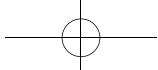


第1章

人人都能用好经验， 实现 10^n 倍创收

在职场上没有白走的路，经验就是你的财富。碎片化的经验不值钱，体系化的方法论很值钱。经验萃取，让你学会把经验变成能赚钱的知识资产，实现自己的人生价值，也能成倍提升收入水平。



个人经验萃取：
职业转型与知识创业加速器

第1节

35岁以上的职场人的挑战 与转型机遇

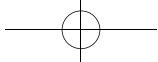
2022年年末全国就业人员达73 351万人，其中城镇就业人员达45 931万人。这是一个非常庞大的数字。但职场是一个经过了充分竞争的市场环境，特别是在企业中。随着年纪越来越大，35岁以上的职场人面临越来越大的生存压力，挑战重重。

1. 35岁以上的职场人面临的五大挑战

(1) 在企业工作的人早晚都是要退出职场的。如果你在企业工作，很少有私营企业、福利很好的外企能够支持员工干到退休。所以每个职场人或早或晚都是需要退出企业的，就看你是主动退出、体面退出，还是被动地被优化、被裁员。而随着员工年龄的增长，企业的用工成本是越来越高的。对于年龄超过35岁，甚至40岁以上的人来说，职场的竞争力在下降，职业的安全感越来越低，随时可能面临裁员境地。

(2) 职场天花板导致岗位晋升空间有限。人在职场中越往上走，能够获得的工作岗位就越少，竞争也会更加激烈。如果岗位一直无法突破，那么随着年龄增长，加上没有新的挑战，面对干了十几年、二十几年的工作，职场人也会缺乏激情，每天忙忙碌碌，却好像总是找不到最想做的事情。

(3) 职场人肩上的责任很多，无法自由支配时间。到了三四十岁的年纪，上有老下有小，家庭和工作都需要兼顾。有些父母年纪偏大，需要



经常照看，孩子难免生病，还经常需要往返医院，而上班请假有时候很困难，连自己支配的时间都没有，感觉对自己的人生缺乏掌控感。

(4) 职场人在打工时无法掌握收入的主动权。大多数人上班是拿死工资的，工资的涨幅不由个人决定。但随着职场人成为家庭的顶梁柱，需要承担的责任越来越多，希望给家人创造更好的生活条件。但是工作就算“996”，加班熬夜拼体力，收入却总是线性增长，自己的工作付出和收入回报并不对等。

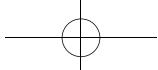
(5) 面对来自后浪的压力，职场人被替代风险更高。现在年轻人非常优秀，他们又年轻又有干劲，学习能力非常强，用工成本还低。这无形中也会给35岁以上的人造成压力，因为企业永远希望用最少的用工成本取得更大的业绩结果。

有一次我听题为《如何实现工作和生活的平衡》的TED演讲，有一句印象特别深刻的话：每个人都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，而别人对于工作、生活的平衡的理解往往跟你不同。

我非常认可的一个观点是：理想的工作和生活，是需要自己亲手去创造的。因为没有人比你更懂你想要什么样的生活。所以35岁以上的人，如果知道自己早晚要退出职场，那么只有三种选择：主动转型、被动转型和退休转型。

主动转型是提前思考和布局自己的第二曲线^①。比如我，就是希望早点实现自由人生，靠自己的专业能力成为自由职业者，我就发展了自己的第二曲线——职业培训师和顾问。第二职业曲线是在现在这个职业达到顶点之前，要去思考和布局下一个可以给你带来增长的新职业。因为新的职业要达到成熟，需要一段时间的酝酿和开发，其间，第一条职业曲线中积累的时间、资源和动力都足以使新曲线度过它起初的探索挣扎的过程。

^① 第二曲线：出自《第二曲线》，作者是英国管理思想大师查尔斯·汉迪。任何一条增长曲线都会滑过抛物线的顶点（增长的极限），持续增长的秘密是在第一条曲线消失之前开始一条新的S曲线。在这时，时间、资源和动力都足以使新曲线度过它起初的探索挣扎的过程。



被动转型是被公司优化或裁员。如果人到了 40 多岁才考虑转型的问题，就会特别被动，这时容易被边缘化，或者面临裁员的境地。如果这个时候没有什么经济压力倒也还好，但大多数人的情况是，在这个阶段上有老下有小，正是在家庭中挑大梁的时刻，经济上一旦出现波动，可能影响家庭的稳定性，也让自己的能量特别低。

除了前两类转型的人，还有不少人在职场干到退休，但是也终归要离开职场。但是，他们不满足于退休之后只能旅游或者带孙子、跳跳广场舞。他们希望退休之后能够创造属于自己的第二曲线——能把自己的经验用到合适的地方，在给别人创造价值的同时也实现一笔可观的收入。

2. 离开职场前的三项准备

很多人问我，离开职场之前应该做好哪些准备？

我自己是裸辞的，当时勇气盖过了一切。我跟我家人说，我打算用一年时间打拼下，看看我能不能走这条道路。如果打拼不出来，那说明我不适合创业，死心塌地回去上班。所幸，在离开平台之后，我抓住了一系列机会，后来成了一名职业培训师和企业顾问。

但更适合大多数人的道路，我觉得是“先做两手准备，再一去不返”。

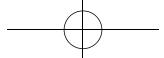
1) 锤炼硬核实力，筑造专业护城河

我曾采访一位劳动关系专家，他提到了一个非常重要的观念：在职场中，我们必须筑造自己的专业护城河；如果没有专业护城河，随着年纪的增长和用工成本的提高，很容易面临裁员风险。

做难事才有回报，做难事才能够成就自己的能力。所以，对那些你解决过的问题，那些可能在你的职位描述之外的事情，你去做了，把这些宝贵的经验积累下来就是你自己的能力，就是你将来可以转型的资本。

2) 探寻核心优势，锚定长期发展领域

在职场中，很多人习惯于被安排，领导指哪儿打哪儿，很少主动思考



自己喜欢和擅长的事情是什么，以及如何在一个优势的领域中持续深耕并努力成为专家。其实，做自己喜欢的事情是很容易出结果的。一旦出了结果就有了正向反馈，那么你就会很积极地、持续地投入其中，愿意花时间、花钱投资，让自己变成相关领域的专家。

