

本文是 2022 年 3 月 25 日付费文章

原创作者： 张情三

题目《如何实现财务自由？你要牢记，这三大黄金法则》（付费阅读，已删）

前天在知乎上看到一篇回答，是关于赚钱的，让我想起了自己创业时的痛苦和快乐

由此而发，准备写一篇付费文章来总结我在财富自由道路上积累的经验，一共三条，我称之为赚钱的三大黄金法则，一条 3 元，我设置为 9 元，已经进群的朋友，不用购买，直接在文章保存群查看即可

如果三条全部做到，不说年入百万，年入几十万还是很轻松的，如下：

只分享 10% 的干货，想要了解更多，加入我的付费群聊，和我交流

1，永远不要有“省钱”的思想

在zg这片土壤,我们从小到大都在被教导要“勤劳节俭”,不能铺张浪费

这就导致了我们的价值观里有“省吃俭用”的思想,其实,如果我们有这种思想,是永远不可能实现财富自由的

因为想要做成一件事,就必须先放下一个思想,比如,想要赚钱,就必须丢掉省钱的想法

如果我们满脑子都想着省钱,那又怎会思考如何赚钱呢?

股神巴菲特说过:“人一旦有了省钱的脑子,就失去了赚钱的头脑,然后就穷得很安稳”我们普通人为什么大多数都是庸庸碌碌地过完了一生?

因为我们害怕冒险,害怕承担风险,所以省吃俭用,步步为营,每次支出和收入都是那么的刚刚好,没有丝毫意外。

试想一下,如果你哪一天,失业了怎么办?每个

月透支了怎么办?没钱了怎么办?你觉得这件事是好是坏?

习惯于打工的穷屌丝,肯定会抱怨,老天不公平,人生已经如此艰难,为什么还让我失业?

而在我看来, 这是一次前所未有的机遇,会让我感觉到兴奋,古人云:“祸福相依”,危机一直都是与机遇并存的

这就是一次打破我们舒适圈最好的机会,人一旦有了痛苦,才会反思,才会有进步,我们的收入才有可能翻倍

不然,你的收入 18 岁是 4000, 80 岁还是 4000 只要不是铺张浪费,该吃吃该喝喝,不要因为你狭隘的思想,降低了自己的幸福感

所以,把“省钱的脑子”放下,你才有可能生发赚钱的智慧。你要知道,机会都是藏在危机之下的

越会花钱的人，越有钱

2，永远不要试图通过“打工”致富 (包括一切体力劳动的工作)

我在“打工人，是一辈子的狗”这篇文章，提到，打工本质就是出卖自己的时间，为别人干活，但实际上，出卖了时间不说，还吃进了一堆垃圾思想，让自己更加固化在底层，这才是最可怕的

我预测，在未来，打工的人直到八十岁还得打工
打工人为什么愿意打工？

就是因为稳定，有国家的福利政策，有公司的退休计划

但是我们处在一个飞速发展的时代，等我们到那个时候，可能根本没有退休金，公司也不会管你的死活

那怎么办?我们难道不应该掌握自己的命运吗?
为什么要依赖政府呢?

我承认，我们 z 国现在正处在高速发展阶段，未来还会发展得更好， 这点是毋庸置疑的，但其实，不管国家发展得再好，都跟我们没有太大关系

就拿我们XXX上台之后推行的脱贫来说吧

普通人，都会认为这是国家很照顾我们贫民老百姓，国家会为我们着想，所以，我们要更加爱 g
其实，让普通人更加爱 g 才是XXX推行脱贫的本质

我心说，你拿到国家给你的一分钱了吗?你看到你村里的穷屌丝几年之后不穷了吗?他照样穷

g 家只不过是做做样子，你就当真了?别人给你一点甜头，你就要把肺掏出来给他看?

