从今天起，做一个会赚钱的人（深度好文）

http://tva2.sinaimg.cn/crop.0.0.180.180.50/70b5400fjw1e8qgp5bmzyj2050050aa8.jpg[每天学点经济学](http://weibo.com/u/1890926607) 2017-05-31 11:23:11 [举报](javascript:void(0);)

阅读数：5009

​​​

来源：驭爷 （ID：yuyeid） ，本文获授权转载，非常感谢！

原标题：“闷骚型”的人很难成为有钱人

1

**你身边有这种骚里骚气的人吗？**

经常听得到他们说“我不爱钱”，一副对钱无所谓的态度，实际上比任何一个人都爱钱，骨子里锱铢必较，巴不得占尽全世界的小便宜。上网淘个东西可以货比100家，最终为省下的五毛钱洋洋得意；甚至计较每一条信息费的支出划算与否；每次打车时都装逼，漫不经意地让你坐到副驾驶的座位上；明明说好的他请客吃饭，可他总在最后掉链子，要么是酒醉，要么是就是去洗手间就很久也不出来。

更可恨的是，他们还经常叫嚣着要请你吃饭，请你喝酒。

现实中，这样的人不占少数，但总体比例相对小众。我真正想传达的意思在于，**我们没必要表现出“我不爱钱”的样子**，中国人是一个比较耻于谈钱的民族，这是我们传统文化的一部分。如果我们想得深入一些，就会发现**在赚钱这条路上，我们做得真的不够好。**

赚钱就好比恋爱，也许你和我都对彼此有好感，但我们都害怕说出口，那么我们在一起的机会就变得很渺茫，究其原因，核心在于我们只是喜欢，谈不上爱和深爱；赚钱亦然，没有人不喜欢钱，但很多人谈不上爱钱！所以，赚得多很开心，但赚得少也无所谓。如果深爱一个人，我们会想尽一切办法去接近对方，绞尽脑汁去追求Ta.

赚钱也是同样的道理，如果我们很爱钱，那么我们会十分留意身边赚钱的机会，我们会集中注意力，调动脑细胞去研究到底怎么赚钱。

我想，这是我们大多数穷人的通病，这也是为什么“闷骚型”的人很难成为有钱人的核心原因之一。

2

**你是在赚钱还是在挣钱？**

经济学家厉以宁说过这么一段话：挣钱的“挣”字，是“手”字旁加一个争取的“争”字，这表明财富是要脚踏实地、花大力气动手去做的；而赚钱的“赚”字，是“贝”字旁加一个兼并重的“兼”字，“贝”代表财富和资本，赚钱这种模式其实代表的是兼并重组等资本运作。挣钱与赚钱，表面上看是赢取财富的不同路子，其实是指两种完全不同的经营思路。

很多读者可能会想，“对，我要先挣钱，这样才有希望拿‘挣’的钱去‘赚’钱。”All right，我们换个思路：

**我们的资本有哪些？**

——比如力气、时间、精力、想象力、创造力、技能等等都是我们的资本。老板付给我们薪水，就是在购买我们的时间、技能等各种资本，即我们自己本身就是钱，但很多人对钱的唯一定义是：钱就是银行卡里的数字、房产以及钱包里的纸币——认为这些才能算是资产。

很多人都有这样的想法，致使我们很多人廉价出售自己“真正的资产”去换取附带的资产衍生物——钱。而且，这也是很多人觉得“没钱，所以没办法创业”的原因。

在我们所有的资产中，最大的资产是

**时间**

；最昂贵的成本是

**机会成本**

，而且这种成本往往是看不见的，非常容易被我们忽略掉。

前天晚上，我辅导了一位南方的学员，她的目标是在未来的5-8年时间内，Get全国造价工程师，有一份不错的收入以后，开始着手写作，如果时间允许再开拓自己的画画爱好。这位姑娘很有写作天赋，从小，学得最好的科目就是语文，她的文字功底特别深厚，能把自己的情绪表达得很有张力和劲道，读其文仿佛可以触摸到她的情感。而在职场中，她的表现并不乐观，虽在体制内呆了5年，但如何处理人际关系依然是一个让她头疼的问题，关键是她不喜欢造价方面的工作。

