

بخش اول

اقدامات بزرگ انجام بده

از جایی که هستی شروع کن

بی پروا باش

فرضیات را کنار بگذار

همه زوایا را در نظر بگیر

حالا برو و اقدام بزرگ خود را انجام بده

یک

از جایی که هستی شروع کن

بعد از ظهر یکی از روزهای سال ۲۰۰۵ در سالن انتظار مرکز مشاوره دکتر باربارا ون داهلن^۲ نشسته بودم. همانطور که زمان داشت سپری می شد، من از هیجان آرام و قرار نداشتم. من زودتر از موعد مقرر به محل ملاقات با باربارا رسیده بودم. دکتر باربارا یکی از دوستان و همچنین مشاور خانوادگی ما بود که به داشتن قلبی رئوف و تخصص بالا در کارش شهرت داشت. وقتی چند روز پیش در یک رویداد او را دیدم، به من گفت: "ایده‌ای در ذهنم دارم و دوست دارم آن را با هم انجام بدهیم" از من خواست که ملاقاتی حضوری با او داشته باشیم تا آن را بررسی کنیم. وقتی این حرف را شنیدم، بسیار کنجکاو شدم. بنابراین در آن جا نشسته بودم، تا ببینم می‌خواهد درباره چه موضوعی با من صحبت کند.

خیلی زود در باز شد و باربارا به گرمی از من در دفترش استقبال کرد. او با این جمله که «من مشکلی دارم» حرف‌هایش را شروع کرد و به من گفت "افراد دیگر در حرفه من نیز چنین مشکلی دارند". هفته‌های متوالی او از مردان و زنان ارتشی و خانواده‌شان جهت مشاوره تماس‌هایی دریافت می‌کرد. به دلیل بالا گرفتن جنگ در مقابل تروریسم در افغانستان و عراق، نزدیک به دویست هزار نفر از پرسنل نظامی به خدمت فراخونده شده بودند تا در ماموریت‌های چندگانه بسیاری شرکت کنند. باربارا واقعیت آسیب‌زای زندگی در چنین محیط‌هایی را برای من این گونه شرح داد که آسیب‌های حاصل از آن شرایط، حتی زمانی که سربازها به خانه‌هایشان برگشته بودند نیز آن‌ها را رها نمی‌کند. بنابراین سندرم استرس بعد از حادثه (PTSD)^۳ در حال افزایش بوده و استرس انجام وظیفه در ماموریت‌های چندگانه، بسیاری از خانواده‌های نظامی را درگیر کرده بود. باربارا به من گفت که متأسفانه به علت حجم بالای مشکلات، سازمان نیروهای مسلح^۴ از حل آن عاجز بود. آن‌ها نمی‌توانستند جوابگوی تقاضا برای خدمات بهداشت روانی باشند به همین دلیل سربازان و خانواده‌های بسیاری از خدمات مورد نیازشان محروم می‌مانند.

او به من گفت که شخصا چند خانواده را برای کمک بلاعوض پذیرفته و برخی از همکاری‌هایش را نیز به این کار متقاعد کرده است. انجام چند ساعت درمان داوطلبانه در هفته کار چندان دشواری برای پزشکان نیست، و

² Dr. Barbara Van Dahlen

³ post-traumatic stress disorder

⁴ Department of Veterans Affairs

اکثر پزشکانی که او با آنها صحبت کرده بود، از این که نقش کوچکی در کمک به افراد خط مقدم داشتند، خوشحال بودند.

باربارا گفت: "این ایده من است." "می‌خواهم شبکه‌ای سراسری از پزشکان و سایر پرسنل درمان ایجاد کنم که موافق هستند یک ساعت در هفته را به این کار اختصاص دهند. اگر بتوانیم به اندازه کافی افراد متعهد به این کار را کنار هم جمع کنیم، می‌توانیم باعث از بین بردن شکاف خدمات رسانی سلامت روانی به خانواده‌های نظامی شویم."

من آن جا نشسته و مجذوب پیشنهادات باربارا شده بودم. در حالی که باربارا پیشنهادات خود را ارائه می‌کرد، من خودم را برای پرسیدن سوالات بسیاری که در ذهنم وجود داشت، آماده می‌کردم. سوالاتی مانند اینکه: او چگونه می‌خواهد این شبکه ملی را راه اندازی کند؟ چه نوع حمایتی نیاز داشت؟ و چه چارچوب زمانی برای آن در نظر گرفته است؟ در نهایت من سخت‌ترین سوال ممکن را پرسیدم: چرا او فکر می‌کرد به عنوان یک پزشک تنها و بدون هیچ تجربه‌ای در ایجاد یک سازمان موفق خواهد شد؟

بدون تردید پاسخ داد: "چون نیازی فوری است، خانواده‌ها از این مشکل رنج می‌برند و من مشتاقم برای آن راه حلی پیدا کنم."

اقدام بزرگی که باربارا می‌خواست انجام دهد تشکیل شبکه بزرگی از پزشکان، مددکاران، به همراه رهبران نظامی، سیاسی و بخش خصوصی بود تا او را در راه تحقق ایده‌اش یعنی «اهدای یک ساعت» کمک کنند. او با این کار می‌خواست افرادی با محدودیت زمانی که تمایل به ایجاد تفاوت دارند را جذب کند. من به تصویری که باربارا از این کار می‌دید، ایمان داشتم و دفتر کار او را در حالی ترک کردم که تصمیم داشتم او را در راه ایده‌اش کمک کنم. این ملاقات ما کمی قبل از این بود که ایده «اهدای یک ساعت» متولد شود.

