

大学

大学成长思维

6 堂课



突

王振宇 / 著

树成林团队联合出品

围



成长思维
GROWTH RATE



复利
INTEREST



牛人
CAPABILITY



共赢
WIN-WIN

树成林团队



做最有温度的教育

大学突围

大学成长思维 6 堂课

王振宇 / 著

树成林团队联合出品

献给赵嘉悦
一个彻底改变我的女生

作者简介

王振宇 东南大学计算机大三本科生、大学实现经济独立、多项竞赛获奖者、知乎 10 万关注 50 万收藏优秀作者、树成林核心成员、教育领域创业者、独立自媒体人、生活黑客、成长路上永远的同行者。（下方是我个人的联系方式，欢迎大家与我友善交流和探讨）



王振宇个人微信



作者微信公众号

树成林 以树林和王振宇作为主要内容输出者，拥有清北复交以及多个 C9 硕士博士的教学服务团队。目前团队有一百余人，专注于学习思维、学习方法、学习技巧的传达应用，已服务超过 10000+ 学子。我们的教育理念是通过有用有趣的方式做最有温度的教育。



树成林微信公众号

内 容 简 介

《大学突围：大学成长思维 6 堂课》是一本写给高三毕业将进入大学的准大学生的成长思维养成指南，核心内容脱胎于本书作者发起的“浪前预备班”准大学生线上行动成长社群中备受好评的成长思维课程。

全书约 10 万字，跳出了条目式行动建议的枯燥框架，从个人成长的大局视角入手，仔细讨论了积累、复利、输入、注意力等等一系列对大学生至关重要却未得到足够重视的话题，以期让更多的高三毕业生能够走出学生思维用更成熟更实用思维模式面对生活和世界。

思维的改变从来都是对生活的颠覆，而颠覆后再重建的美好正是这本书诞生的原因，因为我们知道好仅仅意味着不坏而你更应该去做牛逼的大学生。

目录

前言 9

第 1 课：阅读思维养成 14

 写在前面 15

 1.如何爱上阅读? 16

 2.如何挑选一本好书? 23

 3.阅读方法 33

第 2 课：选择决定命运 38

 写在前面 38

 1.关于重复 39

 2.关于选择 41

 3.选择的核心方法论 43

 4.关注成长 50

第 3 课：谈谈不一样的钱 59

 写在前面 59

 1.你拥有的最宝贵的财富是什么？ 60

 2.个人商业模式 72

 3.付费就是捡便宜 82

第 4 课：输入决定人生 87

 写在前面 87

 1.输入决定输出 87

 2.你最应该戒掉的恶习 98

第 5 课：做个大学的明白人 104

 写在前面 105

 1.先突破再补齐 105

 2.主动方能成事 113

 3.做完比做好更重要 125

第 6 课：看透大学本质 133

 写在前面 133

 1.大学的本质 134

 2.与牛人共成大事 145

 3.做一个有原则的人 159

后记 169

前言

一次和朋友聊天，他谈到自己寒假的时候带了一个学生今年正好高考完，而那个孩子问他“自己准备在这个暑假去电子厂做兼职，想问问学长有没有什么建议？”朋友问“能拿多少钱啊？”对面回答“15 元一个小时吧”。

朋友听完想了很久，回复了最后一条消息说“你说的兼职是在压榨你的廉价劳动力，我不建议你去做。另外我记得你关注了王振宇是吧，我觉得他应该会在暑假可以做点什么上给你们一些比较好的建议。”说完这话朋友私下找到了我，说在他眼里让这些对未来充满期待和渴望的毕业生为了可怜的报酬，成为没文化没经验都能顶上的廉价劳动力是一件很残忍的事情。

“高三毕业的暑假他们应该有更值得做的事情去做。”话说到这里他还表达了对我的期待“你作为一名高三答主不应该把自己局限在高考之前，高考后大学前也可以给出一些建议嘛，之前像是教书现在更像育人不是吗？”

“育人”这个词打动了，于是我开始思考短短一个暑假毕业的他们能做什么，而我又能做些什么？

*

约瑟夫·小雷格尔在《生活黑客》里提到：“要分清效率和效能的区别，否则忙碌将带不来令人满意的产出。”要想做到这一点，历来的效能管理大师无一不提倡一个可能是唯一有用的思路——要事优先。

什么是这个暑假里对刚走出高中的准大学生最重要的事情呢？

是要在物质层面得到什么东西吗？买一部手机？换一台电脑？或者是兼职一个月拿到几千块的酬劳吗？不，但凡是物质就能用钱交换得到，钱既然是身外之物，加上年轻时我们所能得到的金钱也不过是很小一部分，所以最重要的不应该是物质。

那是要在假期培养什么具体的能力吗？其实也不是，培养能力固然重要甚至可能是一个青年从进入大学开始生活中最重要的事情，但却恰好不是高考结束的暑假里作为准大学生的你最需要在意的事情。真正有价值的能力都是无法在短期内速成的，因为一旦能够短期养成那就有了快速批量复制的可能，不够稀缺的都是很难有长期稳定的高价值。仅仅两三个月的暑假要想培养起来高价值的能力并不容易。

最后我意识到在这个大学前的暑假培养良好的思维才是毕业生们最应该做的事情，因为思维和能力不同，不仅可以快速获得，而且越是有价值的思维越能够颠覆之前的认知。更关键的是思维和想法会左右你的选择，选择决定你的行动。对的行动产生价值，价值换来利益，利益将帮助你获得物质；同时长期正确行动的积累也会让你获得高价值的能力。

意识到改变思维不仅可以短时间完成还是物质和能力两者的前提条件，我终于知道自己能够给准大学生们什么建议了——关于思维重塑的建议。

*

为了落实针对准大学生的思维建议，我筹备并发起了一个备受好评的准大学生的线上社群“浪前预备班”，并在社群中以学长的身份进行了关于“大学成长思维”的分享。这本书的内容也正是脱胎于此，所以严格来说，这并非一本传统的书，而像是一次成长记录，记录了我作为学长的分享内容，记录了社群成员一点一滴的变化，更记录了“育人”理想的一点点实现的历程。

就像我在公众号推文里写下的浪前初衷一般：好仅仅意味着不差，我们应该一起努力做牛逼的大学生。无论是直播分享还是这本书都在为这个目标努力，合计 12 小时的分享内容从成长的角度切入时，有对核心价值观的打磨、有选择决策方法论的传达、说清楚了积累和复利曲线的关系、强调了注意力对个人发展的重要性。而当立足于大学这个特殊的人生阶段时，通过对大学利益互换本质的讲解帮大家走出学生思维面对真实世界、了解了输入如何决定一个人的命运、洞察了人际关系的本质帮助你即使不懂聊天也能成为人际高手。全书没有一点老生常谈的条理化行动建议，取而代之的是深入剖析和逻辑推导，浪前里上百位伙伴从中受益良多，我想通过书籍的方式应该能把自己对准大学生的帮助再放大一点点。

*

思维方面的书籍经常遇到的尴尬情况是：读完觉得对但是没用。其实不是观点本身没用，而是因为读过的人仅仅停留在了读却从来没有付诸过实践。我不认为这本书里的内容你仅仅看看就好，如果你真的认为对就请用他去指导自己的生活。

“种一棵树最好的时间是十年前，其次是现在。”现在种下这棵树，十年后才能看出枝繁叶茂背后的差异。大学四年看似漫长其实转瞬即逝，有的人浑浑噩噩度过四年一事无成，有的人四年做出了别人十年也达不到的成就，我虽然远不算大佬但多少也算是把大学生活过出了一点值得纪念的价值。所以书里包含的首先是浪前“成长建议”的直播实录；同时也是我认为你作为一名准大学生需要提前知道的真相、做好的准备以及该有的心理建设；而更重要的还是从底层逻辑出发也许可以让你们受益终身的思维模式。

我想自己作为一名仍在路上的大学生，即使许多人眼中含金不少的标签包括“竞赛获奖”“自主创业”“经济独立”“人脉广泛”等等都差不多已经做到了，但这些都并不值得炫耀。我唯一想做的是用自己的经历去证明“思维影响选择，选择影响行动，而行动决定命运”这句话背后蕴含的巨大的可能性，已经达到令人着迷的可行性。进一步，如果说真的有什么东西让我最终有机会过上比一般同学更精彩的大学生活，那就已经全部在书里了。我很希望有机会能够帮助到信任我并且一心向上的更多的人，少走一些弯路，少犯一些错误，用更惊人的速度变成比我厉害得多的人。这也许就是我对已经毕业的你们能做的最有价值的事情。

不过在你捧起这本也许会重塑思维改变未来的书之前必须知道：你不需要复制我也不需要复制任何人，你唯一要做的就是用好的态度、习惯还有思维去过自己想过的生活。

我们知道，世界上有一类人是读者，他们看书；但我更希望看这本书的你成为活者，你要去活书。正如在浪前我和伙伴们互称战友一样，从你打开这本书开始你和我就已经成为成长路上的同行者了。如果你曾遗憾于没有报名成功浪前预备班，

或者你想在进入大学前为大学做好除物质之外的更充分的准备，有或者你也同所有浪前的战友一样希望能成为一个牛逼的大学生。

那请你读完这本书，这是我们的第一个约定。

**感谢同学购买正版书籍
大学突围共有两种打开方式**

(一)

**大家可以把小鹅通书籍页面
加入微信收藏或者下载小鹅通app
方便日后进入完成在线阅读**

(二)

**在购书页面点击相关资料
即可获得方便阅读的PDF版本**

最后希望本书对大家有帮助

1

阅读思维初始养成 如何爱上阅读

写在前面

为什么把阅读思维放在第一章？因为作为一个现代人尤其是一个准大学生，要想变得更好，你不仅得学会阅读，更得爱上阅读。一个人的进步大致有如下三个方向：给比自己差的人帮助，与实力相近的人合作，向比自己厉害得多的人学习。真正厉害的人很少出现在你的生活中，但他们却喜欢将他们的观点和思想寄存于书中。

所以在你养成其他思维习惯前，我希望能先和你谈谈关于阅读的事情。阅读的范畴广而深刻所以我们不准备面面俱到，只要能帮你少走一点点弯路，我的目的也算达到了。另外一件不可否认的事是，阅读本身是一件私人化、个性化的事情，所以我也只能尽力点到为止。

1.如何爱上阅读？

1.1 现状及其原因

就我了解到的情况看，大多数高三毕业生在阅读能力上多少是有欠缺的。换句话说就是在应试环境里成长起来的我们前 18 年要么压根不读书，要么只有很少的机会去读对我们有帮助的课外书。导致我们在阅读量上有所“欠缺”的原因有很多。

第一个涉及到中国目前的教育体制的弊端。中国的学生在 16-18 岁这个原本应该大量阅读和广泛涉猎来塑造个人价值观的时候还肩负着极其繁重的课业负担，导致我们很少能有时间和精力去广泛阅读课外书籍。看到这儿，你也许会愤愤不平，但我问你一个问题，“就算算上网络小说，请问你在高中三年里究竟读了几本书？”我了解到的情况是，大多数同学的阅读量其实都仅仅保持在个位数这个水平上。

第二个重要原因是学习时间碎片化。系统阅读的重要性老生常谈不言而喻，但我们又恰逢中国开始进入深度碎片化的网络时代。各类短视频 APP、公众号文章、头条新闻抢占了我们的时间注意力。但正如许多人焦虑碎片化学习没效果一样，本质上讲这种碎片阅读的趋势和我们今天所提倡的系统看完一本书是相悖的。可你的时间注意力终究是有限的，所以这也在一定程度上减少了我们的阅读数量。

这样的背景折射出一个现实的问题——在这样的环境下，中国大多数学生在的阅读量上与发达国家的同学相比，是有所欠缺的。不过好在，任何一个群体性问题的你没有解决之前才是绝望，一旦你开始着手解决他就立马变成了你超过其他人

的希望所在。不过如果我们真的要问为什么新一代没有养成爱阅读的习惯？上文谈到的阅读量不足可能是原因之一，可除此之外还有其他原因吗？

1.2 阅读反馈

说起阅读，不知道你们有没有发现，从小学到高三毕业一直都有一个东西伴随着我们，那就是“推荐阅读清单”或叫“必读清单”。比如，我们从小学就被要求看四大名著，初中增添了海明威、鲁迅等等文学大家，然后又出现了雨果的《悲惨世界》、《巴黎圣母院》等。学校给我们定必读书目的初心当然是为了培养我们的阅读习惯。但我斗胆问一下，对大多数你们来说，读这些名著的过程中，到底是痛苦还是快乐？到底是有用还是没用？到底是有意义还是没意义？

下面这段话有些片面但的确也在一定程度反应了大家共同的想法：名著导读里要求读的书确实是好书。但是它们某种程度上并不适合被推荐给当时的我们。简单说，读它们时我们的社会阅历，对历史背景的了解，逻辑的深度、思维的广度以及对文化、国家、政治的认知程度都是不够的，这导致我们很可能根本接收不到那些享誉世界的大家在名著中真正想要传达的东西。比如你初中注意到必读书目里有雨果先生的《巴黎圣母院》。

但那本书本质上讲的是法国的社会发展、文化进程，以及很多政治层面的东西。对于一个初中生，尤其一个非法国的初中生来说，先不考虑翻译家把法文翻译成中文的时候可能造成的意义的曲解，仅仅因为我们对法国的文化、社会、政治背景没有了解，导致我们很难从《巴黎圣母院》的故事情节里去体会出作者想表达的东西。另一方面，《巴黎圣母院》在几十上百年间被文学评论家不停地讨论，

可想而知它的文化价值到底有多大。可如果让我们这些中学生去看，很大程度上我们就是什么都看不出来。

名著是在了解的基础上完成深化而不是教你从无到有。所以我要强调的是，名著导读里的书没有任何问题，都是极好的书。它们对人类社会、文明进程所作出的贡献，是其他任何作品都无法比拟的。唯一的问题仅仅是它们并不那么适合当时的我们去看。仔细想想，如果我们对所读书籍的背景不了解、无法体会到文章中蕴含的深刻情感，那么最后的阅读体验其实是很糟糕的。而所谓的名著往往又还有一个共性那就不重文笔而是注重内容本身的价值和思想内涵的传递。这就是说，思想无法吸收是我们的能力有限但通过阅读名著我们甚至都很难在写作和语言表达上有明显的提升，毕竟大道至简风格鲜明的文学大家从来都不是一个好的模仿对象。除此之外，还可能引发以下一系列有关阅读兴趣的问题：

第一，不仅表面上，文化、阶级、国家、地域之间存在一种距离感而且思想层面上又很难体会到精华之处。于是书难免让人感觉“难以下咽”。一本名著拿在手里，读着读着慢慢就不想再继续了。

第二，当你频繁遭遇读不懂的情况时会产生一系列的自我怀疑：读不下去是不是我的问题？我是不是不适合阅读？难道读书也看天赋吗？

第三，最重要的问题在于，哪怕你费劲心力看完了一本名著，心中却会浮现强烈的疑惑：这个东西看完对我有用吗？我曾经仔细思考过这个问题，坦白说，在读完一本名著之后，我其实很难感到强烈的“实用性”。

后来我想所谓读名著，读的是他们背后蕴含的世界观、价值观、文化思想的内涵、内核和精髓。而这些东西的定位更应该是宏观层面，而不是能与我们的日常生活产生联系和共鸣的具体微观层面。作为一个市井百姓，看完一本名著就算能体会到其中的深意，但你也会发现，名著中的内容其实是很难具体应用到某个生活场景之内的。也许总统和主席能更好地把名著蕴含的思想内核运用到治国理政的大尺度之上。但我们却很难在生活中找到具体的应用场景。

问题是，你读一本书却不能立马在生活中运用出来。这样会陷入一个很尴尬的局面：书很好，可我看完之后觉得没用。如果看完之后觉得没用却还要逼迫自己继续看下一本，这带来的结果往往只能是消极的“负面反馈”。因为看书会投入时间，但没有任何人希望把自己宝贵的时间浪费掉，所以说花时间感觉有用是我们的基本需求。读了感觉没用无疑是让我们无法长期坚持阅读的重要原因。

如何摆脱这样的困境呢？最需要做的就是跳出刚刚说的那个“阅读无用-不想继续阅读”的负向反馈转而进入到一个“读书有用-还想读”的全新正反馈当中。

1.3 建立正反馈

从建立阅读习惯入手，所谓阅读正反馈就是你读完书发现状态良好所以想读更多的书。具体来讲是两方面的内容：

①看自己喜欢的书

选择自己喜欢看的书，确保看完之后至少能有极佳的审美体验：这个世界上居然有人可以把文字运用到这么高妙的地步，快给我再来一本这样的书！不见得多有用但是爽，关闭上一本书时的爽感足以让你翻开下一本书。

举一个简单的例子：很多人都看过《三体》。刘慈欣那套《三体》，3 本书合在一起总计八十余万字。要比篇幅绝对比大多数名著长很多。但几乎没有人读《三体》的过程中感到痛苦，甚至很多人一口气就看完了这八十多万字。《三体》成功的原因很多名家给出过评价：莫言说他的小说有非常深厚的修养和准备，用深厚的科学知识作为想象力的基础，把人间的生活、想象的生活融合在了一起。科幻作家韩松说刘慈欣近乎完美地把中国 5000 年的历史与宇宙 150 亿年现实融合在了一起。这就是我想说的，不光是你们就连那些专业人士都在看完三体后感叹人的视角竟能如此宏大、想象力竟能如何瑰丽。所以《三体》代表的毫无疑问就是我想说的第一类书：通过给你带来审美体验让你进入阅读正循环的书。既然是审美那么从喜欢入手毫无疑问就是最省时省力的做法，那关于阅读我的第一个建议就是：像我们一样的年轻人在可能的情况下要敢于去挑选自己喜欢的书。

高三毕业之后你终于不用再为了应付考试而去看那些一辈子都不会看想第二遍的书，他们无法让你爱上阅读而应该去挑选那些你真正喜欢的书籍。另外，不用管别人读没读你想读的那本书，甚至从审美角度说连书籍的评分高低都不重要。无论是粉作者还是喜欢文笔又或者仅仅是排版好看，只要你喜欢那仅仅就凭着喜欢便能有更大可能去把书读完，而后审美的体验将满足你内心的期待最终转换为对下一本书的动力和期待。

和很多人以为的不一样，你甚至都不用担心自己看这本书对自己有没有帮助。有这样一个规律：当你见过各种好文章和差文章后，你的品位就一定会慢慢从坏变好。于是你其实只需要从自己喜欢的文章开始读，不管它是好还是坏，评分是高还是低，是世俗还是高雅，都没有关系。重要的只是你需要通过审美体验，得到

阅读的正向反馈，让你喜欢上阅读。因为上面的规律告诉我们，只要你从自己的喜好出发养成了长期稳定的阅读习惯就注定从一个爱阅读的人变成会阅读的人。

②看对你有用的书

阅读审美体验是向内追求感受，但身处竞争愈发激烈的社会之中每个人都希望自己的出成长和进步能够再快一点点，于是对阅读的要求也很自然地建立在吸取精华并切能够有所帮助的基础上。读书只有真正做到有益处那才能让你感觉坚持有意义。这些益处具体可以体现在哪里呢？比如对观点有冲击，对认知有刷新，不仅立马就能在生活中找到对应的场景去应用它，而且让你深切地体会到看完书之后的自己变得更好了，未来要走的路也因此更有希望了。

这就是有用。所谓“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在你读完一本书，应该努力尝试应用书中所写。但凡实践过程让你有一丁点收获或者改变，那你就很乐意去预想阅读将给你带来的更好的结果。感觉有用并且真的看到变化进而对未来充满期待就是你应该进入的阅读正反馈，从读书中体会书籍对自己的正向作用，对正面影响的认可又会反过来作用在你身上让你更积极地去阅读。

第一点是从爽的角度切入，第二点是从有用这个角度切入，通过改变阅读反馈循环的方式让我们爱上阅读。所以从对自己有用的角度来看的话，你无需在意别人告诉你要花多长时间读哪本书，你只需要去读自己觉得有用的东西，然后按照自己的节奏和时间读完它。只要有收获你就会想读下一本，只要还有下一本你的在阅读上的收获就有无限可能，所以第 2 种方式也是我最想强调的一种方式。

我曾经给我的学生推荐了两本书，一本是李笑来的《把时间当作朋友》，另一个是 Spensor 的《个体崛起》。这两本书的选择都基于一个标准：让刚毕业的高三学生觉得这两本书读完之后很有用。因为他们都是我个人读书的过程中，觉得对我个人观念刷新和冲击最大的。借这个机会也推荐给看这本书的你们。

为了帮大家更快进入阅读正循环，接下来我们说应该多读什么样的书，少读什么样的书。核心建议是：如果你同我一样也把目标放在成长之上的话，我建议你从现在开始多读或者只读非虚构类的作品并尽量少读虚构类作品。原因很简单，成长其实意味着思维的更新和观点的突破，相对于这两个目的而言，非虚构类作品的知识密度比虚构类作品大很多。那非虚构类包含哪些呢？

①发表观点类的作品

比如说李笑来的《把时间当作朋友》

②科普类的作品

比如说万维钢的《万万没想到》

③干货类的作品

比如说 Spensor 的《个体崛起》

④教程类的作品

比如说《python 从入门到精通》

（ PS：送一个小福利 公众号：学不成归来 后台回复“非虚构书籍”可以获得上述书籍的电子版 ）

他们的共性在于知识密度高，很容易带来观念的冲击。看完之后，感觉脑子被刷新了，认知被颠覆了，然后你就去找应用场景，尝试在实践中一定程度地改善自己的生活。

这时候肯定有人说上面的逻辑从功利的长度出发当然好，但我们读书不应该这么功利啊，扎扎实实的文化积淀也很重要。的确很重要，那如果我们不读虚构类作品有没有办法去补齐文化层面的缺失呢？的确有办法，我们可以通过其他的途径去弥补不看虚构类作品带来的精神层面或者文化层面的缺失。目前我们的信息媒介是很丰富的，文字、电影、电视剧、音乐剧、话剧、歌剧、音乐不一而足。其中的规律是：很多精彩的影视作品和舞台作品都脱胎于文字类的经典作品。一部好的作品落成剧本，最终就变成了我们从视听层面更能够具体感知的视听作品。所以如果要补齐文化和精神层面的缺失，我的建议是大家可以去看看跟它相关的影视作品，并且你们会发现几乎文学史上真正留得下名字的经典作品，都一定用某种形式，以书本本身以外的形式得以重新呈现过。

通过视听媒介不仅能在导演或编剧的帮助将阅读背景做好补充，很多情况下，它其实也可以让我们在试听多维度的渲染让我们在审美上有更多的体验。与之对应的弊端肯定是二次创作者多少会有自己主观理解的呈现包括一些曲解甚至夹带私货的情况，但总的来说，花两个小时看一部电影比如《傲慢与偏见》，比起花十几个小时去啃一本原著来说效率的确要高一些，至于精神层面上肯定会有损失，但大体上依然能够得以呈现。并且阅读的关键在于思考，而不在于同样的场景到底用什么样的形式呈现，也就是说面对同一个情节你总是有机会通过自己的思考在精神文化层面有所收获，而并不过分受限于他的呈现方式。

凡事有舍才有得，成长效率的提升并非没有代价。

以上是关于进入阅读的正循环的两个建议。我非常希望大家能够尽快被阅读爽到或者通过阅读有所得进而让自己进入那个阅读的正向反馈当中。因为比起花里胡哨地论证阅读到底多重要，没有什么事情比你在过程中快乐并看到人生的希望更能让你爱上一件事情了。

2.如何挑选一本好书？

基于热爱，选对书比学会读更重要。不夸张地说，读书就是给主动给自己“洗脑”的过程。既然是洗脑总不会有人希望越洗越脏，所以选出一本好书尤其关键。

2.1 现象及原因

说起选书，大多数同学都会很自然地到处搜索书单。比如在知乎上看到满意的书单时，我们便会放进收藏夹。不过奇怪的事情是大多数人在收藏之后并不是把书单里的书立马找来阅读，而是转身就去寻找下一份书单。而大多数人在找齐很多书单后不管他们当初多么斗志满满，最终大多数人最终真正读完的书也就一两本。

更有甚至找到一份二十多本的书单，然后把其中的十四五本实体书都下单购买了。但在等快递的过程中，他就又另外去找了另外六七份书单，这下他准备看的书合起来有近百本了。可结果还是不出意外，送达家中的书没翻几页就集体被“打入了冷宫”。为什么？因为书单太多会影响我们读书。收集书单的确很爽，常常给我们一种“收藏就等于读过”的错觉，但收藏太多书单实际上会阻碍我们读书。

互联网普及以前，费尽千辛万苦找到一份书单，我们心怀敬意并渴望把它的价值发挥到极致于是书单便可以成为督促我们阅读的工具。可当互联网普及之后书单的获得变得过于容易，当我们一不留神就能找到数十份时，每一份对我们的意义也就不再重要。不仅过去的刺激和激励再难发生，反过来还因为被推的书太多让人不知道到底应该看什么。加之大多数人根本不知道自己想看什么、应该从何看起...当你的精力和兴致被这类事情占据，结果往往就是什么都没看。

这里并不是否定书单存在的价值，但像上面情景里提到的无脑收集书单肯定是不可行的，而且我们前面说过，读书是一件很个性化的事情，所以适合别人的并不一定适合你。因此不必按照别人安排好的内容去阅读，你应该有一个为自己挑选好书的成熟系统。那么下面就是我对选好书的建议，从方向入手加以方法的验证，我相信大家挑书的问题都能迎刃而解。

2.2 选书方向

①按兴趣选书

既然每个人都有自己的兴趣，那我们当然可以根据自己的兴趣去搜索好书。但正常情况下我们搜索的结果往往又只是一张又一张的书单，先看哪一本依然让人纠结。如果书单上的书仅仅以书名呈现时因为没有区别让人难以选择，那么解决这个问题的方法也就非常简单了：知道书名的同时如果还能同时知道主要内容不就方便选择了吗？同样是书单上的书，在了解了主要内容后，感兴趣的我就选不感兴趣我就不选。

这里给大家推荐一款非常知名的知识 app “得到”，它里面有一个服务，叫“每天听本书”。这个服务不同于一般的有声书仅对书本内容进行朗读，而是由专门

的团队对每本好书进行分类整理后，以 20~30 分钟的音频形式进行解读。其解读的范围涵盖作者的情况、创作的背景、全书的主旨、主要的观点及论证、以及一些建议和提醒，的确算是一种效率很高的扫书方式。同时，因为是音频的形式所以不要求你必须一直看着屏幕，于是等车、散步、收拾房间时都可以听书。如果你将音频速度调到 1.5 倍速（我平时就是这么干的），这就意味着你在十多分钟的碎片时间内就可以听完一本好书。

这能给你带来什么呢？我们不是让你用听书来代替读书，这是不现实的，而是让你通过听书扫书的方式去快速了解书，进而帮助你选出你真正需要去精读的好书。你想啊，你在听书栏目里选择一个你感兴趣的分类，然后两天的碎片时间就能在分类里听完几十本相关的书籍，在了解了各书的作者、书的基本背景、核心内容、主要观点、主要论证、主要应用之后是不是比仅仅知道一个书名要更容易确定哪本书更吸引你呢？这样一来，挑选好书的过程就要轻松很多了。

这样坚持下去还会发生更有意思的事情。举个例子，以前的你走进书店，面对琳琅满目的书只会觉得眼花缭乱；但因为得到团队选书的标准中恰好也涵盖了新书和好书，所以坚持用听书的方式扫书，不久就会发现，店里的畅销书、新书大多已经被你听过了，于是你很自然地知道它们各自的主要内容以及到底值不值得买。所以这种方式不仅能帮你大大提高选书效率，而且很大程度上也能避免看过一半才发现不喜欢而造成的不必要的时间浪费。

按兴趣选书，首先要做好分类，这需要你知道自己的偏好；然后你可以选择某些能够提供书籍解读的服务，帮助你快速在感兴趣的分类下涉猎众多作品，当你发现某本书特别合你胃口时，就可以选择优先阅读它。

②以问题为导向选书

前文谈了从兴趣切入挑选书籍，这部分告诉你如何从“有用”的角度进行切入。生活中会遇到很多问题，及时借鉴并参考别人的经验既可以防止走弯路，更多时候甚至能直接解决问题，关键是你得选择一本合适的书籍。

李笑来在他自己的书中举过这样的一个例子：在他二十多岁的时候，某一天的上午和下午他分别和不同的人聊天，当时他觉得两个人都很厉害，讲得都很有道理。可是等他晚上躺在床上合计却发现其实两个人讲的是同一个话题但观点却是完全对立的。所以这两个人根本不可能同时正确，奇怪的是他却没有发现任何问题，还感觉两个人都很厉害...他突然意识到那个曾经自诩有独立思考能力、有逻辑思维能力的自己，好像是个笨蛋。他完全不能接受这个“现实”，关键是怎么办呢？

李笑来当时想起了他图书馆管理员的妈妈讲过一句话，“世界上你能遇到的所有问题都已经有了答案，并且就在某一本书的某一个角落，只是你还没有找到它而已。”这点醒了他，于是他跑到图书馆里从“思考”这个词开始搜索，终于，他找到了一本书——《超越感觉：批判性思维指南》。之后这本书作为他个人的批判性思考启蒙书被他翻来覆去看了许多遍，并逐渐培养起了自己强大的思考能力，现在据他自己所说他通过自己的思考能力成为了中国的比特币首富。这启发我们，要想增强自己的阅读动力，可以试着以“解决问题为导向”来选书——“读书为了解决问题，书读完问题便得到解决。”

关于这个方法我也有自己的实践经历：2019 年下半年我开始尝试写作，但发现自己无从下手。于是，我搜索了关于写作的书，找到了粥左罗先生的《学会写作》。

在仔细阅读用心理解后我立马搭建起了入门写作的基本框架，也懂了自媒体写作到底是怎么回事；几个月后我又萌生了做社群的想法，开始的我对社群也一无所知，但之后我找到了秋叶写的《社群运营 7 堂课》，读完后我也立马就懂了社群到底是怎么一回事，一个社群又意味着什么、能带来什么，以及怎样组织和管理好一个社群...所以，当你在生活中发现一个问题的时候，尝试找到一本能够解决这个问题、比你去查看零零散散的知乎回答或是公众号上的文章，一定更系统、更全面、更高效。并且系统读书同时感受到自己正在解决问题的道路上步步为营本就是一件刺激且幸福的事情。

2.3 选书方法

①跟着靠谱的人选书

核心逻辑是：和靠谱的人有关系的书大概率是靠谱的。首先跟人选书跟上网找书单有本质的差别。你在搜书单的时候并不知道答主究竟靠不靠谱，毕竟他也只是写了一篇整理性的书评文章而已。即使得了很多赞，也并不意味着他这个人本身很靠谱不是吗？

那如何判断这个“荐书人”靠不靠谱呢？只需要看这个人牛不牛就可以了。牛人分不同的牛法，可能是能力牛，可能是思想牛，也可能赚了很多钱...总之你不能仅仅靠互联网点赞网红排序那一套去去评判。当你判断并笃信他真的是一个很厉害的人，那我建议你结合他给出的推荐理由和你的自身情况优先考虑看他们推荐的书。

之所以我们认为牛人推荐的书大概率是好书，并非是盲信权威而是因为背后有严密的逻辑推论，而要说清楚这个逻辑我们要先问一个问题“为什么牛人愿意向大

家推荐书籍？”从个人竞争的角度讲，自己默默变好逐渐拉大和别人的差距才是正常的不是吗？牛人把他们用来自我提升的书分享出来干什么呢？并且好像越厉害的人越是喜欢分享自己喜欢的书籍，比如像比尔·盖茨这样的人每年都坚持写一份书单及书评。

我们可以从以下四个方面来思考：

1) 积累潜在的人脉关系

阅读是一个人获取知识，给自己洗脑的最好方式，进一步阅读会影响一个人的思维方式，指导其做出各种决策，进而影响其未来的走向。所以牛人其实可以通过分享好书的方式给信任他、追随他、学习他的人洗脑。

其中一些人因为读过被推荐的好书，获得了思维层面的提升并在某个领域取得成功之后自然会对当初推荐那本书给他的牛人心怀感激。一旦一个人对另一个人产生了感恩之情，那这个人自然就成了牛人可以调配的人脉资源。总之，仅仅是分享一本书便给了别人变好的机会，结果人脉关系得到进一步拓展好不划算。

2) 提高沟通的效率和质量

牛人本身具有强大的影响力，他推荐的书很多人都愿意去看。这就保证了他的朋友圈里有很大一部分看过那本书的人和他的理解力和沟通力是保持在同一频率和同一层次的。这样他们就可以基于某本书的某一个观点开始聊天，然后经过这个点放大到某些生活经历或者能够合作的某件事情上。这不仅提高了他们的沟通效率和质量更容易发现各种基于想法链接的好机会。

