

《专业化生存》

图书基本信息

书名：《专业化生存》

13位ISBN编号：9787511345107

出版时间：2014-6

作者：[美]布兰登·伯查德

页数：244

译者：王岑卉

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《专业化生存》

内容概要

一个雾蒙蒙的漆黑夜晚，布伦登·伯查德在加勒比地区遇上了车祸。他站在车旁，血一滴一滴掉在撞坏的车前盖上。那天晚上，他第一次离死亡如此之近。他发现，在生命即将结束时，人们会问这样三个问题：“我活过吗？我爱过吗？我活出过意义吗？”

万幸的是，布兰登死中逃生，人生从此从“应该过”走到了“我要过”的生活——进入“专家行业”，依靠分享经验、知识与见识帮助他人，成就自我。

初入行时，布兰登发现这个行业并没有“职业道路”可循，一时无从下手。

不甘心的布兰登开始自我养成，自我打造。两年后，努力开始有了回报。三年后，成为出场费高昂的演说家、场座无虚席的研讨会主持人、教练与企业顾问，曾与史蒂芬·柯维、约翰·格雷等同台竞技，客户与收入源源不断。……值得一提的是，这一切工作都是在家完成（工作、生活平衡）的，布兰登甚至没有全职员工（小团队），只有一小群外包商（少量资源）。

这一切听起来都不可思议，也遥不可及。很多人开始问：“布兰登，你是怎么做到的？”

《专业化生存》公开的，正是布兰登一路走来，自我养成的实战指南。

【编辑推荐】

1. 屌丝们逆袭手册：成为某一领域的专家，打造自己的个人品牌
2. 专注到某一领域，做成精通，成为专家。
3. 通过本书介绍到的很多步骤、宣传或推广等，把自己的个人品牌塑造起来，然后对企业或者个人出售信息或者服务，等等。
4. 焦虑和恐惧，大都来源于未知和不确定。本书帮您找到自己的生存感、长久生活的安全感，等等。

《专业化生存》

作者简介

布兰登·伯查德 (Brendon Burchard)

世界上薪酬最高的高效能教练和培训师

一手创办的高效能学院 (High Performance Academy) 享誉世界，成为个人发展和高效能领域的标杆。这是一个培养成功者和专家学者的传奇个人发展项目，也是为激励作家、演讲家、人生教练、网上思想领袖的最综合的市场训练项目。

布兰登·伯查德的客户包括来自世界上59个国家的企业及管理者，他的建议和训练被广泛用于埃森哲咨询公司、美国铝业、亚马逊、美国海军军官学校，以及全世界排名前50名大学中的34所大学。

作家

《纽约时报》畅销书TOP1《专业化生存》作者

亚马逊畅销书TOP1《黄金人生的入场券》作者

《充电》刚上市，便已跃升各大排行榜榜首。

布兰登·伯查的书、影碟、产品等，如今每个月都会激励世界上的200多万人。

书籍目录

引言

- 第一章 这辈子就这样了吗？
- 第二章 黄金人生的入场券
- 第三章 为什么要成为专家
 - 你将完全依靠激情和知识开展工作 033
 - 你将围绕“联系与创造”开展工作 034
 - 从现在开始，你随时随地都可以工作 036
 - 你想和谁共事，就能和谁共事 037
 - 想要增加收入，你就得学会推销自己 039
 - 你的报酬等同于你提供的价值，而非你的工作时间 041
 - 你不需要大团队 044
 - 工具既简单又廉价 047
 - 经济收益远高于其他行业 049
- 第四章 如何成为一名专家
 - 成果专家 055
 - 研究专家 060
 - 模范人物 064
 - 成为专家的三大支柱 067

第五章 打造专家，轻松十步

- 第一步：找到适合自己的领域，并精通这个领域 071
- 第二步：选择目标受众 075
- 第三步：发现受众的问题 077
- 第四步：讲述你的故事 079
- 第五步：打造培训方案 082
- 第六步：建立社交网络 086
- 第七步：宣传你的产品和方案 088
- 第八步：发布免费内容 091
- 第九步：寻找推广合作伙伴 094
- 第十步：三大精髓——与众不同、精益求精、服务意识 097

第六章 专家是如何盈利的

- 六大利润支柱 106
- 设计盈利方案 111
- 小提示 123

第七章 专家的信念

- 我的生活经历和感悟是有价值的 130
- 如果我不知道某种知识，我会努力学习
- 如果不具备某种知识，我会努力创造 133
- 我不会因为做小生意就变得眼界狭窄 136
- 首先做学生 139
- “精通”是一种生活方式 141

