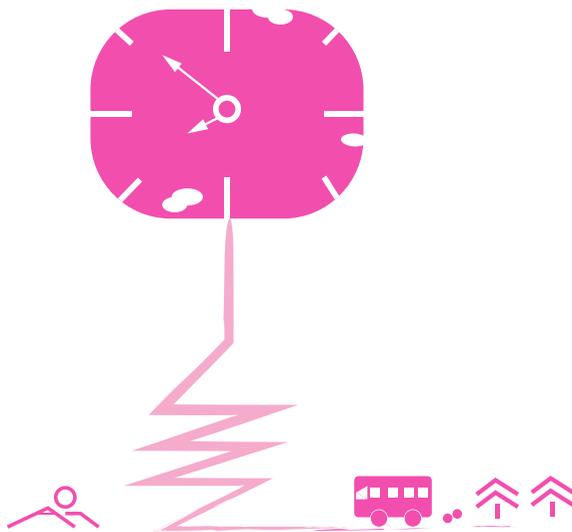


第一章

思维转变： 做好独立工作的准备



无论是出于对自由生活的向往，还是出于对抗失业风险的准备，做好不上班、独立工作的准备已经成为当下许多人的共识。

说到独立工作、不上班，大家脑海中可能会第一时间出现创业当老板、做自媒体、当自由职业者这些选项。这些的确是实现不上班、独立工作的常见路径。然而，现实中创业“九死一生”，普通人的自媒体变现之路困难重重，自由职业的身后也并不全是大家想象中的人生旷野和田园牧歌，还可能是无尽的忙碌和迷茫。普通人不上班的出路究竟在何处？

本章以“如果不上班，你计划怎么活”为切入点，从真实生活出发，聚焦讨论适合大多数普通人的不上班出路。前四节内容会重点讨论如何摆脱打工思维，跳出“上班不开心，不上班焦虑不安”的困境，实现思想、行动转变，为不上班、独立工作做好准备。后三节的内容，笔者会结合自身经历，对独立工作者的成长路径和每个阶段的注意事项进行清晰描摹，帮助大家降低探索过程中的试错成本，早日抵达独立工作者的终点站，成功创建属于自己的一人公司。

一、如果不上班，你计划怎么活

2017年4月，我从之前一家公司离职，从此开启了一段“不上班”的独立工作之路。在过去2000多个不用朝九晚五坐班的日子，我时常听到有朋友说：“真羡慕你，可以只工作不上班，自由掌控自己的时间。”也有很多朋友通过各式各样的渠道联系我，想同我聊聊诸如“上班很烦，要不要裸辞”“怎么成为自由职业者”“如何才能不上班”之类的问题。

有时面对那些“厌班躁动”，恨不得下一秒就“离职暴走”的朋友，我会反问他们这样一个问题：“如果不上班，你计划怎么活？”这时，屏幕的另一端会立马从“暴走输出”模式切换为“寂静”模式。短暂静默后，他们会说——

“不知道，没想好呢！但肯定是不想上班了！”

“去云南，去大理——去看看风花雪月，苍山洱海，或者去阿勒泰……”

“先在家躺平一段时间，好好睡睡觉，休息休息。”

“做什么都好，只要可以不上班。”

……

除了以上这些答案，“创业”“做媒体”“开个咖啡店”也是会被高频提及的“不上班退路”。2023年年底，我刚好碰到一个准备裸辞做自媒体的朋友，我问她：“你想好拍什么内容，怎么获利了吗？”她摇摇头表示：还没想好，先走一步看一步。

不想上班，只想辞职，但没想好不上班要怎么活，这是当下很多职场人正在面临的难题。打开这本书的各位，或许也正在经历此难题，看这本书的目的也是希望能从中寻觅到一星半点的肯定答案。翻开本书，我们确实会开启一段探索多元人生、解锁不上班活法的旅程，但在这段旅程的开始，我想先撕掉部分朋友对“不上班生活”的滤镜，

带大家看到更接近真实状态的“旷野人生”。

● **第一，看苍山雪、观洱海月，都挺“贵”的。**

我说的“贵”，不是指旅居、食宿方面的开支贵，虽然这些开支确实也不便宜，但比这些开支更加昂贵的，是藏在风花雪月、田园牧歌背后的“自由”代价。

大家可能经常会在自媒体上看到类似“宅家月入过×万(元)”“不上班月入×万(元)”的帖子，从而对只工作不上班的自由职业、数字游民生活很是向往，但其实大多数不上班的独立工作者，真实的生活状态并不是社交媒体上展示的那般岁月静好。

你只看到我不用早起坐班，每天睡到自然醒，但你没看到我凌晨两点还在写方案；你只看到我养花、养狗，生活惬意，但你没看到我蓬头垢面，焦虑、失眠、脱发；你只看到我无拘无束、说走就走，但你没看到我在网吧、高铁站、马路边改稿，那狼狈的模样……

世上没有不用付出代价的自由。诚然，不上班让我们拥有了更多可以自由支配的时间、空间，让我们能够自由地去做一些自己喜欢的事情，但这些自由，往往是靠“自己卷自己”“过度工作”换来的，那种不用付出努力就能得到的自由，只有梦里有。

此外，反复承受“收入不稳定，未来不确定，舆论不肯定，内心不安定”这四大“不定因子”的折磨（见图 1-1），也是每个想不上班的人需要为自由付出的代价。如果你的银行卡里没有足够的余额，又是一个容易焦虑不安的人，那么“不上班”不仅无法让你紧绷的神经得到放松，还会放大你的焦虑。

● **第二，把自媒体当退路，结果很可能是“死路”。**

时间自由、赚钱快、收入没有天花板，是没真正做过自媒体的人

对自媒体的几大幻觉。基于这种幻觉，很多人会把做自媒体当作“不上班”的退路，甚至是唯一退路。



图 1-1 不上班需要面对的四大“不定因子”

结果往往是什么呢？一腔孤勇闯入自媒体创业大军，热血沸腾地开始找选题、写脚本、拍视频、剪辑，一条内容折腾了半天、一天时间，发布之后却只有少得可怜的几个浏览，刚开局热情就被浇灭了一半，前文提到的我那个裸辞做自媒体的朋友就是这种情况。

