



底层逻辑



来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



如何用底层逻辑看清世界的底牌



2012年马王“亿元赌局”



“亿元赌局”解析



刘润说

(授人以渔)

底层逻辑

(事物间的共同点, 不变)

+

环境变量

(变化)

=

方法论

(干货)

(授人以鱼)



底层逻辑



来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT

目录

1



是非对错的底层逻辑

- 一个人心中，应该有三种“对错题”
- 人性、道德和法律
- 人生的三层智慧：博弈、定力、选择
- 公理体系V.S.逻辑推演

2



思考问题的底层逻辑

- 事实、观点、立场和信仰
- 如何防止“注射式洗脑”
- 如何赢得一场辩论
- 普通和优秀的差距，在于解决问题的方式不同
- 如何快速洞察本质
- 流程、制度与系统
- 逻辑思维与逻辑闭环
- 复利思维 • 数学思维
- 概率思维 • 系统思维

目录

3



个人进化的底层逻辑

- 人生商业模式=能力*效率*杠杆
- 把工作当成玩
- 如何做好时间管理
- 指数级增长、正态分布好幂律分布
- 人脉的本质是给予价值、平等交换
- 知识、技能与态度
- 心态高过云端，姿态埋入地底
- 人人都应该是自己的CEO
- 艺术家为人类带来自由

5



社会协作的底层逻辑

- 世界三大法则：自然法则、族群法则、普遍法则
- 找到并利用自己的战略势能
- 产品价格到底应该由什么决定
- 利润，来自没有竞争
- 没有KPI，也能管好公司
- 让优秀员工成为事业合伙人
- 勤劳能创富，但勤劳能分到财富吗？
- 一切的分钱方式，无外乎优先和劣后
- 信用，是一个人最大的资产
- 公平、公正和公开
- 效率与公平
- 劝酒的本质，是服从性测试

4



理解他人的底层逻辑

- 理解What、Why、How，才能知行合一
- 幽默，是溢出的智慧
- 所谓洞察本质，就是会打比方
- 边界感的本质，是对所有权的认知
- 每个创业者背后，都有大量多巴胺的支撑

❁ 底层逻辑之：是非对错 ❁

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



一个人心中，应该有3种“对错观”



刘润说

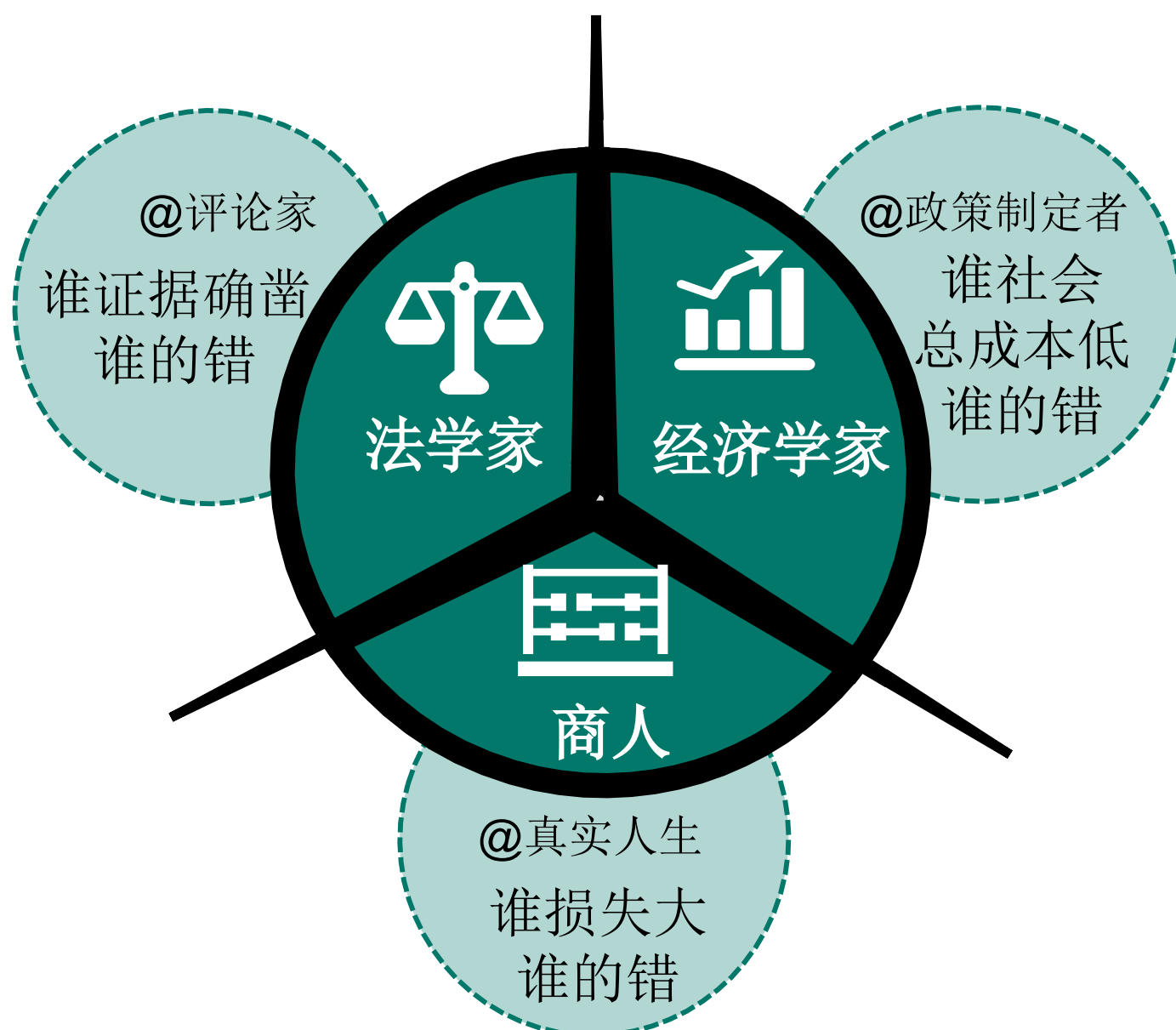
➤ 一个人心中，应该有三种“对错观”：

① 法学家的对错观 ② 经济学家的对错观 ③ 商人的对错观

➤ 一件事情出现不好的结果时，责怪、埋怨、后悔都是无用的，它们改变不了结果

➤ 如果自己有所损失，只能怪自己，也只有自己才能改变事情最终的结果——靠自己，自强者万强

3种“对错观”图解



* 底层逻辑之：是非对错 *

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

制作 | 快聘科技



故事：首富和绑匪的对话



情景

一位悍匪经过周密的计划，绑架了首富的儿子

冲突

绑匪问首富：
“你为什么这么冷静？”



首富回答：“因为这次是我错了。我们在当地知名度这么高，但是一点儿防备都没有……”

- 什么？首富说自己错了！



问题

- 为什么？明明是绑匪违反了法律，绑架了他的儿子

答案

首富的方法

阿德勒提出

由奥地利心理学家
阿尔弗雷德·阿德勒提出的重要概念

课题分离

你的课题

- 绑架索要赎金是绑匪的课题

我的课题

- 因绑架遭受损失是首富的课题

* 底层逻辑之：是非对错 *

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

制作 | 快聘科技

案例：3种“对错观”案例解析

案例描述

➤ 坏人A诱骗好人B进入C的没有锁门的工地，B失足摔死了。请问，这是谁的错？

3种“对错观”案例图解

关注“纯粹的道义”

法学家的对错观——A错

- 证据确凿——A错
- 不一定能够避免类似案件再度发生

@评论家
谁证据确凿
谁的错



法学家



商人



经济学家

@政策制定者
谁社会
总成本低
谁的错

关注“个人利益最大化”

商人的对错观——B错

- 不管让谁承担责任B都无法起死回生
- 从个体利益最大化的角度看，B只能怪自己



关注“社会总成本”

