

مهندسی ذهن ثروتمندان



ساخت باورهای ثروت ساز
از طریق الگو برداری از ذهن ۳۳ انسان موفق جهان

نویسنده: مسعود بلاش

مهندسی ذهن ثروتمندان

نویسنده:

مسعود بلاش

فهرست مطالب

5	سخن نویسنده
15	ریچارد برانسون
25	اپرا وینفری
33	جف بزوس
41	وارن بافت
49	ایلان ماسک
63	بیل گیٹس
72	استیو جابز
91	جک ما
107	آمانسیو اورتگا
115	برنار آرنو
125	جنسن هوانگ
135	تیم کوک
145	آرنولد شواترنگر
157	جوج سورس
165	والٹ دیزنی
175	کریستیانو رونالدو
183	هاوارد شولتز
193	تراویس کالانیک
201	اوان اسپیگل
209	استر هیکس
217	مایکل جردن

225	 کارلوس اسلیم
233	 رید هیستنگز
241	 لیونل مسی
249	 اگیو موریتا
257	 برایان چسکی
265	 بروس لی
273	 توماس ادیسون
281	 اندرو کارنگی
289	 این سفر تازه شروع شده است

سخن نویسنده

به نام آفریننده آسمان‌ها و زمین

همه چیز از آن جا شروع شد که تقریباً چند ماه پیش، کشور عزیزمان ایران درگیر جنگ با دشمن خارجی شد و بسیاری از کسب و کارها، همراه با قدرت اقتصادی مردم، در مسیر نابودی قرار گرفتند. در همان روزها، یک سؤال بزرگ ذهنم را درگیر کرد: آیا همه‌ی انسان‌های موفق دنیا در شرایط مساعد و گل‌وبلبل به موفقیت رسیده‌اند، یا آن‌ها نیز در زندگی خود با چالش‌ها و دشواری‌هایی روبه‌رو بوده‌اند؟

همین سؤال مرا به تحقیق درباره‌ی موضوعی کشاند که نتیجه‌ی آن به طرز عجیبی خودم را نیز شوکه کرد. کم‌کم نگاهم به زندگی، موفقیت، پول، رشد شخصی و حتی خود انسان تغییر کرد.

هرچه بیشتر جست‌وجو کردم، بیشتر به یک حقیقت ساده، اما عمیق، دست یافتم: تقریباً هیچ انسان موفق‌تری از جایی که ما در ظاهر می‌بینیم، شروع نکرده است. بیشتر آدم‌هایی که امروز آن‌ها را به عنوان نماد موفقیت، ثروت، اثرگذاری یا خلاقیت می‌شناسیم، در دل بحران ساخته شده‌اند. بعضی‌ها در فقر رشد کرده‌اند؛ بعضی‌ها در خانواده‌هایی پر از محدودیت؛ بعضی‌ها با شکست، طرد شدن، تنهایی، بیماری، تحقیر، از دست دادن، یا حتی جنگ و مهاجرت روبه‌رو بوده‌اند. آن‌چه امروز از بیرون به شکل یک زندگی منظم، درخشان و الهام‌بخش دیده می‌شود، در درون خود سرشار از کشمکش، مقاومت و بازسازی بوده است.

این کشف برای من فقط یک اطلاعات جدید نبود؛ یک بیداری بود. چون ناگهان فهمیدم شاید مسئله اصلی این نباشد که دنیا با ما مهربان است یا نه، بلکه شاید این است که ما با ذهن خودمان چگونه رفتار می‌کنیم. شاید مهم‌تر از شرایط بیرونی، این باشد که توجه‌مان را به کجا معطوف می‌کنیم، انرژی درونی‌مان را چگونه مدیریت می‌کنیم و از چه

کسانی و چه الگوهایی می‌آموزیم. و اینجا بود که مفهوم الگوبرداری برای من معنای تازه‌ای پیدا کرد.

ما انسان‌ها از همان روزهای نخست زندگی، با تقلید و الگوبرداری رشد می‌کنیم. هیچ کودکی را ندیده‌ام که از روز اول بلد باشد حرف بزند، راه برود، فکر کند یا حتی احساساتش را به‌درستی بیان کند. او همه‌ی این‌ها را از محیط یاد می‌گیرد؛ از پدر و مادر، از صداها، از نگاه‌ها، از رفتارها، از تکرار، از مشاهده و از تقلید. ما با الگوبرداری وارد زندگی می‌شویم و جالب اینجاست که بسیاری از باورهای ما نیز نه از راه استدلال عمیق، بلکه از راه مشاهده و تکرار شکل می‌گیرند.

کودک، پیش از آن‌که بفهمد دنیا دقیقاً چیست، یاد می‌گیرد چگونه راه برود. پیش از آن‌که منطق را بشناسد، یاد می‌گیرد چگونه گریه کند، چگونه بخندد، چگونه بترسد و چگونه محبتش را نشان بدهد. پیش از آن‌که مفاهیم بزرگ زندگی را بفهمد، در واقع در حال کپی‌برداری از جهان اطراف خود است.

این یعنی الگوبرداری یک ضعف نیست؛ یک ویژگی انسانی است، یک ابزار طبیعی برای رشد است. مسئله این نیست که ما الگو می‌گیریم یا نه؛ مسئله این است که از چه کسی الگو می‌گیریم و چه چیزی را در خودمان تکرار می‌کنیم. اگر الگوی ما ترس باشد، ترس در ما تقویت می‌شود. اگر الگوی ما شکایت باشد، ذهن ما به شکایت عادت می‌کند. اگر الگوی ما نظم، امید، خلاقیت، تمرکز و مسئولیت‌پذیری باشد، همان‌ها نیز در ما رشد می‌کنند.

به‌همین دلیل، کم‌کم فهمیدم که نگاه کردن به زندگی انسان‌های موفق، فقط یک سرگرمی یا کنجکاوی نیست؛ این کار می‌تواند ابزاری واقعی برای تغییر باشد. وقتی زندگی فردی را با دقت مشاهده می‌کنیم که از دل سختی‌ها عبور کرده است، فقط داستان او را نمی‌خوانیم؛ ما در حال لمس کردن الگوی ذهنی او هستیم. می‌بینیم که او در لحظه‌های شکست چه فکری داشته، در لحظه‌های فشار چگونه خودش را جمع‌وجور کرده، در

لحظه‌های تنهایی چگونه ادامه داده و در لحظه‌های ناامیدی چگونه دوباره خود را از نو ساخته است.

