

3- كن جريئاً

احسب المخاطر وجازف بها

عليك أن تؤمن بذاتك

تعقب أحلامك وأهدافك

لا تأسف على شيء مضى

كن جريئاً

أوفِ بوعدك

في سنة 2004 أعددت مسلسلاً تلفزيونياً بعنوان The Rebel Billionaire (الملياردير المتمرد). وحوث آخر حلقة منه تطوراً مفاجئاً في النهاية. عرضت على الفائز بالجائزة، شون نلسون (Shawn Nilson)، شيكاً بمبلغ مليون دولار. ولكن كان هناك تعقيد خفي. يمكنه أن يأخذ الشيك أو يرمي قطعة نقدية للحصول على جائزة غامضة أكبر. إذا خسر القرعة، سوف يخسرهما جميعاً. أخرجت الشيك ولوحت به. أخذه ورأى خطأ طويلاً من الأصفار. ثم استعدته منه ووضعتة في جيب سروالي الخلفي. أمسكت بقطعة نقود فضية. قلت: «أيهما سيكون؟ القطعة النقدية أم الشيك؟».

الحياة مليئة بالفرص الصعبة. ماذا سيختار؟ بدا شون مرتعشاً. كانت مقامرة كبيرة. إما الكل أو لا شيء. سألني: «ماذا تفعل أنت يا رتشارد؟» قلت له: «الأمر يعود لك». كان بوسعي أن أقول له:

«إنني أجازف ولكنها مجازفات محسوبة، إذ إنني أزن الاحتمالات في كل شيء أفعله». وبدلاً من ذلك، لم أقل شيئاً. كان عليه أن يتخذ القرار بنفسه.

مشى شون ذهاباً وإياباً محاولاً الوصول إلى قرار. تتطوي المقامرة على إغواء وتجعله يبدو هادئاً. كذلك، فإن الجائزة المجهولة قد تكون مذهلة. أخيراً، قال: إنه لا يمكنه أن يخسر ذلك المبلغ الكبير من المال بسبب رمي قطعة نقدية. كان يمتلك شركة صغيرة ويستطيع استخدام المال بتعقل للمساعدة في تطوير أعماله، ويمكن أن يغير مجرى حياته نحو الأفضل. كما يمكن أن يساعد هذا الذين يعملون لديه ويؤمنون به.

قال: «سوف آخذ الشيك»، أسعدني ذلك. قلت له: «لو اخترت رمي القطعة النقدية، لكنت خسرت احترامي لك كلياً».

قام بالاختيار الصحيح ولم يقامر بشيء لم يكن بوسعه التحكم به. حصل على مبلغ المليون دولار والجائزة الفامضة. كانت الجائزة الكبرى هي تعيينه رئيساً لفيرجن لمدة ثلاثة أشهر. كان لدى فيرجن 200 شركة، وبالتالي سوف يتعلم شون الكثير. كانت فرصة ذهبية.

إنني دائماً أبحث عن ذلك الشيء المعين في أشخاص مثل شون الذي يجعله مختلفاً عن غيره من الناس. الأشخاص الذين يعملون لدى فيرجن إستثنائيون. ليسوا قطيعاً من الغنم؛ إذ إنهم يفكرون بأنفسهم ولديهم آراء جيدة وأنا أصغي إليهم. ما الفائدة من استخدام أشخاص لامعين إذا كنت لن تستفيد من موهبتهم؟

أحد الأشياء التي أحاول فعلها في فيرجن هو جعل الناس يفكرون في أنفسهم ويرون أنفسهم على نحو أكثر إيجابية. أو من إيماناً راسخاً بأن كل شيء ممكن، لذلك أقول لهم: «آمنوا بأنفسكم، يمكنكم فعله». كما أقول لهم: «كونوا جريئين ولكن لا تقامروا».

تراودني آلاف الأفكار كل أسبوع، إنها أهداف وأحلام الناس. وهي كثيرة للغاية لدرجة أنه ليس لدي الوقت لأطلع عليها جميعاً، وإنما يقرأها أولاً الموظفون لدي ويفربلونها وأكتفي بمطالعة أفضلها.

