

از مجموعه کتاب‌های

ثروت‌مندان
خودساخته

تقدیم می‌شود

دیوانگان
ثروت‌ساز

چگونه نترسیم و سوار قطار وحشت کارآفرینی شویم؟

دارن هاردی

نویسنده از نویسنده‌ی کتاب پرفروش «انترپرنایزر»

بیروت، لبنان	بیروت، لبنان
دیوانگان ثروت ساز: چگونه ثروت سیم و سوار قطار وحشیت کار آفرینی شویم؟	Hardy, Charles
مترجم: شادی حسن پور و ایراستار حسین باغچی	موان و نام پندش
تهران: انتشارات نگاه نوین، ۱۳۹۶	مشاهدات نشر
۲۵۲ ص.، تصویرنگار، جدول آماری رنگارنگ	مشاهدات نظری
سری کتابهای ثروت سیم و سوار	فروتن
۹۷۸-۶۰۰-۹۷۷-۸۰-۸-۸	شکاف
کتاب	وادیات فروتن نویسی
موان اصلی: 2015 why live in the line to after the 2015	پادشاهی
چگونه ثروت سیم و سوار قطار وحشیت کار آفرینی شویم؟	موان دیگر
کار آفرینی	موانجی
شرکت های گسترده جدید	موانجی
موقعیت در کشور و کار	موانجی
حسین پور، شادی، ۱۳۹۶ - مترجم	شکاف فروتن
باغچی، حسین، ۱۳۹۶ - ویراستار	شکاف فروتن
رنگی، مصطفی، ۱۳۹۶ - مقدمه نویسی	شکاف فروتن
ISBN: 978-600-9777-80-8	راه پنداری کتاب
۹۷۸-۶۰۰-۹۷۷-۸۰-۸	راه پنداری نویسی
۲۵۲ ص	شکاف کارآفرینی

دیوانگان ثروت ساز

چگونه ثروت سیم و سوار قطار وحشیت کار آفرینی شویم؟

نویسنده: دارن هاردی

مترجم: شادی حسن پور

ویراستار: حسین باغچی

مقدمه: محمد مهدی ربانی

انتشارات: نگاه نوین

(سری کتابهای ثروت سیم و سوار ساختن)

تلفن: ۰۲۱-۸۶۰۲۳۸۱۰۸۶۰۲۳۷۱۱

شابک: 978-600-9777-80-8

شمارگان: ۱۰۰ نسخه

نوبت چاپ: بیستم (اول ناشر) ۱۳۹۶

چاپ و صحافی: نینوا

قیمت: ۲۵ هزار تومان

مقدمه‌ی انتشار فارسی کتاب دیوانگان ثروت‌ساز

محمد مهدی ربانی*

وقتی هجده ساله بودم، یعنی در سال ۱۳۸۱ کارم را با وب‌سکوپی کتاب در داروخانه‌ها شروع کردم. آن زمان فروش کتاب در داروخانه‌ها معمول نبود و آن‌ها به راحتی کتاب از من نمی‌خریدند. آن زمان جوان بودم و زودرنج و وقتی داروسازی، من را رد می‌کرد، بسیار ناراحت می‌شدم. تا این‌که کم‌کم در یافتن این قانون بازار است و پس از چند جواب رد شنیدن یک پاسخ مثبتی وجود دارد: کار آن قدر توسعه یافت که دو سال بعد خودم ناشر چندین کتاب پزشکی شده بودم و کتاب‌های خودم را پخش می‌کردم و تعداد زیادی جوان ترجمه کار می‌کردند. کم‌کم کار پخش کتاب به پخش دارو و مکمل‌های غذایی رسید و من به پایتخت مهاجرت کردم.

من که تازه ازدواج کرده بودم، توانستم قدم به قدم آن‌چه را که آرزو داشتم، تهیه کنم. منزل شخصی، خودرو، دفتر و... شرکت‌ام را به ثبت رساندم و در فکر توسعه‌ی کارهای‌ام بودم. تازه بیست و یک سالگی‌ام تمام شده بود که ناگهان به دلیل دشمنی برخی از رقبا و فشارهای همکاران‌ام و مهم‌تر از همه کم‌تجربگی خودم، دفتر ۲۰۰ متری‌ام در میرداماد تهران تعطیل شد.

