

عادات ثروتمندان

عادات‌های روزانه‌ی افراد ثروتمند

آموزش موفقیت مالی در قرن ۲۱
آموزه‌هایی که فارغ از سن، تحصیلات و سطح مالی شما، کاملاً اجرایی‌اند

توماس کارلی

کیارش عباس‌زاده، هدیه فریدفر

سرشناسه	: کارلی، توماس – Corley, Thomas
عنوان و نام پدیدآور	: عادات ثروتمندان؛ عادات‌های روزانه‌ی افراد ثروتمند / نوشته توماس کارلی، مترجم کیارش عباس‌زاده و هدیه فریدفر.
مشخصات نشر	: تهران، نوین توسعه، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	: ۹۸ صفحه.
شابک	: ۹-۳۰-۶۸۴۰-۶۲۲-۹۷۸
فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: عنوان اصلی: Rich Habits
موضوع	: موفقیت، مدیریت مالی شخصی
رده‌بندی کنگره	: HG۱۷۹
رده‌بندی دیویی	: ۳۳۲/۰۲۴
شماره کتابشناسی ملی	: ۶۰۰۸۳۱۳



عنوان:	عادات ثروتمندان؛ عادات‌های روزانه افراد موفق
مؤلف:	توماس کارلی
مترجم:	کیارش عباس‌زاده، هدیه فریدفر
ویراستار:	مریم السادات صفائیان
زمان و نوبت چاپ:	۱۳۹۸، اول، ۳۰۰ نسخه
ناشر:	نشر نوین توسعه
شابک:	۹-۳۰-۶۸۴۰-۶۲۲-۹۷۸
قیمت:	۲۱،۰۰۰ تومان

کلیه حقوق کتاب برای ناشر محفوظ است.



Rich Habits Institute

675 Line Road | Aberdeen, NJ 07747
732-382-3800 Ph • 732-441-1000 Fax
tom@richhabits.net

January 8, 2020

Kiarash Abbaszadeh
Iran

Dear Kiarash:

This letter shall serve as authorization to you to publish and distribute a Persian translation of my book, Rich Habits, within the country of Iran.

Sincerely,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Tom Corley', with a stylized flourish at the end.

Thomas Corley

فهرست

۹.....	مقدمه
۱۳.....	فروشنده‌ی بیمه
۲۳.....	منشی
۳۱.....	فروشنده‌ی ماشین
۳۹.....	حسابدار
۴۵.....	برنامه آموزشی عادت‌های ثروت‌ساز
۷۹.....	عادت ثروت‌ساز برای کار مشتری
۸۵.....	عادت ثروت‌ساز برای کار منشی
۸۹.....	عادت‌های ثروت‌ساز در کار برای فروشنده ماشین
۹۱.....	عادت‌های ثروت‌ساز در کار برای فروشنده بیمه
۹۷.....	مراسم بزرگداشت چی-سی-جایز

مقدمه مترجم

اغلب اینطور تصور می‌شده است که ثروتمندان بر اساس شانس، بخت و اقبال یا ارث به ثروت دست پیدا کرده‌اند. در برخی موارد هم تصور کرده‌ایم خودشان یا پدرشان دزد بوده‌اند. اگر چه نمی‌توان موارد بالا را بطور کامل انکار کرد اما حداقل در جامعه آمریکا بخش اندکی از ثروتمندان با روش‌های بالا به موفقیت دست یافته‌اند و در نقطه مقابل بیش از ۸۰ درصد ثروتمندان آمریکایی، میلیونرهایی خودساخته بوده‌اند که عادات و الگوهای رفتاری‌شان می‌تواند برای ما الهام‌بخش و آموزنده باشد.

همانقدر که ثروت مادی دغدغه است، ثروت‌های دیگری هم هستند که چون رایگان به ما داده شده‌اند تا از دست نروند، قدرشان را نمی‌دانیم و به اندازه کافی بهشان توجه نمی‌کنیم. افراد زیادی را دیده‌ایم که سلامتی‌شان را صرف کسب درآمد کرده‌اند و سپس همه درآمدشان را صرف بازسازی سلامت‌شان! نکته مهم این است که ایجاد تعادل در دستیابی به ثروت‌های مختلف مادی و معنوی شرط موفقیت پایدار است.

