

# 《财富战争：从农二代到千万富翁的残酷奋斗（连载）》

作者： 财富战争

微信号： 伪砖家说经济

首发： 2015-10-24

伪砖家简介：某基金合伙人，混过名校，厮杀于股市和宏观对冲市场数年。如今专家甚多，高谈阔论，自觉不如遂取“伪砖”名号。12年残酷奋斗终赚千万财富，遂将领悟心得汇编数万言，以享后来者。

## 目录

- 一、12年千万富翁奋斗简史
- 二、9亿人残酷的牺牲
- 三、痞子变富翁，教授擦皮鞋。
- 四、激情创业，陷十年贫困
- 五、2.5亿人的噩梦
- 六、残酷的剥削
- 七、王侯将相由爹定（一）
- 八、3000万牺牲者
- 九、王侯将相由爹定（二）
- 十、读书顶个鸟用
- 十一、自毁前途只需一秒
- 十二、读书顶个鸟用（二）
- 十三、财富战争不能碰的雷区
- 十四、你弱你有理？
- 十五、财富系统的本质
- 十六、穷人思维
- 十七、为什么人生关键的就那么几步
- 十九、风口上的猪依然是猪
- 二十、90%的人都毁于穷人思维
- 二十一、实战经验是low逼的至爱
- 二十二、90%的人收入断了一条腿
- 二十三、99%的人都不知道穷人思维有多可怕

## 前言

看天涯5年，最近心里很不平静，第一次来发帖。如果有人觉得有道理，可随意转载。

今年国庆休了一个长假，陪父母回内蒙古老家呆了半个月，看望了亲戚，儿时的伙伴。看着他们依然在土里刨食的现状，回想起当年家里的贫苦和一路走来的艰辛，深深的感叹财富是多么残酷，不懂财富的本质，哪里都是高墙，处处碰壁，时时茫然，做最辛苦的工作拿最低的工资，被剥削一辈子。看透财富的运作，就戳破了这张纸，到处是机会，哪里都是元宝，一路顺畅，平步青云。

我用了12年，思考了无数个日夜，碰了无数个钉子，做了7年冷板凳，从农村，到县

城，到市里，到首府，到上海才终于戳破了财富这张纸，之后只用 3 年时间从农二代翻身为千万富翁。回想起过去，经常忍不住的流泪。深夜失眠时，突发奇想，为什么不把这 12 年的经历和思考提炼总结，用我的亲身亲历剖析过去 20 多年的财富战争，戳破财富的本质，让千千万万和我一样的屌丝，翻身富翁。财富的残酷程度超过战争，理财只是其中很小的一方面，请做好战斗的准备。

## 一、12 年千万富翁奋斗简史

奋斗历程简述：内蒙古偏远农村出身，上学单程走 5 公里，读完初中得到了全县 3 个上重点高中的名额，高中觉得读书无用，想回家帮父母干农活，减轻其负担，后因母亲哀求又回学校，最后临场发挥，考了本地的一个不入流大学。大学里与一女孩恋爱，毕业后由其父亲安排到一垄断国企。由于难以忍受屈辱，分手辞职，闭门一年考研，考入上海某一流高校。毕业进入一家只有 3 人的私募基金，潜心研究 3 年，终在资本市场证明自己，赚取数千万财富。

12 年的奋斗历程，是否有所启发？

天道酬勤？

碰到了好机遇？

贵人相助？

如果你只想到了这么幼稚结论，那你只会骂社会，继续苦逼一辈子。请闭气凝息，仔细看我的经历和分析，我将真实展现过去 20 多年的财富战争，好好消化其中的内涵，早日看透财富的本质，赢取财富战争的胜利。

### 1. 财富系统的最底层

我妈 66 年出身于内蒙古偏远农村，兄弟姐妹 7 人，长子是大舅，母亲为长女，下面还有 5 个妹妹。当时由于内蒙古自然条件恶劣，家里吃的都没有，全靠挖野菜和要饭，全家住在一个破土房子里，冬天零下 30 度都没有棉衣，手和脚都被冻的起了脓包，可就连这样的生活也因姥爷的病世和大舅娶媳妇彻底改变了。

当时还是人民公社大集体，全家就姥爷一个壮劳力，挣的工分根本分不了多少粮食，姥爷就在收工后到其他村子要饭，要饭回来后，我妈将要好的杂谷用石磨磨成面，然后锅里倒一锅水，放一点杂面和一锅杂草叶子，这就是当时的满汉全席。后来姥爷身体越来越不好，现在来看应该是肝癌，但当时农村根本没有个像样的医生，连得了什么病也不知道。全家人只好到处打听治病的良方，求神拜佛，当时找了很多神水，求了很多神药，今天看来，这些都是骗人的，那些神药和神水大多只是止疼的作用，没办法，当时人们的认识水平只有这么多，没过 2 年，姥爷就去世了，那年我妈才 14 岁。大舅 18 岁，我最小的姨姨只有 4 岁。

本已羸弱的家庭现在又失去了壮劳力，我妈不得不辍学，去地里干活。收粮食的时候，母亲就带着妹妹们捡地里掉了的小麦，小麦不舍得吃，去换成玉米和高粱，1 斤小麦可以换 1.7 斤玉米和 2.3 斤高粱。换回来玉米高粱再磨成面，放到锅里和菜叶子煮着吃。当时队里给分了一点自留地，我们那里土豆产量高，就全部种成土豆，没粮食的时候就煮一锅土豆，很多时候土豆还没成熟，吃的一家人直吐。直到现在，姥姥家的人从来不吃土豆，哪怕一小块土豆也要挑出来。即便这样，他们还能勉强维持生计，还没被财富系统无情的剥削，直到 1 年后大舅被骗婚，借了 2000 元的贷款，使得这个家彻底背负了上了不可承受的枷锁。

大舅是个痞子，集体劳动从来不参加，根本没有工分，经常都是姥姥去找大队书记求情，一个寡妇带着 1 个儿子，7 个女儿，儿子如此不成器，希望大队书记能照顾一下，不要重罚大舅，书记看着孤儿寡母可怜，也不再追究大舅。大舅经常各个村子跑，偷鸡摸狗，没烟抽就把草叶子碾碎用纸包着抽，没有饭吃就到邻家骗一顿。后来姥姥觉得这样下去不是个办法，就从外地给他介绍了一个媳妇，这个媳妇用现在的话讲就是骗婚的，不嫌姥姥家穷，也不嫌大舅不成器，只要给一笔 2000 元彩礼就同意结婚了。当时吃的都没有，2000 元简直是巨款，去哪里找，亲戚朋友该借的都借了，姥姥去村子上求书记帮忙，书记看着可怜，就找到了信用社，希望信用社能帮忙贷点款娶媳妇。当时的信用社制度很不完善，只要信贷员填张表，手写个数字就可以放款。姥姥当时也不知道利率是个啥东西，觉得谢天谢地借到了 2000 元。可就是这 2000 元，整整压了这个家 8 年。姥姥和我妈至今都不懂这 2000 元的道理，朴素的以为是被逃婚骗了，可实际上，真正骗她们的是财富系统。

2000 元彩礼筹到，很快大舅就结婚了，不到一年，孩子就出身了。没多久，大舅的岳父就来了，说看看女儿，实际是在密谋逃跑。在孩子 90 天的时候，大舅的岳父带着女儿就跑了，媳妇跑了，大舅更没心思干活了，把孩子扔给了姥姥去追媳妇报仇去了。大舅一路打听，最终打听到了他岳父在本地的亲戚就在旁边的市里，后来大舅爬着火车就追过去了，果然他岳父还在亲戚家躲着，大舅就在他们家旁边蹲了 3 晚上，后来趁着岳父晚上去厕所的机会，他上去就咬住了岳父的耳朵，随着岳父的惨叫他也乱了神，钻进树林就跑，第二天爬着火车就跑了回来。

大舅回来后，村里就实行了包产到户，按人口姥姥家分到了 16 亩地，终于解决了吃饭问题。但 2000 元的贷款他们却连利息也还不起。当时国家正在遭受严重的通货膨胀，国家为了制止通货膨胀，除了限购商品外，还紧缩银行银根，同时央行大幅调高基准利率，很长时间银行贷款利率超过 24% 以上。当时除了大型企业外，利息都高的可怕。姥姥家的贷款没几年就利滚利到了 4000 多元。真想不通，当时农产品价格在严格的管制下已经低到极限，农民已经没有任何剩余，为何还要让农民为通货膨胀买单。政府利率的设定上就不能简单的加一条贫困地区的农民贷款利率不上调的规定吗？

## 二、9 亿人残酷的牺牲

后来我才明白，永远都不会。因为农民最朴实，最善良，如果利率负担加到央企，马上就有人拍桌子跳起来和央行大闹，而加到农民身上，他们即便再不情愿也会默默承受，因为他们不懂财富系统，他们只会朴素的认为是自己不够努力，多种点地就能把贷款还清。却不知道他们是用自己最卑微的努力为通货膨胀买单，财富系统的可怕之处农民永远不懂。在此后的 30 年，农民一直都在承受着财富系统的剥削，有过之而不及。上层人士靠着财富系统尽情享受他们免费剥削来的财富，合理合法。

现在看来，姥姥如果稍微懂一点财富系统，也不会酿成苦果。首先，款是绝对不能贷的，当时的金融系统非常落后，大多数资金都集中到了工业，农村的利率非常高，远高于农业报酬，是不折不扣的剥削系统。其次，大舅的问题本质是教育问题，只有一个儿子娇生惯养，根本不懂事，单纯的娶个媳妇根本解决不了问题，看不清问题的本质，只靠着朴素的感情，永远无法挣脱贫困，永远只能在财富系统的最底层挣扎。财富战争远比想象的残酷。如果姥姥当时能窥探到财富运动的规律，及早改变思路，也许境遇很快就改变了，但农民都是朴实

的，只知道自己不够努力，努力就会过上好日子。唉，农民是中国最勤劳的人群，但却过的最苦，永远处于财富系统的最底层，财富系统就是这样的残酷，叫天天不应，叫地地不灵。

### 三、痞子变富翁，教授擦皮鞋

#### 1，生活的曙光

伪砖家的姥姥因为贷款 2000 元，后来利滚利到了 4000 多，姥姥是愁的头发也白了，钱还不了利息还在滚着，所有的劳动都会被夺走，还有个没娘的孙子，领着 6 个可怜的女儿，年复一年的在透支自己的身体，重复着无法承受的重体力劳动。农民在社会上根本没有话语权，你去城里别人都会嫌你脏，报纸媒体只会关心领导关心的，谁会为你说话，谁会为你呐喊，所有的无奈只能用沉重的劳动抵抗，农民朴实的希望今年能风调雨顺，自己多受点累，多产点粮食，多卖点钱，让孩子上的起学。

在姥姥唉声叹气的同时，外面瞎逛的大舅发现政府不再管制自由贸易了，原来是资本主义尾巴的投机倒把，现在被光明正大的鼓励，伪砖家的大舅每天在外面跑发现简单的倒腾倒腾东西就能赚到钱，于是他是到处跑着倒腾。最早他看到只隔着几个村子的猪仔价格相差很多，他就从这个村子买上猪仔连夜走几十公里背到另一个村子卖掉，一夜能赚几块钱，干农活不成器的大舅，做起买卖来到是很有辛苦。卖猪仔的同时他发现在内蒙古干旱的地方鱼的差价更大，于是他就连跑两天一夜从百里之外的黄河边上抓一些鱼，然后再从渔民手上低价收一些鱼，休息一天后再背着鱼跑两天回来卖，这样倒腾不到一年，竟然赚的钱远比姥姥种地赚的多。大舅赚的钱也没还贷款，而是买了辆二手摩托车，当时摩托车在我们那个村子绝对是先进玩意，引来了不少羡慕的眼光，大舅之前不成器的痞子形象大为改观。

有了摩托车倒腾起货物来可谓如鱼得水，伪砖家的大舅已经不再局限于猪仔和鱼这么低级的贸易，他带着干粮和水，骑着摩托跑几百公里的批发市场买小工艺品，电子产品，服装等杂货，买满几大包后再骑几天跑回来，把货存到家里，然后给摩托车做个货架，到处转着村子卖这些物件，当时这些东西很多农民都没见过，觉得一下开了眼界，所以进的货物很快就会被卖完。大舅就靠着这辆摩托车，几年时间就赚到了钱，一举把压在家里头上 8 年的贷款还请了。姥姥觉得压在头上的这座大山终于被推翻了，那几年心情特别好，觉得辛苦了这么多年终于不用再为贷款睡不着觉了。姥姥从来不知道有一张无形的财富大网包裹着她，免受利息的剥削已经让她满足了，再低的粮食价格，再差的医疗条件，再少的社会保障她都愿意。被财富系统压抑久了，稍有点转机都会感恩戴德。从这一点说，愚民政策在历朝历代都被坚决贯彻是有内在道理的，只有所有人一直沉睡，上层社会才可以一直享受着财富系统的红利。

#### 2，财富的社会通道

伪砖家对社会了解越深越觉得这个社会给农民和农二代提供的机会很少，这是我们国家的经济制度和经济发展方式决定的，这个逻辑比较深，想深入探讨的朋友可以关注伪砖家的微信号：伪砖家说经济，或者关注我天涯另外一个帖子。改革开放这样千年一遇的大好时机，也只有几年的窗口期。也就是大舅到处倒腾的这几年算是最好的时机，这个时候农村贸易发展迅速，南方很多村里办了乡镇企业，在市场的空白期，积累了一些财富。靠着这条通道很多人跳出了农门，走向了财富系统的中层。很快，农村的贸易就饱和了，乡镇企业也在 3 年内迅速倒闭，很多农民改变命运的闸门再次被关上，此后的几十年一直再未有松动。不管在什么社会，阶级的跨越往往比登天还难，尤其在中国这样的官本位国家，很少有通道给底

层的人提供机会。在改革开放这样的大变革中，会新生出一些行业，这些行业还未被权贵霸占，还给一些拼命的人留了机会，底层屌丝可以利用这些新通道和短暂的窗口期跨越阶层，挣脱财富系统的大网，完成鲤鱼跃龙门。大舅因为抓住了社会最新的发展趋势，终于跳出了农门，他敏锐的看到了社会的商机，牢牢的抓住了经济发展衍生出来的新行业，一举通过这个社会通道跳出了最底层的财富系统。依靠新行业的空白期，快速扩张，赚到了人生第一桶金。而当时大多数人还沉寂在旧时代，宁愿饿着，也不愿去思考和尝试，没有思考就对财富系统无知，无知就伴随无尽的恐惧，恐惧就导致没有安全感，没有安全感就不敢迈出第一步。当时人们只会抱怨，教授不如擦皮鞋的，搞导弹不如卖茶叶蛋的。但很少有人把抱怨的时间花到思考上，直到今天 90%的人依然只会抱怨。

伪砖家一直认为努力永远是屌丝的根本，如果大舅不努力，没有背着百斤鱼连着 2 天跑 100 多公里的精神，就不会有他翻身的机会，他可能再多种 10 年地才能把贷款还清，至今依然是个最普通的农民。社会通道是难得的机会，如果没有社会通道给大舅开放，他依然是一个游荡的痞子。财富的运作有内在的规律，很多人被命运之神眷顾，正好赶上了社会通道的机会期，跨越到了财富系统的中层。对于很多没有那么幸运的人，如果你能看透财富运作的规律，就可以主动抓住机遇，而不是被动的等待命运之神的眷顾。事后诸葛亮谁都会，但看清未来，看透财富运作本质的人寥寥无几。大多数人，一辈子都无法戳破财富这张纸，只会抱怨社会，随波逐流，既可怜又无奈。

#### 四、激情创业，陷十年贫困

##### 1、生活为何这么难

家里贷款还清了，伪砖家的母亲也能开始说对象了，几经别人介绍找了个乡里的干部，也就是伪砖家的父亲。伪砖家的父亲当时岁数大了，着急结婚，所以他们很快就结婚了。看似找了个干部，但伪砖家的父亲当时一个月工资只有 53 块，结婚的时候伪砖家的奶奶啥都不管，伪砖家的父亲自己借了很多钱，结果刚结婚一个月，讨债的开始上门拜访了。一个月 53 块钱，饭都不够吃，别说还债了。被逼无奈，伪砖家的母亲背着铺盖和伪砖家的父亲就去当时还是荒野的 D 村。

在那里鸟都不拉屎，他们找地势比较低且平坦的地方，用推土机推平，开发了几十亩荒地。当时的荒地根本不长庄稼，一年下来成本都不够。之前拖欠推土机的钱迟迟无法归还，结婚欠的钱更是没法还了。要债的人看情形是要不上钱了，亲戚朋友先后开始翻脸，搬东西的搬东西，扣房子的扣房子，被洗劫一空后，连住的地方都没有了，后来借住在别人废弃的一个破房子里，外面下大雨，里面下小雨，冬天冻的睡不着。爷爷听说后，就从外地来看伪砖家的父亲和母亲，当时家里连吃的都没有，爷爷来了，伪砖家的母亲连做饭的面都没有，后来哭着问邻居家借了几碗面，才把这顿饭应付下来，爷爷也帮不上忙，抹着眼泪走了。空闲的时候伪砖家的父亲会来地里干活，时间太紧，夜里几乎睡不上觉，穿的鞋子底都磨破了，后来乡里突然通知有事情，可连个买鞋的钱也没有，一个大男人被逼的坐到地上哭了起来，怎么这么难，怎么就这么难。伪砖家的母亲跑到姥姥家借了几块钱买了双鞋，才去乡里把事办了。当时都 90 年代初了，伪砖家的家里真是穷的叮当响，到了衣不蔽体的地步。

伪砖家那时候大约也有 6 岁了，家里忙的根本顾不上管伪砖家，早晨起来只有馒头吃，每天早晨泡水吃一个馒头，一连吃了几年。直到很晚伪砖家的母亲才回来，才能吃到热饭。伪砖家经常都是被饿的满村子找吃的，一次伪砖家和村子里的孩子去河里抓鱼吃，但越走越

深，鱼没抓到自己滑到在水里了，万幸的是有村里的人从旁边经过，才救起伪砖家一条小命。Z叔叔用衣服包好伪砖家，带伪砖家回了他家。在他家给伪砖家吃了口热饭。等晚上伪砖家的母亲回来后，Z叔叔将伪砖家的母亲破口大骂：“你们再忙也要管孩子啊，今天要不是我从旁边过，你儿子都没有了，你们心怎么这么狠”。伪砖家的母亲当即哭成了泪人，话也说不出来，跪着磕了几个头抱着伪砖家回家了。那一夜，伪砖家的母亲抱着伪砖家哭了一夜，生活啊，为什么这么难！

这样的日子一直持续了10年，新开荒的土地随着人工改造，逐渐开始长庄稼了，每年投入的钱总算开始有盈余，把之前欠的钱慢慢还清了。伪砖家的母亲为了能多赚点钱，开始种哈密瓜等经济作物，到掐瓜头的时候连着在地里睡20多天，即便这么苦都不舍得吃，一直都是冷水泡干馒头。因为她心里憋着口气，想自己建一个房子，不想再寄人篱下，看别人眼色。由于没有钱，只好分几年盖房子，两间房建了3年，终于盖好了，我们又再次有了自己的新家。

## 2. 财富的社会通道

伪砖家的母亲和父亲受的苦是伪砖家大舅的几倍，更比大舅努力几十倍，但为何结果截然相反。同样是10年，大舅已经成了当地小有名气的富翁，伪砖家的母亲才刚刚奋斗出自己40平米的房子，差距为何如此之大。这里面的关键在于社会通道不同，伪砖家的母亲没有社会通道挣脱财富系统，只能在底层挣扎，大舅抓住了社会通道，摆脱了财富系统的剥削，彻底翻身。伪砖家的母亲按现在的话说是当之无愧的白手起家创业，但却从事着最低级的农业生产，而农业受着4重剥削，根本赚不到钱，你再努力也没用，不是一家没钱，是全国的农民在4重剥削下都没钱。而大舅误打误撞找到了当时的新兴行业，行业的发展为大舅提供了极大的助力，用今天的话说，就是碰到了风口，猪也能飞上天。依托行业的发展，自然而然你就会被吹起来，因为你是最早进入行业，掌握着行业重要的资源，行业的发展自动使得你手里的资源升值数倍，你处于行业的优势地位，很容易积累起品牌效应，好的机会也很容易抓住，即便没有别人努力，也比别人赚的钱多。一个人的力量是极其渺小的，你就是再努力也没有多大的能量，一个行业的发展，比一个人的能量大几万倍，只要抓住了行业发展的大势，财富是水到渠成的事。大舅的成功就是这个财富原理的典型案列，大舅根本不懂这些狗屁道理，是历史的发展眷顾了他，在那个时间点给了他机会。其实这个财富原理今天依然适用，只不过今天的新兴产业比30年前高级了一些。但大多数人根本不懂产业发展规律，更别说提前布局产业机会了。大多数人只有情绪，根本没有分析能力，所以很难戳破财富这张纸，只能被动的等待命运之神的眷顾。

### 【穿插】

“看到有很多朋友质疑，说实话伪砖家非常理解这样的心情，但伪砖家觉得很多朋友都没质疑到关键点上。如果有朋友的格局秒杀伪砖家，同样处于上海金融核心圈这样的钱多行业，残酷奋斗12年，梦中惊醒无数次，依然两手空空，那完全可以骂伪砖家是个彻头彻尾的骗子，因为这才是整个文章的核心支撑。至于具体的细节，因年代久远，且多半听伪砖家的母亲转述，难免有出入。

其实伪砖家开头已经说过了，财富的赚取最核心就两点：1，格局超过90%的人，2，看透财富运作的本质。这是伪砖家残酷奋斗12年，试错无数，内心经过痛苦挣扎，观察过无数案例才逐渐总结出来的。但如果我直接讲逻辑，大多数人都不能充分的理解，所以伪砖家用自己亲身的经历，抽丝剥茧，把这些思考融入现实中，一点一点把这些深奥的逻辑说透，

层层递进，以便给后来者有所启迪。其实伪砖家深入的观察和思考过，绝大多数人，都是经验的积累，格局几十年都没有提高，最典型的就是中国的散户，大多数散户炒 10 年股只是多了点经验，格局没有质的提高，所以如果你能沿着个人→部门→公司→行业→资本市场→宏观经济的主线逐渐修炼自己的格局，很容易超过绝大多数人。其次，中国是个变化极快的国家，在这样的大环境下，你看透财富的运作本质，就能把握住财富的大方向，方向对了，比你闷头努力 10 年都有用。

为什么看过很多道理，依然没钱，因为这些道理都不成体系，最多只能算心灵鸡汤，鸡汤只是心理安慰，根本没有指导意义。当你把财富的内在道理看的很透的时候，你会发现财富没那么难，就算现在伪砖家把钱全损失了，给我 3—5 年，多不敢说，赚 300—1000 万还是有把握的，能力到了，很多事情就自然而然。但是积累赚钱的能力绝不是一件容易的事，伪砖家开头也说过，伪砖家用了 12 年，思考了无数个日夜，碰了无数个钉子，做了 7 年冷板凳，从农村，到县城，到市里，到首府，到上海才终于历练而成，而且现在依然每天学习思考 12 个小时。我想大多数人也要经历这样一个过程，从高中开始算，短则 10 年，长则 30 年，甚至一辈子也没看透这些规律。伪砖家把多年的深入观察和痛苦思考系统的梳理出来，节约读者 10 年的奋斗时间，个人认为还是很可行的。

看着这些文字和图，真是满满的回忆，只有真正经历过的人才能深刻理解。每次看《当幸福来敲门》这部电影，伪砖家都哭成泪人，伪砖家真的能理解当男主角被证券公司录用后，他眼睛抽动的泛红，但没有流出一滴泪，他被自己的努力感动而眼圈泛红，内心倔强的坚持又不会流出一滴泪，这种感受没有经历过的人根本不会理解。

从小伪砖家都是一个很内向的人，在学校和家里话都不敢说，和女生说话都会脸红，亲戚朋友公人伪砖家是个没出息的孩子，最开始伪砖家很不服气，但逐渐被人说多了，而且自己发现自己的确能力不强，心里也接受了这个说法。远的就不多说了，直到伪砖家硕士参加工作后，面对强势的老大，从来不敢坚持自己的意见，明知道老板错了，都不敢和他交流，后来由于伪砖家的踏实肯干，逐渐升职成小领导，但对下属也从来不敢管，大多时候是侧面说一说。因为这，经常被老大骂，甚至有几次都说，你这样懦弱的人，我都不想看你，要不是看你一直跟我的份上，我早把你开了。说实话直到那时候，伪砖家从来没想过自己能成为像电影里那样年轻有为的青年才俊。

