所得；</p> <p>(8) 财产租赁所得；</p> <p>(9) 财产转让所得；</p> <p>(10) 偶然所得；</p> <p>(11) 经国务院财政部门确定征税的其他所得</p>	6.1.2
77	修炼路径	作者给出这样的参考建议：你的修炼路径=你当前的年薪-30万元的参考年薪	6.1.3
78	拿时间换钱	有这么一类工种，是任何一个行业都有的工作岗位，每天只要按时上下班打卡，就可以拿到一笔月收入，这一类拿死工资，用自己的时间来换钱的工种，我们称为“混口饭吃”，而这一类工种的普遍特征就是：月薪在3000~8000元之间，普遍无法月收入过万，这样的工种叫作“拿时间换钱”	6.2

续表

	关键词	主要用处	出现章节
79	拿技术换钱	“拿技术换钱”的最重要的特征就是：开始从重复性的体力换钱，切换到用脑力思考，用各种解决方案来帮助客户搞定定制化问题的方式来换钱。大家开始承认你的学历，你的专业经验，以及你的解决方案，并且愿意为此多花钱，最重要的一点就是，你的年收入至少过15万元人民币，或者至少月收入过万	6.3
80	拿资源换钱	有别于“拿时间换钱”的工种，他们也不必拘泥于是不是“拿技术换钱”的高等学历的专家，因为这两种的收入模式，还是以每月拿到一笔稳定收入的方式来赚钱，拿资源换钱的盈利模式，已经打破了单渠道收入来源的模式，其中最著名的一种方式，就是采取多渠道收入的盈利模式，也就是说：非工资收入的分销模式，也就是拿资源换钱	6.4
81	何谓资源	资源可以被分别理解为：技术能力、销售能力、市场推广能力、售后服务能力、物流、采购、人力资源、资金调配、产品管理、产品质量、成本管控、生产能力，以及政府关系、上下游关系协调能力等等，总之一句话，你可以比同行业的人更有效率，更加多快好省搞定某个问题	6.4.1
82	无效资源	“无效资源”指的是怎么接触和沟通，都无法形成甲方乙方资源互换的契约级的交易	6.4.3
83	第一桶金	参考的标准，那就是这个人普通收益的15~20倍范围，算得上是这个人的“第一桶金”	6.4.4
84	社会信用	社会信用，决定了你将来的社会地位，一个人能否在社会上立足，是由他和这个社会上的不同人的契约化来累计完成的，为什么有些人命运坎坷无人帮？这和有些人无法完成社会化，有些人早早退出职场，退出社会协作有很大关系	6.4.5
85	修行	这是你成长的必经之路，没有人你能够替你走完这条路	6.5
86	跑龙套	原指戏曲中拿着旗子做兵卒的角色，后比喻在人手下做无关紧要的事	6.5.1
87	麦田解法	简称最小样本量解法，38%的时间先认真积累经验，剩下的50%时间实践，12%时间复盘总结经验	6.5.2

续表

	关键词	主要用处	出现章节
88	进化的本质	只有海量资源积累和时间积累，才是进化的真正秘密，通过不断试错，找到当下这个阶段的最优解，此乃进化	6.5.5
89	演化的逻辑	演化指的是抗风险级别的多角度进化，更加是多方向押注，多渠道布局，最后由时间和环境来决定到底哪一条演化路线是对的，哪一条是错的，所以我们能够看得到各种版本，用来应对不同场景下的解决方案	6.5.5
90	成就 (achievement)	成就指的是自己个人的阶段性“高光时刻”	5.3.2
91	好处 (benefit)	指的是目标对象的好处，而这个目标对象不一定是自己	5.3.2
92	成果 (outcome)	outcome (成果) 的大前提，是需要用income (收入) 来积累，然后逐步达到的，这一类的工作符合的条件，基本上都是需要海量时间，和他人协同，并且是需要给你发固定工资的情况下，用你的项目经验值和专业技能，通过时间的积累而得出的一个复杂性解决方案	5.3.2
93	输出 (output)	有了input (输入) 才会有output (输出)，但是有输出不代表有成果；因为你只有认真学习到了相关领域的知识体系和各种经验技巧，只有自己的“输入“到位了，你才会有机会输出，但是如果练习量不够，输出不一定代表真实有效拿得出手。毕竟这是需要海量时间磨练的基本功	5.3.2
94	时间成本	时间也是一种资源成本，假设你的月收入的到手1万元人民币，那么你的每小时时间成本就可以被精准计算出来	
95	投资回报率 (ROI)	return on investment, 投资回报率 (ROI) 是指通过投资而应获取的价值，即企业从一项投资活动中得到的经济回报	5.3.1
96	被动收入	被动收入，指的是“非工资性收入”；被动收入 (passive income) 是不需要花费多少时间和精力，也不需要照看就可以自动获得的收入	3.3.3
97	第一个 人生里程碑	第一个里程碑：累积50万元；第一个50万的财富获取，代表你在这个社会上存活下来的标志	2.2.4

