本文是 2022 年 10 月 8 日付费文章

作者:张情三

那到底要怎么花钱呢？怎么做到“越花越有”呢？

下面说说我花钱的 3 个原则，只要你听话照做，保证你花的每一分钱，都会带来超值回报。

如果你是拿死工资的打工者就不要继续往下阅读了，对你的帮助不大，你最需要做的是老老实实存钱，量入为出，精打细算。

如果你是创业者，老板，相信务虚，相信玄学，那你可以继续付费阅读，扩展一下思路。

1.克服不敢花钱的心理

很多人手里其实有钱，但是不敢花，如果问他们原因，他们会说，这钱花了我就没了，而我只有那么钱，还是累死累活干来的，说不定哪天就要用在刀刃上，得留着。

我就记得我爷爷小时候经常跟我说，xx，我给你的钱你要精打细算，一定不能乱花钱，肚子饿了的时候才能买点好吃的，赚钱不容易啊，花钱要细心啊！

这就导致我 22 岁之前对于金钱的认知就是，一定要好好存钱，不能乱花钱，买奢侈品的都是冤大头。

那时候我对坐头等舱的人就有种愚蠢的想法，这人脑子有病吧，都是同一个点到，我只花了 800 块，你居然花 5000 块？脑子肯定被门夹了。

后来我才发现，是我的脑子被门夹了，

是我太无知了。

有个扎心的事实就是，比你有钱的人，智慧一定比你高，一定比你会享受生活，一定比你会赚钱，比你会花钱，他们在各方面的认知都远远超过你。

这点也是后来我进入一个付费社群里的群主说的。

我觉得很有道理，然后我就想着有钱人这么做，肯定有道理，要不然那我也试试吧，那时候我还在体制内打工，一个月三四千快工资。

从那以后我就计划了，一个月至少要拿**50%**的钱让自己享受点好东西，体验点好的服务。

结果那年的年末回家，我就坐上了头等舱，我记得是**4900**块，说实话不心疼是假的。

但是呢，有一个转变在我的内心发生了，我第一次产生了这样的想法，“这TM才是生活啊，以前那啥玩意啊，我一定要努力赚钱，以后争取每次都坐头等舱”

坐在飞机上的时候，你知道我在做什么吗？我在免费给粉丝解答的问题（那时候我已经开始在自媒体上写东西了，建了一个免费群）。

突然我又蹦跶出一个想法：他娘的，劳资花 5000 块钱坐头等舱就是为了给你们这群屌丝免费解答问题的吗？

我很生气。

二话没说，10 分钟就把群给解散了，把免费的好友也全都删掉了，然后就开始收费，开始做付费社群了，就开始收钱了，不给钱的一律不搭理。

后来客户越来越多，还有很多人找我合作，再加上我觉得打工收入太低，所以我就辞职出来创业了，然后混到今天也还算有头有脸。

总之呢，我想表达的就是，你一定要敢花钱体验好东西。

用玄乎点的说法就是，钱花了并不是没了，而是转化成能量陪伴在你身边了，你把钱死捏着，就是阻止了能量的流动，会破坏财运的。

试想一下，如果我真的听了家里人所谓的“人生经验”，“忠告”，什么都量入为出，勤俭节约，那我真的就像那群老穷比一样，扣扣搜搜一辈子了，一辈子没看过没吃过没玩过，真可悲。

那我也根本不可能有“赚大钱”，“辞职创业”这些出格的想法，很可能我就满足了，打工就打工吧，反正挺快乐的。

也就是，如果没有体验过好东西，没有金钱的刺激，我很可能就会安于现状，不思进取。

没动力的原因，很可能就是你从来没有体验过好的，不知道什么是好的。

事实上，只要你体验过好的，你就再也忘不掉了，你就再也不想将就了。

很多人都不知道，金钱是会激发我们内心潜能得，如果你把金钱花在自己身上，让自己觉得爽了，那么你的内心就会对这种感觉心心念念，就想再来一次，为了这个“再来一次”，你就会想尽办法提高自己的收入。