开局失利！不服输的她更加努力学习拍摄、剪辑手法，投入很多时间去拆解爆文、打磨脚本，坚持两个月后账号数据终于小有起色，但因为前期账号定位不准确的问题，账号一直无法获利，为此她一度十分焦虑。又坚持一段时间后，她因无法承受账号数据、收入双双惨淡的压力，主动放弃“离职博主”这条路，重新回归职场。

自媒体产能过剩的当下，不上班当博主是一件很冒险的事情，如果你把自媒体当成不上班的唯一退路，那很快现实就会告诉你什么叫“死路一条”“无路可退”。

在这个超级个体时代，我们当然需要用好自媒体这根杠杆，但**用好自媒体杠杆不只有当博主一条路，基于不同的个体现状和需求，用“自媒体+”的思维为自己赋能**，探索人生更多可能才是正确解法。在本书第二章，我为大家梳理了自媒体获利的五大落地方案，供大家选择。

● 第三，旷野可能是比轨道更艰难的人生模式。

社交媒体上，各种“人生不是轨道，是旷野”“裸辞重启人生”的热帖，似乎给大家传递了一种只要勇敢走出格子间，离开一平方米的工位，就能彻底摆脱职场内卷、内耗，开启“爆爽”人生模式的错觉。旷野是更自由的空间、更广袤的天地，旷野代表着人生无限的可能和希望，所以，人们总是希望能挣脱框架禁锢，走向旷野。但其实，**旷野可能是比轨道更加难走的一种人生模式。**

轨道上有参考线，有行进规则指导，有护栏保驾护航，但在旷野上，我们可能找不到任何一个路标，看不见任何一块指示牌，只能自己去探索、定位方向，赤手空拳博出一条路。这个过程荆棘遍布、密林重重，往往需要付出比沿着轨道行进更多的力气，才有可能跨越荆棘、穿过密林，最终驰骋在无垠旷野上。

即便真的穿越重重阻碍走到了旷野，我们还是时常会因为看不清前路而迷茫，从而陷入旷野无垠、人生茫然的绝望中。**轨道和旷野，本质上只是两种不同的选择**，选择本身没有优劣之分，读懂自己、看清自己真正想要的是什么，是比直接做出选择更有意义的事。

总而言之，**不上班的旷野人生，不一定是比困在轨道、格子间中更加自由的人生。**旷野有更自由的风，更广袤的天地，但旷野也意味着更多的不确定性，更多的风险。

如果银行卡里没余额，心中没方向，盲目踏上旷野，可能会让我们更加焦虑，更加迷茫。

当时代失去方向，集体陷入迷茫，我们**唯一能依靠的路标只有自己**。寻找不上班活法的第一步，是丢掉对自媒体等人生退路不切实际的想法，对网络滤镜下的旷野人生祛魅。从自己的真实生活出发，才能找到专属于我们自己的“不上班多元人生”。

二、带给你安全感的，从来不是上班

你听说过“杀鸟盘”吗？

“杀鸟盘”取意于“笼中之鸟”，是一种专门针对全职妈妈、学生等长期在家，或生活在相对封闭的环境中，与外界接触比较少，又想通过互联网赚取一定收入的群体精心设计的骗局。一个完整的“杀鸟盘”通常由**诱鸟、喂鸟、醉鸟、杀鸟**几个步骤组成（见图 1-2）。

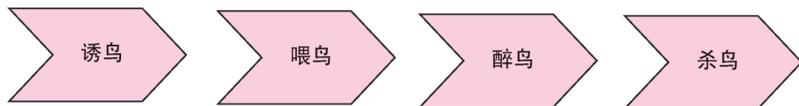


图 1-2 “杀鸟盘”的一般步骤

首先是“诱鸟”，骗子会利用全职妈妈、学生等群体暂时无法上班但又想赚钱的心理，以“足不出户，日进斗金”“每天工作三小时，在家动动手指就赚钱”等话术为噱头，在互联网上发布诸如刷单、手工制作、充值返利之类的虚假兼职信息，引诱他们加入“杀鸟群”。

接下来，骗子们会通过晒转账截图、虚假聊天记录的方式，以下载 App 立领红包、刷单返利、充多少返多少等只需简单操作就能获得小额报酬的形式“喂鸟”，一步步博取“鸟儿”的信任。

在获得“鸟儿”信任后，骗子会引导“鸟儿”乘胜追击，继续通过自导自演的方式，引导“鸟儿”拍下更大的单子，或充值更多金额，然后以返款需要时间、系统故障等理由，一步步套走“鸟儿”们的钱。

每一个“杀鸟盘”背后，都有一只急切想冲破困境的“鸟儿”。骗子们利用全职妈妈、学生群体经济不独立、没有稳定收入的状况，为他们织下天罗地网，一步步诱“鸟”深入，实施围猎计划。

用力想冲破困境，却因为没有行之有效的破局之法，被外界诱惑不断蛊惑，从而掉入更深的陷阱。每次看到和“杀鸟盘”相关的新闻，我都会想，世界其实是一个巨大的“捕鸟网”，你我都可能是这“网中之鸟”。考研失败、找不到工作、被裁员、被降薪、中年失业……我们一生中会经历各种各样的困境，当遭遇困境时，你会怎么办？是从容不迫地寻找解决之法，还是自怨自艾、自暴自弃，抑或愣在原地，完全不知道该怎么办，只能盲目跟风，胡飞乱窜？

现实中，大多数人在置身困境时，是无法沉下心来寻找破局之道的。这时，很多人会通过上网搜索、刷短视频等方式向外寻找答案，但要在海量的信息中，找到几个真正有用的信息是何其不容易。于是，我们会像一只失去方向的“鸟儿”一样，四处胡飞乱窜，在这种情况下，受伤、掉陷阱都是在所难免的事情。

比如，很多想通过副业增加收入的朋友，因为对自己没有清晰的认知、规划，人云亦云，盲目跟风，今天上这个副业技能培训课，明天考那个职业资格证书，结果呢？花钱买了一堆课，上了各种培训，却始终没靠副业获得任何收入，副业直接变“负业”。