续表

	关键词	主要用处	出现章节
98	第二个 人生里程碑	第二个里程碑：累积100万元；第二个100万元的财富获取，代表了你核心能力的形成，也就是你开始介入任何一个工作岗位的核心岗位层，而不是去做外包工作了，因为这时候的财富积累，类似经验累积之后加速了	2.2.4
99	第三个 人生里程碑	第三个里程碑：累积500万元； 第三个阶段：赚到这个500万元，是代表了你的圈子，你的人脉，以及你所处的时代，因为等你突破了赚辛苦钱和赚技术钱的时候，你的赚钱速度就开始突飞猛进了	2.2.4
100	第四个 人生里程碑	第四个里程碑：负债清零点； 它的基本判断标准就是：当你填补完了所有的生活负债，从此以后赚一笔钱是一笔钱的时候，你需要思考的问题就是：我现在多少岁，我还能工作多少年？我能为我将来不赚钱也能生活得很幸福做多少准备工作？一般只要过了这个负债清零的临界点，就开始为自己而活了，你接下去所有的收入都是为自己，为家人，为他人带来的资金积累	2.2.4
101	第五个 人生里程碑	第五个里程碑：退出劳动市场时间点； 当你再也无法工作的时候，是多少岁？ 那时候你有多少资产，银行卡里面还有多少钱？ 那时候你还有多少被动收入管道？ 那时候你会有多少负债	2.2.4

读者自我检查清单

	如果你遇到了这样的问题	你可以翻阅这个章节的故事	具体位置
1	如果你发觉自己很迷茫，不知道要做什么	你可能需要一个“北极星指标”，来快速定位一下自己在哪里	2.2.3
2	如果你忙忙碌碌了好久，依旧发现自己在原地踏步	你可能遇到了“鬼打墙”，你可以了解一下相关的原理如何破鬼打墙的具体方法	2.2.1
3	如果你觉得学习很重要，但是不知道学习什么	你可以试试看“30万元年薪”参考公式，判断一下自己的修炼路径	6.1.3
4	如果你一直在设定年计划，但是一直收效甚微	你可以试试看“十年计划”	4.1.4
5	我买了好多门课程，但是不知道怎么学习	首先找到自己的“北极星指标”； 其次定位自己的专业领域要学什么； 再次计算自己一年的可修炼时间； 最后就可以给自己制订学习计划了	2.2.3 5.1.4 4.2.4 5.3
6	我自己每年看50多本书籍，效果好吗	你可能不知道。光是看书就是一个亏本，而且是血亏的行为	5.3.1
7	我每天都很忙，怎么办呢	记得给自己留一点时间，让自己有休息的余地；同时记得只做最重要的事情	4.3.4 4.3.3
8	我是一个孩子妈妈，还得上下班，怎么保证持续学习呢	如何进入无差别的修炼状态	4.4.3
9	有这么多专业书要挑选，不知道如何选，怎么办	请查阅：“会变形的恐龙”，你会少买很多专业书	5.2.1
10	我是一个特别好学的“终身学习爱好者”	不好意思，一年只有这么多学习时间	4.2.4
11	为什么我自己每个月都在忙碌，却又无法过精彩人生	因为你的“固定开支”锁死了你的生活水平和行动范围	3.2.2
12	为什么有些人很努力，但是于事无补呢	因为他们的努力，都是无法改变命运的“沉没成本”	3.2.3

续表

	如果你遇到了这样的问题	你可以翻阅这个章节的故事	具体位置
13	我自己想培养自己的兴趣爱好，不知道从何下手	你得先了解一下学会一项兴趣爱好的技能至少要付出多少代价	3.2.5
14	我每天坚持写日记，但是效果很差	试试看站在“十年维度”上看你自己写的日记，你会逐渐开始怀疑自己的人生	4.1.4
15	如何只用少数的费用，完成个人崛起的宏大计划	请查阅：“如何完成个人的战略落地计划”	4.2.2
16	我想要财富自由，如何实现	让自己的“主动收入”逐步切换到“被动收入”	6.1.2
17	我现在35岁了，学习编程还来得及吗	你得思考一下，在35岁之前你都在干什么??！你在学习编程的时候，能不能学下去是一个问题学完了之后，能不能找到满意的工作	2.3.1 3.2.1 2.3.4
18	我现在40岁，应该学习什么类型的书籍	还看什么书啊，赶紧带团队，千万不能乱序修炼	2.3.2 6.1.4
19	我忙了这么久还不是专家	那只能说明你专业知识不过关哦	6.3.1
20	我从月收入过2万元了，下一步如何月收入过3万元	试试看：“拿资源换钱”	6.4.1
21	我每天都在加班，应该怎么办	用“工作拆分法”分解自己要做的事情	4.3.2
22	我每天有忙不完的事情	试试看了解一下“莫斯科法则”	4.3.3
23	我的工作总是被人打断	试试看“乐高积木工作法”	4.4.2
24	我自己在从事一个新领域，没有太多人可以参考	试试看用“迷宫算法”，来记录自己的探索路径	5.2.3
25	我自己想提升英语，但是又觉得很难	试试看用统计学思维，瓦解学习英语的心魔	5.2.4
26	你看看上中央电视台《诗歌大会》的这些小学生们好厉害呀，什么时候我也能和他们一样聪明就好了	你可以看看：“如何批量培养”神仙姐姐武亦姝	5.3.4

