

《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

出版社：南海出版社

作者：（美）清崎,（美）弗莱明

页数：173

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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《富爸爸21世纪的生意》

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。这让我能够很早期地退休，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仅是财富本身，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。

《富爸爸21世纪的生意》

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。

《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

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，但光靠这些口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

《富爸爸21世纪的生意》

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。

《富爸爸21世纪的生意》

后记

《富爸爸21世纪的生意》

媒体关注与评论

《富爸爸21世纪的生意》

编辑推荐

《富爸爸21世纪的生意》

精彩短评

- 1、这本书我还没看，和《穷爸爸富爸爸》是一系列的，作者罗伯特·清崎我很喜欢所以也买了这本，买着本书是应为，我有一点想做生意的想法，希望它可以像《穷爸爸富爸爸》一样，让我爱不释手~
- 2、朋友告诉我说富爸爸系列是他读过的最好的书，我很期待这本书带给我的收获！书的纸质和印刷都很好。内容还没来得及看，但没理由不给五星！
- 3、世界级理财大师罗伯特清崎为您介绍21世纪最适合普通人的创富模式，这个话已经概括了本书精髓
- 4、买了回来看了一半就动手撕了的书...
- 5、清崎所指的网络营销也即直销，在中国语境下经常被误解为传销，因此我对他看好这个行业在中国的发展持谨慎怀疑态度，尽管这一行业的初衷和愿景是好的。读后略失望，语言组织冗余，理念对我启发性不足，该行业对我也无实践性意义。
- 6、很适合有创业想法，又在担心神马资源不足资金不够的人看看~
- 7、很厚的一本，用来介绍自己从未接触过的传销的生意。
- 8、人人都可以拥有一家网店
- 9、读这种书简直不好意思跟人说.._-|| 我是变性了麽？麽？？
- 10、信息时代，是资源整合的时代，别再以为，要创业，要做生意，就是开个店，进货，卖货，进货，卖货.....，看看真正的富人，到底靠什么赚钱。
- 11、我记忆最深刻的部分是“现金流象限”的划分，在读过这本书以后能够引发我反复思考的也是这个部分的内容。罗伯特·清崎按照收入的方式不同，把工作模式分为四个象限，我们大多数人生活在E象限，是公司或者政府的雇员；那些推崇创业的朋友们生活在S象限，一般是自己开店，卖饭，卖服装，修理电器等等。我的朋友们没有生活在I象限（投资）和B象限（business—owner 拥有的员工数量超过200人），但是后两个象限才是罗伯特·清崎推崇的象限，生活在这两个象限的人才能获得财务自由和被动收入，现金像自来水一样汨汨流入，而不是“手停嘴就停”的工作模式。但愿只是因为我们还年轻，才导致目前我们都生活在前两个象限，而不是因为没有想法，没有梦想，没有自我驱动力。加油！
- 12、总觉得废话有点多，云里雾里绕的，而且并没有明确指出这网络营销具体指什么。
- 13、富爸爸系列最好的书就是第一本《富爸爸穷爸爸》，之后所有衍伸出来的内容都是在先前内容上的细化。作为薄薄的一本讲述创业的书，这本书更多的是在说网络营销的事，而由于篇幅的关系，说得只是浅出，也不够深入。评：2星。
- 14、读罗伯特的第一本书时，我觉得我要立马改变现状，并且刻不容缓。可是后来又因为资金的事情，我的第一个事情戛然而止，没有开属于自己的店铺。那是读这个系列的第一本书。畅销n多年最经典的那本，穷爸爸富爸爸。这是第二本书，教你的是具体的方法和操作，虽然这是属于美国的方法和理论，但现在的中国飞速发展，正是美国的前兆。二十一世纪的生意经，网络营销。初读这个词我一点都不太理解，甚至去百度了一下，以为的网络营销只是开一个淘宝店，这才是网络营销，但是你现在要去做五年内已经很火的一种方法和手段时。已经在吃别人啃过的骨头，难免会艰难和最低的利润。别人的顺水之事你费十分的力气也不一定达到相同的效果，后来我才知道，这个是让你先从兼职中做起，也是类似于销售，当完全不同于销售，这个是让你和别人分享你的感受和所得，然后从中的到利润和回报。虽然现在的我还不是很懂。但是我知道，我要改变自己了，从第一次诺诺的没有去行动开始，我已经开始痛恨自己了。我还要继续去学习网络营销，但是现在我开始在现实中学着利用休闲的时间做锻炼自己的事情了。并且一直在坚持。夜市上卖衣服。从什么都不懂，慢慢摸索，事件的所有事情都是一个宗旨，只有去实践了，你才有资格对这件事情进行评价。我现在努力了，学习了。这是拜这本书所赐，所以，有时候让你改变很简单，仅仅是一本。一本让你从此不同的书！！！！
- 15、主要讲的网络营销，发展下线什么的，类似玫琳凯和安利的国外的性质。不适合我国国情。
- 16、这本书本身是不是就在验证：信息的重要性和散播信息者权威的重要性
- 17、真正的致富之路啊，伟大的生意。
- 18、干货很少
- 19、这本书讲述了所谓的生意机会就是“网络营销”。理论上讲“网络营销”是适合我们每个人的创业模式，但个人有个人需要面对的问题，这个当做个参考。里面讲述的关于“四个象限”的理论很

