

创业随想

很少冒泡社交媒体的一个好处是，当你想和大家分享想法的时候，你有很多想法可以分享。因为你很少说，一旦说起来，当然就有很多能说的。

关于写作

写文章，一直我认为是非常高效的度过时间的方式，尤其是当关注你的人越来越多的时候。想想，同时跟上千人沟通，远比和一个人沟通要效率高得多。

你要成功，你就要更高效地利用你的时间。做任何事情的时候，你要想，跟这个人沟通吃饭的时候，我获得的价值，能比我一个人写文章给几千人看，高效吗？同样花了我半天时间，哪个更高效呢？

很多时候答案是显而易见的。我不如自己一个人写文章，分享给大家看更高效。当然有很多例外的情况，比如公司投资人找我办点事情，和投资人的友好友谊，可能往后会获得对方的大额金钱资助。比如和同事讲去做一个产品，因为和同事共同去打造一个很棒的产品，可能会因此给自己带来更多的品牌背书，带来更多的影响力。

做事情的目的，很多情况自然是挣更多的钱、获得更多的影响力、做出更牛逼的事情、获得更多的快乐。此刻，你有 1000 件事情可以做，你有 1000 个人可以见，你做怎样的事情可以让你更快去达到目的，你见怎样的人可以让你更好地达到目的。这是我们要深度思考、每天反思改进的事情。

至于写作的好处，很多人已经讲了，我就不讲那些老套的好处了。对于我的好处是，是说因为之前运营一个工程师直播社区产品，加了各种的网友，这些人中不外乎有很多人非常优秀，我发布我的观点，赞同和关注我的人会点赞，然后我可以多找他们做事，把一批价值观相似的人筛选出来，去求助他们、请教一些问题、求助解决一些技术难题、一起合作做项目、一起共事、互相介绍需要的人脉认识、介绍客户、交流公司管理、交流未来方向等等。

有很多人懂你了解你是非常方便的。你见到他们的时候，无需介绍自己，无需一遍遍重复讲自己的经历思想，有人深度认可你是很好的事情。然后你只需问他们，他们的经历，他们的想法，他们在关心什么。然后由此学到些什么，或者看看由此能跟他们一起做点什么。这样，人和人的互相了解，就省去了不少的时间。

我以前常常老是讲自己的事情观点，后来我发现我学不到什么，我只是在重复表达我的观点，我于是就倾听提问，我尽可能地去问，这样，我才能学到新的东西。对方也会很舒服，因为你理解对方。每个人渴望被理解。倾听提问，代表了一种好奇的姿态。其实每个人都有可以被学习的地方。

关于人

我们都会去思考怎么和人相处，和怎么样的人相处。每个人都有自己的一套为人处世的习惯。越是世俗意义上成功的人，越是深谙到了这个问题的真理。一个科学家，肯定是说他在相应领域里比大多数人理解得深刻、懂得多，他很聪明，智商很高。一个白手起家的亿万富翁，他从创造价值

给一些人，或者给很多人，然后挣到了很多钱，肯定是说和各种人打了不少交道，处理过各种人际关系，处理过权力与利益的争夺，他对人性理解深刻。

我们不讨论谁更牛逼。很可能是说，数百年之后，谁也不记得那个富翁，但科学家的成就名流千古。也可能是说，科学家的成就是在一些比较偏僻的领域，没有对未来产生很大的影响，而亿万富翁创造的产品，带给了那个时代的人不少快乐。

所以很简单的一个结论，做的事情越多越大，权力和财富越大，对于人性越了解。

对于人，基本的一个情况是，人很多，人非常非常地多。

所以，这意味着什么？

一个是说，人很多，非常非常地多。2018 年，全世界突破 74 亿人，中国有 14 多亿人。从挣钱的角度来说，你可以从很多人身上挣钱，可以给很多人创造价值来挣钱。就算今天的 10 万付费用户不再给你付费了，你可以去其他地方、其他领域再找 10 万人。全世界有那么多的人。哪个口袋的钱不是钱？

