第一图书网, tushu007.com

<<富爸爸21世纪的生意>>

图书基本信息

书名：<<富爸爸21世纪的生意>>

13位ISBN编号：9787544261845

10位ISBN编号：7544261840

出版时间：2013-1

出版时间：南海出版社

作者：（美）清崎,（美）弗莱明

页数：173

字数：114000

译者：王戎

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

前言

前言当前经济惨不忍睹，你的工作也举步维艰，当然，前提是你还侥幸有一份工作的话。
你知道吗，这一情形好几年前就被我预料到了。
但只有在经济危机之后人们才愿意相信我所说的话。
当然，这本书不是用来解释事情为何会变得如此糟糕的。
恰恰相反，这本书想让你知道这些坏消息完全可以转化为好消息，如果你知道实现这种转化的方法。
有两位截然不同的生意启蒙老师：一位是我的父亲，他接受过很好的教育，并身居政府部门高层之位；另一位是我最好的朋友的父亲，他读到八年级就退学了，后来通过自己的努力成为了百万富翁。
相比之下，我的父亲过得就寒酸多了。
他一辈子都遭受着金钱问题的折磨，辛勤工作了那么多年，到头来没有半点积蓄。
我最好的朋友的父亲则成为了夏威夷最富有的人之一。
我看来，他们一位是“穷爸爸”，一位是“富爸爸”。
我很爱我的父亲，我甚至发誓要帮助尽可能多的人避免我父亲一路走来所承受的各种伤害与失败。
离开家以后，我经历了很多。
我首先在海军陆战队服役，成为越南战场上一名直升机飞行员。
后来我到施乐公司工作，刚开始我是公司最差的一名销售员；但四年后，当我离开这家公司时，我已成为公司最优秀的销售员之一。
此后我创立了几家资产上百万美元的跨国公司。
在我47岁这一年，我已经可以选择退休来干自己真正喜欢的事情了。
而我真正喜欢的事情就是教他人如何创造属于自己的财富，从而过上梦想的生活，而不是安于平庸，直到有一天因为平庸而被辞退。
1997年我将自己的经历写成了一本小册子。
大概是这本小册子触动了一部分读者的心弦，我所写的《富爸爸穷爸爸》一书冲到《纽约时报》畅销书榜的首位，并在这一位置占据了整整四年的时间。
人们还把这本书称做“有史以来最畅销的财经类书籍”。
从那以后我又写了好几本书，合在一起形成“富爸爸”系列。
虽然每本书的侧重点略有不同（包括你手中这一本），但它们的核心思想同第一本书一致，那就是：你要么为自己的财富负责，要么就得习惯一辈子被别人指使；你要么成为金钱的主人，要么就成为它的奴隶。
而这个选择权就掌握在你自己手中。
我很幸运，因为在我的生命中所经历的事情和所出现的人生导师让我知道了如何创造真正的财富。
这让我能够很早地退休，再也不用工作。
在我退休之前，我一直在为家庭的未来而奔波；而在那之后，我一切的努力都是为了你们。
在过去十年里，我在全身心地寻找在21世纪里最为有效和可行的创造真正财富的方法，从而改变人们的生活。
在“富爸爸”系列书籍里我和我的搭档已经介绍了许多经营和投资的类型与形式。
但在最近几年里，通过大量的研究，我发现了一种出类拔萃的生意模式，我坚信这种生意模式能够让更多的人掌握自己的财富生活及他们未来的命运。
补充一点，当我说真正的财富时，我所指的不仅仅是金钱。
金钱只是它的一部分，并不是全部。
创造真正的财富所关注的不只是财富本身，还应关注创造财富的主体。
在这本书中我将向你们展示“为什么你们需要创业”及“具体创立怎样的生意”。
我要呈现的并不只是生意模式的改变，同时也包括你自身的改变。
我将教会你怎样打造出一个完美的生意。
但如果你想让你的企业在未来不断壮大的话，你自己也必须成长起来。
欢迎你开始了解21世纪的生意的旅程！

<<富爸爸21世纪的生意>>

内容概要

许多人梦想过上财务自由的生活，朝九晚五的上班下班肯定与这个梦想背道而驰。
成功创业可能是实现梦想的捷径，但是实现这个梦想的过程中，有人缺少创业激情，有人缺少启动资金，有人缺少创业能力……
有没有一种生意，能让你在不具备以上条件的情况下，也能帮你圆这个“创业梦”呢？
“富爸爸”图书系列作者罗伯特?清崎，肯定地告诉我们：“一旦你懂得了金钱的运作方式，知道在21世纪你所能拥有的各种生意机会，你就可以开始过上你梦想的生活。
”
他所谓的生意机会就是“网络营销”。

