

像百万富翁那样思考和行动！

THE MILLIONAIRES  
WHOES SUCCESS  
STARTING FROM SCRATCH

# 白手起家 的百万富翁

赵凡禹◎编著

思路决定出路 心态决定命运 脑袋决定钱袋 人脉决定财脉



没有钱不要紧，没有关系不要紧，不管你是一贫如洗，不管你是白手起家，

只要你懂得了创富的方式和方法，你就能双脚走天下，

两手抓财富。运用你的胆量和智慧，成为百万富翁不是白日梦！



电子工业出版社  
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY  
<http://www.phei.com.cn>

# 白手起家 的百万富翁

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

# 前言

怎样才能从身无分文到百万富翁呢？

不同的时代，创富的手法各有不同。改革开放以来，第一代大多是靠体力，靠自己的辛苦勤奋致富；第二代主要靠魄力，在市场经济还不太成熟的条件下，在许多人还满足于在计划体制的保护中衣食无忧地生活时，这代人敢于为自己创造一个金饭碗；第三代创富靠财力，这其中的多数是第一代创富的儿女，父辈们已经为他们积累了一定的财富，再者，企业也需要向规模化发展，离开一定的财力是无法实现的；那么，第四代呢？目前在我们身边正在诞生的新生代的富翁靠什么——智力！

21世纪，是依靠知识和头脑致富的时代。

上世纪创业成功的张近东曾说过：“很多人也许会用我的事例来证明他们一定可以成功，但是，就以我来说，有些情况是不可复制的，我们白手起家的时候，商品还是供不应求的，我抓住了这个机会，但是社会发展到今天，市场商品大部分都处于过剩状态，现在走我过去的路，就不一定会成功。”

在这个知识经济时代里，不仅创富方式前所未有的，创富速度也惊世骇俗，过去需要几十年甚至上百年才能完成的财富积聚，现在几年甚至两三年就完成了。而且，第四代富翁大都也是知识大亨。

正如美国著名未来学家阿尔温·托夫勒所说，知识资本最终将导致“世界财富的一次大转移”，转移到知识资源掌握者手中。但并非持有多少知识就能立即兑换成多少财富，只有将知识资本化，只有把知识资本转

化为产业资本，才能获取丰厚的财富。

所以，没有钱不要紧，没有关系不要紧，只要你懂得了这个新的时代创富的方式和方法，你就能双脚走天下，两手抓财富，运用你的胆量和智慧创造财富！这就是白手创富的精髓。

白手创富就是通过独特的创意、精心的策划、完美的操作、具体的实施，在法律和道德规范的范围之内，巧借别人的人力、物力、财力，来赚钱的商业运作模式。如白手打天下、零资本创业、以小博大、四两拨千斤等。总之，在没有什么资金或者很小投入的情况下巧用别人的钱赚钱，让其他地区的钱流到自己的地区，把国外的钱赚到中国来，这就是创富英雄。

而要白手创富，首先需要有胆量，用胆识取代成本。试想：为什么只有诸葛亮一人敢唱空城计？首先是因为他有超于常人的胆量。同样，对于白手创富的人来说，没有胆量就不敢想，更不敢付诸行动。

其次要善借。目前，许多中小企业因为资金、技术等方面的限制，面临着越来越受局限的市场，经营收益难以提高。何不借外部的力量发展、壮大自己？所以，要摒弃过去那种凡事都自己做、万事不求人的心态，要善于借势，借他人的优异资源发展自我，从而集中精力提高自己的核心竞争力。用借代替成本，也是白手创富最实用的方法。

白手创富的关键是创新。随着信息技术、网络技术等各种新兴技术的发展，越来越多的中小企业凭借新技术、新产品、新概念、新渠道、新应用等向行业领头企业发起了挑战。对它们而言：“大”已经不再成为屏障，“快”也不能保证永远安稳。在创新中将知识产权化、知识商业化、知识能力化、知识速度化，就能实现无形资产向有形利益的转换。

