

本文是 2022 年 9 月 25 日付费文章

作者:张情三

昨天我收到一个私信咨询，一位铁杆粉丝目前只有一份工作，收入比较拮据，想知道如何才能将现有收入翻一番？

我觉得这个问题很有意思。

有没有发现，只要你是个拿死工资的打工人，无论你怎么努力，到了月末，也只能勉强够开销，甚至是入不敷出，这是个 bug。

为什么会这样呢？

用专业点的话来说就是，你一直在老鼠赛跑。

也就是，大多数人，工资收入高了以后，就想买这买那，要么就是为了面子买了车，要么就是迫于世俗压力买了房，不然别人会说自己没出息。

收入不断提高的同时，开销也越大，压力越来越大。

穷人天生有合群的癖好，特别害怕自

己跟别人不一样，所以，只能沦为大多数人。

“你这么大个人了，还没个房子，还不买台车，混的也太差劲了吧，仿佛这个社会没车没房就很失败一样。”

然后呢，为了点认同感，你硬着头皮买了车买了房，拖着房贷车贷，一个月五六千块贷款，你还剩几个钱？

活的肯定累啊。

我之前说过，如果你很穷，就不要在乎面子和别人的看法了，世俗更是如

此。

你穷了，你以为你买个车买个表，别人就会正眼看你吗？

太天真了。

现在看的都是每个月的现金流，看你存款有多少，谁要你的固定资产啊？

年轻人，最需要做的，不是买车，不是买房，而是要拿着钱去不断试错，然后不断向上走，至少不用再打工了吧。

难道你还指望你儿子摆脱你打工人的噩梦吗？

有意思的是，你爸当年也是这么想的。

所以，千万脑子要清醒，不要被外界引导买了一堆没有用的垃圾，自己用命换来的钱打了水漂，你真的不心疼吗？

现在随便干点什么不能活下来，吃饭睡觉，租房子，男人再加个生理需求，一个月要几个钱？

如果你想成为跟别人不一样的人，那

肯定要做不一样的事情，普通人一到了年纪就买车买房，那你千万不要犯傻，就专心搞钱就行了。

一个房子就能断送你后半生所有的幸福生活，不开玩笑。

为了还房贷，你只能被迫打工，没有时间思考更好的生活选项，就算想到了，也没有任何机会去尝试，最后就只能沦为最底层，非常可悲。

总之呢，趁年轻一定要专注打造自己的收入途径和一个走到哪儿都能吃上饭的技能。

其他的什么买车买房，人情世故，毛用没有。

那问题来了，如何让自己的收入直接翻一番呢？

其实，年入 10 万、头脑不灵光的人，稍微提升一下思维，稍微培养一些好的习惯，把收入提升到 20 万还是很容易的。

反之，如果一个人年入 100 万，这时候他的思维已经比较优秀了，而且大概率已经固化了，这时候想要提升到

200 万，是比较难的。

理财也是如此，我们投个几万、几十万到股市，碰到好年景，年化 20%、30%甚至 50%都正常。

但是，如果是大的财团，手握几千亿几万亿的资金那种，年化很难超过 10%，在 5%以上的年化就算是天才了。

为什么是这样？

因为市场不是无限大的蛋糕，体量越大越难以增长，更不用说翻番了。

反之，如果一个“未经雕琢”的素人，刚进入社会的年轻人，想要把年薪从10万提升到20万，根本不是难事。

下面我将从收入、开销、税收、投资、身份认同这5个维度，来聊一下该如何改进，从而实现收入翻番的目的。

1.收入

对于大部分收入较低的打工者来说，收入其实是直接跟时间挂钩的。

如果你上班就摸鱼，下班就去刷短视

频、玩游戏、跟穷鬼同事聚会吹牛比，那么你需要改进的就是，提高时间利用率，不要把时间浪费掉。