در آن زمان کتاب‌هایی را که حق امتیازش با من بود، دیگر چاپ نکردم، حتی چند هزار جلد کتاب که داده بودم به مجله‌ی خانواده‌ی سبز برای توزیع، دیگر سراغ‌اش نرفتم که خودش یا پول‌اش را بگیرم. دیگر سراغ واردات مکمل‌های غذایی هم نرفتم. من که پشتیبانی نداشتم، فکر کردم چه کاری را آغاز کنم که سرمایه نخواهد؛ همان

زمان بود که در کنفرانس مدیریت سلامت با برخی مفاهیم مدیریت و بازاریابی آشنا شدم. قبل از آن کتاب‌های بسیاری از آنتونی رابینز و بریان تریسی و... خوانده بودم ولی با اصول علمی مدیریت و بازاریابی آشنا نبودم. در همان کنفرانس که موسسه فرا برگزار می‌کرد، با دکتر احمد روستا آشنا شدم. من از سال ۱۳۸۲ همزمان با کار، در رشته‌ی مهندسی عمران تحصیل می‌کردم. از دکتر روستا زمانی را برای مشاوره خواستم و ایشان با رویی باز شماره‌ی خود را به من داد و آن شروعی بود برای ارتباط طولانی مدتی که تا همین الان هم ادامه دارد.

ارتباط با اساتید مدیریت، شروع مطالعه کتاب‌های علمی دانشمندی مانند دراگر و آل ریس و جک تروت و تجربه‌ام در ویزیتوری و همکاری با داروخانه‌ها سبب شد که ایده یک کار بی‌سرمایه به ذهن‌ام خطور کند.

بله شروع کردم به کار مشاوره‌دادن به شرکت‌های داروسازی و شرکت‌های واردکننده‌ی دارو و مکمل‌های غذایی و آموزش پرسنل آن‌ها! شرکت‌ام را به محلی ۶۰ متری در بزرگراه نواب که پایین شهر محسوب می‌شد، منتقل کردم.

شروع کردم به برگزاری کلاس و سمینار و کم‌کم وضعیت‌ام بهتر می‌شد. یکی از سرازیری‌های ترسناک قطار وحشت را به سلامت رد کرده بودم و قطار دوباره در حال اوج گرفتن همراه با لذت بود. در این حین با رسانه‌های مختلفی آشنا شده بودم، لیسانس‌ام را گرفته بودم و ارتباطات زیادی در شرکت‌های معتبر پیدا کرده بودم، تفاهم‌نامه‌ی بلندمدت با هلدینگ صنایع شیر ایران داشتم و دفتری در اهواز راه‌اندازی کرده بودم که یک سرازیری وحشتناک دیگر سر رسید!

با سرمایه‌ای که دوباره به دست آورده بودم، به پیشنهاد یکی از دوستانم یک باشگاه بدنسازی بزرگ و مجهز در اهواز راه‌اندازی کردیم، بدون برنامه و حتی تخمینی که این کار چه قدر سرمایه می‌خواهد! متأسفانه این کار هم شکست خورد باز به خاطر نداشتن تجربه‌ی

کافی من، مکتوب نکردن شراکتنامه و حساب و کتاب و حضور نیافتن بالای سر کار و دلایلی از این دست...

قطار وحشت دوباره به نقطه‌ی بی‌وزنی رسید. خودم را نباختم و با قرض گرفتن و وام، چاله‌ی این کسب و کار ناموفق را پر کردم. در آن زمان چیزی که برای‌ام باقی مانده بود فقط تجربه بود. نباید خودم را می‌بختم. کار مشاوره را ادامه دادم، کارشناسی ارشدم را در رشته‌ی مدیریت پی گرفتم و با سه تن از باتجربه‌های حوزه‌ی رسانه، از یک پارکینگ، انتشار مجله‌ی پنجره‌ی خلاقیت را آغاز کردم. یک دفتر مشاوره‌ی دیگر این بار در قم راه‌اندازی کردم. با همراه اول، جیرینگ، بانک‌های مختلف، دکتر کرمانی و کسب و کارهای کوچک و متوسط مختلفی همکاری می‌کردم و دوباره قطار اوج گرفت.

