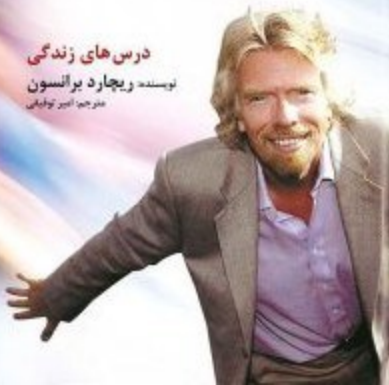


درنگ نکن انجامش بده

درس های زندگی

نویسنده: ریچارد برانسون

مترجم: امیر توفیقی



دانلود جدیدترین کتابها در کانال تلگرامی

@ketabdeh

عضویت

روی "عضویت" کلیک کنید و گزینه تلگرام را انتخاب
نمائید تا مستقیماً به لینک کتاب مربوطه، هدایت
شوید.



کتاب

درنگ نکن انجامش بده

(برو به دستش بیار)

نوشته:

ریچارد برانسون

پیشگفتار

تصویر بزرگ‌تر

اولین بار روز جهانی کتاب سال ۲۰۰۶ از من خواسته شد کتاب **نترسید، انجام دهید** را به رشته تحریر درآورم. هدف این بود که مطالبی دوست‌داشتنی و الهام‌بخش برای علاقه‌مندان کتاب بنویسم تا آن‌ها به خواندن کتاب‌های بیشتر تشویق شوند.

چاپ اول این کتاب کم‌حجم بیش از حد انتظار من فروش کرد و در اقصی نقاط جهان به فروش رفت. این کتاب مقام اول فروش را در کشور افریقای جنوبی به دست آورد و در استرالیا در شمار کتاب‌های برتر سال قرار گرفت. از استقبالی که از این کتاب شد در پوست نمی‌گنجیدم. خیلی‌ها برایم نامه نوشتند و یادآور شدند این کتاب به آن‌ها الهام بخشیده و تشویقشان کرده است. در ضمن به این نتیجه رسیدم فقط خوانندگان نوظهور، که در واقع کتاب برای آن‌ها نوشته شده، از خواندن آن لذت نبردند.

یک سال بعد از من خواستند ویراست دوم کتاب را به چاپ برسانم و مطالبی به آن اضافه کنم تا جمع بیشتری از آن بهره ببرند. در ویراست جدید تمام درس‌های اولیه من در زندگی همراه با مطالب جدیدی که به آینده نگاه داشت به چاپ رسید.

در هر مرحله از نگارش کتاب بی‌آن که عمد و قصدی در کار باشد، درس‌هایی جدید آموختم. درس‌آموزی از زمانی شروع شد که جوان بودم. آموزش در مدرسه ادامه یافت و در تجارت پیگیری گردید. من هنوز در حال یادگیری هستم و هرگز این

یادگیری متوقف نمی‌شود. این درس‌ها در تمام مدت زندگی به من کمک کرده‌اند و امیدوارم شما نیز با خواندن این کتاب به مطالبی پی ببرید که به شما الهام دهند.

روزنامه‌ها مرا و همکارانم در ویرجین را «آدم‌های سرکش در بهشت» نام داده‌اند. شاید دلیلش این باشد که من صاحب دو جزیره باصفا یکی در منطقه کارائیب و دیگری در منطقه شمال استرالیا هستم. تردیدی وجود ندارد که ما می‌خواهیم در مقایسه با اغلب تجارت‌ها کارهای تمیزتر کنیم و برای من این مؤثر و مفید است. من آدمی سخت‌کوش هستم. زیاد هم بازی و تفریح می‌کنم. من به داشتن هدف اعتقاد دارم. داشتن رؤیا هرگز چیز بدی نیست اما من همیشه به رؤیاهای عملی فکر می‌کنم. من درباره آنچه غیرممکن است در خواب و خیال نمی‌شوم. من هدف‌هایی در نظر می‌گیرم و بعد راه رسیدن به آن‌ها را پیدا می‌کنم. هر کاری بخواهم در زندگی بکنم، آن را به‌خوبی انجام می‌دهم. در کارم تردید و دودلی نشان نمی‌دهم. در مدرسه خواندن و نوشتن برایم دشوار بود. در آن زمان خوانش‌پریشی هنوز شناخته نشده بود و از این‌رو معلم‌هایم تصور می‌کردند من تنبل هستم. به همین دلیل سعی می‌کردم مطالب را حفظ کنم. حالا حافظه خوبی دارم و این ویژگی یکی از بهترین ابزارهای من در زندگی شده است.

از زمانی که ویرجین را راه‌اندازی کردم، یعنی از سال ۱۹۶۷، کارهای زیادی کرده‌ایم. ما یک شرکت کوچک بودیم که به تدریج بزرگ شدیم، گاه سرعت رشد و توسعه ما در زمینه‌های مختلف از کولا گرفته تا لباس عروس، تلفن همراه تا کتاب، تهیه فیلم‌های کارتونی تا کارت‌های اعتباری، هواپیما تا قطار و حتی سفرهای فضایی بسیار چشمگیر

به نظر می‌رسد. چیزی آن‌قدر بزرگ نیست که دست زدن به آن غیرممکن باشد. من از این‌که تیم ما با این شور و اشتیاق کار می‌کند به خود می‌بالم. وقتی ایده‌ای جدید پیدا می‌کنیم به شوق می‌آییم و آن را تحقق می‌بخشیم.

اما حالا در هزاره جدید هستیم. ایده‌های کهنه و قدیمی دیگر محلی از اعراب ندارند. با پیشرفت عظیم علم و بیشتر شدن درک و فهم ما درباره طرز کار این کره خاکی و عالم هستی، به این نتیجه رسیده‌ایم که همه چیز با هم در ارتباط است. چیزی تنها و مجرد از سایر امور نیست. هر اقدام نتایج و پیامدهای خود را دارد. به همین دلیل احساس می‌کنم مهم است که بدانیم ویرجین چگونه در قرن ۲۱ کار خواهد کرد.

رفتار مردم، صنایع و مؤسسات تجاری در سطح جهانی تأثیرات بلندمدت و فوری بر دنیای ما دارند. اگر انسان اشتباه کند می‌تواند فاجعه‌آمیز باشد. در سطح شغلی ویرجین ۵۰,۰۰۰ کارمند دارد و اگر ما موفق نشویم زندگی این اشخاص به مخاطره می‌افتد. البته به عنوان یک بازرگان و اهل دنیای تجارت من می‌خواهم ادامه دهم و موفق شوم و گاه گزینه ارزان‌تر در روش‌های تولیدی به نظر بهتر می‌رسند، اما من از یک رویه پیروی می‌کنم: آسیب نرسان.

به نظر می‌رسد در کنار مسئولیت‌هایی که در جایگاه مدیرعامل یکی از موفق‌ترین شرکت‌های دنیا دارم، مسئولیت دارم در مقام یک انسان به کسی آسیب و لطمه نزنم. من بر این عقیده‌ام که هر کاری که ما می‌کنیم در جایی چیزی یا کسی را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

مدتی طولانی به نظریه گایا گرایش داشتم که از سوی جیمز لاولاک چهل سال قبل صورت خارجی پیدا کرد. براساس این نظریه دنیا مانند یک سلول واحد هویت زنده دارد و هر چه را که نیاز دارد در درونش وجود دارد. از این که بگذریم، پروفیسور لاولاک معتقد است سیاره ما اگر آسیب ببیند می‌تواند خودش را اصلاح کند. حتی با وجود نظریه گایا هم نقطه بدون بازگشتی در کار است که فراسوی آن، آسیب دیگر برطرف‌شدنی نیست. دانشمندان محیطی به ما هشدار داده‌اند که سرعت رشد و توسعه صنعت و از بین رفتن جنگل‌های بارانی به قدری گاز کربنیک به فضا سرازیر کرده که به دوران گرم‌شدن زمین رسیده‌ایم که می‌تواند اکثر صور حیات در روی زمین را از بین ببرد. این اتفاقی است که در حال حاضر دارد رخ می‌دهد. اگر می‌خواهیم دوام و بقا داشته باشیم باید محیط را در اولویت اول قرار دهیم.

در مقام یک سرمایه‌دار با سؤالی روبه‌رو شدم: آیا لطمه می‌زدیم؟ بررسی‌های دقیق نشان می‌دهند که شما می‌توانید یک سرمایه‌دار باشید و با این حال فلسفه حفظ و صیانت از کره خاکی را رعایت کنید. با رعایت کردن راه‌هایی که ویرجین توانسته سوخت‌های جدید ایجاد کند تا تولید کربن را کاهش دهد، می‌توانیم کاری کنیم که گرم‌شدن زمین متوقف گردد. می‌توانیم کاری کنیم شرکت‌های ما مسئولیت‌پذیرتر شوند.

من به این نتیجه رسیدم صنعت و مؤسسات تجاری که در سطح وسیع فعال هستند مجبور نیستند بد باشند. البته همه ما می‌خواهیم یخچال داشته باشیم، صاحب اتومبیل باشیم، سوار هواپیما و قطار شویم، زندگی نرمال و رضایت‌بخش داشته باشیم، اما باید توجه کنیم که چگونه اقدامات ما به محیط‌مان لطمه می‌زند. من معتقدم شرکت‌های

بزرگ مانند ویرجین باید از یک روش کل نگر بهره گیرند و ضمن انجام کار خود، توازن طبیعت را حفظ کرده و تا حد امکان آسیب کمتری به محیط وارد کنند.

ویرجین می تواند این کار را بکند زیرا یک شرکت خصوصی است. من هر چه را با تغییر بهتر شود، تغییر می دهم. می خواهم برای دیگران الگو شویم. در این زمینه تحت تأثیر کارکنان خوب و بسیار عالی خود قرار گرفته ام. به غیر از جیمز لاولاک من از نظرات بستگانم سر پتر اسکات، جاناتان پوریت، تیم فلانری استرالیایی که کتاب عالی هواسازان را نوشته و ال گور که با تهیه فیلم و کتاب یک حقیقت ناخوشایند نشان داد دنیا در آستانه یک فاجعه است، الهام می گیرم.

هدف جدید من در زندگی کاستن از میزان کربن در محیط و فضای زندگی است. به همین دلیل طی ماه ها و سال های آینده ما در ویرجین به هر پیشرفت علمی که شرایط تجارت را ارگانیک تر کند، بها خواهیم داد.

در همین رابطه ویرجین یونایت بنیاد خیریه ای را ایجاد کرده که در سطح فردی و جهانی تفاوت هایی ایجاد می کند. ما کارکنان و مشتریان خود را تشویق می کنیم خودشان را درگیر این فعالیت ها کنند، داوطلب شوند و در نقاط مختلف تغییرات فراوان به وجود آورند، به خصوص با معضلات جدی مانند مالاریا، ایدز، ویروس اچ آی وی و سل روبه رو گردند. آموزش عنصر کلیدی این اهتمام است. ویرجین همیشه به شدت تلاش کرده تا از طریق فعالیت های خیریه به جوان ها از طریق ویرجین یونایت کمک کند.

اما من می‌خواهم به نوآوری‌های بیشتر دست یابیم و در این زمینه آموزش نقشی مهم بازی می‌کند. اقدامات ما کمتر جنبه سیاسی دارد و هم اکنون در دانشگاه سیبای کشور افریقای جنوبی مؤسسه‌ای در زمینه تجارت دایر کرده‌ایم.

اوایل شروع کارم اوضاع مطمئن‌تر بود. شما حرفه‌ای را انتخاب می‌کردید که سابقه‌اش در خانواده شما وجود داشت. بچه‌ها معمولاً شغل پدران خود را اختیار می‌کردند و اغلب مادرها در خانه می‌ماندند. اما امروزه هیچ چیزی مطمئن نیست. زندگی می‌تواند یک تلاش و یک مبارزه طولانی باشد. اشخاص اگر می‌خواهند به جایی برسند باید اولویت‌های خود را انتخاب کنند. بهترین درسی که در زندگی‌ام آموختم این بود که دست به کار شوم و کاری انجام دهم. افلاطون فیلسوف یونان باستان گفته است: «مهم‌ترین بخش هر کار، شروع کردن آن است» و در همین زمینه چینی‌ها می‌گویند: «یک سفر هزارمیلی با برداشتن قدم اول شروع می‌شود».

اگر در شروع به انتها فکر کنید، اگر به همه مایلهایی که می‌خواهید طی کنید بیندیشید و اگر به همه خطراتی که ممکن است با آنها روبه‌رو شوید نظر کنید، ممکن است هرگز قدم اول را بر ندارید. در زندگی اگر برای رسیدن به هر آنچه که می‌خواهید تلاش لازم را نکنید، هرگز به هدف‌تان نخواهید رسید.

قدم اول را بردارید و چالش‌های فراوان پیش روی خواهید داشت. ممکن است با موانعی روبه‌رو شوید، اما در نهایت موفق می‌شوید.

موفق باشید، ریچارد برانسون

فصل اول

فقط انجام دهید

فقط انجام دهید

باور کنید که می‌توانید انجام دهید

هدف داشته باشید

زندگی غنی داشته باشید

هرگز تسلیم نشوید

خوب تدارک ببینید

به خودتان ایمان داشته باشید

سعی کنید و باز هم سعی کنید

به یکدیگر کمک کنید

وقتی برای اولین بار دانستم که لقبم در میان کارکنان ویرجین «دکتر بله» است شگفت‌زده شدم. علتش این است که جواب خودبه‌خود من به هر سؤال، درخواست یا مسئله بیشتر مثبت است تا منفی. من همیشه جواب مثبت برای انجام کارها را پیدا می‌کنم، البته به شرط آن‌که ایده‌ای خوب به نظر برسد.

شعار من این است: «نترسید، فقط انجام دهید!»

می‌دانم خیلی‌ها به جواب «نه» تمایل دارند. می‌گویند «بگذار درباره‌اش فکر کنم» این نوعی پاسخ یا شرطی شدن پاولوفی است که به هر سؤال، از کوچک گرفته تا بزرگ، بی‌اهمیت یا انقلابی جواب «نه» می‌دهیم. شاید اشخاص با این خصوصیت بیش از اندازه محتاط هستند یا به ایده‌های جدید سوءظن دارند یا خیلی ساده دنبال وقت می‌گردند که فکر می‌کنند. اما این روش کاری من نیست. اگر موردی ایده‌ای خوب باشد، جواب «آری» می‌دهم؛ «بله، این را در نظر می‌گیرم» و بعد تلاش می‌کنم راهی برای پیاده کردن این ایده پیدا کنم، البته به هر درخواستی جواب «بله» نمی‌دهم.

من معتقدم از علم و دانش و توانمندی‌های دیگران باید استفاده کرد، به همین دلیل است که کار جمعی را دوست دارم و ترجیح می‌دهم در قالب یک تیم کار کنم. استفاده از انرژی دیگران به معنای برخورداری از قوای مغزی آنهاست. چه فایده که کسی را برای انجام کار به خصوصی انتخاب کنید اما به نظرات و حرف‌های او گوش ندهید، به این می‌ماند که متخصصان را دور هم جمع کنید اما به نظرات آنها گوش ندهید.

من همچنین به غریزه و فراست خود اعتماد دارم. اگر ایده یا پروژه‌ای خوب و ارزشمند باشد و به جنبه‌های انسانی بها دهد، همیشه آن را جدی می‌گیرم، حتی اگر قبلاً این کار را کرده باشم یا قبلاً به آن فکر نکرده باشم. من هرگز نمی‌گویم «من این کار را نمی‌کنم زیرا از شیوه انجام آن بی‌اطلاعم». از سایر کارکنان کمک می‌گیرم، خوب به موضوع فکر می‌کنم و راهی برای اجرایی شدن آن پیدا می‌کنم. نگاه کردن، گوش کردن و آموختن چیزهایی هستند که در تمام زندگی باید انجام دهیم. این‌ها تنها مختص مدرسه نیستند.

بعد به قاعده و رویه‌های احمقانه‌ای می‌رسیم که برای مخدوش کردن دلیل و منطق ایجاد شده‌اند. من همیشه اعتقاد داشته‌ام اگر تشکیل کمیته دهید، آن‌ها به نتایج بی‌فایده‌ای می‌رسند. اگر بخواهم کاری ارزشمند کنم، اجازه نمی‌دهم رویه‌ها و مقررات احمقانه جلوی مرا بگیرند. من به کارکنانم می‌گویم که اگر می‌خواهند کاری انجام دهند، بسیار خوب بروند و انجام دهند. این‌گونه همه ما سود می‌بریم. کار و ایده‌های کارکنان ارزشمند هستند. ویرجین برای آن‌ها بها و ارزش قائل است. کارکنان اغلب به دلیل کمی حقوق کارشان را ترک نمی‌کنند، آن‌ها از آن جهت کارشان را ترک می‌کنند که کسی برای نظراتشان ارزش قائل نمی‌شود. بسیاری از شرکت‌ها کارکنانشان را محدود می‌کنند. اگر شما یک تلفنچی هستید همیشه یک تلفنچی باقی می‌مانید، اما ما برای کارکنانمان ارزش قائل هستیم و آن‌ها را تشویق می‌کنیم نوآور باشند.

اگر به نظرتان می‌رسد نظری جالب وجود دارد یا اگر در زندگی شخصی شما کاری هست که می‌خواهید انجام دهید اما دقیقاً نمی‌دانید که چگونه به هدف خود برسید، من فکر نمی‌کنم که واژه «نتوانستن» بتواند شما را متوقف سازد. اگر تجربه مناسب برای رسیدن به هدف‌تان را ندارید، در مسیری دیگر حرکت کنید، دنبال راهی دیگر بگردید. برای سخت‌ترین و پیچیده‌ترین مسائل همیشه راه‌حلی وجود دارد. اگر میل به پرواز دارید بروید و در زمینه پرواز آموزش ببینید. چشمانتان را باز نگه دارید. مجبور نیستید به هنرستان بروید تا طراح مد بشوید. به یک شرکت مد پیوندید و شروع به یادگیری نمایید. راه خود را برای صعود هموار کنید.

مادرم، ایو، مثالی جالب برای ارائه است. وقتی جنگ شروع شد تصمیم گرفت یک خلبان شود. او به اندازه‌ای مصمم بود که با این که هرگز پرواز را نیاموخته بود، می‌دانست که می‌تواند این کار را بکند و خواهد کرد. به‌جای این که در رؤیا باقی بماند به فرودگاه هستون در نزدیکی محل اقامتش رفت و تقاضای کار کرد. می‌خواست اولین قدمش را بردارد. وقتی پرسید چقدر شانس دارد که پرواز کند در جوابش گفتند که خلبانی کار مردانه است. این حرف نظر او را تغییر نداد و آن را یک چالش در نظر گرفت. با یکی از معلمان خلبانی دوست شد و معلم به او گفت لباس مردانه بپوشد و شکل و قیافه مردانه بگیرد. مادرم زنی زیبا بود و شباهتی به مردان نداشت. از این رو مسلم بود که نمی‌توانست به شکل مردان درآید، اما با به سر گذاشتن یک کلاه و تغییر لحن صدایش توانست شغل مورد نظرش را به دست آورد. او از قبل مطمئن بود که این کار را خواهد کرد. بعد از مدتی درس خواندن، معلم خلبانان جدید شد. آن‌ها جوانانی بودند که در جبهه بریتانیا با هواپیماهای جنگنده حملات جنگی انجام می‌دادند. مادرم کمی بعد روی قایق‌ها و کشتی‌هایی که سربازان را به فرانسه حمل می‌کردند شروع به کار کرد. دختران مدرن همانند مادرم نقشی بسیار بزرگ در جنگ ایفا کردند. همه آن‌ها آستین‌ها را بالا زدند و کارهایی را که لازم بود انجام دادند.

بعد از جنگ شرکت‌های هواپیمایی بازرگانی فرصت شغلی مناسب ایجاد کردند و مادرم تصمیم گرفت میهماندار شود و دنیا را سیاحت کند. اما در آن زمان میهمانداران هواپیما باید به زبان اسپانیولی تکلم می‌کردند و دوره آموزش پرستاری می‌دیدند. مادرم اجازه

نداد این قانون و مقررات جلوی کارش را بگیرد و کمی بعدتر در مقام میهماندار هواپیما پرواز می کرد.

مادرم در خانواده ما تنها کسی نبود که فعل انجام دادن را صرف کرد.

کاپیتان رابرت اسکات پسرعموی پدربزرگ من بود. او از شجاعت فراوان بهره داشت. او دوبار به قطب جنوب سفر کرد و می خواست نخستین کسی باشد که قطب جنوب را درمی نوردد. سفر به هر دو قطب شمال و جنوب بسیار خطرناک بود و جرأت می خواست. در آن زمان تجهیزات مورد نیاز وجود نداشت. لباس مناسب و گرم و درعین حال کم وزن وجود نداشت. کسانی که به قطب شمال و جنوب سفر می کردند لباس های گرم و عادی مخصوص زمستان را می پوشیدند. بعضی از آنها حتی کلاه معمولی و دستکش پشمی داشتند. با توجه به شکست های پی در پی که به مرگ منتهی می شد، مردم به اصرار می گفتند که این کار شدنی نیست. اسکات گفت «من این کار را می کنم.» و این کار را هم کرد. او سال ۱۹۱۲ به قطب جنوب رسید، اما به دلیل آن که سفرش را به تأخیر انداخت تا هوا کمی بهتر شود، دومین کسی شد که به قطب جنوب رسید. رولد اموندسن که وسط زمستان به قطب جنوب سفر کرد توانست اولین کسی باشد که به قطب جنوب دست یافت. این حادثه ای ناخوشایند برای اسکات بود. خسته و بیمار او و یارانش در سفر بازگشت جانشان را از دست دادند. او اولین کسی بود که در قطب جنوب با بالون حرکت کرد، اقدامی به شدت خطرناک. اما مردم این را به خاطر نمی آورند و فقط می گویند بیچاره اسکات؛ او مردی شجاع بود اما مسابقه

را واگذار کرد. برنده و پیروز شدن مایه افتخار است اما کسی نباید از این که اول نشده خجالت بکشد. حتی اگر دوم، سوم یا چهارم شوید می‌دانید که تلاشتان را کرده‌اید.

می‌خواهم کمی درباره اولین برنامه واقعی بازرگانی‌ام حرف بزنم - مجله دانش‌آموز - زیرا معتقدم روش و شیوه من درست بوده است. من معتقدم «می‌توانم انجام دهم» را خوب بلد هستم. پانزده‌ساله و در مدرسه شبانه‌روزی بودم که این کار را شروع کردم. این کار را کردم زیرا می‌خواستم مجله‌ای را ویرایش کنم. من روشی را که در مدرسه به ما درس می‌دادند و همچنین آنچه را در جهان می‌گذشت، دوست نداشتم. می‌خواستم شرایط را تغییر دهم. علت اصلی شروع به کار مجله این بود که می‌خواستم سکویی داشته باشم تا در مقام مخالفت با جنگ ویتنام حرف بزنم. سال ۱۹۶۵ سربازان پرشمار آمریکا در دوران ریاست‌جمهوری لیندون بی جانسون وارد ویتنام شدند. ما همه جا درباره بمباران شهرها و جاده‌های ویتنام شمالی مطلب می‌خواندیم. بمباران شیمیایی به شدت در جریان بود و به نظر کار درستی نبود.

مانند بسیاری از کارفرمایان تازه پر درآورده و نوپا، ایده خود را تجارت و فعالیت بازرگانی نمی‌دانستم. من انگیزه سیاسی داشتم. یک واحد خلاق بودم. در نظر من بازرگانان مقیم شهرها بودند، سیگار برگ می‌کشیدند و کت و شلوار می‌پوشیدند. به ذهنم خطور نمی‌کرد که بازرگانان می‌توانند شکل و قیافه و پس‌زمینه‌های متفاوت داشته باشند، زیرا تا آن زمان مردم تاجر شکل و شمایل متداولی را برای خود حفظ می‌کردند. قبلاً تجربیاتی برای کسب درآمد داشتم. خرگوش می‌فروختم، درخت کریسمس می‌فروختم، اما تا جایی که به مجله دانش‌آموز مربوط می‌شد من از طریق آزمون و خطا

کار می کردم. اما من یک محصل بودم. شخصیت چارلز دیکنز در کتاب دیوید کاپرفیلد درست می گفت که درآمد ۲۰ پوند، هزینه ۱۹ پوند و ۱۹ شیلینگ و ۶ پنی یعنی خوشبختی، اما درآمد سالانه ۲۰ پوند و هزینه سالانه ۲۰ پوند و ۶ پنی یعنی بدبختی. به لطف برخورد درست پدر و مادرم با پول، وقتی بزرگ می شدم می دانستم که درآمد باید از مخارجم بیشتر باشد. سود باید تنها دلیل دست زدن به یک فعالیت تجاری باشد. یک تجارت غیرسودده یک دردسر بزرگ است، منبع استرس است و جنون مالی است.

وقتی به دوستانم گفتم که قصد دارم یک مجله واقعی برای فروش تولید کنم و از آنها راهنمایی و همکاری خواستم، با نوعی ناباوری، بدبینی و حتی استهزا و خنده روبه رو شدم. گفتند من هم مانند بسیاری از بچه مدرسه ای ها حرف های بی سر و ته می زنم. یکی دونفری شانه بالا انداختند و گفتند که من جوان تر و بی تجربه تر از آنم که بتوانم این کار را بکنم. اما من جدی بودم. به خود اعتقاد داشتم. می خواستم ثابت کنم که آن ها اشتباه می کنند. من همیشه سمج بوده ام. منفی بافی های آن ها اراده مرا راسخ تر کرد. تصمیم گرفتم حتماً این کار را بکنم.

وقتی مدرسه را ترک کردم می خواستم یک روزنامه نگار شوم. می خواستم دنیا را سیاحت کنم. می خواستم با اشخاص مختلف مصاحبه کنم و داستان هایم را بنویسم، اما تجربه کافی نداشتم، با این حال تصمیم گرفتم یک مجله منتشر کنم. در مدرسه مجله مدرسه را داشتیم اما نمی توانستیم مطالب انقلابی در آن بنویسیم. به همین دلیل بود که من تصمیم به چاپ و نشر یک مجله گرفتم. یکی از هم شاگردی هایم، کسی به نام

جانی جیمز، به من گفت اگر از دانش‌آموزان سایر مدارس هم مقاله بگیریم و یک انجمن راه‌اندازی کنیم، به سود ما تمام می‌شود. ما به این نتیجه رسیده بودیم که چنین مجله‌ای می‌تواند موج به راه اندازد و آنچه را که طی قرن‌ها وجود داشته تغییر دهد.

دفترچه یادداشتی برداشتم و اندیشه‌هایی را یادداشت کردم که از جمله آن‌ها نظراتی درباره عناوین بود: امروز، ۱۹۶۶، تمرکز، بریتانیای مدرن، مصاحبه؛ شروعی گستاخانه و شجاعانه. بعد نوع مقالاتی که قصد انتشار آن‌ها را داشتم یادداشت کردم. این‌ها عناوینی بودند که فکر می‌کردم به خوانندگان الهام می‌دهند، قدم بعدی پیدا کردن شیوه توزیع تعداد شمارگان و مبلغ هزینه بود. در کتابخانه فهرست اشخاص سرشناس و فهرست کسانی را که ممکن بود بخواهند در مجله تبلیغ کنند به دست آوردم. همه اسامی را در دفترچه‌ام یادداشت کردم. پاراگرافی درباره فلسفه انتشار مجله نوشتم:

یک مجله جدید سیاسی با هدف علاقه مند کردن دانش‌آموزان مدارس دولتی و عمومی به مسائل سیاسی.

بعد توضیح دادم باید برای سرپرستان مدارس عمومی نامه‌ای نوشته شود و از آن‌ها کسب اجازه شود که مجله در مدرسه‌شان قابل فروش باشد. طبق برآورد خودم هزینه تمپر پاکت‌ها ششصد پنی و هزینه تهیه کاغذ و پاکت هم سیصد پنی می‌شد. وقتی محاسباتم را تمام کردم به این نتیجه رسیدم که هزار جلد مجله باید به قیمت ۵/۷ پنی قدیم به فروش برسد و به فروشگاه‌ها هم حق‌العمل داده شود.

چند روز تا توانستم به روزنامه‌ها و مجلات نگاه کردم، می‌خواستم بدانم در دنیا چه می‌گذرد. من به ابتدایی‌ترین شکل ممکن تحقیقات بازاری می‌کردم. تقریباً به‌طور تصادفی به حقیقتی پی بردم: فروش شما هر چه باشد ابتدا باید بازاریان را بشناسید. به این نتیجه رسیدم که به چیزهای بیش از اندازه کوچک فکر می‌کنم. محصلین همه جا بودند - قدرت محصل عنوانی بود که توجه روزنامه‌ها را به خود جلب کرده بود.

تغییر اسم به محصل بلافاصله میدان عمل را وسیع کرد. حالا هزاران دانشجوی دانشگاه در شمار خوانندگان ما قرار می‌گرفتند. هیجان ما بالا گرفت. می‌توانستیم به کسانی که در مجله ما آگهی تجارتي می‌دادند بگوییم این مجله چه اندازه خواهان دارد. می‌توانستیم مجله را از طریق عمده‌فروش‌ها و خرده‌فروش‌ها به فروش برسانیم. در روزگار قبل از اینترنت دانستن این که چه تعداد محصل در کشور وجود دارد، دشوار بود. من می‌دانم که اینترنت تا چه اندازه زندگی را آسان کرده است. حالا میلیون‌ها پژوهشگر در کوتاه زمانی اطلاعات مورد نیاز خود را به دست می‌آورند. باید اذعان کنم حال احساس می‌کنم که با توجه به نیازهایم باید همه روزه بیشتر از گذشته کسب اطلاعات کنم.

معتقد بودم برنامه‌های تجاری من علمی و معقولانه است و این مطلبی بود که استادان ریاضی و علوم مرا حیرت‌زده می‌کرد. من دقیقاً ارقام هزینه و فروش را ارزیابی می‌کردم، محاسبه می‌کردم چقدر فروش خواهم کرد و چه مبلغی از طریق درج آگهی‌های تجارتي پول خواهم گرفت.

وقتی برنامه‌هایم را با مادرم در میان گذاشتم، طبق معمول همیشه حرف‌هایم را جدی گرفت. او از من پرسید: «ریکی برای این که شروع کنی چه چیز نیاز داری؟» و من بلافاصله جواب دادم: «به پولی که بتواند هزینه‌های تماس‌های تلفنی و ارسال نامه‌های مرا تأمین کند.»

مادرم همیشه می‌گفت برای این که به کسب درآمد برسم باید مبلغی را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنم. بعد به من چهار پوند پول خُرد داد. سال ۱۹۹۶ این مبلغ برای تهیه ۳۲۰ تمبر یا تماس تلفنی کافی بود. امروزه با چهار پوند می‌توانید کمتر از چهارده تمبر بخرید.

من تنها کسی بودم که از تلفن‌های عمومی قبل از این که برای خودم یک امپراطوری درست کنم استفاده می‌کردم. چهل سال قبل نیمی از کارفرمایان در لندن همین کار را می‌کردند. توجه داشته باشید که دهه ۱۹۶۰ دوران تغییرات پُرشتاب بود. همه چیز به سرعت تغییر می‌کرد. دنیایی پُر تحرک و بانشاط بود و تجارت نمی‌خواست از سایر شئون عقب بیفتد. در میان ناباوری‌ام، مرا جدی گرفتند.

نامه‌ها را به شکل دست‌خط برای مادرم می‌فرستادم و او از یکی از دوستانش به نام الیزابت می‌خواست آن‌ها را تایپ کند، بعد نامه‌ها را برای من می‌فرستاد تا آن‌ها را امضا و بعد پست کنم. من و جانی طی دو سال صدها نامه نوشتیم. سعی داشتیم اشخاص را ترغیب کنیم به ما آگهی تجارتي بدهند.

تماس‌های تلفنی بالاخره مؤثر واقع شدند. منتظر ماندن به مراتب خوشایندتر از درس زبان لاتین بود و بالاخره روزی رسید که برای اولین بار از یک بانک چکی به مبلغ ۲۵۰ پوند دریافت کردیم، مبلغی که برای ما بسیار گزاف بود. تا زمان چاپ شماره نخست مجله ۲۵۰۰ پوند پول آگهی بازرگانی گرفته بودیم و این برای انتشار سی‌هزار نسخه مجله کافی بود و برای دو پسر بچه شانزده‌ساله دانش‌آموز فوق‌العاده عظیم به شمار می‌رفت. آن زمان هزینه خرید یک آپارتمان متوسط ۳۶۶۰ پوند و خرید یک اتومبیل جگوار ۱۸۶۷ پوند بود.

سعی کردیم کیفیت مجله را بالا ببریم. مادر مشتاقانه کار ما را پی می‌گرفت. او برایمان مقاله می‌نوشت و از دوستانش می‌خواست اگر کسانی را می‌شناسند معرفی کنند. در این زمان سعی داشتم با اشخاص مشهور مصاحبه کنم. با قطار به لندن می‌رفتم تا آنجا با اشخاص مختلف مصاحبه کنم.

تا آن زمان به این نتیجه رسیدم که من برای زندگی آکادمیک ساخته نشده‌ام. به این نتیجه رسیدم که در دنیای خودم موفق‌تر عمل می‌کنم. من می‌خواستم یک کارفرما شوم. پدر و مادرم گذاشتند تا خودم انتخاب کنم. به‌رغم نگرانی و احتیاط پدرم درباره برنامه‌های من که می‌خواستم تحصیلات مدرسه‌ای را رها کنم و به دانشگاه بروم، با

مادرم پشتِ سر من ایستادند. هر کاری که می‌کردم از من حمایت می‌نمودند. هنوز نامه‌ای را که برای آن‌ها نوشتم و درباره حال و روز خود با آن‌ها درددل کردم با خود دارم:

هر کاری را که در زندگی می‌کنم می‌خواهم خوب انجام دهم. نمی‌خواهم در تردید و دودلی به سر ببرم. فکر می‌کنم در مجله محصل بیشترین تلاشم را می‌کنم، البته تا حدی که وقت اجازه می‌دهد. من هنوز شانزده‌ساله هستم.

بعد موقعیت خود را با سایر دانش‌آموزان مقایسه کردم و این‌طور نتیجه گرفتم:

شما وقتی شانزده‌ساله بودید با دنیایی شبیه امروز روبه‌رو نبودید. کار و حرفه شما مشخص بود. اما امروز باید تلاش کرد... مجله محصل کاری شبیه کارهای دیگر است... این مجله شروعی در زندگی من است. همان‌طور که دانشگاه شروعی در زندگی شما بود.