比如，上班的时候，多观察你的公司是怎样运作的，上下游都有哪些公司和客户，自己如果想要单干或者拉私活的话，有哪些客户可以撬动。

当然，想要做成这件事，还要克服道德的束缚。

每当心里纠结的时候，想想赵匡胤，想想朱元璋。

我之所以能靠自己立起来，从拿死工

资的打工人转成为赚钱的老板。

原因就是最后一份打工生涯里，我把老板赚钱的模式都研究透了，然后我发现，我没必要给他打工，我自己也能另立门户。

然后我就另立门户了。

过程并不复杂，最重要的是要克服心理关。打工者→自由职业者→老板→投资人，这4个层级的思维体系一定要记牢。另外，下班的时候，要多研究怎么开展副业和兼职。

当然，我指的不是开滴滴、送外卖这种用时间换钱的工作。

比如，可以做自媒体，可以研究闲鱼电商。可以把公司的客户积累到自己的人脉圈子里，然后营销他们。

如果有人问，赚钱最重要的 1 个能力是什么？

我的回答是：卖。也就是销售能力。

因为赚钱有且只有一条路，那就是发广告，收钱，也就是，开口，然后让别人把钱心甘情愿掏给你的能力，是

最重要的，其他都无所谓。

很简单。

钱在哪儿？

钱在别人口袋里。

那你只需要把这个人说服了，让他信任你了，钱就来了。

干嘛要扯什么道德，扯什么感情，扯什么学习。

打工人做的工作，跟赚钱其实没有一

毛钱关系，因为他们只做技术，所以拿的钱少。

而每天跟客户和钱打交道的老板和销售，每天都在开单，他们不做任何技术活，但钱拿到手软。

这就是本质。

不要跟我说你技术做的多牛逼，你再牛逼，找个技术普普通通的人过来一样能做好你这个工作。

但让你去谈客户，把钱收到公司账户，收到自己的账户里，你能做到吗？

说白了，大多数人所谓的赚钱，都是欺骗自己。

大多数人在赚钱方面的智商几乎等于0。

因为你不会卖。

其实，人这辈子想要致富，最重要的能力就是卖的能力，只要你学会了卖，你做任何行业都能混的风生水起。

而对于大部分芸芸众生来说，收入和生活质量之所以相差很多，原因可能

就是大家的销售能力差别很大。

有的人说话就非常有煽动性(比如我),很容易跟客户建立起信任感,然后把他们钱包里的钱掏出来,装进自己的腰包。

而有的人就很蠢,说话总是让别人不爱听,更无法引发别人的行动。

那么该怎样提高销售能力呢?

你可以去做销售岗位,也可以在互联网上先卖卖产品、卖卖服务,找找感觉,跟大 V 学学如何做营销。

我在公众号里其实也潜移默化地讲了很多营销心理学。

2. 开销

开销有句老话叫“开源节流”，提高收入的时候，我们一定要控制花销，否则金钱就像流水一样，全部从我们手指缝里溜走了。

注意，我绝对不是建议大家节俭，能省就省，
而是说，每一笔花销都要物有所值，
能带来超值回报。

举个例子，我可以花 5000 元坐头等舱，也可以花 5000 元买一件 T 恤，但是我不花 50 元买一杯星巴克咖啡，因为我觉得太不值了。

头等舱能提高我的身份认同感(下文我会细讲)，而奢侈品能提高我的社交价值、包装价值。这些消费都能给我带来超值回报。

而星巴克的咖啡是纯消费，既然是纯消费，我一定会精打细算的：它的成本是多少？咖啡因会给我带来哪些好处和坏处？它的同品质替代品是多少钱？

穷人之所以会有“越有钱的人越抠门”这种错觉，原因也在于此，他之所以对你抠门，对日常的琐碎消费精打细算，是因为你和这些琐碎消费无法给他带来超值回报，既然是无法带来超值回报的事，那么多花1分钱也不行。