新的时代产生新的竞争模式，“大鱼吃小鱼”已经转变为“群鱼吃单鱼”。所以，白手创富要学会运用整合这种方式，与合作伙伴一起协作竞争、战略合作；通过对规模、实力、品牌、历史、商誉、合作目的、合作需求等重新进行整合，用整合代替成本，使企业的资源、品牌、营销模式等优势得到体现并传达给相关利益者；通过整合维持和提高企业的长期竞争优势。

要实现白手创富，就要注重打造自己的信誉。财富的取得与人品和信誉分不开。就像张近东所说：“人品是一个人在社会上的立足点，将其放

到企业中来，就体现在一个企业的社会责任感上。”尽社会责任，把财富回报社会，让更多的人受益，是许多成功企业家独特的境界。有了这种精神和境界，也是推动你成功创富的动力。

以上就是《白手起家的百万富翁》这本书结合新的时代所表达的新的创富内容。它通过一些典型的事例告诉你创富的精神、创富的方式和方法，旨在培养你创富的胆量、敏锐的眼光、灵活的经营思路、过人的财技和对经营方式的巧妙运作能力。所以，在我们羡慕那些成功创富的人的同时，更要注意吸取他们创业的精神、闪光的智慧、娴熟的手段和独特的创新意识。

另外，本书不只是面对渴望创富的人，不同行业、不同职业者都可以从中受益。特别是对于企业来说，不只企业的创始人是创业者，在企业面临生死考验和跨越式发展的今天，每个人都是创业者。因为创业精神是共同的财富，是永远都可以激励人心的力量。每一个渴望改变自己命运的人每时每刻都需要这种创业精神。

一种境界，一种人生，创富不仅是为自己，也是为社会，创富也是人生价值的体现。在这个时代，任何一个普通的人，只要他掌握了特殊的知识，都可以进入巨富的行列。愿我们每个人都能拥有自己的财富人生。

# 目录|mulu

## 胆识创富——以行动代替成本

1. 胆量是创业的必备条件 / 002
2. 胆识非凡，事业才能非凡 / 004
3. 财富面前无出身 / 006
4. 赤手也要打天下 / 009
5. 只有独立创业，财富梦才会实现 / 011
6. 想十年不如干一年 / 013
7. 行动开启财富门 / 015
8. 无所畏惧定成大事 / 017
9. 风险里面淘黄金 / 019
10. 闯出一片新天地 / 021
11. 不惜生命创大业 / 023
12. 置之死地而后生 / 026
13. 干事业从来都不晚 / 029
14. 再试一次，就能东山再起 / 031
15. 财富舞台，舍我其谁 / 034
16. 抓住机遇，财富新星在闪耀 / 037
17. 大胆作为，草根也能成富豪 / 040

## 第二章 思考创富——用头脑代替成本

1. 改变命运从改变思维开始 / 044
2. 准确定位是创富的前提 / 046
3. 做你所爱，爱你所做 / 049
4. 行家好赚钱，专家易致富 / 051
5. 拒绝陌生行业的诱惑 / 055
6. 警惕多元化这把双刃剑 / 057
7. 不做产品，只做技术 / 059
8. 只有未开发的市场，没有做不成的生意 / 061
9. 见缝插针，抢占先机挣大钱 / 064

10. 找到营销的北斗星——直销 / 067
11. 一样的商品两家卖 / 070
12. 独具慧眼，当机立断 / 072
13. 关注增值空间，挖掘财源管道 / 074
14. 省下的就是赚的，寻找积极的财务安全策略 / 077
15. 创业需要大舞台，积极寻找合作伙伴 / 079
16. 站在他人的角度去考虑 / 081
17. 别让小利之争葬送长期合作 / 084
18. 舍得之间定乾坤 / 086

### 第三章

### “借力”创富——用手段代替成本

1. 没有什么事物不可以利用 / 090
2. 自己动手并不划算 / 093
3. 是否善借是天才与蠢才的区别 / 095
4. 不怕钱少，就怕手段少 / 097
5. 用别人的钱创自己的业 / 099
6. 学会从银行贷款 / 101
7. 巧借身边资源 / 103
8. 为借找个充足理由 / 105
9. 激之以义，轻松借到100万 / 107
10. 量力而借——三千弱水也只饮一瓢 / 109
11. 能者无敌，轻松借，轻松还 / 111
12. 借钱不如借艺 / 113
13. 借来的鸡要快下蛋 / 116
14. 借金鸡才能下金蛋 / 118
15. 借成功的人一起干事业 / 121

