

# 菜菜语录——关于屌丝逆袭的百科全书

## 目录

序 言.....	3
第一章 关于经济大势.....	5
第二章 关于房产投资.....	8
第一节 购房指导意见.....	8
第二节 京沪价格会崩盘吗? .....	11
第三节 决定房价的关键.....	12
第四节 菜总为何谈房价? .....	13
第三章 人生规划与抉择.....	14
第一节 我为啥不移民美国? .....	14
第二节 屌丝如何逆袭.....	15
第三节 优等生的中年.....	19
第四节 正确的人生是抓大事.....	21
第五节 富人思维.....	22
第六节 为什么写微博.....	26
第七节 985 要不要留京? .....	32
第八节 一些思考.....	37
第四章 婚恋泡妞篇.....	40
第一节 没人会嫌弃狗长得丑.....	41
第二节 娶妻不以漂亮作为第一目标.....	43
第三节 如何搞定各种难题.....	46
第四节 亿元家庭要什么样的儿媳妇? .....	50
第五节 加名字.....	51
第六节 维系夫妻关系的纽带.....	52
第五章 子女教育篇.....	53
第一节 培养孩子高贵的艺术气质，不如培养劳动精神.....	53
第二节 应该培养孩子什么.....	54
第三节 学校教育的问题.....	57
第六章 人情世故篇.....	58
第一节 交朋友.....	58
第二节 如何混大单位.....	59
第三节 如何当领导.....	63
第四节 人际交往的秘诀.....	64
第五节 通过利他来利己.....	65
第六节 为什么不要学金链子大哥.....	67
第七章 生活观察.....	68



- 1、o大会员众筹，赠送会员专属直播和线下课音频。
  - 2、欧大知识星球4年时间的内容考古，可看评论、可搜索，现在星球很多问题已被删除。
  - 3、王马丁折叠时间流——王马丁的二手房实战私授课，时长4小时28分钟录音，外加111张ppt，音频转成21万字文集。
  - 4、第三只眼观资料、季老湿-装修全套资料。
  - 5、守夜人总司令\_结构学所有付费文章电子版、纸质版。三年知识星球问答。
  - 6、达叔经济学2020年合集、鹤老师、唯为文集、麦兜的独自神思、鹏城楼市风云录，其他知识付费大咖布尔费墨、水原、海浪、A视野、村西边老王等等。
  - 7、欧大文集大全、雅房全套资料、BB、财上海（菜菜的家学）、麦兜等资讯纸质版。
- 有需要联系小小馆长：添加QQ号 960081254 微信易被风险提示

qq微信: 960081254



## 序 言

菜总的微博以宏观经济为主线，以房产投资，法律普及，家庭教育，人性剖析为分枝，五花八门，全是干货。时而又征婚，美食供大家消遣娱乐。若实在蛋疼，偶尔也扒一下名人的面具。总而言之对我受益匪浅，让我对社会对人性有更深层次的洞察，感谢菜总。

唯有菜菜嬉笑怒骂皆成文章，看似癫狂实则用心良苦，素养高三观正，不可多得也。

菜总，您难道不知道受虐也会上瘾吗？当今社会还有谁能像您一样如此大规模、长时间、全方位、有深刻、前瞻地、超强度的虐待屌丝呢？我们已经被社会遗忘，在您这重得关注。我们当然要猛烈支持您！菜总加油！加油！加油！考证加V，做著名房东！我们爱你！

菜菜的话很有画面感，节奏感，没有书呆子气。一股浓浓的社会气息，夹杂着淡淡的贱气以及置身事外的老油条优越感，还有一丝悲天悯人和英雄无用武之地的无奈。屌丝被吊打之后，浑身通泰舒爽，欲罢不能，这就是菜菜。

菜总五年前说京沪房价，直接被骂成了猪头三，菜总也不在意，与世无争，继续自言自语。现在，菜总的预言都完美兑现了，而他默

默淡出了人们的视线，再也不提他的名言名句了。这是多么大的胸怀和情操啊！菜总不争名，不谋利，用一个知识分子的淳朴，淡然的解释京沪，解释经济，解释人心。向菜总致敬！

讲房价最好的，应该是菜总。北京豆瓣交易细节知识，杨红旭喜欢搞一大堆数据，眼花缭乱。菜总讲房价，是举重若轻，把大宏观问题讲成了邻居大叔的家常话，老少咸宜，难能可贵。但菜总有时候挖苦人太狠，可能是为了突出亮点，也可能是斗嘴，实在是令人厌恶。菜总微博，刺激肾上腺激素，多看会上瘾。

菜菜粉丝交流群



## 第一章 关于经济大势

看到趋势，才能发财。

中国是个巨大经济体，整体经济发展趋势不可能是突变，是可以预测的。巨轮掉头，不是一眨眼的功夫，很多人不懂这个政策会带来什么趋势变化？哪种选择的可能性最大，何时发生？就事论事，永远慢一拍。等你在报纸上看到，就没有机会了。你必须看出报纸上没有刊登的后续政策，才能赚钱。

中国经济是一艘巨轮，不可能急转弯，货币政策是方向盘。根据我们的研究，货币政策从确定到公开，大概是一个月。从公开到市场有所反应，大概是一个月。从有所反应到形成共识，大概是两个月。我们只要在三个月内完成规定动作，就可以笑脚丫子乱翻。菜菜不上班，天天看盘。你记住了，要是打冲锋，你就躲在我后面，跟着我往前跑。

我这些年一直在思考货币。我不看西方经济学，那是乱说的。我就看央行微博和数据，看了这么多年，看出感觉了。稍微有点变化，我就会捕捉到。连续三个月是相同变化，肯定是有话讲了。所以，我猜谜语超级准。任何事情都有预兆。特别是大事情，有个统一思想的过程，这就是我们的机会。

内环线的爱情最美！

经济学，不能保证一个国家发财，否则，每个穷国发一个诺贝尔奖获得者，就没有穷国了。经济学对个人有意义。一个政策出来之前会有风声和预热，你要高度警惕了，甚至可以打埋伏了，等政策出来，还有传播理解的过程，大概 2-3 天，这就是抢钱的时间点。我前年微博说，M2 到 14%，京沪暴涨，一月份完美兑现。

经济学原理是枪，资金是子弹，两者结合，才有突围的可能性。

地方财政收入四大块：负债，卖地，税费，罚款。（社保是专款专用）

隔十年，就有一次大的改道。

83-92 年，是个体户，例如傻子瓜子；1993-2002，是乡镇企业家出风头，例如几个著名的富裕村；2002-2008，年，是民企和外贸的黄金时期，出口厂老板赚翻了，制造业巨头，层出不穷；2009 年至今，是互联网和房地产，群星闪耀，势不可挡。

今后？

服务业。

我发现，服务业的利润确实高。因为服务业是一种个性化的需求，甚至涉及到其他更多的利益，例如生命安全，财产安全，子女安全，有时候就不太斤斤计较了。有志于做小老板的同学，可以考虑一下。

资产永远比商品贵。

沪牌是资产，年年增值，不存在折旧。汽车是商品，落地就不值钱。市场经济下，每个人都要有资产定价的基本经济学思维，而不是简单嘲笑你买不起的资产，不值这个价。车牌，作为资产价格，是对上海市区道路使用权的折价，而不是那块 80 元不到的小铁皮，就像房产证工本费也就 80 元。

2016 经济大思路，就两句话，一是县市去库存是主基调，二是假设京沪省城跌了，县城房子卖给谁？只要实事求是的理解了这两句话，今年的事情，就算办完了。

世界变得太快了。今年是 2016 年，也就是十年前，你家或许还有机会住进内环线，一眨眼，沧海桑田，你连住进外环线也难了，你的社会地位和经济地位，已经急剧下降。不要以为工资增加了几万块，你就开心了。以后每隔半年，你带孩子来参观一次内环线，然后鼓励孩子说：好好学习，拼上三代人，也要再回去。

个人不可能和经济大势对抗。顺势而为，保留火种。一旦有机会，再来也不迟。明知没有产品销路了，还恋战不撤，硬扛到底，看上去英雄，实际是悲剧。我从来不卖房子，不胡乱花钱，就是因为有一天，我可能还要回去做实业，要留个本钱。菜总很能干，能吃苦，你们不

要笑话那些比你还有钱还努力的房东。

## 第二章 关于房产投资

### 第一节 购房指导意见

年入百万的普通家庭，买二套房，要看十年大趋势。

上海限购二套。如果你不是什么大土豪，基本就是在 2-3 套的圈里打转了。例如万一你爸离婚后多买一套之类的。

买房有个硬门槛，资金。绝大部分家庭，前面有贷款，后十年不断积累，再存个第二套首付款，基本是极限了。

我一直不谈哪个楼盘便宜一点，哪个楼盘会多涨个 5%，这是股市抢帽子的超短线做法，不适用楼市。买卖一套上海房子，税费几十万，没事最好不要乱动。这就是房住不炒的基本含义。

过去十年，是内环线的黄金十年。不要说什么涨幅比外环线低 3.65% 之类的怪话，资产的秘密是：流动性和抗跌性。懂的自然懂。

今后十年看哪里？我不说答案。因为，我也没有答案。但我谈谈思路。

- 1，地缘经济学。这是大趋势。
- 2，区域性贸易中心。结合新消费的模式，自己多琢磨。
- 3，人口，货币，就业，如何平衡。
- 4，新生代的思维和价值观。

反正你也没钱去星辉国际，不如在家撸撸大脑。



最后说一句，超短线思维，相对于十年，十五年的人生决定，那是毫无意义的。

菜菜，大浦东和大虹桥，你看好哪一个？我只能投一套。

答：我倾向于，十年后的大虹桥。

大浦东是国优品牌，蓝筹股。大虹桥是省优品牌，绩优股。

目前看，大浦东综合打分远远超越大虹桥，各种国家级大项目都直接打包放进去，大浦东已经形成了自身的良性循环。换言之，大浦东即使再继续超强度投入，也只是常规收益，而不是超额收益。对于省外资金而言，大浦东不需要宣传了，如雷贯耳。

大虹桥是市级重点，目标很清楚，嘉定青浦松江三区靠近市区的那一片地。但是，大部分外地人对这一块不太熟悉。这就需要前期打品牌，大投入了。这一块投入的红利，是可以预期的。

地缘经济学。上海经济的前途是向西发展，和苏浙真正打成一片，长远看，就是江浙沪大都市圈。江浙沪的中间点，就是虹桥机场以西十公里，北横通道，G50和G60，三条线辐射的那块区域。这是今后二十年的布局。

1，大浦东的格局基本定型了：

西面是行政和文化，高档江景房，

西北面是陆家嘴金融，

南面是先进工业，

东面是海运航运。

其他地方你开车转一圈，基本是住房加一些商务楼。

大浦东的缺点是，和江浙隔得太远，不会成为区域性商贸中心。

2，大虹桥的格局基本还是概念性的。今后可能出现大亮点。具体什么，我不敢断言，但我倾向于区域性的商贸集散地。有一点是明确的，这个区域是本市品牌，自己亲生的。今后江浙沪大都市圈的唯一中心点。

当然，我说的是十年后的事情，如果你就是个上班打工的，不要多想了，就考虑上班近的地方就行了。

普遍问题，京沪限购，尚有余钱，怎么投资？

答：买老家省城，市中心，核心区，单价高，漂亮小区。不求面积大，因为是投资，要考虑卖。另外，你今后回省城，在哪里上班也不知道，省城市中心是最稳妥的。空置期间，可以让父母住。收租麻烦，可以低于市场价招租，一年一收租。

省城指导意见。除了深圳苏州南京，其他省城，可以入手自住了。建议选择：知名品牌开发商的漂亮公寓，小区环境最重要，钱不够可以少买几个平方。千万不要图便宜，买单价稍低，但环境不漂亮的小区。根据菜总经验，小区漂亮的，最保值，转手最快。面积是第二位的。不要靠马路，不要靠底楼商铺。

如果你去不了京沪，也不习惯深圳的热，那么最好在苏州杭州南京三选一，我偏向杭州。

唯一住房，置换期内，户口怎么迁？部分人卖老房，买新房。老房户口要迁走，新房产权证没下来，不能迁入户口，引发争吵索赔。（实际居住是租房）。理论上，房东可以申请暂时落户到社区公共户，我遇到了几个实例，手续复杂，尚未办成，不确定性大。为避免纠纷，建议：30 万保证金，一年迁走，否则没收。

人生最痛苦的是，把生命浪费在漫长公交车里。我工作后，上下班没坐过公交车，步行或开车，单程 20 分钟内，人不累，业务时间抓紧提高自己。现在年轻人，新房基本是郊区，通勤时间 70 分钟，一天近 2 个半小时在路上，疲惫不堪。我建议，首选是内环老破小。

普通人为啥不喜欢保障房？表面看是面子，一说起男友家是上海著名的保障房小区，女孩估计想抽媒人耳刮子的心都有了。但实际不简单，买住房的核心不是居住，是保卫财富，单纯居住可以租房，离公司近，换工作，说走就走。政策房最大硬伤是，涨价收益不归你，从而错过了这一场空前绝后的货币盛宴。

学区房，就小学初中那点东西，谁教不一样啊？真的是无法理解。

## 第二节 京沪价格会崩盘吗？

【京沪价格会崩盘吗？】技术上，完全可以。银行贷款卡死，一个月就完了。现在的京沪，总价基本是 300-1500 万，市场上几乎没

有买家能全款，都是连环置换，40-70-100-130-200 平米。如果在置换环节，彻底卡死贷款，打断置换链，交易量肯定下降 80%，游戏立马结束。

但我们承受不起这个后果。居民财富的 90%是房子，企业的固定资产 80%是房子，社会大量财富，特别是金融行业，以京沪价格作为维系业务的基础。一旦基础没了，所有贷款的抵押物就不存在了，要么抽贷，要么追加抵押物，这都会摧毁微观经济运行。就业问题，当天晚上就会出现。

京沪价格毁了，其他中小城市的价格也立马毁了，如果大多数人的财富，一夜间蒸发大半，你说屌丝会叫好吗？完全不可行。

如何单独控制京沪价格，保证其他地方价格平稳？赶人！实行严格户籍制度。彻底打掉京沪过于旺盛的居住需求，把外地人全部礼送回乡，赠送回乡路费。外地人很爱家乡，为什么不让他们回去建设家乡？而非要利诱他们留在京沪，然后外地人不停的抱怨这个不公平，那个好恼火呢？当然，严厉赶人是不可能的。外地人根本不爱家乡，只是嘴巴硬，不会走的（高大上的原因省略一万字）。

所以，结论很清晰了。任何回调的时期，都是你人生的最大机遇。祝好。

### 第三节 决定房价的关键

资本流入不足以长期支持房价。温州商人遍布全世界，全国各地。温州楼市在 2011 年的火爆，是全世界资金流入，但也就维持了一年。

资金流入，热钱汹涌，但这些钱的主人如果不在这里定居，迟早是要走的。

一个城市房价的基石就是：长期高薪岗位的数量。这一条件，只有京沪完全满足，别无分店，京沪永远涨！

我看房价，就一个指标，高薪岗位的数量和可明确预期的后劲。

#### 第四节 菜总为何谈房价？

菜总为何谈房价？宏观经济和普通人没有直接联系，说的太抽象了，没人感兴趣。ppi 是工业晴雨表，但和你没关系。皮鞋出厂价是 69 元，到你手里是 200 元。番茄地头价 0.8 元，你要花 4 元去买。宏观经济和你的唯一联系就是房价。你要让学生理解一个学问，必须把它和个人利益挂钩。让他疼几次，他就记住了。