当置身困境时，如何避免因为不安落入“陷阱”呢？

● **第一，不依附于任何一棵大树。**

所谓“靠山山倒，靠人人跑”。世事多难料，依靠公司，依靠平台，依靠老板等，都不如依靠自己。这个时代已经没有所谓的稳定工作了，只有有稳定工作能力的人。既然时代流向已经如此，那我们唯一可以做的就是努力修炼，提升自己的抗风险能力，不把自己的未来和职业前途拴在任何一棵大树上。西方有句谚语，“站在树上的鸟，不怕树枝断裂，因为它依赖的不是树枝，而是自己的翅膀”。此刻，如果你短暂栖息的树枝突然断裂，你有能够振翅高飞的能力吗？

● 第二，积攒“单飞”的能力。

真正能带给我们安全感的，从来不是上班，也不是具体某份高薪、稳定的工作，而是向内而生，任何时刻都能靠自己“单飞”的能力（见图 1-3）。

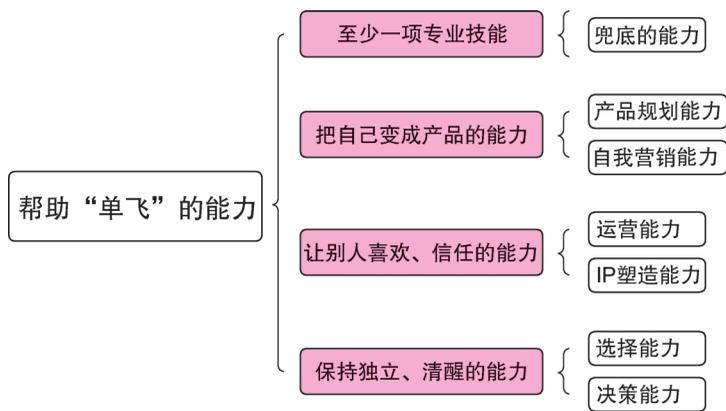


图 1-3 帮助自己“单飞”的能力结构

(1) 至少一项直接获利赚钱的专业技能，这是风险来临时可以帮我们兜底的能力；

(2) 能把自己变成“产品”并成功“销售”出去的能力，产品规划及营销能力；

(3) 让别人喜欢并信任你的能力，自我运营和 IP 塑造的能力；

(4) 在困境、迷雾中保持清醒、独立的能力，决策和选择能力。

如果此刻你还不具备这些能力，那么没关系，这些能力都是能够刻意习得的，本书后面的几章我们会就如何刻意习得这些能力，给出具体的落地方案。

● 第三，“单飞”之前先去“试飞”。

所有的鸟类，在变成能振翅高飞的大鸟之前，都会进行试飞练习，

它们笨拙地扇动着翅膀，一遍遍小心翼翼地试飞，直到能在高空中自由翱翔。如果不进行一次次的试飞，它们很可能会刚出鸟巢就跌落万丈悬崖。

对于我们人而言也是一样的，“单飞”是存在很多未知风险的，所以在正式“单飞”之前，我们可以先通过副业“试飞”，检验自己的“单飞”能力。在确定自己能依靠副业稳定获利后，再去“单飞”，这样飞行的底气会更足。

● 第四，安全感从来都是自己给的。

人们总是习惯性认为，当我们拥有了某一样想得到但暂时没得到的东西时，就能获得安全感。比如前文中因为暂时无法上班、没有稳定收入而陷入“杀鸟盘”的人们，他们以为得到一份工作，获得一些报酬，就能获得安全感。

事实上，把安全感寄托在他人和外物身上，并无法真正从心底消除不安。把安全感寄托在财富、工作上，即便我们短暂获得了内心的安宁，更大的不安感还是会随时袭来。要想获得长久安全感的方法只有一个：**凡事向内寻，而不向外求**。现在开始蓄积能力，坦然接纳当下所有的不如意，然后不断试飞，直到可以飞起来。

三、明确打工主线任务：偷师练技

2024年，国内知名人力资源服务商前程无忧发布了一份《上班族离职心态调查》报告，报告显示：除了福利少、收入少、加班多、职场天花板低等众所周知的因素外，还有近三成的受访者是由于“工作环境压抑，企业文化奇葩”而想离职。

由此可见，除了工作本身和薪资报酬外，工作氛围、职场人际关系也是影响上班族心态和状态的重要因素。糟糕的工作氛围、不和谐的职场人际关系，会在无形中损耗我们大量的心力和能量，让我们的身心变得疲惫不堪。

面对这种情形，有人选择抱怨、吐槽，有人选择离职、换工作。遗憾的是，抱怨、吐槽只能带来一时的情绪宣泄，并不能从根本上解决问题；离职、换工作，也不意味着下一份工作就不存在这些烦恼。正所谓“心病还须心药医”，要破解这些因为“人”而造成的难题，我们可以从心理学的角度去寻找方法。

（一）课题分离：减少不必要的情绪消耗

拒绝情绪损耗，做能量满满的“打工人”，最简单的方法就是——学会课题分离。

课题分离，是由个体心理学的创始人阿尔弗雷德·阿德勒提出的一个概念。在阿德勒看来，一切人际关系的问题，都是因为你对他人的课题妄加干涉，或者他人对你的课题妄加干涉。只要学会课题分离，不混淆自己和他人的课题，你就能保持自己内心的秩序，不被他人所影响。

如何分清自己和他人的课题呢？

很简单，**谁对行为的结果负责，这就是谁的课题**（见图 1-4）。

比如，一个喜欢麻烦别人的同事，以“时间来不及了”为借口，找你帮忙加班做本该由他独立完成的工作，那么“工作能不能按时完成”“完成程度如何”这些都是他的课题，而你的课题是选择接受或者拒绝他的请求，你只需要遵从自己的内心做出你想做的回应就可以了，至于他会不会因为你的回应而生气、郁闷，那又是他的课题了。

