

总目录

【2】解密升官发财的规律--月薪 600 保安白手起家成老板-收入差距巨大的原因】	24
【3】解密升官发财的规律-教育和学习的目的：改变你自己的命运	32
【龙哥解密】4、经验就是钱—解密升官发财的规律	48
【龙哥解密】5、利益就是人脉—解密升官发财的规律	53
【龙哥解密】6、【上】感情就是服务，感情=钱--解密升官发财的规律	60
【龙哥解密】7、【下】感情就是服务，服务=感情=钱--解密升官发财的规律	65
道德只是分配利益的方案【龙哥解密升官发财的规律 8】	70
陈旭翻译道德经【龙哥解密升官发财的规律 9】	76
智力的等级【上】【龙哥解密升官发财的规律 10】	80
智力的等级【下】【龙哥解密升官发财的规律 11】	84
人是环境的产物【龙哥解密升官发财的规律 12】	89
信用是统治阶级的权力指挥工具【龙哥解密升官发财的规律 13】	96
周幽王烽火戏诸侯，失信于人遭惨死【龙哥解密升官发财的规律 14】 ..	101
人是商品都是出来卖的【解密升官发财的规律 15】	111
智力屏障【解密升官发财的规律 16】	117
价值观等于钱【解密升官发财的规律 17】	124
金钱是正确解决问题的报酬【解密升官发财的规律 18】	130
老板代表赚钱的经验和方法，仇恨老板等于仇恨赚钱【解密升官发财的规律 19】	134
人性【上】【龙哥解密升官发财的规律 20】	141
人性【中】【龙哥解密升官发财的规律 21】	147
物各有主，能者得之【龙哥解密升官发财的规律 22】	154
怎么获取经验和知识？【龙哥解密升官发财的规律 23】	158
怎么检验经验和知识的有效性？【龙哥解密升官发财的规律 24】	164
经验和知识可以给智力充值【龙哥解密升官发财的规律 25】	169
人际关系及爱情的核心是利益【龙哥解密升官发财的规律 26】	173
产生矛盾的原因【上】【龙哥解密升官发财的规律 27】	179
误判导致矛盾【中】【龙哥解密升官发财的规律 28】	185
解决矛盾的原则【下】【龙哥解密升官发财的规律 29】	191
职场的核心是发射有价值的信号给老板【龙哥解密升官发财的规律 30】 ..	195
混社会的正确战略【龙哥解密升官发财的规律 31】	199
世界是主观的【龙哥解密升官发财的规律 32】	204

价值观要领先于时代【龙哥解密升官发财的规律 33】	208
不同阶层观念不同【龙哥解密升官发财的规律 34】	213
掌握了一点天道的吴化文将军【龙哥解密升官发财的规律 35】	219
适者生存【龙哥解密升官发财的规律 36】	227
观念落后导致贫穷【龙哥解密升官发财的规律 37】	231
根据钱包判断正确的概率【龙哥解密升官发财的规律 38】	236
认识规律，改变命运【龙哥解密升官发财的规律 39】	242
真正的道德能让我们发财【龙哥解密升官发财的规律 40】	248
盗亦有道【龙哥解密升官发财的规律 41】	260
大盗不操矛弧【龙哥解密升官发财的规律 42】	265
龙哥混社会发迹的原则【龙哥解密升官发财的规律 43】	270
一个目标【龙哥解密升官发财的规律 44】	273
目标太小的坏处【龙哥解密升官发财的规律 45】	277
望着远方【龙哥解密升官发财的规律 46】	281
把握关键，抓住主要矛盾【龙哥解密升官发财的规律 47】	285
逆取顺守【龙哥解密升官发财的规律 48】	290
关键是什么？【龙哥解密升官发财的规律 49】	294
判断标准决定你贫穷还是富裕【龙哥解密升官发财的规律 50】	297
需要什么，就奖励什么【龙哥解密升官发财的规律 51】	302
重视什么，得到什么【龙哥解密升官发财的规律 52】	306
重要的是“学习”导致的结果【龙哥解密升官发财的规律 53】	311
成功秘诀在常规之外【龙哥解密升官发财的规律 54】	313
屠龙混社会兵法十三篇【龙哥解密升官发财的规律 55】	317
发财要素一：识货和气度【龙哥解密升官发财的规律 56】	326
发财要素二：舍得和眼光【龙哥解密升官发财的规律 57】	331
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】	336
发财要素四：气度【龙哥解密升官发财的规律 59】	340
人欲既天道【龙哥解密升官发财的规律 60】	345
努力干活未必升职【龙哥解密升官发财的规律 61】	350
制度靠人维持【龙哥解密升官发财的规律 62】	355
成为老板必须突破的第一关【龙哥解密升官发财的规律 63】	358
价值连城的思想【龙哥解密升官发财的规律 64】	364
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】	368
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】	373
出钱才是真爱国【龙哥解密升官发财的规律 67】	376

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】	380
成为老板必须突破的第二关【龙哥解密升官发财的规律 69】	385
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】	391
成为老板第四关：基本常识【龙哥解密升官发财的规律 71】	395
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】	399
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】	404
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】	408
新官上任第一步：【龙哥解密升官发财的规律 75】	412
新官上任第二步【龙哥解密升官发财的规律 76】	418
新官上任第三步【龙哥解密升官发财的规律 77】	422
新官上任第四步【龙哥解密升官发财的规律 78】	428
新官上任第五步【龙哥解密升官发财的规律 79】	434
新官上任第六步【龙哥解密升官发财的规律 80】	438
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】	445
适应环境是生存的根本【龙哥解密升官发财的规律 82】	449
潜规则才是真正企业文化【龙哥解密升官发财的规律 83】	453
龙哥手把手教你学管理.....【龙哥解密升官发财的规律 84】	457
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】	460
怎么驱使他人【龙哥解密升官发财的规律 86】	464
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】	466
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】	470
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】	473
【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】	478
【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】	482
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】	487
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】	492

创业成功的原因是什么？【龙哥解密升官发财的规律 94】	495
创业成功的前提是什么？【龙哥解密升官发财的规律 95】	501
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】	504
管理的本质是合理配置资源【龙哥解密升官发财的规律 97】	510
操控资源和金钱的能力【龙哥解密升官发财的规律 98】	514
什么是人脉？【龙哥解密升官发财的规律 99】	520
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】	526
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】	529
如何让自己成为有钱人？【龙哥解密升官发财的规律 102】	535
【房价和打砸售楼部的笑话】【上】【龙哥解密升官发财的规律 103】	540
【房价和打砸售楼部的笑话】【下】【龙哥解密升官发财的规律 104】	545
发财致富的三个前提条件【龙哥解密升官发财的规律 105】	550
怎么才能发财致富？【龙哥解密升官发财的规律 106】	556
怎么做才能发财致富？【龙哥解密升官发财的规律 107】	561
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】	567
经济问题的核心是分配【龙哥解密升官发财的规律 109】	572
穷是因为社会等级太低【龙哥解密升官发财的规律 110】	576
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】	580
如何做到理性思维、理性决策？【龙哥解密升官发财的规律 112】	587
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】	592
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】	598
获取高收入的途径【龙哥解密升官发财的规律 115】	603
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】	606
积累经验和思想层次高低【龙哥解密升官发财的规律 117】	610
各位都是坏蛋后代【龙哥解密升官发财的规律 118】	615
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】	620
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】	625
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】	629
社会上层的知识体系 1【龙哥解密升官发财的规律 122】	634

社会上层的知识体系 2【龙哥解密升官发财的规律 123】	640
社会上层的知识体系 3【龙哥解密升官发财的规律 124】	645
怎么分析经济活动【龙哥解密升官发财的规律 125】	651
丈母娘掌握房价真理【龙哥解密升官发财的规律 126】	654
影响决策的几个因素【龙哥解密升官发财的规律 127】	659
★最新消息：龙哥（陈旭）粉丝升职成总经理！【龙哥解密升官发财的规律 128】	665
经营决策的大概轮廓【龙哥解密升官发财的规律 129】	669
理性决策的经济思维模式【龙哥解密升官发财的规律 130】	673
前提假设【龙哥解密升官发财的规律 131】	678
歪理 1、 财富是印钱印出来的【龙哥解密升官发财的规律 132】	681
歪理 3、 国家让我们有钱可赚【龙哥解密升官发财的规律 133】	684
歪理 2、 钱是国家给你的【龙哥解密升官发财的规律 133】	688
穷富的原因【龙哥解密升官发财的规律 134】	690
歪理 4、 钱的价值本质是一种信用【龙哥解密升官发财的规律 135】	698
歪理 8、 订单经济- 财富是印钱印出来的（续集 1）【龙哥解密升官发财的规律 136】	701
歪理 5、 经济发展的过程是印钱的过程【龙哥解密升官发财的规律 136】	705
歪理 6、 发钞信息的传递有滞后性【龙哥解密升官发财的规律 137】	709
歪理 7、 经济是靠感觉运转的【龙哥解密升官发财的规律 138】	711
歪理 11、 为什么要印钱？问凯恩斯【龙哥解密升官发财的规律 151】 ..	715
歪理 12、 现在印钱不会引发剧烈通货膨胀【龙哥解密升官发财的规律 152】	720
歪理 13、 大家别担心钱太多【龙哥解密升官发财的规律 153】	727
歪理 14、 如何判断真话假话【龙哥解密升官发财的规律 154】	731
歪理 15、 财富分配过程（上）【龙哥解密升官发财的规律 155】	735
歪理 16、 财富分配过程（中）【龙哥解密升官发财的规律 156】	740
歪理 17、 财富分配过程（下）【龙哥解密升官发财的规律 157】	745
领导为啥不提拔我？【龙哥解密升官发财的规律 158】	751
怎么才能比较快的被领导提拔？【龙哥解密升官发财的规律 159】	755
理性思维决策的框架【龙哥解密升官发财的规律 160】	760
高层思维的重点【龙哥解密升官发财的规律 161】	764
不存在“畸形的社会价值观”【龙哥解密升官发财的规律 162】	767
社会规律就是仙术妖法【龙哥解密升官发财的规律 163】	773

一个医生的去留【上】——老板和企业高管的思维方式【龙哥解密升官发财的规律 164】	777
一个医生的去留【中】——老板和企业高管的思维方式【龙哥解密升官发财的规律 165】	780
给贪污犯发钱【下】——老板和企业高管的思维方式【龙哥解密升官发财的规律 166】	784
穿越时间回到过去，改变命运【龙哥解密升官发财的规律 167】	788
社会的组成原理【龙哥解密升官发财的规律 168】	794
高层决策的真相【龙哥解密升官发财的规律 169】	799
老板是社会科学家【龙哥解密升官发财的规律 170】	802
社会高层和底层的思维区别【上】【龙哥解密升官发财的规律 171】 ..	806
社会高层和底层的思维区别【中】【龙哥解密升官发财的规律 172】 ..	817
社会高层和底层的思维区别【下】【龙哥解密升官发财的规律 173】 ..	824
富人的思维方式【龙哥解密升官发财的规律 174】	834
穷人的思维方式【龙哥解密升官发财的规律 175】	840
汽车烤漆店引发的分析和判断【上】【龙哥解密升官发财的规律 176】 ..	845
汽车烤漆店引发的分析和判断【下】【龙哥解密升官发财的规律 177】 ..	849
企业高管的思维方式（上）【龙哥解密升官发财的规律 178】	852
企业高管的思维方式（中）【龙哥解密升官发财的规律 179】	857
企业高管的思维方式（下）【龙哥解密升官发财的规律 180】	864
怎么管理公司日常事务【上】【龙哥解密升官发财的规律 181】	875
怎么管理公司日常事务【中】【龙哥解密升官发财的规律 182】	881
怎么管理公司日常事务【下】【龙哥解密升官发财的规律 183】	885
台湾破产富豪郭正利去世---陈旭预测，应验如神！【龙哥解密升官发财的规律 184】	889
别人为什么不帮你？【上】【龙哥解密升官发财的规律 185】	895
别人为什么不帮你？【中】【龙哥解密升官发财的规律 186】	904
别人为什么不帮你？【下】【龙哥解密升官发财的规律 187】	911
成功不是靠运气的【上】【龙哥解密升官发财的规律 188】	917
成功不是靠运气的【中】【龙哥解密升官发财的规律 189】	924
成功不是靠运气的【下】【龙哥解密升官发财的规律 190】	929
得道多助，失道寡助【上】【龙哥解密升官发财的规律 191】	933
得道多助，失道寡助【中】【龙哥解密升官发财的规律 192】	945
得道多助，失道寡助【下】【龙哥解密升官发财的规律 193】	953
为什么你在公司爬不上去？【上】【龙哥解密升官发财的规律 194】 ..	958

为什么你在公司爬不上去?【中】【龙哥解密升官发财的规律 195】	964
为什么你在公司爬不上去?【下】【龙哥解密升官发财的规律 196】	970
富人、走狗、穷人,不同的命运【上】【龙哥解密升官发财的规律 197】	975
富人、走狗、穷人,不同的命运【中】【龙哥解密升官发财的规律 198】	980
富人、走狗、穷人,不同的命运【下】【龙哥解密升官发财的规律 199】	983
陈旭(屠龙有术)答网友提问 A【上】【陈旭解密升官发财的规律 200】	991
陈旭(屠龙有术)答网友提问 A【中】【陈旭解密升官发财的规律 201】	1003
陈旭(屠龙有术)答网友提问 A【下】【陈旭解密升官发财的规律 202】	1016
陈旭“倒贴钱做总经理,员工 5 年升迁到老总”的方法【上】【陈旭解密升官发财的规律 203】	1029
陈旭“倒贴钱做总经理,员工 5 年升迁到老总”的方法【中】【陈旭解密升官发财的规律 204】	1035
陈旭“倒贴钱做总经理,员工 5 年升迁到老总”的方法【下】【陈旭解密升官发财的规律 205】	1041
序言一:混社会的三个主要问题【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 206】	1048
序言二:经济上成功的有钱人全是特例【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 207】	1055
序言三:成败与小马过河【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 208】	1064
序言四:掌握真理的都是富人【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 209】	1074
序言五:混社会的三项基本原则【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 210】	1083
序言六:判断对错的标准:凡事看结果【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 211】	1087
序言七:社会是透明的【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 212】	1096
序言八:【学习毫无价值,重要的是“学习”导致的结果】【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 213】	1106
序言九:《三季人》每个人都有局限,对错看结果【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 214】	1109
第一篇 取得权力【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 215】	1116
第二节:什么是需求?【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 216】	1124
第三节 上司的基本需求【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 217】	1133
第四节、工作的逻辑【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 218】	1138

第五节、利益导向与利益分配【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 219】	1146
第六节、“小人”为什么容易得志？【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 220】	1154
第十节 如何预测别人的能力及前途【上】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 221】	1160
第十节 如何预测别人的能力及前途【中】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 222】	1164
第十节 如何预测别人的能力及前途【下】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 223】	1169
第十一节 如何判断别人【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 224】	1175
第十二节 沦落为社会底层的原因【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 225】	1179
第十三节：案例：不花钱白拿灯饰【上】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 226】	1183
第十三节：穷富的根源【中】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 227】	1187
第十三节：生存竞争是一场智力竞赛【下】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 228】	1194
第十四节：跨过“低收入和高收入”之间的智力鸿沟【上】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 229】	1199
第十四节：跨过“低收入和高收入”之间的智力鸿沟【中】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 230】	1204
第十四节：跨过“低收入和高收入”之间的智力鸿沟【下】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 231】	1210
第十六节 以道驭术【上】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 232】	1215
第十六节 以道驭术【下】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 233】	1223
第十九节 鄙视赚钱的人都神经有问题（上）【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 236】	1228
第十九节：人的观念决定自己的命运（中）【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 237】	1231
第十九节：社会财富按等级分配（下）【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 238】	1235

第二十节：用法律常识判断对错和穷富【上】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 239】	1240
第二十节：用法律常识判断对错和穷富【下】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 240】	1247
第二十一节 无利不起早【上】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 241】	1253
第二十一节 无利不起早【下】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 242】	1258
第二十二节：【案例】陈旭详解“不花钱拿灯饰”的原理【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 243】	1263
第二十三节：【案例】屠龙战记系列之一：X 州家 X 网股权争夺战【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 244】	1270
第二十四节 不得慕虚名而处实祸【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 245】	1276
第二十五节 什么是道德？【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 246】	1288
第二十六节 为什么马云、史玉柱不怕别人知道自己的真实姓名？【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 247】	1295
第二十七节 升官加薪的本质【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 248】	1301
第二十八节 解密【屠龙有术（陈旭）操作的医院与移动公司合作案例】【上】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 249】	1308
第二十九节 解密【屠龙有术（陈旭）操作的医院与移动公司合作案例】【下】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 250】	1317
第三十节【屠龙有术：聪明猪与蠢猪的战争，兼答网友提问】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 251】	1324
第三十一节 穷是因为智力不够【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 252】	1333
第三十二节【上】：工人和保安，前途和命运【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 253】	1339
第三十二节【下】：穷是因为资源投放错误【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 254】	1346
【上】【罗一笑罗尔，深圳罗湖区自杀骗保的母亲是蠢死的】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 255】	1351
【中】【罗一笑罗尔，所有命运都是我们自己的想法造成的】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 256】	1361

【下】【替罗一笑她爹罗尔鸣不平：难道只有乞丐才有资格求助吗？】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 257】	1372
【上】第三十三节 价值是如何创造的？兼论马云的十八罗汉是如何成为亿万富翁的【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 258】	1381
【下】第三十三节 价值是如何创造的？兼论马云的十八罗汉是如何成为亿万富翁的【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 259】	1390
【上】第三十四节：人是平等的，但经验和知识决定的收入不平等！【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 260】	1396
【下】第三十四节：人是平等的，但经验和知识决定的收入不平等！【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 261】	1401
第三十五节：一道酒店考试题暴露的真相【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 262】	1407
第三十六节 人心所向，便是成败【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 263】	1418
第三十八节 脱离现实的“喷子们”和他们的死敌“现实主义的中国丈母娘”【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 264】	1427
第三十九节 附录新闻：因为养不起 90 后父亲将 1 岁儿子抛入河中【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 265】	1434
【上】第四十节 思想落后就赚不到钱【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 266】	1439
【下】第四十节 思想落后就赚不到钱【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 267】	1446
【新闻案例】转祸为福.....陈旭（屠龙有术）一句话改变别人命运【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 268】	1452
第四十一节：附录（参考资料）：官场升官发财的潜规则【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 269】	1459
第四十二节 跳槽能导致快速升官加薪的原因（兼回答网友提问）【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 270】	1467
【上】怎么识别人：观点立场暴露职务、收入和智力高低【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 271】	1478
【中】怎么识别人：收入暴露智力高低和正确错误【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 272】	1484
【下】怎么识别人：思想暴露真实身份和收入【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 273】	1493

失败的原因：二货中的战斗机【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 274】	1499
【屠龙有术（陈旭）：三个真屌！穷屌丝们的有尊严的发迹之路】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 275】	1507
【屠龙有术（陈旭）：大慈悲、点化喷子】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 276】	1511
【屠龙有术：怎么判断别人的真实身份？】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 277】	1515
第四十三节 附录：阅读扩展—社会失败者、贫穷、攻击性、人际关系恶劣、反社会人格障碍【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 278】	1523
为什么会失败？【屠龙答网友提问】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 279】	1530
高手的境界【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 280】	1541
蛀虫和牛马【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 281】	1548
几句话赚几十万【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 282】	1551
牛马来信【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 283】	1556
穷富会世代遗传下去的原因【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 284】	1559
【案例回复】关于免费拿灯饰案例的回复【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 285】	1576
【案例教学】第四十四节 帮老板们计算一下人工成本和收益的关系【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 285】	1582
【读者来信】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 286】	1590
对错看结果【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 287】	1597
《成功靠走后门》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 288】	1604
《实践出真知》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 289】	1613
【上】没有利用价值的人，就没有价值【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 290】	1619
【下】没有利用价值的人，就没有价值【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 291】	1624
给员工买饭—观念定命运【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 292】	1627
2017 年元旦献词：干的好顶屁用，结果好才是真的好！【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 293】	1634
信息环境决定你的命运【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 294】	1640
《为什么没人拉你一把？》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 295】	1647

第一节 世界是怎么开始的？【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 296】	1651
《现实就是天道》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 297】	1658
揭开社会真相的一角【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 298】	1663
你跟李嘉诚的区别是什么？【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 299】	1670
《道德先生们不是伪君子就是穷光蛋》陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 300】	1673
【上】【智慧、权力、金钱及其他】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 301】	1680
【因势利导】从“王思聪诽谤案一审宣判赔偿 5000”谈守法的应用【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 302】	1687
《喷子愤青们不是叛徒子孙就是汉奸子弟》陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 304】	1698
【上】《上访户们 99%不是弱智就是神经病》陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 305】	1706
《你必须是优秀的》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 306】	1715
《不同阶层的想法差距很大》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 307】	1722
【下】《上访户们 99%不是弱智就是神经病》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 307】	1725
从乘坐列车的票价等级，看人的等级【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 308】	1731
《世界真相的价值》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 309】	1739
《高阶层就等于高素质》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 310】	1744
【陈旭答网友提问】怎么获得别人信任？【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 311】	1747
《怎么获得别人帮助》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 312】	1752
《根据说话判断经济收入的方法》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 313】	1755
《人类社会的等级和道德》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 314】	1757
《命运的逻辑》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 315】	1771
《社会规则，责任，结果，命运》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 316】	1775
《为什么会失败》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 317】	1780

《现实中格局太大的都是穷人》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 318】	1783
【关于高铁和普客，答网友提问 1】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 319】	1788
【关于高铁和普客，答网友提问 2】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 320】	1795
【关于高铁和普客，答网友提问 3】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 321】	1803
【关于高铁和普客，答网友提问 4】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 322】	1810
【关于高铁和普客，答网友提问 5】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 323】	1817
【关于高铁和普客，答网友提问 6】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 324】	1825
【关于高铁和普客，答网友提问 7】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 325】	1833
【关于高铁和普客，答网友提问 8】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 326】	1838
【关于高铁和普客，答网友提问 9】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 327】	1848
【上】怎么追到高富帅结婚？恋爱是一门高智商的学问【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 328】	1852
《理解新知识需要旧知识做基础》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 329】	1859
《穷男人也可以立即结婚》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 329】	1867
《克服观念上的本能，你才能飞得更高！》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 330】	1870
移动公司为什么愿意跟陈旭合作？【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 331】	1875
《一、 财富是印钱印出来的-陈旭-屠龙有术经济学系列》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 332】	1884
【294 年前出生的人研究出来的经济学理论：看不见的手原理】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 333】	1891

《道德并不高尚，因为它只是一种利益分配方案》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 334】	1903
《从春晚前牺牲的哈尔滨民警谈警察执法技巧》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 335】	1909
《社会进步与契约精神》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 335】	1922
娶凤姐还是娶林志玲？娶老婆背后的规律【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 336】	1925
金钱社会，金钱说话，陈旭（屠龙有术）是商人，目标就是赚钱【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 337】	1930
【收红包申明】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 338】	1941
【二、 钱的价值本质是一种信用】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 339】	1945
《纠正几个思维中常见的误区》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 341】	1954
《恒心和运气》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 342】	1961
《依理决策》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 343】	1965
贝克汉姆邮件门！曝光真相：富人做慈善就是为了打广告【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 344】	1969
【上】《谈判薪酬待遇的筹码：穿着、谈吐、交通工具和身价》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 345】	1974
【下】《谈判薪酬待遇的筹码：穿着、谈吐、交通工具和身价》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 346】	1986
《失败是因为不按规律办事，道德恶劣》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 347】	1991
《只有偏激的人才能成功》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 348】	1997
【善于做交易和做事的关系】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 349】	2002
《无知、智慧、财富和自由》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 350】	2010
《唐朝诗人李白害了穷屌丝》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 351】	2017
【屠龙有术：钱是什么？怎么赚钱？】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 352】	2022
【半年时间，一句话赚几十万，上百万.....陈旭（屠龙有术）判断北京房价】 【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 353】	2030

《赚钱项目不能告诉不合格者的原因》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 354】	2038
《做生意要赚钱的基本原则》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 355】	2044
《我被同事陷害的一次职场真实经历》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 356】	2051
《吃人肉和天道》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 357】	2056
《穿着打扮和赢利的关系》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 358】	2062
【王思聪赚 11 亿的方法】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 359】	2069
《为什么在你眼里，别人都是错的，别人还比你更有钱？》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 360】	2075
《高等阶层的常识，对社会底层来讲就是高级机密》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 361】	2085
华 X 公司裁员：当头一盆冷水，现实是冷冰冰的！【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 362】	2090
《益者三友高富帅，损者三友矮矬穷》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 363】	2101
解密“富人赚钱超级容易”的真实原因【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 364】	2108
《农村大学生为啥混不好？》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 365】	2115
《为什么穷屌丝们眼里，老板们都是骗子？》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 366】	2125
《因为工资比同事少 100 元，被女友甩掉的真实经历》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 367】	2134
《交朋友要慎重，搞不好改变命运》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 368】	2140
《致富的秘密》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 369】	2148
生意，创业，赌博、掌控钱的能力和素质【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 370】	2156
陈旭（屠龙有术）经济学歪理一：赚钱就是爱国！真假爱国的经济学分析【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 371】	2165
《陈旭（屠龙有术）经济学歪理二：、 财富是印钱印出来的》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 372】	2176

《陈旭（屠龙有术）经济学歪理三： 钱的价值本质是一种信用》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 373】	2184
《陈旭（屠龙有术）经济学歪理四： 社会按照等级分配资源和财富》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 374】	2194
《陈旭（屠龙有术）经济学歪理五：道德只是分配利益的方案》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 375】	2203
《陈旭（屠龙有术）经济学歪理六：信用是社会上层统治阶级的权力指挥工具》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 376】	2209
《人类社会每个人一切是非成败的根本原因所在》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 377】	2216
【屠龙有术：从“孔子弟子颜回饿死”看社会规律】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 378】	2224
（上）小说都是假的，论为什么“诸葛亮智力近妖，还失败”的原因【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 379】	2234
（下）小说都是假的，论为什么“屌丝总是遇不到贵人”的原因【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 380】	2244
（上）《遗传，变异，环境，选择，前途和命运》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 381】	2252
（中）《遗传，变异，环境，选择，前途和命运》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 382】	2258
《穷富绝非偶然》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 383】	2264
《你爹是富豪，你也富不了的原因》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 384】	2270
那些嘲笑金钱的人，注定贫困一生.....【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 387】	2274
《富豪跟屌丝的区别：一等人未卜先知；三等人过后方知》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 388】	2289
《拼爹不是屌丝们偷懒的借口》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 389】	2297
《开始新的生命吧！》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 390】	2304
《关于房价：盒饭没有涨到 300 元之前，房价必然继续上涨！》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 391】	2307
《成功的代价：魏忠贤的小鸡鸡》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 392】	2313

《爱情是用来骗女人当老婆的谎言》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 393】	2319
《挨骂是好事》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 394】	2323
《于欢案和马云，贫穷的原因，愚蠢的逻辑》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 397】	2326
《懂的为自己的行为后果负责，是成熟的标志，也是成功的第一步》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 398】	2336
《提前掌握社会规律有什么用处？！》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 399】	2357
《找不到老婆的原因》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 400】	2366
《“为什么总经理在员工眼里很垃圾”的真相》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 401】	2372
《天人合一的高手》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 402】	2383
《屠龙有术：创业成功的是极少数人，多数人都失败了》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 403】	2396
《案例：屠龙有术之扭转乾坤》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 404】	2402
《老板招数：“倒贴钱做老总”“升职代替加薪”不能乱用，会死人的》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 405】	2406
《致富的秘密——原创：屠龙有术》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 406】	2415
《看不见的手，世俗、功利、私欲创造财富和社会繁荣》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 407】	2420
《人际关系的精髓——怎么调动工作？》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 408】	2426
《世界首富比尔·盖茨的发财秘术，知道了你将进入财富的新世界》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 409】	2430
《黄世仁、王宝强、高利贷、老赖、穷人，富人和冤大头》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 410】	2447
《“社会阶层固化思潮”纯属扯淡！》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 412】	2473
《降低损失和失败概率的方法》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 413】	2488
《智慧和思维的等级、层次》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 414】	2493

《谁对结果负责?》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 415】	2496
贫困、死亡和命运,那些低等阶层的愚昧思想【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 416】	2499
世人不知有因果,因果何曾饶过谁?	2518
《预测别人过去未来前途的方法》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 417】	2519
《贫穷的原因》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 418】	2527
《责任、权利、义务,中国人的现代化》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 420】	2532
遇到恶霸欺负别人被小孩看到,怎么教育自己小孩?【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 421】	2554
为什么累死的是我,首富却是你?【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 422】	2563
《一个贪财好色的商人》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 423】	2574
《不要望文生义闹笑话!屠龙有术的真实含义》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 424】	2591
《关注错地方,暴露身份和收入》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 425】	2597
“棉花糖试验”及社会高等阶层与低等阶层的区别【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 426】	2609
筛选交易对象!节日快乐!【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 427】	2619
【第一篇:王宝强和马蓉,泡妞经济学利弊分析】【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 428】	2632
从“娶老婆娶了个祖宗”一句话判断人的阶层【上】【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 429】	2639
《你的父母不是坏人,只是你大脑中了木马病毒》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 430】	2649
《关于“赚 8 万发 8 毛钱感谢费”及红包打赏等等的申明》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 431】	2656
【案例】关于如何选择职业的分析【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 432】	2677
《导致被淘汰的原因》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 432】	2684
【从“娶老婆娶了个祖宗”一句话判断人的阶层】【下】【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 433】	2691

《婚姻 3：人的商品价值和租金变现过程》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 434】	2699
《混的不好，自己身上找原因》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 435】	2710
广东十三行和世界富华人豪伍秉鉴【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 436】	2717
《犯错，被骗，被打，被欺负，搞砸了事情，要保密》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 437】	2727
《当老总怎么控制局势---未卜先知的本事》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 438】	2740
《现代科学技术，现代企业制度和个人的命运》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 439】	2746
《没有偶然的成功，运气那是穷人的借口》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 440】	2757
没有偶然的成功（二）【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 441】	2765
《决策时间短暂，造成误解自己负责》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 442】	2776
《生意难做的原因》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 443】	2789
美军沙漠风暴，伊拉克，石油，赚钱和思维的境界【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 444】	2799
【四等人，人的四个智力等级】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 445】	2806
【赚 18 万】最新案例：2017 年 5 月 22 日一出手赚 18 万的高手【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 446】	2813
欠债牛逼？富人很忙？！屌丝的一些错误观念【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 447】	2825
《吃人肉和天道》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 448】	2837
生存竞争 2：跟上海富二代的对话，富二代和穷二代是怎么诞生的【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 450】	2843
生存竞争 3：我们提前选择的命运，多看几代，就服气了【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 451】	2860
《思想决定阶层；阶层决定命运》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 452】	2872
从经济角度看，改革开放 38 年，神州经济高速发展的原因【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 453】	2878

《为什么在农业领域创业会亏本?》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 454】	2887
《2.经济发展是释放权利和自由的过程》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 455】	2899
《社会发展与人的智力和等级》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 456】	2913
【陈旭讲解案例】空手套白狼,不花钱开饭馆创业!【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 457】	2924
《得到金钱几十万,和得到一句话,那个更难?》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 458】	2936
生存竞争 4:屌丝的错误想法【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 459】	2947
《逗你玩的事情,别当真,房东扣押金的正确处理方法》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 460】	2955
生存竞争 5:《不要妄想以低素质获得高等阶层的待遇》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 461】	2969
《生存竞争 6:你认为不行,你就真的不行》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 462】	2978
新闻分析:“女子遭二次碾压无人施救”,键盘侠们人头猪脑要不得!【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 463】	2995
生存竞争 7:学雷锋升官秘诀:屌丝倒霉,陈旭升官?【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 464】	3012
《普通人为啥很难获得高层思维?为啥官越大,负责的范围越大?》【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 465】	3027
社会失败者的话,不能听.....要听成功者的话!【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 466】	3040
从英国伦敦高层楼房大火,谈消防逃生常识【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 467】	3051
陈旭获奖了!奖品:苹果 7 手机一部!【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 468】	3072
生存策略一、抢智力等于抢钱和权【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 469】	3081
生存策略二:孙膑庞涓斗智的策略探讨【陈旭(屠龙有术)解密升官发财的规律 470】	3092

【喜讯：陈旭（屠龙有术）粉丝升职总经理助理！】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 471】	3117
《穷富只是一个想法对错的问题》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 472】	3123
《不得不防：人的一些阴暗心理剖析》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 473】	3130
于欢案，彭宇案，末日审判一定会到来！【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 474】	3139
《2017 年，关于房价的预测》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 475】	3163
《穷富两种阶层的不同思维方式》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 478】	3172
《交友原则：与高价值的人做朋友》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 479】	3183
《财富是怎么积累起来的》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 480】	3194
《摔断玉手镯？转祸为福，一招制敌。但还是要讲规矩》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 481】	3201
《转祸为福，一招制敌，免赔价值 30 万玉手镯”的一点说明》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 482】	3214
《简说穷人的重要性》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 483】	3224
《发财百分百：富裕地区大城市郊区买房》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 484】	3231
《信用，交易，人生》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 485】	3245
《职场加薪升职背后的规律》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 486】	3255
《欺负链和鄙视链》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 487】	3263
《富人不违法就可以实现目的》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 488】	3267
《正确的观念对做生意的指导意义》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 489】	3272
《案例应用：工作的重点》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 490】	3278
《真相是思维的基础，成功的前提》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 491】	3282

《遵守社会规律才能赚到钱》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 492】	3290
《普通人炒股基本等于送人头》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 493】	3296
【判断一个人思维是否超前的方法】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 494】	3307
【如何快速立即赚到人生的第一个 100 万？】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 495】	3315
《女人，金钱和真相，怎么知道她们的真实态度》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 496】	3327
如何看待底层人物的穷？【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 497】	3338
原因是这样的.....	3338
《求职中关于怎么选择公司的问题》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 498】	3346
《为什么越是有钱有权的人，素质就越差呢？误解！》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 499】	3352
《救人和提倡拐卖人口的区别》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 500】	3371
《网友提问的回复：关于网友众筹治病发财的问题》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 501】	3376
【贫穷的原因】：一个转祸为福，化坐牢为合法发财的招数，引发的争论【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 502】	3381
《素质差的人为什么发不了财？》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 503】	3397
如果你没成功，你说的就没道理！穷人和失败者不可能有理！【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 504】	3405
人的命运是注定的嘛？当然不是！【有图有真相】【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 505】	3421
《不争论，大都市圈房价会一直上涨！》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 506】	3429
《科学的思维方式》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 507】	3435
《智力，社会等级和赚钱》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 508】	3441
《道德和钱的关系，以及真相》【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 509】	3448

《要成为奸商，你必须学会合法盗窃》 【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 510】	3457
《真实案例教学：怎么抬轿子，怎么说话？》 【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 511】	3475
《无法致富是因为傻，不是因为缺钱》 【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 512】	3481
《陈旭开讲经济学》 【陈旭（屠龙有术）解密升官发财的规律 513】 ..	3489

【2】解密升官发财的规律--月薪 600 保安白手起家成老板-收入差距巨大的原因】

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-13 原文

 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

【2】屠龙有术：人不平等的原因】

作者：陈旭 网名：屠龙有术

微信公众号：tulongys QQ 号码：55635255

陈旭（屠龙有术）私人微信号：15155205915

支付宝账号：15155205915

互联网给大家提供了一个无差别的交流渠道，但大家要明白，现实中，每个人的身份，可是天上地下，区别很大。

就跟某天有人说的，大家交流是平等的，平等交流，我看了，我当时就说，大家的人格是平等的，这没错。

就经验来说，我做总经理，做老板的经验，跟你做业务员，做员工的经验，是你说的平等交流？ 你没说胡话吧？是不是发疯了？

总经理和老板的经验，跟员工的经验，是平等的价值？

相同的价值？

认为总经理的经验跟员工经验具备相同价值的人，不会是精神病院出来的吧？

现在很多人被这种平等观念误导了.....