要经常跟着项目到全国各地奔波，长期呆在尘土飞扬的工地。曾几度提出辞职“未遂”，因为没想好辞职以后的路怎么走，所以家人极力反对。我们聊了理想、家庭、性格和工作，经过两小时的探讨，最终决定先维持现有的工作，然后利用业余时间进行写作，当她的写作有所起色时，再与家人商量辞职事宜。

**我们很多人的思维还停留在“挣钱”的维度：**我怎么样才能挣到更多的钱，焦点放在更多的钱。这会导致我们怎样的行为呢？——**拼命投入，甚至牺牲健康为代价，比如加班、熬夜。**

 “挣钱思维”最大思维漏洞在于没有考量投入和产出比。而“赚钱思维”的威力在于：我投入哪部分资产才能换来更多的钱，而且，如何让投入的资产产生最大化的价值。举例：

 “田忌赛马”是一个耐人寻味的故事。齐威王的上中下三等马，都分别比田忌的上中下三等马要强。因为田忌只懂“挣钱思维”——焦点全放在赢得比赛的结果上，而忽略了投入和产出比的关系，所以连连输掉比赛。后来，孙膑运用了“赚钱思维”，给田忌支了一招：第一局，用下等马对付齐威王的上等马，当然是惨败；而第二、第三局分别用上等、中等马对付齐威王的中等、下等马，最终以3:2赢得比赛。

**运用赚钱思维的核心在于，梳理出自己最核心的优势和竞争力，把焦点放在投入和产出比的关系上，重点思考“如何用最少的投入换来最大的产出”，而不是为了最大的产出，不计成本地投入。**

打蛇要打七寸，如何拿捏投入和产出比的七寸在于，认真评估机会成本——不要让自己的才华被埋没。每个人都有独特的优势和天分，它们像指纹一样与众不同。一个对数字极其敏感的人，如果他去车间做苦力，那么他就浪费了成为一个数学家，或者成为优秀财务人员的机会，这就是他为自己的工作所支付的机会成本（人生最昂贵的成本是机会成本）。

我们在文章的最开始提到了一个非常闷骚的人，淘一个商品可以货比100家；想方设法占尽各种便宜；把帐算的滴水不漏，锱铢必较；走5公里去买一斤便宜一块五的白菜......其实，我们都是这样的人，只是没这么夸张而已。问题是，我们为何不认真地这么算一下人生这笔账呢？

**PS:人生最昂贵的成本是机会成本。**

3

**从今天起，做一个会赚钱的人**

心理创富学的创立者希尔博士揭示了赚钱的“黄金”法则，爱迪生曾终生服膺。希尔博士指出：“这些法则不仅是致富的重要途径，更是任何人要达到任何目标的必经之路。”

**第一，确定希望拥有的财富数字金额和期限。**如果笼统地说“我需要很多、很多的钱”是没有用的，因为我们没办法衡量自己究竟想要多少。比如：我希望有一份好工作——那么什么是好工作；我希望自己养成早睡早起的习惯——那么，几点睡，几点起床呢；我希望找一个soulmate——那么，你对soulmate的定义是怎样的；驭爷，安排好时间，下周来我办公室开会——那么，你要告诉我在星期几，几点开始，几点结束，不然等于没说。

没有将自己的人生进行“量化”是让我们变得平庸的头牌原因。

**第二，确定自己愿意付出什么样的努力和多大的代价去换取，**随便想想的人相当于想要不劳而获，而这是不符合自然规律的。要做好这一步的核心是“想明白赚钱的深层次目的”，我更喜欢称之为初心、动机、出发点、或起心动念。

打个比方，A希望挣更多的钱，目的很简单，希望过好一点；而同部门的B也想多挣钱，但他的动机是认真积累经验和资本，将来誓要做一番大事业，光宗耀祖；C跟B有相同的理想，也想干一番事业，但他的动机更进一步，想在XX领域为社会做一番贡献，让生命绽放出某种光芒。如此，最有可能的结局是：A很有干劲，但可能小富即安，很可能目光短浅，可能稍微遇到挫折就逃避；B也很有干劲，敢于直面困难，但如果长期没有成就感，那么他比C更容易放弃；对于C，他的目光很长远，能够保持长久的热情，哪怕取得很高的成就也会不断精进和提升。

