1. 识人的终极目的：一整场人生的风险控制

2018-11-22 17:42:48

识人的终极目的：一整场人生的风险控制

1. 商业长期主义

卖这门课，我心里很清楚，大家是为了赚钱来的。相信这个课可以帮你赚钱。因为大家能进到这个页面，显然已经看过广告了。

不知道你们是否因为赚钱问题焦虑过。

在我更年轻的时候，我非常焦虑，并非因为我自己贫穷，事实上我因为创业套现，手上还有一点点钱，已经比我绝大多数同龄人有钱了。

我焦虑的原因是—— 我身边有的人，实在太有钱了。 我们同样在一个相对比较好的时代成为了创业者，**可是，他比我有钱那么多！！！**

虽说没必要攀比，但可怕的是，消费力这种事，本质上就是攀比。

如果你的财富名次高，你的消费力就更强，**你的资产是 500 亿还是 5 块钱，本身不代表任何事，唯有排位才能说明你的消费力。**

因为身边的同行比我有钱，因此我焦虑了很多很多年。

然而，这种焦虑，因为今年上半年的“一次顿悟”而烟消云散。

这次顿悟的核心是，这个世界上有种价值观叫**商业长期主义。**

如果放到一整个人生维度来说，也可以翻译为“人生是一场长跑”。

这可不是什么鸡汤，这就是人生的真相。

我先讲 3 个故事：

-我小时候很崇拜一个民营企业家，他很有胆识，在改革开放的时候赚了钱，但后来，他坐牢了。一切归 0 。

-我年轻的时候，认识个小朋友，他很崇拜一个卖消费升级饼的，谁也没见过那样的卖饼模式，尽管很难吃，但生意不错，很多年轻人都觉得牛逼。但后来，这个卖饼的，饼卖不动了，干了别的事儿，还搞砸了，总之就是欠了钱，跑路了。

-在我人到中年的时候，每年见一个风口，这个风口的头部公司在那一年融了好多好多钱，很多企业几辈子都想不到的资本助推，但后来，贱卖了，负债无数。创始人天天被人暴力追债。

以上这 3 个案例，你看出来有什么共性了吗?

在 ta 们没死之前，ta 们就是那帮引发我们焦虑的人，当然，也曾是我们学习的榜样。

2010 年到 2017 年，我们的舆论界，**不断去渲染财富的迅速聚敛**——一个科技大佬，仅凭借短短几年的时间，就聚敛了上一辈人几辈子也赚不到的钱。

但几乎只在 2018 年（和 2014 年的一段时间），我们去讲了财富的迅速毁灭。

你身边朋友的案例也好，你阅读到的商业资讯也好，付费课程也好，甚至是商学院，**都有一个共同的逻辑问题。**

我们用来学习赚钱的主要案例，是商业案例本身，或者一个人的一段人生，而不是这个人整个的一生。这与绝大多数人拼命赚钱的【目的】，存在结构上的矛盾。

因为大多数人赚钱、甚至追求财富自由， **最核心的目的，不是一夜暴富、风光无限。**

而是在自己年纪大了、没有劳动能力的时候，能不为钱发愁，可以有钱养老，在人生后半段也过着体面的生活。

如果人进去了，或者跑路了，或者富翁变超级负翁， 一切努

力，一切前期的荣誉啊财产啊，就都没有意义了。

都是 0 啊！！！！

所以，相比学习某个还活着的案例，我倒是蛮喜欢从死人身上找规律。因为后者，才是人的一生。

历史上，那些成功人士也分为 2 种，一种是成功只在一瞬间，还有一种是整个一生都还不错。（还有一种很小众的，梵高那种，死后才成功的人）

符合我们追求的，是那种“一生都还不错”的人。这些人，从长期来看是真正的赢家，既有过几个璀璨的瞬间，又有可持续发展。

尽管历史上行行出状元，但只要符合“一生都还不错”的定义，他们都有一个共性

拥有长期伙伴

这就是我们识人课的终极目的。

我们总是在讲“阶级”，诚然，这个世界上有贫富差距这件事。但我们看美国、中国，阶级的**流动性**还是很高的，相比英国、日本这些更老牌的资本主义国家来讲，情况好很多。

