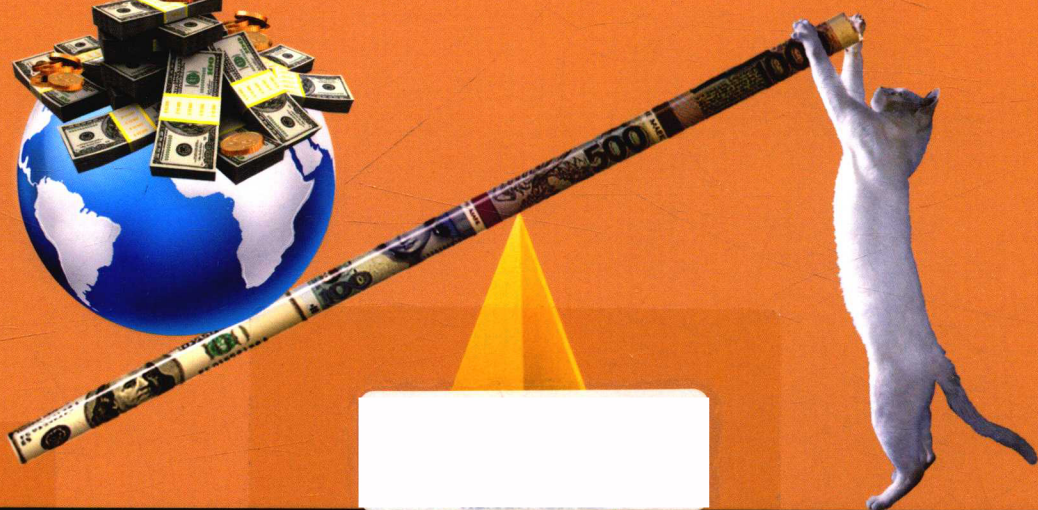


穷人卖力， 富人借力

蔡富强◎著



互联网时代的致富新思路

穷人变身富人的捷径：**借力生财**

你为什么很勤奋却依然成不了富人？富人靠什么富起来的，为什么越来越富？学会借力，你自身条件再差也能致富！

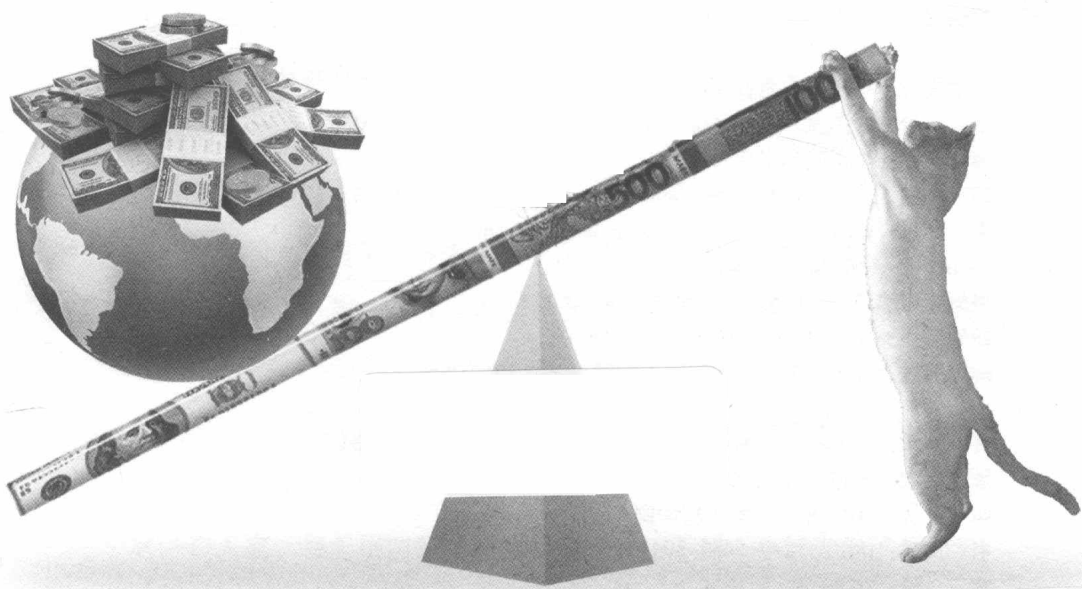


哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

穷人卖力， 富人借力

互联网时代的致富新思路

蔡富强◎著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

穷人卖力, 富人借力: 互联网时代的致富新思路 /
蔡富强著. —哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2017.6
ISBN 978-7-5484-3041-4