3) 推荐烂书有损信誉

书籍是影响一个人思维和发展方向的最重要的工具。而牛人无一不重视自己的信誉和影响力，如果推荐了一本烂书，首先，这不仅不会让信任你的人有所收获，甚至可能会误导他们；其次，这样做会让别人怀疑你的品位并最终导致自己的信誉、影响力和个人价值受损，所以一般情况下牛人绝不推荐烂书。所以我们稍做反向推导便可以得到，只要牛人真的推荐书，那本书大概率就是好书。

4) 牛人不会用烂书给自己洗脑

如果牛人发动态说他最近在看某本书，这意味着什么？意味着你可以“抄作业”，去读牛人所看的优质书籍。牛人本身已经具有高级的思维和认知，可他依然在看某本书，我们可以断定他当然是不会用垃圾书给自己洗脑，所以那本牛人正在看的书大概率来讲也是一本好书。

结合上面四点“牛人乐于分享的原因”，从正反两面看都能看出跟着牛人选书基本没什么问题。于是下面的问题变成那怎么样能看到牛人的分享和推荐呢？

像比尔盖茨这种世界巨牛，看各大公众号的推文就行，各大小编抢着发还来不及呢；而出现在各大平台的牛人，则可以去看他们的知乎、微博、公众号甚至朋友圈等社交平台至于你身边的小牛人，直接私信或者见面聊天也许是更高效的方式。

方法知道了，但其实在大学思维课的第一讲我更想说的是这个方法背后蕴含的一个思维——当你不知道怎么做选择的时候，你可以把同类的选择交给牛人替你去做。比如选书这件事，你不知道怎么选，但牛人知道。因为牛人本身是有自己的选书逻辑和选书体系的，重点参考牛人的选择可以帮你少走弯路。不仅选书可以用这个思维，在大学里很多情况都可以用。

②读透一个作者

当读到某本书很合你胃口或看完后收获很大，建议把同一作者写的书全看。为什么？大家有没有思考过一个问题，我们平时通过看书学知识，但知识的真正来源难道是书吗？书是人写的，书里的知识本质上是源于作者的思维和想法。他不过是把脑子里某一部分内容整理成书，然后你碰巧通过书获取了原本存在于他脑中的知识。这说明什么？说明一个作者如果能写出一本好书本质上其实是说明他脑子里有东西值得你去学习。推想可知，在他完成某本好书前或后的作品既然都是同一个人脑子里知识的呈现，那么其他书应该也不会差。

③好作家引用或提及过的书建议阅读

前面提到了“非虚构类阅读”，这类书籍的一大显著特点是观点、结论、论证、示例丰富，与之对应的是书籍之间会常常出现互相援引的情况。于是，如果你在你喜欢或者认为不错的书中如果引用、提及、标注或者直接以书尾的“参考书籍”的形式出现了其他书籍名称，那么这本书也请你多多留心。因为这说明这些书入了这位作者的法眼，并且觉得有参考借鉴的价值；好作家头脑是清醒的，他不会把糟糕的书奉若珍宝，所以这些书也不会差。

2.4 如何判断书的质量？

前面的选书逻辑将在很大程度上帮助我们选出一本还不错的书，但在开始阅读前我们最好再做最后一次确认，毕竟没人愿意在宝贵的浪费时间同时还承担脑袋被洗坏的风险。所以判断书籍质量这一步还是很有必要的，好在只要你把下面 5 个维度考虑全面立马就能判断一本书籍的好坏。

1) 评分

书籍评分最权威的两个网站：豆瓣和亚马逊；二者分别重点对应中文世界和英文世界的书籍。重点参考这上面的评分，评分太低的书，谨慎阅读！高分的书籍都读不完，你怎么甘心把时间和精力浪费在阅读低分书籍上呢？

2) 区分“著”与“编”

优先考虑著作，尽量不要看编作；如果是编著的书酌情观看。很多人其实都没有注意到书的封面上作者名字后面其实有“XXX 著/编/编著”三个类型，这其中的区别在哪儿呢？“著”即原著，指书籍大部分内容都是作者的原创，是作者自己的知识和思维体系的体现；“编”即编撰，即把多方信息根据某种联系编撰打磨成一本书。而“编著”就是两者皆有，比例大概对半开，既有编也有著。

那么如果你的目的是为了让自己有成长，想法有突破，应该看什么书？毫无疑问是“著”的书。因为我们阅读的目的本就是为了探寻不同的人脑子里那些不同的闪光点。于是区别“编”与“著”也能成为初步判断书籍好坏的标准之一。

3) 版次

一般来说，版次数越大，那本书就越好。“版次”是什么意思？举个例子，比如我今年写了一本书，交给出版社出版后的两年时间里一直很畅销，到了第三年自然已经收到了不少读者的反馈。这时候出版社联系到我，让我对书进行一定的修订和增补，以作为同一书名的第二版。所以如果一本书再版了很多次，就意味着整个市场，包括读者、作者、出版社都对这本书给予了高度认可，那么大概率这就会是一本好书。

不过细心的同学可能已经发现了，如果只看版次其实很有可能漏掉今年刚刚第一次面世的好书。想要避免这种情况，那还得再看印次。

4) 印次

什么是“印次”？依然举例，比如今年我写了一本书，出版社承诺和我签协议。他帮我印 1 万册，如果卖完了，就加印；如果没有卖完，就不会有第二次印刷。如果这 1 万册很快就卖完了，出版社就会找我，告诉我这本书刚面世过于火爆，之前印的 1 万册卖完了要加印 5000 册。这就是第二次印刷。那么这第二批书扉页上的印次就会更新为 2；如果又在极短的时间内被销售一空，出版社则会再次提出加印，书籍扉页上继续更新。所以很明显，印次虽然同样具有普适性，但真正需要格外留意印次的其实是那些第一次出版且评分不错的书。第一次出版就以新人身份饱受好评，大概率会是本好书。

5) 参考文献

针对“非虚构类阅读”，要判断书本的质量最好再看看这本书在附录或者书的末尾所提供的参考文献。一般情况下，参考文献越丰富，书越好。就目前的情况分析，大多数基于观点和想法的书籍都存在一个借鉴综合的过程，可能是参考了别人网站里的文章，也可能是论文，还可能是别人书籍里的某部分内容。那么从学术的角度或者从整个阅读体验的角度上来讲，一本书的参考文献越丰富，就意味着作者的调研功夫越扎实，其内容往往会更干货更硬核，对你的观点和思想的冲击更大。对照我们成长的要求，这样书就更可能是一本好书。

关于判断书的质量简单总结：一看评分，二看“著”“编”，三看版次，四看印次，五看参考文献。

3. 阅读方法

也许看见这节的标题你会有一种相见恨晚的感觉：啊！终于讲阅读方法了！

但其实并不是。如果你去问所有资深的阅读者，他们总是不约而同地告诉你：阅读没有捷径可走，所谓的技巧、方法跟你因为长期坚持最终从量变到达质变的收获比起来完全都不重要。

所以这节与其说是讲“阅读方法”，不如说是教你如何养成良好的阅读习惯，因为后者才是你最应该去在意的事情。不过鉴于大家都很关心这一点，那我还是先讲讲其中值得注意的几个方面吧。

3.1 关于速读

说起阅读方法，很多人脑子第一反应就是“速读”两个字，甚至说在大多数人心中所谓掌握阅读方法压根儿直接就和“读书特别快”画上了等号。市场上的确有很多讲速读的书，而且作为一个曾短时间训练过速读的人，我可以负责地告诉大家，根据他们的理论和训练方法，在训练之后做到“一目十行”确实是可能的。为什么能做到？原理其实很简单——因为大脑处理信息的速度比眼球输入信息的速度更快，所以当你的眼球以更快的速度去获取信息时，大脑依然能够快速处理。而所谓速读无非就是强迫自己的眼球以更快的速度去获取信息，以充分利用大脑处理信息的速度罢了。

具体如何实践这个理论呢？

①初级版——指读法

用手指着文字快速移动，同时目光随着手指的移动在每行之间快速捕获文字信息，这样就可以提高我们眼睛获取信息的速度。要知道，我们之前移动眼球的速度之

所以慢，很大的原因在于我们的目光会因为担心漏掉信息而习惯性回跳（比如从 A 看到了 B，然后又从 B 跳到了 A 和 B 中间的地方），这导致了大量的时间浪费。而指读法就很好地解决了目光回看的问题。

②进阶版——多行阅读法

初级版是一行一行地读，进阶版则是多行一起读。用手指着两行中间的空白快速移动，把自己的视野放宽，使自己的眼睛同时收纳两行文字；只要两行文字间的跳跃不是特别大，你的大脑其实是可以同时接收并自动串联最后理解那两行文字内容的。这样的阅读也许并不十分精确，但也不会出现理解上的严重偏差。同样的，在习惯一目两行之后，你也可以用手指着中间的那行文字快速移动然后尝试把上中下三行文字同时收入眼中，一目三行我自己曾亲身实践过，确实可以做到。如果更进一步，那自然就是四行、五行甚至我们常说的“一目十行”。

③高阶版——分块阅读法

高阶版比多行阅读更进一步——称为“分块阅读法”，即一眼看去，目光所及之处都会在你的脑海中以文字的形式呈现出来；然后立马再看下一块，又提炼一块。通过训练你可以很自然地把读到的两块内容进行拼接，进而理解整篇的内容。

正如上面所说，在了解了基础逻辑后再加上一些并不算十分艰苦的训练，一段时间后我们通过阅读获取信息的速度的确都可以有显著的提高，而且据说如果坚持长期训练，“一目十行”的功夫很多人都能掌握。但我真正想问的问题是：就阅读获得成长这件事情而言，我们真的有必要把重心放在速读上吗？首先有一个我们需要明确的事实，阅读由获取信息、理解信息以及思考三个步骤组成。所谓速读仅仅是提高信息获取的速度，理解和思考的速度并不会因为读得快就有明显提

升，进一步如果我们希望从非虚构类硬核阅读中获得足够的收获，那么成熟的建议是尽可能把时间花费在理解和思考上，而不是单纯地获取信息上。

综合上面两个方面假想一个场景，加入阅读同一段文字，正常的你 5 秒看完，然后思考需要 20 秒；而通过速读，你也许可以用 1 秒就看完，但思考还是需要 20 秒钟。不难发现，相比获取信息为主的消遣阅读，速读对于以思考为主的非虚构阅读其实并没有特别显著的效用。此外更常见的情况是一味追求速读，不仅无法提高思考速度，反而还会因为信息输入太快导致理解和思考都只能在短时间的仓促状态下完成，最终导致效果打折扣。为了省下那么一点点时间，却把仔细选出的好书白白浪费并不是特别好的做法。

所以，我认为真正要吃透这本书，要让书对你有帮助，需要你在读完一段后暂时先停下来，然后进行深入地思考，这样才能弥补速度的缺陷。总结起来我依然坚定地认为，从获取信息这个角度来讲，速读没有问题，它的确能帮助你更快地读完一本书，但速读却没有必要成为我们读书过程中非用不可的技巧。因为面对真正需要深入理解和独立思考的“好东西”，“慢”往往才是真的“快”。

3.2 阅读技巧

和很多人一样我同样认为阅读本质上什么技巧，无非就是——坚持读然后多读。如果非要说有什么技巧的话，我唯一能想到的一个就是“每天定时定点出现在书桌前开始阅读”。每个人都知道开卷有益，但前提是你得保证开卷才行。当然，关于阅读技巧本身，你可能会想到《如何阅读一本书》这本书。但就我个人的阅读感受来讲，这本书其实写得比较晦涩。作为一本提升阅读体验的书自己的阅读

体验却不咋地也算是一件挺尴尬的事情了，不过里面也的确有一些比较好的阅读方法，比如说主动阅读、分析阅读等等。如果你感兴趣，可以找来看看。

最后还想提醒一点：一本好的书，看一遍是不够的，最好要常读、多读甚至朗读。因为真正重要的东西就是需要重复重复再重复才能真正被人吸收理解并加以应用。只要确实是本好书那么每次重复都会有新的收获，不论收获是多是少，只要爆发出来，它所产生的效果就会比蜻蜓点水似看完很多本书的总和还要大。

甘心重复，多多益善，这是一条需要时间才能验证但的确好用的建议。

3.3 做笔记

最后说一个本来很简单但却常常给不少人的阅读过程造成阻碍的问题——如何做读书笔记？依然是前面的观点，阅读的重点在于理解和思考，笔记可以有但并没有多重重要，千万不要因为担心自己做不出最好的笔记磨灭了阅读的热情，更不要把做笔记和思考本末倒置。为了减少大家的认知压力，下面简单介绍两个最简单的笔记方法，很多时候很多事情并非越细致越全面越好，因为“知足常乐”不一定是态度更可以是选择。

①批注

阅读时，经常有一些内容会对我们有所启发，它可能并不局限于那本书或者哪篇文章的内容本身。但凡遇到这样的“啊哈”时刻，只要你有的任何思考，都可以用批注的形式记下来。科学研究表明，但凡写下了一条笔记，都能更好地加深你对该内容的理解。

其中的关键在于“有啥写啥，不写废话；不求全面，做好提醒。”创新就是想法的链接，受到启发，联想到了任何东西都可以记录下来，但没必要写过多没用的套话。简单说就是那些你觉得只有你能想到、只有你能写出来的东西，就是你最需要写下来的专属笔记。而批注本身并不需要追求记录完整和全面，只要能够作为一个提醒的记号或者回忆的抓手便已经可以称作物尽其用了。

②思维导图

除了常规的批注之外我还建议你在读完书籍的某个章节后，能以思维导图的形式对该章节的框架和内容进行梳理。批注你可以边读边做，但思维导图耗时较长，边读边做可能会打乱你的阅读节奏拖慢整个阅读进程消磨热情，这也许会让你造成较大的心理压力。那该怎样克服这个弊端呢？

第一是优化导图梳理的时间，不要边读边做，最好读完一章便即时完成对这一章内容的梳理。其次是简化导图梳理的内容和流程，针对读书笔记我个人的建议是以标题为指引，按每部分的主要内容、主要观点、主要论证流程去完成每一章的思维导图。每个节点罗列关键词即可没有必要写得特别详细，因为思维导图的目的原本就是对文章的框架和内容进行整体的梳理在加深印象的同时方便日后的回顾。做好上面的梳理已经足以帮助我们更好地完成理解和记忆了。

上面就是成长思维课的第一课——“阅读入门思维养成”。我们重点讨论了建立阅读正反馈、挑选一本好书、判断书籍质量、阅读方法和技巧等多个方面的内容。最后依然还是那句我喜欢的老话，同时也提前作为后面每篇文章的结尾提醒：“比听懂更重要的是理解，比理解更重要的是实践，而实践的最高境界是改变自己的生活。”

2

成长思维第 1 课 选择决定命运

写在前面

“当今社会，成功的反义词不是失败而是平庸。”正如书籍序言里写到的“好已经不再是卓越和优秀的近义词，只不过意味着不坏而已”，我猜“如何成为一个‘牛逼的大学生’？”才应该是你翻开这本书时最想问的问题。这个问题的破局点在于“更新思维”，在上一章中，我已经给大家分享了“关于阅读”的基本思维。

在这一章中，我们将正式开启“成长思维”的内容，总共三讲：由浅入深地谈一谈作为一个大学生，想要在成长上“突围”你应该了解、应该具备的东西。

1.关于重复

1.1 不是问题的问题

首先，我要对本章的内容做一个说明：本章的内容脱胎于我的“大学成长思维课”第一讲，是对课程内容的提炼和升华。而成长思维课第一讲的内容又和我此前在 B 站公开直播的部分内容有所重叠，这也许解释了为什么有一些同学会觉得正在看的第一章很“眼熟”。但关于“重复”我真正想说的是：如果你发现的不合理是被设计出来的，那它的背后一定有你尚未发现的合理之处。找到它们比单纯的抱怨能给你带来更多的成长。

比如这里的重复并非我偷懒而是我有意地选择了“重复”。一方面是因为我非常清楚接下来要讲的东西很重要；另一方面，也是更重要的一点是，任何重要的东西是都需要通过不断重复才能长在我们的脑子里被理解和自然应用。所以冒着被“怀疑”偷懒的风险，我选择把道理再讲一遍。

这是个很有意思的场面不是吗？读者根据自己听到的情况反映问题，但创作者从自己的角度出发却对同样的事情有完全不一样的解释。跳出来看，双方其实都没有任何问题。所以“存在矛盾不一定存在对错”，更进一步，“存在矛盾不意味着一定有坏人捣乱”。这个观点背后是大家在高中很难有体会、更复杂也更实事求是的价值观，提前抛给大家用来恭喜你们毕业了。所以面对类似今天讨论的“重复”这类“且不论对错”的问题，最重要在于你到底从哪个角度去理解它。

带着继续深入的目的，现在请你们站在和我相同的角度，去理解前面提到的“重复”背后的合理之处在于它重要，而周而复始的重复才能保证重要的东西真正被

深入理解并加以应用。拿我在 B 站上的那堂“确定坚实、稳定的价值观”的直播分享来说，很多同学听完后的第一反应都是受益匪浅、眼界大开，觉得非常正确。但在听完直播之后，真正按照我的建议去寻找价值观、并在找到之后踏实践行的人其实少之又少。这个判断源自何处呢？因为那节直播课结束的两周后，我便发起了“浪前预备班”的成长社群，在浪前成员最后的成长复盘文章中，很多伙伴在欣喜自己成长的同时也把加入“浪前”之前的生活拿来做了一个对比——从前的日子总是过得懒懒散散，漫无目的...

把时间轴稍作梳理会发现：浪前报名的时候其实很多人已经听过那次直播了。如果大家真的都把当时的直播内容听进去了，那在加入“浪前”之前的那段日子里应该不会那么懒散才对。基于此我才敢得出结论：有些话，虽然你听过了，但其实你并没有听进去以至于你无法在深入理解后真正把它投入到行动里。至于解决方案，简单明确分两步：

- 1.把道理讲明白
- 2.重复重复再重复

这篇文章的目的就是带着大家针对重要的话题把上面的两步踏踏实实走完。

1.2 一些思考

说清楚有关“重复”的问题其实引出了一个适用于大学的建议——考虑任何事情都请留意两个维度。一个是从你个人的角度出发，去分析你看到了什么、听到了什么、从中理解到了什么；另一个是从别人的角度出发，想想同样一件事情，别人想让你看到的是什么、想让你听到的是什么、让你理解的是什么。这个在视角

上反复横跳的过程体现的正是人们常常讨论却很难说清怎么培养的“全面考虑问题能力”的一个侧面。

所以一开始用关于“重复”的思考作为引子，我就是希望你们能够在对分析实际问题的场景中体会到思维对人的巨大影响，并初步培养起辩证思考的能力。这样你在进入大学之后，就不会那么自以为是，不会觉得所有事情都仅仅像你在表面上看到的那样。你会很轻松地比别人察觉到一个事件背后更深入的考虑、更底层的逻辑。思维的改变像一个闸门，打开和关闭完全是 0 和 1 的区别，根本没有中间地带。只有打开闸门加上长期应用，你的思维才会比一般同学更全面，也更谨慎，最终帮助你在大学里少犯很多关键性的错误。

小结第一部分：矛盾存在并不意味着对错存在。同一件事情，既可以从自己的角度出发，也可以从别人的角度出发。很多时候从两个角度出发，得出来结论可能是完全不一样的。

2.关于选择

2.1 选择决定行动

有了铺垫，下面进入“成长思维”的第一个要点——选择。“学会选择”可能是你们人生中最重要的一件事情，重要到没有之一的地步。我在知乎上回答过一个叫做“你是怎样做到自律？”的问题。我意识到其实自律的核心不是别的，就是“选择”。你想啊，其实严格来说我们的每一个行为前面都存在一个选择，就是“针对眼前这件事情我到底做还是不做”。要想做到自律你需要做的事情只有三件：1.意识到每件事情前都有选择；2.认真做好每一个关于“做还是不做”的选择；

3.一咬牙一跺脚该做的立马去做，不该做的坚决不做。回头一看，该做的时候去做了，不该做的时候没去做，这不就是极度自律的表现吗？

就算抛开和今天话题不相关的自律不谈，我们也不难发现，既然每个行动前都存在着一个选择，做还是不做，你选择一个，就得放弃另一个，那么本质上讲就是：你的选择决定了你接下来的行动。这句话关键，需要你记住——选择决定行动。

2.2 行动决定命运

有一件事情只要你意识到便再也无法否认，那就是任何一件事情只要已经做了，那么随着事情凝固为历史，其实你的人生也就此发生了永久的改变。换句话说，也就是行动决定命运。我曾提出过一个问题：“你怎样去判断一个人是好是坏，是厉害还是不厉害？”其实我们可以从三个方面去回答这个问题：他做了什么？他做过什么？他将来还要做什么？这三个东西合在一起，基本就能完整地确定一个人在你心目中的形象。如果从这个角度去理解，行动的确可以决定一个人的人生走向。

2.3 选择决定命运

选择决定行动，而行动决定命运。如果把这个 $A \rightarrow B$, $B \rightarrow C$ 的逻辑关系简化为 $A \rightarrow C$ ，难道说选择直接决定命运吗？不夸张地说，是的。首先我们要意识到：人生充满选择，而每一次选择又会以分叉的方式塑造我们的人生。我们出生的那一刻可以看做是一个孤立的点，往后每做一次选择，你的人生都会分一次叉，要么走上 A 道路要么走上 B 道路，没有中间地带也完全不可逆。举个简单的例子，选择吃零食，会摄入更多的热量导致会长胖一点点，你因此变成了不一样的人；如果选择不吃饭，摄入的热量会少一点导致体脂率下降一点，也同样因此变成了不

一样的人。而往后的生活你一定会带着要么胖一点要么瘦一点的身体继续走下去，所以无论吃还是没吃那份零食，你的人生其实都已经被你的选择塑造并走上了一条新的道路。看吧，说选择决定命运这丝毫不夸张。

既然每次选择都会导致人生的不同分叉，这其实意味着我们的每次选择都有可能让自己跟最理想的生活状态失之交臂或者分道扬镳。因为如果有一次选择失误了，那很有可能后面花再多的精力和努力都没有办法再弥补回来。因为只要选择了 A 那就已经从 A 点走上了一条全新的人生道路，如果你因为 A 错过了原本应该选择的 B，那无论你在 A 的路上多么努力地向 B 靠拢，都很难再有满意的结果，毕竟 A 和 B 本质上已经是两条完全不同的人生道路了。选择对我们有如此重大的意义，那让自己有能力做出好的选择，毫无疑问就是对大学生活、对整个人生都极其重要的事情。但我们到底应该怎样才能做出让自己满意不后悔的选择呢？

3.选择的核心理论

针对选择其实市面上有很多关于决策的书，他们力求教会你在博弈局面下如何科学决策，引领你考虑随机性，使用数学方法计算概率，使用心理学或是社会学的思考框架等等。但作为大学生的思维入门课，我们不必面面俱到地大谈博弈和决策，找到一个切入点，深入之后梳理出最好用的科学方法论是我们最好的选择。

首先我们要明白什么叫选择？简单说，选择就是把各种东西、各种选项，按 ABCDEF 依次排开，然后从所有的选项里面挑出更好或者说最好的那一个。如果你已经知道了哪个更好或者哪个最好，直接选它就好了，这并不困难。选择之所以困难并不在“选”，而在于“择”。“择”是什么意思？就是要确定到底什么

好，什么更好，什么最好。而要完成好与坏、好与更好的比较，你真正需要的其实是一个标准，没有标准，一切的比较都没有意义。而这里用于判断好坏的标准不是别的，正是我们常说的“价值观”。

3.1 价值观

“价值观”这个词我们经常听到，什么价值观不正、价值观不行等等一系列说法。从这个角度看，它其实是一个老词。但更多人即使天天听、天天用其实也不清楚“价值观”三个字的确切含义。而要说清楚价值观究竟是什么本来也是件挺困难的事。所以，它对于我们来讲，多多少少也算是一个新词。

在百度百科、谷歌、维基百科上查“价值观”这三个字，你会发现很多关于价值观的定义都是基于一系列的哲学概念的阐释。我不想用你听不懂的概念去解释你不明白的概念，而是希望用一个简单明了的方式，来告诉你价值观到底是什么东西，所以不妨把价值观和选择结合起来讲。我认为对价值观一个很好用的定义就是你在做选择时，用来判断什么好、什么更好，什么最好的标准。从这个定义出发，一旦价值观确定，那么接下来我们就能很方便地对所有的选项进行评判，进而知道哪个更好，哪个最好，然后一个好的选择就自然而然地产生了。关键是到底该如何塑造价值观？

3.2 塑造价值观

前面说价值观是让你判断好、更好、最好的标准，但仅此定义其实并不能很好地指导我们塑造自己稳定的价值观。但继续深入到行动层面，我们便可以重新定义价值观：无非就是人生两个大方向，一个是你最想要的东西是什么，另一个是最

渴望的成就是什么。进行最后一次提炼：你的价值观就是你最想做成的事情。因为无论是想要的东西还是渴望的成就，本质上都建立在做成正确事情的基础上通过交换的方式达成的。

于是一个最简单的关于确立价值观的行动建议就是：每个月挑两个小时，坐在一个安静无人的地方，好好做一做白日梦。梦什么？在不考虑任何可操作性、任何限制条件的情况下，去想我这一辈子到底想做什么事。边想边写，比如我想赚 100 万，赚 1000 万，1 个亿，都没问题。比如你想认识更多的女孩子，这辈子要谈 20 个女朋友，这也可以……只要是你发自内心想做的，都没问题。一直写下去，直到你写到某一条时突然热泪盈眶，恍惚间觉得除了这件事外我这辈子其他什么事都可以不干，如果在我宝贵的生命里不去追求它、不去为它付出，不能在这件事情上做出点成绩，那我这辈子就白活了。如果你找到了这件能让你为之动容的事情，恭喜你，你找到了能够指引人生方向的价值观。

对于价值观你需要明确的一点是，在你年轻的时候其实就应该去想自己这一辈子最想要做的事情到底是什么。因为没有指南针的破船永远只能随风浪摇摆，只有明确了航向，好的水手才可能有真正的用武之地。所以年轻的你们不仅得思考，更要努力地去思考，因为哪怕只有一点点想法也一定比毫无头绪好上很多很多。当然你的想法也许会变，也不可能考虑得面面俱到，所以我希望上面的思考你每个月都能做一次，并把想法完整地记录下来。第二个月再回顾上个月的内容。当经历了更多事情、有了更多成长的你发现自己曾经写下的价值观已经不适合自己，那么你当然可以计划一个新的价值观取向，然后重新上路。

我知道有人会说，我还这么年轻，怎么可能预见到以后的我到底想要什么？你的确没办法知道，但这个问题其实是所有人都没办法避免的——你永远没有办法知道以后的自己在未来某个时刻到底想要的是什么。而你唯一能做的事情是什么呢？是尽可能找到现在的自己真正想要的东西，然后按照这个方向去走。这样在你以后回顾人生的时候至少能够坦然地说：“既然每个选择都是当时我能做出的最好选择，那么无论结果如何，至少我不后悔，所以就算你让我再回到当初的时刻，我依然还会坚持当初的选择。”

“坦然接受人生的变化并不妨碍我笃定地走好脚下的路。”

3.3 动用价值观

有人会质疑“有了价值观就真的能够更容易做出更好的选择了吗？”这句话的正确性。答案是肯定的。很多人有过这样的体会，如果两个东西在你面前进行平等比较，只要他们在不同的维度各有胜负互有优劣，那么你其实就很难从两个里面选出一个更好的来。比如，你现在手上有 40 万，那到底是用 40 万去买车还是投资呢？如果选择买车，好处是你可以享受，可以满足虚荣，但坏处是汽车从购买之日起就开始折旧，买车的 40 万实际是在亏损。如果去投资，只要稍微有一点投资经验那么跑赢通货膨胀肯定没有问题，进一步选对投资方式，每年有 8-10% 的利润也是可能的，用钱生钱的好处显而易见。但钱无法用来达成享受的坏处也同样明显。到底怎么选呢？

这时候就该动用我们的价值观了。你应该从价值观出发，想一想这件事到底是让自己离价值观的方向更近还是更远了？离得更远的事就不要做了，如果让你靠近目标的事情请你无比坚决地去做。对人来说，互有优劣的对比难以选择，但针对

趋势的符合和背离却异常好判断。之前的例子中假设你提前明确了自己这辈子最想做的事情就是尽快完成原始资本积累并最终达到财富自由，那么 40 万资金用于买车属于消费而用于投资却属于积累，考虑到价值观对自己理财、福利、资产配置思维的要求，我相信你很容易就能得出手里的 40 万应该用来投资而不是买车的结论。看吧，仅仅因为你提前有了稳定明确的价值观，本难两全的选择瞬间就变成了没有争议的确切选项，客观上降低了做出好选择的难度。

人的时间精力都是有限的，如果想以最快的速度靠近自己的价值观，其实对我们提出了的两个要求，其一是保证做的每件事情都在靠近价值观，其二是你每时每刻都应该只做当前最该做的那件事情。往后关于任何一个行动前“做或不做”的选择，习惯性追问自己两个问题“这件事情让我离自己的价值观更近了还是更远了？”“这件事是我为了靠近价值观当前最应该去做的事情吗？如果不是，哪件才是呢？”强迫自己给出问题的回答其实就是你做出的选择。

最后，价值观是一种你越是提前找到就越幸运的东西。比如乔布斯作为一个绝世天才从小就怀有一种“我要改变世界的决心”。改变世界是理想也是使命，在其价值观的指引下，他选择在很多人看来怪异甚至不可理喻的生活方式，面对所有阻碍他达到目的的事情也都果断拒绝。最终他为这个世界带来了 iPad、iPhone、Mac 等一系列惊艳产品，改变了整个世界的沟通方式。又比如当下科技圈最火的硅谷钢铁侠——埃隆·马斯克。他小时候看过的一本科幻小说在他心里埋下了一个想法的种子——人类如果只是局限在地球上，那人类文明是没有前途的。于是他的毕生追求就是要让人类成为一个星际文明，具体一点来讲，他是想要把人送上火星——去殖民火星。什么特斯拉、spaceX 都是他实现宏伟计划的一部分。

真正厉害的人，在很早之前就确定好了自己这一辈子到底要做什么事情。就像乔布斯说的，这一辈子想做好一件事情就一定要做热爱的事情。所谓“热爱”，指的就是与价值观相对应的事情。如果一直没有找到，那你就一直找，直到你把它找出来为止。所以我建议大家在进入大学后就花时间去思考自己要的到底是什么。并且你在大学里面呆了几个月、看了几十本书之后，想法一定会变得和之前不一样，所以你的价值观也需要不停地优化调整。好在经过几次大修大改之后你的追求终将趋于稳定，当你慢慢靠近自己的终极目标后，人生方向自然渐渐明了，只有这时你越努力，效率才越高。

不过哪怕一时半会找不到方向也没有关系，多去看看名人传记、纪录片、各种科技新闻，了解社会的发展趋势，全方位扩大自己的眼界。深入了解这个世界到底有多大、明白同一个世界上厉害的人都厉害到什么地步了，相信就在不久之后你一定能够知道世界上有什么事情需要你去做，把它当成一个更大使命，然后努力去追求它。

3.4 以终为始

为了把作为指引的价值观落实到日常的大学生活中，你还需要有一个“以终为始”的思维。意思是以终点作为开始，倒推安排你的各种人生规划。乔布斯在斯坦福的演讲里说，“立足现在向未来看，你很难看清事情之间到底有什么联系。但事情已经发生，你站在了已经发生的节点往回看就很容易理清事情之间到底是什么关系。”具体到我们的大学生活来说，当你确定了自己的价值观、人生的终点是什么之后。你就可以站在你的目的地往回看，去倒推自己大学生活的每一个阶段应该达成的目标已经为了达成这个目标应该付出的努力。比起立足现在对

未来做各种千奇百怪的春秋大梦，从终点一层层往回看，你为自己定下的人生路径将更具可行性，也更具现实意义。

拿我自己举个例子，我是学计算机的。2019 年看到华为、网易的员工被剥削，我突然意识到计算机专业的学生在 35 岁之后会因为市场竞争力下降遭遇严重的职场危机。人为刀俎我为鱼肉的境遇是我不能接受的，所以我不得不去思考自己应该提前做些什么才能让我在 35 岁时不用因为公司到底是否要开掉我而胆战心惊。为了解决这个问题，我给自己定了一个目标——那就是 35 岁之前就要实现财务自由。什么叫财务自由？就是不管你的钱放进理财产品里面还是放进银行里面，在不工作的情况下，你的被动收入就可以维持你个人的高品质的生活。接着往下算，仅仅做一个普通的程序员肯定无法在 35 岁前完成这个目标，所以我要么创业要么有收入可观的副业。考虑到自己没有可调用的原始资金，于是自媒体应该是一个不错的切入口，所以我意识到自己需要在自媒体有所发展，正好写作本身就是一种可以持续产生价值进而积累复利的事情，所以我开始锁定写作作为自己的发展方向。