3) 在核心优势领域深耕，积累知识资产

很多人觉得工作多年但好像没有什么积累，最主要的原因就是缺乏自己的知识沉淀。职场人不但需要做事，更要学会在做事的过程中积累知识资产。这样，即便因为各种原因离开某一个平台的时候，起码能够带走自己的专业知识沉淀、原创的方法论、成功的案例、客户的口碑等等。这些宝贵的知识资产和品牌资产，将成为你未来创业的雄厚资本。

3. 有知识资产的人，牢牢把握人生主动权

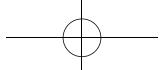
在知识密集型的职场环境里，什么人最有风险呢？就是那些一天到晚忙于做事，忙得没有时间思考的人。知识工作者的核心生产要素是知识体系，但是很少人会刻意去练习、去沉淀自己的知识资产，久而久之，他们和优秀的人差距越来越大。

举个例子，拥有知识资产的人，活得有多么畅快！

一个曾经与我合作过的兼职培训师年纪轻轻就成为一家世界500强公司的商务总监。我很好奇他是怎么做到的，而且在公司备受信任，每天都有空闲。

他说其实很简单，“你要在公司里面去打造自己的个人品牌”。我问他：“什么叫个人品牌？”他说：“你要在公司里面打出你的优势标签，让别人觉得你是这方面的专家。”

他说：“我把每一件事情做完，都去沉淀我的核心经验，提炼出一些我的思考框架或者模型。然后我就去讲给同事听，他们会给我一些更好的建议。”



他经常毫无保留地分享经验，但最终他发现其实最大的受益者是自己。因为每次做输出之前他都倒逼自己深度思考，他的思路就变得非常清晰。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，他还能够把自己这套方法论更好地教给下属，所以大家都抢着来他的部门，因为他们觉得在这里是可以学习和成长的。因为下属有了学习和成长，所以他的工作就可以变得很轻松。

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来头头是道，一听就是有沉淀的，就邀请他去讲课。他也可以很轻松地讲出来，因为有方法论的沉淀。

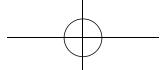
最后，在领导眼里，他是非常不一样的人。因为他善于思考、乐于输出、勤于分享，职场口碑也特别好，所以在提拔的时候，领导很容易就想到他了。

因为他沉淀了很多自己的方法论，而且有非常多的成功案例，我便邀请他到我们机构讲课。他的课非常受学员的欢迎，他也很轻松地实现了时薪 5000 元的知识变现。

所以，我相信每位在职场奋斗了一二十年的人，都有自己的高光时刻。你一定也做过许多难事，拿到过很多成果，这些都是你宝贵的经验财富，可以说价值千万，这是非常宝贵的转型资本。但是很多人从来不知道自己经验的价值，也从来没有去开发这些经验，反而对自己的未来忧心忡忡，就像坐在金矿上讨饭。

反之，如果你掌握了经验萃取的能力，你就可以通过萃取挖掘自己的核心优势，沉淀自己的知识资产，通过输出分享打造自己的个人品牌，无论是在职场进阶发展，还是转型做知识创业，都会非常顺利。

这样，无论你是否离开职场，你都拥有了一种从容的底气，实现了职场可升、副业可攻，牢牢把握人生的主动权。



第2节

知识创业，职场人的低风险转型路径

企业雇员常常因各种原因主动或被动离开企业，退出职场：这是一个不争的事实。很多人之所以不敢离开职场，是因为不知道自己离开职场以后可以靠什么活着。上班起码还有一份固定工资，离开职场以后，知道自己能够靠做什么活下来——能不能找到客户？能不能持续找到业务？

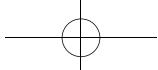
对未来恐惧，对自己不自信，对市场不了解，导致职场人不敢轻易迈出转型之路。

1. 互联网时代是知识分子的利好时代

其实在我看来，现在这个时代，是对知识分子特别友好的时代。

我父母工作的时代，产业主要是农业和制造业，他们的工作生产要素都要依赖于单位提供的资源。比如我母亲工作的地方是一家茶厂，她的工作依赖于厂房、生产设备、茶叶等原材料，她的工作导致她无法离开这家工厂单独工作。所以在这家工厂她工作了一辈子，退休前累计28年工龄。

我们这个时代和父母工作时代的最大不同是，我们大多从事脑力劳动。就像德鲁克说的，21世纪以来，知识工作者的数量越来越多。知识工作者最主要的生产要素就是自己的大脑，具备学习知识、运用知识和转化知识的能力（见图1-1）。而当我们不依赖于其他生产要素的时候，知识工作者就可以成为一个独立的工作者，通过传授自己的知识技能服务于任何一个有需求的单位或个体。



个人经验萃取： 职业转型与知识创业加速器



图 1-1 知识工作者生产模式

但是，大部分知识工作者只专注于学习知识和运用知识的层面，很少考虑自己如何转化知识，传授知识。

2. 时代赋予了知识工作者工作的便利性

独立的知识工作者只要能够解决自己的市场获客问题，就完全具备独立工作的条件。而在这个时代，网络资源自媒体高度发达，让每个人都具备了展示自己、链接潜在客户的条件和机会。哪怕是天南海北，甚至是海外的客户，都可能因为你的一条视频、一篇文章，被你吸引，从而联系到你，成为你的客户。

