

本文是 2025 年 4 月 6 日公众号
(U 君笔记) 的付费文章。

“有钱”和“值钱”是两种完全不同的感觉。

如果让别人知道你很有“有钱”，那么别人总会想方设法从你身上薅羊毛、割韭菜、白嫖。

如果让别人知道你很有“值钱”，那么大家就会觉得你很有创造力，很有能量，不仅不敢白嫖你，还会愿意为你花钱，甚至投资你。

所以，不管你有没有钱，对外一定要营造出一种“我很值钱”的感觉。

本文是 2025 年 4 月 6 日公众号
(U 君笔记) 的付费文章。

“有钱”和“值钱”是两种完全不同的感觉。

如果让别人知道你很有“有钱”，那么别人总会想方设法从你身上薅羊毛、割韭菜、白嫖。

如果让别人知道你很有“值钱”，那么大家就会觉得你很有创造力，很有能量，不仅不敢白嫖你，还会愿意为你花钱，甚至投资你。

所以，不管你有没有钱，对外一定要营造出一种“我很值钱”的感觉。

只有这样，美好的人、事、物、财富才会源源不断地流向你。

我总结，想要营造出“我很值钱”的感觉，一共有 6 个思路，每一条都非常反人性，甚至操作起来还会很难受。

但是没办法，真正的成长都是不舒服的。

1. 永远不要随叫随到

“我很值钱”的一个重要标准是“我的时间很值钱”。

所以，无论面对朋友、同学、客户还是父母，你都不能表现出一种“随叫随到”“随时为你们服务”的姿态。

这并不是故意耍大牌、故意吊着他们，而是说，你想要变得有钱、变得值钱，你必须先学习有钱人对待时间的姿态。

真正厉害的有钱人，他们的时间一定非常宝贵，不会出现“随便一个阿猫阿狗都可以叫自己去吃饭、给自己打电话”。

只有真正有价值的人才和聚会才值得自己

赴约。

U 君自己是这样操作的：谁都不要贸然给我打电话，也不要给我发微信语音/视频。

包括我的父母、家人也是如此，没有极其重要的事情，就先打字沟通，**我看到之后才会回复你（大概率不会及时回复）**。

因为我最忌讳在思考或者写作时被别人打断，我的手机常年都开启“免打扰模式”。

对待老同学、老同事也是如此，我轻易不会让他们联系到我，打电话我也不会接的，因

为我知道他们找我不会有什么好事，无非就是聚餐或者借钱。

2. 对待客户要有姿态

无论你是做什么生意的，如果想让获得更多客户，想要卖出一口价、高价，最重要的是要建立自己的底线和姿态。

比如，之前我就碰到过这种潜在客户，他在我这里咨询过一次之后，留下了模棱两可的合作意向。