از آن زمانی که که من در دفتر باربارا نشستم تا کنون، هزاران نفر از ارائه دهندگان خدمات روانشناسی در سراسر کشور به درخواست او پاسخ دادند. نزدیک به یک چهارم میلیون ساعت خدمات توسط ارائه دهندگان دارای مجوز از طریق شبکه او وقف شده، که تقریباً معادل ۲۵ میلیون دلار خدمات مشاوره است که تماماً رایگان انجام شده است. در سال ۲۰۱۲ مجله تایم^۵ نام باربارا را در بین صد شخصیت پر نفوذ و تاثیر گذار ذکر کرد. همچنین سازمان او از سازمان چریتی نویگیتور^۶، بزرگترین سازمان ملی ارزیابی خیریه‌ها، رتبه چهار ستاره دریافت کرد که حائز بالاترین رتبه بوده و از استانداردهای صنعتی بالاتر است.

اما باربارا به این موفقیت‌ها قانع نبوده و در جای خود متوقف نشد. او که حالا به یک رهبر شناخته شده در حوزه سلامت روان تبدیل شده بود، برای کاهش آسیب‌های روانی می‌خواست جنبشی تازه را رهبری کند.

4 Time magazine 5

4 Charity Navigator 6

بنابراین از هنرمندان برجسته درخواست کرد تا در رساندن پیام او به مردم، برای گسترش این جنبش کمک کنند. در اواخر سال ۲۰۱۷ یک مستند از باربارا و کارهایی که کرده بود، توسط شبکه PBS پخش شد.

داستان باربارا شاهدهی قطعی بر این بیان است که چگونه یک شخص می‌تواند دنیا را تغییر دهد. او بدون هیچ پیش زمینه‌ای در ساختن سازمان، بدون هیچ ابزاری برای پشتیبانی، بدون سرمایه، بدون شبکه‌ای از افراد در حالی که می‌دانست به همه آن‌ها نیاز دارد، **اقدام بزرگی** را شروع کرده و هر بار فقط یک گام برداشت. او اقدامات خود را از موقعیتی که در آن قرار داشت، آغاز کرده و با ارائه ایده -اهدای یک ساعت در هفته توسط هر مشاور- به دیگران نشان داد که آن‌ها هم می‌توانند کاری مشابه انجام دهند. تمام چیزی که باربارا می‌خواست یک تعهد ساده بود. در عمل نیز پاسخ مشتاقانه مشارکت کنندگان به این پیشنهاد نشان دهنده درستی ایده او بود.

چالش شروع کردن از جایی که در آن هستید بدین معنی است که در نقطه شروع، همه ما در موقعیت یکسانی قرار داریم. در بیشتر موارد مردم وقتی **اقدامات بزرگ** شما را جدی می‌گیرند که نتایج کار شما ارائه شده و ثابت شود که شما موفق شده‌اید. ولی اگر می‌توانستیم نیم نگاهی به گذشته بیندازیم، از سادگی **اقدامات بزرگ** اولیه شگفت زده می‌شویم. این کار می‌تواند برای کسانی که می‌خواهند تفاوت ایجاد نموده ولی به خاطر کمبود تجربه و منابع شروع به کار نمی‌کنند، الهام بخش باشد.

این امر در کارآفرینی و اختراع نیز به خوبی صادق است. در آمریکا ما کارآفرین را فردی تنها می‌دانیم که در یک گاراژ کار می‌کند و ناگهان در یک لحظه همه چیز اتفاق می‌افتد. درست است که می‌توان داستان خوبی از آن ساخت، اما در حقیقت موفقیت‌های بزرگ به ندرت یک شبه اتفاق می‌افتد. بارها دیده شده از بین افرادی که با ناامیدی واقعی زندگی می‌کردند، کسانی به این نتیجه رسیدند: "باید راه بهتری باشد". بارها دیده شده از بین افرادی که با ناامیدی کامل زندگی می‌کردند، کسانی موفق شدند که به خودشان می‌گفتند: "باید راه بهتری وجود داشته باشد". سپس آن‌ها شروع به ساختن آن کردند. برای مثال به این نکته توجه داشته باشید که ایده‌هایی نو ظهوری مثل ماشین ظرف شویی، سیستم‌های امنیت خانگی، برف پاک کن ماشین -هیچکدام از این‌ها توسط مرد تنهای گاراژ ساخته نشده‌اند. در حقیقت این‌ها را زنان اختراع کرده‌اند.

یکی از برجسته‌ترین نمونه‌های مرتبط با داستان کارآفرینی به حدود صد سال پیش بر می‌گردد، که در آن یک خانم کارآفرین بسیار موفق، شرکتی را بر اساس مشکلی که می‌بایست حل می‌شد پیاده سازی کرد. نام آن کارآفرین خانم سی جی والکر^۷ دختر یک برده بود. کسی که شجاعت و ابتکار لازم برای تحقق یافتن رویای کارآفرینی‌اش را داشت و علی‌رغم سختی‌های شدید زندگی‌اش تغییری ایجاد نمود. داستان **اقدامات**

بزرگ او آنقدر الهام بخش بود که کمپانی لی بارون جیمز^۱ در سال ۲۰۱۸ اعلام کرد که می‌خواهد از آن سریالی کوتاه با حضور بازیگر برنده اسکار، اکتاویا اسپنسر^۲ بسازد.

