

# 天涯KK大神 三部曲

# 目录

第一部分 .....	12
多做让自己值钱的事 .....	13
很爱学习，为什么赚不到钱.....	13
能够赚到大钱的都是敢于做取舍的人 .....	14
成年人想赚钱，早点摆脱考试思维.....	16
考证不如学赚钱.....	17
大众认为的正确不会让你活得很好.....	18
想守住财就要尊重天道.....	19
麻烦别人是一种拉近关系的方式 .....	20
和危险体质的人保持距离 .....	20
免费情感垃圾桶很廉价.....	21
健康的关系是保持适当的距离 .....	21
会造梦的人就能谈好恋爱和赚到钱.....	21
安逸会毁掉一个人 .....	23
不好意思谈钱的人不适合做生意 .....	24
一个人的价值不是由自己决定的 .....	24
不是只有婚姻才需要门当户对 .....	26
“不舍得”和“念旧”是改变命运的最大牵绊之一 .....	26
阻碍发财致富两大绊脚石 .....	28
情绪解决不了问题，只会激化问题.....	28
为人处世和赚钱需要适当的情绪和偏激.....	28
贵人是锦上添花，不是雪中送炭 .....	31

想让别人帮你，就要把对方变成“利益共同体” .....	31
纠结是阻碍财运的绊脚石 .....	32
健康的关系不是单方面索取.....	33
别人知道你的秘密越少，你就越安全 .....	33
警惕赞美，杀君马者，道旁儿 .....	34
保护自己的能量.....	34
做人姿态不能太平 .....	34
多做自己不喜欢的事 .....	35
经历是最好的老师 .....	35
向上社交不是势力 .....	36
跟弱的产生关系，吃亏倒霉是必然.....	36
没有那么多所谓的真爱.....	37
感情能走多远不是感情深浅决定的.....	38
为什么有的人炫富会倒霉 .....	38
老好人永远不会明白的道理.....	39
不回复就是拒绝.....	39
敢于说“不” .....	40
关系破裂的原因.....	40
什么叫是价值不对等 .....	40
适当的距离产生美 .....	41
小动物的爱更纯粹.....	41
免费的不会被珍惜 .....	41
立规则是保护双方的利益 .....	42
想要价值不缩水，不要对人太好 .....	43

高估人性会受伤.....	44
越成长，抱怨越少 .....	45
运气差的时候不做大的决定.....	45
蠢人和聪明人 .....	45
把焦点放在“钱”上，往往赚不到钱 .....	46
越喜欢，越要保持距离.....	47
不是别人变坏了，是你不懂人性 .....	48
想做讨人喜欢的人，意味着要委屈自己.....	48
越解释，气场越弱 .....	49
总觉得别人被割韭菜都是贫穷体质.....	49
学再多，不会卖也没用.....	50
没有真正的感同身受 .....	51
为什么越是命苦的人，越容易倒霉.....	52
厉害的人为什么不愿和穷人打交道.....	53
越用力过猛，越得不到.....	54
真诚是最低成本的社交技巧.....	56
标签就是你的身份，没有标签很难被人记住 .....	56
情绪价值的代价.....	57
被没有购买力的人认可，毫无意义.....	58
要让别人觉得你高级 .....	58
切割是一种自我保护 .....	59
发脾气的奥秘 .....	60
不要等万事俱备，先做了再说.....	60
自我暗示的力量.....	62

越长大越要做减法 .....	62
穷人花钱开心，富人赚钱开心 .....	63
如何建立和维护高质量关系 .....	63
对“贵人”的误解 .....	64
不会花钱的人财运不会太好 .....	64
矛盾是命运在提醒你 .....	66
物以稀为贵，人也是 .....	66
早点清醒 .....	67
没钱只是一种结果 .....	67
免费索取的思维在成年人的世界里是行不通的 .....	67
顺应他人的人性，你才会越来越好 .....	68
成为被人需要的人 .....	68
利益是关系的纽带 .....	69
弱的时候不要对他人有太多期待 .....	69
将爱好和擅长商业化 .....	69
“不舍”会阻碍你前进 .....	70
一个人的品性即命运 .....	71
清贫，一清就贫了 .....	71
成年人要适当现实 .....	72
对一个人越好，越容易换来背叛 .....	73
别让道德绑架自己 .....	73
想成长就要对抗人性 .....	74
越喜欢越要保持距离 .....	75
真正的高情商 .....	75

价值要给对的人.....	76
别人对你的态度取决于你的实力 .....	76
底层人为什么翻身很难.....	76
有个性总比没个性好 .....	77
你改变不了任何人 .....	78
一个人成熟的标志之一，就是不再对任何人抱有期待 .....	78
穷山恶水刁民多.....	79
用玄学思维建立自信 .....	79
男人对你的态度取决于你自身的价值 .....	79
爱情也是有时间窗口的 .....	80
别被关系束缚 .....	80
<b>第二部分 .....</b>	<b>81</b>
对弱势只能施小恩 .....	82
过高要求自己，容易被道德绑架 .....	84
从人性的角度看问题 .....	84
喜欢的本质.....	85
位置决定价值，思维决定穷富 .....	85
强者的身上都有兽性 .....	87
太完美的人不简单 .....	89
让人产生情绪是一种很厉害的能力.....	89
欲望即动力 .....	91
痛苦源自于执念和无法和解.....	92
真话要说给对的人 .....	92
年轻人越少的地方越落后 .....	92

聪明人和蠢人 .....	93
得势和失势 .....	93
你越弱，别人对你越苛刻 .....	94
让弱势思维的人翻身是具有潜在危险性的 .....	94
运气会决定你的判断和选择 .....	95
被弱势思维的人认可不是好事 .....	95
先卖出去再说 .....	96
没那么多三观一致 .....	97
学会爱自己 .....	97
同情心太强不是好事 .....	98
女孩子的青春是不值钱的 .....	98
帮人的艺术 .....	98
沟通的本质 .....	99
弱才喜欢抱团 .....	99
本性难移 .....	101
做礼物，别做废物 .....	101
想赚钱和想有钱是两回事 .....	101
气场不够，就少说话 .....	104
环境越差，坏人越多 .....	104
高质量的关系 .....	105
最有效的拒绝 .....	105
让人觉得你厉害比对他好重要 .....	106
在价值之上谈道德 .....	106
利用好朋友圈的价值 .....	107

难得糊涂会让你活的更游刃有余 .....	108
跟谁在一起决定了你的身价 .....	108
前期野蛮，后期友善 .....	109
成长就像做自媒体 .....	109
做好人的代价很大 .....	110
一个可以把姿态放得很低的人，你要警惕 .....	111
与人沟通要有关键词 .....	111
执着，说明你见得太少 .....	112
隐性价值更受欢迎 .....	112
好的关系是相互旺 .....	113
短视的危害性 .....	113
命理咨询对弱势思维的人没意义 .....	113
别说废话，要说值钱的话 .....	114
过度追求精神需求，容易穷 .....	114
赚钱要摸透人性 .....	114
当你不行的时候不需要太在意“自我” .....	115
非黑即白，非对即错是巨婴思维 .....	116
低迷时看演技，高潮时看品性 .....	116
改变命运的四个突破 .....	116
别陷入自己很“特别”的幻觉中 .....	117
渣男渣女让人着迷的本质原因 .....	118
当你价值低的时候，你对别人的好可能是种负担 .....	119
行为背后是思维模式和认知层次 .....	119
强者思维和弱者思维的区别 .....	120



强者思维的人都是没有情绪的 .....	120
一个人每天很快乐，可能他的能力不会太强 .....	121
别把自己当人，你就能甩开大部分人 .....	123
爱抬杠是一种贫穷体质 .....	124
强者不轻易帮人，不是冷漠 .....	124
真情是留不住人的 .....	125
比你弱的人夸你，要警惕 .....	126
你看不懂的那些潜规则 .....	127
过于听话是一种弱 .....	127
生活才是最好的老师 .....	127
不要因为别人的离开和背叛而失望难过 .....	128
到底是什么决定了你的命运 .....	129
道德感太重的人，很难生存的好 .....	131
沟通的开场决定了别人回应你的态度 .....	131
用谈恋爱的标准去找结婚对象是个雷点 .....	132
想成熟，从放弃做好人开始 .....	133
越现实越容易过好 .....	133
学会接受别人的离开 .....	134
没目的更容易做好 .....	135
钱是人生的保护系统 .....	136
“专一”的人更容易做成事 .....	137
穷人为什么很难改变命运？ .....	140
你看到的“真相”可能并不是真相 .....	143
女孩想要高级，一定要有身份感 .....	144

放下助人情节，尊重他人命运 .....	145
可怜之人必有可恨之处 .....	147
商业的本质就是满足人性中的“俗” .....	148
一个人的名字，头像，穿搭，语言都是他的风水 .....	150
没有价值交换，就无法真正促进关系 .....	150
不是别人现实，而是自己的价值留不住人 .....	151
消费观暴露了财运的好坏 .....	152
<b>第三部分 .....</b>	<b>154</b>
房产调控期望得到什么样的效果 .....	155
这次调控的真实意图，防范金融风险 .....	159
房地产游戏的模式 .....	162
房屋垄断 .....	166
政府为什么要调控 .....	173
提通过税收调节房价、收入 .....	178
民生的底线——粮食、农民 .....	199
房地产是资本市场还是实体经济 .....	203
买房如何量力而行 .....	205
在严厉调控期如何投资 .....	224
什么样的房子是首选 .....	236
宰荡村子的故事 .....	236
房价维持稳定的目的 .....	238
房子供求关系的实质 .....	242
明朝朱厚照时期的军官霸田 .....	246
北周苏绰国以贪立 .....	253

西部城市的房子.....	255
古代的房地产 .....	259
网友求教房产投资实操集锦.....	269
拉美的生活水平.....	274
砖家与媒体.....	286
人民币兑换境外支付 .....	290
投资房产不是炒股 .....	292
中国与西方最大的不同.....	295
GDP保持稳定.....	296
人民币的发行 .....	297
三国志魏延.....	299
房奴苏东坡.....	301
王安石变法.....	303
空空没钱? .....	308
<b>附录 普通人该如何赚钱 .....</b>	<b>310</b>

## 第一部分

## 多做让自己值钱的事

少点消费思维，多点投资思维，把自己消费者的身份，变成创造者和商家身份，消费的快乐很短暂，在给你带去短暂快乐和刺激之后，并不会让你有任何收获，而真正能让你有所成长，有收获的事情，都是需要用极大的行动和精力付出的，无法忍受痛和煎熬，得不到可贵的东西，不要在与赚钱无关，无法提升智慧和能力的人事上浪费精力和感情，到头来你会发现除了让自己陷入到虚幻不切实际的幻想，自己没有任何收获和成长，这个世界上唯一不会重来的就是时间。

## 很爱学习，为什么赚不到钱

越爱学习的人，往往越赚不到钱，因为他们只会学，不会转化，不会卖，有钱人也学习，也读书，但有钱人能够把学到的东西变成价值，用最快的速度卖出去，而绝大多数的人并不具备这种思维和能力。

很多人在学习一门知识，一门技术之前，并没有很好的思考过，就是他学完这个东西到底是用来干嘛的，到底怎么样去换成钱，反正别人学，他也学，别以学了能赚钱，他觉得自己学了也能赚钱，结果就是学了以后发现白学，实际上是他根本不了解商业的本质，以及不具备变现的思维模式。就是我们学习一门知识，一项技能，它必须是边学边实践的，你学一个东西的最终目的不是考试，不是为了考一个好分数，而是能够帮别人解决问题，创造价值的，那就一定要实践实操，在实践和实操的过程中把自己学到的东西去跟人链接，去跟市场互换，而不是说自己学完了，就放在自己脑子里了，一定要有一个向外输出的过程，你才知道这个东西该怎么用。

你没有理论，就相当于没有框架，没有方向，但光有理论，不去实践，也不行，因为你没有办法去体会，你没办法知道这个东西到底该怎么用，到底怎么把它变成别人需要的东西，到底怎么让别人对你的东西感兴趣，这些必须是要通过实践你才能得出来的，当你学的东西没有经过实践，它是死的，是不值钱的，只有在你把学到的东西，去跟外界产生了一个互换的时候，它才是值钱的。

就像我们考大学，为什么都要往出名的大学，好就业的专业考啊，就是大家主观上会认为出名的大学，好的专业更容易找工作，更容易找高工资的工作，所以你学习一个东西的时候也是这样的，你为什么要学这个东西啊，因为这个东西有投资价值，能让你变得更好，能让你赚钱，你才去学。

所以你学了某样东西，必然是要学以致用用的，而不是就是单纯的自己学会了，你学的这个东西，必须要能帮一部分人解决问题，必须得有人愿意为你买单，你学的这个东西它才是有市场价值的，如果你无法用它，去帮人解决问题，无法让你赚到钱，就说明它没有市场价值，即便你学的再好，也没什么意义。

出了学校，就得趁早放下学生思维，学生思维就是考试思维，社会需要的是解决问题的能力，是价值交换思维，我们做事情之前要想的是，我能为别人解决什么问题，提供什么，我怎样才能让别人认可我，认可我的能力和技能或者是产品，我怎样才能让别人需要我的东西，怎样才能让他愿意为我付费买单，当你所有的出发点都是从这些角度去思考的时候，你学的那个东西才能别激活，它才能为你创造价值，有需求，有成交，才有价值，没有需求，没有成交，就没价值。

## 能够赚到大钱的都是敢于做取舍的人

大多数人之所以都是普通人，是因为大多数人都是没有勇气做取舍的人，不愿意舍弃眼前的有限的利益，去做那些充满不确定性，但又有很大回报的事情，实际上就是贪图安全感，畏惧不确定性和风险。

想赚快钱，那么注定你赚的很有限，想赚得多，那你就不能图快，不能总把目光放在当下的事情上，而是要赚长远的钱，有规划有议路，上班族都是在赚当下的钱，上一个月班，赚一个月的钱，不上班就没钱，所以一个月赚5000和一个月赚50000本质上没什么区别。

在小城市一个月赚5000的公务员是很好的工作了，大部分人都不敢轻易放弃，不敢去大城市，放弃了，等于放弃了一个铁饭碗，如果在大城市混不好，就再也拿不回

来这个铁饭碗了，所以很多人年轻人，从23岁就开始在小县城守着铁饭碗，一守守到50岁，工作了一辈子可能月薪也没有过万。

而敢于舍弃的人是什么样的？在大公司里一个月50000的管理层，但一听说做自媒体，做抖音，一个月可以赚10万，关键可以建立自己的个人IP,自己就可以成为一个品牌，前期可能会难一点，但只要规划好了，一旦做起来了，它是一个长久一本万利的生意，他会毫不犹豫的放弃掉大公司里光鲜的工作，去做大部分人觉得不可思议，甚至不理解的选择。

舍弃当下利益，对于大部分人来说很难，但如果你舍不得眼前的小利益，你

就没有勇气去抓住别人不敢抓的机会，和更大的利益，当下的利益与未来高回报的选择，一定是相互矛盾的，所以在面对任何选择的时候，就要想清楚两点：

我到底要什么？

在你想要的东西里，你只能选一个，比如你想要未来赚更多钱，那你就要放弃眼前这份来钱快，但没有任何成长性的工作，你只能选一个，而不是什么都想要。

你能为此放弃什么？

这是核心关键，选择意味着放弃，意味着你要损失，要冒险，你必须要明白，你想要得到任何新的东西，高价值的东西，你都必须要放弃一些你眼前拥有的东西，选择都是要付出成本和代价的。

明明是已经存在了明显问题的感情，却又舍不得放手，又解决不了本质的问题，结果就是两个人相互折磨，大家一起痛苦。

纠结等于设性自杀，很多人无论是面对事业还是略情永远都是拿不起又放不下，整天纠结，最后是既无法止损，又错失了好的机会。

有钱人的钱，很多都不是靠一点点蚕加式增长的不是说今年赚10万，明年赚20万，那只能称为加薪，而不是赚钱，赚钱是有规划的，有战略的，是指数型增长的，是你今年可能只能赚10万，明年可能8万，后年可能一下子50万，前几年你可能赚不到什么钱，能吃上饭就行，也没有明显的变化，但只要你确定你的选择是对的，是符合当下大趋势的，你的赚钱系统是没问题的，可能到某、年的时候，就是爆发式的增值，让你一年赚500万，真正赚钱一定是赚长远的钱前期你可能都是在搭建系统，测试系统，积累客户，都是在为你后面的爆发做铺垫，

很多人很难改变命运，都是在赚当下的钱，做一些没有任何成长性的工作，做10年20年，它都是无法形成指数增长的，越着急赚钱，越焦虑，越焦虑，就到处找项目，急功近利到处被割韭菜，因为他大脑里都没有一个基础的框架，就好像他都不知道他要去哪里，他的目的地在哪，就急着去搞了一辆车，一顿猛踩油门，最后开到哪去都不知道。

这就好像那种没有格局的八字，十神与十神之间四分五裂的，就是你看不出他八字的主要意向在哪里，到底是想要钱，还是想要名，问他擅长什么，好像什么都懂点，又什么都做得不精，他无法做出一个明确的选择，他的精力就没有办法聚焦到一个事情上去，就很难有什么成就。

## 成年人想赚钱，早点摆脱考试思维

从命理的角度，财、官为名利，为物质，为世俗，印为精神追求。

财为养命之源，是基本的生存需求，印代表一个人的精神需求，当一个人的生存需求已经被满足的前提下，适当追求精神需求，是提高认知和境界。

当一个人在无法解决自己生存需求的情况下，还过度追求精神境界，那这个人的财运大概率不会太好，就容易活得很虚幻，不接地气，他的想法和现实是冲突的，印的思维太重，容易清高，务实的能力就会下降，财和印的力量就会失衡，生存能力就容易有问题。



一个成年人，如果老是沉迷于考试，不是自身能力差，就是一直处于学生思维，很多人出了社会很多年，依然处于学生思维，就是通过考试这个事去证实自己的实力，或者说总觉得，得考一个什么证出来，才有资格去做一件事，或者胜任一个职位，这就是典型的学生思维。一个人出了学校，进入到社会就要把“学生思维”转换成“交换思维”，把“考试思维”变成“解决问题思维”，人和人之间所有的关系本质都是交换，如果你不懂，你就无法真正处理好自己跟别人的关系，不会有好的人脉，不会有人愿意帮你。

出了社会，需要提高的是“卖自己”的能力，也可以理解为营销自己的能力，包括会谈恋爱的人，他一定都是非常懂得营销自己的。

命理学中，印要搭配食伤或者七杀，才能彰显出它的价值，否则印太多，印的思维太重，不是什么好事。

## 考证不如学赚钱

学什么都不如学赚钱，是不是听起来像句废话，但你真的以为考公务员，考各种证书就能让你赚到钱吗，大部分人都是在拿工资糊口而已，那并不是在赚钱，只是让你饿不死而已。

很多人读书时成绩优越，出了社会以后发现一样是拿着五六千的工资，并不是因为他们不够努力，而是他们错误的以为学历高，多考几个证书，就能赚更多钱，以为找一个永远不会下岗的工作，拿着稳定的工资就是赚钱了，他们不知道考高分只能代表你会考试而已，而不等于你的赚钱能力，赚钱是一种可以学习的技能。

如果你每天剪视频，你就可以成为剪视频高手，如果你每天研究美食，你就成了美食达人，如果你每天学习化妆，你就可以成为美妆达人，同样，你每天研究学习怎么赚钱，不一定会成为富婆，但你一定会比身边大部分人都有钱，道理很简单，如果你每天都画眼线，怎么可能会手残呢，动不动就有那种客户来咨询的时候，问我要不要考研，要不要考个心理咨询师证，你有时间去考那些东西，不如花点时间多

和有钱人，或者会赚钱的人学学怎么赚钱，赚钱是一种思维，是~种能力，但绝不是考试思维，而是解决问题、创造价值和营销等多项综合能力。

## 大众认为的正确不会让你活得很好

越是道德观念重的人，现实中往往越是过的没那么好，因为道德和人性它本来就是两套规则，一个人道德观念过重，那么他的生存能力就不会很强，因为它是不符合人性的，或者是说它会限制一个人变好和成长。

我们从现实这个角度来看，当一个人的出身环境很差，生存环境很差，那他就不能按照大众眼里的那种所谓“好”去活，去做人，做事，一旦他那么去做了，他是很难出头的，因为大众本身认为对的那套理论，本身就是不符合“道”的，你以为得到了一些人的认可，让他们觉得你善良，觉得你大度，实际上你是离“道”越来越远的，你是没办法过好的。

反而我们看那种，往往大众认为他这个人不是太好，他是不符合道德的，或者是认为他那个价值观不对的，却可以越活越好，因为普通大众认为对的，往往它是一种弱势文化，实际上我们想要过好，应该学的是一种强势文化。人成长就要历劫，人不是靠教出来的，有的人悟性高，他通过观察别人，他自己也能开悟，悟性没那么高的，大多数都是经历了很多事，经历了很多挫折，很多苦难，吃了很多亏，才开悟，心智才得以成长。当一个普通人，在自己出身不行，什么都没有的情况下，你想改变命运，那你就必须把自己原有的那套东西打碎丢掉，也就是改头换面脱胎换骨，因为在一个劣势的环境里，很多东西特别的局限，特别的非黑即白，非错即对，如果你要按照大众觉得对的去做，觉得在那个环境里大家都这样，你也那样，那你就永远跳不出那个环境，翻不了身。

因为那环境不行，那里的人就不行，就像说有钱人为什么能赚到钱，因为有钱人能够看到普通人看不到的东西，很多普通人觉得不能做的，恰恰是有钱人做了，他们才赚到了钱。

你用当下的条件，去解决当下的问题，是解决不了的，你必须得站在一个更高的角度和思维去看才行，比如说，当你处于一个比较劣势的环境中时，把一个本科生放到一个零售店里去当店长，这个时候他和那个环境就会有很多冲突和矛盾的点，他的思维认知一定是高于那个环境里的大部分人的，他光有思维和高认知是不行的，因为现实中他接触的人全是属于那个环境，那个层次的人，他的想法和做事方式，就会跟他们产生冲突和矛盾，但他又一下脱离不了这个环境，他就很容易被孤立。

那在他做事的这个过程中，就需要柔性一点，一开始的时候你察觉出来了一些问题，或者是察觉出那个环境中的很多东西是不对的，但不能完全否定他们，而是一点点把自己的东西渗透到里边，逐步改善的，就相当于说你的某些行为上要让他们觉得你是和他们同流合污的，但脑子要特别清醒，必须是通过一些细微的过程，逐步去打碎一些东西，逐步建立属于自己的东西，等到一个合适的机会，突然冲出来，跳出那个环境，才能跨越阶层。

## 想守住财就要尊重天道

人在赚了偏财以后，是一定不能去庆祝的，更不能去奖励自己，这是很多入懂玄学的人都会犯的一个错误，比如说自己赚了一笔钱，投资也好，赢的也好，这种钱，其实是类似不劳而获的钱，有的人就很容易去买一些东西奖励自己，或者请客，一旦你这样去做了，其实是违背天道的，因为这是属于意外得来的钱相当于说你是配不上的。

再比如说打麻将，有的人开始一直是赢钱的，但突然换了一个位置，或者去了一趟洗手间，手气就不行了，因为他破坏和改变掉了本来的那个节奏感，原本的那个状态，那个当下的“气”被改变了，他就得不到之前的东西了。

## 麻烦别人是一种拉近关系的方式

在感情当中，我们总说，女孩子要适当的麻烦男生，让他帮你做一点事情，这样才能让他有存在感，激发他的保护欲，哪怕有的时候，你真的不需要他的帮忙，也要故意制造一些机会。

这种方式同样适用于人际关系当中，很多人特别害怕麻烦别人，不是怕被别人拒绝，就是怕欠人情，其实麻烦别人换一种角度去看，是在变相给别人释放价值的机会，但是你的方式、态度、技巧要掌握好，不要让别人觉得好像是理所应当，也不要丢给别人一个很棘手的“忙”去让人家帮，一定是在对方力所能及的范围内的。

有些人不麻烦别人，是不想被麻烦，因为他知道麻烦别人，意味着要欠人情，所以麻烦人只要定位好自己的位置和平衡好自己和别人的关系，用一定的方式麻烦别人，是一种推进关系的方式，前提是自己要知道如何回馈别人，不要让人觉得帮你好像是应该的，把别人当免费工具，那你的“麻烦别人”就不是推进关系，而是毁掉关系。

## 和危险体质的人保持距离

面对身处底层的人，给予基本的尊重，但不能太过于客气，过于客气很可能会导致对方没有分寸和边界感，由于不同的人，成长背景、教育背景、生活背景的不同，在对于人事物的理解上，有着天壤之别，思维认知的不同，导致每个阶层的人在同一个时刻，同一个场景中能够看到，且看重的东西是不一样的，所做出的反应也完全不同。

阶层越靠下的，在面对利益的时候，人性越容易失控，一个是生活所需，另一个是生存环境所造成的认知，以及先天的劣根性，并不是所有人都能看得那么长远，越是弱势，往往只能看到眼前和当下。

如果你没有在第一时间满足他们的需求，他们立马会露出丑陋的嘴脸，用一些很低级的方式去报复你，比如某些行业的人，因为你没有从他那里成交，他会把你的电

话挂出去，或者用其他方式骚扰你，比如你不小心遇人不淑，想要分手，他不会从自身去反省别人为什么离开他，而是会因为被你拒绝了，选择报复你，骚扰你。

所以，越是和阶层靠下的人打交道，潜在危险性越高，因为在思维认知上没有弹性空间的人，普遍非常极端，往往做事越容易没有底线，一旦沾上了，就是惹到了大麻烦。

## **免费情感垃圾桶很廉价**

弱势思维的人免费向你倾诉，只是想发泄自己的情绪，和得到理解和认可，并不是真的想变好，而这个时候一旦你选择听了，你就相当于做了一次免费垃圾桶，你不仅听了，还给了建议，你可能就是在多此一举，事后他可能会怨你，因为你没有安分守己做好一个垃圾桶的职责。

## **健康的关系是保持适当的距离**

无论是自己对别人期待值过高，还是别人对自己期待值过高，都是导致后来关系淡化、疏远、破裂的重要原因，人和人之间想要有一个健康良好的关系，定要保持适当的距离，喜欢、尊重，但不过度靠近，也过度期待，人和人一旦走得太近，就容易说话做事有失分寸，甚至会毁掉原本可以很好的一段关系，更离产生美是有道理的。

## **会造梦的人就能谈好恋爱和赚到钱**

一个老板能让很多人愿意跟随他，绝不是因为他在某个技术上有多厉害，而是他善于给别人构建梦想，让别人对他构建的梦想有期待，有盼头。

很多男的一无所有，仅凭租的一辆豪车，就能到处骗色骗钱，并且还可以同一时间骗很多个人，因为他擅长给对方造梦，制造一种有钱人的梦，和对爱情的憧憬，让对方对自己有了很美好的心理期待。

这不是说要宣扬行骗，而是当我们掌握这种给别人“造梦”的能力和思维时，只要把它用到积极正向的事情上，是可以给予人动力，鼓舞和希望的。

老板擅长给员工造梦，员工才会有动力，有盼头，更加努力的工作，为公司创造价值的同时，也成就了自己，这是两全其美的事情。

老实人虽然实在，从道德角度去看，这样的人貌似更厚道，更容易被信任，但也正因为这样，老实人是做不了生意，也做不了老板的，因为他太“实”了，什么都让人家看的明明白白，没有虚的东西，也就是不会吹牛，不会画饼，不会造梦，无论是吹牛，还是画饼，它都不能单纯的从对错的角度去评判，能够让员工有奔头，创造利益，然后再回馈给员工一部分奖励，那画饼和造梦就是可行的。

而太老实人，他没有吹牛画饼造梦的能力，他就无法给员工期待，就激不起员工的动力，他就做不好生意，当不好老板，给不了别人想象空间，就留不住人，包括谈恋爱也是一样，从男人的角度，如果一个女人把所有的底牌都告诉他了，对他来说就失去了神秘感，他没有想象空间，也就不再想去探索了，很快就会失去兴趣，所以女人在感情当中永远都不能失去神秘感。

从女人的角度，一个男人十年如一日，每个月1万的工资，没有提成，没有晋升空间，从他身上看不到任何的期待，那么女人也会为自己重新打算，因为别人在你身上看不到“期待”，你没有给对方造梦，让他有期待感，人都是很务实的，当他在你身上看不到任何希望，得不到好处的时候，他就不愿意在你身上投入时间和精力成本，就会离你而去。

别人离不离开你，就和你会不会给别人画饼和造梦，同样是不能站在道德角度，或者是单一的对错思维去评判的，趋利是人的本能，与其去抱怨别人现实，不如学会去迎合别人的趋利本能，去做双赢的事情。

实际上能够火的短视频，它同样是符合了“造梦”逻辑，前三秒吊起你的胃口，引起你的兴趣，但又不一下子告诉你答案，在这个不断制造悬念的过程中，让你把视频

看完，它的完播率就有了，如果他一开始就告诉你答案，视频完播率一定很差，因为你都已经知道答案和结果了，就对视频没有想象空间，没有期待，就不会再看下去了，完播率低，就不会获得更多的流量。

无论是处理人际关系，谈恋爱还是做生意，好的，高价值的东西，要让别人知道你，但一定不要太快给出去，太快释放价值，给予好处，对方就不愿意的出成本，不愿意努力，给予希望和期待，激发出他的饥饿感和欲望，才能实现价值最大化。

## 安逸会毁掉一个人

有的时候糟糕的环境看似艰难，但只要坚持下去熬出头，你会发现最宝贵的东西都是在曾经那个艰难的环境中历练出来的。

之前看过一个视频，讲的是一只小猫咪，流浪的时候是他们那个大院里的明星猫，但被领养后性格却发生巨大变化，变得不爱亲近人类，变成了社恐猫。

然后专家家访观察表示，猫咪在流浪的时候，可能是为了乞食而被迫亲近人类，并不是出于自愿，只是为了生存。

而被人类领养以后，不需要再为了一口吃的“奔波卖艺，卖萌装乖”了，所以就不用强迫自己去讨好人类了，慢慢就变得越来越冷漠，看到陌生人甚至会有很强的防备心，跟流浪的时候完全不一样。

这就跟人一样，人在舒适区待久了，不需要再想方设法的去追求什么，获得什么，就会变得懒惰，变得佛系，变得没有追求，这种状态久了，甚至慢慢还会变得不自信，人太久没有进步，连原本的自信都会被消磨掉。

所以从命理的角度，除了特殊的格局，不需要官、杀出现，大多数人都是需要有一点官杀的，有了官杀，才会对自己有要求，对自己有要求的人，才会自律，才会成长，人在任何时候都要保持不断地成长，否则你的能力、智商各个方面都会退化，人是在“动”中变化成长，一直处于“静”的状态，只会让人停滞不前。

佛系是强者看淡名利后的随意，是弱者不思进取享受安逸的借口。

## 不好意思谈钱的人不适合做生意

谈钱不伤感情，不谈钱最后都伤了感情。

给钱，给建议，不给钱没意见，有付出意识的忙，帮，没有付出意识的忙，不帮，不是说吝啬，而是没有付出意识的忙，帮了，别人不会珍惜，不给钱的建议，给了，别人就不会当回事，最后对方还是按自己的想法和感觉来，浪费了你的时间不说，你在他人那里还会失去权威，价值也会被降低。

实际上越是让你觉得从感情道德上会被束缚的忙，帮的越多，越会让别人觉得无所谓，不重视，不值得信赖，越是影响自己的口碑，人必须给自己所做的业务设置门槛和规矩，规矩既能保护自己的利益，又能让不愿意守规矩的人遵守规矩，从而减少很多不必要的麻烦。

如果你不让对方付出成本，你会给别人造成一种误导，就是他不需付出，这就会形成一种单向互动的关系，它不符合阴阳双向，就产生不了良性互动，就没有办法生生不息，好的健康的关系一定是双向互动，双向付出，这样才能促进关系和感情。

“人情”心理是成长路上的束缚和绊脚石，不彻底摆脱这种心理，就无法真正独立和强大，更无法结识真正高质量的人脉关系。

## 一个人的价值不是由自己决定的

一个人的价值不是由自己决定的，而是由身边的一切决定的。

高档小区走出来的人，人们会本能的认为是富人，住在五环外公寓的人们会本能的认为都是经济能力不行的人，住的环境好，自己身份就能被抬高，的环境不好，自己的身份就会被缩水。



环境基本决定了一个人的价值，一个人的价值，有的时候不是由自己本身额定，而是由“与自己有关的一切”来体现的，比如自己住的房子，穿的衣服，开的车，身边站着谁，是由这些外部因素决定的，你住的房子大，穿的衣服贵，开的车好，身边站着都是名人，人们就会本能的认为你是有实力的有钱人，大部分人都是很肤浅的，甚至有的时候，外在这些跟你有关系的一切因素，直接决定了别人愿不愿意深入了解你，跟你产生关系。

所以连明星都愿意跟流量大的网红拍照，合拍视频，但却没有人愿意跟乞丐合照，人会本能的选择好的，能沾到“光”和“荣耀”的东西，本质上是一种强“印”的体现，也就是所谓的借势。

一个高档小区的品质各个方面都是不错的，但一楼的住户是孩子给乡下老人买的，老人按照农村那一套，把一楼的小院子弄成了农村的模样，开发商和新住户肯定不愿意看到这样的场景，因为影响了整体的档次和品位。

人跟房子是一样的，都是环境在决定大部分价值，一个白富美身边站着一个黄毛小混混，别人会想“她为什么会跟这样的人在一起，她肯定也不是什么好人”，这不是恶，而是人的本能，在不了解的情况下，人都会凭借表面主观感受去做判断，你选择跟什么人在一起，也会直接影响别人对自己的定位，甚至可以说自己选择和什么人在一起，有的时候直接影响命运。

你跟谁做朋友，跟谁谈恋爱，在什么样的地方工作，在什么样的环境中居住，全是风水，风水好，自己就好，风水不好，自己就很难好。

你周围的人和环境决定了你的价值，有的人会说“我不在意别人怎么看我”，这么说的人，说明自己可能确实价值不高，因为自身价值感高的人，是不会允许一些外在因素，拉垮自己的，就像高圈层的大佬，他会允许身边出现那种咋咋呼呼，很低端，随时都可能会给他惹麻烦的人吗？

成年人的世界，但凡是把自己人生当回事的人，都是要想办法让自己看起来“值钱”的，这个值钱并不是说背个奢侈品包包就是值钱了，而是尽量让别人知道自己的高价值。

所以，想让自己看起来高级，有价值，就得学会筛选过滤，塑造边界以及适当的包装自己，毕竟人是很肤浅的，他们只愿意相信和跟随看起来强势，且有钱的强者，适应需求，会让自己活的更好，这样才能吸引到高质量的客户，高质量的朋友，和高质量的恋人。

## 不是只有婚姻才需要门当户对

人只能和各个方面水平相当的人在一起，太强的和太弱的不能在一起，因为强的一定会被弱的拉低，从各种事情上被拉低，无论是情绪还是其他方面，而弱的和弱的在一起呢，能够相互共情，但很难相互成就，并且因为弱，所以所处的环境也一定不会太好，不会太和谐，那么在这种艰难的处境当中，大家都要自保，所以弱者之间的情义是靠不住的，很容易因为一些小恩小惠被诱惑，从而背叛或者反目。

## “不舍得”和“念旧”是改变命运的最大牵绊之一

父母长辈和爷爷奶奶他们那些人，有一个特点特别不好，就是念旧，这也不舍得扔，那也不舍得扔，明明都是已经用不上的东西了，但他们也不舍得丢掉，有一部分人是之前过惯了苦日子，遗留下来的“后遗症”，有的人就单纯的念旧，实际上站在玄学命理的角度，这种习惯，或者说这种“念旧”思维特别不利于个人发展。

其实每一样东西都有它自己的“气”，也就是所谓的能量，当那个“气用的差不多的时候，它就不再能对你产生某些能显了，就该换掉了，包括人和人之间的关系，无论是恋爱关系，婚姻关系还是朋友关系，但凡其中一方停滞不前，不去更新自己，那这段关系就会出问题。

就像有的人来咨询，咨询要不要换工作，要不要换城市，有的人咨询完你就知道他不会换因为他身上缺少一种勇敢，果断和魄力，而这些恰恰就是影响命运的重要因素。

比如说有的人，在老家或者小城市比较难赚到很多钱，比较难有一个好的发展，然后到大地方肯定也是难的，但是有的人，他在年轻的时候敢去尝试，去大城市折腾，那就有可能多一点机会，大城市虽然对个人的能力要求会相对更高但他获得的回报和收获也一定是比小地方更高的。

再比如说一个人在一个城市待久了，在一个房子里住久了，一个东西用久了，他会产生感情，如果说这个时候有更好的地方或选择，有的人他就会纠结，他没那么轻易放下他之前习惯的环境，已经习惯了的圈子，他舍不得放下，包括人际关系，无论是恋爱关系，婚姻关系，友情关系，明明你跟他已经无法再有什么高质量的互动，但有的人，他也没有办法去断掉这个关系，就是说对有一些东西他舍不得放下，或者说他老是因为那些东西来禁锢他自己。

因为他们不敢换城市，不敢换工作，不敢脱离自己已经熟悉了的圈子，所以他们一直只能待在落后的地方，接触一些思维认知同样落后的人，他永远在那样一个磁场当中，接触不到好磁场的人，接触不到好风水的环境，他怎么可能遇到贵人，又怎么可能会有新的机会呢。

而还有一部分人呢，他不太在乎这些，即便是刚搬的家，这个时候如果说在另一个城市有一个非常好的机会，那他就能立马搬家，哪怕是刚装修好的房子，但如果说这个房子有一些问题，他考虑到更长远的发展，和利弊关系，他也可以说换就换，他更看重的是我自己是不是有更好的机会和发展，有更好的机会，那他不管是从一个现实使用需求，还是从一个增值需求，他都不是只着眼于眼前当下，而是我的个人价值会不会增值，或者对我的事业会不会越来越好，或者说我赚的钱会不会越来越多，或者说自己的能力，认知是不是越来越强，这个才是显重要的。

而敢于舍弃，敢于“换”的人，他是不断在更新自己的，无论是有形的，还是无形的，念旧在玄学命理上不是什么好事，说明自己缺乏一种舍旧换新的勇气，包括感情，如果一个人不仅不能滋养你，还老是消耗你，那你要毫不犹豫的换掉他，所有的“舍弃”和“换”都是为了给自己增值，不愿意舍弃的人，是没有增值空间的。

## 阻碍发财致富两大绊脚石

懒惰和清高是阻碍人发财致富的两个绊脚石，某种程度上，清高实际上是一种弱，脸皮薄，害怕被人说三道四，放不下面子，总之就是怕东怕西，小钱看不上，大钱赚不到，越是脸皮厚的人，实际上越强大，无所畏惧，特别坦然。

## 情绪解决不了问题，只会激化问题

往往层次高的人遇到问题，想的是怎样能够把事情用最短的时间，最合理高效的方式解决掉，如果是和别人产生了矛盾，想的是如何降低彼此的损失，尽量节约彼此的时间去解决掉事情，而越是层次低的人遇到事情，往往是选择先发泄情绪，从某种程度上就极大的影响了双方的沟通，阻碍了解决事情的进程。

## 为人处世和赚钱需要适当的情绪和偏激

高手都是擅长制造和带动别人情绪的，老实人在婚恋市场中为什么不吃香？因为老实人不会制造和带动别人的情绪，也就是太实了，很多时候，真正的“为她好”不如“让她有面子”和调动她的情绪，更容易打动她。

比如同在情人节那天，老实人把自己一个月8000块钱的工资全转给女孩，虽然是他一个月的工资，但这并不会让女孩有什么心理上的情绪波动，她可能只会觉得这个人挺实在的，如果女方条件好的话，根本看不上这一个月辛苦赚来的工资，甚至还会觉得压力很大，这个老实人很有可能就会被女孩筛选掉。

渣男同样花了8000块钱给女孩过情人节，但效果却截然不同，他花了3000块钱租了一辆比较好的车，再花2000块钱，带女孩去好的餐厅，吃了一顿浪漫晚餐，最后

又花3000块钱给女孩准备了一份礼物，那么他就很有可能会被女孩选择，我们先不管渣男是不是真的有钱，这并不是势不势利，现不现实的问题，而是人性的问题。

两个人给女孩子选，大部分女孩都会选择后者，因为后者满足了人性的虚荣，他触动了女孩的情绪，哪怕前者再真诚，但被选择的概率依然很低，因为表面上看，渣男在情人节这件事上，要比老实人更用心，更能让女孩开心。

很多事情，不同的人做就会产生不一样的效果，因为有的人更懂得“聚焦”和“打痛点”，比如说两个男生同样跟一个女生聊天，A经常出现，但每次出现就是聊些吃了吗，睡了吗，在干吗这样的话题，B不经常出现，可能半个月，一个月出现一次，但每次出现都能跟女孩进行三四个小时的深度聊天，那B就比A对女孩的影响力更大，一个事情发展的好不好，并不是由频次决定的，而是由强度和深度，以及精细程度决定的。

为什么大多数人一辈子很辛苦，但却赚不到什么钱呢，因为大多数人都是把精力放在了频次上，所谓的赚钱了，就是今年又比去年涨了2000块而已，这能赚什么钱呢，真正赚钱的人，你会发现他都是爆发性的。

就像做自媒体的人，一开始都有那么一两年的时间是不赚钱的，能糊口就行，但他们依然会选择做，因为他在等一个爆发点，他宁愿忍受一段时间的贫穷，他也不会说，一会换这个项目，一会又换那个项目的，很多事情当我们处于一个起步阶段的时候，你想要好的结果，就必须聚焦，必须得积累到一定的程度，它才容易出效果，玄学上还讲天时地利人和呢。

在你前期没有流量，没有粉丝，没有客户的时候，你是需要偏激的，很多做自媒体的人是没有什么娱乐生活的，每天爬起来就是写文案，拍视频，剪视频，直播，不见人，没有社交，包括我自己，不仅如此，当前期你一无所有的时候，风格和形式上也需要偏激，很多网红哗众取宠，言辞犀利，甚至怼人，实际上都是一种偏激，在外人看来会被很多人误会，指责，不支持。

但人在起步期的时候，是需要适当用一种偏激的方式，偏激实际上是一种冲突，就像做自媒体，你的态度必须是鲜明的，不能是模棱两可的，不能说是既想讨好女性用户，又不敢得罪男性用户，你谁都不想得罪，那你就获得不了流量，就你一定要做一个取舍，否则你哪个都得不到，能够火的短视频，它里面一定是有冲突的，像有的博主，他为了讨好女性用户，他就骂渣男，有了这种冲突，男的就会骂他，女生就会喜欢他，那他就能够用这种方式吸引一批女性用户。

有冲突才能刺激人的情绪，冲突的过程，就是需要你找到自己身上的一个特点，或者一个优势，把它放大，发挥到极致，比如有人会骂人，骂的幽默，能骂在点上，这在自媒体时代，它就是一个优势，就是你的一个标签，是比较鲜明的，是与众不同的，那它就有不可替代性。

做其他事情，适当运用这种偏激和极端，往往也是能够取得好的效果的，就好比说你请一个朋友吃180块一顿的火锅，请了七次八次，人家也不会觉得有什么，就觉得是吃了一顿普普通通的饭而已，但你请他吃2000块一顿的饭，那么他就很容易印象深刻。

就很多时候，做事的力度要够，你才能打动别人，或者说达到一定的效果，就很多事要么不做，要做，就尽量把它做得更好，这样你才能击中要害，戳中对方的痛点，让他产生情绪。

为人处世、交朋友、给人送礼、做营销、还是做服务，这种极端和偏激的方式有一定的冒险性，这个需要自己去拿捏尺度，比如骂人，但不能让人反感，又让人很喜欢，这个需要一点天赋和技巧。

很多人在一个低位向高位进阶，或者是破圈的时候，都是用了这种方式，就好比之前有人来做自媒体咨询的时候，找不到自己的定位和特点，我们说爱吃是特点，讲话慢是特点，能装也是特点，你的每个特点都展现一点，就像那个刀，它的刀尖不够尖，扎的就不深，别人记不住你，一定要单独拎出来一个点，反复地扎，才能扎的深，别人才会记住你。

比如把“能装”这个特点拎出来，对着它反复地扎，各种展示能装，买衣服怎么装，吃饭怎么装，相亲怎么装，扎的越深，别人就越容易记住你，大家一看你就知道“啊，这个人挺爱慕虚荣，挺能装的”，你就破圈了，在自己不行的时候，让别人记住自己，这很重要。

面对人事关系的时候，你想获得一个好的，高质量的人际关系或者客户，让对方非常认可你，就得想办法把事，把服务做足，做到位，这个时候在他跟别的人对比的时候，你就具备了一定的竞争力和不可替代性。

## 贵人是锦上添花，不是雪中送炭

人可以借势，但永远不要企图依靠谁，当你自己不行的时候，你谁都靠不住人们喜欢同情弱者，但并不愿意帮助弱者，甚至还会鄙视弱者，因为人性会本能的慕强。

人只有自强，才能吸引到优质的队友和伙伴，当你不强的时候，大部分人都只是陌生的路人而已。

当你了解的人性越多，就不会随便对谁抱有期待和不切实际的幻想，人终究只能靠自己，所谓的贵人，大多数都锦上添花，而不是雪中送炭，自己强了，别人才愿意帮你，人和人之间本质上都是价值交换。

## 想让别人帮你，就要把对方变成“利益共同体”

别人为什么不愿意帮你？是别人太冷漠吗？

是因为你跟别人的利益不相关，如果你用请求帮忙的方式，别人都会有排斥和防备心理，或者心不甘情不愿。

比如说在一个店里面，一群家长带着一群小孩，小孩鸣哇乱叫满场飞奔，如果这个时候工作人员跟他们的家长说，店里面不可以乱跑大喊大叫，会影响到其他的顾客，几乎没什么家长会意的，有的甚至还要无理取闹，你凭什么管我们，你谁啊。

但如果这个时候你说，地上有碎玻璃，有顾客弄洒了的奶茶，要小心脚下，小心扎伤，那些家长自然而然的就会第一时间拉住他们的小孩子，不让他们到处乱跑，因为她怕自己的孩子跌倒被扎伤。

用第一种方式去跟他们说，对他们造不成任何利益损失，而会给对方一种你在向我提要求的感觉，所以他们根本不会听，用第二种方式，很显然触及到她们的利益，如果不听就会让他们自己有损失，只要让他们知道这种风险的存在，就能引起她们的重视。

所以想让别人帮你，或者重视你的想法，更多的要想想，怎么样把对方变成“利益共同体”只有让对方觉得这件事跟她有关系，别人才会重视你的想法和你的要求，而不是一味地表达自己的想法。

## 纠结是阻碍财运的绊脚石

长期做咨询，发现命好的，财运好的人都有一个共同的特征，就是相信和果断。

这种人不纠结，不怀疑，不内耗，干脆利落，那些命好的客户几乎全是这样，比劫人居多，金旺的人居多，说明她们的内在冲突非常低，而且这类人你给的建议，她们会非常快速做决定和执行。

相反，命不太好的，你给完建议，他们会纠结，会质疑，内心总是很拧巴，很纠结，迟迟无法做决定，要不就是还按照自己的想法走，这样的人咨询是没有什么意义的，因为换一个人，他还是会纠结，会拧巴，这是一种先天，并且长期已经习惯了的心理状态。

而这种内在的冲突和内耗，也会让他们做出很多错误的判断和选择，从而失去很多机会，自然是会阻碍财运的，想要改变运势，就要先让自己变得干脆果断起来。



## 健康的关系不是单方面索取

一个人，如果一直想从外界，从别人身上获得安全感，那么她永远都是一个没有安全感的人，一个人，如果一直想从别人身上寻求爱，那么她永远都不懂得如何爱自己，别人也不可能真正爱她。

因为人们都不愿意去爱一个需要被爱不断供养，看起来很缺爱的人，因为爱是一种需要向外付出的行为，如果你做不到给予对方相应的回馈，总有一天对方会累，因为人性会本能的厌恶损失，如果你没有给予对方相应的回馈，那就相当于对方在单方面的付出，而人和人之间那些看似所谓的“爱”和“付出”，本质上都是需要交换的。

如果你不懂得交换，你就很难处理好自己和他人的关系，更无法与他人建立良好健康且高质量的关系，想要别人爱你，要先学会爱自己，让别人知道你并不是一个缺爱的人，他才会更爱你。

## 别人知道你的秘密越少，你越安全

人很容易在某个时刻，对一些新鲜的，不同性格的人上头，觉得自己遇到了跟自己很像，或者很合的人，或者因为对方的热情和捧杀而冲昏头脑，就觉得目己遇对了人，遇到了好人，遇到了自己喜欢的人，然后就开始跟人家敞开心扉，这是很危险的。

倾诉是人的本能，但成年人的世界，你的倾诉欲越低，你也就越安全，不是说要把人想得很坏，有的人也不是故意要害你，他就是管不住自己的嘴，他就是意识不到你跟他“透露”的，那些所谓的秘密，到底对你有多重要。

人们总是误以为用自己所谓的“秘密”和“隐私”就能拉近和别人的关系，实际上别人也是用你的“秘密”去换取他人的信任的，所以管好自己的嘴，别人越不容易了解你，别人对你的秘密知道的越少，你也就越安全，尤其是男女关系。

## 警惕赞美，杀君马者，道旁儿

有一种人，他们会经常夸你，夸你优秀，夸你善良，夸你人好，这个时候，你要小心了，不要被美言冲昏头脑，因为“赞美”对于有的人来说，只是一种从别人那里免费索取的手段而已。

## 保护自己的能量

不要给别人的垃圾情绪买单，不要免费做树洞，一旦你察觉到了对方身上，有让你觉得不舒服的能量和磁场，要第一时间制止和远离，因为人的磁场和能量真的会传染，一旦你优柔寡断动了侧隐之心，就会被带入到一种很差的磁场当中，重要的是他们破坏了你的情绪，扰乱了你的磁场，也不会对你愧疚，这才是最晦气的，最让人憋屈的，谁让你不拒绝，不赶紧跑呢。

## 做人姿态不能太平

姿态太平的人，看似跟谁都好，看似跟谁相处得都不错，这实际上是一种弱势心理，对该亲近的人，不敢表现的特别亲密，跟该保持距离的人，也不敢划清界限，表面上看，好像自己是个八面玲珑的人，实际上有的时候，是非常不利于自己发展的，或者说不利于自己的一个工作状态的，因为它对自己是一种无谓的消耗，就是你该对人好的时候，可以特别好，但不该对人好的时候，你也可以别特严肃和冷漠。

这就好比请你请人吃饭，你请5个人吃饭，这5个人都不会特别在意你请吃饭这件事，因为他们每个人心里都会觉得，你是在请“大家”，而不是我个人，那他就不会对你请吃饭这件事，有过多的情绪，而当你请一个人吃饭，这个人就会觉得，你是付出了自己宝贵的时间，花费了金钱来请他吃这顿饭，那么他潜意识里就会比较在意这件事情，当你把90%的精力用在5个人身上的时候，不如把90%的精力用到一个人身上的效果更好。

所以为什么总说老好人容易被人当工具人呢，因为老好人他性格太平了，又没有情绪张力，不好意思拒绝别人，他给人的感觉就是，没有自己的个性，没有边界感，那就谁都能冒犯他，都能麻烦他，都能免费的用他，因为他自己给别人呈现的一个感觉，就是这人怎么都行，反正他也不会拒绝，慢慢大家就会给他贴一个“老好人”的标签，别人给他贴什么样的标签，他们就会用什么样的方式态度去对待他，因为他给自己的定位就是那样，慢慢他就会被各种各样的人和事消耗和纠缠，自己却一无所获。

而这种性格在社会上，也不会让他有一个特别好的发展，因为他没有办法，去跟一些真正厉害的人打交道，因为在你跟优秀的人，厉害的人打交道的时候，你必须摆好一个姿态，别人才会尊重你，很多某个领域有水平的人，他都会有一个比较强势的性格，或者是印象，特别有识别性，他在跟人打交道交流的时候，才更有说服力和信服力，只要一个人想要向上走，他就一定要有一个鲜明的姿态，如果对上对下，都没有一个鲜明的姿态，最后就把自己搞得什么都不是。

## 多做自己不喜欢的事

能力和成长很多时候都是在艰难和落寞中磨出来的，对于有些人来说，称为低谷，能够从低谷中站起来，并能从困难中积累经验，提升能力才是最厉害的，有的时候人的进步和成长，往往都是做了曾经自己不愿意做的事，太容易接受的事，基本上很难让自己成长，因为人都会本能地逃避难做的事，去做那些容易且简单的事。

## 经历是最好的老师

一个人见得越多，经历的越多，越不会圣母，不会随意同情谁，怜悯谁，帮助谁，这不是冷漠，是经验会提醒他，蛇终究是蛇，它有它的宿命，和它的本性，人各有命，你渡不了任何人，人只能被天启。

## 向上社交不是势力

无论是交友还是恋爱结婚，都不能找跟自己命运相差太多的人，因为一个人的成长背景，生活背景，教育背景这些决定了他的价值观，对人性的把控，和对一些事情的认知程度，因为经验会告诉你，当一个强势和一个弱势在一起的时候，结果一定都是各个方面条件好的那个吃亏，这是铁律。

能量磁场这个东西会传染的，但以条件不好的那个人的认知，无论你最后付出多少，给予多少，反而对方会认为是他自己吃亏了，人的阶层虽然不能完全决定一个人人性的好坏，但阶层越低的，人性越差的概率就越高，这是他的生活环境所决定的，所以跟比自己阶层低太多的人打交道，无论你怎么做，结局都是费力不讨好。

## 跟弱的产生关系，吃亏倒霉是必然

帮助比自己弱的，过得太差的人，最后往往都容易反目，上演农夫与蛇恩将仇报，这是人性。

某个明星曾经资助过一个贫困大学生，后来大学生得知，资助他的是大明星，就开始挥霍，总是以各种借口多要钱，明星知道以后停止了资助，大学生怀恨在心，写了几千字在网上声讨指责曾经资助他的明星，一度将那个明星推上风口浪尖，从此以后那个明星不再随意帮助某个人了，而是选择了做动物慈善。

杭州纵火保姆曾经问女主人借钱，得到了别人的帮助，由于自己赌性难改，

再次向女主借钱，被拒，于是怀恨在心...才有了后面的悲惨结局。

无论是明星还是被害女主人，都是因为帮助了弱势人群，阶层越靠下的，人性越差，不是绝对，但这个概率很高。

为什么跟弱势产生关系，帮助弱势人群会倒霉？

因为强弱产生交集以后，强的一方，但凡是稍微向弱的一方，释放一点价值和好处，弱的一方心理预期和欲望就会迅速增高，但自身又没有一定的价值去互换，你的实力，你的资源，你所拥有的东西，都会刺激到弱势一方的人性，从而失去心理平衡和自我定位，然后人性失控。

无论是恋爱、婚姻关系，朋友社交关系，还是雇佣关系，都是这样，由于弱势方的认知各个方面的因素，安全问题，信任问题，人性问题都具有潜在的危险性和破坏性。

强弱之间产生关系，一定是弱的一方获益，强的一方吃亏，当强的一方，向弱的一方释放了一定好处和价值之后，如果弱的一方后面没有继续被满足，转头就会反目，恩将仇报去撕强的一方。

所以任何关系都要旗鼓相当，门当户对，双方势均力敌才能产生互惠，良性持续发展生生不息，当双方相差太多的时候，价值，社会地位，身份都不对等，弱的一方只有20分的实力，这个时候他想通过强势的一方，让自己变成200分，但自身价值和实力与欲望又不匹配，就无法产生良性互动，最后就会产生纠纷。

越向下的劣质圈层，你的善良、无私和大度和怜悯，很容易激发出对方人性中的“恶”，你越对他好，他越贪婪，越觉得理所应当，当你无法满足他的贪婪

或者停止给予，他们就会以各种方式搞破坏，发泄心中的不满。

## 没有那么多所谓的真爱

这个世界上没那么多所谓的真爱，真爱这种东西，更多只存在于父母和子女之间，但也并不是全部，有的父母也不爱孩子，有的孩子也不爱父母，人性是很复杂的。

大多数我们所说的人和人之间的爱，最后你会发现不过是人们在某个当下的各有所需，当彼此在对方的身上没有需求的时候，那么这个所谓的“爱”和“感情”就不会再有，或者是淡化，这是很残酷的。

所谓的“在意”也是同样的道理，别人所谓的“在意”只是暂时的想得到你身上那些他想要的东西，这个“在意”并不会像父母一样，一切以为你好为出发点，而是有代价的，当你停止给予，那么对方也就不会再在意你，人若是都能想通这个道理，也就不会那么在意所谓的爱或者是恨了，一切都是符合常理的人性而已。

## 感情能走多远不是感情深浅决定的

人和人之间最后能走多远，表面上好像跟感情的深浅有关系，实际上不是，而是跟价值观，以及彼此价值的匹配度有关系，还有就是跟彼此能否持续满足对方的需求有关系，只有大部分价值观相同的人，才能更和谐的交往和相处共事，价值观不同的人终究都会分道扬镳，但只有价值的共振还不够，还得彼此能够为对方提供价值，成年人的世界，高质量的关系，基本上都是通过价值和钱筛选链接出来的，要么你有钱，要么你有价值，因为只有对彼此有用，大家才愿意付出时间精力去维护这段关系。

## 为什么有的人炫富会倒霉

有的人的八字结构就是先天的“危险体质”，俗称惹祸精，你靠近他，跟他产生关系，就会他被连累，尤其是近距离关系，比如丈夫，妻子，闺蜜这些人，当一个人八字中婚姻宫或者夫妻星不太好的时候，就很容易被这些人连累而倒霉。

江西朋友圈炫富的那个，还有小红书上晒80000薪资，导致自己老公被停职的那个，除了他们本身八字结构就是惹祸精的体质，其次是他们的行为跟他们的职业是相违背的，生活中一言一行处处都是玄学，当你不懂这些玄学规则的时候，就很容易惹祸上身。

体质内的人，是以官印为荣，为靠山的，而炫富这个行为是伤官行为，做了就是背禄，伤官去克官，财去克印，轻则停职调查，重则丢官免职。

那是不是不是体质内的人就可以随便炫？

也不是，要分情况，像很多网红为什么要炫？又炫房子，又炫豪车，“炫”是一种营销方式，“炫”不仅能引起争议，制造热度，同时还可以收割一波，希望想像他一样“有钱”的人，不“炫”就没有信任，“炫”是为了营造实力。

