

به نام هستی بخش

رابرت کیوساکی

و تیم مشاوران شرکت پدر پولدار

چرا تیم کار آفرین
مهم تر از پول است

نقش کار آفرینان در خلق ثروت

دکتر علی علی پناهی


بهار سبز

عنوان و نام پدیدآور	چرا تیم کارآفرین مهم‌تر از پول است؟ / رابرت کیوساکی و تیم مشاوران شرکت پدر پولدار؛ ترجمه علی‌پناهی.
مشخصات نشر	تهران: بهار سبز، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	۳۳۴ ص، ۱۴/۵×۲۱/۵ س م.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۸۱۲۴-۸۷-۰
وضعیت فهرست‌نویسی	فیپا
یادداشت	عنوان اصلی: More important than money: ... an entrepreneur's team, ۲۰۱۷.
موضوع	کارآفرینی Entrepreneurship
موضوع	شبکه‌های کسب و کار Business networks
شناسه افزوده	کیوساکی، رابرت تی. - ۱۹۲۷ - م.
شناسه افزوده	Kiyosaki, Robert T.
شناسه افزوده	علی‌پناهی، علی، - ۱۳۲۸ - مترجم
شناسه افزوده	شرکت پدر پولدار
شناسه افزوده	Rich Dad Company
رده بندی کنگره	۴۱۳۹۷/ج۶۱۵/HB
رده بندی دیویی	۳۳۸/۰۴
شماره کتابشناسی ملی	۵۴۱۷۳۱۳



بهار سبز

چرا تیم کارآفرین راز پول است

رابرت کیوساکی

و تیم مشاوران شرکت پدر پولدار

مترجم: دکتر علی‌پناهی

ویراستار: امیر نادری

طراح جلد: مهدی انوشیروانی

صفحه آرا: محسن شجاعی

امور فنی: شهیر

نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۹۷

شمارگان: ۷۰۰ نسخه

لیتوگرافی: صاحب

چاپ و صحافی: گنج شایگان

قیمت: ۳۴۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۱۲۴-۸۷-۰

تهران، خیابان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین کوچه بهشت آیین پلاک ۱۰

تلفکس: ۳-۲۲۶۲۲۹۰۱-۳؛ کد پستی: ۱۳۱۴۹۶۳۹۹۳

پست الکترونیک: info@baharesabz.ir

نشانی سایت و فروشگاه اینترنتی: www.baharesabz.com

حق چاپ محفوظ است.

فهرست

۶

مقدمه مترجم

۱۰

پیشگفتار

بخش اول افراد تیم شما چه کسانی هستند

۱۹

مقدمه - رابرت کیوساکی

۳۸

۳۰ عدد - نیمی نوشته بلر سینگر

۴۸

مثبت جامع کسب کار ۸ عنصر یک شرکت یا بنگاه تجاری

بخش دوم کارآفرینان در دنیای واقعی

۵۷

رابرت کیوساکی - پیشینه و سوابق کارآفرینی

۶۴

درس‌هایی برای پُرند...

۷۲

گزیده‌ای از کتاب پدر پولدار - پدر فقیر

۱۱۴

گزیده‌ای از کتاب فرصتی دیگر

۱۳۰

کیم کیوساکی - پیشینه و سوابق کارآفرینی

۱۳۵

گزیده‌ای از کتاب دارایی‌ها مهم‌تر از درآمد هستند

۱۳۹

کین مک‌الروی - پیشینه و سوابق کارآفرینی

۱۴۲

تأثیر کاهش بدهی‌ها بر افزایش ثروت شما

۱۴۴

گزیده‌ای از کتاب الفبای سرمایه‌گذاری در املاک و مسجلات

۱۵۲

پلر سینگر - پیشینه و سوابق کارآفرینی

۱۵۶

فروش = درآمد

۱۶۷

گارت ساتن - پیشینه و سوابق کارآفرینی

۱۷۱

استفاده بهینه از قوانین در امور مالی

۱۷۷

گزیده‌ای از کتاب اساسنامه کار تیمی

فهرست

- ۱۸۲ تام ویل رایت - پیشینه و سوابق کارآفرینی
- ۱۹۰ استفاده قانونی از قانون مالیات‌ها برای افزایش ثروت
- ۱۹۱ گزینه‌های از کتاب ثروت خالص از مالیات
- ۱۹۸ ندی - بر - پیشینه و سوابق کارآفرینی
- ۲۰۴ دارایی‌های کاغذی راهبردهایی برای سرمایه‌گذاری و مدیریت ریسک
- ۲۰۹ گزینه‌های از کتاب جریان نقدینگی در بازار سهام
- ۲۳۰ رن - بر - پیشینه و سوابق کارآفرینی
- ۲۳۴ ارتباطات تولید افزایش سرمایه
- ۲۳۸ گزینه‌های از کتاب هد افزایش سرمایه
- ۲۴۶ جاش و لیزا لامون - پیشینه و سوابق کارآفرینی
- ۲۵۵ مدل‌های کسب و کار که اهداف اجتماعی دارند