ما می‌توانیم تنها بخشی از چالش‌هایی که والکر در سال‌های اولیه‌اش تجربه می‌کرد را تصور کنیم. در سال ۱۸۶۷ والکر با اسم سارا بریدلا^۳ درست بعد از جنگ داخلی^۴ در کشت‌زارهای لوئیزیانا^۵ یعنی جایی که پدر، مادر و همه خانواده‌اش برده بودند، به دنیا آمد. اگر چه او آزاد بود ولی سال‌های اولیه زندگی‌اش به مانند یک تراژدی سپری شد. هنگامی که هفت ساله بود پدر و مادرش را از دست داد. پس از این واقعه برای ادامه زندگی به پیش خواهرش در میسی‌سی‌پی^۶ فرستاده شد. بعدها زمانی که تنها ۱۰ سال داشت، به عنوان خدمتکار خانگی کار می‌کرد. او که از این وضعیت خسته شده بود، در سن ۱۴ سالگی تن به ازدواج داد. پس از سه سال یعنی در سن هفده سالگی اولین فرزند خود را به دنیا آورد و در سن بیست سالگی بیوه شد. در این زمان والکر به عنوان رخت شوی به ازای هفته‌ای ۱٫۵ دلار کار می‌کرد و کوچک‌ترین نشانه‌ای از ایجاد یک تغییر بزرگ در زندگی‌اش وجود نداشت. به علاوه او در عصری زندگی نمی‌کرد که اکثر رویاهای کار آفرینی به واقعیت تبدیل می‌شوند. به نظر می‌رسید که او بدون هیچ منبعی و به عنوان یک زن فقیر هیچ شانس نخواهد داشت. اما همانطور که بعداً خودش تعریف کرد: "موفقیت من از جایی آغاز شد که به خودم فرصت یک شروع دادم".

مانند بسیاری از اقدامات بزرگ دیگر، ایده او هم از تلاش برای حل مشکل شخصی‌اش نشأت می‌گرفت. موهایش داشت می‌ریخت و او هیچ محصولی در بازار وجود نداشت که برای وضعیت موهای او راه حلی داشته باشد. متأسفانه در آن زمان بیماری پوست سر و در نتیجه آن کچل شدن در بین زنان سیاه پوست به علت استفاده از مواد شیمیایی مضر برای شست و شو بسیار رایج بود. به جای این که بریدلا مشکل‌اش را بپذیرد، به کمک برادرهای آرایشگرش، آزمایش‌هایی انجام داد و ترکیبی خانگی برای شست و شوی سر ایجاد کرد. او پوست سر خود را هر روز با این فرمول جدید می‌شست و بعد از مدتی موهایش دوباره رشد کردند. بریدلا به این فکر افتاد که از این ترکیب برای کمک به دیگر زنان نیز استفاده کند.

از وقتی که بریدلا با چارلز جزف والکر^۷ روزنامه نگار ازدواج کرد به نام خانم سی جی والکر^۸ شناخته شد. او "محصول رشد موی شگفت‌انگیز مادام والکر" و "سیستم والکر" را خانه به خانه به پیش سایر خانم‌ها برد. او درباره رفتار صحیح مراقبت از مو با آن‌ها گفتگو کرده و استفاده از محصول خود را به آن‌ها یاد داد. همچنین او به همراه شوهرش تمام کشور را طی کرد تا کسب و کار جدید مراقبت از موی خود را توسعه دهد. در طی

¹ LeBron James's

² Octavia Spencer

³ Sarah Breedlove's

⁴ Civil War

⁵ Louisiana

⁶ Mississippi

⁷ Charles Joseph Walker

⁸ C.J. Walker

این فرایند، تلاش‌های او بسیار بیشتر از فروش یک محصول بود. زنان جوان سیاه پوست در سراسر کشور، که خود فرصت کمی داشتند، را از طریق آموزش و استخدام توانمند کرد و آن‌ها را به عنوان نیروی فروش به کار گرفت و بدین ترتیب برای آن‌ها درآمد زایی کرد (این کار عملکرد توجهی در اوایل قرن بیستم به شمار می‌رفت). بریدلاو اتحادیه متخصصین مو مادام سی جی والکر^۱ را با پرداخت مبلغ ۲۵ سنت در ماه ایجاد کرد تا فرصت‌هایی کاری و آموزشی، بیمه عمر و سایر مزایا را ایجاد کند. او کار آفرین‌های جوان در این اتحادیه را تشویق می‌کرد تا در جامعه‌شان به حل بنیادین مشکلات بپردازند و در همایش سالانه‌ای که در آن یکدیگر را ملاقات می‌کردند، او مراسمی برای معرفی افرادی که بیشترین سخاوتمندی را در جامعه اطراف خودشان داشتند، فراهم نمود. او می‌گفت: "من نمی‌خواهم تنها برای خودم درآمد زایی کنم، تلاش می‌کنم که برای صدها زن از نژاد خودم شغل ایجاد نمایم".

خانم واکر تنها تا سن ۵۱ سالگی زندگی کرد و در دهه آخر زندگی خود، سخنران انگیزشی مشهور، میلیونر و یک شخصیت بشر دوست و خیرخواه شد. او به مخاطبان خود می‌گفت: "من باید زندگی خودم و فرصت‌های خودم را می‌ساختم. من موفق شدم! هیچوقت منتظر فرصت‌ها نباشید، برخیزید و برای ایجاد فرصت اقدام کنید". خانم واکر کاری بیش از یک تولید محصول انجام داد. همیشه می‌گفت که اقدام بزرگ او ساختن فرصت برای دیگران است.

