<<富爸爸成功创业的10堂必修课>>

图书基本信息

书名：<<富爸爸成功创业的10堂必修课>>

13位ISBN编号：9787544245180

10位ISBN编号：7544245187

出版时间：2009-8

出版时间：南海出版公司

作者：(美) 清崎 (美) 莱希特 著

页数：294

字数：237000

译者：萧明

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<富爸爸成功创业的10堂必修课>>

内容概要

罗伯特·清崎，据统计，美国大学毕业生选择创业的比例是20%，而我国大学毕业生自主创业的比例仅为0.3%。

我国经济持续高速发展，为人们创业带来了新的机会和更好的条件：政府从中央到地方都在引导和鼓励人们创业，提供了诸多政策支持，创造了宽松的创业环境。

本书中，罗伯特·清崎将富爸爸的创业理念浓缩成10堂课，并独创“B-I三角形”来说明创办一家企业所需的要素：产品、法律、系统、沟通，以及现金流。

这10堂必修课，将帮你做好辞职前的准备、完成创业前的培训：这10堂必修课，将帮你规划企业发展各阶段的任务，教你找到并留住优质的顾客，成为点石成金的成功创业者！

<<富爸爸成功创业的10堂必修课>>

作者简介

清崎生长在夏威夷。

是第四代日裔美国人。

他出生在一个教师家庭，大学毕业后加入英属海军陆战队，作为军官和舰载武装直升机飞行员，被派往越南战场。

1977年，清崎创建了一家生产尼龙钱包的公司，开始自己的商业生涯，并大获成功。

后来，他经历了3次商海沉浮。

1985年

<<富爸爸成功创业的10堂必修课>>

书籍目录

引言富爸爸创业课程 第1讲 企业的成功始于创立之前 第1章 雇员和创业者有何区别 莎伦评注第1讲企业的成功始于创立之前富爸爸创业课程 第2讲 学会把坏运气变成好运气 第2章 傻人有傻“富” 莎伦评注第2讲学会把坏运气变成好运气富爸爸创业课程 第3讲 弄清工作和劳动的区别 第3章 为什么要无偿劳动 莎伦评注第3讲弄清工作和劳动的区别富爸爸创业课程 第4讲 成功能揭示出你的失败 第4章 街头智慧和学校里的智慧 莎伦评注第4讲成功能揭示出你的失败富爸爸创业课程 第5讲 过程重于目标 第5章 钱会说话 莎伦评注第5讲过程重于目标富爸爸创业课程 第6讲 最佳答案在你心中，而非头脑中 第6章 3种财富 莎伦评注第6讲最佳答案在你心中，而非头脑中富爸爸创业课程 第7讲 使命的高度决定了产品 第7章 怎样从小公司成长为大公司 莎伦评注第7讲使命的高度决定了产品富爸爸创业课程 第8讲 规划一家公司，做别人做不到的事 第8章 商业领袖的任务是什么 莎伦评注第8讲规划一家公司，做别人做不到的事富爸爸创业课程 第9讲 不要为卖便宜货而打得焦头烂额 第9章 如何找到优质顾客 莎伦评注第9讲不要为卖便宜货而打得焦头烂额富爸爸创业课程 第10讲 知道何时“逃跑” 第10章 总结

<<富爸爸成功创业的10堂必修课>>

章节摘录

第1章 雇员和创业者有何区别 从正确的思维方式开始 从小到大,我常常听穷爸爸说:
“上学,取得好成绩,这样你就能找到一份待遇好的工作。”

他一直在鼓励我成为一名高薪雇员。

而我的富爸爸常说:“你该学会开创自己的事业。并雇用优秀的人才。”

他一直在鼓励我成为一名创业者。

99%的失败率 据统计,90%的新成立企业都会在 年内夭折。

统计结果还表明,在那幸存下来的10%的企业中,又有90%会在第二个年内破产。

也就是说,大约99%的新生企业撑不过 年。

为什么呢?原因多种多样,而下面这些原因可能是最重要的: 1. 我们的学校总是把学生训练成善于找工作的雇员,而不是善于创造工作机会和创办企业的创业者。

2. 优秀的雇员并不一定能成为优秀的创业者,二者所需的技能大不相同。

3. 很多创业者没能创办自己的企业,而是为自己工作,成了自由职业者而不是企业主。

4. 很多创业者工作辛苦,收入却比他们的雇员还少。

结果,很多人因为筋疲力尽不得不半途而废。

5. 很多创业新手在还没获得足够的实践经验和资金时就开始创业。

6. 很多创业者拥有出色的产品或服务,却不具备在此基础上创建成功企业的商业技巧。

打下成功的基础 我的富爸爸说过:“创业就好比不背降落伞从飞机上跳下去,在空中现造伞,盼着它能在落地前打开。”

