

## 8- اتسم بالاحترام

كن مهذباً ومتسماً بالاحترام

افعل الشيء الصواب

حافظ على سمعتك الجيدة

كن منصفاً في جميع تعاملاتك

في الأيام الأولى من شركة فيرجن للموسيقى، تحدثت إلى بعض رجال الأعمال اليابانيين. كانوا مهذبين جداً إزاء شاب يلبس كنزة وبنطال جينز لم يكن لديه مال. علموني مدى أهمية إبقاء عينيك مفتوحتين وأذنيك مصفيتين وأن تكون مهذباً. يقولون: إنك لا تعرف أبداً من قد يسمعك أو يراك، فالتناس يتكلمون، وللقيل والقال عادة الارتداد على أولئك الذين تنهمك في سيرهم.

لقد صادفت ذلك بنفسي. ذات مرة، كان علي الذهاب لحضور اجتماع. كنت متأخراً. خطفت بعض الأوراق وقفزت في سيارة أجرة، في الطريق، كان السائق ثرثاراً جداً، قال: «أه، أنا أعرفك، أنت دك برانسون، إنك ماركة مسجلة».

قلت: «أجل، هذا صحيح».

«حسناً، إنه يوم مشهود في حياتي. ما أجمل أن يكون السيد برانسون في

سيارتي. تمنيت لو يغلِق فمه كي أستطيع قراءة أوراقه استعداداً للاجتماع، ولكنه استمر في الثرثرة. أخبرني أنه قد يكون سائق سيارة أجرة خلال النهار، ولكنه أيضاً ضارب على الطبل في فرقة موسيقية. سألت إن كنت أحب أن أسمع شريطه المسجل الإيضاحي. هوى قلبي. كان الناس دائماً يشغلون أشرطة التسجيل لي على أمل أن يتم اكتشافهم. لكنني لم أشأ أن أكون فظاً، فقلت له: «سيكون ذلك ماتعاً».

أجابني: «كلا. إنك تبدو تعباً. والدتي تسكن قريباً من هنا. وتود أن تلتقيك. ما رأيك في أن تتوقف وتتناول كوباً سريعاً من الشاي».

بدأت بالقول: «كلا، إنني متأخر».

«إنني أصر. إنك بحاجة إلى كوب من الشاي».

«أشكرك». قلتها بصوت واهن.

وما إن وصلنا إلى البيت حتى أدار السائق الشريط المسجل. سمعت الكلمات تصدر عن مكبر الصوت «يمكنني أن أحس بها، قادمة في الهواء الليلة...». قفز السائق من المقعد الأمامي وفتح الباب بانتظار نزولي من السيارة. كان سائق سيارة الأجرة هو فل كولنز (Phil Collins) وهو يضحك كالمعتوه.

عندما أنتجت الملياردير المتمرد، نقلت الفكرة عن قل. تظاهرت بأنني أشبه بسائق سيارة أجرة مسنٍ أوصل المتسابقين إلى بيت الضيعة حيث كنا نصور الشريط السينمائي. أبقيت أذني منصتتين وأصفيت إلى ما يقولون في الخلف. ولاحظت أيضاً كيف كانوا يعاملون رجلاً مسناً لا

يستطيع رفع صناديق ثقيلة. تعلمت الكثير عنهم من ذلك، مما سبب لهم قلقاً كبيراً.

الاحترام هو حول الكيفية التي تعامل بها الجميع وليس فقط الأشخاص الذين تريد أن تترك انطباعاً عنك لديهم.

يستطيع اليابانيون انتظار 200 سنة من أجل تحقيق هدف طويل الأمد لشركتهم ولا يبحثون عن الربح السريع بل يريدون نمواً بطيئاً راسخاً. ذات مرة، كنت أبحث عن شريك ليأخذ حصة في شركة فيرجن للموسيقى. فاتحنا العديد من الأمريكيين. كانوا يريدون أن يستثمروا ولكنهم كانوا يريدون أيضاً أن تكون لهم سيطرة مما يعني أن يتدخلوا بشكل وثيق في تسيير أمور الشركة. كانت لدينا طريقتنا الخاصة بنا في العمل، لذلك كنا نريد شريكاً صامتاً، إذ كنا نعلم أن شريكاً يتدخل في كل شاردة وواردة يمكن أن يسبب نزاعاً. تذكرت رجال الأعمال من اليابان الذين عاملوني بمنتهى اللطف والكياسة قبل بضع سنوات، ولذلك استدرنا إلى الشرق. سألت رجل الأعمال الياباني الذي أتى لرؤيتي عن رأيه في كيفية عملنا معاً.

