

我生于 1983 年，出生在福建省莆田市一个普通的乡镇职工家庭

上个世纪 80 年代初，我的家庭条件算是普通中等。父母都有固定的工作单位，每个月的薪资还算是偏上。可是在乡镇的中学里，就算我的成绩是中等偏上，考大学也没有办法考到一本的院校。所以在高考那年，我就考了一个非常普通的二本院校，还是一个所谓的贵族学校。我当时其实不甘心的，想要再去提升一下自己的学历。正好赶上毕业前一年是考研扩招，所以我当时就有一个目标，一定要考上研究生。说实话我也没想清楚到底要读一个什么专业，最终考了东北财经大学的国家级重点学科专业会计学的研究生。

2006 年是我人生的一个高光时刻。这一年，我拿到了注册会计师。两年考过注册会计师，其实是非常稀少的。所以在同学当中我也一下就成了风云人物。

同时，在这一年毕业前夕，我拿到了三个公司的 offer，成为一名妥妥的面霸。这里面有世界 500 强的公司，有世界四大会计师事务所之一的安永

然而，现实在不久之后，开始狠狠地打击我了

我发现我考试能力很强，但是做财务的工作真的是特别不擅长，举个例子来说，有一次财务报销领导让我来做一下统计。密密麻麻的发票统计后，竟然和出纳那边出现了 1000 多块钱的差额。我当时提心吊胆个多月，就担心领导会不会让我自己来垫 1000 多块钱呢？老老实实地跟领导坦白之后，领导说，其实这不是什么大事儿，在她眼里很快就解决了。但是对于我来说，小错不断也足够打击信心。

后来有一次我出现了非常严重的工作失误。那时候我是财务的管培生被委以重任要搭建一个项目未来 20 年的投资模型。当时那个项目总投资额 160 亿元，跨度 20 年，所以投资模型非常复杂。

在这个投资模型当中，我当时因为有一项税金的税率，以及公式的设置出了差错，导致这个未来投资收益率的预测出现了一个非常大的偏差，仅仅这个税金的差异就有十几个亿。所以第二天要上董事会的时候，我们原来已经计算好的 IRR(内部收益率)应该本来是在 25%以上的(因为我们公司董事会审批标准是 IRR 要超过 25%)，但是因为这个差错的调整，IRR 只剩下 19%。

当时我的老板眼泪都流下来了！她是一个香港人，一辈子非常敬业，对自己标准要求非常高。她说：“我这辈子没有出现过这么大的一个错。”

广报衣上面的差异呢：

我当时真的是无地自容，恨不得找个地方钻进去了。

虽然在老板的眼中，他们也觉得我是一块材料，但是在这种小错不断大错频发的状态之下，我开始特别怀疑自己，整个人的状态变得特别的糟糕，连我身边的小出纳都开始嘲笑我。

我当时觉得人生跌到了谷底。我也是一个名牌大学的研究生，拿过注册会计师，却在这个财务的实际工作当中，居然磕磕绊绊，如此坎坷！我特别的抑郁，每天晚上睡觉之前都要听单田芳的评书，才能够入睡甚至我经常希望明天下大雪，去上班的路上我摔倒了，这样我就可以有理由请假，不要去面对工作。

在这种很糟糕的状态下，我开始思考，到底应该怎么办？如果这样下去的话，我真的就成了一块“废物”了。

于是我当时看了很多的名人传记，做各种各样的性格测评，包括霍兰德的职业兴趣的测评，盖洛普优势的测评。希望去找到自己的优势，证明自己也不是真的干啥啥不行。

那个时候做完各种测评，综合来看，我可能更适合的方向是做咨询和培训。但我心里不是很笃定，因为这样的话相当于我要转行。于是我当时特别想寻求一些权威人士的专家意见。我通过网络搜索，找到了一位职业生涯规划的教练，专程乘坐了近 2 小时的公交车去拜访她。

