

本文是 2022 年 11 月 22 日付费阅读文章

原创作者：张情三

本文是付费阅读文章，在我三个付费群聊里的读者，不需要再付费查看，晚一点，我会将本文整理成 PDF 文件上传到群文件夹里。

另外，顺便说一下，VIP 群和写作群还有 30 多天就要涨价了，现在还有名额，：
[加入我的 2023VIP 群（年底涨价）](#)

昨天我在那篇如何提升眼界和格局里提到了，打工人赚钱是最累，最困难的，无论一个月的工资有多少，都逃不脱疲于奔命，赚越多越累的境况。

根本享受不到生活的乐趣，整天只能沉浸在“没钱、拼命加班、大肆话费”这种死循环里面。

我非常不推荐大家把生命浪费在这等低效重复没有任何意义的事情上面。

因为打工是最低级的赚钱方式：属于拿时间换钱。

但是，你可以想想，我们的一生，又有多少时间可以换呢？

难道我们人生就是来为了这口饭奋斗的吗？那也活的太窝囊了。

打你从 22 岁干到 52 岁，30 年时间，你又能赚多少钱呢？

这期间，还不说你身体状况，打工人的身体状态，那肯定是一天不如一天，你自己也清楚。

打工，是没有办法的办法，只是暂时的一个过渡时期，而不是所有人必须做的事情，这点要明白。

很多人都认为，上完了学，就应该打工啊，但其实呢，除了打工之外，还有多种收钱的方式，都比打工强，要比打工爽。

最简单的，就拿我自己这个公众号来举例子吧。

我每天只需要拿出 1 个小时空闲时间写写文章，动动手指，然后就有人给我掏钱，大概我计算了一下，每天这 1 个小时，保守可以给我带来 1000 的收入，还有后面产生的一系列合作、朋友、圈子、资源就不能用钱来衡量了。