作为知识分子，我们确实生在了最好的时代。我们拥有几十种输出的渠道和方式，这让我们的个人能力可以被看见、被传播，并实现瞬间互联。

所以，在个体崛起时代，你只要能够有效提取自己身上的知识技能，打造出差异化的个人品牌，借助现在发达的网络媒体吸引目标客户，你就能够成为一名独立的知识工作者。

知识 IP 的商业模式（见图 1-2）通过在各个公域平台输出内容产生影响力，吸引同频的粉丝和流量到自己的私域平台，通过训练营、课程、咨询等知识产品进行转化成交。

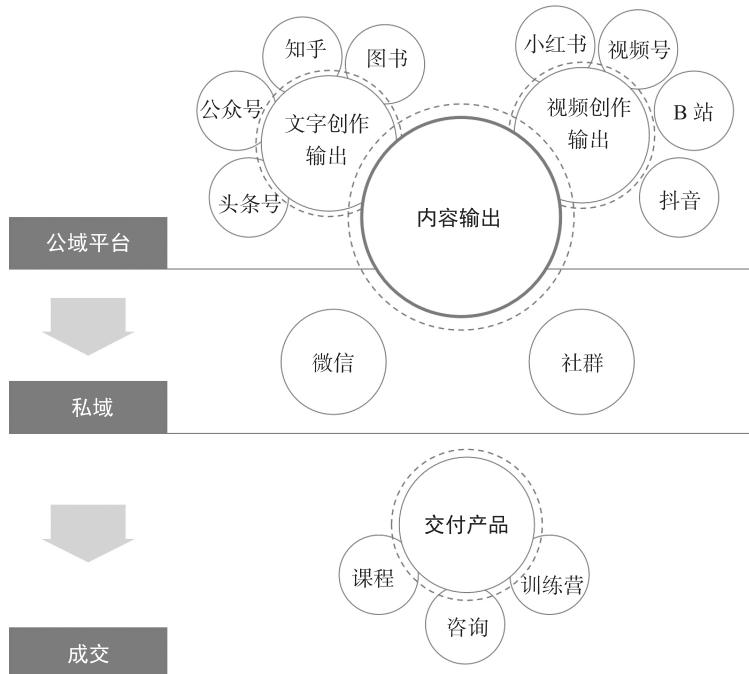
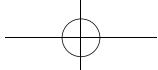


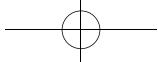
图 1-2 知识 IP 商业模式

3. 为什么知识创业是低风险转型

有不少职场人退休出来转型，想去开店、投资。但事实上，十有八九都是亏损的。

第一种，开店。开店的生意不适合大多数职场人。绝大多数职场白领缺乏实体经营的能力，特别是缺乏店面选址、客流分析、店铺经营管理、成本控制的能力。而且开店以后，每天都在产生成本，房租、物业、设备、原材料、员工工资、平台费用等，花出去的每一分钱都要精打细算，很多细小的事情，哪怕卫生清洁都需要亲自上阵。很多白领开的奶茶店、鲜花店往往以亏本告终。

第二种，做加盟店。我也见过身边很多朋友付出了几十万元成为某品牌的加盟商，有的赚钱，但是赚的也不多。因为大多数做加盟的企业都是刚发展没多久的企业，正在规模扩大阶段，所以需要发展加盟商。但是按



照中国小微企业平均寿命计算，很可能到后面加盟的企业先倒闭了，加盟费用也不了了之。（《中国中小微企业经营现状研究 2021》数据显示，中国小微企业平均寿命在 3 ~ 5 年）

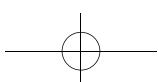
第三种，做投资。有些人选择投资别人，期待可以轻松赚钱。但是如果你的产品不是自己的，完全依赖于别人的经营能力，就特别容易产生业务风险。还是那句话，不要看运气，要看概率。初创企业的平均寿命只有 3 年不到，能够持续盈利的企业连十分之一都没有。如果不是成熟的创业者，创办公司经营成功的概率是很小的。

第四种，做保险、微商、直销。事实上，这条路线不适合白领，因为相当于放弃了自己原有的专业积累，另起炉灶。而且，如果并非自己真正热爱和有极强的环境适应能力，就很容易在这个激烈的竞争环境和严格的 KPI 考核中被淘汰出局，因此这类转型也不适合大多数知识工作者。

但是，对于知识创业而言，你不需要很高投入。过去你只是在一家单位交付你的劳动时间，但是如果你能把你的某一项能力提取出来，同时服务于多家公司 / 需求个体，那就能够产生数倍于单一公司的工作收入。

比如，我在离开职场后获得了两份顾问收入，我并没有因此投入一分钱，我只是投入了自己的时间，但是给予了我转型第一年站稳脚跟的资本。后来我也在不断学习，包括学习培训师、引导技术、商业思维等，这些投入都作用在自己身上，我因此成长为一个更好的自己。但是，除了收入的增长、自我的成长，更重要的是我收获了自由的生活方式，活出了自己的理想状态。

与其他实体行业的创业者相比，知识创业者的创业模式大为不同（见表 1-1）：它只需要依赖自身的知识经验积累，无须重资金投入，不需要每天被绑定在一个实体项目上，可控性强，遇到风险可以快速回头调整自己的方向定位，除了自己的时间投入，几乎没有什成本。就算有学习投资，也是投资到你自身的能力成长方面。因此，知识创业是一种更适合绝大多数职场人的转型路径。



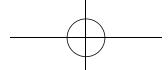


表 1-1 常见创业模式特点对比

项 目	开 店	加 盟	投 资	知 识 创 业
依 靠 资 源 / 能 力	店铺选址和经营管理	加盟企业的经营管理水平	投资风险识别与管控	自身知识经验积累
所 需 资 金 投 入	重 投 入	重 投 入	重 投 入	轻 投 入
所 需 时 间 投 入	重 投 入	重 投 入	自 由	自 由
投 资 重 点	店 面、设 备	加 盟 费、店 面、设 备 等	项 目 机 会，被 投 资 人 的 人 品 能 力	自 己 的 能 力
项 目 可 控 性	适 度 可 控	不 可 控	不 可 控	可 控 性 强
灵 活 性	弱	弱	弱	强

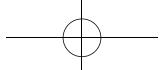
第3节

经验萃取， 知识创业必经之路

知识创业是适合于大多数知识工作者的转型路径。那具体知识创业应该怎么做呢？我曾经对很多想转型做知识创业的人进行过调研，发现困扰他们比较多的问题包括：

- (1) 不知道自己有什么优势经验；
- (2) 不清楚自己的核心竞争力是什么；
- (3) 说不清楚自己做的工作有什么价值；
- (4) 自己做得挺好，不知道怎么教给别人；
- (5) 不知道自己的经验怎么变成产品；
- (6) 不知道如何找到客户。