很多粉丝说，早几年认识菜总，人生肯定就不是现在的苦逼样子了。其实，我的早期粉丝大多数是骂我的，现在他们光荣的成了“群租房单身 VIP+终身会员”，和菜总也彻底绝交了，既不好意思来骂了，也没勇气来看菜总了，整天自己炖鸡汤喝了。人生最难的是独立冷静理性，而不是以自己的好恶来判断未来。

夜深人静，小雨淅淅沥沥打在玻璃上。菜总披上了军大衣，站在阳台上，凝视远方，思考未来。当明天的第一缕阳光洒满窗台的时候，菜总的房产证又增值了。

作为上海人，鼓动外地人买房，提高房价，自己成为既得利益者，典型的沪奸。

答：菜总忽的听到此话，两只小腿吓得抖抖索索，从门缝里硬是挤出半个脑袋，惊慌失措的张望了一下，发现没有人来抓他，顿时露出了久违的笑容。望着对面老破小里的卢瑟，菜总叹了一口气，又回去炖老鸭汤了。

### 第三章 人生规划与抉择

#### 第一节 我为啥不移民美国？

##### 【我为啥不移民美国？】

我其实喜欢内地文化饮食语言，最重要的是，我在内环线感觉自己是主流人群。我可以帮助其他人，解决麻烦。例如我在做的房产法律免费咨询，我很快乐，今年 325 至今，我帮助了大概 20 个人，在法院讨回公道，几十万，上百万的拿回赔偿。虽然我没有收入，但我看到粉丝拿到或许不充分的赔偿金，我是发自内心的快乐。

而在其他国家，我感觉是过客。我不懂他们的历史，也不感兴趣。我听不懂他们的笑话，像个边缘白痴。我听不懂他们的歌剧，百无聊赖。我曾经长时间在国外发呆思考，自由是什么？你说话没人听，不是自由。我不懂他们的政治经济法律商业，我最多说说中国是如何处理这个问题的，听的人也是当笑话听。我感到没意思。

国外的空气确实好。我第一次看到天空中飞机的尾气带，就是在

外国，中国从来没见过，外国天空非常透明，美轮美奂。但是，周围的人，说你听不懂的笑话，我像个 250。

如果超过十二岁，我不建议移民了，你去就是混吃等死，还赚不到大钱。我看过很多移民纪录片，漂亮别墅，大龙虾，如诗如画，但你真的过几天这种日子，其实不舒服。因为，你是与世隔绝的。没人不在乎你说什么，你可以骂一切人，但没人听。你就是白费力气。

中国人有能力把国家搞得更好。我就静静等待。

## 第二节 屌丝如何逆袭

如果我是 26 平米，月薪 6000 的静安区原住民屌丝，我卖掉老房 300 万，留出 70 万，230 万作为首付，贷款 400 万 30 年，买内环线漂亮公寓，月还 2 万多，现金还贷可以撑 3 年，如果老婆和你一起节约，可以支撑 4 年。4 年后，房价翻倍，净赚 600 万。这就是思维差异，上海人也有很多 250，穷人都是有原因的。不用谢。2000 年，我们都是一样的穷逼。十五年后，你还是穷，菜菜已经不穷了。这就是菜菜最初的搞法。当然，大部分二本狗都是胆小鬼，嘴上说陈胜吴广，心底里比兔子还怕事，哈哈哈。

人的一生，最悲催的事情，莫过于永远是社会底层，打工到老。一辈子听别人吆喝，失去一切的自我和自尊，毫无做人的快乐。为什么别人是老板，你就是贫农呢？中国老师从来都是教你安分守己，认真做头猪。去他妈的，眼睛一闭往前走，输不起的人，才天天说，万

一这，万一那。你看菜总这个垃圾，不也活了吗？

如何正确的走好人生每一步？

三十岁之前，打工攒钱攒思路。无论对错，无所谓，就是攒经验。三十岁后，找到自己的路子，拼死一搏，最大杠杆，把一切压上去，毫不犹豫。猜对了，你就是人上人，再押不押，看你的心有多大。博输了，带上小姨子连夜跑路吧。二十年后，再来一次。不敢押的，一辈子都在底层。

人要发展的好，就必须要用杠杆。开公司雇佣很多人，是一种杠杆方式，贷款买房是杠杆方式，配资炒股炒期货也是杠杆。当码农也是杠杆。其他岗位能有杠杆的很少，除了销售。

未来对个人来说投资是主业，工作只是用来连接社会的工具。所以我觉得关注和研究政策趋势，去带杠杆赌金融政策是好主意。

进入父母不能交棒的智力密集型行业，是屌丝逆袭的唯一机会。这条路通常很累，要能够坐几年冷板凳，三十岁之前比较穷，例如医生，码农，技术员，化学工程师等等。

外地屌丝如何翻身？

内环线内的老破小，大多数是 7080 年代建设，房龄在 30-40 年了，大概是 150-200 万之间，这种房子建筑标准很低，居住不便，土



肥圆嫁这种房子，肯定是委屈自己了。但是，等你孩子到 25 岁，这房子就过了使用年限，必拆，上海不会出现倒房的事情。那时，你的娃就幸福了，三代人才有积累啊。

菜总，给屌丝指条路！

摁倒拆迁妹！

财老师好。像我这样的，没有背景的北大毕业生，应该如何定位自己？——社会底层群众中受教育程度最高的一批人。

答：争取被京沪拆迁妹看上。或者找个有京籍的女票，丑点就丑点，先用起来，以后再换。大学文凭也就应届生有用，之后只看钱了。菜总价值观总是紧追潮流，大家理性批评。

谨慎，是学霸成功的最大拦路虎。

学霸的特点是，考试不出错。大部分男生都会粗心扣分。学霸，长年累月养成了事事谨慎，苛求细节的习惯。这对考 985 是有巨大帮助的。但是，这个特点在人生大事上，是个严重缺点。

1，事业。到了一定层面就是占队了。太谨慎了，容易只看眼前的小利益，或者不敢下决心。最后，哪个圈子也不待见你。

2，买房，精挑细选好几年，册那，三房变两居。

3，容易发怒。谨慎的人，对猪队友的愤怒是写在脸上的，时间长了没朋友，老婆不喜欢你。

成大事，主要是看运气，不是算计可得。

大事大胆，小事小心。

我个人经验中，比较有参考意义的几个事情。

- 1，珍惜时间，我不打游戏，所以小时候读书比较好。
- 2，有一个特长，英语好，给我带来了巨大的收益。现在不用了。
- 3，年轻时工作卖力气。
- 4，不搞女人，只买房。
- 5，脸皮厚。

这几条，都是可以复制的。

我也有几个不足的方面，你们参考。

- 1，年轻时，瞧不起人，得罪了很多。挖苦过好几个女同学，被她们恨了很多年。
- 2，家里没房子，有自卑感，困扰了很久。
- 3，对自己要求太严格了，有时候会失眠。
- 4，事事谨慎，不一定是优点。
- 5，年轻时，歌舞，美学和艺术，拿不出手，错过好几个机会。

最公平的逆袭，不是考科举做怪题。我多考一分，把你踩下去。

这有什么意义？我们应该看你对社会的贡献。你的塑料桶好卖，你的麻辣烫好吃，你割双眼皮好看，你做的桥梁搭桥成功率高，你的客户

多，就是贡献大。你会做怪题，关我鸟事！老子看了就烦。

屌丝怎么混社会？会舔。巴结上面，讨好有钱人。放下不值钱的面子和骨气。做人做事，当你还弱小的时候，要受得了委屈，丢得起面子，当你强大的时候，你才可以讲道理。

屌丝的父母只会教，人要有骨气，要比谁谁强。结果屌丝见到比他强的人，不是拉拢巴结，而是直接敌对，不到 30 就被边缘化了。。

学历不是赚钱能力。很多人把学历高视为本钱，这个是不对的。学历只能保底，例如找个工资还可以的工作岗位，这和买房子八竿子打不到。真的要赚大钱，你就必须提供一个大受欢迎的产品和服务，生产漂亮的灯具，开个家教补习学校，房产中介店，4s 销售店，让员工替你赚钱。学历和发财，没有一毛钱关系。

一个人再厉害，说到底不过是个手艺人，例如医生，会计师，奥数老师。要想赚大钱，必须是建立一个公司（团队），让一群人给你干活，你去管理他们。

### 第三节 优等生的中年

为什么读书好的男人，发财很少？

读书好的基本是一种发展路子，985 毕业，进入好单位，起薪高，一般是私营部门的三到十倍，光鲜亮丽，环境舒服，前途貌似很好。

但是，当熬到 35 岁了，95%的人就开始走下坡路了。没什么发展了。这些年一直是螺丝钉，技能单一，离开企业就是个 SB 了。

读书不好的人，起步很惨，一般是去小企业打工。小企业一般是三个层级，一般是工人，主管，老板。老板和大部分工人也熟悉。这就导致了一个可能性，如果你在底下干的认真，很快会进入企业核心圈（一般 3-6 个人），员工流动性很大，你干得好，上上下下都知道。你也熟悉和掌握了办企业的一切知识点和经验。

如果时来运转，你 35 岁有机会创业了，或者内部承包，发大财的可能性是有的。因为你的竞争对手都在高大上的陆家嘴写字楼里虚度光阴，而你已经在小企业里独当一面了。单说金钱，小企业老板，比一个五百强的部门总经理，可能要好的多，人也自由得多，一年赚百万，真的不算什么稀奇。

优等生的中年人生。

外企有个隐秘的发展曲线。毕业后的 10-15 年，你如果努力又聪明，你会飞速发展，“一年一进步，三年大进步”，从年轻到中年，一直是顺风顺水。但当你接近 40 岁时，你的曲线就断崖式结束了。这事情没人会告诉你的，你也不知道。但这是事实。只有 1-2% 的管理人员可以豁免。

对中年人的话。风险是辩证的，不是单向的。你躲在大单位里，貌似安全了，但你可能失去了改变命运的机会。当你无力再改变的时候，大单位突然不安全了。我靠，傻眼了。这就是我上一代人的路。

**30 岁的意义：30 岁前，你可以靠考试和文凭，获得很多利益。**

**30 岁后，一切看销售额。**

#### **第四节 正确的人生是抓大事**

大妈思维。喜欢比较各种优惠促销活动，然后进行最佳方案组合。你若有过这种行为，你要注意了。这种思维方式，会坑人的。你会下意识的把这种思维方式，带入到人生就业生活的方方面面，最后真就是个大妈了。当然，这不是失败，只是不成功而已。正确的人生，把所有力量集中起来，抓住几件大事即可。

我的经济学经历，平时都是不灵的，但关键几个大事情，抓的紧。大学是最好的。第一次工作是优质，现无业。老婆抓的稳准狠。房子抓住了。股市基本不看。公司及时关闭。房产只买不卖。就这几件事情看牢了，我现在不愁了。

我不喜欢读书，也不需要读书。任何具体事情都有专业人员，工程师，分析师，律师，注会。我只要保持对大势的直觉就行了。我天天写微博，就是了解人心，了解趋势。现实中，没有熟人愿意敞开心扉。我不用微信，也不喜欢微信，熟人之间没啥营养。只有陌生人之间的单刀直入，快意恩仇，才是人心。爱微博！

## 第五节 富人思维

富人和穷人的思维完全不同。

举个例子，富人把律师费当做天然成本，穷人把律师费当做痛苦损失，穷人宁愿举着火把去炸药库找宝，也不愿意锁定风险。屌丝最大的问题是，总希望最高价卖，最低价买，吃到最后一滴汤，最后鸡飞蛋打。而富人的思维是：大事跑对方向，不计较路上跑丢了三个烧饼。

富人是怎么想问题的？事业看五年后的事情，家庭考虑十年后的安排。富人一般只花 1/3 的时间考虑最近的事情。如果你遇到的某些人，已经在为五年十年后的事情，真金白银的大笔投入了，那么，你记得和他保持良好关系，这种人是真的人才。哪些只考虑最近做什么生意赚一笔的人，都是屌丝心态。

985 屌丝和投资人最大的区别是：思维

屌丝的第一反应是，可能是假的吧，我要找出它的问题。

投资人的第一反应是，后果不重要，最重要的是多少人愿意买单？例如共享单车。无人看管的出租生意，是无数次被证明不可能的东西，但那几个高管赚到钱了。

这就是思维差异。

屌丝为啥穷？

因为你父母穷。你父母为啥穷？因为思维方式不对。你的思维方

式绝大部分来自家庭，要记住，他们错了，所以穷。你应该仔细观察富人。不要说什么人家假冒伪劣，尔虞我诈，你这么好，为啥还穷呢？

举个最简单的例子。你读书的时候，成绩好，但不愿意和大家分享你的经验，考试不让同学偷看你的卷子，担心别人超过你了。工作后，什么事情都想压人一头，显示你的水平高，期望上级提拔你。其实，这么做的结果是，你根本上不去了。因为你把所有人得罪光了。

正确的思维是，愿意分享。世界这么大，钱赚不完的。你赚你的，我赚我的，我拉你一把，不求回报，至少你会说我几句好话。菜菜这个够意思，能够当兄弟。这就行了。单位里有18个处长位置，你也就占一个位置，你帮人一把，又如何？

坏人到处有。但是，大部分人是懂得回报的。不懂回报的人，走不远的，你放心，他绝对不会在下一个竞技场和你相遇，因为别人会干掉他的。你做不出惊天动地的高科技，大部分人也做不出来。大家都是平常人，就是一句话，混人情。为什么混了这么些年，最后你富我穷？很简单，我对别人有用，别人就愿意把机会给我，而不是给你。

（菜总原创）如果你的父母没有成功过，不是土豪，没有处级，就永远不要听他们的。

他们这一辈子就活在了底层，接受到的所有信息和价值观，都是最劣质的，最容易贫困的，最斤斤计较的。貌似精明占便宜，实际上一生悲催。举个菜嫂家的例子。

菜嫂家里多年前新开了一个生意。第一年做，我也参与了，貌

似决策失误，最后赔光了全部家产，还欠下巨债。我是当事人，吓得浑身发抖。菜嫂他们家根本无所谓。我以为我遇到老赖家庭了。丈母娘对我说，确实大亏，满仓库都是卖不出去的产品，今年卖不掉，明年就是老货了，也没人要了，家里没钱了。但你要相信，明年肯定发财。我以为他们全家是骗子，只想把自己的几十万要回来。

第二年，丈母娘确实发财了，但还是没有弥补第一年的亏损，第三年才打平，以后就发财了。第二年，我去问老丈人，你不怕吗？老丈人说：我已经告诉你了，我肯定会赢的，你为什么要怕呢？我说：第一年亏了二十套房子，你让我怎么相信你？老丈人和我说了原因。（你看三遍）

