

قدرت بی پولی

چگونه جیب های خالی، بودجه ای
کم و عطش موفقیت، بزرگ ترین
مزیت رقابتی شما می شود

دیموند جان

به همراه: دنیل پیسنر

ترجمه: کاوه صدقی

سرشناسه :	جان، دایموند، ۱۹۶۹-م.
John, Daymond, ۱۹۶۹-	
عنوان و نام پدیدآور :	قدرت بی پولی : چگونه جیب‌های خالی، بودجه‌ای کم و عطش موفقیت بزرگ‌ترین مزیت رقابتی شما می‌شود/ دیموند جان، دنیل پیسنر ؛ ترجمه کاوه صدقی.
مشخصات نشر :	تهران: نگاه نوین ، ۱۳۹۷.
فروست :	مجموعه کتابهای ثروتمندان خودساخته.
شابک :	۹۷۸-۶۰۰-۸۹۱۳-۲۲-۱
یادداشت :	The power of broke : how empty pockets, عنوان اصلی: a tight budget, and a hunger for success can become your greatest competitive advantage, [20۱۱]
موضوع :	شرکت‌های اقتصادی جدید
موضوع :	New business enterprises
موضوع :	کارآفرینی
موضوع :	Entrepreneurship
شناسه افزوده :	پیزنر، دانیل
شناسه افزوده :	Paisner, Daniel
شناسه افزوده :	صدقی، کاوه، ۱۳۶۰ - مترجم
رده بندی کنگره :	۱۳۹۷ ق ۴ ج ۵/ HD۶۲
رده بندی دیویی :	۶۵۸/۱۱
شماره کتابشناسی ملی :	۵۵۷۱۱۷

قدرت بی پولی

چگونه جیب‌های خالی، بودجه‌ی کم و عطش موفقیت بزرگ‌ترین مزیت رقابتی شما می‌شود؟

نویسنده: دیموند جان، دنیل پیسنر

ترجمه: کاوه صدقی

ویراستار: حسین یاغچی

انتشارات: نگاه نوین

(مجموعه کتاب‌های ثروتمندان خودساخته)

تلفن: ۸۶۰۲۳۷۱۱

شابک: 978-600-8913-22-1

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول، ۱۳۹۸

چاپ و صحافی: نینوا / ۰۲۵-۳۷۲۳۲۵۲۱

قیمت: ۵۰ هزار تومان

فهرست

۷	پیش‌گفتار مترجم
۱۷	یک: قدرت بی‌پولی
۵۳	دو: بلند شو و سخت بکوش
۷۹	کاردان و زیرک باش
۹۱	خود باش
۱۰۵	سخت‌کوش باش
۱۲۱	همیشه ارادت باش
۱۳۵	سه: پول، همه چیز را تغییر می‌دهد
۱۵۵	دلپذیر باش
۱۶۹	چابک باش
۱۸۱	متعهد باش
۱۹۳	چهار: این چیست؟
۲۱۱	متفاوت باش
۲۲۹	مهربان باش
۲۴۷	سرگرم‌کننده باش
۲۵۷	پنج: بی‌پولی فقط به خود فرد مربوط نمی‌شود
۲۷۷	جمع‌وجور باش
۲۸۷	منعطف باش
۲۹۱	خیال‌یاف باش
۳۰۰	شش: خودت آن تغییر باش
۳۳۹	ماجراجو باش
۳۵۱	حرف آخر: اصل مطلب را بگیر
۳۶۱	درباره‌ی دیموند جان

بی‌ن گفتار مترجم

نوشتن کتاب «سفر به ثمر» را که تمام کردم، خوشحال بودم که به یک نکته‌ی مهم پرداخته‌ام. در ایران امروز ما تا می‌خواهی از کارآفرینی و خدش‌های آن و تجربه‌ی زیسته‌ات در این فضا بگویی، شاخک‌های مخاطره‌حساس می‌شود که رد امتیازی ویژه را در تجربه‌ای که نه‌تنها کارآفرینانه‌ات داشته‌ای، بجوید. این رد می‌تواند از انواع رانته‌ها و بندوبست‌ها باشد تا حضور والدین پولداری که منتظرند جگرگوشه‌شان اراده به کار کند تا چک‌های بانکی حساب پُرپول را به‌عنوان تضمین موفقیت کاری او به پایش بریزند. «سفر به ثمر» می‌خواستم بگویم از این خبرها نیست. آن‌چه باعث شد باشگاه انقلاب تهران بعد از دو دهه رخوت پا بگیرد و رونقی را تجربه کند، نه از امتیازات ویژه‌ی دولتی بود که در آن زمان مدیران باشگاه، دربه‌در دنبال بودجه‌ای بودند که هزینه‌ی شارژ و نگهداری آن‌جا را تأمین کنند؛ و نه از جانب

پدر پولداری که پول اضافه‌اش را می‌خواست صرف استعداد احتمالی فرزندش کند.