مقوله هوش مالی بر خلاف آنچه در ایران آموزش داده شده است، علمی بسیار عمیق و اصولی است. آنچه ما در سال‌های گذشته در ایران شاهد آن بوده‌ایم ظهور سطحی‌نگری‌ها و ساده‌اندیشی‌ها درباره موفقیت مالی بوده که حاصلی جز شکست‌های پیاپی و افسردگی‌های پنهان برای مردم ما نداشته است. علم روانشناسی، جامعه‌شناسی، اقتصاد رفتاری و علوم دیگر حرف‌های بسیاری برای کمک به ما دارند اما یکی از دلایلی که باعث می‌شود نتوانیم از آنها بهره لازم را ببریم این است که مخاطب امروز همه چیز را مانند فست‌فود می‌خواهد و این نگاه، مقدمات سوق یافتن او به سمت محتوای سطحی و آسیب‌زا را بیش از پیش بدست خود او فراهم کرده است. یادمان باشد، موفقیت‌های پایدار یک شبه بدست نیامده‌اند که ما انتظار داریم با خواندن یک کتاب یا حضور در یک دوره یا همایش، یک شبه ره صد ساله برویم. چنین انتظاری بیش از پیش ما را در برابر سودجویان آسیب‌پذیر می‌سازد. هر فردی که وعده می‌دهد شما را خیلی سریع پولدار می‌کند، بدانید مدل کسب‌وکارش

این است که خودش از طریق شما سریع پولدار شود. برای او مهم نخواهد بود که چه شکست‌ها، ناامیدی‌ها، افسردگی‌ها و زخم‌هایی بر جان و روح شما بجای خواهد ماند.

بیاموزیم رشد کنیم و هزینه رشدمان را نیز خودمان بپردازیم!

این کتاب مقدمه‌ای است برای یک مسیر علمی و عملی که می‌تواند انسان‌ها را براساس هر آنچه خداوند از هوش و استعداد به آنها عطا کرده به موفقیت و رضایت شغلی و احساس خوشبختی برساند. بدون شک این مسیر تلاش فراوان می‌خواهد اما ارزش آن را دارد. پس از خواندن این کتاب می‌توانید برای طی مسیر MTMC که توسط یک تیم مجرب به سرپرستی من صورت می‌گیرد، اقدام کنید. در این مسیر تست‌های معتبر زیادی توسط یک تیم روان‌سنجی کارآزموده از شما گرفته می‌شود تا ابعاد مختلف ذهنی و شخصیتی شما را رصد کنیم و سپس با توجه به نتایج، نقشه راه رشد و پیشرفت شما را که فقط و فقط مخصوص خود شما و تیپ شخصیتی و استعدادهای‌تان است، به شما ارائه می‌دهیم. پس از آن خواهیم کوشید در یک فرآیند آموزش و کوچینگ، موانع و مسائلی را که مانع شکوفائی استعدادها و توانایی‌های شما هستند برطرف سازیم. در انتهای این مسیر شما انتخاب شغلی بسیار دقیق‌تر، درآمد بیشتر و رضایت بالاتری از زندگی‌تان خواهید داشت، اگر گام به گام هر آنچه به شما گفته می‌شود بطور دقیق انجام دهید. چیزی که به شما قول می‌دهم این است که تمام این فرآیند کاملاً علمی و مطابق تحقیقات و پژوهش‌های روز جهان باشد.

برای اطلاعات بیشتر درمورد MTMC به سایت من www.Abbaszadeh.org

مراجعه نمائید.

خوشحالم که در این مسیر در کنارتان هستم

با احترام فراوان

کیارش عباس زاده

مقدمه

حقیقت این است که موفقیت فزّار است، چرا برخی افراد خیلی پولدارند؟ فقط ۵ درصد از جمعیت ایالات متحده، به موفقیت واقعی رسیده‌اند. آنها چه ویژگی‌هایی دارند که این قدر موفق شده‌اند؟ متأسفانه چگونگی موفقیت مالی در زندگی، موضوعی نیست که در مدارس ما آموزش داده شود. ما همگی در یک کشتی هستیم و وضعیت مشابهی داریم، تلاش می‌کنیم از طریق آزمون و خطا و به روش خودمان، متوجه این قضیه شویم.

