

به نام خدا

فهرست مطالب

پنج	سرآغاز
هفت	پیش‌گفتار
یازده	مقدمه
۱	بخش نخست ایجاد زیربنای مستحکمی از ثروت
۳	۱ داستان من
۲۳	۲ تبدیل شدن به یک میلیونر
۳۷	۳ باورها
۵۷	۴ رؤیاهای مهم، نتایج مهم را خلق می‌کنند
۷۱	۵ هدف‌گذاری مختص بازندگان است
۸۳	۶ مدیریت عملکرد برای حداکثر بازدهی
۹۹	۷ ویژگی رفتاری اسرارآمیز قدرتمندترین افراد جهان
۱۲۷	بخش دوم تبدیل شدن به یک میلیونر جوان
۱۲۹	۸ آغاز یک کسب‌وکار
۱۴۳	۹ چرا چیزی متوسط را اختراع کنید، وقتی می‌توانید از افراد با استعداد کپی برداری کنید؟

۱۵۹	۱۰ کسب‌وکار نهایی با بهره‌وری زمانی
۱۷۷	۱۱ بازاریابی اینترنتی
۲۲۹	بخش سوم مدیریت و توسعه کسب‌وکار تان
۲۳۱	۱۲ بازاریابی از طریق همکاری مشترک با منابع خارجی
۲۵۵	۱۳ پنج استراتژی ویژه برای برنده شدن در رقابت
۲۸۱	۱۴ تأملات نهایی

پیش‌گفتار

در اقتصاد جهانی امروز، میلیون‌ها نفر از مردم شغل خود را از دست می‌دهند، که می‌توان روند سرسام‌آور پیشرفت فناوری و همچنین نیروی کار ارزان‌تر در خارج از کشور را از دلایل آن برشمرد. تنگناهای اقتصادی، ورشکستگی‌ها، و بازستانی‌های املاک رهنی، زندگی‌های مردم را نابود و دنیای آن‌ها را آشفته ساخته است. ما در وضعیتی بحرانی به سر می‌بریم. در گویش چینی، بحران به معنای خطر است، اما به معنای فرصت نیز هست.

در کتاب **میلیونر شدن در جوانی**، مت موریس، نویسنده، سخنور و کارآفرین، به بیان مطالبی پرداخته است که در میان این بحران، فرصت‌هایی را پیش چشم ما قرار می‌دهد. او تحت‌تأثیر غم و اندوه از دست دادن پدر و بنا به میلی سیری‌ناپذیر برای در دست گرفتن سرنوشت خویش، کتابی نگاشته است که در زمان و ساعت کنونی، اجتناب‌ناپذیر است.

دیدگاه‌های مت، حاصل سال‌ها مطالعه متمرکز، خواندن صدها کتاب و شرکت در شماری از سمینارها و سخنرانی‌هاست. وقتی مت دربارهٔ میلیون‌ها دلار و تبدیل شدن به یک میلیونر سخن می‌گوید، نه تنها دربارهٔ پول صحبت می‌کند، بلکه از همه ما می‌خواهد ظرفیت نامحدودی که در وجودمان نهفته است را بشناسیم و به نتایجی فراتر از حد تصورمان دست یابیم.

مت در سنین خیلی پایین، احساس کرد باید در زندگی خود، به هدفی والاتر از کار کردن از ۹ صبح تا ۵ عصر، بیندیشد. شاید او هم زمانی که متوجه شد به لحاظ فکری نمی‌تواند تا آخر عمر برای فردی دیگر کار کند، احساسی همچون شما داشته است. او دیگر به این راضی نمی‌شد که فردی دیگر برای او تعیین کند که صبح‌ها چه زمان از خواب برخیزد، چه مقدار زمان برای ناهار

داشته باشد و از آن مهم‌تر چقدر ارزش داشته باشد. مت می‌دانست که می‌تواند فراتر از این باشد و باید راهی پیدا می‌کرد که به خواسته خود جامه عمل بپوشاند. مت با به‌کارگیری اصول این کتاب، از شرایط بی‌خانمانی و خوابیدن در اتومبیل خود، موفق به ایجاد یک کسب‌وکار میلیون دلاری شد که هم‌اکنون زندگی مردم در سرتاسر جهان را متحول می‌سازد.

بسیاری از کسانی که شما هم ممکن است از آن دسته باشید، در حال تغییر دادن ذهنیت خویش هستند، آن‌ها می‌خواهند فراتر از صرفاً بقا داشتن و حتی فراتر از موفقیت زندگی کنند؛ آن‌ها مشتاق معنا بخشیدن به زندگی خویش هستند. مت، در کتاب **میلیونر شدن در جوانی**، بدون خودستایی، اصول ابتدایی و راهکارهای دستیابی به این سطح از زندگی را آشکار می‌سازد.