实际上，企业各个管理级别，他的经验，都是不平等的。

道理很简单，只需要看一下，员工，班长，主管，经理，总监，副总，总经理，老板们的收入，你看看他们的收入差距，你就该明白，他们是不平等的。

所以，正确的说法是：人格是平等的，但人的收入不平等。

问题是，经济基础决定上层建筑，既然人的收入不平等，人格又怎么可能平等呢？即便平等，那也只是理论上的平等，现实中是不存在的。



《钱神论》

为什么人的收入不平等？

因为每个人掌握的经验和知识，这些经验知识的价值，不一样。

知识和经验的价值，不一样；不同的经验和知识，具备不同的价值，从而导致了不同的出售价格。

比如你掌握了做“如何做好总经理”的经验，一般可以拿到年薪几十万，多的几百万年薪；但如果你掌握了“如何做好一个清洁工”的经验，你最多一个月 2 千收入，就到顶了。

为什么有这么大的差距？

原因就是，不同的经验和知识，具有不同的价值。

人是平等的，但人的经验和知识，以及由人的“经验知识”决定的收入，是不平等的，也不可能平等。

月薪几万、十几万的老总，跟月薪 3 千的员工，他们的经验，怎么可能平等的交流？

老总的经验跟员工的经验，价值相差巨大，不相等的东西，怎么可能“平等交流”？

你拿“员工价值月薪三千的经验”“平等的”交换别人做“老总价值月薪几万十几万的经验”，你愿意，老总会愿意吗？

你的月薪，就是你的经验的价值。

上班实际上就是在出售自己的经验和知识，以及体力，而体力的价值有限，值钱的是经验和知识。

我拿三千块换你五万块，你愿意不愿意？

如果你不愿意，请问：

你拿三千块换我五万块，我就会愿意？

所以很多人的想法，极其错误，老总也是从员工混起来的，说白了，员工的经验，老总早就知道。

你拿员工的经验跟老总换，人家根本不需要；但人家老总的经验，你需要，因为你没做过；这就是利害关系；

那些嘴上说“平等交流”的人，为什么想跟别人“平等交流”？

其实他们不就是想打着“平等交流”的幌子，免费获取别人“如何当总经理的经验”，他们免费学会当总经理的经验以后，然后往上爬，去拿总经理年薪几十万、几百万的高薪嘛！

现在大家就明白了，那些嘴上说“平等交流”的人，其核心本质，就是企图不劳而获，免费获得别人的财产。

因为“当总经理的经验”属于无形资产，是财产的一种；总经理凭什么拿年薪几十万，上百万？就凭总经理的经验非常值钱！凭这个经验，可以帮老板赚来更多钱！所以老板才愿意给总经理年薪几十万、几百万。

总经理的经验能获得几十万、甚至上百万的年收入，有些人恬不知耻的企图打着“平等交流”的幌子，盗窃别人财产，毫无廉耻心。有人不懂，把关系拉好，别人送他一些经验，未尝不可，但占了便宜，还打着“平等交流”的幌子，不承认占了便宜，这就是小人了。企图免费获得别人的经验，就是企图无偿获得别人的资产、财产，与抢劫犯、小偷无异。

总经理的经验和知识，就属于下述概念中的“智力资本”、“能力、经验”的范围。

备注：

百度百科的无形资产概念：

安妮·布鲁金（1996）认为，使公司得以运行的所有无形资产的总称是智力资本，包括市场资产、知识产权资产、人才资

产和基础结构资产。托马斯·A·斯图尔特（1997）认为无形资产等同于智力资本，包括人力资本、结构资本、顾客资本。

百度百科的人力资源概念：

人力资源（Human Resources，简称 HR）指一定时期内组织中的人所拥有的能够被企业所用，且对价值创造起贡献作用的教育、能力、技能、经验、体力等的总称。狭义讲就是企事业单位独立的经营团体所需人员具备的能力（资源）。

比如我前面的文章里，就说了“倒贴钱也要做总经理”，为什么？

因为，老板也是人，一般都舍不得给钱，很多人应聘老总，就因为工资价格问题，谈崩了。

在我眼里，这就是一对外行。

老板舍不得花钱，是外行；应聘老总的，为了一点工资待遇高低，斤斤计较，也是外行。

既然是外行，怎么可能混的好？

老板舍不得花钱，你就不要钱，或者要的少一些，稍微低于市场平均行情；

你只要站在总经理的位置，就会积累总经理的经验，这个经验，是非常值钱的。

只要你积累了总经理的经验，你从此就是老总级别，就是人上人了，比员工和普通管理人员强一万倍。

（当然比起老板和官员，你还是差的远，不过可以继续往上爬嘛！）

为什么很多人，混不好？

因为他们根本没有“无形资产”的概念，他们很傻，只认为人民币才是钱；

至于另外一些值钱的东西，比如“总经理的经验”，他们就不认为，那是钱。

你要问这些不懂的人，你问他：

1、屠龙问：人民币是不是钱？

张三答：人民币是钱。

2、屠龙问：房子是不是钱？

张三答：房子是钱。

3、屠龙问：汽车是不是钱？

张三答：汽车是钱。

4、屠龙问：一年能带来几十万收入、甚至几百万收入的“总经理的经验”是不是钱？

张三回答：总经理的经验不是钱。

5、屠龙问：为什么一年能带来几十万收入的“总经理的经验”不是钱呢？

张三回答：因为看不见、摸不着！

6、屠龙问：既然看不见、摸不着的东西，就不是钱，请问，为什么老板给“当过总经理、具备总经理经验”的人，就开价年薪几十万、几百万，而给你的工资开价，只开一个月 3 千呢？

张三回答：这个我也不懂！

7、屠龙回答：

其实很简单，总经理的经验很值钱，所以老板才会给他发年薪几十万，几百万；你的经验不值钱，所以老板才给你发月薪 3 千，就这么简单那。

由此可知：

总经理的经验（属于精神利益） = 年薪几十万（属于物质利益）

就这么简单的道理。

作者：陈旭 网名：屠龙有术

微信公众号：tulongys QQ 号码：55635255

陈旭（屠龙有术）私人微信号：15155205915

支付宝账号：15155205915

教育的目的是什么？

这个问题很好回答。

在回答教育的目的是什么之前，我们首先要弄清楚一个问题，那就是：教育的本质是什么？

首先我们要明白，教育行为，本质是一种出售知识和经验的行为。换句话说，教育是一种交易行为，是一种经济价值的交换，跟你去菜市场买菜，本质是一样的，没有什么区别。

我们明白了教育的本质，下面再来弄清楚教育的目的。

教育的目的是什么？

为什么说，教育是一种交易？为什么说教育是做买卖？

你只需要回家问一下你爹妈，你就懂了。

你回家去问你爹妈，你爹妈一定会告诉你：

上学接受教育的目的，是为了将来上重点中学；而上重点中学的目的是为了上大学名校，比如清华北大之类；



那么，我们上大学名校的目的是什么呢？

上大学，上著名大学的目的，是为了找好工作；而找好工作的目的就是赚钱。最后的核心目的，就是围绕着“钱”这一个字。

各位朋友，现在明白，我们接受教育的目的是为了什么了吧？

结论显而易见，教育的目的，就是为了赚钱。

对于穷人来说，教育的目的就是除了赚钱之外，赚更多的钱，以此改变自己、改变自己家族的命运。

也许我们素不相识，你认为我会骗你，如果你有这种想法，我是完全理解的。

但是，请问，你的爹妈，也会骗你吗？

你不相信我说的话，你可以回家去问你的父母，看一下，你爹妈说的话，跟我现在说的话，是否一致。

如果你父母说的话，跟我说的一致，既然我们说的话，是完全相同的，你怎么能说，我在欺骗你呢？

我说的话，跟你父母对你说的话完全相同，如果我是骗子，那你父母也是骗子，因为我们说的话，是一样的，对吧？而你的父母，是不可能欺骗你的，所以说我的话与你父母相同的我，也不可能骗你。

所以，我们不要把教育想的太神圣，教育说白了，只是在做买卖而已。

我们之所以愿意花钱接受教育，是为了学习对我们自己有用的知识和经验；等我们学会了这些有用的知识和经验，使用这些知识和经验，就能换取我们需要的金钱和权力；然后再用我们获得的金钱和权力，去换取我们需要的美好幸福生活，这就是我们接受教育的全部目的，舍此无他。

我们去菜市场买菜，是为了吃饱饭，养好身体。因为，身体营养不足，人是会死的，这就是为什么历朝历代大饥荒的时候，会有很多人饿死的原因。

茅于軾曾经说过，比如培养人才的观点，这种人才论观点培养的是工具，而不是人生。

神州教育的目的很简单，也很肤浅，目的就是培养人才。为社会培养人才，为国家培养人才，把自己培养成有用之才。总之教育的目的是把人当做干活的工具来培养。至于这个培养出来的人才工具为谁所用，用于做什么事，从来没人管过这个问题，貌似不在教育目的的思考范围之内。只要培养出干活的工具，也即所谓的人才，教育的目的就算达到了。

教育的目的是为了受教育者本人，不是为了别人。

“教育人才论”“教育工具论”把受教育者培养成别人的工具，而不是为了他自己的人生。

是的，人必须有一定的能力，能够解决问题，能够有能力养活自己。但这并不是最后的目的，这只能是实现良好人生的手段。而我们现在的教育，把手段当成了目的。

教育要对谁负责？

教育不需要对任何人负责，教学需要的是对受教育者本人负责。

所以不是为国而教，是为人而教。教什么，固然要教怎样谋生，有一技之长。但是更重要的是让每个人都有美满人生。自己享受人生并帮助别人享受人生，使全社会快乐总量极大化。这才是教育的根本之道。

教育的对象一定是一个人，就是受教育的那个人。所以教育是为了受教育者本人。

实际上，神州的教育有两个目的，一个目的是培养干活的工具；另一个目的是培养统治阶级。

为什么要让自己变成别人享受的工具？

中国的教育，总是鼓励一帮人高高兴兴的奉献自己的人生给别人；另一帮人高高兴兴的享受别人的人生。

其实这完全是错误的。

每个人都是为了自己而活着的。

所以，当年我在中学，接受的是“只有劳动最光荣”的理念；——这个目的，显然是为了培养干活的工具；

当我去了警校，接受了新的观念，我们警校楼主任教育我们说：只有罪犯才需要劳动；—— 这个教育的目的，显然就是培养统治阶级。

楼主任原话：同学们，祝贺你们考取公务员，成为人民警察的一员；祝贺你们从此成为统治阶级的一员，虽然是最底层的。希望不久的将来，大家都有花园洋房和汽车。

各位，当时我听得心潮澎湃！

为自己而活，追求自己的人生目标，绝不是损害别人。因为一个人能否成功，不仅靠自己，更需要其他人的配合，需要他人的支持和帮助。这就是，为什么，越是自私的人，越会帮助别人，因为只有别人得到好处，别人才会给你好处，因为大家都不傻！

很多人说了：屠龙这思想太反动了，不正确。

我要说，不是我反动，你之所以反对我，是因为你无知，你愚蠢。

如果你爱学习，你翻开亚当·斯密的《国富论》，你就会发现，早在几百年前，亚当斯密就说过：“每个人所追求的仅仅是自己的安全和私利。但是在他这样做的时候，有一支“看不见的手”在引导着他去帮助实现另外一种目标，尽管该目标并非是他的本意。追逐个人利益的结果，是他经常地增进社会的利益，其效果要比他真的想要增进社会的利益时更好”。

亚当·斯密的话，屠龙有术帮大家翻译一下，大家就好理解了：

你不用心怀天下，你也不用做好人好事，更不需要为国家奉献，你只需要遵从你个人的利益，做好你自己的事情，等你发财的时候，国家也会因此而强大。

在 1979 年的时候，那时候还没有改革开放，全国人民穿破衣服，吃不饱饭，邓小平那是在，在《红旗》杂志（中共中央机关刊物）发表讲话说：国民经济到了崩溃的边缘。告诉大家一个机密，在 1979 年的时候，大陆以几十倍于台湾和香港的土地和人口，获得外汇储备，还没有台湾和香港多，很丢人吧？

为什么中国大陆在 1979 年，以几十倍于台湾香港的土地、矿产资源、人口资源，创造的财富，比台湾香港这样的弹丸之地都要少？

因为人性自私，你要别人做不符合他个人利益的事情，他也许嘴上会答应，但心里不会答应，也不会付诸行动；既然不付诸行动，也就不会干活，不干活，也就不会创造价值，结果大家就是：穷在一起，一穷一窝。

这也是，为什么马云会说：

10 年前我更关心全世界，结果日子过得非常艰难；5 年前我很关心中国的命运，我也过得很艰难；3 年前开始我只关心公司，我的日子开始好起来。现在我只关心自己，越来越好。所以我说，关心好自己，每个人把自己喜欢的事做好，这个世界会好起来，别像奥巴马一样关心全世界。

你看马云说的这段话，你就明白，马云显然是看过亚当·斯密的《国富论》。

同学们，要想成功改变自己的人生，靠无知和愚昧，显然是不行的。一个人穷，不是因为他天生穷，而是因为他的思想和经验，不值钱，所以他穷。

那我们怎么才能由穷变富，改变自己的命运？

答案很简单：你只需要改变自己的知识经验储备，多学习那些高级的，值钱的经验，然后去使用，出售这些经验，你就可以发财了。

前面也说了，教育的本质，是交易，一方出售自己的经验和知识，另一方购买你的知识和经验；这就涉及知识和经验的价值问题。

有人不懂这个道理，他说，交流是平等的，这话没错；

但他不懂，虽然大家是平等的，但每个人掌握的知识和经验，这些知识经验能带来的利益，每个月带来的收入，差距是巨大的……任何平等，但收入不平等。

收入不平等是什么原因造成的？

收入不平等是因为每个人掌握的“经验知识的价值”差距巨大造成的。

有人之所以是员工，是因为他掌握的知识 and 经验，是做好员工的工作需要的知识和经验，他去企业上班，就是在出售这些知识和经验，那么，这些员工的知识和经验，价格是多少呢？就是你每个月的工资。

你每个月的工资的真实含义是，你把你掌握的知识经验、体力出租给老板一个月时间，换取的钞票。

这跟把房子出租给别人，然后收取房租，是一个道理。

只不过，我们上班，出租的是我们的知识经验和体力（体力的价值很小）；而房东出租的是房子。大家都是在出租东西给别人，然后收取租金，只不过出租的东西不一样。

出租房子收的钱，叫房租；出租自己的知识经验跟体力收的钱，叫工资。

既然教育是交易，交易的商品是知识和经验，当然不能教假冒伪劣的东西，要教大家在社会中实际真正顶用的东西，这就是我为什么一贯说真话，不造假的原因。

知识经验是有价格的，不是没有价格的。那知识经验的价格是什么？

比如：

- 1、员工需要掌握的知识经验，价格基本在每月 1000-4000 之间；
- 2、经理需要掌握的知识经验，价格通常在 4000-几万之间；
- 3、老总需要掌握的知识经验，价值在几千到几万之间，甚至几百万、几千万；

为什么有人做了老总？有人只是员工？

掌握了老总的经验的人，当然就做了老总，那几万几百万的工资；掌握了员工的经验的人，当然就只能做员工，拿每月 1 千到 4 千的工资。

损失点钱，都无所谓，最关键的，是耽误了你的时间，你要明白，时间是花钱，也买不到的。

有人说了，屠龙有术说的轻巧，损失点钱无所谓！瞧瞧！赚钱不容易，你是站着说话不腰痛！

屠龙我回复你：其实损失一点钱，真的无所谓，你觉得损失钱很心痛，那是你鼠目寸光，那是你傻！

2008 年，屠龙有术我，就说过：倒贴钱也要做总经理。因为你做了总经理，哪怕不拿工资，甚至倒给老板钱，但只要你站在总经理的位置，你就能接触到“只有总经理才能接触到的信息和经验”。

前面说了，总经理的经验，价值多少钱？你看一下总经理的工资收入，你不就知道了吗？随便哪个总经理，收入不是成千上万？混的好的总经理，甚至年薪百万。

你倒贴一点钱，获取了这个总经理的位置，积累了价值几十万，几百万的总经理的经验，然后跳槽，到新的公司出售你新学到的总经理的经验，新的公司，就要按照市场价，给你付钱！总经理经验的市场价是多少？你去看一下你们公司总经理的年薪是多少，你就知道，总经理的经验市场价是多少钱了！

做这个买卖，你吃亏吗？不吃亏，对吧？

为什么有人支持我？给我高管职务？给我钞票？给我利益？因为我已经摸索到了一套经验，他给我好处，我直接告诉他，他就节省了摸索的时间，缩短了成功的时间，就这么简单。

为什么有人提前支持我，给我好处？因为他要争夺交易优先权，先给好处，就建立了信任，以后有事找我，他就好办事，可以花更少的代价，就这么简单。

你认为不正常的现象和事情，经过我这么一说，都明白了吧？

为什么我没说之前，你就是不明白？——这就是水平问题，人的经验，阅历，思维，水平的差距问题。

要不，为什么我从保安员到老总，只用五年就做到了，你就做不到呢？如果你能做到我曾经做到过的事情，不用任何人说，本文的道理，你都会自己搞明白。

水平低的人不懂这个道理，见到骆驼，就说马背肿了！真是可笑之极！

屠龙有术在这里郑重提醒这些喷子：智商不足的时候，记得花钱去充值。

汽车没油无法行驶，人没有经验，无法行走社会。傻了，花钱购买一点经验，就聪明了。不花钱也行，自己花时间摸索，如果智商足够，也一样可以，比如屠龙有术就是自己花时间摸索出来的这些经验，自信跟屠龙一样聪明，你就跟屠龙当年一样，自己花时间摸索去吧。

所以屠龙有术能五年，从保安员爬到老总的位置，然后现在成为老板！没两下子，能有今天吗？

普通人按照自己原来的想法，能五年从保安员变成老总？然后变成老板？他们自己心理清楚，我就不鄙视他们了。

这是我的成功之路，我现在告诉了大众，本文没收大家的钱，大家其实已经欠了我的人情债.....凭他们自己，是不可能想明白这个道理的，他们要自己能明白这个道理，他们现在早就是老总和老板了！

所以，我经常强调，对比自己强的人，要有尊敬、敬畏之心！
因为别人能混的比你强，肯定有超越你的东西。

很多人咒骂比自己强的人是猪狗，我要告诉他，如果比他强的人是猪狗，他就连猪狗都不如，因为猪狗能做到的事情，比如我能做到的事情，他就做不到，他是不是猪狗不如？

这些不懂得尊重强者的人，是不会有前途的，只能做一辈子穷人。

之所以别人不信任我们，是因为我们没有做出值得别人信任的事情。——屠龙有术

之所以没有人帮助我们，是因为我们从来没有帮助过别人。
——屠龙有术

之所以没有人送钱给我们，是因为我们从未给别人带去利益。——屠龙有术

很多人看到别人给我好处，他不理解，就来攻击我，其实这是因为他们傻。很简单，如果你给别人好处，也会有人给你好处的，这只是做买卖而已。

我们去商店购买矿泉水的时候， 我们给商店老板一块钱，老板就给 我们一瓶矿泉水，老板绝对不会给 我们两瓶矿泉水，原因很简单，大家都不傻，谁也不会做亏本的买卖。

我们不买矿泉水， 我们不会给老板钱；老板收 我们一块钱，也只会给 我们一瓶矿泉水，绝对不会给 我们两瓶；

免费获得的知识，跟付出代价获得的知识，含金量是不同的，因为给 我们知识的人，也不是傻子，大家都明白这个道理。

这就是，为什么会有人给我企业里的高管职务，给 我好处，给我利益的原因。因为他们给我好处，我给他们的知识和经验，含金量也是不同的。

对我来说，可能只是一句话，对你来说，可能从此改变你的命运。

有人说了，屠龙，你这话太托大了吧？太自大了吧？

我只问他一句，他就明白了：屠龙有术掌握的知识和经验，改变了屠龙有术的命运，让屠龙有术从月薪 600 的保安员，成为老板；这些知识经验已经改变了屠龙有术的命运，这些事实是摆在大家眼前的；

同样的经验，能改变屠龙有术的命运，不能改变他的命运，你信吗？

我们只是在做交易，不懂的人就认为是在干坏事，他们不理解很正常，因为他们傻.....^_^

8 年前我说的道理，8 年后，我都成了老板，事实已经摆在他们面前。

8 年前我说了一句话，他们用了 8 年都看不懂我说的话，他们不傻，难道是我傻？

屠龙有术以前只是一个月薪 600 元的保安员，但屠龙有术懂这些道理，屠龙有术掌握了很多值钱的道理和经验，所以，屠龙能实现从保安员到老板的人生晋级。（这些是全国大部分人一辈子都不可能实现的事情，因为他们不懂，如果他们懂了，他们当然也能跟我一样）

最后，我要说，你准备好了吗？？？！



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）

【龙哥解密】4、经验就是钱—解密升官发财的规律

4、经验就是钱

很多人想赚钱，但不知道真正值钱的是什么.....如果不知道值钱的是什么，这就麻烦了！

因为我们知道：人生就是一连串的交易。——屠龙有术

如果我们不知道自己有什么值钱的东西，如何去做交易？又怎么可能赚到钱呢？



为了简单快速的说明问题，下面由屠龙和张三，来个角色扮演，大家看完即可就明白一切了。

(角色扮演正式开始.....)

张三：龙哥，我想当总经理！

屠龙：你为什么想当总经理？

张三：因为老总月薪至少几万！年薪几十万！甚至上百万！

屠龙：为了多拿钱啊！完全理解，当初我努力往上爬，当老总，也是为了多拿钱。

张三：龙哥你教我吧！

屠龙：张三，你现在月薪多少？

张三：我月薪 3 千。

屠龙：你计划当了老总，月薪多少？

张三：怎么也得 3 万吧？

屠龙：我们来计算一下，你从员工成为老总，一年的总收入增加了多少。

张三：这个好算.....

首先：

1、我原来的年收入：月薪 3 千 X12 月 = 36000 元

2、我成为老总后的年收入：月薪 3 万 X12 月 = 36 万

3、我从员工到老总，增加的收入等于：

我做老总的年收入 - 我做员工的年收入 = 36 万 - 3.6 万
= 32.4 万

报告龙哥，我从员工成为老总之后，每年会比现在多赚
32.4 万块钱。

屠龙：你一年多赚 32.4 万，把零头给我，如何？给我 2.4 万，我就教你怎么做
总经理。

张三：屠龙是个骗子，问我要钱。

屠龙：我给你价值 32.4 万的经验，这个经验可以让你收入比现在增加 32.4 万，
我怎么是骗子了？

张三：不管怎么说，屠龙要钱就是骗子。

屠龙：那张三，你问我要价值 32.4 万的经验，我教会你当老总，你就能多赚

32.4 万，你问我要钱，你算不算是骗子？

张三：我问你要的是经验，不是钱。

屠龙：当总经理的经验，就等于钱。没有我教给你当老总的经验，你能赚到老
总的工资吗？

张三：总之，你问我要钱，你就是骗子

屠龙：总之我问你要钱，我就是骗子；张三问屠龙要钱，要每年价值 32.4 万的 经验，张三就不是骗子？！

屠龙：我懂了，别人问你要钱，别人就是骗子；你问别人要钱，你就不是骗子

张三：我没问屠龙要钱，我问屠龙要的是经验。

屠龙：我的经验如果不值钱，你会问我要吗？说白了，经验就是钱，要经验就 等于要钱！

张三：总之你问我要钱，你是骗子。

屠龙：那我不当骗子了，我也不教你当老总的经验，你也不要想每年赚 36 万了 ，你还是赚你的每年 3 万 6 千元吧！

张三：.....

（画外音：穷人就是这样产生的，穷人不懂的经验的价值，不知道经验就是钱。）

穷人不懂得权力、金钱和经验是可以相互转化的。

钱=经验=权

权=钱=经验

经验=钱=权

如果你学会了经理的经验，你就可以拿经理的收入和待遇；

如果你学会了总经理的经验，你就可以拿总经理的工资和待遇；

如果你不小心，学会了掏大粪的经验呢？你当然只配拿掏大粪的工钱了。

现在应该明白，为什么我总是说，我喜欢升官，做大官。 官位越高，证明你越值钱。

当然，官也不是好当的，多少人盯着，打的你死我活，头破血流。

怎么才能打赢？这个经验就很值钱了。知道这个经验的，只有像屠龙这样当过老总的人，才能知道。



【龙哥解密】5、利益就是人脉—解密升官发财的规律

陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-09-14 原文


点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

作者：陈旭 网名：屠龙有术

微信公众号：tulongys QQ 号码：55635255

陈旭（屠龙有术）私人微信号：15155205915

支付宝账号：15155205915

5、利益就是人脉

为啥我不成功？

为啥没有人脉？

为啥别人不收我的钱？

屠龙有术回答：

你不成功，就是因为你害怕别人占便宜。

你没看商场各种试吃、试玩、试穿活动？

这都是专门送便宜给人占的，只有犯贱，没事干就送便宜给人占的，才能发迹！一天不吃亏，就坐不住的，这种人发迹的最快！



人脉就是给人钱，就是利益，没人帮你，本质是你太抠门，舍不得给别人钱.....别人没利益，你当然没人脉了！

至于你给人红包都没人要嘛？！这道理也很简单：你平常都是铁公鸡一毛不拔，突然拔一根毛下来给别人，别人跟你还不熟，别人害怕，当然不收你的。

我说你抠门，很多人还不服气.....什么？你很服气？你服气我也当你不服气！因为你服气肯定是装的！

事实上，每个人心目中的自己，都是那么的高大伟岸，那么的英俊挺拔.....那么的豪气干云.....

世间英雄，舍我其谁？每个人都这么看自己.....别笑，看，被我猜中了吧？！

言归正传.....

很简单的道理嘛！

我来问你，假设你跟客户不是谈生意，是谈恋爱结婚；今天认识，明天就要领结婚证脱衣服上床，你愿意不愿意？

为啥大家都结婚了？其实很多夫妻小时候并不认识，都是陌生人,后来为啥结婚了？

因为花时间谈恋爱了。

你为啥失败？

因为你不愿意花时间搞好关系，所以你失败。

一句话，抠门，急功近利，不想付出时间和金钱代价。

我的乖乖，为啥又被我猜中了呢？！我这乌鸦嘴，下次一定注意，老猜中别人心中的龌蹉想法，是会得罪人滴！

我只要点大家一下，大家就明白了：大家发现没有，汽车的价格是在逐渐下降的？

某些领域的很多商品，他们的价格都是逐渐下降的，这是一个不可避免的大趋势。

假设每年下降 10%，随口一说啊，就是举例子，说明道理，实际不是这个比例。

如果你定的价格，每年下降 15%，甚至 20%，前提是你的东西跟同类差不多，那么你的销量就会比同行多，你就赚到钱了。

如果每年降低 10%，同行也降低 10%，你也降低 10%，那么对于新进入市场的人来说，你跟别人一样，你必死无疑。

虽然别人跟你价格一样，但别人比你先进入市场，有现成的，以前很多年积累的人脉和销售渠道，而你什么都没有，所以你跟别人一样，你就必死无疑。

那么，以前我也说过，什么是人脉？

利益就是人脉。——屠龙有术

看，跟前面呼应吧？是的，利益就是人脉。

别人 10%，你就必须 15%、20%，这样你比别人多出来的 5%到 10%的利益，送给别人了.....

别人 10%，你就必须 15%、20%，这样你比别人多出来的 5%到 10%的利益，送给别人了.....

这个多送的 5%到 10%的利益,足以建立起来你的人脉.....

看看，一开头我就说了，只有那种一天不给别人占便宜，就全身难受的人，才能发迹！越是犯贱送便宜给人占的模范青年，就越容易发迹！

当然，我说的这种专门送便宜给人占的模范青年，在屌丝眼里，都是二愣子，二货，二百五，总之都是二系列的.....

所以二货都发迹了，聪明人继续原地踏步。

那么，我们很多人，第一次做生意，你告诉他，一开始要让利给关系网，让利给渠道，让利给顾客，先打开局面，他也答应的好好地。

问题是，他真的去做，可能本能的舍不得下手，舍不得让利给别人，结果他就被淘汰了。

道理他都懂，一干起来，就完全走样了。不舍得给回扣，人家就不往那带了.....

舍不得给人好处，这是人性啊！舍得，有舍才有得，说起来很容易，做起来很难。

他肯定是这样想的：

我给别人 100 元，别人给我 200 元 = 我赚 100 元；

如果我一分钱不给别人，别人给我 200 元 = 我赚 200 元；

所以，一分钱不给别人，或者少给别人钱，这个划算，很多人是本能的这样做的。

但实际上呢？

如果你真不给别人钱，或者少给钱 = 别人一分钱也不给你，别说赚 200 元，就是 2 毛钱也赚不到，结果他就破产倒闭了。

所以现实中，很多人就被“自己的本能”淘汰了。

所以做生意，就是价值让渡，别人从你这里有利可图，你才能做起来。如果无利可图，你就很容易失败。



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）

【龙哥解密】6、【上】感情就是服务，感情=钱-- 解密升官发财的规律

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-15 原文

 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

作者：陈旭 网名：屠龙有术

微信公众号：tulongys QQ 号码：55635255

陈旭（屠龙有术）私人微信号：15155205915

支付宝账号：15155205915

6、【上】感情就是服务，感情=钱

感情本身是一种服务或者劳务。

比如，经常请你看电影，给你好吃的，帮你洗衣做饭，陪你聊天之类的，就可以培养出感情来。“看电影，给你好吃的，帮你洗衣做饭，陪你聊天之类的”这些都属于服务，或者劳务。

感情就是心里的感受，是人的主观感觉，就好比移动公司等大公司讲究“客户体验”一样，因为移动公司提供的也是一种服

务，而服务是一种主观的感觉，同样的，人和人之间的感情的本质是一种服务，也可以换算成钱。

比如喜欢拍马屁、整天满嘴甜言蜜语的人，就容易跟领导搞好关系，导致升职加薪，很多屌丝都不服气，觉得马屁精没自己工作能力强，结果马屁精升职加薪，自己白干活，真憋屈啊！

实际上，那是因为我们不清楚这个道理，那就是：

拍马屁、甜言蜜语，本质上提供的是一种高质量的服务，拍马屁的行为提供了价值极高的“客户体验”，领导乐在其中，舒服的很，自然就要给予回报。

马屁精升职加薪的结果，本质是市场对“高质量马屁服务”.....错了，是市场对“高质量客户体验”的价值回报——所以马屁精加薪了，这按照经济学原理，是完全正确的。



名词解释：【客户体验】

客户体验是一种纯主观在用户使用产品过程中建立起来的感受。良好的用户体验有助于公司不断完善产品或服务。

比如你老婆每天说爱你，但天天打你骂你，你跟她会不会有感情？

不可能有感情，即便你老婆真心爱你，但每天打骂你，就注定不会有感情。原因就是你感受到的这种“客户体验”太恶劣了！劣质服务产生的恶劣客户体验，是不会导致感情发生的。这进一步说明了感情的本质，是一种高质量服务产生的良好的客户体验。

反过来，你老婆不爱你，但每天把你当爷爷伺候，你肯定跟老婆有感情，这证明，感情本质是一种服务行为。就跟你去餐

馆吃饭，服务员给你端茶倒水，没什么区别。当然，自己心里清楚就行了

明白真相，不代表你是坏人，只代表你具备高超的智力和掌控局势的能力，因为.....

