
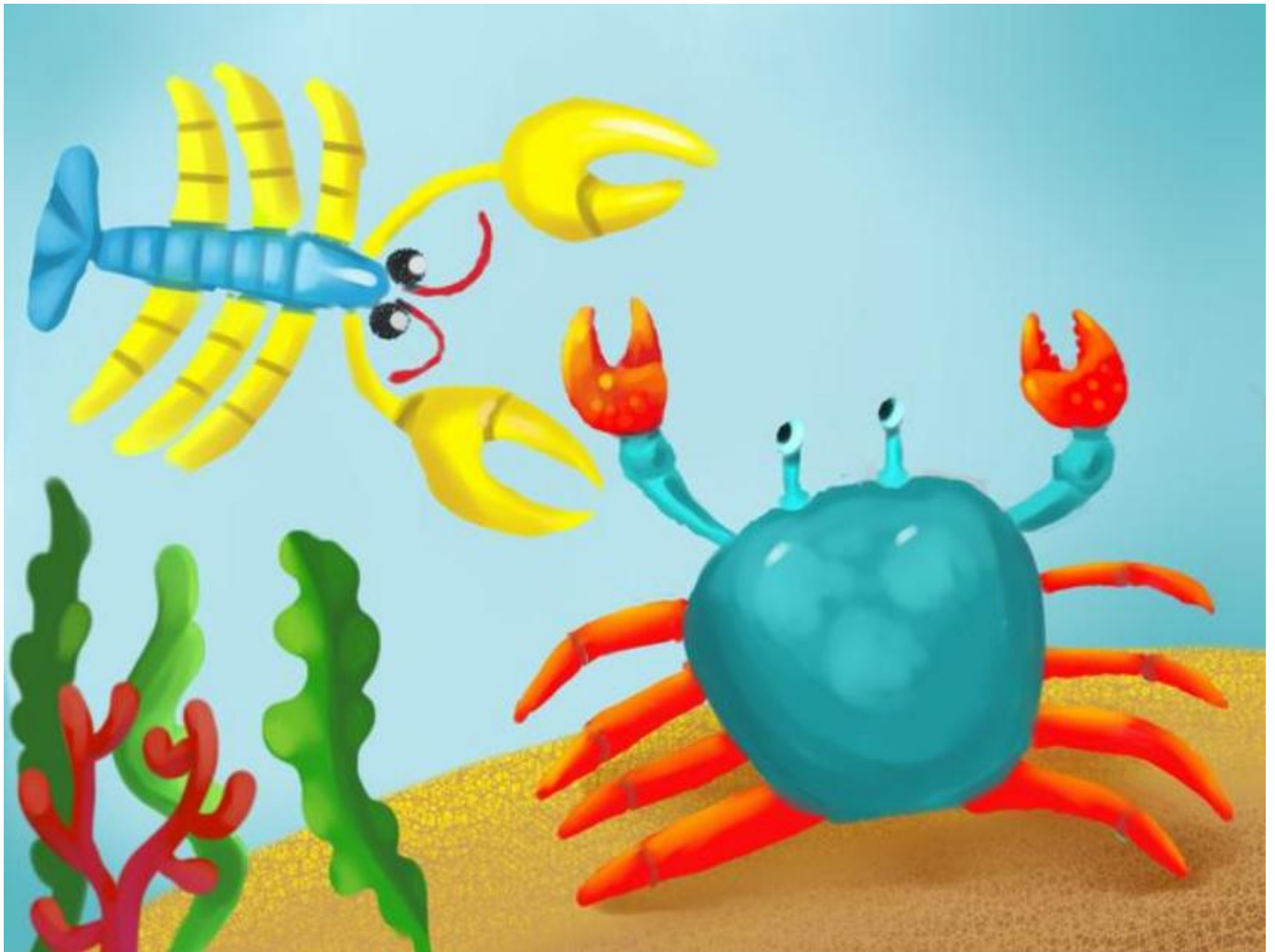


财迷精选||虾道与蟹道:神州上层青年和底层青年各自的挣钱模式

 九龙塘右眼财迷



财迷按：今天恰饭，所以做个插播。

本次财迷准备了两篇精选文章以飨看官。这两篇文章的作者都是实在人，愿意和大家分享信息那种，财迷看了觉得不像是编的，很有道理，也很有用——**如今的上层青年和底层青年在挣钱这方面，可谓是“虾有虾道，蟹有蟹道”：上层青年去投行，“横行无忌”，底层青年做生意，“躬身努力”——当然，不管是上层青年还是底层青年，都需要搞一点“关系”。**

