

دانشکده‌ی کسب و کار

کتابی برای آن‌ها که دوست دارند به دیگران کمک کنند

www.ketab.ir

رابرت کیوساگی

مترجم: اسحاق احمدی



استقبال بی‌نظیری که از چاپ و ویرایش اول این کتاب در سال ۲۰۰۱ صورت گرفت آن‌چنان بود که به قول معروف، زبان مار را بند آورده بود. در مقابل، پذیرش صنعت تجارت و بازاریابی شبکه‌یی از اواسط سال ۱۹۹۰ سرلوحه‌ی ما در RICH DAD قرار گرفته است؛ بنابراین به عنوان یکی از اولین ترویج‌دهندگان پیام پدر ثروتمند (RICH DAD) امیدواریم که به نحو شایسته سپاسگذار شما، بالادستان، پایین‌دستان، اطرافیان و تمام کسانی که به نوعی در ارتباط با شما و زندگی‌تان قرار داشتند، باشیم. در حقیقت، ما خواهان یاری‌رساندن به افراد در کنترل و هدایت امور مادی زندگی‌شان هستیم.

پس، هم‌چنان به یادگیری و آموختن ادامه دهید.

سرشناسه	کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷ - م. Kiyosaki, Robert T.
عنوان و نام پدیدآور	دانشکده کسب و کار / رابرت کیوساکی؛ مترجم اسحاق احمدی؛ ویرایش سارا نظام اسلامی - تهران: شبگون، ۱۳۹۳.
مشخصات نشر	۲۳۲ ص؛ ۱۴ × ۲۱ س.م.
مشخصات ظاهری	978-600-94545-5-6
شابک	فیبا
وضعیت فهرست نویسی:	یادداشت
یادداشت	The business school for people who like helping people. : عنوان اصلی
موضوع	بازاریابی چندسطحی
موضوع	موفقیت در کسب و کار
شناسه افزوده	احمدی، اسحاق، ۱۳۶۲ - مترجم
شناسه افزوده	نظام اسلامی، سارا، ویراستار
رده بندی کنگره	۱۳۹۳۲۵۹۵/۵۴۱۵/۱۳۶HF
رده بندی دیویی	۶۵۸.۸۷۲
شماره کتابشناسی ملی	۳۷۵۷۱۰



شبگون

دانشکده‌ی کسب و کار

نویسنده: رابرت کیوساکی

مترجم: اسحاق احمدی

ویرایش: سارا نظام اسلامی

ناظر چاپ: علی کیوانمهر

چاپ: اول، بهار ۱۳۹۴

لیتوگرافی: خاورمیانه

تیراژ: ۲۰۰۰

قیمت: ۱۱۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۹۴۵۴۵ - ۵ - ۶

ناشر: انتشارات شبگون. خ انقلاب، خ دانشگاه، کوچه غدیری،

پ ۲۳، طبقه اول تلفن: ۶۶۹۵۷۵۴۱ - ۶۶۹۷۴۰۸۱

این کتاب را به میلیون‌ها نفر، زوج و خانواده‌یی تقدیم می‌کنیم که کار خود را از طریق بازاریابی شبکه‌یی آغاز کرده‌اند و به پیش رفته‌اند. همان‌گونه که ما عمرمان را وقف این کرده‌ایم که مردم را در مورد به‌دست آوردن آزادی مالی‌شان آموزش بدهیم - همکاری با صنعتی که خود را وقف کمک به مردم در جهت آغاز و راه‌اندازی کار تجاری خود کرده - بسیار خرسندیم؛ شما هر روزه فرصت‌های کاری خود را با خانواده، دوستان و همسایه‌ها و همکاران و همین‌طور غریبه‌ها قسمت می‌کنید. ما برای این کار از شما متشکریم. شما به‌طور مستقیم و دست اول منافع و آزادی‌های کار شخصی خود را تجربه می‌کنید. همان‌گونه که کتاب‌های پُرفروش پدر پولدار/پدر فقیر نشان می‌دهد. آدم همین که حقیقت را درباره‌ی کار با پول و نکات مهم را در مورد پول فهمید، راحت‌تر خواهد بود فهمیدن این که داشتن یک تجارت بازاریابی شبکه‌یی تا چه حد می‌تواند برای مردم بسیاری آن شغل کامل باشد.

