



دانشکده کسب و کار (رابرت کیوساکی)

آیا تا بحال پیش آمده است که احساس کنید در حال درجا زدن هستید؟ ساعت های طولانی به کار مشغولید، رئیس خود را تحمل می کنید، اضافه حقوق می گیرید و از هر فرصتی استفاده می کنید تا کمی پس انداز کنید. مسلما شما نیز مثل بسیاری از افراد، از روش های مرسوم برای رسیدن به موفقیت مالی استفاده می کنید. اما یک جای کار می لنگد!

با این روش ها راه به جایی نخواهید برد. چون دیگر قدیمی و از کار افتاده به حساب می آیند. شما حتی نمی توانید از پس مخارج زندگی برآیید چه برسد به اینکه به موفقیت های بزرگ فکر کنید. بازنشستگی چطور؟ حرفش را هم نزنید! چون روز به روز وضعیتش بدتر می شود. شما به دنبال امنیت مالی و ثروت هستید اما این اتفاق هیچگاه روی نخواهد داد. اما آیا راه دیگری هم وجود دارد؟

اگر بتوانید بعضی از نگرش ها، ارزش ها و قوانین زندگی خود را تغییر دهید، به اصولی دست خواهید یافت که شرایط را برای ثروتمند شدن شما فراهم می سازد. کارشناس مسائل مالی، مدرس، سرمایه گذار موفق و نویسنده کتاب های پرفروش، "رابرت کیوساکی" قصد دارد اطلاعاتی را به شما ارائه کند که با استفاده از آن، راه قطعی و عملی ثروتمند شدن را بیابید. کیوساکی پس از نوشتن "پدر پولدار، پدر فقیر" در لیست پر فروش ترین نویسندگان مجله نیویورک تایمز قرار گرفت. امروز او می خواهد دیدگاه های متحول کننده خود را با شما

سهیم شود. همانگونه که روزی پدر پولدارش چنین دیدگاه هایی را با او در میان گذاشته بود. این اطلاعات به شما کمک خواهد کرد تا به جای اینکه شما برای پول کار کنید، پول در خدمت شما قرار گیرد. اطلاعاتی که آزادی را به شما هدیه خواهد داد.

داستان پدر پولدار، پدر فقیر در واقع داستان دو پدر متفاوت است که به ارزش های متفاوتی اعتقاد داشتند و در نتیجه به دو شیوه متفاوت مرا نصیحت می کردند. من قصد توهین به ارزش های هیچ کدام از آنها را ندارم، ولی به هر حال این تفاوت وجود داشت. مثلاً پدر فقیرم همیشه می گفت: برو مدرسه، خوب درس بخون، یک شغل پر درآمد پیدا کن، سخت کوش باش، ولخرجی نکن، پس انداز کن و بازنشستگی راحتی را سپری کن. این ارزش های پدر فقیرم بودند.

اما پدر پولدارم می گفت: با این شیوه زندگی هیچگاه پولدار نمی شوی چون کمتر کسی توانسته است از این راه به ثروت برسد. شاید فکر کنید با پس انداز کردن پول هایتان ثروتمند خواهید شد. سیستم اقتصاد به گونه ای است که هر سال، پول نسبت به سال قبل ارزش کمتری خواهد داشت. پس چرا باید چیزی را پس انداز کرد که هر سال از ارزش آن کاسته می شود؟ این یعنی اینکه برای دوران بازنشستگی خود در حال پس انداز هستید، در آن زمان ارزش این پول کاسته شده در حالی که مخارج زندگی افزایش یافته است. از نظر پدر پولدارم، چسبیدن به یک شغل و پس انداز برای آینده، روش عاقلانه ای نبود.

آنچه اکنون می خوانید، بر خلاف همه چیزهایی است که تا کنون شنیده اید! وقتی بچه بودم، پدر پولدارم چنین نموداری را برای من ترسیم می کرد که به ربع های نقدینگی معروف است. هر کدام از این ۴ ربع شامل گروهی از افرادی است که دنیای کسب و کار را تشکیل می دهند.