من سال‌ها، وقت خود را صرف تحقیق در مورد عادات روزانه افراد ثروتمند کردم و نتایج تحقیقاتم را در «برنامه عادات افراد ثروتمند» ثبت کردم. این برنامه به صورت گام به گام و طوری طراحی شده، که به راحتی بتوان رهنمودها را دنبال کرد و برای کسب موفقیت‌های شخصی و مالی هیچ محدودیتی ندارد.

ثروت محصول فرعی و تصادفی شانس، تحصیلات، سخت‌کوشی یا وراثت نیست. موفقیت مالی، فرایندی محفوظ از خطا و شکست است. این کتاب، کتاب آموزش موفقیت مالی در قرن ۲۱ است.

من یک حسابدار عمومی و برنامه‌ریز مالی معتبر، برای بیش از هزار کسب‌وکار کوچک شخصی هستم. ایده نگارش این کتاب زمانی شکل گرفت که یک مشتری گرفتار، جهت مشاوره، به دفتر کارم آمد. کسب‌وکار مشتری در حال رشد بود، با این حال در آخر هر ماه، هنگام پرداخت حقوق و دستمزد با مشکل مواجه می‌شد و دخل و خرجش همخوانی نداشت.

او با ناامیدی محض پرسید: کجای کارم اشتباه است؟

من کسب‌وکار او، هزینه‌ها، روند انجام کار، نرخ کار، تلاش و داده‌های تطبیقی صنعت او را، به مدت چند ماه تجزیه و تحلیل کردم. حتی از یک مشتری ثروتمند در

همان صنعت، با همان سطح از درآمد ناخالص مشورت گرفتم؛ کسب‌وکار مشترکان، از نظر جمعیت‌شناسی نیز قابل مقایسه بود و هیچ نقضی به چشم نمی‌خورد.

چند هفته بعد، طی ملاقاتی که هنگام ناهار با مشتری گرفتارم داشتم، اعتراف کردم که نتوانستم دلیل مشکل مالی او را پیدا کنم. مشتری اصلاً خوشحال نبود، من هم همینطور. مدتی ساکت روی صندلی‌هایمان نشستیم. برای شکستن سکوت ناخوشایندی که حکمفرما شده بود، از او پرسیدم: وقتی شب به خانه می‌روی چکار می‌کنی؟

مشتری به ناگاه تکانی به خود داد و به تلخی به من نگاه کرد و پرسید: کدام شب؟

گفتم: در مورد یک شب مورد علاقه‌ات صحبت کن.
- به چهارشنبه‌ها علاقه‌مندم.

با اصرار پرسیدم: چهارشنبه شب‌ها چه می‌کنی؟

او در حالی که به جلو خم می‌شد، نگاهی به اطراف کرد و با صدای آرامی گفت: دو خانم برای شب و چند بطری شراب می‌گیرم و... در واکنش به نگاه متعجب من، جمله‌اش را ناتمام گذاشت.

- بیخشید... نباید آن را با شما درمیان می‌گذاشتم. بعضی وقت‌ها زیادی حرف می‌زنم.

به او اطمینان خاطر دادم که یک پسر نیویورکی کاتولیک از یک خانواده هشت نفره هستم و این مسأله از نظر من موضوع مهمی نیست.

دلیل تعجب من این بود که در چند ماه گذشته سؤالات اشتباهی را از مشتری پرسیده بودم.

مقدمه || ۱۱

من به این نتیجه رسیدم که مشکلات مالی بیشتر از آنچه بود به چشم می‌آمد و حالا نیاز داشتم که سؤال‌های درستی بپرسم.

