

次失败，下次还有机会，我觉得我运气比毛主席好多了，心态如何能不好呢？



我的行动纲领是什么？就是那篇棋经，内容如下：

弈经云：“博弈之道，贵乎严谨。高者在腹，下者在边，中者在角，此棋家之常法。法曰：宁输一子，不失一先。击左则视右，攻后则瞻前。有先而后，有后而先。两生勿断，皆活勿连。阔不可太疏，密不可太促。与其恋子以求生，不若弃之而取胜；与其无事而独行，不若固之而自补。

彼众我寡，先谋其生；我众彼寡，务张其势。夫智者见于未萌，愚者暗于成事。见可而进，知难而退。持重而廉者多得，轻易而贪者多丧。目凝一局者其思周，心役他事者其虑散。行远而正者吉，机浅而诈者凶。弱而不伏者愈屈，躁而求胜者多败。不争而自保者多胜，务杀而不顾者多败。能畏敌者强，谓人莫如己者亡。

胜中有败源，败中有胜机，误人者多方，成功者一路而已。

善胜者不争，善阵者不战；善战者不败，善败者不乱。

夫棋始以正合，终以奇胜。凡敌无事而自补者，有侵绝之意；弃小而不救者，有图大之心。随手而下者，无谋之人；不思而应者，取败之道。《诗》云：“惴惴小心，如临于谷。”此之谓也。

陈旭（屠龙有术，微信公众号：tulongys）的人生秘诀十三篇，翻译如下：

1、有外国佬说过：“未经思索的人生毫无价值”，人生要做通盘考虑，用人力资源的话说，就是职业生涯规划，明白自己的目标、使命，行动步骤，要有计划，需要那些经验、资源，提前做准备，保持目标、手段、行动的一致，这就叫——博弈之道，贵乎严谨。

2、人生的目标、战略有高下之分，抓住主要的，例如：荣誉-权势（官）-财富，放弃次要的。先努力创造荣誉、别人的好感，

就会带来权势（升官），有了权势，自然带来财富，这是由贵而富，顺序不可搞错。

有了名声，还愁没权、没钱？这就是战略视角。

微软的那个唐骏，名声显赫，他会缺钱吗？

不会。

前面那些舍不得自己给员工买饭笼络人心的人，就是盯住了自己的钱，没有看到买饭=笼络人心=提高工作成绩=升官=发财这条线，舍不得花钱，这叫急功近利。

不付出而想得到，于理不通。这是企图做无本买卖，做无本买卖的是银行劫匪，要出事的，根本行不通，还能有好结果？这就叫——高者在腹，下者在边，中者在角，此棋家之常法。

3、倒贴钱也要做总经理，宁可少拿钱，先把官位资历搞上去，为以后赚大钱做准备，这就叫——法曰：宁输一子，不失一先。

4、升官混够资历后，辞职他就，谋取高收入，升官不忘发财，先升官，后发财，把握好节奏，按计划、按顺序实施，这就叫——击左则视右，攻后则瞻前。有先而后，有后而先。两生勿断，皆活勿连。阔不可太疏，密不可促。

5、舍不得花钱买饭笼络下属，结果工作没有成绩，赚不了大钱，这叫——与其恋子以求生，

6、舍得花钱笼络下属，工作出成绩，结果升官发财，这就叫——不若弃之而取胜；

7、闲来无事，不要荒废，努力学习提高自己，增强自己今后取胜的实力，这就叫——与其无事而独行，不若固之而自补。

8、名声资历不行，先升官，因为升官可以导致日后发财，这就叫——彼众我寡，先谋其生；

9、已经升官，名声、地位已经建立，那就要凭借这个资历和名声去谋取实利、实惠，这就叫——我众彼寡，务张其势。

10、看到有人高喊“我舅舅是中央某某”，看到同事实力比自己强，就快闪，不要争斗，专拣弱于自己的人去竞争，这就叫——夫智者见于未萌，愚者暗于成事。见可而进，知难而退。

11、对上帝的要求少一点，不要贪多，这就叫——持重而廉者多得，

12、为一顿饭颠倒黑白，导致下属不满、没有工作绩效，被老板辞退，这就叫——轻易而贪者多丧。

13、人生只有一个目标，目标多则互相矛盾，这就叫——目凝一局者其思周，心役他事者其虑散。

14、我的升官发财计划完全遵循正道，不贪污，用实力给老板和自己都带来利益，这就叫——行远而正者吉，机浅而诈者凶。

15、明知对方高喊“我舅舅是中央某某”，实力不如对方还要硬干，结果坐牢，这就叫——弱而不伏者愈屈。

16、自己实力不如同事，想办法使绊子，这就叫——躁而求胜者多败。

17、不和同事玩诡计，一味提高自己的实力，到时候老板自然提拔你，解决矛盾的办法：我比你强很多，你没机会——不争而自保者多胜，务杀而不顾者多败。

18、知道自己不如人就痛快认输，回去勤练武功——能畏敌者强，谓人莫如己者亡。

19、失败了，吸取教训，下次再来——胜中有败源，败中有胜机，误人者多方，成功者一路而已。善胜者不争，善阵者不战；善战者不败，善败者不乱。夫棋始以正合，终以奇胜。

20、看到勤学上进的人，就知道他日后有出息的可能性很大，这就叫——凡敌无事而自补者，有侵绝之意；

21、舍得花钱买饭，不在乎小钱，为什么？为了赚大钱，这就叫——弃小而不救者，有图大之心。

22、平常不学习，狗屁不懂得人，等到下人生这盘棋的时候，肯定是想到那里，下到那里，无组织、无计划，这就叫——随手而下者，无谋之人；不思而应者，取败之道。

23、人生只有一次，所以要把今后每一步提前想好，修炼自己的思想，提高自己的水平，谨慎从事，这就叫——《诗》云：“惴惴小心，如临于谷。”此之谓也。



所以，好的心态是怎么来的？

你要是把胜败的道理搞清楚，一切就不会出乎你的意料，有了总的原则，你就知道自己胜在何处，败在何处，既然一切尽在考虑之中，成功失败就跟一盘棋的输赢一样，我想，各位不会为一盘棋去自杀吧？各位不会为了某盘棋某人作弊，十年后你还念念不忘吧？

下次下棋小心点不就完了嘛！！

陈旭（屠龙有术，微信公众号：tulongys）

你看那些上访的人，有的上访了十年、二十年，冤枉也没有解决，假设 40 年后国家元首给所有现在上访的人全部解决问题，

又有什么意义？冤枉是平凡昭雪了，人也老了，该死了。这样的人活着，就是为了一辈子上访。

换了我，就不去上访。把时间用去干该干的事情。只要事业成功，一切皆为我所有。不是我的，也是我的。那些上访的人，要是懂这个道理，就不会去一辈子去上访，干那些蠢事。

俗话说，事理看破胆气壮，只要你知道自己要做什么和怎么做，你就会有信心，如果你能落实好计划，你就会信心百倍，看清楚了问题所在，心态怎么会不好呢？

所以，多学习、明事理、增加见识、善于用脑子思考分析，是很要紧的。把一切看清楚了，心态就好了。

发财要素一：识货和气度【龙哥解密升官发财的规律 56】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

识货

微信号: tulongys

《大风歌》：“大风起兮云飞场，威加海内兮归故乡，安得猛士兮守四方！”

《鸿鹄歌》：“鸿鹄高飞，一举千里。羽翮已就，横绝四海。横绝四海，当可奈何！虽有繒缴，上安所施！”

这两首古风，尽疏了当年高祖皇帝刘氏干云之豪气.....

高祖皇帝刘邦原来是个瘪三，黑社会小混混，诗却写的大气磅礴，可见胸怀之宽广，志向之高远。小混混当年到首都咸阳游玩，看见国家元首秦始皇外出巡游盛大的场面，忍不住就：“嗟乎，大丈夫当如此也！”看到没有？这句是我们前面说过的一个目标原则，取法乎上，仅得乎中……小刘的目标够高，这相当于我们现在报名考公务员，别管考不考的上，进考场的资格却先有了！

说实话，刘邦这个潜意识的目标差点没把旁边的老百姓吓倒一片……没被全国通缉估计是没人报官，要不刘邦就提前当全国通缉犯了。

刘邦之人生目标非常人能及，刘邦之之胸怀气度也不是一般人能比的。

北宋的何去非博士说：“汉王之智盖疏矣，以其能得真智之所在，此所以王。……智者不非而义者不罪者，以其为天下者重，而负人者轻故也，是以不顾意气之微恩，而全社稷之大计也。汉高祖挟其在己之智术，固无足以定天下而王之。然天下卒归之者，盖能收人之智而任之不疑也。夫能因人之智而任之不疑，则天下之智皆其资也，此所谓真智者也。又其所负者，帝王之度……”

我们这里谈的是气度，不是刘邦皇上过去的宏伟历史，所以，剩下的我就不说了，想知道的去看《史记》，我们只研究对我们有用的东西。



刘邦取天下有两个最主要原因，一个是知人善任，用非所有；一个是与天下同利。要做到这两点，都需要点气度，要有点豁出去的精神，小家子气是干不成大事的。

为什么前面说到给员工买饭，有人舍不得花钱，我就很不以为然？因为这就是小家子气，只看到芝麻，看不到西瓜。话说回来，我能看到西瓜也不是我有多牛，版权还是刘邦爷爷的，我不过侥幸窃得一二罢了。

张良、韩信、萧何，此皆人杰，为何项羽不能用？

一是项羽不识货，二是项羽舍不得。

人家刘邦一谈话，就知道水平高下，立马给你相应的待遇，要钱给钱，要官给官，每当此时，我就在想，我要是在刘邦手下，就不用年年辞职为升官了，咱也变成忠诚度 100 的的大大的忠臣了，这样的忠臣谁不做谁是傻子，名利双收，做梦都要笑醒啊！哈哈.....

不识货，金子在你眼里就是黄铜，只能派黄铜的用场，这叫大材小用，最后就是不为你所用。

韩信这样的牛人，在刘邦那里做到大将军、封王封侯，在项羽那里只是个小兵，什么原因？

就是不识货惹得祸。

仅仅是识货也干不成事情。舍不得花钱给东西，就得不到别人的支持，这个前面咱们早有论述，人性就是你做对他有利的事情，他就说你好，拥护你。你什么都不给，别人凭什么为你卖命啊？

能干事、企图建功立业的，那都是功名利禄之徒，无名无利，你当大家都是傻子啊？

舍不得花钱就是小气，小气就是不大气，不大气就是没有气度。



屠龙有术（真实姓名：陈旭）
微信公众号：tulongys
QQ号：55635255
私人微信号：15155205915
支付宝：15155205915



长按并识别图中二维码关注

（点击右上角分享按钮，把文章分享到朋友圈）

发财要素二：舍得和眼光【龙哥解密升官发财的规律 57】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-30 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



舍不得，什么叫舍不得？不舍就不得，就这么简单，战场上杀敌还要消耗子弹、炮弹呢！舍不得子弹、炮弹，能实现杀死敌人的目标吗？那简直是做梦。

即不识货，用的必是蠢材（相对于竞争对手来说），既舍不得，必然留人不住，人心思散，这个古人早有总结，叫“财聚人散，财散人聚”，此之谓也。

识货不识货，是很重要的，毛主席看的书都是书店卖的，人人可买，可不是从哪个山洞宝库觅得的孤本，看了后毛主席爷爷做了国家元首，很多人看了等于没看，结果各不相同，这个就取决于各位的眼光了。

眼光怎么来？看完本文，不敢保证您就“眼光万里长”，但是把眼光从一寸延长到两寸，这个把握，我还是有的。

..... 在《把握关键》那一章里，我们已经说过了，我们看问题，做事，要看清楚关键所在，不同的时期，做不同的事情，要大气，敢想、敢做，有舍有得。这种行为，表现在行动上，就是通常人们所说的气度。

做事达到主要目的即可，不要求全责备，不要企图做无本买卖，不要小家子气。要有这个心胸气魄。给别人别人需要的，拿回自己所需要的。该给的时候不要手软，就像你到商店买东西掏

钱的时候也毫不手软一样，拿东西的时候也要面不改色，因为那是你该得的。

例如我给员工买饭的时候，我就毫不手软、毫不犹豫，因为我知道我此时掏钱是在购买更高的官职……觉悟和气度是怎么来的？就是这么来的！看不透的人就觉得不划算，看得透的就知道买卖很合算。

前面说过，做事就是做买卖，从老板面对员工到员工面对老板，从企业面对市场到回家面对老婆，都是做买卖。



前文还说过，人的利益分两种：物质利益和精神利益。

所有人的问题都是：付出物质和精神利益的不同比例的合适组合，然后再获得你企图得到的物质和精神利益的最佳组合。

套用一個不合适的比方，这好比社会上说的钱权交易，来回倒腾，财富就出来了……不过我们这里是精神和物质的交易，由此实现物质和精神利益的最大化。

刘邦能胜利，根源在于人家刘邦素质过硬，够得上做皇帝的素质标准，用现代的话说，就是刘邦的人力资本价值够高，在全国来说是最有钱的（刘邦的智力资本的价值），项羽所犯错误，刘邦不会犯。

刘邦这人奉行的是：不会的事情用别人干，事后给东西，舍得花钱办事。

这就是我在第五章、原则（道德）里面说的：

我们做人的第一原则是：决不让对我有用的人吃亏，决不让身边的人吃亏。如果让他吃亏了，就绝不再留他在身边。

刘邦有三个足以成大事的能力：

第一，具有非凡的洞察力。这一点是伟人的特质，如何在众多意见中选中正确的，也就是现在经常提的决策能力。

第二，脾气好的流氓。这即是盛极一时的厚黑。厚黑的精华其实是创新，敢于打破成规，独辟蹊径。

第三，乱世最重要的战斗力也不错。刘邦除了打不过项羽，国内其他人也不是他的对手。毕竟是他打到咸阳灭了秦朝。



我们知道：任何组织的建立，其目的都是为组织的上层聚敛财富，舍此无他。至于嘴上说的漂亮口号，那算不得数的。

比如阿里巴巴美国上市，发财的都是马云以及跟他一伙的人，圈子外的人是没机会发财的。比如阿里巴巴公司扫地的阿姨，就发不了财。

有人问这是谁说的？

是《共产党宣言》说的：任何过去的运动，都是少数人为少数人谋利益的运动……

看看？我没有胡说八道吧？

不信的可以找《共产党宣言》来看，如假包换。

所以，我们看书学习，包括社会上的各种观念，包括各种政治说教等等，都要认真仔细，端正态度，不可一概斥之为老生常谈，认真了，就连《共产党宣言》里面都可以学到真正的知识。

老板建立企业，是为了谋利，这个有《共产党宣言》为证，员工为你卖命也是为了谋利，这个中国老百姓也早有总结“学成文武艺，货与帝王家”，这就是本文开篇第一章为什么不厌其烦的论述学习的重要性的原因了，不学习没东西，没东西就没办法卖，如此而已。

我现在学成文武艺，这不，老板就来购买了。

发财要素三：获取财富的各种方式【龙哥解密升官发财的规律 58】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-30 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



纵观人类社会获取财富的方式,我们会发现赚钱方式有以下几种:

第一种方式是“天上掉馅饼”，中奖、捡到钱，属于这种方式。这种方式获得财物的概率很低很低。

第二种方式是“投胎技术好”，继承、馈赠。典型案例就是思聪同志，长辈有钱加自己高智商，那是所向无敌。这种方式概率接近于零。

第三种方式是“做出售钞票的生意”，靠投资挣钱，以钱生钱。说白了，是靠自己的眼光和冒险赚钱。这种赚钱方式成功概率是5%。

第四种方式是“自己做老板”。靠操心费力、冒险挣钱，不倒闭能赚到钱，生意亏损倒闭，就会一分钱没有。这种赚钱方式成功概率是5%。

第五种方式是“结婚”，找有钱人结婚，立刻让自己变成有钱人。
这种方式对自身素质和先天资质（漂亮）要求很高。

第六种方式是“刻苦读书”，比如龙哥（陈旭）刻苦读书，掌握了社会规律，就能做到“不花钱白拿别人的灯饰用”，这可是空手入白刃的高级工夫。

第七种方式是“上大学”，学历高了，找个好工作，不过成本比较高。

第八种方式是“当牛做马”，打工族。全社会大多数人这样赚钱。



我们换个角度，纵观人类社会历史，我们会发现如下三种获取财富的方式：

劳动；交换和分配；掠夺。

其中劳动是最低端的创造财富的方式；（工薪族做的事情）

交换和分配属于中端的创造财富方式；（官员老板可以实施）

掠夺属于最高端的获取财富方式；（这种方式只有国家可以实施）

组织（政府、企业、党派等等）获取利益有两种方式：

一种是厚待组织内部成员，团结部属，齐心协力去打垮别的组织，获取别的组织的资源财产，这是向外扩张，是良性循环。例如历史上各种侵略扩张的帝国（八国联军、日本侵华，现在改军事扩张为经济扩张）、现代大型企业内部的成员待遇都比较高，他们走的是这条路。

第二种是剥削组织内部成员，以此聚敛财富，这是向内扩张。

血汗工厂，家族企业、中国古代缺乏开拓进取、缺乏侵略精神的历代封建王朝，走的是这条路，这条路是条死路，到一定程度就要崩溃。

因为起家时可以适度剥削内部成员，到一定程度，财富有限，你把下属剥削完了，下属就散了，你的组织也就垮台了。

此时唯一的生路是改变策略，变成向外扩张的模式，否则开辟不了新的财源，加之外部的竞争，你就必然垮台，这就是中国古代所说：取守不同术、逆取顺守，马上打天下，不能马上治天下，要及时转换发展模式，没有这个意识，早晚必死无疑。

这是老板和管理人员的解决问题的关键。

发财要素四：气度【龙哥解密升官发财的规律 59】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-30 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



管理人员和老板的共同关键之一是什么呢？是气度。

职业经理人是替人做事的，具备的是管理才能（这个才能不管大小，只要老板看上就行），缺的是钱。

老板有的是钱，缺的是管理才能。

所以我的需要和老板的需要刚好互补，结合在一起可以创造更大的价值。这是向外扩张，前面说了，是良性循环。

曾经有个老板的企业我去看过，他给我提出的问题都是小儿科的问题，什么虽然各级管理人员都有，但是员工上班就是找不到啊……卫生差啊、在闹市中央，设施和别人一样，价格是别人的

一半，但是上座率不高啊.....等等，其实都很简单，就是不会管理、服务差、缺乏宣传等等，如此而已。

自己不会管，这个老板也不傻，知道用非所有，自己不会，找人干，这就找到我了。这个素质达到了刘邦爷爷的素质，知人善任，用非所有。

但是，与天下同利，这点，这个老板还欠火候，你以后要做大做强、要开连锁店的人，如此的宏图大志，却看重两个小钱？什么只给生活费？

有句话说的好：薄施厚望者不报，说的就是这种人，给的少还希望别人给你干大事，你的愿望就不会实现。

职业经理人重视的是钱，职业经理人哪点工资，可能是员工的十倍八倍、三倍五倍，管他几倍，那都不重要，关键是，你既然用职业经理人，你就冒了巨大的风险，职业经理人一个错误，给老板造成的经济损失可能是你发给职业经理人那点工资的几十倍、几百倍，这么大的风险，你都不怕，却舍不得多发点工资？

这就叫“小处精明，大处糊涂”，就这水平，你这连锁店就开不起来。这是典型的内部扩张。

舍不得钱，企图在组织内部成员身上找钱，还企图在组织的内部重要成员身上找钱，不要说你雇不到优秀管理人员，即便雇到了，能被你玩的人，答应你条件的人，就说明此人水平不到家，脑子不清醒，你雇佣一个糊涂蛋，你的企业下场是什么还用问吗.....

此例，他给职业经理人比别的地方稍高的工资待遇，然后 10% 的利润分成（在服务期间，职业经理人等于成了一个股东），如此，我才会欣然前往。

为什么？

因为老板不缺钱，对他重要的是管理才能，即便职业经理人不胜任，他最多损失几个月的工资罢了，这就是用对老板来说相对不重要的东西（钱），来换取对他来说相对重要的东西（管理才能）。事实上，从谈话和职业经理人过去的丰富任职经历来讲，他这种风险是很小的。



假设龙哥去当职业经理人（当然现在我不太可能去），我不可能原来能干，到他那里就变笨蛋了，再说他的问题大部分都是管理的常识问题，只是因为他确实是个门外汉，所以才解决不了（他的企业是他哥送他的）。

而对于我来说，我很重视钱，你不满足我认为重要的东西，我肯定不会答应。

短期无利可图，长期利益很大，风险也很大，这个明显不利，我把企业搞好了，老板可以随时找茬把我开了，那时候根据合同

打官司已经是下策了，实际上我根本不会去打这个官司，有这时间我还不如到别的企业去赚钱。所以，我不仅需要钱，还需要确实能把钱拿到手的安全保证，这个老板没有看到，呵呵。

一项合作，不是根据合同来的，是根据人的信用来的，什么叫信用？

对于一个老板，舍得花钱，不计小利，有这个气度，就是信用，别人就愿意为你卖命。

老板可以随时开除我，根据合同打官司我却不划算。

要想交易完成，占优势的一方就得适当让点小利，俗话说：见小利则大事不成，不让对方安心，交易不可能完成。

老板让点小利，对我来说就是大利，形势立马逆转，交易完成自然易如反掌。

气度的用处很多，很多时候，气度还是一种广告，在你招兵买马的时候，可以起到很大的作用。

所以，还是第八章、把握关键里面说过的话：我们看问题，做事，要看清楚关键所在，不同的时期，做不同的事情，要大气，敢想、敢做，有舍有得。

真把这句话做到了，气度就有了。

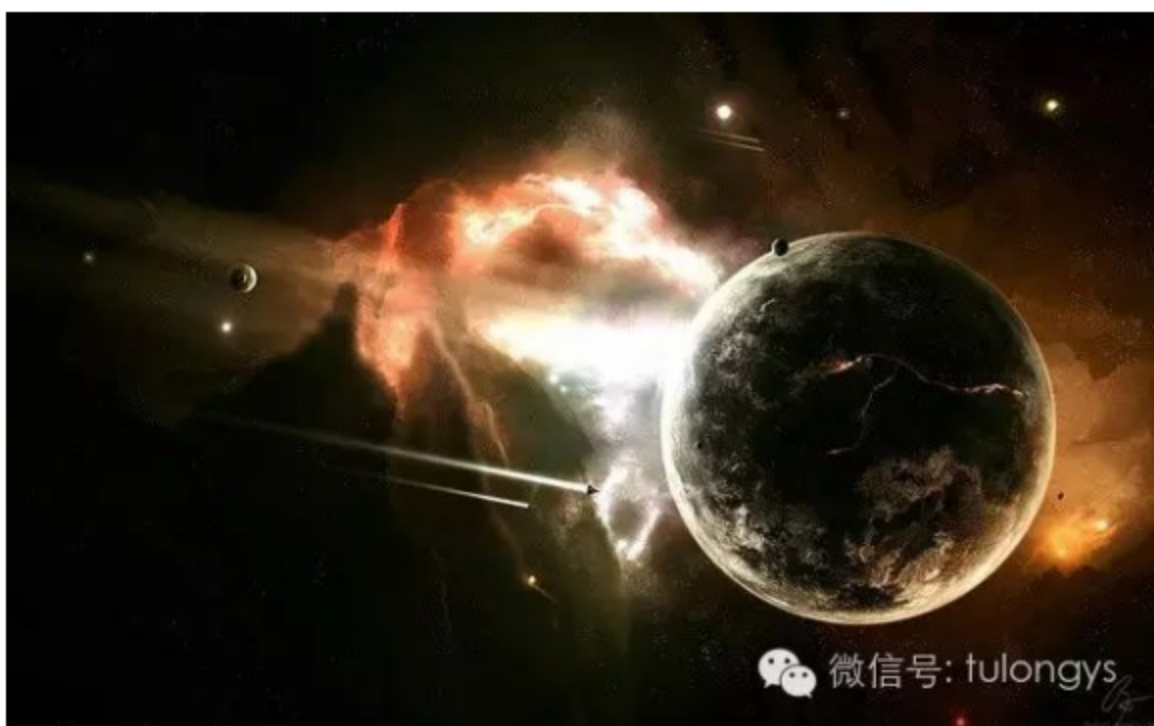


人欲既天道【龙哥解密升官发财的规律 60】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-01 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



很多人工作中碰到问题,是由于他们没有把理论和实际完全搞通。

有些是理论没有搞明白,有些是行动没搞明白。

例如我前面说过的,“得道多助,失道寡助”,古代圣人书上往往说是代表老百姓的利益,就可以得道多助,说的时候很正确,执行起来,就完全错误。

其真实含义是,你应该代表“一小撮”少数人的利益和欲望。你需要那些人支持,你就代表那些人的利益。这才是正解。

你的地位越高,你需要考虑的那些人的范围和人数就越大、越多。这是由人性定理决定的。

人性定理是指主体人自我肯定原理。这一定理可以简单地概括为一句话:“任何一个健康的人的任何一个行为,都是服务于他自己的目的的。”

就像每个人都必须吃饭一样，不论好人坏人都必须吃饭，没有人例外。

（当然，死人例外，死人确实不用吃饭）

我们百度查资料可知，从心理学角度讲，人有两个本能：善恶两种本能，即本性，是支配人行为最强大、最根本的原动力。善的本能表现为善良、慈爱、宽容等积极光明的行为。恶的本能则表现为杀戮、贪婪、自毁等邪恶极端的行为。

从宗教信仰角度讲，人有神性（理性），亦有兽性（本能和情感）。龙哥插一句嘴：注意哦！百度资料此处把“情感”列为兽性范围.....

从现实层面观察人的行为，任何人都有善良的一面，亦有邪恶的一面。故人性善恶并存。任何单纯强调人性本善或者本恶的观点，都是不客观的，都是不符合事实真相的。

但是，无论人性之善还是人性之恶，其最终指向都是利己。

心理学研究表明，驱动人类行为的所有心理动机，最初都是为了满足自己，只是在利己的方式上，有善恶之别，故曰“人性本私，善恶并存”。

屠龙有术（陈旭）备注：善恶只是一种主观的判断，一般属于社会底层的较低层次的人，喜欢这样思考问题。

按照一般规律，人性是永恒不变的，不因环境的变化、时间的推移而改变，只是在不同的情境下，具体表现有所不同。

站在这个角度上说，人类社会的一切现象，都是基本人性的反应。

可能还是不好理解，屠龙有术在这里用俗话翻译一下：

社会规律就是人性，而人性就是人的欲望；社会中的一切变化，都是“人心、人欲的变化”导致的。

现在好理解了。

上述论断，意味着什么？

站在管理学的角度来讲，其实就是，我们只要善于引导人们善良的那一面、积极的那一面，让他们充分发挥出来，就行了。



为什么喷子愤青，各个穷的光屁股？

答案是，因为喷子愤青喜欢骂人，他们通过骂人，把别人“人性恶”的本能引发出来，导致人人对其践踏之、拒绝帮助他们，所以喷子愤青各个混的穷困潦倒。

为什么喜欢说别人好话的人、善于阿谀奉承的人、喜欢送礼的人，各个混的风生水起？

答案是，他们通过说人好话（精神利益）、给人送钱（物质利益），获得了别人的好感，把别人“人性善”的本能引发出来，导致这些人获得了别人的帮助。

不懂上述论断的，去做生意，基本倒闭破产，赚到钱那是靠运气，没赚到钱才是正常的。

很多人实际没有搞明白这些道理，在现实中撞的满头包。



屠龙有术（真实姓名：陈旭）
微信公众号：tulongys
QQ号：55635255
私人微信号：15155205915
支付宝：15155205915



长按并识别图中二维码关注

（点击右上角分享按钮，把文章分享到朋友圈）

努力干活未必升职【龙哥解密升官发财的规律 61】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-01 原文

 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

比如之前有个朋友说，他们单位有个人地位不高，但很嚣张，位置是个肥差。

他的判断标准是，没给那个人提个级、搞个待遇什么的，据此判断那人没有后台。

但他忽略了 2 点：

1、那个人地位不高，但气势嚣张，为什么？必有其因！也许他很傻，所谓初生牛犊不怕虎；也许.....我们要根据其他情况继续判断.....

2、那个人占据的位置是个肥缺，什么叫肥缺？就是可以捞不少油水的差事，他实际捞的油水，有可能是普通人所看重的所谓“待遇”的十倍.....到底多少倍，我也不知道，只多不少。

我们的判断，不能违背基本常识，根据基本常识，请问没背景的人能占据肥缺吗？怀疑中.....



再比如另一位朋友的问题：

这位朋友认为：干好工作即可升职。

其实这是刚毕业的，刚参加工作的大学生的想法，实际情况完全不是这么回事。



什么是发病？就是不断的重复做同一件事情，但是期望不同的结果。——电影《华尔街：金钱永不眠》

很多时候，干好工作是升不了职的。最简单的例子，扫大街的干好工作，能升职吗？概率非常低。

答案很简单：因为你的工作本身就根本没价值。

当我们认为“努力工作就能升职”的时候，其实我们心里默认，用“努力工作”去交换“升职”这个因果关系成立。

（实际上，这个因果关系，有时候成立，有时候不成立，而且大多数情况下都不成立，因为大多数情况下，仅仅靠努力工作，是无法升职的。——陈旭（屠龙有术））

这就是潜意识里在做买卖。

人生就是一连串的交易。——陈旭（屠龙有术）

我们都知道，做买卖，问张三买东西，把钱给李四……张三是不会给你东西的。

开动我们的大脑思考一下：

升职掌握在上级领导手里，但公司或者单位，并不是领导私人所有的……

而你努力工作，受益的是公司和单位，并不是上级领导本人。

所以，如果我们把“努力工作”看做价值输出，或者干脆直接简化为“给别人钱”的行为。那么，你就是在把钱给公司和单位（张三），然后找上级（李四）要职务，要升职。

这是极其可笑的行为。

具体干什么升职？

得看你本人所在单位的实际情况。

你先得调查了解清楚，然后有的放矢，不要胡乱射箭，胡乱射箭，不仅射不中靶心，射到别人身上，还要给自己带来麻烦。

所有大型组织，不管国企还是私企，基本上是贪污受贿、行贿受贿、鬼混的地方，凡和“大”字沾边的机构，都是为私人利益服务的，不是为老百姓服务的。

当然也有例外，不过以我个人的工作经验，恕我孤陋寡闻，我是没见过。各位要结合自己的具体实际情况来判断。

私企，一旦规模够大，也和国企差不多，最简单的，比如淘宝小二，不就曾经爆出受贿丑闻嘛！

在下面，你就慢慢升吧，级别到你能够接近老板了，再考虑是不是该认真卖命的问题。这个取决于老板是什么货色。

在下面的时候，要看上级是什么货色，根据上级的欲望和需要决定怎么行动，别胡来。

总之一句话：一切从实际出发，从实际发生的事实里面总结规律。



屠龙有术（真实姓名：陈旭）
微信公众号：tulongys
QQ号：55635255
私人微信号：15155205915
支付宝：15155205915



长按并识别图中二维码关注
(点击右上角分享按钮，把文章分享到朋友圈)

制度靠人维持【龙哥解密升官发财的规律 62】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-01 原文

管理就是人性与制度的动态平衡

Management is A Dynamic Balance of Humanity and Regime



微信号: tulongys

很多人讲工作流程重要，其实是门外汉的说法，简直笑破我的肚子.....