但这些，跟打工完全没有一毛钱关系，都是打工人不擅长的。

看吧，我想赚钱，我没有说非得去工厂里面每天坐十几个小时，然后拖着疲惫的身躯回家，累了刷视频，看小说，我照样也能收钱收到手软。

所以，不要把自己的思维局限了，打工并不是长久之计。

当然，如果你非常喜欢这份工作，干的非常带劲，是另外一回事儿，这些我们不讨论。

但大多数人都是被迫打工，没办法，也不知道怎么赚钱，这是我们讨论的。

我可以这样说，只要你想，在这个信息时代，赚钱并不困难，就跟刷视频一样简单。

有时间少刷点视频，多搞几条收入途径，赚钱不比刷视频爽多了？

我并不是说，劝你一定要把工作给辞掉了，而是说，你想要得到自由、不被人拿捏，你就必须尽可能的多弄几条收入途径。

比如，发发付费文章收收钱，搞个付费社群收收钱，搞个付费咨询收点钱，搞个知识星球收点钱，都是非常容易的。

有我私人微信的朋友都知道，我经常在朋友圈里面晒收款截图，几千几万的都有，日入 10000 元，其实是非常轻松的。

比如，昨天光是公众号收入就收了 5000 多块，发了一条朋友圈：

我的目的呢，一方面，是为了炫耀装逼，让大家产生这样一种感觉“卧槽，张情三挺牛逼的啊，随便写写文章就能收这么多钱”，然后扩大我的影响力，让大家给我掏钱。

效果很不错，很多老板都被我忽悠进群了。

另一方面，就是为了激起大家的斗志，我每天这样收钱，你看到我收钱难道不心动吗？

心动，那就行动。

很多时候，人的动力就是这样起来的，看见身边有人能轻松收钱，你想，自己说不定也能收钱，于是就去收了，结果真收到钱了。

所以，身边有个牛人，也是一种潜在的正面积极影响。

很多群里的小伙伴就是因为看到我经常收钱，然后也尝试着去收，结果往往都很不错。

赚钱这个东西，是这样的。

只要你敢收，那就一定有人敢给。这是非常肯定的。你赚不到钱，只有一个原因，那就是你开始没收。

没有第二个原因。哪怕你开个公众号，里面就只有 100 个粉丝，你每天仿写我的文章，然后像我一样，做社群、开付费阅读、做知识星球。

你最少也能收个上千块，后面粉丝多了，一个月上万块，跟玩一样。

就是这么简单。有人说，你整天讲赚钱赚钱赚钱，你不累吗？人生还有很多美好的东西，比如兄弟之间的感情，有时间也可以和朋友聊聊天，不只是赚钱。

但我想说，没钱，你什么也干不了，什么也不是。收入越低的人，人生越悲惨，收入越高，越幸福。

不要跟我抬杠，这是大概率事件。

我知道有人肯定会说，你没看见那李开 F 都得癌症了吗，任 Z 非还得过抑郁症呢，有钱并不难买到快乐！

对于这种脑子还是不清醒的穷鬼，我只能说，你抓紧取关吧，这里不欢迎你。

你有没有想过，普通人得癌症、抑郁症只有死路一条。他们却还有钱治病。想让谁来陪他就让谁来陪。

你是穷鬼，没有钱，才这么酸，仅此而已。

还有，你也可以发现，无论是在线上还是线下，你很少有机会听到有钱人抱怨，你只能听到穷鬼的哀嚎。

富人从来不会为了一点鸡毛蒜皮的烂事起情绪，穷鬼全身都是 G 点，一碰就爆，一挑逗就高潮。

任何一句话都能让他暴跳如雷，生活没有一点儿稳定性可言。我觉得，判断一

个人是否有钱的标准之一就是：看他话多还是话少。

凡是牛逼，厉害的人，一般都是非常沉默的（除非他是靠说话赚钱），而且越富有的人越沉默。

收入低的人来找他，他根本不会搭理，一个字都不会说。熟悉我的朋友都知道，如果你想跟我发生链接，和我交流，那么你必须得掏钱进群，没有第二条路。

我的原则是，没有给我掏钱，我一个字、一个标点都不会跟你说。因为有钱人都很清楚，跟低收入的人交流，完全是浪费时间，甚至还会影响自己的能量场。

低收入的人，每天到处瞎逼逼，正事不干，讽刺挖苦别人倒是有一套，其实呢，愿意搭理他的也都是收入的人群。

他们聊新闻，聊游戏，聊新出的手机，聊形势……总之呢，聊什么都行，但就是不聊赚钱，因为他们根本赚不到钱，也不知道怎么赚钱。

最要命的是，低收入的打工者一般都携带着巨大的负能量。

不信你到一个写字楼里面，随便采访一个打工者，问问他对现在生活的感想，是否满意，他们大概率都会说不满意。

老板太差劲，公司管理人的方式太不科学了，有几个同事还特别犯贱，自己早就想辞职了。

如果你问他们自己家里的事，肯定也是一地鸡毛。

他们肯定会跟你说，我当初就是瞎了眼才找了这么一个人，简直是扫把星，老

人怨、孩子皮、媳妇闹、亲戚之间也是虚假、烂事一堆。

所以，如果有上述任何一种负能量的人，我都是不接触的，因为这股负能量会严重干扰到我。

也就是，你在加我私人微信的那一刻，我就已经开始打量你了，我会花 3 秒钟时间，从你的头像、朋友圈、签名等各个方面，给你贴上标签。如果你是属于这类负能量的人，我直接就会把你筛选下去，再也不跟你接触，你给我掏 20000 也没用。

我看人还是比较准的。

比如，微信签名是“先做人后做事”、“百善孝为先”、“励志中 H，共筑中 G 梦”这类的，都是穷鬼，我都是敬而远之的。

换句话说，如果你跟比你收入低很多的人接触，他们一定会把这股霉气传染给你的。

当然，你也可以说他们是患了穷病。

想要改变这种负面的现状，只有一个办法，就是我之前说过的：你一定得跨过“轻松月入 3 万”这道门槛。

也就是，在不加班的前提下，你的月收入一定要达到 3 万人民币，或者 5000 美元。这道门槛如果没有跨过，那么来自工作、财务、家庭、人际关系的各种烦心事，一定会层出不穷，不断骚扰你，让你抑郁痛苦。

