

目录

第一章 阶层的划分	3
1. 阶层的诞生与分类	3
(1) 阶层如何诞生?	3
(2) 社会阶层的比例	5
(3) 阶层的划分	6
(4) 不同职业和收入阶层	7
(5) 什么才是中产阶级?	9
(6) 怎么判断自己属于什么阶层?	10
2. 不同阶层的区别	11
(1) 下层和上层的区别是什么?	11
(2) 穷人与富人的认知区别	13
(3) 穷人和富人的观念区别	15
(4) 有钱与花钱的不同	16
(5) 面子是阶层的分化标志	18
(6) 不同阶层人士的行为差异	20
3. 底层的作用和福音	22
(1) 底层的重要性	22
(2) 没有人口数量,就不存在人口质量	24
(3) 穷人的福音	26
第二章 底层和中产的局限	27
1. 底层的困局	27
(1) 底层对于读书的误解	27
(2) 传统家庭出身的最大困难	28
(3) 贫穷导致精神匮乏	30
(4) 底层的辨识力不足	31
2. 中产的认知局限	33

(1) 中产阶级在认知上的局限.....	33
(2) 公共事件背后的“中产阶级”认知问题.....	35
(3) 中产白领的定制收割机.....	37
(4) 中产阶级精英父母的教育问题.....	38
(5) 为什么中产阶级热衷清华北大?	39
3. 阶层的隔离.....	40
(1) 每一个阶层，都在相互制造隔离.....	40
(2) 资源的垄断化.....	41
(3) 阶层高度凝固的悲剧.....	43
第三章 阶层流动和上升	45
1. 阶层间的流动.....	45
(1) 谈谈“阶层固化”.....	45
(2) 阶层固化是个笑话.....	46
(3) 大城市，是一个加速阶层洗牌的环境.....	47
(4) 上一代人的阶层跌落.....	49
(5) 升阶不是一代人努力的结果.....	51
2. 升阶的方法.....	53
(1) 普通人最好的升阶道路.....	53
(2) 怎样买房才能帮你超越阶层?	56
(3) 买房的“阶层”.....	60
(4) 工薪阶层怎么实现买房升阶呢?	61

《阶层的秘密》

第一章 阶层的划分

1. 阶层的诞生与分类

(1) 阶层如何诞生？

权衡，是经济原理最广泛的应用。

什么是权衡？

意思是，无论你想做什么，最终都得衡量自己的位置，选择哪种方式去做，才能够让你的利益最大化。

当你选择到一个合适的位置，成功取得收益，这个位置就是你的生态位。

权衡的关键，是每个人对于自己能力的评估，对于市场的评估。

有的人能够更准确的评估自己和市场，因而获得了更好的收益；

有的人因为能力的不足，没有足够的见识取得正确的判断，可能就在市场的竞争中失败。

比如品牌的定位，是做优衣库、ZARA，还是 LVMH；

比如生意的选择，是做沙县小吃连锁靠规模取胜，还是依靠二代背景做行业掮客，传递情报；

比如婚恋的选择，23 岁，是月薪 5K 赌一把打拼到年薪百万娶白富美，还是先成家立业门当户抚养子女；亦或者是选 30 岁程序员，还是谈 18 岁小奶狗然后等待

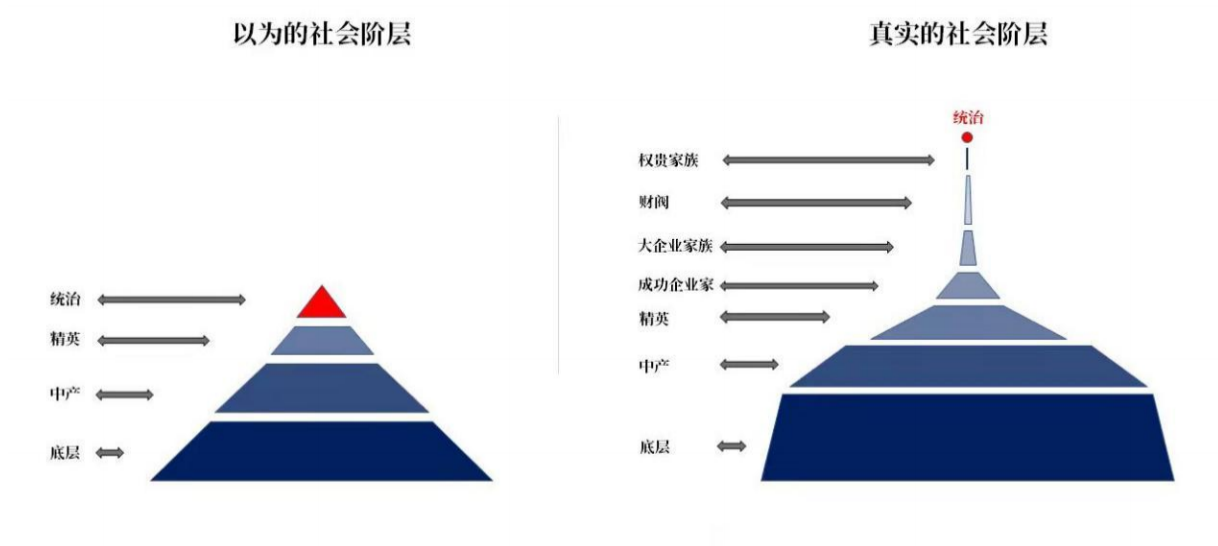
白马公子霸道总裁爱上我。

在这样一个互相竞争，不断碰撞的过程之中，每个人都在不断寻找更适合自己的生态位。

随着生态位的结果在自然竞争中稳定，阶层开始诞生了。

(2) 社会阶层的比例

如图所示：



(3) 阶层的划分

能不能使用好贷款，是阶层的划分。

30 岁能不能成家立业，是人生的划分。

唠不唠叨工匠精神，是社会高下的划分。



更多资料请添加微信

（4）不同职业和收入阶层

说说职业和收入阶层。



王者荣耀年终奖 100 个月工资，大家看了后纷纷「卧槽」，结果辟谣了，那是人家季度奖。

很多事情在普通人眼里是完全不可思议，因为大部分人都是职场选手，职场的思维是习惯于怎样加薪 30%和职位升一级。

收入是有阶层的，职场阶层的收入区间就是 5 万-50 万(CEO 经理人等不在此列)，所以几百万在职场阶层看来是一个极具诱惑而且不可思议的数字。

可是呢，某些职业群体，月收入 10 万很普遍，比如一些知识星球的圈主，比如一些撸卡羊毛党，卖流量打广告的微博大 V...

这些是大家能理解的，还有些职业呢，日收入 1 万，比如我认识的一个贷 K 中介，去年个人收入 300 万，当然，这个圈里还有收入 1000 万的；

作为普普通通的炒菜(F)一族，如果你勤勤恳恳，每年打光子弹，500 万起步，到 5000 万以前，每年资本翻倍是没有大问题的。

选择比努力重要，想要有更多的收入，首先要选择**正确的模式**，期望在职场勤勤恳恳年薪百万的，不是没有，只是概率和中彩票差不多，更不用说很多人连摸彩票的资格都没有。

(5) 什么才是中产阶层？

中产家庭的标志是什么？

年薪 50 万，100 万，不是中产的标志。

中产不以工资为标准。

中产的关键，首先是「有产」。

北上广有不动产，是为有产；

有稳定经营的多家公司，几十上百人员工，是为有产。

只有体力劳动，即使年薪百万，也是「无产」者。

中产家庭，即在「一二线城市有一套中等水平住宅的家庭」。

比如北京五环 600 万三房；

比如广州番禺 400 万三房。

为什么是三房？

因为 2 大人+2 小孩才能算家庭，两房住不下。

（6）怎么判断自己属于什么阶层？

判断自己属于什么阶层，一个最真实的标准是：

我会对什么样的事情，抽出精力来在意。

海底捞涨价 6%哀声一片，喜茶涨价 2 元刷屏转发，说明这是上班的工薪阶层，对于客单价单位在「百」的日常消费品极其在意。

深圳的房子从去年下半年到现在，西部很多地区已有 20%-40%的涨幅，大部分工薪阶层的问题仍然是「房子什么时候可以买」？

反观专心买房的房东，对日常吃喝涨价往往没概念，倒是房价涨了 20%让人一阵开心，1000 万的房子收益 200 万，抵得上 Top 金领夫妇一年的收入总和了。

一个最低在意单位是「百元」；

一个最低在意单位是「万元」。

白领阶层和职业房东，可能资产只有 3-10 倍的差距，但认知上的差距是 100 倍。

2. 不同阶层的区别

(1) 下层和上层的区别是什么？

下层与上层的区别是什么？

有很多**真相**，下层永远不知道自己不知道。

以教育为例：

上学不等于受教育，上层也并不在乎上学。

同样是哈佛，名门子弟和寒门子弟，实际上的就不是同一个哈佛。

（能懂这句，就懂这段）

但上层总是把上学说的很重要，并且在公开场合也这么对子女说。

观众并不知道，喝毒药的人已经事先服下了解药。

只能看到大人物在美滋滋，无比的享受。

从而也开始追捧。

追捧的人并不知道，其中的化学反应是什么，真相不对下层公开。

即使偶然接触，大概也是不屑一顾，哈哈大笑。

仙丹是不会一天吃死人的，但仙丹会死死吃死一个人。

提出炼丹修仙的人，把控着草药种植，采购，交易，拍卖，研发，广告，销售和

宣传。

炼丹的人越多，炼丹就越会成为社会的习俗。

产业越庞大，财富越多。

把罌 S 换成香烟，

把烈酒换成红酒，

把仙丹换成糖丸，

把人生换成消费。

吃不死人，更能死死吃住更多人。

(2) 穷人与富人的认知区别

贫穷是一种基因。

对于穷人来说，

去超市采购一定要坐公交，因为开车要多花几块的车油钱。

出门吃个饭，先要在美团点评和各种公众号找 1 个小时的满 100-70 元的优惠券，然后点菜再算怎么凑到人均 100 以便完美省钱。

但一旦发生一些意外，就会导致前功尽弃，贪便宜吃坏了肚子生病了住院，几千几万块起步省的钱就全部打了水漂。

贫穷是一种基因，假如你把时间都花在这些鸡毛蒜皮的事情上，给你带来的也就省个几块几百块钱，除非你已经丧失了赚钱能力，不然这种所谓的省钱，对你的生活没有任何帮助。薇芯：2284868566

每个人的时间精力都是有限的，**你想要省钱的脑子，就变不成赚钱的脑子。**

你不仅省不下钱，还会因为要去分心惦记这些无数的小便宜，导致你错过无数真正能赚钱的事情；

就算改变命运的机会放到你面前，你也抓不住。

有些人省吃俭用，存了 10 年的钱，把 100 万攒到 300 万，但是房价已经翻了 8 倍，原来可以买内环线大平层的，现在连郊区的小两房都买不动。

有些人虽然有钱就买房，但从来没有时间认真去关注市场，去研究怎样买到好房

子，反而到处对比，哪家的中介费可以给我便宜一个点，结果下手晚了3个月，房产的损失又是三五百万。

穷人和有钱人，他们最大的一点区别，就在于他们对这个世界的认知不同，这就像是我们的基因编码。

有的人就是学不会教不会，总是朝着错误的方向去努力，所以无论怎么努力最终的结果都是归零。

贫穷是一种基因。

你的基因穷，所以你努力也穷，你的孩子也模仿你，所以以后你的孩子大概率还是穷。

除非基因可以突变。

(3) 穷人和富人的观念区别

观念写死了人生的结局

穷人的世界观是「**静止**」，过得去就不存在革新的必要；

富人的世界观是「**进取**」，阶层不进即退，必须结合新领域，随时调整，然后与时俱进。

(4) 有钱与花钱的不同

有钱和花钱是分开的。

年入百万，月消费 3 万；

年入千万，月消费可能也就 10 万。

有钱的人，在花钱上并不一定是等比放大。

事实上，月消费 2 万以后，2-10 万并没有什么太大的本质区别。

多买一只 GUCCI 新款包包不好吗？

是挺好，可是买来又有什么区别呢？5 万的包在几千万元的资产面前，每天买一只也不重样，买包没意思，谁在乎。

为什么不拿这 10 万去投点广告呢？

可能 10 万太少了，我想想，这个那个和这个，如果花点钱（大概 100 万吧）经营下，估计一两年下来有 1000 万的回报。

做 1000 万的事情，远比 5 万 10 万有意思得多。

有钱人没有特意背诵奢侈品价格的习惯，因为几万十几万的东西是在浪费他的，不值得研究。

有钱人什么时候产生生活上的大额消费呢？

比如工作间隙，去 SKP 楼上吃个饭。

下楼时候，看到 GUCCI 新款的爱心包宣传，想到老婆好像最近要过生日了，买一只带回去。

走到半路，突然想到岳父和老婆同一月生日，记得隔壁有家 LoroPiana，羊绒外套不错，再买件外套吧。

花钱是一件很轻松不至于去咬牙计算的事情。

张扬和炫耀，对工作是一种负担。

有钱人在乎的是脚踏实地的生活，一切都发生的顺其自然而又平静，恰到好处的「舒适感」，远远大于几万块的消费。

没赚到钱之前，很难体会这一点。

(5) 面子是阶层的分化标志

说说面子问题。

面子，是很多普通人迈不过的一个坎。

一开始我没想通原理，后来偶然想到，把面子当做商品，就好理解了。

面子本身也是一种商品(消费品)，越穷的人，往往越喜欢购买，原本就所剩不多的资本，花在了面子上以后，就没有多余的资本翻身了。

面子的流行，是人性的本能，任何动物都有攀比心理，越是下级阶层，越喜欢攀比表面的输赢，即所谓面子。

好比同样 50 万，可以省会付一个首付，但老人非要在农村装修一栋「别墅」；

明明可以毛坯空关再买一套，中产阶级非要花 50 万精装修，房子买来没法显摆，「多没面子」；

有些夫妻之间早已决裂，因为抹不开面子坚决不离婚，但是整日内耗，全家都陷入困境.....

表面上看，面子是钱，越仔细琢磨，面子是阶层的分化标志。

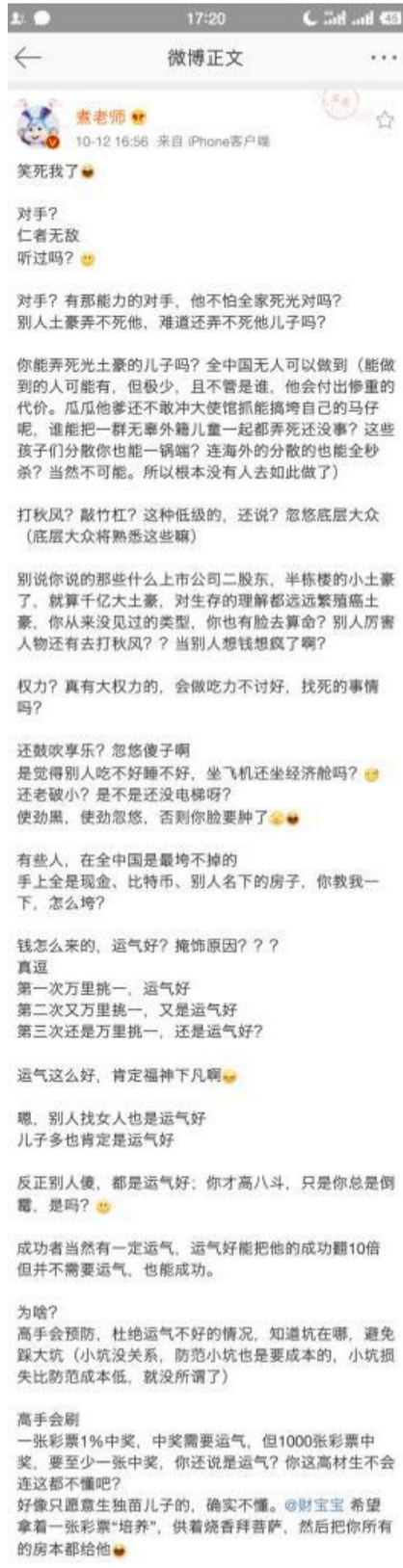
为了人前显摆一次，宁可平时省吃俭用，出门公交车，吃饭优惠卷，熬夜刷淘宝，浪费了宝贵的时间和精力，失去了提升自己、提升阶层的机会。

穷人与富人的不同，金钱只是结果，核心是认知上的不同。富人认可智力和勤奋的结果，穷人追求虚伪的表面，面子文化切合着穷人的思维和生活方式，但在富人面前可以说毫无作用。

热衷面子，就是把自己培养成穷人。

（6）不同阶层人士的行为差异

看@煮老师 教育@财宝宝，就是观察不同段位人的处事态度。



哪个高手霸王是看谁钱多就抢谁啊？不找四两拨千金的高负债低缓冲余地的？而去惹一个好斗的，长期战斗的，最难搞死的，爱和人拼命的？

搞垮繁殖癌土豪，比搞垮川普还难多了，川普都没怕

你认为别人需要打败和防范所有对手？别人没必要比老虎怕跑得慢，只要比你跑得快就够了😏就算老虎会把人都吃光，别人还有一大群儿子啊，你有啥？

你看见的所有倒霉蛋，都是在还欠债的，刚开始靠权力发达，发达起来分赃不均，“还债”，崩盘。别人稳扎稳打，有投资无负债，没和高手有仇怨，怎么垮？

你能找出一例干净土豪，负债少，儿子多，还垮了的案例吗？不需要几百亿，几十亿的就行，一例

若这种干净土豪，根深蒂固，枝繁叶茂也垮了，那必然天下大乱，大家一起死，还要怕什么呢？就算是如此，别人女人和孩子总不会垮吧？海外房子和比特币总在吧？

你连别人什么动机，什么能力，什么防御手段，什么生活状况，一切都不知道，就满口胡说能搞定别人如此人的，需要多大能力啊？这么大能力，去抢几十亿？（自己口袋能落几亿吗？）搞别人繁殖癌土豪，比搞刘强东、马云、李嘉诚还难多了，你信不信？

别人干净啊，无负债啊，你说一个搞死无负债的千万资产的富豪的方法出来听听？别和我说查税，丢人，别人要上市的公司，税局都全知道只可能多交税，不可能少交税（别人也没多交税）就算公司被秒杀磨平了，别人也垮不了啊，手上几十亿现金，还是比你强多了啊😏

别人大土豪，思想当然和你不一样，当然超过你，否则怎么你就算不超过他，也至少能达到十分之一吧？连别人十分之一都没，给人算命，也就罢了。你就算真会算，你跑微博说啥呢？是需要提醒你粉丝，不要学大土豪吗？😏

鸡宝宝看见老鹰挥舞翅膀跳下山崖，都惊呆了



财上海的微博，用的是讨好屌丝，怒骂有钱人，同仇敌忾的策略，把大家的都拉到同一战线，自己是小混混老大。

之所以采取这种策略，这也和他本人是屌丝阶层有关系（擅长共情讨好）。

煮老师的微博，用的是**振聋发聩**的策略，「洗刷三观惊醒世人」，这种策略适合精英身份的人来做，精英天生就是领导者的角色，这样他们才能让手下信服，如果用各种手段去讨好手下，别人也许会喜欢你但别人不会尊敬你。

在微博上，很多话不是每个精英都会讲，只有一些能说话敢说话的人才能讲，很多企业家需要对企业负责，知道道理也不能讲。

3. 底层的作用和福音

(1) 底层的重要性

建立运营的循环系统——新手村的故事



经营一座城市，和运营一款游戏是同样的原理。

正是因为有了源源不断的新手，游戏才会有活力，如果一款游戏只剩高级玩家，说明这游戏死了。

底层人民是城市最坚实的社会基础，正因为有了底层人民，才能诞生白领中产，才能产生富人阶层。

远郊农民房是底层人民进城的第一站，好比游戏里的**新手村**。

你把新手村灭了，游戏自然就没人玩了。

(2) 没有人口数量，就不存在人口质量

一个大城市的郊区卫星城，至少需要上百万的人口才能激活。

有的人认为，不需要那么多人，只要有 20 万"高素质人口"就可以诞生一座繁华小镇。

那么，谁来扫大街，谁来送快递外卖，谁来摆煎饼果子？

如果没有底层人口解决吃喝拉撒，高素质人士只能在沙漠里死去。

任何人群，必然是先有底层，才有中层，无数的竞争之后，才有富人的诞生。

财富水平是对比产生，阶层不是空中楼阁。

没有被统治者，哪里有统治者？

The collage consists of three screenshots from the Weibo app:

- Left Screenshot:** A tweet by user '水原十口' (Shuoyuan Shikou) dated 12-29 07:54. The text discusses the importance of population quantity as a fundamental factor for a city's vitality, arguing that a city needs a large population to support a diverse economy and infrastructure. It mentions that a city with a population of 200,000-500,000 can support a small town, but a city with a population of 200,000-500,000 can support a small town. It also mentions that a city with a population of 200,000-500,000 can support a small town. Below the tweet are several replies, including one from '老贾评论' (Laojia Comment) dated 12-29 13:31, which agrees with the original tweet's argument.
- Middle Screenshot:** A screenshot of the 'All Comments' (所有评论) section for the tweet. It shows a list of replies, including one from '无外乎年底好玩' (Nothing but fun at the end of the year) dated 11:46, which argues that a city needs a large population to support a diverse economy and infrastructure. It also shows a map of Beijing's suburbs and a comment from '手机用户1189339563' (Mobile user 1189339563) dated 10:57, which argues that a city needs a large population to support a diverse economy and infrastructure.
- Right Screenshot:** A screenshot of the 'Weibo Post' (微博正文) section for the tweet. It shows the full text of the tweet, which discusses the importance of population quantity as a fundamental factor for a city's vitality. It also shows a photo of a 'Jianbing Guozi' (煎饼果子) stall and a recommendation for a 'Jianbing Guozi' stall.

Russian Social Pyramid 1900

What evidence gives
this 1900 cartoon
away as being from
a socialist
perspective?