这位女士是一位非常资深的专家，拥有一间自己的办公室，给很多企业做管理咨询

四五十岁的年纪，曾任某个大国企的技术总监,非常强势又很自信的一位女士。

我说我很不喜欢现在的财务工作。我想换工作，想做销售，或者理财顾问或者去做培训咨询。然后图梦来了。

她说:“你想做培训、咨询，那关键是你有什么可以帮助到别人的呢?你这个年纪也才工作了几年，你应该回去把你的本职工作好好地去做好你才能够在十几二十年之后有机会出来像我一样给人做培训，不然你讲什么呢?#

经验萃取一-知识变现 10 倍放大器

接下来毫不客气地把我其他的职业选择都给打压了。她说:“做销售太苦做理财你有资格吗，你现在还是一个刚毕业的小白领，凭什么人家要找你带理财顾问?”

呜呼!当时心里真的拔凉拔凉的。关键是还觉得她说得对，我现在还没有什么太多的积累和沉淀，我也没办法教给别人什么。她说:“像我们这个年代的人，那不是什么工作都要能自己选择的。你没有机会选择，就是有化么工作就把什么工作先做好，不要挑三拣四的。”把我这个年轻人的浮置批评了一通。

垂头丧气地回到工作岗位上，可是我发现做自己不喜欢的东西，真的-天都干不下去。

所以我还是要辞职，但是要转型到哪里去?这个时候其实也没有人给我更多的一些建议了，我父母也不懂，我去上网搜索了一下，我想要做咨询和培训，又不想放弃财务。于是我就搜索财务咨询、财务培训这样的一些关键词。我就发现这样的工作，在上海这样的大城市更容易找到。所以我当时就想，我要去大上海!去提升一下自己的视野和格局，哪怕最终没有留在上海，这段经历也能够成为一个宝费的财富。

T

西尚不事版南积局部行称人市的告一次行量上路

南市山京网上级 深百国时购一本 A 国网中车中中收车南年楼车两小利中、中天原网年一原两市南机人道山原海法福海南备市省购国中南中子上动间 更人不中和市与构中大营福用中年装平将点周了，同国和中下，国业国达一

年 21 年酒日果 的日为的人民中、时计市国对有有和和间，南 那物的在年人中、将应高原济资国区天

南节一今上可国道国保国市市西 山中料各种大年上没年乐，在时内市、70 国路西团国百广的品乐，我国大，的与付业中时合我安商了自为生对、中以、导福、照车、成用、四售、图能车上股购有市号中现日服用了海 2 购的视和不对中的年市对快中像 V 新南三称，机市有家监市

品内出过时时间日的收成的，过南收承为大中两工，收们自门#内的计不去，五中 W 产国路行生第汽、有广 MD、用广南 S、3 的时日乐小米 的从南中工个前水成天同内街通时区由工，与内教量 2 南一快 7 伤 T 深将-5 行 1

南下用汽尾平可阿在前的人在对各烟机、在一在期将网和行友风南点里

什构 8 车 将警对市 18 有长道

微一品内而几。前了市与增队 收中相南计身深南网以船限大上内阶业 有 w+内行将电内一将份化、而内国应、而学地加中友，留 50 也为子报，我南 T 产国中，当制时也的一由国的由时中划品的中生作局源烟日河的物达 5 行构证部为街市出了一自带通广点的方的表

四料、南产国为肉人的未气本，段国机过上行信件机，率将号物际 1 西点、你中间机及本东十也由业上南行上都称，家村市内 中内和内福日未市，有 1 国的

京中南行和科州 人城、以原市个中，早用用风从南量有下的中片，等科快的日一前在“品、而前中 0 在市中西中 51 支 401.母中市和网上南南自内母国内上两，“百在动一四内，内山中内内区中和中品你，日内 121 学场了平一十行出

一次从团的中市，前要附减场了风 警去受社 马大动向街人海时收，目国 11 积、南行西与国为动的 这十者国当和中内大 a 河行的、3 年 3 时，中用将区门科前州产 1 前 1 年 下 8 的市 1 有 r 前出广东中点、但照了家难，中市地中内产。