第八章 专家的基本要求

- 定位 151
- 包装 157
- 推销 161

合 作 170
带着使命感服务他人 181

第九章 专家行业的变革

内在变革 186

外在变革 204

致 敬 215

第十章 你的机会

萨拉的故事 220

致谢

《专业化生存》

精彩短评

- 1、这是一个不可多得的好书，对迷惑的朋友，你值得拥有
- 2、基本不符合中国国情
- 3、免费分享的时候，要“展现最好的作品”，因为你往往只有一次机会证明自我价值。如果人们从你这里得到的东西既是免费的，又是绝佳的，那他们就会更愿意购买你的其他产品。
- 4、真好！
- 5、专家的整个流程中，专业知识只是开始，还有自我营销。
- 6、有一定的借鉴价值，但没有想象中的多
- 7、哪里都不缺人，但哪里都缺专业的人。专业化生存，这是未来的路。
- 8、浅显易懂，我比较关心他在实践过程中的背后故事和细节，这部分作者着墨较少。
- 9、不夸张来说，这完全是一本吹毛求疵的书，甚至我无法相信美国人需要那么多像这位作者这样的专家吗？书名和副标题完全误导，根本不是什么在自己的专业里成为专家。而是教你如何吹拉弹唱假装是别人人生的灯塔。（这哥们出了个车祸没死，开始吹自己活了两次，于是竟然自称专家了，更可怕的是这期间他别无建树），我只想给一分，多给一分是赞赏他的勇气，人生的故事也许确实可以拿来编排吹嘘，等你一旦小有名气，连发生车祸都是谈资（天知道有多少像这样的人却什么也没说，只好默默了呢？）所以，做点什么让自己be famous？
- 10、21天精通大忽悠
- 11、暂时放在一边，没做笔记
- 12、内容很新颖的一本书
- 13、009期 20140928 北方荣荣 <http://www.ximalaya.com/12605301/sound/7172840>
- 14、这是坐在M记读完的一本书，在书上涂涂画画写了大量的笔记。这本书更多的教导在21世纪这个年代，每个人都有可能成为一个专家，如何以专家来获得盈利。对于个人来说，有太多的参考价值了，本身也是在做类似的事情，但是迟迟没有奏效。而这本书比较好地概括了，只是目前没有根据fb、微信微博做出一些建议。不过总体来说很不错，会重读来实践。
- 15、作者不仅提供了一个可能的职业方向，并且提供了具体的操作方法。可以带来一些实际指导。
- 16、让自己变得更好（在一个领域），扩展为多个领域。将自己的经验与经历分享出去让更多的人学习。20160826
- 17、给出了个人专家的职业模式和具体步骤，值得了解，但如同很多美国畅销书一样，在国内不好直接复制和模仿。20140721
- 18、从题材上来说，是一本不多见的书。如果想走专业化道路，可以看看，怎样体系化成为一位专家。也有些能够澄清自己固执念头的视角，比如“方案、电子总被人偷走”
- 19、骗钱的吧
- 20、能带来一些感触，以及少许启迪的书，就算有点虚胖和水土不服，也是可以打五星的。
- 21、很不错的工具书
- 22、狗屎书
- 23、思维模式有一些启迪
- 24、书中的内容已经实践差不多了，对于想建立个人品牌的人可以看看。
- 25、读了发现是推销员鸡汤文
- 26、布兰登的自我养成手册，最近很火的一本书，书里有拿来就用的部分，也有很多对个人成长的建议
- 27、他说的专家只是一个职业，就是国内的培训业，标题和副标题严重误导
- 28、现在时下的书，没有太多印象。
- 29、#恒阅#这是一本神棍教人怎么做神棍的书，不过如果你对通过拓展自己的个人影响力赚钱，这本书可以借鉴一下，尤其是其中的打造专家的十个步骤、利润支柱和盈利方案。
- 30、我们要依靠自己的价值和专业来获得生存，如金钱，而不是依靠时间。
- 31、带有明显培训师和销售的吹嘘语气，所讲的内容也了无新意。放在3年前看，很有帮助，放在今天看，已成常识。

《专业化生存》

32、来~做个专家吧~

33、讲了一系列如何运用自己各方面的知识挣钱的系统

34、主要是教人怎么成为靠鸡汤讨生活的人，可以开开眼界。

35、很励志，也不会太鸡汤，有很明确的方法论。印象最深的几个点：

1.如何成为专家：定位+包装。

2.专家不需要大团队，需要在专精的领域学习很多辅助技能。

36、可以实践一下

37、没好好看

38、此专家非彼专家，标题严重误导人，鸡汤成分很多

39、#书单# 241 《专业化生存》是本既坦诚又专精的书，告诉我们如何在一条专业化道路上用最快的速度前行，且走最少的弯路；不仅教授如何做事，更大胆教导如何赚钱，打破人性中想做大事但不好意思收取报酬，和钱过不去的弊病。凡事定有章法，默默积累是一种，借助前人肩膀达到飞跃为更佳选择，随后发读书笔记

*

40、刚开始看还以为是流行的成功学。看完这本书也知道了美国为什么流行成功学，励志学，而这些讲师都是有悲惨的过去，在出名前也没做过真正成功的事。后来理解了，知道怎么做，虽然自己做不到，但也可以交别人。不过本书作者还是推荐在领域内做真正的专家，对个人品牌，赚钱也有实际的方法介绍。也了解了“专家行业”。不错。

41、新书，一般。有志于做培训师的人有必要看一看。其中有涉及联盟营销，宣传的知识。知易行难，需要很长时间的积累。一定要有自己的分辨力，不要别人怎么说，你就怎么做。

42、专业路线指南书

43、专家就意味着开讲座，这是我读这书鄙陋的总结。

44、服务客户，创造利润

45、用美式的思维，讲述道理，读来还是能给人一些些启发的

46、咨询师个人影响力建设手册

47、超级赞，前面的内容非常打动我。也让我对应到生活中去。让我学会分享经验。做个自己喜欢领域的专家。

48、作为“专家”职业角色的入门指导，框架不错

49、成为专家，在我们这个时代各个行业中都不可缺少的一类人，只有这种才不会随波逐流，被社会遗弃。

50、对专家领域的解密，讲解了树立个人品牌的方法及步骤，实用性比较强的一本书。

1、《专业化生存》的书名，并不像它看上去的那样。这不是一本讲述技术宅男的书，而是职业演说家，或者职业培训师，如何在互联网时代进化成2.0版本的培训教材。也许英文原名更易懂一些，“百万富翁的信使”，只是听起来有点掉价。虽然有不少鸡汤的成分，美国的国情也和我们不同，一些具体的营销政策不可能照搬。但总体而言，还是有不少可取之处。仅记录自己消化后，有所感悟的几个要点。