"موفقیت من از جایی شروع شد که به خودم فرصت یک شروع دادم"

—مادام سی. جی. واکر—

گاهی اوقات برای شروع از جایی که هستید باید از قبل در آن زمینه اطلاعات پایه و تجربه داشته باشید، درست مانند کاری که باربارا وان داهلن^۲ انجام داد. اما زمان‌هایی نیز وجود دارد که افراد اقدام بزرگ خود را بدون داشتن هیچ گونه اطلاعات قبلی و تجربه ای در آن زمینه شروع می‌کنند.

در اواخر سال ۱۹۹۰، برایان چسکی^۳ و جو گیبیا^۴ فارغ التحصیلان جدید دانشکده طراحی رود آیلند^۵ وارد سان فرانسیسکو^۶ شدند. در آن دوره اکثر متخصصان جوان به آن جا می‌رفتند. به زودی هزینه بالای زندگی، آن‌ها را مجبور کرد تا برای پرداخت اجاره خانه به تکاپو بیافتند. آن‌ها می‌دانستند که نیاز به کسب درآمد بیشتری دارند و باید سریعاً برای آن کاری کنند. در همان حین آن‌ها متوجه اعتراضاتی شدند. به علت آمدن

¹ Madam C.J. Walker Hair Culturists Union

² Barbara Van Dahlen

³ Brian Chesky

⁴ Joe Gebbia

⁵ Rhode Island School

⁶ San Francisco

کنفرانس طراحی بزرگ در این شهر، تمامی اتاق‌های هتل‌های شهر و اطراف آن فروخته شده بود و بسیاری از شرکت‌کنندگان کنفرانس بدون مکان اقامت باقی مانده بودند. آن‌ها از خودشان پرسیدند چه می‌شود اگر قسمتی از آپارتمانمان را اجاره بدهیم؟ آنها یک وب‌سایت ساده طراحی کرده و عکس اتاق زیرشیروانی به همراه سه تشک بادی را که برای اجاره خریده بودند در آن قرار دادند. و در سایت قول یک وعده صبحانه خانگی به اجاره‌کننده‌ها داده شده بود. مدت زیادی طول نکشید که اولین رزرو خود را از یک فارغ‌التحصیل جدید دانشگاه آریزونا که از پیدا کردن جایی با قیمت مناسب ناامید شده بود، دریافت کردند. (برایان و جو بابت هر تشک هشتاد دلار می‌گرفتند). سپس دو نفر دیگر از شرکت‌کنندگان کنفرانس رزروشان را انجام دادند. و ایر بی اند بی^۱ متولد شد.

موفقیت کوچک در این اقدام پرریسک، برایان و جو را بر آن داشت تا ایده خود را به طرحی پایدار تبدیل نمایند. آن دو خیلی جدی شروع در خواست سرمایه مورد نیاز خود از سرمایه‌گذاران نمودند اما بیشتر آن‌ها فکر می‌کردند که سکونت در خانه آدم‌های غریبه، یک ایده‌ی احمقانه است. البته زمان بندی آن‌ها نیز خیلی خوب نبود. بحران اقتصادی رو به رشد، اشتیاق سرمایه‌گذارها در حمایت از ایده‌های نیازموده را کور می‌نمود.

برایان و جو برای اینکه کسب و کارشان پایدار باقی بماند، در قسمت صبحانه برنامه خود تغییری هوشمندانه ایجاد کردند. در سال ۲۰۰۸ شهر دنور^۲ میزبان همایش ملی دموکرات‌ها بود. برایان و جو قصد داشتند که حضور خود را در این شهر تثبیت کنند و برای این کار ایده‌ای به ذهنشان رسید. ایده آن‌ها این بود که از بسته‌های غلات صبحانه با تصاویر کاندیداها برای بازاریابی استفاده کنند تا اسم خود را بر سر زبان‌ها بیندازند. سپس برایان و جو این کار را در ایالت‌های دیگر شامل: سنت پائول^۳ و مینه‌سوتا^۴ نیز برای همایش جمهوری خواهان تکرار کردند. بسته‌های صبحانه با تصاویر توسط اوپاما^۵ و مک کین^۶ به یک ترند نزد مردم تبدیل شده و آن‌ها توانستند از این طریق ۳۰۰۰۰ دلار درآمد مورد نیاز خود را فراهم کنند.

در ژانویه سال ۲۰۰۹ شرکت ایر بی اند بی توسط برنامه رقابتی شتابدهنده وای کامبینیتور^۷ پذیرفته شد و مبلغ بیست هزار دلار توسط بنیان‌گذار آن، پل گراهام^۸، به آن‌ها تخصیص داده شد. پل گراهام با ایده پول گرفتن از کسی برای خوابیدن روی تشک بادی در خانه فرد دیگر خیلی متاثر نشد. اما وقتی که دو کارآفرین جوان آماده بیرون رفتن از اولین مصاحبه خود با او می‌شدند، جو به پل گراهام یک بسته صبحانه با تصویر اوپاما داد. پل شگفت زده شد و گفت: " شما بچه‌ها مثل سوسک آسان نمی‌میرید، اگر شما می‌توانید دیگران

¹ Airbnb (Air beds and breakfast)

² Denver

³ Saint Paul

⁴ Minnesota

⁵ Obama

⁶ McCain

⁷ Y Combinator

⁸ Paul Graham

را متقاعد کنید که برای یک بسته غلات چهل دلار بدهند، احتمالاً می‌توانید آن‌ها را متقاعد سازید که برای خوابیدن روی تشک بادی دیگران پول پرداخت کنند". بسته غلات صبحانه باعث بستن قرار داد شد.

