

本文是 2022 年 5 月 27 日付费文章

原创作者:张情三

本文是付费阅读文章，在我三个付费群里的朋友不需要再付费查看，晚一点我会把文章整理成 PDF 保存到群文件夹里。

前几天我写了一篇关于被动收入的文章:

有个 VIP 群里的群友就跟我说，我在网上兼职赚钱，主动赚钱太难了，我发现，我赚的越多，就越累。

你又说不能完全追求被动收入，我该怎么办呢？

我说，你得学会变通。

被动收入这个东西，如果能有，那最好，谁都不会拒绝。

但是呢，除非你的父母现在已经在大城市有了几套房子，否则你靠收房租吃饭基本是不可能的。

你说你出书吧，现在稿酬有非常低（8%左右），而且你也没

有几十万的粉丝，根本卖不出去。

你说你开公司，什么都不管吧，那也是不可能的，公司好不容易开起来，你总得要操心，因为一个公司就像你养的一个孩子一样，你是总不忍心刚把孩子养大了就交给一个陌生人养，然后你去旅游，玩乐，享受，这些事情你做着做着就没意思了。

所以呢，你还是得自己主动去把公司搞得更好，不会存在什么被动收入的。

但是呢，你会发现，不管是做什么行业的，都有两种情况：你追着钱跑，钱追着你跑。

比如，同样是两个开公司的小老板，一个可能每天焦头烂额，追着客户跑，制定战略，鞭策员工；另一个气定神闲，悠哉悠哉，茶杯捧在手里，翘着二郎腿，看着自己的商业帝国一步一步建成，自己制定的计划一步一步落实。

虽然两个人同样是年入百万，但是他们的幸福度，成就感，心境完全不同，天下地别，仿若云泥。

让钱追着你跑，并不是说叫你去搞被动收入，而是说你完全可以成为一个磁铁一样的东西，财富自动会被你吸引而来，而且是源源不断地，不再是疲于奔命，累死累活。

要做到这一点，只需要转变两个思维即可，任何行业都适用。

下面我来展开这两个思维，只要你按照我的思维去执行，那么你很快就会成为吸金的磁铁，再也不需要为了赚点钱而到处奔波折腾。

1.对金钱和有钱人不要有任何负面的想法。

那些没钱的穷人，对金钱的看法都是：金钱是万恶之源，人为财死鸟为食亡，都是因为金钱，才有这么多战乱和灾难，还是以前的年代好。

这些人都相信，金钱是坏的，是金钱导致他们的不幸，他们对金钱和有钱人当然看法是负面的。

比如，用苹果手机的不会嘲笑用国产的，但用国产的却会嘲笑用苹果的，他们心说，这个傻 X，花 8000 块买苹果手机，真是脑子被门夹了，苹果手机好多功能都没我这千元机的好

呢。

再比如，开奔驰的不会笑话开国产车的，但开国产车的会笑话开奔驰的，这群人想的是，这人牛逼什么牛逼，我开国产我骄傲，我爱 G，这些开奔驰劳斯莱斯的，钱肯定都是非法赚来的，男的是违法赚钱，女的是当小三给别人做鸡的，反正呢，他就是觉得这些有钱人都是道德底下的，看不起他们，自己国产就是牛逼。

还有呢，坐头等舱的不会嘲笑经济舱的，经济舱的会笑话头等舱的。

关于坐飞机，经常坐头等舱的读者应该知道，有的头等舱是直接进门左拐，是一个独立的舱室，有的是和经济舱在一个舱内。

有时候是后者，那这个时候，我就特别喜欢在飞机上观察那些经济舱的人的表情和听他们说话。

我不止一次听到过下面的对话：

A 对 B 说：哇，这头等舱就是好啊，还可以躺下来，多舒服啊，

要不你也去升个舱吧（玩笑话），B说：谁吃了没事做花那个冤枉钱啊，不就几个小时就到了吗？

他们的言外之意就是：坐头等舱的都是脑子有病的人，多花千把块钱，上了当，吃了哑巴亏，真傻。

为什么我这么清楚他们心里想的呢？因为我就是从用国产手机，开国产车，坐经济舱过来的。

如果你觉得这些穷人的所有决定都是正确的，那些有钱人、富人的所有决定都是错的，那么你见到富人，你一定会表现出鄙夷的姿态和言语，那么富人一嗅到你这个气味，那么他就会直接把你否定，不想跟你再有任何交集。

于是，你就只能待在底层跟那些臭鱼臭虾窝里斗，自生自灭。

只要你对金钱和有钱人的想法是负面的，那么金钱和富人就会远离你，你也只能不断吸引负能量，那么金钱就对你是排斥的。

我经常说，一定要体验好东西，体验美好事物，体验才是最好的老师，体验才能消除你的偏见，让你拥抱富有。

如果你没有体验过金钱的魅力，那么你就会认为金钱是罪恶的，你对金钱非常不屑，但一旦你体验过了，那么你就会非常爱惜金钱，你就会渴望金钱，你就会觉得有钱人都是非常厉害的。

