掏心窝谈谈如何赚钱这件事情

2016-11-28 杨小米 [遇见小mi](https://mp.weixin.qq.com/s/AffxwaVU-IL4_7y_kFxtCg##)

**我一直认为，年轻的时候，不要考虑那么多，就好好提升自己的能力，好好赚钱。**

因为过了这个阶段，年龄变大，体力都不跟了。23岁时，我熬通宵写工作总结都没问题；28岁，我熬夜到2点，一个星期才能恢复。再加上，结婚后，我要处理各种家庭事务，以后有孩子了，用在事业的时间肯定会变得更少。

**最近，后台很多人问我该如何赚钱？**大家太厉害了，我爱钱的本质都被你们发现了。我身边的朋友都知道我喜欢赚钱，并且喜欢思考赚钱这件事情。我家小区周围，理发店、美容店、快递等等，他们收入如何，差距主要在哪里，我都知道。

**在我们这个社会上很多人跟钱有仇，凡是有赚钱的机会他都精巧地躲过去。很多赚钱的小生意都瞧不上，一心想着赚大钱，要么就觉得你们这些人太俗了，竟然钻钱眼里了。**

一旦我们想尽办法赚钱时，就会明白一件事情，我们对任何事情有幻觉，比如会有白马王子爱上我们，自家的孩子很聪明，但是钱不会让我们存在幻觉，银行卡里有多少数字，就是一个数字，不会因为幻觉，这个数据越来越大。

在赚钱上，李笑来老师对我帮助很大，就是因为看他的书，订阅他的专栏，还去听他的讲座，把他讲的东西，反复琢磨，终于明白了其中的道理，又根据自己实际情况，用于自己工作中，慢慢赚到了钱。

笑来老师提到：**“时间是一切事物的最重要的维度。”我们在考虑赚钱这件事情时，一定把时间这个维度考虑进去。他讲的以下三点是我运用最多的，分享给大家。**

**零售自己的时间。**

**我们大多数人赚钱最直接的方式就是把自己的时间卖给别人（公司或单位），单位时间内的售价越高，我们赚钱越多。**

我们赚钱第一步基本上就是这个。这时候，我们要思考目前我们的工资多少？每年涨幅如何？根据事物发展规律，一般都是刚工作的时候，工资低，要想多赚钱就要快速成长。

我经常去家门口的一家美容院，我和一个工作人员聊天时了解到，她帮我做一次脸，她可以拿30块钱，按摩一次背，也有30块钱。

第一年刚去了最难熬，没有老客户，技术也不熟练。一个月基本上赚不到什么钱。只要踏实肯干，熬过第一年，基本上一个月可以赚5000-6000元，门店包吃住，没有其他花费。

现在，她是第三年，每个月8000元以上，业绩好的时候就1万以上的收入。她特别知足，因为初中毕业，在工厂打工更累，也学不到技术。我问像她这种收入的人多吗？她们一共9个美容师，有3个这样的人，还有2-3个人是经常换的，第一年熬不住都走了，她们基本上赚不到什么钱。

以后的发展呢？她说很多姐妹在上海工作几年，有头脑的就回家自己开店了，加盟自己公司的门店，有的结婚生小孩，等孩子上幼儿园，会再出来继续做。

网上看新闻说大学教授都不如月嫂赚得多了，这两年月子行业大热，很多人也来到上海想做月嫂，月嫂行业和美容师一样，第一年基本上赚不到什么钱。前期，你要考证，这个时候，只能先做一些收入低的家政方面的活养活自己；拿到证书之后，也不会让你马上当月嫂，一般要从育儿嫂做起，先带大宝宝。

自己肯学习肯吃苦，一般也要熬过2年，才能开始赚相对比较多的钱。但大多数人，在第一年的时候就放弃了。

任何行业的规律都是如此，看我们大学刚毕业的工资就明白了，没有多少的，都是逐步增长的。

http://mmbiz.qpic.cn/mmbiz/4qCzNKlkcHPsvkwslN0ZG564ZD5qxsVf8gu5jumMQObqrcu3EunnZcotYUSVUI1uj7fiaiaP8Bicxe24V2gazFGgw/0?tp=webp&wxfrom=5&wx_lazy=1

**那销售自己时间有什么原则呢？为自己做事而不是为工资做事。**

在工作中，我们经常坚持的观点就是给多少钱干多活，可这个时候，我们忽略了一个重要的问题，那就是个人的成长。我们在赚钱的同时，一定要考虑我们选择的这件事情能不能积累我们的能力。

笑来老师讲：**“大多数人想不明白这个道理，如果你是为自己做事的话，那么你就相当于已经把你的一份时间卖了两遍。一份卖给了你的老板，另外一份卖给了你自己的成长。”**

如果一个月搜马马虎虎干活，即便雇主觉得还算可以，但不会给她推荐客户。她的口碑做不起来，议价空间很小，上海做得好的月嫂，都是直接出国做，一签几个月，服务移民的中国人。工资比国内高很多。

我们经过自己的努力，把自己的时间卖更多钱，但这只是一份钱。**如果时间还允许，你可能就要考虑是不是找一个兼职？**

拿我助理七荷来讲，她主业是一家企业微信公众号的运营人员，当时和公司谈的就是以工作量作为考核目标，而不是时间。这份工作，她赚了一份钱，但还有很多业余时间，她就主动找我，问能不能帮我排版，可以先免费干一段时间，觉得可以再用她。

她工作出色，做得很好。自然我们就会给她加工资，就是刚才讲的把自己的单价时间卖的更高。好友杨熹文也想找一个助理，七荷在排版上已经非常熟练了，再多兼职一份时间精力也够的。

