

价值（周文强老师解读）

《价值》-周文强老师解读

各位666书友会家人们大家现在好，我是周文强老师，再次做客我们666书友会，今天周老师又为你们带来了一本绝世好书，这本书的名字叫做《价值》。

这本书是2020年最火的一本书，那么作者呢是张磊，高瓴资本的张磊，高瓴资本15年前创立，从零开始，今天已经变成了整个全亚洲，最大的私募基金之一，张磊也从名不见经传打工仔到今天，从零用了十五年时间掌握了五千亿的资金，那么张磊呢的投过什么企业呢，高瓴资本的张磊投过腾讯，投过京东投过美团，投过拼多多投过百度，投过公牛，投过格力，投过百利，就投资过无数个顶级企业，包括去哪网，包括阿里巴巴，他都有投过，那么他的资产倍增呢？

算一下这十五年高瓴资产的投资，每一年倍增超过40%以上，换句话讲，他的投资回报率超过了巴菲特，巴菲特也不过百分之二十他超过巴菲特一倍，那么他也被誉为中国的巴菲特，目前的高瓴资本在他手上，已经变成了全亚洲最大的私募基金，张磊太厉害了，那张磊到底何许人也呢，张磊15年创立高瓴资本，投了800家企业，市值从零现在的五千多亿，他自己的身价也过两百五十亿，那么，这本书是他15年以来所有投

资的核心全部在这本书.

那本书看完以后呢?真的是让周老师非常非常的受益, 有很多的商业大佬都特别特别的推崇本书, 包括京东刘强东, 包括阿里马云, 包括腾讯的马化腾, 有无数人给这本书写推荐序, 可见这本书在中国的影响力, 所以如果你想投资, 一定要看到这本书, 那张磊是怎么成功的呢?

这本书里面描述了张磊的整个经历, 他的经历也可以让我们看到, 他为什么能够从名不见经传的打工者, 到今天坐拥着五千多亿的财富帝国, 张磊出生在河南驻马店, 他的家庭非常普通, 父母都是职工, 那么他从小说的话呢学习成绩很不好, 然后经常乱跑, 初中差点没有考上, 直到最后, 他开始发奋图强, 开始读书, 不再去胡闹了, 开始读书为什么呢, 因为小小的张磊发现了一个秘密, 那就是我在书上看到的世界, 远远比我在驻马店看到的世界更加宏伟, 他从此爱上了读书, 他在无意之间读了一本书, 本书叫《资本论》, 这本书让他对金融产生了浓厚的兴趣, 从此, 他以文科第一名的成绩考上了中国人民大学, 读的是金融系。

当他在大学里面上学的时候, 中国就开始有了A股市场, 有了深沪, 有了深股, 他们还专门在中央电视台做了档节目, 那就是研究股票, 那么张磊从小就对股票产生了浓厚的兴趣, 而且对资本产生了兴趣, 当他人大毕业以后呢, 张磊就去了中国的一家国企上班, 这家公司叫五矿是专门做矿业的, 他去到这个公司上班他是想研究中国, 因为张磊, 他的人

生有一句格言，这句格言其实很多人都听过，但是他是直接去实操了，那就是读万卷书不如行万里路，行万里路不如名师指路。

其实这本书介绍了张磊的经历，也介绍了这三个步骤对他人生产生的影响，那第一个步骤就是读万卷书，因为他读了万卷书，什么书都读，不管是金融类的，小说类的武侠类的，什么书都读，到最后他的世界观他的人生观，他的价值观被放大了，也从此让他产生了对金融产生的浓厚的兴趣，那第二步行万里路，他从一个普通的小山村走出来，然后走到了人大学校，然后又走到了五矿集团，五矿集团在全国各个省都有矿业，他加入工作以后，用独特的视角深入中国的各个的省份，来去看世界，来去观世界，而在这个时候，他面对了人生当中最重要的一个选择，那就是我是继续在里赚钱呢？还是可以像我的这些同学一样，能够出国继续考研呢？

如果按照短期的利润来看，那么肯定是，我现在已经有工作了，我现在每个月能赚钱了，但是如果说我现在去读研，我就没钱了，而张磊选择了长期主义，什么是长期主义，长期主义就是长远来看，我去读研甚至去美国考个大学，那么的话呢，读个硕士对将来对我的人生会有更大的影响，所以他选择了长期主义，他开始考学校，他没有钱考上了美国耶鲁，是因为耶鲁给他提供一年的奖学金，他才去了美国，到了美国以后，在美国看到的世界，跟我们在中国农村看到的世界，那完全是两个世界，他来到了全球最先进的地方，然后接下来，他就开始走了第三条路，那就是名师指路，他在耶鲁遇到了一个改变他人生命的人，那人是耶鲁基金的总裁，这个人的名字叫做大卫史文森，大卫史文森是美国著

名的投资人。

他曾经也是在耶鲁毕业以后呢？去到了雷曼兄弟银行上班，然后进入投行，在投行创造过很多非凡的业绩，后来被母校反聘到耶鲁，成为了耶鲁基金的总裁，那么耶鲁基金在他接手的时候只有十三亿美金，短短几年的时间，他从十三亿，让耶鲁基金的财富增长到了三百零三亿美金，被美国著名的投资人誉为，这个世界不可多得的投资人才，当他找到了大卫史文森做老师的时候，那么张磊的人生才真真正正开始发生了改变，在没有找大卫史文森之前，他在美国一年的奖学金读完了，第二年他需要去勤工俭学，那么张磊在美国找工作，应聘了无数份工作，找不到工作没有人聘用他，到最后只能去给别人做家教，只能够打份兼工，到最后他又在想，我应该还是回国创业吧，回国创业一年的时间失败，欠了很多钱。

而在这个时候，张磊又做了人生第一个选择，我要重回耶鲁大学，我要找个老师好好学习，这才才又再次返回耶鲁大学，碰到了他的恩师大卫史文森，大卫史文森碰到他以后，拜他为师，进入他的公司开始上班，他开始介入投行，进入投行以后，他的视野，他的格局完全不一样了，因为美国的金融是全世界最发达的，那个时候是世界的中心，那么张磊除了在史文森手下上班，除了去了耶鲁基金，还去了全球新兴市场，投资基金，主管非洲和亚洲市场，甚至还成为纽交所首任的中国首席代表，然后他在中国创立了纽交所的办事处在中国北京，还有我们中国香港，那么他的视野完全是国际性的视野了。

这个时候的张磊准备回国创业，他开始创立高瓴资本，身无分文，然后也没有一个员工，就找了几个合伙人东拼西凑，他在这本书里面笑称，当时我们这个团队被人称为乌合之众，也没有钱，他跑到美国去融资，找了很多很多的企业，但是没有一个人愿意融钱给他，直到这里还是他的老师，大卫史文森投了他两千万美金，当投完他的两千万美金以后，他就开始融到钱了就拿了这个钱来国内投资，那个时候的腾讯刚刚开始，而那个时候，他一眼就看中了腾讯，然后高瓴资本的张磊带着他的团队，深度去研究腾讯这家公司，深度研究马化腾团队，直到最后他做了个决定ALL，整个两千万美金全部重仓腾讯。

那个时候腾讯还没有上市，而且那个时候腾讯的估值也才20亿美金，而今天的腾讯已经涨到了五千亿美金，就这一笔投资，那么张磊就帮他的老师帮助耶鲁基金，从两千万美金赚了二十四亿美金，从此以后，张磊就开始顺风顺水，投资京东，投资去哪儿网，投资百利，投资格力，投资美团，投资了无数个互联网企业，那么他的资金池也从零到今天的五千多亿，他个人身价也从零到现在的两百多亿，在这本书里面，讲了他的投资经历，也讲了他自己的投资哲学，那么他的投资哲学总结下来，最核心的就是五个重点，这五个重点如果你能听懂，有可能我们在座的每一个人，都可以成为一个天才的投资人，那么除了，他师从大卫以外，他还在美国拜了一个老师，那这个人就是巴菲特。

换句话讲就是，张磊把他跟巴菲特学到的东西，和跟大卫史文森学到的

东西，全部实践在中国，用了15年时间创造了五千多亿的财富，然后他把如何从零创造五千多亿的财富，全部写到了这本书里，所以这本书是绝对有价值的，这本书的名字也叫做《价值》，张磊我对投资的思考，一共五个点第一个点就是价值，什么是价值，张磊说，我们很多人在投资股票的时候去研究k线图，想从k线图的涨幅里找到规律，这叫什么，这叫南辕北辙呀，那么我们去研究家公司的股票值不值得投，我们应该干嘛，我们应该去深入企业，而不是在电脑上，而不是研究大盘，而不是研究这家股票的k线图，而是研究这家公司的企业，这家公司是做什么的，这家公司的产品是什么？这家公司的产品到底能不能为消费者持续带来价值，这家公司的存在能不能为这个社会，为全人类创造价值，这家公司的创始人和创始团队有没有伟大的格局，是不是想专注把件事给做到极致，能不能持续的为社会创造价值，这才是核心。

价值投资非常非常的重要，换句话讲就是张磊之所以能够这么成功，他不去看大盘，也不去看k线图的分析，他只研究企业的本身，这个企业的本质能不能为社会创造价值，那第二个词叫做长期主义，张磊说我投资这家公司，我绝对不会短炒，如果我短炒了这叫投机这不叫投资，什么叫做长期主义，长期主义就是当我去重仓投资腾讯的时候，我就没有想腾讯上完市以后我就套现走人，而是跟着腾讯这家公司一起把腾讯公司做大。

