

# 副业赚钱之道 从0到1打造多元化收入

作者：安晓辉

副业赚钱之道：从0到1打造多元化收入

安晓辉 程涛 著

赵瑾 插图

人民邮电出版社

北京

图书在版编目（CIP）数据

副业赚钱之道：从0到1打造多元化收入/安晓辉，程涛著.--北京：人民邮电出版社，2020.1

ISBN 978-7-115-52302-0

I.①副... II.①安...②程... III.①副业—基本知识 IV.①F307.5

中国版本图书馆CIP数据核字（2019）第228854号

◆著 安晓辉 程涛

责任编辑 郭媛

责任印制 周昇亮

◆人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京鑫丰华彩印有限公司印刷

◆开本：700×1000 1/16

印张：16 2020年1月第1版

字数：244千字 2020年1月北京第1次印刷

定价：49.80元

读者服务热线：(010)81055296 印装质量热线：(010)81055316

目录  
封面  
扉页  
版权信息  
内容提要  
前言  
导读  
本书引用的副业案例  
第1章 目的：明确你为了什么做副业  
案例：IT主管彭小六榨干业余时间华丽转身知识IP  
案例：程序员Qt侠销售自定义界面组件月入3万元  
案例：影音娱乐系统设计师爱上了纹身设计  
案例：游泳圈身材的宝妈变身S形体的瑜伽老师  
案例：弗兰克上班之余教人写作，找到自我价值  
实践：你想从副业中求什么  
第2章 时机：找到起航的那一刻  
三花聚顶法：检测职场健康状况的方便工具  
案例：收入提升无望的本超做起了课程分销  
案例：担心自己贬值的肥zao选择业余做儿童礼仪培训  
案例：质量主管汤小小把一个PPT能力变成了两个兼职  
实践：用三花聚顶法分析你的现状  
第3章 扫描：挖掘尽可能多的副业选项  
五星分析法：扫描副业的5个维度  
维度1：从个人倾向到副业可能性  
如何找到与兴趣关联的副业？  
怎样从榜样身上挖掘潜藏的副业选项？  
用霍兰德职业兴趣测评发现你意想不到的方向  
用DISC分析自己的行为风格，发现适合自己的副业方向  
实践：分析你的个人倾向，找到副业选项  
维度2：资源的8种变现模式  
教别人学知识、学技能  
帮别人做事情  
给别人建议  
开发自己的产品  
中介模式  
信息差  
渠道  
会员  
实践：分析你的个人资源，找到副业选项  
维度3：挖掘客户需求定位可提供的服务  
你被咨询的问题就是需求  
抱怨和不满背后有未被满足的需求  
实践：洞察身边的需求，找到满足它们的服务或产品  
维度4：捕捉身边的各种机会  
行业趋势与社会小趋势  
日常生活中隐藏的契机  
实践：分析机会，找到副业选项  
维度5：从被动收入渠道中倒推副业  
事业生钱  
钱生钱  
实践：找到10个可以带来被动收入的副业选项  
实践：完成你的副业选项清单  
第4章 提取：筛选出适合自己的选项  
首先，给副业选项来一张快照  
其次，确定你关心的副业特质，筛选出副业清单  
副业的46种特质  
选出最看重的3种特质，筛选出副业清单  
接下来，认清自我，过滤副业  
乔哈里视窗与360度访谈  
被询分析