《富爸爸21世纪的生意》

有独特的见解，令人耳目一新，我认为这才是这书的亮点

- 20、干货不多，信息比较零碎。启发不错。对于以网络营销模式创业只有概念上的介绍和方向指导。最大的感触是作者提出的财务自由的步骤。杜绝es象限思维。由于作者的原则一直没变，新鲜感比之前少了很多，所以给三星半。
- 21、网络有多大你的生意就有多大。加油吧。创造一个网络生意。。。
- 22、四个象限的划分很给我冲击。
- 23、1971 美国经济脱离金本位
- 24、改变了自己传统的理财理念，值得阅读
- 25、书的内容没什么意思。跟穷爸爸富爸爸比，这个里面的内容很浅。逻辑性也不强。没有说服力。
- 26、看了这本书之后,说的是21世纪我们要做什么,建议想成为老板的,还有现在是在做传统生意的想转型的可以去看看,对你有帮助
- 27、富爸爸财务自由系列是我的财务自由启蒙书，非常有启发，刷新世界观。但是这本21世纪的生意，我就觉得不值得一读，一言蔽之，就是安利给你安利这样的传销网络生意。
- 28、这是富爸爸系列书里我最喜欢的一本。
- 29、终于有一本书讲普通人都可以尝试去创富的方法了，难怪身边有不少人都在做直销，原来这里面学问大着呢。才刚刚翻了三分之一，果然是罗伯特清崎一贯的风格，说得透彻呀！
- 30、穷爸爸富爸爸系列的，很有趣简介也很独到。新世纪了，该搞自己养活自己了。
- 31、做直销有几个年头了，最近看了这本书才发现，原来直销有我不知道的魅力。一直以为这行就是轻松、自由，不断地发展自己的网络，现在看富爸爸一分析，突然有一种大彻大悟的感觉。太给力了！如果你也想做直销，赶紧看看吧！
- 32、这是看富爸爸系列的书籍第十本了，看过他的这么多书籍，我很同意作者的观点，怎么样实现财富自由对任何一个人都很重要，但是很多人还是要去寻求安全感，找稳定的工作，这只能证明那些人财商还需要提升吧！，我是一个快要毕业的大学生，我也希望自己通过创业来实现财富自由之路。我也很赞同作者这样的观点，要有梦想，坚强的决心和迅速学习的意愿，这是创业者必备的。我正在寻找和我志同道合的人一起创业，看了富爸爸21世纪的生意，我很受启发-----网络营销，作者在书中阐述了很多关于网络营销的好处，但是对于怎么样构建自己的网络营销？我还是很懵！作者说建立自己的网络营销公司，就是建立了全新而强大的朋友圈，这些朋友在学习和接受与自己一样的价值观和真实世界的生意技能！并且还做网络营销可以享受税收的优惠，在中国怎么样可以实现网络营销呢？或是我们怎么样才可以进入网络营销呢？看了这本书，对怎么样实现网络营销这条路，还是有太多的疑问的？或许需要的以后的学习中慢慢懂更多吧~！希望共同爱好富爸爸系列书籍的人指导~
- 33、内容不多，读完都忘记差不多了。时代更新迭代，现在想想已经过时了
- 34、正循环
- 35、看了穷爸爸富爸爸，很好，这也值得一看
- 36、网络营销。
- 37、他教人们认识到现在的生意趋势，怎样才能获得真正的成功！！！不读会后悔哦
- 38、深度剖析了网络分销这种商业模式在21世纪的优势和趋势，是一个平民创业的大好机会！
- 39、很不错的关于21世纪生意指向的书。
- 40、“财商”的概念让我醍醐灌顶，但是对于网络营销的内容讲得太过表面，且部分内容有所重复
- 41、我一直追随富爸爸的财经，努力学习中
- 42、生意最好，最好，就是这样做。
- 43、【财务自由之我见】——60岁以前没有正式、稳定的工作，60岁以后没有养老保险、医疗保险的人，怎样生存？——只有尽快提升自我，实现“财务自由”这条唯一出路！【财务自由】说简单点就是：养一只、二只、三只……N只会下金鸡蛋的鸡（例如：长期持有能够为你带来现金流的股票、债券、期货等、有价金属、房地产、企业、版权、网站、专利权、品牌等等……），努力养成之后，在不杀鸡取卵的前提下，每天取金鸡蛋就行了。所以，我们追求财务自由不是因为崇拜金钱，而是因为不愿做金钱的奴隶；不是为了享受奢华的生活，而是为了让自己和家人获得舒适而有尊严的生活。
- 44、点开你生意的大门，通过这本书让你有一个对生意的全新认识，未来是人与人的生意。人才是这个世界的主宰。
- 45、怎么还有人相信这个