做生意是一样的逻辑，无论是做自媒体还是生意，“炫”是伤官行为，是为了制造流量，伤官是生财的源头，所以可以适当的高调，包括行为，语言，要大胆，人是慕强的，当你还不行的时候，要适当高调，让别人看到你的实力，你的价值，别人才愿意靠近你，当到了一定的阶段和位置，就要适当低调，是为了护“官印”，保护自己已经建立起来的名誉地位。

非合作利益关系的场合，比如朋友，亲戚，闺蜜之间，不适合伤官行为，也就是不适合“炫”，因为容易招嫉妒，尤其是当自己身边的人都比自己弱的时候更不适合。

## 老好人永远不会明白的道理

想要通过做一个处处迎合别人，不得罪人，甚至试图讨好别人的老好人，不会得到别人的尊重和重视，也得不到任何货真价实的好处，因为别人对你的尊重和重视，完全取决于自己的价值。

公司里面，表面上看老好人好像人缘很好，那是因为他对别人不存在威胁，且好说话，不懂得拒绝人，随时都可以被当免费的工具人，但一旦涉及利益关系，他们是不会对他客气的，有好事也不会想到他，只会剥削他，因为他没有原则，没有态度的人。

## 不回复就是拒绝

成年人的世界，别人不回复，不回答，实际上就是拒绝回答，成年人的体面就是懂得知难而退，如果连这都看不懂的话，在这个社会上是很容易碰壁的，会让很多关系变得尴尬，再熟的人都要保持一定的边界感的，不要为难了别人，又尴尬了自己，最后还要怪人家为什么冷漠，为什么疏远你，实际上是自己看不懂别人的言外之意。

## 敢于说“不”

一个从来不想得罪人，不敢得罪人的人是很难做成事的，这就好比一个人从来不敢吃苦，不敢吃亏，一直躲在安全地带，是永远不可能成长的，人生没有受过伤害，没有痛过怎么可能成长和变聪明呢，适当的锋芒和敢于说“不”，很多时候会帮我们筛选和过滤掉很多不合适的人。

## 关系破裂的原因

任何一种关系，如果长期处于一个价值不对等的状态下，最后的结局一定不会太好。

## 什么叫是价值不对等

就是一个人长期属于获益的一方，另一个人长期输出付出的一方，无论是有形的获益，还是无形的获益，有形的获益可以指金钱物质上的获益，无形的获益，可以指情绪价值，以及各个方面能力、思维认知上输出。

很多情侣关系是这样，夫妻关系是这样，朋友关系是这样，合作关系都是这样，说到底人和人的任何一种关系，本质上都是合作关系，优质的关系都是在彼此能够提供需求的基础上，再适当拉近关系和建立感情的。

现实中往往很多关系最后崩盘分道扬镳，都是先建立了这样那样的感情，然后最后发现彼此提供的价值不对等，那么其中一方就会心里不平衡，最后演变成劣质关系。

所以想和别人产生和建立健康的关系，在最开始的时候就一定要尽可能的坦诚，把自己的需求让对方知道，也把自己的价值让对方知道，同时也能知道对方的核心需求是什么，但人类又很虚伪，很在意所谓的面子，遮遮掩掩不好意思把自己真实的想法表达出来，如果你在意一个人，在意一段关系，那么请尽量真诚和坦诚，坦诚的面对自己内心的欲望，也真诚地向对方表达和付出。



## 适当的距离产生美

人与人之间想要有一个好的，高质量的关系，就要适当保持距离，无论你喜欢那个人，都一定要保持适当的距离，不过度依赖，不过度倾诉，也不强行分享，同时也不能失去真诚，人一旦控制不好距离，就容易破坏掉很多美好，人和人走得太近，终究是一场灾难，即便那不是你和他最初的本意。

## 小动物的爱更纯粹

小动物的感情是纯粹的，你对它好，它就很爱你，很依赖你，你哪里做的不好，它们也不会恨你，不会怨你，而人不是，人的话，你给他10次苹果，只要有一次没给，他就会记恨你，你为什么不给我苹果了，他不会想原本苹果也不属于他，而是会因为你的停止给予，而心生怨恨，这就是小动物和人的不同。

## 免费的不会被珍惜

不要轻易主动帮助别人，不要随意对别人好。

不能深刻理解的人会认为这是薄情冷漠，能够这样想，实际上是对人性的解不够深刻透彻。

道不轻传，法不贱卖，卦不空出，医不叩门，这是万事万物的规律，一旦你因为感情打破这个规律，就是违背了天道，能够真正想明白，这其中的规律和因果关系的人，需要阅历和一定的悟性。

很多时候你以为你在帮助别人，为别人好，实际上最后你们可能会撕B,别人最后非但不会感激你，不会记得你的好，还会恨你，会怨你，很多最后撕B的人，曾经都是关系很好的人，关系越密切，越容易越界，越容易不遵循规则。

人永远不要想着去渡谁，你谁都渡不了，每个人都有自己的命运，当你想去渡人的时候，就是试图打破别人命运的运行规律，这是一种越界。

## 立规则是保护双方的利益

只要有人性的存在，就必须得有规则，几乎所有关系的决裂和崩塌，都是因为用谈感情，去代替了规则，之所以要有规则，为的就是保护自己的利益，以及建立一个健康优质的关系，但人往往又爱面子，顾虑这，顾虑那的，然后规则就被面子绑架了，不好意思谈了，跟人家谈感情，最后因为一点点利益，别人立马跟你翻脸了，利益也没了，感情也没了。

所以越是优质的关系，越应该有规则，这个规则即便别人不说，也应该有那个意识和自觉性，明白人，懂事的人都不会主动去打破这个规则，既能保护好彼此的利益，又能让感情和关系处于一个比较优质的状态。

就好像咨询这种职业，你必须要制定一些规则，否则有的人根本不尊重你的时间，有的人今天想起来一个问题，明天想要起来一个问题，还都不是什么紧要的问题，如果你第一次觉得是老客户，问一次，就回答他了，他就觉得可以问第二次，第三次，但如果你第一次就明确告知对方咨询完以后，超出一定的时间范围再问问题是要收费的，那么大多数人就都会遵守这个规则，所以有的时候怪不了别人，只能怪自己没有立好规则，没有告知别人。

人性有的时候就是这样的，不是别人不领情，只是你表达的方式和帮的时机不对，有的时候不是别人不尊重你的时间，只是你没有明确告知规则，毕竟人和人是不一样的，对很多事情的理解就不一样，想要让别人主动理解你，是很难的，这个世界上有很多误会，都是因为你不说，我也不说，所以想要有任何一种良好健康的关系，直接表明自己的规则和态度，是对彼此最大的坦诚和尊重，越是什么都不清不白的，顾虑的越多，关系崩塌的越快。

## 想要价值不缩水，不要对人太好

回想高中至二十几岁的时候，为什么自己明明对人很好，别人不但不领情，反而还会发生矛盾，自己没有研究人性之前，还总是觉得别人不识好歹，其实是自己不懂人性，不够有智慧而已。

当你对人好的时候，就是你将自己置身于弱势的位置和状态中，当你一个人过于好的时候，就会让自己价值被打折和缩水。

在所有的人际关系中，只要我们用力的去把别人当主体，当成主角，自己就会失去能量感，当一个人买了一个爱马仕包包，却不舍得背，只有重要的场合，才舍得拿出来背一背的时候，可能说明那个阶段，她的经济还配不上这价格的东西。

包括现实中那种对人很好，很热情的人，反而别人不会把他当回事，还处处欺负他，“好人”很多时候容易被忽略，不被重视，因为在我们对人好的一刻，实际上就是自身能量，气场甚至是价值在缩水，当对方的认知水平，无法受益于你的能量和输出时，对方就会对你的付出满不在乎，更不存在感激。

这不是小不小气，计不计较自己付出的问题，也不是对方不知好赖的问题，

而是人性的问题，当你在对他人很用心，很用力付出时，对方就变成了主角，你变成了配角，用俗话说就是上赶子不是买卖。

为什么我们总会说一个人蹬鼻子上脸，就是在任何一种关系当中，只要其中一方，过于对另一方好，另一方一定不会太把他当回事，无论是未婚谈恋爱，还是已婚夫妻，老板对员工太好，表现得太平易近人，他的威严就会缩水，员工就不会太尊重他，D丝舔白富美，省吃俭用送白富美一个包，实际上不及人家包包的一个零头，人家根本不会当回事。

人有的时候容易自我感动，有的时候对人太好，不一定就是自己人有多好，有多伟大，多无私，或者觉得对方有多重要，而是因为自己弱，所以才会用力过猛，高手

都是冷淡风，淡淡的，就像很多人永远搞不懂老板在想什么一样，如果老板随随便便就被人看透了，或者让人觉得很好说话，那他也当不了老板。

当自己身份，地位，价值，能量匮乏的时候，越向外，越向他人用力，往往越得不到尊重，也得不到自己想要的东西，因为在“输出”和“求”的过程中，自己就自然而然变成了弱势方，被动的一方。

而当自己能力和价值充足的时候，也不能向外，向他人释放价值和能量，释放得太随意，要看对方处于什么样的层次水平，因人而异，适度而止，价值给错了人，你的能量和价值不仅不会被珍惜，还会被贬值，所以奢侈品就算卖不出去，也不会送给穷人。

## 高估人性会受伤

太过于轻信和相信一个人，是很容易让自己吃亏的，人只有在损失自己利益，和一些事情不如己意的时候，才会暴露最真实的一面，也就是人性中的“恶”。

一升米养恩人，一斗米养仇人，有的时候对人太好，别人不仅不会感激你，甚至会憎恨你，因为一升米可能在某个当下，起到的是救人救命的作用，可一斗米长期供养，一旦你不再提供米了，对方就会憎恨你，因为他不觉得你是在帮他，他会当成理所应当，可当你停止提供，对方就会觉得是你，让他失去了属于他的东西，他并不会觉得那原本就不属于他。

人性就是这样的，农夫与蛇，乞丐与商人，免费对人太好，你的付出会变得廉价，甚至还会让别人憎恨你，只有在让对方有所付出的基础上帮忙，别人才会珍惜你的好。

## 越成长，抱怨越少

人越长越大，对别人，对外界的抱怨就会越来越少，因为你对人性了解的越多，能够理解的就越多，就不会容易对他人失望，因为从人性的角度，你知道那都是符合常理的，人只有让自己越来越聪明，别人伤害你的机会才会越来越少。

## 运气差的时候不做大的决定

人在运气很差的时候，做的决定基本上都不会有对的，因为越是运气差的时候，越考验一个人的心性，所以运气差的时候，更像是面试时候的压力测试，心性差的，很容易在那个当下不管不顾去做一些愚蠢的选择和决定，然后导致运气更差，以至于后面一连串的错误。

人越是运气差的时候，越应该冷静淡定，学会在可控范围内及时止损，而不是急着翻盘，翻盘是在你整个人，头脑冷静清醒的时候，想明白了所有事情的因果，然后去做一个可行性的计划，再一点点脚踏实地的努力翻盘。

很多人是没有耐心去弄清楚一个事情的因果的，就好比中医和西医，西医是止痛、切割，一个病人长了肿瘤，就一刀下去切掉了，但实际上它还会长，为什么？因为没有治疗它的病源，中医是从根源上去着手，：效果不会那么快，但却可以从源头上去治疗，这样复发的可能性就会降低。

## 蠢人和聪明人

蠢人的“小聪明”，和聪明人的“智慧”，两者之间最大的区别就是，蠢人通常把精力用在落井下石、背后捅刀子这种事情上面，我不好，你也别想好。

聪明人的“智慧”更多体现在，对人性的了解的基础上，成全别人的同时，自己也能获益，就好像小商小贩卖东西一样，他看你卖的好了，他就会跟人家说你的东西，哪里哪里不好，去诋毁别人，陷害别人为自己谋利。

聪明人做事是尽可能的互利共赢，所以人要努力提升自己变得优秀，你才能接触到层次更高的人，远离小聪明的人，你会少很多麻烦和烦恼，不能说圈层高的人，都是好人，但他们看得更长远，阶层越靠下，越容易眼皮子浅，人性中的恶，也就暴露的越多，一点点利益就能将他们人性中的“恶”激发出来。

## 把焦点放在“钱”上，往往赚不到钱

真正能赚到钱的人，一定是把精力放在“事”上，而不是死盯着“钱”，每天脑子里只有“钱，钱，钱”的人，往往是赚不到钱的，把“事”做到极致，钱自然就来了。

很多人你问他，你最想要什么啊，你有梦想吗，他说我最想要钱，我的梦想就是成为有钱人，我要找个有钱的老公，而结果是这种人基本上不会有钱，不会找到有钱老公，因为逻辑就搞反了。

如果你每天只是想着我要有钱，你的关注点是“钱”，你就会像无头苍蝇一样，到处去找钱，基本上你是找不到钱的，你想着我要投个有钱老公，然后天天去混圈子，有钱人的微信，倒是加了不少，但跟你没什么关系因为你的逻辑不对，想要有钱，是把焦点放在某件事上，把所有的辅力都投入到那件事上，把事做到极致，钱自然就来了，钱不是你追来的，而是被你吸引来的。

你把“事”做好，做成，就能给你带来钱，你要围绕着“事”去思考，去行动，你要围绕着“钱”，你是不可能赚到钱的，这就好比找到一个有钱人，天天盯着人家的钱，往往人家越不会给你钱，还会对你有所防备，而当你把注意力全部放在怎样提升自己，怎样能为有钱人提供价值上，他们就会愿意主动给你好处所有你想要的东西，都只是一个“果”，你的“因”做好了，“果”自然就实现了。

谷爱凌为什么这么火？为什么赚钱赚到手软？她当初滑雪是为了赚钱吗？肯定不是，那东西多辛苦，多危险啊，一个不小心，就有可能摔成植物人，甚至终生残疾，除非是那种从小家境特别贫寒的人，她可能需要用这样的一种方式去改变命运，比这赚钱的事多了，以谷爱凌的家庭背景，她不需要这么做，而是她喜欢滑雪这件事，

她把滑雪这件事做到了极致，所以遇上这么一个机会，就顺其自然的火，接广告代言，各种赚钱的机会全都找上门了，她一夜之间成了世界红人，赚得盆满钵满，很多网络杠精，看人家火了，就满嘴塞满溜溜梅，说白了就眼红，有嫉妒别人的时间，不如向人家学习，如何让自己把注意力聚焦到一件事上，做到极致，你也可以赚到钱。

谢霆锋，张家辉人家为什么会成为影帝？他们做演员的目标是影帝吗？当然不是，人家的目标是竭尽全力的拍出好电影，把电影拍到极致，谢霆锋是星二代，从小就带着明星光环，他完全可以唱唱歌，发几张专辑，参加几个综艺节目，就可以过得很好，为什么要冒着不用替身和骨折的险去拍电影呢，他在拍电影的时候，脚受伤了流血不止，但他仍然坚持拍了5个小时才去医院，而这是有破伤风截肢的风险的，曾经在片场，为了电影效果，被勒到休克，张家辉为了拍好电影，现在还有一根手指是无法正常弯曲的，正因为他们把自己的工作做到了极致，影帝不给他们给谁呢？

说理想，说梦想这些听着太虚幻了，但一个人想要获得自己想要的东西，一定是有一种精神支柱在的，比如我就要把雪滑到极致，我就要把咨询做好，就是要用自己的智慧去影响别人，去帮助我能帮到的人，这些才是核心，而不是说我做这件事的目的就是为了赚钱，赚钱只是顺手，但不是做事的终极目标，当你把这些想明白之后，其他的都会自然而然的水到渠成，你做一个短视频账号做好了，能够把更多的价值分享给别人，钱，自然就来了，感情自然就来了，名气自然就来了，千万不要搞错了逻辑。

## **越喜欢，越要保持距离**

人与人之间最好的关系就是有好感，但保持一定的距离。

有好感，喜欢，但不过度靠近，也过度占有，就能够保持住那份“美好”和“神秘”，一旦靠近了，就想拥有更多，就容易越界，因为人性是贪婪的。

所以你想毁掉一段美好的关系，那么就尽情的上头，随之而来的就会因为贪婪和失控的人性带来的无数的不美好。

## 不是别人变坏了，是你不懂人性

人只有在自己弱的时候，才会表现出谦卑和感恩，才会记得别人的好，一旦当他自己强大起来以后，绝大多数人都会认为一切是靠自己努力应得的，并且不想让别人知道，自己曾经受过谁的帮助，更不想因为曾经受益于谁，而受到牵制，这也就是为什么最后很多人反目成仇的原因，最容易反目成仇的，往往都是一些近距离关系。

比如兄弟姐妹，夫妻情侣，或者是认识了很多年的朋友，所以君子之交淡如水是对的，埋怨大多数源自于一方觉得自己的付出多于另一方，所以越是重要的关系，有的时候经济上越要划分清楚，谈钱伤感情，不把钱谈清楚，更伤感情，如果你是自愿无偿的帮助一个人，那你就要做好不被感恩，甚至是被恩将仇报的准备，既然帮助了一个人，又因为别人没有感激自己而抱怨，实际上是毫无意义的。

## 想做讨人喜欢的人，意味着要委屈自己

很多过的好的人，你会发现很多人可能都不喜欢他，但也正因为这样，所以他们才能够过的好。

无论我们愿不愿意承认，很多时候，事实就是如此，比如不遵守规则的人喜欢插队，所以他们能够在医院、机场很多地方，都能为自己争取到优先利益，如果你在安检的时候，有人走上来，对你说快迟到了，能不能让他先。

如果你动了侧隐之心，意味着你要让自己等待的时间更久，如果你让他先办理了，你不仅是让自己的等待的时间久了，你让后面的每一个人，等待的时间变久了，所以你到底是帮了一个人，还是给很多个人制造了麻烦呢，这个很难定论。很多渣男自私绝情，从不心疼女人，也根本不念什么旧情，所以这就导致他们在很多事情上



都比女人更能够做出理智的判断和选择，从不会让情感和女人拖累自己，所有的事情都是第一时间考虑自己，为自己争取。

当然了，不是说要做一个不善良且冷漠的人，而是很多事情是很难定义的，你以为自己是在做一件好事，但实际上那未必是好事。

如果一个人很圣母，那一定是没吃过人性的亏。

如果一个人脸皮很薄，那一定是没有努力赚过钱。

如果一个人很容易动怒，那一定是见的蠢人不够多。

如果一个人不够自信，那她一定不够爱自己。

## **越解释，气场越弱**

人，一旦习惯了解释，就会从某种程度上削弱自己，可能削弱自己的气场，也可能削弱自己的价值，很多人都很喜欢解释，天天解释这，解释那的，跟这个解释，跟那个解释的，解释的本质，就是在掩饰自己内心的另一种真实想法，有的时候你越解释，越是给别人机会，挑你的毛病，你越解释，他们就越得寸进尺。

## **总觉得别人被割韭菜都是贫穷体质**

与其说割韭菜，每个人都是韭菜，只不过强者甘愿被割，因为被割，才能获得别人的知识和智慧，弱者之所以觉得别人被割，自己被割，本质上是自己的认知和自身条件无法消化和利用好别人的东西，用不好，就取得不了明显效果，他就觉得自己被割了，还有一种是自己完全不具备韭菜的实力，却天天意淫别人要割他，实际上他根本不具备被割的条件。

商业的本质就是交换和买卖，有需求就有市场，有需求就有解决需求的人，所以哪里来的割韭菜呢，本质都是需要与被需要，只要你能满足别人的需求，别人就会自

愿买单，贫穷体质都有被害妄想症，因为这种被害妄想症，从而导致他们永远得不到宝贵的信息和经验，永远贫穷。

## 学再多，不会卖也没用

“道理都懂，为什么却依然过不好”，这句话这几年非常流行，它反映了很多人的现状，就是学了很多知识，看了很多书，但好像没什么用，该过不好，还是过不好，是那些知识和书都没用吗，不是的，否则为什么人家有的人，学了就能发生很大的改变呢，因为人家行动了。

所谓的行动，就是把所学到的东西运用到现实了，光有思维和想法，是没有价值的，只有把思维和想法转化成一个实际对别人有帮助，能够帮别人解决问题的东西，在这个过程当中，人会得到一个实际的历练和经验的积累，以及对很多事情的一个启发。

很多人有各种各样的想法，那只是一个意念，只是一个理论，当你的理论不去实操的时候，实际上你就不具备掌握和运用它的能力，自然就获得不了回报，就好像很多人，有这个听书会员，那个课程会员的，学了很多，思维认知好像是得到了提升和改变，但现实情况并没有发生什么改变，因为他没有亲自去实操，这中间就少了很多环节，很多细节。

就像我当初完全不懂自媒体，就是自己去写，自己去拍，一开始的时候是没有结果，但在这个过程中，我慢慢摸索出了很多经验，悟出了很多细节性的东西，这是非常宝贵的，而在你没有实操的这个动作的时候，你是得不到这些东西的。

你在做的过程中，赚钱的过程中，你才知道客户真正的需求是什么，面对不同层次，不同认知水平的人，应该用什么样的方式去沟通，而如果你一直不断地去学，一直是一个信息的接收者，而不是输出者。

你的身份就不是一个职业者，而一直是一个学生身份，你的状态，你的思维模式，你的语言，就都是不对的，你没有把自己置身于那个状态当中，很多东西你是体会不到的，你学的东西就得不到一个好的运用和发挥。

很多东西它并不需要你必须考一个什么证，必须达到一个什么样的等级水平，你才能去执业，那你的那个效率太慢了，并且思维也是不对的，你就会一直处于一个学生思维，不用担心说自己的水平不够，服务不了别人怎么办，市场的层级太多了，需要被服务，被满足需求的人也太多了，你只需要根据自己的情况，找对自己对应的那个客户群体就可以了。

如果说一个人，他总是在“学”的状态，他没有卖家思维，没有生产者思维，他那个东西一定学不好，水平也一定不会提高，因为他一直处于一个不断用自己的时间，不断用自己的经济支出去买别人东西的一个阶段，在学的那一刻，他觉得自己是有收获的，实际上并不是，他只是那一刻心理得到了片刻的安慰而已，觉得自己努力了而已。

而所有能够赚到钱的人，他一定都是生产者思维和卖家思维，就是我学了一个东西，我一定是想办法把我的价值展示出去，去给别人解决问题，提供服务换取报酬，它是一种交换和买卖思维，商业的本质就是交换，没有交换的动作和过程，就不能让你的水平和价值提高。

## 没有真正的感同身受

遇到困难了，人生低谷了，觉得很难熬的时候，不要逢人就说，因为别人并不能帮你解决什么问题，问题终究只能靠自己解决，只是早或晚的问题，那就不如自己默默消化，默默解决问题，等问题解决了，再淡定自如地去和别人说你的经历，这个时候别人对你产生的是尊重和敬佩。

而在自己处于很糟糕的一个状态中，选择去和别人倾诉，大多是无用的，因为本质他们帮不到你什么，能做到的也就安慰你一下，激励你一下，可能在有的人眼里，还会认为你负能量。

越是在低潮的时候，越不要向外，向别人暴露自己的“弱”，因为在你弱的时候，大多数人不仅不会帮你，还会因为你弱，而躲着你，怕你开口求助，所以越是自己弱的时候，越要沉得住气，有的时候“坚强”其实也是一种体面。

## 为什么越是命苦的人，越容易倒霉

之前看过一个新闻，一个男的小时候被火车压断双腿，长大以后有了孩子，然后又发现孩子有白血病，一家五口人挤在50平的风子里，都没有收入，孩子的病更让他们雪上加霜。

还有之前有个送奶工的故事，凌晨起来送牛奶出了车祸，据说儿子儿媳之前也车祸走了，自己又割肝救她老公，生活过得很苦。

这种悲惨的家庭，现实生活中很多，然后大家就会在同情的心态下感慨“为什么命运这么不公平，让本来命苦的人还遭受这么多苦难”，命运从来都不是公平的，苦命的人他们不努力吗？他们不知多努力的在活着，可命运依然不会对他们有一丁点怜悯。

站在玄学的角度去看，就不难理解了，因为万物的运转都是有规律的，为什么命苦的人，总是经常出差错呢，总感觉命运在戏弄他呢？好像什么倒霉的事，都能让他遇到，世间所有的人事物都是有因果的，不是说报应的那种因果，而是事物发展的一个因果，它会不断循环下去。

比如有的人一出生就是在漏雨的破风子里，由于太穷了，所以读不起书，由于出生环境的恶劣，导致身体会有这样那样的毛病，身体有毛病，又没有文化，既做不了脑力工作，身体又不好，又做不了体力工作，但人呢，又会本能的做些自以为聪明的事情来寻求帮助，比如找一个人结婚，但因为自身条件不好，也只能匹配到条件

不好的人，来搭伙过日子，比如说找了一个智力或者同样身体上有缺陷的人，搭伙过日子，生了一个孩子，结果又发现是个脑瘫...

所以一出生就穷是“因”，读不起书是“果”，身体不好成为下一个因，导致无法工作又是下一个果...以此往下循环，生命是有长度的，而先天根基差的(命差的)是很难在有限的时间内扭转这种局面的，所以有的时候从另一个角度看，命差的人，可能繁衍后代，就要比不繁衍的风险更大。

人和人之间产生关系，大多数都只能和自己处于同一个层次的人产生，命差的人，想找一个命好的人，来扭转命运是不太现实的，更多的是同病相怜，所以穷人和穷人组合繁衍出来的后代根基也不会好到哪去。

说到底，命差的人，从一开始就不具备保护自己的能力和能力，也就是没有能力，为自己设置一套“防御系统”，这个时候外来的自然因素，人为因素，就很容易侵蚀他们，比如生一场病，遭遇一次意外，可能整个家就是雪上加霜，这也就是为什么越是命苦的人，越容易倒霉。

## 厉害的人为什么不愿和穷人打交道

富人不愿和穷人打交道?并不是看不起穷人，而是跟穷人打交道，吃亏的一定是富人，高能量的人，为什么不愿意和低能量产生交集?因为大多数都会连累自己，消耗自己。

这并不是歧视和势利的问题，富人和富人交集的本质，更多的是交换，各自有各自的价值，你借助一点我的资源，我借助你一点你的人脉，大家都不吃亏，是一个平衡且互惠互利的状态。

而富人和穷人交集的本质，更多的是索取与被索取的关系，穷人的资源，能力各个方面都匮乏，提供不了什么给富人，哪怕是富人自愿赠予，或者是被动被索取，怎么算，亏的都是富人。

这就好比高能量的人和低能量的人产生交集，低能量的人一定是相对喜欢抱怨，喜欢诉苦的那一方，而高能量的人更多的时候是被倾诉，被依赖，要付出情绪价值去鼓励，去安慰的一方，时间久了，双方的关系就会失衡，任何一种关系，如果是单方面的长期索取状态，另一方长期的付出状态，这段关系都不会太长久，好的关系一定是相互给予，相互成长，相互成就。

## 越用力过猛，越得不到

好的演员，一个动作，一个眼神，举手投足之间都是戏，反之，极其卖力浮夸地“表演”，最后观众也不买单，天赋不需要用力过猛，用力过猛背后深层的表达，是对自己的一种否定，说明自己还无法轻松地去驾驭那件事情。

大多数普通人是没有什人过人的天赋的，也不需要拼天赋，只有天才和一些非常成功的人才讲天赋，普通人安身立命，或者说想尽可能的过得更好，只需要找对领域，找对行业，不断地聚焦重复，怕的是每个人都觉得自己不普通，且天赋异禀，让一个人接受自己是一个普通人，某些时候是件很难的事情。

所以能够在一个领域，一件事情上坚持，看似是很容易的事情，实际上对于大多数人来说，很难，不是做不做得到的问题，而是想不想的问题，因为大多数人都不愿意接受自己是个普通人，所以总是要不断地证明自己不普通，而“坚持”在大多数人眼里是很普通的事情，没有创意，没有挑战的事情，而实际上真正能够做到坚持和聚焦的人，才是真的不普通。

坚持写作，先从对自己每天的所见所闻，以及对一些事情的看法开始，写的好不好无所谓，有没有逻辑无所谓，对别人有没有意义，也无所谓，坚持久了，就成了一种习惯，你就会越写越好，看到一件事情，立马就能清晰的表达出自己的想法，你的思路和逻辑就会比大多数人好。

哪怕是一个人在工作上没有什么能力，但能坚持拍马屁，会送礼，会为人处世，坚持一两年没效果，坚持三年，四年呢，只要自己身上没有什么比较严重的问题，时

间久了，自己的利他行为，在别人那里积攒了一定的信任积分，对方有什么好事，也愿意给你个机会，成全你一下，那么他就在“会做人”“会来事”这件事上做到了聚焦，也一样会有收获。

做任何事情，只要初心是“想要”，那么大概率，他在这件事情上的收获会很有限，比如想要有钱，如果把精力放在“想要钱”上，结果基本就是得不到钱，当一个人对于某件事情，某个东西表现出极大的欲望时，就很容易因为“想要”而用力过猛，导致精力和注意力跑偏，他所有的注意力都会放在“钱”上，而不是某件能够赚钱的“事情”上，或者是某种能够让他得到钱的技术和能力上，这也就是有的人，为什么越想要，越得不到，因为逻辑错了。

而“得到”恰恰是在“无为”之中获得的，比如有的歌手在做歌手之前，他是没有想要成为歌手的，他就是单纯的喜欢唱歌这件事，每天唱，每天唱，突然有一个机会在互联网中发了自己唱的歌，一下就火了，很多网红都是这么成名的，我们看到的是别人火了，他是唱歌火的，实际上别人在火之前，他还不知道自己唱的歌能火，他的意识里，没有“想要”，而就是单纯的在坚持做一件他自己喜欢的事情，反而得到了意想不到的结果。

任何事如果不能一直坚持在一个点上深耕，那是很难有成果的，再小再简单的事情，你在上面投入的精力多了，在每个时间段，悟到的东西，都是不一样的，所有事情，一定是通过对“法”和“术”不断地重复和坚持，在这个过程中不断地感受和总结，最后才悟出了“道”。好运从来都不是无缘无故的降临，而是在你已经有了一部分的“人为”基础上，它才会给你好运。

## 真诚是最低成本的社交技巧

往往越是高级的东西，越遵循了“大道至简”的原则，其中包括做人和做事。

越是喜欢自作聪明的人，往往越不真诚，越是厉害的人，反而越真诚，越是跟比自己厉害，比自己优秀的人打交道，越要真诚，因为人家本身已经比你优秀很多了，什么没见过？这个时候如果你还是自作聪明在人家面前耍花拳绣腿，可能人家不会揭穿你，但一定会对你的印象分降低很多，会对你有防备，从而失去很多机会。

而现实观察下来，越是认知不高的人，往往越不喜欢真诚，很喜欢说谎，喜欢欺骗，很多行业里的人都是这样的，这也会导致他们短视，很多人无法真正理解“大道至简”，越喜欢自作聪明的人，越容易把很多简单的事情，搞得很复杂。

真诚实际上是要与自己人性中的自私、虚伪和贪婪做对抗的，甚至要直面自己的很多问题。

如果一个人对自己不真诚，她就很难接纳自己，也就是无法自洽，那么她在人生中就会面临很多问题，这些问题看似不会有什么明显的伤害，但长期却可以让一个人的性格出现很多问题，其中最重要的就是不自信，和自我攻击。

对他人的不真诚，从长远的角度去看，实际上是一种短视，因为别人很难信任你，你可以选择欺骗自己，别人也可能配合你，但你也因此会失去很多机会。

真诚的态度，无论是在社交当中，工作当中，还是自己面对人生的时候，其实都是最能够把复杂的事情简单化的最有效方式之一。

## 标签就是你的身份，没有标签很难被人记住

在命理学中，眼标签有关的，都是印星，比如一个品牌名字，一个LOGO，一个人的名字，它是一种身份的象征，有了这个标签，别人能够第一时间，识别出你的身份，印星也代表精神，文化和智慧，它能引领一部分人的思维，认知，精神层面上的一些东西。



比如医生穿上了那身白大褂，就有了权威感，他的话就能对一个病人的健康甚至是生死起着决定性作用，很多地方的保安，为什么会对开迈凯伦的，和开大众的态度不一样？因为车的品牌LOGO就是一种标签，这个标签潜意识里就能告诉别人，开车的人是有钱人，还是没有钱的人，以及身份地位的高低，它是社会，是他人和外界，对一个人的定位和认证。当你没有标签的时候，别人就很难辨别，很难识别你的身份，给你做一个定位，或者说标签就是你的一个职位，一个头衔，没有这个东西，就说明你没有个角色，说明你跟社会外界链接是有问题的，你就没有角色感，你的标签，你的角色，决定了外界的人用什么样的方式态度对待你，决定了你能得到哪些资源，以及跟你产生怎样的链接关系，很世俗，很现实，但社会规则就是这样的，大多数人就是通过表象，去识别一些人事物，即便有的时候我们不认可，但社会规则就是这样子。

做自媒体，赚钱也是这样子，你没有属于自己的标签，你就很难脱颖而出，有的时候你的标签越独特，也就越稀缺，就好像有的博主能骂人，并且还很幽默，不会让人反感，就有人喜欢，这就是他的标签，它也是一种价值，因为他能吸引一群人，他能引领一群人，所以当你在社会上，一个集体中想要被人记住和认可，你必须给自己贴标签，强化自己的身份，身份感越强，别人越容易记住你。

## 情绪价值的代价

如果一个女生特别在意情绪价值，喜欢什么暖男，奶狗，注定她找不到什么优质的人，这就好比一个人除了善良，没有其他的优势是一样的道理，只有没有能力的人，才会用提供一些低成本的价值，去掩盖自己的劣势，或者说真正很强的人，事业经济都很成功的人，是没有那么多时间精力，去给一个女人提供情绪价值的，因为他们要把更多的时间用在事业上。

所以很多女生找不到优质股，为什么？因为她们看人，总是无法看到本质。当一个人把所有的精力都放在一个女人身上，说明他没什么本事，没什么正事，如果一个

男人整天总想着怎么讨好一个女人，说明他的雄竞能力是很差的，甚至还有可能是软饭男。

## 被没有购买力的人认可，毫无意义

有的自媒体博主为了引起共鸣，会发一些从道德上容易引起大众共情的东西，这样做是会有流量，但吸引的都是认知不高的人，因为只有认知没那么高的人群，才会对一些很肤浅的内容共情，而当他吸引的都是这样一群人时，到了真正付费的时候，是没有人愿意为他付费的，因为习惯了站在道德层面看问题的人，更多的只能接受白嫖，免费的东西，让他付费，他会骂你。

当你想吸引一部分人的时候，一定是要得罪另一部分人的，有的人特别怕被人讨厌，然后就想办法讨好，最后发现自己讨好的，都是一些毫无购买力的人，而这类人通常喜欢对人说一些漂亮话，说漂亮话的目的就是为了免费索取。

成年人的世界，一切没有付出的赞美和认可，本质上都不是真的喜欢，和真的认可，真正的认可是支持对方的业务和生意，与廉价的赞美相比，支持别人的生意显得更有诚意。

成交，可能因为需要而下单，也可以仅仅是因自己愿意，自己喜欢而下单。

## 要让别人觉得你高级

吸引到烂人，遇人不淑，被低质量客户纠缠，或许是因为你并不知道如何让自己看起来高级，这个高级，并不是说要搞一堆名牌穿身上，就是高级了，而是说怎么样让你这个人给人感觉价值更高。

首先是要学会设置屏障，学会过滤，如果你觉得一个人的磁场不好，那你就需要用一定的屏障，不要让对方进入你的世界，你的个人生活当中。

比如说一个女孩子，谁要她的微信，她都给，那就意味着什么样的人，都是可以跟她产生链接，能够接触到她的，她就会把各种各样的人吸引到自己身边来这里可能

会包括一些磁场很差的人，可能会纠缠她，骚扰她，甚至伤害她，因为首先在第一步的时候，她就没有给人制造出一种“不是什么人都可以随便加我”的边界感，对于有的人来说，他就会觉得这个女孩很容易接触，很好说话，就有可能没分寸，甚至是得寸进尺，不要小看加微信这个小小的举动。

赚钱也是这么回事，为什么有的人就会经常跟客户发生纠纷啊，也是因为他没有给自己设置屏障，谁的钱都赚，只要有生意送上门的时候，大部分的人都会选择接受，并不考虑对方是个什么样的人，认知水平是怎么样的，做这单生意需不需要超出服务成本，尤其是咨询类的工作，有的人聊几句，你就知道这单生意不能做，因为对方长期的思维和认知，并不是你三言两语就能够改变的，赚那份钱意味着你要付出很高的成本，对方也不一定能够消化和吸收得了，而在对方的认知不足以消化和吸收的时候，他就会觉得你并没有帮到他，实际上你的成本远比他付的那份咨询费高的多，在这种情况下，你在对方那里反而价值是缩水的。

有的时候你回应对方的方式和态度，决定了对方如何看待你，你在对方心理的价值高低，如果你给的回应不合适，明明你自身价值比较高，这个时候也会因为你随意的回应而让自己的价值感变得没那么高，总而言之就是要适当制造距离感，这样别人才会尊重你。

## 切割是一种自我保护

某演员车祸逝世，最后的调查结果是司机全责，由于前一天晚上并没有好好休息，而是沉迷于打游戏，导致开车的时候犯困才引起的悲剧，唐山烧烤店，骚扰用餐女性，骚扰不成将女方打成重伤，这些表面看都是意外突发事件，实际上仔细分析，这些事件背后有一个共同的原因，就是当你和一些危险体质的人，处于同一空间的时候，你的命运就和对方形成了一种捆绑。

这些危险体质的人，自身存在着各种各样的问题，比如司机的责任心差不仅没有预见和抵抗风险的意识，甚至还会无意中制造风险，比如唐山打人者滋事斗殴的品性，再比如大家一起外出同行中，有那种性格咋咋呼呼，比较张杨的人有的时候也

会因为太过于高调，引起他人的注意，而惹来麻烦，所以我们就要学会避免和这些危险体质的人产生关系，甚至是不让自己和其处于同一个空间。

动车的一等座位，飞机的头等舱，餐厅的包房，这些在大多数普通人眼里会理解成是有钱人爱享受，爱装，实际背后的本质可能并不是表面看到的那样，动车一等车厢把手机声音外放的人，一定比二等车厢的少，飞机头等舱大声喧哗的人一定比经济舱的少，在火锅店包房里吃饭，一定比在大厅里吃饭遇到闹事酒鬼的概率更小。

以上几种情况不能说是绝对，但大概率是这样，不同的阶层，不同的人群素质确实是有差别的，在有经济能力的基础上，用多花钱的方式去做环境空间的切割，人群的切割，你的防御系统也就越高，所以人在有能力，有条件的情况下，要尽可能做切割，不要把自己置身于和危险体质同一个空间，更不能因为他们的存在，而影响自己的命运。

## 发脾气的奥秘

总发脾气不行，总不发脾气也不行，总发脾气控制不好情绪，解决不好问题，总不发脾气，无法给自己设置边界，和建立威信，一个完全没有脾气的人，代表没有原则，没有底线，没有界限，别人就很难尊重他，发脾气只是一种工具，必要的时候拿出来提醒一下没有分寸感，和没有边界感的人，至于脾气要发到什么程度，达到什么样的效果，这个需要掌握好。

## 不要等万事俱备，先做了再说

不是变美了以后，才敢去谈恋爱，也不是等什么都学会了，才去赚钱，很多人都是这样的思维，普通人本来已经比那些含着金钥匙出生的人输在起跑线，如果还总想着什么事情都是万事俱备才去做的话，是很难成功，很难改变命运的。

很多人来咨询职业的时候，有的是刚毕业的大学生，有的是出社会有些时间的人，都有一种固化思维，就是总认为我应该学一个技术，应该去考一个什么证，我才能找到工作，我才能赚钱，实际上不是这样的。

对象从来都不是，等你把脸做好看了，把自己整成大美女才去找的，钱也不是你考个十个八个各种证书下来再去赚的，等你折腾完，不是感情中遇到渣人(因为你之前完全没经验)，就是好不容易找个工作，发现还是赚那点钱，证书只是一个考试的结果，它跟赚钱没有什么本质关系，这个世界的真相，往往都是跟大众看到的，以为的，是完全相反的，如果你永远在跟随大众的脚步，去做大众都在做的事，那你永远不可能赚到钱。

短谈恋爱无论你长成什么样，离瘦胖都不要管;太阳地去谈，因为在谈的过程中，你能不断积累对人性的理解，积累识人的经验，想赚钱趁早打消去考这个证，那个证，报这个班，那个班想法，而是要从自身日前所具备的条件和经验去入手，要么深挖，要么拓展，而不是年纪一大把了，还想着像小学生一样，从头去学个什么东西，意味着你要耗费很多时间，和你的收获也不成正比，当自己条件不够的时候，如果这个时候你还是按照一个非常谦虚，非常保守的一个态度，实际上你就会失去很多机会，仔细观察你会发现那些能够不断前进不断上升的人，他本身的性格其实都是不太谦虚的，或者说还是比较自信的。很多人都是逼出来的，那些成功的人也不是一开始就什么都懂的，都是赶鸭子上架逼出来的，如果说你想做一件事情，或者是得到一个东西，总想等自己有条件了，有能力了再去做，再去追求，那实际上你就真的很难获得那个东西，一个人他在进取的过程当中，他必须有一种心理状态，虽然现实的位置或者条件没有达到那样的一个高度，但是他的心理状态，必须是按照那个理想和憧憬的状态来要求自己，不管是做事还是心态。

就是你要是认为自己没有一种自信，就是说我可能赚不到那个钱，那他就真的赚不到，很多时候人的心理状态就是一种磁场，一种能量，就像很多比较穷的男人，他们总有一种心理就是“等我有钱了，什么样的女人没有”，这就是一种弱势思维，因为你总是去仰望的时候，你就没有那个配得感，你就很难达到那个高度，你必须从心理上就觉得我行，我就是能赚到那个钱，我就是能追到那个女孩子，这样的人往往他就真的能做到。

如果说这个时候有一个欣赏你的人，或者有那么一个机会，如果你表现得没有自信，那别人就不会给你这个机会，这个时候你是需要先把那个机会抓住，至于能完成的怎么样，先别管，哪怕是后面失败了，你也得到了一次锻炼和积累经验的机会，所以在自己不行的时候，是不能太谦虚，太低调的，那样会给自己设限，不仅不能太谦虚和低调，还要适当的会包装，会吹牛，也就是营销自己，这样你才能让更多人信任你，愿意给你机会，或者是跟你合作。

## 自我暗示的力量

一个成年人，如果一直是索取思维，而不是交换思维，那他很难过的好，甚至会越来越差，就是觉得你就应该帮我，你就应该给我点好处，或者觉得“你告诉告诉我怎么了”这种心理，那他只会越过越差。

你给自己设定什么状态，把自己放到什么位置上，你的命运就会朝着那个方向去走，你觉得自己弱，别人就要无偿帮你，那你就真的会一直弱下去，因为你把自己设定成弱者了。

但如果说，哪怕你当下的条件或者情况没那么好，但你也不悲观，不把自己放在一个弱者的位置上，不用弱势思维去思考做事，当你跟别人相处的时候，别人也不会把你当成弱者，那么你就会慢慢越来越好，因为你并没有按照一个弱者的标准和思维来打造自己。

## 越长大越要做减法

越是低价值的人，他的精力和注意力都是向外的，而不是向内的。

人越长大越要学会做减法，会和一些渐行渐远，不需要什么特殊的理由，

只是我对你不感兴趣，你也对我不感兴趣，你身上没有我需要的东西而已。

一个人的精力和时间如果长期都是向外的，热衷于聚会，热衷于社交，这个人一定不会有什钱，甚至有点穷，因为越是会赚钱的人和有钱人越会珍惜时间。

你结交什么人，你就会耳濡目染，结交的都是把时间用来提升自己，每天思考怎么赚钱，如何做事的人，你也会想着怎么让自己变得更好点，琢磨怎么才能赚多点钱，结交每天都想拉你去哪玩，去哪里喝酒的人，你的时间就会越来越不值钱，甚至让你失去很多钱，因为他们占用了原本你可以赚钱的时间。

不要又想着吃喝玩乐贪图享乐，又想有钱，除了会投胎，这个世界上没有那样的好事，“财”不愿意光顾贪图享乐的人，别人有钱是因为别人牺牲了吃喝玩乐的时间，当你一无所有却又贪图享乐的时候，未来都是要还的。

## 穷人花钱开心，富人赚钱开心

同样起点，同样经济条件的女人，一个把大部分的钱，全部用来消费，去网红店打卡，去做头发，去旅行，去买漂亮衣服...

而另一个人把赚来的钱用来投资自己的大脑，去做其他能够让自己增值，且有收益的事情，比如理财，比如买房，比如学习一项新的赚钱技能。

三年、五年、十年过去了，这些人的资产差异是巨大的，乐于享受和消费的人，依然在为生活奔波，一天赚不到钱就会感到焦虑，而那些对金钱很珍惜，对为刀赚钱、有更多选择的权利，所以人的认知在某种程度上决定了人的命运。

## 如何建立和维护高质量关系

健康且高质量的关系，一定是有互换的，无论是情绪价值的互换，物质金钱上的互换，再或者是资源的互换，有互换，彼此才愿意花精力用心去维护。

而从命理的角度讲，有互换就是补，没有互换就是耗，无论是婚姻关系，恋爱关系，朋友关系，都是这样，想要相处的好，一定是双方能够在某些方面互换相互给予的。

所以，越是价值感低的人，越不愿意互换，越想绕过互换的这个环节，比如攀亲带故打感情牌，其实对彼此都是一种“消耗”，这一个行为就会导致这段关系，不会往高质量的方向走。

高质量的关系一定是先交换，交换这一步是信任的开始，然后再慢慢升级关系和感情的，没有交换，就不会产生深度链接，如果一个人不想有任何付出，只跟你谈交情，谈感情，那他心理上并没有把你当成很重要的人，在意你的人不愿意看到你吃亏，无论是感情还是生意。

## 对“贵人”的误解

人都希望遇到个贵人能提携自己，让自己能够跨越阶层，但很多人在思维认知上，并不具备遇到贵人的资格，贵人是不会从天而降去无偿免费扶持一个人的，在贵人来临之前，你已经具备了能够被贵人发现的某些条件，而不是一无所有，坐等着别人来扶，不一定说要有钱，有资源，你可以有属于自己的一项技能，一个能力，就是你一定要能被贵人用得上，能够帮他们解决一些问题，哪怕是提供情绪价值，这也是帮他们解决问题。

越是面对比自己强的人，越要有付出意识，但很多人却都搞反了，总想向别人索取，这样是不会有贵人的，在你一无所有的时候，就只有真诚了，要让贵人看到你的诚意，不要自作聪明搞套路，之所以能成为比你厉害的人，不可能比你笨，自作聪明就是自断后路，要让贵人觉得你这人值得帮，值得扶持，人家才愿意帮你。

## 不会花钱的人财运不会太好

除了与社会脱节的老年人，和已经退休的父母辈的人，年轻人在钱上过于节俭，并不是什么好事，勤俭节约是对的，但过于扣，什么钱都不舍得花，那么这个人的财运很难好。



“财”为水，是流动的，就是要有进有出，不进不出就是死水，运气就堵住了，就像有的人一直把钱存在那，攒在那，就是把“财”收纳起来了，那这个“财”就是死的，是无法给他创造价值，再去生财的。

要让“财”流通起来，就是你要去用这个“财”，用“财”去换取对自己有价值的东西，赚钱体现的是能力，花钱体现的是认知，花钱不是单纯的消费，花钱是去交换获取某种价值和服务，或者说是能显，当你不让“财”流动，气就堵住了，就换不来好的运气。

仔细观察你会发现，富人和聪明人部是在不断地花钱买别人的经验，买别人的智慧，买别人的服务，买别人的知识买别人的时间，因为别人的那些经验智慧、服务都是花费了很多时间得出来的，是有试错成本的。

而对于有经济能力的人来说，他们花钱买别人已经验证过的东西，为自己节省时间，自己可以利用省下的时间，去做更有价值的事情，聪明人和有钱人一定是把钱花在刀刃上的，是花在能够让他们有回报的事情上，而不是简单的吃喝玩乐无脑消费。

对于有钱人来说，最值钱的就是时间，因为自己花钱买来的东西，可以节约更多时间去创造更多财富，这就是为什么很多普通人翻不了身，永远跨越不了圈层的原因之一，他们特别害怕花钱，特别害怕被坑，特别害怕付出，就是一个思维认知的问题。

浅层认知是永远在攒钱，永远不舍得花钱，实际上靠攒，是攒不来财富的，“财”是生出来的，“财”必须让“它”流动起来，去交换，去买卖，它才能生出来更多钱。

正确使用“财”，不是单纯的消费，而是花钱直接换取或者间接换取能够提升自己智慧，帮自己节省时间，和让自己增值的事情上，无论是有形的东西，还是无形的东西，这个花出去的钱一定要有给自己增强“印”的特点。

## 矛盾是命运在提醒你

很多人在一段感情中最后被伤的遍体鲜伤，甚至是家暴乃至威胁到生命，为什么会沦落到这种地步，本质原因在于对人性充满了不切实际的幻想，和看不到本质，导致的心软和不够决绝。

两个人之所以有矛盾，本质原因在于思维认知和价值观，以及生活习惯和生活方式的不同，二个人的品性是很难改变的，即便是掩饰的再好，在很多细微末节的上还是能够暴露出来的，就看你用不用心观察，以及能否果断做出判齿和选择，如果不能第一时间，及时划清界限，那么你所调的包容和体谅，只会让你越来越心塞，越来越委屈，你的沉没成本只会越来越大。

不要忽视小问题上的矛盾，小矛盾日积月累积少成多，就会放大和激化你们的矛盾，小矛盾本就是在提醒你了，但人又总是抱有侥幸心理，总觉得鞋子穿一穿就合脚了，其实磨脚的鞋子，只会越穿越磨脚。

## 物以稀为贵，人也是

任何东西都是物以稀为贵，限量版的车，限量款的包包，特别而又高级的人，因为不同且难得，所以珍贵。

官杀多了，就不贵了，财多了，就不富了，食伤多了，反而就不是才华了，

印多了，反而就不是智慧了。

做人就像八字中的十神一样，官只要一个就好，要纯，要正，食神一个就好，要纯，要有力，一个才能专一，人只有把精力聚集在一个“点”上，才更容易做得好，更容易取得成就。

聚集在一段感情上，叫专一，就能够经营好感情和婚姻。

聚集在一份工作中，叫专注，就能够取得好的成就。

聚集在一个生意中，叫聚焦，就能够谋取更多利益。

越是高级的人越简单，越不会搞乱七八糟的，包括简单而高质量的社交。

## 早点清醒

走出学校的若干年后，你会发现曾经书太里，学校里的数你的那些道理，割不能够让你过得很好的，而真正能够让你过的好的，他们是不教的，比如人性和赚钱，并且真正能够让你过得好的一些思维和认知，实际上与你在学校里，学的一些东西完全是相反的。

## 没钱只是一种结果

没钱，只是一种结果，这个“结果”由很多个“因”构成，比如思维、认知心态、品性、情绪、人际关系等等。

如果一个出身普通，又不愿意对自己下狠手，又想要有钱的人，基本上是白日做梦，因为一切好的东西，都是需要忍他人之不能忍，熬他人之不能熬，才能得到的，太容易得到的东西不会太珍贵，钱很珍贵，所以普通人需要付出大多数人不愿意付出的，你才有能力拿到，或者说要驾驭钱，需要你有驾驭“财”的心性和能力。

穷是一种由长期的思维、心态、品性、习惯综合而成的“果”，想要摆脱贫穷，就要改变自己原有的那些习惯、品性、思维，如果你的习惯、思维、认知都是对的，它们早就为你创造价值了，早就不会穷了，想要改变，需要你和以往的认知、习惯、天性对着干，而这是反人性的，大多数人受不了，不是回避，就是中途放弃了，能做到的人都不简单。

## 免费索取的思维在成年人的世界里是行不通的

别人的知识，别人的智慧，别人的方法，别人的资源，这都是价值，价值，

就是可以换成钱的东西，明明可以换钱，所以人家凭啥免费告诉你？

这个世界上所有具备价值的东西，都需要交换才能得到，很多时候你以为自己占了便宜，其实是人家不愿意跟你计较，或者随便跟你说点，打发你走，当你自己认知不够的时候，是很难分辨别人给你的信息是否是有价值的，与其这样，为什么不换成“交换”思维呢，交换某种程度上来说是一种最基本的诚意，连诚意都没有的人，在这个社会上是很难获得什么有价值的信息的。

## 顺应他人的人性，你才会越来越好

学会适当的“身不由己”才能让你活得更好。说别人想听的话，而不是说自己所谓的忠言逆耳，你会更受欢迎。去满足别人的需求，要比打着“为你好”的旗号，去做些费力不讨好的事情，

更容易让别人觉得你好。有的时候我觉得自己写的还好的文案，发出去发现反馈并不好，反而有的时

候随性写出来的反馈会比较好，自己觉得好，并非真的好，别人觉得有用，才是真的好。

想让自己好，就去逆自己的人性，想让别人好，就去顺应他人的人性。

## 成为被人需要的人

做一个被人需要的人，不要试图去做被所有人喜欢的人，人可以不受别人欢迎，不被别人喜欢，但不能不被人需要。

受欢迎，被人喜欢，只是别人对你的一种态度而已，而被需要意味着你对别人来说是一个有价值的人，如果大家对一个人的评价往往都是“善良”“人好”，那真的说明这个人价值可能不高，甚至是没有价值的。

## 利益是关系的纽带

人和人之间所有的关系，只要没有利益关系的存在，最后就会一点点变淡，一点点疏远，然后变成没有关系，而维持人和人之间的关系，从来都不是靠什么感情，感情是很脆弱的，所以你想要和一个人保持长久稳定的友好关系，你们之间就必须要有利益关系存在。

## 弱的时候不要对他人有太多期待

人在弱的时候，不要太期待别人对你善良，对你伸出援手，因为弱时候，好人最多，他们只会短欺负你，这个时候你期待别人来帮你，是很不现实的，他们只会躲着你，只有当你变强的时候，他们才会向你展现好的一面，并且会主动靠近你，给予你需要的资源和帮助。

贵人从来都不是雪中送炭，而是锦上添花，那么同样，当某一天，运势走下坡路了，那些在你好的时候出现的“好人们”同样会离你而去，也不必觉得失落和失望，这才是真实的人性。

## 将爱好和擅长商业化

经常有些人很迷茫，想换工作的，想自己做点什么的，我的建议都是找出八字中的优势，通过一定的形式把它表达出来，很多人不擅长挖掘自己，一是经历的太少，经历的越多，越容易挖掘到自己的潜能，经历的太少，没有那么多机会刺激出潜能，二是误把爱好当天赋，爱好和天赋实际上是两回事，有的人你问她你喜欢什么，她说了很多，但听到最后，你会发现她没有一个做得好的，没有一个特别擅长的，都只是停留在喜欢和爱好的层面，这种就很难经过后期的包装转化变成一种商业。

不是真正擅长的事情很难长期坚持，真正擅长的事情是可以通过智慧和商业思维变成商品和服务去赚钱的，在这个自媒体时代，只要你有一门技术或者一项能力，甚至是一个爱好，通过自媒体，加上一点商业，思维，都可以找到有需求的人群，为

这些人服务赚钱的，大部分人思维都是很固化的，还有就是行动力差，不相信自己。

## “不舍”会阻碍你前进

所有的“不舍得”都会成为阻止你向前进步变好的阻碍和牵绊，包括不舍得，却不再快乐的感情，不舍得，却没有价值的朋友，不舍得，却不想再穿的衣服，不舍得，却不能给你带来流量的作品...所有的“不舍得”都源于自己没有放下的底气，不敢跟经不再喜欢的人绝来往，因为你还没有找到更好，还不敢完全断绝关系，怕以后有需要对方的时候，对方不理你。

不敢跟内心里一点都不希望你好的朋友断交，所以每次还忍着对方对你阴阴怪气，习惯性占你便宜，你有事需要她的时候，她总能以各种借口搪塞你，这么差劲的人，你却不敢跟她断交，你怕得罪她，怕伤害你所谓的感情，可在对方的眼里，她根本没把你当朋友。

不舍得丢掉满柜子过时了，却不想再穿的衣服，因为你觉得心疼，心疼自己当初花掉的钱，所以宁愿让它们占据了你大部分的空间，也不愿意丢掉，不能升值却成为了累赘。

不舍得删掉自己耗费了时间，写出和拍出的那些数据差的作品，而那些反馈不好的作品，却极大影响了读者的体验感，从而掉粉。

不舍得的感情，会阻碍你开始新的感情，不舍得的朋友，会阻碍你结交新的有质量的朋友，不舍得的旧衣服，除了占据你的空间，还会影响你的风水，在风水学上，家里放置太多旧东西，空间被很多乱七八糟的杂物占据，都会影响一个人的运气，有敢于丢掉和舍弃的勇气，你才能迎接新的一切。

## 一个人的品性即命运

我们一路走来遇到的坎坷和痛苦的经历，很大一部分都来自于，自身的性格和思维认知的缺陷，以及对人性缺乏深刻了解，跟这个世界和他人都没有太大的关系。

很多人一生都在为自己的性格缺陷和认知缺陷买单，有的人是意识不到，有的人是意识到了，但改不掉，有的人意识到了，发现已经太晚了，你想要拥有好的东西，过好的生活，那你必须要逆自己的人性，必须克服掉人性里面的安逸，

懒惰、消费主义、短视、懦弱...