换句话讲就是，十多年前他投资的腾讯，今天他还依然是腾讯的股东，所以这叫做长期主义，那么在这里周老师有一个非常简单的例子，来给你去理解一下什么是长期主义，如果说今天你看到股票涨了你就买，看

它跌了你就卖，这叫投机，而你研究了这家公司，他真的这产品是为消费者创造价值的，他的领导人也非常有格局，非常有境界，他的团队的执行力超强，而且非常专注，可以持续为社会创造价值，你就可以重仓投资它，重仓投资他的结果是什么呢？十年以后你的投资可能不是翻一倍到两倍，乃是十倍二十倍三十倍几百倍的成长。

举个例子，如果说十几年前你买的腾讯公司的股票，翻了多少倍了，如果你十几年前买了茅台的股票，翻了多少倍了，如果你十几年前买了比亚迪的股票，翻了多少倍了，那为什么这些公司它的股价能够上涨呢，能够从几十块钱涨到几百块甚至上千块，很简单，就是因为这些公司，他是在真真正正为这个社会创造价值。

我再给大家举个例子，假如说我们现在是投资一个球队，这个球队非常厉害，非常容易赢，那请问我们这一场球，我们要投这场球队，你能百分之百保证球队这场一定能赢吗，不能保证，如果说你不具备长期投资主义的这种思维，你就是有五百万你就全押这个球队了，你就全押这场赛局了，有可能你会输，因为每个团队都有可能发挥失误的时候，但是，如果说你今天投资这支球队不是投一次，而是连续十年每一场球你都投，那这支球队让你胜利的几率是多少呢，是非常高的，换句话讲就是他们可能产生一次两次失误，但是不可能永远失误下去，换句话讲，送给大家几个词，一个叫胜率，一个叫胜算，一个叫胜利，我相信我们每个人最想要的是什么呢，是最后的胜利，而最后的胜利靠的是什么呢？

我们如何把胜算，变成胜利，我们靠的就是长期主义，那第三个词，叫做第一性原理，第一性原理这个词太顶级了，这个词这个思维绝对是张磊能够成功的核心，能够让他从零到五千亿的核心，第一性原理其实这几年特别火，他并不是张磊炒火的，第一性原理这个词最早是由谁炒火的呢，埃隆-马斯克，今天的世界首富，我们都知道艾隆马斯克是一个创业达人，他当年认为改变人类的几个行业，第一个是互联网，第二个是新能源，第三个就是航空，所以他全部去涉猎了，刚开始他创立的是互联网公司Zip2，赚钱以后把它卖掉了，又创立一家支付公司，就类似于支付宝，在支付宝之前就创立了这家公司paypal，成功以后又把它卖掉了，然后做了特斯拉，做了新能源，也开了一家太空探索公司SpaceX，然后所有的投资全部赚钱。

直到今天，2020年，他成为了整个全球的新首富，埃隆马斯克在接受采访的时候经常会讲这个思维，他说我的思维跟别人思维不一样，我不相信命运，我相信科学我相信物理学，所以我做任何事我都会用，第一性原理的思维来去做，那什么是第一性原理的思维呢，第一性原理的思维就是，直指核心，直接看到事物本质，我们普通人用的思维是对比类的思维，或者叫归纳法类的思维，比如说今天特斯拉要做电池，但是特斯拉的电池售价太高了，就带动了车价很高，他就无法跟燃油车进行真真正正的pk，那这个时候怎么办呢？

传统人的思维肯定想的是，那我们就去研究一下做电池的成本吧，把所

有做电池的厂家去研究一遍，然后发现一块电池，那就是最少要800多块钱，下不来这价格下不来，因为都卖800最便宜的都800，那看来我们也只能定价800了，最少要800了，而这是普通人的思维，马斯克不是这样的思维。

什么是第一性原理思维？第一性原理跟对比思维是完全的两个极端，对比性思维就是看看对方是怎么做的，然后去研究研究，就得出一个结论，别人都要八百块，那我们肯定也要八百块，他的推理是建立在别人都应该是真理的前提下，别人都是对的前提下，而马斯克不是，第一性原理的思维是什么？就是我就要看到这个电池的原理是啥，来 找个电池专家把电池拿过来，告诉我电池是用什么材料组成的，碳 铁 金属等等这些材料，我们就去市场上买一块组成电池的材料，什么铁什么锌啊，然后什么铜啊然后再加上碳啊，算算多少钱成本，算完了60块钱只需要60块钱。

那这个时候马斯克就得出个结论，凭什么这块电池要卖800，那既然组成电池的材料只有60块，我就要想方设法做出60块一块的电池，结果他做成功了，所以马斯克的特斯拉才能够一飞冲天，包括他在做SpaceX，这家太空探索公司的时候，我要殖民火星我必须要有火箭，而我跑到前苏联去收购火箭，火箭太贵了，为什么火箭贵呢，因为火箭的制造成本都很贵，因为火箭不能回收，那这个时候，他就用第一性原理思维，那是别人给你，我们自己发明火箭，我们发明能够回收的火箭，我们的火箭的助推器只要能够回收，我们就能够把火箭的成本打下来，直到最后他用第一性原理思维，把SpaceX的火箭公司的成本降到了99.99%，所

以到最后的結果，這家公司又大獲全勝，換句話講，第一性原理思維是一個非常頂級的思維。

我們在這本書裡面，等下我會再次詳細的給大家，解讀什麼叫第一性原理思維，那麼第四個比較重要是叫時間的朋友，張磊講我們如何去衡量，這筆投資是筆好的投資還是筆壞的投資呢，很簡單，如果我投了這個項目以後，隨著時間的流逝，這個項目越來越不值錢了，那這就是惡劣的投資，這就是負債型的投資，如果我投了這個項目，這個項目越來越值錢了，那這就是好的投資，這就是資產類的投資，什麼意思呢舉個例子朋友們，今天你要投資一個項目，比如說前兩年非常火的資金盤，你一投就能賺錢，那為什麼你能賺錢呢？

因為只要你有後面的人交錢，你就能分到錢，但是如果按照《價值》這本書裡面講的這幾個原則來，第一他有沒有產生價值，這個東西沒有任何價值，擊鼓傳花呀，沒有賣任何產品，沒有為社會產生任何價值，那這就是騙人的，那就是騙局，那第二，這個公司長期主義，我們今天做資金盤能不能長期，不能，任何一個盤一兩年到最後都會倒閉，後面跑的人都會虧錢，第三第一性原理，為什麼那麼多人被人騙，而周老師從來沒有被資金盤騙過，就是因為周老師的思維第一性原理思維。

我的很多學生，他們在投項目的時候都是這樣，老師這個項目能不能投，我一看我說這不是資金盤嗎，為什麼要投啊？因為我朋友投了賺錢

了，你看这个人投了也赚钱，他们还是要用对比性思维，而周老师永远用第一性原理思维，这个资金盘的核心是什么他靠什么赚钱的，他是靠拉人头赚钱，你今年前期投了赚钱了，后面投了一定亏钱，到最后别人亏了不还是要找你麻烦吗，这个项目本身没有为社会产生任何价值，当你用第一性原理思维去看项目的时候，你可以一眼看穿这个项目能否持久，那我们再用第四个指标叫时间的朋友，什么是时间的朋友，随着时间的流逝，如果我们投了这个项目，这个项目会越来越值钱，那就是好项目，但是如果我们投这个项目，他越随着时间的流逝他会越来越亏钱，那这就是负债嘛，那资金盘不都是这样的吗？

随着时间的流逝他只会越来越不值钱，而你如果投资像阿里，像京东，像美团这样的企业，像茅台这样的企业，像比亚迪这样的企业，他是越来越值钱，这就是时间的朋友，不要跟时间做敌人，要跟时间做朋友，那第五个核心的思维，叫做今天所有的投资人都喜欢玩的一个游戏，叫零和游戏，什么叫零和游戏，要不就是你赢要不就是我输，要不就是我输要不就是你赢，反正就是我们胜利的前提是让别人输，股市零和游戏，而张磊先生说，我不喜欢玩零和游戏，我喜欢玩正和游戏，什么叫正和，大家都赢，我今天投资了你这家公司，我想方设法让腾讯赢，我也让我赢，我也让我的股东赢，我可以让我赢的上下全赢，我可以让我的顾客也赢，这就叫正和游戏。

那接下来，就让我们正式的走进《价值》这本书，我们来读书中的原文，来品这个世界上最顶级的投资思维，那么既然张磊被誉为投资界的巴菲特，他能够用15年的时间从零到五千亿，那么他一定有很多值得我们

学习的地方，我们就正式的走进价值这本书，来给大家做一个详细的解读，书中的第一句话就给我震撼了，在长期主义之路上，与伟大格局观者同行，做时间的朋友，这句话我们稍后会详细给大家讲，大家可以自己去体验一下，在长期主义之路上，与伟大格局观者同行，做时间的朋友。

张磊在投资的时候，第一他奉行的是长期主义，他投的这家公司一定不是头一年两年，而是跟这家公司十年二十年，而且他只会投什么样的企业，他只会投，有伟大格局者的企业，而且做时间的朋友，不做时间的敌人，把时间和信念投入能够长期产生价值的事情中，尽力学习最有效率的思维方式和行为标准，遵循第一性原理，永远探索真理，把时间和信念投入能够长期产生价值的事情中，尽力学习最有效率的思维方式和行为准则，追寻第一性原理，永远探索真理，我们人的时间是有限的，我们必须要把有限的时间，投到能够长期为我们带来收益的项目当中，而且，我们必须形成自己的思维体系，这也是周老师一直在讲的，任何一个成功的企业家，他都是形成一套属于自己独立思想体系的人，那什么是长期主义呢？