“网络营销”是适合我们每个人的创业模式。
它是真实世界的生意教育，是个人创富捷径。
在这种生意模式下，你可以利用业余时间，凭借你的人际关系网的力量，和一群与你有着共同梦想和价值观的朋友合作，不断扩大和发展你的团队，在追求梦想的过程中，打造你无与伦比的领导力，最终实现梦想，过上财务自由的生活。

作者简介

罗伯特·清崎是世界第一畅销理财书《富爸爸穷爸爸》的作者，被誉为“百万富翁的教父”和“金钱教练”。
他出生在夏威夷一个教师家庭，大学毕业后加入美国海军陆战队，作为军官和舰载武装直升机飞行员，被派往越南战场。

1977年，罗伯特·清崎创建了一家生产尼龙钱包的公司，开始自己的生意生涯，大获成功。
他经历了三次商海沉浮。
1985年，第三次成为百万富翁后，他离开商界，与人创建了一家生意投资公司，在全世界范围内教授生意和投资课程。
他常年主持理财和投资教育的课程，还开发了一种教育玩具——“现金流”游戏，帮助人们学会原来只有富人才懂得的金钱游戏。

金·清崎原本是众多对金钱和投资一窍不通的女性中的一位。
她生性独立、追求自由，通过学习和努力，白手起家，37岁就实现了财务自由。
金现在已经是千万富翁，同时拥有着幸福的婚姻。
。
她是一个广受欢迎的演说家、电视电台访谈节目嘉宾、美国国家广播公司《富女人》节目主持人，同时也是女性企业家网站专栏作家。

约翰·弗莱明在弗吉尼亚州里士满市出生和长大，出生于一个建筑世家。
约翰·弗莱明是一名成功的企业家、顾问、作家和演说家，著有《唯一的一课》等书。

第一图书网, tushu007.com

<<富爸爸21世纪的生意>>

书籍目录

前言
第一部分　掌握自己的未来
第1章　规则已经变了
第2章　硬币的另一面
第3章　你生活在哪个象限
第4章　核心财富观
第5章　创业者的心态
第6章　控制自己的收入来源
第二部分　一种模式，八种资产
第7章　我对这个行业的了解
第8章　资产的重要性
第9章　资产一：真实世界的生意教育
第10章　资产二：个人发展的捷径
第11章　资产三：一群和你有着共同梦想和价值观的朋友
第12章　资产四：网络的力量
第13章　资产五：可复制、升级的生意模式
第14章　资产六：无与伦比的领导力
第15章　资产七：创造财富的机制
第16章　资产八：追求梦想，实现梦想
第17章　一个女性占优势的行业
第三部分　你的未来从现在开始
第18章　智慧地选择
第19章　建立成功的网络营销业务的必备要素
第20章　过你梦想的生活
第21章　21世纪的生意

