

钱图◎著

QIONG ER DAI FU ER DAI

没有注定的穷人，只有自认的贫者

# 穷二代 富二代

他是来自偏远地区的“穷二代”贫困学生。

他积极向“富二代”学习挣钱的思路和致富的方法，

从一个畏首畏尾、自卑胆怯的男孩，

变成一个自信满满、成熟老练的生意人。

## 第2部

像富二代一样思考 像穷二代一样行动

先就业，再择业，后创业，穷二代脱贫要规划；

早动手，占先机，不被动，富二代守业见真功。

他生于八零年代，他奋斗，他创业，

他用不到10年的时间实现了“三十而立”。



新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

窮二代

富二代

「窮二代」與「富二代」的社會階級意識，是社會階級意識的具體化。這是一個值得探討，但常被忽視的問題。本文將探討，如何從社會階級意識的角度，來理解「窮二代」與「富二代」的社會階級意識。

第 2 期

◎ 社會文化批判

「窮二代」與「富二代」的社會階級意識，是社會階級意識的具體化。這是一個值得探討，但常被忽視的問題。本文將探討，如何從社會階級意識的角度，來理解「窮二代」與「富二代」的社會階級意識。

「窮二代」與「富二代」的社會階級意識，是社會階級意識的具體化。這是一個值得探討，但常被忽視的問題。本文將探討，如何從社會階級意識的角度，來理解「窮二代」與「富二代」的社會階級意識。

钱图◎著

QIONG ER DAI FU ER DAI

没有注定的穷人，只有自认的贫者

# 穷二代 富二代

## 第2部

像富二代一样思考 像穷二代一样行动

先就业，  
早动手，

脱贫要规划；  
守业见真功。

他生于八零年代，他奋斗，他创业，  
他用不到10年的时间实现了“三十而立”。



新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

穷二代 富二代. 第2部 / 钱图著. —北京:新世界出版社, 2011. 1

ISBN 978-7-5104-1541-8

I. ①穷… II. ①钱… III. ①成功心理学—通俗读物 IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 260334 号

## 穷二代 富二代

### 第 2 部

---

作 者:钱 图

责任编辑:李晨曦 李淑娟

责任印制:李一鸣 黄厚清

出版发行:新世界出版社

社 址:北京市西城区百万庄大街 24 号

总编室电话:+ 86 (10) 68995424 68326679

发行部电话:+ 86 (10) 68995968 68998705

本社中文网址:<http://www.nwp.cn>

本社英文网址:<http://www.newworld-press.com>

版权部电子信箱:[frank@nwp.com.cn](mailto:frank@nwp.com.cn)

版权部电话:+ 86 (10) 68996306

印 刷:三河市文阁印刷厂

经 销:新华书店

开 本:787×1092 1/16

字 数:210 千字 印张:17

版 次:2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月北京第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5104-1541-8

定 价:32.00 元

---

新世界版图书 版权所有 侵权必究

新世界版图书 印装错误可随时退换

## 人不能择命， 但可以转运

有些东西是你出生时就定下的，性别、父母、家庭，这叫“命”，这变不了。有些东西是你后天得到的，财富、地位、荣誉，这叫“运”，这可以变。人不能选择命，却能转运。这就是我——一个标准的穷二代在北京打拼了将近 10 年得到的启示。

我是钱图，曾经写过一本《穷二代 富二代》，所以有些人认识我，但大多数都不认识。在新书发布会上，很多人问我，书里的故事是我的真实经历吗？还有很多人在网上问，“钱图”是真人真事吗？其实这并不重要，重要的是我的故事能给予大家帮助和启发，不是吗？

我是一个赤贫家庭出身的穷二代，家在遥远的云南南部，世代以种地为生。到了我这里，原本是要继续因循种地、娶妻、生娃、种地的循环的，这就是“命”。一位老师说服了我的父母让我去读书，于是，我的“运”戏剧般地扭转了。