《富爸爸21世纪的生意》

- 46、富爸爸一向是不错的财商教育书，刚看完一次，还需要再看多几次才能领会。
- 47、看了你就知道自己现在处在什么位置，你的梦想和现实离得远吗？最适合自己的是哪个你呢？！
- 48、非常喜欢，21世纪生意！
- 49、书来的很快，然后还送到我家（这个是当当最好的服务，其他的都没有的）。1天就把书看完了，所以和大家分享一下这本书对我的感觉。21世纪的生意，正本都是围绕着“网络销售”来写的，我指的“网络销售”不是互联网的销售，是人际网络的销售。如果看过之前富爸爸的书，也应该知道什么叫做“财务自由”吧，我的理解就是有被动的收入。所以在21世纪中，“网络销售”就是一种既能够给你带来被动收入，又不需要太多的创业资金的模式，日常的支出也特别少，在起步阶段，我们还可以仅仅利用业余时间管理它，等它能为你带来足够的现金流后，你就可以慢慢地从全职工作中解放出来，全身心地投入到创业当中。如果如有有想法创业，但是没有足够的金钱的朋友们，可以看看这本书，看看里面讲到的模式是否适合你们，我觉得是适合我的，但有个问题，就是中国还没有一个比较完善的政策来配合他。所以让他在中国生存不了，不然我觉得未来的几年一种模式一定会爆发的。大家可以留意留意，我也希望和大家一起讨论一下这种模式在中国是否有什么不好的地方！
- 50、新瓶装旧酒，顺便推销了一下传销。
- 51、此书较差，根本没有讲清楚到底网络营销是什么，作者书中说其根本没有参与过网络营销，只是听身边人说的，或者有朋友参与。读完后感觉书中所说的网络营销就是我们所说的传销，书中有关网络营销的观点一点价值都没有。整本书感觉就是在误人子弟。
- 52、从一本书开始，转变一个观念
- 53、一如既往的支持罗伯特清崎！
- 54、富爸爸系列都不错！现在主要看财务自由之路如果当当可以补充评价，再看完之后会做个补充评价的！
- 55、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”。
- 56、懂得了金钱的运作方式，知道在21世纪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。”所谓的生意机会就是“网络营销”。
- 57、这本书吧，读起来没有很大的趣味，不过倒是提供了一个思路，做生意并不是像传统的生意那样，由老板一人独揽，应该建立像福特那样的生产线，每个人都是生产线的一部分，掌握着那一部分专业的知识和技术，真正的大企业会给员工足够的机会去授之以渔，让他们能自力更生，同时会给予他们足够的待遇，让有能力的人为他而活。建立一个营销网络这句话在04年可能非常新颖，那时候加盟店和联营商并不是很多，在现在，这个网络足以证明他的能力，遍布全世界的麦当劳肯德基可不是全部由一家企业出资的，而是通过一个网络去分享，让一部分人得到实实在在的收益，让他们为你而活，为财而死。
- 58、此人大忽悠
- 59、除了四象限的分析有些用处之外，花了大篇幅讲的网络营销（乍看之下有internet的错觉，然而不是）不怎么适用。内容不多的书，翻来覆去的反复，有些失望。
- 60、这本书是本难得的好书，富爸爸系列近二十年来在全球畅销常销，影响了太多人！特别是独立生意人，直销业人士常备工具书，首推好书！
- 61、罗伯特清崎先生以局外人的眼光深刻阐释了网络营销的价值，让我们更加深入的理解了网络营销。
- 62、感觉还行，激起了我节约存钱的动力
- 63、富爸爸系列可以说语语中的，左象限还是右象限的生活，关键看你的选择，看了这本书你会明白你想要生活。
- 64、21世纪的生意到底有没有适合你的呢？
- 65、富爸爸系列的书一直都是我很喜欢的！这次是在朋友的推荐下又买了这本，虽然还没有看，但相信一定很值得也会收获很多的！！！

