

عظم خوفك
لا تكن تقليدياً واصنع المستحيل

NEW YORK
TIMES
BEST SELLER

جهون أكاف

Start



ابدأ الحياة
الآن

فريق
متميزون



E-BOOK

ترجمة: رانيا صلاح

دار دؤن

مكتبة فريق_متميزون).

لتحويل الكتب النادرة الى صيغة نصية

قام بالتحويل لهذا الكتاب:



كلمه مهمة:

هذا العمل هو بمثابة خدمة حصرية للمكفوفين، من منطلق حرص الجميع على تقديم ما أمكن من دعم للإنسان الكفيف، الذي يحتاج أكثر من غيره للدعم الاجتماعي والعلمي والتقني بحيث تعينه خدماتنا هذه على ممارسة حياته باستقلالية وراحة، وتعزز لديه الثقة بالنفس والاندماج بالمجتمع بشكل طبيعي.

وبسبب شح الخدمات المتوفرة للمكفوفين حرصنا على توفير خدمات نوعية تساعد الكفيف في المجالات التعليمية العلمية والثقافية وذلك بتسخير ما يتوفر من تقنيات خاصة لتحويل الكتب الي نصوص تكون بين أيديهم بشكل مجاني، ويمكن لبرامج القراءة الخاصة بالمكفوفين قراءتها.

مع تحيات:

فريق (متميزون)

[انضم الى الجروب](#)

[انضم الى القناة](#)

ابدأ الحياة الآن
(حطّم خوفك.. لا تكن تقليديًا، واصنع
المستحيل)

چون أكاف
ترجمة: رانيا صلاح

عن الكتاب..

في هذا الكتاب: اكتشف الطرق العملية الجديدة التي غيرت طريقة ومعادلة النجاح المعتادة، سنعرف أن عمرك لا يؤثر على نجاح مشروعك أو خطتك، مهما كنت صغيرا جدا أو كبيرا جدا، لا يوجد عمرا مثاليا لأية فكرة محددة، تعرف على ما قدمته التكنولوجيا من إمكانيات واختصارا للزمن، سيدهشك حجم ما يمكن عمله من خلال الانترنت، الحياة لا تقتصر على طريق بعينه وإنما هنالك طريق لكل شخص منا، الشيء الأكثر أهمية هو ألا نتوقف أبدا عن المحاولة في أي وقت وتحت أي ظروف.

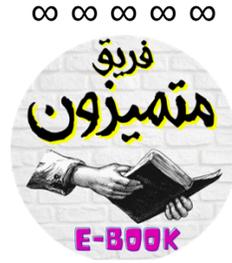
∞ ∞ ∞ ∞ ∞



قالت لي ابنتي ماكري والتي كانت تبلغ من العمر خمس سنوات في ذلك الوقت: "أبي، لماذا ذكر اسم شقيقتي (إل إي) ثلاث مرات في إهداء كتاب (quitter) بينما دُكرَ اسمي مرة واحدة فقط.

فقلت لها: سؤال رائع، يمكنك إِدًا كتابة إهداء الكتاب التالي.

فأجابتنني: "حسنًا سوف أقول إلى جيني، ماكري وإل إي ماكري"



(١)

أنت هنا

إذا أتحت لك فرصة السفر يومًا على الخطوط الجوية الكورية، أبقِ عينيك مغمضتين وأنت تسير في اتجاه الدرجة الاقتصادية في الطائرة حتى إن اضطررت لتحسُّس طريقك إلى هناك، ثق بي فإن ذلك الشعور بالانزعاج يستحق أن تفعل ذلك حتى لا تتسنى لك رؤية مقاعد الدرجة الأولى.

أما التحدي الذي ستواجهه هو أن تمر عبر مقدمة الطائرة. فإذا كانت عيناك مفتوحتين، فسوف تسير لا إرادياً إلى أرض العجائب الخاصة بالطيران؛ حيث الدرجة الأولى التي لا تمتلئ بمقاعد عادية، وإنما بقطع صغيرة من الفخامة، حيث تمتلك كبائن صغيرة مخصصة للنوم كي تستريح بداخلها أثناء الرحلة التي تستغرق ست عشرة ساعة. وإذا رأيت تلك الأشياء الممتعة في طريقك إلى مقعدك، فسوف تشعر بالحزن.

وكي تستطيع فهم ما يحدث حينما تمر خلال درجات مقاعد الطائرة بالكامل، فإن الخطوط الجوية الكورية تقوم بتمييز المقاعد عن طريق الألوان؛ حيث إن تلك المقاعد الممتعة الموجودة في الدرجة الأولى منسوجة من القماش الأزرق المائل إلى الأرجواني والذي يبدو كمن يدغدغك قليلاً بينما يهمس لك: "ألا تتمنى لو كانت هذه الرحلة أطول؟". أما مقاعد الدرجة التالية لها فتكون باللون الأزرق الفاتح الذي يشبه لون المئزر أو (المريلة) التي يمكنك شراؤها من متجر ويليامز سينوما¹ بعد أن تكون رائحة فطائر التوت البري قد علفت به في المتجر. أما عن درجة رجال الأعمال فتكون باللون الأزرق الداكن، والذي يبدو جاداً لكنه لا يزال مريحاً للغاية. وأخيراً، وفي نهاية صفوف الألوان،

في الجزء الخلفي من الطائرة، ستصل إلى الدرجة الاقتصادية، حيث يوجد مقعدك باللون البني.. لون خيبة الأمل.

وهناك شيء آخر يُفصّل أن تكون على علمٍ به – إذا سافرت إلى آسيا يومًا ما - وهو أن فيتنام ليست قريبة من كوريا الجنوبية؛ حيث كنت أعتقد أنهما قريبتان من بعضهما مثل كونيتيكت ورود آيلاند، وأنه يمكنني النظر من النافذة في مطار سيول فأرى فيتنام عبر المياه، لكنني كنت مخطئًا بشأن ذلك، لأنه بعد الطيران لمدة ست عشرة ساعة من أتلانتا إلى كوريا الجنوبية، كان علينا أن نسافر بالطائرة مرة أخرى لمدة ست ساعات من سيول إلى هانوي ثم ركبنا قطارًا ليليًا حتى نتعمق أكثر في البلاد. ولا أعرف ما إذا كانت هناك مقاعد أرجوانية خاصة بالدرجة الأولى متوفرة في هذا القطار، لكنني أعلم أننا لم نبلغ إياهم وأن المرحاض المشترك كان عبارة عن ثقب في أرضية القطار الذي يطل مباشرة على المسارات، ورغم أنني رأيتُه أمرًا مرحًا إلى حدٍّ ما، إلا أن زوجتي كانت تمتلك رأيًا آخر.

وبعد ليلة عصيبة من السير عبر الجبال تحت ضوء القمر، وصلنا إلى صابا، ومن هناك سافرنا سبع ساعات أخرى على طُرقٍ ترابية بين المنحدرات، والتي بدت من أخطر الطرق التي قد يمرُّ بها إنسان على الإطلاق، بانعدام كل حواجز الحماية ووجود جاموس الماء.

وفي نهاية المطاف، وبعد مرور ساعات من المناظر الخلابة التي تخلّلتها لحظات مصحوبة بالذعر، رأينا شيئًا لم أكن أتوقع رؤيته أبدًا، وهو راكبو الدراجات النارية من الفرنسيين. أربكني الأمر في البداية لعلمي أنهم لم يركبوا درّاجات السباق الرفيعة منذ عام ١٩٦٠، وبحوذتهم أعواد طويلة من

الخبز الفرنسي المقرمش التي تخرج من سلال الخوص هكذا، كما لم يرتد
أُيُّ منهم تلك القبعات الطويلة.

(كل ما أعرفه عن فرنسا تعلمته من الأغاز. ولا بأس بالنسبة لي في أن
أسخر من فرنسا، فاللغة الوحيدة التي تُرجمت إليها كتبي هي الألمانية، لذا
فأنا مثل هاسيلهوف هناك).

وإنما كانوا يرتدون معدّات أمان ذات مظهر مروع وتكسوهم القاذورات التي
تبدو وكأنها قد تراكمت عليهم في أسبوع بأكمله، فمن الواضح أنهم كانوا بعيدًا
جداً عن منزلهم.

وبينما أنا تائه في أعماق المكان الذي لم يسبق لي أن ذهبت إليه، كان سائقو
الدراجات يشيرون إلى بعض القرويين الفيتناميين الذين تجمعوا حول خريطة
مفتوحة على مقود إحدى الدراجات. ومن ثم توقفنا بجانب الطريق
لمساعدتهم في العثور على وجهتهم التالية.

وحينها نظر ستيف - وهو رجل أمريكي عاش في آسيا لمدة ثمانية عشر عامًا -
عبر نافذة الحافلة مباشرة على خريطة سائقي الدراجات، ثم قال لـ (هوا)،
سائقنا الفيتنامي:

وقد كان ستيف محقًا، لأنه بدون نقطة البداية، ستصبح أفضل خريطة في
العالم عديمة الفائدة. فإذا فتحت الجي بي إس على هاتفك الآن وحاولت
الحصول على الاتجاهات، فإن أول شيء يحتاج الهاتف إلى معرفته هو مكانك،
فلا يمكن لبرنامج جوجل إيرث إعطاؤك الاتجاهات بدون نقطة البداية. ومع
ذلك، عندما يتعلق الأمر بمعرفة إلى أين نتوجه في الحياة فإن الكثيرين منا لا
يتوقفون لطرح السؤال البسيط: "أين أنا؟" وإنما نستمر في السير للأمام

فحسب، يومًا بعدَ يومٍ، خطوة بعد خطوة، نتحرك أسرع وأسرع، لكننا لا نصل إلى أي مكان حَقًّا. وفي نهاية المطاف، نبدأ في التساؤل، بعدما نتوقف أخيرًا ونعيد النظر في قراراتنا، وربما نطرح الأسئلة الصعبة الخاصة بالمؤلفين صغار السن الذين يتدمرون باستمرار

وهذا ما فعلته معي سيدة مسنَّة في أوائل السبعينيات من عمرها أثناء رحلة من دالاس إلى بالتيمور، حيث كانت عائدة من رحلة مقامرة في رينو بصحبة أختها، وقد كانتا جدتين يستمتعان بوقتتهما، تضحكان وتمزحان مع بعضهما البعض في الجزء الخلفي من طائرة تابعة لشركة ساور ويست. وأثناء الرحلة، أعطيتها نسخة من كتابي quitter. أقسم أنني لا أفعل ذلك في كل مرة أسافر فيها، فأنا لا أسير حاملًا كتبي في كل مكان ثم أقول: "أوه، ما هذا؟ كيف دخل هذا في جيبي؟ هذا جنون! إنه كتابي الأكثر مبيعًا في جريدة وول ستريت! سوف أوقعه لك، لكن رجاء ممنوع التصوير. لأنه يضر ببشرتي".

لكننا بدأنا نتحدث عن الحياة والأحلام، وقد بدت فكرة أن أمنحها نسخة من كتاب quitter الذي يتطرق إلى كليهما فكرة جيدة، وبعد أن قرأته الجدة لمدة ساعة، اقتربت مني وتحدثت بصوت يعلو ضجيج محرك الطائرة ثم سألتني سؤالاً لم أكن مستعدًا له:

كان الحزن جليًّا في كلماتها، والتي تخللها شعور بالخوف والاستسلام أيضًا يطغى على أي شعور بالفرح في رحلة نهاية الأسبوع الصاخبة التي قضتها مع شقيقتها تلك. وما يدعو للحزن أكثر أنني لم أكن أعرف الجواب، لكنني أدركت أنه هناك واحد بلا شك، بل يجب أن يكون هناك، لأنني لا أريدك أو أريد نفسي حين تبلغ الثمانين أو التسعين عامًا أن نكتشف أننا كرسنا أفضل

سنوات حياتنا في فعل شيء غير ملائم بالنسبة لنا، لا أريد أن أنظر إلى الحياة وأتساءل أين ذهب كل شيء.

فقد حدث ذلك معي عندما كنت في عمر الثلاثين؛ حيث استيقظت في يوم من الأيام عالقًا في سلسلة من القرارات السيئة، وقد أدركت أنني تجاوزت آخر عشر سنوات من حياتي بلا هدف، وعلمت أن نفس الشيء سيحدث مرة أخرى إذا لم أخذ حذري، وبعد أن أدركت وجهتي، بدأت أكتب عن سؤال تلك المرأة. كتبت خمسين ألف كلمة في محاولة للعثور على الإجابة، لكن الجواب جاءني عندما كنت أنظر في الاتجاه الآخر.

بعد ظهر أحد الأيام أثناء لقائي مع صديق، بدأت أدرس حياة ديف رامزي على سبورة بيضاء. وهو مؤلف ورجل أعمال ناجح بشكل لا يُصدّق، النموذج الذي أطمح أن أكون عليه أيضًا. شعرت بالفضول حيال الكثير مما استطاع تحقيقه. وبعدها بدأت في تخيل مسيرة حياته، توصلت إلى اكتشاف بسيط للغاية حول ما يلزم المرء ليصبح رائعًا. وهو اكتشاف ليس معقدًا أو فريدًا من نوعه.

حيث إنه في حقيقة الأمر، ومنذ فجر التاريخ، قد مرّت كل حياة رائعة بالمراحل الخمسة نفسها. وهي:

١. التعلم

٢. التصحيح

٣. الإتقان

٤. الحصاد

٥. التوجيه

هذه هي المراحل الخمس التي ستمر عليها في طريقك كي تصبح شخصًا رائعًا، والتي تبدو مثل خريطة بسيطة على طول الحياة وتتطابق تمامًا مع عمرك.

ففي عمر العشرينيات، تقضي وقتك في التعلم.

إذ تجد نفسك التحقت بالجامعة أو حصلت على وظيفة أو انضمت إلى الجيش. ومازلت تجهل قدراتك الحقيقية.. لذلك لجأت إلى العديد من المحاولات وفعلت كل ما بوسعك لتتعلم عن نفسك، وعن العالم من حولك، وعن المكان الأمثل الذي يناسبك.

في الثلاثينيات، تنتقل إلى مرحلة التصحيح.

فقد بدأت في التركيز على مجموعة الأشياء التي نجحت في العشرينيات من عمرك، حيث لم تنتهِ من التعلُّم، لكنك بدأت في تحرير قائمة الأشياء التي أدركت أنها مهمة حقًا. أعطيت الأولوية للأشياء التي تمتلك شغفًا تجاهها. قضيت على العادات القديمة التي حطمتك في العشرينيات وركزت على فعل المزيد من الأشياء التي تحبها والقليل من الأشياء التي تكرهها. كانت تلك بمثابة فترة اختيار المناسب لك وتترك غير المناسب؛ حيث ركزت على حياتك المهنية وعلاقاتك وكل جزء من حياتك.

في الأربعينيات، تصعد إلى مرحلة الإتقان.

تجد أنك أجريت التعديلات على حياتك لتدرك أهم الأشياء التي حدثت في الثلاثينيات من عمرك ثم حان الوقت لإتقانها؛ حيث ستصبح والدًا رائعًا،

وصديقًا رائعًا، وموظفًا رائعًا، إلخ. كما أن حياتك لن تمتلئ بالأحداث أكثر من ذلك، لكن سيصير لديك الإدراك الكافي لما أصبحت جيدًا فيه وكيفية القيام به بانتظام، لم تعد الموظف الشاب المبتدئ في العمل؛ بل الشخص الذي لديه من خمسة عشر إلى عشرين سنة من الخبرة. تلك حقيقة مجربة، إذ تبدأ في تولي مشاريع ومبادرات أكبر، ورغم أنك لم تصبح خبيرًا بعد لكنك في الطريق إلى ذلك.

في الخمسينيات، تتمتع بالحصاد.

بدأت البذور التي زرعتها في العشرينيات والثلاثينيات والأربعينيات في التفتح أخيرًا. حيث تحقق أكبر قدر من المال في حياتك المهنية وتجنّي ثمار ما زرعت. وهو ما لا يصعب تنفيذه. كما أنك إذا قضيت الثلاثينيات والأربعينيات في العمل الجاد لكي يتم اعتبارك خبيرًا في مجالك، فمن المؤكد أنك ستمتلك المزيد من فرص العمل، أما إذا لجأت إلى التذمر والقفز في مكانك حوالي سبع وأربعين مرة وألقيت اللوم على رؤسائك في العمل "لعدم تقدير موهبتك" فسيحدث العكس تمامًا.

وكذلك أيضًا لو استطعت تكوين الكثير من العلاقات في العشرينيات والثلاثينيات والأربعينيات، خمن ماذا؟

فسوف تحصد وفرة تلك العلاقات في الخمسينيات؛ فعلى سبيل المثال عندما يحطم ابنك الجامعي سيارته، ستجد أنك تستقبل سيلاً من الدعم والحب، حيث يأتي الكثير من الأشخاص إلى المشفى وربما يحضر أحدهم طبقًا خزيًا معه كهدية.

في الستينيات، تصل إلى رقعة التوجيه.

ها أنت قد تقاعدت وبحوذتك ساعة ذهبية إلى جانب منزل على طراز المزرعة في فلوريدا. أصبحت جدًّا أو جدة، أصبحت من ضمن أكبر رجال الدولة، شخصًا يمتلك حكمة. وعليك أن ترد الجميل للأشخاص الذين يسلكون الطريق الذي قضيت فيه أكثر من أربعين عامًا. وعلى الرغم من أن تدخين الغليون في هذه المرحلة ليس إلزاميًا، لكنه محتمل جدًّا.

إذا رغبت في تحقيق التميز، فهذا هو المسار الذي يجب أن تتبعه. وقد أثبت عشرات الآلاف من الأشخاص أن هذا هو الطريق لأن تصبح رائعا، لكن إذا كان من السهل السير في ذلك المسار هكذا، وإذا كانت الخطوات محددة بوضوح.. فلم لا يتبعها المزيد من الناس؟

حسنًا، الخبر السيئ هو أن هذا ليس الطريق الوحيد على الخريطة. فهو بمثابة الطريق الخلفي الذي يأخذك عبر الجبال، لأن الطريق إلى أن تصبح رائعا يكون أضيق كثيرًا من المسار الأكثر شيوعًا.

لقد سافر المليارات من الناس وواصلوا السير على الطريق الآخر على نطاق أوسع كل عام، حيث إن أراضيهم ممهدة عشبها متساوٍ وبعد انحناء بسيطة يظهر لك منحدر آمن وثابت يسمح لك بمواصلة السير، حيث يبدو هذا الطريق لطيفًا ولا تشعر بالإجهاد عند السير فيه، لكن المشكلة أنه على هذا الطريق الواسع، لن ينتهي بك الأمر إلى أن تصبح رائعا، بل سينتهي بك إلى أن تصبح كهلاً فحسب. حيث يطلق على هذا المسار اسم "المسار التقليدي".

كما أن أصعب شيء هو أن كلا المسارين يبدأ من نفس المكان وكلاهما ينتهيان في مرحلة الحصاد والتوجيه، لكن يتمثل الاختلاف الرئيسي بينهما في أنك إذا قطعت الطريق الرائع، سوف تحصل على حصاد وفير وسوف تقوم بإرشاد الآخرين في مساراتهم. أما على الجانب الآخر، إذا قطعت طريقك عبر

المسار التقليدي، فلا تجرؤ أن تفكر في أنه يمكنك أن تتعلم وتصح وتتنقن القليل من الأشياء الرائعة الخاصة بك، بل ستجني ثمارًا لا ترغب فيها أنت ولا أي شخص آخر.

وبعدئذ ستقوم بالتوجيه أيضًا، لكن بدلًا من إلقاء الضوء على الطريق الرائع كي يسلكه الآخرون فستجد أنك تشير إلى الصخور التي تحطمت حياتك عليها. قد لا يكون لديك منزل مسكون أو فرن كبير في الطابق السفلي على غرار فيلم the Burbs، لكن سيظل الناس يشيرون إليك بنبرة خافتة مثلما حدث مع جيراني القدامى.

لقد ازداد اليأس لديهم إلى الحد الذي جعلهم يقررون في النهاية قضاء وقتهم في رصد ومراقبة وترقيم أي كرة تسقط في حديقتهم. وبعد بضع سنوات من حرمان الحي بأكمله من اللعب، أخذوا صديقي مارك إلى المحكمة، وهناك قدموا كل أدلتهم! أستطيع أن أتخيل وجوه هيئة المحلفين، بينما تقدم إليهم تلك الكرات الصغيرة التي تحمل التواريخ عليها.

هل هذا ما تريد أن تؤول إليه حياتك؟ أن تقيم محاكمة من أجل الكرات الصغيرة؟ لا أعتقد أنك تريد ذلك ولا أنا أيضًا. إذًا.. لماذا يقرر معظم الناس اتخاذ المسار التقليدي؟

الحقيقة هي أنهم لا يقررون ذلك، ولكن المسألة إن الشيء الوحيد الذي عليك القيام به في المسار التقليدي هو ألا تغامر بحياتك، حيث إنك تتخرج من المدرسة الثانوية أو الجامعة ثم تدخل فعليًا في حالة من الحياد. فتقول لنفسك "أنك لا تتحرك بالسرعة المطلوبة، لكنك تتخطى أميالًا كبيرة وتحرز بعض التقدم، لأنك تتقدم في العمر بكل تأكيد وهذا يعني شيئًا.. أليس كذلك؟ كما أنه مع التقدم في العمر تأتيك الحكمة؟" لكن اعلم أنه ليس بالضرورة أن

تأتي الحكمة، خاصةً إذا كنت تسير في طريقك فحسب؛ لأنه في النهاية، ستجرف من هذا الطريق مباشرةً إلى القبر.

إن المسار التقليدي هو أسهل المسارين، وهو مريحٌ بشكلٍ خطير. فقد أمضيت سنوات عديدة فيه دون أن أدرك أنني كنت هناك لمدة أسبوعٍ فحسب.

