

富人为什么富， 穷人为什么穷

互联网时代，“新穷人”将是看见资源却不会整合资源的人！
“新富人”是一群有着天马行空的想象力并有能力整合资源的人！

富人如何从0到1？

蔡富强◎著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

富人为什么富 穷人为什么穷

蔡富强◎著



 哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

富人为什么富, 穷人为什么穷 / 蔡富强著. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2016.4
ISBN 978-7-5484-2366-9

I. ①富… II. ①蔡… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第321234号

书 名: 富人为什么富, 穷人为什么穷

作 者: 蔡富强 著

责任编辑: 尉晓敏 李金秋

责任审校: 李 战

版式设计: 张文艺

装帧设计: 异一设计

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: 三河市兴达印务有限公司

网 址: www.hrbcbcs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbcs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900271 87900272

邮购热线: 4006900345 (0451) 87900345 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: (0451) 87900201 87900202 87900203

开 本: 720mm × 1000mm 1 / 16 印张: 15.5 字数: 234千字

版 次: 2016年4月第1版

印 次: 2016年4月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-2366-9

定 价: 35.00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

本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

只要敢想就能富

成为有钱人是每个人的梦想，用一句时髦的话说：世界那么大，谁不想去看看？

有钱，意味着高品质的生活、高品位的消遣、高价位的自由、高水准的安全，等等。

如何成为富人？

通常，我们会认为是出身的事：没有有钱的爹。

有人认为是命运的事：穷人穷命，富人富命。

还有人认为是机遇的事：机不可失，时不再来。

很少有人把穷富归结为性情的事，也就是说：穷人就像一只没有血性无欲无求的“小绵羊”，他们安于现状、不思进取、浑浑噩噩。而富人就像一匹不停攫取、欲望很强、警惕性极高的“狼”，他们勇于改变、敢于挑战、朝气蓬勃。

也许直到现在你依然无法认同贫穷是性情的缘故，但我相信，看了下面我的前老板的故事，你一定会有所转念。

那是春节前的最后一个周末，我去看某票房极好的一部贺岁片。离开演还有一些时间，我就在影院的宣传海报前流连，了解这部贺岁片的内容简介。突然，我在投资方的名单上，看到了XXX公司的名字，它是最大投资方，它是我曾经任职过的公司，虽然名字已经变成XXX教育集团股份有限公司，但关键词没有变，十年前，它叫XXX文化公司。可是，我无论如何也无法把当年那个只有四个人的小工作室和眼前这个赫赫有名的上市公司联系在

一起。

想当年，顺义远郊，一处破旧的两居室的居民房，一个小老板，三个小编，老板吃饭比员工还寒酸。

看今朝，中关村黄金地段，整栋商厦，分支机构遍布全国，从央视到地方卫视都有他们冠名的真人秀栏目，北上广一线城市高铁站到处都是他们的广告。在媒体环境持续低迷、经济形势普遍不容乐观的当下，他们还能掏出大把钱到处做宣传，若没有雄厚的资本支持，哪能这么任性？！

这样的前后对比很具画面感吧？从中你定能了解到什么是天壤之别吧？

简直是云泥之别啊，真的是他吗？

为了核实这一切，我拨通了旧同事小刘的电话。小刘说：“是的，没错，他就是混大了，发大财了。”

十年，他是怎么变成大富豪的？

对于此老板，我是有几分了解的，想当年，我可没少帮他买西红柿鸡蛋面，那时候每天中午吃饭，我们三个小员工还时不时吃顿麦当劳肯德基啥的，而老板每餐的标准都不超过四块钱，几乎每天都是西红柿鸡蛋面！我真的无法想象他一个南方人怎么可以天天吃面。

往事历历在目，而把当年那些他为人处世的点滴细节串联起来，一幅狼性人的致富脉络图完完整整地呈现在眼前。

狼性人不安分，敢为天下先

当时他开办的是一家图书咨询公司，这样的公司在北京多如牛毛。通过带领我们编辑稿子他赚得第一桶金。那时候，编书是很赚钱的事，可他做了不到两年的稿子，就开始思忖着搞教育培训了。那时候司法考试培训风头正劲，可他却另辟蹊径把目光盯在了公务员考试培训上。要知道，那时候根本没有多少人想考公务员，更没有人来专门搞这个，他可是吃螃蟹的第一人啊！

