

31 岁那年我的收入是过去 8 年的总和，我告别了 8 年的职场，没有被裁，也没有钻进创业的修罗场，而是选择在家办公。虽然每天也要工作十小时，钱也不会每月定期打到我银行卡，但累了床里办公桌就三秒，不想干的活，可以直接不回。不舒服了，可以随时去医院，可以在工作日逛逛公园，去哪都能错峰出行，可以找各种借口给自己放寒假，暑假跟家人呆到腻了再离开远，谈不上大富大贵，却也算小而美。如果这也是你憧憬之一，那么接下来 9 分钟可以静下来听我讲讲关于挣这些小而美的钱。

谈钱不坏心情



因为深受文艺作品的戕害和从不理财的父母的荼毒，我这个农村出身的小伙子，竟奢侈的觉得”谈钱伤感情”，时不时摆出一副”我不是为了钱的姿态”，结果就是第一份工作平均每周通宵 1.5 次，后面被提拔管理岗时，我竟然没好意思去提涨薪。第二份工作的老板拿捏了我这一点，拼命给我灌糖衣炮弹，随便写两个字都夸我牛逼完美有才华，疯狂输出情绪价值，让我将三倍心吭哧吭哧跟他干了一年多。第三份工作被拖欠了八个月的薪资，至今还没拿到，我真的不稀罕钱吗？恰恰相反，我是觉得自己配不上那些钱。**假清高的背后是真自卑**，我心里非常清楚，老板给你涨薪，是他认可你价值的首要甚至是唯一标准，但我不敢去提，我不敢去面对在老板心里，我并没有达到那个价值这个事实，于是就摆出了一副我做这个不是为了钱的姿态，然后心里藏着委屈和不满，继续工作。

但 30 岁后，我可以非常简单直接的把收款码丢给对方，然后说我这边需要先支付多少钱，你先打款，我好定牌期。给朋友介绍活时，我也会明确说明我会抽多少成，是我变得功利了吗？有一点但不多，最根本在于我想清楚了三点：

一、不管我是作为被雇佣方还是乙方，我都是这次合作的一方，我的工作热情投入度会直接决定这次合作的成功率，而什么会大大影响我的热情和投入度呢？钱。也就是对方给到让我

们不委屈的钱，会提高这次合作的成功率。就像前几天有学员找我做咨询，学员本身家庭条件很不好，可她的故事又非常打动我，于是我就提出免费给她做咨询，但她坚持付费，后来我也想明白了，我收她的钱会让我对这件事更负责更上心，她花了钱也会让她对我给到的咨询建议更用心，既如此，那我们为什么不好意思谈钱呢？

二、用人方砍价很喜欢说的一个理由叫，你能做好是因为我给了你一个很好的平台，以此让你觉得你的真实实力配不上那个价钱。可这事你反过来想，我之所以能在你这个平台，你之所以跟我合作，恰恰是因为我做的好啊。我要做的不好，你还会留我在这个平台跟我合作吗？既如此，那我们为什么不好意思谈钱呢？

三、不管雇佣方还是甲方都是合作的一方，他们既然选择了我，就是一次投资，我拿了钱做得好他们享受胜利的果实，而我拿了钱做的不好，那也是甲方要为投资买的单，既如此，那我们为什么不好意思谈钱呢？**先谈分成再谈分工，先打款再做事**。这种看似功利的谈判模式却可以减少双方很多不必要的内耗和试探，至于这么直接，对方会不会觉得我是个只看钱的人，这不是由我谈不谈钱来决定的，是由我做不做事决定的。所以啊，不管你现在自认能力值高不高，都挺大胆的去要价。因为**你的能力高低决定的不是你有没有资格谈钱，而是你谈多少钱。**

勇敢找后门



我们老家出了好大人物，我刚毕业时，我妈一直希望帮我和他搭上线，比如让我每次回家都带着大把水果和特产，去看他的父母，我呢，每次都像去受刑一样。觉得这种走后门的做法很丢人、很刻意、很见不得光，于是折腾几次后，我就断了联系，没有用心维护，因为那时候我总觉得我要凭实力说话在绝对的实力面前，任何技巧都是浮云。这句话的确没错，但这

句话有个前提，就是你得有机会展示实力。你画的再好，只有笔，纸都没有，你怎么展示？慢慢到了 30 岁后，我对走后门这个词的定义，从这时一个下三滥的手段。变成了这是一个能让你展示实力的机会。比如在职的时候，我会在公司主动去争取一些跟老板汇报的机会，在公开场合做分享的机会，这也算走后门。离开职场后，我也会借着自己已经取得的成绩，去跟相关的同行挨个私信，毛遂自荐，这也是走后门。也正是靠着这几个动作在家办公近两年我还没有被饿死，真有实力，后门就有意义，没实力走了后门也是死路一条。