إنه خطير أيضًا - لكن ذلك النوع الجيد من الخطر. ذلك النوع الذي يجب أن تحدث من خلاله كل الإنجازات العظيمة، الذي تجد فيه الجبال الشاهقة والجدران الصخرية وأحيانًا التنانين. سوف تتعرق أحلامك ألف مرة، وستتعب وسيتم اختبارك.. لكنه يظل رائعًا.

وهنا تكمن المفاجأة.. عندما أقول أنه رائع، لا أعني رائعًا "في النهاية"، بل أقصد رائعًا في هذه اللحظة التي أحدثك فيها. فأنا لن أكتب أبدًا كتابًا يقول إنه "خلال أربعين عامًا، ستحصل على بعض الأشياء المذهلة في حياتك إذا تحمّلت صعوبتها لمدة أربعة عقود. أنا لا أريد حياة مثل هذه الحياة. فلماذا إحدًا سأقنعك أنك بحاجة إلى واحدة منها؟

الطريق الرائع متاح الآن كما لم يكن من قبل.

الفرصة والسرعة التي تستطيع من خلالها الوصول إلى المسار الرائع متاحة الآن بشكل أكبر من أي وقت مضى. فقد تعارضت ثلاث قوى من الطبيعة لتخلق عاصفة لا تحدث إلا مرة واحدة كل قرن كي تساعدك على بلوغ مرادك.

كانت والدة صديقي لوك مُعلِّمة في المدرسة نفسها لمدة ثمانية وعشرين عامًا. وكانت ستتقاعد في النهاية لأن هذا الشيء نفسه الذي كنت لتفعله أنت. حيث التحقت بالعمل في مكانٍ واحدٍ، ووثقت في الضمان الاجتماعي، وتقاعدت بشكل مريح في منزل كان له قيمة مستحقة على مدى عقود قليلة.

ثم بعدئذ تم الاستغناء عنها فجأة مثل الملايين من الأشخاص في الأربعينيات والخمسينيات من العمر، وجدَّت نفسها تواجه هذه المهمة الشاقة لبدء مهنة جديدة أو ما يسميه الناس "استعادة المهنة". ففي منتصف الخمسينيات من عمرها، كان عليها أن تكونَ في عمر العشرين عامًا مرة أخرى. وهي ليست وحدها في ذلك؛ لأنه في عام ٢٠١١، عشرين في المئة من أحدث رواد الأعمال تراوحت أعمارهم بين الخمسة والخمسين والأربعة والستين عامًا.

وفي حين تعافى سوق العمل، فإن المبادئ لن تتغير. إذ لا يمكنك الاعتماد على الحكومة أو الشركة أو المنزل كي تحصل على الدفع بينما أنت في الستينيات من عمرك. بالإضافة إلى ذلك، يعتقد بعض الخبراء أن سنَّ التقاعد سوف يمتد في النهاية إلى عمر السبعين أو الثمانين. وتلك عقود أطول من سن التقاعد الذي وصلت إليه جدة زوجتي. بالنسبة إلى جيل في الخمسينيات من العمر، هذا يعني البدء من جديد. أما بالنسبة لجيل في الثلاثينيات والأربعينيات من العمر، فإن هذا يعني السعي لتحقيق خط نهاية مختلف كليًّا؛ حيث إن سن التقاعد لم يعد موجودًا.

هل تعرف كم عدد الأشخاص في جامعتي من دفعة ١٩٩٨ الذين قاموا بإنشاء المشاريع لبناء الآبار في أفريقيا؟

وهل تعرف كم عدد الأشخاص الذين سألوا عن قيمة النسبة المئوية التي سوف تذهب إلى هايتي نتيجة لشرايتهم الملابس؟

وهل تعرف كم منهم ارتدى أحذية من متجر تومز؟

الإجابة هي صفر في كل حالة لأن تغيير العالم هو شيء ستهتم به في نهاية المطاف وليس أوله، وقد عكست كل الكتب الرائعة هذه النظرية.

ففي كتاب halftime، أخبر بوب بوفورد أبناء جيل الطفرة السكانية² أنه بعد قضاء النصف الأول من حياتهم في التركيز على النجاح، حان الوقت لقضاء النصف الثاني في التركيز على الأثر وعلى تغيير العالم، لكنك إذا أخبرت شابًا يبلغ من العمر ٢٢ عامًا اليوم، أنه قبل أن يتمكن من تغيير العالم عليه أن يعمل لمدة عشرين عامًا أخرى، سوف يسخر منك لأن كلاً من الجيل العاشر³ والجيل ذ⁴ متأثران بالتطور الثقافي، لذلك يريدون أن يصلوا إلى المعنى الآن وليس في نهاية المطاف. في حين أن التطلع والأمل هما المحرك الأساسي.

في عام ٢٠٠٠، دفعت لمصمم ألفي دولار كي ينشئ لي موقعًا على شبكة الإنترنت. كان يتم محاسبته بسعر صفحة الويب والتي تعلم كيفية تطويرها بقراءة كتاب.

كتاب! أليس هذا رائعًا؟ إننا نظن أن وجود الإنترنت قد قضى على كل الوسائل الأخرى، لكنه لم يفعل. وإنما قدّم فقط أشياء جديدة مثل المطورين والمصممين وخبراء التواصل الاجتماعي؛ فالأمهات يكسبن الملايين على المدونات ويبدأ المراهقون الأعمال على الفيسبوك ويبني الناس إمبراطوريات على بينتريست. ورغم أن المتخصصين ما زالوا متواجدين، إلا أن التكنولوجيا قد أصبحت متاحة أخيرًا للجميع.. ويمكن لأي شخص أن يشارك.

أنا لا أتطلع إلى المستقبل، بل أهتم بالوقت الحاضر، ورغم أنها لا تبدو ككلمة حقيقية إلا أنها أقل سوءًا من "الآن مباشرة". تلك الأزمنة الثلاث التي وصفتها للتو لا تجدها على الطريق، وإنما هي الطريق ذاته بالنسبة لك ولي ولكل من يرغب في الهروب من المسار التقليدي؛ نتيجة لذلك، يمكنك أن تصبح أكثر روعة في كثير من الأحيان، وبشكل أسرع كثيرًا اليوم. إذ إن ثورة الإنترنت لم تنته بعد. بل إنها بدأت بالكاد، وأحد أكبر الأشياء التي فعلتها أنها قصرت الطريق للوصول إلى أحلامك بشكل جذري.

وفي حين أن المراحل الخمس لتصبح رائعا ظلت صحيحة لعقود، إلا أن الوصول الى مرحلة التميز اعتاد أن يكون - في المقام الأول - إنجازًا يحدث بعد منتصف العمر لأنه عليك أن تكتسب الخبرة أولاً بالإضافة إلى كسب المال أو الدرجات العلمية من المؤسسات التي يرتدون فيها رباطات العنق حتى أثناء اللعب ولا يأكلون ثم يلعبون الإسكواش فحسب.

وبناء عليه يحتاج الطريق الرائع إلى عقود طويلة، وقد كان هناك القليل مما يمكنك فعله لتقصيره. كما أنه تحتم على الجميع وضع كل وقتهم للوصول إليه، فقام الإنترنت وخاصة وسائل التواصل الاجتماعي بإحداث التغيير على ذلك، لذا يجب عليك فقط أن تبحث عن نقطة البداية وأن تبقى على المسار الصحيح.

في عام ٢٠٠٨، بدأتُ مدونة في مطبخي. لم يكن لدي تصميم فاخر ولم يكن لدي أي صور، كما لم يكن لدي أي نوع من المهارات التقنية التي تجعلني المرشح المثالي على وسائل التواصل الاجتماعي. واستخدمت النموذج المجاني الذي قدمته المدونة، ولم أبدأ حتى بفكرة جديدة. كانت هناك مدونة أخرى يُطلق عليها stuff white people like والتي كانت تسخر من رواية

كوكازيا. اعتقدت أنه سيكون من المضحك أن أنشئ نسخة دينية من هذا الموقع؛ لذا فعلت ذلك وبداخلي أتوقع أنني سأشعر بالملل منه خلال أسبوع أو أسبوعين ثم أمضي قدمًا. فعلى أي حال، الخمسون عنوانًا السيئة الأخرى التي سجلتها على موقع go daddy لم تصل إلى قدر كبير من التفاعل، فمثلًا موقع وردنينجا لم يلق أي تفاعل على الإطلاق.

من ثم أخبرت مائة صديق عن الموقع وبدأت في كتابة فقرات حمقاء في اليوم الثامن من وجوده، والذي قرأها أربعة آلاف شخص من جميع أنحاء العالم. فقد تبين أن المائة صديق قد مروا عنوان الموقع إلى مائة صديق آخرين لديهم والذين مروه بدورهم إلى مائة آخرين وفي النهاية أخبروا الناس في سنغافورة أن يقرأوه. هل يمكنك حتى أن تبدأ في تخيل كيف كنت سأشارك أفكارى مع أربعة آلاف شخص في ثمانية أيام مجانًا قبل ثلاثين عامًا؟

ماذا كنت سأفعل يا ترى، هل كنت سألجأ إلى حملة تسويق من الباب للباب؟

كنت فقط سأطرق أبواب المنازل قائلًا: "مرحبًا ، لدي بعض الأفكار حول غرابة عناق أشخاص من الأمام بينما يعانقونك من الجانب.. إذ إن هذا يبدو مثل: "أنا معجبٌ بك بما يكفي لأقدرُك، ولكن دعنا لا نتحلى بالجنون وتتعانق بكلتا اليدين، هل يمكنني أن آتي وأجلس في غرفة معيشتك وأقرأ لك بعضًا من أفكارى؟ وعندما تنتهي، هل تمنع في الاتصال بأصدقائك على هاتفك المنزلي، المثبت على جدار مطبخك، لإعلامهم بأنني متاح لسرد أفكارى في منزلهم. أيضًا، هل تعرف أي شخص في بلدان أخرى، مثل سنغافورة على سبيل المثال؟ هل تمنع في الاتصال بهم؟"

لم يكن هذا لينجح أبدًا، وإذا كان هذا هو طريقي الوحيد إلى المسار الرائع، كنت سأظل على المسار التقليدي. قبل بضع سنوات، لم يكن لدينا (أنا وأنت) سوى القليل من الفرص للعثور على طريقنا إلى حياة رائعة. وفي النهاية، تمنينا فقط لو اخترنا المسار الصحيح عندما كنا صغارا كي نحصل على استراحة كبيرة على طول الطريق.

ليس الأمر أننا جميعًا اخترنا المسار التقليدي، لا أحد يهدف إلى ذلك في البداية. فلا نقول مثلًا: "سأكون في الطريق التقليدي لمدة خمسة وستين عامًا ثم بعد ذلك أموت" ولكن منذ وقت ليس ببعيد، كان الطريق إلى أن تصبح رائعاً طويلاً وشاقاً لدرجة أن معظمنا اختار ألا يبدأ، أو أنه ربما حاولنا وفشلنا في أن نجد طريقًا مختصرًا.

لقد نظرت إلى الحياة بهذه الطريقة أيضًا حتى عام ٢٠٠٨، كان هذا هو العام الذي اكتشفت فيه أن الطريق الرائع قد تغير تمامًا؛ مما يعني أنه يمكن أن تسافر إليه بسرعة أكبر قبل ظهور تجاعيد حول العين.

بدأت باتخاذ خطوات صغيرة، بعض الخطوات التي تعلمت في النهاية أن وسائل التواصل الاجتماعي يمكن أن تجعلها أسرع بشكل كبير. بعد أن بدأت مدونتي في النمو قليلاً، اعتقدت أنها ربما قد تصنع كتابًا مثيرًا للاهتمام. وبطبيعة الأمر بعد أن أمضيت عقدًا من الزمن على المسار التقليدي، لجأت إلى طريقة تقليدية جدًا كي أنشره، سألت صديقًا يعمل في كنيسة كبيرة إذا كان يعرف أي شخص يعمل في أي من دور النشر الكبرى وقد كان لديه صديق والذي لديه صديقة تعمل لدى إحدى أكبر دور النشر على وجه الأرض.

بالتالي أخبرها عن فكرة كتابي وسألها عما إذا كانت تستطيع أن تنقل الفكرة إلى الناشر.

ففعلت ذلك، وكان هذا هو ردُّها:

"لقد ذكرته بالفعل للناشر هذا الصباح أثناء مكالمة أجريتها معه ، ولكي أكون صادقة معك، فإن خططهم ممتلئة الآن، وكانت توصيتهم هي الاستمرار في متابعة ماذا سيحدث مع قراء المدونة، وربما يحاول التواصل مع دار نشر أصغر حجمًا، وهي التي يمكن أن تمنحه الاهتمام الذي يريده ويستحقه إذا كان هذا ما يسعى له. أدرك أن هذا ليس ما تريد أن تسمعه، ولكن هذا ما اقترحوه في الوقت الحالي".

وكانت تلك هي الطريقة الجيدة لقول "لا". وهذا هو المكان الذي أوصلني إليه المسار التقليدي، وهو أمر منطقي.. مَنْ أظن نفسي كي أكتب كتابًا؟ فأنا لم أكتب كتابًا من قبل، لم أتحدث أمام العامة أبدًا من قبل، لم أفعل أبدًا أي شيء في حياتي كلها يجعلني جاذبًا للناشر. وإذا كنت بقيت على المسار التقليدي، فإن الخطوات التي كنت سأأخذها لنشر الكتاب ستكون واضحة جدًّا، كنت سأقضي الثلاثينيات من عمري في بناء اسم لنفسي، سأبدأ بالذهاب لمؤتمرات الكتاب، سأشتري كتابًا سميكًا وكبيرًا به عناوين الناشرين ثم أرسل إليهم مخطوطتي بالبريد ألف مرة، وسألتحق بدائرة الكتاب. ربما أكتشف طريقة لنشر بعض أفكاري ذاتيًّا وأطلق عليها اسم مقالات أكاديمية في الأربعينيات من عمري، كنت سأستمر في إرسال مخطوطتي بينما أحصي رسائل الرفض وأطلق لحية ككاتب محبط، وأتمنى أن أكون قد سددت في الخمسينيات من عمري المستحقات الكافية لنشر الكتاب.

وفي الستينيات من عمري، أجعل أحفادي يجلسون على قدمي بينما أضع الغليون جانبًا، وأخبرهم عن الأربعين عامًا الملحمية بعنوان، "كيف نشر الجد

كتابه أخيرًا". وهو ما من شأنه أن يعلمهم المثابرة نظريًا. هذا هو المسار التقليدي. مُحيط، أليس كذلك؟

لحسن الحظ بالنسبة لي ولكم، أننا ننمو الآن في وسط ثورة.

(أستخدم هذه الكلمة قليلًا عندما يخبرني مؤلف آخر: "هذا ليس كتابًا؛ هذه ثورة!" لكنني أعلم أنه مجرد كتاب")

فقد أتاحت لي وسائل التواصل الاجتماعي فرصة بناء منصة مجانيًا والتكلفة الوحيدة كانت الوقت والنشاط الكبير. وأتاحت لي الوصول إلى الجمهور، وأعطتني الساحة العامة لصقل مهاراتي في الكتابة من خلال ردود الأفعال الفورية من مختلف الأنحاء. أتاحت لي وسائل التواصل الاجتماعي فرصة أن أصبح كاتبًا قبل أن أبلغ الخمسين بكثير، وقد قبلت التحدي واندفعت إليه دون تفكير.

بعد بضعة أشهر، قمت أنا ووكيلي بتقديم كتابي إلى الناشرين، لكن هذه المرة قمت بتضمين معلومات حول جمهور مدونتي، وعدد القراء، وعدد التعليقات، وعدد المعجبين في مختلف الدول وهو ما كان من شأنه أن يغيّر المحادثة تمامًا. ففي هذه المرة لم أعد غير مرئي. لم أعد مجرد شخص مجهول لديه فكرة. كنت كاتبًا يتمتع بمهارات مثبتة كما يتضح من عدد القراء. ونتيجة لذلك، عرض علي اثنان من الناشرين نشر الكتاب. خمن من ربح؟
خمن من نشر كتابي الأول؟

نفس الناشر الذي رفضه في البداية عن طريق صديقي.

لم تكن قصتي فريدة من نوعها أو مثيرة للإعجاب؛ فمثلًا شركة pebble technology، الشركة التي صنعت ساعة يد قابلة للتعديل عند الحاجة والتي لم يسمع عنها سوى القليل من الأشخاص، قامت بجمع ١٠.٢ مليون دولار من أكثر من ٦٨٠٠٠ مؤيد على موقع kickstarter.

لقد جمعوا المليون الأولى في ثمانٍ وعشرين ساعة. هل يمكنك أن تتخيل كم من الوقت كان يلزم لإيجاد ٦٨ ألف متبرع بدون مساعدة الإنترنت؟

من الواضح أن هناك الآن طرقًا لجعل حياتك أسرع كي تصل إلى الطريق الرائع حتى لو لم تستخدم وسائل التواصل الاجتماعي مطلقًا. (وإذا قررت استخدام وسائل التواصل الاجتماعي، فقد وضعت أفضل عشر نصائح بخصوصها في الصفحة ٢٦٣).

من ثم بمجرد أن تعرف كيف تعمل الخريطة، يمكنك أن تقلل الوقت الذي تقضيه في كل وجهة ويمكنك أن تتلاعب بالخريطة. لا داعي للانتظار حتى تبلغ سن الخمسين للحصاد. لا داعي للانتظار حتى تبلغ الأربعين لتكون خبيرًا. وليس عليك أن تكون في العشرين من العمر لبدء مغامرة جديدة.

الطريق الرائع أبسط بكثير مما تعتقد، بل إنك تعرفه بشكل جيد، مثلما عرفه الجميع في وقت ما خاصة عندما كنا صغارًا. وقد تذكرت ذلك ذات ليلة عندما كنت أسير في ردهة المنزل وابتنائي تنظفان أسنانهما بالفرشاة، وهو الحدث الذي عادة ما يتحول إلى أزمة دولية. لكن في هذه المرة، لم تتشاجرا من أجل مساحة الحوض بل كانتا تتحدثان عن الأدب.

استمعت إلى ابنتي إل إي، البالغة من العمر ٩ سنوات، تقول لأختها الصغيرة ماكري: "هل تعلمين أن الرجل الذي كتب the twits، هو الذي كتب أيضًا

"James and the giant peach"

ثم أجابتها ماكري: "أعرف ذلك! أنا أحب هذا الرجل. لديه خيال واسع، مثلي تمامًا".

يا له من تصريح قوي للغاية! حيث يُطلق على رولد دال لقب أعظم قاص في جيلنا، وهو أيضًا من كتب تشارلي ومصنع الشوكولاتة، ولقد باع الملايين والملايين من الكتب، لكن في عقل ماكري الصغير البالغ من العمر 6 سنوات، فإن خياله يتساوى مع خيالها، بل إنه مثلها تمامًا.

واعلم أنك اعتدت أيضًا على رؤية الأمور بهذا الشكل، اعتدت أن تتخيل العصي على أنها سيوف أو الأحذية القذرة على أنها أحذية زجاجية. لقد تسلقت الأشجار وصنعت الحصون ولم يكن التفكير أن تصبح طبيبًا بعيد المنال. لم يكن هناك شيء بعيد المنال. ثم في وقتٍ ما، فقدت كل ذلك. ربما يعود السبب إلى أن شخصًا مقرَّبًا منك قال لك إن نسختك الرائعة لا أهمية لها.

فمثلًا عندما كانت صديقتي ليز في الصف الثامن، كانت تحب الرقص وقد كان كل ما تفعله. وذات يوم، أخذتها والدتها جانبًا وقالت لها: "تعلمين أنك لن تكوني راقصة استعراضية، أليس كذلك؟ تعلمين أن هذا لا يمكن أن يحدث لك.. صحيح؟"

هل تعتقد أن ليز رقصت كثيرًا بعد ذلك؟ بالطبع لا. لأنها قد تخلت عن حلمها الرائع في ذلك اليوم.

وبصفتي أحد الوالدين، أتفهم الحاجة إلى أن تخبر طفلك بشيء من هذا القبيل لأنك لا تريد أن يكون "سايمون كويل" ⁵ مثلاً هو الشخص الذي يخبر ابنتك أنها لا تستطيع الغناء لأول مرة. ومع ذلك هناك مشكة متأصلة في هذا النهج؛ عندما يخبرك أحد الوالدين أو رئيس أو معلم أو زوج أو صديق ما لا يمكنك أن تكونه، فهم بذلك يتوقعون مستقبلاً لا يمكنهم التحكم فيه، فهم لا يعرفون كيف سيبدو سن ٢٥ أو ٣٥ أو ٥٥ بالنسبة لك.

ماذا تعتقد كان سيحدث عندما خفق مايكل جوردون في الالتحاق بفريق السلة في سنته الثانية من المدرسة الثانوية، إذا أخذه والده جانباً ووضع ذراعه حول مايكل الشاب ثم قال له: "تعلم أنك لن تلعب في الدوري الأميركي للمحترفين، صحيح؟ تعلم أن هذا لن يحدث معك، أليس كذلك؟"

ربما لم تخبرك والدتك أبداً أن حلمك كان عظيمًا جدًّا، لكن من المحتمل أنك قلت ذلك لنفسك لسنوات أو ربما عقود. ومع ذلك فإن الطريقة التي تطوّر بها عقلك لم تساعد في الأمر بالتأكيد. عندما كنت صغيرًا، كان نصف دماغك الأيمن أو "عقلك الأيمن" في كامل قوته. لقد كان مثل الشخص المسؤول، وكان ذلك الجزء من عقلك هو الذي يشمل حب الاستطلاع والمغامرة ولا يخشى أن يسأل لماذا؟ ولم لا؟ كان عقلك هكذا عندما كنت طفلاً لأنك كنت تتعلم بشكل سريع. كنت تتعلم اللغة وقوانين الفيزياء وعناصر التوازن. كان عليك أن تكون بلا وصاية حتى تتمكن من استيعاب كل شيء - ربما بعض الألم هنا وهناك - كي تعرف كيف تكبر داخل هذه الأرض التي يطلق عليها الحياة خارج الرحم، ولكن مع تقدُّمك في السن، بدأ النصف الآخر من الدماغ، "الدماغ الأيسر" في امتلاك صوت، فبدأ يقول أشياء مثل: "هذا مستحيل" أو "سوف يضحكون عليك" أو "لا تكن أحمق".

