

به نام خالق هستی

هیچ چیز برای از دست دادن همه چیز برای به دست آوردن

چطور توانستم از یک فرد خلافاکار،
به یک کارآفرین مولتی میلیونر تبدیل شوم

نوشته رایان بلیر

ترجمه: مرجان شمیل شوشتری

یونیتی

Blair, Ryan

سرشناسه: بلیر، رایان

عنوان و نام پدیدآور: هیچ چیز برای از دست دادن، همه چیز برای به دست آوردن: چطور توانستم از یک فرد خلاق به یک کارآفرین مولتی میلیونر تبدیل شوم/رایان بلیر با همراهی دان ییگر: مترجم مرجان شمیل شوشتری.

مشخصات نشر: قم: یوشیتا، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری: ۳۲۰ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۴۱۲-۹۵-۷

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

یادداشت: عنوان اصلی:

Nothing to lose, everything to gain : how I went from gang member to multimillionaire entrepreneur, c2010.

عنوان دیگر: چطور توانستم از یک فرد خلاق به یک کارآفرین مولتی میلیونر تبدیل شوم.

موضوع: شرکت های اقتصادی جدید

New business enterprises: موضوع: Strategic planning

موضوع: برنامه ریزی راهبردی

موضوع: کارآفرینی

موضوع: Entrepreneurship

موضوع: شناسه افزوده: ییگر، دان

Yaeger, Don: شناسه افزوده: شمیل شوشتری، مرجان، مترجم

رده بندی کنگره: ۶۲/۵ HB

رده بندی دیویی: ۱۶۵۸/۱

شماره کتابشناسی ملی: ۶۱۸۴۰۱۹

یوشیتا

هیچ چیز برای از دست دادن، همه چیز برای بدست آوردن

نویسنده: رایان بلیر

مترجم: مرجان شمیل شوشتری

ویراستار: نجمه سادات هاشمی

ناشر: یوشیتا

ناظر فنی چاپ: محمدجواد گلشنی

طراحی جلد: استودیو کتاب

صفحه آرایی: زیبا کتاب

تاریخ و نوبت چاپ: اول، ۱۳۹۹

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۴۱۲-۹۵-۷

قیمت: ۶۵,۰۰۰ تومان

دفتر انتشارات:

بلوار امین، کوچه ۱۷، کوچه سوم، پلاک ۶۱

۰۲۵-۳۲۶۱۷۲۳۷

۰۹۱۲۸۵۴۱۱۸۴

yushitapub: اینستاگرام

فروشگاه اینترنتی کتاب

www.Yushita.com

با تگ کردن پیج رسمی انتشارات در بستر

با استوری مربوط به این کتاب، در قرعه کشی

ماهانه ما شرکت کنید.

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

فهرست مطالب

۷	مقدمه مترجم
۹	یادداشت نویسنده
۱۰	قبل از خواندن کتاب، این متن را بخوانید
۲۳	فصل اول
۲۳	از کجا آمده‌ام
۳۲	استقبال از فقر
۳۶	توپدر من نیستی
۴۵	فصل دوم
۴۵	طرز فکر «چیزی برای از دست دادن ندارم»
۵۱	فصل سوم
۵۱	کلاهبردار، شارلاتانِ حقه‌باز، ... و تونی رابینز
۵۹	فصل چهارم
۵۹	روایت از بازداشتگاه تا اتاق هیئت مدیره
۶۰	قوانین طلایی

