



POOR RICH  
BOSS BOSS  
穷老板 富老板

苏清涛 著



中国发展出版社  
CHINA DEVELOPMENT PRESS

POOR RICH  
BOSS BOSS  
穷老板 富老板

苏清涛 著



中国发展出版社  
CHINA DEVELOPMENT PRESS

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

穷老板, 富老板 / 苏清涛著. — 北京: 中国发展出版社, 2017.11

ISBN 978-7-5177-0766-0

I . ①穷… II . ①苏… III . ①企业管理 IV . ① F272

中国版本图书馆 CIP 数据核字 ( 2017 ) 第 235359 号

书 名: 穷老板, 富老板

著作责任者: 苏清涛

出版发行: 中国发展出版社

( 北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037 )

标准书号: ISBN 978-7-5177-0766-0

经 销 者: 各地新华书店

印 刷 者: 三河市东方印刷有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/16

印 张: 10.25

字 数: 207 千字

版 次: 2017 年 11 月第 1 版

印 次: 2017 年 11 月第 1 次印刷

定 价: 49.00 元

联系电话: ( 010 ) 88919581 68990692

购书热线: ( 010 ) 68990682 68990686

网络订购: <http://zgfczbs.tmall.com>

网购电话: ( 010 ) 88333349 68990639

本社网址: <http://www.developress.com.cn>

电子邮件: 370118561@qq.com

---

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换

## 自序

### 坚持理想，顺便赚钱

2016年9月份，在我的个人微信公众号“扯淡不二”粉丝数达到99950的时候，我以“壮士断腕的魄力”做出了一个令很多朋友无法理解的决定——更新频率从原来的周2~3次改为“不定期”，可能是隔几周才一次，甚至是不更新。这基本上等于是彻底放弃了，只在“有话憋不住非说不可”的时候才更新一下。

自2015年6月起，以个人单打独斗的方式做到这个粉丝规模，对我这样一个草根作者来说，算是一份很漂亮的成绩单了；并且更重要的是，由于我一贯坚持“绝不迎合读者”，也使得我的读者质量要比绝大多数公众号的粉丝质量高很多，这也是曾经一度很值得我自豪的。还有一个意外收获是，公众号的文章已经集结出了三本书，尤其是在2015年10月份，就有20多家图书出版机构找过我，放在几年前，这简直是不可想象的。

到了2016年下半年，已经有一些粉丝量级跟我差不多的业余自媒体作者辞去工作全职做公众号了，因为公众号每个月的广告收入可达3~5万。那个时候，也有不少人跟我谈合作，希望能对我的号进行商业化开发，但我却意兴阑珊。“我兴趣点已经转移到商业写作了，不想再把时间和精力耗费在这个鸡汤号上面了。”

那时，我已经加入秦朔朋友圈写商业观察栏目有半年时间了，对这个领域越来越有兴趣，也越来越“有感觉”。我已断定，商业类写作将是我未来的事业方向，在精力有限的情况下，已经小有成绩的鸡汤号被视为“累赘”，不再眷恋。

## 二

我对商业、对企业和企业家的兴趣始于2006年。那时候我大三，有一次在复旦文科图书馆读马立诚著的《新中国私营企业风云录》，读上了瘾，我开始远距离“进入”一个精彩无比的世界。因为这本书，我连续兴奋了好几个月。

以前，我最喜欢读各种官场小说，但自看过《新中国私营企业风云录》之后，几乎所有的官场小说在我眼里都黯然失色，我也渐渐地不看这类书了。2017年上半年，《人民的名义》刷屏的时候，我一集也没看过，但几乎同一时期，我却在追一部商业剧《鸡毛飞上

天》——此前的几年，我追过的商业剧还有《大清徽商》《温州一家人》《温州两家人》等。

当然，我的阅读兴趣发生这种转变，并不是因为财经作家的水平比官场小说作者的水平高，而是我通过对商业史和政治史的对比发现，在推动社会的进步方面，商业的力量要比政治的力量伟大和有趣得多——政治，并不直接创造价值，它只是进行“价值分配”，并且这个分配的过程可能还是充满了血腥的；而商业在更多的时候能直接创造价值，尤其是像腾讯这种科技公司，已经不再局限于创造物质文明，它们还能通过创造精神文明来重塑人类的生活方式。

另一方面，就我有限的经验来看，企业家群体的个人魅力也要超过官员群体，他们身上有更多的思想和趣味值得挖掘。像冯仑这种儒商，一度让我感慨“最有思想、最会写作的人，其实不在学术界和媒体，而是在商界”；互联网大佬们冰桶挑战赛中雷军脸上那种充满了孩子气的笑，又让我发现这个群体的“会玩、有意思”。