حيث يلعب دماغك الأيسر جزءًا مهمًا في تفكيرك لأنه الصوت الذي يقول لك ألا تلمس الموقد الساخن أو ألا تقفز من أعلى الدرج وكأنك بطلٌ خارق، لكنه لسوء الحظ يمكنه أيضًا إنشاء حجة منطقية ومقنعة للغاية بأن ما يقوله لا رجعة فيه. وعندما كبرنا، أصبح معظمنا يؤمن بتأكيدات الدماغ الأيسر، ونتيجة لذلك فقدنا الشعور أن هذا الطريق الرائع كان قريبًا منا جدًّا. وبدلًا من ذلك، بدأنا نصدق أن الطريق الرائع لم يكن مقدرًا أن يحدث لنا أو أنه كان غير منطقي أو ببساطة "طفوليًّا".

أما عن الخبر السار فهو أنه يمكننا استعادة تلك الأفكار الطفولية التي تتسم بالعظمة، لكن الأمر يتطلب أكثر من مجرد التصرف كطفل مرة أخرى. أنت الآن تعرف بعض الأشياء كشخص بالغ، والتي لا يمكن أن تعرفها كطفل صغير، ولديك بعض المهارات التي لا يمكن لأي طفل أن يطورها؛ لذلك أشجعك على التفكير مثلما تفعل ابنتي- فيما يتعلق بالمؤلف الشهير- لأن تصوُّرك الداخلي يحفزك في الواقع والأخبار الجيدة هي أنه يمكنك تطبيق ذلك التفكير كشخص بالغ.

إن الطريق الرائع لا يزال متاحًا لك. لديك الآن - كشخص بالغ - الأدوات اللازمة لتتوجه نحوه على الفور. لقد قيل لنا طوال حياتنا إن العشرينيات من العمر هي عندما نبدأ مسارنا الوظيفي بينما الستينيات من العمر هي نهاية الطريق، لكن هذا الجدول الزمني لم يعد هو الوحيد الصالح للاستخدام.

في الواقع، لم يعد هذا الجدول الزمني نموذجيًّا، ولم يعد العمر هو العامل الأساسي الذي يحدّد موقعك على الخريطة. أصبحت الحياة الآن تتعلق أقلُّ بعمرنا وأكثر بمتى نقرر أن نعيش.

إذا كان عمركَ ٤٥ عامًا وتبحث عن تحوُّل وظيفي بعد أن أدركت أنك لا تحب
ماذا تفعل، فاعتبر أنك عدت إلى العشرينيات من العمر. وأنه قد حان وقت
البدء.

وإذا كان عمرك ٣٣ عامًا ولا تجد شيئًا يثير شغفك حقًا، فإنك بهذا لا تزال في
العشرينيات من العمر، وحان وقت البدء.

إذا كان عمرك ٥٢ عامًا وتبدأ في مهنة جديدة لأن وظيفتك - وربما صناعتك
بأكملها - اختفت، فقد عدت إلى العشرينيات. وحان الوقت البدء.

إذا كان عمرك ٢٢ عامًا، فهذا يبدو واضحًا حقًا، أليس كذلك؟ أنت حرفيًا في
عمر العشرين، وحان وقت البدء.

بغضّ النظر عن عمرك أو مكانتك في الحياة، كل شيء يرجع إلى حقيقة
واحدة بسيطة ألا وهي: عليك فقط أن تبدأ.

∞ ∞ ∞ ∞ ∞



البداية

في الفصل الثالث سوف نتغلب على الخوف، لكن في الوقت الحالي عليك أن تعرف أن الخوف نفسه يعاني من الفصام؛ إذ إنه يميل إلى إحداث الجدل على جانبيين متناقضين، فلا يترك لك أي مجال على الإطلاق لتستقر فيه. وإليك شيئان من الأشياء المتناقضة تمامًا التي سيخبرك بها: "لا تطارد حلمك على الإطلاق" و"إذا طاردت حلمك، عليك أن تفعل كل شيء مرة واحدة".

هل ترى كم أنّ هذا سخيّف؟ حيث يطلُّ الخوف يصرخ بك: "لا تفعل ذلك! لا تفعل ذلك! لا تفعل ذلك!" ثم عندما تتجاهل تلك الصرخات يشرع في تغيير تكتيكه وصرخاته، فيقول لك: "افعل كل شيء مرة واحدة، افعله مرة واحدة"، لكن كلتا الجملتين في الواقع مجرد أكاذيب.

فبينما تقف واضعًا إحدى قدميك على الطريق التقليدي والقدم الأخرى على طريق رائع، عليك أن تقضي على هذه المخاوف. ولحسن الحظ، هناك خدعة من شأنها أن تعتني بكليهما على حد سواء. وهي أنه عليك أن تبدأ فحسب.

سوف تكون بداية بسيطة. بداية صغيرة في حجم أكواب عينات الزبادي المجمد التي يعطونك إياها، على الرغم من أنهم يعلمون أنك ستتلاعب بالنظام وستحاول أن تأكل كمية تعادل وزن جسمك من أجزاء صغيرة من الشيكولاتة قبل أن يمسكوا بك. سوف تصبح مجرد شخص يبدأ. ومع ذلك فإن خط البداية هو الخط الوحيد الذي تتحكم فيه تمامًا. إذ إن البداية هي اللحظة الوحيدة التي تكون فيها القائد.

أما بالنسبة للنهاية.. فلا تخدع نفسك. فهي ما زالت على بعد أشهر، إن لم يكن سنوات. وسوف تلتقي بالعشرات من الأشخاص الذين سيؤثرون على نهايتك، ستحظى بفرص وتجارب وتحديات لا حصر لها والتي سوف تنتشر في أنحاء الخريطة الرائعة التي تتبعها. كما أنه سيكون هناك منحدرات وأنهاار وغابات لا يمكن تخطيها. سوف تقف على قمة جبل وتضحك على تلك الفكرة التي كانت تراودك بخصوص أنه يمكنك التخطيط لخط النهاية، لكن بالنسبة للبداية فإنك تملكها بالكامل يا بني.

وقد امتلأت كل صناعات الكوكب بأمثلة على هذه الحقيقة. دعنا نأخذ الدراجة الكهربائية على سبيل المثال، هل تتذكر تلك الأشياء؟ كان من المفترض أن يغير هذا الجهاز من الطريقة التي نسير بها. لقد قال أحد الخبراء: "إذا رأى عدد كافٍ من الأشخاص هذا الجهاز، لن تضطر إلى إقناعهم بتصميم مدن من حوله، فسوف يحدث ذلك تلقائيًا"، لكن هذا الاقتباس يتسم بالجنون لأن الخبير لم يقل، "سيبني الناس المنازل من حوله، بل قال إن الناس سوف يصممون المدن حوله، مما يعني أن مدناً كاملة سوف تتأثر بهذا الاختراع، ليس المنازل أو الشوارع لكن المدن بأكملها.

هل تعرف من قال هذا الادعاء الرائع؟ رجل اسمه ستيف جوبز. وإذا كان ينبغي لأي شخص أن يكون قادرًا على أن يتنبأ بخطوط النهاية.. فهو الشخص الأنسب لفعل ذلك، لكنه لم يستطع.

يحدث الشيء ذاته في مجال نشر الكتب؛ فمثلاً رُفض كتاب كاثارين ستوكيت الأكثر مبيعًا بعنوان the help ستين مرة قبل أن ينشر. قال ستون شخصًا مختلفون: إن هذا الكتاب لن يلقى النجاح أبدًا، وفي النهاية كان جميعهم مخطئين.

وحدث الشيء ذاته كذلك مع صديقي تيم. (وقد غيرت اسمه هنا لأنني على وشك إحراجه للتو). لقد كتب على الأرجح نبذات تأييد لأربعين كتابًا مختلفًا على مدار العامين الماضيين، ولم يقل لا لأَيِّ من الكتب أبدًا. وأخيرًا وجد كتابًا واحدًا اعتقد أنه سيئًا بعض الشيء ولم يرد أن يظهر اسمه على الغلاف الخلفي له. من ثم فقد نجح أخيرًا في أن يرفض كتابة نبذة تدعم كتابًا واحدًا في عام ٢٠١١.

هل تريد أن تعرف اسم الكتاب؟

كتاب "heaven is for real" الذي باع أكثر من عشرة ملايين نسخة، واختارته شركة سوني كي تحوِّله إلى فيلم. كان من الممكن أن يروِّج لاسمه بين عشرة ملايين قارئ يحبون الكتب على غرار النوع الذي يكتبه. لكنه لم ير تلك النهاية. وكذلك أنت، من المستحيل أن تتوقع النهاية بدقة. ويكمن جزء من سبب صعوبة ذلك أن المسار غالبًا ما يتغير جذريًا بحلول الوقت الذي نصل فيه إلى خط النهاية، وقد كان هذا بالتأكيد هو الحال في حياتي الخاصة.

كان الوقت في منتصف الليل بينما أسير في توتر بداخل فندق في نيويورك أحاول أن أحفظ خمس كلمات تم إرسالهم إليَّ عبر الهاتف قبل ساعتين، لأنه إذا نسيتهم في الصباح، سيعرف الملايين من الناس ذلك.

قالت لي زوجتي عندما غادرت ناشفيل ذلك الصباح: "لا تصبح مشهورًا على وسائل التواصل الاجتماعي بالشكل الخاطئ".

وكان هذا هو ما يخيفني حيث إنه في غضون خمس ساعات عندما أكون في محطة الأخبار الوطنية، قد أتقيأ أو يغشى عليَّ أو أتعرق بشدة من القلق لدرجة أن أنزلق مباشرةً من على الأريكة، فيشاهدني المضيف أسقط على

الأرض واضطر إلى أن أخفي خروجي غير المتوقع بقول: "اعتقدت أن مقابلة جاري بوسي كانت محيرة، أما بالنسبة لمقابلة جون أكاف" ..

وكانت هناك تلك الأسماء الخمسة، أسماء الشركات المنتجة التي أرادني المنتج أن أتحدث عنها. كنت ذاهبًا إلى البرنامج للتحدث عن الشركات الخمس التي تقوم بالتوظيف في ذلك الوقت، وكانت المشكلة الوحيدة أنني لم أسمع عنهم من قبل.

بعد بضع ساعات، جلست على الأريكة واضعًا مساحيق التجميل بينما وُجِّهت نحوي أربع كاميرات في حجم سيارة كيا. جلس المضيفون بجواري والذين كانوا يبدوون أجمل وأوسم بكثير مما قد تتخيل. حيث بدا أحد الرجال مثل ريان رينولدز لكنه أكثر جاذبية. أما المرأة الجالسة بجواري، والتي ربما كانت تعمل كعارضة الأزياء في وقت فراغها، سألتني السؤال الخاص بي: "ما هي الشركات التي توظف الآن؟"

فتفوهت بالأسماء الخمسة بسرعة كبيرة. تخلصت منهم وأنا أظن أن أسوأ جزء قد انتهى، لكنها سألت سؤالها التالي:

"ما هي أنواع الوظائف المتاحة؟"

فتجمدتُ من وقع المفاجأة ورمشت عدة مرات ثم تفوهت بالشيء الوحيد الذي يمكن أن أفكر فيه:

نعم.. لقد غطيت النطاق بأكمله مرة واحدة. يجب أن يكون ما فعلته صحيحًا، أليس كذلك؟ لأنه على الأقل واحدة من تلك الشركات سوف تُوظِّف عامل نظافة، وواحدة على الأقل من بينهم سوف توظف شخصًا يرتدي بنطالًا

مطوبًا ولديه سيارة بعجلة قيادة من خشب الماهوجني. ظننت أنني قد تخطيت المرحلة الصعبة ثم سألتني المذيعة سؤالًا آخر:

"أصدق ما تقولين؟! أنتِ تقتلينني يا سيدتي! كيف لي أن أعرف ذلك؟ أنا لا أعرف حتى ما هي الولايات التي تقع فيها تلك الشركات؟ هل ذهبنا إلى الجامعة معًا؟ هل تلك هي حقيقة الأمر؟ هل كنت نددًا معك في الجامعة، وخططت ببطء خلال الأربع عشرة سنة الماضية للانتقام مني كما يحدث في الدراما السيئة؟ وبدأت خطتك تؤتي ثمارها الآن. أنا أجلس هنا واضعًا مساحيق التجميل على التلفزيون الوطني (شيء لا يخبرك أحد أنه عليك أن تفعله عندما تكتب كتابًا)، وأنت تقذفين بتلك الأشياء الصعبة في وجهي. حسنًا إحدًا، لنفعل هذا.. أفضل طريقة لمعرفة معلومات حول الوظائف المتاحة هي عبر موقع الشركة.. فهذا سيكون أفضل خيار لك." لقد انتهيت من ذلك الآن. شعرت بشعور جيد حيال هذه الإجابة، لكنها لم تكن أفضل إجابة؛ فقلت بوضوح: "البحث عبر جوجل. من الضروري أن تبحثي عنها على جوجل يا سيدتي".

وبينما كنت أسير إلى خارج مكان التصوير، طلبت من مسؤول التجميل إزالة مساحيق التجميل من وجهي وصعدت إلى سيارة ليموزين للعودة إلى فندق لاغوارديا، ففكرت بيني وبين نفسي، هل هذا ما اعتقدت أن الأمور ستسير عليه عندما بدأت مدوتتي؟

إذ إنني جلست هناك في مطبخي، وكتبت تلك التدوينة المكونة من مائتي كلمة، هل كنت أعرف أنني في غضون أربع سنوات سأكون جالسًا أتحدث مع ملايين الأشخاص. هل كنت أعرف أنني سأنتقل من عدم التحدث أمام الجمهور في عام ٢٠٠٧ إلى التحدث إلى ٨٠٠٠٠ شخص في ٢٠١١؟ هل كنت

أعرف أنني سأكتب أربعة كتب وفي النهاية أجبر على حلق الشعر الذي يصل بين حاجبيّ لأن الكاميرا تكره الرجل ذوي الحاجبين المتصلين.

هل حدث كل ذلك بالضبط كما خططت له؟

لا لم يحدث.. لم تعطيني كتابة الأوراق في حجرة صغيرة لمدة عشر سنوات أيّ مؤشر على ذلك التغيير الذي سيحدث بمجرد أن بدأت. إذ إن النهاية كانت غير واضحة، ولم يكن لدي أي فكرة إلى أين سيؤدي كل ذلك، لكنني سعيد للغاية حيال الأمر، لأن الحقيقة هي أن المفاجآت التي تمنحها الحياة تكون دائماً أفضل من الأشياء التي تعتقد أنك تراها قادمة، فقد كان نشر كتاب مفاجأة بالنسبة لي. وكان الانتقال إلى ناشفيل للعمل لدى ديف رامزي مفاجأة بالنسبة لي، وكان بناء روضتي أطفال في فيتنام مفاجأة لي أيضاً.

وإذا أخبرتك أن تلك هي الأشياء التي خططت لها بعناية خلال مسيرتي المهنية، سأكون كاذباً! لأن أفضل الأشياء التي حدثت لي في الخمس السنوات الماضية لم يكن مخططاً لها، لكنني كنت الشخص الذي اتخذ الخطوة الأولى وعبرَ خط البداية. الشخص الذي قال: "دعنا نرى إلى أين سوف يؤدي الأمر".

وهذا هو الضغط الذي عليك مواجهته فحسب. عليك أن تعمل بجدّ بشكل لا يُصدّق في بدايتك، يجب أن تتأني وتحافظ على تركيزك. يجب أن تبدأ. عليك أن تتحلى بالشجاعة الكافية وأن تكون مستعداً بما يكفي للتصرف أثناء المفاجآت.

عندما طلب مني ديف التفكير في الانضمام إلى فريقه، لم يختر أن يتصل بي من العدم. فقد تحدثت إلى فريقه بالكامل ثلاث مرات بالفعل، وقضيت

عامين في التعامل مع شركته، ووقفت على الطريق لأحجز بنفسني تذاكر الخطب الخاصة بي، وكتبت كتابي الأول، وتعلمت بمفردني قدر المستطاع. كنت أبدأ.

إلى أن عرض عليّ وظيفة واختلف المسار أمامي، وحينها كنت مستعدًّا؛ حيث أمضيت عامين في البدء، وكنت على استعداد للتقدم مرة واحدة بمجرد أن ظهرت المرحلة التالية على مرمى البصر.

بعد ظهر أحد الأيام في أتلانتا، قدّم لي رجلٌ يدعى "لاني" بعض الانتقادات المروعة؛ فقد تحدثت في معسكرين أقامهما لحوالي خمسة آلاف طالب، وكان لديه بعض التقييمات التي أراد أن يخبرني بها، وكانت التعليقات مروعة لأنها كانت صحيحة.

بالنسبة لـ "لاني"، إنه بين عشرة إلى خمسة عشر شخصًا ممن رأوني أتحدث قالوا إنني "أفتقر للشغف ناحية المحتوى الذي أقدمه". قال إنهم شعروا "أنه كان بمثابة أداء، وليس شيئًا أملك شغفًا تجاهه حقًا".

جلست هناك مذهبًا قليلًا في البداية، فإنني أحب أن أحصل على التعليقات التي تقول: "أنت رائع، رائع جدًا.. لا تحتاج إلى تسليط الضوء عليك عندما تتحدث لأن وهج عظمتك ينير المسرح"، لكن هذا لم يكن التعليق الذي تلقيته. بل ظن الجمهور أنني مزيف واعتقدوا أنني أقول الخطبة لمجرد أنني مجبر على فعل ذلك. اعتقدوا أنني كنت أؤدي كلمات حفظتها. والمحزن في الأمر أنهم كانوا على حق.

في ذلك الوقت، كنت أتدرب على ممارسة خطاباتي من ثمانٍ إلى عشر مرات قبل كل حدث. كنت أقف داخل مكثبي في مواجهة النافذة باتجاه

مطعم كراكر بارل المجاور، وأقوم بعمل تجربة أداء كاملة لكل خطاب. أتدرب مرارًا وتكرارًا حتى أعرف كل سطر من خطابي البالغ خمسًا وأربعين دقيقة.

كنت أفعل كل حركات اليد، وأحدد الوقت لنفسِي، حتى إنني كنت أتوقف مؤقتًا كي يضحك الحشد غير المرئي في مكثبي لقد تدربت على هذا النحو لأنني لم أكن أريد أن أشعر أنني لا أسيطر على الأمر على خشبة المسرح. كنت قلقًا للغاية بشأن ارتكاب خطأ ما لدرجة أنني أمسكت بيدي بإحكام على الخطاب. لقد قمت بتهيئته تمامًا حتى أتمكن من التحكم في كل ثانية. حيث لا مجال للمفاجآت.

استشعر "لاني" ذلك وقدّم لي بعض النصائح قائلاً: "جون، إن خطاباتك منظمة بطريقة مبالغ فيها فأنت لا تترك أي مساحة لشيء جديد كي يحدث بشكل لحظي، فهذا هو أفضل جزء من الخطاب، عندما يكون هناك شيء جديد يحدث، عندما تكون هناك مفاجأة يشاركها سويًا كل من الجمهور والمتحدث. هذا هو ما يربطهما ببعضهما البعض، ويولد الشعور أنكما تذهبان في رحلة معًا، وتفعلان شيئًا معًا، ولا يعي أحد منكما بالضبط إلى أين سوف يؤول الأمر لكنكما تنتهيان سويًا".

إن إلقاء خطاب بهذه الطريقة يتطلب شجاعة لم تكن لدي في ذلك الوقت، وكذلك كان اتخاذ خطواتك الأولى على الطريق الرائع. الطريق التقليدي شائع جدًا لأنه مألوف. نعرف جميعًا كيف نكون عاديين، تسعة وتسعون في المئة من الناس على هذا الكوكب يدركون الشكل التقليدي. فالطريق أصبح باليًا لكن القرارات واضحة، والخطوات التالية واضحة وضوح الشمس.

أما عن الطريق الرائع؟ فإنه خطير بعض الشيء. وقد يكون هناك تناهين في تلك الغابة وصباح ضبابي وليالٍ ملبدة بالغيوم. وفي بعض الأحيان لن تكون متأكدًا تمامًا من خطواتك التالية حتى تتخذها. الطريق التقليدي متوقع. لكن الرائع يتسم بالمغامرة.

لذلك عندما نتوقف عند قرار هل نكون رائعين أو نظل عاديين، يختار معظمنا ما هو مألوف وما هو مريح. نحن نحب فكرة المغامرة الرائعة، لكن معظمنا بشكل تلقائي يحاول تعديل الطريق الرائع بحيث يكون آمنًا ويمكن التنبؤ به مثل الطريق التقليدي؛ إذ إننا نريد أن نخطط إلى الطريق الرائع ونريد أن نتحدث عن رؤى العشر سنوات القادمة، ونريد أن نصل إلى تفاصيل كل خطوة قبل أن نتخذ خطوة جديدة، لكن عندما نفعل ذلك، عندما نضغط حياتنا وأهدافنا بهذا الإحكام، نغلق أي مدخل للمفاجآت.