### 第四章

### 特色创富——用方法代替成本

1. 商不在难，巧妙就行 / 124
2. 卖开水一月赚五千 / 126
3. 稀饭开成连锁店 / 129
4. 一分一厘打天下 / 132
5. 小餐馆，本小利大年入百万 / 135
6. 只卖一样东西也赚钱 / 137
7. 无本生利，点叶成金 / 139

8. 冷门也能发大财 /142
9. 有心遍地财 /145
10. 开“宝宝澡堂”也生财 /148
11. 一元钱也可以大翻身 /151
12. 一招鲜,吃遍天 /153
13. 特色经营赚钱丰 /156

### 点子创富——用创意代替成本

1. 财富涌向“金点子” /160
2. 点子妙,一分不花购公司 /163
3. 点子新,亏本生意不亏本 /165
4. 无中生有,起死回生 /168
5. 不用借钱也能还钱 /170
6. 连环相套,财源滚滚 /172
7. 破旧的感觉才时尚 /175
8. 变废为宝,致富好财道 /178
9. 白话一刻值千金 /182
10. 手绘画出财富万千 /185
11. 产品创新,服务也要创新 /188
12. 概念是金 /191
13. 找准你的客户源 /193

### 整合创富——用关系代替成本

1. 整合他人资本, 打造财富生态圈 /198
2. 整合资源, 提高企业竞争力 /201
3. 产品多功能化, 满足不同需求 /203
4. 生产互补, 降低生产成本 /205
5. 复制成功模式, 降低营销成本 /207
6. 联合营销, 寻找更广阔的发展空间 /210
7. 贴牌生产, 快速进入市场 /212
8. 品牌嫁接, 扩大连锁效应 /215
9. 利益共享, 风险共担 /217
10. 让第三方为你买单 /220
11. 低成本公关, 顺势而为造焦点 /222
12. 混合融资模式, 驶上财富高速路 /225
13. 创百年品牌, 成千秋事业 /228

1. 信誉比金钱重要 / 232
2. 打造好信誉这个金字招牌 / 234
3. 信誉结人脉，钱心跟着人心走 / 236
4. 精心经营人脉圈 / 238
5. 财聚人散，财散人聚 / 241
6. 事业留人是根本 / 243
7. 信任是合作的前提 / 245
8. 所有权力给他人 / 247
9. 团队提前，个人退后 / 249
10. 赞美激发凝聚力 / 252

# 第一章

胆识创富——以行动代替成本



## 1 胆量是创业的必备条件

财富的门都是虚掩着的。要推开虚掩的财富之门，首先要有勇气，要敢想敢干，打破常规，拒绝一切犹豫和胆怯。

身无分文的穷光蛋居然能成富豪，这在许多人看来根本就不可思议。可是，在这个世界上，由穷光蛋而成为富豪的大有人在，关键是他们敢想敢做，用胆量去实现自己的梦想。如果不敢想，做不到，财富自然也会与你擦肩而过。

\* \* \*

在阿拉伯，有这样一个创富的奇迹：一个连温饱都成问题的临时工摇身一变为拥有银行存款近400万美元，生活奢侈、出手阔绰的大亨。他的创富就来自于自身的胆量，敢于站到富人堆里，挣富人的钱。他并不是靠经商转变的，而是靠几本签名簿摇身一变成为大财主的。

小伙子在打工时亲眼看到企业家和富豪们生活的奢华，也看到社会上对他们的崇拜和羡慕，便萌生了过自己的财富人生的念头。于是，他便辞职，一心一意想要挣大钱，开创一番自己的事业。虽然他一无资金，二无成熟的技术，但是他有一个大胆的致富的想法——利用名人挣钱。