经济学家的对错观——C错

- 整个社会为避免B被A诱骗进入C的工地要付出的成本



- 比C把工地的门锁上的成本
- 能够避免类似案件再度发生

* 底层逻辑之：是非对错 *

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



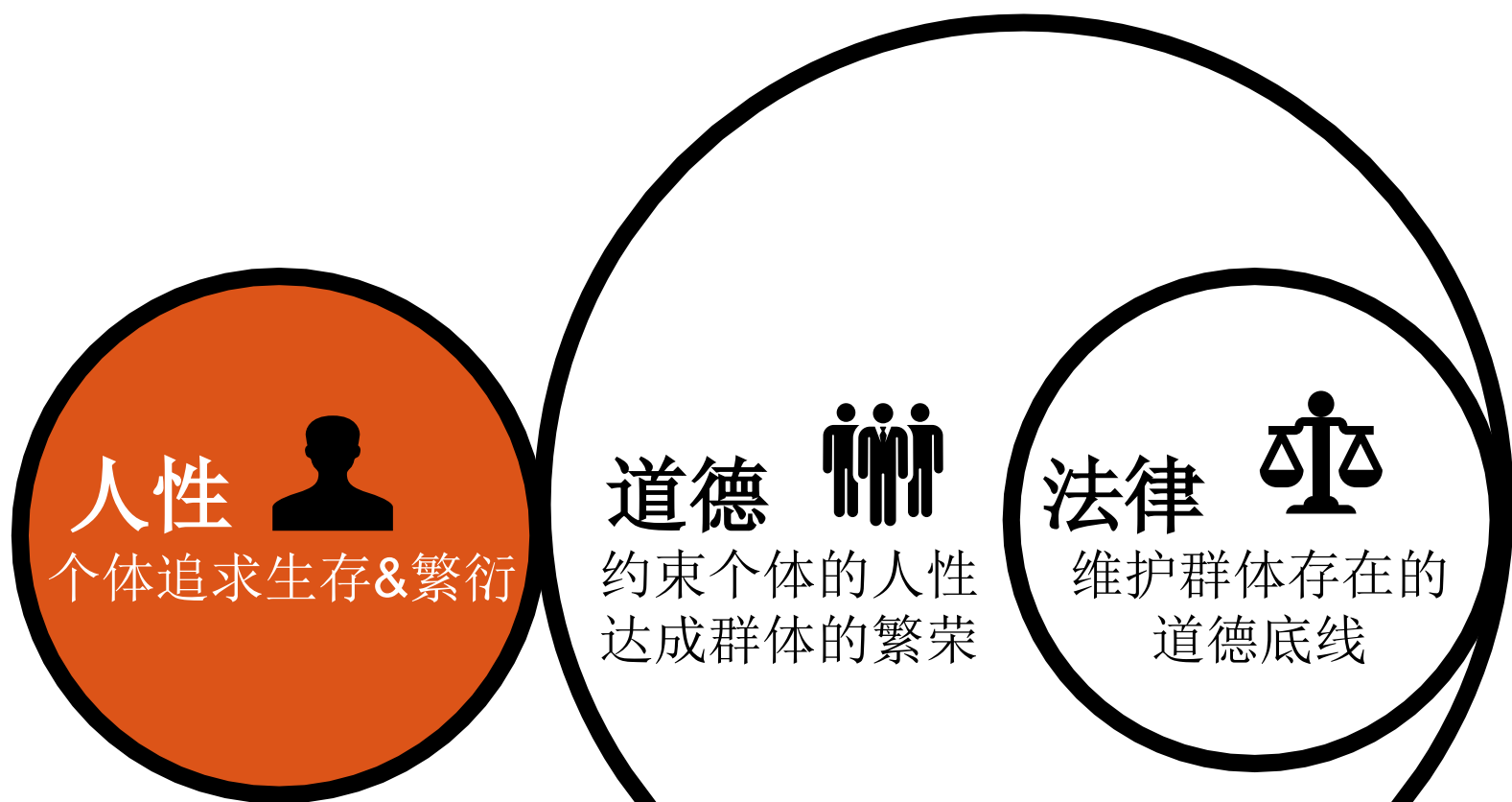
人性、道德和法律



刘润说

- 人性，来自“自私”的基因
- 道德，是为了群体的繁荣，最后促进个体的生存、繁衍，大家共同达成的“社会契约”。道德，常常是反人性的
- 法律，是道德的子集，是维护群体存在的道德底线

人性、道德、法律图解



“法律人克制了对上限的追求，更多地关注下限，避免本应维护社会秩序的法律，成为社会的灾难”

底层逻辑之：是非对错

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

制作 | 快聘科技

★ 人性、道德和法律 ★

人性

特点

- 生存和繁衍
- 无善无恶

例

- 母性
- 爱美
- 炫富 ✓
- 宽容
- 感恩 ✗

道德

界定

经过多年的进化，人类的社会属性部分渐渐形成了一套“约定俗成”的规范，该规范为道德

目的

约束个体的人性，达成群体的繁荣

例子

感恩

道德

宽容

预付制的交换

本质

允许犯错的协作体系

• “你先帮我，我必将帮你”

• 以协作为目的带来的意外伤害可以被原谅

润滑协作关系

目的

鼓励协作勇气

特点

道德是反人性的

宣传、舆论

• 长效但见效慢的方法

惩罚、驱逐

• “剧烈”但立竿见影

方式

法律

道德中的社会规范“画一条最低的线”——底线

❁ 底层逻辑之：是非对错 ❁

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



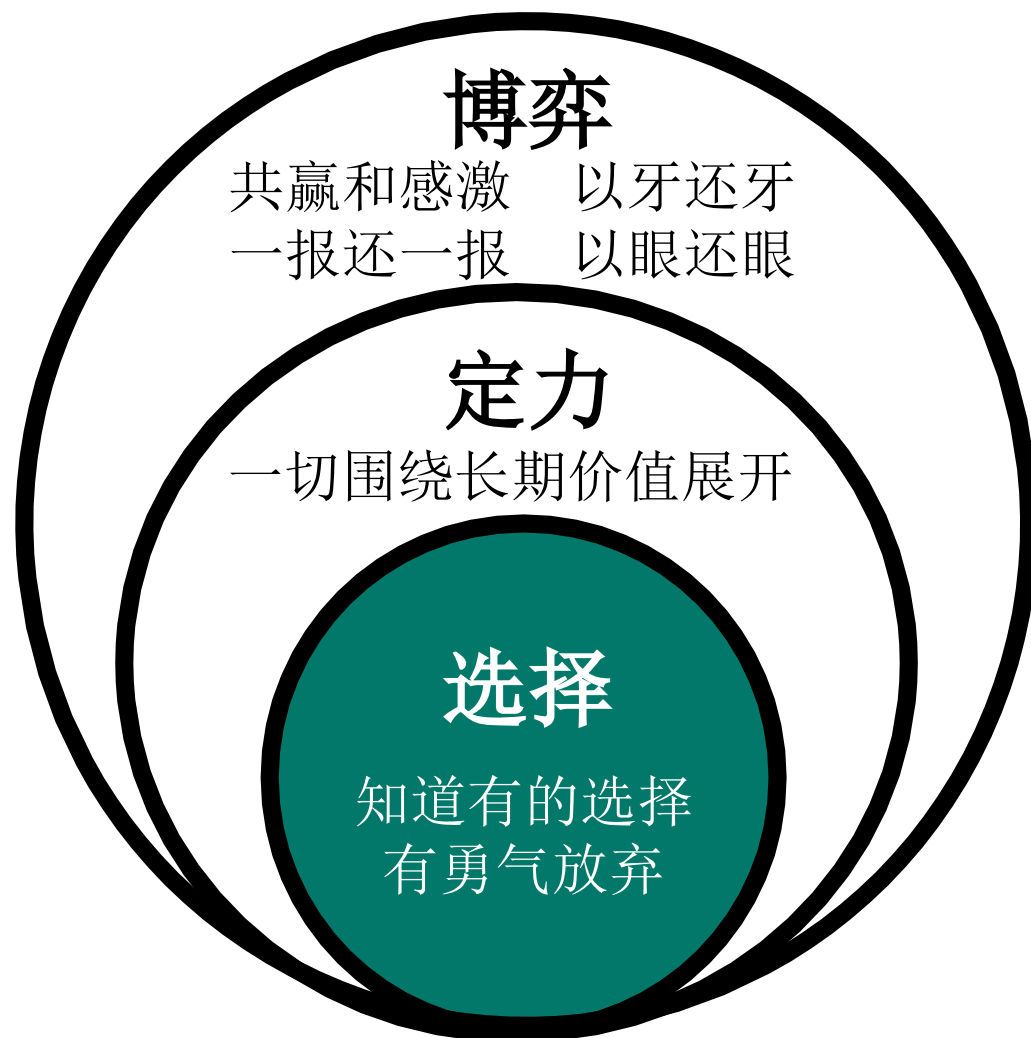
人生的三层智慧：博弈、定力、选择



刘润说

- 人与人之间的差距来自哪里？来自是否拥有智慧，以及拥有什么层次和智慧
- 在人生中，博弈是第三层智慧，定力是第二层智慧，选择是第一层智慧
- 如何博弈，如何保持定力，如何做出选择，都决定着人生的走向

人生的三层智慧图解



如何获得人生的成功和幸福？依靠智慧。世界过于复杂，有太多不确定性，需要智慧为我们指点迷津

底层逻辑之：是非对错

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



博弈的智慧是人生的智慧



如何博弈

01 一靠心态

02 二靠策略

心态

共赢



合作双方都可以获得价值

“鸡”态

- 我一定要赢
- 你一定要输
- 并不择手段

“雀”态

- 我一定要赢
- 我消灭你
- 与你何干

“鹰”态

- 我一定要赢
- 你也一定要赢
- 一方胜利建在另一方失败之上,那就不做

感激



雪中送炭, 永远比锦上添花难得多

策略

生存策略

“一报还一报”“以牙还牙, 以眼还眼”

重复对方的动作

你的善良, 应该有点儿“锋芒”

天黑路滑, 社会复杂

底层逻辑之：是非对错

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



定力是人生的智慧



界定

定力即时间的胜利是长期主义的胜利



故事



亚马逊创始人杰夫·贝佐斯推动亚马逊“飞轮”运转20年



启发

35岁之前

要在乎自己的收入是多少钱

在一份工作中，你最想得到什么？最想学习、收获什么？它们才是目标

成长了多少才是我们最应该关注的收入

有些钱，是专门来诱惑我们放弃长远目标的

底层逻辑之：是非对错

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



选择的智慧



选择界定

人生是由一连串问答题串起来的
但人生更是由一连串选择题串起来的



问题

①大多数人不知道自己有的选

②没有勇气选择



解决

①大多数人不知道自己有的选

推荐书籍《活出生命的意义》

因绝望、恐惧而选择放弃

选择1

奥斯威辛集中营——真正的人间地狱

选择2

高贵地面对苦难，积极主动地活下去

②没有勇气选择

学会选择，常常就是学会放弃

应勇敢选择，然后享受好处，承担坏处

放弃

>

选择

>

努力

底层逻辑之：是非对错

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

制作 | 快聘科技



公理体系VS逻辑推演



公理体系

公理体系

代表：数学学科
特点：能证明和不能证明



VS

非公理体系

代表：经济学
特点：没有公理体系，靠逻辑推理，结论不确定

3个建议学经济学



如何学经济学

①学李白也要学杜甫

菲兹杰拉德说

同时持有全然相反两种观念，还能正常行事，是第一流智慧的标志

罗曼·罗兰说

这个世界上，只有一种真正的英雄主义，那就是认清了生活的真相后，还依然热爱它

②给每个模型找个反例

查理·芒格说

如果我不能比世界上最聪明的人更能反驳这个观点，我就不配拥有这个观点

③每个理论都有前提

底层逻辑之：是非对错

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

制作 | 快聘科技

学李白，也要学杜甫

例 不同学派对宏观经济学问题的看法

学派	正统凯恩斯主义	正统货币主义学派	新古典学派	真实经济周期学派	新凯恩斯主义学派	奥地利学派	后凯恩斯主义学派
震动来源	消费需求独立波动	货币供给的干扰	货币供给的干扰	来自供应方(技术层面)的冲击	在供给和需求之间折中	货币供给的干扰	消费需求独立波动
预期	自适应的	自适应的	理性的	理性的	理性的	理性的	理性的
价格调整	相对僵化	灵活的	极端灵活的	极端灵活的	强调价格刚性(如菜单成本)	灵活的	黏性
市场调整	能力弱	能力强	非常强	非常强	缓慢	能力强	非常弱
均衡观	无法达到充分就业	总能达到自然失业率	总能达到自然失业率	总能达到动态的自然失业率	存在非自愿失业	趋于均衡	无法达到充分就业
影响时长	短期	有时短期有时长期	长期与短期无区别	长期与短期无区别	总体而言是短期的	有时短期有时长期	短期
规则/相机	相机	规则	规则	规则	众说纷纭	规则	相机
收入政策	局部赞成	无关且骚扰会扭曲复苏进程	无关且骚扰会扭曲复苏进程	无关且骚扰会扭曲复苏进程	总体而言持否定态度	有害且会扭曲复苏进程	必须且是有益的