من و پدر و مادرم همیشه ارتباطی خوب با هم داشتیم و حتی امروز فکر می‌کنم که ارتباط خوب، رمز و راز تجارت خوب و روابط حسنه است. پدر و مادرم وقتی نامه مرا خواندند پشتِ سر من ایستادند و پدرم متوجه شد قصد ندارم حرفه او را ادامه دهم.

وقتی مدرسه را ترک کردم هنوز شانزده‌ساله بودم. پس از ترک مدرسه به‌طور تمام‌وقت روی محصل متمرکز شدم. من قبلاً هرگز در تجارت فعال نبودم و با این حال در زندگی به این نتیجه رسیده بودم که هیچ‌کس یک جزیره تنها نیست. همه ما به کسی احتیاج داریم که نقاط ضعف ما را جبران کند و بر نقاط قوت ما بیفزاید. این

شخص زمانی یک نفر و زمانی یک گروه است که هر کدام از آن‌ها استعدادها و توانمندی‌های بالقوه خود را روی میز می‌گذارد. خانواده شما معمولاً شبکه حمایتی شماست. من به شما توصیه می‌کنم به صحبت‌های خانواده‌تان گوش دهید، کمک آن‌ها را قبول کنید و آن‌ها را از خود فراری ندهید.

من و جانی در زیرزمین تاریک و دلگیر خانه پدر و مادر جانی در لندن کارمان را شروع کردیم. جوان بودن و آزادی داشتن در قلب شهر بسیار جالب بود. در آن زیرزمین صدای موزیک را بلند می‌کردیم. رفتار دانش‌آموزان را داشتیم، اما دانش‌آموزانی که نیازی به درس خواندن نداشتند ولی با تمام وجود کار می‌کردند. توانستم با اشخاص سرشناس مانند جیمز بالدوین، ژان پل سارتر، جان لنون، میک یگر، وانسا ردگریو مصاحبه کنم. از اعتمادبه‌نفس فراوان برخوردار بودم، هرگز به ذهنم نمی‌رسید چرا این اشخاص پُرآوازه باید مرا به خانه خود راه دهند و رو در رو با من حرف بزنند. اعتمادبه‌نفس من تأثیرگذار بود زیرا بسیار بندرت اتفاق می‌افتاد کسی درخواست مصاحبه مرا نپذیرد. البته این را هم باید گفت که سال ۱۹۶۶ موانع چندانی بر سر راه ملاقات با اشخاص مشهور وجود نداشت. این اشخاص منشی نداشتند که در سالن انتظار جلو روزنامه‌نویسان جوان را بگیرد و اجازه ملاقات با اشخاص مشهور را به آن‌ها ندهد. اما بیشتر موفقیت من از آن رو بود که تلفن را برمی‌داشتم و نامه می‌نوشتیم. مجله ما در مقایسه با بسیاری از مجلات پُر اسم و رسم اسامی بیشتری از اشخاص مشهور را در صفحات خود داشت. در آن زیرزمین به ما خوش می‌گذشت.

اما با مشکلات جدی هم روبه‌رو بودیم.

ما می‌خواستیم گزارشگران خود را سر وقت حوادث جدی و مهم آن زمان مانند جنگ ویتنام و قحطی و گرسنگی در بیافرا بفرستیم، اما پولی در اختیار نداشتیم. فکر کردیم چه می‌توانیم بکنیم. اگر برای سردبیران روزنامه‌ها نامه می‌نوشتیم و به آن‌ها می‌گفتم که یک جوان شانزده‌ساله را برای تهیه گزارش به محل حادثه‌ای می‌فرستیم، امکان داشت با ما در اعزام خبرنگار سهم شوند. من با دلیلی مرور تماس گرفتم و ماجرا را گفتم. آن‌ها روی خوش نشان دادند و حاضر شدند هزینه‌های جویان مانیون که برای مجله ما کار می‌کرد در سفر به ویتنام را پردازند. امروزه جویان برنده جایزه خبرنگاری ۵۵ ساله است و برای ای‌تی‌ان کار می‌کند. ما همین برنامه را هم برای تهیه گزارش از بیافرا اجرا کردیم. کاری که ما تحت تأثیر بی‌پولی انجام دادیم، شهرت و محبوبیت فراوان برایمان ایجاد کرد.

ما در واقع بر این باور بودیم که شرایط را تغییر می‌دهیم، حرف‌های مهم می‌زنیم و توجه مردم را به مطالب و حوادثی جلب می‌کنیم که در غیراین‌صورت نادیده انگاشته می‌شوند. اما همه موضوعات جنگ‌ها و گرسنگی‌ها بودند. ما مجله خود را با ترکیبی از مسائل سیاسی و موسیقی راک اند رل به بازار می‌فرستادیم تا مورد توجه دانشجویان و محصلین قرار گیرد. ما به این نتیجه رسیدیم که به لطف مصاحبه با اشخاصی مانند جان لنون و میک یگر و دیگران مخاطبان بیشتری پیدا می‌کردیم، هر چند نام این اشخاص تضمینی برای موفقیت راحت نبود. شهرت پیدا کردن آسان نبود. توان مالی برای تبلیغ را نداشتیم. بنابراین باید از حرف‌هایی که درباره ما می‌زدند و فروش مستقیم بهره می‌گرفتیم.

من به سختی تلاش می‌کردم تا مجله شهرت و محبوبیت بیشتری پیدا کند. این گونه به فروش ما افزوده می‌شد. بسیاری از روزنامه‌های بزرگ و معتبر مانند ساندی تلگرام و دیلی تلگرام مطالبی درباره ما می‌نوشتند و سازمان‌هایی بدون دریافت هزینه مجله را در نقاط مختلف و از جمله در مدارس به فروش می‌رساندند. دیلی تلگرام در یکی از شماره‌های خود نوشت مجله محصل به‌زودی در شمار یکی از پُرتیراثرترین مجلات کشور در خواهد آمد.

این یک شهرت و محبوبیت عالی بود. به همین دلیل بخش قابل ملاحظه‌ای از زندگی من صرف تبلیغ برای بالا بردن اسم و رسم خود و ویرجین شده است. تبلیغات، شهرت، ارتقا و... هر چه اسمش را بگذارید، مؤثر واقع می‌شود. حتی طبیعت به گل‌ها، پرندگان و حتی سوسک‌ها امکان داده که خودشان را به نمایش بگذارند. در دنیا رقابت فراوان وجود دارد. هر کالایی را بخواهید بفروشید باید آن را اطلاع‌رسانی کنید.

روزگار فروش دشوار مرا در شرایطی مناسب قرار داد. من آموختم جملگی ما چیزی داریم که می‌خواهیم بفروشیم؛ یکی قوطی‌های غذا می‌فروشد و یکی استعدادهایش را برای خدمت عرضه می‌کند. تولید کالا و داشتن بهترین عقاید و نظرات اگر فقط در ذهن شما باقی بمانند یا در گوشه اتاق خوابتان انباشته شوند، راه به جایی نمی‌برند. وقتی اولین سی‌هزار مجله از چاپ بیرون آمد با این حقیقت روبه‌رو شدیم که هزینه چاپ را باید بپردازیم، به پول احتیاج داشتیم.

از دانش‌آموزان خواستم در ازای مبلغی پول مجله را برای ما بفروشند. شمار زیادی از محصلین به ما مراجعه کردند و هر کدام تعداد قابل ملاحظه‌ای مجله خریدند تا در آموزشگاه‌ها، دانشگاه‌ها و خیابان‌ها آن‌ها را تک‌فروشی کنند. مجلات را به شکل عمده به نیم بها به آن‌ها تحویل می‌دادیم. آن‌ها مجله‌ها را می‌فروختند و سهم خودشان را برمی‌داشتند.

ما تیم خوبی داشتیم. به هم نزدیک بودیم. می‌خواستیم دست به کار شویم و کمک کنیم. حتی در روزهای انتشار افراد خانواده‌مان به کمک می‌آمدند تا ما نشریه چاپ‌شده را به فروش برسانیم. اشتیاق و روحیه آن‌ها گرمابخش دل‌های ما بود. مادرم تعداد زیادی مجله را برای فروختن به هایدپارک، محل ایراد سخنرانی، می‌برد و آن‌ها را می‌فروخت. خواهرم لیندی و من در خیابان اکسفورد راه می‌رفتیم و مجله می‌فروختیم. من پر از انرژی بودم. در آن شهر بزرگ با آن همه سوابق تاریخی احساس می‌کردم به هر چیزی می‌توانم دست یابم. می‌خواستم تجربه‌های مختلف کنم. می‌خواستم به دنیا کمک کنم تا به مکانی بهتر و مهربان‌تر تبدیل شود.

در آن روزگار که باید صورت‌حساب‌های کاری سنگین را می‌پرداختیم، در شرایط فروش سطح پائین برای پرداخت هزینه آگهی تجارتي کم‌پول بودیم. اغلب گرسنه بودیم. پرداخت قبوض تلفن برایمان دشوار بود، اما اهمیت نداشت. مادر با مقادیر قابل توجه غذا به سروقت ما می‌آمد و درحالی‌که از پله‌های زیرزمین پائین می‌آمد با صدای بلند فریاد می‌کشید: «محموله هلال احمر». من و جانی و هر کسی که آنجا به ما کمک می‌کرد، به غذا حمله می‌کردیم. یک‌بار مادر گردن‌بندی را در خیابان پیدا کرد و آن

را به ایستگاه پلیس برد و تحویل داد. بعد وقتی صاحب گردن‌بند پیدا نشد، آن را به مادرم پس دادند و مادرم که می‌دانست چقدر در تنگنای نقدینگی به سر می‌بریم آن را به قیمت صد پوند فروخت و مبلغ دریافت‌شده را به ما داد تا از آن برای پرداخت بدهی‌هایمان استفاده کنیم.

هر بار فرصتی مغتنم دست می‌داد از آن به سود خود استفاده می‌کردیم. وقتی مسلم شد که مجلات ما به مرحله اشباع رسیده‌اند، به‌جای قبول آن، به راه‌های بیشتر برای کسب درآمد روی آوردیم. هدف ما این بود که فروشگاه‌هایی دایر کنیم، اما به اندازه کافی پول نداشتیم. از طریق پست اقدام به ارسال مجله کردیم. در همین زمان مردی را پیدا کردیم که در خیابان اکسفورد یک کفش‌فروشی داشت. با او صحبت کردیم تا به ما اجازه دهد از فضای خالی کفش‌فروشی‌اش استفاده کنیم و مجلات خود را بفروشیم. به نامی احتیاج داشتیم و این گونه، ویرجین متولد شد.

من با توجه به درس‌هایی که از مجله محصل گرفته بودم برای معرفی اولین صفحه‌فروش خیابان اکسفورد تلاش فراوان کردم. در فروشگاه جایی را تخصیص دادیم که خریداران قبل از خرید صفحه بتوانند به صدای آن گوش دهند. خریداران جوان دوستانشان را در جریان این فروشگاه گذاشتند. دیری نپایید که یک فروشگاه به دو و بعد به سه فروشگاه تبدیل شد. ما دنبال فضاهای مناسب در خیابان‌های شلوغ می‌گشتیم و اصرار داشتیم در سه‌ماهه اول فعالیت اجازه ندهیم. کمی بعد در هر شهر بریتانیا یک فروشگاه صفحه‌فروشی ویرجین دایر کردیم و من هنوز زیر بیست سال بودم. پول نقد فراوان به دست می‌آوردیم، اما به نظر می‌رسید صورت‌هزینه ما از آن هم بالاتر است.

ما تا به اینجا به هدف خود رسیده بودیم و با این حال من هدف‌های بزرگ‌تر در سر داشتم. به تدریج و طی زمان به آن‌ها رسیدم.

من معتقدم باید زندگی غنی داشت. سال ۱۹۸۴ تد تولمن، کشتی‌ساز، از من خواست اسپانسر تولید کشتی‌اش شوم که دوباره بتواند جایزه بلوریانند را نصیب بریتانیا کند. بلافاصله موافقت کردم. بلوریانند جایزه‌ای بود که به کشتی‌ای تعلق می‌گرفت که بتواند فاصله آمریکا تا ایرلند را سریع‌تر از سایر کشتی‌ها طی کند.

کشتی ویرجین آتلانتیک چلنجر به بزرگی کشتی امریکایی ۵۲ هزارتنی با ۲۴۰ هزار اسب بخار اس اس یونایتد استیت نبود. کشتی ما سبک وزن بود. طول آن ۶۵ پا بود و ۲۰۰۰ هزار اسب بخار نیرو داشت. اما هرگز در جایی نوشته نشده بود که ما نتوانیم جایزه را برنده شویم. تنها لازمه برنده شدن این بود که کشتی بتواند مسافر حمل کند. من خوشحال شدم که از من خواستند یکی از چهار جاشو کشتی باشم.

اما مشکلی کوچک وجود داشت. زنم، جوئن، هشت‌ماهه باردار بود و من به او قول داده بودم هنگام زایمانش حضور داشته باشم. به تقویم نگاه کردم. به نظر می‌رسید که می‌توانم به موقع در خانه باشم، اما طوفان سبب شد سفر ما در نیویورک سه هفته به تأخیر بیفتد. وقتی اعلام شد هوا برای حرکت کشتی مناسب است، احساس کردم که به موقع برای زایمان زنم نمی‌رسم.

به او زنگ زدم و پرسیدم چه باید بکنم. زخم بدون تردید جواب داد که کشتی را ترک نکنم و زایمانش تا دو هفته دیگر صورت نمی‌گیرد و به‌موقع می‌رسم. امیدوار بودم که همسرم گرفتار خوش‌بینی بیش از اندازه نشده باشد.

با ویرجین آتلانتیک چلنجر ساحل امریکا را ترک کردیم. پایان روز اول سفر از رادیو خبر گرفتم که پسر، سام، متولد شده است، نتوانسته بودم به قولم وفا کنم اما خوشبختانه فرزندمان سالم بود. کارکنان کشتی جشن گرفتند.

ما در عبور از اقیانوس به‌راحتی جایزه را از آن خود می‌کردیم، اما در فاصله چندصدمایلی ایرلند با طوفانی سهمگین روبه‌رو شدیم. کشتی روی آب به بالا و پائین پرتاب می‌شد. هر کس در جای خود نشسته بود. جایی را نمی‌دیدم. وقتی به فاصله شصت‌مایلی سیلی‌ایلز رسیدیم و جایزه تقریباً در دست‌های ما بود، با یک موج سهمگین برخورد کردیم. لحظه‌ای بعد پیت داوونی مهندس کشتی فریاد می‌کشید:

«داریم در آب فرو می‌رویم. هر چه زودتر کشتی را ترک کنید.»

شی بلایت یکی دیگر از خدمه کشتی با گیرنده رادیویی صحبت می‌کرد: «ویرجین چلنجر دارد غرق می‌شود. داریم کشتی را ترک می‌کنیم. تکرار می‌کنم داریم کشتی را ترک می‌کنیم.»

چند ثانیه بعد کشتی شروع به فرورفتن کرد. در کشتی چند قایق‌بادی نجات داشتیم که آن‌ها را باد کردیم. من پشت دستگاه رادیو نشسته بودم و شرایطمان را اطلاع‌رسانی

می‌کردم. از آن طرف به من گفتند که یک کشتی، یک هلی‌کوپتر و یک هواپیما به سمت ما در حرکت هستند.

سرانجام یک کشتی بادی که به سمت کارائیب می‌رفت ما را نجات داد، ما از روی قایق نجات سوار کشتی شدیم.

ما در اولین تلاش خود نتوانستیم جایزه بلوریباند را نصیب خود کنیم اما تسلیم نشدیم. سال بعد با ویرجین آتلانتیک چلنجر ۲ به صحنه رقابت بازگشتیم. کشتی جدید ۷۵ پا طول داشت. مطمئن بودیم این کشتی بهتر از کشتی قبل می‌تواند با هوای نامساعد برخورد کند. ما بندر نیویورک را در یک صبح آفتابی ماه ژوئن ترک کردیم. سرعت بیشتر در مسیر شرق به مراتب بیش از آنی بود که انتظارش را داشتیم.

روز دوم آدرنالین در خونمان غوغا می‌کرد. به شدت بالا و پائین می‌رفتیم. موتورهایمان مشکل پیدا کردند و از کار افتادند. یکی راستیگ، مهندس جدید کشتی، به موتورخانه رفت تا علت بروز مشکل در موتور را پیدا کند و چند دقیقه بعد وحشت‌زده برگشت؛ فیلترهای سوخت پر از آب شده بودند. مصیبتی بزرگ بود. اصلاً معلوم نبود چگونه آب با سوخت درهم شده، اما فرصتی برای نگران‌شدن نداشتیم. جدا کردن آب از دیزل غیرممکن بود، باید چهار باک سوخت را تخلیه می‌کردیم و دوباره شروع می‌کردیم.

توانستیم موتورها را به کار اندازیم اما دوباره از کار افتادند. هفت ساعت بود که نزدیک کشتی سوخت‌گیری روی آب بالا و پائین می‌رفتیم. مسابقه کم‌کم از دست می‌رفت.

طغیان آب به طور تصاعدی افزایش می‌یافت. کشتی دستخوش امواج شده بود. همه ما حال به هم خوردگی پیدا کرده بودیم.

شی دهانش را به گوش من نزدیک کرد: «بی‌فایده است ریچارد، خیلی متأسفم.»
می‌دانستم اگر در این تلاش شکست بخوریم زمان سومی وجود نخواهد داشت. باید به راهنمان ادامه می‌دادیم. باید آن‌ها را متقاعد می‌کردم.

«سعی کنید موتورها را به حرکت درآورید تا ببینیم تا کجا می‌توانیم برویم.»

بار دیگر عزممان را جزم کردیم و دست به کار شدیم. از قایق سوخت‌گیری فاصله گرفتیم. موتورها جواب دادند و روشن شدند و علی‌رغم مشکلات به حرکت درآمدند. به سومین کشتی سوخت‌گیری رسیدیم و با باک پر و مقداری غذا به مرحله سوم سفرمان رسیدیم. به جایی رسیدیم که کشتی قبلی ما غرق شده بود، جملگی فریادی از خوشحالی کشیدیم. پس از عبور پنج مایل بعد از سیلی‌ایلز هلی‌کوپترها و لحظاتی بعد صدها قایق برای خوشامدگویی به ما نزدیک شدند. کل سفر ما ۳ روز و ۸ ساعت و ۳۱ دقیقه به طول انجامیده بود. ما دو ساعت و نه دقیقه رکورد بلوریباند را شکسته بودیم. ما موفق شده بودیم. درسی که من از این حادثه گرفتم این بود که به تلاش خود ادامه دهیم و هرگز تسلیم نشویم.

روز بعد از دریافت جایزه بلوریباند، یک سوئدی به نام پر لینداستراند به من زنگ زد و گفت: «اگر فکر کردی عبور از آتلانتیک به وسیله کشتی خیلی چشمگیر است، دوباره فکر کن. من قرار است بزرگ‌ترین بالون هوای گرم دنیا را بسازم و می‌خواهم آن را در

فاصله سی‌هزارپایی از روی اقیانوس آتلانتیک عبور دهم. آیا می‌خواهی به من
پیوندی؟»

به یاد قهرمان گذشته‌ام کاپیتان اسکات افتادم. به یاد آمد که او چگونه با بالون بر
فراز قطب جنوب پرواز کرده بود. تا آن زمان کسی از آتلانتیک با بالون عبور نکرده
بود. من هرگز سوار یک بالون نشده بودم. دیوانگی بود. بیش از اندازه خطرناک بود. تا
آن زمان شرکت‌های من صدهامیلیون پوند ارزش داشتند، اگر می‌مردم چه اتفاقی
می‌افتاد؟ درحالی‌که به پر گوش می‌دادم که برنامه‌هایش را شرح می‌داد و می‌گفت
چرا موفق می‌شود، این افکار به ذهنم خطور می‌کردند.

دلایل عاقلانه فراوانی وجود داشتند که می‌گفتند من نباید این پیشنهاد را بپذیرم، اما
فقط یک عامل وجود داشت که مرا به قبول این اقدام تشویق می‌کرد - من هرگز
نمی‌توانستم در برابر چالش‌ها مقاومت کنم. اما قبلاً درباره پر لینداستراند شنیده بودم
و می‌دانستم که او در زمینه پرواز با بالون چندین رکورد دارد و از جمله این‌که توانسته
در بالاترین ارتفاع از سطح دریا پرواز کند. به نظر می‌رسید که او می‌داند درباره چه
صحبت می‌کند.

به او گفتم: «من از علم این کار بی‌اطلاعم، اما اگر به این سؤال جواب دهی با تو می‌آیم.»
پر گفت: «البته» و بعد منتظر سؤال ماند.

«آیا تو فرزند داری؟»

«بله دو فرزند دارم.»

تصمیم گرفتم با او همسفر شوم. و این را به او گفتم.

من همیشه به اشخاص می‌گویم که اگر می‌خواهند کاری را به‌خوبی انجام دهند باید برنامه داشته باشند و تدارک کافی ببینند. من برای بردن جایزه بلوریباند به‌شدت تمرین کرده بودم و حالا می‌دانستم برای سفر با بالون هم به تمرین و رسیدن به آمادگی احتیاج دارم. کاری پرریسک بود. اگر در دریا کشتی شما غرق شود شانس آن وجود دارد که کسی شما را نجات دهد، اما کار بالون قابل پیش‌بینی نیست. معلوم نیست باد از کدام جهت می‌وزد و معلوم نیست با چه سرعتی به سمت زمین فرود می‌آید. در مقایسه با رکوردهای قبلی این بار باید پنج‌برابر بیشتر پرواز می‌کردیم، باید به ارتفاع بالاتر می‌رسیدیم و سه‌برابر دفعات قبل در هوا باقی می‌ماندیم. به عنوان قدم اول باید پرواز با بالن را یاد می‌گرفتم. از این رو به اتفاق پر و رابین بچلور، مربی‌ام، به اسپانیا رفتیم. من آموختم چگونه با بالون پرواز کنم. این درس‌ها زندگی مرا نجات داد.

تا وقتی سوار یک بالون استراتوسفریک نشده باشید نمی‌فهمید با سایر بالون‌هایی که در آگهی‌های تبلیغاتی نشان می‌دهند چه تفاوتی دارد. به این می‌ماند که یک دوچرخه را با یک اتوبوس مقایسه کنید.

بالون پُر شده از هلیوم می‌تواند چندین روز در هوا باقی بماند. از پر سؤالات مختلف کردم و او به سؤالات من جواب داد. جواب‌هایش همه محکم و علمی بودند و بر خاطر جمعی من افزودند. من به این نتیجه رسیدم که اگر کسی بتواند موفق شود آن شخص ما خواهیم بود.

از آنجا که بادهای و جریانات تند از آمریکا به سمت اروپا می‌وزند، صبح یک روز آمریکا را ترک کردیم. ۲۹ ساعت بعد روی ایرلند بودیم. ما اولین کسانی بودیم که در یک بالون با هوای گرم از اقیانوس آتلانتیک عبور کردیم.

سرعت فوق‌العاده زیاد پرواز ما را با شرایطی غیرمنتظره روبه‌رو کرد: ما هنوز سه باک گاز داشتیم که به بدنه کپسول متصل بودند. تصمیم گرفتیم ارتفاع کم کنیم و سوخت را در یک محوطه خالی تخلیه کنیم و بعد به‌طور کنترل‌شده فرود آییم. پر به آرامی ارتفاع کم کرد به‌طوری‌که توانستیم ببینیم کجا می‌توانیم باک‌های سوخت را از بالون دور کنیم، اما وقتی به زمین نزدیک شدیم وزش باد به شکل غیرمنتظره شدید شد. به سرعت ارتفاع کم می‌کردیم. با پرتاب باک‌های سوخت کنترل‌مان را از دست دادیم. بالون مانند یک راکت به سمت بالا به حرکت درآمد. در این زمان حاشیه دریا را دیدیم و پر هوای داغ را تخلیه کرد تا از ارتفاع ما بکاهد، اما سرعت باد در روی زمین بیش از حدی بود که تصور کرده بودیم. باد ما را به سمت دریا به حرکت درآورد. به سمت شمال شرقی در حرکت بودیم. بدون رادیو و برق در کپسول بیش از هر زمانی دستخوش و در اختیار باد بودیم.

پر گفت: «محکم بشین»

بعد هوای بیشتری را از بالون تخلیه کرد تا سرعتمان کمتر شود و با سرعت کمتری از میان ابرها با زمین فاصله کم کنیم. وقتی سرانجام از مه بیرون آمدیم، چشمم به آب‌های کف‌آلود دریا افتاد که به استقبال ما آمده بودند. از ساحل فاصله گرفته بودیم.

به دریا برخورد کردیم. بالن ما روی آب کج شده بود. امکان راست و قائم ایستادن را نداشتیم. بالن ما را روی آب اقیانوس می کشاند. با برخورد به هر موج بالا و پائین می رفتیم.

پر با فریاد به من گفت: «برو بیرون ریچارد. مجبوریم بالن را ترک کنیم.»

بعد پر در خروجی بالن را باز کرد و از بالن به داخل آب پرید. فریاد کشیدم که جلیقه نجات کجاست، اما او متوجه حرف من نشد. به ذهنم رسید که پر خودش را به کشتن داده است. فاصله او تا سطح آب اقیانوس وقتی پرش کرد، دست کم صد پا بود. حالا با نبود وزن پر در بالن، بالن دوباره ارتفاع گرفت. من بودم و خودم.

من از سطح دریا فاصله گرفتم و دوباره به ابرها رسیدم. باد مرا به سمت شمال و به طرف اسکاتلند می برد. من تنها در بزرگ ترین بالونی که تا به حال ساخته شده بود نشسته بودم. بیش از یک ساعت سوخت نداشتم. وقتی این سوخت تمام می شد، بالن، کپسول سنگین و من همراه با آن ها به دریا سقوط می کردیم. رادیو را امتحان کردم، اما کار نمی کرد. دو گزینه خطرناک داشتم و نمی دانستم کدام را انتخاب کنم، یا باید با چتر نجات به بیرون می پریدم یا در بالن باقی می ماندم. به نظر می رسید از این مهلکه جان سالم به در نخواهم برد. دفترچه یادداشت را برداشتم و در آن نوشتم:

«جوئن، هالی، سام، دوست تان دارم.»

ناگهان خوش‌بینی دیرینه و عزم و اراده راسخم بر من چیره شد. من در چه فکری بودم، آیا بدون مبارزه می‌خواستم تسلیم شوم. به خود گفتم: «تا زمانی که زنده هستی نباید دست از تلاش برداری. باید کاری کنی، بدان که اتفاقی می‌افتد.»

وقتی سوخت بالون تمام شد، بالون از میان ابرهای پُر حجم به سمت پائین به حرکت در آمد. روی آب چشمم به یک هلیکوپتر افتاد. ظاهراً مرا جستجو می‌کرد. وقتی سرنشینان هلیکوپتر علامت دادند که مرا دیده‌اند، دانستم نجات یافته‌ام.

وقتی به امواج نزدیک شدم به دریا پریدم و از بالون فاصله گرفتم. بالون حالا بدون وزن من بار دیگر به هوا بلند شد و بعد از نظر پنهان گردید. دست‌کم از این خوشحال بودم که بالون روی سر من سقوط نکرد. هلیکوپتر مرا از میان آب‌های به‌شدت سرد دریا بیرون کشید. به محض این‌که حاشیه امنیتی پیدا کردم، درباره پر سؤال کردم. آن‌ها گیج و مبهوت نگاهم کردند. «فکر می‌کردیم همراه توست». باید او را به سرعت پیدا می‌کردیم. آخرین وضعیت او را با مأموران در هلیکوپتر در میان گذاشتم. پر قبل از این‌که در اثر سرما بمیرد نجات داده شد.

این سفر تجربه‌ای بزرگ بود که از آن درس‌های فراوان آموختم. آموختم که اگر می‌خواهید کاری بکنید فوراً باید دست به کار شوید و برای هر کاری که می‌کنید باید تدارک ببینید. به خودتان ایمان داشته باشید. به یکدیگر کمک کنید و از همه مهم‌تر، هرگز تسلیم نشوید.

می‌توانید از همه این درس‌ها در زندگی استفاده کنید. مجبور نیستید تجارت کلان داشته باشید، با بالون سفر کنید یا با کشتی رکورد سرعت را بشکنید تا درس‌هایی را که من آموختم بیاموزید. هدف شما می‌تواند کوچک باشد. مجله محصل در شروع کوچک بود، اما من در آن موفق شدم زیرا می‌دانستم که می‌توانم موفق شوم. اگر واقعاً می‌خواهید کاری را انجام دهید، این کار را بکنید. تا زمانی که ترس را رها نکنید و به پرواز درنیایید هرگز موفق نخواهید شد.

فصل دوم

خوش باشید

خوش باشید

خوش باشید، تلاش کنید، پول از راه می‌رسد

وقت تلف نکنید، از فرصت‌ها بهره بگیرید

نگاه مثبت به زندگی داشته باشید

وقتی خوش نمی‌گذرد، کاری دیگر کنید

من در مقالات مختلف خوانده‌ام که دست به هر کاری که بزنم طلا می‌شود. با آن که این حرف درست نیست منکر آن نیستم که موفق بوده‌ام و در کار تجارت به دستاوردهای بزرگ رسیده‌ام. رانندگان تاکسی، روزنامه‌نگاران، مصاحبه‌کنندگان رادیو اغلب می‌پرسند راز موفقیت‌م در چیست و چگونه کسب درآمد می‌کنم. در واقع آنچه آن‌ها می‌خواهند بدانند این است که چگونه می‌توانند ایجاد درآمد کنند؛ همه می‌خواهند میلیونر شوند.

همیشه به آن‌ها یک جواب می‌دهم، من رمز و رازی ندارم. در تجارت قاعده به‌خصوصی وجود ندارد. من صرفاً زیاد کار می‌کنم، همیشه هم این‌گونه بوده است. من باور دارم که می‌توانم کاری انجام دهم و از همه این‌ها مهم‌تر، سعی می‌کنم خوش باشم. من صمیمانه معتقدم که کار با تفریح باید همراه باشد. منظورم این است که باید از زندگی لذت برد. کار کردن و نگران بودن و استرس داشتن هرگز جالب نیست. دلیلی نمی‌بینم که در هر لحظه بیداری کار کنم و دلیلی نمی‌بینم که از شدت کار کردن بی‌حال و

فرسوده شوم. تفریح کردن و از زندگی لذت بردن به انسان طراوت می‌بخشد. در سطح فیزیکی و معنوی ما را با نشاط می‌کند. این که بدانیم چگونه بخندیم، چگونه عشق بورزیم و چگونه قدر یکدیگر را بدانیم، موضوع زندگی است. به این گفته‌های یک مصری عهد باستان توجه کنید:

او که تمام مدت روز کار می‌کند مفلوک است، او که همه روز را تفریح می‌کند از عهده پرداخت هزینه‌هایش بر نمی‌آید و آن کمانداری به هدف می‌زند و آن دریانوردی به ساحل می‌رسد که مهارت‌های مختلف داشته باشد و بداند چه زمانی کار کند، چه زمانی استراحت کند و در آرامش به سر ببرد.

وقتی قرار شد با یک بالون هوای گرم به اکناف دنیا سفر کنم - سفری که می‌دانستم بسیار خطیر است و ممکن است از آن به سلامت بازنگردم - خواستم به فرزندانم نصیحتی واقعی کرده باشم، مطلبی که بتوانند در سال‌های پیش رویشان از آن استفاده کنند. قبل از شروع سفر برای سام و هالی نامه نوشتم: «با تمام وجود زندگی کنید. از هر لحظه زندگی‌تان لذت ببرید. مادرتان را دوست بدارید و مراقب او باشید.»

این کلمات باورها و اعتقادات مرا خلاصه می‌کند: وقت تلف نکنید، خوش باشید خانواده‌تان را دوست بدارید.

همان‌طور که متوجه شدید کسب درآمد در این فهرست نیست.

هدف من ثروتمند شدن نبود. من دنبال زندگی خوش و چالش در زندگی بودم و هنوز هم این‌ها را می‌خواهم. من منکر آن نیستم که پول مهم است. ما زن و مرد غارنشین

نیستیم که بتوانیم با ریشه گیاهان و توت‌های جنگلی زندگی کنیم. گرچه ممکن است یک آرمان‌گرا این حرف مرا نپسندد، ما در عصری زندگی می‌کنیم که برای ادامه و بقای زندگی خود به پول احتیاج داریم. من یک‌بار گفتم که در زندگی به یک صبحانه، به یک ناهار و به یک شام احتیاج دارم و هنوز هم همین حرف را می‌زنم. من هرگز برای پول سر وقت تجارت نرفتم، اما به این نتیجه رسیده‌ام که اگر شادی و تفریح بخواهم، پول خودبه‌خود از راه می‌رسد. من اغلب از خودم می‌پرسم آیا کارم لذت‌بخش است؟ آیا مرا شاد می‌کند؟ من معتقدم پاسخ به این سؤالات مهم‌تر از شهرت و کسب درآمد است. اگر کسی نخواهد از زندگی لذت ببرد، از او می‌پرسم «برای چه؟» من اگر از کاری لذت نبرم آن کار را انجام نمی‌دهم.

ممکن است بپرسید از کجا می‌دانم لذت و شادی منتهی به پول و ثروت می‌شوند؟ جوابم این است که این را نمی‌دانم، من فقط می‌توانم زندگی خود را به عنوان نمونه مطرح سازم. موفقیت همیشه به دست نمی‌آید. من فراز و نشیب بسیار داشته‌ام و البته همه روز را به تفریح و لذت پشت سر نمی‌گذارم. این هم به شکلی کسالت‌آور است. قرار گرفتن در آرمیدگی خوب است. داشتن تعطیلات بسیار مهم است، اما حرف من این است که انسان باید از کاری که می‌کند لذت ببرد. مهم نیست چه کاری، هر کاری. کار باید رضایت‌بخش و الهام‌بخش باشد. بسیاری از تلاش‌های ما بی‌اثر و بی‌هدف هستند. من به تعادل اعتقاد دارم. من به هماهنگی اعتقاد دارم. من در مجموع بسیار خوشبخت بوده‌ام که به این موقعیت رسیده‌ام. من تا جایی که به یاد دارم تفریح کرده‌ام و درآمد هم تحصیل کرده‌ام.

