# 第一部分 掌握自己的未来

## 规则已经变了

全球经济的坏消息接踵而至，各行业大幅度裁员，如今，很多人在超前消费，但是他们的收入并没有可靠来源。他们透支未来的工资来偿付这个月的开支，而用来起缓冲作用的现金却很少，甚至没有，这个模式一旦遇到经济萧条，收入来源的可靠性就很脆弱，因为当就业人数减少时，流通领域用你的时间来换取的可支配资金也相应减少。

适用于工业时代的规则已经不再起效，包括养老金、退休生活等都是过时的概念，没有工作能让你一生绝对稳定，包括政府在内没有任何人会来照顾你。

不要让自己的精力、注意力被那些头条新闻吸引走，不管是恐怖主义、经济衰退还是明星丑闻等，都和你创造自己的未来没有任何关系。

问题的关键并不是经济，而是“你自己”。

## 硬币的另一面

在经济不稳定时，更适合创业，因为人们会变得更具有创造性，主动改善自己的经济状况。其次，当经济稳定时，市场上新的机会往往是很小的。

打工只是诸多获得收入方式中的非常具有局限性的一种，只有通过创业，才能让你得到人生中真正想要的东西。

## 你生活在哪个象限

当你在一架梯子上不断地往上爬时，你需要思考，这个梯子是否靠在一面正确的墙上。

以下为四个象限：

* E = Employee（雇员）。学习->公司->更好的工作。
* S = Self-employed or Small-business owner（个体工作者）。为自己打工来挣钱，例如职业保姆、私人律师、顾问等，通过自谋职业炒掉了自己的老板，一旦你停下来，你的现金流也就断了。表面上是你拥有一份产业，实质上是产业拥有你。
* B = Business owner（企业主）。创办大型企业，不同于S的为产业卖命，对B来说是产业为自己卖命，B不怕经济衰退，他们握住了自己收入的源头。
* I = Investor（投资者）。懂得抓住机会的投资者。

绝大部分人都生活在E和S象限，工作->跳槽->工作->跳槽的循环之中。但是，只有脱离传统的工作结果，创造你自己的资金来源，成为自己收入的决定者时，你才能经受住经济风暴的摧残。E和S更加安逸，B和I更加自由。很多时候，你需要的不是换一个工作，而是换一个象限。

## 核心财富观

你处在哪一个象限是由你的核心财富观决定的。

* E【安全感】

“我要找一份高收入、高福利的稳定工作”。E不希望出现高风险。

* S【独立】

“如果你想做好一件事，那就得亲自出马”。S喜欢自食其力，他们不善于或不喜欢团队协作，希望自己成为某个领域最优秀的人。

* B【创造财富】

“我在为我的团队寻找最优秀的人”。B所重视的是一支高效协作的伟大团队，拥有远大志向，并以此建立大型企业。例如刘邦，自己在技术方面可能不是很突出，但希望笼络各方人才。

* I【财务自由】

“我的投资回报率是多少”。I最关注的是财务自由，他们喜欢用钱来赚钱的感觉，而不是亲自去赚钱。在其他象限获得成功的人，未必是一个合格的投资者。

如果你想变得富有，那么你就换一个象限。你所需要的不是一份新工作，而是一种新的思维方式。

## 创业者的心态

对于创业者来说，最重要的是筹集资金，来源主要是：顾客、投资人和员工。

象限代表的说不仅仅是不同的生活模式，更是不同的对待生活的态度。

## 控制自己的收入来源

想赚钱未必需要本金。同时，努力工作也未必能过得很好，努力赚钱并不能创造财富。

你需要有被动收入，即你不工作，也有收入来源。

# 第二部分 一种模式，八种资产

## 我对这个行业（网络营销[不是互联网的那个网络]）的了解

* 基本理念：与其花费大量资金用于推销，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。
* 世界上最有效的推广方式就是人们的口碑。
* 网络营销员的佣金：一、他们自身推销所得；二、他们的下家推销过程中的所收获。
* 以“口碑”为核心，充分利用人际关系网来构建一个能够代表公司产品或服务链条的网络，网络营销能给人们带来双赢：一、较高的市场占有率的同时获得消费者的认同；二、网络营销员能获得丰厚的资金回报。

## 资产的重要性

拿工资是一个陷阱：拿工资是一种线性的过程，收入与你的工作时间成正比，意味着你一旦停下来，收入就会减少，很多人认为，摆脱这个陷阱的方法就是拿更多的工资，此时，他们在这个陷阱中投入的时间就越多。

能让你赚钱的东西是资产，而能让你花钱的东西是负债。例如房子，如果房子并不能给你带来收入，反而你还需要在维修、护理等方面花费钱，那就不能算是资产，不把它卖掉，它并不能给你带来收入。

资产是可以为你工作的东西(被动收入)，有了它，你就不用一辈子辛勤劳作下去，“好好工作”不如“建立资产”，把钱投在能给你带来收益的东西上。工作最大的问题是它不能给你带来利息。B象限最大的优势就是当你创办自己的企业时，你同时也在建立自己的资产。

最好的资产是企业，其次是房产。对于房产，要区分现金流和资产增值区的区别。不要买卖房子赚差价，而要像养奶牛一样，让奶牛每天为你生产牛奶，而不是买卖奶牛。

网络营销并不是为了卖出多少产品或服务，因为这和推销员的工作相同，赚到的钱是非常有限的。网络营销最重要的是建立网络，网络是由同一种产品或服务的网络营销员组成的团队，尽可能让更多的人成为这一产品或服务的忠实消费者，通过他们把这一产品或服务推销给其他人，这样，下家的推销、下家的下家的推销…就会成为被动收入。

