

本文是 2022 年 4 月 27 日付费文章

原创作者:张情三

《如何开辟自己的多重收入途径?》

前几天我在VIP群里给大家分享了一个很重要的思维：“实现阶层跨越和思维升级最有效的方法，就是增加自己的收入，而增加自己收入的最好办法就是多搞几个收入途径”

有时候我会看见很多人，去找各种各样的理财书，各种各样的财商演讲，各种商业大佬的论坛，想着听了这些大师的理论，也就会实现财富大幅度增长了。

但我告诉你，你这是异想天开，根本就不现实，其实没什么用，他们只能点拨你的思维，最根本的还是要靠你自己悟。

虽然很玄学，听起来像鸡汤，但确实是这样的，而且其实收入越高，就会越相信玄乎的东西，比如风水啊，财运啊这些。

但是我们底层人因为穷，有时候连吃饭都是问题，所以触摸不到那个境界，但一定存在。

那些书、演讲你看了、听了之后，用了吗？对你的生活产生影响了吗？

抱歉，事实上，很多人看完信息，听完演讲之后，根本就没有拿着这些东西去用在自己的事业上，也没有想着用这些东西去收钱，甚至 70% 的人把资料买回来动都没动过，放着吃土。

有一个很冷血的思维：你做一件事，能赚钱你就做，不能赚钱你就不做。

比如，我现在给大家打字，写文章，我为的是什么呢？我收到钱了吗？

我当然是收到钱了，这篇文章就是付费的，免费文章我也不可能这么走心，把干货都分享出来，因为我收了钱，所以才有动力去更新，不然我为什么要写呢？我躺在床上睡会儿觉它不香吗？

我分享内容，要么就是在粉丝基数比较大的内容分享平台，要么就是在粉丝基数比较小的付费平台，其他地方一个字我都不会分享。

在那些大平台分享，可以收获人气和粉丝，而付费平台收获金钱，总之，永远不要做毫无意义的事情。

所以，我平时看抖音也好，逛知乎也好，都是为了收集犀利素材，然后融合自己的经历和感悟，写出文章来收钱的，不然我是不会去做的，没意义。

我也不会像大多数人那样，刷抖音就是为了好玩，为了消遣，有人说，你刷抖音也是为了收集素材，为了赚钱，你也太没趣了吧，你的生活就这么无聊吗？

抱歉，其实并不是，只是你理解不了而已，刷刷抖音、打打扑克、玩玩游戏这些是通过消费来获得快乐，而写文章、赚钱，是通过输出创造来获得快乐。

我这个快乐和你那个快乐完全不是一个级别的，消费的快乐不及创造输出的充实感千万分之一，所以，收钱其实也是一种游戏，而且比打英雄联盟爽多了。

最重要的是，那些把收钱当做乐趣的人，不光收钱爽，在休闲时，更爽，更加享受，因为有钱，所以可以选择自己喜欢的东西，享受自己喜欢的服务。

而刷抖音、看剧，这些看完之后只剩下空虚，而且现实里也没钱，穷的叮当响，被人卡脖子的感觉也很不爽，难道不是吗？

所以，你总说你看不起那些赚钱的，说钱不重要，那只能说明你自己境界还是太低了，你在欺骗自己，你感受不到赚钱的快乐，而且你也从来没有独立赚过钱，不是吗？

所以，我们怎样才能把人生过得爽、过得滋润，而且在休闲时，也会有足够的资本享受人生呢？

很简单，多增加几个收入途径就行了，既能赚得盆满钵满，又能让自己爽，而且这是所有想要提前退休的人都必须经历的，据我观察，他们都是通过开辟多重收入途径实现的，包括我。

但是我们大多数却只会打工，拿份死工资，一辈子都没有第二条收入途径，一辈子过得非常糟心，收入低，幸福感也低，经常有人教你做人，非常不爽。

所以，我今天就告诉大家如何开辟自己的多重收入途径，以及一些思维要点，如果你觉得安安分分打一辈子工挺好的，那你就没必要看了，本内容只适合想增加收入，想过高质量人生的读者。