去销售自己



如果把自己当成一个商品的话，怎么才能把自己卖出去呢？20 几岁时，我的一贯做法就是不停的提升自己的认知技能，把自己这个商品打磨好，然后我变成了一个所谓的，怀才不遇的商品，自诩有很强的想象力、学习力、不错的情商、较好的审美，却只能眼睁睁看着一堆不如我的商品销量节节高升，而怀才不遇的原因未必是因为时运不济因为才华不够而是因为从来就没有去兜售过才华。不敢在朋友圈晒成绩，不敢向上社交，不敢跟陌生客户谈合作，接个活，挑三拣四。我一直在做商品的生产，却从未涉足商品的销售【9 月 25 日更新：还好，我在卖我自己】。而销售赚钱这件事就像炒菜一样，是有它常规的流程和方法的，是一项可习得的技能，我一直在备菜，却从不下锅，怎么可能开得好餐馆？那为什么我一直不下锅？不去销售呢？说到底还是那个原因

因为害怕自己卖不出去，所以就一直用生产的勤奋掩盖销售的难度。就像我做这个账号前我一直心虚，觉得就我这点三脚猫的功夫，这点微薄的收入，我的分享怎么跟那些大师大佬去比啊？这不送人头吗？前前后后纠结了半年，直到我硬着头皮试了一次，效果超出了我的预期，我才相信虽然我分享的干货一般，但我离人民群众近啊；虽然人民群众的消费能力一般，但人民群众的基数大。伍迪艾伦说，“80%的成功是到场”，换句话说，80%能赚到钱的原

是因为他在离钱近的地方，在销售在交易。

用老板视角



20 多岁时我经常被老板按在地上摩擦，每次我自认完美的方案都会被挑出一堆的刺。每次我说了一堆，没有一个在点上，他一句话就能直击问题的本质，他一点拨，事情就活了，为什么总这样？以前一直觉得是我的能力甚至是智商和他的悬殊太大，他觉得自己这么熬下去，什么时候是个头啊？直到 30 岁后，我逐渐成为一名合格的管理者，我才发现我和我的下属之间看上去也出现了这种悬殊。为什么我慢慢意识到这种悬殊的背后，除了能力的差距外，还有看问题视角的差距【9 月 25 日更新：师傅教的“为什么这么做+这么做对我、对 ta 有什么好处”】。举个例子，我以前做方案通常只能兼顾到品牌效应，不能带来销售转化，于是总被老板挑出目标不明确，投产比不高等问题。然后他又会提出一个让我跟别的部门进行合作，达到“品效合一”的法子，最后我一拍大腿，哎呀，我怎么就没想到呢？

因为我从来没有站在老板的角度，部门协作的视角去策划这个方案啊。我被自己的 KPI 囚禁了，而视角一变，看到的问题就会变，看到的资源也会变。能力的改变需要大把的时间，但看问题的视角切换，只要有这个意愿就可以【二者我都要】。视角取其上，我们至少能得其中。所以如果你身边有一个你想成为的人，遇到问题的时候就不妨问自己一句，“如果是他，他会怎么思考？怎么表达？”

复盘成功



中学起我就有一本厚厚的错题集，上面写满了我的失败，工作后我也习惯了去复盘失败去咀嚼我在会上哪句话没说好，做的视频哪个地方不够动人。然后在自责和挫折中收获一点点只够安慰的改变。就像那一本本错题集，并没有让我高中数学及格过，更没有让我上二本。我渐渐发现不是规避掉所有错误就能找出正解，这是两条路，就像解决痛苦和获取幸福是两条路。改变发生在 31 岁时，我开始接触大量的管理知识，有句话特别让我受到启发：“要想改变员工的行为，不是在他做错的时候批评他，而是在他做对的时候认可他。”原来复盘错误是在强化错误，而复盘正确才能更快的导向正确。【9.25 有个问题，自己的错误再次出现被批评怎么办？】后面我又看了一个案例更坚定了这个想法，说，英国银行协会培养员工识别钞票，不是让他去摸各种假钞，而是让他天天摸真钞，因为假钞千奇百怪，不停的迭代，但真钞却有唯一的标准。从那以后我就养成了一个习惯

如果我拍了一条视频，数据扑街了，我顶多花个十几分钟复盘两到三条，甚至还是处于上班交差的心态。但如果我的某个视频爆了，我会复盘出十几条可复制的方法论。某个单子弹黄了，我也不再纠结，但某个单子谈成了，我就要开始好好的给自己马后炮总结总结。这大概就是悲观者往往正确，乐观者收获成就。