从"我不够好"到"我的存在本身就有价值"——与生活方式创业者勤勤的深度对话

课代表立正 × 勤勤

一个敢说自己"健康幸福"的人

勤勤的自我介绍很有意思。她先抛出了一个看似自嘲的标签——"无业游民一枚"，然后才不紧不慢地补上那些"世俗意义上的标签"：北大本科、宾大硕士、年入百万（人民币）的个体创业者、生活方式创业者。

但她自己最喜欢的一句话，不是任何一个光鲜的标签，而是——

> **"一个健康幸福生活着的人。"**

这句话听起来朴素到了极点。但勤勤自己说得很清楚："它很朴素，但是我觉得其实是一个很难——就对于大部分人来说很难做到的状态。有多少人敢说自己现在是真的非常健康幸福的？"

她说的对。课代表提到，此前只从纳瓦尔（Naval Ravikant）口中听到过类似的宣言——纳瓦尔说他非常刻意地练习幸福，并且做到了。勤勤可能是第二个。

这不是一句鸡汤。这是一个经历了深度内在蜕变的人的状态描述。而理解她为什么能说出这句话，需要听完整个对话。

第一个大话题：帮助别人的人，自己的struggle是什么？

勤勤做的事情，本质上是帮助那些在"好学生路径"上走到尽头的人——在工作中找不到意义、生活没有能量、想创业但不知道能干嘛、觉得自己热爱的东西不赚钱、甚至不知道自己热爱什么。

她把这些人在生活方式创业路上的卡点梳理得极其清晰：

第一关：找到了热爱的方向，但觉得自己"做不出产品"——"我没有证"、"我没有学过"、"我自己都还有很多卡点，我凭什么有能力帮助别人"。

第二关：做出产品了，但不知道怎么定价。

第三关：定了价，但不敢卖——不敢把产品放到市场上。

第四关：卖了，用户反馈和预期不一样，不知道怎么办。

勤勤点明了一个关键洞察：**这些听上去都是商业问题，但你挖到底，真正卡住一个人的，是心里很深的角落。** 很多人方法论都懂了，但还是做不了——这通常卡在"不值得"、"不配得"的深层信念上。

"我不够好"是人类的集体潜意识

这是这次对话中最有力量的命题之一。勤勤说：

> **"'我不够好'是一个人类的集体潜意识。其实每个人心里都有，只是有的人比较明显，有的人不是那么明显，或者他触发的机制不一样。"**

她的很多用户都卡在这里——不是不会做，不是不想做，而是深层的"不配得感"把他们钉在了原地。

你为什么要成为10分才能帮0分的人？

面对"我又不是大佬"的焦虑，勤勤给了一个极具说服力的反驳：

> **"你为什么要成为一个很厉害的人，你才能帮助一个新手？从社会资源分配的角度，你让一个已经做到10分的人去帮一个0分的人，其实是一种极大的资源浪费。0分的人就应该让2分的人去帮。"**

她用自己的真实经历验证了这一点。她自己做了很长时间生活方式创业辅导，后来把产品关掉了——原因不是做不好，而是"让我去服务从0到1的人，嗯我有点腻了。" 她发现，让那些已经年入二十万的学员去教从0到1的人，反而更好。原因有两个：第一，他们更能共情到那个阶段的人的卡点；第二，能力差距不太大时，交付反而更好。

这个逻辑在帮人克服不配得感方面有"术"层面的直接效用——"我不是10分不要紧，恰恰因为我是2分，所以我最适合帮0分的人。" 但勤勤也很坦诚地说，这回答了术的问题，没有回答道的问题。不配得感的真正根源在更深的地方。

身体知道答案：喉咙堵塞的故事

如果说前面的讨论还是理性层面的，接下来勤勤分享的个人经历则把对话带入了一个完全不同的维度。

2024年，勤勤经历了一次她称之为"大蜕变"的内在体验。在那之前，她有一个持续数月的奇怪症状——**喉咙堵**。

> **"真的堵到我有的时候晚上躺那睡觉我都觉得我要喘不上气了。但它其实不是一个生理性的问题，它是一个完全心理性的东西。"**

后来有人告诉她，这是喉轮堵塞的表现——因为她不敢说出真实的感受，碍于"社会人的体面"，把大量真实的东西压抑在心里。甚至她自己都不敢面对真实的自己。

关键的转折是：当她通过冥想等方式开始释放这些压抑时，每天都在无缘无故地哭——不是因为某件具体的事，而是"身体里面有能量要出来"。**哭了一个月之后，喉咙不堵了。**