پدر پولدارم می گفت در دنیای کسب و کار، گروهی از افراد به ربع E تعلق دارند یعنی ربع کارمندی. این افراد را با توجه به ارزش های آنها براحتی می توان شناخت. آنها چه رئیس شرکت باشند و چه سرایدار شرکت، شعار یکسانی دارند: ” به دنبال شغلی دائمی و مطمئن با درآمدی مستمر باش”. افرادی با این نگرش، در ربع کارمندی قرار می گیرند چون ارزش اصلی آنها امنیت است.



ربع دیگر نمودار، که با حرف S نشان داده می شود، شامل افراد خویش فرما یا صاحبان کسب و کار کوچک است. آنها بر اساس ارزش های خود به این شعار اعتقاد دارند: “اگر می خواهی کاری درست انجام شود، خودت انجامش بده”. حرف S بیانگر این است که این گروه به کار فردی اعتقاد دارند و تمایل دارند در کسب و کار خود بصورت مستقل عمل کنند.

در سمت راست نمودار، افراد ربع B قرار دارند. پدر پولدارم می گفت B مخفف صاحبان کسب و کار بزرگ است، افرادی مثل بیل گیتس. این گروه، حداقل ۵۰۰ کارمند را در استخدام شرکت خود دارند و شعار آنها این است: ” سیستم مناسب، شبکه کسب و کار گروهی قوی و استفاده از باهوشترین و بهترین افراد.” بر خلاف ربع S افراد ربع B شرکت خود را به تنهایی اداره نمی کنند بلکه مسولیت ها را به افراد باهوش و توانا محول می کنند.



و آخرین ربع با حرف I نشان داده می شود که مخفف سرمایه گذاران است. این افراد از پول به بهترین شکل استفاده می کنند در حالیکه افراد ربع B از کار گروهی و مهارت های دیگران بیشترین استفاده را می برند. و افراد ربع E و S در خدمت این دو گروه هستند. بنابراین پدر پولدارم به من توصیه می کرد که اصول مالکیت کسب و کار را بیاموزم و بعد تبدیل به سرمایه گذاری موفق شوم. یکی از بزرگترین تفاوت های سمت چپ و راست این نمودار در این است که: در سمت چپ، افراد برای کسب امنیت تلاش می کنند. همچنین آنها کار می کنند تا پول بیشتری بدست آورند. اما در سمت راست نمودار، هدف اصلی افراد دستیابی به آزادی است. آنها دوست ندارند خودشان را گرفتار شغل خاصی کنند و تمام عمر مشغول کار باشند. در واقع نکته قابل توجه در موردیادگیری اصول ساختن کسب و کار و نحوه

سرمایه گذاری این است که برای شما درآمد مستمر را به ارمغان می آورد. یعنی می توانید پس از چند سال تلاش و پیدا کردن کسب و کار، تا آخر عمر از درآمدی عالی برخوردار شوید.

شما چه نوع کسب و کاری را ترجیح می دهید؟

یکی از دلایلی که موجب شده است تا من روش بازاریابی شبکه ای را روشی عالی و کارآمد بدانم، این است که شرکتی که شما برای آن کار می کنید به شما کمک می کند تا مهارت‌های لازم برای کسب و کار را بیاموزید و ثروتمند شوید. همیشه به خاطر داشته باشید که پول، عامل ثروتمند شدن شما نیست بلکه آگاهی از مهارت‌های لازم برای کسب و کار است که شما را ثروتمند می کند. و به همین دلیل این روش، روشی عالی است زیرا تا هر زمان که بخواهید می توانید مهارت‌های خود را ارتقا دهید و به ثروت بیشتری دست پیدا کنید. این مهارت‌ها در تمام طول زندگی، موثر و مفید خواهد بود.