بخش سوم شناخت بیشتر مثلث جامع کسب و کار

- ۲۶۹ شناخت بیشتر مثلث جامع کسب و کار
- ۲۷۰ هدف یا رسالت سازمان / هدف همچون روح و جان سازمان است
- ۲۷۲ رهبری / زندگی مدیرعامل سازمان
- ۲۷۸ تیم / در تیم، «من» نداریم
- ۲۸۴ محصول چرا محصول خیلی مهم نیست
- ۲۹۰ قوانین و مقررات / جایگاه قانون در مثلث جامع کسب و کار
- ۲۹۱ سیستم‌ها
- ۲۹۲ ارتباطات / تأثیر تبلیغات و بازاریابی بر فروش
- ۲۹۳ نقدینگی / فروش: اولویت اول / نقدینگی: عامل تأثیرگذار
- ۲۹۴ نتیجه‌گیری - رابرت کیوساکی
- ۳۰۹ واژه‌نامه

علم بهتر است یا ثروت؟

وقتی بعد از ۳۰ سال خدمت صادقانه در یکی از نهادهای دولتی (یا شبه دولتی) بازنشسته شدم، با بررسی آنچه در قبال دادن ۳۰ سال عمر به دولت آورده بودم احساس کردم عمرم را ارزان فروخته‌ام. یاد موضوع انشایی که در مدرسه در مورد آن بحث می‌کردیم افتادم. پس تصمیم گرفتم بقیه عمر خودم را صرف اندوختن علم و دانش کنم. به همین دلیل با شرکت در کنکور دکترا و سپری کردن دوره مربوطه در سن ۵۷ سالگی موفق به اخذ درجه دکتری شدم. بار دیگر آنچه را که به عنوان علم کسب کرده بودم، با عمری که برای آن سپری کرده بودم، مقایسه کردم و باز هم به آن نتیجه قبلی رسیدم. با قدری تأمل فهمیدم موضوع اسامه را از ابتدا غلط طرح کرده‌اند. به نظرم رسید عنوان دقیق انشا باید این‌گونه باشد:

«علم بهتر است یا ثروت؟ اگر علم، چگونه است و اگر ثروت، کدام ثروت؟»

برای روشن شدن مطلب، کتابی را که در دست دارید با دقت بخوانید.

دکتر علی علی‌پناهی

alipanahi2004@yahoo.com

@dralipanahi (Telegram)

پیشگفتار

رابرت کیوساکی

بسیاری از مردم ایده‌های میلیون دلاری دارند. آن‌ها فکر می‌کنند که کالا یا خدمات جدیدشان می‌تواند آن‌ها را ثروتمند کند و تصور می‌کنند که رؤیاهای شان محقق می‌شود. نکته مهم این است که، غالب مردم نمی‌دانند چگونه ایده میلیون دلاری خود را به میلیون‌ها دلار پرت تبدیل کنند.

پرسش: چرا آن‌ها نمی‌توانند ایده‌های خود را به ثروت تبدیل کنند؟

پاسخ: برای این که اغلب مردم به مدرسه می‌روند تا بیاموزند چگونه باید کارمند باشند، و نمی‌دانند که چگونه می‌توانند کارآفرین باشند. به همین دلیل به بچه‌ها (یا نوجوانان) می‌گویند: «برو مدرسه تا بتونی شغل پیدا کنی.» هرگز نمی‌گویند: «برو مدرسه تا یاد بگیری چگونه شغل ایجاد کنی.» یعنی همان چیزی که کارآفرینان انجام می‌دهند.

غالب نوجوان‌ها به مدرسه می‌روند تا یاد بگیرند که چگونه کار کنند و حقوق ثابت داشته باشند. کمتر افرادی هستند که یاد می‌گیرند پول بسازند و پول خلق کنند، تا دیگر به امید حقوق آخر ماه نباشند. در کتاب پدر فقیر و پدر پولدار، گفتم که درس اول پدر پولدار این است که: «ثروتمندان برای پول کار نمی‌کنند.» انسان‌های کارآفرین این درس را خوب فهمیده‌اند و در نتیجه به دنبال راه‌هایی می‌گردند

تا پول برای آن‌ها کار کند و به دنبال دارایی‌هایی هستند که هم پول‌ساز باشد و هم سهام داشته باشند.