اولین مؤسسه تجاری من موفقیت‌آمیز نبود اما من از آن درس گرفتم. یک تعطیلی عید پاک که حدوداً نه‌ساله بودم و مدرسه نرفته بودم، برنامه بزرگی به ذهنم خطور کرد. به فکر رسید درخت کریسمس پرورش دهم. همه درخت کریسمس می‌خواستند و بنابراین منطقی می‌نمود که فکر کنم فروش درخت کریسمس درآمد نقدی ایجاد می‌کند. از آن مهم‌تر این که درخت‌ها خودشان رشد می‌کنند، از این‌رو چهارصد نهال بذری سفارش دادم و به اتفاق دوستم، نیک پاول، آن‌ها را در خانه کاشتیم. از این کارمان لذت بردیم. تنها کاری که باید می‌کردیم این بود که هیجده ماه انتظار بکشیم تا نهال‌ها به درخت کریسمس تبدیل شوند. من حتی در کودکی برنامه‌های بلندمدت داشتم.

اولین درسی که یاد گرفتم استفاده از ریاضیات بود. در مدرسه جمع کردن را خوب بلد نبودم. روی کاغذ اعداد معنا و مفهومی نداشتند. وقتی درخت‌های کریسمس را برنامه‌ریزی کردم متوجه شدم که اگر هزینه هر کیسه بذر نهال پنج پوند باشد و من هر درخت را دو پوند بفروشم، ۷۹۵ پوند سود می‌کنم. مبلغی چشمگیر بود و ارزش آن را داشت که برایش صبر کنم.

درس دومی که آموختم این بود که پول علف خرس نیست. متأسفانه خرگوش‌ها همه بذره‌ای نهال‌ها را خوردند. ما هم از خرگوش‌ها انتقام گرفتیم و شروع به تیراندازی به آن‌ها کردیم. هر خرگوش را به قیمت یک شیلینگ به قصابی محلی فروختیم. سود کمی عاید ما شد. همه ما به غیر از خرگوش‌ها چیزی عایدمان شد.

شما هرگز نمی‌دانید که یک روز تعطیل آفتابی در ساحل دریا صاحب یک جزیره و یک شرکت هواپیمایی شدم. این برحسب تصادف اتفاق افتاد. سال ۱۹۷۶ به شدت درگیر ایجاد موزیک ویرجین بودم. به شدت کار می‌کردیم اما تفریح هم داشتیم. خوش می‌گذشت. آلبوم موفقی تهیه کردیم و فروش ما بالا رفت.

اشکال کار ما این بود که مایک اولدفیلد، همکارم، خجالتی‌تر از آن بود که برای آلبوم ما تبلیغ کند اما تسلیم نشدیم. به جای آن راه‌حلی پیدا کردیم. ویدیویی تهیه کردیم و آن را در تلویزیون پخش کردیم. گروه‌هایی مانند بیتل‌ها ویدیوهای موسیقی تهیه کرده بودند. نوار ویدیویی بسیار موفق شد. فروشمان در سطح جهان عمده و بسیار موفق بود. موسیقی ویرجین یک‌شبه فراگیر شد اما با آن که موفق بودیم، لحظه‌ای از پیدا کردن صداهای جدید و استعدادهای نو غفلت نکردیم.

همیشه سعی می‌کنم در زمستان‌ها از کشور انگلیس فاصله بگیرم. موسیقی، خورشید و دریا به من احساس خوبی می‌دهند. دور شدن از لندن به من فضا و آزادی می‌دهد که فکر کنم و ایده‌های تازه پیدا نمایم. در آن زمستان و پایان سال ۱۹۷۷ من و نامزدم از هم جدا شده بودیم. من غمگین بودم اما می‌خواستم در بهترین حد خود ظاهر شوم. احساس کردم بیش از هر زمانی به تعطیلات و مرخصی احتیاج دارم.

به جامائیکا رفتم تا گروه‌های موسیقی را پیدا کنم و با آن‌ها قرارداد ببندم. با خود یک چمدان پر از اسکناس بردم زیرا نوازنده‌ها و خواننده‌های موسیقی در جامائیکا چک قبول نمی‌کنند. طی روز در آب گرم دریا شنا می‌کردم و شب‌ها در کلوپ‌ها و رستوران‌ها به

صدای موسیقی گروه‌ها گوش می‌دادم. وقتی موسیقی جدیدی می‌شنیدم، بلافاصله درباره آن یادداشت‌برداری می‌کردم.

هنوز در جامائیکا بودم که جوئن به من زنگ زد و پرسید: «می‌توانی مرا در نیویورک ملاقات کنی؟» در نیویورک اوقات خوشی داشتم. دلمان می‌خواست فرار کنیم و با هم تنها باشیم. در یک میهمانی کسی از من پرسید آیا اسم ویرجین را از روی ویرجین آیلندز انتخاب کرده‌ام. ما اسم شرکت‌مان را از آن جهت ویرجین گذاشته بودیم که در آن زمان در کار تجارت بی‌تجربه بودیم اما هرگز به ویرجین آیلندز سفر نکرده بودیم. ناگهان به نظرم رسید که آنجا باید مکان بسیار عاشقانه و رومانتیکی برای من و جوئی باشد.

همه پولم را صرف بستن قرارداد با نوازندگان و خوانندگان جامائیکایی کرده بودم اما شنیده بودم اگر بخواهید ملکی در منطقه کارائیب بخرید، همه منطقه را به شما نشان می‌دهند، مجانی و بدون پول. به یک بنگاه معاملات ملکی در ویرجین آیلندز زنگ زدم به او گفتم من یک شرکت تهیه نوارهای موسیقی دارم و می‌خواهم جزیره‌ای بخرم تا در سایه سکوت آن نوارهای موسیقی‌ام را ضبط کنم. بنگاه‌دار دقیقاً آن‌طور که من دوست داشتم جواب داد: «لطفاً به عنوان میهمان ما به اینجا بیایید. ما جزایر دوست‌داشتنی فراوانی برای فروش داریم آن‌ها را به شما نشان می‌دهیم.»

من و جوئی به ویرجین آیلندز پرواز کردیم. با ما مانند سلاطین برخورد کردند. یک اتومبیل بزرگ برای بردن ما به فرودگاه فرستادند و ما را به یک ویلای زیبا که استخر داشت و رو به دریا بود، بردند. ویلا آنچه را که ما می‌خواستیم داشت. آن شب

درحالی که شنا می کردیم و به آسمان پرستاره خیره شده بودیم احساس می کردیم به بهشت رفته ایم. احساس می کردم چقدر دوست دارم جزیره ای برای خودم بخرم و در این جزیره زندگی کنم. روز بعد هلیکوپتری منتظر بود تا جزایر مختلف را نشانمان دهد. بر فراز درخت های نخل سبز به پرواز در آمدیم. روی دریای آبی رنگ جزایر را یکی یکی تماشا کردیم. در هر جزیره توقفی کوتاه کردیم. اوقاتی خوش را گذرانیدیم.

می دانستم توان خرید این جزایر را ندارم. از بنگاه دار پرسیدیم آیا جزایر دیگری دارد که ما آن را ندیده ام.

او گفت: «بله یک جزیره دیگر هم هست، یک جواهر کوچک، اسمش نکر است». او گفت که صاحب این جزیره یک مرد انگلیسی است که هرگز به این جزیره نیامده است. جزیره ای که با سایر جزایر چندین مایل فاصله داشت و به دو لحاظ خوب به نظر می رسید. اول آن که برای دیدن آن باید با هلیکوپتر مسیر را طی می کردیم و طی این فاصله از صحنه ها و مناظر زیبا بازدید می نمودیم. دیگر آن که در جزیره ساختمانی ساخته نشده بود. ما قصد خرید جزیره نداشتیم چون هنوز توانایی مالی آن را نداشتیم.

ویرجین موزیک حال و روزی خوب داشت و هر یک از گروه هایی که با آن ها قرارداد امضا کرده بودم می توانستند کارشان را به خوبی انجام دهند، بنابراین ایده خرید یک جزیره را در بلندمدت منتفی نمی دانستم. اما حالا هیجان زده شده بودم و خواهان مکان خود در بهشت بودم. هدفی دیگر هم داشتم.

روی دریا با آب زلال و آبی به پرواز درآمدم. قبل از این که روی یک ساحل شنی به زمین بنشینیم، صحنه‌ای را دیدم که مرا به یاد صحنه کلاسیک در کتاب رابینسون کروزو انداخت، وسط جزیره تپه سبزی دیده می‌شد که از آن بالا رفتیم. منظره اطراف از بالای تپه ارزش بالا رفتن از آن را داشت. می‌توانستیم به هر طرف نگاه کنیم. چیزی نبود، تنها ما بودیم و دریای آبی. مسئول بنگاه خرید و فروش ملک و املاک به ما گفت که لاک‌پشت‌ها در حاشیه ساحل تخم‌گذاری می‌کنند. وسط جزیره دو دریاچه کوچک آب نمک بود که اطراف آن را چندین جریب جنگل‌های استوایی فرا گرفته بود. درحالی که نگاه می‌کردیم فوجی از طوطی‌های سیاه‌رنگ از بالای سرمان عبور کردند. ویلاهای بزرگ وجود خارجی نداشتند. نشانه‌ای از کسی که ساکن جزیره باشد به چشم نمی‌خورد، یک جزیره واقعاً متروک بود. آنجا ایستادیم و به دریا چشم دوختیم. من سلطان بلامنازع چیزی بودم که می‌دیدم. در همان لحظه عاشقِ نکرِ شدم.

مأمور بنگاه معاملات املاک به ما اطلاع داد آب قابل شرب در جزیره وجود ندارد. گفت اگر جزیره را بخریم باید آب قابل شرب را از دریا تهیه کنیم.

با خود گفتم: «چه خوب، حتماً نمی‌توانند مبلغ زیادی بابت اینجا مطالبه کنند. جزیره متروکه‌ای که نه آب دارد و نه خانه». از او قیمت جزیره را سؤال کردم. و او جواب داد: «سه میلیون پوند».

بسیار گران‌تر از حدی بود که بتوانم پردازم. گفتم: «من می‌توانم ۱۵۰ هزار پوند پردازم.»

من کمتر از پنج درصد قیمت فروش پیشنهادی را پیشنهاد کرده بودم. جدی حرف می‌زدم اما مأمور بنگاه ابداً خوشش نیامد. او تکرار کرد قیمت این جزیره سه میلیون پوند است و لبخند از لبانش محو شد.

گفتم: «آخرین قیمتی که می‌توانم بپردازم دویست هزار پوند است». از تپه سرازیر شدیم و سوار هلیکوپتر شدیم و به ویلا پرواز کردیم. چمدان‌هایمان را پشت درِ اتاقمان بیرون گذاشته و ما را از اتاقمان بیرون انداخته بودند. شب را در اتاقی با صبحانه در دهکده به سر بردیم و روز بعد آنجا را ترک کردیم. انگار ما را از پردیس اخراج کرده بودند.

بقیه تعطیلاتمان را در جزیره دیگر گذراندیم. صاحب بنگاه تصور کرده بود ما ثروتمندیم. هواپیمای ما قرار بود به پورتوریکو پرواز کند اما وقتی به فرودگاه رسیدیم، پرواز لغو شده بود. مسافران سرگردان از سمتی به سمت دیگر می‌رفتند. از کسی کاری ساخته نبود، من دست به کار شدم. کسی باید کاری می‌کرد. اگرچه ابداً نمی‌دانستم که چه دارم می‌کنم، تصمیم گرفتم هواپیمایی را با دوهزار دلار چارتر کنم. بعد این رقم را به تعداد مسافران تقسیم کردم. به هر کس ۳۹ دلار افتاد. تخته سیاهی قرض گرفتم و بالای آن نوشتم «شرکت هواپیمایی ویرجین سفر به پورتوریکو نفری ۳۹ دلار» - در یک لحظه همه بلیت‌ها را مسافران خریدند. به من دو بلیت مجانی رسید و حتی کمی هم سود کردم.

ایده شرکت هواپیمایی ویرجین متولد شده بود، آن هم درست زمانی که به مرخصی رفته بودم، اما شرکت هواپیمایی واقعی چند سال بعد دایر شد. قبلاً هرگز هواپیمایی را

چارتر نکرده بودم، اما توانستم برای این کار از فرصت استفاده کنم. امروز شرکت هواپیمایی ویرجین به سیصد نقطه در تمام دنیا پرواز می‌کند. ما در حال حاضر شرکت‌های ویرجین آتلانتیک و ویرجین بلورا در استرالیا، ویرجین اکسپرس در اروپا و دو شرکت ویرجین نیجریه و ویرجین امریکا را داریم که فعال هستند. ما به مراتب به فراسوی آنچه در رؤیا می‌دیدیم رسیده‌ایم. تا چندی دیگر ویرجین گلکتیک مسافران را به فضا خواهد برد. هیچ کس دیگر این کار را نمی‌کند. ما از همه سایرین جلوتر حرکت می‌کنیم. در عرض ۲۴ سال از اجاره یک هواپیما به سفر فضایی رسیده‌ایم.

وقتی به لندن برگشتم هنوز در اندیشه خرید جزیره نکر بودم. پس از کمی تحقیق و پرس‌وجو فهمیدم مالک جزیره نکر ثروتمند است اما هرگز به جزیره‌اش پا نگذاشته و به همین دلیل هم هرگز آنجا ساختمان‌سازی نکرده بود. بعد در ضمن متوجه شدم می‌خواهد جزیره را خیلی فوری بفروشد. او به دویست هزار پوند پول احتیاج داشت تا در لندن خانه‌ای بسازد و این همان مبلغی بود که به بنگاه معاملات ملکی پیشنهاد کرده بودم.

حالا مسئله من فقط این بود که دویست هزار پوند را نداشتم. باید از کسی وام می‌گرفتم. من پیشنهاد ۱۷۵ هزار پوند را دادم که آن را هم نداشتم. وقتی مالک پیشنهاد مرا نپذیرفت من از فکر خرید جزیره دست کشیدم و مشغول کار شدم. سه ماه بعد مالک جزیره به من زنگ زد و پیشنهاد ۱۸۰ هزار پوند کرد. به من گفته شد به عنوان بخشی از قرارداد باید در جزیره خانه‌ای بسازم و تأسیساتی برای تأمین آب قابل شرب برپا

کنم. هزینه این کار زیاد بود اما من نظر مثبت داشتم. می‌توانستم این پول را جایی پیدا کنم، از این‌رو قرارداد را امضا کردم.

مبلغی از بانک و مبلغی از دوستان و خانواده‌ام وام گرفتم. این همه قرض و بدهکاری وحشتناک بود اما به من انگیزه می‌داد. به خود وعده دادم که به اندازه کافی پول به دست می‌آورم تا همه بدهی‌هایم را بپردازم و در ضمن در جزیره خانه مورد نظر را بسازم و تأسیسات تهیه آب قابل شرب نصب کنم و همین اتفاق هم افتاد. مؤسسه‌ای که برای تأمین هزینه‌های نکر دایر کردم هنوز به من سود می‌دهد. به همین دلیل است که توصیه می‌کنم از زندگی لذت ببرید و بدانید پول مورد نظر به دست‌تان می‌رسد.

امروز نکر مکانی دوست‌داشتنی است که همه دوستان و بستگانم در آن گرد می‌آیند تا استراحت و تفریح کنند. آخرین بخش‌های سریال تلویزیونی «میلیاردر سرکش» در این جزیره فیلم‌برداری شد. دوربین با فیلم‌برداری از روی تراس منظره زیبای دریا را به نمایش گذاشت. زیبایی ماسه‌های سفید و درختان نخل صحنه‌هایی بی‌نهایت زیبا خلق می‌کنند. این‌ها همان صحنه‌هایی هستند که من و جوئن سال‌ها قبل از بالای تپه سرسبز تماشا کرده بودیم. من کارم را با امضای قرارداد با گروه‌های موسیقی در جامائیکا شروع کردم و از کار فعالیت‌های هواپیمایی سر در آوردم و صاحب یک جزیره شدم. البته کار همیشه ساده نبود، اما وقتی هدف داشته باشید، وقتی به جنبه‌های مثبت زندگی نگاه کنید، چیزی پیدا می‌کنید که در جهت آن کشیده شوید. کار زیاد و داشتن تفریح موضوعات زندگی هستند.

وقتی دیگر کاری لذت بخش نیست، به نظر من زمان آن رسیده آن را رها کنید. زندگی کوتاه‌تر از آن است که ناخشنود باشیم. بااسترس از خواب بیدار شدن و حال ناخوشایند داشتن راهی مناسب برای زندگی کردن نیست. من این را چند سال قبل در ارتباط با نزدیک‌ترین دوستم نیک پاول متوجه شدم.

نیک از همان روزهای نخست شکل‌گیری ویرجین با من بود. من ایده می‌دادم و نیک کارهای دفتری و حسابداری را انجام می‌داد و به جریان پول در شرکت ما نظارت داشت. وظیفه اصلی او اداره فروشگاه‌های صفحه‌فروشی بود و به لطف او این فروشگاه‌ها عملکردی خوب داشتند. وقتی راه‌اندازی شرکت هواپیمایی را شروع کردیم، می‌خواستیم شرکت بهترین شرکت باشد. ما میلیون‌ها پوند پول صرف این شرکت کردیم اما رقیب عمده و اصلی ما، شرکت هواپیمایی بریتانیا، سعی کرد ما را متوقف کند و وقتی در جنگ میانمان مغلوب شد، ما به پول بیشتر و باز هم بیشتر احتیاج داشتیم. به نظر می‌رسید هر اندازه در آن پول می‌ریزیم کافی نیست. ویرجین موزیک ثروتمند بود اما شرکت هواپیمایی به نظر می‌رسید که همه پول‌ها را می‌بلعد. نیک مایل نبود این همه ریسک کند و از این کار لذت نمی‌برد. وقتی مادرم آن چهار پوند را به من داد تا مجله محصل را راه‌اندازی کنم به من گفت: «باید پول را برای پول سرمایه‌گذاری کنی.»

وقتی نیک نگران شد که پول ویرجین موزیک را از دست بدهیم، هر دو به این نتیجه رسیدیم که زمان جدا شدن او از من فرا رسیده است. من سهم او در ویرجین را از او خریدم و به راه خود رفتم. این همان کاری بود که در کار تهیه و پرورش درخت کریسمس با آن روبه‌رو شدم. وقتی به لطف خرگوش‌ها کار پرورش درخت با مشکل

روبه‌رو شد، در مورد شرکت هواپیمایی ویرجین حساب کردم که چه مبلغی ریسک می‌کنم و معلوم شد کمتر از یک‌سوم سود حاصل از ویرجین موزیک است. به نظرم داشتن شرکت هواپیمایی تفریحی است و نتایجی بالقوه که به شکل سود می‌توانست داشته باشد به زحمت آن می‌ارزید.

نیک در شروع عاشق تهیه فیلم بود. او از سود حاصل از ویرجین برداشت می‌کرد تا شرکت پالاس پیکچرز را دایر کند و در نهایت هم فیلم‌های بزرگی ساخت؛ فیلم‌هایی مانند «کمپانی گرگ‌ها»، «مونالیزا» و «بازی گریه» که برنده جایزه اسکار شد. او هنوز هم در حرفه تهیه فیلم است، هنوز از کارش لذت می‌برد و ما هنوز دوست هستیم. بعد از مدتی تلاش شرکت هواپیمایی ویرجین سودآور شد. اگر نیک در ویرجین مانده بود احتمالاً پول بیشتری به دست می‌آورد اما شاد نمی‌بود. اگر وقتی کارمان تفریح و لذت‌بخشی‌اش را از دست داد باز هم به اتفاق کار می‌کردیم، احتمالاً دوستی‌مان را از دست می‌دادیم. او تصمیم گرفت. به همین دلیل است که می‌گویم همیشه فقط به پول فکر نکنید. اگر در یک موقعیت بلندمدت فقط درآمد و پول ملاک عمل باشد، هرگز با شادی و رضایت خاطر همراه نخواهد بود.

بخت با من یار بوده است. ویرجین حالا پول فراوان در اختیار دارد. دیگران می‌گویند باید آرام بگیرم. می‌توانم بازنشسته شوم، اما از آن‌ها می‌پرسم: «بازنشسته شوم که چه کار کنم؟»

در جوابم می‌گویند نقاشی با آبرنگ کن، گلف بازی کن، تفریح کن. اما من حالا هم تفریح می‌کنم. تفریح من بخشی از کار من است. تفریح از همان آغاز کلید هر کاری بوده که انجام داده‌ام و دلیلی نمی‌بینم آن را تغییر دهم.

همه ما لزوماً پول کافی نداریم که تجارتی را راه‌اندازی کنیم و ممکن است از بخت و اقبال بلند هم برخوردار نباشیم. ممکن است شانس وجود نداشته باشد. گاه از این که بتوانید شغلی داشته باشید خوشحالید؛ مهم نیست چه شغلی، هر شغلی، بنابراین هر کاری را که از شما ساخته است انجام دهید. ممکن است از کارتان خوشتان نیاید، اما سعی کنید از جنبه‌های خوشایند آن بهره‌برداری کنید. آیا انجام کاری که از آن خوشتان نمی‌آید تفریحی است؟ من از شما می‌پرسم آیا مجبورید کاری ناخوشایند انجام دهید؟ آیا این شغلی که از آن متنفرید تنها کاری است که می‌توانید انجام دهید؟ شما هر که باشید گزینه‌های مختلف دارید. به اطراف خود نگاه کنید، دیگر چه کارهایی می‌توانید انجام دهید؟

همه می‌دانند که من بندرت از کامپیوتر استفاده می‌کنم، اما از پیشرفت و تکنولوژی استقبال می‌کنم. مهم نیست پیشرفت و تکنولوژی از کجا می‌آیند. ویرجین از سایت اینترنتی برای تبلیغ نرخ‌هایمان استفاده می‌کند. ما از اینترنت برای تبلیغ کالاهای مختلف استفاده می‌کنیم، از کتاب گرفته تا بلیط هواپیما، نوارهای موسیقی و کالاهای الکترونیک. اگر ویرجین فروشنده باشد مردم می‌توانند با فشار دادن یک تکه روی کامپیوتر خود به آنچه می‌خواهند برسند. دنیای دات‌کام درهای جدید متعددی را به روی کاربران گشوده است. در اینترنت می‌توانید فرصت‌های شغلی فراوان پیدا کنید.

اینترنت زندگی بسیاری از مردم را تغییر داده است. گوگل و یوتیوب را متخصصان کامپیوتر بدون سرمایه یا در نهایت سرمایه اندک ساخته‌اند. بسیاری از آن‌ها با یک ایده خوب شروع کرده‌اند، کارشان را از گاراژ منزلشان شروع کرده‌اند و حتی کسانی که تجربه زیاد ندارند هم می‌توانند با کامپیوتر کار کنند. می‌توانند به کمک اینترنت فروش کنند. متفاوت بودن جالب است. نیازی نیست در بازار پرازدحام رقابت فعالیت کنید.

هر کسی می‌تواند از خانه خودش شروع کند و تجارتی را راه‌اندازی کند. می‌توانید شیشه‌ها و پنجره‌ها را بشوئید، می‌توانید لباس‌های مردم را اطو کنید، می‌توانید یک هنرمند یا نویسنده شوید، می‌توانید باغبانی کنید و می‌توانید خانه عروسک بسازید و آن را بفروشید، حتی ملکه انگلیس از طریق اینترنت محصولات زراعی خود را به فروش می‌رساند. آنیتا رودیک در آشپزخانه‌اش در برایتون کرم پوست تولید کرد. حالا فروشگاه‌های لوازم بهداشتی او در تمام دنیا فعال هستند. می‌توانید مانند پل نیومن سس سالاد در گاراژ خانه‌تان تولید کنید. پل نیومن این کار را به‌طور تفریحی شروع کرد و حالا شرکتی بزرگ دایر شده است. او همه سود این شرکت را به مؤسسات خیریه می‌دهد. او تاکنون ۱۵۰ میلیون دلار پول به مؤسسات خیریه داده است. البته قبول دارم که پل نیومن مشکلی در زمینه تهیه پول برای شروع یک فعالیت تجاری نداشت، اما آنیتا رودیک در شروع کارش پولی اندک داشت. بنابراین قاعده و قانونی وجود ندارد. کارهای متعددی وجود دارد که نمی‌توانید در خانه انجام دهید و از آن کسب درآمد کنید. در خانه کار کردن تفریح هم هست، می‌تواند به شغلی منجر شود که از آن لذت واقعی ببرید.

اگر هنوز مجبورید برای رئیسی کار کنید که او را دوست ندارید، شرایطی که دامن گیر بسیاری از مردم است، غرولند نکنید. به زندگی با دید مثبت نگاه کنید و با آن کنار بیایید. سخت کوش و پرتلاش باشید. کسب درآمد کنید، با دیگران دوستی کنید، از کسانی که در اثر رابطه کاری با آنها آشنا می شوید لذت ببرید و اگر نخواستید، تصمیم بگیرید زندگی خصوصی خود را از زندگی کاریتان جدا کنید و از اوقات شخصی خود لذت ببرید. به این توجه کنید که رئیس یا شرکت شما برای خوش بودن شما به شما حقوق می دهد. می توانید احساس شادی بیشتری داشته باشید، می توانید از زندگی و شغل خود لذت بیشتر ببرید.

فصل سوم

شجاع باشيد

شجاع باشید

ریسک‌ها را بسنجید و دست به کار شوید

خودتان را باور کنید

رؤیاها و هدف‌های خود را دنبال کنید

تأسف نخورید

روی قولتان بایستید

من از ساختن سریال تلویزیونی «میلیاردر یاغی» لذت بردم. در این سریال خودم و جمعی از بازیگران جوان فیلم‌های جیمز باند شرکت کردیم. ما با چالش‌های مختلف روبه‌رو بودیم. باید بعد از مصاحبه‌های مختلفی که انجام دادم، شایسته‌ترین شخص را برای ایفای نقش انتخاب می‌کردم.

در بخش پایانی فیلم همه ما در تراس خانه من در نِکر جمع شدیم، خانه‌ای که مشرف به دریا بود. به شاون نلسون، برنده نهایی، چکی به مبلغ یک میلیون دلار تقدیم کردم. در ضمن به او پیشنهاد دادم که می‌تواند چک را قبول کند یا قرعه بکشیم و اگر پیروز شد جایزه بسیار بیشتری برنده شود و اگر بازنده شد، چک خود را از دست می‌دهد. چک را در برابر چشمانش گرفتم تا عدد و رقم و صفرهای روی چک را خوب ببیند. او چک را گرفت و به رقم روی آن خوب نگاه کرد. می‌توانستید در چشمانش بخوانید

که چقدر چک برای او ارزش داشت. بعد چک را از او گرفتم و آن را در جیب شلوارم گذاشتم و یک سکه از جیب خود بیرون آوردم.

«کدام یک را انتخاب می‌کنی. چک یک میلیون دلاری یا پرتاب سکه؟» شاون تکان خورده بود. انتخابی بزرگ بود؛ یا همه چیز یا هیچ چیز. او از من پرسید: «ریچارد تو اگر به جای من بودی کدام را انتخاب می‌کردی؟»

«به تو مربوط است. این تویی که باید انتخاب کنی، من نظر خاصی ندارم.»

شاون روی تراس شروع به راه رفتن کرد. تنش هر لحظه بیشتر می‌شد. باید تصمیم می‌گرفت، اما تصمیم‌گیری دشوار بود زیرا جایزه‌ای که در صورت برنده شدن به او داده می‌شد، می‌توانست شگفت‌انگیز باشد. با این حال حرفی نزد. می‌دانستم اگر جای او بودم چه تصمیمی می‌گرفتم، اما او چه تصمیمی می‌خواست بگیرد؟ بالاخره شاون به حرف آمد و گفت نمی‌تواند از خیر این رقم درشت به امید خوش نشستن یک سکه بگذرد. او صاحب یک شرکت کوچک بود و حالا می‌توانست با یک میلیون دلاری که نصیبش می‌شد شرکتش را گسترش دهد. این یک میلیون دلار زندگی او را بهتر می‌کرد، به کسانی که برای او کار می‌کردند هم کمک می‌کرد.

او گفت: «چک را می‌گیرم.»

خوشحال شدم. درحالی که چک را از جیبم بیرون آوردم و به او دادم گفتم: «اگر پرتاب سکه را انتخاب کرده بودی، احترامم را به تو از دست می‌دادم.»

او انتخاب درستی کرد. معامله کردن بر سر چیزی که شما کنترلی روی آن ندارید هرگز کار درستی نیست. او یک میلیون دلار را گرفت و جایزه فوق‌العاده را هم به او داد، جایزه رسیدن به مدیریت ویرجین به مدت سه ماه. ویرجین در آن زمان در سراسر دنیا دویست شرکت داشت و پنجاه‌هزار کارمند را استخدام کرده بود. شاوَن مطالب فراوانی می‌آموخت. این یک فرصت طلایی بود. او با قبول نکردن پیشنهاد قرعه، ثابت کرد که من امور ویرجین را به شخصی معتبر داده‌ام. حق او بود که در ویرجین مدیریت کند.

من همیشه در اشخاص دنبال آن چیز به‌خصوصی می‌گردم که مانند شاوَن، آن‌ها را متفاوت از دیگران می‌کند. هر کسی که در ویرجین کار می‌کند شخصیتی ویژه دارد. آن‌ها گوسفند نیستند. آن‌ها طرز فکر مستقل دارند. ایده‌های خوب دارند که من به آن‌ها توجه می‌کنم. چه فایده که اشخاص خوش‌فکر را استخدام کنید اما از استعداد و توانمندی‌های آن‌ها بهره نگیرید؟

یکی از کارهایی که من در ویرجین می‌کنم این است که از کارکنانم می‌خواهم درباره خودشان فکر کنند و خود را مثبت‌تر ببینند. بعضی‌ها به این «بازآفرینی خود» می‌گویند، اما من فکر می‌کنم همه ما از توانمندی‌های ذاتی و درونی برخورداریم که باید کشف شوند و به سطح بیایند نه این که بازآفرینی شوند. من قویاً معتقدم همه چیز امکان‌پذیر است. من به کارکنانم می‌گویم: «خودتان را باور کنید، می‌توانید از عهده هر کاری برآید.»

من به کارکنانم می‌گویم: «شجاع باشید اما دست به قمار نزنید.»

همه هفته هزاران پیشنهاد از سوی کارکنانم دریافت می‌کنم. این‌ها هدف‌ها و رؤیاهای اشخاص هستند. بسیاری از آن‌ها منحصر به فردند و از توانمندی بالقوه عظیم برخوردارند. اما شمار این پیشنهادات بیش از اندازه‌ای است که فرصت رسیدگی به آن‌ها را داشته باشم. من از برخی از کارکنانم می‌خواهم که ابتدا این پیشنهادات را بخوانند و بعد بهترین آن‌ها را به من بدهند.

یکی از برنامه‌هایی که به من پیشنهاد شد به فاجعه منجر شد. جوان بودم و می‌خواستم هر چیزی را امتحان کنم و چیزی نمانده بود که جانم را از دست بدهم. متأسفانه مخترع آن به قتل رسید.

مردی به نام ریچارد الیس عکسی از یک ماشین پرواز برای من فرستاد. در عکس دیده می‌شد که ماشین روی درخت‌ها پرواز می‌کند. ماشین دو بال بزرگ داشت که زیر بال‌ها سه چرخ بسته شده بود. نیروی حرکت و پرواز این ماشین را یک موتور کوچک تأمین می‌کرد. ملخ‌هایی بالای سر خلبان دیده می‌شد که سبب جدا شدن ماشین از زمین می‌شدند. کنجکاو شدم و از او خواستم ماشینش را به من نشان دهد. وقتی آمد همراه جوئن و تنی چند از دوستانم به یک فرودگاه محلی رفتیم. مرد صاحب ماشین پرنده گفت برای این که روی زمین سرعت بگیریم باید به سرعت پدال بزنی. وقتی سرعت به حدی معین رسید، موتور روشن می‌شود و ملخ‌ها به حرکت درمی‌آیند. او گفت من دومین کسی هستم که سوار این ماشین می‌شوم، البته اولین نفر خودش بود. با این حال گفت تا کمی تمرین نکنم نباید با این ماشین پرنده پرواز کنم.

او توضیح داد: «ابتدا باید به این ماشین عادت کنی. فقط پدال بزن، کمی سرعت بگیر و بعد متوقف شو.»

تفریحی جالب به نظر می‌رسید. عکس نشان می‌داد که این موتور به‌خوبی کار می‌کند، اما همان‌طور که او گفته بود نباید عجله می‌کردم. او کابلی به من داد که انتهای آن یک سوئیچ پلاستیکی بسته شده بود. گفت برای این که ماشین از حرکت باز ایستد باید سوئیچ را بجوم تا موتور خاموش می‌شود و من در انتهای باند متوقف شوم.

حرفش را تکرار کردم: «یعنی وقتی سوئیچ را گاز گرفتم موتور خاموش می‌شود؟»
«بله، دقیقاً». بعد از ملخ‌های ماشین پرنده فاصله گرفت، از سرِ راه حرکت ماشین کنار رفت و گفت: «حرکت کن.»

من سوئیچ لاستیکی را در دهانم گذاشتم، شروع به پدال‌زدن کردم و در مسیر به حرکت درآمدم. موتور روشن شد و من بر سرعت حرکت افزوادم. وقتی به اندازه کافی سرعت گرفتم، سوئیچ را گاز گرفتم تا ماشین متوقف گردد اما اتفاقی نیفتاد. حتی بر سرعت من اضافه شد. محکم‌تر گاز گرفتم. هیچ اتفاقی نیفتاد. حالا سرعت من به سی مایل در ساعت رسیده بود. در این زمان ناگهان موتور پرنده از زمین بلند شد. من درون ماشین پرنده به پرواز درآمدم.

به بالای چند درخت رسیدم و حتی بیشتر ارتفاع گرفتم. وقتی به صدپایی زمین رسیدم دانستم که برای توقف موتور باید کاری کنم. وحشت‌زده سیم‌های موتور را بیرون می‌کشیدم، دستم از داغی موتور سوخت و موتور خاموش شد و من به سمت پائین به

حرکت درآمدم. مرگ را در برابر چشمانم دیدم. در آخرین لحظه باد ملایمی موتور پرنده را واژگون کرد. من روی چمن‌ها پرتاب شدم. سالم بودم اما شوکه شده بودم. یک هفته بعد ایس ماشین پرنده خود را به پرواز درآورد اما ماشین پرنده به زمین خورد و ایس جانش را از دست داد.

مرگش بسیار غم‌انگیز بود.

