xxx经济学 如何搞钱赚钱融资发展经济

目录

[1. 适用人群 中产阶级 2](#_Toc13913)

[2. 我们需要什么 3](#_Toc6526)

[2.1. 核心 生理需求 吃喝玩乐 泡妞住宿 3](#_Toc844)

[2.2. 旅游 美景 3](#_Toc23774)

[3. 其实我们赚钱主要是为了购买物资和服务 3](#_Toc22824)

[4. 发展经济三大要素 3](#_Toc8057)

[4.1. 增加融资能力(信用),能搞到物资与服务或资金 3](#_Toc22628)

[4.2. 躺平法,直接舍弃不必要的物资与服务 3](#_Toc4538)

[4.3. 发展制造业,可以制造大部分物资 3](#_Toc25193)

[4.4. 发展服务业,可以完成大多数自己需要的服务 4](#_Toc16252)

[4.5. 高性价比交易采购,针对自己不能完成的物资与服务采购 4](#_Toc11086)

[5. 购物审查法.购物禁区黑名单(包括购买服务) 4](#_Toc19814)

[5.1. 不要购买不能在全球范围内移动的贵重物品与服务 5](#_Toc10855)

[5.2. 不要买房 5](#_Toc11699)

[5.3. 不要买贵重手机 5](#_Toc26708)

[5.4. 不要买名牌服饰 5](#_Toc28816)

[5.5. 禁区不要追求高价物品和服务. 5](#_Toc24176)

[5.6. 禁区不要追求高价物品和服务. 5](#_Toc13382)

[5.7. 少数确实特殊需要一些高价格物品的场合 5](#_Toc31440)

[6. 建立自己的工业体系 工具与方法,制造自己需要的物资即可 6](#_Toc7104)

[6.1. 自制系列最高性价比 最小的投入,最大的产出 6](#_Toc13623)

[6.2. 交换 利用对自己无用或低值物品或服务交换你需要的物资或服务 6](#_Toc9773)

[6.3. 建立自己的体系,自制服务 6](#_Toc17575)

[6.4. 性价比原则 6](#_Toc22739)

[6.5. 二手货原则(8成新以上) 6](#_Toc17015)

[6.6. 三座大山 教育医疗 住房 吃饭 6](#_Toc29766)

[6.7. 换个地方,我们可能得到更便宜的服务和更好的物资 7](#_Toc12052)

[6.8. 组合法 (短期高价租赁+长期低价持有组合) 7](#_Toc30890)

[6.9. 自制钱包 7](#_Toc11737)

[7. 减少不必要的支出 8](#_Toc6309)

[7.1. 关注使用权 代替所有权 8](#_Toc14503)

[7.2. 针对高频小额物品和服务也可以优化 8](#_Toc31011)

[7.3. 比如卫生纸,直接废弃,用水冲更好还省钱 8](#_Toc20760)

[7.4. 居住在热带,比北方在房屋衣服上花费更少更舒适 8](#_Toc19499)

[7.5. 不要去健身房,直接旅游爬山游泳代替 8](#_Toc9357)

[7.6. 采用游工法,边工作边旅游 8](#_Toc1864)

[7.7. 贵重物品使用替代品,分享法或废弃确定实用性 8](#_Toc355)

[7.8. 自己理发 8](#_Toc14938)

[8. 四座大山 教育 医疗 住房 吃饭 交友解决法 8](#_Toc12049)

[8.1. 教育完全可以自己搞需要 8](#_Toc29127)

[8.2. 医疗自己搞基本解决90%. 9](#_Toc2051)

[8.3. 吃饭自己做 +便宜替代品 9](#_Toc10087)

[8.4. 较难解决的是住房问题 9](#_Toc27491)

[8.5. 交友 9](#_Toc8099)

[9. 利用信息差倒买倒卖 9](#_Toc3645)

[10. 印钞(透支信用,许诺,白条) 10](#_Toc15505)

[11. 行业选择 解放思想积极从事灰色行业 最大性价比 10](#_Toc11928)

[12. 全球化人员流动 换个地方 10](#_Toc24360)

[13. 职位选择 11](#_Toc122)

[13.1. 管理职位,权钱交易 割韭菜 11](#_Toc28338)

[13.2. 专家职位 物以稀为贵 11](#_Toc11251)

[13.3. 普通职位,躺平坐待资历 11](#_Toc8484)

[14. 公司选择 大公司 vs小公司 11](#_Toc11429)

# 适用人群 中产阶级

发展经济的本质,是可以享用更好的更多的物资和服务...不要纠结于赚更多的纸币..目标放在获取更多物资和服务上

纸币本身容易贬值通货膨胀,换个国家还要损失汇率兑换损失,甚至废纸一张..物资和服务则不同,换个国家或地区城市,可能物依稀为贵,会升值..

