



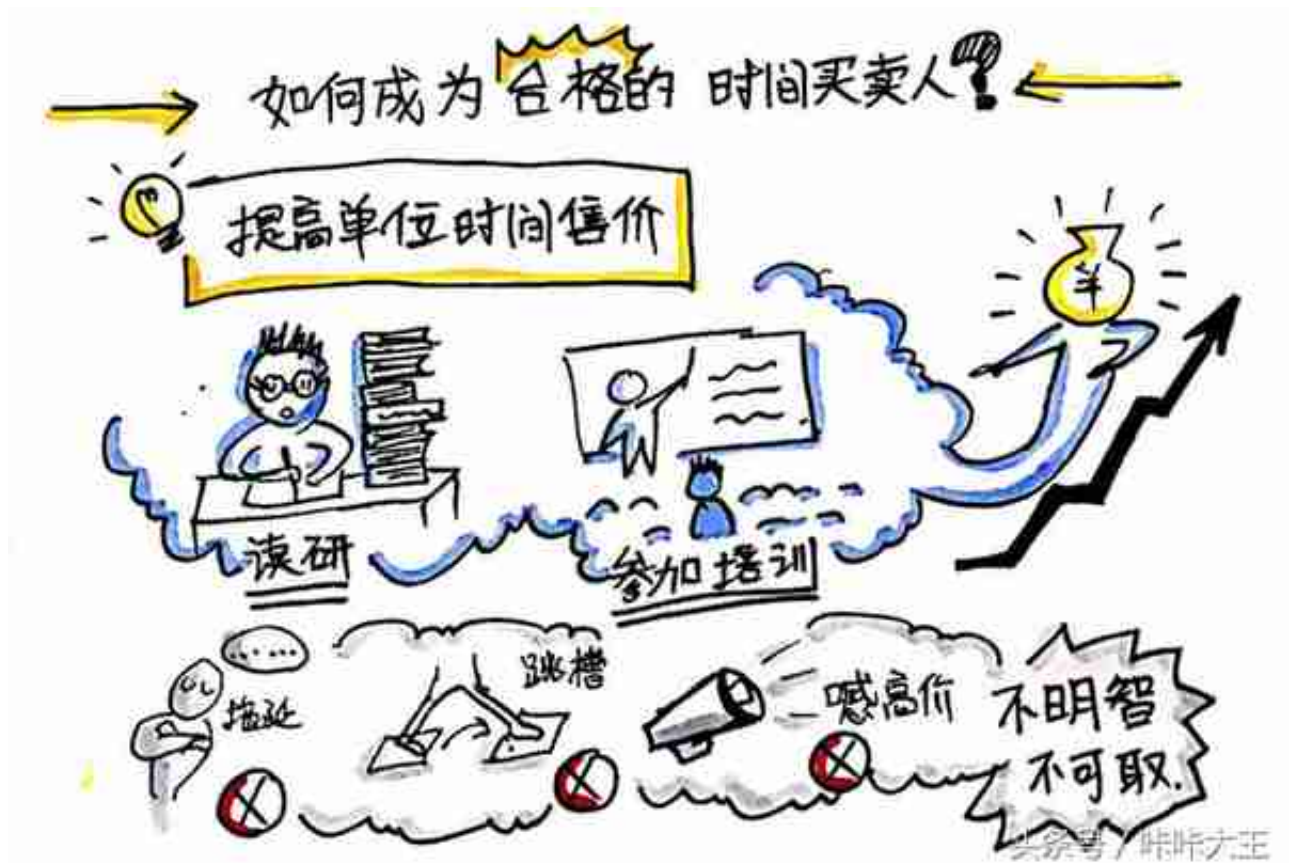
脑叔讲述（文末有视觉笔记全图）

.

大家好，我是脑叔。

今天我们来聊一聊，时间买卖。

.



于是有些人就去读研，去参加培训，本质上都是想提高单位时间的售价。

另外一些人显得更“聪明”一些，用简单粗暴的方式提高自己的单位时间售价。方法就是磨洋工、喊高价。

磨洋工，就是故意拖延，2小时能搞定的活，非用8个小时干完。

喊高价，则是利用信息不对称来蒙你的新老板，反复跳槽，以期获得更高的薪水。

这样做的后果呢？当然很不明智，你见过几个通过磨洋工或频繁跳槽获得财富自由的？

正确的时间价值观



于是，你需要改变一下你的个人商业模式，成为一个精明的时间买卖人。

那如何成为一个精明的时间买卖人呢？

答案很简单，同一份时间售出很多次。

因为每个人的时间都是有限的，每个人的时间都是用过得弃，没用过也得弃。不会给你攒在一起放大招的机会。

于是，要想挣更多的钱，你只有一个办法，把同一份时间出售很多次，越多次越好。

而出书就是很好的一个方式。

李笑来老师花了9个月，写了一本书《TOEFL核心词汇21天突破》，到今天为止，十四年过去了，依然畅销。这是他财富自由的开始。后来的一本《TOEFL高分作文

》出版，成了他长期“不务正业”的支持，他的所有开销都来自那本书的稿费。开公司可以不拿工资，还闲着没事去研究比特币。他可以完全不在乎收入，因为他的生活必需早已不再靠“出售时间”来换取.....

还有什么其他方式可以做到呢？

一本书，一张唱片，一部动漫，一套教程，一切的创意内容制造，都可能把一份时间出售很多次。

因为这样的内容成本极为低廉（脑力劳动），受众极为广泛（销量可能很大）。

我们可以把这些内容理解为一个产品。

如果你是有能力制造这样的产品，那你就可以通过把自己的同一份时间售卖许多次，从而实现财富自由。

这里值得注意的一点是，要想让你的产品好卖，它必须满足消费者的刚需。

没什么比这个更为重要的了。

即使你不出名，即使你做得不够好，只要这东西是刚需，人们就会买。

这是每一个想实现财富自由的人，必须要掌握的个人商业模式。

我是脑叔，恭喜你又获得了一个新知。

如果你想财富自由，从一开始你就要成为一个精明的时间买卖人。

想改变的人都已经关注了脑叔，不想落后的话你还等什么呢！