

دانشکده‌ی کسب و کار

نویسنده: رابرت تی هیوس

ترجمه گیتی شهیدی

سرشناسه	: کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷ - م. Kiyosaki, Robert T
عنوان و نام پدیدآور	: دانشکده کسب و کار / نویسنده رابرت کیوساکی، لچتر ال. لچتر { مترجم گیتی شهیدی. تهران، سرایش ۱۳۹۶
مشخصات نشر	: ۲۱۶ ص. ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
مشخصات ظاهری	: شابک 978-964-9997-42-1
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: عنوان اصلی: Rich Dad's the Business School: for people who like helping people, 2nd ed, 2003
عنوان دیگر	: دانشکده‌ی کسب و کار: کتابی برای آن‌ها که دوست دارند به دیگران کمک کنند.
موضوع	: بازاریابی چند سطحی - Multilevel Marketing
موضوع	: موفقیت در کسب و کار - Success in business
شناسه افزوده	: لچتر، شارون ال. Lechter, Sharon L.
شناسه افزوده	: شهیدی، عزت‌الملوک، ۱۳۴۹ - مترجم.
رده‌بندی کنگره	: HF ۵۴۱۵ / ۱۲۶ / ۵۹۶ د ۲ ۱۳۹۶
رده‌بندی دی‌یو بی	: ۶۵۸/۸۷۲
شماره کتابت سی ملی	: ۴۷۰۷۸۶۲



دانشکده‌ی کسب و کار
 رابرت کیوساکی
 ترجمه: گیتی شهیدی
 مشاوره علمی: رضا امان‌الهی
 مشاوران هنری: مهدی عظیمی / محمد امان‌الهی
 چاپ اول: ۱۳۹۶
 شمارگان: ۱۱۰۰ نسخه
 ناظر فنی: محمد زرگنده
 شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۹۹۹۷-۴۲-۱
 طرح جلد: محسن سعیدی
 ISBN: 978-964-9997-42-1
 نشر سرایش: ۶۶۹۵۹۹۶۷
 مرکز پخش: کلبه کتاب ۶۶۴۶۹۶۲۴
 خیابان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، کوچه نوروز، شماره ۱، واحد ۳

۱۸۰۰۰ تومان

فهرست

- مقدمه ۹
- فصل اول: چرا نره تمدان شه تمند می شوند؟ ۱۳
- فصل دوم: روش های بسیار عالی و تمند شدن ۲۷
- فصل سوم: ارزش شماره ی یک: نسبت برابر است با خدمت ۴۷
- فصل چهارم: ارزش شماره ی دو: آموزش تباری ای که زندگی شما را متحول می کند ۵۹
- فصل پنجم: ارزش شماره ی سه: دوستانی که رجه ترقی شما می شوند؛ نه مانع آن ۸۱
- فصل ششم: ارزش شماره ی چهار: ارزش شبکه در چیست؟ ۱۰۵
- فصل هفتم: ارزش شماره ی پنج: مهم ترین مهارت کسب و کار خود را توسعه دهید ۱۱۷
- فصل هشتم: ارزش شماره ی شش: رهبری ۱۴۱
- فصل نهم: ارزش شماره ی هفت: برای پول کار نکنید ۱۵۷
- فصل دهم: ارزش شماره ی هشت: به خواسته های خود دست بیابید ۱۸۵
- ضمیمه ی یکم: ارزش شماره ی نه: ازدواج و کسب و کار ۱۹۵

- ضمیمه‌ی دوم: ارزش شماره‌ی ده: کسب و کار فامیلی ۱۹۹
- ضمیمه‌ی سوم: ارزش شماره‌ی یازده: چگونه می‌توانید از مزایای
مالیاتی که ثروتمندان از آن برخوردارند بهره‌مند شوید. ۲۰۵
- جملات برگزیده‌ی مدرسه‌ی کسب و کار. ۲۱۱
- درباره‌ی نویسنده ۲۱۵

www.ketab.ir

سخنان برگزیده

□ چرا دارایی من شبکه‌ای را به تحول در کسب و کار توصیه می‌کنم؟

اغلب چنین تساهلی در افات می‌کنم:

آقای کیوساکی عزیز

سلام، امیدوارم حال آن خوب باشد.