[成就事件分析](#)  
[过滤副业选项](#)  
[最后，给副业做可行性分析，找出要尝试的选项](#)  
[生成备选副业清单](#)  
[副业可行性分析第1步——副业难度5因子](#)  
[副业可行性分析第2步——胜任度分析](#)  
[简便的可行性分析方法——对标法](#)  
[第5章 规划：找到自己的副业路线图](#)  
[用SMART原则定义副业目标](#)  
[通过生涯人物访谈搜集关键信息](#)  
[用倒推法完成里程碑规划](#)  
[第6章 行动：持续实践成就副业](#)  
[持续行动的十八般“武器”](#)  
[愿景板](#)  
[阶梯模型](#)  
[GPS法](#)  
[成功日记](#)  
[检视三问](#)  
[时间日志](#)  
[极度容易](#)  
[串行工作法](#)  
[伙伴机制](#)  
[起而行之](#)  
[有效的奖励](#)  
[个人看板](#)  
[导师](#)  
[预测未来](#)  
[庆祝仪式](#)  
[有效反馈](#)  
[提升重要性](#)  
[ABCDE模型](#)  
[经营副业的7个阶段](#)  
[阶段1：观望](#)  
[阶段2：三分钟热度](#)  
[阶段3：坚持有方](#)  
[阶段4：自我怀疑](#)  
[阶段5：冰火交织](#)  
[阶段6：安营扎寨](#)  
[阶段7：衰退](#)  
[针对不同阶段选用不同的“武器”组合](#)  
[实践：根据你的阶段选出适合你的“武器”](#)  
[第7章 复盘：改进执行，校验方向，提升成功概率](#)  
[为什么要复盘？](#)  
[什么时候复盘？](#)  
[使用复盘饼图工具快速复盘](#)  
[第8章 理财：打理你的收入，让钱生钱](#)  
[家庭财富管理金字塔](#)  
[先谈谈家庭生活的财务基石](#)  
[你会买保险吗？](#)  
[菜钱也要打理好](#)  
[再说家庭资产的保值增值](#)  
[家庭小类资产的保值增值](#)  
[家庭大类资产的保值增值](#)  
[3点重要的理财提示](#)  
[孩子的教育定投要坚持，中途不要挪用！](#)  
[财富管理自下而上，先求稳再搏快速增值！](#)  
[慎用手机管理财富，免遭重大损失！](#)  
[第9章 进阶：统合职场、副业、理财，打造扇形收入](#)  
[扇形收入理论](#)  
[如何修炼扇形收入？](#)

[我的扇形收入打造过程](#)

[使用SEGAR模型构建扇形收入的流程](#)

[扇形收入图的两种典型用法](#)

[4步挖掘核心能力](#)

[5步规划并落地新的收入结构](#)

[扇形收入图集](#)

[实践：绘制你的扇形收入图，引领自己成长](#)

[致谢](#)

## 内容提要

我们想挣更多钱、想晋升、想提升竞争力、想职业自由、想拥有更丰富的生活……却往往被“持续攀爬职场阶梯”这一固定轨道限制住了思维，无法创造更多精彩。

本书正是为了帮助读者跨越职场栏杆，提供了创造全新可能的思维、方法和工具：三花聚顶法帮助读者判断何时开始探索新可能，SEGAR模型（扫描/提取/规划/行动/复盘）辅助读者一步步将副业落到实处，财富管理金字塔告诉读者生钱之道，扇形收入图统合职场、副业、理财，提供读者掌控生活的简单工具，帮助读者养成习惯，从而走向财务自由。

书里讲到的每种方法，都配有简洁易懂的图表和丰富的案例，适合想要拓展更多可能性、建立财务自信、掌控生活的职场人士。

# 前言

创造更多可能性

我的副业经历

2013年，是我进入职场的第11年，我在一家软件公司做研发部门经理，管理近20人的团队。遗憾的是，我负责的产品——互联网智能电视盒，在当时的市场反响并不好，短时间内很难看到什么希望很大的前景。工作节奏慢下来，我开始思考如下几个问题。

- 1.我的职场发展是否到顶了？
- 2.我的收入是否见顶了？
- 3.我要去探索新的可能性吗？

第1个问题的答案是“到顶了”。在当时看来，我沿着职位序列上升，几乎是没有什么机会了。虽然我处在公司的核心部门，负责核心产品，我个人技术能力出众，管理能力也较强，但再往上就是技术副总，我短期内是够不到的。

第2个问题的答案也是肯定的。虽然我的工资每年会有8%~10%的增幅，然而扣除通货膨胀，剔除M2（广义货币）增速，最后工资几乎是没有什么增长的。

就这样，我在33岁时遇到了大多数能够胜任工作的职场人士都会碰到的问题：晋升无望，收入见顶，而生活开支直线上升（如图0-1所示）。

面对这样的状况，就算迟钝如我，心中也隐隐约约生出一丝丝焦虑与担忧——万一当下的工作出现“黑天鹅事件”，我还有什么选择？所以，第3个问题的答案，自然是肯定的。那么怎么做才能破困而出找到新的可能性呢？一时之间我却想不到什么好办法。