سال ۱۹۸۴ یک حقوقدان جوان امریکایی برایم پیشنهادی فرستاد. او می‌خواست در یک شرکت هواپیمایی که در مسیر امریکا و اروپا فعالیت می‌کرد سرمایه‌گذاری کنم، حتی قبل از این که برنامه او را بخوانم قصد چنین کاری را داشتم. فردی لیکر، قهرمان دوران کودکی من، شرکت اسکای‌ترین را راه‌اندازی کرده بود. هواپیمای او بین امریکا و انگلستان پرواز می‌کرد. او مردی بزرگ بود که ایده‌های جسورانه داشت. او می‌خواست سفرهای هوایی را ارزان کند تا تعداد بیشتری از مردم توان استفاده از این شیوه را داشته باشند، اما شرکت او به سبب اشتباهی که کرد در سال ۱۹۸۲ فروپاشید. وقتی این پیشنهاد جدید را خواندم به یاد فردی و هواپیمایی افتادم که برای پرواز به پورتوریکو چارتر کرده بودم. به پول کافی احتیاج داشتم از این رو به خودم گفتم: «وسوسه نشو، حتی فکرش را هم نکن.»

اما وسوسه شدم. من از مدت‌ها قبل در اندیشه دایر کردن خطوط هواپیمایی ویرجین بودم. می‌توانستم تصور کنم که این کار چقدر موفقیت‌آمیز می‌تواند باشد.

می‌توانم در عرض شصت ثانیه درباره اشخاص و ایده‌های آن‌ها تصمیم‌گیری کنم. من به‌جای گزارش‌های مفصل به دل و غریزه‌ام مراجعه می‌کنم. در همان یک دقیقه اول دانستم شرکت هواپیمایی جدید از آن من است. من با شرکت‌های هواپیمایی دیگر سفر کرده بودم اما حالا فکر می‌کردم بهتر از آن‌ها موفق می‌شوم. باید برای محاسبه ریسک تحقیقات بازاری انجام می‌دادم، اما هرگز معتقد نبودم و نیستم که بررسی‌های بازاری بیش از اندازه مفصل باشند. کافی است عقل سلیم و پنداره‌ای در سر داشته باشید.

یک شرکت هواپیمایی که سروصدای زیاد به راه انداخته بود با نام پپِل اکسپرس از قبل روی آتلانتیک پرواز می‌کرد. این شرکت هواپیمایی بلیت‌های ارزان می‌فروخت. خیلی‌ها می‌خواستند با آن پرواز کنند زیرا خطوطشان اغلب اشغال بود. تمام مدت روز تلاش کردم اما نتوانستم با آن‌ها ارتباط برقرار سازم، یا سرشان خیلی شلوغ بود یا کارایی لازم را نداشتند. به ذهنم رسید که می‌توانیم یک شرکت هواپیمایی بهتر از آن راه‌اندازی کنیم. یک تعطیل آخر هفته به آن فکر کردم و تا یکشنبه تصمیم خود را گرفتم. باید این شرکت را دایر می‌کردم.

دوشنبه صبح با شرکت بوئینگ، بزرگ‌ترین شرکت هواپیمایی امریکا که هواپیما تولید می‌کرد، تماس گرفتم. به سبب اختلاف زمانی باید تا بعدازظهر صبر می‌کردم. بالاخره با آن‌ها تماس گرفتم اما چندین ساعت طول کشید تا توانستم گوشی شنوا پیدا کنم که حاضر باشد به حرف من گوش دهد. سؤال کردم قیمت یک جمبوجت چقدر است، از حرفم تعجب کرد اما به صحبت‌م گوش داد. معلوم شد یک جمبوجت دست دوم دارند که می‌توانند آن را به من واگذار کنند. پرسیدم اگر برنامه‌ام به جایی نرسید آیا حاضرند

هوایما را پس بگیرند و آنها گفتند که این کار را می‌کنند. تا پایان صحبت تلفنی به قیمت مناسب دست یافتیم. احساس کردم به اندازه کافی تحقیق کرده‌ام. روز بعد با شرکایم در ویرجین موزیک ملاقات کردم تا موضوع را با آنها در میان بگذارم.

آنها گفتند که احمقانه است. به آنها گفتم که من دقیقاً موضوع را بررسی کرده‌ام و جنبه‌های مثبت و منفی آن را سنجیده‌ام. ما می‌توانیم از عهده این کار برآییم. اگر می‌خواهیم به عنوان یک شرکت رشد کنیم باید پنداره داشته باشیم و دست به ستاره‌ها دراز کنیم. نمی‌دانم آیا قیاسی درست بود یا نه، اما من چنین احساسی داشتم «نمی‌خواهم مانند بدبخت‌ها روی پولم بنشینم. پول باید مورد استفاده قرار گیرد.»

با این حال آنها راضی به نظر نمی‌رسیدند. من روی حرف‌هایم پافشاری کردم. به آنها گفتم ویرجین موزیک درآمد بسیار خوبی دارد و راه‌اندازی یک شرکت هوایمایی به اندازه یک‌سوم منافع ویرجین موزیک است. البته دایر کردن خط هوایی پول زیاد می‌خواهد، اما این آن قدر نیست که نتوانیم از عهده آن برآییم. روی هم رفته به دومیلیون پوند احتیاج داشتیم. به آنها گفتم: «حتی اگر دومیلیون پوند را هم از دست بدهیم باز هم می‌توانیم به بقا و دوام خود ادامه دهیم. این ریسک بیش از اندازه بزرگ نیست. از آن گذشته، تفریحی و سرگرم‌کننده است.»

شرکایم چهره در هم کشیدند. آنها از این که از کلمات تفریحی و سرگرم‌کننده استفاده کرده بودم راضی نبودند. در نظر آنها تجارت اقدامی جدی بود. بله، تجارت جدی است اما لازم نیست کسل‌کننده باشد. در نظر من تفریح و سرگرمی مهم است، حتی در یک زمینه تجاری هم باید تفریح و لذت بردن وجود داشته باشد. راستش را بخواهید

در هر پروژه‌ای که درگیر می‌شوم، تفریح داشتن و لذت بردن از کار یکی از ارکان مهم است. من می‌خواهم با تمام وجود از زندگی لذت ببرم.

من دنبال هدف‌های جدید می‌گردم. آن‌ها گفتند اگر واقعاً به فعالیت هواپیمایی علاقه‌مندم چرا در یکی از شرکت‌هایی که قبلاً دایر شده‌اند سرمایه‌گذاری نمی‌کنم؟ جواب دادم این کار به شدت ریسک دارد. ما با یک هواپیما شروع می‌کنیم، همه چیز را از کف می‌سازیم، یک سقف مالی داریم و شرکتمان را آن‌طور که می‌خواهیم می‌سازیم. تجارت‌های از قبل شکل گرفته بی‌انعطاف هستند، نمی‌توانند تغییر کنند و نمی‌توانند خود را با شرایط سازگار نمایند. ما تاکنون هر کاری را با ایده خودمان شروع کرده‌ایم.

احساس می‌کردم باید با این چالش روبه‌رو شوم و با وجود همه مشکلات از آن بهره‌برداری کنم. در پایان جلسه شرکای من با اکراه نظر مرا پذیرفتند، اما زیاد خوشحال نبودند. ما اسم شرکت هواپیمایی جدید را «ویرجین آتلانتیک» گذاشتیم. اقدام بعدی من این بود که با سِر فردی لیکر ناهار بخورم و درباره پروژه جدیدم با او صحبت کنم. با توجه به تجربه‌ای که از او داشتم می‌توانست در زمینه‌های مختلف مرا راهنمایی کند، به‌خصوص آن‌که او در زمینه شروع به کار شرکت‌های هواپیمایی اطلاعات دست اول داشت. او در این کار شکست خورده بود، اما ناکامی‌اش به سبب اقدامات اشتباه یا نداشتن علم و اطلاعات کافی نبود، بلکه به سبب اقدامات خبیثانه شرکت‌های رقیب بود. شرکت هواپیمایی او که اسمش «اسکای ترین» بود، تا زمانی که شرکت‌های بزرگ رقیب اقدام به جنگ قیمت با او نکردند خوب کار می‌کرد.

آن شرکت‌ها پولی کلان در اختیار داشتند و به‌خوبی می‌توانستند مدتی ضرر را تحمل کنند، اما فردی به اندازه کافی پول نداشت و در این رقابت بازنده شد. او هنگام صرف ناهار مطالب ارزشمندی درباره رفتار سایر شرکت‌های هواپیمایی در اختیار من گذاشت.

فردی گفت مراقب حیل‌های کثیف بریتیش ایرویز باشم که حیل‌های پلید آن‌ها او را نابود کرد. او گفت اجازه ندهم مرا هم نابود کنند. با بلندترین صدایی که می‌توانم شکایت کنم زیرا اشتباه او این بود که شکایت نکرد.

او گفت شکایت کردن را دوست ندارد و با شرایط کنار می‌آید. با شنیدن حرف‌های فردی گوش‌به‌زنگ‌تر شدم، «مراقب حیل‌های پلید باش؛ به صدای بلند شکایت کن».

درباره پروازهای تجاری در برابر پروازهای مسافرتی فردی صحبت کردیم. فردی به من گفت سعی نکنم از قیمت بلیت کم کنم. از میزان خدماتم هم کم نکنم. شرکت‌های هواپیمایی بزرگ می‌توانند زیر قیمت ما فروش کنند، همان کاری که با او کردند. او گفت: «سعی کن سرویس بهتری به مسافران بدهی، مردم سرویس خوب و عالی را دوست دارند. مردم دنبال راحتی و آسایش هستند. دوست دارند از آن‌ها به‌خوبی پذیرایی شود».

از جلسه‌ای که با فردی داشتم راضی بودم. او از من حمایت کرد. وقتی ناهار تمام شد او با من دست داد و گفت: «موفق باشی ریچارد. برای یک استرس بزرگ خودت را آماده کن.»

صحبت‌های فردی برای من مفید بود. وقتی با مقامات مذاکره می‌کردم از حرف‌ها و راهنمایی‌های او بهره گرفتم. برای آن‌ها ایمنی حرف اول را می‌زد. در ضمن آن‌ها می‌خواستند مطمئن شوند که من از پول و اعتبار کافی برخوردارم. اگر شرکت هواپیمایی از بنیه مالی خوب برخوردار باشد هرگز از خدمات جانبی‌اش نمی‌زند، ایمنی را به‌خوبی رعایت می‌کند و مسافران با خیال راحت بلیت می‌خرند. برای مقامات هواپیمایی ایمنی بسیار مهم بوده و من آن‌ها را مطمئن ساختم که در شرکت من اصول ایمنی به‌طور کامل رعایت خواهند شد. باید در مذاکرات خوب ظاهر می‌شدم و من در کار مذاکره از مهارت خوب برخوردار بودم. در مذاکره با مقامات بوئینگ پس از آن‌که به توافق رسیدیم، به من گفتند برایشان ساده‌تر است که یک ناوگان جمبوجت به امریکن ایرلاین بفروشند و یک هواپیما به ویرجین بفروشند.

وقتی هواپیما را تحویل گرفتم در زمینه نقدینگی لازم برنامه‌ای تنظیم کردم. بعد کارکنان واجد شرایط را استخدام کردم. تیمی خوب تشکیل دادم. کاری دشوار بود اما ممارست کردم. سعی می‌کردم برای حل مسائل پیش‌آمده راه‌حل پیدا کنم و باور کنید که مسائل تمام‌شدنی نبودند. البته همان‌طور که سرِ فردی گفته بود، شرکت هواپیمایی بریتانیا از انواع حيله‌های پلید علیه ما استفاده کرد. آن‌ها سعی کردند با خراب کردن اسم من، شرکت ما را نابود کنند. سرِ فردی به من گفت: «این حرامزاده‌ها را تعقیب قانونی کن» و من شرکت هواپیمایی بریتانیا را به دادگاه کشیدم و پیروز شدم.

وقتی ویرجین آتلانتیک در سال ۱۹۸۴ راه‌اندازی شد، حتی یک نفر هم فکر نمی‌کرد که بیش از یک سال دوام آورد. گروهی فکر می‌کردند کسی که زمینه شغلی

صفحه‌فروشی دارد نمی‌تواند یک شرکت هواپیمایی را اداره کند. اما آن‌ها متوجه نبودند که ما چقدر تلاش می‌کنیم تا مسائل‌مان را حل کنیم. با شروع تعطیلات تابستانی بر شدت تلاش‌های خود افزودیم. بنابراین درآمدمان بیشتر شد تا برای فصل زمستان که سفر ما کمتر است، از بنیه مالی خوب برخوردار باشیم. با برنامه‌ریزی درست توانستیم بر همه مشکلات پیروز شویم. رؤسای شرکت‌های بزرگ امریکایی جملگی بر این عقیده بودند که من شکست می‌خورم. حالا آن‌ها از گردونه رقابت خارج شده‌اند و من هنوز سرِ کارم هستم. تعداد هواپیماهایمان از هر زمانی بیشتر است و همچنان در حال رشد هستیم.

من شجاع بودم، جسارت داشتم اما احمق نبودم. من با دایر کردن یک هواپیمایی بازرگانی به استقبال ریسک رفتم. اما شرایط به سود من رقم خوردند. مسئله هیچ یا همه چیز در کار نبود. می‌دانستم با ریسک چگونه برخورد کنم. شاوون نلسون می‌توانست تحت تأثیر چرخش یک سکه یا به همه چیز برسد یا آنچه را که دارد از دست بدهد. قبول نکردن او شجاعت می‌خواست.

اقدام بازرگانی بزرگ بعدی من دایر کردن شرکت قطارهای ویرجین در سال ۱۹۹۱ بود. فکر ایجاد این شرکت زمانی به ذهنم خطور کرد که در توکیو بودم تا جایزه دکترای افتخاری خود را دریافت کنم. وقتی در ژاپن بودم سعی کردم فروشگاه‌های بزرگ برای فروش نوارها و سی‌دی‌های موسیقایی دایر کنم. وقتی سوار قطار سریع‌السیر ژاپنی‌ها که به «ترن گلوله» مشهور است شدم، احساس کردم قطاری بسیار جالب است؛ راحت، بی‌صدا، تمیز و با سرعت بسیار زیاد. احساس می‌کردم سوار هواپیما شده‌ام.

با خود گفتم: «چرا نباید قطاری با این کیفیت در بریتانیا داشته باشیم؟»

کمی در این باره یادداشت برداری کردم تا موضوع را فراموش نکنم. از بخت خوش هفته بعد دولت بریتانیا اعلام کرد که قصد دارد سیستم راه آهن در بریتانیا را متحول سازد. من بلافاصله اعلام آمادگی کردم و گفتم حاضرم در این زمینه فعالیت کنم. نمی دانستم خبرها خیلی زود به روزنامه ها می رسند. روزنامه ها با این عنوان موضوع را اطلاع رسانی کردند: «ویرجین وارد فعالیت قطار می شود». روزنامه ها نوشته بودند که این اقدامی شجاعانه است. هر چند بار دیگر کسانی پیدا شدند و مدعی شدند من در این کار شکست می خورم، پنج سال طول کشید و من موفق شدم. ما پیشرفته ترین سیستم راه آهن را در بریتانیا ایجاد کردیم که اسمش را «میندولینو» گذاشتیم. اما همسرم جوئن آن را «ویرجین لیدی» نامید. بار دیگر ما از همه جلو افتاده بودیم. برای من کمال افتخار بود وقتی تلویزیون بریتانیا اعلام کرد ما به موقع به قول خود وفا کرده ایم.

از دوران کودکی پدر و مادرم به من آموخته بودند قول دادن بسیار مهم است و باید همیشه بر سر قول خود ایستاد. اگر نمی توانید به قولتان عمل کنید بهتر است که اصولاً قول ندهید. من به لطف این توصیه پدر و مادرم همیشه سعی می کنم به حرفی که زده ام عمل کنم. من همیشه معتقد بوده ام که موفقیت چیزی بیش از شانس و بخت و اقبال است. باید خودتان را باور کنید تا اتفاقی که می خواهید بیفتد. این گونه دیگران هم همیشه شما را باور خواهند کرد.

گاه در زمینه تجارت به من پیشنهاداتی می‌شود که من آن‌ها را نمی‌پذیرم. البته در این میان چندبار فرصت‌های مطلوب را از دست داده‌ام. فرصتی مناسب دست داد که من در رایان ایر که شرکت هواپیمایی خوب و سالمی بود، سرمایه‌گذاری کنم، اما این کار را نکردم. رایان ایر هنوز شرکتی قدرتمند است. جای دیگری که برای سرمایه‌گذاری در آن فرصت داشتم، شرکت بیمه لوید بود که یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های بیمه در دنیاست. سال‌هایی که اتفاقات طبیعی ناخوشایند رخ ندهند این شرکت سود فراوان کسب می‌کند اما در سال‌های اخیر به دلیل کثرت حوادث و بلایای طبیعی، ضرر داد و من در مجموع به این نتیجه رسیدم که کاری درست کردم که در این شرکت سرمایه‌گذاری نکردم.

در بعضی موارد برنده و در موارد دیگر بازنده می‌شوید. وقتی برنده می‌شوید خوشحال باشید اما وقتی ضرر می‌کنید تأسف نخورید. هرگز به پشت سرتان نگاه نکنید. می‌دانم که نمی‌توانید گذشته را تغییر دهید، اما می‌توانید از گذشته درس بگیرید. همه ما نمی‌توانیم صاحب شرکت‌های هواپیمایی و قطاری بزرگ شویم. بسیاری از ما هدف‌های کوچک‌تر داریم، اما رؤیایمان هر چه هست به دنبالش بروید. اگر بیش از اندازه محافظه‌کار باشید هرگز طعم پیروزی را نمی‌چشید.

فصل چهارم

خود را به چالش بکشید

خود را به چالش بکشید

بلندپرواز باشید

چیزهای نو را امتحان کنید

کوشا باشید

خود را به چالش بکشید

هر کس باید هدفی را دنبال کند، می‌توانید اسمش را چالش بگذارید یا اگر نخواستید آن را هدف بنامید. این نشانه انسان بودن ماست. مبارزه کردن و به استقبال چالش‌ها رفتن، ما را از غارنشینی به ستاره‌ها رساند.

اگر خود را به چالش بکشید، رشد می‌کنید، زندگی‌تان تغییر می‌کند و چشم‌اندازتان مثبت می‌شود. همیشه رسیدن به هدف ساده نیست، اما این دلیلی برای متوقف شدن نیست. به جای آن به خود بگویید: «می‌توانم این کار را بکنم. آن قدر تلاش می‌کنم تا برنده شوم.»

برای من دو نوع چالش وجود دارد؛ یکی این که در خانه و محل کار در بهترین شرایطم ظاهر می‌شوم، دوم این که دنبال ماجرا می‌روم. سعی می‌کنم این دو را انجام دهم. سعی

می‌کنم با تمام وجودم کار کنم. من از انگیزه فراوان بهره دارم. من عاشق آنم که چیزها و نظرات جدید پیدا کنم.

اولین چالش بزرگ زندگی‌ام در چهار یا پنج سالگی‌ام اتفاق افتاد. خانواده‌ام به مدت دو هفته در تابستان به دوون سفر کرد. دو عمه و دو عموی من هم در این سفر حضور داشتند. بلافاصله وقتی به جایی که می‌خواستیم رسیدیم، به ساحل رفتم، آنجا ایستادم و به دریا خیره شدم.

من عاشق شنا کردن بودم اما هرگز شنا کردن را نیاموخته بودم. عمه جویسی که خواهر پدرم بود آمد و کنار من ایستاد. من به امواج دریا خیره شدم. او به من گفت اگر تا پایان تعطیلات شنا کردن را یاد بگیرم به من ده شیلینگ می‌دهد. او بسیار عاقل و مدبر بود و می‌دانست چگونه به این چالش جواب مثبت می‌دهم.

شرط را پذیرفتم، البته که برنده می‌شوم. اغلب روزها دریا ناآرام بود. امواج بلند بودند اما من ساعت‌ها تلاش کردم شنا کردن را یاد بگیرم. روزها پشت سر هم در جایی کم‌عمق داخل آب بسیار سرد می‌رفتم و آب دریا را می‌بلعیدم، اما هنوز نمی‌توانستم شنا کنم.

عمه جویسی با لحنی مهربان گفت: «مهم نیست ریکی. همیشه سال دیگری هم وجود دارد.»

من گرفته و دلخور بودم زیرا مسابقه و چالش را باخته بودم. می‌دانستم عمه‌ام سال آینده فراموش می‌کند. درحالی‌که در اتومبیل به سمت خانه‌مان به راه افتادیم، از پنجره

بیرون را تماشا می کردم. چقدر دلم می خواست در این مدت شناکردن را یاد می گرفتم. من از باخت متنفر بودم. روزی گرم بود.

سالهای ۱۹۵۰ جاده‌ها بسیار باریک بودند، از این رو وقتی رودخانه را دیدم، متوجه شدم خیلی سریع نمی‌رویم و هنوز به خانه نرسیده‌ایم، بنابراین در سفر بودیم و هنوز تعطیلات تمام نشده بود. می‌دانستم این آخرین شانس من برای برنده شدن است.

فریاد کشیدم: «ترمز کنید» پدر و مادرم از قول و قراری که با عمه‌ام گذاشته بودم آگاه بودند و در غیراین صورت به حرف من در آن سن و سال بها نمی‌دادند. فکر می‌کنم پدرم می‌دانست که چه می‌خواهم و چقدر این خواسته برایم مهم است. از جاده بیرون آمد و کنار جاده پارک کرد. بعد رو به من کرد و پرسید: «چی شده؟»

مادرم گفت: «ریکی می‌خواهد یک بار دیگر شانسش را برای یادگرفتن شنا امتحان کند». به سرعت از اتومبیل پایین آمدم و به سمت رودخانه دویدم. وقتی به حاشیه رودخانه رسیدم ترس مرا فرا گرفت. به نظر رودخانه عمیق بود و آب در آن به سرعت جریان داشت. کنار رودخانه حوضچه‌ای درست شده بود که گاوها از آن آب می‌خوردند. فکر کردم به سادگی می‌توانم از این حوضچه عبور کنم و به رودخانه برسم. به پشت سرم نگاه کردم و دیدم همه بستگانم ایستاده و مرا تماشا می‌کنند.

مادرم خندید و دستی برایم تکان داد: «می‌توانی این کار را بکنی ریکی.»

در میان تشویق‌های آن‌ها و درحالی‌که چالش عمه جویسی به من نیرو می‌داد، دانستم که یا همین حالا موفق می‌شوم یا هرگز شنا کردن را نمی‌آموزم. از روی گل‌ها گذشتم و قدم داخل آب گذاشتم.

وقتی وسط رودخانه رسیدم آب با سرعت زیاد تعادل مرا بر هم زد. در آب افتادم، کمی آب خوردم و دوباره از جایم بلند شدم. نفسی عمیق کشیدم و سعی کردم به آرامش برسم. احساس غریبی به من دست داد.

احساس کردم می‌توانم موفق شوم. دیری نگذشت که در آب شنا می‌کردم. من در مسابقه برنده شده بودم. در میان صدای همهمه آب صدای شادی و تشویق‌های خانواده‌ام را که روی ساحل رودخانه ایستاده بودند می‌شنیدم. وقتی از آب بیرون آمدم بسیار به خودم می‌بالیدم. خودم را به عمه جویسی رساندم. بر لبان خود تبسم داشتم و عمه جویسی ده شلینگی را که وعده داد بود به من داد و گفت:

«کارت عالی بود ریکی.»

مادرم گفت: «می‌دانستم که می‌توانی این کار را بکنی» بعد به من یک حوله خشک داد. من هم می‌دانستم که می‌توانم از عهده این کار برآیم. من قصد نداشتم قبل از رسیدن به هدفم تسلیم شوم.

یکی از کارهایی که به‌خوبی از عهده‌اش برنمی‌آمدم، خواندن بود. همیشه درس‌های مدرسه برایم دشوار بود زیرا کمی خوانش‌پریشی داشتم. من از اذعان به شکست متنفر بودم، اما هر اندازه هم که تلاش می‌کردم خواندن و نوشتن برایم دشوار بود و در این

میان دلم می‌خواست یک روزنامه‌نگار شوم، شغلی که خواندن و نوشتن یکی از لازمه‌های آن است. وقتی شنیدم در مدرسه مسابقه مقاله‌نویسی برپا شده، تصمیم گرفتم در آن شرکت کنم.

وقتی برنده این مسابقه شدم هرگز نمی‌دانستم چه کسی شگفت‌زده شده است. من کسی بودم که همیشه شرکت در امتحانات برایم دشوار بود، اما این بار توانسته بودم در رقابت با بهترین دانش‌آموزان مدرسه برنده شوم. به شدت هیجان‌زده بودم و می‌خواستم هر چه سریع‌تر این خبر را به مادرم بدهم. مادرم به جای این که شگفت‌زده شود خیلی ساده گفت: «می‌دانستم می‌توانی برنده این مسابقه شوی ریکی». مادرم از جمله افرادی است که هرگز فعل نتوانستن را صرف نمی‌کند. او معتقد است اگر تلاش کنی همه چیز امکان‌پذیر است.

این موفقیت مرا بیش از اندازه تشویق کرد، هر چند من همیشه در مدرسه در جمع دانش‌آموزان ممتاز نبودم، این موفقیت به من کمک کرد تا در شرایط بهتر قرار گیرم و بهتر درس بخوانم. یاد گرفتم روی کلمات دشوار متمرکز شوم و کلمات را بهتر هجی کنم. فکر می‌کنم این نشان می‌دهد که می‌توانید تقریباً به هر چیزی برسید اما باید تلاش کنید. من از به چالش کشیدن خودم دست نکشیدم. پس از شرکت در مسابقه مقاله‌نویسی به سراغ انتشار مجله محصل رفتم و ثابت کردم پسری که نمی‌توانست خوب بخواند و خوب بنویسد، می‌تواند ناشر یک مجله شود.

وقتی سن و سالم بیشتر شد با چالش‌های بزرگ‌تر روبه‌رو شدم. به نظر می‌رسید انرژی زیادی دارم و علاقه‌مند به ماجراجویی هستم. خطر مرا وسوسه می‌کرد. من پیشاپیش

به اتفاق پر رکورد زمان عبور از آتلانتیک را با یک بالون شکسته بودم. ابتدای سال ۱۹۹۰ من و پر تصمیم گرفتیم این بار از اقیانوس آرام عبور کنیم و از ژاپن به امریکا برویم. سفری به مراتب خطرناک تر بود، عبور از مسافت هشت هزار مایلی بر فراز اقیانوس. هیچ کس این کار را قبلاً نکرده بود.

من عید را به اتفاق خانواده و تعدادی از دوستانم در یکی از جزایر ژاپن گذرانده بودم و بسیار جالب و دوست داشتنی بود. در اطراف ما ماهیگیران به صید ماهی مشغول بودند و به نظر می رسید زندگی آرامی دارند. نمی دانستم آیا انسان های شاد و خوشبختی هستند، آیا آنها هم همان رؤیاها و هراس های ما را دارند؟ شاید در سایه سنت هایشان آنها به چیزهایی دست یافته بودند که من هرگز دست نیافته بودم. آنها درباره رفتارهای هجومی من چه فکر می کردند؟ فقط می دانستم که چالش تنها چیزی بود که مرا به پیش می برد.

از آنجایی که جوئن دوست نداشت من اقدامات خطرناک کنم و بچه ها هم باید به مدرسه می رفتند، از آنها در توکیو جدا شدم تا به لندن بازگردند. من به اتفاق پدر و مادرم مترصد آن بودیم که سوار یک هواپیمای خطوط داخلی ژاپن شویم و به جایی که بالون در آن قرار داشت پرواز کنیم. روی جلد یک روزنامه عکس هلیکوپتری را چاپ کرده بودند که کسی را از آب نجات می داد. این شخص فومیونیوا، رقیب ما، بود

که بالونش در اثر وضع نامساعد هوا به درون دریا سقوط کرده بود و چون نتوانسته بودند او را به موقع نجات دهند، در دریا خفه شده بود.

بعد از آن تراژدی طبیعی بود که من کمی تکان خوردم، اما قول داده بودم این مسیر را با بالون طی کنم و همه چیز برای این سفر مهیا بود. خود را به دست تقدیر سپردم. خطر هر قدر هم زیاد بود قصد تسلیم شدن نداشتم و فکر می‌کنم که جوئن هم این را درک می‌کرد.

قرار بود در این بالون سواری در ارتفاع ۳۰ تا ۳۵ هزارپایی از سطح دریا پرواز کنیم تا با استفاده از بادی که در آن ارتفاع می‌وزید به حرکت درآییم. در آن فاصله وزش باد به اندازه حرکت آب در یک رودخانه خروشان سرعت دارد، اما در فاصله پائین‌تر سرعت وزش باد به این اندازه نیست. مشکل ما ارتفاع بالون بسیار بزرگ ما بود. ارتفاع بالون از بالا تا پائین به سیصد پا می‌رسید. با این حساب وقتی وارد دالان هوایی مورد نظر می‌شدیم، دو بخش از بالون ما با دو سرعت متفاوت حرکت می‌کردند و در این شرایط هر اتفاقی ممکن بود بیفتد.

فتیله‌های بالون را روشن کردیم. بالون به پرواز درآمد و از زمین فاصله گرفت. کمی بعد بالای بالون به بخش پائینی دالان هوایی رسید. سوخت بیشتری مصرف کردیم اما شدت باد به حدی بود که اجازه نمی‌داد بالاتر برویم. باز هم سوخت بیشتری مصرف کردیم و سرانجام توانستیم وارد دالان هوایی شویم. بخش بالایی بالون در معرض وزش شدید باد قرار گرفت. ساعتی ۱۱۵ مایل سرعت داشتیم، اما کپسول هنوز با سرعت ۲۵ مایل در ساعت پرواز می‌کرد. از آن می‌ترسیدیم که بالون دو نیم شود.

اما در آخرین لحظه کپسول از سقف شیشه‌ای فرضی عبور کرد و بالون وضعیت متعادل پیدا کرد. قدرت وزش باد و این حقیقت که قبلاً این کار را کرده‌ایم و آسیبی به ما نرسیده بود، به من نیرویی تازه داد. هیجانی سرکش و هولناک ناشی از تجربه تنها بودن در آن فضا بر من غالب شده بود. به نظر یک واقعیت ظریف و شکستنی بود که در واقع آنچه آن بالا ما را نگه داشته، هوای داغ بود. به سرعت به سمت جلو حرکت می‌کردیم، سریع‌تر از آنچه آن را امکان‌پذیر می‌دانستیم. هفت ساعت بعد زمان آن رسید که نخستین باک سوخت را رها کنیم. دریای خروشان در فاصله ۲۵ هزارپایی زیر ما دیده می‌شد.

پر باک خالی را آزاد کرد اما همراه با آن دو باک پر از سوخت هم آزاد شدند و تعادل کپسول به هم خورد. ما به اندازه کافی سوخت نداشتیم که ارتفاع خود را کنترل کنیم و در مسیر مناسب باد قرار بگیریم. بعید به نظر می‌رسید که بتوانیم به امریکا برسیم. باک‌ها هر کدام یک تن وزن داشتند و حالا ما سه تن سبک‌تر شده بودیم. بالون ارتفاع گرفت. به سرعت به دالان هوایی رسیدیم و از آن هم بالاتر رفتیم. پر مقداری هوا از بالن خارج کرد اما هنوز در حال ارتفاع گرفتن بودیم.

به ما هشدار داده بودند که اگر به ۴۳ هزارپایی برسیم سقف شیشه‌ای ما منفجر می‌شود و ریه‌ها و چشمانمان از بدنمان بیرون می‌زنند. در فاصله ۴۱ هزارپایی به جایی ناشناخته رسیدیم. به ارتفاع سنج خیره و وحشت‌زده نگاه می‌کردیم. حالا ارتفاع ما از سطح دریا به ۵۰۰/۴۲ پا رسیده بود. نمی‌دانستیم چه اتفاقی خواهد افتاد. ما در مقایسه با هر بالونی که تا آن موقع به آسمان پرواز کرده بود، نه تنها ارتفاع بیشتری گرفته بودیم،

بلکه از حداکثر ارتفاع هواپیماهایی که در ارتفاع بالا پرواز می‌کردند هم بیشتر ارتفاع گرفته بودیم. اما سرانجام بالون کمی خنک شد و ما از ارتفاع خود کاستیم، نباید اجازه می‌دادیم بالون بیش از حد ارتفاع کم کند. در ضمن برای جلوگیری از پائین آمدن نباید سوخت زیاد مصرف می‌کردیم. در دریا هم نباید فرود می‌آمدیم زیرا در آن بخش از اقیانوس کسی نبود ما را نجات دهد.

باید می‌توانستیم با آن سوخت کم سی ساعت در هوا سر کنیم، از این‌رو برای رسیدن به زمین سریع‌تر از هر بالونی که تا آن موقع پرواز کرده بود، حرکت می‌کردیم. بدین سبب باید در دالان هوایی جریانات تند باقی می‌ماندیم، دالانی که عرضش به یک صد یارد می‌رسید و این دقیقاً ارتفاع بالون ما بود. به نظر غیرممکن می‌رسید.

و آخرین حادثه بد این بود که تماس رادیویی خود را از دست دادیم. ما ساعت‌ها پرواز کرده بودیم و پر خسته و فرسوده شده بود. او دراز کشید و لحظه‌ای بعد به خواب رفت. من تنها شدم. احساس می‌کردم فرشتگان خداوند به داخل کپسول آمده‌اند تا به ما کمک کنند. بعد متوجه شدم که بر سرعت ما افزوده شد. حالا سریع و سریع‌تر می‌رفتیم. فکر کردم دارم خواب می‌بینم، به صورتم سیلی زدم تا مطمئن شوم که بیدارم. از سرعت ۸۰ مایل در ساعت به ۱۸۰، ۲۰۰ و آنگاه به ۲۴۰ مایل در ساعت رسیده بودیم. این سابقه نداشت. به نظر می‌رسید معجزه‌ای اتفاق افتاده است.

من خسته شدم. انگار توی سرم خالی شده بود، اما در شرایطی که پر خواب بود باید بیدار می‌ماندم تا مراقب شرایط باشم. وقتی از پشت شیشه سقف لکه‌های نوری روشن را دیدم، تصور کردم روح هستند. بعد فهمیدم تکه‌های آتش گاز هستند که در

اطرافمان پخش می‌شوند. بیرون از کپسول برودت هوا به هفتاد درجه زیر صفر می‌رسید. اگر یک گلوله آتشی به سقف اصابت می‌کرد، کپسول منفجر می‌شد.

فریاد کشیدم: «پر، بیدار شو، آتش گرفته‌ایم.»