只有专业，才会做的更好。^_^

所以你看我跟龙嫂，关系就很好，龙哥懂这一套，我不能让龙嫂吃亏啊！

她付出了，没觉得吃亏，就更喜欢我。而不懂这些的人，老是让老婆吃亏，最后就感情破裂了，离婚了还莫名其妙。

这就是控制局势的能力，这种能力，足以让你升官发财，用到老婆身上，都是大材小用了。

感情是通过行为表现出来的，如果只在心里想，而不行动，你是感觉不到别人的感情的。

同样的道理，如果你对别人好，一定要说出来，拿行动出来，给别人好处，而且要根据不同场合，采取直接告知或者间接暗示的办法，一定要要让对方知道。

如果你对别人好，你只是心里默默的喜欢对方，或者爱着对方，或者感谢对方，但一不说出来，二不用行动给对方好处，那么对方是不会感觉到你的感情的。

感觉不到的东西，就等于不存在。

所以，你对别人有感情，又不表现出来，别人就认为你跟他感情很浅，关系很淡.....

因此，计算人的行动数量和质量，计算你说某人多少好话，给了多少好处，就可以计算出你对他的感情的价值，别人自然会感觉到。

我们知道，只要花钱就可以购买到服务或者劳务，而我们现在知道了“感情是一种服务或者劳务”，于是我们就知道了下述公式：

服务 = 劳务 = 感情

服务 = 劳务 = 钱

所以：

感情 = 钱

我们说，跟谁有感情，一定是掏钱给了他，才有感情的。

最简单的证据就是：如果亲戚需要钱帮助，你不给，别人就说你无情，没感情。

此处：

你掏钱 = 有感情

不掏钱 = 没感情

社会规则一直如此，我们只需要一双耐心细致的眼睛去发现。



【龙哥解密】7、【下】感情就是服务，服务=感情=钱--解密升官发财的规律

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-15 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



作者：陈旭 网名：屠龙有术

微信公众号：tulongys QQ 号码：55635255

陈旭（屠龙有术）私人微信号：15155205915

支付宝账号：15155205915

7、【下】感情就是服务，服务=感情=钱

屌丝看到拜金女说“宁在宝马车里哭，不在自行车上笑”，就恨的牙痒痒，大骂拜金女道德败坏，骂拜金女不要脸。

其实我们现在知道了：

感情=钱

任何人学完龙哥的上述经济学理论（以上理论是陈旭原创发明的），就知道，其实拜金女是完全正确的。

屌丝们的误区在于，他们认为感情是无价的，而感情本质是长期优质服务产生的“高价值客户体验”导致的结果。

这意味着，按照屌丝们认为“感情无价”，就等于在说“服务是无价的”……这显然是错的，因为现实中，任何服务都是有价格的，不是无价的，此其一。

其二是，服务的本质是一种价值的输出，而且是一种低效率的价值输出。因为靠提供服务，与美女产生感情；或者靠服务与官员产生友情，需要很长的时间，相当于分期付款支付价值的行为，本质是一种价值输出行为，说白了就是拿服务给别人，而且是慢慢拿钱给别人（服务的含金量比现金低）。而：

服务=钱

也就是说，屌丝们的感情，本质是“用服务这种劳务去换钱，然后把钱给美女，提供价值给美女，因此产生感情”。

说到此处，真相大白：屌丝们的感情，本质也是付钱产生的，只不过不是付的现金，屌丝们没钱，付的是“服务和劳务”这种钱的代替品，但毫无疑问，付钱的代替品，也等于付钱。

富人一掏钱，一送房子送车子，屌丝的美女就跟富人跑了，这本质是，富人付了现金。

屌丝付钱的代替品“服务”，是付钱。这是一种分期付款的行为，因为服务的含金量较低，所以通过服务行为输出利益和价值速度很慢，相当于分期付款；

富人付现金，也是付钱。富人直接送房送车给美女，这相当于当场付全款，输出利益和价值的速度很快，一步到位。所以美女立即跟富人走了。

现在真相大白：屌丝的感情和富豪的付现金，本质都是付钱，没有任何区别。（其他感情例如“友谊”“友情”“亲情”等请类推，都是一样的道理）

比如穷人为啥失败？

因为穷人懒得学习，不懂上述高深的道理，做事盲目行动，毫无章法，漫无目的……

导致屌丝贫穷的关键原因是，穷人老是想“省钱、省事、省脑筋”，但行动上失败的关键原因，就在这里。

因为做人一旦“省钱、省事、省脑筋”了，你要省钱、省事，就不能给别人好处，还要整天琢磨怎么白占别人便宜，就显得没有人情味，显得做人没良心，没感情，导致走到哪里都不受别人欢迎……废话，穷人不付出价值，整天想着索取价值，谁愿意跟他来往啊？

而不受欢迎的结果，就是导致人生失败，成为社会失败者，沦落到社会底层受穷。

有些穷人啥道理都懂，一旦行动起来照样失败，就是这个原因。

习大大在杭州的演讲，引用了一句非常经典的话：“以金相交，金耗则忘；以利相交，利尽则散；以势相交，势败则倾；以权相交，权失则弃；以情相交，情断则伤；唯以心相交，方能成其久远。”合伙做事也好，人际交往也好，都应珍惜缘分，珍惜时光；以善为念，学会感恩；以诚相待，以心相交！与高者为伍，与德

者同行，必得善果！感悟：心存至善，你的人生必有一块祥云！

——习大大

龙哥（陈旭）帮忙翻译：

为人处世，以钱交往，没钱了，别人就忘记你了；以利益交往，没利益了就散伙了；以地位交往，地位没了啥也没了；以权力交往，没权了就没人理你了；以感情交往，没感情了必然伤心；只有以规则、以规矩交往，才成长久。

规矩是什么？

规矩就是分配利益的规则，细谈起来，就是另一件事了，我们下篇文章谈这个问题。



道德只是分配利益的方案【龙哥解密升官发财的规律 8】

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-16 原文

 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

有朋友说，看完了屠龙有术的帖子，又学习了龙哥推荐的书，只看了几十页，就感觉眼界又开阔了。我发现国外写的管理类的书，根本不去谈道德的问题，人家只关注怎么把事情做成做好，无关道德。龙哥从人性等方面去解决问题，跟国外管理专家的方法是一样的，实在高啊。谢谢龙哥。

这位朋友说的很好，为什么外国人只关心怎么把事情做好，只从人性等方面去解决问题呢？

为啥外国人的管理书籍，只关心怎么把事情做好？不关心道德好坏？

为什么？

因为外国人早就明白：道德只是利益分配方案。



比如，屠龙有术经常讲，施恩图报，知恩图报；貌似一看，很道德，其实龙哥根本不承认自己是雷锋，也不承认自己无私。

为什么？

因为：

【施恩图报】用经济学的角度观察，本质是一种投资行为。投资当然要有回报；没有回报的投资，谁会去干？除非傻子才去做没好处的事情。

如果让别人投资没回报，就意味着没有人会帮助你，你也混不起来，这意味着一辈子混在社会最底层，当穷鬼。



【知恩图报】用经济学的角度观察，本质上是确保投资人的“投资回报利益”的行为。别人帮助你，就是投资你，你就要考虑别人的回报问题；

否则还是那句话，别人帮你没回报，就没人帮你，你就混不起来。所以，知恩必报的目的，是为了确保自己的经济利益，这都是基本经济常识。

知恩必報

微信号: tulongys

没有别人的利益，就没有自己的利益，很多人懒的看书，而且从来不看经济学，他们当然不懂了。

有朋友说的很好：懂经济学可以明白很多现实中的事情。

比如封建社会的道德观念“饿死事小，失节事大”，寡妇宁可饿死，也不能改嫁。

这个道德观念，本质上是无视女人的利益，牺牲女人生存的机会，无条件维护男人的利益，这就是在分配利益。

换句话说，封建社会的道德观念“饿死事小，失节事大”，寡妇宁可饿死，也不能改嫁。本质上这就是一种利益分配方案。

既然道德本身，就是一种利益分配方案，是因为利益而存在的，是分配利益的标准；也就不存在什么道德高尚的问题了。

因为道德本身就是为了分配经济利益；按照道德做事，也是为了经济利益；或者说，道德本身就是利益。

你见过，有人高喊，我捞钱，因此我道德高尚吗？

虽然屠龙信守承诺，但我从不认为自己道德高尚，我只是认为，自己在按规矩办事，遵守天道，遵守社会规律而已。

这就跟开车上路，遵守交通法规一样，是天经地义的。

你开车不遵守交通法规，迟早出车祸送命。

记住，开车不遵守交通法规，送的是你自己的命，死的是你自己，死的不是别人。

所以遵守交通法规不能证明你道德高尚，只能证明你在维护自己的生命，维护自己的个人利益。

交通法规，是开车上路的规则；

道德，是分配经济利益的规则；

二者性质差不多。

下棋，你不遵守下棋的规则，耍无赖，就没人愿意跟你下棋；

做生意，你不遵守生意的诚信规则，耍无赖，就没人愿意跟你做生意；

交朋友，不遵守【施恩图报】【知恩图报】的游戏规则，就没人愿意跟你做朋友。



不遵守天道，不遵守社会规律，最终受害的是自己。



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）

陈旭翻译道德经【龙哥解密升官发财的规律 9】

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-16 原文

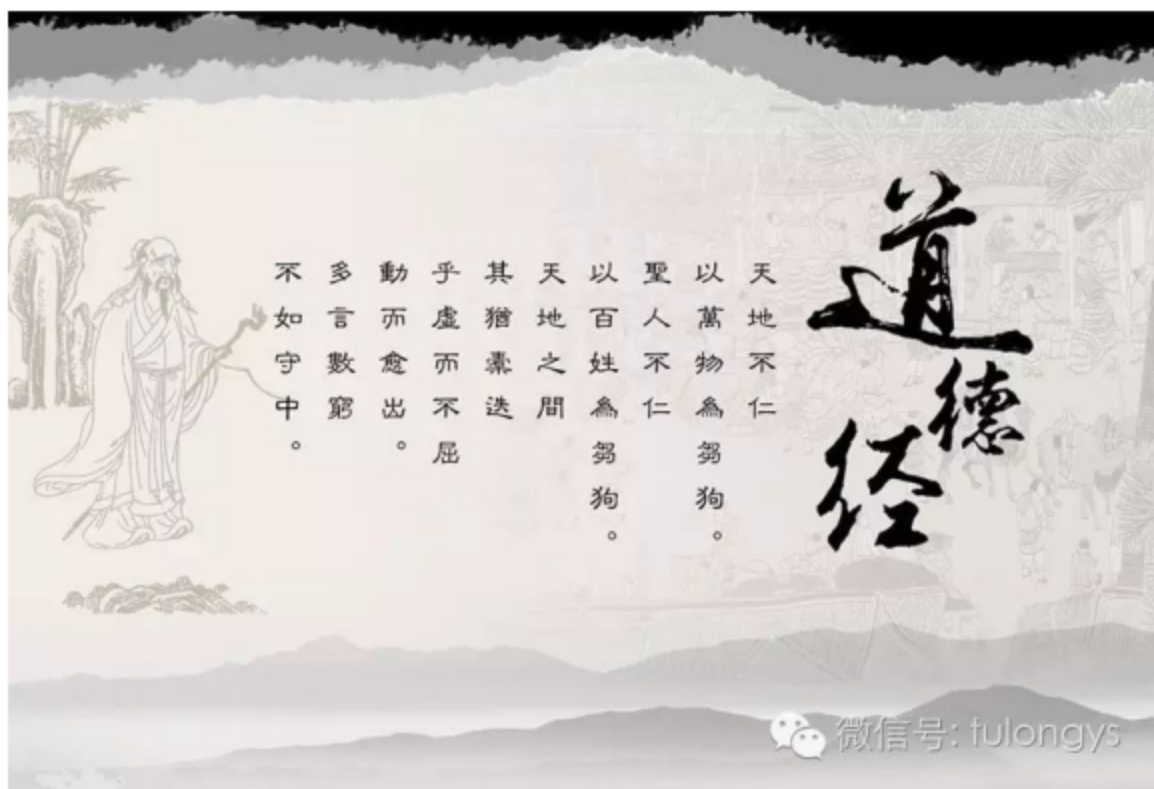
点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

●给大家翻译一下《道德经》三个字的含义吧

道：世界万事万物的规律；

德：拿；

经：道理汇集，此之谓经；

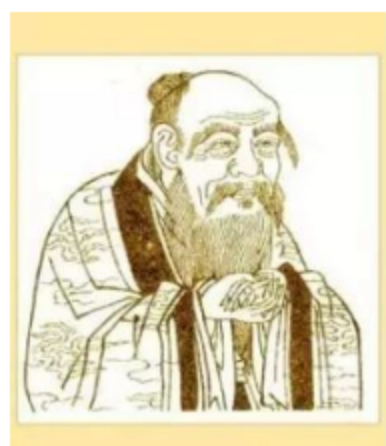


道德经：按照世界万事万物的规律，去拿东西，拿你需要的东西；所有“按照世界的规律去拿自己需要的东西”的方法汇集，合起来叫做道德经。-----屠龙有术（陈旭）

●《道德经》里说“天道无亲，恒与善人。”

屠龙有术翻译：天道对待万物是客观公正、一视同仁的，没有亲近、疏远之别，但却总会帮助善于按照规律办事的人，让他战无不胜。

所以龙哥说：这句话的真实含义就是，客观规律只会帮助善于驾驭和操纵它的人，我们明白了这个道理，我们就可以操纵客观规律攫取财富。



道可道，非常道。
名可名，非常名。

微信号: tulongys

陈旭翻译的道德经，跟专家翻译的完全不一样，但你按照我的翻译去理解道德经，你会发财的。

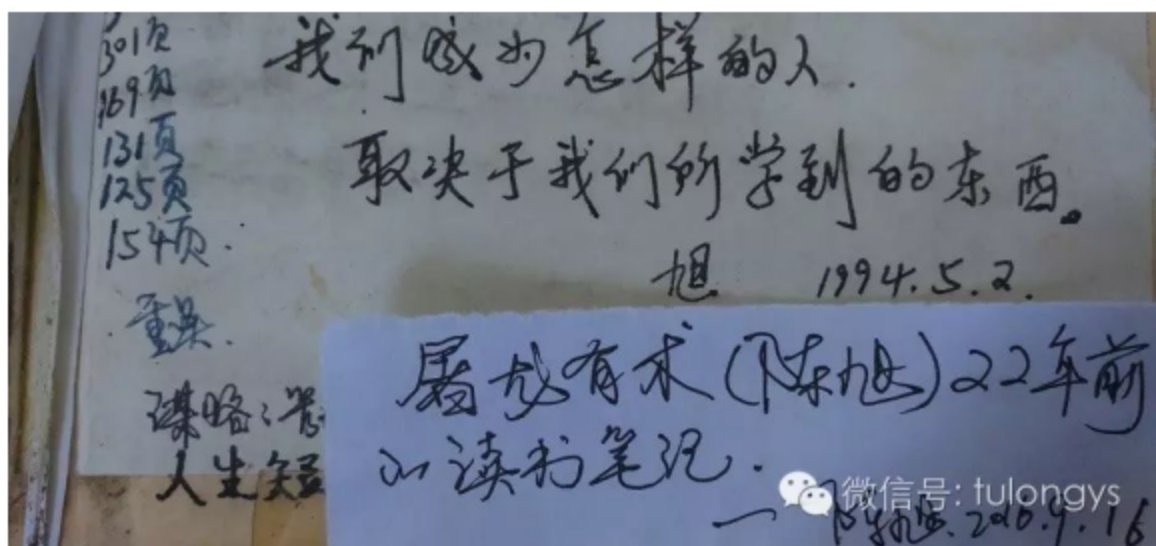
有人说，龙哥，你翻译的不对，因为跟大家不一样。

陈旭就问你：“你管我翻译的跟别人一样还是不一样？我为啥非要跟别人一样？你看那些凡事都跟别人一模一样的人，你去观察一下，是不是，不是扛麻袋的，就是烧锅炉的？”

龙哥继续接着说：“你非要让我跟别人想的一样，难道你也想让我去烧锅炉、扛麻袋？我才不上当呢！”

你才扛麻袋，你们全家都扛麻袋！

你才烧锅炉，你们全家都烧锅炉！



有图有真相，这道理，屠龙 22 年前就知道

现在学什么人，你以后就会变成什么人.....现在学乞丐，你以后就会穷的光屁股；现在学富人，你以后就出入豪车别墅。——
陈旭

道德经说：道法自然，意思是说，只有尊重客观事实，尊重客观规律，尊重人性的人，才能看穿万事万物本质与规律。因

为人性本身就是自然规律。事实上普通人总是以为自己看到的和想到的就是真实的，被表象所迷惑。

有人说了，龙哥，请教你一事情、望一定赐教：请问你平时都看些什么书？活着给我推荐一些？

屠龙就告诉他：

其实我没看什么书，我看的书跟大家都是一样的，经济啊，管理啊，营销啊，等等。书是一样的，关键是大家理解各不相同，所以命运就不同。

你看本文上面，屠龙有术是怎么解释《道德经》三个字的，你就明白了.....我那个解释，你能在书里，或者网上，找到第二个持这种说法的人吗？

你找不到。

所以，有些东西，是书上学不到的。

你不管道德经是干啥的，也不要管我说的与别人的想法是否一致，只要有用，就拿来用一下，就对了。

我们的目的是实现人生目标，不是为了学书呆子去考证研究对错。

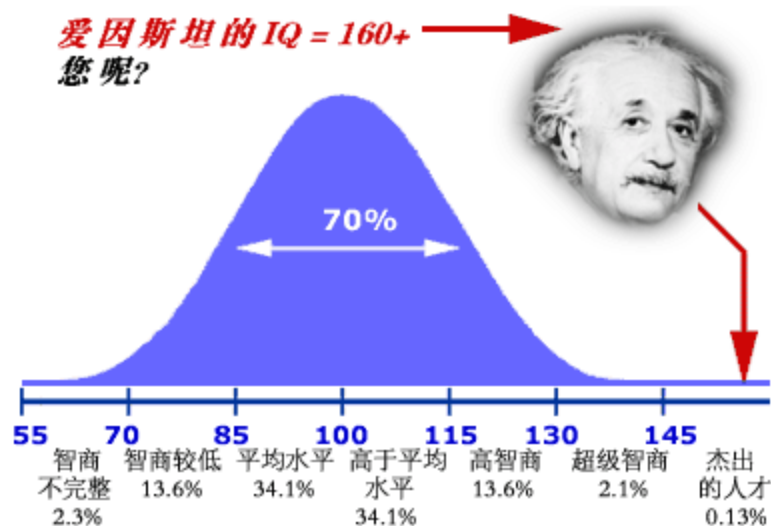


智力的等级【上】 【龙哥解密升官发财的规律 10】

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-16 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



亲妈教陈旭的：

一等人，未卜先知；

二等人，一见便知；

三等人，过后方知；



① 人分三六九等，一等人一听就会，二等人做了才会，三等人怎么都不会。怎么理解？为什么差距怎么大？

yaoleiqq | 浏览 91 次 | 2015-02-18 19:32

最佳答案

因为这是天才，庸人和猪的区别

2015-02-18 19:45

微信号: tulongys

上等人谈智慧；中等人谈事情；下等人谈是非。

上等人付出；中等人交换；下等人索取。

上等人有能力没脾气；中等人有脾气有能力；下等人没能力有脾气。

上等人，赞美人；中等人，不理人；下等人，人踩人。

上等人信念坚定；中等人相信自己；下等人恐惧怀疑。

上等人付出行动；中等人用脑算计；下等人用情绪处理。

人生三境界：纵横捭阖，合纵连横，无中生有。

《道德经》上说：

上等人：上士闻道，勤而行之；

中等人：中士闻道，若存若亡；

下等人：下士闻道，大笑之，不笑不足以为道



“上士闻道，勤而行之”意思是说：有悟性的人听说“道”后深信不已，而且没有一点疑惑，它就是这么回事，并且勤勤恳恳、坚持不懈的去习练它、运用它。

“中士闻道，若存若忘”意思是说：悟性不高的人听说“道”则有时将它放在心上，有时却忘得无影无踪。并且相信它和怀疑他的存在各占一半，也就是半信半疑。既不全信又有些信，既不否定又心怀一定的疑问。

“下士闻道，大笑之，不笑不足以为道”全句的意思是说：完全没有悟性的人，一听说“道”就大笑不止，认为荒诞不稽。之所以大笑，表现出鄙视、讥笑的语态，持完全否定的态度。因为“道”论理高深，本来就难以理解。如果人人都那么轻易的能够理解的话，那就不足以称之为“道”了。所以“不笑，不足以为道”。

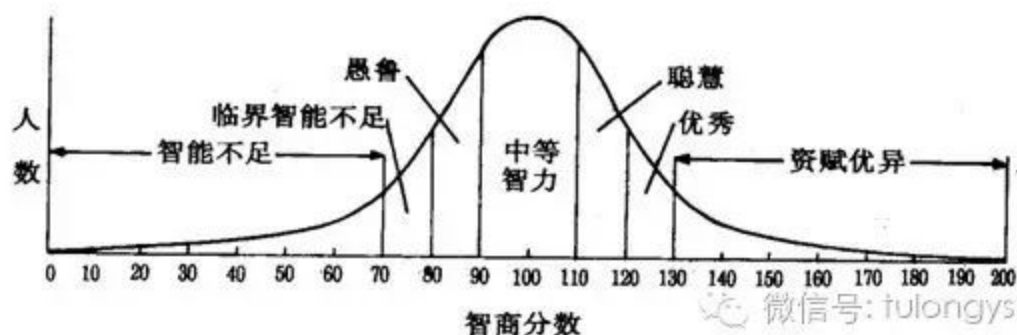


智力的等级【下】 【龙哥解密升官发财的规律 11】

陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-09-16 原文


点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



很多年前，在龙哥小的时候，龙哥（陈旭）母亲教过我这么三句话，第四句话是我自己总结出来的，现在列出如下：

- 一等人，未卜先知；
- 二等人，一见便知；
- 三等人，过后方知；
- 四等人，狗屁不通；

下面，由屠龙有术给大家解释一下人的四个智力等级，以及他们有什么价值和作用，能用来干什么……

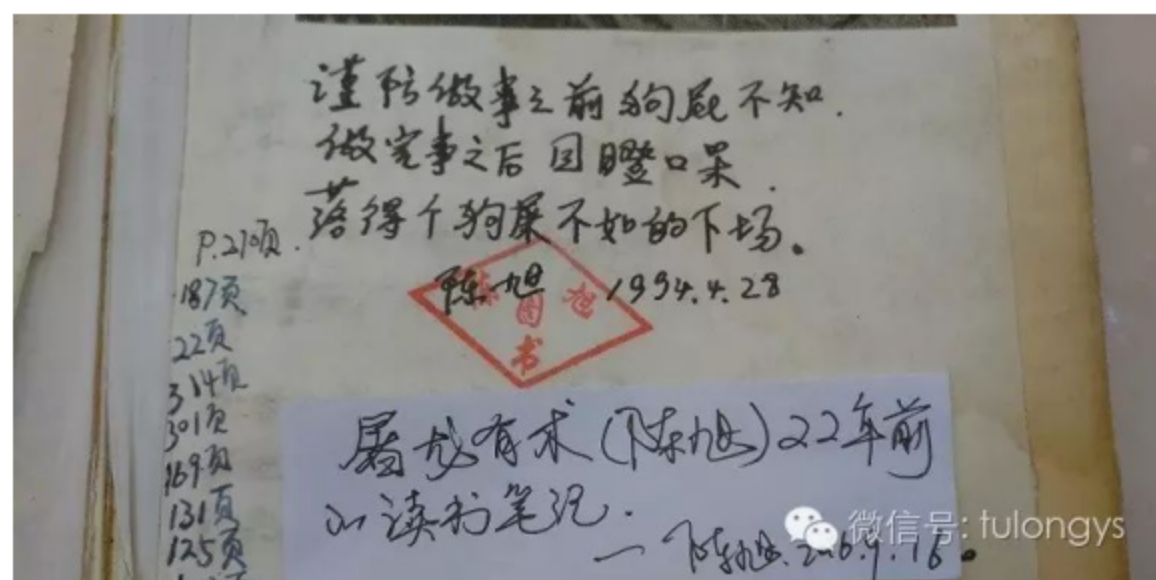
一等人，未卜先知；第一等的人，事情还没发生，他就知道要发生了，会提前知道，就能抢先一步行动，获得对他完全有利的结果；

二等人，一见便知；第二等的人，任何事情一发生，他扫一眼，看一眼，就知道是怎么回事，前因后果，都明白了；

三等人，过后方知；第三等的人，事情没发生之前，他不知道；事情正在发生，他看到了，也看不懂；事情发生完了，过去了，他才明白；

四等人，狗屁不通；第四等的属于狗屁不通，你对他说了，他也听不懂。事情没发生，他不知道；事情正在发生，他看不懂；事情发生完了，他莫名其妙；别人对他解释怎么回事，他还是看不懂。

所以第四等的人，一般都是智力有缺陷，大脑有残疾，简称脑残。



(上图是陈旭 22 年前的读书笔记，与各位分享

^_^)

屠龙有术要强调的是：一般这四种智力水平，分别对应不同的社会地位和经济收入，以及对应不同的发展前途。

社会地位高低，是按照智力高低分布的；社会资源是按照智力高低分配的。

一等人，未卜先知；——→这些人是权贵富豪阶层；以及正在快速往上爬的千万富翁，百万富翁；

二等人，一见便知；——→富人以及中产阶级；

三等人，过后方知；——→社会底层竞争失败者，穷人。

四等人，狗屁不通；——→流氓无产阶级，生活在死亡和犯罪边缘。

以下四种社会阶层哪一个层次适合于你？

低层 ()

中低阶层 ()

中上阶层 ()

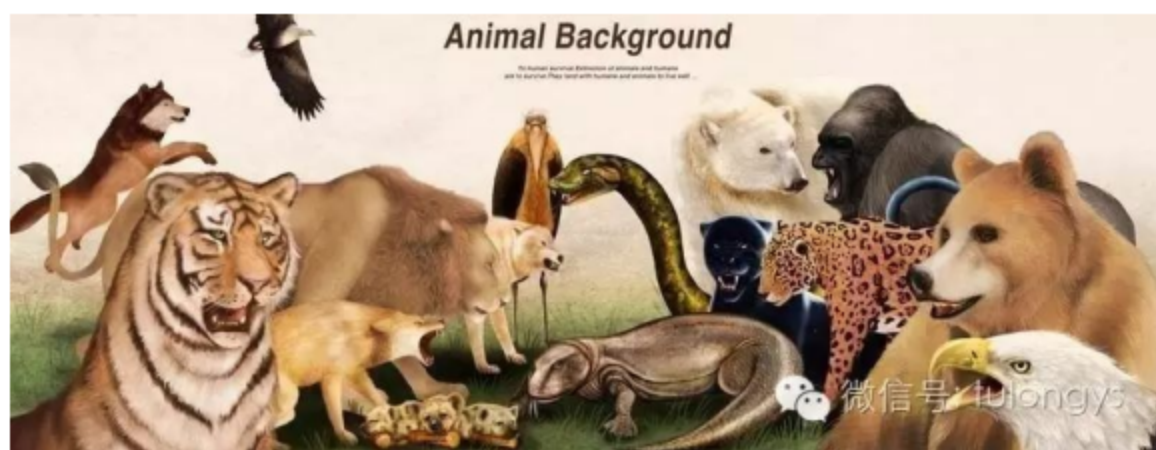
上层 ()

不知道 / 拒绝回答 ()



对照一下你的收入，你就知道，你的智力属于哪一个等级。

因为人的智商有高低强弱的区别，所以屠龙经常说，建议大家去看中央电视台以前播放的《动物世界》，对提高个人智力和素质，有很大帮助。





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)

人是环境的产物【龙哥解密升官发财的规律 12】

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-17 原文

 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

有朋友说，成英雄人物的人，做人，绝对没得说！

（屠龙评论：这话肯定对啊！比如屠龙当个小老板，才百万级别，一出手多少万块钱借给朋友创业周转了，这就是做人。）

这位朋友还继续说到：民国时期有个青帮老大，连自己很喜欢很漂亮的女人都让给了他的结拜兄弟，换来他的兄弟，誓死追随，这种事情，没有几个人能做的到。

我发觉啊，没有利益意识的人，不懂得尊重别人的利益，这种人十有八九是个糊涂虫！

以前我在一本史书上看到一句话：市井无赖，无信可言，市井之徒，无信可言！当时看到写书的那个人说的这句话，我心里认为这简直就是胡说八道，诬蔑下层人士！

但是随着我年龄的增加，我发现这社会确实是如此，越是下面的人越是没有各种素质可言，越是位置高的人越是素质够硬，后来我总结我就发现一个问题，素质不够硬的人根本就爬不上去。

上层人士在有意识的维护自己的信用价值,而下层人士就随便耍无赖耍流氓,所以我认为,市井之徒,无信可言,没有良好的素质可言,这句话符合实际,所以是正确的反应实际了实际情况。

社会出现阶级的原因是人的素质智力,观念思想,只要人的素质智力,观念思想不同,就会产生阶级。



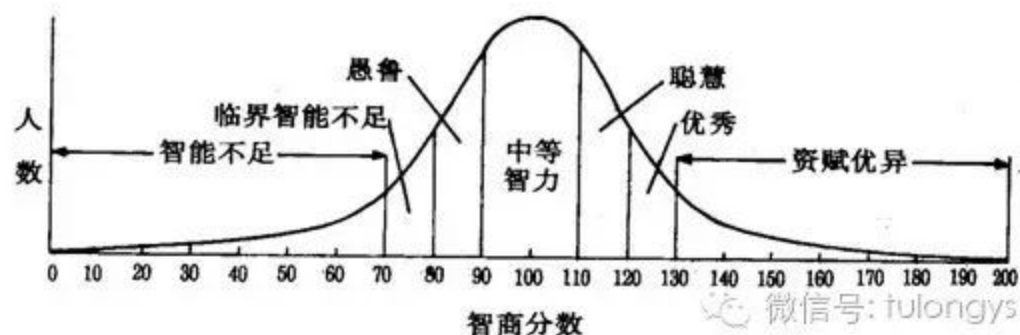
(看本文的有些人是帅哥美女.....)