我是在农村长大的，以前可能是因为在20世纪90年代家里的长辈普遍经济负担重和穿着比较“沉重”的原因，我一度认为“过了35岁就算中年人”了；后来进入城市之后，发现35岁还算“年轻小伙子”，渐渐产生了“45岁才算中年”的意识；但再往后，当我对企业家的关注越来越多的时候，我发现，这个群体中的很多人，哪怕到了六七十岁，也仍然有着“二三十岁的朝气”。

“越往上层走”，人就越有激情，我对身边一些同事年纪轻轻却成

天混日子、糟蹋生命的现象早就见怪不怪，因此，包括了一大批“老男人”在内的企业家群体更加让我心驰神往。

### 三

大学毕业后的前六年，我一直在制造业里面做项目管理和销售，深刻体验到企业在实际运作中的一些痛点，常常感到很压抑，但又找不到一个渠道把自己的所思所想表达出来。恰好，有段时间读马立诚和凌志军合著的《交锋——当代中国三次思想解放实录》，在震撼之余，我产生了“做个记者，去记录这个时代”的想法。

再往后，读吴晓波的《激荡三十年》时，“以一个记者的身份去接触企业家群体和观察商业世界”的念头就更加强烈了。2013年，我离开制造业，进入媒体，但因为之前业余写的都是些鸡汤，没有财经作品写作经验，没有财经媒体肯接纳我，无奈之下，我选择了“曲线救国”——先进入一个党刊作为过渡。当时，为了争取到这个“跳板”，我不惜长途跋涉，从江苏镇江奔波到成都参加面试，两个来回的火车硬座，单程33小时。

后来，真正把我带进财经媒体、让我有机会近距离接触到企业家群体并撰写出自己向往已久的商业报道的贵人，是秦朔老师。

2015年下半年，因业余做的公众号质量还行，并且创造出十几篇

全网阅读量超过100万的鸡汤文，在杂志社里算是“边缘角色”的我却意外地在“鸡汤界”小有名气了。我常常为“总编副总编都是我的粉丝”“一篇文章被超过3000个号转载”这种事情沾沾自喜。但后来，因为一件事，我开始为自己的这种心态感到羞耻了。

2015年12月份，秦朔老师的《反思富豪十大过错》一文在刚发出来尚未火起来的时候，我便在第一时间看到了，当时心下便想：这就是我长期以来想写的那种文章啊。不过坦诚讲，我最喜欢的并不是影响力最大的这一篇，而是接下来的《悲情不是中国富豪的宿命，我信中国赢》系列——因为这三篇里面提到的“新型政商关系”的透彻思考是一种趋势性的东西。

那天，我对杂志社的主编说：“最近连续看到秦朔的反思富豪系列，我真为自己曾经得意洋洋的那些鸡汤文感到羞耻，都是些什么玩意儿啊！鸡汤文是很多牛人都能写但人家不屑于写或没时间写的，这种深度商业观察的门槛就高多了。“本来希望她能说句‘你太谦虚了’安慰一下我，结果她居然同意我。”是的，像这种没有长期的积累、没有深厚的功力，是写不出来的！”“她这个回应让我十分受伤。

那段时间，我也常常焦虑：“长期待在体制内媒体写一些枯燥乏味的八股文，这辈子是不是就被毁掉了？”我既迫切需要转型，又希望能继续留在媒体行业，因为我觉得对喜欢写作的人来说，记者是最好的职业。在跳槽前，我想到的第一个“下家”便是秦朔朋友圈。感谢秦朔老师，敢于冒险接收我这个没有一点财经报道写作经验的菜鸟。



多年来，面对一份新工作，我的不自信都是一以贯之的。担心自己的知识储备不够、担心试用期不能通过，反正就是担心我做不好。幸好，我在报到后第一周写的两篇文章《对“匠人精神”的过度发挥，加速了日本制造业的衰败》和《为什么 95 后很少使用微信》便产生了很大的影响力——如果说后一篇“只是阅读量超高，不能说明什么”的话，前一篇则是在中欧的 EMBA 微信群这样的高端圈子产生了很好的反响。

初战告捷后，我便对自己有信心了。此后，我开始快节奏又乐此不疲地跑论坛、跑会议、跑采访，我特别用心地去从活动现场从一大堆无效信息中挖掘最有价值的信息点。有时，参加同一个论坛，有的老记者会抱怨说“这个论坛质量不高”，但我却兴致很高，并能从中挖掘出两篇稿子。

有一次跟一个同学聊天时我说：“以前经常听说财经记者压力大，但我作为一个‘以高产而著称’的新手，却丝毫不觉得压力大。”同学说：“因为，在你看来，一天工作 12 个小时才是正常的！”微斯人，吾谁与归？！