不过，有一个优点拯救了伪砖家，就是深度思考。从小伪砖家就爱一个人琢磨，高中每天看哲学，大家研究经济，硕士理解市场，这些思考逐渐积累起来了效果，在市场和行业的研究上，伪砖家进步神速，格局被快速撑大，不到 2 年时间，老大有时候也对我刮目相看，我渐渐的发现自己不一样了，内心越来越强大，行动越来越果敢，管理上民主的同时敢于在关键时刻独裁，眼神里不在是忧郁，而是充满刚毅。一切都那么快，有时候伪砖家觉得是不是自己在做梦，但深夜睡不着的时候，仔细想想这些都是自己 10 几年来努力积累的成果，只不过是有一个机会使得这些积累快速释放，一下子提升了几个档次。

国庆回老家，伪砖家感触很深，伪砖家一直想，为什么我之前那么懦弱，我害怕的根源是什么。伪砖家逐渐明白了，第一个根源是内心不够强大，能力差。因为能力弱，家里穷，性格保守，害怕损失，不敢去拼，处处想着稳妥，只有真正的强者才不会害怕失败，因为他知道失败是暂时的，反而给自己增加了经验和教训，下次一定可以赢回来；第二是个根源是对财富运作的无知，看不到更看不懂财富系统运作的核心，从来不敢相信自己的判断，把握

不住财富的大方向，总是跟风，不敢从零开始的一直坚持下去，工作生活稍有风吹草动自己就很害怕，只有看透大方向内心才敢狂热的坚持，因为你知道这些当前的波动都是小事情，根本不影响大方向，只有把握大方向才能赚大钱，内心才从来不害怕。

其实说到底就是格局以及对财富运作本质的理解。伪砖家深入的观察过，人和人的主要差距不是经验和年龄，而是格局。只有格局提高了很多问题你才能直戳核心，才能找到最捷径的财富通道。商场如战场，伪砖家看过很多风口上的行业，商场的残酷较量最后能赢的不是资本多，不是人脉广，而是老板的格局。人的成长就是格局的成长。当然，格局不是在真空中产生，是依托于现实社会和自我修炼演化发展而来，看图片很有感触就多说了几句，我们还是回到原来的叙事轨道，系统的把这些规律梳理出来，否则太乱了。”

## 五、2.5 亿人的噩梦

### 1.熬啊熬

自从上回溺水后，伪砖家的母亲就想把伪砖家送到乡里的学校读书，但乡里的学校以我们户口不在本地为由收取 500 元借读费。伪砖家的母亲在班主任门口蹲了两天，把伪砖家没人照看差点被淹死的事和班主任哭着说了，借读费实在太高了，实在不行先欠着，等家里有了钱就立刻还，班主任到是人很好，对我们的遭遇很同情，毕竟都是苦农民出身，但班主任做不了主，建议伪砖家的母亲去找找校长。伪砖家的母亲就拿着馒头和水在学校门口等了 3 天，终于在门口拦住了校长，哽咽的把事情简单的说了一遍，校长听都不耐烦听，觉得伪砖家的母亲在这里给他丢了脸，恐吓她不要在门口哭，不然绝不接收她的孩子。伪砖家的母亲是很朴实的农民，被这恐吓惊住了，叹着气回到了家。

回家后伪砖家的母亲连着两天没睡，饭也不吃，呆呆的坐着，伪砖家的父亲虽说是乡里的，但没有正式编制，只是个跑腿的，和上面说不上话，也只叹气抽烟。第三天一大早，伪砖家的母亲啥话也没说直奔姥姥家，问大舅借了 500 元，回来把借读费交了。终于把伪砖家的送进了学校。但交完借读费和学费后，已经没钱交书本费了，于是直到 3 年级，伪砖家都没有用过自己的课本，有的是找高年级的哥哥姐姐借的，借不到的就和别人合看。在很长一段时间，伪砖家都怕老师走到我面前，问伪砖家怎么没拿书，所以伪砖家几乎一直低着头，不敢看老师，趁着老师不注意偷偷看看黑板。

伪砖家的家离学校有 5 公里，伪砖家那时才 7 岁，每天要来回跑 10 公里上学，早晨拿几个干馒头，边走边吭，中午就打点热水，继续吃馒头，晚上再走回来。当时乡里的学校有宿舍可以住，但哪有钱交住宿费和伙食费，只好每天自己走着上学。我们家是去荒地开荒，当时那里就我们一家人，也只有伪砖家一个孩子上学，每天等伪砖家醒来，伪砖家的父亲和母亲已经去地里劳动，伪砖家自己穿好衣服带着馒头就早早上学去了。夏天还好，白天比较长，天气也不冷，5 公里走习惯了也就不远了，但冬天是真难熬。北方的冬天白天很短，大概 8 点天才亮，伪砖家 6 点钟就得起来带着干粮开始走，冬天气温零下 30 度，那寒风真是刺骨，刚开始冻的伪砖家直哭，后来眼泪也会直接冻在脸上，把脸冻的更疼，后来伪砖家就不敢哭了，低着头哈气啥也不想，就这样熬啊熬，熬啊熬。

在伪砖家的记忆里，小学就只记得干馒头，令人恐怖的冬天，其他时间都蜷缩在角落里，不记得老师讲了什么，更不记得同学的名字。伪砖家至今都搞不懂借读费是 TM 什么道理，学校不是政府出钱建的么？农民难道交的税比谁少了么？难道就是歧视穷人的一个光明正

大的借口吗？如果伪砖家现在能碰到当初制定这个政策的人，伪砖家一定上去先狠狠抽他几个耳光，然后心平气和的问问他，知不知道每年 500 元的借读费会毁了一个孩子的童年，你是有多狠心才能制定出如此惨无人道的歧视政策！

### 2.2.5 亿人的灾难

借读费在此后 30 年一直盛行，起初是城乡之间的借读费高的吓人。靠着高昂的借读费，权贵可以享受着垄断的教育资源，但农民的子女断然没有机会。实际上农民对财政和国民经济的贡献史无前例，极低的农产品价格，零投入的社会保障，承担通货膨胀成本，金融吸血，这些财富系统残酷的剥削大部分都补贴到了城市，可以说城市中的教育资源有一大半是 9 亿农民贡献的，可最讽刺的是花钱建学校的人，自己的孩子却不能读书。在后来的发展中，最严重的是地域流动的借读费。最大的受害者是 2 亿农民工和 5 千万留守儿童。农民工类似古代的奴隶，没有任何人权，更没有任何社会地位，只不过新社会不好这样赤裸裸的叫。他们做着现代社会最辛苦的工作，却拿着最低的报酬，他们的子女要想在当地读书，借读费都比他们的工资高，你还读个屁，赶快滚回家。5 千万留守儿童的苦，伪砖家比他们都懂。他们现在还小，还不懂失去受教育的机会意味着什么。教育是穷人翻身的最好通道之一，通过教育通道首先可以解决户籍问题，通过教育通道可以利用校园招聘进入高收入单位，通过教育通道可以极大的提升你的能力，摆脱财富系统的最底层。关闭了受教育的机会，99%的留守儿童绝对只能继续当农民工，所以财富系统的残酷超出想象，挣脱束缚比战争都难。

为什么不能取消借读费，绝对不是某些砖家叫兽所谓的教育资源不足等狗屁理由，教育资源不足和公平完全是两码事，再说教育资源不是不足，是严重的畸形分配。借读费真正的原因我相信砖家叫兽永远不敢说，其实就是取消借读费很多农村的小孩也要来城里读书，入学的竞争压力就会大大增加，很多权贵的小孩就不能上好学校了，权贵一定会闹翻天，政府绝不敢动他们的奶酪。而农民则不一样，农民历朝历代就是财富系统的最底层，他们习惯了受剥削，他们的忍耐力惊人，剥夺他们权利并不会引起反抗。很多有良知的媒体会报道留守儿童的悲惨，但再多的报道都没用，权贵绝对不会放弃财富系统的红利，他们绝对不会因为剥夺 5000 万人的机会而不安，他们只会为自己的座驾规格降低而大发雷霆。

教育机会的巨大不平等，教育资源的严重倾斜是财富系统运作的必然结果，如果你看不透这个吃人的系统，想翻身比登天还难。

最后说一下，关于一些朋友善意的质疑，伪砖家仔细想了下，大概有两个核心原因。

1，质疑循环的逻辑。人一旦陷入某个自循环的逻辑，就对其他想法完全排斥。举个例子，我说我是男人，你不信，我把身份证给你看，你说身份证造假，我走到你面前，你说我整容，我脱了裤子给你看，你说我变性。这样的质疑逻辑会加重质疑，难说对错，人各有志。

2，伪砖家把亲身经历挑重点讲了下，主要是为了把财富运作的本质说的更透彻。单纯说故事，由于篇幅有限，几百字要讲几年的事，里面有很多细节信息，很难全面仔细的表述，只看这些文字很容易断章取义，换位想一想，伪砖家完全可以理解。但伪砖家要说的是财富运作的逻辑，而不是讲故事，大家不要读偏了。

## 六、残酷的剥削

## 1, 一本万利的盈利系统

伪砖家的大舅倒腾东西越做越大，他不但自己买东西，后来雇佣别人帮卖货，摩托车都换了好几辆。但好景不长，简单的倒腾赚不了多少钱，大舅本身没有任何金钱概念，具体赚了多少钱，他一直都搞不清楚，在村民眼里他是做大生意的人，他自己也陶醉其中。随着专业人士的加入，他这种土豹子越来越赚不到钱，到后来因为他的采购量小，没有规模效应，货物在市场上没有任何竞争力。别人卖的价格比他成本价都低，他是越卖越亏，等他发现不对劲的时候已经把赚的钱赔完了，后来他把摩托车卖了把雇的人都遣散了。自己又开始了瞎逛的生活，为了维持自己有钱人的形象，连家都不敢回了。

大舅这是典型的没有任何守财能力，即便给他机会他还会滑回原点。提高自己的能力永远是根本，到你的能力能看透财富系统的时候，即便没有命运之神的眷顾，也能轻松赚取财富，如果你能力不够，就只能把命运交给运气。

讽刺的是，到处闲逛的大舅很快又进入了更高级的财富系统。他在闲逛的时候碰到了小学同学，闲聊中得知他小学的班主任，现在是我们市林业局的局长。大舅辗转找到了他这位老师，老师到也平易近人，让他找点事做。当时我们那里刚刚开化，很多人从政府批条子，走关系，低价买产品，高价卖出。大舅本想也走这条路，但林业局并没有什么可倒腾的商品，而且他的这个班主任看起来也没有贪财的意思。正在大舅迷茫的时候，一个做木材生意的老板找到了他，听说他和林业局长是师生关系，想让他帮忙疏通，大舅的痞子习性这时候发挥了作用。当时送礼刚刚开始，大家都是送一条烟，一瓶酒。大舅直接和那个老板说，送 5000 元现金。老板一听都蒙了，但大舅里外骗，说他已经说好了，只要钱到位，他要求的木材绝对可以免费砍伐。那时候人淳朴，就把 5000 元给了大舅，大舅自己留了 1000，给他的老师送了 4000，送的时候大舅也胆战心惊，怕老师把他骂出来，但老师看到报纸里的百元大钞，直接塞包里了。估计当时老师也被震住了，4000 元现金当时不知道是他多少个月的工资。后来他老师以扩建水利的名义给他批了很多免费木材，那个老板狠赚了一笔。大舅一看木材这么暴利，就开始自己做木材生意了。

当时很多建筑工地，玻璃箱子，家具等都急需木材，但木材又是国家严格管制的资源，而且木材归集体所有，个人不得砍伐买卖。这样只要能拿到木材批文，就可以赚取暴利。大舅吃准了这里面的漏洞，重金砸向老师，他每次给老师送的钱，都能让老师大吃一惊。这样，能砍的树直接批，不能砍的树就找个借口，立个项目砍掉。砍树不光要采伐证，还要有林权证，检疫证等一系列手续，但大舅直接打通了顶头上司，其他证都成了摆设，大舅想办几个就办几个。这样的事情大舅最擅长了，来不及砍伐的树他就直接把批文卖掉很赚一笔。能砍掉的树他再拉回来，锯成木板，然后卖掉。由于他送钱是最狠的，所以木材也是批的最多的。没过几年，大舅就成了我们那的大木材商人。

## 2, 残酷的财富系统

此后的近 30 年，官商勾结成了暴富的最主要形式。财富系统变的更残酷。名义上我们的土地，国企，矿产都归国有，但实际上成了主管部门一把手私有。本是全民辛辛苦苦创造的资产，但大众没有任何权利，主管部门可以随意找个借口变卖资产，商人做为马前卒，为领导把不方便出面的事情都办好，把手里的财产变现，狠捞一笔。他们是规则的制定者，想怎么解释就怎么解释，整个利益链条越来越完善，越来越专业，他们是这个财富系统最顶层的吸血鬼。他们批个条子创造了什么价值，他们出个文件又创造了什么价值，凭什么就能赚

巨额财富，他们的财富是从哪来的？还不是从别人那里里剥削的。剥削的最底层就是农民，其次是工人，再次是小商人，小白领，剥削的方式多种多样，主要方式有土地，金融，矿产，权力等。权力就不细说，太敏感，你懂的。土地最重要的方式就是房地产，房地产的成本有70%进了政府的口袋，其实政府是个挡箭牌，实际就是进了主管部门领导和商人的口袋。他们把房价炒高，普通民众必然要为房价买单。你辛辛苦苦一辈子的收入就这样轻轻松松流入了上层的口袋。高房价为什么制止不了，因为后面的推手是规则的制定者，一些单纯的人还说泡沫，真是不懂国情，更不懂财富系统。金融的剥削隐蔽性更高，更残酷，这个不展开，后面我们再详细说。矿产的剥削方式参考上面的例子。矿产本是全民所有，但实际是主管部门一把手和商人捞钱的工具。他们将矿产高价卖出，辗转生产成电，能源等必须品，让民众和小企业买单。

不管这个财富系统多么的残酷，多么的不合理，你都没有一点办法。你能做的就是深刻认识它，然后利用它，只不过等你有钱了，留一点最起码的良知。勾结权贵，不管是过去还是现在都是绝好的社会通道，通过这条通道你可以找到财富系统最快的捷径，轻松赚取财富，这条通道在过去30年成就了无数屌丝，大舅的成功就是典型，你说伪砖家的大舅有多大本事吗？有多努力吗？但在这个通道的关键入口，他凭着本能一举步入财富系统的顶层。如果没有这个通道他可能一无是处，再努力十倍都没用。很多人会说，有个当官的亲戚当然能发财，这还用你说。但关键是你在30年后才明白这个道理，等你现在看明白的时候，早就已经没机会了。把你放到30年前，你敢给领导送巨额现金吗？吓死你都不敢。只有当你站到一定的高度，提前看到财富的趋势并下重注，才能鲤鱼跃龙门。

如今随着这个剥削系统的强盛，日益怨声载道，权贵越来越低调，越来越依靠房地产，货币，金融等隐形工具攫取财富，权贵的圈子也越来越小，私密性越来越高，屌丝通过这条通道逆袭的机会也逐渐被关闭。

## 七、王侯将相由爹定（一）

### 1. 命运已定

国庆回老家恰逢初中的班长结婚，初中同学几乎悉数到场。把酒言欢后，大家纷纷聊起了毕业10几年后的境遇。越聊伪砖家心里越发慌，全班61人，只有伪砖家一个算是真正意义上挣脱了财富系统的底层，而其他60人，只能沿着财富系统的路径被动跟随，毫无反抗之力。

伪砖家小学毕业后，由于乡里的中学撤销了，伪砖家被分配到了县里的一所中学，自此伪砖家就开始了长达10几年的住校生活。我们县很穷，学校根本没经费，有时候老师工资都按时发不了，所以老师也没啥心思教学，基本是放羊状态。而且小县城里根本没人愿意来，老师很多也只是上过高中、中专，因为家里有关系就被安排到了学校。老师们都是为了应付工作，下班了都着急去跳舞打牌，根本没时间也没心思备课，每到上课的时候临场看看书，糊弄糊弄。我们语文老师初中三年几乎没有准时来过，很多时候都是课上了一半才来，有时候甚至下课了才来。他来一次就把一个月的作业都留好了，并安排班长在他没来的时候就领着大家读课文。但老师不在，全班都吵成了一锅粥，班里的风气越来越差。很多人开始不上课了，跟着一帮小混混混，自我感觉良好。一些人开始看武侠小说，一些人开始抽烟摆酷。这样的环境一旦形成，就有极差的示范效应。都是叛逆期的孩子，没有人管，很容易荒废了时间。

当时很多家长非常着急，但他们也没啥文化，即辅导不了功课，也不知道怎么教育孩子，只能一遍一遍的重复要好好学，不好好学习以后你就要和我们一样干这些苦活。悲剧的是他们重复的这些话竟然最后都灵验了。伪砖家的很多同学甚至连初中都没毕业就不读了，最后上高中的不足 40 人。高中学习好的都去了市里，县里的高中风气变得更差，每年考上大学的不足 10%，后来我们班上大学的只有 6 人，其他人基本子承父业。

和伪砖家一起长大的 L 君由于腿长体力好，被体育老师选中开始练习体育。L 君练的很卖力，但体育类招生很少，L 君在上完高中后，就没有机会上大学了，连续找了几份工作，但厂子没几年都倒闭了，L 君父母也是农民，没有能力帮他，就这样一直拖拖拉拉也没有个工作，当过大货车司机，当过搬运工，当过烧砖工，岁数越来越大，生活却亘古不变，现在还一直靠打零工为生，家里给介绍了很多对象，最后不了了之。伪砖家的初中同学 80% 都和 L 君的境遇差不多。

伪砖家的同桌 Z 姑娘，由于父母是老师，管教比较严，手把手教她功课，后来他在父母的悉心陪伴下上了一个本科，毕业后，外地很难找到好工作，就回家了。在我们县电视台找了份工作，前三年是合同工，每月 1000 元，三年后才有机会转正，现在每月 2500 元，在我们初中同学中算是混得比较好的。还有一些没上大学，直接继承了家里的小生意，也算有口饭吃。

## 2. 王侯将相由爹定

看似自然而然的过程，却蕴含深刻的道理。我初中同学，估计一辈子也不会明白他们的生活从出生就被安排好了，如果不是天才很难改变这条轨迹，这就是财富系统的残酷之处，如果你不能提早看透做出反抗，越到后面你连反抗的力气都没有。生在偏远地区的孩子，由于经济发展落后，教育资源极其匮乏，根本没有合格的老师，别说照本宣科，就是平时的言传身教也都是些打牌喝酒。这样的环境能教育出什么样的学生？落后地区的文化水平偏低，家长几乎都没有文化，对孩子的教育是干着急，插不上手。孩子在学校的状况他们也很了解，孩子的功课和作业他们更不懂，至于孩子的人生教育则更无从谈起。到孩子辍学后，他们比孩子都迷茫，完全不知道该怎么办。人的成长很依赖家庭资源和教育通道，没有家庭和学校的助力，你很难通过教育通道进入财富系统的上层。而到社会后，由于地区经济落后，既没有工业也没有商业，更没有社会通道进入财富系统的上层。大多数人都非常无力，形势比人强，毫无反抗之力。很多人都是不知不觉一步一步走入了固有的财富系统路径，他们根本没有能力看透财富系统的本质，更没有能力摆脱财富系统的底层。下半辈子也只能这样随波逐流了。

伪砖家初中同学的案例地域差距的大势是最大的影响因素，其次是家庭资源和社会资源的匮乏，家庭资源和社会资源对一个人的前半生影响巨大，这两个资源是你的财富基础，从你出身的教育，到你读书给你的帮助，到工作的机会，到人生的规划指导，到婚姻的选择，到父母的养老，无时无刻都体现着家庭资源的巨大影响。一个人，前 20 年有多大的能力，基本要靠家里的帮助，直到他彻底独立，积累的资源越来越多，家庭的影响才逐渐淡化。社会资源主要是政治经济文化对你潜移默化的影响，刚开始家庭和学校的对一个人的影响较大，而到人生后半阶段社会对一个人的影响较大。从本地区政府对教育的投入到本地区提供的就业机会，从本地区政府提供社会保障到图书馆、科技馆、游乐场等公共设施，从本地区的文化水平到社会上的思想言行，都深刻的影响着一个人在财富系统中的路径。

伪砖家初中同学的经历是整个中国偏远贫困地区的缩影。国家对教育的投入一直很低，富裕的地方政府自己会拿钱补贴教育，但贫困地区ZF还想着怎么从教育经费里克扣一些。教育资源和家庭资源的不足，使得你至少要多奋斗5年。教育通道，家庭资源，地区差异的大势，都直接决定了你在财富系统中的位置，王侯将相由爹定，跟努力没有任何关系。如果你能早点看透，抓住关键点，至少可以节约5年的时间。一个人的力量是极其渺小的，在财富系统中非常非常的无力，低着头瞎努力，几乎毫无用处。

## 八、3000万牺牲者

### 1、3000万牺牲者

三姨是几个姐妹中长的最漂亮的，很多人争先恐后的给三姨介绍对象，三姨看了很多人也拿不定主义，那时候农村姑娘不敢自己做主，后来我姥姥看中了邻村老G家的三儿子，在我们县的一家化工厂做锅炉技术员，在那个淳朴的年代，根正苗红又是工人相当于今天的高富帅，两家人都很满意很快就结婚了。

当时工人有非常高的社会地位，我们国家的性质是工人阶级领导的、以工农联盟为基础的人民民主专政国家，工人阶级是领导阶级，所谓又专又红。新闻联播，报纸，杂志等官方宣传渠道几十年如一日的宣传，让人们觉得，工人就是领导，能嫁给工人就是嫁给了领导。所以三姨结婚后，引来了别人一片羡慕的眼光。其实三姨夫家穷的叮当响，结婚后三姨夫家就在村里给了一间破房子，三姨夫要在县里上班，三姨帮着三姨夫家种地，成了两地分居。后来三姨夫工作卖力，赢得了厂里的5.1劳动奖章，正好工厂缺人，三姨就以家属的身份进了工厂，夫妻二人总算结束了分居生活。

那时候化工厂的工作非常累，非常脏，化工产品的味道根本洗不掉，三姨夫的家也是这股难闻的味道。工厂的生产环境更是不堪入目，很多操作环节非常危险。三姨身上被化工产品烧伤好几处，简单包扎包扎继续工作。三姨夫是锅炉的技术员，一次冬天晚上，三姨夫值班，工厂内的水蒸气非常大，几乎啥也看不清，三姨夫听到有锅炉的声音怪异，走过去发现压力表已经严重超出警戒线还在快速上升，三姨夫掉头就跑，还没出门锅炉就爆炸了，好在三姨夫身手敏捷，只是腿部受了重伤，从鬼门关里逃了出来。即便这样危险的工作，他们的工资也是低的够可以的，每月除了消费开支基本存不了几个钱。不多久我妹妹也出身了，不能再住在单位宿舍了，出来租了一个小屋，三姨想自己买个房子，就越发的节省了。大米白面都是买最便宜的，一年四季都从来不吃菜，为了节省她家只有三个碗，别人去了都没有碗吃饭，逐渐也没人去她家了。三姨瘦的呀，还不到80斤，却干着重体力活。

三姨她们厂子效益不错，但利润却由不得工人管，厂里的领导也不敢把利润摆到明面上，多余的利润就要上缴给政府，到手的钱岂能再交出去。领导都会找一些亲戚，高价外包一些工程，或者高价问亲戚采购一些劣质的材料，钱从亲戚那绕一圈再绕回到领导手上。材料差，工厂机器烂，产品质量就不高，在上报政府的过程中，还会以工人待遇低，工作环境差，工作危险等借口再从政府要补贴。这一里一外，钱其实都流进了那几个关键领导口袋里。工人们没日没夜的工作，总希望工业报国，总想着再努力点就能买个房子。但在财富系统中，不在乎你是不是“领导阶级”，而在乎你在不在这个系统的关键位置。位置远远大于努力。

即便这样的日子也没维持几年，一次厂里开大会，宣布厂子要改革，工人需要自谋出路，

也就是下岗。三姨她们当时就蒙了，国企的工人，一直都是铁饭碗，怎么突然就要下岗了。效益不好的厂子还可以理解，三姨的厂子效益还不错，却也要改制。改制说好听点是增强效益，但其实就是卖给私人。卖来卖去，又卖到了工厂领导手里，领导从厂长摇身一变成了新时代的企业家。

## 2. 里外受苦

90年代末的国企改制，下岗工人超过 3000 万，有良心的厂子会给一些安置费，没良心的厂子是一分钱没有，直接滚蛋。工人们勤勤恳恳工作，身无长技，下岗了大多数人都靠打零工为生，少数人找到了其他出路，但 90%的下岗工人下半辈子过的非常凄惨。权贵们为了安抚工人，当时动用宣传机器，大唱：“昨天所有的荣誉，已变成遥远的回忆。勤勤恳恳已度过半生，今夜重又走入风雨。我不能随波浮沉，为了我致爱的亲人。再苦再难也要坚强，只为那些期待眼神。心若在梦就在，天地之间还有真爱。看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”很多下岗工人，听到这些大受鼓舞，却不知道他们是被人出卖的牺牲者。