只有当你在不加班、不辛苦的情况下，轻松突破日入 1000 元的净利润，这时候你才算入门了，或者算是找到一点收钱的手感了。

只要你入门之后，你就会发现，原来赚钱其实并不困难，尤其是年入百万以下的小钱，非常轻松。

与之相对的，花钱的感受也会跟之前完全不同。

之前在群里我就分享过一个观点:尽快找到“花钱免费”的感觉。

什么叫“花钱免费”呢？

比如，我比较喜欢吃必胜客，两个人点一份披萨、一份牛排、一份沙拉，吃得非常好，而且服务态度很到位，只要杯子里的水少了，服务员会自动续上。

最终你知道多少钱吗？200 元，甚至会更低(因为总有活动)。

花这点钱，跟没花钱一样，没有一丝一毫的感觉。打车也是如此，我在市区出

行可能会叫滴滴优享、首汽约车，去机场都是用携程的接送机服务，这3个类型的专车都是干净宽敞的B级车。司机服务态度也超级好，体验超级棒。

结果你知道多少钱吗？平均每次也就七八十、一百多元。只要花这点钱，你就能享受专业司机的服务和乘坐体验。也就是说，日常的衣食住行各种开销，已经完全忽略掉了，因为这点钱跟自己的收入相比，已经是九牛一毛了。

就跟买棒棒糖一样便宜。

我说这些，不是为了炫耀或者凡尔赛，凡是能达到轻松日入过千的人都明白我说得是什么意思。

就是说，到了这个状态，日常的琐碎开销已经完全不会在音下面我

1.大幅度提升“卖”的规模

我提到的做建筑工人、做会计、做财务、开咖啡馆……这些事情，之所以很难实现“轻轻松松日入千元”，本质上就是因为他们“卖”的规模太小了。

也就是，我们说的“一对一”，效率非常低。每个人的精力和体力是有限的，开滴滴、送外卖、做建筑工人的上限是非常低的，日入1万可能就是大部分体力劳动者的天花板了，而且还会精疲力尽，生命质量很低。

做会计，你就是为一家十几个人的公司服务(本质上就是为老板一个人服务)，这时候你是把自己的技能“卖”给了1个人。

所以基本不可能轻松赚大钱，月入1万元、2万元可能就是天花板了，而且是加班加点、累死累活的前提下。

做视频剪辑、PS 技术这类活也是如此，你每个月可能只服务三四个甲方，再多的话你就会累死的，所以天花板也非常低。但是，如果你换个思维，一切都明白明白了。

比如，你是做视频剪辑的，你不为任何甲方服务，你压制视频上传到抖音、B 站、Y*uTube 上，赚取广告费、平台佣金。甚至你还可以搞“收徒服务”，教别人视频剪辑技术、教别人自媒体平台运营技术。

这时候日入 1000 元就会很容易实现了。

我上次看到有个朋友就是在抖音上面收徒，他每天就是发自己剪辑的视频，然后视频下面挂个（可收徒），然后每天就有人加他。他的做法就是，搞个微信群，然后把教学课程放在群里，然后交钱拉人，然后不懂的可以在里面提问。

几百块一个人，一下子也能收上来 3、400 个人，十万块收入就来了。

如果你傻傻的接活，300 块一次，你得累成什么样才能搞到 10 万？

为什么会这样？本质上是因为你链接了更多的人，你把服务卖给了更多的人。

你上传到视频网站的内容，有 100 万播放量，相当于你为 100 万人提供了精神食粮。那么你的综合收益在 1000 元，这不过分吧？

而你消耗的时间可能只有 2 小时。

不要以为我说得是天方夜谭，y*uTube 和微信公众平台是世界上最良心平台，都是按照广告点击量(跟视频播放量成正比)给钱的。

有人点击一次就给你结算 8 毛钱，世界上还有比这更良心的生意吗？至于 B 站、抖音、小红书、微博等平台，计算佣金的方式可能会差一些，这些大家自己去探索。

当然，我并不是建议大家都去做视频剪辑，只是举个例子。

总之，你一定得“一对多”服务，而不是傻傻的一单一单的接活，流量就是钱，流量越多，收入越高。

即使你是送外卖的、做财务的、做建筑的，都可以去自媒体平台上面圈粉、收钱。

举个不恰当的例子，人家做鸡做鸭的也知道，卖一次赚的不多，也累，他们特知道去开裸聊，一对多直播，或者是拍视频，然后一对多赚广告费。

当然，这有个大前提，你得知道怎么玩，这就引出了下一个原则。

2.永远去做成长型、学习型的工作

3.为什么我不推荐打工，你有没有发现，打工做的都是一些只要有些脑子的普通人就可以做的，没有任何含金量。随便找个成绩不错的高中生干一两个月都能接替你的工作，没有任何成长性，一眼看到你的结局。