إذا كان اتخاذ الخطوة الأولى على الطريق الرائع أمرًا سهلًا، فسوف يكون الجميع عليه بالفعل، وسوف يظل الطريق التقليدي فارغًا. إن الخطوة الأولى ليست سهلة، ومن بين الأشياء الصعبة التي يجب عليك القيام بها هي أن تتعامل جيدًا مع الضغوط. يجب أن تخطو بداخلها. يجب أن تكون:

واقعيًا وحالًا

عمليًا وغير عملي

منطقيًا وغير منطقي

عليك أن تكون واقعيًا بشدة بشأن ظروفك الحالية، وغير واقعي بشكل كبير بشأن ظروفك المستقبلية. إذا لم تغتنم هذه الضغوط وتتقبلها وتجعلها تعمل

لصالحك، سينتهي بك الأمر بسرقة الأموال من الكنيسة التي تذهب إليها جدتك، وقد كان هذا ما حدث معي.

قبل ست سنوات، شعرت بعدم الارتياح في وظيفتي. إذا قرأت كتابي quitter، فلن يكون ذلك شيئًا مفاجئًا لك. كنت قد عدت خطوة إلى الوراء في مهنتي لأنني فقدت وظيفتي في شركة هوم ديبو وانتهى بي الأمر للعمل في شركة أفترا أورز، (بالرغم من أن اللوهلة الأولى يبدو اسمها مثل مؤسسة رقص للسيدات، أوكد لك أنها لم تكن كذلك، بالرغم أنه بالنظر إلى حزامي الأخضر في لعبة الكينبو، من المحتمل أن أعمل حارسًا خاصًا في ملهى ليلي إذا كان لدي وقت).

في الواقع أفترا أورز كانت شركة ملابس رسمية متخصصة في تأجير التوكسيدو. انتقلت من كوني أحد محرري علامة تجارية وطنية بمليارات الدولارات إلى كتابة مواصفات المنتج في محاولة لإقناع المراهقين بتأجير السراويل من أجل حفلة التخرج. خلال مسيرتي غير اللامعة في شركة أفترا أورز، قررت أن أبدأ وكالة إعلانية. عملت في وكالة صغيرة من قبل.. فتساءلت ما مدى صعوبة الأمر؟

لذلك بدأت واحدة مع رجلٍ أعرفه من الكنيسة.

حصلنا على مجموعة كاملة من بطاقات العمل المطبوع عليها شعارنا الذي يشبه شعار ساندركاتس نوعًا ما. من ثم سجلنا أعمالنا وزهنا للبحث عن عميل. كانت لدينا تطلُّعات كبيرة أننا سنصبح وكالة ضخمة بها مئات العملاء، وهو الحلم الذي انعكس في حاجتنا لطلب الآلاف من بطاقات العمل.

أما عن الخطوة التالية؟

طلبنا من شخص ما أن يدفع لنا مقابل القيام بكل ما اعتقدنا أنفسنا قادرين على القيام به. كان عميلنا الأول كنيسة في مدينة شارلوت بولاية نورث كارولينا. كان والدي قسًّا؛ لذلك فهمت آليات العمل داخل الكنيسة وتمكنا من إقناع امرأة لطيفة للغاية في الكنيسة أنه يمكن لشركتنا الجديدة أن تنشئ موقعًا من الدرجة الأولى. من ثم وضعنا اقتراحًا مثيرًا للإعجاب واتفقنا أن ننشئ موقعًا يتكلف حوالي ٣٠ ألف دولار. لم تدفع لنا الكنيسة، التي أرادت أن تظهر حكمتها، المبلغ بالكامل مقدمًا وأعطتنا دفعة أولية تبلغ حوالي ١٢٠٠٠ دولار فقط. ثم بدأنا في العمل، أنشئنا خريطة موقع مجانية في محاولة لفهم آلاف الصفحات غير المترابطة لدى الكنيسة؛ فقد كان لقسم الشباب موقعهم الخاص ولكبار السن موقع خاص وكل من استطاع الوصول إلى جهاز الكمبيوتر، أضاف صفحة إلى هذه الفوضى المتشابكة. فعلت ما بوسعي لفهمها ثم سلمت المشروع لشريكي.

هذه الفقرة الأخيرة تجعلني أبدو كشخص جيد، لكن الحقيقة هي أنني تخلت عن المشروع، ابتعدت وتركته بالكامل دون تدخُّل. كان الأمر مأسويًّا، وظننت أن شريكي ربما يستطيع فهمه بطريقة سحرية. وبعد بضعة أشهر في المشروع، بدأتُ بعض الحقائق حول ظروفنا الحالية في ملاحظتي. لم أكن أعرف كيف أدير شركة. لم أقم بإنشاء موقع على الويب من قبل. لم يكن لديّ ولا لدى شريكي أيُّ من مهارات تطوير الويب، ثم بعد العديد من الليالي المتعبة، قررنا وضع حدٍّ لذلك، وإعادة الأموال المتبقية للكنيسة. (تم إنفاق بعض الأموال على شركة تصميم خارجية استأجرناها لإصلاح النقطة الثالثة).

في هذه الأثناء انتقل شريكي مع عائلته إلى دولة أخرى بينما انتظرت بصبرٍ حتى ينتهي الوضع برمته، ولكن لم يكن هذا الشيء لينتهي سريعًا مثله مثل الزومبي الذي يواصل الزحف وراءك بدون أرجل. لم تستلم الكنيسة الشيك،

وكان لشريكي وحده السيطرة على الأموال، فاتصلت به مرارًا وتكرارًا لكن لم أتلقَ ردًّا، بدأت أكره تحية بريده الصوتي التي كانت عبارة عن أغنية جون ماير: "waiting on the world to change" حتى إنني أردت أن ألكم جون ماير في وجهه.

أخيرًا، وصلت إليه ووافق على إرسال المال بين عشية وضحاها. وبعد يومين، تلقيت بريدًا صوتيًا بينما كنت في وظيفتي اليومية: "مرحبًا جون، هذه سارة.. أتمنى أن يكون يومك سعيدًا. تم رفض الشيك الذي أرسلته إلينا. من فضلك عاود الاتصال بي".

رفض الشيك الذي أرسلناه إلى الكنيسة (التي ذهبت جدتي إليها لمدة ثلاثين عامًا) نغد المال والحساب كان فارغًا. لقد أنفقه شريكي.

كيف حدثَ هذا؟

إنه أمر بسيط بشكل مؤلم؛ فقد كسرت قاعدتي: حيث لم أكن واقعيًا بشدة بشأن حاضري وكنت غير واقعي إلى حدٍّ كبيرٍ بشأن مستقبلي، خاصة الجزء الثاني من الجملة فهو صحيح تمامًا، حيث كانت لدي أحلام كبيرة ومجنونة وغير واقعية عن ظروف المستقبلية.

(يرجى الرجوع إلى ملاحظتي حول عدد بطاقات العمل التي طلبناها ومعظمها لا يزال في مرآبي، يومًا ما عندما أكون شخصًا ذا شأن كبير حقًا، سأبيعهم على موقع ebay مقابل الملايين).

أين فشلت؟ وأين ستفشل أنت أيضًا إذا لم تأخذ حذرَكَ؟

لقد كنت غير واقعي إلى حدٍ كبيرٍ بشأنٍ مستقبلي وحاضري فحسب. وكان هذا أكبر خطأ. فلو كنت واقعيًا بشدة بشأن ظروفي الحالية، كنت لأدرك أنني لم أكن أعرف الرجل من الكنيسة جيدًا، عرفته لمدة ستة أشهر فقط. لم تكن لدينا علاقة كافية لتبرير ثقتي به وجعله المتحكم الوحيد في جميع الأموال الخاصة بوكالتنا الإعلانية.

١. لم يكن لدي الكثير من الوقت لأخصه للوكالة.

٢. كان لدي وظيفة بدوام كامل وأسرة، والكثير من المسؤوليات الأخرى التي التزمت بها بالفعل.

٣. لم يكن لدي أي من المهارات المذكورة أعلاه اللازمة لنجاح هذا المشروع.

إذا تقبلت كل ذلك وكنت صادقًا بشأن حاضري، فهذا لا يعني أنني لن أبدأ الوكالة. لا على الإطلاق. هذا هو سوء الفهم الكبير أنه إذا كنت واقعيًا بشأن حاضرك فلا يمكنك أن تكون متفائلًا بشأن مستقبلك. فالواقعية ليس لها دور في الحلم، الواقعية لم تمنعني من السعي وراء حلمي، لكن كان من شأنها أن تمنعني من مطاردة الحلم الخاطئ. كنت سأبدأ مشروعًا مختلفًا وأقول للكنيسة: "نحن شركة جديدة.. هل يمكننا عمل مشروع تجريبي لكم؟ شيء صغير مثل إنشاء موقع جديد لقسم مرحلة ما قبل المدرسة؟ وإذا سارت الأمور على ما يرام، يمكننا التحدث بشأن القيام بمشروع أكبر". كنت سأتحدث إلى المرشدين والأصدقاء حول التحديات التي سوف تواجه اثنين من الغرباء اللذين يبدأن عملاً تجاريًا معًا. من ثم حجم وطموح أحلامي تجاه المستقبل لم يكن ليتغير دَرَّةً واحدة، لكن شكل حاضري كان سيتغير. وستبدو بداياتي مختلفة.

في نهاية الأمر كانت المسؤولة التي نتواصل معها في الكنيسة لطيفة معي بشكل لا يصدق، رغم أنها صدمت مثلي تمامًا عندما علمت أن جميع الأموال قد نفذت بالكامل. في الواقع قالت إنني لست مضطرًا أن أدفع المبلغ المتبقي، لكن لم يبدُ هذا الشيء الصحيح بالنسبة لي، لذلك أرسلت أنا وزوجتي لهم شيكًا بمبلغ ٢.٣١٠ دولارات. لا أعرف ما إذا كانت هذه النقود تتساوى مع المبلغ الذي تنفقه في شراء جوارب الكشمير للترفيه عن نفسك، ولكن في منزلي "منزل أكاف"، هذا مبلغ كبير حقًا.

يقول لك الناس دائمًا إن الفشل يعلمك أفضل الدروس، هذا أمرٌ صحيحٌ، لكن لا يعني أنني أريد أن أتعلم بهذه الطريقة. فإذا تم تخييري بين خسارة ٢٣١٠ دولارات وتعلُّم درس رائع، أو الاحتفاظ بـ ٢٣١٠ دولارات وتعلم درس رائع، أعرف أيهما سأختار؛ لذا لا تكن غبيًا مثلي، أتوسل إليك.

كن واقعيًا بشدة عندما تجيب على سؤال الفصل الأول: "أين أنا الآن؟". إن الإجابة على هذا السؤال بصدق أمر بالغ الأهمية بالنسبة لمهنتك وربما لحياتك كلها. ففي كتاب *good to great*، يروي جيم كولينز قصة جيم ستوكديل، ضابط جيش أمريكي أُحتجز لمدة ثماني سنوات خلال حرب فيتنام وتعرَّض للتعذيب بانتظام.

وقد وجَّه كولينز سؤاله إلى ستوكديل قائلاً: أي من الجنود لم يخرج أبدًا؟ فأجاب ستوكديل: "أوه، هذا سهل. المتفائلون. هؤلاء الذين قالوا، سنخرج بحلول عيد الميلاد المجيد، ويأتي عيد الميلاد المجيد ثم ينتهي، فيقولون، "سنخرج بحلول عيد الفصح، ويأتي عيد الفصح ثم ينتهي، وبعد ذلك عيد الشكر، وبعده يأتي عيد الميلاد المجيد مرة أخرى. من ثم يموتون من انقطاع القلب".

هذا درسٌ مهمٌّ جدًّا؛ إذ إنك يجب ألا تخلط بين الإيمان أنك سوف تفوز في النهاية - والذي لا يمكنك تحمل خسارته - مع ضبط النفس على مواجهة الحقائق الأكثر وحشية في واقعك الحالي، مهما تكن. تجنب التأثر بفكرة أن واقعيتك ليست الطريق الصحيح لتحقيق أحلام كبيرة.

لا تجرؤ أن تكون مثل أصدقائي الذين يقولون: "لقد حصلت على مائة ألف دولار في هيئة قروض طلابية، لكنني سأتظاهر أنني لن أسدد تلك القروض وبدلاً من ذلك سوف أحلم فقط بالمستقبل".

في الواقع إن النظر إلى مكانك الحالي في الحياة، يحول حاضرك إلى منصة يمكنك القفز من خلالها إلى الإمام بدلاً من أن يصبح سجنًا يسحبك إلى الخلف. إذا كان لديك الكثير من النفقات، عليك أن تقدم تضحيات كبيرة في البداية. إذا قررت إنجاب خمسة أطفال في العشر سنوات الأولى من زواجك، فلا تخبر عائلتك حينئذٍ، "يريد والدكم أن يحلم. سوف أترك وظيفتي، وأنشئ مزرعة فجل، وأتصرف كأنني رجل أعزب يبلغ من العمر ١٩ عامًا ليس لديه أي مسؤوليات".

كن صريحًا بشأن حاضرك وحوِّله إلى صديق مثلما كان يجب أن أفعل فيما يتعلق بمنهجي لبدء وكالة إعلانية. لن يكون هذا سهلًا لأن تعريف العالم للحلم هو العكس تمامًا. سيقول الناس أشياء مثل: "تحلَّ بالإيمان أو اتبع أحلامك وسيفتح لك الكون أبوابًا حيث لم يكن هناك سوى الجدران".

خُلِّقت هذه الأنواع من الأفكار كي تُكْتَبَ على أكوام رائعة ولكنها تحقق معدل نجاحٍ مرّوع. في أفضل الأحوال، تتلخص هذه الأفكار في جملة "لا تضع أي خطط" وفي أسوأ الأحوال تتلخص في جملة: "تخلَّ عن التزاماتك الحالية". فإنك ترى النقطة الأولى في مليون مقولة ملونة وملهمة على موقع

بينتريست أو فيسبوك لكنها بلا قيمة في النهاية. وترى الأخيرة واضحة في أغاني مثل أغنية جون ماير "Walt Grace's" Submarine Test, January 1967

إنها أغنية جميلة ومثال رائع على أن جون ماير قاص بارع (ليس فقط جيدًا في تسجيل البريد الصوتي). يصف ماير بطريقة شاعرية حياة والته جريس، الرجل الذي كان يائسًا وكارهًا لهذا العالم بأكمله. ثم يقرر بناء غواصة تكفي لرجلٍ واحدٍ داخل الطابق السفلي الخاص به، ويقول: "عندما تكتفي من هذا العالم، فإنك تعلم أن الخطوة التالية تعتمد عليك". ينجح رغم كل الصعاب ثم يقود الغواصة على طول الطريق إلى طوكيو. يستغرق الأمر أسابيع، لكنه يفعلها، بالسعادة، تحقّق الحلم، هناك فقط مشكلة واحدة هي أن والته زوج وأب لعددٍ من الأطفال. قد نشيد به في الأغنية كرجل لديه حلم، لكن في الواقع نطلق عليه أبا غائبًا. عندما غنى ماير، قالت زوجته إلى أطفاله إنه مجنون. يكاد يكون من المستحيل تجاهل الحزن في تلك القصة - قصة رجل "اكتفى" من العالم بما في ذلك زوجته وأطفاله، فقام ببناء "غواصة لرجل واحد مصنوعة في المنزل".

إن تعريف العالم للحلم غالبًا ما يكون أنانيًا بشكل لا يصدق، فهو يتضمن تجاهل كل من تعرفه وتحبه.

فتعمل على شغفك الخاص في أعماق الطابق السفلي وتنطلق في مغامرة بدون أي شخص آخر ثم بعد أسابيع تخبر الناس بأنك لم تمت. نذكر هذه القصة في الثقافة الشعبية كثيرًا، لذا نبدأ في تصديق أن الحلم أو السير في الطريق الرائع فكرة أنانية بطبيعتها. كأنك لديك خياران فقط: التخلي عن كل التزاماتك كي تحلم، أو تستسلم لحياة عادية من أجل الوفاء بالتزاماتك.

ماذا لو كان هناك طريق ثالث؟ طريق للوفاء بكل التزاماتك حتى بينما تقوم بتغيير حياتك والعالم تمامًا في هذه العملية؟ ماذا لو لم يكن عليك أن تكون أبًا غائبًا أو موظفًا سيئًا أو زوجًا فاشلاً كي تطارد حلمًا بقوة أكبر مما تتخيل؟ ماذا لو كان بإمكانك أن تبدأ اليوم؟

يمكنك ذلك، بغض النظر عن ظروفك الحالية. لكن أولًا، عليك مواجهة جدارٍ كبيرٍ جدًا.

∞ ∞ ∞ ∞ ∞



ماذا تتوقع عندما تبدأ؟

كان من الممكن أن يكون هذا الكتاب أسهل كثيرًا في كتابته إذا كان بإمكانني فقط تحديد كيف وجدت هدفي. كنت سأستخدم مجموعة من الكلمات مثل قوة الحياة والمصير، وأقوم بترديد عدد قليل من تلك الجمل الخاصة بالمتحدثين التحفيزيين مثلي التي أحبها: "لا تجرؤ على الحلم فقط، لكن احلم كي تمتلك الجرأة". وسوف أحصل على مظهر مميز خاص بي فربما أرتدي معطف بدلة به غطاء رأس منسوج بطريقة غامضة على الظهر وساعة يمكنك الحصول عليها فقط في جنوب النرويج. وبعد ذلك أذهب في جلسة حول المدينة حيث يمكنني تقديم نصائح للمساعدة الذاتية تشبه تلك التي تكون على ظهر زجاجة الشامبو.

ابحث عن هدفك الحقيقي.

كن هدفك الحقيقي.

عش هدفك.

كرر كل ما سبق حسب الضرورة.

دعنا نكن واضحين تمامًا بشأن الشيء الصحيح الآن، أنا أحبُّ الكتب التي تكون من هذا القبيل، فهي ليست فوضوية. وحاولت أن أكتب هذا الكتاب ليخبرك كيف تجد هدفك، لكنني ظلمت أواجه مشكلة واحدة كبيرة، هي أنني لم أجد الهدف الخاص بي، أتمنى لو كان لدي واحد.

كما ذكرت من قبل، ذهبت إلى فيتنام مرة واحدة، وكان من الممكن أن يكون ذلك درامياً جداً، خاصة أنها ليست واحدة من الثلاث الدول الكبيرة التي يقال عليها: "اعثر على نفسك في بلدان أوروبا" (إيطاليا، إنجلترا، فرنسا). لكنني لم أذهب من تلقاء نفسي إلى هناك.

لقد جمعت أنا وزوجتي ستين ألف دولار لبناء روضتي أطفال هناك بمساعدة قراء مدوّنتي. وعندما تم الانتهاء من بنائهما قمنا بزيارتهما. فبعد ظهر يومٍ حارٍ في نوفمبر وبعد المواجهة المذكورة أعلاه مع راكبي الدراجات النارية الفرنسيين، ترحلنا من سيارة لاند كروزر قديمة إلى ساحة الفناء الأمامية لروضة الأطفال. حيث كان هناك المئات من الأطفال الضاحكين وعشرات الآباء وعدد قليل من الدجاج المتجمع في حفل الافتتاح.

أخبرني وزير التعليم المحلي على الفور أنني أبذو مثل الأمير ويليام، ربما كان يقصد "نحيفًا وشاحبًا" مثله، لكن لغتي الفيتنامية ليست جيدةً، لكنني سأفترض أنه كان يقصد "طويلاً ومثل الملوك" وقبل أن نمُرّ عبر بوابات المدرسة، توقفت في الممر ونظرت إلى المبنى. كان هناك ستة فصول دراسية، ومبنى منفصل للمطبخ ومرحاض. فقاومت رغبتني في قول: "لن تشتري لك ثلاثين ألف دولار سيارة تويوتا سيكويلا لطيفة حتى في أمريكا".

وإنما وقفت هناك بدلاً من ذلك، في حالة من الإعجاب أن مجموعة من الغرباء على المدوّنة قد ساعدوا في جعل هذا ممكناً. كنت سعيداً بتلك اللحظة كدليل على النجاح، لكن لمعت كلمات في رأسي من العدم، والتي كان من شأنها أن تدمر قدرتي على إخبارك كيف تجد الهدف المثالي في الحياة إلى الأبد. كانت الكلمات هي: "كيف وصلت إلى هنا؟". والحقيقة هي أنني لم أفعل.

يمكنني أن أنظر إلى الوراء في السنوات التي سبقت روضة الأطفال وأشرح كيف حدث ذلك كنوع من أنواع الإدراك المتأخر، لكن الحقيقة الساحقة أنني لم أكن أعرف كيف وصل بي الأمر إلى أن أقف على جبل في فيتنام. لم أكن أعرف كيف اجتمع قراء المدونة معًا لإحداث التغيير لقرية بأكملها لم يسمعوا بها من قبل.

لم أكن أعرف كيف هبطت في منتصف الطريق حول العالم كي أجلس على طاولة، بينما يغني تلاميذ المدارس أغاني الاحتفالات؛ لأن أخيرًا أصبح لديهم مدرسة يمكن أن يلتحقوا بها. لم أكن أعرف هدفي ثم بعد ذلك قمت بتنفيذه، إذ إنني لم أكتب "فيتنام" على لوحة بيضاء في أتلانتا وخدمت أسفلها كلمة "ناشفييل وديف رامزي" ثم أضفت: "اكتب ثلاثة كتب".

وبعد ذلك أنتقل إلى اتخاذ خطوات مدروسة لبلورة خط نهاية واضح وعبوره أخيرًا بالطريقة التي خططت لها طوال الوقت. لم يحدث أيُّ من ذلك معي بهذه الطريقة، وفي الحقيقة ليس بالنسبة لمعظمنا إذا كنا صادقين. لكن عندما نتحدث عن "إيجاد هدفنا" نعتقد أنه سيحدث بدقة شديدة، لأن معظمنا يصدق تلك الأكاذيب حول الهدف مثل:

أنا لا أعرف بالضبط ما هو هدفي الخاص، لدي إحساسٌ تقريبي بمجموعة من الأشياء التي أعتقد أنها رائعة، لكني لا أعرف هدفي المثالي.

