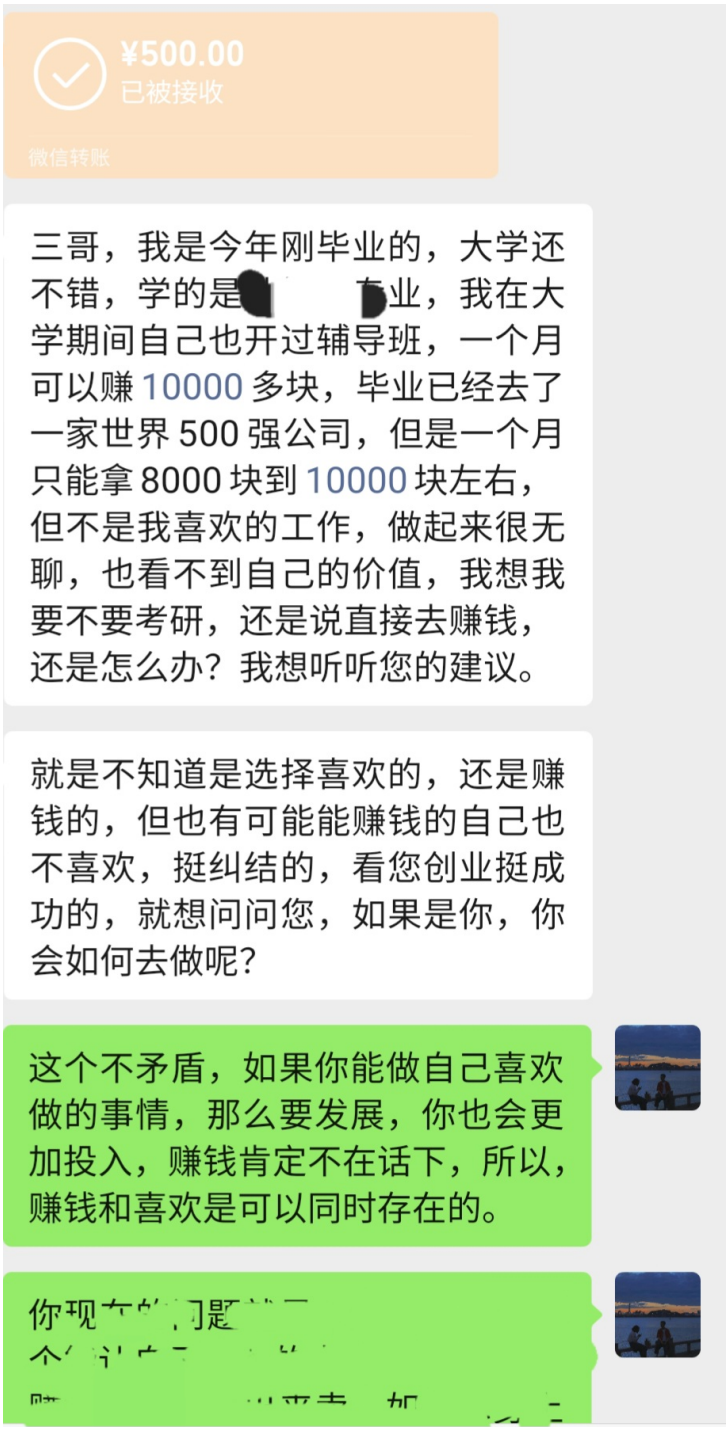
本文是 2022 年 12 月 19 日付费文章

作者:张情三

昨天，有个 VIP 群里的小伙伴私信问我一个问题（隐私信息已经打上马赛克了）：



我花了 20 分钟时间，结合我自己的经验和思考，给他分析了一下我自己的看法。

我觉得这个问题很典型，所以我专门写一篇文章来说一说这个问题。

其实，曾经问我类似问题的有很多：

“毕业了，不知道何去何从，打工还是做自媒体？”

“毕业了，回老家还是呆在一线城市？”
“毕业了，是选择自己想要的工作，还是赚钱的？”

