

۲۱۵۱۴۰۸



دانشکده‌ی کسب و کار

برای آن‌هایی که کمک به دیگران را دوست دارند

رابرت تی. کیوساکی

شارون ال. لچر

محمدجواد شجاعی



تهران، چیتگر، میدان
دریاچه، خیابان جوزانی
غربی، خیابان هیرمند،
خیابان هراز، برج صدف
B3 غربی، واحد ۵۸
تلفن: ۰۹۱۲۸۵۷۳۶۲۵

THE BUSINESS SCHOOL
FOR PEOPLE

سرشناسه
عنوان و نام پدیدآور

مشخصات نشر
مشخصات ظاهری
شابک

وضعیت فهرست نویسی
یادداشت

موضوع
موضوع

شناسه افزوده

شناسه افزوده

رده بندی کنگره

رده بندی دیویی

کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷ - م. Kiyosaki, Robert T.

دانشکده‌ی کسب و کار: / رابرت تی. کیوساکی، شارون ال. لچر؛
محمدجواد شجاعی.

تهران: انتشارات ادبیات معاصر، ۱۳۹۹.

۲۴۰ ص.

978-622-9746-91-2

فیبا

عنوان اصلی: The Business school for people

بازاریابی چندسطحی Multilevel marketing

موفقیت در کسب و کار Success in business

لچتر، شارون ال. Lechter, Sharon L.

شجاعی، محمدجواد، ۱۳۷۴ -، مترجم

۱۲۶/۵۴۱۵HF

۸۷۲/۶۵۸

۷۳۵۴۹۸۴

فیبا

دانشکده‌ی کسب و کار
نویسنده: رابرت تی. کیوساکی - شارون ال. لچر

مترجم: محمدجواد شجاعی

ناشر: ادبیات معاصر

طراح جلد: کارگاه گرافیک آسار

حروفچینی و صفحه‌آرایی: آبان گرافیک

چاپ و صحافی: قشقایی

نوبت چاپ: سوم ۱۴۰۳

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

شابک: ۲ - ۱ - ۹۷۴۶۹ - ۶۲۲ - ۹۷۸

قیمت: ۲۱۵۰۰۰ تومان

www.ketab.ir

فهرست مطالب

۷	تقدیم نامه
۹	تقدیر و تشکر
۱۳	فصل ۱: چه چیزی پولدار را پولدار می کند؟
۲۷	فصل ۲: بیش از یک راه برای پولدار شدن وجود دارد
۴۷	فصل ۳: ارزش شماری ۱: فرصت برابر واقعی
۵۹	فصل ۴: ارزش شماری ۲: آموزش کسب و کار تغییردهنده زندگی
۸۱	فصل ۵: ارزش شماری ۳: دوستانی که شما را بالا می کشند،
۱۰۵	فصل ۶: ارزش شماری ۴: ارزش شبکه چیست؟
۱۱۷	فصل ۷: ارزش شماری ۵: پرورش مهم ترین مهارت کسب و کارتان
۱۴۱	فصل ۸: ارزش شماری ۶: راهبری
۱۵۷	فصل ۹: ارزش شماری ۷: کار نکردن برای پول
۱۸۷	فصل ۱۰: ارزش شماری ۸: تحقق بخشیدن به رویاهای خود
۱۹۷	فصل ۱۱: ارزش شماری ۹: زندگی مشترک و کسب و کار
۲۰۳	فصل ۱۲: ارزش شماری ۱۰: کسب و کار خانوادگی
۲۰۹	فصل ۱۳: ارزش شماری ۱۱: چگونه می توانید از همان مزایای مالیاتی ای
۲۱۵	فصل ۱۴: جمله های منتخب
۲۱۹	فصل ۱۵: رابرت تی. کیوساکی
۲۳۳	امکانات مالی پدر پولدار