قوانین مربوط به ارتباطات و مدیریت ۶۰

استاد اقدام کردن ۶۵

قوانین مربوط به الگوی کسب و کار ۶۸

قوانین مربوط به مشتری ۷۲

قوانین مربوط به راهکارها ۷۴

قوانین شخصی ۷۷

فصل پنجم ۸۳

امروز را غنیمت بشمار ۸۳

فصل ششم ۱۰۷

قدر معاملاتتان را بدانید ۱۰۷

فصل هفتم ۱۱۸

دانش و آگاهی خود را بالا ببرید ۱۱۸

فصل هشتم ۱۳۵

ابتدا کارهای مهم را انجام دهید ۱۳۵

مراقب کیف پول خود باشید ۱۴۲

فصل نهم ۱۴۵

چه چیزی نیروی محرک شماست؟ ۱۴۵

شما نباید رفتار کلیشه‌ای داشته باشید ۱۵۳

فصل دهم ۱۵۹

از داری هایتان نهایت استفاده را ببرید ۱۵۹

فصل یازدهم ۱۶۹

خطر کردن و فداکاری کردن ۱۶۹

بر شرایط ناخوشایند تسلط یابید و آنها را تحمل کنید ۱۷۷

فصل دوازدهم ۱۸۷

اشتباهات میلیون دلاری ۱۸۷

این ها درس های مورد علاقه من هستند: ۱۸۷

فصل سیزدهم ۲۰۸

از برنامه های کاری متنفرم ۲۰۸

نام تجاری تان، نه نامی که به آن شهرت یافته اید ۲۱۲

نظریه بازی ۲۱۵

فصل چهاردهم ۲۲۳

مزایا و معایب مشاغل خانگی ۲۲۳

همه چیز در مورد استخدام کارمند نوآموز ۲۳۶

انتخاب یک خانه ۲۴۰

فصل پانزدهم ۲۴۴

کسب و کار شخصی خودتان را راه اندازی کنید ۲۴۴

این داستان من است و من با داستان زندگی ام حرفم را ادامه می دهم ۲۴۸

اول محصولتان را بفروشید و بعداً سؤال بپرسید ۲۵۴

فصل شانزدهم ۲۵۸

افزایش و جمع‌آوری پول ۲۵۸

سرمایه‌گذاری‌های جسورانه و پرخطر: شنا با کوسه‌ها ۲۶۷

فصل هفدهم ۲۷۲

رشد و پیشرفت کردن، استخدام کردن و اخراج کردن ۲۷۲

تکنیک بازی دوز ۲۸۰

فصل هجدهم ۲۹۰

پول‌تان را نقد کنید ۲۹۰

وکیل بگیرید ۲۹۹

سخن آخر: به سوی قدم بعدی بروید ۳۱۰

تشکر و قدردانی ۳۱۸

مقدمه مترجم

شاید تا به حال شنیده باشید که فردی از بدترین شرایط ممکن به بهترین شرایط در زندگی‌اش رسیده است. این کتاب اینجاست تا حقانیت این موضوع را برای شما آشکار کند. اگر هم اینک در بدترین شرایط زندگی‌تان هستید، باید بگویم انتخاب این کتاب بهترین تصمیم شما بوده است. در این کتاب خواهید دید که چطور می‌شود تصمیم گرفت و تغییر کرد. همه چیز به خودتان بستگی دارد. اینکه بخواهید در همین وضعیت فعلی بمانید یا نه و یا تغییر کنید و زندگی بهتری برای خودتان رقم بزنید، فقط دست خودتان است. این کتاب به شما کمک می‌کند از بدبختی‌هایی که هم اینک در آن قرار دارید، خلاص شوید. چون می‌توانید از آسیب‌ها و تجربیات بد زندگی‌تان، برای پیش رفتن به سمت موفقیت کمک بگیرید، همانطور که رایان بلیر این کار را کرد. وقتی یک نفر توانسته، پس شما هم می‌توانید.

در این کتاب، زندگی‌نامه رایان بلیر را خواهید خواند که از کودکی تا بزرگسالی‌اش را برای شما بازگو می‌کند. اما نکته جالب توجه، تغییر شگرفی هست که در طول زندگی برایش اتفاق می‌افتد. بهتر است خودتان داستان را بخوانید تا متوجه شوید از چه حرف می‌زنم. او فراز و نشیب‌های زیادی

۱. Rayan Blair، نویسنده و کارآفرین آمریکایی تبار، متولد ۱۹۷۷ است. وی مؤسس و مدیر ارشد اجرایی شرکت بازاریابی چندسطحی وی سالوس است. وی در سال ۲۰۱۱ کتاب «هیچ چیز برای از دست دادن، همه چیز برای به دست آوردن» را نوشت که داستان زندگی شخصی خودش است.

را در زندگی‌اش پشت سر گذاشته، اما با ایمان به خدا و کمک او توانسته به جایگاهی که دارد دست پیدا کند.

اما بخش‌های مختلف این کتاب می‌تواند راهنمایی خوبی برای شروع یک کسب‌وکار جدید به شما بدهد. کاری که به آن علاقه داشته باشید و در ادامه برای آن تلاش کنید. در این کتاب رایان بلیر به شما کمک می‌کند و ترفندهایی به شما می‌آموزد تا بتوانید بدون دردسر، کسب‌وکار موردنظرتان را راه‌اندازی کنید و به انجام شغل دلخواهتان مشغول شوید. این کتاب حقیقتی فوق‌العاده از تلاش و همت بالای یک فرد برای رسیدن به آرزوهایش را به شما نشان می‌دهد.

نویسنده در این کتاب قصد دارد شما را با شیوه‌های مختلف سرمایه‌گذاری‌اش که برای شروع و راه‌اندازی کسب‌وکارهای مختلف به کار برده است، آشنا کند. تجربیات شخصی وی در راه‌اندازی کسب‌وکار می‌تواند برای شما نیز مفید باشد. کافیست همین الان به صفحه بعد بروید و خواندن این کتاب ارزشمند را آغاز کنید.

با آرزوی بهترین‌ها برای شما دوست عزیز

مرجان شمیل شوشتری

یادداشت نویسنده

«در ابتدا، این کتاب را به مادرم، اِلا هانت، تقدیم می‌کنم.
توبه من زندگی، عشق و نیرو دادی.
همیشه سخت کار خواهم کرد تا باعث افتخارت باشم.»

سپس باید بگویم داستان‌ها و حوادثی که در این کتاب می‌خوانید،
تجربیات شخصی نویسنده است.

