

# بازنگری

(Rework)

نوشته‌ی:  
جیسون فرید  
دیوید هاینمایر هان سن

ترجمه‌ی حامد قادری

گروه کارآفرینی ستکا

انتشارات پندار پارس

۱۳۹۴

سرشناسه	: فرید، جیسن
	: Fried, Jason
عنوان و نام پدیدآور	: بازنگری / نوشته‌ی جیسن فرید، دیوید هاینمایر هانسن؛ ترجمه حامد قادری.
مشخصات نشر	: تهران: پندار پارس، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری	: ۲۱۴ ص: مصور، جدول.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۶۵۲۹-۷۳-۸
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: Rework ، 2010
یادداشت	: کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان «راه و روشی نو در کار و تجارت» با ترجمه‌ی منیژه جلالی توسط نشر البرز در سال ۱۳۸۹ منتشر شده است.
عنوان دیگر	: راه و روشی نو در کار و تجارت.
موضوع	: مدیریت صنعتی
شناسه افزوده	: هانسون، دیوید هاینه‌مایر، ۱۹۷۹ - م.
شناسه افزوده	: Hansson, David Heinemeier
شناسه افزوده	: قادری، حامد [مترجم]
رده بندی کنگره	: HD۳۱/ف۳۶۲ ۱۳۹۴
رده بندی دیویی	: ۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۴۰۴۰۵۰۰

تهران، خیابان مطهری، خیابان فجر، پلاک ۱۸، واحد ۸

تلفن: ۰۲۱ - ۸۸۸۱۴۷۲۸

Cetka.ir



## بازنگری

نوشته‌ی جیسن فرید و دیوید هاینمایر هان سن

ترجمه‌ی حامد قادری

چاپ اول ۱۳۹۴

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

ویراستار: لیندا بیانی، پارسا فاتحی

ناشر: پندار پارس

صفحه‌آرایی: ستار منبری

لیتوگرافی، چاپ، صحافی: ترام‌سنج، فرشویه، خیام

قیمت: ۱۶۰۰۰ تومان ISBN: ۹۷۸-۶۰۰-۶۵۲۹-۷۳-۸

هرگونه کپی برداری، تکثیر و چاپ کاغذی یا الکترونیکی از این کتاب بدون اجازه گروه کارآفرینی ستکا تخلف بوده و پیگرد قانونی دارد.

## فهرست

۱۳.....	مقدمه.....	
۱۷.....	بازنگری.....	فصل اول
۲۱.....	موانع راه.....	فصل دوم
۳۵.....	پیشروی.....	فصل سوم
۵۹.....	پیشرفت.....	فصل چهارم
۸۵.....	بهره‌وری.....	فصل پنجم
۱۰۹.....	رقبا.....	فصل ششم
۱۲۳.....	تکامل.....	فصل هفتم
۱۳۳.....	ترقی.....	فصل هشتم
۱۵۷.....	استخدام.....	فصل نهم
۱۷۹.....	مهارجسارت.....	فصل دهم
۱۹۱.....	فرهنگ.....	فصل یازدهم
۲۰۹.....	نتیجه گیری.....	فصل دوازدهم



## مقدمه پارک علم و فناوری پردیس

در آخرین میهمانی خانوادگی که حضور داشتید، نقل مجلس چه بود؟ آخرین تیترو روزنامه که به یاد دارید در چه زمینه‌ای بود؟ موضوع آخرین فیلم یا سریالی که دیدید چطور؟ در تاکسی و آرایشگاه و ... چه بحثی بود؟ در محل کارتان چه؟ بحث‌های غیر کاری حول چه محوری است؟ بحث‌های داغ شبکه‌های اجتماعی که عام و خاص در آن حضور دارند چیست؟ در دانشگاه‌ها چه موضوعاتی دغدغه‌ی دانشجویان است، درس و نمره و مدرک و پذیرش تحصیلی در خارج از کشور؟

بحث‌ها و گفتگوهای رایج در محافل اجتماعی، در واقع گفتمان جامعه را نشان می‌دهند. اصولاً گفتمان هر جامعه‌ای، جهت‌گیری‌اش را نسبت به آینده و توسعه و پیشرفت آن جامعه نشان می‌دهد. اگر گفتمان یک جامعه موضوعات بیهوده و بی‌ثمری باشند، جهت‌گیری آن جامعه به سمت همان موضوعات خواهد بود.