长期主义不仅仅是投资人应该遵循的内心法则，而且可以成为重新看待这个世界的绝佳视角，因为于个人而言，长期主义是一种清醒，帮助人们建立理性的认知框架，不受短期诱惑和繁杂喧嚣的影响，与企业与企业企业家而言，长期主义是一种格局，帮助企业拒绝狭隘的零和游戏，在不断的创新，不断的创造价值历程中，重塑企业的动态护城河，企业家的精神在时间上，维度上的沉淀，不是大浪淘沙的沉锚，而是随风启航的

杨帆，与社会而言，长期主义是一种热情，意味着无数力量，汇聚到支撑人类长期发展的基础领域，持续发展正向循环，无论是个人，无论是企业还是社会，只要在长期的维度上，把事情看清楚，想透彻，把价值创造出来，就能走上一条康庄大道，流水不争先争的是滔滔不绝。

我们从事任何的工作和事业，只要着眼长久躬耕于价值，就一定能够经受住时间的考验，找到迎接挑战的端序，只要保持理性的好奇，诚实与独立，坚持做正和游戏，选择让你有幸福感的投资方式就能够从长期的，更有持续的视角来理解投资的意义，真正的投资，有且只有一条标准，那就是能否创造真正的价值，这个价值是否有益于社会的整体繁荣，换句话讲其实这段话，还是在跟我们讲长期主义和价值这两个字，如果今天你做了这件事是，不能为这个社会创造价值的，即使你可以赚到钱它是短暂的，它是短期主义。

那你还要再做另外一件事，其实持续持续你会发现，你永远是像狗熊掰玉米一样，而如果你今天做的这件事，是能够为你的顾客为你的员工，为这个社会乃至整个国家乃至整个人类创造价值的，那件事就值得长期主义来去做，那件事只会越做越大，就像腾讯，他能够从以前20亿美金的估值，做到今天他的市值已经超过五千亿美金，而且还在不断持续的上涨，那换句话讲，一家有价值的企业及时通讯，以前我们用qq，今天我们用微信，我们的生活，我们的工作已经离不开微信了。

所以说你会发现，他在持续的为社会创造价值，我们就要投资这样的企业，我们也要创造这样的企业，对于投资股票，张磊这本书里面要非常明确的表述，脱离公司基本面的研究，炒股毫无规律而言不就是一场赌博吗，股市的短期波动能真正反映企业的内在价值，还是只能反映盲目的炒作心理呢，我们在炒股票的时候，如果看到股市的涨幅，你会发现这是不能够代表这家公司的价值的，你去研究大盘，你永远研究不了这家企业到底有没有为社会创造价值，那只能怎么研究呢，只能够去到深入这家企业，见到企业的创始团队去使用他的产品拥有同理心，然后你才能知道这个产品到底有没有价值，我们要回归投资的本质，把所有简单概念还原到他本来的含义，始终抱着一种朴素追求真理的精神，人生很重要的一件事就是找一帮你喜欢的人，真正靠谱的人，一起做一件有益的事，我觉得一段对我们投资股市的朋友来讲非常的有意义。

所以从此以后，我们不要再看着大盘去选股票了，没有意义，因为他体现不了这家公司有没有真正的价值，我们要去研究这家公司，我们要去想方设法与这家公司合作，我们要找到这家公司的创始团队，举个例子吧，就像此时此刻周老师，周老师在跟喜马拉雅这家公司合作，周老师在跟抖音合作，周老师在跟快手合作，我们跟这几家平台合作，当你跟这家公司合作以后，你就能够非常清晰，这家公司的团队是很务实的，你亲自去到了家公司的总部，跟他公司的创始人跟他一聊，你瞬间明白了，这些公司是干事的，换句话讲，他是在真真正正的持续的为社会创造价值，不是说开个上市公司，圈钱就为了走人，那换句话讲当周老师深度跟喜马拉雅合作，而且是有那种账目之间的合作的，是有几千万的这种账目合作的，就瞬间能够明白这家公司的正规性，这家公司的大局观，这家公司的格局，那这家公司就非常具备什么价值投资。

那如果说这三家公司上市了，那这三家公司的股票，那绝对是可以长期持有的，他未来可能上市以后是几十亿几百亿，那未来可能几千亿，那都有可能，跟BAT一样大都有可能啊，那甚至未来可能超过上万亿，大家不要觉得没有可能，不开玩笑，今日头条的张一鸣，旗下的抖音等等整个产业如果上市的话，那未来真的有可能估值是上万亿的，所以他是在真真正正为社会创造价值的企业，当你去真真正正去研究的时候，这个时候你就不叫炒股了，这个时候你就叫投资了，是成为这家企业的股东，作为价值投资的信仰者，需要认真的区分投资和投机，并且思考，投资究竟是购买一张证券，等待合适的时机出售还是成为这家公司的股东，与其同呼吸共命运，在我们高瓴看来，品质是投资选择的基石，而品质通过一个问题即可辨明，时间是不是你的朋友，真正高品质的公司，无论怎样的起伏难料的经济周期地位，都是固若金汤的，可以实现持续性的增长和繁荣。

投资一般可以从三个方面来研究，大家要记下非常重要，第一行业，第二公司，第三管理层，行业关注的是商业模式，这个生意的本质是什么，赚钱的逻辑是，关注竞争格局是寡头垄断还是充分竞争，关注成长空间，警惕那些西洋产业，关注进入门槛是不是谁都可以模仿，看这家公司的业务模式，运营模式，流程机制管理半径，规模效应有没有合成竞争力，看管理层要关注创始人有没有格局，有没有执行力，有没有创建，高效组织的思维和能力有没有企业家精神，包括这个生意是怎么诞生的，怎么变化的怎么消亡的，用第一性原理思考这些问题，在无偿中寻找有偿 在有偿中等待无偿，探寻五步之外，投资于变化，投资于品质，

我觉得一段呢讲的真的是非常好，讲的非常好，完完全全的就告诉我们了，我们一定不要再炒股了，我们炒股永远只能够被人当韭菜，那只能做散户，我们也可以像张磊一样，未来我们在投资股票的时候，那是投资这家公司股权，是与这家公司同呼吸共命运的。

而且我们也可以通过这三个点，来调查这家公司的企业，价值投资最重要的标志是研究驱动，对于一家专注于研究行业研究基本面的投资公司，核心能力就是对商业本质的敏锐洞察，在高瓴创办的时候，我们要求每一位研究人员尽力的成为一些行业专家，而且是独立的专家，把行业的来龙去脉看清楚，因为最好的分析方法未必是使用估值理论，资产定价模型，投资组合策略而是坚持第一性原理，即追本溯源这个源包括基本的公理，处事的哲理，人类的本性和万物的规律，深入研究有两个指标很重要，一个是研究深，一个是研究透。

如果没有对一个行业深入研究，研究深研究透，那么我们投资这家公司就是在冒险，深入研究，研究深研究透，我们要长期研究，研究这家公司和这家行业的关键节点和关键变化，我们要独立研究，我们要拥有独特的视角，我们要用数据来洞察，这家公司到底是否值得我们去投资，第二我们非常喜欢研究全球的商业进化史，通过在全球各地寻求最先进的商业轨迹，对全球不同的地区不同的产业，然后来去研究，当我们研究懂了这个世界的本质的时候，我们再来去投资，我们就会事半功倍，我觉得这一段讲得异常的好，在坐各位，我曾经在弟子班给我的弟子布过一个作业，我说如果你现在有五百亿应该去做什么，应该去怎么做，我们很多弟子都说了，我拿一百亿投资黄金，一百亿投资房地产，一百

亿投资这个这个，我说错，如果有五百亿我宁可你们用四百亿来做研究，研究出当下未来最火的行业，最火的公司最值得投资的项目，剩下一百亿直接ALL，重仓杀戮意思呢？

可能这个例子我讲的比较极端，但是我在里想表达的意思就是两个字，叫研究，没有调查就没有发言权朋友们，你们知道为什么我在解答我学生问题的时候，我只要问他几个问题，我就知道这个项目能赚还是能亏了，真的是这样，我发现我的很多的学生之所以投项目会亏钱，就是因为投资之前根本就没有研究盲目的投资，盲目到什么程度呢，盲目到到我的一个弟子投资一个治疗近视的项目，然后他投了钱，交了200多万的代理费拿了个省代，然后又开店租店铺装修建团队，又砸进去100多万，一直在亏钱，盈利模式商业模式什么都没有，我就问他了。

我说你今天投资这家公司，你了解这家公司吗？他是哪一年创立的，他一年大概能做多少产值，他一年的营业额有多少利润，他的利润里面利润来源是什么，是自己开店真真正正把客户的近视治好了赚来的钱，还是靠卖加盟费赚加盟费赚来的钱，他说老师我不知道，我说那行我再问你一个问题吧，这家公司他一共开了多少家加盟店，有多少家零售店，多少家直营，多少家加盟，在些店里面有多少家店是盈利的，他们是怎么盈利的，他们的商业模式是什么，营销模式是什么，运管模式是什么，他说老师我也不知道，我说那你去投资你肯定亏呀，周老师要投一个项目，我告诉你，我会把这家公司研究的非常透，我会深入这家公司去研究这家公司，他一年有多少营业额，他一年有多少利润，他的利润结构是，如果他有专卖店，我就去研究这个专卖店能否盈利，如果他有加

