

本文是 2022 年 8 月 3 日付费文章

原创作者:张情三

之前有个 VIP 里的群友私信给我:如何快速成为某个领域的专家。

比如，做自媒体，成为粉丝过十万的大 V，搞投资，如何成为资深投资人.....

我觉得，这个话题太大太大了，都可以写几本书了。

不过仔细想了一下，我还是有一些经

验可以分享的。

我总结，想要成为某个领域的专家，
需要经历以下 **5** 个步骤。

1.主动去吸收这个领域的经验分享

假设你是做房地产自媒体的，除了要有丰富的实战经验之外，你还要读 **10** 本以上的行业权威书籍，而且要随时关注最新的市场行情和政策解析。

如果你打算通过写文章的形式来做自媒体，那你就要关注 **10** 个以上的房地产公众号，然后找到可以模仿的

对象，剖析他的信息来源、文章结构和营销方法。

如果你打算通过短视频来做自媒体，那你就要关注 10 个以上的短视频大 V，然后跟他们学习。除了专业知识外，包装套路、营销话术这些也都是重点需要学习的内容。

每当有人咨询我:xx 领域的自媒体，能不能做公众号啊?我都会这样回答:你打开微信或者知乎，搜索一下这个领域的关键词，如果能找到 10 个以上有成果的同行人，那就说明这件事可以做。

如果连 5 个同行都找不到，那可能这件事真的比较困难了。

总之呢，我们想做的任何事情，如果可行的话，这个世界上一定已经有人想到、做到、经历过了。

所以，不要闭门造车、一意孤行。要有意识地去收集信息，不然可能努力好多年，发现还不如看一篇文章收获大。

2.多去拜访这个领域的高手。

“与高手发生链接”这个话题我已经说过很多次了，因为这显然是一条捷径。

在经验维度，如果你知道有哪个大佬在你这个领域已经深耕很多年了，经验三富，取得了非凡的成就。最重要的，你能接触到他。而且能听到他的忠告。

比如，在线下你能为他提供一些价值，在线上你参加了对方的付费社群，总之呢，一定要给对方帮助你的理由。

在年龄维度，多跟比自己大 5 岁、10

岁、20 岁的厉害角色做朋友。跟他们混在一起，看他们在今天遇到了什么样的问题，以及他们是如何处理的。

因为在未来，自己很可能也会遇到同样的问题。只要你这样做了，相当于你的人生游戏开启了作弊器。以上这两条建议的重要性，其实很多人也都意识到了，只不过不愿意去实践，或者不太相信这样做能奏效。