为了方便大家月兑，财迷对分段和语病做了一点编辑，还标出了一些重点。希望列位看官通过这两篇精选文章了解到不同社会阶层青年的挣钱模式，对我们所处的神州社会有更深入的认识，并借此趋利避害。

周末财迷另有长文，敬请期待。

以下为精选文正文：

精选文一：社会上层青年的挣钱模式：“父母是投行高层是怎样的体验？”这个知乎上问题下面的答案

作者：匿名用户

来源：知乎

著作权归作者所有。请原作者看到和本号联系。

知乎 首页 学习 会员 发现 等你来答 评书为什么衰落 提问 消息 89 私信

投资银行

外资投行

投行业务

父母是投行高层是怎样的体验？

寻找背景相似的人，不匿，谢谢。

关注问题

写回答

邀请回答

好问题 125

3 条评论

分享

...

不是投行高管，但我父亲是60年代的人，80年代的人大毕业生。毕业后直接去了某个和金融不太相关的部委，给本部一位前领导，后来做了东三省某省委一把手的秘书，已经在部里管规划管资金的核心司担任一巡+副司好多年，等名额空出来就能补司长，几年前部里就提议他去别的司局或者地方省厅借调当正职，但他不愿意离开本司局就一直拖到现在。

我父亲同期的大学同学有许多在金融界发展，有不少是两监会的初期成员、和转去券商/金融央企等公司做高管，到现在这批人已经快60，最低也是司局级、券商总裁/党委书记这个级别。甚至我外公很早以前当某县领导时候的秘书的秘书现在都做了某中型地方券商的党委书记。

因为父母不是投行人士，这些因素对我个人的成长没有什么影响。但上大学以后，我爸的这些社会关系给我找实习、拿到全职工作有很大的帮助。

我的本科是美国一所排名50左右 (us news) 的大学，入学的时候因为对未来没什么规划选了国际关系，一个对留学生来说的天坑专业。外交部不收有自费留学经历的，要说学国关就业选择也只有新华社这种事业单位、智库、国关方向的研究院等，我对这一方面的工作也不是很感兴趣。最后在和我爸一段深入交流后决定还是去学金融。

我父亲的这些同学为我入行的时候起到了很大的帮助。 内资券商的本质是一言堂，董事会或党委常委级别的成员发话以后不管实习还是全职工作都不太难（达到硬性条件）。我知道最离谱的是我爸一个朋友给一个独立学院本科英国非g5人文硕士的人塞进了中信总部某部门。

很多投行因为业务上的原因，本身也会有意招入一些社会资源丰富的人士。从大一暑假开始，在我爸的帮助下我就开始进入一些券商实习，大一时在一家top 10券商投行部实习了两个月。因为是大一人家也基本没给我安排事情，大多数时候都是坐在项目组玩手机，偶尔在午休时向项目组的同事蹭点知识。大二的时候正值疫情刚爆发，我回国后在国内待了一年半直到21年9月线下开课了才回去。

在此期间我去了3c的eq部和一家top美元基金实习，在美元基金里做医疗大健康行业的一级市场投资，两段实习加起来将近7个月。在这家私募实习时组里的其他两位实习生，一位是清华医学院本，北大光华金融硕士，一个是央财本乔治城硕insead mba在读，读mba之前在中投，全公司的本科实习生就我一人。

这段时间在公司学习了很多专业知识，对这个行业也有了比较基础的了解。现在我已经是大四下学期了，还有不到一个月的时间即将毕业。三月初的时候三

中某一家开放春招渠道，最后申请了投行部的yang企组，走了一轮象征性的面试之后收了offer。我想的是工作2-3年后再申请美国的mba或者金工方向的硕士，然后再回国就业，到时候往外资投行或者认识的私募跳。