例如有朋友反映的下级越级上报的问题，这个明显违反工作制度，但是下级没有受到制裁，为什么？

很简单，工作流程和制度，都是需要人来遵守和维护的，这位朋友的例子里面，就没有人维护制度和流程的严肃性，这个工作制度和流程，就是摆设，重要什么？毫无价值。

再好的东西，都要人去使用，人不行，一切都是空谈。

没有素质过硬的人做领导，就无法制定出良好的制度。

所谓制度，有他的局限性。

完全靠人，或者完全靠制度，都是靠不住的。

收银机可以不靠人的素质，但别的地方，并非全部正确。否则美国安然公司不会垮台。次贷危机不会发生。

很多公司都有下级越级上报，未受任何制裁，就是很好的说明。长此下去，工作就是一片混乱，内斗变成主要的任务，而工作只不过是细枝末节，点缀其中罢了。

我很少提流程，为什么？实际工作中其实少不了流程，流程很重要，其实又不重要，因为工作流程其实很好把握，只要观察一段时间，其本八九不离十。

真正难把握的，是人心和利益。

因为一切都是靠人去做，即便是制度，也是要靠人去执行的。

怎么把握这个各方面的人心，各方面的利益，并把这些利益和人心，引导到工作的方向上来，把他们和工作协调一致，这个才是精髓所在。

制度只是达成这个目标的一个辅助工具而已。

一个好的制度，需要素质过硬的人去制定，但不需要素质过硬的人去执行的，需要素质过硬的人才能执行的制度，不是一个好的制度。

一个好的制度，其实只需要尊重、利用人的自利的本性，每个人都从自利的本性出发，最终就可以得到大家都遵守制度的结果。这样设计出来的制度，才是一个好的制度。

洞察人性的人非常少，所以，我们要研究人性，利用人性，而不是改造人性。

只要老板或老板任用的某个高管不行，其下属所有系统，从人员素质到工作流程和制度，统统全部瓦解。

前面提到的越级上报的情况，就是最现实的例子。在这样的人手下，认真工作的人，反而变成吃不开的人。下属公开违反制度，却不会受到任何制裁。

从人性的角度讲，任何既得利益者，是不可能放弃既得利益的。有朋友说三权分立如何如何，其实这个等到你我进棺材也不会实现，权力天生就有一种扩张自己的天性。身为中国人，你还是不了解中国人。

这就是我强调最高领导的素质和高管的素质的原因。

山河永固，人性不变。



成为老板必须突破的第一关【龙哥解密升官发财的规律 63】

原创陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-02 原文


 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



微信号: iulongys

商品的唯一价值在于它的使用价值、实用价值，能给人们带来某些满足，带来某种利益，并不是马克思说的社会平均劳动时间，一件商品，你花了十年时间制作出来，例如你在沙漠渺无人烟的地方开发了一个小区，虽然耗费了不少你的资金和社会劳动，但是并不会有人去购买，为什么？因为没有使用价值，所以，这个小区就不是财富，也毫无价值。

有些商品，能给人们带来利益，例如你购买电脑，你就可以提高工作效率或用来上网更加方便地获取知识，也可以用来打游戏、交友聊天。

有些商品，却会给人们带来损害，例如你购买毒品吸食，就会耗费你的金钱，败坏你的身体。

思想的产品和市场也同样如此。

鲁迅说过：野猪驯化成为家猪，野牛驯化成为家牛，只对猎人有利，对于野猪和野牛并无好处，反而有害。因为这种驯化的目的只是为了消除猪牛的抵抗，更加方便猎人的宰杀罢了。

所以，不同的社会阶层，需要不同的思想观念和知识技巧。

这就是为什么尼采说：“有些知识我永远不想知道，智慧为知识也画出了界限”的原因。

有些思想，是缰绳，是用来驯化人们成为家羊、家牛的，好更方便人们捕杀的；有些思想，是利剑，是教你去捕杀这些牛羊的，作用不同，使用的对象也不同。

驯兽师的知识，唯一的目的是作用就是驯化对方，消除对方的抵抗能力，好方便自己随后的宰杀行动。马戏团的驯兽师就是这方面的顶尖高手，任你狼虫虎豹，只要一经驯兽师之手，都叫你变成乖乖的绵羊，俯首帖耳，生杀由我。

把捕杀的技巧传授给牛羊，牛羊会认为这些毫无用处，因为牛羊是食草动物，牛羊需要的是怎么样辨别什么样的青草更加有利于健康这样的知识。把辨别青草的知识传授给虎豹，虎豹也会同样认为这些东西毫无用处，因为虎豹需要的是捕杀牛羊的技巧。

知识和思想，都只不过是实现自己目的的工具，机械维修师手拿扳手，他只会去拧他需要拧的螺栓，而不会去拧自己的鼻子。而我们某些人，学了思想知识这个工具，却不知道他的用法，他们不是去拧螺栓，而是去拧自己的鼻子，智商之低，还不如一个修理工。

古代有精通此道的大儒，看到这种可笑的现象，忍不住也学刘邦爷爷发出了感慨：尽信书不如无书。

秀才甲看到《孟子·尽心下》：“尽信书，则不如无书。吾于武成，取二三策而已矣。”就跑去问秀才乙：“尽信书不如无书”是什么意思？秀才乙回答：尽信书是本书，无书也是一本书，尽信书是本好书，但无书比尽信书更好！

此话翻译过来，就是告诉我们：要学会分辨，要学会分辨那些是利剑，那些是缰绳。利剑自己用，缰绳免费送给别人用。如此而已。

那些书呆子为什么那么好欺负？并不是知识无用，读书无用。只不过是他们错学了那些给牛羊用的辨别青草的知识，潜移默化中就被驯化成了牛羊，既然称为牛羊，等待牛羊的，自然是被宰

杀的命运。这就是穷酸秀才容易被人欺负的原因所在，因为牛羊没有还手之力，所以就容易招来宰杀，对捕食者而言还没有风险。

人是动物的一种，动物可以被驯化，所以人也可以被驯化。

那些智商不如修理工的书呆子，拿着斩杀牛羊的利剑，硬要抹自己的脖子，拿着给牛羊套的缰绳，硬要往自己的脖子上套。最后穷愁潦倒一生，还至死不悟，还大呼：“此皆读书之误我也”，还说什么读书无用，真是咄咄怪事！你说这世界上还有这么蠢的人？

其实这些人并不蠢，他们不过是被驯化成牛羊的人罢了。

毛主席读书之后为何扫灭群雄，一统天下，成为国家元首？虽然同样是读书，毛主席学的内容却和那些书呆子不同，毛爷爷学的都是那些虎豹的捕杀技巧，自然将对手逐一食之，囊括四海。



有人说了，天朝就是龙哥这样的精英太多，才落到今天这个地步.....

听到这种说法，我能笑死.....

社会车轮滚滚向前，螳臂挡车者死，这是社会法则。

而且天朝变成什么样子，不是我一个人能决定的，说句良心话，天朝变成现在这个样子，套句历史书上的话，那叫做“人民的选择”。

混的风生水起的成功者们，请记住：天朝有今天是人民的选择；

混的穷困潦倒的社会失败者们，也请你们记住：天朝有今天是人民的选择。

对我的结论有怀疑的,建议去看中学历史教科书,你就明白儿,天朝有今天,不管是眼看着要做世界第一老大了;还是有人生活不如意了,这都是人民的选择。

你才是一切的原因.....穷富只是你的所思所想导致的结果,不要把责任推到别人头上。

自己的选择,出尔反尔,自食其言,是要不得的。

今日之果,正是昨日之因造成的。

有个牛人说的好:人生规律之一就是“自作自受”.....

你混得不好,是自作自受.....

你混得好,也是自作自受.....

价值连城的思想【龙哥解密升官发财的规律 64】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-02 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



微信号: tulongys

同样是书店里卖的书籍，毛主席看了成为国家元首，某些人看了成为书呆子，成为被愚弄的，更方便欺压的对象，原因何在？

其实道理很简单.....

我们都知道市场经济，市场里有性能优异的名牌产品，也有品质低劣但标示名牌的冒牌货。这是常识，这里无需多言。

各种理论、思想，也是商品。

思想、理论、知识、经验、技术，都是商品。

我们在书店买书，买的并不是构成书籍的纸张，而是该书所载的知识与思想。所以说，书店贩卖的并不是书籍，而是各种对人有用的思想和知识经验。

买书，就是在买经验，买知识，买思想。

因为思想负责指导行动，而一个人混的成败，在于行动的结果。如果思想错了，意味着连方向都错了……

有句话说得好：一艘没有航行目标的船，任何方向的风都是逆风。

说的就是这个意思。

那么，如果说思想，或者说理想和目标，是指引我们前进的指南针的话，经验和知识，就可以理解为帮助我们到达目的地的“驾驶汽车、轮船、飞机的技巧。”

如果我们把人生当做“汽车”的话，经验和知识，就是驾驶汽车的技术。

那么我们知道：驾车技术高超的人，能以极快的速度跑完全程，到达目的地。

例如京城就有一个二环十三郎，他能在晚上九、十点钟正常车流量的情况下，仅仅用 13 分钟就跑完长达 32.7 公里的整个二环路而得名“二环十三郎”。这个速度大概计算一下，每分钟可以超过 200 多辆车。

如果换了别人，以这个速度去北京二环路上飙车，我可以告诉大家，99%的人都会去西天见马克思和耶稣他老人家。

这就是技术，也就是经验和知识的价值。



高超的技术，或者说高超的经验和知识，能让你做到别人做不到的、让人感觉到匪夷所思的事情.....

同样的道理，高超的技术（经验和知识）能让太祖成为皇帝，能让马云成为千亿富豪，能让史玉柱东山再起。

还是同样的道理，高超的技术（经验和知识）能让你我以极低成本快速发迹起来。



赚钱就是爱国！真假爱国的经济学分析【龙哥解密升官发财的规律 65】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-03 原文

有句话说得好：“国家兴亡，匹夫有责”。

其实呢！屠龙有术告诉你，你只需要努力赚钱，成为有钱人，你就是用实际行动爱国了。

【经济学著名定律：看不见的手原理】

230 年以来, 无数人渴望从书中挖掘有用的东西, 最终发现了一句话“看不见的手”, 它在《国富论》中只出现过一次。

用亚当·斯密的话来说: “每个人都试图用应用他的资本, 来使其生产品得到最大的价值。一般来说, 他并不企图增进公共福利, 也不清楚增进的公共福利有多少, 他所追求的仅仅是他个人的安乐, 个人的利益, 但当他这样做的时候, 就会有一双看不见的手引导他去达到另一个目标, 而这个目标绝不是他所追求的东西。

由于追逐他个人的利益, 他经常促进了社会利益, 其效果比他真正想促进社会效益时所得到的效果为大。”



所以各位! 你只需要努力赚钱, 成为有钱人, 你就是用实际行动爱国了!

举个例子:

- 比如屠龙在这里教大家管理和营销知识, 甚至教大家权术谋略等等, 但屠龙教大家这些东西, 我的目的, 绝不是为了振兴祖

国，我是为了自己混的更好，发财以后自己过好日子，还有钱帮朋友和亲戚，被人看得起。

因为我帮你们，你们也会帮我，我就有好处了，这才是我的目的。

那么，各位呢，因为学了这些经营管理经验和权术谋略，各位升官发财了，做了企业管理人员和老板。各位工资收入提高了，当老板钱就更多了。

各位也有好处。

●所以各位学习这些“当管理人员和老板的经验知识”，大家学习的目的，也绝对不是为了“振兴祖国”，说白了，你们就是为了自己发财过好日子，能够有钱帮助朋友和亲戚，被人看得起。

于是很多人为了自己发财，努力学习“当管理人员和老板的经验知识”；屠龙为了发财，努力教大家“当管理人员和老板的经验知识”；

●大家都是为了发财，没人想着“振兴祖国”。（备注：在大家一起努力发财的过程中，其实就是在振兴祖国了，看不懂的，请仔细看下文……）

但是，以上只是站在个人角度的看法。

当你站在社会的角度，事情就完全变了……

站在社会角度看问题，当“屠龙努力教大家当管理人员和老板的经验知识”的时候，屠龙就是在“为祖国培养各级企业管理人员和老板”，而“各级企业管理人员和老板”都属于社会精英，振兴祖国需要大量的这种社会精英。

祖国要振兴，祖国要强大，如果没有“很多合格的、优秀的、经验丰富的”各级企业管理人员和老板，是不可能实现的。

各位为了自己“升官发财”刻苦努力学习怎么当“各级企业管理人员和老板”的时候，也就是自觉地“把自己培养成祖国需要的人才”的时候。

还是那句话，祖国要强大，没有优秀的企业管理人员和老板，是不可能实现的；如果一群傻逼去管理企业，搞得企业全部倒闭亏损，请问，祖国会强大吗？

企业都亏损倒闭了，就没钱交税，国家没钱，怎么造航空母舰？怎么强大？这不是扯淡吗？

●所以，当我们每个人主观上玩命地为了自己升官发财努力奋斗的时候，其实客观上，我们就是在玩命的为了祖国的繁荣强大而努力。

（因为你赚的钱，都要交税的；有人说，我没交税……龙哥实话告诉你，不存在“没交税的人”，你要想“不交税”，除非你不买吃穿用度，饿死自己，你就可以做到不交税了，所以不要天真了！）

虽然你主观上就是为了自己，为了赚钱，但客观上，你的赚钱发财行为造成了祖国繁荣强大的结果。

于是，祖国在一帮为了个人私利玩命干活的人（包括老板，官员，以及生产线上加班12小时努力赚钱的工人等等）努力下，在一帮“道德败坏的，只为了自己个人发财而努力的人”的共同玩命赚钱过程中.....祖国强大了！

●贪财的人越多，想发财的人越多，祖国就越强大。（因为这意味着努力干活的人越多，财富多了，祖国当然强大了。）

我们设想一下，如果大家都不爱钱，都不去上班，赚点钱够吃饭就行了...

都这样懒惰，不去勤奋劳动，我们肯定还会跟1979年之前吃大锅饭的时候一样，大家肯定懒的跟猪一样，出工不出力，上班磨洋工，效率低下，全国人民一起穷的光屁股，饭都吃不饱，然后万事大吉了！

想象不出1979年之前吃大锅饭时候，“饿饭加穿破衣服光屁股”时代幸福生活的朋友，可以参考现在朝鲜人民饿肚子的幸福生活，脑补一下。

喊口号不是真爱，行动才是真爱国【龙哥解密升官发财的规律 66】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-03 原文



你让穷屌丝去当企业高管，他们会当嘛？

他们不会，真要去当经理，穷屌丝只会把企业搞倒闭。

企业倒闭了，国家就没税收，结果国家也被穷屌丝搞穷了。

国家穷了，没钱造核武器和航空母舰，就会被西方列强侵略，伊拉克就是下场。

所以穷屌丝只是嘴上高喊爱国，实际屁用不顶。

企业老板和高管，虽然嘴上不会高喊爱国，但他们用实际行动赚钱发财，给国家交税，国家有钱，才造的起核武器和航空母舰。

比如富人买个车，要给国家交好几万的税；穷人去买一双 10 块钱的胶鞋，能给国家交几毛钱税？

请问，富人买辆车给国家交几万块钱税；穷人买双胶鞋 10 块钱，给国家交几毛钱税；谁给国家钱更多？谁更爱国？

你说你爱国，没错呀！我们都相信你说是真的！如果你要给国家交几万块钱税，我们就更加相信你爱国的诚意了。

爱是需要实际行动的，各位！爱不是说出来的，是做出来的。

只会嘴上空喊爱国口号，轮到给国家掏钱交税的时候，你就不出钱，这不就是大忽悠吗？



比如，你宣布，你很爱自己老婆。

老婆对你说，老公我饿了。

你回答：饿了就饿了，饿着去，饿的受不了了，你自己不会掏钱吃饭？想我给你掏钱？没门。

这算爱吗？

说得好听，不愿意出钱，就是假的，爱国也是一个道理。



爱国没错，怎么判断谁更爱国？

因为我们花的每一分钱都要交税。

谁赚钱多，消费花钱多，给国家交税多，谁给国家出钱多，谁就是真爱国，用钱来称量，一切立刻一清二楚。

只会打嘴炮，嘴上说爱国，实际不给国家出钱的，都是掺水假冒的爱国人士。

你说你爱国，你把钱掏出来给国家，我就信了。

出钱才是真爱国【龙哥解密升官发财的规律 67】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-03 原文



有穷屌丝说了：屠龙你蛮不讲理啊！每个人能力有大小，经济能力不同，有钱人当然交税多，穷人当然交税少。

虽然穷屌丝交税少，但爱国是真心的。

龙哥就告诉你，这种说法是忽悠人的，为什么呢？

请看下列对话：

屠龙：你是不是真爱国？

屌丝：我是真爱国。

屠龙：真爱国的人，希望不希望祖国强大？

屌丝：爱国当然希望祖国强大

屠龙：大家都不努力赚钱，都当穷人，都不给国家交税，或者交很少的税，祖国没钱，祖国能否强大？

屌丝：.....

屠龙：你是真爱国？

屌丝：是的。

屠龙：.....还愣着干什么？赶紧努力赚钱去啊！

爱国就是让祖国强大，给祖国很多钱，你自己都没钱，你拿什么去爱国啊？

你爱老婆吧？娶老婆要彩礼的！空口说白话，就可以娶老婆了？

你爱国吧？爱国要交税的！越爱国，交税越多；你不掏钱，算个屁的爱国。

光嘴上说说有什么用呀？！



中国的航空母舰，是靠屌丝喊打喊杀，就可以造出来的？

中国的航空母舰，是老板们冒险创业，经理们勤奋工作，工人们努力下苦力干活，创造出来的财富，造出来的。

有人说了，屌丝也干活了啊！

我来问你，1979 年之前，全国大锅饭，屌丝也干活了，为啥全国人民穷的吃不上饭？穿破裤子？

历史事实告诉我们：创造财富，不是靠“不动脑子，只会出傻力气的人”可以完成的。

整天盼望着“国难当头，然后去抛头颅洒热血”的屌丝 都是汉奸【龙哥解密升官发财的规律 68】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-03 原文



还有人说“国难当头，敢于抛头颅洒热血那才是真的爱国”！

陈旭（屠龙有术）告诉你，这种说法纯属放屁……^_^

为什么是放屁呢？

因为这种说法完全不对，简直就是胡扯，为什么我这样说？

因为我们现在努力赚钱，让祖国强大，就根本不会有国难。

首先请问，为什么会发生“国难当头”的事情？

请问世界第一强国美国，会不会发生国难当头的情况？根本不会发生！

所以，只要每个中国人努力赚钱，自然就会交税，中国就会超越美国，成为世界第一强国。



我们的祖国将成为未来的世界警察。——陈旭（屠龙有术）

当中国成为世界第一的时候，根本不会发生“你说的国难当头的情况”，因为当中国成为世界第一，全世界没有任何国家能打得过中国，这时候，别的国家见到中国都害怕，怎么敢侵略中国？

既然别人看到我国就害怕，当然不会发生“你说的国难当头”的事情。



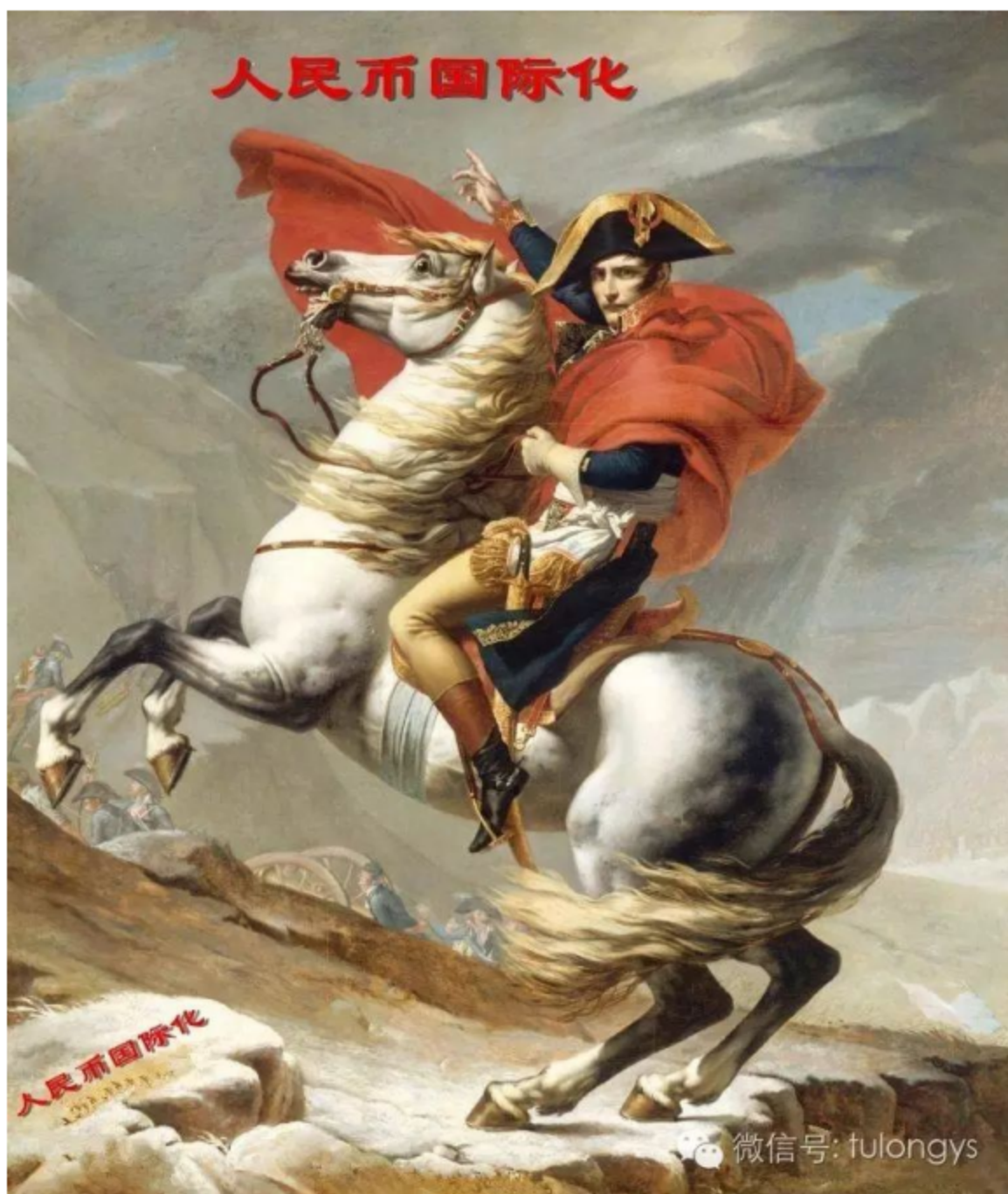
当我国世界第一的时候，我们不去侵略别的国家，别的国家就该跪下烧香感谢我们了！怎么可能“国难当头”呢？？！

那些整天盼着“国难当头”，然后自己好去“爱国”的家伙，说白了都是叶公好龙，口惠而实不至啊！一群假冒的爱国分子。

之所以会发生“国难当头”的事情，就是因为很多屌丝不努力赚钱交税，导致中国贫穷落后，所以才会被外国侵略欺负。



真相是，当中国强大的时候，只会发生我们欺负外国的事情，根本不会发生外国入侵我国这种“导致国难当头”的事情。



怎么让中国避免贫穷落后？怎么让祖国兴旺发达？？！

答案很简单：玩命赚钱，努力交税。

所以，真爱国，就赶紧去赚钱。

不懂怎么赚钱，就刻苦学习怎么赚钱。

好吃懒做，不爱学习，不努力赚钱的屌丝，简直就有当汉奸的嫌疑。

成为老板必须突破的第二关【龙哥解密升官发财的规律 69】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-04 原文



点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



要想发财，引刀自宫！

成为老板的第二关，就是懂得自控，善于控制自己。

自控，懂得根据需要和原则做事，而不是根据自己的感情、习惯等做事。任性，感情用事等等，当时也许快意恩仇，等流落街头的时候，你就会后悔莫及！

什么合适自己，什么不合适；什么观念对自己有利，什么不利，心里要了如指掌。

先说一个笑话：武林称雄，引刀自宫！

这是一个笑话，传说有位武林高手费尽千辛万苦终于得到了一本令所有人垂涎三尺的武功秘籍。

当他得到这本秘籍的当天，他找了个僻静的地方打开了秘籍，在秘籍的第一页赫然写着：“欲练此功，必先自宫”。

这个武林高手对着秘籍静坐思考了三天，终于还是下定了决心。于是，引刀自宫了！

自宫之后他马上翻开第二页，第二页上书：“如不自宫，也可成功”。这位武林高手这个气啊，后悔得又是三天三夜没合眼。不过既然已经不可挽回了，静下心来之后他也就认了这个倒霉了。

于是翻开第三页，然而他只看了一眼，就吐血而亡了！

原来，第三页上面写着——“即使自宫，未必成功”.....

这个转自网上的一个古老的笑话。

虽是笑话，讲的却有道理。

“欲练此功，必先自宫”

讲的就是要把自身那些不适合管理者素质的东西阉割掉，比如做事不可任性啊！做事不可想当然啊！做事不可按照普通老百姓的想法去办啊！等等，这些都是缺乏训练的表现，都是不专业的表现。

就好比当解放军一样，新兵训练三个月，目的就是教会你必要的技能，去除掉普通老百姓的懒散、任性.....等等习气，养成训练有素，纪律严明的习惯。你的大脑就是司令，你的行动就是士兵，士兵必须服从司令的命令，不管这个士兵本人愿不愿意。

司令的命令不以士兵的意志为转移。

同样，你的行动也由不得你，必须服从你的目标，不可自由行动。你不是自由的，你的心只是那些正确的原则的奴隶罢了，你的心在“管理的规律”这个“道”面前做奴隶做的越好，能做到一个优秀奴隶的水平，在现实生活中，别人就是你的奴隶，你就可以指挥别人。

“如不自宫，也可成功”

你要是祖上有德，爸爸是李嘉诚，自然不用自宫这么辛苦啦。当然，你要是有非常明确的转换意识，能很清楚地分清楚工作和生活不同区别，工作时训练有素，生活中自由散漫，能做到这样，大可不必强迫自己改掉那些坏毛病，但是，谁有这个把握？我是没有。

“即使自宫，未必成功”

改掉坏毛病，改掉不正确的观念，改掉不正确的行为，只是不犯错误，未必能成功。

必须学会做正确的事情，怎么去做？为谁去做？都得考虑清楚，否则就是“即使自宫，未必成功”。



无知者是不自由的，因为他面对的是陌生的世界。——黑格尔

我们要知道，社会分为很多阶层，每个阶层权力、收入、地位都是不相同的，差距很大，这是硬件条件，大家一目了然，不说也知道。

问题还有很多人不知道的是，每个阶层的观念，各不相同，甚至完全相反，这一点龙哥强调无数次了。

当不同阶层的人互相反对的时候，他们其实并不是在反对对方，而是在反对对方阶层所持的观念。

表面上是个人之见的冲突，本质是不同阶层的观念的冲突。

正如电脑的硬件配置不同，匹配的软件就不一样，是一个道理。

17 电脑可以安装的最新高性能软件，早期的个人电脑 286 是安装不了的，因为占用内存等资源太大，导致 286 电脑无法运行。

这说明，不同性能的硬件配置，匹配不同性能的软件，高端电脑匹配高端软件，低端电脑匹配低端软件。

同样的道理,社会高等阶层有与之相匹配的思想观念和思维方式; 与其对应的是, 社会底层也有与之相匹配的思想观念和思维方式;

不同社会阶层, 分别持有与其权力收入等物质硬件相对应的思想观念和思维方式; 也就是说, 不同的硬件匹配不同的软件; 不同的社会地位匹配不同的想法。

如果我们把人看做电脑; 把社会地位看做不同的硬件等级; 把思想观念和思维方式, 看做电脑软件; 那么这将意味着, 高端电脑的运行方式和速度, 低端电脑根本无法理解, 也就是社会高层的想法, 社会底层很难理解。

现在问题来了: 我们知道, I7 安装的高端软件, 低端电脑是无法运行的; 同样的道理, 社会高层的思维, 社会底层也是很难理解的。

弱者坚持的正确观念, 正是导致其成为穷人的原因。——陈旭 (龙哥)



成为老板的第三关：获取高等阶层的思维方式【龙哥解密升官发财的规律 70】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-04 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



我们要从社会底层，从社会中层，爬到更高的社会等级，怎么办？

如果是电脑，要提高电脑等级和性能，大家都知道怎么办：

- 1】更换电脑硬件；
- 2】删除原有软件，更换高端软件；

但是，等到混社会的的时候，面临同样的问题，绝大多数人都不知道怎么办了.....