اگر شما کسی هستید که شغل‌تان را از دست داده‌اید، یا می‌خواهید کسب‌وکار خودتان را آغاز کنید، کتاب حاضر کلید اصلی باز کردن این فصل جدید از زندگی‌تان را به شما می‌دهد. مت بر این باور است که اگر شما نتوانید به این دیدگاه دست پیدا کنید که به حد کافی در وضعیتی بوده‌اید و باید آن را پشت سر بگذارید، آنگاه این زندگی است که شما را پشت سر خواهد گذاشت.

آن دسته از شما که خواستار زندگی بهتری هستید، می‌توانید با بهره‌گیری از دیدگاه موریس توانایی بازسازی موقعیت‌های خود را به دست آورید و خود را نه فردی بدون شغل، بلکه کسی تلقی کنید که از حصار شغلی رها شده و می‌تواند موفقیت مالی خود را رقم بزند و به سمت تعالی گام بردارد. اگر هدف شما این است که رئیس خودتان شوید، این کتاب به شما خواهد آموخت چگونه بهترین فرصت‌های کسب‌وکار را در اوضاع اقتصادی کنونی جهان شناسایی و ارزیابی کنید. در این کتاب، اطلاعات موردنیاز برای توسعه مهارت‌های رهبری خود را کسب خواهید کرد و طرز نگرش یک میلیونر را خواهید شناخت که برای موفقیت در بازار ناپایدار کنونی امری حیاتی است.

شما با استفاده از دانشی که از این کتاب به دست می آورید، دیگر به خودتان اجازه نخواهید داد در ازای حقوق ماهیانه، روح خود را معامله کنید و زمان ارزشمند خود را محدود به انجام کاری کنید که از آن نفرت دارید.

کتاب **میلیونر شدن در جوانی**، به گونه ای طراحی شده که به شما آموزش دهد چگونه زندگی خود را پسرفت ناپذیر کنید. هر فصل از کتاب، دیدگاه شما نسبت به خودتان را گسترش خواهد داد و راهکارهای عمل گرایانه و اثبات شده ای در اختیارتان خواهد گذاشت که با به کارگیری آن ها، میلیونری که در وجودتان نهفته است و منتظر تلنگر شماست را متجلی سازید.

من به دلیل اینکه از دست دادن شغل را تجربه کرده ام، واکنش های همراه با ترس، عصبانیت و افسردگی در این زمینه را امری طبیعی می دانم، اما شما نمی توانید در این مقطع بمانید. این کتاب به شما کمک خواهد کرد افسار زندگی خود را دوباره به دست بگیرید و خود را به بخشی از خودتان که هنوز نمی شناسید، معرفی کنید، یعنی همان میلیونر درونتان.

این کتاب مناسب هر کسی نیست. اگر شما اکنون در حال مطالعه آن هستید، به خودتان تبریک بگویید، زیرا دوست من، شما مثل اغلب مردم نیستید. کسانی که این کتاب را می خوانند، میلیونر یا میلیونرهایی در حال آموزش هستند. اگر شما همراز آن ها هستید، می توانید با بهره گیری از این کتاب، در دل کوه های ناامیدی، تونلی از امید ایجاد کنید و فردایی روشن تر را پدید آورید.

رؤیای شما چیست؟ شما با سرمایه گذاری روی خود و استفاده از این کتاب به عنوان جاده ای برای رسیدن به رؤیای تان، گام بسیار مهمی برداشته اید. سطح بعدی زندگی شما منتظر تان است، دنیا منتظر تان است.

من معتقدم کتاب **میلیونر شدن در جوانی**، به عنوان شاهکاری برای متحول ساختن زندگی های سرتاسر جهان شناخته خواهد شد. به من و میلیون ها تن دیگر که این کتاب را برگزیده اند ملحق شوید و بیایید تا رنسانسی اقتصادی را رقم بزنیم.

لوز براون

مقدمه

همه ما خودساخته‌ایم. اما تنها افراد موفق به آن اعتراف خواهند کرد.