اسم من سوزان است و این نام را به خاطر شوهرم آلن می‌نویسم. او تمام کتاب‌های شما را خوانده و آن قدر با استعداد شده که می‌تواند به یک تاجر بزرگ تبدیل شود. به او گفته‌ام من خواهم به شما نامه بنویسم و درباره‌ی موضوعی با شما مشورت کنم. من خودم کتاب‌های شما را نخوانده‌ام؛ بنابراین نظر شما را درباره‌ی چنین موضوعاتی نمی‌دانم؛ اما شوهرم وقت زیادی را صرف شرکتی کرده که نااهل را ذکر نمی‌کنم. او یک شرکت طرح هر می دارد و ویتامین و محصولات بهداشتی می‌فروشد. در رأس هر می کسی از شما می‌خواهد برای او بفروشید و این برنامه‌ی فروش به شکل زنجیروار تا پایین هر می ادامه دارد. اگر احساس نمی‌کردم که او وقتش را تلف می‌کند، ناراحت نمی‌شدم. تمام تلاش‌های او صرف معروف کردن نام و شرکت کس دیگری می‌شود که از سخت‌کوشی او بهره می‌برد. صاحبان شرکت به

او گفتند این کسب و کار به خودت تعلق دارد؛ اما من اسم او را در فهرست سهامداران شرکت نمی‌بینم؛ چون اسمش روی بسته‌های ویتامین نیست. از آن مهم‌تر، مدت یک سال است که به صورت پاره‌وقت در این کسب و کار تلاش می‌کند؛ ولی هنوز پول زیادی نصیبش نشده است.

کمان کنم که وقت‌گرانبهایش را هدر می‌دهد. من دوست دارم برای خودش و نام خودش سرمایه‌گذاری کند؛ نه نام و شرکت یک نفر دیگر. به جای اینکه به بازاریابی شبکه‌ای فکر کند، بهتر است شرکت خودش را بسازد. اطمینان دارم افرادی که کالاهایش را می‌فروشند از او سوءاستفاده می‌کنند. با علم به این که او کتاب‌های شما را خوانده است، ارزش زیادی برای نظر شما قایل است، شاید به توصیه‌ی شما گوش دهد و دست از این کار بردارد. نمی‌دانم، شاید هم من اشتباه می‌کنم؛ شاید خوبی باشد. اگر به این نامه پاسخ بدهید بسیار سپاسگزار خواهم شد.

دوستدار شما

سوزان ام

□ جواب نامه

همان‌طور که می‌دانید، دفتر من انباشته از نامه‌ها است و من پاسخ‌دهنده نمی‌توانم به تک‌تک این نامه‌ها جواب بدهم.

تحریر این کتاب را با این نامه آغاز کردم چون نگرانی‌ها و سؤالات سوزان با مردم دیگر هم مشترک بوده و همه‌ی این نگرانی‌ها، مهم و قابل اعتناء هستند. علاوه بر آن، من از رک‌گویی و روشنفکری سوزان خوشم آمده. در دنیای درحال تغییر امروز، برخورداری از ذهن فعال

بسیار مهم است.

یکی از دلایل اصلی نوشتن این کتاب، پاسخگویی به این سؤالات و نگرانی‌هاست. بسیاری از مردم می‌خواهند بدانند که چرا حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای را توصیه می‌کنم، به‌خصوص که خودم عضو این شبکه نیستم و از طریق آن، کسب درآمد نمی‌کنم. بنابراین، این کتاب را نوشته‌ام تا برای یک‌بار به همه‌ی مخاطبان جواب داده باشم. از تعداد صفحات کتاب معلوم است که جواب من به‌نام‌ه‌ی سوزان یک جواب ساده‌ی اثربخش است.

پیش از اتمام این کتاب باور نمی‌کردم که بازاریابی شبکه‌ای برای همه مناسب باشد. این بدان معناست که با مطالعه‌ی این کتاب، بفهمید آیا این حرفه مناسب شما هست یا نه. اگر از قبل در تجارت بازاریابی شبکه‌ای بوده‌اید، مطالب این کتاب دانش و احساس شما را تأیید می‌کند. اگر به‌فکر راه‌اندازی و شروع کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای هستید، باور من بر این است که شما برخی از فرصت‌ها و ارزش‌های نهفته در بازاریابی شبکه‌ای را کشف خواهید کرد. بازاریابی شبکه‌ای چیزی فراتر از فرصت کسب درآمد بیشتر است. رپیش به‌خاطر مطالعه‌ی این کتاب و ذهن روشن‌تان سپاسگزارم.

دوستدار شما رابرت کیوساکی