现在不少bulge bracket在亚太的office也被自己人渗透的差不多了，至少有两家都热衷于从国有行开在香港的投行招高管，有兴趣的深挖下就会发现这些开在香港等地的境外office的高管无非就那么几个家的人。这一两年准备在top国资积累工作经验和技能，读完mba以后再加上家里networking落地hk应该问题不大。

社会关系在中国金融圈还是很重要的，一个人能在达到金融圈的高度基本取决于他身后的资源，这个资源可以是父母准备的，也可以是靠自己拼搏出来的，但后者比前者困难千百倍。父母是高干或者投行高管这一层背景能很轻松的进入投行实习和拿到全职，没有关系就要和成千上万名校生竞争。

现在金融业一年比一年卷，据我了解腰部券商都非中等985不招了，三中一华招的国内本科/硕士大都是清北人复交这些顶级学校里排名比较靠前的，之前在3c实习的时候认识了很多清北本干了近一年实习因为hc不够都没法给转正，当时和我同一位导师的实习生是清华经管金融专业，当年的江苏省理科状元。

没有足够的资源背景，即使成功厮杀进头部机构以后也容易被剥削，大企业职场pua很严重。著名的剥削部门例如FI和RS这种，苦活累活都扔给没什么背景的junior干，升职加薪遥遥无期，而不少vip到了年限就自动升级，当然，这个是传统的体制文化，从来就不是很干得好谁能升。

金融行业的本质就是搞关系，尤其是做a股的。投行需要监管部门、大上市公司、掌管社会资源的部门的关系。**中小上市企业主的孩子（非大厂那种）进地方中小券商很容易，但去三中比较难**，投行国内头部效应太严重，大券商不缺单子，只缺好单子，所以更偏向高干的孩子。

我一个大学同学家里的建筑公司去年刚上市，前几年去找三中人家都不做，最后拉了一个广东本地的上市券商，她也去了那边投行。三中其中一家不招女生，但我的一位朋友家里企业的上市承销商是该公司，她的简历遍布该企业几乎所有的核心部门。

MBB这三家顶级咨询算是招聘流程和合规最严格的公司了，但我的表姐大二大三进M实习的时候几乎只需要打一个电话，因为M不少大客户都是央企国有行，我舅舅所在的部委对他们有直接管辖权。

一位美高同学父亲是某省团W书记兼青年联合会会长，从高一开始就安排了各种高级别的社会活动和奖项，甚至有专门为她办的比赛。最后她拿着丰富的履历和优秀的推荐信进了一所美本t20的大学，今年暑期去了一个央企下属的国内tier1级别的私募实习，该公司规定实习最少三个月，因为她9月还要回美上学所以最后是决定上一个月让公司开三个月的实习证明。

还有某部委某司长的孩子同时在mbb的某一家和北大里的某一尖端科研实验室（院士级别）同时实习，待了不到一个月拿了满满的推荐信。

对普通人来说能进这两个项目的任何一个都是难如登天，但在我的社会圈层类似的例子数不胜数，这还仅是厅局级级别的能量。

很多投行高管，xx干部的子女会选择进入金融行业，因为工资高还体面，当然大部份人的学历绝对过关，混个英美排名较高的本硕真的不难。某中字头公司里厅局级孩子遍地走，副部不算高，不是听网上流传的那样，因为很多**父母都是一个圈子的，谁家孩子在哪都是饭桌上长谈的内容，大家都意识到现在去金融业才是最吃香的，既自由还钱多。**

人年轻的时候总想去高大上的部门，我高中和刚上大学的时候想过进个中央部wei。但像我家里都不同意我考部wei，一是待遇太差，对我现在的家庭来说

没必要了，二是觉得限制太多，去了美国留学几年的我来说一定会不习惯。哪怕前景应该不错，我们这个大家庭其他两个和我同辈的哥哥姐姐（虽然比我大快20岁），分别在不同部委，但都是35、6岁的年纪就能当上处长。

年龄越大想的越通，中字投行5、6年以后年薪上百万一点不难，以后不管是留在国资投行还是跳去外资或者私募都能保底百万年薪到退休。所以领导安排孩子进金融业才是现在最合理、最合规的变现方式。