بنابراین لیستی شامل بیست سؤال تهیه کردم و در یک بازه‌ی پنج ساله، از مشتری‌های ثروتمند و فقیر، و از تمام شرکای کاری یا افرادی که می‌شناختم، نظرسنجی کرده و لیست را تکمیل کردم. با اطلاعاتی که از این سؤالات به دست آوردم، متوجه شدم که تفاوت فوق‌العاده زیادی بین نحوه‌ی زندگی روزانه افراد ثروتمند و افراد فقیر وجود دارد. این مشتری، بدون آنکه خودش بداند مرا به سمت کشف راز موفقیت مالی هدایت کرد.

فروشندهی بیمه

فونیکس آپمن، در حالی که لیوان نصف‌ونیمه‌ای در دست داشت، با خود زمزمه کرد: دیگر نمی‌توانم تحمل کنم.

هیچ پولی برایش نمانده بود و همانطور که سیگارش درون زیرسیگاری کنارش می‌سوخت، انگشتان فربه‌اش را درون موهای کم‌پشتش فرو برد.

متصدی که آن طرف‌تر لم داده بود و با دقت بخش ورزشی را می‌خواند، با بی‌ادبی پرسید: روز بدی داشتید؟

متصدی اشتیاقی برای حرف زدن نداشت، اما به خاطر مشتری‌اش تظاهر می‌کرد که مایل به صحبت کردن است.

فونیکس خرناس عصبی و غیرعمدی کشید که باعث خنده‌ای پوچ و زورکی شد.
-بیشتر شبیه یک زندگی بد است.

سپس باقی نوشیدنی خود را نوشید و ماگ خالی را به جلو هل داد تا دوباره پر شود. ادامه داد: دیشب مجبور شدم به پسر بگویم که نمی‌توانیم او را به دانشگاه بفرستیم؛ پولش را نداریم، حتی نمی‌توانیم از پس شهریه‌ی بروکلین بریبایم.

دانشگاه بروکلین واقع در منطقه‌ای است که به ساکنان آن ایالت تخفیف می‌دهند و تحصیل در آنجا تقریباً رایگان است.

متصدی فوراً فهمید که وضعیت مالی فونیکس چقدر تأسف بار است که حتی نمی‌تواند از پس مخارج دانشگاه بروکلین بریباید. او با پس‌انداز اندکی که از انعام‌هایش به دست آورده بود، دو سال در آنجا بود.

-حتی بروکلین هم نه؟

فونیکس گفت: نه! سپس سیگار دیگری روشن کرد، مکثی کرد و در حالی که نفسش را حبس کرده بود، اجازه داد پلک‌هایش بسته شود.

متصدی یک لیوان پر جلوی فونیکس گذاشت و گفت: «این یکی به حساب من»، و به او خیره شد.

با این که فونیکس از متصدی جوان‌تر بود، اما ظاهرش این را نشان نمی‌داد. عقب رفتگی خط موهایش، بزرگی دور کمرش، چین و چروک عمیق بین چشم‌هایش و چین روی پیشانی‌اش او را پیرتر نشان می‌داد. تقریباً هیچ چیز او خاص نبود، پیراهن آستین بلندش را تا وسط ساعد تا زده بود، لکه جوهر آبی رنگی هم روی آن بود.

-شغل شما چیست؟

فونیکس خیلی سریع جواب داد: بیمه می‌فروشم. منظورم این است که تلاش می‌کنم... چیزی که در می‌آورم به سختی برای تأمین مخارج زندگی کافی است. ولش کن، اصلاً برای چیزی مثل دانشگاه کافی نیست. بعد یک بادام زمینی را بین شست و انگشت اشاره‌اش قیل داد، نگاهش به گوشه‌ای از میخانه خیره شد. مدت زیادی ساکت نشست و بدون آن که پلکی بزند، بادام زمینی را به آرامی غلت داد. با خود زمزمه کرد: چگونه می‌توانم این قدر شکست خورده باشم؟

متصدی به خواندن مقاله‌ای که در دست داشت ادامه داد.

فونیکس، بادام زمینی را روی میز گذاشت و دستش را دور لیوان سرد فشار داد. یک‌بار دیگر ماگ را نزدیک لبانش برد و لیوان را سر کشید.