接下来我将要说的这三点，很多人压根意识不到，或者即使看到了也不愿意相信，总是疑心重重。

如果你也是个怀疑论者，是个打工者，
那么就不用继续往下阅读了。

如果你是个创业者，是个打算成为某个领域专家的人，是个相信未来有无限可能的人你可以继续阅读。

3.投入大量时间去探索，去实践，不出结果不罢休。

假设你打算做自媒体培训，你有再多的理论知识也没有用，根本不会有人相信你。

除非，你能拿出具体数据和成果。

比如，你在知乎上有 10 万粉丝，有很多高赞回答，那么你就可以经常在朋友圈、微博、小红书或者抖音展示自己的成果。

同时，你也要把自己的探索经历、心得体会、操作要点适当跟大家分享一些，这样就做到了“有理有据”，自然能收获粉丝和客户的信任。

有人说，我不喜欢知乎，或者不擅长做知乎，那也无妨。

互联网上这么多自媒体平台，你总得

有一个擅长的吧？要知道，单点突破的威力也是超级大的。

或者说，任何一个平台都潜伏着很多老板、很多同行、很多潜在客户。

只要你的信息能传达到他们眼里，他们就有可能受你的影响，从而关注你、信任你、跟你合作、在你这里成交。

还有就是，大V是自带光环的，粉丝越多的人，说出来的话越有说服力，越能让人信服。

当然，想要积累几万个粉丝，并不是

一件容易的事，这个门槛能把 99%的人挡在门外。这也是为什么我鼓励大家一定不要成为大多数人，你一定要找到一个属于自己的主战场(自媒体平台)。

在这个战场上，你是发号施令的将军，而其他人只能被你主导，听你号令。有人会说:这不是废话吗，谁不想让自己的粉丝变多啊，这不是不知道增加粉丝的方法吗。

我想说，我或者其他做培训的大 V，只能提供一些基础的思路，分享一些我们走过的经验，我们不可能手把手

带着你做起来，而且世界上任何有难度的事情都不是培训出来的。

师傅领进门，修行在个人，就是这个道理。郭德纲是相声界的 Number1，他的儿子也开始说相声，但你觉得他能把他的儿子培养成相声一哥吗？我觉得难。

因为真正有价值的技能，都不是学出来的，都是自己摸索出来的。

世界上最牛逼的音乐家，一定不是跟某个人风格相同的，他也许有自己的老师，但他一定已经超越了自己的老

师。

最震撼、最能打动人心的音乐，一定是这个人自己摸索出来的，不可能是谁教他写出来的。

这道理都是一样的。

再比如，我在群里分享过很多知乎的玩法，到了今天，有的人已经有几万粉丝了，向公众号引流、变现的效果也非常好。

而有的人，还卡在知乎最基本的操作步骤上，止步不前。

该说的技巧我都已经说了，剩下的就需要你每天拿出几个小时去执行，不要总是问来问去。

如果你吸收了所有的方法和技巧，人双八了几百个小时之后，依然没有任何进展，那你可以考虑换一个平台，继续深耕。

总之呢，你必须打造出一个属于你自己的“亮点”，你必须让别人看到你的结果。

毕竟，大众还有我们都是俗人，都是

只看结果的，你没结果，没人会相信你。

什么叫大 V？

有结果，能赚钱的，粉丝多，有亮点的叫大 V。

只要你有了一个亮点，你就是这个行业的专家了，你收钱就非常容易了。

4.大量解决问题，大量答疑解惑，多充当“导师”，“老师”角色。

很多人意识不到“教学相长”这个道

理的重要性。

有的大佬也说过这样一句话:如果你想在这个领域有所建树，那么你可以去这个领域去做老师。