عرضت علي خطة انتهت بكارثة. كنت شاباً ويكاد حماسي لتجربة أي شيء يقتلني. وللأسف فقد قتل المخترع. فقد أرسل لي رجل يدعى ريتشارد الليس (Richard Ellis) صورة «آلته الطائرة». كانت عبارة عن دراجة ثلاثية العجلات تحت جناحين كبيرين. وكان يديرها محرك صغير مركب في مؤخرها، وكانت توجد محركات دوارة دافعة فوق رأس الطيار. أظهرت الصورة رجلاً يحلق فوق قمم الأشجار. راودني الفضول ودعوته ليريني كيف تعمل آله الطائرة، عندما أتى، ذهبنا إلى المطار المحلي مع جوان وبعض الأصدقاء. وأخذ آله إلى أحد المهابط. كان عليك أن تحرك الدواسة بشكل جنوني لزيادة السرعة. بعدئذ يتدخل المحرك ويقلق المحركات الدوارة. قال: إنني سأكون الشخص الثاني لتجربتها. ولكنه لم يرد لي أن أطيّر، وقال: «يلزم أن تعتاد عليها أولاً». بدت لي مائعة. جلست على الآلة وناولني سلكاً في نهايته مفتاح مطاطي وضعت السلك في فمي وكان علي أن أعض عليه لإيقاف المحرك. وأن أتوقف عند نهاية المدرج قبل أن أقلع.

صرخ الليس: «حسناً، انطلق». وضعت السلك في فمي وتوجهت نحو نهاية المدرج. حركت الدواسة بشكل جنوني. اشتغل المحرك، أسرعرت أكثر فأكثر، وحين بدت السرعة كافية، عضضت على المفتاح من أجل التوقف. لم يحدث شيء. أسرعرت أكثر فأكثر، وعضضت بقوة أكبر. لم يحدث شيء. بلغت السرعة ثلاثين ميلاً في الساعة. كنت أستطيع أن أرى جوان تنظر إليّ عند نهاية المدرج وأنا أقترب، فجأة، انطلقت الآلة وارتفعت أنا في الهواء وأنا معلق بها. كنت أطيّر.

حلقت فوق بعض الأشجار وارتفعت أكثر، وعندما أصبحت على ارتفاع مائة قدم كان إيقافها بطريقة ما. قمت بشد الأسلاك وسحبتهما إلى الخارج. حرقت يدي على المحرك الساخن ولكن أخيراً توقف المحرك وهبطت إلى الأرض هبوطاً لوليباً. في آخر لحظة تماماً، هبت عصفه من الريح وقلبت الآلة رأساً على عقب، وقد تلقى أحد الجناحين الارتطام، ووقعت على العشب. كنت سالماً ولكنني كنت مذعوراً.

بعد أسبوع، انطلق الليس في الآلة الطائرة وارتطمت بالأرض ومات على الفور.

كان موته مؤسفاً، ولكن الأشخاص من ذوي الرؤى يموتون. يقع متسلقو الجبال ويهوي الطيارون الذين يختبرون الطائرات. حين كنت طفلاً، عرفت بطل الحرب، دوغلاس بادر (Douglas Bader). كان صديقاً لعمتي كلار. فقد ساقه في حادث طيران. تعلم المشي وطار ثانية. يمكنك توخي الحذر ومحاولة تقادي المخاطر، ولكن لا يمكنك حماية نفسك في جميع الأوقات. إنني متأكد أن الحظ يلعب دوراً كبيراً جداً. من السهل

الاستسلام عندما تكون الأمور صعبة غير أنني أعتقد أن علينا الاستمرار في مطاردة أحلامنا وأهدافنا مثلما فعل هذان الشخصان المثيران. وحالما نقرر فعل شيء ما، ينبغي عدم النظر إلى الخلف أبداً، وعدم الندم أبداً.

إن أحد القرارات التي لم أندم عليها اقتراح من محام أمريكي شاب، أراد في سنة 1984 الاستثمار في خط جوي جديد ينقل المسافرين عبر المحيط الأطلسي. حتى قبل أن أقرأ خطته، كنت أريد أن أفعل ذلك. فريدي ليكر (Freddie Laker)، أحد أبطالني في طفولتي، كان يدير شركة طيران تدعى سكاى ترين (Skytrain) وتعمل بسعر مخفض بين إنكلترا وأمريكا. كان رجلاً ضخماً لديه آراء جريئة. كان بمثابة داوود إلى جالوت شركات الطيران الكبيرة. كان يريد أن يجعل السفر الجوي رخيصاً بما فيه الكفاية كي يتمكن مزيد من الناس من تحمل نفقاته، ولكن شركة الطيران انهارت. في سنة 1982، قرأت الاقتراح وكان يمثل في ذهني فريدي وطائرتي المؤجرة للذهاب إلى بورتوريكو. سوف يكلف مبلغاً طائلاً من المال وقتلت لنفسى: «إياك وأن تصاب بالإغراء، أو التفكير فيه».

ولكن الفكرة أغوتني واستولت علي وكانت مثيرة. يمكنني أن أقرر بخصوص الأشخاص والآراء في غضون ستين ثانية. أعتد أكثر على غريزتي بدلاً من التقارير الكثيفة. عرفت خلال دقيقة واحدة أن هذه الفكرة تناسبني. كانت خطوة جريئة جداً ولكنها تستحق العناء. وقررت دراستها. كان علي أن أقدم زناد ذهني لمعرفة المخاطر.