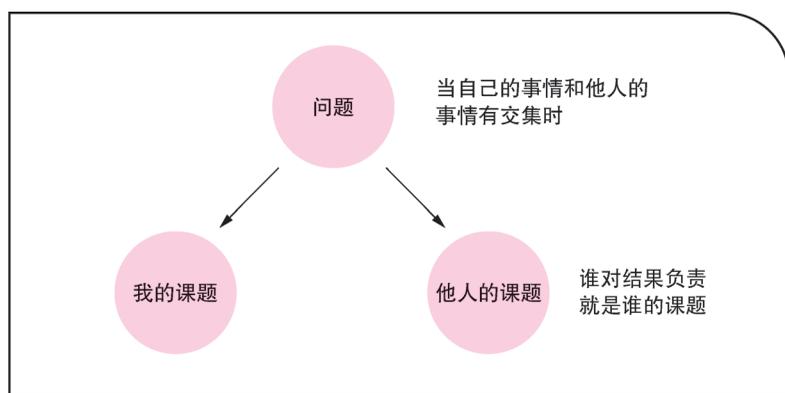


图 1-4 如何区分自己和他人的课题

课题分离能帮我们解决生活、工作中绝大多数的问题，减少很多不必要的情绪消耗。但在实际中，我们可能会面临一些课题不好区分的情况，比如，员工没完成领导制定的 KPI（关键绩效指标），在这个事件中，员工和领导都需要为没完成 KPI 的后果负责，员工需要承担被领导批评或被扣奖金的后果，而领导需要承担管理失败、业绩不达标的后果。

大家都要为同一件事的后果负责，那么这个课题是不是就不能分离了？

当然不是，这时我们可以去**拆解事件中的具体行动**，以此实现课题分离。

例如，在完成 KPI 这件事上，制定合理的 KPI 是领导需要完成的课题，而你的课题是对自身的能力和 KPI 的合理性进行评估，如果你觉得自己的能力可能无法完成这个 KPI，或者你认为 KPI 定得不合理，你可以选择和领导沟通，让他给你提供达成 KPI 需要的人力、物力支持，或重新制定一个新的 KPI。

当你和领导沟通反馈这个课题后，是否重新制定 KPI 又成了领导的课题。这时，如果领导采纳你的建议，工作顺利推进，大家一起合力完成新的 KPI；如果领导没有采纳你的建议，那么你只需尽力完成自己能做的工作，即便最后 KPI 不达标，你也无须为此愧疚、自责，因为那已经不是你的课题了。

一句话总结，课题分离的核心是：**事在人先，情绪在后；多专注自己，少在意他人。**

（二）明确打工主线任务：偷师练技

学会课题分离、专注自身，不再把自己的情绪和时间价值让渡给他人，我们会逐渐意识到，“上班”的主线任务不是抱怨、摸鱼，而是**偷师练技**。

没有任何一个人会为了给自己“找不痛快”而上班，大家上班都是为了获得经济报酬或让自己变得更有价值。既然我们上班的核心课题是在获得经济报酬的同时，让自己变得更有价值，那我们上班的**主线任务**就是：把职场当练技场，想方设法提升自己，为自己的价值打工。把上班心态从我在为老板打工，调整为我在为自己的专业能力、知识、阅历打工，把职场当作可以一边赚钱一边偷师的练技场（见图 1-5）。

正所谓，一念天堂，一念地狱。转变上班心态后，很多不顺眼的人和事都会变得不一样。



图 1-5 把职场当作偷师的练技场

“石油大王”洛克菲勒年轻时，在一家名叫“休伊特 - 塔特尔”的公司担任记账员，记账工作枯燥无味，还有很多繁文缛节，同事们常常抱怨工作无意义，雇主压榨工人。但洛克菲勒从未这样觉得，他在写给儿子的信中回忆：休伊特 - 塔特尔公司是一个锻炼我的能力，让我一试身手的好地方。他说，在休伊特 - 塔特尔公司的经历，帮他打开了商业世界的大门，让他学会了尊重数字和事实，还培养了他作为一个商人应该具备的能力。

确实，如果我们把上班当作一场劫难，那我们只会从中收获到痛苦、折磨，但如果我们把上班当作修炼，学会利用职场提升自己的专业能力、赚钱能力，**把注意力集中在**学习公司如何运营、领导怎么和客户谈判、同事如何解决问题、客户如何赚钱等能够提升自己的事情上，我们就没有精力去关注那些烦心的人和事了。

四、从“打工思维”到“独立工作思维”的转变

未来没有稳定的工作，只有有稳定工作能力的人。身处“黑天鹅事件”频发的时代，无论是出于个体发展的需要，还是防患于未然的选择，每个人都应该做好不上班、独立工作的准备，而丢掉“打工思维”，培养“独立工作思维”，就是从打工迈向独立工作的第一步。

（一）“打工思维”VS“独立工作思维”

何谓“打工思维”？

从字面就能看出，“打工思维”的典型特征是：我只是个打工的，我在为老板工作。受这种“我为别人工作”的被动思维影响，存在“打工思维”的人面对工作的态度往往是——

- 当一天和尚撞一天钟，得过且过；
- 拿多少钱，办多少事，绝不多卖一分力；
- 多做多错，不做不错，能推则推。

单从“职场生存”的角度来说，“打工思维”可以让我们的工作变得更简单、轻松。但这种思维的风险在于，当我们养成了被动工作的习惯后，等于变相把自己的人生控制权让渡给了他人，自己给自己关上了成长的大门。因为得过且过、划水、摸鱼，很多职场人工作多年，依旧只长年龄，不长能力。

人当然有选择摸鱼、划水的权利，可是当“黑天鹅事件”出现、风险来临时，我们又该以何种姿态去迎接风暴？人生如戏，可生活从来不会陪我们演戏，如果不想被风暴打击到毫无还手之力，那我们要

先学会跳出“打工思维”，把思维方式从“为他人打工”模式，切换到为自己工作、为自己负责的“独立工作思维”模式。

和被动、逃避的“打工思维”不一样，“独立工作思维”讲求主动、增值、自我成长效益最大化。

对于拥有“独立工作思维”的人来说，判断一份工作有没有价值，要不要认真完成，既不是只看报酬，也不是全凭心情，而是看这份工作能不能深化自己的认知，能否给自己的能力增值、为自己的未来赋能。