我们不想大富大贵，也没有太强的权力能“入股”各种大私企，或者靠资源做个红顶商人，我只想在合法合规的范围内吃点体制红利。

至于资源够强的在国内做金融能做到什么程度，参考建银，招商，中银国际、ubs hk的ceo等，高层的孩子不少。资源变现从高到低都是这么玩，不伤天害理就不算“违规”。君不见有的人孙辈都换港籍/英籍，清一色私募投资人，电影投资人，入股各种科创大企业，我无非在网上匿名写点东西，和坑爹丝毫不相关。

关于选学校的，我想更新一点，学历背景也是很重要的资源，而且是靠自己挣到的。**在国内做金融首选清北，留学生的话努力进个nyu，或者其他至少美本top20，英国的话lse、牛剑。**

拿我们公司来说，学校山头主义非常严重，不是一个学校可能都不愿带你玩。开玩笑的说，不是这几学校出来的可能去食堂吃饭都找不到桌坐。清北很多，nyu也很多，虽然网上大家总开nyu玩笑，但在金融行业绝对是一块硬牌子。

还有就是**学校大于专业，名校target school学历史/文学/哲学都没事，不是target school哪怕拿着所谓理工科/金融数学这种专业都找不到工作，综排大于专排，如果是差不多同档次的学校对比专排才会起到作用。**

至于有人说国内的研究生，其实也不是没法操作，拿著名的两所来说，经管的很难，光管比较简单，只要本科学校还行，国外只要不是野鸡基本按排名都能过关。但也要看项目，**一般和境外有合作的项目最好塞人**。有个清华和某美国著名高校合作的三年制双学位项目当时有了解过，国内这边放话只要美国那边过了申请就一定能读。

我最后没有选择在国内读研，以后的规划肯定也是去欧美读个mba，但这么进的人一定也不少。

精选评论：

@Sylvester：上次看到这么实在的天庭上仙，还是十几年前的kkndme。

@陈也山：点赞，二代里面你这种实在孩子不多了。

@傅正伟要努力：根据您的描述，令尊很可能是当年人大国民经济计划系出身，同学们都去了央行-证监会，各大金融央企，发改委，令尊进了外经贸部-商务部。不过近十几年来并没有商务系统出身的东三省省委一把手，唯二略微符合条件的要么是那位辽宁省委（副）领导，但令尊如果是给他当秘书，现在不要说有希望补司长，不进去就不错了。要么就是非东三省的陕西省委（副）书记陈XX同志。所以您这个烟雾弹啊，放的妙！

@匿名用户 回复**@傅正伟**：只能说不是商务。

@夏日微笑：说的很实在，这哥们能处。父母对孩子教育的人品性格都不错。各个网友真的不要盲目仇富了。楼主比很多普通人的性格脾气都要好。

@小树：美国一样，全世界都一样。你要是比尔盖次的儿子，想去高盛，一堆人会给你安排的。

@想去看世界的猫：这才是对部委公务员待遇的客观评价。

@阳关车夫：啊。这大实话，在知乎第一次见有人说得这么细。

@好奇的求学者：名校生为什么run已经一目了然了吧。

@巨蜥：学习更好的周劫。

@最摇摆的锅：说得真实。金融拼学校更拼家庭背景。普通家庭学习好的还是搞IT，996也有不错收入。

精选文二：底层青年的挣钱模式：“做生意真的比打工强吗？”这个知乎上问题下面的答案

作者：古城春晓

来源：知乎

著作权归作者所有。请作者见到和本号联系。



做生意真的比上班打工强吗？



短期看打工强，长期看做生意强。

我84年的，2000年的端午节后，就跟着堂哥去浙江打工。当时岁数小不好找工作，还好有一家规模不大的电子厂要我，打工三年多时间，从普工干到车间主任，普工四百左右一个月，后来当车间主任1200一个月。

期间在老板那里看过《世界上最伟大的推销员》这本书后，对海菲的事迹相当向往，自然就对做生意产生了浓厚的兴趣。于是在2003年年底辞职，随后跟着我亲哥来到云南做生意。

打工三年多时间，我存了1W块钱。来云南做的生意是照相（这边是叫电脑照相），先花了两个月学习Photoshop，然后就正式跟我哥做生意，由于我只有一万块钱外加从来没有做过生意，所以开始第一年我是跟着我哥做，一年下来分了5K。