他还说:“要是伞没造好就摔到了地上,要想再爬上飞机跳一回可就难了。”

如果你们熟悉“富爸爸”系列图书的话,你们一定知道,我就是好几次跳出了飞机,又没在落地前把降落伞造好。

幸好我掉到地上又弹了起来。

本书会讲述我的几次这样的经历。

刚开始我也经历了一些成功和失败,但都不算大,所以落地反弹后也不是特别疼,不过那都是我开始做尼龙和维可牢搭扣钱包生意之前的事了。

我之所以在本书中详细地跟你们讲这些,是因为我犯了许多错误,并且不断地从中学习。

我曾经非常成功,那成功就像天空一样高,然而掉下来摔得多重就可想而知了。

那一次我花了一年多的时间才缓过劲儿来。

不过,那是我一生中最为宝贵的一次商业经验。

在重整旗鼓的过程中,我学到了很多经商诀窍,也更加了解自己了。

大坝上的裂缝 我在钱包的生意上陷入了困境,原因之一就是忽视了一些细节。

“登高必跌重”这句老话是有它的道理的。

我的生意扩张得太快,远远超出了我们3名创业者所能控制的程度。

我们建立的不是一家企业,而是一个超级怪物,自己却还丝毫没有察觉。

突如其来的成功也加速了我们的失败。

真正的问题在于,我们甚至不知道自己正在走向失败,还以为自己已经是成功人士、富人和天才。

我们甚至懒得咨询专家(比如专利律师),把他们的话当耳旁风。

那时我们3个人都是二三十岁左右,一到晚上就把生意丢到脑后,一直玩到深夜。

我们还以为已经建立了一家企业,以为自己是企业家,对自己的成功充满信心,在聚会上夸夸其谈、觥筹交错。

很快,我们每个人都买了跑车,并且更频繁地和女孩子约会。

成功和金钱蒙住了我们的眼睛,让我们无法看到大坝上的裂缝。

最后,大坝倒塌了。

草草建起的大厦在我们身边倾覆,而我们的降落伞也没能打开。

<<富爸爸成功创业的10堂必修课>>

过多的成功 我之所以讲起当年创业时的这些蠢事，是因为很多人都以为让一家企业倒掉的原因是“不成功”——在很多时候确实如此。

然而，在钱包生意上的失败却让我明白：太多的成功有时也会让企业倒闭。

我要说的是，一家失控的企业多半会倒闭，无论它一开始成功与否。

勤能补拙 一家刚创办的公司即便开头不怎么景气，但只要创业者勤勉认真、意志坚定，它仍然有机会生存下来。

这就叫勤能补拙——努力工作有可能弥补商业创意上的缺陷，使企业免于失败。

在这个世界上，你能找到千千万万的小企业主，兢兢业业地驾驶着他们简陋的小船闯过狂风巨浪。

可问题在于，他们一旦停下来，企业很快就衰败了，小船马上就会沉入海底。

在世界的各个角落，众多的创业者吻别家人，以决绝的态度出去创业，如同迎着一片暗礁出航。每天早晨他们上班时，都想着只要自己再勤奋点、工作再久点就能解决生意上的问题，比如销售额不高、员工不勤快、咨询顾问失职、流动资金不够、供货商涨价、保险费上升、房租增加、政策变化、政府检查、税率上调、消费者不满、客户不付款、工作紧张等——这些还只是创业者每天面临的众多问题中的一小部分。

然而他们根本没有意识到，他们今天面对的问题昨天也在面对，这些问题早在企业创立之前就已经出现了。

小企业失败率高的重要原因之一就是，当耗费大量时间用来做不产生任何利润甚至减少利润的事情时，很难让企业继续成长和赢利。

如果你考虑自己做生意，那么在你辞职之前，应该和一名创业者谈谈，问问他每天有多少时间是花在不带来收入的事务上，以及该如何应对这个问题。

正如我的一位朋友曾经说过的那样：“我太忙于关注我的企业，以至于没时间赚钱了。”

