

超  
级  
个  
体  
的  
变  
现  
之  
路

创

富

李一舟  
著

民主与建设出版社

# 创

# 富

超  
级  
个  
体  
的  
变  
现  
之  
路

李一舟  
著

民主与建设出版社

# 版权信息

书名：创富

作者：李一舟

出版社：民主与建设出版公司

出版时间：2023-07-11

ISBN：9787513941709

品牌方：北京磨铁数盟信息技术有限公司

---

本书由北京磨铁数盟信息技术有限公司进行制作与发行

版权所有·侵权必究



李一舟

英国皇家艺术学院高级访问学者，北京市雏鹰人才和杭州市高层次引进人才，全网粉丝数百万的知识博主，擅长搭建创新的商业模式，解决流量变现问题，是多家亿级企业的商业发展顾问，致力于帮助更多人成为“超级个体”，实现真正的人生自由。

你一个人就可以成为一个品牌，活成一支队伍。

# 自序

我一直认为，人就是突然变得有钱的，真正的财富积累也只要两三年的时间，靠打工很难实现财务自由。

积累财富的方式主要有两种：顿悟和渐悟。

第一种方式是顿悟，就像突然打通了任督二脉一样，洞悉了财富密码。

这样的人有没有？凤毛麟角。

乔布斯的印度之行，包括被自己的公司扫地出门之后的苦行僧阶段，一定让他大彻大悟了。阳明先生龙场悟道，从石棺中坐起那一瞬间，一定也是感应到了什么。

但我一直认为，这是人中龙凤，我们普通人何德何能，没有这样的资质和福分。

那就只能寻找另一种方式了，这种方式就是渐悟，也即经高人指点后捅破了窗户纸，看到了对面的风景，算是开悟，然后跟随老师一步一阶，由量变引起质变。很多我遇到的事业有成的人，都有这样一位“良师益友”，将其点化。

我虽然谦虚地不敢自诩“良师”，但作为“益友”，我还是很愿意把自己过去10年的商业模式创新实操和过去1年多总结的流量变现经验分享给你。

不过，在聊“干货”之前，我觉得我们要先弄清五个问题：

## 时光机理论

如果让你身无分文，坐上时光机器回到10年之前，你能否用1年时间实现财务自由？

抛除纯粹的买彩票这种bug操作，你很可能会去买房。那请问那时候买房需要技术吗？

你是否会每天只睡4小时，拼命地在全国找到洼地，看遍所有可以买的地段，然后加上你能加的所有杠杆去入手？这需要你本身很有钱吗？

你看，为了实现目标，你仍然需要去寻找别人找不到的资源，并且还要坚信自己能够做到。所以，决定一个人最终财富高度的东西是“认知”，向下分解，就是“信息差”，这与你的收入、阶层、学历、圈层、人脉、外表几乎没有关系。

因为相信，所以看见。就如杰伊·瑞芬博瑞所说：“你对自己的感受，会帮助你决定前进的方向；你对自己有怎样的评价，会很大程度上决定你成为怎样的人。”

回到现实中，你此刻的信息差是什么？

在我看来，投资自身，打造个人IP，持续加码流量，占据一部分核心人群的心智，并且持续提供有价值的产品和社群，就是现在的黄金资产。

所以，你找好自己的方向了吗？

## 羞耻感

你发现了吗，现在只要有流量的公众号、抖音号或者其他平台，

几乎都开启了直播卖货的模式。各种大V的“战绩”更是非常惊人，一场直播销售额动辄几千万元甚至上亿元。这也让很多人跃跃欲试，想要加入自媒体的行列之中，分一杯羹。

我想说的是，大多数人都低估了做好自媒体的难度，也高估了自己的水平。

我经常开玩笑说，什么人能够在短视频平台拿到结果？生意上的失败者、职场上壮志未酬的中高层，以及一部分毫无选择但又极为敏感的草根。从本质上看，我们都在用内容博取流量，试图用不断迭代的内容占据用户的心智。以我自己操盘这么多案例和IP的经验来看，就算是经验丰富的MCN机构或网红操盘手，也不敢三个月内就让IP拿到稳定流量，甚至变现。因此，最低限度，你要在没有正向反馈的“黑洞期”摸爬90~180天。如果不是怀着极强的“羞耻感”和“屈辱感”，恐怕早就放弃了。毕竟如果不是没有选择，谁愿意浪费生命在看不到结果的事情上呢？