-می‌دانی، حتی اگر بمیرم هم چیز زیادی نیست، من حتی آن قدر بیمه ندارم که ارزشمند باشد.

او لیوان را به جلو هل داد، به نشان آن که دوباره پر شود و زیر لب گفت: عجب فروشنده‌ای هستم من!

بالای دماغش را فشار داد، چشمانش را محکم بست و صورتش را در هم فشرد.

متصدی پرسید: آقا راندگی می‌کنید؟

- مسیرم زیاد دور نیست، فقط چند بلوک. مشکلی نیست.

- چه بگویم. آخر شما مدت زیادی است که اینجا هستید.

شخصی خطاب به فونیکس گفت: معذرت می‌خواهم.

فونیکس به غریبه‌ای که کنار ایستاده بود نگاه کرد و پرسید: من شما را

می‌شناسم؟

غریبه گفت: اسم من چمپ دیلی است. دستکش چسبانش را درآورد و پرسید:

و اسم شما؟

- فونیکس آپمن.

- سلام آقای آپمن. وقتی شنیدم که برگشتی نتوانستم جلوی خودم را بگیرم.

من واقعاً به خاطر مشکلات متأسفم.

فونیکس نمی‌دانست که دقیقاً چه باید بکند. تا چند لحظه پیش تنها چیزی که

نیاز داشت کمی همدردی بود، در حالی که متصدی سعی کرده بود او را نادیده بگیرد؛

اما حالا، این غریبه اینطور رفتار می‌کرد. خب، این فقط باعث شد که بیشتر حس کند

که وضع رقت‌انگیزی دارد.

فونیکس حرف او را نادیده گرفت، سرش را تکان داد و صاف به جلو خیره شد.

- مایلم که روز دوشنبه به دفترم بیایی.

چمپ ادامه داد: می‌توانم کمکت کنم. سپس یک کارت ویزیت از جیبش درآورد

و به سمت او گرفت.

فونیکس کارت را گرفت و با بدگمانی آن را خواند و گفت: کمکم کنی؟ تو حتی مرا نمی‌شناسی.

چمپ با خنده‌ای دوستانه که سرتاسر صورتش را گرفته بود پاسخ داد: غافلگیر خواهی شد.

فونیکس گفت: تو کی هستی؟ یک رباخوار یا چنین چیزی؟ من قاطی این چیزها نمی‌شوم، همینطوری هم به اندازه کافی مشکل دارم.
-نه آقای آپمن.

آرام آرام خنده چمپ محو شد و ادامه داد: «فقط یک مرد که به یک آینه خیلی قدیمی نگاه می‌کند». بعد از آن برگشت که به سمت پارکینگ برود، سرش را چرخاند و گفت: دوشنبه ساعت ۱۲.

چشمان فونیکس، چمپ را در آینه عقب دنبال کرد. او سوار ماشینش شد و از پارکینگ خارج شد. بعد از رفتن چمپ، فونیکس به خودش آمد و متوجه شد در حالی که به تصویر خودش زل زده، با خود تکرار می‌کند: «آینه‌ی قدیمی».

به پایین نگاه کرد و به کارت ویزیتی که هنوز در دستش بود، خیره شد.

-به نظرم در این موقعیت چیزی برای از دست دادن ندارم.

کارت ویزیت را درون کیف پولش گذاشت و راهی خانه شد.

فونیکس دوشنبه صبح هنگامی که دوش می‌گرفت و لباس می‌پوشید تا سر کار برود، بیقرار بود. او فقط می‌توانست به رویارویی عجیب و ملاقات آینده‌اش با این یارو، چمپ دیلی، فکر کند. امیدش را خیلی وقت پیش از دست داده بود، اما هنگام ناهار، وقتی که به سمت آدرس روی کارت، یعنی خیابان براد می‌رفت، کنجکاو، او را وادار به حرکت می‌کرد.