其实，穷人不管用什么样的脱贫政策都是穷人，

不会有什么变化，因为都治标不治本， 穷人的穷根在思想上，和有没有钱无关

而且 g 家也不会真的允许所有人都富起来，↑ 层社会的精英们更加不允许，所以你不要幻想 有人能帮你，他们都是虚情假意，本质都是为了自己的利益

因为社会的运行规则，决定了只能是大大部分人成为别人的奴隶，少数人掌握着权利，从古到今，都是如此

而打工人就是奴隶，活的连狗都不如，老板，企业主就是掌握着权利的人

我为什么说打工人不可能致富呢？

因为↑ 层人不允许你致富啊，它不可能让你去抢它的肉吃，你吃草就够了

这也就是为什么打工人的薪水很低，也永远不会上涨的原因

老板就是想让你只能勉强饿不死，又给你点希望，好让你一直为他工作，帮他们创造价值

老板会用各种鸡汤来安慰你，说平凡可贵，清静无为，只要努力就能成功，你不成功就是因为不努力，反正什么垃圾他都敢说，因为他说你就会信

这样的老板最喜欢跟你谈感情，因为不用花一分钱就可以让你死心塌地地干活

所以，那些整天跟你套近乎，赞美你，跟你谈感情的老板都是想白嫖你，根本没把你当人，而那些跟你谈金钱，跟你谈工资和奖金的老板，才是好老板

这话又说回来

95%以上普通人的一生，从三岁幼儿园到 22 岁大学毕业，努力将近二十年就是为了一份高薪工作

抱歉，月薪 2000 和月薪 20000 的打工人，在

我眼里没什么区别，因为性质都是一样的

都是出卖时间换取金钱

打工人的薪水 = 时间 × 时薪

但这两个都有很明显的天花板

我们人一天二十四小时，除了吃饭、睡觉，还只省十个小时不到，时薪也差不了多少 所以，收入是非常有限的

但是我们普通人， 难免会有打工的时候，因为我们没有背景，没有资源，只能靠自己一步一步往上爬，打工，创业，当老板，做企业，搞投资，这是我们普通人的轨迹

那些有背景，有资源的，就直接可以从第三层开始，比如，有的家族企业，孩子长大了直接接手企业就可以了，我们普通人没法比，也没必要比，打好自己手上的牌即可

那我们打工的时候，不看钱，看什么呢？

最重要的指标就是：自身的成长

如果一个公司是以员工成长为重，致力于帮助员工成长的话，那就可以说这是一家好公司，值得一试

但如果找到一家公司，是以压榨员工为手段赚钱的话，立马转头就走，这样的公司不光会打压你的自尊，还会往你的脑袋里装垃圾，非常地不划算

宁可不要这个钱，也坚决不允许别人往你脑袋里装垃圾，一定要记住这点

当你经过一定打工周期，自身有了能力，有价值之后，你就可以考虑开创自己的事业了

通过【出售能力和价值】来赚钱，不再是时间了，通过你的能力和价值来满足某一群体的需求或者解决社会上某个问题，对应的设计出一个产品

建立一个属于自己的系统，把自己的产品卖给需要的人， 财富就会源源不断的向你涌入

关键就是，把自己的知识财富转化为一个产品，然后建立一个可自动化运行的系统，这样 自己不用劳动就可以获得收入

这才是财富自由的关键，关键在于自由，也就是你要考虑，如何做到什么都不用做，就能赚很多钱

这个话题太大，想了解更多，加入我的付费群聊，和我交流

3，想要致富，一定要建立自己的影响力

其实，我们可以看到，不管是哪一个领域的成功人士，都是有很多人支持追捧的，很有影响力人，都是人捧起来的

在你创业的时候，一定要培养自己的支持者和追随者，一旦有了影响力，想穷也没那么容易

如比，某某明星，粉丝几千万，万一他哪天心情好写了首歌，发个付费专辑，之后就什么都不用做，等收钱即可，几千万很容易就到手

但如果，你是一个名不见经传的小喽啰，你发专辑，会有人看吗？

没人，那肯定就赚不了钱

赚钱的逻辑都是一样的，有价值有需求，营销别人大脑，调动别人的情绪，侵占别人的时间精力，吸引有需要的人群，价值互换，钱就到手了

其实，只要你能占领别人的时间，精力，能调动别人的情绪，你就能赚到钱，那些短视频创作者就是这样做的，他们专门打包大众的时间，转手一卖，钱就到手了

但相比于卖时间，卖自己的价值更持久

赚钱，就是我有货，你需要，我有服务，你需要，

达成交易， 钱就产生了

而我们为什么要建立自己的影响力， 为什么要做营销呢？

因为就算你有产品，但是压根没人知道， 别人脑袋里根本没有你的产品，那你怎么能赚到钱呢？

其实，我写文章，就是在营销你的大脑，把我的思想装进你的脑袋，建立自己的影响力，对，我非常坏，我最根本目的就是赚了你的钱

如果你觉得我非常可恶，说明我的文章你不适合看，我们不是一路人，你只适合看鸡汤，立马把我拉黑，然后继续浏览垃圾信息，在其中浸泡吧

一旦我成功的把思想装进你的脑袋，那成交就是顺手的事， 赚钱也就很容易了

所以，所有人的动作，什么搞笑的，夸张的，卑微的，都是为了让你记住他，只要你记住了他，你才有可能给他交钱，不然你以为那些人真的

很傻吗?其实他们比谁都清醒

那如何才能有影响力呢?

1，持续产出有价值的内容

2，领导力（一定要敢说话，只要你敢说，就一定有很多人信，然后追随你支持你）

3，说话坚定（没人会信服一个说话犹犹豫豫的人）

如果你是公司的领导人

要懂得培养自己的追随者和支持者

你看成功的人，比如任正非，他的商业帝国，不是他一个人的成绩

但是他能够凝聚几千名员工，把他自己的梦想变成一群人的梦想，培养追随者和支持者， 让他的企业成功上了好几个量级

你的心装得下多少人，就能做多大的事

这里的关键就是：沟通能力和为人处事，不仅要有强大的沟通能力，更需要有成就别人的胸怀，让员工觉得自己的价值被凸显和重视

才能从最深层激发他们的驱动力，让所有人的力量往一块使

这个就是真正的领导力、凝聚力和人格魅力，能让你从一个人爬楼梯变成一群人开火箭 真正的成功， 绝不是一个人的事

来自微信公众号:重启你的大脑