

創業隨想

關於寫作

寫文章，一直我認為是非常高效的度過時間的方式，尤其是當關注你的人越來越多的時候。想想，同時跟上千人溝通，遠比和一個人溝通要效率高得多。

你要成功，你就要更高效地利用你的時間。做任何事情的時候，你要想，跟這個人溝通吃飯的時候，我獲得的價值，能比我一個人寫文章給幾千人看，高效嗎？同樣花了我半天時間，哪個更高效呢？

很多時候答案是顯而易見的。我不如自己一個人寫文章，分享給大家看更高效。當然有很多例外的情況，比如公司投資人找我辦點事情，和投資人的友好友誼，可能往後會獲得對方的大額金錢資助。比如和同事講去做一個產品，因為和同事共同去打造一個很棒的產品，可能會因此給自己帶來更多的品牌背書，帶來更多的影響力。

做事情的目的，很多情況自然是掙更多的錢、獲得更多的影響力、做出更牛逼的事情、獲得更多的快樂。此刻，你有 1000 件事情可以做，你有 1000 個人可以見，你做怎樣的事情可以讓你更快去達到目的，你見怎樣的人可以讓你更好地達到目的。這是我們要深度思考、每天反思改進的事情。

至於寫作的好處，很多人已經講了，我就不講那些老套的好處了。對於我的好處是，是說因為之前運營一個工程師直播社區產品，加了各種的網友，這些人中不外乎有很多人非常優秀，我發布我的觀點，贊同和關注我的人會點贊，然後我可以多找他們做事，把一批價值觀相似的人篩選出來，去求助他們、請教一些問題、求助解決一些技術難題、一起合作做項目、一起共事、互相介紹需要的人脈認識、介紹客戶、交流公司管理、交流未來方向等等。

有很多人懂你了解你是非常方便的。你見到他們的時候，無需介紹自己，無需一遍遍重複講自己的經歷思想，有人深度認可你是很好的事情。然後你只需問他們，他們的經歷，他們的想法，他們在關心什麼。然後由此學到些什麼，或者看看由此能跟他們一起做點什麼。這樣，人和人的互相了解，就省去了不少的時間。

我以前常常老是講自己的事情觀點，後來我發現我學不到什麼，我只是在重複表達我的觀點，我於是就傾聽提問，我盡可能地去問，這樣，我才能學到新的東西。對方也會很舒服，因為你理解了對方。每個人渴望被理解。傾聽提問，代表了一種好奇的姿態。其實每個人都有可以被學習的地方。

關於人

我們都會去思考怎麼和人相處，和怎麼樣的人相處。每個人都有自己的一套為人處世的習慣。越是世俗意義上成功的人，越是深諳到了這個問題的真理。一個科學家，肯定是說他在相應領域裡

比大多數人理解得深刻、懂得多，他很聰明，智商很高。一個白手起家的億萬富翁，他從創造價值給一些人，或者給很多人，然後掙到了很多錢，肯定是說和各種人打了不少交道，處理過各種人際關係，處理過權力與利益的爭奪，他對人性理解深刻。

我們不討論誰更牛逼。很可能是說，數百年之後，誰也不記得那個富翁，但科學家的成就名流千古。也可能是說，科學家的成就是在一些比較偏僻的領域，沒有對未來產生很大的影響，而億萬富翁創造的產品，帶給了那個時代的人不少快樂。

所以很簡單的一個結論，做的事情越多越大，權力和財富越大，對於人性越了解。

對於人，基本的一個情況是，人很多，人非常非常地多。

所以，這意味著什麼？

一個是說，人很多，非常非常地多。2018 年，全世界突破 74 億人，中國有 14 多億人。從掙錢的角度來說，你可以從很多人身上掙錢，可以給很多人創造價值來掙錢。就算今天的 10 萬付費用戶不再給你付費了，你可以去其他地方、其他領域再找 10 萬人。全世界有那麼多的人。哪個人口袋的錢不是錢？

很 Low 的街邊小攤、很 Low 的餐館、一個小小的手機維修店鋪、很 Low 文案圖片的微商，都可以長期地掙錢運營下來，掙錢很多時候，靠的是執行力，靠的是膽量，靠的是幹幹幹。不幹什麼都沒有，幹了一點錢是一點。簡單的送外賣，可以月入過萬。

