

دانشکده کسب و کار

دبیرت تی. کیوساکی



انتشارات فرشته

سرشناسه	: کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷ - م.
عنوان و نام پدیدآور	: Kiyosaki, Robert T.
مشخصات نشر	: دانشکده کسب و کار/رابرت تی. کیوساکی ؛ مترجم الناز قاضی.
مشخصات ظاهری	: تبریز: انتشارات فرشته، ۱۳۹۸.
شابک	: ۲۰۸ص.
وضعیت فهرست نویسی	: 978-622-642873-6
یادداشت	: فیها
موضوع	: عنوان اصلی: The business school.
موضوع	: دانشگاه ها و مدارس عالی بازرگانی
موضوع	: Business schools
شماره نسخه	: قاضی، الناز، ۱۳۶۳، مترجم
رده یکتا کنگره	: ۱۱۳۱HF
رده بندی دیویی	: ۸۰۸/۰۶۶۶۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۶۰۰۱۳۷

مرکز پخش: تبریز خاں طالقانی مصلی و ۱۷ شهریور
انتشارات فرشته ۰۹۱۹۶۰۳۲۹۸۸

❖ نام کتاب: دانشکده کسب و کار

❖ نویسنده: رابرت تی. کیوساکی

❖ مترجم: مهندس الناز قاضی

❖ ناشر: فرشته

❖ لیتوگرافی: چاردیز

❖ چاپ و صحافی: امین

❖ نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸

❖ تیراژ: ۲۰۰۰ جلد

❖ شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۴۲۸-۷۳-۶

❖ قیمت: ۴۰۰۰۰ تومان

فهرست

۴	مقدمه
۷	فصل اول
۲۱	فصل دوم
۴۱	فصل سوم
۵۳	فصل چهارم
۷۴	فصل پنجم
۹۹	فصل ششم
۱۱۱	فصل هفتم
۱۳۵	فصل هشتم
۱۵۱	فصل نهم
۱۷۹	فصل دهم
۱۸۸	پیوست اول
۱۹۲	پیوست دوم
۱۹۷	پیوست سوم
۲۰۳	درباره‌ی نویسنده

مقدمه

به چه علت من بازاریابی شبکه‌ای را به عنوان یک کسب و کار پیشنهاد می‌کنم؟

مثال زیر یکی از نمونه نامه‌های است که اغلب دریافت می‌کنم.

آقای کیوساکی گرامی
با سلام و آرزوی موفقیت

من سوزان هستم و این نامه را در مورد همسر من آلن می‌نویسم. او تمام کتاب‌های شما را خوانده است و پتانسیل بسیار خوبی برای یک کارآفرین و تاجر شدن را دارد. من به او گفته‌ام که قرار است برای شما نامه بنویسم و درباره موضوعی از شما مشورت بخواهم. تا بحال خودم هیچکدام از کتاب‌هایتان را نخوانده‌ام. بنابراین موضع شما را در چنین مطالبی نمی‌دانم، اما همسر من زمان زیادی را برای شرکتی با نام (نام شرکت حذف شده است) می‌گذارد. یک شرکت هرمی طرح است که ویتامین و دیگر محصولات مرتبط با سلامت را می‌فروشد. نحوه‌ی فروش به این صورت است که فرد پیشین در زنجیره‌ی هرم، دیگری را برای فروش بواسطه‌ی او در اختیار می‌گیرد و زنجیره تا پایین پیش می‌رود. این موضوع من را نگران نمی‌کرد تا این که احساس کردم وقتش هدر می‌رود. چون با

تمام تلاشی که برای تقویت شهرت و شرکت فردی دیگر می‌کند، در نهایت آن فرد سود دسترنجش را درو خواهد کرد. آنان به او می‌فروشند با این عقیده که او در حال شروع کسب‌وکار خودش است، اما من نام او را روی شرکت نمی‌بینم. این چگونه می‌تواند کسب‌وکار او باشد در صورتی که اسم همسر من روی ویتامین‌ها نیست؟ از همه مهم‌تر این که، او بیش از یکسال در آن شرکت بصورت نیمه‌وقت کار کرده است و هنوز پول زیادی عایدش نشده است.

