

۱۹۳۴۳۸۶

دانشکده کسب و کار

چگونه درآمد بیشتری به دست آوریم؟

نویسنده:

رابرت کیوسکی

مترجم:

فائزه باطنی



سرشناسه: دانشکده کسب و کار (چگونه درآمد بیشتری به دست آوریم؟)

عنوان و نام پدیدآور: رابرت کیوساکی

مترجم: فائزه باطنی

مشخصات نشر: تهران: ریواس، ۱۳۹۷

مشخصات ظاهری: ۲۸۸ صفحه رقی

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۴۷۶-۹۱-۷



دانشکده کسب و کار

(چگونه درآمد بیشتری به دست آوریم؟)

نویسنده: رابرت کیوساکی

مترجم: فائزه باطنی

ویراستار: مرثیه سعدی

انتشارات: ریواس

سال و نوبت چاپ: دو - ۱۳۹۸

صفحه آرای: سامان عثمانی

چاپ: دیجیتال

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۴۷۶-۹۱-۷

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۳۸۰۰۰ تومان

آدرس: تهران - میدان انقلاب - بازار بزرگ کتاب - کتابسرای وطن

نشر ریواس. تلفن: ۶۶۹۱۵۹۱۸ - ۶۶۴۹۷۷۱۱ - ۰۹۳۵۵۷۰۳۶۴۲

www.rivasbooks.ir



فهرست

مقدمه: نویسنده

چرا بازاریابی شبکه‌ای را به عنوان یک کسب و کار پیشنهاد می‌کنم؟ ۵

فصل اول

چه چیزی باعث می‌شود پولدارها، ثروتمندتر شوند؟ ۱۰

فصل دوم

روش‌های متعددی برای ثروتمند شدن وجود دارد ۳۲

فصل سوم

نخستین هدف: فرصت‌های برابر ۶۰

فصل چهارم

هدف دوم: یادگیری تجاری دگرگون‌کننده زندگی ۷۷

فصل پنجم

هدف سوم: دوستانی که باعث پیشرفت شما می‌شوند! ۱۰۰

فصل ششم

هدف چهارم: ارزش شبکه در چیست؟ ۱۴۰

فصل هفتم

هدف پنجم: پرورش؛ مهم‌ترین توانایی در کسب و کار ۱۵۶

فصل هشتم

هدف ششم: راهبری ۱۸۹

فصل نهم

هدف هفتم: کار نکردن برای پول ۲۰۹

فصل دهم

هدف هشتم: رؤیایان را تحقق ببخشید ۲۴۸

پیوست اول

هدف نهم: ازدواج و کسب و کار ۲۶۱

پیوست دوم

هدف دهم: کسب و کار خانوادگی ۲۶۷

پیوست سوم

هدف یازدهم: استفاده از مزایای مالیاتی ثروتمندان ۲۷۴

گلچینی از جملات مدرسه‌ی کسب و کار ۲۸۳



متن زیر یک نمونه از پیام‌هایی است که اغلب دریافت می‌کنم:

جناب آقای کیوساکی

سلام، امیدوارم حالتان خوب باشد.

من سوزان هستم و می‌خواهم از همسرم آلن برای شما بگویم. او تمامی کتاب‌های شما را خوانده است و توانایی این را دارد که یک تاجر یا کارآفرین بزرگ باشد. به او گفتم که می‌خواهم به شما پیام بدهم و در مورد موضوع خاصی از شما راهنمایی بخوام. البته خود من تاکنون از کتاب‌های شما را نخوانده‌ام و طبیعتاً نمی‌توانم درباره این قبیل موضوعات چگونه فکر می‌کنید. واقعیت این است که من این اواخر تمام وقتش را در شرکتی صرف می‌کنم که از شرکت‌های هرمی است و انواع ویتامین‌ها و محصولات بهداشتی می‌فروشد. فردی که در بالای هرم قرار گرفته و دیگران را برای فروش محصولات شرکت به کار می‌گیرد و این رویه تا پایین هرم ادامه دارد. در واقع اگر احساس نمی‌کردم که این فعالیت همسرم اتلاف وقت است، به بقیه مسائل کاری نداشتم. مشکل این است که نه تنها تمام تلاش و رنج شوهرم برای موفقیت یک فرد دیگری است، بلکه از انجام