لا تتفق مع هذا الرأي.. (أمل أن يكون الباقي بهذه السهولة).

ألوم أي فيلم رومانسي يجري فيه شخصٌ ما في المطار معتقدًا أنه يملك هدفًا واحدًا؛ إذ إن هذا هو مفهوم "الشيء الواحد" لإيجاد الهدف، بحيث تحصل على هدف واحد وتتعرف عليه فقط عندما تكتشفه؛ وعندها تنطلق كمية

الألعاب النارية، وتكون أغنية ناتاشا بيدينغفيلد التي تسمعتها في الخلفية دليلك. في الواقع هذا كلام فارغ.

بكل تأكيد سوف تفعل ذلك، ودرجاتك في اختبار الـ"سات" لها أهمية كبيرة أيضًا. لا أستطيع أن أصف لكم كم مرة تظهر درجتني في اختبار الـ"سات" في عمر ٣٧ عامًا، يبدو أن هذا هو أول شيء على الإطلاق يريد أن يعرفه الجميع. إذ يقول لي الناس دائمًا، "تبدو خبرتك في العمل رائعة، أحب سيرتك الذاتية، ومراجعك جيدة، ولكن عندما أقول: "يبدو اللون البرتقالي في مفتاح الربط مثل اللون الأزرق في...". هل يعني ذلك أي شيء بالنسبة لك؟ في الواقع أن معظم الناس لا يحددون هدفهم عند الثانية والعشرين.

ستكون خطواتك أسرع، ستبدو الألوان أكثر إشراقًا، وحتى الطعام سيكون له مذاق مختلفٌ بمجرد أن تجد الهدف الخاص بك. أتعرف كيف لا تحب ملمس الفراولة؟ ولا تحب كل تلك الأشياء الصغيرة المزعجة التي يستطيع معظم الناس تجاهلها لكنك تجدها مُقلقة؟ بمجرد أن تجد الهدف الخاص بك، كل شيء يتغير، بما في ذلك ملمس الفراولة في فمك.

في كتاب العادات السبع للأشخاص الأكثر فاعلية، كتب المؤلف ستيفن كوفي أن العادة الثانية هي: "ابدأ وأنت تضع النهاية في عين الاعتبار"، وأنا أتفق تمامًا مع ذلك؛ فمن الجيد أن نضع النهاية في الاعتبار. ولكن منذ صدور هذا الكتاب، قمنا بتغيير هذه الفكرة إلى: "ابدأ لكن مع النهاية المتوقعة" كما لو كنت قبل أن تخطو خطوة واحدة عليك أن تعرف بالضبط ما سوف تكون عليه خطواتك النهائية. وتلك هي أكبر كذبة عندما يتعلق الأمر بإيجاد هدفك.

إن نتيجة هذه الأكاذيب هي أن معظمنا قد نسي شيئًا بالغ الأهمية وهو أن الهدف ليس الوجهة النهائية. أحد أسوأ الأشياء التي يمكنك القيام بها هو

محاولة إيجاد هدفك في الحياة. فلا يعيقك شيء مثل محاولة "العثور على هدفك" أو "اكتشاف حلمك" أو "معرفة شغفك". بغض النظر عن الكلمات التي تستخدمها، كل هذا هراء ولن ينجح أي منها على الإطلاق وإليك السبب:

إذ يصبح كل ما عليك فعله أن تجلس وبحوزتك قطعة ورق فارغة أو دفتر يوميات كي تصل إلى فكرة واحدة ستوجهك في بقية وقتك على هذا الكوكب؟ رائع!

فتقول: بمجرد أن أجد هدفي، فإن بقية حياتي سوف تسير في نطاقها الصحيح، سوف تختفي همومي، وسأنهض كل صباح في فراشي بينما يمتلئ قلبي بالأمل.

إلى أن تجد هدفك الحقيقي، لا يمكنك البدء في فعل أي شيء آخر. وبمجرد أن تحصل عليه، ستبدأ في الركض، ولكن حتى ذلك الحين، ابقَ كما أنت.

وبسبب كل ما سبق ذكره وأكثر، فإنني لست من مُجَبِّي "اعثر على هدفك"، لكنني معجب بـ "العيش مع الهدف لأنه يتيح لك ما يلي:

ليس هناك فترة انتظار ولا منصة للانطلاق؛ حيث يعمل نهج "ابدأ اليوم" في الواقع على تنقية كل شيء تواجهه كل يوم. فإن انتظارك للعثور على هدفك غدًا هو شيء يؤكد على أنك لا تعيش بهدف اليوم.

يمكنك العيش بهدف عندما تكون أبًا، موظفًا، طالبًا جامعيًا، صديقًا، أو أي شيء آخر.

لماذا تتظاهر بأنك ستجد شيئًا واحدًا، وأن شيئًا واحدًا فقط هو الذي تحب القيام به لبقية حياتك مع استبعاد كل الأشياء الأخرى؟ لا تتقيد بهدف واحد

يخنقك. عش مع الهدف واستمتع بآلاف المشاعر المختلفة بينما تسير باستمرار إلى الطريق الرائع.

الحقيقة هي أن العديد من العلماء يعتقدون أن أدمغتنا لا تتطور فعليًا حتى منتصف العشرينيات من العمر؛ لذلك تعد فكرة - أن يتمكن شخص في التاسعة عشر من العمر من اختيار التخصص والهدف المثالي الذي سوف يوجه الخمسين عامًا التالية من حياته- فكرة سخيفة.

هذا فقط فيما يتعلق بعقلك. ماذا إددًا عن قلبك؟ وماذا عن شغفك؟ ماذا عن أحلامك؟ متى يتوقفون عن التطور؟ هل يتوقفون في منتصف الثلاثينيات؟ أم في منتصف الخمسينيات؟

إددًا لماذا نعتقد أننا سنجد هدفًا واحدًا يوجهنا إلى الأبد؟

انسَ فكرة إيجاد هدف. تلك قصة لا تنتهي وستجعلك شخصًا فارغًا. وفي المقابل عشْ بهدف. انهض واذهب للعمل بهدف، واكتب بخط اليد ثلاث ملاحظات شكْرٍ للعاملين اليوم.

العب مع أطفالك بهدف، وطبّق نفس الإبداع والطاقة التي تستخدمها لمشاريع العمل في وقت اللعب مع أطفالك.

أنشئ أهدافًا عائلية مثل: سوف أسير مع أطفالتي إلى المدرسة خمسين مرة هذا العام.

أحبّ شريك حياتك بهدف. اخرجنا في موعد، ولا تنتظر اللحظات التي تحدث تلقائيًا لتعيد التواصل بينكما، بل شجع حدوثها عن قصد.

احصل على إجازة بهدف، وقم بإيقاف بريدك الإلكتروني لمدة تزيد عن اثنتي عشرة ثانية وسوف تدرك أن أحدًا لم يمت أثناء غيابك.

احلم بهدف. واتبع الخطوات العملية في الجزء الخلفي من هذا الكتاب بدلًا من مجرد قراءته ووضعه على الرف مباشرة.

أيًا ما ستفعله، افعله بهدف. ليس كما لو كان الهدف هو مفتاح سوف تجده في الجزء السفلي من صندوق مليء بالسترات الصوفية القديمة، ولكن بالأحرى كما لو كان الهدف هو نهجٌ للحياة يمكنه تشكيل كل ما تفعله.

كيف ستعرف أنك صرت تعيش مع هدفٍ بدلًا من محاولة البحث عن هدفٍ؟

سوف تعرف ذلك عندما تتوقف عن القلق بشأن الجدار العظيم للهدف. قد يبدو ذلك مستحيلًا في البداية لأن الجدار هائلٌ، ويمتد لأميالٍ وأميالٍ في كلا الاتجاهين، ويبلغ ارتفاعه ألف قدم، ويقترّب بشكل مخيِّب للآمال من خط البداية. إنه يقف مثل الحارس على الطريق الذي ستسلكه لتصبح شخصًا رائعًا. لا يمكننا الحفر أسفله ولا يمكننا تسلقه ولا يمكننا اختراقه. لكنّ هناك بابًا يقع مباشرةً في منتصف الجدار حيث يمكنك أن ترى الأرض الرائعة عبر ثقب المفتاح، ويمكن أن تسمع صوت الأرض الرائعة إذا وضعت أذنك على الباب.

تعرف أن الطريق الرائع على الجانب الآخر، لكن فكرة أنك بحاجة إلى مفتاح كي تفتحه هي اعتقاد خاطئ تمامًا، لأنك لست بحاجة له. إذ إن الباب مفتوح، وأنت تحتاج فقط إلى لف المقبض كي تعبر من خلاله، هذا هو أوّل سر عن الهدف. أن الباب مفتوحٌ طوال الوقت. ادفع الباب فحسب واتخذ الخطوة التالية نحو الطريق الرائع.

السر الثاني حول الهدف أنه عادة ما يجدر، إذ إن الهدف ينجذب إلى الحركة وإلى القوة الدافعة. ويحب مفاجأتك بينما أنت في منتصف الطريق، ونادرًا ما يرحب بك على عتبة دارك. في كثير من الأحيان ستواجه هدفًا في منتصف الطريق في أكثر وقت حينما لا تتوقع ذلك. لذا، ابدأ.. كان الباب دائمًا مفتوحًا.

لكن يجب أن أحذرك. في اللحظة التي تقول فيها: "سأعيش مع الهدف اليوم بدلًا من محاولة العثور على هدفي يومًا ما"، سوف يتم إغراؤك للبحث عن طريق مختصر. وبعد أن أصبح لك مطلق الحرية في البدء في مرحلة التعلم، قد ترغب في تحويل هذه الحرية إلى رخصة للقفز إلى الأمام. لا تفعل ذلك. تلك الطريقة لا تنجح أبدًا.

لا أعرف بشأنك، لكنني مرهق. لقد هربنا من الطريق التقليدي واتخذنا خطواتنا الأولى نحو النمط الرائع. فتحنا باب في جدار الهدف العظيم. وقد كانت ساعات قليلة شاقة والآن نحن على حافة ميدان التعلم ويبدو الأفق واسعًا.

هل تريد أن تقفز من أعلى المراحل الثلاث الأولى وتبلغ مرحلة الحصاد؟

ألا تفضل القفز من البداية مباشرة إلى الأرض بينما تمطر السماء مألًا؟

أود ذلك أيضًا، وإذا كنت تفضله أنت كذلك، فتهانينا، أنت إنسان.

نريد جميعًا أن نسير في طريق مختصر. عندما يخبرونك بين العمل والمكافأة، نفضل جميعًا المكافأة أولًا أو على الأقل في أقرب وقت ممكن. لكن الطريق إلى النمط الرائع لا يسير بهذا النهج. اسأل أيَّ حكيمٍ صادقٍ عما إذا كان أصبح خبيرًا في شيء ما من المرة الأولى التي حاول فيها، وسوف يسخر منك، وربما يعطيك قطعة من الحلوى. لأننا نبحت جميعًا عن الطرق المختصرة،

ونأمل سرًا أن يكون هناك باب خلفي إلى أحلامنا، لكن لا يوجد، حتى لو كنت غوينيث بالترو.

لنأخذ غوينيث بالترو مثالًا، هي في مرحلة الإتقان عندما يتعلق الأمر بمهنة التمثيل، حيث فازت بجائزة الأوسكار، شاركت في أكثر من عشرين فيلمًا وتزوجت من شخص مشهور، أعتقد أن تلك النقطة الأخيرة لا علاقة لها بكونها ممثلة رائعة، لكنها تبدو ذات صلة إلى حدٍّ ما، ولهذا ذكرتها. في يومٍ من الأيام قررت أنها تريد أن تصبح موسيقيةً أيضًا. فقامت بتوقيع صفقة تسجيل بقيمة ٩٠٠٠٠٠ دولار مع أتلانتيك، ومثلت دور البطولة في فيلم "country strong". لعبت الموسيقى في حفلات جوائز موسيقى الكانتري، وخطت لألبومها الأول. وبعد سنواتٍ لم ينتشر هذا الألبوم في أي مكان وقد فشل الفيلم على شبك التذاكر وغوينيث صارت لا تغني كثيرًا. لماذا؟

لأنها لم تكن في مرحلة الإتقان بعد فيما يتعلق بالموسيقى. على الرغم من مالها وشهرتها، وزواجها من الرجل الأول في إحدى الفرق الموسيقية الأكثر شهرة في السنوات العشرين الماضية، لكنها لم تتمكن من تخطي ميادين التعلم والتصحيح.

وسواء كان اسمك هو غوينيث بالترو أو شيء أسهل بكثير في التهجئة، خمن ماذا؟ عليك أن تمر عبر سنوات التعلم إذا أصبحت موسيقياً أو عازفاً. كما يجب أن تمر بسنوات التصحيح أيضًا إذا كنت تريد حقًا ذات يوم أن تدخل ميادين الإتقان والحصاد والتوجيه وتكون ناجحًا هناك. لم تستطع غوينيث بالترو تخطي المراحل على الخريطة إلى المستوى الرائع. ولا يمكنك أنت كذلك. (ولا تخبروني عن بو جاكسون، الذي لعب كرة القدم والبيسبول كل

حياته، فقد كان هذا شغفًا موازيًا، ولم يقرر في سن ٣١ أنه يريد أن يبدأ شيئًا جديدًا. وسوف أهزمكم في الجدل إذا ذكرنا بو في لعبة تكمو باول).

لذلك إذا أمضيت السنوات الثماني الماضية في العمل كمحاسب وتحقق النجاح في تلك المهنة، ثم قررت أن تكون كاتبًا، تمهل قليلاً على نفسك. ربما كنت محاسبًا رائعًا، ولكن إذا كنت تريد أن تكون كاتبًا، فقد حان الوقت لأن تبلغ العشرين من العمر مجددًا.

الحقيقة هي أنه إذا كنت تريد الوصول إلى ميدان الحصاد، إذا كنت تريد أن تصبح أكثر روعة في كثير من الأحيان عليك المرور عبر ميادين التعلم والتصحيح والإتقان في كل مرة تسعى فيها إلى تحقيق شيء جديد، سواء كان ذلك السعي كبيرًا أو صغيرًا. عليك أن تعمل بجد وتضحية وتتجه نحو نسختك الخاصة الرائعة بطاقة وحماس.

في أي وقت تستخدم كلمة تضحية في كتاب، يجب أن تتبعها على الفور بشيء مشجعًا حتى لا يتجاهل الناس كتابك ويذهبون للعب "واي فيت"، إذًا هذا ملخص ما عليك أن تفعله: لا يمكنك تخطي المراحل، لكن كما قلت سابقًا، يمكنك الإسراع منها. وهناك أربع طرق لتقليل الوقت الذي تقضيه في كل منها:

في كتابه الأكثر مبيعًا outliers، يشير مالكولم جلادويل إلى دراسة أجراها د. كي أندورز إريكسون، عالم نفس سويدي وباحث كونرادي بارز معترف به كأحد الباحثين الرائدة في العالم في علم الخبرة. حيث كتب جلادويل عن "قاعدة ١٠٠٠٠ ساعة" وهي فكرة طرحها إريكسون تنص على أن الخبرة تستغرق ١٠٠٠٠ ساعة من الممارسة لتحقيق (ما يقرب من عشرين ساعة

في الأسبوع لمدة عشر سنوات). إِدًّا.. كيف، كما ألمح جلادويل، أصبح بيل جيتس هكذا أو تايجر وودز أصبح تايجر وودز؟

يرجع ذلك جزئيًا إلى أنهم بدأوا في وقت مبكر أكثر من غيرهم. كان لدى تايجر نادي غولف عندما كان طفلًا وقد بدأ بيل جيتس برمجة أجهزة الكمبيوتر في سن الثالثة عشر، وبحلول الوقت الذي كان فيه موزارت في السادسة من عمره، كان قد تدرب على الموسيقى بما يُقدَّر بنحو ثلاث آلاف وخمسمائة ساعة. فيتضح أن الطرق المختصرة إلى العظمة ليست كما تبدو على الإطلاق. أنت فقط تبدأ في وقتٍ سابقٍ عن كل شخصٍ آخر. نتيجة لذلك، يمكنك الوصول إلى مرحلة التصحيح والإتقان والحصاد في وقت أقرب بكثير في الحياة. لم يكن من قبيل الصدفة أن يفوز وودز ببطولة الجولف بواسطة اثنتي عشرة ضربة غير معقولة عندما كان عمره ٢١ عامًا فقط، فقد كان يتعلم ويحرر ويتقن لعبة الجولف لمدة ثمانية عشر عامًا بحلول ذلك الوقت.

أشعر براحة على خشبة المسرح بصفتي متحدثًا عامًا أكثر مما ينبغي أن أكون، مقارنةً بالقدر المحدود من الخبرة التي أمتلكها، ويرجع هذا لوالدي. فهو قِسٌّ، وقد أمضيت ثمانية عشر عامًا أراقبه وهو يقدم الموعظة. فقد أظهر لي لأكثر ممَّا يقرب من عقدين كم هو ممتع وطبيعي أن أقف أمام المئات من الناس وأتبادل الأفكار معهم.

لم أعلم نفسي كيف أكون هادئًا على خشبة المسرح، بل علَّمني والدي ذلك، وأنا اتبعت خطاه.

كذلك إذا كان والدك لاعب بيسبول محترفًا وقام بتربيتك في غرفة تغيير الملابس، سيكون لديك السبق في مهنة البيسبول، لو كان هذا هو المسار الذي تريد أن تتخذه. إذ تكبر وأنت تفهم اللعبة بطريقة لن يفهمها معظم

الناس. وإذا أكملت البناء بعد الأسس التي أقامها، قد تصل إلى ميدان الحصاد أسرع بكثير من أشخاص آخرين. إذا كان لديك والدٌ أو مرشد أو رئيس أو صديق مهَّد لك الطريق، قد تكون قادرًا على أن تتبع حُطى عظيمة، وكما يقول آندي ستانلي، ستذهب "أبعد وأسرع" مما كنت ستفعل بنفسك.

لم ألتق مطلقًا بمزارع يفاجأ بمحاصيله، حيث يقف على مقدمة الشرفة بينما يرتدي ثياب العمل، يفاجأ بمحصول من البرتقال وهو يتذكر أنه زرع فول الصويا. إذا كنت تعمل بجدِّ، فإنك تميل إلى توقُّع النتائج. إذا قررت أنك ستقضي عشر ساعات في الأسبوع في طريقك إلى الخبرة بدلًا من عشرين، ستصل إلى هناك بشكلٍ أبطأ من أي شخص يقضي العشرين ويبدأ العمل. وإذا كنت تريد الآن كتابة تغريدة تقول: "عمل شاق.. يؤتي ثماره، فكرة جديدة من جون أكاف" فلا تتردد في ذلك.

لم يتطرق جلادويل إلى قاعدة الـ ١٠٠٠٠ ساعة كسبب قاطع وراء نجاح بيل جيتس. وإنما قال: في الواقع إن "أكبر فكرة خاطئة عن النجاح هو أننا نفعله معتمدين فقط على ذكائنا وطموحنا ونشاطنا والعمل الجاد".

إذا لم يكن لدى جيتس إمكانية الوصول إلى جهاز كمبيوتر عندما كان في الثالثة عشر من عمره، فقد يكون من الصعب عليه تجميع ١٠٠٠٠ ساعة بهذه السرعة، كانت لديه الفرص التي لم يملكها الأشخاص الآخرون بالضرورة أو بعبارة أخرى حصد الحقول التي لم يزرعها. يحدث هذا في بعض الأحيان حينما تحصل على فرصة تفوق ما ستعطيك إياه سنوات خبرتك، فيمنحك أحدهم الفرصة أو يؤمن بك صاحب عمل بشكل غير منطقي ويخاطر بمشروع تحت قيادتك الشابة، أو صديق لديه تواصل مع شركة تسجيل، وفي قفزة واحدة، تقوم بمحو عشرات من العقبات التي تتخذها عادة كي يسمع أحدهم العرض

الخاص بك. ستكون هناك لحظات عندما تتمكن من حصاد حقل شخص آخر وتتخطى مرحلة أو اثنتين.. وغالبًا ما نطلق على هذا "استراحة كبيرة".

يحدث هذا معي الآن.. عندما وظَّفتني ديف رامزي، أخذني من التحدث أمام حشد يتكون من ١٠٠ شخص إلى حشد يتكون من ١٠٠٠٠ شخص بين عشية وضحاها. حيث لم أكن أسير في الطريق تجاه تلك الفرصة. وإنما قضى ديف عشرين عامًا في بناء نفسه ثم دعاني بلطفٍ للانضمام إليه، وعندما أتحدث في ندوات ديف رامزي المباشرة، يعتبر هذا حصاده الذي قرر مشاركته معي بسخاء.

هل زرعت الحقول التي سمح لي ديف بحصاها الآن؟ لا لم أفعل، بل كان ذلك خط نهاية لم أكن لأتوقعه. هل توقعت أنه سيقوم بتوظيف شخصيات جديدة مثلي في شركته؟ لا. هل من خلال عملي الجاد استطعت أن أجعل ديف قائدًا كريمًا ومتواضعًا بما يكفي لمشاركة المسرح مع شخصٍ لم يكتسب ذلك من الناحية الفنية؟ لا.

لكن خمن أين كنت عندما دعاني ديف للتفكير في الانضمام إلى فريقه؟ كنت في مكتبه. قدت سيارتي للمرة الثالثة خلال عامين لأتحدث هناك مجانًا. قضيت سنوات في بناء علامة تجارية، وأمضيت سنواتٍ في كتابة مدونة وكتاب، سنوات أكافح وأعمل بجدٍ قدر المستطاع في ميادين التعلم والتصحيح. لم يطرق ديف باب منزلي، ويقول: "لم أسمع عنك أبدًا لكنني هنا لتغيير حياتك بفرصة رائعة".

