

本文是 2021 年 9-14 日付费文章。

原创作者：张情三

题目：《给人送钱，到底是亏了还是赚了？》

以下内容，不适合总认为吃亏的人看：

首先，大家需要清晰的是，任何人他花钱购买一个商品，他都是怀有一定的目的。

肯定是为了某种需求，或者是为了达到某种利益，而最终完成付款。

从商品交易的角度来说，他给别人送钱，别人给他提供商品，他不吃亏。

为什么有些人会觉着自己亏呢，因为他投入 10 块钱的成本，就想获得 10000 块钱的回报。

如果这个时候没有获得超值的回报，他就会说，这个东西买亏了。

相反，如果他花 10 块钱的成本，买来了价值 100 块钱的商品，他就会后悔自己没有再多买几个，再多占一点便宜。

我拿进我的付费社群，给大家举个例子，理性客观分析一下，孰赚孰亏。

目前，我的写作群 12 个人，VIP 群 21 人，我打算两个群各收满 50 人，就立刻停止收入了。

群里每进一位朋友，我都会分享些干货。

所以说，早加入早受益，越早加入的人权重越大，分量越足。

你看到一个大佬开通付费社群的时候，你去支持一下，果断交钱就行了，他是很感激的，你问啥他说啥。

尤其是前期，他还没做起来的时候，你去加入了，大佬会给你吐露更多的秘密。

当然了，现在大家在群里问什么，我也得如数相告。

把人收进群，和这次写付费文章是类似的，你需要投入巨大的精力和时间去打磨文章，去为别人服务。

不然，大家一看你付费的干货不干，你群聊的东西不好，那么他们就不和你玩儿了。

所以，收钱的人必须得把付费的人伺候好。

大家看到，不少公众号的文章里面有铺天盖地的广告，五颜六色的课程，各种诱导链接。

号主知道这样发会打扰到读者，也会伤粉丝，可为什么号主还是要发呢？

因为，广告主给了他钱，收钱的号主必须按照广告主的指示，用甲方提前准备好的文案去推送文章。

其实，有些情况他也是不愿意发的，只不过别人给了钱，你收了，那就得办事。

同理，别人给我交钱，就相当于变相的在索要服务，我也得为别人提供服务。

大家花钱，或者是用钱让身边的人给自己办事，其本质上，也是用金钱去奴役他人的一种方式。

最后，再给大家分享一个，非常厉害的思维点：

求人办事，不管这个事成不成，先送钱。

这样做，可以让你在诚意上压倒对方，心理上，你已经胜一筹了。

并且这还能让他感觉到，为你办事，他能收益，毕竟有好处，谁不想捞钱。

所以说，你想要请求某个人办事，而且这个事还非常的关键，非办不可。

那么，你先发送一个红包出去，或者转个账，能够看到金额的那种。

不要发一块两块或者是几分钱，你送出去之后，再发出你的需求。他就会感觉你特别的懂事。

而且他也会特别的开心，对你好感十足，夸你这个人很地道、接地气、实在，靠得住。

大家可以换位思考一下，理解一下对方的处境和心情。

如果有 100 个陌生人在求他办事，其中 99 个人，都在谈感情，恩情，哥们，兄弟，义气之类的“高大上”词汇。

一连发了好几条消息，还不停的大哥大哥的叫，给他又是发短信，又是打电话，非常的招人烦。

而你废话不多，直接给对方转过去八百元钱，留言道：我请您喝个茶，顺便麻烦您帮忙办个 XX 事。

那么，在这 100 个人之中，如果你是他，你会把那唯一的一份名额留给谁呢？

来自 微信公众号：重启你的大脑