اصلاً گفتمان یعنی چه؟

گفتمان مجموعه‌ای از گفتارهاست که در قالب‌های مختلفی بروز و ظهور می‌یابد. گفتمان، فضای ذهنی و روانی مسلط بر افراد جامعه است و زبانی است که با آن سخن گفته می‌شود. گفتمان در همه‌جا وجود دارد. در هر جامعه‌ای از کوچک تا بزرگ، گفتمانی حاکم است که ممکن است با گذشت زمان، تغییر یابد.

بر این اساس برای داشتن یک جامعه مولد و ارزش‌آفرین، گفتمان امروز جامعه ما باید کارآفرینی و در واقع ارزش‌آفرینی باشد.

کارآفرینی یعنی چه؟

به نظر نگارنده، کارآفرینی ترجمه ناقصی است از Entrepreneurship، به‌گونه‌ای که عمده‌ی افراد آن را با اشتغال‌زایی مترادف می‌دانند. کارآفرینی، الزاماً شغل‌آفرینی نیست؛ حتی ممکن است کارآفرینی منجر به حذف برخی از مشاغل شود (گو اینکه برخی مشاغل جدید را به

وجود می‌آورد). ترجمه‌ی بهتر برای Entrepreneurship، «ارزش‌آفرینی» است. ارزش‌آفرینی رصد فرصت‌هاست که منجر به رسیدن به یک مطلوب می‌شود. ارزش‌آفرینی لزوماً ایجاد یک کسب‌وکار یا محصول جدید نیست. حتی روش یا منابع جدید هم مصداق ارزش‌آفرینی هستند. با این نگاه، حتی یک کارمند هم می‌تواند ارزش‌آفرین (Entrepreneur) باشد. اگر یک کارمند، با خلاقیت خود دست به اصلاح فرآیندی بزند که باعث کاهش زمان، هزینه یا انرژی شود، به یک عمل کارآفرینانه دست زده است.

کارآفرینی، ارزش‌آفرینی و خلاقیت هستند که باید گفتمان کشور ما را تشکیل دهند. همه باید به دنبال خلق ارزش باشند. هرروز ما باید خلاقانه‌سپری شود و انسان‌ها هرروز از کارهای جدید و خلاقیت‌هایشان بگویند و تعریف کنند.

با این رویکرد، باید محافل کارآفرینی در کشور توسعه پیدا کند، تولید محتواهای مختلف با زمینه‌ی کارآفرینی افزایش یابد و مباحث محافل فضای واقعی و مجازی باید موضوعات ارزش‌آفرین باشد. کتب تألیفی و ترجمه‌ای در زمینه‌ی کارآفرینی هم نباید این‌قدر محدود باشد (که کتاب حاضر نیز تلاشی برای پر کردن خلأ آموزش برنامه‌ریزی، رشد و توسعه در کسب‌وکارهاست). نهادها، بسترها و رویدادهای کارآفرینی باید روزبه‌روز در حال افزایش کمی و کیفی باشد و جامعه‌ی مخاطب بزرگ‌تری را در برگیرد. متفکرین و متخصصین این حوزه روزبه‌روز باید فزونی پیدا کنند و یک نهاد یکپارچه حاکمیتی نیز باید نظام نوآوری را در کشور مدیریت کند.

یکی از محورهای اصلی سیاست‌های کلی علم و فناوری که توسط رهبر معظم انقلاب ابلاغ شد، موضوع تقویت عزم ملی و افزایش درک اجتماعی نسبت به اهمیت توسعه‌ی علم و فناوری است که یکی از ابزارهای این امر، تقویت گفتمان کارآفرینی است و اقدامات معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و پارک فناوری پردیس در ترویج و توسعه فرهنگ کارآفرینی و کسب‌وکار از طریق رویدادهای متنوع کارآفرینی و ایجاد مراکزی به‌منظور حمایت و پشتیبانی از شکل‌گیری و توسعه شرکت‌های جوان و نوپا (به‌طور خلاصه ایجاد مرکز شتاب‌دهی نوآوری) در همین راستاست.