I. ①穷… II. ①蔡… III. ①经济管理-通俗读物
IV. ①F2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第285597号

书 名: 穷人卖力, 富人借力——互联网时代的致富新思路

作 者: 蔡富强 著
责任编辑: 尹 君 赵 晶
责任审校: 李 战
版式设计: 书情文化
封面设计: 申海峰

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)
社 址: 哈尔滨市松北区世坤路 738 号 9 号楼 邮编: 150028
经 销: 全国新华书店
印 刷: 北京中印联印务有限公司
网 址: www.hrbcs.com www.mifengniao.com
E-mail : hrbcs@yeah.net
编辑版权热线: (0451) 87900271 87900272
销售热线: (0451) 87900202 87900203
邮购热线: 4006900345 (0451) 87900345 87900256

开 本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 15 字数: 184 千字
版 次: 2017 年 6 月第 1 版
印 次: 2017 年 6 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-5484-3041-4
定 价: 39.80 元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。服务热线: (0451) 87900278

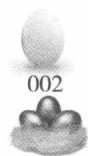
目录



第一章 更新观念：

穷人卖力难致富，富人借力赚大钱

- 01 穷人变身富人的捷径：借力生财 // 003
- 02 学会借力，你自身条件再差也能致富 // 007
- 03 越富越喜欢借钱，越穷越不敢借钱 // 011
- 04 穷人只节流，越节越穷；富人会花钱，越花越富 // 014
- 05 穷人有社交恐惧症，富人借社交获得更多赚钱的信息 // 018
- 06 穷人用“知足常乐”作为懒惰、不思进取的借口 // 022
- 07 远离“仇富”心理，借富人之助力自己致富 // 026
- 08 富人与时俱进，所以财源滚滚 // 030
- 09 任人唯贤的富人事业发展，任人唯亲的富人事业失败 // 034



第二章 锻炼眼光：

穷人埋头卖力失良机，富人巧借眼光寻“宝藏”

- 01 借眼光觅商机，埋头苦干不如抬头巧干 // 041
- 02 眼光好才能发现并抢到未来最大的财富 // 045
- 03 好眼光要与现实资源结合起来才能致富 // 048
- 04 眼睛多看未来的财富，少看当下的金钱 // 052
- 05 眼光与定位结合，才能实现你的财富梦想 // 055
- 06 富人总能擦亮双眼，寻找一切致富机会 // 059
- 07 穷人眼光狭窄越来越穷，富人视野广阔越来越富 // 063
- 08 穷人随波逐流求稳定，富人想方设法找“钱”途 // 066

第三章 借用资本：

穷人卖力挣钱储蓄，富人借钱倍增财富

- 01 富人借来“第一桶金”，化机会为财富 // 073
- 02 穷人“借米”改善生活，富人“借米”改变命运 // 077
- 03 穷人不懂借钱之道，富人掌握借钱的本事 // 080
- 04 穷人买“负债”，富人买“资产” // 084
- 05 穷人借不良“负债”结果更穷，富人借良性“负债”所以更富 // 088
- 06 穷人借钱当赌本，富人借钱当资本 // 091
- 07 紧抓不放的叫财产，敢收敢放的才叫资本 // 095
- 08 借别人的信用去借钱，用借来的钱建立自己的信用 // 100
- 09 有些信息，是比金钱更值钱的资本 // 103

第四章 投资人脉：

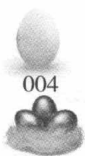
穷人圈子窄缺人脉，富人借人脉聚财脉

- 01 富人借贵人之力，迅速成功致富 // 109
- 02 即使生意惨败，富人也能借力于人脉迅速东山再起 // 113
- 03 富人默默经营人脉不求回报，人脉回报却很丰厚 // 117
- 04 穷人的人脉观：为求安全感，筑起“围城”圈起自己 // 121
- 05 穷人社交圈单一，富人人脉圈多样化 // 125
- 06 人脉的本质：你越有价值就越有人脉 // 129
- 07 经营人脉关系的第一法则：公平交换 // 132
- 08 主动寻找贵人帮扶，更易达成财富目标 // 136