到北京上大学之后，我结识了几个富二代的朋友，为了摆脱穷二代的穷命，我极力靠拢他们，向他们学习挣钱的方法和致富的秘诀，我从一个畏首畏尾、到食堂打饭都恐惧大师傅的自卑男孩，变成了一个自信满满、手段老练的职场中人。我用了 10 年的时间实现了“三十而立”，回顾这段路，一半是庆幸，一半是感恩。

我看到有的网站在提到《穷二代 富二代》的时候，打出来的旗号是“致富”、“有车有房”、“中产”等字眼，我了解，这是宣传的需要，但这些都似乎并不是我写书的初衷，更不是我到北京的初衷。我，以及所有阅读本书的人，不都是抱着“在北京寻找幸福”的梦想么？或者说，我们最初的理想就是在一个自己喜欢的城市扎下根来，有个心爱的人，有个展现自己能力的舞台，有热爱的工作，有个属于自己的小房子——哪怕是一间朝北的阁楼，像老狼唱的那样：“一扇朝北的窗，可以望见星斗。”

但是，现实往往是不以人的意志为转移的。你期待的少，并不表示容易满足。竞争激烈的大城市里，只有勇士才能生存，只有野心才能成就梦想。苟且没有幸福，不斗争就没有胜利。这是强者的舞台，更是智者的游戏场，当你赢得游戏的第一局，就必须走向第二局、第三局，你无法退出，别人也不允许你退出，这就是生存的真相。

我曾经想，有份稳定的工作就行了，每个月拿点工资，悠哉游哉。但是没过几个月，工资就不够花了，而涨工资似乎总是遥遥无期，于是，我想办法争取加薪，加薪不成就想跳槽。折腾，就此开始。

我曾经想，自己的专业不怎么好，转行是很困难的。但是工作之后我发现，很多行业是相通的，只要你用心钻研，跨行其实是很容易的事。加上朋友的帮助和介绍，几乎无所不能。于是，我在广告、会展、咨询、餐饮等领域窜来蹦去。

我曾经想，有一间自己的小屋子，慢慢地还掉贷款，偏安一隅就行了。但是我渐渐发现，这个想法太幼稚了，郊区就是郊区，跟市中心差别太大，每天花在路上的时间成本过多，而且以后孩子上学都成问题。既然如此，我就得努力挣钱换城里的大房子。

我曾经想，自己“出身”不好，只能跟同样“出身”的孩子们在一起玩，跟他们走同样的路。但是，当我结识了几个成长环境完全不同的朋友之后，发现我们交流起来完全没有界限，不管是政治、历史、时事，还是足球、八卦、金融、投资，我们都能说到一起。“穷孩子”和“富孩子”之间的界限没有那么牢不可破，只要你能战胜自己的自卑心理！

我曾经想……总之，我很多老旧的想法在我参加工作之后完全颠覆了，而我的命运，也就在这一次次的“破”与“立”之间发生了戏剧性的转变。

本质上，我依旧像个农民一样，每天辛勤地劳作着、奔波着，汗水没少流，但是我播种的种子变了，所以收获也就有所不同。父亲在村子里播种的是土豆，他只能收获土豆；我在城里播种的是创意观念、微笑服务，收获的是金钱。父亲在村子里结识的是同样的农民，他们之间永远是朴实的乡亲关系；我在城里结识的是各行各业的精英和业界同道，我们之间结成的是互利互惠的利益关系。父亲做的是体力劳动，投入和产出比处在最低端的一个位置；我在城里做的是脑力劳动，只要找到合适的杠杆和支点，微小的主意可以翘起巨大的财富……父亲是认命的人，而我，在认命的同时，强烈地渴望转运。