## 四

秦朔朋友圈是个非常好的平台，在这里，记者不仅有机会接触到

全国商界最优秀的头脑；而且，因为秦朔老师给记者的自由度特别大，记者也可以任性地提自己感兴趣的选题进行发挥。

如果要列举几样“你最感兴趣的事”，我的第一项肯定是“求知”；我甚至说过，“我常常对那些跟求知无关的事情怀有深深的敌意”。而商业的世界里既有价值又新鲜好玩的事情实在太多，可以极大地满足我的好奇心和求知欲。为了追求“乐趣最大化”，我打算把有限的精力全部放对商业的学习和写作上面；此外，出于虚荣心，我也希望能集中心思写一些高质量的有影响力的商业报道“给一些水平比我高的人看”。

在这个时候，曾被视为我的“最高成就”的个人微信公众号就成了一个“累赘”。在我减少乃至停止更新后，很多朋友都很替我感到惋惜，他们希望我能深度开发一下，有人还对我这样说：“以你现在的水平，完全可以依靠微信公众号单干了，怎么还在给别人打工呢？”我纠正说：“1. 我对自己的公众号进行商业开发，可以赚点钱，然后又能怎么样呢？到现在，再写鸡汤对我已经没多少挑战了，我一直认为，做自己完全能够胜任的事情就是浪费时间。2. 做商业报道，是我更热爱的事情，所以，哪怕是依托了别人的平台，也不能算是给别人打工吧？”

但无论是之前写鸡汤，还是后来写商业，有一个原则我是始终如一的：不会为了点击量而盲目追逐一些价值并不大的热点，只有当我对某个问题本来已经思考得比较成熟了，恰好有个相关的热点出来的

时候我才会“顺势而为”。这跟秦朔老师一再强调的“先叫好，再叫座”是一脉相承的。不追热点，有一个意外的好处就是我的文章一般没有什么时效性，不存在“过期”的问题，一年半载之后还可以看。

去年，我一共在秦朔朋友圈发过100多篇文章，在此，选出其中30多篇时效性不强、自己也比较满意的文章，再加上其他几篇没有公开发表过的文章，共45篇，集结成本书。

## 五

看书名“穷老板，富老板”，可能会有人觉得“太土”或“太俗”，但我觉得，俗了才能接地气。

看了目录，你可能会觉得很多文章跟“穷老板、富老板”没多大关系。我要纠正一下，除了第五章主要是写给“小人物”读的之外，前四章收录的文章，都跟各位老板的事业或命运息息相关。

当然，在各章里，“穷老板”或“富老板”的含义不完全相同，在此做个简单的解释：

1. 在第一章的语境里，“穷老板”指处于起步阶段的创业者、菜鸟，“富老板”则指已经功成名就的企业家；在这个急剧转型的时代里，一部分先知先觉的企业已经在不同的维度上完成了转型，而另一部分尚在黑暗中摸索，我们也可以说，后者是“穷老板”，前者是“富

老板”；与国际巨头和全球最长寿的日本金刚组相比，大部分中国企业都算是“穷老板”。

更简单粗暴地说，“穷老板”是指“做得差的”，而“富老板”是指“做得好的”。“富老板”们不仅有成功的秘密，还有失败的教训，他们是值得“穷老板”们学习的素材。《每个企业家心里都住着一个“安迪”》一文是谈企业家精神的，无论是富老板还是穷老板，都能从这里找到共鸣。

2. 第二章收录的文章，基本都是站在投资人的角度点评创业者。投资人和创业者是创投界的阴阳两面，双方既是密切的合作伙伴，又充满了激烈的矛盾。创业者常常抱怨自己的项目这么好，为什么融不到钱，投资人则在心里鄙视，你的项目那么烂，谁愿意往火坑里跳呢？

有话说在明处。如果投资人能光明磊落地把自己的“投资逻辑”讲出来，创业者将会少走很多弯路。因此，在这一章里我把需要融资的创业者归为“穷老板”，而那些握有巨资花不出去的投资人则是“富老板”。“穷老板”只有细读并理解了“富老板”们的所思所想，才能把对方的钱“骗”到自己口袋里。

3. 第三章目录中的“好人赚钱”是秦朔老师在《反思富豪十大过错》和《悲情不是中国富豪的宿命，我信中国赢》里面提到的一个词。“好人赚钱”也是秦朔老师一直倡导的商业文明的核心。

对“好人赚钱”我是这样理解的：企业家在追求利润的时候不损

害社会利益，“不作恶”，甚至是把社会利益放在优先于企业利润的位置。企业不把追求利润作为最高甚至唯一的追求，而是在为社会创造价值的过程中顺便获取一些利润，借用冯仑的话说就是“坚持理想，顺便赚钱”。对这些企业家来说，心安理得要比账户上的钱和公司的市值更重要。