这些问题层层递进的，只有先解决了前面一个问题，才能推进到下一个问题。经验萃取就是解决这些问题的良方。



很多人问我：经验萃取是国外的概念吗？其实还真不是，但这也不是我的原创概念。我在 2016 年开始做自由培训师的时候，企业培训界就有一些与经验萃取相关的风向，有一些专家和老师提出“经验萃取”的概念，并在华为等大型企业中开展企业优秀员工经验萃取与知识沉淀工作。所以，到目前为止，除了企业培训界，其他行业知道这个概念的并不多。

我因为长期给企业做经验萃取项目交付，沉淀了一套自己原创的经验萃取方法论。在我辅导不同企业高管做课程开发的过程中，我发现经验萃取对个体的个人成长、职业转型、知识变现有巨大的价值，因而我将这套方法论与个体发展的需求相结合，开辟了个人经验萃取的市场。

我相信你对经验萃取充满好奇：它到底是什么？到底能够给个体的能力成长与职业转型带来什么帮助呢？

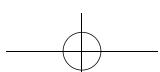
1. 经验萃取到底是什么

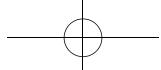
本书所描述的经验萃取方法论主要应用场景是面向个人的，所以我先对个人经验萃取做个定义。

个人经验萃取是指萃取师通过萃取技术，系统化梳理一个人过往的成就事件，结合个人未来发展规划，聚焦个人最喜欢、最擅长且最具价值的经验主题，再通过萃取师的提问、引导、反思、输出和优化，最终产出一套知识成果，通常包括核心理念、方法论和工具包等。这些知识成果可以用于开发课程、咨询产品，编写工作教程或者 SOP 操作指引等。

经验萃取的假设前提是，一个人过往的成功事件中蕴含着解决某类问题的有效思路和做法。这些思路和做法通过正确归因后，提炼总结形成一套解决某类特定问题的方法论。运用这套方法论，对于自己或教授他人解决类似问题可以达到复制成功的效果。

举个例子，我很喜欢研究菜谱，哪怕没有做过的菜，只要看看菜谱，基本上也能做成。但是在以前网络不发达的时候，看人家做一道菜，香味





扑鼻，我们要看厨师做好多遍才能学会。但是现在太方便了，我们拿出手机就能找到很多菜谱，因为其中有动作分解、图文结合、用料说明、注意事项、样例对照，所以我们很快就能够学习上手，哪怕是个新手，也能做个八九不离十。

这个例子说明，把个人隐性经验显性化、结构化以后，才能让他人容易学习和复制。所以，萃取就是把优秀经验经过反思沉淀后写成菜谱，做成操作指引，这样让每个新手拿到这套菜谱后都能做出美味大餐。

2. 普通人自己提炼经验的难点

显然，写一道家常菜的菜谱对普通人来讲并不难；但是如果要回答一个人身上有什么优秀经验，这些经验对他未来的职业发展或知识创业有什么价值，怎么把一个人在复杂工作中的经验提取出来，将其变成知识资产，打磨成知识产品，就不容易了。

普通人难以自己提炼经验的原因主要有如下几点。

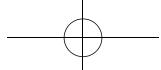
1) 不知道自己有什么经验

很多人常年做一件事，待做到特别熟悉以后，已经变成了下意识的动作，感觉自己就是这么做的、很简单。就像一个狙击手，拿起枪就能命中目标，如果你问他：“有什么经验吗？”他会说：“我也不知道，就是瞄准加射击。”这是因为他的隐性经验没有经过挖掘，他没有意识到自己在用什么方法，有什么经验。

2) 不了解自己的经验有什么价值

很多非常优秀的人觉得自己非常普通。他们会说：“我们这个行业里的专家很多，别人都做得很好。”他并不觉得自己有什么过人之处。

很多人想不清楚，如果离开了现在这家公司，自己的经验还有什么价值。他想不到自身的经验适用于哪些其他应用场景，这也限制了他对自己经验的重视和开发。



3) 说不清楚自己的经验

有些人知道自己在某个方面有经验，但是因为工作太忙，没有静下心来反思，所以久而久之对经验的相关记忆变模糊了，没办法说清楚具体是什么。

还有些人在多年工作中沉淀了很多有价值的经验，但是不知道哪个是最有价值，就像面对一筐的珍珠，不知道选取哪个好了，在个人发展方向上犹豫不决。

4) 缺乏高效的反思提炼方法

对于平时没有反思输出习惯的人来说，让他分享经验是一件特别烧脑的事情。他经常拿起电脑想记录一些东西，却又不知道该怎么深入下去，做着做着就放下了。因为萃取是一种深度的反思，而且是有结构、有方法、有逻辑的一种反思。而普通人的反思是没有方法、没有逻辑、没有验证的，故其提炼效果往往不尽如人意。

经验萃取是需要做归因分析的，要反复验证关键动作和结果之间的逻辑关系。如果逻辑思维能力不够强，就很容易出现偏差。还有的人没办法完成自己的输出和表达，因为词汇库缺乏，所以难以用概念准确说明。

总结来说，就是这些人对自己的经验不知道、不重视、不会做、做不好。所以，让别人萃取自己的经验才会成为一种强烈的需求。

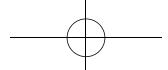
3. 经验萃取和其他概念的区别

经验萃取与其他概念，如教练、咨询等，是有本质区别的，下面我具体谈谈。

1) 经验萃取和教练、咨询的区别

教练更多是启发来访者看到自己的真正动机，开发其自身解决问题的潜能，厘清目标和行动的方向，排除干扰去落实行动，是以触发行动为导向的。

咨询是另一种模式。来访者没有解决方案的，一般需要咨询顾问聆听



需求和现状，诊断问题原因，给出可执行的方案。

萃取是帮助被萃取对象关注其过去成功的事件，分析和提炼如何达成成功的方法论。但是在萃取的过程中，萃取者需要挖掘学员的内心动力、明确未来发展方向，给出学员建议的时候也需要使用到教练和咨询的技巧。