而公考培训，正是他财富帝国的支柱！

狼性人超自信，认为“一切皆有可能”

那时候我想：区区一个四人小公司，竟然想着搞培训，真是不自量力，这不相当于一个小娃站都没站稳就想着开跑了，这个人是不是脑壳坏掉了？

一共三个员工，我和小刘都反对，甚至差点同时离开这个不靠谱的老板。

只有小王支持他，并着手联络公考专家。

这两个狼性人被我和小刘认为是两个脑子有病的人。

后来，他们真的做成了，第一次开课，就设在北大资源楼一个小教室，不瞒您说，当时我都不屑过去支撑场面。

就是这一堂我认为成不了气候的公考培训课，按下了他登上财富之巅峰的按钮。

狼性人不满足，对成功有强烈的企图心

一年过去了，公考培训稳中求进，老板赚了大概几百万的样子，我们都认为他应该在稍远的地方买房攒老婆本，没料想，他依然租房，把这些钱当作基本款，号召员工入股，集资买办公楼，扩大公司规模！

这次，我和小刘不仅认为这个家伙疯了，还对他的人品产生怀疑，用员工的钱给自己公司生钱，这也太自私了吧，没本事充什么阔佬啊？！

因为价值观的不认同，我和小刘毅然决然地离开了这个公司。只剩“病人”小王苦哈哈地坚持着，和老板“同疯”。

事实证明，他们又一次“疯”对了，对得一塌糊涂！对得轰轰烈烈！别说老板了，就连小王，现在他作为公司的副总，在老板的支持下，移民美国，在西雅图那里任分公司经理。很显然，他已经成为富人，收入上，我和小刘加起来都没挣过他那么多钱！

问题出来了，为啥我和小刘还是穷人，而老板和小王早就成了富人？

唯一的原因是性情，他们是狼性，我们是羊性！

狼性人敢想敢干能坚持，羊性人不敢想不敢干总是自己否定自己。

假如老板和我所想的一样，踏踏实实组稿子，充其量，他现在也就是个文化公司小老板，而不会成为中国教育产业化的领导人。

假如老板和我所想的一样，踏踏实实买房，充其量，他现在是个中产阶级，不会成为身价数亿的上市公司老总。

假如小王和我所想的一样，他十有八九和我现在的状况一样，做着饿不着撑不死的工薪族。

所幸，他们和我想的从来都不一样：他们把一切都当作可能，他们认真想了，坚持做了，终于功成名就了。变身富豪，就是这么简单。

这不是偶然！如若不信，你可以翻一下富豪们成功背后的故事，他们的传奇都很简单。

无论现在的你是穷困潦倒者，还是不贫不富的普通青年，只要你对财富有更多的企图，你必须要改变性情：丢掉羊性，增强狼性，才能成功！

而本书就是专为亿万渴望翻身致富者量身定制、培养他们狼性精神的“红宝书”。如果你现在是穷人，绝不可错过此书。如果你想成为富人，一定要阅读此书。因为这可能是一部引起亿万人思想巨变的精神读本，一部教会人们从无到有脱贫致富的方法巨著，很有可能，它将改写你的命运……

无论你是谁，只要你还在为赚钱操劳为没钱烦恼，那么，阅读此书将会给你的内心带来巨大冲击，你的人生将由此变得不同！！

心能差异

富人一心想富，穷人总是发怵

第一章

1. 富人总对自己说“我能”，穷人老对自己说“恐怕我不行” / 002
2. 富人对财富大胆示爱，穷人对财富不敢表白 / 005
3. 富人对成功有野心，穷人对贫贱有耐心 / 008
4. 富人让心灵先富足，穷人身心都在匍匐 / 011
5. 狼性人言行举止富贵范式，羊性人浑身小家子气质 / 014
6. 狼性人关键时候“给自己玩把狠的”，羊性人总是心疼自己 / 018
7. 富人都有经济头脑，穷人都没头没脑 / 021
8. 放心吧，只要不懒，你一定可以到达辉煌的明天 / 024
9. 富人目光长远，穷人总跟在富人屁股后边乱转 / 027