تجربه به من نشان داد هر بار که موفق نمی‌شویم، چیزهای زیادی یاد می‌گیریم که پشتوانه‌ی موفقیت‌های بزرگ‌تر است. فقط کافی‌ست صورت باشیم و بین راه کم نیاوریم. راه کارآفرینی، راه مشکل و پرهیجانی‌ست. جالب است که افراد بسیار کمی این راه را انتخاب می‌کنند و بیش‌تر انسان‌ها پا در راه راحت و معمول می‌گذارند، برخی که این مشکلات و دردسرها را می‌بینند، کارآفرینان را به دیوانگان تشبیه می‌کنند که متفاوت و پول‌سازند!

امروز که این مقدمه را می‌نویسم خوشحال‌ام که در سایت و مجله‌ی خلاقیت، شرکت مشاوره‌ی مدیریت تینو، انتشارات ثروتمندان خودساخته، سایت فکرناب و خانه‌ی نخبان کسب و کار ایران همه با یک رسالت واحد، یعنی توانمندسازی جوانان کشورم خدمت می‌کنم و در دانشگاه با سمینارها راه پر پیچ و خم و پرهیجان کارآفرینی را به همه توصیه می‌کنم.

هم‌اکنون ده‌ها نفر کارمند با تحصیلات بالا، چندین دفتر و ده‌ها قرارداد مشاوره‌ی داخلی و بین‌المللی دارم و افتخار آموزش بیش از سیصد مدیر ارشد کشور در دوره‌های MBA و DBA را دارم. همچنین

چندین کتاب با بیش از ده هزار تیراژ تالیف کرده‌ام و مالکیت حق امتیاز ده‌ها کتاب را دارم، همه‌ی این‌ها به دلیل صبر و استقامت و همراهی همسر و شرکایم بوده است.

در پایان از دوست عزیزم جناب آقای حسین یاغچی، سردبیر مجله‌ی خلاقیت و ویراستار کتاب‌های ثروتمندان خودساخته تشکر می‌کنم و همچنین از مترجم توانا سرکار خانم حسن‌پور و از همه‌ی شما که با خریدن کتاب قبلی همین نویسنده یعنی اثر مرکب ما را تشویق به انتشار بقیه‌ی کتاب‌ها کردید، بسیار ممنوم.

کتاب اثر مرکب همه‌ی ما را سورپرایز کرد. هر کسی که آن را می‌خواند و در زندگی‌اش تحولی احساس می‌کرد، چند کتاب اثر مرکب دیگر می‌خرید و به عزیزان‌اش هدیه می‌کرد.

آقای مهندس کمیلی‌زاده مدیر بازاریابی همین نشر آقای محمدرضا محسنی مدیریت گروه پیک برتر، آقای جوادی مدیر برترین‌ها، آقای دکتر یآوری مدیر هلدینگ ماندگار، آقای مهندس بصیرنیا مدیر نانوبتن، آقای دکتر هوشمندی، آقای مهندس ساعی و هزاران کتاب اثر مرکب را خریدند و به کارمندان و نمایندگان خود هدیه داده‌اند. امیدواریم این کتاب ارزشمند هم مانند اثر مرکب موثر واقع شود.

این کتاب سبب می‌شود راه کارآفرینی را با واقعیت‌های‌اش بشناسید و همچنین به یک دیوانه‌ی ثروت‌ساز تبدیل شوید!

***قائم‌مقام مجله‌ی پنجره‌ی خلاقیت**

مدیرعامل شرکت مشاوره‌ی مدیریت تینو

فهرست

۲۵	مقدمه
۵۱	فصل اول: قَدی که احتیاج است
۸۵	تمرین‌های فصل اول
۹۱	فصل دوم: کمر بند ایمنی را ببندید
۱۲۰	تمرین‌های فصل دوم
۱۲۳	فصل سوم: به موتور سوخت‌رسانی کنید
۱۶۴	تمرین‌های فصل سوم
۱۷۱	فصل چهارم: پر کردن صندلی‌های خالی
۲۰۳	تمرین‌های فصل چهارم
۲۰۹	فصل پنجم: سواری در صندلی جلو
۲۴۰	تمرین‌های فصل پنجم
۲۴۵	فصل ششم: سرعت گرفتن
۲۸۱	تمرین‌های فصل ششم
۲۸۹	فصل هفتم: دست‌ها بالا
۳۱۲	تمرین‌های فصل هفتم
۳۱۵	فصل هشتم: به دور بین لبخند بزنید
۳۳۶	تمرین‌های فصل هشتم
۳۴۱	حُسن ختام
۳۵۱	حرف آخر