国企效益不好逐渐成了国家的累赘，改革理所当然。但问题是谁造成了效益低下，是权贵。权贵们不但给自己捞钱，还要再问政府套取补贴，这又动了政府的奶酪，政府最后被惹怒了，把大部分工厂直接关掉，而这巨大的改革成本却让 3000 万工人承担。对于权贵们，他们是终于盼来了这一天，改革的领导者还是他们，他们把工厂资产大量隐藏，以极低的价格评估卖给自己。财富系统的底层百姓是里外受苦，往往是财富战争最大的牺牲者。

## 九、王侯将相由爹定（二）

### 1. 三类财富路径

国庆回家后，高中同学 D 先生听说我回来了，打电话说一定要请伪砖家吃顿饭，6 年没见甚是想念。伪砖家也很久没见过高中同学了，就约定了时间叙叙旧。伪砖家刚到市里，D 同学就开着他的豪车来接我，看他的穿着，名牌手表，看来混的是春风得意。多年未见的同学很亲切，坐进他的豪车他说要接 X 同学和 Z 同学一起，我有点纳闷了，X 同学和 Z 同学是典型的官二代，上学的时候虽说是一个班，但我这样的屌丝他们从来是理都不理，D 同学当时也是屌丝，怎么现在与 X 同学和 Z 同学这样熟络了。当饭局落定后，很快我就明白了其中的缘由，更感叹财富系统的残酷。

这要从高中入学说起。中考时伪砖家的成绩还算不错，市里的高中把我录取了。分班的时候鬼使神差的把我分到了关系班。关系班的设计是专门为有关系二代开的班，里面一半是官二代富二代，剩下的要搭配一些成绩较好的穷学生掩盖真相。这样的分班造成了严重的分化，二代们每天谈论的是明星，名牌，名车。我们穷屌丝很多连饭都吃不起，没事的时候多半在背书写作业。当时读书无用论开始兴起，在我们班很有市场，当时我也认为读书没什么用。伪砖家看着我妈和我爸那么辛苦，我在市里的学校要交住宿费和伙食费，平时的花销加上学费书本费家里要借很多钱给我上学。我逐渐就不想读书了。我和我妈说了这个想法，我妈说砸锅卖铁也会供你上学。我非常难受，心想我自己故意成绩不好，没有考大学的希望我妈就会同意，我实在不想我妈那么累。于是我的成绩越来越差，但我妈非常倔强，始终不同意，她说你还要和我一样再受一辈子苦吗？我心想，受苦就受苦，总比花那么多钱读那么多书最后找不到工作强。现在回头看，这个淳朴的想法也可以理解，但差点让我跌入财富系统的底层，因为这个想法我最后付出了巨大的代价。所以看不透财富系统，只凭着淳朴的想法生活，很容易走入既定的财富系统路径，生活中大多数人都是这样的状态。

后来我们班考大学考的非常不好，上本科的就 7 个人，后来的事实真应验了读书无用论。高中同学的财富路径大概有 3 类。以 X 同学和 Z 同学为代表的官二代，以 D 同学为代表的富二代，以 W 同学为代表的穷屌丝。X 同学当时高考成绩惨不忍睹，其父亲亲自跑到外地给他跑关系，后进入一个很出名的专业学校，毕业后其父亲将他安排到本市电业局，月薪 1 万多，轻松自在，每天开着豪车瞎逛。Z 同学家里能量更大，其爷爷直接安排到某军校读书，毕业后被安排到内蒙古军区，干了两年觉得不爽，其父亲又将其转业至我们市烟草局，现在也混个小领导，日子过得悠然自得。我们班的官二代大多是这样的路径。D 同学当时在班里并不高调，后来才知道他家有个超大的羊肉加工厂，光土地价值上亿。D 同学的父亲并没有安排他子承父业，而是在他毕业后安排进了政府，花了 100 万安排到了市政府，月薪几千块，在普通人看来，他爸干嘛要花 100 万把他安排到一个月薪几千块的岗位，这正是他爸的高明之处，这是一项长期投资，没有硬关系永远无法赚大钱，100 万也许在 10 年后可以换来百倍回报，以 D 同学为代表富二代大多是这样的情况。W 同学大学同样考的一般，毕业以后根本找不到工作，后来回家在一个脱水蔬菜厂做会计，每月 1 千多块，后来厂里把会计外包了，他也失业了。经其舅舅介绍，他开始去工地和别人学习开挖掘机，虽然很苦，但一个月能赚 4000 多，后来工程行业不景气，他再次失业了，现在靠开出租车为生。以 W 为代表的穷屌丝基本都是在财富系统的底层苦苦挣扎。

## 2. 权贵规则

在和 D 同学、X 同学、Z 同学的饭局上，我深深觉得 D 同学他爸真英明，D 同学由于在政府实权岗位，很快就拉起了一张巨大的关系网，D 同学、X 同学、Z 同学很快就成了死党。他们自己本身并没有业务往来，但他们背后的 3 个家族却都非常需要对方的资源。他们听说我在上海一家神秘基金管钱，特地请我吃饭，想让我们基金给他们管钱。我就说之前没什么联系的人怎么会这么主动的请我吃饭，原来他们都是有求于我。由于 D 同学之前很照顾我，在我上高中没钱吃饭的时候经常给我买饭，所以我也不好驳 D 同学的面子，我知道 D 同学还要靠我和他们交换资源，于是就答应先帮他们投入 3 亿资金，封闭 5 年，保底翻倍。目的达到后，大家就开始了闲扯，略微有醉意后就散了。

从他们的闲扯中，我深深的感到权贵的可怕，他们垄断了所有的要害岗位，掌握着财富系统的关键核心。资本，权力，金融几乎垄断了社会 80% 的利润，权贵非常容易形成私密的圈子，密不透风，留给屌丝的空间越来越小。之前流行的读书无用论之所以有市场就是因为教育通道的机会越来越少，30 年前依靠教育通道就可以进入财富系统的关键位置，但如今规则变了，权贵成了一个私密的圈子，进圈子不是靠你那张可怜的文凭，而是靠背后的家族资源。学历的迅速贬值是史无前例的，屌丝如果仅仅靠自己的努力，很难有通道让你进入财富系统的核心，只有那些脏累差的工作留给你谋生，大部分收入还要再通过房地产，金融等通道回流到权贵手中。可以说近 10 年，财富系统的门槛提高速度史无前例，这个系统越来越高级，越来越私密，看透这个系统的人越来越少。这是贫富差距持续扩大的根本原因。

## 十、读书顶个鸟用

### 1. 读书顶个鸟

用一个学校花巨资新建了一个女神雕塑，左手托着一个白鸽，右手拿着一本书。学校向全校征集雕塑名称，有人当即提出：读书顶个鸟用！这个笑话是如今人们对于学历迅速贬值的无奈。的确，学历的贬值速度超出想象，但很多人还看不透这里面的本质，人云亦云，把

打嘴仗的时间用来分析分析学历的本质，你就离看透财富系统不远了。

小姨是伪砖家姥姥家最小的女儿，前面几个兄妹都没有读过书，到小姨的时候家里总算条件稍好可以让她读书了，在她读初中的时候，一个老师和她说我们村子没有几个能考上大学的，不如直接考中专，中专只用读 2 年，花钱少，出来会分配工作，如果考大学还要考高中，你家里没有经济能力。小姨很不甘心，憧憬着大学梦，觉得自己要做大人物，上中专只能当个小员工，一辈子没有出头之日。但现实是家里根本没钱供她上高中考大学，她很无奈的选择了考中专。由于她成绩还不错，考到了一所财会专科，当时正值国家经济快速发展时期，财会类人才很缺，她毕业后，就分配到了我们市财政局。

小姨到了财政局，在我们村里成了最大的新闻事件，人人奔走相告，我们村几十年都没人能进市里的官府，真是史无前例的突破。但其实小姨在财政局的前几年混的很不如意，她一个农村女孩，无权无势，在财政局预算口打了 5 年多算盘，工资基本刚够她自己的花销。但只要你在财富系统的关键位置，迟早一天会等来你的机会。一次财政局有几个深造名额，单位出钱读大学，回来后可能提拔。当时很多人条件不够，小姨经过选拔考试最后被送至财经大学深造 4 年。4 年后，她成了单位为数不多的本科生，当时正是干部四化的风口，她正是符合条件的培养对象，小姨终于被提拔为财政预算的副科长，5 年后又扶正为科长，一下成了实权部门的领导，下面县领导挤破头给她送礼，争相献媚，很快就成了权贵圈的一员。小姨平时不贪小钱，送礼啥的基本不收，到底是读过书的人，知道轻重。小姨变现的手法也比较高明，下面要搞治沙工程，实际就是借项目霸占土地，小姨看的一清二楚，她知道这个钱可多可少，于是暗示工程负责人，可以多拨预算，交换条件是 2000 亩新开的耕地，工程负责人正愁怎么靠项目捞钱，非常爽快的答应了。于是，小姨以朋友的名义低价购进这些土地，可谓滴水不漏，合理合法。当时土地还不值钱，现在她的那些地值几个亿，小姨现在已经激流勇退，在一个闲职安享生活。

当年和她同级的一个男生，读了高中，又考了大学。但等他大学毕业后，已经取消分配了，要害部门迅速被权贵霸占，根本没有他的机会，他找来找去最后到我们市一个国企当会计，刚开始几年福利待遇很好，他们那个面粉厂在我们市一度非常有名，生产线是从国外进口的，当时那个牌子的面粉在我们市是一张名片。可随着厂里领导大规模套现，仅仅 2 年时间，面粉厂竟然濒临破产，员工全部下岗，其速度之快让人瞠目结舌。这个男生下岗后又去小企业做会计，后来换过多份工作，都没啥起色。随着年龄的增长，越来越没有锐气，后来找小姨帮忙，进了我们市一家保险公司做会计，一直做到现在。一旦落入财富系统的底层，你会发现哪里都是高墙，处处碰壁，时时茫然，做最辛苦的工作拿最低的工资，不知不觉就失去了反抗的力气，听天由命，随波逐流。

## 2， 关键入口

小姨和这个男的财富路径是 90 年代学历价值的典型案例。对小姨来说，真是书中自有黄金屋，靠读书成了亿万富翁，对这个男生来说，真是读书无用，最后竟然落了这么个境地。这里的分水岭是包分配，包分配本是有利有弊的事，甚至从理论上说不符合市场经济的原则。但理解中国问题的关键是权贵，权贵控制着国民经济的命脉，光看似是而非的理论，永远被人出卖还帮人数钱。包分配的取消最大的问题是关闭了底层民众进入财富系统要害的通道，从此要害岗位迅速被权贵垄断，成了权贵俱乐部，这又直接推动了后来的房地产 10 年飙涨，推动了金融行业 10 年暴利。以小姨为代表的领导很多是底层出身，大部分时候还惦记着底层民众的疾苦，做事情还有底线有节操，但后来的二代本身家境优越，根本不懂底层人民的

疾苦，彻底没有了底线和节操。他们疯狂的推动房地产暴涨，用公共资源补贴房地产，利用金融做杠杆和后盾，致使房地产成了一头脱缰的财富怪兽，底层民众成了新时期的奴隶——“房奴”。

财富战争越来越高级，越来越隐蔽，越来越残酷，在财富战争的关键路口，一次正确的选择比你 20 年的努力都重要，学历的贬值只是表面问题，关键是要看透财富系统的本质。

## 十一、自毁前途只需一秒

1，我们那时候随着耕地的紧张，我们村子逐渐搬来了新人。伪砖家隔壁从外地来了一个老革命，是当时在兵团戍守的战士，在他们那因为性格直，看不惯后来当官的做法，觉得后来这些小年轻领导败坏了革命风气，和领导闹的很僵，经常被穿小鞋，气不过就来到了我们这开荒。老战士非常能吃苦，当时兵团开荒的时候，一个人扛 200 多斤的麻袋都不用别人扶上肩，兵团几百个战士里，年年拿标兵。冬天搞大会战修渠，一个人用两只扁担挑四框土，一路小跑不带喘气，每次收工别人休息，他就去帮厨房的师傅挑水，倒垃圾，劈柴，等别人都吃完了，他再帮师傅把桌子和餐具都收拾好。做这些就是为了讨好师傅，让师傅给他留一盆米饭锅巴，锅巴吃了抗饿，可以多干活，多拿标兵。

老战士有两个儿子，叫大毛和二毛，两个儿子从小比较淘气，和同学打架，去隔壁村子偷瓜是常有的事。每次被老战士发现，都是一顿毒打，边打边骂，我们那时候，13 岁就开始劳动，15 岁就干重体力活，你看看你们现在，有吃有喝有学上，还这么淘气。假期儿子睡懒觉，老战士就在外面骂，我们那时候，早早就出去干活，你看看你们现在。放学儿子在外面玩，他远远的就骂，我们那时候，哪有玩的时间，你看看你们现在。时间长了，大家见了老战士就会说，我们那时候。

后来老战士的老伴因为类风湿关节炎没有钱治疗，慢慢的瘫痪到家里了，老战士一边要去地里劳动，一边要照顾瘫痪的老伴，还要养育两个儿子。两个儿子也慢慢懂事了，知道家里没钱让他们考大学，老大首先提出辍学，帮老战士干活，一起照顾瘫痪的老母亲。老战士虽然心里极不情愿，但也无奈默许了。当时兵团有很多知青，和老战士的关系不错，听说老战士的情况，就来看望他。知青说你两个儿子不能在这里务农，否则一辈子都是最辛苦的农民，知青提出动用关系给他两个儿子安排工作。老战士坚决不允许，我可以靠我自己的努力活好，我儿子也可以。后来，老伴瘫痪了 13 年去世了，两个儿子还在我们村子务农，他们干活都很卖力，但日子还是那样的穷。老战士本来有政府补助，但由于当时和小年轻领导关系弄僵了，补助、社保、医保啥也没了，他两个儿子都自顾不暇，根本没钱给他，老战士 85 岁了，还在地里干活，给自己挣点养老看病的钱，老战士路都走不稳，驼着背拿着农具在寒风中瑟瑟发抖。

2，穷人思维从品德上说，老战士无疑是崇高的，是标准的革命教材。但从一个时代来说，老战士是多么悲悯可怜，他还一直活在“我们那个时候”，对时代的变化麻木不仁，对所谓的组织抱有不切实际的幻想。老战士错误的把 ZF 幻想成了一个抽象的整体，觉得自己全心全意奉献，就会得到回报。但实际上 ZF 是一个一个部门，甚至主管你的小年轻领导就完全代表 ZF。他可以代表 ZF 行使权力，把你挤出兵团，压的你翻不起身。今天抱有不切实际幻想的人依然不在少数，期待权贵可怜你，可能吗？老战士更致命的错误是不懂财富系统，在财富系统面前麻木不仁。知青念旧情帮他两个儿子安排工作，这是一辈子都难得的机会，

但老战士觉得靠自己的努力一样可以活的很好。这个思维源于过去几十年他靠自己的努力一直是标兵,但随着财富系统的升级和变迁,过去的这一套在新的财富系统下已经完全过时了,还靠着过去的经验和感觉,日子一天比一天难。20年过去了,老战士的腰也弯了,日子却一点起色都没有,老伴没钱治病活活在床上疼死了,两个儿子一个比一个拮据。

不懂财富系统,只靠朴素的感情,越努力越穷,方向根本就是错的,努力只是徒增了一些悲情。时代变了,不是“我们那个时候”,在财富系统面前,单纯的努力是南辕北辙,越努力越陷入穷人思维。如果老战士的2个儿子当时进政府工作,现在绝对是另外一番景象,如果老战士能看透财富系统,看懂权贵才是财富的中心,他不会在关键的路口毁了两个儿子的前途。老战士的经历是这个时代很多人的缩影,时代快速发展和变革导致财富系统快速的升级与变迁,但绝大多数人都麻木不仁,只会靠着感觉和经验做决定,越努力越错。

## 十二、读书顶个鸟用(二)

### 1, 读书顶个鸟用(二)

一个学校花巨资新建了一个女神雕塑,左手托着一个白鸽,右手拿着一本书。学校向全校征集雕塑名称,有人当即提出:读书顶个鸟用!这个笑话是如今人们对于学历迅速贬值的无奈。姥爷有个哥哥,就是伪砖家的大姥爷,他两个孙子的经历是新时代读书无用论的典型代表。一个是伪砖家的表姐,一个是伪砖家的表哥。

伪砖家表哥当时高中成绩非常差,专科也没考上,表哥就不想读了,想去当厨师。我二舅当即拍桌子,我就当了一辈子厨师,你还要再当厨师伺候人吗?后来就花钱自费把表哥送到我们那的一个专科学校,学食品专业。学校很破,毕业后表哥带了一卷铺盖就进入伊利当洗奶工了,当时是1998年,一个月工资500元,刚够吃饭的,在伊利做了一年后,他的领导跟随牛总跳到了蒙牛,领导问他去不去,工资能涨到800,他一听工资能涨这么多,当即就和领导一起进了蒙牛,成了蒙牛的第一批员工。令他没想到的是,这个决定彻底改变了他的命运。进入蒙牛后,还是干洗奶工,由于我表哥执行力比较强,很快受到了提拔,进了车间,成了车间的生产工人。工人做了两年后,由于蒙牛开始全国扩张,外地急缺成熟工人,我表哥又被外派到宁夏,并提拔为车间主管,期间蒙牛为了激励后来的员工,给了第一批工人原始股,还低价在蒙牛的工业园区给他们分房子。我表哥顺理成章分得原始股和房子,我二舅又凑钱给他低价买了门脸房,我表哥还参加了蒙牛当时的集体婚礼。结婚后,两地分居不是个事,又回到了蒙牛总公司,当时总部正在扩建新的生产线,我表哥被提拔为主管这条生产线的副总。2003年蒙牛在香港上市,当年的CCTV经济人物评语是:他是一头牛,却跑出了火箭的速度。伴随着火箭,我表哥一路高歌猛进,除了股票分红赚的盆满钵满外,他又被派到外地做分公司一把手,不到30岁,就成了独当一面的少帅。

伪砖家表姐比表哥大几岁,早表哥几年进入中国农业类最好的大学,毕业后,又继续保送研究生。成绩一直很好,是典型的乖乖女,一直是我们学习的榜样。等她毕业后,却发现世界完全不是书上讲的那样。她的专业是植物检疫,能去的单位就是海关,检疫局等政府部门,等她毕业的时候政府部门正是最封闭的时候,根本没有她的机会,再回内蒙古进蒙牛伊利等企业的时候,发现人才已经严重饱和,根本没有好职位,一般的职位她又看不上,心想自己好歹也是个研究生,就这样高不成低不就,最后连工作也没找到。后来无奈向现实低头,去4S店找了份汽车销售的工作,和男友一直租房子打工,工作做的不顺心,也没有多大的心劲了,多年一直未有起色。岁数大了,也不得不结婚了,但一直不敢要孩子。家族里渐渐

不再拿她做榜样了。

2，迷茫本质是无知读书没用吗？如果不是读书，我表哥可能现在还是个颠勺的厨师。读书有用吗？如果有用，我表姐读了几十年书，把青春也搭进去怎么最后落了这么个结果。其实读书是否有用本身就是个伪命题。古代社会结构几乎恒定不变，家族世袭，财富系统非常简单，普通人想出头只有读书这一条路，而且当时的科举制度相对公平，只要中举，都会谋得一份差事，运气好还可能成为达官贵人，改变整个家族的命运。这个制度一直沿袭到90年代末的包分配，都为普通人提供了一个直通财富系统上层的通道，很多人通过读书功成名就，形成了极大的示范效应，比如姥姥家就一直以小姨做为榜样教育我们后人。因此社会就形成了书中自有颜如玉，书中自有黄金屋的固有观念。20世纪后，随着包分配制度取消、权贵对资源的绝对垄断和大学的扩招，使得学历价值迅速贬值，大量的大学生成了现代版民工，读书无用论随之兴起，且迅速占领大量市场。简单粗暴的将读书定论为有用无用本身就是拍脑袋的情绪发泄，教育只是一方面，如今财富系统越来越复杂，越来越隐蔽，越来越残酷，只靠一张学历已经不能叩开财富系统大门。教育更多的成了一个基础，不再有决定性意义。很多家长和学生的迷茫实质是对复杂的财富系统的无知，只会根据一些表面现象跟风，有些人看到了我表姐这样的案例就极力鼓吹读书无用，有些人看到了我表哥这样的案例就坚信读书才有出路。其实，最根本的是理解整个财富系统的变迁和升级，在财富路径的关键路口做出正确选择。

### 十三、财富战争不能碰的雷区

#### 1， 地狱到天堂

四姨到了出嫁的年龄，姥姥为了让四姨走出农门不再一辈子过这样的苦日子，就让大舅找林业局长给四姨安排工作，林业局有很多防沙造林的二级单位，也需要劳动的工人，四姨就顺利进入我们市的一个林业局直属单位。进入林业局以后就开始了相亲，主要找政府单位的男青年，后来经人介绍认识了县林业局的小伙，小伙是顶替其父亲进入县林业局的，家庭条件还不错，于是很快就结婚了。结婚的前几年，二人没啥负担，工资不高但也够花，我妹妹出身的时候，我姥姥说，这个小孩以后不愁，有两份工作可以顶替。一切都开始变得美好起来。

没过几年，改革的大潮袭来，单位的领导天天到四姨家做思想工作劝其离岗，大致意思是：前路是黑的，谁也不知道未来会怎样，还不如现在拿一笔钱买断稳当。估计当时的单位一把手也很头痛，这是一把手亲自挂帅的政治任务，必须在自愿的基础上离岗，但谁会自愿下岗。后来没办法，也不管你自愿不自愿，拿着合同逼着你离岗，不离岗就开始恐吓。一般的人都比较惧怕领导，纷纷离岗。四姨和四姨夫都是同一年离岗，单位都给分了一些耕地，本以为能跳出农门，却又被打回原形。四姨四姨夫的离岗对他们是沉重的打击，思想上就崩溃了，那时候我妹妹也出生不久，一家人彻底没有了收入，单位分的耕地都是刚从沙漠开垦的荒地，庄稼都被风沙吹干了，根本没收成，四姨和四姨夫一年到头嘴都是烂的，皮都脱了几层，喝的水里面都是沙子，姥姥去看她连人都不敢认了。一次来了大风沙，四姨的庄稼全被埋了，四姨瘫到地上嚎啕大哭，拳头捶打着沙子在地上打滚，借钱买的种子化肥全完了，生活为何要将人赶尽杀绝。

四姨把眼泪也哭干了，正当她绝望的时候，当年离岗分地的人，单位又开始给他们发工资，同时开始办理社保、医保、公积金，但由于单位已经没活可干，他们不需要回来再上班

了。四姨和四姨夫不但回了原单位领工资，还不用回去上班，一下子又从地狱回到了天堂。又过了几年，新的政策又来了，要大幅提高人民收入，结果公务员迎来了涨薪潮，四姨和四姨夫的工资几乎每年涨 20%，她们种了一辈子地也没赚到几个钱，最后却躺着过上了小康生活。前年我妹妹大学毕业，由于四姨夫的老爸是老革命，在我们市有一些老部下，顺利进入了林业局。绕了一大圈，最后真应了我姥姥的那句话，这个孩子以后不愁，有两份工作可以顶替。

## 2. 不能碰的雷区

四姨和四姨夫的遭遇是我们国家一场财富战争的缩影，四姨起初是改革的牺牲者，后因权贵反扑又成了受益者。1998 年，新任总理上任，发誓“不管前边是地雷阵还是万丈深渊，我都将义无反顾，勇往直前”。遂提出，国企三年脱困，精兵简政，分税制改革，开放房地产等颇为宏伟的改革计划。计划实行后，先是 3000 万国企工人下岗，后是政府公务员裁剪三分之一。朱总理坦言，我们的政府太臃肿，太贵了，财政收入大部分被政府吃掉，我们是跨世纪的政府，我们不改革，以后中国就没出路。面对腐败，朱总理说要准备 100 口棺材，我自己留一口，其他 99 口给贪官。然而 5 年后，朱总理黯然离场，充满了无奈，一个人的力量根本无法与权贵抗衡，即便他贵为总理。被裁掉的公务员很快又恢复原职，因为之前裁掉的都是无权无势的苦力，没有他们干活，二代玩不转，还要再把他们请回来。没有复职的人，也都恢复了原来的待遇。此后 10 年，政府机构越来越臃肿，越来越封闭，权贵是财富战争中不能碰的雷区，因为他们掌握着中国经济的命脉，有共同的利益，你要改革他们，就是断了他们的财路，他们有足够的资源和你拼命。此后，房地产也开始了 10 年暴涨，很多人把罪过归于朱总理，但其实他是最无辜的人。这场改革最大的受害者，还是 3000 万国企工人，他们离权贵太远了，只能做为最后的买单者，日子过的多艰难只有他们自己知道，媒体从来不敢报道。10 年后，新任总理提出了同样的改革措施，简政放权，去杠杆，盘活存量，实质都是逼权贵释放空间，只能默默的祈祷。

