从知道到做到 · 落地工具包

《公司的账本》播客 第 5 期 • 配套工具 • 商单六问 ＋ 场景清单四步法 ＋ 三行复盘

通用清单之所以用不久，是因为每一条都要你自己翻译一遍。这一份不用翻译，拿过来直接对着过。

一、商单避坑六问（接单前五分钟过一遍）

№	问什么	我的答案
1	这个产品和我的号定位匹配吗？ 查的是"读者会不会觉得被冒犯"，不是"我懂不懂这个产品"。	
2	这个低价是首次合作让步，还是长期就这个水平？ 客户说"以后长期合作再谈"，听听就好；按"不会涨"算账。	
3	同类客户会不会跟风压价？ 同一行业的品牌方信息是通的，七折会被传成你的新报价。	
4	这两天我有没有更值得做的事？ 把机会成本写具体：不接这一单，这三个小时我本来要做什么？	
5	退出条件是什么？ 接单前写进沟通记录：什么情况终止、改稿超过几版、怎么退费。	
6	最坏损失我能不能承受？ 写清具体几件事（掉多少粉、被谁质疑、花多少小时），找出最不能接受的那条。	

二、自己搭场景清单：四步法

第一步 • 选场景	最近三个月做过两次以上的决策（高频才值得做清单）：
第二步 • 找遗憾	上次做这个决策，我事后最后悔的那件事（一句大白话）：
第三步 • 倒推问题	把"最后悔的事"倒推成一个检查问题：
第四步 • 配动作	给这个问题配一个能立刻做的动作（不写"注意读者感受"，写"翻过去三篇留言区看有没有'突兀'评价"）：

凑够四到六个问题，就是一张专属于你这个场景的清单。别人的清单只能借，自己的清单是踩出来的。

三、三行复盘（每次用完清单就填）

第一行：我当时的判断	第二行：一个月后的实际结果	第三行：哪一问漏了或答错了

第三行必须落到具体问题上（"第五问退出条件没写""第二问按'以后会涨'期待了"）。写成"好烦""客户太奇葩"，那是情绪日记，不算复盘。

四、让清单被想起来：三个动作

☐ 按场景分类存：接商单、开栏目、追热点、做复盘，各一个固定位置，别都塞进"干货收藏"。

☐ 每个场景设一个触发词，置顶在备忘录，例如："看到报价→先过六问"。

☐ 每月最后一个周五，花十分钟翻本月填过的三行复盘，找出你总漏的那一问。

五、我的清单迭代记录

第一版	几个问题、漏了什么：
这一版补了什么	因为哪一次踩坑补的：

六、边界

清单只管"做错了会肉疼"的决策。

回读者留言、发条朋友圈这种低风险低代价的事，不用硬套。什么都要过清单的人，最后什么清单都不用了。