第二年决定自己单干，买一台电脑、一台数码相机、一台喷墨打印机、一台扫描仪，各种设备+耗材+活动资金需要2W左右，我有1.5W，跟我哥借了5K就开始自己独立经营了。

照相这个生意一直做到07年年底就没做了，一方面是这些年没赚到钱，还有就是结婚后有小孩了，我们做照相这个行业是跟着展会走的，居无定所，带着小孩东奔西跑确实也不方便。

08年开始就到重庆做广告，主要是做霓虹灯 吸塑字等。这个时候手上还是只有2W，租个仓库印好名片就开始跑业务揽生意。在重庆做了两年不仅没有赚到钱，反而还欠债2.5W，如果继续再这样亏下去，我估计老婆都要准备跑了

截止到这个时候，我已经在社会上漂泊整整十年了，这期间有的同学大学毕业找到光鲜体面的工作，没上过大学的同学靠着打工也在镇上或者县城里买了房子，做生意的同学有的都已经买了豪车，说实话，这个时候的我算是混得最差的那一类了。

好在我还没有堕落下去，内心也始终觉得自己将来会好的，“只要决心成功，失败就永远不会把我击垮”有朝一日终究会像海菲那样创建自己的商业帝国——你说是幼稚也好，自欺欺人也罢，反正这些年我的精神支柱就是《世界上最伟大的推销员》这本书了。

在我改行来重庆的时候，我哥也没有继续照相了，他在云南找了个铺面卖服装，生意做得风声水起，有一天打电话跟我说在重庆如果混不下去就去云南跟着他做服装生意，街上刚好有个铺面在转让，他准备盘下来，然后我们合伙做，他出钱，我夫妻两个守店，赚的钱大家平分。

我在重庆也确实混不下去，所以就同意了他的邀请，迅速的把重庆生意盘出去，在2010年的六月份坐火车来到了云南，开启新的生活。

到了云南很快就把铺面装修好开业了，做的是加盟店卖淑女装，可能是时机好，两口子也很努力（不努力不行啊，都出来十年了还没有赚到钱）。结果是生意很好，开业两个月后，我们门店的业绩就排到了云南门店业绩第一。

一直到2012年，哥哥提出要分开了，我们就退出了女装店的股份，把店铺还给了哥哥。这两年我也分到30多W，我们两口子商量后就决定自己找个品牌来做，经过几个月的筹备新店开业了，为了不跟哥哥他们的生意有冲突，我选择了卖女鞋。

同样也是加盟品牌店。新找的品牌不错，但是由于经验不足，找的铺面租金明显高于市场价很多。这个时候又怀上了老二，新开店没有人手，老婆在孩子出生前一天还在楼上楼下跑着去找鞋子，由于怀孕期间运动量太大，导致胎盘前置，只能剖腹产。

女鞋店业绩做起来跟服装店倒是差不多，但是租金高了三倍，一年下来赚不了多少钱，还好欲望不大，也尽量压缩开支。到第二年就开了女鞋分店，第三年又再开了分店。

开了第三个分店后，第一个店的三年租期也到了，跟房东商量能不能降一点房租，房东明确表示不肯降，我考虑后就决定关闭这个门店。我退出这个门店后，房东再也没能租上我那样的高价。

从15年我们门店就开始晨会制度，其中有一个雷打不动的环节，就是每天都会读《世界上最伟大的推销员》，另一个优点就是我用ExcelVBA给店里量身制作了几个小程序，方便了店里的库存和财务管理。程序少的有几百行代码，多的有几千行代码。

我也没有系统的学过VBA，只是在论坛上看到老师讲解，然后自己大概领悟了意思后，再根据需求把相应的代码“搬”进去，修修改改后完善成自己想要的程序功能。

为什么要说“搬代码”呢？因为到现在为止，我还是不能够认识一个单词或一个函数。全都靠估计——这里要感谢论坛上的蓝色幻想老师讲得深入浅出，他制作视频的时候一定没有想到，会有一个不会一句英文的人跟着他的视频学了后，能够自己来开发程序吧。当然我这些拙劣的技巧在程序员眼里是看不上的。

2000年到现在整整15年，从真正意义上来说，我做生意在这个时候才开始入门。15年到22年我陆续开开关关，到今年总共门店数有八个，期间我也买了房子和车子。现在一年房租开支100多W，工资开支100多W，营业额能做到1千多W。