因此，人生充满了希望，只要你用发展的眼光来看待问题。

这发展的眼光，最重要的一部分，就是尽可能让自己有：
尽可能多、尽可能全面、尽可能长期、尽可能紧密的终身伙伴。

2. 别误会，不只是创业

有些朋友看到这门课程也许会有一个感受，就是： 这是不是一个从创业者角度讲的问题？

千万别误会， 以上的原则绝不仅仅是创业而已。

我们这个时代的创业者是为了什么创业呢？

有些人很成功，但初衷不一定是为了钱，而是为了情怀啊创造价值什么的。这些比较虚，我就暂时不讲，留待以后。

我要讲的是：

从**一段单位时间**的角度去考虑， 比如说 5 年，10 年，某段时间内，对你而言，**创业并不一定是一个财务维度上有效率的事**。比方说，有些人呆在一个大司里，工资、或者分红，其实比创业者的收益多多了。 有些创业者好几年不拿工资，想用股份套现——后来发现，自己手里的股份也不值钱。

任何一种赚钱的形式，结合各种变量，譬如时代、你自己的能力等等，都有可能是不靠谱的。

没有哪一种形式是万金油、适合所有人的。也没有哪种形式可以让你对抗一切时代中的风险。

不要忘了自己对于钱的初心，我们只是想**一辈子都衣食无忧**而已。

因此，对于赚钱方式的选择，可以非常自由。你有可能这几年打工，那几年创业。

这就需要我们在任何一种形式中做好准备。

形式之间的共性，在于人与人之间的合作，归根结底，从一辈子都衣食无忧这个人类愿景上来看——不管你的形式是哪一种，归根结底，还是需要
尽可能多、尽可能全面、尽可能长期、尽可能紧密的终身伙伴。

因为你的终身合作伙伴，他们本身也是动态的，他们自己的职业、资源、财富都会发生变化。 **既然如此，就可以协助你共同解决一些你自己的风险。**

我们来讲一个普通人的赚钱生涯路径。

我们在一无所有的时候， **主要是贩卖自己的劳动力**，去一个公司面试要面试 3 轮，回答各种各样无聊的问题。

然后，我们成功找到了第一份工作，**成为了生产力的一部分**，主要负责一件事、或者一个环节。

如果我们做得足够好，成为一个中层干部，**成为了生产关系的一部分，**主要负责把一帮人领导好，做成一件或几件事。

这基本上已经是一个**跟人性打交道**的节点了。管理啦办公室政治啦，就不说了，我们后面再说。

如果你的职业路径是，小白变中层，这时候打算跳槽，你会发现，**投简历给 HR，绝对石沉大海。**

最合理的跳槽方式，是被内推。 再不济，也是靠优秀的猎头。

如果你说你要创业， 去融资。

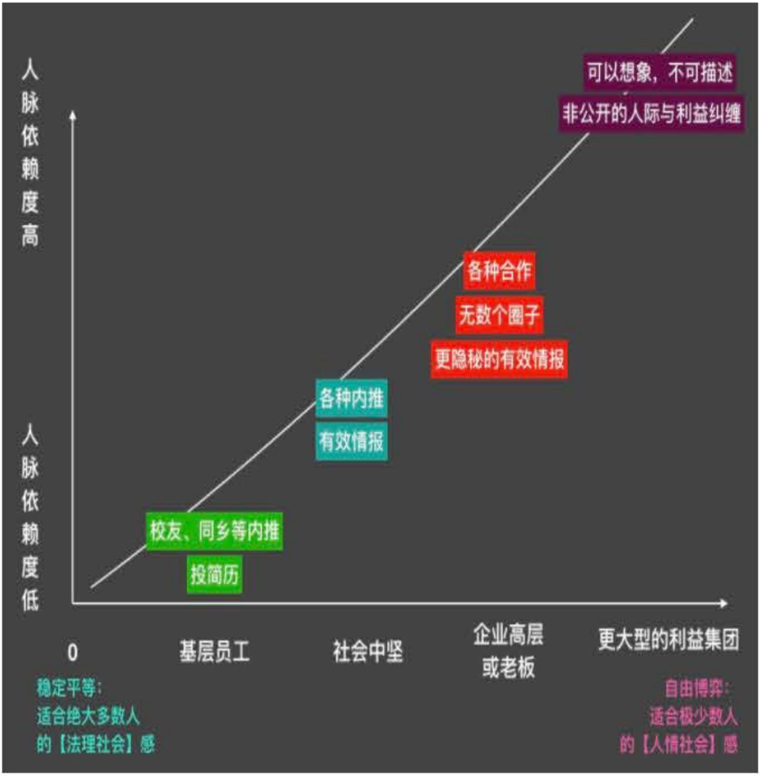
真相是那些著名的天使投资人说得那样吗？他们尊重梦想，尊重匠人，他们认真分析你的模式，然后得出判断给你打钱吗？当然不是！——那只是他们的说辞而已。

