**💡【大咖直播课02】金句×案例💡刘蔚涛导师**

标黄为金句

标橙为案例

*2023年12月19日 下午 7:55  
2小时 8分钟 26秒*

**关键词**

副业 天赋 主业 收入 兴趣 培训 职场 职业 爱好 家庭教育 行为倾向 盈利模式 时间精力 职业发展 业务发展 工作经历 公司工作 时间发展

**文字记录**

刘蔚涛 05:36  
各位好，各位能听到我的声音吗？我们来测试一下这个声音和摄像头可以。好的，等一下我会开始投屏。那投屏了以后其实就是特别傻的一件事，因为投屏了以后，所有人都能看见我的脸和我的PPT，但只有我看不到我自己的脸，所以等一会咱们聊的过程当中，如果有这个什么表情狰狞，这个举措不当，请大家多担待哈，我来共享一下屏幕。  
  
刘蔚涛 06:18  
好，大家能看到我的共享屏幕吗？都能看到。好嘞，好，那我们就开始吧，现在时间也到了，好吗？主持人，我们现在开始吗？好，OK，好，欢迎大家。这个周中的晚上可能有的人还需要加班，那有的人可能也刚刚到家，我也是刚刚回到出差的这个住的酒店，我们一起来聊一聊哈。今天咱们的这个课程，说是课程，实际上就是大家聊聊天，对吧？我们，我把一些我自己的这个心得体会和以前跟类似的这些人交流的东西总结出来跟大家一起来分享。那也非常希望大家能够我们及时沟通，如果大家有任何的问题，或者是对哪一个话题特别感兴趣，我们其实可以多花一点时间，我把我屏幕上这个这个对话框好像还不能始终保持在最前面。那没关系，我应该有人发送这个信息的时候，应该可以看到我们今天晚上我们延续就是咱们副业的这个话题。  
  
刘蔚涛 07:46  
说到副业这个事，我觉得我是有一定的话语权的，因为很简单，我现在正在做的这个事其实就是我的一个副业，而且我还不止这一个副业，我好几个副业可以等一会一一地介绍给大家听，包括当时我是怎么想的，有的是误打误撞，有的是处心积虑，但不管怎么样，这个确实是有了几份副业，而且现在我觉得相互之间是可以有一些协同效应出来，所以对于我的主的发展也是一个促进。  
  
刘蔚涛 08:17  
那我们今天的这个主要的话题叫如何为未来的人生找准发力点？我们还是从副业的这个维度来进行展开，那非常简短地介绍一下我，嗯，可能大家在群里面也都看到关于我的这个介绍。我是毕业于这个西安交通大学，毕业之后有一份工作叫陕西电视台的编导，但是那个编导和大家现在想在电视台里面做节目，那些阳春白雪接触很多明星，那完全不是一回事。我当时一个月的这个工资 500 块钱，然后每做一期节目再给 500 块钱。那是一个周播的节目，一共有四五个编导，换句话说就是差不多你一个月，你也就是一到两期节目是属于你的。那换句话说，一个月的收入差不多就是 1000 到1500，那是 20 年前的事，也是一份非常微薄的这个收入，而且是非常不确定的。因为你电视台哪那么容易有编制，没有编制就是小黑工。  
  
刘蔚涛 09:17  
所以后来我就到这个国外去留学，留学回来之后我才叫说正儿八经的进入职场，是在广州宝洁公司，不是扫地的那个宝洁是这个做这个快消品的，像大家经常用的，像什么海飞丝、飘柔、伊卡路、潘婷邦、宝仕，然后女性用的这个玉兰油、 SK two 都是这公司的产品。  
  
刘蔚涛 09:44  
宝洁，我在宝洁做这个采购经理，后来我一直有一个做咨询顾问的梦想，那在宝洁待了三年半之后，我就去科尔尼咨询，然后到麦肯锡咨询，最后在麦肯锡做到这个全球副董事合伙人。我其实很想做到全球董事合伙人的。那多好听，但是身体受不了了，所以不得不上岸去重新找一份工作。嗯，所以这个名头就留在了副董事合伙人。我其实当时想一想，我要硬扛也能扛，但是我就担心我晋升为合伙人的那一天，发公告的时候这头像变成黑白的，那就有点太划不来了，所以算了，趁身体还没彻底垮掉，早点上岸，那就去了。  
  
刘蔚涛 10:27  
这个私募股权投资机构叫KKR，做这个投后管理，这个其实是一个非常小众的一个职业的选择，一直到现在其实它都是一个非常小众的职业选择。私募股权投资机构是干嘛的？它就是有钱，对吧？我拿了这个投资人爸爸金主爸爸们的钱，有一期基金，然后我拿这个基金去投好的项目，所谓的项目就是公司，就是估值比较低的公司，我通过股权收购的方式把它变成我的公司，有的是全资收购，有的是多数股权，有的是少数股权。  
  
刘蔚涛 11:00  
那好，你拿了这个公司的股权之后，你变成控股股东，那这个时候你要对他做的就是通过提升他的盈利性，通过对公司进行这个人事组织、业务等等这方面的改造，让它变得盈利性更好，让它变得更值钱，然后过个三五年把它再卖掉，通过这个东西来赚钱。那我负责的部分就是投了之后，其实从投禁调的时候就开始参与，但是主要是投了之后到卖出之前这一段，怎么让这个公司能够盈利性获得提升？做的是这个活，那我现在又跳槽了，现在的公司不让我披露名字，所以我也就不说了。但是跟 KKR 同行也是一家私募股权投资机构，那我的副业经历大家能够看到的是第一个就是翻书，很多人也是通过翻书的这个渠道来到这个课程的。其实就是原来樊登讲述我在这个非凡精读馆来解读一些书籍，那开始的时候主要是以这个职场管理为主，现在也尝试着解读一些其他的有意思的这个书。  
  
刘蔚涛 12:08  
今天早上刚刚有一本新的书上线，叫做社会，为什么？对年轻人冷酷无情。其实不仅仅是年轻人了，对，中年人也挺冷酷无情的。说白了就是道德经理那句话，对吧？天地不仁，以万物为刍狗。这个世界的运行，或者是这个社会的运行，其实不以任何人的个人意志为转移，他不会更偏颇地去讨好一拨人，也不会更这个有针对性地去打击一拨人。  
  
刘蔚涛 12:40  
所以我们其实需要做的就是在我们所身处的这个环境里面，去找到一个适合我们发展的地方，能够让我们发挥出光和热，然后收取一份回报，对吧？这也是我们自己能做的事。那我还有一个副业啊，这个现在已经不做了。这挺有意思的，就是在行这个APP，这个平台我不知道大家听过没，就它这里面是有一群所谓的专家，就是你不管是经历也好，还是你的这个名头也好，履历也好，有人可能会感兴趣，然后就在这上面约你来聊天，一个小时给多少钱？那我当时是在这个咨询公司做咨询公司的这个职员的时候接触到这个平台的，后来我发现有的人居然愿意掏钱来跟咨询公司的顾问聊天，就是那些想进咨询公司又不知道怎么进去的，或者想转行，或者甚至有一些就是咨询公司里面的。他想说我怎么在这个增，在这个行业里面发展得更好？他想跟一些这个不是他们公司，但是又有相关经历的这些人聊天来获取经验。  
  
刘蔚涛 13:42  
他愿意掏钱买一个小时的时间跟我聊天，我说这事好，我说你，你没人掏钱，我也经常跟人聊天的，现在有人掏钱，那好，来，然后就开始在那个在行上面做这份副业，做了大概有三年的时间，他们改了分成的结构，我觉得这个实在是太划不来了，我就把那段停了。好，我们接着来哈课程模块，我相信大家其实都比较了解，我就不再赘述了。那今天这一块主要是来看看针对副业而言，我们怎么样来发掘自我优势，能怎么样能够找到适合我们的这个副业。那捎带手的我们也来讲一讲这个职场如戏。这怎么样来提升自己在职场的这个演技修养？那为什么提到这个？我在非凡精读上解读过一本书，我特别喜欢的一本书叫做演员的自我修养。就我这个年纪的人都是看周星驰的电影长大。周星驰最著名的电影之一，可以称作是他的自传的电影，就是喜剧之王。喜之王里面他扮演的这个角色就有事没事捧着一本演员自我修养在看斯海尼斯拉夫斯基写的这本书，确有其书，这是个真的书，这不是一个道具。而且这个书我原来以为它是一个，就是特别书面的特别教科书的那种，其实不是，它是像像这个小说一样的一个书，大家感兴趣其实可以去看一看。  
  
刘蔚涛 15:10  
那我后来悟到什么呢？就是我们其实在职场上面和演员在这个片场上面我们是一样的。为什么是一样的？你想一想，而今天我此时此刻我扮演的职场的角色，不管他是副业还是主业，我现在扮演的角色就是一个讲师，我还有剧本，对吧？这个大家看的PPT，那我这有一串这个小抄准备的这个剧本，我得照着这个剧本，然后有台词，对吧？我得把这个角色演好，然后各位既是观众，同时各位也有自己的角色，就是你是一个学员，你是一个参与者，你也要演好你自己的那个角色。  
  
刘蔚涛 15:52  
你说我就是一看戏的，我从头看到尾，我也不想参与，我也不想去思考，那对不起，你就是一个观众。你说如果我希望从中获得一些东西，我希望跟着这个讲解的人一起去思考，一起去分析，一起去讨论，那么这个时候你的角色就不是一个旁观者了，而是一个参与者。那我们在自己的主页当中也一样，对吧？今天你是一个经理的角色，明天你是一个职员的角色，你在家里你可能是母亲的角色，有的时候你是一个女儿的角色，其实我们无时无刻都在扮演某一个角色，那我们在这个过程当中实际上就是要做的就是扮演好这个角色，让我们成为一个老戏骨，对吧？好，关于副业，嗯，我相信之前肯定有这个分享的人跟大家讲过，副业和主业是怎么回事？副业和兼职是怎么回事？工作和职业是怎么回事我也不再赘述。

**金句：那从我的角度来看，所谓的副业在我来看其实就是我们在为自己的职业发展寻找一个第二曲线这个概念。**

刘蔚涛 17:00  
大家可能都有所了解，那在这个图上也看得很清楚，往往不管是一个人也好，或者是一件事也好，或者是一个公司，甚至是一个国家，它从最开始发展的时候慢慢往上，你总有一个，这个叫做筑基，对吧？打基础的这个时期，这个时候增长可能是比较缓慢的，然后你会有一个相对高速的发展期，学习曲线是比较高的，然后这个学习曲线又不可能永远地保持这么高速，所以到了一定的程度它会放缓，但是整个的趋势还是在往上，那就成熟期。而到了成熟期的最高点，再往后可能是一个往下的一个状态。  
  
刘蔚涛 17:41  
那就像我们人到中年，我有的时候就能感觉到你看经历也不如原来了，这个记性也不如原来了，有的时候就是嘴都张开了，名字就在这个脑子边上，就感觉这个人天天在脑，天天在眼前转，他就想不起来他叫啥，有的时候就跟旁边的人还在吃饭呢，就想不起来这人叫啥了，这就很尴尬。  
  
刘蔚涛 18:03  
但是确实年龄到了，你确实是，就是做同样的这个事情的效率慢慢地在降低，那往往我们会自主地或者不自主地进入到一个第二曲线。换句话说，我们现在在职场上去跟其他的我们这些同事去竞争，尤其是跟我们的这个比我们晚一些进公司的年轻的这些同事去进行比较的时候，大家会发现我们跟他们竞争的往往不是一个赛道，对吧？他们可能像多少年前的我们一样，是靠自己的快速学习的能力，是靠自己这个愿意花时间、愿意去奉献的这种精神来进行打拼。我们可能是基于我们的经验，基于我们的管理能力，基于我们对这个行业、对这个企业的了解理解来进行竞争，所以这个是我们不经意间慢慢的一个第二曲线出来。  
  
刘蔚涛 18:53  
那么所谓的这个中年危机是怎么回事？就是当你的第一曲线再往下走的时候，你还没有找到你的第二曲线，那这个时候就很讨厌了，就是你没有一个能承接未来发展的方式，但是你以前赖以为生，赖以这个在公司里面生存发展的这些能力，慢慢地不再具有竞争力，所以这个时候中间危机就出现了。  
  
刘蔚涛 19:20  
而当你离开了原来的这个公司，再把自己抛到这个职场上，再去找一份新的职业的时候，诶，你发现你原来所具备的那些能力，在现在的职场上，以现在的能这个年龄你其实可能很难找到一个特别匹配的位置，这就是所谓的这个中年危机经常都是这样发生。那么第二曲线它是怎么来的？

**金句：我们今天讲这个副业，实际上就是我们有意识地在去找第二曲线的一个共一个动作。但是很多的时候这个第二曲线它是一个自然的选择，**

对吧？比如说这个做演员的慢慢的变成导演，这是一个自然的选择。比如说做职员的或者是做销售的，他慢慢地变成一个经理，这也是一个自然的延伸，自然的这个第二曲线就出来，那也有的是兴趣导向。比如说我们都知道这个三体，这个是刘慈欣写的，这刘慈欣原来是这水电站的一个工作人员，闲着没事，然后那地方又偏僻，对吧？在那个宁夏，是吧？刘家峡水电站，他就晚上看星星，看着星星开始胡思乱想，他就记下来，最后变成了三体这么一个科幻小说，这就变成了他的第二曲线，这个的来源是兴趣，那还有一些就是无心插柳，原来没想着要干这事捎带手的，或者就是就想挣点钱，比如说乔布斯，对吧？大名鼎鼎的乔布斯最开始的第一桶金是怎么来的？就是暑假的时候跟他的小伙伴一块想挣点外快，两个人就去倒腾那个电脑版，后来发现在那个时候湾区这些买家他对于买这个电脑版已经不满足了，说你能不能配好一台电脑给我？那他们觉得这是个事，然后就开始配电脑，越做越大，最后干脆成立一个公司干这事，这公司就叫苹果，就这么来的。  
  