1，开厂卖货，最重要的是销路。必须有无数的小商户给你拼命推销，把你的货摆在他们店里最核心的位置，所有的营业员都赞美你的货。但是，你怎么让他们死心塌地的这么干？

2，让他们赚钱，赚到他们满意。于是，第一年，我们拼命的生产，不管什么型号，什么品种，全部是过量了两倍在生产，目的只有一个，让小商户要什么有什么，没钱进货直接赊账给他们，确保他们首次合作就发财。

3，小商户赚钱很难，好不容易抓到了一个大厂，让他们发了财，第二年就彻底死心塌地了。我们第二年连进货的钱都没了，但不要紧，卖销售权。你还想发财吗？交二十万预付款。钱就来了。打开了销路，占领了货架，取得了对方信任，你还会穷吗？

穷人和富人，是两种思维价值观。



我家的五年大调整。

我前一条微博说的七个大调整，表面看，都是防守收缩，保守谨慎，但最后怎么就赚大钱了呢？这其实也是当初家族会议，多数人反对的理由。

其实很简单。大趋势看，市场总需求没有变，普通人有钱了，中高级需求甚至还扩大了。以前不太赚钱的原因是，企业互相杀价，赊账，市场需要 10 件货，各企业为了争夺扩大市场份额，盲目生产，最后居然生产了 20 件出来，最后卖不出去，急眼了，搞赊销，大减价，最后大家一起完蛋。

这个弊端，大家都看到了，但是不敢调整。因为一调整，市场就丢了。人家都是赊账，你搞现款现货，客户滋溜一下就跑了，你的大量产能就闲置了，工人没收入了，原材料供应商也看不起你了。市场上会谣言四起，菜菜垮啦。

我坚持调整减产，游说了很久，也无法说服家族里的其他人。五年前的那一天，我横下一条心，破釜沉舟，只做不说，把欠款的客户全部得罪光了，人家主动不来了。这导致企业无单可下，自然也没有什么库存。那一年，我们这个圈子非常惨烈，我们生意少，结果是小亏，友商们生产的多，卖不掉，结果是大亏。我们周围十五个同类厂，主动关闭了十个。大家进入悲催的调整期。

因为我们生产少，侥幸活下来了，于是，家里慢慢接受严格财经纪律的观点。为了防止死灰复燃，我又干了一件狠事。新买的几百

万设备，以废品价格卖掉，这样，董事会其他人就不可能趁我不在的时候，盲目生产了，就算想赊账，也没东西赊出去了。这也是我天天写微博的原因。我就趴在厂里，顶死看牢，谁敢违反纪律，我立马踩刹车。

又熬了一年，周围剩下的企业，只有两个了。原来的第一名企业和我，销售规模差不多了。

第三年，其实市场很好，但是合作的销售商精神崩溃了，大部分转行不做了，导致我们只是小赚。第四年发大财了。第五年全部收复失地。

## 第六节 为什么写微博

菜菜，纯好奇，你花这么多的精力在微博上，但并没有做任何营销、广告、收费等项目，甚至据说连版权和署名都放弃了。难道您是在纯做公益？

答：我是个聪明的 250。人生，时时刻刻，要给自己留出另一个通道。万一哪天我穷了，我立马可以转型卖土鸡蛋了。保证三个月超过老榕。

感叹一下。我写微博五年多，开始是好玩，现在每天都有要求打广告的客户来联系，一条 1500 元，如果我接广告，估计一个月也有不少收入了。当然我不赚这个钱。我的体会是，如果你认认真真做一件事，五年基本有收获。希望同学们也努力，在做好本职工作的同时，

可以发展一下其他爱好，时机到了，也有收获。

做大生意。

1、你看好某个新行业，要在不知道怎么赚钱的情况下，先切入进去。这时候，进入成本很低，就当是布个闲棋冷子。

2、不要急于赚小钱。这个收费几十，那个收费几百，看似热热闹闹，其实没啥大花头。

3、提供有价值的内涵。你可以一个月出一条，但要有价值。

说个财务秘密。现在有很多行业需要大 V，但不是那种情感笑话类，而是业务类。例如发电机，水管，机械，电子，法律，会计，等等。这种大 V，很难产生，因为把枯燥的专业知识，写成天天有人看的乐呵呵的微博，且要围绕业务特点，进行知识普及，非常困难。希望大家想想办法，一旦有，必发财。

这里的每一个领域，都蕴含了无限商机。你选一个，像菜总那样坚持不懈，4-5 年，必有大成。到时候，你随便干点啥买卖，都行！我是财经类第十名，前九名都是炒股的。

微信也在实验创造“专业学科大 V”，但内容问题没解决。现在比较烂市的是宏观经济类，都在冒充专家，好像 90 年代的股评家。成功的行业大 V 极少，考试类，淘宝类，手机类有了，但还有成千上万的行业，没有大 V。这是个巨大的金矿，但开采困难。要是你能够普及一句，装修看 XX，那是亿元级财富了。

大城市的未来。经济发展就是围绕房子。销售渠道就是围绕自媒体。万变不离其宗，你只要理解了这个内容，就不会穷。有才华的专业人士应该抢先占领高地，形成独特的服务方式和口碑。先不要赚钱，水到渠成，等你哪天要辞职创业了，这就是你的商业渠道。现代商业，不能再靠熟人介绍了，必须自主掌握渠道。

我写微博，不为自己赚钱，就是图个大家开心。有好的微博，我一定支持。我建议有专业能力的同学，如果你不能升官了，就认认真真搞个自媒体，这是今后的重要创业渠道。

做自媒体要爱憎分明，立场明确。四平八稳像个老太婆，谁也不得罪，那也没人喜欢。说话要真诚，内心要敞亮。错了就道歉，对了就坚持。例如，我围观董藩斗美女，我就是蹭热点，图热闹。一开始，我误会是仙人跳了，希望看董藩的大笑话，结果误会了，错了咱就道歉。道歉完了，再不遗余力的怼他。

如何做自媒体？

- 1，老师，可以搞每日一题之类的。
  - 2、医生，谈谈各个季节的保养。
  - 3、CPA，谈谈小企业做账注意点。
- 以此类推，语言要简单，大白话。

如何写微博？把生活里的点点滴滴，提炼成一个实实在在的剧情。屌丝们不要写那种思辨型、哲学型、结论型之类的东东，没人感兴趣，因为你的功力还不够。你穷的只想早点微博收费，还来告诉我成功人士的生活真谛？

再次建议有时间的同学们，抓紧做个自媒体，今后自媒体是个金矿。做全能大v，现在难度太大了，做个专业v吧，你最好找个吃瓜群众有兴趣看的小领域，做的精致一点，如果质量好，我愿意帮忙推荐。以前，上海第一大报《新民晚报》也不过是几十万份的销量。自媒体已经取代传统报纸，成为新的传播方式。你做好了，肯定有较好收入。

深夜呼吁：大学生要高度重视自媒体。你们有时间，有精力，有专业知识，应该能够做好。2010年是淘宝大牛，2020年是自媒体发财。电视报纸已不适应普通人需要了。谁掌握了自媒体，谁就开启了财富大门。我是第一批金v，给你趟开了路子，你抓紧跟上。策略：踩线不过线，遇事先跪倒。来，我先跪为敬，噗通！

【发财指南】电视台被网络视频打垮，已指日可待了，55岁以下的人，基本不需要看电视了，捧个手机即可，新闻电视剧，样样都有。那么，今后的广告业何去何从？自媒体。你想啊，要是你的创作

能力强，段子好，视频精美，你就是个地市级电视台的水平。这要赚来多少钱啊！加油加油。五十万年薪不是梦！

我的2次小预测。

第一次，四万亿。那时候的人，大多数不懂货币，即使懂货币，也不会把学术和个人生活联系起来。我是货币学专业人士，弃实从虚，算是走对了，当然，胜之不武。

第二次，自媒体。我们是同一起跑线。六年前，我并不知道自媒体如何赚钱，但这是一种颠覆性改变，可能会有新机遇，现在自媒体真的干掉了纸媒。我还把家里的有线电视停掉了，因为长期不看。今后，自媒体是大方向。赚钱机会多。我并不急于靠这个赚钱，就当是价值储蓄了。当然，我这么多年没有被封号，也算比较懂事。踩线不过线，遇事先跪倒。

微博，越来越审美疲劳了。原创内容的大v基本没有了。剩下的大v是：炒股，明星发照片，互骂，情感专家，小广告，六号床的。很多人去了微信（广告收入高）。原因是，自媒体很难持续保持高质量，毕竟个人精力和水平是有极限的。微博没有创收渠道，也无法聘请员工。今后热度过了，可能也是搜狐同学录了。

【自媒体为啥走不远？】近来，自媒体发财的人很多。某女装微信号，教女人穿衣打扮，一年广告收入近千万，成本就是请两个人在

网站扒图片，写打扮教程。自媒体都是一些极具才华的人，厚积薄发，一朝成名。但问题是，个人再有才华，经不起一天几千字的创作消耗，往往两年后就没干货了，无长期商业价值。

【自媒体的风格受制于商业模式】。自媒体的两大趋势：一是专业化，二是段子化。专业化，表述精准，四平八稳，喋喋不休，专家认可，但会导致阅读量急剧下降，因为屌丝实在看不懂，无法评论。段子化会因用词的严谨性不够，而饱受鄙视。目前自媒体尚未形成商业模式。所以走向不好判断。

【如何增加粉丝？】内容最重要。微博推广其实很简单，你在类似主题的中v微博里写评论，例如房产，经济，中介，育儿，家教，卖货。写得好，自然就有人看，有人粉了。但不要在那种评论几千的大v下面写，因为很快会被淹没。最好是50-100条评论的热点中v那里写，既有热度，又不会被淹没。三个月见效。

不加V的商业模式，是典型的隐秘需求解决方案。

商业消费分为明显需求（衣食住行）和秘密需求（不见光的，愿意花大钱的）。我以前对隐秘需求不熟悉，自从写了微博，我发现，这种需求是非常巨大的。

隐秘需求，最典型的是是和性话题有关。实际上，供需双方都是巨大的，只不过没有渠道。但是除了这种需求，还有很多情感类需求，例如如何斗小三，如何控制老公的钱，如何给离婚抢房子埋下伏笔，

如何化解各种内心痛苦，这种需求不是什么心里治疗医生可以解决的，而是需要值得信任的老江湖能提供。

不加 V，就是提供了这种商业模式，非常成功。我相信，不加 V 的收入是非常高的。我从来不做情感咨询的人，都可以接到不少这类咨询，如果换成专业接单，全国各地的非正常需求是非常非常大的。而这种商业模式的定价权在于提供者，所以，这种需求，非常值得研究。

怎么当网红？很多人说，我没钱去炫耀，何老师有钱，我没办法了。有人说，我也不漂亮，不如星妹妹那样条顺脸嫩。其实，这些都不是主要的。最重要的是，你有别人感兴趣，但又不懂的内容。你就算是个淘宝妹，你把工作的快乐分享一下，也是网红。你看急诊室的莺老师，居然把那么枯燥乏味的事情，做成了网红。你的工作总不会比急诊室包扎绷带还枯燥吧？

## **第七节 985 要不要留京？**

985 要不要留京？

答：赌一把。熬到 30 岁，不能成为行业尖子，就离开！期间若存够省城首付，买省城市中心二居室，面积看实力。熬到 30 岁，8 年工龄，且已经甩开同龄人了，初步成功，再赌 5 年。22-35 岁，一共 13 年，你的人生命运基本翻牌了。如果不能成为本行业小有名气的年轻骨干，那就回省城，安心培养儿女。



【给京沪穷漂的话】 我工资两万，没有房票，又要结婚。不买环京沪，我还能怎么办？这是 985 穷票们的最常见情况。然后，985 们就随波逐流了。老婆找个土肥圆，也不讲究了，先用起来再说。房子，找个自己勉强供得起固安（看上去也很漂亮），先图个面子。结婚后，接来老家父母带孩子。

小夫妻彻底进入生活的强制轨道，每天路上四个小时，回到家里瘫成泥。小夫妻浑身被各种绳索，捆成了五花大绑的肉粽子，无法动弹。这样的情况很普遍，大家也认可。但这种生活有意义吗？房子是河北的，老婆是外地的，孩子上的是河北小学，连贷款都是河北的。你是来北京还是来河北？你为孩子留下了什么？你为啥要走上这条路？看到这里，我估计你想哭了。

985 应该走出什么样的人生弧线？我不敢说我懂，但我可以分享一下我的经验。我从来没有坐过公交车上班，到现在都不会坐地铁。我毕业后，一直是在单位附近生活，起初是租破房，后来买小房。我把所有的情和精力，投入到工作和学习中。我在单位里迅速成为业务数一数二的人。我当时想好了，如果没被起用，五年后，我就凭本事跳槽。后被起用了就没走。现在看来，前十年的钻研业务，是人生转折点。

穷人最宝贵的是，青春和努力。少时苦，不是苦。老来苦，真正苦。你没有背影，没有三百万首付，你唯一能做的就是，把自己的业务水平拉高到别人比不上，靠本事成为尖子。第一代只能走技术之路。

我经常嘲笑技术男，但那是高段位的竞争，不适合普男。如果你 100% 努力了，但 35 岁不能成为业务尖子，说明你不够聪明。那就回老家，安安心心培养孩子吧。房在固安，奔波北京，身体都垮了。你在北京多赚的那点小钱，代价是全家人的健康和孩子活在河北小地方，意思不大。

你来北京图个啥？就是图个出人头地的机会，不是每天四小时在路上，春节回老家吹个牛。你买河北房子，涨幅和老家省城也差不多，为了多一点点蝇头小利，忘记初心，无谓消耗体力，时间长了，人生就失去了目标。你尽可能靠近单位附近生活，用好这二十年的青春，努力成为专家（运气好可能走上台面），为下一代打个基础。今后的竞争，是三代人的家族式竞争，不要多想自己的那点小面子，要看三十年。

第一代，要敢于自我牺牲，甘当人梯。

大城市好处是，就业机会多。无论你学什么专业，在京沪都能找到工作，哪怕是数学系和航天工程。如你没技术，就做简单工作，修空调，修热水器，修水管，开黑车，一个月搞个近万元。大城市人口密集，需求集中收入多。当然，你要有个房子，否则 1/3 收入给房东，就郁闷了。小地方，基本没有技术岗位需求。

小地方的最大风险是，产业单一。

例如煤炭，钢铁，或几个大厂，或全县做袜子羊毛衫。高薪岗位

都在有限的几个地方了。一旦市场变化，基本没出路了。大城市的特点是，行业多，今年在袜子厂做会计，明年可以去中介公司做会计。哪个行业发财了，咱们就去哪个行业。小地方，一旦不好了，只能背井离乡了。

请教。四川农村一般家庭，靠近县城的近郊，儿子职院大专文凭。毕业后，成都做电焊工，月入7千，但怕苦怕累，一年后回县城，做小厂销售，月入3000元，吃住在家里，好幸福。家里有能力在县城买房，很难在成都买房。女朋友是县城服装店的店员。问：今后可能会如何？