更深刻的体验是：

> **"我在我自己的身体上体会到了——什么是'我的存在本身就是有价值的'。那个体验没有办法说清楚，但就是我感受到了。然后我整个人泪崩，哗哗哭了一个小时。哭完那一场之后，我觉得我不一样了。"**

这段经历的启发在于：**很多人读了大量心理学和个人成长的书，为什么还是没有变化？** 勤勤的回答是：因为那只是在头脑层面知道了道理，但身体上的印记并没有改变。身体、心理、精神（身心灵）是真正连在一起的——这不是一个概念，而是她在自己身上切实体验到的东西。

销售的三个阶段：从羞耻到真心

这可能是整场对话中最有商业操作价值的部分。勤勤把她在"销售"这件事上的成长分成了三个清晰的阶段：

第一阶段：不好意思卖

刚开始面向市场直接做交易时，她觉得"我要赚你的钱"这件事让心里卡卡的。

她指出这几乎是所有从职场转向独立创业者的通病：在公司时，你通过公司和市场做交易，钱是公司发给你的。但一旦出来创业，你是直接跟市场做交易、直接收钱——中间没有平台做缓冲。而且她观察到：**不敢谈钱的人，通常在职场上也不敢谈涨薪。本质上都是跟钱的关系有问题。**

第二阶段：觉得自己技巧不行

过了羞耻关之后，勤勤进入了另一个困局——她学了大量国内商业圈的销售技巧（情绪渲染、场景搭建、塑造产品价值、逼单等），但总觉得自己"用得没有别人好"，看到一些天生会卖的人的表现，差距明显。

第三阶段：放下技巧，回归真心

真正的突破发生在她"退休"之后。不做自己的产品了，但开始帮朋友做推荐——效果出奇地好。一个40人的群里，她只是随口分享了一个健身教练的体验，就带来了近10个客户，转化率惊人。

她的反思是：

> **"其实我在推这些东西的时候，我是没有技巧的，我甚至都没有觉得我在推。但是因为我真心觉得好，然后我的那个能量本身的穿透力是非常强的，可能就是一两句话直接穿透了。"**

她最终在朋友圈正式"认领"了一个身份："我是一个顶级的销售。" 但加了一个定语——**"那种没有技巧、只有一颗真心的顶级。"**

这和课代表在讨论中指出的完全一致：低级的销售员分享技巧，高级的销售从来分享的都是authenticity和利他。**顶级销售都很挑产品——他们不会去卖一个自己不信的产品。**

"付费买手店"模型

勤勤给自己找到了一个极其精准的商业定位——**"付费买手店"**。她的用户群体调性特殊，市面上95%的商业课或其他产品"他们吃不下去"。不是因为没有干货，而是有些看似有干货的东西"带毒"——比如某些风格非常直男的商业老师，干货确实好，但对心力不强的用户来说，反而会造成巨大的内耗。

勤勤凭借自己的高敏感特质，能够精准感知什么样的产品和人"对她的用户是安全的"。推荐的结果是：转化率极高，用户事后不断感谢，即使知道她有佣金也不觉得被赚了钱。

这背后的商业逻辑和《增长黑客》一书开篇讲的是一个道理：你想做增长，必须先选一个好产品。做市场如此，做销售也如此。所有好用的技巧，前提是产品本身值得信赖。

用脑 vs. 用心：电风扇的故事

这是整场对话中最"禅意"的一段。

2024年，勤勤回国参加了一个七天禅修。其中有一个环节：带着正念去观察面前的一个电风扇，选一个点，用心感受它。

勤勤选了电风扇能源等级标签上的一个数字"2"。然后她花了20分钟在想：这是一个2、这个2长什么样子、节能等级是2说明不够环保……

结束后同修们给了她一个致命反馈："你有没有发现你一直在用脑？"