比如，你一旦体验过头等舱和五星级酒店的服务，你就会发出感叹:卧槽，原来有钱这么好啊，真爽！金钱真美好，有钱人真是厉害，我也要成为有钱人。

但是如果你没有体验过，你体验到的只是金钱带给你的压力和束缚想，那么你就会非常憎恨金钱，对金钱有偏见，你就不会有对金钱的渴望，那么你自然就得不到金钱。

只有你体验过了，你才会想要，只有你想要了，你才能拥有。

所以呢，只要你对金钱的想法是正面的，积极的，那么金钱就会被你吸引而来。

2.勿以善小而不为。

什么意思呢？

也就是，要有帮助别人的思维，要多为别人提供价值，为别人着想，帮别人解决问题，满足别人的需求。

你要知道，你之所以能赚到钱，有人给你钱，是因为你为别人提供了价值，满足了别人的需求，而不是你装逼，说两句话就可以的。

你为什么会付费看这篇文章，第一，你也想成为吸金的磁铁，轻轻松松赚钱，我这个东西能满足你的这个需求，第二，你看了我很多篇免费文章，觉得很有收获，想价值回馈，这同样也是我为你提供了价值。

不然你为什么要给我交钱呢？就是因为帮我了，我能帮到你，所以你才给我交钱的。

所以呢，你一定要有帮助别人的思维。

你的产品帮助的人越多，你的功德就越大。那么被你吸引来的人就越多，他们有收获，就会自愿帮你宣传，帮你推荐，于是呢，金钱也就被你吸引而来了。

你可以发现，整个过程不是你追着客户跑，而是客户自愿帮你，金钱追着你跑，你也不会再疲于奔命了。

这就是营销，别人被你的魅力和气质以及价值所吸引，主动心甘情愿把钱交给你，而不是你苦苦哀求，求着客户。

也就是，你会发现，比如我，我从来主动要求任何人买单，我也没有想要任何人给我买单的意思，我只是静静地释放自己的价值，然后有些读者就被我的价值和气质所吸引，然后就给我交钱了，整个过程我是非常轻松的，是双赢。

很多人就有疑惑了，我不是经常说，不要免费帮助任何人吗？不能给别人免费做事情，一旦你不再免费了，他就会恨你。

不错，我确实说过这样的话，我也非常肯定这个观点的正确性。

但是，我指的是免费的个人。

比如，如果有人不给钱，加你微信，一直问你问题，又不给钱，那么你直接拉黑就行了。

但是呢，我们面对互联网这个大的流量平台，面对几千、几万、十几万人，那你一定不要犯傻，拼命输出价值就行了。

只要别人收获了，那么就有可能成为你的客户，你的粉丝，最后给你交钱。

如果你什么也不说，那别人没收获，怎么成为你的客户呢，怎么给你交钱呢？

所以呢，要有“先付出”的思维，虽然你看似释放了价值，没用收获，但是时间一长，那肯定是有人给你付费的，但是你如果斤斤计较，非要等别人给你钱，你才肯说话，那么你是不会有客户的。

穷人:白嫖，只收获不付出。

中产:等价交换，收获再付出。

富人，老板:先付出，先付出，再收获。

这三类人的财富额，幸福度，生命自由度都是依次递增的。

中产之所以只能是中产，生活水平不高不低，就是因为他们不愿意先付出，不愿意把钱给分出去，死死拿捏在手上。

而老板，富人呢，他们都是先付出的人，先付出，然后才会得到更优质的信息，更好的赚钱路子。

一个人在社会上混了几十年，如果没有帮别人的能力，不管是思维，赚钱，搞客户，资源，人脉，那他的未来是非常危险的。

不能帮到人，就说明赚不到钱，这是个很简单的逻辑，除非你坑蒙拐骗，否则一分钱赚不到。

所以，在互联网时代，你一定要每天问自己，我今天帮助了多少人，为别人提供了什么价值。

你要思考，自己的产品和服务是否真的能帮到客户，如果不能，那就要继续优化，改进，还要客观市场需求，看看读者们的真实需求是什么，比如，有很多人看我的文章，仅仅是在他们无聊的时候打发时间以及看着很爽，还有的进我付费群的读者，仅仅是想要一个陪伴，这些都是刚需。

如果你能做到让很多人每天用你写的文章打发时间，那么你也算是功德无量了。

如果有 1000 个铁粉，每天在蹲坑的时候拿出来的都是你的文章，那么你一年收个十几万，简直是易如反掌。

如果你的产品，你的服务能够帮到人，那么你就要进一步扩大影响力，跟更多的人发生链接，你服务的人越多，越多的人受益，你赚钱越轻松，你的磁力越大，财富就越会从四面八方向你涌来。

如果你不知道怎么扩大影响力，不会从引流，不知道怎么实现大曝光，可以看看我的往期文章，里面有至少有 50 条思路，当然，也可以加入我的写作群和 VIP 群，核心和要点都在群里。

来自微信公众号:重启你的大脑