فقد دفعت الباب بالفعل، وبدأت أسير في الطريق نحو الهدف عندما قابلت ديف، كنت في حالة حركة بالفعل، ولم تكن العلاقة بيني وبينه ناتجة عن

الحظ، فالحظ كلمة يستخدمها الأشخاص الكسالى لوصف الأشخاص المكافحين، إذا تذوقتها في فمك، ابصقها بأسرع ما يمكن.

يمكنك أن تكرهني للوهلة الأولى بسبب تلك الطرق التي تستهدف تسريع النمط الرائع، حيث ستقول:

هذا ليس ما أقوله على الإطلاق. لا داعي للعودة بالزمن إلى الوراء كي تصبح رائعًا؛ عليك فقط أن تبدأ الآن. فالندم لأنك لم تبدأ في وقتٍ سابقٍ هو إلهاءٌ كبيرٌ عن المضي قدمًا في حلمك اليوم، والحقيقة هي أن اليوم أبكر من الغد.

فيما يتعلق بأن يكون لديك أب أو أمٌ ينيرون لك الطريق أو شخص عظيم في حياتك، يمكن إدراك ذلك أيضًا. ستندهش من مدى سهولة أن تجد شخصًا عظيمًا، شخصًا سار أبعدَ منك في الطريق. الأشخاص الرائعون عادة ما يكونون مستعدين بشكل مفاجئ لمشاركة حكمتهم إذا طلبتها بتواضع. قد لا تكون قادرًا على أن تتخطى المراحل، ولكنك ستندهش من الفارق الذي سيحدثه النشاط والعمل الجاد والخطوات التي سنناقشها في هذا الكتاب، وكيف من الممكن أن تعزز قدرتك على تقصيرها، لكن تأكد فقط من أنك عندما تعمل بنشاطٍ. لا تبدأ في التفكير أنك تستحق أكثر مما تفعله حقًا.

عندما يتعلق الأمر بالمتحدثين في المؤتمر، فهناك نوعان منهم:

١. أشخاص مهمون.

٢. الأشخاص الذين يتم إجراء مقابلة معهم على خشبة المسرح.

الأشخاص المهمون هم عمومًا متحدثون رائعون قاموا بأشياء عظيمة. حيث يعد مالكولم جلادويل - على سبيل المثال - شخصًا مهمًا. وأنت تعرفه بالفعل،

فقد سبق أن أشرت إليه مرتين في هذا الكتاب ومن المحتمل أن أوصل القيام بذلك سبغًا وأربعين مرة أخرى. فهو رائع في مهنة التحدث، وقد كتب بعضًا من أفضل كتب إدارة الأعمال في الأعوام الخمسة عشر الماضية.

أما عن الفئة الثانية من المتحدثين في المؤتمر هو الشخص الذي قام بفعل شيء مدهش، ولكن قد لا يكون متحدثًا عامًا رائعًا، يقع جوش هاميلتون على سبيل المثال في هذه الفئة. فعندما كان على المسرح الرئيسي في مؤتمر الكتاليست - مؤتمر القيادة الذي يضم ١٣٠٠٠ شخص في أتلانتا، أجريت مقابلة معه. فقد فعل شيئًا رائعًا بانتقاله من إدمان المخدرات إلى أن يصبح بطل الدوري الرئيسي - لكنه ليس متحدثًا عامًا محترفًا، وهذه ليست موهبته.

أحب أن أفكر أنني من الفئة الأولى - وأني شخصٌ مهمٌ - لكن يذكّرني منظمو المؤتمرات من آنٍ لآخر أنني لست كذلك، ويكون ذلك عبر البريد الإلكتروني في الغالب. وبينما كنت أكتب هذا الكتاب، اكتشفت أنهم في الكلمة الرئيسية لمؤتمر كنت سأحضره جعلوني في مستوى المقابلة فقط. ورغم أنه من الواضح أن هذا أمر جيد لأنني لدي بعض القصص الرائعة للتحدث عنها من الوقت الذي بدأت فيه البطولات الأربع الكبرى للتغلب على يانكيز، وأني أحب الحديث عن قذف الكرات، إلا أنه أمرٌ مخيبٌ للآمال مع ذلك.

عندما تلقيت الخبر بأنني في فئة المقابلة وليس ضمن الأشخاص المهمين، أردت الرد على البريد الإلكتروني بـ: "هل تمزح معي؟ المقابلات للمشاهير الذين يكرهون التحدث أمام الجمهور، ولكن لديهم قصة مقنعة يتوق العالم ليعرفها، المقابلات مخصصة للأشخاص الذين لم يتم اختبارهم أمام

الميكروفون ولا يمكن الوثوق بهم على المسرح، المقابلات هي حلقات التدريب للتحديث أمام الجمهور. أستطيع أن أفعل كل شيء يا بني، أنا مستعد.

لكنني لم أكن كذلك. فقد تحدّثت بشكل احترافي لأول مرة عام ٢٠٠٨. ومنذ ذلك الحين، فعلتها حوالي ١٠٠ مرة. بالتأكيد مررت ببعض اللحظات الكبيرة مثل التحدّث إلى ١٠٠٠٠ شخص في الكلية، ولكن هل من قام بفعل ذلك فقط ١٠٠ مرة أصبح حقًا متقنًا للأمر؟

لكي أكون صادقًا، فأنا ما زلت في ميدان التعلّم عندما يتعلق الأمر بالتحدّث أمام الجمهور. (إذا كنت ستحجز معي للتحديث أمام الجمهور، من فضلك لا تدع صراحتي تريك فتدفع لي رسومًا أقل).

أنا أعود إلى العشرينيات من عمري عندما يتعلق الأمر بالوقوف أمام الميكروفون. وهنا يكمن أعظم إغراء سيواجهه معظمنا عندما نعيش في ميدان التعلم. إذ إننا نريد المرور إلى الحصاد دون المرور عبر التعلّم أو التحرير أو الإيقان. لن يتطلب منك الأمر سوى بضع خطوات بداخل ميدان التعلم حتى تكتشف سلم الاستحقاق الأول الخاص بك. إنه يتكئ هناك مع اسمك عليه بينما يهمس إليك: "تعال، لقد عملت بجد بما فيه الكفاية؛ هنا سلم الصعود إلى القمة فورًا. هذا وقتك".

في الواقع أتفهم ذلك جيدًا، لا أريد حقًا أن أتعلّم كيف أكون متحدّثًا عامًّا جيدًا، ولا أريد حقًا قضاء ساعات في تعديل تلك المهارة، لا أريد أن أفضي الوقت في إتقانها. أريد فقط أن أفعل ذلك عدة مرات وأجعل الجميع يعرفني على أنني متمكن، ثم أستمتع بالمكافآت.

لماذا نعتقد أنه يمكننا تخطي ثلاثين عامًا من الخبرة الحياتية؟ أعتقد أن هناك الكثير من الأسباب، ولكن فيما يلي ثلاثة أسباب واضحة حقًا:

في عام ٢٠١٢، نشرت مجموعة تسمى الأطفال غير المرئيين فيديو عبر وسائل التواصل الاجتماعي عن أمير الحرب الأوغندي جوزيف كوني. كانت هناك الكثير من المعارضة تجاه دعوته للعدالة الاجتماعية وكان أحد المصادر التي اقتبست منه وسائل الإعلام غالبًا عبارة عن مدونة تُسمى الأطفال المرئيين.

هل كان مؤسس هذه المدونة - الذي تعاملت معه المصادر الإعلامية بصفته خبيرًا- أستاذًا كبيرًا في الدراسات الأوغندية؟ هل كان رجلًا في الستينيات من عمره عاش في أوغندا قبل أن يعود إلى الولايات المتحدة كي يكتب كتابًا عن التحديات والفرص الفريدة التي واجهتها الدولة؟

لا، وإنما كان مؤسس المدونة طالبًا كنديًا جامعياً في السنة الدراسية الثانية. ونتيجة لاستفسارات وسائل الإعلام الملحة، اضطر إلى كتابة مشاركات على مدونته تقول: "أنا طالب في السنة الثانية في العلوم السياسية، طالب، ولست خبيرًا، وكان جمهور هذا المنشور عبارة عن مجموعة من ما يقرب من ثلاثين صديقًا تم إرساله إليهم بالبريد الإلكتروني في بادئ الأمر، واليوم رفضت طلبات وسائل الإعلام من الجزيرة الإنجليزية وإن بي سي وبي بي سي العالمية.. لماذا؟ لأن رأيي ليس ذا صلة وثيقة بالموضوع".

يا له من ردٍّ صريح، لكنه يكشف عن تحوُّل في ثقافتنا. هل تعرف من لم توافق أن تتواصل معهم بي بي سي أيضًا قبل عشرين سنة بشأن القضايا الجيوسياسية في البلدان الأفريقية التي مزقتها الحروب؟

الإجابة هي طلاب الفرقة الثانية في جامعة أكاديا في نونفا سكوتيا.

من المستحيل أن تذهب إلى متجر البقالة، ولا تجد المجلات التي تروّج للأشخاص المشهورين لكونهم مشهورين فحسب؛ فتكون الرسالة بسيطة: أنت لست مضطراً إلى فعل أي شيء حتى يتم اعتبارك شخصاً مهماً. ستظل هناك جرائد الشائعات عن النجوم مثل مارلين مونرو منذ عقود، رغم أنها قامت بالتمثيل في تسعة وعشرين فيلماً، وكانت مشهورة لأنها فعلت ذلك.

إذا سبق لك أن لعبت رياضة البيسبول، فربما قال لك مدربك على الأقل أربع عشرة مرة، "أنت تلعب مثلما تتدرب"، وبالفعل إذا أمضيت ثماني عشرة ساعة من التخبُّط بينما تتدرب دون صبرٍ، فلا يمكنك أن تكون رائعاً فجأة أثناء المباراة لأن تدريبك يحدّد كيف تلعب.

ينطبق هذا على كل جانب من جوانب الحياة تقريباً. إذًا.. ما الذي نمارسه الآن فيما يتعلق بالثقافة؟ إن كل شيء يجب أن يكون فورياً. هذا هو مطلب كل مصنّعي الهواتف الذكية. "إنه أسرع ٤ جي.. هاتفك الجديد يفعل ذلك قبل عشر ثوانٍ"، وبمجرد أن تصل إلى السرعة الجديدة، فإنك تريد الأسرع على الفور، لأن مفهومك لا يتغير أبداً.

عندما كنت في الكلية، اعتدت أن أقول هذه الجملة بانتظام إلى حدّ ما: "لم أكن قادراً على الاتصال بالإنترنت اليوم". كنت أقول تلك الجملة لأنها كانت صحيحة. كان الاتصال بالإنترنت تجربة صعبة ومجنونة وملينة بالضوضاء، وإذا كنت محظوظاً بما يكفي للوصول إليه، فإنك تخشى دائماً كونك على وشك الطرد؛ حيث سيقوم الإنترنت الأمريكي بوداعك بشكلٍ غير متوقّع قبل أن تكون جاهزاً، مما يجبرك على بدء العملية برمتها مرة أخرى، فقد كان بمثابة النسخة التكنولوجية التي تُشبه صناعة سيارة فورد موديل تي. أما الآن إذا لم

يلتقط هاتفني الذكي أربعَ شرطيات الشحن في غابات البرازيل، أشعر بالغضب. يلخّص الممثل الكوميدي "لويس سي" هذا مع الرد الساخر الذي يستخدمه عندما يكون الناس غاضبين لأن هواتفهم الذكية لا تعمل بسرعة.

فيقول: "أعطه ثانية، إنه ذاهب إلى الفضاء! هل يمكنك إعطاؤه ثانية للعودة من الفضاء؟"

من ثم يتزايد لدينا الاعتقاد كل يوم بأن الأشياء الجيدة يجب أن تحدث بسرعة ويجب بالطبع أن تسير وظائفنا وحياتنا وأهدافنا بنفس المعدل. فيصبح من السخافة أن تعتقد بأنهم سيستغرقون وقتًا.

إذا كنت تعيش مع هذه المعتقدات الثلاثة لفترة كافية، فستبدأ في الشعور بأنك مؤهّل لتصبح خبيرًا على الفور، تبدأ في الاعتقاد بأنك تستحق الدخول إلى ميدان الحصاد بعد الكلية مباشرة، وحتى أثناء الكلية إذا كنت تلعب الكوتشينة بالشكل الصحيح، تعتقد أن لديك الحق في تخطي ميادين التعلم والتحرير والإتقان وأنك جاهز للتحدث على المسرح الرئيسي، وليس مجرد ضيف في مقابلة.

لكنك لست مستعدًا ولا أنا أيضًا وهذا جيد، لأنني تسلقت سلم الاستحقاق عشرات المرات، ودعني أخبرك إلى أين يقودنا.. لا يقودنا إلى أي مكان. أنت تتسلّق وتتسلّق وتتسلّق فحسب، وكل درجة تأخذك بعيدًا عن الواقع وعمّا يتطلبه الأمر حقًا للوصول إلى المستوى الرائع، لكن تصوّر الكامل للعالم يتغير من هناك. فيبدو الآخرون صغارًا جدًّا وغير مهمين مثل النمل المزعج الذي يقف في الطريق. إنهم لا يفهمونك وهم

غير قادرين على فهم النطاق الكامل لعظمتك، ولكن من أعلى السلم كل شيء يبدو منطقيًا.

يكمن الخطر الأكبر في سلم الاستحقاق في أنه لا ينتهي أبدًا. لا يتوقف.. أنت فقط تستمر في التسلق والتسلق حتى يصبح الهواء ثقيلًا جدًا وحُكمك على الأمور ينحرف لدرجة أنك تصيح في النهاية بالجملة التي نستخدمها للسخرية من الناس وتقول: "أتدري من أنا؟" وعندما يقول أحدهم: "أتدري من أنا؟" فهو يقول حقًا: "هل تعرفني؟ لأن لا أحد يعرفه حقًا، لقد فقدنا رؤية هذا الشخص منذ وقت طويل".

من ثم لا تتسلق درجة واحدة على سلم الاستحقاق، إذ إنَّ المطالبة بشيءٍ لا تستحقه حقًا هو طريقة رائعة للبقاء في ميدان التعلُّم لعقود أو حتى مدى الحياة بأكملها. اركل تلك السلالم واستمر في المشي، يمكنك تقصير رحلتك بالعمل الجاد، لكن سلم الاستحقاق لن يقودك إلى أي مكان.

تعتبر القصص التي لا تحتوي على تنانين قصصًا مملّة، حيث إنك لا تصل إلى "السعادة الأبدية" إلا إذا كان هناك شكُّ في أن تنجح في نقطة ما على الطريق، ما لم تكن المغامرة بأكملها موضع تساؤل. ويمكن لأي شخصٍ أن يخمن النجاح، أما النجاة فيسعى إليها الجميع. كما أن البطل بدون الشرير ليس بطلًا حقًا. فمثلًا سوبرمان كان من الممكن أن يكون مجرد "رجل" بدون ليكس لوثر، وهذا من شأنه أن يكون فيلمًا مملًا بحق.

لكن كن مطمئنًا، قصتنا هنا لديها شرير أيضًا، هذه القصة لديها تنين وأنت تعلم أنها يجب أن تكون كذلك. كما ناقشنا في القسم الأول من هذا الكتاب، الطريق الرائع بسيط، ليس طريقًا معقدًا والخطة ليست صعبة. إذًا.. لماذا

حتى الآن لم أمضِ أنا وأنت المزيد من الوقت في أن نكون رائعين في الحياة؟ الإجابة هي ربما أننا علقنا في غابة الأصوات.

ذات يومٍ سألني صديقي آل أندروز سؤالًا بداخل كابينه من عام ١٩٢٠ بجوار مسار قطار ومنازل نورمان روكويل. يدير آل منظمة غير ربحية تسمى نداء بورترز في فرانكلين بولاية تينيسي. ومنذ عشر سنوات، أدرك أن الكثير من العملاء الذين جاءوا في طلب الاستشارة كانوا موسيقيين. كان بعضهم في حاجة ماسة إلى مكانٍ آمنٍ لاستعادة حياتهم، ولكن لا يمكنهم تحمل تكاليف الاستشارة التقليدية وكان الآخرون يبيعون عشرات الملايين من التسجيلات ويحتاجون إلى مكانٍ يستطيعون أن يكونوا فيه على طبيعتهم، ليس فقط الصورة التي يراها الجميع عنهم على جرامي.

لذا التقى آل بشركات التسجيلات في ناشفيل وقال لهم: "انظروا.. أنتم تنفقون ملايين الدولارات على إنشاء هؤلاء النجوم في الموسيقى وتحيطونهم بالموهبة الموسيقية والمصممين ومنسقي الأزياء وفريق الدعم. لكن تنهار حياتهم أثناء هذه العملية.. ماذا لو قمتم بتمويل نداء بورترز فيصبح مكانًا حيث يستطيع الموسيقيون وعائلاتهم الحصول على الاستشارة المجانية".

أحبت شركات التسجيل الفكرة، وعلى مدار العقد الماضي ابتكر آل ملاذًا آمنًا للفنانين. وقد كان جزءًا رائعًا من جغرافيا المدينة الذي بدونه يتم الضغط على الموسيقيين.

اعتاد والدي أن يذهب إلى الكلية مع آل لذلك أتاح لي التفكير في نقطة أنه: "يجب أن تكون موسيقيًا في شركة تسجيل كي تذهب إلى نداء بورترز" من ثم سألني آل بعد ظهر أحد الأيام: "ماذا تقول لك الأصوات الخاصة بك؟".

اعتقدت أن هذا السؤال نوعًا ما يتسم بالجنون، وفكرت في أن أجيب عليه بالمصطلحات الاستشارية التي تعلّمتها في السنوات القليلة الماضية مثل:

والداي لم يعانقاني بما فيه الكفاية".

"أود أن أتعلم كيفية فعل بعض من الاستماع التأملي".

هل يمكننا قضاء هذه الجلسة في علاج بعض جروح والدي؟"

لكن قررت أن أسأله سؤالًا خاصًا بي، بدلًا من الإجابة على سؤاله.. سألتُه عما يقصد. فصمت لبضع ثوانٍ وربما قام بحكّ لحيته بعناية لأن هذا ما يفعله المعالجون النفسيون في الأفلام دائمًا، ثم قال: "حسنًا، لقد سألت آلاف الأشخاص هذا السؤال على مرّ السنين، وقد تعلمت شيئًا ما وهو أنه لا أحد لديه صوت داخلي إيجابي. إذ إن الصوت الداخلي الخاص بالمرء لا يخبره أنت نحيف بما فيه الكفاية، أنت جميلٌ بكل تأكيد، سيحب الناس ذلك، سيحقق المشروع الجديد الذي تعمل عليه نجاحًا كبيرًا" مما يجعلني أشعر بالفضول بشأن ما تخبرك به أصواتك. يميل معظمنا إلى الاعتقاد بأنهم يخبروننا بالحقيقة. ولطالما استمعنا إليهم لوقت طويل.. لذلك نثق بهم ونعتقد أنهم يعتنون بنا ويضعون الأفضل لنا في عين الاعتبار ويحاولون حمايتنا أو مساعدتنا. نعتقد أن تلك الأصوات الداخلية أصدقاء لنا، لكنهم ليسوا كذلك بل هم أعداء".

غادرت بعد ظهر ذلك اليوم دون إجابةٍ، فُدت السيارة إلى المنزل وأنا أفكر في هذا السؤال: "ماذا تخبرني الأصوات الخاصة بي؟". ظلّ السؤال يطاردني لأسابيع، لم أكتب أيّ أبياتٍ من الشعر عنه أو أكتبه بالوشم على معصمي بالخط القبائلي، لكنه ظلّ معي. وكى أستطيع التخلص منه، قررتُ أن أفعل

شيئًا بسيطًا حقًا. قررتُ أن أكتب تلك الرسائل التي تأتي من الأصوات الخاصة بي.

لم أكن أريد أن أذهب في مهمة بحث أو قتال مع أنثى الدب، لكن كان يمكنني على الأقل أن أستمع إلى الأصوات وأكتبها إذا كان لديّ أيُّ منها. كان أول صوت استمعت إليه واضحًا جدًّا. استمعت لسنوات وسنوات إلى نفس السؤال كل صباح يساور رأسي وقلبي. سألني أحد الأصوات دائمًا: "هل أنت سعيدٌ بما فيه الكفاية؟". وهو سؤالٌ صغيرٌ، لكن المحادثة التي يسببها ليست صغيرة حقًا.

يقول الصوت: هل أنت سعيد بما فيه الكفاية؟

فأقول أنا: أنا سعيد جدًّا، لست سعيدًا طوال الوقت، أعني أحيانًا أكون حزينًا.

الصوت: توقف.. تقول إنك لست سعيدًا طوال الوقت؟ تعمل في وظيفة أحلامك الآن، تكتب وتتحدث لكسب معيشتك، تعمل لصالح ديف رامزي.. إذا كنت لست سعيدًا طوال الوقت حاليًّا، فلا أعرف ما إذا كنت ستشعر بالسعادة يومًا ما.

أنا: مجرد التفكير في أنني غير سعيدٍ هو ما يجعلني أشعر بذلك. ماذا عليّ أن أفعل لإصلاح الأمر؟

الصوت: ربما هناك شيء يمكنك القيام به على أكمل وجه اليوم من شأنه أن يجعلك سعيدًا تمامًا.

أنا: فكرة جيدة، ما هو ذلك الشيء؟

الصوت: يصعب تحديد ذلك. من الأفضل أن تفعل ذلك بطريقة آمنة، فقط افعل كل شيء بشكل مثالي اليوم.

أنا: يجب أن أكون مثاليًا طوال اليوم؟ هذا ضغط كبير. هذا هو الشيء الذي من شأنه أن يجعلني غير سعيد.

وتستمر المحادثة تدور وتدور حول نفس النقطة.