بعضی از اسامی، به دلایل شخصی و محرمانه، تغییر یافته‌اند.
و جا دارد نکته‌ای به والدین عزیز بگویم: در این کتاب از اصلاحات
عوامانه و کوچه‌بازاری استفاده شده است. هدف از این کار اشاعه
حرف‌های نادرست نیست، بلکه نشان دادن مکالمه درونی من با خودم
است که بازتابی از محیط و شرایط زمانی است که در آن قرار داشتم.
بازخورد و نظرات شما برایم مهم و ارزشمند هستند و از انتقادات خوب
و سازنده استقبال می‌کنم. هرگونه پیشنهاد و انتقاد را به ایمیل من،
به نشانی ryan@nothingtolose.com ارسال کنید.

قبل از خواندن کتاب، این متن را بخوانید

لس آنجلس شهری است که به خاطر حرف هایش مشهور شده است. رقم آخر پلاک خانه ام، یک حرف سفید است که وقتی به سمت هالیوود رانندگی می کنید، به واسطه آن، می توانید خانه من را از میان بسیاری از ساختمان های دیگر تشخیص دهید. مثل شهری که در آن زندگی می کنم، حروف معرف زندگی من، از حرف های L و A تشکیل شده است، این حروف در لوگوی تیم لس آنجلس داجرز روی هم قرار می گیرند، اما جایی که حرف A از روی حرف L عبور کند، شکل یک تفنگ آکا-۴۷ را تشکیل می دهد.

این تصویر تفنگ آکا-۴۷ است.

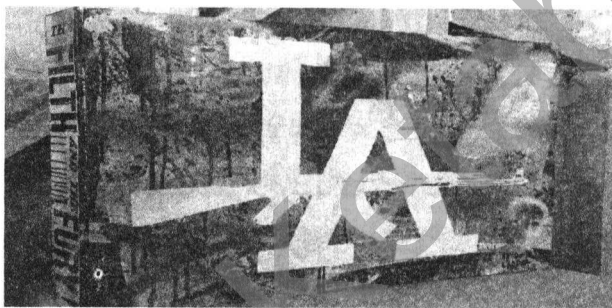
این لوگوی شرکت داجرز لس آنجلس می باشد.



من در پنت هوس آپارتمان منحصربه فرد و گران قیمتی در هالیوود زندگی می کنم، جایی که هر شب، وقتی کلپ های شبانه محله تعطیل می شوند، گروهی از افراد مشهور، برای ادامه مهمانی شبانه شان به این ساختمان

۱. لس آنجلس داجرز، یک تیم حرفه ای بیس بال مستقر در شهر لس آنجلس است. این تیم در ۱۸۸۳ تأسیس شده و تاکنون شش بار مقام قهرمانی لیگ برتر بیس بال آمریکا را به دست آورده است.

می‌آیند. هر کسی که بگوئید از پُل آلن^۱ بیلیونر تا جسیکا بیل^۲، در این مکان، دور هم جمع می‌شوند. بنابراین خانه من طوری طراحی شده است که منعکس‌کننده سبک زندگی‌ام باشد. به جای تخت، یک میز بیلیارد در اتاقم دارم. در خانه‌ام مجموعه‌ای از تابلوهای هنری کمیاب و آثار ادبی دارم که طی این سال‌ها جمع‌آوری کرده‌ام. یکی از کارهای بی نظیری که در خانه دارم، نقاشی طراحی حروف LA و تفنگ آکا-۴۷ است که به یکی از طراحان مُد به نام بریدین لاندو^۳ پول داده‌ام تا براساس اولین تی شرت محبوبش، آن را برایم نقاشی کند.



این نقاشی حاکی از خشونت است که من با آن بزرگ شده‌ام و زمان‌هایی را به یادم می‌آورد که عادت داشتم با خودم تفنگ آکا-۴۷ را این طرف و آن طرف ببرم. این تفنگ، وقتی جزء اراذل دردساز یک گروه خلافکار بودم، یکی از دارایی‌های باارزش من بود و از من در مقابل آشوب‌ها و شورش‌های

۱. Paul Allen، پل گاردنر آلن (متولد ۱۹۵۴- فوت ۲۰۱۸)، یکی از بنیانگذاران شرکت مایکروسافت است که به کمک بیل گیتس مایکروسافت را در سال ۱۹۷۵ در شهر آلبورکری در ایالت نیومکزیکو تأسیس کردند. ثروت خالص وی، حدود ۲۰ میلیارد دلار برآورد شده است.

۲. Jessica Biel، جسیکا بیل بازیگر آمریکایی سینمای هالیوود و مانکن سابق صنعت مُد است. وی متولد سال ۱۹۸۲ می‌باشد. او در فیلم‌هایی نظیر قتل عام با اره برقی در تگزاس، شعبده‌باز، آینده، اکنون شما را چاک ولری می‌نامم و یادآوری کامل، ایفای نقش کرده است.