در واقع، زندگی انسان‌های موفق مثل آینه است؛ آینه‌ای که به ما نشان می‌دهد انسان بودن یعنی چه؛ آینه‌ای که به ما یاد می‌دهد رشد، همیشه از دل راحتی نمی‌گذرد؛ آینه‌ای که به ما نشان می‌دهد بسیاری از آدم‌های بزرگ، از ابتدا قوی نبودند، بلکه در مسیر ساختن، قوی شدند.

من به این نتیجه رسیدم که اگر بخواهم واقعاً چیزی را در زندگی‌ام تغییر بدهم، نباید آرزو کنم. نباید فقط انگیزه‌ای لحظه‌ای داشته باشم. نباید فقط منتظر شرایط خوب بمانم. باید یاد بگیرم توجه‌ام را هدایت کنم. چون توجه، همان جایی است که زندگی از آن ساخته می‌شود. هر چیزی که به آن توجه می‌کنیم، در ذهن ما بزرگ‌تر می‌شود. هر چیزی که بارها به آن فکر می‌کنیم، درونی‌تر می‌شود. هر چیزی که به آن انرژی می‌دهیم، در زندگی ما ریشه می‌دواند.

انسانی که مدام به کمبود فکر می‌کند، کمبود بیشتری را تجربه می‌کند؛ انسانی که مدام به ترس نگاه می‌کند، بیشتر در ترس زندگی می‌کند؛ انسانی که فقط شکست‌هایش را می‌بیند، کم‌کم خودش را شکست‌خورده می‌بیند؛ اما انسانی که یاد می‌گیرد توجهش را به سمت راه‌حل، الهام، رشد، نظم و امکان هدایت کند، به تدریج کیفیت زندگی‌اش را تغییر می‌دهد.

اینجا بود که برای من، موضوع «انرژی درونی» نیز معنای جدی‌تری پیدا کرد؛ نه به عنوان مفهومی مبهم یا شعاری، بلکه به عنوان واقعیتی انسانی و ملموس. ما هر روز با سطحی از انرژی از خواب بیدار می‌شویم؛ گاهی این انرژی پراکنده است، گاهی سنگین، گاهی آمیخته با خشم و خستگی، و گاهی آرام، شفاف و روشن. شگفت‌آور اینجاست که همین انرژی، بر شیوهی فکر کردن، تصمیم گرفتن، سخن گفتن و حتی نوع رابطه‌ی ما با پول، کار و آینده تأثیر می‌گذارد.

هرچه بیشتر به زندگی انسان‌های موفق نگاه کردم، بیشتر دریافتم که آن‌ها فقط «هدف» نداشتند، بلکه حالت درونی متناسب با رسیدن به آن هدف را نیز در خود پرورش داده بودند. بعضی صبور بودند، بعضی منظم، بعضی اهل مشاهده و تأمل. بعضی به جای واکنش‌های شتاب‌زده، آموخته بودند که مکث کنند. بعضی نیز حتی در دشوارترین شرایط، هر روز تنها یک گام کوچک به جلو برمی‌داشتند. از همین‌جا فهمیدم که موفقیت فقط به نتیجه مربوط نمی‌شود، بلکه به کیفیت حضور انسان در مسیر نیز وابسته است. و این، دقیقاً یکی از مهم‌ترین دلایل‌های نوشتن این کتاب است.

من این کتاب را ننوشتم تا صرفاً چند نام مشهور را کنار هم قرار بدهم و بگویم چه کسی ثروتمندتر است یا چه کسی چگونه به موفقیت رسیده است. هدف من بسیار عمیق‌تر از این بود. خواستم از دل زندگی این انسان‌ها، الگوهای واقعی را استخراج کنم؛ الگوهایی که نشان می‌دهند ذهن انسان چگونه کار می‌کند، توجه چگونه جهت می‌گیرد و باورها چگونه شکل می‌گیرند.

نخواستم این کتاب فقط خوانده شود؛ خواستم به کار گرفته شود. خواستم خواننده، پس از پایان هر فصل، بخشی از وجود خود را عمیق‌تر و روشن‌تر بشناسد.

برای من، موفقیت فقط پول نیست. فقط شهرت نیست. فقط جایگاه اجتماعی هم نیست. موفقیت یعنی انسان بتواند خودش را آگاهانه‌تر هدایت کند؛ بداند در زمان بحران چگونه از هم نپاشد، در روزهای آرامش چگونه دچار غفلت نشود، در لحظه‌های شکست چگونه خود را دوباره بسازد و در دوران رشد، چگونه فروتنی خود را حفظ کند.

اینجاست که الگوبرداری معنای عمیق‌تری پیدا می‌کند. ما با الگوبرداری فقط «کپی» نمی‌کنیم، بلکه از یک مسیر زنده، نقشه‌ای درونی برای خودمان می‌سازیم.

حتی هنر نیز از همین قانون پیروی می‌کند. هیچ هنرمندی از صفر شروع نکرده است. نقاشان از تماشای آثار نقاشان پیش از خود آموخته‌اند. نویسندگان با خواندن آثار نویسندگان بزرگ شکل گرفته‌اند. موسیقی‌دانان با شنیدن، تقلید کردن و تمرین رشد

کرده‌اند. فیلم‌سازان، طراحان، معماران و حتی آشپزان نیز در آغاز راه، از چیزی یا کسی الهام گرفته‌اند. هنر، رودخانه‌ای زنده است که از نسل‌های پیشین عبور کرده و به نسل‌های بعد رسیده است. از هنر می‌آموزیم که آفرینش، همیشه از مشاهده آغاز می‌شود.

انسان‌ها فقط با تمرین مستقیم رشد نمی‌کنند؛ با دیدن نیز رشد می‌کنند. با شنیدن نیز رشد می‌کنند. و با همراه شدن با یک الگوی درست نیز رشد می‌کنند.