**没有明确动机（初心），盲目行动常常给我们带来3个负面的结果：**

1、在关键关头，我们会变得犹豫不决，想投入但不知道值不值。最终，要么错失良好机会，要么捶胸顿足，悔不当初；

2、很容易迷失，因为我们不知道去向何处，可能变得人云亦云，可能哪里有光亮就从哪里钻，像速7里那辆失控的美妞；

3、一路马不停蹄，可暮然回首，发现自己追求的一切，根本不是自己想要的。

**第三，制定“用‘赚钱思维’指导而制定的”可行性计划。**这个环节可以拆分为3大节点：

1、明确自己的优势和劣势，可参照文章“如何发掘自己的天赋，并将它发展成你的事业1.0”；

2、如何让自己的优势发挥最大的价值；

3、如何最大化地避免短板制约优势的发挥。最后，不断审视和跟进整个环节。

4

**从今天起，把自己当做创业者**

不论是打工者还是当老板的人，大致可以以下三种类型。

**1、生存型。**大多数是为了谋生混口饭吃。对于这样的老板，他们没想把企业做得很大，不愿意去承担太大的风险，一般以小打小闹的项目为主；对于这样的打工者，他们也许都没想过要往上爬，害怕担事，害怕出错，害怕得罪人，甚至还认为财富是罪恶的源泉。所以，升职加薪往往跟他们没关系。当然，他们的名字往往会出现在公司裁员的首批名单中，因为其存在无足轻重。市场的迭代速度太快了，我们最好不要成为这类人。

**2、资源型。**我们在过去掌握了一些资源，或者依仗着某种关系，在适当的机会，我们将这种资源变现。作为创业者，往往会自己注册一家公司，然后开展业务；作为上班族，可以让我们基于这种关系进入到一个更好的平台。这个时候，我们要有自知之明，清楚自己的实力有几斤几两，不断提升自己，因为我们手里的船票早晚会过期。

**3、使命型。**作为老板，他们充满热情和责任感，因为其动机并非完全基于生存需求，不仅仅是因为简单的物欲，而是追求一种成功的使命感、优越感；作为打工者，他们不单单是尽职尽责，更多的是打磨和修炼自己，属于真正的人才（相比于人材和人裁）。不论是创业者还是上班族，都应该争取找到自己的使命所在。

**不论是打工还是创业，我们都是自己的老板。**你看，做什么工作，穿什么衣服，用什么牙膏，吃什么早餐，要发火还是息怒，顺从还是逆流，几点睡觉几点起床等等，都是我们自己说了算。所以，我们每个人都是自己的CEO、董事长、总设计师。

从今天起，如果你还没有登基，那就抓紧时间，赶紧登基。

当然，我们可以一辈子不赚钱，只挣钱也一样可以活到死。而且我们也在打如意算盘咧：永远挣钱，作一名上班族也很好。既不用担心市场风险，也不用盘算自己的付出是否得到应有的回报，更不用去研究获得更多回报和利润的方法。我们只需尽职尽责，忍受一下00后的上司对我们的指指点点也没关系，反正我们在潜意识里不断告诉自己“我要的很简单，简单而纯粹的快乐”。

但是，也许在很多个夜晚，内心会感觉略有所失、些许惆怅。某某同学换了大房子和好车，我们会云淡风轻地说一句，关于什么雾霾和拥堵的交通之类的话，但说这些话时，内心感觉酸酸的。

我相信关注本号的人可以分为两种：想找到自己天赋和优势的人，以及想要创业赚钱的人。那么，我给大家代言一句话广告词：

http://tc.sinaimg.cn/maxwidth.2048/tc.service.weibo.com/mmbiz_qpic_cn/2679c17c93509ced4ce27468efb68228.jpg

穷人老是左顾右盼，老认为凡事有风险，有贼心但没贼胆；富人也会左顾右盼，但那是在权衡利弊，他们也知道凡事有风险，但他们更知道穷人最大的风险是一辈子只能做穷人。

http://tc.sinaimg.cn/maxwidth.2048/tc.service.weibo.com/mmbiz_qpic_cn/7bc022488b2ccb1e2b50d238fd67f6fd.jpg