其实办法是一样的：

- 1】更换自己的硬件（权力，地位，收入）
- 2】删除原有低等阶层的思维，更换为高等阶层的思维方式；

问题是，人性决定了，绝大多数人坚持认为自己就是正确的，就连乞丐穷的讨饭了，他也坚持自己是正确的，别人是错的。

这本质就是，拒绝删除自己原有低等社会阶层的思想观念，低等阶层的劣等观念，就像木马软件一样，有自我保护机制，拒绝你删除它。

如果我们把思想，假设成一种寄生虫，而我们每个人都被这个“思想寄生虫”控制着，我们的身体，只是“思想寄生虫”的宿主；那么，这就是，劣质的“思想寄生虫”拒绝宿主消灭它，它要维持自己生存，外在表现形式就是：穷人哪怕去要饭了，都坚持自己正确。

这时候，思想已经毫无价值了，你的所有行为，都是为了维持这个“思想寄生虫”的生存，而不是为了让自己生活的更好。

我们知道，思想是可以随便更换的，但我们的生命只有一个，不能随便更换。

重要的话说三遍：思想是为我们的利益服务的，是可以根据自己的社会地位和环境，随时更换的。——陈旭

顽固坚持自己原有观念和想法，拿仅有的一条命，去维护可以随时更换的某个特定的思想观念，这不是傻子，也是神经病。

要知道,思想观念是为我们服务的,不是我们为思想观念服务。

——陈旭

很多人拒绝更换自己过时的、社会底层的低端思想观念,导致自己一辈子穷困潦倒,这就是他们悲惨人生的根源。

要想成为老板,必须跨过这一关,否则,富裕生活与你无缘。



成为老板第四关：基本常识【龙哥解密升官发财的规律 71】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-04 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



（老板来了）

所谓基本常识，是指做老板的一些基本原则，而原则是指，经过长期检验被验证的因果关系。简单的说，就是什么原因导致什么结果，不同原因导致不同的结果。

遵照原则行动，就可以避免很多错误和损失，违背原则行动，就会造成不必要的损失。

成为老板的基本常识就是：

1、实践第一原则，一切以行得通为前提，实践是检验真理的唯一标准。——邓小平

2、个人利益原则，尊重自己和他人的利益，对自己有利是检验真理的第二条标准。——陈旭（屠龙）

3、做买卖原则。一切都是做买卖，从管理员工，到销售产品，到人际关系，全部都是做买卖，要想到“我要什么”？“我准备给别人什么？”只想自己得到，不考虑别人需要，必败。

4、目标管理原则：资源分配根据目标决定取舍，事情成败以目标为判断标准（而不是以别人的看法为准，别人都是狗屁，别管他们。）；

5、把握全局原则：思考问题从整体利益出发，要有发展的观点，全局的意识看问题，解决问题。

6、变化原则：时移世易，具体情况具体对待，病万变，药亦万变，不可墨守成规。

7、责权利一致原则：责权利三位一体，责任、权力、利益均统一于责任承担者一个人，负责的人既是责任的承担者也是权力的拥有者和利益的享受者。

8、命令一元化原则：一个员工只允许接受一个上司的命令。（老板可以设立搜集信息的渠道进行监控，但不可随便代替干扰下属工作）

9、分业与专业化原则：工作时应尽可能采用分业制度及专业制度，让专业的人，干专业的事情。

10、管理幅度原则：也称为“管理范围”每个管理人员所管理的人数有限度，通常不超过 7 名下属。

11、管理层次原则：尽量降低管理层级，能直接指挥的，不要设置过多管理层级和领导。

12、授权原则：权力和责任，尽量压到每一个人身上，每个人必须为自己负责的工作范围负责。成功有好处，失败有惩罚。

13、例外原则：高层管理只负责例外事项的处理，正常情况下，一切交给下级管理人员去办，高层只负责监控指导。

14、合理估值原则：每个人都有价格，不要估值错误，估值错误，是很多事情失败的根源。



这个即使讲给管理人员的，也是讲给老板的。

身为老板，你制定的政策，只对你自己、对公司有利，你这个政策就不可能贯彻好，最多你自己误以为贯彻的很好，因为大家都会装的，得到的，不过是互相欺骗罢了。

精选人员，合理激励，皇帝不差饿兵，负责执行的，老板都给点蝇头小利，你这个政策就会贯彻的很好。

例如，很多单位员工流失严重，尤其以酒店为甚，其实都是这些单位的管理人员太笨。

你把招聘员工的广告费拿出一半，谁做的好，奖点；谁有病，花点；谁家困难，号召大家捐点，公司出大头；.....你这样干，员工要还是流失严重，我把头割给你们.....

单位管的不好，原因就是老板和企业经理不懂起码的道理。

有人说了，龙哥，我还没当老板，你说的都是已经当老板的原则，我按照那些原则，才能成为老板呢？

龙哥就回答他：

要当老板，第一要掌握老板的思维方式和观念；第二要遵循买卖原则，时刻不忘，通过做交易，你就可以成为老板。

老板就是专职做交易的人，善于做交易的人，你具备这个素质，不知不觉中，你自然就成了老板。

最后，在本文结束时，我的耳边响起了革命前辈保尔柯察金的名言：

“人最宝贵的东西是生命，生命属于人只有一次，一个人的一生应该是这样度过的：当他回首往事的时候，他不会因为虚度年华而悔恨，也不会因为碌碌无为而羞耻；这样，在临死的时候，他

就能够说：“我的整个生命和全部精力，都已经献给世界上最壮丽的事业——为我自己的解放而斗争。”



管理之术一、选人用人，合理配资资源【龙哥解密升官发财的规律 72】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-05 原文



点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



管理是什么？管理就是合理配置各种资源，有效地利用各种精神和物质力量，实现你的目的。

最熟悉员工的是领班；最熟悉领班的是主管；最熟悉主管的是经理；最熟悉经理的是分管副总；最熟悉副总的是总经理。

所以，我们管理的时候，各级管理人员只需要把直接下级管好即可。

赋予各级管理人员相应的责、权、利，布置工作不要超出下属的能力，不要提拔不符合要求的人做下属，等等，都是老生常谈，我也没有兴趣。

我只说，把好用人选人关，用一个笨蛋做领导，就会导致一帮笨蛋做他的下属，因为超过笨蛋水平的下属，对笨蛋来说的都是威胁。

至于你用笨蛋还是牛人，取决于你是笨蛋还是牛人。

毛主席说过：路线方针确定之后，干部就是决定性的因素。

你用一个人，用的不仅仅是他一个人，而是用的一群人，因为这个人会根据他自己的想法去选择下属，把他不喜欢的都想办法搞掉。

案例：本帖就有很多人请教如何搞掉下属，当然，我也说了很多办法，因为据我判断，这些下属太坏了，应该快地消灭掉，呵呵



第二，考核下属，只需各级领导分别考核自己的直接下属即可，方法就是拍脑袋，我称之为“拍脑袋考核法”，因为各级领导的直接下属就几个到十几个，彼此很熟悉，拍脑袋足够了。

这个方法是某财经大学人力资源的老大教我的，因为他是我老师，我就学而时习之，效果不错，介绍给大家使使。

第三，管理的各种具体招数你要学会，这样你才知道你的下级会不会管理，否则必败。

道理也很简单，具体事情你可以是外行，但是不能是管理的外行，书自己找，很多，很好找。

第四，事前把关，事中监控，事后算账，不要乱插手，打乱管理秩序。

第五，360 度考核和 KPI 都是扯淡，是没有经验的人喜欢搞的把戏。

管理之术二、360 考核、KPI 和亩产万斤都是笑话【龙哥解密升官发财的规律 73】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-05 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



360 度考核，也称为全方位反馈评价或多源反馈评价。

传统的绩效评价，主要由被评价者的上级对其进行评价；而 360 度考核则由与被评价者有密切关系的人，包括被评价者的上级、同事、下属和客户等，分别匿名对被评价者进行评价。被评价者自己也对自己进行评价。然后，由专业人员根据有关人员对被评价者的评价，对比被评价者的自我评价向被评价者提供反馈，以帮助被评价者提高其能力水平和业绩。

作为一种新的业绩改进方法，360 度考核得到了广泛的应用。500 强所有的企业都已经采用了这种评价方法。

目前，国内的一些企业也开始采用这种评价方法。但是，有一些公司斥巨资进行 360 度考核，却收效甚微，甚至适得其反——造成评价者和被评价者关系紧张，给公司带来了不利的后果。

360 度考核在国内也被称为 360 度考核。用词的差别反映了观念的差别。或许，正是这个差别造成了 360 度考核在中国“水土不服”。因此，国内公司在引进、实施 360 度考核时，一定要特别谨慎。



为什么？没有为什么，还是那句名言：谁让你生在中国？

“360 度考核和 KPI 有一个致命的缺陷，就是他的前提假设是：每个参与考评的人，都是公平公正的、都是活雷锋和包青天。”

中国人和外国人不同，打分投票都是凭关系、利益决定的，反正没人根据公司利益和老板利益打分投票。

用 360 度考核来考核一下，谁和谁是同伙，谁和谁是对头，该公司有几个山头，效果倒是不错。

我就是这么干的，从来没有想过根据这个考核结果决定谁好谁坏，根据这个判断人的能力更是大错特错。

因为这个反应的是力量对比，关系好坏，跟业绩根本没有关系。只有外行才用这个判断谁绩效好坏。

KPI 就更不靠谱。

因为 KPI 要收集各种员工表现的数据，这个简直胡扯。资产负债表、损益表、等等，都有财务部门在做，看看就行了，根本没必要离开财务部门再搞一套别的东西。

管理需要？我前面说了，管理就是各级管理人员根据自己的平时观察，结合自己的经验，逐级拍脑袋。

他要把脑袋经常拍错，就说明你用人有问题，你换管理人员就行了，层层换下去，绩效就提高了。

亩产万斤的大笑话是怎么出来的？

很简单嘛，不就是各级领导从个人利益出发，胡吹嘛。

这里要告诉你的是，你手下的各级管理人员，其实跟当年亩产万斤时代的各级领导，也许知识经验有很大区别，但人性没有任何区别，是完全一样的。

想想当年亩产万斤的伟大事迹，你就该知道，这些数据有什么用处？唯一的用处是骗人，闲得没事找事装模作样罢了。



管理之术三、龙哥当老总的办法【龙哥解密升官发财的规律 74】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-05 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



龙哥（陈旭）的管理模式，供大家参考（记住学习其精神，去其糟粕）：

1、各级管理人员责任到人，权力到位，有权处罚下级，开除我这报批（我 99%同意）。

2、各部门被上级发现问题，处罚 80%领导承担，下级承担 20%，自己发现的，不处罚自己，但要处罚分管的下级，否则与下级同罪。

3、罚款超过 100 元予以劝退，发全额工资，罚款也不罚了，走人即可。如罚 99 元，则留用，99 元要扣工资。

4、制定各个工作岗位流程，职责，这个是惯例。

5、有问题上报，上报的日常问题不处罚，给予奖励，便于今后改错。(但是经常出差错的部门，其经理要找别的借口辞退)



6、各部门罚款发给那些没有被罚款的员工（评奖另外发奖金）。

7、每月到财务部看哪个部门罚款最多，连续2到3个月垫底，寻找别人代替其职务。

8、随时需找、培养各级管理人员的后备人员，免得无人可用。

9、平时多说好话，多鼓励，少批评，有事多帮忙，热心点，这样大家就会觉得你公平、公正了。

10、相信自己，不要相信别人说的，有空到处闲逛，不要有规律，也不要累着自己，相信自己的眼睛。

11、凡发现问题的员工都有奖励，违纪员工或挽回损失的50%奖给汇报的员工。

12、打击报复，一经证实，立即辞退。调查由本人亲自进行。
(我做过警察，善于干这个)

13、花钱买解决问题的办法，不会的事情问大家，谁有办法让谁干，事后给点好处，事大多给，事小少给。

14、按各部门营业额，给予从员工到部门经理适当的提成，进行金钱物质激励，要准确到位，不能打折扣。



至于日常培训那些别的我就不说了。

我这拍脑袋的办法怎么样？呵呵。上班舒服的很。

牢记：1、对大家要好；2、不要手软。

也许我这办法太混账，不过我就是这么做老总的。



新官上任第一步：【龙哥解密升官发财的规律 75】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-06 原文


点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



前面龙哥说过，管理是什么？

管理就是合理配置各种资源，有效地利用各种精神和物质力量，实现你的目的。

这个目的，有工作目的，也有私人目的，一定要穿插其间。工作目的要明、要义正词严，秉公办事，私人目的要暗，要以各种合理的工作需要出现，暗含其间。



第一阶段：建立健全各种岗位职责、工作流程规范。

第一阶段制定的罚款规定越多越好,在建立各种规章制度的同时,将确保领导权威的各项条款渗入其中。

例如：见到领导必须问好，否则罚款 5 元（罚 5 千元也行，你自己根据实际情况决定）；迟到罚款 5 元；未按期完成上级交代的任务的，罚款 20 元；吵架罚款 10 元；顶撞上级予以开除；每月累计罚款满 100 元的予以劝退（此句最关键），请按照此精神，制定诸多条文，和工作条文混杂编排，报上级领导签字批准

后，再由所管辖员工逐一签字确认，不签字的，即以此理由调离本部门（上级领导认可，他不认可，什么意思？当然调离）。



从而建立自己的领导权威。

大家现在都明白了吧？

为什么你公司新来的领导，会制定严格的工作纪律和各项工作制度？

主要目的之一，就是吹毛求疵，把不服从自己指挥的管理人员和员工全部淘汰。这是工作需要，必须这样做。

很多人说，这是领导私心太重的表现，实际上，说这种话的都是门外汉和底层员工，因为他们根本不明白领导工作的性质。

领导、领导，顾名思义，带领大家去完成工作任务。如果大家都不服从领导的工作安排，都消极怠工，软磨硬扛，拒绝配合领导工作，请问领导怎么“带领大家完成工作任务”？

所以，当官第一条，就是要排除淘汰拒绝服从自己指挥的所有员工和下级管理人员。

这是做领导的基本常识。

连这个常识都不懂的，基本没资格当领导。

同理，认为领导制定严苛的工作管理制度，以此淘汰异己分子是“小人行为”的人，基本上都是社会底层的基层员工，因为他们没有当过官，根本不知道，这种行为完全是“做领导的职务需要，必须这样做”。

基层员工不懂当官的基本常识，所以他们才是草民。

这也是基层员工喜欢攻击自己领导的根本原因所在。

基层员工喜欢拿这个说事攻击领导，恰恰证明他们愚昧，只配做草民。



你学了本文，基本上各大公司人事变动，包括美国等西方国家反腐败的严厉措施，你就基本看懂了。

他们都是这个目的。



基层员工狗屁不懂，因此谩骂领导是小人，那是因为.....

还是龙哥经常强调的那句话：

穷人认为正确的道理，正是穷人成为弱者的原因。——陈旭

(龙哥)



新官上任第二步【龙哥解密升官发财的规律 76】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-06 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



第二阶段：以个人利益划线，顺我者昌，逆我者亡。

首先我们要明确，鱼与熊掌不可得兼，舍鱼而取熊掌者也；
你与我不可并存，舍你而留我者也。

逃过第一阶段的漏网之鱼，请按本阶段手法继续办理，本阶段的中心思想是：只要忠臣，不要反骨。



凡是不服从作为上级的你的指示的，不管是明顶还是暗抗的，按照第一阶段的精神，多多记录其罪状，待月末算总账。

对于明顶的，照章办事，第一阶段制定的罚款规定越多越好，要按照吹毛求疵的精神，去制定工作纪律制度。

找下属签过失单的时候，你的过失单的实际罚款数额请按制度规定的三分之二到二分之一进行处罚，这样到他们抵触情绪较少，不会反对你，同时还显得你宽容大度。

如果你的上级领导有疑问，你就帮过失人说两句好话，然后少罚点钱，这样，在你的上司面前，就树立了你能容人的好名声。

但是，过失单的内容，一定要如实填写，例如：迟到时间长的，迟到多少分钟都要写清楚，迟到时间短的，就写迟到，一笔带过。

请按照迟到这个例子的精神填写过失单(服从你的就不要这样写)。

服从你的人，如果迟到了，你就装没看见，就过去了。

如果服从你的人迟到了，大家都看到了，你也当众填写过失单，但月底上报的时候，忘记上报了，就完事了

如果有人问起来，就说漏报了，下个月补上，一切 OK。



对于暗抗的，这样处理：

- 1、多分配其工作，到期完不成的，按照条文罚款；
- 2、分配其不会的、不擅长的工作，完不成，按规定处理；
- 3、纵容、鼓励其犯错误，然后诸葛亮挥泪斩马谡；
- 4、对不爱学习的，就多搞培训，然后考核，不及格的统统罚款，考核结果上报。诸如此类，精神：放大其缺点，以缺点掩盖其优点。
- 5、其他各种原因，大家根据我说的精神，自由发挥即可.....
实在找不到毛病的，推荐到别的部门任职。

首先清除最不服从你工作指挥的人，为以后的工作开展开辟道路，创造良好的工作环境。

其次清除没有工作能力的人。

因为无能的人留着，虽然他们不是故意反对你，但因为他们的能力太差，完不成自己的工作任务，结果只会耽误你的事情，让你也完不成工作任务。



新官上任第三步【龙哥解密升官发财的规律 77】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-06 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



第三阶段：以企业利益划线，顺我者昌，逆我者亡。

当然，首先要跟自己的上级领导以及上上级实权领导搞好关系，这是一切的根本。

因为我们要干好工作，首先要获得上级实权领导的大力支持，如果不能获得上级领导的支持，你就会被架空了，走人是迟早的事情。

所以我们在上任的任何阶段，都要时刻做好这个工作，时刻注意维护好跟上级实权领导的私人关系。

注意，是维护好跟上级领导的私人关系，不是工作关系。



接下来，我们做什么呢？

接下来，我们要研究你的服务对象，对你需要对方帮助的部门要好，对你们部门服务的那些人也要好，要热情、积极地配合他们的工作，以此树立你的、你们部门的好口碑。

做好了第二阶段的工作，剩下的都是服从你、或不会和你对抗的人和有能力的人。

继续做下列工作：

一个人能否做好工作，取决于：

- 1、能力；
- 2、动机；

根据其排列组合，有四项组合：

- 1、能干，想干；
- 2、不能干，想干；
- 3、能干，不想干；

4、不能干，不想干。

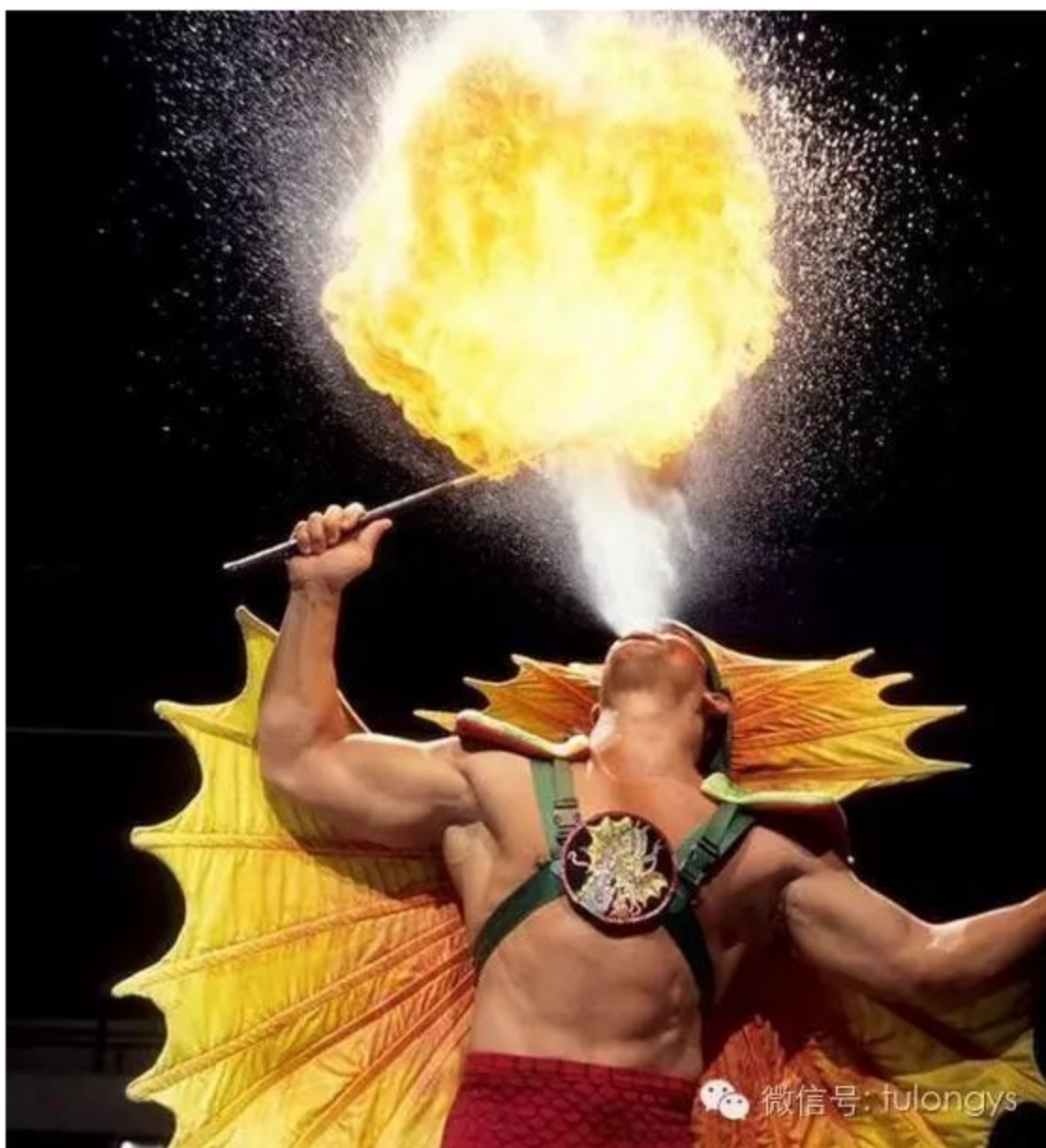
你此时的任务，就是鼓励第一个组合，培训第二个组合，给第三个组合做思想工作，关心体贴、笼络之，排除第四个组合。

逐步进行，不断培养，不断淘汰。

凡是你的工作对他无效，对他不起作用的，都在排除之列。

首先清除不想干的人，其次清除不能干的人，剩下的，都是又能干，又想干的人。

这时候，你就拥有一批精锐的精兵强将，干起工作来，就会如臂使指，所向无敌。



此阶段时你的工作就会出成绩。

新的工作狂，超级神人，就出现了，这个神人，就是你！

荣誉、奖励、鲜花、掌声就会出现了！

随后不久，升职加薪，直上青云，也就跟着来了！

你就脚底生云，驾云至上云霄了.....



好风凭借力，送你上青云.....

好风不会无缘无故产生，兄弟！要想产生好风，你首先得创造
一个大功率的鼓风机.....

这就是龙哥（陈旭）送你的鼓风机，拿去用吧！

发迹之后，别忘记我是陈旭，就行。^_^



新官上任第四步【龙哥解密升官发财的规律 78】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-07 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



第四阶段：作秀，选那些领导感兴趣的工作，易出成果的工作，干的多快好省，及时汇报，扩大影响，以此巩固自己的地位。

首先我们要明确一点，头脑灵活的适合做经理和老总；而只会干活的人，他们只配当下苦力的员工，这一点是毫无疑问的。

孟子曰：“劳心者治人，劳力者治于人”，几千年前，古代的圣人就知道，体力劳动和脑力劳动的差别，现在很多人还不知道，其实真的很搞笑，龙哥也是无话可说了。

孟圣人的话，是什么意思呢？陈旭（龙哥）这里通俗的翻译一下，就是说，当官的都是玩脑子的，专门负责管理压迫别人；员工都是下苦力的，专门负责干活受气的。



很多下苦力的员工不服气，骂当官的，我告诉你，还是龙哥那句话：

弱者认为正确的东西，正是导致弱者成为弱者的原因。——
陈旭

谁说的这句话？陈旭说的.....陈旭是谁？就是我了！

很多人听不懂我这句话，所以害的我一而再、再而三的重复，
我都觉得累了.....

要做一个成功的老总或者经理，第一要做人，第二做事，第三作秀。

这个作秀，其实就是要在恰当的时机，做一些合适的，能表现自己能力的事情。



我是干这一行的
我是个翻译官

微信号: tulongys

举个例子：

【屠龙一句话解决员工不愿加班的问题】

我在酒店做老总。

有一次我跟老板在办公室聊天，这时候餐饮部经理进来了，很慌张，他说明天婚宴，按规定抽调娱乐部员工加班帮忙婚宴，但是娱乐部员工都不愿意加班，餐饮部也有人不愿意加班，没人来帮忙。

我就笑了，对老板说，要不您一起跟我去看看？

老板说，好啊，都说你厉害，我正好眼见为实。



我带老板去了大厅，所有员工列队集合在大厅，我就过去，说，愿意加班的，站出来！

结果几十个人，就一两个没站出来，原地不动，剩下的几乎都站出来了，表示愿意加班.....然后我回头对餐饮部的经理说，你带人带去加班准备婚宴吧。

然后我跟老板继续回办公室聊天。

一回办公室，老板冲我伸大拇指，说你真厉害，果然名不虚传。

确实啊！老板亲眼所见，我过去啥都没干，就过去说了一句话，大家都愿意加班了，你说老板能不服我？

为啥我说一句话，大家就都愿意加班了，就顶用呢？餐饮部经理喊大家加班，就没用？

因为平时，我就做了工作。

平时谁要加班，我就给他批假，带薪休假；他加班一天，我就给他批准带薪休假一天半。

所以，我喊别人加班，大家都是占便宜的。

跟我做事，能占便宜，谁不愿意加班？

餐饮部经理喊人加班，不给别人任何好处.....比如，酒店一般上午餐饮都没什么客人，但是餐饮部经理规定，即便没有客人，员工也不准回去休息，必须全部待在酒店待岗，然后晚上人多，白天上班的人必须加班。

听餐饮部经理的，只有干活，加班，还没任何好处，自己利益受损害，加班没有加班费；听龙哥的话加班，虽然也没加班费，但可以带薪休假，加班一天，休息一天半；

这就是我喊别人加班，为啥大家几乎全部支持我的原因。

老板一看，事实摆在眼前啊！耳听为虚眼见为实啊！龙哥就是牛逼，不服不行~！

面对员工不愿意加班的事情，我只说了一句话“谁愿意加班？”问题就解决了，大家就都愿意加班了。

请问，如果我实现不做工作，不给加班的人更多好处，事到临头，我去问，谁愿意加班，谁会听我的？

很多人不懂这个，事先什么工作都没有做，所以事到临头，就碰壁。

你是当官，不是自己一个人扛麻袋，大家不帮你，不支持你，你啥事也干不成。——陈旭（陈旭是谁？还是那句话，陈旭就是龙哥，就是我^_^）



新官上任第五步【龙哥解密升官发财的规律 79】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-07 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



第五阶段：根据任职时间，采取第二阶段的政策，定期清除本部门任职时间相对较长的人，提前消灭竞争对手。

此阶段的核心是：不是根据和对方的关系远近采取行动，而是根据对方的任职时间长短采取行动，但是你一定要提前培养好接班人。

我们一定要明白，我们去一个公司上班，固然是去创造价值，为社会贡献财富，同时我们也需要获取报酬，否则无法活下去。

任何时候，保住饭碗是最重要的。

个人利益是检验真理的第二条标准。——陈旭（龙哥）



买卖

新华社发 朱慧卿 作

所以，当我们在公司里遇到反对者的时候，很多时候不是因为你错了，而是因为你的工作方针和措施，可能对公司有利，维护了公司利益，甚至给公司创造了巨大价值，但是，因此损害了某些人的利益，导致他们反对你。

别人反对你，可能你错了；更可能是你没错，只是因为你为了公司利益损害了他们的利益。

这才是别人反对你的真正原因。

有个牛人说得好：大家出来，都是混一口饭吃。

你让别人没饭吃，别人当然反对你了。

我们心里一定要清楚这一点。



身为一个领导，或者老总、经理，我们一定要明白这一点。

所以，我们工作的时候，既要维护公司利益，你不维护公司利益，老板早晚辞退你；但我们也要维护自身利益，你不维护自身利益，公司发展壮大了，你得罪人太多，也该滚蛋了。

因此，平时我们就要注意这一点。

不注意这一点的，下场都很惨，比如岳飞，战场上百战百胜，最后输在秦桧手里，被剥皮处死，死的很惨的。

贯穿所有阶段的一个共同的策略是：关心、爱护所有的人，尊重所有的人，包括清洁工，包括你的对手，就是我以前说的：生活上关心体贴，工作上严格要求。

奖惩严明，及时表扬、及时鼓励（表扬和鼓励不仅仅局限于你所在的部门，你会获得这些人及他们上司的好感）。

手段很多，请按“师其意不拘其法”的精神贯彻实施。

不可心慈手软，否则后悔莫及。

还有未到之处，请大家多多补充完善，我是临时写的，可能很多地方一时想不起来，以后再补充吧。



新官上任第六步【龙哥解密升官发财的规律 80】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-07 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



第六阶段：公司里做老总经理的基本常识

混社会最难的，是在恰当的时间，说恰当的话，做恰当的事情。

基本上，根据能否做到这一点，就可以判断出，一个人是久经社会考验的老手，还是新手雏儿。

很多人面对老板的邀请，一开始往往信心满满，认为自己能搞定一切，这想法没错，您要认为自己搞不定，您就不会去了，对吧？

但想法归想法，事实如何，是否真的能搞定一切，还是龙哥（陈旭）那句老话，三个字，看结果！

要知道，老板也是人，不是神仙，人的想法是会变的。

一般来说，做经理或者老总，蜜月期就三个月，这头三个月里，老板是很信任你的，真的信任；但是如果过了三个月，你还没出成绩，基本老板对你的信任，就开始走下坡路了，再拖久一点，比如半年之内你没出成绩，基本上你就可以走人了，，很难长久。

出现这种问题的原因，是很多人不懂自己的使命是什么；专业不精通；能力还不够；基本常识不懂导致的。

一句话，对人性不够了解，不会做人。

那么如何才能成为一个合格的、老板满意的、大家喜欢的牛逼哄哄的经理或老总呢？

其实做人第一条就是，就是让别人喜欢你、接受你。



我说一个案例.....