刘蔚涛 21:09  
那你说不管是自然的延伸，还是兴趣的导向，还是无心插柳，它都有一个共同点，这个共同点就是副业，它是一个有可能变成主业的这么一个行当。所以我们来看一看什么是副业和是副业，是什么和副业不是什么。

**金句：首先副业不是兼职，这个可能有其他的这个老师已经介绍过，兼职是用这个是纯粹以赚钱为目的的，这个职它不是以职业第二曲线为目的的业，它的落脚点在于值我做这个事，然后我赚钱，而不是发展一个事业。**

那什么样的是兼职？就最典型的就是什么送外卖，开个顺风车，这玩意就是兼职，你很难把这东西变成你的一个视野，甚至是比如说大家做一些什么这个视频剪辑的这个工作，你说白了其实就是在家里面去做一个体力劳动，它更多的也是一个值，而未必能够成为一个业。除非你把它变成一个你自己未来发展的，在这个地方你通过你的技能能够脱颖而出的这么一个行当，否则的话它就是一个兼职。  
  
刘蔚涛 22:19  
那第二它不是兴趣。为什么不是兴趣？

**金句：兴趣可以发展为副业，但是副业不是兴趣，兴趣是不以赚钱为目的的爱好。**

那比如说我的兴趣是收集中国古钱币，别说赚钱了，挣的那点钱当然都交给老婆了，对吧？老婆再返还的这点零花钱基本上全都扔到这里头，所以他不是以赚钱为目的。那有的人好钓鱼，你说钓鱼你是靠他挣钱吗？你还得给他看鱼塘的钱，对吧？所以兴趣是不以赚钱为目的的爱好，但是兴趣有可能，如果找到合适的这个盈利模式，它是有可能会变成副业。  
  
刘蔚涛 23:03  
那第三

金句：副业它不是跟风这个地方要特别强调跟风，它往往是一种投机性的行动，它的成功率和这个稳定率都特别低，最典型的就是什么炒股、炒币，对吧？你看着隔壁老王赚钱了，老王乱愿意拉你一把，你就跟着老王一块混。运气好的时候，你会发现我靠这一把挣的钱顶原来 10 年挣的钱，我为啥不把这个东西变成主业呢？你冷静下来，仔细想一想，这个玩意它的成功率能够始终稳定地保持下去吗？很难吧？你不是靠自己的能力在赚钱，你是靠那个运气或者靠别人的这个信息在赚钱，对吗？那我们说这个副业应该是什么呢？

**金句：如果我们在有意识地去发展一份副业的时候，这个副业它应该是第一可以通过时间的积累给自己带来长远收益的事，就是你不是做一下它就有钱，不做了它就没钱，而是这个事你可以一直做下去，而且会越做越好，给自己带来长远的这个收益。那第二就是要通过能力去赚钱，而不是通过体力、时间或者是运气。所以当你在开发这个副业的时候，一定要想一想到底你是在拿什么东西去换钱。**

刘蔚涛 24:15  
第三就是条件成熟的时候，它可以替代主业成为第二曲线。如果你做一件事，你觉得这件事就是捎带手的做一做，它可能很难，或者永远压根就不能够成为你的一个主业，你永远都是一个备胎，永远都是一个副业，那这种副业它不是一个好的副业，因为它不是你的第二曲线，它可能是跟第一曲线平行甚至更低的那么一条线。当你的主业消失的时候，你的这个副业它是没有办法去取代或者没有办法去弥补的。那么所以在发展副业的时候，我们就要有长远的打算，我们就要知道副业它是靠什么让我们成功的？有几种可能性，对吧？第一个可能性就是刚才讲的你做主页的这个延伸，你比如说从我的这个经验而来，我能够在行上面做一份副业，那恰恰是因为我有咨询的这个经历，对吧？我是靠主页的这个积累去做的，那我为什么可以在翻书去讲解管理类、咨询类、职场等等？这些书籍是因为我本身就是做跟这个相关的工作的，我也有想法，我也爱看书，我就是把看的书的内容和我自己的这个经历结合起来，然后分享给大家，这是一个很自然的延伸，所以我是靠主页的积累。  
  
刘蔚涛 25:29  
那还有一类它是靠这个技能的延伸。那这里面讲到，比如说你本身就是一个设计师，你去学怎么用 AI 去做图，然后你副业你可以用 AI 去做这个插图的设计师。

**案例：那我还知道有的人这个他是比如说日本有一个设计师，**

他画画，他业余喜欢画漫画，然后他那个设计师的那个活就做得特别的苦闷，然后他就把做设计师的苦闷的工作画成了漫画。  
  
刘蔚涛 26:00  
诶，结果没想到这个漫画火了，赚钱了，所以它就变成了一个专职的漫画师。那这就是一个这个靠技能的延伸来成为一个副业，替代主业成为第二曲线的一个例子。我也讲解过他画的一本书，这本书的名字几场叫做虽然痛苦到崩溃却无法辞职的理由。大家有兴趣的话也可以到飞书 APP 去听一听，或者是买来这本书看一看漫画很有意思。  
  
刘蔚涛 26:27  
那第三类呢？就是靠兴趣的引领。我刚才说了，就是兴趣不是副业，但是兴趣有可能发展成副业，那主业做运营，然后我其他的，我可能比如说喜欢舞蹈，我可以副业做舞蹈老师去教别人。

**案例：那比如说我一个朋友主业是做管理咨询的，但是他一直对现代艺术特别感兴趣，所以他在做项目的时候，他就喜欢做那个跟现代艺术有关系的这种项目，或者跟这些人去接触。**

结果他偶然就遇到了一对有钱的夫妇，这有钱的夫妇自己打理一个投资公司，特别有钱，然后就喜欢这个，然后他就愿意去做这个全职的工作，所以人家就把他雇来去做自己的这个有点像这个家庭的这个艺术馆的这么一个打理人。  
  
刘蔚涛 27:12  
然后他还帮助很多的这些有名的现代艺术的这些艺术家们来办展，这是一个非常非常小众的圈子，但是圈子里的人往来得非常的紧密，而且付费能力都比较强，这事也没几个人懂，所以他现在在这圈子里面混得特别好，这也是一个副业变成主业的，靠兴趣引领的一个案例。那还有一类

就是靠资源的支持，对吧？就是你在主业的过程当中，或者是在你的日常生活当中你积累了一些资源，这些资源在某一个场景下它可以变现。然后我们在发展副业的时候，你可能也要考虑考虑假设，对吧？你的主页很难去累积你的技能很难去延伸，你也没有什么特别明确的兴趣。  
  
刘蔚涛 27:56  
那这个时候你又想做副业，那怎么办？所以有一些平台它可以提供这样的机会，你比如说这个，我们其实现在翻书的这个平台就提供一些像什么翻转师，像什么这个家庭教育培训师等等，这些能够让你经过培训，让你经过这个技能的这个积累，然后有这么一个平台提供这样的机会，那实际上就是你接触到了这样的资源，然后靠这个资源的支持，你可以去发展成为你的这个副业。  
  
刘蔚涛 28:28  
找到平台很重要吗？当你没有平台的时候，找到平台就很重要了。当你自己有一个平台，或者你自己本身就是平台，那就很好办了。那我们总结一下，在这一节我说

**金句：好的副业它往往可能是有两种特征的，就大家判断一个副业是好还是不好，与往往是有两种特征的，至少具备其中之一。第一个就是它是有可能比主业带来单位时间的更大收益的。**

啥意思？我自己，我是做咨询顾问的，或者我现在做投后管理，我用我的月薪除以我的实际工作时长，我可以得到一个每小时我的主业的收入是多少钱？那我现在也做这个咨询，对吧？我也给别人去讲课，我也去讲书，那讲书这件事可能给我带来的每小时的这个收益会超过我的主页。但是为什么我不能把讲述变成主页呢？是因为主页它是延续性，它是稳定的。  
  
刘蔚涛 29:25  
我一个月多少个小时？我都在挣那份小时工资，但是讲书它是以。你可能讲一本书也就一个小时、两个小时的工作，虽然这一个小时、两个小时能够挣来更多的钱，但是它的稳定性会更差，所以它是一个副业。那好，这是第一个特征，就是它有可能会带来比主业单位小时的这个收益更大的收益。那你说如果我有一份副业，但是我现在这单位小时不到，而且我可能未来也很难让它变成一个比我的主业更就单位小时带来收益更大的这一个视野，那它是不是一个好的副业？对不起，这不是一个好的副业。  
  
刘蔚涛 30:01  
为什么不是一个好的副业？你有那时间你不如把主业做好。对吧？因为你就算把副业做得好了，他也不如你的主业带来更多的收益。那你为什么要把时间、精力花在这呢？这不是退而求其次，对吧？然后第二个，这个第二种特征是什么呢？就是它能够带来被动收入。什么叫被动收入？就比如说你讲一个课，线下讲一个课。好，你讲课的那个时间它是有收入的，课讲完了收入就结束了。那什么叫被动收入？你如果在网上讲一次课，把它录下来变成一个视频课，那你可以持续地去卖，对吧？就是你讲完了，你还可以继续根据你之前的那个工作的成果获得收入，这就叫做被动收入，也有人把它叫做税后收入，对吧？睡着的睡，你睡着了他也给你挣钱。  
  
刘蔚涛 30:54

**案例：我有一个师兄自己写小说写得很辛苦，写完了以后，嗯，这就变成一个税后收入了，**

对吧？就变成一个被动收入了，然后他还干一件事，他找了一个人解讲他这个小说，就是像讲这个评书一样讲他这个小说，然后放在喜马拉雅上，那天我跟他吃饭的时候，他就打开喜马拉雅给我看，他说你看，同时有 200 多个人在听我这个书，我跟你一边吃饭，我一边就能听见这个叮叮当当的这个钱入账的这个声音，这就叫做被动收入。  
  
刘蔚涛 31:27  
所以

**金句：一个好的副业要么它能够在单位时间带来比主业更高的收益，要么它能够带来被动收入，这就叫好的副业，**

那也有不好不坏的副业，对吧？就是现在可能还没有办法来判定，那我们接下来一块分享一下，就是这个发展副业的三大原则。嗯，我们都想要发展出来好的副业，对吧？但是这个好的副业可能没有那么容易实现，它有一些条件。我们来看一看这个发展副业的三大原则是什么哈？第一个原则，不好意思，既然说到副业，那么相对应的一定是有一个主业，对不对？

**金句：原则之一就是保住主业。发展副业的实质就是骑驴找马，如果那个驴没了，就变成煤驴找马了。美驴找马就不叫发展副业，而是去求职了。**

你已经失业了，对吧？其实从原理上来讲，为什么我们说发展副业的时候，第一原则是要保住主业？是因为副业没有那么快，所以你要给副业发展的这个时间，所以不要让发展副业变成你的救命稻草，变成你不得不去做的事，那你就没有这个空间和余地去用心来想到底哪一个副业更好，用心来比较到底哪一个副业对你未来帮助更大，然后做一个决定，再去加大投入。  
  
刘蔚涛 32:50  
所以你得有一个保底的一个收入，你得有一个兜底的东西在副业，尤其是在刚一开始的时候，它有一个特别大的一个特征，不管是什么副业，这个特征就是你的开支可能是确定的，但是你的收入是不确定。就当你开始做这个副业的时候，开始尝试副业的时候，你可能就得有先期的投入，这个东西是必然的，不管你投入的是时间，还是投入的是金钱，还是投入的是什么，但是你的收入在一开始的时候你自己可能也不知道能不能成功，对吧？你得试了才知道，但这个时候你的收入是不稳定、不确定的，那在这种情况下，你就不能把它作为是你的唯一的收入来源，或者是唯一的依靠。  
  
刘蔚涛 33:31  
那你的依靠应该是什么呢？就是你的那个主页，所以我看有的这个朋友在群里面也问，也提到这个问题，就是我现在主页做得不是很开心，这浪费时间，也没有什么发展前景，我是不是应该辞职？我的建议你先别辞职，你先把这副业弄出来了再辞职。有人一边给你工资，然后你一边倒腾自己的事不好吗？你为啥要把那个东西放弃掉，对吧？所以这个原则一就是要保住主业，最惨的是什么呢？就是副业没起来，主业先没了，那就完蛋了，对吧？那副业不得不转正，那这个是很痛苦的。那引申出来一个问题，这主业的这个公司如果他有裁员或者有裁员的可能怎么办？我也看到有人在群里面问这个问题，对吧？为什么来发展副业或者考虑发展副业？原因就是主页的这个公司有可能会把我干掉，那这个时候怎么办？这个时候就得论言寂了。从我的这个经验而言，我现在这个做，不管是做咨询顾问也好，还是做这个投后管理也好，都会遇到有裁员的情况，甚至有的时候我们会给客户建议这个降本增效，其实，对吧？你最后落到这个人头上面，那就是裁员了。那我们得知道裁员的时候的这个裁员逻辑是什么？裁员的逻辑不是说你的业绩好我就要留下来，你的业绩不好我就要把你干掉，而是我要把那些可以替代的干掉。所以