底层逻辑之：是非对错

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

制作 | 快聘科技

给每个模型找个反例

eco
原因

在经济学世界，没有一个观点具有普适的解释力
↓
所有的观点，理论上都可以被驳倒，至少能举出反例

亚当·斯密的“为己利他”假设

通过市场这只“看不见的手”的调节，个体追求私利的行为反而会促进集体利益最大化

例

早餐店卖豆浆油条，是因为怕你饿着吗？

不是，他们是怕自己饿着

自私行为

助你省了做早饭的时间 → 赚到更多的“油条”

社会
财富
增加

这真的是对的吗？
↓ 反例

反例

③ 1美元拍卖

② 公地悲剧

艾伯特·塔克“囚徒困境”

囚徒困境		A	
		合作（不坦白）	背叛（坦白）
B	合作（不坦白）	A: 判 1 B: 判 1	A: 判 0 B: 判 15
	背叛（坦白）	A: 判 15 B: 判 0	A: 判 8 B: 判 8

为己，并不利他

为己，并不利他

例子

底层逻辑之：思考问题

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

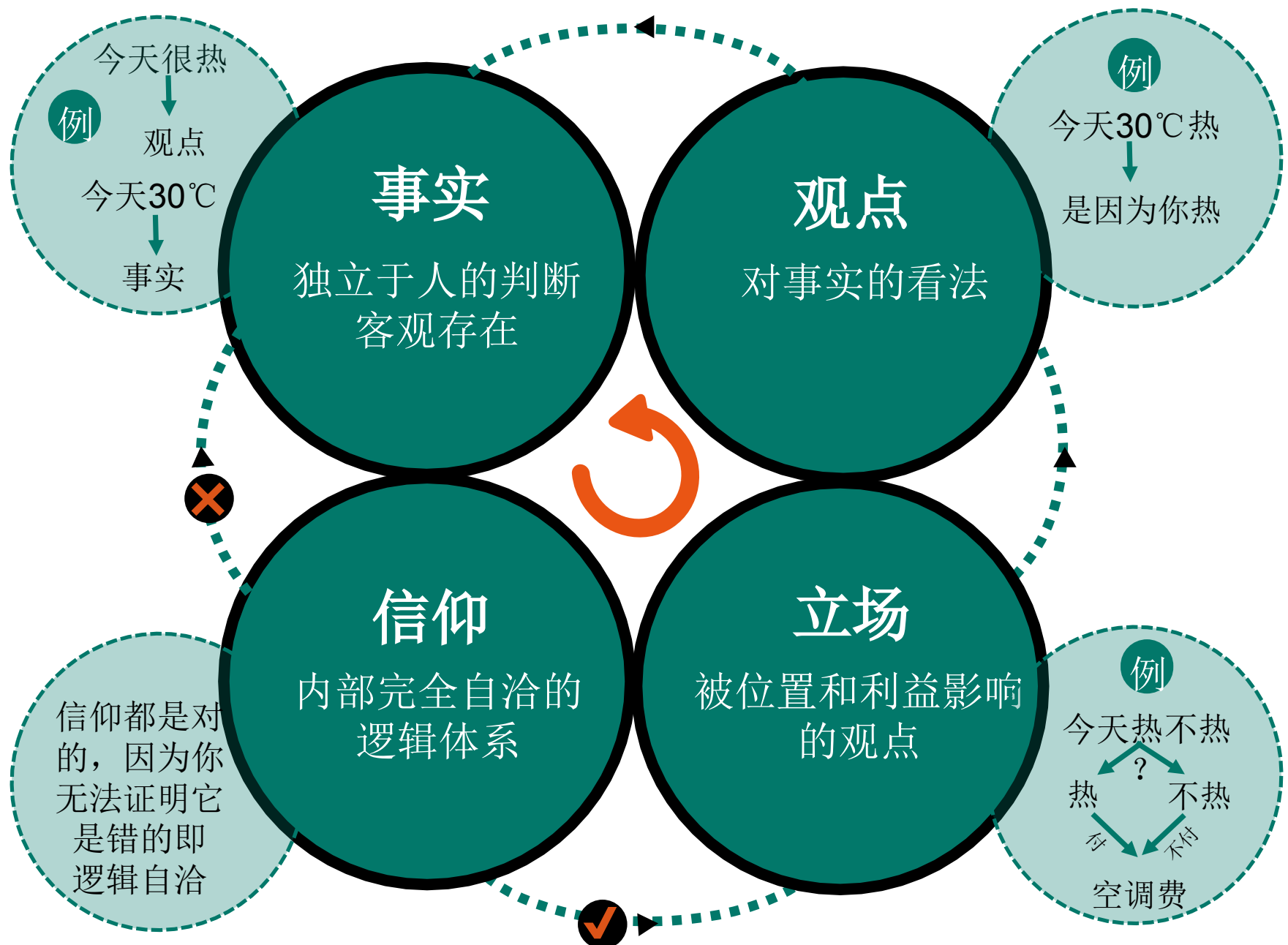
制作 | 快聘科技

事实、观点、立场和信仰

刘润说

- 一个人的表述大概可以分为两种：事实和观点。事实有真假，观点无对错
- 细分，至少可以分为四种：事实(Fact)、观点(Opinion)、立场(Stand)和信仰(Belief)

事实、观点、立场和信仰图解



* 底层逻辑之：思考问题 *

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

制作 | 快聘科技

如何防止“注射式洗脑”

“注射式洗脑”图解

润总，为什么现在市场上优秀的员工那么少



“优秀员工少，是因为这一代年轻人都是没有饥饿感的一代。”