《富爸爸21世纪的生意》

- 66、花了几个小时一口气看完的，富爸爸的书永远都是这么好读，这一次富爸爸又给出了一个对未来创业方式的预见性指导，很有意义！
- 67、很不错，富爸爸最新的一部著作，个人觉得它会成为经典
- 68、这本书阐述了网络倍增模式的生意,让我大开眼界了!国外学者才敢这么赤裸裸地去讲述这样的东西!
- 69、富爸爸也落伍了。。。
- 70、没有文采，最不会写书评了，从书中摘一段给大家看看吧~！今天，我仍然给在自己5年时间学习新的东西。在这5年里，我会犯尽可能多的错误。因为我知道，错误越多，我学到的也越多，我也变得越聪明。如果5年中一个错误也不犯，那这5年我就不会变得更聪明，而仅仅是老了5岁。我是做老师的，现在的学生老师家长一直要求少犯错误，不犯错误，是不能适应这个社会的，每一个错误都是成长中的财富，我们要认真对待，而不是上来就对孩子一顿打一顿骂。这样往往只会起到反作用。希望中国的家长和老师早日认识到这一点。这本书主要讲的是网络营销，抛开民族情结，到目前为止我了解的最好的网络营销就是安利了，在河北保定的可以找我哦，最好是先把这本书看看，对做网络营销很有帮助
- 71、毫不夸张真是一本好书，起码让实际上不爱看投资理财类图书的我可以一口气看完，还看得很入迷，完全接收了作者想要传递的信息，并且作者非常尊重读者，没有像市面上流行的那种投资理财书吓唬人、洗脑灌迷魂汤的作法，而是摆事实讲道理，客观冷静又犀利地为你分析，然后把选择权交给你，我相信每一个看完的人都会同意作者的观点，21世纪的生意，真的可以试试看！
- 72、炒点冷饭。新见解不多。
- 73、观念看看 网络营销是传销么。。。
- 74、好书，我们平时从不理财，看书后很受用，学会如何理财创富
- 75、富爸爸系列已经连着读了第5本了，果然是经典系列
- 76、感觉这本没什么内容
- 77、富爸爸终于憋不住了，他直言直销了，不拐弯抹角了，木鱼脑袋们，快开窍吧！
- 78、超棒的一本书，让我爱不释手！书中的那些理念让我明白了自己活在哪个象限，也给我的未来指明了方向！感谢《富爸

