

5- قف على قدميك

اعتمد على نفسك

طارد أحلامك ولكن عش في العالم الحقيقي

اعملوا سوياً

«إذا كنت تريد حليباً، لا تجلس على مقعد في وسط حقل على أمل أن تأتيك البقرة». يمكن أن يكون هذا المثل القديم أحد أقوال والدتي. وكانت ستضيف: «استمر يا ريكى. لا تكثف بالجلوس دون عمل شيء. أمسك بالبقرة».

وهناك وصفة لفطيرة الأرنب تقول: «عليك أولاً أن تمسك الأرنب». لاحظ أن الوصفة لم تقل: «أولاً، اشتر الأرنب، أو اجلس على مؤخرتك إلى أن يعطيك أحد إياه».

إن دروساً كهذه تعلمتها من والدتي حين كنت لا أزال طفلاً في بداية مشي، وهي التي جعلتني أقف على قدمي. لقد تدربت على أن أفكر بمفردتي وأفعل الأشياء. هذا هو ما كان يؤمن به البريطانيون كأمة، ولكن هناك أطفالاً اليوم يريدون على ما يبدو أن يقدم لهم كل شيء على طبق. لو كان هناك مزيد من الآباء أشبه بأبوي، لربما أصبحنا أمة ناجحة بسبب همتنا وطموحنا - مثلما كنا سابقاً.

حين كنت في الرابعة من عمري، كانت أمي توقف السيارة على بعد أميال من منزلنا وتطلب مني أن أتدبر طريقي إلى المنزل عبر الحقول. كانت تعتبرها لعبة كنت أسعد بها. كانت تحدياً مبكراً. وإذ كنت أترعرع، غدت هذه الدروس أصعب. في صباح مبكر من فصل الشتاء، أيقظتني أمي وطلبت مني أن أرتدي ملابسني. كان الظلام لا يزال مخيماً وكان الجو بارداً، ولكنني زحفت خارج السرير. أعطتني أمي وجبة غداء مغلقة وتقاحة وقالت لي « إنني متأكدة من أنك ستجد بعض الماء في طريقك». لوحت لي بيدها مودعة وانطلقت أنا في رحلة 50 ميلاً على الدراجة الهوائية إلى الساحل الجنوبي. كان الوقت مظلماً حين انطلقت بمفردي. أمضيت الليل مع أحد أقاربي وعدت إلى المنزل في اليوم التالي. حين دخلت إلى المطبخ شعرت بالفخر. كنت متأكداً من أنني سوف أقابل بالهتاف، ولكن بدلاً من ذلك، قالت أمي: «أحسنت يا ريكي. هل استمتعت؟ هيا انطلق الآن، فالقسيس يريد منك أن تقطع له بعض الحطب».

قد يبدو هذا التصرف قاسياً لبعض الناس ولكن أفراد عائلتي يحب أحدهم الآخر حباً جماً ويعتنون بهم. إننا وحدة متماسكة بقوة. أراد والداي منا أن نكون أقوياء ونعتمد على أنفسنا. كان والدي دائم الحضور دائماً لتوجيهنا، ولكن أمي هي التي حضرتنا على أن نبذل قصارى ما نستطيع. لقد تعلمت منها الأعمال وقيمة المال. فقد اعتادت أن تقول أشياء مثل: «الفائز يكسب الكل» و «طارد أحلامك». إن تلقين الأطفال أن بإمكانهم الفوز في جميع الأوقات ليس فكرة صائبة، إذ في العالم الحقيقي، الناس يكافحون.

حين ولدت، كان والدي قد بدأ لتوه ممارسة المحاماة وكانت الأموال شحيحة. لم تتذمر أمي بل كان لديها هدفان أولهما العثور على أعمال مفيدة لي ولإخواتي؛ إذ كان البقاء بلا عمل شيئاً مستهجناً. وثانيهما

إيجاد سبل لكسب المال. في المنزل، كنا نتحدث عن الأعمال أثناء العشاء. أعرف أن بعض الآباء لا يتطرقون لمسائل العمل مع أولادهم ولا يشاطرونهم مشكلاتهم. ولكنني أعتقد أن أولادهم لن يتعلموا حقاً قيمة المال أبداً. أحياناً، حين يخوضون في العالم الحقيقي، لا ينجحون في مواجهة المشكلات. أما نحن، فكنا نعرف ما هو العالم الحقيقي. أنا وشقيقتي لندي كنا نساعد والدتنا في مشاريعها وكانت متعة أدت إلى خلق إدراك كبير لدينا للعمل الجماعي ضمن أسرتنا.

حاولت أن أربي سام وهولي بالطريقة نفسها على الرغم من أنني كنت محظوظاً بأن امتلك مالاً أكثر مما كان يمتلكه أبوي. لا أزال أعتقد أن قواعد أمي كانت جيدة وأن هولي وسام تعلمتا قيمة المال.

كانت أمي تصنع علباً خشبية صغيرة لوضع المناديل الورقية فيها وكذلك صناديق للأوراق المهملة. كانت ورشتها هي سقيفة الحديقة، وكان عملنا هو مساعدتها. كنا ندهنها ونستمتها. كانت مخازن هارودز (Harrods) تطلبها، وازدهرت المبيعات. كما كانت أمي تقبل طلاباً فرنسيين وألمان بصفة ضيوف لقاء أجر. كان العمل الشاق والمتعة سمات الأسرة. كانت شقيقة والدتي، الخالة كليز، مولعة بالخراف السوداء الويلزية. وجاءتها فكرة تأسيس شركة لبيع فناجين عميقة أسطوانية الشكل تحمل صورة خراف سوداء. وكانت النساء في القرية تحيك ملابس صوفية ذات تصاميم عليها خراف. وأبليت الشركة بلاء حسناً ولا تزال تعمل بقوة. بعد سنوات، حين كنت أدير أعمال شركة أسطوانات فيرجن، اتصلت بي الخالة كليز لتخبرني أن أحد خرافها بدأ يفني. لم أضحك. كانت أفكارها دائماً ذكية. بدلاً من ذلك، تبعت الخروف وأنا أحمل آلة تسجيل. وأصبحت أغنية «ماع خروف أسود» نجاحاً باهراً. وبلغت رقم 4 في اللوائح.