【新老总上任，过节费加倍】

我一朋友在某公司上班，某天对我说，龙哥，我们公司来了高手，就是你所说的高手。

我说怎么个高手法？

朋友说，我们公司有几千人，半个月前来了一个新老总，我们都不知道。今天过节，发现过节费发的超出一倍，我以为发错了，就去问人力资源部。

结果人力资源部的同事告诉我，没发错，是来了新老总，新老总要这样发的。

这还不是高手吗？这就是龙哥你平时教我们的，给人好处嘛！有好处人心所向，大家都知道新老总了，肯定很多人都支持新老总了，至少不会排斥他。

我就笑了.....

你说的没错，这新老总确实是高手，至少是内行，不是门外汉。

各位，高手都是这样的，一个政策出来，就有很多人支持他了。

所以，我们在公司做事、做人，一言一行，都是打广告，不产生好的印象，就会产生坏的影响.....

我们需要注意的是：

第一，注意说话要谨慎，不能给人造成误解和把柄；

第二，任何时候都要说真话，不能说假话骗人，因为说假话总有真相暴露的哪一天，所以干脆不要说假话，否则你根基不稳，会倒霉的；

一般招聘的时候，都是能力第一，人品和性格因为无法直接看到，往往就被忽略了。

做人要诚实讲信用，工作要认真负责。

工作中要注意“换位思考”，要尊重别人的观念和利益，这样思考问题才能全面，才能更好地解决问题。

第三，任何时候，把个人利益摆在第一位，把公司利益摆在第二位。很多时候，我们得罪人，都是为了公司利益。

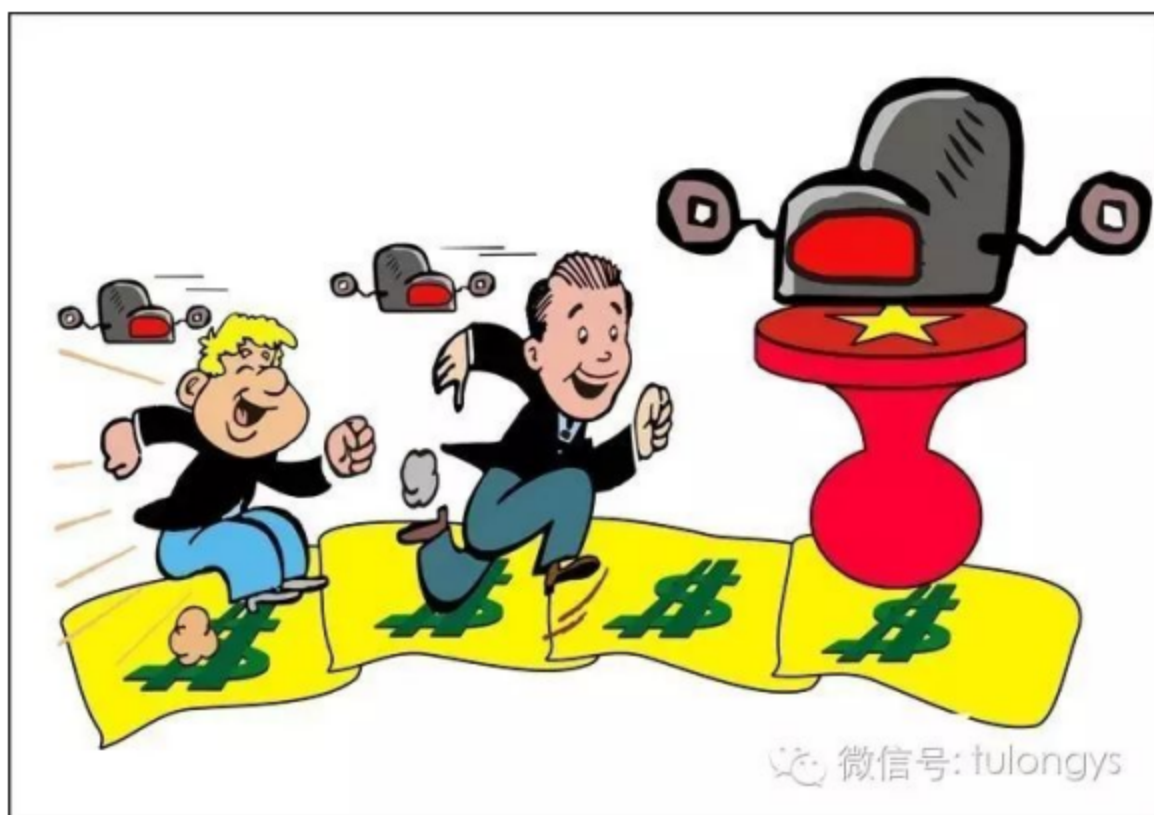
但得罪人多了，最后被公司辞退的就是你，所以为公司利益得罪人，要三思而行；

你把公司利益放在第一位，为了公司利益得罪人太多，得罪了不该得罪的人，最后敲掉自己的饭碗.....自己饭碗都没了，公司利益顶屁用？是不是这个道理？？！

龙哥说话，有时候比较直接，很露骨，但都是真话，只有真话，才对大家有用。

但是，完全不得罪人，就变成了老好人，结果不出成绩，也要被辞退。

所以，什么时候不得罪人，什么时候应该得罪人，得罪那些人？这是一门大学问，关于这个具体细节问题，遇到麻烦的人，可以加我微信私聊，我的私人微信号是：15155205915；



第四，要懂人情世故，尊重别人，才会获得别人尊重；（对于社会底层不懂尊重别人的人，偶尔可以反其道而行之，故意不尊重他，干掉他）

第五，不能随便跟人吵架骂架.....你想啊，你身为经理或者老总，员工跟你骂架，有损你的形象。

有人说了，龙哥你不让我们跟别人吵架，你怎么网上跟人吵架啊？？.....

我晕，你也不看我是谁？我是老板，没人管我啊！你上面有老板或经理老总管着你，你损害自己形象，会被辞退的。

思考问题要灵活应用，不可死板硬套。

其实还有很多注意事项，以后慢慢写出来，我一时半会也不可能全部都想出来，很多都是我的实际经验，猛一下全部写出来，记不了那么全的。

今天就先写这么多，希望对大家有帮助。



入乡随俗，适者生存是强者的基本常识【龙哥解密升官发财的规律 81】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-08 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



各位，龙哥一贯讲的是升官发财的方法，突然讲起管理了，是不是有点奇怪？

那是因为，要升官发财，必须懂得管理方法，这是基础知识.....不懂管理方法，还发财的人，是极其罕见的.....

通常不懂管理方法还能发财的，不是靠投胎，就是靠买彩票.....你要是觉得自己运气特别好，你可以试试投胎的技术.....

所以，大多数人，要发财，还是要靠自己的真才实学，靠管理技术，靠营销技术，靠经济学常识，靠权术谋略等等.....

有人说了，自然科学技术行不行？比如技术工作？

这个可以混碗饭吃，要发财是不行的，因为自然科学技术本质上是干活的；而管理、营销、经济等社会学科，本质上是当官的人需要掌握的技术，是统治阶级的技术。

我们换个角度，升官发财的过程，就是从底层草民、屁民、屌丝成为中上层统治阶级的上升过程，发迹意味着改变和增加自己的社会地位和收入，以及权力。

这个本质一定要看清楚。

所以那些企图靠存钱过好日子的屌丝，最后全部沦为穷人。

因为好日子，只有社会中高层有资格过，社会底层只配过穷日子，不改变你的社会地位，你根本不可能过上富裕的、舒心的好日子。——龙哥（陈旭）

管理，并不是突然某天降生到这个世界上的，世界各国，都有他的管理思想和管理实践。管理理论也没有多么神秘，说白了就是历代统治者经验的总结罢了。

你我今天总结出一个规律或技巧，大家看了，都去实行，万幸，效果不错，于是口口相传，发扬光大，有好事者，将其写进书本，就变成理论了。所以，对理论不要盲目崇拜，一切以有用为第一。

道理很简单，我们不知道猪是什么东西的时候，猪也照样活在这个世界上，只不过我们不知道罢了，某个人给猪起了个名字叫做“猪”，很多人就以为那个猪是这个人造出来的，我倒，人只能造人，怎么可能造出来猪呢？

说的简单点，奴隶社会的鞭打和砍头断腿，也是管理，而且还持续了上千年，奴隶社会你要来个以人为本，估计会被骂成神经病，奴隶主要杀你，奴隶也不会听你的话。所以对于奴隶的觉悟来说，砍头断腿就是最好的管理方法……等大家都进步到具备公民意识的阶段了，那时候，“以人为本”才是比较好的管理方法。

资本主义的管理方法，相比于封建社会，是先进的；要是拿到奴隶社会去实行，那就是落后的、无用的管理方法。

比如建筑工地上，用的都是粗暴野蛮的管理方法，效果很好，一切井然有序。

如果你去给建筑工地的民工讲理，多半你要挨揍的。

可这就是真实发生的事实啊！这种天下奇闻，在我们这些野蛮的警察身上，是根本不可能发生的。

管理民工，方法简单粗暴，很有效果；

我到企业，怎么喜欢笼络人心，急人所急？

环境不同，对象不同，自然手段不同。这就是，手段一定要适应你管理的对象。

养鸡就用养鸡的方法，养狗就用养狗的方法，不要给狗吃鸡饲料，那样效果不好滴！

现代的管理，其实是脱胎于奴隶社会，砍头断脚、鞭打效果不好了，生产效率低了，于是给点自由，变成农奴，激发了积极性，提高了生产效率；农奴生产效率低了，又给点好处，变成农民，又激发了积极性，又提高了生产效率；就这么一步一步演化，就变成了现代管理思想，于是某个吃饱了没事干的家伙，例如德鲁克，把这些经验汇总一下，研究一下，管理学就建立了。

但是有一点我们一定要清醒，正如“以人为本”不能拿去奴隶社会管理奴隶一样，外国的管理方法只适合管理外国人，是不适合管理中国人的。很多世界五百强的外国企业在中国投资开公司，有很多在中国经营得也很成功，不要据此就认为他们的管理就适合中国的土壤。外国企业在使用中国人之前，必做的一个手续就是洗脑，首先让他们具备西方的思想，然后再去管理，这样，西方的管理方法才会起作用，这是外国佬的高明之处，给外国佬打工的中国人实际上都是已经西化或半西化的中国人。

等到中国人都西化、现代化的差不多了，你还用中国那套，你就吃不开了。

但是，在中国人还没有完全西化之前，你用西方的方法，据等于是给狗吃鸡饲料，不会有什么好结果。



适应环境是生存的根本【龙哥解密升官发财的规律 82】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-08 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



很多人以为中国的管理思想来源于儒家思想的家族式管理和独裁垂直管理，其实这纯属误会。那个儒家思想的用处，就是一个洗脑的宣传工具和笼络人心的招数，根本不是管理的本质。

什么是人品？人品就是那些遵守社会道德规范的人。

为什么挑选管理人员要注重人品？

因为道德规范说白了就是一种规则，遵守规则的人，就是有人品。这个人品有何用？唯一的用处就是便于被统治者控制。因为你遵守规则，所以你的行为就是可以预见的，而这个规则，是有特定的服务对象的。统治阶级提倡的道德，自然是为统治阶级的利益服务的。

所以作为遵守规则的你，按照你的道德规则行事，自然而然就会有利益于统治阶级，这样，统治者的利益才有保证。

这就是挑选管理人员，首先就要注重人品的根源：挑选那些不会损害你的利益的人。

道德的唯一作用，就是培养这些遵守道德规范的人，便于维持秩序，便于控制。

那么，对于不遵守道德的人，怎么办？

其实拒绝遵守道德和法律，等于拒绝承认现有社会秩序，那就不会被社会主流秩序接纳，导致自己成为社会边缘人物，成为社会底层的失败者。

个人奋斗往上爬的过程，换个角度看，就是被社会主流阶层，被社会中上层接纳的过程。——龙哥（陈旭）

当我们拒绝接受现有社会秩序的时候，我们也就被现有社会秩序排斥，导致我们成为社会底层的穷人。——龙哥（陈旭）

法律是道德的底线。遵守法律，就是道德合格的分数线。

所以守法的人，都是有道德的人。

法律对法盲是没有约束力的。法律只对那些懂法的人起作用，具备约束力。

那么，法盲是不是就可以逍遥法外了呢？

答案是：

法律对法盲是没有约束力的，但法律可以让法盲坐牢。

法盲犯罪之后，都被法律消灭了。

因为法盲不懂法，就更容易触犯法律导致犯罪，结果不是被枪毙，就是去坐牢，在监狱里蹲着。

同样的道理，跟法盲一样，对于不懂规矩，不遵守企业制度（在企业内近似于工作上的“法律”），那我们身为管理人员，也只有请他走人了。

身为中国的管理人员，首先，我们很多人对外国的思想就没有吃透，都是一知半解，动不动就原形毕露，忍不住就开始搞中国那一套，又有什么把握，也去给中国人洗脑，把中国人改造成外国人？你把自己都没改造好，如何改造别人？

俗话说得好，江山易改，本性难移。人是很难改变的。

那些容易改变自己的人，都不是一般的人，需要具备一定的智力，这些人不是做了企业高管，就是去了外资企业拿高工资去了，留给你我的，都是歪瓜裂枣。

你把这些歪瓜裂枣改造一下试试？他爹妈的话，他都不听，你比他爹还厉害？简直是自不量力。

歪瓜裂枣有个优点，一旦你取得他们的信任，你叫他们去死，他也愿意，毛主席和李宏治都是个中高手。

一种思想，之所以取得胜利，不是把对手驳倒了，结果对手接受了他的思想（有这种觉悟的人不是没有，但很少），而是因为反对他的那些人不能取得新一代人的拥护，而老一代信奉他的人又最终全部死掉了。

所以，改变人是很难的。



潜规则才是真正企业文化【龙哥解密升官发财的规律 83】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



身为管理人员，目的可以不变，但是手段一定要入乡随俗，不可异想天开。

例如为老板谋利，自己也从老板那里得好处，等等，中心目标是不变的，但具体手段，要因地制宜，适应当地环境。

非要把狗训练成鸡，然后逼着狗下蛋，这不是狗有问题，是这样干的那个人大脑进水，脑子有问题。

是你的管理对象，决定你采取某种与之相适应的管理方法，不是你决定的，一定要清楚这一点。

正如很多屌丝认为的，世风日下，人心不古。

这是什么原因呢？

其实这是老百姓决定的，老百姓的思想觉悟达到什么程度，就会形成与之相适应的社会形态。

有人总是遇不到贵人，是他自己决定的，因为他不值得贵人提拔。

所以，一个社会，或者一个公司，是什么形态，是由组成那个公司的人决定的，绝不是某个人的问题，而是整个群体的问题。

很多企业搞什么企业文化，简直是神经病。中国从来不会有什么企业文化，企业文化是外国人的。

好比外国人是狗，中国人是猴子。

那个企业文化就是狗的生活习性，不是猴子的生活习性，不分青红皂白，拿来就用，等于非要猴子按照狗的逻辑去生活，可能行的通吗？

外国狗的习性是企业文化，中国猴子的习性是潜规则。

潜规则的产生,根本原因是因为儒家文化的“正规规则”的无法施行,是因为它对个人道德修养的要求超过了实际可能而产生的“反弹”。

于是,大家用儒家文化互相欺骗笼络,用“潜规则”为自己谋利。

作为老板,你的任务不是建立什么狗屁的外国式的“企业文化”,而是要建立那些符合中国人人性的,符合你自己的企业利益,也就是符合你这个老板的利益的“潜规则”,在“人性”和你的“利益”,这两者的交叉点上,寻求你自己的利益。

你不能改变猴子的习性,你只能利用猴子的习性。也就是说,你只能利用潜规则,你不能改造潜规则。

当然,你也可以把这个潜规则叫企业文化,但这个企业文化,绝对不是西方那个企业文化。

不信的,可以试试西方的企业文化,看看你把狗的习性,让猴子遵守,会有什么结果。

毛主席几十年前就批判过“本本主义”,我们现在还在犯这些低级错误,都是不爱学习惹得祸啊!

不要以为我在胡说八道。

(本帖观点，对那些能把猴子改造成狗的牛人，例外)



龙哥手把手教你学管理.....【龙哥解密升官发财的规律 84】

原创陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-09 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



怎么管理员工？

我现在把我以前做物业小区经理时，管理员工的工作笔记贡献出来，供大家参考学习.....

大家看看，我是怎么把旷工的员工转变成优秀员工的.....

如果手把手教都学不会，我可真没有办法了.....

背景介绍：该小区 1100 户业主，四十八栋楼，面积约十万多平方米。刚去时，小区有多栋楼房屋面（楼顶）有待维修，有的拖了两年左右没有维修；拒交水电费、物业管理费长达四年以上的业主有 20 户；经常发生丢失自行车事件，每年发生入室盗窃数起；物业服务合同半年前到期，没有续签，业主委员会准备与物业公司解除合同；并有群众上访。

结局：本人服务 4 个月之后，到其他酒店任职副总经理。（实际上是先当总监，一两个月后被提拔为副总）

四个月之内：

维修楼顶屋面 11 栋。

完成八家欠费钉子户的清欠工作。（此前拖了四年没有解决一户清欠工作）

与业主委员会关系融洽，使用维修基金极为方便

并被业主委员会主任请吃饭数次（此前可是剑拔弩张，要物业公司开路走人哦）

安全问题得到改善，没有发生失窃事件（这也是很多钉子户愿意交钱的原因之一）

排解邻里纠纷十余起

维修工作反应时间从几天缩短到 2 小时之内，半夜 5 点都上门服务 收费工作所用时间缩短一半。

那么这一切，是怎么做到的？



看龙哥怎么处理纠纷，摆平各方！！【龙哥解密升官发财的规律 85】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-09 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



我刚去时，员工尤某连续旷工三天，很多别的员工也旷工，例如汪主管，因为没有被提拔，整整 1 个星期不请假，也不上班。

员工们在我刚去的时候，经常迟到旷工，但是，物业公司员工的工资低，又找不到人替换，怎么办？严格制度，鼓励为主，惩罚为辅，适当更改不合理的规定.....

经过龙哥（陈旭，微信公众号：tulongys）采取以上措施，大家的工作积极性有了改变。

员工尤某、宋某和汪主管，工作态度都变得积极主动。

尤某主动打电话给我汇报情况，提出工作建议，宋某抓住了偷自行车的贼，汪主管在我不知道的情况下，自己就主动解决了业主下水管道总管堵塞的问题，等我上班时，一切已经正常了.....

在龙哥（陈旭）的“生活上关心体贴，工作上严格要求”的指导下，员工已经有了很大转变。原来消极、旷工的面貌，已经变得积极主动啦 o(∩_∩)o...

我刚去时，有很多业主不缴费，我就叫收费员抄个单子，我和她们一起去上门收费，亲自示范如何与业主说话，收费.....

在我收回八家欠费 4 年的钉子户之后，收费员不用我带队，就可以自己去解决那些钉子户了。

龙哥（陈旭）没来以前，业主上班，收费员也上班，虽然业主们都不在家，收费员也得早上 10 点上班，在办公室熬够时间，然后等下午业主们下班后，再收费，一直收到 23 点。每天工作 13 个小时，有效时间只有下午 20 点到 23 点，合计 3 个小时。

原来收费员的工作时间是不合理的，业主上班不在家，收费员也上班，但因为业主不在家，无法登门收费，只好在办公室消磨时光，等业主下班回家后，收费员再加班加点晚上去业主家收费.....耗费收费员大量时间，工作效率极其低下，之前收费员每天工作十几个小时，很多人闹着要辞职。

龙哥（陈旭）上任之后，调整了收费员上班的时间，业主上班时间，收费员不上班（业主不在家，收费员上班也没用，因为找不到业主，收不到钱），收费员上班时间为下午业主下班之后到 23 点之间，收费员工作时间缩短，工作效率大大提高。

调动了大家工作积极性之后，员工们都会自己主动解决问题，解决完了再给我回报一声，就行了，往往发个短信，就行了.....收费员查某自己出去，就解决了一家钉子户的收费问题，原来收费拖欠的时间也缩短一半.....

不断表扬！不断激励！

原来每次收费都要拖 2 个月，还完不成，现在不用我出马，我的收费员就搞定了！呵呵，很有成就感哦！

对了——千万别忘记，精神奖励到了一定程度，就要物质奖励，一定要跟上！

及时额外给予放假，照发工资，也可以给现金，反正就是给物质利益，怎么给，大家自己琢磨。



怎么驱使他人【龙哥解密升官发财的规律 86】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-09 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



龙哥调整了维修工的工作时间，业主回家，维修工上班，业主上班，维修工下班，只要半夜有维修，第二天不用请假，自己去休息……结果维修工工作热情大大提高，做到了零投诉，以前修个水管，可都是要拖延 3 天以上的哦！

怎么样？招不到人，龙哥都能做到零投诉！呵呵

通过我的激励，员工和主管的工作主动性得到发挥，都是有事他们找我汇报，很多已经解决了，只是向我汇报工作结果，而不是请示怎么办。

我的任务就是不断指点他们该怎么干，外加表扬和夸奖，然后给他们额外放假，让干的好的带工资多休假，给他们的付出做出补偿。呵呵

龙哥（陈旭，微信公众号：tulongys）

表扬、激励、培训、示范.....淘汰不合格的人.....量化、继续激励、继续培训.....授权.....综合运用，于是.....

最后结果：我先自己干，边教会员工怎么干，等员工们积极性上来之后，员工们积极工作，在前面解决问题，我就袖手旁观，我只负责在后面不断鼓劲，夸奖他们，掌握好时机，给些物质上的好处。

剩下的，我就喝茶聊天看报纸回家了，呵呵.....

龙哥（陈旭，微信公众号：tulongys）

后记：由于汪主管在我不在的时候，替我解决了很多问题，让我工作很舒服，后来我辞职去酒店担任总监的时候（在酒店担

任总监很短时间被提拔为副总)，公司老总张总请我吃饭，吃饭的时候聊天，我推荐了汪主管接替我的位置。

在我离开 2 天后，汪主管被任命为经理。



重编行为系统：一个让人瞠目结舌的高手！【上】【龙哥解密升官发财的规律 87】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-10 原文


点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



什么是管理的语言？不是你嘴上说的话，你嘴上说的话，对管理没有任何用处。管理的语言，不是用嘴说的，是用权力、赏罚、利益分配导向和你的具体行动来说的。

法家思想,抽象继承用来治理企业；儒家思想,抽象继承用来稳固企业；龙哥的意思是对什么人,什么事就用什么样的方法和手段。

师其意不拘其法，灵活应用。

基层战术重要，高层管理的战略原则同样很重要。

【1】管理外行说：

很久很久以前，有次老板公司的管理系统效率太低了，因为老板是管理外行，老板朋友给老板介绍了一个高手来帮老板来管理。



这位高手，人称龙哥，真名陈旭。

龙哥看了一下企业的情况，问老板有没有管理的思路，老板说没有。

龙哥（陈旭）想了一下，叫老板把权力拿给他，老板想做管理要权力干什么，但人家是高手，老板也不好说什么，就把权力给他了。



(管理企业其实跟枪战片差不多，明枪暗箭，防不胜防.....笑~~~)

龙哥拥有权力后就不停的和大家聊天，吃饭，间或提拔开除几个人，老板搞不懂这有什么用，但也不敢问。



看了一个多月，他还是不停的请大家吃饭、聊天，老板渐渐的有些困，老板问他这东西要搞多久，他说要几个月，老板给他倒了杯茶，就一个人回家睡觉了。

老板回来的时候，一看已经过了几个月，老板起身到公司来看看，看见龙哥（陈旭）正在办公室看书喝茶。过了一会儿，龙哥（陈旭）说，老板，带你到公司各处转转，老板到各处看了看，真的好了，老板当时也不懂管理，谢过人家就走了。

后来老板慢慢对管理有了了解，终于了解，原来当时那位高手是用身体语言重新编了一个公司的行为系统，老板后来问朋友那位高手龙哥的下落，老板朋友说前几年去了 XX 公司之后，杳无音讯....

龙哥（陈旭）评论：怎么管理企业？

重编企业行为系统，让每个人的行为，都对企业有利，就 OK 了。



重编管理系统：一个让人瞠目结舌的高手！【中】【龙哥解密升官发财的规律 88】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-10 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

【2】管理大外行说：

很久以前，老板开了一个公司，人多又不会管理，公司管理漏洞太多，贪污盗窃横行，浪费严重，效益低下。

因为老板是管理外行，老板朋友给老板介绍了一个高手来帮老板管理。



这位高手，人称龙哥，真名陈旭。

龙哥（陈旭）看了一下公司的管理，问老板有没有管理制度，老板说有，但是没有用。

龙哥（陈旭）想了一下，叫老板把赏罚的权力拿给他，老板想做管理要赏罚的权力干什么，但人家是高手，老板也不好说什么，就把赏罚的权力给他了。



龙哥（陈旭）经常运用这个赏罚的权力，连谁捡了一张废纸，谁发现一个门没关，都奖励或罚款，老板搞不懂这有什么用，但也不敢问，看了一个多月，他还是不停的对这些小事进行赏罚，老板渐渐的有些困，老板问他这东西要搞多久，他说要几个月，老板给他倒了杯茶，就一个人回家睡觉了。

醒来的时候，一看已经过了3个多月，老板起身到隔壁，看见龙哥（陈旭）正在办公室看书喝茶，过了一会儿，他说，老板带你到公司各处转转，老板到各处看了看，真的好了，老板当时也不懂管理，谢过人家就走了。

后来老板慢慢对管理有了了解，终于了解，原来当时那位高手龙哥（陈旭）是用赏罚语言重新编了一个公司的管理系统，老板

后来问老板朋友那位高手龙哥的下落，老板朋友说前几年去了 XX 公司之后，杳无音讯....

龙哥（陈旭）评论：怎么管理企业？

企业的管理系统主要就是通过赏罚，把公司全体员工的行为引导到对企业有利的轨道上来，如果赏罚不当，一切都是白扯。



重编利益分配系统：一个让人瞠目结舌的高手！【下】

【龙哥解密升官发财的规律 89】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-10 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



【3】管理大大外行说：

很久以前，那还是老板做公司的时候，市场销路打不开，利润无法提高，因为老板是管理外行，老板朋友给老板介绍了一个高手来帮老板打开市场。

这位高手，人称龙哥，真名陈旭。

龙哥（陈旭）看了一下管理，问老板有没有考虑过利益导向，老板说没有。



龙哥（陈旭）想了一下，叫老板把利益分配权拿给他，还问老板要授权书，老板想管理要利益分配权干什么，但人家是高手，老板也不好说什么，就把利益分配权给他了，还告诉他老板想要多高的利润。

龙哥（陈旭）把某些人开除了，不停的给不同的人分配不同的利益，他分配的次数非常多，但是只有给或不给，老板搞不懂这有什么用，但也不敢问。

看了一个多月，龙哥（陈旭）还是不停的在公司给大家分钱，老板渐渐的有些困，老板问他这东西要搞多久，他说要几个月，老板给他倒了杯茶，就一个人回家睡觉了。

醒来的时候，一看已经过了一年，老板起身到公司，看见龙哥（陈旭）正在办公室看书喝茶。

过了一会儿，他说，老板带你到公司各处转转，老板到各处看了看，真的好了，企业利润不错，老板当时也不懂管理，谢过人家就走了。

后来老板慢慢对管理有了了解，终于了解，原来当时那位高手龙哥（陈旭）是用利益分配权重新编了公司的利益导向系统，凭着惊人的耐心将员工个人利益与公司利益统一起来，老板后来问老板朋友那位高手龙哥的下落，老板朋友说前几年去了 XX 公司之后，杳无音讯....

龙哥（陈旭）评论：营销成功的关键，是重编利益分配系统。

很多人问，这个高手是谁啊？呵呵，鄙人不才，这些事情我都做过，高手就不敢当了，但道理确实是这个道理。

你问我为什么这样写？

是为了逗乐，让大家在轻松愉快中学到经验和知识，才这样写的。

一笑^_^

管理的语言其实不是制度。

管理的语言是那些真正起作用的东西。

企业文化的表面的，表现方式是人的行为习惯，培养良好的行为习惯和方式，才是真正起作用的东西。

他的内核是利益导向，是公司的价值观，也就是那些能使你得到利益，得到公司肯定性评价的东西。

他的手段是用人、制度、赏罚那些比较基础的东西。用这些东西的目的只有一个，就是培养良好的习惯。



很多公司管不好，根本原因是：

他们只用嘴说话，不用行动说话。

或者他们嘴上说的是公司利益，用行动说话的时候，却体现的是别的错误的方向.....

例如，很多公司老板，谁会讨好他，他就给谁好处，工作搞得一塌糊涂，就只会骂人.....其实工作干不好，都是这些老板自己的利益导向有问题，工作被动，是这些老板自己造成的，并不是下属的错。



【孔子】说“和穷人或富人做朋友”的利害关系分析 【上】【龙哥解密升官发财的规律 90】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-11 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



本文允许转载，但必须注明作者：陈旭（网名：屠龙有术）；
注明微信公众号：tulongys 和私人微信号：15155205915.

几千年前，孔圣人就说了：益者三友，损者三友。

什么意思？

意思很简单，孔圣人这里是告诉我们：要跟能带给我们利益的人交往做朋友，不要跟对我们没好处的人来往；

且听龙哥（陈旭）给你细细道来.....