要想看清中国的问题，首先要看懂权贵。为什么西方的理论在中国狗屁不通，因为西方人不理解权贵，他们甚至不知道权贵该如何翻译。砖家叫兽为什么满嘴放炮，狗屁不懂，因为他们要靠权贵上位。权贵是财富战争的雷区，你如果想抵抗他，这辈子都没翻身之日。要想赢得财富战争，必须要懂权贵的规则，在他们的缝隙中成长，四姨和四姨夫的案例就是这个规则的浓缩。

## 十四、你弱你有理？

### 1. 事业在于折腾

邻居家老 L 有个女儿，两口子都在我们县的纺织厂上班，本来顺风顺水，薪酬福利尚可，但由于国企改革放权，给厂长的自由权过大，又没有人能监督厂长，很快公家的工场就成了厂长自己的工场，赚了钱是国家的，赔了钱是厂长的政治错误，厂长费力不讨好，于是开始掏空工厂，工厂效益急剧直下，随着改革一声令下，厂子倒闭拍卖，工人全部下岗，每人给 5000 元遣散费，从此一刀两断。老 L 的女儿和女婿第一批下岗，没了工作也没了收入，生活一下子陷入了绝望。

下岗后，老 L 的女儿试着去找过工作，但在我们那个小县城，正是国企大规模倒闭的时候，下岗工人都在找工作，哪有工作可干，当时环卫局招个环卫工人都要送礼才能进去，老 L 的女儿看这情形，决定自己做点生意先维持生计，等能找到工作再去找工作。老 L 的女儿

每天绕着县城走 10 几遍，发现能做的生意都有人做了，我一没资本，二没经验，根本就是去赔钱嘛，本来就没钱，赚起赔不起。后来被逼无奈，实在没了办法，她自己从农村摘上菜，骑着自行车跑 20 几公里，把菜运回县里，找个人多的地方卖，她的菜比较便宜也比较新鲜，卖的很好。老 L 的女儿深受鼓舞，天没亮就骑车去摘菜，天刚亮就开始卖，中午就吃点馒头咸菜，下雨的时候全身都被淋湿，就为了下雨天菜价会涨一点，能多卖点钱。但要命的是，冬天马上来了，北方冬天零下 30 度，菜都冻死了，根本没菜可卖。

老 L 的女儿再次陷入了困境，冬天零下 30 多度，她又每天绕县城走 10 几遍。后来她发现县火车站旁边有房子出租，她就把自己所有家当压上，又问家里借了 2 万块，开了一超市。当时她开超市的时候，简直所有的人都反对，有人说自己创业投入这么多，赔了你要打工 10 年才能还的起；有人说别人干了几几年超市都会赔钱，你啥都不懂，进去不是找死嘛；有人说你那个地方是新的，根本没人去买东西。但老 L 的女儿很坚决，面对别人的劝说，她微微一笑，从不跟人解释。等超市开起来后，货物的分类，进货的货源等等都把她折磨疯了，前一年，她就住在了超市，把所有的货物都整理在 1 个大笔记本上了，进货的货源她也都比对过好几遍，寻找最便宜的渠道。但忙碌一年后，超市不但不赚钱还赔了不少，这大大出乎老 L 女儿的意料，她仔细翻进货清单，仔细回忆卖的商品，后来发现，是她买的很多易过期的食物最后管理不严都过期扔掉了，还有很多货物卖错价了。经历过第一个黑暗的年头，第二年她的超市就有微利了，后来县汽车站就盖到了她超市不远处，她超市人越来越多，赚的钱也越来越多。之后就像坐了顺风车，好事一个接一个。伊利在我们县找代理，她细致的管理能力和对当地的熟悉使她顺利拿到了伊利在我们县的总代理，随着伊利的崛起，她的生意如日中天，如今每年进账几百万。

## 2，你弱你有理？

老 L 的女儿在下岗工人中，是凤凰涅槃的典型。但周围很多人说起这件事来只会感叹命运的无常和她的机会好，这就是很多人一直在财富系统底层挣扎的根本原因。永远不懂的思考，永远不会分析，永远只会事后诸葛亮，永远只会说风凉话。当时老 L 的女儿下岗，她和大多数人的处境一样，但她一直在寻找，一直在思考，她在卖菜的时候就思考过开超市，由卖菜的经验想到了把超市开到火车站，这个思考的结果恰恰找到了财富系统的通道，此后 20 多年，恰逢消费市场大发展，消费渠道大变革，她找到了这个因经济发展变革产生的社会通道，之后越走越顺，有如神助，竟成千万富翁。再反观大多数人，20 年前就觉得啥都有人干，没有机会了，今天别人成功了，只是觉得别人机会好，我没有赚到财富就因为我机会不好，从来不会思考财富系统的运作和深层次的逻辑。如今留给普通民众的机会已经很少，不管是农民，工人，白领都过的很艰难，如果你再不思考财富系统，那一辈子都没机会。

## 十五、财富系统的本质

### 1，选择比努力重要

Q 叔叔是伪砖家整个大家族里面第一个大学生，Q 叔 94 年就在宁夏银川读大学本科，那个年代的本科生绝对是天之骄子，Q 叔家里 6 个儿子，他最小，考了大学家里都因他而光荣。Q 叔毕业后，由于不善言辞，主动要求分配会本省，本来按他的学历分到我们省畜牧厅啥的一点问题都没有，但他不会巴结人，家里也没钱送礼，不知道怎么就被分配到了我们乡兽医站，Q 叔当时也没有想太多，还觉得自己总算有个铁饭碗了，农民的儿子很容易满足。结果一干就是 20 多年，兽医站还不算事业单位，只是乡里的一个下属单位，他连行政级别都没有，兽医站决定了他人生的起点，在落后的内蒙古，在最低的级别工作，可能从一开始

就注定了结局。一旦落入财富系统的底层，再爬出来很难很难。Q叔在家里的介绍下，找了个法院的媳妇，女方看重了他的大学学历，刚开始还好，后来Q叔的工资低，多年没有升迁机会，两口子经常打红闹黑，每天闹离婚。Q叔家里6个儿子，他母亲为了给他们娶媳妇吃尽苦头，一天福都没享，在病重期间，Q叔一个人在县医院走廊哭了一晚上，回想他母亲吃了一辈子苦，培养他上大学，结果自己没有一点能力回报母亲。一个大男人，最憋屈的不过如此吧。

Q叔以他的学历当时如果进了畜牧厅，那就是科级，熬几年最少也是个处级，有了省厅单位这个平台，你能接触到的人和资源那完全不同，以后的升迁路径比在乡里容易上千倍，即便后来再回家，那最少也能安排个市畜牧局副局长。但Q叔太年轻，根本没有财富系统的概念，家里也是老实巴交的农民，还觉得回乡里挺好，最终造就了Q叔的落魄，至今还在我们乡里郁郁寡欢。

与Q叔截然相反的是同乡的D，D比Q先几年考上专科，D毕业后同样没有好单位，后来深圳的单位缺人，来北方要大学生，当时没人敢去南方，觉得很乱，容易被骗，D觉得自己无钱无势，就主动要求去深圳。到了深圳后，单位比较重视，赶上了最后一批福利分房，D因为家里很穷，干活很卖力，经常通宵加班，农村孩子能吃苦，不抱怨，很受同事欢迎，很快就成了骨干。后来和同样来自北方的姑娘在深圳结婚，在电子行业大发展的黄金时期，他们跳到了民企，很早的时候就是年薪几十万，我们乡的人都不敢信有这么高的工资，经常几万几万的给他母亲寄钱，据说现在孩子在美国留学工作，他自己已经退居二线享福。

## 2. 财富系统的本质

Q和D的经历是上一代大学生在改革开放大潮中的缩影，Q叔无疑是失败者的典型，D叔无疑是成功者的典范。大学毕业时看似不经意的选择，却决定了他们一生的命运。大多数人每天都盯着鸡毛蒜皮的小事，总是靠着情绪生活，根本抓不住财富系统的核心，结果因为家庭资源和社会资源的匮乏，很容易落入财富系统的底层，然后恶性循环，越过越差。

到底什么是财富系统？本质就是财富的生产、运作、分配。生产本质由经济发展方式决定，运作本质由地域、政治制度、国情综合决定，分配本质由收入分配方式决定。伪砖家将复杂的财富系统提炼成4句口诀。

一个根本：个人努力  
二种资源：家庭资源，社会资源  
三个通道：教育通道，社会通道，投资通道  
四种大势：收入分配，城乡差别，地域差距，经济发展方式  
对照Q和D，他们个人都很努力，满足第一个最重要的基础，家庭和社会资源几乎为0，他们幸运的是考上了大学，有了教育通道给他们做第一个跳板。在这个关键的时刻，D通过教育跳板，跳到了深圳，赶上了后来20年地域黄金发展，又赶上了电子行业的社会通道，再加上房产数十倍升值，成功自然而然。而Q则凭着朴实的感情滑入乡兽医站，地域落后，政治升迁的社会通道在中国的现实下又被堵死，资产0升值，一辈子都苦苦挣扎也是自然而然。

大多数人看到D和Q的经历，都在感叹命运无常，人生靠运气。别说抓住未来财富的核心，就是总结别人过去的经验都抓不住重点，对财富如此无知，就只能随波逐流。赶上好机会有可能发点小财，但中国现在资源越来越垄断，普通人机会很少，因此大多数人最后都滑入了财富系统底层，一辈子苦苦挣扎。无论是农民、工人、白领、蓝领都过的很苦。

## 十六、穷人思维

### 1， 穷怕了

98年改革大潮来袭，伪砖家的父亲因为没有编制，第一批就下岗了，下岗后伪砖家父母就再也没出过我们乡，一直面朝黄土背朝天，艰难的在土里刨食。那时候家里因为开荒地，借了很多钱，刚开始地里庄稼没产量，再加上国家对农产品价格的打压，一年到头基本白忙活，从银行贷的款，从亲戚朋友那借的钱很多年都还不了。伪砖家的母亲被逼无奈自己用泥土盖了个猪圈，开始养猪，不养不知道，猪比想象的还能吃，家里的粮食基本都卖完还债了，根本没有粮食喂猪，这把母亲急的一夜一夜睡不着，实在没办法就从粮店赊账买一点玉米，那时母亲最常说不愁，就愁猪没吃的。终于把猪喂大，还没等卖，信用社先来了，家里从信用社贷了款，信用社眼看要钱无望，先下手为强，用猪肉给员工发福利顶贷款。母亲为了能少还点利息就把猪肉顶给了信用社。但很快给我们赊饲料的人就来要账了，说好的猪卖了还钱，连影都没了。饲料店急了眼，每天来家里要钱，一天三次，晚上呆到12点才走，母亲被逼的就差跪下了，但饲料店也急着用钱，只能死逼，后来每到晚上，伪砖家的父亲和母亲都不敢回家，把伪砖家一个人留在家，饲料店的人来了，看着只有一个孩子在家，等来等去没办法就走了。在我们家很困难的10几年里，这样的事情几乎是家常便饭，母亲真是穷怕了。

伪砖家那时候还在上学，每年的学费成了家里最大的难题，每次开学前，母亲都是一夜一夜的睡不着。本来已经欠了很多钱，实在不知道再问谁去借学费。后来伪砖家乡开始引种番茄，番茄7、8月就能成熟卖钱，可以解决当务之急的学费问题。但番茄非常的麻烦，7、8月正是夏天最热的时候，番茄熟了一个星期必须摘完，否则很容易腐烂，早晨露水太大不能摘，只有中午烈日当头才能一颗一颗的摘，摘完要人从地里扛到车上，一袋子100多斤，一车要装100多袋，全家出动，扛完汗水从头发丝流成河。去卖番茄要排2-5天的队，拿着馒头和水，白天还好说，晚上只能批个外套睡一会，蚊子能把人吃了，和逃难一样惨。就这样要一挨几天，回来要继续摘，继续扛袋子，继续卖。2个月下来，人要瘦整整一圈。每次卖回来钱，母亲都是一张一张的数好几遍，然后仔细的计划多少钱交学费，多少钱还亲戚，多少钱还贷款。每次过年，伪砖家想多买点糖都是奢侈，母亲总是说，钱过完年还要买种子化肥，不能乱花。每一分钱，母亲都掰成两半花，穷怕了，人真能穷怕了，真的！

### 2， 穷人思维害死人

在家里的影响下，伪砖家一直都将钱看的很重很重，真的没钱，真不敢乱花，每天花多少钱，自己心里算的清清楚楚。穷怕了，真的穷怕了。多年后，伪砖家才发现原来自己信奉的节约，是典型的穷人思维，对人毒害至深。穷人思维说白了就是钱太紧缺，人不得不把大量的心思花在如何省钱上，但很多必需品不得不买，钱始终不够，加重了穷人的焦虑和恐慌，更谨小慎微，处处保守，每天关注的都是怎么省钱，每天关心的都是鸡毛蒜皮，没有精力思考学习，压缩了自己的格局和眼界，削弱了赚钱的能力，结果恶性循环，越来越穷，越来越懦弱，越来越不自信。永远只想最稳妥，永远都是浮萍，随波逐流，常常落入财富系统的底层，浑然不知，苦苦挣扎。

富人思维和穷人思维最关键的区别是有没有能力和意识看未来5-10年的大势，以5-10年的趋势规划人生。就像下棋，穷人只敢关注下一步，富人往往看5步，差距越来越大。穷人因为思维被钱困在了狭小的笼子里，哪敢想未来，而这个致命的错误彻底将穷人打入地狱。穷人一辈子都没有能力将自己的发展和社会大势结合，往往陷入最残酷的市场竞争，做最辛

苦的工作，拿最低的报酬，每天抱怨，还不敢反抗。最可怕的是一旦陷入穷人思维会恶性循环。多年后，伪砖家给了母亲很多钱，但母亲依然只关心买哪个袜子可以多省1毛钱，不舍得吃、不舍得喝。伪砖家每次都花大量的时间和母亲说要看大势，抓重点，现在最核心的问题是保养身体，吃点喝点能花几个钱，省钱把自己身体拖坏了，我要请假回来照顾你，这一个月就损失上百万，要看大势，抓核心，不要盯着鸡毛蒜皮。每次我都把嘴皮子磨破了，但母亲一直都是表面答应，然后一切照旧。穷人最可怕的不是没钱，而是穷人思维，改变一个人的思维比登天还难。

## 十七、为什么人生关键的就那么几步

### 1， 走错一步毁一生

98年改革我们村S君最激进，S君本是治沙局的工人，有事业单位编制，当年精兵简政，单位答应给1.8万买断，全单位的人都拖着不办，S君带头买断。当年几乎所有的人都反对他，有人说，事业单位再改革也会给碗饭吃，有人说，大家都不买，你急啥，全Y乡就你S君一个人聪明？有人说，咱平头老百姓没本事，还是别出风头，听上面安排吧。别人的闲言碎语，S君不屑一顾，S君有两条核心理由：（1）政府单位很臃肿，效率低下，贪污盛行，以后绝对会大改革，现在还有1.8万拿，以后说不准一分钱没有就让你滚蛋了；（2）一次拿1.8万可以做大生意，一个月才赚300多工资，随便做点生意都比在这死耗着赚的多。S君买断后，规划了很多生意，首先他在新修的路上建了一个食堂，专门给货车司机卖饭，那条路上冬天有拉芦苇的货车，司机要在食堂吃饭休息，S君专门买了一个VCD给司机们放电影。当年伪砖家还不知道啥叫VCD，经常爬在窗户上看成龙的武打片，伪砖家还很好奇，他们是怎么把人装进薄薄的碟片去的。S君的这招在当时很有效果，司机们都来他这里吃饭，非常的红火热闹。S君还买了几辆拖拉机，专门雇司机给农民耕地，播种，生意做的有模有样。S君将自己的地里都种满了树，那几年树苗很火，S君旗开得胜，处处开花，一下子成了十里八乡的焦点。

然而好景不长，S君的生意没维持几年就开始全面溃败，他的食堂几乎全部依赖拉芦苇的司机，但第三年我们旁边县的造纸厂在国企关停潮中倒闭了，拉芦苇的车一辆都没了，他的食堂没撑几天也关了。建食堂借了很多钱，食堂倒了要债的人围满了屋子，S君无奈，就把耕地和树苗一起卖了，先把债还上。他买的几辆拖拉机，被雇来的司机倒腾的破破烂烂，经常坏，用的人越来越少，后来被马力更大的拖拉机彻底淘汰了。拖拉机和食堂的投入还没赚回来，就全赔回去了。为了还债，S君把地都卖完了。为了生计，S君从外地买了一辆破面包车，在我们县跑黑出租，后来黑出租被清理，S君就去推销卖种子。再后来为了孩子上学，把乡里的房子卖了，老婆在县里租房陪孩子上学，S君推销种子都是赖在别人家里。多年后S君发现没有买断的人一个月工资3000多，而他赔了所有家当，最后一无所有。

### 2， 为什么？

人生的路很漫长，但关键的就那么几步。这句话被广为认同，恰恰说明财富系统有很多深刻的规律，看透规律就能节省10几年时间，不懂，往往一辈子都在底层挣扎。所谓的关键几步，本质是地域、组织、行业、升学等影响人10几年的关键因素改变所产生的重大影响，选择对了，可以受益10几年，甚至一辈子，错了，可能受害10几年。S君98年的选择毫无疑问是一生中最关键的一步，首先是机构和组织的选择。他要脱离政府这个最有钱、最有权的组织，组织提供的医保、社保、公积金、工资他都享受不到，一个人的力量很渺小，组织的力量比个人大一万倍，他当年判断改革才刚刚开始，明显是不了解国情，组织的顽固

性加上权力的强化，在此后 10 几年的发展与 S 君的判断截然相反。其次是行业的选择，S 君认为做生意好赚钱，比按部就班工作强的多，从大趋势上看，S 君的判断是正确的，此后 10 几年创业的发展甚至比 S 君的预想还好的多，但 S 君做生意的能力太差，他当时也并没有深思熟虑，所有的东西都是靠拍脑袋决定，看着食堂火就做食堂，看着拖拉机火就买拖拉机，生意之后怎么发展，怎么管理经营，一概不懂。一个关键的选择加上 S 君能力不匹配，最后导致了悲剧。

S 君错在了哪里？第一，有很多人劝说 S 君，他都不屑一顾。觉得别人不开窍。后来的事实证明他错了。那别人的意见到底该不该听呢？伪砖家花了几千万学费换来的教训是，如果你的认识比 90% 的专家都深刻，那别人的意见千万别听，如果你的认识不如 90% 的专家，那一般还是听大多数人的意见。这里面有深刻的道理，大多数人的决策是根据市场上的信息综合选择的结果，大家都这样做，代表了市场的主流意见，如果不是市场的剧烈变动，大多数人选择相对比较稳妥。你的认识不能超过 90% 的专家，一般都是你自以为是，一般都是自己错了，S 君就是典型代表。但市场的认识并不是全面的，人的能力也千差万别，如果你的认识超过 90% 的专家，说明你的判断能超越市场，很有可能赚到大钱。那些励志故事里吹捧的名人力排众议大获成功，都是后一种情况，但据伪砖家多年观察，大多数人都是半瓶子水平，还爱自以为是，往往损失惨重。第二，S 君错误的估计了自己的能力，他本就是事业单位的工人，对生意完全没概念，只是凭着感觉上去就干，之后既没有学习能力，也没有格局能力，错了也不知道反思，多年都没有进步，像他这种能力，最适合赖在政府单位，踏踏实实过一辈子。S 君在最关键的路口，2 个选择 1 个判断正确 1 个判断错误，综合起来恰恰做出了最不适合自己的选择，结果毁了一辈子。

## 十九、风口上的猪依然是猪

### 1， 顺风顺水

成就了风光无限伪砖家祖上三代都穷困潦倒，基本都蜷缩于我们那个乡，时间长了，渐渐穷麻木了。90 年代中期，家族里突然出了一个生意人 C，C 胆子很大，当时银行贷款比较松，不像现在要抵押，还要审查信用，还要限制额度，当时只要你胆子大，敢给信用社的领导塞钱，贷多少款基本就是领导一句话的事，C 从银行套了很多钱，买了一辆大货车，开始跑运输，拉煤炭，拉铁矿，在那个年代货运已经是新兴行业，很多人看不懂，他靠着直觉做运输赚到了第一桶金。于是头型换成了老板头，提着公文包，买了小汽车，在那个年代，简直风头无二。C 成了家族的光荣，C 走到哪里都是焦点，亲戚围着嘘寒问暖，提包拿衣服，C 逐渐看人的眼神也变了，带着一种蔑视与不屑，人逐渐膨胀了起来，觉得什么都能做，C 拉煤炭的地方有个化肥厂，C 马上想到贩卖化肥，于是 C 在我们县的 7 个乡都做了化肥销售网络，请了很多亲戚驻守蹲点村镇帮他卖化肥，请了自己的三叔做总经理。由于化肥需要巨额的资金，C 自己没家底，开始和亲戚朋友们高息借贷，亲戚朋友看他生意做的这么大，纷纷把仅存的救命钱借给他。

### 2， 虚幻的背后却是杂乱落魄

C 的生意不仅限于卖化肥，C 还给乡里的领导塞钱，把乡里 3 个大果园承包了下来，专门请了林业局的人重新嫁接了新品种，打算苹果成熟后，用自己的大货车贩卖到南方。C 的生意越铺越大，发展速度惊人，但隐患也越来越大。C 之前是个普通农民，对钱没多少概念，跑货运虽然赚钱，但货运款经常赊欠，工厂拿一些乱七八糟的东西顶账，他再把这些东西顶账给别人，到底是赚钱还是赔钱，他自己也不知道，卖化肥就更乱了，他自己也不管，一大

帮子亲戚都背着他低价卖化肥赚钱，本来化肥在那时是个暴利行业，但 C 每年还要倒亏钱。生意虽然铺的大，但财务都没个账本，管理都没有个领头人。整个生意都极度混乱，C 却一直沉寂在虚幻的荣耀中，给自己盖了一个豪华的大院子，经常摆酒席宴请宾客。

### 3，闪耀的光环怎么蒸发了呢？

正在世人都羡慕 C 的时候，C 却忽然从人间蒸发了，老婆，儿女丢在新房子里，人失踪了。这个事情马上传遍了我们乡，给他借钱的人当即被吓晕，很快债主把新房子围的水泄不通，警察闻讯赶到，开始清理案情，这一清理所有的人都傻了。原来 C 早已经破产，所有资产都清算完了，还欠上百万，给 C 借钱的人和给他贷款的信用社都被坑惨了，他家里睡了很多要债的人，但孤儿寡母，再逼也没钱还。C 至今仍然渺无音信，C 从家族的光荣，变成了永远的罪人。

### 3，风口上的猪怎能承受台风的强劲

C 的经历是典型的风口上的猪，当经济发展的台风强劲的时候他靠着胆大顺风顺水，当 98 年整个宏观经济紧缩，银行抽贷，经济大幅减速后，C 虚无缥缈的大厦一夜之间坍塌。眼看他起高楼，眼看他宴宾客，眼看他楼坍塌。在中国改革开放过程中，这样的人太多太多，每一波宏观经济高速增长都有一批和 C 君类似的人，而每一次的经济紧缩，也都有一批这样的人忽然就倒了，就像每一次牛市都会出现一批股神一样。每次风停后，没有真本事的猪摔的最惨。市场经济非常残酷，商场如战场，靠运气只是一时的，从长期看，财富需要深厚的功力才能支撑，C 的可取之处在于胆子大，商业敏感性好，因此在改革开放的大发展中，他抢得先机，赚取了第一桶金，但这之后 C 就膨胀了，人一旦膨胀就离完蛋不远了，本来 C 的能力只够干干货运，但他却被世俗吹捧误导，大规模借钱扩张，整个生意失去了控制，在这样危机四伏的情况下，C 不但没有反思，反而变本加厉从民间借贷，资金链很快断裂，只能人间蒸发。

### 5，成功之路在何方？

C 君本是普通的农民，时代创造了机会，C 只是抓住了时代的大势，但 C 错误的以为自己能力强，转而去做自己不擅长的事，惨死商场。把 C 的案例套到任何一个轰然倒塌的名人都适用，比如前几天刚刚在监狱中死去的徐明，28 岁就成为中国最年轻的富豪，比如前段时间被抓的中国股市一哥徐翔。比如唐万新，比如管金生，比如顾邹军，可以拉一串长长的名单。人一定要保持清醒，既要有敏感度和深度抓住财富大势，又要有格局和冷静认清现实，踏实低调才能步步为营、善始善终。

## 二十、90%的人都毁于穷人思维

### 1，倒在人生的转折点

W 出身于 60 年代的农村，有六个兄弟姐妹，和当时大多数家庭一样，日子过的很苦，再加上他们家是地主出身，一直被打压，W 一直对生活不抱希望。后来高考恢复，W 抱着试试的态度考到了我们旁边县的技校，技校毕业后很幸运被分配到了我们县林业局。W 很珍惜这个机会，脏活累活抢着干，踏实忠厚，在整个林业局口碑都很好。一次林业厅领导来我们县视察工作，看重了 W，但一时没有好位置提拔，就让 W 到我们乡挂职锻炼，主抓农林工作。