Russian Orthodox
Church

Elite: Czar and family,
aristocrats

Czarist military
officers

Middle class
(bourgeoisie)

Poor, peasants,
farmers,
workers

Imperial Russia's social structure depicted in an anonymous cartoon of 1900 issued by the Union of Russian Workers

(3) 穷人的福音

对穷人最「不公平」的，就是公平。

什么是公平？

有钱的说了算，有暴力的说了算。

如果世界完全公平，结果是：

工人工作，骂不还口打不还手；

过马路，办事情，穷人靠边，富人优先；

歧视落后地区，落后人群，才能让社会效率最大化；

言语不逊行为不端，轻者掌掴鞭刑，重者杖毙（参考东南亚，伊斯兰国家）

18-19 世纪的世界，就是如此。

金钱和暴力，任何一项，穷人都具备。

和谐社会，是穷人的福音。



第二章 底层和中产的局限

1. 底层的困局

(1) 底层对于读书的误解

劳动阶层对于读书有两条巨大的误解：

- 1.读书就是成就；
- 2.读书等于赚钱，没想过亏钱。



水原十口 V 🏠

5月11日 22:04

劳动阶层对于读书有两条巨大的误解：1.读书就是成就；2.读书等于赚钱，没想过亏钱。

@挨踢牛魔王 V 🏠

怎么现在还有人觉得十年寒窗苦读多么值钱呢？

十年寒窗苦读，这是一种投资行为。

只要是投资，就可能大赚，也可能全部打了水漂。

不是十年寒窗的问题，而是你这十年寒窗产出了什么？

事实上，十年寒窗对外是没有任何产出的。

就看你这个人有没有增值。

你的价值取决于后面有没有有效的产出。

你没有任何产出，凭什么得到呢？

凭你会打架？

一个人业务能力强，对什么业务都很了解，技能评比，老是第一。

一个人技术很强特别会考试，每次考试都是第一。

一个人特别会搞人际关系，人缘特别好，搞个优秀员工投票，老是第一。

一个人看起来平平无奇，但是每年能拿1000万订单，业务量节节增长。

你是老板，你会给谁升职加薪？

当然是第四个人。

考的好的，可以表扬，仅此而已。

这个道理估计很多人不懂。

市场，本质是奖励有效产出。

所以，还是要看贡献，看贡献，看贡献。

不过，我们这个社会，特别容易看一些亮眼的过程指标，比如考试成绩好等等。

事实上，一个老是能拿到订单的必有果然之处，业务能力，人际关系这些都是有用的。

但是业务能力，人际关系都是过程，不是结果。

考试能力，实在是太微不足道的一点东西。

不是说考第一不重要，而是离实际产出还差得很远。 [收起全文](#) ^

（2）传统家庭出身的最大困难

传统家庭出来孩子，最大的困难是**观念的束缚**。

譬如，只相信亲手劳动才能赚钱：

上班拿稳定工资，比出去做生意好；

即使做生意，大多也是夫妻店，家族店，凡事喜欢亲历亲为。

这也就造成了，职业经理人制度很晚才进入中国，即使到了今天，雇佣保姆佣人的行为也只在大城市少量家庭可见，大多数情况，父母会要求自己过来做家务带小孩。

如果自己有物业，那么更大概率是自己捣鼓一家店，至于赚不赚钱另说。

很多时候，店租 2 万；亲自经营，一个月毛利润也才 2 万，家里再出一个老伴，免掉 5 千的人工。

实际上搭进去两个人，一个月还倒贴 1 万 5。

但是这么简单的帐，大部分人依然是算不清的。

总以为自己能做大，但最后只能面对不赚钱的现实，然后说自己反正也没事干。

如果除掉广东福建，95%的中国人，往上数三代都是农民。

农耕家庭的习惯，根深蒂固；

有几亩地就种几亩地，请人是败家的。

农民的记忆是饥饿，钱和粮食都是要存起来的。

而富人的观点就不一样

——钱，其实是一种生产资料。

(3) 贫穷导致精神匮乏

贫穷的人，精神会富足吗？

不会，正因为贫穷，所以精神才会匮乏。

越穷的人，对这个世界能接触的事物越少；
底层人士，接触的是最低级的世界。

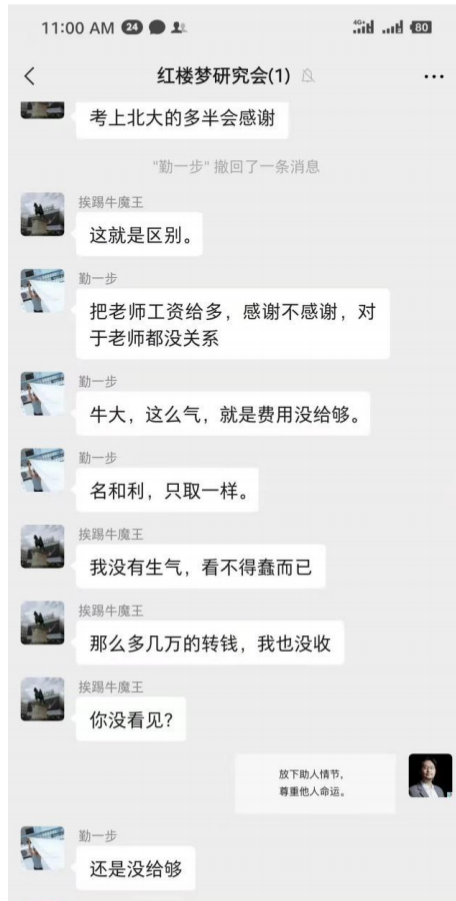
而积累财富的过程，在更高阶级中生活带来的观察，感受，认知，才让人对这个世界有着更全面的认识。

只有全面，你才能更好验证什么是对的，什么是错的，才能谈得出「富足」。

贫穷人眼里的精神富足，更像是一种绝境中的自我安慰。

(4) 底层的辨识力不足

一个人所应该获得的东西，无时无刻都在与德行匹配。



有时候，因为时运，也许你能遇上一些远远超过自身阶层的高人和见识。

但是大多数人，最终会自己将这些机缘赶跑：

因为看不懂，因为自负（弱者特质），所以出言不逊，骂高人割韭菜；

因为反常识（弱者的有限见识），所以反问质问。

弱者把自己的智力摘除，成了争强斗狠的下人。

既然讲道理听不懂，那只剩下本源手段：暴力和威慑。

但是，高人总不能回怼弱者；
高人有高人的规则，高人只能讲道理。

高人在持续讲道理，下人在持续怼人；
最终高人只能叹气一声，拂袖离去。

高人走了，下人发现自己「见效」了，心中得意；
高人走了几天，下人发现自己不再能接收到新的知识，认为高人没修养，说两句就不搭理了。

近则不逊，远则怨。

2. 中产的认知局限

(1) 中产阶级在认知上的局限

人生的赛道是人生，而不是奥数、考试、大学、工作等。

人生的目标总的概括涉及到两大方面：

自我的个体愉悦

基因和家族的延续

人们之所以努力上培训班，不断考试，比拼学校，职场打拼...除了些许的成就感满足，首要的目标都是为了赚钱。

有了更好的收入，才能住更好的房子，享受美食，消费更多的更好的商业服务，获得愉悦补充心力对劳动的付出颁发满足感。

有了更多的收入以及持续收入的机制，才能扎根筑巢，寻找配偶，组建家庭，养育后代，为后代保驾护航。

遗憾的是，中产阶级在认知上的局限，让他们**无法看到事情的全貌，无法及时了解事情的变化。**

当富农投身工厂主时，他们还在努力经营农场；

当开厂迈入红海时，他们还在拼命投身「实业」；

当高考扩招十倍时，他们还以为大学生是天之骄子；

当市场经济群星绽放时，他们还在逼迫小孩争取一份职场的铁饭碗。

经营农场，投身实业，考大学，争夺铁饭碗...中产阶级的家长们就像一颗颗螺丝钉，总是轻易被塞进别人早已准备好的位置，并把自己的子女也投身其中。他们意识不到的是，公众号：知识藏经阁。获取财富的方式一直在变化，自己时代的路线和子女的时代已经天差地别了，而子女在小学时代所拼的路线，上了大学也许就不再适用于这个社会了。

农耕社会状态的稳定持续，是大多数中产阶级思维固化的先天起因。

人生的赛道是人生，是生存的能力和获得财富的能力，没有任何具体的工作可以长久为你获得财富。

(2) 公共事件背后的“中产阶级”认知问题

(2017-11-24)

我国的「中产阶级」是一个认知非常低下的群体。

近来这几起公共事件，充分反映了这种特点。

1.发生事故遇上老赖，是一种社会自然现象，天地不仁以万物为刍狗，没有人要保证你被欺负就一定要政府帮你讨回公道，复仇靠自己(我欣赏当事人的手段)，而网络媒体上却充斥着社会不公的呼声，毫无逻辑。

2.大城市赶人，表面看是违反经济规律，本质上是政治，国土安全，社会舆论多方面的角力。古代围城，领军把所有老弱妇孺赶出城去，最后靠多了三天口粮赢得战争，经济是基础，也是可以舍弃的手段。

当然站在我的角度我是希望农民进城的，这样雾霾会减少，农民生活水平提高，我们的生活水平也会提高。

3.幼儿园是权力寻租行业，这就决定了必然出现扭曲，真正有教养的家长，必然明白，被权力压榨的幼师不会具备真正的能力，因此他们不会让小孩去幼儿园学习，私立的幼儿园游乐场和家教才是「上等人」的选择。



4. 学术从来不是超越金钱的修行，学术是个人利益和市场催生的行为，在研究生博士生因为学不到能力所以被市场抛弃的时候，反复嚷嚷着自己是弱势群体以求获得废物不该有的尊重，恰好说明这是一群真正的失败者。



附上昨天博士大哥发给我的
“学术是一件超越金钱的修行，博士沦为弱势群体”

之最绝望的五件事吧

 迟到大到 
11-23 18:57 来自微博 weibo.com +关注

为什么绝望呢？首页主要是四个事：

一是赵先生父亲被车祸撞成植物人，危在旦夕，肇事者耍无赖，原话是“没事，最多赔几十万，我们拖死他。”。

二是大兴火灾，处理办法是拆了很多板房，把这些底层劳动者驱逐出这座城市。

三是华北地区为了整治污染，不让烧煤，没钱改电的被牵走家畜，然后在这个时节冻着，更有煤改气结果工程不达标现在还没供暖的。

四是某上市幼儿园大规模，长期性虐待猥亵幼童，在这个国家最发达的城市。

如果说前三个事件是因为不够富有，是社会底层的苦难，那最后一个真的是打破所有人的幻想了，不管贫富，别想幸免。

09:44



(3) 中产白领的定制收割机



Wagas 这类餐厅，属于中产白领的定制收割机。

美式装修潮流，大字报小黑板，再加上沙拉粗粮果汁打着健康旗号，实际一点也不健康，关键还特别难吃。

大量面包杂粮提供麸质碳水，菜叶子维生素不足，沙拉酱奶油酱就不说了，果汁含糖高也可以忍，关键肉也只有几片，还不如麦当劳汉堡王健康，毕竟新鲜的肉才是最健康食物。

Wagas 是一个很好的白领生活观察场所。

(4) 中产阶级精英父母的教育问题

奥数等各种特长科目，是驯养收割中产阶级的套路。

你不能完全避开，可以舍弃一点做到差不多及格，随大流就够了。

把精力用在屠龙之术上，否则，当你和其他家长投入一样多的精力「培训孩子」的时候，你们本身就在成为羊群的一部分，未来你的家庭基本就没有机会脱离羊群了。薇芯：2284868566



(5) 为什么中产阶级热衷清华北大？

读者提问：

如果考清华北大不重要，为什么还有那么多家长花那么多钱就为了让小孩能上清华北大？

回复：

面子也是商品。

对中产阶级来说，学校是他们买得起的面子。

凡是面子，多少都有点收割机的性质。

3. 阶层的隔离

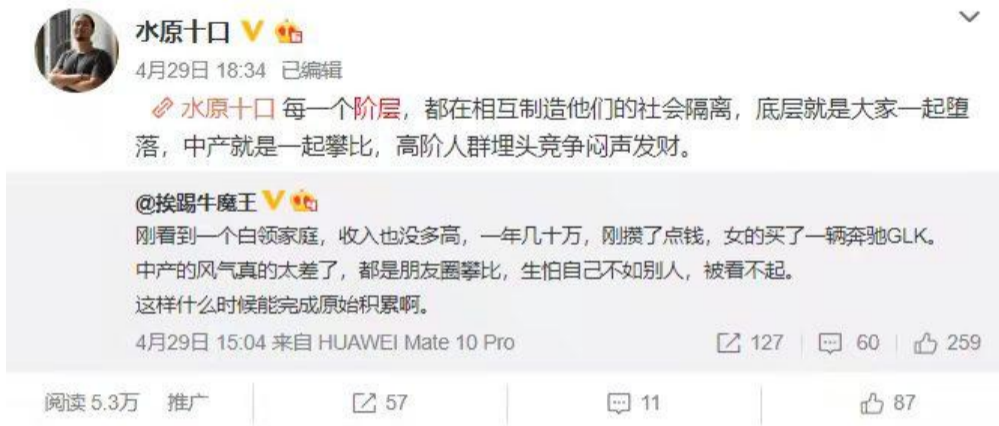
(1) 每一个阶层，都在相互制造隔离

每一个阶层，都在相互制造他们的社会隔离，

底层就是大家一起堕落，

中产就是一起攀比，

高阶人群埋头竞争闷声发财。



(2) 资源的垄断化

(2021-6-7)

说几个关于北京高考的数据

北京每年大约不到 5 万人高考

北京的高考录取率接近 90%

其中，本科录取率 60%左右

其中，一本率 35%左右

211 率 15%左右

985 率 5%左右

也就是说，在北京：

10 个人高考，9 个人上大学，6 个本科，3 个一本，2 个 985 & 211

北京有几个学校，清华北大占比都能到 10%以上

其中，人大附遥遥领先，清北占比大约在 20%

其次清华附，占比大约在 10%

北师大附，四中，十一等清北率差不多

人大附有句今天可能被看成凡尔赛的玩笑，大意是：

考得还行去北大，考得不好去人大（人民大学）

相比于人大附的高考成绩，人大附考上人大在同学中，确实属于中游了。

北京有能力上清北的高中，大约有 100 个。

北京之所以在高端学历上，呈现碾压的成绩；
和背后的原因仅仅相关：

代价巨大的北京户口

北京的高考，必须是北京户口；
能拿到北京户口的，大多在北京有多套房，高学历，定居 10 年以上，纳税贡献大，这样可以凭借积分落户；
或者社会知名人士，或体制内要员，北京的户口名额，大部分派发给各大国企央企及部位单位。

北京高考的耀眼成绩，是一个特殊的结果；
除了土著，能在北京高考的，本身已经是中产高知以上阶层。

资源的垄断化，除非高考体系内卷到崩溃；
今天你逃离北京，你的下一代，也许还要再重来一次北京。

(3) 阶层高度凝固的悲剧

2019 年 11 月，韩国女星具荷拉自杀。

每次看到日韩的演出或者综艺，我的第一想法不是节目多么好看，而是感叹他们的行业真的太成熟了。

不是夸奖，而是切身感受到他们身处的绝望。

以前我说：

世界上有三样性价比最高的商品：韩国明星，日本白领，中国工人。

为什么韩国明星和日本白领的性价比高？

恰恰是因为他们的社会在**一个发展成熟且阶层高度凝固的状态**。

总量被约束，大家只能在存量中竞争。

据说韩国很多明星 16 岁就出道了，日本的白领更是年功序列制，一辈子一份工作的。

扭腰顶跨大家都会了，麻木了，女星还能怎么突破？

从课长部长，到社长会长，中国白领在讨论 996 的时候日本白领在下班后满地睡大街。

一眼就能望得到头。

无论怎么努力，根本就没有给你努力的机会。

即使活着，也要很努力才行。

当整体不再进步，就会轮到个体开始绝望。

第三章 阶层流动和上升

1. 阶层间的流动

(1) 谈谈“阶层固化”

从来不存在所谓的「阶层固化」。

很多人都在批判「阶层固化」，但他们没有意识到：不固化的怎么叫阶层？

层层分明才叫阶层，如果社会结构是四下流动的，人们就不会强调阶层这个概念。

好比流动的沙无法分层，只有坚如磐石才能分出层次。

阶层的存在是客观规律，就像油浮在水面上，稳定的自然状态下，阶层就更加明显。

不要阶层，不要阶层固化，结果就是大家都成为底层的流沙，人人都赤贫，人类只剩丛林斗争。

阶层固化是别有用心的欺骗手段，也是一句自我安慰的废话。

(2) 阶层固化是个笑话

在阶层固化这个话题上，大部分人是条件反射式的批判而从没有运转过大脑的。

比如我们经常看到同一批人说：

- 1.中国社会阶层固化太严重了！
- 2.北京的房价太贵了，土著都买不起北京的！

问题来了：

土著买不起房子，谁把土著的房子买走了？
大城市的土著被淘汰了，谁占领了新的位置？

这个过程是不是阶层流动？

（3）大城市，是一个加速阶层洗牌的环境

想要更好的生活，想要赚钱，就要去大城市；

大城市的运转机制，把人导向更多的工作时间，时刻处于战斗状态。

而生存，需要的是大量的后代，哺育后代的时间和精力。

在生存这件事情上，除了个人努力，更重要的是男女的合作。

生活在大城市，人面临更快的节奏，更强烈的工作氛围；

同时，大城市距离底层生活更遥远，容易被文科生舆论所包围，舆论追求个人生活的幸福，对生存的重视和体会，远比小城市和农村更低。

大城市的男女合作程度，天然更低；

想在一线城市开枝散叶，除了个人努力，更重要的是开拓男女的合作。

大多数一二线城市的土著，虽然享受了城市化的红利，却没有充足的时间面对人群和社会属性的变化，在短暂的暴富后，阶层开始加速跌落。

那些收入更低的三四线城市，农村地区；

收入更低，但传统思维同样也根深蒂固，远离离经叛道的潮流舆论，男女合作是人伦天道，生育率也就更高。

长期来看，趋势可以推测：

由于一线的中产的后代不足，三四线和农民多生，随着下一代的竞争洗牌，小城市的年轻人再次在一线城市升阶为中产和精英，原本大量的中产在一线城市中被淘汰。

二十年后，更多的三四线人口将取代一线的中产阶层，“**农村包围城市**”再次上演。

大城市，是一个加速阶层洗牌的环境。

财富没有肉身保管，最终只能被收割。

享受了当下短暂的幸福，势必会失去更长久的人生。

——生活和生存，从来都是两条线。

(4) 上一代人的阶层跌落

过去 3 年，累积超过 5 万的咨询提问。

具体的咨询客户 5000 多人。

从这 5000 多人以及我身边的案例来观察，有一个鲜明的结论：

上一代人，正在跌落阶层；

跌落概率，接近 100%。

普通人，上升概率*10 倍。

无论是暴富还是创富。

15 年前偶然发财的人，现在大多数资产缩水一半以上。

常见的，早年 5 套内环线，一次次折腾换房后变成 2 套远郊豪宅+2 套三亚秦皇岛乳山+2 套欧美澳郊区空房。

或参与理财投资项目，亏到只剩 1 套自住。

离婚消费买车开店，对门阿姨 4 套房如今只剩下 2 套+1 儿媳妇烧钱的宠物店。

凭运气赚的钱最终会凭实力输掉。

创一代相对长久。

但子女只有五分之一的概率达到父母的相同阶级。

前提是，有 4-5 个子女。

如果是 1 个子女，概率无限接近 0。

由于优质基因的缺位，普通人的上升概率翻了好几倍。

专心买房

网红大 V

融资圈钱

挖矿发币

拆白党

俱乐部

100 个人里，原本 99 个要给创二代打工的，结果因为没有创二代，不得不自己创业。

数量上去了，成功案例就多了。

老一辈没人帮忙占位子，新人就可以随便坐。

新国货电商，从服饰到饮料到日用品，绝大多数是个人创建品牌。

为什么老国货企业，没能推出新国货？

因为没有子女。

1 个子女，更想离开不熟悉的家族产业。

10 个子女，才有兴趣和能力利用原先的资源创新拓展，line extension。

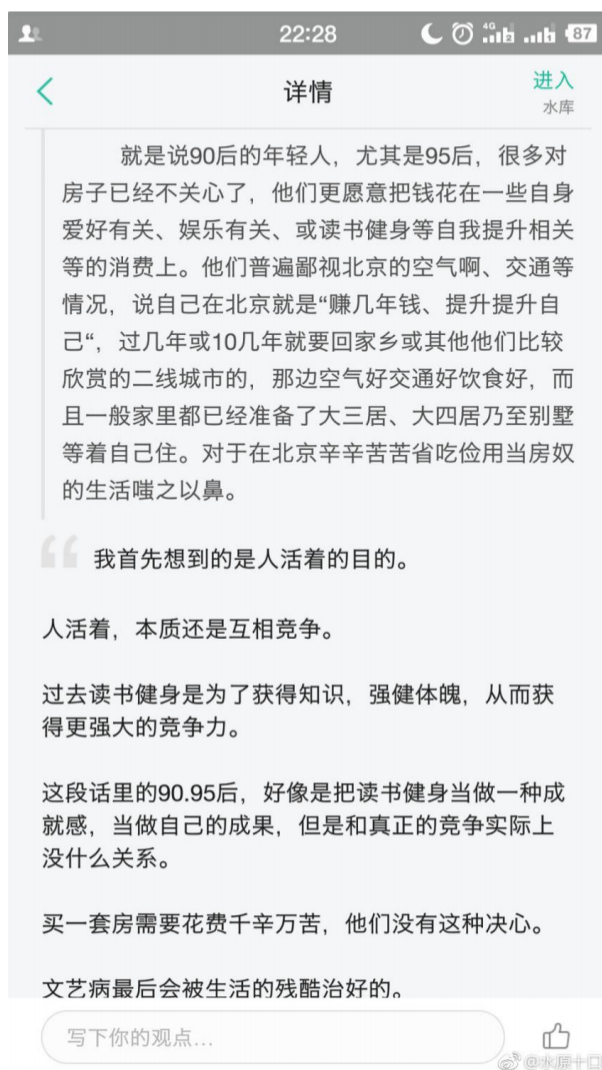
元气森林能成功，很大因素是娃哈哈，农夫山泉，健力宝，汇源等企业发展太弱。

WD 庞大的产业，没有家族管理，100 个职业经理人靠老王一人来招呼，基本等同于定时炸弹。

5 只鬣狗，就可以干掉 1 头狮子。

(5) 升阶不是一代人努力的结果

一个例子想到的：



在环境的塑造和自身局限下，穷人的世界观是盲从和面子，只要过得去，就不存在革新的必要。

由于「进取」的需要，富人的三观，必然面临“不稳定”，必须结合新领域“随时调整”，然后“与时俱进”。

阶级之所以称为阶级，是因为它确实是一步一步往上爬的，如果你觉得别人是一蹴而就，可能意味着你的眼光差太多，看不到想不到没经历过。

人活着，天生就是在竞争，不进则退，家庭是人生的起点，父辈没有努力前进，孩子就处于更低的段位，想要往上走，就要付出更多的努力。

今天父母的懒惰，就是子女未来的债务。

每一个人都是子女，也会是父母。

2. 升阶的方法

(1) 普通人最好的升阶道路



普通人还有没有提升阶层的办法？

问题的答案，重点不是「怎样提升阶层」；

答案的重点是：**「普通人」**

一个普通人，做什么事情能提成阶层？

一个人想提升阶层，大致有三条赛道：

第一条，白手起家自己创业

创业的结果是九死一生；

那些能够创业并且成功的人，都是从死人堆里摸爬滚打爬上来的，成功的概率很低，公众号：知识藏经阁，创业并不是一条适合普通人的赛道。

第二条，做高端市场，服务成功人士

比如，能够成为大老板的副手，或者加入一家独角兽公司，能够担任起公司的职业经理人，从小镇做题家转变为凤凰男。

但如今，这种方式也很难能走通；

无论是大公司还是独角兽，这些重要的岗位都是有数的，非常依靠关系，好的位置，已经被各种二代们瓜分完毕。

唯一的办法是，你能够跟对老板；

从一家小公司变成大企业，但这种概率毕竟太低。

而且眼光也是实力，从大佬还没有发迹就跟在身边，能够做出这样正确的选择的人，本身就不普通。

最后，普通人剩下的，只有积累和赌博两条路。

赌博不可以，剩下的只有老老实实**积累**一条路

想要升阶，就需要一个快速积累的赛道；
现在，能快速积累出大量财富的，恰恰又只有买房一条路。

对于绝大多数人，如果老实实在一二线城市买好房子；
把上一套买房赚到的钱，换成更大的房产。

选筹正确，贷款贷足；
经过 3-5 年的周转，保守都可以把资产积累到千万以上的级别。

（2）怎样买房才能帮你超越阶层？

（普通人）第一套房应该怎么买？

这段时间接触的客户咨询和问题，相对更加小白，往往是第一次接触买房，对于这件人生的头等大事，大多数人毫无头绪，凭感情用事。

所以讲一讲这个话题，尽可能直白。

怎么买？先说结论：

- 1.尽一切可能凑到更多首付；
- 2.打好看房的底子，必须选增值潜力大的房产；
- 3.尽可能贷款贷足。

1.为什么要凑到更多的首付？

正常家庭买房，在累积前三套房产的阶段，资金注定不会太多；这就意味着，无论是你的总房价，还是总的贷款，数量级都不会太高。

除非卖掉一套置换另一套，但这不是一个正确的做法，因为每一次买卖，你都要重新计算购房资格，贷款资格，损失 5%-10% 的交易成本，除非持有的房产溢价严重，否则通常采取抵押的方式，继续购买。