但是问我这些问题的人，我都会告诉他们两个字：无解。

也就是说，这些问题，我是没法回答的，不可能给你提供方法一，方法二，方法三，也没有所谓的最优解。

我只能提供几条死路和我的经验给你参考，最终人生要怎么走，还是得你来决定，毕竟这人生是你的，遇到十字路口

这种问题，也只能你自己决定，任何人的思路或者说经验都只能给你参考。

要知道，任何一个大师解答问题，都不会直接给出答案，要你自己悟。

为什么呢？很简单，你知道帮你做决定会有什么后果吗？

第一，你自己不会太信服，你心里面会觉得，这决定又不是我自己作出来的，那么执行的时候必然效率非常低，大概率会失败。

第二，要是我帮你做决定，大概率会失败，失败了之后，你会把责任全都推卸到我的头上，你心说，当初就是因为你，我才失败的，而不是反思自己，那么你这辈子就活在抱怨里吧。

无论从哪个角度来讲，真正大师都不会直接给出你答案。如果有经验的朋友也都知道，没有任何一个大师会承诺你，只要你掏钱跟我学习，我保证你 xx 年赚 xxx。

只有骗子才会承诺你，只要你这么做，一年之内就能赚 100 万，月入过万轻轻松松。我之前在群里也说过，关于如何在知乎上写爆款、如何引流、如何成交、人际关系如何处理，公司税务，这些你可以问我，我知道的都可以教你。

但是。“该不该结婚，该不该辞职，该不该学医，该不该婚前性行为”

这些问题你不要问我，我回答不了，我也不想浪费时间回答。

因为这已经牵扯到信仰层面了。

信仰层面，每个人都有自己的观点和想法，任何人都没有资格干涉。

你不信佛，但是去寺庙里烧香拜佛的你觉得会少吗？

所以，永远不要觉得这个世界上有真经，能够直接带你进入天堂。

一旦你有了这个想法，地狱之路就开启了，骗子就来了。

人生，永远都只能靠自己。心态要摆正。

说完了，接下来说说这个问题。

首先我想说的是，这个小伙伴比我聪明、比我厉害。

我上大学时，兼职收入也很高了，但是稳定的月入过万还是比较难达到的。

另外，考研是他的备选项，这一点也比很多人厉害了。

我当年的时候好像根本没考虑过考研这件事，因为我对自己的智商实在没有太多信心。

从小到大我就语文、英语、数学成绩还不错(语言和逻辑推理都是左脑支配)，其他的专业课，说实话我根本没有什么天赋(我大学的专业是石油化工、有机化学相关的)。

不过我唯一觉得可惜的是，他在上大学时(不到 20 岁)就已经体验过“月入过万”的感觉了，但是毕业之后并没有把这股势能给传递下来。

按照常理来说，20 岁的时候自己搞事情能实现月入过万，那么如果一直探索下去的话，到了 25 岁，实现月入 3 万、5 万并不是没有可能:到了 30 岁实现

月入 8 万、10 万也并不是天方夜谭。

我没有开玩笑，因为只有打工这条路线的收入增长是超级慢的，你混十年，可能收入才增长一万把块钱，这点钱能做什么？

但只要你自己搞事情，而且找到了赚钱的感觉，那么收入翻一番可能就是一年两年的事。

现在我已经大学毕业 9 年了，回头看一下自己的经历，再看一下班里同学的发展情况，我总结，对于大部分穷人出身的孩子来说，毕业之后就开始打工，其实是一种悲哀。

我之前说过一个观点:一个聪明绝顶、才华横溢的大学生，毕业之后如果按照大多数人的发展路线去上班、去打工，那么用不了 3 年，这个人的脑子就傻掉了。

而且是对脑子有不可逆转的伤害。

因为在 xxx 的压迫下，他们会忘记自己的特长，也看不到赚钱的机会，即使有赚钱的机会，但是老板给你的是死工资，或者是比例极低的提成，你也不会觉得是机会。

另外，每个月还要交房租，还要给穷鬼朋友随礼，还有商家创造出来的各种花销，还要攒钱买车买房……用不了几年，你就会陷入一种绝望。

最后你会发现，自己每天忙忙碌碌完全是因为生活所迫，而不是为了追求梦想和理想。

随着时间的流逝，收入也没有增加，存款又寥寥无几，慢慢体会到生活的艰难，最后这个人就废了。

30 岁之后，我最不想看到的一个画面就

是:当年上学时聪明绝顶、眼里充满光的一个同学，到了现在，却为了生计、为了房贷车贷日奔波劳碌，眼里已经没了光。

有人会说，现实不就是这样吗?再聪明的人也会被现实磨平棱角。

我想说，并不是这样，这个路线是大多数穷人的宿命，但是有少数人是能突破这个瓶颈的。

我自己就是活生生的一个例子，我们专业里至少也有两三个人实现了逆袭。

当然，我说的逆袭，标准就是资产已经过了。千万(贷款买的房子不是资产)，或者已经实现了年入百万。

而且，这些收入一定不是靠辛苦劳作得来的，而是因为他们找到了自己的特长，找到了自己的使命，找到了满足客户价

值的感觉。

我知道有人会说，不能用金钱来衡量一切。

我说，确实如此。但是，你觉得能轻轻松松实现年入百万的人，他的精神世界会贫瘠吗?