章节摘录

版权页： 插图： 21世纪的生意 我之所以这么看重网络营销，其中一个原因是这是一个非常公平的机会。
网络营销的包容性极强，如果你仔细观察一下全世界6000多万从事该行业的人们，你会发现这个团体是由不同肤色、不同信仰、不同年龄段，在背景、经验和技能层次上也各不相同的人们组成的。
这就是为什么说这是属于21世纪的生意。
因为正如我在前面强调过的，21世纪我们开始认识到财富不是一个零和游戏，一部分人的成功并不是建立在另一部分人失败的基础之上。
未来的财富所依靠的是具有开创性、能够改善全人类经济水平的模式。
这些都是我个人的财富观，网络营销同我的财富观非常吻合。
拥有这种网络营销赋予的财富观不仅让我感觉良好，而且它的确是一种好的生意模式。
财富民主化 我之所以会花如此多的精力用于支持和推广网络营销，原因很简单：这是一个较之前更为民主地获得财富的体系。
网络营销体系能让每一个人都分享到财富。
它是一种非常民主的创造财富的方式。
不管是谁，只要有动力、决心和恒心，这个行业的大门就是向他敞开的。
这个体系不在乎你就读的是哪所大学，你没读过大学都没关系。
这个体系也不在乎你现在挣多少钱、你的种族和性别、你长得是否漂亮、你的父母是谁，以及你是否受欢迎。
大多数网络营销公司只关心你是否愿意学习、愿意改变自己、愿意成长，关心你能否承受在成长为一名企业家的道路上所要经历的各种酸甜苦辣。
网络营销不仅仅是一个很好的想法，还是代表未来发展趋势的一种生意模式。
为什么？
因为这个世界终于意识到工业时代已经结束了。
上一个时代的安全感在不断离我们远去，网络营销成为一种新的能给人们带来成就感和安全感的机制。
它赋予了全世界成千上万的人们掌握自己生活和经济未来的能力。
这就是为什么虽然那些旧世界的智者们对它视而不见但它仍能够保持强有力的发展趋势的原因所在。
我预计：在未来几年网络营销会有更大的发展，会深入到社会生活的方方面面，从而成为一种更加成熟的机制。
之前我讲过爱迪生是如何变得富有的，他依靠的不是改进电灯泡，而是通过创建支持电灯泡工作的网络。
当时爱迪生还有个名叫亨利·福特的员工，他后来也像爱迪生一样发明了一种在当时看来没多大实际价值的东西。
同爱迪生一样，年轻的亨利·福特没有发明汽车，而是做了一件改变了汽车行业和成千上万人命运的事情。
在19世纪末20世纪初，汽车还是一件很新奇的东西，是富人的玩具。
的确，它们的价格是如此之高，以致只有富人才可以买得起。
而福特当时一个疯狂的想法就是让每个人都能买得起汽车。
福特通过改进生产线来实现汽车的标准化大规模生产，让制造汽车的成本大幅度下降，福特公司也成为世界上最大的汽车生产商。
亨利·福特不但制造出了大多数人能买得起的汽车，还开出了行业内最高的员工工资，甚至还提供分红计划，每年给工人3000万美元以上的补贴。
在20世纪初，3000万美元可是一个不小的数字啊！
福特将自己的使命总结为“让汽车民主化”。
在实现这一使命的过程中，福特自己也成为了一个非常富有的人。

网络营销是一种具有革命性力量的生意模式。
因为它是历史上出现的第一种能让每个人都分享财富的生意模式。
只是到目前为止，只有少数的幸运儿在享受这一福祉。
当然，这个行业目前也有一些害群之马，也存在唯利是图之辈和坑蒙拐骗之徒。
许多道德低下的人试图在网络营销的名义下捞一笔快钱。
但从其本质和设计上来说，网络营销是一种非常公平、民主和富有社会责任感的财富生成机制。
不管那些唯利是图者怎么忽悠别人，我可以告诉你，网络营销并不适合贪婪的人。
因为在网络营销领域，你只有通过帮助别人成功自己才能获得成功。
我觉得这和托马斯·爱迪生和亨利·福特在他们那个年代所做的事情一样具有革命性。
从设计上来看，网络营销最适合那些乐于帮助他人的人。
我并不是看不起贪婪的人，一点贪心和一点自恋是心理健康的表现。
但如果过度看重个人得失，并通过牺牲他人利益来满足自我利益，就会让我很反感。
我相信每个人本质上都是慷慨的，只有当我们既能获得成功又能帮助他人成功时，我们才能得到最大的满足感和成就感。
网络营销就能满足人们慷慨的心理需要。
它能给人们提供一条通过帮助他人从而通向个人成功、创造财富、获得财务自由的道路。
你可以通过内心的阴暗和贪婪来变得富有，你也可以通过心灵的丰富和慷慨来变得富有，你内心最深处的价值取向将决定你选择哪一种方法。
和平的经济基础 我曾在越南丛林执行飞行任务，我知道战争是多么残酷，也知道不平等是产生战争的一个根源。
只要贫富差距还在拉大，和平就很难实现。
我们可以进行和平游行，可以作支持和平的演讲，也可以组织专门研究和平的委员会来呼吁和平，但光靠这些嘴头工夫是无法给我们带来和平的。
只有当我们给更多的人创造能让他们在经济上得到实质性改善的机会，和平才有可能到来。
这听上去是一个无比宏伟的目标，但网络营销就可以做到这一点。
今天，网络营销公司正在全世界播撒和平的种子。
它不仅在世界主要城市蓬勃发展，而且在发展中国家也在迅速扩散，给那些生活在贫困线以下的人们带来了致富的希望。
与网络营销公司不同的是，那些传统公司则只能在富人和资本密集的地方才能生存和发展。
普通人继续像牛马一样地继续工作下去只会让富人变得更加富有，现在世界各地的人都拥有平等的机会过上富足生活，这个时代已经到来了。
你也该拥有这一机会了！
欢迎加入21世纪的生意。

后记

媒体关注与评论

编辑推荐

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