

逆向思维，就是不断打破自己的思维认知，不断推翻自己原来的固有思维框架。

只有这样，才能不断提升自己的思维认知，适应这个迅速迭代发展的社会。

你听说过什么是虚拟产品吗？

最早的时候，知信行者只要一说虚拟产品赚钱，一定有人站出来就会大声称赞，你这就是骗钱，骗子。

他们的认知里，就是赚钱必须要有实体，实物的商品，比如金银珠宝，吃喝玩乐，衣食住行.....

虚拟的产品，看不见，摸不着，都是假的，不是骗人，那是什么？

这个世界就是如此公平，不是有人说吗，你只能赚到自己思维认知范围的财富。

超出你的思维认知范围，即使把钻石摆放到你的手里，你也会因为认知达不到，而当做树脂玻璃球远远地丢掉。

有形，有实物的产品做到极致，都能赚到大钱，例如房产，工厂，机器设备，公司的固定资产等等。



一种是自己干，注册几个自媒体账号，分享自己的经验和技能，比如有位年薪20万的高薪人士主动辞职，放弃了自己的工作，全靠自己短视频教人钓鱼，就赚得盆满钵翻。

一种是和人合伙干，找一个早已经很成熟，很完善，很赚钱的网络课程体系，去合

作，提供自己的价值，或者当业务员，给他们引流，当然自己也能赚到相应的网络收入。

一种是去整合资源干，有一些高手大佬开办的虚拟课程产品，常常免费分享，吸引海量的流量关注后，推出自己的虚拟网络收费课程。

他们会整合所有网络各行业资源为自己所用，就是各行各业高手帮他推荐课程可以直接赚钱。

例如：三周高价值课程收费298元，大佬一分不收，全部是合作高手们的利润。

有的大佬，就是靠这种整合资源，一夜之间就能为自己的流量池注入几万，几十万精准粉丝。

网络时代，门槛低，风险低，收益高的虚拟产品，还可以体现在版权，流量，商标，精准市场群体，付费圈子.....领域。

原来，你靠有形的商品赚钱，靠的是低买高卖的“差价”赚钱；

以后，网络时代，无论做不做，你至少都要学会弄懂，如何用虚拟的无形产品去赚钱。

其实，无论是实体的产品还是虚拟的产品，本质上都是靠解决客户的需求和问题赚钱。