一、关于自信你要做一个专家，靠演说或培训去赚钱，你凭什么呢？你是个初出茅庐的小伙子，人生中没有什么大风大浪，也没有创立过牛B的企业，是否意味着你不可能去做成功学的演讲，不可能去讲励志的主题呢？我想这是大部分人的自我疑问，也是阻止人们尝试这个行业的最大障碍。作者在这里对“专家”行业做了一些祛魅，其实很多专家，在摇身一变之前，也没在自己的主讲领域有什么实践上的建树。别的书中也谈到过，比如，彼得德鲁克管理企业也不咋滴，但不影响他的理论流传至今。那么，自己不是成功案例，要给别人传道授业解惑，这份自信何来？你不是一个实战派，可以做理论派嘛。

“成为研究专家的过程就是这样的：选择并研究人们认为有价值的话题，采访其他专家，总结自己学到的知识，然后将成果出售，供别人学习，帮他们改善生活。”想想也对啊，难道《哈佛商业评论》上的文章作者，都是比尔盖茨、史蒂文乔布斯？这些专家不仅讲得头头是道，而且一期杂志卖得比一本《乔布斯传》还贵。生活是个高速公路，你只是把自己研究得出的结论贡献给大家，避免走弯路，有什么不好？

二、关于使命感我不是这个行业中人，没有很感性的认识。但似乎，培训、咨询业的人，就像天天听吐槽的心理医生一样，都很需要一点职业上的正能量。《系统化思维导论》的作者温伯格，也是个咨询业者，按他的说法，其实咨询本身没有太多成就感，经常需要幻想自己在夕阳下奔跑，客户公司的人们望着远去的背影，议论纷纷，这个无名英雄是谁？本书的作者也经历过低谷，他还为自己煲了一锅心灵鸡汤：“是的，你刚起步，生意的规模还很小。但你拥有很有价值的信息，应该和别人分享。你已经领会了这层含义，也在生活中学到了不少知识，可以用这些知识来激励别人。总有一天，你会帮助数以百万计的人。今天是崭新的一天，你只需要继续像今天这么工作就行。”

就我的工作经验而言，涉及企业管理这类复杂的事务，很多时候，咨询的效果是很难衡量的，干扰因素太多了。如果要成为职业培训家，恐怕也一样吧，何况还是个人创业者。为了不在孤独的旅程上寂寞空虚冷，必须用改造世界的使命感来武装自己，告诉自己，我是在无私奉献，才能坚持到柳暗花明那天。所以：“在我认识的每位专家的脑海中，这种奉献精神都根深蒂固。无论他们是否具备某种知识，他们都会找到方法和别人分享。”

三、关于前期准备关于进入哪个领域，选择的秘诀，无非知己知彼。于彼而言，要找到受众感兴趣的痛点，了解他们的目标、需求、挫败和学习偏好，并且尽量选择专家行业报酬最丰厚的领域，包括励志、领导力、财务、事业、营销、恋情、灵性、格调、效率这些方面。于己而言，哪些经历让你终身难忘，哪些困难重塑了你的人生，这些都是受众愿意花时间去聆听的，也是你能够找到激情的领域。而且，把自己包装得过于完美，效果往往适得其反。观众们更感兴趣的，是你经历的苦难，尤其是那些能与在座各位产生共鸣的往事，以及你是如何一步步克服困难，走到现在的。这样一来，领域只和个人兴趣有关，倒不一定要和你的大学专业或岗位职务挂钩了。

“专家们通常认为，自己能很快掌握某种专业知识。他们就像在说：“告诉我该选择哪个领域，我马上就能精通。”我想，这应该只在人文和管理领域有效，技术领域可不是那么简单的。当然，作为专家，除了领域之外，还要精通各种传播技能。要上得了电视，做得好演讲，办得了研讨，写的好文章。除此之外，还需要建设网站、策划营销、设计印刷品、录制视频，各个方面。其中很多事情可以外包给专业公司代劳，但不是全部。”

你应该找到一种能帮你取得长期成功的技能，并督促自己持续提升技巧。如果某项技术是你长期成功的关键，不要外包，请掌握它。”

四、关于教材内容通常，我们认为“师傅领进门，修行在个人”，老师的教材，只要负责单方面地把道理说清楚，把知识体系理顺，再增加些案例，最多，再把课堂搞活跃一些，就很不错了。似乎传统的培训行业也有类似的偷懒倾向。但作者指出：“如今，文章已经无法很好地服务用户，引起他们的兴趣了。大多数客户告诉我，对他们来说，价值指的是他们收到后能马上付诸实践的内容和点子。”

扪心自问，这个浮躁的年代，确实很难集中注意力，去把哪怕一篇好文章的内容，消化落实到生活中。除非，有一个简单、易行的方法，可以内化到生活习惯中，才有可能激起兴趣，去执行、感受、消化。（每周的千字文，也算一种吧）还有就是，培训教材一定要反反复复地，在不同地方、不同时间、用不同的话题，重复那几个基础观点。也是为了加深受众的印象，这种风格，在别的类似书籍中也可以看到。

五、关于同业合作网络文学界的大牛互推，已

经成为行业惯例。同理，还有微博上大V们的互动和抱团。所以，不难理解，培训界也需要这样的口碑营销方式。作为新入门者，有两个步骤，适用于书中的“专家行业”，也同样适用于其它行业。