大家看到了吧?社会上还是有聪明人的,比如屠龙的朋友,就很聪明.....当然,看本帖的人,也是智力非凡。

为什么?因为屠龙写的帖子,多半都是讲社会规则和原理的,很枯燥,但利益很大。

大家为了掌握社会原理,得到未来的利益,能克服枯燥的困难,这种事,只有聪明人能做的到。

普通屌丝一看很枯燥,就不看了,然后狗屁不懂,混的很惨,当一辈子穷人去了,他们到临死之前,也不明白是怎么回事。



屠龙以前就说过，地位不平等，收入不平等的根本原因，是因为人的智力不平等，人的智力不一样。

而智力是由遗传和环境造成的。

遗传基因我们无法控制，管不了，没办法，就不管这个遗传了，因为你想管也没用，医学手段目前还做不到。

但我们可以控制自己所处的环境。

不同的社会阶层，他从自身所处不同阶层接受的环境信息刺激是不同的。

举个例子，老总每天上班遇到的事情，跟清洁工每天上班遇到的事情，是完全不同的。

不同的环境，决定了你会遇到事情和问题，最终训练了不同的人 and 素质出来。

所以我们的工作，会决定我们未来的前途，这就是屠龙为什么坚决反对的那个工人、坚决反对干体力活的原因。

因为体力工作会把你训练成“头脑简单四肢发达”的蠢蛋。



(还有一些正在阅读本文的，背后支持屠龙的朋友，都是这个形象)

每个人只是环境信息对其刺激的产物,我们每个人的意识和观念，都是自身所处环境的产物。——屠龙有术



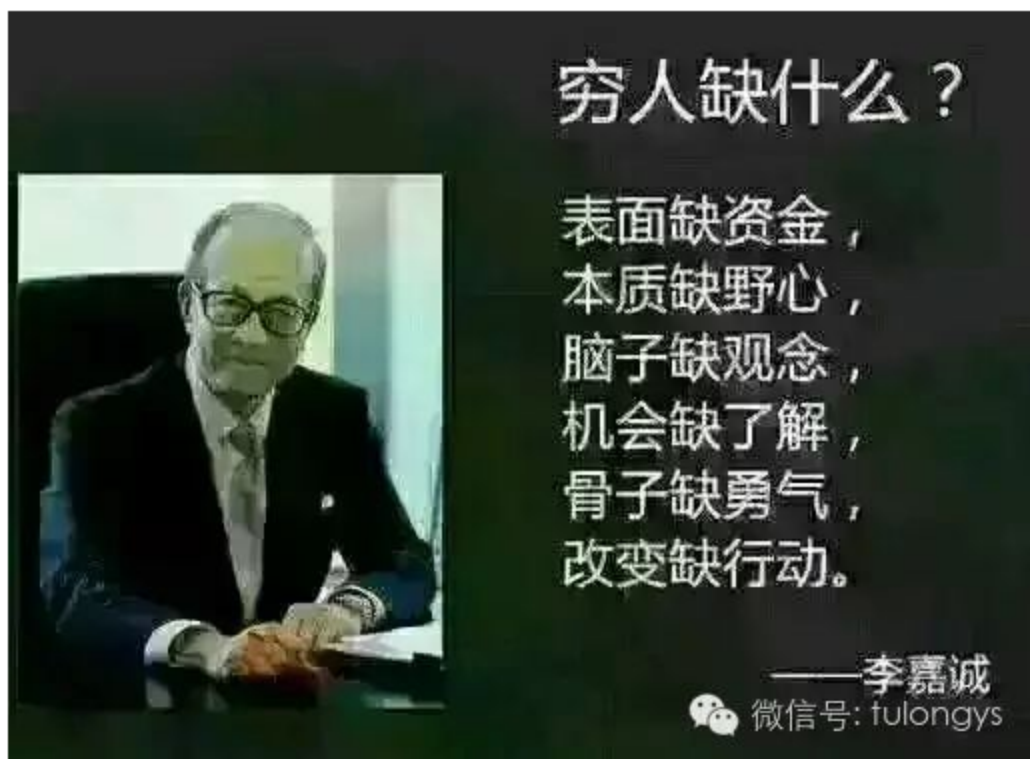
站在这个角度说，你坚持自己的观点毫无价值，因为你的观念只是你的环境的产物。



乞丐和富豪观念不同，想法不同，仅仅是因为乞丐和富豪生活工作的环境不同造成的。

如果你把一个乞丐放到富豪的位置上，一开始乞丐狗屁不通，可能造成很多损失，

但不需要多久，比如十年八年，这个乞丐就会被“富豪的环境”训练成一个合格的富豪。



这就是王思聪他爸爸王健林为什么说：给儿子 5 个亿，让他去犯错积累经验。

有五个亿，就是富豪了。



(有一对阅读本文的读者，是这形象)

王健林给王思聪五个亿，这意味着，王建林给自己的儿子创造了一个富豪的工作和生活环境。

在这个富豪的环境中，即便王思聪一开始没经验，亏损一点钱，也无所谓。

因为成功就是学习间接经验，并且直接去试错的过程。

试错过称中的成败得失，就是直接经验的来源，这个环节是省略不掉的。

没有直接试错的经验，没有亏损失败过，全靠学习书本知识和别人的经验，这样的人就是赵括，必败无疑。

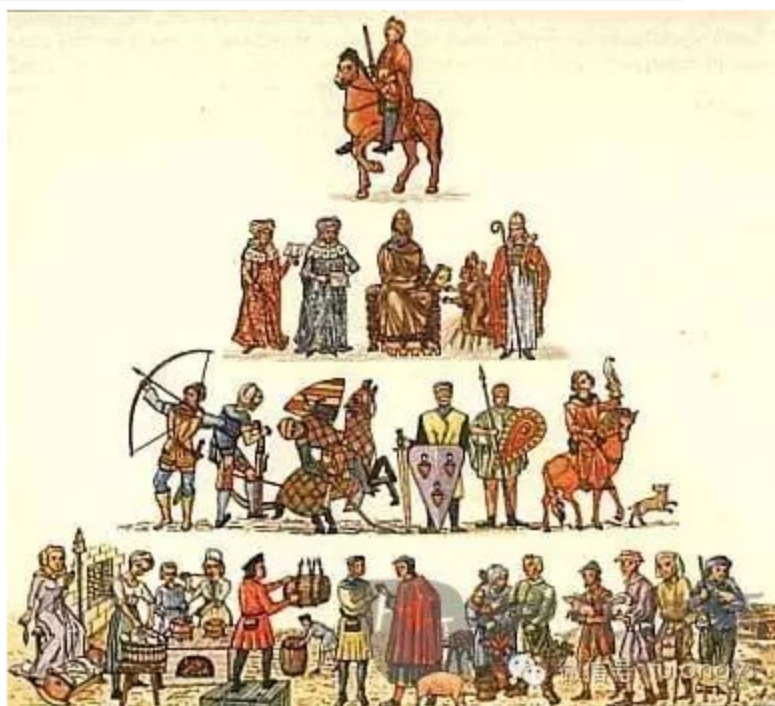


信用是统治阶级的权力指挥工具【龙哥解密升官发财的规律 13】

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-17 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



再比如说，为什么社会高等阶层，例如以前屠龙讲过，就好比戏文里讲的，皇帝都是金口玉言，一言既出驷马难追。

一个人讲信用，遵守诺言，言而有信，并不是这个人的道德品质很好，不是皇帝人品好。



原因是，信用，遵守诺言，是社会上层统治阶级的统治和管理用的工具

也就是说，言而有信，是当皇帝的工具和手段。

如果当官的，当皇帝的，当老大的说话不算数，随便反悔，部下就散伙了

到时候皇帝也当不成了，这是利害关系决定的，可不是皇帝人品好。



当老大的说什么就是什么，说到做到，言行一致，别人才会服从他的指挥，他才能当老大。



随便撒谎骗人，说话不算数，耍无赖的人，没有信用；
他说什么，没人听，所以干什么，都会失败。



社会下层老百姓认识不到这一点，所以随便为了一点小利益，就可以耍无赖，不讲信用。

既然社会下层老百姓认识不到信用的价值，随意违背承诺，说话当放屁，他们也就不会有信用。



而没有信用,就无法获得别人的支持和合作,也指挥不动别人。

指挥不动别人的人,就没有权力。

没权的人,当然无法调动社会资源,让别人支持自己。

最后就会干什么,都没人支持,缺乏别人的合作, 导致失败.
成为社会竞争的失败者。



屠龙有术总结：为什么有的人穷？有的人富？这就是原因之一，人的命运，就是这样决定的。



周幽王烽火戏诸侯，失信于人遭惨死【龙哥解密升官发财的规律 14】

转载历史故事 屠龙有术

2016-09-17 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

周宣王死后，其子宫涅继位，是为周幽王。

这时，有个大臣名褒珣，劝谏幽王，周幽王非但不听，反而把褒珣关押起来。

褒珣在监狱里被关了三年。褒族人千方百计要把褒珣救出来。他们听说周幽王好美色，正下令广征天下美女入宫，就借此机会寻访美女。在褒城内找到一位姒姓女子，教其唱歌跳舞，并把她打扮起来，起名为褒姒，献于幽王。替褒珣赎罪。



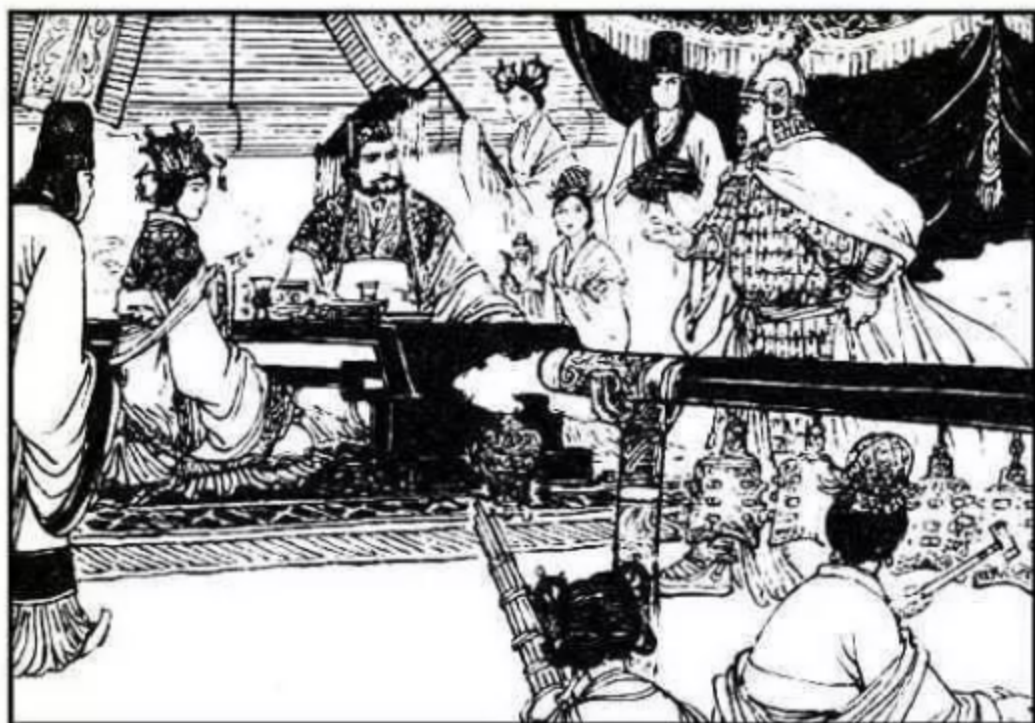
幽王见了褒姒，惊为天人，非常喜爱，马上立她为妃，同时也把褒珣释放了。



幽王自得褒姒以后，十分宠幸她，一味过起荒淫奢侈的生活。褒姒虽然生得艳如桃李，却冷若冰霜，自进宫以来从来没有笑过一次，幽王为了博得褒姒的开心一笑，不惜想尽一切办法，可是褒姒终日不笑。

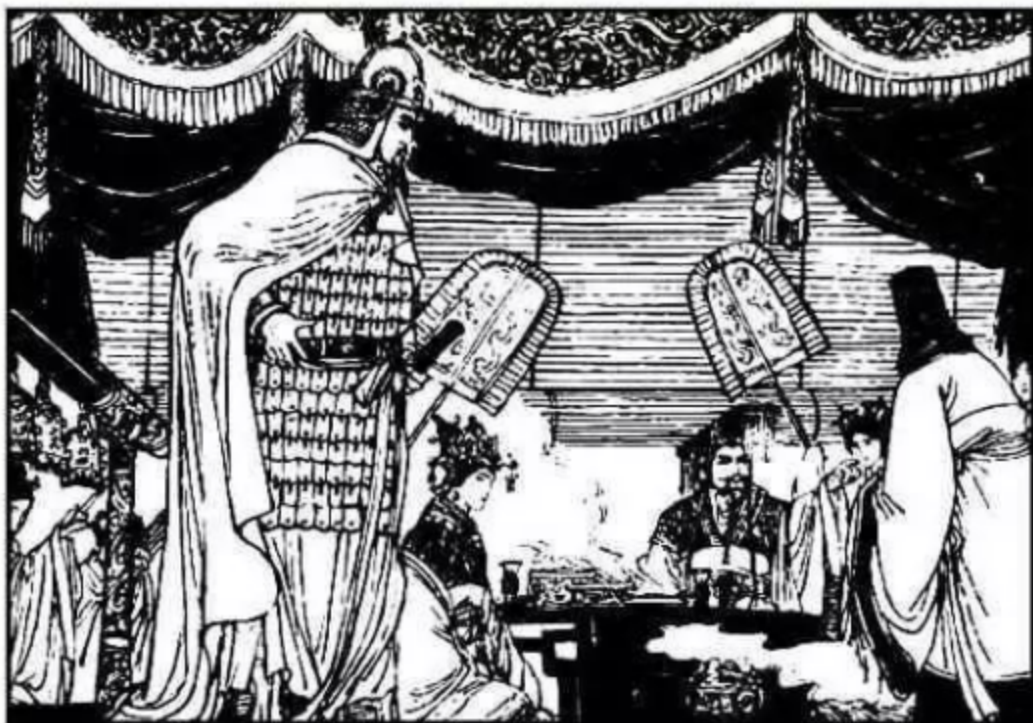
为此，幽王竟然悬赏求计，谁能引得褒姒一笑，赏金千两。这时有个佞臣叫虢石父，替周幽王想了一个主意，提议用烽火台一试。

烽火本是古代敌寇侵犯时的紧急军事报警信号。由国都到边镇要塞，沿途都遍设烽火台。西周为了防备犬戎的侵扰，在镐京附近的骊山（在今陕西临潼东南）一带修筑了 20 多座烽火台，每隔几里地就是一座。一旦犬戎进袭，首先发现的哨兵立刻在台上点燃烽火，邻近烽火台也相继点火，向附近的诸侯报警。诸侯见了烽火，知道京城告急，天子有难，必须起兵勤王，赶来救驾。



58. 到了夜晚，幽王下令举烽火。司徒（掌管国家土地和民事的官）郑伯友急忙谏阻：“无缘无故举烽火，是戏弄诸侯。将来一旦有事，再举烽火，诸侯必不信。万万使不得！”

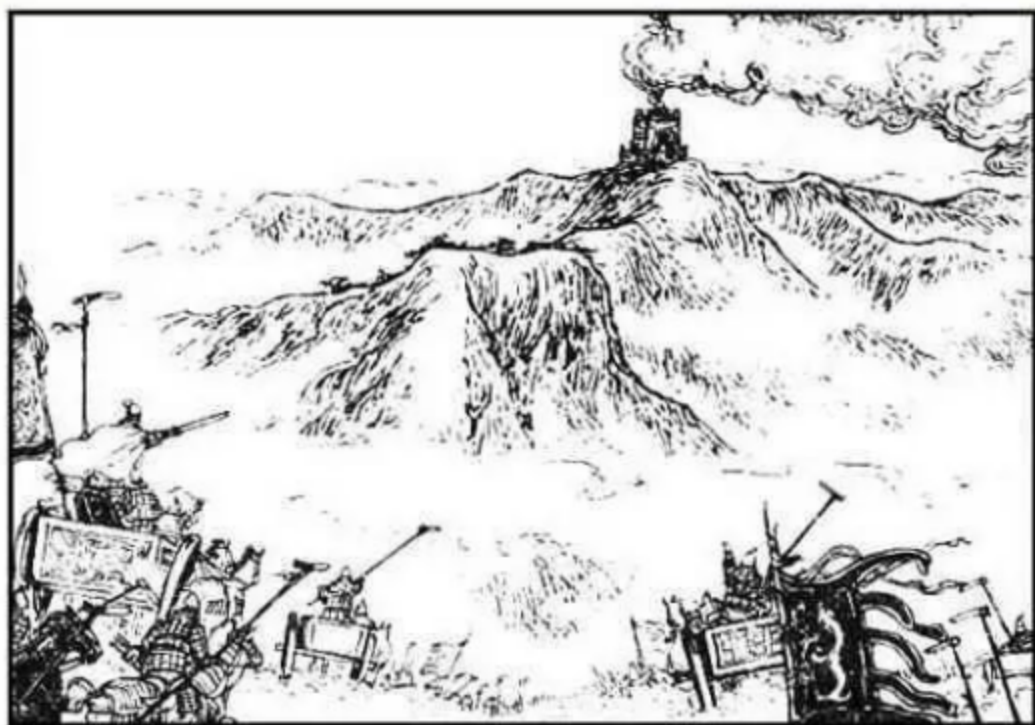
虢石父献计令烽火台平白无故点起烽火，招引诸侯前来白跑一趟，以此逗引褒姒发笑。



59. 幽王道：“现今是太平盛世，不用多愁。我与王后出游骊山，无可消遣，聊与诸侯为戏也无妨。”执意下令举火。

微信号: tulongys

昏庸的周幽王采纳了虢石父的建议，马上带着褒姒，由虢石父陪同登上了骊山烽火台，命令守兵点燃烽火。



60. 不多时，狼烟四起，火光冲天。邻近王城的诸侯望见烽火，个个领兵点将，连夜向骊山进发。

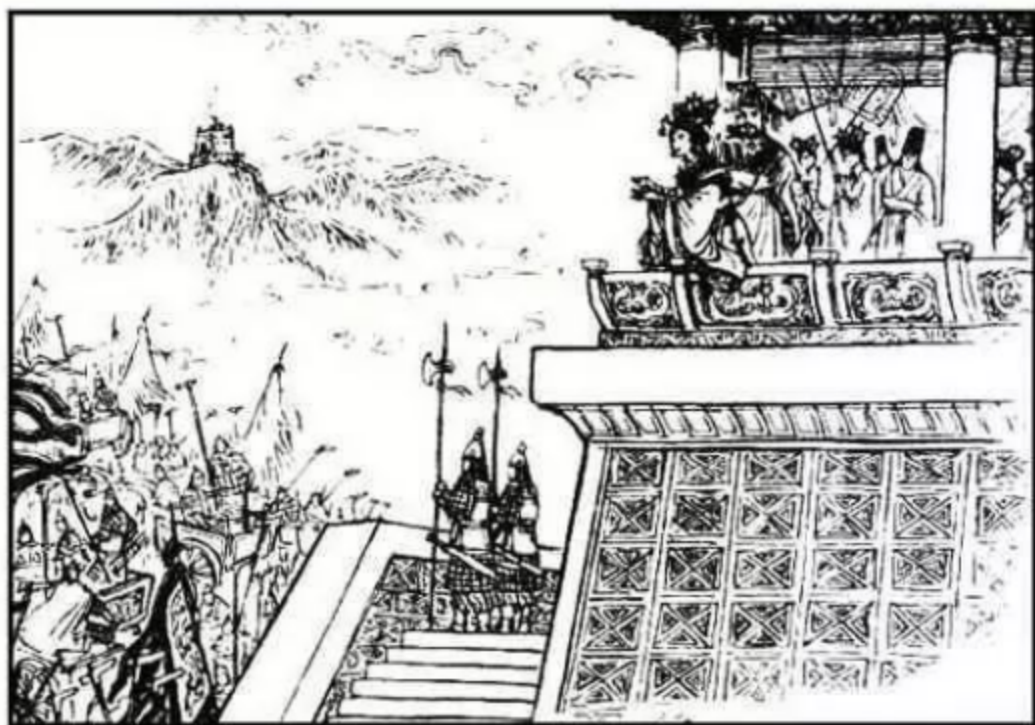
微信号: tulongys

一时间，狼烟四起，烽火冲天，各地诸侯一见警报，以为犬戎打过来了，果然带领本部兵马急速赶来救驾。



61. 各路诸侯兵马赶到骊山，不见敌方一兵一卒，但闻山上楼阁中传出阵阵管弦乐声。幽王使人谢诸侯说：“幸无外寇，不劳跋涉。”个诸侯面面相觑，哭笑不得。

到了骊山脚下，连一个犬戎兵的影儿也没有，只听到山上一阵阵奏乐和唱歌的声音，一看是周幽王和褒姒高坐台上饮酒作乐。



62. 褒姒凭栏见诸侯兵马急急赶来，并无一事，又匆匆回去，不觉抚掌大笑。

微信号: tulongys

周幽王派人告诉他们说，辛苦了大家，这儿没什么事，不过是大王和王妃放烟火取乐，诸侯们始知被戏弄，怀怨而回。褒姒见千军万马召之即来，挥之即去，如同儿戏一般，觉得十分好玩，禁不住嫣然一笑。周幽王大喜，立刻赏虢石父千金。周幽王为此数次戏弄诸侯们，诸侯们渐渐地再也不来了。

周幽王为进一步讨褒姒欢心，又罔顾老祖宗的规矩，废黜王后申氏和太子宜臼，册封褒姒为后，褒姒生的儿子伯服为太子，并下令废去王后的父亲申侯的爵位，还准备出兵攻伐他。申侯得到这个消息，先发制人，联合联合缙侯及西北夷族犬戎之兵，于公元前 771 年进攻镐京。

周幽王听到犬戎进攻的消息，惊慌失措，急忙命令烽火台点燃烽火。烽火倒是烧起来了，可是诸侯们因上次受了愚弄，这次都不再理会。



烽火台上白天冒着浓烟，夜里火光烛天，可就是没有一个救兵到来。使得周幽王叫苦不迭。镐京守兵本就怨恨周幽王昏庸，不满将领经常克扣粮饷，这时也都不愿效命，犬戎兵一到，便勉强招架了一阵以后，一哄而散，犬戎兵马蜂拥入城，周幽王带着褒姒、伯服，仓皇从后门逃出，奔往骊山。

途中，他再次命令点燃烽火。烽烟虽直透九霄，还是不见诸侯救兵前来。

犬戎兵紧紧追逼，周幽王的左右在一路上也纷纷逃散，只剩下一百余人逃进了骊宫。周幽王采纳臣下的意见，命令放火焚烧前宫门，以迷惑犬戎兵，自己则从后宫门逃走。



逃不多远，犬戎兵又追了上来，一阵乱杀，只剩下周幽王、褒姒和伯服三人。他们早已被吓得瘫痪在车中。

犬戎兵见周幽王穿戴着天子的服饰，知道就是周天子，就当场将他砍死。又从褒姒手中抢过太子伯服，一刀将他杀死，只留下褒姒一人做了俘虏。至此，西周宣告灭亡。

此时，诸侯们知道犬戎真的打进了镐京，这才联合起来，带着大队人马来救援。

犬戎看到诸侯的大军到了，把周朝多少年聚敛起来的宝贝财物一抢而空，纵火退却。

只要天子失信的话，诸侯下属就会不听指挥。

所以说，信用是统治阶级指挥下属的工具。



人是商品都是出来卖的【解密升官发财的规律 15】

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-18 原文

 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

本文的思想，是 1992 年屠龙的老师教给屠龙的思想，今年是 2016 年，也就是说，本帖讲的道理和观念，是 24 年前的老观念，

至于很多人因为智力低下，理解不了 24 年前的老观念，屠龙也没办法，只有呵呵了.....

话说之前屠龙有术写了一个帖子，发表在论坛上，很多人看不懂，在哪里乱嚷乱骂.....

其实，龙哥这里要告诉你，你看不懂，是你素质太差了，应该赶紧给自己的大脑充值。



比如，有人问了：显然龙哥是把女性当成了商品，明标价码，人想要什么为什么不自己去拼呢？



龙哥的最终价值落脚点是在物质利益,不过也不要否认有人更在意物质之外的东西。 听闻龙哥家族是地主资本家,当年土改穷了一阵,那时候楼主的奶奶或者外婆为何会嫁入你家呢?依龙哥的观点,龙哥的奶奶或外婆岂不是害了自己.....

龙哥回复: 这种观点, 显然就是错误的, 不值一驳.....

不过, 为了让更多人明白人生的大道, 屠龙有术在这里, 还是啰嗦两句:

首先:我外婆和奶奶嫁给我外公和爷爷的时候,那是在解放前,那时候我家很有钱,希望你不要误会。

其次:屠龙这里要告诉大家: 不仅女性是商品, 而是所有人都是商品。

24 年前, 有个老师姓孟, 她对我们所有同学说: 希望同学们以后都能把自己卖个好价钱。

(其实我 20 多年后还记得她的真实姓名，为隐私计，就不公布了；此孟姓女老师传屠龙人生大道，虽然只传了几句话，但屠龙至今铭记不忘，感念至深，你看 24 年后，屠龙还记得她的名字，你就懂了)

24 年前，当时这位孟姓女老师，她是在课堂上讲这句话的：希望同学们以后都能把自己卖个好价钱。

很多同学听完之后，下来议论纷纷，说：这女老师真不要脸，估计是婊子或者妓女出身，说什么“所有同学都卖个好价钱”？我们不是妓女，不是卖肉的.....

当时屠龙也混在同学们中间，屠龙听完这女老师的话，深以为然也！

所以此后，屠龙就从社会底层，月薪 600 元的保安，一步一步爬起来了。

这位朋友，看看你的思想，现在是 2016 年，你的思想觉悟，比不上一个 20 多年前的老师，不惭愧吗？



看这位朋友缺乏经济学知识，屠龙这里就给你补补课：

我们去企业上班,是出售自己的时间,换取劳动报酬的行为 =
做买卖, 卖自己;



说白了就是出租自己, 收取租金,工资就是你出租自己, 收取的租金。

这个道理,就跟你把房子出租给别人,收取租金,是一个道理。

也就是说,只要你在上班,不管在私企, 国企, 还是在政府部门, 其实你都是在“出租自己”, 在销售 自己, 在卖自己。

现在懂了吧?

真相就是: 不管你是干什么工作的, 本质都是出来卖的;

小姐是出来卖肉的;

工人农民是出来卖体力劳动的;

职业经理人是出来卖经验智慧的;

老板是出来卖智力经验+风险承担的;

官员是出来销售 XX 的.....



总之，大家都是出来卖的，只是出售的东西，各不相同罢了！

这道理，屠龙 24 年前就懂了，现在都 2016 年了，你还不懂.....

赶紧去买本经济学书籍，好好读一下，给自己的知识充值一下。



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）

智力屏障【解密升官发财的规律 16】

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-18 原文


点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



咱们就说有本神话小说《西游记》中.....

第二回 悟彻菩提真妙理 断魔归本合元神

菩提祖师很生气,手持戒尺,把孙悟空的脑袋打了三下,倒背着手,走入里面,将中门关了,离去。

这时候,孙悟空为什么一点也不生气呢?!

只是满脸陪笑,请问孙悟空为什么不生气?

因为悟空明白菩提祖师的暗示:在头上打了三下暗示今晚三更,倒背着手暗示从后门来见我,就是要悟空今晚三更自己从后

门进来见祖师，祖师会传他翻江倒海的变化神通，应悟空所求，莫要声张。



20 年前，当年孟老师在课堂上对屠龙和所有同学说“希望各位今后把自己卖个好价钱”，其他同学下课之后只会乱说乱骂，说自己是不是妓女，不是卖肉的，这都是愚蠢的人，无法理解至高的神妙道理，所以才会乱骂。

有悟性的人，例如屠龙，一听就懂，深刻理解，切实执行，坚持 20 多年，就跟孙悟空当年一样，学会了些许变化神通。



那些当年只懂乱骂的孙悟空同门师兄弟,谁记得他们?因为他们狗屁不通,屁都学不会,只能去扫地、烧锅炉,打工去了。



所以屠龙今天是老板,而当年那些乱骂的同学,都成了扫地的,烧锅炉的,打工的芸芸众生。

这就是人的命运。

还有人说了：人与动物不同之处就是给弱者一个机会，斯巴达人是弱肉强食的坚定奉行者，他们现在在哪里？强者也不是凭空变出来的，朱元璋发迹前是乞丐，若世上唯弱肉强食，请问他如何发迹的？

屠龙有术回复：请问，朱元璋是弱者吗？朱元璋虽然是乞丐出身，但最后灭亡元朝，扫灭群雄，混一华夏，统一中国，这样的人，是弱者？别开玩笑，好不好？



你只看到一个人要饭，就认为他是弱者？这种认识，未免太肤浅了吧！

那要是十几年前，你看到屠龙月薪 600 元，在当保安，你岂不是也要认为，屠龙是弱者？现在屠龙成为老板，这如何解释？



只看到事物的表象，看不到事物背后运行的规律和因果关系，这是很多人混的穷困潦倒的根本原因。

真正的强者，是靠“别人给弱者机会”所以成功的？笑话！

你是弱者，请问谁给你这个弱者机会了？

屠龙以前是穷鬼，我当穷鬼的时候，我也没见你给我一个机会啊。

屠龙当穷鬼的时候，你跑到哪里去了，你怎么不给“当年的穷鬼弱者屠龙”一个机会？

机会是靠别人赏赐来的吗？

请尊重现实，不要白日做梦，好吗？



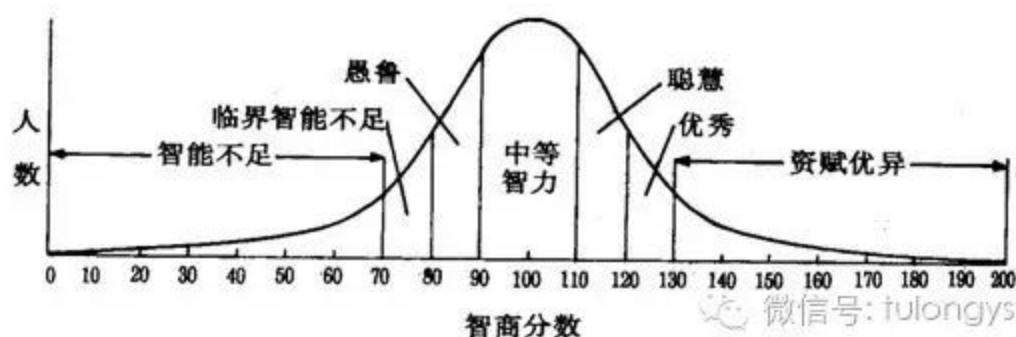
弱者等着天上掉馅饼，强者通过自己几十年如一日的努力奋斗，创造机会。

正如本贴，很多人看了，不也就只是乱嚷乱骂吗？他们屁都学不到半点，只会骂人。

悟的透的聪明人看了，就学会了变化的神通，呼风唤雨，青云直上。

这就是区别。

为什么会有这种区别呢？



因为，存在智力屏障，智力门槛.....这意味着，很多事情，智力和经验不足的人，是看不到真相的，即便看到了，也是难以理解真相的。

智力有硬伤，是要倒霉一辈子的事情。

人傻不要紧，要懂得给自己的智力充值啊！

凡事必有因果，这世界上没有莫名其妙的事情；某人觉得某事莫名其妙，那只表明，以他的智力还不足以理解那件事罢了。

屠龙有今天，也是努力给智商充值很多年的结果。



价值观等于钱【解密升官发财的规律 17】

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-19 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

物以类聚，人以群分。

富人都比较类似，穷人也比较类似；

马云说的跟屠龙有术一样，那是因为，马云的爷爷是地主，屠龙的爷爷也是地主，说白了都是地主的狗崽子，是同类。



我给你讲个案例，是我亲身经历，大家都明白了：有次，我去亲戚家玩，亲戚家小孩把一个杯子打碎了；你懂的，那时候比较穷，打破一个杯子了不得，是惊天动地的大事。

然后那个父母就对小孩子大发雷霆，我就去劝他们。他们不听，还在那里大吵大骂，屠龙就火了。

屠龙就把他们的杯子全部拿起来，给摔到地上，全部砸碎了。

你想啊，屠龙当过警察，很强壮，他们又打不过我，看到我这个行为，他们就惊呆了！

摔完之后，我问他们，多少钱？我给你。

其实几个杯子，有几个钱？

几个杯子，只值很少的钱。

请问，摔一个杯子，摔掉了一百万吗？不可能，几块钱而已。

为什么要为几块钱，大动肝火，大发雷霆呢？

只有穷人才会这样干。

请注意，不是这个杯子很值钱，而是穷人的思想，导致他们会为了不值钱的事情，大发雷霆。

龙哥当时也穷，但龙哥可以把他们的杯子全摔了，因为屠龙不会为了不值钱的、没有价值的事情发火。

屠龙有术当时虽然自己也是穷鬼，但屠龙脑子里想的跟那些穷人不一样。

很多年前，亲戚穷，龙哥也穷，但龙哥不会为了一个杯子发火；决定人命运的，不是钱多钱少，是你的想法对不对。



想法正确的人，是不可能贫穷的；反过来，贫穷的人，就证明他的想法是错的。——屠龙有术

错了怎么办？改正错误啊，就这么简单。

从此之后，我就很少去哪个亲戚家，虽然当时我也穷，但我瞧不起他们。

其实，这是穷人阶层的家庭普遍的习惯，小孩摔个杯子，大发雷霆，很多穷人家庭，普遍都是这样的。

为什么会这样？

因为社会底层信息封闭，穷人生活在社会底层，掌握的都是过时的、淘汰的信息。



什么是价值？

杯子就是价值。

杯子被打碎了，就是价值被毁灭了。

穷人父母为了一个杯子大发雷霆，本质是为了“价值的毁灭”，也就是为“损失了钱”发火。

孰不知为此生气，会造成更多价值的毁灭：因为你发火的行为，教会了孩子唯唯诺诺、胆小如鼠、斤斤计较的性格，而这种性格的人，未来都是穷人。

为小事生气，就是在把孩子培训成穷人。

你的一举一动，你的所思所想，孩子都会学去。

比如，屠龙就把父母爷爷的资本家地主思想学去了.....