县城小厂职工，前途基本为零。这代人不出去闯一闯，下代人就要吃苦。

特大城市的就业和创业机会。房地产相关行业，是个长盛不衰的行业。衣食住行，是人的本能需求。例如租售中介，维修装修，搬家保洁，合同纠纷，贷款搭桥，信息服务，除甲醛，儿童接送，小区广告。你能拍出一套漂亮的旧房照片，都可以增加成交率。如果你不想成为码农或科学家，可以多琢磨这个传统行业。

人的一生，毕业后十五年最关键。一般到37岁，体制内的，基本可以写退休小节了。体制外的生意人，尚属未知数。所以，像我这样有条件的人，不如辞职出来算了。你等于是活了两次。很多人一辈

子都不知道，外面世界是啥样的。就是天天开会写稿子，时时被人管，烦人。当然，你要先有几套房，否则别出来。

菜菜不知多幸运！！！能在那个时代正常读到名校毕业，又有幸入国企，混到出国留学回来正好创业，～～然后工厂不好混了，就势卖厂收💰做房东了，适逢楼市大涨，菜菜大发特发，顺势退休啰～ 每一步虽略有折腾，却都走得刚刚好，不知多幸运哪！～

我 26 岁上班，37 岁待业，40 岁不到就退休了。这人生也太惨了。

新一年高考又要来了。填志愿选哪里？

1，今后去哪里工作，就读哪里大学！

2，京沪谨慎。如果家里没钱，清华北大，复旦交大，确保可以倒插门。京沪其他的 985 或者名牌大学，对半比例吧。如果家里有钱，父母来一个交社保，毕业后，有购房资格。

3，省城是个好地方，但是也很贵了。重庆市区是最低价的地方。成都长沙也可以考虑。

4，小地方的一本大学，尽可能不要去，信息闭塞，观念落后，四年读傻了，去大城市找工作，两眼一抹黑。

5，专业选择。穷人读码农。富人你随意。中产家庭，读父母的行业。起步快。

6，不幸考上了二本，不要灰心，一是考研，二是考证（cpa，律师，建筑师，弱电，消防等），越难越好。

7，不是读书的料，建议学个修车之类的技术工种，以后有饭吃，也可以开点小企业。

## 第八节 一些思考

对今后 10 年内的户籍判断。

京沪将来必定是以房管人，有房就有立足点了，今后市民待遇，肯定是看得见的。所以，当你能够买得起京沪房子时，孤注一掷，哪怕是上海崇明县，北京密云县。这个赌局，你是不会输的。不要在乎是不是便宜了 5%，这个是小事情。千万不要去昆山，燕郊，那是傻逼了。

我坚信，以房管人是大方向。

我对这个纷繁复杂的社会现实真的怕了。我的想法是，给孩子留一些内环线的房子，告诉他，千万不要离开内环线，一辈子就基本靠谱了。实在要走，只能去美国，千万不要去内地，上海人搞不过外地人的。

28 岁前的看点：曾经考到同济以上，工作五年被大单位提拔用过一次，骗到过漂亮姑娘，做生意三年后有 20 万盈利，买了京沪房。如果你达到上面任何一项，说明你具备成功的智力水平或情商。一事无成的，尽早看清现实，靠不了爹，就踏踏实实过日子吧。

我完全支持考证书，例 CPA，码农，工程师，律师，医师，翻译之类的高端证书。大学课程基本是垃圾，教的也不上心，学的百无聊赖，倒霉的是父母血汗钱。高级证书的通过率很低，CPA 大概是 5-8%，医师通过率大概是 80%，这就逼得你认真学习，要比别人学的好，这就玩命了。如果没有这些考试，学生质量太差。

我永远不想再回答青春。我是学霸，青春年代全部是在做题。家里也穷，校花看不上我。我是天天加班加点，苦练业务，下班背 GRE，根本没用，人家有关系啊。唯一捡漏是，某重要业务竞赛，人事科看我平时拽，就送我去比赛，准备看我笑话，我拿了全国第三，前三名公费访问学者，迅速拿下菜嫂。异常惊险啊！

回忆过去，我至少经历过三次不成功便成仁的底线竞争。侥幸，三次都全身而退。总结起来，其实也很简单。首先，你怕的事情，别人也怕，也发愁；第二，人的智力水平差不多，就是比赛虐待自己；第三，如果你赢过几次这种极限比赛，你会对自己有完全的自信心。人嘛，都差不多，专业不同而已，没啥拽的。

新人为啥得挑挑子？坐得住，耐得住辛苦的态度，是未来许多事情所必须的；简单重复性劳动中都不能发现规律和技巧的人，多半不能委以重任；处理简单事务的能力远远没有想象中那么简单；在工作中与人沟通和相处的能力需要相当的磨砺，才能达到足以担负重任的

程度。专业积累什么的就不说了。

说个小故事。完成一件事情，有两个办法，一是用机智的办法，又快又好的完成；二是用下苦力，笨方法，满头大汗的完成。那么，对上要用笨方法，这样显得你很努力，很厚重，人畜无害，重点培养。如果你对上用巧办法，那么上面对你的印象是，此人太狡猾，要防着。你是聪明不讨好，屌丝后备军。

没有后台，你干的越好，越倒霉。

菜菜，我是上海 211 屌丝，应届研究生，我准备毕业了先在上海赚 3 年钱，然后回自己省城，你怎么看？

答：这三年的主要任务是，骗个老婆。

1，建议去外环外就业。例如青浦，嘉定，松江，奉贤，南汇。这三年就是争取遇到拆迁妹。

2，注意打扮，浑身上下搞干净了。不要考虑事业发展，反正是要走的。赚的工资全部买名牌。眼镜，包包，服饰。

3，第二年买个车，十万左右，首付五万，上老家牌照。泡妞方便。

4，租个郊区漂亮公寓，就说是自己的。有上海妹愿意来，你抓紧用了。

5，省城相亲要抓紧，但不要发展太快，礼貌大方热情，否则，

甩起来麻烦。

屌丝家长，你要告诉儿子，刷题考上 211，就是读书的终点站，进了大学，只要混毕业就行了，什么几把英语六级，直接放弃。打篮球，练胸肌，比高数满分重要的多。白富美和丈母娘，喜欢男性荷尔蒙，不喜欢酸不拉几的数学课代表。（菜菜的毕生经验，全部奉献）

现在，最穷的是好吃懒做，喜欢坐办公室小地方来的大学生。我给农村女孩指个路：护士，三年大专，收入高，小医院 6 千月薪，大医院 15 万一年，关键是找工作容易。如果英语好，移民也是很快的。现在，加拿大、澳大利亚抢着要，但英语学习难。护士，算是体面的苦工作，京沪嫁人也是加分的，毕竟是稳定工作。

穷狗的内在原因是：一是缺乏信息，很多观念还停留在五年前的小道消息。二是嫉妒烧毁了理智，最希望富人明天出大事，他可以看笑话。三是懒，想暴富。**我的赚钱经验是：做任何主业，最后都不赚钱了，但在做的过程中遇到了很多机会，而这些机会导致了我最后赚钱了。穷狗是不会理解的。**

## 第四章 婚恋泡妞篇

### 第一节 没人会嫌弃狗长得丑

女人最喜欢的男人，不是帅哥八块腹肌，而是忠义犬！你只要记



住这个，包你三代不愁。

如何追女神？

我包你成功。你同时追 3-6 个，注意保密，不怕丢人，就是隔几天微信联系一下，不要骚扰人家。到 28 岁，你必能够下手几个。相信我，没错的。微信的拟稿：我很仰慕你，我知道自己配不上你，就是默默喜欢你。我愿意为你牺牲一切。不求回复，只求不要拉黑，看到你的照片，就是我最大的快乐。

记住一条。没人会嫌弃狗长得丑。

女神心态。

女神接到自己不喜欢的男生求爱微信，第一反应是恶心。没关系。这种恶心，是会变的，只要你不频繁的去骚扰。摸奖，一周一次即可。随着时间的推移，女神也会有情绪低潮期，脆弱期，这时，她的想法就变成了喜欢忠诚，哪怕不是男神。她也会默默想起，几公里外，有个对他非常爱慕的屌丝。

操她。

反正屌丝也是闲的没事，发条微信，也不占时间。时不时的发一条，就当是免费摸奖。

求菜菜指导如何追男神？

答：基本类似手法。人类的共同心理是，喜欢忠诚。虽然你不会

嫁给一条狗，但你还是喜欢狗的忠诚。男人也是。如果有个女生，虽然不好看（但也别太恶心人），男生是知道的，即使不回复，他会把你当做一个心理底线。万一哪天喝醉了，你就可以下手了。

不求永远。

我有个朋友，没钱也不帅，为人还算大方，先后和几十个妹子好过，其中不乏颜值高的。我也问过他追妞秘诀，答案很简单，就是勇敢表白。他表白被拒近百次，他说每次被拒就像2块钱的彩票开出“谢谢惠顾”，不沮丧更不死缠烂打，而是马上收拾心情去开下一张彩票。很多单身狗表个白要憋半年，实在浪费青春。

屌丝应该学习一下黑人兄弟的泡妞方法。他们真是有水平。一入校开始，他们每天都会找不同的女生求爱三次。基本上一个月下来，全系女生都被求过了，失败了也没啥，你又不损失。万一撞上一个正好郁闷的女神，你就开开心心下手吧。据我观察，黑人兄弟都有马子。内地男同学多数是三年光棍，惨的一比吊糟。

泡妞。最熬人的功夫是，开战前最好火力侦察清楚。她是啥情况？家庭出身，学习情况，经济情况，观察气质。内向型的，最好下手，基本是一击即溃。外向型的，最难办，击中了也不知道是不是备胎。穷人家的小美白最难，因为她患得患失，考虑太多。白富美太冷，难以搭话，但好处是，你没有竞争对手。

正确的做法是死缠烂打。女人到 30 岁，表面不打折，实际是没条件了，只要有礼貌的紧追，无往不胜。

女人有两种需求：情感需求和经济需求。但是，大部分小康家庭的女孩，大一到大三，对经济需求不太深刻，刚刚走完高考，看了不少韩剧，放飞自我，此时更多的是强调感情需求。记住，这是屌丝白用的唯一窗口期。一旦女人开始大四求职，看到闺蜜嫁入内环线三居室，世界就变了。

追女生，几个星期内，没牵上手，就可以换方向了？

二人单独约会三，五次，女生不给牵手，男的可以撤退了。

牵手，是女方代表愿意交往的认可度。不是所谓约炮。女方不太喜欢，但又想找个备胎，男粉丝应该有心理准备。每个女生都是从白雪公主一路降价，最后到群租房的也是大把大把，因为王子太少了，最后就是在农夫和花匠里面挑个帅一点的，这无可厚非。但农夫也希望知道自己是不是备胎。所以，有此一问。

## 第二节 娶妻不以漂亮作为第一目标

我的婚恋观。

谈朋友的时候要认真严肃，仔细研判，这个女人是否适合做你的老婆。当然，女的也可能是装。但你看不出来，说明她全家都装的极好，至少是个人才。双方决定结婚了，就要一心一意。男方必须加名



字，至少10%。没房子就算了。

女方一般是心软的。她就算是想出轨，估计也找不到给她加名字的，那女方一般觉得吃亏了，基本也就不愿意出轨了。当然，如果你看走眼了，那就自认倒霉，就当点了个很贵的炮。

婚姻的终极目标，不是合法爽几把，而是遏制人性的欲望。男人一想到，出轨离婚要损失这么大，就有点舍不得了。这就维系了家庭和谐和社会秩序。自古奸情出人命，少了这些破事，人世间就和谐多了。当然，如果你愿意付出代价，也可以劈腿。加名字的伟大意义是，把两可之间的潜在出轨分子拉回家庭。

女方加名字，我是极力赞同的。但加名字之后，是共同经营家庭，女人也要共同付出。如何辨别垃圾女人？谈朋友的过程中，男人是看得出来的。会不会做菜，工作能力如何，性格脾气如何，试几次都明白了。我的意思是，烂货不要，要了这个女人就要加名字。

娶妻不以漂亮作为第一目标。

漂亮老婆的麻烦也多。普通女人，健康可爱一点，最好。一般女人，结婚生孩子后就会有点潜在自卑，不会主动惹事，你也比较省心。只要你大体上过得去，家庭就比较安稳。如果是漂亮老婆，事情就多了。她的闺蜜要是超过她了，你就别活了，天天烦死你。

不漂亮的妹纸，怎么找到幸福？

说个男人的秘密。小伙子喜欢漂亮的，看脸。大叔喜欢年轻的，不太计较脸好不好看了，反正年轻时候也没少祸害姑娘。

如果你不太漂亮，不要找同龄凤凰男，可以找漂亮小区的大叔，这样可以达到基本的男女平衡。

你骂我吧！我扛得住。

### 【女生如何看待男生的外貌】？

答：前不久和老菜总聊天。他说：男生的外貌和职业发展，基本无关系。菜总是老一代大学生，男同学里，发展最好的都属于一般长相，身高 175cm。年轻时的帅哥男神，都半途而废了。有的是闹婚姻，有的是心思不定，有的是不能吃苦，有的是抗压力差，有的是被人嫉妒中伤。

气质。男人的气质是掩盖不住的。像我们这种 top1 出来的，一看就是聪明人的面孔。特别是眼神，炯炯有神。一般人装不出来这种效果的。小美白记住，男人有木有本事，你看他眼神就知道。那种刚毅有神的目光，肯定是上品。那种小白脸，眼神是虚的，呆的，没光泽。

在沪外地女生，嫁的好较难。一般认为是上海人观念问题，但这不是主要的。第一位原因是，接触面太小。在大学，影视圈，外地女孩的受欢迎程度或高于上海姑娘。女生毕业后，在职场被压抑了，缺

乏展现机会。生活两点一线，靠熟人介绍。外地女生在沪熟人圈，人脉档次较低，窗口期也就三年，多数嫁亏了。

女研究生，最大的任务是找对象。如果遇到条件好的，读不读研，没啥区别。最好是，学校谈一个，老家谈一个，社会上谈一个。三个都睡半年，挑个合适的，毕业工作落实后，直接就嫁。不要犹豫。女人毕业 25 岁左右，拖下去，没啥好事，又不是内环线的房子，不会越来越增值的，只会加速折旧，一定找有房的。

对小美白说几句。只有 22-25 岁，三年窗口期。错过了，打折。超过 30 岁，我就不说了，确实有难度了。

据我观察了近二十年周围女大学生情况，工作前两年遇到的对象，是打分最高的。28 岁左右结婚，都是凑合，离婚率最高。30 岁左右结婚，基本是找条件好的大叔。35 岁结婚的，只有一个，嫁了小傻逼。

女人长得丑，一般情商就高了。

### 第三节 如何搞定各种难题

如何搞定白富美（22 岁以下）？

骂她。白富美大多是在众星捧月的环境中长大的，没受过气。你就是要让她受受气。清华出来的，肯定能够训得她欲哭无泪。对白富

美，千万不能手软，该打就打，该骂就骂，该上就上。把她整服了，就是你的私产了。你要是认怂讨好她，完了，你肯定没戏。她还缺个吹捧的人吗？

如何对付 N 亿级老丈人？

这种老头有软肋的，怕女儿受苦。没关系，缺啥补啥。资产全部写女儿名字，反正都是他花钱。工资卡上交，反正也没什么钱。说话木纳，突出理工男的朴实。吃饭，也给白富美夹菜。坐车先给白富美带杯热茶。生了孩子，一切都是你的，怕个鸟！

