



ما اخراج شدیم - قسمت دوم

من یقه پیراهن رئیس شرکت را با دو دستم گرفتم و او را به دیوار چسباندم و داد زدم: زونکن من را پس بده.

این گوشه‌ای از خاطرات «مایکل» است که ۲۶ سال پیش زمانی که در شرکتی به‌عنوان فروشنده و بازاریاب مشغول کار بود اتفاق افتاد. در آن روز سرد و خشک زمستانی خون جلوی چشمان مایکل را گرفت و تا زمانی که پلیس مداخله نکرد مایکل همچنان یقه پیراهن رئیس را در دستانش فشار می‌داد.

مایکل فردی قیّاق و بشاش است که در سن ۴۷ سالگی وقتی با شما دست می‌دهد قدرت او را حس می‌کنید، او ورزشکاری حرفه‌ای بوده و هست. امروز مایکل موسس و رئیس شرکت «مِم کاردز» است. شرکتی که شهرتش را از انتشار کارت‌هایی که خلاصه کتاب‌های موجود در بازار را در اختیار خواننده قرار می‌دهد به دست آورد و انقلابی در صنعت اطلاع‌رسانی به پا کرد. همچنین مایکل از جمله سخنرانان بسیار مشهور در عرصه اشتغال و موفقیت حرفه‌ای به حساب می‌آید. او عضو انجمن سخنرانان حرفه‌ای

آمریکا است.

به آن روز سرد و خشک زمستانی برمی‌گردیم، ساعت ۷ صبح، زمانی که تمام اتفاقات از آنجا شروع شد. رئیس شرکت با مایکل تماس گرفت و به او گفت که جلسه بسیار حیاتی با یکی از مشتریان مهم شرکت راس ساعت ۸ برقرار است و او می‌بایست به‌عنوان نماینده شرکت در آن جلسه حضور داشته باشد و پیش از آنکه مایکل بتواند کلمه‌ای از دهانش خارج کند ارتباط تلفن، درحالی‌که گوشی همچنان زیر دوش حمام در دستانش بود، قطع شد. او به‌سرعت خودش را جمع‌وجور کرد و به شرکت رساند و به سمت میزش رفت اما وقتی به آنجا رسید در کمال تعجب دید که رئیس شرکت، نایب‌رئیس شرکت و مدیر خدمات شرکت در کنار میز او منتظرش هستند. مایکل چندان از دیدن آن‌ها جا نخورد و تصورش بر این بود که اهمیت قضیه آن‌قدر زیاد است که روسای شرکت را نیز به‌سوی میز او کشانده. مدیر خدمات شرکت که در بین آن سه نفر از همه قوی‌هیکل‌تر و تنومندتر بود با دیدن مایکل به‌سوی او رفت و کیف‌دستی‌اش را که شرکت به او داده بود از دستانش کشید و بعدازآن، رئیس به مایکل نزدیک شد و گفت: مایک، ما می‌بایست عذر تو را از شرکت بخواهیم، تو اخراجی.

مایکل پیش از آن در استخدام شرکت بازاریابی و پخش دستگاه‌های فتوکپی «ساوین» بود که قصد داشت بازار را از دست «زیراکس» خارج کند. مایکل بهترین و موفق‌ترین بازاریابی شرکت به‌حساب می‌آمد. او در حال شکستن تمام رکوردهای فروش بود و نام او در اکثر خبرنامه‌های صنفی درج می‌شد. مایکل که استاد فروش لقب گرفته بود توانست در سن ۲۱ سالگی بازاریاب شماره یک شرکت باشد. او ۱۲ تا ۱۴ ساعت در روز کار می‌کرد و سود میلیونی عاید شرکت می‌کرد، فروشی بی‌سابقه در تاریخ فعالیت‌های شرکت.

اما چه پیش آمد که مایکل اخراج شد؟

نوع لباس پوشیدن او. مایکل عادت داشت همیشه شلوار گشاد و پلیور به تن کند و

این موضوع رئیس او را آزار می‌داد تا حدی که او حاضر بود مایکل را که از بهترین نیروهایش به حساب می‌آمد از شرکت اخراج کند و مایکل هم آن قدر بر عقیده‌اش در لباس پوشیدن اصرار داشت که اخراجش قریب‌الوقوع می‌نمود.

پدر مایکل کم‌وبیش در جریان مشاجرات پسرش و رئیس شرکت قرار داشت. روزی مایکل را دعوت کرد تا شام با او به رستوران دریایی موردعلاقه‌شان بروند. وقتی سر میز نشستند، پدر مایکل رو به او کرد و گفت: خرچنگ میل داری یا هات‌داگ؟ مایکل که به‌تازگی از دانشگاه بازگشته بود و به‌اندازه تمام عمرش در آنجا هات‌داگ خورده بود از سوال پدر تعجب کرد. مایکل گفت پدر این چه سوالی است که می‌پرسید؟ پدرش رو به او کرد و گفت: مایکل، باید یک‌چیز را خوب یاد بگیری و آن این است که اگر همواره دیگران را در اشتباهات خودت مقصر بدانی و کارت را به‌سادگی ترک کنی باقی عمرت را می‌بایست با هات‌داگ سر کنی؛ اما اگر می‌خواهی دندان بر گوشت لذیذ خرچنگ بگذاری می‌بایست مسئولیت کارهایت را به‌عهده بگیری و دیگران را سرزنش نکنی. مایکل پس‌ازآن شب همواره با کت‌وشلوار بر سرکارش حاضر می‌شد، لباسی که موفقیت‌ها و رکوردشکنی‌های مایکل با آن شروع شد.