他们只会投给他们的熟人，起码，也是内推或者 FA 介绍过来的人，你盘子太小 FA 不认识你，根本不会接活儿。

没有资源的人不会被他们认可。普通人的融资方式无外乎抵押贷款，或者找身边的朋友——看看，还是熟人关系。

更别说找资源这些了。

（一张小图解释一下这个情况）



你会发现一个现象，我们的教科书、或者公开资料，**试图让我们相信**我们生活在一个公对公的法理社会。

实际上，我们生活在一个高度的人情社会，一切脱离了基础生产力的赚钱行为，都是因为“人情”才存在的。

我们越年轻、越一无所有，越看不出人情社会的价值，因为我们没有享受过它的好，任何一种基层工作都不需要什么“人情”，只有在你对财务的需求变高时，你才发现，“人情”的重要性。

而在我们年轻、社会经验少的时候， 我们对**经营人情**这件事一点概念也没有——你不可能对你没干过的事产生太强的概念感。

阶段性总结一下，识人课的终极目的，是为了让你获得一众终身合作伙伴。

做成你手上这桩生意、这个项目，只是一个最小的层面，也只是一个手段，**获得终身合作伙伴才是终极目的——因为他可以让你对抗一整场人生的风险。**

用大白话说——“终身伙伴”，可以帮你在任何一种**赚钱形式**下，或者任何一种**变动的形势**下， 拥有足够的准备。

3. 帮你卖

关于这些伙伴到底有什么具体作用，提炼起来， 我觉得有 2 种，其中一个是 “帮你卖”。

什么叫 “帮你卖” 呢?

我们看politicians ，比如说总设计师，三起三落，非常睿智。

这与其信念有关，也与其才华有关。

可是，信念和才华，就是全部了吗？——这世界上到处都是充满信念和才华的人。

很多人怀才不遇度过了一生，例如梵高；很多人“落了以后”，再无出头之日，例如东坡。

真正让设计师落了又能起的——是他当年的“北京有人”啊。

那些人，可以跟他合作共赢，因此，即便总设计师人生中出现过一些意外情况，总还有东山再起的机会。

有些刑满释放的企业家，也是如此。 这些故事，想来不必由我复述。

人生如同企业，左不过：进、销、存。

人的才华，就像产品一样。

单独一个产品，是变不了现的。要有人帮你卖，你才能有钱。

你会说，如果你是一个好产品，借助现在公平的互联网渠道，是不是可以获得消费者的青睐呢，人情关系也许不那么重要了。

互联网能卖吗？屁。

扁平化的社会，只是我们共同的愿景而已，或者是互联网早期或者极少数红利期的一种状态。**实际上，社会发展到这个地步，是一个近乎寡头化的社会。**

任何一种扁平化、“去中心化”的所谓传闻，都是技术上的扁平和去中心化，而不是资源层面的。从业者当然会使用这种概念混淆，再加上炒作，去博得散户的青睐，但那不是真的。

就像大家理解的自媒体风口——大概是 2013 年开始，可到了 2018 年，真正的玩家们，谁不是背后有金主，或者原本就是一个老牌媒体机构？

纯靠自己还成功的，非常少。几十万分之一的概率。

另外，很不幸地告诉大家迷信扁平化的另一个坑爹结果。

C 端的消费者，作为一个群体，是喜新厌旧的，甚至是“渣男属性”的。

尽管我们商人服务 C 端的消费者，但我们也从内心里认为，只要一个群体的数量足够庞大，他们就成了《乌合之众》嘴里的乌合之众，极其容易被重复的、广为流传的言论所煽动。

简言之，消费者作为一个群体——不分好坏是很正常的事。

作为商人，真正要讨好的人是消费者吗？ 是。
但更高的优先级，是你身边的【自己人】。

这个道理我换个方式讲你就明白了，之前在北京有个很好吃的饭馆，叫川仁巷，我经常带朋友去吃，每一次，所有人都说，太好吃啦，又便宜，服务又好，可谓讨好消费者的典范。可是呢，黄了。为什么?