۳. Bryden Lando، نقاش و طراح

شهرلس آنجلس و در تیراندازی گروه خلافکاران شهر محافظت می‌کرد. حالا با پولی که خرج کرده‌ام تا این نقاشی سفارشی کشیده و روی دیوار خانه‌ام نصب شود، می‌توانم یک کامیون از آن اسلحه‌ها و تفنگ‌ها را بخرم.

در کنار این نقاشی، یک کتابخانه شیشه‌ای قفل دار قرار گرفته است که پر از کتاب است، کتاب‌های چاپ اول ناپلئون هیل^۱، دیل کارنگی^۲، و چندین کتاب دیگر از دوستانی مانند جری رایس^۳، بود میلر^۴، مربی دیو براون^۵، کتاب تازه منتشر شده از جان وودن^۶ و یک نسخه از کتاب استثنایی باب گورجن^۷، کارآفرین و سرمایه‌گذار مشهور جهان، که وقتی شخصاً شرکت را می‌خرد، آن را به من هدیه داد. در صفحه اول کتاب این را نوشت: «به خانواده بلایت خوش آمدی. مشتاقانه منتظرم با همدیگر آینده سودآوری را رقم بزنیم. باب گورجن. ۲۰۰۸/۰۸»

از بیرون که نگاه کنید به نظر می‌رسد که من، سبک زندگی عالی و راحتی دارم، اما حقیقت این است که من هرگز به راحتی یک میلیون دلار به دست نیاورده‌ام و برای به دست آوردن میلیون‌ها دلار پول، زحمت زیادی کشیده‌ام. ماه آگوست سال ۲۰۰۸ بود، درست همان تاریخی که در کتاب نوشته

۱. Napoleon Hill، ناپلئون هیل (متولد ۱۸۸۳، فوت ۱۹۷۰) نویسنده آمریکایی که یکی از پیشگامان سبک مدرن ادبیات موفقیت شخصی بود. یکی از معروف‌ترین اثر او «بیندیشید و ثروتمند شوید» است که یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌های جهان است.

۲. Dale Carnegie، دیل هاریسون کارنگی (متولد ۱۸۸۸، فوت ۱۹۵۵)، نویسنده و سخنران آمریکایی، توسعه دهنده درس‌هایی در زمینه پیشرفت شخصی، فروشنده و سخنرانی در جمع بود. او در یک خانواده فقیر در میزوری به دنیا آمد. دیل در نوجوانی مجبور بود ساعت ۴ صبح از خواب برخیزد تا شیر گاوهای خانواده را بدوشد. او در خانه خود در نیویورک درگذشت.

۳. Jerry Rice، جری رایس ورزشکاری اهل ایالات متحده آمریکا است. وی متولد سال ۱۹۶۲ است.

۴. Bode Miller، بود میلریک اسکی‌باز آلپاین اهل ایالات متحده آمریکا است.

۵. Dale Brown، مربی بسکتبال آمریکایی تبار. متولد ۱۹۳۵. وی نویسنده کتاب‌های آموزشی در مورد

بسکتبال هم بوده است.

۶. John Wooden، بازیکن بسکتبال آمریکایی. (متولد ۱۹۱۰، فوت ۲۰۱۰)

۷. Bob Goergen، کاسب، کارآفرین، بشردوست. متولد ۱۹۳۸ در آمریکا.

شده بود، من در عالی‌ترین حالت ممکن بودم. تازه شرکت وی سالوس را همراه با همان درآمد چندین ساله‌اش در معامله‌ای فروخته بودم، درآمدی معادل ۱۲۰ میلیون دلار داشت (یا حتی اگر بیش از حد انتظار کار می‌کردند بیشتر هم می‌شد). آن را به یک شرکت دولتی به نام بلايث^۱، که متعلق به خانواده گورجن بود، واگذار کردم. این پیروزی‌ام را در برنامه تلویزیونی دانی دویچ^۲، در شبکه خبری فاکس نیوز، در رسانه خبری ام‌اس‌ان‌بی‌سی^۳ و تمام شبکه‌های تلویزیونی اعلام کردم.

صندوق ورودی ایمیل پر شده بود از پیام تبریک از طرف مجله وال استریت، مین استریت و کلی برنامه‌ها و مجلات دیگر. کاری انجام داده بودم که تا به حال هیچ کس در حوزه کار و سازندگی انجام نداده بود. ده بار راجع به پروژه‌های کسب درآمد پیش‌رو در سال ۲۰۰۸ و هشت بار هم درباره درآمدمان در طول سه سال آینده بحث و گفتگو کردیم. هرگز نشده بود که شرکتی به کوچکی شرکت ما در صنعت فروش مستقیم، به بهایی به این گزافی که ما دریافت کردیم، فروخته شده باشد. در اصل، اگر شرکت عمومی می‌شد، ما چیزی بهتر از آنچه دریافت کرده بودیم، به دست می‌آوردیم. درست همان زمانی که داشتم پیاده راه می‌رفتم تا به استودیوی برنامه دانی دویچ که قرار بود در آن حضور داشته باشم برسم، پیامی از طرف همسر دریافت کردم که از قضا او هم در این برنامه حضور داشت. او مدل یک برنامه تلویزیونی به نام قبوله یا نه بود. او در پیامش نوشته بود: «داری پدر میشی.»