第五章 选对平台：

穷人站错平台受穷，富人借对平台发财

- 01 想致富？请往人多钱多的平台去 // 143
- 02 付出相同，平台越高者越富有 // 146
- 03 拒绝向更高平台迈进的穷人永远受穷 // 150
- 04 借对平台，创业才会成功，穷才能变富 // 154
- 05 股市是穷人的赌局，富人的生意 // 158
- 06 富人牵着“流行”走，穷人追着“流行”跑 // 161
- 07 为什么穷人有发财梦，却找不到发财路 // 165
- 08 选择最适合自己发展的平台去追求财富 // 169



第六章 恪守信用：

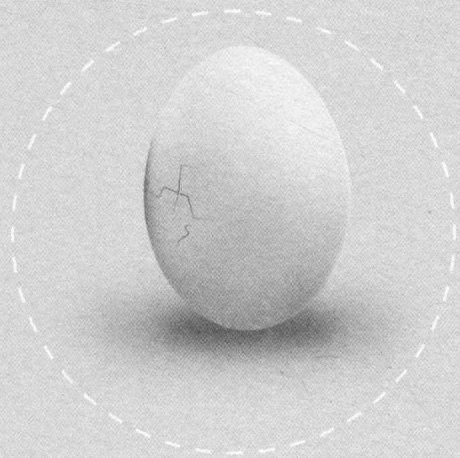
穷人缺“信用招牌”难借力，富人靠信用借力获厚利

- 01 始终恪守信用，兑现承诺，才能把生意做大 // 175
- 02 维护好“信用招牌”，更容易借钱赚钱 // 179
- 03 信用是最值钱的创业资本 // 182
- 04 信用是商业之基石，富人的发展之本 // 186
- 05 许诺不践诺，会摧毁你的信用 // 190
- 06 穷人缺乏保护个人信用记录的意识 // 193
- 07 信用缺失，是穷人掉进贫困陷阱的关键原因 // 197
- 08 感情用事容易使人信用缺失 // 200

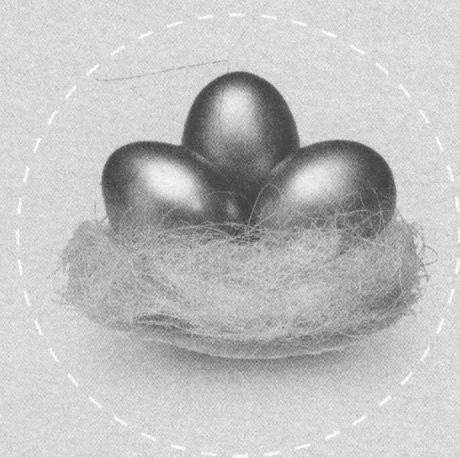
第七章 经营团队：

穷人单枪匹马卖力，富人借团队之力创富

- 01 富人组建团队赚钱，穷人单枪匹马卖力 // 207
- 02 借助团队的力量，更容易赚到巨额财富 // 210
- 03 能让团队不断全力以赴赚大钱的，是共同利益 // 213
- 04 从“穷忙族”变身为“富闲族”，靠借团队之力 // 217
- 05 各司其职，团队更高效，更能创造财富 // 220
- 06 选对合伙人与团队，就能加快致富的步伐 // 224



第一章
更新观念：
穷人卖力难致富，富人借力赚大钱



富人与穷人的一大差异是，富人懂得借力，知道什么时候信任他人，依靠他人的力量，能在恰当时冒险，敢于承担打开财富之门所带来的风险。因此，穷人或许很少会失败，但他们也不大可能会成功；富人或许有跌落深渊的时候，但同样，他们也能抓住攀登财富巅峰的机会。

穷人想要蜕变，想要改变命运，远离贫穷，首先要能从心态上进行转变，跳出“只相信自己，只靠自己”的思维牢笼，懂得信任他人，依靠他人，借助他人的力量来构建自己的优势资源，抬高自己的起点，增强竞争力，进而抓住致富的机会。

归根到底，想迅速致富，就一定要学会借力，而不是自己卖力。否则，拥有再高的学历、再多的个人技能也很难致富。只要你善于借力，无论你自身条件有多差，都一定能成为富人，实现梦想。