فروشنده‌ی بیمه || ۱۷

هرچه عدد پلاک‌ها بیشتر می‌شود، ساختمان‌ها بهتر، بلندتر و مجلل‌تر می‌شوند. در نهایت در نبش خیابان براد و خیابان یکم، در یک ایستگاه روبه‌روی بزرگ‌ترین ساختمان آن خیابان ایستاد. وقتی ساختمان را دید سرگیجه گرفت و محو تماشای آن شد. آدرس روی کارت را دوباره چک کرد که مطمئن شود درست آمده است: خیابان براد، پلاک ۷۰۰.

آهی کشید و بی‌هوده تلاش کرد تا تعداد طبقات را بشمارد.

دریان جلو آمد و پرسید: می‌توانم کمک‌تان کنم؟

فونیکس شمارش را قطع کرد و جواب داد: من یک قرار ملاقات با آقای چمپ دیلی دارم.

دریان جواب داد: بله قربان. درب شیشه‌ای بلند را باز کرد و فونیکس را به داخل هدایت کرد و ضمن خوشامدگویی گفت: به سمت آسانسورهای سمت چپ بروید، دفتر آقای دیلی در طبقه ۲۱ است. هنگام خروج از آسانسور به سمت راست بروید. فونیکس سرش را تکان داد و حواسش به سر و صدای سالن انتظار پرت شد.

آسانسور را پیدا کرد و داخل شد، انگشتش روی دکمه می‌لرزید؛ دست خودش نبود اما فکر می‌کرد خودش را داخل چه ماجرابی انداخته است. در آسانسور روبه‌روی یک سالن پذیرش شیک و مجلل باز شد. فونیکس به شدت دست‌پاچه شد. اتاق بسیار بزرگ‌تر از کل بخش فروش دفتر کارش بود. برای خروج از آسانسور کمی درنگ کرد، عدد طبقه را دوباره چک کرد تا مطمئن شود درست آمده است.

زمانی که از آسانسور خارج می‌شد، چمپ دیلی به او سلام کرد: آقای آپمن، خیلی خوشحالم که آمدی. در پیدا کردن ساختمان که مشکلی نداشتی؟

فونیکس جواب داد: آم...اوه، نه.

-امیدوارم که همین‌طور باشد.

-آه، الان بدموقع نیست؟ اگر مشغول هستید می‌توانم بعداً ببایم. اینجا به نظر شلوغ می‌آید.

-نه، من منتظر شما بودم آقای آپمن. لطفاً دنبالم بیاید.

چمپ او را راهنمایی کرد، از محل پذیرش و یک راهروی کوتاه گذشتند. هنگامی که چمپ در را باز کرد و دفتر باشکوهش نمایان شد، فونیکس به آن خیره شد.

کف چوبی و دیوارهایی با طرح بلوط و تعداد زیادی نقاشی که با پاشیدن رنگ کشیده شده بود، فضای داخلی اتاق را بسیار گرم و دلنشین کرده بود. فونیکس داخل اتاق گران‌قیمت شد و با خود فکر کرد که این اتاق چشم‌نوازترین دفتری است که تا به حال دیده است. سپس به چمپ نگاه کرد، به نظر بلندتر از چیزی بود که فونیکس به یاد می‌آورد. سرش به طور کامل با موهای نقره‌ای پوشیده شده بود.

چشمان آبی و مهربان او یک نوع خوشامدگویی گرم را انتقال می‌داد، که کمی باعث آسودگی خاطر فونیکس می‌شد. مرد برخورد خوب و دوستانه‌ای با او داشت و به نظر راحت و ریلکس می‌آمد.

چمپ گفت: خیلی خوشحالم که آمدی. و فونیکس را به سمت صندلی خالی جلوی میزش هدایت کرد.

-بابت آن شب متأسفم، به نظرم... من، آم، من فقط... می‌دانید...

چمپ میان حرفش پرید و گفت: نیازی به عذرخواهی نیست و با دلسوزی سرش را تکان داد.

چمپ نشست، حواسش به مردی که از کنارش رد شد، پرت شد. فونیکس با استرس خودش را روی صندلی جابه‌جا کرد. سکوت بین آنها حکمفرما شد.

فونیکس نمی‌توانست جلوی خودش را بگیرد و از تماشای نقاشی‌ها و دکورهای لوکس صرف‌نظر کند. مرتب به اطراف نگاه می‌کرد.