سأل بلطف «يا سيد برانسون. أتفضل زوجاً أمريكية أم تفضل زوجاً يابانية؟ الأزواج الأمريكيات صعوبات جداً. الكثير من الطلاق والنفقات بعد الطلاق، بينما الأزواج اليابانيات طبيبات وهادئات».

وصف الإنسان بالطيب والهادئ لا يعني أنه ضعيف. وبدا لي ذلك رائعاً، وبدأنا العمل مع شركته.

أحد أفضل الدروس التي تعلمتها طوال حياتي هو عندما فعلت شيئاً

غير قانوني. لقد قبض علي ودفعت الثمن. في ذلك الوقت، كنت أعتقد أنني كنت أشبه قليلاً بقرصان من البوهيميين ذوي الشعر الطويل، بل إن الأمر بدا أشبه بلعبة. كنت أعتقد أنني جريء ولكنني كنت أيضاً مجنوناً. بعض المجازفات لا تستحق العناء.

أثناء سبعينيات القرن العشرين كنا جميعاً نوعاً من البوهيميين وكنا نعتقد أن مخالفة القانون شيء ممتع. وكان المزاج هو إلى حد كبير «نحن وهم». وكانت محطات إذاعة غير مشروعة تملأ موجات الهواء من وراء البحار. وكان الناس يصنعون المخدرات بكميات كبيرة. وبدأت عملية الغش التي قمت بها خدعة بسيطة بارعة، فقد بدأت صدفة في ربيع سنة 1971. كانت شركة فيرجن تعرف بأنها تبيع أسطوانات هادئة بأسعار مخفضة، ووردتنا طلبية كبيرة من بلجيكا. وإذا قمت بتقدير أسطوانات إلى بلجيكا، فلم يكن يتوجب عليك دفع ضرائب عليها، وبالتالي اشترت هذه الأسطوانات المعفية من الضرائب مباشرة من شركات الأسطوانات واستأجرت شاحنة مغلقة لنقلها عبر القنال على العبارة. وكانت خطتي تقضي بالنزول في فرنسا ومن هناك أقود الشاحنة إلى بلجيكا. ولم أكن أعرف أن علي دفع ضرائب في فرنسا.

في دوفر، ختم مسؤولو الجمارك أوراقني مع توضيح عدد ما كان لدي من أسطوانات. وعند وصولي إلى فرنسا، طلب مني إثبات أنني لن أبيع الأسطوانات في فرنسا. أبرزت طلبيتي الواردة من بلجيكا وقلت: إنني مارٌّ عبر فرنسا فحسب، ولكن هذا لم ينجح. قال الفرنسيون: إن لدي «بضائع بمخزن الاستيداع» وبالتالي يتوجب علي دفع الضريبة.

تجادلنا ولكن بما أنني لم أكن أريد دفع الضريبة، كان علي أن أعود بالعبارة إلى دوفر مع جميع الأسطوانات التي كانت لا تزال في الشاحنة. كنت غضبان لكوني أهدرت وقتي وخسرت طلبية لا بأس بها. ولكن في أثناء عودتي إلى لندن وأنا أقود الشاحنة، اتضح لي أنه كانت لدي الآن حمولة شاحنة من الأسطوانات المعفاة من الضرائب، بل كان لدي ختم جمركي يثبت ذلك. اعتقدت أنني لا أزال أستطيع بيعها عن طريق الطلبات البريدية أو في محلات فيرجن وبالتالي أحقق ربحاً إضافياً قدره خمسة آلاف جنيه تقريباً.

كان ذلك مخالفاً للقانون، ولكنني اعتقدت أنني كنت أخالف القوانين قليلاً. وعلى أي حال، فقد كنت باشرت بمحاولة لفعل الشيء الصحيح. في ذلك الوقت، كانت فيرجن مدينة للمصرف بمبلغ 15 ألف جنيه وبدا أن الحظ أو القدر كان يحاول إنقاذي. كنت دائماً أنجو من مخالفة القوانين واعتقدت أن هذه المرة لم تكن مختلفة. كان بإمكانني الإفلات منها لو لم أكن جشعاً؛ إذ بدلاً من مجرد بيع حمولة شاحنة واحدة، قمت بأربع رحلات إلى فرنسا زاعماً كل مرة أن الأسطوانات كانت معدة للتصدير، وكنت أعود مرة أخرى. في آخر مرة، لم أتجشم حتى عناء الصعود على العبارة؛ إذ بعد أن حصلت على الختم من الجمارك، قدت السيارة على شكل دائرة في ميناء دوفر، بحيث دخلت من بوابة وخرجت من الأخرى وتوجهت عائداً إلى موطني. أنا متأكد أنه لو لم يطلب مني التوقف لكنت واصلت سيرتي. كان الأمر في غاية السهولة، ولكن لم يكن بالسهولة التي اعتقدتها إذ كنت تحت المراقبة.