当时，听到他这种想法的人都摇头反对，社会上的名流怎么会接受他这个来自社会底层又一名不闻的人呢？但是小伙子并没有理会这些，他把自己的想法付诸了行动，开始了独立创业的第一步。首先他去参加由名人们参与的各种公益活动，锻炼自己的见识和与人打交道的胆量。之后他开始四处搜索许多世界名人的照片，并在签名簿里贴上那些照片，照片下面是模仿名人的亲笔签字。做好这些后，小伙子便带着这几本珍贵的签名簿去闯荡世界了。

来到那些工商巨子和富翁们豪华的办公室里，小伙子没有一点儿自卑和畏惧，他镇静而真诚地说：“我是因仰慕您而千里迢迢地从沙漠中的阿拉伯前来拜访您的。我们那里有许多人都很崇拜您，也希望了解您是怎样通过奋斗取得了如此的业绩。希望您能给我一张您珍贵的照片，并在这本‘世界名人录’上签上您的大名，我们会加上简介，让世人一睹您的风采。等它出版

后，我会立即寄赠一册……”

被他拜访的工商巨子和富豪们，看到小伙子手中的签名簿上，照片和签名都是当代世界著名人物时，马上有一种兴奋和自豪感——自己居然可以和这些名人比肩并立了，太风光了。再看小伙子彬彬有礼，还以为他出身什么高贵门第，不然怎么会有这么多名人的照片会在他手上呢？因此，多数人都心甘情愿地签下大名，并毫不吝惜付给小伙子一笔为数可观的金钱。

初战告捷，更激起了小伙子的自豪感，他对自己的能力也深信不疑。于是小伙子的胆量越来越大，不但在国内这样做，还把签名簿开拓到国外。之后，小伙子整整花了6年的时间，旅行了许多国家，提供给他照片与签名的共有2万多人。每本签名簿的出版成本不过是1美元，而富人所给的报酬却往往有上万美金。给他的酬劳最多的有662美元，最少的也有50美元，总计收入大约500万美元。

凭着自己的胆量，小伙子开创了别人想不到也不敢做的事业，从一个没有地位、没有金钱的打工者跃入了富豪的行列。

\* \* \*

胆量是在商海里冲浪的首要条件，没有地位、财富，无关紧要，只要你有胆量，能把愿望付诸行动，从某种程度上说也就节省了你的资金成本。如果犹豫不决，反反复复，无异于增加了创业的成本。无数白手起家的故事证明了：如果说创业需要条件的话，那么首先需要的是——胆量。具有了胆量，则站在金字塔的塔顶，指日可待。

## 2 胆识非凡，事业才能非凡

没有超人的胆识，就没有超凡的事业。作为创业者，有些事情，一旦想好了，就大胆去做。在没有资金或者资金不够的情况下，敢想、敢说、敢干也是一种资本。只要你拥有超人的胆识，在资金短缺的原始积累初期，它也能发挥出难以想象的“资本”威力。

\* \* \*

李光前先生是颇具经营才干的新加坡企业家。但是，在他独立创业的初期，他的经营理念并不被别人所认同。然而，李光前先生没有轻易放弃自己的见解，终以他超人的胆识赢得了财富的青睐。

1893年，李光前出生在福建省南安县梅山芙蓉乡，原名李玉昆。由于家境贫困，1903年秋天，年仅10岁的李光前不得不随父亲李国专南渡新加坡谋生。开船不久，气温骤降，船上多是来自穷乡僻壤的福建人，衣衫单薄，个个冻得直打哆嗦。就是这样一个来自贫穷乡下的孩子后来成为东南亚的橡胶大王，其中很重要的一点是他有敢想、敢干的超人胆识。

在李光前先生独立创业的早期，曾发生过这样一件事。

一次，他想购买橡胶园，恰巧有一个准备回国的商人想把麻坡1 000英亩的橡胶园以10万元出售。可是，他的岳父陈嘉庚先生极力反对，理由是那个橡胶园时常有猛虎伤人的事情发生，这样工人不敢去割胶，胶园再便宜也会赔的。