你可以从成本结构的角度去考虑，与此同时你也可以去想，这么好吃上座率还这么差——**为什么不发展几个自己人帮他卖呢?** 比如更有钱的股东，比如更有资源的推广者。

那些活下来的餐厅，性价比、口味和服务都不如它，却因为有一众“自己人”帮它卖（而且“自己人”的定义不是一锤子买卖哦，是长期的合作），因此活了下来。

待到把所有 “只讨好消费者”的餐厅都逼死了，那些难吃、又有“自己人”的餐企，就成为了消费者唯一的选择。既然是唯一选择，那么做得更难吃一点，又如何呢？垄断是唯一的罪。换言之，糟糕的行业及格线也是。

……

我们不谈道德，只谈实现，只谈赚钱这件事 。

避免断更，请加微信501863613

我们会发现，即便是互联网时代，怀才不遇依然是特别特别常见的现象。

你需要很多人的帮扶，才能把你这个“产品” 卖出去。 关键的人帮扶，甚至比你这个人 “产品好”、比你这个人“对用户好”更重要。

当然，真正的价值一定是非常重要的。**如果你完全没有价值，也没人帮你卖。**

但是，鸡汤对价值的过度高估，以及对“社会公平度”的过度抬高，这实在是大量普通人怀才不遇的根源。

4. 东山再起的秘密

第二个作用，无外乎帮你 “东山再起”。

如果人可以对标企业，进、销、存是主要的内容。

那么，人，也如同企业一样，有犯错的时候，或者，“被犯错的时候”。

我们都知道 “共识”的力量有多可怕。因此，不管你真实有没有错，只要主流认为你有错，你就有错。——很多人因此没办法再翻身。

避免断更，请加微信501863613

《乌合之众》理论告诉我们
一个好的公关，能摆平一切负面。

我再举个例子，不用内部八卦，就看公开资料，有些老派的互联网人、媒体人、公众人物，都曾经犯过很严重的错误。

道德上的，甚至是法律上的，得罪了很多的 C 端消费者，还欠了钱之类的。

避免断更，请加微信50186361

然后呢?

跑到国外去住住，或者在牢房里住住，沉默几年，竟然洗白白，又重新出现在公众的视野里。看上去伟大、光荣、正确。又获得了一众粉丝的青睐。

某个时代的既得利益者，只要还有人企图跟他们合作，那么他们在下一个时代，照样是最早吃到最多蛋糕的人。

总结起来， 只要你在商业维度有足够多的伙伴，
在你没做错事的时候，他们会帮你吆喝； 在你做错事的时候，有人可能会捞你。

避免断更，请加微信50186361

5. 对抗风险的核心

在这里，你大概可看出来了，拥有**尽可能多、尽可能全面、尽可**

能长期、尽可能紧密的终身伙伴。

在解决一个什么问题?

解决的是一个人生维度的风险问题。

什么是人生维度的风险呢?

在 2018 年，我相信所有人都很清楚，风险不光是财务上的，还有方方面面的。

避免断更请加微信501863613

有些风险，也许可以一定程度预测，比如宏观经济。

有些风险，是人祸，是众所周知又不可描述，无法预测。

风险的未知性，就像机会的未知性一样，能被预测的归根结底还是少数。

世界是无序的。

如何对抗不可预测的未来呢?

高度的赋能性

信501863613

《大而不倒》这部电影看过伐? 这部电影讲述了一个道理。

尽管投资银行是 asshole ，尽管金融危机就是他们搞出来的，尽

管美国的财政部长明确说过“我是不会放钱救你们的”，但结果呢？

结果还是不能让这些投资银行死。 因此 too big to fall 了， 更好的翻译应该是： 太大了，以至于不能死。

什么叫大？ **有钱，不叫大，照样可以死。**
影响所有人的生活，影响所有人的钱， 这才叫大，才不能死。
因为这种人死了，所有人都死了。

在这里我抛出一道思考题：
-a 是一家只做游戏业务的公司
-b 是一家**什么都做，掌握通讯、掌握无数数据、让很多小商户赚到钱的上市集团**的游戏子公司

a 和 b ，哪个更容易死？ 哪个更容易被 “不可描述又众所周知” 的原因逼死？

风险的对抗，不是有钱就可以了。 而是你影响了多少人，你影响了多少人的钱，你让多少人赚到钱。

如果一个很有钱的企业或个人，影响到的人并没有很多，影响到的维度并没有很多，也没有什么人因为他赚到钱——这个公司的产生的 GDP 都归他们自己——死了也就死了嘛。

相反，一个很有钱的企业，无数人在使用，无数人、无数行业的

生活和利益都跟它绑在一起，它可以死吗？ 它不但不可以死，它只要受点伤，都会有无数的人出来救它。

好吧，虽然我讲了一个很高大上的例子， 但我的核心只有一个：

高赋能性才是风险对抗的核心。

也许我们人很穷，企业很小，但我们得追求这种感觉，尽量让**尽可能多、尽可能全面、尽可能长期、尽可能紧密的的人的利益和生活，跟你有关。**

一切都是一个循序渐进的过程，那么达到这个核心的**起点**是啥呢?