个人价值的提升，比身外之物重要。因为只要你素质高，就意味着你很值钱，就可以卖高价，怎么可能贫穷？！



想法正确的人不会贫穷。——屠龙有术

只需说出正确的咒语，就能开启财富的大门，赚不到钱，是因为咒语念错了。



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）

金钱是正确解决问题的报酬【解密升官发财的规律 18】

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-19 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



我再说个亲身经历，大家都知道，我养了一条狗。

我这狗很顽皮，把我的车窗户贴膜都给抓花了；那个膜，贵的上万，中等的几千，便宜的也好几百

我介绍一下行情，大家就知道了，我贴多少钱的，就不说了，免得喷子又说我炫耀；但不管便宜还是贵，都不便宜，不是几块钱的事情。



我家狗把我的车窗贴膜抓花了，我就换个膜，我都没打它，只是以后狗在上车，给它带个脚上戴四个套子。说句难听的，很多穷人家的小孩子，都享受不到这个待遇。

穷人家小孩，要是把窗户玻璃砸了，也就价值几十块钱的事情吧？不挨打？

我家狗把几百，几千的东西搞坏了，也没挨打，我还笑呢！

是狗比人贵吗？不是。

发现没有？屠龙只是关注，狗为什么会把车窗抓花？

哦！原来是狗指甲导致的。

怎么解决呢？

给狗脚上套个套子，让狗指甲无法起作用，车窗就不会花了。

如果换了穷人来解决这个问题.....

毫无疑问，穷人们会不由分说，把狗打一顿，了账。下次狗还把车窗继续抓花，穷人就继续把狗再打一顿.....

(因为这么愚蠢的解决问题的思维方式和观念,所以穷人根本买不起私家车，这就是贫穷的原因)



其实穷人家小孩，把玻璃砸了，也可以不挨打，只要穷人孩子的父亲，有那个觉悟，就行了。问题是，穷人没有这个觉悟啊，所以他们会为了几块钱的东西被小孩子损坏，而去打小孩。

这就是人和人之间的区别。

遇到穷人孩子不小心摔了茶杯，要被骂被打，龙哥以前也是穷人，但龙哥可以把茶杯全部摔了。

注意，此时，龙哥也是穷人，是“穷人龙哥根本没把几个茶杯，当回事，说白了连个屁都算不上”，这就是龙哥的判断和想法。

穷人认为正确的观念，正是导致他成为穷人的原因。——陈旭（屠龙有术）

其他穷人呢？为了几块钱的杯子，打骂小孩，可耻不？

小孩子长大以后继续做穷鬼,就是拜当年的穷鬼父母的愚昧教育所赐。



金钱是正确解决问题的报酬。——陈旭（屠龙有术）



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）

老板代表赚钱的经验和方法,仇恨老板等于仇恨赚钱

【解密升官发财的规律 19】

陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-09-19 原文

点击上方蓝字,即可关注屠龙有术



人的命运不同,仅仅是因为他们的想法不同,就这么一点区别,穷人的父母,都给不了自己的孩子。

几十年前我父母也很穷，月薪几十块钱。

但我父母给了我超越他人的想法，所以你看，现在龙哥是百万富翁。



我从小就认为，我与众不同——因为我妈说了，我是天上的神仙下凡，名字是太白金星起的，

你可知道？我是神仙出身！必然超越凡人！懂吗？（当然长大了，我也知道这个是胡扯，哈哈）

但这建立了自信。

看吧，同样是穷鬼，龙哥的父母也是穷鬼，但教出来的孩子，差距巨大；

龙哥父母教出来的，就是百万富翁，以后还要当亿万富翁。

其他穷人父母，为了一个杯子打骂孩子，教出来的还是穷鬼，世世代代，无穷尽也！

为啥龙哥父母这么牛逼？——因为我爷爷外公，都是资本家，也就是说，我爹，我妈，都是资本家地主的儿女，就像有的朋友说的，境界、格局、思维决定下一代。

其实是：子女从父母那里学到的思想观念决定下一代的命运。



屌丝父母只看到富人金钱上的优势，看不到富人思想上的优势。

——陈旭

有朋友说的好：为了几块钱的杯子，打孩子，以后那孩子就认为这点小物件很值钱，眼光就没了

事实上，确实如此。

当一个人，用“教育和培养穷人”的方法去教育自己的孩子的时候，他的后代，能不是穷人吗？

有人说了,谁这么傻? 谁希望自己的后代当穷人啊? 还会专门把后代教成穷人?

屠龙有术告诉你: 当父母是穷人的时候, 他们认为“正确的东西”, 其实就是导致他们成为穷人的真正原因。

当他们把这些会导致成为穷人的“正确东西”教给后代的时候, 其实他们就是在培养下一代的穷人。

你想啊, 如果穷人父母认为的“正确的东西”真的是正确的, 他们还会是穷人吗?

他们贫穷的现状, 其实就是“他们脑子里认为的正确东西”导致的后果。



其实穷富，就是一个观念和技能经验的问题，富人跟穷人，最主要的区别，是观念和掌握的经验技能不同，最普遍的穷人思维有几种，其中一种是跟领导斗气，跟有钱人斗气。

俗话说“人穷气大，马瘦毛长”，说的是一个人穷了，就会看有钱人不顺眼，看领导不顺眼，跟有钱有势的人对着干。

其实，竞争是实力的较量，你专门跟强者作对，等待你的下场可想而知。

举一个最简单的例子，比如，老板赚钱的方法，喷子看了，就会破口大骂，说这是骗子。

问题是，喷子说老板是骗子，警察又不抓老板。

这就证明，其实老板是对的，警察不抓，就证明老板的行为是合法的

老板合法的行为，警察都不管，喷子说人家老板是骗子。



你想啊，老板的观念和行为，你学会了，可以发财致富，而喷子认为这是骗子，喷子当然不会学了，喷子不懂有钱阶层的观念和经验技能，当然就一辈子受穷了。



喷子抵触、否定老板的价值，其实就是抵触否定赚钱的观念和经验，说白了，是自己跟钱过不去。

老板代表赚钱的方法和经验，仇恨老板，其实就等于仇恨赚钱的方法和经验，等于仇恨赚钱。

一个仇恨赚钱的人，怎么可能会有钱呢？

结果当然会很穷了。



改变自己想法，改变你的命运。



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

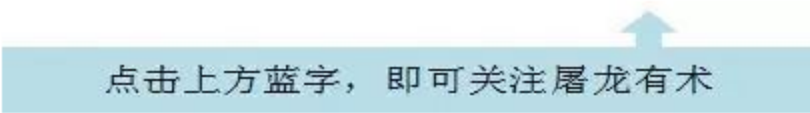


长按并识别图中二维码关注
(点击右上角分享按钮，把文章分享到朋友圈)

人性【上】 【龙哥解密升官发财的规律 20】

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-20 原文



点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

俗话说的好：术业有专攻，闻道有先后。

这句话是那个老夫子说的，我也不记得了，记得也没什么用处，寻章摘句那是腐儒干的事情，管理人员乃是功名利禄之徒，贪财好色之辈，讲究的就是实际效果，谁说的这句话并不重要，重要的是这句话的精神.....还是那句老话：师其意不拘其法即可。

什么叫术业有专攻？

术业有专攻就是干什么，吆喝什么，卖菜的就吆喝卖菜，要掌握与菜相关的基本知识及行情，我们做管理的，干的是管人的买卖，自然也需要了解人的各种知识，从生理知识到心理知识，缺一不可。

任何一种管理理论，都是有前提的，随后的千招万式，都是从这个前提假设化出来的，至于这些招数好不好用，就要看这个前提假设是否正确了，前提假设正确的越多，从这个假设化出来的招数越好用。正确的越少，招数越不好用。所以我们可以从招数的好用与否，来反推这个前提假设是否正确。



由于关系到实际应用中的招数是否灵验，所以这个前提假设还是很重要滴。

这个前提假设是什么？就是人性论。

古今中外持各种人性论的冬烘先生很多，反正都很有名啦，例如孔老二的人性善、韩非子的人性恶，我也懒得一一提他们的名字，有说人性本善的，又说人性本恶的，众说纷纭，吵得一塌糊涂。



他们说的都有点对，所以都有点用，但又都有点错，所以还是不是很好用。信奉孔老二的学说的宋襄公，讲究仁者无敌，后来箭射大腿，英勇负伤，最后完蛋了。信奉申韩之术的商君、韩非、不得善终，其嫡传大弟子秦始皇，身后的事业也是一塌糊涂。

记得有个老外说过，只有正确的提问，才能得到正确的答案。
上述各位冬烘先生其实一开始的前提就错了，为什么错了？且听屠龙细细道来.....



(吃瓜群众围观中.....)

为什么各位冬烘先生都错了？

主要是本人看到过许多人说过很多反对他们的话，全被我记录下来，呵呵。

有两个洋人一人说过一句名言：

第一句是，牛看不到风景如画，只看到饲料（大意如此，主要是本人看到这洋大人说的话太早了，估计在十年前，记不清楚了）。

第二句是，天才的灵感会有很多人急着去浇灭它，因为他们误认为那是火灾。

第三句是，带上木头眼睛，就看不到生活中的闪光。



第四句是，伟大领袖毛主席说的，老先生最讨厌的是狂妄，岂不知世界上真确的真理都是很多戴着狂妄名号的后生小子发明出来的。

由此可见，冬烘先生们大错特错。

冬烘先生们的人性论，出发点都是善恶，说白了就是好坏，试问什么为好，什么为坏呢？

狼吃羊，大家都觉得狼坏，其实狼也冤枉，狼不吃羊，难道饿死不成？站在狼的立场，狼就是好的，站在羊的立场，狼就是坏的，可见根本无所谓善恶好坏，所谓好坏善恶，不过是看问题的立场不同罢了，不管你的立场如何不同，狼还是要吃羊的，因为这是上帝定的规矩，不是你我凡人所能改变的了！

所以凡是看过我这篇文章的人今后切要牢记：

真理是不以个人意志为转移的，事实就是事实，说好说坏都没用。



失败的人，是因为他不能正确的认识客观世界和主观世界。

——陈旭（屠龙有术）



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）

人性【中】 【龙哥解密升官发财的规律 21】

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-20 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



人非圣贤，孰能无欲

人性既然没有善恶好坏，那人性是什么？

人性就是需要，欲望。

一个人，不管他的欲望多么邪恶，只要你满足他，他就认为你好，如此而已，就这么简单。

大象无形、大音希声，看看，我的道理多么简单？很多牛人都在论坛上说，管理的最高境界就是简单，其实简单就是象我这么来的.....

不记得是谁说过（都是师其意不拘其法的学习习惯害得，人名很少能记住），好像是列宁他说的：理论唯一的作用就是解释现实世界，微信：2786488513 咱们也可以反过来说，解释不了现实世界的理论都有问题。



就拿以前那个我和网友讨论过的话题来说吧：

歹徒和雷锋的区别：

有人说歹徒坏，雷锋好，那是站在他自己的立场说的，因为歹徒可能抢东西，某天也可能会抢到他；

雷锋是好人，人人喜欢，因为雷锋干活不要钱，首先老板个个喜欢，政府也喜欢.....

设想一下，公交车、火车、飞机、宾馆.....等等都要学雷锋，那咱们干什么都不用花钱，这不就提前进入共产主义社会了吗！

咱们喜欢雷锋是因为潜意识里咱们认为雷锋能给咱们带来好处.....

事实确实如此，我们形容有道德的人，往往用“毫不利己，专门利人”来形容，所以说，道德高尚的人，就是把利益让给别人，热情帮助大家的人，给大家带来利益。

用我这个理论来解释，很简单：

雷锋的需要那是高尚的精神需要，歹徒的需要那是低下的物质需要；

从法律的角度，我们要把歹徒绳之以法，从人性和社会规律的角度来看，都是一种需要，看看，多简单？

本质是一种需要，雷锋精神是对人民有利的需要，我们要提倡；歹徒的想法也是需要，但这是一种对人民不利的需要，甚至违法犯罪，自然有法律来制裁他们。

只不过我们要培养遵纪守法，对人民有利的需要；遏制自私自利，对人民不利的需要。



汪观清 绘

雷锋日记

雷锋◎著

中小学生必读丛书

重温《雷锋日记》

弘扬“雷锋精神”

学雷锋 树新风 讲奉献 倡文明

教育部推荐书目

新课标同步课外阅读

微信号: tulongys

(雷锋成功的秘密：有一天被领导无意中发现了这本日记。)

实际上，通过学雷锋做好事，就可以获得成功。

孟子就说过：爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之；助人者人恒助之。（最后一句是我填上去的，不是孟子说的）

我们只需要跟雷锋一样，通过帮助别人，就会获得别人的帮助，最后我们就成功了。

你也可以不遏制自己的自私想法，只要你不违法犯罪，就没人管你，要是违法犯罪，分分钟被抓坐牢）。

毛主席就懂这个，雷锋是毛主席提倡起来的，因为人人都学雷锋，大家互相帮助，就更容易活下来，这是好事。

可当年打天下的时候，毛主席他老人家也没有把土匪赶尽杀绝，反而收编了不少土匪，为什么？

因为旧社会很多土匪都是被蒋介石迫害的，都是逼上梁山，无路可走，才被迫当了土匪，其实有些就是好人，看看，毛主席他老人家觉悟多高啊！

当然了，闹革命也需要土匪的实力来参加支持，很多革命回忆录都公开写过，这个无需多言。

我们某些人就不行，只喜欢雷锋，不喜欢土匪（土匪里有很多是在旧社会被迫当土匪的劳动人民），这就是老百姓的境界，比起毛主席这样的伟人来讲，那就是提鞋都不配.....

咱们管理人员都是功名利禄之徒，现在不敢和毛主席他老人家比境界，将来也要奋起直追，要学英雄，见行动，现在就把自

己脑袋里的是观念按照法律的标准，重新编写，今后咱只谈合法的利益、需要，别的不提，反正和普通老百姓不能一个观念.....管理人员说白了都是信奉实用主义、现实主义的家伙，不切实际地空想、理想主义、严重了那是要敲自己的饭碗滴.....



所以，在学习管理理论的时候，要持客观立场，不可感情用事，这个早有人总结出来了：成功来自理性，感性带来失败。

在学习管理理论的时候，要持客观立场，不可感情用事，在用的时候，就一定要站稳立场，不可胡说八道，胡作非为，一定要从自己的需要、利益出发，可来不得半点含糊。



物各有主，能者得之【龙哥解密升官发财的规律 22】

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-20 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



分享给大家一些名言：

三人行，必有我妻；



三人行，必有买房者；

顺便分享一句我自己的，也就是陈旭的名言：

我的不是我的，原因是我丧失了我拥有它的能力；你的也是我的，只要我有这个能力。——陈旭（屠龙有术）

举例说明：当年我女朋友跟人跑了，男的还是我的铁哥们，我知道了，没有动刀子什么的，反而请他们吃饭，原因简单：

- 一，说明我吸引力有限；
- 二，说明此女有问题；
- 三，有问题的祸水当然要以邻为壑，引到别人家去；
- 四，结果后来此女又与别人鬼混，导致我的情敌和别人火拼，上法院解决去了。

这就是：我的不是我的，原因是我丧失了我拥有它的能力；

你的也是我的，只要我有这个能力；这个很好解释：

只要有本事，够小心，又处心积虑，就没有你做不到的事情。

毛主席一介书生而取天下，蒋介石的政府也变成他的了；

你的老婆要被某个权贵看上，十有八九要名花易主；

嘿嘿，我够处心积虑，够耐心，5年就从干体力活的员工混到了老总级别。

一切皆在变化之中.....也许你有一个如花似玉的老婆，不过不要高兴的太早^_^.....也许明天她就是别人的老婆啦！

我的不是我的，原因是我丧失了拥有它的能力；你的也是我的，只要我有这个能力;这段话的关键就是能力，各种有用的能力。



能力来自那里？

能力来自正确的观念（知识与经验）。

为什么经验重要？

因为经验能修正知识中的错误，确保知识正确有效。

什么才是正确有效的知识？

能解释现实世界的知识才是正确有效的知识。——列宁

世界没有是非对错，只有我的、你的、他的利益。---陈旭（屠龙有术）



怎么获取经验和知识？【龙哥解密升官发财的规律 23】

原创 陈旭【屠龙有术】 屠龙有术

2016-09-21 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



总设计师说过，科学技术是第一生产力。

人类社会能从钻木取火，发展到今天上天入地，探测火星，全靠经验的积累和知识的发展.....

那么，我们怎么获得经验和知识呢？

学习的基本方法，有两条：

第一条是，摔一个跟头，长一个心眼；

第二条是，看到别人摔跟头，自己就长一个心眼。^_^

当然了,如果采取第一种办法,还没达到小学毕业的文化程度,就摔死了.....(因为知识经验太多了,靠摔跟头学习,早就摔的脑浆迸裂,一命呜呼了.....)



正规的学习社会经验(知识)的办法有两条:

一条是直接在社会生活中学习社会经验,从每天的工作、生活中学习社会经验与知识;



二条是读书，从书籍中间接获取经验知识。

不论是从生活中直接学习社会经验,还是从书本中间接学习社会经验，在学习之后，都要认真严肃地进行试验、确认、归纳、总结，形成自己对社会生活的更深刻的认识，把握其中的规律.....

随后灵活运用这个规律去为“自己的生存、发展”、为“自己所属的家庭的生存、发展”、为“自己所属的社会组织的生存、发展”去进行行之有效地实践。

然后根据实践地成败，继续总结，吸取经验教训，开始新一轮的实践，如此不断循环。

一句话：

认识规律，研究规律，利用规律，改变命运。——陈旭（屠龙有术）

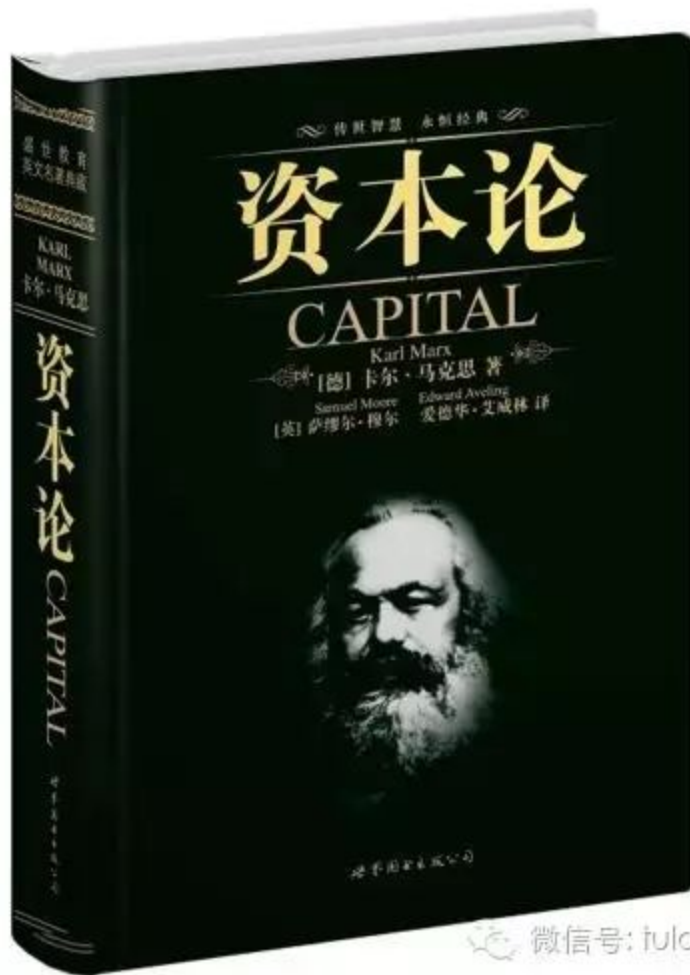
书籍是前人经验的记载，读书就是间接地学习、吸收前人的实际社会经验。

读书是启发人的思想，培养人的思想，在别人思想的帮助下，形成自己的思想。

读书有助于养成优秀的思想意识，但也不是绝对的，比如学了赌博的书，你就变赌博鬼了；看了色情小说，你就有可能变成西门庆了；如果读了毛主席语录.....很多人都为人民服务去了！



当然，也有例外的，比如陈旭读了毛主席语录，就学到了为人民服务.....



微信号: tulongys

屠龙读了《资本论》，读到妙处，不禁击节赞叹：妙哉高论！
原来如此如此、这般这般，就可以剥削别人了.....马老高人也！哈哈

龙哥学了《XXX 宣言》。就悟透了其中根源，原来自古以来，
能发财的就是少数人也.....嘘！小声。

就此跳出三界外，不在五行中.....他日自由自在的日子，全在
此时也！

圣人云：朝闻道，夕死可矣.....



怎么检验经验和知识的有效性?【龙哥解密升官发财的规律 24】

原创 陈旭【屠龙有术】 屠龙有术

2016-09-21 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



跑题了.....跑题了，言归正传：

有个成功五步曲，他是这样描述成功的过程的：

思想=>态度=>行为=>习惯=>性格=>成功

其中思想是成功的基础。

一本好书无疑可以启发你的思想，带动你的意识，助你走向成功。此话不假，比如《资本论》就教会了龙哥怎么当老板，我可以证明。

人的寿命是有限的，但知识的发展是无穷尽的.....

为什么会这样？

因为，所谓的知识，就是写进书本的经验；而没有写进书本，口头传播的知识，就叫做经验。

地球人有几十亿，每个人每天都会遇到不同的事情，采取不同的做法应对，这就导致人们无时无刻都在产生新的经验，也就导致知识源源不断、无穷尽也了。

如果没有前人知识经验的积累，一切事物都要重新去摸索研究，可以肯定，就不会有今天的人类文明。

牛顿说过，“他之所以成功，是因为他站在巨人的肩膀上”。巨人就是前人的经验，前人的智慧，那么正是这一本本伟大的书籍中记载着无数的巨人。



微信号: tulongys

尽信书，不如无书。

读书如果不能深刻理解，不会灵活地进行实际地运用，当然没有任何实际意义与效果。

王阳明说过：心以为非，虽孔子言是，亦为非。这句话就是告诉我们，不要迷信权威，而要精心分析，借鉴，不可囫囵吞枣，不求甚解。很多人读书读成书呆子，就是迷信本本，迷信权威的结果，下场可不怎么好。

学习有两种，一种是积累知识；一种是积累规律；

套用计算机行业的理论就是：积累知识的人，实际上是在给自己“大脑”的数据库扩容；

而积累规律的人，是在有针对性地编写相关的软件处理程序；

学成书呆子的，都是只知道给数据库扩容，却不会编写运用这些知识的软件处理程序的人。



那么，怎么去鉴别书籍中记载的知识的真实有效性呢？

王阳明又说了：切物近思，即物成理。就是说，你看古人、前人这么说了，到底有没有道理，对不对呢？

用身边发生的事情，运用你的生活常识，判断一下，就知道是对还是不对了。他这样说，你就这样地实际地去试验一下，就知道真假了。

例如书上说：人一年不吃饭也不会死，你就去试验一下，一年不吃饭，看看会不会死？

结果试验了两三天，你就走不动路了，可见，这书上说的不对，你就记住，以后千万不要不吃饭。

现在，你就积累了一条行之有效的社会实际经验。

经验就是这么来的。

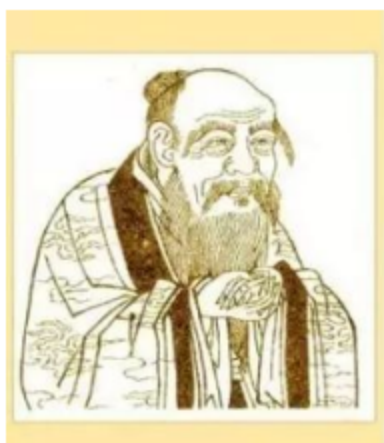


经验和知识可以给智力充值【龙哥解密升官发财的规律 25】

原创 陈旭【屠龙有术】 屠龙有术

2016-09-21 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



道可道，非常道。

名可名，非常名。

微信号: tulongys

读书就是学习前人的社会经验与知识。

设写 1 本书需要 20 年的社会经验与智慧.(很多书是需要远远超过 20 年的社会经验才能写出来的!).

那么,读了 10 本这样的书,就等于拥有了 200 年的社会经验积累。

考虑到不可能完全融会贯通、理解这 20 本书,粗略估计为理解了其中的 10%吧,那也拥有了 20 年的社会经验!

何况我们不会只读 20 本书!我们至少读过上百本书!

如此计算,100 本 $\times 20 = 2000$ 年(社会经验积累) $\times 10\% = 200$ 年(完全理解的社会经验)

我们不要只看年龄相同, 还需要注意到每一个人大脑里积累的的社会经验(知识)是不同的。

一个不学习的 30 岁的人与另一个通过学习积累了 200 年社会经验(知识)的、年龄也是 30 岁的人竞争,可能取得胜利吗?不可能!

这就是为什么有人成功,有人失败的原因所在。

这也是为什么每个人的工资不一样的原因。



一个不学习的 30 岁的人，最多只可能拥有 30 年的社会经验知识，实际上，还达不到这个数值。所谓的：人在心不在，穿过树林不见柴，说的就是这个道理。某些人年纪一大把，办事照样幼稚糊涂，就是这个原因。

因为他不懂，平时他不注意学习，不注意研究、总结社会经验知识，不懂得整理、归纳出人类社会实践活动的规律，人类的社会实践活动在他眼中就是两眼一抹黑。等到事到临头，他什么也不知道，什么也看不到，看到了，也看不懂，看不懂当然就不知道该怎么去处理，在人类社会的现实生活当中，一个不会处理事情的人，等待他的，当然就是失败的结果，他当然处处碰壁，处处倒霉啦！



所以,上面的例子的本质实际上就是:一个不学习的 30 岁的人和一个人拥有 200 年社会年龄的人斗,就好比一个 3 岁小孩和一个 30 岁的大人玩心眼,可能赢吗?当然不可能!

表面上看 2 个人年龄相同,其实那只是生理年龄相同,而他们的社会年龄实际上有将近 10 倍的差距!

而在竞争中,实际起作用的是社会经验(知识),也就是人的社会年龄.

这就是人类社会每个人一切是非成败的根本原因所在.

备注:这里讨论的书籍,是指那些兵法\权谋\管理\思想\政治\经济\军事\法律\等有价值的书,不是指那些乱七八糟开心取乐的书.读那些乱七八糟的书,读 1 万本,也没有任何用处。



人际关系及爱情的核心是利益【龙哥解密升官发财的规律 26】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-09-22 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



俗话说的好：人在心不在，穿过树林不见柴。说的就是有心与无心的区别，我那时是中国地产的土鳖，不懂得外国什么科学理论，后来见得多了，才知道用现在时髦的话说，那就是吸引力法则，你关心什么，什么东西就会进入你的视线，你也就越了解，越精通什么。

对于我这样处心积虑的人来讲，我当然是有心人啦，估计管理前线的读者多半也是有心人，期年之后，看过本文的读者诸君有人浪迹街头，有人锦衣玉食，其中可也有我一点小小的功劳。



这个吸引力法则很有效果，不久就起了作用，导致我远程观摩了一场高级游戏，是个什么游戏呢？

这个游戏就是，假如你很爱你女朋友，而且你女朋友又是那种贤妻，有钱人看上你女朋友了给你 5 万；50 万；500 万；5000 万叫你离开你女朋友，你在哪个价位能放弃你女朋友？ ~ ~ ~ ~



杂志上答案是给 5 万时 有个别人选择放弃女朋友，给 50 万时有一小部分人选择放弃，给 500 万时有大部分人放弃女朋友，在给 5000 万时还有一个人不放弃，但他女朋友放弃了他，因为那个给钱的人肯花 5000 万，可见那个给钱的人很爱她 ~ ~ ~

以下是杂志投票结果：

- 1、 5 万 8/4.3%
- 2、 50 万 6/3.2%
- 3、 500 万 31/16.8%
- 4、 5000 万 140/75.7%

游戏结果很明确，每个人都看得懂，结果说明，所谓人类最美好的东西，原来是可以换成钱的。这个答案也和萨缪尔森经济学的论调一致，萨缪尔森就赤裸裸地说，你的性关系和你的经济能力密切相关。

现在的女孩找男朋友，一般关注两个问题：



- 一、你现在的身价；
- 二、你未来的升值潜力。

那些糊里糊涂，认为爱情至上的女孩，尚在未开化之列，这里不予讨论。

真正的爱情一般来说只能维持十八个月，这十八个月你谈情说爱的时间如果用来学习管理学，大可提高你未来的的赚钱能力，这十八个月哪怕你一分钱都没有花在女朋友身上，你还是付出了财富，因为你现在丧失了学习提高自己赚钱能力的时间，而这个时间是可以换算成未来提高的收入。

爱情说白了不过是一种人际关系，其实不止爱情，其它任何社会关系都是如此。

马克思说：人是社会关系的总和，社会关系的基础是经济关系。

所以我认为人和人之间就是利益关系。

没有认识到这一点的，为了不得罪人，我只能夸他智力很高、很高.....

所以说，其实所有关系都可以换算成钱，只不过大部分人都稀里糊涂，不知道罢了。

有人可能会问，咱们讨论的是如何处理矛盾，你怎么胡扯到人际关系和爱情上去了？这个问题问的好！我为什么要扯这个呢？我不是疯子，如果我是疯子，哪么聘请我做老总的老板肯定也是疯子，而我的老板都是些当地的厉害角色，如果他们是疯子，不可能取得成功，进一步推论：一个头脑正常的老板是不会聘请一个疯子的，由此可知，我不是疯子。

言归正传，上面的例子说明，维持你和女朋友关系的核心因素是你的经济收入，让你在情场而经济收入来自你的赚钱能力，对于立志从事管理工作的你而言，你的赚钱能力就是你的管理能力，也就是你的赚钱水平。

战胜情敌需要你的赚钱水平（实力），战胜别人同样需要你的实力。



产生矛盾的原因【上】【龙哥解密升官发财的规律 27】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-09-22 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



我们和多人，往往和许多人发生矛盾，原因千奇百怪，有看对方不顺眼的，有见不得对方的发型的，有看上对方老婆的，有看上对方的财产、职务什么的和对方争权夺利的等等，不一而足。后果也千奇百怪.....

当年本人（陈旭）年少之时，也曾任侠好气，习惯于动刀子解决问题，十几年前，就曾经用动刀子的办法，解决和别人争夺女朋友的问题，结果无往不胜，也颇得意了一阵子，后来做了人民警察，受了国家教育，才知道动刀子是法盲的愚昧行为。但是有问题不解决，难道等着吃瘪？这个不是本人的个性，于是本人带着问题继续人生旅程，边混日子边寻找答案。



某日本人正在某单位混着，听某个混混给员工们讲课，用时髦的话说，那就是搞企业内训，因为老板听说未经培训的员工是企业最大的成本，老板脑子一热，就请这混混来给手下的虾兵蟹将培训、培训，于是本人也有幸听到了这句惊天动地的名言。

混混说，世界上 99%的矛盾来自于误会，解决误会的有效办法就是沟通。

这句话用翻译成通俗的话说，就是有问题不要紧，别忙，咱先比比谁尿的高，根据谁尿的高的结果来决定咱们的互动模式。

这个尿的高的典故，男性小朋友小时候大半都曾干过，我就不多做解释啦。

这个理论不幸被我知到，立刻拿去用放大镜仔细研究。期年有成，立即拿去付诸行动。我这个人有一大优点，那就是我虽然不是科学家，可我混社会的精神可是科学的很——完全按照科学家在实验室里的办法操作：做实验。

做实验也分两种，一种是现场观摩别人做的试验，或者通过文字、视频远程等媒介观摩学习别人做的试验；还有一种就是自己亲自赤膊上阵，亲历亲为啦.....我这个人懒的很，最讨厌干活，亲历亲为我是不会做的，要做也是关键时刻，为确保成功才勉力为之。

当年做员工的时候，也是因为想偷懒不想干活，看到各位管理人员每天只是指手画脚，吐沫横飞，每月就轻轻松松拿高过我辈几倍的工资，不由得效法流氓皇帝刘邦未起之时的名言，发出了大丈夫当如此的感慨，由此回头努力工作，终获老板的赏识，才摇身一变，跻身管理者阶层的。

我最喜欢的是通过文字、视频等媒介远程观摩学习别人做的试验，其次就是现场观摩别人做试验。原因很简单，不论试验成败，自己不用付出代价，还可以节约大量时间，等于咱们小时候老师布置的家庭作业练习题的作用，等到要我亲自上阵了，大约就是相当于期末升学考试了。所以平时我只注意别人如何斗的你

死我活，后果如何，这等于客观上别人替我做练习，关键时刻我才亲自去参加期末升学考试。



有人说了，龙哥说的这一段“混混说，世界上 99%的矛盾来自于误会，解决误会的有效办法就是沟通。”，俺不同意。俺体会到出来混社会以后，大多数的矛盾是来源于人们对利益的争夺，这不是沟通就能解决的。只有拥有相对优势的人通过争斗，拥有了权、钱，才到达暂时的“平衡”，但是新的矛盾又产生了.....