盟店我去研究加盟店有没有盈利，假如说我研究发现这家公司一共，他的一年就做一两个亿，而且这一两个亿全是收加盟费，而且他的加盟店只有100家，而且这100家都刚刚开始做，而且都没有时间盈利，我会不会投，我百分之百不会投。

换句话讲就是研究比什么都重要，张磊他15年时间只投了八百家公司，而这800家公司每一家公司都是深入研究的，甚至有时候，他为了研究一家公司，可以花三个月五个月八个月，甚至一年的时间去研究一家企业研究行业，深入研究，研究深研究透，然后百分之百有了把握才敢去投，而且为了研究这家公司，有可能他会跑遍全球各个同行来去研究这个行业，这样的投资才叫做投资，所以如果说今天你研究完以后没有好的项目，宁可不投，宁可持币观望，我觉得这个非常非常的重要。

周老师投资之所以能够赚钱，也是因为格局，做任何事先研究，没有调查没有发言权，下一段正确理解时间的跨度，对时间的理解，第一个角度在于正确理解时间的跨度，研究人类史，我们要用上万年的尺度，研究文明史至少要上下五千年，研究商业史，我们至少要看上百年，研究一个行业和一家公司，起码要几十年，我们研究不同的公司，要看不同的时间跨度，要根据事物的本质，去窥测更久远的公司历史和未来，找到属于他的时间范畴，任何创业浪潮和商业模式都不是静止的，投资人要把时间作为研究的重要坐标，来去理解时间的渊源和闪烁其中的时间窗口，真正有效的研究往往是长期的，是需要时间沉淀的，而且时间是我们创造复利的价值，对于时间的理解。

第二个角度在于相信复利的价值，时间是最好生意的创业伙伴，时间是好生意与好创业伙伴的朋友，每一个投资人都要清楚的是，能够随着时间流逝而加深护城河的，才是资产，时间越久对生意越不利的则是费用，曾经的杰克贝佐斯问过巴菲特一个问题，既然赚钱真的像你说的那么简单，长期价值投资永远排在第一位，请问为什么还有那么多的人赚不到钱，巴菲特说了一句话，因为人们不愿意慢慢赚钱，许多人想赚快钱，希望快进快出，但是这种打法忽略了复利的价值，在复利的公式里，我们的本金和我们的收益率是常数，而时间是指数，时间创造复利价值不单能够让你激励财富，还能让你在实现价值当中获得内心的瓶颈，把时间分配给能够带来价值的事情，复利才会有作用，投资最贵的不是钱而是时间，做投资最重要的就是做时间管理。

如果在投资企业5-10年之内散户退出，这看起来似乎是长期投资，但是如果不去复盘和迭代，长期投资就变成了思维和行为懒惰的借口，就变得毫无意义，换句话讲就是，时间是创新者的朋友，而且是守城者的敌人，我觉得这一段讲的也非常好，我们必须利用时间，真真正正的投资是复利，巴菲特说的也非常对，我做投资我不追求快我就追求稳，我每年能够有11%的复利增长已经很好了，而我们今天在中国，随便一个项目都给你鼓吹的，百分之三十 百分之四十 百分之五十，一倍两倍的回报，怎么可能啊，上市公司都赚不到那么多，巴菲特一年才能保证自己，赚到11%的利润就已经不错了，复利增长很重要，你的本金跟收益率是常数，而时间是倍数，所以一定要跟时间做朋友，不要跟时间做敌人，衡量一个项目的好坏，就看这个项目在时间面前，随着时间越来越久，它是越来越值钱，还是越来越赔钱，如果越来越值钱，那就是资产，

如果越来越赔钱，那就是负债。

那为什么有些项目他在时间面前越来越值钱，而有些项目在时间面前越来越费钱呢，其实还是书的名字叫《价值》，一个企业能够持续的为社会创造价值，那这家企业就会越来越值钱，而一家企业，他不能够持续为社会创造价值，他就会越来越不值钱，就这么简单，所以我们在跟时间交朋友的过程当中，还是不能够忽略最重要的两个字，那就是价值，而且不要想赚快钱，很多人跟周老师学财商，老师我明年能够像你一样成为亿万富翁吗，老师我明年能够实现财务自由吗，怎么可能啊，你播种完以后你还得等它长着吧，长成苍天大树开花结果才能收成吧，对不对？

我觉得今天的人之所以创业会亏钱投资会亏钱，四个字急功近利，在今天这个社会快就是慢 慢就是快，回想当年周老师，当年第一次跟罗伯特清崎学习的时候，我也实现财富自由，我也想成为亿万富翁，但是我想的不是一年两年，我给自己规划了多久，20年，我要用20年的时间跟罗伯特清崎先生学习财商，前十年就是学习扎根沉淀，后面的时间就去创业就去投资，去扩大自己的财富，我要用20年的时间来给自己规划财富自由之路，所以到最后周老师一点都不着急，结果我用了十年就实现了，所以慢慢走，不要着急，在今天这个时代快就是慢慢就是快，高瓴投资的生态模型，高瓴投资最重要的有四个方面，第一人，第二生意本身，第三环境，第四组织，什么是人创业者，我要投你这个项目，我必须要看你的创业团队，我必须要看你的CEO，我必须要看你的创始人。

第二生意，你这个生意的本质是什么？有没有为社会核心带来价值，够不够有趋势，第三环境，在这种环境下创业做生意，那有没有利啊，有没有天时地利人和呀，那第四组织，你的组织是不是一个学习的组织，你的组织够不够强大的向心力和文化，你的组织有没有强大的执行力，看人就是要看，这个人有没有伟大的格局观，他是不是伟大格局观的创业者，看他的内心操守和价值追求，看他对商业模式本质的理解，与投资人是否一致，人是一切价值的创造者，是企业家精神的源泉，在中国，不乏有世界级的创业者，他们了解人性，他们能够在万变中掌握趋势，他们理解适应推动现实，他们选择创业的起点方向，生意等组成部分，他们设计驱动生意的组织模式，他们能够达到很多企业家都能达到的高度，也包括持续能力的稳定性，可靠性，对于投资人来讲，看人就是在做最大的风控，这比财务上的风控更加重要，只要人选对了风险就小了，一流的人做三流的生意，能够把三流做成一流，而三流的人做一流生意，则有可能把一手好牌打得稀烂。

那看生意看的是什么呢？看的是这个生意的本质属性，他有没有解决客户的本质需求，这个企业他有没有核心竞争力，他有没有持续的为客户，为员工为社会创造价值，看环境看的是生意所处的时空，生态 政治环境 监管环境 供给环境 需求环境，资源市场人口结构甚至国际的政治形势，等等，有没有利，人口因素购买力因素，然后文化因素都有，看组织这个组织有没有持续的向心力，执行力非常重要，我觉得四个指标，真的是我们在投项目当中必须要看的，其实这都是人家，创业15年的经验，如果说我们今天投这个项目，创始人很有格局，很有担当，很有智慧，很有胸怀，然后他的组织很有凝聚力，向心力 执行力，他们生意本

质又非常非常有价值，而且有趋势，他所做的这个国家 这个环境 这个地区，又有各方面的政策利好，有各方面的经济因素，都非常非常适合，那这个项目就值得我们投。

而四个这指标里面有一个不适合，不好意思，张磊不会投，高瓴不回头，周老师也不会投，我们要做长期结构性的价值投资，是相对于周期性的思维和机会主义而言，核心就是反套力反投机，反零和反博弈的思维，研究决策的前提是对长期动态的跟踪和观察，判断家企业是否是时间的朋友，长期结构价值投资的核心就是格局观，不断的颠覆自身，重塑行业，为社会创造价值，如果这个企业能够达到以上几点，那这个企业就是值得投的，这个企业就是有价值的，我们在用人上。

我们在投资上，有三个投资哲学，这是高瓴投资哲学，是张磊从他的师傅大卫史文森，和巴菲特身上学来的东西，他自己又结合我们中国的宗教思想来总结这套东西，三个投资哲学很重要，第一个，叫守正用奇，什么叫守正用奇呢，在坚持高度道德自律，人格独立，遵守规则的基础之上，坚持专业和专注，守正用奇很简单，那就是我在投资这个项目的时候，我的起心动念一定是正的，一定是正向的一定是能帮人的，这家企业的产品也一定是正的，这家企业的创始人的心也一定是正的，也一定是胸怀天下的，那奇是什么，就是我在经营手段上我可以用奇，出其不意，但是我在经营上那一定是正，一定是正心正念，那第二，弱水三千但只取一瓢，一定要克制住不愿意错失任何好事的强烈愿望，同时又必须找到属于自己的机会，弱水三千但只取一瓢，也就是张磊不喜欢天女散花到处乱投，他就喜欢弱水三千只取一瓢，我就在众多项目里面只

选一个，那第三桃李不言下自成蹊，这是一句古文呐，什么意思呢？

就桃花李花开花结果以后呢，不说话，但是它的香气扑鼻，慢慢的所有人自动就被他香气吸引来了，然后就开始摘果子，然后在里面赏花，吃它的果实，下自成蹊就是本来没有路，因为桃花和李花的绽放，桃花和李花的果实，然后走出了一条路无数人自动来，不要在意短期内创造的社会声誉或者价值，应该在意的是长期创造了多少价值，换句话讲就是，你不要在乎这个社会的名誉，短时间就能赚钱，不需要，你只需要用心做有价值的事，你的名誉你的钱，所有东西都会水到渠成是这个意思，价值投资不是投资之间的零和游戏，而是共同把蛋糕做大的正和游戏，从事价值投资中，张磊渐渐地发现投资一方面是对真理的探寻，探索外部世界。

