

穷人 三观 情感 穷人思维 富人, 穷人 (书籍)


关注者20,632 被浏览12,746,776

他们也关注了该问题

这个问题还关联了以下问题

关注问题 写回答 邀请回答 105 条评论 分享

查看全部 2,208 个回答



张君
职业规划话题下的优秀答主

25,086 人赞同了该回答

会员特权 已解锁价值 ¥19.00 的盐选专栏

先说总结性的一句话。我认为，就现在这个社会，穷人的出路在于：

把全部的时间和精力倾注在某一个狭小的领域里，做细分领域的专家，并全力给自己积攒数字资产。

这里面有几个关键词：

1. 全部的时间和精力

2. 狭小的领域变专家

3. 数字资产

这几点，我们分别细说一下。

一、全部的时间和精力。

穷人有一个特点，就是普遍不看重时间和精力，觉得这些东西不值钱。然后在各种鸡毛蒜皮的地方上耗费精力，以至于根本没有余力让自己脱贫。

我这里说的穷人，不是赤贫。不是有了上顿没下顿那种。如果是那样，那没啥好说的，肯定要为一顿饭操心。

但绝绝大多数人，实际上并不是这样，他们有工作，有时间，但是时间浪费掉了。

比如，特别讲究吃，非要做特别烦琐的饭菜，一顿饭做饭要花 1-2 个小事；

比如，伴侣不合适，也不分手或离婚，总是觉得凑合过吧，又不是不能过；

比如，又不咋样的朋友或者亲戚，还频繁来往，非得参与那些狗血剧情；

大家会说，你不懂，这就是生活，生活没那么简单。

我就不明白，怎么没那么简单了。

多简单的事。

吃水煮菜叶，很健康，没问题，省时也健康。伴侣不合适就分开。朋友亲戚不合适就远离，就算是父母有问题，你也可以选择远离，负起赡养义务就 ok 了，不需要非得争个观点的高下。

选择远离这些让人脑瓜疼的人和事，这没什么技术含量。

有了时间，才能把时间用在刀刃上。

但是你可能会问，做尝试，总要花时间吧，我就是没那么多时间

那怎么才能尽可能多的尝试呢？那就需要你的尝试成本足够低。

如果你借钱卖房开了个火锅店，失败了，还债爬坑就要好多年，这就完蛋了。

那么，现在什么领域的尝试成本低？

做跟互联网相关的事情成本低。

比如你要做一个产品，那你真的没必要在一开始就投钱投入人辞职干。

你可以尝试先在互联网卖这个你了解的产品。比如知乎带货，如果你能成功，你也发现你挺喜欢的，再加大时间、精力、金钱投入。

二、狭小的领域。

全面发展，等于全面平庸。

今天你看一个理财的帖子，觉得自己应该学习理财，报班学习，没想到自己根本不是这块料。明天你看做饭视频，又去学做饭。后天你觉得自己可以学学保险的知识，大后天你就想通过写作改变人生。

穷人非常容易被宣传出来的，带着金边闪着光的信息带跑偏。

全面发展，等于全面平庸。

如果你要搞投资，就不能定义成投资，你要具体到基金。

如果你要搞摄影，就不能仅仅说摄影，你要具体到本地亲子照摄影。

如果你要搞写作，就不能仅仅说写作，你要具体到新闻稿件写作。

如果你要搞保险，你就不能仅仅说保险，你要具体到互联网 30 岁码农的保险。

定位狭小，再加上全部的时间和精力的投入，你一个单枪匹马的普通穷人，才有可能给自己积累起一点点点的竞争优势。

不如你一个人什么都想干，你凭什么跟人家投钱投入的大公司去竞争？

你的领域狭小了，你的目标人群、产品、你的选题，宣传渠道，宣传内容，才能专注。

如果你擅长读书，就当高知型的专业人士，什么码农啊，医生啊，律师。

如果你不擅长读书，就做手艺人。技工，月嫂，裁缝。

领域要狭小，定位要适合自己的能力圈。

关于领域，有几个问题大家可能比较关心：

1. 我的领域萧条了咋办？

我们要时刻记得亚马逊总裁贝佐斯说的那句话。大家问他对 10 年后的预测是什么，他说这不是好问题，好问题是，什么东西是 10 年后也不会变的，这就是亚马逊运营的基石：更低价格，更快配送，更优选择。

比如，如果你变成了一个房产专家，优质地区的优质房产你都「门清」的话，这就是你的核心竞争力，房地产就是一个不会因为你的年龄变大了，身体变差了，而导致你的技能价值降低的行当。