کتاب بازنگری یکی از کتاب‌های شناخته‌شده‌ی چند سال اخیر دنیای استارت‌آپ‌ها است که در سطح دنیا استقبال زیادی از آن شده است. این کتاب تلاش می‌کند مسیری را که یک کسب‌وکار متولد می‌شود و رشد می‌کند بازطراحی نماید. ترجمه این‌گونه کتاب‌ها می‌تواند کمکی

در جهت ترویج گفتمان کارآفرینی در کشور باشد. امید است به یاری خداوند متعال و با تلاش همه‌جانبه‌ی کلیه‌ی آحاد جامعه، بتوانیم در توسعه‌ی فرهنگ کارآفرینی و ارزش‌آفرینی و نهادینه شدن این گفتمان در کشور، روزبه‌روز موفق‌تر باشیم.  
ان‌شاءالله

اکبر قنبرپور  
رییس فن‌بازار ملی ایران  
پارک فناوری پردیس

سید علی هزاوه  
مدیر مرکز رشد فناوری نخبگان  
پارک فناوری پردیس





## سخن ناشر

طی این مرحله بی همراهی خضر مکن  
ظلمات است بترس از خطر گمراهی

تب کارآفرینی در جامعه فراگیر شده است و جوانان زیادی به این سمت کشیده شده‌اند؛ علاوه بر ابعاد اقتصادی و فرهنگی موثر در این اتفاق میمون، بایستی افزایش انگیزه افراد بر اثر تبلیغات موفقیت‌های سایر کارآفرینان را نیز در این امر دخیل بدانیم. هرچند از موفقیت‌های جوانان کارآفرین این روزها زیاد می‌شنویم؛ ولی باید به این نکته واقف باشیم که در این عرصه شکست‌ها بیشتر از موفقیت‌ها است و چه بسا کارآفرین موفق امروز، شکست خورده دیروز باشد. معمولاً در بیان داستان کارآفرینی یک فرد موفق از دو سکانس یاد می‌شود. روز اول از کجا شروع کرد و الان به کجا رسیده است. اینکه در طول این مسیر چگونه مسائل را حل و فصل کرده است کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد؛ ولی این دقیقاً آن چیزی است که ما بعد از شروع سفر کارآفرینی خود بدان نیاز داریم.

امروزه همه ما نیک می‌دانیم که نکات ناب از تجربیات کارآفرینان، کارگشای بسیاری دیگر از کارآفرینان است و می‌تواند آنها را در سفر پرچالش کارآفرینی راهنما باشد. کارآفرینی یک فرایند تجربه‌محور است و همه آنها که دستی بر این آتش دارند بر این نکته اتفاق نظر دارند. به همین منظور ستکا انتخاب، ترجمه و انتشار این‌گونه کتاب‌ها را در برنامه کاری خود قرار داده است.

آقای جیسون فرید و همکارانش در کتاب بازنگری به خوبی توانسته‌اند به بسیاری از چالش‌های پیش‌روی کارآفرینان بپردازد و راهنمایی‌های ارزشمندی برای رویارویی با این چالش‌ها مطرح کند. آنها تاکید دارند که این راهنمایی‌ها بر پایه فرضیات دانشگاهی نیست و این همان چیزی است که کارآفرینان به‌دنبالش هستند. هدف کارآفرینان راه‌اندازی یک کسب‌وکار موفق است نه تست فرضیه‌ها و تئوری‌ها و این بسیار هیجان‌انگیز است که این بهترین راهکارها را از زبان

کارآفرینان موفق دنیا بشنویم.

اگر عزم خود را جزم کرده‌اید که پا در دنیای کارآفرینی بگذارید و می‌خواهید فوت کوزه‌گری را از کوزه‌گر یاد بگیرید این کتاب را بخوانید نه یک بار بلکه چندین بار و سعی کنید پندهای کاربردی آن را در کسب و کارتتان به کار بگیرید تا نتایج آن را ببینید.