另一方面是寻求心理的宁静，观照内心外不能胜人，内不能克己，投资恐怕难以成功，就像很多人懂得了很多道理，但依然活不好一生，投资当中也有很多道理被反复的提醒，当别人害怕时，你要贪婪，当别人贪婪时你要害怕，价格是你付出的，而价值才是你得到的，利润只是一种意见，而现金流却是事实，你只有买的便宜才能卖的便宜，永远不要把买入成本当做你卖出的决策依据，这些道理都懂，但是你无法做到，那为什么你无法做到呢，就是因为你的思维是普通人的思维，如果你想做到这个，就必须要有新的思维模式，世界百分之九十七的人和百分之三的人，最大的区别思维方式的不同，97%的思维是对比性思维，我看别人都是这么干的我也么干。

而3%的思维叫做什么，就是周老师刚才一直跟你讲的本书的重点之中的重点，比价值这两个字更重要的重点，叫做坚持第一性原理，这个思维是最顶级的思维，这个思维只属于那百分之三的人，张磊就是靠这个从一个无名小卒，到今天零达到五千亿的资产，那么，价值投资必须要追寻第一性原理，从本质上理解投资理解价值投资，那第一性原理，是由亚里士多德提出来的，他强调，任何一个系统都有自己的第一性原理，他是一个根基性的命题或假设，他不能被缺少，也不可能被违反。

简单来说，在一个逻辑系统中，任何层数，都有可能是由其他条件推导出来的，而第一性原理就是，不能从任何其他原理中推导出来的原理，是决定事物最本质的不变法门，是天然的公理，是思考的出发点，是许多道理存在的前提，坚持第一性原理，指的不是用类比法或者借鉴的思维来去猜测问题，而是从本来是什么，和应该是什么出发来看问题，凡事相信，背后皆有原理，一层一层的拨开事物的表象，看到事物的本质再从本质上一层一层往前走，要想在一生中获得投资成功，并不需要顶级的智商，超凡的商业头脑和内幕消息，需要的就是一个稳妥的知识体系作为决策基础，并且有能力控制自己的情绪，使其不会对这种体系造成轻视，价值投资不必依靠天才，只需要依靠正确的思维方式并控制自己的情绪，那一点的是异常的重要，朋友们异常的重要，就重要到什么程度呢？

你必须要整懂第一性原理是什么？这是一个非常顶级的思维，当你整懂

了这个思维以后，你的人生完全不一样了，我们刚才举了周老师运用第一性原理的例子，也举了埃隆马斯克运用第一性原理的例子，那我们接下来再来列举张磊用第一性原理做投资的例子

张磊投了很多互联网企业，不管是美团、京东、腾讯、去哪儿网等等，但是他也投了很多很多的实业，比如说，他曾经投了一家公司这家公司叫公牛插座。大家都知道，对不对，那他为什么要投公牛插座呢？很简单，公牛插座的这个老板，他不懂的价值投资，也不懂得什么是融资什么是上市，这个公牛的老板，他以前就是卖插座的，进别人的货卖插座，但是插座质量太差，每一次尴尬的是，他进的插座还没卖完，插座就已经坏了，他要先给它修好再卖出去，售后一塌糊涂，到最后他就不想卖别人的插座了，他就在想我为什么就不能自己做一个插座，让这个插座永远不坏呢。换句话讲，商业模式 商业模式股权激励他什么都不懂，他就懂一条，我要做一个永远不会毁的插座，就这一条，公牛插座已经变成了我们全中国人最相信的插座。

就这么简单，这就是第一性原理，直逼第一性原理，我就一条，我做这件事我不懂资本我不懂金融我啥都不懂，我可以让我懂的人来，我就要做永远用不坏的插座，最安全的插座就这一条，这就是第一性原理这是本质，如果第一性原理你听不懂的话呢，你可以把它理解成两个字叫本质，一秒钟就可以看穿事物本质的人，跟花了一辈子都看不懂事物本质的人，两个人的世界是完全不一样的世界，如果本质你还没听懂，可以把它理解成一种思维方式，我们普通人的思维方式是对比法归纳法。

太阳今天从东方升起西方落下，每天都是如此我们就得出个结论，太阳一定每天都是从东方升起的，这叫推理法，这就是惯性思维，或者叫对比法，而第一性原理就是直接去找到真相。原理是什么？太阳为什么从东边起，原来不是太阳从东边起，是因为地球绕着太阳转，是地球的原因，而不是太阳的原因，换句话讲，第一性原理最核心的两个字就叫原理。

周老师曾经讲过，就是这个世界是，道生一、一生二、二生三、三生万物出来的，一维是二维的投影，二维是三维的投影，三维是四维的投影，我们普通人就活在投影当中，我们在三维空间遇到的最大挑战，就是我们渴望用三维空间的智慧，来解决三维空间的问题，其实不可能，因为三维是四维的投影，我们只有去到四维，才有可能解决三维的问题。

换句话讲，第一性原理就好比什么呢，好比是一种思维方式，这种思维方式，让你直接从道的层面来思考，道是什么 道就是原理，道就是规律，道生一、一生二、二生三、三生万物，如果你在万物里面思考，你根本思考不懂，你要上升到二思考也是矛盾的，上升到一思考这还不是源头，上升到道的层面思考才能看到这个事物的本质，就像马斯克做电池一样，电池成本居高不下，为什么下不来，对比性思维的人觉得一定下不来呀。

因为所有人生产电池都是800块钱一块，而马斯克就不是这样的第一性原理思维，别人做不做跟我有关系啊，电池是有什么组成的来告诉我，是不是有铅，是不是有碳，是不是有金属，我就找到组成一块材料的电池，我看看成本多少钱，只需要80块钱，那我就要做80块钱一块电池，这就是第一性原理，马斯克前两年又做了一件事，他要干嘛呢？他说地铁太慢了，咱要修一个全世界最快的地铁，别人就说了不可能。我们跑遍全世界去对比，中国的高铁最快、日本的磁悬浮最快、那速度也只能达到这样，只能达到这个时速，而马斯克要在这个身上翻五倍，怎么可能呢？

全世界都做不到我们怎么能做到？马斯克不这么看，马斯克就问他，第一性原理，我们今天要坐一个地铁最快速，那这个速度跟什么有关，速度不就是动力吗？不就是动力系统吗？那动力系统最快的是什么？不就火箭吗？火箭的助推器加上去不就快了吗？但是火箭是往上打对不对，那我就用火箭的思维往中间打不就完事了吗。所以他现在做了一个胶囊地铁，人坐进去，像火箭一样的喷射刷就出去了，那个时速简直就是火箭的时速，那未来从纽约到华盛顿可能几十分钟就到了，这就是马斯克的思维方式。

包括我们做电脑，我们以前的电脑要有键盘吧，要有鼠标吧，要输入指令吧对不对，那所有人在升级电脑的时候，他都要买鼠标都要搞这个，而马斯克不是这样的，马斯克就说了，我们为什么要搞键盘搞鼠标，不就是想把人想做的指令通过这个东西输入进去吗？那我们为什么不能搞一个人脑接口呢。我们如果人脑放个芯片，我们人脑的一个念头，这个

电脑就可以搜到，就可以直接要到我们的东西，我们还需要鼠标和键盘吗？

这就是人脑接口，现在已经在实验了，所以你会发现马斯克为什么，能创造那么多的世界第一，就是因为马斯克他永远不用对比法，永远不用别人做不到我就做不到的思维，他用的是什么思维第一性原理，从源头上从本质上来着手解决问题。

所以在座的各位，就像周老师投资也是一样，我的学生问我投资，老师我有两个项目一个五百万，一个五千万我要投哪个，五百万这个能够赚一倍，五千万这个做好了以后能够赚五倍，我说你有多少钱，本质是什么，我说投资的本质是什么，投资的本质是让你生活过得更好对不对，他说是 我说那你现在有多少钱，老师我现在大概只有一千万，你现在有一千万如果你投了这个五百万的项目，你亏了，那请问影不影响你生活，他说不影响我还有500万，我说那如果你投了这个五千万的项目呢？他说那不行我要借四千万我要借高利贷，我要去找人融资，那如果亏了我就完了，我说那好来投第一个结束了。

换句话讲就是，周老师永远是站在第一性原理思维上投资，我投这个项目能不能承受，如果亏了我能不能承受，因为我们做任何项目都有可能亏都有可能赚，谁都不可能百分之百保证你赚钱，那如果能承受我就投啊，亏了无所谓我再投下一个就完事了，但是如果说亏了会让我倾家荡

产，会让我身败名裂，会让我一夜回到解放前不好意思不投，投资的本质是什么？投资的本质是为了让我们过得比昨天更好。这就是第一性原理思维，我再给你们讲一个第一性原理的例子。

就在前天，我的一个弟子给我发微信，老师我现在有个非常好的项目，这两年黄金不是涨的很厉害吗，我要买黄金我听你的，但是我发现在银行买太贵了，现在有一个专门做黄金交易的机构，在他家买黄金厉害了周老师买一送二，什么意思，买一根金条送两根金条，老师你看这个项目能不能买啊，我说你为什么要投这个项目，都赚钱了，我旁边人都拿到领的金条了很好啊。那我不就赚了吗。