和气生财——识人课的价值观前提

诶，也许你会反驳我， 因为你一定听过很多很多关于人际的说法 。 包括但不限于：
-牛逼的人到哪儿都不合群
-不要对傻逼太客气
-……

我们也会在网络上看到很多很多**戾气特别重**的有钱人。

讲这些话、有很多类似表现的人， 我就问一句——他们是不是【低赋能型】 财主。

-比如投资，投资是个很孤独的事， 钱也主要进自己兜。
-比如网红，卖货给粉丝嘛。
-比如游戏大佬，钱主要进自己兜，很少有上下游行业的接触
-……

为什么“戾气特别重” 的有钱人都是这些**【低赋能型】**的有钱人呢?

简单说，他们没有跟各种利益相关方合作过，他们的上下游非常单一，发家的原因来自于时代对个人天赋的加持，潜意识里认为财富更多是依靠自己。

而**【高赋能型】**的企业主是保留 “跟各种利益方面合作的可能性”的， 或者，他们已经这样做了，因此自然谨言慎行。

举一个简单例子，一个游戏大佬可以公开 diss 时尚行业。 因为他们认为时尚行业跟自己的关系不大，或并无打算未来跟时尚行业合作。

而一个**全平台**的互联网大佬不会如此，因为保不齐哪天，他们就要去“给时尚行业赋能”了。

和气生财，本质上是对各种可能性保持开放。

而对各种可能性保持开放，同样也对应着对各种风险做好了对抗的准备。

6. 总结

第一课主要是从一整场人生维度去理解赚钱这件事， 从一整场人生来看，唯一能全面风控的因素只有一个：

尽可能多、尽可能全面、尽可能长期、尽可能紧密的终身伙伴。

这也是识人课的根本目的。我们会从这个根本目的出发，结合一些具体的例子去讲识人这回事。

这个搞法的原因在于：

尽管几乎所有人理论上都可以合作，但不同人之间的合作难度却不一样，改变的方式也不同。而我们的时间、精力都有限。

既然如此，我们就需要在实际的场景中保持**识人的高效性**，

比如尽量跟对的人合作，尽量低成本地把“不那么对的人” 变成对的人或者放到对的位置， 尽量识别出“无论如何也不对”的人等等。

识人理论本质上是对人生的宏观风控，而你的人生由若干个小型

场景构成。在这些小型场景里，你会遇到各种各样识人维度的挑战。

但不要紧，随着课程的展开，你将对这些逻辑有一个基本的认识，并且在学完本课程后，你可以把它当作“字典”或者“工具书”来用，根据场景来查阅注意事项，保持关键节点上的“正确”。

8370 22

22条评论 最新

Miss Zero

读了这几篇，又看了中危拯救办的几篇文章，立马下单了~期待更新~

2018-11-25 08:09:47

Sybil

请问下次什么时候更新？然后赠送知识星球 如果已经买了可以赠送一年延期吗（是不是太贪心了

2018-11-25 05:42:14

wan

褚时健？黄太吉？嗯…乐视？

2018-11-24 21:48:58

Monica陈莲嘉 1

还是和教父那样，斯坦和晴予让我们尽可能多地结识长期伙伴抵抗人生风险，煮老师让我们多生孩子多延续人生。

大概这就是普通人不会去做的最重要的两件事吧。

2018-11-24 19:27:40

张 👍 2

已买。坐等进殷斯坦知识星球

2018-11-24 08:09:11

三感两神 👍 6

个人感觉，在大的投资环境不好的时候，如此隐学才会显世。 机缘巧合。 和占卜学在动乱年间流落民间一个道理。

> Xiao Qin: 曾经听李笑来说过一句话：稳赚不赔的赚钱方法当然有，但是告诉你们有什么用呢？我为什么要告诉你们？看到晴大和殷斯坦合作推出这个课程，而且是不能说的秘密，我感到非常兴奋，但是也存在疑问：为什么殷斯坦会选择公开？虽然是付费形式。（我不是商人，如果这个问题让您觉得无语，请原谅。）