而如果你卖掉或者抵押既有的房产，可以得到巨额的现金，本身就说明房产的配置没有得到充分的利用，大量的冗余现金，不管是用作首付，还是保留一部分现金做为现金流的储备，都有十分宽松的选择。

2.怎么打好看房的底子，如何买到一套好房，在《笋盘三篇》中有所讲解：

- 什么是笋盘？
- 新手是如何被笋盘带坑里的？
- 如何买到一套笋盘？

至于为什么首套房必须选增值潜力大的房产？

在《自住还是投资？#W30 》一文中阐述了基本的原理。

——赚钱，如同一个滚雪球的过程，只有尽早锁定更多份额，涨幅更快的投资品，你才能在接下来的过程中保持前进的节奏。

一步慢，步步慢。

现金是必然贬值的期货，房产则是货币的股份。

两者对冲，房产才能在纸币的单位上上涨。

你可以用面积换面积；

但永远无法以今天的 100 万，换到 5 年前的 100 万房产。

从第一套房，到第三套房；

从 500 万，到 3000 万；

你跨越的是小康、中产两个阶级，开始脱离地心引力；脱离了引力，你才有选择的自由，是继续前进，还是消费主义？

选筹，是增值的基础；

选筹，也是贷款的基础。

3.为什么要贷款贷足？

房产之所以成为几乎所有人的资产配置选择，不在于房产跟随着通胀，平均每年10%-15%的上涨。

无论是股票，期货，有大量的投资回报，都可以在短期内超过12%这个数字。但是几乎无一例外，小到普通家庭，大到雷军马云，最后的资金，都会变为不动产。

因为房产的增值，是稳定的，雷打不动的；

房产的价值，就是国家的股份，城市的干股。

最重要的，是房产拥有杠杆。

只要你的选筹正确，房贷可以瞬间放大你的收益；

从12%一年，变成36%一年。

没有任何一个投资产品，具备36%的稳定收益。

而购房者要做的，只有三件事：

1.凑到首付；

2.选好房产；

3.贷款贷足。

赚钱的方法过于简单，长此以往，社会分化的速度大大加快。

所以，限购限贷出现了。

你每解决一次限购限贷，每次两趟民政局，每次一笔抵押贷，都是在飞速超越这个社会的阶层。

而不是赚加班工资。

工资，是现金流，是赚钱的手段。

现金，是生产工具，而不是生活资料。

买房少贷款，才是风险更大的选择。

一元钱的冗余现金，10年后就只剩下1块钱的真实价值。

而你的现金流，也会受到更沉重的压力。

第一套房买好了，才能房生房，才有第二第三第四套；

第一套房买差了，工作一辈子赚的钱，都买不回第一套好房。

上班挣的工资，大概率是永远也凑不上首付，越往后，这个现象就会越明显。

一步错，步步错。

第一关你就过不去。

(3) 买房的“阶层”

说说我眼中买房的专业等级。

- 1 级：买一手远郊/精装/CEO 盘；
- 2 级：买普通一手楼，对二手不关注；
- 3 级：开始买二手楼，知道大概的市场价，但不懂正确的买入方法；
- 4 级：看过几十套房，知道对比不同条件，明白要尽力贷款，但还没碰过笋盘；
- 5 级：看房两百套，有靠谱中介费房源渠道，遇到过笋盘但不一定买的到；
- 6 级：知道怎么找笋盘，懂得处理交易问题，信用 K 信用 D 玩家，有靠谱贷款渠道，至少买过一套 9 折笋盘；
- 7 级：懂得判断市场趋势，非笋不入，上涨前买入快速升值，能灵活管理现金流，初步迈入财富自由；
- 8 级：管理十几套房产，每年买 2/4/8 套，以贷养贷，整体负债率 50%左右，进入富豪阶层；
- 9 级：身价上亿，具备良好经济学素养，基本打通买房全套科技树，资产每 5-6 年翻一倍；
- 10 级：身价 5 亿-20 亿之间，全国大约 1000 人左右，被称为「职业炒家」。

(4) 工薪阶层怎么实现买房升阶呢？

读者提问：

工薪阶层收入有限，怎么实现买房升阶呢？

回复：

如果你要成为多军的话，就忘记自己是所谓的「工薪阶层」。

工薪阶层，中产阶级，是形容这辈子就这样的人。

你只是一个人，只要是人，就能融资，就能压榨自己前进。

信用 K 和信用 D 研究了吗？一个普通人人 100 万卡 50 万贷总没有问题吧。

亲朋好友所有人都开过口借过钱了吗？

当前资产可以优化变现吗？未来购房如何才能收益最大化？

谋定而后动。

至于住房补贴公积金几百几千的事情，就应该完全忘记。



水原十口 嘉宾

2018/6/23 12:49

匿名用户 提问: 水神, 之前发的估计没看到, 再诚心求教下, 工薪阶层如何稳步实施每年1n, 2n计划呢, 收入是硬伤, 异地购房公积金、住房补贴之类的发挥不了作用, 加之限售和每月贷款, 现金流难免捉襟见肘, 您是众多90后的佼佼者, 是如何做到的呢? 工薪要实现阶层跃升有哪些突破口呢, 万分感谢!

“ 如果你要成为多军的话, 就忘记自己是所谓的「工薪阶层」。

工薪阶层, 中产阶级, 是形容这辈子就是这样的人。

你只是一个人, 只要是人, 就能融资, 就能压榨自己前进。

信用卡和信用贷研究了吗? 一个普通人100万卡50万贷总没有问题吧。

亲朋好友所有人都开过口借过钱了吗?

当前资产可以优化变现吗? 未来购房如何才能收益最大化?

谋定而后动。

至于住房补贴公积金几百几千的事情, 就应该完全忘记。

👍 汤圆, 重庆的KAI是大骗子, 蜗牛-房产观澜, ZY, 龙, 观澜-谭小乐, 爆裂油条, 平头, 宁静



赞



赏



收藏

附文：十阶众生相

正文：

本文阅读难度极大，希望在正式阅读本文前 请准备好半小时的自由时间。

同时，仔细思考下列两条核心问题：

- 1 - 我是不是“应该”属于现有的阶层？
- 2 - 我和下一个阶层的“差距”在于哪里？
- 3 - 之所以造成我目前无法升阶的屏障为何？

今天之所以写下本文，是希望能够让我的读者明白这个时代的社会阶层之差异，以及属于每个阶层各自的强弱和升阶之法。

因为我们要明白，人生但凡要想有所存进，其最重要的一点就是清楚无误的看透自己当下所处的境遇 以及想明属于自己的出处。

这一点上，有很多来找我相命的中产圈层朋友就普遍容易忽略，比如对他们来说 他们的认知都普遍处于：

我，想要赚钱 我，想要升阶 我，想要拥有那些精光巧啄。

但他们却疏忽了一件事：

每个阶层都有属于自己的 “瓜分” 的当量。

等你爬到某一个高度的时候，每年赚个千把万 是非常轻松，甚至于可以说的不费吹之力的。

当然，这不是说你就不用忙碌，而是 这个高度 吃的 就是肉。

这就比如，你一个身无长技的青壮年，在三四线 通过体力劳动，一个月可能四五千，但是仅仅是换了个城市 到了北上深，一样的体力劳动 就是小一万。

什么都没有变，变得是你的 “高度和所处位面”，可收获的却截然不同。

另外，今天的文章，除去分析阶级以外，还会引入许许多多非常复杂的概念。

包括：

生死线；手牌库；血统/天赋/贵运 等等。

这都是同样重要的细节，也只有你把这些内容全部通读和吃透，你才能真正理解本文的内容 并进而吃透 包括目前社会的分层。

以及最最最重要的，“你到底属于哪一层，该怎么爬向更高一层”

Ps：在开始文章前，有一个小提醒，那就是 如果你在阅读本文时，发现自己的地位和收入虽然处在某一个阶层，但是 自己的能力 却完全能够应付下一个阶层的事宜的话。

不用怀疑，你就是被错放和低估了，也就是说 你被大材小用了，赶紧想办法回归到真正属于你的高度上去。

C1 - 普罗大众

年收入 5-20 万之间

这个层面对应的群体，是人海里最为宽泛的大多数，基本你每天在马路上看到的只要有两条腿的，都是处在这个位置的。

不管他今天是年收入五万，还是年收入在 15 万，本质上都是标准的 C1 级别。

特性：

他们能理解某些单一职能的作用，并且只能负责这个位置的基本工作。

但他们普遍不具备任何资源的连接与统筹能力，同时也不具备笼络任何人心和他人信任的能力。

他们执拗 固执 偏执，永远会以其既定的逻辑去思考生活里的一切话题，凡是超出他们想象的 皆为欺骗，凡是不为他们理解的 皆有阴谋。

他们的生活永远是房价，但是不理解地产。

他们的生活充斥着炒股，却完全不懂资本。

他们会认真的和你探讨比如足球、艺人、游戏、八卦、家长里短、情事、装修、学校、新闻，可是所有的讨论都不具备“精炼其核心 并深究其本质”的悟性。

能力：

任何一笔大于等于百万级的财富，不仅力有不足 且心有不逮，力指的是能力 心指的是心力。

但凡他碰触到了这样的一笔财富，则必然会因为慌乱、紧张、不安而开始触发各种接二连三的错误，典型的就当一笔股票投资出现动荡 他会夜不能寐，当一笔房产投资出现跌价 他会歇斯底里。

不具备能力对家庭进行系统化和理性化的管理，他作为男人 会粗浅的认为，自己的任务就是把工资的一部分用在家里就行；

她作为女人 会粗浅的认为，自己的任务就是完成出嫁，让孩子上学 随后自己买买买，消费轻奢就行。

他们作为夫妻，没有互相鼓励和彼此打气的想法，但却又恨彼此如此平庸和无能。

他们作为父母，没有为子女引路和启发的能力，但却又望子成龙为自己平凡的人生一雪前耻。

不具备任何可靠和高效的社会关系，没有办法为自己和家人通过“卖面子”和“打招呼”等方式，换来任何便捷 就连去个医院 都必须最早起，是彻彻底底的“被消费”群体。

资产：

他们可能是完全没有任何资产于名下的白条族，也可能是自己拥有从父母那继承来的一两套 甚至两三套房子的群体。

可这都于事无补，这些资产之所以能够留在他们手中，其里有不在于他们多聪明，在于他们侥幸的得到的是“物业”而非“现金”。

若是后者，则大概率这笔钱会在重新归于某些锚定物钱，就被他们自己折损小半乃至一半。

C2 - 基层中产

年收入在 30 - 50 万之间。

特性：

这个群体，是属于你能够平时和他们稍微聊上两句的群体，这里的稍微聊上两句 也只不过是代表他们对其所熟悉的领域，能偶尔抛出一些“成熟的一知半解”。

他们会和你说说大体事物的构成和理由，却无法从更深刻的政治与人文历史层面进行剖析。

同时，他们也开始对其生活的各方面都有了起码的了解和深入， 但无奈之处在于，他们缺乏足够的悟性和贵运，来帮助他们更好的对事物进行吃透，所以便只能止步于此。

这个群体中的男性，他们不少都喜欢夸夸其谈的聊聊经济，但是你问他“地方政府与地产和董事局的关系”，他就会露馅。

这个群体里的女性，他们不少都喜欢洋洋得以的提及婚姻和家庭与育儿，但是你问她“一个家族的管理和运作该怎么展开”，她就会哑口无言。

开始初步具备“存在感”， 他们可能是某些 CBD 里衣着光鲜的小白领，也可能是某些专业岗位上的半资深人士，每个月小数万的工资已经让他们拥有了起码的自尊。

甚至其中不少，会真心觉得自己是这个社会的精英分子。

残酷的现实是，如果现在一家公司里的中基层是由这群人组成的，突然这群人全部因公殉职，则不出一个月 这家公司的中基层又将马上全员招满，照常运行。

他们绝大部分不是能力出众，只能算能力不太差 随后又踏入了一个比较好的领域而已。

本质上还是廉价基层劳动力，与真正的精英相去甚远。

能力：

这个群体，依然是不得委以重任的位置，其致命的缺陷在于两处：

1 - 无法承担巨大的前线压力

2 - 不能承受巨大的财富诱惑

这个阶层有一个巨大的共性，那就是自以为略有小成，但实际上那些小成都是源于他们对某些小技能小专业的熟悉，而非对真正的全局有驾驭能力。

所以，他会在平时自命不凡 但是一旦你把一个复杂或者略显繁复的体系给他去独当一面后，他就会立马显得手足无措。

其中最经典的怨词就是：

哎，你看这些人 这些事儿，真的是一塌糊涂 谁能搞定啊？！

对不起，有的是人能处理和搞定，只不过不是这个水平的弱者。

至于财富的诱惑更是容易理解，那就是 他们虽然会口口声声说自己也是正经人，但是你绝对不能让他们正儿八经的牵扯进 “利益瓜分” 阶段。

应对他们的最好方式，是可以给高薪 可以给福利，但是绝对不能让他们在 “利益瓜分” 这个决策上染指半分。

一来他们没有见过大钱，二来他们没有明白钱的源头是什么，却又会为了钱把源头给砸了。

往往来说，这批人的极限能力，也就比 C - 1 阶级要稍微好一点，基本是能带领几个 C - 1 像无头苍蝇一般忙些有的没的，或者手上捏个百来万，还要像烫手山芋一样，赶紧抛进房子来进行锚定 随后再把剩余的钱在其他投资领域输光。

至于对于家庭，他们一样是 C - 1 的表面升级版，他们会对生活的方方面面进行各种评论，对孩子和家业的打理看上去也 “有点思路”。

却也仅仅处于“看上去”罢了。

我们要明白，对事物似是而非的理解，和对事物通透凌厉的执行，有时候在表面上是没区别的，但落到实处就截然不同。

C - 2 就是属于“似是而非的理解”，这个水平，可不管怎么讲 C - 2 永远要比 C - 1 要高出不少，甚至一小部分 C - 2 还能够给孩子加加油打打气。

至于社会资源，老样子，出了自己公司就没有任何靠谱和优质的社会人脉。

资产：

这个阶层的资产体现，是最浮于表面的，以为每年大几十万的收入刚好让他们处在了“够不上资产 却够的起开支”的水平。

所以和 C - 1 的不同处在于，他们可能拥有一两套两夫妻辛辛苦苦当牛做马拼凑拿来的物业，和一笔几十百来万的存款买了不知道什么坑爹理财后，就开始要折腾了。

这里的折腾，在某种程度上也情有可原，毕竟一个小几万的包 一块十几的表 以及 BBA 的车，都是最能满足这个群体的小小存在感于虚荣心。

但除此上述，基本也没什么大的购置和家底。

C - 3 标准中产

年收入在 50 - 500 万之间

特性：

这里要声明，对于标准中产来说，他们的收入是弹性比较大的，可以是今年赚了 120 万 明年赚了 300 万 后年赚了 90 万。

这样的跳动都完全没有问题，关键划分高阶中产和标准中产的，是他能不能“站稳”在某一个水平的收益上。

而造成这个区别的根源就在于，标准中产是不掌握“硬性资本”的，其掌握的普遍是“投机资本”，举个例子来说 标准中产的普遍画像就是那些 C - 1 和 C - 2 的大领导。

是那些开始每年能飞飞商务舱 积累积累里程数，没事开个炮房都喜欢选择五星江景的水平。

另外，努努劲，大概能买辆比较风骚的小跑或者体面的小轿车。

这个圈层也是中年危机最频发的阶段，因为他们开始触及到了一些门槛和窗沿，并惊愕的发现 原来自己今天这些通过 高学历 — 好公司 — 好职位 换来的人生，其本质还是螺丝钉。

要再往上面爬，就有太多太多的不可确定出现，有太多太多的 天赋、品质 是 自身所稀缺的了。

但好在，底层的 C - 1 C - 2 实在比例太大太大，在这个群体里寻找成就感就已经足够爽。

也由于他们自己那“站在底层窥看窗沿”的姿态，所以造就了他们在 C - 1 C - 2 眼里不凡的高度，可说白了也仅仅是照猫画虎。

正如我在曾经的文章中说过，这种人是普遍缺乏“整套成功运行逻辑”的人，他们或许能够把某件事说得蛮通透，但不具备把任何“成事儿”的整套逻辑给盘算清楚。

另外，他们对许多事态的所谓通透，都是过时的。（以后你就明白这句话了。）

能力：

能够开始初步赚一点略像人样的小钱了，但是对虚荣性消费的欲望依然客观存在。

好在相比 C - 2 ，更有资本和底气，所以花也就花吧。

但剩余的财富，则依然无法进行有效的驾驭，即 他们是很难做到把自己赚到的钱 进行每年 10%以上的增值的，但由于我们所处的地理位置就决定了。

你每年摸不到这个收益额，你事实上就是在缩水。

这也侧面解释了，为什么这个 C - 3 群体实际早在二十年前就开始诞生了。

（彼时他们的收入可能已经每年大几十万，在当时是很威猛的。）

但到了今天，C - 3 依然还是 C - 3。

根源就在于，他们的本质依然还是羊 和韭菜，他们每年赚的财富总值，要么会被某些莫名其妙的投资和合伙给收割，要么会被股票收割，唯一能救他们命的 就是靠买房。

正是这个关口，便是他们“看窗沿”的出处，即 他们甚至 自己的强 只不过是因为一个行业以及自己侥幸混到了一个比较好的位置，这份强是虚有其表的。

而真正的强，是能够开始敛财 和享受来自他人的财富上供，可这是给他们十个熊心豹子胆也不敢做的事儿。

这也是为什么我们不难发现，很多白领圈层里的金领人才，其气质和表象上依然是“孬”和“软”的，尤其在他们的定制西装还有精心梳理的发型下，你是很难看到那种凶猛的气场和浑厚的底力。

事业之外的家业，则是这个圈层比较有趣的话题了，首先 他们都具备财富水平 把孩子送进还算不错的私立或者公立。

但他们的弱处依然在这里展露无遗，即没有办法啪啪啪拍着胸脯说，孩子！放心！清北是稳进的！他们没有这方面的人脉和底力。

至于那些私立，也都是属于标准的消费级私立，是高级打工仔后裔聚群的院校，只不过在外人眼里 已经是高不可攀的学校了。

非常有趣的是，这个层面的群体 也是灏泽的重要客户群体之一，偏偏他们的情事特别复杂且多。

因为人的一生众星总数恒定，那么既然吉星冲不到“大业”的水准，那自然会散落到别的领域，其中情场就是重灾区。

资产：

几张看上去比较丰满的银行卡， 几套看上去像回事儿的房子， 甚至有可能还有那么一两套海外物业。

衣柜里干干净净 整洁清新的衣物， 还有一辆辆体体面面的小轿车 几块表 一堆包。

他们所拥有的， 也是常人眼里的完美生活， 如果还有那些靠酒店积分和历程福利换来的小便利， 那就更是凸显逼格了。

可你也知道， 上述这一切， 都是毫无意义的 也就是说 这都是他的 “本”。

以他们自身的能力， 是极难得以翻番的， 唯一能够拯救他们的唯有两条路 “大牛股” “买房”。

C - 4 高阶中产

年收入在 500 - 5000 万之间

不要被“高阶中产”， 那后面的中产两个给骗了， 你要清楚的知道 这个水平， 对于 99,99%的普通人来说， 就是绝对完全的最高门槛。

是普通家庭出一个， 家里祖坟就要冒青烟 爹妈就能逢人便吹自己儿子 闺女多出息， 以及惹得一众二十几岁小姑娘倒贴， 二十几岁小狼狗跪舔的位置。

他在你和灏泽眼里弱， 不代表他在别人眼里不强， 这我们要看明白。

特性：

高阶中产和此前所有的 3 个阶层之不同处在于， 他们手头开始正儿八经的掌握了靠谱、 像样的资本基础。

同时， 他们自己的事业属性也基本包含了： 驱策、 布局、 任用 等权力。

另一方面，他们如果有幸，还说不定能够和入门精英混一点割韭菜得来的肉。

他们的社会具体画像则是比如某个金融体系 像是私行、大所、大企、权部、在某个地区的一二把手， 要注意 这里有一个很重要的细节就是，北上深是三个独立的体系。

即，我可以是华中区的某小权部一二把手，我是高阶中产。

但是北上深的同级别同位置，可能直接就是入门精英了。

这道理就好像外人总觉得街道办干部是个芝麻绿豆大的位置，实际上呢？别说北上深了，省会街道办负责人都不是省油的灯。

但我们不讨论这个体系，就不深入 以后有机会单独再说。

这里灏泽的意思很简单，就是说 相比之前的位置， C - 4 是必须具备“分账”的实力和根基的， 也就是说 你是一个体系的参与者， 哪怕这个体系很小。

我们则知道，在有些地方 一个在小的体系，也是能够堆积出一个可怕的数字的。

那么对于 C - 4 的人来讲，他和其他人的巨大差异就在于， 自这个阶段开始，便是真正掌握了 “成套运行规则” 的玩家的门槛。

也就是说，他可能在平时别的方面貌不惊人 也根本不算多厉害，但是到了他这个范畴里，从这件事的前因后果 和上下游， 以及各个关节门槛里 你要注意那些细节 拜访和走动哪些人， 并如何到最后把一只瓜给分好 乃至越做越大。

他是能够行云流水并清晰无误的跟你描绘出来的。

这便是我之前告诉你的 “真正有用的知识” 。

能力：

从这个阶段开始，人的能力开始瞬间明细化，如果相比此前三阶 每个人的能力都是以 “专业技能” 来作为划分的话，则从这个阶段开始，是以 “所食领域” 开始划分。

也是这个阶段，很多真正台面下的东西，开始一点点浮现了 因为也是这个阶段，大家有了真正 “交易” 和 “交换” 的基础。

举个例子来讲，你要拿一块土地 除去正常的招拍挂流程以外，我还有别的方式能配合你 比如土地性质 还有资金的配套。

那么稍微懂一点的朋友一看就知道，上述这里起码需要三到四个 “各领域决策者” 来互相起承转合。

这才有交易的意义。

同样，再比如说同样是医疗，一个很简单的事儿 比如一个科室和整个三甲医院的耗材，在医疗系统里的人一看，也知道 需要三个决策者的配合。

又比如教育，同样是上课题 以课题进行商业化，你需要搞定的还是那几个人。

所以你不难发现，这个基层开始 是很少很少有 “单干” 的事儿出现了，而是强者们开始进行了 “联盟”，因为弱者的角度永远是出工出力来换的收益。

可事实上并非如此，因为很多事儿 它就像打牌一样，一张牌打出去是极为软弱和单薄的，只有一整套牌组出去 才能够形成有效出击。

还记得灏泽曾经告诉过你吗？

判断一个年轻人能不能有出息的几大标准中，最重要的两项就是：

1 - 他具不具备对人脉和资源的统御能力，哪怕再小的资源和人脉圈，至少他能不能做到吼一嗓子 就叫来几个狐朋狗友。

而很多人是没有这种能力的，并侥幸以为自己很独立。

2 - 他具不具备晃一眼事物，便能够把事物的 “运行规则” 给摸透，而不是似是而非的讲些有的没的。

资产：

这个基层的资产水平会呈现一个飞跃状态， 因为 C - 1 到 C - 3，本质上是数值的变化， 但是 C - 4 到 C - 6 的变化，是概念的变化。

比如，你是很难用一个所谓的具体身价或者说有多少钱，来衡量超过 C - 4 以上的人群的， 举个例子来说 今天我见过很多 正儿八经拥有 上海古北整整两套小区的 C - 5，是的 你没看错 和之前的某站小收租婆不同，是正儿八经拥有两套小区。