پس از مدتی نه‌چندان طولانی مایکل با دومین چالش جدی در کارش مواجه شد و آن زمانی بود که پس از نقل‌مکان به محل جدید کارش و تجربه شرایط دشوار کار و زندگی در خارج از شهر به این نتیجه رسید که تا به‌حال در باد ریاست نمایندگی به‌اصطلاح جدید خوابیده که در عمل هیچ سودی برایش ندارد و درآمدش در سطح یک فروشنده معمولی است و نه کسی که روزی رکورددار بازاریابی و فروش محصولات شرکت بود.

مایکل که می‌خواست این امر برایش ثابت‌شده شود با چند شرکت فروش و تامین دستگاه‌های کپی در اطراف تماس گرفت تا مشخص شود ظن او بی‌دلیل نبوده است؛ اما جایی که خود مایکل نیز به اشتباهش اعتراف می‌کند آنجا است که او اطلاعاتی که از شرکت‌های رقیب به دست آورده بود را در سطل زباله اتاقش ریخت و یکی از کارمندان نیز به شکلی کاملاً اتفاقی با آن‌ها برخورد کرد و باقی ماجرا مشخص است

که ایستادگی در برابر وسوسه قدرت کاری بس دشوار که از عهده کارمند مایکل برنیامد و مایکل سر از دفتر رئیس شرکت درآورد.

در نتیجه تمام این کش و قوس‌ها مایکل با توجه به اینکه به تمام اطلاعات شرکت و مشتریان آن دسترسی داشت و هر لحظه احتمال آن بود که سر از شرکت‌های رقیب درآورد، از آنجا اخراج شد.

مایکل می‌گفت: آن‌ها حضور من را تهدیدی بالقوه برای شرکت می‌دانستند و تصورشان بر این بود که من قصد دارم تا مشتریان شرکت را به مشتریان خودم در شرکت جدیدی تبدیل کنم. ابتدا حس خیانت وجودم را دربرگرفت و تا روزی که رئیس از من خواست تا به‌عنوان نماینده شرکت در جلسه‌ای شرکت کنم، ادامه داشت. آن روز زمانی که مدیر شرکت کیفم را از دست‌انم بیرون کشید حس خیانت تبدیل به خشم و نفرت شد. پس از آنکه پلیس‌ها رسیدند کیفم را مهر و موم کردند و کارمان به دادگاه کشیده شد.

یک سال و نیم از آن ماجرا گذشت و مایکل سرانجام دعوا را برد و کیفش را از دادگاه پس گرفت. او پس از اخراجش با اولین کسی که تماس گرفت پدرش بود. او در این باره می‌گفت: «شما می‌توانید در مواقع سختی با کسی تماس بگیرید که با او جشن گریه و زاری راه بیندازید یا با کسی تماس بگیرید که بتوانید از هم‌فکری با او استفاده کنید». مایکل عقیده دارد در دنیا دو نوع از افراد وجود دارند: «نوع اول کسانی که به شما دلگرمی می‌دهند و دوم کسانی که شما را دلسرد می‌کنند، کسانی که شما را بالا می‌کشند یا کسانی که شما را به پایین فشار می‌دهند». من بسیار خوشبخت بودم که در این موقع پدر و مادرم هر دو به من دلگرمی دادند.

مایکل تصمیم گرفت خشم و غضب خود را با عزم و اراده عوض کند. او توانست با شرکت «استوارت» به توافق برسد و کار بازاریابی آنجا را در دست بگیرد. آپارتمان نقلی را اجاره کرد و شروع به خرید دستگاه‌های کپی کرد و آن‌ها را در آپارتمان انبار کرد. پس از مدت کوتاهی آشپزخانه، پذیرایی و حتی اتاقش نیز از دستگاه کپی پر شد و آنجا بود که مایکل تصمیم به اجاره دفتری گرفت و یک منشی و یک مدیر خدمات داخلی

نیز استخدام کرد تا کارش را بهتر پیش ببرد.

دفتر مایکل آنقدر کوچک بود که دفتر خدمات داخل حمام واقع شده بود و هرکس که قصد استفاده از سرویس بهداشتی را داشت می‌بایست از خجالت مدیر خدمات نیز دربیاید.

مایکل فروش دستگاه‌های کپی که از شرکت «استوارت» خریداری کرده بود را آغاز کرد. او که نماینده مجاز خرید و فروش به حساب نمی‌آمد از داشتن تکنسین‌های آموزش‌دیده شرکت محروم بود اما توانست در اولین معامله بزرگ، شرکت و رئیس سابقش را پشت سر بگذارد و تامین دستگاه‌های کپی شرکتی با نام «بالی» را به عهده بگیرد.

معامله‌ای به ارزش ۲۵ هزار دلار که نقطه عطفی در زندگی حرفه‌ای مایکل بود. او پس از آن در سن ۲۴ سالگی به‌عنوان جوان‌ترین بازاریاب و فروشنده تاریخ شرکت «شارپ» به آنجا رفت و توانست با توجه به اعطای نمایندگی رسمی شارپ به درآمد بالایی دست یابد. مایکل تا قبل از ۳۰ سالگی تبدیل به یک میلیونر شده بود و اتومبیل مرسدس بنز و جگوار او در جلوی خانه ویلایی بسیار مجللش پارک بود.

مایکل معتقد است که رودررو قرار گرفتن با رئیس سابقش و مشاجرات لفظی بین آن‌ها خیلی هم به ضرر او تمام نشد زیرا مایکل بهترین رئیس زندگی‌اش را کسی می‌داند که در آینه می‌بیند. او هیچ‌گاه شما را اخراج نمی‌کند و معتقد است هر آنچه اتفاق می‌افتد دلیلی دارد و این شما باید که باید از آن دلایل استفاده کنید و با ساختن شخصیت جدیدی از خود و گرفتن انرژی لازم قدم در راه دیگری بگذارید.