- 自然而然地回答了这个问题“为什么”，却完全不去质疑这个观点是不是真的

为什么

+

别人
观点
自己



- “为什么”这三个字的强大之处，就在于会强行把你的注意力吸引到为这个观点找原因上
- 当你开始为它找原因的时候，这个观点就已经悄悄地被“注射”进你的大脑了

为什么我的产品是业内最好的，但消费者就是不买。



- 这其实是一种心理暗示，暗示问题一定出在外部，因为“我的产品已经是最好的了”，这一针的止痛效果非常好。

狡猾的人
用这个句式注射别人

愚蠢的人
用这个句式注射自己

* 底层逻辑之：思考问题 *

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



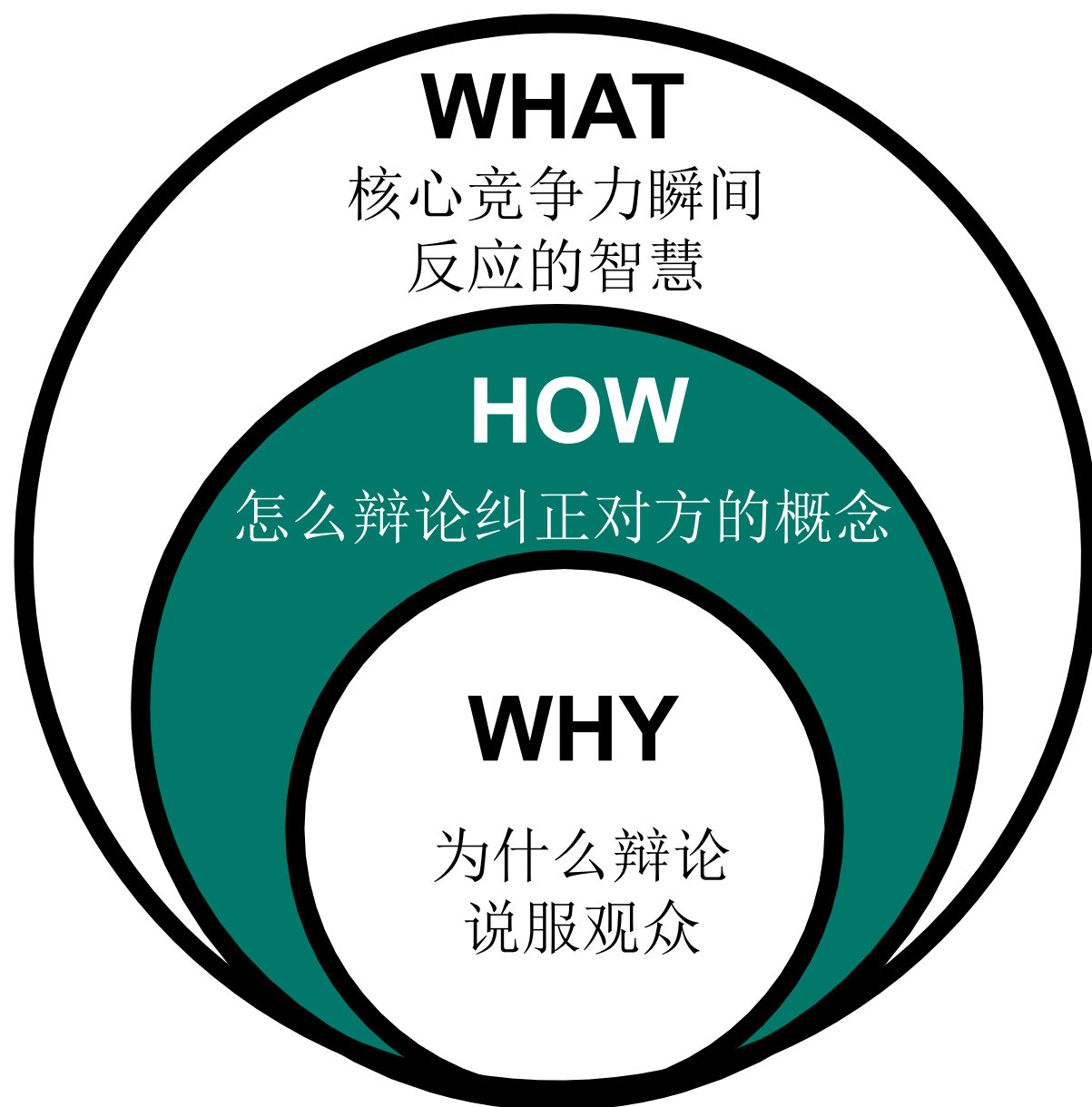
如何赢得一场辩论



刘润说

- 辩论的目的是什么？不是说服对方，而是说服观众
- 辩论的关键是什么？几乎不会真正地正面辩论，只表达自己的观点
- 辩论的核心竞争力是什么？基于逻辑的急智

如何赢得一场辩论图解



底层逻辑之：思考问题

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

制作 | 快聘科技



如何赢得一场辩论



辩论目的

说服对方 ❌

- 只是你的素材，而不是你的打击对象

人们只会在安全、舒适、信任的氛围下，自己取走喜欢的观点

说服观众 ✅

- 利用这些素材说服观众
- 不是改变观众的观点，而是改变观众的态度
- 要给观众营造一个让他们愿意取走你的观点的氛围

辩论关键

正面辩论 ❌

不断表达自己的观点 ✅

如何做到

偷换概念

重新定义概念

纠正对方的概念

换一个说法

例

对方

- “人性本善”就是某人无私地救助一个陌生人，甚至牺牲了自己的生命

顺对方的思路会输

如何回应

赢

我方

- 发自内心、本能地帮助个体

① 快速思考？

这真的是善吗

③ 重新定义概念

- 这个人可能正在指挥一场关乎10万人生命的战争。他救了一个人，却牺牲了10万人。这不是善，而是披着“善”的外衣的恶。

* 底层逻辑之：思考问题 *

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



辩论的核心竞争力



辩论核心

基于逻辑的急智

- 拥有的是10秒内的谋划能力

演讲高手

辩论高手

核心竞争力	<ul style="list-style-type: none">• 两小时里谋篇布局的能力	<ul style="list-style-type: none">• 10秒内的完整回合
关键点	<ul style="list-style-type: none">• 善于把握两小时内的节奏	<ul style="list-style-type: none">• 无法关注对方的论点，你只能关注对方的逻辑体系
适用	<ul style="list-style-type: none">• 擅长演讲的人，适合做导演	<ul style="list-style-type: none">• 辩手去演讲，他通常也讲不好

论据+论证=论点

辩论关键

例

论点

论据

我昨天吃了一顿大餐，所以今天心情好



我的餐可能不够大吧，张三，你那餐有多大？



- 解析：从“吃大餐”到“心情好”，这个论证并不严谨

李四，听说你昨天也吃了大餐，怎么这么愁眉苦脸呢？



“ 辩与不辩，真理都一直在那里
辩论，能让我们看真理的眼睛更加明亮

底层逻辑之：思考问题

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

制作 | 快聘科技



普通和优秀的差距，在于解决问题的方式不同



刘润说

- 在遇到问题和困难的时候，建议采用“假设—验证—结论—调整”的方法
- “假设—验证—结论—调整”就是在遇到问题时，先大胆假设，然后去验证，得出结论，最后根据结论做出调整

“假设—验证—结论—调整”

- ▶ 以“二战飞机”为案例



底层逻辑之：思考问题

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



经验不靠谱



问题

如何才能像优秀的人一样解决问题呢？凭经验吗？

背景



二战期间，盟军的轰炸机损失很大
少部分返回来的飞机机翼上也布满弹孔

问题

盟军

目的

保护飞行员的生命，提高战斗力

做法

增加飞机部分位置的钢甲

问题

可是加在哪里呢？

案例

方案1

大多数人

凭经验

决定加强机翼钢甲

- 原因：机翼上满是弹孔

方案2

盟军顾问的统计学家

看本质

机翼中弹
还能飞回

- 因为很坚固

机头和机尾
没有中弹

- 一旦中弹，飞机就飞不回来了

司令大惊，赶紧派军队去战地检查飞机残骸

- 事实证实，被击落的飞机，都是机头、机尾中弹

* 底层逻辑之：思考问题 *

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



普通和优秀的差距，在于解决问题的方式不同



问题

如何才能像优秀的人一样解决问题呢？

要怀着空杯心态去看问题

- 抛弃经验
- 放下当然
- 不要轻易下结论

1

运用“假设—验证—结论—调整”

- 大胆假设
- 小心求证
- 得出结论
- 做出调整

2

事实更为可靠

- 不要被利益
- 立场左右
- 要就事论事

3

解答

能做到以上三点
即使是再复杂、烦琐的事，也能抽丝剥茧、洞察本质

❁ 底层逻辑之：思考问题 ❁

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

制作 | 快聘科技



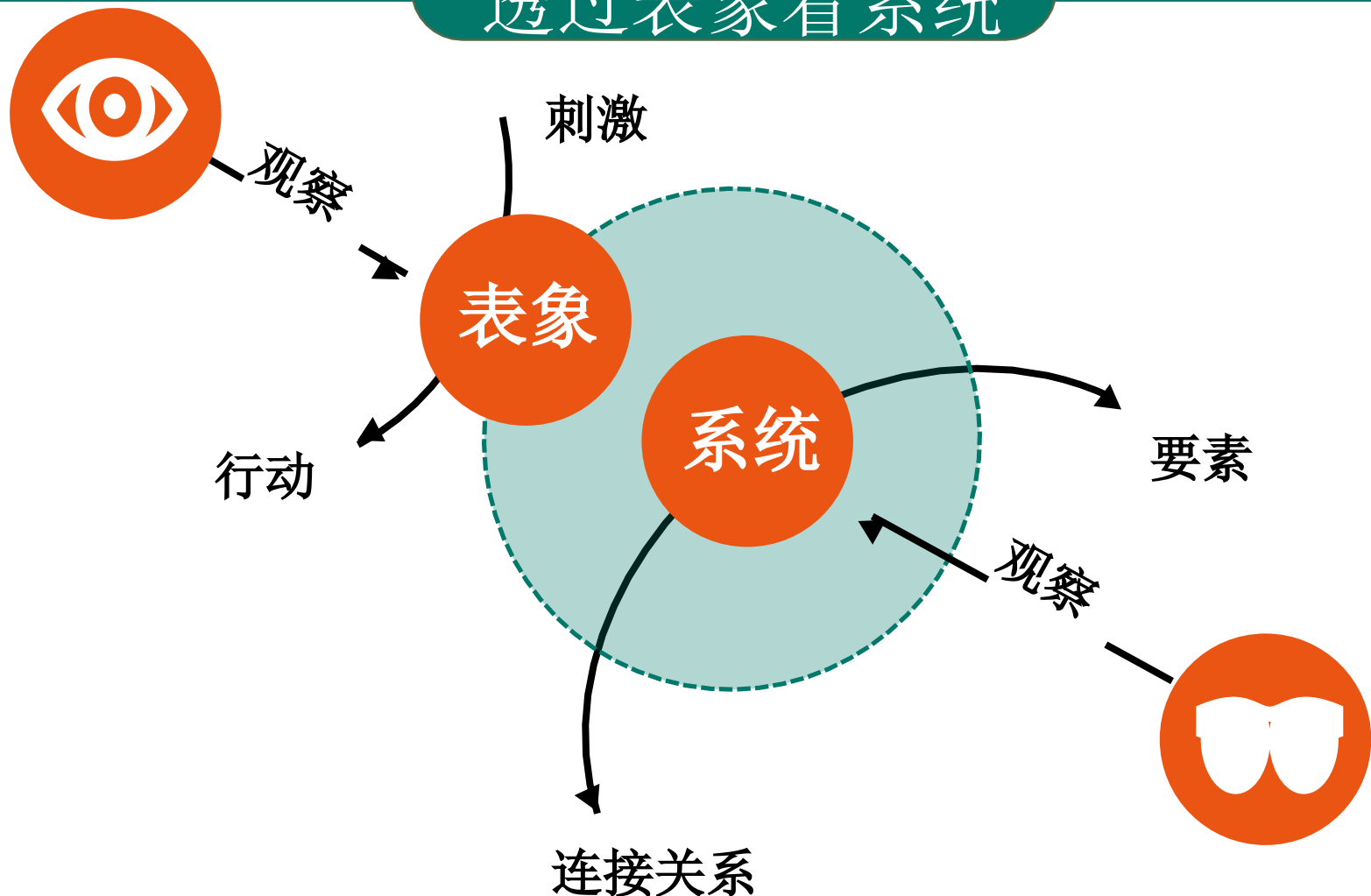
如何快速洞察本质



透过表象看系

- 什么是规律？给某个事物一个刺激，就会产生相应的行为就是规律
- 更深一步去看，这些规律为什么会发生？每一个表象背后，都有一个“黑盒子”。虽然我们看不见这个“黑盒子”，但它才是所有规律产生的原因
- 这个“黑盒子”，叫作系统