به‌همین دلیل، محیط نقشی حیاتی دارد. اگر در محیطی باشی که همه‌چیز در آن از ناامیدی، تمسخر، بی‌برنامگی و شکایت ساخته شده است، ذهن تو نیز به همان سو کشیده می‌شود. اما اگر خودت را در معرض الگوهای درست قرار بدهی، ذهنت به تدریج می‌آموزد که امکان‌های بیشتری پیش روی تو وجود دارد.

من در این کتاب، دقیقاً می‌خواهم همین موضوع را یادآوری کنم:

این‌که ما محکوم به گذشته‌مان نیستیم؛

محکوم به شرایط فعلی‌مان هم نیستیم؛

و حتی محکوم به داستانی که تا امروز درباره‌ی خودمان ساخته‌ایم، نیستیم.

ما می‌توانیم با انتخاب آگاهانه‌ی الگوها، با هدایت توجه و با تغییر انرژی درونی، مسیر زندگی‌مان را تغییر بدهیم. شاید این تغییر یک‌شبه اتفاق نیفتد، اما بی‌تردید ممکن است. زیرا ذهن انسان موجودی زنده، انعطاف‌پذیر و آموزش‌پذیر است. همان‌گونه که در کودکی سخن گفتن را آموختیم، در بزرگسالی نیز می‌توانیم شیوه‌ی اندیشیدن را بیاموزیم. همان‌گونه که راه رفتن را با تماشای تکرار یاد گرفتیم، می‌توانیم بیاموزیم چگونه زندگی کنیم، چگونه بسازیم، چگونه خلق کنیم و چگونه از درون، انسانی استوارتر و نیرومندتر شویم.

اگر بخواهم صادقانه بگویم، این کتاب برای من فقط یک پروژه‌ی نوشتاری نیست؛ بخشی از سفر شخصی من است. سفری برای فهمیدن این‌که انسان‌های موفق چگونه فکر می‌کنند، چگونه از بحران عبور می‌کنند، چگونه توجه خود را حفظ می‌کنند و چگونه از دل سختی‌ها معنا می‌آفرینند. می‌خواستم این مسیر را به‌گونه‌ای روایت کنم که خواننده

احساس کند کنار من نشسته است و با هم زندگی انسان‌های بزرگ را ورق می‌زنیم؛ نه برای حسرت خوردن، بلکه برای بیدار شدن.

من بلور دارم که در وجود هر انسانی، ظرفیتی خاموش نهفته است. بسیاری از ما حضور این ظرفیت را احساس می‌کنیم، اما نمی‌دانیم چگونه آن را بیدار کنیم. این کتاب قرار است چراغی باشد؛ نه چراغی که یک‌باره تمام مسیر را روشن کند، بلکه چراغی که فقط قدم بعدی را نشان دهد. و گاهی، همین یک قدم، می‌تواند مسیر زندگی را تغییر دهد.

من اینجا نمی‌خواهم به تو بگویم که موفقیت ساده است؛ اصلاً چنین نیست. نمی‌خواهم بگویم که فقط با مثبت‌اندیشی، همه‌چیز درست می‌شود؛ نه. اما می‌خواهم بگویم اگر الگوهای درست را بشناسی، اگر توجهات را آگاهانه هدایت کنی، اگر انرژی درونی‌ات را به‌جای پراکندگی، در مسیر ساختن متمرکز کنی، و اگر به‌جای مقایسه‌ای کورکورانه، از زندگی انسان‌های موفق بیاموزی، آنگاه احتمال واقعی تغییر در زندگی‌ات بسیار بیشتر خواهد شد.

و شاید مهم‌ترین پیام این کتاب همین باشد:

موفقیت، اتفاقی دور از دسترس برای انسان‌های معمولی نیست؛

موفقیت، مهارتی آموختنی است؛

نوعی دیدن است؛

نوعی فکر کردن است؛

نوعی حضور داشتن است؛

و از همه مهم‌تر، نوعی انتخاب کردن است.

من این کتاب را نوشتم تا به خودم و به هر کسی که این صفحات را می‌خواند یادآوری کنم که زندگی، بیش از آن‌که با شانس ساخته شود، با الگو ساخته می‌شود؛ با توجه ساخته می‌شود؛ با انرژی ساخته می‌شود؛ با تکرار ساخته می‌شود؛ و با درست دیدن ساخته

می‌شود. انسان، وقتی این حقیقت را بفهمد، دیگر قربانی شرایط نیست، بلکه به آفریننده‌ی مسیر زندگی خود تبدیل می‌شود.

امید من این است که این کتاب، برای تو فقط یک متن نباشد. امید من این است که پس از خواندن آن، چیزی درونت روشن‌تر شده باشد؛ یک نگاه تازه، یک تصمیم تازه، یک آرامش تازه یا حتی جرأتی تازه برای شروعی دوباره. چون من باور دارم هر تغییری، از یک لحظه فهم آغاز می‌شود. و شاید این کتاب، برای من و برای تو، همان لحظه باشد.

شاید هر فصل، هر نام و هر زندگی، برای تو درسی یا پیامی در دل خود داشته باشد. شاید هنگام مطالعه‌ی زندگی هر یک از این افراد، ناگهان الهامی در قلبت جاری شود. شاید در میان سطرهای این کتاب، احساسی در تو بیدار شود که با تمام وجود بگویی: «من هم می‌توانم!» یا شلید ناگهان به این نتیجه بررسی که بلید کاری را آغاز کنی، یا کاری را که پیش‌تر آغاز کرده‌ای، به پایان برسانی.

هدف این کتاب، همین است.

در این کتاب، فقط با زندگی‌نامه‌ی افراد موفق آشنا نمی‌شوی. هدف من این بوده است که تا حد امکان، ذهنیت آن‌ها را نیز کالبدشکافی کنم و آن را با زبانی ساده با تو به اشتراک بگذارم. ممکن است در پلیمان هر فصل، یک یا چند تمرین عملی نیز برگرفته از زندگی همان شخص ارائه شده باشد. صمیمانه پیشنهاد می‌کنم این تمرین‌ها را جدی بگیری، زیرا تنها زمانی که دانسته‌ها به عمل تبدیل شوند، تغییر واقعی آغاز می‌شود.