W 到我们乡之后，算是第一次掌权了，他手上最有油水的就是我们乡那三个大果园，之前承包给了私人，W 上任之后全部收回，名义是乡里自己经营，实际是他自己私营。果

园雇佣的人都是他自己的亲戚，农资也是自己用乡里的钱买，苹果成熟后他的亲戚亲自把守，卖苹果的钱也不清不楚。这直接惹恼了之前承包果园的人，周围的村民也看不惯这种做法，举报信如雪片飞到县里，很多信写的清楚详实，很快县里的人就来调查 W 的情况。W 自认为自己干的很卖力，异常委屈，就去找县里的领导，后来调查结果也的确没查出 W 重大经济问题，只是一些苹果、化肥的私藏，纪委去他家把东西全部没收，记过检讨。单从事情本身说问题不大，但最关键的是影响太大，闹的满城风雨，提拔他的领导对他很失望，林业局他干的没意思了，后来去了比较辛苦的扶贫办，扶贫办每天要去农村劳动，几年下来，W 没了斗志，喝酒消愁。

多年心情压抑，一次喝酒过多，引发了心脏病，还好旁边的诊所所有救心丸，撑到了医院，当时医生病危通知书都下了，心肌坏死 2/5，后来因为他年轻身体素质好，竟然缓过来了。之后 W 一直在扶贫办干到了现在，由于一直要吃药、保养，还要养家，日子过的很拮据，前几年做搭桥手术，借了很多债，就这样艰难维持着。

2，90%的人毁于穷人思维即便不是果园问题，伪砖家相信 W 依然会碌碌无为，且不说他在县城的起点低，没有任何资源，单就说他自己的做事方法，思维模式，就注定了悲剧。真正毁了 W 的是穷人思维，穷的时间长了，有了权力首先想到为自己谋利，把蝇头小利抓的太紧，W 也许真想提高果园的效益，但 W 却与人争小利，惹起了民愤，让领导也看透了他，彻底毁了前途。穷人思维最大的问题是看不到大利，抓不住大势，思维、眼界、格局过于狭小，看问题永远从自己出发，不舍小利赚大钱，越到关键时候，毛病越明显，最终注定失败。穷人思维更本质的原因是能力差，没有能力成倍提高自己的收入，更没有能力长久规划未来，只能把所有时间花在省钱上。省钱不光把自己眼界格局省小了，更重要的是把能力省的更差了，逐渐蜕变了菜场大妈。与之相反的是富人思维，他们并不是真有钱，他们最根本的是有一颗奋斗不止的心脏，敢于突破自己，以 10 年的眼光看未来，有格局舍小利，有能力抓住事情的要害与核心。他们奋斗多年也许都没有大成就，但机会一旦来临，他们爆发的能量超乎想象。

据伪砖家多年的观察，90%的人都毁于穷人思维。他们往往都跟风找最稳妥的工作，最关心工资多少，加班多不多，从来不敢坚信自己的判断，心里缺乏安全感，有份好工作，从小员工做到经理，是最大的理想。90%的人都这样想，导致大多数人陷入最残酷的市场竞争，辛辛苦苦工作日子却过的很苦，市场规则的本质是只有创新才能获得超额利润，思维和大多数人一样，就要和大多数人一起残酷竞争，即便再努力也很难有成就。90%的人永远觉得自己不够努力，殊不知，只要穷人思维不改变，越努力越错。社会在剧变中发展，只要穷人思维改变，机会大把大把，只有抓住大趋势才能赚大钱，每天盯着鸡毛蒜皮，迟早沦为菜场大妈。

## 二十一、实战经验是 low 逼的至爱

### 1，low 逼没有大脑

大学第一节课老师第一句话说：“我们学习的是如何工作，而不是如何找工作”，言下之意经济学专业就业很烂，主要学思维，思维比技术重要。那时我不谙世事，更不懂现实的残酷，一直活在书本的慷慨激昂里，简直觉得老师说的太 TM 对了。上大学激动的小心脏变得更加激情澎湃，这是新世界，终于不用因为穷而自卑。但很快伪砖家就发现，一切都是幻觉。周围很多人不愁吃不愁穿，苹果全套，平时谈论都是大城市的生活，眼光里言语里充满了对农村人的不屑。当时我说话都不敢大声，心想拼爹的时代，思维重要个屁。更现实的是平时

生活费还要我自己打工去赚，学设计的能给别人做设计赚钱，学音乐的能在婚礼演出赚钱，但我啥都不会，打工只能做最底层的工作，当时真想学个能直接赚钱的技能，思维思维、思尼玛啊，思维都是落不了地的空壳壳理论，都是正确的废话。

大学第二年，我受够了书本里的假大空，开始逃课打工，开始折腾互联网创业，当时一天学 16 个小时网页制作，想靠网页制作技术赚钱，后来做学生兼职中介网站，想靠做生意赚钱。放假不回家不要钱去公司实习，觉得实战经验比 TM 理论和思维都重要，晚上回到宿舍到处找实战经验的书反复研读。当时最崇拜那些有实战经验的牛人，后来在网上认识一个在广州做生意的老乡，觉得他在生意场上那么多实战经验简直就是我的偶像。后来读硕士，我觉得舍友每天抱着美国佬的论文读有个蛋用，完全不符合中国现实，再后来刚开始工作，我都觉得思维全是吹牛逼，真正的实战经验才是干货。扯那么多蛋，啥用都没有。

2，经验是 low 逼的至爱实战多了，终于超越了实战。后来伪砖家职位越升越高，用脑越来越多，动手越来越少。回过头看，所谓的实战不过是经验的积累，而经验就是机械的执行，本质不是能力。

(1) 实战经验横向不能复制，纵向不能深入。经验和考试死板硬套一个道理，在成熟的体系下面，告诉你标准的操作流程，不断的反复训练，做不好有人教你，逐渐熟能生巧，这就是经验的本质。但换个行业，换个体系，经验就废了，不懂做题的道理，换个题你就不会。其次，有经验，只会照葫芦画瓢，没有能力看透事情的本质，根本解决不了核心难题。

(2) 经验不值钱，一个有潜力的毕业生半年就能掌握。经验是一种机械训练的结果，本质上不是真正解决问题的能力。很多人错误把经验当做资本，本身屁也不会，在大公司镀了个金就漫天要价，心沉不下来，早早把自己心态玩坏，结果一辈子停留在经验层面，越混越 low 逼。

(3) 实战经验就像无头苍蝇乱撞，根本不知道自己做的事情在整个体系里是否关键。跟他们说体系，他们完全理解不了，他们会觉你的扯蛋，净整理论，一如伪砖家当年一样。真正的能力不是经验，而是思维，准确说是分析透事情运作机制，改造关键节点解决问题。经验是 low 逼的至爱，但往往也害人最深，low 逼总错把经验当成能力，以为有经验就能复制过来，low 逼的人最喜欢实战经验，low 逼的公司最喜欢找有经验的员工。

(4) 实战经验是基础。80%的人一辈子只会谈经验，这是人和人的根本差距。如何超越经验？首先要多做，做多了就有了经验凝练，凝练多了就能超越经验，上升到本质思维。其次，每项工作都想想关键点是什么，碰到任何生意都想想核心是什么，做每一项决策都想想最重要的因素是什么，把分析结果汇总、梳理，事后验证自己的分析到底对不对，有哪些想对了，有哪些看错了，为什么对了，为什么错了，坚持训练 2 年，你就觉得你的领导是个 low 逼，你就能取代他。

大学第一节课老师第一句话说：“我们学习的是如何工作，而不是如何找工作”，现在终于能深刻理解。思维永远比技术重要，经验永远是 low 逼至爱。

## 二十二、90%的人收入断了一条腿

## 1, 0 到几千万

X 先生是伪砖家所在基金的一位铁杆客户，因为我对客户一直坦诚相待，有什么说什么，所以 X 先生总是定期找我询问基金的真实情况，我们俩都是北方人，每次见面总会相约老地方吃一顿北方筋道的面条，关系越来越熟。X 先生穿着朴素，胆小怕事，每一分钱都计算到极致，打死你都不会相信这样的人能从 0 赚到几千万。

X 先生是 80 年代末的大学生，大学毕业后被分到了西北当地对口的设计单位，90 年代初股市成了当时的热门玩意，X 先生嗅觉灵敏，空闲时间就去跟着玩股票，倒腾权证，当时趁着股市大潮小赚了一把，但很快又赔了回去，X 先生第一次尝到了股市血本无归的残酷教训。X 先生痛定思痛，到处寻找投资的机会，做过民间借贷，参与过地方政府融资，用公积金倒腾过房子，基金债券都是第一批玩家，前前后后折腾了 10 几年，也没真正赚到钱，今天赚了明天又赔了，时间精力都花到了投资上，工作反而越做越差。因为这，他老婆经常和他吵架，觉得他不务正业，混成了老油条。他老婆属于典型的励志女，大学成绩出色，工作业绩出色，工资翻跟头涨，职位跑楼梯上。

2006 年，房地产高歌猛进，他老婆因为设计功力深厚被调入上海，他做为家属跟随到了上海，他老婆已经是高层，他还是个小职员。他把老家的房子全卖了，在上海付了个首付，当时他觉得上海的房价已经是天价，很难再涨，剩余的钱一直研究去哪投资。股市逐步走牛后，他之前买的基金没少赚，后来他把剩余的钱瞒着老婆分批买了基金，10 几年的投资功力积累，练就了最敏感的神经，股市最疯狂的时候他把基金全部卖了，不到一年时间赚了 3 倍多。这时候信托开始大发展，他已经研究过很长时间，把赚来的钱大部分投到了信托。出乎他意料的是，房价没跌反而越长越猛，他当时也拿不准，就买了一套房，结果金融危机来了，房价跌了，他很后悔，心想就算给儿子买个婚房吧。结果很快 4 万亿大刺激，房价再次开始疯狂上涨，他这次判断很果断，觉得金融危机房价都没跌下来，以后也很难跌了，于是又买了 2 套房子。后来，房价比他预料的还要涨的快，2012 年，他陆续卖了 2 套房子，净赚 1 倍多。

现在 X 先生在一家外企混日子，每天依然到处找投资机会，信托、基金、新三板、P2P、VC、私募，样样门清，每一分钱都利用到最大化，如今他每月的投资收益都有 10 几万。后来建筑行业衰落，他老婆也过了职业发展的顶峰，现在月薪 2 万左右。他老婆辛辛苦苦工作了几十年，他辛辛苦苦投资几十年，他总共赚的钱是他老婆的几十倍，而且差距越来越大，这样的结果看似出人意料，其实真实的说明了富人越富穷人越穷的本质。

## 2, 富人越富的真相

X 先生精明算计的性格绝不像能成功的人，但也正是这种精明算计让 X 先生走上了投资的道路。而这条路恰恰是过去几十年最容易致富的路。中国经济发展的特点是拥有世界最多的劳动力，工人没有议价能力，工资一直极低。但中国一直很缺钱，物以稀为贵，资本稀缺就导致投资回报率几十年都很高。具体来说，过去十几年房地产投资、信托投资、地方平台融资平均收益超过 10%，如果你有 100 万，一年的收益就有 10 万，比大多数人的工资都高，连续投资 7 年，100 万就翻倍到了 200 万，一年收益就成了 20 万，而工资可能依然原地踏步。投资的回报率远远大于工资增长，钱赚钱越来越快，必然导致富人越富穷人越穷，X 先生恰好抓住了这个大趋势，最后的成功也是情理之中。

悲剧的是，中国长期以来一直认为资本=剥削，投资就是空手套白狼。再加上中国金融

体系一直很落后，金融被少数精英垄断，大多数人都不懂金融常识，所以 90%的人都没有投资收入，大多数人只会蒙头工作。工作赚的钱都存到了零利率的银行，银行的钱又借给了有钱人投资，结果富人赚钱更多，穷人反而越穷。几十年工作生涯中，前 10 几年，收入主要靠工作，随着收入积累和工资瓶颈，越往后投资收入越来越重要，X 先生和他老婆的真实事例就是活生生的明证。但据伪砖家观察，90%的人都对投资没有基本的概念，投资并不是简单的钱生钱，需要对经济发展、金融产品、投资风险进行长时间的研究学习。投资和工作一样复杂，工作关注的更微观，投资关注的更宏观，投资需要付出的辛苦绝不比工作少。X 先生也不是随随便便成功，他前 10 几年越折腾越惨，本身就是一种执着和积淀，没有这 10 几年的执着和积累，他和大多数人一样，也抓不住大机会。07 年的大牛市，以及后来的房价暴涨，对所有人的机会都是均等的，但能抓住机会的有几个人？90%的人只会马后炮，哎呀，他就是当时机遇好啊，从来看不到 X 先生背后 10 几年的投资功力积累，更看不到是经济发展大趋势才是推动 X 先生最后成功的根本原因。

### 二十三、99%的人都不知道穷人思维有多可怕

#### 1， 穷人思维的典型

大学舍友 W 的家境和我一样贫困，家里没有固定收入，父母在县城打零工，W 的姐姐大学毕业后放弃读研，回家乡找了一份工作供养 W 读大学。W 上大学后，和我一样，都很自卑，不敢大声说话，更不敢坚持自己的观点，默默无闻，忍气吞声。长期的贫困，使得 W 越来越逆来顺受，对未来失去了欲望，每天窝在宿舍打游戏，自己买不起电脑就蹭别人的电脑玩，别人怎么白眼他都不在乎。为此，宿舍的人训斥他，刺激他，结果别人越刺激，他反而越怂，再逼急了他就会说你们说的我当然懂，但我哪有别人的条件，我觉得这样就很好，以后能有口饭吃日子同样很幸福，为啥非要拼命，钱多了也没用啊。争吵过几回后，我们都觉得说不过他，他已经对生活没有欲望了，对一切的外界刺激都免疫。

大学毕业后，W 依然不慌不忙，无聊的时候念叨着要不要投出人生第一份简历，校招接近尾声时，W 面试了几个公司，还没等别人说，他自己就觉得自己不行。W 最后连工作都没找到，若无其事的回家了，后来一年多 W 都不接我们电话，一直在家闲着。再后来，帮扶他家的亲戚因为 W 闲在家里，非常恼火，把他们全家大骂过几回，W 被逼上了绝路，带着干粮钱就去了深圳。初去深圳只能和朋友挤在一张床，工作又找不到，饭都吃不起，这时候 W 被逼疯了，找到一份教育机构助教职位后倍加珍惜，从零开始学，从零开始做，心里只想着活下来。人被逼急了，释放的能量超乎想象，W 一天工作 15 个小时，不到半年就被提拔，提拔后 W 更找到了自信，工作更卖力，2 年时间升到了部门一把手。几年时间一个人完全脱胎换骨了。

#### 2， 穷人思维是绝症

一个人贫穷并不可怕，可怕的是在长期贫穷之后，丧失了欲望的追逐，丧失了进步的发动机。更可怕的是这种思维会逐渐固化，形成最害人的穷人思维。穷人思维的本质是不仅没有能力分析社会发展的大势，还在自己狭小的世界里自得其乐。在中国这样资源分配严重畸形的社会，穷人思维很容易被社会大潮冲到底层。一旦成为社会的弱者，穷人思维就会演变成弱者思维，弱者思维的典型是我弱我有理，他强他阴谋。自己所有的失败都是社会腐败、社会不公造成的，别人所有的成功不是有背景就是机遇好，没有理性的能力，只有无限的情绪，结果自己的世界越来越封闭，机会越来越少，能力越来越差，恶性循环。

事实上，不光是贫穷，落后的环境，固定的人际圈都会冷水煮青蛙，使人的眼界越来越

狭小，逐渐丧失进步的可能。人进步的来源有三方面，自己、他人、环境。自我驱动的本质是脑海里的世界够大，自己在世界中的坐标足够小；靠他人驱动你进步那是扯淡，别人凭啥？环境驱动的本质是生存危险和自尊羞辱。穷人出身草根，周围难有高人指点，自己脑海里的世界小的可怜，只要环境没有生存危险，很容易满足，更容易丧失努力的动力，三天打鱼两天晒网，最后渐渐复制了父母的老路，在社会底层苦苦挣扎。

伪砖家的大学室友 W 就是穷人思维的典型代表，后来 W 因为生存危险才被逼改掉了穷人思维。大多数没有被逼到那一步的人很难有机会意识到这一点，只会在自我欺骗和阿 Q 精神越陷越深。普通人摆脱穷人思维的唯一办法是通过自己长时间的努力，放大自己的人生坐标，驱动自己一直前进，否则只能等天上掉馅饼了。

—————故事完—————

## 互动与思考

### 项目分析

#### 情景

前几天高中同学 Z 先生给伪砖家打电话，没别的意思，心里很憋屈，想找个人说说话。伪砖家平时很忙，社交圈子很窄，能找我的人都是之前关系很好的兄弟，于是就仔细询问了他的情况。

Z 先生大学毕业后，工作很不顺，自己一气之下就回到家自己办起了补课班，刚开始在一个比较偏僻的县，留学生住宿和补课，由于那个县人少，也没有啥竞争对手，于是补课班做的还不错，虽然一家人很辛苦很累，但一年也能赚个 10 几万，Z 先生这时候开始膨胀了，觉得住宿赚钱太辛苦，不如小班补课，补课赚的钱多还不累，但他那个县城，人少的可怜，学生都去了市里，他去市里调查了一翻，觉得市场空间很大，于是把自己原来的地方赔钱转让，举家搬到了市里，在 3 所重点高中开设了 3 个补课班，刚开始由于他胆子大，广告发的狠，招了很多学生，赚了一些钱，但后来学生越来越少，口碑越来越差，再加上他得罪了学校里面的老师，补课班做到第二年的时候反倒一直赔钱。Z 先生觉得经济差，再加上自己张扬，得罪了学校里面的老师，补课这行越来越难，还是转行吧。找来找去其他行业的门槛更高，于是去找了一份工作，但我们那种小地方的工作更赚不了几个钱，企业里面的关系还复杂，Z 同学的孩子也 2 岁了，异常苦闷，于是给伪砖家打电话吐槽。伪砖家听完，觉得他根本没有认识到本质问题，补课完全是轻资产的生意，在我们那种非常落后的地方，补课行业很原始，这种行业太好赚钱了，基本是空手套白狼，这种生意都能做倒闭，那你做其他行业更差。于是伪砖家系统的给他梳理了一遍，Z 同学恍然大悟，准备重新开始。

Z 先生跟我说的头头是道，说补课多难做，经济下滑，钱难赚，但伪砖家知道这是他能力太差，就这个生意让伪砖家来操盘，多不敢说，2 年赚 100——200 万问题不大。Z 先生很有代表性，很多朋友都给我留言说怎么找财富通道，伪砖家真是不知道该怎么回答，伪砖家专门花心思找了个思考题，但只有 3 个人分析思考，大多数人都在纠结故事，把帖子当小说消遣，从来不提高，就想着靠大师把钱送到你面前，这明显不现实嘛。

朋友们，理论问题枯燥，我们分析现实案例，大家觉得这个生意的本质是什么？Z 同学

为什么失败？如果要你做，战略，策略，执行三个层面的大概框架是什么？

不要再拍脑袋给个答案，强迫自己写出框架，找出 5 点核心理由。搞懂这种简单的生意，赚点小钱很容易，等把生意的本质彻底搞懂，再谈投资，投资比生意更复杂。如果一直听伪砖家讲，最后的结果就是，光听故事觉得很有道理，说的太对了，一落地到现实两眼茫然，道理还是道理，你还是你，白浪费时间。

#### 【网友互动】

@月润思

我试着说下我自己的理解。没有读万卷书就不太可能知道天涯，不知道天涯就不可能去上天涯网站，不上天涯网站就很难接触各行各业的人，不接触人就很难分辨人，不会分辨人就不可能知道谁是高人，自然高人指路你也不会听的。这个社会是存在一定规律的，平常人要经过读书行路才有可能了解到社会的规律，而高人早已通晓其中规律，听高人的话会少很多读书走路被人坑。生意的本质是在提供解决需求的服务中获得金钱。

朋友的失败在于去重点高中，应该是培训不太好的高中生。战略：中国高中培训最知名品牌 在各地打造连锁或者加盟。策略：用重点高中的老师或者学生或者名牌大学的学生来给非重点高中生培训 执行：利益不要独占，多分给关键人物，比如校长或者老师。暂时先思考到这些。

-----  
@财富战争

要能落地才行啊，三个层面都说到了，但怎么落地呢？

-----  
@月润思

组织当校的高中生去挨个班级宣传，宣传内容包括重点高中的师资力量或者名牌大学生，可以先试听一节课再交钱。和班主任沟通好培训的真实可靠以及质量，他也希望班里学生能够学习成绩提高。就想到这些了

-----  
@财富战争

基本都说到点上了，但有个问题是你要想你现在就去操作这个项目，要怎么一步一步干大，你说的这些基本还是书本上的条条框框，可以继续往深想一下，想想这个生意最本质的东西是什么，怎么从最开始切入，发展的节奏是什么，需要找哪些人，整个生意的核心和发展路径想通透，你不赢谁赢。商场如战场，存量市场就看你能不能把竞争对手干死。

-----  
@月润思

我猜想本质是优秀的老师。利用互联网然后在当地请当地优秀教师进行课程的录制，在网上进行教学，再利用这个模式从一个地区推广到另一个地区然后跨省，最后发展到全国。中间需要优秀老师 网站设计者 各学校的负责人 投资者

利用互联网的方式这样就可以解决传统补课中出现的时间和地点问题，项目的形成是学生有收到良好师资资源的需求，然后初步构想，比如寒暑假补课再到全天补课怎么样再到任意时间的补课怎么样。然后老师请当地的，再到一个省的著名老师，最后是全国最优秀的老师，这就是格局吧。在传统补课中场所和时间要解决，那么就从本质上来构思，本质是优秀老师的课程，通过这个思考路径来解决问题。其实我是先想到互联网方式然后倒推的，这个思路哪里还有欠考虑的地方烦请楼主能直言指出，对我也是一种帮助，我会继续思考。

-----

#### @财富战争

本质基本说对了，但优秀的老师凭什么和你干。自己不掌握核心本质，一直被动。再深入的想一想，学生成绩为什么差，怎样解决这个根本性难题。互联网的优势很明显，但劣势更明显，做互联网的前期投入成本极高，而且要和全国的在线教育网站竞争，不是一般人能玩的转。互联网的思路就是更高级别的玩法了，适合一线大城市，小地方主要是利用地域落后的时间差。再深入的想一想，想通透了，哪天想创业就先拿这种零投入的项目练手，赚点小钱还是比较容易的。

-----

#### @月润思

哈哈，我又来抛砖了。在楼主老大的鼓励与指引下再次围绕这个问题进行思考了一番，现在觉得核心是学习能力，包括学习思维和习惯。那么围绕这个核心问题应该建立一套专门形成学习思维和学习习惯的流程化课程，从小学生开始进行操作，当确实有效果时，再扩展到初中和高中，有一定知名度后迅速依靠程序化占领市场份额。哇哇写的我心潮澎湃的……关键是这个标准化流程怎么设计。但是这个培训好像别人也能做啊，难道又没有抓到补课行业本质和核心竞争力？

-----

#### @财富战争

不错不错！进步神速，基本说到关键了。标准化是手段，再深入的想想怎么提高学生的思维和学习能力。你把最大的难题都解决了，一般人短期很难复制你，下一步就是怎么构建自己的核心壁垒，占领市场，让别人进不来。

-----

#### @月润思

围绕着成绩来提高学生的学习能力，学习能力体现在什么地方呢，就是把出的考题做出来，那就需要能把老师考得知识点总结出来或者对每一个知识点掌握运用都熟练。可是

明显感觉不是靠总结知识点这种方法来补课的 思路被堵

-----  
@财富战争

马上要突破了，这就是最关键的地方。 进步神速，有潜力的年轻人。

学习能力分为两部分，学习动力和学习方法。这是最最核心的地方，80%的学生都没学习动力，填鸭式的教学泯灭人性，是人都反感，别说不懂事的孩子了。95%的学生完全不懂学习方法，全靠机械的练习，重复几十遍才会，稍微变一变又不会。这两点是学生成绩差的根本原因。 落后地区的家长和老师没有能力解决这两个终极难题，所以才找人补课，现在就差最后一步，该怎么解决这两个难题呢？再深入的想一想这两个难题的本质，马上就会突破。

-----  
@月润思

学习动力在于什么呢？ 要让孩子们自己有学习的动力就要让孩子们明白学习的好处是什么，学习的好处就是一句老话：知识改变命运。那怎么能让孩子们感到学习能改变命运呢？怎么让孩子们明白教育通道是决定未来命运的一个竞技场所呢？ 比如让他们亲身经历城市的办公室工作和在建筑工地上的工作然后给他们来解释其中的道理，而不只是枯燥没有内容的单纯说好好学习改变命运之类的话。