那你看周老师的第一性原理思维是什么？如果他真的是买一根金条送两根金条，请问他这个生意赚钱的本质是什么？他这个生意还能赚钱吗？他这个企业还有价值吗？他的企业在创造价值吗？来第一性原理思维，他靠什么赚钱，老师那我不知道，我说你这样我来猜一猜吧，我来猜一猜，你今天虽然买一根金条送两根金条，但是他卖的金条价格一定比市场的要贵，他说那是稍微贵点老师，但是算上两根还是便宜的，我说来第二个问题，那两根金条返他一定不是马上买一根送你两根，一定是需要条件和时间的吧，老师你怎么知道，是他慢慢返，直到两年全部返完，那怎么样能快速返完呢，我如果推荐别人来买，我如果推荐五个人就加速，我如果推荐十个人就加二速，我如果推荐20个人就加三倍的速度来返还，我说来传销，不就拉人头吗，对不对，本质是什么，本质是刚开始你会返到金子，返着返着他返不下去了，或者他不想返了直接封盘走人了，返不了了，而且这个金子是真的还是假的，就算是真的纯度怎

么样，记住，任何一个企业存在他都是要赚钱的，他这样做的他根本赚不到钱他怎么会返给你呢。

好了，这就是从第一性原理出发，就这种项目我连看都不会看我根本不会去买，我要买就去银行规规矩矩买，我不可能去这买，大家能听懂吗，后来周老师还真的专门研究了她的模式，完全就是传销，在网上一查已经有很多人在起诉他，刚起的盘现在还没倒，但是我相信一年以后一定会倒，就是周老师这个推断可不是今天，当年做资金盘那么多空气币，这个币那个币的时候，周老师就是这么推断，就是第一性原理思维，他靠什么赚钱，这不就击鼓传花这不就庞氏骗局吗。

换句话讲，当你用第一性原理思维来去思考问题的时候，这个世界没有人骗得了你，怎么骗对不对，今天有一个项目非常好，怎么好了，我投资5万块慢慢返，然后这五万慢慢就变成六万七万八万十万，他靠什么赚钱，他拿这个钱去投资其他的就全假的，这是静态，如果拉人头的的话赚的更多，现在都赚钱了呀，旁边都赚钱了，那是前面都赚钱的后面不都亏了嘛，对不对，前面就是让你赚钱，所以你才会愿意投更多的钱呀。

所以，这就是不懂得用第一性原理思维，第一性原理思维真的是非常重要，包括张磊投资公牛插座，投资百丽也是一样，投资百丽怎么投资的，百丽鞋私有化退市了，百丽鞋业做的非常好对不对，那商场做的很大呀，但是为什么今年退市了，不是鞋做的不好了，是因为他的经商模式

因为电商对他的冲击，因为百丽以前公司他不懂经商，他不懂通过直播通过嫁接移动互联网，然后来去把这个企业推广，那高瓴直接五百亿收购，重塑商业模式，产品本来就没问题，产品本来就是有价值的嘛。

我只要给你嫁接最新的商业模式，立刻就开始飞翔，包括他投资这个蓝月亮，高瓴投资蓝月亮，蓝月亮以前是洗手液，现在变成洗衣液了，为什么呢，因为全球那么多的联合利华等等这些公司，他都在做洗衣粉，没有一个在做洗衣液，而蓝月亮变成做洗衣液，然后在高瓴的梳理下瞬间赚钱，这就是第一性原理，大家越来越有钱了，一定不可能再用洗衣粉洗衣服了，那一定是用更高级的东西，我们以前做洗手液的为啥不能做洗衣液呢，他永远是站在第一性原理思维来做投资，而且这个张磊在投资，在投资这个人的时候，他首先会看到这个人到底有没有格局。

这里有一个故事非常著名，就是张磊当年第一次见到京东的刘强东，京东那个时候很缺钱啊，大家都不看好他，刘强东上台路演讲完以后没人投他，然后呢，张磊觉得这人不错，跟他聊一聊，说你想要融多少钱，京东说我就要七千五百万美金，张磊说来这样我给你3亿美金，你要不要，后面张磊说了一句话，如果你只要7500万美金我不要，如果你要三个亿我就投，如果你不要我一分钱不投，那很多人就懵了为啥呀，为啥人家要七千五百万美金就够了，非要给别人三亿美金呢，是想多占他公司股份吗。非也。

张磊是这么说的，京东这么大的事情，这么大的格局，未来必须要自建仓储自建物流这事才能做成，而这件事在美国连亚马逊都没做成，这件事如果我们京东做成了，就有可能超越亚马逊，但是七千五百万美金根本不够，只有三亿美金才够，我今天跟刘强东讲这件事，就是考考刘强东有没有格局，如果一个没有格局没有境界的人，他根本就不要三亿美金，他觉得七千五百万就够了，如果他认为七千五百万就够了，就证明刘强东根本就没有这样的格局，他没有这个大格局，干不成事我不会投。

结果刘强东同意了，同意以后高瓴的张磊马上带他干了一件事，飞到美国去，去沃尔玛的总部带他参观带他学习，去到亚马逊总部，带他学习带他参观，利用自己在美国所有的人脉来支持他，来打开刘强东的视野，所以说，这叫价值投资，这叫长期主义，这叫与伟大的格局者同行，这叫第一性原理思维，就你没有这个格局这个事再好做事的人不行。

这事能做成吗，这不就第一性原理吗对不对，所以非常重要啊，第一性原理不是简化分析模型，而是探索最底层的逻辑，发现那一双看不见的手，找到各种现象的动因，进而分析更多的因果利弊，人们永远无法掌握真理，但是我们可以通过第一性原理思维，无限的接近真理，第一性原理，强调非比较思维，不应该做单纯的比较。

除了有第一性原理以外，张磊还有一个思维叫三把火理论，那什么是三

把火理论呢，张磊认为，这个世界上，只要是能够被火烧掉的东西都不值钱，什么房子啊，什么钞票都不值钱，火烧不掉的才值钱，那什么东西火烧不掉呢，一个人的知识，一个人的能力一个人的价值观，而这三样东西就是支撑你能否成功的核心命脉。

所以说讲到这以后，周老师要给你讲一个非常重要的东西，这个东西叫支撑力，什么叫支撑力呢？今天我们要盖一个房子，需要几个承重柱，比如说创业吧，我们需要几个承重柱，那是哪几个承重柱呢，一能力、二经验、三资金、四资源或者叫实力，有这四根柱子支撑，你就能够创业成功，如果你既没有能力，又没有经验，还没有资金，还没有实力，不好意思你创业不会成功的。

张磊第一次创业为什么失败，因为他从来没创过业他没有经验，他那个时候也没有打过工，只是做过兼职做过家教，最多在五矿下过矿，没有创业的经验没有做老板的经验，更没有投行的经验，所以他失败了，但是第二次创业高瓴为什么成功了，因为他去到了耶鲁投资基金会，因为他去到了全球新兴市场投资基金会，因为他去到了纽交所，他甚至帮助纽交所建立了中国大陆的办事处，那个时候他已经非常懂资本了，他在资本圈里面已经混了十来年了，他懂了这个时候他再来投资他有了经验，他有了能力，资金他也有了，他老师投资了两千万美金，然后资源他也有了，所以他再创业才能成功，这叫支撑力，这个也很重要。

所以一定要开始怎么样学习，提升自己的能力 提升自己的经验，如果你是一个创业者，你问我周老师我应该如何创业成功，我建议你去打工，我建议你去中小型企业，大型企业一定要去上班，假如你就想，做这个餐饮，你就去餐饮店上班，从基层员工做到店长，然后有了经验 有了能力，有了资金 也有了团队实力和资源了，你再开家餐馆，你的成功率90%以上，那如果你要投资也是一样对不对。

当下的比特币很火，你想投资比特币怎么办呢，你都不了解你投资肯定亏呀，怎么办呢，中国只有一个交易所是合法的，就是火币火币网，那你就去火币网上班啊，你去火币网上班哪怕做一个普通业务员，你开始了解了火币网这项技术，然后你也了解了这些所谓的虚拟币的交易，你再去投资，你肯定能赚钱，那如果你想投资股票呢，很简单，你就去金融公司上班啊，你去金融公司上班，你在内部了解了整个金融的组成，你再来去投资股票，你去投资房产也是一样，那就去房产公司上班啊，能力经验只有你去上班实践才能获得，这叫支撑力，很重要啊。

好，张磊还给我们讲了一个非常重要的东西，叫价值投资创新公式，运用第一性原理，追本溯源，回归本质，并在此基础之上，升为自己的思考，从更大的框架，更高的视角去分析问题，那我们怎么样能够从更高的视角分析问题呢，第一我们要找想干大事，具备有伟大格局观的创业者，企业家的最佳合作伙伴，格局观就是我们与企业的接头暗号，许多的时候，成功的企业家被称为企业家，同样，优秀的企业家，同样也被称为创业者，因为若干企业家始终保持创业的心态，企业，能不断的自我颠覆和创新，这家企业才有未来，选择与谁同行比要去的远方更重要

，如果今天你选择的同行者是一个没有格局的人，不好意思你不会成功，那我们要选什么样的人呢。

第一拥有长期主义理念，能够在不确定性中谋求长远，第二拥有对行业深刻的洞察力，在持续创新中寻找关键趋势，第三，拥有专注的执行力，运用匠心把事情做到极致，第四，拥有强烈的同理心，能够协调更多的资源，使想法能够成为现实，这四条朋友们非常非常的重要，当然了，这四条的前提我说了是有超大的格局观。