داود، جالوت و پی‌وی^۱

سه نوع کارآفرین مشخص در جهان وجود دارند: داودی‌ها، جالوتی‌ها و پی‌وی‌ها.

انسان‌های جالوتی کارآفرینانی مثل استیو جابز بنیان‌گذار شرکت اپل هستند، که یکی از شرکت‌های ثروتمند امریکاست. جالوتی‌های دیگر عبارتند از: الیسون، بنیان‌گذار اوراکل؛ هنری فورد، بنیان‌گذار شرکت خودروسازی فورد؛ بیل گیتس، بنیان‌گذار مایکروسافت؛ توماس دیسون، بنیان‌گذار شرکت جنرال الکتریک؛ ریچارد برانسون بنیان‌گذار شرکت ویرجینیا و والت دیسنی بنیان‌گذار شرکت والت دیسنی.

نکته مهمی که باید به خاطر داشته باشید این است که تمام این جالوت‌ها هنگام شروع کار مانند پی‌وی سرمایه‌گذار می‌کردند.

از همه مهم‌ترین آن‌ها روزگاری مثل داود که یک کودک بود، اما تصمیم گرفتند چون او که در مقابل غولی مثل جابوت استاد، بایستند و مبارزه کنند. فیلم غارتگران دره سیلیکان، در مورد دو جوان مسلح، یعنی بیل گیتس و استیو جابز است که در مقابل دو غول بزرگ، یعنی آی‌بی‌ام و شرکت زیراکس به رقابت برخاستند.

۱. Pee Wee Herman؛ شخصیت داستانی و کمدی که رفتارش مثل کودکان بود.

2. Pirates of Silicon Valley.

فیلم نشان می‌دهد که چگونه بیل گیتس «تجارت» کامپیوترهای شخصی را از کامپیوترهای غول‌پیکر شرکت آی‌بی‌ام^۱ «ربود». فیلم غارتگران دره سیلیکان در ادامه نشان می‌دهد پی‌وی‌ها و داودها افراد کوتوله‌ای بودند که جرئت کردند با غول‌ها به رقابت برخیزند و احتمالاً خودشان روزی جالوت خواهند شد.

داستان ریچارد برانسون داستان مشابهی دارد. ریچارد برانسون در حوزه فرودان‌های موسیقی عامه‌پسند کارآفرین بود، اما وقتی به یک دارایی تبدیل شد که با داشتن شرکت نوپا و استارت‌آپ هواپیمایی ویرجین^۲، به رقابت با شرکت بزرگ هواپیمایی بریتیش ایرویز^۳ برخاست. امروزه دره شرکت‌های ویرجین توانسته شرکت‌های غول‌پیکر چاق و دبل و پُر زین را پشت سر بگذارد. ضمن این که در حال حاضر تلفن همراه ویرجین از برندهای پرطرفدار در امریکا است.

البته توجه داشته باشید که همه داودها نسبت به از پادرنمی‌آورند. برخی پی‌وی هرمان‌ها با اختراع محصولات تبدیل به جالوتی می‌شوند که جهان را تغییر می‌دهند. به عنوان مثال توماس ادیسون ابتدا پی‌وی بود، سپس تبدیل به یک داود شد و سرانجام با اختراع لامپ الکتریکی شرکت جنرال الکتریک را پایه‌گذاری کرد. مارک زوکربرگ در خوابگاه دانشجویی خودش در دانشگاه هاروارد

1. Mainframe Giant IBM.

۲. داود در این کتاب نماد قهرمان و انسان با دل و جرأت است.

3. Virgin Airways.

4. British Airways.

کار روی فیس بوک را آغاز کرد. او وقتی داود شد که فیس بوک را از هاروارد به دانشگاه‌های دیگر کشاند و هنگامی جالوت شد که فیس بوک را به جهان عرضه کرد.

الون ماسک زمانی به یک غول تبدیل شد که اسپیس ایکس^۱ را در مایل ناسا قرار داد. او در ادامه کار خود با شرکت خودش به نام تدا^۲ و ساختن خودروهای برقی، به رقابت با جنرال موتورز برخاست.