进一步我又把目标细分，35 岁达到财富自由那么大学毫无疑问应该至少做到经济独立，于是倒推大三最好能够在全网有几十万粉丝，大二能够完成写作技能和思考能力的显著提升，那大一至少应该入门新媒体...有了年计划再有月计划之后周计划最后才是每日安排，不管怎么说，你大学一切的不迷茫和按部就班井然有序全都应该来自于稳定价值观的塑造和践行。

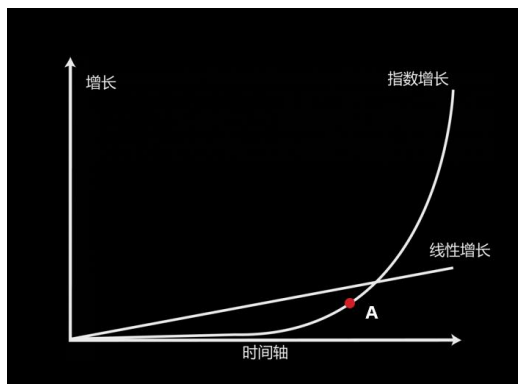
“做到有方向不迷茫其实就已经超过了大多数人。”

4.关注成长

价值观的确定为人生的前进提供了方向，接下来“关注成长”的思维事实上是给大家走在路上的迈步指南。

4.1 成长和指数爆炸

这是一张大家非常熟悉的“指数函数曲线”。其中的 A 点是个非常特殊的点，因为一旦指数曲线经过了 A 点，从那图像的走势就变得完全不一样——几乎以爆炸式的势头不受限制的增长，所以我们把这个 A 点被称为指数曲线的“爆发点”。



有爆发有增长，指数曲线的确是迷人的几何线条，但要想把这种迷人应用到成长和生活里首先得弄清楚爆发和增长从何处而来。核心并不复杂，就是“正反馈”。我们不妨以底数为 1.01 的指数函数举例，当指数是 2 时，意味着这 1.01×1.01 ，结果是 1.0201，如果指数是 3，意味着 1.0201×1.01 ，结果变成了 1.030301。细心的你可能已经发现了，在指数函数里底数衡量的是整体的增长率，而指数代表的其实是累积时间。所谓的正反馈指的是，只要你的底数大于 1 那么随着时间的推移总量和增长率相乘的结果都会再和原有的总量相加形成新的总量，那么随着总量的逐渐积累，即使保持相同的成长率，每次净增的数量也会越来越多，又因为净增量会加入总量，于是“总量越多每次加得越多，单次加得越多越有利于总量增多”的正反馈局面便形成了，这也正是基于正反馈的爆发现象出现的根本原因。

总结起来，指数曲线的增长和爆发通过正反馈的机制告诉我们的是“保持成长和进步，人生每步都能算数。”这样的道理显然不局限在代数层面而可以用来解释身边很多现象。

赚钱其实就是同样的道理。最开始本金很少，人脉有限，资源很少，这意味着你跟别人做生意只可能是小打小闹，所以每一笔能赚的钱也很少。但无论多少你做成的每一笔生意都会积累在自己头上，于是本金变多、人脉拓展、资源积累，这意味着你逐渐开始能和别人做更大的生意，而大生意将以更快的速度给你带来本金、人脉和资源的积累，最终进入正反馈循环。所以财富积累这事如果策略得当方向正确的确是可以走上指数爆发的 J 型曲线的。

不过作为准大学生的你们现在最关心的还不是赚钱，而是个人的成长。好在如果头脑清醒选择正确个人的成长也是可以走出指数曲线轨迹的。毕竟你想啊，同样涉及到人脉和资源的成长，无非就是把财富积累里的本金变成了个人的能力和影响力，核心正反馈的逻辑能有多大变化呢？所以一个牛逼大学生奋斗的意义在于让人生轨迹变成 J 型的指数增长曲线，而所谓目标无非就是快一点突破属于你的爆发 A 点，毕竟能否碰到爆发点是持续平庸和一骑绝尘的差别。但正如图中我们看到的一样，在那之前你的人生还将有一段沉默、平静、压抑甚至黑暗的潜伏期。那是正反馈开始蓄力的过程，因为总量太小每次的增量也很小，小到哪怕你拼命努力也感觉好像没有明显的进步，小到一不小心你就可能放弃的地步。但我们必须要熬过去，因为对待灰色潜伏期的态度决定了一个人未来发展的潜力或者更直接一点决定了一个人到底能不能碰到自己的 A 点。针对漫长的潜伏期你们在进入大学前应该培养的“长期思维”。

4.2 长期思维养成

无论是在大学还是进入社会有一条现实的规律：任何能够在短时间内获得的能力都不可能具有高价值。因为物以稀为贵，如果既有高价值且短时间里方便获得，那么随着大量的人拥有它，其价值只会逐渐回归平庸。这意味着，只要是真正有价值的东西无一不需要长时间精力的投入才能获得。这不仅直接给所有半途而废者判了死刑同时也对进入大学的你们提出了关于“放弃”的要求。

我们通过与个人核心价值观的吻合程度把进入大学后遇到的所有需要投入精力的事情按价值高低分成“极高价值-高价值-中价值-低价值”四类，越契合价值观价值越高。针对不同类别的事情，“长期”一词的含义也有所不同：

- 低价值事务——不要做
- 中价值事务——至少坚持做 3 个月
- 高价值事务——至少坚持半年
- 极高价值事务——至少坚持一年

在你考虑投入一件事情之前，先问自己一个问题，“这件事务针对自己现有的价值观而言属于上面四类中的哪一类？”强制分类后破折号后面的时限就是你一旦选择开始做，他至少需要坚持投入的时间下限，换言之，作为一个拥有长期思维的人，在没有坚持过最低时限之前你连放弃的资格都没有，盲目的提前放弃只能证明当初选择开始时过于草率，同时在最低时限之内就奢望看到显著的提升其实是自己的贪念，你会因为没有认清潜伏期的本质导致你压根没有机会度过潜伏期。

“大多数人总是习惯性高估短期的影响同时忽略长期的作用。”

关于进大学后个人发展的建议很多，这部分我想给出的建议是在你选择投入某件事情前请做好十足的打算和深入的思考，一旦选择开始那便是交由长期思维主导的过程，同时也是一次主动放弃“放弃”本身资格的决定。黎明前总是长时间的黑暗，我希望你们认清图像中潜伏期的本质并坚信人生进程上爆发点的存在，哪怕在坚持了很久依然看不到显著结果的时候也要相信，只要走在了正确的路上，加上长期的投入并不断的用价值观来给自己纠偏，总能度过漫长的潜伏期。

大多数人都为成长焦虑，而焦虑的本质其实就是潜伏期所呈现的：成长的付出和回报并非全程均衡匹配，而是长期沉寂直到爆发点后厚积薄发带来的一飞冲天。大多数人都无法度过黑暗且没有反馈的时光，于是理直气壮地选择了半途而废，现在有了基于指数增长图像的对潜伏期对长期的全新认识，我希望和你们能够在坚持和积蓄力量时拥有比别人更长远的眼光和毅力。

“毅力和坚持常常不是看谁更能吃苦，而是看谁把事情的本质看得更透彻，以至于他心中的希望从来不会熄灭。”这就是一个牛人和一个普通人在做事情时思维上面本质的区别。

4.3 关注积累

前面说到指数增长有两个要素：指数代表时间，底数代表增长率。对应指数我们提出了“长期思维”以求让指数尽可能变大，那么针对底数我们有且只有一个要求，那就是必须保证底数大于 1。所谓大于 1 也就是保持稳定的成长和进步。所以你应该关注积累。关注积累是什么意思？就是关注自己有没有一点点变好，只有第每天都比前一天变得更好你才能走上指数的增长而非衰落曲线。那怎么衡量自己有没有变得更好呢？一个简单的方式：从进大学的那一刻起就开始尝试给自

己的时间定价，也就是去评估自己当前一个小时能值多少钱。然后做每件事情之前或者之后都要思考这件事情做了之后会不会让你的时间变得更值钱。

现在的你作为刚刚高三毕业的学生时间是不值钱的，比如去做一些打杂的工作星巴克或麦当劳大概会花 15 块钱买走你 1 个小时的劳动。那如果有些事情做完能让你 1 个小时的时间从 15 块变成 16 块，变成 20 块，再变成 50 块，变成 100 块，那么这个事儿就是值得你付出时间和精力。但如果你发现某件事情做了并不会让你的时间变得更“贵”，那这个事其实就无法给你带来能够被别人认可的能力提升或价值积累，那你可能就不应该去做他。就像你整天抓着抖音快手不放，那么短暂的娱乐之后稍作反思就会知道任何提升和积累包括个人时间的升值都是无稽之谈，所以抖音快手实则是你应该尽力避免的成长死敌。

到底是什么导致我们价值的提升呢？是积累和成长。具体来说我总结了以下几个方向：能力积累、信誉积累、人脉积累、影响力积累。以上四个都是当今社会对一个人综合能力评价的黄金维度，换句话说，能在以上任何一个维度有提升都将让你自己变得更“值钱”。所以面对进入大学后纷繁多样的选择和机会，问问自己这件事情到底能不能在上面四个维度中至少一个带给自己成长和积累，覆盖的维度越多价值就毫无疑问地越大，如果一个都不满足建议你及时改变选择切换方向。

基于指数曲线的人生是一盘长期的大棋，能够带来积累的成长是底数大于 1 的保障，没了他你便从此和指数爆发无缘，将 J 型曲线取而代之的不过是死气沉沉毫无希望的一条直线。没人想过一眼就能看到头，20 年过去除了年龄外毫无变化的人生。所以各位，活在世间请努力变好一点再好一点。

4.4 成长型思维

说清楚长期和积累对应指数增长曲线的重要意义后，最后是关于成长最重要的建议：你要养成成长型思维。世界上有两类人，第一类人是“成长型思维”，第二类人是“表现性思维”。“表现型思维”的人心里无时无刻都装着“表现”二字，他们总是希望在别人面前显得足够好。即使是在自己其实没有那么好的情况下也如此。而拥有“成长型思维”的人恰好反过来，他们唯一在乎只在乎自己有没有比以前变得更好。乍一看区别不大，但落实到生活和行动上这两种思维模式却可能带来天壤之别。

表现型思维向外看，他们的成就感认同感来源于别人的评价，别人觉得你好，你才能感到短暂的开心；而成长型思维关注自身，他们的成就感和认同感来自于对自己的认可，只要我真的很在变好我就开心。前者把左右生活的权利拱手让人自由，后者才是真正的把握自己的生活。至于区别，“表现型思维”的人常有两个大问题。首先是“演戏”会浪费宝贵的时间和精力。具体表现是他们常常为了博得更好的评价刻意做一些虽然可以显得自己还不错但却对成长帮助甚微的事情。

举一个刚刚毕业的你们一定深有体会的例子：很多人上自习面对难题时都有最适合自己的思考习惯，像闭眼沉思、趴下思考之类。假设你习惯在面对数学难题的时候闭上双眼思考，因为你觉得这是于你而言效率最高的方式。现在你在晚自习的时候遇到了难题于是自然而然开始双手交叉闭眼思考，可这时候班主任突然走进了班里开始巡视自习情况，就在他快要走到你身边时，我猜你肯定会赶紧睁开双眼抓起一支笔装模作样地找一张纸写写画画来表现出自己好像在认真上自习的样子。

可我们稍稍复盘一下这个场景就会发现其中的问题：原本闭眼思考才是高效的方式，可仅仅是为了在班主任面前显得自己在认真自习你居然主动切换到了明知是更低效的写写画画上。这就是“表现性思维”的人常常陷入的误区，为了在别人面前显得自己还不错竟然甘心损失高效成长的宝贵机会。这类“演戏”大多数情况下都是和保持成长、关注积累、长期思维背道而驰的。所以你应该把本该用来在成长和积累上的时间拿来“表演”。否则指数和底数同时变小会让你到达爆发点 A 点的时间会延后。要知道，A 点之后哪怕仅仅是很小一段时间，都会产生巨大的差异，这个损失你承受不起。

第二个问题是，“表现性思维”的人可能会因为对“好”的执念完全丧失进步的机会。因为他们害怕自己在别人面前因为表现不好丢脸，所以当面对一些自己做不好的事情时，他们总是倾向于选择逃避。不去做就不会显得自己不行也就不会丢脸不会出丑了，他们不喜欢逃避但却抵挡不住“安全感”的诱惑。可事实上任何事情总是会经历从做不好到做得好的过程，尤其是刚进入大学所有事情都是新的，想要进步势必要经历从不好到一般再到挺好最终才能到达优秀。如果因为做不好就不去做，你就永远没有机会经历从不好到好的这个过程，这无异于把自己死死地锁在了原地，没有尝试，没有改善，没有进步，什么都没有，连希望都没有。

不过很多“表现型思维”的人会说自己是完美主义，说什么“要做就做到最好，做不到最好我就不去做”之类的话，甚至还为这个态度事情沾沾自喜，觉得自己是个讲究人。但实际上他们所谓的完美主义完全是为了逃避和自我安慰。如果一直这样下去，不仅大一没有发展，大二也不会有发展，而错过前两年的重要发展

阶段他们到了大三大四也几乎注定拉胯。由此可见，“表现性思维”人格的确是害人的。所以你们在进大学之前，一定要把自己的思维给“遛个弯”。

其实做任何一件事情，无论你多大，18 岁也好，20 岁也好，30 岁也好，只要是去接触全新的事情就跟一个小孩子学走路没有任何区别。刚开始你肯定是笨拙的，肯定是会犯错的，肯定有做不好的情况出现。但你必须坦然接受一开始就是不好的这个事实，并且不停地实践、反思、总结优化。我们总是苛求自己，但会有谁会去苛求一个刚学走路摔了一跤的小孩子呢？一开始不好，但会慢慢变好，只要你时刻关心自己的进步，就不会在意自己一开始是不是显得不太行以及别人到底怎么看我，而是踏踏实实把精力真正地放在自己的成长上。因为你知道，按照指数曲线的走势，只要路径正确迟早都能碰到 A 点。到了那个时候，没有任何人有资格说你不行。

“我差不要紧，因为我知道未来的我不差。为什么未来的我不差？因为曾经的我不怕自己差。”这是“成长型思维”的人一开始就懂得的道理，所以他们永远对自己的未来充满希望。但也正是这个“成长型思维”的人一开始就知道的道理在被时间放大影响后实实在在地造成了长久以后人与人差异巨大的人生境遇。我希望你们在理清思路并经过长时间的调整之后一定要去做个“成长型思维”的人。方法说简单也简单说难也难，无非就是把指数曲线图放在脑子里然后时时刻刻提醒自己“只重视真正的成长”。调整的过程无疑是别扭甚至是痛苦的，能做到什么样子看你自己的决心。

做一个“成长型思维”的人，不管你目前的状态如何，只要你走上了那条迷人的曲线，你就有底气去超过任何人。毕竟只要度过 A 点你的成长会快到超乎想象，

从未重视过积累和成长的其他人根本不可能跟你比较。做一个“成长型思维”的人，哪怕大学不太好，你也不该发怵，甚至还应充满信心。因为就算是好大学里也有很多废物，也有很多没有脑子，不会思考，不会选择的人。他们的确智商不凡但再好的天赋也抵不住每天把注意力浪费在王者、快手、今日头条的荒废。只要他们做的事情不能带来成长，不能带来积累，他们的人生最终也只能是一条直线。只要你能走上指数曲线的路，总有一天那些即使起点很高但一路直线甚至一路暴跌的人生都将被你完整超越。

这是你们成长的希望，也是在进大学之前要为自己做好的最坚定的心态准备。从此你便有了资格和机会让别人看到你的潜力和价值，而不仅仅是学历。就像我把指数曲线纹在了我的手臂上希望用这条线来督促我自己不断成长一样，你们也值得走在正确的路上。

毕竟互联网时代，英雄不问出处。

3

成长思维第 2 课 换个方式谈钱

写在前面

对那些听起来过于正确，或者过于简单的正确道理，我们的脑子往往倾向于不去重视他们。就像我说“你要注意自己的时间精力分配”就是这样一个简明易懂无比正确，但大多数人听完就忘，以至于完全不放在心上的道理。值得注意的是，因为这样近乎本能的疏忽我们其实错过了很多锋利的方法论。这种情况下要让正确的道理发挥作用你必须刻意地用正确的思维去思考并且强迫自己要笃信它重视它，这样才有可能从中捞到一点好处。“注意时间精力的分配”作为提醒当然极其正确，可真正把它放在了心上并从中获得好处的人极少。这对大多数人来说是遗憾，但对意识到这个问题的我们来说无疑是一种希望，是“敌无我有”的希望。那面对这样原本能够给我们提供帮助的东西，我们到底应该用什么态度去面对它呢？

第一个，正如前面说的好的东西需要不断重复才能深入你的脑子被理解，然后应用，最后才能改变你的生活。第二个，你要刻意强迫自己用那个道理去思考去践行，最终只得抱怨“道理都懂可还是过不好这一生”的忧男怨女。所以，说再多听再多都是没用的，更重要的是你要用出来，把事情做好做成才是真正要紧的事情。

成长思维第二课的内容就是希望把决定命运的更深层次的东西给你讲清楚，让你指数曲线的路能够走得更加笃定。

1.你拥有的最宝贵的财富是什么？

先问大家一个问题：你认为你们拥有的最宝贵的财富是什么？

1.1 金钱

说到财富，我猜大多数人脑中的第一反应不是别的，就是金钱。可金钱对于高三刚毕业的你们来讲，真的算是最宝贵的财富吗？其实不是的。为什么？

①钱本质上可以再生

一个人破产之后是可以卷土重来的，负债的人也是可以把债还完再赚钱的。钱对于人来讲只是一种可再生的资源而已，没有了还可以再来。所以如果从可获得性的角度来讲应该存在某些不可再生的资源相对而言比钱这种可再生资源更加重要一点。

②赚钱的速度会越来越快

认真理解上一章讲的指数增长曲线，会知道人生策略得当那么个体赚钱的速度是会越来越快的。并且只要度过了爆发点，你便会以非常快的速度积累财富。简单讲就是你年轻的时候赚的钱都是小钱，毕竟你还存在于 A 点之前那段寂静、黑暗的潜伏期。

从这两个角度来看，金钱无非是用来衡量人生的某一个可变可再生的外在指标而已。作为一个给你打分的标准，能有多宝贵呢？

1.2 时间

既然不是钱，那有人会说“是时间！”这的确是个不错的答案但仍然不够准确。要说清关于时间的论证，我们必须先了解另外两个新的概念。

①想谋求的资源

所谓“想谋求的资源”就是你想得到的东西。类似于金钱、权力、影响力等等。他们的特点是你想要但现在还没有获得，它以一个理想或者目标的形式存在于你的脑海当中。因为你目前尚未拥有，它肯定不能称之为是你目前所拥有的最宝贵的财富。

②可利用的资源

我们知道当你想得到 A，那么常常意味着你需要动用另外的 B 去谋求 A。那 B 即为我们说的第二类资源——可利用的资源，它的特点便是你目前已经拥有它，并且是你为了谋求想谋求的资源需要动用的资源。既然问题问的是你拥有的宝贵财富，那毫无疑问我们应该从第二类资源里面去寻找答案。

现在再看看“时间”这个答案，乍一听很合理，因为我们从小接受的教育就是时间很珍贵，“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴”。但仔细一想，时间这个东西其实并不满足要求。时间宝贵当然毫无疑问，但其实每个人每天都是 24 个小时，从“量”这个维度大家几乎是完全平等的。所以时间不可再生但好像并没有什么稀奇的。既然物以稀为贵，那说时间最宝贵，多少会有那么一点点矛盾。不过问题真正的关键其实是“你并不真正拥有时间”。无论你玩也好，工作也罢，时间永远照样过。它不快不慢也从不理会你。

什么叫“拥有”呢？有一个观点说得非常好，所谓“拥有”是指你能够让他按照你的想法行事。你想让他怎么样他就得怎么样，这才叫“拥有”。举个不那么恰当的例子：在西方尚未变成文明社会之前，奴隶制度一直存在。奴隶是属于主人家的私有财产，而这个财产是为主人所拥有的。主人想要奴隶干什么，奴隶就必须干什么，甚至可以决定奴隶的生死。这种情况我们才可以用上“拥有”两个字。可很明显，时间从来都不听我们的话。就像李笑来在《把时间当做朋友》里面提到的“你不仅不拥有时间，你甚至都无法管理时间，因为他从来都不听任何人的话。时间不可管理，你唯一能做的只有试着跟时间做朋友，尝试利用好时间去做更多有意义的事情，让时间为你所用。”所以不管你采用什么样的时间管理方法都改变不了一个事实：你并不拥有时间。

但反过来看，虽说每个人每天都是 24 个小时，但你总会发现身边有一些人能够做成很多其他人做不成的事情。就像两个原本天资差不多高考成绩差不多去到两个差不多学校的人，多年之后无论在个人发展上还是财富积累上都可能是天壤之别。如果仅从时间上看，一个人每天睡 6 个小时，清醒 18 个小时，另一个人睡 8 个小时，清醒 16 个小时，一天顶多也就两个小时的差别。但最终他们个人成就之间

的差别可远远不止 1/10，可能是两倍，十倍，甚至一百倍。导致这个差异的原因是什么呢？不是时间的问题，那他们应该调动了比时间更本质的资源才达成了他跟别人不一样的成就，那个资源就是本章节真正想讨论的关键——注意力。

1.3 注意力

注意力才是你拥有的最宝贵资源。要说清楚注意力的重要性，必须要先从注意力的定义说起。而这里我们要说的注意力不是指高三上课全神贯注不走神的那种注意力，而是注意力更加广泛的定义：注意力是你控制自己把自己宝贵的时间用在什么地方能力。但为什么注意力就是你拥有的最宝贵的财富呢？

①注意力由自己做主

虽然时间不听你的话，但上一章中我们提到了“选择决定行动”，而行动注定花费时间。两个逻辑串在一起，就是“通过思考做出选择，而选择决定行动，最终行动对应时间”，于是我们惊喜地发现：我们永远都可以主动选择到底把自己的时间花在什么地方。联系一下我们说注意力就是控制自己把时间花在什么地方能力。整个逻辑也就清楚了：你靠脑子做选择，于是能够控制把时间花在那个地方，所以注意力本质上是完全可以由我们自己做主的。

②注意力是所有价值的产出来源

时间过了就过了，你并不会因为时间过去就自动获得什么成就，所以时间本身并不带来任何产出，也不对你个人的成长负责。你就是通过注意力的合理使用把时间科学地分配到有价值的事情上那才是你所有价值的真正来源。不管是前面讲的成长也好，积累也罢，包括里面说的能力、信誉、人脉、影响力等等一系列东西，

但凡你想要进步，想要成长，无一不是把你的时间调配到那件有意义的事情上好好实践的结果。所以时间不带来什么，但注意力可以。

③注意力稀缺

我们每天清醒的时间大约有十七八个小时，但是其中大多数都已经被我们无意识地浪费掉了。不信的话，身为高三毕业生的你们现在可以打开自己的手机使用时间统计功能，看一看你们平均一天到底有多少个小时花费在手机。据我了解到的情况，大多数瘫痪在家的高三毕业生一天在手机上面花费的时间常常得有 10 个小时以上，而你们用手机到底干了什么、真要论成长又到底有多少...你们其实比我更清楚。

我们每天的时间看似充裕但其实真正有产出的“黄金注意力”非常稀缺，搞不好一天就只有两三个小时。而你们要知道这两三个小时竟然是能有用来让自己有所进步的全部注意力。像实现人生理想，达到财富自由，实现阶级跃升等等一系列追求全部加一起就靠那两三个小时，你说你的注意力是多还是少？

上述三点加在一起就是为了告诉你们：注意力是你们所拥有的最宝贵的财富，不仅因为他稀缺更因为你的所有成长、成就、想完成的目标全都来源于他。如果你不把注意力放在正确的事情上面，你的人生从一开始便注定一事无成，就这么残酷。到这里我们也理清了一点：因为时间不可再生而钱可以再生，所以时间的重要性大于金钱；又而因为时间本身没有产出，而注意力决定产出，所以注意力的价值大于时间。最终得出核心结论：从重要性角度来说，注意力>时间>钱。所以作为一个想变牛逼的准大学生，用好注意力至关重要。

1.4 怎样用好注意力

开始讲怎么用之前，先说说不能怎样。李笑来在《通往财富自由之路》一书里面提过这样一个观点：关于注意力的使用有三个隐形大坑，你认真去观察就会发现身边大多数人不仅都踩了进去而且都浑然不觉，结果就是注意力被长期持续地浪费掉。所以下面这三个大坑希望大家能提高警惕：

①莫名其妙地凑热闹

走在街上，突然看见前面一堆人围着，你总想看看发生了什么事，然后你就不由自主地走过去凑在人堆里。就算在人堆里你连现场都看不清，但你就是不知道为啥老是想在人群里呆着。但其实你稍微想一想就知道大街上发生的那些事儿跟你压根就没有任何关系啊。把这么多年你看过的所有的热闹加在一起有够看一本书带给你的成长和积累吗？大多数人的回答都是没有。就算看一次热闹只花五分钟，十八年花掉的所有时间合在一起再怎么也得超过好几小时，无疑是一笔亏本买卖。

好在作为年轻一代，现在的已经不太喜欢去街上凑热闹了。但不上街凑热闹并不是不凑热闹，我们去网上凑热闹。各种娱乐新闻、微博热搜、知乎热榜都是我们凑热闹的重要阵地。不信你去看看知乎热榜上的问题的热度，一篇文章你要点赞再怎么也得花 30 秒把文章看完吧，那再看看每个问题几百万上千万的热度，相信你也会跟我一样心痛地感叹：全国人民一天竟然会浪费这么多注意力在这些所谓的热榜热搜上！为什么说是浪费？你自己回想一下，是不是 80% 以上的新闻和热搜在你看完之后，除了给你增加了一点点即时的谈资外几乎没有半点作用。

如果你真的理解了上一章的指数曲线，那么多的时间注意力花掉却仅仅只增加了谈资，你觉得划算吗？说好的成长跟积累呢？没了，都没了。而且绝大多数人

并非只是看东西那么简单，他们还喜欢去评论。一点评不要紧，点评的人跟点评的人之间还很可能吵起来。看热闹浪费时间，与其他看热闹的人吵起来更浪费时间，而且吵架这件事情本身又会吸引更多的人进来看，这又浪费一批注意力...有这闲心浪费注意力，多去看本书不是更好吗？

在大学也一样。大学里每天会发生很多事，每件事看起来都多少跟你点有关系，为什么？因为你是 xx 大学的大学生，而那些发生在 xx 大学里面的 xx 事，仅仅就因为“xx 大学”几个字你们便有了不浅的联系，但绝不是每件事情都值得你去关注和投入注意力，换句话说，并不是每个热闹都你都要去凑。因为你的注意力很少很有限，而大学里面任何一个令人瞩目的成就，或者说技能或能力，都需要你持续不断地供应大量的注意力、精力、时间。你的注意力如果一直被其他事情分散那你就不能深入专研，以至于最后你连一件真正有价值的事情都做不好。所以进入大学之后，你要不停地提醒自己：那些凡是跟你无关的，与你价值观相悖的以及那些做完之后长期来看没有成长与积累的，你不要去凑热闹。只把注意力花在该花的地方绝对是你需要记在心里的行动建议。

②心急火燎地随大流

社会上每隔一段时间就会出现一些新的趋势。比如疫情期间，在线教育火了，再比如前段时间区块链火了，还有更早的 p2p 火了、内容创业等等。每每这种时候总会有一堆人看见有趋势立马就冲进去了。以至于都完全没有想过一个最基本的问题：机会是留给谁的？为啥“机会是留给有准备的人的”这句老话一到该应用的时候就好像都没听过似的完全抛到脑后了呢？

以内容创业为例，内容创业核心是什么？是写出好东西。作为一个从来没写过东西的人，却一定要冲进内容创业这个行业里面分一杯羹，你让那些已经坚持写了十几年东西，已经写过好几本书的人怎么想？很明显这种机会就应该是优先为那些有积累有沉淀，已经在这个行业里面深耕多年的人准备的。虽然不是说你完全没有机会，只是你进入之后的机会的确相对而言比别人更少。

这反映出来的问题其实是许多人从来不敢自己做判断，也不敢自己拿决定，他们唯一能做的事情或者说选择方向时唯一依据就是：大家都这么做于是我也要这么做。他们的逻辑是别人都在做那我去做应该也不会错。错当然是不会错，大家都做的事情能有多大错呢？关键在于大家都做的事情，你尾随其后进入永远都只是一个追随者，而他们提前有了准备和积累那你认为自己成功的概率会高吗？肯定不会的。再进一步，别人做什么你就做什么，其实你是被别人牵着走。在这种情况下，你的注意力就已经不是你的了。大学里也是这样，当你放眼看去发现好像哪里都是机会，学生会、社团、创业、比赛、竞赛、恋爱，各种各样的东西都深深吸引着你，但你却不知道如何选择。最终别人做什么你就也去干什么。结果别人干得挺好，但你就是不行。要知道别人选择的是他自己有积累有把握的领域，而你不仅容易被别人带着走居然还时常被不同的人带着在各种选择之间摇摆不定，结果你宝贵的注意力从来没有集中投入到任何一个领域上，最后啥也没弄好。

问题当然就在于你的注意力因为随大流所以被别人控制了。所以我希望你在大学里面也要有独立思考的能力，无论是做选择还是定方向都要独立思考，不要随波逐流，这非常关键。

③操碎了别人的心肝

我一直有个困惑：为啥在生活中一旦有人公开说他要开始做件什么事儿的时候，总是有一群其实关系也并不那么紧密或者干脆直接就是陌生人的上去一通分析、评价、吐槽、嘲讽、打击呢？我的不理解在于别人自己做事自己承担风险，成功了算人家的，失败了人家也自己担着，到底干这一群上前评价的人什么事儿呢？难道去评价别人不花时间不费精力吗？老话不是说“各人自扫门前雪莫管他人瓦上霜”吗？很多人自己没做成过什么事，整天盯着别人看，把注意力彻彻底底地给了别人，但你自己怎么办呢？

过了很长时间我才慢慢想通了背后的原因，可能有些人看到别人开始做事情甚至看到别人有了一点要成功的迹象，可自己还是老样子一点进步没有，他们心里害怕了。虽说恐惧和自我保护都可以理解，但选择这种做法实际上非常愚蠢，因为这原本就是一个可怕的死循环。看见别人变好，对比自己，感到害怕，于是你去骂他，骂他浪费了自己的注意力，而被骂的人可能根本就不理会你依然继续变好，而你因为把注意力花在了骂别人身上，没有花在自己的成长身上，所以你自己还是老样子，但别人又变得更好了，于是你更怕，更想骂他，花的时间浪费的注意力也就更多了，于是更没有机会成长，和别人的差距进一步拉大...这个无限制耗费注意力的死循环就像上一章中讲的表现型思维一样，足以把你的进步卡死在原地。这是为什么你不应该替别人操心的第一个原因。

另外一个重要原因是什么？大多数经过深思熟虑最终决定要做一件事情的人，其实是完全不管外界怎么评论的。毕竟一个外人大概率提不出什么有帮助的建议，反倒会影响自己的心情。既然最后后果都是自己承担，那自己为什么要在乎一个吃瓜群众说些什么呢？所以，陷入恶性循环里面的人唯一的寄托在于希望通过自己

的谩骂和打压，让做事的那个人进步慢一点。可残酷的事实在于你把注意力花了，人家却压根不理会导致你一厢情愿竹篮打水。所以替别人操心是一件很傻的事情。

从这个角度我们可以把前一章里的积累跟成长更深入地理解一下，其实说的应该是你应该只关注自己的成长和积累。进一步我们正确处理别人的事情的态度应该是什么样子的呢？无论别人做什么事情，我建议你首先都表示支持，然后如果发现他做的很好，你就应该大方地过去表示赞赏，赞赏完立马回来继续做自己的事情；如果别人做的不好，你也应该过去表示鼓励，然后同样立马回来做自己的事情。总之请把宝贵的注意力全部放在自己身上，完成自己的积累跟成长。当然大家也要注意，我们在这里说的主要指那些普通的弱关系。至于好兄弟、好闺蜜、知心朋友、亲人等等亲密关系，肯定不在我们“是否操心”的考虑范围内。对这些极其重要的关系，你该花时间一定要花时间，该花注意力也一定要花注意力。因为他们作为这辈子对你最重要的人，其实应该是你甘心无条件付出注意力的人。