2018-11-24 02:03:14

Qiao 👍 1

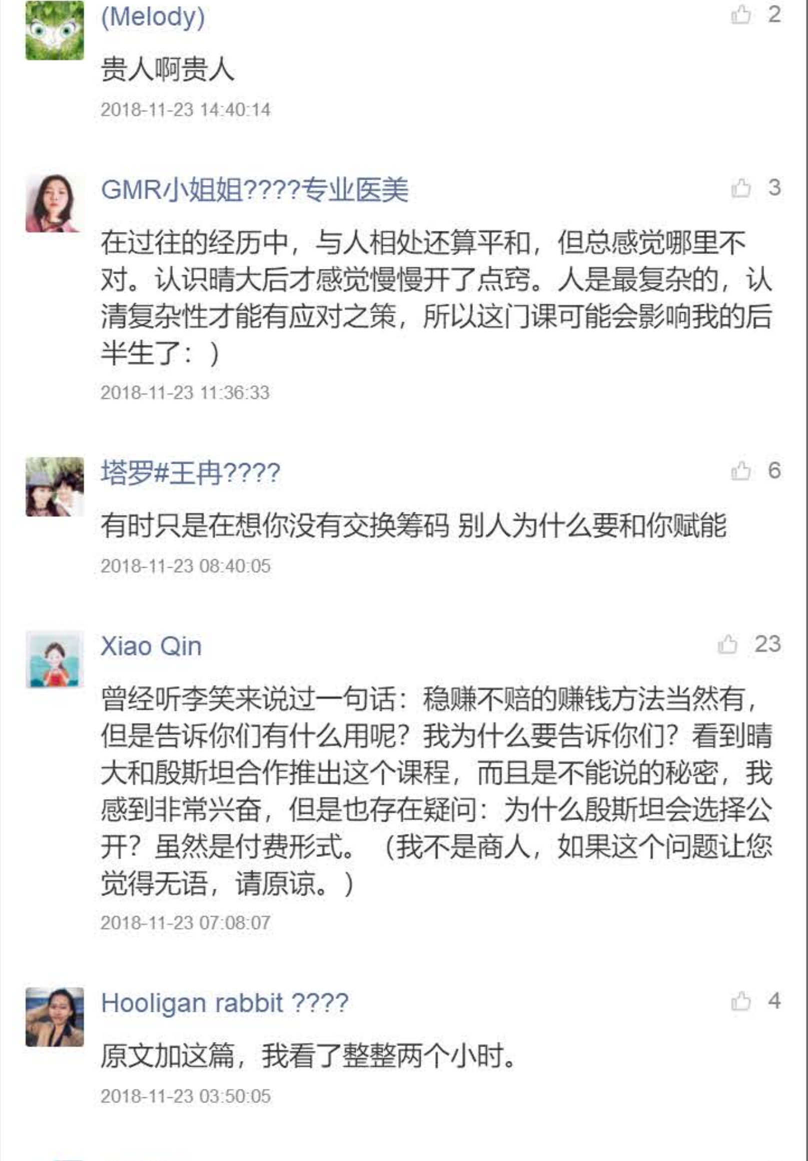
已买

2018-11-23 23:21:19

星星Amber 👍

逛淘宝看到一条新闻，马爸爸希望未来500个好公司有200ceo来自阿里，结合文章，妙啊。

2018-11-23 19:53:25



(Melody) 👍 2

贵人啊贵人

2018-11-23 14:40:14

GMR小姐姐????专业医美 👍 3

在过往的经历中，与人相处还算平和，但总感觉哪里不对。认识晴大后才感觉慢慢开了点窍。人是最复杂的，认清复杂性才能有应对之策，所以这门课可能会影响我的后半生了：）

2018-11-23 11:36:33

塔罗#王冉???? 👍 6

有时只是在想你没有交换筹码 别人为什么要和你赋能

2018-11-23 08:40:05

Xiao Qin 👍 23