مشاهده‌ی زندگی انسان‌های موفق و الگوبرداری از نگاه آن‌ها به زندگی و تصمیم‌هایی که در طول مسیرشان گرفته‌اند، به تدریج باعث بازآموزی سیستم عصبی تو می‌شود. اگر این مسیر را ادامه بدهی، باوری در درونت شکل می‌گیرد که تنها خودت قادر به درک آن خواهی بود. و هنگامی که آن را احساس کنی، درست همان لحظه است که نوری در وجودت روشن می‌شود.

راستش را بخواهی، نمی‌دانم همه‌ی کسانی که این کتاب را می‌خوانند، آن نور را در وجود خود روشن خواهند کرد یا نه. اما اگر مطالب این کتاب حتی بتواند در وجود یک نفر، جرقه‌ی بیدار شدن آن نور درونی را بزند، من به خودم و کاری که انجام داده‌ام افتخار خواهم کرد.

و در پایان، قدردان خداوند هستم که این فرصت را به من عطا کرد تا این مطالب و آموخته‌ها را با مردم شریف سرزمینم به اشتراک بگذارم.

به امید روزی که کشور عزیزمان ایران، بر قله‌های رشد و پیشرفت بایستد و سیمرغ شکوه، عزت و احترام در آسمان زندگی همه‌ی مردم شریف این سرزمین به پرواز درآید.

برادر کوچک شما

مسعود بلاش

ریچارد برانسون

پیروزی با چاشنی ریسک



Richard Charles Nicholas Branson

هوا در دفتر کوچک و به هم ریخته ریچارد برانسون در لندن سال ۱۹۸۴، سنگین تر از آن بود که بتوان نفس کشید. تلفن روی میز، مثل بمبی که هر لحظه ممکن است منفجر شود، زنگ می خورد. آن سوی خط، مدیران بانک با لحنی سرد و تهدیدآمیز ایستاده بودند؛ آن‌ها اولتیماتوم داده بودند: «اگر هواپیمای بوئینگ اجاره‌ای، همین حالا سودآوری نکند، تمام امپراتوری کوچک ویرجین، از جمله خانه‌ی شخصی‌ات، مصادره خواهد شد.»

در آن اتاق، مردی با موهای آشفته و پلیوری که هیچ شباهتی به یونیفرم اتوکشیده و خشک مدیران خطوط هوایی نداشت، به بیرون خیره شده بود. برانسون می دانست که در آستانه‌ی ورود به بازاری است که غول‌های صنعت هوانوردی با ساختارهای آهنین و بودجه‌های نجومی در آن حکمرانی می کنند. رقبای کهنه کار او را مسخره می کردند: «او فقط یک فروشنده‌ی نوار موسیقی است؛ پرواز با آسمان خراش فرق دارد.»

اما در آن لحظه، برانسون به جای لرزیدن از ترس، لبخندی زد. او به هواپیمایی نگاه می کرد که نام «ویرجین» با فونت درشت و قرمز روی آن حک شده بود. او می دانست که در دنیای تجارت، وقتی همه می گویند «غیرممکن است»، دقیقاً همان جا است که فرصت نهفته است. او در آن لحظه، نه فقط در حال اجاره کردن یک هواپیما، بلکه در حال اعلام جنگ به «وضع موجود» بود. آن لبخند، آغاز تولد بزرگ‌ترین شورشی دنیای خدمات بود؛ کسی که می خواست ثابت کند پرواز، یک «جابه جایی» نیست، بلکه یک «تجربه» است.

ریچارد برانسون در سال ۱۹۵۰ در لندن متولد شد. او نه در ناز و نعمت بزرگ شد و نه در فقر مطلق؛ اما در محیطی رشد کرد که ذهن کنجکاو او را به چالش می کشید. مادرش، زنی پرانرژی بود که ریچارد را تشویق می کرد تا مرزهای توانایی اش را بسنجد. اما دوران مدرسه برای برانسون یک کابوس بود؛ او از اختلال یادگیری خوانش پریشی^۱ رنج می برد. در سیستمی که نمرات روی کاغذ تعیین کننده‌ی هوش و آینده بودند، برانسون جوان همیشه عقب تر از دیگران دیده می شد. اما همین نقص ظاهری، به نقطه قوت پنهان او تبدیل شد.

چون نمی‌توانست پیچیدگی‌های آکادمیک را درک کند، مجبور شد همه‌چیز را به ساده‌ترین شکل ممکن تحلیل کند. این «ساده‌سازی»، هسته‌ی مرکزی تمام کسب‌وکارهایی شد که بعداً ساخت.

اولین جرقه‌ی ثروت‌آفرینی او در شانزده سالگی زده شد؛ زمانی که مجله‌ی «دانش‌آموز» را تأسیس کرد. او از مدرسه خارج شد تا تمام وقتش را صرف فروش تبلیغات در مجله کند. این اولین درس بزرگ او بود: «ارزش دارایی، در محتوا نیست، در توزیع و نفوذ است.» او یاد گرفت که چگونه برند بسازد، چگونه مذاکره کند و مهم‌تر از همه، چگونه از بحران بودجه، خلاقیت استخراج کند.

دهه‌ی هفتاد میلادی، برانسون با «ویرجین رکوردز»^۱ به اوج رسید. او که عاشق موسیقی بود، دید که فروشگاه‌های موسیقی سرد و بی‌روح هستند. پس فروشگاه‌ی ساخت که پاتوق بود؛ جایی که می‌شد روی زمین نشست، چای خورد و موسیقی گوش داد. این مدل «خدمات‌محور»، تخصص او شد. او از موسیقی به حمل‌ونقل هوایی، از ریل قطار به مخابرات و در نهایت به مرزهای فضا رسید.

برانسون هیچ‌گاه در هیچ‌کدام از این حوزه‌ها یک «متخصص فنی» نبود؛ او یک «مهندس سیستم» بود. او یاد گرفت که برای رشد، نباید درگیر جزئیات شد، بلکه باید «تیم‌های ستاره» ساخت و آن‌ها را رها کرد تا سیستم را اداره کنند. وقتی او می‌خواست «ویرجین آتلانتیک» را بسازد، به جای استخدام مدیران خطوط هوایی، گارسون‌ها و مهمانداران هتل‌های لوکس را استخدام کرد؛ کسانی که مفهوم «خدمت به مشتری» را می‌فهمیدند، نه صرفاً «مدیریت پرواز». او تخصص مهمانداری را به سیستم هوانوردی تزریق کرد و به‌همین سادگی، یک صنعت را دگرگون کرد. برانسون از شکست‌ها نمی‌ترسید؛ هر بار که یکی از شرکت‌هایش به مشکل می‌خورد - مانند نبردهای سخت حقوقی با خط

هوایی بریتیش - او از آن به‌عنوان یک ابزار بازاریابی رایگان استفاده می‌کرد. او مالکیت را نه در انحصار، بلکه در ایجاد «حس خوب» برای مشتری می‌دید.

