

普通人如何跨越阶层？三把钥匙 开启跃迁之路（建议收藏）



普通人还能不能跨越阶层？普通人如何才能跨越阶层？今天通过这篇文章，大圣把这两个问题给你说得明明白白，内容有点扎心，但请你一定要认真看完，因为这是一份属于普通人的阶层跃迁攻略。

普通人跨越阶层第一步，先整明白什么是：阶层。

自古以来，人分三六九等，你可以排斥这个观点，说一大堆人人生而平等的场面话，但现实生活中，阶层随处可见。

大圣有两个朋友一前一后创业，受疫情影响，俩人都创业失败了。一个是普通家庭，全靠自己打拼，多年攒下的资金和人脉关系，一把输了个精光，翻身已不知何年何月。

另一个，家里条件不错，创业的启动资金和资源也是家里给的，这把虽然输了，但家里人反倒开心，认为早吃亏早成长，没过多久，又资助他二次创业。

他俩拼的是个人能力吗？不是，**是两个阶层背后的资源实力。**

中国现在的阶层，可以简单分为四个圈层：**资源层、资本层、知识层和体力层。**

体力层就是靠体力赚钱的人，比如农民工、快递员，时间是他们最大的敌人，越老越不值钱。

知识层是靠经验和行业知识赚钱的人，比如各行业专家，大学教授，时间是他们的朋友，越老越吃香，但依然摆脱不了出卖劳动力。

资本层是靠钱赚钱的人，这些人早已经不需要自己亲自干活，更多的是运作资本和人才，比如各行各业的大佬。

资源层是分配资源的人，他们为啥在最顶层？因为这个世界说到底是由各种资源组成的，这种资源包括：物质资源、钱和劳动力。而不管资源有多少，资源分配权永远掌握在资源层手里：给谁 60%，给谁 10%，是由资源层说了算。

大圣第一个朋友，家里属于体力层，他自己经过打拼熬到了知识层，又想通过创业跨越到资本层，最后输了，被迫回到体力层。

再想翻身，必须继续在一个行业沉淀，学习管理、营销、专业技能各方面的知识，然后再找机会搏一把。

而大圣第二个朋友，家里是资本层，甚至可能有一部分的资源层关系，创业属于从上往下打，典型的降维打击，哪怕是输了，还是资本层的人，也不至于跌的太惨。

改革开放四十年，算是中国最密集的一次阶层跃迁，太多最底层的人，通过创业、考公，或者其他方式，一步跨越到了资源层、资本层，最差也是行业精英，稳稳扎在知识层，混个中产阶级也不错。

而且很多中产阶级，在衣食住行上甚至跟资本层和资源层的人，大差不差，所以就会产生一种幻觉，以为自己也是人上人了。

而一旦面临巨大利益划分时，中产阶级才会明白，自己充其量只是生产率更高的体力层，根本没有资格参与社会资源的分配。

那么，对于普通人来说，如何从最底层跨越阶层冲上去，大圣总结了改革开放以后阶层跃迁的经验和教训，发现关键是走对三步。



第一步：拿到门票。

拿到门票就是找到链接更高层的支点，宋朝有榜下捉婿的传统，那是因为宋朝经济发达，产生了大量的平民富裕阶层，但中国自古以来重农轻商，商人没有社会地位，要想获得社会地位，办法只有一个，就是傍大腿，和官宦阶层搭上线。

而给女儿找个有潜力的公务员女婿，是性价比最高的投资方式。

到了现在也是一样，婚姻还是跨越阶层最便捷的方式之一。

大圣有个朋友，年轻的时候打死也不愿意结婚，觉得结婚没啥用，不就是合法同居嘛。

后来被他叔叔一句话给拿下了。

结婚不是两个人爱情的升级版，而是获得双方家族的资源支持。年轻人刚入社会，没钱、没资源、没能力，是大概率事件。

不结婚，双方家庭觉得你们都只是孩子，能提供的帮助不会太多。一旦结了婚，买房钱不够，双方家里会主动帮忙，工作不合适，也会帮忙运作。

最典型的，大圣朋友结婚后工作不顺利辞了职，女朋友表哥立马邀请他合伙做生意，在没结婚之前，不管他跟他女朋友处的多好，表哥是绝不会说这种话的。

接下来是学历，前几天在知乎看到一个热搜，说某高校招聘了三个新老师，有两个是学校老师的孩子，网友炸了锅，评论这是赤裸裸的“学阀”。

其实，这种事儿早就不新鲜了，已经算是潜规则了。

但有一点，还是很公平的，那就是学历必须达标。现在，你托人安排工作，别人最关心的就是有没有学位证，只要有，其他不是问题。因为，学历是上层阶层标配的敲门砖。

另外，对于普通人来说，少看点鸡汤，别信什么一夜暴富的神话，读书真是跨越阶层最安全的方式，我们做最坏的打算，即便没有跨越到资本层和资源层，是不是有了知识，也能稳定在知识阶层，混个安稳的中产阶级当当。总比，打回体力层要好吧。