ارل نایتینگل^۱

تصور کنید، پنج روز هفته، هر روز صبح زود از خواب برمی‌خیزید، با هزار بدبختی در ساعات اوج ترافیک، مسیری را طی می‌کنید تا هشت ساعت دیگر از زندگی‌تان را صرف شغلی کنید که دوستش ندارید. پس از انجام شغلی که اجازه نمی‌دهد آنچه واقعاً دوستش دارید انجام دهید، تصور کنید دوباره با هزار مکافات در اوج ساعات ترافیک به خانه برمی‌گردید تا بتوانید اعضای خانواده خود را ببینید، کسانی که کم‌تر از اغلب همکاران‌تان درباره شما می‌دانند.

حالا، به عنوان پاداش تمام این سختی‌ها، فقط آن قدر پول می‌گیرید که صورت‌حساب‌های‌تان را بپردازید و دو هفته در سال به تعطیلات بروید تا بتوانید ذره‌ای از طعم آزادی را بچشید. قبل از آنکه خیلی در تعطیلات به شما خوش بگذرد، به سرعت سر کارتان برمی‌گردید و ۵۰ هفته ملال‌انگیز دیگر منتظر می‌مانید تا بتوانید در تعطیلات بعدی پا به فرار بگذارید. این است آن زندگی که می‌خواهید بیست سال دیگر به آن ادامه دهید؟ ده

1. Earl Nightingale

سال دیگر؟ پنج سال دیگر چطور؟ شغل اغلب مردم، نه تنها به آن‌ها امنیت مالی نمی‌دهد، بلکه امنیت مالی را از آنان سلب می‌کند.

حتی بدتر از آن، اغلب شغل‌ها چیزی بیش از زندان‌هایی با حقوق خوب نیستند. در زندان، به‌خاطر موانع فیزیکی، این آزادی را ندارید که به هر کجا می‌خواهید بروید یا هر طور که می‌خواهید زندگی کنید. در اغلب مشاغل، این موانع مالی هستند که آزادی رفتن به هر کجا یا زندگی کردن به هر نحو که می‌خواهید را از شما می‌گیرند.

تا وقتی این موانع وجود داشته باشند، هرگز نمی‌توانید آزادی واقعی داشته باشید. برای بسیاری از مردم، تنها فرق بین سپری کردن زندگی در یک شغل و سپری کردن زندگی در یک زندان، این است که زندان به آن‌ها مزایای بهداشتی بهتری می‌دهد.

به همین دلیل، می‌خواهم به شما بگویم لازم نیست این‌طور زندگی کنید. حتی از آن بهتر، می‌توانم این را هم به شما بگویم که چگونه از وضعیت فعلی خود خارج شوید و زندگی خود را به شکلی درآورید که همیشه فکر می‌کردید باید آن‌طور باشد.

در این کتاب، می‌خواهم به شما نشان بدهم که دقیقاً چطور قبل از ۳۰ سالگی، خودم را به یک میلیونر تبدیل کردم. اگر فکر می‌کنید صرفاً به‌خاطر شانس و اقبال بود، تصویری اجمالی از زندگیم را برای‌تان شرح می‌دهم که احتمالاً ذهنیت شما را تغییر خواهد داد.

وقتی چهار ساله بودم، والدینم از هم جدا شدند. یک سال بعد، پدرم به زور وارد خانه ما شد و همسر جدید مادرم را درست مقابل چشم‌های مادرم با گلوله از پای درآورد. پس از اینکه پدرم دوران محکومیتش را در زندان سپری کرد، به‌شدت معتاد به الکل شد. در همان حال مادرم با دو شغل، بدون هیچ کمک مالی بابت نگهداری از فرزند و گاهی با کوپن‌های غذا مرا بزرگ می‌کرد و هم‌زمان، تلاش می‌کرد تحصیلاتش را به پایان برساند. وقتی ۱۳ سال داشتم، پدرم خودکشی کرد. ۱۸ ساله بودم که تصمیم گرفتم

کارآفرین شوم و در ۲۱ سالگی چنان دچار فلاکت و بدبختی شدم که ۳۰۰۰۰ دلار قرض داشتم، بی‌خانمان بودم و در هوندا سیویک قرضه‌ام زندگی می‌کردم و در دستشویی پمپ بنزین‌ها حمام می‌کردم.

در آن برهه از زندگی، که بعدها بیش‌تر برای‌تان شرح خواهم داد، تغییر دادن زندگی را آغاز کردم. با استفاده از راهکارهایی که در این کتاب به شما ارائه خواهم داد، در مدت زمان کم‌تر از سه سال، در ۲۴ سالگی، درآمد شش رقمی داشتم، برای خودم کار می‌کردم و دور دنیا سفر می‌کردم. در ۲۹ سالگی، یک میلیونر خودساخته بودم. امروز، کسب‌وکاری دارم که بیش از ۱۰۰۰۰۰ مشتری در سرتاسر جهان دارد. در ۳۲ سالگی بیش از ۲۰۰۰۰۰۰۰ دلار از محل شرکت‌هایم پول کسب کردم و اکنون احساس می‌کنم تازه ابتدای راه هستم.