2) 经验萃取和复盘、总结的区别

复盘是指回顾一件事情，重点看它有没有达成目标，通过评估差距、分析原因，找出将来可以更好行动的方案和策略，从而实现预定的目标。

总结是指记录和整理要点，进行提炼，没有特别的目标和成果要求。

萃取则是指针对一件已完成的成功事件，分析其成功的关键动作、思考难点和挑战，输出一套知识体系，目的在于告诉人们如何使用这套知识体系，让成功得到再次复制，也就是“正确归因、复制成功”。

4. 经验萃取是知识创业必经之路

经验萃取的过程（见图1-3）需要对过往的成就事件进行回顾和盘点，找到个人最具价值的成就事件，结合未来发展思路，确定萃取主题和内容边界，产出一套解决特定问题的知识体系，包括概念原理、流程步骤、方法工具、知识模型等。

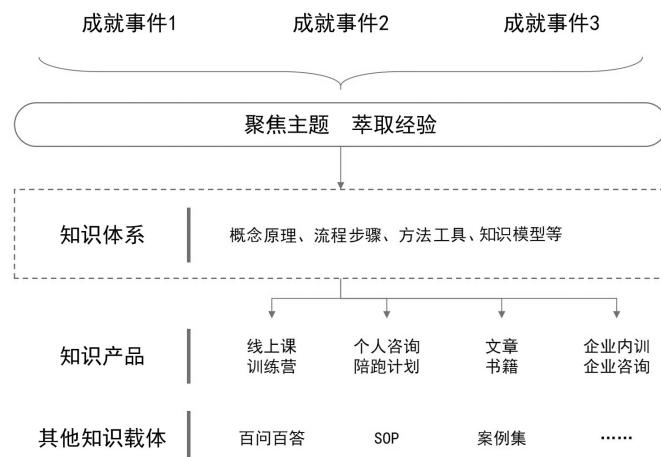
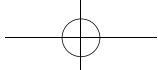


图1-3 经验萃取形成知识产品的过程图



基于这套知识体系，后续可以开发出一系列的知识产品，包括咨询、课程、训练营等。

打个形象的比方，经验萃取就像从你的经验麦田里收割成熟的麦子，然后将麦子去皮、碾磨成面粉。这些精制的面粉就是你经验的精华，后续你可以把面粉做成饺子、包子、馒头等各类面食，也即对经验萃取成果的加工应用。

比如，我的经验萃取有一套完整的知识体系，我可以做成面向组织或个人的经验萃取咨询，也可以做成音频课，还可以做成萃取训练营、经验萃取直播课、经验萃取一对一访谈等不同的产品形式，但其实我的核心方法论和核心工具是不变的。只不过在给不同人解决问题的时候，我采用的具体方法是有些差别的，解决问题的深度也不一样。

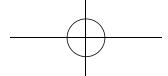
所以，从图 1-3 可以看出，经验萃取是形成知识体系、打造知识产品的必经之路。而且相比于产品来说，知识体系更加底层、更加核心。因为知识体系是 1，知识产品是 0。没有知识体系作为前提，做知识产品就像是缺少依托的空中楼阁。

很多人虽然学习了很多个人品牌的商业知识，但是无法做出有含金量的知识产品。为什么呢？

第一，缺乏对自己能力的充分盘点过程。很多人没有系统地盘点过自己的经验，如果没有充分地认识自己的优势和能力，就会一直卡在定位上，想不清楚自己应该做什么，或者对于别人给的定位犹豫不决。

第二，没有知识体系，就无法清楚地表达自己的方法论，就会感觉自己好像没什么可以教给别人的，很容易怀疑自己。没有原创的知识体系，就很难认同自己是某个领域的专家。一个人在不自信的时候就难以吸引学员或者咨询客户，因为谁会向不自信的人付费学习呢？

所以，萃取是知识创业的必经之路。如果你想做知识创业，就一定要先给自己做一次系统的经验盘点，找到自己的独特优势，沉淀一套原创的知识体系——这是你做知识创业的根基。



第4节

知识付费 2.0时代的掘金策略

我曾接到一些学员的咨询：“罗老师，我想开发一些课程，然后放到网上卖，但我不想做交付，我想实现被动收入。”

你觉得这可行吗？

事实上，刚开始做知识付费的时候，或许可行。因为那时候市场的课程总量少，你做一个有价值的课程，就算没有什么推广动作，付费下单的人也还不少。但是，今非昔比，经过数年的发展，知识付费行业的热度已经大幅度下降了。

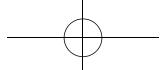
1. 知识付费时代已经过去

2012年左右，刚开始流行社群的时候，我们都是邀请专家在微信群里讲课。后来为了解决直播课程便于回听回看等问题，市场上出现了千聊、荔枝、喜马拉雅等平台。那时候做个音频课都卖得很好，就连我这样初出茅庐的素人，都能在千聊上开课，并获得了数千人的关注。

后来知识付费兴起，出现了像得到、樊登、混沌等大平台。因为这些平台流量大，请的专家也多，知识付费出现了头部集中的趋势。凭借强大的流量，它们可以把一门专家的课程定价在千元左右。

各大平台上有很多的课程，听众已经听过一些非常优质的课程了，因此对于知识付费的进入门槛也变得高很多了。

现在已经是知识付费2.0的时代了，知识付费2.0时代的特征就是知识过剩。



在这样一个时代，大家都认为知识过剩是常态，每个人手上囤个七八门课。课程买了也没有看，已经是很正常的事情了。

从内容角度看，如果你讲的内容是通用的，跟别人的没有什么区别，那机会就更少了。比如，你讲心理学能讲得过武志红吗？武老师的课程才199元，那别人为什么要选你而不选武志红的课程呢？所以大V的大流量低价课，已经深度挤压了普通人的课程定价空间。也就是说，普通人想要通过做一套课程“出圈”，每个月卖个几千元乃至上万元已经基本上不可能了。

从流量角度看，普通人没有流量储备，最多就是自己朋友圈私域的资源。你把这些资源消化完以后，就需要不断地开发新流量，才能持续地实现增长和付费。但是，如何获得公域流量？