透过表象看系统



普通的人观察表象，优秀的人洞察系统



* 底层逻辑之：思考问题 *

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

制作 | 快聘科技

如何快速洞察本质

理解表象背后的“黑盒子”——系统

系统

=

要素

×

连接关系

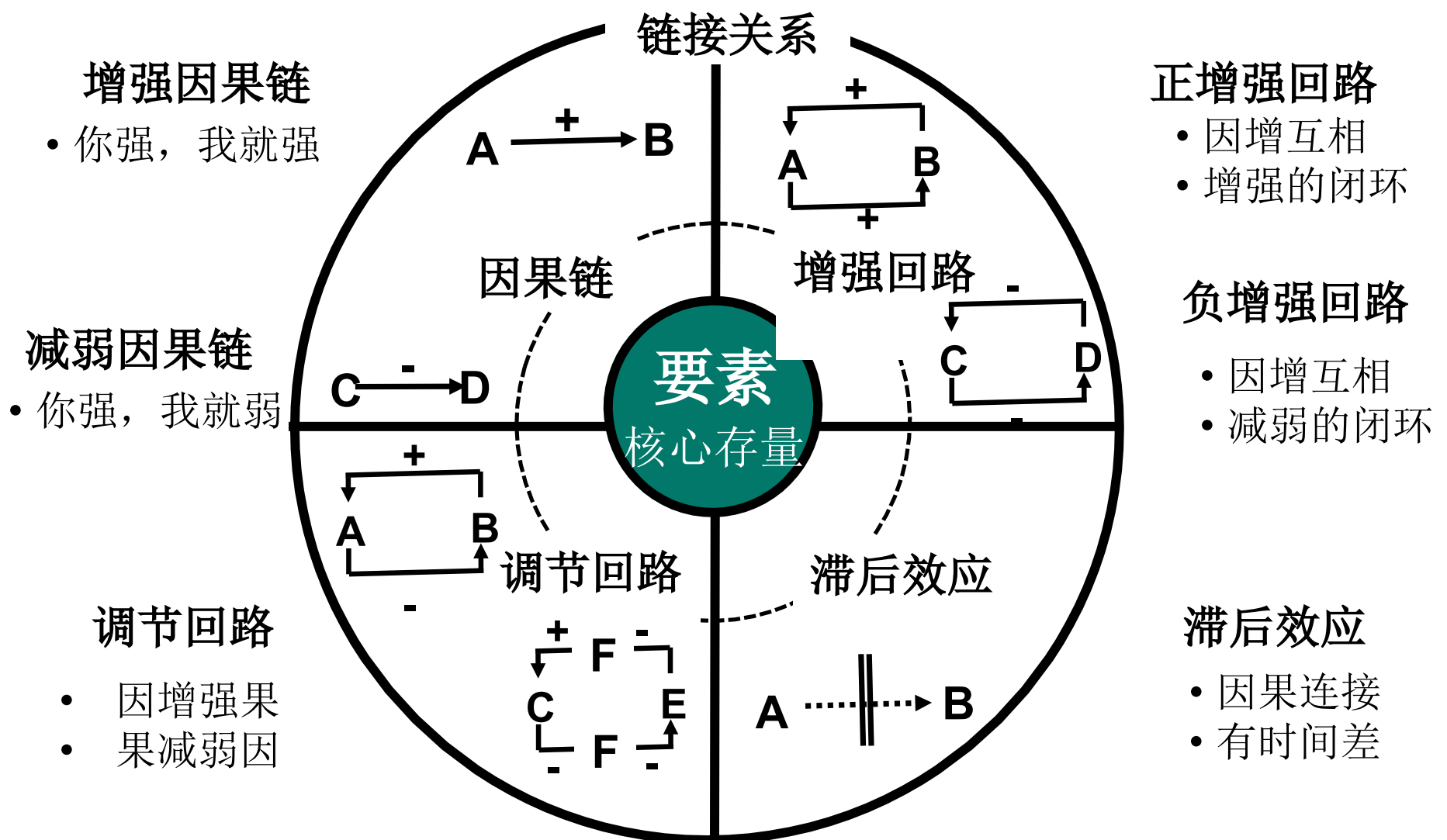
例

以机械手表为例

- 表盘、表冠、表针以及表盘背后的几百个零件、齿轮

- 几百个零件和齿轮是如何衔接、如何咬合的，就是它们之间的“连接关系”

系统的构成图解



“所谓洞察力，就是透过表象，看清系统这个“黑盒子”里各个要素以及它们之间连接关系的能力”

底层逻辑之：思考问题

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 |

PDF



构成系统的五模块(1)



5模块

变量

因果链

增强回路

调节回路

滞后效应

概念

变量，就是系统中变化的“要素”

特点

- 变量会随着时间的变化而变化
- 一旦加上时间轴，变量就会呈现出两种不同的状态：存量和流量

关系

流量，改变存量。存量，改变世界

- 举个例子。因为一件小事，你的女朋友要和你分手。你很郁闷：为了一件小事就分手，至于吗？

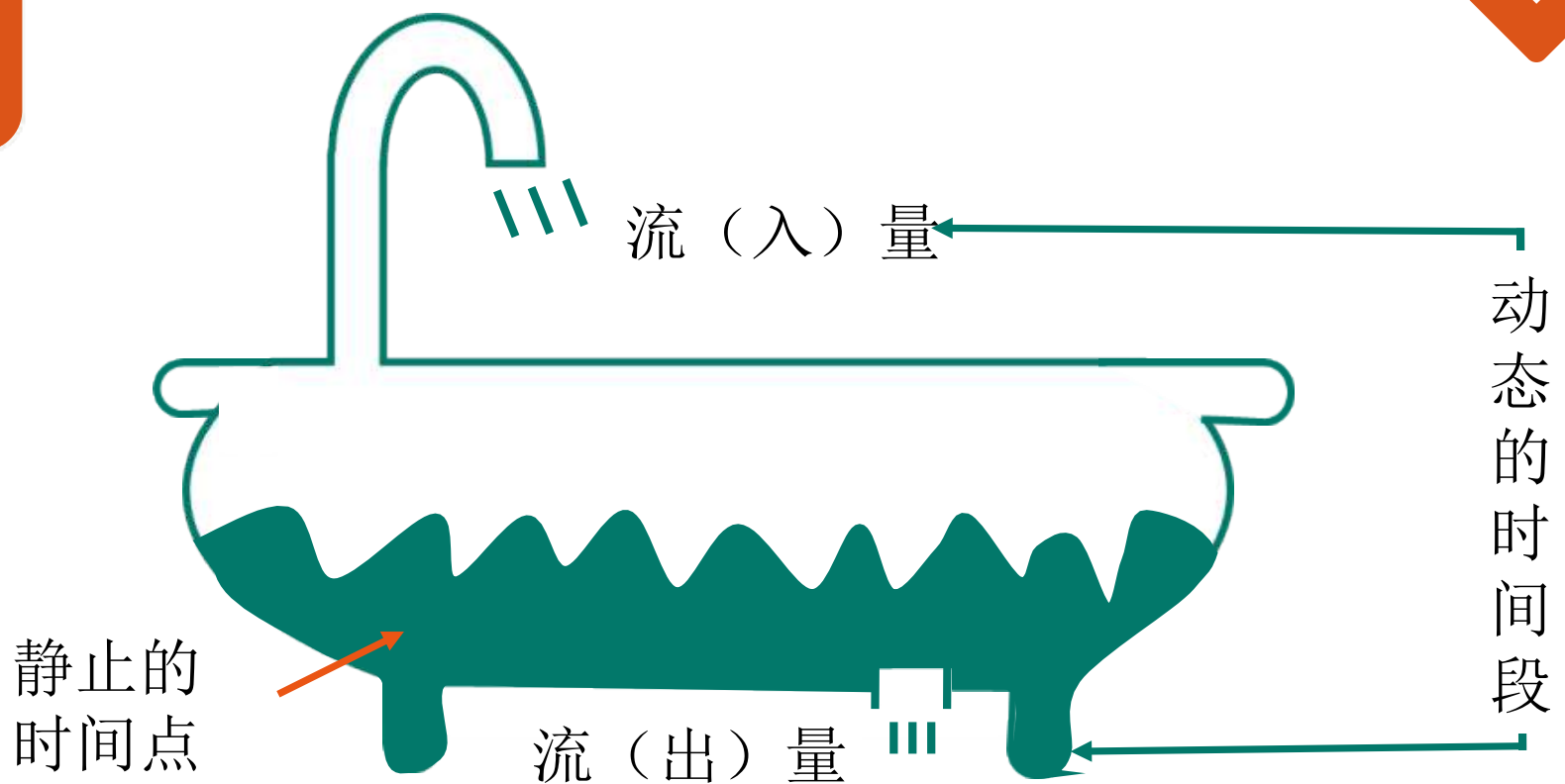
流量导致存量太多，引发分手



流量：一件小事

存量：一件小事引起不满的情绪

变量



底层逻辑之：是非对错

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 |

PDF



构成系统的五模块(2)