假设我们是穷人，我们跟富人来往，有什么好处？

1】我们跟富人关系好，富人有钱，当然知道怎么赚钱，我们可以学到赚钱的经验；

2】我们跟富人关系好，富人有钱，富人会给我们借钱，帮助我们；

3】比如屠龙认识千万富翁，千万富翁就拿十万块钱给屠龙，现在也没要屠龙偿还。



假设我们是穷人，我们跟穷人来往，有什么坏处？

1】穷人不会赚钱，废话，他会赚钱，自己能受穷吗？——所以我们跟穷人学不到赚钱经验。

2】穷人喜欢骂人得罪人，导致自己失去别人帮助——我们跟穷人关系好，也会学的跟穷人一样，喜欢骂人得罪人，最后导致我们失去别人帮助。

3】穷人很穷，没钱……有事没事，都是穷人找你借钱……不可能你问穷人借钱，因为他比你更穷，怎么可能有钱借给你？

龙哥（陈旭）微信公众号：tulongys

认识穷人和富人的区别和利害关系：

1】很多人认识屠龙，屠龙就拿几十万出来，每人分几万，帮助大家去创业吧，或者借钱周转啥的。

2】认识富人，能学到赚钱经验，还能借到钱，这是实实在在的好处

3】认识穷喷子，他只会教你骂人得罪人，然后问你借钱.....你跟穷喷子混，只会倒霉，没有一分钱实惠和好处。

龙哥（陈旭）总结：

1】混社会要心明眼亮，不能犯傻，不能做对自己不利的事情；

2】为啥有人自己过得很难，还总有一大帮人问他借钱？

1、因为他交友不慎，跟他关系好的，都是穷人，所以他的钱还不够“那帮穷朋友帮他花”的；

2、穷人赚钱没本事，花钱可厉害；只要你认识一大帮穷朋友，每人帮你花几千，能弄得你揭不开锅.....

3、你要去要账，让他们还钱，他们就跟你翻脸；到时候，你钱没了，朋友也没了，啥都没了.....龙哥（陈旭）微信公众号：

tulongys



【孔子】说“和穷人或富人做朋友”的利害关系分析 【下】【龙哥解密升官发财的规律 91】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-11 原文



孔子曰：“益者三友，损者三友。友直，友谅，友多闻，益矣。友便辟，友善柔，友便佞，损矣。”

龙哥（陈旭）翻译：什么含义呢？

圣人孔子是说：对我们有好处的，有三种朋友，哪三种？

第一种，友直，这是什么意思？

龙哥告诉你，这个直，是通假字，相当于现在的“值”，翻译过来，就是“有价值”，真实含义，就是这个朋友有有价值，有钱，值得你跟他交往。

有钱人都是操纵金钱的高手，我们要多跟这些人来往。

什么？有人说这个直不是通假字？

那是你理解错了，龙哥说他是通假字，他就是通假字，我们是学道理，不是学认字，搞清楚。

第二种，有谅，这是什么含义呢？

龙哥告诉你，真实含义就是有权的意思；因为有权的人，犯错误，总能获得别人谅解；例如，你开车违章了，被逮住罚款扣分，假设你是当地交警队大队长，警察绝对谅解你的错误，这就是“有谅”，我们要跟那些“犯错误总能获得别人谅解的”有权力的人交往；

“犯错误总能获得别人谅解的”人，都是操控权力的高手，比如古代大臣高官草菅人命，屁事没有；老百姓要干坏事，直接抓起来杀头。

第三种，有多闻，这就很好理解了，俗话说，见多识广，知道事情多的，经验丰富的人，这是智力高手，而智力是操控权力和金钱的背后的那只手，所以跟这种人来往，学到了智慧，金钱权力就不会缺乏了。



损者三友，友便辟，友善柔，友便佞.....指的是那三种人？

第一种，友便辟，这种人，就是指凡事贪便宜的穷人，比如喜欢买便宜东西，被人瞧不起，还三天两头坏，结果并没有节约多少钱；因为被人瞧不起，结果有钱人都不跟他来往，断了自己后路。

第二种，友善柔，这种人，是没事干就说别人好话，企图问别人借钱的人；你跟他来往，总是你出钱，他是只进不出，最后把你吃穷；你也别指望他以后能帮你什么忙，那是没门的；

第三种，友便佞，这种人，就是没事干整天撒谎造谣、无事生非的穷人，这种人被很多人嫌弃。

因为大家都怕他们背后说自己坏话,所以大家一般跟这种喜欢造谣说假话的人保持距离,都不理他;你要跟这种人来往,你也会被大家嫌弃,这就是后果。龙哥(陈旭)微信公众号: tulongys

孔子说:“益者三友,损者三友。友直,友谅,友多闻,益矣。其实就是告诉我们,要跟有钱,有权,有智慧的人做朋友。

几千年前的孔子都懂这个道理,让我们跟“有钱、有权、有智慧”的人交朋友,那么,我们为什么要那么傻呢?

你认识一帮穷朋友,别人问你借钱,你不给,别人说你不够义气,多难听?

你要认识一帮富朋友,富人怎么可能问你借钱?要借钱,也是富人借给你,你只有好处,没有坏处。

我们一定不能犯糊涂,跟穷喷子做朋友,既不能获得金钱和权力,也不能从穷喷子哪里学到经验,有害无益。

所以坚决不能去跟穷喷子当朋友。

失败者的特征：恨人有，笑人无，穷蛮横。【龙哥解密升官发财的规律 92】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-11 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



社会底层普遍存在一种阴暗心理，那就是：

恨人有，笑人无，穷蛮横。

恨人有 = 你比他有钱，他就仇恨你；

笑人无 = 你比他穷，他就耻笑你；

穷蛮横 = 越穷越不讲理，耍无赖，其实吃亏的只能是他自己，
因为社会竞争靠智力，靠实力，不是靠耍无赖；

如果靠撒泼打滚耍无赖就能赢，全国人民都会去耍无赖了。

^_^

他们不会意识到，人类社会本质是智力的竞争，因为他是蠢猪，所以他们上不去，他们只会妒忌你，然后害你。

举个例子：

你看马云现在都有家产 2000 亿了，跟马云一伙的，也都成了亿万富翁了。你去百度一下，网上遍地都是骂马云的，你猜这是为什么？

因为有上进心的人，例如你，例如马云，只会怪自己不够努力，然后自己拼命努力，所以会爬上去，会发迹。



但更失败的人，一般都是智力较差的人，他们自己混不好，他们不会怪自己不够努力，只有嫉妒；他们只会仇恨那些比他们更努力的人，只会仇恨那些曾经和自己一样穷，但现在混好了的人；

他们智商为零，不懂的学习别人的成功经验，只懂的抱怨和怪别人太坏，怪社会黑暗。



他们不恨自己无能；

他们不恨自己懒惰；

他们不恨自己愚蠢；

他们只恨你曾经跟他们一样穷，但你现在比他们强，这就叫做：
望人穷，恨人有，笑人无，穷蛮横。

这种人只会嫉妒，所以我们如果被提拔了，原来跟自己一起工作的老同事，必须干掉。

他们不会服气你，仅仅因为以前跟你是平等的，所以他们现在绝对不会服气你。

他们心里想的是：大家一样干活，凭什么提拔你？

他们可不会怪自己懒惰，愚蠢，无能。

什么叫穷蛮横呢？

就是自己实力不如别人，还去冒犯比自己强的人，然后让别人像捏死蚂蚁一样，捏死自己。

比如杨佳。

就跟骂马云的人一样，他们只怪别人，不怪自己，所以做一辈子穷人；马云都成亿万富翁了，他们还在骂马云，智商高达二百五啊！真让人感动！

如果你恨我，
那么你就是失败者，
而不是我

BY:阿陌



(如果你恨我，那么你就是失败者，而不是我)

比如我以前是打工的，很多人瞧不起我；后来我做老总，还是很多人瞧不起，说你不是老板；现在我做老板，还是有人瞧不起我，攻击我，说你虽然现在是百万富翁，但你比李嘉诚差远了~~~

龙哥（陈旭）都能笑死，别人比李嘉诚差远了，跟你有什么关系啊？我既不是你爹，也不是你儿子。

这种思维方式，是极其错误的，自己混的跟要饭的一样，整天说别人不对.....

那些追着骂马云的人，他们意识不到，自己是社会失败者。



失败者的特征：随便得罪人的乞丐相【龙哥解密升官发财的规律 93】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-11 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

像那种随便得罪人的，举止轻佻的，一般都会被判定为没前途的人，是得不到别人尊重的。

别人认为他没前途，就把他当乞丐看，是因为他现在什么也没有.....而如果没有前途，这意味着他以后什么也没有。

一个现在什么都没有，以后什么也没有的人，不是乞丐，是什么？



什么人，属于这种人呢？

随便得罪人的，举止轻佻的，一般都会被判定为没前途的人——这就是乞丐。



地位高，收入高的，都是善于团结人的人，都是到处“你好，我好，大家好”的人。

就比如我教大家，干嘛？

我教大家，你升官发财，你就感激我，对吧？！这是必然的，还不是为了交朋友嘛。

我为了交朋友，可以把自己混社会的真功夫拿出来，教大家，这就是诚意

我为什么说，是真功夫？

你看结果就知道了，根据这个结果。

你用龙哥教的去待人接物，处世为人，其产生的结果就已经说明了龙哥的正确性。

结果可以证明，我教大家的，是真功夫，没藏私……藏私的话，是不会有人升官发财的。

为了交朋友，这诚意，够可以了吧？

你在反过来想：

那些对别人没有一点帮助，一上来就挖苦讽刺得罪人的人，那些人，说白了，都是乞丐相，做事就像乞丐一样，到处得罪人。

那些骂马云的人，骂了 15 年，他们 15 年前是穷鬼，15 年后还是穷鬼。

马云 15 年前是穷鬼，15 年后是千亿富翁，这就是人和人的区别。



创业成功的原因是什么?【龙哥解密升官发财的规律 94】

原创陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-12 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



曾经有朋友问我：龙大好，辛苦了。

有一个跑业务的朋友要我一起加工生产洗涤剂，自己卖。他说先在他家里小打小闹，我们各投资不到一万元。我们不是很熟悉的朋友，请教龙大指点。

我现在是农民工家具长小油漆打磨工一个，我不想上一辈子班，想当老板！

陈旭（龙哥）这里要告诉大家，千万不能这样干，这样开店创业，基本跟买彩票差不多，完全是碰运气。

那么，是不是就不能去做生意了呢？

也不是的。

我们应该先学习训练自己，让自己具备一定的经验之后，再去创业。

比如你准备开餐馆，你就应该先去经营状况比较红火的餐馆打工，学习研究别人餐馆老板，是怎么把餐馆经营的那么好的，背后的道理是什么？

你都搞清楚了，你才能去开餐馆。

各位，生意是这么做的。

可不是狗屁不懂，然后闭着眼睛就去开餐馆了，然后指望靠运气发财.....

这样做生意，十有九亏。

这道理很简单，就好比考大学，首先你需要学习，然后再去考大学；如果我们不学习，什么也不知道，直接去考大学，考试成绩只能是零分，结果就是被淘汰。

如果文盲去考大学，百分之百输，百分之百考不上。

有人说，这位朋友 42 岁了，岁数不饶人，只有花钱买经验，42 岁，1 万块投资，我觉得是在他风险可控范围内的。

他毫无经验，但是他不年轻了，没办法和小伙子一样从头开始了，必须边磨砺边尝试了，经验就用这 1 万块买，1 万块，学费不贵的。

龙哥告诉大家，这是一种完全错误的思维方式。不要说 42 岁，他就是 52 岁，都不能支持他去创业。

首先请看他的职业？

他是彻底的工人，跟机器打交道的，不擅长人际关系，不了解别人需求，也不懂怎么做买卖，缺乏起码的人际交往经验。

一个人，能否干成一件事，跟岁数没有任何关系，只跟他是否具备相对应的经验有直接关系。——陈旭（龙哥）

即便他有 100 万，把 1 万块随便扔进自己根本不懂的行业，要不了多久，100 万就一分钱不剩下了。

钱不是你这样花的，有 1 万块乱扔，不如买 1 万块钱书看。真看完 1 万块钱的书，他就不会有这个投资的想法。

有人说，用 1 万块投资买经验……问题是，龙哥告诉你，经验不是这样买的。

他这 1 万块钱，如果创业，只能买到几条教训；如果花了 1 万块钱，买了这个经验，他以后就创业成功了，那还差不多。

实际上，花了 1 万块钱，对他帮助不大。

因为要创业成功，不是靠几条经验，就可以的，需要提前贮备大量经验和知识，以备不时之需……你无法提前准确的知道，你明天会用到什么经验。

不说别人，你看我的回答，用到多少经验？

按照你说的这样，1 万元买一条经验，我说 100 条经验，他就要花 100 万去买。

这成本太高了，这就是他成为穷人的原因

选择了一条最高交易成本的道路，去获取经验，成本太高。换我，是绝对不干的

我们假设，你掌握 1000 条经验就可以应对创业道路上会遇到的各种潜在难题……（当然这里只是假设，实际可能需要应对的问题更多）

这意味着，1 万元换一条经验，假设成功需要 1 千条经验，你就得花 1 千万。

刚创业的人，大部分都是穷人，怎么可能拿出一千万？有一千万，也不用创业了。

拿不出一千万，意味着无法购买一千条经验，不具备这个经验储备，创业道路上遇到问题解决不了，就会失败。

这是明摆着的答案。

更何况一千个经验，并不足以应付创业道路上的各种潜在难题。

有人说，我不是看书的人？

那很抱歉，基本不看书的人，很难成功。就是看了书的，也未必成功。看书意味着懂的间接学习别人的经验，这只不过会导致成功概率比普通人更大一点点。

你不信，我也没办法，这就是人的命。



成功路有很多条，但不管成功的路有多少条，兄弟，没有一条路是“缺乏经验的人”可以走过去的。——陈旭（屠龙有术）

也许买彩票可以，你不如建议他买 1 万块彩票好了，买彩票不需要任何经验。

最重要的是顾客的需求。

创业成功不只是一个好主意，好主意遍地都是。

要想创业成功，就需要你有一个好主意、还需要你具备丰富的经验，这个经验足以让你组织起来一个好的队伍、并且你的经验足以让你“把自己的好主意”做成商品、最后把他卖给顾客。

在这一系列环节中，如果你缺乏任何一个环节的经验和知识，你都会遭遇失败。

所以，龙哥说：创业之前，应该去学习别人是怎么干的，学习经验；否则，没经验的人去创业，基本跟买彩票差不多，就是完全在撞大运。

如果这一系列环节中的每个经验，一个经验，你就花 1 万元去购买，千万富翁的钱也不够花的，因为需要掌握的经验确实太多了。



创业成功的前提是什么？【龙哥解密升官发财的规律 95】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-12 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



创业跟年龄没有关系，跟自己的需求也没有关系；凡是根据自己的需求去创业的，很容易亏本。

比如清洁工去创业，不管他是 20 岁，30 岁，40 岁，还是 50 岁，他去创业都会失败。

因为做生意完全是另一件事，跟扫地完全不同；同样的道理，做生意跟当工人也是彻头彻尾的两件事。

一定要记住，你创业的动机和理由，不能是“你岁数大了”；也不能是“你需要钱”。

如果凭你岁数大了，你就能创业成功

那你干嘛不去超市白拿东西？收银员问你收钱，你就告诉他“我岁数大了，所以我可以白拿东西，不需要付钱”，请问行不行？

当然不行！

或者你去考大学，你说“我岁数大了，所以你们应该录取我”

行不行？

不行嘛！

岁数大了，是你的缺点，不是你的优点。

人创业，是靠自己的优点和优势成功的，没听说过创业靠自己的缺点和劣势成功的。

因为岁数大了，就该去创业，而且就能成功，这种想法，就是彻头彻尾的糊涂想法。

创业成功的前提是什么？

创业成功的人，都是准确抓住市场需求成功的；没听说过“准确抓住自己的需求成功的”——陈旭（屠龙有术）

“岁数大了”、“我需要钱”这些都是自己的需求，不是别人的需求。

如果抓住自己的需求，就能成功.....全国人民都希望自己有钱，那岂不是全国人民都成了亿万富翁？

这可能吗？

所以抓住自己的需求，根据自己的需求“我岁数大了，所以创业”、“我需要钱，所以创业”、“我结婚要掏彩礼，所以创业”等等，这都是极其糊涂的想法。

创业的正确想法是：因为你发现了一个能赚钱的商机，并且你有能力把这个商机变成商品卖给顾客，所以你去创业了。——陈旭（屠龙有术）

创业成败只跟你的经验和判断是否正确有关系，跟你岁数是不是很大，跟你是不是缺钱花，没有任何关系；

如果你岁数大了，或者缺钱花，这只会增加你创业失败的概率，而不会对你创业成功有任何帮助。



中国盒饭 300 元一份的时候，房价才会暴跌！【龙哥解密升官发财的规律 96】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-12 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



如何看懂房价高低发射出来的经济信息？

有些东西靠经验积累，比如打篮球，打乒乓球，科技研究，管理经验等，

他有一个经验积累过程，有经验的比没经验的，成功概率大很多倍；有的就是碰运气，比如买彩票，要区分清楚。

-----陈旭（屠龙有术）

经济发展有共同的规律，比如新浪、搜狐、阿里巴巴、淘宝等公司在美国都有原型公司；美国人开了这样的公司，中国人去美国发现了，移植山寨到中国来，成功了。

经济发展的过程，按照凯恩斯的说法，就是多发钞票刺激经济的过程，根据经济学原理，通货膨胀的唯一原因，就是印钞票多了，所以物价会随着经济发展而不断上涨。

那么，日本当年就完美的体现了这个过程。当年日本经济发展的的时候，也跟中国现在一样，房价暴涨。

当时日本房价足以买下美国，后来日本盒饭涨到三百元左右的时候，房价崩盘了。中国现在盒饭是 20 元，离三百元还有 280 元的距离。

如此而已。

几十年以后，中国会变成跟日本一样的发达国家，人均几万美元（前提是不动乱，不内战）；等中国人均几万美元的时候，盒饭会跟日本一样，一份盒饭几百元，几千元……

大家现在可能会觉得，房价太高了……但是，假设现在盒饭涨到三百元一份，你还觉得“现在的房价”高吗？

当盒饭三百元一份的时候，你就会觉得现在的房价特别便宜。

盒饭迟早会涨到三百元一份的，这就意味着，你迟早会觉得现在的房价很便宜的。

虽然你现在还没这样想，但龙哥已经提前知道了，你以后会这么想的。

为啥会这样？

因为大多数人都是马后炮,而龙哥是马前炮,能提前知道结果。
(笑)

陈旭(龙哥)可以百分之百的断定:十年后的大白菜零售价格比现在高;同理,根据大白菜涨价的原理,同样可以断定十年后的房价比现在贵。

就算十年后房子实际价值比现在降低了,售价也会比现在贵,因为货币贬值速度超过房价增值(或者贬值)的速度。

所以无论如何,十年后房价零售价格都会比现在贵。

去年是房价的一个低谷期,很多人说房地产要崩盘,于是龙哥去年买了房子。所以,能不能赚钱,赚钱或者亏损,真的是自己的本事,不能怪别人。

龙哥 2013 年就说了,房价不高,对吧?公开的秘密。

听了,就赚钱;不听亏本。

万一你听了,你亏本了呢?那也是你自己水平不高,别人说的话是否顶用,你都不知道,能不亏本吗?

你看我说房价不贵,会上涨,我的实际行动是什么?

我就去买了房子。

我的行动跟我的说法,是完全一致的。

人只有服从规律，利用规律，不可能对抗规律；权贵富豪，之所以是有钱有势的人，是因为，他们遵守了某些规律；而这些规律，底层民众，要么不懂，要么鄙视，更别谈去执行了；结果就是：底层民众永远挣扎在饥饿和温饱之间的生死线上。

-----陈旭（屠龙有术）

有人说，一连串的限购后，房价会怎么走呢？

龙哥回复：

1】根据历史的经验，每次政府限购调控房价之后，房价都会只涨不跌；

2】房价会继续上涨，因为经济发展的新兴国家，房价都是随着经济发展一直上涨的；

3】房价暴跌的拐点，跟盒饭有关系，因为日本是盒饭涨价到300元一份的时候，房价暴跌的，所以你可以近似的以盒饭为参考标准判断；

4】需求增加，房价涨价.....什么是需求增加？人口增多的城市，就是需求增加，会导致房价上涨；不断印钞票，会导致钱多，需求增加，也会导致房价上涨；

5】房价是不会下跌到原来的价格的，你只需要看一下，几十年前大白菜一毛钱一斤，现在几块钱一斤，就明白了.....

你会盼望大白菜跌价到 1 毛钱一斤吗？你不会这样想，因为你知道这不可能。

既然你知道大白菜不会跌价到一毛钱一斤，为啥你会认为房价会跌回到以前的水平？

可能吗？

房价不可能跌回到以前的水平，跟大白菜不会跌价，是一个道理。

有首歌叫做《如果再回到从前》；龙哥告诉你，永远不会再回到从前了！趁早死心吧！

不死心，你就要吃亏。



屠龙有术（真实姓名：陈旭）
微信公众号：tulongys
QQ号：55635255
私人微信号：15155205915
支付宝：15155205915



长按并识别图中二维码关注

（点击右上角分享按钮，把文章分享到朋友圈）

管理的本质是合理配置资源【龙哥解密升官发财的规律 97】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-13 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



管理学的本质是什么？

管理本质就是调动一切精神和物质力量，去实现目标的过程。

管理的核心是什么呢？核心是资源的有效配置,企业各级管理人员主要面临两个问题：

1】资源的最优配置；

2】资源的充分利用；

换句话说，管理的过程，本身就是分配资源的过程。

sina 新浪财经

新浪财经 > 理财 > 正文

买彩票中1000万一夜暴富 5年后变逃犯身上剩80元

2014年01月07日 13:11 都市快报 微博

A⁻ A⁺

通讯员 吴少勇 余观忠 记者 黄君 插图 韩笑

微信号: tulongys

前面龙哥（陈旭）说了，穷人的本质是没有经验和知识，所以导致贫困，即便天上掉下来一千万给穷人，让他成为千万富翁，但不出几年，这个千万富翁就会把钱花光，继续做穷人。

原因就在于，中奖成为千万富翁的穷人，虽然因为中奖获得了一千万，但他不具备操控金钱的能力，不知道怎么使用金钱。

所以，拥有金钱，实际上代表一种能力，代表操控金钱的能力。如果不具备这个能力，不管你现在拥有多少金钱，最后都会变得一文不剩。

那么管理呢？

管理能力，说变了就是前面说的，分配资源，合理配置资源的能力。

管理，就是规划、组织、领导和控制公司员工的行为表现，并善用各种公司资源，达到预定盈利目标的过程。

管理是什么？

管理是利用人与人之间互动规律，实现最终目标的过程。

举个例子：

比如，很多屌丝穷，娶不起媳妇。当年在这些穷屌丝之中，有一个穷屌丝叫做陈旭（就是龙哥）。

他是这么思考的：

第一，我现在很穷，如果勉强娶媳妇，因为结婚后没钱，夫妻感情肯定不会稳定。

（马克思说了，一切社会关系都是经济关系，婚姻是一种社会关系，当然也是经济关系，既然是经济关系，没钱关系肯定不会稳定，这是不言自明的事情，龙哥（陈旭）就不多解释了。）

第二，如果我现在把用来结婚的资源（钱），拿去发展自己，以后成了富人，不缺钱，那时候再结婚，夫妻关系必然稳定。

于是，这个叫陈旭的屌丝，全力以赴，把全部资源集中用来发展自己。屌丝陈旭在随后的岁月里，读了大学，买书无数，遍览群书……读万卷书，行万里路，又去十几个公司工作过，积累各种工作中的实际经验……

最后到今天，陈旭成了老板。

各位，上述当年的屌丝陈旭的一系列行为，本质就是资源的合理配置过程。

把结婚养孩子的钱，拿来发展培养自己，这是资源在空间上的移动和配置；

把当年的钱，拿来培养发展未来的自己，这也是资源在时间上的移动和配置。

资源配置成功，当年的屌丝陈旭，变成了现在的老板陈旭.....孩子出生了，有更多钱培养孩子.....一切良性循环开始了！

这就是别人富裕的原因。

克制住当钱的享受，投资未来。

很多人贫穷的原因是因为，他们普遍结婚很早，本质是贪图性欲享受，为了眼前的快乐，不顾一切，把自己的前途、孩子的前途，都耽误了。

因为穷人的资源是有限的，做了这件事，就没有资源做另一件事。富人就不存在这个问题，只要有钱，娶一百个老婆都没事，不会耽误其他事情的，因为富人资源多嘛！

只有正确认识到自己优势和劣势的人，才有美好未来。



操控资源和金钱的能力【龙哥解密升官发财的规律 98】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-13 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



很多事情想不通，基本不可能悟出来。

举个例子：

凡事自己身上找原因。——某董事长

这句话，普通人是是不可能悟出来的，因为普通人都喜欢在别人身上找原因.....

例如：

- 1】他被骗了，是别人坏，不是自己傻；
- 2】自己穷，是社会黑暗，不是自己无能
- 3】娶不到老婆，不是因为自己穷，是女人们都是婊子，都是拜金女

凡事自己身上找原因。——某董事长（这董事长是龙哥顶头上司，这话就是我跟他学的）

董事长教我：当年，他家里穷，在村子里，是农民出身。要去城里，做客车要花 2 毛钱，但他没有 2 毛钱，几十公里路，走路去，太惨了。

他就想：为啥我连 2 毛钱车票，都出不起？为啥别人那么有钱？

他的答案，就是自己太没本事了。

结果他现在是董事长。

你要换了喷子的答案，肯定是：社会黑暗，别人太坏，自己勤劳善良，被人黑了，所以穷。

总之喷子的答案，都是别人错，自己对.....因为自己太正确了，所以“喷子都正确的成了穷鬼”。

有朋友说了：龙哥好！以前很多有名的人都说师承承何处，名师指路太重要了。

这话说得很对。

就好比，很多人都问我，龙哥你这些想法，是天生的吗？

我就告诉他：都是我妈教的。

哪有天生的神仙？都是学来的

只不过我命好，亲妈亲爹是地主子弟罢了。

我爹妈是家道中落的地主子弟，王思聪命比我更好，王思聪是现在进行时的财主子弟。

地主家道中落，没钱了，但有思想，发财的思想可以继续传下去，子孙就会继续发财，这才是根源。



你看马云当年穷的骑破自行车，现在也成千亿富豪，马云自己说了，他爷爷是地主。

地主的后代，仍然会继续成为有钱人。

因为，成为有钱人的原因，根本不是普通人想的那样，因为别人有钱，所以别人有钱。

真正成为有钱人的原因，是别人掌握了一套赚钱的想法。

我们思路一定要变。

比如我说的，以前我一个同事，他家里穷，想往上爬，怎么办？

他可没说，可怜可怜我，我是穷人，各位官爷提拔一下我。

他亲爹，去领导家扫地擦桌子，捅下水道，跟奴才一样忙前忙后。现在，这位同事是某县局级单位党委书记。

看到没有？不是靠乞求来的，是交换来的。

没钱，出劳动力啊，帮领导家干活，一样会被领导提拔。有些人虽然没什么本事但是死心塌地的给领导家里干活、公司看门，自己虽然改变不了什么，但是给下一代创造了条件和机会。

穷困的根本原因是懒惰，不学习。如果勤奋学习了，懂这么多办法，你早就发迹了。

有钱顶用吗？有钱不顶用。

中奖一千万，五年后只剩下 80 元。

因为他不懂操纵金钱的规律。

很多穷人都认为，别人有钱，是因为别人爹妈有钱，或者运气好，事实完全不是这么回事。



新浪财经

新浪财经 > 理财 > 正文

买彩票中1000万一夜暴富 5年后变逃犯身上剩80元

2014年01月07日 13:11 都市快报 微博



通讯员 吴少勇 余观忠 记者 黄君 插图 韩笑

微信号: tulongys

如果你没有操纵金钱的能力，给你一千万，只需五年，最后只会剩下 80 元。

操控金钱的能力？是指保值增值的能力吗？

操控金钱的能力是指驾驭资源、驾驭财富的能力，不单单是保值增值。

举个例子，比如我花钱给员工买饭，购买员工支持，然后自己升官加薪，这就是操纵金钱的能力。

因为这一切，是靠钱是现实的。我不出钱买饭给员工吃，谁会支持我？这不就是花钱吗！

只不过这个钱花对了，所以越花钱，钱越多。花钱也是一种能力，花钱是口语，要是书面用语，真实含义是这样的：

花钱 = 使用金钱

换句话说，花钱，就是怎么使用金钱。

要善于花钱，善于使用金钱，钱就会越花越多。

有朋友说的好：国家规划战略就说了，新中国成立以来，重大策略的成功是最大的成功，重大策略的失败是最大的失败。智力还是最关键的。

本文中：

1】善于从自身上找原因的，这本质是智力资源；

2】善于给领导擦桌子通下水道的，这本质是体力资源，劳动力资源；

3】善于花钱，善于操纵金钱的，这本质就是花钱办事。

金钱、体力、智力、权力资源，是可以互换的，本质都是资源，只是资源的不同形态。

综合上述可得：善于操控各种资源的使用和配置，是发迹的根本前提。



什么是人脉？【龙哥解密升官发财的规律 99】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-13 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



有朋友问：哥哥姐姐们，我今年大学毕业，马上要签碧桂园物业板块人力资源管理方向的 offer,咱们有谁在碧桂园工作的，可以给我分析一下不？！

龙哥（陈旭）就回复他：这种想法完全错误。

你求人，首先说出自己的需求，然后求别人，不给别人任何好处，这样很难获得别人帮助，这是普通人求人的办法。

你去街上看，很多人说了，我穷的没饭吃了，求你给我一口饭吃，或给我一块钱买饭吃吧，这样求人的，都混得非常惨，因为这是乞丐的思维模式。

以后千万不能这样说话，因为按照这种乞丐的思维模式进行下去，你迟早会变成乞丐，不会混好的。

正确的求人方法，是这样的：

- 1】没事干就经常说话混个脸熟；
- 2】谁帮了你，你就给他好处；
- 3】要有做交易的思维方式；

你就会发迹了。

搜狐财经 > 国内财经 > 宏观经济

丁书苗为铁路干部洗衣服 感动对方后赚第一桶金

正文

我来说两句 (13439人参与)