兢兢业业能否保证成功 我的一位朋友辞掉了火奴鲁鲁一家大银行的高薪职位，自己在城里的工业区开了家供应午餐的小餐馆。

当老板是他的夙愿。

当他在银行管理贷款业务时，看到银行最富有的客户都是企业家，因此也想跻身其间。

就这样，他辞掉了工作，开始追寻自己的梦想。

每天，他和他的妈妈4点钟就起床，开始为午餐做准备。

两个人都很勤快，他们洗切煮烧，努力做出既便宜又美味的午餐。

在这之后的好几年里，我常常在他的小餐馆门前驻足，然后走进去吃顿午餐。

他们看起来非常快乐，为客流量和自己所做的工作感到满意。

“我们的店面早晚会扩大的，”我的朋友说，“早晚会雇人来帮我们干活儿的。”

”问题是他所说的“早晚”一直没来。

后来他妈妈去世了，餐馆也倒闭了，我的朋友又在一家快餐连锁店找了份工作，当上了店面经理，又做回了雇员。

上一次见到我时他说：“收入不怎么样，不过至少工作的时间短多了。”

”他的降落伞也没能打开。

他在真正建立起一家企业之前就摔到了地上。

现在你们可能会说：“他至少尝试过了。”

”或者说：“他只是运气不好罢了。”

如果他妈妈还活着，他们可能已经扩大了店面，也挣了不少钱。

’又或者：“你怎么能批评如此努力工作的人呢？”我很理解你们的感受，也不想批评他们。

我们虽然没有血缘关系，我却像爱自己的亲人一样爱着他们。

我知道他们过得很开心，然而日复一日，生意却没有任何进展。

我写下他们的故事只是想说明这一点：生意的垮台也是在生意开张之前就开始了的。

他在辞职之前并没有规划好自己的生意 你适合成为创业者吗 如果这些兢兢业业却没能成功的故事、公司买卖做得妥当也会倒闭的故事、不带降落伞就往下跳的故事已经吓坏了你，那么你可能就不是当创业者的料。

<<富爸爸成功创业的10堂必修课>>

但如果这些故事激起了你的斗志，那就继续读下去吧。

在读完本书后，至少你能多了解一些创业者的成功之道。

你还会更清楚该如何设计和创办一家企业，并让它成长壮大，它还能使你变得富有——比你想象的还要富有。

无论如何，既然你准备不带降落伞就往下跳，下这样大的赌注也许能让你赢得很多。

创业者的职责 创业者最重要的工作从生意开张和雇员上岗之前就开始了。

创业者的职责就是要设计一个能够不断成长、能够雇用很多员工、能为客户创造价值、能帮所有相关人员实现富裕、热心公益事业、富有社会责任感，并且不完全依赖创业者支撑的企业。

在企业诞生之前，创业者就应该在头脑中设想这些。

按照富爸爸的说法，这是一个真正的创业者的职责。

失败是成功之母 有一次，我在公司倒闭之后垂头丧气地去找富爸爸，问他：“我做错了什么吗？我本来规划得好好的。

” “显然你并没有规划好。

”富爸爸笑着说。

“我还得这样失败多少次啊？在我认识的人当中，我是最失败的一个。

”富爸爸说：“一次失败就出局，那才是真正的失败者。

胜利者则不停地失败，直到成功为止。

”他漫不经心地清理着桌上散乱的纸张，然后突然抬起头，盯着我说：“世界上到处都是怀才不遇的创业者。

他们坐在办公桌后面，顶着听起来十分唬人的头衔，比如副总裁、分公司经理、总监，等等——当然有些人挣得也不少。

他们坐在那儿，老是幻想着有一天开创自己的企业帝国。

但他们之中只有少数人会真的去做，多数人永远不敢迈出那一步。

他们会为自己找到一套借口，比如‘等我的孩子长大以后’，或者‘我得先回学校充充电’，或者‘等我存够了钱以后’。

” “但他们就是不从飞机上跳下来。

”我接过他的话。

<<富爸爸成功创业的10堂必修课>>

媒体关注与评论

这是一本关于创业精神的书，而它是由一个经历过高潮与低谷、品尝过成功与失败的货真价实的创业者所写的。

今天的富爸爸公司已经是一家国际性企业，拥有44种语言的产品，在8个国家开展业务..... 我要告诉你们的不是我如何春风得意，不是我如何日进斗金，而是我曾如何自掘陷阱、掉进去又努力爬上来的经历。

我想，你们从我的失败中会比从我的成功中学到更多。

——罗伯特·清崎

<<富爸爸成功创业的10堂必修课>>

编辑推荐

“富爸爸”系列已发行109个国家和地区，总销量超过3000万册！
向你揭示创办一家企业所需的要素：产品、法律、系统、沟通，以及现金流！
帮你规划企业发展各阶段的任务，教你找到并留住优质的顾客，成为点石成金的创业者！

<<富爸爸成功创业的10堂必修课>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>