نکته دیگر هزینه کمی است که این روش در بر دارد. شما می توانید با کمتر از ۱ میلیون تومان شروع به کار کنید و مهارت‌های لازم را کسب کنید. کسانی که تمایل دارند به ربع B نمودار منتقل شوند، یکنی چیزی که من هم آن را توصیه می کنم، می توانند با عضویت در یک شرکت بازاریابی شبکه ای این کار را با هزینه بسیار کمی انجام دهند. و به همین دلیل توصیه من این است که از این مزیت بازاریابی شبکه ای غافل نشوید. اگر بخواهید شرکتی مانند میکروسافت را راه اندازی کنید، به صدها میلیون دلار نیاز دارید. اما شرکت‌های بازاریابی شبکه ای به شما این امکان را می دهند تا با هزینه کمی شروع کنید. و با صبر و حوصله، زمان کافی را در اختیار شما قرار می دهد تا به این ربع منتقل شوید. دلیل اینکه زمان برای بسیاری از افراد یک عامل مهم به شمار می آید، این است که تغییر نگرش‌ها و ارزشها زمان زیادی می طلبد. مهمترین نکته این است که پس از صرف این زمان یعنی یکسال،

دو سال، پنج سال یا هر زمان دیگری که طول بکشد تا به ارزشهای بنیادین این دو قسمت پی ببرید، دیگر هیچ چیز نمی تواند سد راه شما شود.

اکنون من هرگز حاضر نیستم به عقب برگردم و برای خودم شغلی پیدا کنم. چرا باید چنین کاری بکنم؟ من ترجیح می دهم در قسمت B بمانم، شرکت های مختلفی تاسیس کنم، مالیات کمتری بپردازم و پول بیشتری بدست آورم. اما کلید موفقیت در این است که شخص، دیدگاه های پدر فقیر مرا کنار بگذارد و به سمت پذیرش دیدگاه های پدر پولدارم حرکت کند. یکی از زیباترین مزایای شرکت های بازاریابی شبکه ای این است که با کمترین هزینه از شما حمایت می کنند و به شما زمان کافی می دهند تا به این ربع منتقل شوید. مهمترین دارایی که یک فرد می تواند بدست آورد، ایجاد کسب و کاری پر درآمد است. مهمترین دارایی که یک فرد می تواند بدست آورد، ایجاد کسب و کاری پر درآمد است. این عاقلانه ترین کاری است که می توانید انجام دهید.

شاید بارها شنیده باشید که مطمئن ترین راه برای رسیدن به موفقیت، داشتن شغلی مناسب و بالا رفتن از نردبان ترقی است. سالها قبل من به این نتیجه رسیدم که نباید از چنین نردبانی بالا بروم زیرا برخلاف دیدگاه ها و ارزش های من بود. پدر فقیرم همیشه می گفت: خوب درس بخوان و سعی کن در یک شرکت معتبر خصوصی یا دولتی استخدام شوی. اما پدر پولدارم می گفت: چرا باید برای چیزی که صاحب آن نیستی این همه تلاش کنی؟ تو نمی توانی شغلت را بفروشی یا آن را به فرزندان منتقل کنی. بنابراین این کار برای من عاقلانه نبود. کار عاقلانه این بود که برای خودم کسب و کاری راه بیندازم و افراد دیگر را استخدام کنم. دلیل دیگر این است که اگر بخواهید از این نردبان بالا بروید از خودتان اختیاری نخواهید داشت. هر لحظه ممکن است اخراج شوید، یا همانطور که این روزها می بینم شرکت ها با

همدیگر ادغام شوند و حتی اگر در شرکت خود، یکی از بهترین کارمندان به حساب می آمدید، شرکت جدید، شما را اخراج کند.