پر به سرعت بیدار شد و بلافاصله دانست که چه باید کند: «به ارتفاع چهل‌هزار پا برو. آنجا اکسیژن وجود ندارد. آتش خودبه‌خود خاموش می‌شود». ارتفاع گرفتیم از حد ۵۰۰/۴۲ پا گذشتیم. حالا کمی با ۴۳ هزار پا فاصله داشتیم. احساس می‌کردم همین حالاست که کپسول منفجر شود و چشمان ما از حدقه بیرون بزند. مثل یک فیلم وحشتناک بود، اما در همین زمان شعله‌های آتش خاموش شدند و ما دوباره به ارتفاع کمتر برگشتیم. ما سوخت گران‌بها را تلف کرده بودیم. بعد رادیو ناگهان روشن شد. صدایی از آن بلند شد. جنگی شروع شده بود، امریکائی‌ها بغداد را بمباران می‌کردند.

طرف صحبت ما در رادیو به ما اطلاع داد مسیر وزش باد تغییر کرده و ما به سمت ژاپن بر خواهیم گشت. باید بلافاصله وارد دالان جریانات تند پائین‌تری می‌شدیم، اما سرعت وزش باد در این جریانات تند بسیار ملایم‌تر بود. برای این‌که به زمین برسیم نباید سرعتمان از ۱۷۰ مایل در ساعت کمتر می‌شد.

تا ارتفاع ۱۸ هزارپایی از سطح دریا پائین آمدیم. درحالی‌که برای فرود آماده می‌شدیم، صدای مخاطب ما در رادیو بلند شد که به جریانات تند دیگری رسیده‌ایم که در مسیر سمت راست حرکت می‌کند. در فاصله ۳۰ هزارپایی از سطح دریا، ساعت‌های متوالی با سرعت بالای ۲۰۰ مایل در ساعت پرواز کردیم و سرانجام در نقطه‌ای دورافتاده روی

یک دریاچه منجمد در شمال کانادا فرود آمدیم. منطقه‌ای که در آن فرود آمدیم دویست برابر بریتانیا وسعت داشت.

از بالون بیرون آمدیم و در میان یخ و برف یکدیگر را در آغوش کشیدیم. هوای بیرون شصت درجه زیر صفر بود. به درون کپسول رفتیم و با رادیو تماس گرفتیم.

«ما موفق شدیم، ما فرود آمدیم.»

«کجا هستید؟»

«در دریاچه‌ای فرود آمده‌ایم که اطرافمان را درختان احاطه کرده‌اند.»

صدای گوینده رادیو بلند شد: «روی یک دریاچه منجمد در منطقه کانادا. در محلی امن هستید. تنها اشکال این است که در آن منطقه هشتصد هزار دریاچه وجود دارد که اطرافشان را درخت احاطه کرده است.»

باید هشت ساعت دیگر در کپسول باقی می‌ماندیم. من و پر برای گرم شدن به هم تکیه دادیم و برای تأمین سوخت بدنمان غذا خوردیم. تا محل اقامت انسان‌ها سیصد مایل فاصله داشتیم. فاصله ما تا نزدیک‌ترین جاده به ۱۵۰ مایل می‌رسید.

سرانجام صدای هلیکوپتری را شنیدم. صدا بلند و بلندتر شد و لحظاتی بعد هلیکوپتر کنار ما فرود آمد. تا یلونایف چهار ساعت پرواز داشتیم. وقتی در فرودگاه کوچک شهر فرود آمدیم ما را به هنگر، محل پارک هلیکوپتر، بردند.

پدر و مادرم، همسر و دختر پر انتظارمان را می‌کشیدند.

مادر م گفت: «موفق شدید.»

و پدر م گفت: «این اولین و آخرین باری است که این کار را کردید.»

پر به شوخی گفت: «منظورتان چیست؟ دفعه بعد به سفر دور دنیا می‌رویم. اگر
باک‌های سوخت ایراد پیدا نمی‌کردند حالا روی انگلستان بودیم.»

من خندیدم، می‌دانستم که نمی‌توانم از چالش دست بردارم. ما چند سال بعد این سفر
را انجام دادیم.

فصل پنجم

روی پای خودتان بایستید

روی پای خودتان بایستید

به خودتان متکی باشید

روایاتان را دنبال کنید، اما در دنیای حقیقی زندگی کنید

به اتفاق کار کنید

«اگر شیر می‌خواهی در مزرعه روی چهارپایه ننشین و به امید آن نباش که گاو خودش کنار تو بیاید». این گفته قدیمی یکی از نقل‌قول‌های مادرم بود. مادرم در ادامه این حرفش می‌گفت: «تکان بخور ریکی، از جایت بلند شو، گاو را بگیر.»

می‌گویند «اگر می‌خواهی غذای خرگوش درست کنی ابتدا خرگوش را شکار کن». این ضرب‌المثل نمی‌گوید که خرگوش را بخر یا آن‌قدر بنشین تا کسی خرگوش به تو بدهد. این حرف‌های مادرم که از دوسه‌سالگی به من گفته می‌شد سبب شدند روی پای خود بایستم. من آموزش دیدم که خودم فکر کنم و کارهایم را انجام دهم. انگلیسی‌ها به منزله یک ملت قبلاً چنین باوری داشتند، اما امروزه خیلی‌ها دلشان می‌خواهد آنچه را می‌خواهند در یک بشقاب بگذارند و به آن‌ها بدهند. من با بخت و اقبال بلندی روبه‌رو بودم که پدر و مادری خوب داشتم.

اولین درس من در خودکفایی به زمانی مربوط می‌شود که حدود چهارساله بودم. به جایی رفته بودیم و در راه بازگشت مادرم اتومبیل را متوقف کرد، در فاصله چند مایلی خانه‌مان بودیم. مادرم گفت که راه خانه‌مان را پیدا کنم. این یکی از آن چالش‌هایی بود که من آن را هرگز فراموش نمی‌کنم. به تدریج که سن و سالم زیادتر شد درس‌های دریافتی‌ام سخت‌تر شد. صبح زود یک روز زمستانی وقتی در فاصله میان‌ترم از مدرسه شبانه‌روزی به خانه برگشته بودم، مادرم مرا از خواب بیدار کرد و خواست لباسم را بپوشم. هوا هنوز تاریک و سرد بود. از رختخواب بیرون آمدم. بعد از صرف صبحانه در آشپزخانه، ظرف غذا و سیبی به من داد. مادرم گفت: «مطمئنم که سر راه آب برای نوشیدن پیدا می‌کنی». باید با دوچرخه پنجاه مایل را رکاب می‌زدم تا به ساحل جنوبی می‌رسیدم. نقشه‌ای برداشتم تا اگر راهم را گم کردم از آن استفاده کنم. شب را در خانه یکی از بستگانم گذراندم و روز بعد به خانه برگشتم.

وقتی وارد آشپزخانه گرم شدم که مادرم و لینی آنجا نشسته بودند، احساس غرور و افتخار داشتم. انتظار داشتم برایم کف بزنند و خوشحالی کنند، اما به جای آن مادرم گفت: «کارت عالی بود ریکی، آیا به اندازه کافی تفریح کردی؟ حالا دست به کار شو، کشیش محله می‌خواهد چند تکه هیزم برایش تهیه کنی.»

برای بعضی‌ها این طرز رفتار ممکن است سخت و غیرمنصفانه به نظر برسد، اما اعضای خانواده من یکدیگر را دوست دارند و مراقب هم هستند. ما یک خانواده نزدیک به هم و بسیار صمیمی و وفادار هستیم. این درس‌ها را از آن جهت به ما می‌دادند که پدر و مادرم می‌خواستند ما قوی و قدرتمند باشیم، به خودمان متکی باشیم، آزاد و رها باشیم

و روحیه‌ای مستقل داشته باشیم. به خاطر داشته باشید آن‌ها و همسالان آن‌ها دو جنگ جهانی را پشت سر گذاشته بودند و نوازش کردن و آسان‌انگاری در فرهنگ لغت آن‌ها جایی نداشت. پدرم همیشه از ما حمایت می‌کرد، اما مادرم همیشه می‌خواست ما در بهترین حد خود ظاهر شویم. من تجارت را از مادرم آموختم. او بود که پول را به من آموزش داد. او می‌گفت: «برنده باشید، به دنبال رؤیاهایتان بروید». مادرم می‌دانست که باختن منصفانه نیست، اما به هر صورت این زندگی است. درست نیست به بچه‌ها بگوییم همیشه و در هر حال باید برنده باشید. در دنیای واقعی مردم تلاش و تقلا می‌کنند، بعضی‌ها برنده و بعضی دیگر بازنده می‌شوند. گاه با بی‌عدالتی‌هایی روبه‌رو می‌شویم که باید به فراسوی آن‌ها برویم.

وقتی من متولد شدم پدرم به‌تازگی کار وکالت را شروع کرده بود. با مشکلات پولی روبه‌رو بودیم. مادرم اعتراض و غرولند نمی‌کرد. او دو هدف داشت.

اول این که می‌خواست برای من و خواهرانم کارهایی پیدا کند، زیرا بیکاری و فعالیت نداشتن برای او قابل قبول نبود.

دوم، می‌خواست راهی پیدا کند که به بودجه خانواده کمک کند. پدر و مادرم رازی را از ما پنهان نمی‌کردند. آن‌ها مسائل را با ما در میان می‌گذاشتند و ما سر میز شام درباره تجارت بحث می‌کردیم. می‌دانم که بعضی از والدین کارشان را از فرزندانشان مخفی می‌کنند و مسائلشان را با آن‌ها در میان نمی‌گذارند. به اعتقاد من فرزندان آن‌ها

هرگز به ارزش پول پی نمی‌برند، درباره درآمد و قبوض بانکی اطلاعات به دست نمی‌آورند و گاه وقتی به دنیای واقعی پا می‌گذارند توان مقابله با مسائل را ندارند.

اما ما می‌دانستیم در دنیای واقعی چه می‌گذرد زیرا در حضور ما درباره این مسائل صحبت می‌کردند. خواهرم، لیدی، و من در تمام پروژه‌های پولی به مادرم کمک می‌کردیم. از این کارمان لذت می‌بردیم و در ضمن این اقدام ما به کار گروهی در خانواده‌مان کمک می‌کرد.

من سعی کرده‌ام هالی و سام را هم به همین شکل تربیت کنم، هر چند من از این بخت و اقبال برخوردار بوده‌ام که در مقایسه با پدر و مادرم پول بیشتری در اختیار داشته باشم. من هنوز معتقدم مقررات و قوانین مادرم خوب بودند و هالی و سام به ارزش پول پی برده‌اند.

مادرم که باید از خانواده‌اش مراقبت می‌کرد، نمی‌توانست بیرون از خانه کار کند. در دهه ۱۹۵۰ زنان زیادی بیرون از خانه کار نمی‌کردند. مادرم دنبال کارهایی می‌گشت که بتواند در خانه انجام دهد. مادرم در انباری حیاط منزل کارگاهی درست کرده بود و در آن سبد کاغذهای باطله درست می‌کرد. ما با خوشحالی سبدها را رنگ می‌زدیم و منتظر می‌ماندیم تا تعداد سبدهای تولیدی به حدی برسد که بتوان آن را برای فروش توزیع کرد. پدرم هم حتی گاهی در فرصت‌هایی که پیدا می‌کرد به مادرم کمک می‌کرد. مادرم نمونه سبدهایی را که درست می‌کرد به فروشگاه‌هایی که می‌توانستند خریدار باشند می‌برد و وقتی فروشگاه مشهور هرودز آن‌ها را سفارش داد، فروش و کاسبی‌مان

رونق پیدا کرد. کار زیاد و خوش بودن ویژگی‌های خانوادگی ما بودند و همه ما مهارت‌های کارفرمایی به دست آوردیم. شاید علتش این بود که بعد از سال‌ها جنگ باید به هر صورت درآمدی کسب می‌کردیم.

خواهر مادرم، خاله کلر، از گوسفندهای سیاه ونیزی خوشش می‌آمد. به فکرش رسید که لیوان‌هایی تولید کند که روی آن عکس یک گوسفند سیاه چاپ شده باشد. کار شرکت او گرفت و تا به امروز هم وضع خوبی دارد. سال‌ها بعد وقتی در کار تولید و فروش صفحه‌های ویرجین بودم، خاله کلر به من زنگ زد و گفت که یکی از گوسفندانش شروع به خواندن آواز کرده است. به حرفش نخندیدم. او زنی هوشمند بود و همیشه نظرات جالب داشت. من نواری با عنوان «بع بع گوسفند سیاه» تولید کردم که با موفقیت فراوان روبه‌رو شد و در رده‌بندی آهنگ‌های برتر روز به مقام چهارم رسید.

من از کارهای کوچک روستایی به ویرجین جهانی رسیدم.

درحالی‌که قوانین اصلی یعنی جریان نقدینگی و سود و زیان ماهیتشان تفاوت نکرده بود، میزان ریسک افزایش یافته بود. من آموختم در معاملات و نظراتم شجاعت به خرج دهم. گرچه به‌دقت به حرف‌های همه گوش می‌دادم، خودم تصمیم می‌گیرم و تصمیم را به اجرا می‌گذارم. من به خودم و به هدف‌هایم ایمان دارم. همیشه بر آن بوده‌ام بی‌آن‌که ایده‌آل‌های خود را کنار بگذارم، افق‌های خود را بسط دهم. من از بچگی در سطح خانواده آموختم که باید استحکام شخصیت داشته باشم، با صداقت باشم و به دیگران احترام بگذارم.

من تنها یک بار از خود قطع امید کردم. این اتفاق سال ۱۹۸۶ افتاد. در آن زمان ویرجین یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های بخش خصوصی در بریتانیا بود که چهارهزار کارمند داشت. فروش ما از سال قبل شصت درصد افزایش یافته بود. به من توصیه کردند شرکت را به شرکت سهامی عام تبدیل کنم. زیاد مطمئن نبودم و دو تن از شرکا هم زیاد راغب نبودند زیرا مرا خوب می‌شناختند. آن‌ها می‌گفتند نباید کنترل خودم را از دست بدهم، اما بانکداران معتقد بودند پول بیشتری نصیبم می‌شود. فکر می‌کردم در شرایط مالی مناسبی به سر می‌بریم، اما بانکداران چنین نظری نداشتند.

به نظرم رسید اگر سهام خود را به عموم بفروشیم به سودمان باشد. تا سال ۱۹۸۶ همه به سمت سیتی در حرکت بودند. هر کس که در تله کام انگلیس سهم خریده بود پولش دوبار شده بود.

من هرگز فراموش نمی‌کنم که وقتی به سیتی رفتم صفوف خریداران سهام ویرجین را مشاهده کردم. ما پیشاپیش هفتاد هزار متقاضی خرید سهام ویرجین را ثبت نام کرده بودیم، اما آن‌ها همه خریدشان را به روز آخر یعنی سیزده نوامبر ۱۹۸۶ موکول کرده بودند. از کنار صف‌های خریداران می‌گذشتم و از کسانی که در صف ایستاده بودند به سبب اعتمادی که به ویرجین کرده بودند تشکر می‌کردم. حرف‌های بعضی از آن‌ها هنوز در گوشم زنگ می‌زند:

«ما امسال به تعطیلات نمی‌رویم و پس‌اندازمان را صرف خرید سهام ویرجین می‌کنیم.»

«ریچارد به کارت ادامه بده، ثابت کن که ما درست انتخاب کرده‌ایم.»

«ریچارد تو بانکدار هستی.»

یک‌بار متوجه شدم که عکاسان جراید از پاهای من عکس می‌گیرند. سر در نیاوردم. به پاهایم نگاه کردم و متوجه شدم به سبب عجله در لباس پوشیدن، کفش‌هایم را لنگه به لنگه پوشیده‌ام. تعداد متقاضیان سهام ویرجین بیش از حدی بود که ما تصور می‌کردیم. صدهزار نفر در بخش خصوصی متقاضی سهام ما بودند. شرکت پست بیست کارمند بر شمار موجود کارمندانش افزود تا انتقال و جابه‌جایی سهام ما با سرعت کافی صورت بگیرد.

اما دیری نگذشت که من با سیتی مشکل پیدا کردم. کنار آمدن با هیئت‌مدیره کاری ساده نبود، بسیاری از آن‌ها کمترین اطلاعی درباره موسیقی نداشتند. آن‌ها متوجه نبودند که چگونه ممکن است یک صفحه یا یک نوار یک‌شبه میلیون‌ها پوند فروش کند. گاه مجبور می‌شدم برای تشکیل جلسه هیئت‌مدیره چهار هفته صبر کنم و در این مدت رقبای ما به‌جای ما وارد میدان شده بودند. در مورد بستن قرارداد با گروه‌های موسیقی هم مشکل داشتم. مثلاً کسی در هیئت‌مدیره می‌گفت: «امضای قرارداد با رولین استونز؟ همسرم از آن‌ها خوشش نمی‌آید. ژانت جکسون؟ او دیگر کیست؟»

من همیشه سریع تصمیم‌گیری کردم و روی گزینه‌ام حساب کرده‌ام، اما در آن مقطع تصمیم‌گیری سریع امکان‌پذیر نبود. من متنفر بودم که پشت میز پر زرق و برق بنشینم و برای مدیران شرح دهم که اصولاً کار ویرجین چیست. زمانی بود که اصلاً دفتری نداشتم و میز یک صندلی راحتی بود. از همه این‌ها مهم‌تر، احساس نمی‌کردم روی پاهای خودم ایستاده‌ام. سود ما دوبرابر شد اما ارزش سهام ویرجین کاهش یافت. برای اولین بار در زندگی‌ام افسرده شدم.

بعد بازار سهام با تنزل شدید روبه‌رو شد. قیمت سهام به شدت کاهش یافت، البته تقصیر من نبود اما فکر می‌کردم به همه کسانی که سهام ویرجین را خریدند خیانت کرده‌ام. بسیاری از خریداران دوستان، بستگان و کارکنان ما بودند. بسیاری هم همه پس‌انداز عمرشان را صرف خرید سهام ویرجین کرده بودند. تصمیمم را گرفتم. به فکر رسید همه سهام فروش‌رفته را بازخرید کنم آن هم به قیمتی که همه خریده بودند. البته مجبور نبودم این کار را بکنم، اما نمی‌خواستم کسانی که سهام ویرجین را خریده‌اند متضرر شوند. به ۱۸۲ میلیون پوند احتیاج داشتم. دوست نداشتم شهرت و شخصیتم زیر سؤال برود.

روزی که ویرجین دوباره یک شرکت سهامی خاص شد، انگار رکورد پرواز با بالون را شکسته بودم. به آرامش رسیدم. بار دیگر ناخدای کشتی‌ام بودم. من شخصاً سرنوشت خود را مقدر می‌ساختم.

به خودم اعتقاد دارم.
من به دست‌هایی که کار می‌کنند اعتقاد دارم.
من به مغزهایی که فکر می‌کنند اعتقاد دارم،
همان‌طور که به دل‌هایی که عاشق می‌شوند معتقدم.

فصل ششم

در لحظه زندگی کنید

در لحظه زندگی کنید

زندگی را عاشقانه دوست دارید

و در همه لحظات آن زندگی کنید

از لحظه لذت ببرید

به زندگی تان فکر کنید

هر لحظه از زندگی را گرامی دارید

تأسف نخورید

سال ۱۹۹۷ قصد داشتم در یک مسابقه پرواز با بالون به دور دنیا شرکت کنم. این بار هم با پر و هم با الکس ریچی، مهندسی فوق‌العاده که کپسولی طراحی کرده بود که ما را ۲۴ هزار مایل حمل می‌کرد. قبل از عزیمت آن صبح در سکوت اتاقم در هتل مراکش، از خواب بیدار شدم و نامه‌ای مفصل برای فرزندانم نوشتم تا اگر زنده برنگشتم آن‌ها در جریان کارم قرار گیرند.

نامه را این گونه شروع کردم:

هالی و سام عزیزم،

گاه زندگی غیرواقعی به نظر می‌رسد، روزی شاد و سرزنده و روزی هم عاشقانه. همان‌طور که شماها می‌دانید من همیشه خواهان زندگی غنی و به تمام معنی بوده‌ام...

نامه را تا کردم و آن را در جیبم گذاشتم.

همه کنترل‌ها را کرده بودیم و آماده حرکت بودیم. پر شمارشِ معکوس را شروع کرد. ده، نه، هشت، هفت، شش، پنج... من روی دوربین‌ها متمرکز شده بودم. با دستم تکه چتر نجات را امتحان کردم. سعی کردم به بالون عظیمی که بالای سرمان بود فکر نکنم. در اطراف کپسول ما شش باک بزرگ سوخت قرار داشت. چهار، سه، دو، یک... پر تکه‌ای را فشار داد و به آرامی به سمت آسمان حرکت کردیم. سر و صدایی ایجاد نشد. بالون نرم و بی‌صدا حرکت می‌کرد، مانند بالون بچه‌ها در جریان بازی در یک میهمانی. همچنان ارتفاع می‌گرفتیم. وقتی به وزش باد صبحگاهی رسیدیم روی مراکش به پرواز درآمدیم.

درحالی که ارتفاع می‌گرفتیم درِ اضطراری بالون هنوز باز بود. از آن بالا برای کسانی که روی زمین به تماشا ایستاده بودند و حالا کاملاً کوچک و ریز به نظر می‌رسیدند، دست تکان دادیم. همه مراکش با میدان‌هایش، دیوارها و باغ‌های روستایی‌اش زیر پای ما بودند. در ارتفاع ده‌هزارپایی هوا سرد شد و از غلظت هوا کاسته شد. در کپسول را بستیم و در مسیرمان حرکت کردیم.

در بقیه ساعات روز با آرامش به حرکت خود ادامه دادیم. مناظر بالای کوه‌های اطلس بسیار هیجان‌آفرین بودند. در قله‌های کوه برف باریده بود و حالا زیر تابش آفتاب برق می‌زد.

وقتی به مرز الجزایر رسیدیم شوکی به ما وارد شد. الجزایری‌ها به ما اطلاع دادند که ما مستقیماً به سمت پایگاه نظامی بچار در حرکتیم. آن‌ها به ما گفتند اجازه نداریم بر فراز این پایگاه پرواز کنیم. در فکس آن‌ها آمده بود «شما اجازه ندارید، تکرار می‌کنیم اجازه ندارید بر فراز پایگاه نظامی پرواز کنید».

امکان انتخاب نداشتیم.

دو ساعت با تلفن ماهواره‌ای صحبت کردم. با مایک کندریک مسئول کنترل پروازمان حرف زدم. سعی کردم با تنی چند از وزرای بریتانیا حرف بزنم. سرانجام اندره ازولی، وزیر مراکشی که در زمینه حرکت از مراکش به ما کمک کرده بود، بار دیگر به نجات ما آمد. او به الجزایری‌ها اطلاع داد که ما فقط می‌توانیم در این مسیر به حرکت خود ادامه دهیم و در بالون هم دوربین‌های قدرتمند نداریم. الجزایری‌ها حرف او را قبول کردند و آرام گرفتند.

ساعت پنج بعدازظهر در ارتفاع سی‌هزارپایی پرواز می‌کردیم. هر درجه حرارت داخل بالن را افزایش داد. با آن‌که یک ساعت بود حرارت را زیاد کرده بودیم، بعد از ساعت شش بعدازظهر بالن به تدریج ارتفاع کم کرد.

پر گفت: «اشکالی در کار است.»

پرسیدم: «چه اتفاقی افتاده؟»

گفت: «نمی‌دانم.»

پر مرتب درجه حرارت داخل بالون را اضافه می‌کرد اما بالون همچنان حرکت نزولی داشت و هزار پا ارتفاع کم کردیم، بعد هم پانصد پای دیگر. با رفتن خورشید هوا مرتب سردتر می‌شد.

پر ترسیده بود، همه ما ترسیده بودیم.

هوا تاریک شده بود. سعی کردیم با رها کردن سرب‌ها از وزن بالون بکاهیم. همین کار را هم کردیم. مدتی حرکت نزولی بالون متوقف شد اما بعد دوباره به سمت زمین به حرکت درآمدیم. این بار ارتفاع کم کردن بیشتر و سریع‌تر بود. در فاصله یک دقیقه دوهزار پا ارتفاع کم کردیم، بعد دوهزار پا دیگر از ارتفاعمان کاسته شد. گوش‌هایم گرفته بود. احساس دل به‌هم‌خوردگی پیدا کرده بودم. قفسه سینه‌ام تحت فشار بود. در فاصله پانزده‌هزارپایی زمین بودیم. سعی کردم آرامش خود را حفظ کنم. فقط به دوربین‌ها و ارتفاع‌سنج‌ها توجه داشتم. باید باک‌های سوخت را از بالون به بیرون پرتاب می‌کردیم. این کار را کردیم اما بی‌فایده بود. روی کوه‌های اطلس بودیم و هر لحظه در دل تاریکی ممکن بود به کوه برخورد کنیم. کسی حرف نمی‌زد. من به سرعت محاسبه‌ای انجام دادم.

گفتم: «با این سرعتی که فرود می‌آییم تا هفت دقیقه دیگر سقوط می‌کنیم.»

پر گفت: «بسیار خب، دریچه را باز کن تا فشار تنظیم شود.»

در ارتفاع دوازده هزار پایی دریچه را باز کردیم، به ارتفاع یازده هزار پایی رسیدیم. هوای سرد وحشتناکی وارد کپسول شد. من و الکس شروع کردیم به بیرون انداختن آنچه در کپسول بود. غذا، آب، قوطی‌های روغن، هر چه را که به کپسول وصل نبود از دریچه کپسول به بیرون پرتاب کردیم. این کار سبب شد که پنج دقیقه حرکت نزولی ما متوقف شود. باید زندگی خود را نجات می‌دادیم.

به ارتفاع سنج نگاه کردم. در فاصله نُه هزار پایی از سطح زمین بودیم «کافی نیست، ما هنوز سقوط می‌کنیم.»

الکس گفت: «بسیار خب، من به بام بالون می‌روم، باید باک‌های سوخت را پائین بیندازیم.»

فریادکنان به الکس گفتم: «آیا تاکنون از چتر نجات استفاده کرده‌ای؟»

«نه، حتی یک بار.»

«این تکمه را باید فشار دهی.»

پر فریاد کشید «به ارتفاع هفت هزار پایی رسیده‌ایم، حالا ۶۶۰۰ پا.»

الکس از دریچه کپسول خود را به بالا کشید. به سرعت در حال سقوط بودیم. گوش‌هایم دیگر نمی‌شنیدند. اگر پنجره‌ها یخ بسته باشند و باک‌های بنزین باز نشوند، باید از بالون به بیرون می‌پریدیم. بیش از چند دقیقه وقت نداشتیم.

فقط شش هزار پا باقی مانده بود. هوا تاریک بود. حالا ۵۵۰۰ پا. اگر الکس تا یک دقیقه دیگر به آن بالا نمی‌رسید، در فاصله ۵۰۰/۳ پایی قرار می‌گرفتیم. درحالی‌که سرم را از دریچه بیرون کرده بودم ایستادم. به الکس نگاه می‌کردم که در تلاش بود خود را به بالای کپسول برساند. زمین را نمی‌دیدیم. تلفن و فکس بی‌وقفه زنگ می‌زدند. احتمالاً بخش خدمات زمینی می‌خواست بداند که ما چه می‌کنیم.

الکس فریاد کشید: «یکی را انداختم.»

پر گفت: «۷۰۰/۳ پا»

الکس گفت: «یکی دیگر»

«۴۰۰/۳ پا»

«یکی دیگر»

«۹۰۰/۲ پا، ۴۰۰/۲ پا»

دیر شده بود. احتمالاً به کوه برخورد می‌کردیم.

پر فریاد کشید: «برگرد به داخل کپسول»

الکس از دریچه بازگشت. و بعد بالون شروع به ارتفاع گرفتن کرد. ۶۰۰/۲، ۷۰۰/۲، ۸۰۰/۲ و در مدت ده دقیقه به ارتفاع سه هزار پایی رسیدیم. بالون به سمت آسمان بال می‌کشید. کنار الکس نشستیم و او را در آغوش کشیدم.

«خدا را شکر که تو با ما بودی، بدون تو همه مُرده بودیم.»

می‌گویند کسی که در حال مرگ است در آخرین لحظه زندگی‌اش، زندگی خود را مرور می‌کند. در مورد من این صدق نمی‌کرد، درحالی که بیم آن می‌رفت به کوه‌های اطلس برخورد کنیم، به تنها مطلبی که فکر می‌کردم این بود که اگر نجات پیدا کنم، دیگر این کار را تکرار نخواهم کرد.

در تمام مدت شب اول سعی داشتیم بالون را کنترل کنیم. وقتی سپیده‌دم نزدیک شد آماده فرود روی زمین شدیم. زیر پایمان صحرای الجزایر بود، یک صحرای خصمانه در بهترین حالت و به‌ویژه در سرزمینی که در جنگ‌های داخلی می‌سوخت.

صحرا برخلاف آنچه در فیلم لورنس عربستان دیدید زرد و از جنس ماسه‌های نرم نبود. به‌جای آن صخره‌ای بود، شبیه سطح مریخ. صخره‌ها سر به فلک کشیده بودند. من و الکس روی سقف کپسول نشستیم و رسیدن سپیده‌دمان را تماشا می‌کردیم. می‌دانستیم به روزی نزدیک می‌شویم که ممکن بود هرگز زنده نمانیم تا آن را ببینیم. بالا آمدن خورشید و گرم شدن هوا موهبت بود. سایه بالون را روی کف صحرا می‌دیدم. برایمان شگفت‌انگیز بود که این بالون در شب از روی کوه‌های اطلس عبور کرده باشد.

باک‌های بنزین باقیمانده جلو دید پر را گرفته بودند. از این‌رو الکس شرایط فرود را به‌طور کلامی برای او بازگو می‌کرد. وقتی نزدیک به زمین شدیم الکس فریاد کشید: «پیش رویمان یک کابل برق است.»

پر جواب داد: «ما در دل صحرا هستیم، اینجا سیم برقی نمی‌تواند وجود داشته باشد. حتماً خیال می‌کنی.»

الکس اصرار کرد که پر بیاید و خودش ببیند، ما توانسته بودیم تنها کابل برق در صحرا را پیدا کنیم.

به‌رغم صحرای وسیع برهوت، چند دقیقه بعد از فرود آثار حیات را در صحرا دیدیم، گروهی از مردم قبیله‌نشین به سمت ما در حرکت بودند. ابتدا با دیدن ما لحظاتی توقف کردند و بعد به ما نزدیک شدند. به آن‌ها کمی آب و آذوقه دادیم. بعد هلی‌کوپترهای توپ‌دار در آسمان بالای سرمان پیدا شدند. احتمالاً با رادار ما را شناسایی کرده بودند. به محض رسیدن هلیکوپترها، صحرانشینان پراکنده شدند و ما را تنها گذاشتند. دو هلیکوپتر در نزدیکی ما به زمین نشستند. ابری از گرد و خاک در بالا و اطراف سرمان به هوا بلند شد. لحظه‌ای بعد سربازان مسلسل به دست ما را محاصره کردند. مطمئن نبودند کجا را باید نشانه بگیرند.

فریاد «الله» سر دادم.

برای لحظه‌ای سربازها از حرکت باز ایستادند، اما بعد از چند ثانیه کنجکاوی به سراغشان آمد. به ما نزدیک شدند. اطراف کپسول را به افسرشان نشان دادیم. افسر به باک‌های بنزین هنوز مصرف نشده نگاه کرد.

قبلاً با خودم عهد بسته بودم که دیگر سوار بالون نشوم، اما چیزی در سرم می‌گفت به محض این که از این مهلکه جان سالم به در برم و به خانه برگردم، با سایر بالون‌سواران گفتگو خواهم کرد تا بار دیگر به اتفاق آن‌ها با بالون به سفر دور دنیا بروم. این یک چالش متفاوت بود و حاضر نبودم دست از این کار بکشم.

تلاش بعدی من برای رفتن به دور دنیا با یک بالون هوای گرم در هجده دسامبر ۱۹۹۸ در مراکش صورت گرفت. این بار با آرامش از روی کوه‌های اطلس عبور کردیم و بعد از رادیو شنیدیم که سرهنگ قذافی پرواز ما بر فراز لیبی را ممنوع کرده است. من برای او نامه‌ای فکس کردم و تقاضا نمودم با سفر ما موافقت کند و سرانجام او به خواسته ما تن داد. اما این اولین مشکل از مشکلات متعددی بود که برای ما پیشامد کرد. از سرزمین‌ها و کوه‌های مختلف گذشتیم و به چین رسیدیم. چینی‌ها مخالف عبور ما از روی کشورشان بودند. سرانجام از تونی بلر نخست‌وزیر انگلستان خواستیم وساطت کند و او هم این کار را کرد و بالاخره چینی‌ها به ما اجازه عبور دادند. به اقیانوس آرام رسیدیم و از آنجا به سمت امریکا به حرکت در آمدیم.

قبل از رسیدن به امریکا من کمی خوابیدم. به ذهنم رسید که این همه تجربه شگفت‌انگیز برای یک انسان بیش از اندازه زیاد است. من از بخت و اقبال بلندی

برخوردار بودم. در نزدیکی هاوایی هوا کار دست ما داد. تحت تأثیر شرایط هوا رسیدن به هاوایی و فرود در آن غیرممکن می‌نمود. من وصیت‌نامه خود را نوشتم. در فاصله شصت‌مایلی هاوایی به درون دریا سقوط کردیم و بار دیگر یک هلی‌کوپتر ما را نجات داد.

روز بوکسینگ به نکر پرواز کردم تا نزد خانواده‌ام باشم. اما در نکر کسی نبود. همه عزیزان و دوستانم به نقطه‌ای از جزیره رفته بودند که در وصیت‌نامه‌ام خواسته بودم اگر در این سفر مُردم مرا در آنجا دفن کنند - و با دیدن من مجلس عزا به یک میهمانی باشکوه تبدیل شد.

این تجربه عطش به استقبال خطر رفتن را در من فرو نماند. من عاشق بالون‌ها هستم و خودم هم یک بالون دارم. بالونی کوچک که شبیه یک سبد حصیری است، شبیه بالون فیلم «دور دنیا در هشتاد روز». این بالون به اندازه‌ای است که می‌توانم افراد خانواده و دوستانم را در آن سوار کنم. آسمان یکی از آرام‌بخش‌ترین مکان‌هایی است که من می‌شناسم. با فاصله از بقیه دنیا در بالون می‌نشینی و خود را با طبیعت یکی می‌دانی. کسی نمی‌تواند به تو تلفن بزند، کسی نمی‌تواند متوقف کند. تو آزاد و رها هستی. از آن بالا شهرها و مزارع و مردمی را که نمی‌دانند تو آن بالا هستی، می‌بینی. می‌توانی در کنار یک قو پرواز کنی و صدای بال زدنش را بشنوی. می‌توانی به چشمان یک عقاب نگاه کنی.