爸穷爸爸》的作者罗勃特·清崎，也感谢他亲自在媒体上推荐的一个超棒的居家网络事业2012年全面进入中国。

<http://zhengj.weebly.com/> 打开这个网址您将拥有健康和财富自由。

- 79、好
- 80、21世纪的生意，投资少风险低回报大是特色
- 81、富爸爸的观念思维让做我们有了做直销的信心。
- 82、罗伯特在书中介绍了经济危机后做网络营销最值钱，以及详细介绍了网络营销。
- 83、直销在国内已经不陌生了，身边也有朋友在做安利啊，玫琳凯啊，这次看看清崎怎么说
- 84、这书很烂。。。全书就是为了说个网络营销，但也没说出网络营销究竟是什么来。。而且发现富爸爸的书都是在讲些类似的东西，就是那么些东西，四象限等东东。。
- 85、家里已有一些富爸爸系列，看了之后觉得国人和国外理财的不同，叫人深思，这本也很好，让钱为自己工作，而不是相反，想要富有，观念必须改变
- 86、奉母上大人之命阅完此书，还得写3000字读后感，好吧，反正赚钱和爱情是人类的永恒主题嘛。
- 87、核心内容就是网络营销有很大的发展潜力，一大堆废话，没有什么营养价值，坐公交的时候看完的，我竟然花了二十八块买了这本书，坑a
- 88、富爸爸21世纪的生意（世界级理财大师罗伯特清崎为您介绍21世纪最适合普通人的创富模式）很喜欢，帮姐姐买的，很好
- 89、正在看，以前看过穷爸爸和富爸爸，写的内容很有道理。很喜欢，当当的书很放心，都是正品。售后也很到位。不错。
- 90、看了三遍还是四遍，书很不错！清晰，简明，逻辑通达
- 91、富爸爸的畅销不用说了这是一本最新的
- 92、和富爸爸商学院内容差不多，翻阅，继续讲网络营销。

《富爸爸21世纪的生意》

- 93、之前已经有看富爸爸，这本书把最新的生意概念都完整讲出来，很有用
- 94、21世纪的生意需要领导力，团队，还需要教育，非常需要软实力。
- 95、《富爸爸》这一系列的书讲的都是类似的内容。我觉得应该系统的归纳整理一下，不然真的很容易忘记——就真的把有营养的内容，变成了没营养的励志类精神鸦片。
- 96、这个商品不错，穷爸爸富爸爸系列真的很棒，是真正的财商教育课程
- 97、富爸爸的系类写的都特别的好，我觉得适合所有人去看
- 98、买了回来，就迫不及待看完了，之后就借给朋友看了。相对于电子版的来说，我还是比较喜欢纸质版的。在新书《富爸爸21世纪的生意》中，罗伯特·清崎非常系统地为大众介绍直销的发展历史和现状，分析直销创造财富的机制，强调直销和具有欺骗性的传销完全是两个概念，帮助人们正确认识直销。其中，很多观点十分实用，比如直销不能简单粗暴，投资回报需要时间；如果你有正式的工作，那么最好循序渐进，先利用兼职时间做直销；直销尤其适合女性，因为她们天生在亲和力方面有优势……这些信息可以帮助那些迷茫的直销人员树立信心，改善自己的现状。看了本书，收获很多，它同样指明了我以后要多学习多努力研究的道路，而我也从看完书后开始，根据我自身出发，开始改变我的思维、现状。还建了一个富爸爸交流群：37756286！有兴趣可以一起交流交流，让我们改变从语言开始，从行动上实施，从结果上体现！真正实际我们自己的财富管道！
- 99、前4章还行，对cash flow给了一个清楚地认识，是一个边读边认识自己的过程，道理还算通，梳理大脑的过程。后面就开始讲直销了，再讲得如火纯情点就是各种，额，程度稍一掌握不好就是传销，的各种好处。说建立business不是建立什么复制不了的东西，自由自己能干，那样发展不开就变成了小本小利的生意，还是人为钱工作，只有直销这种可能不断copy，感觉都成tm孙猴子吹个毛能变100，1000个孙猴子似的。这样就能成功建立起来business，就是钱为你工作了。真是不敢认同这种观点，不过前4章值得一读，后面我就选读了，我个人很不喜欢直销这种东西，工作和personal life太混合了。不过这本书的排版也很有技巧，前面讲的很在理，基本大家都能接受和收到启发的道理，给读者产生共鸣才好开始直销。。。
- 100、名气挺大，但是感觉可操作性比较小。中心思想就一句话，不要存心，要把钱拿去投资~~
- 101、作者为我们发现了一门很好的生意，让我们的思维更加开放。