后续的过程中，他碰到一个小问题就给我打

语音电话，想要咨询我，**他以为我为了留住这个客户会努力讨好他、为他服务。**

第一次我接了，得知他并没有合作意向，只是想要咨询我一个问题，我直接告诉他，我不做咨询，付费的也不做。

对待其他客户也是如此，我从来不会展示“热情”的一面，因为我非常清楚，上赶着不是买卖。

如果我透露出一丝一毫“上赶着”的姿态，那么客户就可以无底线拿捏我。

反之，如果我一直是冷静、不求人的姿态，他们反而会尊重我，不会跟我提那些无理的要求，也很少会跟我讨价还价。

假设你的微信列表里有 100 个有合作意向的客户，你如果做的是客单价比较高的服务，你必须展示出高冷姿态。

这样大家才会觉得你很值钱，才会愿意为高价买单，也不会叽叽歪歪。

但是，如果你做的是客单价比较低的服务，而且是多多益善，这时候你可以考虑走“热情好客”“亲民”的路线。

总之，越是昂贵的商品/服务，越需要高冷的姿态。

你一低声下气，前期搭建起来的能量场和势能都会立刻破碎。

因为 U 君自己从来不做低价服务，所以我对外展示出来的姿态永远是“不热情”的。

3. 不要随便给别人提建议

无论是专业上的事情，还是生活上的事情，千万不要“别人一跟你倾诉、一向你咨询，

你就张开嘴叭叭地给别人提建议”。

否则，10 次里有 9 次你会后悔，而且对方也会对你很不满意。

因为“别人一咨询、你就提建议”这是一个很贱、很不值钱的坏习惯。

说白了，如果我的父母向我倾诉烦恼、向我征询意见时，我也会把他们打断。我会告诉他们：你们的那些破事你们自己处理，不要来打扰我。

对待父母都是如此，对待其他人我更冷漠、

更功利。

除非你是我的付费用户，否则你提任何问题我都不会搭理你的。

我之所以这样做，并不仅仅是因为我势力、我见钱眼开，而是我非常清楚人性之恶。

我知道，介入别人的因果是一件非常糟糕、甚至非常恶劣的事情。

只要你免费给别人提建议、提意见，如果最后事成了，对方会认为是他自己的功劳；如果事没成，对方会恨你。

最后你会发现，这种“费力不讨好”的事情是穷人的专属，富人肯定不会去做这种傻事。

穷人的宝贵能量基本全部用于这类琐碎的、不值钱的小事上，而富人只关注赚钱。

4. 不要随意评价别人的生活

喜欢用自己的价值观去衡量别人，这是最不值钱、最贱的一种思维习惯。

比如，当你看到有人在房车上生活，有人选

择穷游世界，有人为了升职加薪给领导做狗.....