گرچه امروز میلیونرم، اما هنوز به‌خاطر دارم که گرسنگی و نگرانی درباره تأمین وعده بعدی غذا، چه احساسی داشت. من می‌دانم بی‌خانمانی چیست و خوابیدن روی صندلی عقب یک اتومبیل چه حسی دارد. می‌دانم ناامیدی و یأس و هر روز از خواب برخاستن و فکر کردن به اینکه آیا زندگی بهتر خواهد شد، چه حسی دارد.

من این کتاب را نوشتم تا به شما بگویم زندگی می‌تواند بهتر و بهتر شود؛ اما تنها در صورتی که بخواهید مهارت‌های لازم برای ایجاد تغییر را فرا بگیرید. آنچه مرا از زندگی توأم با یأس و ناامیدی رها کرد و به سمت زندگی توأم با شکوفایی و هدفمندی برد، گام‌ها و عملکردهایی مشخص بود که به زیربنای موفقیت و استقلال مالی مطمئن انجامید.

خبر خوب این است که من می‌خواهم این راهکارها را با شما در میان بگذارم، چون می‌دانم مفید و کارآمد هستند. خبر بهتر این است که می‌دانم هر کسی می‌تواند آنچه من انجام دادم و حتی بهتر از آن را انجام دهد. اگر من می‌توانم، پس شما هم می‌توانید؛ و در این کتاب، راهکار آن را می‌آموزید.

بخش نخست

ایجاد زیربنای مستحکمی از ثروت

۱

داستان من

بالاترین پاداش تلاش، این نیست که چه چیزی
به دست می آوریم، بلکه این است که به چه کسی
تبدیل می شویم.

جان راسکین^۱

در حالی که مشت هایم را از روی استیصال گره کرده بودم، هیچ چیز
نمی خواستم، جز اینکه بیرون بروم.

دومین روز کلاس بازاریابی در دانشگاه تگزاس بود و من تمام تلاشم را
می کردم تا روی صحبت های معلم بازاریابی، دکتر انگوین^۲ تمرکز کنم. او از
اساتید جدید دانشگاه بود که تمام زندگیش را در محیط دانشگاهی گذرانده
بود. کاملاً معلوم بود که در مدرسه بازرگانی مدارج عالی داشت، اما به وضوح
می شد فهمید که در گویش انگلیسی مشکل دارد.

وقتی نام مرا با لهجه خاص خودش صدا کرد: «ما - چو موییس»، به سرعت
اشاره کرد که من روی صندلی که در کلاس قبل برایم تعیین شده بود
نشسته ام. ترتیب نشستن، آن هم در دانشگاه.

1. John Ruskin

2. Dr. Nguyen

۴ میلیونر شدن در جوانی

فقط این نبود، او به ما گفت که نمی‌توانیم در طول کلاس به دستشویی برویم در غیر این صورت غایب تلقی می‌شویم. ناگهان، احساس کردم بار دیگر در مدرسه ابتدایی هستم.

در کمال تعجب من، او اصرار کرد که از جایم برخیزم و روی صندلی خالی بغل دستم بنشینم.

در حالی که زبانم را گاز می‌گرفتم، روی صندلی دیگر نشستم و در همان حال با خودم فکر کردم، «دکتر انگوین قطعاً بزرگ‌ترین احمق در این اتاق است.» این حقیقت که او می‌خواست به ما تعلیم دهد چگونه در دنیای تجارت موفق شویم، با وجود اینکه هرگز به آن فضا قدم نگذاشته بود، موضوع وحشتناکی بود. در همین حین بود که برای نخستین بار صدایی درونم گفت: «برو بیرون».

پس از حضور و غیاب، به بحثی طولانی مبنی بر اهمیت تحصیلات و اینکه چطور آن عده از ما که می‌خواهیم شغل خوبی در بخش تجارت داشته باشیم، حتماً باید تحصیلات دانشگاهی داشته باشیم، پرداخت.

صدای درونم گفت: «ضربه نخست».

سپس به ما گفت که بازار شغل‌یابی چنان رقابتی شده است که اگر ما بخواهیم شغل خیلی خوبی داشته باشیم، باید فوق‌لیسانس بگیریم.

«ضربه دوم».