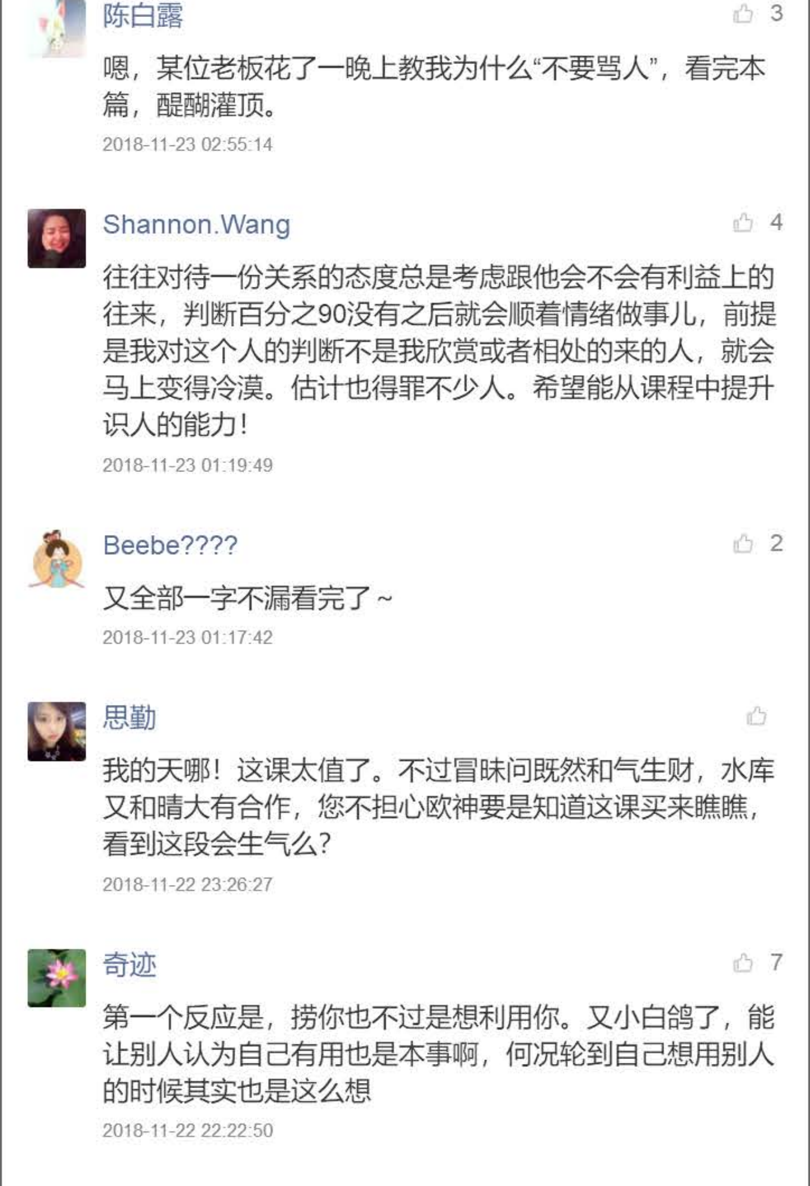
曾经听李笑来说过一句话：稳赚不赔的赚钱方法当然有，但是告诉你们有什么用呢？我为什么要告诉你们？看到晴大和殷斯坦合作推出这个课程，而且是不能说的秘密，我感到非常兴奋，但是也存在疑问：为什么殷斯坦会选择公开？虽然是付费形式。（我不是商人，如果这个问题让您觉得无语，请原谅。）

2018-11-23 07:08:07

Hooligan rabbit ???? 👍 4

原文加这篇，我看了整整两个小时。

2018-11-23 03:50:05



陈白露 3

嗯，某位老板花了一晚上教我为什么“不要骂人”，看完本篇，醍醐灌顶。

2018-11-23 02:55:14

Shannon.Wang 4

往往对待一份关系的态度总是考虑跟他会不会有利益上的往来，判断百分之90没有之后就会顺着情绪做事儿，前提是我对这个人的判断不是我欣赏或者相处的来的人，就会马上变得冷漠。估计也得罪不少人。希望能从课程中提升识人的能力！