قبل أن أدرك ذلك الأمر، كانت أكثر أفكارى إبداعًا وأفضل وقت وأفضل طاقة تحت طاعة هذا الصوت ولم يكن هو الصوت الوحيد، بل هناك الكثير من الأصوات التي أستمع إليها طوال أيام وأسابيع رحلتي، هي أصوات الخوف والشك، وهم محكومون بحقيقة بسيطة وهي أن أصواتهم تعلو فقط عندما تقوم بعمل ذي أهمية.

هل تريد أن تبقى على الطريق التقليدي؟

هل تريد أن تخفق الفانيليا حتى تصل إلى القبر؟

حسنًا حينها سوف يتركك الخوف والشك بمفردك.

لكن مع الخطوة الأولى التي تتخذها على الطريق الرائع، سيتحرك الخوف والرعب والشك من سباتهم. في اللحظة التي تدق فيها باب الهدف ثم تفتحه، ستنتصت آذانهم. وعندما تواصل في الطريق الرائع، فسوف يبدأ الخوف والشك يهمسون بالأكاذيب والعبارات المربكة التي تهدف إلى إعادتك إلى المسار التقليدي الآمن، لكن يجب أن تعلم أن هذه الأصوات ليست فريدة من نوعها. في الواقع إنهم ينقلون نفس الثلاث رسائل إلى حدٍ كبيرٍ لكل شخص يجرؤ على البدء في الطريق الرائع:

في ذات اللحظة التي تختار فيها أن تكون أكثر روعة، سوف يسألك الخوف سؤالاً: "من تظن نفسك لتفعل ذلك؟"

لا يهتم الخوف بماهية "الشيء" الخاص بك، قد تبدأ في عمل جديد أو تترك عملاً ما، قد تكتب كتاباً أو تصبح مربية أطفال. كل ذلك لا يهتم الخوف، التفاصيل لا تهمة. سوف يرى الخوف دائماً أنك غير مؤهَّل تمامًا لأي شيء حلمت به أو حاولت فعله يوماً بغض النظر عنك أو عما تريد أن تفعل وحتى أدنى خطوة نحو الطريق الرائع سوف تبعث الخوف في قلبك مثل إنذار التحذير.

"مَنْ أنت لتفعل ذلك؟"

"ما الذي يجعلك تعتقد أنه يمكنك أن تكون كذلك؟"

"ليس لديك التعليم أو الخلفية أو الخبرة المناسبة للقيام بذلك"

"أنت مجرد أمٌّ أو ممثل خدمة العملاء، لا تنطبق أيُّ من تجاربك السابقة في الحياة بأي شكلٍ من الأشكال على هذا الحلم الجديد"

إن الحجة الأولى للخوف هي أنك لست مؤهلاً، وهي تلك التي اختبرتها عندما كتبت كتابي الثالث "quitter"، فقد كان كتابي الأول ساخرًا، أما quitter فكان كتاب بيزنس. وقد كان الخوف سريعاً في الإشارة إلى ذلك.

هذا ما قاله أحد الأصوات:

"لا يمكنك أن تكتب كتاباً مثل ذلك، كتابك الأول لا يحتسب حتى، لم تكتب أبداً كتاباً حقيقياً". كانت هذه مجرد مدوِّنة غبية تحولت إلى كتاب، مجموعة من

المقالات غير المترابطة معًا التي تحتوي على الرسومات، تحتوي على وحيد قرن يقفز في حقل من الزهور. لم تقم بكتابة كتاب، بل قمت بنشر كتاب تلوين. من تظن نفسك لتكتب كتاب بيزنس؟ ما الذي يجعلك تعتقد أنه يمكنك قفز الخطوات؟ لا يمكنك الانتقال من القسم كتابات الساخرة إلى قسم البيزنس. أنت رجل خفيفُ الظل، هذا هو ما أنت عليه، ولن يصدق أيُّ شخصٍ عكس ذلك. كيف تجرؤ أن تحلم أنه يمكنك أن تكتب كتاب أعمال. لن يصدق أحد هذا".

ولقد صدقت هذا الصوت، حتى كانت عملية الكتابة شاقة، وبعد أن انتهيت منها عانيت مع هذا الصوت. وفي أحد الأيام دعاني رئيسي في العمل إلى مكتبه وسألني عن سبب اعتذاري الدائم عن محتوى quitter. لم أفهم ما يقصده؛ لذا قام بالشرح أكثر.

قال: "هل تؤمن بالكتاب؟ هل تعتقد أنه كتاب جيد يحتاج الناس أن يقرأوه؟ هل تعتقد أنه يمكن أن يساعد شخصًا ما في تغيير حياته؟" أجبت ببطء وكانت إجابتي "نعم".

إدًا عليك أن تبدأ بالحديث عنه، لقد كنت عمليًا تعتذر بالنيابة عنه، تشارك أخباره بخجل على الإنترنت وتتجاهله. كن شجاعًا بما فيه الكفاية، اعترف أنك كتبت كتابًا جيدًا، آمن به وتوقف عن الاعتذار عن محتواه"

في الواقع لقد كان محققًا، إن الصوت الذي استمعت إليه لم يكن صديقًا، بل كان عدوًا. وقد ظهرت حقيقته أثناء محاولته لإبعادي عن المسار. وإذا تمكنت من أن تصارع ذلك الشعور بأنك غير مؤهل لفعل شيءٍ رائعٍ، سوف يغير الخوف من التكتيكات ويعطيك قائمة أخرى.

كانت الساعة ٧:٢٧ من صباح يوم الاثنين، بينما أجلس في مكتبي بالمنزل أمام أرفف الكتب التي أعادت زوجتي ترتيبها وفقًا للون. كنت أحاول الكتابة قليلاً، لكن رأسي امتلأ بكورال من الأصوات. وكان هذا ما يقولون:

أنت متأخر

لن تتقدم للأمام أبدًا

إذا تمكنت فقط من المضي قدمًا، يمكنك الراحة

لقد فات الأوان

إذا كان لديك المزيد من الوقت، يمكنك الانتهاء من كل شيء

ومثل معظم الأصوات الأخرى التي أعاني منها، لم يكن هذا صوتًا جديدًا، لكن في هذا الصباح ولأول مرة، قررت أنه ربما تكون كذبة؛ لذا بدلًا من الاستماع إلى الأصوات مرارًا وتكرارًا، بدأت في كتابة ماذا تعني حقًا كل فكرة من الأفكار التي يردّدونها.

"أنت متأخر"

متأخر عن ماذا؟ ووفقًا لأي جدول زمني؟ ولأي مقياس؟ ماذا يعني هذا حتى؟ لا توجد ساعة محددة.. أنا لها الآن. لم يبدأ حتى العمل بعد. أنا لست في سباقٍ. لا يوجد منافس أقاتله. إددًا أنا متأخر على ماذا؟

"لن تتقدم للأمام أبدًا"

أتقدم عن ماذا؟ ماذا يعني أتقدم للأمام؟ مَنْ الذي يحدد التقدم للأمام؟ يساورني الشك أنه لا يوجد مثل هذه الكلمة "التقدم للأمام".

"إذا تمكنت فقط من المضي قدمًا، يمكنك أن تستريح"

الراحة هبة وليست مكافأة. إنها ليست هواية يستغلها الكسالى، بل موجودة في نسيج بيولوجيتنا ذاتها. الجسم مصمم للراحة. أنا لست مضطرًا لاكتسابها من خلال كلامي. الراحة ليست منتجًا جانبيًا من نجاحي؛ إنه منتج جانبي لإنسانيتي. لست مضطرًا للمضي قدمًا للاستمتاع به أو لاحتياجه.

"لقد فات الأوان"

هذا سخيفٌ. إنه صباح الاثنين الساعة ٧:٢٧. فكيف من الممكن أن يكون قد فات الأوان بالفعل هذا الأسبوع؟ لن أستطيع أن يكون لدي أيام أكثر أمامي إذا حاولت. من ثم أرفض قبول أنه في لحظة استيقاظي صباح يوم الاثنين، يكون قد "فات الأوان" بالفعل.

"إذا كان لديك المزيد من الوقت، يمكنك الانتهاء من كل شيء"

هذا هراءٌ. إذ إن مفهومي عن كلمة "كل شيء" سوف يتضخم. ولماذا أصبح "الانتهاء من كل شيء" هدفًا؟

إذا اكتشفت شيئًا تحب القيام به، لن ترغب في الانتهاء منه لكن سوف تريد أن تفعله كل يوم؛ لذا لا يوجد ما يطلق عليه الانتهاء من كل شيء.

بعد بضع دقائق من كتابة الأصوات، بدأت تتضح النظرة السخيفة للخوف تجاه الوقت، ويعتبر الخوف سخيفًا لأنه يحاول أن يخبرك بشيئين عن الوقت: "افعل

ذلك لاحقًا" و"لقد فات الأوان"، ففي الجملة الأولى يؤخرُك بالكسل، وفي الثانية يدمرك بالندم، وكلاهما غير صحيح.

ما لم تكن ميئًا الآن، لم يفت الأوان بعد. لا تعطِ مصداقية إلى القائمة التي يريد الخوف والشك أن يظهروها لك. فهي ثقيلة بشكل لا يُصدَّق ولا تندرج على صفحة لـ "اليوم". تبدأ قائمة الخوف والشك بأمسٍ أو غدٍ. لكنك تمتلك اليوم، واليوم هو كل ما تحتاجه للبدء. ستتضح باقي الأشياء بينما تسير في طريقك.

كما سبق أن ذكرت، يعاني كلا الخوف والشك من الفصام. والشيء المفضل لهما أن يتجادلا على كلا الوجهين المتناقضين حتى لا يبقى لديك مكان لتستقر فيه. فيحبان أن يخبراك: "لن تنجح أبدًا"، و"يجب أن يحدث بشكل مثالي".

إذ تخبرك الفكرة الأولى أنه لن ينجح أيُّ جزءٍ من حلمك والثانية أن كل جزءٍ منه يجب أن ينجح وهو ما لا يحمل حتى القليل من المعنى، لكنك سوف تستمع إلى كلا الصوتين.

من السهل هزيمة هذا الأمر؛ لأن الحقيقة أنه منذ فجر التاريخ لم يكن هناك موقف واحد ظن الخوف أنه سينجح. إذا سألت الخوف عما إذا كان شيء ما سينجح، سوف تكون الإجابة دائمًا لا.

وربما أخبر الخوف الأخوين "رايت" ألا يخترعا الطائرة. وربما أخبر روزا باركس⁶ ألا تتخلى عن مقعدها. وربما أخبر ستيف جوبز أن الناس يكرهون الشاشات التي تعمل باللمس. لذا لا تطلب النصيحة منه حتى.. لأنك تعرف إجابته. استمر فقط في التحرك. تلك هي الرسائل الثلاث الأكثر شيوعًا، لكنك

سوف تستمع إلى رسائل أخرى. لقد قمت بسؤال الآلاف من الناس عما تقوله لهم أصواتهم، وكان لديهم الآلاف من الإجابات المختلفة.

سألت مجموعة من الوزراء الشباب ذات مرة عما تقوله لهم أصواتهم. فقالوا لي أشياء مثل: "إنك تعمل مع صغار السن؛ لذا ستكون دائمًا طفلًا لن تكون أبدًا رجلًا حقيقيًا" أو: "أنت لم تذهب أبدًا إلى المدرسة الدينية، إذًا من تظن نفسك كي تعلم الأطفال".

وسألت مجموعة من الرجال عما تخبرهم أصواتهم، فصرخ رجلٌ في الصف الأمامي قائلاً: "انتظر حتى يعود والدك إلى المنزل"، حيث كان في منتصف الخمسينيات من عمره ولم يعيش في منزله منذ ثلاثين عامًا وما زال ذلك الخوف يدق بصوت عالٍ في رأسه.

إذا لم تتعامل مع تلك الأصوات الخاصة بك، فإنها لن تذهب بعيدًا ولن تقل بالتدرج.

إن الشك والخوف يبدوان مثل العضلات، وفي كل مرة تصدق كذبة عن نفسك، يصبح من السهل تصديقها في المرة القادمة. إذا استمعت إلى أصواتك في غضون السنوات العشر القادمة، ستصبح أقوى في غضون تلك السنوات العشر، وسوف تعلقو نبرتها. ستحتاج فقط إلى إشارة صغيرة كي تظهر وتتحدث بأنفسها.

ببساطة، إذا لم تقتل أصواتك، سوف تقتلك. لكننا لن ندع ذلك يحدث. لن نخفي مشاعرنا، لن نخفي.. الغضب والحزن حتى بلوغ النهاية.

ولسوف نقوم بهزيمة أصواتنا بالقيام بشيئين:

تلك الأصوات هي أصوات متنمرة وتكره أن تكون مرئية، ولذا فإن أفضل طريقة للتغلب عليها هي وصفها بالكلمات عن طريق تدوينها بشكل بسيط في الدفتر.. تلك الأصوات لن تحتمل فكرة التوثيق لأن في تلك اللحظة ستتمكن من رؤية كم أنها مجرد أفكار غبية، وأن تلك الأكاذيب تكره ضوء النهار.

في كل مرة تتخذ فيها خطوةً نحو أن تكون رائعاً وبعد ذلك يعلو الصوت، اكتبه مباشرة، ولا تسأل: "هل هذا صوت؟" قبل أن تكتب. اكتب فقط بشكل سريع وغاضب وغير مثالي. اكتب قدر ما تستطيع، ثم واجهها بالحقبة، كما فعلت أنا مع أولئك الذين قالوا لي إنني متأخر جداً بالفعل. هذه هي الخطوة الأولى.

هل تعلم مم يخشى الخوف والشك؟ يخشيان من التواصل الاجتماعي.

فإن أحد الأهداف الرئيسية للخوف أو الشك هو أن يجعلك تشعر بالوحدة كأنك الشخص الوحيد الذي يشعر بطريقة مختلفة. يريد الخوف أن يعزلك ويضعك على جزيرة. وطالما أنك احتفظت بخوفك لنفسك، فلا أحد يستطيع أن يقول لك الحقيقة. لا أحد يستطيع أن يخبرك أنك تكذب على نفسك. لا أحد يستطيع أن يعترف أنه يشعر بنفس الطريقة أيضاً. لا أحد يستطيع مساعدتك في رؤية ما يحدث حقاً. وكذلك لا أحد يستطيع أن يشجعك.

لذا إذا كنت ستفوه بأصواتك، فعليك أن تشاركهم مع أشخاص آخرين الآن، ومن الواضح أن هذا أمر سهل للغاية؛ فقد تريد أن تذهب إلى ستاربكس، وتطلب مشروب فينتي فانيلا لاتييه حاراً للغاية، وعندما يسألك صانع القهوة: "هل تريد أيضاً بالحساب؟" فتحتاج إلى أن تقول: "لا، لست بحاجة إلى الإيصال. أنا بحاجة إلى التوقف عن الاستماع إلى هذه الأصوات في رأسي التي تخبرني أنه هناك عدد كبير جداً من المصورين المحترفين الموجودين في

العالم بالفعل. هل أنا محق؟ هل تسمع أصواتًا أنت أيضًا؟.. لا تفعل؟ حسناً، سأدفع ثمن قهوتي وثمان أسطوانة جايسون مراز الموسيقية.

لكن ليس من السهل أن تعثر على أشخاص تشارك أصواتك معهم. أقوم بفعل ذلك في المؤتمرات كتدريب، ونبشئ جلسة كاملة عن هذا الشأن، حيث يتغير مضمون الغرفة عندما يبدأ الناس في إدراك أنهم ليسوا وحدهم، وأن الجميع لديهم نفس الشكوك ونفس المخاوف.

عليك أن تخبر أصدقاءك المقربين أو عائلتك أو الشخص الذي تستشيريه عن الأصوات الخاصة بك. سيكون الشخص المناسب مختلفًا بالنسبة لكل من يقرأ هذا الكتاب، ولكن لا تضيع وقتك في محاربة الصوت بمفردك؛ ففي بعض الحالات هذا الصوت الخاص بالخوف والشك سيكون له السيادة عليك لمدة عشر سنوات؛ لذا لا تذهب إليه بمفردك.

في أسوأ الحالات، إن غابة الأصوات عبارة عن ثقب أسود لا يشيع، يلتهم وقتنا وطاقتنا وأملنا. وفي أفضل الحالات، فهي مثل البوصلة. كما يقول ستيفن بريسفيلد، يمكن أن "تشير إلى أقصى الشمال.. مما يعني أنها تساعدنا في الإشارة إلى الفعل أو الشيء الذي تريد أن تمنعنا من القيام به".

ابدأ وبينما تمر عبر جدار الهدف، اركل سلم الاستحقاق، وصارع أصوات الخوف والشك، وسوف تصبح الخريطة إلى الطريق الرائع أكثر وضوحًا قليلاً. لن تكون الخطوات التالية سهلة، لكنها ستكون مجزية بشكل متزايد مع استمرارك في المسار.



(٤)

التعلم

باستثناء تكلفة هذا الكتاب - الذي أتمنى أن يتم دفع ثمنه بالكامل ثم كتابة مراجعة عنه على الفور - فلن يكلفك الطريق الرائع أيّ نقود. حيث يمكنك أن تسلكه سواء كنت لا تملك المال أبدًا أو كانت لديك إمراطورية بمليارات الدولارات.

ومع ذلك فالطريق ليس مجانيًا لأنه يكلفك عُملَةً مختلفة. وفي حقيقة الأمر تُعتبر أعلى عملة هناك هي (الوقت). حيث تتطلب كل أرض تعبر من خلالها، بداية من التعلُّم إلى التوجيه، ودائع من الوقت.. لكن بدلًا من انتظاره كي يتوفر بشكل سحري في يومك، ستقوم بمهمة إنقاذ لأيامك الحالية. وهي ما تبدأ الآن مباشرةً.

بعدما أدركت أن الوقت كان وقودًا دفعني إلى السير على الطريق، حاولت الانتقال على الفور من الصفر إلى ألف ميل في الساعة بين عشية وضحاها، وهذا ليس مفاجئًا حقًا، هل تتذكر صوت افعل كل شيء أو لا تفعل شيئًا؟ الصوت الذي يقول لك: "لا تفعل ذلك" أو "افعل كل شيء على أكمل وجه"؟ يعلو هذا الصوت مرة أخرى عندما تبدأ في التفكير في كيفية قضاء وقتك.

وفي اللحظة التي تفكر بجدية في إيجاد المزيد من الوقت في يومك أو أسبوعك كي تعمل على أن تكون أكثر روعة في أغلب الأحيان، سيخبرك الخوف أن تتأكد من أن كل ثانية في يومك مخطط لها بشكل مثالي. سيحاول أن يجعلك تختار نظامًا معقدًا لإدارة الوقت، أو في حالتي نظام sword..

يرمز ذلك النظام إلى:

الخدمة serve

العبادة worship

الترتيب order

الراحة rest

الرقص dance

قررت أنه في كل يوم وطوال اليوم، سأحرص على أن تدرج أنشطتي تحت واحدة من تلك الفئات الخمس. فإذا كنت في العمل، يعتبر ذلك بمثابة وقت الخدمة وأقوم بكتابة ذلك. أما إذا كنت نائمًا، فانظر إلى كل دقائق الراحة التي قضيتها وكتبها أيضًا. وإذا كنت أتدرب، فيكون هذا بمثابة وقت الرقص.

من ثم حملت دفترًا صغيرًا معي كي أتفحص الدقائق باستمرار للتأكد من أنني كنت أستخدم النظام الذي سيشق طريقي إلى المزيد من الروعة في أغلب الأحيان، وكتبت العديد من المشاركات الفعالة على المدونة حول هذا الموضوع كي أخبر الجميع بهذه الخطة الرائعة التي اكتشفتها، لكنني كنت أبدو كشخص سخيف واعتدت أن أسأل زوجتي بانتظام عن أشياء مثل:

"حسنًا، لقد لعبت مع الأطفال في الخارج، وهو نوعٌ من التمرين، لذلك يعتبر هذا الرقص؛ لكنني كنت أخدمهم أيضًا كوالدهم. هل تعتقدون أن تلك الدقائق السُّتت تعتبر من ضمن فئة الرقص أم الخدمة؟ هل يجب أن أنشئ فئة تتكون

من كليهما؟" وعند هذه النقطة أرادت زوجتي أن تضرب رأسها في الدرج عدة مرات.

لقد تخلّيت عن ذلك النظام بأكمله بعد شهرٍ وعدتُ سريعًا إلى إضاعة وقتي كله، فأنا أمتلك مرحلتين فحسب: إما أن أضيع وقتي بأكمله أو أحاول أن أكون مثاليًا بشكلٍ مستحيل. وما تعلمته في ذلك الموسم أنه عندما يتعلق الأمر بإدارة الوقت أو فيما يتعلق بمعظم الطرق الأخرى للإسراع من الوصول إلى النمط الرائع، يجب أن يكون التغيير بسيطًا، خاصة لو كان هذا التغيير حديث العهد. يجب أن يكون من السهل إدارته وإلا سنفشل فيه حتى قبل أن نبدأ، ويمكننا أن نضيف تغييرات أخرى في المستقبل، لكن عندما نبدأ رحلتنا، نحن بحاجة إلى أن نفعل شيئًا واحدًا بشكلٍ صحيحٍ فحسب. أن نتذوق طعمًا واحدًا صغيرًا للتقدم. حيث يمكن للضغوطات أن تنتظر، لقد كانت هناك منذ سنوات وستظل هناك غدًا، لسنا مضطرين أن نفعل كل شيء مرة واحدة، ليس علينا إنقاذ عامنا بأكمله في بداية الرحلة.