在第三章的语境中，这些以文明的方式挣钱的“好人”，因为有着精神上的富足，所以他们是“富老板”；而那些为了挣钱不择手段、毫无底线的老板，因其欲壑难填而显得精神贫瘠，他们是真正的“穷老板”。在商业文明的意义上，“身价很高”的企业主也可能是“穷老板”；而一个没多少钱的“小老板”也可能是“富老板”。

第三章后面的三篇则是从消费者和普通社会成员的角度去谈商业文明，意即商业文明和社会责任，不仅仅是企业的事，也跟普通消费者息息相关。作为消费者的普通民众，不能谴责起企业家来理直气壮，而自己日常却做一些很不文明的事。“商业文明不仅是 to B 的，而且也是 to C 的”，这算是对秦朔老师倡导的“商业文明”的一个必要补充。

4. 无论“穷老板”还是“富老板”，都要受商业规则及趋势的制约。比如，如果不守法，哪怕是“富老板”也有“翻船”的可能；再比如，不懂移动互联网时代的游戏规则，大品牌也会不停地栽跟头；又比如，去东南亚投资建厂，如果不了解清楚当地的“国情”，“富老板”也可能叫苦不迭；还有，面对大数据以及随之而来的 C2B 等新趋

势，掉头慢的“富老板”们更应该提前做好布局等。

5. 第五章的内容，可能“富老板”和“穷老板”都不大感兴趣，因为这一章基本是写给“普通老百姓”的，这个群体才是主流。

一方面，我们不以收入论高低，根据精神状态的好坏将员工分为两类：一类是那些以打工的心态消极混日子、缺乏激情、整天哀叹工资低却又不采取措施的人，我们称之为“穷员工”；另一类是指那些以老板的心态来做事，心态阳光积极上进的员工，我们称之为“富员工”。

另一方面，员工的命运又不能完全由自己掌控，因为要受到大的商业环境的影响。对那些处在朝阳产业中、有很好的发展前景的员工，我们称之为“富员工”；对那些处于逐渐没落的行业的员工，我们称之为“穷员工”。

“一个人的命运，当然要靠自我奋斗，但也要考虑历史的进程。”这句经典名言说得好啊。就比如我自己，当年做保险不出业绩的时候，我绝对不会想到自己能够在这个碎片化阅读的时代通过“碎片化的写作”变成“大V”。我在老家的父母曾长期担心我没钱娶不起媳妇，他们万万没料到，我单靠写作就能“骗个媳妇”。

以前流行一句话“当上门女婿，少奋斗几十年”；如今，对我等除了些许才气一无所有的屌丝来说，则是“感谢微信公众号，让我少奋斗了几十年”。

## 六

这是我的第一本写商业类的书籍，虽然已经努力在自己的能力范围内做到了最好，但由于个人知识的局限性，仍有尚待完备之处。有愿意批评指正的，欢迎扫描书背面二维码加我个人微信交流；有希望继续看的我的作品的，可关注“秦朔朋友圈”微信公众号，我以后还会继续在这里发表文章。

2017年7月2日

第一章 别人家老板，走过的桥比你走过的路都多

1. 这个「老不死的」，屹立160年而不倒——全球最「高寿」企业的启示 001
2. 如果你不希望员工「同床异梦」，就拉他们「入伙」 008
3. 让3亿人「喜欢上了拥堵的交通」，他是怎么做到的？ 017
4. 每个企业家心里都住着一个「安迪」 024
5. 斯坦福大学凭啥成为「全球第10大经济体」？ 032
6. 国际巨头热衷「抢婚」，中国企业则当「接盘侠」上瘾了 036
7. 为何别人的公众号「越努力越没人看」，而我的却在「逆市上扬」？ 046
8. 一个公众号的坠落，是从追求点击量开始的——粉丝增长了，但价值下降了 055



## 第二章 为什么投资人对别人挥金如土，对你却一毛不拔？

9. 争当「媒体专业户」，这是创业者应该追求的目标吗？
10. 那些年，我们一起追过的「风口」，最终都让自己「死得很惨」
11. 「去年还吹自己是下一个「独角兽」，今年就死掉了」，你们得小心了！
12. 「烧钱的项目，我一个都没有投过」
13. 「很多曾经的独角兽公司，都倒在了这些坑里」
14. 「离过两次婚的人，坚决不能投钱给他」——投资的正面清单与负面清单
15. 如果不想被资本踢出局，创始人需要做好哪些必修课？

097

092

084

077

072

067

063