**金句：裁员的过程当中，什么样的人是最危险的？就是那个可被替代的是最危险的，而不一定是那个最重要的。**

你说公司销售冠军重要不重要，对吧？你公司有仨销售冠军，你现在业务都已经萎缩了，你不需要三个销售冠军在哪？或者支撑不起 3 个销售冠军了，那怎么办？干掉一个，你会因为他是销售冠军就不干掉他吗？就干掉别人吗？不会。你干掉他能省的钱可能更多，对吧？他比那个新的销售人员，他可能用的时间更少，但是这个成本更高，所以你可能干掉他更划得来。  
  
刘蔚涛 35:48  
所以一旦到了裁员，整个的这个逻辑和我们发展正常业务的这个逻辑其实就不一样。那

**金句：怎么样去避免这个裁员？核心就是我们要提升自己的不可替代性。**

那不可替代性其实是有很多维度的，未必是说这件事只有你能做。比如说唯一性，公司只有一个财务，只有一个会计，就是你，你说公司裁员的时候会不会把你裁了？不会。为啥把你裁了？没会计了，公司不能没会计，所以这你就是一个不可替代的、不可或缺的，这是由这个职位的设置所决定，这是一种，对吧？还有一种是效率，由效率带来的不可或缺。  
  
刘蔚涛 36:29  
比如说我之前就有一个公司，哼，是一个零售企业，有很多的门店，然后这公司的业绩出了问题，我们就开始砍这个人头，怎么砍？然后看到这个信息部门的时候，就觉得信息部门没必要留那么多人，对吧？因为也不太扩张了，还要在这个收编收缩，所以我不用留那么多的这个做维护维保的人。然后大家就开始盘啊，最后盘到要留谁或者不留谁的时候，有一个因素起了很大的作用。什么样的因素最后留下来？那个人既不是工资最高的，也不是这个水平最差的，也不是最便宜的。  
  
刘蔚涛 37:06  
那最后留下这个人是什么呢？是他对门店的设备的情况掌握的最深的那个人所有门店的电脑和这个网络都是他去装的，所以你留下他，让他去负责这些门店，剩下来的这些门店的维保工作，你的效率最高，他不用再到那个地方去找。这电脑到底是什么配置？这线是怎么拉的他都知道，你再留一个，哪怕是比他水平高的，或者是比他便宜也能做这事的，你最后做出来的效果不如他做，所以最后留下来的是他，大家能从这个地方感受到这个不同吗？那第三个就是成本，一个人这活你也能干，他也能干，你在公司已经 10 年了，他在公司两年，你最后干掉的时候要干谁？我大概率会把那个两年的干掉。为啥喷 n 加一赔的少，干掉你。那赔 n 加一赔得多，而且搞不好以前可能这个社保也没买全什么，这个加班也没给加班费，你如果要去搞这个劳动仲裁，我是不是公司麻烦很大，成本很高？所以你的成本性也变成了一个不可替代，或者是在比较的过程当中可能获得这个上岸机会的那个点。  
  
刘蔚涛 38:23  
那最后一个要提醒大家的就是，嗯，

**金句：在选优先的时候，这个时候可能留谁的逻辑和在发展的时候要顾谁的逻辑完全不一样。**

不是说你的业绩好就行，而是那个时候大家的业绩都好不了，你都要裁员了，你说这公司的业绩能好到哪去？大家的业绩都好不了的情况下，留谁或者不留谁，那有一些，嗯，可能是很微妙的这个差异，就能产生非常大的这个不同。比如说你的人缘好，你跟决策者就是来判断留谁或者不留谁的那个决策者关系更近一点，可能留下的就是你。  
  
刘蔚涛 39:05  
如果你说不行，这人离太远了，这个职位太高了，平时不打交道。那好，你跟他的秘书关系好不好，对吗？你说我完全没关系，那你跟这个负责这件事的人力资源的那个人关系好不好？我张三李四，我总要裁掉一个。张三是我朋友，我了解李四，我从来没见过，我只是邮件跟他打过交道，你说干掉谁，对吗？所以这个虽然是一个很冷酷的话题，也是很残酷的一件事，而且可能是在现在，嗯，很多的地方都在发生的事。但是就大家明白他的这个逻辑，明白他的思考的原则，然后把自己放在那个拥有不可替代性的那个位置上，可能就更容易保住我们的这个主页。这个不敢说多，这个说多了这个容易惹事。那我们接着往后

**金句：第二个原则，就是不要让主页的工作占用时间太多，**

就是你得把握这个度，一方面你又不能让这个主页没有了，另外一方面你也不能让这个主页占据你全部的时间。  
  
刘蔚涛 40:13  
为啥？因为咱现在谈的不是发展副业，主业都把你的时间占完了，你还哪还有时间发展副业啊？对吧？而且任何一个副业你要从没有到好，你肯定是需要时间的积累，你需要投入时间精力的，你需要去锻炼的，对吧？如果你的主页本身就是 7 \* 24，那不是发展副业的问题，那是你要不要换一个主页的问题了，对吧？主页的这个占据的时间太多，这肯定不行。  
  
刘蔚涛 40:40  
那好，又引申出来一个问题，你怎么摸鱼不被发现？这个是更考演技的，对吧？几个经验，这个分享给大家，第一就是怎么摸鱼不被发现，首先该做的这些事你必须得做好，你如果漏做了哪一项，那对不起，马上就会被人发现，这个是属于你的工作职责，但是你没有完成，对吧？所以你该做的这些事一定要做，而且你做了，你还得让尽可能多的人知道这事是我干的，我花了好多的力气，费了好多的时间，好不容易把这件事干了。这个你得让更多的人知道，让大家都知道你在工作，你在努力，你有结果，这是第一。  
  
刘蔚涛 41:19  
第二就是你得刷存在感，有事没事跟老板多汇报，多请示，让他知道你在做什么，让他知道你在工作，让他知道你在花时间用心想，这个是很功利的一件事，但是我们听过太多的这种所谓酒香不怕巷子深的这种说法，对吗？只要我认真努力工作，老板总会看到的我的总果，我的结果总会出来的。  
  
刘蔚涛 41:49  
我其实告诉大家，在这个劳动力供给大于需求的时候，这条是错的。我很明确地告诉他，劳动力供给大于需求的时候，这条是错的，因为供给大于需求大家都在抢，那你在抢的时候你怎么样能够占据先机呢？不是说你躲在深的巷子里面，靠你这个酒香飘出去，然后你赌这个老板他能看到，他能慧眼识金，对吧？他是一个伯乐，他能看到你是千里马。不是的，你得让他知道你是千里马，你得跑得比所有的马在他面前晃的时间都多，他才能产生这样的印象，才能记住，才能知道。  
  
刘蔚涛 42:28  
老张，这个是天，这个在我这汇报的，我知道他在干嘛。老李好像很长时间都不知道他在干嘛。那那，那怎么办？这个是不是在摸鱼，对吧？所以怎么摸鱼？第五代发现的第二条就是一定要刷存在感，一定要跟老板这个遭寝室网汇报。第三就是多做一些个人可以从中获益的事。什么意思？就比如说我在这个咨询公司做咨询顾问的时候，我特别喜欢做的一件事就是去开发一些或者编写一些培训材料。因为每一个项目结束的时候都要给客户做培训，我特别喜欢做这件事，为啥喜欢做这件事？就是这个培训材料是我花主业的时间去把主业的精力积累成为一个材料，而这个材料除了在主页里面可以用，我还可以在副业里面去用，我还可以给自己做其他的事去用，对吧？所以这就是这叫什么？假公济私，对吧？用公家的时间给自己积累经验，既不耽误工家的活，也给自己这个未来的发展打下了基础。所以这种事要多做，如果你非要在主页花费时间的话，不得不花费时间的话，就要把时间花在这种事上。  
  
刘蔚涛 43:45  
那第四就是如果说你的这个副业和主业的关联的程度相对来讲是比较高的，那么你一定要去想，就是利用主业你还可以做哪一些拓展性的工作，去为你的副业多做一些尝试，

对吧？这到底这条路行得通还是行不通？我在主页先试一试，如果行得通，那我就自己单干了。如果行不通，那可能主业就帮你承担这份试错的成本。说到这的其实都是特别功利的事，但是对于我们每一个人而言，在不影响主业的这个情况下，我们想办法从中去个人获益，想办法为自己的未来的发展打下基础，我觉得这个是无可厚非的。那最后一个原则，

**金句：第三个原则就是要发展合适的副业。**

刘蔚涛 44:34  
什么样的副业是不合适的？或者是不适合做副业的类型，有几个特征，第一就是需要初期高额投入，这有一个典型就是有人说这个搞摄影，对吧？摄影，摄像，哎，你可以赚钱，你去拍点片，然后你把它这个再编辑，然后你把它放到网上这个粉丝上来了，然后你就这个可以带货了，你带货你就火了。  
  
刘蔚涛 45:00  
你比如你看李佳琦，对吧？你是怎么来的吗？各位，有一句话叫摄影穷三代，但凡毁一生。这个初期的投入是非常多的，它既有这个成本的投入，你要去买这些设备，你要去做这些事，它还有时间的投入，你还得去练，你还得去这个怎么去，怎么去做这个编辑，怎么去让自己能够设出来一个一个一个好的一个作品，对吧？这个其实是需要一定的信息投入的，那有一个例外。什么例外？就是除非对于你而言，这不算额外的投入。  
  
刘蔚涛 45:40  
什么意思？

**案例：比如我有一个朋友喜欢摄影，就你他就是兴趣爱好，喜欢摄影，做不做副业他都喜欢摄影。**

然后他摄影还有一个特点，他是一个这个军迷，就拍飞机，到处机场跑，拍飞机，各种航展他都参加去拍飞机，后来就变成一个副业了，现在我感觉几乎都是这哥们的主业了，这哥们干嘛呢？就到处拍这个飞机，然后像什么航空知识，像什么军事天地向他约稿，买他的这个原创拍下来的照片，一年真的是赚不少钱，而且去各个这个航展的这个路费、住宿费什么都是人家给掏的，请你去，回头你把这个照片再卖给我。这太爽了，珠海航展我跟他去了好几回，我现在的手机的这个桌面就是他拍的歼20，特别棒。这是第一类，如果初期需要高额投入的，大家要慎重。  
  
刘蔚涛 46:38  
第二就是没有学习路径的。什么叫没有学习路径的？你看这董宇辉火不火？你能学他吗？你能学成第二个他吗？很难，这就是没有学习路径，没有一个明确的能够让你变成他的那个方式，没有这么一个路径，所以这就叫不是很适合发展的这个副业。他也有可能是碰运气碰出来的，那你不一定有他那个运气，你就算有他那个运气，你也不一定有他那个底气，你就算有他那个底气，你可能也没他的那个命里自带的那份运气。  
  
刘蔚涛 47:14  
那好，第三个就是不能培养核心技能，就你做这件事他没有办法让你这个积累出来那些技能，你做完了就结束了，然后再做可能也都是简单的一些重复劳动，不能培养核心技能的这些事，它是不适合成为这个副业类型。最后一个就是变现模式不明确，有些事就看起来特别好。你听起来也很有道理，但是你要想变现。哦呦，好难啊，或者没有明确的方式，这个浅尝则止，如果你试了之后，你发现这个变现的模式它是不明确的，建议慎重。

**金句：那什么是这个适合的服务业类型？那第一种就是从自己擅长的领域自然延伸，这是最合适。第二种是从与主页的这个工作有协同的关系，你可以一手做这个，一手做那个。第三个就是兴趣爱好，它可以想办法变现的，它可以成为一个是合适的这个副业的类型。第四就是符合自己的行为偏好或者是天赋技能的，就是你做这个事可能会比做其他的事效率更高、学得更快，结果更好。**

你去这个开发这种，所以当你还不明确自己，比如说我自己擅长的这个领域，我到底能做哪些延伸，或者跟主页有协同作用的这些可能的副业到底是什么？你还不太明确的时候，你可以去尝试，就是我真的去学一个东西，但是你学这个东西最好是符合自己的行为偏好或者是天赋技能的，这样能够让你学得更快，能够让你这个更容易去把握里面的精髓。然后更容易有一些产出。那好，接下来的第二大模块我们就一起来看一看哈。  
  
刘蔚涛 49:00  
我们通过一些测试来发掘自己的行为偏好，或者是天赋技能，能够帮助我们去选择什么样类型的这个副业可能是适合我们去发展，大家都做了这个测试，对吧？两个测试，第一个测试叫 MBTI 行为倾向测试，这个 MBTI 现在挺火的，我们在网上或者在像什么知乎这些这个平台也经常能看到一些解读什么的。  
  
刘蔚涛 49:31  
MBTI 我是很早接触 MPTI 的，我在宝洁我的第一份正经工作就接触了MBTI，后来在咨询公司，这也是一个经常用到的一个工具，已经变成一个非常自然可以去用。那我在这个非凡精读上也解读了一本书，叫天生不同。天生不同的作者，就是 MBTI 的这个 m 和b，这是一对母女的性的缩写， TI 就是行为倾向叫 type indicator，那 MBTI 这个行为倾向它具体是长什么样？大家其实做完了最后每一个人会有四个字母。我知道大家做的那个版本后面还有一个什么 a 呀、 t 呀的那个后缀，那个我们不管它那个不是那个，那个是后来发展出来的那个不是最原始的那个版本，那它是从四个维度来排列组合，最后分出 16 种不同的这个人格。那按照这个理论上来讲，它是脱胎于荣格的这个性格理论的、人格理论的。那从这个理论推出来的话，这种不同的行为倾向它是天生的，它不是后天养，它是天生的，但是大家不要被这个天生的所吓。  
  