# 我们需要什么

## 核心 生理需求 吃喝玩乐 泡妞住宿

## 旅游 美景

# 其实我们赚钱主要是为了购买物资和服务

# 发展经济三大要素

## 增加融资能力(信用),能搞到物资与服务或资金

因为你不可能制造所有的物资和服务,必须的融资用来交易还是需要的,一般是使用自己的工作时间与自由或资产去交换或借贷

这个融资不一定指的搞钱,搞到物资与服务是一样的效果

## 躺平法,直接舍弃不必要的物资与服务

防止商家诈骗,商家大外宣说很多商品是必要物资,实际很多都不是,这是诈骗罪啊..

举个例子,卫生纸..直接舍弃,使用冲水代替..

舍弃餐具,手抓饭不香嘛...世界三分之一人口使用手抓,完全可行..当然餐饮也要配合改造更好,中餐很多太油腻不适合手抓,直接舍弃但也有很多可以适合手抓的比如烤饼黄瓜西红柿水果等..使用食品袋套手吃鸡腿也不错..用完摇身一变为垃圾袋..

拖字诀,拉长服务间隔..留长点的头发,可以把理发周期变长

## 发展制造业,可以制造大部分物资

基础廉价工具+制造 流程方法 即可..

没有制造业,啥都靠进口,那自然被收割关税了..消费税,增值税

## 发展服务业,可以完成大多数自己需要的服务

自己独立可以完成的服务业几乎包括很多:理发,低速交通运输,修理等

构建 人际网络包括(加入公司,你得到的不只是)

构建朋友圈(你的居住地 邻居社区朋友圈 公寓群等)

构建朋友圈---朋友聚会圈

构建朋友圈---当地老婆或女友圈,以防不时之需

Ngo圈子社区

感觉最需要唯一需要对方参与的就是交友..

## 高性价比交易采购,针对自己不能完成的物资与服务采购

高性价比交易,一般指的是二手交易+租赁模式+共享模式+异地采购+进口

物依稀为贵,可能你需要的物资和服务换个城市泛滥成灾,性价比高

构建 人际网络包括(

加入公司,你得到不只是薪资,而是必要的医疗援助,因为公司的能量更大,容易帮你办理医保等)

各种中介黄牛,打通政府关系

目前在城市生活必须要采购的物资包括

洗漱用品,药品,必备基础工具(刀具 开瓶器 透明胶带 蜡笔 打火机 蚊香等)

(乡村可以降低此项费用)

(衣食住行类的)衣服,食品,住宿服务.高速交通..当然住在乡村就轻松多了,食品住宿基本就很低费用了..城市生活成本高....比较理想的方案是五五开方案一半时间在城市,一半乡村生活..三七方案也不错(三成时间在城市,七成时间在乡村)

电子设备手机平板耳机等..

必要的服务:交友

# 购物审查法.购物禁区黑名单(包括购买服务)

购买了贵重的东西,除了对财务造成很大损失外,还可能给自己带来额外的灾祸..(强盗抢劫,警察勒索)绑匪绑架

## 不要购买不能在全球范围内移动的贵重物品与服务

## 不要买房

## 不要买贵重手机

## 不要买名牌服饰

## 禁区不要追求高价物品和服务.

因为很多时候为了研发成本而买单,实际效果是你给了对方公司工程师发了工资..

多对比全球价格,很可能是关税原因造成价格差巨..

为了对自己来说,无用的功能和服务而买单,举个例子,手机可能某个功能很贵,但你用不到,那就是浪费..上学非要考全日制,但却来种菜,这就是为了无用功能而买单..

确实有用又很贵,可以买二手或者租用或积极寻找替代品

## 禁区不要追求高价物品和服务.

因为很多时候为了研发成本而买单,实际效果是你给了对方公司工程师发了工资..

多对比全球价格,很可能是关税原因造成价格差巨..

为了对自己来说,无用的功能和服务而买单,举个例子,手机可能某个功能很贵,但你用不到,那就是浪费..上学非要考全日制,但却来种菜,这就是为了无用功能而买单..

确实有用又很贵,可以买二手或者租用或积极寻找替代品

## 少数确实特殊需要一些高价格物品的场合

善用山寨品,高仿品A品代替,高仿手表包包完全可以适应很多场合

套壳高仿法. 贴膜高仿法.

仙人跳预防,使用伪钞或大额海外钞票

# 建立自己的工业体系 工具与方法,制造自己需要的物资即可

## 自制系列最高性价比 最小的投入,最大的产出

利用廉价原材料+简单工具,自己制作需要的物资,可以极大的增加经济产出.

你要是可以制造一切物品和服务,那么你就实现财务自由了..当然没有这么极端,但我们可以性价比原则,最小的投入,最大的产出

当然有些物资自己是无法制造的, 比如手机 可以采用交换法 以及 购买法

自己和女友老婆一起制作物品还有额外一起参加活动的浪漫效果,花小钱省大钱

## 交换 利用对自己无用或低值物品或服务交换你需要的物资或服务

对自己低价值或无价值,但可能对对方高价值,你们各取所需,都得到了利益最大化

## 建立自己的体系,自制服务

典型的理发服务

## 性价比原则

## 二手货原则(8成新以上)

## 三座大山 教育医疗 住房 吃饭

教育完全可以自己搞 医疗自己搞基本解决90%...