如何搞定丈母娘？

贪财丈母娘最好办，使劲吹，用了再说。最麻烦的是豪门丈母娘，花了几万元，把你查的清清楚楚，前女友在哪上班都知道。这就要上硬菜了。清华垃圾专业是敲门砖，伦敦政治学院是见面入场券。见面不能吹了，木纳老实是关键，主动放弃一切财产要求。有了白富美，房产证一摞一摞往家搬，怕个锤子！

未来媳妇，第一次认门，公婆该如何安排？

一是家里大扫除。二是买一套新餐具。三是饭菜尽可能符合儿媳妇的口味，摆盘用点心思。四是附近有好酒楼，直接买回来摆盘。五是公婆要给见面礼，现金 1-6 万，不要买个玉镯糊弄。六是若涉及婚事。房产，礼金，酒席，讲清楚，互相商议。男方多让步。女方多体

谅。

菜菜，准女婿第一次上门见面。以前没见过，条件尚可，但房子尚未没谈妥。可能接受，可能拒绝，怎么安排？

答：通知他在 9:30 到家。你准备两套方案，一是包馄饨，你不满意，下碗馄饨打发了。看起来，你也是忙了半天，不算失礼。二是酒楼订桌。基本满意，中午就安排去酒楼吃饭。

京沪穷人家庭的儿子，如何结婚？

市区老破小，55 平米，儿子一个。卖掉老房，得款 450 万。300 万首付，买个两室一厅漂亮公寓，地段看儿子单位和收入。余款 150 万，郊区买房，老人养老。女方如果给 50-100 万，就加名字。如果没有出资，就不加名字，但婚后还贷部分算共同财产（金额极小）。

男人怎么装有钱人？不能猥琐。

猥琐，很难具体形容，但是一看就知道。大致有几个特点：

- 1，没有自信，眼光乱飘。
- 2，坐姿不稳，歪歪扭扭，缩成一团。
- 3，仪表不整，身上有味道，头发乱糟糟。
- 4，说话鸡贼，声音很怪，翻白眼。

我一般是这样的，

- 1，走路是收腹挺胸，看上去高一厘米。



2，坐下后，两个肩膀，纹丝不动，双手放膝盖。如果是下属，稍微随意一点。

3，说话，慢一点，尽可能说标准普通话，一二三四，逻辑清楚。

4，注意重要场合的仪容仪表。不说穿名牌，至少干干净净，没有皱巴巴。

5，表达意见，干净利落。我喜欢你就直说，不行就算了。

6，小钱大方。大钱小气。

7，脸部表情，越少越好，沉稳。

菜菜，我家是县城平民，闺女漂亮，读书一般，可以二本水平。怎么办？

答：1，闺女考京沪尽可能好的学校，不考虑专业，入学后，尽可能多参加学校活动，找个有钱的本地家庭男生。

2，女方父母要会装B。如果男方家长来，一定要提前租个隔壁地级市的别墅或者大平层，假装有钱人。

3，男生来看望女方家长，直接给一万元红包。租个豪车接送。

4，放心吧，男方最多来1-2次。下次来，你就说搬更好的房子了。

5，婚后，你们消失一段时间，就说出国定居了。等闺女掌握住了财权，你们家就翻身了。

#### 第四节 亿元家庭要什么样的儿媳妇？

## 【亿元家庭要什么样的儿媳妇？】

我周围熟人找儿媳的越来越多了，探讨了几次，略有感受。现在家庭，独子为多，挑儿媳很重要，关系三代人。

整体看，这个和亿元的领域有关。如果是商业类的，例如做皮鞋塑料桶的，要踏实稳重，能够做得起内当家。文中那个老板，明显是工程类的，需要到处拉关系，争取项目，搞定矛盾。这需要，儿媳有一定的交际能力的。

1、身高体态相貌。不能太矮了，165-170cm，不胖不瘦。皮肤要白，看上去富贵。最好是那种皇后脸，圆润大方端庄。不是网红鞋拔子脸，男人看了就想上的那种媳妇，反而惹事。

2、家境。门当户对最好，不强求，但至少中知家庭。复旦村花也不行，小门小户家庭，气场不行。

3、学历。985 最好，代表聪明。最低要本省著名学校。专业不限。会英语，经济，法律或本厂专业技术，加分。

4、性格。热情得体（敬酒就是一种交际手段）。有气场。年轻姑娘的相貌体态做派，基本决定气场。表面上不能太强势，外圆内方，大事情有主见。不能太高冷了。要学会和婆婆妈妈打交道。

5、历史清白。最好知根知底，富人家的婆婆妈妈，不希望儿子捡破烂。（别喷，我认错了）

6、会打扮。不是媚和骚，而是高端。

7、会交际。豪门儿媳的最主要任务，是和各种太太小姐玩到一起，买单。所以，要有一点会讨好人的本事。（划重点）

8、符合这些条件的姑娘，罕见。但 1、5、7，必须满足。

大家批评。

## 第五节 加名字

【期房，女方如何婚前加名字？】

我和男朋友是真心相爱，目前谈婚论嫁。男方贷款买了内环线豪宅，首付 400 万是公婆出钱，男方同意我加名字，但产权证要 2 年后才下来，目前只是一种口头约定。现在，男方提出结婚，我妈（丈母娘）担心领证后，男方反悔，那女方就亏大了。怎么办？答复：

1、权属明确的未来财产利益（期房），相关利益方可以进行协议约定，明确份额或利益分配方案。

2、结合本案实际，公婆，你和未婚夫，四方可以做 2 个协议，第一个是赠予协议，明确赠给女方多少份额，女方如何参与婚后还贷。赠予协议确实可以反悔。第二个是婚前财产协议。约定若离婚，男方资产的多少部分，归属女方。这个协定不能反悔。两个协议，充分保障了女方的利益。

3、协议可以公证，也可以找律师事务所撰写留档，效果是一样的。

4、真正的爱情就是利益捆绑。祝你们幸福。

我认为合理的方案。结婚加 10% 的名字。上海一套房子平均六百万，10% 基本合理。每隔五年加 10%，20 年拿一半。没有哪个女人拿

自己的婚姻开玩笑的。真有个别骗婚女人，你看不出来是你傻B，活该。当然，损失也不大。

如果男方家里三代人，冒死拼下一个亿的资产。你结个婚，睡几次，就要占一半，好像也不合理。你说的呢？

小美白企图通过置换加名字，这条路基本走不通。

现在公婆都是自学大专以上文化，懂法律了，会严格保留老房卖掉后清晰的资金流向和收据，同时公婆要加名字，以此证明新房是婚前房产的替代物，确保男方份额不会缩小。这在法律上有效的。女方最多分得男方的部分份额，总的来说，意思不大。

## 第六节 维系夫妻关系的纽带

世界上有两种夫妻。一是真心相爱，二是希望对方满足自己的需求，包括经济，情感，荣誉。你是哪一种？

维持夫妻关系的最主要粘合剂是，互相恐吓，互相报复。男的是怕，净身出户，再也买不起房子，也没小美白会要了。女的是怕，年近37岁，带个孩子，即使有房子，改嫁也难了。尽管男女互相不满，互相谩骂，但也不敢离婚，凑合混下去，顺带维持个对外形象。其实，内心早已烦透了。有啥办法呢？人穷志短。

林丹老婆的回应，意料之中，她懂得男人。有实力的男人，一定会出轨；说从不出轨的男人，要么是骗你要么是没本事；男人是多偶动物，出轨是必然，你潇潇洒洒离婚，只是让他娶一个年轻新老婆而已；不要图一时之快，让男人偷笑；越是强大的女人，越是不在意男人的出轨，因为她连男人都不在意。

前女友是北京中戏的。大部分女演员，生活中看，瘦小，也不白，部分人脸上有痘痘。但女演员有个特点，是一般女人没有的，在初期交往中，特别温柔，男人感觉骨头都酥了。她可以把你当贝勒爷来讨好，端茶倒水，唱歌跳舞，蹲下来给你喂苹果，千方百计哄你开心。一般女人做不到。男的很吃这套，没抵抗力。

## 第五章 子女教育篇

### 第一节 培养孩子高贵的艺术气质，不如培养劳动精神

张先生带着女儿路过街心花园，花园里广场舞阿姨妈妈跳的正酣，领舞的跳的有模有样，边上人说：小时候她少年宫学跳舞的，他爸爸用脚踏车接送，风雨无阻。张先生若有所思，张大了嘴巴，转身对女儿说：囡囡，明天起，我们少年宫别去了，好吗？

上海很多普通家长在培养子女的艺术才能，音乐，拉丁舞，绘画，乐器，表演。实际上毫无意义。浪费金钱，干扰邻居事小，孩子从小鄙视普通劳动了，基本不会白手起家，吃苦打拼了。上海每年新增能

靠艺术买房的，不会超过 50 个人，这些年基本没有新的歌星影星。上海今后需要的是顶级人才和普工服务员。这些孩子将来眼高手低，很麻烦。或许你会说，我就是培养孩子的气质。如果你没有强大的金钱后盾，你家孩子的高贵气质又有何用？大不过是找个香港渣男。男孩要考上清华复旦，再差也要搞个同济吧，否则，吃软饭都困难。

小户人家，培养孩子高贵的艺术气质，不如培养劳动精神。考高分，争取成为技术高级人才，而不是成为动迁小区的贵妇和舞男。气质不是你会弹钢琴，气质是用金钱砸出来的。宾利+别墅+助理+随行化妆师=有范。背个 LV，出门坐滴滴，那是 KTV 陪唱妹精神，和气质没关系。不要老想着钓金龟，现在都是门当户对了。哪怕生了孩子，也不过是 300 万了断。对不起，可能打破一些人的梦想了。

教育太残忍了。孩子在幼儿园，老师教的是，白雪公主和王子幸福的生活在城堡里。每个孩子都觉得自己是王子和公主，没人会想自己家庭，实际是鞋匠和农妇。这种幻觉到了 22 岁，必然打破，我有时候想，为啥要教这些美丽的骗局，一次又一次的伤害孩子？多数人将来就是民工，干 20 年，买老破小，就算成功了。

## 第二节 应该培养孩子什么

家庭教育很重要。学习成绩不是最重要的。你分数高，业务强，显得别人蠢，别人不会喜欢你，只会更恨你，等所有人都恨你了，你

也升不上去了。为人处事，不一定要做最好的，但要做到别人喜欢你，才有机会突围。我以前，一味炫耀自己的才能，只落得个众人厌恶。你再牛逼，和我有啥关系，我就是看不惯你。

孩子很多方面的能力都是天生的，但有两点我觉得后天的培养必须要重视：1、要让孩子从小知道自己要什么，千万不要什么东西都主动送到面前，从小培养清晰的意识关注自己的需求，对长大之后的生活非常重要；2、孩子做任何事情的过程中不要打扰，哪怕在搞破坏，培养专注力非常重要，专注是智力的一个层面。

菜菜，你这么厉害，就不要孩子上学了，你自己教吧。

答：上学的目的，不是真的要和老师学什么。上学的重要意义是：

- 1，基础简单的数理化，由老师教一下。
- 2，适应集体生活，树立集体观念。
- 3，培养同龄人之间的竞争意识。
- 4，让孩子知道人世间的各种情感：拍强者马屁，互相坑害队友，举报揭发，谈恋爱。
- 5，熟悉别人在想什么。
- 6，通过各种考试比赛，逐步树立信心，那群蠢货也就这样了。

培养孩子，

一是体育锻炼，长跑加强身材和心肺功能，摸高跳跃，会长高。

不能经常负重，个子矮。

二是生活技能，女孩买菜做饭，缝缝补补，男孩修个自行车，换个灯泡，安装电脑桌。

三是抓分数，考上复旦交大是重中之重。一个豪门媳妇，二本还是顶级大学，天差地别。

四是注意视力，劳逸结合，不要近视。

要教孩子学好，千万不要从小就让孩子适应社会，教孩子一些偷奸耍滑，占便宜的事情。

家长要培养孩子将来做大事的心态，必须要讲诚信。诚信是，吃小亏，等待大机会。年轻人收入低，很容易陷入斤斤计较的窘境，一定要摆正心态。占便宜就像做小偷，会上瘾的。必须在源头上卡断，从小盯紧，不忘初心。我对孩子投入那么多心血，不是为了培养一个很会占便宜的聪明小人。我的一生，都是为了孩子在更大的舞台上竞争一次，哪怕失败，也值了。这种高段位的竞争，基本不看聪明了，而是看你对利益的态度。你每次分 30%，你可能会 100 次机会，你每次分 70%，你就没有下次了。你对人宽厚，人家心里都懂的。

我现在发现，孩子的性格养成，基本是随妈的。大部分家庭，父亲没耐心带娃，结果，娃就偏向母亲的性格，甚至是生活习惯也是。看来，找个靠谱的老婆，很重要啊！



### 第三节 学校教育的问题

学校教育和私塾，类似流水线皮鞋和定制皮鞋。大规模标准化，好处很多，但本质是大路货，没有收藏价值。私塾是个性化定制，成本太高，机会难得，但出精品。但普通人没有机会得到。本来民间还有一脉传承的家学，文革也打断了，现在独生子女的主要任务是考大学，也废了。走完 16 年教育，你基本就废了。

很多屌丝以为，私塾是读几本三字经，这只能说你是屌丝出身了。私塾确实读点古书，但那是增加文学修养，写作文溜一点。私塾本质是，如何个性化的适应社会，考学，拜码头，拉帮结伙，经营生意，如何与黑白两道混，如何走门子投机。你以为是电视里的酸秀才背书啊？简直 250。民国大佬多经历过家学。

上学的时候因为考评方式单一，大多只看分数，非常单调乏味。还是社会这所大学有意思，没人管你，没人监督你，全凭自觉，更重要的是，没人教你，要自己感悟，没有人给你打分，没有人告诉你哪里错了，不是每件事都像解数学题那样有固定的顺序，对错的尺度并不明显。所以，很多好学生进入社会后很茫然。

中小学培训机构的问题在于，太早学套路，而不是注重实际能力的提高。大部分的小孩子的学习能力是个逐步提高的过程。我们家小子从来没上过学前班什么的。刚上小学，数学跟不上，我看了下，我说没问题，不是数学不好，而是语文不好，读不懂题目。后来就没问

题了。

## 第六章 人情世故篇

### 第一节 交朋友

求人和托人的区别：求人，是你没资源，纯粹是去求人，例如孩子入托，今后要用尊严去还人情。托人是指，让你帮个忙，是我看得起你，以后你有事，我帮你。你不愿意，我给别人打电话，也没问题。一个人混社会，关键是你有多少资源。没人脉，可以多请客，但要给人一种印象，我懂事，不是来占便宜。

如果你的资源缺乏，单纯的掏心窝子的招待同学朋友，毫无意义。别人还以为你有啥要求帮忙的棘手事，反而会躲躲闪闪。我失业是主动的，不需要钱了，还上什么班啊？但很多熟人同学不知道原因，猛地听说我这么好的条件，居然失业了，以为我犯事了。本来高高兴兴吃饭，吃了一半，说话都留三分。哈，我懂。