حصلت على معلومات سرية بأنه ستتم الإغارة علينا. وكان علينا في إحدى الليالي التخلص من جميع المخزون المعفى من الجمارك. وقمنا بتفريغ مستودعنا ولكننا لم نعتقد أن السلطات الجمركية لن تهتم بمحلاتنا. وعندما اقتحم رجال الجمارك مستودعنا، أخفيت ابتسامة خفيفة وأنا أراقب رجال الجمارك وهم يبحثون عن أسطوانات غير مشروعة. ولم أكن أعرف أنهم كانوا أيضاً يداهمون المحلات في الوقت ذاته. كانت صدمة هائلة حين زجوا بي في السجن.

لم أكن أصدق ذلك. كنت أعتقد أن المجرمين فقط هم الذين يتم توقيفهم. ومن ثم اتضح لي رويداً رويداً أنني لم أكن قرصاناً بوهيمياً. ولم تكن لعبة، وأنتي مجرم. وعادت إلى ذاكرتي كلمات مدير مدرستي؛ إذ عندما تركت المدرسة في سن السادسة عشرة، قال لي: «يا برانسون أتتياً بأنك إما أن تزج في السجن أو تصبح مليونيراً».

لم أكن مليونيراً - ولكنني كنت قابلاً في السجن. لطالما كان والداي يكرران على مسامعي أن اسمنا الطيب هو كل ما في الحياة. يمكنك أن تكون غنياً ولكن إذا لم يكن الناس يثقون بك، فإن هذا لا يساوي شيئاً. كنت مهدداً على فرشاة بلاستيكية عارية مع مجرد بطانية قديمة، وعاهدت نفسي بالأفعال شيء كهذا مرة أخرى وأنتي سوف أمضي بقية عمري أفعل الشيء الصحيح.

في الصباح، جاءت والدتي إلى المحكمة لمساندتي. لم يكن لدي مال لتوكيل محام، ولذلك تقدمت بطلب للحصول على مساعدة قانونية. أخبرني القاضي بأنني في حال طلبي مساعدة قانونية فلن أحصل على كفالة مالية. وقد حدد الكفالة بمبلغ هائل قدره ثلاثون ألف جنيه ولم أكن أملك هذا

القدر من المال. كان لدي قصر الضيعة ولكنه كان لا يزال مرهوناً. وضعت والدي منزلها بمثابة كفالة مالية بدلاً من ذلك. كانت ثقتها بي تقريباً أكثر مما كنت أتحمل. نظرت إلي عبر المحكمة وأخذ كلانا يبكي.

سوف أتذكر على الدوام كلماتها التي قالتها لي ونحن في القطار عائدين إلى لندن: «أعرف أنك تعلمت درساً يا ريكبي. لا تتدمر حيث لا ينفع الندم. علينا مواصلة حياتنا وتعامل مع هذا وجهاً لوجه». وبدلاً من الذهاب إلى المحكمة، وافقت مصلحة الجمارك على تسوية القضية وقضت بأن أدفع ما يعادل ثلاثة أضعاف ربحي غير المشروع، وهو مبلغ هائل وصل إلى 45 ألف جنيه. وقالوا: إن بإمكانني أن أسدد بمعدل 15 ألف جنيه في السنة. لم أكن غاضباً، إذ إنني لم أظهر أي احترام للقانون وكنت أستحق أن أدفع. ومنذ ذلك الحين، فإن أحد شعاراتي هو عدم فعل أي شيء غير قانوني.

كانت سبيلي لاستعادة احترام ذاتي هي أن أسدد كل فلس دون تدمر. في الواقع فقد كسبت، وكان هدي في هو جني الكثير من المال ولكن بطريقة مشروعة. وعملنا بشكل جنوني، وفتحنا محلات جديدة لأسطوانات فيرجن، وأخذنا نفكر بآراء جديدة للتوسع.

ومنذ ذلك الحين، حين أسأل إلى أي مدى أنا مستعد للذهاب في تحقيق أهدافي، فإن جوابي هو ذاته. أولويتي عدم خرق القانون وأن أتأكد في جميع الأوقات من أنني لا أخرقه، إذ إن سمعتك هي كل شيء.

إذا كنت تبدأ عملاً ما وتساءلني إن كان لدي درس أقدمه لك، أقل: «كن منصفاً في جميع تعاملاتك. لا تخدع - ولكن ليكن هدفك الفوز». وينبغي لهذه القاعدة أن تمتد لحياتك الخاصة. إن شعاري هو «لا تفعل أبداً أي شيء من شأنه أن يورق نومك في الليل». إنها قاعدة مفيدة للعمل بها.