到这里，我们了解了注意力的重要性，也了解了注意力分配的三个大坑，最后我们还简单谈到了弱关系和亲密关系。

1.5 " 关系 " 的全新定义

既然说到了关系那我们也可以从注意力这个角度对关系有一个全新的定义，进而为关系的衡量增加全新的维度。如何判断一段关系的好坏呢？其实就看你在哪怕完全没有回报的基础上，愿意在对方身上浪费多少注意力。你甘心浪费得越多，这个朋友或者这段关系在你内心深处就越重要。同样的判断标准反过来当然也可以用来判断你对于 ta 的重要性。有了这个视角，我们看很多女孩子提分手的理由

是男朋友不陪她。这有没有道理呢？有。如果一个男生都不愿意在自己的恋人身上浪费注意力，他怎么好意思说自己是真的喜欢她呢？

理解了注意力对于自己的重要性，我们还得学会换位思考进而对别人多一份尊重。如果他是一个尊重注意力的人，在你跟他关系不太好的情况下，你就不应该奢望你在什么东西都不给别人的情况下，让他在你身上倾注过多的注意力。所以很多时候不必要非得人家帮了你什么你才应该表示感激，仅仅是为你倾注注意力本身便已经值得你道一声谢谢。而我的学长在进入大学的第二天给了我一个建议，让我至今记忆犹新——“懂事的人从不白嫖，这是尊重。”

1.6 合理使用注意力

知道了注意力的重要性，关于怎么合理使用注意力一共两点建议：

①意识重视

再次强调，要让他发挥作用你首先得强迫自己真的意识到注意力就是你拥有的最宝贵的财富，并把这话放进心里。由于这句话过于重要，我建议你把它写在本子上，每天早上起床都看两三遍，直到这句话长进脑子里，成为你指导后面生活和日程安排的一个核心逻辑。

②思考事件价值

第二个建议是以后做每件事情前要去考虑这一份注意力的投入是否值得？首先上面三个大坑你要避开，其次就是记得要把注意力放自己身上，放自己的成长跟积累上面。

论证完“你拥有的最宝贵的财富是注意力”这个观点后，接下来我们就用注意力的视角一起来分析一个实际问题——什么是流量？不知道大家有没有好奇过一个问题，为什么各大平台的博主都希望自己增加关注成为大 v？或者进一步问，所谓的大 v 们到底是怎么赚钱的呢？第一种很正经，为了卖产品。关注的人越多信任的人越多，打造出某一个产品就可以定一个价格卖出去。这是正常的交易，没有任何问题。但很多大 v 既不生产东西也不卖东西，那他们靠什么赚钱？打广告。

例如一位 up 主自己做视频内容吸引你去观看。实际上你去看 up 的内容就是把你的注意力贡献给了 up 主。那 up 主怎么赚钱呢？Up 主靠在视频里面插入广告赚钱，广告钱哪里来的？广告费是由广告商给的。广告商是什么人？商人！他们可不是慈善家，他打广告是要卖东西。如果说 up 主是为了吸引你的注意力的话，那广告商是在干嘛呢？广告商通过花钱从 up 那里买走你的注意力来让你看他们的广告。

分析一下三者的盈亏状况。up 主他肯定是赚钱的，因为广告商给了钱嘛。广告商也是赚的，因为他花钱给 up 的目的是要卖产品，打了广告给这么多人看，其中一定会有人去买。可能那个人不是你，但一定会有人去买，于是卖产品的钱扣掉成本以及给 up 的钱剩的就是商家的利润。三方局面两方获利，不知道你是否意识到了什么？唯一亏损的人就是你。作为观众的你实打实贡献了自己的注意力却根本没有钱赚，并且还可能受到广告吸引购买产品为广告主创收。说白了你是纯亏，帮别人打工还不给工钱那种亏。当然了，有人会说商家有好产品，up 也有不加广告的良心视频，我自己看视频也是为了娱乐，这些都对。因为刚刚从最简化的角度厘清了注意力售卖的逻辑关系，这些细节带来的差异并不影响大逻辑的成立。

不过我真正想提醒大家的是，其实单单一个人的注意力并不值钱，但是薄利多销，如果能把大量的个人注意力集中起来同样可以价值连城，这个逻辑意味着：把大量廉价注意力集中起来然后批量卖掉是可以赚不少钱的。这其实是目前很成熟的一套商业模式，带来的最终结果就是倘若你自己不珍惜自己的注意力，那么你的注意力就会被精明的商人无情地收割，然后卖钱。不是有人讲 21 世纪的商业是注意力的商业，说的就是这个道理。

所以对于你个人来讲，倘若你是一个完全不重视自己注意力的人，那你的注意力就一定会被收割到所剩无几的地步。而一旦你没有可支配的注意力去做真正有价值的事情，那么其实从一开始你就已经注定了一事无成，所谓的贫穷也就从一开始便注定了，就是这么残酷。现在你再放眼去看看身边的那些人，不难发现他们浪费了大把的注意力在商人的收割手段上而没有去做他们真正应该做的事情。我们为他们遗憾也为此看到希望，因为在这样的情况下只要你能真正重视起自己的注意力再辅以长期的坚持，那超过身边的人几乎就是注定的。毕竟你的对手连用来做事的资源都没有，他们怎么和你公平竞争呢？

至此，第 2 课的第 1 个问题我们已经解释清楚——注意力是你拥有的最宝贵的财富。

2. 个人商业模式

基于对注意力的认识，接下来我们将进一步深化对个人发展的认识——聊一聊属于你的个人商业模式，进一步我们还将探讨前面说的成长和积累在新的思维框架里的具体表现。商业模式这个词可能会让大家感觉有些陌生，但有了对个人商业

模式的认识将能更好地帮助大家分析清楚你们身边的人都在干嘛，也能提前了解到自己和别人选择的发展方面未来可能遇到的天花板，最终帮你在巨大的人生决策中占得先机。

2.1 一份时间出售一次

一份时间出售一次的商业模式的特点在于干一份工作收一份钱。所有传统意义上的工作都是这样。就是你花费一份时间，一份注意力，一份精力去换取一份劳动报酬。严格来说这种模式之下无论你的能力有多强，赚的都只是出卖劳动力的辛苦钱。唯一的区别在于如果你能力强，那么你一份时间能够换取的钱更多；能力弱，一份时间价值更少，仅此而已。既然个人能力越强，报酬越高。那想用好第一种大家都用的商业模式，你必须要做的就是拼命通过提高自己的能力以提高自己的单位时间售价，这样才有可能提高自己的总收入。

对于在大学提高能力的路径我有以下三个建议：

①用自己的能力满足别人的需求

别人愿意为你付钱，从来都不是为你的成本付钱，而是因为你能够帮他解决某一个需求而付钱。比如：你为什么愿意花 12,000 元买一台顶配 iPhone？并不是因为库克告诉你他的 iPhone 造价成本有多高，而是因为它系统流畅、摄像顶级或者能够帮你装逼。你花 12000 元是因为他能够满足你的某个需求。把“需求决定价值而非成本决定价值”的逻辑用到大学里给我们指明了一定要用自己的能力去解决别人的问题，满足别人的需求，进而成为一个有用的人。如果连有用都做不到的话，那就没有人愿意为你付钱，你的时间价值自然就提不起来。

具体来说你应该刻意培养能力去满足别人的需求。在大学里面如果你要在一个普遍价值体系里面成为牛逼的人，那么你的能力就一定需要去满足别人的需求。自说自话自娱自乐，缺少需求分析地想干嘛就干嘛往往会让你在期待能力被承认的路上绕几个大弯。进一步，你不仅要成为能够满足别人需求的人，你甚至还要努力成为别人都替不了的那种人。这种情况下，你的时间价值就会进一步提高。物以稀为贵，如果你是必须的话，你就值更多钱，甚至坐地起价都未尝不可。再深入，如果你想更快地成为厉害的人，你最好要尽快地去满足那些本来就很厉害的人的需求，或者说成为了一些厉害的人的必需。

大学里面活动繁多，作为神仙打架的舞台很多大佬上台演讲都会有做 PPT 的需求，如果你能够为大佬满足一两次做 ppt 的需求，并且让他感觉你人和技术都挺靠谱，那他毫无疑问就是需要你的。但如果你足够用心能在和大佬沟通的过程中琢磨出大佬演讲幻灯片的风格并完美驾驭，那你以后就可能变成了大佬做幻灯片的御用设计师，毕竟风格这种东西可意会不可言传，找你能帮他省下大把大把沟通的时间。这就是我说的努力去满足厉害的人的需求，甚至成为他们的刚需。这样不仅可以更快地帮你跟他建立联系，更能让你在大佬的加持和帮助下发展得更快。

②提高自己的单位时间售价

第二个建议是在某个小领域里面成为最厉害的 1% 的人。无论领域有多小，只要你做到了最好，就一定可以在小范围里面快速吸引资源。因为任何一个圈子都对第一名心怀敬意，以至于大家都想为他提供帮助，想跟他拉好关系...如果你能做到无疑就会因此获得很多你尚未拥有的资源。所以你应该从个人能力入手，先专注某一个领域，然后迅速成为学校里面那个领域里面前 1% 的小专家，然后努力为你自己打造出能力标签，这样学校的人但凡有相关需求就会想起你。而你随着个人

的能力增加，随着跟大家合作的加深、社交的范围拓宽，小专家还会成为大专家，时间价值会因此提高。

1%这个要求听起来很难做到但其实并不困难，甚至可以说非常简单。考虑到大多数人压根儿没有意识到注意力的重要性，那么超过他们策略只用长期坚持把注意力正确投入就好了。现在的你选一个技能或能力，从今天就开始每天固定投入两个小时，坚持 4 个月，到大一上学期结束的时候，你几乎就已经足以在能力上超过了身边至少是同级学生里面的 99%的人了。

现在你把满足需求和成为 1%两个观点结合在一起也就导出了之前在文章里面讲过的几个具体建议。如果想在大学里通过满足别人的需求完成能力进阶那么以下几个角度都是可以考虑的，比如 PPT 制作、视频剪辑、摄影和 ps。这几个技能在大学里面的需求量非常高，如果你能够做得足够好那不仅有钱赚而且能够很快地扩展自己的人际交往圈。你要知道针对这些东西，越是厉害的人需求就越多，所以那还不是简单的人际圈拓展而是高质量人际圈的构建。

③打造多维竞争力

不可否认，有些时候想做到前 1%的确比较困难，不过好在大学跟高中不一样，高中是一个以成绩为导向的单线竞争的模式，而大学其实是一个多方位能力的多维竞争的模型。如果你暂时无法在某个方向做到前 1%还可以考虑在两个领域或者两个以上的领域同时做到前 25%的水平，然后你还要思考要怎样才能把这两个领域结合在一起。为什么要这样？“大学所谓的多位竞争意味着不用只比长度，你们还可以比面积甚至是体积。”比如：你在某项能力上有 80 分，别人 90 分，这样去比你肯定比不过。但如果我们比面积的话，如果你一项能力 80 分另一项能力

60 分，那么乘起来就是 4800 分的面积；而另一个人的能力 90 分，另一项能力却只有 10 分，乘在一起可能就只有 900 分。如果你能把两个做得不错的能力结合在一起，打造出一个新的竞争力的话，其实你的竞争力是可以完成超越他人的。

如果你目前只知道发展其中的一项，而另一项不知道发展什么的话，我的建议是发展写作跟演讲。因为这两者几乎是可以跟任何技能或者能力搭配起来，使你变得更厉害的人。而且写作和演讲者两个技能很有意思，你如果只会写作或者只会演讲，那你可能都很难活得好。但在你已经掌握了其他能力之后再把写作和演讲当成自己的另一个附属能力那就可以让自己活得比之前好很多。

总的来看，关于个人能力的发展，前面的三个建议直接对应的是“长期思维”里的成长二字，而这里的成长是说个人获得能力提升。

2.2 一份时间出售多次

基于一份时间出售一次的第一种商业模式，如果你想赚更多的钱就意味着单价要足够高。为什么？因为每天的时间是有限的，你不可能无限地出售自己的时间。所以无论你的能力到了什么程度，第一种商业模式都有一个天然的制约——即使时间单价非常高，收入最终也是有限的。这背后的根本问题在于你的时间一次付出只能换来一次回报，如果想要解决这个问题，该怎么办呢？如果能让我们的一份时间付出重复获得多次回报那问题就解决了。按这个思路也顺理成章地打破了因为时间有限造成的收入天花板。而这就是个人的第二种商业模式——一份时间出售多次。

怎么做到？不难。一份时间出售多次的方法就是你要留下来能够被反复出售的产品或者作品。举个例子：如果你写作能力强，你的文章、你的书都是可以反复观看甚至是被反复出售的；你演讲很厉害所以打磨了一个课程，在当今知识付费的时代，你的课程也可以反复出售很多次；再比如说你是做音乐的，你出了一张专辑，很多人听专辑也可以收费...但凡是创作内容产品几乎都是你一次创作之后，东西和内容就可以重复出售很多次。这个模式的特点就是作者一次集中的注意力投入就可以打造出日后能够反复出售持续产生收益的产品。当然这里的收益是广义的，被出售是赚钱，被人阅读被观看就是流量，引发关注是涨粉...

这些目的本身在今天的大逻辑框架里都不重要，真正重要的你要理解第二种模式背后的三个重要关键点：

①突破天花板

动用第二种商业模式意味着从理论上讲你的收入立马就没有了上限，因为只要流量足够那收入的确就有了突破天花板的可能性。而流量多少不过是能力问题，和模式框架无关。

②后续维护成本低

第二种商业模式你仅需在开始的时候集中投入注意力。例如花三个月或者一年写一本书，集中投入后，你可以用剩下的所有时间去卖这本书但后续的成本却低到几乎可以忽略不计。比如卖书这事儿其实并不需要你付出什么精力，交给出版社就好了。

③ “睡后收入”

所谓睡后收入就是哪怕你睡着了，不用劳动，依然能够获得的收入。比如你要卖书，第一次写完给出版社，出版社帮你卖，以后啥事都不干就躺家里面睡觉，只要书有人买那你就有稿费，这就叫睡后收入。看到这里你认为应该感到无比激动，因为你可以想到一旦你的睡后收入足以能够维持你个人的生活开销，那么从那一刻开始你就几乎可以去干你想干的任何事情，也可以拒绝干任何你不想干的任何实情。这种敢于选择和拒绝的自信意味着你的人生已经被你提前真正地掌握了，而不再需要被别人的需求牵着鼻子走。

理解第二种商业模式好处在于只要你真的能够做到就一定为自己的人生增加了自由的选项。我们说财富自由，其实本质上意味着时间自由。如果你能尽快达到通过第二种模式达到睡后也能满足生活所需的状态的话，就算你没有足够多的钱达到财富自由，你的时间也可以提前自由。所以第二种商业模式，一份时间出售很多次，其实是很很吸引人的一个事情。

有了一份时间出售多次的视角我们就能更好的理解为什么前面说当你不知道自己要发展什么的时候就发展写作和演讲了。如果你会演讲，那么一次对着几百上千人传达思想很明显沟通效率会比只对一个人沟通的时候高很多。就是你用一次讲话的时间同时服务了成百上千人，把一份时间利用了几百次；那如果你会写作，在互联网的帮助下，你写好一篇文章放在网上理论上讲是有可能被无数人看到的。你的思想和观点全都蕴含其中那其背后带来的机会、收益，全都会通过互联网多次复制。所以只要你能力够了，能够写好一本书，能够做好一门课程，能够积攒足够多的关注者的话，在当前知识付费的环境里面，其实你是可以不打广告，不收割别人的注意力就赚钱的。“踏踏实实做好产品 — 通过自己的产品解决别

人的问题——别人给钱”就这样一个最原始的交易模式却实实在在地是站着把钱挣了。现在的我们还知道，你不仅可以站着，你甚至可以通过这种方式得到不仅可观而且没有上限的收入，甚至可能还是睡后收入。并且我也希望大家知道，在互联网快速发展的时代里，每个人都有自己的机会。我花了 8 个月实现了大学的经济独立，我想你们花的时间应该比我更少，毕竟当初可没有人给我指路。

最后在第二种商业模式之后，我们终于可以针对频繁出现的积累和成长两个词做一个区分了。所谓成长更倾向于让你个人的能力变得更好，而积累不仅包括能力变得更好，还包括了第二种含义：你需要尽可能多地积累那些你一旦做过就能在长时间里为自己持续带来收益的事情。所以积累代表的不仅仅是能力的成长，也指为自己留下更多能够带来睡后收益的事情。

不妨做个类比，所谓第一种商业模式，用一份时间换一份钱就像你在挖矿找黄金，之后把黄金卖给别人，别人给你钱。钱一给你，黄金本身就跟你没有关系了。但如果是第二种商业模式，一份时间出售很多次，相当于你是在用挖出的黄金打造一件件精美的工艺品，然后你开了一间博物馆。别人花钱不是买黄金而是买博物馆的门票进来参观你打造好的那一屋子黄金工艺品。只是瞟一眼，看了之后黄金带不走，黄金还是你的，你还可以一直让别人来看。如果你想让自己的生活变得更自由，或者具有更多可选择的可能性，我都希望你们不要仅仅做一个卖黄金的挖矿人。如果有可能的话，你可以提前考虑通过有指向性的成长和积累让自己变成能让别人来欣赏工艺品的手工匠人，开自己的博物馆，让别人买票。而你闲来无事又可以开始着手考虑把博物馆越开越大或者开几个连锁店的相关事宜了。

2.3 购买别人的时间再卖出去

如果能做到一份时间出售很多次，其实你距离人生自由已经又进了一大步，但如果你还想再进一步提高自己的人生效率，仅仅把目光放在自己的时间上就不够了。毕竟一个人的时间始终是有限的，哪怕你的一份时间能够卖很多次，你每天能够用的时间也依然是有限的，加上为了让一份时间能够多次出售，其实背后的流量和信任的构建也是你需要付出时间精力去维护的。如果你还想进一步提升人生效能，你仅剩最后一条路——买别人的时间再卖出去赚取其中的差价。

要说清这个道理我们先聊一聊上班和企业。我们知道企业和老板都不是慈善家，发工资其实就是为了购买员工的时间跟精力让员工进公司之后帮公司工作，打造出能够满足市场需求进而能够在市场上交易的产品。然后企业通过出售产品获得消费者给的钱，收入减去员工的工资以及一系列成本得到的就是公司的利润。所以在企业里面说得好听是工作但实质上就是给老板打工，你的时间跟精力及注意力被买进去，打造成了一个产品卖出去，卖的价格更高，企业赚差价，是这样一个逻辑。要是从这个角度来看，所有企业都无一例外地在剥削员工，唯一的区别只是剥削的是狠还是温柔罢了。但我们再想一想，为什么这种剥削会存在呢？其实就是因为老板跟工人的思维完全不一样。工人是在干嘛？一份时间换一份工资，第一级的个人商业模式；老板是在干嘛？老板自己不用干具体的事情，把人招进来，干完之后用公司的名义卖出。他是买别人的时间再卖出去，这是第三级的商业模式。所以为什么老板比员工更有钱更牛逼呢？因为思维都不一样。个人的商业模式带来的巨大差异，导致他们做事情以及整个人生安排人生进程都完全不一样。

虽然上面的思路和道理很清楚，但问题在于第三种商业模式对于即将进入大学的你们其实很难用上，因为作为一个普通大学生你们很难有实力和资本去雇人帮你干事情。虽然做不了，但并不代表这个思维对你没有用，我们可以用它来分析一个大学生经常问到的问题——兼职。

2.4 关于大学兼职

什么是兼职？兼职不是普通的工作，所谓兼职其实是企业想用比正式员工更少的钱，去雇佣一些劳动力完成一些企业不愿意让正式员工干的工作。其中核心在于从企业的角度，一切决策都是冰冷的利益考量。正常情况下因为正式员工的待遇比兼职员工好，这意味着老板买进正式员工的时间花费的成本更高，当老板觉得把买来的正式员工时间用去做某些低价值的事情不值当时，他们就会想招兼职劳动力。花更少的钱意味着什么？意味着这些工作本身就是那些如果让工资高的员工去干不划算的、低价值的或者说完全没有成长空间的工作。前面说老板对正式员工都已经算是压榨，那对于给更少的钱，让你去干更枯燥的活的兼职来讲，自然就是更加彻底的压榨。

所以我建议你作为一个大学生真的没必要为了那么一点点比正式员工少很多的工资成为企业里面的廉价劳动力。注意！我并不是反对你们做所有兼职，只是反对你们为了一点点钱去充当廉价劳动力。我不希望你们年纪轻轻脑子灵光的堂堂大学生非要去干那些连没有文化，没有知识的人都能干的活，这不是自降身价吗？毕竟我们已经知道注意力>时间>钱，而注意力应该花在什么地方？应该花在能让自己有进步有成长的地方。你为了那一点点工资甘心干枯燥重复，没有成长的活其实是浪费了自己宝贵的可以用来成长和积累的时间。

上一章的指数曲线告诉我们就算你在年轻的时候赚了钱，从整个人生尺度来看的话也不过是小钱而已，不值一提。但如果你年轻的时候浪费了时间，没有去成长没有去积累的话，你碰到 A 点的时间就会延后。我们说过，越早碰到 A 点，你的人生就越早飞黄腾达。但要是一直没有积累没有成长那就干脆直接碰不到 A 点。这样的你跟同龄人相比，一开始差距可能并不明显，但在当别人遇过 A 点之后，你们的差距迅速就拉开了，那个时候你再想起步走上 J 型曲线，你早就已经跟不上了别人起飞的步伐了。所以不是说兼职不能做，而是你们要做那些能让你自己有成长有进步的兼职。服务员要不要做？肯定不做，因为服务员的工作是机械重复没有成长的，当然不做。啥事能做？家教可以做，提升个人的表达能力，甚至可以去一些家庭条件比较好的家庭里面做家教，认识一下他们父母，结识一些人脉关系，当然是好事情。运营新媒体也能做，新媒体是趋势。如果你能积累运营新媒体的能力和经验，对你个人来讲一定是能力的积累和成长。

所以总的来看我不反对兼职，我只是强烈反对你为了工资成为廉价劳动力。另外一个小建议是在你做兼职的过程当中不要优先考虑赚钱多少的问题，多少钱都是小钱，没有必要。你唯一需要考虑的就是我干这个事带给我的成长是不是足够大？又或者比起这份兼职我是不是还有更好的选择呢？这就是通过第三种个人商业模式引出的关于做兼职的一些建议。

3. 付费就是捡便宜

这一章的最后我们把关于注意力和商业模式的思维做一个综合应用——聊一聊花钱的事儿。一个对大学生的具体建议是：从成长的角度来讲你们要学会花钱更要乐于花钱。背后的逻辑用一句话概括：付费就是捡便宜。

3.1 低价值换高价值

如果你真的理解了前文中注意力>时间>钱的等式，其实“付费就是捡便宜”这句看似违背常理的话只不过就是一个最浅显的直接推论。低价值的没有成长的事情你不想做所以您可以通过花钱雇别人去做，这其实就是一个高认知的人割低认知的人韭菜的残酷逻辑。既然按照我们的等式，金钱是低价值而注意力是高价值，那么用低价值资源换取了高价值资源简直就是超值。当然刚进大学的你也许会说我现在去星巴克打工一个小时单价才 15 块，而我请个钟点工他现在比我能赚的还要多，那我为啥不自己做呢？你这么想乍一看好像有道理，自己一个小时只值 15 块，而请一个人可能一个小时需要 60 块，我自己做不就赚了吗？但要说这个想法其实是非常愚蠢的。你真正要去比较的压根不是现在的你，因为你和我都知道现在的你根本就不值钱。你要想如果你每次都这样选择，其实是通过每次为自己谋求成长进步的时间给自己打造出来一个变得更好的宝贵机会，最终让你有了更大的机会去变成一个更厉害的人也一个更值钱的人。

所以，你花这份钱压根不是为了现在算账觉得划算而是为你的未来投资了一个机会，买的是高速进步成长的可能性。我当然不相信你认为自己未来也只能当个时薪 60 的钟点工，所以面向未来的可能性比当下金钱的账面盈亏重要得多。那个钱如果你的确能够花得起，你自然可以考虑去花。为了保证自己的注意力能够用在正确的地方进而换取发展的可能性花钱，这是付费是捡便宜的第一点。

3.2 发展一项专精技能

亚当斯密在《国富论》里面提到：分工产生效能，让每个人都去干自己最擅长的事情，然后让所有人互相合作说干成大事最高效的方式。大学跟高中的本质

不同在于，高中学习是大包大揽，你自己需要去解决自己的所有问题，但大学每个人发展方向都不同，这意味着没有一个人在大学里能够对所有方向大包大揽。那么这时候的一个好思路就是你只做好自己的事情，把你不擅长的事情交给别人去做，节省下自己做不熟悉事情的精力和时间继续往专精领域投入。这样做的原因有两个：首先，你能快速认识跟你一样厉害的人，通过构成基本的合作关系为自己的人脉添砖加瓦。其次，你要给自己机会去专注发展自己的领域，搞文字的就好好搞文字，而不要朝三暮四换到视频领域去。有需要花钱找人就好了，并且你钱花给他了，并不意味着钱就没了。深耕好自己的事情，总有一天当初收你钱的那个人，同样会过来找你做事情，那个钱可能也就回来了。

所以牛人之间的合作并不是花钱雇人钱就没了这样一个故事，而是一笔钱在牛人之间互相倒转，既帮彼此节约了时间，也让彼此都变成了更好的人，同时还深化了彼此的交情，怎么算都是一笔极其合算的买卖。于是我们说付费就是捡便宜，是因为你捡到了让自己专注发展自己的领域，让擅长的更擅长而不用分心导致时间浪费的便宜，这是第二个原因。

3.3 高质量的信息来源

互联网的核心精神在于分享，所以网上的确有很多优质内容，但他们却常常散落在各处。面对散落各处的信息你去找和搜索将会不可避免地花费很多时间。有统计表明如果你胡乱搜索，平均下来你学一个东西和你找一个东西花费的时间几乎是 1:1，不难感受到这里面就是一笔不小的时间浪费。另外，网络上虽然好东西不少，但与之对应的坏东西其实更多。你在良莠不齐，鱼龙混杂的内容里用来筛选的时间，其实也是你作为学习者的成本。显然如果你真正在意只是积累跟成长并且在意注意力的高效利用，那么筛选和比较这一类事情最好是你能不做就不做的，因为他并非学习本身。

这很好地解释了我为什么建议大家要乐于花钱，因为在知识付费逐渐成熟的今天，如果你想系统地学习一门知识，或者学习一项技能，主动地去为系统知识付费，常常是更好的选择。因为比起免费零散的文章，系统地阅读一本成体系的书、听一门完整的课程显然对掌握某一个知识体系来讲更有帮助。而要打造一门注意让别人付费的内容产品，首先需要考虑的就是完整性、系统性。所以但凡敢于收费的内容基本质量都是有保障的，搭配上评分和评价我们能很容易找到不错的学习材料。所以如果你能够养成为好东西付费的习惯就一定可以节省很多时间和精力。

而且我个人经验是在学习材料上花费的金钱往往都能够以很快的速度找回来。比如你学了一门技能花 200 块，然后你在大学里面随便接一个单子，就可能赚 500 块回来了，所以为了系统学东西付费真的不贵。

3.4 付费是在捡便宜

我们前面讲了第二种商业模式——一份时间重复卖很多次，当一个人的一份时间能够重复出售很多次时他完全可以选择薄利多销的方式。这意味着如果你是通过他们批量分发的课程或者书籍去接触他们的思想和方法，不仅质量不会有任何影响而且价格一定会比单独跟他们接触便宜很多。这就好比网课和线下课的区别，高三时你在网上选择一名有名的网课老师一门一轮课程的大概是两千元。同样的课程你如果去上线下的名师一对一，一个课程就是好几百，我相信一整套一轮课程每个几万元真下不来。这同样反映出如果创作者选择第二种商业模式其实对双方都好。对他而言薄利多销可能还赚到更多的钱；对你而言更少的钱却获得同样质量的内容。

另外还有一个有意思的小故事：毕加索有一次去咖啡馆里面喝咖啡，他随便在餐巾纸上画了一幅画，旁边有人看到了就问毕加索能不能买下那幅画。毕加索当场开了一个很高的价格——2000 欧元。那个人就说毕加索老师你这不厚道，你就是寥寥几笔随便一画怎么就能开这么高的价格呢？毕加索说了一句话，“你以为你买的只是我的这一幅随便画下的画吗？其实我画这幅画动用了我毕生的经历和经验啊。”什么意思？你花几十块钱买了一本书，几百块钱买了一门课，你以为你买的是课程本身。其实不然，你买的是作者多年的精力和积累。最终无论呈现给你的是一本书还是一门课程，那都不过是形式而已，你真正需要庆幸的是他竟然愿意把如此宝贵的东西用批量的方式卖给你，价格变低才让你有了接触的机会。不然你想一想，他们要是不采用批量的方式你到底想用多少钱去购买一个文学大家的毕生经历和毕生所学呢？是一百万还是一个亿呢？都不对，毕竟那些东西是无价之宝。而正是因为他们用了第二种商业模式，你们才有可能通过付费的方式捡到知识的便宜，技能的便宜。所以每每有人抱怨书很贵的时候我都非常不能理解，明明是捡便宜的事儿，怎么会贵呢？

所以大家进大学之后，很多时候钱的确要省，不能肆意挥霍。但对于另外的一些东西，你们钱又得乐于去花，敢于去花，并且你们一定善于花钱才行。因为如果你真的关心成长，真的理解了指数增长曲线，那么你会自然知道进入大学后，有关成长的钱不要省，有关学习的钱不要省，有关效率的钱也不要省。大学里关键的从来不是省钱的艺术，而是花钱的艺术。

4

成长思维第 3 课 输入决定人生

写在前面

“输入决定输出”这句话，大家经常听到，但是如果想要真正地讲清楚原理，其实很不容易。这其中输入最重要，因为它几乎是全方位地决定了你到底能变成什么样的一个人。

1.输入决定输出

1.1 如何定义抄袭

对于输入输出和成长的关系我们先从“抄袭”这个看似不相关的话题谈起。在这个自媒体发达的社会，很多人都会做短视频、写文章。网络上内容创作大爆发，不免出现各种参考、借鉴、抄袭他人作品的情况。但到底应该怎样去定义抄袭呢？

如果抄袭可以被定义，我们又怎么理解“创造一个东西最好的办法是站在巨人的肩膀上”这句话呢？归根结底，“抄袭”和“借鉴”这两者之间有什么区别呢？

社会上大家都有着精明的头脑，不会再直接复制粘贴别人的作品了。大多数情况是把各个文章截取一段，掐头去尾，最后拼接在一起，或者参考别人的核心观点，增添删减完成洗稿。可以说，这类现象层出不穷，甚至越来越多。在这种网络环境下，真正坚持原创的人因为性价比不高正在变得越来越少，大家普遍都在互相借鉴甚至互相利用。这客观上引导我们去思考并认识到：

①你的所有想法都是有源头可追溯的

单纯仅从自己脑子里面迸发出来的、纯原创的想法的占比非常少，少到了几乎可以忽略不计的地步。几乎无所有的想法、经验都总是基于你接受的外界的信息输入。换句话说，我们脑中里面几乎所有想法的出现都来源于外界的某个启发或者某一次触动。严格来说，我们的想法几乎总是由其他的想法引发带出来的。

②已有的文字超乎想象的多

人类文明延续多年，历史上遗留下的文字资料已经足够多到超乎所有人的想象。于是我们基本可以认为历史上几乎所有有价值的观点和想法都已经曾被某本书、某篇论文或者某个人写过、发表过了。一言以蔽之就是“古已有之”。

这意味着无论从广义还是从狭义角度看，多数的创作其实都算不上纯原创而更偏向于二次创作。那这样的再创作有没有意义呢？要回答这个问题需要回到语言文学上对“抄袭”的定义：就算借鉴了他人的核心观点，只要在某个特定的情境下

进行了再创作，比如你融入了新的情感，加入了新的思想内核，提供了一个新的视角，提供了一个全新的解决方案去满足了不同人群的不同需求那就不算是抄袭。

不妨以这本大学成长思维指南举例，我并没有爱因斯坦一样的天赋所以我并不标榜其中到底有多少原创的东西。很多核心的思想其实都是从更多厉害的牛人受到启发或者借鉴来的。我做的事情就是意识到这些核心的思维可以被高中毕业生很好的应用以解决准大学生心里大多数的困惑。加上我个人对大学生生活的理解以希望满足准大学生们过去未曾被重视的渴望成长的需求。所以这当然可以算是一种有价值的再创作。想法并非凭空而来恰如创作本身，而我们的大脑同样如此。

1.2 为何输入如此重要？

“你曾经看过、了解过、思考过的东西决定你现在能够想出什么，更决定你在一个特定的情境下你能解决什么样的问题。”

