

هیچ ایده‌ای نداری؟  
هیچ سرمایه‌ای نداری؟  
هیچ تجربه‌ای نداری؟  
هیچ اعتماد به نفسی نداری؟

کسب و کار خودت رو راه بینداز  
و آزادی حقیقی رو تجربه کن

# از صفر شروع کن

دن مکسول

ترجمه: ساره سادات علوی

م‌یو بی‌تا

سرشناسه: ماکسول، دین Maxwell, Dane  
 عنوان و نام پدیدآور: از صفر شروع کن: کسب و کار خودت را راه بینداز و آزادی حقیقی را تجربه کن/ دن مکس ول؛ مترجم ساره سادات علوی؛ ویراستار نجمه سادات هاشمی.  
 مشخصات نشر: قم: یوشیتا، ۱۳۹۹.  
 مشخصات ظاهری: ۳۰۴ ص.: مصور، جدول.  
 شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۳۶۹-۵۱-۹  
 وضعیت فهرست نویسی: فیبا  
 یادداشت: عنوان اصلی: [2020], Start from zero: build your own business experience true freedom.  
 عنوان دیگر: کسب و کار خودت را راه بینداز و آزادی حقیقی را تجربه کن.  
 موضوع: کارآفرینی Entrepreneurship  
 موضوع: کسب و کار Business  
 شناسه افزوده: علوی، ساره سادات، ۱۳۷۶-، مترجم  
 رده بندی کنگره: HB۶۱۵  
 رده بندی دیویی: ۳۳۸/۰۴  
 شماره کتابشناسی ملی: ۷۵۱۳۶۴۰۰  
 اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا

## یوشیتا

از صفر شروع کن

نویسنده: دن مکس ول

مترجم: ساره سادات علوی

ویراستار: نجمه سادات هاشمی

ناشر: یوشیتا

ناظر فنی چاپ: محمد جواد گلستانی

طراحی جلد: استودیو کتاب

صفحه آرایی: زیبا کتاب

تاریخ و نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۳۶۹-۵۱-۹

قیمت: ۱۲۰,۰۰۰ تومان

دفتر انتشارات:

بلوار امین، کوچه ۱۷، کوچه سوم، پلاک ۶۱

۰۲۵-۳۲۶۱۷۳۹۹

۰۹۱۲۸۵۴۱۱۸۴

اینستاگرام: yushitapub

فروشگاه اینترنتی کتاب

www.Yushita.com

با تک کردن بچ رسمی انتشارات در بست  
 یا استوری مربوط به این کتاب، در قرعه کشی  
 ماهانه ما شرکت کنید.

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به انتشارات یوشیتا می باشد.

## فهرست مطالب

|          |                                                                      |
|----------|----------------------------------------------------------------------|
| ۷.....   | مقدمه مترجم                                                          |
| ۹.....   | راه مان را با قدردانی آغاز می‌کنیم                                   |
| ۱۲.....  | خلاصه                                                                |
| ۳۴.....  | فصل اول: چیزهایی که برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار به آنها نیازی ندارید |
| ۴۶.....  | فصل دوم: چیزهایی که برای راه‌اندازی کسب‌وکار به آنها نیاز دارید      |
| ۵۶.....  | فصل سوم: افکار مناسبی در ذهن خود بکارید                              |
| ۶۰.....  | فصل چهارم: الهام بخش قلب خود باشید                                   |
| ۶۵.....  | فصل پنجم: یافتن اعتماد به نفس                                        |
| ۷۱.....  | فصل ششم: با ذهن خود روبرو شوید                                       |
| ۸۱.....  | فصل هفتم: محیط اطراف را با خود همسو کنید                             |
| ۸۵.....  | فصل هشتم: مقابله با از دست دادن انگیزه                               |
| ۹۰.....  | فصل نهم: روح خود را با درخواست کمک آزاد کنید                         |
| ۹۹.....  | فصل دهم: نقشه بردار                                                  |
| ۱۰۷..... | فصل یازدهم: بذریاش                                                   |
| ۱۲۱..... | فصل دوازدهم: کشاورز                                                  |
| ۱۴۲..... | فصل سیزدهم: باغبان                                                   |
| ۱۶۲..... | فصل چهاردهم: از کلمات مخصوص فروش استفاده کنید                        |
| ۱۶۷..... | فصل پانزدهم: مالکیت در مقایسه با تخصص                                |
| ۱۷۶..... | فصل شانزدهم: تازه‌کار بودن                                           |
| ۱۸۱..... | فصل هفدهم: تفکر نتیجه‌محور در مقایسه با تفکر فرایندمحور              |

## مقدمه مترجم

بیشتر مردم فکر می‌کنند که برای راه‌اندازی یک کسب و کار باید باهوش، نابغه، خوش‌شانس یا به هر طریقی غیرعادی و متمایزتر از دیگران باشید، دَن مکسول این‌طور فکر نمی‌کند: او این‌ها را لابه‌لای صفحات کتاب از ذهن‌تان بیرون می‌کشد و جایش را با مهارت‌های آموختنی، و نه ارثی و خدادادی، برای کارآفرین شدن پر می‌کند. بعد که کتاب را می‌بندید، می‌بینید که شاید نابغه و غیرعادی نباشید، اما ایده‌ی ساخت تجارت‌تان و راه عملی کردن آن را پیدا کرده‌اید و چه بسا، اگر پشتکار و جدیت داشته‌اید، نیم‌بیشتر راه‌تان را هم رفته‌اید! بیشتر مردم فکر می‌کنند که برای راه‌اندازی یک کسب و کار باید میزان زیادی پول و سرمایه داشته باشند، دَن مکسول این‌طور فکر نمی‌کند: اصل شماره یک او این است که اول بفروشید و بعد بسازید! این راه هم لابه‌لای صفحات کتاب جایگزین باور غلط قبلی‌تان می‌کند، البته که برای جایگزینی هر باور غلط، اول از خودتان اجازه می‌گیرد، دَن حسابی دوستانه با ذهن‌تان دست‌وپنجه نرم می‌کند. برای تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق، کافی است این چند صفحه کتاب را همراهی‌اش کنید.

مهم‌تر از همه، دَن برای همه‌ی حرف‌هایش کلی مثال موفق و برجسته دارد! همه‌ی افرادی که کسب و کارشان را به عنوان مثالی موفق معرفی کرده هم از شاگردان خودش بوده‌اند. اسم و آدرس‌ها را هم از خودش درنیاورده، آدرس سایت هر شخص را دقیق داده تا بروید و به چشم خود ببینید که این کتاب چه کارها که نمی‌تواند بکند.

به‌طور کلی بخواهم برایتان بگویم، این کتاب یک فراآورده نیست، بلکه یک فرایند است، مثل یک بازی چند مرحله‌ای، یا دستورالعمل ساخت یک پازل

هزار تکه، با این تفاوت که نتیجه‌ی نهایی این کتاب، صرفاً یک پیام «پیروزی» یا یک تصویر زیبا نیست، بلکه تجارتی است که با یک دست خالی و یک دست بر این کتاب، خودتان از صفر شروع کرده‌اید.

رازی هم با شما در میان می‌گذارم، بین خودمان بماند، از آنجایی که این اولین ترجمه از این کتاب است، بیشتر ایده‌های ساده‌ای که کارآفرینان موفق در این کتاب از آنها استفاده کرده‌اند و برای خودشان تجارت‌های میلیون دلاری ایجاد کرده‌اند را هنوز کسی در ایران خودمان پیاده نکرده است (:). دیگر مزاحم نمی‌شوم، بروید شروع کنید که دست بالایی دست بسیار است.

ساره سادات علوی