通过网络营销能够同时建立起以下八种资产。

## 资产一：真实世界的生意教育

经济上的成功需要你接受三种教育：学术教育、职业教育、财商教育。

* 学术教育。教会你如何阅读、写作及算术。
* 职业教育。教会你如何通过职业工作来养家糊口，为你进入E象限和S象限作准备。
* 财商教育。教会你如何用钱生钱，而不是为了钱拼命工作。学校中一般无法获得这方面的教育，而只会把你培养成富人的经理人，你所需要的是真实世界的财商教育。

设定目标、制定行动计划、安排日程、管理时间等这一类的技能是很难在学校中获得的。

此外，你不仅需要教育、技能、生活经验，你还需要历练自己的“人格”，例如提高自己的毅商。

网络营销是通过实践来学习的，而不是待在教室里听别人讲课，在不断赚钱的同时提高自身。

## 资产二：个人发展的捷径

鸡汤，一句话，你要学会坚强，成事在人。

## 资产三：一群和你有着共同梦想和价值观的朋友

人脉的重要性，与那些能帮助你变得富有而不是阻碍你变得富有的人交朋友。

## 资产四：网络的力量

这个世界上最富有的人都是建立网络(不是互联网的那个网络)、体系的人。

就像数据结构中的“树”，越往下，叶子就越多，网络营销的核心：通过人际关系网络来让自己事半功倍，充分发挥梅特卡夫定律的力量（V=N2；网络的经济价值=网络中用户数2）。就像生意的本质不是爱迪生的电灯泡，而是它的电网系统。

## 资产五：可复制、升级的生意模式

网络营销所需的是“你能让别人模仿你什么”，如果你只是单枪匹马或只是个人极具天赋而别人无法模仿，你很难壮大你的网络，重要的是不但你能做而且还可以让别人跟着你做，让别人复制你的成果。就像福特公司并不雇佣技术过硬的手工业者来手工制造汽车，而是使用流水线来让很多普通的工人生产汽车。简单来说，网络营销注重的是“规模”。

邀请 → 介绍 → 跟进 → 培训。在网络营销中，你不是信息，而是传递信息的使者。学会利用现代的工业化、信息化的工具来传递信息，提高生产力。你要做的只剩下和人沟通、邀请他们加入。

## 资产六：无与伦比的领导力

伟大的领导者要具备同他人进行深层次交流的能力。要善于讲故事，以生动的方式传递信息。

网络营销是建立在领导者帮助他人获得成功的基础之上，而传统企业则是建立在提拔极少数人、让大多数人满足于拿死工资的基础之上。

网络营销没有打卡、没有上班，也没有雇佣关系，一切都是自愿，是“领导力”驱动着这台机器的运转。

你要注重四点：思维、毅力、体力、情绪控制。

## 资产七：创造财富的机制

你目前的财务状况是“如果你从今天开始不工作，在经济上你可以维持多少天”。财富不等于收入，财富是根据时间来衡量的，你的所有金钱除以每天的开支，所得天数就是财富，财富是指能够支撑你未来时间的一种能力，或者更确切地说，财富是你今天的生活质量与你以这种质量能维持的天数之和。

作者获得财务自由的四步法则：

* 办企业。
* 追加投资。不要马上将收入用来享受生活，否则就只是换了一个工作而已。
* 投资房产。并不只是房产，股票、基金等都可以，但你需要衡量本钱、风险与收益。
* 利用资产享受生活。利用利息去享受生活，而不是透支本金。

## 资产八：追求梦想，实现梦想

鸡汤。你需要有远大的梦想，实现梦想之后确立更大的梦想，并真真切切地付之行动。

## 一个女性占优势的行业

网络营销中，女性更多。网络营销关注的不是销售，而是如何建立联系。支持、知道并培养自己网络中的人，这种互动关系正是女性所擅长的。经济独立、性别等因素让女性在网络营销中有更多的优势。

这一章对于我来说不是很重要。

# 第三部分 你的未来从现在开始

## 智慧地选择

当你选择加入网络营销公司时，产品、公司年龄等不是最重要的考虑因素。薪资、产品固然重要，但你首先要考虑的是：这家公司能帮助你成为一名优秀的网络构建者吗？公司是否提供和贯彻一套可行的行动方案？公司是否将生意技能和个人发展列入其教育和培训计划之中？公司是否拥有能让你心动的高质量、易于营销的产品？……总而言之，你需要借助的是“口碑”。

## 建立成功的网络营销业务的必备要素

对于网络营销，你不需要是一个“销售天才”，伟大的销售是难以复制的，而是始终记住“可复制性”，让更多人模仿你的策略，将流程细化成一个个的部分，从而实现流水线一样的大规模生产，关键是建立网络。

在初期，建立网络需要时间，你不需要辞职而将时间全部投入到网络营销中，也不要在此倾注你的资产，你需要投入的更多是激情和汗水。

你需要对自己诚实、需要正确的态度、需要真正的成长、需要时间、需要计划、需要时间去忘记之前的狭隘思维。

## 过你梦想的生活

重要的不是你有多少钱，而是知道如何赚钱、知道如何保护自己的钱、知道如何管理自己的钱、知道如何利用自己的钱。

## 21世纪的生意

网络营销——21世纪的生意。