下面我说两个方面：

你看完之后，绝对会恍然大悟，直接就打通你赚钱的任督二脉，你的思维已经通了，后面就是收钱了，赚钱，其实真的没有那么难，但需要你的坚持，只是从来没有人告诉过你要这样赚钱罢了。

（已经加入我付费群聊的读者，可直接在群里查看，没有加入的读者，需要支付 16 元）

能看到这儿的，相信都是付过费的读者了，恭喜你，跨过了 90%的人一辈子都跨不过的坎，你体验了付费的整个流程，反过来，当你收钱的时候也就更加容易了，既然大家付出了金钱，就是尊重了我的生命，我必须得来点干货了。

1.突破不敢收钱、不敢相信的心态。

其实，在 VIP 群里我也经常鼓励大家，让大家去多开辟几个收入途径、多去收钱，之前有位群友，

让我指点他如何收钱，然后我就把整个流程都给他展示了一遍，甚至把他要如何做都说清楚了，但他还是收不到钱。

他是做播音主持的，音色、声音质感、流畅感都非常好，满分是 10 分的话，我觉得可以打 9 分，而且他可以让一个发音受损的人，短时间内学会正确发言，从而让说话更流畅，这就是他的卖点。

我说，你这个项目非常好，你可以去线上或者线下打广告，留联系方式，然后肯定会有很多人抢着报名，跟你学习，而且你要把客户定位为老板、演讲的人、主播，这样的人都非常需要声音培训。

因为他们都是要靠嗓子吃饭的人，你帮这些人培训，你直接可以开高价，比如，10 个小时 7000，而且收钱也很容易。

但是过了很久，他还是没有收到钱，还只是在抖音上面发视频，什么也没做。

为什么呢？

他跟我说：“这不行吧，会有人需要吗？这个不是大多数人都会的吗？而且收费的话，是不是太高了，怎么可能有人来呢？”

你看，这位群友，其实已经是一个非常出色的播音演员，我非常看好他，而且市场需求也很大，他是可以赚到钱的，如果我有这方面需求的话，肯定也会报名，而且不说 7000，就算 10000 我也要报。

因为声音变好听了会大幅度提升我的能量场，能让我赚到更多钱，既然我是这么想的，那些老板，肯定更加希望你开课，搞培训。

这背后人性的逻辑是这样的，只要你敢开高价，那别人就会认为你是个高价值的人，就会默认你有干货，就会想进一步了解你，进而给你付费。

但是如果你不敢开价，或者价格开得很低，那别人就会想：“唉，这个人连钱都不敢收，是不是没什么干货啊，算了，走吧”

而且很多人根本就不相信自己能收到钱，还没开始做，就有很多恐惧，比如，担心自己给不了干货怎么办，别人不满意怎么办，别人骂你是骗子怎么办？

当然，凡是往坏处想，是我们人类的天性，我也不例外，但是我们可以少想一些，直接去做就好，然后根据市场反馈，再调整自己。

我想说，你做一件事，先不要想这些负面的东西，直接去做，而且人做事是不需要自信的，谁说不自信就不能做了？谁规定的？

而且干货也本来就是是个伪命题，就像有的人可能觉得我说的是干货，也有的人觉得这是鸡汤，是鸡汤还是干货，其实都是人的主观臆断。

既然是主观臆断，你就大胆去收钱，至于别人能不能收获，满不满意，你都不用考虑，先把钱收上来就行了。

就像，我们上学的时候，学校每个人的学费都要交，但是 90%的人都考不上好大学，但学校该收钱还是得收。

而且事实上，有的老师其实也是非常垃圾，但工

资也是照样一分不少，至于学到多少，是个人问题，你不用管，我们收钱也是一样的，钱收了再说。

70%的人花了钱，就完了，也不看，20%的人觉得还不错，有点帮助，10%人觉得，哇塞，太牛逼了，简直是胜读十年书。

所以，你不用担心这些，而且别人给你付费就是单纯地想和你这个人发生链接，觉得你写的好，而不是和别人，你在读者心中是独一无二的。

就像我，我在群里不讲任何内容，没有什么固定课程，就是闲聊，如果说具体内容就是讲写作，讲赚钱、讲人性、聊创业，有人看了我的文章会觉得，哇塞，这个人好厉害，他的思维好透彻，我想和他聊聊天。