بالون‌ها مرا به تعمق بیشتر وادار کرده‌اند. روی زمین زندگی من تند و پرشتاب است. هر لحظه‌اش پر است. می‌تواند بسیار شلوغ و پرکار باشد. همه ما به فضای خودمان احتیاج داریم. خوب است گاهی مکث کنیم و کاری صورت ندهیم. این‌گونه بدن‌ها و اذهان خود را دوباره شارژ می‌کنیم. من اغلب به آن ماهیگیرانی که در کریسمس آن‌ها را دیدم فکر می‌کنم. طبیعت ما حکم می‌کند تلاش کنیم. از این‌رو در این فکر بودم که آن‌ها در زندگی دنبال چه می‌گردند. به نظر می‌رسید به ماهیگیری رضایت داشته و این‌گونه شکم افراد خانواده‌شان را پر می‌کردند. آن‌ها علاقه‌ای نداشتند با بالون از فراز اقیانوس آرام عبور کنند یا به قله اورست برسند. آن‌ها هر روزشان را به شکلی برگزار می‌کردند، در لحظه زندگی می‌کردند و شاید همین بود که به آن‌ها آرامش ذهن می‌داد.

مادربزرگم خوب زندگی کرد. در ۸۹ سالگی سالمندترین زنی بود که در انگلیس باله را آموخت. در نودسالگی گلف بازی می‌کرد و امتیاز هم می‌آورد. او یک لحظه از یادگیری دست بر نمی‌داشت. اواسط ۹۰ سالگی کتاب استفن هاو کینگز، تاریخ مختصر زمان، را خواند و شاید در شمار معدود اشخاصی باشد که همه این کتاب را خواندند. کمی مانده به فوتش که در ۹۹ سالگی اتفاق افتاد، با کشتی به دور دنیا سفر کرد. وقتی با لباس شنا در جامائیکا از سفر باز ماند، خنده‌اش گرفته بود. می‌گفت شما یک عمر بیشتر ندارید و بنابراین باید بیشترین بهره‌برداری را از آن بکنید.

پدر و مادرم زندگی خوبی دارند. آن‌ها دوران هشتادسالگی خود را می‌گذرانند و به اقصای نقاط جهان سفر می‌کنند. در شروع و پایان همه ماجراجویی‌های من حضور دارند و مرا تشویق می‌کنند. آن‌ها حتی وقتی من و پر در منطقه قطب شمال گم شدیم به جستجوی ما آمدند. الگوی آن‌ها به من یادآور می‌شود که از زندگی لذت ببرم.

سال ۱۹۹۹ من به همراه پدر و مادرم در کشور افریقای جنوبی ملکی خریدیم. این ملک در یک زمین جنگلی ده‌هزار آکری واقع بود. در این ملک ساختمانی زیبا بنا کردیم و برای گردهمایی‌های خانوادگی به آنجا می‌رویم. وقتی من در این قبیل برنامه‌ها به اتفاق پدر و مادرم شرکت می‌کنم، فقط روزی پانزده دقیقه را به کارهای تجاری و اقتصادی اختصاص می‌دهم. من بندرت از تکنولوژی‌های مدرن مانند تلفن همراه استفاده می‌کنم. اما در افریقا با طرز کار یک تلفن ماهواره‌ای آشنا شدم که از آن برای تماس با دفتر کارم استفاده می‌کردم.

من معتقدم هم در زندگی شخصی و هم در زندگی کاری باید از هر لحظه زندگی استفاده کرد.

حالا بدین جهت می‌توانم این حرف‌ها را بزنم که بزرگ‌تر شده‌ام یا شاید عاقل‌تر، اما همیشه این‌گونه نبوده است. همسر اولم، کریستین، به این دلیل ناراحت بود که همیشه در حال صحبت با تلفن بودم. او می‌گفت من در تمام لحظات زندگی‌ام در فکر کار هستم و نمی‌توانم میان کار و خانه مرزی قائل شوم. حق با او بود، بخشی از اشکال این بود که من از خانه دفترم را اداره می‌کردم و وقتی تلفن زنگ می‌زد تصمیم نداشتم به

آن جواب ندهم. تلفن من پیوسته و بی وقفه زنگ می زد. دلم می خواست بگذارم تا هر اندازه که می خواهد زنگ بزند، اما در این اندیشه بودم که ممکن است یک اقدام مهم تجاری در کار باشد.

حتی امروز وقتی استراحت می کنم، یک لحظه از فکر کردن غافل نمی شوم. وقتی بیدار هستم مغزم پیوسته کار می کند. ایده های مختلف از ذهنم می گذرند. از آنجا که ویرجین یک شرکت جهانی است، احساس می کنم باید در اغلب مواقع بیدار باشم. بنابراین به جای خوابیدن، چرت می زنم و گاه یک ساعت تا دو ساعت می خوابم. از میان همه مهارت هایی که آموخته ام این یکی برایم از همه مهم تر است. برای مثال، در اتوبوس در فاصله هنگ کنگ و چین وقتی اتفاقی مهم نمی افتد، می خوابم و بعد سر حال و شاداب از خواب بیدار می شوم تا ساعت های مدید کار کنم. این برای استراحت بسیار مفید است.

سالوادور دالی، نقاش اسپانیایی، برای بهره برداری از لحظه اکنون روشی به خصوص داشت. وقتی از زندگی مکدر می شد در باغش کنار دریا قدم می زد، هلویی را از درخت می چید که از حرارت خورشید گرم شده بود. هلو را در دست نگه می داشت تا از پوست طلایی آن لذت ببرد و لب به تحسین بگشاید. بعد چشمان خود را می بست و هلو را بو می کشید. عطر هلوی گرم را تا اعماق ریه هایش هدایت می کرد و بعد به آن گاز می زد. دهانش پر از آب هلو می شد. بعد هلو را از آن بالا به دریا پرتاب می کرد. می گفت از این کار لذت می برد و معتقد بود که یک گاز آن هلو به اندازه خوردن یک سبد هلو مزه دارد.

به نوعی تأسف خوردن شبیه خواستن هلویی است که آن را به دور انداخته‌اید. هلو از دست رفته اما شما غرق در پشیمانی هستید. آرزو می‌کنید آن را دور نینداخته بودید. باز آن را می‌خواهید. به نظر من راه قرار گرفتن در لحظه حال این است که تأسف نداشته باشید. تأسف خوردن لذت را از شما دریغ می‌کند تا در گذشته‌ها باقی بمانید و حال آن که زمان حرکت به جلو است.

از دست دادن یک معامله تجاری سخت و ناگوار است، اما احساس گناه بیشتر انسان را رنج می‌دهد. همه ما کارهایی را می‌کنیم که آرزو می‌کنیم ای کاش آن‌ها را نکرده بودیم. گاه این‌ها اشتباهاتی بزرگ به نظر می‌رسند، اما بعداً وقتی به پشت سر نگاه می‌کنید، معلوم می‌شود که آن‌قدرها هم مهم نبوده‌اند. افسوس و تأسف که منجر به احساس گناه می‌شود، می‌تواند شب‌ها خواب را از چشمان شما برباید، اما من احساس می‌کنم گذشته، گذشته است. نمی‌توانید آنچه را که مربوط به گذشته است تغییر دهید. از این‌رو حتی اگر گاه کاری را به اشتباه انجام می‌دهید، تأسف و افسوس سودی ندارد و باید به جلو حرکت کنید.

به عنوان مثال می‌توانم به موردی اشاره کنم: من و کریستین برای گذراندن ماه عسل به مکزیک رفتیم. او به عمد جزیره کزومل را برای اقامت انتخاب کرد که در آن هیچ تلفنی وجود نداشت و هیچ کس نمی‌توانست با من تماس بگیرد. ابتدا برایم دشوار بود که کسی نتواند با من تماس بگیرد، اما کارهای بسیار زیادی بود که می‌توانستیم انجام دهیم و از این‌رو غیرقابل تماس بودن برایم حل شد. بعد از دو هفته به شبه جزیره یوکاتان رفتیم که آنجا با جیپ یا اسب می‌توانستیم خرابه‌های مایاها را تماشا کنیم.

یک بار درحالی که در رستورانی نشسته بودیم با چند توریست بابِ صحبت باز شد. آن‌ها به من گفتند که یوکاتان بهترین نقطه روی زمین برای ماهیگیری است. من قبلاً هرگز در عمق دریا ماهیگیری نکرده بودم و به فکر رسیدن این کار را امتحان کنم. با چند ماهیگیر صحبت کردم و قرار شد روز بعد ما را با قایق به دریا ببرند. ما صبح زود به بندر رفتیم اما به‌رغم این که هوا خوب بود، قایقران حاضر نشد ما را به دریا ببرد. او مدعی بود به احتمال زیاد آن روز طوفانی خواهد شد.

فکر کردم او پول بیشتری می‌خواهد. قرار بود روز بعد به کشورمان بازگردیم و بنابراین این تنها فرصتی بود که داشتیم. از این رو به او گفتم که حاضرم دوبرابر به او پول دهم. دوستانی که در رستوران قرار شده بود با ما بیایند هم قبول کردند دوبرابر بپردازند. قایقران نظر خود را تغییر داد. حق با توریست‌ها بود. ماهیگیری فوق‌العاده‌ای بود. هوا کم‌کم داشت تاریک می‌شد که قایقران گفت باید برگردیم چون خطر طوفان وجود دارد. در همین لحظه هوا خنک شد و باد و باران شروع شد. قایقران به سرعت موتور قایقش را روشن کرد اما قایق به علت فرسودگی نمی‌توانست به جلو حرکت کند. پشت سر هم به قایق ضرباتی وارد می‌شد. طوفان هر لحظه سهمگین‌تر می‌شد. دریا به شدت متلاطم بود. این بدترین طوفانی بود که در تمام عمرم تجربه کرده بودم. سرنشینان قایق دچار دل‌به‌هم‌خوردگی شدند و کریستن از شدت ترس و سرما می‌لرزید. قایق روی آب به هر طرف پرتاب می‌شد. من مطمئن بودم که قایق متلاشی و غرق خواهد شد.

بعد از یک ساعت از شدت طوفان کاسته شد. آسمان صاف و هوا آرام شد. اما دقایقی بعد دیدم که انگار دیواری به سمت ما در حرکت است.

طوفان بزرگ دیگری به ما نزدیک می‌شد. حتم داشتم دیگر از این طوفان جان سالم به در نخواهیم برد. کریستین شناگری خوب بود و پیشنهاد کرد با شنا خودمان را به ساحل که در فاصله دومایلی ما قرار داشت، برسانیم. قایقران دو تکه چوب به ما داد تا در صورت لزوم از آن استفاده کنیم. من و کریستین به دریا پریدیم و به سمت ساحل شنا کردیم.

دو ساعت بعد درحالی که از سرما نیمه منجمد شده بودیم خودمان را به ساحل رساندیم. خواستیم قایق بزرگ‌تری بگیریم و برای نجات بقیه اقدام کنیم اما در آن شرایط هیچ قایقی حاضر نبود به دریا برود. تا دو روز بعد قایقرانان، قایق غرق‌شده را جستجو کردند اما اثری از قایق و سرنشینان آن پیدا نشد. بسیار وحشتناک بود. با هواپیما به خانه بازگشتیم. افسرده بودیم و من احساس گناه می‌کردم.

می‌توانستم با احساس گناه زندگی کنم اما به‌جای آن به ذهنم رسید که باید منطقی فکر کنم تا به لحاظ ذهنی و احساسی در موقعیت بهتر قرار گیرم. اول آن‌که ماهیگیران به‌رغم قضاوت پیشین خود از من پول گرفتند اما مجبور نبودند چنین کاری بکنند. شرایط قایق بود که مسئله‌ساز شد و این تقصیر من نبود. اگر قایقی به زیر آب می‌رود مسافران آن تقصیری ندارند. تقصیر به گردن ناخدای قایق یا صاحبان آن است.

حکایت قایق ازدست‌رفته زمانی انتشار یافت که چند سال بعد از آن اتوبیوگرافی من به چاپ رسید. روزنامه دیلی میرور گزارشگری را به مکزیک فرستاد تا بداند که چه اتفاقی افتاده است.

حالم زمانی بهتر شد که دانستم آن‌ها قایق و جاشوهای آن را به سلامت پیدا کرده‌اند. باد و امواج آن‌ها را به نقطه دیگری از دریا برده بود. تا لحظاتی که در مکزیک بودیم نتوانستیم با آن‌ها تماس بگیریم اما کمی بعد با فروکش کردن طوفان آن‌ها توانسته بودند خودشان را به بندر برسانند. ممکن بود هرگز این خبر را نشنوم و تا آخر عمر در اندوه و تأسف به سر ببرم.

یکی از درس‌هایی که از این تجربه گرفتم و سعی کرده‌ام از آن زمان به بعد از آن استفاده کنم این است که، با دیگران به‌خوبی و مهربانی برخورد کنم. در شروع هزاره سوم از رادیو شنیدم که کسی می‌گفت اگر همه با دشمنان خود دوستی کنند دنیا به مکانی خوشایندتر تبدیل می‌شود و صلح و آرامش افزایش می‌یابد. از این‌رو صبح روز بعد به کولین مارشال، خصم دیرینه‌ام در شرکت هواپیمایی بریتا، زنگ زدم و از او برای صرف ناهار دعوت کردم.

فکر نمی‌کنم متوجه بود که چه اتفاقی افتاده، اما به جلسه ناهار آمد. من از او خواستم رئیس هیئت‌مدیره یکی از شرکت‌های وابسته به ویرجین شود و او هم قبول کرد. در پایان برنامه ناهار ما دوستان یکدیگر بودیم.

همیشه به جلو نگاه کردن می‌تواند مانند به پشت سر نگاه کردن از سرعت ما بکاهد. خیلی‌ها همیشه به جلو نگاه می‌کنند و هرگز به رضایت خاطر نمی‌رسند. دنبال راه‌حل‌های سریع می‌گردند، مثلاً می‌خواهند برنده بلیت‌های بخت‌آزمایی شوند. می‌دانم که هدف‌ها مهم هستند. پول مهم است، اما باید توجه داشت که پول وسیله‌ای برای رسیدن به هدف است و هدف نیست. دیگر آن که آنچه هم‌اکنون در جریان است، به اندازه آنچه برای آینده برنامه‌ریزی می‌کنید اهمیت دارد. من آموخته‌ام در لحظه حال زندگی کنم.

فصل هفتم

برای افراد خانواده و دوستانتان ارزش قائل شوید

برای افراد خانواده و دوستانتان ارزش قائل شوید

افراد خانواده و همکارانتان را مقدم بدانید

وفادار باشید

با مسائل سرشاخ شوید

پول شما را به هدف می‌رساند

اشخاص مناسب را انتخاب کنید

و به استعدادهایشان پاداش دهید

شبی در ساحل گینگستون در جزیره جامائیکا بیرون یک رستوران نشسته بودم و به یکی از ترانه‌های باب مارتی گوش می‌دادم. در دریا فوجی از پلیکان‌ها برای صید ماهی به درون آب شیرجه می‌رفتند. به نوبت این کار را می‌کردند، یکی پس از دیگری. به نظر می‌رسید یک کار گروهی انجام می‌دهند. هر پرنده چیزی به دست می‌آورد. با دیدن این منظره به ذهنم رسید که خانواده من شبیه این‌هاست، یک تیم متحد. ویرجین هم یک خانواده بزرگ است. امروزه پنجاه‌هزار کارمند در ویرجین کار می‌کنند اما تک‌تک آن‌ها مهم هستند.

ایده کار گروهی یادگار دوران کودکی است. مادرم همیشه می‌خواست کاری برای ما پیدا کند که انجام دهیم. اگر سعی می‌کردیم از کار یا مسئولیت فرار کنیم ما را خودخواه خطاب می‌کرد. البته ما فرصت بازی داشتیم، اما از نظر او بازی هدفمند بهتر بود. از این رو به جای این که با عروسک بازی کنیم، سوار اسب می‌شدیم، تنیس بازی می‌کردیم یا سوار دوچرخه می‌شدیم. یک یکشنبه به جای این که در کلیسا کنار پسری که در خانه ما اقامت داشت بنشینم کنار بهترین دوستم نیک نشستیم. مادرم عصبانی شد. او گفت میهمان به هر جهت میهمان است و میهمانان اولویت دارند. او از پدرم خواست مرا مجازات کند. اما پدرم پشت درهای بسته اتاق مطالعه‌اش، دست‌هایش را به هم می‌کوبید تا صدا از آن خارج شود و من هم با صدای به اندازه کافی بلند فریاد می‌زدم تا مادرم بشنود و فکر کند در حال تنبیه هستم. پدرم اغلب سرِ کار بود و مادرم بود که در خانه مدیریت می‌کرد، اما به هر صورت هر دوی آن‌ها نقشی مهم در خانواده ما داشتند و من هم تا به امروز هر دوی آن‌ها را گرامی می‌دارم.

می‌توانید بهترین دوست افراد باشید و با این حال با آن‌ها توافق نداشته باشید. اگر به هم نزدیک باشید می‌توانید به دوستی‌تان ادامه دهید. وقتی نیک به ما پیوست تا بداند که من و جانی در مجله محصل چه می‌کنیم، از طرز کار ما شوکه شد. کار ما بسیار درهم و آشفته بود. پول‌هایمان را در یک قوطی بیسکوئیت نگهداری می‌کردیم و هر کس اگر می‌خواست می‌توانست به آن دسترسی داشته باشد. وقتی باید صورت حساب یا قبض را به بانک پردازیم ابتدا پول‌های درون قوطی بیسکوئیت را می‌شمریم و جای تعجب نبود که همیشه پول به اندازه‌ای که می‌خواستیم وجود نداشت. همیشه از

کارهایمان عقب بودیم. می‌دانستم نیک در زمینه رسیدگی به امور مالی تبحر دارد. از او خواستم دانشگاه را ترک کند و به جمع ما بپیوندد. او صندوق ما را از جعبه بیسکوئیت به بانک منتقل ساخت و دیگر قبوض بانکی کم و بیش به موقع پرداخت می‌شدند. از شدت استرس ما کاسته شد. مجله محصل اغلب به داوطلبان در مدارس و دانشگاه‌ها فروخته می‌شد. اغلب با کمبود روبه‌رو می‌شدیم و کم می‌آوردیم. نیک ترتیبی داد که توزیع مجله بهتر شد.

او همچنین به ما کمک کرد خانه‌ای بزرگ پیدا کنیم. از دفترمان در آن زیرزمین تنگ و باریک بیرون آمدیم.

احساس بهتری پیدا کرده بودم تا این که روزی روی میز یادداشتی را دیدم که نیک به اشتباه آنجا گذاشته بود. نیک به کارکنان مجله محصل نوشته بود که باید سردبیری و اجازه نشر را از من بگیرند و خودشان مجله را اداره کنند.

احساس کردم به من خیانت شده است. به فکر رسیدن باید نیک را اخراج کنم و این در حالی بود که نیک یکی از بهترین دوستان و همکاران من بود. به او گفتم که باید مجله را ترک کند. به او گفتم: «چند نفری از همکارانت به من مراجعه کرده و معتقدند از برنامه‌ریزی‌های تو دل خوشی ندارند». طوری وانمود کردم که انگار همه چیز را می‌دانم.

نیک از این که برنامه‌اش برملا شده بود شوکه شد. نمی‌دانست چه باید بگوید. به او گفتم: «بین مجله محصل همه زندگی من است. ما می‌توانیم با هم دوست باقی بمانیم و حتی یکدیگر را ملاقات کنیم اما تو باید بروی.»

نیک گفت: «متأسفم ریکی، فکر کردم این گونه کار ما بهتر می‌شود.»

او به دانشگاه بازگشت و ما دوست باقی ماندیم. این اولین عدم توافقی بود که من با کسی پیدا کردم. بیشترین ناراحتی من از آن رو بود که او بهترین دوست من بود، اما با برخورد قاطعانه‌ای که کردم اجازه ندادم وضع خراب‌تر شود. درسی که آموختم این بود که بهترین کار این است که درباره مسائلتان آشکار حرف بزنید. اگر به سرعت و بلافاصله با مشکلات و مسائلی که با دیگران پیدا می‌کنید برخورد کنید، از انباشته شدن مسائل روی هم جلوگیری می‌کنید.

انتشار مجله محصل ادامه یافت بی‌آن که نیک امور مالی و توزیع مجله را کنترل کند. نقدینگی ما در شرایط مطلوبی قرار نداشت و دانستم به منبع درآمد دیگری احتیاج داریم. ورود ما به فعالیت تولید صفحه و نوار موسیقی کاملاً اتفاقی بود؛ این که می‌گویم اتفاقی برای این است که ما پیوسته در دفترمان موسیقی پخش می‌کردیم.

من بیش از اندازه درگیر صحبت‌های تلفنی بودم و در این شرایط موسیقی صدای پس‌زمینه برای من شده بود، اما به این نتیجه رسیدم که بچه‌ها و نوجوان‌ها همه پول خود را پس‌انداز می‌کنند تا صفحه و نوار موسیقی بخرند. از این رو در مجله محصل

آگهی دادم که نوارهای موسیقی را با قیمت کمتر به دست دانش‌آموزان می‌رسانم و واکنش خریداران فوق‌العاده بود.

نمی‌دانستم اما این حرکتی بود به سمت ویرجین. جزواتی را برای سفارش دادن نوار و صفحه بین مردم توزیع کردم و ظرف یک شب مبالغ زیادی پول و چک از سفارش نوارهای موسیقی گرفتیم. به این نتیجه رسیدم که به‌تنهایی از عهده این کار برنمی‌آیم. لذا مجدد از نیک دعوت به همکاری کردم. به او گفتم اگر دعوت به همکاری مجدد را بپذیرد چهل درصد درآمد ناشی از این کار را به او می‌دهم. او دعوت مرا قبول کرد. ما در زمینه هزینه‌هایمان و نقدینگی با مشکلاتی روبه‌رو بودیم که نیک همه را برطرف کرد.

سفارش پستی اوج گرفت اما تهیه مجله محصل خیلی وقت می‌گرفت. نقدینگی همیشه مشکل داشت. دریافتی ما از توزیع‌کنندگان همیشه وقت می‌گرفت، همیشه با مشکل پرداخت روبه‌رو بودیم. سعی کردم مجله را به ای‌پی‌سی که بزرگ‌ترین گروه چاپ رسانه در بریتانیا بود بفروشم. آن‌ها می‌خواستند من در مقام سردبیر در مجله باقی بمانم. از من درباره برنامه‌هایم سؤال کردند. طبق معمول همیشه ایده‌های مختلفی داشتم. فکر کنم گروه مدیران ای‌پی‌سی بعد از شنیدن رؤیاهای بلندپروازانه من شگفت‌زده شده بود. می‌خواستم بانک ارزانی برای محصلین دایر کنم و برای آن‌ها هتل و باشگاه بسازم. می‌گفتم باید یک سیستم حمل‌ونقل قطار ارزان ایجاد کنیم و وقتی دایر

کردن یک شرکت هواپیمایی با بلیت ارزان را پیشنهاد کردم، شک نکردند که مشاعرم را از دست داده‌ام.

آن‌ها درحالی که مرا به سمت در خروج راهنمایی می‌کردند گفتند: «تصمیم خود را به شما اطلاع می‌دهیم. لازم نیست به ما زنگ بزنید، ما خودمان با شما تماس می‌گیریم» . برای من همیشه این سؤال مطرح بود که اگر ای‌پی‌سی به حرف‌های من گوش داده بود چه اتفاقی می‌افتاد؟ آیا حالا آن‌ها به جای ویرجین صاحب شرکت هواپیمایی و قطار بودند؟

این پایان برنامه‌های بزرگ من برای مجله محصل بود. زمستان سال ۱۹۷۱ پست اعتصاب کرد و این‌گونه رؤیاهای من به هم ریخت. ظرف یک شب برنامه فروش پستی ما متوقف شد. تصمیم گرفتیم فروشگاه صفحه‌فروشی خود را دایر کنیم. من هدفی دیگر هم داشتم. اشتیاق ما بیشتر شد. می‌خواستیم شرایطی ایجاد کنیم که دانشجویان و محصلین بخواهند وقت خود را با ما بگذرانند و همین کار را کردیم. ما همه صفحات مشهور را با قیمت نازل در اختیار مشتریان قرار دادیم. حرف‌هایی که مردم درباره ما می‌زدند روی کار ما تأثیر تبلیغی خوب داشت.

قدم بعدی ما دایر کردن یک استودیو ضبط بود. می‌خواستم آنجا جایی باشد که اشخاص بیایند و وقت خود را در آن بگذرانند. در آن زمان استودیوهای ضبط بیشتر در لندن قرار داشتند و مثل سایر ادارات و دفاتر از ساعت ۹ صبح تا ۵ بعدازظهر دایر بودند و کار می‌کردند.

استودیوها مکانی خصمانه برای کار گروه‌ها بودند. نواختن راک اند رول از ساعت ۹ صبح کاری ناخوشایند نبود. باید همه لوازم مورد نیاز آن‌ها را تأمین می‌کردیم. به فکر رسید که باید ساختمانی بزرگ‌تر تهیه کنم تا همه ما به شکل اعضای یک خانواده در آن کار کنیم.

وقتی دیدم جایی قلعه‌ای را به قیمت دوهزار پوند برای فروش گذاشته‌اند، به هیجان آمدم. موقعیتی جالب بود. همیشه دلم می‌خواست صاحب قلعه‌ای باشم. آرزو می‌کردم گروه‌هایی مانند بیتل‌ها و استون‌ها برای ضبط برنامه‌های خود به من مراجعه کنند. با سری پرشور به ویلز رفتم تا آن قلعه فروشی را بررسی کنم. متأسفانه قلعه بین چندین خانه مسکونی قرار داشت. اراضی خصوصی نداشت و می‌دانستم گروه‌های موسیقی هرگز علاقه ندارند به آنجا بروند، آنجا بمانند و نوار ضبط کنند. رؤیاهایم کم‌رنگ شدند. در راه بازگشت به لندن با اکراه از این‌که دست خالی برگشته‌ام، در مجله‌ای دیدم که یک ملک اربابی قدیمی را نزدیک اکسفورد به فروش گذاشته‌اند. البته قلعه نبود اما برای من حکم قلعه را داشت.

به سمت خانه حرکت کردم. به محض این‌که این خانه قدیمی را دیدم عاشق آن شدم. یک پارک خصوصی داشت و خانه در مرکز پارک قرار گرفته بود. خانه ده‌ها اتاق داشت. بیتل‌ها و استون‌ها می‌توانستند هر کدام در قسمتی از این ساختمان مستقر شوند. عالی بود. از این بهتر نمی‌شد، به بنگاه معاملات ملکی زنگ زدم.

بنگاه گفت: «۳۵ هزار پوند»

پرسیدم: «می‌توانی کمی تخفیف دهی؟»

گفت: «اگر پولش را سریع و نقد بپرداز می‌توانی آن را ۳۰ هزار پوند بخری.»
بله موقعیتی بسیار خوب بود، اما به شرط آن که همچو مبلغی اصولاً داشته باشی. من
حول و حوش ۵ هزار پوند فکر می‌کردم و ۳۰ هزار پوند برای من خیلی زیاد بود، اما باید
سعی می‌کردم و رؤیایم را تحقق می‌بخشیدم.

برای اولین بار در زندگی لباس خوب پوشیدم و کفش‌های قدیمی‌ام را واکس زدم.
امیدوار بودم بتوانم مسئول وام بانک را تحت تأثیر قرار دهم. بعدها آن‌ها به من گفتند
وقتی مرا با آن کت و شلوار و کفش‌های واکس زده دیدند، دانستند با مشکل روبه‌رو
هستم. کتابچه آدرس‌های پستی سفارش کالا در دفاتر بازرگانی و فروشگاه خود را به
آن‌ها نشان دادم. در میان ناباوری من بانک پذیرفت ۲۰ هزار پوند به من وام دهد.
سال ۱۹۷۱ این رقمی درشت بود. هیچ‌کس تا آن زمان پول بیشتری وام نداده بود.
احساس غرور کردم. وقتی از بانک بیرون می‌آمدم احساس کردم بر بام جهان سیر
می‌کنم. فکر کردم در مقایسه با پنج سال پیش پیشرفت بسیار زیادی کرده‌ام، اما به
هر صورت ۲۰ هزار پوند هم هنوز کفایت نمی‌کرد.

امیدوار بودم بستگانم به من کمک کنند. آن‌ها قبلاً همیشه به من کمک و از من حمایت کرده بودند. به‌راستی که این کمک‌ها چقدر در شروع کار مفید و مؤثرند. پدر و مادرم برای من و خواهرانم پس‌اندازی در نظر گرفته بودند که وقتی سی‌ساله می‌شدیم هر کدام می‌توانستیم صاحب ۲۵۰۰ پوند شویم. از پدر و مادرم پرسیدم آیا می‌توانم این پول را زودتر از زمان تعیین‌شده بردارم. آن‌ها بلافاصله موافقت کردند. پدرم گفت: «تو هنوز ۷۵۰۰ پوند کم داری. این پول را از کجا پیدا می‌کنی؟»

گفتم: «نمی‌دانم»

پدرم گفت: «با عمه جویسی ناهار بخور. به او می‌گویم که تو به نزد او می‌روی.»
عمه جویسی همان عمه‌ای بود که با من ده شیلینگ شرط بسته بود که شنا یاد نمی‌گیرم. پدرم همان‌طور که به من گفته بود به او زنگ زد و درباره رؤیای من با او صحبت کرده بود. عمه‌ام پذیرفت بقیه پول را به من قرض دهد به شرط آن که وقتی پول درآوردم طلب او را با نرخ سودش به او پس دهم. وقتی از عمه‌ام تشکر کردم او به من گفت: «ببین ریکی، اگر بخواهم پول را به تو قرض نمی‌دهم. پول را برای چه می‌خواهی؟» بعد گفت: «می‌دانم که تو تا چه اندازه سماجت داری، موضوع آن ده شیلینگ را هنوز فراموش نکرده‌ام.»

وقتی برای گرفتن کلیدهای بزرگ آن خانه اربابی مراجعه کردم، حرف‌هایش هنوز در گوش‌هایم طنین‌انداز بود: «پول برای این است که کاری صورت دهد». این را خوب می‌دانستم و نیز می‌دانستم که اگر خانواده‌ام نبودند نمی‌توانستم کلیدهای آن خانه را

در دست بگیرم. اما آنچه نمی‌دانستم این بود که عمه جویسی ۷۵۰۰ پوند را در گاوصندوقش نداشت و برای دادن این پول به من، بخشی از خانه‌اش را رهن گذاشته بود. این را هم باید اضافه کنم که تا آخرین دینار پولش را پس دادم.

سیزده سال دیگر وقت گرفت و کار فراوان برد و بارها زیر فشار استرس فرو رفتیم تا شرکت هوایی ویرجین آتلانتیک راه‌اندازی شد. بدون کمک افراد خانواده، دوستان و بستگانم این شرکت به هیچ‌وجه پا نمی‌گرفت. وقتی به نیویورک پرواز کردیم هواپیما پر از افراد خانواده، دوستان و همه کسانی بود که در زندگی برایم ارزشمند بودند. وقتی به چهره شاد و مفتخر افراد خانواده‌ام نگاه کردم، دانستم تا چه اندازه آن‌ها در موفقیت من نقش داشته‌اند.

من آموخته‌ام همیشه به استعداد پاداش دهم. حتی اگر کسی برای کاری خاص استخدام شود، اگر ایده‌های خوب داشته باشد یا بتواند کاری دیگر کند، بگذارید این کار را بکند. به همین دلیل است که من از مردم کوچه و بازار کسب اطلاعات می‌کنم، در قطار و هواپیما از دیگران نظرخواهی می‌کنم. در بسیاری از موارد مردم کوچه و خیابان از رئیسشان بیشتر می‌دانند. کن بری مثالی خوب است که می‌توانم به او اشاره کنم. کن در یکی از صفحه‌فروشی‌های ما در مقام یک کارمند کارش را شروع کرد. ابتدا بر دریافتی‌های فروشگاه نظارت می‌کرد اما دیری نگذشت که کارهای متعددی انجام می‌داد. هرگاه می‌خواستم درباره موضوعی مطلبی بدانم، به کن زنگ می‌زدم. به نظر می‌رسید او درباره هر موضوعی اطلاع کافی دارد. امروز مردم برای کسب اطلاعات مورد نیاز خود به گوگل یا یاهو مراجعه می‌کنند، اما ما فقط از کن سؤال می‌کردیم.

دو ویژگی بارز او این بود که می‌توانست با همه کنار بیاید و گرفتار نفسانیات نبود. او می‌توانست با ستاره‌های بزرگ هنر و وکلای آن‌ها به‌خوبی کنار بیاید. دیری نگذشت که کار قراردادهای خود را به او واگذار کردیم. کاملاً مسلم بود که استعدادهای او در نقش یک کارمند ساده تلف می‌شوند. او در اداره کارهای ویرجین نقشی بسته ایفا می‌کرد. کمی بعد مدیرعامل موزیک ویرجین شد و چند سال بعد وقتی ویرجین را به ئی‌ام‌آی فروختم، او سمت خود را حفظ کرد.

من همیشه از توصیه‌های کن پیروی نمی‌کردم، یک‌بار وقتی کارمان را به‌شدت توسعه دادیم و با کمبود نقدینگی روبه‌رو شدیم، تقاضای تشکیل جلسه بحران کردم. در آن زمان بهترین فروش ما، صفحه‌ای از مایک اولدفیلد بود. قرارداد ما با مایک به پایان رسیده بود و او برای تمدید قرارداد پول بیشتری می‌خواست. به او گفتم که درآمد ویرجین موزیک از درآمد او کمتر است.

وقتی علتش را پرسید جواب دادم بسیاری از گروه‌های ما تولید درآمد نمی‌کنند.

«یعنی من کار آن‌ها را جبران می‌کنم؟»

«بله، همین‌طور است.»

او با لحن خشمگینانه گفت: «من حاضر نیستم پولم را دور بریزم تا تو از یک مشت آدم بی‌لیاقت حمایت کنی. من پول بیشتری می‌خواهم.»

در جلسه بحران گفتم که همه تخم‌مرغ‌های ما در یک سبد بود. باید با گروه‌های موسیقی بیشتری قرارداد می‌بستیم. باید بیشتر ریسک می‌کردیم و حجم شرکت را افزایش می‌دادیم.

کن بری حساب خودش را کرده بود: «به اعتقاد من باید همه گروه‌ها را کنار بگذاریم و فقط با مایک اولدفیلد کار کنیم.»