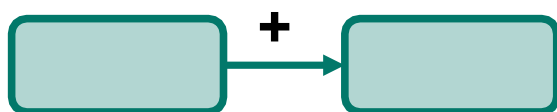


因果链

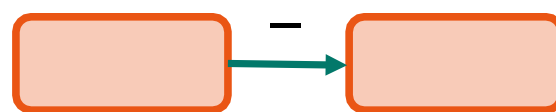
概念

因果链，就是变量之间增强或者减弱的连接关系

分类



增强的因果链
• 你强，我就强



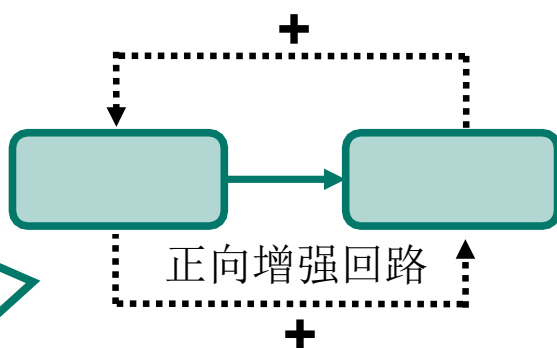
减弱的因果链
• 你强，我就弱

增强回路

概念

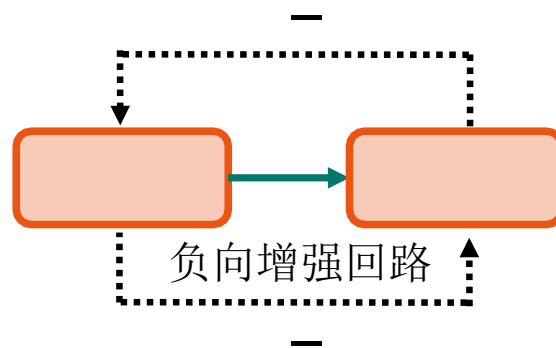
两条增强或者减弱的因果链，首尾相连，形成一条回路，就是增强回路

分类



正向增强回路

- 马太效应
- 赢家通吃
- 指数型增长
- 复利效应



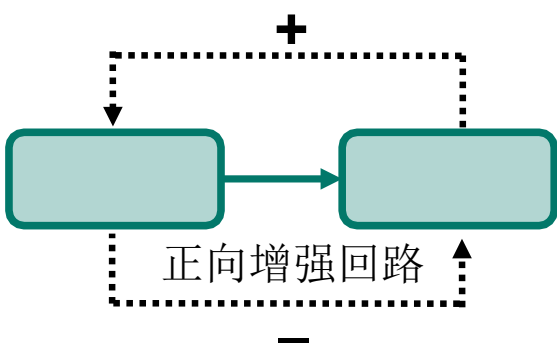
负向增强回路

调节回路

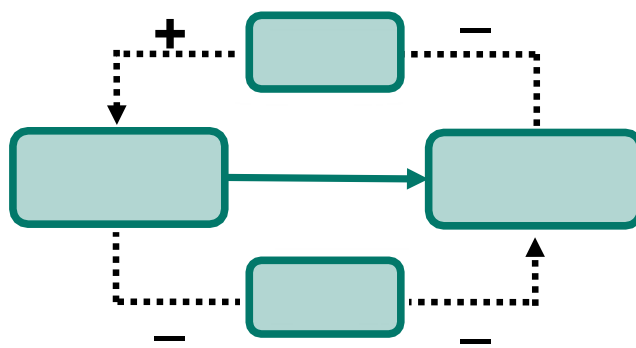
概念

“因”增强“果”，“果”增强“因”的回路，是增强回路。而“因”增强“果”，“果”减弱“因”的回路，就是调节回路

分类



正向增强回路



关系

增强回路，追求极端;调节回路，回归平衡
凡是有增强回路的地方，必然有调节回路

底层逻辑之：是非对错

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 |

PPT



构成系统的五模块(3)



概念

因果不是瞬间连接的，回路也不是瞬间闭合的，它们之间都有个时间差。这个时间差，就是滞后效应

滞后效应

效应

增加了时间维度上的复杂性

+

空间维度上已经很复杂的系统



它会让原因和结果在时空上远离

导致

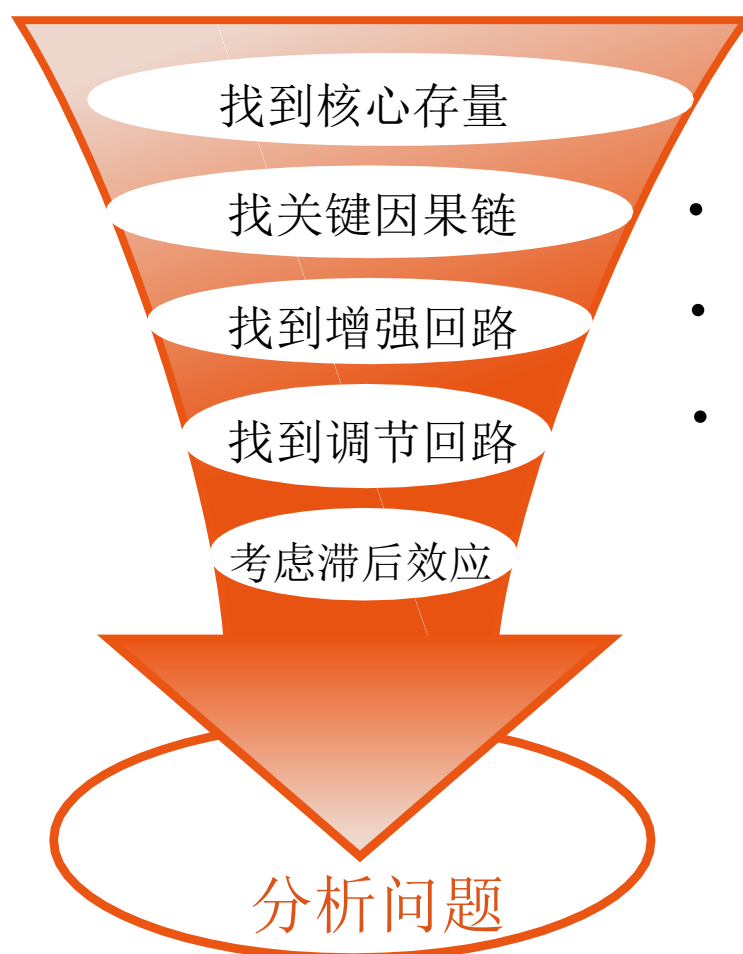
误导判断



在试图洞察万物时，心里一定要装着滞后效应，懂得给万事万物加上时间轴

分析问题，记住五个关键步骤

5步分析法



- 看问题出在哪一步
- 可以采取哪些措施
- 改变哪些连接关系

底层逻辑之：思考问题

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

制作 | 快聘科技

流程、制度与系统

流程案例：分粥的不同流程

1

德高望重的和尚分粥的流程

第一步

把粥桶拿到他身边

第二步

他把粥分给所有人

2

轮流分粥的流程

第一步

判断今天轮到谁分粥

第二步

负责分粥的人把粥分给所有人

3

分粥委员会分粥的流程

第一步

把粥分给所有人

第二步

分粥委员会判断粥分得是否公平

4

轮流分粥分粥人最后拿的流程

第一步

判断今天轮到谁分粥

第二步

负责分粥的人把粥分到所有碗里

第三步

其他人各拿一碗粥，负责分粥的人最后拿

这属于改变系统、改变模型

“流程管理与流程优化都是为了更高效地完成某件事情而进行的一些改变和优化”

* 底层逻辑之：思考问题 *

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



流程、制度与系统



制度

- 什么是制度？制度就是做一件事的行为准则，它可以是权力机构发布的规定，也可以是一种契约
- 制度这种行为规则，如果我们不去制定，它就不会存在

推演和尚分粥案例中的制

为了保障
德高望重的和尚顺利分粥

会有

如何选举德高望重的和尚的制度

采取轮流
分粥的
方式

会有

以什么顺序
轮流的分粥制度

分粥委员
会分粥

会有

如何选举分粥委员会的制度

企业制度

概念

企业里的制度是什么？是要求，是规则，是告诉人们什么可以做、什么不可以做

目的

不是因为它们能使公司获得成功，而是为了避免公司出现大事故



制度就是你开车时的红绿灯，是路边的护栏

底层逻辑之：思考问题

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

制作 | 快聘科技

流程、制度与系统

流程、制度与系统的区别与共同

类别	流程	制度	系统
界定	基于时间线做一件事的过程	规定和契约	内部各个要素变量之间相互关系相互作用的整体
关注点	过程	结果	各要素之间的关系
改变	改变流程是改变原因	改变制度是改变结果	改变系统则是改变模型
不同的人	优秀的人改变原因	普通的人改变结果	顶级优秀的人改变模型
共同点	无论是流程、制度，还是系统，其实都是用来解决问题的		
管理/治理	改变流程、改变制度是管理		改变系统改变模型就是治理
案例	在前三个流程里，分粥人把粥分到谁的碗里，就代表谁的粥多了或粥少		第4个流程是改变前三个流程中人与粥、碗之间的关系