这时候，切忌不要随意评价别人，因为你不了解别人经历过什么，你也无法站在别人的视角看问题。

如果你随意评价别人的生活，那么你就会透露出一种非常 low、非常不值钱的感觉。

说白了，喜欢评价别人的人，脑容量都非常小，超出他们认知边界的东西他们就理解不了。

比如，有的男人看到跑车里如果坐的是个男人，他就会说：这个男人肯定是个富二代。

如果看到跑车里坐的是个女人，他就会说：这个女人肯定是别人包养的小三。

这种男人无论在现实生活中还是在互联网上，都会透露出一种廉价感。

从玄学角度来看，他们如果对拥有财富的人抱有偏见，那么财富永远都不会光顾他们的家门。

如果你想扭转这种局面，那就凡事多往好的

方向去想：

碰到穷游世界的人你就鼓励，甚至打赏 1 元钱；碰到开豪车的你就尊重，深入了解一下人家到底是做什么生意的，看看自己能不能学习。

长此以往，有能量的人都会高看你一眼，你自然也很容易转运。

5. 学会自抬身价，而不是自贬身价

之前 U 君跟大家说过，我在早期的时候是如何混圈子的。

即使我刚刚进入一个新的领域，我也不会以“新人”“新手”的姿态自居。

而大多数人是怎么操作的？

他们喜欢到处说“我是新人、我是新手，请多多关照”。

实际上，谁在乎你是不是新手？谁会平白无故地照顾你？大家都在忙着找资源、找大佬。

所以，你一定要传达出一种“我有资源”“我

是大佬”的姿态，这样大家才会愿意跟你玩，愿意跟你进行资源置换。

这就好比，在一个社群里，最能获取到资源的人一般都是最敢说话的那个人。

尤其当大家互相都不熟悉的时候，“大言不惭”也比“谦虚谨慎”要好得多。

当你大言不惭时，虽然会有人讨厌你，但是也有人会被你吸引；当你谦虚谨慎时，虽然没人会讨厌你，但是大家都会把你当成空气。

就拿我现在写的这篇付费阅读文章来说，有人看了之后就会觉得：这些东西我也能写，根本不值钱。

但是我会说：我觉得这些内容还是比较值钱的，都是我自己领悟出来的，而且里面还结合了很多实战案例。

所以，我必须设置成付费阅读。

6. 做出结果

上面我说的五点内容都是虚的东西，都可以弄虚作假，但是“结果”这个东西是无法弄

虚作假的。

想要让自己变得很值钱，想要让大家尊重你，你必须得做出成果。

这个成果主要是两方面：财富和成就。

如果你想让大家在短时间内尊重你、高看你，那你就去买一辆二手豪车即可。

举个例子，你是一个刚刚起步的创业者，花30万买了一辆二手保时捷，那么当你去谈合作、去约女人吃饭时，对方大概率会认为你是个成功者。

不推荐租车，因为真的假不了，假的真不了。

那辆车无论再旧，它也是完全属于你的，你驾驭它时展现出来的气场就完全不一样。

如果你没有财富，拿出你的成就来也行。

U 君自己当年在北京刚起步时也会参加各种各样的聚会，在餐桌上也碰到过各种各样的厉害角色。

比如，有的人是唱歌的，他的作品在网易云音乐都能搜到，播放量还不低；有的人是做

编程的，他制作的游戏在应用商店也能搜到.....

我当时的标签就是“做自媒体的”，在微博里有几十万粉丝，而且我可以现场给他们看我的后台数据.....

总之呢，结果才是最有说服力的，大家都愿意跟有结果的人一起玩。

因为一个人之所以能拿到结果，哪怕这个结果不是很大，至少说明这个人在某个领域已经深耕了很长时间，执行力、理解力这些都属于上乘。

洞鉴知识库VIP群

专注于分享大V知识星球公众号小圈子等内容

一年更新服务活动限时价格，仅需59

→ 我们的分享内容包括：

- 1、吃瓜群众岱岱实时圈文加群聊对话更新
- 2、子明私享汇（会）内部文章（原价568元/年）
- 3、政事堂（顾子明）付费内容再送顾子明群聊
- 4、米联储见闻【作者米糕】（原价599元/年）
- 5、欧洲金靴会员专属文章（原价328元/年）
- 6、砖瓦厂内部圈文（原价400元/年）
- 7、卢克文青云读书会专属文章（原价699元/年）
- 8、鉴茶财经院知识星球（原价3310元/年）
- 9、猫哥的视界知识星球文章（原价299元/年）
- 10、财新周刊【独家新闻】（原价1498元/年）
- 11、杨世光在金钱爆（原价2200元/年）
- 12、蔡森财经知识星球（原价1600元/年）
- 13、灏泽异谈知识星球付费文章（原价4166元/年）
- 14、唐书院公众号
- 15、参考答案阅览室（原价199元/年）
- 16、卢克文知识星球文章
- 17、大树乡谈知识星球加公众号文
- 18、血饮之家知识星球（原价2280）
- 19、持续增加中。。。

→ 不定时更新内容有：

- ①守夜人司令知识星球、挨踢牛魔王知识星球、混沌天涯客、NEO摸鱼录、卢麒元、
- ②创始人笔记、达叔天演论知识星球、成竹财富圈、雪球花甲老头等
- ③江宁知府、咩咩说、局外人世界、尹香武、U君笔记
- ④西风付费文章、老端、赢在八小时之外、局外人的视界、升值计等等一些大V付费文章