如果你所追求和崇尚的自由和个性，并没有让你过得很好，那说明你一直以来的思维认知都是有问题的，如果你已经意识到了自己身上所存在的问题，但却无法克制人性，那么你就要承受你所遭遇的一切，毕竟所有的好东西都是要付出代价的。

## 清贫，一清就贫了

人太清高，就会远离财官，财、官就是世俗，就是名利，清高了，就不接地气了，就很难跟外界交融。

之前做过几个类似的咨询，都是关于职场的，她们对于自己上级的评价就是，对上卑躬屈膝溜须拍马屁，在领导面前装孙子，对下就是横行霸道，能喝酒，会攀关系，善于交际，而她们对于自己的评价是高冷，不合群，不愿意讨好任何人，跟领导有点气场不合，前者世俗，所以能够做领导，后者清高，所以在职场中略显格格不入，并将自己置于不利之中。

实际上能赚钱的人，或者是工作能力比较强的人，都是很世俗的，不能说绝对和全部，但大概率是这样，因为一个人不俗的话，他就会与社会格格不入，很难交融，就会离做成一件事变得很远，因为大部分人都是俗的，你如果很清的话，你就显得很不一样，而这个“不一样”会让你在职场中显得格外显著，这个显著不是什么好事，是会让大家觉得你不合群，大家不愿意靠近你，除非说你是能力强到不需要看

谁脸色的，或者是做自媒体需要彰显个性，你可以鹤立鸡群，但如果不是，那么你的清高，就会让你在职场中处于被动和不利。

人一旦太清高呢，就容易跟财、官(名利)无缘，因为名利就是俗的，你太清了就没办法跟外界交融，产生链接，人和人之间的关系也是这样，比如说“君子之交淡如水”表面听起来好像是对的，就是说人和人之间不能走的太近，太近就容易说话做事有失分寸，但它不完全对，淡淡的它虽然容易长久，但实际上浓度不够，就是你没有一些实际上的价值互换或者是精神交流，它就没有办法走的更近，建立更牢固的信任关系，而价值交换或者是精神交流，情绪价值的交换它如果从世俗的角度去看，就是比较俗的东西，但如果说没有这个比较俗的东西你们之间的关系就会一直停留在淡淡的层面，没有办法推进。

你比如说在职场中，尤其是做业务类的，有的时候弱要交弑，需要应筹，拍马屁，说藻亮话，喝酒，娱乐，送礼，这些都是很世俗的行为，但如果院你不使意去做，那你就很难拉近跟领导的关系，跟客户的关系，简单说也就是人情世故，中国是一个非常重视人情世故的地方，如果说你特别“清”，你就没办法跟人推进关系，因为没有实质性的东西跟人家链接。

所以说我们想要自己发展的更好，你就得适当的俗，只有适当的俗，你才能近财官(名利)，适当的俗，你才能跟别人链接和交融。

## 成年人要适当现实

“现实”从来都不是一个贬义词，“现实”可以帮我们过滤筛选掉不合适的人，想免费把你当工具人的人，很多人就是因为太不“现实”，顾及这个面子，顾及那个关系，最后成为别人的工具人，一边觉得很委屈，一边又要埋怨别人，其实只是自己懦弱而已。有人说他有多喜欢你，多认同你，但实际上他从来没有任何付出，没有支持过你的任何业务，那他并没有多喜欢你，这种喜欢是很脆弱的，甚至还会有很多人会试图用这种方式，占你的便宜，占用你的时间，说明他也并不打算跟你产生进一步



的连接，这种情况下，你不必当真，成年人的成熟标志之一，就是不对低成本的口嗨当真和上头。

一个成熟的成年人，想要高质量的社交，更多是学会带着价值跟别人互换，而不是跟别人攀关系，扯关系，动不动就要请人吃饭，这种没什么实际性的意义，比你优秀的人，稍微时间值钱的人都不会用自己的时间去吃你那一顿饭的，因为成本太高。

面对比自己优秀的人，自己想结识的人，和自己喜欢的人，最有效的方式就是给到人实际性的好处，广单直接就是最大的诚意，千万别跟人搞假惺惺那一套，因为段位比你高的人智商不可能比你低，所以真减是你最大的竿马。

## **对一个人越好，越容易换来背叛**

你越对一个人好，并且是一方单方面的对其中一方好，没有一个相互的良性互动，那你只会激发出对方人性中的贪婪，让其失去自我定位，失去分寸感，从而得寸进尺，不要误以为你帮过的人，对方就会感激你，是可以让你信任的，恰恰相反，作为接受好处的一方，不到撕破脸的那一刻，他是没必要对你展示他真实的人品的，所以大概率是不可以信任的。

而帮过自己的人，付出是可以检验出人性的，因为付出意味着损失，所以绝大多数帮过自己的人是可以信任的。

## **别让道德绑架自己**

有素质的人往往在这个社会上很容易吃亏，反而是没素质的人总能优先享有一切。通常比较容易因为素质而吃亏的两类人，一类是身弱官杀旺的人，对外界比较敏感，小心翼翼的，生怕自己打扰和麻烦了别人，所以容易过度大度，然后吃哑巴亏，被人欺负。

另一类人是印旺的人，这类人脸皮太薄，自尊心太强，很多情况下其实自己心里什么都明白，明白别人自作聪明，明白别人占他便宜，但就是不表现出来，既可以理解为胆小懦弱，害怕得罪人，害怕和别人产生不愉快，也可以理解为不懂如何发泄和表达情绪，因为印太旺了，食伤就会被压制住了，所以容易吃哑巴亏。

善良得没有分寸的人，和素质比较高的人就比较容易受伤和不快乐，反而那些自私自利，又比较没素质的人，总能优先享有一切。

比如在各个场所大喊大叫插队的人，总能优先吃上饭，优先看上病，优先安检...

为什么？

因为他们更不要脸，不在意别人的看法，不在意别人的感受，所以他们总能优先得到自己想要的，会哭的孩子有奶吃，嗓门大的才更容易被重视这个社会就是这样子，你低调、谦让、包容，那么不好意思，那你就得忍首，没人在意的感受，没人在意你开不开心。

以前年轻的时候觉得要做个有素质的人，显得比较高级，后来发现没什么意义，因为别人并不会因为你有素质就让你优先，或者多给你好处，甚至他们觉得你可以等，你可以被怠慢，你可以被忽视。

永远不要给自己洗脑成为一个善良的烂好人，因为善良的烂好人，往往容易被人欺负，而是要去做一个优秀的厉害的人，这样别人不仅不会欺负你，还都很尊重你。

## **想成长就要对抗人性**

顺应别人的人性，对抗自己的人性，你就能超越大部分人。

人性的本能会让自己处于舒适区，比如找轻松压力没那么大的工作，吃好吃但却容易发胖的美食，看不用思考但却容易沉迷的综艺...

命理中，官、杀这种东西是克身的，是约束自己的，是反人性的，所以大部分人不喜欢官杀，克身代表着压力，意味着自我约束和自律，意味着不能做自己喜欢的事，不能随心所欲。

而能够接受官杀克的人，都不会太普通，因为这意味着他要放弃那些令配舒适的一切，别人刷剧，他读书，别人胡吃海喝，他健身，别人出去旅行，他学习，所以他们拥有健康的身材，拥有比别人更有深度的想法，拥有比别人更宽阔的视野，拥有比别人更强的赚钱能力。

一个人之所以无法进步，因为他们太喜欢说“我习惯了呀，可我一直都是这特的呀，我一时之间没力达改变的呀”，无法做到反人性的人是无法真正进步成长的，能把官杀用好的人，都是狠人，对自己狠的人，不可能过的差。

## **越喜欢越要保持距离**

如果你特别喜欢一个人，特别欣赏一个人，那你就要与他保持适当的距离，因为保持距离才能让这段关系走的更长久，如果你想失去一个人，那你就努力靠近他，天天粘着他，天天出现在他的视线里，你很快就会失去他。

人之所以会失望，会难过，是因为我们总是对别人期待太多，而人性本就是多变的，当别人没有按照你的期望做出反应，你就会失望，其实别人没错，是我们总是从感性的角度，去衡量自己和别人的关系，如果想要快乐，就不要用自己的那套标准，去要求别人，如果你非要那样做，失望是必然的。

## **真正的高情商**

高情商不是说别人喜欢听的话，高情商是尽量不激发出别人人性中的“羡慕”“嫉妒”“恨”。

情商是一个谁也教不会的东西，它也是一个人基因中的一部分，从客观因素说，出社会早的，见过世面的，以及生意人运用的更好，有人的地方就有江湖，事实证明

情商高的就是比没情商的更讨人喜欢，更容易获得机会，很多事情进行起来也就更容易，更顺利一些。

## 价值要给对的人

不帮没有感恩意识的人，不给没有智慧的人建议，因为你的知识，你的建议，你的价值给错了人，会大大的被贬值，重要的是她们根本不会珍惜。

真活和真相讲给聪明人听，才值钱，才有价值，讲给蠢人听，蠢人会站在道德角度去批判你，指责你。

## 别人对你的态度取决于你的实力

你只有变成强者，这个世界才会对你和颜悦色，没有人在意你有没有文化，素质不高，哪怕你随口说的话，都会变成真理，他们能把你不具备的一些能力，和缺点都强行转化成另一种正向积极的特质。

如果你是个弱者，哪怕曾经辉煌过，又落魄了，他们也依然会像对待弱者一样羞辱你，践踏你，嘲讽你，如果你没钱了，你的教育背景，你的容貌，哪怕是你在自己的社交账号上随手发的一条说说，都会被无限放大，这个时候无论你说出多么有道理的话，都没人相信你，因为人类就是一种慕强，又喜欢凌弱的势利动物，人们只愿意相信强者，跟随强者。

在这个世界上没有什么绝对的好人，和绝对的坏人，只有相对的好人，和相对的坏人，你强大的时候，所有的人都会对你友好，你弱小的时候，那些曾经对你好的人，也会转头对你很坏，别人对你的态度完全取决于你是谁，你的身份地位，而不取决于你是不是善良，你人好不好。

## 底层人为什么翻身很难

人越穷的时候，就会越容易蠢，因为人在处于贫穷状态的时候，都在奔波解决生计问题，是根本没有精力去学习新知识和技能，去提升自己的，人就会变得短视，只

能被迫关注眼前的利益，放弃长远那些更具有高回报的选择。有的人心里是想学习的，想进步的，想励志脱离底层的，但贫穷的现状会让人变得焦虑，变得急功近利，变得无所顾忌，甚至变得失去底线，这就会一次又一次打破他们原本的一些规划，而先去解决眼前的生计问题。

## 有个性总比没个性好

之前看过一个靠模仿老师走红的小网红的一个视频，那个视频模仿的是老师对待不同类型学生的不同态度，同一个错误，不同的学生犯，老师的态度完全是不一样的，对待普通学生的态度最差，对待成绩好的学生是客气，对待调皮的学生态度是最好的，读书的时候确实是这样的，他的视频就是现实的写照。

为什么调皮的学生，成绩不好也能受宠？除了男女之间那种微妙的关系之外调皮的学生虽然成绩不好，但基本都很聪明，其次是都比较叛逆，那就对老师在管理上，存在着一定的影响，对成绩好的学生好呢，是因为需要他们帮自己完成考核，最不吃香的就是普通的学生，就是听话懂事，成绩还一般，甚至还不好的他们就成了随时都可以被捏的软柿子。

人是有动物性的，所以人都会欺软怕硬，会宠强，同情弱者，却又看不起弱者，畏惧强者，哪怕被强者数压了，但只要一有机会还是会去跟随强音，那怕明者诚的，做的都是对的，但在他没有任何成绩的时候，别人是不会认为他说的对，人就是这样一种动物。

所以当一个人没有比较强大，且独立的自我时，那他所具备的一些优秀的品质，是很容易被人熟视无睹的，当一个人越强，他的自由度，以及别人对他的包容度也就越高，当一个人越弱，越没有强大的自我时，别人对他的要求就越严格，越高。

人们不在意弱者是否听话懂事，是否品德优良，只在意强者对自己的态度，以及是否能够对自己造成影响，调皮的学生虽然成绩不好，但普遍有较强的自我，能对老师的工作造成一些影响，而普通学生没有，因为普通学生普遍听话，好管理。

在公司和职场中，也是一样，业绩好的，能力强的人，普遍不好管理，但大多数老板都得对他们很客气，一样的道理，所以你想别人重视你，要么成为强者，要么成为对一部分人有“影响力”的人。

## 你改变不了任何人

永远不要试图去改变一个人，是任何人。

因为你改不了，很多人连自己想改变自己都很难，我们又怎么可能去改变别人呢，改变意味着要对抗一个人的基因，是反人性的，而人性只能顺应，就好像你改变不了世界和社会，只能调整 and 适应。

所以你想跟一个人保持良好的关系，就要顺应对方的人性，而不是去逆对方的人性，逆对方的人性，对方会有逆反心理，你们的关系就会变得危险。

## 一个人成熟的标志之一，就是不再对任何人抱有期待

一个成年人，成熟的标志之一，就是不再对任何人抱有期待，不抱有期待不是害怕被拒绝，怕受到伤害，而是明白了这个世界上没有免费的午餐，没有谁凭自无故的对你好，所有的“好”都是有期许的，如果你最终没有达到，别人内心里隐藏的那个期许，你们依然会变成没有任何关系的人，所以所有的关系，最终都会变成没有关系。

感情这种东西是非常脆弱，且虚幻的，好的时候一片情深，不好的时候，说翻脸就翻脸了，之前所有的一切就好像从未存在过一样，人性就是这样的，凡是跟你谈情义的，打感情牌的，都是想避开跟你谈钱，不要被感情绑架，任何时候用理智做决定，凭感情做决定最后都会后悔。

## 穷山恶水刁民多

如果一个地方很穷，这个地方的人很大程度上，会很容易市侩，甚至很坏，比如坐车中途会临时让你加钱，会因为你打搭车的距离近，他赚钱少而抱怨，发脾气，甚至随时都会把你丢到荒无人烟的半路上。

越是落后的地方，穷地方，人越暴躁，脾气越大，常常会因为十块八块大动干戈，环境因素很重要，因为在那个环境中，十块八块对他们来说确实很重要，如果你因为他们毫无理由的问你多要十块八块而跟他计较，他很有可能会跟你拼命，而在经济发达的地方，人们大多数比较和气，因为脾气暴躁更多时候只会制造问题，激化矛盾，会影响财运，和气才能生财。

## 用玄学思维建立自信

我们总说一个人不自信，大家都会把原因归结于一些外在的东西，比如条件不好，长相不好，没有能力，不够厉害，这都是表面原因，本质原因其实就是一个人的八字就已经决定了的，但能不能改变这种不自信，当然能。

通常身弱官杀旺的人，容易不自信，整个八字没有印比，身很弱的人容易不自信，通常地支没有根，这个人内核就不稳，容易没有立场，就好比一棵树，它的根，如果扎的不深，它就很容易因为下雨或者刮风而倒掉。

## 男人对你的态度取决于你自身的价值

如果你一年可以赚500万，开20万的车，男人是不敢送你几百块的东西的，不敢给你转1314的红包，因为害怕被你看不起，怕在你面前没面子，害怕怠慢你，让你不高兴，如果你一年赚不上10万，他们大概也就带你吃吃麻辣烫，撸撸路边摊的串，送你的东西大概率不会过千，如果一个男人不在你身上花钱付出，说明他觉得你不值，人都是看人下菜，男人比女人更慕强。

## 爱情也是有时间窗口的

爱情这种东西是奢侈品，它是有时间窗口的，错过了时间窗口，很多东西就会变味，就好比高中的时候大家都在穿的一些牌子，大学的时候再看，你会觉得好土，感情也是一样。

因为在这个过程当中的一点点一滴都会无声的对感情造成影响，可能很小的一件事情，但是次数多了，耐心就会降低，日积月累就会产生很多负面的情绪和影响，但你又不能说不爱过，或者感情是假的，不是的，爱是真的，感情也是真的，只不过任何事情都是有自己的时间窗口的。

当一个人爱你的时候，可能你什么都不用做，对方就是爱你，当一个人不爱你的时候，你做什么都没用，人的一生会谈很多次恋爱，但真正非常非常喜欢的，可能就一个，所以遇到了应该多珍惜，抓住那个时间窗口，否则失去了就是失去了，当然这是双向奔赴的前提下，单方面的喜欢没太大的意义，人生很短，没必要把时间精力浪费在不喜欢你的人身上。

## 别被关系束缚

如果你的父母很普通，身边的人很普通，那你是没必要什么都听他们的，如果你的父母在九十年代那个随便做点小生意就能赚到钱的时代，都没有勇气去大城市闯一闯，他们当然觉得你去大城市，去离家远的地方是不靠谱的选择，你的老师从毕业开始就在学校里教书，都没出过省，他当然觉得考公务员去体制内就已经是很好的工作了。所以你身边的人如果没有很厉害，他们自然会以他们的认知给你一些建议，而那些建议很可能已经与时代脱轨了，很真诚，但却对你丝毫帮助没有，甚至还有可能会耽误你。人和人的关系，仅仅只是某种“关系”，并不是因为对方是你的长辈，是你的老师，他们说的就一定对，有困惑，一定要去问有结果的人，去问比自己优秀的人，这个世界上最贵的就是别人的经验和脑子里的知识，哪怕是付费换来的言两语，都有可能帮你打通任督六脉。



## 第二部分

## 对弱势只能施小恩

对弱势(价值、身份各个方面不对等的人)只能施小恩，不能把他带到自己的生存和工作环境中，你会激发出对方人性中的那些“恶”，这不能单纯的用道德去评判对错，这是人性，是规律。

比如，有的人发达了以后，会有些穷亲戚找上门，不是要求给找工作，就是借钱，你可以给他点钱，为什么是给呢，因为这种情况下你借出去的钱，大概率是要不回来的，与其借，到时候费尽周折的要不回来，给自己添堵，还不如直接给，这样他们下次就不好意思再来找你。

另一种是让你给找工作的是最麻烦的，你要真的帮他找工作，到时候人情需要你去还，惹了麻烦需要你去解决，甚至会间接伤害到你和其他人之间的交情，另一种就是你自己开公司，他们潜意识就是想到你那里去上班，这种是最不可以的，因为将弱势带到自己的环境中就相当于给自己埋了一颗最大的雷。

为什么这么说呢？

在一个公司里，一个领导提拔一个下属，当这个下属上来之后呢，可能慢慢会超过这个领导，也可能会跟这个领导平起平坐，这个时候曾经的这个下属就，不可能像以前一样对领导了，他之前的那种尊敬感会越来越弱，你要说这是道德问题吗，并不是，这就是一种规律，如果他还像以前的态度对他的领导，那他的那个权威感就没那么强。

如果说他这个时候已经超越了他之前的领导，如果他还是以前一样的态度，那他在一些事情的决策上就会被阻碍，工作就没办法正常推进，就会有顾虑，这个时候有人就会理解说是白眼狼，忘恩负义。

其实这是人性，你必须尊重这种规律，很多事情它不是从个人感情角度去做事的，如果你从个感情角度和道德角度去做那个事，你就没法做好它，你就会给自己带来一个非常被动的局面。

你再比如说，有的保姆去了富人家里做事，如果她遇到那种很善良的富人，可能平时去哪回来的时候，会给保姆点礼物啊，或者平时很体谅她，很善待她啊，这个时候，住往保姆她不会说是表现的越来越好，她往往会越来越没有边界感。

比如她之前可能不会偷懒，慢慢她就会开始偷懒，开始想主动索取或者占便宜，因为当她每天跟你处于同一个环境中时，你又没有设立一个很强的边界感，没有主仆之分，她每天看惯了别人的好生活之后，她就不甘心做好她“仆”的角色了，这个时候你就会把她人性中的“恶”激发出来了，就一定会出现问题，比如保姆纵火案那个，不就是这样吗，你开始借她钱，让她觉得你很好说话，后面她再借，你拒绝的时候，就会激发她的不满和怨恨。

之前有个新闻，有个单身住豪宅的白富美，因为外婆骨折生活无法自理，就请了个住家阿姨，因为白富美从小生活环境较为单纯，对阿姨很客气，这个阿姨用半年时间，把这个白富美的家底摸得清清楚楚，然后来了个匪夷所思的骚操作，她要把自己做保安的儿子介绍给白富美，并且私自把白富美的手机号码直接给了自己的儿子，白富美自然不愿意了，明确拒绝了阿姨，并且辞退了她们，考虑到她对自己家太了解，怕对方起歹心，还多给了一个月工资给她，结果阿姨的儿子，在他妈妈被辞退的当天，不停打电话，发信息骚扰白富美，就是认定要和白富美谈恋爱，还企图到白富美家骚扰人家，最后搞到报警了...

就是一定要跟比自己阶层低的人，保持一定的距离，主就是主，仆就是仆，不要有过多的情感掺杂在里面，这不是阶层歧视，也不是职业歧视，而是人和人之间确实是存在阶层的，除了财富上的区别，因为阶层不同，看过的世界不同，受过的教育不同，对事物的认知和理解完全不一样，就是她们不觉得自己那么做有什么不妥，不觉得自己的儿子和白富美的阶层是不匹配的，直白点讲就是，对自己的认知不清晰。

不是说我们就一定要对弱势冷漠，而是说你对他的好，要有分寸，要掌握尺度，你超越了那个分寸和尺度，它就会起到一个副作用，就一定要有一个边界，否则就会出问题。

## 过高要求自己，容易被道德绑架

当你总是对准都好，一旦有事里做得不好别人就容易挑你的理，他们就会会觉得你有多好，谁叫你总想试图做所有人眼中的好人呢，给自己定位定太高，自然别人对你要求就多了，标准就高了。

而当你大多数人都比较冷淡一点的话，别人可能就会觉得你本来就是这样子的，自然也就不会对你有过度严苛和高标准要求，突然有一天你对他们稍微热情一点，他就会觉得你人好像也挺好。

比如你经常骂骂咧咧的，别人不会觉得怎样，但如果一个人的形象特别完美，突然有一天骂人了，人们就会觉得“天哪，他怎么骂人，原来他一点都不完美，好失望”，人性就是这样子的，喜欢对别人要求很高，喜欢小题大做道德绑架别人，如果你总想试图在别人眼中表现得过于完美，那你就不会很轻松。

## 从人性的角度看问题

人性什么时候最真实呢，就是彼此分道扬镳的时候，无论是恋人关系，朋友关系，还是合作关系，无一例外，我们要尊重人性。

人都是当局者迷，在很多事情发生的时候，人会本能的保护自己，维护自己的利益，会被情绪冲昏头脑，会抹杀掉对方的好，无限放大对方的不好，然后令自己陷入一种非常糟糕，非常极端的状态。

当我们能用逆向思维去看待事情的时候，就更容易理智，去想对方为什么会做出那样的反应，为什么会有那样的想法，为什么会说那样的话，你的负面情绪就会降低。

所谓的换位思考其实就是站在人性的角度去思考，而不是站在感情的角度，站在感情的角度，人很难客观，很难理智，你的思考会参杂着各种各样的情绪，而当你站在人性的角度就一切都能够理解和接受了。

## 喜欢的本质

如果一个人不懂“喜欢”的本质，那么她很难抓住好的人，即便是遇到了，也很容易失去，要么就是用力过猛，想要占有，要么就是最后被嫌弃。

我们喜欢一个人，是因为那个人身上有美好的东西，它可能是一种才华，可能是一种能力，可能是聪明，可能是温柔，而当你不具备这些被人喜欢的“美好”的时候，无论你对别人多好，付出再多，别人也很难喜欢你，哪怕是最后选择了你，理由也会非常的牵强。

因为喜欢从来都不是靠付出，靠单方面给予得来的，而是靠吸引，当你在一段关系当中不具备某种吸引力的话，那么你就没有自己的核心竞争力，大部分的情感婚姻的破裂，大多数都是这个原因。

当两个人一旦确立关系，进入到一种稳定状态，就会越来越熟悉，有的人放在自己身上的注意力越来越少，就会停止去优化自己，停止让自己变“美好”，那么她在这段关系中就很容易失去魅力。

所以人要不断提升自己，不断让自己增值，让自己在任何时候都能拥有筹码，和主动权。

## 位置决定价值，思维决定穷富

一件普通的T恤正常卖，可能卖150，但明星签上名，卖给粉丝，就有可能卖到2000块，甚至20000块。

一个普通的石头拿到集市上，卖给用来压菜的老奶奶，只能卖20块，拿到博物馆门口，就能卖200，拿到古董店门口，卖给喜欢收藏古董的商人，就能卖2000，石头还是那块石头，只是它所处的环境和场景不一样了，想买它的人不一样了，它的用途和价值就不同。

同一样东西，因为不同的思维认知，却能卖到不一样的价钱，钱，永远不是靠努力赚到的，而是靠思维认知，否则这个世界上清洁工、建筑工人、农民那么努力，应该都变得富有才对。

农民从准备种子，到翻地，再到种，中途还要除草，最后到收割，一斤玉米才能卖几毛钱一斤，累死也赚不到几个钱，可在很多我们不知道的地方，有很多这样一群朴实的人却在赚着这种辛苦钱，折折腾腾可能大半年，最后到手只有几千块。

所以这个世界上最辛苦的人永远是赚钱最少的，因为他们永远做着不需要思考的工作，比如体力劳动，就是卖力气，搬一块砖，赚多少钱，洗多少个碗，赚多少钱，那么再稍微高级一点的呢，可能是坐在办公室里，不需要去实地现场体力，但实际上没什么区别，只不过变成坐在室内卖技能，卖时间了，比如做报表啊，做数据分析啊，做账啊，你会发现还是一些没有什么技术含量的事情，可能随便找一个人过来培训一下，就能被替换掉。

为什么越辛苦越不赚钱？为什么辛辛苦苦读了很多年的书，最后发现只不利是在一个看似不错的环境中，赚着几千块而已，因为大部分人没有仔细思考赚钱的本质，赚钱的本质是交换和买卖，你能够为别人解决问题，提供价值，原取一定的酬劳。

你在公司上班，就是把自己卖给公司，每天实给公司8个小时，一个月8000块，如果你想赚更多钱，就意味着你要把自己多卖出去几个小时，但我们每个人每天只有24个小时，所以单打工，是不可能让你发则致密的，只能称得上是糊口。

而高人是怎么赚钱的，富人每天也只有24个小时，所以他们雇了很多个人，帮自己做事，相当于复制了很多个自己，复制了很多个24小时，但并不是所有人都能创业当老板，是不是普通人就没有机会发财致富了？

当然不是，明星们是怎么赚钱的，明星发一张专辑，拍一部电影可以无限的出售，任何时候都可以卖，他们只要一次性拍出一部电影，就可以在各个影院，各个平台上卖票付费观看，作家写一本书，出版出来，也可以无限的卖，这也相当于他们把自己的24小时复制了很多次，所以你们发现赚钱的本质是什么了吗？

你需要用一定的方式改变自己的赚钱方式，将单次出售自己的时间，变成多次重复出售自己的时间。

你需要有自己的生产资料，就是你需要有一个属于自己的产品，这个东西的所有权属于你，比如你做的一门课程，你写的一本书，在命理中也可以理解为“印”，当你有了生产资料，你就能多次售卖。

如何将自己的时间由“单次出售”变成“多次出售”呢？去放大自己的影响力，比如明星和网红，都是通过互联网放大自己的影响力，拍一个视频就会被无数次的刷到，本质上就是无限次的复制了自己的曝光率，无数次的复制了自己的24小时，所以你想赚钱就要从以上两个点去改变，去改变自己的思维和赚钱方式。

## **强者的身上都有兽性**

人要有一定的兽性，才能够让自己在这个社会上生存的更好，才能得到自己想要的东西，保护好属于自己的利益。

没有兽性的人是不具备自我保护，和维护自己利益的能力的，比如一些比较懦弱的人，时时刻刻都谦虚，谦让的人，以及不敢得罪人的老好人。从动物界的角度去看，为什么猫科动物的地位，要比狗狗这些动物高？比如豹子、老虎等。

因为猫科动物都属于狙击型的选手，当它们物色好猎物和目标，就会提前做好准备，找好姿势，调整好状态，对准猎物和目标就是一击致命，通常不会失手而狗狗这类动物呢，是追精型动物，它们的注意力各个方面都不如猫科动物发现了目标和猎物，会很冷静地观察和潜伏，狗狗这类动物可能就会冲动地冲上去，一颜乱追，累的够呛也没抓到，专注力和冷静、耐性都不如猫科动物。人也一样，基因不同，性格就不同，性格不同，命运就不同，之前看多一个日本的节目，是让一群小猫通过跳跃不同距离的跳台，去获得自己想吃的食物，有的小猫咪跳上去，发现了鱼肉，它很想吃，一看距离太远，不敢跳，就发出很可怜的求助声，就像小孩子想吃一个东西一样，他自己够不到，就会向大人示意求助，最后小猫咪发现没人帮它，于是放弃了美味的三文鱼，悻悻地转头离开了。

而有的小猫咪，它跳上去以后发现有鱼，这个时候它会先观察一下那个距离，然后开始酝酿起跳的动作，看得出它也会紧张，往往那个起跳的动作都要酝酿很久，一旦它鼓足了劲和勇气，你会发现它从跳到落下的那个瞬间，它会把握力度和距离控制的很稳，最后得到自己想要的鱼肉。

所有的小猫咪轮流跳，挑战成功的小猫，跳远的距离不断地被加大，你会发现从第一次就不敢跳的小猫咪，第二次它也不敢跳，结果就是可怜巴巴的看着对面的鱼肉，失望的离开，而第一次就敢跳的小猫咪呢，它继续还会跳第二次，第三次，并且每次都很稳，即便每次距离被加大，它最终都能跳过去，最终叼着自己的战利品霸气的离开。

由此可见小动物和人是一样的，胆子大的人，就是能够比胆子小的人获得更多的机会，和自己想要的东西，胆子大的，它也并不是说不害怕，从那些小猫咪的反应看，它们也怕的，也会犹豫，它也要做各种心理建设，具体要怎么跳，这个力度要怎么把控，它需要拿捏的很好。

最后你会发现只有那些敢于尝试，敢于走出第一步的小猫咪才能得到鱼肉，有敢于挑战才能得到自己想要的东西，很多时候人和人之所以拉开差距，往往都是从胆



强、勇气、选择以及心态上去区分的，小动物是这样，小孩子是这样，成年人也是这样。

很多人难都难在了第一步，也就是不敢开始，直接就放弃了，而那些敢于尝试的人很多时候能赢。往往都是赢在了勇气、坚持、和不断地自我提升上面，所以性格和基因就是决定了不同的命运。

## 太完美的人不简单

有缺点的人往往有的时候更值得信任和交往，如果同时有两个人在你面前，一个能够明显的感觉到有一些性格上的小缺点，那么是可以打交道的，另一个你跟他聊下来，觉得这个人非常完美，挑不出一点毛病，那你要小心和远离，因为一个人表现得太过完美，不是太假，就是深不可测。

## 让人产生情绪是一种很厉害的能力

让对方产生情绪，比给他讲道理更能让他记住你让对方付出代价，比你去做为他好的事更有效果让别人想要骂你，比让人觉得你人挺好更有流量无论是感情还是商业，实际上你会发现人都不喜欢被改变，被教育，讲道理，实际上就想要试图教育，但一个人的习惯，秉性，思维模式是轻易不能被改变的，一个人是无法改变另一个人的，他会觉得你不尊重他。

人只能被天启，就是他经历了一些人事，自己悟出了一些道理，然后开窍了，只有极少数的人，他在追求自我的一个进步，或者是提升时，他会自主地向他想要学习的人和事靠拢，虽然说你的道理挺对，但每个人都有一个圈层，都有属于他自己的一个环境和位置，而你的道理讲得再好，他不在你的那个圈层里，他的认知理解不了，吸收不了，那你这个道理就是不实用的，或者说达不到你想要的一个效果，或者发挥不出本该有的一个价值。每个人在很多个当下做出的一些行为，都是符合他自身的一个认知水平的那对他本人来说就是觉得好的，对的，所以人是不能够被另

一个人改变的，你试图改变谁，最后你和对方的关系就会变得紧张或者崩塌，而现实中有很多很好，很仗义的人，恰恰很喜欢做这样费力不讨好的事情。

而让对方产生情绪，他会更往心里去，愿怕你没有做什么变质在让地有我长的率情，但是你让地开心了，她就会觉得你好，就好像谈恋爱一样一个成熟有能力的男人，和一个没什么能力，但很会提供情绪价值的男人，有能力的男人喜欢给女生讲大道理，喜欢做一些自认为是对女生好的事情，这个女生就会觉这个人很爹味，哪怕是对方讲的确实都是实实在在对她有用的东西，但她还是会有逆反心理。

而另一个没能力的男人，不会给女生讲道理，只会做一些让女生觉得很开心的，提供一些低成本的情绪价值，本质上女生并得不到什么思维认知上的提升，但心里是开心的，她就会本能的更喜欢后者，你要说这些人是不是不知好赖，其实不是的，她也知道前者是为她好，但这就是人性的本能，顺应他人的人性，别人就会更喜欢你。

不要免费对一个人好，因为最后的结局往往都是，对方不仅不会感恩于你，甚至还会埋怨你，不是说对一个人好就一定要有所图，不是这样的，而是不要随意对别人做免费的付出，这是不符合天道，不符合人性的，是破坏规则的，而是要让对方付出成本和代价，为什么要让别人付出成本和代价呢？

如果你不让他付出代价，他是没有成本的，他当然愿意，但你一旦停止给予，他就会本能的不满，本能的怨恨，因为你给他制造了一种，他可以免费得到的心理状态，当你停止给予的时候，就是打破了他的那种心理状态，他就不能接受。

而如果是一个合作的状态，或者是一个商业服务的一个关系，你要合理的引导他付出，这个付出并不是说就是要索取，不能让自己吃亏，不是的，而是要建立一个好的关系模式，就好比有的人做生意，为了照顾所谓的兄弟闺蜜，为了帮扶他，就让他免费入股，这么做都是在给自己埋雷，就是当他不付出的时候，那么你们的关系就容易走向一个非正常的一个状态。

因为他没有成本，没有成本的事，就是一直是你单方面的付出和投入，而另一半是没有付出和投入的，这种关系就不可能牢固，这是人的本性，他不需要时，就不可能自发性的去把一件事做好，就不可能有责任心，因为他红，随时都可以反悔，随时都可以跟你撕破脸，因为他做了这些事，他没有任何损失，因为你门之间没有契约精神或者是互相制约的一个东西在，所以想对自己负责，那就定要用让别人付出成本和代价的方式，给彼此建立一个良好的一个秩序或者说规则。

让别人骂你，说明你激起了对方的某种情绪，没有态度的老好人很难成为领袖，被别人追随，尤其是在这个自媒体时代，没有态度，意味着没有标签，别人记不住你，如果你想在某一个行业，某一个范围，某一个集体中冲出圈，或者是占有一席之地，你一定要找到自身的一个“点”去切入。

比如毒舌，犀利，幽默，自嘲等这些属于你身上的一个特点，然后通过一定的形式去放大，让别人给你打上相应的一个标签，因为只有你去切割了，你才能吸引到认可你的人，喜欢你的人，你才能找到属于自己的一个位置，才能收获一批追随者。

这个前提是什么，是你得有自己的态度和观点，并敢于把它表达出来，态度和观点是怎么形成的，就是在很多事情上制造偏见，没有偏见就没有立场，没有立场就没有态度，偏见本质上是一种情绪，只要你控制好利用好这种情绪，它就是一种价值，你想做事，就必须要有偏见，否则你建立不了自己的“场”，也吸引不到人，没有“场”，也没有“人”，就没有流量，没有流量，再好的产品都会变成垃圾，你就得不到一个好的市场反馈。

## 欲望即动力

除了那种已经有钱到一定程度的人，到后面会把钱看得比较淡，那是他们已经是够有钱了，所以追求金钱的欲望淡薄了，普通人对金钱没有欲望，说明这个人的能量是很低的，躺平心态就是没有生命力，好像对什么都不感兴趣。当然这是个人选择的问题，但交朋友谈恋爱还是要慎重选择，毕竟人的隧场是会相互影响的，经常跟

很丧的人待久了，你也会自然而然的跟着丧，并且这种人是很难拉起来的，更多时候不仅拉不起，还会把你一起向下拽。

## 痛苦源自于执念和无法和解

咨询做多了，你会发现一直过的不太好，甚至有点痛苦的人她们的八字组合大都多数都是想要去控机，自己控制不住的局面，想要去得到自己驾驭不了的东西，痛苦来源于无法和命运和解，无法和自己的执念和解。

## 真话要说给对的人

人生最无意义的事就是跟直接想要钱的人谈规划，谈思维方法，跟只想要廉价的情绪价值的人讲道理，跟只能听得懂鸡汤的人讲逻辑...

每个人都处于自己的那个“场”当中，当你讲不属于他那个“场”，那个“层”里面的东西时，他听不懂，也理解不了，你的东西就会变得廉价，你的付出对于对方来说就是无用的，所以很多时候，为什么有的人总觉得自己的好心被当成驴肝肺了呢，因为他把东西给错人了。

少说话，别对谁都说真话，因为大部分的人不值得你说真话。

## 年轻人越少的地方越落后

东北鹤岗的房子那么便宜，为什么不旦没人买，还都急着往外卖？

因为不值钱，很多时候一个东西值不值钱，不是它本身值不值钱，而是它有没有附加价值，有没有升值空间，值不值得自己投资。

就好像很多大牌也没有多好看，品质都不如A货好，某些咖啡也没有多好喝，但是就是很多人喜欢买，因为这些东西本来的价值并不是产品本身，某些咖啡店卖的是第三空间，大牌卖的是阶层。

在北京上海深圳，那种很破很破的老房子，价钱都能卖到五六百万，因为地域好，经济好，城市风水好，在那里集中了高端人才，集中了新兴产业，每个城市的风水是不一样的，财气是不一样的，这就好比近朱者赤近墨者黑一样，你靠近不同的人，就会接受不一样的信息，你在不同的地方生活，你吸收的就是不同的磁场。

小地方的房子再大又能怎样？空气再好又能怎样？每天出去一看，全是退休的老头老太太，可能晚上六点钟街上就没人了，八点钟就全熄灯睡觉了。

对于年轻人来说有的只有安逸，只有封闭，只有眼前看到的一片小天地，你会觉得世界就是这个样子，人生就是这个样子，想卷都卷不起来，因为没有氛围。

所以年轻人，尤其是刚毕业的年轻人，尤其是女孩子，一定要去经济发达的大城市，越是美女多的地方，那个地方的财气越好，大城市的风水好，你会遇到很多优秀的人，人的一生会遇到很多人，每个人都有可能跟你产生不一样的链接，说不定哪个人就是你改变命运路上的贵人，而在小地方这种可能几乎为零。

## 聪明人和蠢人

聪明人舍得无偿为比自己聪明的人付出和贡献价值，而蠢人只想从比自己优秀的人那里索取，免费获得好处。

## 得势和失势

人在得势的时候，觉得所有人都是好人，你会觉得世界很美好，因为所有人向你展示的都是友好，你以为自己有很多朋友，你以为他们都是好人。

当你对别人来说没有价值的时候，或者说失“势”的时候，你要接受来自很多人的恶意，甚至是背叛，其中包括曾经你认为是最亲近的人，最信任的人，人在失势落魄的时候，最容易看清人性。

## 你越弱，别人对你越苛刻

你有价值，你自身具备强的资本，哪怕是你一无是处，但就是有钱，这个社会都会对你格外包容，犯错了，别人也不怎么会怪你，比如有些富二代动不动在网络中口无遮拦的骂人，别人会说他是真性情，三观正。

你没价值，也不具备强的资本，走路慢了，别人都会嫌弃你走得慢，你若在网络中客观评论某个话题，哪怕你说的再客观，有道理，也会引起别人对你的攻击和谩骂，因为强和弱，某种程度上决定了别人对待你的态度。

在感情中也一样，其中一方若是没有价值，天天嘘寒问暖地舔，人家都嫌烦，你若有价值哪怕很多事情，做的不到位，给的关爱不够，也会被包容，被理解，你越强，你的公信就高，社会和他人对你就越包容，反之，你做什么都会被挑毛病，当别人对你比较苛刻的时候，说明你的价值不够，当别人对你很多行为都很包容的时候，说明你的价值很大，所以别人对待你的态度和方式取决于你的价值和能量，人是现实又慕强的动物。

## 让弱势思维的人翻身是具有潜在危险性的

和弱势思维的人打交道是有危险性的，弱势思维的人长期处于比较恶劣的环境当中，人性大多是复杂且不健康的，和他们打交道，更多的是被索取，一旦你没有满足他们的需求，就即刻会翻脸生怨。他们一旦得势，那么长期被压制的所有负面的情绪都会被释放，就会产生戾气和报复心理，很多从底层起来的人都会有这个特征，穷男人有钱了，就开始疯狂找女人，并且都不会对女人太好。

底层一旦获得一点点权利，就会利用这个权利疯狂去打压别人，践踏别人，因为这部分人由于生活背景，心理普遍处于畸形和不完善的状态，弱势思维的人往往对同类下手更狠，更残忍。

## 运气会决定你的判断和选择

人运气差的时候很难遇到好人，哪怕是之前你身边的朋友，闺蜜，亲人都能突然跟你反目，一夜之间变成你的敌人，之前做的一个咨询就是，一个女孩在她差运的时候，离婚，被多年的闺蜜背叛，玄学很多时候是很难确切的用语言表达出来的。

人在运气不好的时候也容易被骗，可能她之前是很精明，见过世面的人，但你设法理解她为什么就能被骗了，人在不同的运气下，对事物的理解，认知，判断都有所有不同，在她运气差的时候，她就是会相信一些不三不四的人，并且总能精准避开那些好的人事物，专门和垃圾搅和在一起。

那么同样，人在运气好的时候也会自动去接触那些好的人，无论从性格还为人处世，都会本能的向一个好的方向去发展。

运气如果同频，总能因为各种机缘把两个没什么关系的人谈到念，只要两个人的运气同频，关系就可以持续长久的发展，但如果双方运气不同频无论两个人多投缘多喜欢，又总能因为各种因素(包括人为主观因素和外界客观因素)让两个人分道扬镳。

## 被弱势思维的人认可不是好事

弱势思维的人看待问题，永远站在对错和道德的角度，他们喜欢用情绪和情感做判断，强势思维的人相反，他们会更理智的去权衡利弊，在不违反法律角度下打破规则。

在《天道》中，丁元英用杀富济贫的方式抢了乐圣的市场，站在强者思维的角度这就是正常的商业竞争，不存在道不道德的，但以叶晓明，刘冰，冯世杰，这三个弱势思维的人的认知他们就是会本能的从道德角度去看待问题，认为元英这样做很不厚道。

强势思维的人都是按规律做事，不是遵循传统道德做事，而通常根据感情和道德做事的人，最喜欢给人扣上道德帽子，如果丁元英像叶晓明他们一样，他也不会成为神一样的人物。

如果现实中你总是被弱势思维的人夸三观正，被他们认可，称赞你善良，那可以说你一定不会很强，因为强势思维的人的做事方式，往往不仅很难让弱势思维的人认可，甚至还会被他们批判冷漠无情，没人情味，换句话说，强者之所以是强者，正是因为他们敢于打破道德捆绑，跳出个人视角看事情，所以才会成为强者。

## 先卖出去再说

能赚钱的人基本上的都是现学现卖，而不是等全学会了再卖，等全学会了再卖的人，往往是赚不到钱的，因为他缺乏一种“卖”的勇气和自信，所以驾驭“财是一种能力，跟学历，文化那些本质上没什么关系。

很多人想赚钱，小钱不想赚，只想上去就赚大钱，但很多时候，在你没有经历那个赚小钱的过程的时候，你没有积累那些经验和感悟，那么你就很难进入到赚大钱的阶段，你自然也服务不好高端客户，表面上看是少了经历和阅历，实际上是少了一种力量感，一种在阅人无数之后沉淀下来的力量感，就是一种三言两语就能让人醍醐灌顶的能力。

就拿做自媒体做咨询来说，比如说在你一开始做的时候，你没有人气，没有信任，你可以先从两三百的小单做起，然后每隔半年或者一年往上增加一点，在这个过程中，你从一开始的完全陌生，不知道怎么跟客户沟通，慢慢到客户一开口，你就知道她这个事情，她纠结的点在哪里，你该用什么样的方式和语言，让她在最短的时间理解，很多东西不是说你掌握了一门知识，你就能做好这件事情，它这个过程中涉及很多东西，而如果你一开始不想做小单，只想做大单的话，但你之前又没有积累这样一个过程，你不仅服务不好客户，还会让优质客户流失掉，实际上在这个过程中除了对自己的专业知识的不断熟练和运用，更重要的是通过实际的沟通，会锻炼出自己的一个情商，个人魅力，以及对人生的一种独特且有深度的理解。



大单和小单它决定了人层次的高低，一定是大单的人群认知和能力更高，小单的会弱一些，并且对你的消耗更大，慢慢你就要开始升级，突破，用一点点提升价格的方式去筛选更优质的客户，一开始尽量不要太挑，一定是从一个基础市场开始的，你得让别人知道你，随着你对这些人的服务，慢慢把自己的技术和能力完善了，提高了，知道你的人也越来越多，你的影响力也就慢慢建立起来了，自己就要越来越重视口碑和服务质量，人群也随之逐步替换，这种价格由低到高，人群的转换，它需要用时间和技能去转换，其他生意也是一样。

当你慢慢从500涨到2000的时候，能接受2000价格的人，在你这咨询完之后，觉得不错，他认可你的话，你跟他产生了链接，就会以他为中心不断向外扩展，那么慢慢你接触的就都是200这个价位的人，甚至更高。

任何生意我们都得站在市场的角度去考虑，不能完全站在个人的角度，因为我们是箱出的一方，但不能仅凭主观去输出，就像有的人说“为什么我也每天发微博，朋友圈输出很多东西，可是我的文字并没有让我赚到钱啊”，因为他更多的时候，是站在自己的角度，生意是得按照市场需求去输出，去量身定做，去不断调整，因为我们不是市场的主导者。

## 没那么多三观一致

其实没有那么多所谓三观一致的人，人们只不过是为了自己各种各样的目的，把那个当下的自己伪装成了你的同类，让你觉得遇到了三观一致，很合得来的人，实际上你们是完全不同的两类人。

## 学会爱自己

在做了很多咨询之后发现，越是原生家庭不好的人，越容易在情感婚姻中受到伤害，因为原生家庭不好的女孩，总想早点脱离原生家庭，从而她们就会容易把所有的希望寄托到一个男人身上。

她们渴望被关爱，渴望安全感，渴望稳定，那么她就会把一个男人看得很重要，把所有的注意力，都放在一个男人身上，而越是这样，别人实际上越不会对她好，越不会爱她，因为她这种希望从他人身上获得爱，获得安全感的心理，会让她失去自我，失去神秘感，让男人失去征服欲，男人是狩猎型动物，这也就是为什么一个女生，越表现得很爱一个男人，那个男人往往越快对她失去兴趣的原因。当一个人，把情感过多的寄托到另一个人身上，对方就很容易确定他不会失去你，那么就不会太珍惜你，不会把你看得很重要，人们向来都是对自己拥有的东西习以为常，对自己得不到，或者不确定自己能够拥有的东西垂涎三尺怦然心动。

## 同情心太强不是好事

社会心理学家对比研究得出，拥有权利会使人丧失共情能力和道德观念，也就是说当一个人拥有的权利越大，社会地位越高，他的同情心可能越少。

反过来想，如果一个人同情心太强，太菩萨心肠，这可能不是一个优点，恰恰说明他可能是处于弱势，说明他混得可能并不好，越是处于弱势的人，往往越喜欢寄希望于道德之上，比如觉得“好人会有好报”。

## 女孩子的青春是不值钱的

依仗着自己的青春红利，贪恋舒适和短暂的快乐，只会让自己越来越便宜，反而是那些让你觉得不轻松，想逃避，甚至是有痛苦的事情，才会让自己越来越贵，在自己有限的青春里，给自己的青春注入含金量，你的青春才比其他人值钱，因为价值，一定是有所收获才叫价值。

## 帮人的艺术

帮人要如何帮，什么人可以帮，什么人不帮，该选择什么时候帮，这些如果你事先没有考虑清楚，你的帮忙，要么会显得高高在上，要么会让人觉得你带有目的，要么别人不会当回事。

帮人分为三种，一种是心里没数，不尊重别人时间和价值的人，觉得别人不就是举手之劳吗，也不费什么劲，这种人直接拒绝，或者用引导他付出的方式让他知难而退。

第二种是可以帮，但要看对方的认知处于什么样的水平，如果喜欢耍小聪明，感恩意识没有那么强，不要主动帮，很容易得到的东西，也很难被珍惜，所以不要主动帮，要等他主动开口，开了口也不要马上答应，要等一等。

第三种是对方各个方面条件高于你，如果你不是很差，在你之上的人，他的认知见识也不会差，这种人遇到困难，如果你能解决，或者帮上忙，要主动出手，既不用让段位比你高的人放下面子，你主动帮其避开了尴尬，这个人情，聪明人都会记得，帮了也不要到处去对别人说，更不要在人家面前把这次“帮忙”表现得很重，聪明人心里都有分寸，既然做了好事，就不要弄巧成拙。

## 沟通的本质

沟通的本质并不是争对错，争输赢，去说教，沟通的本质是思维层级之间的兼容，不是向上兼容，就是向下兼容，如果你在沟通之前就知道对方喜欢什么，那你就已经在沟通中掌握了主动权，这个世界上是不存在绝对高质量的沟通的，因为高质量的沟通里面，没有人会在乎自己的尊严，没有人会为了自己的面子，去想方设法证明自己是对的。

## 弱才喜欢抱团

网络中每每发生一件事情，弱者最喜欢站在道德角度去评判，并且很喜欢抱团道德绑架，看似是一种强，实际上是一种弱，强者要么不出声，不轻易表达自己的态度，再就是懒得被弱势纠缠，所以干脆不说了，吵的最凶，最热闹的，永远是那些弱势。

就好比一个人的八字，弱，才需要印比，需要此劫来支持，来帮身，需要印来鼓励和打气，因为他本身是很虚弱的，这个时候比劫多了，人多了，就能壮胆，小孩子

在学校被欺负了，家长去了，就能给他撑腰，他就有了靠山，包括小动物都是一样，流浪小动物，普遍都会自卑，所以很多流浪的小狗，尾巴永远都是夹着的，因为没有主人，没有靠山，没人保护，而有主人的小狗，除了你凶它的时候，其他时候尾巴都是翘着的，因为有印，有主人，就可以理解为身不弱，它就是比较自信的。弱势为什么更喜欢用道德绑架别人呢？因为自身弱，所以更渴望公平，很多人仇富也是这个心理，因为弱，索取心就更强，就想被善待，被照顾，如果他和别人相差太多，他就会觉得不公平，他就会觉得商人都是比较没有良心的，有钱人都是比较不道德的，实际上是他自己弱而已。

就连在面对谈恋爱和婚姻的时候都是这样，总期待找一个，能够全方面照顾自己的人，如果对方没有做到，就是对方不好，但实际上，无论是一段好的恋爱，还是婚姻，独立都是非常重要的，因为任何一种关系的本质都是合作和互换，从来都不是单方面的索取和付出，所以当弱势的一方，因为自己弱，而没有收满足的时候，就会抱怨和指责对方自私，冷漠薄情。

强势的人也是一样的道理，当一个人的八字很强的时候，他就是比较自信，比较自我，和更有安全感的，不大会被道德观念所绑架，因为自己足够强，所以不需要过多向外，向他人去寻求什么，自然也就不需要去道德绑架别人。

人的八字状态是什么样，他就会有什么样的心理行为特征，当一个人运气变了，自身心性发生改变，他的心理状态和行为，就会发生变化，因为人在不同的状态下，对外的反应，和对待人事物的判断和选择都会不一样。

比如人在好运的时候，思维模式，智商情商都会处于一个比较好的状态，人是非常自信，非常阳光乐观的，反之，人在走差运的时候，无论是身体疾病上的打击，还是事业经济上的困顿，都会让一个人变得很悲观，会自我否定，自信心严重受挫，人也会变得比较敏感脆弱，这个时候的智商和情商都不可能高。

## 本性难移

人的本性是很难改变的，所以才有那么多家暴男，反复的家暴，才有那么多犯，反复的犯罪，有的时候你以为个人改变了，实际上只是一种假象，他不是改变了，他只是暂时失去自我生存的能力，失去自由，失去伤害他人的能力了而已。

人在自己弱的时候，会本能地“示弱”，这种“示弱”更多是一种表演，就好像很多年轻时无责任的父母，到老了躺在病床上开始忏悔，其实只是他没有能力再“坏”了而已。

## 做礼物，别做废物

在人和人的关系中，如果对方让你觉得值得，你应该像礼物一样，让人觉得开心和惊喜，让人觉得认识你是种幸运，而不是像废物一样，只会让人觉得添堵和晦气，让人觉得认识你简直太倒霉了，理解了这种思维，你的人际关系和人生会顺很多。

## 想赚钱和想有钱是两回事

很多人对命理风水的期望就是，我想发财，你帮我看看，我什么时候能发财，我这辈子能有多少钱？对于不了解命理风水的人，我也是能够理解，但发财是要靠命的，靠命的同时还要靠天时地利人和，天时地利是外部环境，平台以及大运流年的辅助和加持，人和则是自身能力的不断提升以及自身心智模式的改善的过程，当所有的条件都成熟了，钱自然就来了。

很多人想发财想赚钱，但他们仅仅只是想要有钱而已，一旦涉及到“变有钱”的那个过程，以及所要做的事情，他们就退缩了，瞬间觉得很难，就会变得很沮丧，很胆怯，很拖延，甚至很懒惰。

“生财”，首先要“生”起来，就是你要先动起来，无论是脑子动起来，还是身体动起来，脑子也不想动，身体也不想动，那干脆就不要总想着有钱了，因为这个世界上除了到达了资本阶层，没有轻轻松松躺着就能赚到的钱。所以懒人，不自律的人，

不想改变的人，要么就别做有钱教，要么就安心找个工作，策稳定的钱，让自己不要饿死因为懒人通常要么财旺到不行，要么切到不行，个是吃懒做定是是被数电具想货限行动力很盖并且无法特这两种人想要变有钱，一定是要先改交自己，克服先天命格铁窄才行。

“生财”的第二个要素是敢于和舍得向外掏钱，当然你掏出去的钱一定要有所回报，比如你学到了新知识，你花钱从别人那里获取了，对自己有价值的信息，甚至是你花钱结交到了，对你人生能够有所帮助的朋友或者贵人，这是价值交换，不要吝啬，对别人吝啬，别人就会对你吝啬，因为这个世界上不存在免费的午餐。

“生财”的第三个要素是要节制，该花的花，不该花的，不随意挥霍，这点对身弱财旺，或比劫旺和没有财库的人来说有点难，一定要存钱，哪怕只存一点点都好，这样你的财富才会一点点聚集起来。

“生财”的第四个要素是懂得分钱，不要贪心，没有格局的人，是钱他都想赚，并且是能赚一分是一分，所有的便宜都想自己占，这种人，慢慢别人都不会和他合作了，因为他们总觉得自己比别人聪明，实际上都是自作聪明，自作聪明的人走不远，这个世界上没有谁是真的傻，只是人家不愿意揭穿你，不和你计较罢了。

所以赚钱本质上并不容易，它需要更多的综合素质，而人类会本能地选择舒适，有意无意地避开那些所谓的“不喜欢”“不想”“很难”，你想有别人之没有，就要忍别人之不能忍。

抛开先天命格的好坏，心智模式是一个人通往成功的重要因素之一，心智模式是我们如何理解这个世界上的一切人事物，包括了一个人的信念，价值观，在面对相同的信息和场景，不同的人却有不同的理解，并得出不同的信息，做出不同的反应，做出不同的行为，也就导致截然不同的结果。

比如面对相同的失败，有的人因此而沮丧，气馁，放弃，一蹶不振，但有的人则会把失败当成一种通往成功的经验积累，人和动物的最大区别就是，人类有自我觉察能力，自我约束能力，也就是对抗本能的能力。

而动物的意识是基于本性的僵化意识，顺应本能我们就是在做接近动物的选程对抗本能我们才能高于动物，当面对情性，诱惑，贪婪这些念头时，如果顺应本性就跟列物没区别，你就很难真正成为厉害的人，优秀的人之所以优秀，是因为他们都能够抗自己的本能，那我们应该如何改善我们自己的心智模式？

学会自我反省，只有时常反省自己，你才知道自己的问题到底在哪里，扬长避短，不断修正那个懦弱、懒惰、习惯找借口的自己。

克服恐惧，人在面对陌生的环境，人，事，物，和困难的时候会本能的忍惧，一旦你被恐惧吓住，你就很难开始，或者很容易放弃，只有克服了恐惧，你才能变得强大和勇敢。

即刻行动，很多人输就输在了拖延，想法很多，计划很多，但就是很难行动，拖延背后的本质是恐惧和不确定，只要你有很强的行动力，就已经超出了很多人。

刻意练习，人在面对自己不会，不懂，不擅长的事情时，就会本能的紧张和不自信，紧张和不自信背后的本质是不熟悉，不熟练，接触的少，这个时候我们需要不断地去重复，不断的熟练，当一件事情你每天做，你是不可能不自信的，有一个故事你经常讲给别人听，你是不可能讲的不顺畅的，当你发现你在哪方面不自信的时候，你就要在那个事情上不断地刻意练习。

逆向思考，打破惯性思维，人在固化思维中是很难成长和开悟的，只有不断打破自己以往的思维认知，你才能不断刷新自己的认知系统。

延迟满足，很多人在做一件事情的时候，一段时间看不到效果和成绩，首先想的就是放弃，或者质疑自己，任何高价值，高回报的事情都是需要一定沉淀和积累，在

前期看不到希望的过程中本就是对不同的人，心智模式的一个考验，只有眼光长远，耐得住寂寞的人才配拥有更好。

## 气场不够，就少说话

如果你的气场不够强大，甚至有点弱，严肃一点，没事少说话，别到处释放廉价的“随和”，因为它只会让你变得更弱。

### 男女阴阳身份别搞反了

一个女人，她内心越渴望什么，越想拥有某样东西，那她就一定会被那个东西拿捏，一定会因为那个东西让自己吃亏，如果她自己想不明白，她一辈子都只会从一个坑跳入另一个坑。

妄想用钱能留住一个男人，妄想给他花钱就能换来爱和忠诚，是非常蠢的想法，男女是不同的生物，不同的思维，你给一个女人花钱，或许会让她越来越爱你，离不开你，但你给一个男人花钱，只会让他越来越看不起你，越来越不尊重你，只会让他觉得你是个弱智，他一时半会没离开你，不是因为感激你，只是他还没吸够你而已。

从生理差异上来说，男人是狩猎型动物，在古代男人是要出去打猎，供养女人和家人的，而这个时候女人喜欢供养男人，就是从某种程度上弱化了男人的供养身份和能力，他不会因为你这么做，而感激你，他只会因为你这么做，让他变得越来越没有责任，甚至失去雄性的本能，甚至慢慢把他变成索取的一方，聪明的女人是要去提供情绪价值，激发男性的雄性本能，去为你奋斗，为你争取，保护你。