ایستگاه بلیت‌فروشی:

سوار شویم یا نه؟

تابستان ۱۹۸۹ در هجده سالگی، کارآفرین شدم. بگذارید زنگ بگویم: کارآفرین شدن من، عمدی نبود. آن تابستان برای‌ام جوری شروع شد که برای خیلی از هجده ساله‌ها شروع می‌شود. دبیرستان را تمام کرده بودم و داشتم آماده می‌شدم برای کاری که از من توقع داشتند؛ یعنی رفتن به دانشگاه. برنامه‌ی من؛ یا درست‌تر، برنامه‌ی پدرم، این بود که هشت‌ساله‌ام از کار در راهروهای تاریخی UCLA یا همان دانشگاه لس‌آنجلس کالیفرنیا قدم بزنم و موقع خروج از آن‌جا مدرک حقوق یا همان بلیت درآمد مادام‌العمرم را بگیرم. برنامه‌ی سوزناکی بود. مدرک می‌گرفتم، شغلی عالی و حقوقی عالی گیرم می‌آمد و زندگی را سر می‌کردم. البته انتخاب اول پدرم، پزشکی بود؛ ولی بعد از این که چندبار دید تا خون می‌بینم غش می‌کنم؛ حالا چه خون خودم باشد، چه خون بقیه، تصمیم گرفت سراغ رشته‌ی دومی برود که در نظر گرفته بود.

راستش را بخواهید همیشه عاشق کارهایی می‌شدم که خارج از چارچوب سنتی بود. نقشه‌های دیگری برای پیشرفت در زندگی‌ام کشیده بودم و کار کردن برای بقیه، جایی در این نقشه‌های من نداشت. ولی پدرم در کل زندگی‌ام داشت برای انجام این برنامه آماده‌ام می‌کرد و بالاخره با وجود روحیه‌ی سرکشی که داشتم، افتادم در راهی که او می‌خواست. در آن تابستان، آخرین چیزی که منتظرش بودم، چیزی غیرمنتظره بود. در یک بعد از ظهر گرم، یکی از دوستان خوب‌ام زنگ زد و پیشنهادی به

شدت و سوسه‌انگیز داد: «برادرم فیلم کرایه کرده و مشتاق است ببیندش. به نظرش فیلم معرکه‌ای است. کل رفقا را دعوت کرده بیایند این فیلم را ببینیم. حتی پیتزا و یک بطری نوشیدنی هم سفارش داده.» نوشیدنی، پیتزا و یک فیلم معرکه؟ هجده سالام بودم و این موضوع برای ام یک خوشی بزرگ محسوب می‌شد. به دوستانم گفتم روی من حساب کن.

لحظات ناراضایتی دوستان

برای آن شب دوستانه، تیپ زدم و رفتم خانه‌ی دوستانم. همان‌طور که گفته بود، هم پیتزا تدارک دیده بود، هم نوشیدنی. ولی فیلم چه‌طور بود؟ به هیچ وجه آن چیزی نبود که انتظار داشتم. با این حال شگفت‌زدمام کرد و بیست دقیقه‌ای نمی‌توانستم چشم از آن بردارم. وقتی تمام شد، نگاهی انداختم به اتاق و دیدم که دوستانم بدون هیچ احساسی زل زده‌اند به صفحه‌ی تلویزیون و مشخص بود آن‌ها هم توقع برنامه‌ی متفاوتی داشتند. ولی با این که به نظر می‌رسید آن فیلم هیچ تأثیری روی آن‌ها نگذاشته، من فکر کردم آن برنامه معرکه بوده! جوانان آن باشد این ماجرا مربوط به دهه‌ی ۸۰ است.