بالاخره، به ما گفت اگر واقعاً می‌خواهیم از نردبان شرکتی بالا برویم، باید آنچه او می‌گفت را انجام دهیم و دکترا بگیریم.

«ضربه سوم».

انگشتانم سفید می‌شدند و تمام بدنم منقبض بود. تا به حال در جایی بوده‌اید که احساسی منفی به بدنتان بدهد و بخواهید همان زمان از آنجا خارج شوید؟

همان‌طور که می‌بینید، من دو سال آخر، غرق در کتاب‌هایی دربارهٔ مکتب کارآفرینی بودم، به هر سمینار کسب‌وکار که پیدا می‌کردم می‌رفتم و در

۱ - داستان من ۵

اتومبیل به برنامه‌های صوتی الهام‌بخش در خصوص کسب‌وکار گوش می‌کردم. به علاوه، ۱۰۰۰۰۰ دلار بدهی داشتم و سعی می‌کردم نخستین کسب‌وکارم را ایجاد کنم و در عین حال «وانمود می‌کردم» که روی درس‌های دانشگاه متمرکز هستم.

با وجود اینکه نخستین بار شکست خوردم، اما مجذوب این ایده بودم. من می‌دانستم که کارآفرین بسیار موفقی خواهم شد.

همچنان که به سخنان استاد دربارهٔ بالا رفتن از نردبان شرکتی گوش می‌دادم، می‌دانستم به هیچ وجه علاقه‌ای ندارم که شغلی داشته باشم و هیچ میلی نداشتم که از هرگونه نردبان شرکتی بالا بروم. آخرین چیزی که در فهرست اولویت‌هایم داشتم این بود که تلاش کنم یک دفتر مدیریتی مجلل داشته باشم.

احساس استیصال به قدری شدید بود که نمی‌توانستم تمرکز کنم. حرف‌های استاد داشت شبیه معلمی در فیلم کم‌دی چارلی براون می‌شد: «وای خدای من...»

می‌خواستم فریاد بزنم.

صدای درونم گفت: «کافی است! مت، تو می‌توانی این کار را انجام دهی. دانشگاه برای تو به قیمت تحصیلات دنیای واقعی تمام می‌شود. تو هم اکنون کسب‌وکار جدیدی را آغاز کرده‌ای و باید روی آن تمرکز کنی. تو متعلق به اینجا نیستی، تو مثل این دانش‌آموزان نیستی که می‌خواهند تمام دوران بزرگسالی خود را محدود به زندگی فلاکت‌بار کار کردن از ۹ صبح تا ۵ عصر کنند، دو هفته در سال به تعطیلات بروند و تمام دوران زندگی‌شان را در ازای یک شغل معامله کنند. برو بیرون!»

بالاخره تسلیم شدم.

نفس عمیقی کشیدم، کتاب‌هایم را برداشتم، برخاستم و رفتم بیرون. هنوز به خاطر دارم که کلاس ساکت شد و دکتر انگوین سخنش را قطع کرد، مطمئنم می‌خواست قانون نرفتن به دستشویی را به من یادآوری کند.

۶ میلیونر شدن در جوانی

اما اصلاً یک کلمه هم حرف نزد. وقتی از اتاق خارج می‌شدم، سکوت حکم‌فرما بود.

شاید می‌دانست که نمی‌خواهم به دستشویی بروم.

وقتی از کلاس درس خارج شدم، بازدم عمیقی کردم و احساسی از آزادی بدنم را فراگرفتم. روزهای دانشگاهم تمام شده بود. سپس یک‌راست به دفتر اداری رفتم تا تمام کلاس‌هایم را لغو کنم و بالاخره از آن ورطه خارج شدم.

محض رضای خدا، من داشتم چکار می‌کردم؟

هنوز از محل کسب‌وکاری که به تازگی در زمینه ارائه دوره‌های آموزشی معافیت مالیاتی به راه انداخته بودم، یک سکه پنج سنتی هم درنیاورده بودم. داشتم به ۲۱ سالگی می‌رسیدم، هیچ پولی برای تبلیغات کسب‌وکارم نداشتم. ۱۰۰۰۰ دلار بدهی داشتم و پس از اینکه به خانه مادرم نقل مکان کردم که لازم نبود اجاره بپردازم، به او قول داده بودم دانشگاه را تمام کنم.

در حالی که هنوز محوطه دانشگاه را ترک نکرده بودم، بذره‌های تردید در وجودم رخنه می‌کرد. آیا می‌توانم از عهده این کار برآیم؟ آیا واقعاً می‌توانم این کار را انجام دهم؟ آیا داشتم مرتکب بزرگ‌ترین اشتباه زندگی می‌شدم؟ اما دیگر برای بازگشت خیلی دیر شده بود. دیگر از خط عبور کرده بودم. یا میلیونر یا ورشکسته.