人脉是怎么来的？利益置换。屌丝不要处心积虑的到处巴结权富，没用的。你踏踏实实想点什么办法，让自己变得有一点儿利用价值。哪怕你会做一手卤菜，也比副教授靠谱。

三五年不见的朋友，基本没有共同话题了，除了回忆往事，就是各说各的。一句话总结，你帮不了我发财，我帮不了你升官，吃次饭，

拉倒了。没有共同利益的纯消耗，不可能长久。交朋友，最主要的是能够互惠。所以，屌丝不要埋怨高富帅疏远你。大家都很忙，你有啥让别人值得花时间的东西吗？没有，请走开！

别人和你交朋友，不是为了帮你忙，而是希望你今后帮他的忙。等价交换，基本可行。若你想让朋友多冒点险，250才理你。若以为，我今天拿公司利益请客，你就会记得我的好，等我创业了，你就会回报我。傻逼。等你创业了，你就是马路上的路人甲，没权没势，谁理你？最多，路边餐馆一顿低价酒的交情了。

朋友。给目前“还在位子上的人”说个体会。你到了人走茶凉时，曾经的兄弟，最多5%会继续认你朋友，90-95%都是礼貌性客气，遇事就装傻，一接电话：“不好意思，我在开会”。记你好的人，往往是混的差的人，他一辈子没什么人帮助，你偶然帮他一次，他感谢一辈子。而那些精英，遇到好事太多，不当回事。

## 第二节 如何混大单位

大学生如何判断上司对你的态度？这是人生最重要的事情，但谁也不会告诉你。其实也很简单，安排透露一切秘密。你千万不要以为，有好事忘了你，是领导一时疏忽，或名额有限。遇到两次，你就不要再骗自己了。赶紧辞职，或者改换门庭，跑另外一条线了。领导做事，心思极细，绝不会忘了自己手下的。

混大单位的时间安排：50%时间研究上司，要让上司满意；30%时间研究同事，防止出现过多诋毁；20%时间研究业务，别出错，争取有点小成绩。干业务，到头也就是个部门副职，没啥意思。年轻人应该志向远大，争取上台阶。有背景的，别人不会惹你，不要自己炫，但要让人知道，找个 38 去放风，自己不提。

这种地方，第一讲究的是混。技术不行没关系，找个技术骨干给你当下属就行了。混的诀窍是，让别人觉得，你能够给别人带来利益，别人就会不反感你。他吃剩下的骨头，可能会甩给你一块，你就爽了。

【没背景，如何在大单位做人？】兹事体大，难啊。

一是不要急吼吼抢好处。名利不靠你主动抢，而是领导发的。你硬生生抢到了芝麻，会丢了西瓜。

二是不要太冒尖。你牛，显得我蠢，摁死你。工作偏上即可。

三是会忍。你肯定不会是第一波提拔的，你要帮助第一波人上去，他若在大头头家偶然说你几句好话，你就值了。

四是不要说别人坏话。哪怕这个人欺负你，你委曲求全，认怂认错，人家也就放过你了。千万不能进入撕逼模式。

五是不要对单位大变化发表意见。嘻嘻哈哈，含糊过去。

六是至少要和一個頂頭上司關係較好。

七是其他还有很多。以后再谈。

没有背影，如何混大单位？大单位的第一特征是垄断的，没有外部竞争者，全是内斗。这种地方表面看也要技术，甚至是很复杂技术。没经验的屌丝很容易痴迷技术，而被边缘化。

那些一天到晚，拼命研究技术，瞧不起别人的 250，没有好下场。你牛，显得我蠢，册那，摠死你。

为啥上面不鼓励技术？没有竞争，要什么技术？你再能干，我通过种种办法，不让你干，你技术再好有啥用？

技术特别好的人，怎么摠住他？给他扣个帽子，人品差之类的。

你已经坐在办公室里了，先不要干活。先思考几个问题，

- 1、同事能从我这里得到什么好处？
- 2、若否，那别人为什么要拉你一把？
- 3、我今后上升的依据在哪，碰运气？

若你想不明白，干也是白干。

大单位怎么提拔人？隔代制。直接领导不能提拔你，但可以坏了你。提拔，必须是再上一层的头决定。如果没有背影，你的头最多不害你，但很难硬帮忙。其他竞争者，天天说你坏话，你们就在泥潭里互相撕逼。十年后，就是个猥琐大叔。这是无数人走过的血泪路。你，十有八九也是这样。若有背影，绿色通道。

菜菜，某同事诋毁我，我是大单位新人，男的，担心撕破脸，对我的前途有影响，一直是忍气吞声。现在，有的人背后说我坏话，越来越厉害了。怎么办？

答：这是典型问题。我年轻时也遇到过。我当时也是忍气吞声，怕影响形象。现在，我以过来人的眼光，谈谈体会。

我建议：转正后，豁出去闹一次，就针对他一个人。坐在他办公室，大吵大闹，领导来劝了，就哭一把走人。但不要涉及别人。

闹开了，短期内有负面影响。领导永远不希望手底下有人闹。但是，利大于弊。

1，别人知道你是个敢惹事的家伙，就不会轻易黑你了。大单位，没人愿意公开吵架。

2，大单位领导，变化太快了。你刚刚入职，晋升是几年后的事情，那时候，大家早就不当回事了。早撕早受益。

3，个别领导和大部分同事，还会好奇问问为啥吵架？那你减少了很多误会。

4，挑选吵架的对手，要特别注意，不要挑领导眼里的红人，最好挑个老油条。既体现了战斗力，后果也不太严重。老油条在单位里也没朋友。

5，事后肯定要做检讨。部门会议上，痛哭流涕装可怜。书面检查跑不掉的。但这个不要紧，这玩意不会进档案。随它吧。

6，年轻人脑子发热，大家一般不会太苛求，只是让你不要再吵了。单位也要和谐。

通用技术，特别是考证书的那种工作，你唯一的任务是拉单子。干活嘛，大家都会，你把把关就行了。

例如 cpa，律师，一建，专代，cfa，一般码农等。

年轻人要把情商放在第一位置，会让人开心，让人放心，把单子给你。当然，你要是能够发明苹果手机，神秘的鸭脖子配方，你可以飞上天的作！

### 第三节 如何当领导

如何当领导？不要事事都管，下属在一线历练，比你了解实际情况，除了大事情，政策制定，入门条件，其他不要管了，让下属自由发挥，你就当是风险投资了。你就管好一件事情，研究下属的智商和人品，能打 70 分，就是优秀人才，德才兼备是神话，聪明人喜欢钱，忠厚人做事慢，你的责任是，给他们定岗。

我当老板的经验，一是充分发挥下属的积极性，经理有权，积极性超高，但也会贪一点，忍了；二是下属比你了解情况，不要瞎指挥；三是原则问题不能让，贪一点可以，吃里扒外，必须解职，做好打官司的准备；四是产品质量要盯紧，这是根本；五是规模比利润更重要，如果你有大志向；六是社保必须交，不讨论。

我算是运气好的。基本是 3-4 年升一次，级别+职位。我手下的，

我基本是尽力照顾了。但我也没什么资源，只能是去抢别的部门资源。例，我就一个副职岗位，手下三个牛人，怎么办？提拔年轻的，吹捧年老的。那个中年人，我拼命为他争取隔壁部门的职位。但这种路数只能在底下用用，高段位的，不是这么玩了。

为啥喜欢提拔年轻人？好管啊。如果提拔老资格，可能暗中竞争。年轻人，一般不敢卖主求荣，而且脑子简单。年轻人顺风顺水的时候，干活特别卖力，提拔个能干的副职，内部事情基本可以不管了，一门心思巴结上面。万一他将来发达了，也算个人情。迫不得已的时候，头还可以拿他当枪使，抛出去当替罪羊。

如何给分公司配班子？分公司在外地，你根本管不住，配班子就很重要了。我的做法是，大区经理+行政总监。大区经理决定一切，年底考核指标。行政总监必须不懂业务，离开总部就会失业，负责向老板打小报告，两年一换。若大区经理叛主，行政总监肯定不会同流合污，因为投靠小老板，不如投靠总部。

#### **第四节 人际交往的秘诀**

啥叫人品？

你不骂脏话，不占人便宜，那是修养，不是人品。

人品是一个硬币的两面。正面是，能够帮的上别人忙。你在医院能帮人挂号，你在教育局能帮人进优质小学。背面是，你不能挡别人道。如果你的竞争对手和你一起争夺科长位置，你就算帮过他，他也



不会说你好话。正反两面不容易，所以逆袭难啊！

人际交往的秘诀：无论是亲友和陌生人，如果对方是个靠谱的人，希望和对方保持良好关系，那么，你要迈出第一步，先主动让利，吃点小亏，几百-几千元的档次。人都不肯先吃亏，但一旦认为你是可以信赖的人，又往往给你很多机会。除了做官，其他行业，不要歧视落魄的人，以后的事情，说不定的。

如何与人合作？

第一次合作，如果是五五开的份量，你主动谦让一部分利益，你六我四，各自尽力而为，确保对方把第一次合作干好，保证了你对外的信誉。完成后，观察合作方的态度，如果他觉得，他拿六是天经地义的，那就点到为止了。如果他觉得，下次应该看贡献分成，说明人品靠谱，值得交往。

## 第五节 通过利他来利己

人情。我不赞成普通人去攒人情，因为你没有能力去办这些事情。攒人情是个非常高难度的事情。举个最简单的例子，“我儿子今年上初中了，想去个市重点，你帮我联系一下”。我正在办某个高难度的证，你帮我问问进度。”你行吗？一般人都是自己求人的事情，哪里帮的了别人啊？这是高段位的事情。

别老让别人帮你忙，你帮过人家什么？答：我做过的好事，多了。

我一辈子都在帮别人忙。如果你要混大事，记住一句话：攒什么，不如攒人品。

人心莫测。很多人一辈子生活在幻想中，自以为称兄道弟，请客多次，朋友很多。实际是，当你真正谈到钱和利益的时候，朋友基本没了，剩下的就是利益分配，和路人差不多。你眼里的朋友，就是他人眼里的路人，没啥区别。做生意成功，不要指望所谓的朋友，而是让别人有利可图。

没有大本事，就不要折腾了。

做老板是条不归路。做了老板的人，就没能力再去当员工了。对员工的要求，某个技能熟练，其他你不用管了。老板的技能是，具体技术不要老板操心。对外，老板要拉来单子。对内，分配利益，别自己人打起来。别看劳资双方朝夕相处，完全两个世界。老板做久了，基本是不会干活了，满脑子搞人。创业需谨慎。

如何证明对方已经和你绝交了？求人帮忙，短信微信，两次不回，你打电话过去，对方只是淡淡的客气，毫无热情，OK，你自觉一点吧。如果你是重要人物，你不理他，他逢年过节，必然会给你发短信微信。

如果一年没有主动联系你的人，可以删除了。

我做生意的信条：事先斤斤计较，事后绝不违约。即使亏本，也

不违约。我坚持了很多年，事先和我吵架的人，多了去了，最后都喜欢我。

如果你与人相处之时只想着为自己谋利，迟早是要混不下去的。通过利他来利己，才是高明的做法。

## 第六节 为什么不要学金链子大哥

北方很多农村人故意打扮成混混样子：板寸，粗链子，短脖子，花体恤，耐克鞋，一脸凶相。其实愚蠢。穷人要发财，必须别人愿意拉他一把，给机会。你这么打扮是告诉别人，我是没底线的无赖，随时会咬你一口，打掉你三颗牙。这种人一辈子没机会。要么在底层惹事占便宜，要么失手进牢房。混到 45，完球了。

为什么不要学金链子大哥？混混肯定是占小便宜的，别人怕你，你很高兴。同时，别人也不敢和你合作了，你就不能做生意了。做官，履历学历不行，就剩下混社会了。吃霸王餐、欺负小个子、打炮不给钱，好开心，但这种高风险的日子，要不了几年，必然撞鬼。混到四十岁，新生代混混出来了，你也结束了。

## 第七章 生活观察

我偶尔聊聊高深话题，但我不建议普通人去思考人类命运的大事情。普通人每天只要想两个事情就好了。房子买好了伐？今年升职有戏吗？这两个事情办妥了，你再研究世界人民的福祉。大事情想多了，

容易尿结石。

一年也不见一次，结婚直接发帖子，索要礼金的，你可以拉黑了。这些人就把你当 250。无所谓。

我情趣不高，但实在诚信，等价交换。

最好的工作，是不和穷人打交道的工作。私人银行，别墅设计，境外保险，贵宾专享，基本都是好工作，至少不会有人恶骂你。最倒霉的工作是，把屌丝手机卖给屌丝。嘴上都是情怀，心里最想抽奖，掏钱的没有，骂他的一群。

为啥不要和老屌丝打交道？屌丝特点是，没钱有时间。你要赚屌丝的钱，难啊。但他要找你扭纠纷，连续八小时不休息，反正他有的是时间，闹起来，不怕丢人，骂脏话是开胃菜，后面硬菜一套一套的。我从来没见过白富美在地上打滚的。穷人赚钱不容易，特别愿意来闹纠纷。富人遇到小事就算了，没时间闹。

一个家庭如果每年增加 20 万开支（两个保姆 14 万，杂项 6 万），就可以避免 99% 的家庭矛盾和琐事争吵。小康和中产的区别，就卡在这个档次。绝大部分人是舍不得的，我以前也舍不得花这个钱，但因为招聘员工多了，也就习惯了。

京沪富豪和小康家庭，在吃穿行方面区别不大，小康也开得起豪车。区别在于雇人。一个保姆是小康+，两个是中产，三个是小富，

再加上司机花匠保安，就是富豪了。因为雇人越多，你的住房就要越大，上海多买一个房间，就要多两百万成本，请3个人，就要负担600万的住房成本，以此类推。

中药。我是中药世家出身，我对中药的理解是很深刻的。中药必须是一个中医或者几个中医长期跟踪一个患者，小量多试，一般要花费几年时间，才能找到对他最合适的慢性病调理配方。中药对于富人是有用的。以前县城里的老中医，一辈子就是做十几家大户，世代积累经验，效果较好。现在是大批发，不谈了。

嫁不出去的，都喜欢跑步。

我写微博的最大感受是：人心百样。不是谁对谁错，而是利益不同，想法就不同。这是没办法解决的事情。好了，抓紧搬家吧。

我是塑料桶出身，和各地老板娘打交道多。这些老板娘真是国之栋梁，起早贪黑，吃苦耐劳，还经常占我便宜（小钱），非要我送赠品。这群人成就了中国民企二十年的绚丽辉煌。她们也渴望了解新知识，但文化低，时间紧，我就写老板娘熟悉的语言，分门别类，看一页，懂一页，不求有功，互相启发，再上台阶。

小店老板娘多数苦出身，非常能干，凌晨去进货，忙20个小时不休息，强拿霸占我的小礼品，也绝不手软，经常对我冷嘲热讽，破

口大骂，但 98%以上，讲信誉，守规矩，不害人。我对她们充满感情。现在实体小店，几乎是灭顶之灾，淘宝抄号族把小店逼入绝境。我谈楼市，就是给些启发，很多人已经成功突围了。