由“抄袭”引出的关于“输入决定输出”的讨论并非局限在文学创作层面。如果把外延扩大会发现它不仅可以用来形容创作，还严格对应我们大脑处理信息的流程：眼睛、鼻子、耳朵等感官获取外界信息→信息进入大脑→大脑处理信息→综合分析→形成某个结论→影响个人价值观→影响行动→影响对外界的输出。做一件事情是输出，写一篇文章也是输出，说一句话也是输出，总之输入将会影响作为输出时一个人面对世界时表现出来的种种行为。而外界向来并不直接关心你内心的想法而是通过你对外的输出去定义你到底是什么样的人。你的说话方式、你的做事逻辑、你的尝试、你的成就...输出是你的行动的结果也是别人对你进行评判的标准。于是从大脑处理信息的流程来看，输入决定输出而输出又决定你被认

为是个什么样的人。输入环节的失利足以让后续一切都无力回天，这是极其残酷的逻辑因为一步出错便是“深渊”而你却完全没有挣扎的余地。

有一句鸡汤说“发牌的是上帝，你只用负责打好手中的牌而不用管牌是好是坏。”这句话的言外之意是希望我们就算手牌特别烂，也要想办法打好它。可仔细想一想，这句话说得容易，但能把烂牌打好的前提条件是什么呢？是你打牌的技术也必须足够好。但是牌技作为呈现给外界的一种状态输出同样由你的输入决定。如果你的输入不行，那不仅意味着牌烂，而且技术也烂，那你的牌局才一开始便失去了获胜的可能。

“一切优化都始于对信息输入的优化。”

1.3 甄别信息

为了更深入地理解“输入决定你将成为什么样的人”这个观点，不妨把大脑比喻成一个做蛋糕的模具，原材料进来，模具一按压就让原材料变成蛋糕形状。那如果输入的原材料就是垃圾的话，就算模具再精美做成的蛋糕你依然下不了口。所以要注意的是，高质量的输入并非决定你成为什么样的人的条件之一，而是一个全方位的、最基础、最根本的条件毕竟几乎所有的思考、所有能力的养成、所有策略的选择毫无例外都基于曾经进入你的大脑的东西。所以控制大脑的输入就是控制你最终将变成什么人。为了成为一个更牛逼的大学生，到底放什么东西进入大脑是我们最需要关注的问题。

牛人之所以能成为牛人往往是因为他们的思维模式跟常人不一样，因为没有特立独行且清醒头脑是干不成什么大事的。但“输入决定输出”这一点却几乎是他们

的共同认知。举个例子：股神巴菲特靠投资、炒股，坐上过世界首富的位置，而他有个习惯就是从来不看新闻。为什么？

①新闻 80%是无用的

这一点在注意力的章节已经提到过，而对巴菲特这样地位的人来说很可能 99.9% 都是无用的。更进一步，新闻无非是由记者写出来的，然后交由编辑审核，最终由记者和编辑共同完成一篇新闻稿。而巴菲特老先生旗下连媒体集团都有好几个，可想而知一篇由普通的记者和编辑的观点构成的新闻，对轻而易举就能创造新闻的巴菲特而言能有多大价值呢？

②新意味着过时快

新闻之所以被称为“新”闻，是因为及时发声、及时报道。但新闻不可逃脱的宿命就是只要时效性一过那这条新闻的价值就将大打折扣。因此，从时间尺度来看，新闻本身几乎都是没有长期价值的。

所以巴菲特主动选择不输入新闻类的信息，转而谋求那些长期、细致、深入、有价值的信息。正如有人打趣说，你去问巴菲特老爷子昨天哪个明星又有了什么花边新闻他不一定知道但他对自己所投资公司的信息了解地比谁都多也比谁都更早一步。据说为了提高自己的信息输入质量他的手下有一大帮精英专门为他调研整理各种商业咨询和细节数据。由此我们可以看到作为世界级的牛人往往都会严格筛选输入大脑的信息，只选择最高质量的内容。

不仅是巴菲特，其实牛人们大抵都是如此，但如果我们把视角切换回我们身边的人就会发现情况发生了翻天覆地的变化。

①不甄别信息

仔细观察会发现我们身边大多数人其实是从来不在乎输入质量的。任何信息像是各种娱乐八卦、谣言传言、热搜热榜不加甄别就往脑子里面装。但互联网上大多数信息都由自媒体或新闻机构生产。而他们的目的很单纯就是要在一个短、平、快的社会利用心机和手段获得高点赞量、高收藏量，以迎合人们在快节奏生活中对碎片信息低层次的需求，最终收割注意力和金钱。所以他们最需要做的不是摆事实讲道理而是要吸引眼球，要调动读者情绪，尽可能避免复杂烧脑的逻辑分析，当然也不要任何繁琐数据，内容浅薄但看完感觉爽就可以了。各种“震惊！”各种“不转不是中国人”无一不是这种信息生产模式下的畸形产物。

生活给我们的经验常常有非常广泛的应用范围，比如“好吃的东西常常吃了不好，不好吃的东西经常格外健康。”信息输入同样如此，但凡是让我们看完觉得爽的，往往不仅无法引导我们深入思考反而还会阻碍独立思考能力的养成。长期被快餐式的内容喂养，我们的大脑会变得越来越不愿思考更不懂思考，愚钝的表面下是对问题分析的日益浅薄。

比如华为被美国制裁就是一个很好的例子。这一事件原本标志着两个大国之间的核心角力，如果通过这一切入口进行深入调研和分析，你将能看到两国背后迥异的政治运作模式、变化的经济发展状况以及包括意识形态、文化背景在内的一系列关键冲突，进而丰富自己的头脑学到很多东西课本不教的知识。而在国内，一谈到华为许多媒体或者个人账号总是以“爱国”两字作为切入点，省略深入的逻辑分析和数据对比，尽可能去调动爱国情绪和民族情怀。在一片停留表层的站队和声讨中为文章谋取点赞和传播。所以明明是同一个事件，有的人可以深入了解中美的差异，甚至摸索出些许大国考量的气度，为华为和祖国出谋划策。虽然无

法被采用，但至少也进行了深入的思考帮助自己的思维实现飞跃。而有的人只被爱国情怀洗脑，义愤填膺得出一个好坏分明的肤浅结论。就算上面说的是高中毕业思维能力差不多的两个人，就因为他们看到了不一样的东西，最终便走上了不一样的路上。每次热议事件发生总有人深入思考，也总有人被营销号当韭菜收割注意力。想象一下，10 年、20 年后，两拨人分别会变成什么样子？肯定是截然不同的两类人。

②信息茧房

除了“对信息不加甄别”外，我们还很容易被信息囚禁，落入“信息茧房”的陷阱中。所谓“信息茧房”简单来说，就是手机上的 APP 为了尽可能增加你使用他的时间以抢夺你的注意力。他们会运用大数据和人工智能的推荐算法，根据你的历史浏览情况去猜测你喜欢看什么或者希望看到什么，然后定人定点地向你推送算法认为你最喜欢的东西。

我是学计算机的，深谙这里面的深水。其实算法是很精准的，常常是你自己都确定自己是否喜欢某个东西但算法却比你更懂自己。只需要经过短时间的信息收集，稍微分析，算法就会计算出你的喜好，然后大批量完成推送。并且就现在的情况而言你手机上的 APP 几乎全是这样，让你逃无可逃。也许你会说：“我喜欢什么就给我什么，这不挺好的吗？”从喜欢与否这个角度看的确挺好的。但你有没有想过，这种模式实际上是依据你的喜欢给你量身定制了一个信息孤岛，让你很难再接收到你喜欢之外的任何信息，结果就是你的思考和视野都被算法死死地限制住了。比如一条你既不喜欢但也并不讨厌的高质量中立信息如果因为信息茧房效应从一开始是失去了被你接受到的可能性，这难道不是一件令人惋惜的事情吗？况且大多数人在随波逐流之外其实压根就不清楚自己喜欢的到底是什么。

苹果手机研发出了人脸识别功能，就把指纹解锁功能取消了，对用户的解释是人脸识别功能更好用。但是用户则表示反对：你不用管我用还是不用但两种功能你都必须提供。一上来就直接砍掉那万一我想用指纹识别怎么办？消费者的逻辑总是“我可以不用但你不能没有”，有人说这太过霸道，但换个角度看也算是消费者为自己争取选择的权利。那努力避免自己调入“信息茧房”中当然也可以算作“刺头”的你为保护自己的未来付出的努力不是吗？毕竟在很多情况下，一旦你掉入“信息茧房”这个温柔的陷阱中，只要你没有足够强的自我意识去意识到这个问题，那么你不仅出不来还有可能在陷阱里面越陷越深，直到最后丧失所有人生的可能性。

这个世界的丰富精彩程度远超我们的想象，但我们每个人即使面对着同样一个世界，看进眼里的“风景”却大相径庭的。看待问题更深入的人活在更本质的世界里。他的思考、判断和价值观比你厉害几乎就是一定的。请问活在营销号世界里每天看着爽文推送的你究竟应该拿什么去和他们竞争呢？看待问题更全面的人活在更丰富的世界里。他的见识、知识面和格局比你厉害也只能是一定的。请问因为喜欢穿搭就让自己的世界里只剩下穿搭的你又应该拿什么去和他们竞争呢？

环境对一个人的影响是巨大的，关键在于你想活在一个怎样的世界里。只要你有哪怕向理想世界靠近一点点的冲动都要求你必须学会优化自己的信息输入。于是这又引出了前面讲过的注意力的一个全新用法：以后但凡意识到信息输入，就动用注意力强迫自己思考这条信息对你有没有用？是否高质量？是否会因为这条信息进入了未加甄别或者被信息囚禁的误区？如果输入的信息有问题，如何才能让自己去接触更好的信息来源？关键是我该怎么做？

1.4 关于优化输入的建议

所谓输入无非就是进入大脑里面的信息。而信息无非就是通过眼睛、耳朵、鼻子等感官的传递。其中眼睛和耳朵是关键，眼睛基于对画面的理解，耳朵基于对语言的理解。于是优化输入其实就是优化我们的眼睛看见了什么、耳朵听见了什么。如果你想要变成一个更好的人，就必须严格把控自己看到的和听到的。

在读了三年大学之后，关于优化自己的信息来源我有下面一些建议：

①早脱离垃圾环境

如果你的寝室乌烟瘴气，室友从不学习没有追求，甚至已经对你造成了影响，那就建议你果断离开寝室去图书馆；如果你班上的同学没有学习欲望，上课除了第一排其他全部睡觉，那你就去抢占第一排；如果你的老师教学质量一般，学习氛围不足，你甚至可以到最后一排坐下来安心在中国 MOOC 或者 B 站上听大学课程的高质量网课。不同情景不同的做法但目的都是通过主动改变环境优化自己看到的和听到的东西。

②远离不进步的人

还记得前面讲过的 J 型曲线吗？用他可以去区分身边的人，哪些是 J 型增长曲线，哪些是直线，而哪些年纪轻轻竟然是倒 J 型曲线。当你决心做一个终生成长的人那么远离不进步的人迟早会成为你不得不做的选择。因为不上进的人自己划水摸鱼混吃等死的同时也是最见不得别人好的一群人。当你开始进步开始变好的时候，总喜欢过来讽刺、打压、嘲讽你。正如杨和苏在《小丑女》的歌词中唱的“这个世界最爱做的事就是告诉你：你所有想做的事情都是错的！”至于原因仅仅就是因为他们害怕你甩开他或者超过他罢了。

长此以往，他们会让你情绪低落甚至拖你一起下水，因为人很难抵抗得了全面颓废的环境。当你整天看着他们玩王者刷抖音，慢慢的你就会从不可思议转变为这好像也没什么；当你整天听着他们无脑玩梗嘻嘻哈哈，慢慢的你就会从不屑为伍渐渐开始怀疑沟通是不是原本就应该是这一个个样子？既然看的和听的足以决定你未来的样子，那如果你不想和他们成为一样的人自然就需要从日常的看和听上避免自己被他们同化。否则你可能一天一天被带偏，最终无痛但是别扭地成为自己曾经最不喜欢的人。

③多看好书

我个人在大学与人交往有一个原则：给比自己弱的人帮助，尝试跟和自己差不多的人合作，向比自己厉害很多的人学习。帮助弱小不用过多解释，这是从善心的角度出发。跟差不多的人合作是因为你们观点契合，思维同频，事情比较容易做好。但如果要想往高处走，最好比你厉害很多的牛人合作，但是这样的机会过于难得，所以退而求其次哪怕不能和牛人合作，一旦有获取他们思想了解他们观点的机会也一定抓住，那带给你的影响和收获都将是巨大的。

不过大家要注意的是，这里我们说的牛人指的是那些你根本无法在身边见到的“巨佬”，比如像前面说的巴菲特又或者是马斯克、赫拉利这些世界顶尖的企业家、学者。对于这类牛人，别说合作，就连见一面都难如登天，不过好在真正厉害的人往往都会走完立功立德立言的完整路径。那么毫无疑问，他们写的书你当然要看，因为你不仅仅在看文字更是在和全世界最厉害的大脑进行思想交流。既然人类文明的精华都在书里，那要想优化自己的信息输入读书当然是不可忽视的途径。

④多和“厉害”的人接触。

既然这天建议里说到的是接触，那么很明显这里说的“厉害”的人指的就是学校里看得见摸得着的大佬同学们：自媒体大佬、剪辑大佬、竞赛大佬等。无论如何，请创造机会多跟他们接触，无论是吃饭还是聊天，任何方式都总能让你直接从他们身上学到一些东西。

上一条建议里说你要乐于从书中学到东西，事实上知识的真正本源并不是书本而是存在于作者的头脑中。学校里的牛人可能暂时还达不到出书的程度，于是如果他们不说那么他们脑中各种有价值的东西你就永远不可能获得。但无论如何有一点可以肯定那就是他们的思维方式一定会通过生活方式和做事的逻辑在日常生活体现出来。所以多和他们接触，多聊天多接触，说不定就能获得书上都找不到的第一手有价值的信息。

⑤学会追星

现在我们已经很清楚地知道了输入就是听什么看什么，那如果你所在的学校大环境很差，连最厉害的人也不过的时候你目光就不要局限在校内了，适当拓宽眼光将是你优化输入的重要一步。具体来说，采用“追星”策略不仅可以督促自己优化信息输入同时还可能和牛人尽快建立起有利的联系。这里说的追星当然不是指流量明星或者偶像艺人而是那些真正有头脑有思想的牛人。你的偶像看什么书你就看什么书，他们看什么电影你就看什么电影，他们参加什么活动你就跟着参加什么活动。把针对信息输入需要做的选择交给比你厉害得多的偶像，你只用踏踏实实做个践行者便足以从中受益。比如我追过的星有李笑来、罗振宇、罗永浩、万维刚等人，他们的思维方式、生活方式能够复制就复制，能够学习就学习。不管怎么样，他们的存在本身就已经为你的输入优化指明了方向。

如果依然觉得遥不可及，你还可以“追星”同龄人中发展得更好更快的人。世界上真正的后浪不多，但每个后浪都极其耀眼。找到一个优秀的同龄人，向他看齐，学习他的态度、方法、输入与输出，按他的模式去生活。同样能让你在他的影响下变成更好的人。

⑥不要害怕孤独。

要想定义一个人，我们总是看他做了什么，正在做什么，做成了什么以及将来想做什么。从这个角度看，如果你不想自己的大学生活和身边大多数同学一样平平无奇的话那就一定需要在行动层面上有和别人不一样。既然不一样，那你就一定是孤独的。所以觉得孤独也许是你跳脱平平无奇需要付出的代价。鸡汤说当你感觉累的时候说明你正在走上坡路，我想说到了大学当你感觉孤独的时候说明你正在走过脱颖而出的路。习惯孤独然后享受他。

总结一下，你的输入是否高质量严格决定你的发展。好大学无疑相对更容易获得高质量的输入，但你不必为所念大学的层次感到自卑和焦虑。只要你从现在开始有意识地严格把控自己的信息输入质量，看比别人更好的东西好，听比别人好的东西，那么你就完全可以在稍差的大环境里为自己创造最好的小环境。一般人显然不会有这样的思维和认知。你却拥有了本应该有信心去相信未来的自己值得比他们更厉害。

2.你最应该戒掉的恶习

“大学你最应该戒掉的恶习是什么？是抱怨。”

前面所有的成长思维无疑都是面向生活的建议。说起生活，不管你在什么地方也不管出身和家世背景如何都总会遇到出现问题。于是，所谓生活就是努力解决各种问题的过程。那“好的生活”无非就是遇到问题我总能解决；而“坏的生活”反过来，遇到了问题却发现自己解决不了。可见遇到问题解决问题在我们的成长过程中占有非常重要的地位。但在解决问题的过程中，大多数人都会把寻找解决方案跟吐槽抱怨混为一谈，殊不知无意为之的抱怨危害极大。

2.1 只抱怨不会解决问题

相信大家都有过这样的经历：一群伙伴聚在一起讨论商量某件事情或者尝试解决某个问题，本来谈得挺好，突然一个人提出了一个带有道德判断但听起来好像又的确像是症结所在的“本质原因”并且被提出的那个原因恰好跟在座的各位都没什么直接关系，比如“我觉得这问题跟我们都没关系，要怪的话就全怪那个XXX！”那接下来的整个讨论方向立马就会变成一个抱怨吐槽大会。全体与会成员在接下来的时间里几乎啥事儿都不做了，就等着轮番对刚刚被提名职责的人各种埋怨、吐槽、责备。并且因为问题的原因跟自己没有关系，所以轮到自己“上场”时抱怨得越彻底越全面，大家觉得气氛就愈发和谐。

比如，某次考试你所在班级的成绩明显下滑了。你和你的一群兄弟在烧烤摊前的桌子上摆好酒和菜准备为班级的未来出谋划策。我们知道正常来说成绩下滑应该是学习方法或者是学习模式出了问题，看准方向再分析往往才能帮助大家变得更好。但这时偏偏有人站出来说：“我觉得咱班成绩下滑这事不是我们的锅，要怪就怪新来的班主任，他教学能力有问题！”此话一出你可以想象接下来讨论的风向是不是立马从解决问题本身切换成每个人都站出来把那个班主任从头到尾数落一通呢？以至于别人都在抱怨，你要是不站出来抱怨一番都显得格格不入的地步。

当一群人被一个人同化，只是为了抱怨而抱怨，结果就是你们的话既没有给老师提出建设性的意见，也没有帮助自己解决问题。所以抱怨是非常不道德的因为它是绝对的负能量，就像病毒一样，不仅危害自己，还容易传播给其他人，影响所有人的状态。我们面对问题，应该分析问题，提出建设性意见，并去实践。但有的人遇到问题的第一反应就是甩锅，推卸责任，抱怨别人。反正这不好、那不好、都是别人的错，自己没有一点问题。更过分的是他们还强烈地渴望得到其他人的关注和认可，强迫他人也得出和自己一样的结论。但正如所有抱怨者都心知肚明的一样：...无论你怎么抱怨，问题本身都得不到解决。

2.2 最该被戒掉的恶习

我们已经知道了注意力>时间>金钱，也深刻认识到了注意力的重要性。那么把注意力用来抱怨却解决不了问题肯定是不划算的做法，那么抱怨的确是你应该戒掉的陋习之一。但仅止于此，抱怨还远远算不上“最该被戒掉的恶习”，至于“最”体现在何处，请继续往下看。

①抱怨暴露无能

一个人持续地抱怨其实就是在向外界持续暴露自己的无能和无奈。就算你表面说的天花乱坠，别人听完都会明白你抱怨背后的潜台词是在说：“这件事我搞不定，我不行。”在你那儿用来抒发情绪的抱怨在别人那儿不过就是一个借口而已。借赵本山小品里的一句话：“咋你到哪儿，哪儿大环境就不好呢？那就是你这个人有问题啊。”

凡事受挫都抱怨几句，你的能力也就在各个方面持续贬值。如果是你你会愿意找一个能力不出众还到处示弱的人作为自己的伙伴吗？

②抱怨破坏人际关系

老话说“可怜之人必有可恨之处。”如果你的朋友一见面就抱怨个不停，你什么感觉？一两次还好，作为朋友你会好好安慰他。但次数多了，哪怕是朋友你也会想是不是他这个人有问题啊？为啥别人没有他这么多问题呢？为啥就他整天事情这么多呢？为啥他就不能自己解决好自自己的问题呢？大学不像高中，人与人更多时候讲的不是感情，而是利益和共赢。如果你仅仅是能力弱，别人都会愿意带着你变得更好；但如果你的心理弱，遇事总是在抱怨却无心解决，那任何人都帮不了你。“天助自助者”你选择抱怨而非自助，别人凭什么帮你解决问题呢？

一个习惯抱怨的人常常以为自己的抱怨是在向别人求助，妄想着可以拉进自己和别人的关系进而为自己解决问题增加了重要筹码。实际上正好反过来，你自以为是真性情的抱怨实则正在让自己一点点处于孤立无援的境地。想想看，有谁不喜欢和满身正能量充满干劲和希望的人一起合作呢？而又有谁喜欢跟一遇到问题就抱怨满身负能量从不敢迈出解决问题第一步的人做朋友呢？现在的你向我抱怨另一个人的过错，我害怕哪天一转身，你抱怨的对象说不定就成了我。所以抱怨这个阴暗低层的负能量足以让你让你在大学里处于孤立无援的境地，而大学里任何有价值的事情都不是单打独斗做出来的，孤立无援将会为了你的未来埋下许多隐患。

③抱怨让你放弃挣扎

抱怨除了影响你给予别人印象，其真正的害处在于他会让你不由自主地放弃挣扎。追求理想的路上每个人都会有逆境，气馁很正常，稍稍调整一下明天就能继续干。但关键时刻的放弃却是致命的不是吗？

心理学很早就证明过：我们的每一次说话都是大脑重塑的过程。在说话的过程中，我们会不由自主地扮演我们向别人描述的那个自己，直到我们真正成为那个样子。不知道你有没有这样的经历：在诉苦的时候，其实你心里清楚事情根本没有那么苦，可为了博得别人尽可能多的同情，你总是倾向于添油加醋以使其显得更苦。整个过程其实就是在重塑大脑，而你此后的行为便开始不由自主地往自己描述的那个更惨的自己靠拢。抱怨的人一旦打开话匣子就好像希望得到全世界的同情和理解，所以总是不由自主地扮演起了“一个其实更惨的角色”...演着演着，别人还没有看明白，自己信了，毫无察觉地任由自己一点点变成那个“更惨的角色”。

“人生就是一场漫长的自证预言。”有的预言好有的预言差这无可厚非，但习惯抱怨的你正眼睁睁看着自己和自己的预言一点点变得更差却无能为力，这难道还不够凄惨吗？

2.3 怎样才能不抱怨？

上面的三个理由已经足以让你下定决心戒掉抱怨的习惯，要做到并不难，拿出态度就好。进入大学，首先要学会对自己负责。自己做出的选择，就得自己全权承担后果。于是面对问题遭遇挫折的态度明确又简单：能解决就解决，不能解决就承受，反正没有抱怨这个选项。

曾国藩在给弟弟的信里说“打碎了牙和血吞”，你可以说这是“忍者无敌”但我看到的确实一个活明白的成年人扛起生活的魄力——能成就成，成不了也自己扛，反正不能让对面的人看到我嘴里的碎牙和血水。进一步，解决问题需要的是能力，现在解决不了就去好好培养能力；而承受痛苦需要的坚韧，现在承受不了就去好好磨炼心智。不管选择了哪条路，你都要记住曾经遇到过的问题不会凭空

消失，当时间过去请带着更好的自己回来再次面对他——让自己变得更好是解决一切问题的关键。

当然除了态度上的转变，思维方式上的改变也是必要的。为了改掉遭遇问题习惯性抱怨的思维定势你最好用全新的思考模型将他替换掉。比如往后一旦出现抱怨的想法，立马马上打住并追问自己 5 个问题：

- ①遇到的问题到底是什么？
- ②我自己能不能解决？
- ③能解决的话怎么做？
- ④不能解决我能不能承受？不能承受最差的后果是什么？
- ⑤我现在立马做点什么就能让情况立马变好哪怕只是一点点？

强迫自己给出答案，然后立马去做。放心如果说抱怨完全不管用还贻害无穷那么只要你努力去做了一点什么就总会让情况变好哪怕只是一点点。没有必要强求一步到位解决问题，只要不抱怨，努力为改善目前的情况多做一点事情，都是进步，都是在解决问题。不过，问题可以循序渐进的解决但戒掉抱怨这事儿本身却不是循序渐进的过程，你应该现在、立刻、马上就完全地戒掉抱怨。这不仅可以做到而且我希望你们更早地戒掉抱怨，转而把自己的精力放在解决问题上。我对你们的期望就是没问题的时候能够乐呵呵地生活，有问题的时候也能乐呵呵地去解决问题。最终能给人一种绝不抱怨，只要你在就有希望，只要你在事情就会变好的感觉，在大家心中做一个靠谱的人。“正能量”一词是几年前流行过的词汇，其实我一直不太了解他具体的含义，但是我知道“抱怨”绝对是一等一的负能量。所以在我现在看来，所谓正能量就是简单的一句“不抱怨，就是干！”

5

大学基础思维课 做个大学的明白人

写在前面

前面几章主要在说有关成长的思维，是大家从大学开始可以贯彻一生的主要内容。而接下来我们会从宏观的人生角度切换到更具针对性的大学建议本身，让大家为做个“牛逼”的大学生做好准备。其中本章很重要的一点是“先突破再补齐”的思维，这是我读了三年大学之后体会最深的一点。不过正如前文里提过的一样，也许突破补齐的思维你在推文里就已经看过，但重要的东西总是需要经过反反复复的重复才能被深入的理解并且加以应用。

曾有一位同学问过这样一个问题：读书吸收得不好，没办法立马投入使用书中内容怎么办？其实最好的一个办法也最简单，就是反复去读。有好内容反复去读，

反复去理解、反复去琢磨、反复去用，你就能让这个东西变成自己的东西自然地完成内化的过程。这篇文章同样值得你去反复推敲，反复琢磨，然后再把它用到你的大学生活里面的。

1.先突破再补齐

1.1 与大佬的差距

帮更多人践行“先突破再补齐”的思维是我创立浪前预备班社群以及写下这本书的初衷，因为我发现“好”这个字在现在的社会里已经慢慢从一个褒义词逐渐降级为了一个中性词，他不再是用来夸人而仅仅是用来安慰人。多年前“好”这个词的近义词是什么呢？是优秀、卓越和独一无二。可现在“好”这个词的近义词正一点点变成了规矩、听话和循规蹈矩，总之虽然没干什么令人眼前一亮的东西但至少没有犯错。从这个角度理解“好”其实就仅仅是“不坏”的意思。之前看到一句话对我触动蛮大“如今社会上成功的反义词不是失败而是平庸。”因为无论是成功还是失败，都意味着你曾经在尝试过并付出了很多努力和心血去赢，只是最后有的人成功了，有的人失败了。但不管结果如何这两种人依然算是同类人，他们对一些东西有自己的追求也有自己的魄力去实现，但大多数人既没有想法也没有态度，循规蹈矩之间就慢慢做了一个普通人。

我们想要变得“牛逼”，首先看看身边已经牛逼的大学生都是什么样子。我读了三年大学看到大学里一般有两类厉害的牛人，第一类人属于全方位都厉害，比如不仅成绩特别好而且拿了各种奖项，既参加各种竞赛也精通硬核才艺，至于三好学生以及各种奖学金他们都是常客。除了这一类同学之外也有另外一类同学，他们的情况不太一样，并不是全面优秀而是在某一个方面特别厉害。比如说我看见

的就有大学成立公司一年营业破百万两年破千万的创业大佬，也有把从学校级别到城市级别，到国家级别再到国际级别的竞赛金奖拿个遍的竞赛牛人...当你进入大学就会发现大学里面的普遍情况就是一群普通人按部就班的上课、写作业、完成考试，原本大家相安无事都挺好，可一群普通人中总是出现那么几个极少数特别厉害的人来刺激你的神经。你会忍不住想一个问题“都是读同一个大学差别咋这么大呢？”或者觉得“都是在大学过 4 年别人怎么就能完成我 10 年都完不成的成就呢？”

曾经的我也对这个问题百思不得解。我觉得既然都是差不多的水平进入了同一个学校，倘若仅仅就是时间分配注意力使用有区别的话，牛人就算再勤奋再努力也顶多在投入时间上比一个废物多两倍。但牛人做出来的事情取得的成就跟那些一事无成的废物相比却远远不只两倍三倍的差距，也许是 10 倍甚至是 100 倍。我突然意识到牛人们在背后一定还做了什么更本质的事情才撬动了如此巨大的效率差异。

1.2 视野屏障

如果不是时间注意力的分配差别造成了结果如此巨大的差异，那问题的核心就只可能是存在于方向和策略的选择之上。正所谓方向比努力更重要，如果方向错了效率越高反而越可怕，因为那意味着你偏离目标的速度反而越快。而经过我的观察发现牛人们在方向策略上几乎都不约而同地选择了一种思路——“先突破再补齐”。而为了讲清楚先突破后补齐的概念，我们需要先说清楚另外一个我自己发明的概念——视野屏障。

相信大家都有这样的体会，当看到全方位都只比你好一点的人时，你的第一反应往往不是尊敬也不是向他学习，而是嫉妒。心想“就这？我上我也行啊！你牛气个啥？”于是这里的别人尚且还不能称之为牛人，因为他们虽然的确挺牛但我们不服；但当看到全方位都比自己好很多的人时，你的第一反应不是嫉妒，而是尊敬和仰慕，心想“这是真厉害，我上我肯定不行，牛牛牛！”于是这里的别人才是我们说的真正的牛人，因为他们不仅厉害更关键的是他居然厉害到了让我们心服口服的地步。

由此得出一个结论是：一群陌生人当中，如果你想被别人看到、关注、认可、尊敬甚至崇拜，你必须要在某一个方面做得足够出色才行。具体来说，任何一件事情你如果仅仅做到了前 50% 的位置那么你顶多就是平均水平，无人问津无人关注；如果你能做到前 25% 也就是超过 75% 的人，那么你在这一方面技能或者想法上面的确已经超过了大多数人，但一个正常水平的人看你依然会产生一种他上他也行的错觉，这还不够；但如果你在某一件事情上面，达到前 1% 超过 99% 的人，那你几乎就一定可以让别人产生“你行他不行”的感觉，进而突破被看见被尊重的视野屏障。所以如果你想陌生人注意到自己，那么你需要有一项能力超过 75% 的人以突破被注意到视野屏障。但进一步如果你想让陌生人或者别人不仅是注意到你更是认可、尊敬甚至崇拜你，那就需要在某一个方面上超过身边 99% 的人做到前 1% 的顶尖位置。

相信还记得成长思维第 2 讲中谈到的“个人能力三种突破方式”，那正好就是对追求 1% 的延伸和行动建议。第一个是满足别人的需求，进一步你最好还能在满足别人需求的同时成为了别人的刚需或必需，这样你其实就在那个人心中超过了

99%的人，成为其专属的前 1%的选择。于是同样一件事情别人也许都不再需要考虑而直接让你去做就好了。

第二点是让你在某个领域直接成为 1%，这和本章的思路完全吻合不用再多说。关键是第三个建议比较有意思。在两个领域都做到前 25%，这意味着你可能单独在任何一个领域都只能算还可以但并非特别牛。可只要你能把两项能力有机地结合起来，找到一个能够同时动用两种能力的领域其实就相当于你硬生生地为自己开辟了一个全新的战场。场上的其他人可能 A 技能准备好了但没有 B 技能，或者 B 技能准备好了，但 A 技能不达标。真正能够在新战场上和你竞争的人其实很少，于是结合两个 25%技能的你在新战场里直接做到了前 1%，再次回到我们 1%视野屏障的核心逻辑。所以能力突破的三个思维和本章的内容是完全契合的，这也侧面体现出成长思维是一个一脉相承的思维体系。

1.3 先突破再补齐

大学里任何一个有价值的事情都不可能是短期就能很快获得的东西，并且任何需要长期投入的东西都不可能一开始就能做得足够好。你必然会经历一个从不行到行的这样一个过程，并且需要长期持续专注地投入大把精力。由此终于引出了我对大学发展最核心的建议——“先突破再补齐”。所谓“先突破再补齐”说的就是在你进入大学后不要傻不拉叽地一开始就希望全面发展全面牛逼，这样的结果往往是全面平庸。你最应该做的是进入大学后先找到一个小领域，全身心投入，尽快突破 75%这个被看见的“视野屏障”，再努力达到 99%这个卓越标准，直到成为自己小领域里面被全年级甚至全校都认可的“小牛人”，这个过程我们称之为“先突破”。突破完一个领域后，再去突破第二个，第二个突破完之后突破第

三个领域...直到你做完所有想做的事满足了自己对大学的全部幻想，这是我们说的“再补齐”。

1.4 资源倾斜

听到这里你可能心里会有疑问：既然都是我自己，那从进大学一开始就同时发展五个领域，和我先发展一个再发展第二个直到发展完五个从时间和效率上应该完全没有差别才对啊！错！当然有差距，而且这背后的差距恰好可以用来解释为什么有的人四年竟然可以完成其他人十年都达不成的成就的关键。换句话说，接下来要说的也正是牛人们在背后做对的帮他们撬动巨大的效率差异的东西，这东西就是“突破带来的资源倾斜”。