拥有“独立工作思维”的人，不管职业身份是普通员工，还是团队负责人，都会尽自己所能，认真对待工作，在自己的能力范围内产出更多工作成果。很多我们熟悉的成功企业家、创业者，他们在“打工”阶段就表现出了很强的独立工作意识，即便是在那些最不起眼的工作岗位上，也会尽自己所能把工作做到最好，并且从不放弃任何一个能提升自己的机会。

总结来说，“独立工作思维”是一种自己为自己负责、自己掌握工作主动权的成长型思维（见图 1-6）。



图 1-6 “独立工作思维”的特点

这个时代，人人都应该有意识地培养自己的“独立工作思维”，即便暂时没有创业、单干计划的朋友，同样需要培养“独立工作思维”，

因为“独立工作思维”不仅能增强我们抵御风险的能力，还能让我们不再受困于上班或不上班的表象中。

（二）上班、不上班都是表象

正在上班的人，一心不想上班、想辞职；失业、找不到工作的人，一心想上班。

上班痛苦，不上班更痛苦！但其实，令我们痛苦的可能并不是上班、不上班，因为上班、不上班只是问题的表象，问题的核心是：上班究竟是为了什么？我们到底是不想上班，还是不想工作？

上班当然是为了赚钱，但不想上班，好像并不是因为不想工作。

上班是以获取报酬为目的，但工作除了获取报酬之外，还有获得成就感、满足感、幸福感等众多意义。按马斯洛需求层次理论（见图 1-7），工作既满足了我们基本的生理、安全的需要，也满足了我们爱与归属的需要、尊重的需要以及自我实现的需要。

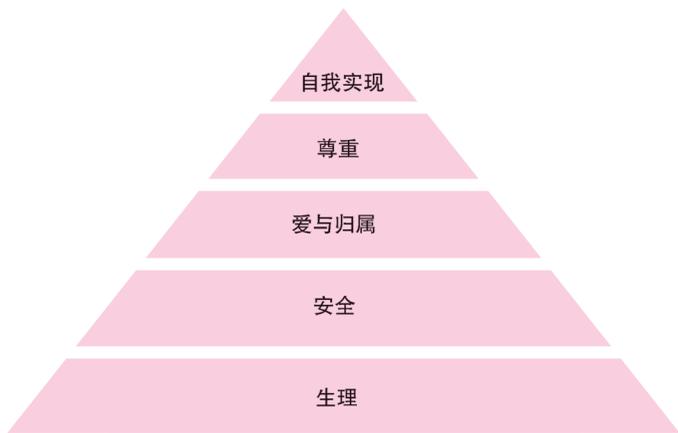


图 1-7 马斯洛需求层次理论

也就是说，其实上班和工作是完全不同的两码事：上班是为了生

存，工作则是为了自我实现和收获意义。就像许倬云先生在一次演讲中说的，“工作不仅是维持你的生活，也是让你带进社会的一个角落，是一个连线。工作就是雕塑你自己”。

很多时候，人们不想上班并不是讨厌工作本身，而是因为无法在这个过程中收获意义感。所以，我们真正需要在意的，不是上班、不上班的表象，而是**我们应该如何面对工作**。

如果我们用自己为自己负责的“独立工作思维”面对工作，那不管我们是身处一平方米的格子间，还是置身于广袤原野，都能从工作中收获到生存之外的其他意义。相反，如果我们一直被“打工思维”捆绑，那即便置身广袤原野，依旧摆脱不了内耗。

（三）训练“独立工作思维”

改变从细节开始，为了能早日不受困于上班、不上班的表象，日常我们可以通过以下三个方法去训练自己的“独立工作思维”。

● 方法一：以未来为导向思考问题。

比如，当你在纠结要不要做某份工作或参与某个项目时，可以先问问自己：

- （1）从长远的角度来看，我现在做的事情能给我带来什么？
- （2）做这份工作、参与这个项目，会对我有什么影响和帮助？
- （3）如果我想从这份工作中得到某些收获，那我需要付出什么？

● 方法二：不断追问“我想成为什么样的我自己”。

定期思考“我是谁”“我想做什么”“我能做什么”“要成为我想成为的人，我还需要做什么”这些问题，在反思中不断精进，驱动

自己成为那个自己想成为的人。

● **方法三：角色扮演、换位思考。**

在工作中，我们可以主动把自己代入“老板”的角色，思考“如果我是老板，我会怎么处理这个问题”“我希望员工怎么做”“这个项目可以达到什么效果”等问题。在生活中，碰到一些感兴趣的商业问题时，我们同样可以把自己代入老板角色，思考如果我是老板，我会怎么解决这些问题。

五、独立工作者成长路径

前面分享的所有内容，都是为“独立工作”做准备的。那么，要正式成为一名独立工作者，需要经过哪些成长阶段？接下来，我会根据自己不上班、独立工作多年的经历，带大家拆解成为一名“独立工作者”可能会经历的成长关卡。

1. 预备阶段：副业测试

社交媒体上，有很多“勇敢的人先享受世界”“辞职做自媒体”“裸辞当自由职业者”的热帖，但我个人其实是不太建议冲动裸辞单干的。

成为独立工作者有一个很重要的前提：你得拥有独立赚钱的能力。副业则是检验你是否具备这个能力的工具。前面提过我是2017年离职，正式成为独立工作者的。但在离职之前，我其实已经过多轮副业测试，确定了即便不上班，我也有不让自己“饿死”的能力。

这个阶段，我的副业收入主要来自**爱好、技能**，具体的副业测试过程，在本书第二章产品定位的案例中呈现。

2. 独立工作初期：技能获利

独立工作的初期，我主要还是依靠**技能获利**。

这个时期，因为缺乏对自我发展的系统规划，我曾一度陷入“瞎忙”模式，走了许久的弯路。刚开始摆脱格子间的那段时间，我每天都有使不完的“牛劲儿”，各种类型的约稿来者不拒。同时，我还主动出击，通过老客户介绍和网络渠道，联系了很多有方案制作、商业文案撰写