这句话听起来好像很矛盾，但其实并不矛盾。

举个我自己的例子，我想掌握各个平台的玩法，包括知识星球。

那我是怎么做的呢？

我自己去开通了一个知识星球，我除了参照其他大 V 的操作流程之外，我也在 VIP 群里和知识星球上进行答疑解惑。

有人咨询我关于知识星球的任何知识，我如果知道的话就直接回答，如果我不知道，我就去搞明白，去百度，去咨询其他大 V。

总之呢，我一定要找到答案，因为提问的人很尊敬我，也认为我很厉害，我可不能掉链子，像个废物一样，一问三不知。

所以呢，大家的提问是我进步的动力之一。我在给大家答疑解惑的过程中，也成了一个经验丰富的专家。

除了知识星球之外，我比较擅长的知乎、公众号付费阅读、付费微信群，都是这样做起来的。

我在答疑解惑、为大家解决问题的过程中积累了最一手的经验。大家其实也一样。

当然了，有一些领域我也是不太擅长的，比如，情感类，职场里面的一些事情，我都很少研究。

因为我觉得这些没有研究的必要，至少是对于我来说是如此。

不研究，不代表我不懂。

当你收入上来以后，你看任何事情，任何领域都特别清晰，特别透彻，因为你的高度已经上来了，懂得人自然都懂。

感情嘛，和所有的人际关系都一样。不要过多期待，多把注意力放在自己身上，不要总是期待别人给你安全感，安全感只能自己给自己。

你自己都给不了自己安全感，自己都救不了自己，你还想着找个人来给你，来救你，你怎么想的那么美呢？

我告诉你，不可能。

你这不叫谈恋爱，而是找个爸爸来照顾自己。

自己什么都不用努力，然后直接把所有责任都甩给对方。

你是长得有多好看，别人要背上这么大压力。

你是不是对自己太过自信了？

现在的人，很多感情不顺，很多就是两个人都不独立。

一个依赖另一个，把自己的事情强加给对方，又或者是喜欢干扰对方的决定。

我心说，你何必呢？

你看不惯对方，想干扰对方，直接离开就行了。

为什么还要去强迫对方符合自己的要求呢？

太自私了吧。

我从不觉得，按照自己的想法生活是自私，我觉得，想要别人按照自己的想法生活才是。

从前有朋友问我，如果你的另一半不支持你的事业，总是说你这儿不好哪儿不好怎么办？

我说，这样的人，不可能成为我的另一半。

选择一个对的人比改变一个人要容易的多，很多人一辈子也不会明白这个道理。

还有，不要想着和任何人建立深厚关系。也就是，不要想着“我和这个人关系很好”，“这是我兄弟”，“这是我姐妹”。

因为你这么想，别人不一定这么想。

如果你想着谈谈感情挺好的，兄弟姐妹也没什么，那也没关系。

等你以后你被背后捅刀子，出现“你把他当兄弟，他把你当提款机”的时候，你可不要哭，也不要怪我没提醒你。

也不要怪别人心狠，只是你自己太蠢罢了。

这个世界上，从来没有什么感情，除了你自己，任何人都会背叛你，除了血缘关系，所有关系最终都会破裂。

你根本就没必要把热情给太多人。

你在某某聚会认识的美女帅哥，你以

为你跟她有关系，但其实，下次见面，她可能压根就不认识你。

你在健身房认识的“兄弟”，可能下次你跟他打招呼的时候，他已经忘了你叫什么了。

这就是现实。

也就是，这个世界上，接近你的，一定都是因为你身上有他们想要的东西，跟你对他好不好，你态度怎么样，你会不会说话，一毛钱的关系也没有。什么人脉，朋友，好兄弟，老同学，“姐姐”都是假的。