۱. شرکت بلايث واقع در گرینویچ، کنتیکت، آمریکا، مدیر اجرایی شرکت باب گورجن است.

۲. Donny Deutsch show، دانی دویچ (متولد ۱۹۵۷)، یک مجری تلویزیون، کارآفرین و بازرگان اهل ایالات متحده آمریکا است.

۳. MSNBC، ام‌اس‌ان‌بی‌سی رسانه خبری ۲۴ ساعته در آمریکا و کانادا و این نام ترکیبی از دو نام مایکروسافت نت‌ورک و ان‌بی‌سی است.

تقریباً بلافاصله پس از اینکه با این حقیقت روبرو شدم که قرار است پدر شوم، (با توجه به اینکه پدر واقعی ام فوت کرده بود، پدر بودن برایم امری بسیار جدی به حساب می‌آمد) اقتصاد آمریکا به سمت ورشکستگی و رکود رفت. چند ماه بعد، در دسامبر ۲۰۰۸، مشاور اقتصادی رئیس جمهور اعلام کرد که اقتصاد آمریکا وارد فاز «رکود و بحران» شده است. این خبر با گزارشی از طرف وزارت کار آمریکا همراه شد که می‌گفت بیش از ۵۳۳،۰۰۰ آمریکایی در نوامبر ۲۰۰۸ شغل خود را از دست داده‌اند و در این تاریخ از سال، ۱٫۹ میلیون آمریکایی بیکار شدند و در همین موقع قرار بود من برای اولین بار پدر شوم. من به عنوان یک دانشجوی تحت تعلیم کارآفرینی، می‌دانستم که این زمان در تاریخ اقتصاد آمریکا نادر و کمیاب است. با مطالعه نظام سرمایه‌داری و تأثیر بحران شدید اقتصادی، متوجه شدم که شانزده شرکت از سی شرکت داو^۱ که امروزه در حال فعالیت هستند، در دوره رکود و بحران اقتصادی تأسیس شده‌اند. نمادهای شرکتی مانند جنرال الکتریک^۲، جانسون و جانسون^۳، پروکتر و گمبل^۴ و دیزنی^۵ زمانی شکل گرفتند که

۱. Dow، داو کمیکال، شرکت چندملیتی صنایع شیمیایی است و دفتر مرکزی آن در شهر میدلند، میشیگان در ایالات متحده آمریکا مستقر است.

۲. General Electric، جنرال الکتریک شرکت خوشه‌ای آمریکایی است، که در زمینه تولید تجهیزات پزشکی، تأسیسات توزیع برق، توربین‌های گازی و بادی، موتورهای الکتریکی و لکوموتیو، لوازم خانگی، ابزارهای الکترونیکی و نورپردازی، جنگ افزارها، تجهیزات هوا فضا فعالیت می‌کند.

۳. Johnson & Johnson، جانسون و جانسون، شرکت آمریکایی و چندملیتی فعال در زمینه ارائه تجهیزات پزشکی، داروسازی، تولید کالا و خدمات بسته بندی کالاهای مصرفی است. این شرکت در سال ۱۸۸۶ تأسیس شد.

۴. Procter & Gamble، پروکتر و گمبل، شرکت چندملیتی و آمریکایی کالاهای مصرفی است که دفتر مرکزی آن در شهر سینسینتی، در ایالت اوهایو، قرار دارد. این شرکت در سال ۱۸۳۷ میلادی، توسط ویلیام پروکتر و جیمز گمبل تأسیس شد و در حال حاضر از محصولات براون، دوراسل، ژیلت، پمپروا و هوگو بوس و طیفی از محصولات بهداشتی را تولید و عرضه می‌نماید.

۵. Disney، شرکت والت دیزنی، شرکت رسانه‌های گروهی آمریکایی است، که به عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های رسانه‌ای و سرگرمی جهان شناخته می‌شود. دفتر مرکزی شرکت والت دیزنی و استودیوی اصلی آن در شهر برنک، کالیفرنیا قرار دارند.

شرایط اقتصادی بسیار نامساعد و دشوار بود. پس تصمیم گرفتم این کتاب را بنویسم تا روحیه پیشگامانه در آمریکایی‌ها را تقویت کنم و بعد از اینکه طرز فکرم را عوض کردم و خودم را از آن فقر لعنتی بیرون کشیدم و به یک مدیرعامل مولتی‌میلیونر تبدیل شدم، اسم کتاب را «هیچ چیز برای از دست دادن» گذاشتم.