بر خود لازم می‌دانم از دوست گرانقدرمان آقای قادری که کار ترجمه این کتاب را به خوبی انجام دادند و سرکار خانم لیندا بیانی و آقای پارسا فاتحی که ویراستاری کتاب را به عهده گرفتند و به نحو شایسته‌ای از پس آن برآمدند تشکر کنم. چاپ این کتاب بدون حمایت‌های آقای مهندس هزاوه مدیر مرکز رشد فن‌آوری نخبگان پارک علم و فناوری پردیس، آقای مهندس دهبیدی پور رییس مرکز کارآفرینی دانشگاه شریف و آقای مهندس روح‌الامینی مدیر صندوق توسعه فن‌آوری‌های نوین ممکن نبود. بنابراین از حسن نظر این بزرگواران و همکاران‌شان تشکر و قدردانی می‌کنم. دوست عزیزمان آقای محسن ملایری با سعه‌صدر و حمایت‌های معنوی بی‌پایان خودش نقش ارزنده‌ای در چاپ کتاب داشتند. از وی نیز بسیار سپاسگزاریم.

امیدوارم که از خواندن این کتاب لذت ببرید. بی‌گمان پیشنهادات و انتقادات شما به ارائه بهتر کارهای بعدی کمک فراوانی خواهد کرد. لطفاً آن را از ما دریغ نکنید. برای ارتباط با ما می‌توانید پیام‌تان را به ایمیل [pub@cetka.ir](mailto:pub@cetka.ir) بفرستید.

رضا ضیایی

مدیر گروه کارآفرینی ستکا

## پیشگفتار مترجم

بیشتر کتاب‌های مرتبط با روش‌های پیشرفت در کسب‌وکار از یک سری قواعد از پیش تعیین‌شده و خیالی پیروی می‌کنند و یگانه توصیه‌ی آن‌ها به خواننده‌ها این است که برای رونق کسب‌وکارشان از یک برنامه‌ی سخت و غیرقابل انعطاف استفاده کنند. اگر شما هم به دنبال چنین کتابی هستید، از خواندن این کتاب دست بکشید.

با مطالعه‌ی کتاب «بازنگری»، خواهید آموخت که چه تدابیری برای برپایی یا تداوم یک کسب‌وکار موفق اتخاذ کنید و از چه روش‌هایی امتناع ورزید. با خواندن کتاب خواهید فهمید که چرا نوشتن یک برنامه‌ی از پیش تعیین‌شده و غیرقابل انعطاف می‌تواند به ضرر کسب‌وکارتان باشد. متوجه خواهید شد که چرا افراط و زیاده‌روی در یک کار بخصوص، دلیل موفقیت آن کار نیست؛ و حتی می‌تواند عامل شکست آن کار هم باشد. درمی‌یابید که برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار، به کمتر از آنچه فکر می‌کنید نیاز دارید. متوجه خواهید شد که حتی بدون دفتر کار، تجهیزات پیشرفته و یا لوازم لوکس هم می‌توانید یک تجارت موفق راه‌اندازی کنید. تنها چیزی که نیاز دارید این است که از حرف زدن دست بکشید و به جای آن عمل کنید. کتاب «بازنگری»، روش انجام این کار را به شما نشان می‌دهد.

از دوست خوبم «فاتح احمدپناه» و سایر دوستانم که در طول ترجمه‌ی این کتاب من را یاری نمودند، صمیمانه تشکر می‌کنم. همچنین از جناب آقای «جواد احمدپور» که مشوق بنده برای چاپ کتاب بودند و از مدیریت محترم گروه کارآفرینی ستکا که انتشار کتاب را بر عهده گرفتند، سپاسگزارم.

حامد قادری

خرداد ۹۴، سندج



مقدمه

ما مطالب جدیدی درباره‌ی ایجاد، اجرا و رشد (عدم رشد) یک کسب‌وکار برای شما تدارک دیده‌ایم.