很 Low 的街边小摊、很 Low 的餐馆、一个小小的手机维修店铺、很 Low 文案图片的微商，都可以长期地挣钱运营下来，挣钱很多时候，靠的是执行力，靠的是胆量，靠的是干干干。不干什么都没有，干了一点钱是一点。简单的送外卖，可以月入过万。

那如何挣很多钱呢？要么说做一个很高客单价的产品或服务，卖给少数一部分人。要么很低客单价，但卖给很多人。规模是很重要的一个关键词。

规模靠的是组织、靠的是执行力。当你没有规模的时候，没有组织的时候，无非是月入 1 万还是月入 3 万。很难月入 10 万、月入 20 万。

公司的老板也不是傻子，发 10 万的工资时候，请证明你有挣 10 万的能力。所以找一份月入 10 万的工作是极其困难的。通常，你也要在公司带领一个团队，来发挥你的影响力，做重要的决策，给公司带来融资，等等，来证明你的能力。或者月入 10 万的另外一条路子是，走向市场，你有很多的粉丝，直接去找客户挣钱，来达到。

要挣很多很多的钱，就要把事情做上规模。用户有规模，或者客户有规模，或者员工有规模。那为什么上了规模，就能挣到很多的钱呢。

用户有规模，或者客户有规模，很好理解，给你钱的人更多了。

员工有规模呢。员工有规模，在于分工和合作。在职场上，每个人的钱都不会白来。员工和老板一样拼，一样付出时间，凭什么老板挣更多的钱？在于做不同的事情，有不同的价值。写一个简单功能的网页创造的价值，自然比解决产品核心技术困难的价值要小。做好一份工作的价值，自然比搭一个完善的团队分别安排协调好工作，让他们都能做好他们那份工作的价值小一些。谈一个 2 万项目的价值，自然比谈一个 20 万项目的价值小一些。同样时间，拿下 1 个中等客户，自然比拿下 5 个中等客户价值要小一些。

除了分工合作，老板在相同时间内做的事情更重要，也可能只有他能做，让老板比员工挣得多一些。

还有一个显而易见的特征，老板承担风险，成功了，他挣走了多数的钱，失败了，他亏损倒贴很多钱。

所以，如何成功？你要挑选说服怎么样的人一起做什么样的事情，给什么样的客户创造价值。团队、事情、客户，都是一个大话题。其中的每个元素，你都可以有很多的选择，然后搭配他们，从而去挣钱。

有些人，你能跟他们合作挣到钱，有些人，你不能。有些人，你能跟他们合作，挣很多的钱。有些人，你跟他们合作，小挣一点钱。

有些事情，你去做，很快挣到钱。有些事情，你去做，前期很久会挣不到钱。有些事情，压根就不靠谱，无论怎么样都挣不到钱。

你的用户群客户群，可能量很大，但他们对你需求不大。也有可能虽然是少量的客户，但他们对你需求很大，你满足了他们的核心需求。有些是小客户，有些是大客户，你是要都要服务他们，还是有所选择。客户来源于不同的领域，用户来源于不同的背景，是要多扩展一个领域，还是要专注深耕当前领域。

接着还有定价问题，是高定价，不断提升核心竞争力去创造相应价值的产品，还是说低定价，不同去优化自己的成本。

这里当然很多学问。没有经历过跟客户几千块讨价还价，或者给不起工资招不来员工，或者辞退掉不合适的员工，或者歇斯底里地跟甲方客户说真的不能再加需求了，或者因为一些决策又亏了几万块而懊恼，经历多了，吃亏多了，才能长记性。

然而并不是说总是充满这样的困难和那样的不开心，也有招了一个太靠谱的员工，或者一个太好合作的客户，而开心，因此也多挣了一点点。生活通常是平衡的。

关于识人

识所谓分辨。分辨的前提是了解。你有多了解对方？对方这一两年都在干什么？和他合作的人如何评价他？用心去多点打听。用错人的代价是很高的。你得付工资。无论他的产出如何，你得按月付工资。