我是 1998 年入市的老房东了。18 年的风风雨雨，全部体验了，经历过全部调控。亲身围观了中国经济，从国企大下岗到出口冠军等大场面，研究了大量数据，参考了不同阶段、不同系统的大量观点。我要么不说，要说就是干货。我微博，全部是短句，2 千个常用字范围，照顾各地老板娘的文化。永久放弃著作权。

经过我的长期观察。漂亮女人，最多保持到 35 岁，然后就一塌糊涂了。有钱的男人，外貌气质大概可以拖到 45 岁，特别有钱的，长期有效，例如李嘉诚。

我当初装修的时候，就在装修合同里面写明了，装修工人的人身安全与业主无关这一条。

答：类似这种约定，毫无法律意义。如果是你直接雇佣装修工，必须担责，例如装修中，搬垃圾搬砖，时常会临时雇佣一个民工。如果你是全包给装修公司（有资质），你不写这一条，也和你无关。

我家是老运动员了，经验丰富，保命办法多：一是细细的金耳环留几十个，没钱了就卖一个；二是家学要传承，三是认怂要快，四是打死不咬别人。

房东看一眼，就知道租客的情况。如果很幸福，看到房东，肯定热情，希望续租不加钱。如果糟透了，就是愁眉苦脸。特别是女人，全部写在脸上，她们认为，对房东就是租金关系，没必要装逼。我看到了真实的人生和狗血剧。京沪，漂亮女人不一定混得好，而土肥圆没选择，求男人结婚，买房早，都发财了。

读研能不能避开本科注水？

答：不能。经济环境中，最关键的是分配财富，而不是创造财富。

1，分配财富的权力集中在管理部门，而不是研究部门。管理部门的门槛就是本科。无所谓你是不是研究生。

2，研究生的发展方向是创造财富。这个无所谓了，没有哪个二代会和你抢苦活干，你读到麻省毕业也无所谓，去，好好干活，年底给你发个馒头。

中国是不是法治国家是个大课题，需要写几本书来论述。但对你一个普通人而言，中国肯定是法治国家，你要是被揪到了小辫子，我保证你哭的死去活来。我就在一边看你笑话。

能控制自己情绪的人最容易成功。微博上骂人的，真没前途，这是情绪无法自控的表现。他觉得，在单位学校里那么多人，不好意思骂。在微博上，反正没人知道，我先骂一顿，舒服一下。这种喜欢为

自己找借口放松的人，时间长了，自制力就没了，今后肯定会露马脚，人生失败。这就是古人说的“慎独”。

所谓情商高，就是要把别人的事情放在心上。

现在都在说生二胎。以我这么多年经验看，兄弟姐妹，到了中年还关系好的，几乎看不到了。吵吵闹闹分家产，加名字，霸占房子，推诿老人，骂老东西偏心的，比比皆是。所以，你就省省吧，别给自己娃添乱了。

小美白比的是皮肤。女人超过 30 岁，比的是贵气。一次漂亮不难，难的是天天漂亮。

菜嫂说，女人要想好看，是非常花钱的。每隔几天做一次皮肤保养，每周两次 SPA 按摩，做头发两个小时，护肤品 40 分钟，回来还要洗干净。lamer 一瓶 3000 元左右，另外一大堆化妆品，我都看不懂。

衣服包包鞋子首饰，要买很多，每年都要翻行头。翡翠手镯 2 万一个，红珊瑚项链 2 万一个，祖母绿耳坠子，彩色钻戒，名牌包包，没有上百万的东西，根本没法过。

菜嫂有个专门联系的成衣店（平民版特供），所有衣服都要烫直。还要有专门衣柜存放保养。例如，冬天到了，moncler 的滑雪衫，一件一万多。菜嫂一次性买了五万块，快递回家，懒得拿。这种女人我



是养不起的，归她妈养吧。

东西备齐了，还要有车啊，一个宝马 7 是 90 万低配版，奔驰 s100 万。宾利连保险公司都不敢做，开出去就是惹事。

有了车，还要有个助理啊，总不能自己大包小包扛起，像个女汉子，呵呵。

好了，千辛万苦都搞全了，那至少还要有个几千万的房子吧，总不能搞成个弄堂公主？

每年花销这么大，女人也没时间上班了，那钱从哪里来？OK，娘家没有几个亿的企业规模，你不要想漂亮。

明星出一次门的成本不低于五万元，服饰另算。所以，屌丝们就不要幻想找个漂亮老婆了。就算找到了，在你手里，三年就毁容了。

我反正没钱，谁要好看，谁去找丈母娘吧！我就负责生儿子，其他不管了！

老实做生意，做产品，类似于开个小超市，每个商品赚点蝇头小利，很难住亿元别墅。但现实中，除贪官，还真有很多人貌似发了。一是赌对了大涨价的行情，类似楼市。二是负债几十亿，类似某手机老板。三是生意不赚钱，现金流巨大，类似电商。四是集资。这些行当场面宏大，气场超豪，美女最爱，自愿献身。

**【我也见过成功的骗子】** 2000 年前，上海阿诈里都喜欢做钢材生意，当时钢材变现快，类似于现金。很多人玩赊账游戏，平进平出，

高进低出，利用賒账产生的现金流，维持大老板的形象。那时很多上海美女也被阿詐里騙到床上去了。但钢材价格有波动，资金链容易断了，就会官司缠身。

我有个熟人，属于几进几出的老官司了。所有亲戚都鄙视他。但他最后还真发财了。因为阿詐里的标准手法是：先拿货，再付钱。2003年后，钢材价格是火箭上升，一般人不相信会一直涨，只有阿詐里无所谓。结果，阿詐里因为先拿到货，都发财了，成功上岸。后来，我还在一个财经节目看到过这个骗子，成功企业家了。

好日子到了 2011 年，钢贸崩溃，他生意完了。但这十年，他是过上了骄奢淫逸的腐朽生活，还买了不少房子。现在，悠哉悠哉的。气人吧！

一线城市中产家庭门槛是月入税后 4 万 5，这个数字结合房价比较符合，基本上一个月不吃不喝可以买一个平米就算是中产家庭了。北京现在均价约为 4 万 5。

为啥东北人觉得创业不靠谱，上班最正经？

普通人的思维就是大数据。我猜测，东北创业发财的人太少，没有形成普遍概念，所以大家觉得创业不靠谱。上海以前也有这个概念。20 年前，某老师和我聊天：女儿找了上海小伙，是建材小老板，房子买了两套。我当时也是极鄙视。现在观念变了。因为小老板房子多。

中国制造的成本奥秘，不在工资，而是污染。

淘宝扼杀创新。美国小伙子发明了一个手机自拍杆，网上众筹，结果没几天，淘宝到处开卖了。淘宝可以说，不是我生产的。但事实上，淘宝是伤害的孵化器和扩大器。没有淘宝的渠道，假货销售缓慢，伤害很小。你说有啥办法呢？

走，去内环线！

户籍制度是有道理的。以前是城乡差别，现在是区域不平衡，如果不限制，人口必定是聚集到一起，就好像世纪公园不设防，谁都可以进来搭个棚子占个地方，结果是可想而知。解决办法是，先强力管住人口无序流动，逐步改善区域平衡，常抓不懈。这个过程确实存在不公平，但是最科学的，哪有绝对公平？

户籍制度，说白了是保护了城市贫民。取消户籍，意味着取消福利。对于富裕人口，取消公办小学，他更希望读私立小学。取消医保，日本也就两个小时飞机。取消帮困也无所谓，富人也从来没享受过。取消政策房，最好，房租又高了。屌丝说取消户籍，实际是抢夺城市贫民的福利，不是公平，实际是不公平。

现在京沪结婚，相当于一个近千万的企业并购规模，居然没有任何的尽职调查，酿成了无数唏嘘故事，令人发指。望广大法律金融征信专业人士，挖掘潜力，找到突破口，尽快形成市场认可的商业模式。

中国菜，没希望了。中国菜的经济基础是：人力不值钱，食材值钱。中国菜往往是极耗人工的制作流程。现在人工那么贵，正宗的高级中国菜，普通人是吃不起了。如今大小餐馆里的中国菜，说白了：大锅菜分盘+微波炉。调味品是各种香精，闻起来流口水，吃起来，味同嚼蜡。我已经上当多次，现在不去中餐馆。

莱总的“制造业不可能三角”（Impossible trinity）。中国制造业利润薄，就业人数多，是初级阶段，在没有进入高科技打遍天下的德日工业水平前，“财政，老板，员工”，不可能同时乐呵呵。现在情况是：财政满意，员工满意，小老板不容乐观了。中间掉链子的后果，就业压力跳过企业，直接到了 gov。

大豆和玉米的地位。

九十年代以前，我们为什么吃肉少，米饭多。因为我们的鸡鸭猪牛羊少。

为什么不多养肉禽呢？没有饲料。主要是玉米和大豆。

为什么不种植玉米和大豆？土地有限。种了大豆玉米，稻麦就不够了。

现在，我们餐桌丰富了，原因很简单，出口大量创汇，有钱进口大豆和玉米，然后搞肉禽饲养，一下子就解决了吃肉问题。

所以，大豆和玉米的进出口，本质上是互利关系，而不是一方吃亏的事情。这次把大豆玉米拿出来了，说明已经到了极大之勇气了。

一年内有库存顶着，暂时没事，但拖不起。

大家有没有见过 2003 年前，上班族买汽车的？我见过。

那时候，一辆别克赛欧加牌照大概是 8 万，内环线老破小是 15 万。我至今还记得我们单位这个老兄。他老婆是汽车公司上班，可以优惠。他呢，教科书般的倒霉蛋，帅的一塌糊涂，学问也好，就是升不上去，老正科到了五十岁，万念俱灰。那时候是副处配桑塔纳，正处帕萨特，可以开回家。他的同龄人都开上了，就他没有。心里那个难过啊！

于是，他一咬牙，买了赛欧。当时大家都嘲笑他，吃饱了撑的。他家距离单位几百米，买个锤子啊？车子主要给他老婆开的。汽车厂在郊区，上班远。有了车，就开始骚包了。周末自驾游是必须的，还准备了各种烧烤架在后备箱。

玩了半年，出现奇迹了。那时候，房地产市场出现了，但新盘都是比较远。德平路现在是内环线了，当年可是遥远的地方。普通人没办法上班啊。所以，我们那时候还是喜欢市中心老破小，最好是西藏路，上班近。

他有车了，思路不同了。买了很大的别墅，在中环，我记得是 3700 元/平米，位置随便挑。这种别墅，当年没人要，因为农民买不起，上海人嫌弃远。周末别墅，平时在老破中。过上了幸福生活。

再后来，他尝到甜头了，又买了几套，二成首付。现在他退休了，大概是十套漂亮房子。而他的同龄人，一辈子把心思用在单位里，一

门心思想升级，最后，两套房收官，悲剧的一比。

人生真的是充满奇迹。

四川的富人有意思。

中国各地的同行业生意的利润，基本差不多。换句话讲，你在成都卖塑料桶和在上海，赚的钱大致差不多。同样奋斗十年，赚了五百万。

在上海，贷款买个中环线三居室，天天坐地铁，屌丝状态。

在成都，前几年买个大平层，单价 8000 元，合计 160 万，装修 60 万，买个路虎 90 万。海南买套房 90 万。全家老小上名牌，30 万。还剩下几十万存款。日常收入，吃喝玩乐，奢华享受。

表面看，成都日子太爽了。但是，他们很难再走出来。一到京沪，他们立马觉得钱不够用了。

我一个朋友跟我说过一段话，他说他年轻时候在美国哈佛大学听过一堂讲座，那堂课名字大概是叫如何追一个女孩子，一个年纪挺大的教授的分享心得，他说在那之前他是个感情白痴，没啥女孩子喜欢，听了那堂课之后，他豁然开朗，顿悟了，之后情场得意。几年后，他说他感觉他已经超越了那个教授，可以去哈佛讲讲他的心得。我最后问他心得是什么，他说是就四个字，赚很多钱。然后他跟我分析了一段话，我反正是觉得很有道理。他说天下其实没有女孩子是追不到的。女孩子他觉得分成三类，70%的女孩子可以通过送包花钱搞定，他说

这不是因为女孩子喜欢钱，而是因为钱能表达男人的爱，他说你一个没钱的人跟我一个有钱的人同时喜欢一个女孩子，结果我想见她就去见她，逢年过节没事就送东西给她，然后她开心不开心我都能想陪着就陪着，你呢？没钱，想去看她，还得安排时间，要送点东西给人还要算来算去，然后她不开心了，你还走不开，得加班工作，你说站在女孩子角度想问题，谁更爱她？在她眼里一定是我更爱她啊。想都不用想啊，同样两个男孩子，都说很爱我，结果一个天天来找我，天天送东西给我，开心不开心都陪着我，一个开心也不陪我，不开心也不陪我，也不送东西，也不找我，还说爱我，你信么？女人不是爱钱，更是爱一种被喜欢被尊重被追求的感觉，这个角度看问题，当然是有钱男人更能获得女孩子的喜欢，前提是不是有钱渣男，因为你也很难证明一个没钱的男人一定比有钱的男人，人品更好啊。所以在同等条件下，有钱是很大的加分项。然后他还说还有 25% 的女性是光靠钱搞不定，还需要花时间，需要大量的时间，这个比钱更重要，问题是你没钱哪里来的时间呢？所以还是得有钱才有时间。还有 5% 的女性是钱也搞不定，时间也搞不定，这个就需要魅力去征服了。然后他就跟我说，你看魅力这个东西，本质其实也还是钱啊，你跟我一起吃饭，我看你那么能说的人，也一句话不说，为什么啊，因为没我有钱啊。我点点头说是啊，没你有钱，说什么都是你对，还不如不说。所以你自然就更又魅力了。听完这段话，我就默默回去继续努力赚钱了。

男人衰老的标志！

年轻时候，只看女人的脸。老了，就变成看女人身材了。我现在已经慢慢向老年人过度了。女人，丑一点不要紧，关键是，又白又胖，腰又细。

怎么在家门口赚钱？我说个特例，大家参考。

海南某度假小区一共有十几幢大楼。每栋楼 25 层，每层十户，大约是 250 户人家。春节入住率 75%。来回机场的打车需求是 375 车次。如果父母和女婿不是同时过来，那就增加到了 400~450 车次需求。再加上度假期间的临时包车旅游吃饭，大概有 500-600 车次的需求。少数家庭是自驾车过来，但不多。

每次包车费 200~220 元，一个人或三个人，都是这个价。这栋楼春节半个月的交通费支出是 10 万元。小区十几栋楼，单是打车，就要开支 150-200 万元。当然，一个驾驶员肯定吃不下。

实际情况是，去机场单程 50 分钟。海南的飞机，白天到深夜都有。私家车接飞机，都是提前几天说好的，几个驾驶员完全可以调剂，做到来回不空车。一天跑 3-4 趟，来回都有客人，收入 1500 元是肯定的。如果出现拼车，收入可以高达 2000 元。

