

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。

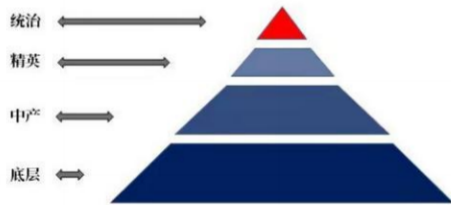
随着生态位的结果在自然竞争中稳定，阶层开始诞生了。

(2) 社会阶层的比例

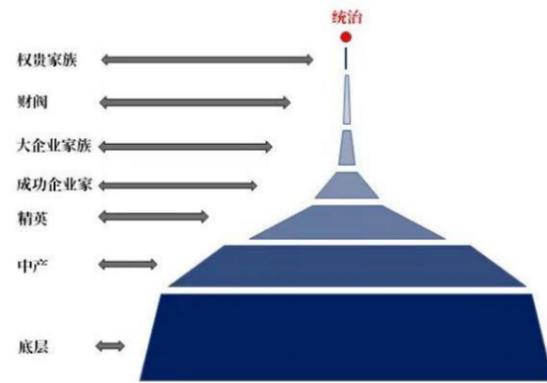
如图所示：

@水原十口

以为的社会阶层



真实的社会阶层



(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。



更多文件请加微信：jakenian

(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,加薇信 [jipip885](#) 或 [jipip515](#) 获取更多资料，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；

有稳定经营的多家产业，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。

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，加微信 [ipip885](#) 或 [ipip515](#) 获取更多资料，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。

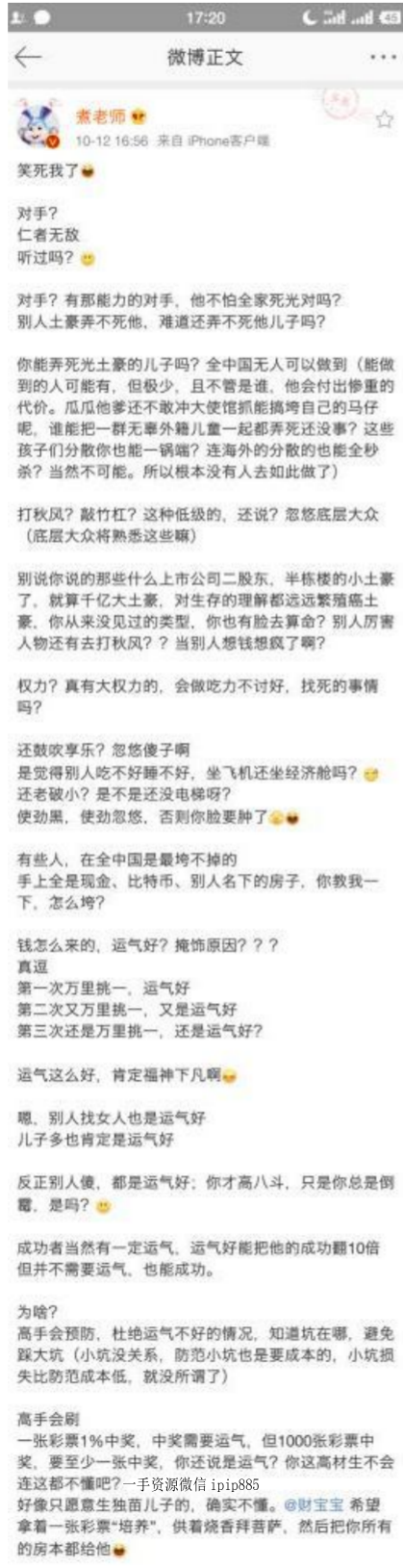
为了人前显摆一次，宁可平时省吃俭用，出门公交车，吃饭优惠卷，熬夜刷淘宝，浪费了宝贵的时间和精力，失去了提升自己、提升阶层的机会。

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？
别人没必要比老虎跑得快，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，税局都全知道才可能多交税，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👉一手资源微信 ipip885

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？



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。一手资源微信 ipip885

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。

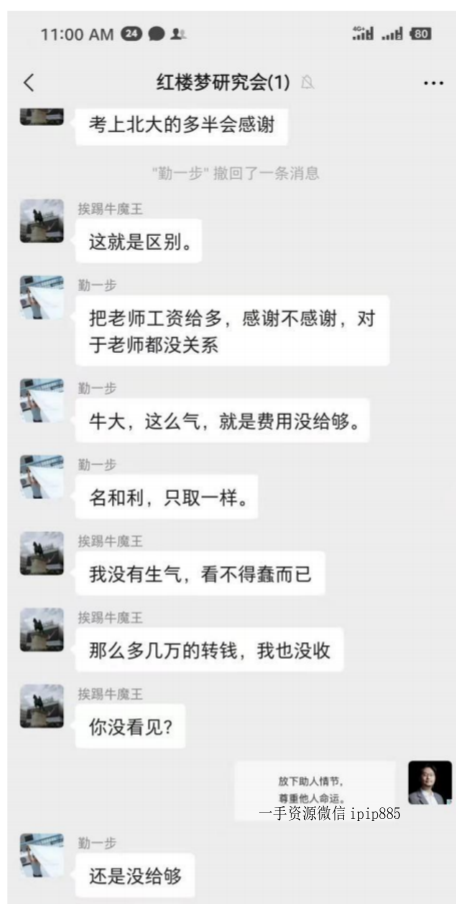
而积累财富的过程，在更高阶级中生活带来的观察，感受，认知，才让人对这个世界有着更全面的认识。