## 环境越差，坏人越多

当自己处于一个比较低端的环境中时，你会发现让你烦心的人和事特别多，哪怕你谨言慎行的要求自己，但还是会有各自各样的人，会找你麻烦，给你制造不愉快，这不一定代表你自身有问题，而是你所处的环境决定的。



就好比你把一个本科生，放到工厂里去做流水线，他的麻烦，他遇到的小人，一定要比他在大公司里多，因为越是比较低端的环境中，人的认知，思维也就相对较低，而这也因此决定了，越在底层，遇到的坏人，争斗，冲突也就越多，不是你看他不爽，就是他看你不爽，不是因为你多赚了200块钱，引起别人的嫉妒，去领导那里嚼你舌根，就是想办法孤立你。

当你随着自己的进步和成长，有能力改变环境，换到更好的环境中时，不是没有坏人了，只是说相对少了，或者争斗跟冲突的方式，没有那么低级了，不会看你不爽就直接表现出来，或者直接跟你斗，而是会用更含蓄，更隐蔽的方式去和你斗了。

所以越是处于底层的人，越容易戾气重，不是今天A把B打了，就是明天B把C杀了的，你想自己越来越好，就要不断提升自己，让自己的环境不断的提高，越往上，遇到的烦心事越少，就好比同样是在火锅店吃饭，为什么有的人要选择包间呢，除了包间比较安静，更多的是它一个私密性的环境，至少是可以避免被一些醉汉，或者乱七八糟的人骚扰。

## 高质量的关系

所有让其中一方觉得委屈的关系，都是错误的关系，高质量的关系应该是让自己获益的同时，也不让对方吃亏，无论生意还是恋爱，如果不是，那说明其中一方并没有把另一方视为重要的人，或者只想做一锤子买卖。

## 最有效的拒绝

如果不想跟某一个人产生关系，或者面对蠢人的时候，要么表现得极其聪明，让他知难而退，要么表现得极其愚蠢和无能，时不时的暴露“蠢”，和展示“无能”就行了，让他在你身上看不到任何价值和希望，他就会迅速远离你。

## 让人觉得你厉害比对他好重要

现实中喜欢打着“为你好”向别人传达好意的人，人很好，但都不怎么受欢迎，做自媒体，本质上并不需要干货，热衷于输出干货的人，都会变成工具人而且生意不会太好。

这就好比一个，没什么能力的男生对一个女生再好，女生也很难喜欢他，但另一个很有能力的男生，即便不主动撩，也不愿意搞暧昧，但还是会吸引很多女生：

因为前者只是单方面的对女生好，女生顶多会觉得他人挺好，而后者展示的是价值和能力，是可以让人产生崇拜感的，前者是在做工具人所做的事，后者是偶像和领袖在做的事，如果你想吸引别人，就要释放让别人觉得你很厉害的信息。

## 在价值之上谈道德

哪有那么多所谓的渣男渣女呢，有人被分手后说别人是渣男渣女，但那个渣男和渣女，跟别人在一起的时候，可能就是专一体贴的好男友，也可能是温柔懂事的好女友，这就好比一个小公司跟一个大公司合作，大公司的条件很苛刻，很强势，意味着小公司在这场合作中会受气，很被动，这个时候你能说大公司没道德吗，如果你受不了这个气，有大把人抢着做。

谈恋爱也是一样，要讲势均力敌，如果双方条件，各个方面不同频，实力不匹配，就无法形成良性互动与合作，如果大家都能满足彼此的需求，双方都会相处得很愉快，如果你不行，就会慢慢被筛选掉，如果你发现对方不行，你也会觉得自己在这段关系中，可能获得不了太多自己想要的东西，那么你还会浪费时间吗？如果你不行，对方选择离开，他就是渣吗？

任何一段关系走不下去了，只能说明其中一方，跟不上对方的步伐了，满足不了对方的需求了，只要价值给的足够了，人自然就乖了，很多时候我们埋怨别人，不如去提升自己，

当你足够厉害了，在任何一段关系中都没有人敢怠慢你，你也可以随时换掉任何一个人。

## 利用好朋友圈的价值

很多人总是说，现在已经没有人看朋友圈了，大家都去刷短视频了，这种说法是很武断的，那只是他不刷而已，哪种人不刷也不发？就是本身不需要经营朋友圈，也没什么社交，生活很闭塞的人。

自己没有需要经营的生意和事业社交圈狭窄，没有需要用心经营维护的人脉自身没有一定价值的人在公司各个集体中上班的人除了在公司上班的人，可能有的时候是真的不方便发，大多数人不发，是因为发朋友圈这件事并不涉及到利益问题，而其他3点都是关乎于自己的利益，通常能够给人带去利益的事情，人们才会愿意主动的去做。

朋友圈就相当于一个人的平台，有的人在这个平台上输出自己的价值，建立自己的影响力，有的人在这个平台展示自己，营销自己，比如有的年轻女孩，甚至很多年轻男性的朋友圈都打造的很精致，因为这是他们释放魅力的一种方式，打造的好，营销的好，就能吸引到喜欢自己的人。如果是在这个平台上经营自己生意的人，那你的朋友圈需要有自己的IP,也相当于你的标签，就是你大部分的朋友圈都要围绕着一个东西，比如我是做传统文化，做命理的，那我发的东西，大多数都是围绕传统文化的，这样别人一看，就知道你是做什么的，你的身份感也就更强，更容易被人记住，也就形成了个人品牌。

如果一个人的朋友圈发的很乱，各种转发，自己输出的有价值的东西很少，要不就是清一色的广告，这样你就很容易被人屏蔽或者删掉，因为你并没有在输出价值，反而对别人来说，甚至还相当于是制造垃圾，那么你的朋友圈就是低价值的。

高价值的朋友圈就像一个自媒体账号，需要有人设，有价值，有营销，而不是一味地发一些流水内容。

## 难得糊涂会让你活的更游刃有余

偏印很聪明，总是能够在第一时间看透事物的本质，看透一个人，但同时也有一个弊端，正因为这种超出其他人的天赋，偏印人也容易看透一个人，识破一个人，连失望，甚至虚伪的耐心都没有，这就导致让很多关系走向破裂，变得不再有关系。

如果所有的真相都是人性本来的面目，让你看到一个人脸上有雀斑，有痣，有皱纹，这个时候不是应该揭穿她化了浓妆，欺骗了你，而是应该允许和接受别人化了妆，有的时候聪明只需要默默放在心里，如果过度去纠结一个人，一件事背后的真实目的和意图，反而不利于促进事情的发展，以及维护好人际关系。这并不是说要自欺欺人掩耳盗铃，而是过度去纠结背后的真相和目的，很容易把人和人之间的关系，把一件事情推向一个比较赤裸的状态，既为难了别人，也为难了自己，有的时候你要适当接受别人的“圆滑”“世故”甚至是“虚伪”，因为一旦你点破或者揭穿，你将会把一段关系推向紧张的局面。

而有智慧的人是可以在看透一切的基础上，若无其事自然而然地将彼此带到，一种高于真相和目的的和谐和情绪之中，很多时候人和事都需要一层粉底你知道粉底之下可能是雀斑，但你没必要非得把人家的粉底擦掉，这不是虚伪，是一种体面和智慧，原本可以相互成就的人和事，你好我好大家好，没必要非得显得自己聪明，看透了就一定要表现出来。

## 跟谁在一起决定了你的身价

女孩子无论是社交还是恋爱结婚，向下找就相当于让自己贬值，最后伤害吃亏是小，觉得自己蠢这种心理阴影是大。

记得之前看过一个新闻，是女儿在车厘子很贵的时候，给奶奶买的车厘子，结果老太太把车厘子拿出去5块钱一斤给卖了，再好的东西放到不识货的人手里，都会变成廉价品。

这就好比奢侈品就算卖不出去，也不能白送给穷人一样，因为穷人会拿它去买菜装土豆，会降低品牌价值，社交和谈恋爱结婚是一样的逻辑，当你自以为很无私很伟大，不在意对方的出身和条件向下选择一个人时，刚开始的时候对方还会认为，是你在牺牲自己，会多少觉得自己配不上你，觉得委屈你了，慢慢时间久了，就不会了，他会觉得是他自己有魅力，他会觉得他值得，甚至还会觉得是你自愿的，大多数人都都不具备感恩这项品质。

所以任何时候不要高估感情这种东西，很廉价，你选择的对象能让你升值，也能让你贬值，变得廉价，当你选择一个认知不高的人时，对方只会以他自己的那个认知，去评判你和衡量你，辛金扔在一堆烂泥里，只会被蹂躏成烂泥，永远不可能发光，辛金放在水里就能散发光芒恢复身价，你和什么人在一起决定了你是废铜烂铁，还是翡翠珠宝。谨慎交友，谨慎择人。

## 前期野蛮，后期友善

一个人的成长就像做自媒体，就像开公司一样，每个阶段的状态都是不一样的，就像有的人，发达了以后，别人就会觉得他飘了，他开始六亲不认了，开始无情了，实际真相未必是那样，而是人会站在世俗的角度去看待问题，而不是从人性和“道”的角度去看待问题。

一个人有钱了，或者事业越来越好了，如果还是像以前一样，跟谁都能打成一片，跟谁都很好说话的样子，那是不利于他管理的，一个人生意越来越好，人就会比之前冷漠，不一定说就是觉得自己牛×了，而是如果他没有一点距离感的话，他就无法过滤掉一些不合适的人和事，没有精力去做事。

## 成长就像做自媒体

前期你什么都没有的时候，就要适当的野蛮一点，因为你什么都没有，你没有粉丝，没有流量，这个时候你就要放开一点，豁出去一点，别人不敢做的事，你敢

做，别人不敢发表的观点，你敢发表，当然，前提是你表达的东西一定是要符合社会主义核心价值观的。

别人正一点，你就邪一点，别人都说些模棱两可的话，你就犀利一点，只有这样，你才更容易建立自己的标签，冲出来，让别人注意到你，记住你，后面你再柔和一点，一点点由“邪”走向“正”，这样粉丝就更容易喜欢你。

比如很多草根靠哗众取宠走红的网红，为什么有的时候会去一些偏远山区做一些扶贫，你可以理解为一种正能量，也可以理解为是一种营销，很多事情没必要去深挖和较真，只要一件事情能够让双方都获利，那它就是符合“道”的。

开公司做生意也是一样，前期在你没有客户，没有自己的市场的时候，你就是需要野蛮一点，勇敢一点去争去抢，你的终极目的是把你的东西卖出去，你要大胆地去吹牛，去营销，别管黑猫白猫，抓到老鼠就是好猫。

到了中后期，你有了自己的客户，有了自己的市场，再一点点去建立自己的品牌，多和别人合作，维护一个良好关系，实际上从命理的角度去说，就是前期你要尽量伤官一点，敢于大胆创新，敢于去展示自己，让别人知道你，记住你后期就是要加入印的力量，比如把你的东西品牌化，植入文化，好生意，好产品一定是有精神文化在里面的，伤官一定要配印，只有伤官，就是只有“勇”，而无“谋”，配上了印，就会变得高级和值钱。

## 做好人的代价很大

早上看了两个热搜新闻，一名女子去同事家摘梨，因为并没有提前打招呼，该同事不在家，该女子自己去检梨的时候，被树上掉落的梨砸中眼眶，左眼10级伤残，该女子向同事家索赔，最后法院判该同事，同意该女子去同事家打梨，是无偿赠予好意施惠行为，无需赔偿。

另一个热搜是一名医生在工作期间，发热门诊动辄两三百人在等，有一名流感患者在排队的时候实在很辛苦，于是请求医生加号，医生心软同意了，结果该患者孩子退烧后，转头就把帮助自己的医生给举报了。

你的善良，会造就别人的邪恶，你的无私付出，会激发别人人性中的贪婪，人是一种不值得可怜和同情的生物，一旦你动了恻隐之心，就是麻烦的开始，冷漠有冷漠的原因，无情有无情的道理。

越是命格层次低的人越会这样，越容易上演农夫与蛇，不懂感恩是常态，恩将仇报也是常态，往往越是蠢人，越容易因为一点事情，就把人性里的“恶”激发出来，因为短视，见利忘义，而聪明人看得更远，不会因为眼前的一点点小利益，就惊慌失措失去底线，聪明人人性中也有“恶”，但他们知道什么该做，什么不该做，蠢人通常吃相很难看。

## 一个可以把姿态放得很低的人，你要警惕

如果一个人可以把姿态放得非常非常低，说的全是你爱听的话，给你的感觉可以有求必应，这个时候你要提高警惕，不要以为自己遇到崇拜你的脑残粉了，一个可以把姿态放得很低的人，往往做事情也越容易没有底线。

并不是说所有的人，面对你的时候把姿态放得很低，都是图谋不轨，而是人生是银复杂的，你经历的就名，你对人任的敏锐度也就越魔，当一个人在你面航主动放弃人本应有的面子和效孔，这绝不可能是因为“爱你~，因为放下自己的省摩和面子是反人性的，而有人愿意这么做，说明你身上有，除了让他喜欢你这个人之外的东西让他更重视。

## 与人沟通要有关键词

很多人在给人发信息的时候没有重点，絮絮叨叨一堆，你根本不知道他在表达什么，你根本不知道他的需求是什么，需要你不断引导他，他才能把自己的需求表达

清楚，这就是比较低效的沟通，因为不仅浪费了别人的时间，自己的需求也没有以最快的速度，最简洁精练的方式传达给别人。

如果是你有求于人，对方的身份地位都在你之上，这种沟通就是不合适的，如果你的一大堆文字没有一句重点和关键词，会给对方制造很多困扰，让对方失去耐心，就会对你有求于人这件事带去负面的影响。

好的沟通是，在你正式跟人家沟通之前，应该自己梳理一遍，脑子梳理不清楚，就自己先用文字写一遍，或者自己用手机编辑一遍，把事情叙述一遍，再进行删减和修改，确保别人一看，就能看得懂，知道你想干什么，你需要什么样的帮助，这样别人才愿意帮你，换句话说，把话说清楚，也是对别人的一种尊重，而不是让别人反复的问，反复的跟你确认。

## **执着，说明你见得太少**

见得少了，就会特别容易执着，对一个人执着，对一件事执着，对一个东西执着，当你执着于某个人，某个东西的时候，说明你还未曾拥有，或者无法真正拥有。

当你执着于某个人时，说明你未曾得到和真正拥有，所以不甘心，念念不忘，所以能被人拿捏，当你见得多了，拥有过，你就不会特别对一个人执着和念念不忘，见得越多，也越坦然，因为一个人，一件事，就不谈定了，说明见得世面少。

## **隐性价值更受欢迎**

在这个社会上，老实人不受欢迎，不信你问问，看有几个女孩子喜欢老实人的，因为大部分人并不待见真正对她好的人，而海王额头上都写着“海王”两个字，但还是有很多女孩子喜欢，因为比起“对她好”，能让她开心，以及无论是形象还是其他方面，能让她觉得拿得出手，更重要。



## 好的关系是相互旺

好的关系一定是相互旺，你能让他开心，他也能让你开心，你能给他带去好处，他也能给你带去好处，总之就是你好我好大家好，任何一段单方面旺的关系都无法长久，因为其中有一方一定是被消耗的。

## 短视的危害性

人窘困到一定程度，一段时间赚不到钱，在意志和动力不断被消磨到仅剩无几时，就容易去做用放弃长远利益，去换取眼前利益，眼皮子浅的事，因为要不断的解决当下的困境，就要不断的放弃长远利益，每当下了一个决心，做了一个长远计划时，就要因为解决当下的困境而动摇，在这样反反复复中，不仅很难摆脱困境，还会越来越难，这也就是为什么穷人在心性没有足够好的时候，很难改变命运的本质原因，换句话说，心性好的人，也很难穷。

## 命理咨询对弱势思维的人没意义

弱势思维的人咨询，只想要一个结果，比如补一个财库，就能让他发财，画一个符，就能让他从月薪5000一夜之间变成月薪50000，转发一个锦鲤，就能让他暴富...

弱势思维的人只想要确定性的答案，只想做能给他保障的事情，对不确定性的东西，听都不想听，更不想做，如果你没有按照他的认知，给到他一个确切的答案，他会认为你没有帮到他。强势思维的人，是有自己大概的一个框架，只是说其中一个步骤，或者哪个程序他自己想不通了，解决不掉了，那么你稍微提醒和引导一下，就能对他起到很大的帮助，他会觉得醍醐灌顶。

本质上弱势思维的人，更适合找骗子，确切的说也只能找到骗子，因为骗子都是给一个一次性的“方法”，不讲逻辑，不讲思维，这样更容易理解，一个总把决定权和希望交给外部，总想从别人那里获取一个标准答案，自己什么也不想做的人，是很难变强，变有钱的，因为“道”本就是没有标准答案的。

## 别说废话，要说值钱的话

如果你说的话，并不能让人觉得你很厉害，那么你说的大概率都是废话，也就是不能生财的伤官，让人喜欢你，是一种能力，让人觉得你很厉害，也是一种能力，本质上都是伤官的能力。

## 过度追求精神需求，容易穷

古代的一些文人或者艺术家，尤其是不赚钱，不追求功名利禄的那些，特别容易穷，还总给外界一种感觉是怀才不遇，实际上哪有那么多所谓的怀才不遇呢，只不过是自己很难与世俗社会相交融罢了，所以人要健康，要活得好，就一定要适当的俗，俗才能近财官，得名利。

当一个人总觉得别人俗，觉得世人很虚伪，只有他自己脱俗的时候，说明他自身出了一定的问题，他已经一点点脱离现实社会了，容易活在自己的世界里，无法自拔，甚至是郁郁寡欢，悲观厌世。

所以当一个人，八字中印特别重，或者食伤特别旺，又没财官和印的时候，或者华盖特别重的时候，不是什么好事，他整天貌似是思考很多，但实际上不代表聪明智慧，更多的是孤芳自赏，因为他已经慢慢远离了世俗，也就是财官，财官他为欲望，当一个不是出家的正常人，对很多人事物都没有任何欲望的时候改明他的状态是不断后退的，甚至是没有生命力的，如果不及时调整，很容易越过越差。

## 赚钱要摸透人性

蓄水养鱼思维

赚钱就跟追女孩子一样，不是要追着客户舔，越卑微，成交率越低，女孩子不是用来追的，客户也不是用来舔的，而是靠吸引来的，你越是追，你的价值，就越会被降低，她的价值就会显得越高，而你应该想的是，怎么吸引到女孩的注意，让她对

你产生好感，海王之所以能成为海王，是因为他们都善于展示自己的价值，而老实人只会傻傻的对人好，就很难吸引女孩子。

### 利他思维

当你想赚别人钱的时候，不是上去就要对人家推销，让别人买你的东西，而是先释放你的价值，让别人觉得你很厉害，引发别人的欲望，让他对你感兴趣，当你做的利他的事情多了，建立了信任，他们就会自然而然的掏钱。

### 做桩思维

商场中，只有桩家和散户，你能让多少人跟你一起做，你就能赚多少人的钱，就像追女孩子一样，永远不要告诉她，你有多喜欢她，但在行动上要不断给她好处，让她占够你的便宜和好处，她就会越来越信任你，想让别人信任你，就要舍得释放价值，让别人不断地在你身上占到便宜。

## 当你不行的时候不需要太在意“自我”

当一个人在自己不行，需要贵人的指点和提携的时候，这个时候是不需要有太多自我的，这个时候你需要让贵人看到的是真诚，是谦虚，是想要改变的决心以及行动力。

这个阶段很多人，喜欢强调自我的一些感受和想法，在你无论是在实力还是思维认知上都不行的时候，过分强调自我和自尊，会让贵人对你失去耐心和好印象，当在你能够独立的时候在慢慢建立一些自我的东西。

这就好比做生意玻钱，开始你只需要模仿复制别人的框架和模式，你不需要新，因为别人已经验证过的成功，是有说服力的，创新是在你已经能够独立:基础上再去做的事情，很多人总想搞创新，最后是既没有把别人的东西真正悟透自己也创不出个一二三，啥也干不成。

## 非黑即白，非对即错是巨婴思维

如果一个人，从学校里出来多年，看待人事物的角度，依然是非黑即白，非对即错，总是从道德层面去做评判的时候，那他们的大脑相对来说是比较简单的，甚至可以说是不够高级的，网络中的杠精和喷子都是这种巨婴，并不是说对错不重要，而是只能看到对错，或者用道德去绑架别人，要求别人，这种思考模式是比较单一的，甚至是有有点可悲的和幼稚的。

## 低迷时看演技，高潮时看品性

当一个人处于弱势和低迷时期的时候，住往会表现得谦卑，他呈现给你的，

大概率都是好的一面，因为那个时候他自己还不行。

当一个人慢慢翅膀硬了，并且逐渐走向高处的时候，他呈现出来的品性，才是比较真实的，因为前期需要伪装，后期不怎么需要伪装了，而一个人往往在高潮时的品性决定了他能够走多远。

## 改变命运的四个突破

### 情感突破

越弱势的人，内心情感就越敏感，玻璃心，听不了真话，接受不了真相和事实，而强势思维的人，都能控制住自己的情绪和感情，不被情绪所影响，不被感情和关系所绑架，如果一个人，经常被关系和情绪驾驭，他只能被人牵着鼻子走，很被动，他也获得不了什么高质量的关系，能够维持持久的高质量关系，都是有价值互换的利益捆绑关系。

### 道德突破

越是弱势的人，越喜欢站在道德的角度去看问题，去评判一个人，这都是低幼思维，能够被道德绑架的人，在很多时候都没有办法为自己争取利益，一切只要不是

违法犯罪的事情，都不需要把自己放到道德高地之上，你会很被动，能做成事的人都不会被道德所捆绑。

### 欲望突破

走出舒适圈，对抗自己的人性，低级的人顺应自己的人性，高级的人对抗自己的人性，能被生理驱动的人，是很难掌控自己的人生的，因为他连一个长期的坏习惯都改不了，这样的人是没有办法改变命运的，降低自身先天的那些生理欲望，去做让自己不舒服，却能够让自己成长的事情。

### 思维突破

如果你一直以来的思维认知并没有让你过的很好，那说明它们有可能是错的，如果你身边的人都没有很厉害，那你没必要听他们的建议，而是要去听比你优秀的人的建议，哪怕是付费换来的三言两语，都比你去问父母，问亲戚朋友给你的建议，价值要高，这个世界上最值钱的，就是别人的走过的路，得出的经验，和脑子里的智慧，比你优秀的人，有的时候点拨你一两句，都能帮你打通任督六脉。

眼光要远，短视永远不可能给你太大的利益，以长期目标利益为导向，只要不具备长期回报的，眼前的利益再大，再诱人，都要学会放下自己的贪念，短视永远不可能赚到大钱。

## 别陷入自己很“特别”的幻觉中

如果一个人各个方面条件跟你相差悬殊，又能在你面前把姿态放得极低，甚至用各种方法赶都赶不走，不是你对他来说有多“特别”和多重要，而是你身上有对方想要的价值。

男人的花言巧语，总容易让女孩子们有一种幻觉，就是自己是最特别的那一个，比如她遇到了一个渣男，渣男跟她说自己之前有多花心，有多渣，但唯独对她认真了，女孩子不仅会信以为真的觉得自己是最“特殊”的那一个，还会在这种幻觉中越

陷越深，其实你真没那么特殊，只是他还没有在你身上，得到他想要的价值，或者说没占够便宜。无论是友情还是爱情，一个人表现得非常忠诚，无论你怎么作闹，他都不走，

不一定是他有多爱你，或者你对他来说有多重要，而是你身上有的价值，是对方自己没有的，或者是很难得到的，因为你的经济条件，才华，资源，能力等等这些他不具备的东西，他会因为这些东西喜欢你，因为人都是向往美好的，但同时也说明他可能不具备这些条件。

很多女孩子条件很好，却有一个条件非常不好，怎么作怎么闹都作不走的男朋友，这不是什么值得高兴的事，很多白富美找了凤凰男，凤凰男开始的时候选择忍辱负重，等女方生完孩子，降低甚至完全没有警惕心的时候，他就会找到合适的机会拿走你所有的一切，包括他之前在你那里失去的尊严。当一个从各个方面条件不如你的时候千万不要陷入一个“对方虽然设有，我死心塌地”的这种幻觉当中，这不是恶意揣测人心，而是对方这么做，是反人性的。当一个人条件越好，筹码越多时，他的选择性也就越多，你越不可能成为特性和瞎一这也是为什么大多数有钱人婚姻悠长不稳定的原因，因为他们有资本可以放弃和选择更好的，而条件差的并不具备选择的资本，只能抱住一个大腿死不放手。

## 渣男渣女让人着迷的本质原因

廉价的辣条，臭豆腐，烟熏火燎的烧烤，这些刺激性的食物吃多了，不仅对健康没好处，甚至还会对健康造成危害，但人们明明知道，却为什么还要吃呢，因为越是这种刺激性的食物越会让人上瘾，反而那种清淡的养生餐，还吃不下去。

人也是一样的，有的女孩子明知道，对方是渣男，但还是控制不住自己的感情，明知是火坑还是要往里跳，因为渣男渣女，就像那臭豆腐，味道臭却让人吃了还想吃，因为他们的情感经验丰富，所以人更奔放有趣，因为他们对待感情的态度，导致他们并不怕失去谁，这就会让人想要征服和占有，因为他们不恋爱脑，所以不会时刻粘着你，永远都充满着神秘感，让人捉摸不透，正因为这些不太寻常的特征，

所以让人着迷，让人上瘾。而当你一旦对他们上瘾的时候，就意味着顺从和妥协，心理上你已经被掌控，甚至失去“自我”，你越对什么上瘾，就越会被什么控制。

## 当你价值低的时候，你对别人的好可能是种负担

为什么很多男生在自己的能力范围内，尽可能的满足一个女孩的需求，但女孩还是看不上他，不喜欢他，也不珍惜他对自己的好呢，本质原因在于男方的能力弱。

因为当一个男性足够强的时候，他是不需要去舔谁的，这个时候就会有很多女孩子往上扑，女生之所以对他不好，是因为他不够强，他除了对女生提供一些低成本的情绪价值之外，确实没有什么出众的地方了。

当你足够好的时候，你不需要对别人好，别人也会对你好，是因为你身上有价值，有能够吸引对方的地方，当你自己不行的时候，你再怎么对别人好，别人都很难高看你，甚至你所付出的好，在别人看来很廉价，甚至由于你自身的条件，你的付出会让对方觉得有压力，她并不想接受你的好。

人都是慕强的，当你自身能量太弱的时候，很容易牺牲自己去成全别人，结果别人还不愿意接受你的好，人在弱的时候是很难留住人的，感情从来不是靠你对谁好来维系的，对一个人好是表面，本质是你身上有对方需要的东西，如果没有，你的好只会变得很廉价，尤其是对方条件比你好的时候。

## 行为背后是思维模式和认知层次

好命人的八字就像是一个公司，上下左右八个干支都是有联动性的，有财务部有市场部，有人事部，每个部门是独立的，但部门与部门之间又是相互协作的不太好的八字，干支之间是等散的，准和谁都没关系，你被欺负了，也不关我的事，他被欺负了，也不关你的事，大家相互之间没什么互动。其实这就好像是不同的阶层，越往上的阶层，大家是人捧人，相互成就，越懂得合得付出和感恩，越往下的层级，短视又经不住诱惑，永远是索取思维，很容易因为一点点小利益就立场不坚定，有麻烦了，就各自先跑，看你行了，又死皮赖脸的粘着你。

所以后者更像自私自利的个体户，有便宜就想占，没便宜可占，就第一时间先跑，事不关己就高高挂起，所以好命还是差命，从做人做事上就一目了然了，行为背后是思维模式和认知层次的区别。

与人合作，交朋友都是如此，与格局大的人交集共事，好事多，与格局小的人交集，麻烦多，糟心事多，惹气。

## 强者思维和弱者思维的区别

强者思维是顺应他人的人性，弱者思维是顺应自己的人性，一个D丝看到一个美女，美女不小心跟他对视了一下，他以为人家是不是对他有意思，以为爱情来了呢，就加人微信，问人家接不接商务，像狗屎一样贴上去，隔应人家，要不就有事没事给人家点个外卖，问人家最近过得好不好。

而一个强势思维的人，遇到一个自己喜欢的人，首先想的是自己有什么价值，自己能给对方提供什么，如果暂时没有，就先去提升自己，让自己变得有价值，弱势思维的人数是自己啥也没有，上去就想直接索取，强势思维的人想的是我能别人为做些什么，我能给对方提供什么，这种思维适用于所有社交，因为人和人建立关系的本质就是交换，什么都不想付出，只想索取，是获得不了什么优质关系的。

## 强者思维的人都是没有情绪的

情绪对于弱势思维的人来说是真情流露，是真性情，是随心所欲的情绪外露，情结对于强势思维的人只是一种工具，在不同的场合该用什么样的情结，达到什么样的目的。

普通人之所以是普通人，是因为普通人往往都是情感大于理智的，比如被领导骂了几句，就想要辞职，以他的经验和业绩可能半年以后就会升职，就因为情绪大于理智，一时冲动，之前所有的努力都在他在意尊严的那一刻功亏一篑。



就像某个男明星前妻，她在微博上，把男方的恶行一顿爆料，是解气了，但她除了解气最后得到了什么呢，她把男方名声和事业给毁了，至少让男方每年少赚了几千万，可能还不止，这对于她和她的三个孩子有什么好处呢，这个事刚暴出来的时候，很多女人一顿傻傻的拍手，觉得她真刚，真是女中豪杰，终于给姐妹们在臭男人身上出了一口恶气，这些人你不能说她们有什么错，毕竟女人感性，但这都是情绪大于理智的表现，当一个人情结大于理智了，她是很难做出正确选择的。

而站在理性的角度，一个人忠不忠诚重要吗？是不是真的爱自己重要吗？很多人没有这些东西，不照样活的挺好吗，但有没有钱，就很重要，非常重要，某男明星的事业好坏决定了他们的三个孩子的生活质量，以及未来的人生成就，三个孩子的生活质量降低意味着自己的生活质量也会被降低。

自己一年赚500万，因为穿的比较随意，去吃饭买东西，被服务员黛弃了，觉得自己的自尊心被伤害了，没面子了，动怒了，噼里啪啦把服务员骂了一顿，结果没想到弱势的尊严更不能打击，去厨房拿了把菜刀出来了，或者把滚烫烫的火锅倒你头上了，你年赚500万，他一个月2500，这么大动干戈值得吗？

他看不看得起你，是否觉得你穷，重要吗？不重要，你微微一笑就过去了，真正的强者在做任何事情，任何决定的时候，都不以情绪和感受为主导，而是去思考判断这个事情，我怎么做，对我更有利，强者都懂得示弱，弱者才逞强，强者也并不是说完全不发脾气，而是不随便发脾气，不值得发的脾气，不发，发脾气也需要智慧，要看客观环境，发脾气能给自己带来好处还是坏处，所以你想成为一个强者，就不要让情绪和感受大过于理智。

## **一个人每天很快乐，可能他的能力不会太强**

什么是真正的强？不是有多少人追你也不是自己又找了几个女人，这不叫强，真正强的就是他的内心，他的思维认知，他的能力，内心是什么？就是你的绪，你的心

情，你能否掌控自己的情绪和感情，是你的情绪和感情掌控你，还是你掌控它们，如果你是被掌控的一方，那你不是一个强者

强者的大脑是什么？就是你的全局观，你的思维逻辑和认知，你的眼界，你是要永远做一个打工者，还是想做一个，在某一个领域让自己更有主动权的人，这个世界上说白了只有两种人，一种是桩家，一种是散户，也就是布局者和入局者。你想成为强者，就更想办法成为布局者，就像下棋一样，高手下棋厉害在哪？就是他每走一步，大脑中间想3步到4步，而大多数人都是走一步，想一步。现实中就是走一步，看一步，没有计划，也没有规划。

能力是什么？是一种聚焦的能力，一种执行的能力，加复盘的能力，执行力，这些东西往往是人和人拉开差距的重要因素。

你想要开心，你身边的人就不会太开心，因为成长和变强大是需要付出很多代价的，意味着你没有娱乐的时间，意味着你要承受很多压力，意味着你要忍受很多普通人，不能忍受的东西，如果你每天活得很开心，说明你没有压力，没有压力就没有成长。

人要想在经济和物质上自由，一定是要对自己足够狠的，忽略自己的感受，忽略自己的情绪，什么情情爱爱的，他是不是对你有意思，他为什么不找你，爱情是很奢侈的东西，只有在你外在实力和内在实力都富足的时候，你才有资格拥有高质量的爱情，当你实力不行的时候，谈的大部分感情都是没什么意义的，当你限逼自己之后，获得了成就，你身边的人才会快乐，才会开心，或者说他们才有资格快乐，因为那个时候，你有能力给他们提供更好物质生活和条件。

当一个人越成功，能力越强的时候，他开心的概率也就越低，就像很多名人，明星，因为那个时候面对的压力更大了，一个人的成就越大，他的自由就越少，相反，一个人如果每天都很开心，无忧无虑的，那说明他的社会地位可能并不高，每

天狐朋狗友一起喝喝酒，撸撸串，因为他没有什么事情需要让他操心，唯一的问题可能就是穷，官富二代除外，因为他们有不努力的资本。

强者不追求自我的心情和感受，强者他追求的是，身边人有没有因为他而变得好，有没有因为他而开心，如果一个人只顾着自己开心，只在意自己的情绪和感受，那他身边的人都不会过的太好。

## 别把自己当人，你就能甩开大部分人

之前看过一个训狗师，训狗的视频，一只哈士奇在吃一根大骨头，训狗师伸手示意去拿骨头，哈士奇就会咬它，这个时候训狗师会在不伤害它的情况下，把它制服，待它情绪稳定以后，慢慢把它松开，再次给它骨头的时候，它就躺在那里不吃了，因为之前被制服，它会理解为是人类不允许它吃骨头，这个时候训狗师就要扭转它这种误解，训狗师给它一点吃的东西，摸摸它的头，安慰它，在几次的安慰之下，训狗师再次把大骨头给它，它又重新敢去吃大骨头了，这个时候训狗师再次伸手，示意去拿大骨头的时候，狗狗就没有了本能的护食攻击反应。

训狗师为什么能驯服小狗，把它们往自己想要的方向去引导和训练？因为训狗师的思维在小狗之上，他知道做什么样的动作，小狗会有什么样的反应，而我们人类也是一样，当你跳出普通人的思维，也就是比别人更了解人性，你就能驾驭更多人，从而赚更多的钱。

商业本质就是你能不能把人搞懂，能把你搞懂的人，就能赚到你的钱，能被你搞懂的人，你就能赚他的钱，所以说赚钱永远是向下兼容，一层人能驾驭一层人，就是因为一层人，他能够掌握另外一层人不知道的秘密，而你不知道。

所以你想赚钱，你就要找到信息和思维在你之下，或者跟你差不多的人，因为比你优秀的人，你知道的，可能人家也知道，你很难赚到他们的钱，同时不要把自己当人，因为你把自己当人，你就跟大多数人没区别，你怎么去驾驭别人呢，同类是没有办法征服同类的，你必须要超越他们的认知，你才能驾驭他们。

并不是说你一定要成为多厉害的人，你才能去驾驭别人，而是你要找到自己比别人厉害的点，比如你懂心理学，你就能驾驭不懂心理学的人，就能驯服他们的重方人，你就能驾驭不懂男人的女人，去赚她们的钱，你懂抖音，你就能经取不懂抖音，却腿想做抖音，用抖音赚钱的人。

当你能从思维认知上用比别人更高的维度去思考的话，你就能征服别人，驾驭别人，从而赚他们的钱。

## 爱抬杠是一种贫穷体质

爱抬杠的人，往往看一段文字，别人说的一段话，首先不是去寻找和筛选对自身有价值的内容，而是先站在情绪，和自己认知水平的角度去判衡对错，去挑毛病。实际上很多观点它本就不涉及什么对和错，但杠精永远从对错的角度去看问题。

挑出他所调的“毛病”，证明你是错的，他是对的，会让他有存在感，实际上真正混的好的人，是不屑于去挑比自己弱的毛病的，除非是雇用关系，反而越是混的不好，越喜欢去挑比自己混的好的人的毛病，这是一种愚蠢的表现。

强者思维的人，他看到一段文字，听别人说一段话，出发点不是去反驳，和抬杠，而是看别人输出的东西中有没有对自己有用的，有用的就听，没用的就不听，强势思维做事一切以是否能让自己变好，是否对自己有价值为出发点，弱势思维的人做事是一切以自己的喜欢和情绪为出发点，所以弱势思维的人，最喜欢做损人不利己的事，还觉得自己挺厉害。

## 强者不轻易帮人，不是冷漠

每个人都会有人生低谷的时候，有的是外界大环境造成的，并不是人为可以控制的，比如重大意外和疾病，这种情况下，大多数人都会选择在自己的能力范围内帮一帮。

另一种是因为自身长期以来的思维认知和行为习惯造成的，比如好逸恶劳，好吃懒做，又懒又不愿意脚踏实地努力，明明自己各个方面能力有限，却眼高手低总想走捷径，这种通常情况下强者是不会帮的，帮了就是打破天道。

你去帮一个因为长期思维认知和行为习惯让自己处于困境的人，意味着你要去改变他的人性，人是很难把一个人的思维和认知掰过来的，就连他自己都对抗不了自己骨子里的基因和天性，外人怎么可能做的到呢，所以人只能靠天启，但凡是打着为谁好的旗号去改变谁，最后都会把自己拉向深渊，体无完肤。

越是弱势的人，更容易偏执，固执，一旦你参与到他的人生，他身上所有负面的东西，负面的情绪，偏执的思维，扭曲的价值观就会像病毒一样侵蚀你，只要他出现，要是和他说话了，听了他的事情，感受了他的情绪，你就很快会被这些负面的东西快速影响，哪怕你是一个内心很强大的人，也无法真正做到眼不见为净。

而当你一旦试图去拯救对方，打破他原有的人生轨道时，实际上就是在违背天道，他所遭遇的一切，他身上所有一切负面的东西都会反噬你。

对骨子里带有天然劣根性的弱势同情和怜悯，并给予帮助，是人生路上的打脸必修课。

## 真情是留不住人的

这个世界上最廉价，也最不靠谱的，就是试图用真情去留住一个人，在感情婚姻中失败的女人，很多都是这种心理。

经常在网上看到很多投稿，那种很有钱的女人找男人给人家买车，买房，买这买那，试图用这种方式就能留住个男人的心和爱，最后人家花了大把钱，还是要甩了她，然后找下一个还是这样子，每次都在走老路，这种人她不是不聪明，否则也赚不到那么多钱，而是她不懂人性。

在这个世界上，无论是动物，还是人和人的任何一种关系，都是一层人驾驭另一层人，人比动物的智商高，所以人可以驾驭动物，智商高的人驾驭智商低的人，所以有钱人能驾驭穷人，让穷人给自己打工，你能驾驭谁，就能赚谁的钱当你想让别人喜欢你，在乎你，或者说你想拥有某个人，那你不一定需要多优秀，多完美，但一定是在某个方面是可以碾压他的，你才能驾驭他。

前几天看一个训狗师训狗狗的视频，在狗狗吃东西的时候，训狗师伸手去拿，小狗会有本能的护食反应，去攻击人，这个时候你要驯服它，狗狗被驯服以后，就不敢再吃了，它会理解为你不允许它吃，那这个训练的本意就被曲解了，这个时候你又要用一定的方式去让它觉得你是允许它吃的，只是不可以护食，去攻击人或者其他的小狗，那它就知道了。

人和人的关系也是一样，恋爱关系，婚姻关系，领导和员工的关系，本质上都是一种驯服和驾驭，当然不是说要掌控谁，而是掌握人性的一些心法，能够让别人跟自己更好的相处，再保持一个良好关系的前提下，又达到自己想要的效果。

## **比你弱的人夸你，要警惕**

只有各个方面价值高于你的人夸你，才是真的认可你，各个方面价值低于你的人夸你，大多数没什么意义，尤其是在没有任何付出的情况下，就更没意义，他们夸你，你反而要警惕，古人是很有智慧的，什么是“夸”？大字下面一个“亏”就是夸，不如你的人夸你，大多数是想没有任何付出的，从你身上得到好处，男人夸你又没有对你付出任何成本，大概率是想占你便宜。

强势思维的人被不如自己的人夸，更不会觉得是什么开心的事，因为某种程度上是对自己价值的一种打折。

## 你看不懂的那些潜规则

成年人一定要明白，别人的答非所问，就是不想说最真实的答案，只不过不想让你尴尬，敬而远之就是，不想跟你有过多交集，沉默不语和不回复，就是拒绝，闪烁不定，就是在说谎，忽冷忽热，就是你偶尔有点用，但又不是很有用。

## 过于听话是一种弱

中国的很多父母，有一点比较可悲的地方是，他们对学校，对老师有一种天然的顺从，和迂腐的敬畏，他们觉得学校和老师说的就一定就是对的，从而导致他们根本没有去了解自己孩子的意识。

因为不了解，所以也不尊理不尊重孩子的天，不尊重孩子的选择，更可悲的是连婚姻都无法尊重孩子的意愿，所以如果你是一个自我意识不强，没什么主见的人，那么在这里，就很难真正按照自己的意愿去活，或者很难活的开心。

真正有见识的父母是反过来的，她们不会认为学校和老师什么都是对的，她会去观察自己的孩子，大概有那些问题，大概长板在哪里，短板在哪里，也不把“学习好”作为孩子的人生主要目标，我有几个客户就是这样的，她们了解自己的孩子，但又希望能够通过命理，结合孩子现实的情况，给孩子选择最适合自己的路，而不是傻傻地盲目跟风报些没意义的课外班。

## 生活才是最好的老师

想要感悟人生，就结一次婚试试，想要成长，就谈一次刻骨铭心的恋爱试试，想要看透人性，就对一个人掏心掏肺毫无保留试试，人生最宝贵的课程从来都不是学校里学来的，学校里的人只会告诉你岁月静好，要无私，要包容，要大度，正是因为他们告诉了你这些，所以你才会吃上面那些苦。

运气不好就要“变”很多人之所以运气不好，是因为他们永远都是一成不变，却又要抱怨生活，

抱怨命运，运气，要“动”，要“变”，它才会发生改变。

是对内改变自身，加对外改变外部环境的“变”，对外改变外部环境，包括地域环境的改变，比如搬家，换房子，换城市，换工作，换恋人，换朋友，人在不同的环境会吸收不一样的天地之气，会遇到不同的人，你跟不同的人产生交集，他们的思维，认知，经历都会对你产生不同的作用 and 影响，跟差的人交集，接收的只会是低认知的信息，跟比你优秀的人交集，你接收的才是能够开阔你的视野，提升你思维认知的信息，恋人关系也是一样，越是近距离关系，影响越大。

外部环境的“变”重要，但没有对内，对自我的改变重要，因为改变自己就是改变基因，对抗天性，能够真正做到的人不可能过不好，因为那是在对抗自己的人性，是痛苦的，是不轻松的简筑二句话，如果你现在过的不好，就是自己之前的性格，思维，习惯，做事方式全部反过来。

## 不要因为别人的离开和背叛而失望难过

这个世界上没有任何关系是永恒的，人与人之间产生关系，建立关系，永远都在相互吸引和相互淘汰，一切都是靠利益维系的，大部分的人都是“用人脸朝前，不用了脸朝后”，这没什么可伤感和失望的，别人离开你了，疏远你了，说明你对他没有价值了，或者你的价值降低了，别人在进步，而你停滞不前或者倒退了。

得到别人短暂的吹捧和认可，是毫无意义的，因为别人只是想在你身上得到他们想要的东西，一直在不断提升自己价值，不断前行的人，是根本不会在意谁离开他的，因为他知道，只有自己有价值，就还会有人来，看得通透，不妄自菲薄，也不过度期待。



## 到底是什么决定了你的命运

人什么时候才能真开悟呢？很多的开悟都是因为经历了一次创伤疾病或者是情感方面的重大变故，再或是人生中一场重大的危机，在我们遭受损失之后，通过深深地反思发现导致悲剧的竟然是自己的性格，与其用一场悲剧来改变自己的习惯和性格，甚至是命运，那就不如从现在开始改变自己的情绪习惯，行为习惯，也就是性格。

思想决定行为，行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定我们的命运，而实际上呢，我们每次的行为不是思想决定的，是情绪或者是情绪习惯，一个习惯是通过无数次重复获得的，一套自动的，无意识的思想行为或者是行为习惯，是指当你做了太多次同样的事情，以至于你的身体比你的大脑更知道如何去做。

你思考一下，当你早上醒来的时候，第一时间开始烦恼，而烦恼就像你大脑里的回忆录，每个记录都跟某个时间，某个地点的人和事连接在一起，如果说大脑是过去的记录，每当你早上醒来就陷入了回忆时，你会发现这些记忆都团绑着情结，而情绪是过往经历的产物，所以当你回想起这些烦恼的时候，你会突感觉到不快乐，比如怎么都忘不掉一个曾经让你感到很受伤害的人，对未来和当下很迷茫，对负债很焦虑，你痛苦却又感到无力，你的想法加上你所有的情绪就定了你性格以及现状。

似当一个人早上起来，其实一直生活在过去式中，这就意味着那熟悉的过往经历，会一直是你的未来，如果你相信你的想法和情绪将影响你的命运，而你无法跨越情绪来思考，那么你的情绪将会凌驾于你的思考和行动，你将不断重复你过去的人生，你将无法改变命运。

就在前一个小时醒来躺在床上时，我还在为过去一年的一件事情后悔不已，似我与下了这华文字我的性格曾经让我接距了一些事情，错失了一些机会人脉，资源，因为在那个当下我只在乎所谓的“自我”，我的感受，我舒不舒服，我想不想，情绪和感受有的时候真的没那么重要，当你太在意那些东西的时候，是一定会吃亏的。

之前有一个粉丝，她的账号无意间给我带来不少客户，看得出她认可我的三观，我也回关了她，大家偶尔会互动，但也仅限评论区，并没有其他私下的交流，但突然有一天她在微博上说不玩那个账号了，而我站在商业的角度去看她的账号，她的账号是非常非常有价值的，那个时候我就萌生了一个想法，我要不要把她的账号买过来，反正她也不玩了，舍弃也是舍弃。

但我最终还是没有迈出那一步，可能是碍于面子，或者担心自己的这种行为会不会不太好，总之我失去了这样一个机会，她的账号也白白的浪费掉了，这对于我来说是一件非常遗憾，且让我后悔的事情，而生活中就是有太多太多这样的事情，由于自己的优柔寡断，瞻前顾后，不够有勇气等等性格原因，从而导致我们会失去很多机会，而那些无数个被你错失的机会，都有可能是你改变命运的一部分。

为什么不同的人在面对同样的人，做同样的事，同样的场景，会做出不同的判断和选择呢？是因为每个人的心智模型不同，这就形成了一种规律，我们的行为和意志输给了这种长期以来形成的规律，所以我们想要做出改变，却无力打破这种循环的束缚，就是所谓的舒适圈。

那如何才能改变我们的情络习惯和性格呢？就是打破自己原有的思维模式和生活习惯，比如你之前特别随心所欲，那从现在开始，你做的每件事情都必须有计划，只做能让自己成长的事情，少做让自己舒服的事情。

你之前非常的任性，喜欢用自己的喜好和情绪做决定，从现在开始放下自己的喜好，只从利弊的角度去做决定，比如你明明不喜欢你的领导，这个你要放下自己的情绪，而是应该想着，自己如何能帮领导解决更多问题，如何才能让他注意到自己。

如果你原本的性格和心智模型没有让现在的你过的很好，那就说明你之前那套系统是行不通的，顺应自己的人性，很舒服，很轻松，但不会让你成长，逆自己的人性，不轻松，甚至很痛苦，但它会让你成长为厉害的自己。

## 道德感太重的人，很难生存的好

道德感太重的人，现实中往往容易过的不太好，现实和道德是完全相反的两套规则，所以太老实的人总是比较难找到对象，或者不太受欢迎，因为太守规则的人不敢展示自己，别人就看不到他的价值。

当一个人处于一个不太好的环境，或者比较低的位置时，是不需要谦虚，包容，大度的，否则很难让自己生存下去，因为一旦你这样做了，你会发现你对别人的尊重，就是对自己的不尊重，你对别人的慈悲就是对自己的残忍，你越不斤斤计较，别人就越得寸进尺，你越尊重他，他就越不尊重你，你越对他有礼貌，他就越对你无礼。

仔细想想我们平时去外面办事情或者吃饭，是不是态度越凶，嗓门越大的，维能够得到更好，更快速的服务，当然并不是说要这么极媚的去对待别人，而这是人性的一个规律和弱点，有的时候你不能这么做，就很容易让自己陷入被动，无法为自己争取本该属于自己的利益。

而当我们在一个比较好的环境里，或者是比较高的位置上时，你尊重别人，别人就会尊重你，你的大度，包容也能够得到相应比较好的反馈，因为当你处于一个比较好的环境中时，你所面对的人群认知，心智模式跟比较差的环境中的是有区别的。

很多时侯，很多做事待人的标准，它不是统一的，它一定是分圈层，分层级的，这不是说势利，而是你不那么做的话，就违背了规律，也就是天道，那么你就得不到一个正向的结果。

## 沟通的开场决定了别人回应你的态度

长期做咨询，看私信，发现很多人的沟通是非常没有技巧和水平的，你可以通过几句话就能判断出对方的一个心智模式和认知水平，这也就决定了别人要不要回应，

要不要深入沟通，很多人不理解，就说别人为什么不理他，为什么很冷漠，实际上是自己的沟通方式和呈现的信息，让别人做出了相应的反馈。

比如有的人上来就直接问怎么加微信，别人都不了解你，为什么要给你微信呢，你都不确定价格自己是否能接受，如果不能接受，那么加微信就是无意义的行为。

所以在互动当中，当你要麻烦别人，或者向别人请教的时候，你得需要让对方了解你，了解你的情况，你的需求，把这些尽可能简洁明了的叙述清楚，让人家知道你想干什么，你需要什么样的帮助，人家才会根据你的一个情况做一个回复，这一步如果你表现得很好的话，也决定了别人将用什么样的态度，或者用多少心去跟你沟通，别人对你的情况都不了解，他怎么能够给你一个比较好的答案呢。

很多时候不是对和错的问题，而是视角和思维不对，有的人完全是以自我为中心的，那他在做事，为人处世的时候，结果可想而知是不理想的，无论是语言还是文字表达，当你呈现出来的东西，信息质量过低的时候，别人是没有办法给你一个很好的回应的。

## 用谈恋爱的标准去找结婚对象是个雷点

女人在结婚前就要想清楚自己到底要什么样的生活，什么样的人，结婚跟谈恋爱不一样，所需要的东西是不一样的。在不涉及结婚的恋爱关系中，是以喜欢为主，那就不能以婚姻的标准去要求

对方，如果是婚姻关系，那就不能以恋爱的标准去看待这段关系，很多女生为什么总要做情感咨询啊，因为她们常常拎不清这两种关系，用以恋爱的标准去找婚姻，然后又以婚姻的标准去谈恋爱，这肯定是矛盾的啊。

婚姻的本质是合作关系，它是可以没有爱情的，或者说大部分的婚姻，

都是没有爱情的，普通人的婚姻就是搭伙过日子，有钱人的婚姻是合伙做生意。

那以结婚为目的的女性，就应该想清楚你选择一个人，到底是因为爱情，还是因为实际的某些需求，比如不是因为爱情，那你就应该考虑更实际的，比如对方的经济条件，家庭背景，资源等等，这个时候你就不能用谈恋爱的标准去要求这段关系，因为当你找了一个各个方面比自己强很多的人，那他是很难给到你陪伴，包容，理解，这些女人需要的情绪价值，因为他要出去雄竞，如果你想要那些情绪价值，那就意味着你找到的人，他各个方面实力可能就没那么强，很多女人会说“啊，那就不能同时拥有嘛”，说实话，很难。

这就好比一个人的八字中，印很旺的时候，他的财相对就弱了，这个人就容易很懒，没什么上进心，这个时候你说我又不想做事，又想发财，这可能吗？很多女性朋友最大的矛盾点在于，既想找各个方面比自己强的，又想对方能够顺从自己，这怎么可能呢，在任何一种关系当中，高价值的一方是不怕失去低价值的那一个的，因为他可以有更多的选择权，除非你有独一无二的筹码，才没那么容易被替代，要让自己具有稀缺性，没有，就去打造自己的稀缺性，不光是在感情中要打造稀缺性，稀缺性会让你在很多社交关系中变得值钱。

## **想成熟，从放弃做好人开始**

很多人成熟是从放弃做大众眼里的好人开始，并不是说做一个伤害别人的坏人，而是要选择性的做一个好人。你的好要因人而异，否则你的好不仅会廉价，还会纵容别人对你的不好。无论你跟人是一个什么样的亲人关系，恋人关系，朋友关系，还是合作关系，你都必须有策略，有手段的对她好，没策略，没手段的对人好，最后往往受伤的是自己。

## **越现实越容易过好**

你越现实，你就会越过越好，你越讲情，就越过不好，你没价值，别人就会对你现实，你有价值，别人就想跟你谈情。

朋友不是越多越好，大部分人所谓的朋友，根本算不上朋友，只能算是一些只能在一起胡吃海喝的玩伴，这样的朋友越多，你被消耗的就越多，除非你的时间不值钱，那无所谓。

想要越来越好，甚至是跨越阶层，那就必须筛选和精简朋友圈。

你可以努力去认识贵人，贵人未必是朋友，但只有你用心维护，有的时候帮你的反而是他们，不是你的朋友。

任何关系都不能走得太近，无论你多喜欢那个人，多想和那个人靠近，但一定要保持一定的距离，因为人和人的距离太近，就容易说话做事有失分寸，就没有了尊重和界限，很多事情就无法客观理智的去发展。

无论和一个人关系到了什么程度，都不要让别人承受你太多负面情绪，因为别人靠近你，和你做朋友是因为你美好和有价值，而不是为了听你诉苦和接收你的负能量，如果你想珍惜一段关系，那一定不要这么干。

无论是恋人，还是朋友，如果对方不仅不能让你成长，反而向你释放的全是负能量，拉你进入泥潭，他的那些事情让你越来越烦躁，越来越不开心，要果断远离，但凡不能让彼此成为更好的人，那这种关系要果断放弃，如果你心软和念旧情，放心吧，你一定会为此付出惨痛的代价，更可怜的是对方并不会因此对你有一丁点愧疚，谁让你不拒绝呢，没人勉强你去承受那些负面的东西，你要筛选出充满智慧。彼此鼓励，一起变得更好，志同道合的朋友。

## 学会接受别人的离开

人生中，有些人会和你越走越远，可能突然有一天就再也不和你联系了，并不是你做错了什么，而是他不再需要你了，你对他来说没有价值了，他从你身上得不到他想要的东西了，就这么简单，说得再露骨一点，他们曾经靠近你，也是因为你身上有他们想要的东西，而并不是因为多喜欢你，人与人之间都是利益关系，而你却当成了感情。一个人想要变得强大，就要学会接受无法改变的事实，一件事让你觉得

很受伤害，其实跟那件事本身没什么太大的关系，而跟你的在意程度有关系。你的受伤程度取决于你对那件事的态度，在意了，就受伤，不在意，就不会受伤，你的执念有多重，你的伤就有多重，对待任何人，任何事，要拿得起，放得下，纠结就是内耗，等于慢性自杀。有些人让你烦心，让你不快乐，让你烦躁，那是命运在提醒你，你该悬崖勒马及时止损了，别人爱不爱你，一点都不重要，但你爱不爱自己，很重要。

## 没目的更容易做好

弱势思维的父母和老师，他是不太允许小孩子和学生有很多自己的想法的，中国大部分老师身上都有一个特点，就是不太喜欢很有个性，很有自我想法的学生，如果你表现出来一些很自我的特质，他们就会认为你是一个很叛逆的孩子和学生，他们就会站在自己的角度去要求这个小孩或者学生，慢慢这个人的一些天性和天赋就很有可能被社会格式化，或者是已经驯化了，这个人身上就没有天然的野性，而野性又是一个成年人在社会中和事业上做事能否成功的一个必备要素。

一个人小时候的缺点，很有可能就是成年之后的优势，在处于弱势环境中，不被环境，不被周围的人接纳和欣赏的特点，很有可能就是处于强势环境中，自己变强的时候的优势，就看你如何转化和利用。

从大众角度来讲，弱势的人他在做很多事情的时候，他都会提前去设定，就是说他不是特别纯粹的去做一件事，比如说就是单纯的喜欢，就像很多中国的父母教育孩子的时候会说，你要是不好好学习，你就考不上大学，考不上大学，找不到好工作，你就吃不上饭，这种看似是逻辑正确的话，但实际上这反而会给一个正在成长初期的小孩造成一种压力和错误的思维模式和认知。

而很多人在这种教育环境下，他就认为只有考高分才是有出路的，至于自己的天赋和爱好根本不重要，某种程度上当一个人他越认真越努力的时候，他心里沉重的东西就越多，他的思维，认知反而没有提升，最后出了社会以后就是只会考式考高分的“好学生”，但解决问题的能力都很弱，他怎么可能有一个好的人生呢。

而仔细观察你会发现那些真正在某个领域，某个行业取得了一定成绩的人，他反而是特别纯粹和特别专注的人，他不会是为了达到一个什么样的目的，然后特意去做那件事。

就好比很多网红，他们一开始拍段子的时候，是不知道自己在未来某一天能舞火，成为千万大V的，他都是拍着拍着，玩着玩着，积累到了一定的粉丝，到了一定的时期，有那么一个机会，他就突然火了，而之前他在做那件事的时候，是没有提前设定的，人在没有提前设定的情况下，在做一件事情的时候，反而更容易聚焦和专注，更容易做的好。

无论是学生学习，成年人工作，还是为人处世的社交，当你总抱着一个目的开始做一件事的时候，看似是一种积极，是一种有目标的表现，实际上它是一种被动，就像学习就是为了考高分，考第一名，它就会变成一种应试的行为，而不主动的发自本心，特别喜欢的去做这件事，被动的状态也可以把那件事情表完成的看似不错，但是时间久了，就容易觉得疲惫，迷茫，甚至是积怨，因为它本质上是违背人的本性的，就像很多年轻人犯罪，很多不都是那种成绩很好的读名校的人吗。