今天如果说一个企业老板，他没有强大的格局观，他去做企业是不可能成功的，那什么是格局呢，我接下来要考考大家，假如说一个人挥金如土，他不在乎钱愿意把钱都分给他的属下，请问这个人有没有格局，很多人说肯定有啊，假如一个人一心想做大事，想成为百亿富豪，一辈子一定要做一番轰轰烈烈的事业，请问这个人有没有格局啊，假如一个人失败了，他直接可以把自己的事业通过重来，重新再次起盘，请问这个人有没有伟大格局啊，我们很多人都会说，那肯定有啊，那这不就是格局吗 这是什么呀，其实不是，他挥金如土敢分钱就是格局吗，他敢做大事想做大事，想建立丰功伟业就是格局吗，钱事人，他是在钱上解脱就是有格局，还是在事上解脱就是有格局，还是心怀万民才叫有格局。

换句话讲，到底是心中装的事是有格局，心中装的钱有格局还是心中装的人有格局，我们很多人都认为只要敢于分钱的人，只要敢于干大事的

人就是有格局的人，其实非也，只有心中心怀众生的人才是有格局的人，我们创业到底是要用三千人去成就一件事，还是要用一件事去成就三千人，如果我们创业要用一件事去成就三千人，那我们叫做企业家，如果我们要用三千人去成就一件事，我们叫做暴君。

周老师前段时间刚刚解读了，隋朝的一个非常著名的皇帝，叫做隋炀帝杨广，隋炀帝杨广绝对的雄才大略啊，隋朝的国土面积在他的掌握之下变得，那绝对是鼎盛 超越强汉，超过汉武帝时期，那隋炀帝杨广是一个什么样的人，修东都 贯通东西，修大运河 贯通整个中国南北，然后结束了三百年的乱世，重新建立起了统一的王朝，而且三下江南让整个江南黎明全部归顺，两次巡北疆，平定突厥，然后出使西域重新打通丝绸之路，然后把今天的青海全境和新疆的半境全部纳为大隋国土，他的那个工业在当年国土面积，包括工业 万国来朝，那绝对是超过秦皇汉武的，那请问他是不是有大格局的人，很多人说那肯定是啊，隋炀帝不是说了吗，我雄才武略要超越三皇五帝，要干过秦皇汉武要干一番大业对吧，包括今天他的这个科举制，三省六部制，然后修大运河，都是怎么样立载千秋的大事，对不对，但是他有格局吗，不好意思，他没有格局，如果说他有格局，他绝对不可能做了十四年的皇帝就被推翻了，如果他有格局，就不可能全天下的百姓所有人都起来造反，如果他有格局，就不可能被他手下的士兵活活给他勒死，他不是被人战死是被他的亲信杀死的。

就是我们以前都认为他敢分钱，敢分权，然后心中装着要做大事的这种豪情万丈，有梦想 有理想 就是有格局，其实真不是，周老师在解读隋炀

帝的时候，终于明白了一个道理，那就是真真正正的格局是心中装了多少人，是心中装了多少人，一个人你再敢分钱，你再要做大事，你都是为了你自己，这叫自私之力，这不叫格局，心怀万民才叫格局啊。

隋炀帝修东都洛阳也好，修运河也好，然后三征高句丽也好，然后平定突厥也好，灭南陈也好，他都是为了他自己的功业，他不是为了天下黎明百姓，他是为了让自己流芳千古，他是为了让自己功过三皇五帝，所以，隋朝只有三千万人，有一千多万人都在工地上，要不就在战场上，老百姓活活的累死，15岁以上的男丁全在修运河，全在修长城，全在战场上，后来15岁的男丁不够了怎么办，25岁以上的妇女也要去继续干活，全民大工程，就这件事是对的但是你太着急了，你要慢慢干，那么隋炀帝真的会成为一代雄主，但是他要在他的认知内全部完成这件事，为什么，就是因为他没有格局，恰恰是因为他没有格局。

我再说一遍，格局，不是你敢分钱叫格局，也不是你做了一件惊天伟业的大事叫格局，是你心中心怀万民，作为一个企业家，你不再是为了自己光宗耀祖而奋斗，而是为了让自己的员工跟你一起能过上好生活而奋斗，这叫格局，你是渴望让自己的产品真的能够造福消费者，因为是消费者成就了你这叫格局，是真真正正的感恩这个时代，感恩这个国家感恩这个民族，希望用自己的企业来为这个国家，为这个民族做一定的贡献，这叫格局，心中装的全人类，为人类的未来而担忧，希望用自己的产品让人类过上好生活，这叫格局。

为什么马云能成为中国首富，为什么马斯克能成为世界首富，马斯克跟马云的对话你们一定要看一看，马云每天探讨的一个问题，那就是我如何用我的商业让天下没有难做的生意，让我们人类这一百年经济能够可持续性发展和增长，这叫大格局，所以才能成为中国首富。

马斯克呢，就更宏伟了，马斯克不管是做太阳能，还是做胶囊地铁，还是做人脑接口，还是做电动汽车，还是开设SpaceX公司太空探索，要去殖民火星，他都是在为五百年以后的人类，考虑，那么地球如果真的被污染了，我们必须找到第二家园，我们必须让要让人类的文明可以传承下去，所以，他们每个人是心怀万民 心怀人类的，这是两个完全不同的格局，这叫格局。

心中装着万民才叫格局，所以说就是真的让周老师对，格局有一个非常深刻的领悟啊，一个有格局的人，就是你心中装多少人，你心中能装多少人，你就能成就多大的事业，是用一件事成就三千人，不是用三千人成就一件事，因为永远记住，人为本 人才是核心，造福万民才是核心，天下不是一人的天下，是天下人的天下，愿天下再无流离失所，愿世间再无愚昧谎言，这是周老师的梦想，让1亿家族实现财富自由 身心富足，这是周老师的使命，所以说什么叫格局，现在听懂了这叫格局，是真正正想用你的产品来造福人类这叫格局。

找到了一个这样的人就值得你投资，那么找到了一个这样的人，再加上我们刚才讲的那四个指标，才真真正正值得你投资，他不单有格局，而且他拥有长期主义理想，就像周老师一样，我愿意做财商教育这件事做一辈子，就像马云一样，我愿意做让天下没有难做生意这件事做一辈子，长期主义，第二拥有对行业深刻的洞察力，他在这个行业没有人比他更专业，第三他拥有专注的执行力，第四他拥有超强的同理心，什么是同理心，不是同情心是同理心。

他能够让自己成为消费者，来去体验自己家的产品，就像张磊说的一样，开餐馆自己不在自己家餐馆吃饭，卖饮料的自己不让自己家孩子喝饮料，这个企业哪有价值，用第一性原理思考，瞬间明白了吗，那还说什么说，所以把价值观放在利润的前面，坚信价值观是这个企业最核心的东西，那么利润，将是做正确事情后自然而然产生的结果，要坚持初心，你所看到的，不要看当下也不要看未来，看的是十年二十年，甚至超越自己的生命，初心有多大，创业的蓝图就有多大，永远坚持长期主义，永远学会延迟满足，永远不要及时享乐，这才叫有格局。

这样的企业家才值得我们投资，如果你把眼光局限在未来的三五年内，或盯在具体的某个业务上，你身边的许多人都是你的竞争对手，但是如果你的眼光长远不断进化，可以和你竞争的人就很少了，因为不是每一个人都能做到长远打算，如果你把眼光放的是五十年六十年，不好意思，你会发现你根本就没有对手了，你会发现真真正正的对手就是你自己，就这么简单。

所以在座的各位真的，《价值》这本书啊，我觉得真的是特别好，真的特别好，他是张磊的信仰，是张磊的价值观，是张磊能够从一个默默无闻，出身平庸的穷小子，能够从十五年时间，能够从零创造五千亿产值，能够掌握着全亚洲最大的私募基金，核心秘诀就是价值投资，真的是价值投资，价值投资长期主义和时间做朋友，用第一性原理的思维来去思考，然后，做正和游戏，不要做零和游戏，如果说你真的能够把这本书看懂，你的人生真的不可限量，周老师虽然给你解读了，但是我还是非常非常，推荐大家一定把这本书买回家自己看一遍，因为你自己看一遍的感受，跟周老师给你解读一遍又不一样了，结合着周老师的解读，然后结合你自己看完这本书的亲身经历，然后去实操然后去操作。

真的要去操作，必须要去实践，从今天起我们再去创业，我们就一定要问清楚我这家企业有没有价值，如果没有价值不要干了没有意义，我们做一家企业一定要坚持长期主义，我们做一家企业在开发产品的时候，一定要干嘛，一定要用第一性原理思维嘛，我们在做这个企业的时候一定要想方设法，不是零和游戏而是正和游戏嘛，我们在做这家企业的时候，一定要跟时间做朋友不要跟时间做敌人嘛，我们要在创业的时候，我们一定要心怀我们的消费者，心怀我们的国家万民，心怀我们的员工，而不是心怀着自已的千秋大业，换句话讲就是这本书，不单是创业者需要看，投资者更要需要看，只要你想在世界上有所见述，你就一定要看这本书，就像张磊讲的一样，我从创立高瓴的第一天，我就告诉我自己，我是创业者，只是我顺便做了投资人的事，仅此而已。