但是，最终成功的人，都跨过了这个“奥德赛时期”，因为“羞耻”。记住这个“羞耻”，才能让你穿越“黑洞期”。

所以，你做好面对“羞耻”的准备了吗？

## **赚美好**

我用不到1年的时间，赚到了我之前10年都没有赚到过的钱，我曾经认真复盘，这中间到底发生了什么？

查理·芒格曾讲过，这个世界赚钱的真相很简单，就是你做出一个好的产品，然后找到正好需要这个产品的人，卖给他。翻译一下，就是拥有“用户思维”，做用户的刚需产品。



什么样的产品才是用户刚需？

我觉得，有三种产品是所有人都抗拒不了的：

第一种：“赚”。让用户认为通过购买你的产品和服务，可以让他有机会赚更多的钱。

第二种：“美”。通过你的内容和IP，让用户有可能变得更美（尤其是各年龄的女性）。

第三种：“好”。人性都是向善、向好的，你的产品能让用户感觉促进夫妻和睦、婆媳关系、亲子相处、个人成长等。

如果你的内容满足其一，你就有了基础用户。再经过精心打磨，你就有机会在同类创作者中成为15%的拿到结果的人。如果你的IP满足其二甚至三个点都能渗透，那就相当于牢牢把控住了用户心智，将无往不利。

所以，你打算为用户提供什么样的刚需产品？

## 新顶峰

如果说钱、权和声色犬马都是一般性的欲望，那每个人心中那“不可说”的灵山才是真的求而不得，又让人忍不住去终身求索。

举例来说，你在短视频平台上刷到某个大V的短视频，看到了“个人IP”这座顶峰，而光鲜亮丽的头部大博主无疑就是山顶金光下最闪耀的人。你拾级而上，可以不断看到新的风景。然而真想登上绝顶，你就必须攀爬云梯。远远看去，似乎不断有人登顶，但拉回视角，你看到的却是更多人纷纷掉落下来，骂骂咧咧的更是不在少数，并且告诫下面爬山的人，不要再做无谓的尝试了，否则必将无功而返。

终于，你登上绝顶，亲眼见到了金光大殿，最闪耀的人在哪里？原来99%的问题都是由座下罗汉为其铺路解答的。

所以，你是不是爬山的人？你的顶峰又在哪里？

## 幸福新解

不论财富和阶层，更多成年人沉淀下来，内心想要的是什么？

我认为唯“幸福”二字。人生短短数十载，不如意事十之八九，却不见得真的让我们不开心、不幸福。因为幸福与否，与我们的际遇有关系，但更重要的是“预期匹配”的问题。

你想成为亿万富翁，求而不得，终日闷闷不乐，因为你的预期和你的能力不匹配。

你只想打卡上下班，躺赢半生，结果35岁被公司优化，再找工作处处碰壁，转而愤愤然。

.....

于是感慨：世界与我对抗，他人对我不公。

真的如此吗？

我见过的幸福的人，都是可支配现金流远大于内心欲望的人，这与你的收入几乎没有关系，却与你控制内心的贪、嗔、痴极为相关。没有欲望，人类不用仰望星空，社会也无法发展进步。但能够看清当下，憧憬未来，做好合理的规划，并且愿意“延迟满足”，每天都比昨天好一点，才会离幸福更近一点。

幸福，与财富积累的速度和能力相关，更与控制物欲的能力相关。

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.com>)

文档名称：《创富》李一舟.pdf

请登录 <https://shgis.com/post/4914.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