你自己没什么利用价值，谁 TM 认识你啊？

所以，我觉得，那些总是各种交朋友，总是兄弟们儿，姐姐哥哥的蠢货，脑子比猪还蠢。

纯粹是浪费生命。

人年纪大了，话就多了，扯远了，继续营销大家。

总之，如果你想在某个领域有所建树，除了自己要沉下心来，去深耕之外，

还要把思路打开，在成长的过程中去帮助别人，答疑解惑，写文章分享。

相信我，如果你能坚持每天写 1 篇文章，回答 1 个问题，一年后很多企业主会把你当成网络专家的，也会有很多人来找你做策划的。

5.最后，不断找老师学习，学会充当“学徒”的角色。

这最后一条是让我自己非常受益的一种思维，也是对每个人都特别有用的。

不会当“学生”的人，这辈子不可能有什么成就。

我觉得，让我人生突飞猛进的每一次，都是因为接触到了更高更厉害的人，我能从他们身上学习到很多东西。

在他们的影响下，逐渐蜕变，不管是思维习惯，还是行为方面，都会有天翻地覆的变化。

我说过，真正有效的学习，分两种情况，当然，前提都是主动学习。

第一，是你自己默默学习，看到他身

上的优点，然后自行转化为自己得习惯。

比如，你看到一个人身材很好，同时你又发现，是因为他经常去运动和从不熬夜。

于是呢，你就默默的也养成了运动和不熬夜得习惯，从而提升自己。

再比如，我去年，办了一张健身卡，我是为了去游泳馆里学游泳，那时候，我还不会游泳。

但我看见泳池里面还有几个人特别

厉害，自由泳，蛙泳啊什么的，都很漂亮，速度很快。

于是呢，我开始学习他们的手势，他们的摆腿，然后自己在旁边默默练习。

就这样，我按照他们那样，练习了大概四天，就学会了，就是如此，但很多人比我来的时间都久，到现在还没有学会。

因为他们没有“向有结果的人学习”这一思维习惯，自视甚高。

很多人一辈子就输在这儿了，觉得向

别人学习很难为情，一般穷鬼和喜欢白嫖的人，都会有这种心理。

为什么呢？

因为他们口中的“请教”和“学习”，是直接请教，什么都不付出。

比如，上学的时候，有不懂的问题，你问老师，可能不会有太多顾忌，因为你是交了钱的。

但是，你向同学请教，你就会觉得，很难为情，很难坎，下不去口，因为你感觉自己低人一等。

但富人就不会有这样心理。

因为他们要么自己默默摸索学习，要么就是直接花钱请教，总之，不白嫖。

那就不会有羞愧心理，因为也就是个价值交换罢了，谁都不亏欠谁。

所以，觉得学习请教可耻的，一定都是段位非常低，没有付费意识，不尊重价值交换，喜欢白嫖的傻狗。

这群傻狗一辈子一事无成，也就说的过去了。

第二张学习方式，那就是主动花钱学习。

学习，我从不主张免费。

因为但凡一个成熟的成年人都知道，没有人会平白无故把自己辛辛苦苦捣鼓出来的经验分享给你，这是个很简单的逻辑。

除非别人是傻子，但傻子身上也不可能有你学习得东西。

所以，免费学习是个伪命题。

当然了，有一种情况别人会免费分享，那就是来割韭菜的。

比如，“创业十年干货免费分享”，“免费领取价值 9999 的超值干货，过期不候”，你懂的，你信了你就废了。

所以呢，当你看中了对方身上的资源和经验，想要向他学习的时候，要么自己偷偷背地里学，要么直接掏钱。

总之，千万不要试图免费学习。

不要跟他说，“你好，可以请教你一

下吗？”，“兄弟，你做的真好，可以教教我吗？”

你说这些话，真的很无聊，很减分，让别人一眼就看出你是个棒槌。

别人心说，你 TM 的有病吧，我认识你吗？你不给我点什么好处，我凭什么把我的一分钟甚至是一秒钟给你？

凭你蠢吗？

别闹了，大家都挺忙的。

头脑清醒的人，都不会谈兄弟姐妹们儿，

不会谈感情，想从别人哪里得到点什么，一定都是先付出的。

永远要记住，先给别人好处，再说你的需求，不然那些大佬和有结果的人，凭什么搭理你？

没人会免费帮你，越是大佬，越尊重“价值交换”，越遵循能量守恒。

比如我，只要不是要加我三个付费群聊，不是要给我送钱，不备注“文章”，“写作”，“VIP”的，我压根都不会通过。

那些发“你好”，“可以教教我吗？”，
“大佬，半价好吗？”的人，我都是
直接拉黑的，看着就觉得恶心。

现在，你的一个好有申请，你的一句话，
我就知道，你是个什么样的人，
有没有付费意识。

而且，没给我付费的，我一句话都不会
跟你说，就是这个道理。

我不可能在比我低几个 **level** 的人身上
花时间，哪怕一秒钟。

你不是给我送钱的，那就不要加我，

不要打扰我，我不会搭理你，也不可能给你说一个字。

只有收了钱，大佬才会说真话，只有收了好处，牛人才会真心办事，才会把自己知道的都告诉你，这个道理有些人傻狗一辈子也不会懂。

白嫖的穷鬼，总以为自己免费从别人哪里得到了什么，其实什么也没搞到。

我说过，花钱学习，给你中意的大佬送钱，就是普通人变得不普通最快的方法。

要知道，有价值的东西，必须用有价值的东西来换，占便宜是最错误的想法。

毕竟，法不轻传，道不贱卖。

所以，要成为某一领域的专家怎么办？

要么，多去看看别人专家如何说话，专家如何写作，专家是如何把钱收到手的，那么你也可以去试试。

要么，就直接花钱链接专家和该领域的有结果大佬，进入他的社群，把他的一套东西都深入了解。

这在自媒体行业就尤为突出了。

比如，你做自媒体，你可以找同领域的大 V，去模仿他的文案，发布频率，发布内容等等。

同样，你也可以花钱直接进入他的社群，听他的经验分享，直接咨询他。

总之呢，要向有结果的人学习，要么自己默默观察，模仿有结果的人，自行摸索，要么就花钱请教，不要占便宜，不要想着免费学习这种事情会出现。

也就是，多和该领域有结果的人待在一起，跟他们交流，必要时，要学会充当“学生”的角色请教他们，学会花钱学习，不要吝啬。

你不吝啬，你很真诚，那大佬一定也不会吝啬，毕竟，越是大佬，越有“好为人师”的需求，都有想当老师的冲动，包括我也不例外。

最后，一个人之所以能成功专家，我觉得，有很大的因素就是因为他善于学习，真正的大师，永远都怀着一颗学徒的心。

因为愿意学习，所以才能不断进步，
才能从菜鸟成为专家。

来自微信公众号:重启你的大脑