刘蔚涛 50:39  
导航是，我天生就是一个外倾的人，难道我就不能做深度思考了吗？我天生就是一个情感丰富的人，难道我的思维性就思维逻辑就不好吗？不是。行为倾向，它就是你的行为偏好不代表你的能力高低。换句话说就是当你遇到事的时候，或者是你跟这个世界接触，你跟这个人接触，你跟环境互动的时候，你更倾向于用哪种方式，而不是你更擅长于用哪种能力。  
  
刘蔚涛 51:11  
我们一点一点来跟大家分享哈。我们看了大家的这个结果，这个还挺出乎我的意料的，因为一般来讲就是如果是一个大的群体，我看到过我们大家做的那个网站上，它有一个全中国的在那个网站上做过测评的结论，这个结论看出来就是大家的分布，所有人的这个结果的分布，它虽然是也是有高有低的，但是差距没有那么大。  
  
刘蔚涛 51:40  
咱们现在的这个班里的同学们，感觉好像差异还是蛮大的，尤其是 FJ 这个类型的人特别多。你看我们排第一的是ENFG，排第二的是ISFJ，排第三的是INFJ，后面还有ESFJ。 f 的人是我特别喜欢的，我因为我自己是 100% 的t，就跟 f 是相对应的，所以我特别喜欢 f 的人。  
  
刘蔚涛 52:09  
这个是真的是能弥补这个认知的差异和不同，那它代表什么？或者是意味着什么？我们来一对一对地跟大家讲这个 e 和i，第一对它代表的是你的力量的源泉和灵感从哪来？你的这个本身的这个能量是从哪的？外倾不是外向，内倾不是内向，不完全是它有这样的表现，外倾是指你的这个能量的来源是来自于外景，这个换句话说就是我们就到这了。换句话说就是你在遇到问题的时候，或者你在表达的时候，你是倾向于向外的。  
  
刘蔚涛 52:49  
外星的人有一个特别典型的特征，就是遇到事的喜欢跟人去讨论，而且越讨论就越激发他的这个思考，所以很多的事是聊着聊着就聊明白了，聊着聊着就想透了，聊着聊着方案就出来了。而 i 的人是刚好相反， i 的人是喜欢思考先思考，所以当一个问题抛给 i 的人，他不会第一时间去找人商量讨论，他会第一时间自己先想，等他认为已经想得差不多了，他才会去跟人讨论，甚至是不跟人讨论。所以作为结果，这个 i 的人的这个思维的深度会比较深，但是广度是一的人可能更有这个更有优势。那我们看自己到底是 e 还是i。  
  
刘蔚涛 53:37  
其实很容易判断的就是一个小窍门，那就你在干活的时候，或者是你在嗯，非常专注地做事的时候，你会不会这个不知不觉地自言自语？如果你会不知不觉地自言自语，那你八成是个 e y 情形。如果你不会自言自语，你在任何的情况下都是很安静，那你基本上就是一个i。  
  
刘蔚涛 53:59  
那 e 和 i 还有一个典型的特征，差异的特征就是 e 是比较热衷于或者是喜欢聚会这种事，有朋友约晚上一块吃一顿，没问题，咔就去了。挨的人是不喜欢这种挨的人，就是一桌子里面如果有一半以上是不认识的，他就不想去这个局，就他这干嘛呀？就觉得特别就不舒服。  
  
刘蔚涛 54:23  
嗯，我们可以看到一些这个比较典型的这个案例，比如说郭德纲是 e 还是i？大家猜一猜这个有知道的吗？郭德纲是 e 还是i？大家都知道郭德纲是一个非常非常哀的人，非常内情的人，诶，有的时候于谦接受采访就这个下了台之后我们不跟他接触，不跟他玩，为啥？这人特别无趣？而且这就像他说的，一桌子吃饭只要有一个他不认识的，他就不去，所以他是特别典型的内心。  
  
刘蔚涛 54:58  
但是你大家可以看到内倾的这种性格，或者是这个行为偏好，不会影响他在公众的表现力，对吧？你看郭德纲，人家说相声好，人家一般说相声都是小剧场，他好，那么大的体育场里说相声面对那么多的人，表现得那么自如，而且那么放得开。你，你在看他这个表演的时候，其实你很难分辨他到底是一个 i 还是一个e。所以我再次强调就是，哪怕你是一个i，不意味着你没有能力去做那些看起来好像 e 更擅长的事。你哪怕是一个特别内倾内向的人，也不妨碍你能够在公众有很好的表达，只是你可能有选择的情况下，你不喜欢做这事而已。  
  
刘蔚涛 55:47  
那 e 的人也一样，就是你说 e 的人他不能有深度的思考吗？那谦大爷，于谦那就是一个典型的意义，就好玩，没事就去这个个人去吃饭、去聚会、去玩。但是你说谦大爷这个捧哏的时候，那说的多有深度，对吧？有的时候老郭都接不上，所以你从他这一对其实就可以看到，首先 e 和 i 是可以完全兼容，而且甚至在很多的时候是互补。  
  
刘蔚涛 56:15  
第二就是 i 不等于内向，它做不了外向的事。 e 不等于外向，它做不了内向的事。不是的，所以只是这个行为偏好，而不是能力的高低。那我们等一会，这 4 对我们都介绍完了，我们一起来聊一聊，讨论一下到底你碰上 i 的人怎么办？碰上 e 的人怎么办？我们先介绍完那第二个维度， s 和n，实际上是我们怎么认知这个世界？嗯，我们都有这个测评的结果，对吧？所以大家都知道自己是s，自己是n，那到底 s 意味什么？ n 意味什么？ 意味着你更相信感觉，你更先相信这个眼见为实，你更相信细节，你更相信他直观表达现在面上的这个看到的是什么，那 n 是你更相信内在的关联，你更相信表现表象背后的东西，对吧？比如说同样的一幅画摆在面前，那 s 的人他可能看的是这里面。  
  
刘蔚涛 57:14  
是啊，有这个，比如说我们现在屏幕上的这个块，它都是几何图形拼成的，然后它有这个黄色多少块？绿色多少块？有没有其他的颜色？他更关注的是这些东西，那 n 的人他会忽略很多的这种细节，然后他会去看你这个画表现的是什么？比如左边这个画表现的是什么？是不是在介绍我们家长什么样？有可能，对吗？右边表现的是什么？这个，这很难猜，这两辆车不搭嘎，这个一辆飞起来的车。所以直觉型的人， n 的人他会去尝试去理解这个图背后的意思，或者背后想表达的这个概念。  
  
刘蔚涛 57:55  
而 s 的人他就会看这个图到底本身是什么，那这个可能还是太抽象哈，就有没有更简单的方法来让我们了解这个里面的区别？也有大家想一想哈，今天如果你上班的话，你想一想这个今天坐在你旁边的那个同事，他的穿着是怎么样的？这 s 的人很容易想起来这个人他的穿着是怎么样，甚至能够想起来这个人的头发是扎起来的还是披散开的？最近有没有理发，对吧？有没有染过发？这这这都这都，他好像很自然就可以感觉到 n 的人呢？他甚至可能会忘了他旁边坐的这个人到底今天穿的是这个裙子还是穿的是裤子？他可能只会记得这个人今天穿的诶，挺漂亮的，或者挺飘逸的，或者这这人穿成这样他不冷吗？或者这挺暖和的，他怎么就穿了这么多呢？对吧？他会关注这个表象细节以外的这些事，那在工作当中会有一个挺典型的这个，那差别就是感觉型的人他会关注很多的细节，他会自然地去关注细节。而 n 的人他会关注，比如说一堆数据，他不会去看每一个数据，他可能会去看这些数据相互之间的规律，或者是这个数和这个数比较它意味着什么。

刘蔚涛 59:19  
所以在我们做工作的时候，尤其是这个，你像我在当年刚到宝洁的时候，我是 100% 的n，我当时这个做这培训的时候，我就问培训的讲师，我说这 100% 的 n 意味着什么？那讲师说意味着你在不受外界约束的情况下，你会忽略所有的细节。你不在意所有的细节，吓死我了，我说这完蛋了，我才刚参加工作，然后又是做采购的，我要是不注意所有的细节，那合同签错了怎么办？跟人把假谈错了怎么办啊？然后那个导师又宽慰我说，没关系，这只是你的行为倾向，人的实际行为不会完全按照行为倾向走，会按照你的那个所处的环境，他根据他的这个要求去走的，所以他也是可以经过培训，经过培养然后去提升你那方面的能力。所以还是那句话，就是它只是行为倾向，它不代表能力的高度。  
  
刘蔚涛 01:00:11  
那第三个维度也是我最喜欢的一个维度，就是 t 和f，它是影响我们怎么去做信息的处理，怎么去做决策的。 t 就是thinking，就是思考型，它是以逻辑为导向。我是一个 100% 的t，我是特别极端的人，我是e、 n t j，所以我的e、n、 t j 这三个都是 100% e。现在年龄大了一些，没有那么极端了，已经基本上靠中间了，就是也珍惜自己独处的时间。但是 NTJ 还是 100% t，就是思考型，就我在做决策的时候，我会尽量地摒除掉所有基于情感的考量。所以比如说当我在面对好朋友的时候，或者是同事的时候给一些反馈，或者是给一些这个业绩的回顾。  
  
刘蔚涛 01:01:01  
那对不起，所有的情感放在一边，我会基于数据去说，我会基于事实，我，我有这个证据，然后我告诉你是怎么样的？那 f 是什么呢？ f 是情感型的，他把情感放在逻辑的前面，他不但是自己跟自己的这个情感是比较细腻，比较丰富，比较敏感的，同时他还特别容易能够感受到对方的别人的这个情绪，就是他的共情的能力是特别的强的。  
  
刘蔚涛 01:01:28  
所以当一个 t 的人和一个 f 的人在进行沟通的时候，我们从第三者的角度去看，我们会发现往往这个怎么说？就是这个 f 的人是比较吃亏的，为啥？因为你照顾他的情感，但是 t 的人不照顾你的情感。气的人是比较冷，不能叫冷漠，但是他是冷酷，事实是怎么样就是怎么样，有的时候还会说一句，我理解你的这个感情，我或者我理解你的这个想法，但是事实就是事实，逻辑就是逻辑，事情就是这个事情，这是很糟糕的一件事。那 t 和 f 还有一个很不同的差别，是在于它的表现的形式。比如说这我自己亲身经历的一个事情，我原来在麦肯锡有一个同事得了特别严重的一个病，甚至在国内都没有办法找到合适的地方帮他去动动手术，他得到美国去动手术，然后当我们这群朋友知道他得了这个病的那一刻开始，你就会明显地看到 t 的人和 f 的人是两个完全不同的反应，我是t，我是 t 的典型代表。  
  
刘蔚涛 01:02:36  
我的第一反应是，你得的是什么病？确诊了吗？诊断是不是准确的？有什么方法能治？有谁做过尝试什么样的路径是最合适的？就是所有的这些逻辑上的事，像机器一样去进行思考，进行分析，但你的出发点是想帮他，对吧？他是你的好朋友，而 f 的人不想这些事。 f 的人的典型特征就是我听到了这件事，我要给你一个拥抱，我要让你知道我听到这个事我感觉很难受，我想让你感觉到我的这个存在，感觉到我的温度，所以这是非常不同的两种表达的形式。如果说前面的两对和后面我们即将要讲到的那个 p 和 j 的那一对，这三对它没有在性别上明显的差异，那么 t 和 f 就是唯一的这一对在性别上有明显差异。有统计说这个 75% 的男性是t，就是思考性，而有 75% 的女性是f，是情感性，所以这是为什么啊？有的时候这个俩人夫妻或者是男女朋友在吵架，或者是在讨论问题，这个男的总是问你讲不讲道理，女的总是问你爱不爱我，就从这来的，对吧？男的要讲道理吗？女女的是你你你，你这情感对不对？所以我们在这个跟别人沟通和这个交流的时候，最好是能够，哼，通过之前的这些交往有一个判断对方到底是哪种类型的，这个对于你怎么去理解他的行为和怎么样来对待他更有效，是非常有帮助的。  
  
刘蔚涛 01:04:18  
那我们来看最后一对，这个 j 和 p 就是我们倾向于哪种生活方式，这是判断性，这个人特别喜欢秩序，特别喜欢确定性。而 p 的人是感知性，他就特别喜欢自由，他喜欢随机应变。现在大家都不用钱包了，大家详细这个回想一下当年还用钱包的那个年代，你的那个钱包里的人民币，它一定是要按某种顺序去排列，还是一把抓塞进去就完？如果他一定要按顺序排列，那你一定是个j，如果你就是随便一把抓，你就是p，而且这个 j 的人相对来讲桌子是比较有秩序的，比较整齐的， p 可能是比较杂乱的，虽然我知道每一个东西大概在哪，我找我也很快能找着，但是对不起的，他就是乱的。  
  
