今天对一个概念有了进一步的认知，这个概念叫做：“杠杆效应”，于是，我终于找到了下面这些困惑的底层逻辑：

- 会写作的人会强烈建议你，要通过写作成为传播个人IP的有力武器；
- 出过书的人会强烈建议你，如果你要做个人品牌，一定要出本书给自己做背书；
- 短视频平台百万粉丝博主会强烈建议你，在这个短视频时代，做短视频是距离个人品牌最近的一件事情。

我知道他们说得很对，但是同时很对的就是我发现，我要学习技能，忽然多了很多很多，比如写作、比如短视频剪辑、比如营销、比如课程开发、比如社群运营.....

更可怕的是，如果我开始进入某一项技能的学习之后，会发现这里面还能拆分出更多的细分技能：

比如学习写作，可能就面临着拆书稿、书评、书籍是不一样的写作要求；比如学习短视频，不同的短视频平台，对于流量算法、热点、客户喜好等等也是不完全一样的逻辑.....

累死自己不说，学了一堆东西，却不知道为什么要学？

对啊，为什么要写作、出书、出视频呢？真的要学很多很多东西的话，有没有一个关键性的着力点呢？

有。

这个关键性的着力点，就是“杠杆效应”。

01

什么是杠杆效应？

这个词也不是个新词汇，
它的重要性可能来自于——“给我一个支点，我能撬动整个地球。”

牛逼不？牛逼到在我的观念里，杠杆效应也是要划分到“知道很多但依旧过不好这一生”这一类知识里的，因为我——

不会用。（手动打个狗头脸）

但看过今天这段内容之后，我感觉自己好像又可以了~

我们都知道，杠杆
就是可以以一敌百的存在，只要找到那个杠杆，就可以把效果放大很多倍。

要想获得财富，就必须充分利用杠杆效应。

因为第一章的内容跟“财富”有关，所以提到的杠杆效应也是，在这里，我理解是：作者把“杠杆”的定义聚焦为「可以变成个人优势的“热爱”」。

热爱，就是不让你做就浑身难
受、一做就跟吃了炫迈一样根本停不下来的事情；

优势，就是别人做起来很吃力，但是你做起来却很轻松的事情。

两者取其交集，就是我们的潜在财富杠杆。

02

杠杆效应怎么用？

本书中提到了三种杠杆：劳动力杠杆、资本杠杆和“复制边际成本为零的产品”。

考过试的应该都知道一个诀窍：三长一短选最短，三短一长选最长。

“复制边际成本为零的产品”看起来这么奇怪，一定是作者偏爱的正确答案吧？还真是~

劳动力杠杆，是最古老的杠杆（作者认为是最落后的杠杆），就是雇佣别人给自己打工。带来财富的同时，管理人的问题也成了一个庞大且头疼的事情，想要管得好，不仅费精力，还需要学习领导力。

资本杠杆，是20世纪杠杆的主要形式，说直白点就是有了原始资本之后，可以去投资、理财、风投、入股。但显然，不适合没有钱的普通人。

于是希望就来到了最新出现的杠杆——“复制边际成本为零的产品”。

它是随着印刷机产生的，而在信息高速发展的互联网时代，这根杠杆的效用也有了质的飞跃，而且，好消息是：它是普通人触手可及的杠杆。

什么是“复制边际成本为零的产品”呢？

笼统来说，就是做那些可以一劳永逸的事情：只需要做一次，这一次的效果就会随着时间进度不断产生效益，但已经不需要再投入其他成本。

简单来说，就是——分享，在互联网媒体上做各种形式的分享。

所以，写作、出书、做短视频等等，都是拴在“复制边际成本为零的产品”这根杠杆上的事情，很小的成本投入，产生的成果可以被互联网无限放大。

> 新杠杆最重要的特点之一就是，使用它们或获得成功都无需经过他人的许可。

在这个过程中，我们只需要关注这件事情本身就好——如何把分享的东西做好，构建成一套成体系的东西（用这本书上的词形容，就叫做「构建」）

和「构建」密切相关的能力，是「销售」，不仅是销售产品，还有自我销售。

> 学会销售，学会构建。同时掌握这两种技能的人会势不可挡。

所以在这根杠杆的作用力下，「构建」和「销售」将是一对底层能力。

那回到最开始的那个问题：“如何开始一项技能的学习呢？”

我的思考如下：

第一步：先判断这项技能，是不是密切绑定在这第三根杠杆上的。

如果是，那就可以学，而且是要尽快学出成果；

第二步
：如果担心会
被这项技能的细分领域带跑
自己的精力和注意力，那就提醒自己要始终围绕一个目的：

我要如何通过这项技能去「构建」一套成体系的作品？

如果细分领域对实现这个目的很正相关，那可以纳入考虑精进深造的范围；如果评估过后联系不太大，够用了就成。

第三步：学完不是结束，「构
建」和「销售」才是。
养兵千日用兵一时，新习得的力量，得能帮助我们把这根杠杆成功撬动才对。

否则就会陷入不停学习的知识魔咒里，欲求不满，却又感觉学无所用。

虽然，拥有更大的杠杆效应就需要拥有更多的专项技能，但是在刚开始的时候，先想方设法让杠杆动起来，对需要学习的专项技能，先聚焦、再扩展。

等真正需要新技能的时候，学起来也会更快哦~

> 如果你有专长，有责任感，又懂得如何利用杠杆效应，社会为你提供的金钱回报就会与你的价值相匹配。