اما داستان برانسون همیشه با موفقیت‌های درخشان همراه نبود. او در جوانی، با طعم تلخ قانون و اشتباهات استراتژیک نیز آشنا شد. در سال ۱۹۷۱، زمانی که کسب‌وکارهای او هنوز در مرحله‌ی آزمون و خطا بودند، برانسون توسط گمرک بریتانیا بازداشت شد. زیرا صفحه‌های موسیقی که برای صادرات اظهار شده بودند - و در نتیجه از مالیات معاف بودند - در بازار داخلی به فروش رسیده بودند. این لکه‌ای سیاه در کارنامه‌ی جوانی بود که می‌خواست همه‌چیز را با سرعت پیش ببرد. اما نکته‌ی آموزنده‌ی این ماجرا خطای او نیست، بلکه برخورد او با آن خطا بود. او به جای پنهان شدن یا انکار، مسئولیت را پذیرفت، توافقی مالی خارج از دادگاه انجام داد و با پرداخت جریمه‌ای سنگین، از آن بحران عبور کرد. این تجربه، درس سخت اما حیاتی «شفافیت» را به او آموخت: «در دنیای تجارت، هیچ میان‌بری ارزش به خطر انداختن اعتبار برند را ندارد.»

برانسون پس از این بحران، با درسی که از «اعتبار» گرفته بود، مسیر متفاوتی را در پیش گرفت. او به سراغ ریسک‌هایی رفت که منطق تجاری کلاسیک، آن‌ها را «خودکشی» می‌خواند. درحالی که مدیران بزرگ در اتاق‌های دربسته برای سود سه‌ماهه‌ی بعدی جلسه می‌گذاشتند، برانسون در حال برنامه‌ریزی برای عبور از اقیانوس‌ها با بالن بود. او متوجه شده بود که برای برند «ویرجین»، خود او بهترین سفیر است. او می‌دانست که اگر مردم بدانند مدیر شرکت کسی است که از مرگ نمی‌هراسد و برای ماجراجویی زندگی می‌کند، ناخودآگاه به خدمات شرکتش اعتماد می‌کنند. این همان «بازاریابی تجربی» بود؛ او نه برای سود مستقیم، بلکه برای ساختن «داستان برند» ریسک می‌کرد.

یکی از جالب‌ترین جنبه‌های زندگی او، رکوردشکنی‌های پیاپی‌اش بود. در سال ۲۰۱۲، در ۶۱ سالگی، او رکورد مسن‌ترین فردی را که توانست با کایت‌سرفینگ از انگلستان به فرانسه سفر کند، به نام خود ثبت کرد. در سال ۲۰۱۴، در نزدیکی نکر آیلند، جزیره‌ی

خصوصی‌اش، رکوردی جهانی برای بیشترین تعداد آدم‌هایی که هم‌زمان روی یک تخته کایت‌سرفینگ ایستاده بودند، به ثبت رساند. این فعالیت‌ها تنها سرگرمی نبودند؛ آن‌ها تمرین «استقامت» و «حفظ روحیه در شرایط بحرانی» بودند. برای برانسون، ایستادن روی یک تخته‌سوار در میانه‌ی دریا، شباهت عجیبی به مدیریت یک شرکت بزرگ در میانه‌ی یک بحران مالی داشت: «اگر بتوانی در اوج طوفان تعادلت را حفظ کنی و لبخند بزنی، دیگر هیچ چیز نمی‌تواند تو را متوقف کند.»

این سبک زندگی، او را تا مرزهای فضا نیز پیش برده است. در سال ۲۰۰۴، «ویرجین گالاکتیک» را با این هدف بنیان نهاد که سفر به فضا را از انحصار دولت‌ها خارج کند و آن را به «تجربه‌ای» در دسترس برای بشر تبدیل سازد. سال‌ها تلاش، شکست‌های فنی و آزمایش‌های دشوار، سرانجام در سال ۲۰۲۱ به ثمر نشست؛ زمانی که او با فضاپیماي اختصاصی خود، وی.اس.اس یوتیلیتی^۱، به لبه فضا پرواز کرد.

وقتی به زمین بازگشت، دیگر فقط یک کارآفرین نبود. او مردی بود که ثابت کرده بود خوانش‌پیشی نه یک محدودیت، بلکه «فیلتری» بوده است که به او امکان داده دنیا را ساده‌تر، جسورانه‌تر و البته بزرگ‌تر از دیگران ببیند. او نشان داد که اگر به رؤیاهایمان، هرچند در نگاه دیگران احمقانه به نظر برسند، وفادار بمانیم، سرانجام می‌توانند به واقعیت تبدیل شوند.

ذهنیت و نگرش

اگر بخواهیم ریچارد برانسون را فقط با شرکت‌هایش بشناسیم، چیز زیادی از او نفهمیده‌ایم. شرکت‌ها، هواپیماها، جزیره‌ها، رکوردها و سفرهایش فقط ظاهر ماجرا هستند. اصل داستان در جایی عمیق‌تر اتفاق افتاده است؛ در نوعی که او دنیا را می‌بیند. بعضی آدم‌ها وقتی به دیوار می‌رسند، برمی‌گردند. بعضی‌ها می‌ایستند و گریه می‌کنند. اما برانسون

از آن آدم‌هایی بود که وقتی به دیوار می‌رسید، اول دست می‌کشید روی آجرها، بعد لب‌خند می‌زد و از خودش می‌پرسید: «از کدام طرفش می‌شود رد شد؟»