接着是考公，考公务员虽然不能一步登天，但至少能扒到资源阶层的门缝，从被分配对象变成了资源分配者。

最后一张门票，就是创业了。因为钱是所有阶层的硬通货，不管上层的资源、资本层，还是下层的知识、体力层。钱是衡量价值最好的标准。

之前有个在银行工作的朋友跟大圣说过，在中国大多数县城，你只要有一个亿的银行存款，这个县城大多数有钱有势的人，你都会认识。

有十个亿，你一定会参与到县城未来十年的规划和发展；有 100 个亿，你就能影响县城的发展。

这就是创业实现财富积累之后的阶层跃迁。

婚姻、读书、考公、创业，拿到这四张门票，只是勉强进了跨越阶层的大门，但很多人，也就止步于此了。

因为，他们虽然进了门，压根不知道门里面是咋玩儿的，不清楚游戏规则，连新手村都走不出去，更别说通关了。



所以，第二步：就是要弄清楚跨越阶层的游戏规则到底是啥。

而想要弄清楚游戏规则，只有两个思路，要么有人带，提前告诉你通关技巧；要么自己一层层打怪通关。

电视剧《人民的名义》有段经典评论，如果你有当官的亲戚，就希望他像祁同伟；如果你没有当官的亲戚，就希望当官的像李达康。是不是这样？多数人评论说：是的。

朝中有人好办事，不光是帮你铺路，更多的是教你跨越层级的思维模式，和提前告诉你上层阶级的处世之道。

大圣有个朋友，个人能力和智商水平最多算中等，高考连大学都没考上，只读了个大专。

年轻人对未来也没啥规划，整天随心所欲的活着。但她舅舅是体制内的，很多地方会提前替她考虑。比方说，在上学的时候，逼她考教师资格证。

等她玩够了，明白了现实的残酷，想要收心奔事业的时候，她舅舅就安排她先去小地方的学校磨砺，挑的学校虽然偏远，但恰好是那几年课改的标杆实验学校。

所以，呆了没几年，就跳槽到一个不错的私立学校，在这个学校，她舅舅让她干的最重要的事情，就是把学历从大专升到了硕士，为后面的工作调动铺平道路。有了学历，很快，就进了省会城市的重点学校。

紧接着，她又有了新机会。因为她舅舅的关系，认识很多教育局的领导，她这个人本来不太会来事，但每次她舅舅都会教他怎么跟这些领导打交道，一来二去，也学会了上层人之间的人情世故，领导觉得这小孩很上道，对她印象不错，就邀请她到教育局工作。

从一个大专毕业的普通人，最终进入教育局，谈不上跨越阶层，但至少已经进了门。

整个过程，大圣的朋友，全靠她舅舅在前面引路，一方面是人脉资源的过渡，另一方面是教会他上层阶级的思考方式和处世之道。

举个小例子，很多领导批示文件，喜欢打对钩，她刚开始非常不理解，总是揪着领导签字，搞得人家很不满意。

她舅舅知道了，就跟她解释，领导打勾有两层意思，第一层意思，如果这事干好了，对钩代表同意；第二层意思，如果没干好，对钩代表看过了，但没有签字确认，横竖都不会犯错。这叫给自己留足空间。

这些微妙的小门道，没人会教你。但如果全靠自己领会，肯定要栽跟头；而体制内很多时候，栽一个跟头就很难再爬起来。

当然，多数普通人，不会有人带，那就只能自己趟了。

拿创业来说。大圣接触的创业者，撑到最后，能成功的，有两种情况。

第一种是连续失败，硬扛出来的。

大圣之前认识一个做医疗器械的老板，现在身价过亿，但这之前，创业失败了很多次。

最早做木材，被人骗了材料费。后来做餐饮，每天卖的饭连房租都收不回来。再后来，还干过教培、服装。搞医疗器械，纯粹是意外，一次饭局，他偶然听朋友说，做这行挺赚钱，于是就干了。

听起来，这个老板的成功好像运气成份很大啊。但你仔细琢磨，他之前的每一次失败，都是在为最后的成功积累经验，就像玩游戏的时候打大 boss，可能需要十次尝试，才能找到打大 boss 的诀窍，你不能说，前面九次不要了，直接蹦到第十次。