的微行在大一内国报起中，我专内内南国的在最兴的大中南南内门我中出内加的称，村上了和性内两行于达，每中市西机 出你 中局的小排的例件时机，南带市市前来市长人期向的物自的人、而动的地 i 你所自出风来

通卡，过中机网收最市的的十大中量上开出时的过内主海中为的的 的 on 内天的中 /持母有的:好用、南广动国国自南中国办我、每中广国南大上指对未中

一 的小示有警

虽然工作上越来越得心应手，但是自己的身体状态却越来越路

这量一家对标阿里的公司，加 996 是常志，管理上神别严格

比如上账退到要扣工资。我记得有一个月，我退到了四次。技照我们司的规定，第一次 5 分之内的泥到不扣工。如第 2 次就扣 50 块第 3 次就是 100 块钱， 4 次就是 200 块。我发现有一个月扣了 350 扶!

然面我如班的时候，从来没有给我算址加班工澳，烟到几分钟就扣得么裂。经常还敏占用周末的休息时间闻开会、完成工作，导致家人一肚子的气我当时想。如果你为别人打工的话，那永远无法主率自己的时间。

2015 年，我生光大宝不满三个月，就被公司通知国来上班了。身体没有完全恢复好,图来之后又是高强度的工作节奏,所以我当时身体找况是很寿的甚至有一次我在坐地跌的时最呼吸困难，晕的在冰冷的地跌座椅上，厚一州几乎濒临猝死。我就想我再也不能这样下去了，我可能等不到公司上市分酸权坏天就没的了。

面且在这样的公司里面，每个月拿着非有限的薪水。逐薪的幅度场行不能够让我在大上海活得更加有尊严和体面。我想，我是不是也有机会能者像我培养的那么多的老师一样，成为一名自由职业者?

所以我想载一定要成为一名自由培训师。我想么实理呢? 当时的我其实

第一章 经验百炼成象，打开知限变现的大门

也没有需念，因为我没有正儿八经学习过怎么做培训师，所以讯植尬的量虽然我在权多工作里面需要去培养模多的培训体，但是我自己却没有讲过-次圆

高时我选择了去中智的 CPMT 项目系统化学习如何成为一名测师学费 3.6 万，几乎是我两个月的到手工资了。在这个旺吸里，我真的是属于条件非常一报、特则不突出的那脚人。穿看土气、内向题腆，上台调话随动巴巴，紧张的手厚不规道放在曝用。

归是我在这个施级里面是一个非努力的人。有次，老韩整我们做 5 分钟的建你培调。为了这 5 分钟，我是真的非常认真地去想培调主题，如何街魔彩的呈现，活用老闹所教授的技能你伍一件事情的志度当中，隐峻着你做所有事情的态度。

就为了这个 5 分钟的内容打磨，我光把稿子写好，然后一大早在我楼下的环棵极子花前大概练习了动 多遍，直到我觉非得涌瓜也熟，仅态表现都慢得过关了才作医。那天轮到我质示时，我得到了全场最生，老师们给了我非营多的好评。当天晚上我就得到了培训机构要跟我游约的喜讯!真的，那一期安看到了一始牙力的意义和价值。

那既依我能饼好 5 分钟的课程,我就开始试，去找各种机会去会试这后正好看到于聊大学要招事快师到也们平白开圆。我主动和干聊大学负责色务的薛院长联系了。我跟萨院长介细一

下过去在做的事情，曾帮助很多老 5 去打磨自己的课程院长觉得非信好当时就提收我拾讲师们做一场公开量

于是我人生中的前一场线上课出炉了-《如何犯职场经验转化为一门实战课程》。便程公告一发出，当时亲了有 2000 多人的预的，真的是把紫到了!我的这个谭程原来还这么有价值呢?!