性格差异

狼性人融通进取，羊性人偏执寡欲

第二章

1. 穷人假清高，富人真爱钱 / 032
2. 穷人太有个性，富人太圆融 / 035
3. 穷人脾气大，富人本事大 / 038
4. 穷人凡事都不积极，富人事事都非常主动 / 041
5. 穷人太懒惰，富人很勤快 / 045
6. 穷人怕冒险，富人爱折腾 / 048
7. 穷人怕反对，富人怕平庸 / 051
8. 穷人太懦弱，富人太执着 / 055
9. 穷人怕被别人利用，富人欢迎使用 / 059

思路差异

狼性人思路灵活，羊性人思路闭塞

第三章

1. 富人大脑富有，穷人脑袋贫瘠 / 064
2. 富人勤于逆向思维，穷人总是常规思维 / 067
3. 穷人相信勤劳致富，富人相信智慧致富 / 070
4. 穷人总想赔钱的倒霉事，富人总想赚钱的好事 / 073
5. 富人穷时就喜欢布施，穷人富了也是铁公鸡 / 076
6. 小老板的思维局限，大老板的思维豪气 / 080
7. 富人求财不失诚信，穷人见利就丢掉本心 / 083
8. 富人积极思考，穷人消极思考 / 087
9. 态度只是成功的开始，将正确的态度转化为行动才能圆梦 / 090

创意差异

富人不停创意，穷人时常没主意

第四章

1. 富人脑袋好使会赚钱，穷人嘴巴好使爱抱怨 / 094
2. 狼性人把握时代脉搏，羊性人只顾闭门造车 / 097
3. 狼性人都有拿手绝活，羊性人手里没货 / 099
4. 富人玩出致富门道，穷人只能凑个热闹 / 102
5. 穷人为求财东奔西走，富人盘活身边资源就已足够 / 105
6. 富人时时有新意，穷人处处是危机 / 108
7. 富人的创意源自生活，穷人的创意没有着落 / 111
8. 狼性人留意自己的需要，羊性人渴望市场的需要 / 114
9. 富人让创意层出不穷，穷人的创意一劳永逸 / 117

富人自己铺路搭桥，穷人等着神仙眷顾

筹资能力差异

第五章

1. 狼性人信奉谁创业都不易，羊性人迷信富豪的资本是天上掉的 / 122
2. 穷人喜欢等钱，富人懂得借力 / 126
3. 狼性人身无分文能借巨款，羊性人守着金山坐吃山空 / 129
4. 富人能“羊毛出在狗身上让猫埋单”，穷人一点都玩不转 / 132
5. 狼性人没钱能骑驴找马，羊性人没钱寸步难行 / 136
6. 若你一无所有，不妨从互联网创业下手 / 139
7. 具备哪些素质，更能让风险投资人偏偏喜欢你 / 142
8. 微商时代，卖什么来钱快风险小 / 145

第六章

1. 圈子富贵，你不可能穷酸 / 150
2. 富人腰间通常挂满“三个圈”，穷人一个圈都没有 / 153
3. 成功“脉客”圈子里必备十种人，失败“脉客”圈子里只有几个人 / 156
4. “混圈子”要具备说功，富人说功过硬，穷人嘴皮子不行 / 159
5. 同样是闲聊，富人能聊出金点子，穷人聊出一堆是非 / 162
6. 富人和积极的人共富贵，穷人和穷兄弟互相安慰 / 165
7. 需要拒绝时，富人真正“上善若水”，穷人喜欢“云山雾罩” / 168
8. 处理人际关系，穷人喜欢跟别人置气，富人喜欢给自己争气 / 171