این سطر آخر به گمانم یعنی تلف شدن وقت با ارزش او، و من مایلیم که همسر برای خودش با نام خودش سرمایه‌گذاری کند، به جای این که برای دیگران کار کند. من فکر می‌کنم به جای ساختن کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای او حالا باید شرکت خودش را راه بیندازد. همچنین گمان می‌کنم افرادی که برایشان کار فروش را انجام می‌دهد، صبر از او استفاده می‌کنند. با دانستن این موضوع که او کتاب‌های شما را مطالعه کرده و به نظر شما به عنوان یک تاجر بسیار احترام می‌گذارد، شاید او در مورد این مطلب نظرات شما را بپذیرد، زیرا نظر مرا قبول ندارد. چه کسی می‌داند، شاید من درست‌باهم. مشورت با شما برایش خیلی مفید است، همچنان که خیالم را هم راحت می‌دند.

پیشاپیش از این که وقت می‌گذارید و به این نامه پاسخ می‌دهید سپاسگزارم.

با احترام

سوزان. ام

پاسخ من

همان‌طور که شاید برخی از شماها هم می‌دانید، دفتر کار من غرق در ایمیل است. متأسفانه زمان پاسخ دادن به تک‌تک مکاتبه‌هایی که دریافت می‌کنم را ندارم.

من کتاب را با این نامه شروع کردم، به این دلیل که سؤال‌ها و نگرانی‌های این خانم را اغلب از دیگران هم می‌شنوم. این پرسش‌ها و نگرانی‌ها بجا و با اهمیت

هستند. علاوه بر این من تحت تأثیر صداقت و در پی روشن فکری بودن این فرد قرار گرفتم. در دنیای به سرعت در حال تغییر امروزی، روشن فکری اهمیت حیاتی دارد.

یکی از دلایل اصلی که من تصمیم به نگارش کتاب حاضر گرفتم این است که از خیلی ها این قبیل پرسش ها و نگرانی ها را دریافت می کنم. بسیاری از مردم می خواهند بدانند چرا من تجارت بازاریابی شبکه ای را پیشنهاد می کنم، به ویژه، از آنجایی که من با هیچ شرکتی از این نوع در ارتباط نیستم و از تجارت بازاریابی شبکه ای کسب درآمد نداشته ام. بنابراین من این کتاب را برای همه و برای پاسخ به سؤال هایشان نگاشتم.

همان طور که از تعداد صفحات کتاب می توانید ببینید، پاسخ من به این نامه یک جواب ساده و درست و مختصر است.

قبل از پایان، باید بگویم که من معتقد نیستم کسب و کار بازاریابی شبکه ای برای همه مناسب است. با مطالعه این کتاب گمان می کنم شاید بهتر بفهمید آیا کسب و کار بازاریابی شبکه ای برایتان مناسب است یا نه. اگر از قبل کسب و کار بازاریابی شبکه ای دارید، من معتقدم این کتاب آنچه پیش از این می دانستید... و لمس کردید را تصدیق خواهد کرد. اگر شما در آغاز شروع کسب و کار بازاریابی شبکه ای هستید، بر این باورم که از طریق این کتاب به برخی از ارزش ها و فرصت های پنهانی که یک کسب و کار بازاریابی شبکه ای به شما عرضه می کند، پی خواهید برد، ارزش هایی که بیشتر افراد موفق نمی شوند آن ها را دریابند. به عبارت دیگر بازاریابی شبکه ای چیزی بیش از یک شانس برای کسب درآمد اضافه است. پیشاپیش بابت مطالعه کتاب و بابت حفظ روشنفکری سپاسگزارم.

با احترام

روبرت تی. کیوساکی