شرکت ایر بی ان بی برای تبلیغات و بازاریابی پول زیادی خرج نکرد و همچنین تیم بزرگی هم استخدام نکرد، در واقع برایان و جو از خودشان پرسیدند: کمترین زمان و تلاشی مورد نیاز برای پی بردن به این که آیا این ایده موفق خواهد شد یا خیر، چقدر خواهد بود؟ آن‌ها یاد گرفتند که چگونه زیرک باقی بمانند و فرصت‌ها را غنیمت شمارند، تا هنگام رسیدن به ثبات، بقای کسب و کار خود را حفظ نمایند.

"یکی از نقاط قوت من دقیقاً این بود که بسیار کم می‌دانستم"

—برایان چسکی—

فرآیند رشد شرکت ایر بی ان بی بدون مشکل نبود. وقتی ایده و مفهوم جدیدی ارائه می‌دهید، برخی از افراد در مقابل آن مقاومت می‌کنند. در آن زمان در صنعت هتل داری به شدت لابی‌گری وجود داشت. برخی از سازمان‌ها و مالکان آپارتمان‌ها مانع از اجاره دادن واحدها به شرکت ایر بی ان بی می‌شدند. بعضی از مردم می‌ترسیدند که افراد غریبه خانه آن‌ها را کثیف و پر از زباله کنند. اما این ایده جای خود را در بین مردم باز کرد زیرا دقیقاً چیزی بود که مسافران به دنبال آن بودند. دلیل موفقیت این ایده تنها هزینه پایین آن نبود. در واقع احساس تعلق داشتن و راحتی این مکان‌ها بسیار بیشتر از اقامت در هتل‌های تمیز بود. همچنین این کار موجب کسب درآمد آسان برای مالکانی شده بود که می‌بایست برای خانه‌شان مالیات زیادی بپردازند. در حال حاضر شرکت ایر بی ان بی در بیش از هشتاد هزار شهر و صد و یک کشور در حال فعالیت است. هر روزه بیش از نیم میلیون نفر از مردم برای اقامت از شرکت ایر بی ان بی استفاده می‌کنند و بیش از سه میلیون خانه به لیست این شرکت اضافه می‌شود.

همانطور که دیدید هر کسی می‌تواند اقدام بزرگی انجام دهد که اغلب با پرسیدن یک سوال ساده شروع می‌شود: "چرا من نتوانم این کار را انجام دهم؟". تصور کنید که دانشجو هستید (شاید واقعا دانشجو باشید بنابراین نیازی به تصور کردن نیست). زندگی روزانه شما با کلاس‌ها، فعالیت‌ها، دوستان و خانواده پر شده است. چه چیزی شما را مجبور خواهد کرد که یک پروژه دیگر مانند پایان دادن به گرسنگی در محوطه دانشگاه

را شروع کنید؟ این کاری بود که راشل سومخ^۱ و برایان پزشکی^۲ در دانشگاه یو سی ال ای انجام دادند. سازمان عام المنفعه آن‌ها، با نام سواپ اوت هانگر^۳، در سال ۲۰۱۰ پس از اینکه برایان یک فراخوان برای اهدای غذا را مشاهده کرد، آغاز شد. در این هنگام، برایان از دوستان خود پرسید: "چه کسی می‌خواهد در این کار مشارکت کند؟". وقتی راشل متوجه شد که او تنها کسی است که به این درخواست پاسخ داده، بسیار پریشان شد. شنبه هفته بعد، برایان و راشل برای انتقال غذاهای اهدا شده به محوطه دانشگاه پنج ساعت وقت صرف کردند تا این غذاها را بین دانشجویانی که توان خرید نداشتند، توزیع کنند.

مشکلی که با آن دست و پنجه نرم می‌کردند چیز جدیدی نبود، اما سال‌ها به درستی دیده نشده بود. با وجود اینکه ما فکر نمی‌کنیم دانشجویان در دانشگاه گرسنه بمانند اما تجربه شخصی من سندی است که خلاف این را ثابت می‌کند. اگرچه من در دوران تحصیل کمک مالی دریافت می‌کردم، اما کمک‌های مالی شامل وعده غذایی نمی‌شد. درآمد اندکی که کسب می‌کردم خرج کتاب و سایر هزینه‌های اضافه‌ای می‌شد که کمک‌های مالی پشتیبانی نمی‌کرد. اغلب من باید از خوردن غذا صرف نظر می‌کردم به این دلیل ساده که پول آن را نداشتم. من خوش شانس بودم که دوستان خانوادگی زیادی در نزدیکی دانشگاه داشتم که اغلب مرا برای شام دعوت می‌کردند. من باقی مانده شام را برای ناهار فردا با خودم به خوابگاه می‌آوردم. (وقتی که درباره این موضوع فکر می‌کنم، اشک در چشمانم جمع می‌شود. چقدر خوش شانس بودم که افراد بسیاری در زندگی من وجود داشتند که سخاوتمندی و محبت آن‌ها اثراتی بزرگ و کوچکی در زندگی من به وجود آورد).

امروزه برآورد می‌شود که از هفت دانشجوی دانشگاه در سراسر کشور یک نفر دارای مشکل تامین غذای سالم باشد که در برخی ایالت‌ها این نسبت یک به چهار می‌شود. این امر خود دلیلی بر وجود سازمان سواپ اوت هانگر است. راشل و برایان کار خود را با یک نماد، بسته‌های غذای یک بار مصرف و تشویق دانشجویان به جمع آوری غذاهای اضافه، آغاز کردند. اما طولی نکشید که مسئول سلف دانشگاه بر علیه آن‌ها شد زیرا تصور می‌کرد آن‌ها رقیب او شده‌اند. او حتی بسته‌های راشل را پاره کرد و فریاد زد: "این برنامه را از محوطه دانشگاه من به بیرون ببرید."