富人圈子富贵，穷人圈子寒酸

『圈子』差异

职场心态差异

狼性员工保持精进，羊性员工精神困顿

第七章

1. 同样的职位，狼性员工比羊性员工更值钱 / 176
2. 狼性员工绝不虚度任何一份工作，羊性员工得过且过 / 179
3. 狼性员工深爱折腾他的老板，羊性员工喜欢顺从他的老板 / 182
4. 开口要求升职加薪前，狼性员工先让自己变得值钱 / 185
5. 狼性员工不仅善于做好工作，还勇于、善于汇报工作 / 188
6. 狼性员工善于时间管理，羊性员工把时间任由别人糟践 / 191
7. 狼性员工常常身兼数职，羊性员工总是一棵树上吊死 / 195
8. 写给微商朋友们的创业忠告 / 198
9. 微商时代，富人会讲故事，穷人胡吹喝 / 202

财商差异

狼性人让钱生钱，羊性人让钱玩完

第八章

1. 富人熟稔金钱的五大属性，穷人对此一窍不通 / 206
2. M型社会，什么样的生活才是“早涝保收”的生活 / 209
3. 出于安全起见，富人建议我们保险险种要这样选 / 212
4. 穷人的钱非常“死性”，富人的钱具有“多动症” / 216
5. 富人有投资意识，穷人只有消费意识 / 218
6. 即使月薪两千，狼性人理出财路，羊性人理出糊涂 / 222
7. 玩股票，工薪阶层最好进行“养猪式投资” / 225
8. 实在赚不出来第一个一百万，那就省出一个吧 / 228

后记 / 231

第一章 心能差异

富人一心 想富，

穷人 **总是** 发怵 ▶▶▶

成为富人，首先要有强烈的自信心，相信自己能行。让心灵首先到达财富之巅，那身体离它也就不远了。

从现在开始，你要坚信你有能力得到你所希望的一切，你有能力到达你想到任何地方，你的未来就攥在你自己手中。

“只要敢想我就能！”敢对自己说这句话，你就已经开始成功了。

1. 富人总对自己说“我能”，穷人老对自己说“恐怕我不行”

成功的人和失败的人，富人和穷人，最大的区别就在于，穷人总是认定：那是不可能的，我不可能做到。而富人总是习惯说：那很好办，我想我是可以做到的。

当然，我们认为能的事并不能保证百分之百做到，但想都不想就认为是不可能的事百分之一万是不能成的。

事实上，天无绝人之路，就看我们如何去寻找出路。在功名利禄这样具体的小事上，没有做不到，只有想不到，只要有毅力和决心，就没有成不了的事，没有赚不到手的钱。很多无路可走、求富无门的消极和悲观心理，都是来自自己的脆弱和听天由命的毫无主见，他们把一切都看成了“不可能”，而“可能”只发生在那些成功者身上。

只要你能不断地突破自己已知的范围，进入到未知的领域，不达目的誓不罢休，不断地去寻找新的解决方法，问题是可以解决的，难关也终将有所突破。没有办法只是说我们已知范围内的方法已经用尽，只要我们能够不断地去尝试新的事物、新的机会、新的方法，不断地去突破自我、改变自我，一切就皆有可能。

（1）一切皆有可能

我们现在所享用的一切高科技成果，在诞生之前，在很多人的眼里，都是“不可能”的。

美国著名汽车工程师与企业家亨利·福特在取得成功之后，便成了众人

羡慕的人物。

多年前，亨利·福特决定改进著名的T型车的发动机的汽缸。他要制造一个具有铸成一体的八个汽缸的引擎，便指示工程人员去设计。可是，当时所有工程技术人员无不认为，要制造这样的引擎是不可能的。于是面对老板，他们一口回绝了这样的“无理要求”。

听完技术人员的介绍后，福特没有气馁，他用无可反驳的语气说：“无论如何要生产这种引擎。”

“但是，”他们回答道，“这是不可能的。”

“我是绝不相信任何不可能的。去工作吧！”福特命令道，“坚持做这项工作，无论要用多少时间，直到你们完成了这项工作为止。”