كانت هناك شركة طيران شعبية تبيع بأسعار رخيصة عبر الأطلسي. كانت تدعى بيبل أكسبرس (People Express). حاولت الاتصال بهم. يبدو أن الجميع كان يريد أن يطير؛ إذ إن خطوطهم الهاتفية كانت

مشغولة. حاولت طوال اليوم ولكنني لم أنجح بالاتصال بهم. عرفت أنه بإمكانني تسيير شركة طيران على نحو أفضل من ذلك. أمضيت إحدى عطل نهاية الأسبوع وأنا أفكر في الأمر. وبحلول مساء يوم الأحد، كنت قد اتخذت قراري. سأكون جسوراً وسأفعل ذلك فحسب.

اتصلت بشركة بوينغ يوم الإثنين، وهي أكبر شركة أمريكية تصنع الطائرات. سألت عن تكلفة استئجار طائرة جمبو لمدة سنة واحدة. أصابتهم الدهشة ولكنهم أصغوا إلي. ومع نهاية المكالمة، توصلنا إلى سعر مقبول. شعرت أنني قمت بما يكفي من الأبحاث. اجتمعت مع شركائي في موسيقى فيرجن لمناقشة الأمر.

قالوا: إنني مجنون، قلت: إنه بوسعنا تحمل ذلك وعلينا أن نتحلى بالجرأة، وقلت: «لا أريد أن نجلس على أموالنا أشبه بالبخلاء. إن المال موجود لكي نستخدمه».

وعلى الرغم من ذلك، بدا أنهم غير مسرورين، ولذلك ضغطت عليهم وقلت لهم: إن موسيقى فيرجن كانت تجني الكثير من المال. وكان المال اللازم للبدء في شركة طيران أقل من ثلث أرباح سنة واحدة. كان المال اللازم كثيراً ولكنه لم يكن جماً. حتى لو خسرنا «بالكامل» فسوف نتجو. ليست مجازفة كبيرة للغاية وسوف تكون مائعة.

لم يكونوا مسرورين بكلمة «مائعة» إذ كان العمل جدياً بالنسبة لهم. إنه كذلك، ولكن بالنسبة لي، فإن المتعة تهم أكثر. أريد أن أحيي حياة بالكامل، أريد أهدافاً جديدة لأصل إليها، قررت الاتصال بشركة طيران فيرجن أتلاتنتك.

دعوت سير فريدي ليكر لتناول الغداء معي للحديث عن مشروعوي الجديد. كان معيناً جداً ولديه سنوات من الخبرة، والأهم من ذلك كله أنه كان يعرف المشكلات التي تحيط بالبداية في تكوين شركة طيران جديدة. ظلت شركة الطيران التابعة له تعمل بشكل ناجح إلى أن خفضت شركات الطيران الكبيرة أسعارها دون أسعاره، فقد كان لديها المال للاستمرار في العمل، وكانت تستطيع تحمل الخسائر بينما كان هو ينهي أعمال شركته. كان فريدي يعيش على الكفاف ونفدت أمواله وأفلس. أثناء تناول الغداء، أخبرني عن كيفية عمل شركة طيران. بحثنا ما ينبغي لي معرفته. قال فريدي: «ابحث عن خدع قذرة من شركة الخطوط الجوية البريطانية، لقد دمرتني خدعها القذرة، لا تدعها تدمرك. تذمر بأعلى صوت. كانت غلظتي أنني لم أتذمر».

لا أحب أن أتذمر، ولا أندم حيث لا ينفع الندم وإنما أوصل مسيرتي إلى الأمام، واستظهرت ملاحظة في عقلي «انتبه للخدع القذرة وتذمر بصوت عالٍ».

كما نصحني فريدي بالقول: «لا تجعل من شركتك خدمة رخيصة متكلفة. باستطاعة شركات الطيران الكبيرة تقديم أسعار أقل من أسعارك، مثلما فعلت بي، وإنما بدلاً عن ذلك، قدم خدمة أفضل من خدمتهم، وبسعر جيد. يريد الناس الراحة ولا تَس المتعة، إن هذا ما يحبه الناس. أتمنى لك حظاً حسناً. وهىء نفسك لقدرك كبير من الإجهاد».

كانت جميع نصائحه مفيدة عندما تحدثت إلى المسؤولين. كانت السلامة هاجساً كبيراً. وكان ضمان حسن تمويل شركة الطيران هاجساً آخر. أعددت خطة نجاة تستند إلى تدفق نقدي. وظفت الأشخاص

المناسبين وكان لدي فريق جيد وتمسكت به. لم أكن أقبل كلمة لا كجواب. وجدت طرقاً أخرى للالتفاف على المشكلات. وصدقوني، كانت هناك مشكلات لا نهاية لها.