转运，个人的努力固然重要，贵人的提携和点拨更是必不可少。我还是要感谢富二代朋友任远，是他的“威逼利诱”、“软硬兼施”、“苦口婆心”、“语重心长”、“婆婆妈妈”、“谆谆教导”（以前这样写他，他没有生气，这回再写一次），把我从一个灰头土脸的穷二代变成了光鲜体面的外企白领男——同时还是个私营小老板。在他的帮助下，我在大学期间就半工半读完成了学业，大学毕业贷款买了房子，用了六年时间做到咨询领域顶级公司主管的位置，又在餐饮界有了自己投资的连锁店。是他帮我转变了思维方式，进而改变了20岁之后的人生。

到现在为止，我和任远相识九年。在这期间，我消沉过，抑郁过，甚至想跟他断绝联系——因为事业上的挫折，我差一点向“命运”屈服（这其中的故事，我会在书中慢慢讲）。可是，当我细细梳理在北京这些年的点点滴滴，我意识到，我不能责怪命运，更不能迁怒于任远，我只是一时打错了算盘，犯了小人，这跟任远没有任何关系。由此，我也进一步认识到，由穷转富是一个漫长曲折的过程，并不是说你辛苦工作赚了第一桶金就一夜暴富，从此翻身成富人。钱总得一点一点赚，关系总要悉心维护小心保养，由穷转富是个持久战，穷二代与富二代的友谊必

须细水长流，不必刻意亲近或疏远。

我说过，生在了穷人家这没关系，但是你必须向富人看齐，学习他们致富的方法。很多人看了《穷二代 富二代》之后说，钱图运气好，想赚钱就能遇到贵人。其实不是这样。跟任远一起踢球的人有好多，为什么只有我能跟他成为朋友呢？因为我打开了心里“穷富”的界限，我勇于靠近他，而其他人没有。

况且，我的贵人不止任远这一个富二代，还有很多很多，我睡在下铺的兄弟、借我抄笔记的同学、逃课时帮我喊“到”的哥们儿、教我英语的老师、领我进入广告行业的前辈、害我单相思的美女、不打不相识的客户、背后暗算我的同僚……毫不夸张地说，我把每一位我遇到的人都称之为贵人。他们带给我快乐或者悲伤，带给我财富或者失望，教给我知识，赐予我教训，他们给予我的一点一滴对我都是一种启发、一种收益。我毫不客气地说，我为自己的这种“学习能力”而骄傲。

富二代任远是我的贵人，我把贵人带给我的“好运”借助这本书传递出去，希望每一个阅读本书的人都沾点儿“好运”。还是那句话，很多东西是生下来就注定的，是不能改变的，这是“命”；很多东西是后天来的，是可以改变的，这是“运”。生在穷人家，你不能择命，但可以转运。如果你遇不到任远这样的“富二代”做高参，帮你出谋划策，那么，就让这本书给你带来一个小小的转运的契机吧！



# C 目 录 CONTENTS

人不能择命,但可以转运 /1

## 第一章 打工仔就是打工仔,永远当不了皇帝

打工仔就是打工仔,永远当不了“皇帝”,因为最终话语权不在你的手上,你只能做一个高级执行者,是一部大机器上比较大的一个零部件,老板说换你就换你。想摆脱这种局面,没别的办法,只有创业,自己当老板。

1. 你是创业呢,还是创业呢,还是创业呢 /2
2. 潜龙勿用,创业要看时机 /7
3. 心怀敬畏,创业不靠蛮力靠脑力 /14
4. 哪里有人事,哪里就有斗争 /18
5. 没有“go ahead”,那就“go a head” /24
6. 爷爷都是从孙子干起的 /29
7. 想游泳就别站着,想创业就别看着 /36

## 第二章 借来富二代火种，点燃穷二代小宇宙

身为穷人不是罪过，也是无法改变的事实，但是我们可以向富人学习致富的方法，努力向他们看齐。不肯改变、固步自封、冥顽不灵是大多数穷人受穷的根本原因。树挪死，人挪活，只要你肯改变自己，学着灵活变通地看待问题、处理事情，就能改变自己的命运，重新编写自己的财富史。