陈嘉庚先生是商界经验丰富的老前辈，他的话几乎是真理，许多人都佩服他的远见，纷纷劝阻李光前不要轻易买下那块橡胶园。对于李光前来说，自己从一个苦孩子成为名门之后，当然和陈老先生的指点与帮助是离不开的。这一点，李光前永远感激。但是，他更不想让老先生失望，他要青出于蓝而胜于蓝。

于是，李光前开始围绕那块橡胶园进行大量的信息收集和市场调查，之后他得出了一个大胆的意见：政府已经准备在麻坡修建公路，在修建公路

的过程中，原来空旷的公路上施工人员和车辆都会增多，修好公路后，来往的行人车辆会更多。这么热闹的公路老虎会因害怕而另择他处，那时胶园的价格也会成倍地增长。再说，正是因为现在有老虎侵扰，那位商人才急于出手，售价才这么低。如此大好的机会怎能错过？

虽然他的理由很充分，但是毕竟是独立创业，陈嘉庚老先生对他还是不放心的。他担心一旦买下来，事情不会像李光前想象的那么好，不但赔钱还会打击他创业的积极性，因此，并没有马上答应他借款的请求。

因为李光前是初次独立创业，资金还是要依靠老先生的，所以他暂时等了两天。

几天后，他见老先生丝毫没有同意的意思，想到机不可失，他做出了大胆的决定，擅自行动，预付橡胶园的定金，最终还是按照自己的意愿把胶园买下了。

时过不久，李光前的预言实现了，政府在麻坡修建的公路，使他的胶园价格暴涨了3倍。1928年，李光前把买下仅一年的胶园以40万元的高价出售。前后不到一年，李光前净赚了30万元。1928年8月31日，李光前用这笔钱创立了自己的公司——南益树胶公司。后来他的生意越做越大，发展成为东南亚橡胶大王。

\* \* \*

在创业初期，当事情进展得不像自己所想象的那么顺利时，许多人难免瞻前顾后，左思右想，或者没有自己的主见。要成功创业，其中胆识是关键的要害。民间流传的成功之道是：一胆二力三功夫。即第一是胆量，第二是力量，第三才是功夫（科学管理或专业技术）。有胆识才会有勇气，才会坚持到底。

### 3 财富面前无出身

当今世界一日千里，财富故事也令你应接不暇，不是某某做生意发大财了，就是谁炒股票又赚了几十万，或者昔日的农民工开着小轿车从你身边驶过……这一切，你怎么看待？

创富不是虚无缥缈的神话，也不是遥不可及的事情，命运的改变就在你的意识和观念里，只要你认识到并且行动起来。

\* \* \*

20世纪初，小约瑟夫出生在美国一个贫穷而偏僻的乡下。在他8岁时，一场熊熊大火把他全家赖以栖身的小房子烧成了断壁残垣。本来就贫穷的家真正一无所有了，小约瑟夫一夜之间成了一个乞丐。

兄弟姊妹们先后被别人领养走了。当一对老年夫妇要领养小约瑟夫的时候，小约瑟夫仿佛才从梦中惊醒。“就是当乞丐我也要和妈妈在一起。”他从小失去了父亲，再不能离开母亲了。

他来到纽约，回到了母亲的身边。金碧辉煌的摩天大楼、脑满肠肥、珠光宝气的贵妇人，这些华丽和新鲜让从乡野里来的小约瑟夫大开眼界。他以为自己也可以过上这样的生活了。但是，当他跟随母亲来到位于纽布鲁克林区的居住地时，看到的是和外面的世界完全不同的景象：杂乱肮脏的街道，低矮潮湿的贫民窟，瘦骨嶙峋的人们……小约瑟夫不懂，为什么有人享福，有人受苦？在这个世界上人们过的生活竟会相差这样大。

不久以后的一天，母亲不幸被大火烧伤，只好住进医院。小约瑟夫不知道为什么那些有鲜花有地毯有白色天使特别护理的病房母亲不能问津，只能住进乱糟糟的大病房，而且还要忍受护士那些不耐烦的眼神。面对医院四周林立的饭店里飘出的饭香，饥饿的小约瑟夫只能在垃圾桶里翻找着别人扔下的食品。