我的老读者应该听过我此前的描绘， 那你看 对于这种人 你就没办法说 他的身价到底有多少， 因为他的身价 是很 “模糊” 的。

今天他完全可以把他的任何一套物业的挂牌价提上个 10%， 而且这是根本无人察觉且绝对是最终能落得成交的， 那请问他是不是就是总身价提高 10% 了？

那那小百套物业，每年的租金就是一个庞大的数字，需要成立专门的物业和资产管理公司来运作， 而这些数字他还很热衷于投资到各种娱乐场所包括会所、夜总会、餐饮、菜场等等， 你又如何衡量？

根本做不到。

但好在，C - 4 级别的资本规模还是可探知的， 总的来说 C - 4 的资产是甩开前三阶一个数量级，比如 C - 4 是普遍能做到 在宽阔的住家以外， 拥有十几二十套物业 并且拥有大量盘根错节的股份和分红。

更重要的是，掌握一根很清晰 且强劲的敛财创富主动脉，年以数千万计。

对于他们来说，每年的开支和奢靡型消费是根本不足挂齿的， 比如真的就敞开了每天消费个万把块， 又能花多少钱？（很多人对每天花上万把块没有太明确的概念，觉得很容易， 注意 每天 且纯消费。）

那么这里就开始要注意一个小幺蛾子，就是正由于高阶中产是中产和精英阶层的守门员，所以很容易出现的一个情况就是，自己的孩子老婆小三 脑子还没有跟上。

比如说开着车 去某些地方炫耀，或者 C - 4 自己知道收敛含蓄，但自己的老婆孩子小三却脑子不好使 觉得自己就是天下一霸，横行四海无阻。

记住，C - 4 是守门员，是常人的顶端 是精英的底层，是不会有任何人愿意真正以命相保的。

我们现在看到的那些折腾或者被打脸打大的所谓网红和小富豪，其父母基本极限就是 C - 4，不会再往上走。

（有人问国民老公家里哪个水平，答案是 C - 6）

天命线 第一重：

什么是所谓的天命线？那就是真正字面意义上的命运主导的线，半点不由人。

或者说，可能你以为你越往上走，你的信息面 越通透，实则不然，这么说吧 因为灏泽的客户群体基本就是以这个圈层以及往上的人群为主，所以我们有时讨论问题的最大难点在于。

你能确定你自己的格局和命势是好的，但是 你怎么确定你的共食盟友还有你的大哥大姐，也好？

这便是需要深究和深思的部分，而这一切都是没有办法通过逻辑来推测的，毕竟每个人都不可能把自己的实际情况透露给你。

甚至于，他们自己对牌局的认知，都是半模糊。

这就是第一重天命线的问题。

另外，从这里开始，将彻底摒弃关于身价这个话题的讨论，因为身价在这个层面开始 是非常虚无和难以计数的数字。

C - 5 入门精英

具备对某个行业的强大影响力，以及决策能力。

特性：

我不知道你有没有观察过一件事，那就是人在升阶的过程中，普遍是会出现一个返璞归真的状态的。

比如人在拥有 100 万的时候，会开始戴个劳力士 沛纳海 啥的，往上走 宇博 来了，再往上走 RM PF CC 来了，车也是 包也是 开支消费也是。

突然 注意 是突然 到了一个人的地位真的能够是出来说几句关于行业的话，能够上一些行业报纸 或者财经媒体的时候，这批人就开始变得很朴实了。

基本都是一套雅戈尔这种级别的西装，然后跑出来就是简单憨直的一幅姿态。

但你知道，这哥们是某个集团 或者地方的一二把手啊？

你也知道他可能是为了避嫌等等，但你却很难判断其实力，那不用怀疑 此人基本是 C - 5 级别的人。

所谓的 C - 5 很有意思，相比 C - 4 的直白和那份明确要藏在人堆里的意图，C - 5 就深知 自己是基本藏不住的，所以干脆大大方方的登台亮相。

但若你以为 C - 5 的当量就仅仅是如此，那你便大错特错，因为他们开始充分具备了资源互换的能力，这一点和此前几个级别是截然不同的。

比如，他可能不太方便 直接从自己的账上直接划出一个九位数，但是他能决定很多九位数身价的人的营生和命门。

比如，他可能不太方便 直接去和别人达成怎样明确的意图的交易，但是他可以轻松一个招呼 让自己的孩子以特招的方式 直通翰林。

随后，等孩子出来 他可能也不太方便让孩子去做什么张牙舞爪斯文扫地的吃相难看之事，但是 他能让孩子直接入职到一些从来不会对外招聘的岗位上去。

比如一些如雷贯耳 却无处入门的单位和企业。

要知道，这些平台之特色就在于，它就是一个小小的俱乐部 是父母都是同僚 是彼此都是同层。

随后，等自己混个十来年， 一样能够坐上一个明确的位子，随后开始自己的事业和人生。

记住一句话，人们之所以奋斗，是希望自己能够拥有巨大的财富。

但有的道路，是直接让你能够“支配”海量的财富和资源。

能力：

也是这个阶段开始，很多你所想象不到的可能性正式的出现。

这么说吧， 之前有个女孩子 她的家庭是标准的 C - 4， 按理也算常态之下的富庶人家，于是她在和一位年轻人在一起后，希望我看看对方的背景。

要知道，命盘是藏不住一个人的真正所属高度的。

随后我就和姑娘说 “找个机会和对方聊聊，他对家庭以后的人生规划是如何。”

果不其然， 不过十来分钟， 整个家庭的路线 包括父母以后老了 孩子以后的成长，都被“安排”了。

需知，绝大部分的人，哪怕在常人眼里颇有财富 都是不具备 “安排”的实力的，都是对孩子的未来和自己的人生怀有一定的疑问和不确定性。

可这个年轻人能够用这么短的时间，把一整个家庭的未来“安排”都定夺清晰，你就知道，这绝对不是中产家庭能够拥有的背景和实力。

这里我们再聊一个题外话：

平时普罗大众，他们对所谓的豪门的想象空间，极致的高度就是嫁给了某个有钱人或者说是富商之类的。

他们所见所闻全是明星、艺人、网红等等等等的鸡毛蒜皮。

他们是从没有见识和领会到，所谓的簪缨之家的联姻与结合是怎么回事。

这里我要明明白白的告诉你，普通人只要能够融到一个C-5级别的，都是上天给你了绝对的福分和运气，别说有没有爱情之类的，你哪怕跨进一次这道门，随后再去寻找爱情都是你的事儿。

而不论男女，这 **就是一条直接明确但是百万分之一可能碰到的鸡犬升天的道路。**

再看一遍灏泽的用词：鸡犬升天。

资产：

按理说 灏泽既然承诺过不多分析精英级别的资产当量，就不应该累述。

可思来想去，我还是应该明确的说一下其资产构成。

正如随着人们眼界的认知的开拓，大家开始逐渐明白这个世界上除去财务资本之外，还有各种名为知识资本和文化资本。

那么同样，入门精英则正式掌握了一种名为“地位资本”的物件。

这可比单纯的财富要厉害的多，举个例子，加入我现在给了一个二十五岁的年轻人一个亿，那不用怀疑 这个孩子并不会因此真的变得强大起来。

他的一个亿，就好似身上腰缠万贯的走进贫民窟一般，很快就会被掠夺和抢走。

为什么？他的认知不足。

但是，地位这个东西不同，它的微妙在于它能够给予你充足的时间去学习和反应，并让你完整吃透自己所需要修炼的武功。

同时，财富会被掠夺，地位却会引发合作，所以你会自然而然的越变越强。

同理，地位资本还有三条极为恐怖的本质：

1 - 地位资本决定了财富资本的流向。

2 - 地位资本能消除命运中的许多不确定性。

3 - 地位资本能消除命运中的大多数未知。

这也是为什么你会发现，怎么这些开始身上带色的家伙们，从来就是闲庭漫步，而绝不会带有半分来自社会底层的那种急功近利和对未来的迷茫与焦躁感。

毕竟你已经有了一个汉堡和披萨，所以你的唯一难题是吃汉堡和披萨中的哪一个，但其余人还没法判断他下一口肉在哪里。

继续补充：

对于普罗大众来说，C - 4 是其所能奋斗到的极致高度，C - 5 是其能力所及的绝对高度。

彼此差距就在于，C - 4 有点像你在武打小说里，接连遭到奇遇，比如被仇敌追杀，然后掉到河里，里面有本武功秘籍，修炼后无敌于天下。

这就是 C - 4，要达到 C - 4 的水平，如果你是一个普通人家出来的，那就代表你必须完成最好的学业，随后踏进最好的产业，并被贵人点拨认可提拔，然后在这个产业里拿到其中绝对的核心层位置。

还要持续稳于不坠，之其实很难很难。

那换言之，就是当你在三十几岁的时候就要拿到现在 BAT 里 除了前三以外 前十位置，或者要在国央企 还有其他非巅峰产业，在那好几万的架构群体里，拿到前十几的位置。

亦或者，你能通过你的生意或者事业，和一批稳定的 C - 5 达成默契于频繁的合作。

这都是极难极难的。

至于 C - 5 和 C - 6 ，就是除非你的名字能亮相见于媒体，否则你就根本不算。

（明星艺人极限是 C - 4.5， 不可能超越。）

那 C - 6 的特点是什么？容我一步步到来。

天命线 第二重：

这边的天命线，则更加深不可测， 除去第一重的不可预知外， 这里的天明显还代表了你必须拥有对应的基因和血脉才能入住和参与。

若你仔细甄别，就会发现， 从十年前开始 这个层面及以后的高度，就极少再有寒门的出现了， 尽管明面上 寒门贵子依然不缺代表，但是除去代表 也别无可提之人。

所以这里的天命，就是在这里， 你必须先天后天都优秀到令人发指才能稳住这条线。

C - 6 标准精英

首先，我们要知道这个层面，是历来有商人群体在构成其中的，或者说玩资本和玩体系的，在这个层面尚能进行共存。

此时，大家还有“交易”的根基在。

这里，先说说明面上的资本精英吧，也同时囊括了那些商界的玩家们。

不用怀疑，这个阶段的精英，皆为大家所能看到的明面上的，那些行业领袖之类的 这里就不点名了。

他们的地位有一点微妙， 很多人觉得他们是商人， 实际上其更多的本质是属于 “行业的资源的掌握者”。

那这里有一个更微妙的细节便是，那谁允许他们掌握这个行业里的海量资源的呢？

这里暂且不展开。

但他们，无论是明面暗面 都是绝对具备行业或者说产业威权的存在。

他们不仅仅是某些行业的领先者， 同时还是某些行业里 特定流派和玩法的缔造者。

就比如，同样是造商场快速拓张， 今天你也想高速周转 左贷右地， 无缝衔接。

偏偏你就做不到， 为什么？因为你没有高一级的人罩着。

比如，同样是大家一起开商店， 今天你也想有一个公信力的品牌给你撑腰。

偏偏你就做不到， 为什么？因为你没有高一级人罩着。

这里这批人的问题就在于， 明面上全部都是高一级的延伸， 因为他们所拥有和掌握的蛋糕实在是太大太大了， 根本没有办法忽视和小窥。

所以，他们基本都是代持人，而不是最终的 “绝对所有人”。

而且绝对不可能是“绝对所有人”， 不然就会遇到一个巨大的屏障：

谁允许你行他人不可行的路，成他人不可成的事的？

有一点不用怀疑，这个级别的精英 在所属产业内，无论其格局和视野还有手腕，都是一等一的顶级水平。

理由就是这个产业基本就是他们一手缔造的，那还有谁比他们的认知更全面？

至于玩体系和门路的那一批，你只要记住一点：

这里就是标准的 “超然” 境界的开端。

这里不会出现常人所谓的那种 “我要赚钱” “我要办事” 的言论。

更常见的是 “咱们最近拿到了什么路径和脉络”。

如果 C - 5 是那一张张牌，那么到了这个层面，便是自然而然的一套牌组和架构。

很多资本里面比如 TOMORROW 系，SEA SAIL 系等等等等，都是这里的常驻客。

C - 7 掌柜级精英/顶层守门员

历来的准顶层和上层都是属于我比较乐于描写的群体，

而有趣的是，准顶层和上层的区别并不是以 “身价” 所决定的，甚至于相当大比例的 “上层” 所拥有的身价是远远高于准顶层的。

因为准顶层的核心依然以 “能量” 作为衡量标准，

我们举个最简单的例子来说，准顶层就是那些具有能力来制定和改变行业核心规则的人，同时无数依靠此行业吃饭的上层们虽然赚的盆满钵满，但是看到这些准顶层，依然如同耗子见了猫一般会缩。

准顶层就是绝大部分顶级富豪的生养父母，富豪们想吃这口饭，首先要看的是这些大爷们给不给。

尽管他们实力雄厚，可之所以说他们是准顶层，是因为他们本质上更多是 “看不见的顶层” 的手套或者代理人，他们本身不是 “能量” 的来源。

有点类似于专门被设立出来的管家。

你可别小看这个管家的角色，要成为顶层的管家，本身就不是一件寒门能奢望的事儿，很多顶层的管家，自己本身就是绝对的门阀子弟。

只不过选择了不同的道路而已，就像同样是普通人家的孩子，总有人选择做创业的小老板，也有人选择做投身于事业前程的职工，彼此没有绝对的高低。

都是一个圈子里的。

C - 8 低阶顶层

看不见的顶层：

这一阶层始终是我所忌惮于描写的，

这一阶层的特征和诸如“身价”还有“名气”这些词语可以没有任何关联，

他们或许有钱，但他们的力量并不来自于财富，

他们或许有名，但他们的影响力并不来自于名气。

这一阶层是唯一哪怕脱离了财富和社会影响力，也依然“内劲凶悍”的阶层。

因为他们就是决定了财富分配权的那些人。

同时他们也就是准顶层和上层所仰仗的真正靠山和大哥的大哥。

我认为国内有资格和能力担得上这个名号的，

统共不会超过两、三百个家族，注意是家族而非个人。

他们除了有着极其强大的经济体系支撑，

同时必须担得上“能量巨大”这四个字，这四个字也是学自某一阶层内长辈。

他的原意大致如下：“我们就是别人口中所称的背景，我们的存在意义就是做好分配和整合，无他，所以必须能量巨大。”

当时他和我说这句话的时候，

我们坐在他地处日内瓦的度假别墅里，

他远眺着天上的一朵云彩，或许那就是他的映射吧，无拘无束 随心而为。

天命线 第三重：

命运脉络开始极具收缩，若 C - 8 还有两三百个家族， 那到了这里 只要再往前跨一步，就只有三四条路，其中除非押对宝 否则其余的路都会导致家族的万劫不复。

这里不多阐述。

C - 9 玩家/正主

同天命线，不可描述，后面两个层面皆不可多言，望包涵。

拓展篇：人生智慧

第一章 目的与选择	5
1. 人生的目的.....	5
(1) 人生的赛道是人生.....	5
(2) 生活和生存是两件事.....	7
(3) 生命的意义建立在生存之上.....	9
(4) 孩子就是生存的存在.....	11
(5) 活下去的正确路径.....	12
(6) 区分独立与自立.....	13
(7) 人生，要专注于赢什么.....	15
(8) 子孙后代的意义.....	17
(9) 上班不是生命的重点.....	18
(10) 什么才是人生真正的幸福？	19
2. 人生规划.....	22
(1) 人的一生不是等分的.....	22
(2) 什么是人生置顶的任务？	23
(3) 对应不同人生阶段的几点建议.....	24
(4) 一个“人生赢家”的案例.....	25
(5) 考研对人生的影响.....	26
(6) 30 岁，人生最后一道分水岭.....	29
(7) 30 岁的成年男人要做到什么？	30
(8) 37 岁女人的两种人生.....	31
(9) 下定决心，就是准备好的那一刻.....	32
(10) 如何理解刚需？	33
(11) 做人要多向前看.....	34
(12) 进不去北上深，普通人如何逆袭？	35
3. 人生选择.....	37

(1) 人生就是选择“战斗的方式”.....	37
(2) 普通人常见的几种投资手段.....	38
(3) 普通人怎样提升阶层?	39
(4) 人生选择，在于权衡.....	41
(5) 无用的优点，就会变成新的缺点.....	42
(6) 选择与努力.....	44
(7) 有 100 万投资给孩子，哪种最划算?	45
第二章 为人处世	47
1. 人际交往.....	47
(1) 如何对待身边的普通人?	47
(2) 与人沟通要有始有终.....	48
(3) 如何检查自己的沟通?	50
(4) 真正的沟通高手是什么样?	51
(5) 工作中如何正确沟通?	53
(6) 当众发言怎样不紧张?	55
(7) 提升自己的“术”.....	56
(8) 处理杠精的最佳方式.....	57
(9) 别人凭什么告诉你?	58
(10) 不同人群间的对话状态.....	60
(11) 面对高人时怎么做?	61
2. 能力提升.....	62
(1) 决定人生的四种核心能力.....	62
(2) 我眼里最重要的几项品质.....	63
(3) 什么是一流人才?	65
(4) 人生突破的机缘.....	66
(5) 取得维度优势.....	68
(6) 高阶工作，心流宝贵.....	70

(7) 做人第一步，先学会物化自己.....	72
(8) 知道、懂得，和做到的区别.....	74
(9) 怎样找到靠谱的 XX?	77
(10) 影响一个人见识和能力的因素.....	78
(11) 提问的意义.....	79
(12) 如何判断自己是否进步?	80
(13) 如何做好领导和管理?	82
3. 认知升级.....	84
(1) 如何在年轻时具备高认知?	84
(2) 避免成为一维的大脑.....	86
(3) 绝大多数的事情，只需要中人之资.....	88
(4) 人生的两条活路.....	89
(5) 运气对人生是否重要?	90
(6) 先开始做赚钱的事情.....	91
(7) 真正的能力，没有专业.....	92
(8) 自律是实力，而不是成就.....	94
(9) 自由不是免费的.....	95
(10) 男性步入正规的几个特征.....	96
(11) 成熟男人的八条奥义.....	97
(12) 能量守恒在生活中的体现.....	98

第三章 陷阱与困境..... 101

1. 走出困境.....	101
(1) 被高利贷公司欺骗后怎么办?	101
(2) 如何对待欲求?	102
(3) “习惯损失”是什么意思?	103
(4) 25 岁后不再年轻.....	104
(5) 绝大多数失败的三个原因.....	105

（6）传统家庭出来的孩子最大的困难.....	106
（7）人所有的苦恼，来自贪婪和自负.....	108
（8）日赚 1000 还是很焦虑，怎么办？	110
（9）如何摆脱贫穷？	111
（10）如何理解怯懦？	113
（11）不能承担自由的责任，就要承担被奴役的后果.....	114
（12）现实不争论权利.....	115
2. 未雨绸缪.....	116
（1）什么是压力？如何面对压力？	116
（2）穷人和富人的压力区别.....	118
（3）人与人的关键差距.....	119
（4）世界上唯一不变的，只有变化.....	120
（5）中年人最大的痛苦在哪里？	122
（6）如何面对“一个人能做的事情很有限”？	123
（7）怎么突破个人的限制？	125
（8）如何开源节流？	127
（9）用进废退怎么办？	128
（10）生存，需要智慧，需要时时刻刻保持小心谨慎.....	129

《人生的智慧》

第一章 目的与选择

1. 人生的目的

(1) 人生的赛道是人生

人生的赛道是人生，而不是奥数、考试、大学、工作等。

人生的目标总的概括涉及到两大方面：

自我的个体愉悦
基因和家族的延续

人们之所以努力上培训班，不断考试，比拼学校，职场打拼...除了些许的成就感满足，首要的目标都是为了赚钱。

有了更好的收入，才能住更好的房子，享受美食，消费更多的更好的商业服务，获得愉悦补充心力对劳动的付出颁发满足感。

有了更多的收入以及持续收入的机制，才能扎根筑巢，寻找配偶，组建家庭，养育后代，为后代保驾护航。

遗憾的是，中产阶级在认知上的局限，让他们无法看到事情的全貌，无法及时了解事情的变化。

当富农投身工厂主时，他们还在努力经营农场；
当开厂迈入红海时，他们还在拼命投身「实业」；
当高考扩招十倍时，他们还以为大学生是天之骄子；
当市场经济群星绽放时，他们还在逼迫小孩争取一份职场的铁饭碗。

经营农场，投身实业，考大学，争夺铁饭碗...中产阶级的家长们就像一颗颗螺丝钉，总是轻易被塞进别人早已准备好的位置，并把自己的子女也投身其中。他们意识不到的是，获取财富的方式一直在变化，自己时代的路线和子女的时代已经天差地别了，而子女在小学时代所拼的路线，上了大学也许就不再适用于这个社会了。

农耕社会状态的稳定持续，是大多数中产阶级思维固化的先天起因。

人生的赛道是人生，是生存的能力和获得财富的能力，没有任何具体的工作可以长久为你获得财富。

(2) 生活和生存是两件事

生活和生存，是两条线

想要更好的生活，想要赚钱，就要去大城市；

大城市的运转机制，把人导向更多的工作时间，时刻处于战斗状态。

而生存，需要的是**大量的后代**，哺育后代的时间和精力。

在生存这件事情上，除了个人努力，更重要的是**男女的合作**。

生活在大城市，人面临更快的节奏，更强烈的工作氛围；

同时，大城市距离底层生活更遥远，容易被文科生舆论所包围，舆论追求个人生活的幸福，对生存的重视和体会，远比小城市和农村更低。

大城市的男女合作程度，天然更低；

想在一线城市开枝散叶，除了个人努力，更重要的是开拓男女的合作。

大多数一二线城市的土著，虽然享受了城市化的红利，却没有充足的时间面对人群和社会属性的变化，在短暂的暴富后，阶层开始加速跌落。

那些收入更低的三四线城市，农村地区；

收入更低，但传统思维同样也根深蒂固，远离离经叛道的潮流舆论，男女合作是人伦天道，生育率也就更高。

长期来看，趋势可以推测：

由于一线的中产的后代不足，三四线和农民多生，随着下一代的竞争洗牌，小城

市的年轻人再次在一线城市升阶为中产和精英，原本大量的中产在一线城市中被淘汰。

二十年后，更多的三四线人口将取代一线的中产阶层，“农村包围城市”再次上演。

大城市，是一个加速阶层洗牌的环境。
财富没有肉身保管，最终只能被收割。

享受了当下短暂的幸福，势必会失去更长久的人生。

——生活和生存，从来都是两条线。

(3) 生命的意义建立在生存之上

分答社区有学员问，辛苦买房是为了什么？父母又不理解，赚那么多钱幸福吗？

回复：

是为了幸福，也为了活下去。

生命的意义建立在生存之上。

每个人选择怎么样的生存方式，便是赋予生命怎样的意义。

物竞天择，并不只是描述生命的规律，也在诉说**生命的结果**。

绝大多数人，将会活在永远的「小确幸」之中，将会满足于眼前的食物，逃避对未来的责任，不想为了将来更好的生存而去「打猎」。

但是生活是痛苦的，残酷的，你不努力，就会被其他想要生存的个体挤到身后，为什么有那么多的物种灭绝，因为要么无法适应自然，要么被其他生物挤占了生态位。

为什么我们看到大多数人是一辈子碌碌无为，因为他们觉得自己要追求生活的幸福。

而那些真正的幸福，来自于对生存的更高觉悟，来自开拓未来的痛苦，也来自努力耕耘的享受回报。

买更多的房子，赚更多的钱，是在开拓更好的未来，房子是实现目标的手段。

买房和其他工作一样，都是无差别人类劳动。

与其说别人看不起，不如说是他们看不懂。

燕雀安知鸿鹄之志哉。

持续买房和人生的意义



匿名用户

新手，刚买了两套房却没有任何的幸福感，反而家人不理解说我是吸血鬼，最近工作之余都忙于看房交易贷款和朋友也越来越疏远。那么如果人生的目标是幸福生活，买房却让生活背道而驰，持续买房的意义在哪里呢

9小时前

2个回答

按赞同数排序



水原十口

...