从某种程度上讲，我的收入就是这么被拉高的，而且一旦拉高了，就再也降不下来了。

当然，我不是让你砸锅卖铁去坐头等舱，只是你要明白，扣扣搜搜的人，是没有未来的，尤其是对自己扣的人。

宇宙中有一种力量，暂且就叫它宇宙吸引力吧。

你的每一次决定，每一条念头，每一种感觉，都会产生一个频率，对宇宙发出一种信号，然后就会吸引相迎频率的人事物。

对待自己扣的人，对宇宙发出的信号就是，我不值得，我不配，我是垃圾，钱和世间的一切美好都不可能落到我身上。

结果可想而知，那你每天体验到的，接触到的，肯定都是垃圾人，垃圾事，因为这就是你想要的。

反之，如果你愿意为自己花钱，愿意为自己付出金钱，让自己过得好一点，那

么宇宙接受到得信号就是，我很爱你我自己，我是值得的，所有美好我都一定会拥有。

那么你的事业就会蒸蒸日上，做任何事情都有如神助。

很玄乎，很鸡汤，但事实就是如此。

所以，大家发现了吗？

这个世界从来就不是你怎么对待别人，别人就怎么对你。

而是你怎么对待自己，别人才会怎么对待你。

不爱惜自己的人，是不配成为有钱人的，是不配对好好对待的。

另外，敢花钱，敢体验好东西，不光有利于形成“我值得”这种正面信念，还

会对对打造人设，吸引客户有帮助，从而形成“越花越有”的正循环。

我为什么不害怕花钱，反而喜欢花钱呢？

因为我知道，我花的每一分钱都不会消失，他们只是去帮我带回更多兄弟姐妹了。

花钱，其实是需要找到感觉的。

具体来说就是，你在把钱花出去的那一刻，就能感知袋带来哪些回报，多久能回本，能得到多少倍回报。

就拿旅行这件事情来说吧，每次我出去旅行都会坐头等舱，然后我就会发个朋友圈，到了地方我还会拍几张照片，再附上文字：瑞士的风景很治愈，很多电影都会在这里取景，开销也不大，长期居住是个不错的选择，从上海飞过来，十