خیلی زود زمان گذشت و دسامبر ۲۰۰۹ شد. در این زمان، شرکت وی‌سالوس^۱، که من آن را در معامله‌ای به ارزش ۱۲۰ میلیون دلار فروخته بودم، بی‌ارزش شد. فروش شرکت از ۲۰۵ میلیون دلار در ماه به ۶۰۰ هزار دلار در سال کاهش پیدا کرده بود. آن آینده سودآوری که باب گورجن در صفحه اول کتابش برایم نوشته بود، نقش بر آب شده بود. بلائث ایمانش به سوددهی کارم را از دست داد و پروژه را لغو کرد. رکود و بحران اقتصادی به مدل‌های تجاری ما خدشه وارد کرده بود، یعنی دیگر مشتریان مصرف‌کننده موردنظر ما، که زمانی به کارتهای اعتباری و خطوط سهام خانگی دسترسی داشتند، و بهای خانه‌هایشان رو به افزایش بود و درآمدشان هم در حال افزایش بود، توجه چندانی نداشتند.

در شرایط خوب و مناسب، کسب و کارهای ضعیف، موفق می‌شوند. و متوجه شدم که من کسب و کارم را در شرایط اقتصادی خوب، تأسیس کرده بودم. بلائث، پول شرکت را که حالا برای آن‌ها بی‌ارزش بود به من پس داد. تمامی مدیران اجرایی که در سال ۲۰۰۸ با آنها مذاکره کرده بودم و تلاش می‌کردند تا در ازای شرکت‌م به من مبلغی ده برابر ارزش شرکت بپردازند، حالا دستپاچه شده بودند. ثابت شد حق با افرادی بود که مخالف این معامله بودند و من برای افرادی که یک شرکت دولتی را به مبلغ گزاف خریده بودند، چهره معروفی بودم.

۱. ViSalus، شرکت بازاریابی چندسطحی آمریکایی در لس‌آنجلس، کالیفرنیا.

در آن ماه دسامبر، برای یک جلسه ویژه به اداره مرکزی شرکت بلايث احضار شدم، درست در همان اتاقی که در سال قبل، با هیئت مدیره نشسته بودم و درباره فروش شرکت وی سالوس مذاکره می کردیم. از من خواسته شد که تنها به آن جلسه بیایم. اما آن ها یک دادخواست از شهر گرینوچ، اداره مرکزی ایالت کنتیکت^۱، به لس آنجلس فرستادند (دادخواست از طرف شخصی بود که ادعا می کرد می خواهد به واسطه تحصیل در رشته مدیریت کسب و کار، بیشتر در مورد کارم بداند). در حالی که داشتم متن سخنرانی که آن ها خواسته بودند را آماده می کردم تا در جلسه ارائه دهم، مراقب بودند تا متن سخنرانی ام مطابق با استانداردهای شرکتشان باشد.

همان طور که در برابر مشکلات ایستادگی می کردم، باید حدود یک میلیون دلار از پول خودم را در کسب و کار می گذاشتم تا بتوانم دوباره آن را سرپا کنم. زمانی که اقتصاد به سمت بحران و رکود می رفت، داوطلبانه یک حقوق یک دلاری را پذیرفته بودم. تازه قرار بود اولین فرزندم به دنیا بیاید و باید راجع به آن فکر می کردم و نگران این بودم که نکند دارم برای آینده این پسر بچه و همچنین آینده خودم در کسب و کاری که روبه ور شکستگی است، شرط می بندم. شرکت در چند ماه آینده به حداقل یک میلیون دلار دیگر پول نیاز داشت، اما احتمالاً این کافی نبود و من این را می دانستم.

احتمالاً ۲ میلیون، شاید هم ۳ میلیون دلار برای این کار نیاز داشتم و اینکه تا این لحظه ۲۶ میلیون دلار در این کسب و کار پول خرج کرده بودم. اما چیزی که بیش از پول به آن نیاز داشتم، نور امید بود. نیاز داشتم که سرمایه گذارانم به من رو بکنند و بگویند: «رایان ما می دانیم که تو همه چیز را قطعاً درست می کنی. ما به توبه عنوان یک کارآفرین ایمان داریم و با بصیرت توبه هدفمان می رسیم.»

یک روز سرد زمستانی، در شهر گرینویچ بود. بهترین لباس هایم را پوشیدم و به سمت محل جلسه رفتم. از همان ابتدا مشخص بود که هیچ کس حاضر نیست به سخنرانی من گوش کند؛ آنها می خواستند مرا به ضلایه بکشند. آنها از سرمایه گذاری شان پشیمان شده بودند. یکی یکی به من حمله کردند، تا اینکه یکی از مدیران به قدری از من عصبانی شد که از سر جایش بلند شد، در حالی که صورتش از عصبانیت قرمز شده بود حرف های تلخ و زننده ای زد که مخاطبش من بودم و دست آخر هم از جلسه بیرون زد. همان احساسی به من دست داده بود که وقتی جزء اعضای گروه خلافاکاران بودم تجربه کرده بودم، بزرگترهای گروه سعی می کردند من را بی ارزش و بدردنخور و بی تجربه جلوه بدهند، چون بچه بودم، اما توی دلم به خودم می گفتم: «بهتره بهش احترام بذاری، اما من بچه نیستم.»