当做所有的事情都能让自己回归到比较纯粹，比较专注的一个状态时，它能够聚焦，那么在做这件事情的过程中，它才是有内驱的，有成长性的，也就是所谓的身心合一。

## 钱是人生的保护系统

“穷人越来越穷，富人越来越富”，穷人很难翻身，是亘古不变的规律，穷人想翻身需要付出改头换面脱胎换骨的代价，因为穷人基础太薄弱了，大部分精力只能用来为糊口和生存奔波，没有那么多时间学习，去提升自己的思维认知，更无法把精力都专注到一件事情上，所以很难在一个领域，一件事情上为自己积累，人生大部分时间都是在解决当下问题，根本没有时间为未来打算，更不具备“防御系统”。



所以穷人往往不具备承受意外和风险的能力，普通家庭突然有个人，生一场疾病，可能就是雪上加霜，而富人有能力为自己的“防御系统”做支付，并且可以不断的用钱去增强自己的防御系统，富人所有的行为表面上看是在充大头，装叉，实际上都是在为隐形价值买单。

富人买头等舱，可以更好的休息，可以看看书，安静的睡个觉，实际上是在为自己的精神状态和大脑买单。

富人去高级餐厅吃饭，普通餐厅也会选择包房，是为安静舒适的环境和人身安全买单，多付费就可以远离吵杂，和喝得烂醉如泥喜欢闹事的草包。

富人买房子，要找人看风水，实际上是在为财富、健康、事业买单，因为一个房子的风水，可以左右房子里的人的健康、财运和事业。

富人可以花钱买别人脑子里的知识和经验，所以他们总能第一时间获得最宝贵的信息，然后利用这些信息差去赚钱。

有钱就可以选择更好，更高级的服务，而这些更好更高级的服务，不是在加强他们的“安全系统”，就是在做隐形增值，所以他们越来越富有，越来越好是必然的，而普通人是没有条件去选择那些好的东西的，钱确实是万能的，钱可以生钱，钱还可以生官杀得名利。

## **“专一”的人更容易做成事**

当自己的能力，资源，各个方面都比较有限，处于低位的时候，无论是在为人处世方面，学习，还是做事方面，就要特别专一，这样才能真正的打通某些东西，比大多数人做的更好。

很多时候，当你听到一首好听的音乐，再去搜那个歌手的其他音乐，听完你会发现可能只有那一首，或者一两首是最好听的。

人生也是这样的，有的人来咨询职业工作，你会发现她经常换工作，可能这做一年，那做两年，10年过去了，她在哪个领域，哪件事情上做得都不精，没有经验、人脉、资源、以及悟性的积累和叠加，那他就没有拿的出手的东西，或者说是作品，没有属于自己的生产资料，那她在那个领域，那个行业的价值就会非常有限。

包括看很多明星，你会发现她们可能演了很多戏，唱了很多首歌，但最经典的就那么一部剧，一首歌，大家想到他，就知道“啊，他演过个角色，他唱过那首歌，那就是他的代表作和经典作品。”

而在此之前，他们可能演了上百部戏，唱了很多首歌，到了某个时期，突然出了那么一个经典角色和代表作，也正是前面那些默默无闻的努力，才让他有了那么一个代表作，做自媒体，拍视频也是一样的，很多博主都是拍了一百多个视频，甚至更多，尝试了好几种风格和定位，拍了几个账号，最后才出了那么一个爆款，从此确定了自己的方向和风格。

人生就是这样，真正高价值的事情，都不会让你觉得很轻松，很容易，如果让你觉得很轻松，很容易的事情，那说明它的门槛很低，自然也就不具有高价值和高回报。

所以在自己确定现在的状态是对的，选择是对的，是积极向上的，你只需要在那个对的状态中默默努力，默默前行，然后等待一个天时地利人和的机会。比如说公司招聘，为什么频繁换工作的人，被选择的概率会比较低呢，在这个公司做一年，那个公司做半年，人家公司一方面会认为你这个人做事上

是不是没有什么责任心，是不是没有什么韧性，另一方面就是你在一个领域，一件事情上，没有形成积累，没有形成叠加，那你在那个领域，那件事情上的专业度，或者说能力就不会太强。实际上一个人他能学好一门技术，能专注做好一件事情，他相对来说都是比较专一的，就是他一直会做这件事，要做三年五年甚至是十年，任何一个领域，如果你在里面深耕个七八年以上，你都是相对来讲都比较专业，比

较资深，比较有话语权的，但是如果说你频繁的去更换的话，很容易造成你在哪个领域，哪个事情，哪个技术上，都无法做的很精，也很难积累到经验和人脉资源。

除了先天很有天赋的人，他可能在一个领域，一件事情上不需要很费力，就大部分的普通人，他在做一件事情的时候，比的就是一个坚持，或一个专注的过程，你在一个行业里待久了，那件事你每天做，每天做，你就做的好，因为在这个过程中，有一个“悟”的过程，而没有积累至一定时间，经历的没那么多，你是“悟”不到里面的智慧和技巧的，这里不只是经验的积累，认知的提升，它还涉及到心性的一个磨炼，而这些东西是非常宝贵的。

有的人他今天干这个明天干那个，那个都干不长，在任何一个领域，一个技术基础上都不牢固，它就不会形成一个稳定性，一个经验和人脉资源的积累，好像是自己懂的挺多，涉及的领域多，但哪个都只是懂一点，别人就很难信任他，他就很难建立自己的口碑。有的人他就是很踏实，虽然显得慢了点，笨拙了点，但他是逐步向上走的，一点点叠加的，他的人际关系，技术能力都是在不断积累，在这个积累的过程中，一点点去建立属于自己的东西，他就能形成一个圈子，建立自己的口碑，到后面的时候他还可以延伸、扩展、融合，甚至是跨界，当他想跨界的时候，他之前的经历就会帮他增值。

人情世故也是一样，很多人热衷于混圈子，总觉得混圈子是积累人脉的一种方式，实际上在你自身没有积累，没有一定价值的时候，你的情商再高，为人处世再老练，你去贴人家，人家也不会跟你产生一个深度链接，只是表面认识而已，但不会跟你深入交集。

只有当你在一个领域，一个行业，或者说掌握了某一项技术的时候，你有属于自己的话语权，别人觉得你这人身上有价值，他才愿意跟你一点点深入交集，甚至是帮你拓展人脉和资源，因为在自己不行的时候，你和别人的价值是不对等的，那么别人是不会对你有太高度的热情的，也就是说你的价值和稀缺度决定了你的人脉关系。

## 穷人为什么很难改变命运？

先是因为没有祖业，祖上不行，到了父母一辈，父母一样没有祖业，如果父母无法靠自己的拼搏努力白手起家，那么他将和自己贫穷的父母一样，依然只能靠自己。

且不说穷人无法像富二代那样享受好的教育，好的学习机会，甚至连学习机会都没有，他们一出生的环境就决定必须要和穷孩子做朋友，他们无法接触到富人朋友，他们可能几十年都将处于底层劣势环境中。

到成年以后，因为之前没有接受好的教育，甚至基本的教育都没接受过，这就导致他的思维模式和认知，无法让他们在很多事情上做出正确的判断和选择，人生中那些无数个看似不起眼的“选择”，却是决定一个人命运的关键之处。

有条件的人可以花钱买服务，请家政帮自己打扫卫生，节省自己的时间，去做能够让自己增值的事情，从而创造价值，赚更多的钱，而穷人所有的时候都需要亲力亲为，每天大部分的时间都用来忙于糊口，宁可把时间用来多打几份工，去赚当下的钱，解决当下的问题和困境，也没有抽出时间去培养一技之长，让自己增值的意识，或者说一地鸡毛的生活并不允许他们这么做。

有条件的人可以用钱去社交，花钱买有钱人的产品，以此去链接比自己优秀有钱的人，而穷人并不舍得花钱，钱对他们来说太重要了，那是他们付出体力和时间换来的最宝贵的东西，他们害怕被骗，害怕付出后得不到回报，他们不敢冒险，所以他们永远得不到有钱人，和比自己优秀的人的智慧、经验和宝贵的信息，而这些他们不舍得花钱，或者是没有条件花钱去得到的信息，却是能够让他们一步一步成长，赚更多钱的重要渠道。

抛开先天命运的条件，其实穷人更需要勇气，很多同样是贫穷出身的人，他们能够改变命运，很大程度上就是比同一个环境中的人多了几分勇气和果敢，比如都是农村出身的人，一个人在辍学之后，就敢去一线大城市打工，哪怕是从最底层做起，

一点点积累经验，往上熬，熬到有点小职位，有点积蓄的时候，他就能自己做点什么，而另一个人连走出农村的勇气都没有，虽然安逸，但也穷得很稳定。

高中毕业，我们班只有两三个人没有读大学，就是大专都没有资格读的那种，其中一个男生在我们都去读大学的时候，他毅然决然的去了北京，去做了房地产，卖房子，短短几年，他积累了一定的客户，开了自己的公司，而那个时候正是房地产火热的时候，没几年就在北京买了层干自己的房子在我们还没有大学毕业的时候，他却成了我们班里最有钱，最早赚到人生第一桶金的人。

当你处于弱势环境中，一无所有的时候，人生很多时候是需要“赌”的，“赌的实际就是眼界和勇气，不是去赌博，做些投机取巧的时候，而是要敢于跟命运赌，前提是自己走得要是积极向上光明正大的路，同样一个项目，两个穷人，一个敢借钱去试一次，另一个不舍得那一万块，所以敢“赌”的那个人，不仅通过一万块钱认识了人生中的贵人，还赚到了钱，不敢冒险的那个人若干年后，还是那个穷人。

所以人不怕起点低，不怕出身差，就看自己有没有眼光和勇气，人有的时候拼的不是智力，恰恰是心性，起点相同，心性不同的人，命运完全不一样。

要有让人讨厌的勇气

人要成长，要进步，必须要敢于拒绝人，一个人不敢得罪人，那这个人是很难往前走的。

很多时候我们总被告诉凡事都要以和为贵，能帮助别人就尽量去帮助别人，这样自己的路也更好走，表面上看是这样的，但实际上在现实情况中，如果你这么去做了，你会发现很多时候，它并不会让你有一个好的结果。

人与人之间，如果想建立一个好的关系，或者是拉近彼此的关系，就要适当地相互麻烦，这个麻烦必须是良性的一种礼尚往来，或者说是一种互惠互利，无论是物质上的，经济上的，还是心理情绪上的，就像有的人，他很聪明，他明明没有需求，自己可以能够解决的问题，但他也会刻意制造一个问题，或者假装自己需要帮助，

去“麻烦”一下别人，变相的跟对方互动，并建立关系，从而彼此建立关系，前提是自己的方式要适当，自己的“忙”也要在对方能够接受的一个范围之内，不能让对方太为难。

反过来讲，如果你不想跟一个人建立关系，或者是对方的需求并不是你想的那你就要在第一时间果断拒绝掉对方，不要给对方留有幻想，越是不好意思拒绝，拐弯抹角的，你这个拒绝的效果越差，就好比说一个人问你借钱，你支支吾吾的，一会说暂时没那么多，一会说还没发工资，那对方下次可能还会来找你，如果你在第一次就说自己没有，或者不借，直接断了他的那个幻想，你就不用再为怕下次来找你，你还要想怎么应付他而烦恼了。

就像我做咨询，有的咨询为什么不接，有的人不理解，他就会认为你这人真能装，还挑人，实际不是的，人和人之间通过个简单的沟通你就大概能判断出对方的一个思维模式和认知程度，在那个初始沟通中，你就能知道对方的那个问题，他不是一次性就能解决的。

比如说那种特别容易纠结的八字，他就整天纠结活着的意义是什么，凡事都想到结一个因果，这种咨询你就没办法给他做，因为他的问题，是你没办法在有的时间内帮他解决掉的，他是需要长期的一个过程，如果你帮他解决了第一个问题，他想通了，过几天他又有第二个问题，第三个问题，而他的根源问题，是一个需要长期治疗的过程。

它就像有的病，它不是说吃点止痛药，它就不痛了，有的病需要内外结合，比如食补，养生，运动加医疗多方面的去治疗，但咨询者他自身并意识不到，那么你在短时间内只能帮他解决一部分问题，如果你接了他这个咨询，意味着你要付出极大的心力和时间成本。

那么现实中帮人也是一样的，并不是说我们吝啬，势利，见死不救，而是你要看他的一个现实情况，不该帮的忙，就要在一开始的时候拒绝掉，很多时候你一开始没

有拒绝，帮了他，实际上对于他的实际情况，你只是帮他解决了一个表象，接下来本质的问题会有第二个，第三个，你会发现他的问题会越来越复杂，但本质问题很难在短时间解决掉。

如果你在一开始就给了对方期待和希望，而后面你没有帮他解决本质问题，或者说他的问题根本就不是能解决的问题，那么他会埋怨你，你之前对他的帮助也会前功尽弃，甚至他还会怼你，然后你又觉得说别人不懂感恩，忘恩负义，其实这就是做事技巧的问题，当你不够有智慧去处理一些事情的时候，明明你是好心，是善意的，最后别人反而不会记得你的好，自己还觉得被辜负了，所以该拒绝的，第一时间要果断拒绝掉，不要给对方期待和幻想。

## 你看到的“真相”可能并不是真相

女孩子想要真正变得强大，首先要丢掉的就是道德枷锁，只要真正放下了这个枷锁，没什么人能从心理和精神上伤害你，弱者最喜欢用道德去绑架和攻击别人人要坦然接受和面对自己人性中那些，在他人看来“不太好”，“不太光彩”甚至有点阴暗的一面，比如自私，冷漠，现实，狭隘...

只有这样，你才能真正接纳自己，不会有太多的自我攻击，当你能够真正接纳真实的自己时，你是坦然的，放松的，自然的，你会更自信。

认识很多年的朋友，每次对你阴阳怪气的，你还要顾虑认识这么久了，删了会不会不太好，会不会得罪她，她都不顾及你的感受，她都不怕得罪你你还顾及她，那你就为自己的这种“小心翼翼”的顾虑，去承受本不该由你来承受一切，比如委屈，内耗和自我攻击。

网络中有的人说话让你不悦，你宁愿自己不不开少也不敢拉黑，怕别人会说你狭隘斤斤计较，那你就承受蠢货第二次，第三次第四次...让你不说，因为人是很难改变的，蠢货很难意识到自己是蠢货，所以你不第一时间给他设置屏障，你就要承受后面他会无数次冒犯你的后果。

有的时候，太为他人着想可能并不是品德多么高尚，或许是懦弱和优柔寡断的一种表现，内心总是和自己打架的人，无形中会消耗很多自己的能量，自己却浑然不知，能量消耗的多了，自然也就做不好事情。在不伤害别人的前提下，多为自己考虑，从人性角度说，是生存本能，从道德角度说，是自私，所以一个人一旦道德情节太重，从某些角度来说，他的生存能力可能不会太强，也正因为人们天天被各种各样的环境，各种各样的人洗脑，从而变得生存能力越来越弱，甚至平庸，然后还觉得自己很无私，很伟大。

总是想试图去做别人眼中的好人，不敢得罪人，不敢维护自己的利益，是无“道”，近“道”的人，讲规则，普遍冷漠，但君子的概率更高，离“道”远的人，喜欢谈感情，道德情结重，小人的概率更高，越弱，越喜欢谈道德。

## 女孩想要高级，一定要有身份感

情商高，掌握不好尺度，就会自降价值，想要别人尊重你，尊重你的职业和身份，就要找对自己的身份感和位置。

如果你不想跟一个异性产生暧昧关系，那就不要随意示弱，不要随意撒娇，

不要给对方一种小妹妹的感觉，包括言谈举止，聊天内容，很多人在“高情商”这件事上尺度拿捏不好，就很容易让一些没有分寸感的人失去边界，从而去冒犯你。

尤其是自己做生意的女生，当你和异性交流的时候，就只需要释放你的价值，不要去释放魅力，你释放价值，他们会尊重你，你释放魅力，他们不仅会想入非非，还有可能会借着生意的机会，试图趁机占你便宜。

很多时候，如果搞不清楚自己的身份，别人就很难尊重你，身份感是可以建立的，你释放什么情绪，传达什么信息，别人就会给你不同的定位，老板就要有老板的样子，老师就要有老师的样子，如果没有建立身份感，哪怕你在沟通的过程中表达的再专业，由于你自己没有建立一个身份感，那么对方都会本能的，从主观上去给你下



定义，就好比一个老板如果对员工太平易近人总和员工打成一片，那么员工就会对他缺少敬畏，这对于他管理公司是不利的。

比如我是咨询师，我的很多客户都比我大，甚至是我父母他们那个年纪的不同的行业都有着非常好的成就，比我阅历更丰富，但不能因为她们有比我强的地方，我就畏畏缩缩的，那很难得到别人的信任。

很多时候，称对方为某某姐，某某厖，这看似是种礼貌和高情商，实标上站在专业的角度去看，是不对的，会让彼此的身份感模糊，在她们来向我咨询的那一刻在我这个领域，我是可以从专业上降维打击的，我是主”，她们是“客”，如果我变成“客”的位置，那我就失去了草控权，而变得被动，人还是会从主观态度上去做判断的，该严肃的场合，就要表现得严肃和专业，专业，别人才会尊重你的身份，尊重你的工作，尊重你的价值。

情商和礼貌这个东西该有还是要有，但自己要掌控好尺度，尺度掌控不好，就是自降价值，无论各行各业都是这样，所以有的销售很高冷，但反而业绩比较好，因为她更懂得拿捏人性，人性从来都不是你对别人客气，别人就会对你客气，人在不同的场合，要有不同的姿态和身份感。老板和领导为什么大多数没有什么情绪，比较少会夸人，常常给人一种看不懂，摸不透的感觉？因为老板如果表现得过于随和，热情，或者是好说话，那他就失去了身份感，当处于优势的一方态度很好，过于谦和的时候，就意味着边界感模糊，自身价值和身份都会被稀释，优势方态度谦和，随和，热情，对于弱势方来说当然是好的，这样自己可以低成本获得价值外溢，但对于优势方来说，是让自己陷入了被动，不利于争取和维护自己的利益。

## 放下助人情节，尊重他人命运

正义感和道德感爆棚，除了能满足自己居高临下，那对弱者的同情和怜悯的虚荣心，本质上对所谓的受害者，起不到什么实质性的帮助，义愤填膺把自己气得够呛，除了个别受害者无法为自己做选择，细想背后的因果逻辑和利益关系，或许尊重他人的命运，才是旁观者该有的态度。

无论你看到有人被家暴，被出轨也不离婚，被渣男反复纠缠，也不分手，这些表象看似当事人很可怜，但只要当事人自己最后选择不离婚，复合，容忍，那它就背后就有更深的利益和价值平衡在支撑。

老公频繁出轨，女方一边抱怨诉苦，但又一直不离婚，因为男方身上有女方要的价值，比如经济条件，人脉关系等，所以自己能够接受的所谓低姿态和委屈，也许旁观者觉得她很可怜，替她不值，但她自己既然接受这种委屈，说明她是觉得值得的，如果她觉得不值得，自然就会终止自己的“忍气吞声”和“委屈”。

很多明星夫妻或者恋人关系，适时互联网跟对方的卡，看似是控诉对方。表达已的不满，最后选择曝光，说明之前已经积累了很多，不是一次两次了，那女方为什么不早点选择及时止损呢。

选择“控诉”和“曝光”实际更多是讨价还价的过程，可能之前双方条件没有谈拢，又或者自己处于弱势的一方，在自己得不到比较满意和妥善的结果时，黄会用自媒体引导大众参战，如果真没有议价空间了，或者自身利益得到了一定满足，早就悄无声息的分开了，又何必把自己家的私事搬到台面上被人指手画脚呢。

一旦强势的一方答应她，以后不会再出轨，不会再家暴，她们就又会回去，在一段关系当中，强势的一方有优势资本，比如经济，社会地位，弱势的一方没有，就意味着在某些时候要受委屈，要忍受强势方的很多“不合理”，但她们完可以选择不忍受的，既然选择忍受，就说明她在为某些她认为值得的“利益”

而忍受和妥协，这个时候旁人一旦认真了，她们的利益最后得到了满足，她就会继续选择忍受“委屈”，那些义愤填膺的正义使者就会纷纷懊悔不该替她出头的，应该“放下助人情结，尊重他人命运”。

## 可怜之人必有可恨之处

穷和过得不好，只是一种“果”，抛开命运本身那些先天无法改变的因素，自身也一定存在很多导致贫穷的“因”。

看过一个纪录片，讲的是一个女孩悲惨的一生，父亲因为拐卖被枪毙，母亲抛弃了她，她和表哥流浪长大，后来去大城市打工，中途是有遇到过帮助她的贵人的，但由于在面对失恋等各种事情的时候，她自身的心性以及思维认知做出的决定，都导致最后把日子过的一塌糊涂，在很多个瞬间，人所做出的选择和面对的态度，就是这个人先天心性的呈现。

在改变命运的过程中，除了那些不可控的大自然，大环境因素，我们能够掌握主动权的，就是改变自己先天的那些导致你没有过的很好的心性，比如贪婪，短视，懦弱，懒惰，脆弱，实际上就是对抗自己的基因，穷和过得不够好，是一种长期积累的习惯和过程，一种由多种不好的习惯组合而成的“果”，如果想要变好，就要改变那些自己一直以来觉得不错，但实际上却没有让自己过的很好的性格，想法，思维模式和习惯，去提高个人能力和价值。

没有人想穷，大家都想有钱，但大多数人过的不好的过程，却又是符合自己那个当下意愿的，人会本能的选择自己舒服的事情去做，而由不好变好，由穷变富恰好相反，想要由不好变好，由穷变富，就要跟自己之前的习惯，思维模式和认知反着来，这种煎熬的过程，以及短期内没有明显变化和结果的不确定和风险，大多数人不喜欢，甚至会逃避。

析以其实每个人的一生都有那么一两次改变命运的机会的，能否抓住，靠的就是一个人的心性，劣根性太强，又不愿意对抗先天那些劣质基因的人，是很难机会的，机会只会属于那些坚韧不拔，对自己有要求的人

## 商业的本质就是满足人性中的“俗”

书性气过重和道德感过重，以及清高喜欢追求真理的人，往往在现实中赚钱能力都很弱。

商业的本质就是买卖，就是满足他人的需求，只要在不违法犯罪的情况下，能够满足别人需求的生意，就是存在即合理，“卖”讲究的是别人是否需要，是否能够解决他人的问题，讲究的不是道理，和是非对错，更不是自己是不是高尚。一些看似很好的东西，很高雅的品位，很渊博的知识，只要它不能卖出去，不能帮别人解决一定的问题，而只是为了满足自己的精神境界和虚荣心，那它就是没有价值的，判断一个东西，一个技能有没有价值，就是看有没有人需要，没有人愿意付费买单，就显现不出它的价值，无论你觉得它有多好，或者自己多厉害。

道德感太强，太过于追求对错，追求真理的人，普遍不会有太强的赚钱能力，一下觉得这样做，别人会不会对他有想法，一下又觉得赚朋友的钱，会不会不太好，这也不行，那也不行，心里就容易跟自己打架，产生很多内耗，从而无法做出果断且理智的判断和选择，商业的本质就是交换、买卖，不是搞情怀，不是做慈善。

在命理中财和印是一种相克，相冲突的状态，一个人印太重，就很容易不务实，不接地气，总喜欢纠结精神层面的东西，甚至是有些清高的，而财、官就是世俗的，所以一个人过于清高，就是会离财官越来越远。

过得好的人身上那些你看不惯的特质，或许恰恰是能够让他们过好的主要原恩，你之所以看不惯，是因为你不具备那些特质，没有体会过那些特质让自己向上走，所带来的好处和愉悦感。

弱势思维的人看待问题和人，是“刚性”的，强势思维的人看待问题，理解问题是弹性的。

你看不惯领导溜须拍马平，在大领导面前点头哈腰装孙子，在下属面前耍横只会吹牛，人前一套背后一套，但正是因为他具备了这些特征，所以他才能当上领导，刚性思维就是你认为溜须拍马屁是不对的、是让人讨厌的，弹性思维是如果溜须拍马屁，能够让对方开心或者在别人面前能帮对方抬高身份和价值，那对于被抬高的一方，溜须拍马屁就是一个好的，受欢迎的行为，有的时候能让人开心，满足别人的虚荣心也是一种能力。

弱势思维的人，不会为人处世，不会说话，把没情商，没眼力见当成有骨气和道德高尚，甚至觉得很光荣，把强势思维的人的高情商，会来事说成是虚伪，势利。

弱势思维的刚性，是只做自己的分内事，让他多做一点，就觉得自己吃亏，看问题只看眼前当下，比如领导临时让他跟自己出差，他一百个不愿意，觉得自己很亏，强势思维的人，在领导没要求的情况下，都会主动制造机会，跟领导一起出差。

弱势思维的人，看到别人给领导送礼，觉得没必要，送了也是白送，还要嘲笑那些送礼的人，要不就是挑领导的毛病，让他给领导送礼更加不可能，弹性思维的人，做事的出发点是为了让人高兴，让人愿意跟自己有互动，多互动，多说几句，从而把事情做的更好。

久而久之你就会发现，同事，上级，朋友都会喜欢情商高，会来事，有眼力见，会做人，懂得利他的人，只要自己有了一点缘分机会，马上就能通过一些方式拓展关系，增进互动，别人在他有需要的时候，也愿意主动指点，主动出手相助，甚至是给予机会。

而弱势思维的人最典型的一个特质就是既喜欢占便宜，又害怕吃亏，占不到便宜就抱怨，看到别人因为情商高，会来事，得到了好处，就柠檬精上身，而自己却不愿意动脑去维护和拓展关系。

而强势思维命好的人，他们总能把送礼和拍马屁这种事情，做得顺其自然又得到位得体，既不会用力过猛，也不会显得刻意，让人觉得尴尬，或许日后真的不会让人

觉得是生硬的交换和利用，因为情商高的人更知道如何掌握分寸，既让人感受到真诚和用心，又不会有太强太赤裸的目的性。

弱势思维，情商低，不会来事，也不是坏，或者是错的，而是在这个社会上存和强势思维的人一比，人们自然是愿意跟强势思维的人来往，自然也就愿意分享资源或者给予机会。

## 一个人的名字，头像，穿搭，语言都是他的风水

一个人的名字是他的风水，头像是风水，语言是风水，穿搭也是风水...这些表面看没有什么直接的作用和影响，实际上一个人的穿搭，背后是他对品位的理解就像有人觉得花花绿绿好看，有人觉得黑白最显高级，没有对错之分，只是因为人和人的成长环境，生存环境以及见识不同，对很多事情的理解不同。有的人，你一看他那个头像和名字，背后就是他对人生，对命运，对现状的一种心理状态的呈现，有的人一开口，包括评论，私信，背后是他的思维模式和认知的高低。而这些表面的“风水”，实际上又是“印”的一种体现，它决定了别人对你的印象，以及对你的社会地位，身份，价值，智慧以及社会阅历的一个判断，这跟是否需要穿什么昂贵的大牌，没什么关系，有的人一身奢侈品，看上去也像地龙货，“印”的高级感一定是内外结合的。一个人的财运，一方面体现在赚钱，另一方面体现在花钱，不会花钱的人，财运不会好，能够生财的花钱方式，是要有很强的“印”的特点。

## 没有价值交换，就无法真正促进关系

谈钱不伤感情，不谈钱才伤感情，越不想跟你价值置换的人，越喜欢用“感情”和“人情”来逃避付出，喜欢谈感情，谈交情的，并不是因为他有多重感情，只是想借着“情”占便宜，让别人吃亏而已。

没有价值互换，就没有感情，反而有了互换，才能拉近和促进彼此的一个关系交换和感情是不存在冲突的，而越是弱势思维，或者在一些落后的小地方，越会觉得谈钱才伤感情，这是导致贫穷的其中一个原因。

交换并不是机械，冰冷的商业行为，反而懂得尊重别人的时间和劳动以及付出的人，才是最大的道德，不懂得尊重别人时间和付出的人，才是没有商业适逢的，没有交换你既不能得到好的物质回报也不会什么感情回报，没有交换就不会产生信任，没有信任就不会有深度的链接。

弱势思维的人，普遍因为不具备交易价值和能力，就会避开价值和能力去谈道德和情感，这些虚的东西，甚至试图用这些“虚”的东西，去空手套白狼，和掩饰自己的虚伪和占便宜心理。

所以越是表面看着公事公办，有点现实，有点冷淡的人，实际上越懂规则，越喜欢谈感情，谈道德的，实际上越不想守规则，近“道”的人，讲规则，普遍冷淡风，但君子的概率更高，离“道”远的人，喜欢谈感情，谈道德，小人的概率更高，任何一件看似低级的东西实际都藏着高级，而一些看似高级，高雅的行为中又都藏着低级。

## 不是别人现实，而是自己的价值留不住人

喜新厌旧和趋吉避凶都是人的本能，从“道”的角度去看，是符合人性规律的，过多的从感情的角度去评价，是不理智且不成熟的。

人类有了单车，就不会再选择骑马，有了摩托车就不会再骑单车，有了汽车就比较少有人去骑摩托车，因为汽车更快，也更安全，从农村走出去的年轻人见识到了大城市的环境和发展机会，就不会再回农村，哪怕那是他出生和成长的地方。

两个人，当其中一方停止进步，停止成长的时候，让另一方看不到希望和价值，另一方去选择更好的，如果你非要用停止进步的那一方，对另一方有多好。付出了多少去绑架，就是不符合人性的，因为人是向往美好的，人只喜欢跟能给自己带来价值和美好的人在一起，如果不这么做，就意味着自己不会更好，自己会很委屈，所以人的自私，不过是想为了让自己过得更好而已，没有对错之分。相识了10年的两个人，其中一方无论是从物质条件，还是思维认知方面都得到了质的飞跃，而他想

去拉另一方原地踏步的那个人，但怎么都拉不起，这个时候成长的那个，有可能会放弃旧的社交圈和故人，去选择一些优质的社交圈，你要说他势利和现实，就片面了，因为他们已经不在一个层级里面，你说的，她不懂，他说的，你也没兴趣，彼此交流更多的，只有不和谐和消耗时间精办。

成长就意味着“背叛”，这里的背叛不是说真的去做伤害他人的事，而是对过去落后的人事物的一种抽离，如果不这样做，自己就永远会活在过去，没有办法前进，想要改变命运多赚钱，就需要向更发达的城市，更优秀的人去靠近。

越是落后的小地方，人越重视一些低质量的人情世故，他们很喜欢花大量时间去维护那些低质量的关系，因为全都在一个弱势环境中生存，想要出现几个强势思维的人，概率是很低的，全都是弱势对弱势，谁都无法真正意义上的帮助谁，是没有办法提升彼此的命运的。

而每一个走出贫穷家乡去改变命运的人，每一个从小私企跳槽到大公司，从舍弃掉发小关系，去向上社交的人，几乎都是对原有环境，原有的思维认知，原有的人际关系的一种背叛，如果没有这种背叛，他们就会被一切旧的东西所影响和牵制，是没有改头换面的机会的。强势思维中的喜新厌旧，舍弃以及背叛，是一种革新，没有革新，人就不会成长，没有真正的成长，就不可能改变命运。

## 消费观暴露了财运的好坏

消费观会暴露一个人财运的好坏，同样都是花几百万买个房子，普通人是无接受再花个万八千去看风水的，因为这种无法让他们看到直接价值的消费，让他觉得不值。

而做生意的，或者当官的，别说买房子这么大的事，就连搬家，开业都是要花钱选吉日的，弱势思维的人，没有为长期投资意识，他们想不到一旦他的房子存在一些严重的风水问题，会导致健康，疾病，官非，而这些成本远高于当初找人看风水的成本。



强势思维的人会为未来和隐形风险买保险。弱势思维的人消费能力和认知都有限，哪怕是知道了，也不舍得花那份钱，具有潜在风险的事，一旦没有提前上保险，后面爆发就会手忙脚乱，甚至损失的成本，要超过当初那份“保险”N倍。

这就好比一个毛坯房在到手以后，调整风水的成本是比较小的，因为那个时候你没有投入什么装修成本，一旦装修好了，又发现存在一些风水上的硬伤，有的时候是需要破坏掉之前的一些装修，去调整的，而在这个过程中就已经损失了一定的成本，所以从花钱这件事上，就已经能够看出一个人的财运好坏了。

## 第三部分

## 房产调控期望得到什么样的效果

一、2010年的房地产调控，让很多人看到了希望：让房价降得再猛烈些吧。

还有人更是幸灾乐祸似的呼喊：让房地产赶紧崩盘吧。让没房子的好好看看有房3  
子的笑话，是人生的一大快事。

但是我们是不是要仔细想想，为什么调控？调控期望得到什么样的效果？

1、是如千千万万想买房子的人期望的那样，让人人买的起房吗？

2、是如千千万万的流氓无产者期望的那样，让房地产崩盘，开发商上吊，  
地方政府不再靠卖地实现GDP吗？

2010年房价下跌已经变成了人民最急切的期望，已经高过了解决超贫困家

庭的温饱问题，已经超过了子女教育，医疗和养老。并且为房地产必须下降提出  
了若干义正言辞理由，总结下来无外乎三条：

1、人人都有居住权。房子是用来住的，不是用来炒的。

2、房子太贵了，租售比严重不合理，空置率太高，人均收入太低，早晚要  
崩盘。

3、房价上涨造成物价上涨，人民生活变得困难。

的确，当经济过热，房价过高，会对经济运行和社会安定带来较高的风险。

这也是国家所担忧的。防范金融风险，一切维稳才是中央考虑的重中之中。

而民间所总结的三条，应该和调控的原因和目的基本不沾边。让我们一条一

条的分析一下：

1、人人都有居住权。房子是用来住的，不是用来炒的。

其实这是一个伪命题。房子包括房屋及房屋所属的土地两个部分。房屋本身

只有居住价值；而土地所具备稀缺性，决定了土地的投资价值。房地产贵的不是4

房屋，而是房屋下面那块地皮。所以商品房具备了投资与自住双重属性。

任志强说的并没有错，居者有其屋并不等于人人享有商品房的产权。居住的

房屋也不等于商品房。

2、房子太贵了，租售比严重不合理，空置率太高，人均收入太低，早晚要

崩盘。

这个问题比较大。房价是不是太贵了？有没有泡沫？

我们首先从国民的收入结构来分析

一个遵从“丛林法则”的精英社会决定了国民收入的金字塔结构。

既然是金字塔，底端的中低收入者占据了金子塔的最大比例，但是大家要知

道金字塔的顶端即使只有10%人口，那也将是一个1亿多的绝对庞大的数字，远

远超过了绝大多数西方国家的人口总和。

而北上广深以及三十多个省会，这些个靠掠夺全国或者一省资源，以牺牲大

多数人口的利益为代价发展壮大起来的超大型及大型城市，需要容纳全国1亿多

的精英人群，是否能得出房地产严重泡沫，空置率过高的结论？

当低收入者们努力挥洒汗水期望着自己年薪能够超过5万，8万，10万。。。

的时候，他们可能做梦也想不出精英阶层手中究竟拥有多少财富。

精英们会象流氓无产者们一厢情愿认为的那样：因为一个区区房产税而恐慌性抛弃手中的大量房产吗？

答案显然是否定的。

可以确认的是，房价不是由统计局的平均收入决定的。而是精英的平均收入决定的。

“房价不是由统计局的平均收入决定的。而是精英的平均收入决定的。”

便于分析，我们剥离掉商品房（注意：只是商品房，而不是房屋）的社会属性，先把它看做商品。是商品就有他的内在规律。

什么决定商品的价格，价值？对不起，我只能说你上学上傻了。

是供求关系，只有供求关系。

我们判断一个核心城市市区内的商品房是具备足够稀缺性的。

如果你在北京海淀区上班，即使你在山海关拥有1000平方米的住宅也不能替代你住在北京市近郊区以内的愿望。而无论你是租房，分房还是买房，只要你还在海淀区上班，你就必须住在北京市近郊区以内。

假设你挣得钱不足够多，你需要租一套房子解决你的上班问题，上班距离的远近及居住的质量，取决于你愿意支付的租金。

假设你的钱够买房子，我相信你更愿意买房，因为你可以拥有房屋的产权和房产增值的收益。而买房子的大小，品质，离你上班的远近，取决于你手中的资金和你对未来收入的预期。

买房问题很象是中国的上学问题，而且简直是异曲同工。

假设你家附近有个重点中学，教学质量很好，考大学几率很高，而其他的学校你觉得不理想，你肯定希望无论如何自家小孩也要上这个重点中学。上重点中学凭什么？我们简单的剥离掉其他社会因素的影响，可以认为想上重点中学就要凭好成绩，小孩努力考到前多少名，就可以上重点中学。这与努力赚钱买房是一个道理，有钱的出高价就能买到好位置好环境的房子。

我们再加入社会因素的影响，比如某大人物看到这个中学很抢手，很可以赚一笔，于是就设计了加分项，谁给自己送的钱多，就给谁加分，于是小孩要上重点中学不但要考高分，还要送钱加分。同理，当好位置的商品房成为稀缺资源，各类炒房客的出现是必然的。如果说炒房客加高价给最终住户的行为会产生泡沫，那么重点小学和公立幼儿园高昂的择校费应不应该也叫做泡沫？尽管炒房和公立幼儿园加价成为普遍的社会现象是令人痛心的，但它们不以刚需人群的意志为转移的存在着，且与泡沫无关。

最被提及与泡沫有关的是以下两点：

第一，中国的房价甚至高于某些发达国家的房价。

其实，众所周知的是：不光房价高于某些发达国家，石油，高速，教育，医疗，税收等费用都远远高于某些发达国家。而且中国的精英人群尽管所占比例不大，但是绝对数量足够大，而且精英平均收入甚至远远高于某些发达国家的收入水平。未来10年还得涨，从前10年看后10年，按照经济科技发展的速度。涨价幅度可能比之前更猛。

第二：租售比问题

这个问题不用过多解释，使租售比更合理的方法不是只有降低房价一种，还有一种更靠谱的：房租大幅度上涨。而且已经在行动中。房租长期保持低价就像1990年以前的和田玉长期保持低价一样不可能。

第三：房价上涨造成物价上涨，人民生活变得困难。

这个问题其实也不用多解释，懂经济学的该明白自然会明白，不会轻易被忽悠，不懂的解释半天也不会明白。简单的可以这样说，物价上涨是经济过热，钞票印多了的后果。而房地产因为稀缺性和易保存比较吸金，所以吸收了大量的钞票，以至于大家光看到了房地产的飞涨。其实如果房地产交易量下降，不再具有吸金功能，那么农产品等生活必须品以及房屋租金等等就会大幅上涨。这是因为多出来的大量钞票总要有个流向，如果不被房地产吸收，就会被大蒜，绿豆，姜，及全部生活必须品的上涨来吸收。2010年房产调控后，物价上涨的势头非常迅猛。

那么是不是房地产就没有泡沫呢？

这个问题谁也不知道，因为到现在政府拿不出一份权威的数据来说明房地产到底有无泡沫。但是房价高了就有风险，政府从感性上还是有清楚认识的。注意，我们前面啰嗦了很多，现在才开始接近真相。

## 这次调控的真实意图，防范金融风险

辨别利益是看透一切事物真相的武器。

高房价谁是受益者？

诸侯、开发商、炒房客。

独独缺了中央。

这时你是否猜到中央为什么要调控？如果还猜不到没关系，听我道来。

纵观古今上位者最不能容忍的是别人受益，自己被黑锅。

大开发商，小开发商，大炒房客，小炒房客，地方政府都是收益者，但是风险却由中央来抗。这是一笔很不划算的买卖。

而房地产混战的局面，造成了国家队央企成员只有凭财大气粗高价拿地的份，钱花的最多，风险却抗的最大。

中央深深的感觉到要想国家队受益，要想控制风险只有做到两个字：垄断。

【PS：一语道出真相，垄断是最赚钱的买卖，稀缺资源永远要掌控在上位者手中，就好比西游记中的蟠桃、丹药等，垄断决定话语权】

提高资金门槛，让小开发商，小炒房客，有点钱的小老百姓退出这个游戏。

房地产很好玩，但不是小人物应该玩的。

先让市场冷静，彻底整顿，踢出那些个跳梁小丑，然后国家队出马，绝对垄断的市场，才能够统一定价，才能够控制风险，才能够利润最大化。

既然油价高于美国是合理的，那么房价高于美国一定也是合理的，关键在于垄断。

不仅仅是房价的垄断，因为过高的垄断定价将会使交易量下降，国家队也需要资金周转。

真正厉害的，还是房租的垄断。公租房的推出是房租垄断进程的里程碑。

至于苦等廉租房的同志，不要抱太大的希望。城市要建设、地铁、广场，政府大楼都要上马，钱从哪里来？不会无缘无故凭空出来。

想想小学就近上学，但是重点小学真的就近就能上吗？小学名额可以寻租，



经适房、廉租房也是一个道理。

说到房产泡沫的问题，就不得说说官方的统计数据。

官方的统计数据从来是可以很雷，但不可以很真。

我们的统计原则基本就是：村骗乡，乡骗县，一骗骗到国务院。

不知道有人去市、县、乡、村进行过社会调查没有？

社会调查是怎么一回事？

我来告诉你，所有的关于人口、收入、田地、贫困户的数据都是官方统一编写，统一口径，如果胆敢有哪个小民对调查人员乱说，那是吃不了兜着走的。

你问数据编来编去的意义在哪里呢？

意义很大，起码跟向上申请拨款是关系非常密切的。数据不假，钱从哪来？

统计数据无所谓是否真实并不重要，重要的是它是或缺利益的重要手段。10

假设官方想证明房地产不存在泡沫，那么一定拿的出不存在泡沫的统计数据作证。

反之，也一样。

好比,CCAV为了证明高空置率的结论，派出记者专门找偏远且刚刚完工的楼盘，进行了一次纯粹为了证明内部已事先得出结论的毫无科学依据的调研。

而地方政府，为了证明刚需多么强劲，也立刻拿出了选择性失明的统计数据来进行回击。

无论是左还是右，同样都是不科学，都是先有结论，再有证据。

我们到底应该信谁

商品房本来名字中就有商品二字，不准投资岂不是笑话？真正不准投资的那

叫公房，这才是保证老百姓有房住的关键。

商品房诞生的时候就很明确是：改善居民居住条件的，现在政府怪商品房价

格过高造成老百姓没房住本来就是颠倒黑白，政府不造保障老百姓居住的公房，

而让老百姓去购买改善居住条件的商品房来解决本该政府解决的居住问题，政府

不作为才是造成老百姓出现居住问题的罪魁祸首。

我不期望人人有房，我只希望每一个在城市里找到工作的人通过努力工作勤

俭持家能在生活城市里有希望拥有一套安稳的房子来容身，不管这房子的性质是

商品房、经适房、廉租房或者其他什么房子。

【网友说：你说的正是根源所在啊，政府的职责应该向无房者提供的保障房，

建成经适房、两限房，被权贵占有牟利，而非要把商品房赋予稳定社会的职能。

政府不是不知道问题的根源，而是不愿意放弃巨大的利益】

## 房地产游戏的模式

三个环节：地方政府卖地、银行贷款、开发商在二级市场销售。

地方政府卖地之后，剩余的风险和收益都归银行和开发商。

地方政府卖地的款则用于地方广场、地铁、公路之类的建设和权贵的挥霍。

地方政府只负责卖地，是无风险的买卖。当然还有人企图利用流氓无产者和无知群众的群情激奋来进一步收取房产税来提高地方政府收入。

税收从来都是向下游转嫁的，政府多收出来的钱一定是通过最下游的房租来体现。

当然，也有很多明白人士大声疾呼反对房产税。

自古而今，即使最辉煌的朝代，最被广大群众津津乐道的太平盛世，普通群众也仅仅是解决了温饱而已，包括贞观、文景、康乾。

国家的富庶都是以老百姓勒紧裤腰带为代价的。

所以，政府是不会理会部分明白人反对房产税的呼声的。

真正对房产税的顾及来自于地方政府对土地出卖前途的担忧，真是鱼与熊掌不可兼得。

尽管流氓无产者和无知群众的呼声很高，然而房产税征收一旦实际操作起来，就会变的不得人心，征收难度非常之大，实际效果难以预知。也就是说政府没有底。而如果房产税征收效果不佳，地方政府卖地收入再受到巨大影响，那就12真正是得不偿失了。

就会变成赔了夫人又折兵。

这样的买卖，政府是不会轻易做的。

所以房产税定为地方税种，完全由地方政府做主。【PS：因地制宜，自己家

的事自己做主，大城市开发已经受限，便可以施行房产税，三四五线城市，还处于发展期，绝对不会出现，条件达不到】

当然还有人（七剑战歌就是这个还有人）企图利用流氓无产者和无知群众的群情激奋来进一步收取房产税来提高地方政府收入。

房地产的现状是，商品房二级市场是由各种类型的开发商自由竞争的，一手房开发商之间的竞争，二手房投资客之间的竞争。

房价为什么在一个自由竞争的市场上能够持续上涨？因为稀缺性。不是房屋的稀缺性，而是房屋所必须占用的土地的稀缺性。

有些群情激奋的群众立刻以6500万套房子空置的事情提出质疑，还有CCTV的报道，那是要多煽情又多煽情。

我们无需说6500万套的真实性（明白人都知道非常离谱）和空置率的科学性。为什么不说，因为这种稀缺性跟空置率就完全没有关系。商品房的稀缺性是相对人民币而言的。人民币印多了，资金没地方去，商品房就涨价了。

这个问题我也赞同，砖砌房屋可以无限复制，但是地不能无限复制，也就是你说的稀缺性，就算繁荣区可以再开发，但是也是很多年的事情了，所以房屋是用来炒的这个因素非常大。【PS：土地的稀缺取决于地段，也就是位置，市中心、旅游景点、政府周边等】。

垄断的市场是没有风险的，土地是完全垄断的，所以地方政府完全没有风险。

而商品房是自由竞争的市场，是具备风险属性的，尽管由于大量印钞造成了商品房的飞涨，但随着房价的高涨，风险也在积聚。

地方政府土地垄断没有风险，完全可以置身事外。

可是银行呢？属于国家的银行。

银行正在承担自由竞争市场房价高涨积聚的风险。

这是中央不允许看到的，地方政府受益，而风险全部甩给中央。

既然垄断的市场是没有风险的，那还是让房屋和土地一起垄断好了。

垄断还可以解决一个问题：社会稳定。

常被媒体和群情激奋群众所提及的一个重要问题就是：房价收入比。

大量印刷的人民币促成了房价高涨（因为商品房实在是具备了大资金需要的所有投资品属性），可是那些个巨额的资金普通老百姓并没有见到。

路人甲：我们一个月就挣2000多块钱，干一辈子买不起房啊。

路人乙：我一个月上万都买不起房。

媒体：一个家庭不吃不喝22年买一套房。

大量的疯狂印刷的人民币在哪里呢？

在精英手里。

我们在回顾一下开篇，我们奉行的是精英社会，丛林法则，金字塔式收入结构。

人民币再多，也不可能流到金字塔的底端。

地方政府垄断卖地也就让百姓们发发牢骚。

而炒房客，开发商赚的盆满钵满就让生活在中下层的老百姓眼红和不能容忍。

不患寡而患不均啊。

垄断，国家队的垄断，可以解决眼红问题，也就是社会稳定问题。

还有一个最重要的问题：银行和民营开发商之间，是官与民之间的问题。

而银行和国家队央企，是左兜和右兜的问题。【PS：国家垄断还有利于稳定，便是这种不均的问题，真是控民于心，得心应手】

## 房屋垄断

土地是垄断的，然而房屋垄断并不是一件容易的事情。

因为民间百姓手里是存在大量二手房的.当然这也是为什么调控的板子只打在二套房、投资客、炒房客身上的原因。

同样，房租的垄断也并不是一件容易的事情，因为民间百姓手中的大量二手15房都具备出租的特性。

要垄断，必须抓住源头。

源头在哪里？

在一级市场，而不是二级市场。

房地产的垄断就是要国家队从一级市场做起，从一级市场开发着手完成对商品房开发的垄断。

一级市场，那是一个高高的门槛，民间资金，就让他该干嘛干嘛吧，房地产不是你玩的。

一级市场包括的内容是一般开发商无法参与的：城市规划，城中村改造，旧房拆迁，城市综合体开发。

可以说从规划、改造拆迁、开发、到二级市场销售，一条龙服务。

一级市场开发的最大特点就是可以创造需求：你不是有房子吗？我拆掉你的房子，看你有没有刚需。

国家垄断控制风险的意义还在于：需求可以拆出来。

以后的路，民营开发商的日子将变得越发艰难。

土地是地方政府的，商品房开发是央企和国企的。

处于金字塔下层的40%家庭，如果还没有一套自己的房子，那么买一套自己的房子就越发的变得不可能。

商品房将逐渐往金字塔的上层积聚。

处于金字塔下层40%的无房家庭将只能以租房来解决居住问题。

租金的快速上涨期即将到来，政府已经盯上了房租这块巨大的蛋糕。因为房租的收益比房产税更靠谱，更具有操作性。

公租房，呼之欲出。

政府无需考虑民生问题么，本次号称史上最严厉的打压政策再起不到一点效

果，政府威信力将进一步下降，需要仔细考量

自古以来，民生问题的底线就是不要出现陈胜、吴广的极端情况。所以政

府更在意的是农民问题。【PS：农民无底限，政府只要把握住某条红线，就不

会出现陈吴之人】

因为历史的改朝换代都是大饥荒引起的，无论是汉末、隋末、唐末、还是明

末。农产品价格的上涨对政府的震动要远远大于房价的上涨。

农民具备最原始的力量，而他们关心的并不是三线以上城市的房价，而是能

否填饱肚子。

而关心自己能否拥有一套产权房的都市白领，除了呻吟一下意外，几乎是

没有什么有效反抗的可能的。

中国自古以来都不是人人都能有属于自己的房子，大量的丫鬟、仆妇、管家、

小厮寄养在权贵人家，身体都是不自由的，何谈拥有自己的房子。

自古以来，最多的就是失去土地的农民，住在地主家做长工，又何谈属于自

己的房子。

只要有贫富差距的社会，只要存在阶级，只要存在统治和被统治，这个社

会就会不以人的意志为转移的出现大量的底层居民，没有这些底层居民。权贵就



不能很好的生活。【PS：没有阶级就没有人性，有人性就会有阶级】

为了权贵生活的更好，就要维持大量的底层群众。

权贵必须保证大量底层群众的基本生活，才能够让自己过得更舒服，仅此而已。这就是民生。

（呻吟一下）。君不见，天涯上多少盼着被美军解放的铁杆准汉奸，政府楼被炸，七成网民不是替死者默哀，而是一片欢呼。为什么会有这样的民意，参考前苏联，政府确实应三思。

爱国是与中华的历史分不开的，自秦统一以来，中国由封建时代转变为帝国时代，只有在项羽焚烧咸阳后，对诸侯进行了一次分封，但时间非常短暂，刘邦重新统一了天下，帝国时代经历了漫长的汉、唐、宋、元、明、清。天下一统的爱国情结是根深蒂固的。

而在秦以前，与中世纪的欧洲是极为相似的，齐国人可以到秦国做宰相，赵国人可以到燕国做将军。中世纪法国的诺曼底公爵可以到英格兰继承王位，瑞典的贵族可以到基普做大公，封建时代的国家概念并不是明显。欧洲经历了漫长的封建时代，国家观念很淡薄，能够抛弃国家货币成立欧盟就是明证。这对于漫长帝国时代，天下一统的国家是很难想象的。

爱国只跟历史文化传统有关。

1978年越南入侵红色高棉，当时的红色高棉对内实行红色恐怖，以共产主18

义的名义对全国700万人口进行奴役和屠杀，总共屠杀了100万人。当越南军入侵时，受到了广大柬埔寨群众的热烈欢迎，称越南军解放柬埔寨是解放人类的战争。

红色高棉失去了民心，必然败亡。

那时，为了支援红色高棉，中越战争打响。有我国的强力支持，红色高棉仍然走向败亡。【PS：没有民众，失去民心，再强大的帝国支援也是枉然，得道多助，失道寡助也】

不过从政府要分租房市场的蛋糕而言，我有不同的看法：

政府的公租房要想租出好价格，有两种方式

- 1) 减少市场可出租房源（北京就这样干了，拆迁廉价城中村）
- 2) 提高竞争房源的成本。（所以我认为推出房产税是大概率的事情，因为政府的公租房是不需要交房产税的）

于是竞争房源的房租暴涨，政府的公租房也就可以羞羞答答的打个9折来

安抚一些底层了，反正所有的黑锅都有竞争房源的房东背了。【PS：背后的20一只大手，随时都在薅着底层百姓的羊毛】

房产税的问题，我觉得政府还是慎重的

#### 1、如果采用不公平法则

公务员，垄断企业，事业单位的福利房不上税，权贵与利益集团购买囤积的

大量商品房不上税，只有普通百姓上税，会加剧社会矛盾，而房产税会大幅提升

租金，在公租房没有大量建起来之前，对稳定不利，维稳才是第一要务。

## 2、如果实行公平法则

小产权房，福利房，权贵囤积房都要上税，执行难度太大，可操作性不强，阻力几乎难以逾越。如果真的收房产税，采用不公平法则的可能性最大，普通的无房百姓生活将变得非常艰难。【PS：想动贵族利益，自古没有好结束，只有强权变法可以坚持一段时间，一旦遭到反击，维稳将会破灭，收割底层老百姓，才是最好的方法，两害取其轻是也】

维稳问题其实最终还是吃饭问题。

房价上涨可以不买，如果房租价格不能控制，农产品价格不能控制。一旦大批群众吃饭出现了问题，维稳就无从谈起了。这个底线，还是要严守的。

说到公租房问题

首先还是要提到我们实行的双轨制。

从某一方面可以简单的理解为统治阶级内和统治阶级外。

也就是我们常说的体制内，体制外。

体制内:公务员、垄断企业及医院、高校、科研院所等事业单位。

体制外：外资、私企打工者，个体工商户，农民，这里面也应当包括高层的老板和最底层的长期无业人员。

我们感受最深的就是涨工资的问题，一旦政府涨工资，那就一定是体制内涨

工资，跟体制外完全没有关系。

在金融危机的08年，大批企业关门，减薪，裁员，美国欧洲因为钱紧不得不降低公务员薪水。而这时，我们神奇的国家在干一件事：公务员普遍加薪，是为了全国百姓着想—刺激消费。【PS：应该还是以维稳为主，稳定体制内的人，让他们过得安逸，国家才会舒服，至于屁民只能紧衣缩食，有吃就行】

还有保障房问题，这个也是我们感受最深的：保障房=公务员及垄断企业住房；解决住房问题变成了如何让领导干部住更多更大的房子，如何让体制内员工拥有足够舒适住房的问题。

体制外的群众，那是别想得到一点好处的。谁让你是被统治阶级呢。

公租房的推出，也要解决两个问题：

1、体制内的最下层（最下层也是统治阶级，也就是古代官吏中的吏）员工的基本住房问题。

2、向体制外被统治的小民稳定收钱的问题。【PS：哪怕底层的吏，经济收入低，但他们可以有福利，收取租金等，便可以安逸，铁饭碗便是如此】

以国有企业为主导，发展住房租赁市场。这是现在的政策。

商人还是要分的吧：

红顶商人就是官商，统治阶级，那是上位者。普通商人，比如开个袜子厂赚个辛苦钱，最后袜子厂不挣钱了，官员还天天找他，让他孝敬，他就只好移民了。

普通商人在中国也是海量的，有点钱，但是没一点地位。

房产税无论是持有环节征收，还是交易环节征收都是要向最终租房人转嫁的。

好比鸡饲料上涨没有可能鸡肉不涨价，但是养鸡的并没有赚更多钱。

降低百姓租房困难的唯一国际通行办法就是减税。但是减税，在我国是很难行的通的。一个高增长高通胀的国家，高昂的腐败成本和巨大的浪费将导致国家必须维持高税收才能维持运转，GDP保8实际上是必须的也是迫不得已的。维持正常的运转，维持庞大的消耗税收而不是创造税收的公务员队伍，没有GDP快速增长怎么可能呢。

## 政府为什么要调控

难道就为了给你说的P民面子？

如果房价一直暴涨，不更符合食利阶层的利益？房价低价一起彪～

真不知道你仔细看了没有。我通篇也没下过调控是为了给P民面子的结论。

调控的根本原因还是中央在房地产的游戏没有得到好处。调控是为了让中央的国家队参与进来，成为主体。

现在国家队总算成主体了，民营的基本上死光光了。

垄断的目的还在于能够控制价格，为了维稳，中央是不希望暴涨的，但也不希望不涨。

回头还说公租房

在私企打过工的都知道，毫无归属感可言，老板脑袋一发热，随时让员工卷铺盖卷走人。那是要多没保障有多没保障。原因是社会关系，关键客户，都掌握在老板一个人手里，员工就是打个下手，一不爽了，就换人呗。

统治者可知道不能这么用人的。一个庞大的国家机器要想正常运转，必须得让手下的和自己的利益一致。如果自己吃肉，手下的连汤都没得喝，这个机器就转不动了。

因此，在房价高涨的时代，保障房才成为中央默认的公务员房、垄断企业房。

公租房首要解决的就是手下里面最底层人士的住房问题。【PS：跟着国家走，有肉吃有汤喝，但凡出现公务员增加，必定是因为福利太好了】

我认为针对于体制内来说，无论是公务员，事业单位，还是国有企业的初级员工，都可以通过所在单位申请公租房，公租房的租金会略低于市场，主要是单位一定会提供补贴。

体制外对公租房的申请就没有那么幸运了。

绝了，目前公租房正是这样

真是醍醐灌顶！！！！

钱的问题，地方政府也想到了解决的办法。

在卖地时就要求开发商配套建设一定比例的经适房、廉租房或公租房。【PS：

一旦形成垄断，就形成绝对的控制权，开发商想要有活干，必须要满足政府的要

求，你占大头，但小头必须有我一份】

然而，羊毛出在羊身上，开发商不可能做赔本的买卖。经适房好说，反正是卖个住户，大不了利润很低，顶多挣得少点。而廉租房和公租房就纯粹是只见投入不见产出的（开发商可没资金没耐心收租子）。廉租房和公租房的建设成本必须加到所建的商品房身上，这肯定会抬高房价。【PS：一消一涨，最后倒霉的永远是底层百姓】