تقدیم‌نامه

ما این کتاب، «دانشکده‌ی کسب‌وکار برای آن‌هایی که کمک به دیگران را دوست دارند» را تقدیم می‌کنیم به میلیون‌ها فرزند روح و خانواده‌ای که مسیر راه‌اندازی کسب‌وکار خود را از طریق بازاریابی شبکه‌ای شروع کرده‌اند. اگرچه زندگی‌مان را وقف آموزش افراد در زمینه‌ی روش دستیابی به استقلال مالی کرده‌ایم، اما بسیار مایه‌ی خشنودی است که با حرفه‌ای سر و کار داریم که وقف کمک به افراد برای راه‌اندازی کسب‌وکار خودشان است. هرروز دارید فرصت کسب‌وکارتان را به خانواده، دوستان، همسایگان و همکارانتان و هم‌چنین غریبه‌های مطلق، آموزش می‌دهید و با آن‌ها در میان می‌گذارید. بابت این امر، به شما افتخار می‌کنیم و از شما متشکریم. در این کتاب، اطلاعات دست‌اول در اختیارتان قرار می‌دهیم و شما با مزایا و آزادی‌هایی آشنا می‌شوید که در صورت داشتن کسب‌وکار خودتان، از آن‌ها برخوردار خواهید شد. همان‌طور که کتاب‌های پرفروشان، «پدر پولدار، پدر بی‌پول» و «چهارراه جریان نقدینگی پدر پولدار»، توضیح می‌دهند، به محض این‌که شخص از حقایق مربوط به نحوه‌ی کارکرد پول و نکات کلیدی خلق ثروت خبردار می‌شود، به‌راحتی پی می‌برد که داشتن کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای می‌تواند برای بیشتر افراد، «کسب‌وکاری عالی» باشد.

تقدیر و تشکر

وقتی این کتاب برای اولین بار در سال ۲۰۰۱ منتشر شد، با استقبال بی نظیر چاپ اولش روبه‌رو شدیم. البته، این استقبال در مقابل پذیرش حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای که از اواسط دهه‌ی ۱۹۹۰ شغل ما شده است، ناچیز جلوه می‌کند. به‌عنوان افرادی که به پیام پدر پولدار اعتقاد دارند، مایلیم از شما، بالاخص من، زیرمجموعه‌تان، گروه موازی‌تان و شرکتی که با آن همکاری می‌کنید، تشکر کنیم. ما در جست‌وجوی متقابل هستیم تا به افراد کمک کنیم تا کنترل زندگی مالی خود را به عهده بگیرند. به یادگیری و آموزش ادامه دهید. متشکریم!

چرا بازاریابی شبکه‌ای را به‌عنوان یک کسب‌وکار پیشنهاد می‌کنم؟

نامه‌ی زیر، یک نمونه از آن نوع نامه‌هایی است که معمولاً دریافت می‌کنم:

آقای کیوساکی^۱ عزیز،

سلام، امیدوارم حالتان خوب باشد.

اسم من سوزان^۲ است و دارم راجع به همسرم، آلن^۱، می‌نویسم. او تمام

کتاب‌های شما را خوانده است و استعداد زیادی دارد که کارآفرین و بازرگانی

1. Kiyosaki

2. Susan

عالی باشد. به او گفتم که می‌خواهم به شما نامه بنویسم و در مورد موضوعی از شما مشورت بگیرم. در حال حاضر، من شخصاً هیچ کدام از کتاب‌های شما را نخوانده‌ام، بنابراین هیچ اطلاعی از نظر شما در رابطه با این موضوعات ندارم، اما همسرم وقت زیادی را صرف همکاری با یک شرکت می‌کند / اسم شرکت را حذف کردم / . آن‌ها یک شرکت طرح-هرمی هستند که ویتامین و سایر محصولات سلامتی و بهداشتی را می‌فروشند. کسی که در رأس هرم قرار دارد، شما را ترغیب می‌کند تا برای او محصولات را بفروشید و این روند تا پایین هرم ادامه دارد. اگر احساس نمی‌کردم که او با این کار دارد وقتش را تلف می‌کند، این قدر اذیت نمی‌شدم. او برای اعتبار دادن و بزرگ کردن نام و شرکت یک نفر دیگر این همه تلاش می‌کند و دست آخر، یک نفر دیگر حاصل سخت کوشی او را برداشت می‌کند. آن‌ها با تلقین این فکر به او محصول شکن را می‌فروشند که او دارد کسبوکار خودش را راه اندازی می‌کند؛ اما می‌دانم که در شرکت نمی‌بینم. چگونه ممکن است، این کسبوکار او باشد، وقتی اسمش روی محصولات آورده نمی‌شود؟ مسئله‌ی مهم‌تر این که، بیش از یک سال است که به صورت پاره وقت به این کار مشغول است و هنوز درآمد چندانی کسب نکرده.