不管聊什么，但是想和我交流就得给我交钱，不然就不能和我聊天，至于聊天内容就看价格了，入群费其实也就相当于购买一个和我聊天的资格，也是我设置的一个筛选高质量群友的门槛，一般来说，入群费越高，进群的人质量就越高。

而如果你是完美主义者，你就不要进群了，不要想着进了群，我就要围着你转，全天二十四小时服务，你的思维就能升多少级，抱歉，我不是奶妈。

您还是多去免费群看看，那里有很多奶妈等着您过去呢，懂的都懂，但如果你非要进的话，那你就少说话，看看就行了。

免费群里基本都是韭菜，段位都非常地低，平均月收入不会超过 **2000** 块，群里整天就是发广告，吐槽，整个群就是一个垃圾场，情绪垃圾桶，当然，肯定也有搞营销的人，进去割韭菜，你懂的。

但还是那句话，要是您觉得进群没什么收货，觉得我是个骗子，我全款退给您。

您就直接跟我说：“我觉得你是个大骗子，没什么干货，这些对我没用，把钱退给我吧。”

然后您稍微等待，只要我看到了，12小时之内，我就会把您交给我的钱，原封不动的退还给您，当然，群里的所有资料您也可以全部拿走，包括所有付费文章，后续更新您也可以继续查看，我不追究，毕竟，您也算是半个支持我的人，给我带来了能量。(加入VIP群的朋友，写作群的所有珍贵资料也都会同步到群公告里，您不需要再付费，而所有付费文章对于写作群和VIP群的朋友都是免费的。)

然后有时候我会在群里分享一些我收钱的一些

心得干货，你想问的，在群里提出来，我分享我的思路，然后群友有想法也可以发出来。

我的群其实就相当于一个高质量的圈子，其实光是待在高质量的群里，能量场就已经得到提升了，包括我自己也会加入很多大佬的社群。

有人就会问了，那如果不知道怎么回答怎么办？

很好办，你直接说不会就行了，没人会笑话你，因为，人不会的东西太多了，而且只要你是高价群，你就更不用担心了，收入越高的人，包容性越大，越有爱心，你就把你知道的分享出来，其他的就直接说你不会就行了。

你要清楚，你才是设置门槛的人，你才是设定规则的人，别人进了你的社群，就说明他是支持你这个人的，否则，他是不会进的。

所以，你不用担心自己不行，不用取悦任何人，直接收钱，大胆说话，喜欢你的人直接就交钱了，不喜欢你的直接就取关了，就是这么纯粹，没有你想象的那么复杂。

而且真正的富人是不会在意这些的，他们其实更加希望你收费，因为他们想让你产出更多干货，他们好受益更多。

因为人只有收了钱，才会有更多灵感、更多干货拿出来，这是人性，他们很清楚这一点，没人愿意免费分享干货，那样对不起自己的生命，**SB**和畜生除外。

而穷人就想着白嫖，事实上白嫖，真的是白嫖，什么也没嫖到，如果干货是鸡肉的话，那免费文章就是鸡汤了。

同样，你不进群，我怎么给你分享干货呢？就算我真的给你分享的是干货，你会珍惜吗？

抱歉，就算真的是金玉良言，你也肯定会觉得是垃圾，所以，不给我付费我是一个字都不会分享的，不光是为了我的生命，也是为了付费的人。

只有你花了钱，感觉到痛，你学习的时候才会觉得是人间真理，赚钱、和人打交道也是一样的，如果你总是太容易就被追到、总是喜欢免费帮助别人，那别人就会认为你是个廉价货，贱货，就不会珍惜你。