یکی از مهم‌ترین چیزهایی که خیلی زود در ذهن او شکل گرفت، این بود که لازم نیست برای شروع، کامل باشی. بیشتر آدم‌ها صبر می‌کنند تا همه‌چیز آماده شود، تا مطمئن شوند شکست نمی‌خورند یا کسی به آن‌ها بگوید حالا وقتش رسیده است. اما برانسون خیلی زود فهمید که زندگی هیچ‌وقت این‌قدر منظم و مؤدب نیست. زندگی معمولاً شما را هل می‌دهد وسط شلوغی، ترس و ندانستن. او از نوجوانی یاد گرفت که اگر منتظر آمادگی کامل بماند، هیچ‌وقت از بانه‌ی تلفن عمومی بیرون نمی‌آید و هیچ‌وقت آن تماس‌های مهم را نمی‌گیرد. برای همین، یکی از بلورهای عمیق او این شد: اول حرکت کن، بعد در مسیر قوی‌تر شو. این طرز فکر، ساده به نظر می‌رسد، اما همان چیزی است که بین آدمی که فقط رؤیا دارد و آدمی که رؤیا را می‌سازد، فاصله می‌اندازد.

برانسون یک ویژگی دیگر هم داشت که خیلی‌ها آن را دست‌کم می‌گیرند: او دنیا را پیچیده نمی‌کرد. شاید چون از کودکی با خوانش پریشی درگیر بود، مجبور شد خیلی چیزها را ساده‌تر ببیند. اما همین چیزی که برای بعضی‌ها ضعف بود، برای او تبدیل شد به یک جور قدرت عجیب. او از چیزهای پرزرق‌وبرق و حرف‌های پیچیده خوشش نمی‌آمد. اگر کسی نمی‌توانست یک ایده را ساده توضیح بدهد، برانسون به آن شک می‌کرد. او انگار با خودش عهد کرده بود که تا جای ممکن، همه‌چیز را انسانی و روشن نگه دارد. در ذهن او، ثروت از پیچیدگی نمی‌آمد؛ از وضوح می‌آمد. این که بدانی دقیقاً داری چه مشکلی را حل می‌کنی و این که مشتری‌ات لازم نباشد برای فهمیدن کار تو، خودش تبدیل به متخصص شود. این نگاه، بعدها در همه‌ی کسب‌وکارهایش دیده شد. از موسیقی تا هواپیمایی، او همیشه یک سؤال ساده می‌پرسید: «چرا این کار این‌قدر سخت و سرد و بی‌روح شده است؟ نمی‌شود آن را بهتر و خوشایندتر کرد؟»

او فقط دنبال پول درآوردن نبود؛ دنبال این بود که تجربه‌ی مردم را بهتر کند. این فرق مهمی است. خیلی‌ها بازار را می‌بینند و می‌پرسند: «از اینجا چقدر می‌شود پول درآورد؟» اما برانسون بیشتر وقت‌ها می‌پرسید: «مردم از کجای این ماجرا ناراضی‌اند؟» همین سؤال ساده، برای او مثل گنج بود. او از ناراحتی مردم، فرصت می‌ساخت. وقتی دید خریدن موسیقی خشک و خسته‌کننده است، آن را گرم‌تر و زنده‌تر کرد. وقتی دید پرواز برای خیلی‌ها یک تجربه‌ی بی‌روح و آزاردهنده است، خواست آن را به چیزی لذت‌بخش‌تر تبدیل کند. او فهمیده بود که اگر بتوانی حال آدم‌ها را بهتر کنی، آن‌ها فقط مشتری تو نمی‌شوند؛ طرفدار تو می‌شوند. و تفاوت بین یک مشتری و یک طرفدار، همان جایی است که ثروت بزرگ ساخته می‌شود.

در ذهن برانسون، ترس هم دشمن محسوب نمی‌شد. ترس برای او مثل یک چراغ بود. هر جا ترس بود، احتمالاً چیزی مهم آن‌جا پنهان شده بود. بیشتر آدم‌ها از ترس فرار می‌کنند، چون فکر می‌کنند ترس یعنی «نباید بروم». اما برانسون کم‌کم یاد گرفت که ترس همیشه علامت توقف نیست. گاهی علامت رشد است. گاهی یعنی داری به جایی نزدیک می‌شوی که قبلاً نرفته‌ای. گاهی یعنی داری از اندازه‌ی قدیمی خودت بیرون می‌آیی. شجاعتش از بی‌ترسی نمی‌آمد، از این می‌آمد که با وجود ترس، خودش تصمیم می‌گرفت. این فرق بزرگی است. آدم‌های زیادی در دنیا بالاستعدادند، اما چون می‌خواهند همیشه مطمئن باشند، هیچ‌وقت کار بزرگی نمی‌کنند. برانسون برعکس بود. او حاضر بود نداند، ولی جلو برود.

و شاید یکی از مهم‌ترین رازهای او این بود که می‌دانست نباید خودش تبدیل به گره‌ی اصلی همه‌چیز شود. بعضی آدم‌ها وقتی چیزی می‌سازند، آن را مثل یک اسباب‌بازی فقط برای خودشان نگه می‌دارند. دلشان نمی‌خواهد کنترل را رها کنند. فکر می‌کنند اگر از دست‌شان خارج شود، همه‌چیز خراب می‌شود. اما برانسون به‌مرور فهمید که اگر یک کار فقط با حضور تو زنده بماند، تو هنوز آزاد نشده‌ای؛ فقط برای خودت یک زندان شیک

ساخته‌ای. او یاد گرفت آدم‌های خوب پیدا کند، به آن‌ها اعتماد کند و اجازه بدهد بخشی از رؤیا را آن‌ها جلو ببرند. این نگاه، او را از یک مرد پرکار به یک سازنده‌ی واقعی تبدیل کرد. چون ثروت بزرگ، فقط با کار زیاد ساخته نمی‌شود، بلکه با ساختن چیزی ساخته می‌شود که بدون حضور همیشگی تو هم کار کند، رشد کند و راه خودش را ادامه بدهد.

برانسون در تمام زندگی‌اش انگار یک پیام ساده را بارها تکرار کرده است: دنیا به آدم‌های کامل جایزه نمی‌دهد؛ به آدم‌های زنده، جسور، ساده و اهل عمل جایزه می‌دهد. او ثابت کرد که لازم نیست از همه باهوش‌تر باشی. لازم نیست همه‌چیز را بلد باشی. لازم نیست بی‌نقص باشی. کافی است آن‌قدر زنده باشی که فرصت را ببینی، آن‌قدر شجاع باشی که به سمتش بروی و آن‌قدر ساده فکر کنی که وسط راه، خودت را گم نکنی.