آن فیلم مربوط به شرکتی بود که پیشنهاد می‌کرد سیستم‌های فیلتراسیون آب خانگی را به صورت عمده بخرد و بعد، به قیمت خرده‌فروشی بفروشد و نبود کسی که آن برنامه واقعا شناسی بود برای حضور در دنیای کسب‌وکار.

با خودم فکر کردم، یک لحظه صبر کن. من که می‌توانم این کار را بکنم، دقیقا راست کار من بود. طرفداری از یک چیز با ارزش؟ سود کردن؟ مسوولیت‌پذیری؟ انجام دادن کار متفاوت؟

این فکر، چیزی را در عمق وجودم تکان داد. حتی به عنوان یک نوجوان دوست داشتم وقتی بقیه بدون هیچ احساسی به اطرافشان خیره شده‌اند، موقعیت‌هایی کشف کنم. وقتی دوستانم تابستان‌ها در مک‌دونالد و جاهایی مثل آن کار می‌کردند، من کارهایی می‌کردم متفاوت از بقیه.

می‌رفتم دنبال شغل‌های عجیب و غریب؛ مثل کونا‌کردن چمن‌ها یا جمع کردن میخ‌ها در جاهایی که داشتند ساخت و ساز می‌کردند و بابت هر کدامشان یک پنی می‌گرفتم.

از طرف یک مدرسه‌ی محلی کسب‌وکار مامور شده بودم تا در اتوبوس و ایستگاه‌های قطار از خارجی‌ها بخواهم یک فرم نظرسنجی پر کنند (با عنوان یک استراتژی استخدام). سخت کار می‌کردم؛ ولی با رینم خودم قدم برمی‌داشتم و چیزهایی را یاد می‌گرفتم که خودم می‌خواستیم. این ایده‌ی راه‌انداختن کسب‌وکار شخصی چه‌طور بود؟ کنترل ایده‌ها را داشتی، بدون این‌که با حداقل حقوق و قوانین بی‌فایده محدود شوی. روح سرکش‌ام می‌خواست کار متفاوتی بکند. مثل این بود که انگار در آن لحظه یک نفر آمده و پر نورترین لامپ دنیا را روشن کرده. موافق انجامش بودم!

هزینه‌ی ثبت‌نام و خرید صورت کالا ۵ هزار دلار بود و من حتی یک لحظه هم معطل نکردم. سریع، چکی به آن مبلغ نوشتم و پس‌اندازی را کشیدم بیرون که از تک‌تک چمن‌ها و میخ‌ها و نظرسنجی‌ها درآورده بودم. در عرض چندروز دو پالت بلند از فیلترهای آب در پارکینگ پدروم گذاشته شدند. هیچ ایده‌ای نداشتم که می‌خواهم با آن‌ها چی کار کنم. ولی مهم نبود، چون رفته بودم در دنیای کسب‌وکار.

هنوز یادم است که چه‌قدر هیجان داشتم. در پارکینگ ایستاده بودم و دست به کمر، خیره شده بودم به کوهی از دستگاه‌های فیلتراسیون آب و سرم را تکان می‌دادم. قرار بود فاتح دنیای آب‌های فیلترشده شوم.

فقط سه ساعت بعد از شروع کسب‌وکارم اولین دست رد خورد به سینتام: پدروم نمی‌توانست ماشین‌اش را بیاورد داخل پارکینگ.

گفت: این آب‌آشغال‌ها را ببر از این‌جا بیرون.

گفتم: کجا بگذارم؟

گفت: دارن، چه‌طوره ببری بیرون بفروشی؟

هیچ راه دیگری نداشتم. بیست دقیقه‌ی بعد راهی خیابان‌ها شدم.

معمولا حاضر شدنم آن قدر طول نمی کشید، ولی ناگهان احساس متفاوتی بهم دست داد. عصبی و مضطرب شده بودم؛ ولی نفس عمیقی کشیدم و شروع کردم به پیدا کردن راهام از خانه به خانه‌ی محله‌مان.