آن ها به من گفتند که به دلایل نامشخصی دیگر از شرکت وی سالوس حمایت نخواهند کرد. پروژه را باطل اعلام کردند و در این دوره از سرمایه گذاری شرکت نکردند. آخرین میخ را تا جایی که توانستند محکم به تابوتم کوبیدند و به من گفتند اجازه نخواهیم داد که همه چیز را خراب کنی. حق داشتند. مستحق این رفتار بودم.

وقتی به لس آنجلس برگشتم، بلافاصله به آنفولانزای خوکی مبتلا شدم و تمام تعطیلات کریسمس را در رختخواب گذراندم. بارها و بارها از خودم پرسیدم که آیا باید از کارم دست بکشم و از جا برخیزم. من با ذهن خودم بحث می کردم که زمانم ارزش ندارد و درگیری ذهنی زیادی نداشتم. هر ساعتی از شب از خواب بیدار می شدم، از خودم عصبانی بودم. چرا اجازه دادم که درخواست مدیریت در ارائه من تأثیر بگذارد؟ برای قرض گرفتن پول برای کارم، از خودم عصبانی بودم. میلیون ها دلار پول خرج دوستانم کرده بودم و چقدر زمان سریع می گذشت. باید پیش بینی می کردم که چه بلایی

بر سر اقتصاد می‌آید. یک مدیرعامل کسی نیست که خودش را مقصر بداند و من این را می‌دانستم، اما تقصیر من بود و من چنین چیزی را نمی‌خواستم قبول کنم.

چیزی برای از دست دادن نداشتم، به همین خاطر می‌خواستم به سرمایه‌گذارانم و بقیه دنیا نشان دهم که من برای راهم حتی در گوشه رینگ هم مبارزه خواهم کرد. روز کریسمس پشت سرهم بالا می‌آوردم و در همین حال هم تماس‌های تلفنی مختلفی می‌گرفتم و کارکنان، دوستان، خانواده و دوتا از مؤسسان دیگر از جمله تاد گورجن و برخی سرمایه‌گذاران دیگر، و مهم‌تر از همه، خودم را دسته‌بندی کردم. در آخر، توانستم میلیون‌ها دلار جور کنم، اما این پول برای تجارتی که آن قدر خراب شده بود حتی برای خودم امیدی به جا نمی‌گذاشت. تاد ایمیلی برایم فرستاد و گفت که به من ایمان دارد و این بار در سال آینده به همدیگر دست خواهیم داد و شادی خواهیم کرد. پیشنهادش را رد کردم. هرگز نخواهم گذاشت یک سرمایه‌گذار به من انگیزه بدهد.

همان زمان ضربه دیگری به من وارد شد. نامه‌ای از طرف شریکم، نیک سارنیکولا و مدیر فروش پیشین شرکت، مایک کریگ دریافت کردم، هر دو از کارشان استعفا دادند. این نامه دقیقاً مثل دیالوگی از داستان فیلم جری مگوری^۱ بود. همه چیزهایی که ما برای تغییر نیاز داشتیم را فهرست کرده بود. شروع کردم به خواندن ایمیل پنج صفحه‌ای که فرستاده بود و نتوانستم آن را تمام کنم. در واقع ده دقیقه قبل از اینکه صدای حرکت آن کشتی را بشنوم، آن را دریافت کردم. بی‌حس شده بودم.

هرگز فراموش نمی‌کنم در اتاق هتل قدم می‌زدم، درست جایی که خبر استعفای دو نفر از کارمندان با استعدادم را دریافت کردم و خودم هم از طرف

هئیت مدیره اخراج شده بودم. (از این موضوع با خبر بودم چون قبلاً دوستانم در این صنعت آن را به من گفته بودند.)

پس از فروکش کردن عصبانیت، از فرط خستگی بی حال شدم. تسلیم شدم و زانو زدم تا دعا کنم. دیگر نمی توانستم آن وضعیت را تحمل کنم. مجبور شدم از خدا راهنمایی بخواهم تا از دشوارترین وضعیت شغلی که تا به حال در عمرم تجربه کرده بودم، به سلامتی عبور کنم.

بین عقل و دلم مردّد بودم، دوباره نامه نیک را خواندم و بعد به او زنگ زدم و گفتم: «بیا تمام کارهایی که توی لیستت گفته بودی رو انجام بدیم.» موافقت او و مایک را جلب کردم که کارهای فروش شرکت را به دست بگیرند و همکاری لازم است انجام دهند تا بتوانیم از این رکود اقتصادی خلاص شویم.