买车这件事也是如此，我之前说过，我每开一次车的成本至少是1000元（最贵的是时间成本），而我又不需要通过车来装点门面、跑客户，所以我就把车卖了。

当然，我不是建议大家去坐头等舱、

买奢侈品，然后不开车、不喝咖啡。

而是说，你要真实地面对自己，问问自己：哪些消费是纯消费？哪些消费是超值回报的？

具体做法就是，列出你每个月的固定开销：油费、停车费、餐饮费、影视网站会员费、游戏皮肤费、社交费、奢侈消费……哪些开销在慢慢吞噬你的现金流？

找到之后，一定要下决心把它断掉。否则你的资金池即使水龙头开得再大，也架不住哗哗地漏水。

3. 税收

我之前说过一个残酷的观点：拿死工资的打工者才是纳税主体。

而自由职业者、老板、投资人有 100 种合法避税的途径。

举个例子，卖水果的小商贩，一个月用个人微信收款七八万，一毛钱税都不用交。

自由职业者用支付宝收钱，也不用交税。小老板就更不用说了，合法抵税

的方法千千万万。

当然，我一直是积极纳税的，我也呼吁大家一定要积极纳税。

我只是想说明，这个社会上有很多人是不纳税的。我只能说这么多了。

4. 投资

注意，我绝对不是在这里教大家做投资，而是要让大家平时多了解一些投资的知识。

比如，你可以了解一下，投资一家麦当劳需要多少钱，多少年能回本？

那些投资股票的散户，有百分之儿八时人是血亏的？

你可以不投资，但是你必须要了解基本的常识。

还有，如果非要投资，必须要在自己非常懂、甚至非常精通的领域进行投资，而不是人云亦云，或者感情用事。

比如，有的人炒鞋一年也能赚几十万，很多人不理解原因，但是深究的话，

那个炒鞋客可能有一个高明的老爹，
世代都是投资客，

而且他对于制鞋、售鞋、收藏鞋、炒鞋客心理把握的炉火纯青。

所以，如果你没有这些大前提的话，
绝不要贸然入场。

另外，如果你只是一个普通上班族，
有朋友给你推荐股票，千万不要信，
连巴菲特都无法预测哪只股票会涨。

最后，我再说一下入股思维。虽然
XX一直在唱衰M国:他们的微软苹果、

特斯拉这些公司越来越不行了，迟早要完，将会被 XX 超越!

对于这些鬼话，我很早就能识别了。

于是，我才投了纳指，里面的主要成分股就有微软、苹果、特斯拉、亚马逊这些巨头。

他们增长了很多年，而且我坚信人类的未来就在这些公司手里，将来大的科技创新和突破，一定源于这些公司。

你知道这意味着什么吗?我自己就是苹果、微软、亚马逊公司的小股东之

一，他们不断发展，我就能不断享受分红。

最后我想说，我绝对不推荐大家买纳指，因为现在价格已经很高了，大家千万不要模仿别人的投资行为，因为信仰这个东西是没法共享的。

只有深度信仰的人，才能长期持有，才会大大提升盈利的概率。而盲目跟风的人必将损失惨重。

5. 身份认同

对于看我这篇文章的人，我想你思考

一个问题:下一份工作,你能接受的年薪是多少?

10 万?20 万?50 万?80 万?100 万?

我相信,每个人都会有属于自己的答案。那么问题来了,你为什么会选择特定的档位,而不是上一档或者下一档呢?

有人会说:这不是废话嘛,我之前的薪水是 40 万,下一份我肯定是要要求 50 万啊,我不可能倒退到 20 万,也不可能妄想一下子跳到 100 万。

我想说，不是这样的。

我们的收入其实不是受我们之前的收入所限制，而是跟着“身份认同”走的。

也就是说，是“身份认同”在拉升收入的。

一方面，“打工者→自由职业者→老板→投资人”这个身份成长模型，收入不是线性增长的，而是指数型增长的。

另一方面，身份认同的本质就是一个

念头而已，只要你一转念，那么你的世界就会发生翻天覆地的变化。

举个例子，我第一次决定在互联网上收钱，就是源于我第一次坐头等舱。当时我已经提前登机了，距离起飞还有很长时间，所以我能在飞机上上网。

你知道我上网在干什么吗？为粉丝免费解答问题。

然后我就突然意识到：老子花了 5000 多块钱，就是为了免费为贪婪鬼服务的？

于是我就开始收费了，把免费好友全部清理干净，把免费群全部解散了。

这样做的结果是，不仅仅收入提高了，心情也清爽了很多。再也不会跟免费用户纠缠、懊悔了，也不用再倾听他们的负能量抱怨了。

总之呢，我觉得自己的收入、能量场都提高了一大截。

而这一切的根源，就是我的“身份认同”已经发生了本质的变化。这是一种很玄的感觉，大家可以好好悟。

人际关系也是如此，我也是在某个时间，我的定位和身份认同发生了转变，我不会再为任何人免费服务，也不会再受任何人驱使，包括我的父母。

我不允许他们对我指手画脚，让我做这做那，我更不允许他们乱说话，对我倾诉一堆情绪垃圾。

有人会说，这样不好吧。我想说，没有什么不好的。

你如果想收钱了，就要立刻去收钱；如果你想要主导自己的人生了，就要立刻开始主导自己的人生。

只要你这样做了，你就会发现，人生真的很美好啊，之前这么多年好像做梦一样，白活了。

至于如何提升自己的身份认同，也就是配得感，只有一种办法，把自己当成高价值的人。

只做高价值的事情，多体验好东西，坐坐头等舱，住住五星级酒店，多发红包，多给小费，你会慢慢找到感觉的。

一旦你找到了，“我是高价值的人，

我就是我人生的主宰”这种感觉，你就是一个充满能量的发光体，世间万物都在被你影响，你会发现，从前如此困扰自己的人际关系，其实根本不堪一击。

很多时候，我们并没有做的那么好。

没关系，实际上好不好不是最重要的，最重要的是你看起来好不好。

从前啥也不是，后来，装着装着，就真的是了。

来自微信公众号:重启你的大脑