因为无论外面怎么拼杀，怎么积累，不管打的是科技战，还是技术战，最终胜出的人，总归要买优质资产，那你就站在华容道，等着胜出的人来消费就好了。

2. 中国人太多了，狭小的领域也不狭小。

我们的问题其实不是产品太多了，而是同质化产品太多了。

我认为，在数量上，我们是红海，但在大多数领域的质量上，是蓝海。

不能因为你不能轻松挣钱，就说市场太卷了。

3. 如何找到适合自己的狭小领域？

我不能直接说哪个具体细分领域适合你，因为每个人的兴趣，能力点不一样，没有一个标准答案适合所有人。

有的人非常擅长和狗玩，那 ta 可能适合当宠物驯养师；有的人特别喜欢帮别人解决家庭矛盾，那 ta 可能适合当家庭调解员；有的人是潮人特别会穿搭，那 ta 可能适合当时尚博主.....

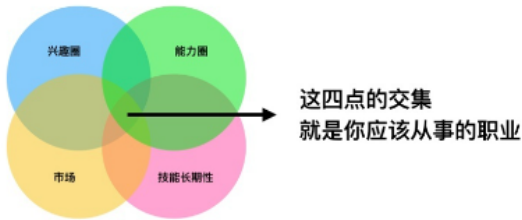
重点是做自己喜欢且擅长的领域，喜欢一件事，就会愿意付出，这是非常重要的竞争优势。

那应该以什么原则找到适合自己的细分领域？

你可以选择这几个元素的交集：你喜欢的，你做得好而别人做得不好的，市场有人为这个能力买账的。

也就是，兴趣圈，能力圈，市场圈的交集。这就是适合你的事情。

用一张图来展示是这样的：



你可以参考的具体做法是，先去收集相关的基础数据，看看你关注的人在通过什么方式赚钱，这些可以用一张 excel 表来记录。

当你的基础数据足够多的时候，把以上这 4 点变成筛选条件，根据这些条件，这些人身上满足上述哪个要素就打钩，那么最终剩下的全勾的，就是你可以优先尝试的领域或方向。

有人可能会觉得一直在一个狭小的领域里，是非常枯燥且乏味的，其实这恰恰说明了你没有找到自己的兴趣圈和能力圈。

一定要做自己擅长且做得好的事情，这样才能高兴，才能有竞争优势。

比如，我家有每年拍两次亲子照的习惯，那个帮我们拍照的摄影师姐姐，就是在做自己喜欢且擅长的事情。

她自己本身就喜欢小孩，也喜欢给自己家小孩拍照。她还很感兴趣美术，喜欢色彩，喜欢构图，喜欢一切美好的事物。

所以拍照这份工作，对她来说是很轻松的，因为她喜欢且擅长干这事儿，并且还通过这份工作挣到了不菲的收入，这是非常强的正向激励，会促使她把摄影事业越干越好。

想赢，第一步是把自己带到有优势的境地。

4. 如果我没能力变成一个值得做的细分领域的专家怎么办？

有一个残酷的事实是，不是所有人都能变成某个领域的细分专家。

现实就是，绝大多数人既不爱思考，也不爱行动。非常悲伤。

所以我说要变成垂直领域的专家，这话听着像放屁，就很容易

赞同 2.5 万 1,163 条评论 分享 收藏 喜欢 ...