所谓资源倾斜简单讲就是只要你成为了某个细分领域备受认可的牛人，那么学校内其他细分领域的牛人会很自然地过来结识你、主动给你提供帮助、尽可能为你提供资源或者与你合作进而形成向上的合力。又因为大家精通的领域不一样，所以无论是互相提供帮助还是产生合作都将以一种互补双赢的方式让双方都以更高的效率去完成更多的事情。而你们做成的事情又会反过来让你们变成其他同学眼中更牛的人。按照这个思路，如果你结识了一个和你一样的小牛人，那么良好共事的效率就很有可能翻倍。要是两个人之间还能产生“化学反应”比如想法的链接与创新，那 $1+1>2$ 的利好局面便成为了可能。只要能够保证协作的顺畅，认识一个小牛人效率翻倍，认识 10 个就有可能达到 10 倍，这种一个人局部突破再找其他的牛人强强联合，最后达成合作共赢。这其实就是牛逼大学生之所以能用 4 年达成别人 10 年也达不到成就的秘密武器。

倘若你真的能以 10 倍的效率做成许多事儿，不出多久你就会因为你做成的许许多多的事儿成为其他眼中的“大牛人”，而“大牛人”又会和同样厉害的“大牛人”合作共赢...雪球就这样滚下去了。但凡能让这种“各取所长再合作共赢”的模式运转起来，你的效率、成就以及他人对你的认可都会爆炸式增长。用更少的时间做更多的事甚至是多得多的事立马就不再是天方夜谭而是终将发生的必然结果。

为了把逻辑更好地呈现出来我们举个具体的例子，假设现在有一个 A 同学一个 B 同学。A 同学刚进大学虽然很上进很积极，也有自己的目标：搞好学习、社团、视频剪辑、赚钱、做自媒体这五件事，只是并没有受提前知道“先突破再补齐”的道理，于是很不幸，他在没有进行更深入思考的情况下选择了 5 件事情齐头并进。假设他每天能够有 5 个小时的空余时间，那么平分到每件事情上也不过平均 1 个小时。要知道上面这五件事情没有一件事是不需要长时间大量投入就能做好的，又因为 A 在以上五件事的每件事里都是刚入门的纯小白，于是必然全方位地陷入了漫长积累却极少被看到，以至于有了些能力也都无法大展拳脚的苦哈哈的坚持当中。很有可能时间过了两年他都没能在其中任何一个领域超过身边 99% 的人，最终看着身边的一位接一位同学一飞冲天自己却只能抱怨命运不公。

至于那起飞的同学其实就是跟 A 同学相对的 B 同学。假设 B 同样想做这 5 件事情，但是他很幸运地在开学前就知道了“先突破再补齐”这个道理，于是他先选择了视频剪辑“聚焦”发展，同样每天 5 个小时，和 A 分散投入不同，B 每天都固定只在视频剪辑上这一件事情上投入 5 个小时。只用坚持一年，足足 1800 个小时的投入毫无疑问已经可以让他成为一个学院甚至整个学校视频剪辑领域里无人不知的牛人专家了。到这一步，不难想象几乎全校所有有视频剪辑需求的人说起视频剪辑这事，第一反应想到的就是 B，而这其中当然不乏各种社团团长、自媒体

牛人...又因为每个专精的小牛人都希望找到和自己能力互补的小牛人，那这些团长、自媒体大咖不管在他自己发展的领域有多么厉害都会很自然且极其谦逊地乐意和 B 同学交朋友、谈合作。有了这些朋友，要是已经成为剪辑大神的 B 同学一年之后突然想搞自媒体了，那他以自己剪辑大神的身份去联系已经认识的或者当即立马去认识有丰富自媒体经验的校友大咖就好了。有了大咖的帮助，B 同学做好自媒体难道不比 A 同学容易得多得多得多吗？假设又一年过去，在自媒体牛人的帮助之下，B 同学也成为了自媒体大咖，那如果他再想混个社团，这时候的 B 顶着剪辑大神和自媒体大咖的身份跑去结实各大团长难道不是各种轻松愉快吗？有哪个团长会拒绝和这么一个厉害的一个人打交道呢？试问团长都搞定了，混个社团又算什么呢？

从 A 和 B 的例子中不难看出全面发展往往全面平庸的原因在于你在各个方面都几乎是从零开始并且单打独斗，而先突破再补齐的思路可以让你在成为某个“小专家”之后快速笼络学校里甚至社会上非常多的跨领域的资源，当你做好一件事想做其他事情的时候就不再是单挑而是由你带队上前“群殴”，这背后效率的差异不可谓不大。上面的例子里，假设凭一己之力做好每件事情都需要花 1 年的时间，那 A 同学需要全面发展 5 年才能达成自己的目标而这还不考虑他中途因为没有成就感放弃的几率；而 B 同学花了一年时间学剪辑，因为认识了牛人得到了提点，那或许实现自媒体的目标就仅仅只需要半年，再认识牛人，混社团只需要 2 个月，再认识牛人...合在一起说不定 2 年就把 A 五年的事全部搞定了。

1.5 做第一的思维

“先突破再补齐”的确是迷人的思路，但要想做好这件事，我的建议是养成“做第一”的思维习惯。面对任何竞争都要有我就要做第一的魄力和决心。比如进入

大学更希望你们能够秉持高三认真学习时的上进态度，首先挑一个你要发展的领域，想做自媒体也好，想认真学习也好，甚至想去疯狂谈恋爱都可以，没有限制。关键是无论选择了哪个领域，你都要拿出拼命努力争第一的态度。

但在大学争第一和高中争第一有着本质的不同，我们之所以要做第一名其实有着比以往更功利的考量。第一名意味着足够好，第一名意味着被别人看见，第一名意味着突破视野屏障，第一名意味着更多的资源向你倾斜。不过做第一也并非易事，这需要把自己的精力长期聚焦在某一件事情上，朝三暮四肯定不行；你需要强迫自己坚持投入，三天打鱼两天晒网肯定不行；最后你需要强迫自己避开诱惑，做不到延迟享受肯定不行。除此之外，要做第一还有一个最关键的想法——做第一需要学会缩小范围。就拿在大学对大家很重要的绩点来说，加入你在大学的一个目标就是想要好好学习拿到高绩点，但谁让你一开始就去冲全校之最专业第一啊？先混个小组的绩点第一、再混个班级绩点第一、接着混个年级绩点第一、然后混个专业绩点第一、最后冲一冲学校绩点第一。

为啥要这样呢？逻辑前面已经说过了，但凡你只要做到了第一，无论范围有多小你都会被那个圈子里更多的人关注到，又因为你是第一于是他们会对你服气，接着便会有资源向你倾斜...哪怕仅仅是做到学习小组里的绩点第一，小组同学也会因为认可你而在有考试资料时优先分享给你进而帮助你更容易考得更好以争取班级第一，之后班级全班同学又会把资源向你聚集，你继续变得更厉害...所以你作为一个初进学校没有资源的大一新生，的确就应该从小事开始积累自己的资源同时也一点点变得更强大，这恰好就是让你有机会在更大维度上争夺第一的底牌。一层一层往上积累，直到达成最终的目标。于是乎到了大学就算能力不出众也没

有关系，先主动把比较范围缩小，拿到小第一再扩大范围，猥琐发育绝不浪永远不会错。

总结起来，如果你在学校里面想变成牛人那就先聚焦一个领域，突破它，然后吸引资源再跟别人合作，最后一起共赢。聚焦——突破——吸引——合作——共赢五个步骤，你照着这个路径去做，很容易就能过上和别人不一样的大学生活。说不定你 10 年之后你也将成为学校里广为流传的传说。

2.主动方能成事

“主动”一词是大学生生活的核心逻辑，也是一个非常底层的思维。思维主动肯定不是老生常谈的什么“主动就会有机会”，那个过于浅薄。为了体现更高层次的大局观，我们先从“规则”说起，帮助大家在进大学之后，就能够用全新的视角去审视规则。

2.1 关于规则

进入大学之后，作为一名大学生，你会第一次以一个成年人的身份去面临许多规则和制度。最明显的就是大学里的各种规章制度。因为大学相比高中有更多的专业、更丰富的职能、更复杂的利益关系、人数更多的学生...导致其需要的规章制度数量远远多于高中时期。此外，不仅是学校里的规则，社会也对我们作为一名成年人有很多约定俗成的关于做人的规则，告诉你待人接物应该怎样不能怎样。

即使我们已经身处各种条条框框中，其实也很少有人想过规则的本质到底是什么，所谓规则其实是一份一视同仁、一以贯之，所有人都应该遵守的行动指南。其中

的关键在于大家都要遵守。这意味着一套规则背后有其极大的覆盖面，而其中有一个大问题是既然每个人都是不同的鲜活个体，既然每个人都想过与众不同的精彩人生，那我们怎么能够让自己被统一的行为规范所束缚呢？可事实上我们又发现这种针对所有人的行动指南和规范又的确长久稳定地存在着，我们应该怎样去理解这件事情呢？

2.2 底线

其实很简单，规则从来都不是对所有人所有行为的规范而是对一大群人最基础也最正确的行动指引。正是因为足够基础，那么就算 A 同学想做饶舌歌手，想搞纹身脏辫，想去搞那些花里胡哨的，他也得遵守那些规范。也因为足够正确，就算 B 同学是个循规蹈矩的孩子，理想当一位勤勤恳恳的老师，为教育事业做贡献，规则对他也绝无例外。不过对规则而言，广覆盖面和好的规范效果一直是一对不可调和的矛盾。只要规则想要覆盖面广且针对所有人有效，那么他定下的标准就必须是足够低的。因为标准一旦太高，就肯定有很多人完不成，普世规则也就失去了他诞生时被赋予的意义。这是种什么感觉？无论是学校里的明文规定，还是社会里的约定俗成，我们都可以拿他们和法律做对比。而法律其实是一个人做事情的底线，其他事情做不做是你的选择，但只要你触碰了法律这条底线，你就一定会受到严厉的惩罚。

底线之所以叫底线，就是因为他代表的是可接受的最低标准。大学里面的各种规则也是如此，为了保证普遍适用性势必拉低了规则制定的标准。“取法其上，得乎其中”如果你只是为了不违规或者仅仅按照最低标准去行事，毫无疑问你就只能得到一个不差的结果，这很明显与我们想做的牛逼的大学生依然有本质差别。于是这里讨论的主动说的其实是你要有意思地去自发挑战规则及他背后所代表

的底线。不是让你往底线下面走而是要往底线上面走，比如底线画在 60 分，那你当然不能下 60 分。但一般人往往觉得我只要不下去就行了，但我希望你意识到不是不下去就行了，考虑到规则的制定标准之低，你必须超过这个底线很高才行。我们分两个角度来讲，分别是做人和做事。“做人”这一点虽然很重要，但多少有点“厚黑”，属于那种拿出来公开讲可能会被骂的思维。但又因为他足够真实和有用，毕竟社会就是这个样子，所以还是全都讲给大家。

1) 做人

我们先说“做人”——如何在深刻理解底线的基础上成为一个更厉害的人？

不知道大家有没有思考过社会里好人和坏人究竟有什么差别？其中一个很明显的差别是好人总是在适应社会的规范和规则，而坏人永远是在试探世界的底线。如果我们把所谓的社会规则看成 60 分的及格线，那么好人的生活总是循规蹈矩地在 70~80 这个区间里上下波动，过着看起来挺好的生活。而坏人呢？坏人才不管什么 70、80，他们也不在乎自己是不是过上了看起来不错的生活，而是像具有执念一般地拼命往上试，总想试一试自己到底能窜得多高甚至想看看满分到底是 100 分还是 150 分。为了达成这个“好人”无意追求的目标，不惜用一些下三滥甚至是违法的手段，这被他们看做是试探世界的底线所必须付出的代价。

这就好比作为一个好人，你也许都很难想象说自己可以每天给几百个陌生人打电话，当电话拨通后别说欺骗就算只是不礼貌的言语你都很难对陌生人说出口，因为我们感觉对陌生人善良和真正是社会对我们最基本的要求。但那些电信诈骗的坏人，他们每天可以面不改色地给几百个陌生人打电话，拨通以后还能侃侃而谈地大吹谎话最终还能把别人的钱骗走。坏的确是坏，但从另一个角度来看他们

其实干的就是不断试探接电话人底线的行为艺术。一个陌生人接了电话，说明接陌生电话他并不在意；聊了几句之后发现和陌生人谈钱他也不在意；继续深入发现同陌生人聊比较敏感的项目他也还是不在意；坚持往下探索的逻辑，要么把钱骗走，要么就是终于碰到底线立马撤退，换下一个目标。不管你承不承认，从人际关系这个角度无论最后行骗的结果如何，试探底线的坏人都比被社会规范束缚住的好人走得远得多。

这给了我们什么启发呢？当我们暂时抛掉“好”和“坏”，关于做人这件事情，所谓的主动就是在世界给的普遍规范的基础上，我们作为一个人，对事对人对世界的态度应该狠一点，再狠一点。换句话说就是在社会的普遍规范上再往前多迈几步。至于原因，一个基于博弈论的最简单结论是：当两个被动的人同处一室，一旦其中人率先主动起来，保持被动的另一个人总是吃亏。最终导致一方从另一方身上直接获得更多的资源。比如两人性格本分的人对峙，原本 50% vs. 50%，两个人虽然都挺被动但依然势均力敌。突然左边这人想明白了，偶尔主动往前迈一步并无不妥，于是他决定发起进攻。试探对方底线的过程中，他前进 10% 对面就退 10%，他再前进 10% 对面又退 10%，他继续前进 10% 你又退 10%... 这时的资源比例已经 80% vs. 20% 了。

左边继续前进但发现自己已经碰到了右边的底线于是收到了强烈的抗议。既然 80% 进不了 90% 那就退守 80%，可就算左边停在 80%，对面的 20% 也已经宣告自己因为被动导致资源被无情侵占。究其原因无非是左边在人际交往的过程中坚持不断试探右边的底线，并通过向右边提出要求，表示期待完成了主动对被动的控制，最终为自己谋求了比对方更多的 80% 的资源，进而获得了 60% 的相对优势。这就是一个很残酷的事实——“主动试探他人底线总是比被动坚守自己底线能为

自己谋求更多的利益”。所以从主动这个层面说“做人”，我就希望你们在对待世界的态度上能够狠一点，能够果断一点，能够强大一点。在简单规范中再努力往前探索几步，试一试别人底线到底在哪个地方。维护自己的核心利益从来不是一件可耻的事情。

不妨再举一个公司的例子，你加入一家公司发现自己的上级领导看起来是个非常严肃的人。所以一开始你在他的面前不敢多说一句话，总是老老实实做事情。但有时候其实你知道他给你的命令是不对的，有时候你想用自己的方法做，可是你不知道老板能不能容忍。那你就应该积极试探，你可以每次稍微突破一点自己，看看对方有什么反应。如果他不抗议，你就得寸进尺，一步一步加大力度。要试探到什么程度呢？到他抗议为止。没试探到抗议，你就没有充分利用对方的宽容度。

“如果你没有被人说过不，那说明你活得太乖了。”当然，这个逻辑很明显应该用在人生的关键点上，你应该通过主动去把握自己的核心利益，至于平时那些细碎的利益能放就放能给就给，无所谓，否则沦落为一个睚眦必较的人对大学的长远发展并没有好处。

所以进入大学，你虽然是一个新生，但你更不能忘了自己也是大学生，是和学长学姐在同一个大学里同样的大学生，从身份层面上讲，你跟学长学姐是没有区别的。所以本着主动的原则，你在学长学姐面前当然没必要一味地唯唯诺诺，从入校开始就把自己当成“老油条”也未尝不可。进一步，大一进去的你首先得有原则和底线，然后对任何事情都可以有自己的态度、观点，更关键的是记得你有权利去表达自己的想法。不是说你进了学生会，因为学长学姐比你大所以他们就有

更多的发言权就能不重视你说的话，没有这个道理。最后你还要敢于去提要求，敢于做判断，甚至要敢于起冲突，即使你是一个好人，多去尝试着试探一下世界的边界跟底线有什么不好呢？你在探讨某个事情给方案的过程中，为自己谋求利益的过程中，去拉赞助的过程中，就是应该为自己的利益去据理力争，一个成年人为自己的利益去考虑，为自己的利益打算，为自己的利益负责任，有什么错呢？

到这里其实我们也就好理解为什么知乎里“给大学生的建议”里总有一句“提防学长学姐”了，其实说白了就是学长学姐在学校已经待了两三年，他们比你脸皮更厚，比起你不敢得罪他们而言他们更不在乎得罪你以维护他们的核心利益罢了。所以进入大学后，在跟学长学姐相处的过程中，记得把握自己的节奏坚守自己的底线，负责他们就很容易一点一点“剥削”你。如果你本身觉得这种事情没问题，那就完全可以不 care，但如果你觉得这样不合理其实你是完全可以避免这种事情发生的。一旦发现有人试探你的底线立马清楚地表达立场将避免后续很多麻烦。

总结起来，“做人”层面上所谓的“主动”就是在有意识试探他人底线的过程中，充分利用身边的资源敢为自己的权益付出争取的努力。

2) 做事

前面说了如果仅仅按照规定做事，你将只能得到一个不差的结果。不过对于同样一件事情，既然你都已经花费时间去做了，为什么不努力把事情做得足够好呢？和很多自以为是的新生即将体会到的不一样，当我作为一个大三老油条从后往前回看时终于清晰地意识到了大学里的一个规律：任何能被你写上任务列表的事情，只要认真去完成他总能在某个方面给你带来成长和进步，无论这件事情初看起来有多愚蠢。

其中的关键在于，同一件事你到底用什么样的态度去完成他。浑水摸鱼地完成也是完成，中规中矩地完成也是完成，尽善尽美地完成也是完成。无论选择哪种态度当然都不会有人找你追责。可其中的差距在于你到底想把一件平庸的事情优化到什么地步以及下一次你将有机会做什么样的实情。我在为公司面试员工时，为他们出了一个这样的题目“假设说有老板给员工布置了一个任务，有一份 word 的文档需要员工完成信息删减和确认，在整理好之后发给回给老板过目。如果你是员工你会怎么做？

这是一个足够简单的任务但不同的人会有截然不同的做法。比较差劲的处理方式是什么？老板说把 word 整理一下，A 同学就只把 word 整理了一下，完事儿就给老板发过去了。没问题，满足了基本要求。但如果你有一点主动把事情做好的态度，可以怎么做？B 同学在把文档整理好之后，想到既然老板是要过目查看但 word 这个软件好像存在版本差异和字体安装的问题。万一自己这边用的软件版本和字体老板电脑上面没有导致排版错乱一定会影响老板的阅读体验，于是在整理 word 的基础上 B 同学还导出了一份方便查看的 pdf 文件，如此格式和字体的问题就解决了。这已经很好，从问题入手避免可能出现的隐患。

还有没有可能做得更好呢？C 同学在深入理解了老板提出的过目需求之后，除了意识到版本和字体问题可以通过 PDF 文件解决之外，还把老板的需求和工作状态联系到了一起：既然老板是为了过目审核，为什么一定非要在办公室的电脑上完成呢？如果能让老板走路、在车上或者午间休息时便能完成文件的过目审核不就能让老板更方便的完成工作吗？于是他先完成了 word 文件的整理工作，再通过 PDF 文件的形式结局了版本和字体的问题，最后他还把文件排版成了一篇微信推

文里，做成了最方便手机查看的公众号的版本，最后把 word、PDF 以及微信推文一起发给了老板。

不难发现，同样一件事情，就因为做事情的态度不一样最终呈现出来的结果就完全不一样。可以想象，老板经过这样一个简单任务的安排，对 A、B、C 三位员工都有了全新的认识——A 的确完成了工作但仅此而已也就只呈现出了“任务思维”，B 有了发现问题解决问题的主动性，背后体现出了“优化思维”，而 C 不仅做好了 A、B 的全部工作更能站在用户需求的角度主动为其服务，仅仅通过这件小事折射出的“用户思维”几乎是所有公司最希望从员工身上看到的品质。更进一步，A 仅仅是按部就班完成任务无非是把自己当成了工具人，通过任务获得的成长都极其有限，而由 B 到 C 随着个人主动性的提高，他们不仅把任务当成老板的事、公司的事更当成自己的事，最终无论在考虑问题的全面性还是系统性上都有了不小的进步。那如果你是老板，往后有更重要的任务或者升职加薪的机会，你会更倾向于谁相信大家心里都已经有了自己的答案。

所以很多时候不是任务本身能够带来什么，而是你在把任务做好的过程中能让自己获得什么。

2.3 把“被动”变“主动”

既然大学的规则只不过是最低标准，反过来也就意味着，但凡是规则没有规定的地方全都是由人去把控的。只要涉及到人的判断就一定存在“被认为好”和“被认为坏”的差别，用主动的心态做事就是让你通过“被认为好”在众人当中脱颖而出。

1) 拿出态度

要做到主动，首先你需要拿出做事情的态度。职场里面一般有两类人，一类人的心态是“为老板打工”，感觉自己做的所有事情都只是为了公司，于是所有任务全都只按照能交差的标准水过去，天天过着数日子拿工资的生活，这种人在职场里是没有前途的，因为他们永远不可能有进步和成长；另一类人的心态正好反过来，是“为自己打工”，无论公司安排什么任务都觉得是一次提升自己的宝贵机会，做任何事都力求做得足够好，至于完成公司的考核只不过是随便的事情，而也只有为自己做事才可能从事情中获得成长和进步。那么在大学里面，你也应该把事情当成是自己的事情来做，而把达成验收标准当成是做好自己事情之后的副产品。

比如加入大学学生会，学长学姐会按流程给你们分配工作和任务，假设现在有一份策划案安排你和同你一样新加入学生会的同学各自完成，截止时间 5 天后。那么我建议你首先把完成一份过去从未接触过的策划案当成是对自己的锻炼，然后尽你所能提前完成任务并提交给学长学姐。如果你能在 2 天之内就完成，并在提交之后向学长学姐表示“这是我第一次做策划案，虽然已经多方收集资料但难免会有疏漏的地方，希望学长学姐在看完之后能给我提供一些反馈，我会尽快完成修改，尽我所能完成一份好的策划案。”我相信比起大多数抵着 ddl 才完成工作的同学来说，你的主动和行动力都将让学长学姐刮目相看。

2) 展现能力

初入大学最核心的关键词是“竞争”，无论什么组织无论什么工作几乎总是由学长学姐安排然后让你和其他很多和你一样的同学去完成。为了尽快在大学站稳脚跟获得人脉和支持，如何从一群人中脱颖而出显然是每个人都需要去考虑的问题。

针对脱颖而出的核心建议是“毫无保留地展现能力”。具体来说就是：谨慎挑选你要做的事，一旦选定请努力做到最好。不仅是为了展示能力，更是因为我们已经知道了任何一件事情都能够在某个角度上给自己带来成长，但前提是把他做得足够好。

和大家想的不一样，对于把事情做好这件事，最关键的并不是具体某件事怎么做，因为网络上几乎都有现成的完善教程，而是要解决一个阻碍我们心甘情愿做好事情的心态问题。这里涉及到一个“画布策略”。简单讲就是你进入大学之后得先学会一件事情——为前辈铺路，并且是坦然地为前辈铺路。具体情景是你在帮比你更厉害的人做事情，在你努力把这件事情做好之后，功劳常常都会算在那个比你更厉害还给你分配任务的人头上，而你很可能得不到和你的付出想匹配的回报，这时候你不应该跳脚大骂抱怨不公，反而应该欣然接受并准备好接受下一个任务。

之所以叫“画布策略”，是因为整个过程就像你的上级想要作画你便像个实习生一样立马为他摊开一张画布。要是上级自己不想画那么你最好干脆把画也一并画完。最后连着画布和画一起交给上级。这肯定说不上公平但却足够现实，包括很多博士研究生发论文也是这样，自己做了几个月实验好不容易熬出一篇高质量论文，第一作者写的却不是自己而是导师的名字，然而导师可能就仅仅在整个过程中和你吃了个饭聊了几句天而已。首先这是很正常的现象并且暂时也改变不了，所以我希望你从大学开始就能有一个开阔的心胸去接受它。尽早看清并接受能让你更快变得成熟。

在旧人带新人的逻辑之下，功劳本来就不该在你头上。按照社会发展的历史进程来看，你的上级当初同样也为他的上级作画，功劳同样不在他头上。当他坐在现

在这个位置后，如果你选择跟他发展那么所谓的“不公平”其实是选择的代价。不过好在对于认真的做事的你来说，除了功劳依然“有利可图”，关键在于你怎样看待这个事情。

你应该这样去想，第一，刚入学的大一新生做事情本就不应该为了功劳而是抓住机会让自己变成更厉害的人。第二，有机会与比自己更厉害的人合作共事，哪怕功劳不是我的，这个从别人身上学习的机会本身已经足够难得了。第三，比起把功劳切实地算在自己头上，从同级竞争者中脱颖而出并获得牛人的青睐对大学的长期发展更加重要。只要我能帮牛人做好事情，哪怕功劳不在我也没有关系，只要我的确通过做事情让他认可我的能力并对我充满期待，那么以后有什么机会牛人都会想着带带我或者潜移默化地在我身上倾斜更多的资源。这其实才是你在众多同级生里脱颖而出的最好机会。所以甘当画布不是傻也不是白白受欺负，只要你把大学四年看成一场长期的游戏，就不难理解为什么让牛人看见你、注意你、认可你以至于让你能在一众同届生当中脱颖而出比大一时候的邀功请赏重要得多了。

刚入大学，上级是你的资源，与你竞争的只有同届生。因为大一的你其实并不需要很多的资源倾斜，毕竟大家在尝试，都是摸索。真正资源倾斜带来的巨大差异更多影响的是在于大二大三，比如说专业风流，比如说要保研评优，比如进实验室，比如出国...一旦你的画布策略通过利他让自己在一众竞争者中脱颖而出，大二大三你才会发现过去做好的铺垫给你与同学之间的差距就将会越来越大。所以大一做事情不要那么功利，不必每天盘算自己到手的实际利益有多少，多去想想自己在众多同届生里面正处在一个什么相对位置，想要被人看到并提点又还需做哪些事情，这些才真正值得你去关注。

2.4 小窍门

除了两个基本的方法，凸显自己的主动还有一些小窍门可以帮你事半功倍。

第一个技巧是主动地去索要更多。还是前面讲的例子，学校安排了一个文案任务，要求 5 天之后交稿，你最好一两天做完交过去，提交之后你不仅可以主动对学长说，“学长我做完了，有什么问题告诉我，半天将稿子改好给你。”而且你可以问他“学长，还有没有什么是我可以帮到你的？”如果你再主动一点甚至可以这样说“学长，之前我看见你好像在谋划另外一件事情，关于这个事情我有点想法。”然后你把自己提前已经准备好的文档甚至方案直接发给他。通过主动索要更多的任务并且付诸行动的方式，总会让人感觉：这个新生态度积极，做事主动。毕竟大多数大学生做事情都还停留在划水混子的初级阶段。

第二个技巧是刻意优秀一点点。做任何一件事情你都要先去摸清楚同样一件事情，往届学长学姐完成的平均水平是怎么样的。大学里的组织呈现出极强的代际传承性，今年你需要做的事情几乎都被你往届的学长学姐完成过，比如说某个传统活动的策划方案。那么当轮到你做的时候你就应该把过去几年做好的活动方案搞过来观察和分析往届学长学姐们做出来的平均水平到底是怎么样的？如果你想高效地展现自己的主动和能力，那么我建议针对同一件事情你不必做得太好，但一定要做到比往届的平均水平肉眼可见地好，这样就足够了。为什么？因为人都有思维惯性，管理者总是不自觉地觉得今年新同学们做出的东西应该和去年的水平差不多。于是你只用做得比他们认为你们能做出来的样子肉眼可见地好一点，别人就会觉得你非常不错。 这是通过超越期待来收获认可的极其高效的好方法。

第三个技巧把突破期待的逻辑更进一步，叫“降低期待再突破”。什么意思？就是你可以在安排任务时主动降低别人对你的期待，然后通过打破这种期待营造一种惊喜感。比如说部长问你那个方案几天能拿出来，其实你清楚地知道自己只需要两天，但你可以讲自己需要 4 天。管理者说：“四天还是太晚了，三天吧。”你说“行，那就三天，我一定会努力的。”结果按照原计划你两天就做完了交给他，他就会因为你打破提前拉低的期待，觉得你是个态度主动效率高而且能带来惊喜的人。

至此，关于“主动”一词的建议就从做人 and 做事两个角度说完了。希望大家能够意识到“主动”并非故作姿态，只要你把道理想明白了，把所有事情当成自己的事情主动做到最好在很多情况下都将是最好的理性选择。

3. 做完比做好更重要

“生活就是做事情的艺术。”对于做事，除了“主动”还有另一个关键词是“做完”。大多数人没有意识到“做完”的重要性，而它其实涉及到一个全新的“闭环思维”。所谓闭环思维就是开始任何一件事情首要的考虑都应该是把事情做完，让他完成从开始到结束的环闭。完成之后再考虑怎样把事情优化到更好。

3.1 “完美迷思”

半途而废是很多人做事的常态，为了解决这个问题我们先讨论一下关于完美主义的迷思。生活中不少人都会对别人讲：“我有点完美主义，做事情要做我就要做到最好。”不过这种情况下其实有两类人，第一类人说完这话后立马就开始去做

事情了，做完之后他会不断修改不停打磨直到将其完善得足够好。这很明显是我们前面讲的基于优化迭代的成长型思维。不怕开始差而是坚持做完，并且一直把它优化到足够好；可除了第一类之外，同样秉持“完美主义”的还有第二类人，他们总觉得一定要自己准备得足够充分才开始去做，因为他们希望一次就搞定，一上手就要搞得特别好，可真正发生在他们身上的往往不是一招解决战斗而是迟迟不敢开始以至于失去了许多机会。这类人毫无疑问对应了前面讲的表现型思维，看似有追求其实不过是在逃避。

我想告诉大家的是，在做事情的过程中永远不要等着准备好了再开始，因为你永远都准备不好。当你准备了这个就觉得那个是不是也要准备一下，准备好那个又觉得这个是不是可以准备得更深一步。真正高效的方式是稍做准备就立马开始做，过程中什么不好就改什么，什么不会就去学什么。把准备放进过程中完善，这才是你做事情的一个良好的思维方式，毕竟比起暂时没有做得足够好，因为犹豫导致的彻底错过显然更令人痛心。

3.2 做完很重要

所以“做完比做好更重要”这句话重要在什么地方？

①完善成长思维

第一个是思维，牢记这句话并用来指导生活能够帮你把成长型思维和优化思维方面进一步完善。

②形成心理预期

第二是帮我们养成“我能做完事情”的良好心理预期。这个简直太重要了，大家可能不清楚这个世界上存在这样一类人，我把它称之为“flag 精”。他们每天每

周每月每年都在不停地立 flag，但是这些人的 flag 仿佛从立起来那一刻就是为了倒的，而且由于他们立过太多 flag，也倒过太多 flag，导致他们已经习惯了自己立下的 flag 每次都倒这个事实。甚至他们可能都把看着自己立起 flag 倒下当成了一种乐趣，一种可以用来跟朋友打趣的谈资。乍一看我们也许不觉得有什么问题，但其实他自己不知道的是，当他们的 flag 一而再再而三地倒下，其实他们在自己的潜意识里已经开始默认自己就是一个做啥啥不成的废物了。人生是一场漫长的自证预言，别让自己废物的人生被提前确定。而与这群人相反的还有另一个极端，这些人他把每件小事看得很重并且甘心从小事做起，力求每件事一定保证先做成然后再做好。随着做成的事情越来越多，这群人同样养成了一种心理预期：任何事情只要用心我都能做完。于是他们从不怀疑自己做不完，做不成，做不好。日积月累便形成了对自己足够强大的信心。

想象一下，这两类人同时面对大学里的复杂局面，比如长期的流程、复杂的分工、困难的挑战...第一类人整天怀疑自己到底行不行，而第二类人基于平时养成的自信干脆直接跳过“行不行”的忧虑，而是去考虑“反正我肯定行，但怎么样才行呢？”至于谁的结果更好我想是毫无疑问的。

③推进比发起更重要

关于做完的重要性，第三点是在大学里发起一件事情并不困难，任何人都可以发起一个项目，组建一个团队甚至是建立一个公司。你们可以一起去做成一件事情、打造一个东西或者实现某个想法，发起很简单，困难的是把一件事情从发起到结束完整推进到位。过程中涉及到人员的合理安排，想法的高效沟通，目标的纠偏定位等等一系列复杂工作，同时你需要做好遇到划水怪的准备，需要去解决成员之间的矛盾，更要合理地完成利益分配。能够在一件复杂事情里做好进度推进，