需求的甲方，为他们产出内容，收入也比上班的时候高了两三倍。

但当不上班、自由工作的新鲜感过去之后，我开始变得焦虑、迷茫。有一天我加班改稿到凌晨，关机前我看着那些自己一字一句敲出来的文字，一个个被分类好的文件夹——方案、影评、娱评、观点文、商业软文、新闻稿、电商种草文、小小说……我突然不知道自己每天从早到晚坐在电脑前究竟在干什么。

坐在电脑前，我一遍遍问自己：这些真的是我想写的内容吗？输出了那么多内容，我的核心竞争力在哪儿呢？为什么写了那么多内容，我依旧是个被客户挑三拣四的、籍籍无名的小写手？……

那时我既想不清楚这些问题的答案，也看不到未来的方向。于是，我开始失眠、脱发。

但当时的我，根本不敢让自己停下来，因为停下来看着账户数额不再增长，我会更加焦虑。就这样，我一边焦虑一边忙忙叨叨过了快一年。

直到2018年，我的前同事，我当时的男友，也是我现在的先生兼合伙人，也从公司离职，我们决定一起创业。这时我才开始停下来，思考之后的发展规划。

3. 自主创业：一人公司模式初探

2018年10月，我和先生成立了一家品牌设计公司，主营业务为品牌全案、品牌咨询、品牌设计。说是公司，其实整个公司老板加员工就是我们两人。我们分工明确，我负责咨询策略，他负责客户开发和设计，人手不足或需要推广传播、落地执行时，我们就邀请外部团队加入。现在想来，我们的公司就是一个典型的一人公司模型，只是当时我们还没有一人公司的概念（有关一人公司的相关概念，在下一小节具体探讨）。

创业初期，业务量不是很稳定，为了缓解内心的不安，在不确定中

寻找一丝确定，我和之前合作过的一家咨询公司达成了长期合作协议，远程帮他们负责一些项目，除了项目分成之外，还有一笔小额固定补贴。同时，在朋友的介绍下，我入职了一家 K12（基础教育，指从幼儿园到高中的教育）在线教育机构做线上讲师，白天写方案、做 PPT，晚上和周末的时间则用来给学生上课，每天的时间都被塞得满满当当的。

熬过最艰难的那段日子后，我们靠作品积累了一些口碑，有了相对稳定的客户资源。公司主营业务趋于稳定，个人可自由掌握的时间也多了起来，这时我和先生萌生了在主业之外，拓展一些副业项目，拓宽收入渠道的想法，只是一直没碰到特别适合的机会。

4. 实体创业：交学费试错

时间来到 2021 年春节，我和先生回他老家过年。那段时间我们每天百无聊赖地穿行在滇西四线小城的街头，一次和朋友一边喝咖啡一边吃烧饵块的过程中，我们聊到所有行业都可以放到新消费场景中重新做一遍。之后，我们开始思考：咨询、设计可以放到什么新消费场景中，让客户直接感受到？

推演许久后，我们得出了答案：做一个设计师文创品牌，以我们喜欢、擅长的“文创产品”为载体，搭载茶咖、创意甜品等日常消费品，在向 B 端客户展示作品的同时，带动线上线下的 C 端消费。或许是梦想驱动，抑或一时冲动，本该返程复工的我们，在复工前三天临时决定，暂时留在小城开一家梦想中的小店去实践我们的想法。

确定这个想法之后，我们快速勾勒出了商业模式图，并且很快就找到了一个经营合伙人。按最初的规划，我和先生主要负责品牌 IP 形象设计，周边文创产品的设计、开发，以及品牌后续的营销推广工作，合伙人则负责茶咖、甜品研发以及线下门店的日常运营工作，门店稳

定运营后我们会返程，回归到自己的主业上。

确定合伙人后，我们立马投入品牌IP形象创作、周边产品设计开发中。经过100多个日夜的奋战，第一批文创产品顺利进入生产阶段；与此同时，我们找好铺面、交了租金，并且和设计团队确定好了门店设计方案。

但在临门一脚时，合伙人因其自营品牌遇到棘手问题而中途退出。事发突然，短时间内难以找到适合的合伙人，我们被迫临时调整配套产品方案，决定先自己承担起茶咖等配套产品的研发和门店运营的工作，之后再寻找合适的合伙人或店长代为管理。

5. 重回一人公司模式

由于篇幅关系，合伙人退出后我们经历的重重磨难，我就不展开叙述了。

时间来到2021年秋天，我们第一家门店正式落地。

或许是否极泰来，门店正式营业后生意还不赖，不少顾客自发地为我们宣传，门店很快成为当地小有名气的“网红店”，我们也因此链接到了更多优质的客户资源和同频创业者。

但随之而来的门店运营、员工管理、服务评价等各种琐碎的问题，耗费了我们太多时间、精力。从门店正式运营那天开始，我们就被迫进入了365天全年无休模式，设计公司业务很多交给了外部团队，一些必须亲自完成的长期客户的业务，只能加班加点完成。

在这期间，我们几乎没什么外出以及和亲友小聚的机会，就连和甲方客户必要的线下沟通，也常常是他们翻山越岭主动迁就，就这样，两个向往自由的人，阴差阳错地被困在了一家小店里。我后来经常和朋友开玩笑：“**我开了一家梦想中的小店，但被困在自己的梦想里了。**”

在此也给所有梦想开咖啡店、甜品店的朋友提个醒，如果你不是

出于对咖啡、烘焙行业的热爱，仅仅是因为不想上班、想自由而开一家小店，那么开店后，你首先失去的就是自由。

2023年春节前夕，因为不可抗力因素，我们难得地有一段歇业休息的时间。这段时间，我和先生复盘了过去两年的所得所失，权衡利弊后，我们决定逐步砍掉茶咖、甜品等必须依靠员工才能持续运转的产品，以“文创商店+文创设计工作室”的形式继续运营品牌。

2023年8月，完成业务切割、门店搬迁工作后，我们把重心回归到自己热爱并擅长的领域，同样以一人公司模式对二次创业的文创品牌进行运营。

然后，一切都朝着更好的方向发展了……

看完我的“独立工作者成长路径”，大家可能发现了：在我独立工作初期，因为缺乏明确的定位和系统的规划，走了很久的弯路；之后又因为拓展了自己并不擅长的业务，把自己搞得身心俱疲。