“首先，要找到自己研究领域里的其它专家，了解这个领域里的所有“大腕”，列出清单，研究他们的风格套路，找到最适合自己的几个。其次，向这些专家求助，要求他们帮助宣传自己。这里，作者分享了一个重要技巧，如果你想获得帮助，就应该先帮助他们。你想推广网站，就应该先推广对方的网站。你需要他们对你的培训方案提出建议，就应该先给他们的培训方案提供反馈。”就作者本人而言，他是这样建立关系网的。

“我决定和业内所有的顶级专家见面。我找到他们或他们的公司，提出帮他们提升价值。我采访他们，在他们举办的活动上做演讲，引用他们的名言，推广他们的产品，或是邀请他们在我举办的活动里发言。不就，我就和业内几乎所有重量级专家成了朋友。”

“主动伸出你的手，看似简单，但很多人没想到。六、关于免费内容互联网思维来了。先砸免费的内容，吸引眼球，等有人气了，再慢慢考虑赚钱的事情。搞培训，和做产品也差不多。”这种宣传方法在专家行业中久经考验——先给用户提供免费的信息，再向他们推销产品。成功的关键是确保发送的免费信息有价值，有操作性。总的来说，你应该无偿分享自己最好的建议和创意。是的，免费提供。

“听起来，和盈利的目的背道而驰了，对不对？不是这样的。”

“不过，我并不是建议你无偿分享所有内容，而是建议你无偿分享最好的内容。如果别人从你这里得到的东西即使免费的，又是绝佳的，那他们就会更愿意购买你的其它产品。他们会认为：“天啊，如果这个人免费提供的信息都有这么高的水准，他出手的东西一定更棒！”

“这就是Web 2.0时代的宣传之道，也是微信公众号培养粉丝的主要模式。七、关于收费内容收费内容，就是你的培训方案了。”你的受众可以参照你制作的培训方案，从而得到自己想要的东西。他们要遵循什么样的步骤才能实现目标？创造出客户易于访问和购买的培训方案就是你走向成功的关键了。专业顾问的教学方法则（与大学教授）截然不同。他们更注重实践过程和实用的方法，而不是观点和理论。我建议他们打造更清晰、更可行的体系，好让客户按部就班地解决问题，取得成果。“换句话说，收费的内容，应该是最易于实践的傻瓜指南。不仅是授人以渔，更是授人以渔具了。只要你吃了我的大力丸，包你上天入地、升职加薪、赢取白富美、走向人生巅峰，想想都开心对吧，好，按我讲解的步骤，一步一步来……嗯，前两步都练得不错，你自己也感受到了吧。接下来，第三步是要练《如来神掌》，我这边正好有一本，10文钱。八、关于持续学习教材被COPY了怎么办，互联网最无良的一面就是版权观念淡薄。自命专家的当代培训师，自然不能被这种困难吓倒。一方面，任何领域的知识，都是无穷无尽的，可以无限地延展开。同时，信息的传播速度加快，昨天还很新鲜的案例，明天就成为耳朵生茧的陈年往事。固步自封的专家，即使没有被人COPY，迟早会被时代所淘汰。另一方面，太阳底下无新鲜事。你潜心研究出来的成果，与前人的观点竟然重复了，很正常。只需要从你的角度，用新的案例重新阐释这些道理就行了，这并不是COPY。就算莎士比亚把各种故事情节都写过了一遍，难道后辈作家就无法下笔了么？而且，要做到持续学习，就得摆正心态。”

我认识的专家都真心认为自己既是学生也是探索者。他们会讨论自己读过的书，会连续专研好几个小时，还会参加研讨会、听磁带、采访别人，他们为自己的学习能力感到自豪，也能为人们提供绝妙的点子，帮助人们改善生活或拓展事业。“这本书的旅程到此为止，最后作者收尾的那段励志语也不错，在面对未知的恐惧时，值得反复默诵。”

走到光明的尽头时，你知道自己将进入未知的黑暗。信念就是知道你接下来会发生一件事：要么你能站稳脚跟，要么你将学会飞翔。”

2、前段时间《专业化生存》很火，很多人向我推荐，我也推荐给很多人。除了曾经看过的理财书外，这是我看过的第一本把能够把赚钱和专业，说的非常直白的书，充满了干货。

一、书名：《专业化生存》作者：布兰德 伯查德版本：纸质 中国华侨出版社时间：家中、地铁、阅读了一遍。总体约4h。笔记：1h。

二、内容摘要

1、靠分享获得报酬 P1思考：拨开迷雾，极尽直白，利用你自己的知识、经验可以帮助他人获得成功，并让自己收取报酬。我本人实践约1年时间，通过自身实践验证，确认无误。

2、他们写文章、建博客、出书、录节目、制作DVD、博客和视频。P4思考：我和身边在走这条道路的人都在积累和实践着这件事情。

3、如果我想多挣点钱，只需要提高信息的附加价值，然后设定相应的价格就行了。P41思考：专业做老师的人也需要养家糊口，除非他是兼职人员。很多老师不好意思提价，总是用较低的价格或者免费来吸引更多的学员。免费或者收取对应的价格，只可选其一。

4、大部分人应该明白，信息的价值和价钱是成正比的。你在获利更多的同时，也帮助了更多的人，反之亦然P41 你想继续分享自己的信息，就必须得赚钱。P105 我们讲求的是同时实现“完成使命”和“赚得利润” P182思考：这本书多次强调大家改变对待金钱的观念，我很赞同的一点是。你只有赚