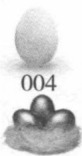
01

穷人变身富人的捷径：借力生财

富人与穷人的一大差异是，富人懂得借力，知道什么时候信任他人，依靠他人的力量，能在恰当时冒险，敢于承担打开财富之门所带来的风险。

很多穷人都曾抱怨过，自己哪怕付出120%的努力，也不及富人稍微动手指头赚得多。确实如此，穷人奋斗一辈子所能抵达的终点，也许都远远不及富人曾经站立的起点。但值得注意的是，并不是所有富人生来就是富人，这个世界上有很多富人，他们曾经也是辛劳的穷人，他们曾经也站在低起点，仰望那些站在云端的富人。

从赚钱的能力和途径方面来说，富人拥有的资源绝对是穷人望尘莫及的。一个身家数千万的女老板曾谈起过她其中的一次赚钱经历。她通过朋友认识了一个富商，有一次这个富商在进行一项生意的投资，却因为某些意外导致资金周转不灵，这位女老板便将自己名下的一处房产在银行进行了抵押，借贷出了一百万元给这个富商应急。一个月后，除了按时归还本金外，富商还给了女老板十五万元的利息作为酬谢。



一个在二、三线城市从事普通工作的人，月收入大概三四千元，累死累活，不吃不喝，一年也就能有三四万元的收入。也就是说，一个普通上班族大概需要辛劳四年左右才能赚到这十五万元。可是女老板呢，去银行办个手续，签个字，一个月以后，十五万元轻松到手，期间还有大把的时间去做其他事情。可见，穷人越来越穷，富人越来越富，并不是没有道理的。

但穷人并非没有成为富人的可能，比如上面提到的这个女老板，她并不是一个含着“金汤匙”出生的富二代，她也曾是一个普普通通的上班族，只不过运气好一些，是在一个效益不错的国企上班，薪资待遇也曾令人很羡慕。

在这名女老板三十六岁的时候，该企业进行了一次大改革，开始频繁地进行各种考试和考核，旨在提高员工们的个人素质和工作能力。在这种情况下，女老板感到心力交瘁，她生平最怕的事情大概就是背书考试了。于是，几个月后，她主动提交申请，办理了“内退”。

那个时候，她其实并没有多少积蓄，一时之间也不知道能干什么。机缘巧合之下，她得知一个朋友找到机会，打算开挖煤矿，但是资金方面有些问题，经过一番权衡，她一咬牙，东拼西凑地向身边的亲戚朋友借了一笔钱，投资给了这个开挖煤矿的朋友。后来，通过这一冒险的投资行为，她赚到了人生的“第一桶金”，从而开始了她的投资、经营之路。

如今，年近五十的她身家已数千万元，与那些笑傲商海的大亨自然没法比，但在这样的三线城市，也算得上是个富婆了。而她曾经的同事们，如今大多也已经在企业里熬到了做领导的资历，月入过万估计是没问题了，但与她相比，有着相当明显的差距。

这位白手起家的女老板从能力上来说，强过她曾经的那些同事吗？未必。毕竟当年她之所以选择“内退”，完全是被各种考试和考核逼的，而挺过那些考试和考核，甚至晋升为企业领导的同事难道不比她厉害吗？

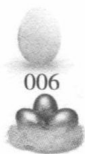
从起点上来说，她的出身也是普通家庭，没有任何特殊背景，和她的同事们并没有什么不同。那就是选择方向上的问题了？或许吧，如果没有当年的“内退”，可能现在的她依然只是一个普通的上班族，能不能进入领导层还真不一定。但值得注意的是，当年选择“内退”的不止她一人，可那些人里如今能像她一样成为富人的，一个也没有。

作为一名没有特殊技能也没有雄厚背景的普通人，她究竟靠什么发家致富的呢？其实关键就在于一个字——“借”。

没有人脉没有资源没有机会怎么办？借！女老板发家致富的第一桶金是来自对朋友煤矿的投资。煤矿的机会是朋友找的，而资金的缺乏则让女老板有了“可乘之机”。但女老板那时候也没有资金啊，怎么办？同样是借！通过向亲戚朋友借钱，从而抓住了这次千载难逢的机会，于是，“第一桶金”到手了。

与富人相比，穷人有着天生的劣势：信息少，人脉窄，缺乏资金支持。这些都是穷人在赚钱方面的“硬伤”，但这些“硬伤”却并非不能改变。就像这名女老板，她缺少赚钱的信息，但她认识的人里有人能获取到这样的信息；她缺乏人脉，但她认识的人里有已经建立起来的可用人脉；她缺乏资金，但她可以通过其他方式来筹集，不管是向银行贷款，还是向亲戚朋友借贷。解决了这些问题，弥补了这些劣势，她自然就能够抬高自己的起点，像有钱人一样去赚钱，直至成为名副其实的有钱人。