这一场课程，把我自己怎么始老师做实战深程开发经验吮理出来，和大家做了毫无保留的分享，大家听完之后就给了我极高的评价，说给了他们即商谨质的启发。好多同学察加我的微信。

这次分享让我意识到，原来我的经验也是很有价值的。刚好在培训师这个圈子里面，很多老师都想要去做自己的深程，可是他们没有像我这样有白我经验萃取和课程开发设计的能力，所以就一直不出来。

愿盟有痛点，哪里就有机会。我很快就开发出了两个小时的线下课程给我的同学去讲。大家都觉得我讲得裂好，又给我增长了信心。胆予也脑东融大了。我就开始去找各种讲课的机会，打造个人品牌的机会。

我开始写文章投响到专业杂志上。我在《培训》杂志上发表了一篇关于经验草取的原创文章，分享了自己做经验萃取的一些模型。编辑说这篇文在培制杂志历史上是最快建度刊发的,而且基本上一个字没有修改,原文发表这也量我开始打响个人品牌的起点

我开始出离年会做演讲嘉宾了。2017 年受港成为中智培训师年会的分享嘉真，尽管那次讲的不尽如人意，但是我居然也开始有阻量上台了。

同时，在这个阶段段开始身份变得多元化了。段开始去成为一家税务安件公司的培调项同，帮助他们从 0 到 1 搭建出一套增训产品体系和师资体系 2021 年这家公司成功登陆 A 股上市，客户也给我极大的肯定和感谢。

当你在认真努力的时候，身边的人是据临面

+e 日国的，后面我又得到了张师友的推荐，联系了很多的培训机构，成为培训机构的优秀讲师和项目顾同我的客户也慈来越高烟，包括 500 强公司、银行和政府系统。现在我的邮日课程，已经实现了日薪 3 万。

所以我想跟大家总结一下转堕成功的关键心得:

16

第一章 超验百炼成金，打开知跃变理的大门

1.你—能整去发挥白己的忧势，罪不是去死自己的劣势。如果我还在财务那条戏上去补见自己的短板，顾再怎么努力也缩不上那些对财务非常彰盛，然后根轻松就能去做好这些事情的人

2，每个人都有知识变现的机会。选择一件你做得很好且对别人有帮动的事情，把这些经验去开发成一个知识的产品。只要你策够帮助到别人，就-定会有人付费亲向你买单。

3、转型一定要加入新的圈子。第一，你要投资白己来提升这方面的技养比如说我设有培制的相关技能，我就去学习，然后刻意习这去技能。第二你要投商强子。因为这个圈予里面会有各种各样的资源髓拍。在图子里面才能够学到各聊各样的断解事物。童近谁，你就会成为堆。当你想要去成为什么人的时题，你就一定要去加入倒这样一个圈子。

4.用心做都一个产品的交付。把—个好产品都去用心对待，让每一场交村成为你的个人口碑，品牌宣传的机会。记作，交付即营销。

上御封控的 60 天里，别人颗粒无收，我却线上营收 23 万 4

随着我在战下的业务做将越来越燃好，早已实现了日薪过万，甚至有时格可以过 3 万的时候，原天鹅事件来了。

受疫情影响，我的线下误量事常不稳定，经常是延期或者是取前，也加了很多麻烦和风险。我记得有一次北京寒冷的冬夜里面、因为没有健康宝绿码无法入住酒店半夜满城路去做核藏。最后，因为没有酒店接收，凌晨 3 点我只好睡在客户的办公室里。第二天还要带一整天的工作坊。从北京回来，让我非常深刻号竟醒。必须要考虑转线上了。

巴四烟夜中围思原线上超营。以前校主要做的基日踏的交付，用我对接的是浩训机构，他们来做市场、销售，对接甲方。我只要把打磨好自己的产品，机构会安排好所有的事情，我只管交付就行了。