扫描二维码到手机

2013年09月24日18:17 来源：财经综合报道 作者：光明网

手机客户端 | 保存到博客 | 图 | 台

【提要】“丁就天天蹲在门口。领导的宿舍不关门的时候，丁就进去，把领导的袜子、床单、内裤、衬衫、外衣，总之能洗的全都洗干净。就这么洗，愣是把领导洗感动了。最后给了她车皮。她赚钱第一桶金的资本，是洗出来的，没有靠任何人，完全是靠自己的一双手。”[网友有话说][更多精彩内容]

识字不超过100个，连品牌的“牌”和昆仑的“昆”字都不认识，员工给她备稿不能超过200字；虽然年过五旬，但喜欢穿红色和粉色服装，一身正装配旅游鞋；她很少说普通话，操着一口山西口音，“讲话非常没有逻辑感”。

这，就是几近文盲、靠卖鸡蛋起家，之后靠铁路发迹的山西农村姑娘丁书苗。开庭前，记者采访了多位曾在丁公司工作过的员工，还原出一个鲜为人知的真实的她。

当年丁书苗混的贫困潦倒的时候，她去求人发火车车皮，谁理她啊？

“丁就天天蹲在门口。领导的宿舍不关门的时候，丁就进去，把领导的袜子、床单、内裤、衬衫、外衣，总之能洗的全都洗干净。就这么洗，愣是把领导洗感动了。最后给了她车皮。她赚钱

第一桶金的资本，是洗出来的，没有靠任何人，完全是靠自己的一双手。”

丁书苗没钱，靠什么获得别人帮助的？没钱，但丁书苗有劳动力啊！她出力气帮人洗衣服，通过用自己的劳动跟别人交换，就获得了别人的帮助。

你强调，你有什么难处，那是屁用不顶的，你有难处，管别人屁事？想一想，是不是这个道理？

我真认识碧桂园的当官的，说实话，但他不会教你，因为他不是你爹，也不是你儿子，跟你也不熟，教你也没好处。

你有难处，他是不会理你的。

有人说了：那龙哥，你举个例子，应该怎么样问？

实际上，怎么问，都是错的。

你跟别人关系熟，你就这样问：那个混蛋知道碧桂园的事情？出来帮忙！

混蛋们立刻都出来了，来帮你忙了。

关系不行，你说：大哥大姐，爷爷奶奶，小人这里给你们跪下了！啼血求告，谁知道碧桂园的事情的，可怜可怜我，伸手拉我一把……

没人理你。

有图有真相，我可没胡说，真有碧桂园的人，人家不理你。

还有万科公司的人呢，就是王石的部下，分公司总经理级别的，只不过不出来说话。

有朋友说了，看来平时真是要多投资人脉？！

龙哥（陈旭）就告诉他：这话又说错了，人脉不是投资来的。

比如，这些人有的在碧桂园，有的在万科，为啥龙哥都知道？是他们自己告诉我的，所以我知道。他们不说，我怎么会知道？

以前我写过一篇文章，人脉不是吃吃喝喝，也不是阿谀奉承，人脉是你有那个价值，别人自然愿意帮你。

这就是你的人脉，如果自己没价值，整天下跪哀求别人帮忙，也没人理你的。

当你是凡人的时候，你身边都是凡人；后来你修炼法术，成了妖怪；你身边都是会法力的妖怪；最后你修炼成仙，成了神仙，你身边都是神仙。

如果我们不学习，不提高自己水平，对法术狗屁不懂，然后我说：要增加自己人脉，结交几个神仙级别的朋友；神仙都在天上，凡人在地上，怎么结交？

即便偶然有神仙下凡，他也不动声色，不会告诉你，他是神仙的。

就好比，皇帝微服私访，你看那个电视剧《康熙微服私访记》，皇帝有遇到谁，就告诉别人：俺是皇帝？没有，皇帝都不说的。

但是，皇帝遇到事情，就会招呼当地官员，所以小圈子内的人，都知道谁是皇帝，皇帝去哪里了。

八仙过海里的八仙，没人知道他们是神仙，但他们互相知道对方是神仙。



屠龙有术（真实姓名：陈旭）
微信公众号：tulongys
QQ号：55635255
私人微信号：15155205915
支付宝：15155205915



长按并识别图中二维码关注

（点击右上角分享按钮，把文章分享到朋友圈）

商品是为有钱人生产的！-经济基本常识 1、【龙哥解密升官发财的规律 100】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-14 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



管理属于经济范畴，那么，什么是经济学？

从亚当斯密开创经济学以来，从马克思、马歇尔、凯恩斯到萨缪尔森，他们所研究和分析的主要内容是什么呢？

经济学研究的是：

1】生产什么物品？——答案：生产有钱人需要的物品，因为只有有钱人才会付钱购买这些物品。

没钱的人，也就是通常我们说的穷人，即便他们想购买这些物品，也无法实现，所以，生产必然是为有钱人进行的，这是天经地义的基本经济学常识。

但普通大众不知道这个基本常识,以至于任大炮说房子是为有钱人造的时候,几乎导致全国人民一致反对,说句实话,任大炮死的真冤枉,他不过说了一句真话而已,而且是一句极其普通的真话.....

还是那句话.....谁叫你生在神州呢?

愚昧的大众,他们的吐沫星子,足以淹死任大炮、任二炮、任三炮.....

2】如何生产这些物品?——答案:采用成本最低的方法生产这些物品。

因为生产者有很多同行互相竞争,如果有人生产成本过高,在生产成本较高的时候,如果不提高售价,就会导致售价不足以弥补生产成本,导致破产;

如果提高售价,就会导致消费者都去购买你的竞争对手的产品,所以定价过高,又会导致产品没有销路,结果同样是破产。

最终,只有生产成本最低和较低的厂家能够生存下来。

此处,就是企业管理发挥作用的地方。

3】为谁生产?——答案:这个答案跟第一个答案是完全一样的,那就是为有钱人生产,为付得起款的人生产。(相对较穷的人,只要付得起款,也为他们生产,至于完全没钱,买不起的人,对不起啊,不为他们生产任何东西,这就是现代商业社会。)

那么，按照龙哥的说法，是不是没钱的人就该死呢？

穷人当然不该死，没钱的人，按照现代商业社会的规则，应该由政府部门对他们提供补贴和帮助，给他们钱，这样他们有钱了，就可以购买商品了。

很多人骂任志强是奸商，不生产便宜房子卖给穷人，其实任大炮真的很冤枉，因为给穷人钱，让穷人有钱买房，这件事真不是任大炮的责任。

实际上，政府部门的很多税收就是干这个。（当然，干的好坏那是另外一件事，这里不予置评，但我们心里要清楚，企业是没有义务为穷人生产商品的，如果企业为没有购买能力的人生产商品，只会导致企业破产。如果企业破产，只会导致生产中断，导致社会奔溃，民不聊生，没吃没喝，饿死一大批人。）

我们很多人心里有误区，总觉得应该企业应该承担社会责任，为穷人生产商品，但实际上，如果真的这样做，“为没有支付能力的穷人生产商品的公司”就会被经济规律消灭掉。

所以，即便公司仅仅为了维持自身生存，他们也不可能为“没有支付能力的人”生产任何商品。

任大炮说的是对的，房子是为有钱人造的。

没钱的人怎么办？——政府给你钱，你去购买房子，OK，正确的事情应该是这么做的。至于做没做好，那是另外一件事，真的不关商业公司和任大炮一毛钱的责任。

中国要实现现代化，首先要实现中国人的现代化。

一个现代化的中国人，连基本经济常识都不懂，当然不能算现代化，只能算原始社会的出土文物。



为什么人们有穷富之分？基本经济常识 2【龙哥解密 升官发财的规律 101】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-14 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



经济学有一个定义，是这样的：

经济学是是关于选择的科学。经济学研究人们如何进行选择，以便使用稀缺的、有限的生产资源（劳动、设备、技术知识、组织管理知识和经验）来生产各种商品，并分配这些商品以供消费。

这段话是什么意思呢？含义很简单，通俗的说，就是财富（钱）总是有个数目，不是无限的。所以，这个有限的财富和钱应该去干对你我来说最有价值的事情。

我们干了最有价值的事情，就能在我们能力范围内，把这个事情卖到能够出手的最高价格（再高就没人买了），这对我们是最有利的。

所以，我们要把我们具备的有限的资源（时间，精力，智慧，财富，财产、观念）去做能获得“在我们能力范围内”能获得的最高回报的事情，而不能随便浪费。

比如，喷子为什么穷？因为喷子把时间拿去骂人，而没有用来做能带给自己财富和金钱的事情。

假设喷子骂人所花时间去干活，或者去思考学习，能创造 10 万元价值，但喷子把这个时间拿去骂人了，骂人是不可能带来金钱利益的，反而会吃官司，造成经济损失。

本质上，就是喷子错误的使用了自己的财富（时间也是财富），浪费了自己的“稀缺的、有限的经济资源”，结果导致喷子贫穷。

也就是说，贫穷是因为缺乏“高效使用资源获取回报”的能力导致的，这个“高效使用资源获取回报”就是我们通常指的“操纵金钱、权力的经验和知识”，也就是智力。

智力是由“操纵金钱、权力的经验和知识”构成的，当一个人穷的时候，我们就可以判断，他缺乏这种经验和知识，缺乏社会经验，不成熟。

我们每个人，不管是政府官员，还是公司老板，或者公司经理层，以及基层员工，我们每天做的事情，其实就是“生产、分配、交换和消费”这四件事情。

前面龙哥说了，为谁生产？答案是为有钱人生产。

那么，怎么分配？是什么决定张三、李四或者王二麻子，到底谁该有钱呢？

这是社会分配制度决定的。

地球上所有国家的社会分配制度基本上是这样规定的：官员、老板阶层应该最有钱；其次是公务员和经理人应该比较有钱；基层员工就应该最没钱。

与之对应的，我们就会发现：当官的和老板出入豪车豪宅，经理人日子过得也不错，最穷的购买打折商品的就是具体干活下苦力的人了。

所以，一个人混的好，混的发迹了的过程，其实就是从社会底层不断提高自己的社会地位，让自己从“资源分配少的社会底层”不断往上爬，进入“资源分配多的社会中层和高层”的过程。

各位一定要有这个清醒的认识，凡是认为靠扫大街攒钱能致富的，都是未来的穷人，他们的子孙也会被他们这种愚昧的认识耽误一辈子，世代做穷人，无穷尽也。

20 年前龙哥就明白这个道理，所以这也就是龙哥（陈旭）为啥强调“倒贴钱也要做老总”的原因。

倒贴钱做老总的本质，是提高自己的社会地位，社会地位提高了，获取财富的份额自然就增多了。

你社会地位提高了，社会就会给你多分钱，就这么简单。

但对于不懂的人来说，这就是难于上青天。

因为你不提高自己的社会地位,不靠提高社会地位获得更多的资源分配限额,靠扫大街不吃不喝攒钱买楼买车,那是很难实现的。

原因就是,分给你的钱,本来就刚刚够你吃喝维持生存,根本不会有多少剩下的钱,你的社会位置决定了你能获得多少资源(钱),这一切早就决定好了。

古代社会的人,不了解这个社会规律是无法推翻的。说的直白一点,就是:人必然是不平等的,不可能平等的、平均的获取生产出来的各种商品(财富)。

古代人不懂这个道理啊,他们不断提出“公平的、无处不平均、无处不饱暖”的理想.....于是历史上不断发生农民起义或者造反,有些造反失败了,有些造反成功了。

但是造反成功之后,无一例外继续维持了这个不公平的社会分配制度,就是继续给社会的中上层分配很多财富,给社会底层分配少的可怜的财富。

为什么会这样?

应为人类社会生存竞争,是智力竞争,只有聪明人才能在竞争中获胜,聪明人肯定利用手中的权力给自己多分钱,这是必然的。

所以,社会不平等的根源在于人类智力的不平等。——龙哥
(陈旭)

那么，有人说了“假设聪明人竞争胜利，获取权力之后，良心发现，公平的分配所有财富呢？”

龙哥（陈旭）告诉你，假设真的这么做了，大家都有钱了，就没人去劳动下苦力了，结果没人干活，也就不会有任何财富生产出来……于是，所有人都成了穷人。

实际上，真有人这么干过，就是 1979 年之前天朝的计划经济制度。

结果毫无疑问，1979 年之前，根本没有富人，所有人都是穷人。

那时候没有任何人买得起私家车，最豪华的私家车就是自行车，还要凭自行车票购买，有钱都买不到。

为啥？因为社会财富分配太平均了，导致社会底层都不干活了，没人干活，当然也就不会有财富了（各种商品）。

所以我们从经济规律就可以提前知道：公平的、平均分配所有财富的社会，是永远不会实现的。

这也就意味着，网上喷子们希望实现的公平的、平均的社会，永远不会实现。



如何让自己成为有钱人?【龙哥解密升官发财的规律 102】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-14 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



我们知道，社会永远不会公平的分配所有财富，社会财富是按照社会等级分配的。

这个社会分配规则就是：社会高层分最多；社会中层分的比较多；社会底层随便扔几个食，够吃不饿死，就行了。

因为给社会底层分配财富多了，就会导致社会底层不继续下苦力劳动了，会导致社会财富的生产中断，没人干活，就没有财富。

所以社会底层必须穷，这样在贫穷的压迫下，在饥寒交迫下，社会底层只有被迫去干活，不干活就饿死了，所以不得不干活，结果导致了社会财富被源源不断的生产出来，造成了繁荣的社会。

（此处各位富豪权贵，可以对照自己的生活；管理层的企业高管经理，也可以对照自己的生活水平；至于公司底层员工，相信他们感受最深，知道龙哥说的都是事实，绝对没有胡说八道）

知道谁是最可爱的人吗？

知道谁是无私奉献的雷锋吗？

那就是社会最底层下苦力的人民群众，他们是最伟大的人，是他们不断下苦力，创造了繁荣的社会。（虽然他们当雷锋是被迫的，但效果是一样的，你懂得。）

当然，没人愿意下苦力。

于是，社会有了更大的发展动力。

于是，有了“如何选择经济物品”这个问题。

怎么选经济物品？

首先龙哥（陈旭）要告诉大家：汽车、房子是财富；白菜土豆是财富；社会地位是财富；权力是财富；知识经验是财富；思想观念也是财富；

凡是财富，就可以拿去换钱，让自己成为有钱人，这就是发迹的秘诀。——陈旭（龙哥）

举个例子，曾经有人因为“倒插门”没面子，放弃百万财产。很多人思考这个问题，都是从道德和感情上来思考的。



我们知道“感情用事是失败者的生理缺陷”这句名言。

实际上，为了一个观念放弃巨额财富，这本质是一种不经济的选择，这意味着他选择花一百万购买自己的观念，就这么回事。

这是对自己的资源选择的一个决策，他选择了花钱购买观念，导致自己遭到了巨大的经济损失。

同样的，喷子花时间骂人，实际上等于用“相当于他的时间价值”的金钱，购买自己骂人的快感，骂完人之后，喷子还是穷人。

这是一种不经济的、不明智的经济选择。

因为采取了这种不经济的选择，导致了他们成为穷人。

所以，我们要想屌丝逆袭，从穷人变成富人，从富人变成富豪，必须进行对自己有利的经济选择，例如把值钱的东西全部出售，这样自己就有钱了。

在合法的前提下，选择价格高的时候，有什么卖什么。

你有车，卖了，你就有钱了！你有房子，卖了，你也有钱了！
你有地位，卖了，你也有钱了！

没房没车没地位，你还有经验和知识，卖了，你也有钱了！

当官的有权，卖了！也有钱了！不过这样他们就成了贪污受贿的罪犯，违反了法律，这种事情干不得。

什么都没有，没房没车没地位，也没经验和知识，也没权利，你还可以卖掉你的观念，比如你去倒插门，你就有钱了。

有人说，倒插门太可耻，你说的没错！

你不倒插门，可以贩卖忠诚嘛！忠诚也很值钱，很多富豪都在高价收购忠诚。据说马云的保镖，就年薪百万，看看，忠诚的价格也不低嘛！而且出售忠诚，也是一件很有面子，会导致所有人赞赏的事情，是光荣的事情。

现在就琢磨一下，把你身上值钱的东西，全部卖了.....

实在没有什么可卖的，就去创造一些值钱的东西，然后出售，你就有钱了！

实在穷的一塌糊涂，你还可以出售欢乐嘛！这个也能发财！

例如芙蓉姐姐，长得是个丑八怪，偏偏夸自己貌若天仙.....你以为她真不知道自己丑啊？

如果芙蓉姐姐去当小姐，估计会亏损的饿肚子。

但是芙蓉姐姐独辟蹊径，进行差异化营销.....

芙蓉姐姐其实就是把自己打扮成丑角，给全国人民提供娱乐服务，逗大家开心，芙蓉姐姐牺牲自己的尊严，出售欢乐给全国人民.....于是，芙蓉姐姐也有钱了！据说芙蓉姐姐开着五十万的奔驰！

看来尊严也可以卖钱，而且尊严还很值钱嘛！

这就是经济资源的选择。

每一个穷人，其实都是富豪，只是他们不善于选择，导致自己成了穷人。



【房价和打砸售楼部的笑话】【上】【龙哥解密升官发财的规律 103】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-14 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



前几天聊天，有朋友说：如果大力约束外来人口，疏解非首都核心功能到一定程度，市场就到回落的时候了.....说的貌似很有道理，不过屠龙问了他一句，别人会有这个动机吗？

所以思路完全是错的。

为什么屠龙有术认为，这位朋友说的话是错的呢？

因为这位朋友犯了一个常识性错误，那就是站在百姓的位置思考问题，所以必然错误。

有句话说得好：思想决定命运。

什么意思呢？

屠龙有术在这里解释一下，这个意思很简单，意思就是：一个人有什么样的想法，就会有什么样的命运，也只配这样的命运。

引申开去，就是说：如果一个人的想法水平跟李嘉诚一个思维等级，他就有成为李嘉诚的能力和机会。

反过来说，如果一个人只是普通百姓，“普通百姓”这个身份，就是他的思想的价值，这种思想当然没什么价值了。

所以我们大家不能按照老百姓的思路去思考问题，如果按照老百姓的思路思考问题，这种普通百姓的思维素质，只会导致让我们成为普通百姓。普通百姓的素质如果当了国家元首，就会天下大乱。

举个例子，比如厂家发展总代理，总代理发展分销。大家都懂，一般都会有保证金，代理费，门槛费什么的，这个完全是按照合同约定执行的，有的合同约定给退，有的约定不给退。一般按照合同约定执行。合同怎么写的，就怎么做，一般都是这样干的。

但普通百姓，他不是这样想的，他们是什么思路？



普通百姓的思路，就是那个著名的“打砸售楼部的笑话”式的思路。

这个笑话讲的是什么内容呢？

这个“打砸售楼部的笑话”打砸售楼部的笑话，讲的是：

1】很多老百姓花钱买房子投资，房价暴涨，赚钱了，就夸自己有眼光，夸自己聪明；

2】如果房价暴跌，这些老百姓就打着“无良黑心开发商剥削老百姓的钱”的横幅，骂开发商是骗子，去打砸售楼部；

3】有人问了，如果房价暴跌，就是房地产开发商黑心搞得骗局，付款方有权要求退款；那么假设房价暴涨，这些投资买房的业主，需不需要把房价暴涨之后多赚的钱，退给房地产开发商呢？

答案显然是两个字：不会。

4】请问，这种赚钱了算自己，亏本了就要求别人退款，天底下有这种不需要负任何责任，不冒任何风险，而且只赢不输的买卖吗？答案显然还是两个字：没有。

所以这种普通老百姓的思维方式，就是一个笑话。

就像小孩对父母撒娇耍赖一样，完全是没长大，心里不成熟，不懂得为自己的言行负责。

本来就是嘛！

当初决定买房，房价多少，人家开放商又没骗你，白纸黑字写的清清楚楚，自己做的投资决定，亏了就要赖不负责任要求退款，这种人渣，当然就是个笑话了！

连为自己言行举止负责的能力都没有，不是笑话是什么？不以为耻反以为荣，还有脸去打砸人家售楼部，丢不丢人？

为啥这是一个笑话呢？

说白了，就是没有能力为自己的言行负责，还想学别人去发财。

就好比，张三想做生意发财，他租了一个饭馆铺面，结果开了饭馆，生意不好，到年底没赚到钱（当然这是张三自己说的，到底赚没赚钱，鬼知道）

然后张三就找到店铺房东，对房东说，我开饭馆没赚钱，家里人都生病住院，上有老，下有小，房东您能不能把我当初给你交的房租 10 万块钱退给我？

能说出这种话的，都是糊涂蛋。

因为租房子是按合同执行的，你开饭馆赚不赚钱，这不是房东的责任。

房东和你的租房合同上，可没有说，如果你开饭馆亏本了，就给你退房租。

(开饭馆亏本，都能赖到房东头上，这都是那跟那的事情啊！)



【房价和打砸售楼部的笑话】【下】【龙哥解密升官发财的规律 104】

原创陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-14 原文

 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



我们再回来谈买房子。

1】为什么盼着房价跌的人，大部分买不起房子？

2】为什么认为房价会涨的人，大部分买得起房子？

这个跟他们之间不同的心理预期和思路有关：

第一种人，因为盼着房价跌的人，他的注意力在外面，指望依靠外界改善自己的生活；这种人，干什么都依靠社会，依靠别人；只要有错事，都是别人的错，是别人心黑，别人太坏，别人都是骗子，就这种思路。

问题是，这个世界，人是自私的，每个人都为自己，你指望别人降低房价，让你买得起房子，这不明显就是扯淡嘛！不可能实现。

第二种人，认为房价会涨，他的注意力在自己身上。既然他认为房价会涨，要买房子，怎么办？还用说？

答案当然是，争分夺秒，抓紧时间学习，努力赚钱啊！慢了，房价暴涨，就买不起了，又得多奋斗多少年，对吧？

第二种人是这个思路，所以他钱多了，为啥？因为他努力赚钱了。

第一种人，也就是认为房价会跌的人，自己需不需要努力？

答案是：不需要努力，你只需要睡觉，明天房价跌了，你就买的起房子了，所以不需要努力。

第二种人，认为房价会涨的人，需不需要努力？

答案是：当然需要努力，既然房价会涨，你不努力赚钱，意味着很可能你一辈子买不起房子……这么可怕的后果，谁还敢去睡觉？当然要玩命赚钱了，所以他们最后都买房子了，因为他们钱多了。



假设你今天是个乞丐，10年后成了亿万富翁，这意味着10年之内，你的收入增加了1亿倍；换个角度，也可以这么说，这意味着，十年之内，房价对你而言，降低了一亿倍。也就是说，只要你收入提高一倍，房价就等于降低一倍；你收入提高十倍，房价就等于降低十倍；这话没错吧？

房子在开发商手里，他想不想降价，你完全没发言权；但是，你的收入增加一倍，还是十倍，或者原地踏步不动，你有百分之百的发言权，这完全是你决定的。

所以，我们任何人，无权决定房价降低，但我们任何人都有权提高自己的收入，也就等于变相降低了房价。

有人问了，投资性买房有什么建议？屠龙的建议就是，到有发展前途的区域。至于这个什么是发展前途，就跟当地政府的策划以及当地人口，工业商业构成等，有关系。

关于这一点，要详细调查。

比如当初我开瓷砖店，就调查了大半年，一月份开始调查，10月份才正式开业，这就是对自己负责。

我也可以调查三天，然后就开业，最后亏本；亏本没事，亏本了我就去找厂家，打砸厂家办公室，理由是，我没赚钱，我按照厂家要求投资装修的几十万装修费和房租，厂家要赔给我.....如果我真的这样做了，我就变成了一个笑话，只会被大家当疯子看。

调查大半年才开业，这就是对自己负责。如果我亏了，我自己倒霉，跟任何人没关系，任何人也不会为我负责，耍赖也没用。

正因为我明白这个利害关系，我知道，我做生意赚钱还是亏本，我的上家厂家是没责任的，我也赖不到他们头上，我清楚这个利害关系，所以我才会调查大半年，才开业。

比如你问我，让我提个建议，我只是凭自己能力，给你建议；假设我建议错了，你亏了一百万，负责的人是谁？是屠龙嘛？错！负责的人，是你，倒霉的也是你，心里一定要清楚这一点。

就像我开建材店赚不赚钱，厂家根本不负责。厂家只按照合同要求，做到合同约定的，就行了。至于当初我按照厂家要求，开店花的几十万装修款和房租，以及我从厂家进的货，厂家是绝对不会给我退钱的。

我开建材店，包括店址在哪里，开在哪个商场，都是由厂家指定的，也就是说，房租费多少，都是厂家提前给我定好了，我只有执行的份，假设我做建材亏本了，我能不能问厂家要回所有投资款？

我可以说，我是按照厂家要求花钱投资的啊，我没赚钱，上家厂商得给我还钱！我花多少投资，上家厂家就得给我退多少。

这是完全不讲理的行为，做生意讲究按照合同办事，由着自己的性子撒泼耍赖，厂家才不会理你的这种无理要求。

所以我也不会去说这种话，说出来让大家笑话。

任何情况下，别人的话都只是建议，决策人是你，而后果只能由决策人负责。

每个人都必须为自己的行为负责，不能指望别人为自己负责，这是最基本的市场经济的常识。

这种“懂的为自己和别人负责的人”和“不懂为自己和别人负责的人”之间的区别，也就是成功和失败之间的区别。

废话！自己说的话，做的事，自己做出的决策，都可以随时找借口耍赖不承认，这种人如果还能成功，老天爷还会长眼睛吗？

今天给你付钱，明天随便找个借口就把钱要回去了，这生意怎么做的下去？

谁敢跟这种无赖做生意啊？

大家都被吓跑了，怎么可能赚到钱？



发财致富的三个前提条件【龙哥解密升官发财的规律 105】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-15 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



看到昨天大家关于如何成功的讨论，龙哥（陈旭）给大家分析一下，立即就清楚了。

原因是这样的，首先我们要知道，一个人要成功，比如升官发财，提高自己的社会地位和收入，需要很多前提条件。

成功的前提条件是什么？

只要上过学的人，都知道，我们遇到数学题，一般会给你很多前提条件，然后，让你根据这些给定的前提条件，运用数学定理定律，去解题。

学霸对数学定理定律了然于胸，所以通常不管什么数学题，都难不倒他.....

（陈旭备注：学霸就是学校里的成功人士，他们在学校中的地位，相当于社会中的亿万富翁，万众瞩目，万众仰视。专门负责接受鲜花和掌声。）



那么，各位！

如何成为一名“解题无数、战无不胜、万众仰慕的学霸”？成为班级里的“高富帅、白富美”？

就跟数学题一样，数学题会给定你很多“前提条件”，然后你解题的起点，就以这些“前提条件”为起点，开始运算解题.....

成为学霸，一样有前提条件，不是无条件的.....