所以，不管做什么事，都得要求别人等价交换，不然你就会被别人当做畜生来对待，人呐，就输这么贱。

一定要记住，永远不做免费的事情，要我帮忙？给钱，想和我谈恋爱？你先付出点什么吧，买个房还是给我买个钻戒？不然免谈。

而不相信自己能收钱，本质上是对自己不自信，你都对自己不自信，那怎么让别人相信你呢？怎么会有人给你交钱呢？靠你自卑吗？别闹了，大家都挺忙的。

事实上，只要你突破了不敢收钱，不相信自己能收钱的瓶颈之后，你收钱就会非常容易了。

怎么突破呢？

你直接去开价，直接去写收人文案，直接发出来让你的读者看到就行了，你可以模仿我，也可以模仿同领域的大V，看他们怎么写的，你就怎么

写，赚钱，最忌讳不尊重市场，闭门造车。

直接找有结果，有市场认可的东西，拿过来自己用，不论是变现思路，还是文案设计，都是模仿和实践，我说过，成功其实就是复制+模仿，没有那么高深莫测。

赚钱的本质是收钱，收钱的前一步是发收人文案，你可以看看每天你自己的时间花在哪儿了，如果不是花在收钱上，你赚不到钱，那也就很合理了，你都没有去收钱，那怎么会有钱呢？

而且我们做任何一件事情都要直接奔着收钱去，比如，你花钱买了我的付费文章，你自己看了，觉得很有用，你不能就算了，你也不要想着去分享给别人。

而你要想的是，这篇文章很有用很干货，我该如

何结合我自己的经历和感悟，写出一篇付费文章去收钱呢。

虽然很冷血，但想要赚钱，就得要这样心狠，做任何事都要有回报，把花钱当做投资，不做免费的事情。

只有能赚钱的事才叫正事，其他的都是浪费时间。

有人可能会说了：你整天赚钱赚钱，生活都给你整没了，那人生还有什么意思？

问这个问题的人肯定是个非常非常穷，段位非常低的穷鬼，因为他没有到我这个境界，就体会不到赚钱的快乐，他们不知道，所有能让人极致享受的东西都是用钱砸出来的，所有好东西都是金钱的衍生品。

没有钱，你就是个小丑，有钱，你就是爹，很多优质的男男女女都会过来跪舔，你别不信，虽然很扎心，但很现实。

心态突破了，收钱就容易了，第二步就是打造自己的收入途径。

2. 模仿和实践别人的收入途径。

经常有 VIP 群或写作群群友问我：“你是怎么赚到钱的，有什么诀窍吗？”

其实成功，就是复制加模仿，不是说，你每天看谁谁写的什么书，然后你的知识变多了，就能收到钱了，不是的。

赚钱，多半是需要你模仿和实践的，看书并没有什么用，你看了几十年书，怎么还是个穷鬼，肚兜还是那么干净，你难道没有想过吗？

只有真刀真枪的去干，才会有钱赚，只有你看到别人这样搞，赚到了钱，然后你去模仿他的赚钱路子，你也就肯定能赚到钱。

赚钱、卖点要有可复制性，什么意思呢？

就是你不要总想着开辟先河，想着走以前没有人走过的路子，没有经过市场验证的路，你去走，必定是死的很惨。

赚钱是模仿来的，比如，你看见我做付费社群、付费阅读，在知乎、微博上引流，赚到了钱，你就也去引流，也开社群，也搞付费阅读，因为你给我付过费了，所以你很清楚我能赚到钱，在此

基础上，你就要去想。

我的整个营销路径是怎样的？我是怎么曝光的，是怎么引流的，怎么包装公众号，怎么成交的，怎么写收入文案的，怎么收到钱的，要不要售前咨询？

你都去模仿，你可以直接去找到同领域的三五个大 V，然后把他们的模式全盘复制过来，然后你也开始收钱，既然我收到了钱，假以时日，你自然也能收到钱，其实赚钱就是如此简单。

但是其中具体肯定会有很多坑，你也可以深入到大 V 的社群里去，看他到底是如何做成今天这个结果的，吸取他的经验，然后时间长了，你就是大 V，到那时，收钱就轻而易举了。

这才是赚钱，而不是让你瞎猫碰上死耗子，侥幸

赚钱，是有前人已经赚到了钱，已经经过市场验证的路子，你再去走，才能赚到钱。

当然，你要非得自己去摸索，那权当我没说，反正，既然你给我付过费了，我自然要说我的心里话，但是你要如何做，那还是你自己决定的，不用在意任何人的说法和建议，包括我的。