به خودم فشار می‌آوردم هر دری را بزنم و هر زنگی را. هر کس جواب می‌داد، شروع می‌کردم استدلال کردن در مورد آب بهتری که می‌توانستند مستقیم از شیر آب خانه‌شان داشته باشند: «درست در آشپزخانه‌تان قرار می‌گیرد. دیگر نمی‌خواهد بطری‌های بزرگ آب از مغازه بخرید و با خانه بیاورید. اصلا می‌توانید باور کنید چنین چیزی وجود داشته باشد؟»

اولین روز کسب و کارم خیلی طولانی بود. هر در جدیدی که باز می‌شد، شانس‌ام را از زاویه‌ی جدیدی امتحان می‌کردم. با واقعیت‌هایی در مورد آب نفرت‌انگیزی می‌ترساندم‌شان که به خانواده‌شان و به حیوان خانگی‌شان می‌دادند. دنیایی را برای‌شان محکم می‌کردم که در آن آب تمیز، تازه و نامحدود بود. سعی می‌کردم طلسم‌شان کنم (یا این جوروی فکر می‌کردم). از آمارهای تاثیرگذار صحبت می‌کردم، از تکنیک‌هایی در فروش استفاده می‌کردم که قبلا استفاده نشده بود (و احتمالا دیگر هم استفاده نخواهد شد). ولی مصمم و متمرکز بودم. مقاومت می‌کردم؛ حتی وقتی اوضاع ناامیدکننده به نظر می‌رسید... و در پایان روز، هیچ دستگاهی نفروخته بودم.

نمی‌توانستم باور کنم! چه جور می‌شود؟ اول صبح، چهل دستگاه فیلتر آب در پارکینگ پدرم بود و وقتی هم که برگشتم همان چهل تا بود. وقتی غروب، ماشین پدرم بیرون پارکینگ ماند و در پارکینگ بسته شد، فهمیدم به دردم بزرگی افتاده‌ام. از آن بدتر این بود که برای اولین بار فکر کردم شاید برای دنیای تجارت ساخته نشده باشم. شاید پدرم حق داشت. شاید دانشگاه و یک شغل خوب، مسیر درستی برای من باشد.

استرس داشتم و ناامید بودم (کمی هم از پدرم می‌ترسیدم). زنگ زد به مادر بزرگ‌ام؛ یعنی همان کاری که هر تاجر نوجوان ناامیدی موقع شکست می‌کند.

بدون مادر، بزرگ شده بودم. پدرم هم آن چنان آدم انسان‌سازی نبود. می‌گفت: «گریه نکن و گرنه کاری می‌کنم بیشتر گریه کنی!» ولی مادربزرگام نقطه‌ی امنی بود وسط طوفان. زنی بود که کمکام کرد کسی شوم که امروز هستم. به من عشقی بی‌قید و شرط و دلگرم‌کننده می‌داد که واقعا احتیاج داشتم. حتی وقتی درست عمل نمی‌کردم، باز می‌گفت عالی‌ام. کل کاری که باید می‌کرد، لبخند زدن بود. بر عزیزم صدا کردن من. می‌دانستم که دوستانم دارد.

مادربزرگام بود که به من درس‌هایی در مورد پول یاد داد. کمکام کرد اولین حساب بانکی‌ام را افتتاح کنم. یادم داد پس‌انداز کنم و تشویق‌ام کرد موجودی حساب‌ام را بیشتر کنم. همه‌ی این کارها باعث شد مادربزرگام برای‌ام بشود یک آدم الهام‌بخش. با این حال هرچند عقل معاش داشت، ولی مشتری‌سختگیری نبود. این یعنی در آن روز اول کسب‌وکار در زمینه‌ی دستگاه‌های فیلتراسیون آب دقیقا همان آدمی بود که می‌خواستیم. تماس گرفتم و قرار می‌گذاشتم. موقع قرار، سخنرانی صیقل خورده‌ام را برای‌اش ایراد کردم در مورد آب تمیز در ازای فقط چند پنی برای هر گالن. ولی قبل از این که حرف‌ام را تمام کنم، گفتم:

«عالی‌ست عزیزم. من یکی می‌خرم.»