学习方法上我自己就不是尖子生，真是惭愧啊。但是既然引玉嘛，我就抛一下： 把一个知识点的各种角度的考题去扒拉总结出来，然后培养学生们养成那种发散的学习思维。

-----  
@skymfire

本质就是落后地区的经济差，有能力的良师不会在这里待。而正是因为良师的大面积缺乏，学校风气变差，造成学生成绩极差， 其父母才寄希望于补课，补课才有市场…

如果将外地的良师再邀请一些回来，许诺重金，（因为这些学生的底子差， 且潜在学生数量多，因此可以支撑高报酬），那么良师就成了补课机构的稀缺资源，从而构建出补课机构的核心竞争力。至于学习方法， 良师的方法比在校老师好，自然学生成绩有改善，且学生和家长更依赖补课机构的良师。学生不会破罐子破摔，看到自己的进步，也会产生一定的动力，家长也有信心坚持补课

-----  
@财富战争

你说到了市场的痛点，但核心跑偏了。良师为什么不自己做呢？ 你的价值在哪里？ 良师自己招5个人就赚的比你给的多了。

-----  
@月润思

理思路。按照楼主大哥的引导，关键是解决学习的两大难题：学习动力和学习思维。在学习思维上要针对学生机械式学习的现状来进行解决，先来看学生机械式学习的本质是什么？机械式学习的原因是不能通过做题对知识点逐步达到理解加深的目的，从而当题换一种方式出现就不会再做了，怎么解决学生们的这种做题坏思维？对每一个知识点掌握熟练的困难在于哪里？怎么解决这个困难？难道补课老师还要挨个知识点进行总结吗？如果是的话那补课内容就太多了，如果不需要如此那就要靠一些东西来改变学生们的这种做题习惯，而不是对所有的知识点都要去总结。重要的是通过什么来解决孩子们的这些坏的思维习惯，养成良好的思维，通过什么呢？先把这些问题放到脑子里，让它自己参参。打转转哦 转转……

-----  
@Iris\_kan

谢谢楼主想得多、看得深、还愿意分享！看完了前面帖子，我也参与一下思考题，试着回答看看，还请楼主指点：

1. 读万卷书停留在理论和理性认知的层面，与个人的实际运用还隔着一定距离；行万里路有助于加深感性认识，能够刺激独立思考，结合读万卷书的理论认知提升思想境界；世界由人主导，人也总归是社会的人，所以要多阅人，看懂人和人性，这样才能更理解社会，对自己的生活规划更有帮助；在前面的基础上，高人指路类似于点拨，把自己之前形成的思想珠子穿成美丽的项链，也就是能够得悟、得道，使认知升华，类似于能够看破一切，掌握世间规律，对于想要做的事都可以游刃有余。

2. 你同学开补课班失败的原因大概是一开始没有很好规划就大规模扩张，服务（补课的精力和能力）跟不上扩展的规模，因此导致口碑做差，其次是得罪了学校老师，老师对于左右学生和家长认知的影响力还是比较大的，因此导致自己没有了生意，造成失败。

如果要说的话，战略层面可能应该首先设计一套标准化的教学流程，吸收一些教育机构的经验和一些优秀的教学方法、案例，让教学流程加入趣味性，激发学生的学习兴趣，补课的最终目的是要提高学生的学习成绩和升学率，因此教学内容的设计还是要以应试内容的标准教材、考试题目等为基础。

策略上，做起来以后，可以引入学校老师和其他受过高等教育的人员，用设计好的标准话教学流程培训招募来的人，然后新开班由这些人负责，并分享提成。

执行上，首先要想办法搞好与学校老师的关系，让学校老师消除敌意，也许可以让老师推荐学生有提成。然后重新包装补课班，再次宣传，这次的宣传要有学校老师参与，比如可以让他们在课堂上提一下，说如果需要课后加强的，可以到xxx（楼主同学的）培训机构等这种方式。通常学生和家长都比较信任学校老师，所以学校老师推荐的都会重点考虑。但是一开始一定要特别注重质量，不能一下子贪多，花半年左右把口碑重新做起来，然后再考虑扩大，但是扩大不能再单干，特参照策略层面上引入其他人员。

目前想到的就是这些，还望楼主分析指点~~

---

@财富战争

分析很有水平，坚持训练几年发达指日可待。

---

@月润思

赞同 @Iris\_kan 说的，战略，策略，执行都很受启发。但是那个流程是根据什么设计出来的呢？又是什么样的流程呢？

---

@财富战争

这位兄弟说到点子上了啊，你已经抓住了整个项目的核心，就差一点就突破了

---

@月润思

继续晒晒思考。现在思考到建立流程化的标准来改变学生们机械式做题不懂变通的现状，也就是培养他们触类旁通的学习习惯。可是现在还是停留在根据一个知识点然后出不同表面形式的题的这种形式来培养学生们的习惯。这种方法的难点在于工作量太大了，怎么减少工作量呢？可不可以只通过一些些的各类科目的标准题库和一些活动来培养学生们的这种触类旁通的思维习惯，这样就不需要把整个高中的知识点进行总结了。在培训的过程也可以加上一些能培养这种思维的游戏活动。

---

@财富战争

你要对知识高屋建瓴，抓知识点还是照本宣科

---

@月润思

Wealth 老大，俺又来了。专门搜了下你说的高屋建瓴和照本宣科这两个词以期更加深入理解你说的意思。现在的思路是这样：高屋建瓴是从宏观上把章节脉络理顺，先把握全局居高临下然后再把知识点往这个框架里去填，做每一个题时先从宏观上把握到题目涉及到的知识点是来自哪一个章节然后思考那一章节经常的解题思路。不知道这个理解方向对不对

---

@财富战争

按着这个套路训练学生两个月，想想是不是很恐怖，哇哈哈

【其他声音】

@月润思

我试着说下我自己的理解。没有读万卷书就不太可能知道天涯，不知道天涯就不可能去上天涯网站，不上天涯网站就很难接触各行各业的人，不接触人就很难分辨人，不会分辨人就不可能知道谁是高人，自然高人指路你也不会听的。这个社会是存在一定规律的，平常人要经过读书行路才有可能了解到社会的规律，而高人早已通晓其中规律，听高人的话会少很多读书走路被人坑。生意的

@劳动力的牛牛

按你们这种思路必死无疑，谁不想以最优质的服务提供给目标消费群体，问题是：你动用的资源是有约束条件的。试想：你作为一个行业的新进入者，你说你要凭借质量取胜，这些话好听不过不中用，因为这些套路都是一个公司上了一定规模后才会采取的思路。不投放广告更是死路一条。你一开始一定是规模比较小，所以你得以最快的速度以野蛮路径发展：高密度的广告投放，极其优惠的价格，最后重要的事情说3遍：创新（你可以师资力量没别人好，但是你班容量要比别人小，或者你辅导方式比较好，总之你得有自己的特色）

@财富战争

您的办法的确也是一种操作思路，比较适合快速发展的市场，或者空白市场。如果擅长这种打法，的确可行。为你点赞

@劳动力的牛牛

办这么个培训班，还要谈及一些战略，懂战略的也只有毛主席老人家。说说思路还可以。正确的思维是这样：你是一开始喜欢大干还是小干，就看你承受风险的能力。如果自己能力不够，可以从小往大做，不断积累经验，现实最大的证据就是：一些在校老师自己招上几个学生教，提出问题：她为什么不再找几个老师自己开个辅导班（按版主说的深度思考）；如果自己能力非常旺盛，那可以选择大冒险：你得拥有一套学生没来一个的情况下有胆量雇佣大量优质的老师，并且提高教学环境（现实情况是，好多人在策划前，是万丈高楼一夜起，在后面学生越来越少，就开始偷工减料，走投降主义路线，典型表现是：缩减老师，对老师克扣工资，这时候其全盘战略就开始成为闪沙）。任何类似于这种中等规模的各种机构，其盈利的优势就在于：1、价格战；2、灵活高效；3、高度的投机

@财富战争

学习能力分为两部

---

@劳动力的牛牛

你们现在一点都不了解现在的学生如何学以及学校的改革，不信的话自己可以打打电话，具体咨询咨询，你们这，真正验证了一句什么是感性认识。95%我不知道你是从何而来？或许你推理的依据是你的童年记忆或考大学的时候。

所有的新开的辅导机构真的都面临一个问题：开始招生时招不下学生怎么办，即使你做了所有的功课，其实不仅是个辅导机构，任何小型创业项目都面临这个问题。你的后续策略是什么，你的后续资金来源怎么办。把这两个问题想好了是最关键的。对这两个问题我不知道天涯上的各位优秀版主是如何思考的。我想的一种办法是：在策划前，我先估算好自己的盈利平衡点（对于一些小规模，个人认为一定要搞清楚），通过融资给自己即使在一年不赚钱的情况下仍可正常运转。不知各位还有什么好办法？

聊起办辅导机构，就想起哪些难忘的岁月，高三毕业考上大学等通知书的那个暑假就办了辅导班，连续办了4年，今年大学刚毕业。辅导机构挺赚钱的，但是一辈子不能总干赚钱的，说实话，上大学就没花家里钱，还积蓄了5、6万。看见吧里有那么多的人在讨论，让我激动不已。给大家爆几张照吧，来自于四线小县城的辅导班真实写照。欢迎大家交流有关辅导机构的信息，有问必答，当时规模：3层楼，12间教室，小学-高中全科，在职老师：20名，大学生：10名。爆照开始了。

当年没黑板，就用床板，用墨染黑，后来才渐渐了解到有那种软黑板，500块钱就可以把12个教室都弄好，坏了可以再贴，特简单

暑假一个月的时间非常短，不同的家长有不同的要求：当时自己是这样安排的：回顾期（复习上学期的东西）、巩固期（通过考试强化）、预习期（预习下学期学的）。所以无论你是什么样的家长，我都有话术，三个期调整与倾斜一下家长就没任何疑虑了。

类似的小技巧很多很多，但是有效，都是平时琢磨出来的

一张奖状5毛，学期结束后，有一点校长必备绝杀技：每人一张，学习好就写成成绩优秀奖，学习不好的就是写成进步奖，或某一门成绩非常突出。反正学生和家都高兴

这是分别在上课和考试，考试我记的我办了2年之后才有人这样做，家长们很信这一套：考试内容基本都是辅导机构多次重复过的题，不难，因此学生的分不会太低，学生和家都满意。

爆几张带他们去县里的公园去的集体照（一般是在期中考试的时候，一个月的中旬），考试可不容易，老师得出题，得找打印店，用的纸太多，后来干脆买了一台打印机，学生也可以打印资料（不过不是免费的，但肯定比县里便宜，一张要1元，记得大学里是1角）

其实小县城里有好多好多做的，比如初一到初六你可以买一些东西，比如玩具和枪，3

倍的利润，一天纯利润 2000 不在话下，做过的你懂的。但前提是：大年晚上不能睡觉，得去占位置。此外仅能做 6 天，第七天城管就上班了。所以现在大学生完全可以养活自己，学校学费有助学贷款，假期灵活的自己暑假开个辅导班赚的足够自己花，寒假买上货春节期间去卖，完全可以实现财务上的自由。看看我们当地繁盛的春节吧！

别人卖枪多了，我就改卖布娃娃

记得那年是龙年，你卖什么你得提前打算好，这就考验一个人的直觉，总之我挑的都赚了。

其次我的摊别人的干净，要知道那下面那块公布是沙发上的；此外我比他们更礼貌；最后我会让一群孩子来我这玩，给他们一些零成本的东西，对于特款，让他们去人流中心玩。

说这么多，就是想学习向楼主那样，通过分享一些东西，了解一些事的真实原委。欢迎大家探讨关于辅导班的问题。

-----  
@财富战争

牛牛兄是个人才啊，我上大学的时候还没开窍，比我能折腾，以后绝对比我有出息。

兄弟的思路和策略的确很好，是一种打法。不过，战略、策略、执行是一种分析框架。放到任何地方都适用。我像你这个年龄的时候还唯唯诺诺呢，你比我强。以后可以多提高一下战略能力，会抓住更大的机会。

### 【伪砖家对补课项目分析】

有朋友逐渐找到补课项目的核心，伪砖家就把这个项目系统的梳理一下，朋友们主要思考分析的方法和框架。

#### 1，生意的分析框架

大多数人为何抓不住重点，看问题东一榔头西一棒子，根本原因是自己没有形成思维框架，不知道怎么分析一个问题，眉毛胡子一把抓，看到哪说到哪，一个问题看了半天拍脑袋给个结论，之后也不去验证自己的判断，更没有总结反思，下回碰到新问题周而复始，多年没有任何进步。据伪砖家观察，多年未升职的人都是这个毛病。

如何形成一套分析框架，先不说远的，先拿生意的分析框架示例。

一个生意的本质不外乎需求和供给。需求主要看增长速度，稳定性，是否刚需，是否高频。最理想的需求是增长迅速，刚性需求，高频次，规模大，如果一个行业的需求符合这几点，基本就是一个风口行业，早早杀进去，很容易赚钱。大多时候很难全部符合，比如餐饮，符合后面三点，但不符合第一点，已经不增长，是典型的存量市场。如果一个生意 4 点全部不符合基本必死。

供给主要看产业链和竞争对手。一个行业一定有一条产业链，产业链有一些关键的环节，掌握了关键环节就掌握了行业的核心竞争力。之后看行业里有多少竞争对手，他们分别

掌握了产业链哪些关键环节，他们的核心优势是什么，他们的劣势是什么，你和他们比有什么优势，整个行业还有没有你的空间。

这个框架是战略层面最核心的问题，任何一个生意先把这些最关键最核心的问题彻底搞透，否则你根本没战略规划，根本不知道自己的方向，迟早被干死。

## 2，战略、策略、执行

上面第一点的分析如果可行，只是看到了方向，具体怎么做还要考虑策略和执行。战略、策略、执行简单的说就是往哪边走，走哪条路，走路的细节。分析问题也要分成三个层面才能更清晰，大多数人往往只能看到执行，具体的细节凭经验说了一堆，屁用没有，根本不解决任何实质问题。一般的普通员工只会执行，中层人员有策略能力，高层人员才有战略高度。如果想有所成就，一定要有能力把握这三个层面。

战略层面的分析方法上面说了，策略层面最核心的问题是用人和节奏。先说节奏，战略方向既定，就要把地图摆出来，详细计划怎么走，走多快，有哪些战略要地需要不惜代价攻占，前期亏多少，多久能赢利，这些自己都要严格计算，缜密推敲，不断修正，节奏感是一个舵手最重要的能力之一。再说用人，人是最核心的竞争力，人也是最难处理的核心难题。用人宽泛的说包含，识人、用人、留人、成人，往细了说每一点都很关键，这里面最核心的问题是你自己想清楚真正需要哪些人，哪些人真正能解决实质问题，80%的人都解决不了实质问题，自己没有看透很容易被忽悠。其次一定找有潜力的年轻人，你亲自把他带起来，这样的人三观正、战斗力爆表，大多数大公司出来的打工族都是空有其表，能力不行逼格还很高，千万别用。

执行最重要的就2个字：死磕。很多人只会执行，却根本做不好执行，根本原因是抱着打工的心态，没有死磕精神。执行层面基本是试错试出来的，没有太多捷径，犯的错多了，自然而然就找到最好的解决办法。执行层面典型的概括：想的时候是A，做的时候成了B，优化的时候成了C，成熟的时候成了D。这里面每一个跳跃都是试错推动的，执行层面不要找捷径，犯的错多了基础才牢靠，团队才能打磨出来，否则后面的犯错成本更高。执行层面必须要有的精神是办公室买个睡袋，不解决问题绝不回家，死磕到底。没有这样的魄力，事情根本做不成。

伪砖家把战略、策略、执行最核心的部分量化为3点：（1），对行业理解的高度和深度超过90%的人；（2），知道找什么样的人能解决实质问题；（3），有打硬仗的能力。

对照一下自己，量化一下，如果这三点都具备，称霸江湖指日可待。如果不具备，就低调点，否则很容易被干死。

有了上面的框架我们就能完整的分析补课项目了。

先看行业和战略。先说需求：（1）需求规模萎缩，学生数量逐年减少（2）补课是刚需（3）补课高频（4）补课市场够大。4点里面符合3点，需求萎缩，从行业属性上看，不是一个风口行业，但是一个可以赚钱的行业。做个上市公司比较难，赚个几百万比较容易。

再说供给：（1）产业链，产业链从大方面说就两部分，招生和教学，产业链很短，业

务模式简单，轻资产，招生和教学是产业链最关键的两点。(2) 竞争对手，落后区域的竞争对手，都是小作坊，严格来说没有真正的竞争对手，整个市场规模足够你赚几百万。

综合一下上面两大方面，可以得出战略核心，只要你能解决招生和教学两个核心问题，赚几百万问题不大。

招生和教学这两点是最核心的竞争力。先看教学，根本是提高学习成绩，学生成绩差主要是落后地区学生的学习动力和学习方法都很差。学习动力差的核心有两点，一是填鸭式教育泯灭人性，只要是人都反感，二是学生思想不成熟，老师和家长文化层次低，无法给予正确的教育和引导，逼急了就打一顿，骂一顿，结果恶性循环。学习方法差的核心是老师只会照本宣科，老师自己的理解能力极差，能做的只是让学生一遍一遍的练题，一遍一遍的模拟，学生只会机械的练习，题目稍微变一下又不会，成绩始终无法提高。

学习动力差解决根本在于提高教学的趣味性和学生的思想水平。教学的趣味性做的比较好的有新东方等，直接抄过来，这点不难，学生的思想水平要靠萝卜加大棒。萝卜是引诱，要以学生的水平为准，教学难度让学生觉得自己很厉害，提高学习的信心。将自己对人生和社会的理解以现实案例的方式，言传身教给学生，提高他们的思想水平。大棒就是刺激，主要是打开学生的视野，让他们看看外面的世界多精彩，让他们知道自己局限在这个小圈子里有多差劲。

学习方法差解决根本在于把整个科目的脉络理解透彻，对知识的理解高度和深度能秒杀大多数老师，以自己透彻的理解为基础，梳理出整个科目框架。这个稍微用点心不难，做不到就提升自己的知识理解能力，直到能达到这一水平。训练学生学习方法的核心是先把知识原理深入浅出的讲透彻，以现实案例互动解释原理，出3个最典型的例题练习，之后再变化实物案例和例题，让学生自己当老师讲原理，找3个最典型例题，没完成的课后完成。下次上课，先把上次课程的内容重复一遍，让学生讲讲为什么这3个例题是最典型的，学习下一章的时候重复上一章，学习下一学期的时候重复上一学期。按这个套路训练3个月，学生的学习方法基本就形成了，拿到一本书，他能回忆起主要的框架和原理，根据原理能想出典型例题，这就真正做到了融会贯通，举一反三。再做几套精选的模拟题，学生就脱离了机械练题的水平，他就会发现80%的题都是相似的，一通百通。

下一个问题是招生。招生主要有两点品牌和营销。初期主要是营销，补课的人群很集中，校门口广告每天覆盖，发展招生代理，招来学生提成，一个年级一个代理团队，一个团队有一个领导。这种营销是最初级的，很简单。品牌主要说白了是逼格，一是教学师资，场地，形象等基本软硬件，这个是钱砸的，不难；二是你的话语权，包括你在这个学科领域的理解能力，出模拟题的水平，可以多写写有情怀的文章，有钱了建个研究院，提升逼格。

至此，整个项目的战略基本想透了，这个只是理论上的推演，还要进行实地调研，验证自己的看法是不是正确。战略上的东西要反复的想，反复的打磨，想好了才能干。

经常看到伪砖家思考的人，觉得我净搞虚的，看到伪砖家执行的人，觉得我只会干活。两个层面的能力真正融合到一起才算及格。一个人能文能武才能当老大，否则撑不起场面。

再看策略和执行。

策略和执行留个思考

大家可以把思考结果贴上来，难得的训练自己掌舵能力的机会，看看哪位朋友的分析最深刻最全面。

### 【推演】

突然想到了一个很有意思的思考题：按我的这个套路与牛牛兄在一个城市正面竞争，最后的结果会怎样？更高级的问题，商场如战场，来一个沙盘推演。哇哈哈。

牛牛兄优势：是已经有 4 年的实战经验，我的劣势是没有实战经验，推演下最后的结果。

第二个思考题：诸葛亮为什么在茅草房里能制定出了三分天下的战略？

其实这两个问题的推演思路是一致的，这就考验一个人的真本事了，是不是很有意思

### 结果

我和另一个看似有实操经验的牛牛在同一城市竞争最后的结果大概是我做大高端市场，他做大低端市场。

1，经验根本不重要，经验是基础阶段，80%的人过不了这个阶段。经验三个月就能超越。

2，看一个竞争对手的能量要看他的格局，看他对行业理解深度和高度，这才是最核心的竞争力，否则别人暂时的领先很容易超越。

3，我没有他的路子野，我会不自觉的往高拉逼格，而这并不适合低端用户，反而牛牛的套路更容易打透低端市场。

4，布局和行业理解上，我有绝对的自信，牛牛毕竟还小。所以 3 年后，基本各自找到各自的优势，各自找到自己的生存空间，这就是市场竞争，谁也有干不死别人的劣势，谁也有存活的理由。

5，当你能力到了，就不会局限于某个行业，再让我换一个类似行业，也很简单。这个能力到了的人自然懂，能力不够的人说再多也理解不了。

### 如何提高格局？

伪砖家觉得我们可以思考这样一个问题：读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如高人指路。

我们可以做个互动思考题，为什么有人愿意花几百万和巴菲特吃一顿饭？为什么是这样的递进关系？这句话背后的逻辑是什么？

朋友们可以把思考贴上来，慢慢训练自己的思维和格局。

只有想的深，才能站的高，先理解这些浅层次的问题，才能逐渐看透财富运作的本质。理论层面的思考可能比较枯燥，思考的人寥寥无己。

大家可以继续思考一下：读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如高人指路。为什么是这样的递进关系？这句话背后的逻辑是什么？

80%的人格局如侏儒，你只要稍微努力下格局就能超过绝大多数人。

想提高，想赚钱，就先训练训练自己的思维和格局，从来不提高，上来就问怎么赚钱，明显不现实嘛。

先把道理想明白才能看透现实，否则每天被各种道理忽悠。

朋友们可以把思考的内容贴上来，让生锈的脑子转起来。

看到一个朋友的分析，大家可以参考下。读万卷书与行万里路以及阅人无数并不是非此即彼，而是相辅相成，而且更重要的是其内容。如果没有相应的积累相应的素质修养或者说潜能悟性，是很难遇到什么高人的，就算是偶然遇到了世界首富或者什么高人，也很难与之对话，也一下子理解不出什么。

### 【精彩互动】

#### @寂寞成双

我也来做做题，说说我对这句话的理解吧

首先，读万卷书、行万里路、阅人无数、高人指路不是非此即彼。不要看字面含义是不如，实际上并不是真的不如，而是相辅相成。更贴切的说，应该看做一种厚积薄发、滴水穿石，由量变到质变。

如果你未曾读万卷书，即使你行万里路、阅人无数、高人指路，你也可能做无用功。

读万卷书，是基础。这是一个学习、吸收的过程，吸收各种知识。具体到每个人，就是确立自己的目标以后，你需要去学习跟目标有关的各种知识。当读万卷书到一定程度以后，再读书就没有意义了。已经达到一个临界点，你需要有新的突破。这就是行万里路。书看得再多，不如实践。俗话说，知易行难。实践是检验真理的唯一标准。你需要通过行万里路，来检验自己读的万卷书，哪些有用，哪些无用；哪些需要发扬光大，哪些可以摒弃。行万里路可能伴随着失败，但失败是成功之母。当你行万里路以后，又到达了一个瓶颈。可能你发现自己无法再更进一步，这个时候就需要阅人无数了。

为何是阅人无数？因为人是组成这个世界的最关键因素，一切源头、一切行为都是人在起作用。我们的生活，最离不开的是人。从小到大，家庭、工作、社会、生活，其实都是在和人打交道。父母、朋友、老师、领导……等等。这些是你身边的人，看似影响最大。但是其实对你影响最大的，是远在天边的那些庙堂之上的人。他们掌握着这个社会的话语权，他们随意制订的规则影响的可能是你的一辈子。前面我们经过了知和行者两个阶段，接下来需要认识社会的本质——人。看懂了人，你就看懂了这个世界。

当我们在阅人无数这个阶段做到差不多了，你又需要晋级了——高人指路。高人比你更懂这个社会的规则，他可能与你分属两个阶层，也可能是站在你这个阶层的顶端的人。

阅人无数以后，想办法切入到高人身边，打入他的圈子。说白了，其实就跟楼主之前说的，找到财富系统，找到财富系统的关键人物，想办法挤进去。经过了前面的读万卷书、行万里路、阅人无数，你已经为自己积累了足够多的经验和资本，已经可以对这一步发起冲击了。