واضح بود که سواپ اوت هانگر نیاز داشت روش دیگری در پیش گیرد و این اتفاق زمانی رخ داد که برایان و راشل برنامه غذایی دانشگاه را هدف قرار دادند. در بسیاری از دانشگاه‌ها والدینی که توان پرداخت هزینه غذا را دارند به آسانی کارت غذایی مشابه کارت عابر بانک را در اوایل سال تحصیلی، ماه سپتامبر^۴، شارژ می‌کنند و هر بار موقع غذا دانشجویان از این کارت استفاده کرده و از غذای دانشگاه لذت می‌بردند. غیر معمول نیست

¹ Rachel Sumekh

² Bryan Pezeshki

³ UCLA

⁴ Swipe Out Hunger

⁵ September

که مقداری از مبلغ شارژ شده در آخر سال استفاده نشده باقی بماند و اغلب دانشگاه‌ها این اعتبار را به سال بعد منتقل نمی‌کنند.

اعتبار استفاده نشده کارت‌های غذا می‌تواند به صدها هزار دلار در دانشگاه‌های بزرگ برسد. راشل با شگفتی پرسید چه می‌شود اگر دانشجویان با اعتبار استفاده نشده کارت غذایشان برای آن‌هایی که نیاز دارند غذا بگیرند؟ این ایده بسیار هوشمندانه و در عین حال ساده بوده که تصور می‌شد بصورت گسترده‌ای مورد استقبال قرار گرفته شود. اما دانشگاه یو سی ال ای به دلیل این که نمی‌خواست از این مبلغ صرف نظر کند، به آسانی با ایده آن‌ها کنار نیامد. راشل بعداً گفت: "حس بچه‌هایی را داشتیم که قانون را زیر پا گذاشته‌اند." اما موسسین، راشل و براین، پافشاری کردند و در سال ۲۰۱۲ سازمان سوایپ اوت هانگر به قدری تحسین شد که حتی تلاش‌های توسط کاخ سفید نیز مورد توجه قرار گرفت و آن‌ها عنوان قهرمانان تغییر را دریافت کردند. رئیس جمهور باراک اوباما شخصاً به پانزده دانشجویی که از کالیفرنیا آمده بودند تبریک گفته و به آنها لوح تقدیر داد.

بعد از فارغ التحصیلی هر یک از این دانشجویان به دنبال مسیر خود رفتند. راشل به فعالیت‌های اجتماعی مشغول شد. مدت زیادی نگذشته بود که تیم سوایپ اوت هانگر، که اعضای آن همواره داوطلبانه فعالیت می‌کردند، تصمیم گرفتند که برای اداره کردن این سازمان در حال رشد نیاز به یک مدیر تمام وقت دارد. راشل پیشنهاد کرد که مدیر این سازمان باید او باشد اما یکی از آقایان حاضر به او گفت: "تو برای پست ریاست بیش از اندازه مهربان هستی،" اما راشل این حرف را به دل نگرفت. امروز این برنامه با مدیریت راشل به سی دانشگاه در سراسر کشور گسترش یافته است و همچنین او با ایجاد مدلی فرنیچر^۱ موجب شد در دانشجویایی سرپرست شعبات، حس مالکیت قوی ایجاد گردد. این پروژه غذای بیش از یک میلیون و سیصد هزار نفر از دانشجویان نیازمند را تامین کرده است و امروزه در مکان‌هایی، از جمله در دانشگاه یو سی ال ای، شامل بوفه‌های غذا خوری است که در آن دانشجویان می‌توانند به آن‌جا مراجعه و غذای مورد نیاز خود را بدون هیچ گونه احساس شرمندگی بردارند. در ماه ژوئن^۲ سال ۲۰۱۷، فرماندار کالیفرنیا قانونی تصویب کرد که در آن با تخصیص بودجه‌ای به ارزش ۷,۵ میلیون دلار دانشگاه‌های سراسر این ایالت را به اجرای برنامه بالا تشویق می‌کرد.

دانش آموزان اغلب با فرستادن یادداشت تشکر و قدردانی خود را به راشل ابراز می‌نمودند. خانمی جوان گفت اگر این برنامه وجود نداشت نمی‌توانستم در دانشگاه ثبت نام کنم، او هم مثل بسیاری از دانشجویان، کمک هزینه تحصیلی دریافت می‌نمود، اما راهی برای پرداخت هزینه‌های غذا پیدا نمی‌کرد. راشل دوست دارد بگوید که هزینه یک وعده غذا ناچیز است اما ترک تحصیل یا ثبت نام نکردن یک نفر برای جامعه هزینه‌گرافی دارد.

¹ Champions for Change

² Barack Obama

³ California

⁴ franchise

⁵ June

او به دیگران یادآوری می‌کند: "دانشجویان دغدغه‌های بی‌شماری دارند که غذا نباید یکی از این دغدغه‌ها باشد."