این کتاب بر پایه‌ی فرضیه‌های دانشگاهی استوار نیست، بلکه مبتنی بر تجربه‌ی ماست. ما بیش از ده سال است که وارد عرصه‌ی کسب‌وکار شده‌ایم. در طول این مسیر، دو رکود اقتصادی، یک دوره‌ی سرخوردگی، تغییر مدل کسب‌وکار و پیشامدهای ناگوار را پشت سر گذاشته‌ایم و در طول تمام این اتفاقات، سودآوری‌مان را حفظ کرده‌ایم.

ما اعضای شرکتی هستیم که عمده‌اً آن را کوچک نگه داشته‌ایم. در این شرکت، نرم‌افزارهایی را برای کمک به شرکت‌ها و گروه‌های کوچک جهت راحت‌تر انجام دادن امورشان تولید می‌کنیم. بیش از ۳ میلیون نفر در سرتاسر جهان از محصولاتمان استفاده می‌کنند. ما در سال ۱۹۹۹ به عنوان یک شرکت مشاوره‌ی طراحی وب با سه نفر شروع به کار کردیم. در سال ۲۰۰۴، از نرم‌افزار مدیریت پروژه‌ای که توسط سایر صنایع مورد استفاده قرار می‌گرفت راضی نبودیم، بنابراین خودمان یک نرم‌افزار به نام «بیس‌کمپ»<sup>۱</sup> تولید کردیم. وقتی که این نرم‌افزار آنلاین را به مشتریان و همکاران نشان دادیم، همه گفتند: «ما هم به این نرم‌افزار برای کسب‌وکارمان نیاز داریم.» پنج سال بعد، «بیس‌کمپ» میلیون‌ها دلار سودآوری کرد.

در حال حاضر، ابزارهای آنلاین دیگری نیز به فروش می‌رسانیم. ابزار مدیریت تماس‌ها و مدیریت ارتباطات مشتریانمان تحت عنوان «هایرایز»<sup>۲</sup>، توسط ده‌ها هزار کسب‌وکار کوچک، جهت پیگیری اخبار، معاملات و بیش از ده میلیون تماس مورد استفاده قرار می‌گیرد. بیش از ۵۰۰,۰۰۰ نفر برای ابزار اینترنت و به اشتراک‌گذاری دانشی که تحت عنوان «بک‌پک»<sup>۳</sup> تولید

---

۱ Basecamp

۲ Highrise

۳ Backpack

کرده‌ایم ثبت‌نام نموده‌اند. همچنین، بیش از یک میلیون پیام توسط «کمپفایر»<sup>۱</sup> که ابزار ما برای تعامل تجاری فوری است، بین مردم مخابره شده است. به‌علاوه، ما یک فریمورک متن‌باز به نام «روبی آن ریلز»<sup>۲</sup> را برای زبان برنامه‌نویسی «روبی»<sup>۳</sup> ابداع کرده‌ایم که که بسیاری از قدرت «دنیای وب ۲»<sup>۴</sup> از آن گرفته شده است.

برخی از مردم ما را به عنوان یک شرکت اینترنتی می‌شناسند، اما این نوع پندار ما را شرمسار می‌کند. از خصوصیات بارز شرکت‌های اینترنتی، استخدام‌های اجباری، مخارج زیاد و فقدان جذابیت است. ما این‌گونه نیستیم. شرکت ما یک شرکت شانزده نفره‌ی کوچک، کم‌هزینه و سودآور است.

بسیاری از مردم می‌گویند ما نمی‌توانیم کاری را که هم‌اکنون انجام می‌دهیم با موفقیت پیش ببریم. آن‌ها ما را خوش‌شانس می‌خوانند. به دیگران نصیحت می‌کنند که نصیحت‌های ما را نادیده بگیرند. برخی حتی ما را سهل‌انگار، بی‌ملاحظه و -به‌طور عجیبی- غیر حرفه‌ای می‌دانند. این منتقدان درک نمی‌کنند که چگونه یک شرکت می‌تواند در عین بی‌اعتنایی به رشد ظاهری، جلسات، بودجه، هیئت‌مدیره، تبلیغات، متصدیان فروش و «دنیای واقعی»، باز هم پیشرفت کند. این مشکل ما نیست بلکه مشکل آن‌هاست. آن‌ها می‌گویند که فروشتان باید به حدی باشد که در لیست سالانه‌ی ۵۰۰ شرکت برتر «فورچن ۵۰۰»<sup>۵</sup> قرار بگیرید. گندش بزنند! ما می‌خواهیم در لیست «فورچن ۵,۰۰۰,۰۰۰» قرار بگیریم.