《富爸爸21世纪的生意》

精彩书评

章节试读

1、《富爸爸21世纪的生意》的笔记-第33页

富爸爸系列《21世纪的生意》读后感

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的手中。

网络营销就是一个让更多普通人掌握自己财富生活以及他们未来命运的生意模式。

上学，努力学习，取得好成绩，然后找到一份收入高、福利好的稳定工作。这是工业时代的思维。

世界上根本就没有绝对稳定的工作。在这个时代没有任何人会来照顾你，包括政府。稳定工作只是一个笑话。

真正的企业家都是在糟糕的时代涌现出来的。

你在梯子上爬的有多高或有多快并不重要，重要的是这个梯子是不是靠在一面正确的墙上。史蒂芬·柯维

不同象限的人们的核心价值观：

（雇员）安全感：我要找一份高收入、高福利的稳定工作。

（个体工作者）独立：如果你想做好一件事，那就得亲自出马。

（企业主）创造财富：我在为我的团队寻找最优秀的人。

（投资者）财务自由：我的投资回报率是多少。

财富是人类思考能力的产品。

网络营销的基本理念：与其把大量的资金花在用于推销产品和服务的各种专业机构和营销途径上，不如把这些钱直接返还给真正喜欢这些产品的人，并通过这些人把产品介绍给更多的人。

网络营销最重要的不是卖产品，而是建立网络。而这个网络是由同一种产品或服务的网络营销员组成的团队。

通过网络营销能够同时建立起八种资产：

1、真实世界的生意教育

其中包括三种教育：

（1）学术教育教会你如何阅读、写作及做算术。

（2）职业教育可以教会你如何通过职业工作来养家糊口。

（3）财商教育则能教会你如何利用金钱来赚钱，而不是让你为了钱拼命工作。

以下是网络营销能教给你的来自真实世界的教育：成功者的心态、成功者的着装、克服自我怀疑和自卑、克服对被拒绝的恐惧、交流能力、读懂人心的能力、时间管理能力、问责能力、实际目标设定、理财能力、投资能力。

2、个人发展的捷径

所有在网络营销行业里坚持下来的人都过得越来越好。

我们要学会如何战胜对失败和拒绝的恐惧。

3、一群和你有着共同梦想和价值观的朋友

你的收入基本上等于你最亲密的五个朋友收入的平均值。

没有谁是一座孤岛，在大海里独踞；每个人都像一块小小的泥土，连接成整个陆地！--英国诗人约翰·多恩

4、网络的力量

这个世界最富有的人都是在建立网络的人，而其他普通人则是找工作的人。

网络的经济价值等于网络中用户数的平方。以太网创始人罗伯特·梅特卡夫

5、可复制、升级的生意模式

每个人都可以轻易复制的生意模式。

邀请 介绍 跟进 培训

6、无与伦比的领导力

我们的目的是引导人们从自己的小世界中走出来，勇敢的战胜恐惧，执着的追求梦想。

《富爸爸21世纪的生意》

直接和他人的灵魂交流。

领导力：靠自己的眼光，让看似不可能的事情成为现实。真正的领袖所向披靡。

网络营销的领导力：只需要鼓舞人们去追求这个世界赋予我们的财富，不需要战胜敌人和打败竞争者，所以我们不会伤害任何人。

领导者必须具备的素质：积极的思维，充沛的体力，顽强的毅力和控制情绪的能力

7、创造财富的机制：

- (1) 办企业，办企业能给你带来巨大的资金回报；
- (2) 追加投资，这一步要求你不能把企业的收入马上就用在享受生活上；
- (3) 投资房产，当你的企业给你带来的收入越来越多的时候，你可以考虑用剩余的资金买房产；
- (4) 利用资产享受生活。

