

本文是 2022 年 7 月 14 鈞付费文章精华部分

原创作者:张情三

下面我将重点讲 4 个重要的时间管理法则，我也是这 4 个时间法则的践行者，而且受益匪浅。

你想做自由职业者、创业者或者老板，或者你想跨越“打工者用时间换钱”这个狭窄赛道，你一定要看一下：

1.把时间聚焦

喜欢读历史的朋友应该清楚，古代的官员、诗人、文学家、画家、地理学家、医学家等做出过非凡成就的人，在日常生活中可能是个“低能儿”。

他们根本不会做饭(因为家里有厨子)，

他们不会驾车(因为家里有车夫)，他们不会洗衣服和打扫卫生(因为家里有佣人)，甚至连人情世故之类的都不需要太懂(因为有师爷帮着出谋划策).....

总之呢，他们什么都不会做，也什么都不用做，他们的时间只聚焦到一件事上，那就是自己的事业。

可以是写书法，可以是画画，可以是做官，可以是经商，总之呢，凡是那些能在史书上留名的“大家”，基本都是这类人。

现代人其实也一样，不用说多了，年赚100万以上的人，无论是医生、律师、网红、主播、小老板.....只要他们的事业到了一定量级、收入到了一定金额，他们就会把生活中的琐事全部花钱雇别人来打理，而自己专心聚焦到自己的事业上。

他们的收入、成就感、愉悦感、生命体验感都将来自于自己聚焦的事业上，而不是来源于生活中的其他琐事。

有一个扎心的真相：我们每个人每天的精力是非常有限的，具有强大创造力的时间，也就那么几个小时，如果你把时间都用在了琐碎的事情上面，就没办法有所成就，也就是说，打工会让人失去赚钱的机会的，让你的事业止步不前。

有些人说，他们连饭都不会做，地都不会拖，真是废物，但其实呢，是你自己太狭隘了。

你每天做的做饭，拖地，洗衣服，是个人都能做，但书法，写作，画画，数十年如一日坚持打拼事业一幅画，一帖字为后世流传千古，这可不是你这个莽夫能够做的。

誰更牛逼，一目了然。

低等人做低价值的事情，高等人，只做高价值的事情。

你什么事情做的多了，你就会变成什么样的人。

比如，如果你长期为别人做饭，帮别人开车，从来都没有专心沉浸过自己的事业，那么时间长了，你就会具备打工人的思维和能力，成为一个打工人，反之，同理。

再说一个扎心的真相：一事无成的人，他们的平均寿命都会比那些专注做事情的人短。

因为事业有成的人，他们只需要操心一件事，那就是赚钱，其他的事都用钱去解决，开车找司机，吃饭找厨师，洗衣服找保姆，连喝水都有秘书倒……自己就负责赚钱。

而一事无成的人，需要操心的事就太多了，今天要租房，明天房租又涨了；今天想结婚，明天彩礼又涨了；今天媳妇催着买奶粉，明天小孩学校催着交学费；今天这个穷鬼同学要结婚，明天那个穷鬼同事要给孩子办升学宴.....

总之呢，一件件不值钱的烂事不断向他袭来，想想都头大，不老的快、死得快才怪。

所以说，真正聪明的人，都会把时间聚焦到自己的事业上，其他的事，尽量不要花时间去想。

自己如果还没有钱的时候，专心做事业赚钱，其他的烂事能推就全部推掉，自己的衣食住行、仪式感就不要穷讲究了，没钱的时候讲究什么都是虚的。

如果自己有一些钱了，能花钱的事情，

尽量花钱雇人去解决，自己继续深耕事业。

另外，在我们还是穷鬼的时候，不要总想着人情世故，想着去做好人，谁都不得罪。你穷，就已经是万人嫌弃了，就已经得罪人了，穷，就是原罪。

要知道，当好人需要的财力和智慧，是当坏人的几十倍。当坏人不需要多少金钱和智慧，他就能活的很自在。

一般人的那点可怜的财力和智力，根本当不了好人，你走到哪儿都是被收割、被嫌弃的货，还不如做个六亲不认的坏人自在。

你事业没搞好之前，你所有的东西你都守不住，包括爱情朋友，甚至是血缘关系。

因为关系的本质，不是态度，而是价值。

2.批发时间，而不是零售时间

如果你打工赚钱，那就是在零售自己的时间，一小时 50 元还是 100 元，是能计算出来的，而且天花板很低。成长空间很低。

但是，如果你有批发时间的思维，你就不会再一对一出售自己的时间，而是一对多出售。

比如，你花了一年时间出版一本书，或者制作了一个 **APP**，以后可能就会有批量的、不间断的人来购买、使用而且每份购买你都能拿到一定比例的分成。

再举个实际的例子，我这个公众号，每天至少有一千人阅读，那么我用半个小时写出来的文章，每天就能传达到一千个人的大脑里，影响他们，我每推出一个付费的项目，也会有几十、上百人进