فهرست

- ۷..... پیش‌گفتار
- ۱۱..... ۱- پولدارها چه‌گونه پولدار می‌شوند؟
- ۲۹..... ۲- بیش از یک روش برای پولدارشدن وجود دارد.
- ۵۱..... ۳- ارزش‌شماری یک: فرصت واقعا برابر
- ۶۵..... ۴- ارزش‌شماری دو: آموزش تجاری تحول و تکامل در زندگی
- ۹۱..... ۵- ارزش‌شماری سه: دوستانی که شما را به جلو می‌رانند
- ۱۱۷..... ۶- ارزش‌شماری چهار: ارزش شبکه در چیست؟
- ۱۲۹..... ۷- ارزش‌شماری پنج: بازپروری مهم‌ترین مهارت کسب‌وکار
- ۱۵۵..... ۸- ارزش‌شماری شش: رهبری
- ۱۷۱..... ۹- ارزش‌شماری هفت: کار نکردن برای پول
- ۲۰۳..... ۱۰- ارزش‌شماری هشت: آرزوهای تان را تحقق ببخشید
- ۲۱۳..... **ضمیمه‌ی یکم** - ارزش‌شماری نه: ازدواج و کسب‌وکار
- ۲۱۹..... **ضمیمه‌ی دوم** - ارزش‌شماری ده: کسب‌وکار خانوادگی
- ۲۲۵..... **ضمیمه‌ی سوم** - ارزش‌شماری یازده: چه‌گونه می‌توانید مثل ثروتمندان از مزایای مالیاتی استفاده کنید؟
- ۲۲۹..... برگزیده‌یی از جمله‌های دانشکده‌ی کسب‌وکار

پیش گفتار

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

نوشته‌ی زیر یکی از هزاران نامه‌یی است که اغلب دریافت می‌کنم:

رابرت کیوساکی عزیز!

سلام، امیدوارم خوب باشید.

من سوزان هستم و مایلم درباره‌ی همسرم آلن با شما مشورت
کنم. او همه‌ی کتاب‌های شما را خوانده، و باید اذعان کنم که قابلیت
این را دارد که یک تاجر بزرگ یا یک کارآفرین باشد.

به او گفتم که قصد دارم برای شما نامه‌یی بنویسم و در مورد
موضوع مهمی با شما مشورت کنم. باید بگویم خودم هیچ کدام از

کتاب‌های‌تان را مطالعه نکرده‌ام و درواقع نمی‌دانم شما در مورد مسایل این‌چنینی چه‌طور فکر می‌کنید. موضوع از این قرار است که همسرم این اواخر تمام وقتش را در یک شرکت می‌گذراند؛ شرکتی هرمی که کارشان فروش ویتامین‌ها و انواع محصولات بهداشتی است. فردی در راس هرم است که بقیه را برای فروش محصولات شرکت به کار می‌گیرد. که این روند تا پایین هرم ادامه دارد. راستش را بخواهید احساس می‌کنم که شوهرم در این کار دارد وقتش را هدر می‌کند، در غیر این صورت در این مسایل دخالتی نمی‌کردم. مشکل این‌جا است که تمام تلاش شوهرم برای موفقیت شخص دیگری است که نه‌تنها در آخر چیزی نصیبش نمی‌شود، بلکه نتیجه‌ی زحماتش را یک نفر دیگر به جیب می‌زند. آن‌ها محصولاتشان را به شوهرم فروختند، با این توجیه که تو این‌گونه کسب و کار خود را بنا خواهی کرد. ولی من در هیچ جای شرکت نامی از همسرم نمی‌بینم. مگر می‌شود در کسب و کاری که متعلق به او است، نامی از وی روی محصولات نباشد. مهم‌تر از همه، با این‌که بیش‌تر از یک سال است که در این شرکت به صورت پاره‌وقت کار می‌کند هنوز پول چندانی عایدش نشده است.