关键是拿地成本逐年上涨，孝敬的资金也在逐年上涨，在加上多出来的廉租房和公租房建设成本，房价不可能无限抬高的。开发商也需要资金回笼周转。房价越高风险越大只是无论政府，开发商，炒房客和买房群众都有的共识。只是房价多高才是高，不同的人理解是不同的。

显然，把大量廉租房和公租房的建设寄托在开发商配套身上是完全行不通的，不仅不能解决住房问题，还让本来就高企的房价更加雪上加霜。

体制内公务员、垄断企业和事业单位的员工住房问题是不难解决的，因为有政府行为的强制意志在里面。

1、地方划拨土地，征集开发商建经适房、公租房。

2、地方政府强制要求开发商建配套经适房、公租房，建设成本就转嫁给购买商品房的冤大头吧。

3、体制内单位自有土地，集资建房。

多管齐下，体制内人员的住房不难解决，甚至体制内人员每人住好房子大房子多套房子的问题都不难解决。处于金字塔的中上层，他们俯瞰着芸芸众生。

处于金字塔下层的体制外的广大群众怎么办？

第一点第二点目前就是这样的啊

唯一的变数，就是目前基本上取消了单位集资房。不知道以后会不会开个口子。

体制内员工的住房舒适性和投资获利是首要保证的，不然光让干活不给好处，怎么能让手下听话呢？

体制外广大群众的住房问题也要解决，这关系到社会稳定。

能不能拿出一个办法，即解决了群众住房问题，又可以从群众手里长期获取收益？

细水长流收租子的事情开发商做不了，但政府可以做。

公租房，如果解决了钱的问题，面向广大群众的公租房的推出，将会取得双赢的局面。

既然房地产开发最肥的肉留给了国家队，国家队也应该投身到公租房的建设中来。

国家队全面进场之前，大鱼小鱼虾米泥鳅，皆可得利。

不把小鱼虾米泥鳅赶出池塘，市场无法控制，风险无法控制，公租房建设也



无从谈起。

二套房首付提高到50%，第三套房停止贷款，小开发商的清理整顿，民营企业在招拍挂中无论价高价低都无法取得土地，等等一系列重拳直击小鱼虾米。

土地将回到国家队手中，这个世界将变得清爽。

让时光倒流到80、90年代，我们的地方政府守着蕴藏着巨大财富的金矿、锡矿、铜矿却过着贫穷的日子。

没有资金，矿山是没有办法变成财富的。于是招商引资，为了GDP,为了解决就业问题，出台了各种优惠政策，于是外商堂而皇之的走进来了。成为了这些矿山的主人。

5年，7年或者10年，外商享受的免税期满的时候，外商卷着巨额财富走了，留下了一个个废弃的充满危险的大坑。这是血淋淋的教训，政府没有理由不吸取。

外资、私企、小业主总有一天会让他们清场，尽管这一天晚来了十几年。

在土地日益稀缺的今天，房租难道不是可持续产出的金矿？让炒房客、投资者、民企开发商见鬼去吧。

宁愿住桥洞的早晚要当盲流处理的

逃离城市基本是一部分人被淘汰掉，选择，离开，而又有更多的人冲进去。27

房租收入下降基本是做梦才会出现的事情，国家队的进场就是不让房租下降。

问：有个疑问

商品房和公租房相比，优势在什么地方？

那些楼裂裂的商品房估计质量还不如公租房吧

楼主应该加一句，买质量好的商品房

商品房和公租房的区别实际就是土地性质的不同：一个是出让，一个是划拨。

出让那必须是招拍挂（招标、拍卖、挂牌），那必须是天价。

划拨就基本算是白给，收钱就是象征性的意思意思。

是商品房还是公租房，土地的性质说了算，地方政府说了算。跟房屋质量没有关系。

一套房子假设20000一平，房子的价值也就占30%，剩余的都是土地的价值。

## 提通过税收调节房价、收入

今天看到搜狐上一篇文章说到要通过征税来调节贫富差距，提出这个方案的

人不知是无知还是故意，如果政府听了这种无耻参谋的建议，不知道多少老百姓会活的更惨。

假设出台又一个新税种，无论它叫什么，我们暂定为财产税。既然有了新税

种，就要定任务，那好了，为了这个税种制定了年上缴多少多少的任务。【PS：

无论国家出台什么样的新政策，都会有地方或部门争功，定任务，表示积极拥护】

实操的时候，执行的工作人员发现一旦轮到权贵脑袋上的事就没办法执行，

你执行，他先让你下课。

但是任务必须完成，那还是从普通老百姓身上打主意吧。于是政策就完全走样了，非但起不了劫富济贫的目的，反而加重了穷人的负担。

往近里说，个人所得税，挣的是谁的税？权贵没看见交，月薪3000块的工薪层可一个都跑不了。3000块月薪上缴的个人所得税你看着不多，可对于养孩子糊口的老百姓来说，哪怕10块钱都是重要的。他们可没有资本象月薪上万的小资一样动不动花500块钱泡个吧。

个人所得税是有任务的，工作人员必须完成任务，税别管是局级干部交的，还是连孩子幼儿园都上不起的穷光蛋交的，总之完成任务就是好样的。既然局长的税收不上来，就要从穷光蛋身上加倍收上来。

往远里说，王安石变法是怎么失败的，以史为鉴可以知得失。王安石的初衷难道不是好的吗，可结果怎么样呢？只有一个——民不聊生。

书生误国啊。

许多兄弟关心房价什么时候会涨。

那么先看看这次调控后都出现了什么样的现象。

- 1、全国房产成交量大幅下降
- 2、一线城市房价略有下跌，但并不持续，到现在基本跌不动了
- 3、多数二三线城市房价不跌反涨，成交量逐渐回升<sup>29</sup>

4、大多数二线城市以上城市租金持续上涨

5、农产品价格有上涨迹象，大蒜、姜等小品种农产品遭遇爆炒。

6、变化莫测的政策导致精英阶层出现移民潮

还有什么，欢迎大家补充。

农产品价格的上涨是很值得警惕的。想买房子但嫌房子贵的都市白领对农产品的价格很不敏感，但是金字塔最底层的最大多数群众是很敏感的。领导们也很敏感。这牵扯到相当大比例人口的吃饭问题，稳定压倒一切。【PS：治国如治家，当家里的人都吃不上饭时，这个家就散了，稳定压倒一切，真乃绝句】

农产品价格的抬头将会导致物价全面上涨，在不引起质变的前提下，房价作为商品也不例外。这个引起质变的前提是出现饥荒的极端情况，这样的几率在现在社会很少。尽管干旱和洪涝使农产品大幅度减产，但是农产品还可以进口，国家还有粮食储备，保证全国人民填饱肚子还是不存在问题的。

一线城市仍然沉默，国家队在积极运动。二三线城市的房价上涨的成交量的回升却给了市场一个明确的信号。这是资金运动的规律。国家队对一线城市的布局，迫使资金流向二三线城市。二三线城市相对（与一线城市相比）不高的价位给出了较大上升空间的预期。

全国富人买北京上海，全省富人买省会，房价的合理性已经不能用简单的本地平均收入来衡量。精英阶层的购买力才是关键。

7、明年物价进入持续上涨期是一个不容回避的问题。

在资金总量不变的前提下，巨量资金推动农产品价格上涨或者推动房价上涨30%是一个必须的选择。

今年政府用行政手段严厉打击蒜和绿豆价格的暴炒，基本上没有起到作用，资金有自己的运作规律，光靠拿张悟本出气也不能解决问题。

二三线城市的房价的上涨使与一线城市的差价缩小，为一线城市的发力提供了动能。

无论你喜欢还是不喜欢，都不是以人的意志为转移的。

许多人心怀房价肯定会跌回2004年的美好愿望，刻舟求剑似的思维错过了一次次购房的机会。在患得患失中，在牛刀的号角声中，在任志强的大炮声中，迷失了自我。

任何事物都是有其规律性的。关键是否有一双慧眼能够穿透重重的迷雾。

假设你是个投资客，你非要去石家庄和长沙买房子，结果发现不怎么升值，怨天怨地：

石家庄作为一个二线省会怎么会不涨？长沙的房价怎么那么低？

我们知道，北京的房子是全国有钱人买的，省会的房子是全省的有钱人买的。

但是当省会城市距离一线大城市在6个小时高速以内，省里的有钱人的资金就会流向一线大城市，而不是省会。河北的富人一定会选择在北京投资房产，湖南的

富人一定会选择广州深圳投资房产。

假设你是一个投资客，你去昆明旅行，发现昆明的房价甚至高过重庆，很不理解。你很疑惑昆明这么小的西部边陲城市投资价值在哪里？

昆明是云南省内唯一的大城市，且相邻的二线以上城市离云南省都比较远。<sup>31</sup>

云南地州资源丰富，虽然穷人占的比例大，富人的数量却也不少。昆明南有滇池，北有长虫山，作为一个700万人口的城市，土地资源非常稀缺。所以贵，一定有贵的原因。便宜一定有便宜的道理。

问：楼主针对南昌的房价做个分析吗？从刚公布的100个城市房子均价看，

南昌5k每平左右，是高了还是低了？

对于不了解的城市不敢妄下断言。没到现场调查就没有发言权啊。

房价会不会涨还要看地方政府的规划。

比如广州拥有大量的城中村，其周边有较多的大城市，广州的房价就比北京和上海低。如果广州的城中村一旦大规模拆迁，房价将会大幅上涨。

比如南宁东盟贸易自由港的概念使南宁的房价涨幅惊人。

南昌的地理位置，政府规划，发展前景，江西富裕人口的多少，都是决定房价的因素。

我们是第二个日本吗？

供求关系？供求关系，现在是谁在决定？

国家！

国家的经济结构决定的。

制造业的资金都进入房地产了。能不涨吗？普通人有几个可以够炒房资格的？

问：日本当初也是供求关系！供求关系的根本也不应脱离，国家的经济实力！！

还暴涨？怎么涨？再涨都够去美国买房了！！你这不扯淡么

中国和日本最大的不同在于日本的货币是开放的，中国的不是，是不能自由兑换的。

暴涨是相对于钱而言的，不是相对于实际购买力而言的。

80年代工资200多块钱一个月的时候，是不能想象90年代末北京城区5000每平米的房价的。那时候万元户已经是富人的代表了。

90年代末工资1000块钱的时候是不能想象现在30000一平米的房价的。90年代的100万绝对是富裕群体。可现在连个中产都算不上。

货币的持续贬值你没有考虑。

问：说真的！！楼主背后还有这么多信众。。。。

真傻啊！

中国的房地产，根本就是政府控制的！什么贵有贵的道理！

国家投资那里，那里地价就高！

国家决心打压地产！明天就能见效！！关键就看他愿不愿意打！

—————

秦始皇也是想怎么样就怎么样，结果国家没了。

李世民懂得按规律治理国家，所有才有贞观盛世。33

问：在反驳楼主一句！！

在中国的土地，可不稀缺！~~只是没开发罢了！！~~

中国与世界不同！ok？13亿人！！用十三亿的居住权作为市场竞争的资本。

那太可怕了！真的！！！如果可能，中国绝对可以产出世界第一贵的地价！

为什么？这么多人需要房子。能不涨吗？

呵呵！多少有点扯淡！！别再提供供求关系了！~~供求根本是平衡的！！

—————

中国有13亿人口，960万平方公里土地，土地一点不稀缺。

但假设你在北京西城上班，让你去塔特拉马干买房子，你愿意去吗？

全国有点钱的都要在一线城市和省会城市买房子，所以才会稀缺。

大兴安岭有大量的土地，哪个有钱愿意跑去置业呢？

中国经济发展不平衡，牺牲全国大多数城市和乡村，来保证北上广深及大部

分省会城市的繁荣才是造成土地稀缺的愿意。

土地有的是，房子有的是，但好位置的土地和房子并不多。



一方面大量的小县城和乡镇、村庄人口锐减，因为缺乏谋生手段不得不背景离乡外出打工，另一方面超大型城市越来越拥挤，土地资源越来越稀缺。【PS：还是那句话，土地位置与稀缺，绝定价值】

这就是中国集中发展极少数标杆城市所造成的呀，也是因为如此，才造成了34中国金子塔式的收入结构，贫富差距越来越悬殊。

民为何，官为何？

很多人很疑惑，贪官越来越多，根本不把老百姓的利益放在心里，这些贪官即使被曝光了，还能继续当官。这是为什么呢？

首先了解一下老百姓，也就是民到底是什么？

民就是牛羊，古代的时候，官员管理百姓叫做牧。官员管理百姓就是替君主放牧，只要保证牛羊不逃跑，不骚乱，那么就是合格的官员。

秦始皇暴政，百姓揭竿而起，可是陈胜起事后基本视民众如草芥，项羽屠杀平民比始皇更残暴。

萧何是一个很贤德的人，对百姓很好，赢得了很高的名声。刘邦在广武山和项羽对峙，得知了萧何在关中深受百姓爱戴，就疑心萧何要造反。一个君主爱民如子是为了百姓的支持，江山永固，一个臣子对老百姓好是不是要造反呢？于是派人去调查萧何。

萧何是个聪明人，感觉到刘邦已经不信任他了。于是赶紧改变工作作风，开

始霸占百姓的田产，上大街欺负漂亮的妇女同志，并且派自己的子女上前线给刘邦做人质。

刘邦看到了萧何的行为非常高兴，知道萧何不会造反就放心了。

百姓不是牛羊是什么？

不服不行

在红色高棉统治下的柬埔寨人，民连牛羊都不如呀。

波尔布特同志坚持共产主义的按需分配，取消了货币。于是市场经济完全没有了。群众完全变成了按阶级分配了。

阶级只分为两种，波尔布特老板及其打手是绝对的统治阶级，其他人为被统治阶级，也可以称为奴隶阶级。统治阶级对奴隶阶级不爽可以直接拿ak47突突。

柬埔寨700万人口被波老板突突死了100万，当然不光是突突，还有活埋。

以至于越南派了10万军队侵略柬埔寨，受到了柬埔寨人民的夹道欢迎，称为解放人类的战争。

公道自在人心。【PS：人心其实并不准确，应该说公道自在民心，自古如此，民众基数太大，只有他们的力量才是无限的】

博古才能通今，不了解历史无法治理国家，不了解历史也无法对事务有一个清楚的认识。

我们的今天本来就是历史的延续，前人经验和智慧的总结，不是一句话就可

以抹杀的。

因为秦以后漫长帝国时代的大一统，才会把中央集权延续到现在。

而西方封建时代延续到地理大发现，诸侯割据王国、公国、侯国林立为现代的西方提供了民主制度的可能。<sup>36</sup>

在制度上完全的不可比性，使向国际接轨成为了笑话。

我们看到的结果就是，物价上涨与西方接轨，甚至堂而皇之的超过西方，体制外的工资则与非洲结果，也算是国际化了。

问：大家听过那个西三旗的有名的限价房——旗胜家园吧~！外表看起来那么光鲜，地段也不是特别偏，紧邻城铁，当然是被人疯抢都抢不到的两限房呀~！还不是质量问题一大堆。

政府安排的政策房也是要开发商建的，哪个开发商没肉吃还能保证把房子盖好？？

所谓检测都TMD是虚的。

-----

这是肯定的，开发商都追求利润最大化。

政府建设两限房限制开发商利润，开发商必然偷工减料，政府都知道怎么回事，必须睁一只眼闭一只眼，否则这个政策就执行不下去了

对于渴望拥有一套产权住房的都市小白领对希望房价狂降已经到了歇斯底里的程度，他们赞成农产品价格放开，让资金炒作农产品，而离开房地产市场。

理由很简单，一套房子一涨就是几十万甚至上百万，而大米小麦，一斤就算涨到10块，也根本不能影响到自己的生活质量。

如果我国农产品价格是开放的，资金流向大米、小麦、猪肉，并且允许囤积，房地产一定会下跌的，这是毫无疑问的。

但是，我们看到的绝不是10块钱一斤的大米、小麦，而是500块钱、100037块钱一斤的大米、小麦。

我国将会出现大面积的饥荒，几千万甚至上亿的底层人士饿死街头，社会将出现大的动荡。【PS：无论哪个时代，粮食永远是第一位，民以食为天，国以民为本】

而产权房屋价格的上涨牺牲的主体只是体制外部分都市白领的利益，换来的不过是网络上没完没了的牢骚和咒骂。

巨量资金必须有地方去，如今面临的房地产和农产品之间的选择，你认为政府会怎么做？

体制内中层、高层可以分到多套福利房，低层至少能够分到一套保障房，即使最不重要部门的底层员工，搞到由单位补贴的公租房是没有问题的。

体制外的高层、中层，以他们的资金实力买多套房子都是不成问题的。

农民，分配有宅基地。国家要稳定，首先就是要农民稳定，因此我国只有农民能够分到土地自己盖房子。

军人，会享受到比公务员更好的福利，让军人享受更高标准的福利待遇，国家有深刻的认识。

那么只有体制外的都市中下层群众才是高房价的受害者，可是这个群体的地位真的很微不足道。

这些既无稳定工作（低层都市白领失业的概率还是蛮大的）又无自己的房产的都市小白领是金子塔底层被压榨的对象，甚至远远不如交通便利地区的农民。

没有这个群体的存在，金字塔上层的权贵是无法享受舒适的生活的。38

社会需要底层群体用巨大的付出和极少的收获为金字塔上层群体服务。

当然，在巨大的付出后，有少数人会从低层脱颖而出，爬到金子塔的中层、甚至上层。

这些少数人带来了底层群体奋斗的希望。

拥有一套属于自己产权的房子，就只有一套路：从金字塔的底层往上爬。这条路很艰辛，并且会越来越艰辛，但总有希望。

问：楼主有一点没说透彻，那就是白领的工资普遍较高，他们有能力买房子，但是受到几千年以来的小农经济思想的约束，他们普遍认为买房子不划算，占便宜心里普遍严重，别看他们外表光鲜，其实还都是一帮农民

———

我说的是买不起房的低收入小白领。

高薪白领不买房的不多吧，都是网上吹的吧。

高薪白领一般还是有自住房的，只是有人不愿意投资房产。每个人想法不同而已。

问：请问楼主所说的低薪白领一个月赚多少钱算底薪？就拿我说吧，我06年买的房子，当时月薪3000元，这在当时算不算低薪？但是我买房了，还是一个人买的，当然老爸赞助了点。每个月还完月供兜里就剩几十元，硬扛下来了。目前年薪12万，我老婆年薪6万？这算不算高薪？如果我当时没买房子，以我们2个人的收入当下也买的起，只不过生活负担重一些。

所以请楼主明示，什么是低薪？ 39

—————

兄弟，你所描述的是另外一个问题。先说说你所说的这个问题，再谈谈什么叫低薪。

先说06年你月薪3000买房子的问题。

我们打一个比方：

假设80年代，咱们两个月薪都是100块。你喜欢清朝的瓷盘子，咬咬牙，一年用好不容易攒下的100块钱买了清朝瓷盘子。我喜欢缝纫机，用一年好不容易攒的钱买了一个缝纫机。

市场有价值发现功能。显然，80年代清代瓷盘子的价值没有得到发现。

进入90年代，随着社会的发展，社会财富的增加，钞票也大幅度增加。清

代瓷盘子的市场价值发现出来了，瓷盘子价格开始大幅上涨，你的瓷盘子由100块涨到1000块。而我买的缝纫机已经淘汰了。

瓷盘子具备投资品的一切属性，能够吸收社会的富裕资金，而缝纫机没有这个功能。我很眼红，我虽然买的起这个瓷盘子（因为90年代我的工资由100涨到了800），但是我觉得价格太高了，没有买。而你的瓷盘子在90年代为你挣了900元钱。

时光又到21世纪，社会资金越来越多，钞票越印越多，可瓷盘子在市场上越来越少（都被收藏了），于是瓷盘子涨到了1千万一个，我即使想买瓷盘子再也买不起了，而不是嫌价格高的问题。而你已经成为了千万富翁。那个瓷盘子也并没有因为1千万的价格实在太高而暴跌，相反价格仍以每年20%的速度增长。4006年你在房价价值发现的初期买了房子，就像90年代你用1000块买清代瓷盘子。

如果你的工资不变，或者变化不够大，现在你将买不起房子，就像你在21世纪不可能买的起瓷盘子。

收、入高低

再说说收入高低，不同城市，不同消费水平，对收入高低有着不同的理解。

我们举北京为例。

反映真实居住成本的是房屋租金，而不是房价。

在北京生活，一家三口的通常情况。

一个位置能够满足上班条件的两居室租金大约3000元，小孩花费没有3000块是下不来的，再加上夫妻俩2000元的基本生活花费，也就是说8000月收入的家庭，刚好能达到收支平衡。

如果是体制外的都市白领，这个收入是很可怜的，因为还要考虑到失业问题，并且应付万一发生的意外支出。所以每月能有2000元的结余是必须的，那么10000元是在北京生活的基本水平。

而购买商品房的支付金钱是要远高于租金成本的，因为你买的不是房屋居住权，而是房屋的产权，一定会出现溢价。

如果你现在的家庭收入能够再买得起一套房子，那么你的收入水平应该至少是小康，甚至达到中产。

问：楼主啊，你有一个概念错误：清代的瓷盘子是收藏品是古董，其价值是由拥有瓷盘子的收藏家决定的，而房子是商品（我指的是商品房，不是公租房之类的保障房），其价值远没有古董增值速度快，所以说收藏品和商品是有区别的。

---

呵呵，商品房当然和清代磁盘是不同的，升值空间不同，投资对象也不同，但价值发现的道理是一样的。投资品的基本属性：稀缺性是共有的，当然稀缺的程度不同。

我所讲的是投资品的价值发现，而不是商品房=清代瓷盘。



问：此外，您还没有正面回答我什么是低薪，我今年30多岁，如果我刚毕业肯定是拿底薪的，往最坏了想，我毕业几年到今年混的不好，今年只赚3000元一个月，我就买不起房么？如果你觉得是，那么你错了，我仍然可以买的起，我会到比较偏远的地段去买房子，比如密云，延庆等买套小户型二手房，那里的房价我仍然可以支付月供，当然我还是要像老爸要点钱付首付的。可是如果我不这么想，觉得去哪里不划算，在四环里买房子多好啊！那么我可能就买不起了，因为在四环里买房已经超出了我的能力，那么请问我买不起四环里的房子是房价的问题呢还是我的问题呢？是不是说我买不起四环里的房子就是我买不起房？

—————

如果我们买首套房，不是为了投资。我们买房总有个基本的要求：

有一个自己的家，并且上班相对方便。

如果你在长城饭店上班，你跑去密云买个房子。首先你上班就成问题。42

如果我月薪3000块，我甚至不能在密云买房子（因为也上万了），但我可

以在山西的某个县城买套房子。问题是我买这套房子干什么？

问：我的中心思想是：北京的白领普遍买的起房子，但是有一部分不买，其

原因是想花最少的钱去获得最好的地段，最好的楼层，最好的朝向的房子，这是

划算不划算的问题，不是买得起买不起的问题，当然有的人会说：买房了，得病

了怎么办？失业了怎么办？一大堆怎么办！那么请问：既然你知道早晚要见马克

思，为什么现在还活着啊？一刀了断了算了，呵呵

———  
你说的这类人其实是因为贪婪和恐惧，幸运不会垂青即贪婪又恐惧的人。用天涯的语言来说：就是传说中的傻空。

问：楼主，一对有工作经验的年轻的北京白领夫妻月收入只有8000元？这  
是怎么统计的？您的统计结果不准啊，我的结论是10000-12000元/月是北京标  
准的白领夫妻的月收入，那么这笔钱能不能买房子？能，能不能付首付？可能不  
能，首付款怎么来的？一部分是父母赞助的。作为父母就要把自己的孩子扶上马，  
再送一程，这和啃老没关系。

———  
呵呵，这个也不好这么说，不同行业间的薪水差距实在太大了。  
比如一个有6、7年职业学校的教师或者一个有5、6年电脑分销经验的产品  
经理（都是大学毕业），他们辛辛苦苦干一年多点的也就7、8万块。他们都不  
晓得招商银行随便一个客户经理轻轻松松年薪几十万。43  
同是大学毕业，同是5、6年工作经验，北京几十万年薪收入的人不少，但  
一个月只挣3、4000块的数量更庞大。

问：房价是由土地决定的，而土地是咱们这个国家的根本，当年不就因为要  
改变土地的属性，才有了我们的党。凡房屋也都是只有土地的使用权，土地属于  
国家，说收回的话不管你有无房产证更不会和住房者商量（如拆迁），这个性质决  
不变，想下，对有房者如此，会为了没有房子的而制定均衡均分的土地政策下降

房价吗？现在贫富分化越来越严重，真买的起房的考虑的重点不会是贷款，买不起的，房价跌去三分之一也还是买不起，不要看政府如何了，如果能少贷款或不贷款买处房的话就买吧，人早晚得有个安身之所，不要贪大求全，战争或地震来了房子不值钱，但万一战争或地震不来呢？

—————

没错，就是这个意思，如果战争来临，你手中的钱也变成废纸。

谈谈股市

问：楼主对楼市的分析让人佩服！能否谈谈股市？现在的股市不管涨跌，我只是看到政府在疯狂的发行新股大盘股，压大盘是肯定的了，看样子又是下一盘很大的棋！

—————

你要注意2010年的股市与以往是不同的。因为股指期货的出现。

要时刻关注股指期货投入的资金量。

当股指期货资金量足够大的时候（什么叫足够大就要看个人的判断了），期指将指导沪深300指数。大盘会跟着固执期货走。

—————

你可以这样理解（只是为了理解方便做个示意）：

假设房价从2004年的4000一平，涨到2010年的20000一平

猪肉从2004年的6块一斤，涨到2010年的10块一斤。

但是如果房价2004年4000一平，到了2010年还是4000一平

那么，猪肉从2004年的6块一斤，将在2010年涨到30块一斤，不仅猪肉，

还有大米，小麦，大蒜、葱、姜、房租都会翻几倍的价格。

问：政府要垄断房租市场？市场上已有的和不断要产生的出租房源政府怎么

让它们消失呢？还是说政府要造足够多的公租房来占据市场主体，那就更难了，

要花多少钱呀，公租房的地段好不了的。

—————

公租房将为房租市场树立一个标杆。有了这个标杆，私人出租房将会对比公

租房做一个参照。

公租房是有限的，是需要申请的，而私人出租房会在相同位置将自己的房租

定价高于公租房。

这样就保证了公租房的价格低于市场。

公租房不是廉租房，政府要持续赚钱，他的定价不会低，私人房就会定得更45

高，这将导致市场上的房租整体上涨。（PS：公租房是给新职工过渡的房子，属

于政府与公共机构）

公租房的吸引力在哪里？

1、对体制内会有单位补贴

2、对体制外人员可以提供一个较长的稳定租期。

3、政府定价的标杆作用，无论怎么定价，公租房都会低于周边市场价格。

问：城中村可是提供廉价房源的地方，这个公租房的竞争对手肯定要被政府干掉，所以城中村的拆迁改造那是一定的。

-----

城中村一定会消失的，不消灭城中村，哪来的GDP

问：写得非常好

楼主能否分析下未来三四线小城市的发展，是否会空心化。

另外，请分析下海南的城市有没有投资价值。

-----

四线城市房价也会缓步上涨，但比较慢，主要还是因人工成本，原材料价格上涨造成的建筑成本上涨。

城市的空心化可能性不大，人口仍然会缓慢增长。但偏远乡镇却存在空心化的可能。

海南具备得天独厚的海岸线资源，这是全国任何一个其他海滨城市无法比拟的（其他的海滨确实比较差，毫无美感）。但关键还是政府如何开发，急功近利的开发，和毫无节制的圈海岸线可能会大幅降价海南的旅游与投资价值。

取决于政策，有较高风险。

今天下午才出门，上午闲来无事，跑来再说两句。

一是再说说房租问题，房租的发展趋势：

现在房租低的一个重要原因是因为，大多数都市小白领还希望能够买一套属

于自己的产权房，至少他们觉得即使现在钱钱不够，但是努力一把，跳个脚还能够得着。所以他们省吃俭用拼命的存钱。一个月薪10000块的小白领租一套月租金3000元的还算舒适的两居室是没有问题的，但是他为了攒钱买房宁可几个人合租一室，仅仅愿意在居住上花费少得可怜的500元钱。

随着国家队的进入，民营资本的退出，房地产开发和房地产投资的门槛都会大幅度提高，投资房产以后就成为富人的专属。

小白领的生活将变得“轻松”，因为除非能够上位，否则一般人跳脚是够不到属于自己的那套房子的。对于拥有房产失去希望，将使他不得不搬出合租房而转而租住一套还算舒适的两居室。

高昂的商品房价把大量的小白领从合租房中解放出来，转而去租住两居室或者三居室。

房租的价格一定会通过市场发现功能，找到他的位置。

问：汽车对于百姓而言，可有可无，油价涨到是美国的一百倍，中国百姓才47高兴了。

大哥！房子是必须品。ok？那么既然你也认为政府的钱大多从地产来。

那么这种发展正常嘛？会持续吗？？没有实体经济，能行吗？

照你的法子说，炒楼才是中国的前途？

———

这位兄弟，您比那些希望钱钱去炒大米的还不靠谱。

石油影响的不仅仅是开车的人花费多了。疯狂上涨的运输成本会导致民不聊生的。

假设一斤蔬菜从广西的农民地里收购是0.5元一斤，但是由于油价的像你说的上百倍的涨，运到北京，这斤蔬菜要卖300块一斤。

社会就瘫痪了。

## 民生的底线——粮食、农民

再说说粮食问题。

中国的粮食实行储备制度，国家每年从农民手里收购一定数量粮食以及进口一定数量的粮食用于储备。

中国的稻米主要出自东北和广西，东北米好吃但产量小价格高，广西米难吃但产量大价格低，都市人都愿意花高点的价格购买东北米。

各地储粮通行的做法是以储粮为名收购的东北米加价在市场上出售牟取利

润，再低价收购难吃的广西米用于粮食储备。【PS:与民息息相关的粮食，才是48最大的暴利，粮库出事，民不聊生】

米在市场上的价格差别还是很大的，好的东北米可以卖到5块钱一市斤，一般的东北米卖到3块钱左右一斤，差点的东北米卖到2块钱一斤。而广西米基本在2块钱以下，而且除非比较穷的，一般人都不愿意吃。

大家可以看到在市场上交易的大米跟其他商品并没有什么不同，好的稀缺的

就贵，差的产量大的就便宜。

但是米和房子不同，一方面米是当年的好吃，放到第二年陈了就不值钱了，第二年土地上新的稻子又长出来，会有新的米下市。但是房子不会，一栋楼今年卖掉了，明年这块已经卖掉了的土地并不能长出另外一栋楼。另一方面，中国实行的储备粮制度将会在粮食减产的时候平易（平抑）粮食价格的上涨（尽管储粮和市场上销售的粮食完全不是一个品质），而且国家对口粮的问题会高度重视。粮食作为商品本身是与土地剥离的，而房屋作为商品却无法从土地剥离出来。这是粮食与房子的根本不同。

商人在粮食稀缺时期进行囤积会枪毙，在粮食丰收时期囤积粮食只能亏损

（第二年的米就没人吃了。）【PS：干任何生意都不要破坏国家利益与老百姓的最低底线】

商品房作为商品在市场上交易，而保障房是为了保障低收入群体的最基本居住，这与粮食分为商品粮和储备粮又多少有些相似。

但是商品房土地和房屋无法剥离，产权和居住权却是剥离的，这就使既保障人民的基本居住权，又通过产权的升值牟取巨大的利益成为可能。政府实在是再明白不过了。

问：那么这种发展正常嘛？会持续吗？？没有实体经济，能行吗？

———

实体经济的发展不是简单的钱不去投资房产，就会去投资实体经济，实体经



济就发展起来了。估计媒体洗脑洗的比较厉害，你中毒了。

资本是趋利的。无论是哪个国家，哪个社会，只要存在市场经济，这个道理就一定不会错。

为什么资金进入房地产及其他资本市场而逃离实体经济？是因为实体经济环境不好，不赚钱。

一是税赋太高，

二是各种需要打点孝敬的部门、管理人员、工作人员太多，比税赋还高，不能承受之重。

三是国家队在各个重要领域的垄断，使国企变成了变相税务局的职能，垄断企业的暴利定价，又是压在本应该蓬勃发展的实体经济上的又一座大山。

现在央企基本是不垄断的行业不做，把产能过剩，充分竞争的产业交给民间资本，并且还要给这些资本压上高昂的负担。

有可能垄断的行业包括房地产都会收到国家队手里，以后更是将发展成为一个高度垄断的社会。

资本不是傻子，一定会趋利，所以资本放弃了操心受累不挣钱的实体经济，50转而投向房地产。房地产的调控，让资本又进入了黄金、农产品领域参与爆炒，反正就是不进实体经济。因为国家不给实体经济的环境做任何改善。

如果实体经济有一个好的环境，有一个好的获利空间，大量的资金就不会撤

出实体经济，没有资金潮涌般的投入房地产市场，中国的房地产将会是一个平稳的上涨趋势。

但是体制决定了资金的去向，不以人的意志为转移。

高税赋、暗箱成本及垄断不但造成巨大的贫富差距，而且将会导致生活成本的大幅提高，生活负担日益沉重。

一方面百姓生活负担的加重，导致一些非生活必须品严重产能过剩，将会出现大量亏损倒闭的内需企业。

另一方面精英阶层快速聚集大量财富，使奢侈品供不应求。古董，字画，玉器，豪车，顶级服装的消费比重也将越来越大。

但是能够容纳大量资金的只有两个领域：农产品领域（满足老百姓的肚子）和商品房领域（居住权要满足老百姓的需求，产权要满足精英阶层的需求）。

资金的流向只能疏导不能强堵，政府很明白这个道理。两者危害取其轻，你认为政府会选择哪个领域？

问：太牛了，产能过剩，奢侈品火爆，真的一针见血的指出了深层原因。

楼主在帖子里提到长沙和石家庄的例子，我认为，二三线城市也要具体分析，像我老家长沙，房产升值空间还是有的，只要每年涨20%，我就满足了。一线城市51市的房子更稀缺，但是，城市化的进程，不可能继续像上一个10年那样，大家都往一线城市跑了。所以，房地产暴涨的时代我不相信还有。我还相信二线城市

和一线的房价差距会慢慢拉近。

所以，我用09年的结余，在今年上半年长沙贷款买了一套，我准备下半年再买一套。我不是炒房，我是略有结余的工薪阶层，我选择保值，总比放在银行要好。事实证明我是对的上半年买的现在已经涨了10%了。

一线和省会城市的商品房，未来一定会成为更加稀缺的资源。

-----

长沙的房子一定会涨，只不过涨得会比其他城市慢。

低价买涨幅滞后的房子有一个好处，一旦长沙放出“大量拆迁”等利好因素，你就赚大了。购买房价基数低的省会城市，怎么都不会亏的。

## 房地产是资本市场还是实体经济

还有一个关于实体经济的问题，房地产是资本市场还是实体经济？

我们回顾一下，房地产的居住属性和产权属性是剥离的。

依照房地产的居住属性，房地产绝对属于实体经济。

从下游来说，不搬新家重新购买一套家具、一套家电、做一次大的装修的可能性都不大。在没有改善住房的前提下，去换家具家电，搞装修的应该是一个很小的比例。

从上游来说，钢铁、水泥、机械等行业无一不受到到房地产的影响。52

房地产影响到钢铁、水泥、机械、家电、家具、建筑建材等多种领域，影响真的不小。

依照房地产的产权属性，房地产又是资本市场。

资金推动了商品房价格的快速上涨。

房地产为政府积聚了大量的财富（卖地），这些财富用来建造地铁、公园、广场、办公大楼、公款招待、潇洒挥霍，又推动了实体经济的增长。

问：尽管我也看好房价和房租都上涨，但是，买房应该不会只是富人的专属。

例如在日本，有许多的普通白领买的起房，难道在中国，白领就买不起吗？

答：白领是分层次的，有技术，有能力，有背景，肯吃苦的白领将通过努力获得更多的收入，获取更高的职位，走进金字塔的中层，买房子肯定没有问题。但进入金字塔中层的绝不会占大多数比例。

低级白领，公司办公室普通职员，一无技术，二无资本，没有特殊的技能或本领，又没有什么关系和背景，对机会的把握能力也不是很强，如果家里也不富裕，这样的同志今后买房子就比较困难了。金字塔的底层人数比例是最大的。

日本的国情确实跟中国有很大不同，另外日本东京的房子也不是普通白领买的起的。我认识个NEC的部长（相当于中国企业的总监），也算大企业的中层干部，他也在东京买不起房子，家在离东京很远的郊区。

—————

日本的城市化已完成不过东京市中心的房子小白领是买不起的他们买的是东京卫星小城市的房子如同你在上海工作去扬州买房子还是能承受的人家53的地铁一个小时能跑200公里你说生活半径能扩大多少呢再说日本是有选票

的

—————

没错，就是这个道理。天涯里有些人说年薪30万买不起房，年薪70万买不起房。原因还是期望太高了，以为自己年薪70万了，就是人上人了，就必须住市中心的大房子。

但事实上市中心的大房子是绝对稀缺的，人上有人，天外有天。

买房子还是量力而行。有1000万资产的人是买不起价值2000万的翡翠的。

有1个亿资产的人也不能买下故宫的居住权。

## 买房如何量力而行

关于买房量力而行的事，还是有必要再说得清楚些的。

还是打个比方：

假设某人家庭月收入15000块（都市小白领的通常收入），工作6年，手里有50万存款，我可以在北京北五环外（比如西三旗或者回龙观）买一套价值150万的房子（2万每平米，70几平米）。首付50万，贷款100万，月供7000多，是完全买的起的，而且因为轻轨的开通，即使在市中心工作，上班时间肯定可以在2个小时之内（作为北京这个城市来说是可以接受的）。

但是这个人心比较高，非要在北四环内，买一套100平的住宅，二手房3

万一平米，100平米就是300万。首付按30%算，也就是90万，还要贷210万，

已经完全超过了他的收入水平及收入预期。于是这个人成天怨天尤人，成天喊自54

己买不起房，抱怨政府，憎恨炒房客和开发商。天天叫唤社会不公平。

过了1年，国家队布局完毕，西三旗、回龙观房价涨到30000一平米了，买个70平的还要210万。首付30%，要60多万，贷款150万，月供12000左右。

这时，他买西三旗70多平米的房子已经很费劲了。

这种行为叫什么？这就叫傻空。

再比如说：

某人家庭月收入比较低，8000块，在北京上班，西三旗和回龙观的房也要150万的总价，是买不起的。他的收入水平只能在密云或者河北买房子，但是即使在密云或者河北买了房也没办法上班。这个人就叫做真的买不起房。

如果他对未来的收入预期也不是很高的话，房价未来的上涨将使他进一步对买方绝望，他将彻底放弃攒钱买房，带着老婆孩子搬出跟人合租的城中村，每月花费2500块钱在回龙观租一间两室一厅的住宅。

日子就这么过下去了。

量变将引起质变，8000块钱的家庭月收入，是真买不起房的家庭，而15000月收入的家庭买不起房就叫傻空。

小时候看春秋战国之类的书籍，总弄不明白一个问题：

A国家跟C国家打，他的邻国B就会很害怕，害怕A国家灭了C国家实力更

强大，对自己不利。

E国家跟G国家打，他的邻国F就会很高兴，高兴E国家与G国家两败俱伤，

自己可以获取利益。55

后来我终于弄懂了。

当A国家跟C国家打仗时，如果B的国力明显强过C,他的邻国B就会很害

怕，因为A国家很轻易就会灭掉C国家变得更强大。

当E国家跟G国家打仗时，如果E的国力跟G差不多,他的邻国F就会很高

兴，因为E国家跟G国家会拼得两败俱伤。

问：楼主的观点高明，因为把房价与整个经济及政治层面的东西联系起来了。

请教一个问题，桂林属于5线城市了吧，现在均价近5000，请楼主分析一下桂

林这种级别城市房价的趋势。

答：缓慢上涨，有钱买南宁吧，东盟贸易提供了巨大的空间。

问：这样愿意持有普通住宅多套的收租客会不会减少？因为没钱买的会去租

公租或廉租，有钱租的也去租高端好房，就象香港一样，有钱的买商品房，一般

的买普通限价房，经济适用房，没钱的住公屋或廉租。反而持有普通住宅多套的

会不会逐渐减少？

答：公租房只能是有一定量，不会是大量，首先解决的也是体制内的住房问

题。持有多套住宅的有自己的市场空间。

问：在密云延庆买房子就不能去长城饭店上班吗？貌似密云延庆的城轨马上就要开通了，一个小时就可以到三元桥的，如果你仍然觉得不可能，那么我就很同情生活在东京纽约的白领了，他们买房子都在离工作单位50-100公里的地方，他们大部分人也靠城铁上下班的，所以说东京和纽约的白领生活在水深火热中啊！

此外，密云和延庆的二手房子10000元一平？用不用我贴个卖房帖子啊？密云和延庆县城里的二手房子均价6000一平，一居室50平吧，总价约30万，首付12万，月供1200元左右，这个对于月薪3000元的人来说是不成问题的，当然去密云延庆买别墅确实是10000元一平。

答：这种抬杠没什么意义，如果密云的轻轨修通了，1小时到三元桥，密云就由远郊区变为了近郊区，房价也不会维持现有水平，一定会水涨船高。我没看过密云的规划，如果真有这个规划，且密云房子还没有大涨的时候，还是值得购买的。

密云的房价我倒真没去看过，不过以前有个住密云的同学说密云的新盘1万多了，老房子价格我并不知道。

我们只不过打的一个比方，假设密云到城里上班没有问题，普通小白领又买得起，那么不买的可以称为傻空。

但是确实有真正买不起的，连密云也买不起的，月收入3000，但要供养老



人和孩子的，即使能在河北某个县城买，可是房子不能上班就完全没有意义了。

问：我说的是北京白领夫妻的标准工资，什么是标准工资？就是这个城市的

可提供工作岗位加权平均工资，也就是说，你在北京混，正常的情况下，北京的

白领夫妻在成为这个公司的主力员工以后就可以拿到的工资，什么是主力？就是

在你的单位里能够独立挑起一摊活。

答：我倒是觉得平均工资真没有什么意义。

你在中石化工作，各种收入加一起一年低于20万的还真没有。57

你做基金经理年薪低于100万的还真不好找。

你在电力系统，有点职务的，一年搞个上百万都是轻轻松松的。

你要是公务员有点级别，好的一年收入上千万，不好的一年收入也就十来万。

但你要是某个私营或者股份公司做个人事，行政，一年弄好了也就几万块钱。

你要是做销售，好的销售年薪几十万，上百万，不好的销售一年也就挣2、3万。

我真不知道平均工资意义在哪里？

一个年收入千万的总经理跟100个失业的白领平均，人人都是年收入10万。

问：我还是要强调白领的平均工资，这个很重要，也是很多北漂留下来的重

要理由，不同行业收入不同，但是主流行业的收入差距是不大的，至于你说的中

石油和其他的高薪公司这个一般人进的么？

答：如果仅指北漂而言，一般大学毕业的普通北漂白领有个几年经验的月薪

大概是8000-15000不等吧。北漂几年的普通家庭月收入在15000-20000.

这个收入，即使在现在，在北京五环以外买房还是没问题的。

低于这个收入，真的考虑回家吧！

在北京一个年薪15万的普通家庭仍然买的起房，在五环外，只是你愿不愿意买。

但以后一个年薪15-20万的普通家庭买房子，即使是五环外的，也只能是梦想了。

租房将成为今后小白领主流的生活方式。

问：我想请教楼主，您说的买商品房包括那些有产权的老公房吗？

答：商品房也包括有产权的老公房。老公房一般位置都是非常好的

问：楼主的绝大多数观点我是赞同的，只有一点不敢苟同：那就是对

北京白领的综合评估，我认为在北京做白领还是蛮幸福的，北京作为一个国际化的中等发达城市是需要几张城市名片的，而白领阶层是其中的一张城市名片，既然是名片，就不可能让他们混得太差，工资待遇各方面要远远高于其他的非白领行业（公务员阶层除外），北京市在这方面是做了大量的工作的，为了这张名片，北京市是做了大量的牺牲其他阶层的利益的，如果说北京的白领阶层买不起房子，鬼才相信，那么他们为什么整天喊着买不起房子？是因为心态。

答：北京市在这方面是做了大量的工作的，为了这张名片，北京市是做了大量的牺牲其他阶层的利益的。

旅行的第一站，是贵阳。

一座低收入高消费的西部边远城市。

当地人说贵阳的消费太黑人，太畸形了。大多数当地人的收入相当于中部城市的县城水平，生活必需品的消费却超过了北京。

越偏远的地方越黑暗，越偏远的地方越不存在公平，越偏远的地方贫穷群众的比例越大，越偏远的地方权贵生活的越腐败、越奢华。

越是资源匮乏的地区，权贵阶层越富裕，这是以绝大多数人的贫穷为代价的。

资源的稀缺，导致权贵易于对资源形成垄断，通过以低收入高物价的方式，59对底层群体进行赤裸裸的掠夺。

于是权贵们鲜衣怒马，下层群众褴褛衣衫。

贵州难道不是中国的缩影吗？

在欧洲的商业区，我国权贵们一掷万金，引来欧洲群众围观，瞠目结舌。以至于全世界都没法相信我国不是超级发达国家。

贵阳的近郊房价已经9000一平米，远郊的金阳房价已经接近了6000一平。

但是我们能就此判断贵阳的房价存在巨大泡沫吗？

贵阳到处是山，地少人多，物产极不丰富。

因此，贵阳的商品房就像贵阳的餐厅一样，和普通群众是完全没有关系的。

而对于权贵与精英来说，即使再翻几倍的价格也一样买得起。（腐败啊）

看看贵阳，想想中国。

资源的匮乏将形成高度的垄断，导致贫富分化进一步加剧，生活成本大幅度提高，中国正走向低收入高消费的畸形社会结构，群众生活越艰难，权贵的生活就会越富足。

生活必需品和房价都会变得比西方国家更贵。

问：楼主还在吗？咨询下重庆房价的走势呀！

投资别墅与高层的比较！

答：我个人很不喜欢重庆这个城市，但是我不得不说重庆的发展空间很大，无论是经济还是房价。

别墅，如果有钱投资，一定是别墅，只要不是太偏远的。

刚从青岩古镇玩回来，饭前说说货币贬值。

货币贬值，来自于大量的印钞。60

可不可以少发点钞票。

对不起，不行。

这是我国的官有经济体制决定的。

凡是去过美国的朋友，会惊奇一个现象。

除了人工服务行业，几乎大多数产品的绝对价格都低于国内。

从数码产品，到奢侈品，从矿泉水，鸡蛋到汽车，统统比国内的绝对价格（把美金换成人民币，再拿人民币进行比较）便宜。（美国的餐馆比较贵是因为包含

了人工服务成本)

不仅仅是美国货比在中国卖的便宜，几乎所有madeinchina的商品在美国卖的绝对价格都低于国内售价（一件国内生产出口的服装在美国售价150人民币左右，但在国内售价竟然达到800-1000人民币）

贫穷的发展中国家——我们的物价却远远高于美国，这是什么样的原因呢？

我想主要还是我们的体制决定的：

### 1、高昂的行政成本。

中国庞大的公务员队伍对货币的消耗达到惊人的程度。任何一种商品的销售都要分摊政府高昂的行政开支。不大量印钞票是无法维持正常运转的。

### 2、过渡依靠政府投资。

大家都知道，中国的经济发展，是依靠政府投资为主导的，全世界都知道，政府投资的效率是最低下的，1个亿的投资往好了说只能产生3000万的效益，剩余7000万损耗掉了。因此政府不得不持续增加货币发行量。（PS：至于这些损耗是真的损了，还是耗了，鬼才知道。）

### 3、惊人的腐败成本。

一集中箱货物运到美国的成本甚至低于从北京运到深圳的国内运费。这是令人惊讶的事情，又是确凿的事实。中国高昂的高速费用使物流贵得吓人，从农民手中2分钱收购的蔬菜，运到目的地，成本就变成了1元钱。

这中间不仅仅是高速费，当公路及铁路运输变得紧张的时候，你不得不花费比高速费更贵的支出用于打点关系。

关系的成本已经远远贵过商品本身。惊人的腐败成本是物价上涨的重要原因，因为权贵贪心也是逐年增加的，腐败成本越来越高。腐败成本的每年高速增长，迫使印钞需求高速增长。

#### 4、低附加值产品出口创汇。

低附加值产品出口创汇是我国经济发展的主要支柱。

可以这样理解，我们的商品卖到了国外，换回的是外汇。国内的商品少了，就变贵了。换回的外汇，国家就会按照外汇的总金额依据汇率全都印成人民币，投放到社会。社会上不但商品变少了，每年还会多印出一大堆钞票，这就是通货膨胀。货币的购买力在持续贬值，国家通过货币持续贬值来收割普通劳动者的毛。所以说我国高通胀，货币持续贬值，是官有经济体制所决定的。是不可能改变的。

持有闲置现金的风险，比持有任何一种可保存的商品的风险都大。

奉劝那些盼着政府政策出打击房产直到崩盘，以此得到高潮的同志们，真的不要等了，除非出现明末的极端事件，否则一辈子等不到高潮。（PS：所谓极端事件，也就是改朝换代，到时一切都将变成废纸）

也奉劝希望房价能降个30%-50%好买套自己的房子的善良百姓，还是看有什62

么机会多挣点钱吧，等房价大降真的不现实。

百姓们希望领导们能给自己做个主，可是几千年以来，中国的上位者们从来都只考虑一个问题：“卧榻之上，岂容他人安睡。”真的没有时间管你们的那些小事儿。（PS：国家最重要的事情便是外交，而非内忧，更何况这内忧很容易就能化解）

康乾确实是虚假的所谓“盛世”，开元还是不错的。看历史不光纵向看也要横向看

开元盛世留下巨大的隐患才导致玄宗悲惨的人生，不应简单的认为是杨玉环和安史之乱的原因。

首先是大量的土地兼并，大量的农民同志逃跑，社会的不安定为安史之乱埋下了隐患。还有就是节度使的权力太大，以全国之力供养节度使的军备，而内地养了一群废兵。

相当于老大把精兵干将派去边远山区收保护费，结果自己身边连个像样的保镖都没有。有个收保护费的领班突然不爽，自己想当老大，带着打手跑回去揍老大，准备上位。这时老大就光杆司令一个，看着自己的手下叛变只能干瞪眼。

问：挨楼主好近呵呵

请教一下楼主对武汉这个城市的看法，房价以及将来发展的空间。

今年刚在武汉出手两套房。

答：对武汉的房价真没研究过，不敢妄言。但很看好武汉这个城市的发展，城市发展空间的大小，往往和房价的升值空间成正比，虽然不是绝对。63

问：我说的看历史纵向横向的意思是指：

康乾时期纵向来看还算是个稳定时期，但是17、18世纪，欧洲正轰轰烈烈的搞工业革命。

乾隆却几下江南，还搞什么骑射乃满洲之本。

而开元时期，虽然的确有很多隐患，但是大唐还是当之无愧的世界老大，唐朝也是那个时候达到的巅峰。

答：呵呵，大唐当世界老大也不知道是好事还是坏事。

欧洲经历了漫长的中世纪黑暗时代，结果由诸侯割据的封建社会直接进入了资本主义社会，并向国家社会主义过渡。

中国早在秦朝就结束了诸侯国林立的封建时代，进入了大一统高度集权的帝国时代，到现在也没完全结束。

刚从大山深处（枫香）出来，做了6个小时车，到榕江现城，居然赶上全程停水，狂晕。

枫香是革家聚居区，名族识别的时候本来应该定为革族，结果苗王（也是贵州省长）一句话就把完全不同祖先的革族变成苗族的一支啊。这就是权利的力量。

房价会不会跌？



几天没有上来，发现来了很多比较鸡冻的同志。心情可予以理解。

但是鸡冻并不能让日子过的更好。

油价大涨小跌，我们鸡冻了，但是事实并没有改变。

高速费早就收回成本，可是依然雷打不动的收着，我们鸡冻了，可是事实也64

没有任何改变。

房价就能真如很多人所愿，使劲跌到人人买的起吗？今后的现实将告诉我们

答案。

房价会不会跌？

我说在较远的将来一定会跌，但下跌的方式是完全不同的。不可能象大家所

期望的由2010年的30000一平跌到2004年的6000一平。

下跌一定是另一种方式：当农产品价格以几年翻10倍甚至几十倍的速度上

涨的时候，房产却相对滞涨。这是最有可能的下跌方式。（PS：民以食为天，随

着土地变少，生活的提升，农产品精品化，将最为重要）

最善良的意愿并不能阻止事务向邪恶的方向发展。

我们大家都很清楚却都没关注的一个常识，当我们满怀热情无偿献血的时

候，有哪个贫穷的患者在需要输血时，能够因为广大群众的无偿献血而得到医院

的优惠吗？

不能，无论你是穷是富，只要你是平头百姓，你都不得不因为需要输血而支

付昂贵的医药费。

同样，政府并不会因为拆迁给你补偿的太低，而强迫开发商降低房价卖给群众。压低建设成本，抬高售价，中间的利润由商人和权贵进行分配，这是官商结合的通行做法。自古以来，能够赚大钱的都是红顶商人，而不是普通个体户。

对于很多鸡冻的群众，指着鼻子问我：国家会不管吗？疯狂难道不是导致灭亡吗？

我告诉你，通货膨胀就是减缓灭亡时间的最好良药

明朝末年，可怜的崇祯皇帝面临的最可怕的问题貌似两个：一是努尔哈赤的入侵；一是大饥荒下，到处闹蚁贼。光是努尔哈赤的入侵，明末的关宁铁骑完全可以将满人挡在山海关外；光是蚁贼肆虐，凭洪承畴、孙传庭等名将镇压一群乌合之众还是易如反掌的；内忧外患才导致了明朝的灭亡。这是通行的说法。

明朝灭亡的真正原因，是经济原因。

当然，这也是句废话，无论是社会的稳定，还是国家的动乱，或者邻国间的战争，都是经济原因导致的。

明朝真正灭亡的原因是：货币供给不足。

不要说百姓的经济行为受到很大制约，即使是军队也发不出饷银。以至于除了关宁铁骑以外，明朝就找不出一支有战斗力的军队，甚至洪承畴、孙传庭打高迎祥、李自成、张献忠，居然靠农民军的馈赠过日子。

货币供给不足，明朝的经济崩溃了。

再谈谈鸦片战争和那个满脑子浆糊的林则徐。

鸦片战争的原因，在于大清国与欧洲诸国之间存在的巨大贸易顺差。

大清虽然闭关锁国，丝绸、茶叶、瓷器通过民间和官员私下大量出口欧洲换取白银，却没有任何的进口需求。以至于英、法国家不得不世界范围开采银矿，但依然不能满足采购中国商品的需求。

英法诸国必须要与中国通商贸易，才能解决贸易顺差这个根本的问题。英国人实在不知道拿什么商品来进行贸易(貌似中国什么都不需要)，于是不法商人66

想出了鸦片撬开中英贸易缺口的馊主意——这并没有得到英国官方的支持。

但是林则徐同志既不懂得经济，又不懂得外交，对欧洲人的认识也就停留在：

我不给你茶叶，你的腿都站不直。

不管洋人打算干什么，总之洋人就是邪恶的，就该抓起来打板子。于是，自然而然的一顿开打，结果可想而知。

于是清朝官员施展出了村骗乡，乡骗县，一骗骗到国务院的传统技能，咸丰同志在故宫几乎自始至终听到的都是捷报频传。

清末，一会儿闹拳匪，一会儿闹白莲教，一会儿闹太平天国。然而，靠鸡冻的群众杀几个洋毛子并不能使中国变得强大。林则徐如果能够有点知识，不妄自尊大，能够说动道光开放正常通商贸易、拒绝鸦片，联军入侵圆明园的事大致可

以避免。

经济问题才是导致社会动荡，战争爆发的根源。

房产投资的方向几点心得

感谢大家的支持，不少朋友还提了一些关于房产投资的问题。

我觉得无论做什么样的投资，自己一定要做足功课。就房产来说，对于区域经济发展，要有深刻的理解，否则就不要轻易出手。

关于房产，我只是从大方向上说了一下自己的判断，并没有对区域的房产升值做过研究，所以没法给大家提供建议，请大家谅解。

关于房产投资的方向，也有几点心得：供大家参考：

一、坚决不能投资自己不熟悉的城市。

二、坚决不投资中小城市，一般省会及计划单列以上城市问题都不大，但中小城市即使房价上涨也存在变现困难问题。

三、坚决不投资距离大城市较偏远的旅游城市，比如山东乳山之类的，几乎无法变现。

四、慎重投资大城市的郊区，除非价格绝对低。如果外来人口比较多，政府又有发展规划，且价格与城区相比有较大的价差，才可以考虑。

问：楼主，据sz的统计公布09年底的商品房存量4~5万套，33%左右的自由率，10年新建成面积在300万平米左右，应该不算泡沫吧？目前美元走强，

人民币贬值会导致国外热钱以及权贵的钱逃走么？对房地产影响怎么看？

答：人民币对外是升值，对内贬值。

问：这个就不太明白了，望各位明示？

答：就是说1人民币可以换的美元多了。但是能换国内的东西少了。

问：楼主帮忙分析南宁的楼市情况，这边的房价均价是6000多，最近中央说要投资1.5万亿给广西发展北部湾经济，也许对南宁楼市有一定的刺激作用，我想近期买一套房自住+投资，现在入手合适还是等到年底合适？

答：自住+投资？

自住房首要考虑的还是生活方便，不要太多考虑涨跌，没有意义，如果手里有钱就可以买。

南宁的房价我不清楚。但南宁是一个经济高速发展的城市是毋庸置疑的。

相对于昆明，南宁在面向东南亚贸易方面，有着更得天独厚的优势——港口。

问：看新闻说,在经济适用房里提供一定数量的廉租房,而不是大量廉租房,经济适用房是可以购买的,而且是建在市中心附近,如果是我,我当然是想买经济适用房,而廉租房又不多,这会不会跟楼主的意思有点不一样？