اقدام‌های کوچک الهام گرفته از زندگی ریچارد برانسون

اگر کسی بعد از خواندن داستان ریچارد برانسون فقط بگوید «چه زندگی جالبی داشت» و کتاب را کنار بگذارد، دستاورد چندانی از این فصل نخواهد داشت. ارزش واقعی چنین زندگی‌هایی در تحسین کردن نیست، بلکه در تمرین کردن است. قرار نیست همه‌ی ما شرکت هواپیمایی بزنیم یا به فضا برویم، اما می‌توانیم از همان جایی که هستیم، کمی شبیه او فکر کنیم؛ نه با کارهای عجیب و بزرگ، بلکه با قدم‌های خیلی کوچک.

◀ هر وقت ایده‌ای به ذهن‌تان می‌رسد، آن را آن‌قدر ساده کنید که یک بچه هم بتواند آن را بفهمد. اگر نتوانستید چیزی را ساده بگویید، احتمال دارد هنوز خودتان هم آن را خوب نفهمیده باشید. برانسون استاد ساده کردن بود. او درک پیچیدگی را نشانه‌ی باهوش بودن نمی‌دانست؛ بیشتر وقت‌ها آن را نشانه‌ی گیج‌کننده بودن می‌دانست. برای همین، از امروز می‌توانی یک بازی ساده طراحی کنی: هر فکری که دارید، هر کاری که می‌خواهید شروع کنید، هر مسئله‌ای که ذهن‌تان را درگیر کرده، در یک یا دو جمله‌ی خیلی ساده توضیحش بدهید. اگر نتوانستید، یعنی باید بیشتر فکر کنید، نه این‌که بیشتر حرف بزنید.

< این هفته، فقط یک بار، کاری را که از آن می‌ترسید انجام بدهید. نه یک کار خطرناک؛ فقط کاری که مدت‌ها است از ترس خراب کردن، عقب انداخته‌اید. شلیدیک تماس باشد. شاید پیشنهاد دادن یک ایده باشد. شاید درخواست کردن یک همکاری باشد. شاید شروع کردن کاری باشد که مدام می‌گویید «هنوز زود است». برانسون بارها وارد جاهایی شد که هیچ تضمینی در آن نبود. او منتظر نماند تا ترسش از بین برود. شما هم لازم نیست صبر کنید تا دیگر نترسید. کافی است یک بار، با وجود ترس، حرکت کنید. همین یک حرکت کوچک، کم‌کم به مغزتان یاد می‌دهد که ترس، رئیس شما نیست.

< از خودتان بپرس: «افراد کجا در برخورد با من، کار من، حرف من یا محصول من، احساس راحتی نمی‌کنند؟» این سؤال خیلی مهم است. چون برانسون ثروتش را از همین‌جا ساخت؛ از دیدن جاهایی که دیگران به آن عادت کرده بودند. او دنبال این نبود که فقط چیزی بفروشد؛ دنبال این بود که چیزی را برای مردم بهتر کند. شما هم می‌توانید از امروز در خانه، در کار، در دوستی، در نوشتن، ... همین نگاه را تمرین کنید. ببینید کجا می‌شود تجربه را کمی بهتر، گرم‌تر و انسانی‌تر کرد. ثروت، فقط از سرمایه‌گذاری مالی شروع نمی‌شود، بلکه خیلی وقت‌ها از همین توجه ساده به حال آدم‌ها شروع می‌شود.

این تمرین‌ها شاید کوچک به نظر برسند، اما زندگی همیشه از همین جاهای کوچک تغییر می‌کند. هیچ‌کس یکباره به آدم بزرگی تبدیل نمی‌شود، بلکه اول دیدگاهش، بعد تصمیم‌ها و بعد مسیرش تغییر می‌کند. شاید مهم‌ترین چیزی که می‌شود از برانسون یاد گرفت همین باشد: گاهی یک فکر ساده، یک قدم کوچک و یک «چرا که نه؟» صادقانه، می‌تواند مسیر یک عمر را متحول کند.

نقل قول‌های کوتاه و کلیدی

- ◀ «راه رفتن را با دنبال کردن قوانین یاد نمی‌گیری؛ با عمل کردن و زمین خوردن یاد می‌گیری.»^۱
- ◀ «آن‌قدر افراد را خوب آموزش بده که بتوانند بروند؛ و آن‌قدر خوب با آن‌ها رفتار کن که نخواهند بروند.»^۲
- ◀ «بهترین راه یاد گرفتن هر چیزی، انجام دادن آن است.»^۳
- ◀ «علاقه من به زندگی از این می‌آید که برای خودم چالش‌های بسیار بزرگ و ظاهراً دست‌نیافتنی تعیین کنم و برای غلبه بر آن‌ها تلاش کنم.»^۴

سبک زندگی

بسیاری از مردم فکر می‌کنند ثروت یعنی داشتن یک حساب بانکی پر از صفر جلوی یک عدد. اما برای ریچارد برانسون، ثروت یعنی قدرت تبدیل کردن «تخیل» به «واقعیت». بیایید نگاهی به جعبه‌ابزار زندگی او و به دارایی‌هایی که حدود ۳ میلیارد دلار ارزش دارند و نشان می‌دهند که یک ذهن ثروت‌آفرین چطور می‌تواند دنیا را به زمین بازی خودش تبدیل کند، بیندازیم.

شاهکار دارایی‌های برانسون، نه یک خانه، بلکه یک جزیره‌ی کامل به نام «نکر آیلند»^۵ در دریای کارائیب است. داستان خرید این جزیره خودش یک درس بزرگ ثروت‌آفرینی است. ریچارد وقتی فقط ۲۸ سال داشت، این جزیره را دید و عاشقش شد. قیمت اعلام شده ۶ میلیون دلار بود، اما او که هنوز آن‌قدرها پول نداشت، با جسارت تمام پیشنهاد ۱۸۰ هزار دلار را داد! او را مسخره کردند، اما یک سال بعد وقتی هیچ‌کس جزیره را نخرید، او با

۱- کتاب Screw It, Let's Do It, ۲۰۰۶

۲- وبلاگ رسمی ریچارد برانسون در Virgin، مقاله درباره آموزش و حفظ کارکنان (۲۰۱۴)

۳- کتاب Screw It, Let's Do It و همچنین وبلاگ رسمی Virgin.