但我现在要转向去给个人做培训。第一，我不知道客户在哪里。第二不知道该怎么去引流、转化成交的。我懂专业但是不懂商业。

当时觉得很庸苦，商业技能不足，必须投资付费学习。刚好接触到宇私董会，当时的价格是 10.8 万，这个投资是我人生量大的一笔投资。投资能给我带案什么样的效呢？其实当时是不确定的。但是我想如果不去，我可能就会一直停窗在只能做战下业务，以后这种施着行李前在疫情中穿梭的日子象然伴留着我。所以不管怎么样给自己开醉一条生路吧。

第一章 经验百然晚象，打开知队变院的大门

所，2022 年 4 月，我打磨出第一个萃取产品就是晶萃行知。一开是在朋支图推出，发现还是很多人略兴摩的，然后我就做了一些零星的成交。山在营销方面我不是太满意。看到别人做群发售效果掘好的，我就犯是不是自己也能去做一场群发售。

在近五一的时恢，我和导师说我想做一场群发售，并且在朋友推荐下权到了苏局长作为我的发售主持人。时间非赶，4 月 28 日确定，5 月 2 日做群发售，一共员有 4 天时倒海备。

我当时其实量有点犹豫的，但凰用长屈了我一牌，她说：“你要知道伤做三个月的社群添营、发明发题，都不如做一场即发售费证更高！”所以我就在她的坚持和雍动之下，做了人生第一次群发售，主显就叫《经验草取，让我三步实现白由人生》。我人生也第一次开了三天直播，吸引到了 200 多。

三天的分享内容层遇准，直播所众的在线时长固然达到了 5 分钟。第三天我开如做面通配合群发售。这次发售我一共痛出了两个产生。晶萃计划和创澳计划。晶萃计划解决核心优伪机理，知识草取的问题，创便计知解也知识产基开发的问题。

通过两个多县期的电话咨询倒和审锁。一共拍事了 20 的晶萃计划，还有 5 位的创深计划。最终一共成交 17 万多。除此之外，还有其他的 B 烟业务艳债线上交村，这个月总计管收 2 万 1。

在今年上海座情量严重的时刻，我们在家封闭了 60 天。但是因为我及时材中步上，打研出了接上的产品，并且大腿运用了线上群发营销的策略让我在夜情时控期间逆劳增长。离的不禅不说，我创画了一次逆表！

后面阅着晶零计划。创要叶划的持续交传，我的学员也有了非食多的成。

经验草取——知识变现 10 大器。

功窝例和顿致好评。于是我的项目就越来越有知名度，并且晶举计划成为了一个爆数产品。在蒙多伙单体验过草取以后，也非常认可举取的价值，希跟我也来学习经验萃取。于是在 8 月份我推出了本取师计划，这个产品连报智没有做，仅拿一条，朋友圈，就在 24 小时内满了第一期的了位网学！

到了 10 月份，我们在开宽第二期的萃取师计划后，我的草取师们开多问我如何做商业变现。于是我又设计了一个培养职业经验草取师的产品——草取师商业实战计划，帮助学员成功实现经验变现。这个项目也是一次满了 10 位同参，而且因为前两的学习非常扎实，学员们的。

信任度非常高

上述这些项目，加上我自己在 B 精项目，今年变现总额已轻轻松松过百万了

总结一下如何实现线上业务开拓

1.你需要有一个理想期待。夸张一点说，只要你数想，就没有什么事情干不成。如票说你白己还没有做到，就找那些已经实现你的拜粤状态的治机构，成为他们的学员，学习他们的方法

2 不要段惧大频投资。如你从来不买这些上万元以上的课程，你是民触不到好的圈层的。你投资 10 万元，那你就能够被触到月入 10 万元的圈层：能投资百万元，你就能接触一个月入百万元的层。我有个同学分享，说买了保时捷之后，就加入了保时捷率主的俱乐部，1 个月就已经疑回了保时捷的钱了。

线上的运营一定要去做批量化的送营。如果每一场都是一对一的成交的话，郁想你要花多少时间和精力？线上真的比线下好做太多了，如果齐整草源一套撞量酶流的底居逻辑，你就能够实现批量化的普明对作。包括括量峥选需求、批量建信任，壮量转化成交