加微信：kakawuyin

活动限时价格，仅需59

加微信：kakawuyin

只有这样，美好的人、事、物、财富才会源源不断地流向你。

我总结，想要营造出“我很值钱”的感觉，一共有 6 个思路，每一条都非常反人性，甚至操作起来还会很难受。

但是没办法，真正的成长都是不舒服的。

1. 永远不要随叫随到

“我很值钱”的一个重要标准是“我的时间很值钱”。

所以，无论面对朋友、同学、客户还是父母，你都不能表现出一种“随叫随到”“随时为你们服务”的姿态。

这并不是故意耍大牌、故意吊着他们，而是说，你想要变得有钱、变得值钱，你必须先学习有钱人对待时间的姿态。

真正厉害的有钱人，他们的时间一定非常宝贵，不会出现“随便一个阿猫阿狗都可以叫自己去吃饭、给自己打电话”。

只有真正有价值的人才和聚会才值得自己

赴约。

U 君自己是这样操作的：谁都不要贸然给我打电话，也不要给我发微信语音/视频。

包括我的父母、家人也是如此，没有极其重要的事情，就先打字沟通，**我看到之后才会回复你（大概率不会及时回复）**。

因为我最忌讳在思考或者写作时被别人打断，我的手机常年都开启“免打扰模式”。

对待老同学、老同事也是如此，我轻易不会让他们联系到我，打电话我也不会接的，因

为我知道他们找我不会有什么好事，无非就是聚餐或者借钱。

2. 对待客户要有姿态

无论你是做什么生意的，如果想让获得更多客户，想要卖出一口价、高价，最重要的是要建立自己的底线和姿态。

比如，之前我就碰到过这种潜在客户，他在我这里咨询过一次之后，留下了模棱两可的合作意向。

后续的过程中，他碰到一个小问题就给我打

语音电话，想要咨询我，**他以为我为了留住这个客户会努力讨好他、为他服务。**

第一次我接了，得知他并没有合作意向，只是想要咨询我一个问题，我直接告诉他，我不做咨询，付费的也不做。

对待其他客户也是如此，我从来不会展示“热情”的一面，因为我非常清楚，上赶着不是买卖。

如果我透露出一丝一毫“上赶着”的姿态，那么客户就可以无底线拿捏我。

反之，如果我一直是冷静、不求人的姿态，他们反而会尊重我，不会跟我提那些无理的要求，也很少会跟我讨价还价。

假设你的微信列表里有 100 个有合作意向的客户，你如果做的是客单价比较高的服务，你必须展示出高冷姿态。

这样大家才会觉得你很值钱，才会愿意为高价买单，也不会叽叽歪歪。

但是，如果你做的是客单价比较低的服务，而且是多多益善，这时候你可以考虑走“热情好客”“亲民”的路线。

总之，越是昂贵的商品/服务，越需要高冷的姿态。

你一低声下气，前期搭建起来的能量场和势能都会立刻破碎。

因为 U 君自己从来不做低价服务，所以我对外展示出来的姿态永远是“不热情”的。

3. 不要随便给别人提建议

无论是专业上的事情，还是生活上的事情，千万不要“别人一跟你倾诉、一向你咨询，

你就张开嘴叭叭地给别人提建议”。

否则，10 次里有 9 次你会后悔，而且对方也会对你很不满意。

因为“别人一咨询、你就提建议”这是一个很贱、很不值钱的坏习惯。

说白了，如果我的父母向我倾诉烦恼、向我征询意见时，我也会把他们打断。我会告诉他们：你们的那些破事你们自己处理，不要来打扰我。

对待父母都是如此，对待其他人我更冷漠、

更功利。

除非你是我的付费用户，否则你提任何问题我都不会搭理你的。

我之所以这样做，并不仅仅是因为我势力、我见钱眼开，而是我非常清楚人性之恶。

我知道，介入别人的因果是一件非常糟糕、甚至非常恶劣的事情。

只要你免费给别人提建议、提意见，如果最后事成了，对方会认为是他自己的功劳；如果事没成，对方会恨你。

最后你会发现，这种“费力不讨好”的事情是穷人的专属，富人肯定不会去做这种傻事。

穷人的宝贵能量基本全部用于这类琐碎的、不值钱的小事上，而富人只关注赚钱。

4. 不要随意评价别人的生活

喜欢用自己的价值观去衡量别人，这是最不值钱、最贱的一种思维习惯。

比如，当你看到有人在房车上生活，有人选

择穷游世界，有人为了升职加薪给领导做狗.....