我从来不给任何人提建议，除非他主动来找我，给我交钱，还是那句话，没人会珍惜免费的建议。

就算你明知道前面是个大坑，别人要跳，你就让他跳，因为如果你阻止他，他会认为你在害他，不想让他变得更好，会和你拼命的，做人，最怕多管闲事。

人教人，教不会，事教人，一次就学会。

我们人生也是一样，不用在意别人怎么说的，如果你相信你就去做，你不信，就把我的话当做放屁，继续寻找你的路就行了，人生就是得这么干脆，相信就做，不相信就丢掉，这样才能避免内耗。

人永远是自由的，不必为任何人的看法所动摇，且视他人凝目如盏盏鬼火，大胆走你的夜路。

最后，就大胆收钱，大胆收人，大胆说话就行了，赚钱就是让你做的每一个动作都值钱，你看的每一个字都是你可以拿来卖钱的干货。

所以，钱，只要你敢收，就有人敢给，你的每一个字都是干货，而且是独一无二的干货，所以，大胆出来卖，卖时间，卖信息，卖产品、卖服务、卖自己，赚钱，本质就是出来卖。

群里也会有人问我，怎么转变从花钱到赚钱，输入到输出。

其实，从花钱到赚钱很简单，你就只需要，从关注买什么，到关注卖什么就行了。

你就去提升自己的价值，看自己有什么价值，别人有什么需求，然后想着怎么把自己卖出去就行了。

而输入到输出，你就要想着，你看的东西都是为了收集素材，为了自己写文章拿出来卖钱的，不是为了看着好玩的，然后每天多写，直接去写，有了感悟、有了感觉，就立马拿出手机开始写，或者记录在备忘录里，然后收集素材，写篇文章，都可以。

这种转变是快乐源泉的转变，赚钱和输出是需要自己聚焦能量，然后深度投入，然后蹦发出大量快感的事情，而花钱和输入，在相比之下，就显得比较短暂而空虚了。

输入像是在消耗能量，而输出就是在积攒能量，你直接去写，然后开价收钱就行了，因为当你真的那么去做了，你会发现写作非常爽，收钱更爽，你就不会想着去输入，而是去输出了。

反正你想做出什么转变，你先不要去问任何人，你直接先去做，有了反馈，让你感觉到爽了，你自然就会喜欢做了，人就是这样，什么事情让自己爽，就会不停地去做，你懂的。

而且人生很多问题都是没有答案的，都是只能靠自己决定。

没人能给你提意见，我们也不需要任何人提意见，任何人提意见你都会后悔，只有你自己做出的决定，才真正不会后悔。

那有人说，赚钱、和人打交道没自信怎么办？

做事情，其实根本不需要自信，但你需要扫清障碍，比如你要赚钱，你要搞公众号，你就要屏蔽所有身边的熟人。

因为普通人想要变得不普通，肯定很多人是不乐意的，就会想办法也把你拉下水，他们是阻止你成功最大的障碍，只要把障碍扫清了，你就直接去走就行了，后面就会越走越开阔。

不需要自信，也不需要想自己的样子是否优雅，没什么优不优雅的，只要是赚钱，变得更好，吃相都很难堪。

而且包括我，在刚开始走的时候，我也不确定我会不会成功，只不过是扫清障碍，摸着黑一步一步走过来，然后今天就成功了。

所以，没有什么秘籍，路只有自己一步一步地走，可能有的地方你卡出了，需要高人指点一下，而指点也只是把你的思维打通了，知道怎么去做了，但做还是得靠你自己。

要记住，可以变富，但绝对不能暴富，任何事都是自己一步一个脚印走出来的，你没有走过的路，终究是没有走，不要想着哪一天这路自己通了，这不现实。

希望你永远坚持自我，永远顶着黑暗继续向前，胜利的曙光就在前方！

这句鸡汤，大家看看就好，不必太认真。

最重要的是时刻保持清醒，独立思考。

我们如果能对自己坦诚，就能无坚不摧，永远都不要对自己说谎。

写到这儿，就已经整整 7200 个字了，以上。

来自微信公众号:重启你的大脑