将极大地锻炼个人能力让你提前成为一个合格的管理者和领导人。而其中的核心依然是“把事情做完”。

④做一个靠谱的人

“把事情做完”最重要的一点在于能够让你成为一个靠谱的人。罗振宇讲过这样一句话“所谓靠谱就是凡事有交代，件件有着落，事事有回音。”仔细体会这三个铿锵有力的小短句，给人的感觉是这人可以信赖，这人不会关键时刻掉链子，这人我可以把事情交给他做，而这种感觉无一不是建立在“总能把事情做完”的基础之上的。

基于这个逻辑，想成为被认为靠谱的人其实并不困难。一个很简单的技巧就是你要学会打造自己的朋友圈。朋友圈不仅仅是你用来记录心情和生活的日志，他同样也是一个向别人展现自己的重要窗口。如果你想被认为是一个靠谱的人，那么你的朋友圈需要好好设计设计。首先明确一点：你发的每一条朋友圈都将重塑别人对你的认识，而比起在朋友圈里发起一件事情、呈现一件事情的进度或者说承认在某件事情上面失败受挫了，最能够让别人对你产生信任加成的是你在朋友圈里面说自己又做完了什么事情、又搞定了什么事情、有获得了什么成就。

所以如果你想通过朋友圈打造一个靠谱的形象，我建议你可以参考下面这两类朋友圈。

第一类就是以“我想...”的形式轻描淡写地立 flag，既不要轰轰烈烈更不要赌咒发誓。立完 flag 后很久都不要再提及这个事也不用去公开打卡。隔一段时间待事情完成了，你再回过头发一个总结性的朋友圈，把当初立下的轻 flag 截下来加上

现在完成的标志作为配图，简单对经历和经验做个描述当做文案即可。这种方式给人一种虽然没有刻意立 flag 但居然完成了的惊喜感，是一种很酷的感觉。如果你能持续这样做就可以给人一种“这个人但凡说了什么事就一定会做完的感觉”，而对你个人靠谱的认知也蕴藏在其中。再退一步说，即使最终你没有完成立下的 flag，因为你的 flag 立得轻描淡写加上长时间都没有提及，别人可能都已经忘了，这也是一个好处。

第二类就是不立 flag，一上来就直接打卡。而打卡的过程中千万记住不要装逼，仅仅就只是记录个人的感受而已。绝对不要自己刚坚持 7 天就整天发朋友圈教育别人，说什么“自律给我自由”“不自律没出路”一类刷存在感的话。就单纯记录个人的感受和一些家常的话就好，别人不会特别反感。然后当你已经打卡坚持足够长的时间后，同样可以发一个总结性的朋友圈简单展示一下自己的阶段性的收获，比如成功减肥 20 斤或者通过每天练习 PPT 成功接单赚了 500 块钱等等。这种方式的好处在于没有立 flag 所以不存在 flag 倒下的问题，并且通过持续打卡以及阶段反馈让人看到你是有恒心毅力并且真的能把事情做好的人。

熟练应用上面两种方式可以通过朋友圈帮你大学的熟人圈子里营造出靠谱的个人形象。

3.3 做完事情的关键

知道了“做完事情”的重要性，要想真正能够把事情做完你们还要意识到“就像好文章是改出来的一样，好的事情也是逐步优化出来的”，其中的核心逻辑在于：任何一件复杂的事情最好的推进节奏都是先从框架入手再补充细节，而绝非先关

注细节最后拼凑框架。两者仅从先后顺序上看好像区别不是很大，实际上一旦把顺序反过来很可能就是做得完和做不完的根本区别。

为什么会这样呢？假设一件事情有 5 个大步骤而每个大步骤里面还有 5 个小细节，那么理想的工作节奏是尽快梳理清楚 5 个大步骤，并在每个步骤里都挑出最关键的一个细节完成。做完之后意味着整个项目已经成型、基本要素也已经具备或者从某个角度上讲其实已经可以算是“完成”了。那么接下来再把其他细节补进去并对所有细节挨个进行优化，直到最终效果足够令人满意。但如果一开始就专注于所有细节，原本是应该用来理清 5 个重要步骤的时间全部用来关注了第一个步骤的 5 个细节，给人的感觉就是整个项目进度极慢。并且还可能出现细节之间相互矛盾导致甚至好不容易做完的第一个步骤的 5 个细节竟然和第二个步骤相互矛盾于是只能把前面的工作推倒重来...一旦着眼细节的意外频繁发生就可能让所有成员卡在了某个步骤里面动弹不得，进而拖慢整个项目的进度。

所以还是建议“先把精力放在把事情的流程走完，再去完成优化和改良”。尤其在大学经常一个项目都是几十天上百天的漫长过程，一个团队的长期规划能力极其重要。把“先做完再做好”的提醒放在心上可以帮你们避开许多无形的大坑。

要说把这个思维用到极致的其实是各大互联网公司。你看看自己手机上面的 APP 会发现他们基本上都是 1-2 周就更新一次。你看那么大的科技公司，一个 APP 千万上亿的投入不也是一步到位而是在不断更新迭代吗？而如果去追溯一个 APP 的历史会发现他们都是先把最核心的基本功能做好，哪怕界面简陋也没有关系先把 1.0 版本放出来，让用户使用并收集反馈。1.0 之后有 1.1、1.2、1.5、2.0、2.5... 不停对最初的版本进行优化：加上其他的小功能、美化界面、提升流畅度等等。

总之就是先从核心出发把东西做完再让他不断变得更好，就这么个思路。所以我希望你以后玩手机的时候偶尔也能盯着自己正在使用的 APP 思考思考这家公司他们是怎么做事的？他们是怎么通过一点点更新把功能在一点点版本变化中呈现出来的？我作为一个普通学生，是不是也可以借鉴一下其中的经验，用版本迭代的思路把自己手上的事情做好呢？

3.4 技巧和建议

最后关于“先做完再做好”我有几个小技巧和建议分享给大家。

1) 团队共识

无论你是不是推进事情的领导者，从团队利益的角度出发你都应该不停向团队成员灌输“先框架再血肉最后补充细节”的做事理念。然后以身作则在做事过程中先挑最核心的事情突破以避免刚开始就在细枝末节上浪费过多的精力。同时为整个项目梳理出类似 APP 开发从 1.0 到 3.0 的迭代路径，尽可能让“先做好再做好”的核心逻辑成为所有人心目中的共识，这将很好地避免项目推进陷入僵局最终导致团队一拍两散的尴尬局面。凡是合作，上下一条心永远都是最重要的。

2) 坚定信念

不要害怕立 flag，因为许下承诺原本没有问题，关键在于 flag 立下了就不能倒。所以任何时候 flag 不仅要立得谨慎还要立得温柔，坚定信念去做到只要我立了就一定要完成的行事模式。为了达成这个目标，刚开始你甚至都可以完全不管做得好不好而仅仅是为了把许诺做到。请避免过高估计自己的能力也杜绝对别人的反馈过分乐观，一个合理的 flag 在长期的行动后往往都是可以做到的。

3) 制定倒推 ddl

无论是个人还是团队，为了把事情做完且做好你需要主动去把握核心验收标准并提前把截止时间 ddl（deadline）切分细碎化。比如 7 天之后要交一份方案，那你不应该从周一开始只是想着 7 天之后交一个方案就行。这样的结果常常是一而再再而三的拖延一直拖到周五可能都还没开始写写，最后只得两天草草赶出一份方案。你要做的是要把时间细化，从提交日往前倒推，既然 7 天之后交最终版本，那在第 5 天的最好能有一个已经做好优化的 2.0 版本，于是第 4 天要有一个已做修改但尚未完善的 1.0 版本，这意味着第 2 天你就必须开始动手完成主要内容创作，而第一天你至少需要完成整个方案框架的搭建。完成各个阶段的 ddl 细化之后，针对每一个 ddl 精确地给自己或者给团队成员分配任务并确定可审核的验收标准，然后每天就按 ddl 督促整个项目的有序推进。而倒推验收最关键的一点非常简单，就是只要提前订好了流程和验收标准那无论发生什么事情都硬着头皮按计划推进，所谓技巧和方法在专注的行动面前都不重要。一旦方向有了，干就完了！

至此关于大学基础思维的三个部分就全部讲完了。我们首先认识了“先突破再补齐”的核心发展策略，并通过“我也”到“是我”的思维转变对大家提出了希望。然后我们从做人和做事两个角度对大家提出了“主动”的要求。最后把“先做完再做好”的逻辑进行了详尽的分析，希望能给想在大学中做成一些事情的同学提供必要的帮助。

下一讲，大学进阶思维见。

6

大学进阶思维课 大学的本质

写在前面

本章是大学成长思维的最后一部分——大学进阶思维，希望你在阅读完本章后能够结合前面的内容，把进入大学前的思维准备工作做好。如果凭借这些思维能使你的大学生活更加顺利并且愈发出彩，我的心愿和任务也就达成了。

作为大学成长思维的压轴内容，我同样会提出三个重点而这部分课程之所以被称作进阶思维，是因为它和上一章的大学基础思维不同，所讲的内容和所涉及到的思想会更深入，对你的影响将也会更大。“行百里者半九十”，让我们一起走好最后一段路。

1.大学的本质

1.1 认识大学的本质

作为即将踏入大学校园的准大学生，首先你要认识到大学的本质。在做任何一件事情之前，你都要先对事情本身有一个具体且清晰的认识。这是你后面做所有事情，做所有决定都需要遵循的基本出发点。既然你想要成为一个出众的大学生，那么对大学本身的认识就是你需要关注的第一个要点。为了让大家更容易理解，我们先来说说大学跟高中的区别。

回忆高中生活会发现它其实相对单调，大家的目标也基本统一，无非是我们要应对高考，考个好大学。而无论是解题技巧，还是学习能力的养成，或是你决定要坚持去做某件事情，其实本质上都仅仅属于你一个人。换句话讲，这些事你一个人去做就够了，做得好与不好和他人没有绝对意义上的关系，你不能因为同桌学习习惯差，就说自己学习哪里有问题是同桌害的，你在高中时代往往是靠自己的力量解决几乎所有的问题。同样的一件事有人做得好，有人做得不好，归根到底还是由个人经验和能力上的差别导致的，别人实际上不能给你提供直接的帮助。

进一步，我们的高中阶段显然是以学习层面上的竞争作为主旋律，如果非要说竞争之外还有什么点缀的话，那就是基于人际关系带来的情绪和问题。而现在的你可能已经发现，高中的人际关系几乎都是基于“感情”二字，基本上只有关系好的同学才会经常在一起玩，关系差的同学之间直接就互不理睬，除了偶尔产生的一些不必要的摩擦外便很少再有交集，因此我们大约可以把高中称之为“人情社会”。虽说那时候的人际关系构成单一，但由于高中主要是面对学习竞争这个单一挑战，其实单一的人际关系也就已经足够。为什么这样讲呢？想想你的高中生

活，是不是有这样类似的情况：某次考试你考砸了，会有好朋友过来安慰你，或者自己主动向他们诉苦，你需要他们的陪伴。如果在某次很重要的活动或比赛中，你取得了成功，那么可能就是关系好的一群人一起去庆祝，大家一起吃饭、看电影，或者你可能会奔走相告，发说说、发朋友圈。你会发现基于感情的相处方式，针对学习目标明确，且路径较为单一的高中阶段来讲，其实已经大致够用了。所以总结起来，高中的特征非常明显：从做事或者能力层面讲，有你自己就够了；而从需求层面上分析，朋友更多的是满足你的情感需求。

相比之下，大学跟高中最本质的不同在于到了大学“你更需要别人了”。一方面前面所说的感情需求依然存在：你依然需要交朋友，需要倾诉，需要被安慰，需要鼓励...这些需求跟高中没有什么太大的区别。不同的一点是在做事这个层面上，客观上你变得更需要别人了。为什么会这样？核心原因在于进入大学人和事都会变得更加复杂。高中时一个省几十上百万以及全国上千万的考生都在朝着一个目标和方向努力。可以说你们在学习上的价值观基本相同，面对的问题也基本相同，只是问题需要你独自去面对罢了。但到大学一切都不一样了，每个人的价值观可能相去甚远，利益的出发点迥异，最后导致选择的发展方向也大不一样。加上前面一直在强调的“要做好任何高价值的事情，都需要你付出长期的投入跟努力”，于是如果你想在某一个领域里做到出类拔萃，都势必需要专心地投入到那个领域中去。同时，一个事实是进入大学后任何一件有价值有规模的事都一定包含了很多方面，并非单单一个人、一种能力，或者说一个方向的投入就能做好，而是需要多种视角、多类能力以及多种方向有机结合。上面的一切都意味着大学期间并非所有事情都可以凭借单打独斗完成，你总会需要找到那些和你方向不同的人一起合作做好一件事。的确你从客观上就更需要别人了。

进一步，和很多人想的不一样，并非所有事情你都可以通过自己的朋友去完成。毕竟方向那么多，我们不可能在每一个领域里都已经有了可靠的朋友。于是我们需要懂得如何和弱关系甚至是陌生人快速达成合作。于是我们的问题立马变成了“怎么样才能够更快更好地和弱关系或者陌生人达成合作”，是在需要他们的时候先去跟他们交朋友吗？不是的，回想一下你这十几年来交朋友的经历，你会发现交朋友本身其实是一件费时费力的事情，加上朋友需要的长期维护，你个人在其中投入的成本其实非常高。所以为了做成一件事情，先去跟那个人交朋友，其实并不是一个好的选择。

这个问题的核心其实就说到大学的本质——大学是个“利益社会”。为什么这么讲？在你需要跟别人合作的时候，你最应该考虑的不是先同对方交朋友，而是如何又快又好地同对方完成利益互换。简单说就是如果你们一起做事情能够各取所需或者实现双赢，那么你们就可以建立合作关系。而利益互换的核心是你和对方都把对彼此有益的东西用来交换的行为，这种互换会基于人性“自利”的倾向产生神奇的“化学反应”，达成良好的合作效果。大人们经常念叨一句话——成年人的世界里面没有对错，只有利益。这句话经常被他们挂在嘴边用来形容社会的现实和黑暗。但是如果我们非要刨根问底问一句为什么一成年就会变成这样呢？这背后的核心逻辑还是我们讲的，你不可能在每件事情上面都靠自己单打独斗，于是你客观上需要通过合作的方式去做成更有价值的事情。但我们又发现跟每个人交朋友、讲感情效率太低，于是我们自然就需要一种新的模式去满足合作的需求。所以上面那句话其实被很多人误读了——谈利益本身并不是目的，而仅仅就是为了达成自身目的与谈感情地位等同的另一种手段罢了。

所以大家要明白，以成年人的方式去谈利益，并不意味着我们变“坏”了。我们仅仅是为了避免采用“先做朋友后做事”这种效率低的方式而选择了另一个更简单的方式去达成合作而已。我们的目的一直很单纯，只是为了集中力量办出更漂亮的事而已。压根不存在好与坏。至于为什么要用谈利益的方式达成合作，继续深入还有以下三个方面的原因：

①朋友客观有限

一个名为罗宾·邓巴的人类学家，他发现针对人类目前的进化状态和大脑处理信息的能力而言，我们每个人能够稳定维持的朋友关系的数量是 148 个。这个生理层面的人数上限给我们划定了硬性的限制：只要你想要做的事情涉及的方向足够多，那你就必须得在朋友之外构建全新的合作关系。

②人人各有打算

进入大学之后，你们要意识到每个人都值得有自己独一无二的发展目的和方向。比如有些人想考研，有些人想保研，有些人想积攒人脉，有些人想赚钱...于是任何事出现在面前每个人都会考虑：这件事情是不是符合自己的核心利益。

如果你让别人同你共事，但这事并不符合他个人的核心利益，甚至跟他的价值观相悖，那他为什么不腾出时间和精力去做最符合他自己价值观的事情而非要过来帮你呢？正因为每个人都有自己的人生目的价值观，所以每个人都有拒绝的权利。本着尊重别人的出发点，但凡合作就请给到对方想要的东西。

③渴望公平

人类心底对公平的渴望很可能来自于最深的基因层面。于是这个世界上除了你父母之外，可能再没有任何人愿意让你长期白嫖。一次两次还好，次数多了结局只能是关系破裂。

1.2 两种利益互换

理解了大学是个利益社会，那我们不仅要谈利益更要公平地谈利益。所谓公平就建立在合理的利益互换之上。而“利益互换”恰好就是在大学里做成事情的核心思维。它可以分为两类：

①当前的利益互换

就是你可以即时进行的利益交换。举一个简单的例子：理工专业男生多女生少，男生脱单的难度因为很难认识女生陡然增加，而外国语学院男生少女生多，其中的女孩子也常常因为难得认识优秀的男孩子苦恼。那么假设一个理工专业的男生认识了一个外院的男生，前者帮后者很好地完成了学校布置的编程任务，后者约个饭局便可以很自然地给理工专业的男孩子介绍一些女生朋友认识。这背后其实就是一次双赢的立足当下的利益互换。

②未来可能发生的利益互换

说白了就是投资。什么是投资呢？其实它的逻辑很简单，但在我们目前的教育体制下，其实大多数人都不知道投资到底是在干什么。我就拿风险投资举例给大家简单分析一下其中的逻辑。风险投资人有大把的钱，当他看你有才华、有能力，或者说你的公司有望有前景时，他就会主动把钱给你用来投资你的能力和潜力，让你用他的钱去运营公司。如果你的公司发展顺利成功盈利那么你在未来就要按

照当时投资时商定的比例给投资人利润分红。所以你会发现这背后其实依然是一种交换，只不过是一方用当前的资源，比如说用钱去跟另一方具有的潜力或者未来才可能产生的收益进行交换，是现在和未来的利益互换。

大学里面也是一样，我现在之所以帮你，是因为我觉得你的能力以后可能会帮到我；或者虽然你目前的能力帮不了我，但是我看你这人有希望、有潜力，我相信你以后一定能有不错的能力可以帮到我。这两种都是基于未来可能发生的利益互换。（注：本章关于利益的讨论将知心朋友、兄弟、闺蜜、情侣等亲密关系排除在外，亲密关系的维系需要真心和感情的长期付出）

1.3 大学生必备能力

从“利益互换”的基础概念自然引出了关于大学的核心建议：希望你们从进入大学开始就养成用“利益分析”的眼光观察世界的习惯。

一个懂事的、成熟的大学生，应该学会看懂每个人、每件事以及每件事背后每个人的核心利益诉求，说白了就是要弄明白他们各自想要的到底是什么。要知道大学里的人际关系真的很少取决于你讲话是否好听，关键在于你是否能够准确地察觉对方需要什么，更在于你究竟能否满足那个人的需要。看得懂还能满足那你们就可以很快地建立联系甚至长期保持。但如果你每次都无法满足别人的需求，说得直白一点就是你对他没用，那即使你把话说得再好听也无法构建起牢固的关系。毕竟别人不是笨蛋，简单的时间投入回报率是每个人都能做到心里有数的。

当你有了利益诉求分析这个视角之后再去看大学里面发生的所有事情，便能更迅速地分析出一个人做一件事情的出发点是什么，动机是什么，你对人的判断将会

变得更准。而不再只是像以前那样仅靠性格开朗、办事靠谱、行动力强几个形容词便匆忙定论。当我们客观地审视每人每事背后“为什么”三个字其实很容易发现人是很复杂的。随着年龄的增长，单纯分析一个人的好坏变得越来越没有意义，因为在特殊的环境下好人也可能做坏事，而坏人也可能做好事。所以人并不需要标签式的定论，反而如果从利益分析的角度入手更能快速直击人事的本质。有话说“人没有固定的性格，只有不同情景下的特殊反应。”我想在成年人更复杂的社会里，标签式的全局结论正一点点失去实用性，而关注具体场景、具体诉求的利益考量才能真正帮助我们做到“具体事情具体分析”。

而这并不是要教你变得势利，而是希望让你在进大学后能看得更明白、活得更通透。说白了，倘若你真的能够熟练掌握“利益分析”的手段，我相信你会比身边的人更能看懂周围到底在发生些什么。至于你到底要不要变得势利，那其实是你看懂了利益关系后的个人选择。或者我们不妨这样想，如果你连利益关系都没有看懂居然还去谈论自己或者别人到底是不是势利，这难道不是很尴尬的事情吗？所以我坚持自己的观点，“利益分析”的视角并不会让你成为一个势利的人，看清局面后的个人选择才严格决定你是否要成为一个只重个人利益的势利小人。

在看懂了利益互换这个小社会模式之后，稍微观察一下身边的人，厉害和普通的差别便迅速显现出来了。普通的人往往想怎样就怎样，不会进一步去思考别人真正的需求，结果利益交换全凭运气，失去“借力”成长效率自然高不了。而那些厉害的人总是主动分析别人的核心利益诉求，然后自己去满足别人的需要。正所谓“利他就是利己”，只要你能够满足别人的需要，为别人带来价值，那么你们就可能将顺理成章地发生利益互换。懂得“借力”才能高效省心。至于那些最

厉害的人，他们总是在满足别人需要的同时达成自己的目的。构造双赢局面让利益互换当场发生是他们行走江湖的真正秘籍。

最终如果想要成为一个成熟的大学生，利益关系这个分析视角你无疑得掌握。而你不仅要看得比别人明白，更关键的是还得明白这个利益互换法则应该如何运用。简单来说依然是思维模式的更新换代——当你发现自己想要的东西在别人手上的话，那你接下来需要思考的问题有且仅有一个，那就是你应该如何通过利益互换的方式去换来自己想要的东西。

既然是换那就既不是求人也不是跪舔，而是站着堂堂正正地和对方产生利益互换。于是大学的逻辑瞬间也就清晰了起来：想要什么就凭本事去换。所有能进行交换的资源，所有能进行交换的能力都是你大学发展的方向。

1.4 如何提高情商？

李笑来曾在他的书里给情商下了一个绝妙的定义：情商就是创造双赢局面的能力。这个定义相比过去基于性格特点和个人属性的定义的确更加具有建设性和指导意义。那么我们如何提升自己的情商呢？在大学这样一个人与人的关系并非那么紧密的小社会里面，我不再建议你以后还像过去一样全凭自己体察到的对方的性格、待人的态度以及自己的感受去完成对人的判断。如果有可能当你看见一个人，你还应该去想这个人的利益点是什么，接着追问你自己的利益点是什么？双方的利益交集是什么？冲突又是什么？交集部分怎么利用？怎么把交集落实成一个共赢的局面？而冲突部分又该怎么化解？如果这样匹配后的结果是两个人足够合适，你最好勇敢迈出一大步，用构想好的双赢局面和他达成合作甚至成为朋友；如果双方的冲突实在太大大没法调和，那这个人可能从根本上就不适合同你做朋友，尽快舍弃与其交友的心思也是对你个人注意力的一大保护和珍惜。

我希望你们不仅能够看懂别人要什么，更能通过对双方利益重合点的分析学会创造更多的双赢局面。没有人会拒绝与一个能让自己受益的人成为朋友，于是要想达成稳定可靠的合作识大局的你应该主动先给别人他想要的，如果过程中通过一系列努力还能换来你想要的，那么你们的合作就是各自欢喜的“天作之合”。

1.5 重要提醒

有了前面对利益互换的基础理解后，下面是与之相关的两个重要提醒：

①换来而不是求来

第一个要强调的是：大学里面所有东西都是换来的，不是求来的。这句话非常重要，我希望你能够同时记在本子上和脑子里，时常拿出来复习直到它完全长进你的脑子。并且请你时常用这样的角度去观察大学里面的所有人和事，你会发现大学里面几乎所有事情都是这个逻辑。你去看为什么那个人成为了学生会会长呢？他用什么去跟谁换的呢？为什么那个人有资格代表学校参加比赛呢？他又拿什么去跟谁换的？...这都是你可以去思考的。

借用查理·芒格的话——“要得到你想要的某样东西，最好的办法是让你自己配得上它。”如果你想要得到一件东西，先不要急着因为觉得这个东西遥不可及就草草放弃。你应该冷静客观地去思考，你想要的东西谁能给你？能给的那个人他想要什么？进一步你用什么才可以他交换？用来交换的东西你目前有没有？如果没有，你怎样才能得到那个你需要用来跟他交换的东西？这一系列问题囊括了前面讲的所有思维，当你把这一条思路理清楚之后所谓人生追求才不会虚无缥缈，毕竟所有行动的方向都落实到了我如何才能得到自己需要得到的筹码之上。

有了“利益互换”的思维后，你看世界的眼光就完全不一样了。以前的你看不懂很多事情，因为你不清楚“交换”二字之于动机的重要性。可现在的你可以从利益关系出发去看懂越来越多的事情。显而易见的好处是这会让你立马不再觉得这个世界是不公平的，因为这个世界其实是讲理的，无非就是每个人都在频繁地进行着各种接近等价的交换。别人的生活之所以令人称羡，那不过是因为他本就比你更有更丰富的交换筹码罢了。深入理解这一点后，你立马就会收起认为世界不公的偏见，因为比起抱怨社会不公还不如进一步明确自己接下来积累筹码的努力方向。

具体来说就是反思自己在大学整个利益交换网络中所处的位置，梳理清楚自己手中已有的能够用来跟别人交换的筹码是哪些，同时还应该重新定位如果想要得到自己想要的东西，还需要哪些筹码，而为了得到那些筹码自己又需要做什么。常做这样的梳理总会帮助我们及时理清思路，而这种永远知道自己下一步要干什么的状态其实是一个有奔头有方向的向上的生活状态，这对大学生来讲不得不说是来之不易的幸福。毕竟大多数大学生都总想干点什么却根本不知道自己能做什么，事实上你进大学后立马就会发现身边大多数人对未来的未来和下一步都还处于两眼一抹黑的茫然状态。

②大格局的交换

利益互换常常发生在人与人之间但并不局限在人与人之间，更大格局的交换将带来更大的价值。所谓更大格局更宽领域的利益互换就是指你不仅可以跟人换，还可以跟学校交换、跟组织交换或者跟公司交换，这是一个非常厉害并且如果没有人提醒大多数人一辈子都很难想到的思路。

拿我的一个朋友（由于他不希望透露个人信息，暂用 A 同学代替）举例：A 同学在大学的核心发展策略同样是先突破再补齐，不过不是跟人补齐，而是同格局更大的学校补齐和交换。在 A 进入大学后他想明白了一个道理：与其说大学想培养人才不如说大学其实需要人才，学校需要能够带领学校代表队去参加各大比赛并获得耀眼奖项的人才。进一步的深层原因是因为学校需要奖项需要头衔需要名誉来给学校增光添彩，而这一类的需求本质上是学校行政最高级别所在意的东西。那么既然学校有这个核心利益需求，如果我能满足的话，你就必须拿东西来跟我进行交换。于是 A 同学潜下心来花了近两年的时间，让自己在带队参赛这个方面变成了最厉害的牛人。其中包括掌握了最精湛的演讲技巧、拥有了过硬的专业知识、精进成了一个顶尖的 PPT 高手、磨练出了一套带领团队攻坚克难的系统方法论...所有的一切全都为了能够代表学校参赛。之后他开始争取机会代表学校参赛，多次获得第一名进而收获了学校高层的信任。

当学校发现只要 A 出战每次都能获得好成绩，那他们就认定 A 就是他们或者学校急需的人才。于是如果学校要跟 A 同学持续达成这样的合作——让 A 每次代表学校获得荣誉的话，学校这个层面就需要拿出东西跟他进行交换。结果就是 A 顺理成章地获得了很多其他同龄人做梦都想象不到的优质资源，比如荣誉称号的评优评先总是优先考虑 A、奖学金评选优先考虑 A、研究生免推优先考虑 A、创业机会优先考虑 A、官方大笔资金支持优先考虑 A.....学校作为一个大型的综合组织，其能调动的资源显然不是某一个人能够比拟的，结果就是走出这一步的 A 在大学后期汇集资源的能力比一般人强得多得多，他在校内做任何事情也比一般人要轻松得多，事半功倍也许都不确切，事三分之一功三倍都丝毫不夸张。而 A 自己也总结说这其实就是他效率高、能成事的最重要原因。

由此我们可以知道，利益互换这件事情不仅仅可以发生在人与人之间，完全还可以发生在人与组织，人与企业，人与团队之间。当你能够去理清清楚人跟集体之间的利益关系并把你自己提升到足够和集体层面交换资源的程度的时候，你注定能够调动比常人更多的资源进而更轻松地变成更厉害的人。所以作为大学生不要整天玻璃心，还像高中一样整天等着别人安慰你的情绪，说一千道一万，提升自己的硬实力增加个人的可交换筹码才是真实社会的发展正道。毕竟成年人讲的是利益，所以安慰在很多时候都是不必要的。大家都有选择，与其花时间安慰弱者不如去寻找下一个强者进行利益交换。

说清楚了利益互换的逻辑，接下来一个很自然的问题就是：和谁交换才最好呢？既然阅读这本书的你们目标都是成为一个更厉害的大学生，那你自然就应该去跟那些已经很厉害的大学生互换资源。

2.与牛人共成大事

2.1 好圈子的重要性

相信大家一定都听说过一个敏感的词——阶层固化。人类社会发展至今，有一个规律非常明显：伴随着社会的发展以及生产力的进步，社会总是逐渐走向分层，而且分层总是逐渐走向固化。这是亘古至今不分地区、不分国家所共有的现象或者说问题。

对于这个现象的解释林林总总，今天我想从中选取一个我认为最本质同时也是和大学关系最紧密的侧面简单做一下分析：阶层固化的背后其实是一个排位稀缺的问题。所谓排位稀缺简单说就是靠前的名次就那么几个，位置是稀缺的，你占了

别人就没有了。一场零和博弈，不是你在圈内，就是我在圈内，内外之间没有和解的余地。比如社会的财富分配符合二八定律，20%的人占据了80%的财富。那如果人口总数一定，按20%计算有钱有势有权的人数就是有限的。

至于这20%的人的出现很可能就是因为这一小拨人在更早的时候提前做对了一些事情，比如借改革开放的先机下海经商，比如多年前重金投资房市等等，导致他们现在已经成了一个家财万贯的富豪，进入了前20%精英的行列坐稳了自己的位置。而后面80%的人能力也许跟你差不多，甚至更强，但就是因为晚了一点点，便没能提前进入20%的行列，而只能在后80%不停地努力希望摸到阶级跃升的门道。但我们想一想，其实这时候作为既得利益者的前20%的人会很自然地萌生一个想法——阻止别人进来分得一杯羹。毕竟排位如此稀缺，有人进来了就意味着得有人出去，既然没有任何人希望自己被挤出去，那整个前20%的群体都是不倾向让后来者进入自己的圈子的。

这就好比挤公交车，不管车本身多么拥挤只要马上轮到你上车了，这时候你就一定会对车内的人说“挤一挤，还能进”，因为这样说你才有可能进去，对吧？但假设现在你已经挤进去了，那么你很有可能立马就会转头对后面的人说“满了满了，挤不进来了，等下一班吧。”这个道理是只要你站到了一个对你有利且位置稀缺的地方，你立马就会变得排外。有钱、有权、有势的人也是一样的，说不上好坏只是人天生的自我保护倾向而已。

所以那些成功的前20%总是不倾向于将脑子里那些帮助他们成功的想法传递给后80%的人，而思维和想法恰好又会对一个人产生决定性的影响。进一步同样是因为排外，他们还会采取更多的手段巩固自己的地位，比如大佬之间相互抱团，因

为他们各自都有资源，也都有能力，于是他们之间的合作往往就是能够通过共赢把事情做得更大，进而滚雪球般地进一步加固自己的社会地位。而反过来，后 80% 的人其实就正在面临一个很尴尬的情况：想要突破却没人指路，无奈只能自己摸索；想做事情没人帮忙，无奈只能靠自己单打独斗。所以想成功本就很困难。

刚刚讲的其实是社会层面上一个非常现实的问题，不过好在大学作为过渡时期尚不完善的小社会，分层和固化都没有那么严重。于是你作为一个刚进大学的新晋 80%，如果你能够把握住合适的机会，其实在校内挤进前 20% 的机会是要比你真正进入社会后挤进前 20% 的几率要更大的，但是更令人欣喜的发现是：虽然在大学进入前 20% 没那么困难但收益却并不小。为什么？因为大学挤进的头部圈子里都只是一群大学生，但又是一群相对最优秀的大学生。于是你不仅可以在大学期间合作共赢，只要彼此保持良好的关系，出了学校之后你们依然有很大可能继续合作共赢。能稳定地和优秀的人合作共赢客观上讲一定会对你们最终进入整个社会的前 20% 有巨大帮助。

既然大學里进前 20% 没那么困难但只要进了却有巨大收益，那么我推荐大家在进大学之后，无论如何都请想方设法混进你们学校里那个最厉害的人数不多的交际圈里，跟牛人多接触，这一步将对你未来的发展产生巨大的正面影响。原因大致有以下几个方面：

① 更强的合作意愿

和牛人打交道最让人激动的一点在于大家都懂得“君子和而不同”以及“合作才能共赢”的道理，所以越厉害的人往往越有合作的意愿。尽可能深入地嵌入牛人们的合作，常常是一个新人成长最快的方式。