《专业化生存》

的更多，才能有机会帮助更多的人。如果你连自己都养不活，又能有多大持续性影响力呢。当老师过上了幸福的生活，才会有更多的人跟随学习奥妙吧。

5、你应该习惯谈论金钱 P51思考：不少致富理财书籍特别强调，不好意思提钱这个事情的人，终将与钱擦肩而过。我的家庭一直教育我不提钱的事情，认为平安比钱有用，可遇到有物质需求的时候，他们又容易逃避，打算让我自己有本事赚到钱，自己去解决。让我从小形成矛盾的价值观。喜欢谈论钱的人一定周围有很多也喜欢谈钱的人。谈着谈着，人就事业宽广了。不谈钱的人周围也是同样类型的人。我看了很多本书籍之后，才扭转了这样的思想方式。如今，我家人退休后开始鸟类标本的生意。每当我回家的时候都会告诉我，这个星期做了个什么生意，自己很有成就感等等。早知如此，何必当初呢。人类从收取的金钱报酬上获得继续前进的动力是很正常的人性，以其压抑，不如释放。

6、9个获得报酬最丰厚的领域 P58励志、领导力、财务、事业、营销、恋情、灵性、格调、效率思考：目前我涉及的可归入励志、领导力、效率，也许未来可以尝试更多可能

7、许多专家和大师停止了学习和实践的步伐，以至无法提供最好的建议，导致事业逐渐衰败 P67思考：作为一名要走向专家之路的人，你最好是一名热爱不断开发新鲜事物的人，否则很容易退步。你不做的事情，一定会有别人去做。有时候这条道路似乎变成了马拉松赛事，有专业队，也有业余队。如果你对自己的期望不那么高，你会过的蛮舒服的。如果明明在业余队，非要进入专业队，那就不是1、2倍的差距了，往往是10倍左右的积累差异。

8、受众想知道的东西 P80你是谁，你的哪些生活经历能让我感同身受？你克服过哪些困难，是怎样克服的？在前进的道路上，你弄清了什么问题？你在哪个领域取得了成功，获得了什么成果？你能教会我哪些可以现学现用、改善生活的诀窍？思考：每个人都有故事，也会遇到类似的挫折，你如果能从挫折中总结浓缩出经验，一定会帮助很多人改变命运，绕开不必要的弯路。从某种意义上来说，也是在作善事。

9、你的粉丝、追随者或者订阅者越多，你挣的钱越多 P87永远不要停止宣传。P90思考：这就解释了为什么很多人追求成为微博、微信时代的大V。基础大，才有更多可能。永远大大方方的介绍自己是谁，做什么，没什么不好意思的。即使我马上要积累到100次分享课的数量，我反思了一下依然容易在公众场合自我介绍时，遗漏姓名，遗漏自己的工作。可能这是长期在上班过程中养成的宁愿别人不知道自己是谁的思维定式。

10、你应该发布培训视频，并免费分享你最好的内容。P93思考：我已经有分享了博文、文章、录音（已发布10个语音）。视频是我需要开始做的，至少先学着去做一些10分钟的。

11、我们必须要求客户挑战自我，成为他们所学领域的领头羊。P100思考：5月的时候，我尝试了一项100天个人成长教练的工作。第一期带2位男同学，一名在上海、一名在北京。在与他们沟通的过程中，教学相长，我也收获了很多宝贵的经验。虽然谈不上把他们推到领头羊的位置，至少我浓缩了自己2年的经验在100天中分阶段给同学们成长指引。我想，也许我更有能力一些，会提供更专业的解决方案吧。

12、打造百万美元专家收入方案，共5项 P119思考：1、音频 2、订阅 3、产品 4、课程 5、辅导

13、我们会面对很多从未遇到过的问题，接触到一些心术不正的客户。还有人会利用我们的宽容，窃取、非法复制并出售我们提供的信息。P125思考：在中国是很难预防盗版的，然而那些真正支持的客户还是占多数，也会有少数人上课不付费提前偷溜走。少数群体一定会有，未来也一定会有，提前有心理准备就好了。

14、世界上几乎所有行业都会聚在一起商讨如何设立新标准，如何促进整个产业的发展。专家行业为什么不能这么做呢？P189思考：专家行业更应该注重分享，虽然不是每个人都有分享的意识，更多关注在自己的进步上，但是只要先有一小撮人去促进分享的氛围，就会对大环境有推动力。这个世界，一直都是被小撮人带着走的。听说上海的讲师群作的很成熟，我们北京今年成立了享学社，也希望招募更多在北京的行业内人士加入我们，互相鼓励，走的更远。

三、值得学习的地方

1、开拓思路，从讲师，更可以进化到专家。

2、我的积累还远远不够，在培训讲师这条路上经历的4年和仅仅约800小时有效时间，但至少书中介绍的方法，有50%我已经做过或者正在开展了，通过书的验证，我没有走任何弯路。

3、要继续向美国、日本、韩国的前辈们学习。他们走过的路是我们未来会经过的地方。

四、书中还可以补充个人认为，知识都是可以触类旁通的。成为专家后，除了作者提到的一些方式方法，还可以有更多升级、更多其他社会身份的增加、更加个性化。这个世界上有很多人在各个领域有很棒的成果展示，这样的人也许天赋和努力并存吧。一般人能够做到书中所说已经非常厉害。难道女性专家本来就是很少的？要是能增加更多女性专家的案例和数据就好了。为什么举10个人的例子，我能看到1个女性身影就很不错了。