从他身边走过的人，鄙夷地扔出一句话：“穷鬼。”这深深地刺痛了小约瑟夫的自尊心。他警醒了：没有钱永远会被人看不起！欢乐幸福、沉重悲

哀，这一切，都和金钱有关。金钱是旋转世界的魔方。

小约瑟夫暗暗发誓，决不再受金钱的奴役。他也要过上有钱人的生活。

1911年，年仅11岁的约瑟夫出现在曼哈顿区百老汇街纽约的证券交易市场。在熙熙攘攘的人群中，他听到也看到怎样从一无所有到转眼拥有百万。他被震惊了，浑身的血液在沸腾。这才是自己苦苦寻找的天堂，他发誓要加入这个行列！

3年以后，14岁的约瑟夫从小男孩长成一个腰宽背阔的男子汉了。他没有征得母亲同意，就不假思索地辞掉了珠宝店小伙计的工作，雄心勃勃地向纽约证券交易所的露天市场进攻。可是怎么也没想到，当时是第一次世界大战刚刚开始的时候，纽约证券交易所一派冷清，往日热闹非凡的景象荡然无存。年轻幼稚的他只好重新找工作，但他决心要找一个与股票有关的工作。然而，没有一家公司的大门向他打开，当他几乎要绝望时，爱默生留声机公司收留他做了办公室的收发员，中午还兼任接线生。不久，他发现虽然爱默生留声机公司发行股票，但是自己的工作却与之毫不沾边。终于，一天上午，他鼓起万分的勇气敲开了总经理办公室的门，大胆地说：“我要做您的股票经纪人。”

总经理没想到其貌不扬、身份卑微的小约瑟夫居然有此胆量，他的举动征服了总经理。两个星期后，他开始为总经理绘制股票行情图。

在这家公司，小约瑟夫兢兢业业绘制了3年的股票行情图。为了多挣些钱贴补家里，他开始为华尔街劳伦斯公司做同样的工作。耳濡目染和苦心钻研，使得他的炒股从不熟悉到熟悉，炒股经验也在不断地增长。股市的大门渐渐被他撞开了。

当约瑟夫17岁时，他决定要开创一番自己的事业。虽然他倾其所有也仅有255美元，但是他也要登上属于自己的财富舞台！

第一年，小约瑟夫一帆风顺，赚了16.8万美元。之后，随着战争结束，他购置的钢铁公司的股票大量暴跌，转眼他又赔得只剩下4 000美元。但是，他没有被困难吓倒，他想，不能半途而废，一定要再坚持干下去！

为了提高自己控制变幻莫测的股市的能力，他疯狂地学习相关的知识，并遍访各路股市高手，吸取经验。

1924年，小约瑟夫经过分析发现，未列入证券交易所买卖的某些股票实际上是有利可图的。这些股票利润虽然不算太大，但风险极小，他就把精力放在了这些股票上。开始时资金不够，他就和别人合资经营，不到一年，他开设了自己的证券公司。20岁时，他成为了股票大经纪人，每月收益达20万美元，在当时的金融业中，一个初出茅庐的小伙子能拥有这样一方领地，的确不多见。

当经济危机席卷美国时，约瑟夫把眼光转向了矿产丰富的加拿大，通过与加拿大产业巨子联袂开设黄金公司，取得了该公司59.8万股的上市股票。在他们的参与下，股价扶摇直上，他看到股价涨得过热又悄悄地卖出。一个月后股价大跌，他因提前抛出而赚了130万美元。

凭着要跻身富人行列的强烈愿望，凭着过人的胆量和行动，其后的20年间，约瑟夫不仅拥有了金矿，而且还吞并了诸如铀矿、铁矿、铜矿、石油等能源产业。除此之外，他的房地产生意也做得很红火。约瑟夫终于实现了自己的愿望，成为了亿万富翁。

\* \* \*

人生是追求理想和幸福的一个过程，也是自我实现的一个过程。锐意进取的人马上行动，摆脱命运的羁绊。如果只是发出“生死由命，富贵在天”的感叹，认命、听从命运的摆布，将永远也走不出贫困的沼泽地。