续表

	如果你遇到了这样的问题	你可以翻阅这个章节的故事	具体位置
27	我的师父都是20多年才出师的，那我岂不是也得这么长时间	试试看：学生如何超越老师	5.4.1
28	我发现自己读书读了就忘，记不住	试试看：“十遍读书法”	5.3.3
29	为什么我自己输出了好多，但是依旧无法改变命运	你需要知道：“五个行动阶段”	5.3.2
30	为什么我知道了很多道理，但是没用	因为你只是知道，并没有彻底想明白也并没有开始有效行动	5.3.1 5.3.2
31	专业知识太难了，不知道如何下手	看看如何“反向渗透一个专业知识”	5.2.2
32	学习专业知识会花费好多时间吧	请查阅“会变形的恐龙”，你会豁然开朗	5.2.1
33	为什么别人可以到处玩，我非得要埋头上班啊	“家庭人均月收入”了解一下	3.2
34	当别人推荐我学习：“商业模式”的时候	请先定位一下自己的收入能力范围	6.1.3
35	我自己什么时候退休比较好	请查阅“人生里程碑”	2.2.4
36	为什么别人可以随便折腾，而我得小心翼翼呢	请阅读“进化和演化的本质区别”	6.5.5
37	巧妇难为无米之炊啊，我什么都没有，让我怎么行动嘛	请阅读“没有资源怎么办？”	6.4.2
38	是不是我只要努力坚持打卡，就可以成为专家啦	请阅读“是不是练习量足够多，就会成为专家”	6.2.3
39	我害怕犯错，因为别人老是说我是“失败者”	请参照“把犯错积累”变成“试错积累”，积累了经验值，才能快速成长	6.5.3
40	我想收入倍增，我想逆袭自己的人生	请先阅读“翻身前的修炼成本”	6.3.4
41	我有很多资源的	未必哦，请阅读“无效资源”	6.4.3

续表

	如果你遇到了这样的问题	你可以翻阅这个章节的故事	具体位置
42	为什么有些不怎么红的明星，突然之间“一夜爆红”了诶	请阅读“一鸣惊人的机会成本”以及“小岳岳是如何成功的？”“周星驰的跑龙套岁月”	3.2.4 6.2.2 6.5.1
43	为什么有些高收入的专家，到了中年居然会失业	请阅读“技术性失业”	6.3.2
44	时间管理专家说了，不可以浪费自己的任何时间，让自己忙起来就对了	非常不建议哦，我反而建议：“给自己留出一些空闲资源”	4.3.3
45	为什么有些“90后”赚钱能力就是比我们厉害，是不是作弊了啊	请阅读“效率工具：秃鹫和自行车”	5.1.3
46	为什么我参加了这么多的知识付费课程，还是没用啊	拜托。你可能误会“学”和“习”的意思了	5.1.2
47	我想要参加很多社群活动，这样我可以和很多大神合影耶	不一定哦，因为有些资源不是你的资源	6.4.3
48	某某老师的速成课程好厉害诶，有很多学员报他课程	你这么学下去，会废掉的哦	5.4.3
49	为什么很多人一直在失败，却从不气馁呢	因为他在积累自己的“失败样本数据库”	5.4.4
50	老师，我看了好多书，可是还是没用	你做了多厚的笔记，拿来给我看看	5.4.4
51	我已经很能吃苦了，为什么我还不能出人头地	你只是在生活质量的舒适度上吃苦，并没有在提升专业知识上“吃苦”，请不要偷换概念	6.2.1
52	如何才能过上有钱人的生活	你需要知道：有钱人的消费水平很低哦	3.3.5
53	为什么你不能静下心来心无旁骛地学习、工作呢	因为你的收入配置系统扛不住各种风险	3.3
54	到处都是各种信息爆炸的内容，我怎么知道哪个是有效信息	建议搭建属于自己的“情报网络”	3.4.2
55	我自己工作得不开心，所以我不知道自己要不要换行	我建议你先摸一遍自己所在行业的“专业知识地图”	3.4.3

续表

	如果你遇到了这样的问题	你可以翻阅这个章节的故事	具体位置
56	为什么我每年都很努力，但是没什么用	因为你的年计划其实是错的哦	4.2.1
57	为什么我没有动力，不知道要做什么	那就不用“三条命”的维度思考自己的生命	4.1.1
58	你说我要不要学习一下怎样投资理财，最近理财产品很多诶	你自己就是一只股票啊，为什么不投资自己呢	序
59	我不知道我将来会怎么样，所以也不知道如何奋斗	要不看看这个“美元街”网站，看看自己现在处于哪个位置	2.2.2
60	某某老师告诉我的，趁着年轻死命折腾，自己就成功了，我懂了	不好意思哦，你的人生经不起折腾	3.2.1