五、下一步行动

1、看过这本书后，我马上敢于在任何场合的公众讲话中说出我是谁、以及我在做的工作。只是我没有像其他同业者一样，在任何场合都努力宣传自己的课程，我更喜欢保持随缘的状态。

2、写下更多未来规划，并继续行动，向大家分享。

3、刚看到这本书的题目，我以为应该是理论性较强的书籍，像《把时间当做朋友》作者会有一些新

的理论和研究。但恰恰相反，这本书更多的像《每周工作4小时》，是教人如何赚钱，如何工作的。当然这类实践性质的，近似于培训材料的书籍，我并不是特别感冒。曾经也看了《每周工作4小时》，但翻了没多少页就再也没有兴趣了，一方面是由于跟自己的工作关联不大，另一方面书中介绍的一些方法可能并不适用于自己。反观这本书，所谓的专业化生存就是让你创业相对轻松一点，这种创业的方式还是蛮好的，所有想创业的同志都应该看一看这本书。虽然我对这本书的评价不高，但结合自身的经验和自己的计划，书中的内容还是很有借鉴性的。比如你需要的一些特质，你如何才能成为所谓的专家以及成为专家后应该具备的品质。这本书我是快速的读完的，没有认真的一页一页的阅读，但我比较认可两点，第一就是封面上那句话“在你擅长的领域成为专家”，是的找到你喜欢的并且擅长的领域，认真钻研，掌握尽可能多的专业知识，形成自己的一套思想，最好能有所成就，这就是你用来闯荡天下的资本——技术资本；第二个是诚信，带着使命感服务他人。我觉得这是一种做人的方式，也回到了中国人比较关注的问题上，做事先做人，这也是我一直信奉的原则。我相信人生在世，为人永远是在第一位的，这样你才能生活的心安理得，由内而外的洒脱，然后你掌握专业的技能，那么所谓的财富将会是你人生的附属品，就像身体一样，好身材只是你健康的生活方式的附属品而已，水到渠成，根本无须刻意为之。

4、专家们的“秘密”人生会在某些遭遇重大事件和变故时刻突然觉醒。可惜的是很多人到了生命的尽头才醒悟，更有的人此生未能觉醒。作者布兰登在遭遇车祸的瞬间，通过与自己的灵魂对话，追问了关于人生的三个终极问题：是否真正活过、是否真正爱过、真的活出过意义？从此他的人生进入了一个全新的世界。有时候不静下来思考一下，我们还真的不清楚自身究竟处在一个怎样的世界。移动互联网技术的发展，使我们一面与世界越来越紧密地联系在一起，一面也使得世界变得越来越陌生。就像作者在书中提到的，“我们身处在一个混乱、变革的世界。人们在错综复杂的世界里迷失了自我，不知道该如何摆正自己的问题，发掘自己的潜能……我们也身处在一个剧变的时代。我们一代人意识到，自己应该注重生活质量。每一个人都希望多创造、多付出、多参与、多成长、多和别人建立联系。”看看我们的周围，似乎一夜之间世界变得陌生起来。小学时期其貌不扬的女同学，有朝一日会通过选秀节目成了万人瞩目的明星。秋叶老师仅凭开设网易云课堂上开设PPT制作视频课程便被人称为“大神”，并成为了网络红人。“老秘网”网站站长老猫，建立了秘书写作培训网站，便有万人注册会员，每天均有上千人在线，上百人缴纳会费。前几年听说一个情况，说是在美国制作汉堡比肯德基好吃的大有人在，可唯独肯德基通过连锁店经营模式将汉堡推向了全球。同样，在中国PPT制作好的可谓高手如云，机关公文材料写作水平高于老猫的也不乏其人，可唯独他们通过搭建平台、给人意见建议，帮助他人获得成功，被人们“封神”，并且获得了财富。前段时间，据《每日邮报》报道，韩国少年金城镇每天在网络上直播吃饭，每天进账过万；一个小姑娘就如何整理收纳个人物品写就了一本畅销书，并成为了网络红人。存在困惑，也就说明我们需要一个全新的眼光来打量这个世界了。在本书作者布兰登的眼中，上述这些人物都是可以称其为“专家”，传统思维中，我们已经习惯了“专家”必须是出自高等学府、研究院所，有着博士以上的学历以及“高大上”协会理事等头衔，对于普通民众要想“逆袭”成为“专家”，简直就是天方夜谭。然而，布兰登却重新定义了“专家”的身份，极大地扩充了“专家”团体的容量。他认为“专家”就是“经历过，实践过”，能把知识传授给别人的人。因为扩展了容量了，所以成为“专家”也变得容易了，成为研究专家的过程就是这样：选择并研究人们认为有价值的话题，采访其他专家，总结自己学到的知识，然后将成果出售，供别人学习，帮他们改善生活。作者还将成为“专家”的过程简化为十个步骤。我很认同作者的观点和理念，应该把“专家”的定义通俗化、大众化，把成为“专家”的过程程序化、简洁化。有位知乎网络大神说：复杂的本质就是简单。就像读一本书一样，如果读完后你不能将书的内容用通俗易懂的话简要说出来，只能说这本书你还是没有读到位。探索事物规律的过程，本质上就是把各种庞杂的事物用简单的话来概括说明。在我看来，能够把复杂事物简单化的就是“大神”。那些一张嘴就是“甄嬛体”级别的专业术语，兜了半天圈子还没说明白问题的专家，多半是“伪专家”，至少也可以称其为是“飘在空中的专家”。概而言之，本书旨在帮助您树立一个观念：人人皆可以成为专家，并提供了一套有价值的成为专家的方案。可以设想随着移动互联网技术发展，将来人人都不难找到展示自己才能的平台，成为专家变得更加容易，唯一困难的是我们没有培养出与众不同的才能来展示。作为读者，大家最关心的问题莫过于作者所介绍的方法是否真的管用。个人认为对于此问题的答案是因人而异，知识最终是要活学活用的，本书作者一步步成长为专家，是一个在美国市场经济条件下的成功案例，对于在我国当前环境下是否适用、如何运用还是需要进行实践验证和结合自身情况来调整，照搬照抄肯定