另外经济适用房在高价房附近推出,可以打压附近房价？

答：你认为建在市中心附近的经济适用房是给普通老百姓建的吗？是低收入群众有资格购买的吗？

经济适用房都是内部分配的，但一旦走进市场就可以牟取暴利了。

通货膨胀

问：请楼主解释一下

通货膨胀是政府偷偷掠夺人民财富的手段，极少数人暴利，怎是良药？？？

答：通货膨胀是政府偷偷掠夺人民财富的手段，极少数人暴利———没错，

通货膨胀就是剪老百姓的羊毛，让权贵的财富更集中，中下层群众更贫穷。

但是，从国家的统治与巩固来讲，的确是良药啊（当然有一定限度）。

当大多数资源掌握在少数人手中的时候，占有绝大多数的金字塔下层的群众

能够分配到的资源就越少，资源的价格就会越高，少数的金字塔中上层的既得利

益者就会越富有。

大家知道，有些资源会变成富人间的游戏（比如现在的古董，字画），完全69

失去群众基础；而如果与生活密切相关的资源过度集中，一定会爆发极端冲突事

件，造成社会动荡。

政府通过不断稀释货币的实际购买能力，并且对粮食等生活必需品实行平准

制度，一方面保证了绝大多数人民的基本吃饭问题，另一方面让中下层群众手中

的余钱基本消耗在特定的商品上，以至于不得不马不停蹄的劳作，这才能保证社

会的稳定和向前发展。而上层精英就可以坐享其成。（PS：简直就是千古名言，

治国良策。）

让我们回顾一下过去：

80年代，那时的人们靠省吃俭用积攒出节余，被消耗在自行车、手表、缝纫机上。通过不断的劳动，才能吃饱饭，才能攒点钱买三大件娶媳妇。

80年代末，90年代初，人们的工资提高了，手里的结余增加了，彩电、冰箱的大规模普及又消灭了老百姓手中的流动性。

紧接着电话、空调又接过了彩电、冰箱的大旗，那时安装个电话可要5000大元啊。

随着工业化水平大幅度提高，经济高速增长，货币发行量也迅速增加，彩电、冰箱等工业化大规模产品已经不具备稀缺资源的特性，也无法吸收百姓手中庞大的结余资金。

汽车和商品房的发展成为消灭老百姓手中的流动性的最好工具。

在经济发展的大潮中，一旦对资源的支配权可以换取利益，贫富两极分化是发展的必然。随着贫富分化开始加剧，财富集中在少部分人手中，集中了大量70财富的少部分人已经不满足于购买普通的消费品（汽车是工业化的产物，不具备稀缺性），对投资品的追捧造就了2005年房地产的崛起。

房地产具备了投资品和生活必须品的双重属性，即可以让金字塔中上层的精英群体依靠房地产保值增值，又可吸收掉中下层群众的未来若干年的结余资金。

大量印刷的货币还是有一定数量留到勤劳肯干的白领手中的，而这些货币又

因为通货膨胀因素消耗在不断上涨的生活必需品上，必需品中商品房占了大头。

于是拥有大量房产的金字塔中上层精英可以坐享其成，享受房产升值带来的收益，而中下层群众不得不为房子打工。

发行大量货币满足经济发展的需要，同时通过通货膨胀来消灭广大群众手中的流动性，是政府稳定社会，发展经济的法宝，适度的通货膨胀当然是缓解社会矛盾的良药。

问：楼主，你所分析问题透彻明晰，很受启发。

但是立足于将任何问题都用P民跟精英阶层对立的观点，我觉得有点绝对。

社会阶层的复杂性，以及相互之间的博弈会在特定的阶段。

有特定的表现形式，比如，当房价太高，P民阶层抗议不断的时候。

会有所谓的调控出来，尽管成效不大。

统治阶层也不会任由社会矛盾积累到最大程度而不作为。

所以房价的表现形式会出现很多的上下波动。

答：你说的对，房价趋势是上涨，但一定会有短期的波动。71

## **在严厉调控期如何投资**

很多朋友都关心买房时机问题。

对于自住需求者和投资需求者是要区别对待的。

对于一线城市与二三线城市也是要区别对待的。



对于自住需求者（仅指普通群众）来说，只要你还有钱能够买的起房，那你就买吧。不要赌博和赌气，因为真的赌不起。人人都是可以买得起商品房，只是一个美丽的童话。当然如果你赶上了国家调控的好时机，那你就要认真选房，做足功课，迅速出手。因为买到一套户型、位置、楼层都让你满意的房子，在商品房热销期，是很难的事情，根本没有给你挑选的机会，而在调控期，或许房价没怎么下降，但绝对给了你挑选的余地。

对于投资来说，问题就比较复杂，要考虑的问题就会更多，不同条件的人就有不同的需求。

总的来说在严厉调控期，需要关注以下几点：

- 一、当新盘的价格低于周边二手房的价格。
- 二、当看房的人不断增加。
- 三、当开发商拿地热情大减，以至于多处土地流拍。

以上三点是提示你准备出手的信号。

对于一线城市，一定会有一段时期小幅下跌，及跌后滞涨。

对于二三线城市，多数城市会缓步持续上涨。但遇到大规模拆迁的城市，那房价就会忽视调控，选择快速上涨。近期，在二三线城市，无论自住还是投资，都是早买好于晚买。

问：大哥！！我真服你了。。。。。。

你知道定向分配吗？就是只有拆迁户才有资格买的房子。不存在收入的问题！

你纯粹是胡诌啊！

答：兄弟，你一直比较鸡栋，呵呵

拆迁户的定向房属于另外的问题，作为有产阶级的拆迁户来说，部分是城市扩大化的受益者，而部分又是受害者，不能一概而论。时机不同，城市不同，境遇也不同。

但是有一点可以肯定，拆迁的目的，不是为了拆迁户过得更好更舒服。开发商愿意支付高额的拆迁费（只限于超大型文明的城市，许多城市拆迁户的补偿是很可怜的）而是有更大的利润可图。

政府为主导建设的市中心经济适用房也不仅仅为了拆迁户回迁，拆迁户回迁比例最多占小区总放量的30%，而其余的基本上是权贵房。

评论：补充一下，某城市拆迁，然后给拆迁户房票代金券，一平米6000元代金券，而且代金券有时效的，必须在1年内用完。结果是，大家拿着6000的代金券去买8000甚至更贵的房子，然后当地房价短时间均价5000冲到10000。

问：这你却说成。。。精英和国家的阴谋。。。我。。。很难理解。

答：不是阴谋，我没提过一句阴谋，是国策。73

好比美国，以中产阶级利益为代表的美国，一个币值相对稳定的国家，主导

借钱消费，这就是国策。

当08年的金融危机，多数中产却尝到了惨痛的教训。而在美国的华人，因为热爱储蓄的原因（这跟美国币值相对稳定、华人储蓄习惯都有关系），生活并没有受到太大影响。

问：我可不激动！就是闲的没事，来找事吧！还算是正事！

你说的什么给权贵房，固然存在。但是比例太太少了！！你说的话，根本没有依据！

现在买限价房的和经济适用房的人，都要在报纸上公布姓名和住址。

而且只要不是太穷的，基本都希望拆迁！因为第一，给的钱多。第二，可以有定向分配。而且还是好地段的房子！！

答：兄弟你还是去了解一下体制内分福利房的真相吧。

福利房占用的都是经济适用房的指标啊！

真正向社会公示的保障房才有多少呢？相对于数量庞大的福利房，可以说凤毛麟角。

不了解真相就没有发言权啊！

特别是在二三线城市，房源比一线相对略为宽松，一个有点级别的公务员，通常都是分两三套房，这些房子占用的都是保障房的指标，都是要统计入保障房数据的。

不信你可以问问身边的公务员、银行员工、垄断企业员工。

问：而且对于你所标榜的“暴涨”你自己后来也改了，是在波动中上涨！

那还是暴涨吗？你都违背了自己的标题。

答：呵呵，短期的调控并不能改变长期上涨的趋势。

当资金的运作规律收到外力的压制，短暂低头的房价就会迎来暴涨。这是规律。

评论：楼主真大神，下蹲是为了跳的更高。

评论：妈蛋！现在南宁2016年末-2018年初就是暴涨期，不过我个人拙见认为现在开始进入滞涨阶段，我一个刚需族，错过了2016年之前的一个绝好上车的机会啊。但是我是刚需，现在不买也不行了，泪奔啊，看帖太晚，相恨见晚！！

房子将会是普通人越来越难以参与的游戏

问：我们P民怎么办呢？只有买房保住自己的社会地位！？

答：问题是房子将会是普通人越来越难以参与的游戏，门槛越来越高。

只有努力工作赚钱才是唯一能抵抗通胀的办法，这也是政府最希望看到的。

当然体制内员工，工资制度本身就可以抵御通胀。这些多发出来的钱是需要体制外广大群众创造出来的，因为体制内员工本身并不直接创造价值。

而体制外的广大群众要想抵御通胀，就必须努力工作，创造更大的价值来提高收入水平。

这也就是国家能够维持运转的根源所在啊！ 75

问：国企员工分配房子的，也要够一定工龄！一定级别！不是谁都有。好伐？

答：传说中的上海人？

我没有搞错，体制内员工分配的福利房就是经济适用房。

我举个例子，昆明武警干部的福利房叫恒安新邻居，它的官方名称叫什么？

我告诉你，叫做“武警经济适用房小区”。

你看到的内部分房，占用的都是经济适用房的指标，也就是占用的是：我们所说的为了解决民生问题的保障房的指标。

问：“你认为建在市中心附近的经济适用房是给普通老百姓建的吗？是低收入群众有资格购买的吗？

经济适用房都是内部分配的，但一旦走进市场就可以牟取暴利了。”

这可是您自己的原话啊？？ 对吧？？

市中心的经适，就是叫做定向分配。就是在这附近拆迁的人，住的！！

你非要说，有人谋私，我也不反对！但绝对不会多。

答：我估计是你理解错了，谋私和牟取暴利是两回事。

假设你是某市科级公务员，分到两套房子，以保障房的价格购买，但是却可以按照市场价格出售，只要一转手就可以进账几十万甚至上百万。

这就是分房双轨制给体制内有级别的员工带来的暴力机会。这跟谋私没有关系。

评论1：确实是。相信每个城市都有公务员小区。一个指标当时都卖几万。

评论2：看到这里不得不回复一下，广州铁路局福利房，市场价九万一平，福利价八千一平，一转卖，不是几十万的问题，是一千万的利润！

我觉得楼主拿经济适用房做例子。很愚笨。

中国房价高起的根本原因，不就是国企，制造业资金进入地产么。

经济适用，现阶段就是为拆迁户盖得。

—————

晕，也许你们上海是吧，放眼全国肯定不是

评论kkndme：上海肯定不是，上海无论哪里拆迁，盖出来的新房都是给有购房资格且能出得起钱的人的。和你是不是拆迁户没有任何关系

呵呵，说来说去变成抬杠了。

对事物的看法，是跟自身的眼界有关的。

可怜之人必有可恨之处

我估计是你理解错了，谋私和牟取暴利是两回事。

假设你是某市科级公务员，分到两套房子，以保障房的价格购买，但是却可以按照市场价格出售，只要一转手就可以进账几十万甚至上百万。

这就是分房双轨制给体制内有级别的员工带来的暴力机会。这跟谋私没有关系

我说的是房产双轨制，是一种制度，不是说个人的以权谋私。

房屋问题实际上是土地问题，当一少部分人群能够以很低的代价占有更多的土地，市场上的土地就会变得稀缺，价格就会上升。

问：请问楼主国家的收入分配改革调整的是哪一部分人的收入？

我们底层屁民如果真的连公租房都只能勉强供得起，那以后子女的抚养费用，夫妻以后的养老资金如何解决？

答：工资收入分配改革应该只是个说法，对公有制经济是很有实惠的。但非公有制员工的工资是阳光雨露都撒不到的。

以前说涨工资基本都是公务员，收入分配改革后可能对事业单位及国企工资收入有明显改善。

至于体制外，无论打工仔和个体户都是自生自灭的。

体制外人员养老确实是个问题。

做生意的赚钱养老。

聪明的下手早的以房养老。

最惨的是没有混上去，且又没有特殊技能的私企打工仔。养老实在是个大问题。

所以东部地区才有宁挣老板1000元，不赚打工5000块的说法。

双轨制下，低层群众想翻身确实比较难。

卖树求电

刚从深山老林钻出来，终于找到地方洗澡了，我激动啊。

洗完澡轻松，讲一个刚从支书那里听来的故事。

大家普遍感觉很穷的贵州省榕江县栽麻乡宰荡村，在解放前却是有名的富裕村，他们靠勤劳开垦荒地，良田多到种不过来，直到土改后，政府将宰荡的良田分给了加所、林所等周围几个土地较少的村子的村民（这些村子土地少的原因主要还是周围几个村子的村民比较懒惰，宁肯受穷也不愿意开垦荒地），宰荡才穷79下来。

因为宰荡村过去比较富裕，拨给的富农指标就比较多。有一户人家很富裕，按理应该划为富农，但这户人家很了解政策，知道评上富农就会挨整，于是走关系，成分改成了中农。

而其他大多数依靠勤劳致富的人家非常老实，也不懂评为富农有什么不好，认为什么成分都无所谓，还不是老老实实干活。结果可想而知。当上了富农接下来就是没完没了的批斗。

这个故事告诉我们，哪怕当个农民也必须了解政府的意图。

去年在宰荡做了一段时间的田野调查，今年这次来算是回访。时过一年，发现去年村子附近的大多数农田，今年都变成了房子。



现在农民政策还是可以的，即使贫困如贵州山区，农民除了能够完全自给自足外，多余的粮食蔬菜也能换来一定的经济收入，随着家境变好了，对更大的房子的需求也就产生了，农民愿意把闲钱都用来盖成更大的房子，宁肯牺牲掉自有耕地。这其实是一件可怕的事情。

这次同样对村民做了入户调查，发现了一件有意思的事情。

村民最感到遗憾的事情就是早在2000年初，那时村里还没有电，村民为了想让全村通电，卖掉了所有山上的古树。电通了，当时的村民很高兴，而且认为古树卖了一个高价格（当时总共卖了6万块钱），换来了全村的生活方便。

大约在三年后，其他村寨，政府都给免费通了电。如果那些古树不卖掉，现在随便一颗的价格都超过了6万。现在那些古树至少值几百万。80

村民们用最朴实无华的思想总结了一个道理：存钱不如存房子、存木头、存树。

评论1：呵呵，尽管已是18年了，八年之后才拜读!佩服!也看到"卖树求电"的源头出处!唯一遗憾是到天涯论坛太迟，只有几个月!拜读楼主的文章太迟!憾，憾，憾!

问：挑个刺，第一次鸦片战争清的皇帝是道光不是咸丰，白莲教不是清末的而是清中叶嘉庆年间的。

答：确实是道光不是咸丰，笔误，特此道歉。

白莲教始于宋，最早可以追溯到南北朝时期，最早的名字叫“白莲社”。白

莲教其实就是摩尼教，也就是倚天屠龙记里的明教，朱元璋靠白莲教得了天下，所以明代对白莲教的镇压异常残酷。清代的白莲教出现了许多分支，如八卦教、天地门教，先天教等等，总之白莲教从元代开始一直到清末都是闹得很凶的。全国人民都知道有个以雷厉风行著称的球书记。

球书记曾说过一段著名的话，大意是：昆明的开发商拿地价格很低，卖的价格却很高，腐败才是高房价根源。

当时昆明的很多无房户都很鸡冻，以为这下可好了，找到问题根源了，昆明房价要降了。

可是我听到的意思却是：政府卖地卖得太低了，应该大幅提高土地价格。

果然不久就出台了54321政策，以前拿地没走招拍挂程序的，一律按照5432181补交土地款，否则开发商不发放任何证件，以至于升级到已买了房的业主也拿不到房产证。

于是昆明的新盘由于手续问题都无法开盘，已经卖掉很久的老盘，开发商还要求业主补交房款，否则退房。

结果可想而知，昆明的房价以一环与二环之间为例，由去年下半年的6000多涨到现在的均价过万。

如果从民生着想，会做出这样荒唐的事来吗。

帖子里有朋友问昆明的买房时机，我只能说越早买越好，因为地方政府想钱

已经想疯了。

北大朱晓阳用了十多年时间跟踪昆明城中村，对刚刚建好5年的宏仁村就要因为商业利益而拆迁已经出离了愤怒，结果这事捅到CCAV曝光了，拆迁的事只好暂停。

利益才是政府行为的指挥棒。

问：楼主为嘛不回复我的问题啊，能不能点评下扬州的房产啊！

答：你的想法显然是经过深思熟虑的，在扬州买房子自住，花更少的钱过更舒适的生活很好啊，当然前提是你自己喜扬州这个城市。

说到投资，其实没人能够取代你自己的判断。我也没法给你提供究竟有多大升值空间的建议，因为建议一定是建立在严肃考察的基础上的。

我只能说东部地区的城市房产保值还是没问题的，但在哪个城市投资更好，确实需要认真实地考察。

如果从全国范围看，仅对投资而言，我比较看涨西安和重庆。但我个人不会在这两个城市买房子，因为本人不喜欢重庆的酷热和西安的气氛。

问：楼主，请评价下石家庄的楼市，是暂时的价值洼地还是长期？

答：石家庄的地理和经济上的位置都比较尴尬。山西和天津都比石家庄有更好的优势。

## 什么样的房子是首选

说到买房子，无论投资还是自住，最重要的还是稀缺性，首选还是学区房。

自住最好买政府公务员小区，无论是商业配套，教育配套以及休闲娱乐配套

都是商品房所无法比拟的。特别是商品房经过十几二十年，房子旧了，电梯很容易

出故障，如果物业有问题或者小区里有人不交物业费，那么这个小区就很难住

了。公务员小区则完全不用考虑房子老旧的问题，那都是政府包干到底的。

问：怎么找这种房源呢？

答：每个城市的情况不一样，北京基本上是单位的老公房，老计委的房，中

石化的房都有上市交易的，但新房很难找。

至于二三线城市，现在还存在大量的公务员、垄断企业的新小区，并且很多

房源都在市场上交易。比如昆明，存在大量的权贵小区，比如金江小区是省政府

公务员小区，月牙塘小区是市政府公务员小区。

## 宰荡村子的故事

关于流氓无产者，在宰荡村子里还听了个故事：

说很久以前的事情。

宰荡村民都很勤劳很淳朴。但是意外的出了一个叫罗老黑的人。

这个人好吃懒做无所事事，看见人家地里庄稼蔬菜长的好就跑去抢，为此挨

过几次打。有一天罗老黑路上遇到个大兵，骗了大兵的枪，于是开始在村子里耀

武扬威，不但抢人家辛辛苦苦种的菜，遇到单身的姑娘还动手动脚。

罗老黑在村里到处宣传他的逻辑：村里的庄稼、蔬菜、猪牛应该见者有份。

村里一些年轻人受了罗老黑的感染，开始变得好吃懒做，谁家种的东西都跑去拿。于是，村里人都不愿意劳动了，宰荡村开始变穷。

村里有个人很憎恨罗老黑的行为，但不敢明着跟王老黑作对，就在晚上在王老黑家放了一把火。侗族人住的房子都是杉木的，一旦一家着火，很可能全村遭殃，那把火烧了整个宰荡寨子，连青石板都烧裂了。

罗老黑，这个典型的流氓无产者，他的光荣事迹被当作反面教材激励着世世代代的宰荡村民。

问：不合理的制度不会永远的存在下去的，正如国父当年说的一句“天下大势浩浩荡荡，顺之者昌，逆之者亡”

现在的高房价是目前中国的政治、经济结构失序造成的。楼主上面分析了那么多，确实是，在目前这种局面下可能一直冲到崩是唯一的选择，但是，你怎么知道这种失序的大局面会一直持续下去呢？

答：一个朝代从鼎盛到衰亡至少维持个一两百年。所谓天下大势分久必合，合久必分，由合到分，总还是有个时间跨度的。

侥幸能在有生之年平平安安就是最大的福气，身死之后，哪管洪水滔天。

问：人在深圳，想趁今年调控在武汉买套房子，因为有回武汉发展的想法。

我毕业三年，收入不高，目前可能首付都不够（40万总价我想付10--15万，别笑我无能）总是在想是等我存够了首付再回去看房子还是现在就订下来，订下来吧钱不够，可能要问朋友借点，既要还债又要月供怕压力大，如果先不买等存够钱我怕那时候房价又上去了，所以想你帮我参考参考，给点建议，谢谢，诚信请教

另外，我和我女朋友月总收入8000左右，你觉得买总价40万的压力大吗？

准备两年后结婚，再次感谢。

答：40万首付15万，贷款25万，月供1000多，你和女朋友月收入8000，

你觉得有压力吗？

二三线城市往往早买好于晚买，特别是你是自住。

40万的房子要不然是比较小的，要不然就是郊区了，如果你们有8000的月收入供60万的房子是不成问题的，建议不要图便宜，首选还是位置，宁可买贵点买离城中心近的房子，因为将来能够买得起改善性住房的会越来越少，有能力的话还是尽量买到位。要特别考虑今后小孩上学的配套问题。

## 房价维持稳定的目的

政府希望房价维稳，为2012年换届后上涨留出空间，所以调控政策不会轻

易取消，但是在高通胀预期的背景下，能不能稳住房价是很考验政府智慧的。

换届后的老板不可能去接一个烂摊子，这是关键的地方。85

问：楼主可能还不明白我的意思。

我的首付目前也就10万。

如果买大了首付要三成，按你说的卖60万的好是好。

可首付至少要18万。

我没有这么多怎么办呢。

如果借钱，还债又月供，还要考虑两年后结婚。

你觉得怎么办好，或者你有更好的建议。

谢谢！

答：如果只差8万，家里支持一些，亲戚朋友借一些，一挺就过去了。很多

刚开始买房的年轻人都是要咬牙买的，换来以后的轻松。甚至很多人因为今后收

入的提高，几年就把贷款还完了。

当然，如果真的凑不上，还是量力而行，但买房还是买位置，首选离城中心

近的，宁可买小一点。住在远郊区的大房子里花1个多小时的时间上班才是受罪！

问：我只买得起4000元内100平的房子！哪怕住小点，住旧点...我也不愿

意背着几十年的债度过我最美好的青年和中年时代、我更不愿意每天睁开眼就开

始为了还房贷而奋斗。我不想短短的一辈子只是为了一堆只有七十年产权的砖瓦

而奋斗。我只是一个平凡普通的人，我只想和老婆有一个快乐安逸的小家...但是

“家”这个商品已经成了现在对我来说最昂贵的奢侈品。哈哈！

答：有一句话叫做怎么样付出就会怎么样的收获，看到许多人买房获利，另86

一些人坐不住了，心态变得鸡冻了，但是，当初人家咬牙买房的时候，另一些人还在追求所谓的生活品质。性格决定了命运！

问：其实个人觉得普通炒房者不一定就能获多少利，比如他买一套新房是三

千每平，等新房价到六千时出手，他能卖到五千每平。看上去他每平赚了二千...

但是，他要继续炒的话，就要再加每平一千的本金进去买新房...看上去他们是资

产翻翻了，但是他们的二次投资也是翻翻的...也就是说他以前三十万买了一百

平，现在卖出去是五十万，看上去赚了二十万，但是，他想再买个一百平的却需

要六十万...他还得从老本掏十万买同样大小的房子...这样算我也不知道对不

对...要是我的话，就说明炒房的人不是抬高房价的最根本原因和最关键因素.....

答：你没考虑金融杠杆的作用，真正的投机炒房是贷款炒房，而投资客更愿

意一次性付清。一个炒房客用20万可以买100万的房子，等到200万卖掉，投

入20多万，赚了170多万。然后用变现的钱又可以贷款买多套，这就是投机炒

房比股市更吸引人的地方，但是一旦资金链断掉就会比较惨。

这种赌徒心态的投机炒客还是比较遭人恨的，这次调控提高首付比例，对这

类投机炒家打击不小。小资金的纯粹投机客数量控制在一个比较小的范围内，房

产市场才会健康发展，这个国家是有共识的。所以二套房首付比例提高后，有可

能变成常态。



目前传言与辟谣越来越频繁，如何透过重重的迷雾看到事情背后的真相。

这次调控中央盯的主要还是一线城市，从提高首付比例，直到监管预售款的

准备推出，都是为了提高房地产进入门槛，踢出大量小资金投资客，让小开发商

民营开发商知难而退，为国家队入场铺路，中央需要稳定一线城市房价，使201287

年能够顺利换届，为换届后的上涨留足空间。有了国家队的后盾，中央无需因为

调控导致部分小开发商资金链断掉而担心，相反这是中央希望看到的。

当然在政策和市场的博弈中，是否能够达到中央的预期，中央的心理也不一

定完全有底，因为资金有他自己内在的规律。在打压房地产的同时，会带来农产

品等生活必须品的价格全面上涨，这就需要中央做出一个权衡。因为填饱肚子

的问题比房价的问题更重要。

多数二三线城市会在一线城市滞涨期间进行补涨，补足09年行情中远低于

一线城市的涨幅。

作为二三线城市的刚需买房者，多数城市的情况都是早买胜于晚买。

问：这话让我肝颤！~投入20万？赚170？？还贷了80万呢！

还有利息呢！~~

答：09年初20万首付买的100万的房子，2010年初涨到200万卖掉，你认

为1年能还多少利息。难道炒房客一套房子拿满20年再卖？

## 房子供求关系的实质

关于供求关系还是有必要解释一下的

一提起供求关系，马上口水就来了，什么空置率啦，闲置率啦，空置我心啦，

电表显示6000万套房没人住啦。

实际上供求关系跟空置率和闲置率完全没有关系。

对于具备投资属性的商品，供求关系是指货币与商品之间的关系。当货币量

大于商品供应量时，商品价格就会上涨，即使人为打压也是短期行为，这是铁律。

问：楼主给点意见吧，想在上海市内环内买套二手房，现在出手合适嘛？等

等的话可能跌点么？有没有什么风险吗？多谢！因为首套房可以贷款七成，多

谢！！

答：如果手头有钱，又是自住，到不一定非要考虑抄在最底部。

因为钱要贬值是毋庸置疑的，房价在一段较长时期上涨的趋势也是毋庸置疑

的。

但短期，波段性的抄底和逃顶是很难把握的，尤其是自住，考虑太多实在没

有意义。

持币要冒房价持续上涨的风险，买房可能会面临短暂小幅下跌，哪个风险更

大，需要自己认真考虑。91

一线城市如上海一定会有短期的滞涨甚至小幅的下跌，当新房的价格低于周

边二手房价，并且成交量开始逐渐攀升就是买房的时机。

我反复强调，这次调控期却是二三线城市的补涨期，对于一线城市正好可以仔细的挑选好房，这种机会在房价上升期是难以遇到的。

问：再问楼主一个问题，看看这两天调控的信息满天飞，上海房产税的消息也到处都是，银行在不断的紧缩，感觉这次调控可是不同以往，是外松内紧啊，至少到年底前看不到放松的迹象，还什么情况下才可能会放松呢？难道要等到KQ接班不成？

答：可以肯定的是首付款的比例是不会轻易放松的。房产税的推出就没那么容易了。上海和北京城区的二手房价有点幅度的下跌几乎不可能，很长一段时间都会滞涨或者维持小幅度的上涨。手里资金多的人全款买房的比例大幅提高，精英阶层的购买力基本能够维持一线城市的正常的成交量（09年下半年的高成交量中央认为是反常的，已经影响了金融秩序，是中央不愿意看到的。）

现在的状况是，中央对调控后一线城市的房价增幅及成交量基本是满意的。

问：想再请教一下，中央要挤出小开发商的话，到2012年，这些小开发商修的房子会不会烂尾？因为被挤出了，也不好好修了，或者干脆跑了.....因为我买的房子不是华润、中海这些有实力的开发商的楼....

答：如果不是经济危机，基本不会出现这种情况，当然排除个别不诚信的开发商

问：楼主厉害，分析得很透彻。请教楼主，对于目前的合肥房价怎么看呢？ 92

做为皖江城市带的中心城市，合肥的房价目前中心城区已经到了7000，也有了超过万元的所谓豪宅。和武汉长沙比起来，经济上感觉合肥还是差的，可是房价却已经不差了。

答：凡是大兴土木积极拆迁的城市，房价都低不了，城市发展规划的资金都要得益于地方政府卖地。这是政府主导投资经济模式的必然结果。这也是二三线城市在这次调控中补涨的根本原因。

问：楼主我想请教一下：就是北京二三环甚至四环有不计其数的老式砖混板楼，年代分布从六七十年代到八十年代初的都有，这些房子都是北京城市发展的产物，也是北京留给土著们的天然福利，但是现在有个问题是它们的房龄已经超过30年奔着40,50去了，这些房子的命运如何呢？拆迁吗？在原址上盖回迁房或者重新规划把里面的居民赶到周围郊区？

因为随着政策的收紧，这类房子越来越不容易流通了，银行不给贷款，升值空间也逐渐放缓，但是地段都非常好。是不是随着房龄的增加，这类房子只剩下保值功能而最终无法流通了呢？

这批房子最终会大规模寿终正寝，不知道地方政府会怎么处置？很想听听你的看法。

答：这个情况比较复杂，因为大多数老房子是各大部委的单位房。原则还是谁的孩子谁包干，谁的孩子谁认领。所以说买房子买到公务员小区最保险，即使

房子旧了也不会没人管，也不会存在物业跑路、小区沦为贫民窟的问题，即使老房子拆了单位盖了高楼，保证会在原址上还你一套。

至于说单位不行了或者单位不存在了的老公房也是有的，早晚会走拆迁的路子，那就没有原址回迁那么幸运了，肯定是搬到远郊区县，但补偿条件肯定不差，离开城中心到郊区就成了富翁。

位置决定了价值。北京郊区农民房拆迁补偿两万一平就算高的，但是城中心房屋拆迁，补偿款那都是10万一平起步的。愿意一掷千金全款买城中心老房子的人只会多不会少，说白了就是：哥买的不是房子，是位置。

问：楼主您好，想请教下，最近想买房，三线城市老住宅区（我们那里最早的商品房90年建的）附近一幢私房，上下二层半，120平一层,带地皮93年的房子，所有证件齐全，不好的是建在一个山坡上不能进车子。售价一起30W，另是城市新区，新市政府边，小区房。现在还很荒，什么都不方便,但环境很好。请问是买哪一个房子好？我们那里平均楼价2000左右。

答：2000一平的地方，好像算不上三线城市，大概应该是地级市或者县级市的房价。

一般来说房子买在市政府边上怎么也不会有问题，只要确定新市政府已经搬到你说的那个地方，该地的升值空间肯定是有的。但是如果仅仅是政府规划就要谨慎了，因为规划并不等于真的搬迁。

旅行中，上个网是很不容易的事情。

关于拆迁补偿的事，巨大的利益驱使，那真是鲜血淋淋的。所以二手老房买在哪里很重要。银行的房、政府的房、各大部队的房，有上市交易的，买下来肯定不会吃亏。

存在风险的就是弱势群体聚居区。但是北京，毕竟天子脚下，不能搞得太僵，94最终该补的还是会补到位，至于外省就很不好说了！

## 明朝朱厚照时期的军官霸田

问：请问这个是真的吗，房价会在短时间涨上去吗？

如果是真的，那中央调控有什么用，在没有下降的基础上再涨10%，不是自己打自己嘴巴吗？

很想听听楼主怎么看待这个事情。

答：维持在正常成交量，保持一个缓步上涨的趋势，是中央最愿意看到的。

因为中央很清楚，除非体制上有大动作，否则让房价下跌只是唱给人听的口号。

体制是不能动摇的根本，是国家稳定的基础，高房价是体制造成的必然结果。

中央很清楚，最好的方式就是以平缓的速度增长。但是决策者是不是有此能力控制房价缓慢上涨，这是值得仔细研究的。

任何一个朝代，即使是在电影里常看到的奸佞当权，往往政策的初衷都是好的，但是执行效果却常常适得其反，领袖的智慧与执政能力对国家的命运起

着至关重要的作用。

明朝朱厚照时期有个太监刘瑾，权势一手遮天，是个典型的奸佞。但他其实是很想做点事情的。

明朝开国时，朱元璋搞了个戍边屯田，相当于现在的军垦，因为军队自给自足，给国家省了大笔的银子。但是到了后来，军官们都变成了大地主，霸占了士兵的土地，把士兵当作佃农，依靠盘剥士兵来实现让一部分人先富起来的号召。这是与杀良冒功、贪吃空饷并列齐名的第三大快速发家致富手段。

我们说了刘瑾是个有雄心壮志，很想做点事业的高责任心人士。对于军官霸占士兵田产导致士气低下这件事很看不惯，很不满意。决定坚决打击这种行为。于是下令地方政府清理军官霸占田产的问题。

军官霸占的田产不仅仅是士兵的，更多的是当地老百姓的。

按理说，这应该是个老百姓叫好的政策，而事实上这是老百姓头上的噩梦。

执行人是谁？地方官。

地方官执行的时候就实在为难了，军官老爷手里都是握着重兵的，你上门还没开口，兵大爷的刀已经架在脖子上了。可是刘瑾刘老板下达命令的同时，还是要下达任务指标的，没收的田产有任务指标，以前军官老爷占有的田都不交税，既然清理田产就要交税，交税也有任务指标。

有些地方官比较聪明，不敢找军官大爷收，就摊派给了老百姓，结果老百姓

又交田又交税，自然是连活路都没了。有些地方官脑子不清醒，真的跑去找军官老爷要田要税，结果造成军官勾结宁王造了反，最后刘瑾自己的脑袋也保不住了。

历朝历代，统治者代表的都是地主阶级的利益。历朝历代的改革都只是为了缓和底层群众与地主阶级的矛盾，防止因为过激发生极端群体性事件。

调控也是为了缓和矛盾，要温水煮青蛙，而不要一把火把青蛙烧死。

关于自己打自己嘴巴的事，那是太多了，自古以来，统治者也从来不怕自己打自己嘴巴。古人就总结过，只准州官放火，不准百姓点灯。

以前的科举制度与现在的公务员考试制度基本目的都是相同的，让全天下的优秀的和不优秀但有出身的知识分子依附于官，这样就有了绝对的话语权。无法进入体制内的知识分子，有商业头脑和技术专长的人员，就相当于过去的商人、小作坊主，尽管也许还算富裕，但是没有任何地位，任人支配。要是没有一技之长，又不能经商，就基本上在社会的最底层很难翻身，相当于过去城市里的贩夫走卒，甚至无片瓦立锥，糊口都是困难，地位和稳定性反而远远不如自给自足，拥有宅基地的农民。

问：说到底空空太幼稚了当年拖拉机之夜太学生怎么也想不到机关枪和拖拉机真的会招呼到自己身上，这和他们从小接受到的教育不一样呀！主流宣传中，妈妈都是慈祥的温柔的全心全意为屁民服务的。

答：这就是中西方的不同，西方的拖拉机是对外的，中国的拖拉机从来对的



都是p民，对外基本比较松。所以才有元和清，明明是外族入侵灭了国，还要把蒙古人和女真人一起拉进来统一叫中华民族，居然认为中华民族很强大，元朝时一直打到亚得里亚海。也不管蒙古人跟中华的两河文明有关系没有。

这次调控与08年调控后的结果是有所区别的。

08年调控的结果是一线城市的暴涨；而2010年调控的结果是房价以二三线城市为主的全面上涨。不但是二三线城市，高房价甚至已经传到至四线及以下市。在二三线以下城市，无房户的需求其实并不大，真正的刚需来自改善性住房。城市升级使人们开始不满足过去老旧式住房的居住环境，开始追求大盘大开放商的品质住宅。房价也由此迎来全面上涨。这种全面上涨，不能理解为全面泡沫，而是有基础存在的。不能理解为全国炒房。特别是四线及以下城市尽管新盘价格高涨，老旧住宅却乏人问津，县级市二手房变现也比较困难。在2010年的调控97的大背景下，却神奇的出现了二三线以下城市的刚需大量释放现象，不得不令人叹为观止。这神秘的幕后推手其实就是资金的规律。

对于在2010年初布局二三线城市的房开商和有远见的投资者，在这次调控中，无疑是受益者。

一线城市，这次调控给刚需买房者一个最好的入市良机，但是能够抓得住的只是少数。

问：其实，几千年来，唱的都是同样的戏，只不过台上的演员变换而已。

答：赞赏这一句，呵呵，历史规律是不变的，变化的只是时间、地点、人物、事件。

城头变换大王旗。

问：历史规律是不变！但他妈世界变了！~~中国采用资本主义制度了

还只参考中国历史？

答：你知道什么叫资本主义制度吗？

首先基础是三权分立。

早在1748年，孟德斯鸠男爵发表了伟大的划时代的巨著“论法的精神”明

确提出了三权分立。奠定了资本主义制度的基础。三权分立制度就是国家的立法、行政、司法三权分别由三个机关独立行使，并相互制衡的制度。讲的是法律精神，讲得是私人财产神圣不可侵犯。

而作为一个人治而非法制国家，怎么能说是资本主义呢？

无论是中国还是西方历史对现在都是很有借鉴意义的。这就使毛说过的“古为今用，洋为中用”，毛建的武装斗争及建国思想其实很大程度来自于朱元璋。

古代君主统治国家征服世界靠战争武器，现在则靠金融武器。

西方，我们所熟悉的具备最纯正贵族血统的哈布斯堡家族，曾经的德意志王国和神圣罗马帝国的统治者，家族成员曾经统治过欧洲诸国：包括波希米亚王国、匈牙利王国、克罗地亚及斯洛文尼亚王国、伦巴第及威尼斯王国、奥地

利皇室领地、萨尔茨堡公国、塞尔维亚及塔米斯-巴纳特公国等等无数欧洲国家。

而现在，哈布斯堡家族控制着华尔街，继而通过华尔街控制着全球的经济。

历史是在继承的前提下发展的，特别是在西方，现在几乎每一个显赫的家族都能追根溯源。因为尽管西方也发生大革命，但是象文革一样彻底否定历史是完全不可思议的。

我们有点英雄情结的人听到最多的西方中世纪十字军三大骑士团：圣殿骑士团、条顿骑士图案、医院骑士团；直到现在仍有两大骑士团存在。条顿骑士团总部现在还在德国，专门从事慈善事业。医院骑士团后来改名为马耳他骑士团，也就是现在的马耳他，世博会还来上海参展。只有圣殿骑士团灰飞烟灭，但现在仍有大量的修士组织自称为圣殿骑士团的继承人。

完全不懂历史，就等于完全不懂得社会。

问：请教楼主：

眼下商业贷款贷款46万。99

分20年还，月供3066。

分30年还，月供2562。

朋友劝我贷款时间越长月供越少越好。

直觉判断我觉得也是这样。

有科学依据么？

答：你的朋友考虑是有道理的。

如果不考虑通货膨胀，当然是利息越少越好，20年还的利息要少于30年还的利息。

但是因为通货膨胀的因素，我国是高增长、高通胀的国家，每年的通胀率远远大于实际公布的数字，更远远高于贷款利息，所以贷款时间越长越好。

至于月供是否越少越好，完全取决于个人的承受能力，有条件当然买大房子，宁肯月供多一点。但是条件不够就买小的，量力而行。

银行贷款的年限越高，利息支出越高，但不会高过通胀。你能贷30年就贷30年，这是你年轻的优势。年纪大点的就只能贷25年，甚至20年了。

所以说40岁买房的人很不靠谱，首先40岁的人不一定有钱，反而错过了最敢买房的黄金年龄。其次是40岁贷款年限就短了好多，相当于月供压力更大了。

以后，商品房本来就变成了富人间的游戏，普通人将不能卖进参与的门槛。

到多数人真的买不起房时也就安心了，也不用关心房价的涨跌了。

但是现在，房价还没有到那个高度，很多人还觉得有希望，所以对房价的涨100跌才会特别关注。这个时期应该就是普通人最后买房的机会。错过了，将不会再有。

## 北周苏绰国以贪立

讲个故事，可能这个故事很多人都看过，并且曾经多次被转帖：

宇文泰是北周开国的奠基者。当他模仿曹操，作北魏的丞相而“挟天子令诸侯”之时，遇到了可与诸葛亮和王猛齐名的苏绰。宇文泰向苏绰讨教治国之道，二人密谈，三日三夜。

宇文泰问：“国何以立？”<sup>102</sup>

苏绰答：“具官。”

宇文泰问：“如何具官？”

苏绰答：“用贪官，反贪官。”

宇文泰不解的问：“为什么要用贪官？”

苏绰答：“你要想叫别人为你卖命，就必须给人家好处。而你又没有那么多钱给他们，那就给他权，叫他用手中的权去搜刮民脂民膏，他不就得到好处了吗？”

宇文泰问：“贪官用我给的权得到了好处，又会给我带来什么好处？”

苏绰答：“因为他能得到好处是因为你给的权，所以，他为了保住自己的好处就必须维护你的权。那么，你的统治不就牢固了吗。你要知道皇帝人人想坐，如果没有贪官维护你的政权，那么你还怎么巩固统治？”

宇文泰恍然大悟，接着不解的问道：“既然用了贪官，为什么还要反呢？”

苏绰答：“这就是权术的精髓所在。要用贪官，就必须反贪官。只有这样才能欺骗民众，才能巩固政权。”宇文泰闻听此语大惑，兴奋不已的说：“爱卿快说说其中的奥秘。”

苏绰答：“这有两个好处：其一、天下哪有不贪的官？官不怕贪，怕的是不听你的话。以反贪官为名，消除不听你话的贪官，保留听你话的贪官。这样既可以消除异己，巩固你的权力，又可以得到人民对你的拥戴。其二、官吏只要贪墨，他的把柄就在你的手中。他敢背叛你，你就以贪墨为借口灭了他。贪官怕你灭了他，就只有乖乖听你的话。所以，‘反贪官’是你用来驾御贪官的法宝。如果103你不用贪官，你就失去了‘反贪官’这个法宝，那么你还怎么驾御官吏？如果人人皆是清官，深得人民拥戴，他不听话，你没有借口除掉他；即使硬去除掉，也会引来民情骚动。所以必须用贪官，你才可以清理官僚队伍，使其成为清一色的拥护你的人。”

他又对宇文泰说：“还有呢？”

宇文泰瞪圆了眼问：“还有什么？”

苏绰答：“如果你用贪官而招惹民怨怎么办？”宇文泰一惊，这却没有想到，便问：“有何妙计可除此患？”

苏绰答：“祭起反贪大旗，加大宣传力度，证明你心系黎民。让民众误认为你是好的，而不好是那些官吏，把责任都推到这些他们的身上，千万不要让民

众认为你是任用贪官的元凶。你必须叫民众认为，你是好的。社会出现这么多问题，不是你不想要搞，而是下面的官吏不好好执行。

## 西部城市的房子

问：楼主成都属于您口中的二三线城市么？

那么这次属于补涨阶段？

答：成都、重庆、西安、昆明、武汉都是二三线城市的典型代表。

问：请教楼主：

因为种种原因，错过了很多买房的好时期，现在租房住，（享受到了朋友提供的体制内的好处，远低于市场价格租了一套房子）。

手上200万左右的现金，在上海，想买房子保值增值，

1，有套著名大学附近的二手房子，57平米，130万左右，估计租金大约是

2.5万-3万之间，

2，在市中心成熟的商业区有个店铺，124万，年租金现在是6.4万一年。

2个选择，个人倾向于投资店铺，因为在上海店铺的涨价远远低于住宅的涨幅，况且店铺的资金回报率也达到了5%，不知道楼主是否有更好的建议？

答：很多人不愿意投资商铺还是在于风险大，好位置熟铺是很少有人愿意拿

出来卖的，谁愿意放弃生蛋的母鸡呢？而新开发的商铺要不然位置比较偏，不知

道能不能做的起来，要不然就溢价太高，超出了大多数人的承受。好的商铺是市

面上很难买到的。

如果经过考察确认商铺没有问题，还是首选商铺，但是一定要经过认真的考察。

而住宅的风险就相对小多了，而且投资不需要很多的经验，更适合一般投资者。

问：全国各地一线二线三线情况都有不同

楼主预测时点，怕不好预测啊

答：不但是不同城市情况有区别，同一城市的不同区位情况也有区别。就拿北京来说，过渡爆炒的通州房山等远郊区县，房价一定会有所回调，但是城市中心，特别是学区房是没有下降可能的。

而对于多数二三线城市，均价下降的原因主要还是远郊区的房源投放量增加，城区内的房子不但不降，而且涨得还很厉害。

房产投资最重要的还是位置，当远郊区县的房价远低于城中心的时候，一定会有补涨的要求，但当远郊区县的房价向城中心接近的时候，一定会出现城中心的补涨，当然在调控期也会体现为远郊区县房价的回调。

问：在成都，一环、二环内还有非常多的老公房，总量比商品房还多，这么多的房子都会拆迁吗？

我在想是否先买套老公房。因为价格也便宜。新的商品房一般八九千。老公



房才5千多。买了后等拆迁。

但这么多老公房都会拆迁吗？我觉得可能很多房子是不会拆迁的吧？否则

只要现在买这些房子，以后都发财了。

是否拆迁的只是很少部分？

答：将来多数房都会拆迁，这是中国体制和经济发展模式决定的。在城市拆

迁改造升级过程中，大量的老房拆毁，大量的新房拔地而起。而随着拆迁改造的

成本的上升，房子也越来越贵。

现在拆迁改造集中建设70-90的小户型，将来会沦为新的城中村，通过二手

置换，这类房子会变成新的贫民窟，而将来的拆迁改造建设的一定是追求环境品

质的大户型。

因为政府官员任期的限制，决定了官员的短视，决定了城市规划的短视。

但是市中心的房子，即使在将来人口下降的过程中，仍然是稀缺的，房价高

不可攀的。如果手有余钱首选的是市中心的大户型。106

关于市中心老旧二手房的购买，还是有一定学问的，一定要选择位置好，低

密度的矮层住宅楼，因为密度低，便于拆迁。而密度高的塔楼拆迁非常困难，拆

迁成本太高，开发商很难有利可图。现在住在市中心高层旧式塔楼的富裕人口，

将来一定会二次置业，这些旧式塔楼逐渐会沦为新一代年轻中产阶层的过渡性住

房。

问：还有一问题请教楼主，目前我一共有三套房，一套自己住，一套父母住，一套是投资房，在大连最繁华的地方，租金回报是百分之六点五，请问房产税会很快推出吗？我的那套投资房是卖掉还是持有呢？卖的话能赚百分之五十。

答：在卖掉之前，你要先问问自己，拿这笔钱打算干什么？如果没的可做，干等着贬值，那你为什么要卖呢？

如果你有更好的投资或者创业渠道，那当然立刻卖掉，不用犹豫。

至于房产税，第一：近两年一定不会征收，因为条件还不成熟。第二：房产税只是一项苛捐杂税，目的是补充财政收入，并没有降低房价和租金的功能，并且只能导致租金的上涨。怕房产税的应该是租客，而不是房东。

任何税种最终都要转嫁到社会最底层群众身上。丛林法则实际就是大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米。

上层人士的享受是靠底层群众勒紧裤腰带过日子换来的。

新穷三代

问：我可不想做穷一代。

房子真的让人抓狂，当跟你同样起点的人早你三年买房的时候，这种感觉尤为明显。

我老公是77年的，他一个女同学2007年底在清河新城买了一套房，一百多平100多万吧，找家里东拼西凑的全款。其实当时我老公也能拿出100w不用借

钱的，可是他偏不听我的话，认为清河在五环外，那种地方还要100多万不可思议。结果北京经历了09年的疯狂以后他同学那套房子已经翻倍，借的钱也已经还清。

而我们呢，在犹豫和老公的优柔寡断中错过了时机，终于在2010年3月最疯狂的时候入手了，这时候即使首付160多万，还要背负100多万的贷款，生活质量比他的女同学差的不是一点半点。

这是真实发生的事情，犹豫和无知真的能让人付出很大的代价。

答：清河新城好像是50年产权吧。反正我对50年产权的都不感冒。

我一朋友06年买的水木天成，买时5000多，现在25000，调控都不带降价的。

## 古代的房地产

最早的房产交易，出现在一个名字叫“盂”的西周青铜器上。在公元前919

年农历三月份，一个叫矩伯的人分两次把一千三百亩土地抵押给一个叫裘卫的人，换来了价值一百串贝壳的几件奢侈品，包括两块玉，一件鹿皮披肩，一条带花的围裙。

周厉王三十二年又发生了一宗土地买卖。这宗土地买卖的交易过程也被刻在青铜器上。

这次记录的是周厉王买地的事，周厉王为扩建王宫，买下一个叫鬲从的人的108地，没有立即给钱。鬲从担心周厉王赖账，周厉王派人问鬲从说：“你别怕，我

一定会照价付款的，如果我赖账，就让上天罚我被流放好了。”这是个很毒的誓。

周厉王买地花了多少钱，铭文上没写。不过李开周说，有人买地，有人卖地，

说明当时除了有土地抵押，还存在土地买卖，房地产市场已经有了雏形。

隋唐时，有个叫窦义的人，他生在陕西，很小的时候就死了爹娘，无依无靠，

跟着舅舅一块儿生活。他舅舅是个公务员，住在长安城。窦义先通过卖鞋、卖树

等生意赚了一些钱，后来有了80万钱的身家，于是开始向房地产行业进军。当

时长安西市有一个废弃的化粪池，面积不小，有十几亩，闲置七八年了，一直没

人买。窦义把它买了下来，雇人填平，在上面盖了20间店铺，租给波斯胡人做

生意，平均每天都收上来几千钱的房租。

再后来，窦义听说当朝太尉李晟喜欢打马球，于是斥资70万钱买下一块地，

又花30万钱把这块地建成一片马球场，送给了李晟。李晟很高兴，从此跟窦义

结成死党，有求必应。有这种靠山保驾护航，窦义发得更快了，不到40岁就成

了长安首富，人称“窦半城”。

除了像窦义这样的开发商，古代的业余开发商还有一些是公务员、退休干部

等，甚至官府自己就是开发商。

比如在北宋，中央政府下面就有个专门搞开发的机构，叫做“修完京城所”。

这个机构本来只能是修筑城墙和宫殿，后来城墙修得差不多了，宫殿也盖得够豪

华了，这个机构就开始转型，开始给中央财政搞创收。怎么搞创收呢？修完京城

所向朝廷请示，划拨给他们大片地皮，他们在上面盖住宅盖店铺，盖好了，有的卖给老百姓，有的赁给老百姓，给国库做了很大贡献。109

古代是没有专业的开发商的。做开发商最需要的是钱。买地、买建材、雇人、摆平关系，哪个环节都得花钱。尤其买地，流动资金不能少，钱不够，就得找同行拆借，或者找银行贷款。古代没有银行，但有钱庄，可是钱庄规模一般很小，即使有一些大型的全国连锁的钱庄，他们也不做开发商的生意，都把钱借给别的老板了。史料上有这样两个办理房地产抵押贷款的例子，一个是南北朝时候的梁朝郡王萧宏，让人家拿着房契去贷款，一张房契最多只贷给几千钱；还有一个是明朝嘉庆年间山阴县的一个富户，名叫求仲，最多的一次才贷给15000文。这点儿钱别说搞开发，吃一顿大餐都不够。

直到民国时期，外国银行纷纷到中国开展业务，开发商们才能贷到大笔的贷款。所以中国的职业开发商直到民国才出现。

古代开发商如果大量囤地得挨板子。

以唐朝为例。唐玄宗在位时，土地政策里有这么一条：“应给园宅地者，良口三口以下给一亩，每三口加一亩，贱口五口给一亩，每五口加一亩，……诸买地者不得过本制。”意思就是说，政府给老百姓划拨宅基地，划拨的宅基地大小取决于家庭等级和家庭人口，如果是平民家庭，每三口人给一亩宅基；如果是贱民家庭，每五口人给一亩宅基。另外老百姓也可以购买宅基，但是购买的面积有

限，不能超过政府规定的指标。

政府规定的指标是多少呢？平民家庭买地，每三口人，最多只能买一亩宅基；

如果是贱民家庭买地，每五口人，才能买一亩宅基。

在唐朝，商人也属于贱民，再有钱的商人也是贱民，贱民老板去买地，即使

是上百口人的大家庭，最多也只能购买20亩地，用这20亩地搞开发，一两年就110

倒腾光了。而如果超标大量买地会怎么样呢？

唐朝法律规定：“诸占田过限者，一亩笞十。”意思是买地超过指标的，得

挨板子，每超出一亩指标，挨10大板。

虽然古代开发商没有现如今的开发商这么“牛”，环境和政策对他们都不太

有利，但是在拆迁问题上，始终还是开发商们占优势。就比如窦义，他就知道要

搞房地产，首先得朝上有人，于是傍上了当朝太尉。

古代拆迁过程更为暴力，因为普天之下，莫非王土，国家要用哪里就用哪里。

当然，在古代，也不乏一些民主的君主。例如北宋元丰六年(1083年)，开封外

城向外拓展，规划中的新修城墙要占用120户居民的住宅，宋神宗让开封府制定

拆迁补偿计划，开封府写报告说，总共需要补偿款两万零六百贯，平均每户至少

能拿到补偿款171贯。

关于契税、物业费或者房产税，其实也不是现在的创造或者纯粹的拿来主义。

早在东晋时期，就开始收契税，当时叫“散估”，这也是中国第一个有据可

查的契税。其后，几乎所有朝代都有契税。

唐初魏征等人写出了房产税的实质：“其实利在剥削也”——当时“剥削”

没有现今这么贬义，与“增加财政收入”是一个意思。从税率上看，东晋税率为

4%，隋唐税率是5%，宋代4%，元明清三朝基本是3%。我们现在的契税大户型也

是3%。

万历三十三年，利玛窦在北京宣武门附近买了处房子，他在意大利、葡萄牙、

印度都呆过，那些地方并没有“契税”这一说，所以他也没有去有关部门办理手111

续。《大明律》规定：“凡典买田宅不税契者，笞五十，仍追田宅一半价钱入官。”

好在利玛窦同志上面有人，托了户部官吏，最后交了一笔可观的滞纳金了事。

相比之下，“物业税”这税种兴起较晚，而且断断续续。公元783年，唐德

宗向长安城内拥有房产的市民开征物业税，叫作“间架税”，乃是按照房屋的等

级和间架计税，上等房屋每年每间缴纳两千文，中等房屋一千，下等房屋五百。

结果民怨载道，当年深秋五万军兵哗变，口号就是“不税汝间架”。迫于压力，

784年唐德宗废止了这个税种，也就是说，中国第一个正规的物业税仅仅活跃了

半年就夭折了。

到了五代十国，梁唐晋汉周的每一代帝王都曾征收物业税，不过鉴于“间架

税”惹过乱子，改叫“屋税”。北宋物业税不是常设税种。南宋由于军费困难，

每年两次向城乡居民征收屋税。元代，不叫间架税或屋税了，改叫“产钱”，按

地基面积征稻米若干或折成钱若干。明朝，物业费不常设，江浙地区小范围征收过一段，叫“房廊钱”。清代，物业费也不常设，往往临时征收，比如1676年由于对吴三桂用兵，朝廷财政紧张，康熙下诏“税天下市房”，规定“不论内房多寡，惟计门面间架，每间税银二钱，一年即止。”算下来，是只对门面房征税，二钱税额相当于两斗大米或七斤白糖的价钱，不多。总而言之，无论是间架税、屋税、地基钱、产钱、房捐，都是不折不扣的物业费。只不过，它们与国际上通行的物业费是不同的——不是为了调节需求，而是单纯地敛财。

然而物业费在中国并不能成为常设税种，因为这个税是纯粹的苛捐杂税，税又比较重，很容易激化矛盾，直接结果是百姓吃不起饭，太容易导致大规模的农民运动，所以很难持续征收。

言及公房和廉租房系统，最是宋朝搞得好。宋朝原则上不分房，京官无论大小，一律租房居住，宰相那样的高干都是如此。偶尔有“赐第”，只照顾部级领导和有军功的将军。算起来大家的住房自有率不高。南宋初年，大量流亡人口涌进杭州，三十平方公里的杭州城一度住了一百万人口，人口密度接近上海浦西。因人多地少房价高，居民普遍租住公房。除了大规模公房出租，宋朝还有住房救济体制：

一是灾年对租住公房的市民减免房租；

二是政府建房（福田院、居养院）免费安置流民和赤贫民众；



三是修建比公房条件要差的简易房，但是租金更低，堪称“廉租房”。

此外，宋朝还有安济坊——慈善医疗，还有漏泽园——安葬无人认领的尸身，比较有人性。

如果是公务员的话，生在元代也还不错。建国开始，就给半数京官和所有地方官分了房，叫“系官房舍”。

一般分不到的市民以自主建房为主导，但是盖房不用买地，政府批给一块官地，然后每月交一次租金，时称“地基钱。”

满人刚进北京那会儿，也给领导们分房子。一品官二十间，二品官十五间，三品官十二间，四品官十间，五品官七间，六、七品官四间，八品官三间，不入流小军官每人两间。按照每间十五平方米估算，从一品官的三百平方米、到小军官的三十平方米不等。

廉租房主要由寺观经营。土地由政府划拨，建房资金由民众捐献，房产维护113可以从香火钱里冲销，僧尼道士理论上讲不以盈利为目的，再加上信仰需要，正适合执掌这项半慈善业务。大都市的庙宇常有上千间客房，供应试的学生、出门的商旅和遭了天灾的百姓临时居住。

《西厢记》里张生和崔莺莺在山西停留一整月，在那永济县普救寺里，莺莺住西厢，张生住东厢，该故事充分说明：在廉租房里也可能发生爱情。

到了明清两代，又多出个廉租房的来源，便是会馆。在这异乡人建立的聚会

场所里，客房租金相当便宜。顺治十八年建于北京的漳州会馆，福建人来租住，只象征性地收取租金：每月三文钱！

历朝历代，哪朝买房最容易呢？

南北朝最不靠谱，贫富相差极为悬殊，普通居民收入只有几千，房价则是几百万。谢灵运那样的大财阀“左江右湖，南北二山”，房价都被他们给炒上去了。唐朝不用说啊，我们都知道“居长安，大不易”，而且士大夫时兴攀比，为了写诗题名好看，非得有个别墅不行。比如王维有辋川别业，岑参有南溪别业，杜牧有樊川别业，就是白居易本人，后来也在洛阳买了十七亩地，修了个“履道园”。