希望大家能从我的故事中吸取教训，从独立工作预备阶段就明确自己的产品定位和发展方向，对自己的个人商业模式提早做好规划，这会使你少走很多弯路。产品定位和个人商业模式规划的具体内容，本书第二章会具体展开。

我自己的独立工作之旅虽然坎坷，但它让我更加明白：**独立工作的终点是一人公司**，在一人公司之前我们会经历副业练技、自由职业或数字游民探索的预备阶段（见图 1-8），**如果提前做好定位、规划、布局，我们就能少走甚至不走弯路，更快到达独立工作的终点。**



图 1-8 独立工作者成长路径图

六、独立工作终点：开创一人公司

独立工作的终点是开创一人公司。那么究竟什么是一人公司？它和大家熟悉的只工作不上班的自由职业者、数字游民有什么不同？本节我们将对自由职业者、数字游民、一人公司的相关概念、特点进行梳理，以便大家更清晰地了解这几种常见的独立工作模式。

（一）浅谈自由职业者、数字游民

首先，自由职业者、数字游民、一人公司都是不长期受雇于某一固定单位、个人，不被格子间所困，自己为自己负责的独立工作者。

其次，大多数一人公司都会经历自由职业者、数字游民阶段的探索，但一人公司既不是简单的自由职业者，也不是数字游民的别称。

自由职业者，是指那些不用朝九晚五，甚至更长时间坐班，可以自由选择自己的工作地点，自主安排个人工作时间的独立工作者，比如作家、撰稿人、独立设计师、插画师、摄影师、自媒体博主等。自由职业者通常用自己的技能和时间获得收入，不付出时间，就无法获得收入。

和自由职业者一样，**数字游民**的工作同样不会受困于某个固定的空间，他们可以借助互联网和虚拟技术，一边全世界旅行，一边远程完成工作。

和自由职业略有不同的是，数字游民的“生力军”往往是网页设计、软件开发、营销咨询、在线教育等领域的从业者，这些工作经常要多人协同完成，所以，数字游民通常会以远程办公的形式，短暂“受雇”于某个团队或项目小组。

概念上虽然稍微有点不同，但自由职业者、数字游民的本质都是靠付出自己的时间、专业技能换取报酬，因此个人的时间、精力、专业水平直接决定个人发展和收入的上限（见图 1-9）。



图 1-9 自由职业者和数字游民获利的路径

（二）何谓一人公司

首先，“一人公司”中的“一人”是一个泛指，它既可以是 1 人，也可以是 3 ~ 5 人，甚至更多人的“小而美”的团队；这里的“公司”也不是传统意义上的企业组织，而是一种保持小规模、稳定增长的商业模式，和一种以经营公司的态度来经营管理人生的思维方式。

IT 咨询顾问保罗·贾维斯在《一人企业：一个人也能赚钱的商业新模式》中说，一人公司是一种能让人通过自己的能力变得更加自立，职业道路变得更加宽广的商业模式。

之所以说一人公司是一种商业模式，是因为一人公司的发展目标是，通过构建适合的产品、服务，构建出长期、稳定并且可复利的业务模式，而不仅仅靠付出时间、技能获取报酬（见图 1-10）。

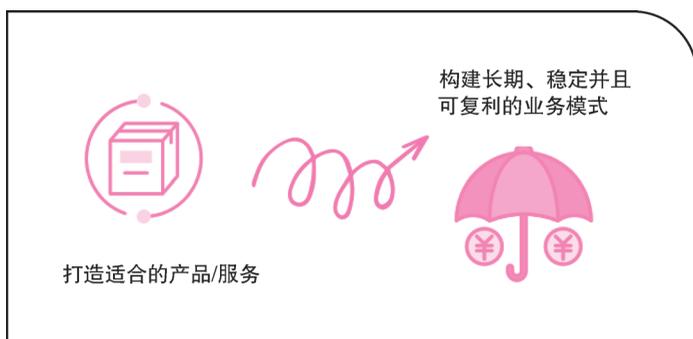


图 1-10 一人公司是一种可复利的商业模式

比如，保罗·贾维斯自己通过写作、制作软件、博客以及在线授课，每年有稳定且有增长的收入，他的作品、课程能让他在不上班的时候，还能持续有收入。在我自己实践一人公司的过程中，我发现和其他独立工作的形式相比，一人公司具有以下几大特点：

1. 拥有自主选择 and 决策权

一人公司是以 1~2 个主创为核心组建的“小而美”的商业单位，“公司”主创既是老板，也是员工，比如前文提到的我和先生开创的品牌设计公司、文创工作室。因为自己既是老板，也是员工，我们对对自己的业务模式、工作内容有高度选择权和决策权，不会被市场和客户过度捆绑，没有过度的职场内卷和内耗。

2. 高度的灵活性和自由度

从业务层面来说，一人公司创业者能够根据自己的兴趣、爱好、资源、专长，选择适合自己的领域创业。我们能自由选择自己擅长的业务模式，构建出更适合自己的，更具竞争优势的产品或服务。此外，

我们还可以根据市场变化和客户需求，不断调整优化自己的业务模式、产品方向，具有很强的灵活性和自由度。

3. 低成本、低风险创业

一人公司规模简单，一个人就可以创业，也可以通过远程办公和灵活雇佣的方式组建团队，节约了大量人力方面的开支。同时，一人公司的办公场景也很灵活，甚至无须租赁办公室，在家就能直接办公，是一种低成本、低风险的创业模式。

4. 小而美的竞争优势

一人公司不以盲目追求规模扩张为目的，而是坚持以“小而美”的方式实现个人商业稳定增长，这让一人公司创业者能更专注地在某个领域精进，更智慧、高效地打磨出有竞争力的产品或服务。

5. 对抗未知风险的能力

从现实情况来看，当我们遭遇裁员危机、失业风险时，能帮我们杀出重围、冲出绝境的往往是我们接受现实、适应变化的能力，一人公司恰恰能帮助我们培养这些能力。因为没有更多员工和同事可以提供帮助，一人公司的创业者在面对问题时，必须想方设法调动一切资源解决问题，久而久之培养了自己一专多长、快速适应变化的能力。