و ورشکسته شدم.

ورشکستگی

با پول اندکی که در کارت‌های اعتباری داشتم، توانستم مقداری وام برای باز کردن دفتر کار کوچک ۱۲۰ فوت مربعی بگیرم، زیرا مادرم نمی‌خواست کسب‌وکار من در خانه او باشد.

یک میز تحریر، یک خط تلفن و مقداری ملزومات دفتری داشتم و در واقع کسی را نداشتم که دوره‌های آموزشی‌ام را به او بفروشم. حالا زمان تبلیغات بود، بنابراین به بانک رفتم تا وام بیشتری بگیرم.

۱ - داستان من ۷

دیگر جزئیات آن را تعریف نمی‌کنم، اما پس از شش ماه فعالیت در آن کسب‌وکار، بدهی من سه برابر شد و به ۳۰۰۰۰ دلار رسید. اساساً هر آنچه داشتم را گرو گذاشتم، روزی ۱۰ ساعت برای پاسخ به تماس‌های تلفنی آزاردهنده صرف کردم و با این حال نمی‌توانستم برای دفتر کار یا خانه اجاره بها بدهم و در همین زمان بود که مادرم گفت، حالا که آن قدر بزرگ شده‌ام که کسب‌وکاری را اداره کنم، پس آن قدر هم بزرگ شده‌ام که اجاره بدهم. بدهی هر پنج کارت اعتباریم به حداکثر رسیده بود و من کاملاً ورشکسته شدم. حالا وقت آن بود که شغلی بیابم، چیزی که به شدت از آن نفرت داشتم.

پس از جست‌وجو در روزنامه، یک آگهی در بخش فروش دیدم که نوشته بود: «ماه‌یانه ۱۰۰۰۰ تا ۲۰۰۰۰ دلار کسب کنید!» این رقم در آن زمان بیش از مقدار درآمد یک ماه من بود. با خودم فکر کردم اگر قرار باشد شغلی انتخاب کنم، حداقل باید شغلی باشد که فرصت کسب پول زیاد را به من بدهد.

برای مصاحبه به شرکت مزبور رفتم و پس از یک گفتگوی پنج دقیقه‌ای به من گفتند که آموزش فردای آن روز آغاز می‌شود. من برای فروش استخرهای شنای آماده استخدام شدم. با اینکه که به هیچ وجه علاقه‌ای به شغل جدیدم نداشتم، اما به شدت نیاز به پول داشتم، پس فهمیدم باید حداکثر تلاشم را بکنم.

پس از روز دوم آموزش، هنوز حتی یکی از استخرها را ندیده بودم که این برابرم کمی عجیب بود، اما آن‌ها به من یک دفترچه یادداشت به همراه متن نمایندگی فروش دادند و من آماده رفتن شدم. اساساً روش کار این بود که شرکت یک آگهی بازرگانی تلویزیونی پخش می‌کرد که در آن خانواده بزرگ و خوشبختی را نشان می‌داد که در استخری شنا می‌کردند و اینکه شما می‌توانستید آن استخر را به قیمت ۴۰۰ دلار خریداری کنید. وقتی مشتریان تماس می‌گرفتند، تلفنچی وقت ملاقاتی با نماینده فروش تعیین می‌کرد تا

۸ میلیونر شدن در جوانی

بباید و به آنها یک استخر ۴۰۰ دلاری و همچنین نوع ممتازی را که قیمتش کمی بالاتر بود، نشان دهد. البته، شغل من این بود که نوع ممتاز را به آنها بفروشم.

پس از اتمام آموزش، آنها گفتند که پیشکسوتانی در سرتاسر کشور دارند و از ما پرسیدند، آیا ترجیح می‌دهیم نزدیک دالاس بمانیم یا به جای دیگری برویم. چون من تشنه کسب درآمد بودم به آنها گفتم مرا به هر کجا که می‌توانم بیشترین درآمد را داشته باشم بفرستند. آنها گفتند که بیشترین پیشکسوتان در لویزیانای جنوبی هستند و از من خواستند فردای آن روز آنجا باشم.

همین‌طور شد. آن روز اتومبیلم را آماده کردم و همان شب عازم لافایت، لویزیانا شدم. حقوق من هفته‌ای ۲۰۰ دلار بود، به علاوه کارمزد فروش که شش تا هشت هفته بعد، یعنی پس از نصب استخر به من پرداخت می‌شد. اگر شانس می‌آوردم، می‌توانستم با پولی که پس از پرداخت صورتحساب‌های کارت اعتباری و هزینه بنزین و غذا، باقی می‌ماند، هفته‌ای یک یا دو شب در هتل اقامت کنم.