2018-11-23 01:19:49

Beebe???? 2

又全部一字不漏看完了~

2018-11-23 01:17:42

思勤

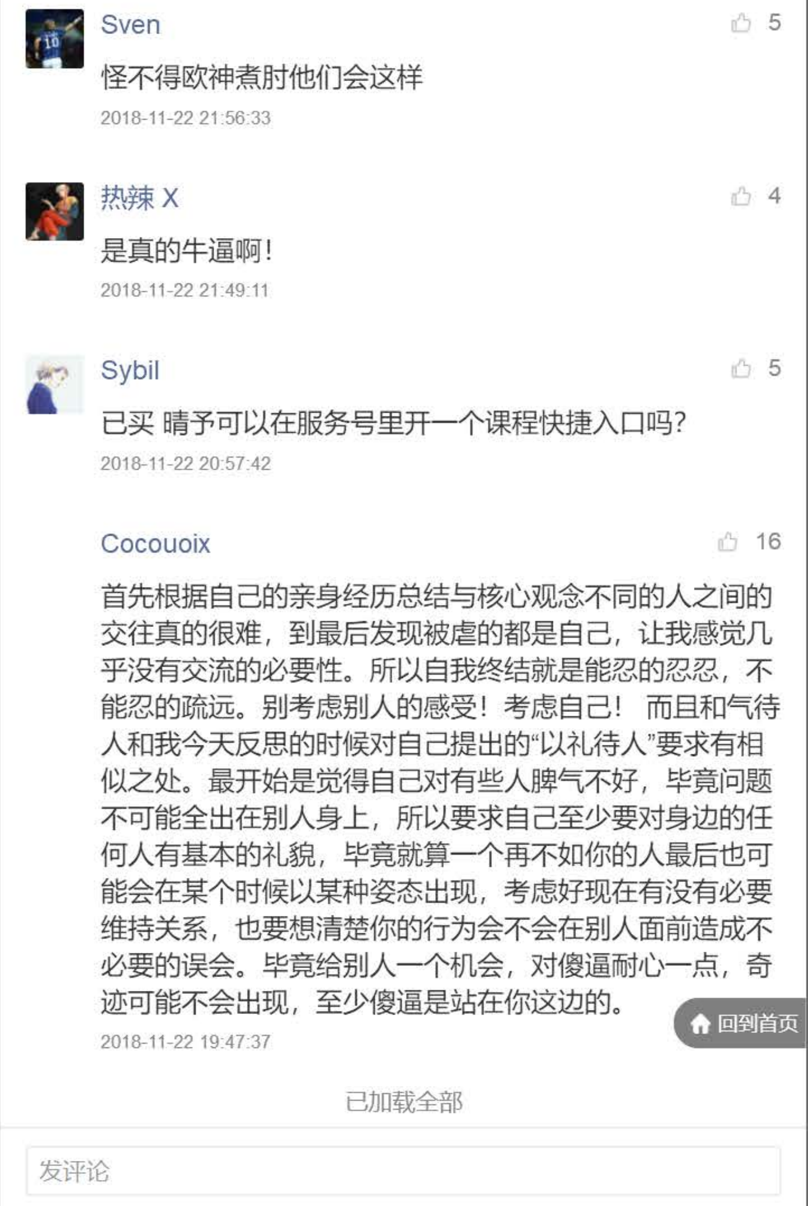
我的天哪！这课太值了。不过冒昧问既然和气生财，水库又和晴大有合作，您不担心欧神要是知道这课买来瞧瞧，看到这段会生气么?

2018-11-22 23:26:27

奇迹 7

第一个反应是，捞你也不过是想利用你。又小白鸽了，能让别人认为自己有用也是本事啊，何况轮到自己想用别人的时候其实也是这么想

2018-11-22 22:22:50



Sven 5

怪不得欧神煮肘他们会这样

2018-11-22 21:56:33

热辣 X 4

是真的牛逼啊！

2018-11-22 21:49:11

Sybil 5

已买 晴予可以在服务号里开一个课程快捷入口吗?

2018-11-22 20:57:42

Cocouoix 16

首先根据自己的亲身经历总结与核心观念不同的人之间的交往真的很难，到最后发现被虐的都是自己，让我感觉几乎没有交流的必要性。所以自我终结就是能忍的忍忍，不能忍的疏远。别考虑别人的感受！考虑自己！ 而且和气待人和我今天反思的时候对自己提出的“以礼待人”要求有相似之处。最开始是觉得自己对有些人脾气不好，毕竟问题不可能全出在别人身上，所以要求自己至少要对身边的任何人有基本的礼貌，毕竟就算一个再不如你的人最后也可能会在某个时候以某种姿态出现，考虑好现在有没有必要维持关系，也要想清楚你的行为会不会在别人面前造成不必要的误会。毕竟给别人一个机会，对傻逼耐心一点，奇迹可能不会出现，至少傻逼是站在你这边的。

2018-11-22 19:47:37