بگذارید برای‌تان بگویم ایده‌ی راه‌اندازی آن کسب‌وکار ورزشی، کمی آن‌طرف‌تر از باشگاه انقلاب در محلاتی شکل گرفت که نسل کودک و نوجوان دهه‌ی شصت، عصرها در اسفالت ناهموار جلو خانه‌شان تجربه‌اش می‌کردند. برد و باخت‌هایی که از یارکشی بچه‌محل‌های کاپیتان تیم شروع می‌شد و می‌رسید به رقابت‌های جانانه‌ای که تو بگو یک‌ذره باعث خشم من در رقابت‌های‌مان می‌شد که ای بسا باعث قوامش بود در دوازده سال تا همین روزها به‌خاطر همان خاطرات بی‌نظیری‌ست که از آن بازی‌ها و رقابت‌ها شکل گرفته است. رانست ما، رقابت‌های خانه‌مان بود و نقش والدین هم در این خلاصه می‌شد که تا بازی‌های محله‌ای به اوج هیجانش می‌رسید، سروکله‌شان پیدا می‌شد و پای درس و مشق انجام‌نداده را وسط می‌کشدند. آن بازی بس‌شیرین را زهرمان می‌کردند. در «سفر به ثمر» زبیری نوشتیم که با دوست دوران نوجوانی‌ام که حالا شریک کسب‌وکارم در زمین اسکیت تازه‌تاسیس باشگاه انقلاب بود، حیرت‌کرده بودیم که بابت بازی اسکیت نه‌تنها پول نمی‌دهیم که حتی کلی آدم صف کشیده‌اند تا ما اسکیت بازی کنیم و به آن‌ها آموزش دهیم و آن‌ها پولش را بدهند. آن‌چه کسب‌وکارمان را ساخت، عشق بود؛ عشق به کاری که به آن اعتقاد داشتیم و در ابتدای جوانی برای‌مان ابعادی فراتر از تفریح و اوقات فراغت به خود گرفته بود.

«سفر به ثمر» در توضیح این که می‌توان کسب‌وکاری موفق را بدون امتیازی ویژه در شروع کار شکل داد و اداره کرد، تا حد زیادی موفق بود. این را از واکنش‌های مخاطبان در طول یک سالی که از انتشار آن می‌گذرد، می‌گوییم. با همه‌ی این‌ها همین مخاطبان واکنشی نشان دادند که واقعا بیرون از تصور من بود.

از آنجا می‌گفتند، «درست است که تو کسب‌وکاری را بر پایه‌ی علاقه‌ات و خودساختگی بنا کرده‌ای، ولی اگر رانت داشتی با والدی دست به جیب حامیات بودند، کسب‌وکارت چه ابعاد بزرگ‌تری که پیدا نمی‌کرد و چقدر موفق‌تر از حالا بودی». در واقع، فرض بر این بود که این امتیازات ویژه، شرط بی‌بروبرگرد هر نوع موفقیت کاری‌ست و اگر کسی عمداً از این موارد دوری کند و بخواند یا شرایط مغر، کسب‌وکاری را بسازد، فقط دردسر خودش را زیاد کرده است. این واکنش عجیب برخی مخاطبان «سفر به ثمر» در پس ذهنم بود تا این که «حسین یاغچی»، کتابی به نام Power of broke از «دیموند جان» را به من داد تا بخوانم. «دیموند جان» از برنامه‌ی «شارکت‌نک» که یکی از مخاطبان ثابتش بود، منساختم و گفتن ندارد که وقتی نسخه‌ای از این کتاب به دستم رسید، به احترام تصویری که از «دیموند جان» بر روی جلدش نقش بسته بود، بلافاصله شروع به خواندنش کردم و همان‌جا بود که به جواب رسیدم. «دیموند جان» در کتاب «قدرت بی‌پولی» تکلیف را یکسره کرده است. می‌گوید اگر در شروع کسب‌وکارت بودجه‌هایی با ارقام چشم‌نواز از جانب دولت یا

خانواده یا هر عامل دیگری، جلو میزت ردیف شده باشد؛ از همان اول شک نکن که باخته‌ای. باید در محرومیت و تنگنا باشی تا خلاقیت شکوفا شود و با همین خلاقیت شکوفا، دل مخاطب و مشتری احتمالات را به دست آوری. خلاقیت با برخورداری، در لُج است و سخت بعید و نادر است با آن به تفراس می‌برسد که نتیجه‌اش قابل توجه باشد. این که چطور می‌تواند از محرومیت، بهترین خودت را بسازی، رازی ست که «دیموند جان» در خلال این کتاب اعجاب‌انگیز و در قالب داستان‌هایی واقعی برایت می‌گوید و خوشحالم که در دنباله‌ی ایده‌ی کتاب سفر به ثمر، ترجمه‌ی این کتاب را هم تقدیم حضورتان می‌کنم. اما ارزش کار «دیموند جان» به کنار، بگذار بگویم که هشتاد سال پیش مولانای عزیزمان چگونه جان کلام کتاب «قدرت بی‌پولی» را در مثنوی معنوی روایت کرده است، آن‌جا که می‌گوید: «هر کجا دردی دوا آن‌جا رَوَد، هر کجا فقری نوا آن‌جا رَوَد، هر کجا شکل جواب آن‌جا رَوَد، هر کجا کشتی ست آب آن‌جا رَوَد/ آب لب و تشنگی آور به دست، تا بجوشد آب از بالا و پست».

دیموند جان

کلمه صدقی

بهار ۱۳۹۸