بالاخره چمپ شروع به صحبت کرد: می‌دانی، قبلاً اوضاع تو را داشتیم. به آرامی به عقب تکیه داد: من دوران تاریکی و یأس را تجربه کرده‌ام.

فونیکس در حالی که سردرگم به نظر می‌رسید چشمانش را به طرف مردی که آن طرف میز نشسته بود، برگرداند.

-یأس؟ با توجه به شواهد، باید بگویم به اندازه یک قاره از یأس فاصله دارید.

چمپ مکث کرد، پوزخندی زد و گفت: همینطور است، اما خیلی وقت پیش، اینطور نبود. آن موقع اوضاع افتضاح بود. امیدی نداشتیم، سرگردان بودم، انگار همه چیز در زندگی از کنارم می‌گذشت. تقریباً نزدیک بود که به خاطر شرایط خانوادهم را از دست بدهم. به نظرم تو پیش خودت می‌گویی من راه درازی را پشت سر گذاشته‌ام.

چمپ چشمانش را بست و لبخند از روی صورتش محو شد: وقتی آن شب صدایت را در میخانه شنیدم، خاطرات تلخ بسیاری برایم زنده شد.

فونیکس دوباره در صندلی‌اش جابه جا شد و حس کرد چمپ در مورد زندگی شخصی او فضولی کرده است. گلوی خود را صاف کرد و گفت: جالب است که من آن شب در آن میخانه بودم، چون قبلاً هیچ وقت به آنجا نرفته بودم. موقع رفتن همه‌اش فکر می‌کردم که چرا آن شب مسیر جفت‌مان به هم رسید؟

-تنها چیزی که می‌توانم بگویم این است که مقرر شده بود که من آنجا باشم، یعنی آنجا باشم که تو را ملاقات کنم.

فونیکس به چمپ خیره شد و با دقت به حرف‌هایش گوش کرد: مثل چی؟ مثل تقدیر؟ و همچنین چیزی؟

-تقدیر، بله.

-چرا؟ چه چیزی درباره من آن قدر مهم است که تقدیر باعث دیدار ما بشود؟ چرا

من؟

چمپ صاف نشست، چشمانش طوری باز بود گویا آماده است یک راز قدیمی را درمیان بگذارد: باور دارم که مقرر شده بوده که من تو را از این چاله‌ای که در آن هستی خارج کنم. حالا مطمئنم که تو فرصتی هستی که قبلاً برایت گفتم. بله، من مطمئنم که تو فرصتی هستی که لطفی را که خیلی وقت پیش مرد دیگری در حقم کرده بود، جبران کنم.

فونیکس جواب داد: نمی‌فهمم.

-خواهی فهمید، چند سال پیش به من گفته شد که ممکن است توسط فردی که به کمک دیگران نیاز دارد فرا خوانده شوی. به من گفته شد هنگامی که او را ببینی می‌شناسی. مانند این که عکس قدیمی خودت را درون آینه ببینی. من در آن موقع معنی این را نفهمیدم، اما بعد که سر و کله‌ات پیدا شد، همه چیز را فهمیدم. در آن شب به حرف‌هایت گوش دادم، و خیلی زود متوجه شدم که آن فردی که باید به او کمک کنم تو هستی.

-همه‌ی این چیزها را از کجا می‌دانید؟ از کجا می‌دانستید که باید دنبال من بگردید؟

چمپ گفت: به خاطر این که او به من گفت.

-چه کسی؟

-مربی و مشاور من. آن مرد در بسیاری از مسایل، زندگی مرا نجات داد.

فونیکس دوباره پرسید: چه کسی؟

-جی. سی. جابز.

چمپ شروع کرد به گفتن این که چگونه جی. سی. جابز باعث شد زندگی او و آدم‌هایی مثل او از این رو به آن رو شود.

-او ما را به سطحی از موفقیت رساند که از نظر خودمان غیرممکن بود.

فونیکس مشتاقانه گوش می‌داد و جذب تک تک کلمات او می‌شد.