۴- زندگی‌نامه Losing My Virginity

همان قیمت ناچیز صاحب بهشت خودش شد. امروز این جزیره بیش از ۱۰۰ میلیون دلار ارزش دارد و جایی است که ثروتمندترین و باهوش‌ترین آدم‌های دنیا مثل باراک اوباما و بیل گیتس برای استراحت و ایده‌پردازی به آن جا می‌روند. این یعنی ثروت از یک «پیشنهاد شجاعانه» شروع می‌شود.

اما آرزوهای برانسون فقط مختص روی زمین نیست. او برای جابه‌جایی از یک جت خصوصی فوق‌سریع به نام Dassault Falcon 50EX استفاده می‌کند. اما فکر نکنید این جت فقط برای کلاس گذاشتن است. برانسون می‌گوید: «زمان، تنها دارایی است که نمی‌شود دوباره خرید.» این پرنده‌ی ۲۱ میلیون دلاری به او اجازه می‌دهد صبح در لندن جلسه داشته باشد و عصر در جزیره‌اش در حال کایت‌سرفینگ باشد.

عشق برانسون به ماجراجویی باعث شده اموالش را در جاهایی خرج کند که دیگران حتی جرأت فکر کردن به آن را ندارند. او یک «پرنده‌ی زیردریایی» به نام نکر نیمف^۱ دارد. این وسیله که شبیه به فضاپیماهای جنگ ستارگان است، به او اجازه می‌دهد تا عمق ۳۰ متری اقیانوس برود و دنیای زیر آب را کشف کند. همچنین او صاحب یک ماشین دوزیست به نام گیبز آکوآ^۲ است؛ ماشینی که هم در خیلان راه می‌رود و هم مثل قایق روی آب حرکت می‌کند. ریچارد با همین ماشین رکورد سرعت عبور از کانال مانس را شکست تا ثابت کند با ثروت می‌شود مرزهای غیرممکن را جابه‌جا کرد.

او در لندن هم خنله‌ای با شکوه در منطقه‌ی اعیانی «هالند پارک» دارد که ارزش آن بیش از ۲۰ میلیون دلار برآورد می‌شود. اما دارایی واقعی او، شرکت‌هایی هستند که هر روز برایش پول می‌سازند؛ از خطوط هوایی «ویرجین آتلانتیک» گرفته تا غول فضایی‌اش

1 - Necker Nymph

2 - Gibbs Aquada یک وسیله‌ی نقلیه‌ی آبی خاکی دارای شتاب است که توسط Gibbs Sports Amphibians، یک شرکت انگلیسی متخصص در گسترش و فرآوری وسایل نقلیه‌ی آبی خاکی تأسیس شده است. آکوآ در سال 2003 به عنوان یک خودروی یونی سکس با شایستگی بالا معرفی شد که با آن می‌توانید روی آب رانندگی کنید ریچارد برانسون یکی از اولین نفراتی بود که این وسیله نقلیه‌ی آبی خاکی پرسرعت را خریداری کرد و از آن برای بسیاری از تبلیغات های ذهن بازکن و ماجراجویی های فردی استفاده کرد

«ویرجین گالاکتیک». او میلیون‌ها دلار خرج کرد تا فضایی‌های خودش را بسازد، نه فقط برای این که خودش به فضا برود، بلکه برای این که یک صنعت جدید خلق کند.

برانسون با پولش کارهای عجیبی هم می‌کند که در هر فردی انگیزه ایجاد می‌کند. او میلیاردها دلار از ثروتش را به بنیادهای خیریه بخشیده تا برای تغییرات اقلیمی و نجات اقیانوس‌ها راه‌حل پیدا کنند. او می‌گوید: «ثروت زیاد، مسئولیت زیاد می‌آورد.» او فقط پول جمع نمی‌کند؛ او با پولش «تغییر» می‌خرد.

وقتی به فهرست دارایی‌های او نگاه می‌کنیم (از جزیره‌ی شخصی و جت خصوصی تا زیردریایی و شرکت‌های فضایی) یک پیام بزرگ برای ما دارد: «ثروت، پاداش حل کردن مسائل بزرگ و جسارت رؤیاپردازی است.» ریچارد برانسون به یک بچه‌ی ۱۰ ساله (و به همه‌ی ما) نشان می‌دهد که اگر ذهنت را بزرگ کنی، دنیا دیگر هیچ مرزی برایت نخواهد داشت. او پول به‌دست نیاورد که فقط آن را تماشا کند؛ او پول را به‌دست آورد تا با آن داستانی بسازد که هیچ‌کس تا به‌حال ننوشته است.

اگر تا اینجا آمدی...

احتمالاً فهمیدی که این کتاب فقط درباره‌ی پول نیست. درباره‌ی آن چیزهایی است که قبل از پول در ذهن ما ساخته می‌شود؛ ترس‌ها، عادت‌ها، تصمیم‌های کوچک، باورهایی که از بچگی با خودمان آورده‌ایم، و چیزهایی که گاهی حتی نمی‌دانیم چقدر روی مسیر زندگی مان اثر گذاشته‌اند. این چند صفحه را گذاشتم تا قبل از اینکه سراغ نسخه‌ی کامل بروی، حال‌وهوای کتاب را لمس کنی.

اگر حس کردی این حرف‌ها به چیزی درونت وصل شد، اگر چیزی درونت گفت: نکند من هم مثل این آدم‌ها موفق شوم! یا با خودت گفتی: «شاید واقعاً باید جور دیگری به ذهنم نگاه کنم...» احتمالاً ادامه‌ی کتاب می‌تواند چیزهای بیشتری برایت روشن کند. نسخه‌ی کامل، ادامه‌ی همین مسیر است؛ اگر تمایل داری نسخه کامل کتاب

+ 10 جلسه فایل صوتی جامع از نویسنده که مکمل مباحث کتاب هستند را دریافت

کنی

[روی این لینک کلیک کن](#)