کار هم هیچ چیزی به دست نمی آورد و حاصل تلاش هایش نصیب شخص دیگری می شود. آن ها با این حرف که تو با این کار، کسب و کار خود را به راه می اندازی محصولاتشان را به همسرم می فروشند، ولی من نام شوهرم را در هیچ جای شرکت نمی بینم. چطور ممکن است این کسب و کار مال او باشد، اما نامش بر روی محصولات حک نشده باشد؟ مهم تر از همه اینکه بیشتر از یک سال است که او در این شرکت به صورت پاره وقت کار می کند و هر روز پول پندانی کسب نکرده است. راستش من فکر می کنم که این کار او اتلاف وقت است. خوشحال می شوم که او برای خودش و با نام خودش - نه برای فرد دیگری - سرمایه گذاری کند. برای همین، فکر می کنم که او بهتر است بازاریابی شرکت را کنار بگذارد و شرکتی به نام خودش را به راه بیندازد. فکر می کنم آن ها فقط از شوهرم سوء استفاده می کنند. از آنجایی که می دانم او تمامی کتاب های شما را خوانده است و ارزش زیادی برای عقاید شما قائل است این نامه را برای شما می نویسم. شاید حرف شما را در این باره گوش کند، چون به حرف های من اصرا رتی نمی دهد. کسی چه می داند؟ شاید هم من اشتباه می کنم. حداقل اگر متوجه شوم که اشتباهم در کجاست خیالم راحت خواهد شد. از اینکه این پیام را خواندید و به آن پاسخ می دهید، از شما کمال تشکر را دارم.

با احترام

سوزان م.



پاسخ من

همان طور که ممکن است حدس زده باشید، روزانه پیام‌هایی همانند این پیام برای من ارسال می‌شود و متأسفانه من برای پاسخ گفتن به همه‌ی آن‌ها فرصت ندارم.

من این پیام را در ابتدای کتابم گذاشتم تا هر جا که می‌روم با این قبیل پرسش‌ها و نگرانی‌ها مواجه نشوم. البته این را هم بگویم که اکثر این نگرانی‌ها به جا هستند. علاوه بر آن بی‌پرده‌گویی و تمایل سوزان برای داشتن ذهنی عاقلانه از عصب هم مرا تحت تأثیر قرار داد. امروزه با تحولات سریع جهانی دانش دهنده، حالتی از تعصب، اهمیت زیادی دارد.

یکی از دلایل نوشتن این کتاب پاسخ‌گویی به این گونه پرسش‌ها و نگرانی‌هاست. بسیاری از مردم دوست دارند بدانند که چرا من بازاریابی شبکه‌ای را پیشنهاد می‌کنم، در حالی که نه به هیچ کدام از این شرکت‌ها تعلق دارم و نه از این طریق پولی به دست آورده‌ام. بنابراین این کتاب را نوشتم تا یک بار و برای همیشه به این پرسش‌ها پاسخ داده باشم. همچنان که تعداد صفحات این کتاب نشانگر این است که پاسخ من سادگی بله یا خیر نیست.

در پایان، باید بگویم که فکر نمی‌کنم بازاریابی شبکه‌ای برای همه‌ی افراد مناسب باشد. امیدوارم با خواندن این کتاب بتوانید تصمیم مناسب‌تری بگیرید که آیا این کار خوب است یا نه. اگر تازه وارد این تجارت شده‌اید، خواندن این کتاب را به شما توصیه می‌کنم تا آنچه را که از قبل می‌دانستید و احس می‌کردید بهتر درک کنید. اگر می‌خواهید در آینده وارد این کسب و کار شوید هم خواندن این کتاب را به شما پیشنهاد می‌کنم زیرا باعث می‌شود که بهتر بتوانید ارزش‌ها و فرصت‌های پنهان بازاریابی شبکه‌ای را کشف کنید. ارزش‌هایی که افراد بسیاری از دیدن آن غافل‌اند. به عبارت دیگر چیزی فراتر از پرتل به دست آوردن در این تجارت وجود دارد. از شما به دلیل مطالعه این کتاب و داشتن یک ذهن خالی از تعصب هنگام مطالعه آن سپاس گزارم.

با احترام

داریوش ت. کیوساکی