刘蔚涛 01:05:08  
然后 j 的人他是喜欢做计划，喜欢按照计划去做，然后对这个截止日期、截止时间特别关注。而 p 的人就是可能会往往这个到了最后那一刻着急了才开始做，然后特别喜欢，也不是喜欢，就对于这个临时改变的这个接受程度是特别的高。我是 100% 的j，就是我当年用钱包的时候，我不但这个人民币一定要按照从小到大面值的顺序排列，而且毛爷爷要朝同一个方向，要不然就感觉不舒服。然后我们现在用手机吗？你你你，那小红点，你受得了吗？有的人就无所谓，我老婆那个手机小红点，别说小红点了，那好，微信上边好几百条未读信息，她都觉得无所谓。我不行，我每天晚上睡觉之前我一定要把手机里面所有的小红点全都消掉，如果有一个消不掉，我今天晚上我就睡不踏实，这就是 j 和 p 的不同。那好，我们现在已经说了这么多的，这个不一样哈，那我们想象一下，假如你的老板为什么说老板？就不管是主业也好，副业也好，可能对我们的职业发展目前来讲最有影响力的除了自己以外，那就是老板了。假设你的老板是e，或者你的老板是i，那么你在跟他进行沟通的时候，你需要注意什么？如果你的老板是e，他在给你发指令的时候有可能是没有经过深思熟虑的，你等他说第二次的时候你再去办，或者当他在跟你发指令的时候，你可以跟他讨论啊，老板你是不是想这么做？如果遇到这个问题怎么办？如果碰到那个情况怎么办？你跟他聊着聊着，你会发现他的思路会慢慢的越来越清楚，因为他要通过沟通去梳理自己的思维。而 i 恰恰相反， i 的老板他如果告诉你要做一件什么事，那你最好麻溜地去做，因为他已经想好了，他已经想明白了，他不是来跟你讨论的，他就是通知你，你赶紧去做的。  
  
刘蔚涛 01:07:07  
那 n 和 s 的老板又有什么差别？如果你的老板是一个s，就像我现在的老板一样是一个s，那你要特别特别小心给他的所有的材料的细节，他可能会关注到每一个数字，然后问你为什么这个数字比上个月下降了1%？那如果是一个 n 呢？你就一定要给他一个解释，就是下降了1%，可能不被他所注意，但是你一定要告诉他说什么地方增长了，原因是什么？什么地方下降了？原因是什么？大的这些背后的这个驱动因素你必须要告诉他。  
  
刘蔚涛 01:07:44  
而且向 n 的人汇报的时候，不要太纠结于细节，可以先说结论，然后再说结论的主要支撑，最后有时间了或者他感兴趣了，再给他这个细节。而对于 s 的领导，你向他汇报的时候就一定要注重细节，如果细节上出现了差错，他可能会忽略你的结论到底对不对？他认为你做的工作不扎实、不到位，你连细节、你连基础都没有搞清楚，我怎么能够信任你？在一个不清楚的基础上能够得出来一个清楚的结论？这是 s 的一个典型的一个思路，那如果你碰到的这个老板 t 和f，如果你碰到的老板是t，他生气的时候你可以跟他讲道理的，因为他是讲道理的，他是通过这个逻辑去判断。而如果你的老板是f，当他生气的时候你离他远一点，他不会跟你讲道理的，你得让他先把这个情感发泄掉，然后他才能进入到思考的那个维度，然后他才能跟你心平气和地去进行讨论，否则的话如果搞反了，那就很麻烦。  
  
刘蔚涛 01:08:49  
那如果你的老板是t，你不跟他讲道理，你跟他这个发脾气，或者你去这个跟他有同理心说老板我看到你很生气了，我理解你很生气，我下次一定努力，你老板肯定不满意。为什么？你没告诉他？你怎么努力？你错哪了是吧？你有没有分析出来原因？那如果是 f 就是刚好相反，你跟他讲道理，那你我这气头上的，你给我讲道理，讲什么道理？所以这个是，其实是我们与人接触、与人交往特别重要的一，那 j 和 p 也一样。如果你的老板是一个j，那首先你做所有东西都一定要有一个计划，然后你要按照这个计划，最好是严丝合缝的，什么时候去做什么样的事情，他会感觉特别舒服，他会感觉所有的事情都这个尽在掌握，因为他有计划，然后看着这个事件的发生是按照这个计划严丝合缝走。那如果你的老板是p，你给他计划也没用，因为计划赶不上他的变化快。  
  
刘蔚涛 01:09:53  
他今天想起一出是一出，明天想起另外一出，那就是另外一出，他不觉得这个变化会有什么问题，他也不觉得说你已经花了这么多的时间精力去搞这个事，然后突然又变了，那你前面那些是不是都白做了？他不会考虑这个问题的，他会觉得该变，因为环境变了，因为需求变了，因为客户变了，所以我就得跟着变，他不觉得是一件很难受的事，对吧？还有就是如果我们帮老板去安排一些行程也好，或者是会议程也好，如果你的老板是j，最好不要轻易地去变动，因为他对这个变动，尤其是最后一分钟的这个变动，他会感觉特别抓狂，很难理解为什么到最后一分钟了还在变。而如果你的老板是p，该变的时候就变，只要给他一个解释的原因，为什么变就可以了。  
  
刘蔚涛 01:10:46  
所以是人和人不一样，那这种人和人的不一样跟对于我们来这个开发一个副业，你说有什么关系？我觉得这个不但是副业，嗯，这个主业也都非常有关系，因为它是我们怎么样去了解我们自己的行为倾向，就是我们自己更愿意做什么类型的事，我们自己更倾向于做什么类型的事？

**金句：既然是副业嘛，你是有一个选择权的，而不是主页现在是一个给定的东西，那你尽量的按照自己自然的那个倾向的那个选择去寻找你的副业肯定会比去找一个在别人身上可能做得很好，看起来也很容易的事。**

然后你去学，或者你去参照的他那个方式去做，可能你做多的时候你就会觉得特别费劲或者特别扭。  
  
刘蔚涛 01:11:34  
那主页也一样，我们怎么样能够保住我们的主页？在我们的主业也可能会更上一层楼，对吧？你可能不需要发展副业了，就如我们知道怎么去跟这些对我们的事业发展有影响力的这些人去接触，跟他们的这个相处之道，他们是什么样的类型？他们为什么会有这样的举动行为？他们为什么会从这个维度去思考问题？那从这里面其实多多少少都能看出来一些端倪。  
  
刘蔚涛 01:12:03  
你比如说我跟咱们这个课的这个主持人vivi，我们合作很多年了，我没有让他去测过，但是我是猜出来，因为接触的时间很长，我是猜出来他的这个 MBTI 的这个模式是什么，所以有的时候就得有意识，比如说 VV 是p，所以我得有意识地去提醒他这个什么东西在什么时候该出来了，有没有出来？这个该准备好了。  
  
刘蔚涛 01:12:39  
有没有准备好呀？还有 5 分钟，我是不是要提前进来？就这种事要提醒一下的，他不是有意的，但是你得提醒一下，那 VV 是一个f，所以我对他说话的时候，有的时候就得很注意，我说这个话他会不会有不好的感觉？我说的是不是太直接？所以当你跟周围的这些人在打交道的时候，你知道对方的这个 MBTI 的这个模式可能会让你的沟通变得更有效，就是他不会误解你的这个想法，你用它比较顺畅的或者是倾向的这种方式去进行沟通的话，可能效果会更好。  
  
刘蔚涛 01:13:18  
所以这是 MBTI 的这个测试，如果大家对这个 MBTI 特别感兴趣，想了解得更深更多的话，有两个这个建议给大家。第一个建议就是可以真的去，要么听听我讲的那个天生不同，要么去找来这本书看一看，因为这个就是这个测试的作者写的，它比市场上所有的这些解读都更正宗正统，这是第一个。第二个就是要不停地去做测试，不是做自己的测试，而是去就是根据你的经验去评估，比如说你家里的人，你老公、你老婆、你孩子，诶？大概率是哪种类型？然后你尝试着去理解为什么他会有这样那样的这个行为，然后你就知道怎么去影响他，怎么去迎合他，要不同不停地去锻炼，所以到最后就可能会养成一个一种，一种怎么说？就是这种本能，就当你跟一个人接触的时间稍微长一点，你就会本能地去猜它是什么样，判断它是什么样的类型。然后有相应的这个应对的方式，能够就是大家相处得更容易一点。  
  
刘蔚涛 01:14:26  
好，我们来看这个第二个测试更有点神，就是天赋测试。先问大家一个问题啊，这是灵魂拷问了。就我们在做，不管是主业也好，副业也好，我们在发展自己的事业的时候，我们应该是做自己擅长的还是做自己喜欢的？大家有没有擅长的？喜欢的？擅长的冲突吗？有的时候冲突，有的时候不冲突，对吧？其实底下的这 4 个就是你的天赋、你的能力、你的性格、你的爱好，它是有关联性，但又不完全一样的。  
  
刘蔚涛 01:15:05  
我们今天做的这个测试是天赋测试，但

**金句：天赋不代表能力，天赋要充分地挖掘潜力，释放出来，它才是能力。**

而你拥有了某一项能力，也不意味着你可以用这个能力用在你喜欢的东西上面，或者是按照你善，按照你的这个性格的方式去把它发挥出来，所以它是有关联，但是又不完全一样。那我说说我的这个结论，也不是结论的，就是我的这个认知是做自己擅长的，还是做自己喜欢的？其实可能都不是，哈哈。  
  
刘蔚涛 01:15:40

**金句：如果从副业的发展的角度来讲，是做自己能做且有人愿意买单的，可能是你的天赋，可能是你的能力，可能是你的爱好，可能是你的性格，但是从副业的这个角度来讲，就是做自己能做而且有人愿意买单的，它能够带来长期稳定的这个收益的去做这个事情。**

那么所谓的天赋是啥？既然是天赋上天赋予的，那它是遗传而来的，它代表一个人的潜能生而具备的。但是潜能要变成能力，它是需要学习知识的积累、培训、练习，甚至它是需要一个环境的这个契合，它才能够变成你的能力。我们就举例子，你看中国乒乓球打得特别好，对吧？足球踢特别烂，男足女足还行。你说中国 14 亿人，难道大家的天赋都在打乒乓球吗？难道大家天赋都不在足球吗？不是的，而是在我们这个环境下，如果你有打乒乓球的天赋，你可能更容易被充分地发掘，被充分地培养，最后充分地展示出来，那就变成了超高的能力。而你，如果你负你天生而来的这个天赋是足球，对不起，在中国可能没有一个特别好的这个环境和体制，能够让你通过这个系统的学习和锻炼变成你的超高的能力，所以这个是受到很多这个环境的影响。但是当我们在说到这个发展副业的时候，

那我们做的这个测试叫天赋测试，它是心理学家开发的这个模型叫 DIPS 模型。那它一共涵盖三类共 10 种天赋。第一类叫认知天赋，分别是语言、逻辑、算数和空间，然后还有非认知天赋类型，人际、身体、洞穴、音乐和自然。那还有两类是跟职业相关，但是又既不是认知，又不是非认知，叫创造和美学。我们很快地过一下，因为这个大家知道的这个定义其实就能够有一个大致的这个了解和判断。  
  
刘蔚涛 01:18:24  
那第一种语言天赋，那具备这种天赋的人他会对语言非常敏感，他学习语言的能力也会比较强，会学得比较快，然后他运用得也会比较好。那如果对于这个不管是主业还是副业而言，比较容易去做的事，或者是比较相对擅长去做的事，就是跟文字相关的这些工作，我们可以在这个地方看到。那如果是副业的话，其实有这种天赋的人可以考虑去做一些跟写作翻译，或者是跟讲师培训等等，跟这些相关的这个工作可能会更契合你的这个天赋异禀。  
  
刘蔚涛 01:19:01  
那第二类就是逻辑算数天赋，就这一类的这个天赋就是你的逻辑性可能会比较好，你会喜欢研究数学的这个问题，你会喜欢去分析，去探索这个科学的问题。那如果你具备这一类的天赋，你可以去考虑就是做一些研究型的这个副业。比如说你从主页出发延伸地去研究一个这个相关的这个课题。比如说你是这个有编程能力的，那你可不可以这个运用这个编程的能力延伸到像 AI 的算法，像一些这个就是有意思的 APP 的这么一个开发的这个过程等等，这些都是有可能会适合你的一个副业的类型。  
  
刘蔚涛 01:19:44  
那还有空间天赋的人，他能够在脑子里面去复原一个复杂的或者是三维的这么一个形象。我记得我上大学的时候有一门课程叫做工程机械制图，就是教你怎么去画那个三维图的三面图。那他最后考试的时候，老师就在门口放一个大框，这大框里边有好多这个木头的那个零件的形状，你就自己去摸，你摸到哪一个？你考试就画哪个，哎，我的这个空间天赋就不好，我摸到的那个画出来 60 分，就是你脑子里面看着它，你可能能够有一个感觉，当你画到那个图上的时候，它的背面应该长什么样，就很难把它画出来了。  
  
刘蔚涛 01:20:29  
但是如果你要做飞行员，哈哈，你要做建筑工，建筑，建筑行业的这个从业者，那你必须要有比较好的工程天空间天赋，否则的话其实你是做不好这份工作的。甚至第四种就是内醒，所谓的内醒就是你能够时刻的感知，能够处理自己的这个感觉。比如说你生气的时候你会感觉到自己生气了，别人生气的时候你也能感觉到自己生气了。有的人是很迟钝的，其实不是说他有意识地去忽略别人的情感，而是他们这个内省天赋不足，所以他没有办法认知到对方在生气，或者对方已经暴躁的要抓狂了。  
  