从这个意义上来说，一人公司是未来个体发展的大趋势，构建一人公司商业模式，能让我们在极速变革的时代中多一种选择的底气和应对风险的能力。

需要特别说明的是，构建一人公司并不意味着我们必须辞职去注册一家公司，而是把一人公司作为一种指导行动方向的思维方式，去管理、经营自己的人生。不管是身处职场，还是已经成为自由职业者、创业者，每个人都可以是一家有自己稳定获利模式的公司。

案例故事：一个人活成一家公司的插画师小美

小美是一名插画师，从公司离职之后，她通过自由接插画商单的形式养活自己，慢慢地小美发现，靠画画获利，体力和时间是收入的天花板。按她的速度，完成一份高质量的商单，往往需要花费一个星期到半个月的时间，每个月就算把自己的时间全部排满，接单数量也很有限。与此同时，受AI（人工智能）绘画的冲击和同行价格内卷的影响，一整个月无单可接也是常见的事。

没有订单可接的日子，小美开始在自媒体上以“真人变插画”的形式分享作品，因为画面生动又有故事感，她的账号慢慢积累了一些粉丝。随着关注量增多，陆续有品牌方主动找到小美创作联名作品，她的自媒体账号时不时也能接到一些广告，她接插画商单的报价也随之水涨船高。与此同时，小美还将自己发布的一些高赞插画作品做成了帆布包、手账本、手机壳等周边挂在“橱窗”售卖，哪怕小美连续几天不更新作品，后台还是会陆续有人下单。

在小美的故事里，我们可以看到：离职初期，作为自由插画师的小美，通过技能获利，每幅插画只能卖给一个客户，一周时间只能售卖一次；但之后通过自媒体和周边产品，小美的作品能同时卖给许多人，同一时间多次售卖。因为粉丝不断增加，消费者数量持续扩大，所以小美即便什么也不做，也能从之前付出的时间中持续复利，此时小美完成了个人商业模式初步的构建，一个人活成了一家公司的。

七、一人公司发展的四个阶段

任何一家企业，都是有成长周期的，同理，一人公司的发展也不是一蹴而就的，以我的实际经验来看，一人公司的发展通常会经历以下四个阶段（见图 1-11）。

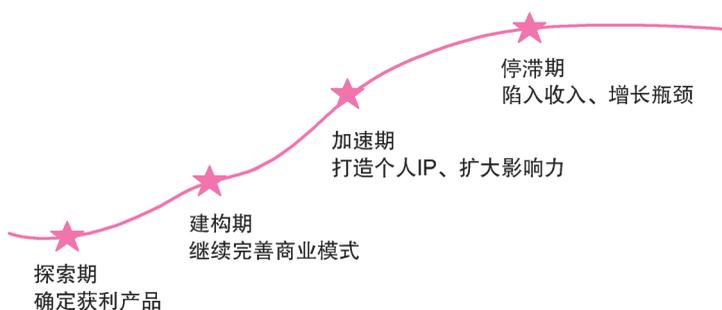


图 1-11 一人公司发展必经的四个阶段

1. 探索期：确定自己的获利产品

一人公司起步阶段，我们需要对自己的业务模式、产品定位有一个初步的设想。也就是说，我们要尽快确定自己可以通过卖什么获利，把专业、能力、经验等产品化。

这个阶段，我们可以通过“个人商业画布”，对自己的关键资源、关键业务、目标客户等进行初步梳理、规划，画出自己的个人商业模式草图，初步确定一人公司获利方向。

接下来，可以借助 MVP 产品开发原则，设计出自己的最小可行性产品，并且把产品投入市场进行“售卖”，测试、验证自己的产品是否真的可行。确定获利产品、服务是构建一人公司的第一步，也是

关键一步，所以除了产品开发工具分享之外，本书第二章中我还为大家列举了九种常见的“个人商业产品模型”，以帮助大家拓宽产品设计思路。

2. 建构期：完善一人公司商业模式

确定好获利产品后，我们会进入一人公司的下一阶段：建构期。

这个阶段是我们反复验证、优化迭代一人公司产品、服务的阶段，也是我们不断获取、积累客户资源的阶段。**本阶段我们的主要任务有两个**：其一，继续完善产品和业务模式；其二，确定一人公司客户渠道通路，明确自己的目标客户究竟在哪里，我们应该怎么找到他们，以及怎么把他们变成自己的客户和铁杆粉丝。

有了产品、服务后，还需要把产品、服务卖出去，一人公司的商业模式才算是基本完成搭建，所以这个阶段除了继续优化迭代产品、确定客户渠道外，我们还要学习一些销售转化的技巧，来提升自己的商业获利能力。有关确定客户渠道、提高销售转化的内容，会分别在本书第三章、第五章详细展开。

3. 加速期：打造个人 IP，扩大影响

完成基本的一人公司商业模式搭建后，我们已经能靠一人公司养活自己了。

此时，我们有了相对稳定的客户和收入。为了提升一人公司的获利能力，拓宽自己的收入渠道，在这个阶段我们可能会开发一些新产品，拓展一些新业务。同时，部分一人公司 CEO 可能会在这个阶段思考是否需要扩大规模、组建团队，关于团队组建的问题，我们会在本书的

第五章详细探讨。

在一人公司发展加速期，**比确定是否组建团队更重要的是，我们要通过打造个人品牌的方式，去累积自己的信用资产、影响力资产，让自己成为所在领域有一定影响力、价值感的“小 IP”，用更便捷、成本更低的方式，获得更多商业机会。**

4. 停滞期：打破收入和发展瓶颈

在经历一段快速增长后，一人公司的业务、收入会慢慢趋于稳定。

之后，一人公司的发展也许会陷入一段短暂的停滞期或低迷期。面对收入增长缓慢，甚至不再增长，业务不稳定等状况，我们可能会感到沮丧、迷茫，甚至对自己的能力、产品、业务模式产生深深的怀疑。

当一人公司陷入发展和收入的瓶颈，我们究竟应该怎么办呢？本书第六章中，我们会就如何打破发展瓶颈、实现突围的问题进行探讨。

了解了一人公司发展的必经阶段后，接下来让我们一起进入一人公司的探索期，确定自己的获利产品吧！