宋朝文人叶梦得说：“人未有无产而致富者也。有好便田产，可买则买之……勿计厚值。”这话一再被地主老财们重复。有点闲钱，买房子置地，不惜一切代价。

明代买房也不是件容易事。《金瓶梅》第五十六回，西门庆的结义兄弟要买房，朋友帮他算了算帐，“一间门面，一间客座，一间床房，一间厨灶——四间114房子是少不得的。论着价银，也得三四千多银子”。小户型房子，要三四千两银子。而清河县县令，从七品国家公务员，每年薪水不过三百五十两。就是说，就算县长去买房，如果不贪污的话，需要十年不吃不喝才能攒够房钱。明代楼市虚火上延，与攀比之风分不开。

尽管明太祖规定，任何人不得超越等级建房，例如居民门窗不得使用朱红油漆；庶民住房不得超过三间；功臣宅邸两边可以保留五丈空地；军民房屋不许建成五间或九间；寺观庵院不得使用斗拱。但如小说里所说，庶民西门庆“现住着门面五间到底七进的房子”，超标超大发了。

嘉靖年间，大家纷纷打肿脸充胖子，浙江人的房子必须带客厅了，江西人的房子必须带兽头了，江苏人的房子里必须摆上时尚家具和精美古玩了。

明朝中叶，北京的地皮已经涨到每亩纹银两千两，就是折成人民币也有好几十万。

问：楼主旅行结束呢？

将来房租市场会如何演化？

房租涨的太多，如果大多数租客的收入承担不起该如何？

例如租客的平均工资4000元/月，你让他和别人合租一个小两室要6000元

他们承担不起恐怕就只能离开这个城市了。

答：公租房具有平准作用，政府要敛财，不能定价太低，但也不会高的离谱。

有了这个参照物，个人普通房出租应该保持在比公租房稍高水平，当然位置好的高端房精装房也可能租出天价。

中国的房价在未来将成为多数群众遥不可及的梦想，也可以说大多数人都不再关心商品房的房价涨跌。

未来，租房将成为常态，所以房子的位置环境装修的档次不同，房租的差距

将会非常明显。但好房子一定只有中等收入以上家庭才租得起。

而买房子是富人阶层的事，中等收入家庭想都不敢想。

关键还在于体制外的中产，都是逆水行舟，一旦不能前进，就可能沦为赤贫。

评论1：说的就是我这样的人呐，一旦没有下个单位发工资还房贷，那就是

活生生的赤贫。

问：商品房的土地证年限有多重要？

现在一个二线城市的开发区，中心地段很多小区房子倒是新盖的，但地是

90年代初拿的，有40年、50年的，还有30年20年的，大部分房子的土地证从

现在算起只有10几年20几年，有的房子土地证已经到期了，但由于位置较好所

以房价一点不便宜。按开发商的说法，土地证到期将来再续就是了，没有大的影

响。

楼主给分析一下，这样房子将来的风险在哪？如果买来自住又如何？

谢谢！

答：其实有无土地证都无所谓，无论有没有土地证，最大的风险都在地方政

府，人治社会法律文件其实就是一张纸，关键还是政府做得不要太过份。

即使你证件齐全政府想拆一定会拆，即使没有土地证拆的时候也会同样补

偿。

## 网友求教房产投资实操集锦

问：楼主，有个问题想咨询一下。

家在南京，郊区有一套自住房，130平，市值大概150万左右。市中心有一套小公房，居住权，目前空置（刚分到的，还没有装修，而且单位也禁止对外出租）。现在宝宝一岁，想给宝宝买个学区房，很多名校都要求提前三年落户，所以必须要在2年内买房。一线的学区房单价在2万2-2万6之间。一线小学的分校学区房在1万5-2万之间。我想买的是一个名小的分校，近几年的小升初成绩都非常不错，可以进入南京前三名。

我想买的一个房子位于这个小学的学区，是拆迁安置房，97年的房子，小区环境比较杂乱，没有物管，停车也不方便。但是周围配套都非常齐全，菜场超市医院都很近，上学也不用过马路。今年年初，2月份的时候我本来在这个小区买了一套，但因为房价上涨房主违约。当时买的房价是12500，现在看中一套，房主要17000，挂了很久没卖掉，我出15000，可能有机会成交。

这个隔壁有个新小区，物管环境都很好，但价格也上到2万一平了，如果要在这个新小区买房，我们家里的钱就不够了，如果要卖掉现有的房子去买，老公也不愿意。

还有个问题是，房主要求净得价，12月的时候满五年，就不用付营业税。

如果现在交易过户也可以，但要多付几万块。如果算上这几万的税，房价就差不

多一万七一平了，我也不愿意现在过户多付这个钱。如果现在签约等12月再交易过户会不会有风险？另外现在是否是出手时机？请楼主赐教。

答：学区房即使在调控最严厉的时期也几乎不可能下跌。但是在上涨期就很117难买到，因为房东会跳价。

12月过户有一定风险，如果到12月时，房价上涨比较厉害，房东有可能违约。制约房东违约的方法就是签较高的违约金。

问：楼主写的不错，有些意见不敢苟同。

楼主既然熟读历史，又在安抚众人去接受被统治的命运，那能否告知最后的结局呢？

是否跟前几十个朝代一样？呵呵~

人性几千年从未根本改变，所以即使过程不同，结局仍旧是一样。

谁上台都改变不了这一切。

答：历史上的结局三条路：

和平演变——在中国好像没发生过，今后也不可能，没有土壤。

大革命——哪次也少不了。

外来入侵——这个也比较靠谱。

问：看来楼主今天比较空闲，一口气发了这么多帖子。

有个问题想请教下楼主，我在武汉，最近武汉在全免清理个人和家庭住房信

息，晚上调查人员还上门登记、记录，请问这是何意？是否在为出台房产税做准备。

答：人口普查。不但武汉，连穷山沟里也在忙这个，穷乡僻壤的支书天天忙得不亦乐乎。这是第六次人口普查，前面查过五次了。

问：楼主。谢谢你的答复。

我接着问。

你说现在投资是投资一套新房好，还是找个老公房投资？

新房一切都好，但价格贵。

老公房，一切都不好，但价格便宜。主要是等拆迁。但可能要等七八年。（从我近2年的观察，一般都要这么久。。除非有内部消息）

答：有钱当然是新房舒服。

老公房如果是学区房，虽然住着不舒服但是不影响小孩上学。至于啥时拆迁

那真是有年头等了。运气好，三年五年，运气不好十年八年。关键是拆迁后，原地回迁是很难的，拆迁后安置一般都到远郊区县。如果碰上个铁腕书记，拆迁还真不见的能得什么便宜。条件还没谈好，推土机就开来了。

问：楼主，麻烦你分析一下昆山房价吧，先谢谢！昆山是一个县级市，原

先是属于苏州的，离上海很近，动车只要20分钟，现在高铁也开通了，原先房价还算便宜的，现在连镇上也贵到五千多六千了，市中心最便宜的也要七千多

八千，09年10月的时候一下子涨了很多，原先我看好的一套二手房32万，现在要50多万，太奇怪了。

答：昆山不能理解为县级市，要理解为上海的卫星城。相当于北京的燕郊。

所以房子八千多一点也不奇怪。119

问：虽然我是土著，也不缺房子，但是压力也不小，特别是还贷，连车也不敢买。有时候我跟老公也想，为啥我们买的房子首付了二十几万，装修十万，我们每个月还着2500的按揭款，租房客2000就租走了，那不是我们垫着钱给别人提供福利么？向楼主求解。

答：打个比方，假设你打算在某地开个游乐园，竞拍一块地，经过计算当时的门票定价10元一张，根据人流测算，你认为出500万投标这块地，5年可以回本，于是你出了500万，但是别人出到了1000万，你认为1000万要10年回本，风险太大了，于是你放弃了。你冷笑着认为那个傻子一定会赔钱。

结果过了2年，票价涨到100元一张了，人流量一点也没减小。人家5年就回本了，以后赚的盆满钵满。可是这个生意你却因为太能算计没有做成。

为什么房价租售比低？

其中原因之一是现在的房价预期了以后的租金。

另一个也是最重要的原因就是：现在的房价不够高，说明了很大一部分普通家庭都有希望买得起房，所以宁肯省吃俭用住合租房，为了攒首付。但当房价高



到普通家庭不敢问津的时候，这部分中等收入的合租家庭就会放弃买房转而追求租住有一定舒适度的房屋，房屋租金就会上涨到合理的程度。

问：谢谢楼主回复！昆山市中心的房子大一点的开发商开发的如世茂在一万左右一平，这个价位算不算高啊？买房子要在市中心好点呢，还是城东靠近上海方向好些？昆山很小的，就那么几个镇，现在火车站，汽车站，高铁，人才市场都在城南，另外除市中心的玉山镇外，其它的都是工厂很多，污染还是多。

答：买在哪里合适，你要看政府规划，跟着政府规划走。比如房山，政府打造的是长阳而不是老的镇中心，所以买房就应当买在长阳。道理是一样的。

问：楼主说的以后大部分人买不了房的论题。

中美在这个方面的差距怎么这么大呢？

现在产业转移，一部分人就业就有回乡的趋势。

今后再有一波转移，会不会再离故乡近一些。

这样分散置业，购买难度会不会下降？

答：中美体制不同、文化不同、人口不同。一辆在美国2万美金的汽车，国内要卖几十万人民币。一件madeinchina的服装美国卖20美金，国内卖900人民币。

不管一线城市、三三线城市都是人满为患的，从一线城市逃离的也会驻扎在二三线城市，绝没有可能大中型城市向小城市回流。

返乡潮指的是家有自留地的农民工，如果工资待遇差不多，与其到沿海地区漂泊不如回乡打工或者种地。

比如贵州镇远的油漆工一天工资是150，而在珠三角打工一天工资还不到150，这也是大量农民工返乡的原因。

说到租房举个活生生的例子。

我有朋友是个房产的死空头，一直租住着北京一套两居室的老公房，租金不高1000多点，所以没什么负担，对买房族恨不能理解。结果今年他租住的那片121老公房要拆迁，限期20天内搬家走人，结果终于理解了找房子的辛苦，而且随便租一套两居室也找不到2500以下的了。

真是心态决定命运。

## 拉美的生活水平

问：难道拉美化真的不远了

答：很多人都丑化拉美，但是拉美的生活水平要高过我国。不说远超中国的巴西，即使是法属及荷属圭亚那(苏里南)这样的小国，人民的生活也很富足。

前几年有个援助项目去苏里南等拉美国家，去之前所有的人给我灌输的都是拉美国家如何贫困。但事实上，这些国家与中国完全不同，国穷民富，藏富于民，与中国正好是相反的，只要勤快点的家庭都还比较富裕。当然不排除也有很多穷人（美国也有很多穷人），穷人一般以当地的黑人为主，好吃懒做，整日无所事

事。

这些国家的人民不如中国人勤奋，从不攒钱，只图眼前享受，我想主要原因

还是由于币值不稳定，通货膨胀比较严重，所以没有人愿意攒钱。

在拉美国家是无法炒房地产的，比如苏里南平均25平方公里有一口人，真

的是地广人稀。所以才保留了世界上最高的森林覆盖率。拉美人的懒惰会让中国

人瞠目结舌，当地的蔬菜价格昂贵，尽管有大片肥沃的土地，当地却没有人愿意

耕种，很多去苏里南种植蔬菜的中国人为此发了大财。

而相反中国人可以说是全世界最勤劳的民族，但是大量勤劳的中国人却过着

低水准的生活。这与中国的国富民穷，藏富于国，与民争利的政策是分不开的。

拉美国家尽管有这样那样的问题，但是确实是法制国家与民主国家，私人财

产神圣不可侵犯，这是与中国完全没有可比性的。

问：楼主在线啊，今天几乎花了大半天的时间从头至尾的看了楼主的帖子，

分析和解释的真的很实在到位，也许我了解的不是很多，但是确实觉得现实好多

都是这样的，麻烦我现在有个问题，我住在西三旗，我租住的这个小区去年的这

个时候价格是60-70万左右，我失去了机会，可是今年这些房子基本都是120-140

万之间了，我现在是在忍不住，也憋不住了，因为我是刚需，虽然心里是万分的

懊丧和后悔，但是事情还的做，房子还是的买，可是我很担忧，我花140万买只

隔一年就升值一倍多的房子，后果会是什么，我真的怕等了好久，可是等我出手

了，房子真的跌了，尽管不会跌很多，但是把我的首付跌光那也是件很可怕的事，毕竟辛苦的攒了这么多年的钱，我是实实在在像楼主说的那样的底层奋斗着的接近中年的刚需外地人，挣钱太辛苦了，所以很害怕，楼主，我现在也很急，老婆看好了一套140万的房子，要我去买，我也知道她也很无奈了，可是我心里这关好难过啊，想听听你的指点，急盼回音。

答：西三旗的房子与不远的立水桥相比，涨速是相当慢的，尽管离市区更近当房价跟回龙观相仿，并没有拉开差距。随着8号线的即将开通，8号线地铁站中央部位保障房项目的启动，西三旗房价上升空间还不小。

西三旗附近最值得购买的小区是枫丹丽舍，因为低密度将来必定稀缺，但是目前价格也高过其他几个楼盘，甚至高过新盘富力桃园。配套最成熟的小区当属育新小区。象硅谷先锋、森林大第也都比较好住。西三旗这片地区属于难得的价值洼地，值得购买。

问：楼主在线啊，真好，这个道理大概也明白，不过现在出于"活雷锋"阶段，心里还是很不舒服。

去年底在北五环投资的一套大一居，首付加税款超过60%，贷了30年的公积金，现在房租还是不顶月供，而且空租期很长。

很怀疑自己的投资决策，好象不是一个很明智的选择，纠结中。

答：当房价快速脱离你的成本区，你的心理就好受了。

问：多谢楼主，看来您真的对西三旗了解的太透彻了，我真的很幸运，我就直接跟您说了吧，我说的房子是龙乡小区，您肯定也很了解，这是个老小区，房子已经超过了10年，优点就是交通好，周边医院，学校，购物都极其的方便，因为钱有限的原因，只能买这里的，情况就这样，您能给我多说几句吗？多谢！

一着急字都打错了，不好意思！

答：龙乡小区的房价在西三旗片区相对较低，因为房子是90年代的，但是周围配套相当齐全，去超市购物也很方便。如果你在上地上班也算比较近，唯一的遗憾就是房子旧了点，户型与2000年后的次新小区相比，有点不尽如人意。

问：一般对“拉美化”的定义是这个吧：贫富悬殊扩大、腐败严重、国有企业效率低下、社会治安恶化、城市人口过多、地下经济泛滥、对外资依赖性强、金融危机频繁和政局不稳定，等等！

没去过拉美，不知道真实的拉美。

答：看来拉美妖魔化后，深入人心了。好比在越南旅游，越南人自己说越南官僚太腐败，我笑了，能有中国腐败？ 124

拉美的官僚机构，国企、医院、警察我都见识过。

说到官员的官僚，相比中国我真的觉得那里的官员很亲切。我曾经以一个游客的身份和苏里南的司法部长一起在街边小店喝咖啡。以一个陌生的外国游客身份在财政部长家里做客，逗他家的几个黑小孩玩。

说到治安，我在街边咖啡店坐了一下午，每二十分钟一辆巡逻车从我身边经过。里约热内卢的治安绝对不会差过广州。

国有企业效率低下恐怕是全世界的通病，况且拉美根本没有可能赚钱的行业全部由国企垄断。

政局不稳要看怎么理解，拉美国家是相对民主的国家，国家元首倒是常常因为民众的不满而换届（排除少数经常政变的军政国家）。但人民并没有感觉到不幸福。

拉美国家的经济基本被美国所控制，所以才会对外资依赖严重和金融危机频繁。作为一个主权国家我们看到的是国家财政贫困，但是作为拉美地区的中下层人民群众，生活水平和幸福感是要高于国内的中下层群众的。

问：楼主，诚心请教下，从开贴开始就一直在潜水关注，终于坚定了买房的决心，现在在犹豫，一是买个80平米的小户型，开发商一般，房型尚可，这样贷款比较少，基本不影响供车，旅游和以后小孩的开销，不过考虑5到8年左右，这个房子就不能满足居住要求了，回头换，又是一大笔钱，而且城区内的好小区也会越来越小，另外一个就是保利的大户型，开发商物业都靠得住，基本上短期可以不用换，不过贷款至少贷100多万，短期内还会要小孩，压力会比较大，基本手里每个月都没有闲钱了，很容易回到赤贫线，一直犹豫不决，诚心请教楼主解惑，我在南京，一个一线以下二线以上的鬼地方，两处房子都靠地铁，周边商

业中心配套齐全，谢谢！

答：买房子如果有能力还是要争取一步到位。将来改善，除非个人有较大的发展，否则将很难很难。而且买楼首选好位置，大开发商，大盘，升值空间才大。

问：请教楼主，买房子事情，比较纠结。

1) 夫妻两人均在西部某高校任职，一个教师，一个行政人员，年龄都不小了，37和35，两人每月总收入在8000-10000，1年算10万收入，应该会多一点。

2) 一个女儿，才两个多月。

3) 每年给双方父母1万，双方父母均已60出头，一方父母城里的有退休金及医保。另一方父母农村的，得为他们准备点钱。

4) 目前租住单位两室一厅房，就在学校住宅小区内，除了小点，别的都好，房租100。

5) 公积金两人很少，约1000元每月，未来1-2年内会有购福利房机会，估计90多平方的旧三室一厅（约需10万元），可能有120平米的房子，但需要排队看单位建房情况（2000每平米）。

6) 两人都有单位医疗保险。

7) 孩子可以上学校的幼儿园和小学、初中，就在150米范围内。

8) 对于车没有什么想法，每天步行上班用不到车代步。不过会买辆10万左右的。

9) 现在没有任何投资和理财。银行存款1-2年期定期存款50万，这个傻了，已经存2年了，平时光顾着干活。

有没有必要买个商品房呢，周围的房价从08年的4500涨到现在8500，容积率还非常高，并且楼间距等等不理想，那种房子我不想住的。

其实在附近买套120平米的房子，首付后也供得起，买房子放那等涨价或者出租？不想放弃单位的房子，每天睡到自然醒再去上班还是挺惬意的，送孩子上幼儿园上学也方便。

买了房子后经济会紧张些，不像现在自由。财务自由也算一种幸福吧，我太太对于房子没什么要求，所以也不给我什么压力。

请楼主看看，谢谢。

答：对于工作稳定，收入不错的体制内家庭，基本上的情况就是有闲钱就买房。主要还是由于收入稳定不用担心失业，钱放着只有贬值，不如置业。投资型住房与自住型住房在选择方向上有很大不同。

举个例子，昆明打造了个螺丝湾，几乎半个昆明做生意的人都聚集在哪里。

如果自住没有人愿意选择在那里买房，实在是不好住。但是投资确是最好的选择，因为可以获取较高的租金的收益，将来升值空间也不会小。

假如在昆明一环附近买一套两居室，月租金一般在1500-1800，而房价在万元左右。而在螺蛳湾附近买一套两居室，月租金都在2000多，而房价在7000



多。

问：楼主,你好，我2010年3月在回龙观买一复试房子120平米，户型不是127

很好，全部下来，161万，我尽量提前还贷，控制在3-5年以内，所以，这房加

利息定能控制在170万以内，我想问的是，3-5年我想出手，会不会亏？

答：你的问题太短了，虽然问了几遍，居然没看见。

回龙观地区的配套设施齐全，积水潭医院入住将提升该地区的物业价值。随

着中关村高新区北延规划的利好，回龙观地区的房价在未来两年内有50%左右的

上涨空间。

问：感谢楼主，真的不管这里的房子是不是真的将来会到您说的价格，我都

认为，混房观这么长时间，看了无数帖子，我就相信你了，有一句话：以史为鉴，

我们当今社会中的任何生活，经济，教育，权谋，发生的种种事件，都会在历史

中找到例子，因为人类是最不长记性的一种动物，多谢！

答：不谢，主要是帮朋友买房子，所以对这个地区比较了解。

问：再多问一句，有机会一步到位买个满意的大房好(也是老房，得房率高，

三居)，还是买两套小房，一套凑合着住，一套放租好？当然两套小房的总额比

一套还是要多不少，帮忙分析一下，短期和长期来看的情况？谢谢！

答：其实买两套同一小区的房子是最好的，投资自住兼顾，可进可退。如果

家里有老人，和老人分别居住，又在同一小区，照顾起来很方便。

问：我附近的普通房子大概9000旁边有个02年的别墅现在13000现在又

有一个新的楼盘开盘了。是电梯，容积3，十多层的，是中海的高端项目，装修

过的，居然卖将近2万，离谱吗？旁边容积0.8的老别墅才13000啊！

请问中海这个项目是否价格过高？另外，这个项目对我这附近的房价能拉128

动多少？

答：高端房产，开发商都是不急着的，而且也从来不乏有钱人慷慨解囊。

你说的情况跟昆明的空间俊园完全相同。在市中心徘徊在万元关口的时候，空间

俊园直接开出了19000的均价，之后市中心的二手房紧随攀升到15000.而一环

二环间的房价在万元关口徘徊。

大盘高端盘对房价的带动作用是显而易见的。

自调控刚刚推出的时候，与一个朋友闲聊，说起调控将是二三线城市大涨的

机会，还聊了聊昆明的发展，结果那个朋友头顶调控的大棒，去昆明投了n套房

产，当时价格7000多点，时过几个月，现在看房价已经涨到9000.而且他买的

位置周边先后有高端大盘推出，预计开盘价格在12000-15000，一旦高端大盘开

盘将让他买的房子直接迈上万元的台阶。

问：楼主，请教一下。

也正是8月初看来楼主的帖子，坚定了我此时买房的决心。

我在3月份卖了一套小房子，8月底买了套大点的，也是学区房，学校在建。

现在考虑一个问题，是全款付清好还是贷款比较好。

全款付清，欠亲戚10多万，没有还钱压力，年底可还清，但是手头没有余钱。

贷款的话，手头会有20多万余元，可以装修，或者等年底再攒点钱，投资其他的。

所在省会城市房价8000多，偏一点的6000左右。129

装修好出租2500左右，贷款月利息2000左右。

也就是说我全款还清，一年相当于收益2.4万的利息及3万的租金，房款70万左右。

是否值得？还是贷款35万比较合适？

因为考虑到通货膨胀时期，应该是负债比较划算～～谢谢！

答：肯定是贷款划算，这是毋庸置疑的。当然如果你的余钱实在找不到其他

投资渠道，也可以一次性付清。如有可能也可以贷款买两套，而不是买一套。

70万的总房款月租金达到2500，租售比还是很高的，贷款35万，租金抵月

供完全没有问题，说明你所在地区的房价具备较大的上涨空间。

问：楼主，一直跟帖，觉得你的认识颇有见解。请教一下。最近看了南京奥

体附近的仁恒楼盘。2万2左右每平方。

不是自住，用做投资的话现在出手是否合适呢？

一直在犹豫中。望不吝赐教。

答：尽管南京去过多次，但对于那里的楼盘并不熟悉，所以不敢妄言。如果

能够提供更详细的信息，或许可以试着为你分析。但以你目前提供的信息，真的不好评判。

问：看了那么多，有点意思。

不过在下有一事想不明白：

因中国的计划生育政策，往近了说，人口红利会在这几年消失，往远了说130

80后基本都是独生子女，父辈在城市里都是有房子的，这些房子作为遗产，按

理说，在未来应该使00后没有买房的需求。

楼主如何解释在这种情况下在未来房子仍然看涨？

答：前面已经说过了，你往前翻。

回去找了一下，居然被删了。

大意基本是讲中国经济未来的发展模式，城市升级与拆迁改造的关系，没想到

到这样也不允许说。实在懒得再长篇大论说一遍。

关键的意思就是一方面是富裕阶层对更高端产品，更大面积的追求，一方面

是城市升级带来的大规模拆迁改造。下层群众将被挤出城市核心区。许多住房都

会被拆迁置换。

问：楼主看好西三旗地区房价，本人深有同感。

西三旗地区的焦点不在京藏高速路口，也不在林翠路路口，而在西三旗东路。

也就是地铁8号线西三旗站附近。

现在这附近已经有宾馆、饭店、百汇商品市场、中小学、3甲医院、银行。

到2012年，8号线开通，百汇市场新增电影院，龙旗广场新增写字楼2座和3星级酒店一座。

随着北新建材厂的搬迁，原厂区还会有更多的新楼拔地而起，西三旗东路将南延、拓宽至永泰。整个地区的房价将随着新楼盘的不断推出而节节高升。

答：西三旗地区一直相对滞涨主要还是缺乏大品牌开发商入住，没有高端楼盘的带动，涨幅偏低。但也正因如此，才形成了一块价值洼地，以后才有更大的上涨空间。

问：没想到楼主对西三旗地区如此熟悉。

想问问楼主对于上地附近二手房的看法，如当代城市家园这样的地方，有没有升值潜力？

觉得这边交通还是有很大问题。

答：上地区域的房产在2008年之前，涨幅较快。但在2008年以后由于上地区域的产业以民营IT为主，属于充分竞争，利润下滑较快的产业，区域经济的发展前景远不如望京，所以上涨空间受限，涨幅趋缓。

区域发展是房价升值的动力，个人不太看好上地区域。

我本人对意大利的住房模式还是比较赞同的。

有去过米兰的朋友可能很清楚，米兰城区的房屋居住的大多数是富豪显贵，

一旦出了城区，则是大片大片鳞次栉比的公租房供普通工薪族居住。

以后的中国有可能学习这个模式，原市中心的居民被拆迁安置到郊区，城区居住的都是达官贵人。郊区将形成拆迁安置房、中产阶级商品房、公租房、廉租房混居的模式。

问：对上地一点也不了解，不过今后北京的私企郊区化应该是趋势，好多公司因为成本问题已经开始向密云等地搬家。上地的价格若被炒太高，也难逃此运。也许政府会注意到这个发展趋势，引导郊区，现在大力发展郊区地铁就是为今后的卫星城铺路吧。不过能不能成功，是另一回事。里面牵涉利益太多，比如海淀，主导还是高科技产业，如果全都搬家，地区政府就头大了。上地区域，可是海淀政府大力度发展的重点区域。

答：你说的很有道理，现在海淀的it产业基本就是以处于链条底端的制造业，毫无科技科研，急需产业升级，才能得到持续的发展。象联想这样的it公司完全沦为了90年代家电商的境遇，毫无未来。

## 砖家与媒体

问：差不多这个意思，呵呵。我一直以为楼主是搞学术的。

其实吧，虽然大多数学者砖家都成了贬义词，但我觉得在北京这个大环境里，还是有土壤培养一些目光敏锐犀利的人，BBS的P民也需要这样有前瞻性的引导者，因为毕竟不是每个人都强大到能把这些东西娓娓道来，没有积淀，根本悟不

出。

答：中国的学者是很难拿出点时间好好搞搞学问的，功利性太强。

以前跟一伙民族学者到元阳考察，这帮人没呆满两个星期就跑回去了，说是又要评职称了，人不能不在单位。而日本学者已经在元阳与当地人同吃同住了3年，还没有一次回日本。真不知道这帮民族学者研究了两个星期的东西能发表什么样的惊世论文出来。

问：不知楼主了解远洋山水吗？在西四环外，我舅舅想在那买房，去年一万七没买，今年最高到过三万，现在两万六左右，能买吗？还有升值空间吗？诚心请教。

答：别提了，08年的那次调控，开盘才1万1，这是个让人悔得肠子都青了133的楼盘。

北京的楼市前景，在未来的两三年，北四环西四环东四环达到5万，北五环西五环外到达3万应该不是什么难事，南面可能相对低一点。远洋山水的位置2万6不能算便宜，但将来只有更贵。

5万一平的房子对于中国的精英阶层真算不上什么。500、600万一套的房子一次性付清的人群在北京大把的存在着。这是很多工薪阶层一辈子都觉得不可能挣到的财富，但对于另外一些人却可以轻而易举的拿出来。平均工资的概念在中国是完全没有用处的。

问：请问楼主，北京三环内的塔楼，80年代末的房子，以后会有什么走向，现在能出手吗？谢谢！

答：三环内都是老公房，干嘛不买个板楼呢。这种房子老到不好住了，迟早还是要换。板楼还可以拆迁，塔楼拆迁就比较困难了。不过今后的北京可能存在一个相当奇怪的现象，一部分高端富裕人群居住在市中心老旧小区，而令广大住在远郊的中产阶层羡慕不已。

问：直白说，我刚毕业一年，完全靠着父母资助，要完全靠自己根本买不起房，我一些同学在北京两人的话年薪也就15万左右吧，现在好歹还能惦念着买房，要是像您所说，“北四环西四环东四环达到5万，北五环西五环外到达3万应该不是什么难事”，那他们根本就没有盼头了，这是很可怕的事啊

答：将来年薪20万的中产阶层一定连北京6环内的房子都买不起。这一天，不会很远。

问：香港怎么也得几十万一平吧，还是得早买房，早买早心安。

答：香港都是按尺算的。富翁住的千尺豪宅相当于我们的大约100平米。现在香港的房价换算成平米大概是十五、六万一平吧。

问：楼主分析一下,现在的新闻都说房屋成交量的上升是因为开发商打折才上升的,但这个很不成立,为什么新闻这么蒙老百姓.是不是政策上还有可能收得更紧？



答：中国的新闻最不可信，为了抓眼球不惜胡编乱造，不惜前后自相矛盾。

我倒觉得这个成交量放大的背后的意义更值得深入研究。

在二套房首付50%，三套房首付更是严格控制的前提下，成交量大幅提升，中国的货币到底泛滥到何种程度，中国的精英阶层的绝对数量多么庞大，手里多么有钱。中国的贫富差距很可能已经达到了一般人不敢想象的程度。这是一个坏的预兆。

问：楼主，我也是不明白，现在成交量确实上来了，按说现在贷款控制的这么严，第三套房都贷不到款，是谁在买房，难道都是第一套房的刚需吗

答：人民币发行泛滥，有钱人绝对数量庞大。在北京上海等城市，手中拥有千万现金的人不在少数，都是全国的精英阶层啊。精英阶层的财富积累已经逐步完成，提高首付，严控贷款只能抑制小白领保值的需求，但对于精英阶层是没有任何作用的。

如果将来推出房产税就更好笑了。精英阶层谈笑风声，小白领神情紧张，最终结果是全部转嫁租房客。

问：我认为,这个跟kfs和政府之间的博弈有很大关系,投资人前段时间一直在观望或者投入到农产品等领域,我不记得是7月还是8月,突然听到热钱大量涌入国内房地产市场的传闻,之后成交量就上来了,这些信息之间有很大的关系,但我捋不清。

答：你说的还是有道理的，当资金泛滥无处可去，一定会找到一个出口。资金如洪水在于疏而不在于堵，资金一旦冲破调控所筑的堤坝，将一发不可收拾。所以屡次调控屡次暴涨。如果不能有效开渠，将注定调控政策的失败。

问：楼主！请教一下，市中心没有天然气的房子能买么？自住兼投资。

答：自住只要你觉得不用天然气也很方便，当然没问题。

投资首先是出租不存在问题，另外市中心的位置可以填补任何房屋设计方面的不足，70年产权具备投资价值。购买这样的房产还是可以的。

## 人民币兑换境外支付

问：还有一个问题始终不明白，请教楼主，现在五六百万的房子都有人全款买，这些人为什么不买国外的别墅呢？难道就因为中国的房子升值快吗？要我有那么多钱早移民了。

答：我国实行的是外汇管制，人民币不能自由兑换，不可能大批人口通过地下钱庄转移资产。只有官员和少部分有背景的高端人士才能做到人民币资产顺利兑换转移。

一旦发现较多资金量的人民币兑换美元出境，国家将采取强制管制措施。

现在国家对外汇外流已经非常重视，携带价值50美元以上的商品入境都要136交税，实际上国家给出了一个不希望人民币兑换成外币外流的一个强烈信号。

你说的很有道理，当资金泛滥无处可去，一定会找到一个出口。资金如洪水

在于疏而不在于堵，资金一旦冲破调控所筑的堤坝，将一发不可收拾。所以屡次调控屡次暴涨。如果不能有效开渠，将注定调控政策的失败。

问：我有段动过移民的念头，但现在基本放弃了。不知自己的选择正确与否，想听听楼主高见。

答：移民不见得能够适应，毕竟文化差异太大，但是如果拥有一个外国国籍，在中国生活，是一个比较好的选择，至少，你的财产是受到保护的。

问：楼主说的正确啊，除非世界经济再次崩溃或者朝内变天，否则的房价要跌，太难！

到处听说是纸币不受截止的发行，有点现金留在手上都发抖啊，是因为“贬值”发抖！

所以，出手了，淘一套保值去吧！！总价150万左右。

楼主请教付款方式：

1：分期付款，30%首付，6个月内付30%，12个月内付30%，10%交房前付清（约24个月）；

2：商业银行贷款，需要50%首付，50%余款贷款，首付3个月后按揭，110%的贷款利息。

商业贷款的话，计划交房后就付清。

不知道哪个更合算？期待楼主解惑。。。。

答：分期付款是你和房东的约定？这个比较不靠谱，如果是付清后过户，一旦房价上涨，很可能出现毁约。

问：楼主，忘记说了，是期房，我们这里是房子盖到一层高就预售了。房子结顶是按揭。结顶后1年半左右交付。

答：貌似你们那里的房产商很不规范。我还是觉得投资自住都要选择大开发商、大体量楼盘，不仅配套好，升值空间也大，这样的楼盘几乎没有风险。

问：我现在就被抑制住了，现在是认房不认贷，我也不能贷款了，可现在不动就得百万以上才能买房，真是力不从心啊，房贷新政看来是堵塞了中低收入  
的房产投资渠道了，对精英阶层反而是利好，这调控就搞笑了。

政府倒是想调控精英层呢,但政府本身就是精英的组成部分,所以政府只能  
借砍掉投机者之名,开拓自身,抢占市场,特别是楼主说的租赁这个大市场,所以  
特别佩服楼主之前说的:政府找到了吃租赁这块蛋糕的最好时机,明着是抑制房价,结果却是让很大部分老百姓租着政府的房,政府的钱就更多了,到时候想拆哪儿拆哪儿,精英更精英,百姓更百姓....可悲呀!

答：估计给政府出这主意的幕僚熟读过宋史，宋代官府就是靠出租房给群众敛财的。

## 投资房产不是炒股

问：我觉得楼主你的分析思路不错，但是这种涨幅应该不会再有了吧？虽然

我今年4月投资了一套，但是，我能回本就行，没敢过分估计，你这样有煽动别138人之心啊！

答：这位同学买在哪里了？难道是通州？

问：回龙观！

答：首先投资房产不是炒股，不能有炒股的心态。目前说起投资房产是最安全的品种，指的是长线投资，而不是短线投机炒房。短线投机炒房还是因政策的不稳定有较高风险的，一旦资金链断掉，将万劫不复。

对于4月份，在山雨欲来风满楼的特殊时期，投资一线城市郊区房地产肯定是欠考虑的。

对于房地产调控，主要针对一线城市，且一线城市在09年行情涨幅过大，郊区楼盘一定会受到调控影响。

而资金的运作规律告诉我们，调控抑制住了一线城市的投资资金，一定有相当部分转向二三线房价相对不高的城市，大开发商对二三线城市的入住，将加速城市升级。所以调控征兆的开始，正是布局二三线城市的时机，而不是一线城市。值得安慰的是，回龙观地区并没有遭遇疯狂炒作，表现比较抗跌，即使被套损失也不会大。从未来两三年看，回龙观的区位一定会有50%左右的涨幅，这是不用担心的。

问：详细的话就是南京河西奥体那块推出了仁恒G53精装公寓。

简称高汤，90平方复式上下两层的，180万左右。

我对南京不太了解。有人说2014青奥会召开。有点升值空间。139

我不准备贷款。因为平时也不怎么会理财。全付可以95折。

楼主，请问我能买进吗？

答：房产毕竟是一笔相当大的投资，对于一个不了解的城市，就轻易购买，显得过于轻率。青奥会是噱头但不是利好，对于房产的长期升值没有任何促进作用，充其量也不过有些资金参与短线炒作。

经济的发展才是一个城市房价上升的驱动力。

建议在你购买之前，认真去南京进行考察。不但要考察周边楼盘，还要考察你所购买地区的经济发展状况、交通状况、商业和学校的分布。最好能够了解当地政府的规划。

问：请教楼主点评华清嘉园的房子以及上地一带的房子，谢谢楼主！

答：学区房，房价坚挺，配套齐全，环境也还凑活，紧邻轻轨，唯一的遗憾就是交通比较拥堵。如果有钱是可以考虑的。但是绝大多数人只能对华清嘉园的高房价兴叹了。我预计两到三年内，华清嘉园就将冲击5万关口。

上地可参加前两页的评述。

问：谢谢楼主，但如果是上地的低密度低板房格局朝向及位置都较好的小3

居可以考虑吗？另外知春路一带的九十年代的塔楼还有板房可以考虑吗？

答：北四环周围有许多不错的小区，都值得考虑，无论自住还是投资都还是比较合适的。比如志新村、塔院、牡丹园小区等等，配套齐全，居住舒适，特别是志新村还是学区房，这一片区位肯定是好过上地的。缺点就是户型较老，物业等于没有。

## 中国与西方最大的不同

中国与西方最大的不同，是历次革命都要推倒重来，革命总是伴随着血淋淋的屠杀和破坏，无论是财富还是文化。每次建朝人民都要从一穷二白做起，所以才说中国人民苦难深重，几千年的历史，居然没有什么积累，有的只是统治者根深蒂固的帝王思想世代传承。

从项羽焚烧阿房宫到近代的破四旧，革命的都非常彻底，人民洗脑也非常彻底。所以帝国时代才能够一直延续。西方人贪婪对财富是占有和继承，东方人重义轻利所以破坏焚烧和屠杀。

西方的大革命产生了资产阶级新贵阶层，然而当时却不为普通群众接受，尽管他们有钱有势，但是却得不到群众的尊敬，直到资产阶级新贵们捐钱捐物，为群众做了大量的善事之后，才得到人民的认可。

而我们这个时代产生的新贵却太多的为富不仁。

而中国古代的乡村，通常族长就是村子里的大地主，族长是非常重视名胜的，一个族长必须有足够的威望，象修桥补路，借给无米下锅的族人粮食，都是族长

份内的事。去徽州旅游的人都知道，道路、桥梁等公益设施无不是富商修建。古人不但讲个人声望，还讲积阴功。

假设你去贵州的深山中旅游，发现山径上常常有个亭子，不但有坐的地方，还有水井或者用水管从山上引来的泉水供路人休息。这都是周围的村里人为积阴功修建的，绝非政府投资。

时值社会主义的今天，反而一切行善积德的事都不讲了，全民金钱至上。没有文化建设的民族是悲哀的。

## **GDP保持稳定**

前提：一个高增长高通胀的国家，高昂的腐败成本和巨大的浪费将导致国家必须维持高税收才能维持运转，GDP保8实际上是必须的也是迫不得已的。维持正常的运转，维持庞大的消耗税收而不是创造税收的公务员队伍，没有GDP快速增长怎么可能呢。

问：这种看法很有道理，但保8毕竟会有个尽头，一旦走到头了那怎么去做呢

答：对于小富即安的我等小老百姓来说，希望此生不要见到这一天的到来。对于流氓无产者来说，盼望着这一天的到来。届时新的英雄将从流氓无产者中产生。



## 人民币的发行

问：中国可以无限印钞票吗？有没有个限度呢？我是请教楼主，肉食者会怎么思考呢？他们的幕僚能从历史中找到答案吗？楼主的历史资料库中有这方面的吗？

答：如果你收集过铜钱，你会发现有一种大钱叫一当十五。这就是中国古代的铸钱方式。当铜不够了，政府用铸造2枚铜钱的铜铸造一枚大钱当作十五个大钱用。那时还没有纸币，所以采取了这种方法。

到了解放战争时期，物品紧缺，国军大量印制金圆券，今天用一捆钱没一斤米，明天用同样一捆钱却只能买一两米。当然这种金圆券无限制满天飞也和我军大量投放伪币有关。

当物质紧缺时，必然会通过发行纸币来缓和矛盾。小时候我常去买2毛钱的肉馅包一顿饺子，现在2毛钱仍在大街上也没人捡。肉馅从2毛钱涨到4块钱，货币贬值了20倍。为什么我们认可肉馅从2毛钱涨到4块钱的既定事实，但是却不能想象现在的物价会在未来的10年再涨20倍呢。

如果你收集过邮票，会发现50年代的老邮票的票面价格都是500元一张，1000元一张，我们建国后的货币也并不是一开始就是圆角分的。50年代圆是最基本的货币单位，随便买个最小的东西，都是1000元起步的，很象现在的越南盾。我们国家的印钞制度，主要跟外汇挂钩，在帖子里已经做过了描述，你可以

在帖子里找一找。正是由于国内商品的内需不足，完全依靠低附加值商品出口创汇，才造成了人民币的外升内贬。

问：每次和楼主交流都收获多多，楼主渊博的知识是怎么得来的呢？本人也喜欢历史，但水平就差太远了，从没想到我军也会投放伪币，很有意思，教科书真应该仍垃圾桶里了。

答：纯粹是爱好，打小就看史书，呵呵，原来一直看中国史，大学时代才开始接触西方史。

读史读的不是故事，还是找历史规律，以古鉴今，毛就是这方面的天才。

读史难在古人常常作假，事件往往扑朔迷离，必须象破案一样，从重重的迷雾中寻找真相，这也是读史的乐趣所在啊。

好比喜欢三国的度魏延，总认为此人天生反骨。事实上，魏延作为仅次于关143张马黄（没有赵云，赵云的才能和级别都不能和魏延相比）的第五员上将，在关张马黄死后，成为了西蜀的军方顶梁柱，不但有极高的军事天赋，而且忠心耿耿，不足的是政治头脑不大灵光，结果诸葛亮刚死，就被小人杨仪给黑了，不但掉了脑袋，还被按上了背主的罪名。

问：当年毛太阳发动文革的原因是因为政府被刘奇和邓平的政经系所把持。

当年要是老毛召开人大来决定谁去谁留，老毛肯定被PK掉。

如此不发动底层，通过正常的程序夺不回权利。

什么防止腐败，打到走资派都是借口。

毛太阳比任何人都要腐败。

死的时候存款有1亿多（不是工资积攒的，都是稿费，垄断市场的稿费）

70几年的时候，1亿多，确实恐怖。

但是后来被邓平给没收了，讽刺呀，以这是全党的财富为由。

答：这个事还是不在帖子里聊，不然很可能帖子给和谐了。楼白盖了。呵呵。

## 三国志魏延

秋，亮病困，密与长史杨仪、司马费祎、护军姜维等作身歿之后退军节度，令延断后，姜维次之；若延或不从命，军便自发。亮适卒，秘不发丧，仪令祎往揣延意指。延曰：“丞相虽亡，吾自见在。府亲官属便可将丧还葬，吾自当率诸军击贼，云何以一人死废天下之事邪？且魏延何人，当为杨仪所部勒，作断后将乎！”因与祎共作行留部分，令祎手书与己连名，告下诸将。祎给延曰：“当为君还解杨长史，长史文吏，稀更军事，必不违命也。”祎出门驰马而去，延寻悔，追之已不及矣。延遣人觐仪等，遂使欲案亮成规，诸营相次引军还。延大怒，（才）〔揔〕仪未发，率所领径先南归，所过烧绝阁道。延、仪各相表叛逆，一日之中，羽檄交至。后主以问侍中董允、留府长史蒋琬，琬、允咸保仪疑延。仪等棹山通道，昼夜兼行，亦继延后。延先至，据南谷口，遣兵逆击仪等，仪等令何平在前御延。平叱延先登曰：“公亡，身尚未寒，汝辈何敢乃尔！”延士众知曲在延，

莫为用命，军皆散。延独与其子数人逃亡，奔汉中。仪遣马岱追斩之，致首於仪，仪起自踏之，曰：“庸奴！复能作恶不？”遂夷延三族。

魏略曰：诸葛亮病，谓延等云：“我之死后，但谨自守，慎勿复来也。”令

延摄行己事，密持丧去。延遂匿之，行至褒口，乃发丧。亮长史杨仪宿与延不和，见延摄行军事，惧为所害，乃张言延欲举众北附，遂率其众攻延。延本无此心，不战军走，追而杀之。臣松之以为此盖敌国传闻之言，不得与本传争审。

显然蜀书对魏延的描写是很不靠谱的。反而魏书相对客观多了。

问：《三国演义》里这一段完全是黑魏延来着。

我心里还想，其实魏延还是比较大度的，马谡刚愎自用的时候，诸葛亮很不爽，但是魏延还一个劲的替马谡说好话，我就觉得魏延一直忠心耿耿，怎么可能晚节不保呢？

唉，看来正史和演义，还是有很大区别啊

答：正史里很多信息都是极其可疑的，就更别说演义了，呵呵。

每次听评书赤壁大战一段，诸葛亮给关张布置任务就觉得好笑，赤壁大战时145

诸葛亮官拜军师中郎将，官职远不如关张，关张不可能直接听诸葛亮的将令。当时，诸葛亮顶多给刘备出主意，调兵遣将还应该是刘备的事。演义一夸张诸葛亮，就没刘备什么事了。

问：楼主,现在大兴的房子新楼盘较多,某楼盘推出两次均卖光光.地理位置

占尽优势,因为紧挨着将要建好的地铁.现在能出手买吗?首套,没有立马买房结婚的压力,但三四年内总得买吧。首付提高后也就刚刚好付首付.要是利率也真的不打折,真不知道如何是好。

答：通州、房山、大兴都是前期炒作比较厉害的区域，在楼市调控期要慎重购买，如果遇到明显低于周边二手房的楼盘可以立即下手购买，否则观望。

问：楼主圣明,楼主说得明显低于周边二手房的话是指大于多少一平的时候呢?现在的二手房和新房都互相盯着呢,都差不多。

答：一般来说调控期内，郊区新盘比调控前的周边二手房大约低10-20%%之间，且成交放量，说明底部已见。

## 房奴苏东坡

北宋时期，有个文豪及公务员叫苏东坡，一辈子也没能在首都开封买上房子，不得已，在外省小县城投资了几套房地产。苏文豪公务员的儿子在首都结婚的时候，居然都没搞到一套新房，苏公务员急眼了，最后想办法跟朋友借了一套房子，总算把喜事办了。

北宋跟我们的现实还是有区别的，象苏文豪公务员这样的中层国家干部，在京城大都是有几套房子的。可见北宋时期公务员待遇还不如现在。

苏文豪公务员的弟弟苏辙就比较幸运了。该同志也是公务员国家干部，工作上兢兢业业，勤勤恳恳，熬了几十年工龄，在七十岁的时候终于买到了房子，但

是买的位置还算不上首都开封，而是在开封南边的许昌买的，相当于首都的卫星城。就好比在北京买不起房的同志，跑到天津去搞了一套。

苏辙公务员同志专门为买房的事写了诗，“我生发半白，四海无尺椽”，我老未有宅，诸子以为言”诗的意思反正是比较愤青，很想现在的傻空。

唐朝还有个白居易同志，也是个公务员，级别相当于正处级，工作是在中央办公厅负责校对红头文件。白公务员职务一般，但工资可不低，每月一万六千钱。但是白公务员却买不起房，在长安东郊常乐里租了四间茅屋，因为房租比较高，城区的租不起，所以上班比较远，很潇洒的买了一匹马，相当于我们买车。白公务员还是很懂享受生活的，雇了两个保姆，每月的总支出大约是七千五百钱。白公务员很象蜗居里的海萍，不肯高价租城里的好房子，而是把剩下八千五百钱存起来，一心要买套房。但是存了十年，他也没能买的起长安的房子，白公务员兼诗人的文学功底很高，但是不懂经济，不了解通货膨胀。

最后白公务员急了，很愤青的说：“你们局级干部在长安炒房子，我处级干部就去周边炒房子。”于是白公务员跑到长安城的卫星城——陕西渭南，买了套房子，平时在单位蹭房子住，逢假期和周末回渭南的家里跟老婆叉叉呕呕。可见唐朝时处级及以下公务员待遇也就跟我们的都市普通小白领差不多。

关于房奴，也是宋代就有记载。宋代有本书叫《白獭髓》，写的就是房奴生活：“妻孥皆衣蔽跣足……夜则赁被而居。”

大意就是所有的存款不够，还借来钱砸在房地产上，不得不节衣缩食还债，

别说家里人买新衣服，就连被子都是租的。

不知此人炒房后来发财没有，那时买房可都是全款，没有银行贷款一说。

## 王安石变法

关于呼唤国家出政策已达成自己买车买房心愿的空空们，有必要听听王安石变法的故事。

我国的官僚有几千的当官经验，最不怕的就是新政策，只要是新政策，无论目的是为了民生还是敛财，反正就找到了由头，就有办法敛财，有空子可钻。

王安石变法的初衷是好的，但是不了解中国的官僚体制，变法让老百姓吃饭都成为了困难，加速了北宋的灭亡。所以盼着出房产税的空空要认真的用脑子想问题，梗着脖子泄愤是没有用处的。

说说王安石同志的青苗法。

青苗法，按理说是一项最为民生考虑的政策。

在百姓青黄不接，缺少粮、钱的时候，让老百姓自己估计当年谷、麦产量，先向官府借钱，谷熟后还给官府，称“青苗钱”。

青苗法规定把以往为备荒而设的常平仓、广惠仓的钱谷作为本钱。每年分两期，即在需要播种和夏秋未熟的正月和五月，按自愿原则，由农民向政府借贷钱物，收成后加息，随夏秋两税纳官。

实行青苗法的目的肯定是好的，可以让农民在青黄不接时免受高利贷盘剥、并且让农民不至于在没粮的时候土地被大地主所兼并。同时,让政府获得一大笔“青苗息钱”的收入——单纯为了民生，政府收不到钱的事情王安石同志也不同意。

按理说，出了这个政策，农民该欢呼了，政府出面了，农民们不用受地主老财剥削了，很多傻空老农民鸡冻的喊：“还是王领导的政策好啊。”

地方官员也鸡冻了：“太牛了，发财的机会来了，王领导这人人品虽然不怎么样，但是很给我们挣钱的机会啊。”

于是，王领导的青苗法一推行下去，完全走样了。

首先青苗息钱从王领导定的年息二分，本来就挺高的贷款20%利率，比我们房贷可高多了。但是就这个年息二分，在地方一下子变成了半年息二分，年利率高达40%：因为是春季发一次贷款，秋季发一次贷款，所以地方官每半年收回本利，还是按二分收，所以变成了半年息二分，年息四分。到了后来地方官想怎么收怎么收，甚至年息高达百分之几百。

傻空农民立刻傻眼，说反正自愿的，我不贷还不行吗？接着管地主老财借不行吗？

政府说了：不行。你贷也得贷，不贷也得贷，于是变成了强制高利贷。

王领导在推行青苗法的时候，还下了定额，贷款多少那是有任务的。任何



朝代推行某个政策，只要涉及到收钱，都是有任务的。

王领导下达了任务，地方官必须完成，不然要罢官丢脑袋，扣个阻碍变法的帽子可不得了，同时本着无利不早起的伟大思想，不但要完成任务还要层层加码。

这下，傻空老农民彻底傻了，饭都吃不上了。

结果是王领导给政府增加了税收，官员闷声大发财，老百姓彻底崩溃。

王安石不但动员政府放高利贷。

还是我国搞中央政采、垄断企业和官倒的先驱。这就是王领导推行的均输法。

宋初以来，为了供应京城皇室、百官、军队的消费，在东南六路设置发运使，负责督运各地“上供”物质。

发运司只照章办事，各路丰年物多价贱时不敢多办，歉年物少价贵时却又必须办足。物货运到京城后往往因不合需要而削价抛售，朝廷所需却又要另去搜括。

这些做法给富商大贾操纵物价，控制市场，囤积居奇提供了方便。

王领导希望能够节省劳务费，减少政府的财政支出和减轻人民的负担，就想出了均输法，相当于中央政府采购。

于是官府直接做生意，行政机构变成了大型国有垄断企业。

中石化、中石油、中国移动、电力等大企业的苦大家都吃过。

垄断企业的低效率，腐败，强迫定价，强制消费，这些古今中外都是一样。

而且老百姓跟官府做生意，必须得上供。政府采购那是要多黑有多黑。

紧俏商品，官倒搞双轨制，体制内搞配额，体制外高价卖指标。

结果是政府闷声大发财，老百姓直接崩溃。

问：郑侠的“流民图”

初衷良好的新法到了民间搞得人无宁日，王安石的个人品德还是很不错的。

所以即使被罢相后，也没有政敌对其落井下石，和张居正形成了鲜明的对比。

如果张的人格如同王安石，估计万历皇帝也不会受到如此的打击，从一个勤

勉有明君相的青年从此沉沦。

答：张居正的一条鞭法从地主阶级的利益出发，反而成功了。

而王领导从民生的利益出发，搞改革，失败的很惨。

不能不说，历史是很搞笑的。

问：符合地主阶级利益的张居正变法？

怎么后来张被清算呢？

封建社会官僚本来就是地主阶级的代言人，177

答：张同志的清算不是因为变法，而是把万历同志架空了，比皇帝还牛的首

辅能活到寿终正寝已经算是奇迹了，跟他的变法无关。

这位徐阶先生的得意门生，政治上是青出于蓝的，无懈可击，贪污受贿大概

也师承徐阶吧，呵呵。

张居正通常是以正面形象出现，但是在贪污受贿方面是很有一手的。另一个

贪污受贿的正面人物是戚继光。

我国历朝历代的体制，不搞点潜规则什么事都干不成。

比如一事无成的海瑞，光赢得了个好名，其实毫无建树。

关于写青词的严嵩搞掉了正值的夏言，忍耐力超强的徐阶搞掉了老奸巨猾

的严嵩，心狠手辣的高拱搞掉了徐阶，而张居正又搞掉了高拱。

这是各机关、企业学习政治斗争的最好案例啊。

问：请问楼主对今天最新消息，河北房产首付提高怎么看，国家大力发展京

津冀，我觉得应该控制北京，鼓励河北购房才对。谢谢！

答：首付提高的原因，找一找帖子里已有说明。大力发展京津冀只能说明国

家要在京津冀投资，仅此而已。

06年开始提打造和谐社会，现在是不是和谐了？

肯定和谐了，发帖子都限制了，呵呵。要辩证的看问题。

问：我想这个“房产税”出不出。不是什么决策问题吧？

是我们产权的解释问题！我们产权只有70年，换句话说就是租七十年，地

和房子本身还是国家的！那么国家的房产再收税，是不是有点法理不通呢？这

是郎咸平说的。

楼主！这个。你让我再次质疑你了

我其实很想看进去你的文章！可惜。

唉！这成了您的历史秀了。

答：连法制国家都不是还提什么法理。

拆迁条例是违背宪法的，后来又违背了物权法，但是管用的既不是宪法也不是物权法，而是拆迁条例。一群人说要修改条例，牵扯到利益就没了下文。

有时间你不妨研究一下，看看我们的政策有多少是违反宪法的。

在中国拿法理说事就比较搞笑了。

古今中外，任何一次武装革命，无论最终成功还是失败，上位者因为野心的极度膨胀，都变得更加专制。陈胜、李自成、朱元璋、罗伯斯皮尔、斯大林，都是一个个鲜活的例子。

真正公平的社会并不是均贫富、等贵贱的乌托邦，也不是贵族享有领地少女初夜权的强权社会，而是法制社会，大家在一个完善的法律制度下，享有人身和财产自由，知道什么该做什么不该做，法典之下对于任何人都是平等的，无论是平民还是权贵。

作为爱好和平，小富即安的我等小民，最愿意看到的是社会的稳定而不是动乱。

## 空空没钱？

说起空空们不买房是因为没钱，我还真不相信。

在某二线城市，调控重拳刚出的时候，我赶紧去买房，碰见一个大姐。

那个大姐很有意思，说从08年底看房，一直觉得房价高，所以坚决不买，

结果等到了2010年，一直盼着降，但是调控政策刚一出就心慌了，害怕后面是大暴涨，赶紧把房买了，这位大姐买房是一次性付款。到现在房价涨了30%。

问：水木社区上有很多愤青打电话给北京建委，举报领秀慧谷捂盘内购的事，

我跟了个贴子说不要太幼稚，结果被骂的很惨。今天他们接到建委电话了，说是没有违规。

我在想：有这些不明真相的群众存在，房价怎么会跌呢？通胀怎么会停呢？

股市IPO怎么会停呢？底层不被收割就奇怪了。

## 附录 普通人该如何赚钱

你是选择在刚果苏丹赚钱，还是选择在阿拉伯迪拜赚钱？赚钱的第一要务是，**要选择在赚钱的领域里面赚钱**。选择比奋斗重要。“赚钱应该是在金矿里面捡金子，而不应该在粪坑里面翻石头”。加密货币领域（区块链）是当代年轻人最应该研究，学习，投身的领域。**传统金融**如股票，基金，债券，**已经不是年轻人的主场**，在传统金融领域Old money已经枝繁叶茂，盘根错节，年轻人去只有被收割的份。而在加密货币领域（币圈）新技术已然是刚刚兴起，日新月异，机会巨大。有通过比特币投资一年身价百万的大学生，还有通过**马斯克的狗狗币**，一年赚了5亿人民币的年轻人，在币圈隔一段时间就会有一个风口出现，比如**狗狗币**，**铭文领域**，出现了好多在一两个月时间内几万翻到几百万的例子，这在传统金融领域（股票，基金，债券）是不可想象的。币圈有着太多的机会，New money在币圈有着**逆天改命的机会**。吴小平关于年轻人从事数字加密货币的视频：

[douyin.com/video/6960867282646060300](https://douyin.com/video/6960867282646060300)

**币安、欧易**是全球领先的两大加密货币交易所，据CoinmarketCap数据目前全球有228家加密货币交易所，这两大交易所目前**占全球市场80%以上的交易量**。

复制以下地址到浏览器打开：

[bn.flashcrozz.top](https://bn.flashcrozz.top)

[okx.flashcrozz.top](https://okx.flashcrozz.top)

你是选择在纺织行业赚钱，还是在加密货币行业赚钱？1769年，瓦特发明蒸汽机，英国开始工业革命，纺织业开始蓬勃发展，英国依靠纺织业和工业革命成为世界霸主。如果时间回到18世纪，当然应该选择纺织业，在清朝咸丰年间去从事纺织业。但时间都已经过去。加密货币行业是当今世界最前沿的领域！应该在当今世界最容易赚钱的领域赚钱。