پی‌وی جون را به حول می‌کند

لزومی ندارد شما اودریا جالوت باشید تا جهان را تغییر دهید. اگر انسان‌های پی‌وی هم بتوانند مانند اهرم کنترل یا اهرم هدایت باشند می‌توانند جهان را تغییر دهند. در کتاب شانس دوم^۳ که در سال ۲۰۱۵ چاپ شد، در مورد دکتر باک^۴ اینسترفولر^۴ نوشتم و گفتم که او چگونه زندگی من را تغییر داد. کردکتر فولر نبود، شرکت پدر پولدار هم نبود و من هم مانند ریچارد جاسون^۵ داشتم آلبوم‌های موسیقی می‌فروختم و بنابراین نه معلم می‌شدم. یک کارآفرین در حوزه آموزش.

من این توفیق را داشتم که سه بار در سال‌های ۱۹۸۱، ۱۹۸۰ و ۱۹۸۱ در کلاس‌های دکتر فولر شرکت کردم. او چند هفته بعد از کلاس می‌که با او داشتم فوت کرد. با فوت او من هم کار فروش آلبوم‌های موسیقی

1. Space X.
2. Tesla.
3. Second Chance.
4. Dr. R. Buckminster Fuller.

را رها کردم و مانند اهرم کنترل وارد حوزه کار آموزش و تعلیم و تربیت شدم. شرکت پدر پولدار فیلمی تهیه کرد با عنوان مردی که می‌توانست آینده را ببیند، که مستند کوتاهی بود در مورد بحران مالی و برای آنانی که علاقه دارند بدانند چگونه آینده را پیش بینی کنند و با تحصیل در زمینه امور مالی، بحران را حل کنند. برای دیدن این مستند به

آدرس: برمراجعة کنید: Richard.com.RDTV

کنون شرکت پدر پولدار کاری با آموزش پرهزینه قدیمی بی ربط ندارد. کار با اکستن جالوت نیست. کار ما این است که در کشتی تایتائیک بناید، یک اهرم کنترل باشیم که به عنوان سیستم آموزشی نیز شناخته شده است.

پرسش: اهرم کسری چیست؟

پاسخ: اهرم کنترل الایه نازی بر روی لبه انتهایی بال هواپیما یا انتهای کشتی است و اگر موتور قوی با کشتی نیز بیرون از آن قرار داشته باشد، به قسمت زیرین موتور وصل می‌شود. اهرم کنترل مانند سکانی است که کشتی با کمک آن می‌تواند بدو جهت کسری دایمی کشتی بان، در مسیر خود به طور ثابت حرکت کند.

فولرمدام با خود می‌گفت که من چه کاری می‌توانم انجام دهم؟ من

آدم کوچکی هستم...

این چنین بود که تصمیم گرفت اهرم کنترل باشد. او اهرم هدایت در انتهای کشتی شد. نیروی کوچک اما قوی و تأثیرگذار. او در سال ۱۹۲۷ میلادی یک پی‌وی شد، یعنی مردی کوچک که جهان را تغییر

داد. این‌گونه بود که او به من آموخت می‌توانم یک پی‌وی و یک اهرم هدایت در حوزه آموزش و تعلیم و تربیت باشم.

شرکت پدر پولدار از نظام آموزشی به‌نحوی استفاده می‌کند که «مردان کوچک» به یک اهرم کنترل تبدیل شوند تا بتوانند جهان را تغییر دهند. کار انسان‌های کارآفرین همین است. امروزه بازی CAS FLOW در تمام جهان به عنوان ابزار آموزشی عمل می‌کند که نسل آموزش را نادیده می‌گیرد.

این کتاب برای دوستان کارآفرینی است. همان‌هایی که می‌خواهند تبدیل به ره‌بری هوشیار، توانمند و ثروتمند در حوزه کسب‌وکار شوند و برآمدن جهان را تغییر دهند. چه بخواهید از مردان برجسته استفاده کنید و با روش دیگری اختیار کنید، موفقیت در مسیر کارآفرینی کار ساده‌ای نیست. کارآفرینی مستلزم توانایی، تعهد، نظم و صبوری است. برای کارآفرینی باید گروهی از افراد هوشیار و باتجربه و نیز مشاورانی قابل اعتماد داشته باشد.

به نظرم شما هم به این نتیجه می‌رسید که اف‌دی‌تی تیم شما مهم‌ترین سرمایه شما هستند. آن‌ها هستند که می‌توانند این ۱۵ میلیون دلاری را به شرکتی میلیون دلاری تبدیل کنند.