生命的意义建立在生存之上。

每个人选择怎么样的生存方式，便是赋予生命怎样的意义。

物竞天择，并不只是描述生命的规律，也在诉说生命的结果。

绝大多数人，将会活在永远的「小确幸」之中，将会满足于眼前的食物，逃避对未来的责任，不想为了将来更好的生存而去「打猎」。

但是生活是痛苦的，残酷的，你不努力，就会被其他想要生存的个体挤到身后，为什么有那么多的物种灭绝，因为要么无法适应自然，要么被其他生物挤占了生态位。

为什么我们看到大多数人是一辈子碌碌无为，因为他们觉得自己要追求生活的幸福。

而那些真正的幸福，来自于对生存的更高觉悟，来自开拓未来的痛苦，也来自努力耕耘的享受回报。

买更多的房子，赚更多的钱，是在开拓更好的未来，房子是实现目标的手段。

买房和其他工作一样，都是无差别人类劳动。

与其说别人看不起，不如说是他们看不懂。

燕雀安知鸿鹄之志哉

5分钟前



评论

6 赞同

(4) 孩子就是生存的存在

有读者提问，怎么理解“孩子不是手段，孩子就是目的”

之前我一直琢磨，生存权和繁衍权哪个才是生物学第一定律呢？

后来想到，繁衍才是持久的生存，生物为了维持繁衍，可以把自己寿命缩短到一瞬间，某些性别生物出生就是为了繁衍，然后马上死去。

孩子就是生存的存在，任何一种生物想要完成自身的进化和对世界的探索，必须产生「后代」这种事物。

如果一个生物不在乎自己作为一个生物的意义，就可以否定孩子作为目的的存在。

(5) 活下去的正确路径

读者提问：

水原老师，有一事不明白，您说辛苦买房是为了幸福和活下去。又说自己的处事原则是生存第一。难道不买房就不能生存吗？好多没有房或一辈子只有一两套房的人也活得挺安逸，反倒是多军诸多辛苦。我想自己要反思一下什么是生存，什么又是生活的意义了。此外，您的思维清晰，逻辑严密，直指本质，这是怎么训练做到的呢？

回复：

小孩子从小应该如何教育和训练呢？

如果你今天要活下去，只需要打猎一只兔子；
如果你不未雨绸缪，你一辈子就会是每天打一只兔子；
你有可能打不到兔子，或者兔子灭绝，或者你遇到危险；
你第二天可能会死。

为了活下去，你开始筹划怎么一天打 2 只，3 只；
为了有时间研究准备，你需要一天打 20 只，30 只。
为了生存，总会有更多的东西需要未雨绸缪。

所有生物都没有一劳永逸，人类只不过是生产力发达不太容易死。

时间精力是有效的，更多的安逸意味着更少的未雨绸缪。

安逸=将生存的未来进行献祭。

(6) 区分独立与自立

独立不等于自立。

所谓自立，是让自己的基因血脉能够得以延续。

人类在进入大规模农耕文明之前，很多种族的平均寿命是 30 年。

这也就意味着，要在 30 岁之前，完成生存独立，找到对象，怀孕并生小孩，并且抚养小孩到能够生存独立。

由于生存环境恶劣，可能小孩的数量还要乘以 3-5 个，30 岁之前。

相当于一个男人 14 岁经济独立，同年娶妻生子，20 岁之前 3-5 个孩子，30 岁时，运气好的话第一个孩子活下来已经 14 岁成为可以经济独立的下一代了。

只有这样，才能提高活下去的概率。

总有人问，独立和自立有什么区别？

能暂时填饱自己的，是独立；

能走上人生道路，让基因血脉，人格精神得以延续的，才是自立。

上班挣个工资，一人吃饱就已经满足，你怎么给未来的家庭添砖加瓦，提供庇护以及长久稳定的庇护呢？

眼光放到未来，真诚面对自己，走上人生的赛道，脚踏实地的前进，男人赚钱养家承担责任，女人相夫教子积极配合做大做强。

明白这一点的人，很少。

做到的人，更少。

(7) 人生，要专注于赢什么

读者提问：

水原老师，你经常说，有些人赢了每一场战斗，但是却输掉了整场战争。明明是赢了，为什么又输了呢？

回复：

只专注于赢，是一阶生物

专注于应该赢什么，才是二阶大脑

可是呢，人类本来也是一种动物，绝大多数人的思维仍然保持着动物的本能与简陋；

大多数人的脑袋，都处于低阶思维，一阶生物的状态。

什么是低阶思维呢？

根据现实层面最直接的反馈来形成认知；

摇出一个6点，赌博就是赚钱的，摇出一个2点，赌博就是亏钱的。

只要是正向反馈就是好事：

比如赌博赚了继续赌直到输的精光；

考试排名第一继续沉迷做题，从来不想想将来怎么样赚钱生活，怎么照顾父母妻儿。

负面反馈就是坏事：

买房买错所以亏了，所以买房就是错的，买房不如炒股；

只生了一个孩子，但小孩整天哭闹，大人没有解决办法，所以生孩子就是错的，

做父母就是错的。

一阶思维的人，你很难让对方学会接收道理，只有现实的物理碰撞，才能让对方有所反应。

只有进入高阶的思维状态，才可以直接吸收价值，消化真理。

但保持一个比较高阶的思维，大多数人对这件事是没有意识的，更不用说做到了。

你考上 985，哈耶普硕博，金融红圈所，年年薪水翻倍
——结果是什么？

38 岁年薪三百万，储蓄三百万，资产为 0，绝经大龄剩女

有些人不明白，为什么年薪百万还没有存下钱呢？

要知道：

打仗是烧钱的，

衣食住行，护肤保养医美，世界增长见识，每一样都是天价的“军费开支”。

而这些军费开支，都是一次性的，无法奠定结果的。

没有资产根基前，不是有产阶级之前，所有的开销，都是一次性的，体验的，治标不治本的。

从 18 岁到 38 岁，考上 985，哈耶普硕博，金融红圈所，年年薪水翻倍，
成为了 38 岁绝经圣女，月薪已经可以忽略了。

自认为是精英，每一场战斗都赢过 99%的人，
然后彻底输掉人生的战斗。

(8) 子孙后代的意义

一个富人创造的价值，是一个中产的 100 倍，1000 倍，然而无论是富人还是中产，还是穷人。

他们的人头，在现实中基本是一个价。

这件事情意味着，**现实中人头是最溢价的。**

你赚再多的钱，如果没有足够多的人手掌控方方面面，那么最终你所努力的一切，都将化为泡影。



(9) 上班不是生命的重点

读者提问：过了年我就要 28 岁了，目前处于一个极度闭塞的环境。掌握光传输技术支持类技能，已取得华为认证，正在学习商务英语。

个人比较自律，刻苦，工作期间考上了一所 985，211 院校软件专业研究生，单位未放人。

现在面临两种选择，一是有机会转到体制内当公务员，二是放弃现在待遇进入社会重新就业。

鉴于当前的形势，该如何做抉择？希望大大们能够指导。

祝各位大大身体安康，事业顺利！

回复：

我觉得最重要的事情，最亟待解决的事情是：你把上班当做了生命的重点。

为什么这么讲？

因为你十分强调刻苦，自律；讲到工作还要带上放弃，重新这样的词语。

你的努力目标，很大一部分是围绕工作争取满足感和安全感。

一旦你给自己这样的定位，无论是进大厂还是体制，结果都差不多。

如果你能充分认识到，工作的事归工作，自己的事情还得靠自己，选择哪边并不太大差别，只要时间、地点、薪水能**满足自己的需求**即可。

(10) 什么才是人生真正的幸福？

10:42 AM

所有评论

设置

回复@Oncestonecold:加油 研究生 博士 好多高质量的

@Oncestonecold 回复@阿板NsTart爱佳佳:我只能以我自己为蓝本，本科和研究生阶段我接触到的男生质量差太多，并非年纪小就能找到更好的。



@水原十口

回复@Oncestonecold:和你同龄的人已经找到身价5KW的男人，生了三胎了；月薪10万相比算什么，多数人总是欣喜于...



9967

23:17 来自 iPhone 12 Pro Max

回复

我高中毕业，24岁嫁人，30岁前生了三个孩子，目前在N线城市8套房，虽然不值钱，但是孩子不至于像我一样两手空空出来混社会，真的没有家里扶持和指导的女孩，不开窍真的要吃一辈子生活的苦，我身边好多读了大学研究生的女同学都过得不如我。



@水原十口

@天玑-无极领域: 7万硕士、105万大学生在送外卖，学历贬值，许多人将被打回原形，原本就是送外卖的智商，结果非...



舟水

17 来自 iPhone X

回复

回复@水原十口:评论看下来发现，那些在怼的人，其实已经很满足现状了，大概是看到自己的努力不被认可觉得难受吧。博主层次更高，视野更广，也是希望大家能过得更好。他们也不知道自己上限的好是什么，也许就是用各自以为的好安慰自己，这就是命吧。

@水原十口 回复@又泛龙舟水:博主也在修炼，只专心讲实话，争取不回怼。



@水原十口

2022年毕业生1000万人
2022年考研大学生450万人...



19

来自一位微博读者的评论：

我高中毕业，24 岁嫁人，30 岁前生了三个孩子。

目前在 N 线城市 8 套房，虽然不值钱，但是孩子不至于像我一样两手空空出来混社会，真的没有家里扶持和指导的女孩，不开窍真的要吃一辈子生活的苦，我身边好多读了大学研究生的女同学都过得不如我。

什么才是真正的幸福？

人生的赛道是人生，活下去才是目的。

上学不是目的，考研 985 不是目的，进互联网大厂不是目的，赚钱不是目的。

目的没有想清楚，会做出错误的选择；

人生的意义在于自己赋予，人一旦做出选择，即使选择错了，也会认为自己做对了。

但如果闭上眼睛，关闭大脑，遇到正确的启发，也会习惯性的排斥，强化自己的选择，带来一些虚幻的充实感。

但现实就是现实，个人的主观认知改变不了现实的大局，虚妄的幸福和充实感，会渐渐被时间磨灭，选择了错误道路的人，很多人会在在三四十岁被现实教育，开始醒悟。

但组建一个幸福的家庭，只有 20 多岁才是最好的机会，成长性最高的角色，等

到 30 多岁再开始，永远失去的十几年，无法挽回。

就像打游戏，10 分钟对面已经 6 级出了大招，你在 10 分钟游览全世界，在 20 分钟才升 6 级，即使基地还没被倒塔，但已经注定是输局

男人对年龄尺度更宽松，但女人不是。

在对应的时间，做正确的事情的女人，才有概率得到真正的幸福。

2. 人生规划

(1) 人的一生不是等分的



人的一生不是等分的。

20 以下，基本是纯消耗阶段，浪费也正常。

而 20-40 岁，就是人生的排行榜了。

类似精子竞争受精，十几年的黄金时间，错过了，这辈子就「死亡」了，突破了，才能继续往下走走。

也就是说，这十几年的时间，决定了你在人类排行榜的结果。

对于任何一个文明开化的正常大城市基因来说，用 1000 多万让你卖身，你都会觉得不划算。

如果想不到这一点，那就是免费卖身了。

(2) 什么是人生置顶的任务？

读者提问：

水原老师，看到你回复某个考上公务员的女生，建议她去个闲职部门，把时间用在资产升值上。我现在也是同样情况，就在闲职部门，已经在您这边办理北京工作居住证，薇芯：2284868566等办下来就让水原的选筹团队帮忙，尽自己能力买房。平时工作很闲，想知道眼下还可以学习什么，做什么具体的准备，为长久的未来做规划？感谢

回复：

个人的修炼和赚钱的事业，是人生置顶的任务。

男女有别，对于女生，在具备一套一线房产作为打底资产的前提下，首要的任务就是婚嫁。

拓展自己的眼界，但不要燃烧生命去打拼；
多接触成功人士，但不要羡慕攀缘的捞女；
成功是长久的胜利，大巧不工，坚守本心。

对于赚钱，房产投资是最靠谱最简便的路径。

日常关注最新的资讯（需要靠谱的）；

有空就去踩盘，驱散战争迷雾，构建城市框架；
一线实地看房，谈判，保持对市场的敏感。

多核，配套资源的培育。

融资，持续建仓。

(3) 对应不同人生阶段的几点建议

作为一个过来人，以及我亲自接手过 5000+例各种咨询案例的总结，提几点建议：

- 1.如果你大一大二，马上去投北上广深杭的实习。
- 2.如果你大三，还在做题考试，马上想办法脱身。
- 3.如果你大四，还没有踏入社会见识别人摸爬滚打，以后你要比别人多摸爬滚打 5 年，才能成年（是的，你还没有成年）。
- 4.在校生，和你父母好好谈谈，马上去买北上广杭的房子。
- 5.毕业生，马上自己去凑钱买北上广杭的房子。
- 7.24 岁之前是找对象生孩子的黄金期，严格来说 22 岁之前。
- 8.24-27 岁已经竞争激烈，27-30 是红海市场。
- 9.30 岁以下精英男不想找 25 岁以上女生。
- 10.30 岁以上女生几乎不会有 45 以下的精英男找你，也没几个女生能做萧亚轩。
- 11.不会操作的，看目录，看「渡劫锦囊」。
- 12.不要和我说客观，世界正在被瓜分完，你还在和说客不客观，不要犯傻。

(4) 一个“人生赢家”的案例

2019 年 6 月 9 日的下午茶话会，有位女士分享了她的买房经历：

09 年刚刚北京研究生毕业，单位正好还给了北京户口。

因为和老公一起北京工作，觉得总得有个家，不然总是寄人篱下，于是着手买房，那会儿还不限购。

手上只有不到十万，决定找找北京最便宜的房子，好在那时候房价还很便宜，又找家里亲戚借了二十万，加上贷款可以 8 成，七凑八凑，最后买到大兴瀛海，当时才几千块，买入后房子就开始翻倍。

随后是北京房产波澜壮阔的几轮行情，那会儿也没有什么房产大 V，就是抱着得有房的想法买买买了几套，最少的也翻倍了。

这位朋友说完，全场一片惊呼鼓掌。

刚一毕业，就有婚有娃有户口有房。

我说，有些人的起点，可能是很多人的终点。

(5) 考研对人生的影响



除个别特例，考研完全是一项负收益的行为。

2022 年毕业生 1000 万人

2022 年考研大学生 450 万人

5 年前我提醒，除个别特例，考研完全是一项负收益的行为；

不是特殊情况，不要考研

选择考研，将会成为一个人**后半辈子的魔咒**。

1. 考研，代价是永远失去的 2 年

尤其对于女生，22-24 岁是人生最重要的一段时光，在这 2 年发生的事情，很多时候决定了女生一生的命运。

一个 22 岁 6 分条件的女生，即使出身农村，也可以匹配一位 30 岁左右身家千万的精英男，前提是这个女生思想没有毒化，想要为成家立业，子孙后代而努力，优秀的男人都喜欢这样的女生。

而一旦考研出来，再度过 1-2 年的调整期，至少 25 岁了。

最纯粹的一批精英男，基本不找 25 岁以上的女生，当然如果男方年龄比如 35 以上了会考虑，但大多数仍然选择 24 岁以下的，比如 88 年的同道大叔，女友是 21 岁。

2. 上学时间和工作能力成反比

课桌上培养不出打仗的军人，每个人都是生活里的战士

除了医学、科研等少数专业性极强的工作，绝大多数工作更需要的是**实践经验**。

比如公务员，研究生毕业是一块敲门砖，但进门以后，对个人在队伍里的生存没有太多帮助，反而因为身份，局面上往往带来一些负担（新来的高材生啊，这份材料可不得你来写。）

体制内生存发展，更需要的是人情世故，往上需要做人处世，往下需要江湖手段；研究生携阳春白雪，光手进门的小媳妇，处处是掣肘。

如果是送外卖跑物流快递，需要的是市井智慧，街区生存，体力充沛，研究生显然在体力劳动上更弱势。

再比如，绝大多数大学生所从事的办公室白领，互联网民工岗，市场运营文案设计自媒体等工作。

这些岗位随一线市场变化，工作迭代极快，读研后多数人大脑已经体制化，反而更加难适应这些思维跳跃的工作，事实上大部分自媒体做得好的人，往往学历不高，抖音百万粉的账号，大多数是二本专科甚至没有上完大学。

3.失败的挫败感，人生的心魔

ing...

4.一步慢，步步慢

ing...

困难是人前进的动力；

但没事跑去刷多余的困难，感动自己，那就是弱智。

多数人读研出来，人生的竞争力反而更差了。

考研是一项负收益行为，除非能给你的家族带来正收益；

牺牲一个孩子读医生，造福全家十口人。

(6) 30 岁，人生最后一道分水岭

30 岁，基本是人生的最后一道分水岭：

30 岁足够看到下半生的结果，能力不够冒险的，踏实过日子，才是正确的选择。

男人 30 岁没有 1000 万房产的，余生基本只能寄希望下一代了，闷声闷气踏实过一辈子；

女人 30 岁未婚无娃的，再也不会拥有公主一般的爱情和生活了。

(7) 30 岁的成年男人要做到什么？

30 岁的成年男人，
应该清楚自己什么斤两，手上能拿到多少资源。

以这样的一手牌，凭借自己的见识，可以打到什么程度，做出什么事业？

最终，以这份事业为锚点，构建自己的家庭框架。

找什么样的对象，生几个孩子，如何培养；
规划生活，在什么阶段，用出去多少钱。

量入为出，
拼多少命，留多少命后面拼。

(8) 37 岁女人的两种人生

有人 37 岁当奶奶；

有人 37 岁还没有当妈妈。

大多数人的资产生活水平没有质的区别，月薪 1 万的可能因为结婚 25 岁早早在省会首付 30 万买了 80 万的住房，10 年 5 倍。

月薪 5 万的可能还在北上深打拼认为买不起房，10 年存了 100 万，最后 35 岁回老家省会再借家人 50 万，贷款买了上面那位现在 400 万的住房。

对方还是月薪 1 万，但拿着将近 400 万现金又换了 3 套 400 万房子，父母子女挨着对门小区。

你认为做一个考 985，读研考证，月薪 5 万的 37 岁大龄剩女好；

还是一个没有月薪，只选择做踏实顾家，月薪 5 万但是有时间建设家庭的男人的太太，3 个孩子的妈妈更好？



(9) 下定决心，就是准备好的那一刻

10年前我在玩豆瓣，那时候经常听到一个理论：

——在你没有准备好做父母之前，不要轻易做父母，因为你无法对其他人的生命负责。

随着年龄和阅历的增长，我逐渐意识到这是一句危害巨大的话。

「一个人永远也无法做好成为父母的准备，直到他决定好做父母的那一刻。」

你的孩子并不需要你对他负责，同样，你没有生孩子之前，你连负责资格都没有。

我只需要对我自己负责，对我作为父母的角色负责。

在你没有承担责任之前，其实你永远都在逃避责任。

没有准备好要孩子，就是「永远在准备」中，永远也不会真正承担这份责任和现实。

就像小时候我们学自行车一样，怎么学会骑车呢？

口述永远也学不会的，亲自骑上去冲下坡，脚下认真踩起来，就会了。

没开局就担心失败的话，永远也开不了局。

生命只有一次，想清楚就做起来。

(10) 如何理解刚需？

经常有人说我自己买房是刚需，其实从来没有什么东西是刚需，甚至连氧气和水也不是，我们只不过在漫长的进化中改造了自己，成功地让自己能通过氧气生存了下来。

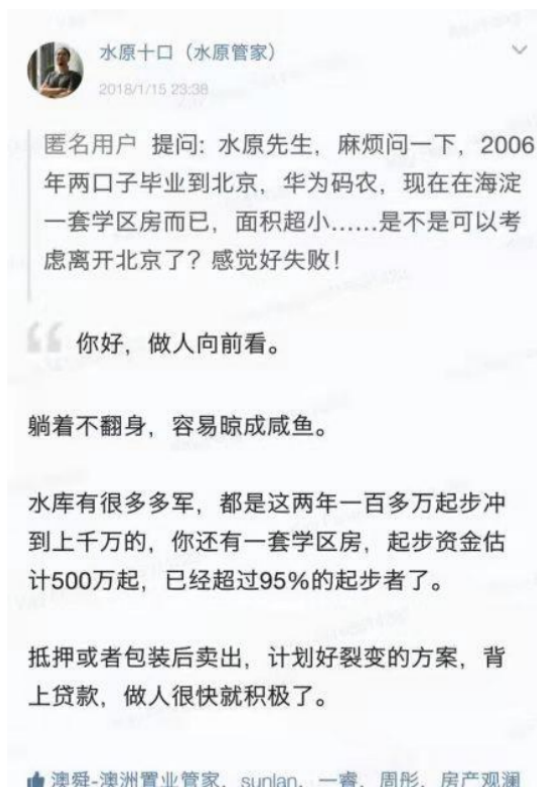
所以，不是你上大学就能找到工作，不是公司就该给你解决户口，不是你三十岁了就该有房子。

真正的刚需，是上刀山下火海都要拿到的决心，是哪怕被困火星都要想办法种土豆造氧气活下去的不懈努力。



今天看到老罗的这句回答，有感而发，虽然老罗不喜欢买房，但这句话我感同身受。（2017-3-8）

(11) 做人要多向前看



手里两三套房，基本翻倍的时候，总会产生一种这辈子衣食无忧的幻觉，但这笔财富实际只能支撑 5-10 年的安逸。

换个方向想一想，昨天我的能翻倍，明天别人也能翻倍，社会是**逆水行舟**，别人比我更努力，我就落后了，完全不努力，就是后退了。

做人多向前看，躺着不翻身，容易晾成咸鱼。

资产并不是升值的，只是货币单位变了，如果不努力，还是会被那些更努力的人甩在身后。

怎么克制这种安逸的心理呢？我觉得**压力就是动力**，只要继续背贷款，做人很快就积极了。

（12）进不去北上深，普通人如何逆袭？

一线城市的打拼，只有胜败，没有妥协，过高的机会成本决定了，如果没有一定的野心，或充足的准备，或先天的优势（土著），一线城市的失败几率是远远大于成功的。

男性一批批淘汰回家，女性逐年累积直到剩女，男女相亲比例 1:27。

北京，上海就是典型，尤其是北京，市面上北京户口的价格基本已经在 150 万上下，而唯一户口宽松的深圳，715 政策收紧之后，楼市已经暂停，落户买房这条路无法走通。