آن‌ها فکرش را هم نمی‌کنند که شما می‌توانید کارمندانی داشته باشید که تا به حال حتی همدیگر را هم ندیده‌اند و در هشت شهر مختلف از دو قاره‌ی مختلف جهان قرار دارند. آن‌ها می‌گویند که شما نمی‌توانید بدون تخمین وضعیت مالی و داشتن یک برنامه‌ریزی پنج‌ساله به موفقیت برسید. ولی اشتباه می‌کنند.

آن‌ها می‌گویند که شما نیاز به یک شرکت روابط عمومی دارید تا اخبارتان را در نشریه‌های

- 
- ۱ Campfire
  - ۲ Ruby on Rails
  - ۳ Ruby

۴ دنیای وب سایت‌هایی که بر پایه‌ی مشارکت‌ها، همکاری‌ها، و تعاملات (interactions) انسان‌ها، ماشین‌ها، نرم‌افزار، و عامل‌های هوشمند با یکدیگر استوار است.

- ۵ Fortune ۵۰۰

«تایم»<sup>۱</sup>، «بزنس ویک»<sup>۲</sup>، «اینک»<sup>۳</sup>، «فست کامپنی»<sup>۴</sup>، «نیویورک تایمز»<sup>۵</sup>، «فاینانشل تایمز»<sup>۶</sup>، «شیکاگو تریبیون»<sup>۷</sup>، «آتلانتیک»<sup>۸</sup>، «آنترپرنر»<sup>۹</sup> و «وایرد»<sup>۱۰</sup> به چاپ برسانند. آن‌ها در اشتباه‌اند. می‌گویند که شما نمی‌توانید روش عملکرد خود را به اشتراک گذاشته و رازهایتان را افشا کنید و بازهم در رقابت دوام بیاورید. ولی بازهم در اشتباه‌اند.

می‌گویند امکان ندارد که بدون اختصاص بودجه‌ای کلان برای بازاریابی و تبلیغات، بتوانید با شرکت‌های عظیم و برجسته به رقابت بپردازید. می‌گویند که نمی‌توانید با ساختن محصولاتی که امکانات کمتری نسبت به محصول رقبا دارند، موفق شوید. می‌گویند شما نمی‌توانید بر اساس موقعیت و شرایط موجود عمل کنید؛ اما این دقیقاً همان کاری است که ما انجام داده‌ایم. آن‌ها خیلی چیزها می‌گویند، اما ما می‌گوییم که در اشتباه‌اند و این را ثابت کرده‌ایم. همچنین، دلیل تألیف کتاب حاضر این است که به شما هم نشان دهیم که چگونه آن‌ها را متوجه اشتباهشان کنید.

ابتدا، اساس کسب‌وکار را مشخص می‌کنیم. سپس زوائد کسب‌وکار را برداشته و چارچوب آن را تعیین می‌کنیم و توضیح می‌دهیم که چرا امروزه باید باورهای سنتی درباره‌ی راه‌اندازی یک کسب‌وکار را دور بریزیم و سپس آن را از نو می‌سازیم. شما یاد خواهید گرفت که چگونه شروع کنید، چرا به کمتر از آنچه فکر می‌کنید نیاز دارید؛ یاد خواهید گرفت که چه زمانی اقدام کنید، چگونه اطلاع‌رسانی کنید، چه کسی را (و در چه زمانی) استخدام کنید و چگونه تمامی این‌ها را تحت کنترل خودتان بگیرید. حال، اجازه دهید شروع کنیم.