حاولت شركة الخطوط الجوية البريطانية القيام بخدع قذرة ضدنا وحاولت تدميرنا بالإساءة إلى اسمي. قال سير فريدي: «ارفع قضية ضد هؤلاء الأذال!» وأخذت الشركة البريطانية إلى المحكمة بتهمة التشهير وربحت القضية.

وعندما انطلقت فيرجن أتلانتيك في سنة 1984، ما من شخص ظن أنها ستظل على قيد الحياة أكثر من سنة واحدة. وقال رؤساء شركات خطوط الطيران الأمريكية الكبرى: إنني سأفشل. وهذه الشركات الآن قد أخفقت في أعمالها بينما لا أزال أنا هناك. أجل، كنت جسوراً ولكن ليس مجنوناً. جازفت بتأسيس شركة طيران، ولكن كانت الاحتمالات جيدة. ولم تك (إما كل شيء أو لا شيء)، مثلما كانت مع الفائز في فيلم الملياردير المتمرد، حيث كنت أفكر طوال الوقت كيف سوف أتدبر المخاطر. كان يمكن لأدوين شون أن يربحها كلها أو يخسرها كلها بمجرد رمي قطعة نقود. كان الرفض يتطلب شجاعة.

كانت مغامرتي الكبرى الثانية هي تأسيس قطارات فيرجن في سنة 1996. حصلت على الفكرة عندما كنت في اليابان حيث كنت أبحث عن موقع لبناء مخزن ضخمة جديد. وعندما استخدمت قطار الركاب الفائق السرعة ظننت أنه رائع وكأنك على متن طائرة.

تساءلت: «لماذا لا يمكن أن تكون القطارات هكذا في المملكة المتحدة». سجلت بعض الملاحظات الموجزة كي أتذكر. كان ذلك هو القدر. في الأسبوع التالي، قالت الحكومة البريطانية: إنها سوف تلغي شبكة القطارات القديمة، بريتش ريل (British Rail)، وتسمح لشركات جديدة بأن تتنافس لتسيير قطارات، اندفعت وأعربت عن اهتمامي ووصلت الأنباء إلى الصحف: سوف تعمل فيرجن في مجال القطارات وقالت إنها خطوة جريئة.

وهنا أيضاً، وكما جرى مع شركة الطيران، تتبأ بعض الناس لي بالفشل. استغرق الأمر خمس سنوات ولكننا نجحنا وأنتجنا أحدث قطار انسيابي في العالم. كانت لحظة فخار عندما أطلقت زوجي جوان اسم فيرجن ليدي (Virgin Lady) على القطار. في ذلك الوقت، كان القطار يسير بسرعة بالغة لا تلائم القضبان القديمة في المملكة المتحدة. ومرة أخرى، كنا السباقين، قبل الجميع، وقالت الأخبار التلفزيونية إننا أوفينا بوعودنا.

إن الوفاء بوعدي هو أحد الأشياء التي أحاول فعلها دائماً. إنني أحدد أهدافي وأتقيد بها. النجاة أكثر من مجرد حظ، إذ عليك أن تؤمن بذاتك وتجعل النجاح حليفك؛ إذ بهذه الطريقة يؤمن الناس بك أيضاً.

تراودني أحياناً عروض عمل أرفضها. سنحت لي فرصة الاستثمار في شركة طيران Ryan air. وهي شركة جيدة غير متكلفة. ولكنني رفضتها.. لا تزال هذه الشركة تعمل بقوة. كما رفضت فرصة الاستثمار في تريفيال برسوت (Trivial Pursuit) وفي إذاعة Wind-up، جميعها كانت أفكاراً حسنة. ورفضت فرصة أن أصبح اسماً لدى شركة لويديز، وهي أكبر شركة

تأمين في العالم. إنهم يؤمنون ضد خسائر هائلة مثل الأعاصير والزلازل. ورغم ذلك، كان رفضي إياها خياراً حسناً، إذ كان من الممكن أن أخسر ثروة كبيرة.

تربح بعضاً وتخسر بعضاً آخر. كن مسروراً عندما تربح. ولا تندم عندما تخسر. لا تنظر خلفك أبداً، إذ لا يمكنك تغيير الماضي. أحاول أن أتعلم من الماضي. لا نستطيع جميعاً تسيير خطوط طيران أو قطارات كبيرة. لدى العديد من الناس أهداف أكثر تواضعاً. ولكن أياً كان حلمك، حاول تحقيقه. كن حذراً دائماً إذا كانت المخاطر عشوائية للغاية أو صعبة للغاية بحيث يصعب التنبؤ بها، ولكن تذكر، إذا فضلت حياة آمنة، لن تعرف أبداً معنى الفوز.