很多穷人干得又累又苦却依然成不了富人，就是因为他们不懂得去借



力，他们只相信自己，只愿意依靠自己。但一个人不管能力还是资源都是极其有限的，在这些有限条件下，怀抱着劣势的穷人又凭什么去和拥有着优势的富人竞争呢？

相信绝大多数人在人生路上都曾遇到过各种各样的机会，就像女老板遇到“朋友开挖煤矿正好缺乏资金”这样的机会一样，但很多人在这些机会面前都选择了放弃，因为他们认为自己并没有足够的资源或资本去抓住这样的机会。

客观来说，这样的机会很显然都是伴随着不可预知的风险的，挖煤矿未必都能赚钱，投资未必都有回报，借贷出去的资金也未必都能收回来。正是因为有着种种不可预知的风险，于是很多人便放弃了这场可能带来成功的冒险。但也正因为如此，很多人都与财富失之交臂。

富人与穷人的一大差异是，富人懂得借力，知道什么时候信任他人，依靠他人的力量，能在恰当时冒险，敢于承担打开财富之门所带来的风险。因此，穷人或许很少会失败，但他们也不大可能会成功；富人或许有跌落深渊的时候，但同样，他们也能抓住攀登财富巅峰的机会。

穷人想要蜕变，想要改变命运，远离贫穷，首先要能从心态上进行转变，跳出“只相信自己，只依靠自己”的思维牢笼，懂得信任他人，依靠他人，借助他人的力量来构建自己的优势资源，抬高自己的起点，增强竞争力，进而抓住致富的机会。

02

学会借力，你自身条件再差也能致富

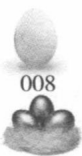
想迅速致富，就一定要学会借力，而不是自己卖力。否则，拥有再高的学历也很难致富。只要你善于借力，无论你自身条件有多差，都一定能成为富人，实现梦想。

每当高考来临之际，除了大量对考生的祝福与激励外，互联网上也总会流传着不少“恶搞”的考生寄语。今年，互联网上有一则流传甚广的给考生们的留言是这么写的：“高考后，考上大学的同学要和没考上的同学多联系，以便大学毕业后好去他们的公司打工；考上名校的要和考上二本的搞好关系，他们就是家乡未来的领导；考上二本的也要多和考上大专的联系，他们没准儿就是你们孩子未来的老师……”

这则看似“恶搞”的段子却也从某个侧面反映出了中国一些奇特的现象：高学历者为低学历者打工，低学历者领导高学历者干事！

古人云：“万般皆下品，惟有读书高。”一直以来，我们也都被教育说“知识改变命运”，只有好好读书，将来才会有大出息。但现实却一次次告诉我们，拥有高学历，未必等于拥有成功通行证，即使你头上冠着“博士”头衔，也可能要对只有初中甚至小学文化程度的老板“俯首听命”。

这种现象按世俗的眼光来看的确非常奇怪。一个有知识有文化的人，



难道还比不上一个大字不识几个的人？那些低学历的老板凭什么来领导那些有着傲人学历的高材生？

这类现象看似奇怪，其实又非常正常。从人性角度说，人类都具有惰性，很多高学历者在选择工作方面往往都有较大空间，尤其是某些专业性人才，他们凭借着自己的高学历和专业能力，往往轻轻松松就能找到一份好工作，享受着平常人所望尘莫及的丰厚年薪。此外，各种福利保障也让他们无需担心退休以后的生活。在这种优越环境中，很多高学历者都不愿意放弃现有的舒适环境而迈出较有风险的创业步伐。须知，风险与收益是成正比的，这也就使得很多高学历者往往难以有更大的突破与跨越。

低学历者则不同。在工作方面，他们的选择面非常狭窄，且收到的报酬也不够丰厚，很多低学历者甚至只能从事一些低收入的体力劳动。在这种情况下，低学历者想要改变自己的命运，只能不断寻找机会，不断想办法。他们会通过丰富的社会阅历和敏锐的商业嗅觉，凭借过人的胆量和较高的情商，在冒险中寻求突破，努力创业，直至拥有自己的公司，创造出的一方天地。