خلاصه‌ی کلام، من گمان می‌کنم این کار، اتلاف وقت ارزشمند اوست و ترجیح می‌دهم شاهد سرمایه‌گذاری او در کسبوکار خودش و به نام خودش باشم تا کار کردنش برای دیگران. فکر می‌کنم که او به جای ایجاد کسبوکار بازاریابی شبکه‌ای، باید فقط شرکت خودش را راه اندازی کند. هم چنین، معتقدم افرادی که او دارد محصولاتشان را می‌فروشد، صرفاً دارند از او سوءاستفاده می‌کنند. از آن جایی که او کتاب‌های شما را خوانده است و برای نظر و عقیده‌ی شما به عنوان یک تاجر، ارزش زیادی قائل است، شاید به نظرات و حرف‌هایتان در رابطه با این موضوع توجه کند زیرا به حرف‌های

من گوش نمی‌دهد. کسی چه می‌داند، شاید من اشتباه می‌کنم. خیلی خوب می‌شد اگر با دانستن حقیقت، خیالم راحت می‌شد. پیشاپیش از این که برای پاسخ به این نامه، وقت می‌گذارید، متشکرم.

با احترام

سوزان ام.^۱

پاسخ من

همان‌طور که ممکن است تا حدودی مطلع باشید، دفتر کار من پر از نامه است. متأسفانه، برای پاسخ به هر برگ نامه‌ای که دریافت می‌کنم، وقت کافی ندارم.

این کتاب را با این نامه شروع کردم زیرا نگرانی‌ها و سؤال‌های سوزان، همان‌هایی هستند که معمولاً از دیگران هم می‌شنوم. آن‌ها نگرانی‌ها، دغدغه‌ها و سؤال‌های موجهی هستند که از این گذشته، تحت تأثیر صراحت سوزان و اشتیاقش به داشتن فکر باز، قرار گرفتیم. در دنیای کنونی که به سرعت در حال تغییر است، داشتن فکر باز و حل کردن آن، بسیار اهمیت دارد.

یکی از دلایل اصلی تصمیم من به نوشتن این کتاب، این است که به چنین سؤال‌ها و دغدغه‌هایی بپردازم. خیلی‌ها می‌خواهند بدانند که چرا کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای را پیشنهاد می‌کنم، مخصوصاً به این خاطر که نه به هیچ‌یک از این شرکت‌ها وابسته‌ام و نه از راه بازاریابی شبکه‌ای ثروتم را به دست آوردم؛ بنابراین، این کتاب را نوشتم تا پاسخم را به‌طور کامل بیان کنم. همان‌طور که از تعداد صفحه‌های این کتاب می‌توانید متوجه شوید، پاسخم به نامه‌ی فوق، یک پاسخ ساده‌ی درست یا غلط نیست.

پیش از پایان دادن به این بخش، باید بگویم که تصور نمی‌کنم کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای برای همه‌ی افراد مناسب باشد. آرزویم این است که بعد از

خواندن این کتاب، بهتر بتوانید تشخیص دهید که کسبوکار بازاریابی شبکه‌ای برای شما مناسب است یا نه. اگر در حال حاضر، به کسبوکار بازاریابی شبکه‌ای مشغول هستید، اطمینان دارم که پی می‌برید که این کتاب، باورها و دانسته‌های قبلی شما را مجدداً تأیید می‌کند. اگر دارید درباره‌ی راه‌اندازی کسبوکار بازاریابی شبکه‌ای فکر می‌کنید، گمان می‌کنم به بعضی از فرصت‌ها و ارزش‌های نهفته در کسبوکار بازاریابی پی خواهید برد که می‌توانند در اختیار شما قرار گیرند- ارزش‌هایی که معمولاً خیلی از افراد نمی‌توانند درک کنند؛ به عبارت دیگر، در کسبوکار بازاریابی شبکه‌ای، چیزی بسیار مهم‌تر از صرفاً فرصتی برای کسب درآمد بیشتر، وجود دارد. پیشاپیش به خاطر خواندن این کتاب و داشتن فکر باز، از شما متشکرم.

با احترام

رابرت تی. کیوساکی