首先第一条,你要具备疯狂的学习动力,持之以恒的学习毅力;

其次第二条,你要对各种数学定理定律倒背如流,深刻掌握他们的本质,达到灵活运用、随心所欲的境界。

还有最重要的第三条,就是出题老师,给你出的题目,在你的能力范围内,能够解出答案。

比如你是大学生,给你博士生的题目,即便你是学霸,你也会抓瞎的,你会失败的。

所谓的学霸,只是指“在你现有能力等级范围内,你是优秀的”;如果提高一两个等级,你可能就是最差的.....(龙哥提醒:注意!这就是环境的价值。)



总结一下，要“成功成为学霸”，或者说，要成功成为“人上人”，需要下述条件：

- 1】要有动力、动机；
 - 2】要有能力和技术手段；
 - 3】要有合适的外部环境；
 - 4】你要有龙哥（陈旭）的微信公众号：tulongys；因为你没有我的微信公众号，你根本不可能看到这些龙哥写的经验总结。
- （第四条纯属广告，开个玩笑^_^）

一个人要做成一件事，首先他要愿意做，他想做，所谓的“千金难买自愿”，他要不愿意做事，一切都是空谈；

有了动机，还需要能力，比如龙哥（陈旭）就能随时不打草稿演讲两三个小时，普通人就做不到，这就是能力；

龙哥（陈旭）也能空手夺菜刀，制止别人打架斗殴，因为龙哥在警校受过专业的擒拿格斗训练，这也是能力；

龙哥（陈旭）还能洞察顾客的需要，建立销售网络，帮老板赚钱；最后积累了经验之后，自己成为老板，这也是能力。

所有的能力，都不是天生的，都是后天训练出来的。

龙哥（陈旭）微信公众号：tulongys

如果有人告诉你，他的能力是天生的，这人多半是瞎扯淡，你不要信他。

你只需要问他：你生下来第一天，就会说话吗？

他就傻眼了！

天生的神仙肯定一生下来就会说话的，不过现在全世界还没发现一生下来就会说话的人。

所以，所有的技能都是后天在自己身处的环境中学会的，就连说话这个技能，也是后来学会的，没有天生就会说话的神人。

环境的重要性，就不用说了，你看完龙哥的文章，就知道环境有多重要了，到时候你啥都知道了。^_^



屠龙有术（真实姓名：陈旭）
微信公众号：tulongys
QQ号：55635255
私人微信号：15155205915
支付宝：15155205915



长按并识别图中二维码关注

（点击右上角分享按钮，把文章分享到朋友圈）

怎么才能发财致富？【龙哥解密升官发财的规律 106】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-15 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



【动机问题】

我们知道，成功学也是研究如何发财致富的。

言归正传，我们现在再来研究《成功学》.....成功学的惯用套路，就是“要成功，先发病，蒙起脑袋向前冲”；或者“打一个电话没客户，第二天就打 100 个，1000 个，10000 个电话”。

我们来仔细分析这些“成功学的言论”，这些言论，都解决的是什么问题？

我们刚才说了，要成功，需要解决三个问题：“动机、能力、环境”，成功学如果解决了问题，他解决的是哪一个问题呢？

很显然，成功学教大家“蒙起脑袋往前冲，发病一样打电话”，只解决一个问题，就是解决你的“动机问题”。

以下象棋为例子：

如果你没有动机学习下象棋，你根本不会下棋，或者下棋水平超烂，你能不能赢？不能赢。

所以要先解决你的“动机问题”，让你刻苦努力学习下棋。

假设你努力学习下棋了，但棋艺不佳，能不能赢？能不能获得象棋比赛胜利？还是不能。

动机解决了，你不要命的想赢棋，但棋艺这个技术手段不行，你还是输，成功与你无缘。

假设你玩命学习棋艺，解决了动机问题；同时你棋艺高超，解决了技术手段能力问题；但遇到了世界象棋冠军，结果你还是输。

这就是环境问题。你遇到的对手太强大了，意味着你的生存环境太险恶了。（龙哥告诉你，这很好解决，换个地方就解决了，太简单了。）

成功学的“成功之处”在于，他解决了动机问题，所以很多人说：成功学有用，有价值。

但是，因为成功学只解决了动机问题，没有解决方法手段能力和环境问题，所以又有很多人说，成功学就是骗人的。

如果成功总共需要三个因素，你只解决了其中一个，当然很难成功了。

那么，那些学了成功学的，成功的人，是怎么回事？

因为他们从成功学里，解决了“动机问题”。

当他们遇到“能力问题，环境问题”的时候，他们又从别人那里，学习掌握了新的技能，解决了后面两个问题；

或者他们本身已经具备“能力”，早就解决了“能力问题，环境问题”，成功学帮他解决了动机问题，于是“三个条件齐备，就成功了！”。这一切有可能是无意识中进行的，也有可能是有目的的去寻求答案解决的。

所以这些人，就认为，成功学很有价值，这就是事情的真相。

屠龙以前说，成功学是没用的，就是站在这个角度说的。我说他没用，是因为，如果成功需要三个前提条件，成功学只解决了第一个，你只靠成功学，三个问题只解决了一个，你是不会成功的。

发财致富是个系统化的工程，我们刚才说了，要成功实现发财致富的理想，需要解决三个问题：“动机、能力、环境”。

以屠龙为例，你看屠龙怎么解决上述三个问题的？



【动机问题】

- 1】屠龙家三百年老地主；
- 2】屠龙妈说了，龙哥是神仙下凡（当然长大后知道这纯属扯淡，子虚乌有）；
- 3】上述 2 个合起来，屠龙肯定盲目自信，自命不凡，对吧？

第一条，龙哥家祖传三百年老地主，那就是：

悠悠岁月久，地主三百年；三百年地主品质，三百年地主传承；
让高飞的灵魂永不沉沦。

祖传的就要混的出人头地，有这个强烈的动机；

第二条，我是神仙下凡（虽然长大后知道是假的）；

这导致：我主观动机认为：我就是比别人牛逼（其实二十多年前我小时候，很差，一点都不牛逼.....但这不重要，重要的是你自己认为，你牛逼，你就不断训练自己，最后你就真的牛逼了！），我就是天生的强者和富人，对吧？

完美解决了动机问题，当然是我妈帮我解决的。

所以动机不是问题，早就解决了。

补充知识：关于神话和迷信的正确用法：

各位注意，龙哥亲妈，是用神话和迷信，解决了龙哥的动机和自信问题。

所以，神话和迷信，其实也是古代人解决现实问题的方法，只是后世的人不了解古代人的用意。

大家看一下龙哥（陈旭）亲妈，怎么用“神话和迷信”帮助龙哥建立发财致富的欲望，以及用“神话和迷信”帮助龙哥建立自信，大家就知道了，其实神话和迷信，应该这样用。

普通人相信了神话和迷信，只会去庙里烧香，那些都是傻蛋，屁用不顶，传为笑谈。^_^ ~ ~ ~



怎么做才能发财致富？【龙哥解密升官发财的规律 107】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-15 原文

 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



【能力问题】也就是技术手段问题：

你看龙哥在微信公众号 tulongys 里，给大家讲的内容.....

从擒拿格斗，到提笔写文章，到管理企业，到营销，到管理学，心理学，到权术谋略，兵法战策，历史知识，等等，几乎无所不包吧？

别的不说，龙哥讲话，不打草稿能演讲两三个小时，随口就来.....你再看普通人，上台演讲的时候，面红耳赤，吭哧吭哧半天，一句话都说不出来.....

这就是能力差距，这就是屠龙的技术手段问题，也是能力问题。

能力问题很重要，这也是为什么全国人民都想发财，最终只有极少数人发财的原因。

事实上，能写出现在这篇文章，也是一种能力，什么能力？

正确认识问题，正确解决问题的能力。

有句话说的好“提出正确的问题”比“正确解决问题”更有价值，还有老话说“提出正确的问题，意味着问题已经解决了一半”。

所以，此时此刻，龙哥能写出这些问题，就是一种高超的能力。

(龙哥就自夸一下了，哈哈，我的臭毛病)

龙哥（陈旭）写出这些问题，是不是今天我才意识到这些问题的？显然不是嘛！

那么，龙哥（陈旭）是什么时候意识到“动机、能力、环境”这三个问题的呢？

实话说，十几、二十年前，龙哥就意识到了。

道理也很简单，请问，天底下有没有天生就会演讲的人？

答案是没有。

但龙哥善于演讲，能不打草稿即兴演讲两三个小时，随口就来，滔滔不绝。

现在问题来了：请问龙哥是天生善于演讲的吗？当然不是了！

话说龙哥（陈旭）我上初中二年级之前，性格非常内向……

有次同桌没来上学，老师问我，屠龙，你旁边的同学叫什么名字？

我回答说：不知道。（我不是调皮捣蛋，故意说不知道，我是真的不知道）你就知道我有多内向。

后来呢？

高三中学快毕业的时候，我已经跟本校演讲高手（外号：党代表）并驾齐驱了。



你就凭他的外号，你就知道，他有多厉害，电影《红色娘子军》里面，有个党代表，全连都是女人，就党代表一个是男人。

你凭这外号，你就知道这位“党代表”有多能说，那是很多女生梦中情人。

但高三时，在演讲上，我就跟他并驾齐驱（初二的时候，上学半年不知道女同学姓名的屠龙，到高三，就跟全校演讲高手并驾齐驱，几年时间？4年时间）。

龙哥（陈旭）怎么从极度内向的一个人，转变成跟全校演讲高手并驾齐驱的？

学习训练，改变自己，完善自己啊。

一个能被性格控制的人，说白了，不是一个理智的人，能被性格控制左右的人，其基本上还处于蒙昧状态，尚未开化.....

真正的高手，是可以根据实际需要不断改进和完善自己的人。
——陈旭（龙哥）

不断学习，自我完善，是我们战无不胜的法宝。——陈旭（龙哥）



去什么样的地方，才能发财致富？【龙哥解密升官发财的规律 108】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-15 原文

 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



【环境问题】再看第三个问题，环境：

环境问题，又细分为两个问题：

1】纵向维度上，社会位置高低问题，这决定了社会分配给你的资源和财富的数量（决定你穷富贵贱）；

2】横向维度上，各地区经济发展不平衡，各地区财富数量差距悬殊的问题，这决定了你能有多大概率 and 可能，获得多少数量的资源和财富；

以前屠龙在微信公众号 tulongys 里讲过：

要成功，从位置的角度考虑，有 2 个问题：

一个是纵向的，也就是“社会地位高低”的问题，就是说社会底层永远是穷人，要发财致富，必须成为高层；站在企业角度，就是说，你不能当清洁工、当保安；而要去当经理，当总监，当老总，当老板。

清洁工保安，无论如何省吃俭用，都是不可能富裕的，因为他们的总收入就很低，不吃不喝，全部工资省下来，存起来，他们也买不起房子和汽车，社会分配制度已经决定了他们注定是穷人。

一句话：低等的社会底层的位置，注定了某些人是穷人。

第二个，就是地域问题：

比如贵州服务员，月薪八百，这是 2012 年的待遇。

请问，2012 年，深圳、上海酒店服务员，可能月薪八百吗？

肯定月薪几千啦！还包吃包住。

所以，同一个人，不做任何丝毫改变，只要改变自己所处的地域，从经济落后地区，移动到经济发达地区，你就能变的有钱，你就比以前富裕了。



再看龙哥（陈旭）是怎么解决上述两个问题的？

关于纵向上的社会等级高低问题，屠龙通过“花钱，倒贴钱做老总”等一系列技术手段，获得了纵向社会等级地位的提升；

比如屠龙以前是社会底层的、月薪 600 元的保安，现在做了老板；有人问了，屠龙怎么知道这些技术手段的？

刚才不是说了嘛！屠龙掌握了很多门科学的知识，从擒拿格斗、打架斗殴，到写文章，到营销管理，到历史权谋，兵法战策等等。

所以我就有手段，有方法，就能解决往上爬的过程中遇到的问题。

而成功学往往强调你要有动机，至于具体方法，他们不是很强调。

实际上有些成功学大师他们自己也不懂具体方法，因为他们没在企业实际当过老总和老板。

关于横向上的地域问题，屠龙怎么解决的？

龙哥（陈旭）从西北边境省份，跑到了全国经济最发达的省份之一，江苏。这就跟贵州穷山沟的女服务员，从山沟里出来，跑去北上广，是一个效果。



你任何事情不改变，只改变一下地方，从穷地方跑到富地方，你就会变富了。

何况陈旭同时采取了“纵向往上爬，提高自己社会等级”的策略？把自己“从保安变老板，提高了好几个社会等级”？

屠龙首先提高了自己好几个社会等级，其次从穷地方跑去富地方；

各位，所以你们看到了，现在我是百万富翁。

有几百万的人很多，但从月薪 600 元的社会最底层的穷保安，混成几百万身价的人，说句真话，真的不多。

想赚钱没错，有了这个想法，还要去研究赚钱方法，才是对的；想赚钱，有方法，还要选个适合赚钱的地方，这才行，缺一不可。

如果跟成功学一样，满脑子“要成功，先发病，蒙起脑袋往前冲”，半点实现目标的技术方法和手段，都不懂，这在龙哥眼里，不就是一个傻 X 吗？

天天念念有词，跟和尚念经一样：我要发财.....我要发财.....就成功了？

如果这样干，不会成功的；相反，会成为神经病的。



经济问题的核心是分配【龙哥解密升官发财的规律 109】

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



我们看一下经济学的定义：

经济学是关于选择的科学，它研究人们如何进行选择，一边使用稀缺的或有限的生产资源（劳动，设备，技术知识，组织管理经验，观念等）来生产各种商品（如小麦、大衣、音乐和导弹），并分配这些物品以供消费。

很多人看到经济学的定义，往往注意到生产二字，没注意分配二字，这是为什么呢？

这是因为，我们从小就被灌输“工蜂思想”，那就只，只有劳动最光荣，所以大家都被驯化成了工蜂，先入为主的“以劳动为荣”了.....

所以才会有什么“我挑大粪靠劳动力吃饭，堂堂正正最光荣”的笑话诞生.....

我来问你，咱们假设“我挑大粪靠劳动力吃饭，堂堂正正最光荣”是正确的，假设啊！

我再来问你，那么美国总统不靠劳动力吃饭，也不挑大粪，不干体力活，美国总统是不是“最不光荣、最可耻”？

龙哥再来问你：为啥“你眼里可耻的、不光荣的、道德败坏的美国总统奥巴马”能骑在两三亿美国人民头上，当老大？

为啥挑大粪的、烧锅炉的、靠劳动力吃饭的人，不能去当美国总统呢？

为啥挑大粪的、烧锅炉的、靠劳动力吃饭的人，不干活，就没钱吃饭呢？

美国总统奥巴马一辈子不干体力活，人家也有钱吃饭！



什么地方出了问题？

问题就出在，社会生活的重点，不在于生产，而在于分配。

劳动人民负责生产，统治阶级负责享受，社会就是这么分工的。

这才是真相。

重申一下龙哥（陈旭）强调了无数遍的一个事实，那句是：

社会是按照职务高低，地位高低的等级，给人们分配资源和财富的；

而职务高低、社会地位的等级高低，是由人们的智力等级决定的。

当我们认为“可耻的、不光荣的、道德败坏的美国总统奥巴马”很坏的的时候，实际上，根据结果和社会现实我们就可以知道——奥巴马没错，如果奥巴马错了，他能做美国总统吗？

社会永远不会错，错的永远是我们的观念。

我们的想法错了，所以导致我们成为社会生活中的弱者。——

陈旭（龙哥）

适者生存。



穷是因为社会等级太低【龙哥解密升官发财的规律 110】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-16 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



微信号: tulongys

我们回头想一想，我们工作和生活中遇到的各种困难和问题，是不是都跟资源和财富分配有关？

1】娶老婆没钱，没钱掏彩礼，娶不上老婆——遇到这个困难，是因为我们赚钱太少，说白了，我们的位置太低，所以从社会中分配到的钱太少导致的。

2】娶了丑八怪做老婆，因为钱太少，娶不起美女——遇到这个困难，是因为我们赚钱太少，说白了，我们的位置太低，所以从社会中分配到的钱太少导致的。

3】想多子多福，结果被迫只能生一个，某张姓大导演，人家就生了七个孩子，整个一个葫芦娃七兄弟。——遇到这个困难，是因为我们赚钱太少，说白了，我们的位置太低，所以从社会中分配到的钱太少导致的。

4】孩子上不了好学校，因为买不起学区房。——遇到这个困难，是因为我们赚钱太少，说白了，我们的位置太低，所以从社会中分配到的钱太少导致的。

5】想升职没钱送礼，也不认识人，因为没钱去交际，交朋友是要花钱的。——遇到这个困难，是因为我们赚钱太少，说白了，我们的位置太低，所以从社会中分配到的钱太少导致的。

6】没房子住，因为没钱买房子。——遇到这个困难，是因为我们赚钱太少，说白了，我们的位置太低，所以从社会中分配到的钱太少导致的。

7】没人喜欢我们，因为出去没钱消费，朋友都不愿意跟我们来往。——遇到这个困难，是因为我们赚钱太少，说白了，我们的位置太低，所以从社会中分配到的钱太少导致的。

.....

剩下的龙哥（陈旭）就不说了，大家只需要仔细思索一下，你就会发现，你工作和生活中遇到的一切困难，从结婚难，到买房难，到上学难，到吃饭难，等等，你的一切困难，都跟钱有关。

我们遇到各种各样千奇百怪的困难和问题，但是答案只有一个：——遇到这个困难，是因为我们赚钱太少，说白了，我们的位置太低，所以从社会中分配到的钱太少导致的。

其实所有困难可以归结为一点，那就是：没钱。

因为没钱，导致干任何事情都困难。

没钱的本质是什么？

是你干活太少？错也！很多人加班加点玩命干活，他照样买不起房子。所以，没钱绝对不是因为你懒惰，或者你干活太少导致的。

真正没钱的原因，是因为：你所处的社会位置，本来能分到的钱就很少，任何人在社会低等阶层，都会穷，都会没钱。

所以，社会低等阶层贫困，不是因为不劳动，而是因为位置不对。



理性决策是改变命运的唯一依靠【龙哥解密升官发财的规律 111】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-16 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



金钱和权力是正确解决问题的报酬。——陈旭（屠龙有术）

那么,是什么导致绝大多数人贫穷呢? 是什么决定少数人富裕呢?

根本原因, 在于绝大多数人缺乏经验和专业思维训练, 这决定了他们不能建立“理性的思维决策”方式。

社会上所有学科, 都是研究关于“原因-结果”之间的关系的科学, 也就是说, 每一个学科, 不管是自然科学, 还是社会科学, 其实他们做的一切事情, 都是在问一个问题:

怎么干? 不同的做法, 会导致什么结果?

也就是说, 所有科学, 都在研究因果关系, 研究“什么因, 会导致什么果”这件事。

疯狂就是重复做相同的事情, 却期待不同的结果。

一个人能否致富，前途如何，你只需要看一下跟他做相同职业的人，最后都是什么结果，就知道了。

例如，有靠扫大街成为亿万富翁的人吗？显然没有。

如果真有扫大街出身的人最后成了亿万富翁，他最后肯定也不是靠扫大街发财的，这是毫无疑问的。

所以，根据这个原理，你就可以预测自己的未来，也能预测别人的未来。

所有科学训练，只有一个目的，就是“通过采取正确的方法，得到对自己有利的结果”。

经济领域训练的目的，就是通过对经济规律的学习，建立科学的、理性的决策思维方式。

理性决策的基本常识如下：

1】我们面临的所有问题，本质都是经济问题，而经济问题就是自己的收入如何提高和扩大的问题。

正如龙哥以前强调的那样“经济是研究赚钱的，政治是研究分钱的，军事是研究抢钱的”。

2】我们必须对自己的各种目的，按照价值高低的重要性进行排序。

3】我们必须探索各种问题的多个解决方案，面对着这些方案，通常在逐一选择的基础上，选取其中一个。假如方案基本是相同的，通常会作相同的决定。

4】我们面对同一个问题会因为我们的主观看法而导致不同的处理结果。

5】最后，这一点也是最重要的，我们必须将每一个方案收益或损失估算出来，经过比较后，按照我们的目标，选出其中最佳方案。



要实现理性决策，我们必须做到：

- 1】尽量获取全部信息；
- 2】尽量找出与实现目标相关的所有决策方案
- 3】必须能够准确地预测出每一个方案在不同的客观条件下所能产生的结果。

龙哥（陈旭）评论：绝大多数人不具备这个能力，原因是他们缺乏基本的经济学常识和必要的训练，所以无法预测每个行为方案会导致的结果。

绝大多数人在这个环节上被淘汰了。

4】我们非常清楚那些直接或间接参与人们的社会价值偏向及其所占的相对比重。

我们很多事情解决不了，关键在于我们的观念和前提假设有问题。

要想混好，必须明确最关键的问题是什么。

在龙哥看来，最关键的问题，就是获取资源和收入，扩大自己在社会分配中的份额，别的都是次要的。

但问题在于，问题是什么，不同的人会有不同的认识与看法。因为不同的人，会从各自的利益看待这些相同的问题，然后导致不同的结论。

其次，我们的决策受到价值观的影响，选择方案往往会跟价值观发生冲突。比较，衡量，判断价值冲突中的是与非是极其困难的。

靠分析是无法解决价值观矛盾的，因为价值观是人的主观看法，无所谓对错。

唯一可以判断价值观对错的，就是看经济上的得失。

但很多人不在乎经济上的得失,宁可做乞丐也要做对自己经济上不利的事情,此时,判断价值观对错就毫无价值了。

我们可以观察到低收入阶层,他们基本上都是感情用事,缺乏理性思维。

从这一点,就可以看出,社会低收入阶层普遍缺乏基本的经济常识训练,导致他们处于经济上的悲惨境地。

经济领域的“风险、需求、生产、成本、定价、市场结构、销售”等等,全部都是关于经济规律的研究,都是在研究什么行为,会导致什么结果。

我们混社会,首要任务,就是为自己确立人生目标,这可不是一件容易的事情。

首先,我们面临很多问题,房子,婚姻,孩子上学,升职,赚钱,当官,等等,这些问题决定了我们关注的问题,可能不一致,甚至互相矛盾。

龙哥提示:所有问题,都可以简化归结为收入高低的问题。

在制定决策解决这些问题的每个关键之处,选择过程都是复杂的,甚至会得出含糊不清的结论。

其次,我们在决策解决这些问题的时候,全部依靠信息来判断,而我们得到的信息总是不完全的,而得到关键信息的代价又非常昂贵。

认为信息可以免费获得的观念，是错误的，真正有效的关键信息，是无法免费获得的，甚至关键信息就在报纸和电视台上公开宣布了，你也无法得到。

因为原始信息是毫无价值的，只有经过分析处理的信息，才有价值，而缺乏经济常识训练的人，他们的思维能力不足以对这些信息进行处理，进而提取出有价值的键信息，这就是为什么大部分人决策都失败的原因。

有人说了，龙哥你怎么知道大部分人决策都失败了？

这很简单啊！你看绝大部分人都是普通人，都混得不好，就知道了。

如果他们决策正确，必然形势就会向对他们有利的方向发展，他们也就不可能受穷了。

所以，为了应付这些困难，以便能够实现理性的决策思维模式，就需要利用经验常识和社会规律组织思想，激发想象，理清纠缠在一起的各种人生难题。

为了实现这一目标，我们必须建立正确的、科学的思维模式，利用系统分析方法，掌握从整体上考虑和解决问题的技巧

也就是说，我们任何一个行为，都要服从于决定我们人生命运的关键因素，这个因素，就是“从社会分配中获取的资源分配份额”。

我们任何行为，任何想法，都必须有助于帮助我们获得更大的社会资源分配份额。

对实现这一目标没有帮助的任何想法和行为，都是毫无价值的。

贫穷的真正原因，是缺乏一个理性决策的大脑。



如何做到理性思维、理性决策？【龙哥解密升官发财的规律 112】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-17 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



前面龙哥（陈旭）讲了，关键是要建立理性思考，理性决策的思维习惯，这也是社会上层的普遍思维习惯。

重要的话说三遍：

1】社会是按照人的智力高低来分配社会地位和职务的；

2】社会是按照社会地位和职务高低，来分配财富、资源和报酬的；

现在更进一步，龙哥告诉你第三条：

3】高智力的人，都是理性思考、理性决策的，他们习惯于这样；

4】掌握社会资源分配权的高层人士，因为他们都是高智力、高智商人士，所以他们普遍习惯于理性思维、理性决策，这是高阶人士的生活习惯。

注意“习惯”二字。

那么我们也可以看到，社会底层的思维习惯是什么？

大家可以在网上看到很多社会底层喷子的谩骂行为。

遇到问题不理性思考解决问题，而是靠谩骂发泄情绪.....实际上谩骂不能解决任何问题，但我们通过观察社会底层普遍流行的“靠谩骂发泄情绪，而不是认真思考解决问题”，就可以发现，社会底层普遍缺乏理性思维能力，当然也就不可能做到理性决策了。



我们知道：

金钱和权力，是正确解决问题的报酬。——陈旭（龙哥、屠龙有术）

做不到理性思维和理性决策，就无法得出正确的答案，结果导致一辈子贫困和穷愁潦倒。

所以，我们要改变自己的命运，从社会的下层和中层，进入社会上层，必须培养自己建立理性思考和理性决策的习惯，首先成生活习惯上、工作习惯上、思想意识习惯上成为上层社会的人，

才能在经济生活中，成为上层社会的人，获得上层社会的经济收入。

那些叫嚷着社会不公的人，其实他们是企图“以清洁工的社会地位，获取老板和总经理阶层的收入”，这都属于脑袋被门夹过的一群人，他们脑子有问题，这种人的存在，本身就是一个笑话。



那么，怎样才能做到理性思维呢？

理性思维也很简单，就跟我们大学、中学解数学题一样；当我们面临一个问题的时候，我们应该这样考虑问题：

- 1】我需要解决的问题是什么？
- 2】我都有那些解决问题的有利条件？
- 3】这些有利条件，怎么排列组合，才能解决我面临的问题？
- 4】如果解决问题的条件不够，我怎么去创造一些条件，让所有前提条件足以解决我面临的问题？

注意，所有目标只是围绕怎么解决问题而进行的，不去关心解决自己面对的问题，而是去议论善恶好坏的人，基本都属于社会最底层。



我们看一个人说话，一开口不是关心怎么解决问题，而是谈论善恶好坏，基本你就可以不用继续跟这个人说话了，因为这个人的说话方式，已经暴露了他来自社会底层。

社会底层聚集了大量的社会竞争失败者，他们之所以失败，就是因为他们缺乏理性思维方式，不懂的怎么解决具体问题；

社会底层的思维方式，往往是“只会评论善恶好坏这种感情宣泄式”的方式，这就是导致他们失败的原因。



人的一生核心问题是经济问题。【龙哥解密升官发财的规律 113】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-17 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



人的一生核心问题是经济问题。

龙哥讲了，政治、军事、经济的核心，都是为了钱。

这是在宏观社会生活中观察得出的结果；我们现在继续观察生活中的各种现象：



结婚买房子需要钱；

你可以不买房子，不买房子的结果，就是你找不到老婆。因为没房子的真实含义是，你的经济实力不行。这才是丈母娘要女婿必须买房子的原因所在。



本质是生存竞争，求偶竞争，只有强者才有权繁殖后代，这是生物本能决定的。

如果选择经济上的弱者结婚，会导致繁殖后代发生问题；因为穷人的后代因为无钱看病或者其他种种跟经济上有关的因素，会发生很多不幸的灾难。



就算你没买房子，侥幸结婚了，老婆多半也是个丑八怪，让人看见难以下咽，为啥？



因为美女本身也是一种社会资源，而凡是社会资源，都是按照“社会地位高低、权力大小、金钱多少”的顺序来分配的。

你结婚花彩礼，办酒席，需要钱；

别人结婚你随礼，需要钱；

升职加薪需要钱；

你得跟上司维护好个人关系，而维护个人关系，过年过节不给红包，不送钱，不送礼，平时不给上司好处，是肯定无法维持良好的个人关系的，一旦关系疏远，升职加薪，就跟你一毛钱关系都没有，这就是利害关系。



小孩升学需要买学区房，需要钱；

你可以不买学区房，但是不买学区房的后果就是，你的小孩进入教学质量差的学校受教育，接受劣质教育，最后导致考不进名牌大学。

而大学的本质之一就是，协助社会对尚未进入社会工作的小孩子进行筛选，高智商的给分配地位高的，收入高的工作；低智商的给分配地位低，收入低的工作，这是大学的主要作用之一。

那么，用什么判断小孩智商高低？

当然用高考分数线判断了。



而劣质教育导致的学习成绩差，就会被判定为智商低。

别人可不管你小孩是因为学校差导致成绩差，全国这么多人，哪里忙的过来？还专门鉴定一下你小孩智商高低？

没这个必要。

直接一刀切了，就把你小孩分配给劣质大学，将来分配劣质低收入工作岗位，从此将你的后代打入社会底层，成为劣等人。

社会交往，交朋友也需要钱。

我们经常会发现，那些一起出去吃饭，很少付钱的人，会被朋友们疏远。

为什么有些人舍不得替大家的饭局或者聚会买单呢？

不是他们抠门，也不是他们不愿意，而是因为没钱，如果他豪爽大方一回，回家就会发生经济危机，吃饭就成问题。

因为没钱，会败坏你的社会形象，导致你的人际关系危机。

所以，人生的本质，就是经济问题。

只要解决了经济问题，其他任何问题，都不是问题。

还是那句话：凡是钱能解决的问题，都不是问题，问题是没钱。

所以，解决钱的问题，就是最核心，最重要的问题。



政治、军事、经济的核心目的，都是为了钱【龙哥解密升官发财的规律 114】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-17 原文


点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

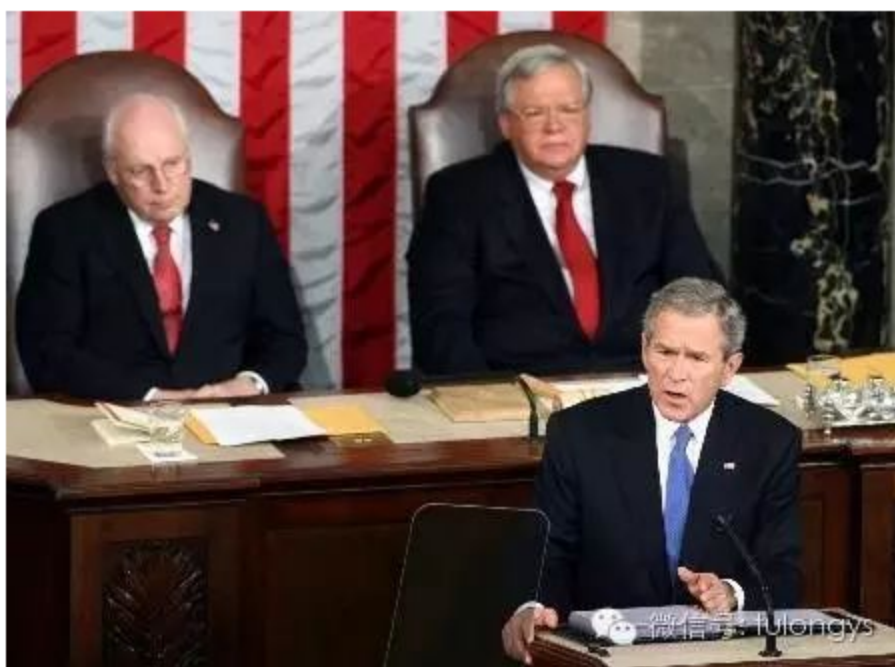


人的一生核心问题是经济问题。

我们可以观察历史.....

人类历史上历次农民起义，或者军阀混战，或者争夺皇位的斗争，本质都是为了争夺国家政权。

那么国家政权有什么好处？值得历史上的人们，一次一次冒着掉脑袋的危险，去起义、去混战？去玩命？



其实政权的唯一价值，在于他掌握了分配资源的权力，注意，是“权力”，不是“权利”。

“权利”意味着，大家是平等的，你有这个权利，我也有。

而“权力”往往意味着不平等，比如你们公司老总就有开除员工的权力，而员工就没有开除老总的权力。

谁有权力，就意味着，谁掌握了“资源的分配权”。

而政权就是负责“分配资源的权力”。

所以龙哥（陈旭）以前常说：政治是分钱的。

人们争夺权力行为，只是表现现象，核心是为了争夺经济分配权，好给自己多分一点钱，这一切都是天经地义的，是正常的。

——陈旭（龙哥）

因为：存在的都是合理的。

认为社会不合理的人，不是屌丝就是穷人，属于混社会的失败者，在这里，我们不讨论这些没有价值的人。

有人说了：龙哥，你直接说屌丝和穷人都是社会失败者，这不得罪人吗？

龙哥就告诉他：屌丝和穷人中的聪明人，自然知道，他只需要掌握社会规律，掌握龙哥说的这些道理，就可以改变命运，成为有钱和有权的人，他们是不会生气的。

至于那些智商低的、愚蠢的、听不懂龙哥这些话的人，他们如果觉得生气，不要看龙哥的文章就好了；得罪没价值的人，不会给我们带来什么损失，不必考虑他们。

言归正传，继续.....