我遇到一个驾驶员，就春节一个多月，赚到十万。淡季，每月五千或一万。一年 20 万是靠得住的。

1，自己跑车一个月，接飞机，购物吃饭，附近旅游，每天纯收入 1500 元。大年夜都有生意。收入 4-5 万左右。很辛苦。

2，分流一部分业务给家属亲戚接单，他提成，大概是 1 万。



3，新小区，客户来了之后要买各种家具物品，他介绍家具店信息，有回扣，兼带货运服务。那个地方的家具店，就那么几家，没什么选择余地。大概 2-3 万。

这个生意最关键的是如何找到客户，并且让客户相信你？

他没有通过物业人员介绍。因为物业人员要好处，他就在小区附近自我介绍，发名片，留微信，第一次生意热情周到，然后通过住户之间的互相介绍。

这个司机特别聪明，他往往说，万一半夜遇到急事，例如小孩发烧之类的，他就住附近，立即就过来。这个卖点很打动人。因为度假房附近没有医院，必须去县城。

度假房有个特点，熟人抱团来买，邻居之间，比较热情，愿意交往。这种情况下，介绍生意是很普遍的。

赚钱的门道都是保密的。你要学会仔细观察事物，研究各种成功案例，而不是指望谁教你发财，你还躺在床上，脸上一副嫌麻烦的样子。

2009 年以前的经济模式，还是有借鉴意义的。

那时候，国企 100%掌握上游资源。民企买来资源后，加工成五花八门的产品，卖给全世界。国企通过原材料的涨价，例如油，电，水，气，铁，铜，煤等，自行决定对小私企抽多少提成。

这种模式创造了一个利益分享机制。国企拿大头，民企有盼头。

私企老板可以不睡觉的干活，紧盯全世界的需求变化，哪里要加

大号的体恤衫，哪里要纯黑色的加肥裤，哪里要大号的圣诞球，他们想尽一切办法满足市场需求。

国企是不可能做到这么高的效率，董事长甚至不愿意主动决策，因为决策是有风险的。位子来之不易啊，万一决策错了，位子就保不住了。主动请示，事事报告，等待上级精神。这样最安全。但是，市场经济不等人啊。

现在，很多格局都变了。民企已经不再是以前的民企了，因为越来越不赚钱了。为什么不赚钱，我也不敢多说。反正近十年，很少听说谁开厂发财的，倒闭的厂子倒是一茬一茬的。

现在最时髦的是，买房。很多大小老板凑在一起，不谈生意，就谈买房，北上广买房，海南买房，避暑度假房。谈的眉飞色舞，精神百倍。有时候还谈炒股。

与此同时，各路神仙，普遍歧视民企。例如银行，其他部门，我不敢谈了。那些羞辱人的话，张嘴就来：低端产业，工资太低，黑心老板，你为什么不发明苹果手机啊？你们啊，自生自灭吧？

我在沈阳，目前无业，家里有祖传卤鸭脖秘方（味道绝对超过绝味鸭脖），但是目前好点位置的小门市租金太贵了，我怕万一开不起来把老本都赔光了。您对我有什么建议？

答：1，你是小本经营，先做社区店，办好各种证件，成本不高的，装修也不需要多好，兼外卖。你的东西好不好，马上就知道了。若好，再做一个小店。

2，你找个饭店，承包五个平米，先做一下。

3，给菜市场已经开起来的熟食店，送货。如果销量好，说明你的东西好。

民企异地开分公司，一般找谁？（屌丝要哭了）

一是找小三当总经理。这是最多的，最普遍的。老板先<sup>屌</sup>几年，<sup>屌</sup>出感情了，给她在郑州买个房子，最好贷款七成，然后告诉她，一生一世，永不背叛（和大老婆离婚还在谈）。这时候，小三对老板的积极性和认同感是非常强的，一般很少贪污。小三的来源主要是：总部的会计，出纳，销售。经过考察，聪明，诚信和人品，基本过得去。

二是亲戚里的大学生。年纪轻，好管理，有老家父母做人质。同时采取分成制。

三是在本地市场收编一个团队。合伙制，你包干销售，我负责产品，年底按照利润分成，一年一签。

四是子女。

油煎荷包蛋。95%的女大学生是做不好一个完整的荷包蛋的。悲哀啊！我教你最简单的办法。厚底锅，干烧到发烫轻微冒烟，加一点油，润滑锅子表面，打入鸡蛋，加锅盖后立即关火，不管了。12分钟后，一个完整不粘锅的油煎荷包蛋就好了。千万不要手贱，去动没有成型的鸡蛋，时间一到就好了。

男人发型。

发型是个很贵的消费。你看 KTV 的优秀女同学，每天小保养是一百，隔段时间还要做大保养，几百元，每天还要在臭烘烘的发廊坐小半天。大部分男生是没有时间和金钱，去摆弄头发的。

但是，发型是男生的第一形象，必须重视。怎么又省钱又方便？

1，两侧头发撸干净。看上去就比较干净了。油腻大叔的标配是，鬓角长乱白，配上一小撮冲出来的鼻毛，恶心到吐。

2，平时用吹风机，吹五分钟，基本整齐就行了。

3，上班时间，略微用点摩丝，头发整齐有光泽。

4，至少二十天理发一次。

只想睡，不结婚的男人，肯定是讨人喜欢。

天天说小美白好话（反正不要求你改什么缺点），

花钱大方（比去 KTV 便宜），

说话幽默风趣（占了便宜心情好）。

更多阅读：.....

群内书友分享的稀有资源  
各种学习教程内容分享  
原创读书笔记PPT内容分享

促销价：**45元/年**（原价99元/年）



扫码添加我个人微信，回复“会员群”  
会员群非免费，非诚勿扰

书籍是夜间的伴侣。当你翻开它时，它会使你忘记压抑在心头的苦衷；书籍传授给你知识，增长你的才干；它从不妒忌，更不会嫉恶如仇；它总是认真完成你的重托，无论时间多么长久，它绝不背叛友谊的誓言





**《学霸——家长如何培养出学霸》，财上海倾心出品。**

**纯干货，家有小孩的，推荐你早点看看。**

## 目录

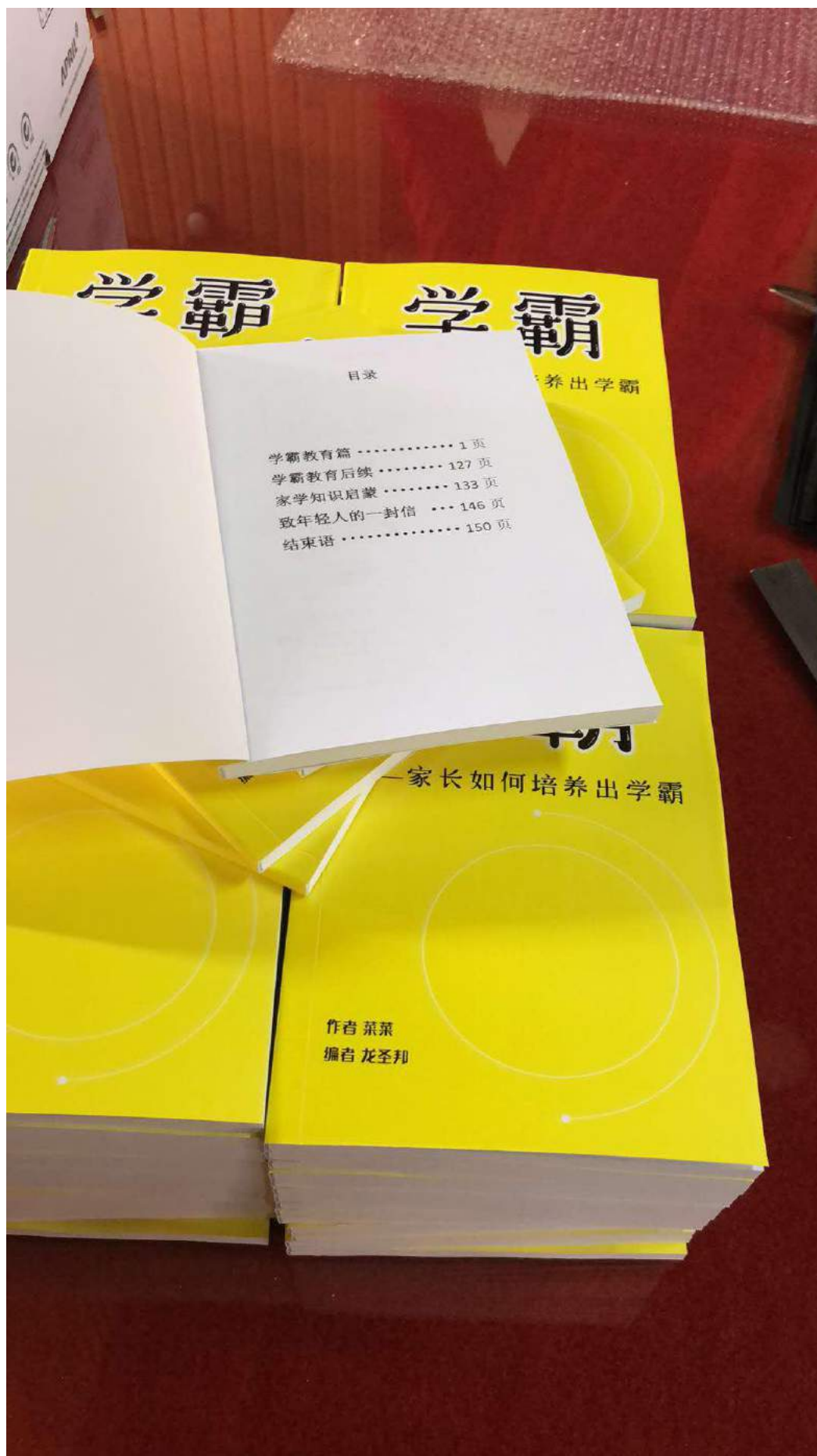
学霸教育篇 .....	1 页
学霸教育后续 .....	127 页
家学知识启蒙 .....	133 页
致年轻人的一封信 ...	146 页
结束语 .....	150 页

## 学霸教育篇

<b>第一章 教育理念.....</b>	<b>003</b>
1.1 教育本质	
1.1.1 关于教育	
1.1.2 教育周期	
1.1.3 读书重要性	
1.1.4 学校的作用	
1.1.5 家庭教育方法	
1.1.6 学安身立命本事（手艺）	
1.2 中产焦虑	
1.3 学校教育弊端	
1.3.1 标准答案，思维固化	
1.3.2 单打独斗，不会合作	
1.3.3 斤斤计较，忽略方向	
1.3.4 浪费时间，没有手艺	
1.3.5 教育不全面，孩子被养傻	
1.4 学奥数	
1.5 学艺术	
1.5.1 审美是教育立身之本	
1.5.2 培养特长方法论	
1.5.3 学音乐，高投入低产出	
1.5.4 学书法	
1.6 学英语	
1.6.1 学英语的收益	
1.6.2 专业翻译的收入	
1.6.3 如何学英语	
1.7 学功夫	
<b>第二章 幼儿园，练习惯.....</b>	<b>051</b>
<b>第三章 读小学，当学霸.....</b>	<b>055</b>
3.1 小学教育，家长为主	
3.2 重点小学的意义	
3.3 小学生攀比，如何解决	
3.4 学校向家长伸手，如何应对	
3.5 老师家访，如何应对	



<b>第四章 读初中，抓方法.....</b>	<b>067</b>
4.1 教育产业化：花钱找教练，得专业指导	
4.2 看清考试本质，掌握学习方法论	
4.3 应对套路	
4.4 初中知识的生活应用	
<b>第五章 读高中，靠战术.....</b>	<b>079</b>
<b>第六章 过高考，熟练工.....</b>	<b>081</b>
6.1 高考的本质	
6.2 谁是学霸	
6.3 高考考卷分析	
6.4 高考考试策略	
6.5 高考作文准备	
6.6 合理安排时间	
6.7 高考之后	
<b>第七章 填志愿，看未来.....</b>	<b>095</b>
<b>第八章 读大学，进社会.....</b>	<b>099</b>
8.1 文凭的作用	
8.2 父母要做的准备	
8.3 大学要做的事	
8.4 怎么读 top10 大学	
8.5 跳过大学里的坑	
<b>第九章 学手艺，能生存.....</b>	<b>104</b>
9.1 大学的本质	
9.2 大学扩招，学历贬值	
9.3 大学教育现状	
9.4 学历与发财，文凭不重要	
9.5 职业教育，学门手艺	
9.6 对大学生的建议	
<b>第十章 去留学，长见识.....</b>	<b>118</b>
10.1 留学有用吗	
10.2 如何留学	
10.3 留学就业	



# 学霸

# 学霸

目录

——培养出学霸

学霸教育篇 .....	1 页
学霸教育后续 .....	127 页
家学知识启蒙 .....	133 页
致年轻人的一封信 .....	146 页
结束语 .....	150 页

——家长如何培养出学霸

作者 菜菜  
编者 龙圣邦

《学霸--家长如何培养出学霸》，财上海倾心出品。

纯干货，家有小孩的，推荐你早点看看。

**估计你外头看不到这样细致和热心挂肠的。财上海将学前一直到出社会前的点点细节都一一交代。确实花了心思！**

【菜菜语录】我吊打屌丝，就像教自家侄儿一样，我还是希望他看到一个和学校教育不同的世界。

地铁里的年轻人今后能不能赢，我不敢说，至少你输明个白，下一代走少弯路。

屌丝输了，不你是的错，是我们上一代的没有为你们铺好路。

150 页，16 万字。字字干货！

菜菜家学

更多阅读，加微信 960081254



- 1、o 大会员众筹，赠送会员专属直播和线下课音频。
- 2、欧大知识星球 4 年时间的内容考古，敏感问题都在的，现在星球已被删除。
- 3、王马丁折叠时间流——王马丁的二手房实战私授课，时长 4 小时 28 分钟录音，外加 111 张 ppt，音频转成 21 万字文集。
- 4、第三只眼观资料、季老湿-装修全套资料。
- 5、守夜人总司令\_结构学所有付费文章、知识星球装咨询，打印纸质。
- 6、达叔经济学 2020 年合集，鹤老师说经济，唯为文集、麦兜的独自神思、鹏城楼市风云录。其他知识付费大咖水原、海浪、A 视野等，赠送罗翔说刑法系列资料。
- 7、欧大文集，财上海，麦兜等房产类咨询、打印打印纸质。

白嫖党勿扰、有需要联系我 960081254





《家学文集》：菜菜推出的第一款家学文集，世间少有，臻品！  
此套家学文集涵盖了生活的方方面面的实用知识，世间少有：

1

) 楼市房产投资 (含各大城市和学区房，城市分析、外国)

2

) 经济类 (含金融，货币，建设，拆迁)

3

) 人生类 (包人生规划与抉择、子女教育、家庭教育、人情世故、为人处事)

4

) 实业类 (含制造类工厂、开店、创业、应付工商税务办法)

5

) 生活类 (含感情、相亲、婚恋、泡妞、加名字)

6

) 社会类 (包含医疗、社保、养老、户口类、二胎)

7

) 读书类 (含读书 (幼儿园、小学、中、高考、大学)、教育现状、教育体制、教育改革)

8

) 就业，职场

9

) 家庭类 (含优劣质父母、亲戚)

10

) 各色人分析 (含形形色色的人、明星、名人、其他)

11

) 历史趣事

12

) 作者一路过来的成功要诀。

# 更有菜菜全集：



纸质版20本，880包邮！电子版特惠，欢饮来询问，微信：zsxx0001