读万卷书——行万里路——阅人无数——高人指路，可以当做一个标准化流程，无论你在哪行哪业。这是一条自下而上的路。

-----

@财富战争

您的解释已经比我好了，思维都是碰撞出来的啊

【精彩互动】

@hugebabya

诸葛亮三分之策：

一、诸葛足不出户知天下事，在信息及其不发达的东汉末年难度相当大的，诸葛当时除了和几个名士每日侃侃而谈，实际上不仅信息来源有限，而且毫无实战经验，那么对于实势的判断应该是在于诸葛长期推演后的结果。史书上说，诸葛读书只读大略，但从诸葛后期的行事风格来看一向谨小慎微，事无巨细，从这个细节应该能看出诸葛读书有自己的一套思维和方法，通过别人的著作来验证和加固自己的思路，对于三分之策应该是早就胸有成足。

二、从构想到实施的跨越。诸葛亮气宇轩昂，羽扇纶巾，是个非常注意形象气质的人，这种人一般对自己要求极高，做事情从不敷衍，善于从生活中总结经验；同时，诸葛爱编编歌、斗斗文、睡睡午觉、云游远走，对生活充满了热爱之情，是高情商的必备素质；再者，诸葛动手能力极强，错落有致的小竹屋，木流牛马、诸葛连弩都是亲自动手，执行力和创造力都很强。上述三个方面相辅相成，这样的人思维自成体系，行动计划一步一个脚印，这样的战略一定不是空中楼阁，后来刘备也在这种指导思想下三分天下。

鲁肃曾经也提过二分天下的战略，但是没有实施成功。东吴群臣动嘴皮子的多，踏实干活的少。楼主反复强调执行的重要，一步一步的练习基本功，能看到楼主身上那种后发先至的可能性。牛牛兄的言谈非常具体，占得先机后如果策略正确就会步步顺，步步先。这样的说法可能对二位都多有得罪，只做个抛砖引玉之用，请谅解。

-----

@财富战争

分析的很妙啊，288个赞。诸葛孔明的分析思路仍然值得后人好好学习。

-----

@小竹快跑

楼主，我试着分析下第二个问题。诸葛亮为什么在茅草房里能制定出了三分天下的战

略？

诸葛亮所处的四分五裂的时代，比较有实力的且声誉较高的有哪些几个人，北方的曹操，袁绍袁术，东吴的孙权，荆州的刘表，还是实力较为弱小但声誉极高的刘皇叔刘备。曹操一代枭雄，称霸北方只是时间问题，袁绍袁术靠自己家族势力达到权利顶峰但个人能力不行。东吴的孙权有长江天险还有父兄辈留下的基业根基稳定称霸一方不成问题。荆州的刘表，是各个豪强攻击的对象，且个人能力差，接班人问题犯了大忌立爱不立长，诸葛亮料定刘表会被其他豪强取代。刘备公认天下豪杰，且有关羽张飞干将，有机会取得一方霸主。诸葛亮虽然有才但是去东吴，不合适，东吴有周瑜鲁肃，没有他的位置，去曹操那方也遇到同样的问题。刘表扶不起来，也不合适。

所以才跟着刘备。

北方的曹操，东吴的孙权，地位无可撼动。只有帮助刘备夺取荆州才能有和天下英雄抗衡的资本。但是当时的曹操势力过于庞大，如是只是单一对抗曹操，失败风险极大，连吴抗曹对刘备来说是上策。

-----  
  
@财富战争

大大的点个赞，基本说到核心了。一个行业最初都是群雄争霸，最后能杀出来的也就三五家，其实和三国一个道理。把三国的思路套到实际案例，就快能做[天使投资人](#)了。

### 【伪砖家解答】

关于为什么有人花几百万请巴菲特吃饭，很多朋友给出了分析

一，和巴菲特吃饭花几百万美元

1. 想得到巴菲特的指点 巴菲特不会随便告诉别人的
2. 得到巴菲特的格局与思考 巴菲特的高度一般生意人 达不到

二，吃饭 是因为他们敬佩巴菲特的钱比他们的多，眼光比他们看的高，所以他们愿意花上这钱，来开阔自己的眼界和心界，一顿饭钱是固定资产，但是他们通过和巴菲特的聊天，同一件事物听取一下巴菲特的想法，看看他们成功的人是怎样的态度来开阔自己的思维。

三，为什么花钱和巴菲特吃饭。

1，什么人能同巴菲特一起吃饭，钱多一定不是唯一要求，一定是钱多还有格局的人，巴菲特认为有实力的人。

2，与巴菲特吃过饭，且不说学到什么，至少传递了很多信号，这个人实力强，有路子可以合作，有噱头！

3，一起吃饭也许还真能点透点什么。

这几位朋友的分析都有自己的独特想法，很有深度。伪砖家觉得和巴菲特吃饭名气啥的倒是其次，资本市场从来不看名气，没有实力迟早被干死。

和巴菲特吃饭主要还是求高人指路，一般都是一些价值派，到了一定的瓶颈，很迷茫，想通过高人指路突破瓶颈。巴菲特对未来大势的把握，对行业的理解，超于常人，通过吃饭搭上关系，系统深入的搞懂巴菲特的投资逻辑，几百万对于那些大佬，这个钱花的值。有钱人看的是大势，不是盯着这点小钱。

当然什么事到了中国就变了味道，中国资本市场比较野蛮，和巴菲特吃饭总要炒作一翻，先骗一把钱再说。

但中国资本市场最怕的就是高调，高调的人迟早出事。其实徐翔最大的问题就是自己太高调，把自己的净值公布出来，太扎眼，出事是必然。

说说圈子里的事吧，徐的私募管的都是自己的钱，第一期募集的钱大多都没要管理费就退给客户了，后几期的产品都是自己赚的钱。徐翔的技术水平国内无人能及，他的操作风格也一直在进化，近几年徐翔自己只用 100 亿炒股，炒到 200 亿，就分出去，他自己感觉自己只能操作好 100 亿。因此多余的钱就去做定增，控股上市公司，买海外资产等中长线投资。

徐最后出事的直接原因是自己给会里的人管钱。证件会封闭多年，上面想改证件会太难，王书记想在证件会安排一个助理都进不去，而徐毫无疑问是动证件会最好的突破口，抓了徐就带出一片人，因此徐被抓后的几天，副主席姚刚就落马，后面可能还会继续抓。

徐如果低调，其罪过最多到证件会的层面，罚点钱了事，但徐太贪了，过了那条模糊的线，被抓了典型。要说徐一点也不冤，徐把股市风气带坏了，机构也成了散户，大家都在豪赌，整个股市成了赌场。

徐翔被抓后，伪砖家写了篇感悟，里面有一些敏感内容不好完全说透，总之，在中国这个靠人治的社会，自己一定要清醒，否则说不准哪天就碰到红线被干掉了。

徐翔最后还是败给了自己的贪

徐翔从容逃顶，精准踩点，频频出现在热门股、定增大户名单中，要说他没有内幕操作，没有操纵股价打死我都不信。事件驱动说白了就是内幕套现，漏洞摆到你面前，巨额利润摆在你面前，是人就不可能拒绝。要说徐翔只靠内幕交易，打死我也不信。资本市场残酷无情，徐翔几十年如一日研习股市，每日看盘超过 12 个小时，没有任何娱乐活动，靠 3 万元起家，20 岁成名，空手赤膊历经 20 年风雨屹立不倒，发行的私募产品业绩亮瞎钛金合眼，绝对是骨骼精奇，万中无一的股市奇才。

徐的倒台是注定的悲剧，前有"3.27"国债期货风波的管金生，后有德隆系的唐万新，再有格林柯尔系的顾雏军。这些人都是当时资本市场的一哥，风光无限，聪明过人，都是江湖上的名角，但最后都逃不过注定的悲剧。管金生当年在金融界的名气和影响力远超今日之徐翔，是整个圈子公认的教父。管金生创办的万国证券一度占领 70% 的市场份额，是当之无

愧的一哥。然而，327 国债风波将当时的资本市场推向风口浪尖，所有参与其中的大佬都黯然离场。管金生的万国证券亏损 14 亿，管后来被捕判刑 17 年。德隆系的唐万新从新疆边陲小镇崛起，一度控制的 3 家上市公司股价暴涨 1100%，唐万新一时间在资本市场风光无二。然而，作为在中国商界翻云覆雨的核心人物，唐万新因操纵证券交易价格非法获利罪被正式拘捕。顾雏军是格林柯尔系的创始人，善玩各种左手倒右手的资本游戏，其操作手法今天看来远比徐翔高明。顾先后控股科龙电器，美菱电器，亚星客车，襄轴股份等 5 家上市公司。2005 年 7 月底被警方正式拘捕，判有期徒刑十年。徐翔今日之结局与几位前辈何其相似，虽然时代不同，操作手法不同，但其本质都一样，都是败给了自己的膨胀和贪婪。尽管徐翔如此低调，从来不在公开场合发言，但江湖就是江湖，靠江湖起，迟早会以同样的方式终。

在钱的面前，莫谈人性。徐翔最终是败给了自己的贪。中国资本市场与一流资本市场有不小差距，在环境，法律，制度，监管水平方面经常饱受诟病，成了散户赔钱的出气筒，估计此次徐一哥的事件又会被散户拿来大做文章抱怨调侃一番。散户就是这样，永远只有情绪，从来不分析客观原因。中国资本市场发展不过 20 多年，诸多问题老实说有一定客观性，也不可能一夜之间解决。但资本是逐利的，只要漏洞摆在面前，就会想各种各样的办法套利，逐渐会形成一条完整的产业链。上市公司几十倍的溢价摆在那里，只要套现一部分比自己几十年辛苦创业赚的都多几倍，不动心的人发育不正常，私募大佬在资本市场的影响力举足轻重，上市公司股东不得不仰仗他们帮忙抬轿捧场，做为同盟，公司的真实情况和重大事项会和大佬事先通通气，在公司需要定增的关键时候私募大佬也会主动站台认购帮其宣传。这些行为很难绝对的界定是否违规，在一个不完善的市场很多时候处于灰色地带。市场主体根据规则作出利益最大化的选择很正常，但关键是徐一哥渐渐忘记了初心，失去了对市场的敬畏。随着个人名气和影响力的飙升，人就会渐渐膨胀起来，高估自己的能力，沉静在一哥的荣耀里，不自觉的利用规则漏洞套利，在金钱面前真相变得模糊起来。所有强人都莫过于此，管金生如此，唐万新如此，顾雏军如此，他们都因资本市场的游戏规则到达人生之巅，同样也会因为自我膨胀逾越了规则边界沦为阶下囚，出来混迟早要还就是这个道理。

很多朋友很同情徐翔，觉得政府不按规则办事，杀鸡儆猴。这的确也有道理，但伪砖家觉得我们要从现实出发，中国的市场规则还要再发展几十年才能成熟，还会有很多靠人治的地方，这是大势，作为个人我们只能客观的尊重现实，从国情出发，认清自己，否则很容易头脑发热，过了那条模糊的线。伪砖家始终认为打败徐翔的不是这个市场，更不是政府，而是徐翔自己的贪婪。在资本的面前，人性被高度异化为恐惧和贪婪，走着走着就忘记了为什么出发，走着走着就被灯红酒绿，高朋满座迷失了双眼，走着走着就走入了自我毁灭之路。徐翔终究没能逃出这个魔咒。可以预见，只要生产徐翔的环境和体制还在，依然会有很多人前赴后继，但每个赶路的人在迷离的时候多想想自己为什么出发。

不忘初心，方得始终。

### 【思考题】

- 1，阿里巴巴为什么最后只剩下 18 罗汉，前期引进的高管为何卵用没有？
- 2，马云曾说，如果有一天阿里巴巴成功了，他绝不会说如何成功，而是要写本书《阿里巴巴犯的 10001 个错误》。为什么？

老规矩，强迫自己写 5 条理由，不要拍脑袋给个答案。

另外，一些经常留言提问的朋友，先把你自己的问题按战略、策略、执行三个层面分别写出 5 条思考分析，不要总幻想大师能解决你的核心问题，这可能吗？退一步说，即便你知道答案又有什么用，再碰到新问题依然两眼茫然，本质是要提高自己的能力。

### 【精彩互动】

@淡极始知花香

回楼主老师新出的两个思考题。

题 1 阿里巴巴为什么最后只剩下 18 罗汉，前期引进的高管为何卵用没有？

答：创业团队的成员随公司一同成长，公司已成为其生命的一部分。而从于那些从大公司引入的高管，这只是一份工作，是谋利的手段。因此，创业团队成员更似原配，忠诚度更强，不会轻易因风波动荡而离去。引入的高管更似情人，好个几年即离开。

每个公司都有其独特的文化基因，经常听朋友说从阿里出来的人做事特“狠”。

这种基因已深入创始团队的骨髓，他们本身就是这种文化的缔造者之一，而外来者，多少有些基因排斥现象，短期为了某些利益因素可包容，但长期相处，难。

题 2，马云曾说，如果有一天阿里巴巴成功了，他绝不会说如何成功，而是要写本书《阿里巴巴犯的 10001 个错误》。为什么？

答：1.试错本身就是成功的途径。成功是一连串的试错+反思+新方法新实践组成的 2.所犯错误层次的高低，反应了公司或个人所处层次的高低。如果一个公司犯的错误愈多，当然不是那种重复性的错误，而是有一定质量的、段位递增的错误，说明该公司所走的路更远。

3.在迈出新脚步、接触新事物的时候，犯错是常态，步骤一步迈对或许更多有侥幸或运气成分在里头。分析常态显然更有价值。

4. 从某个角度，从错误中获得的收益要大于从成功中获得的收益。因为错误会促使人思考，取得新进步，但成功容易让人产生满足情绪，容易停止不前。我想，马云说成功那天，写《阿里巴巴犯的 10001 个错误》，可能也是提醒自己不要躺在功劳簿上，保持危机感。

-----  
@财富战争

哇哇哇，102 个赞走起，鞭辟入里，厉害。

-----  
@月润思谢

楼主老大的思考题。看了@淡极始知花香的思考很受启发，自己也尝试着把思路写下来。

阿里巴巴引进高管的目的是什么？我想是伴随公司发展阿里巴巴到了一个瓶颈或者是需要引进更高视野的人来为公司的管理和发展方向出谋划策，但是这些高管们来阿里巴巴是半路出家，对阿里的每一个发展阶段都没有 18 罗汉认识的深刻，高管们可能看到的只是现在的 C 的发展模式，对最初的 A 模式和 B 模式都认识不够深刻，所以对根本的认识不够导致对将来的发展方向理解也不到位不能让阿里更好的发展。同时正如花香所说外来高管和 18 罗汉在对阿里的感情上是不一样的，18 罗汉与阿里的共患难精神更强些，能够承受发展中的波动。还有一个就是在人事关系上的斗争，本土和外来的必然会有一个斗争吧，本土一党辛辛苦苦打下来的天下让外来的插足，他们心里肯定会不舒服从而抱成团来与外来高管形成抵触，如果处理不好甚至会寒本土派的心。综合在感情上和对公司发展方向上以及人事关系上这三点，本土派对公司将来发展的综合优势比高管们要大些。这其中我认为高管对阿里将来发展的理解才是最大的因素。

对于第二点的思考。阿里巴巴成功了就出《阿里巴巴的 10001 个错误》，可以理解成阿里成功的原因就在于这 10001 个错误，这 10001 个错误是阿里在战略，策略和执行上不断被市场否定的结果，反思后从而引导阿里对市场有更深本质的认识。成功之路上很难一下脚就踏上了那条对的路，只有在不断的试错中反思总结调整才会离成功之路越来越近。跟平常处理问题时先要想到失败的可能点，然后把些失败的点提前预想处理了，做事情就会成功了。

我只想起来这些理由，和老大说的 5 点差远了。

### 【精彩互动】

#### @书正容品

默默关注楼主帖子和微信已有些天！楼主眼光犀利，会思考，敢拼搏，取得不错的成就！我在工程施工现场从事管理 11 年了，专科毕业，今年建筑业寒风凛冽，我也就失业在家了！目前有两个方向：1,学装修木工，以后从工人起步；2,学做烤饼，摆摊卖早餐。请原谅我的眼界和格局就这么点大，高大上的项目我没有实力做，整合资源的能力也不具备，有的是勤奋的努力。现在余粮快耗光了，迷茫中…请楼主指点指点！十分感激！

---

#### @财富战争

感谢关注，一般来说肯定是做熟不做生，哪个行业都差不多，都没那么好做。这里面有几个核心问题，第一你要先看看本地的市场规模有多大，里面有多少竞争对手，看他们活的怎么样，你的能力和他们比有多大优势，能否干死他们。第二深入的分析一下这个行业的本质与核心，看看竞争对手是否解决了核心问题，他们是不是做到完美了，还有没有改善的空间。第三，你自己的核心竞争力是什么，从哪切入，从哪个地方撕开口子。

具体到实施有 2 个标准：第一，你对将要从事的行业理解已经很深刻，你觉得竞争对手都很 LOW，第二，你的执行能力比他们强，完全超过他们。如果这两个标准达不到，还

不明盲目的干，还要继续了解，先小规模试错，找找感觉，或者去这个行业打工学习。直到有一天能达到上面的 2 条标准，你心里就会非常有谱，再做起来就很顺当了。否则很容易做亏了。

伪砖家举个实际案例。国庆回老家，想吃家乡的特产凉皮，就去排队买凉皮，买回来发现这个凉皮做的真不咋地，我和我妈开玩笑，我说我回家卖凉皮吧，做金融心太累了，我妈被逗的哈哈笑。其实我是真看到了一个小生意，凉皮在我们那里是刚需，已经成为人们的饮食习惯，凉皮店也是开了无数家，最后淘汰剩下的都是老品牌，一般人看来已经没机会了，但在我看来机会其实很大。凉皮是一个典型的存量市场，需求很稳定，供给也很稳定，就看你能不能切进来。凉皮的生意很简单，最核心的问题就是口味，口味能干掉竞争对手，你就一定能赢，隔壁县的口味都比我们这做的好吃，原料都是一样的，关键是人的问题，从隔壁县引进技术，一定能比我们县所有的凉皮店都好吃。我心里花了 5 分钟简单的谋划了一下战略和节奏。先把口味攻下来，口味超过 90%的凉皮店问题不大，然后开个小店，把口味和流程标准化，自己脱离出来具体的操作，保证人流开始滚雪球，这就完成了最初的验证，说明你这个生意是成立的，得到了市场认可。这两步是最核心的基础，大约要花半年——1 年的时间。之后就是疯狂的复制，把店开到中心位置，做爆款，开通微信订购送货，提供外带预定，之后开 3 家分店，垄断 50%以上的市场。第二步是第一步的升级版，主要考验你的管理能力，能不能把关键的点打通。

伪砖家又花了 3 分钟估算了一下难度和回报，只靠卖单品，利润不高，这种生意很成熟，没有任何市场溢价，就是靠辛苦赚点钱，整个县城的市场也不大，做的好一个月赚个 2 万左右，做不好赚个几千块。再说难度，说是一回事，真正做要投入很大的精力，活下来的凉皮店，都经过市场洗礼，伪砖家觉得我对行业的理解和把握一定能干死他们，但吃苦的能力我远不如他们，所以这事的难度不算大，也不算小。主要是投入的性价比极低，适合一些不想打工的人做，我们那里工资低的可怜，做点小生意比打工强。

说这个例子的目的主要是示范一下怎样分析一个生意，抓住核心，想清楚路径，评估好实现的难度和回报。多分析几个行业你就会发现到处都是机会，看不透就会觉得什么行业都有人做，哪个行业都很难赚钱。

-----

@财富战争

开三家为了卡位，垄断市场，让别人进不来。我们那 10 几家店，吃凉皮已经成了习惯，3 家店问题不大

-----

-----@丛童

说一下我这边的情况 三 四线城市里的小乡镇 年租金 2W 左右（好地角） 年纯收入 10W 左右 我自己是做手机电脑的 楼主觉得在这样的镇能开三个店吗 我觉得因地制宜

-----

### @财富战争

开一家店是作坊，开三家店是生意，跨地域开连锁店是企业。这是三个层面，对能力的要求完全不同，如果你有决心和能力，就可以考虑，如果没那个心也没那么把握就不要开。

另外，开不开是要看市场供求以及竞争格局，你要确保开的店能干死竞争对手，能形成规模效应，不要为了开店而开店，很多人都死在了盲目扩张的路上。

---

### @从童

同意楼主 开一家是作坊 开三家是生意的说法 但干死竞争对手我觉得不太可能 你可以压缩他的份额 直到他自己觉得利润微薄 不值得干 但只要他想干 我觉得做生意不肯能干死同行。 在一个小的区域 镇上或者小市里更干不死 因为每个店都多多少少有自己的老顾客 你只能压缩他的市场份额 楼主什么看法

---

### @财富战争

干死是个形象的说法，商场如战场，要有这样的霸气。真正操作的时候以和为贵，哪可能你都通吃。 打仗多了就喜欢干死这个词了，霸气，哈哈哈。

## 为什么看过很多道理依然过不好一生？

如果有人让你在 100 斤鲜鱼和捕鱼技术中二选一，绝大多数人一定选捕鱼技术，因为老师教过，鱼不如渔。但真正的现实却是，几乎所有人都最想解决眼前的问题，要 100 斤鲜鱼。经常收到后台留言，伪砖家我过的很苦，你说我以后怎么办？伪砖家我的工作业绩很差，看不到前景怎么办？伪砖家你说了那么多废话，你直接告诉我怎么发财！都想直接要 100 斤鲜鱼，真正捕鱼的技术谁都懒得仔细思考。鱼不如渔的道理为何在书本上谁都懂，一到现实就不会用？更进一步，为何看过很多道理依然过不好这一生？

### 1，道理全错了

第一，道理都有前提条件和适用范围。一般的道理为了显示伟大深刻，只抛出个看似牛逼的结论，且不说应用到现实中问题重重，就道理本身随便就能举出无数互相矛盾的道理，比如：万般皆下品，惟有读书高——三百六十行，行行出状元，龙生龙，凤生凤，老鼠生儿会打洞——王侯将相宁有种乎，嘴是两块皮，说话会有改——一言既出，驷马难追。其实，给互相矛盾的道理加上前提条件和适用范围，每个道理都对，比如老鼠的儿子会打洞主要适用阶级固化的社会，王侯将相宁有种乎适用于剧烈变革的社会。光懂似是而非的道理远远不够，还要深刻理解道理的前提条件和适用范围。

第二，纸上得来终觉浅。道理是现实的总结，道理可以指引一个方向，但现实有万千境遇，无数情况，具体应用需融会贯通、随机应变，光看几句道理在现实中苍白无力。且不说复杂的人生，就是严格量化手把手教你的菜谱，看完也做不出合格的菜，从菜谱到做菜，再从做菜到写菜谱，每一阶段都是完全不同的境界，看几句道理只是人生牙牙学语的阶段。

第三，道理往往都是碎片化的思想，片面性很强。真正的人生往往一环套一环，前后互相连贯，横向互相影响，只有抓住核心，了解各种因素相互作用的机制才能有实际的指导意义。道理往往都是拍脑袋来一句名言，只强调了所有因素中的一方面，而且往往不是核心因素，至于整个系统的相互作用机制，更是屁也说不出来。比如天下大势分久必合，合久必分就是看似有理实则狗屁不通的道理，片面相信道理，不挖掘道理背后的逻辑和局限，往往被忽悠误导。

所有道理都“错”了，把这句话想透就真正理解了道理。

## 2，让将军干士兵的事

道理是战略，用的时候是执行。战略和执行最大的区别在于战略说长期，执行说当下。战略、策略、执行，是完全不同层面的问题，侧重点和要求完全不一样。战略主要分析长期核心因素和演化路径，策略主要分析实现的节奏和具体计划，执行主要分析一个具体的事情怎么做成。比如将军主要运筹帷幄，统领全局，军官主要部署兵力，制定作战计划，士兵主要冲锋陷阵，执行命令。将军干不了士兵的事，士兵更当不了将军。具体的例子谁都懂，但一放到复杂的人生中，大多数人都不懂。道理在历史长河中沉淀下来，从长期战略看，总体上有一定的合理性。但很多人，看了道理就要解决当下的问题，结果发现道理完全用不上，屁用没有。把战略用于执行，相当于让将军做士兵的事情，必然过不好这一生。

道理主要有长期指导作用，道理提炼出整个人生的核心要素，但很多人很容易被短期诱惑带到沟里。举个例子，君子爱财取之有道。这个道理谁都懂，但真正在钱的面前，人性是如此的脆弱，早已把道理抛在脑后，短期看可能赚了小钱，长期看往往大亏。再比如不忘初心，方得始终。这个道理谁也懂，但实际上，很多人走着走着被灯红酒绿，高朋满座迷惑了双眼，觉得自己无所不能，忘记了为什么出发，走火入魔，轰然倒塌。不忘初心和取财有道本质是让人有信念，坚持善良本真，虽然短期可能会吃亏，短期会舍弃诱惑，但长期的信誉和利益却是最大的。短期和长期的冲突，以及长短期不同的侧重，绝对对多数人不懂，所以看过很多道理，依然过不好这一生。

## 3，心智稚嫩浮躁

谁都懂鱼不如渔，但很少有人懂捕鱼技术很难学，需要忍受寒风，需要在水里泡透，需要不断的思考，需要不断的试错磨练。心态浮躁，急于求成是整个社会的通病，提高自己的道路漫长，布满荆棘，痛苦难熬，真正愿意沉淀自己的人少之又少。

谁都想走捷径，谁都想成为幸运儿，殊不知磨练成熟心智才是最大的捷径。心智稚嫩浮躁，看再多的道理也过不好这一生。

## 《股评师背后其实比地沟油都黑》

有钱的地方就有大师，股市每天上亿人做梦发财，必然少不了股票大师，股评师就像打不死的小强，钻满了各个缝隙，电视、论坛、网站、QQ、电话都有他们挥汗如雨忽悠的身影。股评师的背后其实比地沟油都黑，简直让人翻肠倒肚、触目惊心。

### 1, 庄家的托

股评师背后有一个完整的黑产业链, 庄家赚钱全靠收割散户, 养几个股评师忽悠散户是性价比最高的办法, 建好仓后往往会让自己的股评师把概念和故事好好吹一吹, 最早在电视, 后来在论坛、网站、QQ 等阵地, 一般强推的股票都会涨, 之后就有大量的散户跟进, 马上出货完成收割。这样的股评师严格说就是传销大师, 最关键的能力是忽悠, 每天琢磨怎么把故事和概念讲的让别人相信, 为此他们的忽悠话术往往结合国家的政策, 详细的数据, 复杂的技术分析, 看起来非常专业, 如果没有经验特别容易被忽悠。中国股民人傻钱多, 韭菜割了一批又一批, 不管这些股评师多么垃圾, 总有人上当。

### 3, 专业的大忽悠

比野生股评师高 endpoint 的是各大证券公司和银行的分析师, 经常在电视上扯谈的就是他们, 平时看的股票分析报告也是他们写的。证券公司和银行为什么要养股票分析师? 因为我们国家股票交易是会员制, 券商做为会员要靠收手续费赚钱, 手续费的大户是各个基金, 因此证券公司为了争抢基金在自己家交易收手续费, 特意提供股票分析服务。证券公司分析师最核心的工作其实是营销。分析师典型的话术是涨了我早说过你不买, 跌了我早提醒过你没卖, 都是一帮神棍。这里最大的悖论在于, 你说的那么准你为啥不自己买, 还用营销自己的观点吗?