همانند راشل سومخ، شازی ویزرام،^۱ دختر دو مهاجر پاکستانی و تانزانایی، زمانی که دانشجوی رشته MBA در دانشگاه کلمبیا بود، ایده ساخت برند تولید غذاهای سالم برای کودکان به ذهنش رسید. او در آن زمان مادر نبود اما با شنیدن داستان زندگی همکلاسی‌اش شدیداً تحت تاثیر قرار گرفت. همکلاسی شازی مادری شاغل بود که دو فرزند داشت. او همیشه از نبود غذای مناسب کودکان شاکه بود زیرا برای درست کردن غذای خانگی برای فرزندانش وقت کافی نداشت اما همیشه آرزو می‌کرد جایی وجود داشته باشد که بتواند غذاهایی سالم برای فرزندانش پیدا کند. شازی که اقرار می‌کرد به خاطر القائات پدر و مادرش اعتماد به نفس زیادی بدست آورده، تصمیم گرفت راه حلی برای این مشکل پیدا کند. او شرایط بازار را مطالعه کرده و بین آن دسته از دوستانش که پدر یا مادر بودند، پرسشنامه‌ای پخش کرد. شازی از اینکه بازار تغذیه کودکان با وجود رشد روز افزون جمعیت و تمایل مردم برای خرید مواد غذایی ارگانیک برای مدت طولانی مورد غفلت واقع شده بود، شگفت زده شد. او تصمیم گرفت که این اقدام بزرگ او باشد.

پیدا کردن سرمایه گذار سخت‌ترین بخش کار محسوب می‌شد- او هنوز دانشجو بود. در سال ۲۰۰۶، او با دریافت سرمایه اولیه‌ای به ارزش ۲۰،۰۰۰ دلار از سوی مادرش عزمش را جزم کرد تا سرمایه مورد نیاز برای راه اندازی شرکت همی فمیلی^۲ را، برابر ۵۰۰،۰۰۰ دلار، فراهم کند. در طول مسیر شروع و توقف‌هایی را تجربه کرد. در ابتدا محصولات او بصورت منجمد بودند اما به زودی دریافت که کسی غذای کودکان را از قسمت غذاهای منجمد فروشگاه خریداری نمی‌کند. بنابراین در سال ۲۰۰۹ خط مشی شرکت را تغییر داد و محصولات را در بسته بندی پلاستیکی قرار داد تا بتواند آن‌ها را در قفسه غذای کودکان فروشگاه‌ها قرار داد. با این تغییر محصولات او به سرعت فروش رفتند.

این البته داستان کوتاه شده‌ای از سرگذشت شازی بود. پشت صحنه این داستان، سال‌ها تحقیق، آزمایش و جستجو برای جذب سرمایه گذار وجود دارد. او جیب پر از پول یا پارتی نداشت و بنابراین پیدا کردن سرمایه گذار یکی از بزرگ‌ترین بخش‌های کار او در سال‌های اولیه بود. او در شروع باید ایده‌اش را اکثراً به سرمایه گذاران مرد می‌فروخت- که مخاطب اصلی این محصول نیستند، زیرا محصولات او بیشتر در ارتباط با مادران بودند. در نهایت او از گروه جدیدی از سرمایه گذاران تاثیر گذار پاسخ گرفت- که در ادامه کتاب درباره این گروه بیشتر صحبت خواهیم کرد. این سرمایه گذاران نه تنها مجذوب موفقیت‌های شرکت شازی شدند، بلکه از فرصت انجام کار خوب در جهت سلامتی کودکان نیز، خشنود بودند. در سال ۲۰۱۳ شازی شرکتش را به شرکت دنون فروخت. این شرکت در پاریس مستقر است و تمرکز آن بر روی ارائه محصولات ارتقاء سلامتی می‌باشد. سرمایه گذاران اولیه او متوجه شدند که بازگشت سرمایه‌ی آن‌ها به اندازه سی برابر بوده است. او

¹ Shazi Visram

² Happy Family

مدیر اجرایی باقی ماند اما همچنین فعالیت خود را به عنوان سرمایه گذار در شرکت‌هایی که به دنبال انجام کارهای خوب بودند، نیز ادامه داد. ماموریت مهم‌تر او، انجام هر کاری در جهت بهبود وضعیت سلامت و تندرست نوزادان و کودکان بود. ضرورت این کار وقتی او مادر شد، افزایش یافت. وقتی تشخیص داده شد که پسر شازی اوتیسم دارد زندگی شخصی و حرفه ای او یکی شد. امروزه ماموریت او گسترش سلامتی در کل خانواده با تولید محصولات برای کودکان، نوجوانان و زنان باردار است. چشم انداز او بسیار ساده است: او تنها به پروژه‌هایی علاقه‌مند است که به تغییر دادن دنیا در جهت مثبت کمک خواهد کرد. گرچه شرکت هپی فمیلی بسیار سودآور است اما او همچنان می‌گوید: "بچه ها مهم‌تر از سود هستند."

"از همان جایی که هستی شروع کن" می‌تواند شعار هر انسان آینده نگری باشد و همیشه من را به یاد درسی که از جن گرفتم می‌اندازد. او مربی ورزش من بود که در یک تابستان با من تمرین می‌کرد تا بتوانم توانایی‌های فیزیکی‌ام را ارتقا دهم. جن جوان بود و تناسب اندام خوبی داشت. او تا کنون چندین بار برنده مسابقات سه گانه شده بود و در تابستانی که با هم تمرین می‌کردیم، الهام بخش من بود. (شاید هم من را مجبور می‌کرد). من تمرین‌های بوکس و تمرین‌هایی برای کسب کمر بند مشکی تکواندو انجام داده بودم، اما هیچ وقت مسابقه دو یا ورزش دو کوهستان انجام نداده بودم. اما همان تابستان من ساکن مزرعه‌ای در کوه‌های ویرجینا¹ شدم که با تپه‌ها و جاده‌های پر پیچ و خم روستایی محصور شده بود. هدف من این بود که در پایان تابستان بتوانم سه مایل در این مسیرها بدوم. برای بیشتر دوندوها سه مایل دویدن کار بزرگی نیست اما من تجربه هیچ مسابقه‌ی دو یا دویدن در مسیرهای کوهستانی را نداشتم.

