

本文是2022年3月22日付费文章

原创作者：张情三

题目《普通人，如何一步一步成为老板?》（付费阅读）

熟悉我的朋友都知道，我经常把人分类。

打工者，自由职业者，老板，企业家，投资人，都是一步一步攀登的。

当然了，我上面说的几个路径，几个阶段，只是适用于贫家孩子。

就是说，如果你是出于屌丝世家，父亲辈爷爷辈，都很贫穷，那么到自己这一代，如果想要向上攀登，就只能从打工者一步步地向上爬。

但是呢，对于富二代，或者是出生贵族的人来说。上面的方法不适用。

因为，如果你的父母是企业家是投资人。或者你的家庭祖上都是做老板的，那么你自然而然的，就会从自己的父母亲手中，接过这个企业。

他们从小就会培养你如何看人，如何去识别这个社会，识透人性，驾驭、管理人员等等这些绝招，这些，你爸爸都会手把手的教给你。

当你成长起来了之后，自然而然的就成为了老板，可以管控许多人。

当然，如果你不愿意做老板，也可以凭借自己的兴趣爱好，去发展一下自己真正热爱的事业都可以，因为你的父辈已经给你提供了足够优质的平台，高度已经相当高了。

那么，你是可以直接从第三层，或者是第四层往上爬的，不需要经过底层一步步的跌倒，摸爬滚打。

下面，我简单说一下普通人，平凡人，如何从屌丝逆袭为老板。

首先要声明的是，这个逆袭，不是指一夜暴富，也不是买张彩票中了几百万。

而是说，你踏踏实实的，靠自己的能力和实力，去一刀一刀，一步一个脚印，真刀真枪干出来的钱，挣出来的钱。

这样，你才可以配得上称之为老板，不然只能称为暴发户。

我拿找对象举个例子，线上线下同理。看图：

[MISSING IMAGE]

[MISSING IMAGE]