解决问题的办法有1000种，但最有效的那一个，一定是用洞察力改变模型、改变系统

* 底层逻辑之：思考问题 *

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



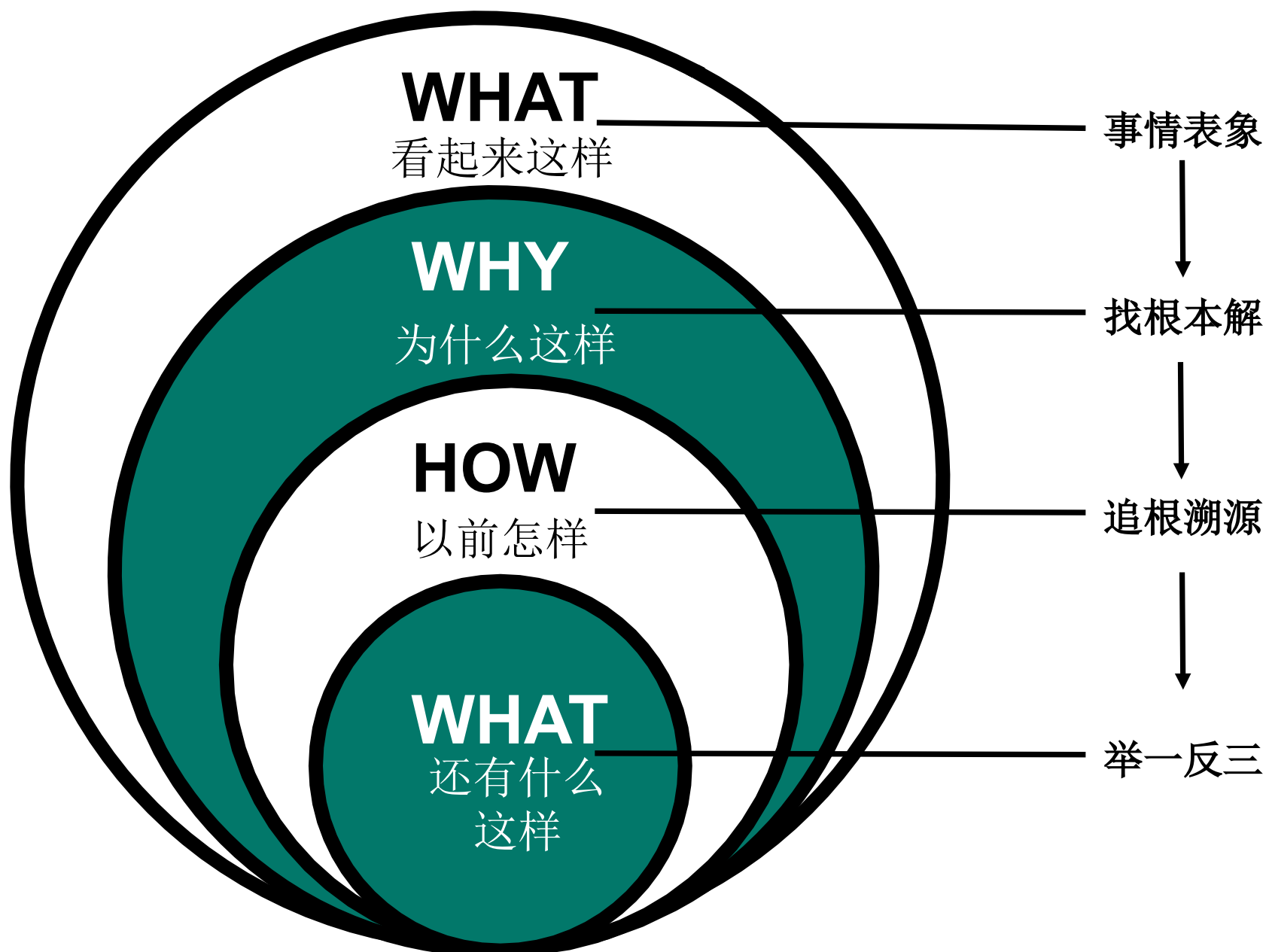
逻辑思维与逻辑闭环



刘润说

- 一个人如果有基本的逻辑思维，就会有刨根问底的好奇心，遇到事情不满足于表面的解释，而是不断地往下追溯，找到根本原因

逻辑思维与逻辑闭环图解



底层逻辑之：思考问题

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



逻辑思维与逻辑闭环



刘润说

➤ 如何才能挖掘自己的逻辑思维呢？有这四句话：

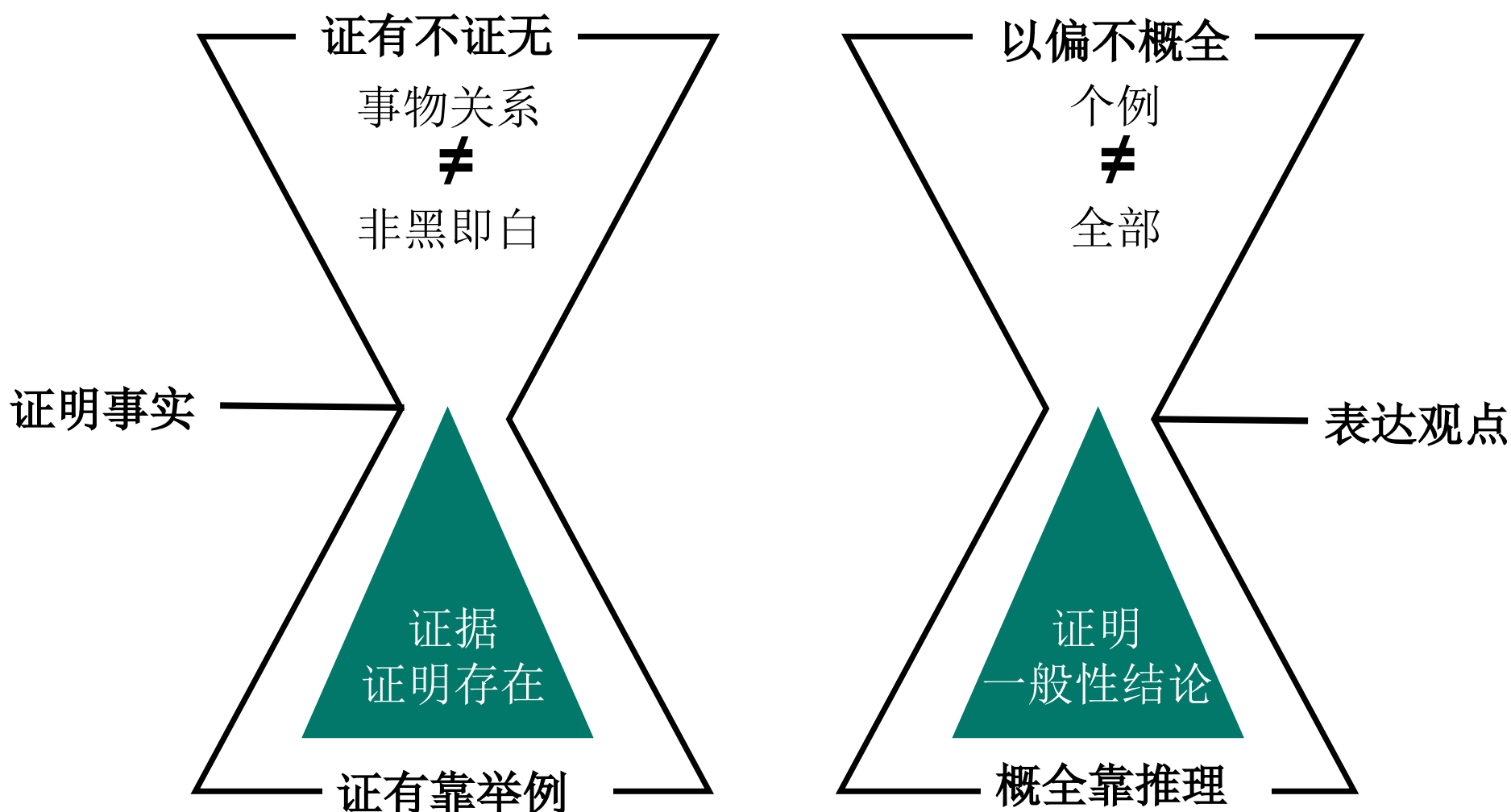
1 证有不证无

2 以偏不概全

3 证有靠举例

4 概全靠推理

四句话建立基本的逻辑素养



真正的高手看上去都很傻，把正确的（大概率成功的）事情重复做

* 底层逻辑之：思考问题 *

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



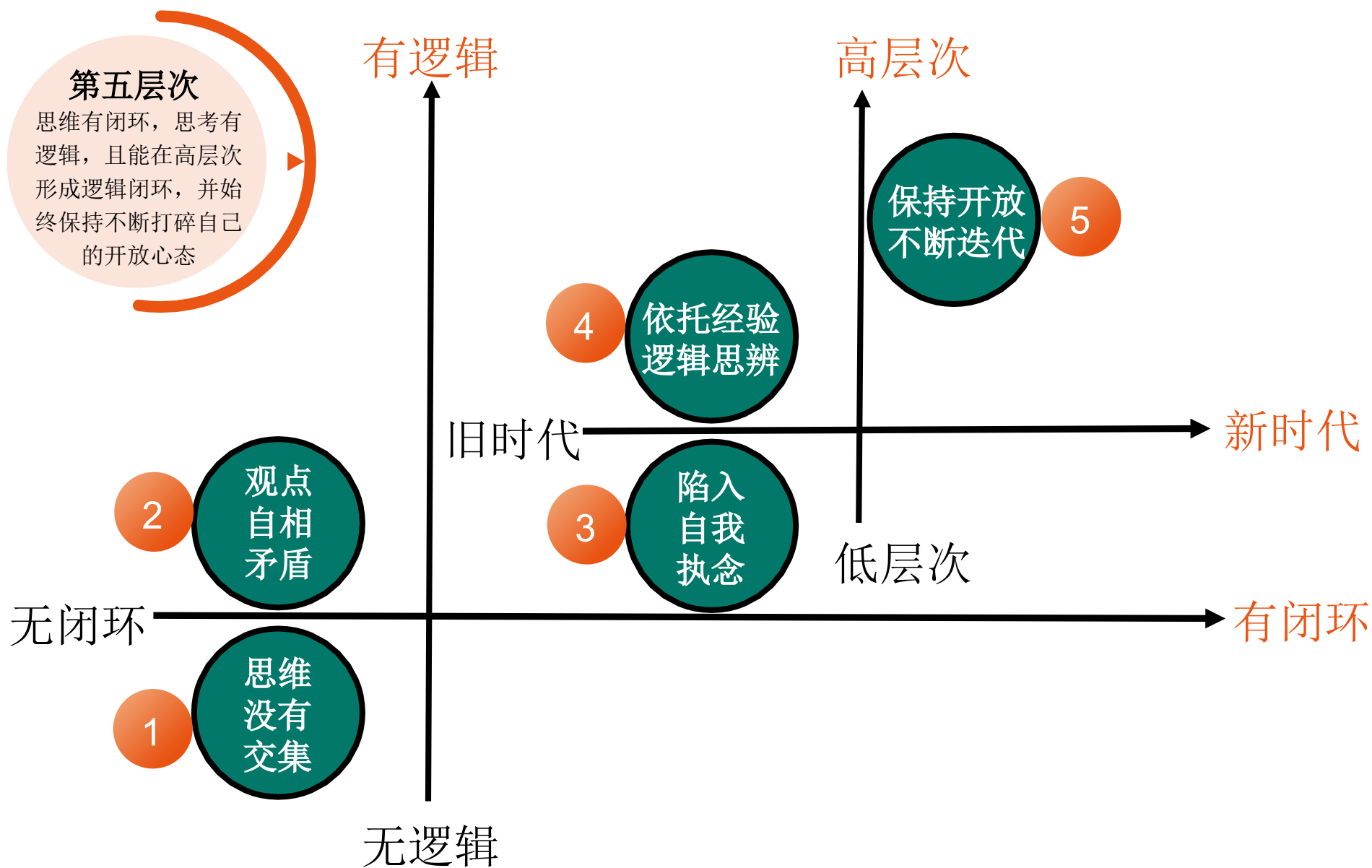
逻辑思维与逻辑闭环



刘润说

- 逻辑思维也有高下之分
- 判断标准，即这个人在谈论问题时，大概在哪个层次上形成了自己的逻辑闭环

逻辑闭环的五个层次



“第五层次思维是一圈圈螺旋式的，可以无限地往下延伸到深不可测的海底，也可以无限地向宇宙最深处延伸”