②资源丰富

校内各个牛人各自都有丰富的资源，当优质的资源完成汇总和定向调配，总能让许多看似举步维艰的事情以让人意想不到的方式快速推进。

③格局和眼界

通过和牛人接触能快速打开自己的眼界和格局，你们需要去见识那些厉害的人到底厉害到什么样，这是激励一个止步不前的人继续前进的最好的动力。我们常听人说“把一个人身边的五个朋友加起来除以 5，大概就能得到那个人的真实水平”那么让自己的身边能够充斥牛人朋友无疑就是我们为自己的成长和进步打下的良好基础。

到这里我们都理解了结识牛人的重要性，也明确了好圈子的确值得进，但关键是怎么进呢？又或者我们知道牛人之间都是相互认识的，只要搞定了其中一个，在他的引荐之下认识其他牛人就会轻松很多，但怎么样才能和其中哪怕一个人产生联系呢？下面是关于如何吸引牛人的几个核心建议。

2.2 如何吸引牛人？

1) 提升个人价值

既然“利益互换”是大学人际关系的核心，那说到吸引牛人的方法论，第一个毫无疑问是你应该努力提升自己的个人价值。

先思考一个问题：为什么总有那么多人苦恼自己说的话没人听呢？很多时候明明是正确道理、良心的建议可别人就是不买账。但反过来我们也会发现社会里总

有些人随便说什么话，哪怕言论本身极其普通，可只要他一说大家就都能听进去，并引发各种解读和讨论。比如马云随便讲句话，第二天各大自媒体号立刻就会开始疯狂刷屏；再比如鲁迅先生的文章，我们从小到大总在不停地分析，每句话每个字甚至每个标点都一定要解读出一些深意才罢休。稍作对比其实不难发现，说话要被人重视的关键常常不在言论本身，而在于说话那个人得有份量。

所以很多人为了解决自己说话没人听的问题其实根本走错了方向，因为他们核心放在了如何提高自己的说话技巧上面，既然别人压根就觉得你没有资格说那话，那你努力把话说得再漂亮又能有什么用呢？要是你真的想说话有人听，最该做的不是去学习怎么说话，而应该努力让自己变成有资格说那话的人。

比如下面的步骤如果认真做就会有不俗的效果：

- ①在你暂时没资格说那话之前努力克制自己非要说话的冲动，避免损害公信力。
- ②努力成长，让自己成为有资格讲那话的人甚至成为别人乐于听你讲话的人。
- ③说好该说的话，通过表达技巧展现话语的正确性和建设性。

举个我自己的例子。很多人都会发现当自己看过一本好书后想去跟朋友推荐其实是一件比较困难的事情。因为但凡是推荐书总是或多或少会流露出一些“我看过”的优越感，而被推荐那个人则会因此有所抵触。这个问题也曾经困扰我，尤其在我其实并没有资格给别人推荐书的时候，要么推荐起来很尴尬，要么推荐之后别人也压根不会去看。但现在情况已经发生了一些改变，在推荐书这件这件事情上面，大半年的时间里我公开读完了 50 本书，也写了一些东西，发表了一些看法，验证了一些预测，更获得了一些不大不小的成就，终于让一些人开始认为我

有一定的发言权了。这个时候我再去给别人推荐书才不会遇到怀疑和抵触，而他们也乐意去看我推荐的书目。而整个过程中我并没有在意自己的说话技巧，只是努力地让自己成长为能够推荐书的那个人罢了。所以如果你以后想去发表言论，你至少应该在那个领域里面成为有发言权的人，或者说你应该在广义上成为一个被广受认可的厉害的牛人。

说回和牛人的交际也是一样的，如果你没有价值，那么跟牛人的合作机会你求都求不来。他一个小时价值 1000 块，而你的一个小时价值 15 块，你说别人跟怎么跟你谈合作呢？一方没有价值可以交换的交际注定只是徒劳。所以跟牛人合作最本质的方法永远都是要让自己成为那个值得合作的人，也就是让自己成为能给牛人提供价值的人。具体操作当然还是“先突破再补齐”，让自己在某个有用的领域成为 1%。并且你还要学会合理地展示自己，让牛人知道你的价值为以后的合作做好铺垫。

2) 帮牛人节省时间

提升价值毕竟是一个长期持续的过程，如果说你目前并没有一项特别有价值的能力应该怎么办呢？还有没有可能同牛人合作呢？依然有可能。

牛人时间单价贵，所以他们最害怕的事情就是浪费时间和注意力去干那些琐碎的事情。意识到这一点对你意味着什么呢？这意味着说你可以通过帮牛人做那些机械而琐碎的事情达成帮他们节省时间和注意力的战略目的。这时候他们就会觉得你虽然目前在能力层面并不是特别强，但是从帮他们节约时间这个维度上讲，你很有用。就因为有用你便有可能顺理成章地跟牛人们构建起良好的关系。

要做好这件事你需要去仔细观察牛人的生活作息、生活状态以及正在投入的事情，思考一下哪些其实是不需要他们亲自做而如果你去接替依然可以做得很好的琐碎细节。一旦找到你就可以主动向牛人提出让你帮助他处理琐事的请求。相信我，如果你真的在帮他们节省时间和精力，牛人都一定能看懂你到底在干什么，也一定能察觉到你给他的巨大价值，一段时间后他一定会愿意交你这个“有用”的朋友的。

3) 用潜力谈判

那如果你连帮牛人省时间的琐事都不想做，而只想像我们前面说的把自己的注意力放在自己身上怎么办呢？也有办法——你需要让别人看到属于你的希望。而这也正好基于前面提到的着眼未来的利益互换。所谓希望就是要让人看到你这人正在快速成长，以至于让他们觉得这人虽然现在还不太行，但他以后一定行。

为了践行这个策略，你需要做的是：

①展示积极态度

永远对外展示出自己一心向上的积极态度，让他们看到你渴望优秀的坚定信念。

②持续性地坚持做一件事情

健身也好，背单词也好，注意一定要按照前面提到的朋友圈构建法展示自己。坚持周期一定要长。一个月的坚持是没人理你的，但长期持续地坚持一两年一定会让所有人刮目相看。

③聪明地展示成果

聪明地向别人展示自己的成果。每当你把事情做完了做好了，都要学会聪明地不惹人厌地展示自己。具体逻辑前面也说过了，做完比做好更重要，而只要做完都值得你向外展示。因为这背后表现的是你“能成事儿”的能力。作为大学阶段可能是最重要的个人能力之一，这毫无疑问就是一个人有希望的重要表现。当牛人从你的生活状态中发现了你的不一样，那如果以后有什么机会，他自然就会倾向于因为你曾经向他展示过的东西，选择把它给到你这样一个存在于他朋友圈里足够靠谱的人，进而与你达成基于未来的价值互换。

4) 学会求助

最后还有比上面三条都更重要的一点，那就是你要学会求助。很多人觉得求助是丢人的事情，这是一个天大的误区。大学的求助不同于高三询问题目的委曲求全，而是你用来展示自己价值的窗口和机会。

既然大学是利益互换的社会，那我们就不妨把“求助”这个词换个表述。不是“求求你帮帮我”，而是“我请求你助我一臂之力”。不是拜托你来带带我，而是要不咱俩合个伙。体面的求助既不是乞讨也不需要你去跟牛人卖惨，而是值得你好好把握的用来展现自己想法，展现自己价值，展现自己能力的绝好机会。比如说你现在有了一个很好的创业想法，但你分明意识到这个想法仅靠你一个人肯定做不成，于是你需要牛人给你提供资源才能把想法变成现实。那你当然就可以堂堂正正地去向牛人求助，无非是尽可能好地向他展示你有一个好想法，并尽可能阐述你和他合作的构想，收益，发展等等一系列关键信息。那么如果你的想法真的足够好，牛人自然会觉得你是个有想法的人，与此同时还会觉得你是一个有勇气发起一件事情的人。

更进一步，如果你还能在求助的过程中展现出令人印象深刻的态度，比如你明确表示，虽然他是学长，但你绝对不想白嫖他，而是明确表示说这次合作如果顺利成型你将能够给他提供什么，是钱也好，是资源也好，是以后的可能性也好，总之你要考虑清楚说你能给他什么。这个样子去求助展现出的是你尊重人，展现出的是你懂合作的基本逻辑。所以求助哪里是丢脸丢人的委曲求全呢？这分明是一次可遇不可求的向厉害人物展示自己的机会不是吗？所以你当然不应该羞于求助，而是要努力创造并把握好这种机会，一句话概括：大学你要乐于求助。

而比乐于求助更重要的是你还需要善于求助，否则求助不仅不能让你加分，反倒会让你在学长学姐心中的印象分蹭蹭地往下掉。要做到善于求助的第一个前提是你求助的东西本身得有质量，如果你整天拿着明明在百度里面就能查到的问题去问学长学姐，你觉得他们心里会怎么想？除此之外，求助的过程中你还得学会说话。关于这一点我给大家整理了一个成型的求助套路，可供你们用来向牛人求助，助你们成功率暴涨。

① “拍马屁”

也就是通过夸学长学姐以表示你对他们的钦佩或者崇拜。没有人不喜欢褒奖，用夸奖开场常常能够快速破冰化解交流的尴尬气氛。但夸奖请一定要具体细致，大而化之的套话反倒会适得其反。

比如说你想要向我求助，那么第一句话就可以说：“王振宇学长，我经常看你的文章，逻辑清晰，表达有力，可操作性强。真的帮助了我很多，我一直觉得你是知乎写作者里的一股清流。”

②叙述情况

然后第二步，叙述清楚你的情况。一通夸奖之后，你就应该立马开始讲你最近正在投入或者希望在将来发起的事情，又或者是目前正遇到的问题的详细情况。比如说你最近正在系统性地学习写作或者你正在尝试做自己的自媒体，然后你看到了我的文章才萌生了过来联系我的想法。

接着你最好还能说清楚自己目前初步的方案规划是什么样的，目标受众是什么样的，具体发展策略是什么样的等等。在这个部分尽可能体现你对所求助的事情本身自己已经有了充分的思考。没有人喜欢帮助一个伸手党，而希望帮助一个有思考，并且已经思考得足够深入，只是在某一个点上稍微卡住的人。所以这一步你要讲得足够详细以呈现自己已经做过的思考，最终给对方一种感觉——他自己已经尽力了而且他很重视这件事情，我的帮助对他很重要。

③表明需求

第三步，讲完自己的情况之后，你就可以去明确地告诉对方，你希望从对方那里提供什么样的帮助。这个地方没有必要特别委婉，既然你都来求助牛人了其实他们都懂你到底想干什么。太过委婉反而增加被求助者获取信息的难度，其实没有必要，对于你的疑问或者需求直接列点告知。

比如说来找我，叙述清楚了自己的情况后就可以说：“我之所以来找学长，是因为看你在许多方面经验丰富，那么如果我能在下面几个方面获得你的帮助，可能我之前想做的一件事情会有很大帮助。”然后你直接 1...2...3...提出你想被帮助的点就好了。

按照我个人的经验，在求助的需求声明环节中越痛快效果反而越好。牛人都是追求效率的人，当他们看到你的提问有条理，不啰嗦也不扭捏，不需要他自己去琢磨你的需求到底是什么，而是你明确地告诉他你的需求就是这些。他们反而感觉更加轻松，进而也会更愿意帮助你。

④提供感谢

第四步，在求助的最后为被求助者提供感谢，这点很关键而且你们要注意，不是表达感谢而是提供感谢。在求助的最后一步你需要摆正自己的身段和态度，要知道没有任何一个学长学姐有义务帮助你，毕竟每个人都有自己的事情要忙。他们之所以帮助你，是因为他们觉得你值得帮助，所以去找他永远是一个从下向上的一个谦逊态度。

感谢的核心在于求助的最后你一定要说如果对方花了时间跟精力帮助你，你能为对方提供什么。无论是金钱报酬、一顿饭，还是说这件事情做成之后能够给双方带来的共赢效果...总之一定要主动地向对方提供一份实实在在的感谢，而不应该仅仅停留在“谢谢”这两个字上。按照我个人的经验，除了在文字中许诺感谢和利益之外，发送完求助消息附带一个表明真心求助态度的红包往往会让求助的效果好很多。

这四步走完之后，不出意外你一定会给人懂事成熟，条理清楚，考虑周全的良好印象，进而让对方觉得你应该是一个值得帮助的人。毕竟能有思维和能力组织好这样一封求助信的人能差到哪里去呢？至于那个红包具体有多少钱真的就不重要，关键依然是你要记住求助是展现自己的一个机会，无论是求助信还是语音电话，

用心把握好也许你和牛人就能靠一次合作变成好朋友，这将是迈入全校头部圈子的重要一步。

说了那么多，可能有的人就要问了：我学了这么多勾搭牛人的方法，可是我平时连牛人的影子都看不到怎么办呢？关于找到牛人这个问题大致有两条路可以走：

第一条路，如果你在某个方向上能力尚可，即使不够出众也没有关系。那么去多去参加校内的相关比赛会是不错的选择。如果参赛最好努力冲进决赛。无论什么比赛，但凡是决赛圈里的人，能力上普遍都是佼佼者，主动跟他们在后台备赛的时候聊聊天，留个微信交个朋友都会是很简单的事情。多参加比赛你可以通过这样的方式认识很多厉害的人。

第二条路，你进不了决赛怎么办？你可以多去加各种群，各种社团的群，学生会的群，各种比赛组织的报名选手群等等。进去之后你不必多说话就睁大眼睛盯着两类人。一类是在群里面发布通知并且比较活跃的人，这些人多半都是在某个组织里面担任了某个职位的，尤其是组织群的群主，他们通常都是硬货。另一类是那种只要在群里说话，下面就会有很多人或开玩笑，或真心追捧拍马屁，或者他一说话总有一锤定音左右决策效果的人。每当你发现这样的“可能大佬”，就默默地加上他们的好友，加了之后就啥事都不干，你一条消息都不发，你也不要主动自我介绍，就让他静静地躺在你的列表里面，虽然有些人会删好友，但大多数人其实是不会删的。而为了提高好友通过的概率，你可以在发送验证消息的时候附上自己的基础身份。当然，这其实是你成功发现目标的理想情况，倘若上面两种“可能大佬”你都没有发现，那就干脆广撒网捞大鱼，进一个群就把群里的所

有人挨着加，几百人里面总会有那么几个特别厉害的大佬。加好友的方式同上，加了不说话，让他们静静地躺在你的列表里。

至于这么做有什么用，用处非常大。当你和他成为好友之后，你的朋友圈自然而然就可以用来展示自己了。如前面说的，你的每条动态和朋友圈都将重塑别人对你的影响，所以成为好友之后其实相当于你有了一个给学长学姐慢性洗脑的机会，尤其是给那些藏在你朋友圈里的牛人们慢性洗脑的过程。不管你是打卡也好，发自己的成就也好，总之前面的所有套路全都是建立在你的动态能被别人看到的基础之上的。

根据我自己的经验，要想把潜移默化影响这件事情的效用发挥到最大，你最好干点比较唬人的事情，让大佬们尽早注意到你。比如像我自己每天 4:30 起床，发布朋友圈，发布 QQ 动态，给许多人都给吓傻了。但当他们每天看这人都在坚持做这件比较难的事情，慢慢就会开始觉得这个人是认真的，或者干脆直接认为这个人是个狠人。而我至少通过朋友圈把自律这个标签牢牢地贴在了自己身上。那以后，我想结识他其实就会变得是相对简单的，毕竟经过半年的洗脑他们对我早就有了深刻印象。而半年的过程中我同样可以通过看他们发的动态，去精确地判断某个人到底厉害不厉害。思路同上，能够频繁总结自己成果的一般都会是厉害的人。那么半年之后在双方都彼此有印象的前提之下，你仅仅需要随便找个理由去私聊他们，他们对你都会有非常友好的回应，然后你们便顺利地搭上线，接着约个饭局成为朋友并不困难。

而上面一整个结识牛人的流程我把它总结成了 16 字箴言：

观察大佬

加完不找

持续洗脑

尝试骚扰

以上是我从自己的经验中总结出来的吸引牛人的方法论，如果你们稍微用点心，一定都可以跟大佬们快乐地玩耍，而你也就完成了在大学里人脉进阶的第一步。

2.3 遇到贵人的原则

除此之外，李笑来老师在自己的书里也梳理出了十二条帮助他获得贵人相助的相处原则，都是非常深刻的方法论，每一条都值得细细品味，我将其摘录到下面希望对大家有所启发。

- ①乐观的人，更容易成为他人的贵人。
- ②贵人本身更容易遇到贵人。
- ③能够帮助他人进步的人才是真正的贵人。
- ④优秀的人值得尊重的人更容易获得帮助。
- ⑤乐于分享的人更容易获得帮助。
- ⑥不给他人制造负担的人更容易获得帮助。
- ⑦不以求助为耻的人更容易获得帮助。
- ⑧求助的时候不宜仅用金钱作为回报，帮助他人的时候不宜收取金钱回报。

⑨贵人不一定是牛人，牛人时常是自己一个人表现得很强。而贵人不一样，他们常常是以和为贵，他们明白独贵贵不如众贵贵。

⑩很多时候的成功其实来源于大量的人希望看到他成功。反过来，如果大量的人不希望他成功，那这个人就很难成功。

⑪正在做正确的事情的人更容易获得贵人相助。

⑫活在未来的人更容易遇到贵人。

在这里我想要说不仅我写下这些文字是为了改变你的思维，几乎所有有价值的文字都是基于这一个出发点，因为思维最终将指导我们的行动。但发生改变真正的关键从来都在于长期持续地去坚持行动，所以这十几条只要你努力地去践行，我可以保证当你许久以后再看，你一定会比身边的人遇到更多的贵人，不信就只有走着瞧了。

最后既然提到了原则，其实也就引出了咱们大学进阶思维的最后一个板块——做一个有原则的人。

3.做一个有原则的人

3.1 电脑>人？

相信大家都有过这样的经历，你的脑子里突然想到我今天几点钟要做一件事情，那么接下来可能有两种情况。第一种你把这件事情写在了任务列表里，那么结果常常你能够按时去完成它；第二种情况是你只是让它存在于你的脑海中而没有记录，那么结果往往就是要么忘了要么能拖就拖。这种经历其实给了我们一个启发——人在很多时候需要做好记录。因为记录这个动作会增加事情在心里的权重，

让我们在潜意识里相信它很重要，以至于让你愿意为它投入时间和注意力。简单来讲就是有记录的任务更利于执行。

此外还有另外一个问题。前面我们说过，选择对于我们的人生极其重要，可就算我们在前面的内容中学了那么多思维和方法论，其实当我们面对生活中的一些特别棘手的问题时依然很难去妥善解决。为什么会这样呢？这实际上是人类先天的劣势。首先，当面临急迫的情况需要作出选择时，我们的大脑很难在短时间内全面考虑。这是因为大脑处理零散信息的效率原本就低；其次人总是容易受到外界环境和内在情绪的影响，以至于很难做出理性的选择。而这又是我们大脑中掌握情绪的脑区，比掌握理性的大脑皮层传输速度更快更快造成的。两个生理缺陷合在一起直接导致纵使我们百般努力，把前面讲的所有思维都考虑了个遍，当面对真正紧急而重大的事情的时候，也很有可能做出不好的选择。

怎么办呢？要解决不理性的问题，我们不妨去向这个世界上最需要做理性决策的那群人学习。他们就是美国华尔街的投资公司里的金融交易员们。这群人每时每刻都在做选择，而他们的每一个选择可能都价值几百万甚至上亿美金，所以他们无疑是这个世界上最需要做对选择的人。那面对我们人脑的这两个缺陷，他们是怎么做的呢？答案其实很简单，他们现在已经把处理数据、做出交易决策这些事情很大程度上交给了电脑去完成；电脑要做的是数据一进来先一通对比分析，之后电脑按照规则又一通对比，最后直接做交易决定完成买卖。这不仅省去了大量交易员重复性的工作，更重要的一点是通过机器代替人这种方式避免了很多只有人才会犯，但冷冰冰的机器绝对不会犯的错误。据报道，现在一家好的金融投资机构，光是计算机系统常常都价值几千万甚至上亿美金，他们的确很在意这件事情。

可问题是，凭什么电脑就能够在选择上做得比人更好呢？答案是：电脑靠算法运行。所谓“算法”你可以把它简单理解成电脑用来处理信息和数据的一套规则。比如说一堆股市的数据进入电脑系统之后，算法就是规定这个数据进来之后，我该加还是该减，这两者应该取个平方还是应该取个对数，到底选择结果更大的还是结果更小的。而计算机就是通过把这些提前设置好的确定的算法来全面地处理数据，并最终得到一个不掺杂任何感情的一个客观合理的选择结果。于是只要你的算法足够优秀，你的规则足够精确，那么计算机就能够在全面考虑所有信息也不受任何外界影响的情况下，做出最理性的选择。

3.2 一个原则系统

我们经常说计算机和算法的发明者是这个世界上最聪明的那群人，那么毫无疑问，作为一个个体，我们当然可以向计算机借鉴高级智慧来帮助我们做出更好的选择。这就是我们今天要引出的一个重要观点：对应到人身上，我们也应该有一套自己确定的、成熟的、完善的，用来做选择和判断的标准和规则。当然对于人我们不称之为算法而把它称之为原则。

这部分我希望给到即将进入大学的大家的建议是：希望你们进入大学之后要做一个有原则的人。说到原则可能有人会说“我本来就是一个有原则的人啊”，但事实上大多数人说自己有原则只是模糊地感觉自己好像在坚持着什么罢了，如果真问起来他的具体原则是什么，要么突然哑口无言要么就只能说出类似善良、道德、正义等等虽然正确但却因为过于宽泛完全没有指导意义的话。并且考虑到前面说的，你的原则仅仅是模模糊糊存在于脑子里还不行，你必须得一五一十白纸黑字地记录下来才能真正作为帮助你判断和选择的人生准则。可能到这里已经有人反应过来了，其实接下来对于原则的一系列思考，都脱胎于瑞·达利欧所著的《原则》，

他创立的桥水基金如今掌管着 1400 亿美金的资产，而那本书里就记录了这位神人对待生活和工作的原则。并且他总说“如果我的成功有什么秘诀的话，就是我有自己的原则系统，并且坚持贯彻执行到底。”很多人看过那本书，但最后真正建立了自己的原则系统并且把原则落实到位的人很少。那如果今天之后你真的去做了，我相信你一定能变得比一般人更好。

具体怎么做呢？首先我们要对原则有一个清晰的定义——所谓原则就是本质的、不可违背并且必须被执行的用来指导人生的规则。

既然要指导人生的选择，其实最好的情况无疑是拥有一本任何情况、任何场景、任何问题，你都能查字典一样查到行动建议的选择大全。可考虑到你有限的时间和精力，这样的选择宝典根本做不到。如果我们按照这个逻辑继续深入的话，价值观决定选择的大方向，所以价值观毫无疑问也是可用来帮助我们做出选择的标准。只不过规则宝典太细，而价值观又太宽泛，现在我们讨论的原则正是处于二者中间的全新判断标准。可就算处于中间，梳理原则系统的工作量也实在不小。所以千万不要想着能够一蹴而就，建立这样一个系统必定是一个漫长的、不断调整、不断更新的动态过程。就像前面瑞·达利欧的《原则》那本书，作者到 70 岁才发表这本书是因为他的这套原则系统总共搭建了 40 年才完善并得以出版。对我们来讲，想要做到这种程度不能够心急，但从大一开始，你就可以开始为自己的人生搭建原则系统了。

因为有原则，比没有原则好；有系统的原则比零碎的原则好；不必一开始就面面俱到，不必每一点在初期就要求完美，进一寸有一寸的欢喜，相信积累的力量。

3.3 搭建系统

那么具体该怎么操作呢？要拟定自己的原则系统，我建议可以从下面 4 个角度入手梳理：

①在大学时期，抱着一种发现问题、尝试靠自己努力去解决问题的心态面对学习和生活。无论问题最后有没有解决，你都应该在事后记录下整个过程以及过程中产生的思考和启发。

②无论看书、听课还是听演讲，每接触到一个新思想、新观点，我希望你都能够记录下它可以在什么情境下使用以及如何运用它才能让你在生活中做出更好的选择。

③从现在开始重视你生活中的每一个选择：小到今天中午吃什么，大到要不要转专业等一系列选择。尤其要重视每一个选择的过程，强迫自己不要意气用事。在做出某个选择之前必须用严谨的逻辑进行分析判断；记录特定场景下作出特定选择时考虑的因素、出发点以及选择的理由。

④每天或至少每周都进行复盘，记录下自己对生活的反思和可能的优化方案。

完成上述过程后，请定期将所有记录提炼成不局限在特定情境下的具有普遍性的可以指导下次选择的人生规则。提炼原则的过程同样可以归为四步：

①针对每一条记录强迫自己跳出问题发生的特定情境，提炼出更加普适性的原则。

②每周或每月对已有原则进行梳理，去掉重复部分，对存在冲突的部分进行权衡和取舍

③当你的原则已经比较多之后，尽量把原则做一个分类，比如生活、工作、娱乐、恋爱...

④原则并非一成不变，当针对同样一个情境有了新的想法，请在原有的基础上进行补充或者更改

另外，原则系统做得越细致当然越好，但一定要记住，不要一开始就追求全面的系统，有一个记一个，后面花时间去整理是可行性最高的方案。而整个过程中最关键的一点还是你必须时常翻看自己的原则记录本，让自己对曾经做过的思考足够熟悉。只有做到真正的内化后，遇到能用上的情景时才能按照我们对原则的定义——不违背地坚决执行。

说了这么多，一条原则到底是在生活中发挥作用的呢？我想以自己过去惨痛的经历举例。我第一次在大学谈恋爱的时候，有一次跟女朋友去食堂吃饭，她吃完后因为在玩手机所以忘记了给我面巾纸。你很难相信吧，就因为这件小事，当时年轻幼稚的我就生气了，因为我觉得她不关心我，甚至开始怀疑起她到底还喜不喜欢我。因为这件事情我们闹腾了大半个小时，而她还得一直照顾我的情绪。在那次风波后我回过头来思考：为什么会出现这个问题呢？这个问题的本质又是什么呢？怎样避免下次产生类似的问题呢？最终我意识到自己其实是一个没有安全感的人，以至于我在遇到这种小事的时候，总是喜欢从最负面的角度出发去考

虑问题。她仅仅是没有给我纸，我就倾向于认为她不喜欢我了，而她也许仅仅就是玩手机忘了而已。

经过这样的反思，我给自己定了一个原则：如果真的喜欢一个人，我在考虑有关她的任何事情的时候，一定要先从最好的动机出发。比如上面那件事，我就应该优先考虑她只是忘了，而不是马上认为她不喜欢我了。仅仅这一个改变，仅仅这一条原则，不知道解决了我们后续恋爱过程中的多少问题。

3.4 从原则中受益

随着时间推移，你的原则系统会越来越丰富，它能覆盖到的生活细节也越来越多，所以我知道原则系统的作用其实远远超出恋爱的范围，仅仅我能想到的就至少有下面三点：

①规避临场疏漏

临场分析总有疏漏，但当我们仔细观察上面的四个步骤时就会发现：原则的收集来源于人生的方方面面，并且事前跟事后的因素也都充分考虑到了。如果说事前的选择会有遗漏的话，那么事后的考虑常常就会更加全面和理智。当我们综合在一起考虑时，不仅发现了问题，而且加入了更冷静客观的思考，这就为我们定好了以后类似情景下可供参考的选择模板。倘若以后真的再次遇到类似的情景，我们就可以直接查阅参考，这将在很大程度上解决临场决策质量不高的问题，不仅高效而且准确。

②坚定自我

一旦拥有了自己的原则系统，我们能够最大限度地不受别人影响。很多人做决策时总是容易被别人的想法所左右，其中最根本的原因是我们容易动摇。为什么容易动摇呢？因为你对自己内心的想法认识其实非常模糊，以至于都无法分清自己到底在多大程度上想去维护自己的想法。这个时候如果遇到一个人给你提供了另一个听起来很有道理的想法，你就非常容易动摇。动摇并不意味着你一定会改变想法，但你要是想不被别人影响，关键在于如果你有了一个想法或者观点之后，就应该有一个标准去判断它是否足够正确。一旦判断通过，那你就有充分的理由选择坚信而毫不动摇。

这里的判断标准其实就是前面讲的原则系统。如果你的某个想法完全符合你目前记录的所有原则，那毫无疑问它一定是你目前能有的最佳选择之一。而如果别人抛出一个观点，即使听起来很对，你也应该用它对照你的原则系统，一旦发现有违背就予以拒绝。如果两个选择都没问题，那我建议你坚定地选择自己的选择，毕竟它是你独立思考的结果。至于选择之后的结果，如果不理想，也仅仅意味着你的原则系统需要修改和更新罢了。所以原则带给我们的是什么呢？是敢于坚信自己的信心和勇于拒绝别人的勇气。

③彻底戒掉冲动

拥有原则系统的一个额外好处是能够很轻松地戒掉冲动。要知道为了完善自己的原则系统，你往后做每件事情甚至每个行动，背后都一定有一个需要你深思熟虑的常规操作。要么面对一个全新场景，你需要去记录一条新原则，于是你也就需要问自己“这背后能提炼出什么指导生活的原则呢？”；要么面对一个熟悉的旧场景，你需要去使用并优化一个老原则，于是你又需要去问自己“这背后体现出

了什么我已经记录好的原则呢？” 。无论是哪种情况，动手之前脑子都必须先动。所以只要你能把原则系统的事放在心上，你很容易就能戒掉过去感情用事冲动行事的毛病。

至此，大学成长思维的内容已经全部结束了，最后还是那句话：理解比听懂更重要，实践比理解更重要，实践的最高境界是改变你们的生活。

关于大学我能说的就这么多，至于怎么做就看你自己了。

后记

书籍最后感谢所有为这本书付出努力的伙伴。感谢小官在浪前预备班里的付出，没有你和小组长、职能官的努力就没有浪前的成功更没有这本书的面世。感谢树林创作者计划里的吴美霖，于海静，彭君仪，宋岳男，李彦霖，王克涵作为本书编辑熬夜完成稿件的核定与汇总工作，不夸张地说这本书是我们共同创作的成果。同时也感谢你能看到这里，希望本书的内容能让你有所所获。

在书的最后我最想说的不是别的，只是想告诉你们，我其实是一个高中经历非常多痛苦、大学经历过长久迷茫的普通人。但我在一些机会面前拿出了一些勇气也做出一些努力，最终成为了一个在大多数人面前看起来还不错一个人。

所以我并不是你们的榜样，而仅代表了一种鲜活的可能性。既然我这样的出生，我这样的性格，我这样的经历都能够在别人面前变得还不错，这其实正好说明一个普通出身的孩子通过自己的努力在自己想做的事情上面做出一点成绩的确是有可能的。我相信你们也是可以通过做自己想做的事情，实现自己人生价值与理想，同时还能赚到一点钱让自己能够更好地活下来。所以对于进入大学的你们我的祝愿很简单：希望你们所有人都能在未来几十年的时间内做想做的事情，最终成为想成为的人。

最后如果你觉得书里的内容对你有帮助我很希望你能把这本书推荐给你更多的朋友，那会是对我和树成林最大的支持。另外如果看完本书的你对浪前预备班的课程感兴趣，扫描二维码可以了解到相关信息。



浪前预备班成长思维课

此外，这是我的第一本书又因为成书时间仓促所以难免有不少缺漏错误，不过没有关系，毕竟现在我们都是成长型思维的人了，我坚信“现在的我差不要紧，因为未来的我不差。为什么未来的我不差呢？因为曾经的我不怕自己差。”所以如果你在阅读过程中有发现任何的错误和疏漏或者有任何疑问、想法或者建议都可以和我联系，我非常期待和大家沟通交流，毕竟这只是《大学突围：成长思维 6 堂课》的 1.0 版本，谁知道以后什么样呢？（公众号：学不成归来 菜单栏-联系我们 可以找到振宇的联系方式）

不多说了，战友们，高处见。

王振宇

2020.9.19

于中国·成都

大学突围：大学成长思维6堂课

著 者：王 振 宇

联合出品人：树 成 林 团 队

总 编：王克涵

封面设计：王振宇

编 辑：吴美霖、于海静、彭君仪、宋岳男、李彦霖

字 数：100千字

版 次：2020年9月第1版

印 次：2020年9月第1次

定 价：29元（电子版） 49元（纸质版）

版权所有 翻版必究

大学



好的大学生

跟靠谱的人选书

阅读习惯养成

学会判断书籍的好坏

成长型思维

树立坚定的价值观

人生中最宝贵的财富

利益互换的本质

主动方能成事

做个有原则的人



牛逼大学生

大学生 vs. 阅读思维

大学生 vs. 成长思维

大学生 vs. 大学思维



生活黑客王振宇
扫码关注公众号



学不成归来



树成林
做有温度的教育