被他的气势感染，负责技术的员工只好去工作了。如果他们要继续做福特汽车公司的职员，他们就不能去做别的事情。六个月过去了，工作没有任何进展。又过了六个月，他们仍然没有成功。这些技术人员愈是努力，这项工作就似乎愈是“不可能”。

在这一年的年底，福特咨询这些技术人员时，他们再一次向他报告他们无法实现他的命令。“继续工作。”福特义无反顾地说，“我需要它，我决心得到它。哪怕它是一只老虎，我也有勇气擒住它！”

最后的情形是怎样的呢？后来这种发动机装到最好的汽车上了，使福特和他的公司把他们最有力的竞争者，远远地抛到了后面。

（2）大胆的设想加上果敢的行为等于一举成名

曾经的首富、温州商人王均瑶是中国私人包机第一人。他的成功就起源于不经意间一个胆大包天的想法。

1991年春节前夕，当时还是温州金城实业公司驻长沙办事处主任的王均瑶，赶回家过年，因为买不到火车票，就与几位同乡包了一辆大巴回家。去温州的山路不好走，汽车在漫长的山路中颠簸前行，把一行人累得够呛，王均瑶随口感叹了一句：“汽车真慢！”旁边的一位老乡挖苦说：“飞机快，你包飞机回家好了。”说者无心，听者有意，别人嘴里的一句解嘲的讥讽，却是王均瑶的当头棒喝。这位雄心勃勃的年轻人开始反问自己：土地可以承包，汽车可以承包，为什么飞机就不能承包？这样一想，王均瑶决定大干一番。

在人们的质疑声中，王均瑶义无反顾地踏上了“包机”的道路。他独自一人筹划了很长一段时间，而后又进行了八九个月的走访、市场调查和跟有

关部门的沟通。首先，他说服了湖南省民航局：温州—长沙的航班客源充足。他调查到至少有1万的温州人在长沙做生意，并且温商不仅把时间看作金钱，还把精力消耗列作一项经营成本。另外，为了消除民航局对于经营风险的担心，王均瑶采用了“先付钱、后开飞”的合作模式，“我先把几十万元钱押给你们，等于每次先付钱，后开飞，这样你们就‘旱涝保收’了。”这句话打动了民航局领导的心。

在跑了无数个部门、盖了无数个图章后，温州—长沙的包机航线终于开通了。1991年7月28日，对王均瑶来说是个值得纪念的日子。随着一架“安24”型民航客机从长沙起飞平稳降落于温州机场，中国民航的历史被一个打工仔改写了。一时间，中国及美国、新加坡、日本等国的新闻媒体竞相报道，称此举是中国民航扩大开放迈出的可喜一步。“那是我生命中最重要的一天。我的个人形象、人生道路都改变了！如果说人生是个大舞台，那一天，作为一名演员，我面试合格，被允许登上舞台。”王均瑶这样评价他在生意场的首次重要演出。

他的想法被当时的人看成是白日梦，但是敢想的他并没有让自己的理想止于想象，并没有把梦想断送在别人的反对声中，而是积极地付诸行动，凭借自己敢想敢干的韧劲达成目标，成为世人关注的焦点财富人物。

顺着包机这茬儿说下去，两年前，我们一起出去户外玩长线时，有个朋友就发此感慨：“若是能坐着火车自驾游就好了。当时也遭到了一帮人的嘲笑，说他异想天开。可是这个想法已经得到实现了，铁路部门已开通了汽车自驾游专列，满足了人们乘着火车自驾游的出行梦想。

所以，真的是一切皆有可能，每一个想法都不容轻视，每一个念头都是商机，你要认真对待每一个被讥笑为“胆大包天”的想法，包括你的富豪梦。

人生境遇的转变靠的是大胆的想法和果敢的行动，只有具备了敢想敢闯敢干的拼劲，我们才能有更多的机会去改变自己的人生。

2. 富人对财富大胆示爱，穷人对财富不敢表白

想赚钱，首先要正念，不要羞于谈钱，不要把你赚钱的心思掖着藏着，不敢正视，应该大大方方说出来：财富财富我爱你，金钱金钱我需要你。

只有当你向财神爷明明白白地坦露心迹，让他知道你对金钱有强烈的需求，强烈的企图心，他老人家才会扶持你，帮到你。

其实，求财和求爱是一个道理，你爱一个姑娘，或者仰慕一个小伙儿，你应该告诉人家，否则，你整天把自己搞得云山雾罩态度不明朗，对方不知道你的心意，那有可能错失一桩好姻缘。