行购买。

虽然一对多地售卖，不容易做到，但是你可以把它当做一个目标，争取早日摆脱“用宝贵的时间换一份微薄的薪水”这个赛道。

3.1+1>2

《资本论》里面提到的很重要的一个概念就是“分工合作”。

分工合作主要分为两个维度:社会分工和手工业分工。社会分工就是:你做医生，他做律师我做司机……各司其职、互相协作，

这个社会才能良好地运行下去。

手工业分工就是，你负责纺纱，他负责织布，我负责染色……大家齐心协力才能把一件衣服做好。如果一个人去做所

有流程的话，一天只能做一件衣服，如果三个人协作的话，一天能做 10 件衣服，相当于效率提高了三倍。

这个道理其实很简单，很多人也都知道，但是想要在实际工作中运用的话，其实并不容易。

比如，无论你是做什么行业的，你想组建一个 3 人小团队，大家分工合作各司其职。看起来很容易，其实你想说服另外两人跟着你干，其实并不容易。

你需要做到两点：让他们看到你的成绩和前景；让他们能感受到你的包容。

做到第一点之后，他们才有信心加入进来。做到第二点之后，才能组织一个小团队长久地运行下去。

这也是从自由职业者跨越到老板的核心所在。

只要你有了团队，哪怕只是两人的小团队，哪怕是兼职的，哪怕是线上的，你瞬间就能感受到“分工合作”的杀伤力。

因为不知不觉中你的时间利用率已经提高数倍了。

如果你能链接到几十人、几百人(在互联网上不难做到)，那么你的时间利用率就更高了，可能比那些独自战斗的人高了几十倍、几百倍。

所以说，如果你一直是单打独斗状态，一定要想办法去窥探、去学习那些已经有团队的同行，到底是怎么玩的。

至于包容性这个，跟年龄和收入都有一定的关系。比如一个身价上千万的人，去和身价百万的人打交道，一起合作，他一般都能接纳他们的所有优缺点，不会因为几句话就觉得被冒犯，而一个 35

岁的人，去带领几个 25 岁的人做事情，他一般也能做到包容，就是能接受每个人的缺点和瑕疵，把所有人的优势集中到一处，让事业突飞猛进。

但是，如果你能把很多事情想透彻，也能做到在很小的年龄就变得胸怀宽广，只盯着最后那块大蛋糕，而忽略掉、化解掉追逐过程中的各种瑕疵和不愉快。

4.拥抱时间的复利

爱因斯坦说过，世界上最厉害的武器不是原子弹，而是“时间+复利”。

在理财角度来看，就是存钱、买基金股票并长期持有，这个不用我多说，大家都了解。

在做事业角度，其实时间的复利也非常重要。

史玉柱这个名字，很多人其实并不熟悉，但他早就已经身家百亿了，我们熟悉的保健品脑白金、黄金搭档，网络游戏《征途》都是他的大作。

他在一次采访中就提到过“在电视台打广告”的逻辑，他说，如果你打算在电视台做广告，就要坚持做几年甚至十几年的准备，否则大家根本记不住你的牌子。

很多小老板，手里有几百万，就想在电视台做广告，只能做两三个月，他们希望这两三个月的曝光能给产品带来几千万的销量。

实际上，观众在这两三个月内根本记不住你，你的钱烧光了，广告就撤了，观众也没记住你，最终是血本无归。

而时间的复利是强大的，如果你坚持砸钱做广告，可能半年就回本了，一年就翻番了，两年能翻 10 倍，三年能翻 100

倍……总之大家的信任度是呈指数级上升的，不是线性的。

再比如，无论你在朋友圈做什么业务，或者卖什么货，开始几个月根本没人搭理你，因为大家都不了解你，所以根本没有成交。

等你不断输出自己的理念，输出自己的生活方式和价值观，并且偶尔发自己的业务或者产品，坚持一年后，你会神奇地发现，每个月都会有几个人在你这里买单了。

坚持两年后，几乎每天都有找你买单。

坚持三年后，你发现自己已经忙不过来了，需要组建一个团队了……

信任感的建立，是需要时间的，这个急不得。

做公众号也是如此，从第一天起，你的目标不是从公众号上赚到多少钱，而是想，这个月有几十个人看我的东西有收获了。只要这个人数是在不断上升的，你就有底气坚持写下去。

这个月新增了 30 个人关注你，下个月可能新增了 50 个，大下个月可能就新增了 800 个，一年之后你可能惊奇地发现粉丝数已经过万了。

时间的复利就是这么神奇。

当然，前提一定是你的产品、服务或者作品真的有价值。怎么客观地判断呢？那就是不断能收到良好的反馈，而且反馈的人越来越多。

只要你能确定了，自己的东西确实有价值，那么你就长期输出吧，复利会给你丰厚的回报。

来自微信公从号:重启你的大脑