更多时候合作了才知道。所以不合适的时候，当机立断，该辞就辞，该换人就换人。对于员工来说，也是如此，一个愿意大干一番的员工，遇到一个安逸的公司，也该及时提出离职。

市场就是如此。你可以挑公司，公司也可以挑你。当互相匹配了，才能产生较大的价值。

人是很多的，所以你要非常努力去找人。世界上有那么多的人，你为什么说服不了 10 个人跟你合作？如果你要开公司，这个肯定是要自我反省的。那是因为你太独立了，你太胆怯了。我以前也这

样。我试着去说服人和我合作，我失败了，我就不再继续了。直到很多客户来了，我没办法，我必须得找人帮我解决问题，我就问那么几十个人，慢慢就找到了一些。

说到及时辞退的事情，很多时候，不是老板残忍，老板也没办法，他得让公司活下去。市场对他也很残忍。一切必须按长期利益最大化、最正确的做法去做。没有那么多人情可讲。

客户拖你尾款一个月的时候，你办公室的房东可不会允许你晚交一个月房租，他们会立刻赶你出去。当你同龄人碾压你的时候，他们可从来不会等你，他们会继续追寻自己的成功事业。iPhone XS 售价超过 10000 元，成本 2600 元，富士康挣 30 元。苹果 18 年挣走了整个手机行业的 62% 利润。苹果公司可不会同情富士康的员工。

市场就是如此。如果富士康，说，我要挣 500 元，我要给员工提升福利。苹果会毫不留情地把它换掉。

所以，连世界上最挣钱的公司，都不会同情他的合作伙伴。作为多数的小公司，我们在这里谈如何对员工宽容，如何对员工福利好，是没有意义的。你不长成一个苍天大树，世界不会重视你。出来混，讲究的是业绩，其他相对是次要的。

关于野心

除了和外界打交道，一个人的成长更多是靠自己不断锐意进取。你的野心有多大，你的成就就有多大。我们说我们累了，可总有那么些人他们不累，他们继续折腾，他们锐意进取。

想挣很多的钱，怎么挣比别人多 10 倍 100 倍的钱，路上都各种麻烦的事情。就是钱大家都想要，你怎么让别人愿意花钱给你，然后关键是，要么很多人花钱给你，要么少数人花很多钱给你。这都是很难的。

你可能爱好编程，或者爱好音乐。但你通过如此，去挣到百万千万，还有很多其他复杂的情况要处理。

所以你需要有野心。你想要，你很想要。你很想达到那个目的。你不达目的不罢休。你才能去面对一个接一个的麻烦。

客户一个电话来，你的整个周末假期没了。要招这样技能那样技能的员工，一遍又一遍地去说服。工作永远做不完。少数时候的争吵纠纷。辛苦干了几个月然后发现没挣到钱。

挣很多钱的路上，当然一部分是开心的，然后也伴随着成就感。也有一部分是不开心的煎熬的。更多是每天做好工作，各方面逐步去优化改进，不断精益求精。

有一些朋友向我征求他们的职业建议。珍惜时间，越难越好，越早越好，每年有一些目标，工作再工作，不断追求卓越。

共勉。还差很远。

有时候，会发现太焦虑了。目标还很远。应该慢慢来。人生很长，着什么急。

看历史的书，就会感到平静。人的一生，区区几十年。很快就过去了。世界上 74 亿人，终究是要死去的。500 年后，73.9999 亿人也终究是要被遗忘的。

那，人类活着的意义又是什么。也许有一天，人类还会被灭绝。

大概都没什么意义吧。人类活着，每个人过好自己的人生，大概是因为不做点什么，太无聊了。时间总要度过。所以，于是就尽量过好一生呗。