这个时候，如果能够在北上深以外的二线城市中，找到新的蓝海，无疑是一项性价比超高的投资。

想做大生意，就要来北京；
想过小日子，就回二线城市。

尤其现在已进入省会时代，虽然二线城市的薪水收入无法和北上深平齐，但人口的聚集效应导致相当一部分二线城市房产的急剧上升。

而户口，是买房最直接的通行证。

二线城市户口如何排名？
哪个城市更好落户？
哪个城市值得买房？

搞清楚这三个问题，就能知道：

户口应该落在哪个城市，在哪里买房？

3. 人生选择

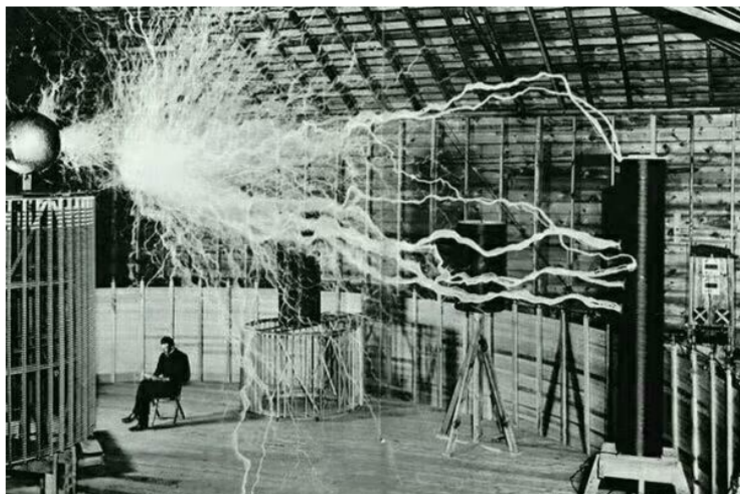
(1) 人生就是选择“战斗的方式”

人生就是选择“战斗的方式”。

竭尽全力买房的人，现金流肯定是紧巴巴的，于是有人说那生活水平还不如普通人，其实多军完全可以卖一套房，生活质量秒杀普通人，区别在于**你准备投入多少资源去「战斗」**。

譬如发微博写知识星球回答咨询，其实也没有什么收入（知识星球有一点），但还是坚持每天都做，因为这样可以强迫自己保持思考，不断总结各种问题和困惑，也可以观察在外界对于自己逻辑判断的反应，从而纠正自己的错误。

而这一切，都来自于欲望。



(2) 普通人常见的几种投资手段

普通人常见的几种投资手段：

上班，按照年薪 100 万，持续黄金 10 年，这辈子积蓄估计上限在 1000 万。

做点小生意，风险比较高，可能血本无归，也可能赚到钱，不过赚到钱的大多还是养家糊口，一家餐厅从开业到关门，净利润挣个几百万就很了不起了。

做企业，规模能做到比买房还大，问题是成功率太低，能做成做大的，都不是普通人。

股票，股票确定性低，导致鸡蛋无法放在一个篮子里，另外股票本身属于负和游戏，大概率是亏本。

一二线城市买房，风险性低，最大回调一般不超过 30%，买到 CEO 盘例外，相对确定性高，资产规模上限能到亿级，足够普通人能达到的最高水平，而不用担心必须分散投资。

综合来说，一二线城市买房是最适合普通人的投资手段。

常见投资的风险及资金回报

	占用资金（万）	风险（最大跌幅）	10年预估收益	总资产规模（万）
上班	0	约0	100-1000（万）	0-1000
小生意	10-100	-100%	500%	10-500
做企业	100-10000	-100%	5000%	1000-500000
股票/基金	10-100	-100%	1000%	10-1000
一二线买房	100-10000	-30%	3000%（杠杆30%）	500-50000

一二线城市买房，是普通人最到达资产千万，乃至资产上亿的，最稳妥的方案。

(3) 普通人怎样提升阶层？

买房是普通人最好的升阶道路。

普通人还有没有提升阶层的办法？

问题的答案，重点不是「怎样提升阶层」；

答案的重点是：**「普通人」**

一个普通人，做什么事情能提成阶层？

一个人想提升阶层，大致有三条赛道：

第一条，白手起家自己创业

创业的结果是九死一生；

那些能够创业并且成功的人，都是从死人堆里摸爬滚打爬上来的，成功的概率很低，创业并不是一条适合普通人的赛道。

第二条，做高端市场，服务成功人士

比如，能够成为大老板的副手，或者加入一家独角兽公司，能够担任起公司的职业经理人，从小镇做题家转变为凤凰男。

但如今，这种方式也很难能走通；

无论是大公司还是独角兽，这些重要的岗位都是有数的，非常依靠关系，好的位置，已经被各种二代们瓜分完毕。

唯一的办法是，你能够跟对老板；

从一家小公司变成大企业，但这种概率毕竟太低。

而且眼光也是实力，从大佬还没有发迹就跟在身边，能够做出这样正确的选择的人，本身就不普通。

最后，普通人剩下的，只有积累和赌博两条路。

赌博不可以，剩下的只有老老实实积累一条路

想要升阶，就需要一个快速积累的赛道；

现在，能快速积累出大量财富的，恰恰又只有买房一条路。

对于绝大多数人，如果老老实实在一二线城市买好房子；

把上一套买房赚到的钱，换成更大的房产。

选筹正确，贷款贷足；

经过 3-5 年的周转，保守都可以把资产积累到千万以上的级别。

(4) 人生选择，在于权衡

权衡，是经济原理最广泛的应用。

什么是权衡？

意思是，无论你想做什么，最终都得衡量自己的位置，选择哪种方式去做，才能够让你的**利益最大化**。

当你选择到一个合适的位置，成功取得收益，这个位置就是你的生态位。

权衡的关键，是**每个人对于自己能力的评估，对于市场的评估**。

有的人能够更准确的评估自己和市场，因而获得了更好的收益；

有的人因为能力的不足，没有足够的见识取得正确的判断，可能就在市场的竞争中失败。

比如品牌的定位，是做优衣库、ZARA，还是 LVMH；

比如生意的选择，是做沙县小吃连锁靠规模取胜，还是依靠二代背景做行业掮客，传递情报；

比如婚恋的选择，23 岁，是月薪 5K 赌一把打拼到年薪百万娶白富美，还是先成家立业门当户对抚养子女；亦或者是选 30 岁程序员，还是谈 18 岁小奶狗然后等待白马公子霸道总裁爱上我。

在这样一个互相竞争，不断碰撞的过程之中，每个人都在不断寻找更适合自己的生态位。

随着生态位的结果在自然竞争中稳定，阶层开始诞生了。

(5) 无用的优点，就会变成新的缺点



无用的优点，就会变成新的缺点。

一旦你花了时间去考研，即使没考上，也认为读研是正确的，有益的，而不是有代价的。

你从清北哈耶普毕业，没拿到年薪 30 万的工作，你会觉得书白读了，从此奋斗在职场，10 年后 35 岁年薪 200 万，出人头地，但你再生不出人头。

老李认为孩子要用最好的胎教，最好的早教，最好的教材，课外班培训班学区房，花了 300 万把一个二本子变成 211，毕业月薪 1 万，还是找了隔壁老王关系塞进去的。隔壁老王 300 万生了 3 个，2 个二本子 1 个辍学做生意，打拼了 3 年做了小老板，看在邻居老李的面子上，让他们家宝贝儿子来实习试试。

但是老李私底下觉得这不是正道，一定是孩子没有努力学习，工作是暂时的，还

得考研或者考公。

因为老李觉得都花了 300 万，不想承认错误，不忍心放弃错误的努力；
老李不能理解，为什么上了 211 还不能在社会上混好，那一定是不努力，而不是一开始就选择错了努力的方向。

你拿着装饰精美的黄花梨古董木剑，呐喊着冲上去，被对面一根钢管劈两截。
无用的优点，就会变成新的缺点。



(6) 选择与努力

- 1.选择比努力重要。
- 2.选择对了，努力才重要。
- 3.选择对了，更要努力。
- 4.努力的过程中，还要继续做出正确的选择。
- 5.最重要的选择选对了，后续才容易继续做出正确的选择。

(7) 有 100 万投资给孩子，哪种最划算？

有 100 万投资给孩子，哪种最划算？

多生 > 家学 > 买房 > 陪伴 > 补课。

@霜叶  

要说给孩子补课的花费这事儿，大多数大V们可能还没到操心这个事儿的年纪，所以人家说一年100万也不知道到底怎么去怼。

我跟你们说，现在补课这个事，【天花板其实不是钱，而是时间】。

你真给孩子补课你就知道了，钱你花到一定程度，限制你开支上限的就不是补习的价格了。光用钱来衡量，一看就很外行。

我们以工作日晚上/周六日上午/下午/晚上，分别作为一个补课时间段的话，一周可以有 $5+3+3=11$ 个时间段用来补课。

以北京为例，一个小学生每周1-5有五个晚上，周六周日两个全天。英语补习班基本会占用周一到周五之间的某一个晚上，再占用周六日的某一个完整的上午或下午（4小时左右），然后数学、语文基本会各占用至少一个工作日晚上，或者周末的某一个完整半天时间。

也就是说，语数外会占掉最少4段。如果上的班更高端一点，比如奥数那种，可能还要再多1段，也就是5段时间用于语数外。然后，兴趣班会占掉2-5段（主要看家长有多折腾孩子）最后给孩子留下大概3个时段左右能喘息一下，基本就到头了。再多，你就算用钱把孩子砸死，他也没精力补课。也就是说，大概每周8段补课差不多就是小学生的极限了。

寒暑假的话，寒假最多补课三周，暑假一般5-6周。

你们自己把知道的高端补课费填进去，大概就知道最多能花多少了。比如英语一年大概10-15万就比较极限了。不是你花更多钱让孩子补英语，而是你再花更多的钱孩子也没更多时间来补英语。如果你都用来补英语了，其他科目又怎么办呢？

所以对于【绝大多数北京这种城市的中产以上家庭】来说，一个小学生一年大概能补课花到50万，已经比较惨绝人寰了。花更多的钱，要么就是：

- 1、真的巨富，什么教师都顶配不差钱；
- 2、足够丧心病狂，完全不留休息时间，11段都用满，把孩子折腾死；
- 3、孩子真的不是读书的料，不如退一步，认识到自己孩子就是个普通人。

只有第一种可能花到100万，这种是因为真的不差钱。年收入500万以内家庭不太可能这么做。

因为不光是钱的问题，还有时间的问题。不光是孩子时间问题，还有家长的时间问题。

等到了中学，你想花一年100万给孩子补课就更难了。因为中学放学晚了、作业多了，还有要给中考算分数的“综述”之类的一堆课外课程和活动。因此11个时间段能剩下6个就不错了。语数外占掉4-5个，剩下一两个时间段你还让孩子补课基本可以算虐待了。有限的时间内，尽管中学补课的单价要高于小学，但你孩子是没有足够的时间来帮你花掉更多补课费的……

刚才还忘了说，补一句：补课班也都是有作业的，所以如果没有至少3个时间段空出来，孩子会连作业都做不完。

所以有的大V说什么“一年100万补课费都掏不出”来嘲讽网友，真的就属于“东宫娘娘烙大饼”的感觉。真给孩子这么补课的话，当父母的自己都会心疼孩子，不舍得这么折腾了。真不是钱的事儿。#老年人的低语# 收起全文 ^

11月17日 11:24 来自 微博 weibo.com 已编辑

 1250  453  4963

没有什么比多生划算，买奶粉够 3 个，代 Y 够 5 个；
家学是内功心法，传承一代又一代的独门绝技；
买房，一二线房产，就是国家的股份；
陪伴，亲密关系受用一身，感情激励带动人生；
补课，等于吃大力丸。

大 V 说，100 万给小孩补课还不够。
盯着补课，开局就降维了。

100 万可能不够上培训班，
但是 100 万可以自己开一家培训班。

第二章 为人处世

1. 人际交往

(1) 如何对待身边的普通人？

(2018-12-29)

读者提问：水原老师，请教：怎样与自己的领导和同事们相处，对自己有利？顺着他们点儿，还是不顺着他们而多提出自己观点？PS：他们的三观和认识，对现实中 t-1 逻辑完全不知，属于那种大众认识，只能看到表面。

回复：

普通人之所以是普通人，正是因为他们思维单一，缺乏对复杂事物的理解能力。

普通人存在的意义，不是为了探求人类大道，只是简单的活下去，最好能轻松的付出得到最多的收获。

你又何必对他们苛刻要求，与他们为敌呢？

你的苦口婆心，并不能帮助他们解决问题。对于工作，核心是完成任务，而非负责他人死活，替老板施行管理。

PS：看到圈里真理随处可见，在外面也许十几年也遇不到一条真正的指点，道心抑制不住翻涌，还需要修炼。

(2) 与人沟通要有始有终

沟通要有始有终。

这句大家熟悉的不能再熟悉的话，能够理解的人依然凤毛麟角。

首先，什么是「始」？

沟通还有始？

很多人会奇怪，难道不是为了和终对仗？

沟通真的有始，所谓的始，是**指令明确**， 什么意思？

举几个例子：

- 1.这个房子太老了。
- 2.（贷款）王经理，老人是 64 岁。
- 3.早上 7 点集合。

和

- 1.这个房子房龄比较老，88 年如果做抵押贷款会比较困难，不利于以后得流通。
- 2.（贷款）王经理，老人是 64 岁，这是和子女的征信，请问根据材料，接力贷可以做到什么程度？
- 3.明天（8 月 22 号）早上 7 点，在酒店大堂集合，届时工作人员会举着「水原」的牌子。

大家能看明白吧。

再说什么是「终」。

所谓终，是**及时反馈**：

——是等一个星期事情做完了再上报，还是每天主动汇报一次情况，总结情况，列出问题，标明进度？

——是每个节点主动汇报，还是最后弄到只有你一个人知道？

——是遇到可能发生的问题主动沟通，还是等问题发生了再求助找人擦屁股？

事实上大部分让人擦屁股的问题都是在自己能力搞不定又不及时沟通搞清楚的情况下产生的。

及时反馈，才能提高效率；

自己的不用心，会导致所有人的努力白费。

夺人钱财，犹如杀人父母；

浪费生命，犹如抽筋扒皮。

无论是职场还是生活，沟通都是最重要的工作。

既要有「始」，也要有「终」；

没有明确的「指令」，就得不到正确的「反馈」。

「有始有终」四个字，知难行难。

(3) 如何检查自己的沟通？

经常强调沟通的重要性，结果很多人认为：沟通嘛，还不简单？
这里摘抄一段我们的沟通培训文档：

一、沟通基础

和别人沟通的时候，自查以下几点：

谁是占据主动的一方？

那么，怎样让对方愿意听你沟通？

我讲的话能不能让对方理解？

我沟通的内容是不是完整的，有没有遗漏？

我应该先沟通什么，后沟通什么？

我是一次确认一个问题，还是可以确认多个问题，对方会不会回复多个问题？

如果一次确认一个问题，顺序应该是怎么样？

一次询问多个问题，对方能不能回答，愿不愿意回答？

对方的回复是不是我要的？如果不是，应该怎么沟通？

对方想要的是什么？怎么避免造成对方的厌烦？

怎么才能节省大家的时间？

哪些话应该作为补充，有哪些话应该主动克制？

以上是最基础的沟通原则，看看你做到了没有。

(4) 真正的沟通高手是什么样？

沟通是最基础也是最高深的人生技能。

昨晚过机场，看到这条「不要去猜客户的想法，让客户告诉你。」



从我们咨询行业的角度来说，这句话还有升维的空间。

「让客户告诉你」，是沟通中最有效率的一条原则，可以让你以最快的速度了解你真正需要的信息，然后直达主题，提出解决建议。

为什么说有「升维的空间」？

因为这句话涉及到了底层的规律。

人天然有尊卑位序，两人交流，一定有主有客。

「让客户告诉你」，实际上是你问客户答，你是主人招待客户。

什么情况下才需要「去猜客户的想法」？

——客户问你回答的情况。

那么，什么情况下才会变成客户问，你回答？

- 1.没意识到客户的真正需求，导致客户反复发问；
- 2.没看清楚客户的问题，提炼不足，答非所问；
- 3.讲不清楚，丢三落四；
- 4.定位不清，没有主动意识。

咨询行业，除非你烂熟于心，毫无疑问，否则永远不要「自以为是」，擅自轻易回复。

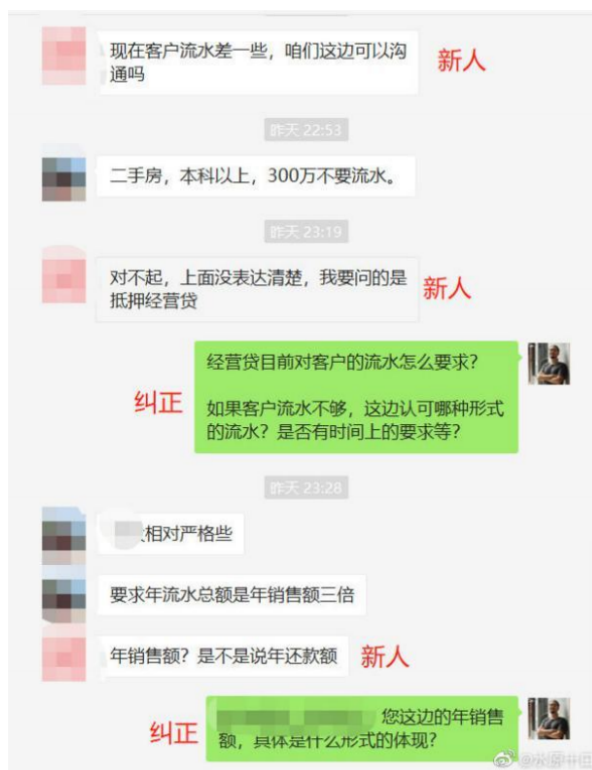
「去猜客户的想法」，本质是「内功不足，自以为是」。

「让客户告诉你」，本质是「**主动权**」。

当然，真正的高手是

——任何时候被提问，下一句话他就能找回主场。

(5) 工作中如何正确沟通？



工作沟通是面对此时此地此人此情此景应该说什么，而不是你想怎么说，**不要有「你自己怎么想」**。

和别人沟通的时候，自查以下几点：

谁是占据主动的一方？

那么，怎样让对方愿意听你沟通？

我讲的话能不能让对方理解？

我沟通的内容是不是完整的，有没有遗漏？

我应该先沟通什么，后沟通什么？

我是一次确认一个问题，还是可以确认多个问题，对方会不会回复多个问题？

如果一次确认一个问题，顺序应该是怎么样？

一次询问多个问题，对方能不能回答，愿不愿意回答？

对方的回复是不是我要的？如果不是，应该怎么沟通？

对方想要的是什么？怎么避免造成对方的厌烦？

怎么才能节省大家的时间？

哪些话应该作为补充，有哪些话应该主动克制？

以上是最基础的沟通原则，看看你做到了没有。

(6) 当众发言怎样不紧张？

读者提问：

老师，开会或者当众发言容易紧张，思维卡顿，为什么，怎么破？

回复：

换个角度想，

为什么其他人不紧张，他们是怎么做到的。

把自己代入到他们的角色和行动。

(7) 提升自己的“术”

读者提问：水神，我知道自己很弱，而且是全方位的弱，包括能力，沟通，社交等，那有没有什么“术”方面的办法可以提升的吗？

回复：

酒吧和 100 个女孩聊天（仅聊天）；

去人才市场求职一圈；

去肯德基兼职蹭培训；

去上 150 人以上的场合演讲；

做事前，把你要做的事情写成剧本。

（8）处理杠精的最佳方式

在微博这些平台上，经常会遇到各种各样的杠精
但是后来，我对杠精的回复越来越少了

杠精的悲剧在于，它们从来分不清敌人和朋友
不仅如此，它们有一种把所有人都变成敌人的能力

既然是敌人，那么任何开导、任何解释，都是一种资敌行为
少数情况才会解释，是为了让不明真相的围观群众看懂事情

处理杠精的最佳方式，永远是**直接抹去它们的存在，删除拉黑。**

(9) 别人凭什么告诉你？



做人的一条基本常识，叫做「别人凭什么告诉你」。

需不需要讲理由，难道我看不出来吗？

对于贪心不足的人，对于娃娃舞大锤的小白，他们所期望的，从来都不是理性的逻辑，而是一个肯定的安慰，又或者是把你和他绑定在一起，获得一份幻想的责任共担。

我就是要你回答，背后的逻辑无非是：

——万一出了事，错不在我，错在你没有劝住我，你应该给我负责。

就算我给出解释，你又能听得进去吗？

我给出了解释，你听不懂，结果就是你在我的回答上继续挑问题，刨根问底。

问题是，以大多数人常识水平，想要提出一个正确的问题本身就是一件困难的事情。

上帝给溺水的你送去一根树枝，
你还会问这个树枝浮力够不够大？
树枝是不是鳄鱼？
上帝我要的是你救我，不是树枝。

为什么别人要被你「刨根问底」？
你想没想过别人「凭什么告诉你」？

所以，给你一个明确的指令，就是最好的帮助，要不要自救，全凭你自己。

（10）不同人群间的对话状态

人与人对比，为什么结局不同？

因为**认知水平，智商高低**难以更改。

高智商直话高智商：事半功倍；

高智商直话低智商，被记仇；

低智商直话高智商，气岔对方；

低智商直话低智商：鸡毛蒜皮乌烟瘴气

领导只有绕着弯儿说话，下面的人心平气和，所谓中庸之道，都是自然筛选后的选择（直来直去的领导行不通）。

所以，人与人的结果，最终就变成两大类：

高智商的人群，迅速与底层智商人群划清界限；

低智商人群，因为无法进行更高级的事务，乐于寻求被奴役之路。

(11) 面对高人时怎么做？

一个人所应该获得的东西，无时无刻都在与德行匹配。

有时候，因为时运，也许你能遇上一些远远超过自身阶层的高人和见识。

但是大多数人，最终会自己将这些机缘赶跑：

因为看不懂，因为自负（弱者特质），所以出言不逊，骂高人割韭菜；

因为反常识（弱者的有限见识），所以反问质问。

弱者把自己的智力摘除，成了争强斗狠的下人。

既然讲道理听不懂，那只剩下本源手段：暴力和威慑

但是，高人总不能回怼弱者；

高人有高人的规则，高人只能讲道理。

高人在持续讲道理，下人在持续怼人；

最终高人只能叹气一声，拂袖离去。

高人走了，下人发现自己「见效」了，心中得意；

高人走了几天，下人发现自己不再能接收到新的知识，认为高人没修养，说两句就不搭理了。

近则不逊，远则怨。

2. 能力提升

(1) 决定人生的四种核心能力

一个人能达到的高度，由四项属性决定：

1.规律掌握程度

2.为人处世能力

3.动手执行能力

4.运气

宏观战略，短兵相接这两点都不是靠努力就能得到的，就算是勤劳坚持都不容易，大部分人的前三项属性，可以说基本是渣渣。

所以，一些力图改变人生的人，会寄希望于自己的运气。

买彩票，炒股，喜欢商场暴富神话，热衷互联网创业 IPO，买 P2P，炒 ICO.....