چه طور می توانم پول زیادی رو در تایم های اضافی در عونه بدست بیارم ؟

یک لحظه صبر کنید، باور کردن این حرف ها خیلی سخت است. شبیه چیزهایی است که درباره طرح های "یک شبه پولدار شدن" گفته می شود. این طرح ها درباره طرح های یک شبه پولدار شدن نیست. این کار زمان می برد و یک شبه اتفاق نمی افتد. خوب به خاطر دارم اولین باری که اقدام به انتقال به ربع B کردم در سال ۱۹۷۸ بود. در آن زمان کاملا از شغل خودم استعفا دادم و تنها متکی به شرکتی بودم که برای ساختنش تلاش می کردم. من هم این ترس را به خوبی می فهمم. مهمترین و زیباترین نکته ای که باید به خاطر داشت این است: در دنیا دو گروه آدم وجود دارد، گروه اول همیشه به شما می گویند هرگز موفق نخواهید شد. بسیاری از دوستان و اطرافیان شما اینگونه اند. آنها به شما می گویند: حماقت نکن! دست نگهدار! اما گروه دوم افرادی هستند که به شما می گویند: ائمه بده تو می توانی موفق شوی، نگران نباش، ما از تو حمایت می کنیم. بنابراین مهمترین موضوع، حمایت دوستان و خانواده است. یکی از مزایای شرکت های بازاریابی شبکه ای این است که شما را در مسیر حرکت از سمت چپ نمودار به سمتی که پدر پولدارم بر آن تاکید داشت، حمایت می کنند.

شاید شما هم اعتقاد داشته باشید که خویش فرما بودن، نهایت آرزوی هر فردی است. یکی از چالش های خویش فرما بودن این است که شما رئیس خود هستید و باید به تنهایی عمل کنید. همانطور که در ربع S توضیح دادم، شما باید روی پای خود بایستید، در حالیکه در ربع B، شما عضوی از یک گروه هستید و می توانید روی این گروه حساب کنید. مشکل افرادی که در گروه S قرار دارند این است که اگر بر فرض مثال، دچار یک سانحه رانندگی شوند، درآمد خود را از دست خواهند داد. و یا اگر نتوانند برای دوران بازنشستگی خود، پول کافی پس انداز کنند، باید تا آخر عمر به کار خود ادامه دهند. چون نمی توانند روی حمایت دیگران حساب کنند. بسیاری از مردم فکر می کنند رضایتبخش ترین نوع کار، خویش فرما بودن است. چون برای خودتان کار می کنید و به دیگران وابسته نیستید. اما من شخصا ترجیح می دهم که عضوی از یک گروه باشم. افرادی که بتوانند روی کمک من حساب کنند و من هم روی کمک آنها حساب کنم.

حرکت به سمت راست نمودار کاملا عاقلانه است، اما انجام این تغییر بسیار سخت است. همه ما میبینیم که جهان به سرعت در حال تغییر است، اما سخت ترین نوع تغییر، ایجاد تغییر در خودمان است. و چون خودم پیروی را تجربه کرده ام، فکر می کنم با افزایش سن، امکان تغییر کمتر می شود. فکر می کنم یکی از خصوصیات که شرکت های بازاریابی شبکه ای را به گزینه ای عالی تبدیل می کند همین نکته است که آنها زمان کافی در اختیار شما قرار می دهند تا با انجام تغییرات ذهنی، احساسی و عملی مورد نیاز، اط سمت چپ به سمت راست نمودار حرکت کنید. به نظر من این مزیت بزرگی است. این شرکت ها بسیار صبورانه و بزرگووارانه و با نهایت دقت از شما حمایت می کنند تا بزرگترین تغییر را در زندگی خود صورت دهید. لطفا فراموش نکنید، تغییر همواره با نگرانی و ترس همراه است اما همه ما بعضی مواقع به این نتیجه می



رسیم که باید چنین تغییراتی را صورت دهیم. و اگر شما هم به این نتیجه رسیده اید که زمان آن فرا رسیده تا دست به چنین تغییری بزنید، شاید بهترین نوع کسب و کار برای شما، روی آوردن به بازاریابی شبکه ای باشد.

سیستم بازاریابی شبکه ای، به احتمال فراوان، عالی ترین نوع کسب و کار برای شما خواهد بود. برای اطلاعات بیشتر در مورد این حرفه می توانید با ما تماس بگیرید.