所以我们知道了，争夺政治权力的本质，是为了争夺金钱和财富。

那么打仗，龙哥以前讲过，军事是抢钱的。——陈旭（龙哥）

所以军事的目的，也是盯着钱；



怎么通过军事抢钱呢？

办法很简单，某地经济发展不错，钱都去哪里了；全球老大美国一看，这不对啊！就去哪里发动几场战争。

大家知道，一发生战争，当地负责赚钱的人，上至老板，下至底层屁民，全部成了难民，谁还有心思赚钱？

战乱的环境，也不允许你继续赚钱啊！

于是钱就迅速从哪里逃跑了，都跑别的地方去了。



经济生活就更不用说了，完全彻底是围绕创造财富，分配财富进行的，当然也是盯着钱，只有这一个目的。

所以龙哥以前讲过：经济是赚钱的。

合起来就是：

政治是分钱的；

军事是抢钱的；

经济是赚钱的；

显而易见，政治领袖和军事首领属于上层权贵阶层，而负责赚钱的经济领域的人，就是你我这样的屁民了。

龙哥帮大家把上述理论分析翻译一下，真实含义就是：

社会底层屁民负责干活赚钱，创造财富；社会高层负责分钱抢钱。

这就是穷的原因。

社会位置高低，决定你钱包里钞票多寡。——陈旭（龙哥）



获取高收入的途径【龙哥解密升官发财的规律 115】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-18 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



前面龙哥说了，要想成为富人，必须提高自己的社会地位，也就是提高自己在社会经济交换中的位置。

而社会经济活动中地位较高的位置，才能获得高收入。

那么，现在让我们来看一看，高收入的位置，都有哪些？

高收入的位置，通常都是领导岗位，或者各行业各领域的高手所处的位置...

也就是“政治精英、经济精英、文化精英、军事精英、技术精英”所处的位置，不论他们属于哪个行业或者领域，他们都有一个共同的名字，叫做“智力精英”。

所谓的政治精英，就是政府和各社会团体的官员和领导者；

所谓的经济经营，就是各公司董事长、老板、总经理阶层；

所谓的文化精英，就是大学教授，各行业的专家，掌握了大量科学文化技术知识的人；

所谓的军事精英，就是军队的各级高级军官和将领；

所谓的技术精英，就是掌握了先进科学技术的科学家，或者各公司掌握了大量应用技术的工程师、技术员等。

要成为各行业、各领域的精英，必须成为各行业的专家；当官，要成为做官的专家；搞经济，要成为老板，成为社会科学专家（老板就是社会科学家）；要成为文化精英，就必须掌握大量文化知识；等等，就不一一论述了。

总之一句话，要成为各行业精英，成为高收入人群的一员，首先必须获得较高社会地位；要获得较高社会地位，必须掌握大量经验知识，成为智力精英，成为各行业的高手。

人类社会的竞争，是智力的竞争。

人们争夺高收入的竞争，本质也是智力的竞争。

所以我们可以知道，收入低的穷人，都是缺乏技术和经验知识的、相对智力不高的人群。

智力是可以靠积累经验知识，训练思维能力提高的。——陈旭（龙哥）



不付出代价的事情是不存在的【龙哥解密升官发财的规律 116】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-18 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



现代市场经济，风险与机遇共存，正如马云所说，100 个人创业，只有 5 个人成功。

那么，怎么提高自己成功概率呢？

我们首先要明白，创业等于自己去当老板，很多人连经理的素质都不具备，他们去当老板，当然会亏本倒闭了。

如果当经理 = 上中学；那么当老板 = 上大学；

中学都没毕业，直接去考大学，结果当然考不上。

所以，要创业当老板，我们必须首先积累大量“做老板需要的经验和知识”，同时训练自己的思维，目标就是“把自己的思维和想法，训练的跟老板一模一样”；最好能把自己的思维训练的跟马云或者李嘉诚一模一样。

任何事情都是有代价的，不存在没有代价的事情。——陈旭
(龙哥)

例如，龙哥（陈旭）曾经空手拿灯饰，免费使用别人的灯饰给自己所在公司装修，貌似没付钱，就办成了事情？

真相不是这样的，真相是，龙哥虽然没付钱，但实际上付出了智力。这个付款形式，是以付出智力为代价支付的，所以，实际上也是付钱了，只不过付出的不是钞票和钱，而是一个想法。

龙哥的想法可以当钱花，所以，此处 龙哥的想法 = 钱
你要换了普通人，他肯定想不出龙哥（陈旭）的想法。



同样的道理，其他事情也一样，任何事情都要付出代价，不付出金钱代价，就要付出肉体代价，或者付出权力的代价，总之，没有免费的午餐。

有人说了，超市有免费试吃活动，我白吃白喝，超市就不问我要钱……龙哥告诉你，免费试吃活动，那是做广告，是超市厂家出钱请你吃的，并不是没人付款，厂家替你付了款。

这就涉及到成本问题。

做生意有成本，混社会也有成本，过日子柴米油盐同样有成本，没成本的事情，是不存在的。

那么我们获取社会经验和知识，以及获取各行业的高精尖的知识经验，也同样存在成本问题。

我们知道，要成为高收入人群，必须成为各行业的高手和精英，至少你是个专家。

成功的路有千万条，但没有一条路是缺乏经验和知识的人，可以走过去的。——陈旭（龙哥）

要成为高收入的富人，付出的代价就是，你必须掌握高“收入人群必须掌握的经验、知识，以及观念”。



积累经验和思想层次高低【龙哥解密升官发财的规律 117】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-18 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



要成为各行业精英和高手，成为高收入人群中的一员，必须成为管理者和专家。

官员是社会管理者，老板、老总是企业管理者，医生、律师，是各行业的专家；这些都是高收入人群。

我们要成为富人，必须在高收入人群所从事的职业之中，选择一个，作为我们自己的职业。



医生收入高，你去做医生，你也收入高；

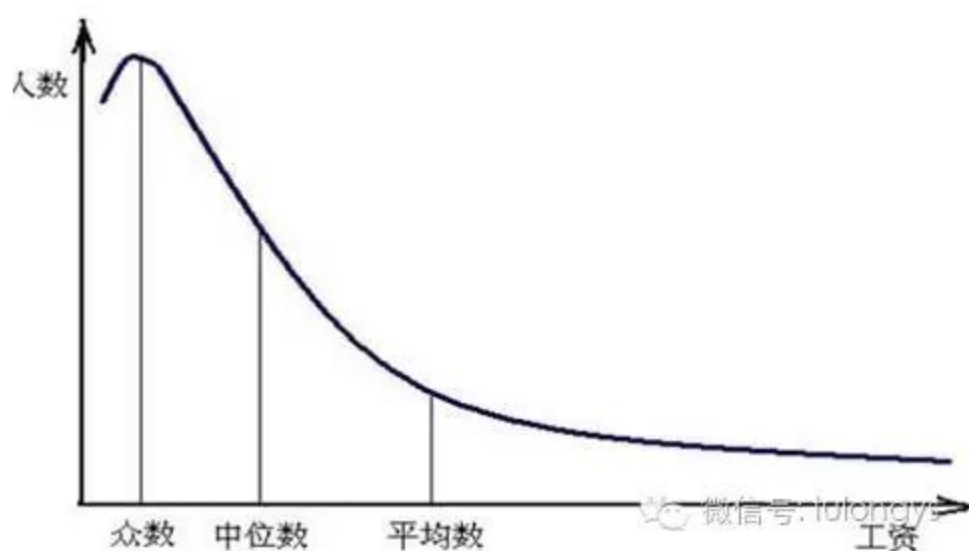
律师收入高，你去做律师，你也收入高；

老板收入高，你去做老板，你也收入高；

官员收入高，你去做官员，你也收入高；

当然，收入高有个前提，就是至少你做的比较成功，没有失败；
如果失败了，就证明你的素质不合格，不适合从事高收入的职业，
当然就不可能获取高收入了，个中道理，不言自明，龙哥就不啰嗦了。

工资分布曲线



要做好老板和经理人员，一方面要有实践经验，但另一方面也不能事事全靠自己的实际经验，或者靠自己总结经验。

因为这样的话，事必躬亲，每件事全靠自己摸索，一方面交的学费太多；

自己摸索，每做错一件事，都要付出很多金钱代价。

例如由于缺乏经验，做出错误决策给公司造成损失，代价就是被辞退，会有经济损失，所以经验不可能免费获得。

另一方面时间也不够用。如果每件事都亲自摸索，你要积累够一本管理学书籍记载的经验知识，估计要花几百年时间，因为管理学书籍记载的知识，都是历朝历代的古人经验的汇集和总结，不是一个人摸索出来的。

一本书总结了几百人，几百年几千年的经验，你去全部摸索一遍，别的不说，首先你的寿命就不够用，因为人最多活一百年。

所以，我们必须学习别人的经验，通过间接学习别人经验，来提高自己的经验和知识水平。

理论是行动的指南针，列宁说过：没有革命的理论，就不会有革命的行动。

所以我们必须极端重视学习理论，同时也不能忘记实践。

怎么做才能既学习好理论，又不脱离实际，具备实践经验呢？

办法很简单，我们学习理论的时候，要结合身边事物，结合老总、老板和政府高官的言行，来判断真假正误，必要时，可以把理论中说的方法，挑几个实际去试验一下，即可。

通常，管理学存在 2 个层次：

第一个层次以“管”为主，就是说“严”字当头，强调制度健全，规则明确，奖罚分明。

关于这个，大家可以看龙哥以前讲的“末位淘汰制、制定严格规章制度考核，拍脑袋决策法”等各种管理方法，包括龙哥管理员

工的“工作上严格要求，生活中关心体贴”14 字诀，你就可以发现，贯穿其中的，就是这个“严”字，也就是以“管”为主；

第二层次以“理”为主，强调洞察规律，掌握科学，讲究优化决策，以最低成本实现最大效益。

关于这个层次的管理方法，你可以看“龙哥以前强调的，员工都干不好，就奖励干的相对较好的人；等大家都干的合格了，就奖励干的最优秀的人”，你就发现，用的就是“以理为主”。

大家都不合格，也奖励，为啥大家工作都不合格，龙哥也奖励相对干的好的的人？因为人性的规律在这里，我们要引导员工逐渐干好，那就必须奖励。

之前也有案例，一个老总问，说由于采购部门员工主动更换公司需要采购的原材料，在保证质量的前提下，降低了企业采购成本，应不应该奖励？

很多人，包括这个老总自己，都认为，这事情是采购的分内之事，不该奖励；龙哥看了，就说要讲理。

为什么？

因为该公司大部分员工消极怠工，工作缺乏积极性，我们必须找机会，调动员工积极性，引导大家积极工作，这才是出发点。

这就是第二层次的思维，以“理”为主，洞察人性，洞察规律，引导员工干好工作，。

而那种认为这是员工份内之事，不该奖励的人，说白了，思维层次还是停留在第一个层次，即以“管”为主的层次。



各位都是坏蛋后代【龙哥解密升官发财的规律 118】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-18 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



神州原来就是河南和陕西山西交界处黄土高原这么一小块地方，其他地方说白了都是我们的祖先历史上后来到处打仗抢来的。



各位兄弟，按照你们的观点，我们祖先干的事情，这岂不就是侵略？要不把地盘还给别人？咱们继续龟缩在河南陕西？



别开玩笑！

各位都是坏蛋后代，因为这么大的地盘，都是抢来的，抢别人地盘当然是坏蛋。



所以各位都是坏蛋后代，不信的，仔细去看历史，好吧

你们都是坏蛋后代（当然我也是）。

所以人活着，不能太较真，太较真了，就没有好人了。



古人云：故古者冕而前旒，所以蔽明也；统纒塞耳，所以聳聰也。故水至清则无鱼，人至察则无徒。故枉而直之，使自得之；优而柔之，使自求之；揆而度之，使自索之；民有小罪，必以其善以赦其过，如死使之生，其善也，是以上下亲而不离。



什么意思呢？龙哥帮大家翻译一下：

古代皇帝头上戴得冠冕别称流疏。

流疏的数量有讲究，一般十二行，因为天子最大，十二是代表天子数；

第二呢,皇冠的型状是前低后高, 象征着做人的谦卑; 最后, 皇冠前后的珠子, 叫挡子, 挡子半遮眼睛, 意思是大事看清楚, 小事装糊涂。

古代的皇帝, 皇冠上垂挂着一串串珠子, 目的就是提醒自己, 凡事不可看的太清楚; 用棉絮塞耳朵, 是提醒自己不可听的太清楚。

水太清澈, 鱼就无法生存; 人太精明、太计较, 就没有人支持你。

所以要让百姓觉得心安理得, 让他们自愿做事; 根据老百姓的水平高低和资质, 让他们寻找适合自己的活法。

如果老百姓偶然犯了小错, 当官的人必须找出百姓的好处, 以此为借口赦免他; 需要判死刑的人, 也要想办法找借口让他活下去, 这样, 我们就把事情做好了。

怎么当官? 别人犯小错, 你要找借口赦免; 别人没什么成绩, 你要找借口夸奖, 鼓励他干出成绩, 这就是当官的规则。——陈旭 (龙哥)

如果能做到以上几点, 上下就能打成一片, 融成一体, 就能干成伟大的事业。

所以各位, 如果太较真了, 结果就是, 从历史上看, 你我都是侵略军和坏蛋后代, 大家都是坏人, 那就没意思了。



富豪完爆穷人的世袭知识体系, 决定命运的信息【上】

【龙哥解密升官发财的规律 119】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-19 原文



点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

龙哥（陈旭）之前说了，人类社会的竞争，是智力的竞争；那么，人类智力的竞争，是什么呢？

人类智力的竞争，是环境的竞争；环境的竞争，就是不同环境之间所含信息量不同的竞争；不同环境所包含的信息量的竞争，就是知识和经验体系的竞争；

所以，归根到底，人类智力的竞争，就是不同的人掌握的不同经验和知识体系之间的竞争。

2008 年龙哥说过，不同的“经验和知识体系及其观念”相当于 DNA 遗传片段，你学了“不同的观念和知识经验”，就等于给自己添加了不同的遗传基因和 DNA 遗传信息片段，这必将导致你在今后的人生道路上，表现出不同的言行举止，而这些言行举止，将决定你的贵贱荣辱和人生命运。

我们来看一下相关遗传学知识：

基因（遗传因子）是具有遗传效应的 DNA 片段（部分病毒如烟草花叶病毒的遗传物质是 RNA）。

基因支持着生命的基本构造和性能。储存着生命的种族、血型、孕育、生长、凋亡等过程的全部信息。环境和遗传的互相依赖，演绎着生命的繁衍、细胞分裂和蛋白质合成等重要生理过程。

生物体的生、长、衰、病、老、死等一切生命现象都与基因有关。它也是决定生命健康的内在因素。因此，基因具有双重属性：物质性（存在方式）和信息性（根本属性）。

带有遗传信息的 DNA 片段称为基因，其他的 DNA 序列，有些直接以自身构造发挥作用，有些则参与调控遗传讯息的表现。组成简单生命最少要 265 到 350 个基因。（这涉及到了基因工作组的力量，人类的基因工作组与果蝇的基本相似）

龙哥可以帮大家，把上述这段遗传学的话翻译一下，大家立刻就明白了：

龙哥版本翻译如下：

观念和思维方式(遗传因子)是具有遗传效应的 DNA 片段(部分病毒如烟草花叶病毒的遗传物质是 RNA)。

观念和思维方式支持着人生命运的基本构造和性能。储存着人生命运的贫穷、富贵、生死荣辱、发迹升迁、贫穷而死等不同命运过程的全部信息；也就是说，你的观念和思维方式，具有遗传性，通常来自你的父母和你出身的环境。

穷人出生在社会低等阶层,因而从自己出身的社会低等环境中遗传（学习）了社会低等阶层的观念和思维方式；富人出生在社会高等阶层，所以富人也从自己的出身环境中学习和遗传了高等社会的观念和思维方式。

穷人和富人分别将自己学习到的“本阶层不同的、会导致贫穷或富裕的不同后果的、不同的思维观念和方式传授给自己的后代”，于是决定了下一代人的贫穷或富裕。

有人开玩笑说，穷富是有投胎技术好坏决定的，其实龙哥告诉你，这种玩笑话，是有一定的科学道理的。



最典型的的就是国民老公思聪哥，他的出生环境，早就决定了他的命运；龙哥提醒：大家不要误会，不要以为是钱决定了思聪的命运。

真相是，金钱提供的高等教育环境（高等信息充足的环境）决定了思聪辉煌的未来。

龙哥再次强调：不是钱决定了一个人的命运，是信息环境决定了每个人的命运；有钱人之所以命运好，是因为钱可以创造良好的信息环境。

穷人之所以贫困，是缺乏正确的高等信息，因而导致无法做出正确的判断和决策，造成的。

为什么穷人缺乏正确的高等信息？

因为穷人所处社会底层，几乎不存在什么正确的高价值信息。

一个没有钱的钱包里面，不论你怎么摸，摸多少遍，你都不可能从中摸出一块钱来……同样的道理，社会底层基本不存在什么高价值的、上层社会的信息，所以不可能从社会底层学到什么高价值信息。



屠龙有术（真实姓名：陈旭）
微信公众号：tulongys
QQ号：55635255
私人微信号：15155205915
支付宝：15155205915



长按并识别图中二维码关注

（点击右上角分享按钮，把文章分享到朋友圈）

富豪完爆穷人的世袭知识体系, 恐怖的信息成长环境

【中】 【龙哥解密升官发财的规律 120】

原创陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-10-19 原文

点击上方蓝字, 即可关注屠龙有术

龙哥带你来看一下, 网上流传的, 关于王思聪上学经历的信息;

王思聪国外学习经历 (就是王思聪从小成长的信息环境):

第一站: 新加坡普通公立中学——Swiss Cottage; 王思聪自幼在国外念书, 他最早就读于新加坡一所名为 Swiss Cottage 的小学。

这是一所位于富人区的普通公立学校, 在新加坡教育机构 Ace Tutors 的网站上可以查询到, 该校学生的毕业成绩排在 28 位, 现在已经升级成一所中学。

第二站: 英国寄宿制贵族南校——温彻斯特公学

中学时, 王思聪进入英国温彻斯特公学, 这是一所在英国乃至于世界上都大名鼎鼎的寄宿制贵族男校。

第三站: 英格兰第三古老大学——伦敦大学学院

本科时，王思聪就读于伦敦大学学院哲学系。伦敦大学学院，通常被认为是继牛津、剑桥之后英格兰第三古老的大学。

该校一直以来与牛津大学、剑桥大学、帝国学院和伦敦政经学院一起并称为 G5 超级精英大学和金三角名校。



伦敦大学学院

微信号: fulongys

金三角名校是指位于英国剑桥、伦敦及牛津三个城市的英国六所最顶尖大学。

其中代表剑桥的是剑桥大学；代表牛津的牛津大学；代表伦敦的，包括伦敦大学下属的三个学院——伦敦政治经济学院、伦敦大学学院、伦敦国王学院，以及原属于伦敦大学，但于 2007 年独立出来的伦敦帝国学院。

金三角名校的每个成员不论在全球或英国的大学排名，都高居前几名。在 2015 年 QS 世界大学排名中，剑桥、帝国学院、牛津与伦敦大学学院都排在前十名，伦敦国王学院位列 16 名，而经济政治学院则在社会科学类中排名第四。



恐怖啊！龙哥只能以这样的形容词，来形容国民老公王思聪的教育经历；

教育经历就是这个人成长的信息环境的一部分，其他部分包括家庭信息环境、父母观念对子女的灌输、工作中接触到的信息环境等。

提起家庭观念思维方式对子女的灌输以及工作环境，王思聪也基本上几乎完爆国内所有人的后代。

环境和后天学习的互相依赖，演绎着生命的生死、富贵发迹和穷困潦倒等重要人生过程。我们每个人的富、贵、贫、贱、生、死等一切人生命运表现出来的现象都与观念和思维方式有关。它也是决定人生命运的内在因素。因此，观念和思维方式具有双重属性：物质性（存在方式）和信息性（根本属性）。

带有遗传讯息的 DNA 片段称为观念和思维方式,其他的 DNA 序列,有些直接以自身构造发挥作用,有些则参与调控遗传讯息的表现。组成简单生命最少要 265 到 350 个观念和思维方式。

这涉及到了观念和思维方式的力量,总体上看,站在宇宙的角度,富人跟穷人都是宇宙的组成部分,富人的观念和思维方式与穷人的观念和思维方式都来自环境,本质都是环境的产物;

站在微观角度区分细节,那么,由于不同阶层能够从社会中获得和分配到的资源财富差距极大,导致不同阶层生活环境不同,进而影响他们,产生了不同的观念和思维方式;这种不同的观念和思维方式,进一步像 DNA 一样,决定了每个人的不同命运。



屠龙有术(真实姓名:陈旭)
微信公众号: tulongys
QQ 号: 55635255
私人微信号: 15155205915
支付宝: 15155205915



长按并识别图中二维码关注

(点击右上角分享按钮,把文章分享到朋友圈)

富豪完爆穷人的世袭知识体系，三种思维模式【下】

【龙哥解密升官发财的规律 121】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-19 原文

 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

富人的思维方式是运用“经济理论和思维方法、决策方法”为自己面临的各种决定经济成败问题寻求最佳解决方案的一系列综合方法。

所以，在富人的世界里，感性基本上是没有价值的，价值判断也没有价值，只有能影响和决定成败的因素，才在富人决策考虑范围之内。

从这个角度，你就可以明白，为啥外国有的国家，妓女是合法的；为什么外国有的国家，三级片艳星可以成为政协委员；

因为，对于更高社会等级来说，他们不需要遵守针对社会底层制定的各种道德观念，一句话，那些东西是给社会底层用的，不是给他们用的。

于是我们会发现，王宝强夫妇根本不在乎道德，戴个绿帽子，打个离婚官司，还要跟办喜事一样，吹吹打打，闹得全国皆知。

俗话说，家丑不可外扬，但这些只是针对底层屁民的，针对社会上层，这些统统是无效的。

通常来说，不同社会阶层的决策思维方式，分为三种，我们可以近似的把它们对应于“上层、中层、下层”三个社会阶层的思维观念和思维模式。



1】社会底层屁民需要掌握的是基础的业务知识，比如成本会计，应用的重点在于依法决策，照章办事，这就要求对会计法及有关规定的变动及时了解掌握；

因为社会底层主要强调照章办事，遵守法律法规，所以我们可以发现：

社会底层的喷子和穷人，他们说话，就是要求人们遵守这个，遵守那个，然后乱骂；比如他们认为每个人都应该干活，这样才是光荣，理由是他们就是下苦力干活的，所以你不下苦力，你不下苦力，你可耻。

这就是社会底层的生活经历给他们灌输的“正确观念”，导致他们全部成了下苦力的穷人。



举个例子啊！比如鸯媳乱伦，是大逆不道明显违背社会道德的一种行为，但唐明皇李隆基娶了儿媳寿王妃杨玉环，还被人们千古传诵，这是什么道理？

而且现在电视台天天播放杨玉环的电影电视剧，这岂不是提倡全国人民都去乱伦？真是世风日下、道德沦丧，难以理解。

其实道理很简单，那就是，人们默认，最高统治者是可以不遵守道德伦理的，就这么简单。

否则无法解释，这么可耻的事情，还在电视台每天播放，你说这提倡的都是啥？

当然，成为统治阶级，并不是因为不遵守道德，就可以的。

真正的原因，是统治阶级并不遵守给社会底层制定的各种规矩（道德和法律的本质，是社会上层统治阶层给社会下层制定的各种必须遵守的规矩）。

2】社会中层属于掌握了一定决策权的中基层管理人员或者技术专家等等，他们需要掌握一些基本的决策知识，例如盈亏分析方法，应用的重点在于需要与可能，范围与条件之间的鉴别判断和平衡；

比如医生，律师等社会中产阶级，就经常面临这种选择，那就是：干那件事更加有利可图？

所以你看医生律师都很有钱，因为他们善于判断，善于去做对自己最有利的，回报最大的事情。

3】社会高层需要掌握哲理知识，应用的重点在于把握实质，随机应变，因地制宜，灵活运用，这就要求工作中能够高瞻远瞩，纲举目张，提高运用社会规律操纵社会形势变化的水平和能力。

举个例子啊：

某超市商铺卖不出去，于是该超市跟公共汽车公司打通关系，结果将公交车中转枢纽车站设置于该超市大型停车场。

公交车站带来滚滚人气和客流，于是该大型超市商铺价格暴涨，售卖一空，这就是善于操纵社会形势的例子。

某房地产开发商跟市政地铁建设公司达成默契，该房地产商房子修建到哪里，市政府地铁就修建到哪里，于是该地产商房价暴涨，赚取暴利，这也是善于操纵社会形势的案例。

所以，你看高层，比如国民老公王思聪，他大学上的是哲学。

龙哥的帖子很多也是讲道理，并不讲怎么赚钱.....你真把社会规律学会了，钱能赚不到吗？那时候，钱自然就赚到了。

这就是社会高层主要掌握哲理知识的原因。



屠龙有术（真实姓名：陈旭）
微信公众号：tulongys
QQ号：55635255
私人微信号：15155205915
支付宝：15155205915



长按并识别图中二维码关注

（点击右上角分享按钮，把文章分享到朋友圈）

社会上层的知识体系 1【龙哥解密升官发财的规律 122】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-10-20 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



上层社会的思维方式，本质是一种经济思维，精通于对利益的计算和权衡。

学习经济思维，有利于我们了解市场经济规律，在工作中自觉地根据经济规律借势，加快赚钱速度，提高思维和决策水平，提高我们判断经济形势发展的准确性。

如果不懂经济思维，就会导致头痛医头，脚痛医脚，忙碌于具体事务，而这些导致我们忙碌的事物往往是没有什么价值的小事。

这个世界上没有穷人，只有不懂的开发自己价值的人。

比如，人的精力，就是一种具备巨大价值的东西，但大多数人并没有认识到这个价值。

每个事情的价值是不一样的，每个人的价值也是不一样的；所以，我们不能平均分配自己的精力，要把精力更多分配给有价值的事情和有价值的人。

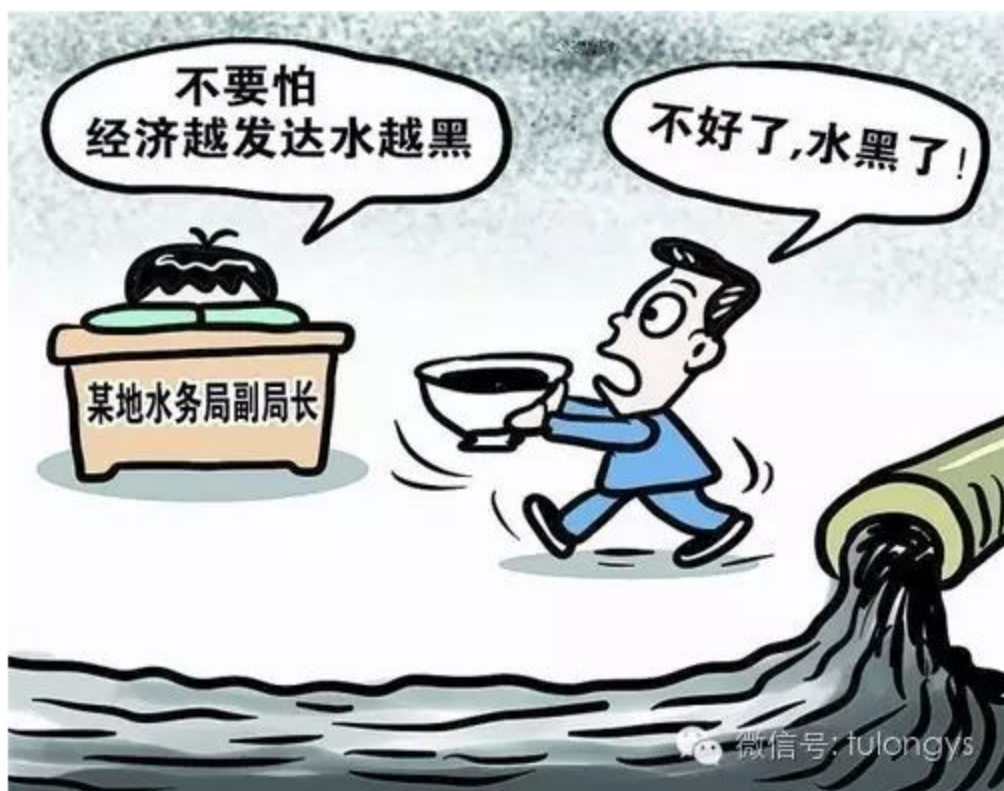
那些善于把自己的精力分配给“重要的事情和人”的人，即便他们天天玩耍睡觉，收入也远远高于普通人，这本身就是一种投资，是一种把自己的精力当做资本，进行投资的行为。

例如：看病难的本质是没钱看病；结婚难的本质是没钱买房、没钱掏彩礼；上学难的本质是没钱上学，有钱可以去美国上学，对吧？

所以，一切问题的本质，就是没钱。

常言道：钱能解决的问题，都不是问题，问题是没钱。

这早就说明，社会生活中的一切问题，都是钱的问题。



龙哥之前也讲了，经济是赚钱的，军事是抢钱的，政治是分钱的；政治、经济、军事，全部是围绕“钱”字进行的，本身社会的所有结构，就是围绕经济活动建立的，其中心就是财富的创造和分配。

我们学习和建立了“经济思维”的方式，就能避免学习别人先进经验时的短路现象，避免只学了形式没学内在实质的照葫芦画瓢的无价值行为。

比如，海尔集团的 CEO 张瑞敏就说过，每年都有几十万人来海尔参观学习，有的人还来过很多次，结果告诉他，学不了。

为什么学不了呢？

因为，文化有三个层次。

第一层，物质文化，你看到他有钱，看得到，摸得到；

第二层，制度行为，如果规章制度等等，文件一大堆；