美国一家大公司在招聘推销员的时候，总会问这样一个问题：“你为什么要做推销员？”

对于这个简单的问题，大部分的应聘者都会想了再想，然后扭扭捏捏地回答“我喜欢这个有挑战性的工作”或者“我想在您这里得到锻炼”等等。做出这样回答的应聘者一般是不会被录用的。相反地，如果应聘者径直说“为了赚钱”，招聘者反而会露出满意的笑容，祝贺他被录用。

说“为了赚钱”似乎有点俗，但为什么却被录用了呢？这是因为从这个回答中，招聘者能够看到应聘者所拥有的强烈的企图心。拥有强烈的企图心的推销员，不会畏惧客户的拒绝，做事一定会全力以赴。

事实也确实如此，在销售行业里，经常有这样的情况出现：有一个新雇员，刚刚接受完培训，他的产品知识和经验都很少，买卖却成交了一笔又一笔。究其原因就是，他对拥有好业绩赚大钱具有强烈的企图心。

所以，别掩饰你对金钱的欲望，更别用“低俗”“贪得无厌”来压制和打击它。只有当你的金钱欲望变得强烈，你的企图心才会不断膨胀，你才能拥有坚持不懈和全力以赴的精神，才会建立起积极的心态，最终创造出卓越的业绩实现自己的财富梦想。

这样的故事，就发生在我身边。

欣欣是我的一个朋友，曾经是某著名广告公司的金牌销售，那时候，她一年赚几百万是很平常的事，当时在广告圈里真是叱咤风云。那时买衣服，清一水全都是燕莎赛特商场货，从来不去“动批”。

可是现在，她落魄困窘得很，前两天还和我哭穷，说这个夏天从外搭到睡裙都买的地摊货，甚至还在网上买过9块钱一条的裙子！

我问她怎么混成这样了，她十分沮丧地说：“唉，岁数大了，不吃香了，客户也越来越刁钻难缠了。”

她说了一大堆外在因素，可她当局者迷，我作为旁观者门儿清，她现在穷，都是她自己的“虚伪”造成的。几年前，那时年轻，她就是一个愣头北京小妞，性格大大咧咧，丝毫不避讳对金钱的企图心，甚至经常用赚钱来励志：我要好好赚钱，我爸妈就我一个孩子，我家在郊区，我要在城里买房，把我爸妈接到城里来，好好享福，我一定要做个有钱人。

这样的话，她说得真实不虚，我们听着也顺耳耐受，大概财神爷也有同感，他老人家一定不会拒绝一个有理想、有抱负、有孝心的女孩发自内心的天真梦想，她认真地对待客户，不停地自我提高，英语、计算机、税务、法律知识都掌握得可以。

一个姑娘，有改善生活的单纯想法，并且凭借自己的能力赚大钱，享受生活，尽管她那时生活奢侈，张扬过度，我们也觉得她奢侈有理，真心为她祝福。

可是这几年，随着年龄的增长，她那真实不虚的个性悄然不见了，取而代之的是遮遮掩掩，总是标榜自己清高，不爱钱，喜欢过简单的生活，淡化对财富的概念。随之反映在行为上，她懒得和客户沟通，懒得出差，懒得走动。如果她真的安于清心寡欲倒也罢了，问题是她总抱怨自己穷，总责怪生活对她不公。在我们看来，生活和财富对她是再公平不过了。年轻时当她拿着高音喇叭对全世界高调宣布“金钱我爱你”时，她成了小富婆。人到中年当她处处低调地呻吟“钱是坏东西，我喜欢简单安稳的生活”时，金钱离她而去