

个人核心资产盘点画布

说明：本文件为《破局 35 岁+：拿回职业生涯的自主经营权》课程中的第二讲《给自己做一次资产盘点》的配套资料，请结合视频课程使用。

设计者：蓝华峰 Frank

适用场景：职业转型、第二曲线规划、个人商业模式梳理

使用指南

- **核心原则：**填写每一项时，请通过“剥离测试”——问自己：“如果我现在没有了公司的名片和头衔，这项资产还属于我吗？”如果答案是“否”，请不要填入，或者打上括号。
- **“一人公司”视角：**不要把自己当员工，把自己当成一家正在寻求天使轮融资的初创公司。

象限一：硬资产 - "你的生存底气"

这是冰山水面上的部分，决定了你能在这个赛场上活多久。

1. 可迁移技能

(不要写“做 Excel”或“写代码”，要写“复杂项目管理”、“跨文化沟通”、“危机公关”等底层能力)

- **核心技能 A：** _____ (熟练度：1-10 分)
- **核心技能 B：** _____ (熟练度：1-10 分)
- **核心技能 C：** _____ (熟练度：1-10 分)

2. 财务资产

(如果不工作，现有流动资金能支撑你维持现有生活水平多久?)

- **现金/理财储备：** 约 _____ 个月
- **家庭抗风险配置：** 保险齐全 负债率良性 有被动收入

象限二：社会资产 - "你的信任网络"

这是决定你转型成功率的关键。请区分“认识的人”和“认可你的人”。

1. 强链接 - "谁愿意为你背书?"

(如果明天你要做第二曲线/创业，谁会毫不犹豫地给你写推荐信，或者成为你的天使客户? 列出

3-5人)

1. _____ (关系: _____)
2. _____ (关系: _____)
3. _____ (关系: _____)

2. 弱链接 - "谁能给你提供信息差?"

(跨行业、跨圈层的朋友, 能告诉你“外面世界发生了什么”的人)

- 覆盖行业/领域: _____
- 关键连接点人物: _____

3. 导师/智囊团

(谁能在你迷茫时提供高维度的建议?)

- 人生导师: _____

象限三: 品牌资产 - "你的溢价能力"

你的的核心护城河。别人在背后是怎么讨论你的?

1. 个人标签

(别人会怎么介绍你? 例如: 那个最懂 SaaS 销售的人)

- 我的标签: _____

2. 信任背书

(你有过哪些高光时刻或公开作品?)

- 行业大会演讲 / 公开课 _____
- 爆款文章 / 出版书籍 / 播客 _____
- 曾主导过的行业标杆案例: _____
- 私域流量 (微信好友/社群): _____ 人 (其中精准同行约 ____%)
- 公域影响力 (全网粉丝): _____ 人
- 其它: _____

象限四: 战略资产 - "你的第二曲线燃料"

那些独特的方法论和洞察, 是你从“执行者”进化为“经营者”的关键。

1. 可能的跨界组合

(你是否把自己多年的经验，总结成了一套 SOP 或模型?)

- 我可能的“A+B”： _____ (例如：Frank 的职场曲线模型)

2. 行业洞察

(你对哪个细分领域的理解，超过了市面上 50%的人?)

- 细分领域： _____
- 核心观点： _____

资产估值总结

请基于以上填空，给自己的“一人公司”做一个定性评估：

- 我的核心优势资产是： () 硬资产 () 社会资产 () 品牌资产 () 战略资产
- 我最急需补充的资产是： _____

思考：

看着上面写下的信息，如果明天你的第一曲线（职位/工资）归零了，以你目前拥有的四个象限的个人资产，哪些组合可能让你东山再起？

—— 蓝华峰 Frank