比如，如果你的一个课程定价199元，要每个月卖多少份才能实现月入过万元？至少50份。在互联网上，就算你的流量很精准，我们按照10%的转化率计算，那么你至少每个月要有500个精准流量。如何获取这么大的精准流量呢？

你可以花钱在平台投流。因为如果你不做投流，就会连被看到的机会都没有。现在的投流成本已经非常高了，普通人是支付不起的。就算卖一个9.9元的课程，你的投流成本可能是十倍。

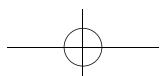
从结果角度看，就算学员听了课程，也未必转化为行动。学员听完课程以后没有行动，或者行动中没有取得反馈，那就是没有产生结果，你也无法获得成功案例。而且做纯粹的知识交付，不想运营、不想和学员产生互动，那么你和用户之间就无法产生黏性，就无法持续地实现付费和增长。

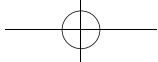
可以说，想纯粹做个课程去网上卖而实现被动收入，不想做任何交付，在现在这个时代，已经完全有可能了。

那么，对于普通人来讲，这时候想要转型做知识创业，机会在哪里呢？

2. 结果付费时代已经来临

虽然知识已经过剩，但是大部分人并没有真正地解决问题，更没有办





法将知识转化为行动。从培训专业的角度来看，知与行之间存在着巨大的鸿沟，知道不等于做到，做到一次也不等于熟练地掌握。

我在2019年《培训》杂志的一篇文章里就提出：知识付费的终点，是要为学员提供能够帮助他们落地出结果的一套解决方案。学员不光是为知识而付费的，更要为老师对于个性化定制、刻意练习的辅导和反馈付费。老师“陪跑”的这种服务会更加有价值。

这就让我们产生一个新的市场机会。当知识的获取太容易了以后，行动跟不上就是一个真实存在的问题。这也是为什么前几年很多人批判一些人贩卖知识焦虑。大家跟着学了半天知识，但是没办法转化为行动。可是转化行动是一个长尾的市场。因为大V可以做批量化的知识分发，但是无法对个人的行动和结果提供深度的辅导，他们也服务不了这么多的人。

所以，想要改变的人很多，光有认知的改变是不够的，行为的改变才是你的市场机会。你能帮助学员拿出结果，你就在市场上享有一席之地。我认为这是很多大的平台、大V都不能解决的问题。

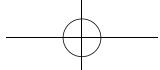
对个人来讲，这就是一个市场机会。就是说当别人在售卖知识的时候，你售卖的是结果；当别人在卖产品的时候，你卖的是解决方案。谁能够把自己的解决方案做好，做出口碑，那么就会吸引更多想要去改变现状的人，到你这里来学习。

我和大家分享一下我自己的经历。我受某个音频平台的官方邀请，开设了一门经验萃取的音频课，共14节，平台上只能卖199元，再高也很难了。

尽管平台也给我做活动推流，但是两年多下来，我在这套课程上的收益也不过万元。可是能够帮助学员直接做经验萃取的产品，单价就会过万元，甚至几万元，因为这样做能够直接帮助学员出结果。

我现在做解决方案，能够帮助学员拿到结果，所以大家特别信任我，而且做解决方案可以带给我很多成功案例。无论是直播还是朋友圈，我都有大量的学员的成功案例来验证我的解决方案的有效性。

来找我学习的人络绎不绝。他们跟我说，可以很清楚地看到我能帮他



个人经验萃取： 职业转型与知识创业加速器

们解决什么问题。我的朋友圈让他们觉得特别有信心，“因为有这么多人跟你学习都已经产生了很明显的效果，所以我也想跟你学习”。

知识付费赚钱容易的时代有过，但转瞬即逝。如果你现在入局，就要适应目前的市场环境。

3. 不要做流量 IP，做好你自己

知识付费行业现在变得热门起来，越来越多的人进入这个赛道，希望打造个人品牌。

但是这种火热带来的后果就是“内卷”。我的朋友圈里各种“导师”满天飞，诸如 IP 孵化导师、文案变现导师、小红书变现导师、育儿导师等。光一个育儿赛道，我就有不止十个学员了。

你可能会想：既然这么“卷”，普通人转型做 IP 还有机会吗？

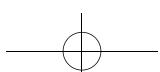
我在这里想和大家正本清源，互联网上经常在谈论 IP，那 IP 到底是什么？

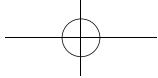
其实 IP 的英文全称是 Intellectual Property（知识产权），可以说有原创知识资产的人都是 IP。但是目前知识 IP 在更多时候是指一种商业模式，即通过输出内容产生影响力，吸引同频的人关注，通过知识产品实现流量获取收益。

其实，如果你只是想得到一份更加独立、自由的工作，并不一定需要在互联网上大张旗鼓地做流量。

对于大多数人来说，每个人只需要做自己，用自己最擅长的一件事去帮助别人解决一个痛点问题即可。只要你诚心地交付好你信任的学员，打造一个个成功的案例，就会近悦远来，吸引更多人慕名而来。

学会一些打造个人品牌的技巧，能够让有潜在需求的用户更好地看见你的价值，这当然是更好的。但你不必在抖音、视频号、小红书火力全开，天天为了获取流量绞尽脑汁。你不要去羡慕别人的几十万粉丝，我们普通人也不需要有那么多的粉丝。当你交付不过来的时候，再多的流量也是一种浪费。我自己在取得百万元营收之前，微信好友也就 3000 多人，公众号和视频号粉丝累计不过 3000 人。





本书所讲的内容，可能无法让你一下成为一个很有名气的IP，坐拥几十万的粉丝和流量，实现年入几百万元、千万元的收入。本书所讲的内容，是希望能让每个渴望自由、活出价值感的普通人成为一名独立的知识工作者，专注自己专长的领域，为社会提供有价值的知识服务，从而真正地活出自己。这样的人，我更愿意称之为专业型的知识IP。