我想这个思路会更适合大多数人。同时，这个思路也能让那些能力达不到野心的人，减缓焦虑。

实际上，适合大部分人的策略，是跟随策略。

你实在不能变成基金专家，就别较劲了，那你是不是能去帮一个牛批的基金大 v 帮他做社群？

你实在没能力也没毅力去当每天直播 8 小时的主播，那你不能帮这个主播去选品，或者做任何你能做的事情？

你实在不能变成一个厉害的育儿博主，那你不能先变成这个博主的群管理员？

在你喜欢的领域，积累长期的本事，需要很长很长的时间，比你想象的时间要长得多。但是找到有本事的人，这个难度降低了好几个数量级啊。

如果你能找到好公司，好的人，他们做的事情是长期的，但你帮他们做事情，不也就是同时享受到了长期的红利吗。

更何况，在这个过程中，你也更可能真的离自己变成一个专家，走得更加脚踏实地。

三、数字资产

什么是数字资产？

就是让你能建立影响力，特别是长期影响力的内容。

现在的社会有这么一个趋势，专业点的词就叫 K 型经济。

什么叫 K 型经济？就是能满足基本生活所需的那些产品，你是买得起的，这个多年下来没有什么变化，但是资产越来越贵，比如房子，商业，股票，数字货币。

换句话说，用 10 年的尺度看，猪肉大米没怎么太涨价，但是房子涨了可不是一点半点。穷人想活下来，容易，想买资产，越来越难。

所以穷人被收割，因为穷人需要一直干活才行，也买不到资产，就要继续一直干。

再换句话说，穷人没有钱买资产给自己钱生钱。

但是数字资产不一样，它——没有成本。确切说是，它没有显性的成本，它的成本是时间成本，知识获取的成本，而互联网这个环境，知识获取的成本正在不断降低。

咱们来算笔账。

如果你在北京有一套房产老破小，月租能拿到 7k。这个房子大概现在值多少钱呢，大概 6、700 万吧。

买这个资产，对一个普通人来说，难于上青天。

但是如果你有一个大众点评账号，是 Level8 级别，粉丝也不少。不少商家来找你发个广告，写个点评啥的，你也一样可以每月通过这个账号得到 7000 块。

没错，做这样一个账号也不容易，但还是比挣 700 万买套房挣租金容易多了，对吗？

那么，如何积攒自己的数字资产呢？

简单来说，就是去产生内容。

我之前就说过，这世界很简单，就是造出来东西的，把东西卖给消费东西的。

你要过上创造导向的生活方式。

最简单的数字资产积累方式，就是把自己专业领域的知识，总结之后发出来。任何内容形式都无所谓，文字，音频，视频，看你喜欢哪个。

把知识总结出来，写成博客，写在知乎专栏，去知乎回答问题，

▲ 赞同 2.5 万 ▼

● 1,163 条评论

🔗 分享

★ 收藏

♥ 喜欢

...

你可以卖流量，你可以卖咨询，你可以卖课程，你可以接合作。

最后，再说一次穷人脱贫的出路：**把全部的时间和精力倾注在某一个狭小的领域里，做细分领域的专家，并全力给自己积攒数字资产。**

在我的生活中，懂得把劲用在刀刃上的穷人（全部的时间和精力倾注在某一个狭小的领域，并努力积攒数字资产），日子都是过得越来越好的。

□ 张君

备案号:YX11QzwmvRM

来自盐选专栏《那些疲惫的年轻人：激活新青年的实操手册》

继续阅读下一篇：怎样才能弄清楚自己想要什么？VIP

首先你要在心里明确一件事——寻找答案是一个需要不断刷新认知推倒重来的过程。在这个过程中，你要不停地质问自己，根据你的阅读、思考、经历、体验、自我观察等，去修改自己最初那个可能并不成熟的想法，在这个修改的过程中，你才可以不断明确自己想要的东西。这个感觉就像拆开一团乱七八糟的毛线球...

查看本专栏全部 6 篇 >

编辑于 2021-12-29 12:08

我想吃冰棍

赞赏

4 人已赞赏

更多回答



Crystal

文理学院

1,433 人赞同了该回答

▲ 赞同 2.5 万 ▼

1,163 条评论

分享

★ 收藏

♥ 喜欢

...



发布于 2021-10-23 17:27

▲ 赞同 1433 ▼ 75 条评论 分享 收藏 喜欢 ...

盐选成长计划

知乎 官方帐号

112 人赞同了该回答

📖 会员特权 已解锁价值 ¥29.00 的电子书

书名：《复杂世界的明白人》
作者：@九边 作家、自媒体人、某世界500强企业高管。

- 穷人的出路主要有 2 点：
- 1、学习积累，不仅让你拥有武装的头脑，也直接提高你的起跑线；
 - 2、有「心劲」，即使在这个「无规则竞技场」的社会中，你的上限也无法想象。

最近网上有个很火的问题：人家几代人的努力，凭什么输给你的十年寒窗苦读？这个问题我也想了很多年，有一些体悟，正好跟大家聊聊。

财富的第一因

小钱靠勤，大钱靠运。几年前听过一个大厂领导的内部分享讲座，他很感慨，说是如果现在让他应聘这家公司，他连简历筛选都过不了，现在看着手底下是一群名校生给他干活，总是很感慨。而且以他的能力和见识，如果不是当年进的公司，现在就算加入了，大概率也是个普通白领。但是他加入公司早，跟着老板工作，从最开始背着投影机进写字楼，到后来参加几个国际超大项目，这样一路走过来了。

▲ 赞同 112 ▼ 3 条评论 分享 收藏 喜欢 ...

查看全部 2,208 个回答

▲ 赞同 2.5 万 ▼ 1,163 条评论 分享 收藏 喜欢 ...