刘蔚涛 01:21:09  
你还觉得这有啥好生气的？那这个就牵扯到就是你有没有一这个内险的这个天赋，那教育培训顾问等等这些相关的，如果你具备内省天赋的话，可能会上手的更容易或者是更容易获得成功。那第五种是人迹天赋，就是你能够敏锐地感受到别人的意图动机，你能够听懂别人说的这个话背后想要表达的是什么样的意思，而且你能够有效地跟别人去进行沟通，那能做的事情就很多了。教育就不说了，包括这个销售、演员等等，所有这些需要跟人去打交道比较多的工作，可能认知天赋比较高的人都会更有优势。  
  
刘蔚涛 01:21:51  
那第六种就是身体天赋，这个也是我的这个弱项，就是有这种天赋的人，他控制身体、协调身体的部位的这个能力会非常强。就有的时候你会看啊，比如说大家都去学滑雪，有的人就会学得特别快，然后他自己还能总结。我昨天还跟一个朋友聊天，我说我不滑雪，我滑雪，这肯定就奔着骨科去了，因为这个身体太不协调了，肯定这个从上面不是滑下来的就滚下来的。但是这个身体冻结天赋比较好的人，他去一次他就能滑了，而且他能总结就是撅屁股，然后腿内收，你知道怎么刹车，嗯，就行了。对他来讲这个滑雪就这么简单。对我来讲，滑雪这个最难的地方就是就停不下来，完全停不下来。巴拉从这个山上就下去了。对，这个也是，确实这个人跟人不一样。  
  
刘蔚涛 01:22:43  
那第七种就是音乐天赋，就是你的节奏感音调，它可能更多的不是来自于嗓音，而是来自于听觉敏锐，你能够分辨出来这个音是哆瑞、咪发、搜拉西叨当中的哪一个，而且在一个嘈杂的这个环境，你可能都可以敏锐地听，就是辨别出来我在这方面也不行。所以这个就原来唱歌跑调，现在好不容易唱歌不太跑调了。可能跟我这个唱的是摇滚有点关系啊。反正就是喊呗，喊错了你也不知道，对吧？但有的那个，这个人从年轻的时候他就调特别准音乐天赋，这个确实是天生的。  
  
刘蔚涛 01:23:25  
那第八种就是自然天赋，它很亲近自然，它能够非常敏锐地认识到自然界的这个事物和特定的这个规律，它能够观察和区分它们。我在这方面也特别不好，我看那些树花都一样，没什么区别。什么玫瑰、月季，我看都是花嘛，颜色倒是能区别出来，但是除了颜色以外我只能区别出来是花还是叶子，但是有的人就可以特别敏锐地去区别出来。你说是他因为他观察仔细吗？不是，他就是对自然界的这些东西特别的敏感，你让他去观察别的东西，他可能这种敏感性就没有了。  
  
刘蔚涛 01:24:02  
那这是一种天赋啊。所以在这个测试体系下把它归为，归，归类为这个自然天赋，那有自然天赋的这些人其实你可以做一些跟自然相关的这些事，不管是园艺师也好，还是这个动物看护园也好，还是这个做一个动物学家、植物学家去研究这些内容，你可能会更叫事半功倍。那第九种和第十种是这个跟职业相关，但是其他类型的天赋。第九种就是创造天赋，有的人创造力特别强，就他老有新的点子，有一些原创的想法。那如果你是从事这个创意类型的这个副业，或者想去发展这个创意类型的副业，如果你有这个创造天赋的话，你可能会更容易开发出来一些新的东西，一些有意思的东西。那最后就是美学天赋，所以你说这个做这个摄像构图，包括这个摄影做视频的剪辑，如果你一点艺术细胞都没有，一点这个美学天赋都没有，你可能这个跟别人同时去做类似的这个事的时候，可能做出来的效果就不如别人，就导致你可能花同样多的时间，但是出来的这个产出并不那么好。  
  
刘蔚涛 01:25:21  
所以了解了自己的这个天赋可以帮我们去判断，就是我们是自己知道自己的这个天赋，可以帮我们去判断我的潜在的这个长处在哪。或者从我自己跟自己比，我相对而言做什么东西的事的时候，我可能更加的得心应手，更容易去做，更容易做好，不要硬逼着自己去做自己不擅长的事。  
  
刘蔚涛 01:25:44  
那如果一件事你不擅长，但是你发现诶我具备做这件事的天赋，那你去做这是对的，因为你可能会更容易地去发掘、培养这样的天赋，把它变成你的这个能力。而如果说你做一件事你不擅长，然后你一看做这件事的相关的这个天赋你也没有，然后你还非要硬做，硬去做这件事，你说有没有成功的可能性的？  
  
刘蔚涛 01:26:04  
有，但是你得费劲，你可能得费比别人更多得劲，最后还不一定成功。所以既然咱们现在是在挑选发展合适的副业，那就真的是从合适的去出发，对吧？我们效率低，那我们可以这个再总结一下，

**金句：我们应用的时候首先是了解自己在哪些天赋领域是具备潜力的，然后去判断就是你想要或者感兴趣的这个从事的这些副业，**

或者发展的这些副业，他需要什么样的天赋，你不能是一个都不沾，对吧？所有都是完全不擅长，然后你还非要去做这个，那完蛋了，你说我这个音乐细胞又不好，然后艺术细胞也不好，然后这个也没什么创意，我非要做一个作词家，作曲家那不是强人所难？也就不靠谱的事，对吧？我们可以思考一下哈，这个我们看看咱们群里的这个分数哈。  
  
刘蔚涛 01:27:01  
大家的语言天赋平均分都是蛮高的，但是好像都不怎么亲近自然哈，然后这个逻辑也相对一般，哈哈，这个蛮有意思，音乐也有一般，可能有不少人跟我一样这唱歌跑调，但是大家的这个语言天赋还是相对都不错的，把天赋跟副业来进行结合和匹配。那我们举例，这个举例我们要做一个免责声明，哈哈，就是不代表说这个我们的判断是准确的。比如说我们觉得这个主播你要做一个好的主播，我们认为如果你具备语言天赋，如果你具备人际天赋，如果你具备一定的身体冻结天赋，你可能会更容易把这个东西做好。如果你语言天赋也不好，这个不善于表达，对于语言的这个操控和运用没有那么强。然后你又没有人际天赋，你不愿意跟人打交道。同时你对自己的这个身体，对自己的这个动作可能也不是那么协调，你说我非要去做主播，我能不能成功？或许也能成功，但是这个概率和效率都会差一些。那比如说你做讲师，不管是任何一种类型的讲师，你可能是需要语言天赋的。  
  
刘蔚涛 01:28:24  
我们都说言传身教，你首先要有言传的，然后你可能会有内倾天赋，这样才能让你更容易地把握对方的情绪和控制自己的情绪。有的时候这个尤其是交小朋友，这情绪上头了，那你控制不了的话，容易产生不好的效果。然后人际天赋可能也是需要的，那你说我只有其中的一样，行不行？也行，但你不能说我语言天赋特别特别强，然后我内省天赋是完全没有，人际天赋也是完全没有，那最后可能变成独角戏。  
  
刘蔚涛 01:28:54  
就是你在上面讲，你也不管底下这些人听不听，你也不跟底下这些人做这个交互，反正你就讲，讲完了就完了，那你能不能将他当讲师？可以，但是能不能做一个好的讲师有点难度，对吧？那你说我是一个短视频的博主，或者我要做自己的这个人IP，那你的这个创造天赋可能是要有，你的语言天赋可能是要有，你的内心天赋可能是要有，那你要做一个剪辑师，那你的创造天赋如果完全没有的话，你怎么剪辑？如果你完全没有美学天赋的话，你怎么让这个画面变得美？如果你完全没有音乐天赋的话，你怎么去把它变成一个有艺术性的、有韵律的这么一种这个职业？所以每一个不管是主业也好还是副业也好，他可能都会跟一些天赋是相关的，不是说我们具备了所有的这些天赋，我们才能做好这份工作。那如果我们所有都不具备，我还非要去做这个，那确实是很困难了。

**金句：所以是利用自己的长处去开发副业，会让你的效率更高，而不是想办法弥补自己的这个短处。**

刘蔚涛 01:30:09  
大家可以去这个根据自己的这个情况去发掘一下，去考虑一下你知道你的天赋在哪，然后你去看一看你所感兴趣的，或者是接触到的这个潜在的副业，哪一些和你所具备的这个天赋是比较契合的。那这个是啊，比较建议的发展方向。那好，我们这个快到分享的尾声了，我相信大家在这个发展副业的过程当中，可能都会或多或少地遇到一些问题，我在做自己的这个副业的时候也遇到了一些问题，我总结了 4 个核心问题，有一些可能是大家想到的，有一些是可能是大家觉得相关度暂时还不是很强的，但是我们都可以聊一聊，对吧？我觉得第一个就是我怎么判断什么是主业？什么是副业？就当一个副业发展的还不错的时候，跟主业甚至是并驾齐驱的时候，我怎么判断到底哪个应该是我的主业，哪个是我的副业？有的时候好像在副业花了特别多的时间精力，然后副业的这个报酬也特别好，回报也特别好。  
  
刘蔚涛 01:31:10  
那我是不是应该让副业变成主义？就怎么判断什么是主页，什么是副业？有的人是用时间的先后判断的，就是我先从事的那个，就是我的主页后面才来的那个是副业。这是这个什么思维？这是这个古人娶妻娶大妾的思维，先来的是妻，再来的都是妾。其实这个不一定，对吧？那有的人呢？是用这个收入高低就收入高的是主业，收入低的是副业，这个就有点，这个唯金钱论，哈哈，哪个是收入高的哪个就是主业，哪个收入低的哪个就是。那有的时候这个月变了，那下个月又变回来了，那你说什么是主业？什么是副业，对吧？那还有人说呢？我按精力分配走，我精力分配特别多的，我就觉得是主业，我精力分配没那么多的，那就是副业，其实也未必，对吧？因为一个是可能你已经做得比较熟的东西了，一个是你刚刚开始发展还需要去锻炼、花时间、花精力的东西。  
  
刘蔚涛 01:32:11  
那从我的角度而言，你怎么判断什么是主业？什么是副业？

**金句：我的判断逻辑是能够带来稳定收入的是主页，而收入不确定的那个是副业，**

我们还是回到前面那个嘛？你有一个兜底的，对吧？你有一个这个打底的收入，那个是你的主业定薪时，所以能够带来稳定收入的是主业，而收入不确定的那个是 -1。所以当它发生变化的时候，当你发展后这个出来的这个副业它也能持续地带来稳定的收入，那么这个就有可能变成主业。而如果他始终没有办法带来持续稳定的收入，那他可能始终都是一个副业。  
  
刘蔚涛 01:32:59  
所以就好像比如我现在在翻书，做这个书籍的分享，讲书，它可能在至少在相当长的一段时间之内，它只能是一个副业，因为它带来的收入是不确定，对吧？那第二个问题也是一个这个挺关键的问题，就是

**金句：我发展副业的时候，我要不要让主业的老板和同事知道，或者万一他们知道了怎么办啊？这个也是这个蛮有意思的一个话题了。嗯，我就直接给我的答案，我建议的原则是什么呢？就是非必要不披露，不是特别必要的，就没有必要让他们知道，**

因为他们知道可能有好处，也可能有不好，所以不要冒这个险。非必要不披露，那你说什么时候是必要，什么时候是不必要呢？必要有几种这个场景。第一个场景就是要求披露你比如像我现在在一个投资行业，投资行业，尤其是这个欧美的企业，它会要求你披露好多东西，他会要求你披露所有非公司，直接的就是非主页直接的收入以外的，所有的收入的来源是什么？他怕你老鼠仓，对吧？怕你去这个炒股什么的，利用你的这些行业内的信息，所以他什么都要披露。那这种没办法了，他要求披露，那你只能披露，所以我在范书干什么？我老板都知道，公司也知道，甚至这个收多少钱他们都知道。  
  
刘蔚涛 01:34:26  
那第二一种场景就是与主页强相关的，可以让主页的老板和同事知道，因为它跟主页是强相关，所以它不会跟主页发生冲突，甚至他会更有益于你的主业工作。所以这个时候让你的老板和同事知道。噢，原来你在做主页的时候，你还做一些跟主页，可能让主页能够做得更好的这个事。那这个可能被认可或者接受的程度就会高一些，所以这个是第二个，就是与主页强相关的。  
  
刘蔚涛 01:35:01  
第三个你可以考虑让这个主页的老板和同事知道的场景，就是这玩意太容易被发现了，就比如说你直播带货，好啊，这你同事们刷抖音刷着刷着就刷到你了，那这玩意你还不如早点这个自首了算了，对吧？你还可以给老板点压力，是吧？这个收入不够，这要补贴家用，我这业余时间带点货，对吧？所以这种特别容易被发现，藏也藏不住的，你干脆就直接就大大方方地说了算了，反正早晚也会被发现，对吧？不要藏着掖着。  
  
刘蔚涛 01:35:39  
所以我觉得在这 3 种情况下遵循的原则是非必要不披露，但是如果是被要求披露的，或者跟主页强相关的，或者是这个随时随地会被发现的，那你干脆就披露算了。那第三个问题就是什么时候应该放弃继续发展某一个富裕？我们发展每一个副业，其实尤其是像今天在座的各位，你们花了时间，你们花了精力，甚至花了钱，认真地去思考我要不要发展副业？我要发展一个什么样的副业？那肯定是希望这个副业能够发展得好的，但是当这个副业还没有发展到那么好的时候，该不该放弃？我会不会现在放弃？太可惜了，放弃的太早了。  
  