生命难道要浪费在这些无意义都重复劳动上面吗？这是不科学的。

我们的生命需要不断“升级”，不断成长，这种没有成长性的工作，任何人干久了，都会产生厌恶情绪，因为生命需要的是挑战。

没有挑战，生命只会渐渐枯萎。就算你不为了别人，也为了自己，宁可淘米，

少赚点，也不要干这种没有意义、行尸走肉般的工作。

那是对你生命的一种亵渎。

这样的人，一定会遭天谴的，赚钱就不要谈了。

我自己为什么能成功？每天都感觉精神饱满。

因为我每天都在做成长型的工作，是对自己有挑战的工作。

比如，每天我写一篇文章，需要构思、思考、浏览素材、大脑深度加工、还要考虑大家看的舒适度，各种因素，写作其实是个庞大的工程。

这种工作，会让我的生命很有拼劲，保持一种向上的心态，非常有必要。

如果我每天就是拧拧螺丝，那么不用七天，很可能我就萎靡不振了。

不管赚没赚钱，我都会坐这样的工作，虽说有些挑战，但是我会期待未来，我知道未来，我的粉丝会更多，收钱更轻松。一尘不变的工作，一眼望到底，没有任何外来可言。

就算干了 30 年，你的收入也不会有太大变化。

怎么运营公众号？怎么运营 B 站？怎么获得平台的扶持？怎么圈粉？怎么做社群营销？……

这些“技术”在学校里是学不到的。你去淘宝花 1 元钱买 100 个 G 的资料，里面有各种大袖在讲这些课程，但是我敢保证，1 元钱买的资料你根本看不下去。

因为人是很贱的，低价值买过来的东西根本不会重视。即使你能克服人性的弱点，全部看完了，依然不能上手操作。

因为技术性的东西可以教，但是“手感”“钱感”这些东西是教不了的。

这也是为什么我在社群里经常扯跟技术无关的玄学，因为这些玄的东西才能激发大家赚钱的灵感和动力。

包括我现在写的这篇收费文章也是如此，里面的逻辑一定是“道”层面的，而不是“术”层面的。

就是说，有的人看完之后觉得全是虚无缥缈的东西，而有的人看完之后他立刻就改变了自己的思维方式和行为习惯，那么他的收益立刻翻 10 倍都有可能。

我说得一点都不夸张，大家可以看我之前文章里放的群聊记录，有一些群友

“日入万元”的门槛了。

他之所以能突破这个门槛，不是因为我教了他什么具体技术、具体手段，而是我讲的这些思维和逻辑，他悟透了，而且去实践了。

所以说，你现在无论是打工还是自己创业。

你得问自己：我今天学到新东西了吗？我今天成长了吗？如果你今天了解了公众号的玩法，明天学到了社群运营的精髓，后天又学会了短视频的剪辑……

总之呢，每天都能学到新的知识，每天都能增加新的收钱渠道，脑子飞速成长，那么你就走在了正道上。

反之，如果3年过去了，5年过去了，你每天都在做着千篇一律的工作，那你还是早点转型吧。有句话是这样说的：

只有疯子才会期待，重复的行为会带来不同的结果。

只要你进过我的 VIP 群和写作群，你就会发现，里面都是想成长的老板，想向上走的人，每次交流都能感受到那种正能量。

大家也可以多去加一下其他大佬组织的社群。

只要你花钱进去了，你就会发现里面充满了这类“成长型、改变型”的人，他们交流的东西对你来说都是新鲜的，都是值得学习的。

最忌讳的状态就是“一潭死水”。

小提示：体制内、国企的朋友忽略我的建议，因为铁饭碗的价值是很难估量的，不要轻易辞职。

4. 创业不是投资

很多人的思维还停留在工业时代，以为创业就是开公司、开工厂、开店铺。投入几十万、几百万然后多少年回本。

这种思维早就过时了。

要知道，真正的创业是不需要投入多少本钱的，一台电脑、一部手机就够了。

你看那些在互联网上赚的盆满钵满的年轻人、00 后，有哪个是开公司、开工厂、开饭馆的？