俺发现很多时候，沟通并不能解决问题，所以，在优势不对等的情况下，有的人甚至不愿意沟通，制造沟通的障碍，或回避沟通。

这位朋友说的很有道理，但又完全没道理.....

为啥龙哥这么说呢？

屠龙来问你：土匪拿枪跟你沟通：把钱拿出来.....你敢不同意吗？——这是有效沟通。

土匪把枪放口袋里，两手空空地说：把钱拿出来，你当然不同意。——这是无效沟通。

本文开头早就说了，解决矛盾的办法，就是比赛谁尿的高，谁尿的高，就听谁的；

你要尿的没有别人高，你还不服气，你还不听别人的，小心别人尿你一脸！

这就是后果。



矛盾是源于人们对利益的争夺，这没错.....

但是为啥人们会争夺呢？

你怎么不跟美国总统奥巴马去争夺利益呢？告诉我,为什么？

你要不知道他是奥巴马，你说不定就去争夺了.....

矛盾的产生，最主要的，是竞争双方不知道对方的实力，一旦知道实力，就不会争夺。比如你知道了奥巴马是美国总统，你根本就不会产生跟他争夺利益的想法。

为什么历史上会发生第一次世界大战、第二次世界大战？那是因为发动战争的人，误以为，自己会赢。如果他知道自己必然失败，他是绝对不会发动战争的。

为啥造成误解？原因就是缺乏沟通。



误判导致矛盾【中】【龙哥解密升官发财的规律 28】

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



为什么会发生矛盾？根据历史研究可知，战争往往发生在实力相差不大的国家或武装集团之间，这个实力包括物质力量和精神力量。

物质力量大家都明白，我们现在探讨的管理能力就是精神力量之一，由此可知，矛盾只发生在实力接近的人或集团之间，有些矛盾原本不该发生，但是却发生了，这是什么原因？这就是矛盾双方缺乏了解，导致不该发生的矛盾出乎意料的发生了，这实在是一种天大的浪费。

避免这种不必要的矛盾发生，就需要沟通，需要了解对方的实力。



例如，任何人都不会傻到和亿万富翁做情敌，去争夺女朋友，为什么？因为实力相差悬殊。如果有不识相的人傻到去和我的老板争夺女朋友，根据本人的实际经验，估计会被打断双腿，而我的老板却不会受任何惩罚，这就是违背社会竞争规则的后果。

所以解决矛盾的方法就是沟通，把双方的肌肉都亮出来，谁的块大，最后就是谁赢。

现在回到有人说的那个问题，他认为矛盾来自对利益的争夺，这只是看到了问题，或者说是看到了产生矛盾的原因，但是并没有给出解决问题的答案。

了解问题产生的原因，并不能解决问题。这就好比你知道自己得了什么病，你却未必能把病治好，有病治不好，早晚还得永垂不朽，呵呵。

对于得病这个问题，你只能做两件事情：

一、尽量是自己不得病，注意饮食起居。

二、有病找医生，找专业人士来解决。

所以对于矛盾，我们不能只了解原因就够了，还要寻求解决办法。前面已经说了，在力量悬殊的对手之间，是不会产生矛盾的，即便产生矛盾，也会迅速解决。

怎么迅速解决呢？

就是我回答那位朋友的答案，土匪拿枪跟你沟通：把钱拿出来.....你敢不同意吗？这是有效沟通。

土匪把枪放口袋里，两手空空地说：把钱拿出来，你当然不同意。这是无效沟通。

和得病的问题一样，解决矛盾的办法也很简单：

一、了解自己周围各色人等的实力（能力，对老板的重要程度、社会关系等）。

二、不要和实力超过自己很多的人对抗。

三、柿子专拣软的捏，马在骆驼群里实力不济，到羊群里可就鹤立鸡群了。

四、多吃东西，争取自己早日成长为大象，到时候到骆驼群里照样牛。

歹徒和被抢劫者之间由于利益冲突产生矛盾，但是，对于一个专业的懂得有效沟通的劫匪而言，矛盾不会产生，或者会迅速解决。



因为专业的劫匪会把枪亮出来，告诉你劫匪的实力比你强，你得乖乖就范，你即便不就范，你也不会和劫匪产生矛盾，因为劫匪只需要扣动食指即可解决矛盾。这就是为什么电视剧里抢金店的劫匪往往还要朝天放上一两枪的原因，那是劫匪要确保有效沟通，明确告诉你这是他的真实实力，而人们也就乖乖地按照劫匪的话去做了；

拒绝服从歹徒的人都吃了劫匪的枪子，被社会淘汰了。

当然，也有自恃勇力，和歹徒搏斗的，说白了还是实力对比，自认为能够取胜，如此而已。

如果你有这个胆子，明天你也可以试着扳倒你们的老总，看看自己有多大的胜算。

为什么很多社会突发性事件会发生？

例如高喊我是人大代表的~自报家门我舅舅是中央某某的~还有打架争夺小姐时自报“我是警察”的？

这就是要按社会规则办事，发出明确的信息，等于劫匪把枪亮出来的作用，偏偏祖国人民素质还没有达到我这个层次，读不懂这个信息，所以才发生了这么多的乱七八糟的案件，要是我在场，立刻计算一下，是对手，扁他，不是对手，赶紧撤.....呵呵。

为什么会产生矛盾呢？那是因为这个世界上业余选手太多，专业选手太少！

例如前面那个劫匪的例子，你有枪放在口袋里，别人不知道，或者你根本没有枪，你就这样两手空空去抢东西，你这样的业余劫匪，能不和祖国勤劳勇敢的人民发生矛盾吗？到时候谁也不服谁，扭打到一起，最后被扭送派出所，被抓不说，你还要遭到我这样的人的鄙视.....够倒霉吧？



解决矛盾的原则【下】【龙哥解密升官发财的规律 29】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-09-22 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



解决矛盾和问题的原则是什么？

很简单，就是实力原则+利益原则。

讲个案例：

某天酒店娱乐部发生冲突，客人醉酒打了服务生一巴掌，外面都说我们是黑社会，敢打我们的人，这还了得？

结果娱乐部经理发火了，指挥人殴打客人，上报到我这里(我各部门都有人)，我上报老板，老板指示教训对方，但是我没有执行，我立即过去赔礼道歉，免单，给服务生 100 块了事。

为什么？

还是实力对比。

该客人已经预定了在半月后会在酒店举行一个价值六位数的婚宴（2008 年的钱比现在更值钱，你懂的），衡量一下，当然钱重要，服务生面子不重要啦。服务生拿了一百块，也没有什么意见。

眼看一场群殴，在我手里几句话就解决了。

事后老板问我，为啥不服从老板指示打人？

我解释道：



第一，对方是大老板的子女，比我们有钱；【实力原则】



第二，对方已经预定了我们这里的婚宴；【利益原则】

老板笑了一下，没说什么.....我知道，老板那里我是加了分的，
因为老板要的就是利益。

看看，矛盾为什么产生？原因是不知道利害关系，不知道实力对比，只要衡量一下利益得失，问题很好解决。

怎么变成专业选手？你现在就正在变成专业选手，因为本文就是一篇教你怎么成为专业选手的教案。

有个街头混混曾经把他的战无不胜的秘诀告诉过大家，不过很多人都贪玩，不记得了。但是本人有个座右铭，那就是：无贵无贱、无长无少、无善无恶、道之所存，师之所在。我这样的座右铭有很多，以后会陆续告诉大家。呵呵。因为我有这个座右铭，所以别人认为不重要的东西，我却认为很重要：

战无不胜的秘诀是什么？

很简单，就是专拣比自己弱的人打.....

管理最高的境界是简单，其实做别的事情最高的境界也是简单。



职场的核心是发射有价值的信号给老板【龙哥解密升官发财的规律 30】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-09-22 原文

 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



这个例子转到职场里,就是你也不了解同事,同事也不了解你,你们互相使绊子,告黑状,掐架,搞得不亦乐乎,耽误了大好年华,最后还要被我鄙视.....鄙视你的不学无术.....我倒!

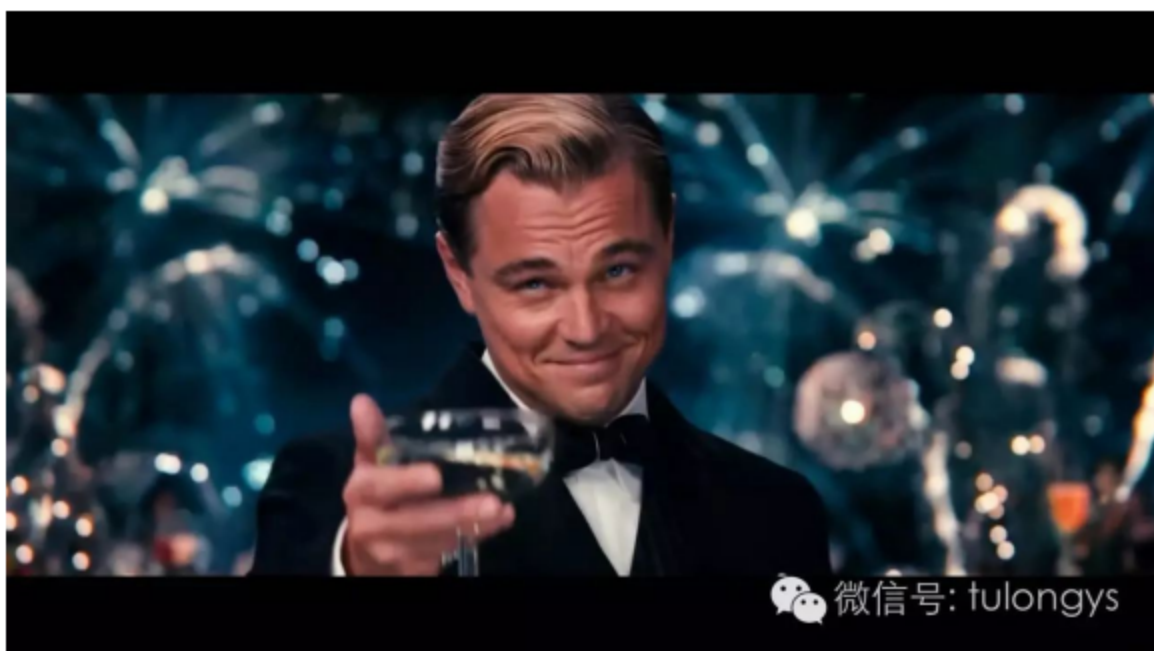
岂不闻《孙子兵法》有云:知己知彼,百战不殆? 所以啊! 还是那句老话:要沟通,和大家搞好关系,把大家的根底摸清楚,不要和自己实力差不多的人开战,要拣比自己实力差很多的人开战,这就叫不战而屈人之兵也! 有和自己实力差不多的人掐架的功夫,还不如去参加培训,提高自己的实力,最后不用掐架就赢了。以考试为例,在智商相同的前提下,通过考试的,不是参加考试次数最多的人,而是学习最用功的人。



为什么我这样说？因为据某本洋鬼子的书说，劳动力市场的货物，也就是各位，当然也包括我，货色如何，成色怎么样，各大公司的老板及人力资源部经理都是不清楚的，他们只是根据各种符号和信息在选择各岗位的管理人员。

例如，出色的大公司任职经历、名牌大学、各种难拿的证书等等，就是这些公司选择高管到各级管理人员的依据。一个智商不高的人，是很难拿到各种证书及名牌大学学历的，即便拿到，所用时间也会很长，得不偿失。

出色的任职经历比证书更难，因为任职资历代表你的实际工作能力，而大学证书只能证明你的智商和知识。



为什么要有出色的任职经历、资历（或争取各种荣誉）？

就是要在劳动力市场发出那些别人无法发出的信号，等于告诉老板，就我牛，怎么样？用我吧！

你做到的这些别人没有意识到，或者无法做到，你自然胜出.....

请问还用掐架吗？这就好比抢劫金店的劫匪，朝天放枪，就是发出别人无法发出的信号，告诉别人“我实力比你强”！于是别人都得听劫匪的。

你要拥有出色的任职经历及证书等，发出别人无法发出的信号，老板照样听你的。

我说的这些可都是经验之谈，用到我不少专业知识，因为我就是人力资源管理师，做副总的时候分管的部门就包括人力资源部，哈哈。



混社会的正确战略【龙哥解密升官发财的规律 31】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-22 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



我在职场，5 年从月薪 600 元的底层员工升到老总级别，很多人不屑一顾，认为是吹牛，那只是他们不懂其中的道理罢了。

我应用的就是上面所说的道理，我到任何一个公司，都绝对服从上级，所以我和每个上级关系都不错，然后抱着小学生的态度，认真学习上司的本事，少不了也得在外面参加培训啦.....

学习到一定时间，一般以一年为限，上司就提拔我了，或者上司忘记提拔我，而我决定给自己升职了，我就辞职到别的公司去工作了，到新公司一看，我的妈呀！比我差的人实在太多，于是老板就提拔我，我又升职了！所以，我的升职过程，从来没有和别人发生矛盾冲突，因为我对上司绝对服从，从来没有取代上司的想法，上司自会提拔我。不提拔我，我到新单位，我比你们强得多，实力差距悬殊，你们也没有机会和我发生矛盾。

有朋友说了，受教了,启发了不少，如何有技巧的显示自己的实力，避免无谓的斗争？

实际上正确的解决办法就是充电、学习，跟所有人学习那些对你今后有用的东西。获取大公司的任职经历，荣誉证书，以及比较硬的职业证书、出名大学的招牌，发射出强烈的足以穿透宇宙的伽马射线.....



百度科普：伽玛暴发现于 1967 年，是发生在宇宙学尺度上的恒星级天体中的爆发过程。伽马射线暴是宇宙中发生的最剧烈的爆炸，理论上是巨大恒星在燃料耗尽时塌缩爆炸或者两颗邻近的致密星体（黑洞或中子星）合并而产生的。伽马射线暴短至千分之一秒，长则数小时，会在短时间内释放出巨大能量。如果与太阳相比，它在几分钟内释放的能量相当于万亿年太阳光的总和，其发射的单个光子能量通常是典型太阳光的几十万倍。

我们只需短时间内爆发出巨大的能量，发射出足够强烈的社会识别信息，即可。



遇到不知死活的，应该学习曹操的办法，曹操碰到祢衡这个不知死活的，想杀他却把祢衡送给刘表，刘表也不是吃干饭的，不想承担杀害名士的恶名，又把祢衡转送到莽夫黄祖那里，最后祢衡惹恼黄祖，被黄祖这个粗汉杀了。

碰到不是你对手的人，有权就直接干掉，照顾影响就学曹操，差距太大直接不理他，或者反而对他多多照顾，以此显示自己的宽广胸怀！

呵呵，不要多纠缠，耽误时间不值得。

有多少重要的事情值得我们去 做啊！



世界是主观的【龙哥解密升官发财的规律 32】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-23 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



屠龙解释平行宇宙概念：世界是主观的，每个人的世界，都是不一样的，虽然我们每个人都生活在同一个地球上，但因为我们的主观世界不同，所以我们生活在不同的“主观世界”里。

不同的“主观世界”，构成不同的“宇宙”，属于你一个人的“主观的宇宙”。

因为我们地球上有几十亿人，所以地球上同时存在着几十亿个“主观的世界”，也就是同时存在很多“主观的宇宙”。

所有人看到的都是他们自己的想法和观念，他们看到的都是被他们的观念“修改”过的事实，并不是事实真相。

人是用大脑和思维观念在“看东西”，不是用眼睛在看东西，这一点非常重要。——陈旭（屠龙有术）

人确立了很高的人生目标,在实践的路上若能实现其中的一部分,已是一种成功。

即取法于上,得乎其中;若将目标降低为中等,大多数人也只能实现其中一部分,即取乎其中,得乎其下。所以树立很高的人生目标,是最关键的。

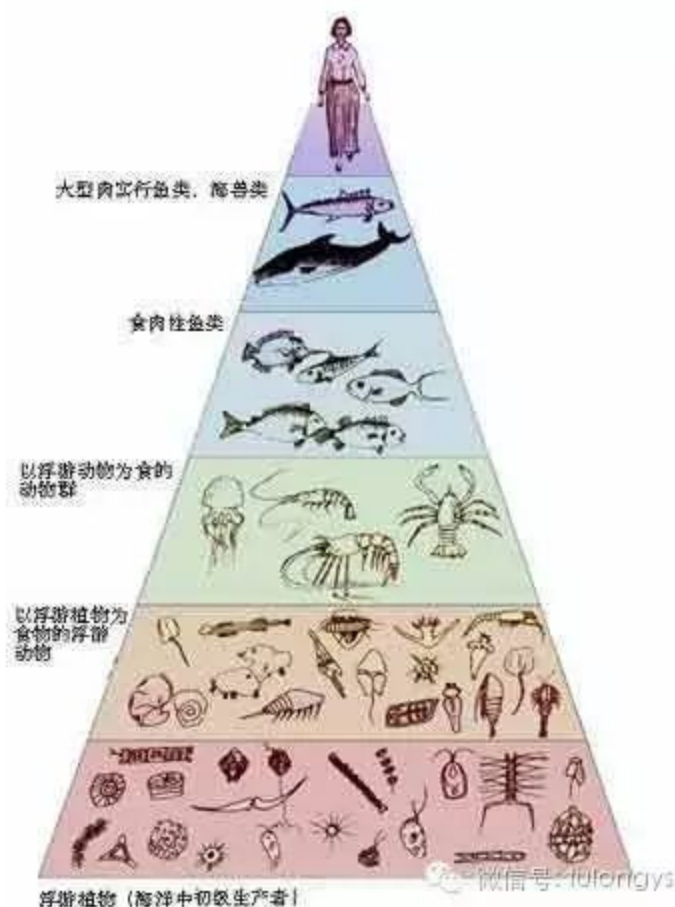
想当百亿千亿万富豪,可能实现不了,但当个亿万富翁或者千万富翁,那是百分之百的事情。

如果仅仅想着吃饱饭,那结果肯定要饿肚子;想着买房子结婚的人,肯定买不起房子。

想着发财当亿万富豪的人,买房子就是小菜一碟,随便买。

这个世界是主观的世界,你认为,你是什么人,结果你就是什么人。——陈旭(屠龙有术)

所以屠龙以前,常常强调:世界是主观的,我们看到的不是事实,我们看到的都是自己的想法,每个人对世界的理解不一样,所以每个人的命运也不一样。——屠龙有术



那些帮着穷人骂富人的，别的我不说，我只说一句话，任何人都反驳不了的一句话，那就是：帮着穷人骂富人的，这些人，潜意识里认为，自己属于穷人阶级，他们的立场，暴露了他们思想中的观念，也暴露了他们现实中的社会地位。——屠龙有术

这是藏不了的。

以前穷还是富，根本不重要，重要的是，你认为，你未来是穷人还是富人？你怎么认为的，将来就会怎么兑现。

默认自己属于穷人阶级的，将来必然是穷人，既然他们潜意识里，已经认定自己属于穷人阶级了，最后成为穷人，也就是顺理成章的事情了。

默认自己属于富人阶级的，即便眼前是穷鬼，比如当年屠龙当保安月薪 600 元，但默认自己未来属于富豪，你看，现在我不就有点钱了？

潜意识里隐藏的观念决定命运。



价值观要领先于时代【龙哥解密升官发财的规律 33】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-23 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



价值观就是你对世界的看法。

世界是主观的，每个人都活在他自己的世界里。

今年是 2008 年，但是有人活在 1880 年、有人活在 1990 年、有人活在 2000 年、有人活在 2008 年、有人活在 2018 年，有人活在 2200 年。

活在 2008 年之前的，例如活在 2000 年的人，是傻瓜，活在 2200 年的人，是疯子，活在 2008 年的人，是你我，活在 2018 年的人，是统治者。

你认为忠君爱国重要，你就活在古代，虽然今年是 2008 年。

你认为老百姓是国家的主人，你就活在 79 年之前或现代美国的迷雾之中。

你认为女人陪男人睡觉吃亏，你就活在前资本主义时期（封建社会）。

不管你活在什么历史时期，总之你没有活在现在，也就是 2008 年。

不管什么，人，首先是动物，动物首先就得活着，活着之后才能谈其他。

一个人一旦去世，他所拥有的一切也就烟消云散了。《士兵突击》中王宝强说的好：有意义就是好好活着，好好活着就是做很多有意义的事。说白了就是做你想做的事情。

济公活佛说的好：酒肉穿肠过，佛祖心中坐。酒肉穿肠过，我们可以理解为你要好好活着，不要亏待自己，佛祖心中坐，可以理解为按照你的想法活着，就是活着的真实意义。

你谁也不是，就是你自己。

比如有的朋友认为，认为做上司的女（男）朋友，男人划算，女人不划算，这就是活在自己的世界里，没有活在现实中。

现实

如此残酷

微信号: tulongys

现实是什么？

以明星的婚姻为例：

记得有人说过：“婚姻有时候本身的成功率就不太高的。实现一个完美的婚姻是一个非常难的事。离婚并不是一个意外的事，能一辈子在一起才是一个非常意外的事儿”。明星身处五光十色的娱乐圈里，离婚是常有的事，有些明星更是把婚姻当娱乐。

兄弟，把婚姻当娱乐，这是什么概念？

不用说出来，想一下，都吓死一大片人.....



以革命前辈为例：

多少革命前辈为了崇高的理想抛头颅、洒热血，目的就是为了消灭人剥削人的社会，现在终于消灭了旧社会，创造了新社会。

打破生命具有崇高意义的说法，你就可以毫不犹豫的去攀登人生的顶峰，也可以毫不犹豫地结束你的生命。

如果女人陪男人就是吃亏，那武则天有三千面首，岂不是连妓女都不如？堂堂女皇帝，比妓女还傻？要倒贴？我倒。

愿意就不是吃亏，是占便宜，不愿意就是吃亏，有法律替你说说话，刑法里的强奸罪是干什么吃的？跟性别有什么关系？

有很多男人染上不良恶习，喜欢嫖妓兼勾引良家妇女，每每以为自己如何如何，其实很多时候何尝不是做了免费的鸭子？我又倒！

所以啊.....不要一厢情愿地看问题，多换几个角度看看。



不同阶层观念不同【龙哥解密升官发财的规律 34】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-09-23 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



社会的不同阶层，具有不同的观念，这些观念在这些不同的阶层以及他们的经济基础里，都是对的，把这个阶层的观念放到另外一个阶层，则是大错特错。

例如：个人主义不好，集体主义好，好什么？

所有领导都具备集体主义精神，凡事大家讨论决定，你试试？
全国企业立刻倒下一大片，比金融危机还厉害！

个人主义是给领导用的，集体主义是给员工用的，不要搞错地方哦！

所以不要谈什么伟大、崇高或者道德，喜欢谈这个的，你仔细看看都是些什么人？鄙人以为，谈这个的，除了蛊惑人心的骗子之外，就是傻瓜及头脑简单的人，没几个正常人。

你活着要得到底是什么？

如果你活着是为了别人，最后大家过上了幸福生活，你家徒四壁，倒闭街头，求仁得仁，死又何怨？这也是一种人生，何尝没有意义？

目的和手段要一致啊！各位.....

你想高官得做，骏马得骑，你就得学那些人的做法；想做乞丐，大可去街头观察乞丐如何要饭。

种瓜得瓜，种豆得豆；

种下什么，收获什么；

学富豪，变富豪；

学乞丐，变乞丐；



企图用乞丐的哲学去谋求富贵，岂不是弱智？

选择做奴隶，你就得挨鞭子，选择做奴隶主，你就得鞭打他人。挨鞭子，是你的地位、你的选择造成的，所以没有必要恨那个鞭打你的人。鞭打他人，也没有必要内疚，你不鞭打他人，你早晚得被奴隶主阶层淘汰，混到奴隶阶层去挨鞭子。这就叫人在江湖，身不由己.....

所以我看到很多阶层叫苦连天，例如大学本科生选择做代课老师，每月拿 380 块钱，还在那里叫苦，你说叫他跳槽，他说他不敢，或者他有教书育人的崇高理想，我晕！这就是典型的想做奴隶还不想挨鞭子的活化石.....



为什么价值观重要？

因为很多时候，你的价值观决定你的命运。

资本主义社会有资本主义社会的价值观，封建社会有封建社会的价值观。社会在进步，但我们很多朋友的价值观就是封建社会的价值观。

回到前面，列宁说，理论的唯一作用就是解释现实，咱们现在用有的人认为“女人陪男人吃亏的理论”解释一下现实，解释一下武则天的三千面首，解释一下倒贴 2000 要男服务生陪睡的女顾客，解释一下不断结婚离婚、把结婚当娱乐的女明星，解释的通吗？

这些女人都是些什么人？

都是有权有势的人，听其言、观其行，从她们的行动既可以看出她们的想法。



所以很简单，你想成为什么样的人，你就得学那些人的思想观念。

认为我说的不对的，大可实行自己的想法，不过每个人都必须为自己的想法及随后导致的行动负责，要饭的时候是没有人帮你要饭的。

一失足成千古恨，再回头已是百年身。



掌握了一点天道的吴化文将军【龙哥解密升官发财的规律 35】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-09-23 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

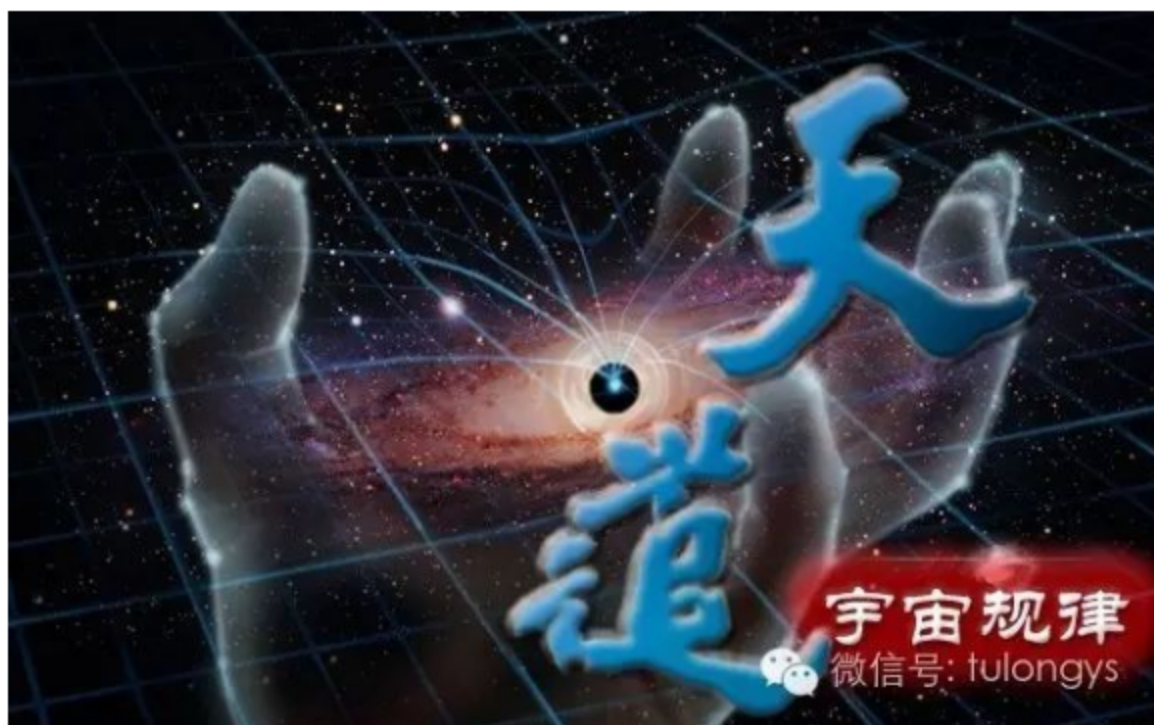


天道无亲，唯与善人-吴化文将军的价值观

天佑善人，天道无亲，常与善人。

一般的傻蛋，把这句话理解为：天道是没有偏爱的，只是常常帮助好人，其实这种理解全是错误的。

天道无亲，常与善人——陈旭（屠龙）的解释：天道（世界的规律）对每一个人都是客观公正，没有亲疏之分的，但天道会支持“善于操纵规律的人”实现他的目标。



天道是世界的规律，善于操纵世界规律的人，就是强者。---
屠龙有术

一个人的价值观落后于时代非常可怕，因为追根究底，你的所有行动都是在你的价值观的指挥下做出来的，所有决策的根源，判断是非对错的标准，就来自你的价值观。

最典型的例子是解放军 35 军军长吴化文将军。

吴化文将军本来是冯玉祥西北军下属将领，后来看蒋介石得势就参加了中央军。抗战开始之后，一开始先是施展逃跑功夫，吴化文将军成功的保存了实力；后来看实在躲不过去，见势不妙又投降了一次，摇身一变成为汪精卫伪政权的上将司令，并且还很卖力，在山东给八路军制造了不小的麻烦。

对此，他对部下是如此解释的：

“如果日本打赢了，咱们当然不吃亏；日本人输了的话，老蒋还需要我们去打，也不会把我们怎么样；最不济的话，还可以去投共军，他们也需要咱们打国军。”

历史告诉未来.....此后的历史，倒还真如吴化文将军所料。

这时候，龙哥耳边就想起了一句话，也就是陈旭语录之一：

但存感恩之心，皆为可交之人；

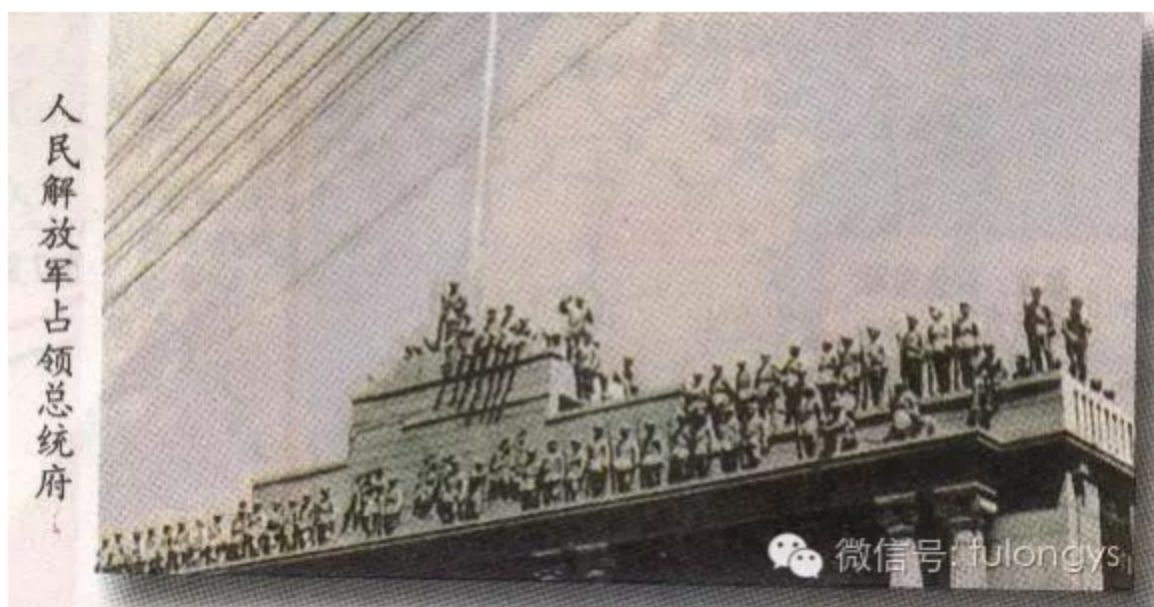
凡有先见之明，必为非凡之辈。——屠龙有术

吴化文将军的惊世之语，以及后来“不走寻常路”的历史，几经转折，历经劫难，最终修得正果，成为新中国开国中将……确实证明了此公确非常人可比，乃乱世之英雄豪杰也！

抗战胜利之后，这位“和平建国军”的第三方面军上将司令又成了国军第九十六军中将军长，在“剿共”中还有些战果。

但毕竟“共军太狡猾”，一九四八年，和王耀武这位当年的抗战名将一起在济南被围，此时，吴化文的俊杰本色再次显露无遗，当机立断地临阵起义，让许世友一周时间便拿下济南，俘虏了王耀武。

吴化文将军麾下的军队从国军第九十六军改编为中国人民解放军三十五军之后，倒也继续发挥了其善战的英雄传统。



打败仗、苦仗的时候从来不会有份，出风头的时候则绝对在场，第一个冲进总统府的殊荣，就落到了这支“前国军”的身上，却也害得大陆上的历史学家们不太愿意提及这一点。

这支屡立战功的部队，后来改编为浙江省军区，吴化文将军也在成为开国中将之后转业浙江，任交通厅长，后升任政协副主席，带着四个老婆在西湖边过着逍遥日子，直至六二年善终。



当年率军赢得抗日战争万家岭大捷、雪峰山大捷的王耀武，被吴化文背后捅上一刀，在战犯管理所里郁闷不已，写信给吴化

文，责怪起义为什么不叫上自己，吴化文大笑，说王耀武既没有逃跑经验又没有投降经验，整天只知道“鞠躬尽瘁，死而后已”，当然不找他。

这段对话，足以让所有人为之语塞。

（备注 1：万家岭大捷：我们只需百度就可以知道，是抗日战争初期的三大胜利之一。它灭了日本侵略军的威风，鼓舞了中国军民抗战的士气。）

（备注 2：雪峰山大捷：湘西会战也称雪峰山战役，是中国人民抗日战争中的最后一次会战。战争起于 1945 年 4 月 9 日，止于 6 月 7 日。在双方参战总兵力 28 万余人，战线长达 200 余公里。在王耀武指挥下，湘西会战取得了雪峰山大捷，歼敌 3 万余人。战役以日本军队战败而结束。雪峰山大捷标志着中国抗日正面战场由防御转入反攻阶段。）

我们看完龙哥关于“万家岭大捷”“雪峰山大捷”的注释之后，就足以了解抗日英雄王耀武的丰功伟绩了。

正如在公司中出力最多的人，不一定有好结果一样。

这再次证明：做对了事情，不一定就有好结果，王耀武同志跟几千年前的商鞅同志犯了同样的错误：善于谋国，为国出力；不善于谋身，导致出完力气身陷囹圄，不得善终。）

看到没有？吴化文要是价值观和王耀武一样，也只配在战犯管理所做俘虏。

面对抗日英雄王耀武最后坐牢的下场,吴化文将军再次笑傲江湖。



吴将军的笑容太灿烂了,笑到最后,才笑的最美.....