是不可行的。一如萧秋水老师书评中所讲的。本书的结构特点是在每个章节的最后都有一个叫“专家指示牌”的板块，其中列出了本章内容要求读者所做的思考、行动，非常符合工具书的拆书精神。同时，作者以自身遭遇车祸追问人生意义作为引言切入，讲述了自己与众不同的故事，改变了工具书一本正经的老面孔，其做法亦是可圈可点。

5、《专业化生存》是我的mentor易仁永澄多次推荐的作品，这本大约两百多页的书籍，主要分享了作为一个专家如何在社会上生存发展下去的故事。本书作者是美国的布兰登，是美国薪酬最高的培训师之一，出版过多本专著，畅销书。从本书的序言开始，作者就开门见山的描述了本书主要讨论哪些内容：怎样从你的人生故事学到的知识和获得的启示。如何利用自己的知识和经验帮助别人获得成功。如何把自己分享的心得传授的经验转化成收益。专家的定义日本管理学大师大前研一曾经在风靡一时的作品《专业主义》里面，讲到过有关专家的定义问题。在大前研一看来专家的定义是：能够控制住自己的情感，并靠理性而行动，不仅具备较强的专业知识和技能以及较强的伦理道德，而且无一例外地将顾客放在第一位，具备永不衰竭的好奇心和进取心，严格自律，以上条件全部具备的人我们称之为专家。而在这本书中，专家的定义可能稍微更加宽泛。用作者的话来说，专家和大师只是助别人一臂之力，做好事的人罢了，专家其实是定位和包装的产物，只要你能定位好自己的角色，只要你的知识能帮助大多数目标受众，你就是专家。看起来这个定义有些松散，而实际上，它和大前研一的定义没有什么本质的不同。如果你能够正确定位自己，并时时处处按照一个专家的标准严格要求自己，自然会不断进取保持好奇心并严格自律，控制自己情感，而且要有专业主义的素养。而想要助别人一臂之力，且知识能够帮助大多数人，就必须有较强的专业知识技能，和较高的伦理道德以及热情。在这本书里面，作者对专家的定义，与管理学大师彼得·德鲁克关于知识工作者的定义很不同，作者并不认同知识工作者这个概念。他认为知识工作者的概念已经过时了，在移动互联网时代，人人都是自媒体的情况下，服务于大组织的知识工作者，将进一步的贬值。作者书中的专家更多的是为自己工作。凭借有价值的建议和信息，和人们建立广泛而实在的联系，指导他人，帮助他人，影响他人，靠知识挣钱而不是为某个企业打工。同时，作者将专家和打鸡血的成功学演说家进行了切割。一般来说，如果你有积极向上的人生故事，如果口才不错的话，可能很容易做一个励志型的演说家。但对于专家来说，演讲只是获得报酬的技能之一，而不是唯一。为什么要成为专家？在作者看来，专家行业是世界上最有激情，最具活力的行业之一。是世界上为数不多的已发现和分享故事为基础的特殊行业。他们与受众紧密联系，赢得信任，了解他们的需求和愿望，创造对他们有用的信息、内容和有高附加值的产品，引导他们改善生活或拓展事业。以上这些是专家要做的工作。这一点让很多人会非常有成就感。同时职业培训为目标的专家在时间安排上可能有更高的自由度，在选择搭档和选择客户上，自由度也远比大组织里的工作人员尤其是知识工作者为高。他们可以随时决定，和哪些客户合作，或和哪些搭档一起打造事业平台。另外合作是专家行业的本质，所以你，这个行业，与其他领域相比，会更加松散，却更加有密切联系度。我感觉，作者所说的专家行业，有点儿像逻辑思维里强调的U盘化生存。专家的赚钱之道像我这种小公务员，基本上是靠月薪来生存的，和律师、心理咨询师、麦肯锡顾问等为他人提供服务的专家行业不一样，他们则都是按小时计费，因此收入要比月薪高得多。很多工薪阶层或许会因此感觉到不满，认为这些所谓专家就是靠动动嘴皮子，一个小时赚的钱甚至要比自己一个月赚的还多，实在是不公平。曾经有一个非常经典的小故事：美国福特汽车公司要排除一台大型发动机的故障，请了很多人都束手无策，最后请来了德国著名的电机专家斯坦门茨。斯坦门茨围着机器检查了两昼夜后，用粉笔在机器外壳的某处画了一道线，然后吩咐公司负责人说：“把做记号处的电机线匝减少16匝”。难题迎刃而解了，斯坦门茨索要了1万美元，很多人认为实在是太多了。斯坦门茨回答道：“用粉笔画一条线，值1美元，知道在哪里画线值9999美元”。而实际上，专家获得的报酬并不在于自己的工作时间，而是等同于自己能够提供的价值。永澄老师在财商课中也反复强调：要让自己变得更值钱，很快自己就会真正的有钱。这应该是他作为专家的感受吧！如何成为专家就如何成为专家这个话题，作者进行了两个部分的大体概括。首先是专家的构成，其次是如何一步一步的打造通往专家之路。专家三大支柱先前，我们已经说过了本书里面“专家”究竟是什么含义，这里再详细的分析一下，作者眼中的专家，除了符合上述条件之外，还需要具有三大支柱，分别是成果专家。就是在某个领域里进行了非常深入的探索，付出了一定的代价和努力，最终，提升了自己洞察问题的能力，取得了一定的成果，甚至是丰硕的成果。并且有强烈的愿望和一定的能力和大家分享的专家。研究专家。擅长吸收和内化知识，通过自己不断地研究某个问题成为这个领域的专家。和结果专家不同，他未必要做过某些职业，取得丰硕的成果才会被视为专家。这种专家看似不靠谱，其实非常常见。一