那如何掙很多錢呢？要麼說做一個很高客單價的產品或服務，賣給少數一部分人。要麼很低客單價，但賣給很多人。規模是很重要的一個關鍵詞。

規模靠的是組織、靠的是執行力。當你沒有規模的時候，沒有組織的時候，無非是月入 1 萬還是月入 3 萬。很難月入 10 萬、月入 20 萬。

公司的老闆也不是傻子，發 10 萬的工資時候，請證明你有掙 10 萬的能力。所以找一份月入 10 萬的工作是極其困難的。通常，你也要在公司帶領一個團隊，來發揮你的影響力，做重要的決策，給公司帶來融資，等等，來證明你的能力。或者月入 10 萬的另外一條路子是，走向市場，你有很多的粉絲，直接去找客戶掙錢，來達到。

要掙很多很多的錢，就要把事情做上規模。用戶有規模，或者客戶有規模，或者員工有規模。那為什麼上了規模，就能掙到很多的錢呢。

用戶有規模，或者客戶有規模，很好理解，給你錢的人更多了。

員工有規模呢。員工有規模，在於分工和合作。在職場上，每個人的錢都不會白來。員工和老闆一樣拼，一樣付出時間，憑什麼老闆掙更多的錢？在於做不同的事情，有不同的價值。寫一個簡單功能的網頁創造的價值，自然比解決產品核心技術困難的價值要小。做好一份工作的價值，自然比搭一個完善的團隊分別安排協調好工作，讓他們都能做好他們那份工作的價值小一些。談一個 2 萬項目的價值，自然比談一個 20 萬項目的價值小一些。同樣時間，拿下 1 個中等客戶，自然比拿下 5 個中等客戶價值要小一些。

除了分工合作，老闆在相同時間內做的事情更重要，也可能只有他能做，讓老闆比員工掙得多一些。

還有一個顯而易見的特徵，老闆承擔風險，成功了，他掙走了多數的錢，失敗了，他虧損倒貼很多錢。

所以，如何成功？你要挑選說服怎麼樣的人一起做什麼樣的事情，給什麼樣的客戶創造價值。團隊、事情、客戶，都是一個大話題。其中的每個元素，你都可以有很多的選擇，然後搭配他們，從而去掙錢。

有些人，你能跟他們合作掙到錢，有些人，你不能。有些人，你能跟他們合作，掙很多的錢。有些人，你跟他們合作，小掙一點錢。

有些事情，你去做，很快掙到錢。有些事情，你去做，前期很久會掙不到錢。有些事情，壓根就不靠譜，無論怎麼樣都掙不到錢。

你的用戶群客戶群，可能量很大，但他們對你需求不大。也有可能雖然是少量的客戶，但他們對你需求很大，你滿足了他們的核心需求。有些是小客戶，有些是大客戶，你是要都要服務他們，還是有所選擇。客戶來源於不同的領域，用戶來源於不同的背景，是要多擴展一個領域，還是要專注深耕當前領域。

接著還有定價問題，是高定價，不斷提升核心競爭力去創造相應價值的產品，還是說低定價，不同去優化自己的成本。

這裡當然很多學問。沒有經歷過跟客戶幾千塊討價還價，或者給不起工資招不來員工，或者辭退掉不合適的員工，或者歇斯底里地跟甲方客戶說真的不能再加需求了，或者因為一些決策又虧了幾萬塊而懊惱，經歷多了，吃虧多了，才能長記性。

然而並不是說總是充滿這樣的困難和那樣的不開心，也有招了一個太靠譜的員工，或者一個太好合作的客戶，而開心，因此也多掙了一點點。生活通常是平衡的。

關於識人

識所謂分辨。分辨的前提是了解。你有多了解對方？對方這一兩年都在幹什麼？和他合作的人如何評價他？用心去多點打聽。用錯人的代價是很高的。你得付工資。無論他的產出如何，你得按月付工資。

更多時候合作了才知道。所以不合適的時候，當機立斷，該辭就辭，該換人就換人。對於員工來說，也是如此，一個願意大幹一番的員工，遇到一個安逸的公司，也該及時提出離職。

市場就是如此。你可以挑公司，公司也可以挑你。當互相匹配了，才能產生較大的價值。

人是很多的，所以你要非常努力去找人。世界上有那麼多的人，你為什麼說服不了 10 個人跟你合作？如果你要開公司，這個肯定是要自我反省的。那是因為你太獨立了，你太膽怯了。我以前也

這樣。我試著去說服人和我合作，我失敗了，我就不再繼續了。直到很多客戶來了，我沒辦法，我必須得找人幫我解決問題，我就問那麼幾十個人，慢慢就找到了一些。

說到及時辭退的事情，很多時候，不是老闆殘忍，老闆也沒辦法，他得讓公司活下去。市場對