吃饭自己做

## 换个地方,我们可能得到更便宜的服务和更好的物资

## 组合法 (短期高价租赁+长期低价持有组合)

也是个性价比极高的选择,而且还体验了该有的东西..

## 自制钱包

# 减少不必要的支出

## 关注使用权 代替所有权

## 针对高频小额物品和服务也可以优化

## 比如卫生纸,直接废弃,用水冲更好还省钱

## 居住在热带,比北方在房屋衣服上花费更少更舒适

## 不要去健身房,直接旅游爬山游泳代替

## 采用游工法,边工作边旅游

## 贵重物品使用替代品,分享法或废弃确定实用性

## 自己理发

# 四座大山 教育 医疗 住房 吃饭 交友解决法

## 教育完全可以自己搞需要

教育知识完全可以自己学,而且可以取其精华20%即可..快速速成..

绝大部分行业不需要学历.或者走个形式,直接办个假证即可,没什么审核,小公司更是形式主义..

.蓝领中等体力活动也很好..不必天天做办公室强

技术知识比学历更重要..小学文凭的技术工程师随便都比研究生学历的行政管理赚得多

旅游阅历知识也很重要,随便换个地方就能收入翻倍..马尼拉这么多人英语熟练,收入不高,换个地方换个国家不就收入翻倍了..而且换个国家你原有的资格证学历基本很多都不承认了..

## 医疗自己搞基本解决90%.

基本的医疗知识自学..除非遇到手术或需要大型设备的场合只能去医院了..

保持工作有医保也很重要,随时可以呼叫行政去医院如有意外重大疾病

换个地方来医疗..比如箍牙带牙套,来马尼拉就比北上广深便宜多了..

## 吃饭自己做 +便宜替代品

制作一份食品水果白名单(以价格为准)

比如水果,在马尼拉,就不要买贵的水果,便宜的水果(香蕉 木瓜 和红毛丹 西瓜 龙眼等 )和贵重水果在营养学组成上几乎一样的,,...粉丝和鱼翅没有什么大差别..

在外餐馆的话或点外卖,就要选择便宜的健康的替代品..比如subway 就要比pizzahut便宜...但一样的美味健康..至于中餐在马尼拉,又贵又油,直接禁止了得了

## 较难解决的是住房问题

选择住房类型高层公寓,普通底层公寓,民房

不要纠结于房子内部设施问题,都是可以改造的..房子破烂点没关系..

合租只平摊每月费用,这样就没有押金问题了..

更远的地方郊区,带来生活质量的提高还可以降低租金..

选择更小的房子,只用来睡觉..外出活动更好啊,大自然作为起居室

## 交友

用时间磨...用物资和服务和身份去交换

用手机交换,不要直接给很多钱..因为手机价格具有一定模糊性,不容易比较金钱大小,使得你交友更具有性价比..

多交换手机,你还可以得到额外好处,, 增强了安全性

你的手机设备码不断变化,安全性增强了,国内不容易监控你..而且女孩子拿你的手机,手机设备码对应的云存储内容都是菲律宾的本地人的事情,还可以混淆视线,喧宾夺主..云存储内容绑定你的国内手机更佳效果..

国内检查利用你的手机号和设备码检查你的行踪和内容会发现多个设备不同内容,无法精确得知你的工作性质..

# 利用信息差倒买倒卖

# 印钞(透支信用,许诺,白条)

这招和某些机构发行货币的原理的一样的..可以

企业(典型的美联储发行美元,荷兰东印度公司也发行过货币)

军队,政府

至于个人嘛,实质上是打白条,或空口承诺...

当然只是个人的话,信用是很难搞大的,所以成立个机构(家庭机构,企业,ngo组织等各种组织)会更有更大的信用评级

对于个人来说,提升信用 通过资历(年龄) ,威望名声,学历,结婚,行业,公司,职务

过度许诺白条会造成通货膨胀,,但适度的通货膨胀有利于发展经济

# 行业选择 解放思想积极从事灰色行业 最大性价比

何为灰色行业,就是你和客户你情我愿都愿意交易的生意...没有受害者..典型的比如色情业..

还有信息贩卖,爬虫,人口贩运移民,处方药品买卖,盗版仿牌,偷拍设备等,警用器具 银行卡 手机卡买卖..制作假证件

教育行业(野鸡学校,学术会议,学术交流刊物,专家教授)

Bc类(斗鸡 斗狗 斗蛐蛐 斗牛 麻将 棋牌 游戏等)

至于黑产,判断标准损害客户利益是受害者,但从道德角度看有些是道德的,比如杀富济贫..

有些则对受害者损害较小,比如 收保护费,税收..

# 全球化人员流动 换个地方

# 职位选择

## 管理职位,权钱交易 割韭菜

## 专家职位 物以稀为贵

## 普通职位,躺平坐待资历

# 公司选择 大公司 vs小公司

小公司可能选择权更大 或管理权力更大,,宁为鸡头不为风尾

其次,小公司获得的监管更少,可以尺度更大,得到更多的灰色收益 ..