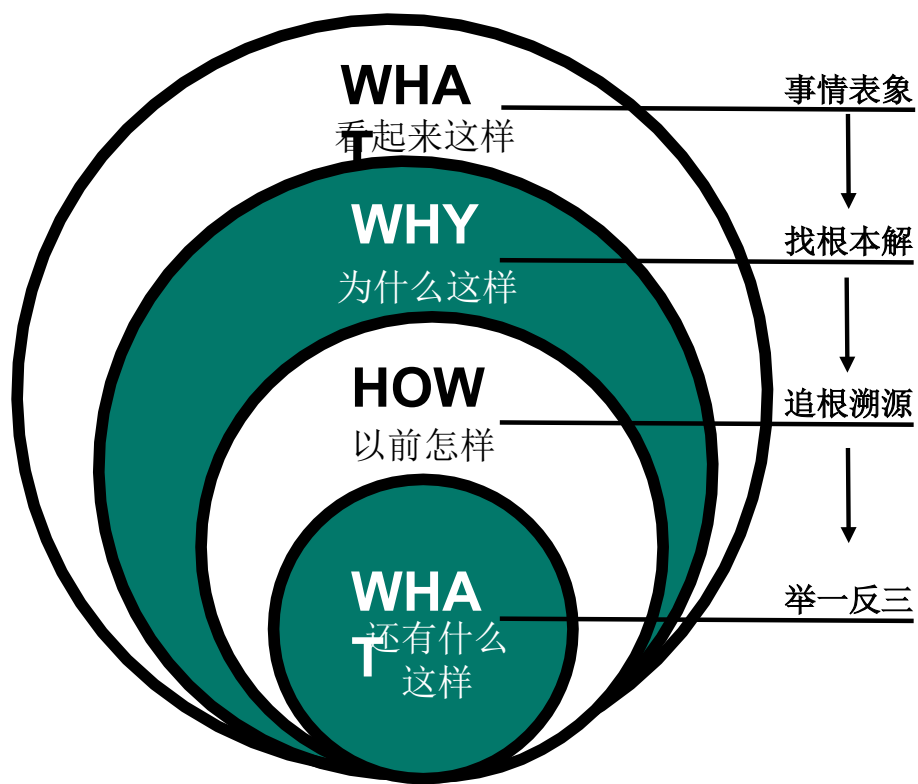
底层逻辑之：思考问题

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

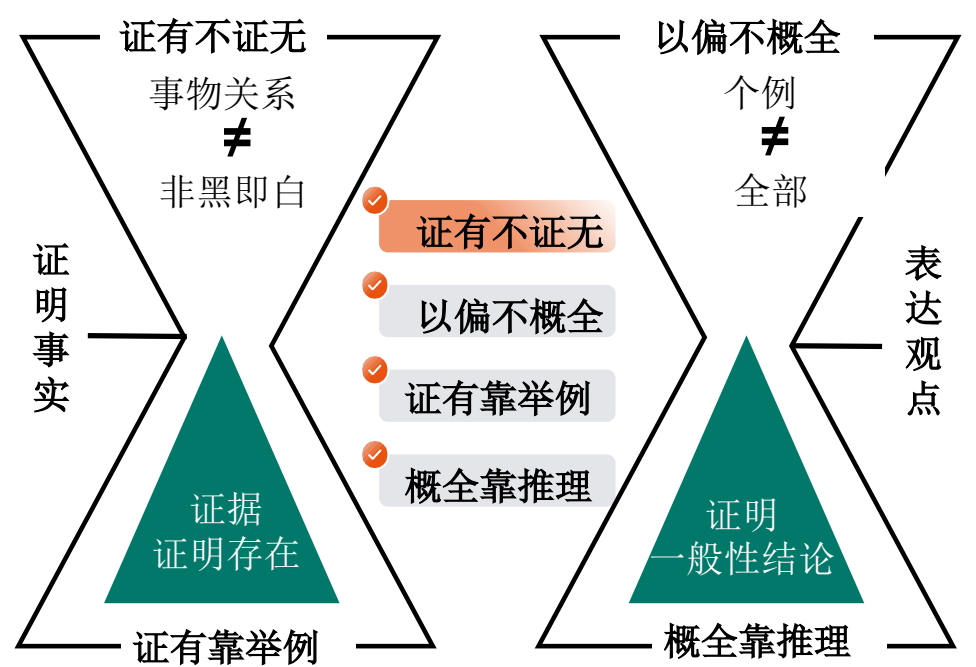
制作 | 快聘科技

逻辑思维与逻辑闭环

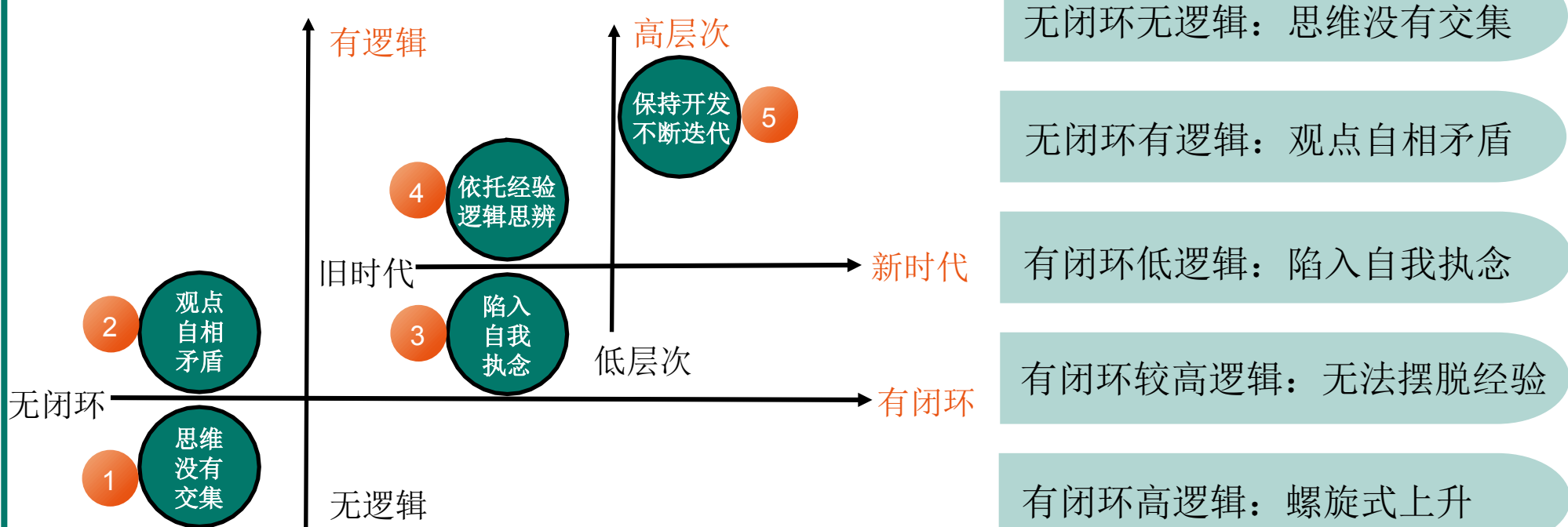
刨根问底的逻辑思维



四句话建立基本的逻辑



逻辑闭环的五个层次



无闭环无逻辑：思维没有交集

无闭环有逻辑：观点自相矛盾

有闭环低逻辑：陷入自我执念

有闭环较高逻辑：无法摆脱经验

有闭环高逻辑：螺旋式上升

* 底层逻辑之：思考问题 *

来源 | 刘润《底层逻辑 I》

制作 | 快聘科技

软件 | PPT



复利思维



打开复利效应的正确姿势

- 什么才算是正确地理解复利效应呢？
- 讲到复利效应，人们很容易把它跟一个词联想在一起，那就是“财富自由”，用公式来表示即

$$\text{本金} (1 + \text{收益率})^{\text{时间}} - \text{欲望} = \text{财富自由}$$

- 只要非劳动收入大于消费欲望，就达到了财富自由

三种财富自由的方法论

1

无欲无求式财富自由

$$\text{本金} (1 + \text{收益率})^{\text{时间}} - \text{欲望} \downarrow = \text{财富自由}$$

建议

- 学会降低欲望，从免费的资源，比如阳光、空气、与家人的交流中体会快乐与满足

2

三生三世式财富自由

$$\text{本金} (1 + \text{收益率})^{\text{时间} \uparrow} - \text{欲望} = \text{财富自由}$$

建议

- 用时间换财富，对“时间”有充分的耐心，复利效应从来都不是暴富的手段

3

第一桶金式财富自由

$$\text{本金} \uparrow (1 + \text{收益率})^{\text{时间}} - \text{欲望} = \text{财富自由}$$

建议

- 尽早存到足够的本金。获得财富自由的第一重要的事，是培养赚钱的能力。赚钱要靠本金，而不是靠复利

* 底层逻辑之：思考问题 *

来源 | 刘润《底层逻辑 I》
软件 | PPT

制作 | 快聘科技

概率思维

刘润说

- 你在创业路上，就算尽了一切努力，做对了所有事情，依然有95%是要靠运气，也就是概率的
- 概率思维，是这个时代成功者所秉持的底层思维
- 既要相信努力的必要性，也要明白，完全不受我们控制的概率对创业的重要性有多大

为什么存在概率？



➤ 按下红色按钮
你可以直接拿走100万美元

确定效应

完全信息决策

- 掌握了全部信息的决策



➤ 按下绿色按钮,你会选哪一个
选择1 ? 选择2
50%拿到1亿美元 50%什么也没有

概率问题

不完全信息决策

- 这个情况下，不是靠聪明才智或者努力，就一定能做出正确决策的

“大多数的决策，都是“不完全信息决策”

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/758104026041006122>