-ده قانون از جی. سی. جابز یاد گرفتیم. او آنها را «عادات افراد ثروتمند» نامید و به من قول داد اگر این ۱۰ قانون را دنبال کنم، شرایط من بهبود پیدا می‌کند. چمپ صبر کرد و شانه‌هایش را عقب برد.

فونیکس بی‌درنگ گفت: و...؟

-و بقیه‌اش سابقه است. تمام چیزی که اینجا در اطرافت می‌بینی، محصول زندگی کردن با «عادات افراد ثروتمند» به صورت روزانه می‌باشد. عادات افراد ثروتمند زندگی مرا کاملاً دگرگون کرد.

فونیکس پرسید: و حالا شما می‌خواهید این قواعد را با من درمیان بگذارید؟ در چهره و صدای او هیجان دیده می‌شد.

چمپ پاسخ داد: نه! بعد به عقب خم شد، به صندلی تکیه داد و پاهایش را روی هم انداخت؛ با دقت به فونیکس نگاه کرد.

-چی؟ پس چرا من اینجا هستم؟

پیشانی‌اش چین افتاد و چشمانش تنگ شد. بدگمانی درونش ریشه دواند و احساس کرد که چمپ وقتش را گرفته، به این فکر کرد که بلافاصله بلند شود و بدون آن که به پشت سرش نگاهی بیندازد از دفتر بزرگ چمپ خارج شود. اما هنوز چیزی او را به صندلی‌اش وصل می‌کرد.

-قواعد، فقط بررسی اجمالی و همه جانبه‌ی روند و فرایندها می‌باشد. برنامه‌ای که جی. سی. ساخت، یک برنامه‌ی آموزشی است که آن را «عادات افراد ثروتمند» می‌نامد. او و تیمش به صورت انفرادی، به کسانی مثل تو که به دنبال یادگیری عادات افراد ثروتمند هستی، آموزش می‌دهند. مسئولیت من با مواجه شدن با شخصی که با تست آینه جی. سی همخوانی داشت، تمام شد.

چمپ به سمت میز گران‌قیمتش خم شد، خودکارش را برداشت و شماره تلفنی را با دست خط بدی روی یک تکه کاغذ نوشت.

-این شماره‌ای است که می‌توانی به دفتر جی. سی دسترسی پیدا کنی. فردا صبح اولین کاری که می‌کنی زنگ زدن به این شماره است.

فونیکس پرسید: و چه باید بگویم؟ این برنامه چقدر هزینه دارد؟

-هنگامی که کسی اسپانسر شود، هزینه‌ای پرداخت نمی‌کنی آقای آپمن. فقط به دفتر جی. سی بگو که چمپ دیلی اسپانسر من شده است. آنها می‌توانند کمکت کنند. از این جهت مطمئنم.

بعد از آن، چمپ ایستاد، کتتش را مرتب کرد و فونیکس را به سمت درب هدایت کرد. فونیکس آرام بلند شد، تکه کاغذی را که شماره جی. سی روی آن بود، گرفت و با بی‌میلی آنجا را ترک کرد.

او نمی‌توانست به غیر از این فکر کند که با ارزش‌ترین چیز در تمام این ساختمان یک تکه کاغذ ساده می‌باشد که حالا در اختیار اوست.

صبح روز بعد فونیکس کاری را که چمپ خواسته بود انجام داد. به محض رسیدن به سرکار، با آن شماره تماس گرفت. یک خانم پاسخ داد.

-سلام، اسم من فونیکس آپمن است و می‌خواهم با آقای جی. سی. جابز صحبت کنم. چمپ دیلی به من گفت که با او تماس بگیرم.

-به آقای جابز بگویم که در چه موردی تماس گرفته‌اید؟

-چمپ دیلی به من گفت که بگویم او اسپانسر من است.

-حتماً آقای آپمن. او اطلاعات تماس فونیکس را یادداشت کرد و گفت که پیام را به آقای جابز انتقال خواهد داد. سپس تلفن را قطع کرد. حدود چند دقیقه بعد همان خانم با فونیکس تماس گرفت و برای دوره‌ی بعدی «عادات افراد ثروتمند» با او قرار ملاقات گذاشت.