□

图0-1 年龄与金钱的关系

出于技术人的执拗和直觉，我想自己必须在软件开发技术上再做一些事情，继续提升自己的价值。于是我就盘算自己还能在技术上做点什么。稍一琢磨我发现，自己从2008年7月到2013年10月，一直在做智能机顶盒，不断使用Qt（一个采用C++编程语言实现的跨平台应用开发框架）开发各种功能，对Qt非常熟悉，从基本模块的使用，到框架设计原理，到源码，我都了如指掌。在我们团队里，无论谁有了Qt方面的问题，都会来问我，我也能很快帮他们解决问题。这是我的优势啊！于是我就想着把自己在Qt应用开发方面的经验和理解分享出去，帮助更多人解决问题。这样我既可以借分享的机会系统化自己已有的知识，又可以锻炼表达、设计和写作等能力。

没怎么犹豫，我就开始在CSDN（一个为IT专业人士及IT企业提供集成化信息传播与服务的平台）上撰写博客，以一周三四篇的速度更新。没想到虽然Qt的使用者不多，我的文章却很受欢迎，有不少读者留言说我的文章帮助他们解决了问题，这让我觉得自己的付出非常有意义。于是我决定持续做下去，把写技术博客当成了工作之外的另一项事业。

没多久，Qt发布了分别针对Android平台和iOS平台的版本，这意味着用它开发的软件可以在智能手机上运行了！这引起了我的兴趣，于是我花了几天时间研究、实验，写了一篇关于Qt on Android 如何使用的文章。没想到，一经发布，这篇文章的点击量就迅速飙升，这引起了电子工业出版社的策划编辑高洪霞老师的关注，她发私信联系我出版相关图书。

当时我还在上班，但我是爱技术、爱写作的人，就一口应承下来，然后开启了写书之旅。

从2013年12月到2014年9月这段时间，我白天上班，晚上写书、写代码，早起写书、写代码，周末也在写书、写代码。我每天睡觉的时间不到5个小时，坚持了10个月，体重从将近150斤下降到了126斤！最终一个人靠着死磕到底的“二货”精神，用业余时间写完了两本技术图书：《Qt on Android核心编程》和《Qt Quick核心编程》。

这两本书为我在Qt开发圈子内赢得了广泛的赞誉，给我带来了影响力和知名度，很多人开始叫我“for神”（我的CSDN用户名是foruok），这让我觉得自己的付出是非常值得的。

我通过《Qt on Android核心编程》和《Qt Quick核心编程》两本书获得的版税将近6万元，算是我第1次相对有规模的副业收入。更重要的是，写作及出版两本书这件事本身，让我意识到，自己不仅能做好本职工作，还可以在业余时间做一些副业，这两本书的出版引导着我真正开启了副业之路。

写完书之后，我琢磨着有人可能更喜欢边看视频边跟着练习这种学习方式，于是我在2014年年底到2015年上半年集中精力录制了5个与我写的书有关的视频课程，3个收费，2个免费。视频课程录制完成后，放在“CSDN学院”和“51CTO学院”这两个技术类的平台上销售。

我没有做任何营销，全是由有需求的用户直接搜索到我的课程，然后购买。这些视频课程，前后给我带来了4万多元的收入。到现在，我已经4年多没有更新过相关信息，每个月还是有一些订单，能给我带来一点被动收入。

写作出书、录制视频课程，这两件事情想要做好，需要耗费非常大的心力，我凭着一股子“二货”精神在这个领域冲上山后，休息了一阵子，没有再继续写书，也没再继续录制课程。这两件事对个人时间压榨得厉害，会在一定程度上影响家庭生活。虽然我很享受写书的心理状态，但我不想再因此而忽略家人，于是我准备尝试新的写作方向，用更为温和的方式和节奏来继续我的写作之路。

2015年上半年，因为工作关系，我学习了Node.js（一个让Java Script运行在服务端的开发平台）等新技术，又录了一些视频课程放在各个平台上销售。

2015年年初，我调整了写作方向，开始在博客上更新职场发展和成长类的文章。这些文章很受读者欢迎，有几篇文章的阅读量超过了10万。同期，我开始给《程序员》杂志写专栏，几乎每期（半个月一期）都有一篇文章发布在“百味”专栏，可以拿到七八百元的稿费。

也是在这个时期，身边有不少朋友找我聊职业发展、转型等相关问题。我通过女儿同学的妈妈，联系上了做职业规划的老师，系统学习了职业规划知识，拿到了中国职业规划师的资格证。