می‌دانستم اگر با مایک اولدفیلد کار کنیم درآمد به دست خواهیم آورد، اما نگران بودم که شرکت‌مان همچنان کوچک باقی بماند و اگر فروش صفحه‌های او متوقف شود ما متلاشی شویم. به کن گفتم باید یک گروه جدید بزرگ پیدا کنیم. خیلی سریع باید از مشکل و دردسر بیرون بیاییم.

برای صرفه‌جویی و پس‌انداز کرد به استخوانمان رسید. اتومبیل‌های خود را فروختیم. استخر شنايمان را تعطیل کردیم. به خودمان حقوق ندادیم. این‌ها روش‌های ساده‌ای برای پس‌انداز بودند. دشواری کار کنار گذاشتن بعضی از هنرمندان و از دست دادن کارکنان بود، اما برای این که دوام آوریم چاره‌ای جز این کارها نداشتیم.

اشخاص اغلب از من می‌پرسند که چگونه می‌توانم با این همه مشغله کاری این همه مرخصی بگیرم و اوقاتم را به ماجراجویی بگذرانم، جواب من این است که با تفویض اختیار؛ وقتی اشخاصی مناسب را برای همکاری دعوت می‌کنید، می‌توانید کارها را به آن‌ها واگذار نمایید. در این شرایط می‌دانید اگر خودتان

هم حضور نداشته باشید کارها به خوبی انجام می‌شوند.

سال ۱۹۸۷ درگیر خرید ئی‌ام‌آی بودیم. در این زمان پذیرفته بودم همراه پر با بالون به سفر بروم. می‌خواستیم از عرض اقیانوس آتلانتیک عبور کنیم. اگر دیر می‌کردیم آن لحظه حساس را از دست می‌دادیم.

تندباد اکتبر آن سال همه رؤیاهای ما را برای خرید ئی‌ام‌آی به هم ریخت. بازار سهام و اوراق بهادار به هم خورد، سهام ما بخش مهمی از ارزش خود را از دست داد. بانک‌ها معتقد بودند وضع بهتر نخواهد شد و بنابراین حاضر نبودند به ما وام دهند، در نتیجه من از خرید شرکت جدید منصرف شدم. جالب اینجاست که در جریان برخورد با شرکت هواپیمایی بریتانیا در تلاش برای حفظ ویرجین، مجبور شده بودم ویرجین موزیک را به قیمت نیم‌میلیارد پوند به ئی‌ام‌آی بفروشم. یکی از غم‌انگیزترین روزهای زندگی من بود. پس از امضای معامله، در خیابان اکسفورد قدم می‌زدم. روی یک تابلو اعلامی نوشته بودند مبنی بر این که «برانسون به قیمت ۵۱۰ میلیون پوند نقد به فروش می‌رسد». چشمانم پر از اشک شد، اما در تجارت گاه باید تصمیمات دشوار بگیرید. اگر کار شرکت هواپیمایی خراب می‌شد صدها نفر شغلشان را از دست می‌دادند. اما آن میلیون‌ها پوند سبب شدند شرکت هواپیمایی ویرجین روی پای خود بایستد و ویرجین موزیک هم به کار خود ادامه دهد، همه ما دوام آوریم و این برایمان از هر چیز مهم‌تر بود.

اگر کسی از من می‌پرسید به نظر من مهم‌ترین چیز در زندگی چیست، به او جواب می‌دادم خانواده‌ام. من قویاً به خانواده اعتقاد دارم. البته می‌دانم که گاه خانواده‌ها از هم می‌پاشند. خود من هم با این موقعیت روبه‌رو شده‌ام. این را هم می‌دانم که بعضی‌ها خانواده‌ای ندارند، اما دوستان نزدیک می‌توانند در حکم خانواده باشند. همه ما به یک شبکه حمایتی احتیاج داریم. با آن که به من یاد دادند باید روی پاهای خود بایستم، بدون خانواده و دوستان صمیمی هرگز به جایی نمی‌رسیدم.

فصل هشتم

احترام قائل شوید

احترام قائل شوید

مؤدب باشید و احترام بگذارید

کار درست انجام دهید

نام نیک از خود باقی بگذارید

در همه معاملات تان منصف باشید

زمانی که جوان و فقیر بودم و از اشتیاق فراوان بهره‌مند، معتقد بودم می‌توانم به هر خواسته‌ای برسم. با هواپیما به ژاپن رفتم تا با چند نفری که دست‌اندرکار رسانه و سرگرمی بودند ملاقات کنم. در آن زمان هنوز ویرجین موزیک وجود خارجی نداشت. مایک اولدفیلد و توبولار بلز هم وجود نداشت. از این‌رو مطمئن نیستم به چه فکر می‌کردم و درباره چه موضوعی با آن‌ها حرف می‌زدم. فکر می‌کنم به‌طور مبهم می‌خواستم با آن‌ها شراکت درست کنم تا صفحات موسیقی را توزیع کنم. آن‌ها با یک جوان بدون پول بسیار مؤدبانه رفتار کردند و در جلسات به‌دقت به حرف‌های من گوش دادند. هرگز آن جلسات را فراموش نمی‌کنم.

آن مردان صبور به من آموختند چقدر مهم است که همیشه چشم و گوش خود را باز کنم و راعی ادب باشم.

ژاپنی‌ها معتقدند و می‌گویند: «هرگز نمی‌دانید چه کسی ممکن است شما را ببیند یا شما را بشنود. مردم حرف می‌زنند. وقتی پشت سر مردم حرف می‌زنید، حرفتان به نوعی به گوش آن‌ها می‌رسد.

من خودم این را تجربه کرده‌ام. یک‌بار قرار بود در جلسه‌ای شرکت کنم. تأخیر داشتم. کاغذهایم را به سرعت برداشتم و سوار تاکسی شدم. در راه رسیدن به جلسه راننده بسیار حرافی کرد. او گفت: «من شما را می‌شناسم شما همان آقای دیک برانسون هستید. شما صفحه‌پرکنی دارید.»

در جوابش گفتم: «بله همین‌طور است.»

«خیلی خوشحالم که امروز شما سوار تاکسی من شدید.»

امیدوار بودم حرف بیشتری نزنم تا من بتوانم اوراق مربوط به شرکت در جلسه را بخوانم، اما او دست‌بردار نبود. او گفت روزها راننده تاکسی است و شب‌ها در یک ارکستر جاز می‌زند. او پرسید صفحه‌ای از نوازندگی‌اش را ضبط کرده و آیا من حاضرم به آن گوش دهم. دلم فرو ریخت. اشخاص مختلف می‌خواستند من به موسیقی آن‌ها گوش دهم تا شاید شناخته شوند.

اما نخواستم حرفی بزنم که به او بر بخورد. گفتم: «بسیار عالی می‌شود.»

«نه شما خسته هستید. مادرم در آن گوشه خیابان زندگی می‌کند. از دیدنتان بسیار خوشحال می‌شود. اجازه دهید چند دقیقه‌ای به آنجا برویم و یک فنجان چای بنوشیم.»

خواستم بگویم نه دیرم شده اما او گفت:

«می‌دانم خسته‌اید یک فنجان چای چیزی است که به آن احتیاج دارید.»

بالاخره موافقت کردم: «خیلی متشکرم.»

درست به محض آن که به خانه رسیدیم راننده نوارش را پخش کرد. صدای نوار را از بلندگوها شنیدم. راننده پیاده شد و در خانه را به روی من باز کرد. راننده تاکسی کسی جز فیل کالیز نبود که مثل دیوانه‌ها می‌خندید.

داستان‌های فولکلور ژاپنی‌ها پر از داستان‌های شاهزادگان در جامه مبدل است. آن‌ها به مزارع می‌روند تا بشنوند که کشاورزان درباره آن‌ها چه می‌گویند. وقتی میلیاردی را باغی را تهیه کردم، به یاد این داستان‌ها و ماجرای فیل راننده تاکسی افتادم. خودم را به شکل یک راننده تاکسی سالخورده در می‌آوردم و به خانه‌هایی که باید آنجا فیلم می‌گرفتم می‌رفتم. به صحبت‌های رقبایم که در صندلی عقب اتومبیل نشسته بودند گوش می‌دادم و به‌طور غیرمستقیم از آن‌ها مطالب فراوان آموختم.

کافی نیست با کسانی که می‌خواهید آن‌ها را تحت تأثیر قرار دهید محترمانه حرف بزنید، باید با همه بااحترام صحبت کنید.

ژاپنی‌ها می‌توانند دویست سال صبر کنند تا شرکتشان به رشد و ترقی برسد. آن‌ها دنبال پول سریع و بادآورده نیستند. آن‌ها خواهان رشد سالم و ادامه‌دار سرمایه هستند. یک‌بار می‌خواستم شریکی برای ویرجین موزیک پیدا کنم. با چندین امریکایی در این

مورد صحبت کردم. نظراتشان را شنیدم. آن‌ها به سرمایه‌گذاری راغب بودند، اما در ضمن می‌خواستند در کارها دخالت کنند. می‌خواستند در اداره شرکت دخالت کنند، اما ما طرز کار خودمان را داشتیم و می‌خواستیم به شیوه خود شرکت را مدیریت کنیم. تا جایی که می‌دانستیم اگر شرکا در کارها دخالت می‌کردند تولید اختلاف می‌شد. به یاد بازرگانان ژاپنی افتادم که چند سال پیش با آن‌ها ملاقات کرده بودم، از این‌رو راهی شرق شدیم. از بازرگان ژاپنی که به استقبال ما آمد پرسیدم نظرش درباره شراکت با ما چیست.

بازرگان ژاپنی با لحن ملایم پرسید: «آقای برانسون شما می‌خواهید با زن امریکایی ازدواج کنید یا زن ژاپنی؟ زنان امریکایی بسیار دشوار هستند. زندگی‌تان پر از طلاق و متارکه است. زنان ژاپنی بسیار خوب و ساکت هستند.»

خوب و ساکت به معنای ضعیف بودن نبود، به معنای عالی بودن بود. ما با شرکت او قرارداد بستیم.

یکی از بهترین درس‌هایی که تاکنون آموخته‌ام مربوط به زمانی می‌شود که کاری غیرقانونی انجام دادم. دستگیر شدم و هزینه خلافم را پرداختم. فکر می‌کردم رفتار شجاعانه‌ای کرده‌ام، اما بعد معلوم شد کارم احمقانه بوده است. بعضی از ریسک‌ها ارزش آن را ندارند که آدم آن‌ها را تقبل کند.

دهه ۱۹۷۰ همه ما به شکلی هیپی بودیم. من در بسیاری از تظاهرات برای جنگ ویتنام شرکت کرده بودم. اعتراض و مخالفت اقدامی تفریحی بود.

من کاری کردم که فکر می‌کردم قانونی است. ویرجین برای فروش صفحات موسیقی ارزان‌قیمت شهرت پیدا کرده بود. ما سفارش بزرگی از بلژیک دریافت کردیم. صدور صفحه به بلژیک مالیات نداشت. از این‌رو صفحات معاف از مالیات را مستقیماً از شرکت‌های بزرگ صفحه‌پرکنی مانند ئی‌ام‌ای خریدم. یک وانت‌بار کرایه کردم و از طریق دریا آن‌ها را به فرانسه بردم تا از آنجا آن‌ها را به بلژیک برسانم. نمی‌دانستم در فرانسه باید مالیات بپردازم. حتی اگر شرایط ترانزیت هم داشته باشید باید آن مالیات را بپردازید.

کارکنان گمرکِ دوورِ اوراق را مهر کردند. وقتی وارد فرانسه شدم از من دلیل و مدرک خواستند که قصد فروش آن‌ها را در فرانسه ندارم. من برگه سفارش بلژیک را به آن‌ها نشان دادم و گفتم در حال عبور ترانزیت از خاک فرانسه هستم، اما این حرف من فایده چندانی نداشت و مأموران گمرک فرانسه گفتند که باید مالیات بپردازم.

من ناراحت شدم زیرا قصد کار خلاف قانون نداشتم. شروع به بحث با آن‌ها کردم، اما بی‌فایده بود. چون نمی‌خواستم مالیات بپردازم، با وانت‌بار و در کشتی صفحه‌ها را به دوور بازگرداندم. عصبانی بودم که وقتم را تلف کرده‌ام و سفارشی خوب را از دست داده‌ام. اما در حال حرکت به طرف لندن به ذهنم رسید که یک وانت‌بار پر از صفحه معاف از مالیات دارم. برای اثبات حرفم حتی مهر مقامات گمرکی را هم روی اوراقم داشتم. فکر کردم می‌توانم آن‌ها را در فروشگاه‌های ویرجین یا به متقاضیان خرید پستی بفروشم و پنج‌هزار پوند درآمد اضافی به دست آورم.

این کار برخلاف قانون بود، اما فکر کردم کمی از مقررات به سود خودم استفاده کنم. بالاخره دست به کار شدم و چندین بار این کار را تکرار کردم؛ وانت پر از صفحه را به فرانسه می‌بردم و از آنجا به انگلیس بازمی‌گشتم و صفحات را به فروش می‌رساندم. حتی در نوبت آخر به فرانسه هم نرفتم، به محض این که در بندر اوراقم را مهر زدند، از همانجا به لندن بازگشتم و شروع به فروش صفحات کردم. به من گفته بودند تحت پیگرد قانونی قرار خواهم گرفت، اما به این حرف‌ها گوش ندادم و بالاخره نیروهای پلیس به سروقتم آمدند. به انبارهایم سرکشی کردند و دستگیر شدم.

باور نمی‌کردم. فکر می‌کردم فقط جنایت کاران به زندان می‌افتند. اما در سلول زندان که روشنایی‌اش فقط با یک لامپ کوچک تأمین می‌شد، دانستم کارم تفریح و سرگرمی نبوده؛ من مجرم و جنایت کار بودم. وقتی دبیرستان را ترک می‌کردم رئیس دبیرستان به من گفت تو یا یک میلیونر می‌شوی یا به زندان می‌افتی. من میلیونر نشدم اما به زندان افتادم.

پدر و مادرم همیشه به من گفته بودند فقط نام نیک است که از ما باقی می‌ماند. پول استخدام وکیل را نداشتم به همین جهت از دادگاه تقاضای وکیل تسخیری کردم.

صبح روز بعد مادرم برای حمایت از من به دادگاه آمد. قاضی به من گفت اگر تقاضای وکیل تسخیری کنم وجه‌الضمان نخواهم پرداخت. قاضی ۳۰ هزار پوند وثیقه تعیین کرد. من این پول را نداشتم و فقط آن خانه اربابی را داشتم. مادرم خانه‌اش را گرو گذاشت.

اعتماد مادرم به من چیزی بود که برایم باورنکردنی بود. در دادگاه وقتی من و مادرم به هم نگاه کردیم هر دو شروع به گریستن نمودیم.

هرگز حرف‌های مادرم را که در حال بازگشت به لندن در قطار گفت فراموش نمی‌کنم «می‌دانم ریکی، درسی بزرگ آموختی. برای شیری که به زمین ریخته شد گریه نکن. باید تاوان کاری را که کردی، پردازی.»

گمرک تصمیم گرفت به‌جای این که موضوع را به دادگاه بکشاند سه‌برابر درآمد غیرقانونی مرا جریمه کند. رقم را ۴۵ هزار پوند تعیین کردند که در سه قسط ۱۵ هزارپوندی ظرف سه سال باید پرداخت می‌شد. بسیار هول‌انگیز به نظر می‌رسید، اما عصبانی نبودم؛ من به قانون بی‌حرمتی کرده بودم و حالا باید تاوانش را می‌پرداختم. حال بار دیگر از مشکل نجات پیدا کرده بودم. بار دیگر می‌خواستم ثروتمند شوم، اما البته از راه‌های قانونی. مثل دیوانه‌ها شروع به کار کردیم فروشگاه‌های صفحه‌فروشی جدید به نام ویرجین باز کردیم.

از آن به بعد با خود عهد کردم دیگر قانون‌شکنی نکنم.

آبروی شما در حکم همه چیز است. توصیه من به شما این است که در همه کارهایتان منصف باشید. تقلب نکنید. هدف‌تان پیروزی باشد. این قانون باید در زندگی خصوصی شما هم مصداق داشته باشد. حرف من این است که کاری نکنید شب خوابتان نبرد. این قاعده خوبی است، اگر آن را رعایت کنید.

فصل نهم

سرمایه داری گایا

سرمایه‌داری گایا

دنیا را به مکانی بهتر تبدیل کنید

بار خود را بکشید

چشم‌اندازی بلندمدت داشته باشید

به نتایج اقدامات خود توجه کنید

پیروزی‌های بزرگ نتیجه پیروزی‌های کوچک متعدد هستند

با مسائل بزرگ روبه‌رو شوید

موقعیت را درک کنید و بعد درباره برخورد با آن تصمیم بگیرید

هرگز هدف اصلی را دور نگه ندارید

اگر اشکالی وجود دارد آن را برطرف کنید

اواخر تابستان سال ۲۰۰۶ الگور برای صرف صبحانه به خانه من در هلند پارک آمد تا هم‌زمان درباره گرم‌شدن کره زمین با هم گفتگو کنیم. در آن زمان نمی‌دانستم آنچه خواهیم دید و خواهیم شنید نظر مرا درباره جهان تغییر خواهد داد. سه ساعت بعد در من تحول ایجاد شده بود.

اما چه تحولی در من ایجاد شده بود؟

دانستم اگر در پخش و انتشار گاز کربن تغییر ایجاد نشود در مدت زمان کوتاهی بخش اعظم کره زمین غیرقابل سکونت خواهد شد.

این یک حقیقت تکان دهنده است که اغلب مردم منکر آن می‌شوند یا اصولاً علاقه‌ای ندارند به این موضوع فکر کنند. آن‌ها فکر می‌کنند به عنوان یک فرد کاری از آن‌ها ساخته نیست، به همین دلیل مسئولیت را از خود سلب می‌کنند. اما من نمی‌توانم این کار را بکنم. وقتی کاری باید انجام شود، لازم است این کار را بکنیم؛ مهم نیست چقدر بزرگ است و مهم نیست راه‌حل چقدر دشوار است. اگر بدانم اشکالی در کار وجود دارد و من در موضعی هستم که می‌توانم کمک کنم، حداکثر تلاش خود را می‌کنم تا کاری را که می‌توانم انجام دهم.

مسیر درک علم واقع در پس تغییرات آب و هوا بسیار طولانی است و به روزگاری برمی‌گردد که من مجله محصل را تولید می‌کردم. ما نیمی از شب را به بحث درباره موضوعات مختلف می‌گذرانیدیم. مانند بسیاری از کسانی که در دهه‌های شصت و هفتاد بزرگ می‌شدند، من همیشه به موضوعات آب و هوایی علاقه‌مند بودم.

سال ۱۹۷۲ که اولین آلبوم ویرجین موزیک را تهیه می‌دیدیم، جیمز لاولاک جوان فرضیه‌هایی درباره طرز کار سیاره خاکی ارائه کرد و اسم آن را «نظریه گایا» گذاشت. او معتقد بود زمین یک ارگانیسم زنده بسیار بزرگ است که در آن بخش‌های مختلف اکوسیستم با سایر بخش‌ها در تعامل هستند، اگرچه در ظاهر ارتباط و پیوندی میان

آن‌ها وجود ندارد. او این فرضیه را عنوان کرد که اگر حتی یک بخش از سیستم سیاره زیر فشار استرس قرار گیرد، زمین به‌طور خودبه‌خود واکنش نشان می‌دهد تا مسئله را از میان بر دارد. به عبارت دیگر، زمین خودش را التیام می‌بخشد.

مفهوم مادرِ زمین بخشی از فرهنگ انسانی از زمانی است که تکامل پیدا کرده‌ایم. اما دیگر نمی‌توانیم امیدوار باشیم که اقدامات ما در یک بخش از سیاره مجزا از بقیه شرایط است و روی سیاره تأثیر نمی‌گذارند. از بین بردن جنگل‌ها، افزایش تولید گاز کربنیک، زراعت کردن، آلودگی و حتی ماهیگیری بیش از اندازه همه روی سیاره خاکی ما تأثیر بر جای می‌گذارند. در تمام تاریخ انسانیت حتی وقتی جمعیت زیاد شد، کره خاکی ما توانسته خودش را التیام بخشد، اما در قرن گذشته بذرهای صنعتی شدن و رشد جمعیت با سرعتی بی‌سابقه افزایش یافته است.

من هرگز با جیمز لاولاک شخصاً ملاقات نداشته‌ام، اما به یاد دارم که درباره این موضوعات با جاناتان پوریت صحبت می‌کردم. او بعد از سال‌های ۱۹۷۰ یکی از دوستان من بود. صحبت ما بیشتر بر سر موضوعات زیست‌محیطی بود. ما درباره موضوعات مختلف مانند جمعیت، آلودگی محیط‌زیست، چگونگی نجات تیره نهنگان و چگونگی تولید غذای ارگانیک با هم بحث می‌کردیم، اما تا دهه ۱۹۹۰ برداشت و تصوری درباره تغییرات آب و هوایی نداشتیم. به‌طور کلی به نظر می‌رسید احساس اضطراری درباره مباحث زیست‌محیطی وجود ندارد.

به‌رغم باران‌های اسیدی، از بین رفتن جنگل‌های آمازون، افریقا، فیلیپین و گینه نو در سال ۱۹۸۵، سوراخ شدن لایه ازون در قطب جنوب، مباحث سیاسی از جمله اعتصابات، رکود در سطح جهان و تروریسم نقش مهم‌تر پیدا کردند. حتی وقتی مارگارت تاچر، نخست‌وزیر انگلستان، سال ۱۹۸۹ هشدار جدی درباره شرایط اسفناک زیست‌محیطی داد و از گرم شدن کره خاکی به عنوان یک فاجعه نام برد، کسی به سخنش توجه جدی نکرد.

و این در حالی است که انتشار گاز کربنیک بزرگ‌ترین علت گرم‌شدن کره زمین است و گرم شدن کره زمین بیشترین مخاطره را در این سیاره خاکی به وجود خواهد آورد.

البته طبیعت همیشه گاز کربنیک را در فضا رها کرده، اما تا زمانی که یک فاجعه بزرگ و عمده در جهان صورت خارجی پیدا نکرده بود، تولید گاز کربنیک طبیعی تعادل طبیعی را مختل نکرده بود، به زبان ساده گیاهان گاز کربنیک را می‌گیرند و آن را به اکسیژن تبدیل می‌کنند. در این شرایط تنها چیزی که احتیاج داریم درخت است. با توجه به نظر کارشناسان انسان‌ها با اعمال و رفتار ندانسته خود و شتاب آن‌ها برای پیشرفت، سبب می‌شوند جهان همچنان به گرم‌شدن ادامه دهد و به‌طور غیرقابل پیش‌بینی دنیا را به سمت فاجعه بکشاند.

در حال حاضر در امریکا دویست شهر تحت تأثیر گرم شدن هوا آسیب‌هایی را متحمل شده‌اند. وضع در پاریس یا توکیو هم از این بهتر نیست. بیم آن می‌رود بسیاری از کسانی که در خانه‌هایشان از کولر استفاده نمی‌کنند، بمیرند. در پانزده سال گذشته

طوفان‌ها و بارش‌های طوفانی شدت گرفته‌اند. در بسیاری از نقاطی که قبلاً طوفان و گردبادهای مهیب نداشته‌ایم این بلایا را تجربه می‌کنیم.

بسیاری از بحث‌های مسائل زیست‌محیطی مبتنی بر سیاست است و کمتر از علم بهره دارند، اگرچه می‌توان گفت که از سال ۲۰۰۰ به بعد به جنبه‌های علمی بیشتر توجه می‌شود. به اعتقاد من این موضوع نگرش علمی می‌طلبد.

مردم دوست ندارند حرف‌های کسل‌کننده و ناراحت‌کننده بشنوند. مردم می‌خواهند با خیال راحت زندگی کنند. آن‌ها دلیلی برای تغییر نمی‌بینند. می‌گویند کمی آفتاب بیشتر چه اشکالی دارد. مردم دوست دارند حمام آفتاب بگیرند، مردم می‌بینند ساختمان‌ها در آتش می‌سوزند، اما زحمت آن را به خود نمی‌دهند که دست به کپسول شوند و آتش را خاموش کنند.

من کسی نیستم که دست به کپسول آتش‌نشانی نزنم. این موضوع درس‌های آموختنی فراوان دارد؛ نه تنها برای من، بلکه برای همه مردم. همه ما می‌توانیم در این شرایط نقش ایفا کنیم. در سطوح شخصی، دولتی و تجاری می‌توانیم به‌طور غیرمستقیم در قالب گروه‌های فشار عمل کنیم تا منطق را به زندگی بازگردانیم.

ما در ویرجین به دقت در این باره بحث کردیم و تصمیم گرفتیم در شیوه کار خود در سطح جهان تغییرات ایجاد کنیم. در حال حاضر امریکا از چین وام می گیرد تا سوخت بخرد و این سوخت را در شرایطی می سوزاند که سیاره خاکی ما را نابود می سازد. این کمال حماقت است. لازم است همه جنبه های آن را تغییر دهیم.

هیجده سال قبل جاناتان پوریت در کتاب ورود سبز ما نوشت:

فقط وقتی یک فاجعه بزرگ صورت خارجی پیدا می کند همکاری های بین المللی شکل می گیرند. البته امیدهایی به این راهکار هست، اما با ریسک فراوان. آن شرایطی که ما را به اینجا کشانده و بی حالی ما را سبب شده، ممکن است به قدری قدرتمند باشد که راه بازگشتی برای ما بر جای نگذارد.

فصل دهم

نواور باشيد

نوآور باشید

غیرممکن وجود ندارد

خلاق فکر کنید

برای پیروز شدن باید قاعده‌ها را بشکنید

نقش خود را ایفا کنید

راهی دیگر بیابید

وقتی هشت‌ساله بودم با رعایت سنت خانوادگی مرا به مدرسه شبانه‌روزی فرستادند. مدرسه من در ویندسور واقع بود و به نظر می‌رسید از خانه‌ام فاصله زیاد دارد. در اولین شب در خوابگاه احساسی بسیار بد داشتم. احساس تنهایی می‌کردم. ترسیده بودم. ناگهان دچار دل‌به‌هم‌خوردگی شدم و روی ملافه رختخوابم استفراغ کردم. فراش مدرسه را به‌سراغم فرستادند و او برخلاف مادرم که همیشه با من مهربانی می‌کرد گفت که باید خودم ملافه را پاک کنم. اما از آن بدتر در پیش بود. ظاهراً من مرتب قوانین نانوشته مدرسه را که کمترین اطلاعی از آن نداشتم زیر پا می‌گذاشتم و مجازات می‌شدم. اما به‌زور تشکر کردن از مدیر مدرسه که این همه به من لطف داشت، از هر کار دیگری دشوارتر بود. مسئله بزرگ‌تر دیگر این بود که من خوانش‌پریشی داشتم.

کلمات برای من بی‌مفهوم بودند و هر اندازه تلاش می‌کردم آن‌ها را بخوانم یا هجی کنم، نمی‌توانستم. این وضع مدتی طولانی ادامه داشت تا این‌که توانستم پس از چند سال بر تمرکز خود بیفزایم. مجازات شدن پی‌درپی در مدرسه به علت خوب ظاهر نشدن در کلاس شرایط را بدتر کرده بود.

اما می‌توانستم مثل باد بدوم. در زمین راگی بسیار تند و تیز بودم. به ذهنم رسید که اگر در کلاس موفق نیستم اما می‌توانم از دست‌هایم به‌خوبی استفاده کنم. همه انرژی‌ام را صرف ورزش می‌کردم. در مدرسه کاپیتان تیم‌های راگی، فوتبال و کریکت شدم و همه جام‌ها را بردیم. مدارس دولتی انگلیس از قهرمانان ورزشی خود به‌شدت استقبال می‌کردند. خیلی زود کاستی‌هایم در کلاس‌های درس نادیده انگاشته شدند. تابستانی را به یاد دارم که پدر و مادر و خواهرم به استادیوم آمده بودند تا شاهد جام گرفتن من شوند. احساس غرور و افتخار می‌کردم. متوجه نشده بودم که در زندگی راه دیگری برای موفقیت پیدا کرده‌ام.

متأسفانه شکوه و عظمت تازه‌یافته من دیرپا نبود. سال بعد استخوان زانوی من در یک مسابقه فوتبال شکست. مرا به بیمارستان بردند و بعد برای استراحت به خانه فرستادند. در رختخواب دراز کشیده بودم که مادرم آمد و گفت: «به دوگلاس بادر فکر کن. او هر دو ساق پایش را از دست داده و با این حال گلف بازی می‌کند، با هواپیما پرواز می‌کند و هر کاری را که بگویی انجام می‌دهد. تو که نمی‌خواهی تمام مدت روز در رختخواب دراز بکشی.»

تا مدت‌ها نمی‌توانستم ورزش کنم تا این‌که پایم بهبود پیدا کرد. در مدرسه و کلاس درس دوباره مردود شدم. پدرم به این نتیجه رسید که مرا به کلاس تقویتی بفرستد، اما آنجا هم موفق عمل نکردم. این مدرسه بدتر از مدرسه قبلی بود.

به پدر و مادرم اطلاع دادند که برای بردن من بیایند. می‌دانستم آن‌ها از من به‌شدت ناراحت خواهند شد. تصمیم گرفتم نشان دهم که قصد خودکشی دارم، موضوع را روی کاغذ نوشتم و آن را در پاکت گذاشتم و به یکی از دوستانم دادم و گفتم فردا صبح نامه را باز کن. بعد به سمت صخره‌ها به راه افتادم. کمی بعد صدای همه‌های شنیدم، بچه‌های مدرسه به‌سرعت به من نزدیک می‌شدند. عاقبت به من رسیدند و اجازه ندادند خودکشی کنم. در همین اثنا پدر و مادرم هم خودشان را رساندند. انتظار پرخاش آن‌ها را داشتم، اما برخورد آن‌ها با من بسیار خوب بود.

من درس‌هایی را که در آن سن و سال کم آموختم هرگز فراموش نمی‌کنم. وقتی دیگران را می‌بینم که از شرایط سخت خود گله می‌کنند، با آن‌ها درباره اطلاعات خودم و تجربیاتی که داشته‌ام حرف می‌زنم. به آن‌ها می‌گویم اجازه ندهید موانع و مشکلات بر سرِ راه پیشرفت شما سد ایجاد کنند. وضع شما به آن بدی که فکر می‌کنید نیست. همیشه راهی وجود دارد.

من همیشه معتقد بوده‌ام که دستورات را بر سنگ حک نکرده‌اند و نظامی که وجود دارد همیشگی نیست. به یاد دارم زمانی در نزدیکی آکسفورد خانه بزرگی خریدم تا در آن به تولید صفحه موسیقی پردازم. من جواز تهیه صفحه در روز را گرفته بودم اما

موسیقی‌دان‌ها ترجیح می‌دادند شب‌ها صفحه موسیقی پر کنند. ما تصمیم گرفتیم فعالیت تهیه صفحه را به شب‌ها منتقل کنیم و روزها بخوابیم. اما همسایه‌ها مخالف بودند و با آن‌که خانه‌هایشان با محل کار من فاصله زیاد داشت، مدعی شدند از صدای موسیقی ما ناراحتند، به‌خصوص یکی از آن‌ها جلوی کار ما را گرفت.

روز بعد یک ضبط صوت کوچک خریدم و آن را زیر پیراهنم قرار دادم تا با کسی حرف بزنم که برای ما دردسر ایجاد کرده بود. موضوع پول مطرح شد. او گفت پول کلانی را به وکلا و حقوق‌دان‌ها داده و وجهی بسیار سنگین از من مطالبه کرد. همه حرف‌های او را ضبط کردم. بعد نسخه‌ای از نوار را برایش فرستادم. دیگر اعتراضی از ناحیه او نشنیدم. توصیه من به همه شما این است که هرگز تن به شکست ندهید. گاه پیروزی به ابتکار و خلاقیت احتیاج دارد.

مثال جالب و مهم در مورد نقش ابتکار و خلاقیت در موفق شدن، فروشگاه صفحه‌ها در لیورپول است که بهار سال ۱۹۷۲ دایر کردیم. اولین هفته در لیورپول عالی بود اما بعداً به تدریج مشکلات از راه رسیدند. به لیورپول رفتم تا بدانم در آنجا چه می‌گذرد. وقتی وارد فروشگاه شدم آنجا را پر از اشخاص مختلف یافتم. عده زیادی به کوسن‌ها و پشته‌ها لم داده بودند. کسانی را مأمور کردم به اشخاصی که به صفحه‌فروشی می‌آیند تفهیم کنند که آنجا باشگاه شبانه نیست. با اصلاحاتی که ایجاد کردم فروشگاه دوباره سودآور شد.

آموختم که همیشه باید شخصاً به مشکلات رسیدگی کنیم. پس از آن که مسئله را شناسایی کردیم می‌توانیم به سرعت برای آن راه‌حل پیدا کنیم.

پس از گذشت چند سال از دایرشدن ویرجین موزیک و بعد از دایر نمودن ویرجین آتلانتیک، راه رقابت سالم را می‌دانستم. اما تفاوت بزرگی میان رقابت سالم و ترفندهای کثیف وجود دارد. وقتی ویرجین آتلانتیک را شروع کردیم فعالیت‌های حفظ و نگهداری از هواپیمای ما توسط بریتیش کاله دونین انجام می‌شد. وقتی شرکت هواپیمایی بریتانیا شرکت کاله دونین را خرید، اعلام کرد همه قراردادهای مربوط به حفظ و نگهداری با شرکت‌های دیگر را محترم خواهد شمرد، اما مسلم بود که با ما رفتار دوستانه نخواهد داشت. اولین خطای مهندسی و تعمیرات شرکت هواپیمایی بریتانیا روی هواپیمای ما سبب شد قطعه‌ای جدید سفارش دهیم. این اقدام آن‌ها سبب شد در اوج روزهای پرمسافر نتوانیم شانزده روز پرواز کنیم.

وقتی به مدیرعامل شرکت هواپیمایی بریتا زنگ زدم و با شکایت گفتم که اشتباه واحد مهندسی و تعمیرات آن‌ها می‌توانسته به سقوط هواپیمای ما منجر گردد، جواب داد که فعالیت‌های هواپیمایی گاه این خطرات را ایجاب می‌کند و اگر به کار تولید موسیقی ادامه داده بودیم با این مشکلات روبه‌رو نمی‌شدیم.