1. 冷的时候，就用左手温暖右手 /42
2. 资金不是问题，问题是没资金 /47
3. 要不要开夫妻店，这是个问题 /54
4. 把大众的东西卖出小众的价 /59
5. 卖货也要货比三家 /64
6. 口碑比吆喝管用，人气比广告值钱 /70
7. 做生意从人心入手，揣摩心思好赚钱 /75
8. 创业者要上下通吃、两头兼顾 /80

## 第三章 穷二代变身当老板，以身作则传帮带

打工族在抱怨老板“不人道”的同时，要学着换位思考，想想老板在做什么、想什么，他是根据什么来制订每一步计划的，某件事他为什么要那么做。如果能够设身处地想到这些，就能懂得老板的难处了，也能与老板化干戈为玉帛了。具备了这样的条件，你才有变身为老板的可能。

1. 能吃苦就是资本，穷孩子受欢迎 /88
2. 是人才就挖过来 /93
3. 要善待有头脑、有灵气的下属 /96
4. 老板挑员工就像找老婆、找牌友 /103
5. 管理者必须做好“传帮带” /107
6. 触类旁通，做个心明眼亮的好员工 /112

7. 在复杂与简单之间勇敢博弈 /118
8. 用勤奋播种幸福,用汗水浇灌人生 /124

#### 第四章 穷二代、漂一族,相亲相爱一家人

我们很难让全世界无产阶级联起手来,但是我们的心里必须有一个信念,让所有的穷二代联起手来,共同朝着脱贫道路迈进。在这条路上,我们不是竞争对手,而是合作伙伴,因为我们彼此之间是一个参照。你从我的身上看到希望和光明,我在你的身上得到温暖和启示。

1. 感情才是真正的财富 /130
2. 你不成功是因为早上不起床、晚上不下线 /135
3. 前人栽下山楂树,后人捧走爱情花 /141
4. 不怕方向错,就怕没方向 /145
5. 宁要虎一样的敌人,不要猪一样的队友 /149
6. 有人海归,有人乘桴浮于海 /154
7. 漂一族先落地,再生根 /159

#### 第五章 门不当户不对,穷富联姻是个技术活

老人们总说“门当户对”,这是有道理的。两个人的家境相当,思维方式就接近,看待问题时会一拍即合,省去很多不必要的纠缠和麻烦。若是差距太大,必定要花费时间和精力去磨合,稍微处理得不好就会是一部并不浪漫的滴血泣泪的苦爱史。

1. 爱情两个字好辛苦 /166
2. 君子好色,娶之有道 /172
3. 不是一家人,难进一家门 /176
4. 别追问真相,女人才能幸福 /181

5. 木兰从军是历史,狐狸画皮是传说 /185
6. 当好“杜拉拉”,不玩“官心计” /192
7. 婚姻不是阿司匹林 /198

### 第六章 富二代去“血拼”,穷二代要“拼命”

“要么精彩地活着,要么赶快去死。”所有的穷二代都要把这句话铭记在心。不要去看富二代花天酒地的花边新闻,不要去控诉富二代挥金如土的不良习气,这些都与我们无关。我们要做的,就是在富二代“堕落”的同时,让自己迅速强大起来,赶超他们。

1. 富豪都是吝啬鬼 /206
2. 没有金刚钻也要揽过瓷器活儿 /212
3. “外来户”与“土著族”的叫板 /218
4. 心存善念的人不必整天喊慈善 /223
5. 一个优质 LG,胜过一打 LV /228
6. 欲望街车,无人驾驶 /235
7. 接受不能改变的,改变不能接受的 /242
8. 要么精彩地活,要么赶紧去死 /249
9. 穷二代做加法,富二代做减法 /255

# 01

## 第一章

### 打工仔就是打工仔，永远当不了皇帝

好多职业经理人被套上“打工皇帝”、“打工皇后”的光环，他们年薪高，头衔大，在外人看来无比光鲜亮丽。可事实上，他们的日子并不一定好过，承受巨大压力不说，工作成效不显著或者跟总部步调不一致，随时可能走马换将。这就是职业经理人的尴尬处境。可见，打工仔就是打工仔，永远当不了“皇帝”，因为最终话语权不在你的手上，你只能做一个高级执行者，是一部大机器上比较大的一个零部件，老板说换你就换你。想摆脱这种局面，没别的办法，只有创业，自己当老板。