واقعیت امر این است: این شغل، جز هدر دادن وقت و عمر چیز دیگری برای او دربرنخواهد داشت. دوست دارم که او سرمایه‌گذاری‌اش را برای خودش و با نام خودش - نه برای کس دیگری - انجام دهد. به همین دلیل، از نظر من بهتر است که او بازاریابی شبکه‌یی را کنار بگذارد و شرکتی به نام خودش تاسیس کند. فکر می‌کنم آن‌ها فقط از شوهرم سواستفاده می‌کنند. از آن‌جایی که اطلاع دارم همسرم همه‌ی کتاب‌های

شما را خوانده، و چون برای نظرات شما ارزش زیادی قایل است، این نامه را برای تان نوشتم. از آن‌جا که به حرف‌های من اهمیتی نمی‌دهد، شاید حرف شما را در این باره گوش کند. کسی چه می‌داند؟ ممکن است من اشتباه می‌کنم. اگر متوجه اشتباهم شوم خیالم راحت خواهد شد.

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

با سپاس و احترام

سوزان م.

پاسخ من

شاید حدس زده باشید دفتر من پر است از نامه‌های این‌چنینی و متأسفانه زمان کافی برای پاسخ دادن به همه‌ی آن‌ها را ندارم.

من این نامه را به این دلیل در پیشانی کتاب جای دادم، که به وفور با این قبیل سوالات و نگرانی‌ها روبه‌رو می‌شوم. اغلب این نگرانی‌ها هم به حق و درست است. البته به غیر از این موارد، صراحت بیان و تمایل سوزان برای داشتن ذهنی عاری از تعصب نیز من را تحت تأثیر قرار داد.

در جهان امروز با تحولات سریع آن، داشتن ذهنی عاری از هر نوع تعصب اهمیت به‌سزایی دارد.

خیلی خلاصه بگویم که از اصلی‌ترین دلایل نوشتن این کتابه هم یکی پاسخ‌گویی به همین پرسش‌ها و نگرانی‌ها است. تعداد زیادی از مردم می‌خواهند بدانند که چرا من بازاریابی شبکه‌یی را پیشنهاد می‌کنم، در صورتی که، نه به هیچ یک از این شرکت‌ها تعلق دارم و نه از این راه پولی کسب کرده‌ام. بنابراین این کتاب را می‌نویسم که یک‌بار و برای همیشه به

این پرسش‌ها پاسخ دهم. از آن‌جا که از تعداد صفحات این کتاب نیز مشخص است، پاسخ من به سادگی بله یا خیر نیست.

در انتها، بد نیست متذکر شوم که بازاریابی شبکه‌یی برای همه مناسب نیست. امیدوارم با مطالعه‌ی کتاب حاضر بتوانید بهتر تصمیم بگیرید که آیا این کار برای شما مناسب است یا نه. اگر هم‌اکنون در این تجارت دست به کار شده‌اید، با مطالعه‌ی این کتاب می‌توانید آن‌چه را که از قبل می‌دانستید و احساس می‌کردید، اکنون بهتر درک کنید. اگر قصد دارید به زودی وارد این صنعت شوید باز هم خواندن این کتاب به کمک‌تان می‌آید و برخی قابلیت‌ها و فرصت‌های پنهان بازاریابی شبکه‌یی را کشف خواهید کرد؛ قابلیت‌هایی که بسیاری افراد قادر به لمس کردن آن نیستند. به بیان دیگر چیزی فراتر از کسب درآمد در این تجارت وجود دارد. من پیشاپیش به خاطر مطالعه‌ی این کتاب و داشتن یک ذهن خالی از هرگونه تعصب و پیش‌داوری هنگام مطالعه‌ی آن سپاسگزارم.

با احترامات فائقه

رابرت کیوساکی