افزون بر این، متوسط هزینه‌ها برای استفاده از نیروی کار شرکت هواپیمایی بریتانیا از شانزده پاند در ساعت به ۶۱ پاند افزایش یافت. اول خیال کردم در تایپ اشتباه رخ داده اما بعد معلوم شد که این‌طور نیست. به قدری موضوع شفاف و عیان بود که خونم

به جوش آمد. شرکت هواپیمایی بریتانیا تنها شرکتی بود که در فرودگاه برای تعمیر هواپیمای ۷۴۷ آشیانه داشت. از این رو آنها با خود حساب کردند که می‌توانند هر بلایی سر ما بیاورند. تصمیم گرفتیم به ایرلند برویم تا توسط ایرلینگوس تعمیر و سرویس شویم، هر چند این هم گران بود و آنقدرها دلچسب نبود. با این تجربه من بار دیگر آموختم که تسلیم زورگویی نشوم و دنبال راه‌های دیگر بگردم.

فصل یازدهم

کمی نیکی کنید

کمی نیکی کنید

دنیا را تغییر دهید، حتی اگر این تغییر کوچک باشد

تفاوت ایجاد کنید و به دیگران کمک نمایید

به کسی آسیب نرسانید

همیشه به این فکر کنید که برای کمک به دیگران چه می‌توانید بکنید

من طوری بزرگ شدم که فکر می‌کنم همه ما می‌توانیم جهان را تغییر دهیم. من معتقد بودم وظیفه داریم به دیگران کمک کنیم تا در کارشان موفق گردند. این بیشتر شامل حال افراد خانواده، دوستان و همسایگان در دهکده‌ها می‌شد. وقتی به مدرسه شبانه‌روزی رفتم هنوز از خلاقیت برخوردار بودم. ایده‌های مفید داشتم. مطمئنم وقتی به رئیس مدرسه نامه نوشتم که چگونه می‌توانیم مدرسه را بهتر اداره کنیم، او حیرت‌زده شده بود. نامه‌ام را با این عبارت تمام کردم: «بسیار خوشحال می‌شوم نظرات شما را در این زمینه بشنوم. هر پولی که از طریق پیشنهاد من صرفه‌جویی شود می‌تواند صرف برنامه بعدی من گردد...» .

مدیر مدرسه به حرف‌های من نخندید. مرا مسخره هم نکرد. به‌جای آن نامه را به من پس داد و گفت: «بسیار خوب بود برانسون، آن را در مجله مدرسه چاپ کن.»

به جای آن مدرسه را ترک کردم و مجله خود را راه انداختم. من این مجله را سکویی دیدم برای دگرگون کردن شرایط.

وقتی من و خواهرم لیندا سعی می کردیم نسخه های مجله محصل را در خیابان بفروشیم، فقری به من نزدیک شد و تقاضای کمک کرد. من یک پنی هم نداشتم، اما آن قدر مشتاق کارهای خوب بودم که پیراهنم را از تن در آوردم و به او دادم. مجبور شدم قبل از این که دستگیر شوم پتویی قرض بگیرم و آن را روی تنم بیندازم. شاید گاندی با ملحفه ای که دور خود پیچید توانست برای تبلیغ نظراتش به دور هند سفر کند، اما پتوی من چنین تأثیری نداشت.

یکی از راه هایی که در آن سن و سال به دیگران کمک می کردیم، دایر کردن مرکز مشاوره برای محصلین بود. ما از دانشجویانی بهره می گرفتیم که با دیگران رفتار دوستانه داشتند و مسائل را به شکلی که بود حل می کردند.

مجله سرانجام جایش را به شرکت تهیه صفحه و بعد شرکت هواپیمایی داد. بعد از آن هم شرکت های دیگر از راه رسیدند. من چند سالی را صرف ایجاد ویرجین کردم. باید کسب درآمد می کردیم تا قبوض بانکی خود را بپردازیم، اما می خواستم خلاق باشم و در ضمن از کارم هم لذت ببرم.

برای این که از زمان خود بهره برداری درست کنید، نیاز نیست همیشه در شتاب باشید. بیل گیتز - بزرگ ترین خیر جهان - می گوید کارمندانش در مایکروسافت می توانند دو ساعت به فضا خیره شوند و ذهنشان را به کار گیرند. آلبرت اینشتین بدون قلم و کاغذ

تئوری نسبیت را کشف کرد. او بعد از این کشف بود که نظریه‌اش را مکتوب کرد. صادقانه بگویم، من هم سعی می‌کنم در ذهن خود کار کنم و شاید به همین دلیل است که خارج از ذهن می‌خواهم دست‌هایم را به کار گیرم تا آن‌ها را ورزش داده باشم.

می‌گویند عشق به پول ریشه همه شیطنت‌هاست. اما لزوماً این‌طور نیست. از پول می‌توان به‌خوبی استفاده کرد. بزرگ‌ترین مؤسسات خیریه جهان را ثروتمندان راه‌اندازی کرده‌اند. بعضی از این زنان و مردان ثروتمند از صفر شروع کرده‌اند.

از پول می‌توان استفاده خوب کرد، اما برای این که کار خوب بکنید لزوماً نباید ثروتمند باشید. من و فرزندانم برای جلوگیری و مبارزه با گرم شدن زمین در سرتاسر جهان تبلیغ می‌کنیم. راه‌های فراوانی برای کمک به مردم وجود دارد. یکی از کارهای خوبی که می‌توانید بکنید این است که به کسی آسیب و آزار نرسانید و این هیچ هزینه‌ای ندارد.

وقتی چهل‌ساله بودم با شرکت هواپیمایی بریتانیا به‌شدت درگیر رقابت بودم. شرکت هواپیمایی ما در زمینه رتبه تجاری بهترین شرکت سال انتخاب شده بودیم، اما برای تأمین پول مورد نیاز پیوسته در تلاش و رقابت بودیم. فقط ویرجین موزیک ما را سرپا نگه داشته بود. اما سیمون که ویرجین موزیک را اداره می‌کرد به نظر می‌رسید علاقه‌اش را به این کار از دست داده است. علتش این بود که می‌گفت شرکت هواپیمایی ما را ورشکست می‌کند.

با خود نشستم و به زندگی گذشته‌ام فکر کردم. از خود پرسیدم آیا باید به فعالیت جدید روی آورم. در ضمن، زیاد کتاب می‌خواندم. چندین بیوگرافی جامع را خوانده بودم. به ذهنم رسید که باید بیشتر کتاب بخوانم.

یک روز به جوئن گفتم: «شاید به کالج بروم و در رشته تاریخ درس بخوانم و مدرک بگیرم.»

زنم گفت: «حتماً دنبال دختران زیبا می‌گردی.»

آیا او درست می‌گفت؟ آیا من در بحران میان‌سالی قرار گرفته بودم؟ شاید. بعد به فکر رسید بهتر است به جای این که بخواهم کاری برای خودم بکنم، کارهایی برای دیگران بکنم. فکر کردم می‌توانم در زمینه سیاست فعالیت کنم. می‌توانستم از مهارت‌های تجاری خود برای انجام برخی کارها استفاده کنم. یکی از این کارها مبارزه با شرکت‌های تولید سیگار بود. شاید بتوانم درمانی برای سرطان پیدا کنم. شاید بتوانم به اشخاص فقیر و بی‌خانمان کمک کنم. کارهای زیادی بودند که برای رسیدن به حال بهتر می‌توانستم بکنم. من در بقیه عمر این گونه فکر کرده‌ام.

من معتقدم همه ما هرازگاهی باید زندگی خود را ارزیابی کنیم. آیا به هدف‌های خود رسیده‌ایم؟ آیا کارهایی هست که می‌توانیم آن‌ها را کنار بگذاریم و انجام ندهیم؟ درباره دور انداختن کفش‌های کهنه و صندلی‌های شکسته حرف نمی‌زنم، منظورم این است که عادت‌های بد را کنار بگذاریم و ذهنمان را بی‌جهت مخدوش نکنیم.

من معتقدم همه ما به جایی احتیاج داریم که گاه به آنجا پناه ببریم. ویرجینیا ولف، نویسنده مشهور، به اتاقی متعلق به خود اشاره می‌کرد، اما این جا لزوماً نباید یک اتاق باشد؛ باید جایی باشد که بتوانید به آن پناه ببرید و بدون این که کسی مزاحم شما باشد فکر کنید.

وقتی برای اداره شرکت هواپیمایی ویرجین می‌جنگیدم، برای تصمیم‌گیری در این باره که چه باید بکنم دور دریاچه راه می‌رفتم. باید تصمیمات مهم می‌گرفتم. وقتی به بانک گفته بودم که شرکت ویرجین موزیک من دست کم یک میلیارد دلار می‌ارزد، بانک به من گفت که شرکت را بفروشم و وام بانک روی شرکت هواپیمایی را بپردازم. دو راه چاره داشتم، یا شرکت هواپیمایی را بفروشم یا ویرجین موزیک را. اشکال اینجا بود که فکر می‌کردم می‌توانم هر دو را نگه دارم. فقط خواسته‌ام این بود که بانک اعصابش را کنترل کند. به ذهنم رسید تا وقتی بانک بداند که ویرجین موزیک چه ارزشی دارد، مشکلی پیش نمی‌آید و آن‌ها می‌دانند که بازپرداخت وام تضمین شده است. اما بانک‌ها بسیار محافظه‌کار هستند. آن‌ها به من گفتند اگر ویرجین موزیک را بفروشم از دادن وام بیشتر به من خودداری خواهند ورزید. نمی‌دانستم چه باید بکنم. ویرجین موزیک را دوست داشتم و می‌دانستم که همچنان رشد خواهد کرد. ما به تازگی با رولین استون‌ها و ژانت کلبسون قرارداد امضا کرده بودیم و نمی‌خواستم با فروش ویرجین موزیک به آن‌ها لطمه بزنم. آن روز بارانی همچنان دور دریاچه قدم می‌زدم و در این فکر بودم که چه باید بکنم.

در این دوران نگرانی، اوت سال ۱۹۹۰ عراق به کویت حمله کرد. در خبرها خواندم ۱۵۰ هزار پناهنده از کویت به اردن رفته‌اند. من با پادشاه و ملکه اردن آشنایی داشتم، دو سال قبل از آن یعنی سال ۱۹۸۸ با ملکه نور اردن آشنا شده بودم. او در یک برنامه تلویزیونی مرا با بالون در سفر به دور دنیا دیده بود و از من خواسته بود به خانواده‌اش بالون‌سواری را آموزش دهم.

من بالون‌ها را به اردن فرستادم و با خانواده سلطنتی ملاقات کردم. فرزندان بسیار مؤدب و مهربانی داشتند.

حمله عراق به کویت مشکلاتی عدیده برای حکومت اردن ایجاد کرد. من به شاه‌حسین و ملکه نور زنگ زدم و پرسیدم چه کمکی می‌توانم به آن‌ها بکنم. ملکه نور به من گفت که بررسی می‌کند و نیازشان را با من در میان می‌گذارد. کمی بعد در همان روز ملکه با من تماس گرفت و گفت به پتو احتیاج دارند. او گفت که صحرا در روز بسیار گرم و در شب بسیار سرد است. این پتوها در روز به عنوان سایبان و در شب به عنوان روانداز به پناهنده‌ها کمک می‌کنند. او اضافه کرد تاکنون چندین کودک خردسال جانشان را از دست داده‌اند.

پرسیدم: «به چند عدد پتو احتیاج دارید؟»

و او جواب داد: «به صد هزار پتو احتیاج داریم، اما اگر تا دو یا سه روز دیگر این پتوها به آن‌ها نرسند صدها نفر جانشان را از دست می‌دهند.»

کارکنان ویرجین به کار افتادند و به همه جا زنگ زدند. دو روز بعد یکی از جمبوجت‌های ما در مسیر اردن در پرواز بود و با حدود چهل‌هزار تخته پتو، مقادیری برنج و دارو وارد آنجا شد. در بازگشت تعدادی از مردم انگلیس را که در اردن بودند به انگلیس بازگردانیدیم. وقتی به انگلیس رسیدم شنیدم که مدیر شرکت هواپیمایی بریتانیا بسیار عصبانی است. او انتظار داشت از شرکت آن‌ها تقاضای کمک می‌شد. در این زمان به دستور مدیرعامل شرکت هواپیمایی بریتانیا تعدادی پتو و لوازم دیگر برای اردنی‌ها فرستاده شد و من خوشحال بودم که بالاخره اقدام ما سبب شد آن‌ها هم کاری صورت دهند.

چند روز بعد به اخبار تلویزیون در لندن گوش می‌دادم که صدام روی صفحه تلویزیون ظاهر شد. او تعدادی از انگلیسی‌ها را به گروگان گرفته بود تا از آن‌ها به عنوان سپرهای انسانی استفاده کند. به این فکر کردم که از من چه کاری ساخته است. من یکی از معدود غربی‌هایی بودم که با ملک حسین رابطه داشتم و در ضمن او هم یکی از معدود کسانی بود که صدام به او اعتماد داشت. شاید می‌توانستیم قبل از این که جنگ در بگیرد کاری انجام دهیم. فکر کردم شاید صدام بخواهد گروگان‌های خود را با ادوات پزشکی معاوضه کند یا شاید پادشاه اردن بخواهد با صدام حرف بزند و پیام مرا به او بدهد. به ملکه نور زنگ زدم و از او پرسیدم آیا می‌تواند برای عملی شدن پیشنهاد من کمک کند.

او گفت: «ریچارد به اردن بیا و شبی را با ما بمان و با پادشاه صحبت کن.»

من سه روز در اردن ماندم و با ملک حسین صحبت کردم. او قبول کرد هر چه زودتر باید اقدامی صورت گیرد. من نامه بسیار محترمانه‌ای برای صدام نوشتم. از او پرسیدم آیا حاضر است همه گروگان‌های خارجی در عراق را آزاد کند. برایش نوشتم که من هم متقابلاً به عراق پرواز می‌کنم و داروهای مورد نیازشان را برایشان می‌برم و نامه را امضا کردم.

آن شب بعد از صرف شام نامه را به ملک حسین دادم. او نامه را به اتاق مطالعه‌اش برد، آن را به زبان عربی ترجمه کرد و بعد خودش هم یک نامه شخصی برای صدام نوشت و آن‌ها را به وسیله پیک ویژه به عراق فرستاد. دیگر کاری نداشتم که بکنم و به انگلیس برگشتم.

دو شب بعد ملک حسین با من تماس گرفت. خبرهای خوش داشت. صدام گفته بود که گروگان‌های بیمار را همراه با زن‌ها و بچه‌ها آزاد می‌کند، اما خواسته بود کسی از مقامات بلندپایه و رسمی سیاسی شخصاً به عراق برود و در تلویزیون از او این‌ها را تقاضا کند. من به سر ادوارد هیث، نخست‌وزیر سابق انگلیس، زنگ زدم. او شجاعانه قبول کرد به عراق برود و این کار را بکند. قرار شد ادوارد هیث ابتدا یک شب میهمان ملک حسین باشد و از آنجا با قول حفظ ایمنی‌اش به عراق برود.

یک روز بعد ملک حسین با من تماس گرفت و گفت که خبرهای خوب دارد و اضافه کرد که می‌توانم عازم عراق شوم. او اضافه کرد که صدام به من قول داده شما در امنیت کامل خواهید بود.

احساس کردم که خودم هم باید بروم، زیرا علی‌رغم این که خلبان‌ها و خدمه پرواز همه‌شان برای سفر داوطلب بودند و ملک‌حسین هم به من قول داده بود، اما می‌ترسیدم صدام آن‌ها را گروگان بگیرد. اگر هواپیما توقیف می‌شد دخل ما آمده بود. من در این ماجرا در همه زمینه‌ها ریسکی بزرگ کرده بودم، اما شمار کثیری از مردم به من وابسته و متکی بودند.

وقتی با گروگان‌ها عراق را ترک کردیم و خدمه پرواز و ادوارد هیت به سلامت در هواپیما بودند، به اندازه‌ای خوشحال بودیم که تمام راه بازگشت را در هواپیما جشن گرفتیم. اما یک نفر بود که خوشحال نبود. رئیس شرکت هواپیمایی بریتانیا و گفت: «ریچارد برانسون فکر می‌کند کیست، عضو وزارت امور خارجه؟»

بعد از آن در دفترچه یادداشت‌هایم نوشتم: «انگیزه انجام این کارها چیست؟ یک ماه پیش به شدت کسل بودم. به نظر می‌رسید دیگر هدفی را دنبال نمی‌کنم. چهل‌ساله شده بودم، دنبال یک چالش بزرگ می‌گشتم...»

وقتی نوشته‌ام را دوباره خواندم متوجه شدم که در مقام یک بازرگان می‌توانستم کارهای خوب فراوانی انجام دهم. عملیات نجات در عراق این را ثابت کرده بود. من در نقش یک بازرگان با اشخاص با اسم و رسمی مانند نلسون ماندلا، ولادیمیر پوتین، نخست‌وزیر روسیه و اشخاص ثروتمندی مانند بیل گیتز ملاقات کرده‌ام. در واقع بازرگانان و اشخاص بسیار ثروتمند در موقعیت بسیار ویژه قرار دارند. آن‌ها می‌توانند با هر کس ارتباط برقرار کنند. یکی از امتیازات بازرگانان در مقایسه با سیاستمداران، ثبات و دوام

آن‌هاست. از دوران پانزده‌سالگی‌ام که شروع به کار کردم، نخست‌وزیران متعددی آمدند و رفتند اما من هنوز کار خود را می‌کنم.

فصل دوازدهم

سرعت عمل به خرج دهید

سرعت عمل به خرج دهید...

سرعت مهم‌ترین سلاح در شرایط رقابت است

در کارتان بهترین شوید

همین حالا انجام دهید

ساده‌سازی کنید

تشریفات را کنار بگذارید

دقیق باشید

در دنیای به شدت رقابتی امروز سرعت نقشی جدید پیدا کرده است. فرصت‌های مناسب در لحظه‌ای از دست می‌روند. اگر ایده خوبی دارید بلافاصله و به سرعت آن را اجرایی کنید. مراقب باشید اما کُند عمل نکنید. گرفتار تشریفات نشوید. صرفاً به این دلیل که همیشه این‌طور عمل کرده‌اید دلیل نمی‌شود که از این به بعد چیزی را تغییر ندهید. این‌ها درس‌هایی هستند که من در مدت چهل سال فعالیت خلاقانه آموخته‌ام.

خیلی‌ها فکر می‌کنند ویرجین بیش از اندازه سریع حرکت می‌کند و در بسیاری از موارد این‌طور هم هست. مثلاً در مورد دایر کردن شرکت هواپیمایی ویرجین آتلانتیک، از

روزی که به این فکر افتادیم تا روزی که هواپیمایمان از زمین بلند شد فقط سه ماه طول کشید. فکر نمی‌کنم حتی سوپرمن هم می‌توانست سریع‌تر از ما پرواز کند. هفته‌ها هیچ‌کدام از ما نخواستیم. هر روز با یک چالش تازه روبه‌رو می‌شدیم، اما به کاری که می‌خواستیم بکنیم جامه عمل پوشانیدیم.

یکی از درس‌هایی که آموختم این بود که بلندمدت فکر کنم؛ به ایده‌ای فکر کنم و منتظر تکنولوژی بمانم تا در زمان مناسب از راه برسد و به هدفم برسم. این موضوعی بوده که من در زمینه توریسم فضایی به آن توجه کرده‌ام. پیشرفت‌های چشمگیر تکنولوژی سببی بود که من فکر کنم این مهم یحتمل است.

اشتیاق من به هوانوردی منشأهای گوناگون دارد که بدون تردید نفوذهای خانوادگی در آن نقش بزرگ بازی کرده‌اند. مادرم یکی از اولین زنان جهان است که میهماندار هواپیما شد.

در ضمن من شیفته بالون‌نوردی هستم. وقتی با بالون به فضا رفتم، دانستم این کار چقدر لذت دارد. دهه ۱۹۶۰ به اتفاق پدر و مادرم شاهد فرود انسان در کره ماه بودم. به شدت ذوق‌زده شده بودم. با خود عهد کردم روزی به فضا سفر کنم. وقتی سال ۱۹۸۵ اولین توریست واقعی جهان، کریستا مک‌اولیف، یک آموزگار امریکایی، در اثر انفجار فضایی چلنجر کشته شد، بسیاری از مردم از فکر پرواز به فضا گذشتند.

تا اواسط ۱۹۹۰ در نتیجه سفر با بالون به دور دنیا به‌طور روزافزون به تأثیر و نقش هوانوردی بر محیط علاقه‌مند شدم. روزی در مراکش نشسته بودم و منتظر مناسب

شدن هوا برای پرواز با بالون بودم، سه تن از همسفرانم هم کنار من حضور داشتند. برایمان این سؤال مطرح شده بود که چرا سفرهای فضایی با هواپیما باید تا این اندازه به محیط زیست آسیب برسانند و چرا از بالون به جای هواپیما در سفرهای فضایی استفاده نشود.

من در زندگی آموخته‌ام هیچ هدفی دور از دسترس انسان نیست. من به این نتیجه رسیده‌ام که آن‌هایی که پنداره دارند و به خودشان مطمئن هستند، می‌توانند هر کاری را انجام دهند.

از سفر فضایی تا تهیه فیلم‌های کم‌دی ممکن است پرشی بزرگ باشد، ولی وقتی به سراغ خلبان آینده در کم‌دی‌های عقاب، دان دیر، می‌روید متوجه می‌شوید که ارتباطی نزدیک میان آن‌ها وجود دارد. من در تمام فعالیت‌های تجاری‌ام سعی می‌کنم پروژه‌هایی را صورت خارجی دهم که در آن ریسک را بتوان به شکل کمی درآورد و به شکلی آن را کنترل نمود. گاه ممکن است پروژه‌ای سود مسلم ندهد، اما آنچه از این پروژه می‌توان به دست آورد مهم‌تر است. برای مثال مجله محصل سودآور نبود اما منجر به ویرجین موزیک شد که بسیار سودمند بود و بعد وجوه لازم برای شرکت هواپیمایی ویرجین آتلانتیک را تأمین نمود. فیلم‌های سینمایی موضوع دیگری هستند که می‌توان به آن اشاره کرد. من هرگز نخواسته‌ام خود را درگیر فیلم‌های سینمایی کنم، زیرا نمی‌توانم آن را به شکل کمی درآورم و ریسک‌هایش را کنترل کنم.

اما سال ۲۰۰۶ به محض این که با موضوع فیلم های کمدی و کارتون بر خورد کردم، به این نتیجه رسیدم که می خواهم در تهیه آن ها مشارکت کنم. تهیه این فیلم ها به خلاقیت و انرژی فراوان احتیاج داشت. در حال حاضر توجه به فیلم های کمدی و گرافیک و ترسیمی بسیار رو به رشد است. در امریکا فروش داستان های گرافیکی در یک سال گذشته ۷/۴۴ درصد رشد کرده و در بریتانیا بعد از سال ۲۰۰۳ این رشد دوبرابر شده است.

من معتقدم هند در دهه آینده با داشتن ششصد میلیون نوجوان یکی از بزرگ ترین تولید کنندگان فیلم و نیز بزرگ ترین مصرف کننده فیلم های سرگرم کننده در دنیا خواهد شد.

من از این علم و اطلاعات درس هایی آموخته ام - انعطاف و سازگاری داشته باشید تا هرگاه شرایط ایجاب کرد به سرعت حرکت کنید و دست به کار شوید. هر چند سرعت در این محتوی موضوعی نسبی است. گاه لازم است ایده های خاص را در پس زمینه ذهنتان حفظ کنید و منتظر از راه رسیدن تکنولوژی ها شوید.

من همیشه اعتقاد داشتم تفریح داشتن و لذت بردن باید زمینه همه فعالیت ها و اقدامات باشد.

فصل سیزدهم

جوان فکر کنید

جوان فکر کنید...

بزرگ‌ها را به چالش بکشید

خودمانی باشید

همه چیز قابل مذاکره است

کار تفریحی کنید

کار درست انجام دهید

در برابر دوربین‌ها تبسم کنید

مثل یک گلوله حرکت کنید

کوچک زیباست

آدمی معمولی باشید

آنچه که در بالا خواندید برخی نکاتی بودند که در سخنرانی برای دانشجویان دانشکده بازرگانی ایراد کردم. من معتقدم شما در هر سن و سالی که باشید، برخورد جوان‌گونه و پرنشاط در هر کاری، از تجارت گرفته تا سبک و طرز زندگی، شما را نونوار می‌کند و به شما انرژی بیشتر می‌دهد. من همیشه می‌گویم برای آینده آموزش ببینید و جهانی

فکر کنید. اگر چیزی در یک کشور کار می‌کند در کشور دیگر هم می‌تواند کار کند. سازندگی داشته باشید و به تفاوت‌های فرهنگی بها دهید.

همه این حرف‌ها و توصیه‌ها در یک جمله کوتاه خلاصه می‌شوند: جوان فکر کنید. منظورم این نیست که باید جوان باشید یا در سی‌سالگی به بالای تپه برسید. کسانی که جوان فکر و احساس نمی‌کنند در زندگی‌شان سخت و بی‌انعطاف هستند و این سد راه خلاقیت، رشد و بهسازی شخصی می‌شود.

کسی را که بیش از سایرین در این زمینه تحسین می‌کنم، نلسون ماندلاست. او کسی است که ۱۸ سال از ۲۷ سال محکومیت زندان خود را در جزیره رابین گذراند، اما روحیه‌اش خدشه‌دار نشد. وقتی جاده خاکی زندان را به سمت قایقی که او را به سمت آزادی می‌برد می‌پیمود گفت که اگر اجازه داده بود تلخی و مرارت بر او غلبه کند، هرگز واقعاً به آزادی نمی‌رسید. او در آن پیاده‌روی کسانی را که به او ظلم کرده بودند بخشید، زیرا اگر این کار را نمی‌کرد آن‌ها سرانجام او را نابود می‌کردند. در این لحظه بود که او در واقع به آزادی رسید. همین کار بود که به او عظمت بخشید.

وقتی بیل کلینتون اوقات شخصی دشواری را پشت سر می‌گذاشت، ماندلا به او گفت: «آنها ازدواج را ویران کردند. با من بدرفتاری جسمانی و ذهنی کردند. آنها می‌توانستند جز دل و ذهن من همه چیز مرا بگیرند و من تصمیم گرفتم این‌ها را به کسی نسپارم» و بعد ماندلا اضافه کرد: «شما هم باید همین کار را بکنید.»

من برای اولین بار از طریق دوستم پیتز گابریل در سال ۱۹۸۸ با ماندلا ملاقات کردم. او کنسرت‌هایی در حمایت از عفو بین‌المللی برای آزادی ماندلا ترتیب می‌داد. این کنسرت‌ها بر آگاهی‌های عمومی درباره شرایط دشوار ماندلا می‌افزود، اما ماندلا تا سال ۱۹۹۰ از زندان آزاد نشد. وقتی بالاخره با نلسون ماندلا ملاقات کردم، برداشتم از او بهتر و بیشتر شد. دوستی ما ابعاد جدید گرفت و من او را «مادیبا» صدا می‌زدم و این عنوانی بود که قبیله او به افراد سالمند می‌داد. من آنچه را او در کشور جدید افریقای جنوبی به دست می‌آورد تحسین می‌کردم.

از تجربیات من در افریقای جنوبی می‌توان درس‌های فراوان آموخت. میل و رغبت مردم در کشور افریقای جنوبی سبب شده این کشور در بسیاری از زمینه‌ها سریع‌تر و پرنشاط‌تر پیشرفت کند.

من از دهه ۱۹۹۰ چندین بار به کشور افریقای جنوبی سفر کردم. یکی از آن‌ها زمانی بود که ویرجین آتلانتیک در سال ۱۹۹۹ پرواز به کیپ تاون را دایر کرد.

من دانشگاه را نیمه‌کاره رها کردم، بیل گیتز هم در هاروارد درسش را تمام نکرد، اما این‌ها لزوماً اقداماتی درست نیستند که دیگران الگو بگیرند. من معتقدم تحصیلات و به‌ویژه تحصیلات دانشگاهی به اشخاص کمک می‌کند تا به خودشان کمک کنند. من به این موضوع علاقه‌مندم، به‌خصوص در کشور افریقای جنوبی که بین کشورهای توسعه‌نیافته اسم و رسمی خاص دارد. تحصیل کردن به جوان‌ها فرصت می‌دهد به

آزادی اقتصادی برسند. از جمله چهره‌هایی که به تحصیلات عالی در افریقای جنوبی کمک کردند، تادی بلچر است که اولین دانشگاه مجانی را در ژوهانسبورگ دایر کرد. تحصیلات دانشگاهی در افریقای جنوبی همیشه گران بوده اما امروزه تحت تأثیر اقدام تادی تحصیل در دانشگاه تا حد گرفتن مدرک به‌علاوه هزینه‌های تهیه کتاب از ۷۵/۲۸۴ پوند فراتر نمی‌رود.

سخن آخر

من همه زندگی‌ام را با شور و هیجان و ماجرا پشت سر گذاشته‌ام. من به استقبال چالش‌ها رفته‌ام و سعی کرده‌ام به هدف‌های خود برسم. هر درسی که آموخته‌ام نتیجه مستقیم این آزمون‌ها بوده است. و از جمله آن‌ها این‌ها که:

انجام دهید

به‌جای نه به آری فکر کنید

خود را به چالش بکشید

هدف داشته باشید

تفریح کنید

تفاوت ایجاد کنید

روی پای خود بایستید

وفادار باشید

غنی زندگی کنید

بدونِ کار عایدی‌تان هیچ است

زمان مورد علاقه من دم غروب است. دوست دارم به اتفاق افراد خانواده و نیز دوستانم سر یک میز بنشینیم و تفریح کنیم. این جزیره بهشتی ترکیب کننده بسیاری از رؤیاها و هدف‌های من در زندگی است. وقتی من و جوئن برای اولین بار این جزیره را پیدا کردیم، تصمیم گرفتیم آن را خریداری کنیم. کسب درآمد، ساختن یک خانه در این جزیره و بعد آب‌رسانی به آنجا چالش‌های بزرگی بودند که باید حل می‌شدند. من حتی یک‌بار هم نگفتم که نمی‌توانم. من به سمت هدفم حرکت کردم و به آن رسیدم. امروز اینجا مکانی است که من، خانواده و دوستانمان در آن اوقاتی خوش را می‌گذرانیم. اینجا مکانی است که من به آرامش می‌رسم و فرصت فکر کردن پیدا می‌کنم. اینجا من برخی از بهترین ایده‌هایم را پیدا می‌کنم.

اخيراً اتفاقی افتاد که چشم‌انداز من از زندگی را جمع‌بندی کرد. تندبادی در جزایر ویرجین وزیدن گرفت. خانه‌ام در نِکر از مواد طبیعی ساخته شده بود و بیشترش از چوب بود. بسیار شکننده به نظر می‌رسید، اما آن را طوری ساخته بودم که در برابر طوفان با سرعت ۱۸۰ مایل در ساعت هم پابرجا بماند. هر پنجاه سال یک‌بار طوفان به نکر هجوم می‌آورد. در شرایط طوفان در آن خانه بودن فرصتی مناسب بود. به درون استخر رفتم، سرم را زیر آب کردم تا طوفان از بالای سرم عبور کند. تجربه فوق‌العاده‌ای بود. تماشای برخورد امواج با صخره‌ها، شنیدن صداهاى غرش گونه. روبه‌رو شدن با طوفان‌های زندگی کاری است که به آن عادت دارم. عادت دارم از دل طوفان‌ها بگذرم و سالم به مکان ایمن برسم. پا به سن گذاشتن و بزرگ‌تر شدن تغییری در من ایجاد نکرده است. وقتی به ایده‌ای جدید دست پیدا می‌کنم، می‌خواهم بر قایقی سوار

شوم و به استقبال آن بروم. همسرم می‌گوید: «برای چه؟ داری شصت‌ساله می‌شوی ریچارد. سخت‌نگیر، از زندگی لذت ببر»، اما من کارهای خطرناک زیاد کرده‌ام. حالا هم می‌خواهم هر چیز جدیدی را امتحان کنم. من تحت تأثیر چالش‌های جدید به حرکت درمی‌آیم. همان‌طور که گفتم من راه‌آهن انگلیس را که زمانی بدترین راه‌آهن دنیا بود به بهترین راه‌آهن جهان تبدیل کردم. فکر می‌کنم اگر تعدادی کار از این دست کنید در پایان می‌توانید بگوئید که خوب زندگی کردید. اگر همه پول‌هایم را در بانک بگذارم و به کارائیب بروم تا بقیه عمرم را آنجا سپری کنم، موقعیت منحصربه‌فرد خود را ضایع کرده‌ام. من می‌توانم تغییراتی به وجود آورم که از دنیا مکانی بهتر بسازم. من می‌خواهم همواره خودم را نوسازی کنم. می‌خواهم فرصت‌های مناسب بیشتری پیدا کنم.

من یک‌سوم زمانم را صرف پیشرفت، یک‌سوم عمرم را صرف ماجراجویی و یک‌سوم زندگی‌ام را صرف مبارزه با مشکلات کرده‌ام. امیدوارم برخی از بهترین شرکت‌ها را در دنیا ایجاد کرده باشم. من البته بزرگ‌ترین شرکت‌های جهان را راه‌اندازی نکرده‌ام. مردم از من می‌پرسند در چند نقطه از زندگی‌ام تصور موفقیت می‌کنم؟ می‌گویم من هنوز مشکلاتی دارم. سخنرانی در برابر جمع برای من دشوار است. خیلی وقت‌ها به بسیاری از امورم شک می‌کنم. ما در ویرجین راهمان با بسیاری از شرکت‌ها تفاوت دارد. ما با کارکنان، مشتریان و تجارتیمان به طرز دیگری برخورد می‌کنیم. ما در واقع همکارانی حیرت‌انگیز و منحصربه‌فرد داریم. من فکر می‌کنم هر اتفاقی که بیفتد، ویرجین سرِ جای خود باقی می‌ماند.

من معتقدم باید از جهان دنیای بهتری ساخت. من در پی هر ایده‌ای که به ذهنم خطور می‌کند، می‌خواهم کاری مفید انجام دهم. امیدوارم من و همکارانم بتوانیم دنیایی جدید بسازیم.

تمام مطالبی که در این کتاب خواندید درس‌های من و هدف‌های من در زندگی هستند. این‌ها چیزهایی هستند که به آن‌ها اعتقاد دارم، اما این‌ها فقط برای من منحصر به فرد نیستند. همه باید پیوسته در مقام آموختن باشند. همه باید هدف داشته باشند. هر یک از درس‌هایی که من آموختم می‌توانند مورد استفاده سایرین قرار گیرند. هر کاری را که بخواهیم می‌توانیم انجام دهیم. حرکت کنید، قدم اول را بردارید. انجام دهید. بیشترین موفقیت‌ها را برایتان آرزو می‌کنم. امیدوارم زندگی بسیار غنی‌ای داشته باشید.