## 1. 你是创业呢，还是创业呢，还是创业呢

生命如此华美，耗在一个地方等着拿工资简直是浪费，总要选择自己喜欢的一个行业一头扎下去，在创业的大潮中感受搏击的乐趣。打工是为创业做准备，不想创业的打工族不是好打工族。

从我进入外企那天开始，就开始准备“后路”了。谁都知道，外企里面是有“天花板”的，没有几个人能够像电影里的美国梦一样，从基层做起，扎扎实实一步一步走上金字塔的顶峰。说种族歧视、国籍歧视这些都没用，你升不上去就是升不上去。到了一个阶段，给你不错的薪水和福利，再给你一个美丽的头衔，把你豢养起来，架空，然后一年年耗下去。很多期望有所作为的人禁不住这种消耗，另谋出路了。

我是典型的禁不住“耗”的人，如果能耗，当初我就在广告公司安安稳稳地当总裁了；如果能耗，我就在会展公司做项目经理了；如果能耗，我就在回龙观偏安一隅饱食终日了，何必再背上几十万的房屋贷款，住进西城？生命如此华美，怎能在一个地方耗着浪费？

但是，我又不能再轻易跳槽。跳槽，必须有的放矢地往高处跳，要么薪水高，要么职权大，要么能够最大限度地体现个人价值。我现在所处的位置，想跳槽是非常难的。首先，我所在的公司在职界是最好的，

资历最深(当然了，这样的公司存在的问题也是最多的，政治斗争、官僚习气、根深蒂固的体制问题等等)；我的薪水相当不错，如果新公司不能给我更高的工资，或者不能与现有水平持平，那么我养房养车以及其他消费压力就会增大；我自己负责一个项目组，升到经理的位置应该不成问题，但是由于资历浅，到其他公司当经理的困难就大得多。所以，综合起来，即便我对现有工作有诸多不满，也很难找到其他合适的东家。

既要托稳现有的饭碗，又要让自己多余的热情有所发挥，那么，除了创业别无他选。

其实，我在会展公司那会儿，任远和岳伟就没少撺掇我创业。岳伟经常模仿着郭德纲的口气问我：“钱图，给你三个选择，你是创业呢，还是创业呢，还是创业呢？”任远也跟着打趣我说：“西装男，每天坐在写字楼里吹空调很爽吧，你那脖子没让领带勒细了啊？”我笑：“谁愿意忙得跟孙子似的帮老板挣钱啊，不就是为了生活么。稍微稳定点，攒点钱，我肯定要有自己的买卖的。”

自己创业是早晚的事，问题是，选择哪个行业。我自己就在咨询公司工作，跟各行各业的人打交道，看过各种公司的兴亡盛衰，也看过国内外各种企业的经营案例，我得出的结论是，做实业是最基本最原始的创业选择，只要勤奋，包赚不赔。在这一点上，温州商人们是最典型的成功者，不管是打火机还是指甲刀，不管是服装还是饰品，这些小东西都是温州人自产自销，他们多半是一家人既当老板又是工人，原料采购、生产加工、对外销售一条龙都是自己做，最后挣下的钱一分也不流入外人口袋。他们挣的是真正的“血汗钱”。

至于后来的“炒房”举动，则是资本积累达到一定阶段之后的必然选择。辛苦挣来钱，花的总是少数，一大部分暂时花不掉，存在银行里利息又太低，那怎么办？倒买倒卖呗。你生产东西卖东西，这个过程消耗的钱叫做“产业资本”，这一部分资本给你带来利润。当你积累了一笔