个小时就到了，在头等舱上，时间一眨眼就过了。

我之前经常是全球飞，还经常坐头等舱、住五星级酒店，有的国家还有我的合作伙伴。

那么以上的这些照片、故事我都会在朋友圈以及各个平台上进行展示。

一方面是我的潜在客户能看到，另一方面，我在写作的过程中，这些经历和经验都融入到了我的文章里，那么对粉丝自然就起到了润物细无声的作用。

每次发朋友圈或者在知乎上写这些经历，总会有人评论说，卧槽，这人挺牛逼啊，厉害！向你学习！大佬！

如此，就会对外打造一个“有钱人”，“大格局”的牛人人设。

那么很多人看见了就觉得我很牛逼，就想了解我，进而关注我的公众号，还有的就给我掏钱进群，还有的成为了合作伙伴。

所以，综合来看，我的每一张头等舱的机票，都会带来 10 倍以上的回报，而且回报周期在一年以内。

花 5000 块，坐个头等舱，参加个高端饭局，立马签两个客户，给你带来 200000 的回报都是很正常的。

看，这就是花钱的感觉，我能非常清晰地感知到这笔钱是怎样流出的，又是怎样成倍流回来的。

反之，如果今天我发一条这样的朋友圈：今天抢到了一张机票，才 300 元，我赚大了！

明天我发一条这样的朋友圈：xx 的人太

坏了，我一定要抵制他们的产品！

你猜大家会怎么看我？

如果我这样操作，那么被我吸引来的粉丝全部都是宵小鼠辈，我不可能从他们身上赚到一分钱，我也永远找不到花钱的感觉。

2.花钱跟高人学习。

很多人进入社会之后就停止了学习。

要知道，你读几本名著读几本营销学的书籍，那不叫学习，你可能只是陷入了学习的幻觉和自我感动之中。

学习，不仅仅是读书，最重要的是跟别人学习，跟有成果的人学习。

要知道，想要做成某事，最快的方法是跟已

经做成过这件事的人学习，而且一定要花钱学习，免费学习坑非常多，学习我不提倡免费，至于原因我就不多说了，听话照做就行。

这句话听起来好像很简单，但其实很多人根本不明白这个道理。

比如，你想开水果店，必须找一个成功开过几家水果店的人，花钱跟他学习，或者邀请对方入股，给他丰厚的分成。

比如，你想在网上当作家，写小说，不管是写言情的，都市爱情的，还是唐家三少，天蚕土豆那样玄幻的。

你就必须要找一个已经写过几本书，而且看的人还不少的作家，花钱跟他学习，如果他开了写作班，你就要第一时间加入。

你自己瞎研究顶多自娱自乐，想达到收

钱的程度，没有人指点是不行的。

很多人硕，师傅领进门，修行靠个人。

但他们没意识到的硕，大多数人连师傅都没有，入门都没有人，何谈修行，谁知道你是修行，还是正在走火入魔呢？

方向不对，努力只能适得其反，这就是师父和老师存在的意义，领路人。

等到你了解了这个行业的内幕，清晰了蛋糕在哪儿的时候，这时候得努力才是最有效的，这时候你的成就才会跟你的悟性和执行力挂钩。

所以，凡事努力之前，先找到师傅，先入门。

再比如，你想做收费社群，必须花钱加入大佬组织的收费社群，沉浸式观察、学习。

另外，如果有大 V 开了“如何运营社群”这门课程，也要花钱报名。

有人总担心，自己花钱之后学不到有用的知识怎么办？

我的回答是，所以你才需要不断花钱找感觉啊。这就好比，有的人一听说“闲鱼”就撇嘴，说那上面全是骗子，假货横行。

我就觉得很奇怪，我的望远镜、Switch 游戏机，还有其他很多电子产品都是从闲鱼上买的，我怎么从来没碰到过骗子呢？

为什么我碰不到骗子呢？

很简单，我点开对方的头像，查看一下他的昵称、简介、芝麻信用等级、历史销售的产品，就全明白了，对方到底是

一个中介贩子，还是一个活生生的用户。

如果你明白我说的意思，你就会发现，自己不可能遇到骗子，闲鱼上也没有那么多骗子。

花钱跟高人学习也是同理。

很多人之所以疑心很重，就是因为他从来没有做过“收钱方”。

无论你是做什么行业的，只要你有一手的行业经验或者独到的见解，这时候有人请你吃饭，并且给你发了 1000 元的红包，想请教你几个专业问题。

这时候你会怎么想？

你一定非常热情地为对方解答问题啊，而且知无不言，就怕对方这 1000 元打了水漂，产生失望的感觉。

反过来也成立，如果你花钱跟行业大佬学习，对方不可能收钱之后就给你分享一些不值钱的经验，干货内容一丁点都不透露。

我虽然经常说人性很扎心，但是“收钱办事”这个原则始终是成立的，即使是一个杀人不眨眼的恶魔，他收钱之后也会办事的。

如果你非要说，自己给 xxx 上了供，对方把钱吞了但是没有任何行动，那我只能说你运气太差了。

张情三自己就是从最底层爬上来的，我是小县城出身，我见识过各种各样的恶人，但是我从来没碰到过“收钱不办事”的人。

3.花钱包装自己。

这个是一个老生常谈的话题了，跟我说

的第一点有交集。

如果见线下客户，就是要开豪车(哪怕是8手的)戴名表(哪怕是假的)。因为这个世界就是先敬罗衣后敬人。

就像杜汶泽在电影《伊莎贝拉》里说的那样：“没有一只金劳，别人不是看不起你，而是根本看不见你。”

如果是线上营销，朋友圈打造很重要。除了让大家知道你见识广博到处飞之展示你的影响力。

比如，经常参加 CEO 峰会(哪怕只是花钱蹭顿饭也要把自己包装成重要嘉宾)。这类会议，在北上广深等大城市就经常会组织。

长期关注我的朋友都应该知道，张情三就喜欢玩大的，我不仅在北京经常参加这种会议，我还会飞日本、东南亚和欧

洲参加一些商业场合来包装自己。

需要投入的成本可能只有几千元的机票钱而已，而收获的是潜在客户对我的良好印象。

说到包装，我再提一点不花钱的包装。

比如，我经常在朋友圈展示自己在社交平台的粉丝数，以及我组织的各种大 V 内部群等等。

很多客户都知道，我在互联网上是有一定影响力的，我能撬动的粉丝至少数百万以上，除了我自己在各个平台的粉丝，我还有很多自媒体大 V 好朋友。

别人看我这么牛逼，那么认识我的老板，有钱人就会越来越多，我赚的钱就会越来越多。

来自微信公众号:重启你的大脑