一个找到了内心力量、找到了人生使命的人，他的眼里会没有光吗?

扎心了。

那么问题来了，穷人出身的孩子，到底该如何找到这条出路呢?

我总结了三个要点，是大多数打工者都意识不到的。

如果你也站在了人生岔路口上，不知道如何抉择，你可以看一下我的经验分享。

1.穷人拥有目标，富人拥有系统。

这句话我不太记得是出自什么地方，很可能是一本理财书里的。

但我自己觉得非常有道理。

可以发现，穷人的视野是非常狭窄的，每天酒盯着自己的工作岗位，做着单调乏味的工作，最后一个月累死累活也赚不了几个钱。

而富人呢，他从来不干任何具体的活，他只考虑"大局观"，他拥有的是整个系统。

什么意思呢？

假如你是一个打工人，你们公司有宣传部、营销部、人力资源部……这些部门，如果把整个公司看成一个大的激起系统的话，那么各个部门就是具体的零件和螺丝。

穷人为什么赚的少，因为他只在某个部位，担任某一个螺丝的智能，而且是可代替性非常强的螺丝。

稍不注意就被换下来了。

你不愿意上？

要的钱比你少，工作比你勤奋的大把大把的。

但是富人，也就是公司的老板，拥有整个系统，整个系统的资源，都是由他分配的，你觉得赚的会少吗？

具体是这样的，公司今天净利润 1000 万，自己先拿 800 万，剩下两百万再股东分一下，剩下的 50 万，就拿给底层像你这样的员工发工资，最多再拿出 10 块出来发奖金。

然后你们又屁颠屁颠去干活了。

这就是本质。

所以，如果你是个打工者，在某个公司很迷茫，我给你的建议就是，打开你的格局，不要总是盯着眼前这一亩三分田，做好分内的事情之后，不要被一些琐事干扰，你可以看看整个公司系统是如何运行的，哪个部门工资更高，那么你就想办法跳过去。

我就拿最最典型的“麦当劳模式”来举例子，可以感受一下。

比如，在银行里当职员，在工厂里当技术工人，在外贸公司做业务员。本质上其实都是“麦当劳模式”。

也就是说，只要一个人有最基础的思考能力、学习能力、动手能力、协调能力，那么他就能制作标准化的汉堡，炸标准

化的薯条。

一切都是标准化、流程化。但是呢，大学毕业 5 年后、10 年后，再去观察一下当年的同学，你会发现大家的差距已经彻底拉开了。

有的人还在标准化的岗位上工作，月薪七八千；有的已经成为一个小主管，管理那些基层员工，年薪 20 万；有的已经开了自己的公司，年入百万；有的成为了一个网红，年入千万；还有的人已经进入半退休状态了，全球到处旅行……

我说的这些都不是天方夜谭，因为我已经大学毕业 9 年了，以上这些“角色”都是我同学的缩影。

那么到底是什么原因让大家拉开了如此大的差距呢？

抛开家庭背景、外貌这些先天的因素之

外，我想最主要的因素就是“发散”的能力了。

也就是跳出具体“目标”的能力，以一个更大的视野来审视自己的生活。

在麦当劳炸薯条、在电子厂拧螺丝、在银行数钱这些技能，我们即使做到 100 分，那又能怎么样呢？

收入从 5000 提升到 8000？

反之，如果你的好奇心非常强，你能从“大的视角”观察自己所处的行业，你会进步飞快。

比如，你在麦当劳做最基础的服务生，或者做一个小主管，你不要整天围着餐厅和顾客转，也不要整天想着如何达标、如何优化自己的工作。

你可以探索一下，麦当劳的上下游产业

有哪些?

比如，给麦当劳供货的公司有哪几家?麦当劳的线上营销是由哪些公司来承接的?麦当劳的人力系统是外包给哪些人力公司的?