بقیه شب‌ها را در هوندا سیویک قراضه‌ام سر می‌کردم که دو بار خراب شده بود. در حقیقت، چند ماه قبل یک کامیون بزرگ با شدت از پشت به ماشینم زد، طوری که صندلی‌ام خم شد. حتی وقتی درست بود، من چند اینچ به عقب خم می‌شدم. شیشه عقب ماشین به طرز معجزه‌آسایی نشکست، اما در پشت به سمت داخل افتاد به گونه‌ای که حدود سه اینچ از شیشه فاصله داشت. وقتی رانندگی می‌کردم، مثل این بود که شیشه پایین باشد، چون می‌توانستم صدای بادی را که وارد اتومبیل می‌شد، بشنوم.

در آن زمان، فکر می‌کردم خوش شانس بوده‌ام که به پشت ماشینم زده‌اند چون راننده بیمه داشت و من توانستم ۱۵۰۰ دلار خسارت بگیرم و به جای آن که با آن ماشینم را تعمیر کنم، صورتحساب‌هایم را بپردازم. این هم طرز نگاه من به خوش‌شانسی در آن زمان بود.

رویداد روزانه - جمعه ۵ جون ۱۹۹۸

از آخرین رویداد روزانه‌ام زمان زیادی گذشته است اما حالا که شغل جدیدی دارم، احساس می‌کنم می‌توانم رویدادهای بیشتری بنویسم زیرا به نظر می‌رسد زمان پیکاری زیادی دارم. حالا با یک شرکت فروشنده استخرهای شنای آماده کار می‌کنم. اول مشتریان با شرکت تماس می‌گیرند تا یک استخر شنای ۳۹۵ دلاری بخرند و شرکت مرا تدر آن‌ها می‌فرستد تا به آن‌ها استخر کرائه‌تیمت تری به قیمت ۷۰۰۰ دلار بفروشم. من تازه همین چهارشنبه بعد از ظهر کارم را شروع کردم و چند روز است در لوییزیانا هستم.

وضعیت مالی‌ام از بد هم بدتر شده است و الان اوضاع وخیمی دارم. حدود ۲۰۰ دلار دارم که باید تا هفته بعد (پنج‌شنبه) در چاده با آن سرکنم. معلوم نیست تا پنجشنبه چطور باید از پس هزینه‌های بنزین، غذا و چند شب اقامت در هتل برپایم. حساب کرده‌ام که می‌توانم هفته‌ای یک یا دو شب در یک هتل ارزان قیمت بمانم و با هفته‌ای ۲۰۰ دلار سرکنم تا زمانی که کارمزد بگیرم (پرداخت کارمندا تا وقتی که استخرها نصب شوند یعنی ۶ تا ۸ هفته طول می‌کشد).

دیشب در پارکینگ وال‌مارت داخل اتومبیل خوابیدم. اول سعی کردم در یک مزرعه ذرت بخوابم چون داخل ماشین خیلی باید خودم را جمع کنم، اما پشه‌ها اذیتم می‌کردند و داخل کیسه خواب هم خیلی گرم بود. حدود ۹ صبح بیدار شدم و احساس کردم با نور خورشید که داخل ماشین می‌تابید پخته شده‌ام. یادم باشد درخت سایه‌داری پیداکنم که اتومبیل را زیر آن پارک کنم.

به مدت دو ماه داخل اتومبیل سر کردم و درس‌های ارزشمندی از بی‌خانمان بودن فرا گرفتم. اول اینکه خوابیدن تا دیر هنگام آن هم در گرمای سوزان ماه جولای و آگوست چیز خوبی نبود. حدود ساعت ۱۰ صبح، گرمای داخل اتومبیل به ۱۵۰ درجه می‌رسید و وقتی از خواب بیدار می‌شدم، احساس می‌کردم چیزی نمانده که خونم به نقطه جوش برسد و داشتم از شدت گرما می‌مردم.

۱۰ میلیونر شدن در جوانی

موضوع بعدی این بود که وقتی کسی فقط هفته‌ای یک یا دو شب در متل باشد، دچار مشکلات بهداشتی و حمام رفتن می‌شود. پس از گذراندن چند روز در گرمای ۱۰۰ درجه، دیگر واقعاً بوی گند می‌دادم... و تصور کنید چقدر بد بود که با این وضعیت می‌خواستم به خانه مردم بروم و سعی کنم چیزی به آن‌ها بفروشم.