高学历者要给低学历者打工，其中一个原因恐怕就是古人说的“生于忧患而死于安乐”吧。可见，真正造成这种奇特现象的并不是学历本身，而是由于学历高低的不同所造成的环境的不同，从而促成了这两个群体的人在心态上的差异。一个人成功与否，富有与否，和他的学历是没有必然联系的。心态与选择才是决定其命运的根本原因。

此外，高学历也并不意味着高能力。学历高，只能说明你在某个方面具备一定的特长，或具有较强的学习与应试能力。一个企业，无论主要从事哪方面的生产或销售，都必然会涉及到多个领域的知识和能力。作为一名

高学历者，你可能在某个特定的领域里有着平常人难以企及的优势，这也许能使你成为企业运转中不可或缺的一环。这样的你就如同某台机器中的一个重要零件，但真正能够让这台机器以及你这个“零件”发挥作用、产生价值的，却是背后那个操控机器的人。

有一位企业家在应邀给某大学的学生们演讲时，讲过这么一个故事：

从前有个穷人，因为贫穷总是吃不饱也穿不暖。一天，他在佛祖面前哭泣，控诉老天的不公平。就在这个时候，佛祖出现了，问穷人说：“你说这个世界不公平，那么你倒是说说，要怎么样才公平呀？”

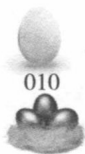
穷人哭着说道：“这样吧，要么你让我和富人变得一样有钱，或者让富人变得和我一样穷，如果以后我们的生活还是有如此大的差距，我就绝对不会再埋怨了。”

佛祖答应了穷人的请求，把当地最有钱的富人变得和穷人一样穷，但同时分别给了穷人和富人每人一座山。

佛祖对他们说道：“这座山里有煤矿，你们可以挖煤去换钱。但你们只有一个月的时间，一个月后这两座山都会消失。”

穷人很高兴，看看富人瘦弱的身板和自己强壮的胳膊，心中想着，这不正是自己翻身做富人的大好机会么！于是，穷人开始干劲十足地干了起来，每天天不亮就起来上山挖煤，然后拉到集市上去卖，天黑才拖着疲惫的身体和换来的钱心满意足地回家睡觉。

富人就苦了，他平时没干过重活儿，也掌握不到挖煤的窍门，第一天下来，连穷人一半的煤都没能挖出来。第二天，富人很早就起来了，却没有上山，而是去了集市，用头一天卖煤换来的钱雇回了两个身强力壮的穷人，并指挥他们挖煤、卖煤。这一次，有了两个强壮的劳动力，富人挖到



的煤多了不少。之后，换来更多钱的富人又雇了更多的劳动力……

一个月后，富人已经开采完了整座山的煤矿，拥有了一大笔资金。他利用这些钱开始投资做买卖，不久之后变得比以前更加富有了；而穷人呢，一个月的时间里，仅仅开采了整座矿山的一个角落罢了，当佛祖收回矿山之后，穷人挥霍完了手中的钱财，又回归到了贫穷的状态。

单从挖煤这一技能来说，穷人远远胜过富人，他身强力壮，懂得如何能又快又好地挖出煤矿，这是富人比不上的。富人深知自己在这方面的劣势，因此他雇用了在这方面有优势的人来替自己工作，借助他们的力量来为自己谋取财富。于是，明明缺乏劳动优势的富人却因此“拥有”了胜过穷人数十倍甚至上百倍的劳动能力，自然也就获取了比穷人多了数百倍甚至数万倍的财富。

低学历的老板们就像故事中的富人一样，他们在某些方面的确缺乏知识和能力，但他们能够通过借助不同领域的高学历人才的知识和能力来为自己做事，从而获得比单独打拼的高学历人才更强大的能力。

当然，值得注意的是，高学历并不是阻碍我们走向成功、实现富有的原因。假如将人比作一辆车的话，能力就如同发动机，学历就好像油门，经历则是燃油。没有燃油，发动机不过只是摆设罢了；不给足油门，发动机则难以发挥最佳效果。而车的性能高低，主要就是取决于发动机。可见，人是否能够成功，心态是关键，心态对了，高学历就能成为促使你通往成功、实现富有的巨大助力，甚至能把低学历的老板们远远甩在身后。

归根到底，想迅速致富，就一定要学会借力，而不是自己卖力。否则，拥有再高的学历也很难致富。只要你善于借力，无论你自身条件有多