然后有人说了一段话，一下子击中了她：

> **"如果你是一个两岁的小孩，他看到这个2的时候，他不知道是一个2——因为2是人赋予这个形状的一个意思。他看到这个，可能觉得这是个天鹅，这个东西像个滑滑梯……他会感受，觉得很有意思，他很灵动。你在这个层面去看这个东西、真的用心去感受它的时候，你是在用心。"**

这个故事的教育价值在于，它用了一个极其具体的场景来呈现"用脑"和"用心"的区别——不是抽象理论，而是一个你可以立刻去尝试的体验。

勤勤的总结带有一种自我觉察的深度："我是一个天然高敏感的人，其实我对这些东西很敏感。只是常年的教育过程、做商业的过程，过于强调理性，养成了凡事都要分析的习惯。再加上我有特别多的评判——首先是对自己的评判，然后衍生成对一切东西的评判。"

实际效果是什么呢？ 她说，在那段禅修训练后找回"用心看"的能力之后，"我发现我对我的业务的洞察深了好几个层次。就是我看见了很多我以前看不见的东西。"

"你的人生最重要的产品是你自己"

勤勤讲了一个让人印象深刻的学员故事。

一个学员来找她答疑，问的是产品交付层面的具体问题。如果是以前，她会直接就着问题给建议。但那天，可能因为正处于深度蜕变期，也可能因为在学中医——她听到这个学员说话的声音，直觉感受到"他能量很弱"。于是她问了一个完全跑题的问题："你是不是很瘦？你是不是不太运动？"

答案是肯定的。

她没有回答那个商业问题，而是建议他去运动，教他怎么正念吃饭。面对学员的焦虑（"这个营就这么点时间，我要用好资源，要做出产品要赚钱"），她说了一句话：

> **"你的人生最重要的产品是你自己这个人。"**

结果那个学员放下了包袱，回归最简单的提升能量的事情——运动、好好吃饭。最终他没有做出一个产品，但在毕业路演上讲了自己的故事。勤勤觉得那是一个很好的作品。

这个故事的背后是一个更深的洞察。勤勤说，以前她无法理解为什么有些学员嘴上说想赚钱，但明确告诉他更赚钱的路径，他就是不走。后来她理解了：

> **"他们去做副业这件事情，最深层的动机其实就是——他自己都不知道——不是赚钱。他以为他要赚钱，但其实他是想通过这件事去重获生命力。他想要找回那种所谓的能量，让自己feel alive。"**

当一个人内在的生命力很低的时候，你真的让他去考虑商业上的事情，脑子都转不过来。这时候让他先玩、怎么开心怎么来——符不符合商业逻辑都无所谓——**反而是对他更好的。**

Follow Your Heart：Tony Robbins 和 Alex Hormozi的故事

课代表分享了一个Tony Robbins和Alex Hormozi之间的互动。Alex去拜见Tony时，Tony对他说："我很明显感觉到你一直在脑子里边。Follow your heart，不要follow your brain。"

Alex非常真诚地回应："我听了这句话，我知道你在说——但我不知道它到底是什么意思。"

这个困境几乎所有"走脑型"的人都有。勤勤也承认这很难用语言解释，因为一旦进入语言层面，"他就还是在脑子"。

Tony Robbins的回应方式很有意思——他给Alex的两个状态取了名字。一个是坐在那里皱眉思考的"Analytical Alex"，另一个是放松、大笑的"Phenomenal Alex"。Tony的建议是：多让大家看到Phenomenal的那个Alex。**同一个人，两个状态，能量是完全不一样的。**

关于AI教育、能量和焦虑

对话快结束时，两人有一段很有意思的小交锋。

课代表提到："在这个时代有什么比学AI更重要的？我觉得没有。" 勤勤马上接了一句："身心健康啊。你不健康你咋学啊。"

课代表给了一个不同的角度：有些人不学AI，身心就不可能健康了。因为在这个巨变的时代，不学会AI的人面对巨大的workload和焦虑——你当然可以通过修行身心灵来不焦虑，但这条路much harder。他认为更安全的路径是：先学懂了，然后自己决定要不要焦虑——"他决定不要焦虑了，那个时候他才不焦虑。"