在做这些工作的同时，她还在一些网站连载自己的小说，她写霸道总裁爱上我那种，我特喜欢看的文，因为连载久了，她就和网站签约了，这个钱，够她零花钱。她毕业也就3年，基本上已经做到很好地零售自己时间了。

大家有时候花钱参加一些课程，一定要好好学习，努力做到里面最出色的，不仅仅课程学得好，而且要多思考，看看怎么组织活动，争取当助理，也可以多一份收入。剽悍一只猫的大管家就是他通过一个线上学习认识的，在学习的过程中互相了解，然后合作。

我一个同学胖子近200斤，现在140斤，成了健身房的活广告，健身房现在他去锻炼不要钱了，然后用他前后对比照片还给他钱。

关于零售自己时间这件事情上，我认为一开始一定不要太计较价格，注重的应该是自己的成长。哪怕现在工资给的不高，只要我们把工作做得非常出色，就可以去找更高工资的工作。想明白这一点，工作上很多事情也不会计较了，有生气的时间，不如自己成长。

**如何购买他人的时间？**

**你生活在一个市场里，你把你的时间卖出去了，这是因为有人买了你的时间。那人家为什么要买你的时间？显然买你的时间划算，要不然别人不会买的。**

很多公司都会有实习生，为什么会用实习生，显然是便宜，还不用交社保。为什么要实习？同样回到第一点就是个人成长，还能赚一些钱。

今年，7月份之前，我还全职工作，工作特别忙，而我基本上还是一周更新5篇文章。我怎么做到的？很显然活不是我一个人干的，我请助理。

当时我薪水一个月大概1.5万左右，加上其他收入差不多2万多。我从工资里拿出2000块钱，请了2个助理，当时有一个在校大学生，对我来讲是很划算的。（更早之前，我只赚几千块钱，就请1个助理。）

当时我做市场工作，有很多市场调研的工作，比如打电话，从网上搜集资料，我把模板做出来，就交给助理做。她是在校大学生，也比较有时间，我支付的费用不多，但可以够她生活费，同时她可以学习很多东西。

她毕业后，就找到了很不错的工作，成为公司很器重的员工，重点培养，加薪升职要比刚毕业的大学生快了至少1年，相信以后会越来越快。

我做用户访谈，会搜集很多录音（提前告知），我花钱请速记转录，每天就能出一份用户报告，别人三五天一个，我一天就能出一个。很显然，我成绩出色，会被看重，接着就是升职加薪了。

很多时候，我们都在忙一些杂事，等有一天，你发现这些事情，自己可以总结出来一套规律，交给别人来做时，自己就有了更多时间去思考，去集中精力在其他的事情上了。这样自己的时间，就会得到很高的利用。

工作后，你想更好的成长，你就需要安排好自己的时间，比如一些事情可以找一个学弟或学妹帮你做，这对彼此都是有益的。

**批发自己的时间。**

**我们要想让自己时间更值钱，那就是单份时间卖出很多份。**还是拿我做销售的工作举例，我们部门领导是拿整个部门业绩提成，校区领导是拿整个校区业绩提成。

一个人业绩有限，但很多人加起来就高了。他们拿管理的基本工资，是特别高的。前面我提到那家美容店的店长，小学2年级毕业，从美容师做起，现在做店长，管理工资7000+年终分成。

她在上海奉贤买了房子，虽然有点偏，但买的早，已经增值很多了。不提房子投资，这个讲起来就感觉人生没有奋斗的意义了，继续回到我们个人。

出书、讲课、编个程序给很多人用等等，这就是自己一份时间卖给很多人。我就举我身边大家可以看到的例子。

朋友化之之，90后小孩，毕业也就3年。他利用业余时间考了**微软专家级认证证书**，自己研发了excel的系统课程，这个课程他只需要开发一次，以后不断升级，就可以持续出售了。

他自己一份课程，可以讲给很多人听，就可以赚很多份钱。这样他一个月，除了工资之外，可以多赚2万多块钱。

假如七荷想批量售卖自己的时间怎么做？她完全可以开设微信公众号排版的课程，这方面她已经运用得非常熟练了，只需把课程研发出来，进行售卖。但她说自己现在重点是写完小说，这也是批量售卖自己的时间。

好友杨熹文《请尊重一个姑娘的努力》这本书卖了50多万册，版税也是大几十万。出书这件事情，很多人觉得难，但只要你坚持在一个开放平台写作，比如简书，写得还不错的话，就会有出版社找你。

批量售卖自己的时间，有多种方式，我说的有点轻描淡写，但在背后要付出的时间与精力，你们可以自己计算一下。

化之之首先做到就是自己学习，考证书，然后工作中运用，搜集案例开发课程，找人合作售卖等。做到这一点，他也用了3年。

**如果你问我如何赚钱？我只能告诉你，一定要把时间这个维度考虑进去，**速成的办法我没有，如果你有的话，可以留言告诉我，我分享给大家。

关于投资，我自己懂得也不多，这方面就不写了，这篇文章只讲讲我们个人如何更有效地赚钱？希望这些方法，能给你一定的启发。

不管怎么讲，赚钱这件事情，真的是个人的一个选择。现在的社会，只要踏实肯学，赚大钱可能有点困难，但衣食无忧，小康生活没有问题的。

还有，一定不要瞧不上小钱，以我自己的经历来说，刚工作时，工资涨1000元，我都感觉生活可以好很多。一个朋友也这样跟我讲，每个月只需多赚2000元，我们家的日子就没有这么紧巴了。

最后，祝愿大家都赚到更多的钱；赚到钱后，别忘记打赏我。