

۲۱۹۷۱۸۷
۱۴۰۴/۲/۱۷

رابرت کیوساکه
نویسنده‌ی کتاب پدر پولدار پدر بی‌پول

دانشکده کسب و کار

برای کسانی که دوست دارند به دیگران کمک کنند

مترجم: مجید امینی

انشار نیوز

سرشناسه	کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷ - م. Kiyosaki, Robert T.
عنوان و نام پدیدآور	دانشکده کسب و کار؛ برای کسانی که دوست دارند به دیگران کمک کنند/ رابرت کیوساکی، [شارون لچتر]؛ مترجم مجید امینی.
مشخصات نشر	تهران: تیموری، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	۲۱۸ ص. : ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
شابک	978 - 600 - 6629 - 47 - 6
وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا	
یادداشت	عنوان اصلی: Rich dad's the business school : for people who like helping people, 2nd ed., 2003
یادداشت	کتاب حاضر قبلاً با عنوان دانشکده‌ی کسب و کار: کتابی برای آن‌ها که دوست دارند به دیگران کمک کنند با ترجمه اسحاق احمدی توسط نشر شبگون در سال ۱۳۹۴ منتشر شده است.
عنوان دیگر	دانشکده‌ی کسب و کار: کتابی برای آن‌ها که دوست دارند به دیگران کمک کنند.
موضوع	بازاریابی چندسطحی : Multilevel marketing
موضوع	موفقیت در کسب و کار : Success in business
شناسنامه افزوده	لچتر، شارون ال. Lechter, Sharon L.
شناسنامه افزوده	امینی، مجید، ۱۳۶۴ شهرپور -
رده بندی کنگره	۱۲۶/۵۴۱۵۱۱۴
رده‌بندی دیوینی	۶۵۸/۱۸۷۲
کتابشناسی ملی	۷۶۰۱۶۶۳

www.ketab.ir



نام کتاب : دانشکده کسب و کار
 نویسنده : رابرت کیوساکی
 مترجم : مجید امینی
 ویراستار : نفقه علی‌قلی
 نوبت چاپ : چهارم
 سال چاپ : ۱۴۰۳
 شمارگان : ۱۰۰۰ جلد
 چاپخانه : نقش لیزار
 قیمت : ۱۸۸۰۰۰ تومان
 شابک : ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۶۶۲۹ - ۴۷ - ۶

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است

آدرس: تهران، میدان انقلاب، ابتدای خیابان آزادی، جنب ایستگاه مترو،
 کوچه جنتی، پلاک ۲۶، واحد ۵ - تلفن: ۶۶۵۶۷۷۷۰؛ دورنما: ۶۶۵۶۷۷۷۱

فهرست

- چرا بازاریابی شبکه‌ای را به عنوان یک کسب و کار پیشنهاد می‌کنم؟ ۷
- فصل ۱: چه چیزی باعث می‌شود ثروتمند، ثروتمند شود؟ ۱۱
- فصل ۲: بیشتر از یک راه برای ثروتمند شدن وجود دارد ۲۵
- فصل ۳: ارزش شماره‌ی ۱: فرصتی کاملاً برابر ۴۵
- فصل ۴: ارزش شماره‌ی ۲: آموزش‌های مالی زندگی را متحول می‌کند ۵۷
- فصل ۵: ارزش شماره‌ی ۳: دوستانی که باعث پیشرفت‌تان شوند ۸۱
- فصل ۶: ارزش شماره‌ی ۴: ارزش یک شبکه در چیست؟ ۱۰۷
- فصل ۷: ارزش شماره‌ی ۵: توسعه‌ی مهمترین مهارت کسب و کار شما ۱۱۷
- فصل ۸: ارزش شماره‌ی ۶: رهبری ۱۴۳
- فصل ۹: ارزش شماره‌ی ۷: برای پول کار نکنید ۱۵۹
- فصل ۱۰: ارزش شماره‌ی ۸: تحقق بخشیدن رؤیاهایتان ۱۸۹
- ارزش شماره‌ی ۹: ازدواج و کسب و کار ۱۹۹
- ارزش شماره‌ی ۱۰: کسب و کار خانوادگی ۲۰۳
- ارزش شماره‌ی ۱۱: چگونه می‌شود مانند افراد پولدار از مزایای مالیاتی ۲۰۹
- نقل قول‌های برگزیده ۲۱۵

چرا بازاریابی شبکه‌ای را به عنوان یک کسب و کار پیشنهاد می‌کنم؟

متن زیر نمونه‌ای از نامه‌هایی است که اغلب دریافت می‌کنم:

آقای کیوساکی عزیز،

سلام، امیدوارم حالتون خوب باشد.