说到底，这些行为都是对运气的一种过度追求：「没准儿这次我就是那个幸运儿呢？！」

能力的缺失，同时对运气的过度迷信，会把自己练成韭菜，同时也创造出了把自己收割的镰刀。

(2) 我眼里最重要的几项品质



我眼里最重要的几项品质：

1.信心

一切财富是观念的产物，信心决定了自己的认知，决定了可以达到的高度，老板和员工的区别在于老板对公司有 100%信心，承担最高风险，否则他会失败。

2.意志力

智商是天生的，基本的赚钱方法都是公开的，能做到几成，能不能一步一步突破

进阶，就看个人的意志了；每个人的精力有限，能心无旁骛，拒绝各种诱惑，专心致志的时间越多，就会比别人有更多的优势。

3.魄力

小到选择哪套房，大到家庭组建，生死抉择都是魄力的变现；能够做决策，能更快速地做决策，既体现着个人的能力，也代表着个人的责任担当；

人的阶层越高，需要越大的魄力，阶层越高，手中的资源更多，交流的人等级更高，承担的责任也越大，举个简单的例子，家庭主妇的选择是今天做猪肉还是牛肉，总统的选择是要不要按下那个核武器的按钮。

4.习惯损失

所有的事情都是不完美的，熵不为0。

如果要达到最大的收益，要的是效率，不是个人的完美情节，追求完美只是其中的一种手段。

在90%的事实上，我习惯了损失，但是在自己做一些细节工作的时候，经常不自觉的陷入「追求完美」。因为精致的工作曾经给予我足够的回报，但想要再度升级，就要放弃这种回报。

5.信誉

获得利益的大方向有两种，一种是遵守契约，建立信誉，另一种是掠夺，我个人更喜欢信誉，有了信誉，才会更稳定，才能做大，人生有无数条岔路，每一次都选择那条崎岖的正道，真不是一般人受得了的。

(3) 什么是一流人才？

最近几天讨论了一些关于小孩的教育问题。

我不喜欢给小孩报任何形式兴趣班，艺术班，出国游学，留学等活动。

生活本身就是竞技场，竞技场的核心是突破各种难题获得经验值和能力值，而不是把目标放在某一件具体的事情上并且刻意强化，比如奥数冠军，年级第一，或者高考考上北大，经验值到了，这些「成就」就是大概率事件。

生活充满意外，小孩不需要被优待。

什么是「一流人才」？

一流人才是从「死人堆」里爬出来的。

(4) 人生突破的机缘

和一个优秀的人工作，记住要打起 15 分的精神。

这么做决定了两件事：

- 1.你能不能做成事情？
- 2.你能不能抓住提高自己的机缘？

对方是优秀的人，意味着你还不如对方优秀，想要推进事情前进，你就要主动付出，把自己看做是一个辅助者，全身心投入，才能推进事情朝着正向发展，这也是做任何事情的道理。

为什么要打起 15 分精神，因为现在的你太弱。

对方比我优秀，对方就没有义务照顾我，替我服务或是提供情绪价值。

优秀的人，不会说一句废话，不会做多余的事情，精力花在刀刃上。

只有打起 15 分的精神，才能认真看清楚对方说的每一句话，才能正确的理解并开展下一步的工作。

只有打起 15 分的精神，才能随时从待机状态启动，一秒进入状态。

过去我常常半夜 3 点收到对方消息，我也会立马去搞定（记住不是搞砸，一个没看清就会搞砸），争第二天上午 8 点对方起来之前，让对方能够拿到你递过去的接力棒，不浪费对方时间。

优秀的人熬过的夜，都是透支下半辈子的命，比我的命更值钱。

提不起精神，搞不定事情，不能及时搞定事情，就是残杀对方的性命。

要是因为我拖了后腿，想来对方再也不会和我合作了。

如此高度集中注意力，必定面临突破自己能力边界的尝试，怎么搞定，在内外力的综合作用下，就是**突破的机缘**。

成功一次，才有第二次机会，才有 15 分精神的「**战点**」。

一开始就失败，连站在体验一把高处风景都没做到，别人再也不会送你上去第二次。

你不用 15 分精神，不集中注意力，没给自己死命令；就得不到锻炼，即使事情过去了，公众号：知识藏经阁，等到某一天自己主动再想突破，也难免唯唯诺诺凄凄戚戚，成为梗在内心的心魔。

一个人能上升多少阶层，就看他能打得起多少 15 分的精神。

（5）取得维度优势

在任何行业中取得超出一般人的回报，首先必须取得「维度优势」。

有的朋友会疑惑：什么是「维度优势」？

以我们熟悉的买房作为例子：

你在北京踩过盘，
和在全北京都踩过盘，
就是一种「维度」上的差异。

一场战争中，「地图全亮」和「部分未知」，结果是极其巨大的差别，是职业与业余的分水岭

为了对城市有更全面的了解，排查自己的逻辑是否错误，一年时间我在北京同城住过 50 晚酒店，看 1000 多套房。

在买房这件事上，如果没有踩过整个城市，没有东西南北踩过几百小区上千套房，没有做到「地图全亮」，是无法真正做到客观和精确的判断的。

因为你无法建立一个完整的体系，体系本身，就是某种程度上的完整，达成闭环。

这是「维度优势」的宏观层面，那微观上怎么理解？

有的人知道 A 小区价格是 X 万，但知道这个，其实没有大的用处，还远远不够。

你得知道：

A 小区 B 户型 C 户型 D 户型分别是几万？

在低楼层，高楼层，朝西朝东，临不临街，背不背光，分别应该值多少钱？

以上条件，排列组合，应该值多少钱？能不能买？

这个逻辑是怎么来的？

首先，你得有一个「体系」。

报出一个门牌号码，你的大脑马上就可以把你带到屋子里，可以看到窗外的视野和景色。

到了这条线，才算是真正的「买房入门」。

可以说，是「维度优势」造就了「体系」；

大到一个一个行业，小到一门技术，只有自身的理解形成了体系，才能算作「入门」。

入门和没有入门，就是维度的优势。

想要获得超出常人的回报，首先你得打起 15 分的精神，把门踢开。

(6) 高阶工作，心流宝贵

人类为什么追求稳定的生存环境？

如果你还要为物质奔波，还不知道未来几年自己的前景，那么注定无法做一些「高阶」的事情。

有一个词准确地形容了这个状态——「心流」。
意指一个人沉浸在进行某件事情之中的状态。

心流无处不在，做任何事情，都需要心流。

开车，你需要清空情绪，用几秒钟调整视野；

写作，你需要翻看素材笔记，3-4 个小时不间断的输出，才能产出一篇成熟的内容；

做生意，做投资，你可能需要持续几个月，甚至几年的状态保持，才能够维持做事的「心流」。

搞物理学数学的，还有半辈子钻研一个问题的。

一点点干扰，你的写作可能就从 3 个小时，变成 6 个小时；

七八件琐事，你的事业，可能就要从 1 年，延长到 2 年。

「心流」，不可被打断。

买房的窗口期，不过一年两年；

创业的风口，可能只有几个月；

抢滩登陆，就那么几个小时。

越是「高阶」的工作，越需要充足的物质环境，来维持你的状态。

心力，是一个人最宝贵的资源。

(7) 做人第一步，先学会物化自己

做人第一步，先学会物化自己。

诸如小说里描述剑客的最高境界：

人剑合一；

手中无剑，人即是剑；

纵剑万里，不如身前一尺；

浑身皆是剑意，靠近三尺犹如千刀万剐。

做人同理：

做人首先要学会做一个优秀的工具人；

如果连工具人都做不好，那就连最基础的价值都无法提供给别人，这个人也就没有任何所谓的交换价值。

一个人，首先需要明白：

自己的角色是谁？

要做好这个角色，需要做什么？

一旦想清楚，就要不顾一切的把自己全情投入；

激流勇进，横扫千军万马，从死人堆里爬出来。

摒弃无关的情绪，无聊的话语。

做老板，就是赚钱机器；

做父亲，就是生育机器；

做领导，就是假面机器。

放弃无用的矜持，对自己的物化越深，做人做事的能力才能更上一层楼。

如果一个人不够成功，大概率是他还不够物化自己。

(8) 知道、懂得，和做到的区别

先前说过：知道，懂得，和做到，每一步之间都隔着天堑。

有些读者体会深刻；

有些读者则仍然迷惑：

看上去没什么差别的三个名词，为什么存在天堑？

吃过亏吃过苦赚过钱做过事，经历了摸爬滚打的人，才能够真切体会其中区别。

1.知道，是你能够正确认知这个世界的基础工具。

比如你知道数学公式物理定理，接下来你才会做理综试卷。

你知道为人处世基本道理，才明白吃饭该谁请客，工作应该汇报给领导 A 还是下属。

但是，「知道」这个层面，仍然是一维的。

2.什么是「懂得」？

为什么 $(a+b)^2=a^2+b^2+2ab$ ？画个几何图你就明白。

英语的词根和汉字的部首什么关系？因为概括性强所以便于理解所以成为语言的基础元素。

四川湖南为什么爱吃辣而粤菜偏清淡？因为潮湿而食物不易保存所以腌腊，因为物产丰富而追求易于食材本身的味道体现。

为什么合同要盖骑缝章？因为多页文件的边缘就是拼图，是天然的防伪标志。

我们常说，有些人具备「一眼看穿本质」的能力。

实际是这样的人清楚的明白每一件事情背后的原理是什么，洞察世事，称为「懂得」。

但是，懂得，仍然不能给你带来直接的收益。

3.只有「做到」，才是**终点**。

对于一个奥数天才来说，很难有他不会的数学题，但是奥数天才怎么才能赚钱呢？

做会计？比赛拿奖金？都不是办法。

不能学以致用技能，不能叫能力。

看了一年知识星球，翻遍了公众号文章，熟悉融资套路，买房口诀，看房 200 套，贷款跪银行。

但是呢，开口借钱，你的第一句话怎么说呢？

看房 200 套，从哪里看起，找谁看，看什么呢？

面对不同的人不同的事，怎么处变不惊舌灿莲花，怎么让对方按照你的思路来帮你做事呢？

例如房子 500 万，你想要 450 万买下，让中介帮你狠狠砍房东的价，你是直接告诉中介你出 450 万吗？

你的客户坚定想买 A 房，你明知道 A 房不好而 B 房好，如何让客户改正看房，上去和客户讲道理吗？

现实不会和你坐下来讲道理，现实是一堆问题混合在一起，怎么解决问题，才是王道。

经济学家都是懂得财富规律的聪明人，但是你仔细一看，经济学家中其实很少有钱人。

同理，厉害的企业家，未必能写出什么经济学的著作。但是处理问题都是雷厉风行。迎刃而解。

总结一下三者的区别：

知道：能被动接收知识；

懂得：能一眼看透本质；

做到：随时能出手解决问题。

知道，懂得，和做到，每一步之间都隔着天堑。

(9) 怎样找到靠谱的 XX？

有读者提问怎样找到靠谱的贷款中介，
怎么找到靠谱的 xxx，背后的逻辑都是一致的。

比如怎么找到靠谱的美食这个问题？

首先你要懂基本的经济学原理。

好吃的东西，成本肯定不会太低，比如人均 100 块的日料肯定是偷工减料的。

其次，越好的东西越抢手，买卖关系发生改变：

好吃的，薇芯：2284868566你要排队预约；

好用的中介，求人得保持客气。

物以类聚人以群分：

找靠谱的美食，首先要找老饕给你指点迷津；

找靠谱的贷款中介，首先要找到真才实学的职业炒家。

好在怎么找职业炒家这一条已经解决了，大部分人一辈子都在门口被骗子牵着鼻子走。

最后也是最重要的一点，**自己需要具备清晰的大脑**。

能否理解逻辑，能否从纷繁复杂的信息嗅到关键的气味。

有了基本的眼光，珠玉才敢在你面前现身。

(10) 影响一个人见识和能力的因素

读者提问：水原你好，听说你是 90 后，发现懂得东西很多，请问是怎么做到的呢？

回复：

影响一个人见识和能力的因素：一个是环境，一个是决心。

乡下孩子有志向但是没有可供学习的环境；

如今的人们什么都可以轻松学到但大部分没有真正动手的决心。

如果今天是战争年代，你一定懂得比现在多。

想象一下你明天就要死了。

(11) 提问的意义

一个人提问的水平，始终和个人水平持平。

一个人的水平是固定区间，谨慎思考后提出的问题，可以达到这个区间的最高值。
也许填补一个人的盲区，带来启发，反哺，提高经验值。

多次达到最高值，就是一点点前进，提高个人姿势水平的过程。

把握好每一次提问。

（12）如何判断自己是否进步？

做人有一个的关键指标：如何知道自己进步了？

最近我发现了一点，叫做：**看破不说破**。

看穿的事情越多，说明明白的「情报」越多。

但仅仅懂得这些个情报，还远远不够，还要知道怎么样正确的使用这些情报，对待这些情报。

看破不说破，说明不仅明白原理，也要明白事物之间的利害关系，懂得做出符合自己利益的选择。

比如我明知道，xxx 说的是错的，但是如果我点明，一来显得我锱铢必较，二来点明未必能唤醒观众，三来可能对我的事业我周围的人产生负面影响。

以前的我不够明白，经常点破导致拉仇恨。

但如果要做是一个企业家，就要有相应的牺牲。

现在可能招惹别人的敏感词，我会下意识绕开，涉及到同行的，基本不点评。

从看破到看破不说破，是一个从经济学到社会学再到人际关系不断精进的过程。

如果你发现，自己「看破不说破」的情况越来越多，说明你可能懂得越来越多，进入的领域也越来越深，处事也更加成熟。



（13）如何做好领导和管理？

古话常说：德不配位必有灾殃。

品德高尚，才能匹配更高的财富和地位。

但是财富和地位，是否只需要品德呢？

这也是大多数优秀的精英，在前进路上停滞不前，甚至中途夭折的原因。

所谓的德，不一定是谦让隐忍，不是只有仁义礼智信，温良恭俭让；
儒家讲究阶层，学习的是如何做好手下，而不是如何统治管理，如何“治下”。

人的阶层在提升的同时，必然对应着更多的关系，其中也有很多属于“手下”。

暴力，才是世界的最通用的语言；
并不是每一个人，都能够审时度势，能够成为平等的交易对象。

贪婪，欲望，对方的软弱，都会诱使暴力的出现。

父母对子女处处不计较，结果是子女骄纵跋扈；
丈夫对妻子不管教，结果是家庭纲常无须，贪玩享乐，骄奢淫逸；
老板对员工没有处罚，结果是小人得道，贪污腐败；
如果政府对罪犯无法实施有效的刑罚，必然暴力问题频发，连统一的市场都难以维持，所谓的经济更无从谈起。

你处处温良恭俭让，底线一退再退；
换来的是对方从有居心变成行动，对你抢劫。

领导和管理，本质就是“武力”；

作为管理者，就必须发挥好你的“武力”。

没有“武德”，就不敢行使“武力”，管理的下场就是逐渐失控，被挑战颠覆；
此消彼长，还会反向被对方形成“武力”压制。

武德也是德；

身居高位，更需要有武德。

3. 认知升级

(1) 如何在年轻时具备高认知？

认知的提高，只有三种来源：

1.赚到钱

2.亏过钱

3.花了钱

然后才是每个人的家教水平，天赋悟性

家教是一个认知起步高度

个人的天赋悟性，决定了获取认知的效率

有的人在马路上走一圈，就能捕捉无数的信息，不断思考加工

有的人经历一件事情，就能想通 10 件事情，举一反三

这样的人，往往在年轻时，很快就能达到一个较高的认知

同理，有的人就会比较笨拙，不会去想，不敢想，想了又不想清楚，浪费了时间，浪费钱

到了三四十岁，被打击得足够多了，被动提高了一点点认知，但已经赶不上现实生活的节奏了

要么痛定思痛，迎头赶上；

或者总结反思，多生孩子，教好下一代。

都做不到了，只能混吃等死了；

事实上大多数人是如此。

人口中的大多数，相比聪明人都是比较笨的；

你不用感到气愤；

如果别人都和你一样聪明，你怎么会如此轻易的赚到钱呢？

聪明是相对的，今天再普通的人，相比 1000 年前的普通人，也要聪明许多，有更高的见识；

但还是比不过世家门阀，只能说在同阶层中有认知优势。

(2) 避免成为一维的大脑

避免成为一维的大脑。

有些人看待事情，只有加法：

能力强一个月赚 2 万，能力差一个月赚 5000；

领导做的差，GDP 只有 5 个点，领导做的好，GDP 能有 10 个点。

现实则完全是另外一个维度。

努力不一定有收获，还可能是负分。



如果没有领导，GDP 原本就是 8 个点；

领导做的差，扣了 3 个点；

领导做得好，才能加 2 个点。

世界有多少维度，大脑就应该是多少维度。

动手下定之前，搞懂真实世界的基本规律，可以避免很多弯路。

(3) 绝大多数的事情，只需要中人之资

读者提问：

水原老师，您说人的精力是有限的，我也认同，但是更多时候是找不到正确的思路，精力都浪费掉了，所以我觉得不是说精力有限，而是智商区别。

回复：

绝大多数的事情，只需要中人之资。

做一件事情，哪怕你专心致志的工作，都可以打败 99%的人。

譬如说，同样投简历，有的人二本可以横扫 BATAM；

有的人 985 连个 8000 的基础岗都应聘不上，话也说不清楚。

掌握基本的沟通表达能力，了解这个世界的本质，是做人做事，最基础的一步。

当你筑基完成后，就会明白，绝大多数的事情，都是去做，就行了。

大多数人的努力程度，离一件事的天花板还隔着老远。

比如说买房，A9 之前可以说没有赛道天花板。

但实际上有几个 A9 呢？

10 万买房人，可能 10 个不到。

等到你真的会做事情的时候，会发现，最大的掣肘还是时间精力。

(4) 人生的两条活路

人有两条活路：

一是赚钱

二是买钱

微博大 V，抖音李佳奇，是赚钱的典范；

每年把现金都换成一二线优质房产的，叫做买钱。

赚钱很考验个人能力，普通人里万分之一的几率；

买钱对个人能力的要求不是很高，但脑袋必须要开窍，手脚要勤快。

(5) 运气对人生是否重要？

运气是否重要。

对于强者，运气很重要，遇到一个好的运气，可以让你的成功*100 倍。

但即使没有好运，强者也能成功。

在世俗 1%的顶端人群中，前 20%和后面 80%，可能真的是因为出生年代的不同。成功潜质的背后，是**世事通透**，只要不倒霉，对于一个世事通透的人来说，成事相当于是一项建筑工程。

但对于弱者，运气真的很重要。

没有好运，可能是一辈子底层；

老家生在四五线，买一条街都无法脱贫。

碰到好运，生在京沪，可能父母早年买了两套房子，就是资产千万的家庭。

(6) 先开始做赚钱的事情

读者提问：水神，看了很多书，听了很多时间管理的讲座，执行力还是很弱？

回复：

书籍不等于知识，也可以是杂质。

讲座培训，有真材实料，真正符合逻辑并能够提出有效行动方法的，概率微乎其微，大多数只是另类的相声吹水包装。

先开始做赚钱的事情。

赚 100 万需要什么样的能力，只有自己**体会**一遍才能明白。

先把自己推进赚钱的深渊，等你挣扎出头了，就入门了。

(7) 真正的能力，没有专业



那些特别在乎自己专业的人，往往是没有一技之长的人。

等到你进入社会工作，你会发现工作实操基本都和你的专业没太大关系，哪怕是所谓的对口。

真正的能力，没有「专业」。

但是，只有拼了命维护自己的专业，才能守住自己仅有的一点点自尊啊。

年轻人处在一个幼稚的状态，很容易愤怒，激动到连审题都看不清。

什么是大学的等级？

如果凭「专业」排资论辈，蓝翔还得排在北大前面。

大学这个机制，本身就是在培养新一代的「技工」。

哪个学校离技工远，哪个学校离资源近，才是真正的实力。

越在乎专业，你就是在强化自己「技工」的身份（不得不佩服 zz.真是运营大师）。

人各有命，有人注定要当工蜂的，给工蜂讲再多道理，一句也听不懂的。

(8) 自律是实力，而不是成就

自律是实力，而不是成就。

真正的自律，

不是读书、健身、节食；

而是日复一日，年复一年的赚钱、养家，给人类社会创造价值。

在赚钱养家的过程中，你不仅需要不断获取新的知识，还要投入真实的世界，让市场检验你是不是真的有赚钱能力。

想要赚钱，你要保持良好的社交形象，还要长期保持充沛的精力，所以你自己会去调节身体健康，体型、饮食都只是健康的一小部分，当你把健身节食化妆当作自律，引以为豪的时候，你已经忘记真正重要的事情是什么，人生的目的是什么。

自律是实力，而不是成就；

实力的正确用法，是“不动如山”，而不是引以为傲。

(9) 自由不是免费的

能有多少自由，靠的是是凭自己的资源来交换。

有多少资产，有多少人脉，有多少名声，才能交换权利，才能豁免暴力。

自由，是买下来的。

自由就像沙漠里的池塘。

你的资源越多，更多的水源，才能形成更大的池塘。

但是，池塘每扩大一份，就要面临比之前更大的消耗。

——圆周更大，接触沙漠面积更多。

想要争取更多的自由，需要面对更大的不自由。

(10) 男性步入正规的几个特征

男性步入正规的几个特征：

- 1.不怕吃苦，但会考虑身体扛不扛得住。
- 2.不怕熬夜，但怕好不容易弄完了还睡不着。
- 3.不怕问题，只解决问题从不给别人制造问题。
- 4.皮相脱敏，明白女人分为几种类型，自己应该找谁。
- 5.控制力强，但也能习惯损失。

(11) 成熟男人的八条奥义

一个成熟的男人，能做到以下八点：

- 1.从来不说为女人生孩子。
- 2.承认自己是大男子主义。
- 3.承认男人就是生育机器。
- 4.不谈论男人的生育代价，代价不过是条命而已。
- 5.不争取男人的权利。
- 6.不讨论结婚的意义。
- 7.不讨论男人要不要做全职丈夫。
- 8.不讨论女方要对家庭付什么责任。

（12）能量守恒在生活中的体现

越高级的写字楼，普通员工的平均薪水往往反而越低；

虽然是网红店服务员，但是工资可不一定高反而有可能累又拿的少；

越是老破小的上车盘，谈价空间反而更小，比如北京远郊区老破小，五环六环七环始终都在 3 万左右

我经常讲，一切事物遵循**能量守恒**。

写字楼高大上的环境是老板支付高额房租换来的，给员工带来了临时身份和优越感的生活，自然不应该给到隔壁一般写字楼同类公司同样的薪水。

网红店很红，但那是老板和市场部门的功劳，不是服务员的功劳，而服务员可以蹭网红店的工作经历，这份体验和 title 都是要卖钱的。

每个人都想成为一线城市的房东，但房子只有这么多，即使再差的房子，也要值一张【门票钱】，公众号：知识藏经阁，单价 3 万，就是一种【门票钱】，六七环的房子本身并不值这个钱，但你要从没有变成有，就要付这个钱。

当然例子不只是这些：

为什么知乎几百万粉月入 1 万？

为什么 3 个月全网第一，第四个月全网炸号？

为什么整天秀恩爱的男女，最后迟早分手？

为什么赚了 100 万，就不能赚 1000 万？

.....