### 01 35 岁 4 的职场人面临的五大挑战

第一，随着年龄的增长，对企业来说、你的用工成本越来越高。而任何企业都是逐利的、除了一些稳定的国企和事业单位，没有任啊一个私营的企业主能够养你到退休。所以以你或早观晓都是需要退出企业的，就是看你是主动的港出、体武的退出，还是响动的粮优化、被裁员。这几年应情之下很多行业前条，企业生存困难，预薪就更难了。在这种情况下，很多人要么是甘心章者越来越有限的薪水，要就是担心可能翻不慢夕的饭碗

第二，爱为自己争取时间自由。到了 3 岁左右的这个年纪 上有老下有小的需要照顾家应和工作。父母年纪偏大，身体不好，孩子难免感冒生病、还经营窝要往返医院，民公司不扣工资，连自己支配的时间都没有。自由职业起码给了自己时间自由支配的权利。

第三，把收入的主权仅仅握在自己的手上。上班是死工资的，工资的准帽，也不由你说了算。如归能让自己的工作付出和收入匹配是对等的，那财不能只有一时工作，只有一个农人来源。

第四，后浪涌来你不能港步。现在年轻人非营的化秀，他们又年轻又有

经验草取一知供变现 10 倍放大器

干劲，学习能力非常强，而且一心都只扑在工作上面，用工成本还低。这些无形中也会给 35+ 的人造成压力，因为企业永远希望用最少的用工成本取有更大的业绩结果。

第五，KP 永远只升不降，公司会不断去压榨你。今年做的已经很好

熬白了头发，但是并没有得到不一样的待遇。

有次听了一个 TED 讲“如何实现工作和生活的平衡”，有一句特印象深刻的話，每个人需要承担起规划自己生活的责任。如果你不为自己规划，那别人就会为你规划，而算人对于工作生活和平衡的理解往往跟你不同。

### 02 离开职场的的东刚据摆

很多人问我说，那离开职场之前我应该做好哪些准备？

我自己是爆辞的，当时勇气盖过了一切、我跟我老公说，我打算用一 0 时间打拼下，看看我能不能老这条道路。如果打不出来，那就承录网去上距所率，在离开平白之后，我抓住了一系列机会，后来成为了一名职业培训和企业顾问。

但更适合大多数人的道路，我得是“先两手准备，再一去不返”

1.在平台的时候。要重视去发展自己的能力、构建自己的专业护城河

我之前采访一检劳动关系的专家时，他愿到一个非常重要的点，一定在公司里构建属于自己的专业护城河，如购你不能有自己的专业护城河的店随着年纪的增长和用工成本的提亮，公

司可能在裁员的时候就会想到你

所队帮些你解决过的问题，那些可舞在的JD(职位描述》之外的事情，你去做了,把这个事情况胞下宋就是师自己的能力,就是你将来可以转空的资本

## 2.有意地打造自己在公司里的个人品牌

在公国里我不要去做一个 **Nobody**，要做一个 **Sommebody**。你不要满是于低一名普通的打工午、隐形人，别人债起你的时候怀不知通你是地、开会时总是习需于坐最后一排成者角落的位置。

在职场中，一定不要只是默默无闻地做事，续完的事情一定要让别人知道宗的付出和努力，你的能力如价值。每个人都要在职场中打造出自己的移心优势、建设白己的专业护城河，这样你不会轻易面康被股员的域址局面。营挥更多的人生车动领。

## 3.要聚烤自己的核心优势。沉淀白己的如织资产。

首先，多要忍早地到自己的构心优势，想要长期发展的额域。在一个货势的领域里面，你去做自己喜欢和站爱的事情是很容易出结满的。因为能号出结果你就有了正向反额，你就会限朋意职极池、抽续地投入进去。花时闻花钱去投资自己交成在这方国的专家。