钱，想让这笔钱带来更丰厚的利润，即“钱生钱”的时候，这笔钱就变成“金融资本”了。股票、基金、保险等此类买进卖出的东西，都是在金融资本的运作下产生的。

从我自身的角度出发，去做实业已经不太现实了。曾经有个云南的老乡跟我商量合伙做笔“大买卖”，我问做什么，他说：“我们合伙做个品牌薯片吧。咱云南老家多得是土豆啊，便宜，我们原料成本就低。然后你投资开个薯片加工厂，我们走低价策略，价格比市面上的‘乐事’、‘可比克’、‘上好佳’便宜，肯定很快就占领市场了。”

我承受着他唾沫星子的洗礼，笑着听这老兄跟我描述他的美梦，然后问他：“你怎么能确保自己的原料成本比人家低？你从云南买到便宜的土豆，运到北京不花运费吗？运费不是成本吗？云南有自己的‘子弟’土豆片，他们占尽天时地利人和，却久久没有打入北京市场，你想过其中的原因吗？投资开个薯片加工厂的成本是多少？运营成本多少？管理成本和人力成本各是多少？获利要多长时间？”老兄无语了，土豆梦从此破碎。

产销一条龙的实业模式并不适合我，其实，像我这样的人，最适合的还是做一些股票基金类投资，再不济，跟朋友合伙开个小公司，或者我只出钱当股东，等收益，不参与公司的管理。如果走这条路，必须找对可靠的合伙人，你要对他至少百分之九十地放心，并且要做好“赔了就赔了”的最坏打算。

之所以要做最坏打算，是因为没有百分之百可靠的生意。就算你对朋友放心，也无法控制生意经营的状况，一个决策失误导致满盘全输的可能性太大了。我有两个朋友，合伙做了一个小财务公司，起初阶段运转还算不错，赚了点小钱，可是在做一桩上千万的大单子的时候出了状况，钱赔了不说，兄弟俩还反目成仇了。毕竟，做生意就是冲钱去的，关键时刻要兄弟还是要钱，人很难做出舍利取义的选择。

而且，人总是有贪欲的，在这股力量的怂恿下，人很可能做出了



钱而伤害感情的事。我接触过太多这样的案例，兄弟两个创业，一起吃苦受累没得说，可是挣到钱之后反而开始互相埋怨，哥哥说弟弟冒进风险太大，弟弟说哥哥保守错过了赚大钱的机会，一来二去，散伙儿是唯一的选择。所以，跟别人合伙做生意，说起来容易，做起来非常难。

当然，我可以选择独资，自己做。这样做的困难是不言而喻的。我是在职的外企人，外企最著名的一条潜规则就是“女人当男人用，男人当牲口用”。为什么现代人不用牲口拉车而用铁皮汽车？那是因为铁皮汽车多快好省地完成任务，而不会像牲口一样不开心就撒欢儿尥蹶子。在这样的大背景下，别看我是年薪多少多少的项目组负责人，加班加点是经常性的，不加班反倒不正常了，你得想：是不是老板另有安排，是不是老板要炒我，是不是老板釜底抽薪把项目中途给别人了，是不是……总之，搞得你神经错乱，疑心暗鬼。我每天的24小时已经在超负荷运转，想做点自己的生意实在是不容易——除非，我有一个放心的代理人，时尚的说法，叫职业经理人。找到这样一个人，几乎就是我所创业筹备阶段中最难的事。



## 二代说

1. 人人都想发财，但是没有任何人可以靠工资发财。工资是买卖劳动力的价钱，一个人做多少事拿多少钱是企业管理者早就算好了的，它会按照你上班的年限逐年递增，增幅在10%到20%不等。假如你想自己的收入超越这个增长比例，必须自己创业。我听过有人抱怨：“我想专心致志做好工作，不想开小差儿做兼职。难道老板不喜欢我这样的员工吗？”老板当然喜欢这样的员工，但是绝对不会给你太多金钱奖励，就算给你一点奖金，也远远不如兼职挣得多。这就是为什么滑头一点的