---

۱	Time
۲	Business Week
۳	Inc
۴	Fast Company
۵	The New York Times
۶	The Financial Times
۷	The Chicago Tribune
۸	The Atlantic
۹	The Atlantic
۱۰	Wired



فصل اول  
بازنگری

نگری  
نگری  
نگری  
**بازنگری**  
نگری  
نگری  
نگری

## واقعیت جدید

آنچه می‌خوانید، کتابی متفاوت برای افرادی متفاوت در حوزه‌ی کسب‌وکار است؛ از آن‌هایی که تاکنون حتی رویای شروع یک کسب‌وکار جدید را نداشته‌اند تا آن‌هایی که هم‌اکنون صاحب شرکت‌های موفق و فعال هستند.

این کتاب برای کارآفرینان سخت‌کوش است؛ افراد زیرکی که در دنیای کسب‌وکار جاه طلبند. افرادی که احساس می‌کنند برای شروع یک کار، رهبری آن کار و موفقیت در آن ساخته شده‌اند.

همچنین این کتاب، برای صاحبان کم‌انگیزه‌ی کسب‌وکارهای کوچک‌تر نیز مفید است. افرادی که ممکن است مانند گونه قبل جاه‌طلب نباشند اما همچنان کسب‌وکارشان را به‌عنوان مهم‌ترین فعالیت زندگی‌شان قرار داده‌اند. آن‌هایی که به دنبال محرّکی هستند که به آن‌ها کمک کند تا کارهای بیشتر، هوشمندانه‌تر و مؤثرتری انجام دهند.

این کتاب حتی برای افرادی که در شغلی غیر از شغل مطلوبشان مشغول به فعالیت‌اند اما همیشه آرزو داشته‌اند که کسب‌وکار خودشان را داشته باشند، مفید است. شاید آن‌ها حتی از کارشان راضی باشند، اما از رئیسشان خوششان نیاید و یا اینکه شغل فعلی‌شان برایشان ملال‌آور باشد. آن‌ها دوست دارند کاری را که عاشقش هستند انجام دهند و از طریق آن درآمد کسب کنند.

درنهایت، این کتاب برای تمامی افرادی است که هرگز به مستقل شدن و شروع یک کسب‌وکار جدید فکر نکرده‌اند. شاید آن‌ها تصور می‌کنند که شایستگی انجام این کار را ندارند. شاید این‌گونه می‌پندارند که زمان، پول و باور راسخ برای به انجام رساندن کارها را ندارند. شاید از ریسک کردن می‌ترسند. یا شاید فکر می‌کنند که کسب‌وکار واژه‌ای چرند است. هر دلیل دیگری هم داشته باشند، این کتاب برای آن‌ها نیز مناسب است.

واقعیت جدیدی که وجود دارد این است که امروزه هرکسی می‌تواند وارد تجارت شود. ابزارهایی

که قبلاً دور از دسترس بودند، امروزه همگی در دسترس‌اند. فن‌آوری‌هایی را که هزاران دلار هزینه برمی‌داشت، هم‌اکنون می‌توان فقط با چند دلار و یا حتی رایگان به دست آورد. امروزه یک نفر می‌تواند کار دو یا سه نفر یا حتی در بعضی موارد وظیفه‌ی کل افراد یک بخش را انجام دهد. چیزهایی که همین چند سال پیش امکان‌پذیر نبودند، هم‌اکنون به امری بدیهی تبدیل شده‌اند.

نیازی نیست که برای انجام یک پروژه، ۶۰، ۸۰ یا ۱۰۰ ساعت در هفته را سخت کار کنید. ۱۰ تا ۴۰ ساعت کفایت می‌کند. نیازی نیست که پس‌اندازهای کل زندگی‌تان را هزینه کرده و یا ریسک بالایی را متقبل شوید. با آغاز کسب‌وکاری جدید در کنار شغل روزمره‌تان، می‌توانید کل سرمایه‌ای را که نیاز دارید فراهم کنید. حتی به دفتر کار هم نیاز ندارید. امروزه می‌توانید کارهایتان را در منزل انجام داده و یا با افرادی که فرسنگ‌ها از شما فاصله‌دارند و تاکنون حتی یک‌بار هم آن‌ها را ملاقات نکرده‌اید، همکاری کنید.

اکنون زمان انجام بازنگری در کار است. پس بیایید شروع کنیم.