多数人，别说九次了，能撑过三次已经很厉害了。这也是跨越阶层最难的地方，必须靠强大的个人意志，硬撑过那段无人无津、孤立无援的日子。

第二种：日积月累下苦功夫。

大圣之前认识的餐饮老板张总就是典型，15岁出社会，先做学徒，从洗菜开始，切墩、凉菜、热菜，一步步成长，三十二了才当上厨师长。

那几年流行包厨，他靠接了一家五星酒店的后厨，赚到第一桶金，紧接着又跟人合伙做高端餐饮，慢慢的闯出了自己的名号。

后来，45岁这一年，终于成立自己的餐饮品牌，现在也有几十家店。

张总这种类型的创业者，标准的先慢后快，可能前期为了等一个机会，需要花上十年时间，但只要机会来了，翻身就是一两年的事。

因为，前十年，他都在琢磨游戏规则是啥，自己需要具备啥实力，最后时机成熟了，才能一飞冲天。

所以，普通人要想搞清楚跨越阶层的游戏规则，要么骨头够硬，凭着一股子不服输的劲儿，反复试错，一个不行，再换另一个，在苦难中锤炼出超强自我。

要么，选择一个领域深扎，先从体力层，进化成行业专家，再跨越到知识层，这个过程，最重要的是，人若无名，苦心练剑，这样机会来了，才能抓得住。

说到机会，普通人跨越阶层，第一步是拿到门票，第二步是清楚游戏规则，但光有这两步还不够。

人有冲天之志，非运不能自通。

这个运说的就是跃迁的机会。



中国上下五千年，看似跃迁的机会会有很多，但归根结底，其实就三种。

第一种是巨大的供需差。

古代人做啥生意最赚钱，贩私盐。程咬金、黄巢、张士诚这些人，有钱招兵买马造反，就是因为家里贩私盐赚钱。

学过历史的人都知道，古代贩私盐是违法的，而盐又是人的必需品，需求大、供给小，所以只要敢干就能发大财。

改革开放，为啥造富了一批人，也是这个原因，因为供需差足够大。

有名的 92 派创业者，复旦老师郭广昌、北大教师俞敏洪、车间主任许家印，退伍军人任正非、王建林、中科院柳传志。

这些人为啥愿意扔掉铁饭碗下海经商呢？就是因为看准了当年国内的巨大供需差，商品太稀缺了，只要是个人，能搞到货，就能发大财。

而且，国家还鼓励，又不用担心像贩私盐那样掉脑袋。

当然，现在不行了，这股供需差已经没有了，所以，王建林说的“清华、北大不如胆子大”的话也失效了。

这几年还有没有巨大供需差的机会？三年前疫情刚开始的时候，口罩算是一次，但窗口期太短，没啥意思。

剩下的，全隐藏在各个行业不为人知的角落里。

举个小例子，有人靠做猫舍，给猫配种，年入千万，这种琐事还能赚钱，一般人压根想不到，但就是利润很高。至于能不能找到全靠个人眼光。而像口罩那种显眼的机会就更不要琢磨了，因为机会越显眼就意味着干的人多，人多了，即便有供需差，也会被快速抹平，杀成红海。

第二种是生产效率的极大提高。

美国曾经是全球最大的农业国家，一个农民可以养十几个人，遍地是富得流油的农场主，后来大面积机械化提高了产量，农场主反倒没人干了。

为啥？

因为，美国有了生产效率更高的产业，高科技、互联网、新能源、航天工业。随便那个拎出来，都比种地赚钱啊。

回到国内，这几年生产效率最高的工具是啥？**直播**。

大圣有个做商贸的客户说，他们公司几十号业务员，哼哧哼哧干一整年，还没有好的主播一天卖的多。

最近新东方直播间火了，股价翻了好几番。要知道，之前的双减政策，可是把教培行业彻底打死了啊，新东方却靠直播活了过来。

因为，直播是一对多批量成交，从生产效率上讲，线下任何一种成交或者交付模式，都没有直播高效。

新东方做的事情，就是把原本线下会的东西，搬到直播间，生产率高了，业绩好了，股价自然就涨了。

所以，直播大概是普通人跨越阶层最好的放大器了，你原本有一分能力只能对一个人施展；现在你的能力还是一分，可以面对几十、上百、上千人，收益就会几何级的增加，这种机会并不常见。

第三种是重大历史潮流。

反面案例是：当年的下岗潮，很多中产阶级一夜之间被打回最底层。

正面案例是：中国楼市，你可以不相信任何人，但一定可以相信中国楼市，从2000年开始，虽然有涨有跌，但总体一直在涨，闭着眼睛买一线城市，傻子都能赚到钱。

大圣周边的很多人，就是靠买房发家的。

再比如，从 2008 年开始的互联网潮，很多只会玩电脑的宅男码农，因为搭上了互联网的风口，快速实现阶层跃迁的。光 2014 年阿里巴巴上市，一夜之间就造就了上万个富豪，整个杭州的房价都是被这帮做电商的人推起来的。

当然，现在这个风口也过去了，大厂开始裁员，再也听不到纳斯达克敲钟声了。

那么，未来重大的历史潮流在哪里，我们国家走的是计划经济，每五年有一次规划，现在是十四五规划。

而每次规划都会把未来发展的大事说清楚，远的不说，之前的西部大开发，多少干工程的翻了身。

所以，多听听新闻联播，多研究研究政府报告，啥都清楚了。

普通人要想实现阶层跃迁，核心就三步：拿到门票，搞懂游戏规则，抓住跃迁机会。

门票可以是婚姻、考公、学历或者创业，不管哪种形式，先跟上层搭上线，否则连做梦的权利都没有。

搞懂游戏规则，要么有人带，直接告诉你规则；要么自己去趟，在一次次失败中测试，在一次次沉淀中摸索，只要够坚持，也能搞清楚游戏规则。

最后是抓住跃迁机会，人一辈子不需要抓住太多次机会，翻身只需要一次，但必须搞清楚什么样的机会才是真机会，这样的机会会有三种：巨大供需差、重大历史潮流和生产率极大提升。一旦看到这三种机会，千万不要错过。