

打造 IP 金句

个人品牌 IP 打造指南

人这一辈子，
最重要的产品，是你自己。

个 人 品 牌 | P 打 造 指 南

打造个人品牌，是一辈子的事情。
其最终目的不是赚钱，也不是出名，
而是修己达人，即修好自己，过好自己的生活，
并让更多人因为我们的存在而变得更好。

环境对一个人的影响是巨大的，
我们需要去营造有利于自己成长的外部环境。
这个外部环境，
重点指的是“你经常打交道的人”。

**“卖”是更好的“学”，
在卖的过程中，你会慢慢养成卖家思维，
你会更懂人性，更懂得如何去影响他人，
内心也会更强大。**

如何加速成为某个领域的专家？

有三点特别重要：

一是跟该领域的高手学；

二是多读该领域的经典著作；

三是大量实战，大量答疑解惑。

高效成长的关键法门：
大量面对真实的人、真实的场、真实的问题。

要想跟他人深度连接，
如果只是让对方感觉你很有价值，是不够的。
你还要让对方真切地感受到，他是很被你需要的。
互相需要，且能互相满足，关系才能更长久。

什么都要自己学，什么都想自己干，
在很多方面都想要证明自己很强大，
这些其实是弱的表现。真正的强者，
不仅会升级自己，还会用好他人的力量，
与他人充分共赢。

要想售卖高端产品，
光在线上建立信任，是远远不够的。
举办优质的线下活动，
跟用户建立信任的速度会快很多。

人要重视自己的“本”。

最重要的“本”，是你的天赋优势、你的身体

你的家人，以及那些能跟你长期共赢的人。

珍惜好这些“本”，你才有可能活得漂亮。

打造个人品牌，最重要的三件事：

一是修自己。自己尽可能做得好、活得好，

这样才能更有资格和能力去影响别人。

二是做内容。能吸引目标用户的内容，

是成本最低的获客方式。

三是带学员。深度成就一批学员，

他们会跟你一起去影响更多人。

对于很多人而言，
定位，不是一开始就定出来的，
而是在做事的过程中“生长”出来的。

如果你是某个领域的佼佼者，
你可以做同行的生意。
反正很多同行是要来研究你的，
不如向他们收学费，跟他们共赢。

不要害怕自己的“前后不一”，
只要你进步了，推翻自己过去的一些观点，
是很正常的事情。

如果为了维护自己所谓的面子，
而刻意追求前后一致，真的会害人害己。

见过真正的高峰，
知道什么才是真正强大的力量，
心生敬仰，甚至臣服，
不断打碎傲慢心。
这是很多“牛”人实现蜕变的必经之路。

不要活在别人的评价里，
你要的是进步。
只要到了一定的段位，你会发现，
曾经的那些“差评”，会变成很好的励志素材。

经常和你打交道的人，是你最重要的“风水”。
身边若有一群能很好地促进你成长的朋友，
经常受他们影响，你很难混日子。

学习的三条黄金建议：

- 第一，长期近距离跟随真正值得自己学习的人；
- 第二，以做到为知道，而不是以读到、听到为知道；
- 第三，在自己的领域，练出令人震撼的本事。

**想有非常好的贵人运吗？
分享一个秘诀给你：
到处帮自己的贵人
（对自己帮助很大的人）传播美名。**

问：你为什么如此热衷于见高人？

答：人是活书，更值得我们去“读”。

另外，不去见高人，怎能常遇贵人呢？

人生的意义是什么？

如果真的想不明白这个问题，

也许你可以先把它放下。

找到一件事，充分发挥自己的天赋优势，

让自己在这件事上做到可以“封神”的程度，

也许，意义就有了。

人生有限，
若是不懂“少则得，多则惑”的道理，
我们很难逃离平庸。

不要轻易主动给人提建议。
很多人并不会因为你主动提建议而觉得你很好，
相反，他们很可能会觉得自己被你冒犯了，
会觉得自己被你否定了。

有些人在创业的过程中，很担心他人的离开，
甚至把他人离开的原因全归到自己身上，
不断地进行自我攻击。

其实，人生路上，人的来来去去是正常的，
你生命中出现的每个人都只是过客，
只不过有人待的时间长，有人待的时间短。

有的人，习惯于当老师，
在很多地方都展现出老师的姿态。
常年做向下帮的事情，
不愿意放下老师的架子去向人求教。
于是，很难得到高人的帮助，
自己的高度也提升不上去。

有的人，习惯于当学生，总向别人请教，
学到了很多東西，但却很少对外输出，
很少帮助别人。
于是，很难扩大自己的影响力。

打造知识型 IP，重点是教得好和卖得好。

打造智慧型 IP，还要活得好和做得好。

活得好，指一个人的生命状态很好；

做得好，指一个人在具体事务上做得很好；

教得好，指一个人擅长传授知识、改变他人；

**卖得好，指一个人擅长营销，能吸引很多对的人
来给自己付费。**

有一些“做减法”做得很好的人，
会把事项变得很少；
但工作量却比一般人大得多
——这样做，更容易“一骑绝尘”。

**问：想在他人的社群里好好挖宝，
第一原则是什么？**

答：与群主充分共赢。

我们社群，有非常浓厚的志愿者文化。
你来做志愿者，
实际上是跟我们深度共创，是在事上练己，
这比单纯听干货的学习效果要好得多。

这世上最大的善，
莫过于你自己活出了美好的可能性，
并有很多人因你的存在而受益。

我们常说“近者悦，远者来”，
离你最近的是谁？就是你自己啊！

学会接受。在绝大多数情况下，
人家给你发红包、送礼物，是很善良的行为。
有人可能鼓足了勇气，才来向你“示好”。
如果被拒绝，绝大多数人应该会难受。
有来有往，人和人之间才会走得更近。

社交的第一法则，绝对是交换法则。
有来有往，有给有要，人际交往才能真的通畅；
能好好给，也能好好要的人，才算真的通达。

不要动不动就对自己遇到的人严格要求。

严，是需要契约的。

不然容易让人感受很不好，容易把关系破坏。

宽是害，严是爱，但是，严之前请先达成契约。

这样沟通才能真的顺畅，才能真的实现共赢。

**经营个人品牌，有一个狠招：
用人吸引人。**

**你很厉害，同时，你身边有很多很厉害的人，
别人会更倾向于认为你是一个“很有能量的人”，
你的吸引力会变得更强大。**

你总把注意力放在自己身上，反而会活得很痛苦。

你若是踏踏实实去帮助对的人，

你自己也会更容易变得更强大、更美好。

要正确理解“人不为己，天诛地灭”这八个字：
人若是不能好好修自己，天地不容啊。

成：成长，成就。

成长：你要不断进步，你强了吸引别人就容易。成就：要带着成就他人的心收钱，收钱后要好好成就对方。

交：结交，交付。

结交：发生金钱关系是人与人连接的有效方式，你不收钱，很多人没法跟你发生深度连接。交付：你收了钱，意味着要好好交付，不是收钱就万事大吉了。

终极金句

好好做自己，是世间最好的生意。

个 人 品 牌 | P 打 造 指 南