انتقلت من صناعات ريفية صغيرة إلى تأسيس شركة فيرجن على نطاق عالمي. باتت المجازفات أكبر. تعلمت أن أكون جريئاً في تعاملاتي وأفكاري. على الرغم من أنني أنصت للجميع بانتباه، لا أزال أتعلم على ذاتي وأتخذ قراراتي بنفسني. أو من بذاتي وبأهدائي. فقدت إيماني بذاتي مرة واحدة فقط. بحلول سنة 1986، كانت فيرجن واحدة من أكبر الشركات الخاصة في بريطانيا. ولديها 4000 مستخدم. كانت المبيعات قد زادت بنسبة 60 بالمائة عن السنة التي قبلها. قيل لي بأنه ينبغي أن أتحوّل إلى شركة عامة - وأبيع أسهماً في أعمايي. لم يكن اثنان من شركائي متحمسين، لأنهما كانا يعرفانني جيداً. قالوا: إنني أكره أن أفقد السيطرة، ولكن المسؤولين المصرفيين قالوا: إنها فكرة جيدة؛ إذ ستضيف مزيداً من رأس المال لأعمل به. شركات خاصة كبيرة أخرى، مثل بودي شوب (Body Shop) وسوك شوب (Sock shop) تحولت إلى شركات عامة. وكانت ناجحة.

حتي المسؤولين المصرفيون بقوة واتخذت قراراتي وأطلقت فيرجن على البورصة. طلب حوالي 70 ألف شخص أسهماً عن طريق البريد. أما الذين تأخروا كثيراً في الانفكاك عنها فاصطفوا في سوق الأوراق المالية في بريطانيا (City) لشراء أسهم شخصياً. لن أنسى أبداً كيف مشيت الرتل الطويل من الناس لأشكرهم على ثقتهم وإيمانهم بنا. تأثرت جداً حين كانوا يقولون أشياء مثل «لن نذهب في عطلة هذا العام؛ إذ إننا نضع مدخراتنا في فيرجن» و«نعتمد عليك يا رتشارد».

ومع ذلك، لم يمر وقت طويل قبل أن أكره الأساليب المتبعة في سوق الأوراق المالية؛ إذ لم تكن تلك أساليبني؛ بدلاً من عقد اجتماع غير رسمي مع

شركائي التجاريين على متن قاربي الذي هو منزلي لبحث الفرق الموسيقية التي علي أن أتعاقدها معها، كان علي أن أسأل أعضاء مجلس الإدارة. لم يكن لدى الكثير منهم أي فكرة ألبتة عن ماهية العمل في مجال الموسيقى. ولم يدركوا كيف يمكن لأسطوانة شهيرة أن تحقق الملايين بين عشية وضحاها. وبدلاً من أن أستطيع التعاقد مع شخص ما كان متحمساً قبل أن يفعل ذلك منافسوننا، كان علي الانتظار مدة أربعة أسابيع إلى أن يجتمع مجلس الإدارة، وبحلول ذلك الحين، يكون الوقت متأخراً للغاية أو قد يقولون أشياء مثل: «كيف أتعاقدهم مع فريق رولنج ستونز (Rolling Stones)؟ إن زوجي لا يحبهم. جانيت جاكسون؟ من هي؟»

كنت أأخذ دائماً قرارات سريعة وأتصرف بناء على غريزتي، ثم شعرت بفقدان الثقة بنفسي، وأهم من هذا كله، لم أعد أشعر أنني أقف على قدمي أنا. لقد ضاعفنا أرباحنا ولكن أخذت أسهم فيرجن تهبط، ولأول مرة في حياتي أحسست بالاكئاب. ثم حدث انهيار مفاجئ هائل في البورصة. وانخفضت الأسهم بسرعة. لم تكن غلطتي، ولكنني شعرت بأنني كنت أخذل جميع الناس الذين ابتاعوا أسهم فيرجن. كان العديد منهم أصدقائي وأفراد عائلتي إضافة إلى موظفينا. ولكن العديد منهم كانوا مثل الزوجين اللذين أعطيتني مدخرات حياتهما بالكامل. اتخذت قراراً. سوف أستردهم جميع الأسهم، بالسعر نفسه الذي دفعه كل واحد لقاءها. لم يكن علي دفع الكثير ولكن لم أشأ أن أخذل الناس. جمعت شخصياً المبلغ المطلوب وقدره 182 مليون جنيه، وكان ذلك يستحق العناء من أجل الحفاظ على سمعتي الحسنة وحرיתי.

اليوم الذي أصبحت فيه فيرجن شركة خاصة مرة أخرى كان أشبه بالهبوط بسلام بعد محاولة لتحقيق رقم قياسي في زورق بخاري أو منطاد. لم أشعر بشيء سوى الارتياح. مرة أخرى، أصبحت قبطان سفينتي وسيد مصيري.

أؤمن بذاتي، أؤمن بالأيدي التي تعمل وبالأدمغة التي تفكر والقلوب التي تحب.