وقتی این راهکار را به کمک یکدیگر شروع کردیم، بعد از نشستن در جلسات متعدد، می دانستم که با انتقاد روبرو می شوم، این را من بهتر از آن ها می دانستم. می دانستم که چه آن ها از من پشتیبانی کنند چه نکنند، باز می توانم این کشتی به گل نشسته را دوباره راه اندازی کنم. با خودم فکر کردم، من مشتریانمان را بهتر از این افراد می شناسم. من کارآفرین اینجا هستم. در طی رویداد مهم ماه اکتبر ۲۰۰۸ در لاس وگاس، گورجن ها در مقابل هزاران یا بلکه بیشتر از هزاران نماینده فروش قرار گرفته بودند و پُز می دادند که بالاخره یک روزی شرکت وی سالوس قوی ترین و قیمتی ترین شرکت مرکزی آنها خواهد شد. حتی با وجود اینکه این بیانیه در سال ۲۰۰۹ بسیار دور از دسترس به نظر می رسید، اما با همه مشکلاتی که وجود داشت، هنوز برای اثبات درستی این ادعا به آن ها، هیجان زده بودم. نمی دانم چرا، اما با تمام وجود حس می کردم که هیچ انتخابی جز برنده شدن و موفق شدن ندارم.

بالاخره برخلاف چیزی که عقلم می‌گفت، به حرف دلم گوش دادم. دوباره کسب و کارمان را حول یک اقتصاد جدید، مشتری‌های جدید و با دو نفر از مدیران اجرایی بسیار با استعداد در این زمینه راه‌اندازی کردیم و فهمیدیم طرحی که من در سخنرانی‌ام در آن روز از سال ۲۰۰۹ ارائه کرده بودم، استراتژی بُرد-بُرد بود.

امروز، شرکت وی سالوس بسیار گران‌تر و قیمتی‌تر از آن مبلغی شده است که بلائش برای آن پرداخت کرده بود. فروش شرکت، حدود پانزده ماه بعد از افتتاح مجدد، از ماهی ۶۰۰ هزار دلار فروش به ماهی ۱۲ میلیون دلار رسیده بود. براساس نمودار رشد فعلی شرکت، در زمانی که شما این متن را می‌خوانید، قطعاً این رقم خیلی بیشتر هم شده است. در حال حاضر، جلسات من در آن اتاق هیئت‌مدیره، با آن زمان کاملاً با هم فرق دارند. سرانجام آن حقی که می‌خواستم ثابت کنم را انجام دادم، ولی اگر اشتباه کرده بودم واقعاً چه چیزی را از دست می‌دادم؟ در واقع خیلی چیزها؛ کارم، میلیون‌ها دلار پول و آیندهٔ پسر. واقعاً از شکست خجالت نمی‌کشیدم، اما از دست دادن این چیزها که گفتم برایم مهم بود.

دلیل اینکه امروز شرکتی دارم که ارزش مادی زیادی نسبت به گذشته‌اش دارد، این است که با وجود شرایط و مشکلات، طوری نقشم را بازی کردم که انگار چیزی برای از دست دادن نداشتم.

این موضوع من را به یاد سخنرانی استیو جابز^۱ انداخت که در سال ۲۰۰۵ در استنفورد گفته بود: «وقتی به مرگ فکر می‌کنم، تمام ترس‌هایم از شکست و خجالت، غرور و ... محو می‌شوند و تنها، چیزی که اهمیت دارد، برایم آشکار می‌شود.»

۱. Steve Jobs، استیو پال جابز (۱۹۵۵-۲۰۱۱)، کارآفرین، مخترع، بنیان‌گذار و مدیر ارشد اجرایی و مؤسس شرکت رایانه‌ای اپل و یکی از چهره‌های پیشرو در صنعت رایانه بود.

من قبلاً با واقعیت مرگ روبرو شده‌ام؛ با چیزهای مختلفی از قبیل شلیک هفت تیر، نبود پدرم، قتل‌های گروهی، دوستانی که خودکشی کرده بودند، مواجه شده بودم، حالا شکست در کارم در مقابل اینها، چیز خاصی نبود. وقتی این سطح از انگیزه برای زنده ماندن را درون خودتان دارید، این می‌تواند بزرگ‌ترین دارایی شما باشد. مانند آن تفنگ آکا ۴۷ که قبلاً از آن استفاده می‌کردم و دارایی من بود. برای همین هم نقاشی‌اش را به دیوار خانه‌ام نصب کرده‌ام. اینطوری دیگر هرگز فراموش نخواهم کرد که از کجا آمده‌ام و چه چیزهایی را تحمل کرده‌ام تا به اینجا برسم. اصلاً کار ساده‌ای نبود. بر سر راهم تا دستیابی به پیروزی، در هر قدم موانع بسیاری وجود داشت و همچنین تصویری که از من وجود داشت و خیلی چیزها که خراب شده بودند را باید درست می‌کردم. این کتاب، یک کتاب کمک راهنما برای داشتن یک زندگی بهتریست، بلکه این کتاب، نقشه‌راهی است که من برای غلبه بر بدبختی‌هایی که با آنها مواجه شده بودم، از آن استفاده کرده‌ام. با انتشار این کتاب، امیدوارم که شما هم نقشه‌راه خودتان برای دستیابی به موفقیت در زندگی و کسب و کارتان را بیافرینید.