اولین نصیحت جن به من این بود: "کار را به بخش‌های کوچک تقسیم کن." او به من گفت: "فقط سه قدم، سه فوت، بعدی در مقابل خودت را نگاه کن زیرا اگر به تمامی مسیر نگاه کنی، خواهی گفت که من از پس این کار برنخواهم آمد؛ اما تو همیشه می‌توانی سه قدم بیشتر به جلو حرکت کنی." او درست می‌گفت. سرانجام با سه قدم بیشتر به صندوق پست بعدی و سپس به پیچ جاده رسیدم - هر بار کمی بیشتر نسبت به قبل به جلو رفتم. در پایان تابستان من از دویدن به مدت چند دقیقه به جایی رسیدم که می‌توانستم سه مایل⁴ کامل را در تپه بدوم.

در اینجا منطق استفاده از روش "تقسیم کار به بخش‌های کوچک‌تر" برای اقدامات بزرگ نیز قابل اعمال است. مانند هر چیز دیگری در زندگی، دستاوردهای بزرگ نیز با برداشتن قدم‌های کوچک شروع می‌شود. در واقع

¹ Happy Family

² Jen

³ Virginia

⁴ mile

با برداشتن قدم‌های کوچک به اندازه کافی می‌توانید کارهای بسیار بزرگی در زندگی انجام دهید. بنابراین در اینجا از شما دعوت می‌کنم تا انجام کارهایی که به نظرتان غیرممکن می‌آید را به قسمت‌های کوچک‌تر تقسیم کنید.

جن درس‌های دیگری به من آموخت که به هر تلاش بدون ترس دیگری قابل تعمیم است: در یکی از روزهای دوره‌ی تمرینی‌ام زمان واقعا سختی را می‌گذراندم. به این موضوع پی بردم که برخی روزها احساس می‌کردم می‌توانم پرواز کنم اما روزهایی نیز وجود داشت که برای برداشتن هر قدم باید بسیار تقلا می‌کردم. جن گفت: "این وضعیت برای من حتی با وجود اینکه در مسابقات سه گانه برنده شده‌ام، نیز وجود دارد." او ادامه داد: "بعضی روزها به سختی می‌گذرند و بعضی روزها بسیار آسان هستند. مهم این است که به تلاش خود ادامه دهید." من این بیان را در تمام چالش‌های زندگی‌ام تعمیم داده‌ام: بعضی روزها برای انجام وظایف، پیدا کردن قدرت درونی و حرکت در راستای اهداف سخت‌تر از روزهای دیگر هستند. نکته کلیدی این است که به خودتان یادآوری کنید فردا احتمالا آسان‌تر خواهد شد.

بارها به این موضوع فکر کرده‌ام اقدامات بزرگی که از زندگی شخصی یک فرد شروع می‌شود چگونه می‌تواند دنیا را تغییر دهد. در سن کم با دیدن تلاش مادرم برای تامین خانواده فهمیدم که این کار چقدر می‌تواند چالش برانگیز باشد. بعضی روزها مادرم را فقط می‌توانستم در فاصله برگشت من از مدرسه و به شیفت شب رفتن او ببینم. پس اولین تصمیم من برای **اقدام بزرگ** این بود که در زندگی‌ام امنیت اقتصادی کافی کسب کنم تا در زمانی که خانواده تشکیل می‌دهم بتوانم کمی انعطاف پذیری در کارم داشته باشم. با وجود تمام تصمیم‌هایی که از این ایده سرچشمه می‌گرفت، برایم خیلی سخت نبود که همواره درخواست ترفیع شغلی داشته باشم، زیرا این را ماموریت خود قرار داده بودم.

من همچنین در سال‌های اولیه زندگی‌ام متعهد شدم از استعدادها و زمانم برای قدرت بخشیدن به دیگران استفاده کنم، دریافت کمک هزینه تحصیلی در یک مدرسه خصوصی، چشمانم را به روی تفاوت فرصت‌هایی که هر کس می‌تواند در زندگی داشته باشد، باز کرد. من در اصل آینده شغلی خودم را به عنوان وکیل در بخش دولتی تصور می‌کردم اما به طرز جالب توجهی مسیر پر پیچ و خم زندگی من را به سمت کار در بخش خصوصی و در زمینه تکنولوژی سوق داد. در این کار، من از این مزیت برخوردار بودم که به توانمندسازی میلیون‌ها نفر از طریق انقلاب دیجیتال و اینترنت کمک کنم. البته به نوبه خود همین کار بود که به من منابع لازم برای تاسیس موسسه‌ای را داد که امروز می‌تواند از طریق آن بر روی افراد و ایده‌هایی که پتانسیل تغییر دنیا را دارند، سرمایه گذاری کند. اگر بنابر هر دلیلی نمی‌توانستم بر **اقدام اصلی** خود برای کمک به دیگران متمرکز باقی بمانم، مطمئن نیستم که می‌توانستم ریسک ترک کار دولتی برای کار در بخش خصوصی را قبول کنم.

آیا شما ایده بزرگ یا اقدام بزرگی در سر دارید که مدام فکر شما را درگیر کرده است؟ چه می‌شود اگر از جایی که هستید شروع کرده و **اقدام بزرگ** خود را پیش ببرید؟ هر یک از داستان‌های این فصل نشان دهنده این

است که شروع یک اقدام بزرگ به بودجه زیاد، تخصص و یا راه اندازی یک شرکت بزرگ احتیاجی ندارد. چیزی که نیاز که دارد این است که داشته‌های خود را ارزیابی کرده و از آنها برای پیشبرد ایده خود استفاده کنید. از همین جا شروع کنید.