这时候，切忌不要随意评价别人，因为你不了解别人经历过什么，你也无法站在别人的视角看问题。

如果你随意评价别人的生活，那么你就会透露出一种非常 low、非常不值钱的感觉。

说白了，喜欢评价别人的人，脑容量都非常小，超出他们认知边界的东西他们就理解不了。

比如，有的男人看到跑车里如果坐的是个男人，他就会说：这个男人肯定是个富二代。

如果看到跑车里坐的是个女人，他就会说：这个女人肯定是别人包养的小三。

这种男人无论在现实生活中还是在互联网上，都会透露出一种廉价感。

从玄学角度来看，他们如果对拥有财富的人抱有偏见，那么财富永远都不会光顾他们的家门。

如果你想扭转这种局面，那就凡事多往好的

方向去想：

碰到穷游世界的人你就鼓励，甚至打赏 1 元钱；碰到开豪车的你就尊重，深入了解一下人家到底是做什么生意的，看看自己能不能学习。

长此以往，有能量的人都会高看你一眼，你自然也很容易转运。

5. 学会自抬身价，而不是自贬身价

之前 U 君跟大家说过，我在早期的时候是如何混圈子的。

即使我刚刚进入一个新的领域,我也不会以
“新人” “新手” 的姿态自居。

而大多数人是怎么操作的？

他们喜欢到处说“我是新人、我是新手，请
多多关照”。

实际上，谁在乎你是不是新手？谁会平白无
故地照顾你？大家都在忙着找资源、找大
佬。

所以，你一定要传达出一种“我有资源”“我

是大佬”的姿态,这样大家才会愿意跟你玩,愿意跟你进行资源置换。

这就好比,在一个社群里,最能获取到资源的人一般都是最敢说话的那个人。

尤其当大家互相都不熟悉的时候,“大言不惭”也比“谦虚谨慎”要好得多。

当你大言不惭时,虽然会有人讨厌你,但是也有人会被你吸引;当你谦虚谨慎时,虽然没人会讨厌你,但是大家都会把你当成空气。

就拿我现在写的这篇付费阅读文章来说，有人看了之后就会觉得：这些东西我也能写，根本不值钱。

但是我会说：我觉得这些内容还是比较值钱的，都是我自己领悟出来的，而且里面还结合了很多实战案例。

所以，我必须设置成付费阅读。

6. 做出结果

上面我说的五点内容都是虚的东西，都可以弄虚作假，但是“结果”这个东西是无法弄

虚作假的。

想要让自己变得很值钱，想要让大家尊重你，你必须得做出成果。

这个成果主要是两方面：财富和成就。

如果你想让大家在短时间内尊重你、高看你，那你就去买一辆二手豪车即可。

举个例子，你是一个刚刚起步的创业者，花30万买了一辆二手保时捷，那么当你去谈合作、去约女人吃饭时，对方大概率会认为你是个成功者。

不推荐租车 ,因为真的假不了 ,假的真不了。

那辆车无论再旧 ,它也是完全属于你的 ,你驾驭它时展现出来的气场就完全不一样。

如果你没有财富 ,拿出你的成就来也行。

U 君自己当年在北京刚起步时也会参加各种各样的聚会 ,在餐桌上也碰到过各种各样的厉害角色。

比如 ,有的人是唱歌的 ,他的作品在网易云音乐都能搜到 ,播放量还不低 ;有的人是做

编程的，他制作的游戏在应用商店也能搜到.....

我当时的标签就是“做自媒体的”，在微博里有几十万粉丝，而且我可以现场给他们看我的后台数据.....