سعی کردم شگفت‌زده باشم. «گفت یکی می‌خرد؟»

من که تحت‌تاثیر قرار گرفته بودم، پافشاری کردم و توضیح دادم مدل‌های اولیه چه قدر مسخره هستند و باید سیستم خودش را ببرد در سطح مدل کاتلاک که در لیست کالای‌ام داشتم و در آن، واحد فیلتراسیون زیرسینک آب قرار می‌گرفت و هیچ دستگاه بدقواره‌ای جلوی دید نبود، هیچ کثیف‌کاری نداشت و آب فیلترشده مستقیم از شیر آب می‌آمد بیرون.

پرسید: «ولی چه کسی می‌خواهد نصب‌اش کند؟ می‌دانی که نمی‌خواهم از پدربزرگات بخواهم این کار را بکنند. چون دیگر ول‌کن

ماجرا نخواهد بود.»

گفتم: «مشکلی نیست ماما بزرگ! خودم نصب می‌کنم. کاری ندارد.»

گفت: «پس باشد عزیزم. هر مدلی که خودت پیشنهاد می‌کنی، انتخاب

می‌کنم.»

با آن دوازده کلمه اولین فروش‌ام را انجام دادم؛ یک فروش ویژه وقتی

مادر بزرگ‌ام رفت دسته چک بیاورد، نصب دستگاه را شروع کردم. کم‌تر

از یک ساعت بعد، یکی از دستگاه‌های فیلتراسیون من کم شد و یک نفر

آمد در لیست مشتریان‌ام.

من که از موفقیت‌ام خیلی خوشحال بودم، قدم بعدی را برداشتم که

همه‌ی فروشندگانی موفق برمی‌دارند: از مادر بزرگ‌ام خواستم برای‌ام

تبلیغ کند.

خیلی راحت بود. پدر بزرگ و مادر بزرگ‌ام در یک محله‌ی پنجاه بلوکه‌ی

مخصوص بازنشسته‌ها زندگی می‌کردند.

جایی خوب که آدم‌های خوبی در آن زندگی می‌کردند و همه‌شان

از دیدن نوه‌ی خوب مادر بزرگ‌ام، گل از گل‌شان می‌شکفت. آن‌ها هم

دستگاه فیلتر آب می‌خواستند؟ معلوم است که می‌خواستند. همه‌شان

هم همان مدلی را می‌خواستند که مادر بزرگ‌ام داشت.

در کم‌ترین زمان و با همراهی مادر بزرگ‌ام خانه به خانه گشتیم و فقط

در ساختمان مادر بزرگ‌ام هجده‌تا دستگاه فروختم. موفق شده بودم! حس

کارآفرینی می‌کردم! روی آن‌ها در پرواز بودم. با این موفقیت، دستگاه‌های

فیلتر آب بیش‌تری سفارش دادم. بزرگ‌ترین مشکل‌ام جای نگهداری

دستگاه‌ها بود. می‌توانستم هم دانشگاه بروم (و وکالت بخوانم و پدرم را

خوشحال نگه دارم) و هم کنارش، امپراتوری دستگاه‌های فیلتر آب بسازم.

ترتیب همه چیز را داده بودم.

چند روز بعد از اولین روز فروش‌ام، پدر بزرگ و مادر بزرگ‌ام به هاوایی

سفر کردند و من هم دانشگاه را شروع کردم. یک روز صبح، وقتی آن‌ها

روی تراس مشغول نوشیدن قهوه بودند، یکی از همسایه‌های مجتمع

مسکونی‌شان تماس گرفت. در طبقه‌ی پایین و درست زیر خانه‌ی پدربزرگام زندگی می‌کردند. انگار مشکلی به وجود آمده بود. یک مشکل خیلی خیلی خیس!

همسایه‌های طبقه پایین گفتند وقتی در نشیمن نشسته بودند و داشتند فیلم می‌دیدند متوجه قطره‌ی آبی شدند که از طبقه‌ی بالا چکه می‌کرد. خیلی زودتر از این‌که فیلم تمام شود، آن قطره، جریان آب شد و چند لحظه بعد، سیلی از آب از سقف ریخت پایین. همسایه‌ها که ترسیده بودند با تعمیرکار تماس گرفتند و به طبقه‌ی بالا رفتند و متوجه شدند چند سانتی متر آب کل آپارتمان را گرفته است.

خانه‌ی پدربزرگام غرق آب شده بود.