所以，我诚恳地建议你，先定一个小目标，打通从0到1的变现闭环，先达到、再超过职场的收入，实现业务稳定。后续你再根据自己的志向和追求选择要不要扩大规模，成立公司化的运营体系。因为从1到10的阶段，需要面对更多的难题和挑战，也不适合人人都做。

第5节

三个步骤， 轻松转型知识IP

看过前面章节的内容，你应该对现在知识付费市场的情况有所了解了。那么你可能在思考，现在入局是不是很难？

事实上，如果你觉得做一件事很难，一定是没有掌握正确的方法。在辅导过数百位职场人转型的过程中，我发现不少人能在短时间内实现营收倍增，核心就是做好图1-4所示的三个步骤。这三个步骤是从我的最初自由人生三部曲（盘点高光时刻、萃取优势经验、批量销售产品）迭代而来。做好这三步，你也可以快速启动，成为一名能赚钱的知识IP。

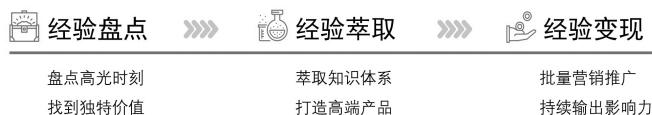
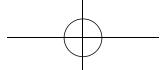


图1-4 知识创业三部曲



1. 盘点高光时刻，找到独特价值

在接访了数百位想职场转型、打造第二曲线的人后，我发现：其实每一个人的经验中都有宝藏，很多人的经验价值千万，但是很多人优秀却不知，也从来没想过自己的经验到底可以做什么。

更重要的是，很多人并没有很清晰地了解自己这辈子是谁，来到这个世界真正的使命是什么。一个人没有明确的目标，每天茫然不知道自己为什么做这些事，内心总是缺乏定力。

其实人生几十年的经验是非常好的反馈。你能从过往经历的这些事件中看到，你能不费力地做好哪些事，那些让你特别有成就感，也让你特别愿意投入去做的事情中蕴藏着你的天赋和使命。

能够做自己喜欢和擅长的事情，并且带给别人价值，生命才是绽放的，因为你会活得非常喜悦、自信、充实，获得生命深层次的快乐。

老子说过，“无为而治”。从另一个角度理解，如果你要很努力地“作为”才能做好一件事，那就说明这不是你的天赋和使命。举个例子，我最开始做财务工作的时候，每天都在各种报表中计算公式、核对数据，这让我特别痛苦，我每天都加班加点，却仍旧干不好，经常犯错。

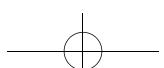
那年的我 26 岁，感觉自己像个废物。我虽是名校会计学研究生毕业，手持 CPA^①，却做不好一张报表。

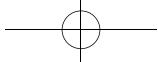
我不甘心啊。

后来我看了大量的书，做了大量的测评，想找到自己的价值究竟是什么。但是测评报告只能告诉我，我的个性特征、职业兴趣和能力优势大概是什么类型。但是这些无法证实我真的拥有这些优势。

后来我一项一项地列出我做得最有成就感的事情，终于恍然大悟。我发现我最喜欢的是帮人解决问题，从 0 到 1 去搭建一个系统，而不喜欢做被各种条条框框束缚的工作。我最享受的工作居然是去组织各种培训和交

^① CPA: certified public accountant，中国注册会计师职业资格证书，中国最具含金量的职业资格证书之一。





流活动，而不是天天对着电脑和数据死磕。为什么这些事情让我这么愿意投入，这么有成就感，哪怕不给我钱，搭上业余时间，让我去干，我也很开心。

在自我盘点的过程中，我深刻认识到：自己喜欢什么，擅长什么；不喜欢什么，不擅长什么。我不再理会别人的眼光，不再在乎家人的要求，而是寻求能发挥自己优势的职业和工作条件。我果断放弃了自己不擅长的财务工作，转向了我喜欢的咨询和培训事业。

事实证明，做自己喜欢的事情就是活出了真正的自己。

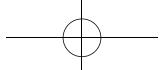
后来，在辅导大量的职业培训师，以及为知识IP找到自身定位的过程中，我都会通过经验盘点的方式找到学员过往经历中的闪光点。从个人闪光点中，我再进一步聚焦学员个人喜欢的、擅长的并具有长期市场价值的领域。

举个例子，有个学员曾是世界500强企业的人力资源业务合作伙伴，她有非常资深的行业资历。但是，她一直不知道自己身上的优势是什么，做知识IP时总感觉自己找不到一个清晰的落脚点。后来我通过经验盘点，帮助她找到了一个差异化优势——她是一位战略型的人力资源，在企业里最有价值的经验是每年帮助子公司的核心管理层做企业战略落地规划，通过业绩复盘、战略规划、战略解码、目标分解，帮助公司科学地制定战略、做计划并落地到日常经营管理和服务辅导。她连续做了很多年，每年都帮助子公司超额完成目标。

我发现这个能力在人力资源群体当中是很少见的，这也是她特别受业务总裁器重和认可的原因。我告诉她：你的这项能力非常有价值，也是非常有独特性的，你是一位战略型的人力资源业务合作伙伴。

她当时特别兴奋，因为她终于找到了自己的独特价值，这也恰恰是她自己可以输出的部分。她很快就完成了自己的咨询客户获取收益规划，客单价达8万元。

通过对成就事件的盘点，学员也会更加自信，并且开始变得笃定和踏实。《大学》：“知止而后有定。”知道自己要努力的方向之后，就像一个人内心有一个锚点，开始知道自己围绕什么方向来做事，能量就能聚焦了。



2. 萃取优势经验，打造高端产品

很多人有一个自我设限的问题，就是一直觉得自己还“不够”，需要继续学习和沉淀。但是到什么时候算是“够”呢？

我想对那些一直觉得自己没准备好的人说，其实客户真正需要的只有你专业部分的 10%，所以你不需要过度准备。你学习得越多，就会越焦虑。相反，如果你越早接触到目标客户，你就会进一步聚焦你的人群画像，调整产品思路。