回到问题本身来看，如果家里负担重需要持续的花钱，或者是早早就有了房贷，那打工确实能够提供一个稳定的收入，虽然有点风险，但是不大。

如果可以忍受长期的煎熬并且家里没有额外的负担，年轻人可以创业。打工的好处就是保证了你的收入下限，但是上限不高。自己创业呢是没办法保证收入的下限，但是上限也是上不封顶的。

以上

本人九年义务教育的时候就没有好好的学过，写了这一通流水账，再加上认知有限，还请各位不要见笑。

精选评论：

@任言哲：这才是好文，不存在有文化没文化。

@想念：知乎都要是类似答主这样有价值的回答，那么世界会更加的美好。

@二狗子：生意小小能发家。我们长辈从小就这么教的。现在看看市场卖鱼卖猪肉卖菜卖副食卖海鲜的，都是17-28岁的人，确实很拼。都不到两年就买车，20几万到100多万的路虎都有。

@xpp：同样创业的，的确前面收益太少了，但是只能慢慢来了！一开始也只能赚的跟一个打工的钱差不多！

@蛋先生：有个好哥哥，带你，给机会搞个一桶金。

@古城春晓 回复@蛋先生：是的，他给了我两次难能可贵的机会。现在他转行做建材，资金周转很大，我也经常帮助他。

@阳阳：老哥挺厉害的，唉我就是一直不敢出去闯，一直待在工厂里，人都废了，一个月两万多工资发不了财也饿不死，太迷茫了！

@不会飞的候鸟 回复 @阳阳：老哥，一个月两万工资你是技术大拿吧。

@私聊我：有门路，有人带，真的是很幸运。

@风季：出来第五年，每年一两百万营业，利润50%（教培现在转分点式补习班），前途迷茫。再看打工：体制内的工资简直低的不行，做过生意就回不去了。

@梅川底酷：全文最后一句才是精髓，一般说风险和机遇并存可能没有太大的感触，换个方式说，创业虽然吃了上顿没下顿，但它真的上不封顶啊，恰恰是这个上不封顶才是最具驱动力的核心价值观！

@None：答主的回答字里行间都透露着踏实的感觉。我一直相信，保持学习保持努力的人，一定会获得成功，答主也亲身印证了这一点。答主能够自学VBA来提高运营管理绩效，这已经把很多开店的人甩在身后了。作为一个工程师，我也同步在搞副业创收，现在副业收入和主业差不多。但是副业不稳定，收入下限很低，但是也可以很高，目前还没有想清楚主业和副业到底该走哪条路，不知答主有没有什么建议。

@古城春晓 回复 @None：首先感谢您的肯定，我会继续努力！副业收入不稳定，因为他是副业，还需要您的继续扶持。至于问到该选择主业还是副业？我在您在“该去广州还是留在潮汕？”的回答中找到了答案：“你不止一次选择的机会”共勉之。

@西湖又雨：仿佛回到了2016年之前的知乎，好文。

THE END.



最后，喜欢财迷文章，想了解更多？请在微信里关注公众号“JLTCM2016”，或扫描下列二维码：



同时，为防止失联，还请关注公号：“九龙塘月兑之家”作为备份。此号将在未来每月推出一篇有趣的润(yi)学(min)视频，同时也会在应急时转发财迷文章：



各位还可以在微博、知乎、雪球、推特中关注ID：“九龙塘右眼财迷”。财迷会在这些平台同步发文。

各位也可以在B站(境内)和油管(海外)关注财迷的视频号:九龙塘右眼财迷。财迷暂定会每月发布一期视频。

各位想要了解财迷自己的投资动向（我会把个人投资记录经过处理后发到朋友圈）或者问财迷各种问题，请加财迷微信CMXHHK20（这个号也是用来防止失联的）。同时，财迷也会在朋友圈分享一些即时的经济信息（已经加过财迷旧微信号的读者请勿再加，新号旧号内容都一样,否则会被拉黑）。财迷文三俗内容多，各位想要了解财迷分享的往期被删文章，可以从公号下“鼓瑟吹笙”一栏进入财迷QQ群观看。