这波牛市成就了一个大忽悠分析师任某平, 为了搏出位早早吼出了 5000 点, 结果真让他吼对了, 然后到处给人吹牛逼说自己是神。如今又喊改革牛 2.0、3.0, 反正已经评完了新财富, 抢在别人之前吼牛市就占得先机, 如果恰好蒙对了, 那就是神, 如果错了, 就随便找个理由, 说政府改革太慢。任某平整个人已经进入癫狂状态, 上帝使其灭亡, 必使其疯狂, 栽跟头不远了。任某平就是典型的卖方分析师, 他们除了站台忽悠外, 每周还要写报告, 平时能看到的股票分析报告都是他们写的, 看似上万字专业的报告概括起来就三句话, 这股票好, 这股票真好, 这股票太 TM 好了。这些报告往往都是他们拍脑袋写的, 主要目的是覆盖所有股票, 每支股票涨了他们都能说: “你看, 我的报告推荐准吧”。很多股民经验不足, 看见这些分析师的头衔都被唬住了, 看到貌似专业的报告更是深信不疑。伪砖家只能说, 信, 你就输了。

除了卖方分析师以外还有买方分析师, 买方是形象的比喻, 主要是说基金里的分析师。基金自己有分析师, 干嘛还要卖方分析师呢? 主要有两点 (1), 卖方分析师主要负责初级研究, 他们的研究成果送到买方手里, 买方要二次加工。基金的分析师很少, 一个版块 1-2 个人, 根本研究不过来这么多股票, 需要卖方分析师辅助。(2), 基金的分析师不能直接和上市公司勾兑, 而卖方分析师可以间接帮助基金和上市公司深入的勾兑, 套取内幕消息。机构内幕交易是潜规则, 每次机构都是提前知道消息, 早早买进入, 等消息出来后, 他们找卖方写研究报告推荐, 把消息用专业的数据吹的天花乱坠, 忽悠散户接盘, 自己出货。散户往往防不胜防, 任人宰割。

### 4, 只能信自己

随着中国股市散户游资化, 机构散户化, 股评师的变种越来越多, 发明了什么战法的大师, 研究出什么牛逼技术的股神层出不穷。只要有人来赌场赌, 老千、赌技就会野蛮生长。最可怜的是一茬又一茬的散户, 总以为自己是赌神, 从来不学习, 拍脑袋就买, 为什么买, 为什么亏从来不反思, 赚点小钱就欢呼雀跃, 亏了就张嘴骂娘, 一辈子都是被收割的韭菜。如果你把股票当投资, 那就认认真真学习投资这门艺术, 系统的理解风险和市场, 踏踏实实

花 2-3 年时间完整深入的分析产业，理解生意的本质，研究透 3-5 支股票，耐心等待买点，赚钱一点不难。中国的分析师 80% 以上都是忽悠，你只要专心钻研，绝对能干爆他们。

## 《现实不相信眼泪，努力真的有用吗？》

### 1，眼泪不值钱

伪砖家上初中时，读书很卖力，一心想着靠读书改变家里的贫穷，实在不想经常被人追到家里逼债，实在不想一分钱掰成两半花，人太穷了不只是志短，连基本的尊严都没有了。在当时教育质量很差的情况下，伪砖家还是很艰难的考到了市里的重点高中。但是伪砖家上高中后，人生观受到了剧烈的冲击，班里很多二代嘴里含着金钥匙，让我觉得奋斗无望，去市里读书要花那么多钱，家里债还没全还完，我不想再浪费血汗钱了，当时心里一点斗志都没有了，一心想着早点挣钱养家，高二的时候都不想读了，后来母亲坚决反对，我勉强考了个本科。

读大学是伪砖家第一次出本市，第一次去省会，第一次见大城市。当时学费办了贷款，为了省钱，伪砖家一个人背着铺盖坐着火车就去了省会，下了火车，一切都是陌生的，找人问路别人看我的样子以为是要饭的，躲的远远的，那一刻，彻底伤了自尊，站在那忍不住流泪，后来一位中年夫妻看我在那哭，问我是不是丢了东西，知道我是去大学报到的情况厚，给我仔细指了路，妇女一直叹息说我真可怜，男子却语气坚定的说，没人相信眼泪，好好历练吧。是的，没人相信眼泪，哭除了说明你懦弱，什么都改变不了。擦干眼泪我就开始了新城市的奋斗。

大学是个养尊处优的地方，努力也找不到方向，迷茫困惑，焦虑烦躁，学费、住宿费、伙食费一直都要花钱，学的东西都是空壳壳理论，一句话概括就是一帮没有任何实际经验的老师，教着西方已经过时的完全不适合中国国情的理论，学生越学越找不到北。绝望的时候为了麻痹自己就钻到图书馆，从哲学读到经济，从历史读到互联网，从心理读到商业，读书时的享受可以冲淡甚至避免现实的绝望。多年后，读万卷书的积累终于发挥了作用，对行业的理解，对市场的理解，对风险的理解，伪砖家都能快速抓住本质，个人的进步速度超出了所有人的想象。从长期看，努力真的比一切都重要。

### 2，能力真的有用吗？

一个根本：个人努力二种资源：家庭资源，社会资源三个通道：教育通道，社会通道，投资通道四种大势：收入分配，城乡差别，地域差距，经济发展方式家庭资源和社会资源一般自己难以改变，收入分配，经济发展方式等大趋势个人更无法左右，个人唯一能做的就是努力。更深一点说，资源和大势是基本固定的，努力却是一点一点积累增加的，刚开始努力的作用可能并不明显，与二代已经具有的资源比微不足道，但持续 5 年就会由量变导致质变，努力的积累的资源会逐渐产生规模效应，恰好被一个机会引爆后，就会爆发想象不到的能量。更重要的是努力有杠杆效应，资源在不同的人手里发挥的作用完全不同，努力对心智的打磨，对格局的提升会成倍的放大资源的能量，努力的时间越长，杠杆的放大倍数越大。

随着资源的垄断集中、社会不公平的加剧、经济发展方式的畸形，导致努力致富的门槛越来越高，很多人努力无果后渐渐失望，觉得自己被社会欺骗了，真实的社会是黑暗的，

残酷的，渐渐没了锐气，心灰意冷。其实只要再坚持几年，一切都突破了，从整个人生长度看，几年的努力看不到结果很正常，人生总会有起伏，但从长远说，努力一定会有大成。努力致富的另一个门槛是很多人困于生活的鸡毛蒜皮，逐渐陷入穷人思维，抓不住未来的核心，不知道自己努力的方向，无头苍蝇般乱撞，努力很长时间都没结果，越来越失望，渐渐的认了命。以提高人生格局为大方向，反复训练自己抓核心的能力，会让努力的效率提高 10 倍，不出几年你就会发现赚钱是很简单的事情。

### 【精彩互动】

#### @jujiyouling

都已经看到第五页了，以为能看到点真正有用的东西，结果发现楼主讲了半天的故事，空谈了半天的格局，却始终没有谈到什么是格局，以及自己是如何把格局变为财富的，真是有点失望。空谈格局跟空谈理想又有什么本质区别呢？

获取财富的道路历来就有两条：一条是从大格局起步，一条是从小格局起步。现实中通过第二条路获得财富的人其实要多得多，好比老干妈的陶华碧，四十多岁了还在街边摆摊，当时连她自己也不会想到自己的事业会做得这么大。很多做实业的人其实都跟她一样，都是先从小生意做起，从小格局起步，生意越做越大的时候，自己的格局也越来越大，视野越来越开阔。你的大舅也是这类人。

当然也有少数人是从大格局起步的，就好比阿里巴巴的马云，创业伊始，就给自己的员工画了一个很大很大的饼，告诉他们要做中国最大的电商企业，事实上当他这样鼓励员工的时候，连他自己也是完全没谱的，不过美丽的谎言说久了，就有可能变成真的，结果他真的做到了。洛克菲勒也是这样，十几岁的时候，他还穷的连书本都买不起的时候，就发誓要成为全美首富，结果他的梦想也成真的。这些都是从大格局起步的。

不过现实中，一开始树立大理想，建立大格局，最后却一事无成的人要远比获得成功的人多得多，你以为只有洛克菲勒曾发誓要成为全美首富吗，想成为全美首富的年轻人多了去了，最终绝大多数人都随着时间的流逝慢慢变得平庸。一开始建立大格局不是不行，但是如果忽视了实干精神，那么就很有可能流于空谈。相反，那些从小格局起步的，因为实干精神很强，所以他们往往更容易获得成功。这就好比有些学佛之人，虽然读了很多的佛经，明白了很多道理，但是一遇到外境，心就定不下来，永远只能空谈明心见性，空谈格局的人也是如此。

关于格局的定义，我觉得你在文章的开篇就应该交代清楚，不然别人看了半天，也不知道你到底要说什么。对格局的定义可能每个人都不一样。比如，我可能就会把格局定义为理想，理想大格局就大。而你的定义，我并不清楚，不过从你文章的内容来猜测，有可能是指大方向，能看到大方向的人格局就大，不知道我的猜测是否正确？

如果这是你对格局的真实定义，那我只能说能否看清大方向，跟你是否能获得财富真的没有必然的联系。你在文章中说你在私募基金中做了三年，获取了千万财富，说白了就是投机嘛！做投机，有人喜欢研究宏观经济，也有人喜欢研究价格走势。有人喜欢做大趋势，也有人喜欢做小趋势。无论是哪条路，只要精通了，都能获取巨额财富。好比刚刚被抓的徐翔，就是一个顶尖的短线高手，很少长期持股，但你总不能说他格局不大吧。

我真正感兴趣的是，你在私募基金是如何用三年时间赚取千万财富的？空手套白狼？借鸡下蛋？还是利用规则漏洞？如果你不把这个细节交代清楚，那我就难免会怀疑你只是凭借一时的运气完成了屌丝的逆袭。买彩票中大奖，一夜之间成为千万富翁的又不是没有，如果你的成功只是靠一时的运气，而不是像徐翔那样有扎实的技术功底，那么你的财富故事就没有任何启发意义。

另外，我还发现一个怪现象，现在喜欢发表文章的似乎都已经变得神经过敏了，只要是有人对文章的真实性提出质疑，就说别人是喷子。你也是受过高等教育的，而且智商还不低，不应该写文章的时候，连时间都交代不清楚吧，时间交代的不清不楚，别人提出质疑不是很正常吗？既然要写文章发表，那就认认真真的写，把各种细节都交代清楚，这样一来质疑你的人自然就少了。换一个角度，如果是你去看别人写文章，看到别人漏洞百出，估计你也难免会质疑一番吧。

---

@财富战争

非常感谢您的批评。能写这么多，还是证明您认真思考了。

倒着说吧，对于质疑我非常理解，但我真不善于讲故事，我说逻辑还行，但说故事我讲的很烂，以后我尽量说的细一点吧，我也换位想过，如果我只看文章，我也会有一系列的疑问。

关于你上面说到的东西我个人认为核心是你觉得我说的还不够细，但你想想什么叫细，细的本质是没有一个系统的逻辑支撑，还不够成实际指导操作。可一个系统的逻辑讲解需要一定的过程，我才写了个开头，先别急。至于别人成功的细节，说实话，即便知道也没用，根本无法复制，至于为什么可以深入思考下。

简单粗暴的说，对于投资和商业，最核心的就三点，第一对于行业的理解，你的高度和深度能否超过 90%的人，因为只有 10%的人能赚钱，达不到这么水平你依然两眼茫然。不管短线也好，价值也好，做生意也好，本质都一样。第二用人能力，商业的竞争本质是人才的竞争，战略是老板的核心，但具体的实施要靠中层，而中层的关键就是找人，用人，留人，这个就是你对人的理解和执行路径理解的综合实力体现。第三是打仗的能力，关键的硬仗，谁都没用，只能自己上，打赢就上一个门槛。这三种能力分别对应战略，策略，执行。当然凡是简单粗暴的东西都不成体系，我只是把三个层面最核心的东西提炼了一下，如果仔细分析这里面依然漏洞百出，不能构成实际操作指导。考虑多数人的接受能力，我还是得按我自己的提纲，一点点把深入的逻辑讲系统，有一点是肯定的，资本市场比你想象的残酷 1 万倍，靠投机，死无葬身之地。至于为什么，可以深入的思考下，我后面再系统分析。

对照一下，如果你三个层面的能力都能秒杀本领域的人，依然两手空空，打死我都不信。

**【精彩互动】**

@miss\_sile

@猪阿瞞

真实的总是能打动我，我倒是有不同的看法，我和你的经历差不多，不过没有你童年的经历那么艰难，我也喜欢琢磨哲学和佛法，当然我也做生意，但是做的是实业，工厂，谈不上奋斗，都是屌丝奋斗，我觉得一切都是人的问题，只要洞察了人性，对社会组织结构大致都明白了，可以说，看什么都简单了，有兴趣可以单独聊聊，我也寂寞很久了！当然我们成绩都不过亿，在千万，

---

偶尔看到，有些感触，其实，觉得对这个世界无话可说，说再多也是废话，也没有什么犀利深刻的见识，人类在思想方便都是认识，很难有什么独创，古人都说尽了，我们学习戒定慧，认识到内定慧，很多事不用学，都知道规律了，心无外求，求人不如求自己。再说几句财富的事，几千年了，权利和财富都是这样分配的，为什么呢，因为构造就是这样，一种平衡和和谐，如果不改变自己，无论你是穿越回去还是未来，还是普通人一个，获取权利，财富，不能光靠权谋，厚德载物才是真理，没看到，中奖的，拆迁的，过几年又穷了，成功百分之九十九的努力加百分之一的运气，但是没有那个百分之一的运气，再努力也没用，中国有个袁了凡，外国有个朗达拜恩，教人转换心态的，如果你心里想着希望，积极，就是愿力潜意识变成动力，动力产生定力，从而战胜业力！知识上升到见识能够为你的选择帮助判断，用自己的胆识去落实自己的选择，分享一句，朋友，选择比努力重要，还有当你心态好了，谈不上煎熬，做什么都有趣，好玩，兴趣是主要的，视善语善，世上人虽多，但是没有绝对一样的，性情长相，所以成功无法复制，每个人都可以获得自己的成功，成功的定义不一定是财富，比如很多艺术家，科学家没有巨额的财富也是成功的，如果追求财富名利，我们还是检讨自己的动机和目的才好，如果只是为了享受和满足浅薄的虚荣心，估计很难，找个属于自己的兴趣，专注的去做一辈子，都会有成就，比如爱旅游的徐霞客，也成了地理学家，名垂千秋！说了这么多废话，说几句关于获取财富的技巧吧，其实人性都是有缺点的，来到这个世上就是为了进化和磨练提升自己的灵魂，人的缺点大致相同，但是每个人又有细微的差别，你可以学习这个从而学会和人打交道，运用别人的弱点，从而达到你的目的，但是前提是，要以三个原则为前提，国家满意，纳税，企业满意，有订单，个人满意有好处！这样或许可以！

### 【精彩互动】

#### @罪恶面具

楼主你好，吾以为楼主要是实用性大才，学识渊博，才高八斗，心智坚定，我想楼主以后的成就会越来越高的。我是 88 年生人，读书时诚实厚道，毕业了才发现现实社会跟书本上完全不一样，我也是个不安分的人，这几年潜心思考，读了很多历史书籍跟名人传记，发现要想成为人上人就要会谋略，谋大局。心理学、宏观经济、兵法和权谋都懂一些，楼主所写我一看即懂，不想成为普通人就不要有普通人的思维，不想过着攒钱当房奴的日子就不要抱怨，就要会那些高端的商业玩法，本人现在在国家单位上班，平时较为清闲，今年对股市钻研了段时间，携带八万入场，选择的是底部潜伏，中线持股，高抛低吸的震荡系统。三个月了有些盈利，但此法貌似太慢，我正在钻研属于自己的新的战法。关于商业上的我最近买了书正在钻研特劳特的定位思维。

感觉自己遇到了些瓶颈，楼主大才，希望指点一二，让我有所突破。

-----  
**@财富战争**

基本的路径和方法都在正确的方向，点 188 个赞。投资是一辈子的事，不要急于求成，要走的踏实点，商业上等书本有些积累后，可以找几个项目做起来。按你这个速度会比较慢，但会比较稳，有所成大概要 10 年左右。要想快就得来猛药，很痛苦，但功力涨的快，大概 3-5 年。没有人能随随便便成功，历练是必须的。内在逻辑你可以思考思考，为什么必须历练。

-----  
**@罪恶面具**

谢谢楼主夸奖，楼主高见，本人做人做事一向低调内敛，谨小慎微，亦步亦趋。此操盘手法也是在天涯某高人处学到，但还是感觉太慢，我目前从徐翔传记中获得灵感，正在开发抄底和抓住庄家主浪升一波的战法，但自问短线对自身技术要求很高，目前我的功力还不够，正在努力学习中。关于为什么历练，我这样回答楼主，因为失败乃成功他妈，知行合一，只有经历了失败，多去思考失败的原因，多去总结，才会有更大提高，弱者只会去抱怨世道的不公，而强者都是从自身找原因的，呵呵。这两日拜读楼主关于中国经济的另一大贴，楼主功力果然深厚，我难以望其项背，不过我在此写出关于自己的看法，我觉得现阶段中国经济不会出现任何问题，经济再差，党国控制媒体愚昧民众，制造到处歌舞升平的盛世，党国的各个职权部门控制经济的各个命脉，一切都在他的把握之中，实在不行还有 police 和军队做后盾肉体消灭，中国的经济其实一点问题都没有，我们要做的只是在这些时代的变迁的大潮中做到先知先觉，走在前列，或把握商机低买高卖，或规避风险保值成功，或游走在法律的边缘打打擦边球获取财富。徐翔这个股市奇才读懂了股市的摩尔斯密码却选择与狼共舞，最后身陷囹圄，财富再多又如何？楼主以为我说的对否？

-----  
**@财富战争**

基本的逻辑是对的，心态和方向也很好。不过可以再拓展下，没必要只盯着股市，股市只有 2%的人能赚钱，靠股市致富难度更大，二级市场最残酷，等你再过几年就深有体会了。普通人可以多看看新行业，机会比股市大的多。股市已经是一个老行业，高手云集，空间不大了。

-----  
**@王志群**

高手徐翔有自传吗？哪里找到的

-----  
**@罪恶面具**

不是自传，你百度搜徐翔，能找到一堆他的资料，从蛛丝马迹中你仍能揣摩这个人和他

的操盘手法，在我看来此人如同韩信都是天才，同样自负，韩信败于政治，徐翔也败于政治。当财富超过一定界限，那只是个数字，最后落得个身陷囹圄，何必太过于较真呢。呵呵。

谢谢楼主善意提醒，本人趋于保守，但保守中又有些激进，没有足够的资金我是断然不会丢掉我目前的饭碗的，关于股市，我的目标也不是想成为那些大咖，只是想捞到人生的第一桶金，只是想在我那落后的县城里做个中产阶级而已，然后去兼济一些实业摊低风险。我没有楼主那样的实力也没有楼主那样的雄心。所以我对自己的定位不高。关于股市，果然一个练心场，他人贪婪我恐惧，他人恐惧我贪婪，简单的一句话虽然寥寥数句，但真正融会贯通何其难也，人性使然，呵呵，唯有知行合一。我自己选的路，这几年是不会变的。再次感谢楼主善意的提醒。

### 【精彩互动】

#### @hugebabya

跟了这么久的贴，结合楼主点到的以及个人生活经验，说点想法：一、我们面临的是怎么样的一个社会环境？

现在还处于财富系统底层的人面临的挑战远远大于以往。首先是教育的差距，尤其是家庭教育的差距，现在和你竞争的二代都是清北复交的研究生以上学历，并且格局、表达、思维各个方面都非常优秀，读书改变命运的可能性极大的降低；其次是对生活的迷茫，曾经空有的一腔热血无处宣泄，在生存问题上苦苦挣扎，锐气殆尽；最后是社会风气，人情冷漠，社会虽然不高效但却没人愿意和你浪费时间，如果你的性格很内向、不善表达（尤其注意网络交流会加深你的心里壁垒，会降低你的直接沟通能力），那么你将非常难混。

二、从楼主表达的意思中，我们得到了什么？

道理都是想通的，行业竞争的思路同样可以用在个人身上，我们怎样提高我们自身的核心竞争力，如何制造行业壁垒，怎样理解这个社会，又怎样去修炼、实施。

这个分析完全可以按照楼主提供的思路来，为什么是战略、策略、执行的顺序？

在这个社会生存，首先不是看你有什么，而是社会需要什么，也就是首先是分析现状，你需要制定自己的发展战略。我们想抓住财富系统，我想至少有两个途径：一是别人吃肉你喝汤，在充分竞争的领域内靠上大树（尽量依靠同学、老乡中的优秀者，找机会出力、出资、承担风险），但是这需要你善于交流，修炼人品，提高你的眼力，一样不简单；二就是专注的做一件事，比常人吃更多苦，去深度专研，这条路很苦，现在的年轻人很少有人做到。

接着才是策略。你有什么特征是这个社会需要，而且你比他人更有优势的，你又如何去拉开你和别人的差距？这个涉及到自我认识，人往往自我高估，因此你要常与人交流，能听从别人的看法，对于能指出你错误的人要多接触。有个很好的办法，就是交女朋友，女人是男人最好的老师，因为你有无限的需求和兴趣去支撑你改变自己。所以，建议大学时期最好能谈场恋爱，如果你丑，就提高你的修养和谈吐；如果你穷，就让你在球场上叱咤风云；你如果连这种需求都压抑着不去改变自己，那你的人生可能会一直浑浑噩噩，因为你为自己的懒惰懈怠找了太多理由。女人能提高你的眼力见，能让你学会倾听别人的诉求，同时她们的

要求非常原始直接（男人受理智支配太多，往往表现的都不够真诚），能帮助你认识人的本心。

认识自我了，才谈的上针对性改变，这里我不过多说，每个人情况不同。

最后是执行。从身边的小事开始做起，带着脑子认真的对待每件事。带着脑子就是指你的用心程度，如何做的比现有的更好。（如改变家庭摆设，多增加一项针对性体育锻炼，考虑家人身体情况的新菜品等）多观察，多思考。为什么 XX 同事更受领导关注，更受同事接受，这些都能提高你的眼力见，以及换位思考的能力。不积硅步无以至千里，提升自己绝对不仅仅是加大知识的储备，而是你的应用程度以及你的洞见能力。

也许每个大师都有其独到的一面，但是常人如果做到这些足以能让你在人群中脱颖而出，希望能够帮助到各位朋友。

-----

@财富战争

大赞，至今为止看到最有含金量的分析。再深化一下，功力必大增。

整理：赖正