总之呢，结果才是最有说服力的，大家都愿意跟有结果的人一起玩。

因为一个人之所以能拿到结果，哪怕这个结果不是很大，至少说明这个人在某个领域已经深耕了很长时间，执行力、理解力这些都属于上乘。

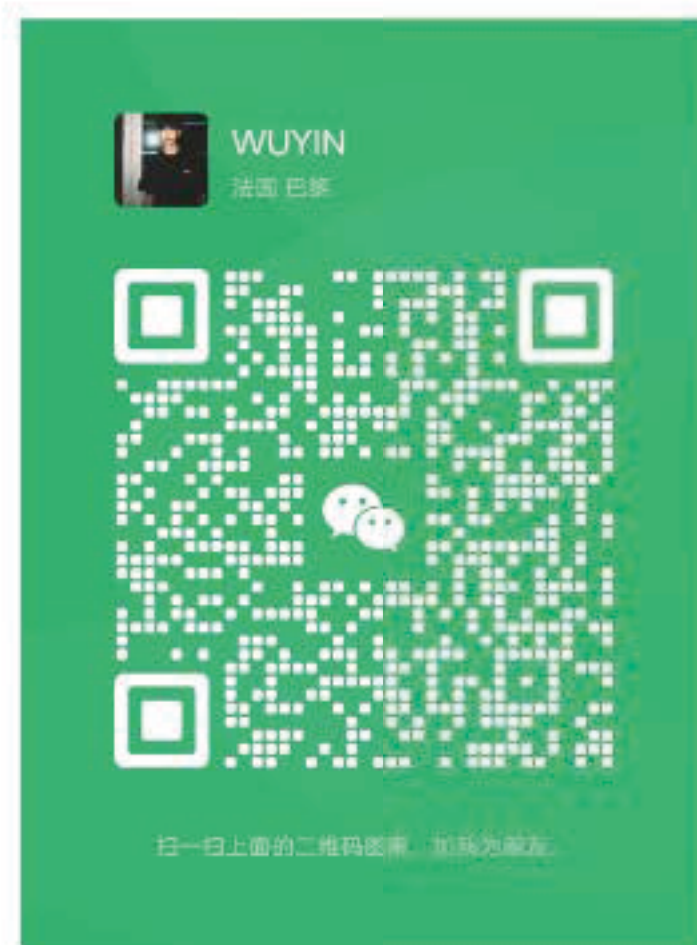
洞鉴知识库VIP群

专注于分享大V知识星球公众号小圈子等内容

一年更新服务活动限时价格，仅需59

→ 我们的分享内容包括：

- 1、吃瓜群众岱岱实时圈文加群聊对话更新
- 2、子明私享汇（会）内部文章（原价568元/年）
- 3、政事堂（顾子明）付费内容再送顾子明群聊
- 4、米联储见闻【作者米糕】（原价599元/年）
- 5、欧洲金靴会员专属文章（原价328元/年）
- 6、砖瓦厂内部圈文（原价400元/年）
- 7、卢克文青云读书会专属文章（原价699元/年）
- 8、鉴茶财经院知识星球（原价3310元/年）
- 9、猫哥的视界知识星球文章（原价299元/年）
- 10、财新周刊【独家新闻】（原价1498元/年）
- 11、杨世光在金钱爆（原价2200元/年）
- 12、蔡森财经知识星球（原价1600元/年）
- 13、灏泽异谈知识星球付费文章（原价4166元/年）
- 14、唐书院公众号
- 15、参考答案阅览室（原价199元/年）
- 16、卢克文知识星球文章
- 17、大树乡谈知识星球加公众号文
- 18、血饮之家知识星球（原价2280）
- 19、持续增加中。。。



加微信：kakawuyin

活动限时价格，仅需59

→ 不定时更新内容有：

- ①守夜人司令知识星球、挨踢牛魔王知识星球、混沌天涯客、NEO摸鱼录、卢麒元、
- ②创始人笔记、达叔天演论知识星球、成竹财富圈、雪球花甲老头等
- ③江宁知府、咩咩说、局外人世界、尹香武、U君笔记
- ④西风付费文章、老端、赢在八小时之外、局外人的视界、升值计等等一些大V付费文章

加微信：kakawuyin