8、追求梦想，实现梦想

网络营销的另一个有价值的地方就在于其对追求梦想的强调。

五类梦想者：涵盖了现在所有的人

- (1) 梦想回到从前的人：这些人相信他们最大的成就都是过去取得的。
- (2) 没有远大梦想的人：有的人只敢拥有很小的梦，因为这些梦都很容易实现，而且这是让他们保有自信的唯一途径。
- (3) 实现梦想之后生活变得乏味的人：乏味意味着你需要确立新的梦想了。
- (4) 有远大梦想却没有实现梦想的计划并最终一事无成的人：我的富爸爸说：这一类人想做成的事情很多，但他们总是试图以个人的力量完成这些事情，他们敢于梦想和制订计划的习惯是没有问题的，但其实他们应该找一个团队来帮助他们实现梦想。
- (5) 有梦想，能够实现梦想，然后又确立更大的梦想的人：《瓦尔登湖》一书中结论：我通过自己的经验认识到，如果一个人充满信心地朝着自己的梦想前进，勇于去过自己想过的生活，那他一定会获得意想不到的成功。

女性需要什么：“作为女性，我们应该在经济上获得自主权，而不能依靠别人帮助我们实现这一点。”（经济地位决定政治地位）

你是否愿意学习，是否愿意改变，是否愿意成长，以及你能否忍受在成为一名企业家之前所要经历的各种挫折和历练。就是你在网络营销中成功的关键。

企业家精神的核心是：专心致志和坚持不懈。

建立成功的网络营销业务不需要：1、不需要MBA学位或强大的商业背景；2、不需要“善于销售”；3、不需要辞职；4、你不需要很富有，也不需要抵押房产来贷款；5、不需要是一个谈判天才或数学怪才。

建立成功的网络营销业务需要：1、需要对自己诚实；2、需要正确的态度（不管我多么想放弃，我都不会选择今天，实在不行明天再放弃吧；好在明天从来不会到来。）；3、需要真正的成长；4、需要时间，五年计划、1000个小时；5、需要时间去忘记；6、最终都要归结到行动上。

财富民主化

网络营销是一个较之前更为民主的获得财富的体系。不论你的学历（甚至没有学历）、收入、种族、性别、长相、关系等，只要你愿意学习，愿意改变，愿意成长，以及你能忍受在成为一名企业家之前所要经历的各种酸甜苦辣。

任何成功的人在成功之前都有一个别人认为疯狂的想法，例如爱迪生及他的员工亨利·福特。

今天，网络营销公司正在全世界播撒和平的种子。它不仅在世界的主要城市蓬勃发展，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人们带来致富的希望。

普通人继续像牛马一样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，这个时代已经来到了。

你也应该拥有这个机会！完全符合《21世纪的生意》中的生意。欢迎交流Q6686496

2、《富爸爸21世纪的生意》的笔记-第1页

《富爸爸21世纪的生意》

3、《富爸爸21世纪的生意》的笔记-第1页

富爸爸说 成功有三条途径：

1.造船渡海

自己创建一个系统，但要考虑

人，财，物，进，销，存，产七大环节。有一个环节出错，都可能让你回到解放前。

2.买船渡海

购买加盟一个成功的系统，你有什么多资金吗？比如麦当劳.....

3.借船渡海

借助登上一个成功的系统，只要你不下船。。。

有愿意在网络上创建财富管道的朋友请加QQ群：164238559一起探讨

4、《富爸爸21世纪的生意》的笔记-第1页

一个适合平凡人的business，可根据自己的情况，根据自己的心情完成你的business。
很多人考虑到的是成本、风险、时间、收益、以及可能会出现的问题等不成体系的问题。现在你不需要担心这些，你只需要好好了解项目。

注意：

1,完全可以part-time，等你的收益达到自己全职工作的三到四倍可以考虑full-time来做。

2不限时间，什么时候方便就什么时候做，你可以周末也可以晚上下班后。

3没有业绩压力，没有要求你一个月要做多少，完全按照你的心情就可以，没有人会因为你的业绩指标达不到把你淘汰掉。

4不用你去投资，所以你不用担心会赔钱。

5不用你去开店、进货、囤货等行为，因为有现成的了。

详情：<http://www.douban.com/note/326180321/>

5、《富爸爸21世纪的生意》的笔记-第1页

“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。

6、《富爸爸21世纪的生意》的笔记-第111页

mark

《富爸爸21世纪的生意》

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:www.tushu000.com