你是一个英雄,但我是一个赢家。——中国人民解放军吴化文将军再次用自己的实际行动,证明了自己得观念是正确的。

这时候,我又想起了屠龙的名言:结果说明一切!——陈旭(屠龙有术)

(屠龙就是我了,我就是陈旭啊,大家不要误会,以为屠龙是别人,我喜欢这些写,谢谢。)

我倒不是教大家都去学吴化文做汉奸、叛徒.....实际上,现实中吴化文将军建国后被授予一级解放勋章。

在新中国先后出任浙江省人民政府委员兼交通厅厅长、中国人民政治协商会议全国委员会委员、浙江省政治协商会议副主席等职务。

我只是想说：我们做人要像吴化文军长一样，要有觉悟，响应革命号召，树立正确的价值观，才有光明的前途。

吴化文虽然以前干过很多坏事，但有句话说得好“浪子回头金不换”，最终吴化文走上了正确的人生道路，才得以善终。

这充分说明，一个人的命运与自己的觉悟紧密相关，与他自己的价值观有关。

有什么样的价值观，就有什么样的选择；

你有什么样的选择，就有什么样的命运。



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)

适者生存【龙哥解密升官发财的规律 36】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-24 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



好坏只是一个主观的价值判断，有可能事实完全不是那么回事。

之前龙哥已经讲过.....

天道无亲，常与善人。什么意思？

是说，宇宙万物的规律，是不偏不倚的，他只帮助善于运用“天道”这个规律的人。

天道有常，不为尧存，不为桀亡。什么意思？

自然的存在是有它自己的道理的,不是因为尧很贤能而为他存在,也不会因为夏桀很残暴而为他灭亡。————出自《荀子·天论》

也就是说,客观规律是不以主观认识为转移的。



我以前说的那段话,不是教你们都去学坏,而是教你们,认清社会现实,做好人能生存下去,能生存的更好,就做好人;做坏人能生存下去,或者生存的更好,就做坏人。



至于具体实践的时候，要做好人，还是坏人，要根据你所处的社会大环境和你自身周围的社会小环境来决定，而不是由你自己决定的。

你要违背你周围的环境的规律，不管你是出于善意的目的，还是罪恶的目的，你都会遭到失败。

物竞天择适者生存

我只提供了一个认识社会规律，运用社会规律的原则，我可没有要你做坏人，当然我也没要你做好人。

因为我无权决定这个，你也无权决定这个。

一切都是环境决定的。



如果你无视社会规律，在强盗窝里做好人，跟在好人窝里做强盗，都是一个下场，你会死的很惨。 ---屠龙有术



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）

观念落后导致贫穷【龙哥解密升官发财的规律 37】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-24 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



有钱人家的孩子都是纨绔子弟和傻瓜，这是一个错误的说法。

我们知道，一个能接受事实、承认现实的人，他才有可能成长。事实上，社会各个阶层都有纨绔子弟和混蛋，而穷人阶级的纨绔子弟更多。



很多的见识、视野、阅历最终要靠付出金钱和时间来支付成本。

美国一个跨心理学、经济学、政策研究学等多学科团队去年完成了一项对资源稀缺状况下人的思维方式的研究，结论是：

穷人和过于忙碌的人有一个共同思维特质，即注意力被稀缺资源过分占据，引起认知和判断力的全面下降。

也就是说，一个人越忙，他越傻。——陈旭（屠龙有术）



穷人就是社会竞争中的失败者，怎么可能代表社会先进势力呢？

实际上，穷人阶层是思想最落后、最保守的阶层。

一个人由穷变富的过程，也就是脱离愚昧的过程，也就是掌握“组织社会资源提高社会生产效率”的过程，也就是发迹的过程。

同时，也就是这个穷人彻底否定“自己过去的全部观念”的过程。

由于人性决定了“每个人都认为自己是正确的”这个心理特点，导致很多人因此无法完成这个思想上的升华和蜕变过程.....

于是，完成不了这个过程人，最终都做了一辈子穷人。

所以，纵观历史，穷人是社会上最落后的阶级，说白了就是一帮智力不足的人.....

有人说了，屠龙你以前也穷，你为啥骂穷人？

其实呢，我不认为自己在骂人，这是因为我说的只是事实，跟我以前穷还是富，没关系。

陈旭以前穷的时候，我可没认为穷很光荣，我认为穷是很可耻的，而且我也从未认为，自己属于穷人。

就好比丑小鸭在鸡群鸭群被嘲笑，其实人家只是误落到鸡鸭群里的天鹅罢了，鸡鸭们根本就不是同类。



不管你有多穷，只要你心理上认为，自己不属于穷人，你就不是穷人。



套用管理学的理论，解释个人混社会的道理，那就是：

管理是一种实践，其本质不在于“知”而在于“行”；其验证不在于逻辑，而在于成果；其唯一权威就是成就。——彼得·德鲁克

陈旭（屠龙有术）在这里解释道：

混社会是一种社会实践行为，他的根本所在，不在于“你知道什么”，不在于你的逻辑思维多么精妙，关键在于“你得到了什么？”你运用你的想法，你获取了那些成就和业绩？

金钱和权力的其实都是你的“能力”经过你的运用和使用之后，获得的结果。所以金钱和权力，足以证明一个人的能力。

反过来，没钱和没权的人，至少说明，你没什么已经使用出来的，有价值的能力。



没有经过实践检验的能力，其实是一种自我欺骗的幻想。

这话其实很简单，就是三个字，看结果！

结果说明一切。

你很牛逼，混的去要饭；

你比别人牛，结果给他做下属；

你比别人牛，结果别人比你钱多；

你比别人牛，结果别人比你权力大。

你有这种想法，你这不叫牛，你这叫——不承认现实，自我陶醉，精神胜利法。

那种主观上认为自己能力很强，但实际结果混的去讨饭的人，说白了是自我麻醉，自我欺骗，不承认现实。---屠龙有术



根据钱包判断正确的概率【龙哥解密升官发财的规律 38】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-24 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



曾经有朋友问我：龙哥在吗？一直在回想你帖子里的一句话，想请教你一下？关于“天道无亲，常与善人”后面一句你的解释是常帮助擅于利用它的人，我找了很多解释都是认为此处的善是善良的意思。

我个人观点比较赞同你的说法，司马迁也曾对此提出疑议，但是我想老子那样的圣人不可能出错啊，他的弟子孔子那么有学问连易经都解释的那么完美，而孔子都说自己的学问远远不能他师傅相比，应该出发点不至于那么浅见吧？

龙哥就是陈旭，也就是我啦！于是我就回答他：

你只需要看一下，认为哪个“善人”是指善良的人，坚持这种说法的人：

第一，他们在什么社会位置？

第二，他们钱包里有没有钱？

你就明白一切了.....



再次重复，重要的话说三遍：

金钱是正确解决问题的答案。——陈旭（屠龙有术）

因此：

我们可以“根据一个人拥有的金钱数目，可以判断这人思维正确的概率”。——陈旭（屠龙有术）

所以，我们观察一个人有多少钱，就可以判断出，这人脑子里的想法，正确和错误的概率是多少.....

比如你遇到一个乞丐，按照龙哥的“根据一个人拥有的金钱数目，可以判断这人思维正确的概率”理论，你就可以判断出，这个乞丐的想法，在绝大多数情况下，99.99%是错误的.....



(乞丐出身的皇帝朱元璋)

有人问了，龙哥，你还留了 0.01% 的正确概率给乞丐.....

你说的没错，陈旭是留了 0.01% 的正确概率给乞丐，这是留给乞丐中的奇才，比如讨饭出身的乞丐皇帝朱元璋的.....

所以万事万物不是绝对的，只是相对概率大小而已，尤其是社会科学，更是如此.....

正确的理论和实践，只能增大成功的概率，并不能 100%保证成功。——陈旭（屠龙有术）



历史上曾经有大官说过，掏大粪的跟美国总统是平等的。

请问，既然美国高官都说了，掏大粪的跟美国总统平等，你干嘛不去掏大粪呢？

大官说过，掏大粪的跟美国总统是平等的……请问，美国高官自己为啥不去掏大粪？

这位朋友就回答说，掏大粪毕竟是下贱的工作，脏不说，创造不了价值。其实我也知道，掏大粪很下贱，没钱，还被人鄙视，问题是：

掏大粪是下贱工作，请问高级官员知道不知道，这个掏大粪是下贱工作？

当然知道。



既然知道，美国高级官员为啥要胡说八道，昧着良心说假话，去欺骗一个掏粪工？

这是为什么？你回答我。

答案很明显：一是为了抬高自己，而是为了安抚掏粪工，让他继续掏掏大粪。



对了，这就是答案。

你看，大家都自己就想到了，这就是“刚才的问题”的正确答案。



认识规律，改变命运【龙哥解密升官发财的规律 39】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

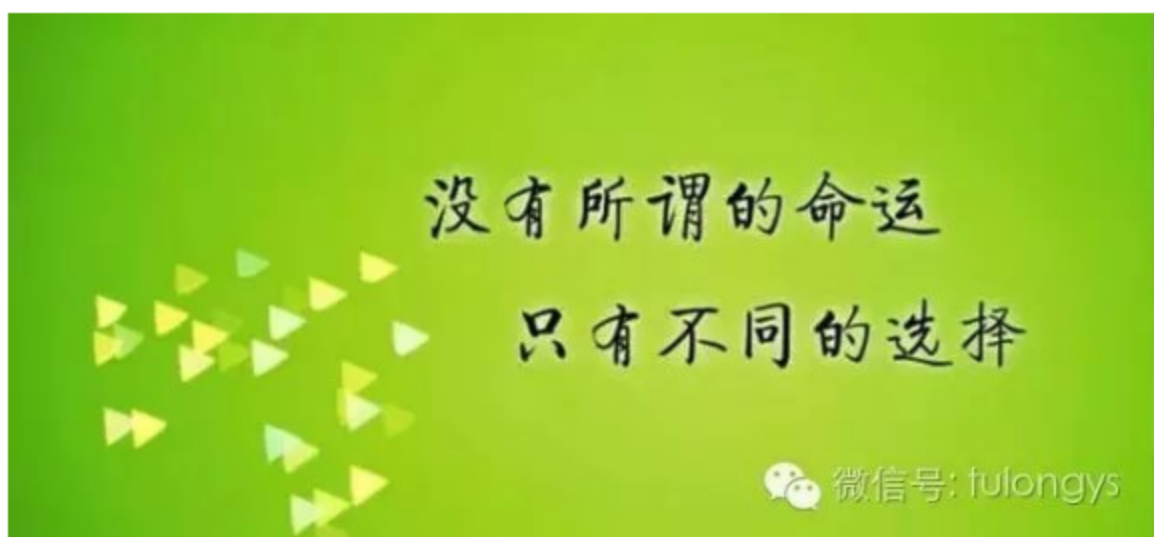
2016-09-24 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



很多人一开始，都吃了这个亏，吃什么亏？——不承认现实。
一上来，坚持自己是对的，总经理是错的，于是总经理就开除他，
告诉他，谁才是真的正确。-----屠龙有术

你看，因为思维有误区，不承认现实，导致自己在现实中碰壁
了，被总经理开除了.....所以，认识客观规律，是很重要的。



陈旭研究社会的心得之一，那就是一个人要想发迹，必须做到以下几点：

【承认现实】

【研究现实】

【利用现实】

【改变命运】

当然，你也可以把现实替换为：

【认识规律】

【研究规律】

【利用规律】

【改变命运】

一个人要想混起来，首先要做到【承认现实】，其次要做到【研究现实】，最后【利用现实】，利用研究出来的现实背后的社会规律，【改变命运】，改变自己跌命运。

那么，具体怎么做呢？

人要混的好，起码要具备最基本的几条，我就不全说了，先说2条：

1、承认现实；

2、勇于为自己的行为负责；



为什么别的都不说了，就说这两条？

因为我们无数次重复强调过：

金钱是正确解决问题的报酬。——陈旭（屠龙有术）

这意味着，如果我们不承认现实，我们就无法正确认识世界；而无法正确认识世界，当然也就无法得出世界的规律；不掌握世界的正确规律，当然无法解决问题。

所以，“承认现实”是“关系到我们能否赚到钱”的大问题。

平时只需稍加观察就可以发现：身处社会底层的人，往往是不承认社会现实的人。

2008年的时候，我说给员工买夜班饭，收买人心往上爬，就有人坚决反对.....

历史告诉未来.....5年后，陈旭（屠龙有术）做了老板，问他混的怎么样，他躲起来不说话了.....别的啥也不说了，事实摆在这里，大家自己琢磨去吧

事实胜于雄辩。

都说我不对，我越混越好。

屠龙的观念和理论，陈旭这么多年自己去亲自实践自己的观念和理论，现在结果都出来了，还有什么话说？

很多人混不好，就是因为他们不承认现实，闭着眼睛说话。



微信号: tulongys

有朋友问龙哥，“从言行判断阶层”，这个一直不会用。就那个人而言，他 08 年，是什么身份？

陈旭就在这里回答他：这人是员工身份，是最底层的员工身份，而且现在也是。其实我知道他现在的身份，故意这样问的。

2008 年，我就知道，他以后一辈子当员工，思想决定命运，他的命运早就决定了，因为他没有付出代价的意识。



想过好日子，连 10 块钱一碗的夜班饭，这么点饭钱，都舍不得掏，怎么过好日子？

你看大老板，一投资就几千万，几个亿，他连投资 10 块钱一碗的夜班饭，都舍不得，能干多大的事情？



真正的道德能让我们发财【龙哥解密升官发财的规律 40】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-09-25 原文

 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



(道德就是，谁给我钱，我就说谁有道德，所有人都是这样的。
——陈旭)

什么是道德？

我们这里的道德，不是儒家卫道士所谓的道德，也不是平常报纸上讲的所谓道德。我们讲的是实用有效的道德。

维护道德的都是些什么人？

宋朝大儒朱熹曾经说过“妇人饿死事小、失节事大”这样义正词严冠冕堂皇的话来，一转眼又跟别人争夺妓女严蕊，大打出手。把自己的里子抖个干干净净，这样的混帐话，不听也罢。

现在报纸提倡的讲道德，什么“毫不利己、专门利人”的高尚道德，什么“八荣八耻”，真要有用，也不至于贪官遍地、恶吏横行了。

鄙人有一个经验，但凡社会提倡什么，正是缺乏什么的时代。

这“道德”二字，在我辈功名利禄之徒眼里，几乎等于骗子二字，可以说是臭名卓著，没几个人相信他。

哪么，这么臭名卓著的名词，竟然能流传到今天，岂不奇怪？

原来，这道德二字，不同的阶层，有不同的理解，就和如今出书和 DVD、VCD 光盘一样，有正版、盗版之分。



（道德就是学雷锋做好事，给人送钱送利益，你就是一个有道德的人——陈旭（屠龙有术））

哪么正版的道德是什么意思呢？

道德的解释很多，有时间的自己去百度搜索，我是没有空去看那些什么劳什子解释。

我只按我的理解来解释。这道德二字，其实古人早有论述。

道是规律，德是拿（东西），

道德：按照规律去拿东西。

如此是也。

《六韬》就有解释：能给大家利益的，就是道；能解危救困的，就是德。说白了，能带给别人好处的，就是有道德的人，就能取得别人的拥护和支持。

你给贪官送钱，能给贪官带来好处，所以，在贪官眼里，你就是有道德的人。看看！能给别人带来好处，就是道，你给贪官送钱，符合了我这个道的定义，连贪官污吏都来给你帮忙办事，这不就是通常所谓的“得道多助，失道寡助”吗？（当然，这里只是揭示社会现象背后的规律，屠龙本人是坚决反对贪污腐败的^_^）

这个道德这么有用，为什么现在世风日下，人心不古了呢？

这主要是歪嘴和尚把经念歪了，我们现在看看正统教育是怎么做的：“我们通常用“得道多助，失道寡助”这句话来表示：合乎正义者就能得到多方面的支持与帮助，违背正义的就会陷入孤立无援的境地。

在这里，我们把“道”理解为“正义”。那么，什么叫“正义”？《现代汉语词典》中说：“正义”是指“公正的、有利于人民的道理”。

孟子说这个话，是针对春秋战国时期的诸侯国国王说的，所以，这话没错，因为诸侯国的国王要利用本国老百姓、也就是人民去替他卖命，出钱、出力去统一天下，所以这个道就是去做符合本国老百姓的利益的事情，以便笼络百姓为自己的目标卖命。

我们现在是什么时代？你是诸侯国国王吗？你需要笼络百姓为你的目标服务吗？我倒！

你我都不是诸侯国国王，没有统治全国老百姓，需要你去笼络全国老百姓为你的目标出钱出力，现在有资格干着个事情的是祖国的国家元首，不是你我。

孟子说过“得道多助，失道寡助”，于是你天天做哪些正义对人民有利的事情，为什么没见几个人帮你啊？其实这很正常，套用营销学的术语来说，就是你的目标市场错了。



（没事干的时候，你就给别人送礼送钱，你就跟雷锋一样是一个有道德的人。——陈旭（屠龙有术））

那么你我应该怎么做？

简而言之，道德就是做对别人有利的事情，“得道多助，失道寡助”这句话应用到你我的生活当中，就是你要把目标锁定那些对你有用的人，做对他们有利的事情。

你做对老婆有利的事情，老婆就喜欢你；

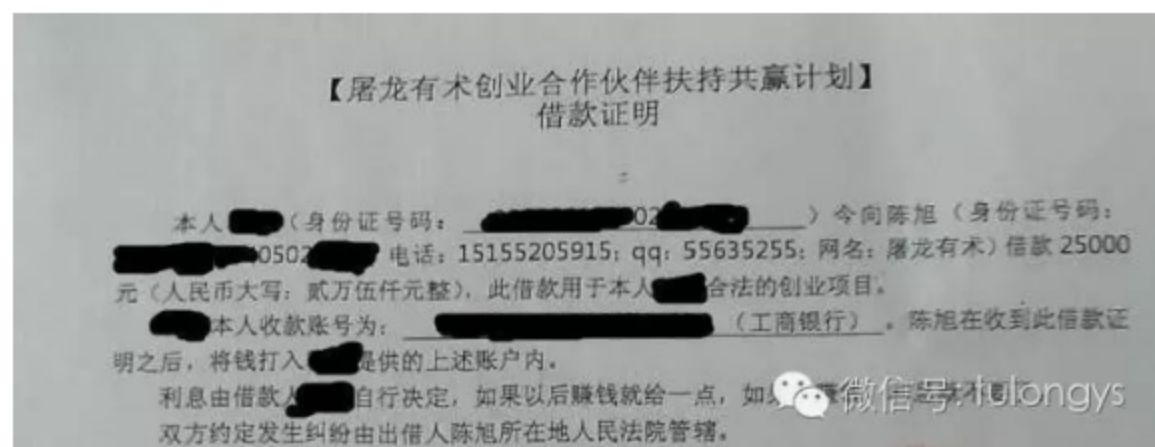
你做对同事有利的事情，同事就支持你；

你做对老板有利的事情，老板就提拔你；

你做对全国人民有利的事情.....对不起，超越发展阶段了，等你做了国家元首再来做这件有意义的事情吧！

（如果你非要替圣上做好事，坚持做对全国人民有利的事情，小心陛下把你全家抄斩。）

陈旭（屠龙有术）是如下这么做的：



陈旭有点钱，就帮助别人了.....我们知道，给别人送钱，就是有道德的人，所以现在龙哥给别人送钱了，我就是有道德的人。

交易对方:	●辉(●●●●)
创建时间:	2016-05-●●●●
交易时间:	2016-05-●●●●
更新时间:	2016-05-●●●●
交易单号:	●●●●●●●●●●●●●●●●
交易状态:	支付成功
交易金额:	●●●●元
备注:	陈旭给●●辉母亲看病

屠龙给群友母亲出钱看病。

微信号: tulongys

扶危济困，有道德的人，才会做的事情，龙哥做了！因为有道德，就是送钱给人嘛！既然道德是这个含义，龙哥也知道，当然要付出实际行动了！

这位朋友不仅收了陈旭的钱，还按照陈旭（龙哥）说的招数，募捐看病，发财去了……（搞不好募捐的钱，也买辆私家车）



中国银行网上银行电子回单
BOC Internet Banking Payment Advice

提交日期：2016/08/1
Submitting Date

交易日期：2016/08/1
Transaction Date

打印日期：2016/08/1
Printing Date

付款人 Payer	付款人 Payer	陈旭	收款人 Beneficiary	收款人 Beneficiary	
	付款账号 Debit A/C No.	627*****		收款账号 Bene A/C No.	
	转出账户地区 Region of From Account	江苏		转入账户地区 Region of To Account	
金额 Amount	人民币元（大写）： 2 万 0 仟元整 （in uppercase） 人民币元（小写） 20,000.00 （in lowercase）				
转账批次号 Transfer Batch NO.	658		执行方式 Transfer Method	立即执行	
网银交易序号 Transaction No.	31				
附言 Description	陈旭借给 2 万 0 仟元整，用于 偿还汽车贷款				

提示：此回单为客户自行打印，仅供参考，实际交易信息请以银行盖章回单为准！

Notice: The slip is printed by the customer for reference purpose. The receipt affixed with!

打印

关闭

微信号：

龙哥又出钱帮人还汽车贷款了，全都是真的，如假包换，各位注意啊，说假话要坐牢的，龙哥不敢忽悠大家。



招商银行个人银行专业版
转账汇款单笔对账单

转账类型:	网银实时汇款		
付款账号:	09****	付款人姓名:	陈旭
收款账号:	000	收款人姓名:	
收款银行:	中国工商银行		
付款金额:	25,000.00	手续费:	0.00
备注:	借给 贰万伍仟元整, 借款用于 合法创业项目		
状态:	成功		

陈旭出钱帮人创业.....



招商银行个人银行专业版
转账汇款单笔对账单

转账类型:	网银实时汇款		
付款账号:	09****	付款人姓名:	陈旭
收款账号:	80	收款人姓名:	
收款银行:	中国建设银行		
付款金额:	20,000.00	手续费:	0.00
备注:	借款 2 万, 用于 合法创业		
状态:	成功		

陈旭继续出钱帮人创业.....



招商银行个人银行专业版
转账汇款单笔对账单

转账类型:	网银实时汇款		
付款账号:	██████11****██████	付款人姓名:	陈旭
收款账号:	██████0200██████	收款人姓名:	██████
收款银行:	中国工商银行		
付款金额:	25,000.00	手续费:	0.00
备 注:	借款: 借给██████贰万伍仟元整, 用于██████合法创业项目。		
状 态:	成功		

陈旭继续、继续出钱帮人创业.....

不贴了，其实还有.....

现在知道，为啥龙哥成功了吧？

陈旭说了，道德就是拿钱送人，给人好处，就是有道德的人。

龙哥是这么说的，我实际就是这么干的，言行一致，说到做到。

龙哥从月薪 600 元的社会底层的穷保安，混成老板，没有两下子真功夫，怎么可能爬的上来？

现在龙哥把真功夫传授给大家了，我可没有藏私，各位学的好坏，以后混的发迹还是穷愁潦倒，可不能怪我了啊！干货都传授给大家了。

为什么很多人不成功呢？

因为他们只是想一想而已，并不会真的去做。

所以啊，只要不涉及关键利益，平时什么张家长、李家短、谁看你不顺眼，你看谁不顺眼的事情，都是小事，不要往心里去，不值得为这些小事去得罪人，为这些小事去使绊子，那纯粹是浪费时间。

真正的道德能让我们发财。——陈旭（屠龙有术）



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）

盗亦有道【龙哥解密升官发财的规律 41】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-25 原文

 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

所以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。



秦朝末年，陈胜起义造反，最后竟然死在自己的马车夫手里，也就是死在自己的司机手里，就是违背了这个做人的原则。

秦朝末年，大家活不下去了，造反或有一条生路，陈胜首义，给大家活命的希望，这就是给大家利益，所以各地纷纷云集响应，陈胜称王之后，把去投靠他的同乡哥们都杀了，这就造成了极坏的影响，估计对身边的人也好不到那里去，所以最后才会被自己的马夫杀死。

做什么事情都要讲规矩，按照你准备做的事情的客观规律去办，这个客观规律，才是真正意义上的道。



就连做强盗都有规律可循。

“盗亦有道”就是庄子说的。“盗亦有道乎？跖曰：何适其有道耶，夫妄意室中之藏，圣也，入先，勇也，出后义也，知可否智也，分均仁也，王者不备而成大盗者，天下未之有也。”

全文的意思说：强盗问他的头目，做强盗有道理吗？强盗头子说：“当然有道理，做强盗首先要估算某处是否有财物，去盗合算不合算，准确不准确，这是圣人也。抢劫时候自己领先带头是勇也，偷盗以后自己最后撤退这是义也。判断某处可盗不可盗，什么时间盗最合适这是智也。偷来东西平均分配这是仁也。这样具备王者的风格才可称为大盗，而且天下少有也。

庄子这篇文章有个典故，据说春秋时代的孔子有个弟子叫柳下惠，这人很规矩，有一次去朋友家玩，朋友叫一歌女坐在他怀里，供他玩，但是柳下惠根本没有心动，后人为了赞扬他不重色，就编了这个“坐怀不乱”的典故。但是，柳下惠有个弟弟，却是强盗头子，孔子要柳下惠去说服弟弟不要去做强盗，柳下惠没有办法说服弟弟，孔子只好自己亲自去做思想工作，柳下惠弟弟柳下跖就向孔子说了上面那“盗亦有道”一番话，他说你不用做思想工作，

我不会改变我不做强盗的行为，现在我还高兴，才听你说完，如果我不高兴，你可能今天回去也不可能了，孔子听了悄悄离开。

咱们做任何事情，都要按照规矩办事，不可别出心裁。

所以道德，不是普通老百姓说的什么“这个人有好多情妇，经常嫖妓，简直是道德败坏”，错也！大错特错。

找情妇、嫖妓，这算什么道德败坏？不能给别人带来利益，说话不算数，背信弃义，让别人对你不放心，别人的利益在你这里没有保障，不讲诚信，老板不放心，因此不敢用你，这才是真正的道德败坏。



所谓道德，就是能给别人带来利益，给你的目标锁定的人带来利益。——陈旭（屠龙有术）

那么，目前暂时对你没有用的人呢？

这种人，你也要评估对方的发展潜力，只要有潜力的人，都不要随意去得罪，有问题，你能帮则帮，目光看长远一点。

我做警察的时候，对于有文化的、本地的、高智商的罪犯（诈骗、贪污之类），我对他们都好的很。

你们可以问问你们做警察的朋友，是不是经常有被刑满释放人员报复的事情发生？

这种事情在我身上从来没有发生过.....倒是后来我不做警察了，在街头碰到我以前监管的服刑人员、现在的刑满释放人员，他们不仅不报复我，反而拉住我不放，非要请我吃饭不可，呵呵。

为什么啊？原因就是我考虑问题比较深远，之前把铺垫全部做好了，这些家伙看到我高兴的不行，怎么可能去报复我？？？



大盗不操矛弧【龙哥解密升官发财的规律 42】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-25 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



大盗不操矛弧，是什么意思呢？

先解释一下，什么叫大盗。

窃国大盗，四个字，大家听过吧？

形容袁世凯的，也就是说，真正的牛人，不需要偷，不需要抢，也不需要骗，一切自然实现。

只有小毛贼，才会去偷，去抢，去骗。



(此公乃真高手也！)

真正的高人，强者，或者强盗，行动起来，不用拿刀动枪，他得到的，比抢银行的收益还要高。

有水平的人，是不需要违法犯罪抢银行或者骗人的，真说真做，一切都成了。

-----屠龙有术



越是需要出售自己的状态，越要舍得投资。减少他人对自己了解的成本。如，打工时，衣装应有档次。



钱要发挥到最大价值。钓金龟婿，花钱隆胸胜于买豪车。体现身份，整好油烟机不如整好地板。

大盗不操矛弧。喜欢在一线打杀的，多半是莽夫。

意思很简单，只懂得靠武力解决问题的饿，都是莽夫行为，真正的大盗不会自己操矛拿弓直接抢东西的。比如香港电视剧古惑仔，冲锋陷阵砍砍杀杀的人都是小喽啰.....

什么叫做大盗？

古人云，窃钩者诛窃国者侯。

偷钱包的小毛贼，抓起来枪毙；把国家窃为己有的，就是王爷公侯。

抢银行，偷钱包，都是小毛贼干的事情；



马云搞个余额宝，降低金融门槛，马云就把银行的几百亿元抢到了自己口袋里，而且不违法。

老百姓也得了好处，因为余额宝利息比银行高很多，这就是现实版的“大强盗”。

不放火，不拿枪，不拿刀，一个动作，几百亿到手。
还合法。

所以，很多事情，有规律在里面。

按照规矩办事，好处自然就来了。

袁世凯做了窃国大盗，他要是小偷小摸，也就做不了窃国大盗了。

窃钩者诛窃国者侯，自古皆然。



龙哥混社会发迹的原则【龙哥解密升官发财的规律 43】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-26 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



我十八岁的时候，到我叔叔家去玩，我叔叔是当地某大公司的财务总监，他就教育我说：我这一辈子帮一百个人，这一百个人今后只有五个人有出息，这五个人里只有一个有良心，以后不仅我，我的儿子的前途都有保障了。

前面说过，我这个人最大的特点，就是不仅读书破万卷，而且读了就真的去应用，去试验。所以我听了这位财务总监叔叔的话，后面就一直身体力行，做警察也是这样干的，结果别的警察碰到刑满释放人员被人家报复，我碰到的满释放人员，人家请我吃饭！

学校和书店的墙上经常喜欢贴这样的标语：

知识就是力量。

其实，没有付诸行动的知识 and 理论是毫无用处的，只有将知识和理论付诸行动，才会产生实际的力量。

总结：

1、人的价值来自于你的知识和经验。所以要在最短的时间内，积累你所从事的工作尽可能多的理论知识和实践经验。

推论 1：所以穷人都是缺乏知识经验的人，或者说，穷人都是缺乏“高价值的知识和经验的人”。

扛麻袋也需要知识经验，至少你要会数数，否则都不知道自己扛了多少麻袋，可以赚多少钱。但这个知识的价值，就太低了。

推论 2：我们根据一个人穷，可以推论出，他缺乏知识经验；同样，我们根据一个人穷，可以推论出他很懒惰，因为要具备高价值的知识经验，需要持之以恒的大量学习，也就是所谓的“一万小时天才理论”，时间没花到位，是很难有成就的。

2、了解人性。人性就是，你做事对谁有利，谁就喜欢你，支持你，说你好。

3、道德，就是做哪些今后可能对你有用的人有益的事情，对身边的人当然要更好。

4、价值观渗透到你生活中的方方面面，尤其影响你的决策，而你今天的决策，决定你明天的命运，所以，价值观决定你的命

运。(极端的例子：做小姐每月几千上万收入，但是照样有花容月貌的小姑娘做服务员，这就是价值观决定人的决策的典型例子)

5、产生矛盾是因为实力相差不大，解决矛盾就是拉大实力的差距。现在进行时，怎么解决矛盾？通过沟通了解双方实力差距，比对方强就开打，不如对方就痛快认栽，对管理人员来说，有缠斗的时间，还不如去加强自己的实力，那样升官比缠斗来的更快。

专业知识，大可去看专业管理书籍，我这里说的，都是专业书籍和企业培训中不会讲到的部分，因为这些东西虽然关键，但是见效很慢，现代人都急功近利，短期不能见效的东西，一般人都不会感兴趣，卖书的和做培训的，都要赢利，为赢利，一般不讲这些。因为这些东西不能吸引眼球。例如第5条，我也坚持了5年，一般人通常不会这么做的。

应用举例：

例如上面总结的第三条，你平常经常关心你的员工，他出问题，你处罚他，一般接受，因为有你前面的关心做铺垫，你前面很多事情关心、关照他了，这时你处罚他，他一般不会怀疑你别有用心，你做的事情他就往好的方面想，自然不会抵触你。

要是你之前根本不管别人的感受，从来不考虑别人的利益，不关心别人，别人犯错误，你处罚的再公正，别人也不会接受，多半对你有意见，时间长了就会背后和你对着干，你就被动了。

因为事实上：

从来不会有人认为自己是错的，每个人都认为自己是正确的，连杀人犯都大部分认为自己是正确的，是冤枉的。——陈旭（屠龙有术）



一个目标【龙哥解密升官发财的规律 44】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-26 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



记得解放前比较时髦的一句话，国民党的蒋委员长经常说：
一个国家、一个政府、一个党、一个领袖。

蒋委员长的话很没有道理，所以最后被赶跑了.....