刘蔚涛 01:36:23  
那如果我不放弃，我持续去做，会不会永无这个出头之路？投入持续地在增加，但是效果一直出不来，我不如早点放弃。但结果出来之前，其实你没有办法预知你的每一个决策到底对还是不对吧？所以这个其实也是一个特别难回答或者难判断的一个问题。那有两个思考的维度可以跟大家去沟通。  
  
刘蔚涛 01:36:52  
第一个维度就是你持续地投入，但是持续地没有收益，任何的收益都没有，就是你自己没有这个财务的这个回报，你也没有这个能力的提升，你甚至花了同样的这个时间做了这些事，你的情绪都没有变得更好，心情都没有变得更好。如果这种事持续发展了一段的时间，那我建议你换一个赛道，换一个副业去试一试。因为人呐，就是你做某每一件事情的时候，这叫什么啊？一鼓作气，再而竭，再而衰，三而竭，对吧？就是你刚开始的时候你的心气是很足的，但是持续的效果都不好，甚至影响到自己的心情。这个时候哪怕有机会，可能你都会忽略那个，忽视那个机会，错过那个机会，或者没有那个新奇劲了。  
  
刘蔚涛 01:37:43  
那这个时候不如重新换一个再去试试，这是第一个维度，第二个维度就是如果一个副业，嗯，发展的发展，在他还没有特别清楚的这个盈利模式或者是这个收益的时候，它跟主业发生了直接的冲突，这个时候你可以考虑放弃，就你不能这个副业成或者不成还两说，或者大概率都不成，不知道成不成，然后由于它的存在而影响了主页，就让主页也变得不确定了，你手里握着两个不确定的炸弹，你说这家伙这多可怕，对吧？所以你还是要保住那个确定，然后再去发展另外一个不确定，而不能让两个东西都变成不确定，都变成副业了，那就很糟糕了。所以在这个时候我的建议是可以考虑放弃发展某一个副业。  
  
刘蔚涛 01:38:39  
那最后一个问题就是，那我如果副业发展的也挺好诶，那我这个副业要不要转正？我什么时候应该考虑这个副业？要不要转正主业？我，我就专攻副业，把副业变成主业这个问题其实核心是你的副业的这个收益，或者是副业的这个发展是不是足够稳定？我们刚才说了，就是能够带来稳定的收入才是一个好的副业，如果不能带来稳定的收入，他可能连一个好的副业都算不上，更不用说转正。  
  
刘蔚涛 01:39:15  
所以第一就是副业要做主业的话，它的收益是不是持续稳定？比你现在的这个主页更持续、更稳定，它才是一个可以或者应该转正的一个富裕。第二条就是主页不再稳定了，那跟刚才那个刚好相反的，对吧？刚才那个是这个副业也不稳定，然后由于副业的存在让主业变得不稳定，两个都不稳定。那这个呢？是你副业可能诶，发展得还不错，但是主业变得不稳定了，这个时候你可能就反过来了，副业变成相对更稳定的那个，所以它自然应该变成主业，而主业变成了相对不稳定的那个，你可能要收一收，对吧？如果他能再稳下来，那你把他当做副业做。如果他连稳都稳不下来了，那你最后不如就干脆转换赛道，就去做你那个发展的还不错的副业，把他当成主业算了，对吧？那第三呢？就是如果副业一个发展得比较好的，这个前景也比较光明的，这个副业和你现在的主业发生了不可调和的冲突的时候，你可以考虑副业要不要转正。就如果副业发展得不好，影响了主业，这个时候应该被舍弃到的是副业。如果副业发展得特别好，跟主业发生了不可调和的矛盾和冲突的时候，那你一定需要去考虑副业要不要转正的事。而副业要不要转正的判断的核心的依据就是不是稳定，是不是持久，所以这个是我们来判断什么时候这个副业要不要转正的一个核心的一个判断依据。  
  
刘蔚涛 01:40:49  
我能想到的这个核心问题，或者至少是在我遇到的经历过的这个副业选择副业发展的这个过程当中碰到过的这个核心问题。那如果各位有任何的这个特别想了解的这个或者特别想探讨的问题的话，我们等一会到这个提问回答的环节，我们可以一起来探讨。那最后这一块，最后再跟大家啰嗦几句，就是我们发力的一个正确的姿势，就不管是主业而言还是副业而言，我们作为一个在职场上打拼的人，我们应该怎么样去发力？怎么样让自己变得更好？怎么让自己的这个事业，让自己的这个生活变得更好？我把我的老师韩鹏杰教授在这个咱们翻书 APP 里面去讲道德经，讲庄子、讲易经的这位西安交通大学的哲学教授，当年他的这个道德经说什么这本书出来的时候，我拿着书请他去给我签个名，我说韩老师，你给我提两句，嗯，老师就给我写了这么两句，都是来自于道德经的原文的，叫自知者明，自胜者强，这是老师对我的期许。  
  
刘蔚涛 01:42:00  
我完全理解了这个概念之后，我觉得我更愿意把这个自知者明、自胜者强分享给所有我认识的人。

**金句：所谓的这个自知者明是什么意思？就是我时时刻刻要对自己所处的环境位置和这个状态有一个明确的认知，**

就是我知道我在哪，我知道我是一个什么样的状况，我知道我想干啥，这是自知者明，就你自己了解自己，你就明白了那自胜者强是什么概念？就是你别跟别人比，你就跟自己比，你自己能不能胜过之前的自己？如果你每一天都比之前的自己要好，那么一点点都能战胜前一天的自己，我们一定是越来越强的，最后我们就是那个强者。所以不用跟别人去比，跟别人比只能是徒增烦恼。所以就是自知者明，在自知者明的前提下去做自胜者强。  
  
刘蔚涛 01:42:56  
我们今天其实参与这个课程的每一个人都有一定程度的自知者明，因为我们知道自己的状态，我们知道自己想要什么，我们只是不知道怎么样能够更好地去实现我们的目的，所以我们其实能够做到自知者明，那自胜者强，是希望大家能够持续这种状态，就是希望自己能够比之前做得更好，对吧？自己每一天都能够比以前更好，我不管现在的主业是什么，我不管未来的这个副业是什么，我都希望我能够比之前的自己更好。  
  
刘蔚涛 01:43:28  
所以每一个人在咱们今天的这个这个场合下，在今天的这个群里面，我们都是在做自知者明，自胜者强的事，所以这个是我希望在最后分享给大家，这就是我们发力的正确姿势，我们不是为了彰显我们自己比别人强，我们也不是为了说别人都在做，我不做好像显得我不行。我们是对自己有一个清楚的认知，抱着能够让自己比前一天的自己、未来的自己比之前的自己做得更好的目的来到这里。所以希望我们每一个人都是能够持续地让自己变得更好，持续地去学习，持续地去锻炼，持续地成为一个走在强者路上的人。自知者明，自胜者强。好，今天分享的内容就基本上到这了，我来看一看大家有没有什么问题。好，我们可以做一些这个提问回答，今天这个时间现在到 9: 40。我知道这个，咱们有一些这个朋友是宝妈，我自己也是一个，我自己的儿子也是一岁刚刚过一岁生日，所以可能这个时候就是刚好是哄孩子要睡觉的，这个时候看看大家有没有什么问题，我们尽快地跟大家来做一些这个互动，好吗？大家也可以在现在的这个屏幕上，我们有一个二维码可以给一些反馈，能够帮助我不停地提高，对吧？我也希望自己能够自知者明，通过大家给我的反馈能够更明白自己是什么样的，然后进行提升，对吧？能做到自胜者强哈，那也不让大家白填。  
  
刘蔚涛 01:45:14  
反馈，我们这有两个福利，小福利，一个是这个推荐的书单，大多数是我这个精挑细选，在翻书 APP 里面讲过分享过的。然后是一个个人优势定位的一个工具，其实也是一些测评，可以帮大家更好地了解自己，尤其是跟职场相关的，我们的这个性格，我们擅长做的事或者是更倾向于做的事。  
  
刘蔚涛 01:45:36  
好，我看到有问题，事业单位做副业，被主业领导知道咋办。事业单位其实稍微好一点，因为事业单位它没有一个特别明确的退出机制，尤其是这个有编制的，其实你不太怕的。他想把你弄出去其实也挺难的，你只要稍微小心一点，就是打着旗号，就是我的副业没有影响主业，我是在业余时间做的，那个时间你没花钱买我爱做啥，或者我就是一个兴趣爱好，你总不能让我连兴趣爱好都没有，所以知道就知道了，其实也没有什么，对吧？那经常不会坚持太久做主页以外的事，如何控制把握这个？我觉得就是你到底做这个所谓的这个主业以外的事，是把它当做副业去做，把它当做第二曲线去培养，还是你的兴趣爱好，只不过这个兴趣爱好有可能还能带来一些收入，所以你以为它是一个副业，其实它只是兴趣爱好，就哪怕没有什么收入，你可能也会花时间愿意去做这些事。  
  
刘蔚涛 01:46:44  
那这个实际上从心态上来讲就不是一个发展副业的心态，所以我觉得如何去把握能让自己有一个坚持比较久的主业以外的事，就是去要锁定到底，你想在未来假设这个主页没有的那一天，你愿意把它变成主业的那个东西去当做副业去培养、去发展，而不是随着自己的这个喜好喜欢做什么就去做什么。  
  
刘蔚涛 01:47:18  
MBTI 是ENFJ，目前的职业是家庭教育指导师，自由讲师。想做的副业，这个体验助教想当主播，什么样的职业更适合？怎么挖掘自己的天赋特长？ ENF 这个我觉得挺好的，因为 e 你更愿意这个表达， n 可能也 n 其实对这个东西影响不是很大。  
  
刘蔚涛 01:47:44  
f 我觉得做这种家庭教育指导师或者是讲师是非常有帮助的，因为你能够共情，你能够去体会别人的这个情绪。 j 呢？其实影响也不是很大，那只是说你在这个时间或者内容的把握上是能不能灵活，还是说我就要，就是要这个按部就班呢？其实我觉得如果你做这个家庭教育指导师或者自由讲师做得还是比较舒心的，比较愉快，那你要去发展副业的话，就是其实可以做这个就是主业的延伸。比如说你从内容上延伸，你现在是做家庭教育的指导师，你可以做其他的指导。比如说你做这个我不知道胡，我胡说的，看你自己的这个兴趣和你自己的能力了。  
  
刘蔚涛 01:48:30  
你做烹饪指导，你做这个跟家庭教育相关，但又不在你现在课程范围之内的这些指导，你做这个爷爷奶奶怎么带这个隔代去教育的这个指导，你可以去做这个，比如说怎么备孕都还没到怀孕，对吧？你，你怎么去备孕？让自己能够先天，这能让自己能够为未来的宝宝这个营造一个更好的先天环境的这么一个指导师。  
  
刘蔚涛 01:49:02  
就这些其实都是可以去挖掘，会被纪委查吗？纪委查是看你有没有犯错，你的副业如果跟主业不冲突，然后又是在你的业余时间做的，纪委来了就来了你，你这又不是非法收入，对吧？逻辑性比较强的天赋如何反，如何选择副业？这很难靠这一条去判断怎么选择副业，如果只看这一条的话，就是尽量去做那个你的逻辑性能够获得，就是由于你具备了逻辑性，可能更容易做这份工作，容比别人做得更好的这份工作的这个副业。  
  
刘蔚涛 01:49:47

**案例：你说到这个逻辑，其实我倒认识一个人，他真的是从逻辑出发，把这个副业做得无比强大，现在变成了主业。**

如果大家考 MBA 的话，有一个 APP 叫 MBA 大师。 MBA 大师的创始人是我的好朋友。也是我们辩论队的这个队友，辩论队大家都知道你逻辑强不强，你都得想办法让自己的逻辑变强，对吧？因为你要辩论，要靠逻辑去说明问题。那他呢？毕业之后他是学这个电信的，他毕业之后他一直在一个美国的这个电信电子公司工作，然后他副业他就去这个，他很喜欢做逻辑题，这是他的兴趣爱好。然后他就发现这个考中国的 MBA 是有逻辑考试的，然后这个逻辑考试没有人做培训，所以他就开始在网上。  
  
刘蔚涛 01:50:35  
嗯，刚一开始就是有跟人讲，就是这题其实是有套路的，它分几个模块，这个是考什么的？这个是考什么的？你把这几套都吃透了，你去做这个逻辑题就没有问题。他就从这开始，后来越做越大，然后在逻辑的基础上又加入了数学，又加入了这个英语，然后就变成一个完整的国内的 MBA 备考的培训这么一个业务。  
  
刘蔚涛 01:51:02  
而当他这个业务发展到跟主业发生冲突的时候，我觉得他没有办法兼顾了，然后副业也非常稳定，他就把副业变成了主业，他就从原来那公司辞职了，然后他去做这个 MBA 大师。那现在这个 MBA 大师已经做到全国最大的国内 MBA 备考的这个培训机构了。他就是从逻辑开始的，就是逻辑比较强的天赋，然后刚开始是兴趣，然后变成了副业，然后变成了主业，然后做得这么大。  
  
刘蔚涛 01:51:32  
所以做一些这个跟逻辑，能够充分发挥你这个天赋能力的这些工作，事业单位负责做家庭教育，可以不？我觉得没有什么不可以的，就是你只要跟主业没有明显的这个业务冲突，事业单位往往一个比较有优势的或者比较好的地方，就是他给你的这个时间还是比较好，就是可能加班不像这个民企，尤其是江浙沪的互联网的民企那么疯狂，所以你可能业余还是有一些时间的。  
  