其实，很多时候你的知识储备是够的，但是由于你没有经过系统的梳理，你不知道自己到底有多少。就像一个衣柜里堆满了衣服，如果你没有经过系统化的整理、分类，你就会一直觉得自己缺少一件衣服，结果衣服越买越多，内心却依然焦虑。你每次急着要出门的时候，还是搭配不出来一套好看的服饰。

如果是这种情况，你需要通过经验萃取把自己的知识体系做梳理和归纳，最终沉淀出一套属于自己的解决问题的知识体系。相反，如果你的大脑中的知识经验未经整理，是零散的、碎片化的，你就很难输出一套自成体系的解决方案。

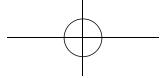
同时，你不要教授在别人的课程里、书里学习到的内容。你教给别人的，一定是经过自己亲身验证过的有效的方法论。你一定要从自己的标杆实践经验出发，先萃取自己的，然后对于自己不够的地方、跑不通的地方，再借鉴别人的。只有这样，你才能够形成原创的知识体系、原创的知识产权。在这个基础上，才能打造出自己原创的知识产品。

我在辅导知识 IP 的过程中发现了一个很有趣的现象，即一般人都喜欢向下赋能。也就是说，我要给那些比我能力弱或者社会地位比我低的一些人赋能，似乎只有这样做，自己交付起来才比较有自信。

但问题是，能力和圈层比你低的人，他们不一定是你的最佳客户。

为什么知识产品也要服务于高端客户？

第一，因为知识产品主要是课程或者咨询，需要学员 / 客户自己消化理



解后，再去行动，取得结果。如果客户的认知和你不能同频，你讲的知识点他们无法消化理解，那么你带起来会非常困难。

第二，我发现高端的客户群，其自身的能力强，执行力也强。他们能够理解你产品的价值，听懂就去做，不纠结不啰唆，听话照做出结果。这些人自己的圈层质量也都很高，更乐于分享。他们会乐于给你带来一些转介绍客户，从而使你的事业进入一个正向的循环。

举个例子，我的萃取师学员里大伽云集，有高管、博士生导师和企业家，他们是怎么聚在一起的呢？有一位企业女高管，因为她学习后非常受益，她就介绍了一位博士生导师，而这位博士生导师又介绍了一位上市公司前任总裁。由此可见，你在一个高质量圈层里溅起了水花，就会连带影响这个圈层里的很多人。

所以，与其说降维赋能，不如做错位互补。要成交比你级别更高的社会圈层，其实只要你的产品和服务是他们所需要的，他们就会成为你的客户，同时还会给你的项目带来许多品牌背书。

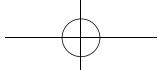
能够让知识转化为行动，知识才是有价值的。所以，我建议有专业实力的IP做以交付结果为导向的高端知识产品。

3. 批量营销推广，持续输出价值

以前的传统营销方式，需要营销人员一个个地打销售电话，或者做线下的面对面交易。但是现在不同了，互联网时代为营销人员提供了巨大的便利。线上业务其实特别容易做批量化运营。批量获取流量、批量筛选需求、批量搭建信任、批量成交客户，威力巨大。

很多人在线上通过社群发售模式就实现了几十万元甚至百万元的营收。所以说，现在如果你怕知识产品卖不出去，那是因为你还没有掌握正确的方法。

很多人会问：去哪找客户？其实第一批优质客户都在你的朋友圈，你的朋友圈就是最好的资源池。这么多年的工作/生活下来，你的人际关系网络中积累了大量的潜在客户资源。只要你在某一领域的业务能力是突出的，



那么你对一些相关人群就会有吸引力，产生灯塔效应。

朋友圈不仅是一个朋友圈，也是你展示自己业务能力的一个端口。刚开始你做知识创业的话，朋友圈里信任你的客户资源就是你非常重要的私域来源。当然不光是你自己的朋友圈，那些有你目标客户的朋友的朋友圈，那些支持你报名课程的老师的的朋友圈，其实都是你可以撬动的朋友圈资源。

我们打造好产品后，就要开始布局自己的朋友圈，激活自己的现有私域。把这些私域好好运用起来，你就可以实现在朋友圈开采你的第一桶金，实现原始积累。

综上所述，可总结一个公式：

百万营销 = 高客单价产品 × 私域目标客户数量（自己的私域 + 能撬动的私域）

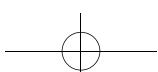
通过原始私域的开发、客户的交付，你会完成知识创业的原始积累。这个原始不只是营收，更重要的是你的客户画像越来越精准、产品打磨越来越成熟，也包括产生大量成功案例，形成客户口碑，促使你掌握了一套做好线上业务的运营逻辑。

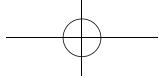
但是原始私域的客户资源毕竟有限，是会消化完的。你消化完了私域的有潜力客户，就要及时去开拓公域的资源，做好持续引流。这个时候你最重要的工作是要持续做价值输出，吸引公域的精准流量，搭建公域转化到私域的渠道。

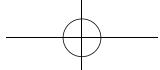
在这个阶段，针对目标用户进行精准、持续的高价值内容输出，是知识IP长久持续经营下去的核心能力。在这个阶段，萃取也将会发挥巨大的价值和作用，帮助IP提升内容输出能力。

总结一下，聚焦核心优势，沉淀知识资产。围绕一个目标人群的痛点问题，设计高价值的产品，做批量化的营销，带着客户出结果。然后，开始转动你的商业飞轮。

后面的章节里，我会详细拆解这三个步骤的操作过程，开启一个激动人心的旅程。







个人经验萃取：
职业转型与知识创业加速器



本章小结与行动指南

1. 你曾经给自己计划过职业转型吗？你希望转型以后做什么工作？

2. 如果你已决定做知识创业，那么你具备的优势是什么，还需要具备哪些条件？

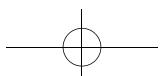
行动指南

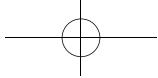
扫描右侧二维码，请你做一个简单的测评，看看自己是否适合做知识创业。该测评将从创业的动力、愿力、能力三个方面对你进行评估，帮助你进一步厘清自己的想法。

完成测评可以领取经验萃取 12 讲公开课。



测评





个人经验萃取：
职业转型与知识创业加速器

“万物皆可萃”