里面都是微信/QQ号，一元拿一个/一元留一个，你想脱单吗？月老办事处。

这两张图片，意思是，每个箱子里面都有QQ号或微信号，分为两个箱子，一个里面是男性的，一个是女性的。

你如果想要拿一个的话，一元钱，你往里面放一个，也是一元钱。就是脱单的生意。

实际上就是搞活流量，收敛钱财，如果你能够做的很好的话，并且能吸引很多的人，那么将来，你就可能成为老板。

那么，究竟底层普通人，平凡人，尤其是打工者，是怎么样跃升为老板的呢？

今天把下面三个步骤详细给大家分析，想要成为老板的朋友一定不要错过只展现10%，不分享真正的干货，想看剩下的部分，可以文末加入我的付费社群。

加入我的任一群聊之后，就可以看到所有的付费文章。

我下面列举三个点，每一个点，都是极其的重要，是逐渐递进的。

温馨提示：如果你其中的任何一点做不到，那么就千万不要做老板。

①与底层决裂。首先，你一定要明白，如果你不再打算做一个安安分分的打工者，不想出卖自己的时间，精力，来换取钱财的话。

那么无论是你的思维方式，还是做事习惯，都与普通大众完完全全，彻彻底底的不同。

你如果想向上攀登，那么你必须抛弃他们，也就是与底层彻底的决裂。

如果你做不到这一点，那么你千万不要去创业，也不要当老板。

因为，那些优秀的创业者，成功的大老板，表面上看着和和气气，而实际上，他们的个性和内心都冰冷如雪。

特别的坚定，果敢和坚毅，这是普通的打工者不具备的素质。

同理，如果你在一个公司里，看到老板和员工和和气气的。

那也只是表面，他的思维方式以及认知理念和大众是有极大的不同，甚至可以说是截然相反的。

就像昨天VIP群里的，有个好友私信我，说那些富人们平时看电影听歌吗？

我就说了，他们看电影听歌的话，肯定是以收割者，营销者的思维去看的。

根本不会沉浸到里面，所谓的高分电影，以及火爆歌曲，都是大众参与评论的，他们不会参与评论。

如果他们参与评论了，都是老板的思维，都是顶尖的，犀利的思维，都是扎底层大众心的。

那么，大家肯定会全面的去攻击去抨击他，骂他冷血，因为大家不允许听到实话。

所以，我这个号就显得比较小，只有几十个，几百个阅读。

说到这里，我提一下，前两天有一个朋友私信我，说他帮我去推号了，找了一个有16000个粉丝的号主，他的平时阅读量有1000加。

然后我就说，你不要帮我推了，我这号是没有人认可的，而且普通推广很难有效果。

但推也就推了，后来我发现只引流过来了20几个粉丝。

其实，我这个号也没想过要去推广，或者是做大，搞到10w+。

我只追求质量，如果以后真的成为10w+的爆款大号，那么，一定是我说了一些取悦大众的话。

如果我再写现在这样风格的文章，那么就离死不远了。

也有不少人问过我，你真的没想过做10w+吗？或者是打造爆款文章，这样的话可以接好多广告，赚很多很多钱。

我就说了，确实不想，因为如果你的阅读量是10万加的话，说明你的粉丝应该至少是百万加。

有这么多人去看你的公众号，翻开你的文章，你肯定要取悦大众的话，但是呢，这样我就会很不开心。

所以，这是第一点，思维必须提上去。

大家一定要清楚，如果你不能与底层的思维方式与行为习惯决裂，那么你就不能获得这个世界上较多的钱财。

也不会体验到老板和顶层富人的思维，享受不到幸福，只能在最底层的垃圾圈子里面生存，斗争，抢食吃。

下面是第二点，这个比第一点更加的残酷，难做到。

②先付出代价。做到老板这个位置的人都知道，你要想和别人平等的沟通交流，如果你身价达不到的话，那么你一定要给对方先付出金钱。

或者是提供超值的价值，尤其对方层次比你高，你才能和他们平等的对话。

否则，他们是不会搭理你的，就算你把语言描述出花来，他也不会回复你一个字。

因为你没有先付出，没有提供价值，那么他永远都不会搭理你。

这个世界上有三种人，第一种是老板这种，先付出的人，第二种是等价交换的聪明人，第三种是只会索取的恶鬼，以及网络乞丐。

为什么我说要一定先付出代价呢？并不是说你要把心掏出来给别人吃，去当下贱的人。

而是说，你如果想要获得资源，或者想知道更有价值的信息的话，一定要掏出金钱来让对方看到你的诚意。

那么，他就会诚诚恳恳的把自己知道的一切都教给你。

这样你的财路更畅通，渠道更广泛，你粉丝更多，客户更多，你也能赚到更多的钱。

比如，还拿上面那个找对象的项目举例子，如果你是在线下的话，你想知道在哪个街道，哪一个路口客流量比较多。

你需要单身的青年男女，那么你就在那个位置去放你的月老办事处。

给你交一元钱的人，是你潜在客户的人，也会相对更多。

你如果想要获得这个信息，你一定要给当地的大佬，或者在这个行业摸爬滚打了很多年的前辈，为他们交些钱，他们才会告诉你。

包括如果你做大了以后，有晚生后辈向你请教，他也是需要先付出金钱的。

线上交流同理，其他行业也同理。

如果你在创业，当老板的过程当中，从来不肯花一分冤枉钱，不肯交一块钱的学费，那么，你就永远不可能做成大老板。

那些赚到钱的老板，他如果赚了1万块，那么他肯定交了超过1万块钱的学费。

当然，他的收获，也会是大于10倍的1万，甚至是100倍的1万。

最后一点有些玄，如果听得懂，那么恭喜你，你会成为一个优秀的老板。

如果你感觉很模糊，那么你可能就与老板无缘了，领悟多少，看你了。

③只相信自己。在每一个风口浪尖，正策导向出来的时候，你要有果断，敏锐且准确的判断力。

在这个时候，你的身边会有无数的人给你提建议，给你提意见。

有的说要这样做，有的说那样做，七嘴八舌，说什么的都有。

但是，无论他们的意见和建议有精彩，有多么的拍手叫绝。你也只能相信自己，最后做决策的，始终是老板自己。

招员工选助理的时候，没人给你指导，你只能靠自己的观察和判断力，看他是不是合适的人选。

扩大团队发工资的时候，没人给你指导，你只能凭借自己的经验，给他们发合适的薪水。

并且，要让他们有足够喘息的机会，强大的积极性和动力去为公司办事。当然，公司的现金流也得保障。

团队快要垮台的时候，没人给你指导，你只能相信自己。为几十个员工指路。这条道路，你只能相信自己，究竟该何去何从。

再大的挫折，站在更高的空间来看，就成了小事。站在更长远的时间来看，也成了小事。

如果你没有上面那些的格局和魄力，还是不要做老板了。我上面说的那三个点，也只是皮毛，连真正做到老板的1%都不到。

还有引流，做内容，搞营销，激励团队，团建文化，分钱分红，等等一系列的问题。三天三夜也说不完。

想听我分享更多，和我交流，点击左下角 [阅读原文](#)

如果您只想搞写作，可以加入我的写作群。若还有其他需求，可以直接加入我的VIP群。

来自公众号：重启你的大脑