当你了解了一个产业的“来龙去脉”之后，你就有了比较全面的视野和格局。

那么当你想要跳槽时，你的思维就不会仅仅局限于:麦当劳的服务生月薪 6000，而必胜客的服务生月薪 8000,所以我要努力跳到必胜客当服务生。

你可能会想:麦当劳的上游公司有 8 家，其中薪水最高的是 A 公司和 B 公司，都能达到 15000 左右,我要想办法跳过去。

再比如，你发现麦当劳的下游公司，是一个线上营销团队，他们专注于为全球连锁的餐饮企业提供线上服务。他们的

薪水更高，里面的程序员、销售员的月薪都能拿到三五万，然后你也可能朝着这个方向努力。

等你在这个行业的上下游产业都工作过一两年之后，你会形成一个更加宏大的视角，然后你可能自己做一个 APP 或者小程序，为一个城市的餐饮商铺提供线上服务，这时候年入百万并不是一个虚无缥缈的梦。

以上这个例子，大家可以把“麦当劳”换成你所在的行业或者公司。

2.不惜一切代价找到自己的特长，找到能轻松赚钱的点。

大家反思一下，我相信每个人都有自己喜欢的、擅长的东西，你就靠这个去赚钱即可。

比如，我自己擅长写作，那么我就可以

利用业余时间写公众号赚钱。光是写作这个并不耗费时间的工作，一年也能给我带来三五十万的收入，而且成就感爆棚。

比如，VIP 群里提问的这个小伙伴，20 岁的时候做辅导班就可以实现月入过万，那么这个可能就是自己的特长之一啊，那么毕业之后你也可以沿着这个势能继续走下去。

当然，我并不是说，毕业之后仍然要搞导班，而是说，你已经找到独立赚钱、直接满足客户价值、跳过中间商的感觉了，而且自己的组织能力、营销能力已经得到了验证，因为已经有人给你付出真金白银了。

创业这件事之所以“九死一生”，就是很多傻狗以为创业就是先拿出一大笔钱来开店、开工厂、租办公室、成立公司……实际上，这些跟创业一毛钱关系都没有。

真正厉害的创者，就是因为他们切切实实找到了“满足客户需求”的点，也找到了收钱的感觉。

既然你在学生时代就已经找到了赚钱的感觉，那为什么不利用这一点去做一番大事呢？

如果你忽略了这个点，非要跟随大多数人的脚步，去上班、去考研、去考公务员、去当老师，那么“成功的感觉”就会慢慢消退。

只要跟大多数人走一样的路线，那么结局一定是内卷，时间和金钱都越来越不自由，生命掌控感和体验感也会越来越差。

3.规划未来要基于过去和现在。

大部分人所谓的“未来”和“梦想”，其实都

是空中楼阁。比如，有的人上大三的时候，就开始给自己做职业规划了:我要花 1-2 年的时问本考研，读完研究生之后要到 xx 市、然后自己走“技术人员-工程师”路线……

比如，有的人大学毕业之后就去考教师资格证，自己将来要先去教初中，然后再去教高中.…

比如，有的人计划大学毕业之后就去北京创业，要有一番作为……这些计划看起来好像都很完美，但其实根本站不住脚。

换句话说,今天已经很成功的工程师、教师、创业者，可能根本不是当初规划出来的。

当然，我指的是穷人家的孩子。

如果父母本身就是成功的商人、工程师、教师，那么他们给自己孩子规划的路线

很可能是会实现的。

穷人家的孩子，最忌讳的就是不切实际。

因为我们自己的试错成本和机会本来就少的可怜，如果再挥霍掉的话，就更没有回头的余地了。

所以,穷人家的孩子，早点找到自己的特长，找到自己能提供的价值，找到赚钱的点，就显得尤为重要了。

规划未来时，也一定要参考过去做成功什么事，现在正在靠什么事赚钱。

举个例子，假设我现在仅仅靠写作就能实现年入 50 万，那么我做一个 5 年规划，5 年之后我要实现“仅仅靠写作就能年入 100 万”，这个不夸张吧?

因为我非常清楚自己现在在做什么，我将来能做什么，我做的规划和预期都是

有理有据的。

但是如果你以前压根都没有通过写作盈利过，那么你跟我说，我五年以后，靠写作年入百万，那根本就是扯淡。

换句话说，如果你在某个领域仅仅是兴趣使然，或者看别人也都在这么做，那么你做出的任何计划和设想，其实都是空中楼阁。

实践是检验真理的唯一标准。

以前什么都没做过怎么办？

我的回答是：馒头都没吃过，还挑食？

行动起来，多去尝试比一切幻想都好使。

来自微信公众号:重启你的大脑