些行业顾问、股评师或者经济评论家都是如此，他们未必是商场最出色的商人，更不会是什么首富，但是因为他们研究的足够深入，因此有极高的价值。我非常信任和佩服这样的研究专家。模范人物。《史记》上说汉代飞将军李广：“其身正，不令而行，桃李不言，下自成蹊”。大家更会听从自己所信任，尊重，钦佩的人的建议。想成为一个好的专家，本身就应该成为一个模范人物，至少在自己领域中，表现出足够专业和出色。这样可以产生月晕效应。让别人更加容易认同自己，从而追随自己。这三大支柱并不是三种不同的专家模式，而是成为专家需要做到的三点，作者强调：首先，永远不要忘记，生活就像一条高速公路，在这条路上你比别人先行一步，对别人来说，你得到的教训既有意义也有价值。其次，永远不要忘记，专家最开始也是学生，你从现在就可以开始钻研某问题，成为某个领域的专家。最后，永远不要忘记，人们会听从他们自己信任，尊重，钦佩，追随的人的建议。当你身兼研究者、成果制造者和模范人物三重身份的时候，你就拥有了超越专家的神奇力量，让自己成为值得信赖的顾问，也就可以凭借自己独特的洞察力和专业知识服务于他人了。十步专家打造法作者专门提炼出了如何打造专家的十个步骤：第一步，找到适合自己的领域，并精通这个领域第二步，选择目标受众第三步，发现受众的问题第四步，讲述你的故事第五步，打造培训方案第六步，建立社交网络第七步，宣传你的产品和方案第八步，发布免费内容第九步，寻找推广合作伙伴第十步，与众不同，精益求精，服务意识创业者专家能够通过多种模式进行工作的盈利，它主要有六大利润支柱，分别是写作，演讲，举办研讨会，辅导，咨询和网络营销。每一个利润的支柱都是一个全新的角色，一个出色的专家可以胜任任何一个角色。当然由于精力和时间资源的有限，专家们一般会选择最符合自己风格和偏好的职业，作为自己的基准职业，然后，再增加若干组盈利的模式作为辅助。结尾在此之后，作者又对专家盈利方案设计，专家的信念和基本要求等方式进行了详细的描述。但是在这里我并不想过多地剧透，因为真正想要成为这种专家的人，会去把书找来认真的专研，反复的实践，最终自己脱颖而出成为一个专家。作者把自己成为专家的经验，非常有体系地进行了分享，读者可以运用自己的知识改变世界，获得报酬，只需要认真阅读这本书，并且加以实践，通过定位、包装、推广、协作，分享就能把专家当做真正的职业来做。在本书的最后章节中作者发出了自己作为专家感想：只要你在分享信息，无论是和多少人分享，你都是在做有意义的事，在完成人生使命，指导别人是件很有意义的事情，服务他人就让你得到满足。

6、1.与死擦肩一直对一个时点，或者说一种状态很好奇，就是当一个人与死神擦肩而过时，脑子里在想些什么？布兰登告诉我们他车祸时，那一刹那脑子里的三个问题：-我真的活过吗？-我真的爱过吗？-我真的活出意义了吗？这就是一个人在生与死之间想到的。看过一个TED视频，里边一个中年男子分享自己在一场飞机事故中大难不死的故事，最后他说，在飞机冲向海面那一刻，他想的是一定要做一个合格的父亲。我姑且把这种将死之人的心理状态叫做“将死之心”，更多的是思考生存的最基本的内容，活着和爱。2.专业化的困境其实书中讲到一系列理论，包括如何成为专家，如何盈利，专家信念等等，很浅显，人尽皆知却很难实现，或者说很难实践。如果每个人都能把最重要的一步：做好学生，自然做老师都会迎刃而解，做专家更不在话下。但就是因为多少人只是停留在“我希望过那样的生活”、“我希望可以成为专家”……而不能付诸行动，最后“专业化生存”模式我想依然只能是少数人。在哪里看到说“成功的人在世界上的比例时3%”，对于这个数字不是很认同，毕竟成功标准就是一个不确定的，所以比例更加无法准确来衡量。但是“专业化生存”我倒觉得可以适用于这个比例的计算方式，毕竟成功的一个篮子，专业化则相对集中简单。3.生存还是更好地生活？生存是底限，就是活着。如何活出意义是更高的追求，即更好地生活。“专业化生存”给了一种选择。个人理解，更像是一种自由工作者的代名词，一技傍身，这种职业常见于作家、培训师、演讲师……但这些职业又通常不是单一职业，太多的伟大作家仅仅是玩票性质地完成了那些流传千古的名篇。所以，我倒觉得，试着在不影响本职工作的情况下，可以尝试着过一过专业化生存，说不定会有一条新的路出现。

《专业化生存》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com