2015年3月，知识技能共享的小趋势出现，“在行”“8点后”“时间拍卖”“领路”“靠我”“锦囊专家”等平台如雨后春笋般涌现，使得在某个领域有深厚积累和独到见解的内行获得了分享见识、赚取收入的机会。

此时我发现自己喜欢一对一帮人解决问题，看到别人找到职业方向我会有很强的成就感。因此我希望多做职业规划咨询这样的事情，就以“图书作者+职业规划师”的身份，申请成为了在行的行家，开始通过在行APP为其相关用户提供与生涯规划相关的咨询服务，比如职业规划、选择Offer等。

到2019年9月，我使用在行APP完成了122次与职业生涯相关的咨询。

考虑到职场文章与CSDN这种技术平台不太匹配，我于2015年5月9日开通了公众号“程序视界”。我一面整理一部分博客文章，一面写一些新的文章，将两者结合起来，一周更新三四篇文章。做了一段时间，节奏稳定了下来，我每周更新4篇文章，一直做到现在，有了4万多关注度。

我是技术人员出身，不擅长推广、营销这类事情，也没想过在运营公众号方面有所突破，只是可着劲儿写文章，等待有缘人来关注、阅读、传播。即便如此，公众号做久了，也会有一些零星收入，如软文广告、赞赏、流量主、销售商品的佣金等。

2015年年底，我换了公司，开始在西安丈八四路和锦业路十字西北角的神州数码科技园上班。我住的地



方，在科技路和高新四路十字西北角，距离上班的地方有7公里左右的路程。

我每天开车上班，带上我媳妇，后排还空两个座位。我就琢磨着试试顺风车，上班拉一单，下班拉一单，这样每天能赚20元左右，可以抵扣一天的汽油费。

于是我注册了滴滴顺风车，在上下班时顺便拉人。我坚持了3个多月，每个月赚四五百元钱，真的抵扣了油钱。不过后来因为浪费时间，收益又小，就放弃不做了。

开顺风车只是一个小插曲，我更倾向于做知识类的事情，对各种知识产品形式和小趋势相当关注，也很愿意把时间和精力花费在知识分享上。

2016年5月，付费语音问答产品“分答”（现在改名叫“在行一点”）问世，凭借王思聪等大V（经过个人认证并拥有众多粉丝的微博用户）的影响力，迅速成为现象级产品。我果断注册了账号，开始了疯狂答题之旅。到2017年7月初，我回答了4 800多个问题，成为职场类TOP 10答主。

分答采取的60秒语音问答方式，对个人解题能力要求颇高。最开始，我都是先将回答要点写在便利贴上，然后看着便利贴，组织语言，录音回答。经过几百个问题的锤炼，我才能看到问题后立马想出来要点并组织语言，60秒内完成录音。

大量语音回答锻炼了我在短时间内分析问题和结构化回答的能力，为我后面做语音直播等事情奠定了基础。

2017年年初，斯达克学院邀请我在“知乎Live”上面分享开发者的职业规划，我毫不犹豫地答应了。因为我从2015年3月开始，就聚焦于职业规划方面的信息，想利用各种各样的机会更迭我的认知和课程。

我策划了一个“程序员的精进”系列Live，分3次讲完。

在斯达克学院的推广帮助下，这些Live在开讲之前，每个都有超过300人参与，讲完之后的评价也还不错。

知乎Live的尝试，加上4 000多个分答60秒语音问答的体验和反思，让我意识到，语音直播会是比语音问答更适合传递结构化经验和知识的形式，这将是接下来的一个小趋势，于是我决定把精力放在知乎Live上。征得斯达克学院负责人的同意后，我联系了当时负责我的知乎Live事宜的知乎运营人员，在她的帮助下，开始以个人身份来讲知乎Live。与此同时，我也花了大量工夫在知乎社区内回答问题，以便社区和Live之间形成联动。

在接下来的一年中，我持续地深耕知乎Live，设计了第1个面向开发者的Live专题“程序员的成长课”，还开发了“业余时间赚钱的6种策略”这个爆款Live——到现在有超过42 000人参与，单场Live销售额超过40万元。