刘蔚涛 01:52:04  
而事业单位其实对于你业余做什么东西，它一般是不怎么干涉的，你只要不跟主页发生冲突，不要影响主页或者是被人认为你是借主页去做一些什么自己的就挖社会主义墙角的事。一般不管你想在做抖音，家庭教育和情感类的，是先学心理学还是家庭教育指导师。这个我我我我个人建议，我个人建议可能要稍微慎重一点。为什么要稍微慎重一点？这个其实就属于那个先期投入比较大的，这个投入比较大不是说钱的投入比较大，而是你的精力投入比较大，因为你觉得你想要做好这个东西，你得先去学心理学，这个是很大的一个课题，就是心理学你要学的让自己有足够的信心去做家庭教育和情感类的。

刘蔚涛 01:52:57  
这个抖音的这个博主你要的这个积累其实是需要挺长的时间，而且是需要挺深的积累才能去做出来的。所以如果你要做的这个抖音，或者是你选择的这个细分的赛道，是需要你有比较强的心理学的底蕴，而这个底蕴你现在又没有，你要去补这个底蕴，然后才能测试你是不是能够把它变成一个好的副业。  
  
刘蔚涛 01:53:25  
那我就觉得这个确实是属于一个信息投入比较大的这么一件事了，所以其实可以先试一试家庭教育指导师，就你先上手去做，看看你是不是能上手做，是不是能够做得顺畅，然后再去想怎么能够用于心理学的这些武器来武装自己，让自己做得更好。然后说到抖音，其实抖音这个平台它也是一个双刃剑，它好的地方就是它的流量池特别大，对吧？就你发一个视频，它是有可能会被全国所有上抖音的人看到的，它的流量池特别大，但是它不好的地方就是它的推介，或者说你能不能抓住这个流量，能不能保有这个流量是靠算法决定，所以它有极强的偶然性，因为这个算法你不知道它不是一个应试教育，你知道它的这个标准答案，你就靠它标准答案就完了。  
  
刘蔚涛 01:54:15  
他这个黑蛤黑匣子，就是你，甚至是这个说做这个算法的人，他都不知道算法判断出来的结论是什么，这是他在他掌控之外的。所以抖音如果要做好，那你就除了你的这个内容要好以外，如果你不去做这个拿钱买投流，拿钱去买流量这件事的话，是需要一定的运气的，真的是需要一定的运气的。身体洞穴音乐天赋适合做什么副业？嗯，跳舞蹈，对吧？如果你的这个音乐天赋又好，身体的冻结又好，那我脑子里面马上就想到的就是你一定很擅长跳舞，或者是你应该能够成为一个特别好的舞者，所以你可以去这个学习一些舞蹈，然后去做一个，比如说儿童好教，做这个少儿舞蹈的这个培训师，觉得这个挺好，对吧？国企 HR 还有两年就要退休，从事什么样的副业比较合适？ HR 其实，嗯，能做的这个副业是蛮多的，比如说你体制内，对吧？国企的 HR 怎么能在体制内混得更好？怎么能够进入体制内？这个是很多的人现在想要去寻找答案的问题，对吧？你是有这些问题的答案的，所以你可以把你的这些年的工作经历、你的体会把它总结出来，然后用一种比较有意思的方式，或者是易于理解的方式能够传递出去。  
  
刘蔚涛 01:55:44  
我觉得不仅仅是副业，将来搞不好能成主业的幼儿园老师有编做家庭教育合适吗？从业务上来讲肯定是合适的，但是我就不知道有没有这个规矩约束。因为你我幼儿园我真不知道，但是你看那小学、中学的老师现在不是都不允许在外边做兼职代课了？对，幼儿园我确实不知道，但如果没有这样的约束的话，我觉得可以，我觉得没有什么问题，而且是相辅相成的。因为幼儿园你只能看到孩子白天在幼儿园的那段时间了。家庭教育是孩子不在幼儿园的那个时间吗？你这两方面结合起来不就是一个孩子成长的全部时间吗？所以我觉得是蛮好，对吧？那个 ENFJ 就是逻辑性太差了，这个怎么学习？这个有的能学到，有的学不到。  
  
刘蔚涛 01:56:36  
如果你要学的话，我建议你可以去看这个复旦大学出的一本叫形式逻辑，你去你可以去看看这个形式逻辑，形式逻辑其实已经是逻辑里面相对来讲比较浅的一个教科书，因为它是教科书，那是比较浅的。如果你看形式逻辑觉得特别费劲，对于里面举的这些例子或者是这些推导公式你觉得很难去理解，那我可能会觉得你缺乏逻辑天赋，就是有的人他是缺乏逻辑天赋，就是他的这个脑子里那个点不在这，所以他的逻辑性可能就是不那么强。那你可能就去看自己的有天赋的那个地方，往往逻辑性不是特别强的人，他的创造力会好。而逻辑性特别强的人，他的创造力会受到约束，因为他总要有一个逻辑推导，他才能想得到，天马行空的事他做不来。所以其实如果说你是逻辑因为缺乏培训而没有充分发挥潜力，那么你去培训它是有可能会变好。  
  
刘蔚涛 01:57:44  
而如果你本身缺乏这个逻辑天赋，我觉得也别强求，就咱们去看看这个创造力的东西，咱们看看别的跟逻辑要求不高的这些事有没有咱们能做得好的困扰就是要讲好多事就是不知道怎么做，那就别这个想好多事你就抓住一件事，把这一件事看能不能想透、想明白。你如果一件事能想透、想明白，那么其实就证明你整个的这个逻辑推导了，或者是这个事是可以想明白的，或者可以知道怎么做的。只是在你想明白了之后，你自己决定到底要不要这么做，对吧？所以从这个维度，我是觉得如果你是因为好多事讲好，想讲好多事，但是不知道怎么做，你就先专注在一个事上面，把一个事讲明白，看看行不行。  
  
刘蔚涛 01:58:37  
如果可以的话再去做另外一件事，养殖行业，想做家庭指导师副业，抖音做直播可以吗？嗯，你要问可以吗？那当然是可以了，但是能不能做成，或者能不能做好？这个我不敢保证，养殖业如果你要看的话，其实是有可能做得比较有意思，就未必是这个家庭指导师的这个副业，但是有可能是有意思的这个副业我自己抖音我不上，我是看快手，快手对，我跟我这个气质比较搭，对吧？这个土鳖的气质，快手上面我喜欢看的一类东西就是做饭，哈哈，他自己也不做饭，但是好吃。然后还有一类东西就是很奇怪的跟养殖相关的东西，我还挺爱看的，比如说这个杀鸡，我还专门找了好多视频去看怎么全自动工业化的，没有人参与的杀鸡的过程。还有这个养猪怎么把猪弄死？是让猪特别没有痛感的，我这可能有点变态，但是喜欢看这种就说明这种东西是有人愿意看。  
  
刘蔚涛 01:59:53  
所以我是觉得就是养殖行业和家庭指导师副业唯一的类似之处都是养小动物，但是养的小动物太不一样了，所以有没有可能你从这个养殖行业，从你自己熟悉的，然后比较容易去获得素材的这个东西？你先做一些抖音的直播尝试，如果这个能做成，它会是一个更容易实现的这个副业，对吧？而如果你有机会，你有资源去做这个家庭指导师，而且你也哎呀厌倦了这个江湖上的打打杀杀，不愿意再去做这个养殖行业相关的东西了。那么我觉得你去做这个家庭指导师的副业去做尝试也未尝不可，没有问题。但是抖音就是我刚才说的那个问题，就如果你先期不是特别好的运气，也没有特别多的资源去做投流的话，你要想在短期之内获得比较大的这个，这个粉丝群其实是有难度的。  
  
刘蔚涛 02:00:52  
语言， 18 空间， 17 内行， 18 人际时期。哦呦，我觉得你适合做跟人打交道的事，对吧？语言特别好，然后空间感强，然后内显的功力特别好，人际又特别强。我觉得你如果你的 MBTI 不是特别挨的话，你可以更多的就是别在家待着，出去转转，跟人打交道，因为你感觉上你跟人打交道的能力是比较强，那如果你是比较 i 的人，就是你不愿意跟人，虽然你的能力比较强，或者是有这样的天赋，但你不愿意跟太多的人去打交道。  
  
刘蔚涛 02:01:31  
你有语言的这个天赋，你又有这个内行的天赋。我觉得你可以尝试去写一些东西，写书或者是写文章，可以去写一些东西，用文字来发挥你的这个语言和这个内情，与人沟通、与人交流的这个能力。没有孩子，但是对家庭教育感兴趣，可以做吗？可以。我，你虽然没有孩子，但你至少做过孩子，对吧？就像我们每一个人可能未必是父母，但是我们都有父母一样，所以你也可以去想一想你的成长的这个经历，如果家庭教育有一些什么不一样，你会做得更好，你当然可以把它带入到你对家庭教育的这个理解和传授上面了。哎呦，这个重要的问题问三遍，培训机构美术老师副业做什么比较好？这个有点太宽泛了。这个美术老师副业做什么比较好？卖画，对吧？美术老师吗？你如果这个画做得比较好，你可以尝试去做一些作品。然后用这个作品去变现，对吧？这个可能是一个有关联性的这个副业几个月前测试是ESTG，这次是 ENFG 变了俩测试通过测试变化主要受哪些因素的影响？这个是这样， MBTI 答题的原则是你在不受外界环境约束和影响的情况下，你更倾向于或者更想更喜欢用什么样的方式去做，而不是你考虑到比如你现在正在从事的工作，或者你现在的家庭生活的这个情景下，怎么做是对的，你别想怎么做是对的，你就想怎么做是你无拘无束的情况下更倾向的。  
  
刘蔚涛 02:03:28  
然后获得这个结论，当然就是有一种可能，本身你的这个偏好就没有特别明显的这个偏差，你比本身你在 s 和 n 当中就是处于中间状态，有的时候是 n 一点，有的时候是 s 点，这个也是有可能会发生的。所以我觉得就是你不要太在意这个测试的结果会不会变，你看那些不变的你，你肯定是e，对吧？两次都是一，你肯定是j。两次都是j，那 t 和 f 有可能是两者的。两者皆有没有明显的偏好？没有明显的偏好，绝对不是说两个都不强，是你两个都强，哈哈，你明白吗？这两个都可以，没有明显的偏好而已，选取哪一个能力去解决当前面对的问题都可以。然后 e 和 n 和 s 也是同样的一种状况，个人更偏向做幕后的陈夏新做的工作。那其实这个跟 e 好像有一点点不一样。嗯，那你多跟自己对话，对吧？ e 是要通过对话来想得深的，所以你多跟自己对话。  
  
刘蔚涛 02:04:30  
我看问题好多啊，这个我能答得完吗？哈哈，想做 AI 行业的副业，有什么建议？就是你现在跟 AI 这个领域接触得深吗？或者说从这个能力的角度来讲，是足够驾驭这个 AI 吗？我对 AI 是这么看的，就是对于 AI 来讲有两个维度是可以从中获益的。  
  
刘蔚涛 02:04:55  
第一就是你有这个能力去训练AI、创造AI、去编程AI，那是很牛逼的人，你如果真的有能力做到这个的话，你应该把它当做主业，而不是当做副业。还有一类是你想做一些事情，但是以前缺乏工具，那现在你可以利用 AI 去找到这样的工具帮你做，那你就可以去尝试，而且这种尝试我觉得是没有坏处的，但是前提是你能够找到一个基于 AI 或者是利用 AI 技术的一个适用的工具。你如果有这样的工具那就最好了。如果没有这样的工具，那你先得去制造工具，那你坐车你还得发明轮子，这有点太费劲了，对吧？我们再看一看，这个重复的问题我就不看了，我就不说了，哈哈。  
  
刘蔚涛 02:05:48  
执政官，ESFJ，天赋语言类型，人际创造，这适合跟人打交道，对吧？这个就是适合跟人打交道，你可以尝试着从跟人打交道的这个方面去着手，这个肯定是就跟你的这个天赋是相关的。当然我也不知道你目前所做的工作是什么啊？但是不管跟你现在的这个工作是有相关性还是没有相关性，其实你都可以去做一些尝试，跟人打交道比较多的可能是更适合你的爱护小动物，因为它们很好。是啊，对对，这个跟我想法一样，我再看一看有没有这个完全没答过的。对，你看专业的人干专业的事，咱过两天还有专门这个家庭教育指导师，什么抖音短视频，这有专门的这个副业老师来回答，对吧？好，差不多，我看看。  
  
刘蔚涛 02:06:48  
10: 02 今天也还。嗯行，这个薇薇一致一直在提醒我这不要。不要不要，这个拖堂拖的时间太久。哈哈哈今天这个时间我觉得自我感觉良好，把握得还不错。好，没关系，我们也都在这个训练营里面，所以大家如果有任何的这个特定的这个问题想要去了解，想要去问的，想要去交流的，也可以把大家的这个问题转给我们的班，我们慢慢会跟我们这些人持续保持沟通，我们就是能够回答的一定会尽量回答，好吗？最后希望大家能够这个花上一两分钟，打开手机扫一下现在的这个二维码，能够给一些反馈，这个也是能够帮助我做得更好的一个方式，好吗？谢谢大家，谢谢大家。好，那我们今天就到这，感谢大家的两个小时，谢谢，拜拜。