但是对于个人来说，这句话的精神确是非常正确的。

我们看到任何人的言论，都要学习他的精神，用到合适的地方，还是那句老话：师其意不拘其法即可.....

我们对上帝只能提一个要求，这样，上帝才有可能满足我们的愿望，因为上帝很忙，全世界几十亿人，一人一个要求，就够上帝忙活了，一忙呢，上帝就有可能失去耐心，你要多提几个要求，上帝一烦，有可能一个愿望都不给你实现。



所以，一个人，只能有一个目标，不能贪心。

这个目标是什么呢？

有些人说：让我吃饱一顿饭吧！结果这顿饱饭之后，天天饿肚子，这就是乞丐的人生。因为你的目标就是一顿饱饭而已，所以，这顿饱饭之后，你挨饿、受欺负，那都是应该的，因为你的愿望上帝已经满足你了，你还有什么话说？

还有人说；我要当国家主席，但是国家主席已经有人当了，所以上帝就安排你下辈子去做国家主席，因为国家主席的利益很大，报名的人太多，只好按报名的先后顺序，大家轮流当，这辈子轮不上的，只好下辈子了.....所以我们提的目标要合适。

这个目标是什么呢？

就是人生的大目标。

人生的大目标有什么用？

人生的大目标相当于指南针，他永远指引你前进的方向，相当于指南针的作用。

有了人生的大目标，你活着就不会觉得无聊，你的能力就会得到发展.....

道理很简单，我们下棋的时候，都是有一套赢棋的思路的，如果一盘棋由几个人轮流接着下，这盘棋多半要输，为什么？每个人想的不一樣，采取的战略战术各有不同，就会导致前一步和后一步互相矛盾，互相抵消成功的希望的同时，还会导致漏洞百出，最后当然不会赢棋啦.....



目标太多，对这个目标有利的行为，就会对下一个目标有害，最后互相矛盾，漏洞百出，所以目标只能有一个。

还是那句老话:你要的到底是什么?

如果你的目标是抢银行,当然,你有可能成为百万富翁,不过也有坐牢枪毙的可能.....

如果你想做一个银行劫匪,谁也无法阻挡你,关键是,你要明白抢劫失败坐牢枪毙的后果.....

如果你想这辈子就做个工人算了,那自然不会有坐牢枪毙的风险,不过却又挨骂、失业、受穷、挨饿、被人瞧不起的后果。



目标太小的坏处【龙哥解密升官发财的规律 45】

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



一个人的目标大小，直接限制这个人未来事业的发展。

道理很简单，如果你喜欢做乞丐，金子在你屁股底下，你都会懒得去拿的.....

一个人，不可能去做和他的人生目标矛盾的事情。

看这篇文章的，当然很多人目标是做管理人员啦！为什么我说很多人呢？因为还有一部分人的目标不是做管理人员，而是企图享受管理人员的待遇，至于这个管理人员做不做的好，他们是不在乎的，所以我把这部分人剔除在外，他们的目标应该是享受和懒惰。

古语说的好：取法乎上，仅得乎中；取法乎中，那就只得乎下了。就是说，你的目标是赚 100 元，你有可能赚 80、70、50、20 元，但是，要是你的目标是赚 1 块钱，那你只可能赚 9 毛、7 毛、5 毛钱啦.....



目标决定你的事业大小、决定你的成绩大小、决定你的方向！

我就见了不少，我们很多管理人员，明明某员工做错了，因为请他吃了一顿饭，结果就不管对错，不予处理，掩饰过去。瞒得了上级，瞒不了下级，时间一长，这样不公平的事情多了，员工纷纷离职，最后被上级调查，辞退了事。

这是什么？这就是人生没有目标惹得祸。

如果你的目标足够远大，哪么，一顿饭就不足以收买你，你也就不会在这种小事上翻船。

记得在上学的时候，有个同学甲当众讥笑另一位同学乙，说乙老实的很，从来不会撒谎，笨嘴笨舌，乙同学回答说：我撒谎，你给我多少钱？

没有人生目标的人，才会随便撒谎，当时玩弄别人于股掌之上，时候导致大家对他失去信任，而信任，在关键时刻，是可以顶很大的用场的。

如果一个人的人生目标是十万，哪么有十万的受贿机会，他绝对不会放过，毕竟，能顶住尽快实现目标的诱惑的人，非常少。

所以，看一个人的行为，就可以看出这个人的志向。

刘邦夺取咸阳之后，这个贪财好色之徒，竟然分毫不取，女色不近，范增立刻就知道，刘邦其志不小.....

这个世界上有很多糊涂人，但明白人也不少。

当年国企职工，社会的主人，待遇不错，很多人觉得人生如此足矣.....结果后来下岗失业、老婆离婚、还有因为失业全家自杀的，这就是小的目标，不足以抵御人生的风浪.....

我的朋友都说我心理素质好，我只是微微一笑，什么素质好？如果我的目标就是做某企业的员工，某天我被辞退，我不自杀也得精神恍惚.....一个目标是 100 元的人，是不会把 1 元钱的得失放在心上的。所以我经常辞职重新应聘，为什么？为我的目标服务。如此而已。



望着远方【龙哥解密升官发财的规律 46】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-26 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



没有目标,或者目标很小的人,仅仅因为失业,就会全家自杀;
有目标的人,目标大的人,你不辞退我,我自己辞职,为什么?
寻找我人生的机会。这就是区别。(全家自杀事件发生在 1997
年,是我姐她们工厂的真实事件)

所以,我们人生的目标,要尽量大一些,不要太小。

眼睛盯着芝麻,就会看不到西瓜。

为一顿饭颠倒黑白,就会断送自己的职业发展前途。

抓住了人生大的方面,面对小事就会游刃有余。

那些因为失业自杀的人.....

那些因为女朋友被抢走,去报复泼硫酸、杀人的人.....

那些被一顿饭放倒的管理人员.....

那些上班瞎混，不负责的人.....

那些恶言恶语，随意伤害他人的人.....

都是因为目标太小，所以，当他们这些微小的目标一旦不能实现时，他的人生也就全毁了.....

据我个人经验，越有钱的老板，越好相处，而且很有礼貌；
越是钱少的老板，越难相处，而且蛮不讲理，为什么？

钱多的老板，志向远大，境界自然高远。（其实是因为志向远大，所以才赚了很多钱，呵呵）

钱少的老板，鼠目寸光，人生就是那俩小钱，既然已经实现，
那剩下的自然是作威作福啦.....



很多时候，较量的不是智谋，而是你的目标。

一个目标就是做恶霸的人，自然是不会去收买人心的。

一个目标远大的人，自然懂得放弃那些不重要的欲望，集中全力去实现自己的目标。

如果你的志向足够远大，那么，女朋友被撬墙角、失业、离婚、破产，被人冤枉……这些普通人认为天崩地裂的事情，对你而言，都是小事。

有了大的目标，心胸自然开阔，做事自然不同。



把握关键，抓住主要矛盾【龙哥解密升官发财的规律

47】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-27 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



马上打天下，不能马上治天下。

说的意思很简单，就是当处于不同的人生阶段的时候，你的侧重点应该是不同的。

任何时期，每个国家，每个人的侧重点都应该有所不同，所谓逆取顺守是也。

例如:刘邦取天下的时期，属于创业阶段，侧重点是收拢人心，择人任事，通过战争夺取政权；等到做了皇帝，要守天下了，就要针对老百姓的需求，推出合适的施政方略，满足百姓需求，建立长治久安的社会状态。

李闯王取天下时，搞什么“闯王来了不纳粮”，等到了北京，就开始贪污腐败了，所以李闯王失败了。

毛主席在 1937 年 8 月份说道：

矛盾存在于一切事物发展的过程中,矛盾贯串于每一事物发展过程的始终,这是矛盾的普遍性和绝对性,前面已经说过了。

.....

在矛盾特殊性的问题中,还有两种情形必须特别地提出来加以分析,这就是主要的矛盾和主要的矛盾方面。

在复杂的事物的发展过程中,有许多的矛盾存在,其中必有一种是主要的矛盾,由于它的存在和发展规定或影响着其他矛盾的存在和发展。

然而不管怎样,过程发展的各个阶段中,只有一种主要的矛盾起着领导的作用,是完全没有疑义的。

由此可知,任何过程如果有多数矛盾存在的话,其中必定有一种是主要的,起着领导的、决定的作用,其他则处于次要和服从的地位。因此,研究任何过程,如果是存在着两个以上矛盾的复杂过程的话,就要用全力找出它的主要矛盾。捉住了这个主要矛盾,一切问题就迎刃而解了。这是马克思研究资本主义社会告诉我们的方法。列宁和斯大林研究帝国主义和资本主义总危机的时候,列宁和斯大林研究苏联经济的时候,也告诉了这种方法。万千的学问家和实行家,不懂得这种方法,结果如堕烟海,找不到中心,也就找不到解决矛盾的方法。

不能把过程中所有的矛盾平均看待,必须把它们区别为主要的和次要的两类,着重于捉住主要的矛盾,已如上述。但是在各种

矛盾之中，不论是主要的或次要的，矛盾着的两个方面，又是否可以平均看待呢？也是不可以的。无论什么矛盾，矛盾的诸方面，其发展是不平衡的；有时候似乎势均力敌，然而这只是暂时的和相对的情形，基本的形态则是不平衡。矛盾着的两方面中，必有一方面是主要的，他方面是次要的。其主要的方面，即所谓矛盾起主导作用的方面。事物的性质，主要地是由取得支配地位的矛盾的主要方面所规定的。

然而这种情形不是固定的，矛盾的主要和非主要的方面互相转化着，事物的性质也就随着起变化。

毛主席说的话，是什么意思呢？

这理由陈旭给大家解释一下：毛主席说的很清楚了，做人做事，要抓住主要矛盾。

国家如此，个人也是同样。

你现在处于什么阶段？一定要心里有数。

是开创阶段？还是守成享受阶段？千万不可搞错。



比如很多人现阶段，主要矛盾是什么？

大家关系的都是升官发财、买房买车、娶媳妇丈母娘要彩礼.....

表面上看，各种事情，各不相同，很繁杂.....

其实本质就一个：需要钱.....

升官发财需要钱，没钱送人就沒有人际关系，当然也就无法升官发财.....

买房买车需要钱，车子房子，汽车厂商和房地产商不会白送给你.....

娶媳妇要花钱，那就更是必然的了.....不信去看新闻，很多人因为掏不起彩礼钱，闹出人命.....

很多人之所以闹得焦头烂额，头痛医头脚痛医脚，那就是因为他们没有抓住主要矛盾，没有把握住关键.....

如果他们抓住主要矛盾，把握关键，解决钱的问题，其他任何问题，都不是问题，也就解决了。



逆取顺守【龙哥解密升官发财的规律 48】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-27 原文

 点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

成功的时候要更加小心，因为只有下一个成功，才能巩固你目前的成功，一旦失败，有可能血本无归。

什么叫逆取顺守？

就是说进取的时候，要打破常规，不可拘泥于常人的想法，尽量放开手脚，只要有利，合不合理，干了再说。俗话说的好：破的了这清规戒律，方可成一方神圣。进取之时，拘泥于常规，是干不成事的。

穷人认为正确的观念，正是导致穷人成为弱者的原因。——
陈旭（屠龙有术）

例如之前我和网友讨论过的例子，关于员工管理，我说身为管理人员，平时要对员工多关心体贴，之后才能严格管理。就有人和我争论，说这个关心员工，例如买饭之类的事情，钱谁出？

我说谁管员工就谁出。

于是我们的网友大发议论，以为此法不可行也。为什么？因为他们觉得管理人员也要吃饭，自己出钱替老板笼络人心，一是不合理，二是自己负担不起。

但是，各位，员工是根据他对你的看法，来判断你的行为的。没有之前的关心笼络做铺垫，你做的再公正，还是会导致别人的

抵触，因为没人认为自己也会犯错误，人人都认为自己对，这就是人性。

没有关心笼络做铺垫，你说话做事就不会那么顺利，不顺利工作就出不了成绩，出不了成绩，你的升职、加薪从何而来？

这就是没有全局意识，因小失大。

在你职位低的时候，你舍不得花钱笼络人心，又能省几个小钱？在你职位低的时候，你应该做的，是提高自己的能力，打造自己的金字招牌，尽快升职！！！



所以我们做事，要把握关键，书面语叫把握关节。

有人做主管，做了八年（我手下的一个主管），把员工管的很糟，不被撤职就不错了，还想升职？

我管人比别人强，强什么？不就是舍得花钱，懂得把握好时机花钱取得最大效果罢了。

为什么员工听我的，不听你的？不就是相信我嘛！为什么相信我？不就是我说话客气一点、没人管他的时候帮个小忙、加班饿肚子的时候花了几块钱给他买顿饭嘛.....如此而已，就这么简单，所以我说什么，员工就做什么，就显得我比别人有能力.....有能力了，所以我就 5 年混到老总级别了。

现在我问各位：我做主管花钱笼络的时候，你做主管没花钱，你比我聪明；那我升职的时候，你升职了吗？主管和老总、经理和老总的工资是一样的吗？不一样。不仅不一样，工资差别还不小.....这就叫失之东隅，收之桑榆。我这边付出了，那边又成倍的拿回来了。

李闯王当年要是把“闯王来了不纳粮”改成“闯王是个周扒皮”，这李闯王还能进北京吗？

毛主席要是解放前就把“打土豪，分田地”改成“田地全部归政府，人民公社就是好”，还能有几个老百姓支持毛主席？



关键是什么？【龙哥解密升官发财的规律 49】

陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-27 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

前面说过，只有一个目标。

我的目标是什么？做大官啊！哈哈。

所以，为达目标，怎么有用怎么干，我才不可惜那两个小钱呢，因为我知道，只要目标实现，那些东西我不要，老板也会给我的，有升职了不涨工资的事情吗？没有，如此而已。

那些舍不得花钱的网友，把钱看的很重，没有目标或把目标看的很轻，或者根本不知道实现目标之后会带来更多的钱，这就是没有全局意识，把握不住关键所在，升不了职那也是顺理成章的事情了。



你升职的关键是什么？如果是吹牛拍马，那你就去吹牛拍马。你不会？学啊！如果升职的关键是工作成绩，那么，有利于提高工作成绩的事情(包括自己花钱给员工买饭)，不管合理不合理，你都得去做。

再例如：我们很多朋友发愁找对象；有老婆了，又担心家庭不稳定，这其实都是瞎操心。

你混得不好，这些事情你在操心也没用；你混好了，你稍微操点心，这些问题解决的很容易。

你升职了，做老总的，后来做老板了，就不是别人挑选你，别人离开你了，而是你去挑选别人了.....因为社会位置变了，攻守之势自然不同。

苏秦当年游说秦王失败，徒步挑担回家，嫂子连饭都不给他吃。后来苏秦配挂六国相印，做了六个国家的丞相，他嫂子匍匐在地，连头都不敢抬.....苏秦问嫂子，为何前倨后恭？嫂子说的很好：无他，只因当年你穷，如今地位高，钱多。

很多事情就是这么简单，不是你有什么错，或人不好，而是地位实力的问题。

世情看冷暖，人面逐高低，如此而已。

那些把面子看的很重的，自尊心很强的，虚荣心很强的.....都是不懂这个道理。

面子不是自己要的，是别人给的。

你有实力的时候，没人敢不给你面子；你混得不行的时候，要哪个面子又有什么用？凡事要看清楚。

所以，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。

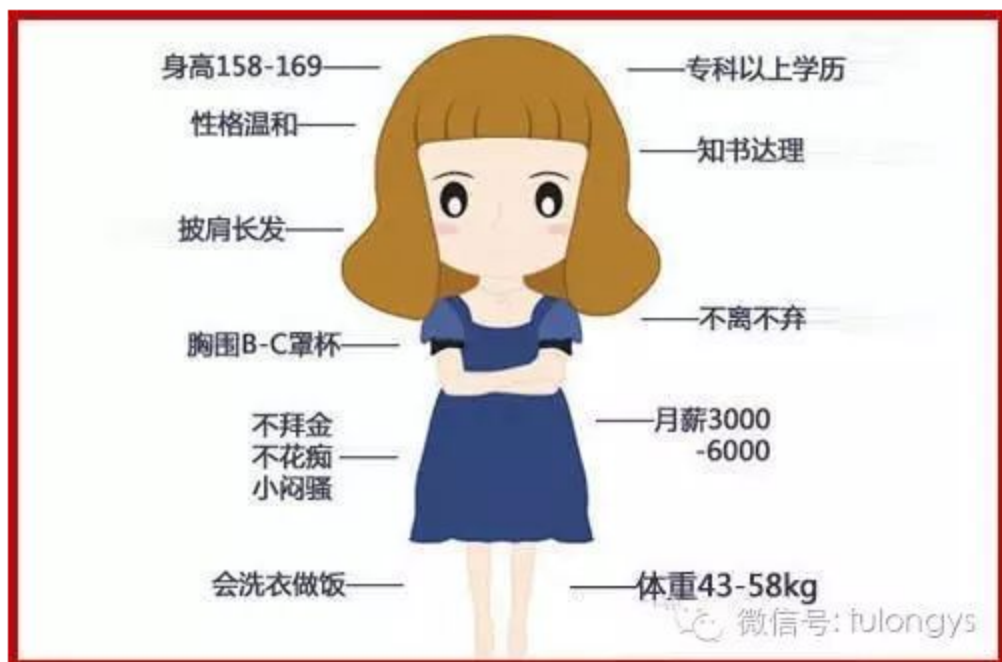


判断标准决定你贫穷还是富裕【龙哥解密升官发财的 规律 50】

原创陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-28 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



(娶老婆的标准)

顺我者昌，逆我者亡。“我”就是标准，这个标准决定一切。

(写给老板和管理人员的话)

一直以来，“顺我者昌，逆我者亡”这句话给人的感觉好像是贬义词，不信，看看电影，这句话往往是从反面角色的嘴里说出来的，说这句话的，不是电影里的大奸大恶之徒，就是阴险狡诈之辈，或者就是从国民党特务的嘴里说出来的。

其实，这是个人们认识的误区，一个天大的误会。

我们在这里回顾一下本帖前面说过的话，“一个目标”“把握关键”等等，如果从管理学的角度来看，“顺我者昌，逆我者亡”这句话，并没有什么错误，只是我们理解错误罢了。

很多人奉行这句话，最后国破家亡，由此认为此话大谬，其实不然。

就像你开车出了车祸，死了不少人，甚至自己都死了，你不去怪自己驾驶技术不精，反而去怪汽车有问题一样，这显然是毫无道理的。

很多人发愁执行力，我就一直觉得奇怪，这执行力有什么好发愁的？上司说话，下属执行，就跟吃饭一样简单，为什么有这么多人发愁呢？原因就是没有真正理解和执行“顺我者昌，逆我者亡”这句话惹得祸。

有人说了，我一贯如此啊！我信奉“宁做真小人，不做伪君子”啊！我也一直贯彻了“顺我者昌，逆我者亡”这句话啊！这不，凡是我看不惯的，凡是说我坏话的、凡是不巴结我的，等等，统统都被我开除的开除，降级的降级，反正是被我整的灰头土脸，老老实实，没人敢说什么了啊！为什么我的执行力还是不行呢？

不同地域文化人种对审美的差别



原因其实很简单，那就是：你的“标准”错了。

咱们做任何事情，其实都是有个判断是非对错的取舍标准的。

同样的事情，别人搞“顺我者昌，逆我者亡”，企业蒸蒸日上，你搞“顺我者昌，逆我者亡”，企业越来越糟糕，这是为什么？

原因在于，虽然我和你都搞得是“顺我者昌，逆我者亡”，但是具体执行的时候，这个“顺我者昌，逆我者亡”中的“我”心中的标准不同。

以企业利益为标准搞“顺我者昌，逆我者亡”的，企业自然蒸蒸日上，以个人好恶、关系远近为标准搞“顺我者昌，逆我者亡”，企业自然越来越糟糕。

种瓜得瓜，种豆得豆。你以豆为标准，你种的自然是全部是豆，不可能得到瓜的。

所以，这个标准，应该根据不同的情况，制定不同的标准。

如果你是老板，那么，企业利益就是你的个人利益，所以，
作为老板来说，就应该：

以有利于企业利益为标准；

以有利于工作为标准；

以有利于长远利益为标准。

简称：三个有利于。呵呵

那些搞不好企业的老板，说白了都是做老板的专业化程度不够，不是以自己的真正的利益，也就是企业利益为标准，而是以自己的主观好恶和感情为标准，或者因为知识能力不够，以他们认为对企业有利的东西为标准，这些东西其实未必对企业有利，甚至有害，这就是失败的原因。这种老板，其实只是业余的老板，事业自然不可能有大的发展，不倒闭那都靠的是运气.....



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



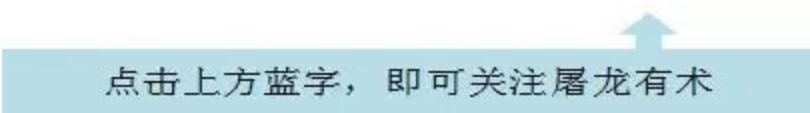
长按并识别图中二维码关注

（点击右上角分享按钮，把文章分享到朋友圈）

需要什么，就奖励什么【龙哥解密升官发财的规律 51】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-28 原文



点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

不信我们回顾历史，那些奸臣，那个不是吃香的、喝辣的，混得非常风光？为什么如此？

因为上面有以个人好恶、感情用事、混账无能为判断是非标准的皇帝（老板），所以下面才有以皇帝（老板）的这些混账标准为标准的奸臣，至于工作，国家、企业利益，皇帝（老板）都不在乎，下面那个会在乎？

任何情况下，下属都是以个人利益为标准判断是非的，是以个人利益为标准决定行动方向的。

皇上或老板以满足自己的人性的弱点为标准，而不是以满足自己的真正利益（国家利益、企业利益）为标准，那么，这个皇上或老板的虚荣心会得到极大的满足，与此对应的是，国家利益和企业利益自然无人关心，国家自会亡国，企业自会倒闭，如果不亡国、不倒闭，那才是天理不容呢！

俗语说的好“皇上不急太监急”，你以为皇上不在乎的事情，太监真会在乎？笑话。

千万不要忘记红楼梦里说过“事不关己，高高挂起”这句话，这可不是说着玩的哦。

你让那些执行力好的人被提拔，得到好处，下面的人为了自己的利益，执行力自会大大加强，因为提高自己的执行力，你给他好处啊！

永远不要忘记，个人利益是驱动人们行动的最佳动力，所谓“无利不起早”是也。

不仅执行力是这样，别的事情也是如此。



秦桧以个人利益为标准，所以秦桧混得很好，满足了个人利益，这叫种瓜得瓜。



岳飞以国家利益为标准，没有考虑个人利益，所以魂断风波亭，这叫种豆得豆。

我们很多人，都犯了“所养非所用，所用非所养”的错误，这才是企业管理不善的真正原因所在。

其实很简单，你的标准是企业利益，那些对企业有用的人，就会被你奖励、提拔、重用，你手下对企业有用、有利的人就会越来越多，这个企业可能搞不好吗？不可能。

你的标准是满足自己的虚荣心，让大家歌功颂德等等，你就会奖励、提拔、重用能满足你这方面需要的人。问题是，这些吹喇叭、抬轿子的人只对满足你的虚荣心有用，满足你的虚荣心对企业有用吗？无用。手下充斥的都是些对企业无用的废物，这个企业可能搞得好吗？

不可能！



重视什么，得到什么【龙哥解密升官发财的规律 52】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-28 原文


点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



很多人平时也经常说重用人才,为什么企业搞不好? 你看看你平时重用的都是些什么“人才”?

你要是盗窃集团的头子,你就该重用那些具备高超偷窃技能的人。你企图把企业搞好,就得重用那些对企业有用,而不是对别的目标(例如你的虚荣心)有用的人。说是没有用的,要真正付诸行动才会有效。

对于老板来说，利益分两种：

1、精神利益。

2、物质利益。

这二者你只能选择满足一种。

那些吹牛拍马的人善于满足你的精神利益，却不善于满足你的物质利益。那些有利于企业的能人善于满足你的物质利益，却不屑于吹捧巴结你。



你选择什么，你就得到什么。

至于那些把企业搞不好的人，都是些没有搞清楚自己根本利益所在的人，平时重用无能之辈，却企图希望这些无能之辈具备执

行力，把企业做好，这是企图用秦桧去干岳飞的事业，简直是神经有问题。

春秋战国时期，卫懿公嗜好养鹤，在宫廷定昌、朝歌西北鹤岭、东南鹤城（今长垣县鹤寨）等处，均大养鹤。

其鹤如官有品位俸禄：上等竟食大夫禄，较次者士禄，他外出游玩，必带鹤，载于车前，号称“鹤将军”。

由鹤乃人：凡献鹤者给以重赏。卫懿公好鹤成瘾，不理朝政，漠视民疾，民怨沸腾，国势衰弱。

公元前 660 年冬，北方翟（狄）人，从邢国的夷仪（今山东省聊城西南）攻卫，到荥泽时，卫懿公发兵抵抗，大臣说：“君好鹤，鹤可令击翟”。卫懿公向国人“受甲”，国人说：“叫鹤去抵抗敌人吧，它们高官厚禄，我们那里能够打仗呢！”

卫懿公无奈便带少数亲信赴荥泽迎敌，结果兵败被杀。

卫懿公要战胜强敌，靠的是忠勇的将士，平时却厚待那些畜生，打仗的时候，畜生不顶用，将士不愿卖命，结果身死国破，为天下笑。

所以，那些发愁下属执行力不行的人、那些发愁手下没有人才的人，其实都是自己的标准错了。



选错了标准, 以错误的标准去做事, 又怎么可能把事情做对?

把事情做错了, 又怎么可能有成绩?

(满足自己虚荣心的成绩倒是超高哦)



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)

重要的是“学习”导致的结果【龙哥解密升官发财的规律 53】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-28 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术



- 1】真的行动，改变自己；
- 2】提高自己的价值，才能卖个好价钱；
- 3】价值 10 元的东西，是卖不到 100 元的；同理，赚 10 块钱的方法，是赚不到 100 块钱的；
- 4】社会财富分配，不是按照劳动量分配的，是按阶层分配的；
- 5】所以，凡是不能提高自己阶层的思想和行为，都等于零，毫无价值；
- 6】把自己改造成一个受人欢迎的人，说好听的话，给别人带去利益，让自己对别人有价值可言；

7】以前的经验，是有价值的，但要明白，升官发财，是靠自己不知道的新经验才能实现的；

8】你现在的收入，就是你以前经验的价值体现；假设你今年收入 100 块，那么你以前的经验价值就是 100 块；

9】如果你翻来覆去重复使用以前的经验，那你的收入只能停止在 100 块的收入水平；

10】人性决定了，每个人都认为自己是正确的，上至皇帝，下至乞丐，都是这样想的；但是，学习的过程，本身就是否定过去的过程；

11】举个例子，比如屠龙有术现在是老板，其实以前混社会，在公司明争暗斗的招数，现在对屠龙来说，都是用不上的；

但对大家还用的上，但对我来说，都过时了，用不上了；

12】所以，如果过去的东西很有用，你就迷信过去的东西，结果就是，你永远止步不前；

13】学习本身并非目的，学习本身毫无价值；

14】学习导致的结果，才最有价值，重要的是结果。

15】三个字：看结果。



成功秘诀在常规之外【龙哥解密升官发财的规律 54】

原创 陈旭 (屠龙有术) 屠龙有术

2016-09-29 原文

点击上方蓝字，即可关注屠龙有术

成功八大秘诀



我这个人喜欢学习，凡事喜欢研究，包括打游戏也是如此。

9年前我做警察的时候，我喜欢打CS，也就是通常所说的《反恐精英》，也有叫《半条命》的。《反恐精英》既然是反恐题材，那当然也算“反恐战争”啦！唯一不同的是，美国布什总统喜欢在伊拉克和阿富汗反恐，我们则喜欢在电脑里反恐。为了取得在电脑里的反恐战争的胜利，保卫人类世界和平，千千万万的中国游戏玩家和美国总统布什一道，在电脑里日日夜夜为了人类的安全和生存而奋战……

军事领域有句名言：战争唯一的规则就是没有规则。

为了取得反恐战争的胜利，勤劳勇敢的中国人民开发出各种游戏外挂、作弊软件。

警匪双方的勇敢、反应、战术、训练等等的决定反恐战争胜负的因素，逐步让位于是否在反恐战争中使用外挂作弊软件，反恐战争遂逐步升级成高科技战争。

为了维持战场秩序，可恶的电脑公司开发出反作弊软件，这等于扔了核弹，把警匪双方炸回了石器时代。

我这个人虽然热爱世界和平，可现实是残酷的，我那保卫世界和平的良好的愿望并不能在战场上帮我取得胜利，我在反恐战场上屡屡吃瘪，经常英勇就义，成绩实在不敢恭维。为了扭转这一局面，我广寻名师，遍访良友，终于在一高人那里，得传绝技，后来果然独步江湖，笑傲反恐战场，成就一代枪神之名。



这个绝技是什么呢？

原来狙击枪不开镜头的时候是没有准心的，现在，你在用狙击枪的时候，先把狙击枪的镜头打开，在狙击枪的镜头十字架交

错处，用圆珠笔点一个黑点，呵呵。经过此种高科技升级，你的狙击枪就变成一把有准心的一击必杀的步枪。

冲锋时，直接把屏幕上的黑点对准敌人，枪枪必杀；狙击时，有屏幕上小黑点的指引，先大致对准敌人，开镜击发，百发百中。

道理很简单，有小黑点的指引，你缩短了瞄准敌人的时间，争得了抢先开枪的机会。

看到没有？我这一代枪神就是这样出世的。

反作弊软件说白了就是个游戏规则，人人不得作弊。

在反作弊软件看来，我也没有作弊，因为我这办法是在电脑外面屏幕上的，没有违反规则，呵呵。

这说明什么？说明了一个很简单的道理：业精于勤，而荒于嬉。老祖宗的话果然不是说着玩的。

任何事物都有它的规律可循，你之所以一筹莫展，屡吃败仗，那是因为你还没有掌握它的规律，如此而已。

明白了这个道理，你的心里就亮堂了，即便现在仍然在不断失败，只要记得在失败中总结经验教训，就迟早会有赢得胜利的那一天。



屠龙混社会兵法十三篇【龙哥解密升官发财的规律 55】

原创 陈旭（屠龙有术） 屠龙有术

2016-09-29 原文

有人说：我总结了一辈子，为什么还是没有成功？这个本帖第一章就有答案：人是动物，既然是动物，就有品种优劣的区别，我打游戏都能总结、学习到出克敌制胜的秘技，你在人生这么重

要的战场上，竟然忘记总结或总结不出来克敌制胜的经验，那只能怪自己的遗传基因有问题。

我这个人还喜欢下棋，俗话说的好：世事如棋，退一步不为亏我。身心似海，纳百川方见容人。说的是什么呢？很简单，四个字：戒骄戒躁。

有网友说我心态好，道理其实很简单，是因为我有篇棋经做我的宏观上的行动纲领。

我失败了，我不会捶胸顿足，因为根据我的行动纲领可知，我必有某处失误，失误了，找出失误的原因所在即可，问题解决，下次我又将迎来胜利，有何必要垂头丧气？

为什么很多人心态不好呢？因为他做事没有原则，成功不知道什么原因，失败也不知道什么原因，只会怪别人阴险、社会奸诈，这样的人怎么可能成功吗？

其实人生如棋，胜败可知。

一个不会下人生这盘棋的人，又怎么可能赢棋？

毛主席当年下革命这盘棋的时候，只有一次赢棋的机会，下输了就要掉脑袋，毛主席都敢下。我们做企业不是闹革命，失败了大不了被辞退，后果比起掉脑袋差远了，何惧之有啊？

毛主席的人生，那是一场比赛，失败就要掉脑袋。我们的人生，不是一场比赛，而是一场职业联赛，失败了又不掉脑袋，这