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，加薇信 [ipip885](#) 或 [ipip515](#) 获取更多资料，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。

 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。一手资源微信 ipip885

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。



(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

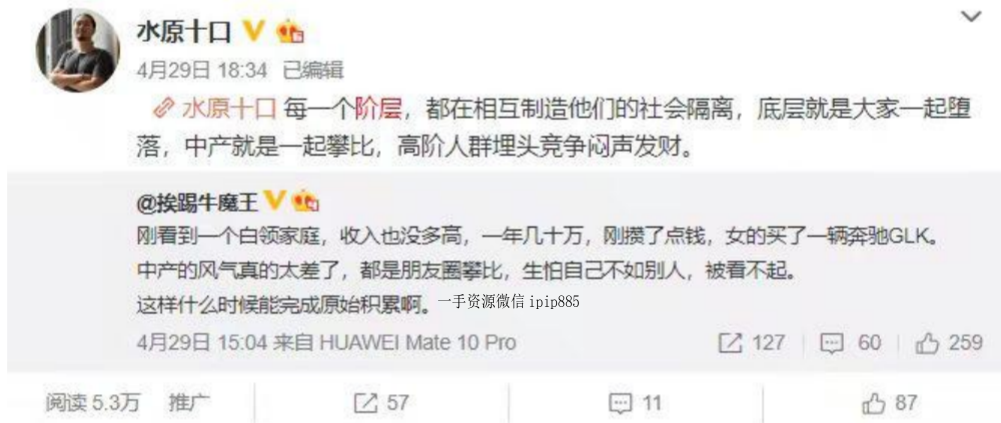
(1) 每一个阶层，都在相互制造隔离

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？

加微信 [ipip885](#) 或 [ipip515](#) 获取更多资料，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，加薇信 [ipip885](#) 或 [ipip515](#) 获取更多资料，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。

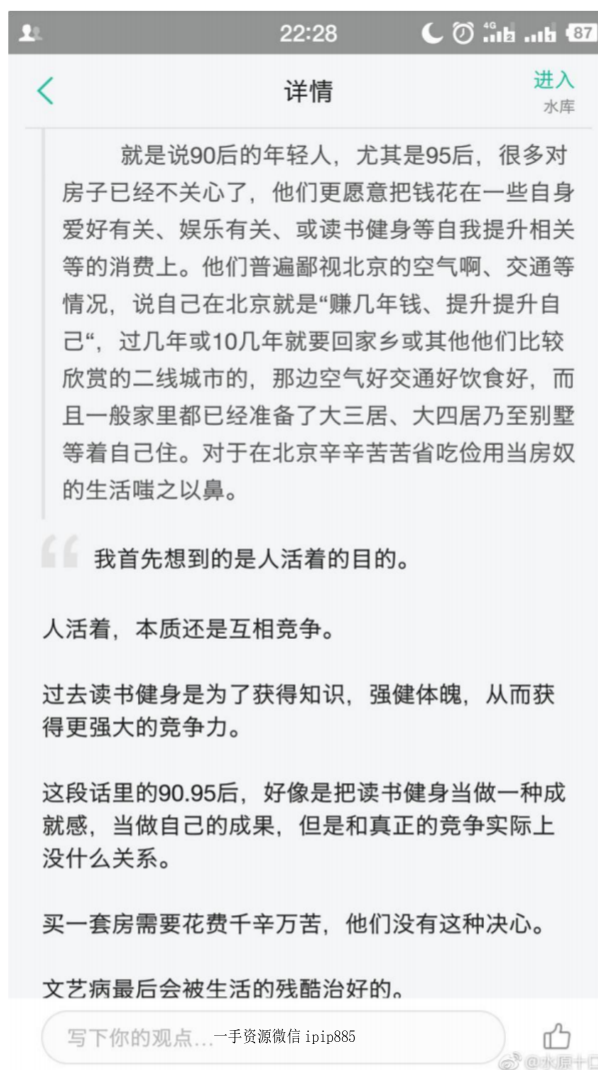
元气森林能成功，很大因素是娃哈哈，农夫山泉，健力宝，汇源等企业发展太弱。

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，加微信 [ipip885](#) 或 [ipip515](#) 获取更多资料，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；这样就意味着，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 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