生意头脑是练出来的，不是天生的。 那么，怎么练呢？ （请注意，止咳糖的内容没有故事，没有图片。但，值得一读！） 第一 意识 什么意识？就是“我要赚钱我要赚很多钱”的意识。 不要笑，有些人是没有这个意识的。 在有些人那里，首先想的不是赚钱，而是怎么生活，怎么有质量地生活。 出于生活的目的，那么往往最后的选择是去打工，上班。 这是一个稳妥的选择。 为了生活的目的，选择了一个当下最稳妥的方案（打工上班），然后为了让这个稳妥的方案更稳妥（能加 薪升职），而去学习提升个人技能（学个英语考个会计），那么整个人的思维模式就会越来越倾向于维持 稳妥，渐渐地头脑中关于生意的部分就变弱了。 人的时间总是有限的，当你过于关注某一方面的时候，自然就会忽略另一方面。 （原本就是生意人的如果有了过日子的想法，那么也会选择维持，其结果很可能是“沉舟侧畔千帆过”） 第二 敏感 当你有了强烈的赚钱意识之后，你才会对变化敏感。 不管你身处在什么环境中，是在一线城市还是在三线小城，哪怕是在农村，你都要密切地关注变化。 所有的商机都是因为变化而产生的。 有人说，有抱怨的地方就有商机。 可是，抱怨往往都没有迅速可行的解决方案。 但是，变化一定会带来商机。 有些人是推动变化的，比如：牛人洛克菲勒，他的标准石油公司，推动了能源的变化。 你不需要做推动变化的人，推动变化的人除了成为巨富之外也很可能会成为先烈。 （你一定不想成为先烈。） 要注意离自己近的变化，离自己太远的变化没有意义。 2020/6/2 (1 封私信 / 80 条消息) 如何判断自己是否有商业头脑？所谓有商业头脑的人应该具备哪些素质？ - 知乎 https://www.zhihu.com/question/20432434?utm\_source=wechat\_session&utm\_medium=social&utm\_oi=732856785597132800 2/3 近水楼台先得月，离自己近的变化，你才可能赶得上。 当然，也不是什么变化你都要关注，你可以关注相对熟悉的人群和行业。 面对不熟悉的人群，你要持续关注很久很久，才能知道某个现象到底是发生了变化还是本来就是这样。 第三 归纳 当你看到变化之后，就要归纳这种变化的本质。 这是要有一点抽象思维能力的。 别担心，不是很难，不是要你把这个事进行哲学层面的思考，只是让你进行商业层面的思考。 你要思考：这个变化在商业上是什么？到底是什么？ 很多生意人反应很快，因为他们累积了基本的商业知识，就可以快速地对变化进行归纳，就能看到变化的 商业本质。 比如：当年轻女孩子开始用微信的时候，他们就意识到，微信可能是个新的销售渠道。 “新的销售渠道”就是他们看到的变化背后的商业本质。 对于商业本质的判断并没有对错之分，不是专家说对就对，很多专家也是在猜。 罗振宇在拥有了那么多粉丝之后，也是经人提醒“你怎么不做电商呢”，才开始下决心卖货的。 如果你没有这个归纳能力，没有关系，你可以找参考。 看别人是怎么干的，多看多想，一定要想清楚。 千万不能认为变化是“不可测”的，是“混沌”的，那你就可能眼睁睁地看着机会从身边擦过。 （你可以结合生意的环节来检查变化的本质到底是什么：新的需求？新的解决方案？新的营销方式？新的 体验模式？） （新的体验模式就会带来新的业态，新的收费方式。） （厉害的人还能看到本质的内核，比如：微信朋友圈这种销售渠道的内核是信任。内核就是构筑本质的元 素。） （内核这个东西是可以边干边体会的。等体会到了，你就能建立竞争力了。） 第四 转换 转换就是价值转换，也就是资源变现。 理解清楚了变化的本质，那么接下来就是资源对接。 你要思考：有什么资源可以对接上变化呢？ 2020/6/2 (1 封私信 / 80 条消息) 如何判断自己是否有商业头脑？所谓有商业头脑的人应该具备哪些素质？ - 知乎 https://www.zhihu.com/question/20432434?utm\_source=wechat\_session&utm\_medium=social&utm\_oi=732856785597132800 3/3 前两年微商为什么火爆，因为面膜厂家对接上了微信这个新的销售渠道。 卖场里十块钱都没人要的面膜可以卖到200块钱。 把内容资源对接上公众号这个新的阅读体验模式，就成了新媒体。 写博客写得无聊且蛋疼的人忽然有了变现模式。 把资源对接上变化，资源的价值就发生了变化，这就叫做价值转换。原来价值小的，变得大了，原来没价 值的，变得有价值了。资源就能变现了。 举一个粗暴的例子：劳动力资源在农村价值不高，大部分时间闲置着，但是，对接上了城市大搞建设这个 变化，进城务工，劳动力的价值就提升了。 当你发现了变化的本质，没有资源，你可以去找资源。 有资源的就要赶紧去寻找可以对接的变化。 如果你一直按照上述模式来思考，那么你的生意头脑就会慢慢练成。 你就可以去想：是不是该动手了。

转至：

<https://www.zhihu.com/question/20432434?utm_source=wechat_session&utm_medium=social&utm_oi=732856785597132800>