第一图书网, tushu007.com

<<一桶金>>

图书基本信息

书名：<<一桶金>>

13位ISBN编号：9787545407389

10位ISBN编号：7545407385

出版时间：2011-6

出版时间：广东经济

作者：艾莫

页数：156

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

在过去的十几年中，我到过四十多个国家，参加了很多外国企业进入中国市场的研讨会，也知道了今天中国市场对全球企业家的重要性。

从全球经济趋势转换来看，如今的中国已经成为全球经济的火车头，相信未来会有更多的热钱(HotMoney，又称游资或投机性短期资金，只为追求最高报酬而在市场上迅速流动的短期投机性资金)进入中国，会有更多的产品和服务进人中国，会有更多的企业进入中国。

在这种经济环境中，中国企业家也迎来了—个百年一遇、千年难得的好机会，随着中国经济的高速成长，中国第三代企业家也即将诞生。

什么是第三代企业家？

第三代企业家就是与国际接轨的企业家，只有这—代企业家创造的财富才具有可延续性，只有这—代企业家才能与世界的企业家有共同语言，也只有这—代企业家才能在国际上获得更多的认可和尊重。

但是，无论是正走在成功路上的企业家，还是已经站在成功峰顶的企业家，都不能忽视这样几个问题，那就是：如何成为一个永续经营的企业家？

如何成为—个真正拥有企业家精神的企业家？

如何成为一个与国际接轨的、站在世界经济舞台上的、与国际上的企业家一比高下的国际企业家？

答案只有一个，那就是从系统创富开始。

只有打造一个强大的系统，才能让企业的产品和服务延续到未来。

在这个世界上，从来没有停止的状态，如果今天你不规划你的成功，那么你就是在规划自己的失败。

面对不同的时代环境，处于不同阶段的企业家都走在一个不断升级的路上，摆在企业家面前的永远只有两个选择：要么升级，成为更高层次的企业家；要么被淘汰，从此销声匿迹。

过去，有很多企业家已经打造出了—个知名的企业，成为一个企业界非常景仰的标杆。

但是未来是不可知的，战胜竞争对手唯一的方法，就是比对方学得更好，学得更快，只有这样才能跟上时代的脚步。

在商业竞争中，每—个企业家都拥有平等的发展机会，赚钱变得越来越容易，但是，现在已经不是比一个人能否成为百万富翁或亿万富翁，而是比各自拥有财富的三个变量：　第一，你花了多长时间拥有这些财富；　第二，跟你在—起合作的人中有多少人拥有了财富；　第三，这些财富能供你维持多长时间。

也就是说，随着现代生活节奏越来越快，人们已经不再静止地看财富本身，而是看赚钱的时间成本、赚钱的百分比和赚钱的稳定性。

只有系统打造的财富，才是稳定的财富；只有系统打造的财富，才是可以复制的财富；只有系统打造的财富，才具有长久的生命力。

在不断发展的过程中，很多企业或个人都曾陷入过困境。

对—个企业而言，最大的成本就是没有经过训练的员工和没有—个经过系统思考就要引领导企业前进的企业家。

—个企业家的使命是完善自我、帮助他人、回馈社会，其出发点不仅仅是站在自己的角度思考问题，更要站在家人、员工甚至整个社会系统的角度思考问题。

换句话说，现在很多掌握大量财富的人即使停止了创富行为，依然能过自己想要的生活。

但要成为企业家，为更多人创富，就必须借助系统创富来打造自己的企业，建造自己的团队。

当我们把一个赤手空拳的人放在一个装有一只饥饿的、没有经过驯化的老虎的笼子里时，最后谁会死？

有人说老虎会死，有人说人会死。

我觉得答案的关键在于这个人的手里有没有工具，如果这个人的手里没有工具，他必死无疑；如果这个人的手里有一把枪，而这把枪又恰好能够打中老虎，也就是说，这个人曾经接受过训练。

可以使用这个工具时，这个人活的机会就很大。

在当今商业社会中，不仅仅有很多只凶猛的老虎，还有很多陷阱，竞争异常激烈，系统创富就是—个达到创富目标的重要工具，当你拿起它并能熟练使用的时候，你就比别人拥有更多优势，就比别人拥有更多力量。

当我们将来带领自己的企业站在国际成功企业家队伍中时，就能骄傲地说：“我们不再用摸索的方法管理企业，而是用学习的方法；我们不再是偶然的成功，而是必然的成功；我们不仅在过去创造了奇迹，我们更可以依靠一个系统，创造我们源源不断的奇迹和财富。
创造我们不断增值的未来。
”

内容概要

当我们把一个赤手空拳的人放在一个装有一只饥饿的、没有经过驯化的老虎的笼子里时，最后谁会死？
有人说老虎会死，有人说人会死。
我觉得答案的关键在于这个人的手里有没有工具，如果这个人的手里没有工具，他必死无疑；如果这个人的手里有一把枪，而这把枪又恰好能够打中老虎，也就是说，这个人曾经接受过训练。
可以使用这个工具时，这个人活的机会就很大。
在当今商业社会中，不仅仅有很多只凶猛的老虎，还有很多陷阱，竞争异常激烈，系统创富就是一个达到创富目标的重要工具，当你拿起它并能熟练使用的时候，你就比别人拥有更多优势，就比别人拥有更多力量。