توانستم پمپ بنزین‌هایی پیدا کنم که در دستشویی آن‌ها از داخل قفل می‌شد و من می‌توانستم با خودم صابون و یک حوله داخل دستشویی ببرم، تمام لباس‌هایم را در بیاورم و با پاشیدن آب از روشویی خودم را بشویم. وقتی کارم تمام می‌شد، کف دستشویی پر از آب شده بود، و همیشه دعا می‌کردم کسی آن بیرون منتظر نباشد تا ببیند من آن داخل چکار کرده‌ام. زندگی من به این شکل بود.

رویداد روزانه - چهارشنبه، ۱۰ جون ۱۹۹۸

دیشب هم داخل ماشین خوابیدم چون فقط ۳۰ دلار پریم باقی مانده بود. امروز که ۲۰۰ دلارم را بگیرم، احتمالاً ولخرجی می‌کنم و امشب در متل پر از سوسک دیگری اقامت می‌کنم... این هم از خوشی‌های زندگی فلاکت‌پار من. اتومبیل را پشت یکی از ساختمان‌های کروگر پارک کردم که تا حد زیادی از آفتاب صبح در امان باشد. هوا به قدری گرم است که نمی‌توانم بخوابم، به همین دلیل اتومبیل را هر ۳۰ تا ۴۵ دقیقه روشن می‌کردم تا خنک شود. همه چیز خوب بود تا اینکه با صدای ضربه‌ای که به شیشه اتومبیل خورد از خواب بیدار شدم و دیدم که واقعاً یک افسر پلیس بود. بدیهی است که خوابیدن پشت یک فروشگاه مواد غذایی غیرقانونی است، زیرا ملک شخصی است. نمی‌دانم آن‌ها تکران چه چیزی هستند، اما فقط عذرخواهی کردم و به سمت پارکینگ یک بیمارستان رفتم تا بقیه شب را آنجا بخوابم. یک درخت بزرگ زیبا برای پارک کردن اتومبیل پیدا کردم، به این شکل وقتی بیدار می‌شدم، دیگر زنده‌زنده نیخته بودم.

۱ - داستان من ۱۱

رسیدن به پایین ترین نقطه

وقتی به انتهای طناب می‌رسید، گره‌ای بزنید و به آن بیاویزید.

بنجامین فرانکلین^۱

پس از آخرین قرار ملاقاتم، هر شب با تلفن پولی با دفتر اصلی تماس می‌گرفتم تا از کارهای روز بعد مطلع شوم. به خصوص، یک شب پس از اینکه از قرارهایم مطلع شدم، باید برای رسیدن به ایالت مریلند برای قرار ملاقاتی در صبح روز بعد، رانندگی می‌کردم. پس از چند ساعت رانندگی، وارد شهر کوچکی شدم که قرار بود روز بعد در آن کار کنم. از آخرین باری که در سرویس بهداشتی پمپ بنزین حمام کرده بودم، چند روز گذشته بود و تازه ۲۰۰ دلار آن هفته را گرفته بودم. می‌خواستم آن شب در مثل بمانم.

پس از گشت زدن در اطراف شهر، خیلی زود فهمیدم در آنجا هیچ متلی وجود ندارد. در حقیقت، در تمام شهر فقط یک نورافکن وجود داشت... پس باید یک سرویس بهداشتی در پمپ بنزین پیدا می‌کردم.

پس از ۱۰ دقیقه دیگر، که در آن فاصله یک بار دیگر شهر را دور زدم، فهمیدم، حتی یک پمپ بنزین باز وجود ندارد. دیر وقت بود و من خسته بودم و شهر بعدی ۲۰ مایل از آنجا دورتر بود. تصمیم گرفتم، همین‌طور سر قرار فردا صبح بروم و امیدوار بودم خیلی بوی بد ندهم و در شهر بعدی حمام کنم.

آن شب باران شدیدی می‌بارید و من خودم را به پارکینگ یک کلیسا رساندم تا شب را در آنجا بخوابم. همیشه وقتی در پارکینگ کلیسا می‌خوابیدم، احساس امنیت بیشتری داشتم. با خودم فکر می‌کردم، تبهکارانی که بخواهند از من دزدی کنند (انگار اصلاً چیزی هم داشتم که کسی بدزدند) ممکن است در کلیسا کمی برای این کار دچار تردید شوند.

۱. Benjamin Franklin: نویسنده و دولتمرد امریکایی (۱۷۰۶-۱۷۹۰).