这些现象的本质，都是能量守恒。

人一旦获得自己本不该所有的资源后，就会变得自负而愚蠢。

在享受这种透支资源的同时，也在**献祭自己的一生**。

文明社会的好处是最大限度地阻碍了暴力这个元规则，创造了安全的环境，蓄养了更多的人口，让市场经济得到发展。

但凡事皆有代价，“过于文明”的代价，是让大多数人口与现实本质产生巨大程度的脱节。

人们不再意识到，世界是由暴力所构建；

人们不再遵守实力高低的默契，而热衷于掀桌子，因为对方不可以使用暴力；

人们不再认同生命的本质只是一场纯粹的生存竞争，只沉迷于各种享受，创造虚无的概念，不断地破坏规则。

但是，暴力只是被阻碍，而不是消失。

越是高阶的事情，越接近这个世界的本质，越接近暴力。

那些忘记“传统”的人，就会逐渐失去前进的资格。

凭运气赚的钱，凭实力输回去；

享受超出自己能力的资源的同时，也在献祭自己的未来。

有趣的是，一旦人完成自我觉醒，斩掉自己的贪瞋痴念，则又可以瞬间获得对这些资源的“合法占有”。

因为在觉醒的那一刻，他已经成为更高阶的个体，财德匹配。

一切事物的底层逻辑，都遵循能量守恒。

第三章 陷阱与困境

1. 走出困境

(1) 被高利贷公司欺骗后怎么办？

读者提问：

水大，老家（河北四线城市）朋友被高利贷公司骗了，借了好多朋友的信用卡和网贷平台的钱来还，结果利滚利一直还不清，求教该怎么办？是不是得先自己把信用卡和网贷平台的钱还了，然后报警处理和高利贷公司的借款纠纷。
和高利贷公司只有微信记录，没有合同。

回复：

首先明确一点，人生的结果是不平等的，因此人类才能进步。

有些人的活在这个世界上，注定会成为别人的战利品。

法理上看，结果都是自己造成的，别人没错。

要么壮士断腕，填坑还清总之彻底分割；

要么成为老赖，这辈子就这样了。

(2) 如何对待欲求？

有些人追求无欲无求，

在我看来，世界上没有无欲无求，无欲无求就是一种欲求。

你只能**减少不必要的欲求，把精力集中**。

所谓“放弃”，就是因为精力有限，你需要做出选择。

选择上升事业，你就要放弃幼稚，放弃没心没肺的轻松生活。

要认清这一点，还需要**“习惯损失”**。

以房产为例，

我们只是屏蔽个人消费偏好，专注于房子增值的那部分，如果房子增值的是价格/面积而不是装修/地段/品质，那我们就要做出选择。

(3) “习惯损失”是什么意思？

有读者问我“习惯损失”是什么意思？

有些事情如果去追究报复，可能于事无补，反而错过了翻身机会，损失更大。譬如游戏被杀，小事吵架，穷人官司，房子买错，男人秃顶。

(4) 25 岁后不再年轻

读者提问:

水原老师,我今年 25 岁,现在有在学习基金,股票课程,但是觉得最终我的方向肯定会是房产投资,我想向您请教一下,像我这样年轻人,储蓄不多,收入较少,目前来讲最应该做的是做什么?或者有一些机会参与到房产投资当中吗?毕竟目前手里还没有充足的储蓄。

期待您的答复,非常感谢。

回复:

千万不要认为 25 岁还年轻。

过了 25,身份就是中年人了,要时刻警惕。

水库有 N 多几千万身家的 90 后,最近还见识到了初中就开始跟着看房买房的新生代。

股票基金课程我也看过,也观察过很多学课程的人,但是因为这个行业的打开方式本来就不是上课,所以学课程只能永远在门外徘徊。

苏小尤 5 万买了重庆 6 套房,小龟 5 万赚 500 万,Scarlett 卖房拿 200 万起步赚 1000 万.....年轻人都是从没钱做起的,没有人靠储蓄买房。

每个人办 50 万信用卡,100 万信用贷,找 5 个帮你的同事,你就凑到了 500 万。

看房 200 套,和中介过招,破限购破限贷,第一套别买贵了,买房的路就开始了。再过两三年,这条路也堵了。

(5) 绝大多数失败的三个原因

绝大多数失败，都外乎三个原因：

- 1.没看清楚「**题目**」
- 2.没想清楚「**结果**」
- 3.没有尊重「**市场**」

（6）传统家庭出来的孩子最大的困难

传统家庭出来孩子，最大的困难是**观念的束缚**。

譬如，只相信亲手劳动才能赚钱：

上班拿稳定工资，比出去做生意好；

即使做生意，大多也是夫妻店，家族店，凡事喜欢亲历亲为。

这也就造成了，职业经理人制度很晚才进入中国，即使到了今天，雇佣保姆佣人的行为也只在大城市少量家庭可见，大多数情况，父母会要求自己过来做家务带小孩。

如果自己有物业，那么更大概率是自己捣鼓一家店，至于赚不赚钱另说。

很多时候，店租 2 万；亲自经营，一个月毛利润也才 2 万，家里再出一个老伴，免掉 5 千的人工。

实际上搭进去两个人，一个月还倒贴 1 万 5。

但是这么简单的帐，大部分人依然是算不清的。

总以为自己能做大，但最后只能面对不赚钱的现实，然后说自己反正也没事干。

如果除掉广东福建，95%的中国人，往上数三代都是农民。

农耕家庭的习惯，根深蒂固；

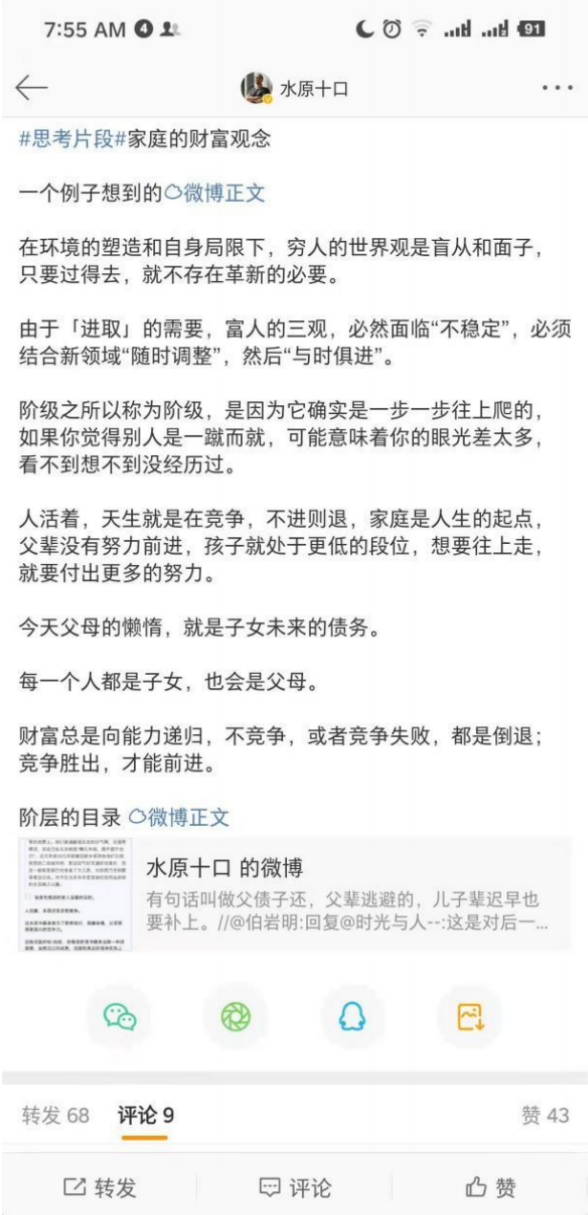
有几亩地就种几亩地，请人是败家的。

农民的记忆是饥饿，钱和粮食都是要存起来的。

而富人的观点就不一样

——钱，其实是一种生产资料。

(7) 人所有的苦恼，来自贪婪和自负



人所有的苦恼，最后基本都可以归纳为两点：
贪婪和自负

贪婪，想要以小博大
自负，认为可以以小博大

有人说还有懒惰；

的确，只想出一分工，却想拿九分利，还是贪婪

有人说懦弱；

懦弱者希望得到无风险的收益，本质仍然是贪婪。

(8) 日赚 1000 还是很焦虑，怎么办？

日赚 1000 还是很焦虑，怎么办？

日赚 1000，本就应该焦虑。

一二线城市，白领一家三口每天吃饭一般要 100 块起；

一套市中心的三房，每天的房租应该是 300 起；

日常生活起居，每天至少 100 块起；

不算生病、应酬、学习投资，一二线三口人小家庭每天的成本至少 500 块。

没有理由矫情。

算完小件，还有大件：

如果买了房：

一套 1000 万贷 700 的三房，每天的月供是 1500 块；

北上广深杭的楼市，一套 1000 万房产 6 个月变 1600，平均到 3 年一轮行情，意味着房价每天大约涨 6000 块。

如果你想在一线城市成家立业，先算算自己怎么样赚到每天 6000 块，怎样尽快拿到首付，买房上车，这样就只用支出每天 1500 块。

日赚 1000 还是很焦虑的人，先不说懂不懂得什么才值得焦虑。

首先这种营造焦虑的设定就错了，好比土味小说，愤愤然地批判，城里有钱人每顿都吃 10 个白面馒头，活该得糖尿病。

日赚 1000，还不值得你焦虑。

(9) 如何摆脱贫穷？

去超市采购一定要坐公交，因为开车要多花几块的车油钱。

出门吃个饭，先要在美团点评和各种公众号找 1 个小时的满 100-70 元的优惠券，然后点菜再算怎么凑到人均 100 以便完美省钱。

但一旦发生一些意外，就会导致你前功尽弃，贪便宜吃坏了肚子生病了住院，几千几万块起步省的钱就全部打了水漂。

贫穷是一种基因，假如你把时间都花在这些鸡毛蒜皮的事情上，给你带来的也就省个几块几百块钱，除非你已经丧失了赚钱能力，不然这种所谓的省钱，对你的生活没有任何帮助。

每个人的时间精力都是有限的，你想要省钱的脑子，就变不成赚钱的脑子。

你不仅省不下钱，还会因为要去分心惦记这些无数的小便宜，导致你错过无数真正能赚钱的事情；

就算改变命运的机会放到你面前，你也抓不住。

有些人省吃俭用，存了 10 年的钱，把 100 万攒到 300 万，但是房价已经翻了 8 倍，原来可以买内环线大平层的，现在连郊区的小两房都买不动。

有些人虽然有钱就买房，但从来没有时间认真去关注市场，去研究怎样买到好房子，反而到处对比，哪家的中介费可以给我便宜一个点，结果下手晚了 3 个月，房产的损失又是三五百万。

穷人和有钱人，他们最大的一点区别，就在于他们对这个世界的认知不同，这就

像是我们的基因编码。

有的人就是学不会教不会，总是朝着错误的方向去努力，所以无论怎么努力最终的结果都是归零。

贫穷是一种基因。

你的基因穷，所以你努力也穷，你的孩子也模仿你，所以以后你的孩子大概率还是穷。

除非基因可以突变。

(10) 如何理解怯懦？

读者提问：

水原好，请问你怎么理解怯懦的？谢谢

回复：

胆小本质是一种贪婪。

希望没有损失而得到收益。

所以本质是愚蠢。

(11) 不能承担自由的责任，就要承担被奴役的后果

既然不能承受自由的责任，就要承担被奴役的后果。

如果薪水不够，自问一句自己是否承担的了足够的责任？

如果肥宅无聊，自问一句自己是否承担的了事业的打熬？

所有的事情，最终都指向**能量的守恒**。

「未成年」逞口舌快乐，没人愿给托付大事，穷困一生；
老板吃下更多委屈，生意上才有更多腾挪空间；
手套冲锋一骑绝尘，代价是孤儿寡女难以善终；
女拳抢劫社会，最终代价是全体女性被清算取消政治权力。

不属于自己的，都得还回去。

透支得到的，未来反噬严重。

(12) 现实不争论权利

小孩的吵闹与耍赖，
是在幼生期被训练出的习惯。

公布二胎后，很多人开始叫嚷；
本质上，和爱吵闹的小孩是一个道理。

父母没有把小孩子教好，小孩以为这个世界是顺着他的，只要他要求，就要有回应。

不回应的，吵闹一下，赖皮一下，父母就妥协了。
这个坏习惯，被带进了一生，即使长大了，还是不明事理。

未成年人始终不明白一个最朴素的道理：

谁有力量谁说了算。

现实不争论权利。

表面上是建议你，
实际上是通知你。

在真正的力量面前，你的想法，看法完全不重要。
你应该省省力气，集中精力，面对现实，努力取胜。

2. 未雨绸缪

(1) 什么是压力？如何面对压力？

什么是压力？如何面对压力？

压力就是一种**不习惯**。

举个例子：

当一个女生体重 100 斤的时候，突然给她加 20 斤的负重，肯定会觉得背了一个秤砣。

但是当你从 100 斤变成 120 斤的时候，你最多觉得走路累点。

当你是还没能熟练处理之前，结果会压迫你。

但人是活的，很多事情，都有进步的空间。

比如，你健身从 100 斤变成 120 斤，不会感觉更累，因为你的身体更强壮，涨的是肌肉。

比如，刚开始买房，工资两万，贷款 300 月供一万八，你感觉压力好大；
随着通胀，过了五年房子翻倍工资翻倍，你的月供还是一万八，这个时候你反而感觉很「空虚」。

你的能力增长了，那么压力也应该随之调整，不然就会陷入衰退。

当你明白压力的本质后，这个世界会向你敞开大门。

压力的精髓，在于**收入支出**。

收入 2 万，月供 5 万，你感觉压力很大；

收入 10 万，月供 5 万，再说压力就是矫情了。

人最大的问题，在于总是困扰自己。

聪明人的做法是，当收入支出平衡的时候，你就当这件事不存在，不要自己给自己压力。

当一切排列好后，人生可以像表格一样前进。

月供 10 万很多吗？

我留出 2 万月用，剩下 10 万还款，完全轻松呀！

——我不记得我还有贷款。

收支抹平，表格上一个缺口都没有，你就好好前进。

过山车比自行车安全，

计算比感觉更靠谱。

在对自己的能力有清楚认识的情况下，任何时候，你都是量力而行的。

不要给自己心理压力。

(2) 穷人和富人的压力区别

富人的压力更大，为什么大家更想当富人呢？

因为压力的位置不一样。

富人的人生是事业，无数的关系集合，如何分配利益，如何协调组织，如何决策，如何利润翻倍，怎么更上一层楼？

富人的事业，带来的是巨大的外部压力。

至于衣食住行，完全不是回事，可能只占到资产的 5%不到。

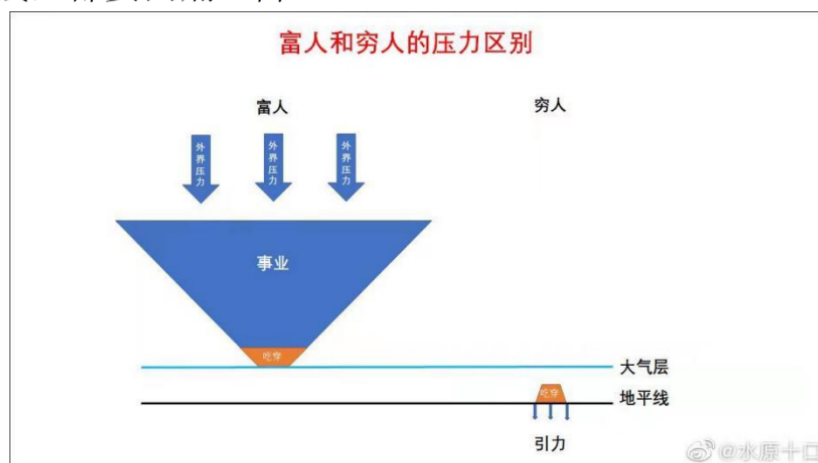
穷人没有事业的压力，但是资产太少，摆脱不了地心的引力。

吃一顿日料，就是吃掉 0.1 m²的房子；

买一款新包，就是丢掉 1 m²的房子；

今天的 1 平米，10 年后就是一年的血汗。

穷人每花一分钱，都要肉痛一阵。



(3) 人与人的关键差距

人与人的关键差距，在于能不能摆脱「地心引力」。

人活着，就需要消耗财富，未成年时父母家庭提供资源，直到步入社会逐渐由自己来获取财富，养活自己。

但是财富消耗的速度并不是恒定的，年纪增长，家庭，事业，人脉，身份的消耗不可阻挡。

但是年纪增长，人的体力反而是下降的。

所以，打破这个僵局只有两条路可走：

- 1.尽可能早的赚到钱，并且投资构建一个稳定收入的系统，简单的例子，比如开公司，投资房产。
- 2.在赚钱能力开始衰退，资源出现赤字之前，生娃，把机会留给下一代。

(4) 世界上唯一不变的，只有变化

世界上唯一不变的，只有变化；

只有前进，才能稳定。

大多数人的各种问题：例如贪心、懒惰、傲慢...

原因在于对现实的评估产生了巨大偏差，认为自己保持当下的状态，维持生存问题不大。

作为一只动物，人类本能同样怕死；

不想死，就要做出改变，去捕猎，去囤积脂肪。

但关键是，做到多少才能「不死」呢？

这个时候，认知的差别就体现出来了，决定了你会怎么做。

如果你觉得一人吃饱，全家不愁，到了 30 岁你就完蛋了；

如果你觉得三人吃饱，全家不愁，到了 40 岁你就完蛋了；

如果你觉得年薪百万，可以酒色财气，到了 45 岁被辞退，又没有买房，你就完蛋了。

（以上是男性标准，女性是另外一套体系）

原因是什么？

因为生活是动态的，是变化的，人生越往后，你就要面对更多的问题，生老病死，与人为善，维持你的生态体系，都会大大增加你的「消耗」，减少你的「收入」。

你的开销会越来越大，你赚的钱会越来越少。

很多人说老男人抠门；

其实人家年轻时候也是卡座夜场一掷千金，直播打赏的大哥，但是经不住年龄大了，经济差了啊；

只有涉世不深的小年轻和富二代，还会不知轻重的充大款，但也越来越少了。

爱马仕 20 万一个小包看上去很贵，在养娃养家面前，也就是日常支出；

如果拿来买房，连税费都不够交。

很多房东没有一堆爱马仕，因为收藏 1000 万的人，对收藏 10 万的东西，确实没多大感觉。

不仅你的人生是动态的，社会也是动态的，钱越来越不值钱；
2000 年外企的金字招牌，月薪动辄几万，放到今天什么也不是，因为钱变毛了。

这个世界上唯一不变的，只有变化；

只有前进，才能稳定。

（5）中年人最大的痛苦在哪里？

中年人最大的痛苦，在于永远也无法完美利用每一份精力。

当你养精蓄锐状态完美，憋着一口气准备闭关一项工程的时候，微信三个会议，五个电话救场，持续跟踪两小时事件，精力消磨殆尽。

当你作为消防队员终于下班，有了一点空闲的时间，可以理理思绪，写点东西，筹划下未来，眼皮已经睁不开了。

怎么办？

算算生命值还剩多少，
拼一次是一次。

（6）如何面对“一个人能做的事情很有限”？

一个人不管多么厉害，能做的事情也很有限。

买房技能再高深，没有现金也没辙；

现金充足的，又面临限购限贷。

每天写一万字的人，一天也只有 24 小时；

很多作者早期文章写的很好，但是真到了商业变现做业务的时候，立马晕头转向。

公司技能最全面的人，大多是老板。

知乎职场最多的问题是：什么才是最牛 B 的设计师/产品经理/运营？

一堆人争论不休，但真相往往是另一个无人提及的人：老板。

但是老板的局限，其实是最明显的。

比如原来是做产品经理的，平时坚持写文章成了自媒体大 V，开了媒体公司。

这个时候，老板首要解决的问题怎么搭建公司的业务，怎么寻找合适的人选，怎么设计商业模式，如何激励员工？

天天搞业务，公司就会挂掉；

天天搞公司，业务就没人做。

所以，如果想要把公司继续下去，就要一边做业务，一边招人。

在公司还能活下去的倒计时里，尽快招到合适的人选，搭建好运作的流程。

做一个大象公会，难度也许超过做一个黄章晋。

但是黄章晋的输出再极限，也无法超过大象公会的流水线

也正因为如此

最高深的技能，其实是管理学。

最深奥的能力，是运用人心的能力。

(7) 怎么突破个人的限制？

一个人再厉害，他的时间、精力也是有限的。

不可能同时使出所有招数。

那么，怎么突破个人的限制？

买房的经历，给我提供了很好的思路。

自从明白房子的本质是货币，从买第一套房子起，我就是贷款贷足的。

有时候，我可以为了多 10% 的贷款，牺牲 5% 的价格。

因为贷款，我们突破了本金；

杠杆，是虚空借力最有效的方式。

我们用 100 万，锁定了 300 万的房子，每个月的月供，其实是对房产的逐渐解冻。

没有贷款，100 万买不了房，个人的选筹再便宜，也买不了。

限制是客观存在。

而在做生意以后，我意识到：

所谓杠杆，其实并不仅限于金融场景。

杠杆的本质，就是对【人】的复制。

企业招人干活，其实也是一种杠杆。

和买房的区别是，房贷是简单的金融杠杆，管理成本较低；

而人力的杠杆，需要大量的支出。

招聘人手，你需要 HR；
管理员工，你需要人事；
5 个员工，你就需要一个经理；
新开一个业务线，你还需要各部门协调。

管理的成本，就是人力杠杆的成本。

(8) 如何开源节流？

什么开源节流？

迄今还没有看到有人给出正确的解释。

开源的意思是，你需要开拓一条不断流入的水源。

挑担子抬水，多挑两桶，可不是开源。

用体力来换取一次性的报酬，你永远无法脱离窠臼。

三和大神，打工白领，

并没有根本性的区别。

所谓节流，从来不是节约的意思。

节流，是系统性的节约。

看到有优惠活动跑去找优惠券，叫节约；

看到有优惠活动从来不去找优惠券，直接买单，叫节流。

用规则降低运转的损耗，

用体力建设运转的系统。

才是真正的开源节流。

(9) 用进废退怎么办？

许久没有活动身体，锻炼一次就会发现状态不如从前。

买房，好像也是类似的原理：市场千变万化，隔两三个月，价格，政策，信贷细节，市场细分都会产生一定的变化，如果不是长期泡在一线城市，很难及时把握一线的情报，

人的精力有限，记住的东西有限，侧重北京市场的同时，就没办法同时同比例关注深圳市场，重庆市场...

欧大很早就总结过，多军 1-2 个仓位即可，的确很有道理，现在二线市场启动，我觉得最多配置 3 个仓位就够了，再多管理效率就急剧降低。

而在精力有限的前提下依然可以提高效率，关键是**掌握规则**。

比如做公司后，去一线踩盘的时间少了，但是我有房源经理每天去踩盘，得到的市场信息反而更丰富了。

在精进的过程中，会积累更多的资源渠道，有更多的地头蛇把握一线节奏，随时传递最关键的信息；在楼市冷淡期，可以减少关注的精力，在大热来临前，可以提前预警出发。

小区的价格每天都会上下，但我知道板块轮动的顺序，市场口味的变化不会时时变动。

虽然市场每时每刻都有机会，但我可以放弃不重要的，只求抓住最关键的机会。对楼市而言，最关键的机会通常在春节前后。

(10) 生存，需要智慧，需要时时刻刻保持小心谨慎

这个世界上没有什么是必须的，除了生存；

这个世界上没有什么是做了一定好的，除了为了生存。

生存，需要智慧，需要时时刻刻保持小心警惕，

尤其是男人。