فرش‌ها، وسایل خانه، دیوارها، کتاب‌ها، جعبه‌ها، کفش‌ها، لباس‌ها، وسایل برقی؛ همه خراب شده بودند. فاجعه شده بود. متجسس چکه‌ی آب؟ دستگاه فیلتر آب کادیلک که زیر سینک آب نصب شده بود، ترسیده بودم. باید آن دستگاه به دردخور فیلتر آب را سرزنش کرد و من هم در ذهن‌ام بحث بلندبالایی را با مدیران آن شرکت آماده می‌کردم. چه تولید بی‌فکری از این شرکت سر زده بود! چرا اجازه داده بودند که این فیلترهای خراب به خانه‌ی قربانیان معصوم و ناآگاه راه پیدا کند؟ واقعا که!

ولی قبل از این که تماس بگیرم، موضوع بدتر شد. به نظر می‌رسید جریان آب به خاطر فیلترهای خراب نبوده، تنها چند لحظه برای یک لوله‌کش حرفه‌ای کافی است تا تشخیص دهد هرکسی این فیلتر آب را نصب کرده، یک اشتباه ناشیانه کرده و یک واشر خیلی مهم را برعکس بسته. البته که آن آدم ناشی و خطاکار، من بودم! نوه‌ی خوب مامان بزرگ! این اتفاق کلاً تقصیر من بود. اتفاقی که نه فقط در خانه‌ی پدربزرگام که بی‌شک در هجده واحد دیگر هم اتفاق می‌افتاد. من کار نصب همه‌ی دستگاه‌هایی را که فروختم، خودم انجام دادم (یک آدم بزرگ و کامل این‌جاست دوستان! دیدید چه قدر کار نصب راحت بود!) من قبل از این که با احساسی مثل یک قهرمان بزرگ بروم دانشگاه، هجده بمب ساعتی

را در ساختمانی پر از دوستان پدربزرگ و مادربزرگام کار گذاشته بودم. در نهایت هم من نبودم که آن بمب‌ها را خنثی کرد. پدربزرگام همراه یک لوله‌کش (یا به قول پدربزرگ کسی که می‌داند دارد چه غلطی می‌کند) این کار را کردند. رفتند به تک‌تک واحدها و فیلترهای آب را دوباره و به شکل صحیح نصب کردند. بعد از آن با خجالت از پدربزرگام پرسیدم چه قدر بدهکارش شده‌ام. خیلی ساده جواب داد: «اون رو کینگ ما در نظر بگیر برای شهریه‌ی دانشگاهت.»

با این که به طور رسمی هیچ وقت دانشگاه را تمام نکردم، حالا که به گذشته نگاه می‌کنم، متوجه می‌شوم آن پول، شهریه‌ی من شد در مدرسه‌ی عالی کارآفرینی تجربی.

آن موقع، پدربزرگام به لطف شرکت بیمه و به قول خودش به لطف هوش کافی‌اش توانست خانه‌اش را تعمیر و بازسازی کند. من هم توانستم خودم را بکشم بالا، خشک کنم و به حرفه‌ی فروش دستگاه‌های فیلتر آب ادامه دهم.

و درست مثل آن روزی که در پارکینگ پدرم احساس فاتحی می‌کردم، در نهایت، پدرم (البته تا حدی).

این ماجرا مال خیلی سال پیش است. ولی حتی حالا که دارم داستان زندگی‌ام را تعریف می‌کنم، می‌توانم آن شب اولی را به یاد بیاورم که داشتیم آن فیلم را می‌دیدیم. انگار همین دیروز بود. یادم می‌آید چه احساس هیجانی داشتم از دیدن آن موقعیت منحصر به فرد و چه قدر خوشحال بودم از پیدا کردن چیزی که مناسب من، اراده و هدفام بود در انجام دادن کاری منطوق از بقیه.

اضطراب اولیه‌ی نفیس و سرمایه‌گذاری پولی که به زحمت به دست آورده بودم، در ذهن‌ام مانده و زمانی را که ترسیده بودم از این که شاید برای این کسب‌وکار ساخته نشده باشم و کل پول‌ام را از دست بدهم، چه قدر همچنان زده بودم وقتی اولین محصولاتام از راه رسیدند و چه قدر ناامید، وقتی دیدم پدرم ناراحت شده.