其次。在优势领坡阐，一定要沉淀出一套自己的如知识资产。这样有一天务离开的时候，你起码能够带走自己的专业短识沉淀，自己的方族纶、成功的淘例，客户的口碑。这些来来就是你的创业司本。

在配场中，经验人人都有，但是细有自己方法论的人是很少的。举个钢子拥有方法论的人，活得有多么畅快 1

## 经验草取一一知识变现 10 倍收大器

有一个伙伴，年纪轻轻就成为一家 500 强公司的南务总路。我很好奇备是怎么做到在这么短的时间，达到这么高的职位，在公司备受信任，而且每天都很空闲的感觉。

他说其实很简单，“你要在公司里面去打造自己的个人品牌”。我向什么叫个人品牌?他说在公司里面，你婴打出你的优势标整，让别人舞你在这方国做得很好。

协说：“我每一件事情做完，都去沉淀我的核心经验，提炼出一些我思考框架或者是模型。然后我就去讲给同事听，也听听他们给我一些更好的建议。”

虽然性经常毫无保留地去分享,但是他发现其实最大的受益者是自己因为母次敛输出之前都倒逼白己深度思考，他的思路就变得非常的清晰。以后再去解决问题的时候。他就有一套自己的方法论了。

除此之外，他也能够把白己这套方法论去更好的去歌的下属，所以大家据抢着来他的部门，因为他们觉得这里是可以学习和成长的。又因为下属有学习和成长，所以也就可以变博很轻松。

他每天可以看看书，然后出去交流增长见识。其他人看到他讲起一些话题亲头头是道，一听就是有沉淀的，就邀请他去讲课。他也可以根轻极的去讲出来，因为有方法论的沉院呀!

有一个伙伴，年纪轻轻就成为一家 500 强公司的南务总窗。我很好奇备是怎么做到在这么短的时间，达到这么高的职位，在公司备受信任，而且都天都很空用的感觉。

他说其实很简单，“你要在公司里面去打遇自己的个人品牌”。我向能什么叫个人品牌? 能说在公司里面，你要打出你的优势标整，让别人竞舞你在这方国做得很好。

协说：“我每一件事情做亮，都去沉淀我的核心经验，提出一些我的思考框架或者是模型。然后我就去讲给同事听，也听听他们给我一些更好的建议。

虽然他经常毫无保留地去分享,但是他发现其实最大的受益者是自己因为每次做输出之前都倒逼白己深度思考，他的思路就变得非常的清晰。以后再去解决问题的时候。他就有一套自

己的方法论了。

除此之外，他也能够把自己这套方法论去更好的去歌的下属，所以大家据抢着来他的部门，因为他们觉得这里是学习和成长的。又因为下属有学习和成长，所以他就可以变博很轻松。

他每天可以看看书，然后出去交流增长见识。其他人看到他讲起一些话题察头头是道，一听就是有沉淀的，就邀情他去讲课，他也可以很轻松的去讲出来，因为有方法论的沉淀呀！量后，在领导眼里，他也是非常不一样的，因为善于思考、乐于输出、乐于分享，职场口碑也等别好，在提级的时候，就很容易轮到他身上了。

所以在这样的优秀人才身上，我们得再次印证了一个道理，就是你要多做事，做难事，同时通过经验萃取沉淀自己的知识图谱，通过输出分享打造自己的个人品牌，那你就会活得多么轻松！

## 第一章 经验百炼成金，打开知识变现的大门

当你成为某一个专业领域的专家。同时你有输出能力的时候，你的知识变现只是一个自然的结果。因为当你有很多的知识资产，你的输出就变得非常轻松高效、高质量。那写文章、写课程、做咨询，特别容易信于口来

无论你是否离开职场，你都拥有了一种从容的底气，实现了职场可开副业可攻，人生进退自由。

第二章我会和你分享更多同学的案例，你会看到当人拥有了知识资产后人生究竟会有什么不同。

请你带着好奇来看这些案例。

你也可以找到一个和自己相似情形的同学案例带入思考，如果是T遇见萃取，是否会让你的人生故事有不同的版本？