勤勤对此表示理解，但也提醒了一个重要的反面——

> **"当一个人真的能放下这种匮乏感和焦虑的时候，他的那种真正全然的创造力，其实反而会让他赚更多的钱——如果他想的话。"**

她同时也不断提醒自己"不要站着说话不腰疼"——她现在可能已经过了物质匮乏的阶段，有名校背景，不需要再证明自己了。对于还在匮乏中的人，她的建议不是空谈修行。

"主业很消耗、副业不赚钱、还没啥存款——怎么办？"

最后勤勤分享了一个她酝酿已久的选题框架。面对这个三重困境，她把人分成三类：

第一类：已经消耗到极端，身心濒临崩溃。 该辞就辞，该休息就休息。啃老也行，借钱也行。先让自己活着。

第二类：有一定心力，但想尽快脱离消耗的主业。 不要做跟主业完全无关的副业（这是巨大的误区），而是用已有技能做一个能赚钱的副业。同时区分清楚——你不喜欢主业，是真的不喜欢工作内容，还是办公室政治等外部因素在影响体验？

第三类：生命力较低，不急于辞职。 优先提升自己的生命力，同时在财务上做调整——少花钱、多存钱、增强对消费主义的觉察。两个正循环同时推进。

勤勤特别提到一个被很多人忽略的操作：**算一下你的金钱安全感到底是什么。** 很多人的感知非常模糊——有人存款够花6个月就安心了，有人要够花5年才行。你需要算出温饱线、小康线、富足线各需要多少钱，然后用存款乘以投资收益率再除以月支出，算出在不同生活水准下这笔钱够花多久。"很多人是完全没有算过的。"算出来之后，问一下自己的心——你是紧张还是松了一口气？顺着自己内心感觉舒服的方向走。

一些值得细品的散点

关于"显化"和"吸引力法则"： 勤勤和课代表不约而同地认为，吸引力法则那套"在头脑里给自己洗脑——我真棒、我值得拥有一切美好"解决不了问题。"显化不是你洗脑然后我想要这个东西然后我值得——它是你真的在身体能量层面到了那个频率的时候，它才会显化。" 背后的道理可能是对的，但那些号称"做123就可以达到效果"的方法，她认为不行。"要是都有这种方便大法，世界上所有人都可以解脱了。"

关于小流量高粘性： 勤勤的公众号只有1万多粉丝，但文章几乎篇篇1-2千阅读量，打开率极高。她发了700多期视频，YouTube才10万粉。但她的用户粘性和信任度极强。她现在不再把这当作问题——"这就是我的特质"，一个小流量极高粘性的IP。

关于《The Inner Game of Tennis》： 两人都特别推崇这本书。勤勤说它"用了一种极其具体的场景、一点也不玄的方式，讲了一个非常'道'的东西"。课代表提到书中的Self 1（评判性的自我）和Self 2（直觉性的自我），正好对应中文里"自"和"我"的区分——自恋、自尊的"自"，和叙事性的"我"。

关于大小乘佛教与正念： 课代表推荐了德觉的视频和王路的《金刚经50讲》。他提到一个有趣的框架：正念冥想是"用了一个很厉害的念头去阻断当下的念头"——这个念头叫"无念之念"。它打断了你的念头，但并没有真正解决那个念头。这是"有用的弯路"。

写在最后

这场对话的特别之处在于，它不是一个"成功者分享方法论"的访谈，而是两个正在各自路上探索的人之间的真诚交流。勤勤没有试图给出一套完美的解决方案，课代表也没有掩饰自己在卖课、做内容方面的困惑。

勤勤最打动人的地方在于她的诚实——她能清晰地说出自己曾经在哪些地方卡住了，又是怎么一步步（而不是一步到位地）走过来的。她不美化过程，也不神秘化结果。

如果要用一句话概括这场对话最核心的信息，也许是：**你以为卡住你的是技巧、方法论和商业知识，但真正卡住你的，往往是你和自己的关系**。不配得感、对金钱的恐惧、对"不够好"的执念——这些不是靠读更多的书或学更多的技巧就能突破的。它们藏在身体里，需要被看见、被感受、被释放。

而好消息是：你不需要先变成一个"足够好"的人才能开始做事。你只需要比你帮助的那个人多走了一步，就已经足够了。