اسم من سوزان است و این نامه را در رابطه با همسرم آلن می‌نویسم. او همه‌ی کتاب‌های شما را خوانده و پتانسیلی بی‌نظیر برای تبدیل شدن به یک کارآفرین و تاجر موفق دارد. من به او گفتم که می‌خواهم نامه‌ای به شما بنویسم و نظراتان را بپرسم. من شخصاً هیچ کدام از کتاب‌های شما را نخوانده‌ام و موضع‌تان را نسبت به این مسائل نمی‌دانم، اما شوهرم زمان زیادی را صرف شرکتی به نام (نام شرکت حذف شده) می‌کند، شرکتی هرمی که ویتامین و فرآورده‌های بهداشتی می‌فروشد. شخصی که در رأس قرار دارد، او را به فروش برای او وامی‌دارد و زنجیره تا پایین به همین ترتیب ادامه دارد.

اگر حس نمی‌کردم که این کار فقط وقت او را تلف می‌کند، این مسئله برایم مهم نبود. تمام تلاش و سخت‌کوشی او در نهایت برای پروراندن نام و شرکت کس دیگری صرف می‌شود و آن شخص تمام سود را به جیب می‌زند. آن‌ها دل او را به این خوش می‌کنند که دارد کسب و کار خودش را شروع می‌کند اما من هیچ اسمی از او در شرکت نمی‌بینم. وقتی اسم او روی محصولات نمی‌خورد، چطور می‌توان گفت کسب و کار اوست؟ گذشته از این‌ها، او بیش از یک سال است که

به صورت پاره‌وقت این کار را انجام می‌دهد اما هنوز چندان پولی به دست نیاورده است. به نظر من، این کار فقط وقت باارزش او را هدر می‌دهد. دوست دارم به جای کار کردن با نام کس دیگر، روی اسم خودش سرمایه‌گذاری کند. فکر می‌کنم بهتر است به جای کار بازاریابی شبکه‌ای، شرکت خودش را راه‌اندازی کند. به نظرم افرادی که برایشان کار می‌کند، از او سوءاستفاده می‌کنند. از آنجایی که می‌دانم کتاب‌های شما را خوانده است و به نظر شما به عنوان یک تاجر، ارزش قائل است، شاید به توصیه‌های شما در این رابطه گوش دهد، چرا که به حرف من توجهی نمی‌کند. از کجا معلوم شاید من اشتباه می‌کنم، اگر بدانم خیلی خوب می‌شود چرا که ذهنم آرام می‌گیرد.

پیشاپیش از وقتی که بابت پاسخ به این نامه می‌گذارید، سپاسگزارم.

ارادتمند

سوزان. م.

پاسخ من

شاید بعضی از شما بدانید که دفتر کار من، غرق نامه‌های پستی است که متأسفانه فرصت کافی برای پاسخ‌دادن به تمام آن‌ها را ندارم.

کتاب را با این نامه آغاز کردم، چون سؤالات و دغدغه‌های سوزان، همان‌هایی است که اغلب از دیگران می‌شنوم. این سؤالات و نگرانی‌ها درست و بجا هستند. به‌علاوه، صراحت سوزان و تمایل او برای پی‌بردن به اشتباه احتمالی‌اش مرا تحت‌تأثیر قرار داد. در دنیای امروزی که همه چیز به سرعت تغییر می‌کند، داشتن ذهنی روشن و خالی از تعصب بسیار حائز اهمیت است.

یکی از مهم‌ترین دلایلی که منجر شد تصمیم به نوشتن این کتاب بگیرم، پاسخ به این سؤالات و نگرانی‌ها بود. بسیاری از افراد می‌خواهند بدانند چرا کار بازاریابی شبکه‌ای را پیشنهاد می‌کنم، خصوصاً که اسم من در هیچ‌یک از این شرکت‌ها شناخته شده نیست و ثروتم را از طریق بازاریابی شبکه‌ای به دست نیاورده‌ام. بنابراین این کتاب را نوشتم که برای یک‌بار و همیشه، جواب این سؤال را داده باشم. همانطور که از تعداد صفحات این کتاب برمی‌آید، پاسخ من به نامه‌ی فوق، فقط یک آری یا خیر ساده نیست.

قبل از پایان، باید بگویم اعتقاد ندارم که همه باید کار بازاریابی شبکه‌ای انجام دهند. هدف من این است که با خواندن این کتاب، راحت‌تر دریابید که بازاریابی شبکه‌ای به درد شما می‌خورد یا نه. اگر در حال حاضر مشغول کار بازاریابی شبکه‌ای هستید، به نظرم خواهید فهمید که این کتاب آنچه تاکنون می‌دانستید و احساس می‌کردید را تأیید می‌کند. اگر می‌خواهید برای شروع کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای تصمیم بگیرید، به نظرم با خواندن این کتاب، مزایا و فرصت‌های پنهانی که این کار می‌تواند برای شما به ارمغان بیاورد، را خواهید یافت؛ مزایایی که بسیاری از مردم اغلب در درک آن شکست می‌خورند. به بیان دیگر، بازاریابی شبکه‌ای بسیار فراتر از فرصت کسب مقداری پول بیشتر است. پیشاپیش از شما به خاطر خواندن این کتاب و داشتن فکری روشن و بی‌طرف سپاسگزارم.

ارادتمند،

رابرت تی. کیوساکی