

不講只做

不要說你有多愛父母，去天天把家務做了，去體驗一下父母多年的辛苦，起碼去把自己該做的那份家務做了。

不要說你有多愛用戶，去把代碼寫了，去找供應商把最低價談了，去把設計做好了，去把員工管好了，去每天搬磚出勤把事做了。

做個本分的人。搞清楚自己的定位，為誰創造什麼樣的價值，依賴誰活著，自己的職責是什麼。

不要談感情，感情最廉價，先談利益，先把利益算得明明白白。

不要說你有多愛對象，去把家庭裡該承擔的那份責任承擔了，出去外面把錢掙了。

不要靠感情做生意，不要靠朋友做生意，而是本著和陌生人網友做生意的態度，去和朋友做生意，把利益放到檯面上來說。

學著和蘋果公司一樣，一年到頭埋頭做產品，一年只開兩次發佈會。埋頭苦幹一年，一年只說兩次。

當做自媒體，你需要天天說，記得說別人有用的。不說只做，是說不說沒用的。去說那些對別人有用的，去說那些一個陌生網友都有用的事情。

如果你不做，你不說別人有用的，也可以。那就要接受你掙不了錢的現實，你提供不了他人價值的現實。

當做短視頻博主，你需要天天拍視頻，記得表達一些對別人有用的，帶來快樂或知識。如果只自顧自地拍，那麼就不要抱怨沒有粉絲。

去公司上班時，把自己的那份工作做好了，工作之外的都可以不說，把工作做得又快又好，沒有老闆不喜歡你。

當管理團隊時，要把利益先算清楚，要把員工的投入產出比算清楚，要搞清楚今天發下去的工資能否在未來從客戶那裡掙到錢。

做公司，錢要花在刀刃上，要想清楚今天投入的每一筆錢能否在未來掙回來。

當你沒什麼本事，又喜歡說，喜歡吹，說些沒用的，那自然招人討厭鄙視。

當賣橘子，不用講品牌故事，只是賣好吃又性價比高的橘子就行。

當賣課程，不用講故事，只是賣非常好又性價比高的課程就行。

當做培訓，不用講故事，只是賣非常好又性價比高的培訓課程就行。

當做軟件外包，不用講故事，只是賣非常好又性價比高的服務就行。

當想很多人喜歡你，不用講故事，只要變得非常優秀又愛分享就行。

當要掙錢，不用說太多，只要拿出一個非常好的產品或服務又性價比高就行。

簡單和常識具有最強大的力量。事情不必搞得複雜，事情就是這麼簡單粗暴直接。

說當然也具有價值，想法也具有價值。然而要問，這說，這想法有多大的原創性，有多獨特，有多正確，有多有用。

我們自己一個人怎麼都行。然而要跟人相處打交道時，就得注意這些。

這生活很現實，這世界很現實。

一個人，首先先要養活自己，不給他人麻煩。要搞清楚自己依賴誰活著。

不講感情，不講故事，不賣情懷，是因為人們購買的只是產品、商品或服務。感情故事情懷不值錢。

講感情故事情懷，很多時候是因為產品、商品或服務不夠好。講感情故事情懷在人們眼中變成一種取巧投機。

金錢的世界裡，可以做個無情的人。對於不需要你商品產品服務的人們，你不需要討好對方，不需要去打感情牌，你應該轉而去提升你的商品產品服務。感情不可持續。不是所有人都講感情。

把所有生意做得公平合理。你掙的錢少了，你沒有在吃虧，你的價值就只能掙這些錢。一部 1 萬塊的蘋果手機，代工廠富士康只掙 70 塊。這就是商業。這就是市場經濟。

這就是成年人的世界。還是小孩時，我們餓了，父母給做飯吃，我們想要點什麼玩具或零食，可以撒嬌向父母要錢。成年了，我們餓了，自己動手買菜做飯吃。我們想要點什麼新款手機或者吃頓好的，就要自己掙錢。

這就是成年人的世界。我們想從他人手上掙錢，就要問自己一百遍，我給他人創造了什麼價值，為什麼他人非得向我購買商品或服務不可。

這大環境不好，可是還有那麼多人有工作掙到錢了，我們應該先反思自己。

和人們做公平交易。公平交易才能持續下去。

金錢的世界裡，眼淚不值錢。眼淚無法代替每天苦哈哈的幹活，眼淚無法代替每天的勞動和付出。

為了做成事情，需要時，要積極地尋求合作。然而這合作也要做得公平。

生活和工作中，可以尋求簡單的幫助，但務必自己已經全力以赴。

在這世界生存，很簡單，就像蘋果公司那樣，努力把自己變得非常優秀，埋頭苦幹，讓人們都很需要自己。

不要太勉強自己。把熱愛作為動力吧。但自己付出不多時，自己要安於掙這些錢。也要接受殘酷的市場，自己沒有他人做得好，人們都選擇了他人的產品或服務。金錢有金錢的法則，商業有商業的法則。

混社會，不說只做，少說多做，把事情幹出來。做自媒體或短視頻，玩玩可以，想做大做好時，那就要好好地說、好好地做。

寫此文以自勉。早安，打工人。加油吧，打工人。