《一桶金(颠覆传统赚钱方式的系统创富法则)》教你从现在起属于自己的创富系统，做个轻松赚钱的甩手掌柜！

《一桶金(颠覆传统赚钱方式的系统创富法则)》由艾莫编著。

作者简介

艾莫，全球最具国际化经验的华人培训大师、系统创富教练、国际企管顾问。

他是一位知名的企业家，19岁确立人生使命，25岁著书立说，30岁之前成为百万富翁。

他是一位成功的系统运作实战专家，26年诲人不倦，将信念与智慧播撒到千万人的心田，为企业或组织导入系统，帮助其高速成长和稳健发展。

他是一位资深的企管顾问，是华人咨询及教育培训领域最具有影响力的人之一。
考察全球四十多个国家，服务的企业遍及中国内地、中国台湾、美国、加拿大等16个国家和地区，中国的创维集团、奥康集团、茅台集团、大庆石油、康基集团等国内知名企业均接受过他的指导及培训服务。

他是一位畅销书作家，著有《生涯规划》、《互动行销》、《控股人生》、《一桶金》等诸多经典图书，其主讲的《交际高手》、《演说高手》、《激励高手》等DVD光盘，畅销达十年之久。

<<一桶金>>

书籍目录

前言
第一章 最聪明的赚钱方法——系统创富的趋势
改变赚钱的方式和能力
学会用心走路
赚钱能力比赚钱本身更重要
做人比做事更重要
中国企业家的创富历程
第一代企业家：赚到钱，没剩下钱
第二代企业家：剩下钱，没有自由
第三代企业家：有财富，又有自由
第二章 一次努力多次收获——系统创富的模型
世界顶尖企业及企业家的创富故事
可口可乐
麦当劳
沃尔玛
苹果公司
卡梅隆
系统创富一桶金
找到属于你的一桶金
钱是赚出来的，不是省出来的
把握系统创富的第二曲线
第三章 态度决定结果——系统创富的平台
建造系统创富的平台
改变，从心智开始
打造企业学习力
心智模式的五大陷阱
陷阱一：过去的经验
陷阱二：过去的成功
陷阱三：空间的障碍
陷阱四：背景中的主题
陷阱五：真实中的焦点
第四章 富有是每个人的权利——系统创富的个人法则
经营自己的人生有限公司
挂起人生之“幌”
人生的六大产品
打造自己的人生战车
系统创富的心路历程
打造生命之轮
梦想是成功的最大动力
梦想的三个层次
人生应该倒着活
美梦成真的法则
第五章 找对的人做对的事——系统创富的团队法则
打造企业的战车
企业战车的组成部分

第一图书网, tushu007.com

为成功寻找捷径
企业战车的六大系统
用好系统创富中的人
企业赢利金三角
德才矩阵图
人力资源的四个误区
确立选择员工的新标准

章节摘录

版权页：插图：其实，一个人能够收获什么，收获多少，完全取决于自己。
在我小的时候，家里非常贫穷，尽管父亲一直都很努力，但是家里的生活始终没有得到改善。
在15岁的时候，我遇到了生命中的第一个贵人，他就是我的语文老师。
当时，我问了他一个问题：“为什么我们家这么穷？
我怎样做才能改变这种状况？
”老师对我说：“一个人三穷三富过到老。
”当时我没有理解他的意思。
老师接着对我说：“一个人穷不过三代，富不过三代。
”听到这句话，我开悟了。
回家后，我做的第一件事就是问爸爸我的爷爷穷吗，爸爸给我的答案让我坚信到我这一代，我会肩负起改变家族的命运，担起家族致富的使命。
因此，我从16岁便开始自己赚钱，并且从此以后一直都没有缺过钱。
每个人都希望改变自己的命运，我也是一样，于是，1997年我走出国门，开始寻找改变自己命运的机会。
在过去的二十几年中，我走遍了四十多个国家和地区，在这个过程中，我发现。
不管是先进的国家，还是贫穷的国家，人民都有一个共同的愿望，那就是希望获得健康、富有、快乐和自由。
而现在。
进入超速成长期的中国正在给人们提供实现这个愿望的机会。
2006年回国后。
我与企业家朋友们聊天，他们中的很多人都说当今在中国赚钱太难了。
听到这话后我没有轻易下结论，因为我知道任何一个片面的结论都可能阻碍我得到正确的结果。
我决定亲自调查一下，看看在创富的机会上十年前的中国和当时的中国到底有没有发生变化。
2006年后，我便进行了详细的调查，通过调查我得出一个结论：在中国，从来没有哪个时期像现在这么容易赚钱。

编辑推荐

《一桶金:颠覆传统赚钱方式的系统创富法则》第一代企业家——赚到钱，没剩下钱，第二代企业家——剩下钱，没有自由第三代企业家——青财富，又有自由。
从现在起建立，属于自己的创富系统，做个轻松赚钱的甩手掌柜，咨询顾问及教育培训领域最有影响力的国际培训专家倾情奉献，已被翻译成4国语言。
经过数百万人学习和验证了的最新力作。

第一图书网, tushu007.com

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