如果需要投入几十万才能做起来的生意，那不是创业，而是投资。

打工者→自由职业者→老板(创业者)→投资人，这 4 个层级大家一定要牢记，必须要一级级往上升，不能越级。

而大多数的小老板是怎么做的？

他们从第 1 级直接跳到了第 4 级。

打工不爽，想自己搞事情，于是就忽悠别人投资他，或者拿出自己多年的积蓄，全部都投入到了一个店铺上。

结局呢？99%的情况是：血本无归。

为什么会这样？因为他们的这种行为本质是投资，不是创业。

而投资这个活动，需要的眼光、经验、资金是这 4 个层级里最高的，你本来就是個傻乎乎上班族，还想一步登天、靠投资赚钱，做梦呢吧？

所以说，我推荐大家先用一台电脑、一根网线搞事情、搞钱，不要开什么公司、租什么店铺。

这么说吧，厉害的人在互联网上搞钱，年入百万也只需要 1 台电脑、1 根网线，每天投入 3、5 个小时就足够了。

而那些到处开公司、租店铺的人，东搞西搞一年下来还赔了几十万。

5. 开拓自己的眼界

有句老话说：“读万卷书，不如行万里路，行万里路，不如阅人无数。”

我觉得，“行万里路”是最重要的。因为地域的改变，很可能带来精神世界的改变，从而爆发出巨大潜能。

这句话很玄，你可以多试着走动，仔细感受。

马云之所以这么厉害，跟他在八几年出国去澳大利亚有着直接的关系。

大家可以打开抖音搜索“马云澳大利亚”，看看这段演讲，你就知道“见世面”有多重要了。

当然,特殊时期,我们可能不能随便到处跑。

但是你可以在网上进行探索啊。

比如，在我们的收费群里，就会见到各式各样的老板，有做线下生意的，有做线上生意的，各自有各自赚钱的“道儿”，而且总是能给其他人启发。

所以请你思考一下，昨天你做了哪些“开拓眼界”的事情？

要知道，你只能赚到你认知以内的钱。坐在家里刷抖音不算，因为这种行为不会促使你产生任何行动，反而会让你越来越懒。

拿我自己来说，我喜欢到处跑、到处见不同的大佬，不能出行的时候，会在微信上跟赚到钱的人交流经验，也会在 Y*uTube 上看各种 billionaire 大佬的访谈。

5.永远不要推诿和拖延

我一直跟大家强调，想到什么事情就要立刻去做，千万不要推诿。

拖延是弱者的借口，强者永远都是直接行动的。

人生只有在行动的那一刻才能发生改变。

比如，想从打工者升级到自由职业者或者创业者，你需要的不是熬几年技术，等时机成熟了再去做。

你如果真这么想，就会发现你永远都不会做出行动，眼睁睁地看着自己烂在打工者阶层，5年、10年过去了，你仍然不会做出行动。

拿我自己来说，去年有好朋友跟我说公众号的付费阅读功能很靠谱，可以做，

于是我当天就开通了，并写了一篇文章，收到七八百元。今年另一个好朋友跟我说，知识星球你也可以尝试做，毕竟有的粉丝是知识星球的忠实用户，而且他们不喜欢微信群的打扰。

于是我当天就开通了知识星球，到今天为止也收益也很不错。

我的做事风格就是：当机立断，想到就去做。

我甚至没有考虑“先找个付费群跟大佬学习如何做知识星球”或者买一本书研究一下知识星球。

我知道，我一上手的话，1 小时内就会把 90%的规则全搞懂了。

剩下的 10%以后慢慢摸索呗。

我为什么会这么有自信？

因为我发现世界上所有的事都是如此，甚至连 xx 也是如此。

第一次的时候，谁都是心里打鼓的，看了再多的视频也没用。

怎么办？找人手把手教？不太现实。硬着头皮上就行了。

男人第一次，有点打哆嗦怎么办？难道找人亲自示范？不太可能。

硬着头皮，搂搂抱抱，该摸的摸，该亲的亲，直接进去就行了。

无论第一次多狼狈，第二次第三次就会轻车熟路了。

来自微信公众号：重启你的大脑