换句话讲就是张磊从始至终，就没有把自己当成一个投资人，他把自己当成一个创业者，他把自己带领的高瓴资本当成一个创业型的公司，所以他的公司才会有几个人创立到今天，能够做成今天这么大的规模，在座各位，真的建议你们一定要看下《价值》这本书，我可以毫不夸张的讲，今天周老师给你们解读这本《价值》，让我把这本书最少看了三遍以上，而且我去翻阅所有章节的所有资料，我会因为这本书最少在我的投资上多赚十个亿，那不是跟你开玩笑的，真的是这样的。

那从今天起周老师就瞬间明白了，其实我以前在投资房地产，在投资这个不动产，在投资这个其他的板块上，我用的全是长期主义，用的全是价值投资，而在投资金融上，那我从今天起我也要用价值投资，真的是找一些有价值的企业，那持股不是说他这个股票赚钱了就把它卖掉，而是长期持有，真的是长期主义，跟着这个企业一起成长，成为这家企业的股东，那周老师也在A股市场投资了有很多的公司。

但是周老师都是，赚钱卖掉赚钱卖掉赚钱都卖掉，虽然我投资全赚钱了，但是我觉得就是看完张磊这本书以后，我觉得醍醐灌顶，我们投资的可能是有短期价值的，他因为有短期的利好我们去投资他，有专家建仓，专家建仓出货之前我们就出货，就赚了一波，赚了一个波段，这家公司有利好，我们就投资，然后赚了一个波段，然后赶快出货，而这个真的是，如果说我们投资，赚了百分之十百分之二十，我们觉得很开心了，然后就出货了，看到好机会就投没有机会宁可就是持仓等待。

而张磊就不一样，张磊是让他的钱二十四小时为他工作，从来没有放在账上，而且是长期投资啊，一投就是投十年二十年啊，而且投的全是有价值的企业，到最后的结果就是，他的资产倍增是多少，可不是百分之十百分之二十啊，他能够让自己的投资每一年，能够保持在百分之四十以上，那什么概念，那就是他投资的股票全都是赚了，那三倍五倍十倍不止啊。

确实是，如果我们真的看长期主义，那我们买了比亚迪的股票，买了腾讯的股票，买了茅台的股票，那你说，几十块钱到最后涨到几百块，最贵的时候涨到一千块，那什么概念翻了多少倍，所以这叫做价值投资，我觉得对周老师影响特别大，那周老师接下来就会去实施这件事，我也希望你们看完这本书以后去实施这件事，不管是在创业上还是在投资上，对我们都会有莫大的帮助啊，在这个时代我们一定要跟最前沿的成功者学习。

我觉得最后啊，我们总结一下张磊为什么能够成功，为什么是张磊，他只是出生在河南驻马店，普通的一个双职工家庭里面的孩子，他为什么能成功，第一他考上了人大，第二他去到了耶鲁留学，我觉得这两件事非常重要，换句话讲就是，如果他像周老师一样也是草根，白手起家，初中没有毕业，我觉得他的财富很难这么多年，倍增到上千亿的这种规模这是很难的，可能说他赚个十几个亿有可能，但是赚到几百亿上千亿太难了，起点不一样，真的是这样的，因为你上了一个好大学，你的眼

界你的格局完全不一样，他在美国呆了十年，他在美国风投圈里呆了十年，这是什么概念，在纽交所干几年，那再看全球股市，那不就是降维打击吗对不对，没有观世界何来世界观，没有观人生何来人生观。

这个里面也有他两张跟朋友的照片，左边这张是比尔盖茨，右边这张是巴菲特的，就是他身边的朋友全是巴菲特，全是索罗斯，然后全是比尔盖茨全是这样的朋友，那他这个圈子让他人生完全不一样啊，就像他第一次创业融资两千万美金，他老师直接就大笔一挥送给他了，因为他老师掌管着几百亿的财富，给你投个两千万无所谓，投给你完事了，圈子很重要，那这是他成功的第一点，第二点，他爱学习，张磊曾经说过，我投资的企业一定是个学习型的企业，一定是持续学习型的企业，如果这个企业的掌门人固步自封，如果这个企业不是一个学习型的组织，我不投他，因为我就是一个学习型的企业，所以这个很重要，第三张磊非常清晰自己的能力边界。

边界这个词我要重点跟你们讲一下。

隋炀帝为什么会到最后身败名裂，就是因为他觉得自己很牛逼，他觉得什么都自己能搞定，他不懂自己的能力是有边界的，任何一个人是有盲区的，人无完人嘛，任何一个人是有能力边界，张磊非常清晰自己的能力边界，换句话讲我不懂的事没关系，我找懂的人来帮我干，他不是样样都懂的，而且，张磊他在投资一家公司，他并不是说投了钱不管别人了，投了钱以后，他想尽一切办法，调动自己的资源来帮助这个创业者

，与创业者共进退共患难，这是真的核心，这是核心中的核心。

然后结合着我们刚才讲的几句话，最后还是我们再做个总结，读万卷书，不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如名师指路，如果说你是一个不爱读书的人，你这辈子几乎废了，周老师没有读这么多书我没有今天，张磊没有读这么多书，他连初中都考不上，他更不可能跟金融结缘，所以读万卷书，太重要了，书中只有黄金屋，书中自有颜如玉，读书可以让我们的思维境界格局瞬间拉升，因为一本书可能是别人一辈子的心血啊，那张磊今年四十多岁了，四十多岁只写了这一本书，他相当于这四十多岁所有的经验全写在这里，你告诉我值不值钱对不对。

读万卷书，第二行万里路，你光读书还是不行啊，你还是得行万里路啊，他在五矿上班的那段日子其实对他帮助很大，在没有去五矿上班的时候，张磊认为中国不就一线城市，二线城市三线城市然后加农村吗，但是当他去到五矿的时候，当他深度的去跑遍中国的很多省份的时候发现，中国的城市真的绝对不能用，一线二线三线来去衡量，所以他有了一个非常清晰的认知，就是没有调查就没有发言权，从此以后，他投资就有一个非常核心的东西，就是他必须要带着团队亲自去调查，别给我看一个大盘看一个k线图，看一个年报我就投这个企业，不可能，我必须深入企业去研究去调查，这个企业的产地，这个企业的公司，这个企业的团队，这个企业的原材料生产全部去研究一遍，这个很重要，走万里路，第三阅人无数，阅人无数，张磊在人大阅人无数，跑到美国，在美国呆了整整十年，在耶鲁阅人无数，你观人生才有人生观嘛，观世界才有世

界观嘛。

那第四最重要名师指路，我们很难想象啊，我们很难想象，如果张磊当年没有认识他的老师大卫-史文森，他没有拜大卫-史文森为师，他没有去跟巴菲特学习，他有没有今天，在这本书里面他明确的讲到我没有今天，如果他没有拜他的老师他没有今天，就像周老师，如果当年没有跟我的老师罗伯特清崎学习财商，我也没有今天，真的读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如名师指路，你有没有读万卷书，你有没有行万里路，你有没有阅人无数，你有没有名师指路，你看周老师也是一样啊，我也是读万卷书啊，我也是行万里路啊，整个全中国几乎全跑遍，整个东南亚全世界全跑遍，我也是阅人无数啊，我也是名师指路啊对不对。

所以我的人生才有今天啊，可能很多人说周老师，那你没法跟别人张磊比呀，在座各位你要明白，周老师今年三十三岁啊，张磊三十三岁的时候还没有创立高瓴呢，还一无所有呢，不要用你今天的眼光来看周老师，那有可能周老师再过十五年，达到了张磊这个年龄，财富不一定比他少，当然了，张磊比周老师有优势，那就是他的朋友圈，这是实话，人家读了耶鲁大学，那耶鲁大学对吧，黑石集团的苏世民，那都是管着上万亿资产的人，都是他师兄弟啊，那全是这个学校毕业的对不对。

美国的四个总统，美国的几十个富豪，全是毕业于耶鲁，什么概念，别

人同学聚会全能碰到，对不对，这个圈子 这个人脉 这个格局就不一样了，而且毕竟人家是研究生，人家是博士后，所以说很多人都问我说学习有没有用，必须上大学，必须上最好的大学，有条件，必须把自己的子女送到最发达的国家去留学，没有观世界何来世界观，从美国回来以后的张磊，再来中国创业说白了那就是降维打击，那还说什么说，他的眼界他的眼光，国内的那些企业家根本无法匹及呀，在国外呆了十年的人，而且是在美国华尔街呆了十年的人，跟在中国农村呆了十年的人，那个格局是完全不一样的。

格局、眼界、胸怀、认知、完全不一样，周老师经常讲的一句话，你的财富就是你认知的变现吗，你的财富永远超不过你的认知吗，你凭运气赚来的钱也会凭实力亏掉，这个世界有一百五十九种收回你的方法，直到你的财富跟认知成正比，所以提升财富只有一个方法，就是提升认知。

那怎么提升认知呢，那就是不停的学习，那就是不停的走出去，那就是要去我们更发达的国家，我去比我们更发达的国家去看，然后见比我们更有钱，更更厉害的人，那就是这样。

所以呢，《价值》这本书我个人觉得真的很有价值，我会运用价值的投资理论，来去开始我的投资人生，我相信这本书会让我最少多赚十个亿以上，我也相信我们在座的各位读者朋友们，如果你们真的能够听进周

老师今天的解读了，也能够把这本书买回家，也能够开始去用书中的内容，相信三年五年十年以后，很多人会因为这本书而受益。

最后，感谢我们666书友会所有的家人，我是周文强老师，我们下期节目不见不散。