鉴于在知乎Live和知乎问答两方面的投入以及取得的成绩，我决定把语音问答服务迁移到知乎推出的“值乎”上来。因为分答的语音回答形式，只能用60秒语音回答问题，较难深入，而值乎可以“语音+图文”交互的形式展开回答，并且提问者可多次追问，接近微咨询的形式，能大大提升帮助别人解决问题的概率。

在和斯达克学院合作了“程序员的精进”系列Live后，学院负责人和我商量，这个系列可以在他们平台上做“微直播”课程，让更多人知道，让更多人获得帮助。于是我以“程序员的精进”系列知乎Live为基础，深入分析、挖掘，并引入新的知识，重构后设计出适合斯达克学院的微直播课程。课程分为3节，每节讲90分钟，最终我在斯达克学院完成了直播。

就在我准备斯达克学院的微直播课程时，CSDN学院的负责人找到我，希望我能在CSDN学院上做程序员职场的直播课。我拿出规划好的微直播课程大纲与CSDN学院讨论，做了一些微小的调整，迅速敲定了直播内容，并在2017年5月完成了直播。

在做程序员职场规划的直播课程期间，我还了解到“Git Chat”这款面向技术人员的、基于微信平台的知识分享产品。它的付费产品是图文形式，与我技术文章写作这个优势非常匹配，使用它还能发挥我在技术领域积累的影响力，所以我决定把它当作一个重要的阵地。2017年6月，我发布了第一场Chat，在Git Chat扎下根来。

这就是我一路走来的副业故事。

非常幸运的是，副业虽然在时间上给我带来了较大的压力，但却给我带来了更多的收入，重构了我的收入结构，帮助我走出了“晋升无望，收入见顶，而开支直线上升”的困境，让我有了更强的自我效能感和财务自信。

我的这些经历，让我意识到了在传统的爬梯子式的职场道路之外还有一条新的道路。只要我们横出职场，斜跨一步，就会发现无数可能。我们找到适合自己的方式，经由一定的步骤打造出副业，就能重构收入结构，增强财务自信（如图0-2所示），进而掌控生活，从容面对诸如经济环境波动、裁员等各种可能的突发状况，拥有别样精彩的人生。

□

图0-2 年龄与金钱的关系（有副业）

有鉴于此，我开始特别关注那些一面在职场打拼、一面斜跨出去创造精彩平行世界的副业达人。在与他们有了深入接触后，我发现，虽然每个人的故事都不一样，但背后却有类似的规律和方法——他们都或有意、或无意地遵循了副业实践的5个关键环节。这5个环节，环环相扣，不可分离。

SEGAR模型：成就副业的5个关键环节

副业达人在探索副业时遵循的5个关键环节如下。

#### 1.扫描（Scan）尽可能多的副业选项

这是第1个阶段，它的关键是放下“能否做得到”的考量，扫描倾向、资源、客户需求、机会、收入结构等各种可能的角度，把尽可能多的副业选项挖掘出来，让自己看到尽可能多的希望。

#### 2.提取（Extract）适合自己的选项

这是第2个阶段，其关键是结合副业选项的要求、自己的基础、自己对副业的诉求，从众多选项中提取少数几个具备可行性的方向，然后选择一个做尝试。

#### 3.规划（Guide）自己的副业路线图

成功的副业者不会盲目开始，而是会先设定清晰的目标，然后通过生涯人物访谈等方式深入了解自己要做的事情，用倒推法明确可能的实现路径，绘制出具有指导意义的副业路线图，给自己的执行做参考，提升效率和成功概率。

#### 4.行动（Action），持续行动，达成目标

“坐而论道，不如起而行之。”不行动，一切都是枉然。不行动，很多事情也不可能想得一清二楚、分毫不差。因为很多问题不行动是不可能浮现出来的。尽管对做副业来讲，谋划是必须的，但绝不能经年累月地停留在谋划阶段，那样你会丧失行动的勇气，错过行动的时机。所以成功的副业者，有了想法，做出了大致的规划，就会快速投入行动中，用行动来验证某个方向是否行得通。

#### 5.复盘（Review），改进执行，校验方向，提高副业成功的概率

成功的副业者会以尽可能短的周期来检视行动所带来的体验、认知和反馈，并根据它们适时做出调整：执行不力，就调整执行方法和策略；路线有偏差，就调整某一部分或重新规划新的行进路线；方向不对，就再挑一个来尝试；如果挑不出来，也可以从零开始，再次扫描副业选项。