في الواقع، كلُّ ما علينا فعله هو إيجاد ثلاثين دقيقة في الأسبوع، كل ما أطلبه منك في البداية هو نصف ساعة. كانت هذه التضحية البسيطة هي الأكبر والأكثر الأهمية فيما فعلته لتغيير مسيرتي، وأستطيع أن أقول دون أدنى شك أنني إذا لم أجد تلك الدقائق الثلاثين، لما كتبت أربعة كتب، لما انتقلت إلى ناشفيل من أجل وظيفة أحلامي مع ديف رامزي، ولم أكن لأنجح في الوصول إلى ميدان التعلم. ثلاثون دقيقة فقط هي كل شيء سيكون عليك أن تنقذها ولحسن الحظ أعرف أين أجد الدقائق الخاصة بك.

أنت مشغول جدًا لدرجة أنك لا تستطيع أن تكون رائعًا الآن، سواء كنت تعمل على كتاب أو مدونة أو مشروع في العمل أو وظيفة جديدة، ربما تكون الحياة

ممتلئة للغاية فلا يمكنك العمل بلا كلل على الشيء الخاص بك. إذ إنك لديك الكثير من الأشياء التي تحدث حولك. وأنا كذلك أيضًا. وأحيانًا عندما نركز على أحلامنا ونحاول اتخاذ الخطوات على طريق رائع، تبكي زوجاتنا في المطبخ. وقد كانت هذه تجربتي على أي حال.

ففي أحد أيام الثلاثاء خلال العطلة، قضيت أربع ساعات في كتابة فكرة كتاب. كان أطفالي مشغولين بهدايا عيد الميلاد الجديدة وكانت زوجتي تقوم بإدارة شؤون المنزل. وفي حوالي الساعة الثالثة بعد الظهر، خرجت من مكنتي في المنزل وتحدثت إلى زوجتي في المطبخ. كانت كلماتها قصيرة وسريعة. فسألتها: ماذا هنالك؟ أجابتنى على الفور: "اعتقدت أننا سنقضي اليوم معًا". ثم بدأت في البكاء.

في تلك اللحظة وغيرها فشلت في اتباع قاعدة بسيطة من قواعد النمط الرائع. كنت أنانيًا في الوقت الخطأ من اليوم. حيث إن تلك الساعات في منتصف النهار خلال عطلة عيد الميلاد - لم تكن ملكي حقًا. لأنك عندما تكون زوجًا، أو أحد الأبوين، أو مسؤول الرعاية، فإن وقتك لا يخصك فقط، إنه جزء كبير من الممتلكات الجماعية التي يتقاسمها المنزل بأكمله. لكن هذا لا يعني أنه لا يمكنك أن تكون أنانيًا في بعض هذا الوقت. ويجب أن تعرف متى يمكنك أن تكون كذلك فحسب، ولهذا أذكر وقت الخامسة صباحًا.

في أوقات الصباح التي أستيقظ فيها، وأكتب من الساعة ٥:٠٠ إلى ٥:٣٠، ستندهش من أنه صار نادرًا ما تخبرني زوجتي أنني أتجاهلها، ونادرًا ما تريدني ابنتي الكبرى أن أشاهدها وهي تقفز على الحبل قبل أن تشرق الشمس في الأفق، وقد تشعر بالحيرة أيضًا من أنه نادرًا ما تطلب ابنتي الصغرى الذهاب لركوب الدراجة في الساعة ٥:١٥ صباحًا.

يمكنك أن تكون أنانيًا في الساعة ٥:٠٠ صباحًا أو ١١:٠٠ مساءً إذا كان شريك حياتك يذهب إلى الفراش مبكرًا، إن البقاء مستيقظًا لمدة ثلاثين دقيقة إضافية لن يفسد يومك التالي، كما يمكنك توفير ثلاثين دقيقة خلال وقت الغداء، فقد تحققت من ذلك مؤخرًا، أنت لست بحاجة إلى ساعة كاملة لتتناول شطيرة الديك الرومي حتى لو كان الجبن خاليًا من الغلوتين أو يأتيك مباشرة من المزرعة.

النقطة المهمة هي أنه يمكنك تخصيص وقت في يومك والمطالبة به، إذا كنت ترغب في العمل. وإذا لم تكن متزوجًا أو ليس لديك أطفال، تظل هذه الفكرة سارية؛ لأنك ما زلت تتشارك وقتك، خاصة إذا كان لديك وظيفة بدوام كامل، لن يبكي رئيسك أبدًا بين ذراعيك في المطبخ في اليوم التالي لعيد الميلاد، سيكون ذلك غريبًا، لكن إذا كنت أنانيًا في ساعات عملك، قد يقول لك رئيسك بالفعل: "مرحبًا، لقد تحققت من الأمر، ندفع لك مقابل القيام بعمل من أجلنا. أليس هذا صحيحًا؟"

من ثم لدينا جميعًا الالتزامات الخاصة بنا، بشكل أو بآخر نحن جميعًا لدينا أزواج يحملون توقعات ينبغي تليتها، ولدينا أيضًا أحلام تحتاج إلى عناية. ولهذا كي تبدأ كن أنانيًا فقط الساعة ٥:٠٠ صباحًا وإذا لم تعجبك كلمة أناني، فأعد كتابة هذه الفكرة (لن أشعر بالإهانة إذا فعلت) وأطلق عليها: "اغضب عند الخامسة".

مهما كانت الكلمات التي تريد استخدامها، أنقذ ثلاثين دقيقة للسير في الطريق الرائع الخاص بك. إذا لم تستطع ذلك وإذا كانت فكرة أن تضبط المنبه ثلاثين دقيقة في وقت مبكر تبدو صعبة بالنسبة لك، فقد لا تكون مستعدًا للطريق الرائع. إذا كان حلمك لا يستحق ثلاثين دقيقة، فإما أن يكون

لديك حلمٌ خاطئٌ أو تتظاهر بأن لديك واحدًا فحسب. إذا كان الحد الأدنى الذي تشرع في إنفاقه لكي تكون رائعًا أقل من ثلاثين دقيقة، فمن الأفضل أن تعود إلى الطريق التقليدي.

لا أحدٌ يستيقظ مبكرًا على الطريق التقليدي، لا أحدٌ يبقى لوقت متأخر على الطريق التقليدي، يمكنك النوم وإرضاء رغباتك أو مشاهدة التلفزيون في وقت متأخر من الليل إلى أن تبدو الإعلانات التجارية جيدة جدًا بالنسبة لك. على أي حال، أنت تكون في مأمن على الطريق التقليدي.

سبب واحد يجعل الخامسة صباحًا تميل إلى الهيمنة على الحادية عشرة مساءً.

"أنا كائن مسائي" غالبًا ما يكون هذا هو العذر الذي يقدّمه لي الناس عندما أشجعهم على الاستيقاظ مبكرًا والعمل على تحقيق حلمهم، لكنني أعتقد أن ذلك مجرد تأجيل للعمل، لأنني أعتقد أنه هناك بعض الأشخاص يميلون للنوم في وقت متأخر أكثر من غيرهم. ومع ذلك بعد سماع تلك الإجابة من العديد من أصدقائي على مرّ السنين، قررت أن أرى ما إذا يمكن تعزيز اعتقادي حول أهمية الصباح بواسطة الأبحاث، ربما عن طريق العلم. وقد كان هذا ما وجدته: تميل قوة الإرادة إلى تفضيل الصباح.

في مشروع بحثي شهير في عام ١٩٩٦ ترأسه روي بوميستر في جامعة ويسترن ريزيرف، كان لدى العلماء مجموعتان من الأشخاص تجلسان في غرفة. قالوا لإحدى المجموعتين أنه بإمكانهم تناول حلوى رقائق الشوكولاتة الدافئة الموجودة في الوعاء أمامهم، وأنهم عليهم فقط تجاهل الوعاء الآخر الذي يمتلئ بالفجل، ثم أخبروا المجموعة التالية بالعكس تمامًا، تناولوا الفجل وقاوموا الحلوى.

بعد التجربة، عاد الباحثون إلى الغرفة وأخبروا المشاركين "أنهم بحاجة إلى تصنيف النتائج، هل يمانعون في الانتظار؟ وأثناء انتظارهم، هل يمكنهم محاولة حلّ هذا اللغز البسيط؟

لكن اللغز لم يكن بهذه البساطة، في الواقع لم يكن له حلٌّ، فقد أراد العلماء فقط معرفة المدة التي سيحاول فيها كل شخص إيجاد حل. هل يمكنك تخمين ما حدث؟

الأشخاص الذين تناولوا الفجل وقاوموا الحلوى، حاولوا لمدة تقترب من ثماني دقائق في المتوسط قبل أن يستسلموا. أما الأشخاص الذين تناولوا الحلوى، حاولوا لما يقترب من تسع عشرة دقيقة. ولماذا؟

يبدو أن قوة الإرادة شيء محدود، فالأشخاص الذين تناولوا الفجل وقاوموا الرغبة في تناول الحلوى الدافئة، قد نفذت لديهم قوة الإرادة ولم يرغبوا في القيام بحل اللغز. ماذا عن الأشخاص الذين أكلوا الحلوى؟ فقد كان لديهم إمداد مكتمل. كانوا على استعداد للمحاولة أكثر من ضعف المدة.

يصف تشارلز دوهيج في كتابه قوة العادات كيف تساعد هذه الدراسة في تسليط الضوء على أشياء مثل أن المديرين التنفيذيين يلجأون إلى العلاقات الغرامية أثناء الليل، حيث إنهم بعد يوم مرهق من العمل والقرارات الصعبة والصراع والقيادة، لا يتبقى لديهم سوى القليل من الطاقة. دون أن يعد هذا بأي حالٍ من الأحوال تبريرًا للسلوك السيئ لكنه يعطينا فهمًا أفضل لطبيعتنا البشرية.

هل سبق أن كانت لديك مهمة أو نشاط لم تفعله في الصباح، ولم تقم بفعله كذلك عندما عدت إلى المنزل من العمل؟

إذا فاتك وقت الركض في الساعة السادسة صباحًا، فإن هناك احتمالًا قليلًا جدًا أن تركض الساعة السادسة مساءً بعد يوم في المكتب وطريقك الطويل إلى المنزل حتى لو كنت أعزب وتعيش بمفردك. وربما تعتقد حينها أنك كسول، ولكن ماذا لو كنت قد أنفقت قوة الإرادة لذلك اليوم؟

في كتاب "the way we are working is not working"، يشرح توني شوارتز تحليل روي بوميستر لاختبار الحلوى مقابل الفجل:

باختصار: يملك كل منا خزانًا واحدًا من الإرادة والانضباط، ويتم استنزافه من قِبَل أي فعل من أفعال الوعي بضبط النفس، سواء كان ذلك مقاومة للحلوى أو حل اللغز أو القيام بأي شيء آخر يتطلب مجهودًا. كتب بوميستر: "يكمن المعنى الضمني لذلك أن العديد من أشكال ضبط النفس المختلفة تعتمد على مورّد مشترك، أو قوة ضبط النفس، والتي تكون محدودة للغاية.. وبالتالي يمكن نفاذها بسهولة.

من ثم، لا تبدأ في الاستيقاظ مبكرًا في طريقك الرائع لمجرد أنّ ذلك حقق نجاحًا في حياتي. لكن.. استيقظ مبكرًا لأنك تريد أفضل فرصة للنجاح.

استيقظ مبكرًا لأنك تريد الوصول إلى أفضل شكل لقوة إرادتك لديك.

استيقظ مبكرًا لأنك تريد الطريقة التي يعمل بها عقلك والطريقة التي تتعامل بها فسيولوجية أعضائك أن تكون حليقًا لك وليست خصمًا.

ها أنت امتلكت ثلاثين دقيقة وضغطت وقت مشاهدة التلفزيون والفيديو في عددٍ ساعاتٍ أقل. لقد بدأت في النشاط بالفعل وتخصيص وقت لكل الأشياء

المختلفة التي تريد معرفة المزيد عنها الآن. الحقيقة أنك ستكون مشغولاً حقاً. نحن جميعنا كذلك.

أمتلك المئات من الأشياء التي أحتاج إلى حذفها من قائمة المهام الخاصة بي كلَّ يوم. الرد على رسائل البريد الإلكتروني، حضور الاجتماعات، إعادة الرد على المكالمات الهاتفية، الرد على الرسائل النصية، اصطحاب الأطفال من الجيمبار ودروس الرسم، إنهاء مشاريع العمل، البدء في مهام المنزل. أدركت ذات يومٍ أن قائمتي أصبحت أطول وبدأت أيامي أقصر وواجهت صعوبة في إنجاز كل شيء. ومن أجل البقاء على قيد الحياة، توصلت إلى سببٍ يتكون من خمس خطوات لإنجاز كل شيء. إذا كنت مشغولاً أنت كذلك، فلا تتردد في استخدامه:

1. اعترف أنه من المحتمل ألا تتمكن من إنجاز كل شيء.
2. تمهل على نفسك وتقبّل الأمر على أنه واقع وليس فشلاً.
3. افعل الأشياء التي تستطيع القيام بها بانتباه تام.
4. احتفل بما يحدث خلال الخطوة رقم 3 بدلاً من الهوس بالأشياء التي لم تقدر على الوصول إليها.
5. كرّر ما سبق حسب الضرورة.

هذا كل شيء، وقد فكرت في تحويل هذه القائمة إلى تطبيق عملي، لكن سيكون تفقده مجرد شيء آخر عليك القيام به كلَّ يومٍ. بدلاً من ذلك، اقتطع هذه الصفحات فحسب والصقها على ثلاجتك أو أي جهاز آخر ثم ابدأ في الخطوة الأولى.

إذا تمكنت من إنجاز ذلك، فإنك على وشك الانتهاء بنسبة تسعة وتسعين بالمائة من تلك النقطة، وسيصبح لديك فهم أفضل بكثير كي تكون أكثر روعة في أغلب الأحيان.

خلف غابة الأصوات مباشرة، حيث كان الخوف أول من يظهر على الطريق الرائع، سوف تتعثر في حادث تحطم طائرة. وسيسير معظمنا بجانبه، ونحن نحمل ذلك الفضول المخزي الذي نشعر به فحسب عندما نمر بحادث سيارة على الطريق السريع، لكن إذا أردنا أن نكون رائعين، نحتاج إلى التوقف والنظر عن قرب، وبما أننا أنقذنا للتو ثلاثين دقيقة، فقد صرنا نمتلك الوقت.

لقد أقيت نظرة فاحصة منذ بضع سنوات، ولأقل لك الحقيقة رغبت دائمًا أن أبقى في حادث تحطم الطائرة هذا، ليس حادثًا بمعنى الحوادث العنيفة التي تقع في الجبال حيث تجبر على أن تلتهم الأشخاص الذين لم ينجوا (هذا مقرف). لكن أردت فقط أن يتحطم جزء من السقف، وأن تطير بعض الحقايب التي كانت كبيرة جدًا في المقام الأول من الجزء المحطم، ثم أهبط بأمان فأخذ جولة سريعة في أروع منزلق مائي في العالم.

وقد أنقذ بعض الناس من كرة نارية من نوع ما، أو أقفز أسفل ذلك الشيء الكبير وأتجول في حقل ذرة، أو أطفو فوق جزء خالٍ من أسماك القرش في بحر الكاريبي المعتدل لبضع ساعات. وفي النهاية أعود ثم أجري بضع مقابلات، ربما أذهب إلى ليرمان في سترة أنيقة المظهر، وأكتب كتابًا.

والأفضل من ذلك كله، أنه سيكون لدي الشيء الذي تنقله دائمًا تجارب الاقتراب من الموت، ألا وهو السبب لكي أعيش. لم ينجُ أحدٌ من حادث تحطم طائرة ثم يقول: "جعلني ذلك أرغب في مشاهدة التلفاز أكثر من ذي قبل.

عندما تومض حياتك أمام عينيك، تبدأ في إدراك كيف كنت تأخذ عروض عمل الكعك كأمرٍ مسلّمٍ به".

لا يحدث ذلك.. بل يقولون أشياء مثل: "لن تعود حياتي كما كانت مرة أخرى. أريد أن أعانق الأشخاص لفترة أطول وأستنشق المزيد من الزهور، وأستطيع أن أتذوق نبات القبار بطريقة لن تفهموها أنتم أيها الأشخاص الذين لم يمروا بتجربة القرب من الموت".

لذا أثناء سعيي في إيجاد المعنى، اعتقدت أنه قد يكون اختصارًا رائعًا. المشكلة هي أنه ليس من السهل الوقوع في حادث تحطم طائرة. بل إنه تقريبًا مستحيل من الناحية الإحصائية؛ لذلك قررت تزييف موتي. كل ما فعلته كان بناء طائرة صغيرة في رأسي وبعدئذ جعلتها تصطدم بالأرض. ثم سألت نفسي سؤالًا واحدًا: "ما هو الشيء الذي سوف أندم على عدم فعله إذا متّ اليوم؟"

(تعتقد أن الأمر سيستغرق أكثر من ذلك، ولكن تظاهر أن الطائرة من السهل تدميرها بشكل مفاجئ).

فكرت في السؤال المطروح لوضع دقائق، ثم كتبت هذا في دفتر ملاحظاتي - ذي الخطوط الضيقة، الدفاتر ذات الخطوط الواسعة للأشخاص الكسالى.

إذا متّ اليوم..

١. لن أستطيع تأليف كتاب.

٢. لن أستطيع أن أحب زوجتي.

٣. لن أتمكن من اللعب مع أطفالتي.

ترتيب تلك القائمة يجب أن يؤكد لك أنني صادق، حيث إنني وضعت "تأليف الكتاب" فوق "أحب زوجتي" و"ألعب مع أطفالتي"، وقد جاء أطفالتي في المرتبة الثالثة. ما هذه الوقاحة؟! وكرجل مسيحي، كان يجب على الأقل أن أعطي الله جزءًا في تلك القائمة. على أقل تقدير كان ينبغي أن أقول:

٤. لن أستطيع أن أعبد الله. لكن عذري أنني إذا مت، فسأكون في الجنة مع الله، لذلك ربما أنني لست في خطر فيما يتعلق بهذه النقطة.

بغض النظر عن أن قائمتي كانت تفتقر للنبل، لكن كان لدي قائمة على الأقل، وقد حدقت النظر فيها لمدة دقيقة، ثم فكرت أنها لم يكن لها تأثير بأي شكلٍ في حياتي، أراهن أن نبات القبار سيكون له نفس المذاق بعد ظهر هذا اليوم، وأني لن ألاحظ غدًا كيف تتعلق حبات ندى الصباح الطازجة على شجيرات الليلاك.

لذلك سألت نفسي سؤالًا آخر: "هل هذه هي الأشياء التي أقضي وقتي فيها الآن؟"

فشعرت بلكمة في المعدة.

وفجأة بدأت تلك القائمة الممتعة من أحلام المستقبل أن تطاردني. إذا كانت هذه هي الأشياء الثلاثة الأكثر أهمية بالنسبة لي، لماذا لا أقضي الكثير من الوقت في مطاردتها؟ وماذا كنت أنتظر؟ إذا كانت مهمة، فلماذا لم أفعل أيًا منها حقًا؟

في ذلك اليوم قررت أن أغير حياتي. لقد كتبت كتابًا، اصطحبت زوجتي إلى عشاء على ضوء الشموع في مطعم يضع الأسعار في قائمة مكتوبة بخط اليد، وقمت ببناء منزل الشجرة مع أطفالتي والذي يحتوي على بابٍ خفيٍّ وأرجوحة من الإطارات، استغرق الأمر بأكمله حوالي أربع ساعات، لكن في الحقيقة لم يكن هذا ما فعلته. أوّدتُ تعديل الماضي وإخباركم بأن هذين السؤالين أصبحا دافعي، ومنذ تلك اللحظة فصاعدًا، اختلقت حياتي بأكملها، لكن لم يحدث ذلك، فإن ميدان التعلم لا يوفر مركبات للهروب إلى ميدان الإتيان.

بدلًا من ذلك شعرت أنني تلقيت دعوة لأكون أكثر روعة في أغلب الأحيان. لم أكن سأنتظر نوبة مرض السرطان أو تحطم طائرة حقيقية لتعلمني أن الحياة عابرة. لم أكن بحاجة أن يومض كل شيء أمام عيني كي أعلم أنه سوف يحدث في يومٍ من الأيام.

لقد تلقيت بطاقة بريدية شديدة الروعة، وكان بها سؤالان:

١. إذا متّ اليوم، ما الذي سأندم على عدم قدرتي القيام به؟

٢. هل هذه هي الأشياء التي أفضي الوقت في فعلها الآن؟

وكنت أمتلك الخيار في أن أجيب على هذه الأسئلة تمامًا. إذ إنني يمكنني تجاهلهم وأستيقظ في الخامسة والسبعين من عمري نادمًا على حياتي، وأفاجأ بأن الأمر على وشك الانتهاء. أو يمكنني أن أتصارع مع هذه الأسئلة وأعترف ببعض الأشياء:

"إنني كنت خائفًا من تأليف كتاب، فقد كان الحديث عن الأمر أسهل وأكثر أمانًا من المحاولة، وربما اكتشفت أنه ليس لدي ما يلزم للقيام به، لقد تمسكت باللامبالاة بإحكام مثل الدرع على صدري لسنواتٍ، متظاهرًا أنني لم أهتم حقًا بتأليف كتاب، كنت كسولًا أيضًا وراضيًا أن أكون زوجًا عاديًا وأبًا عاديًا. لم تكن تلك الأشياء ممتعة للاعتراف بها بالنسبة لي، لكنها تسببت في قدرٍ معينٍ من الوضوح. إذا لم أغير شيئًا، فإن السنين كانت سوف تتكدس فوق بعضها البعض حتى لا يتبقى لي أي شيء. وهذا ما يحدث لمعظم الأشخاص في نهاية حياتهم، وذلك هو ما اكتشفته بروني وير في مرضاها.

تعمل بروني ممرضة في أستراليا، وقد أمضت سنوات في رعاية الناس في الأسابيع الأخيرة من حياتهم. وكتبت كتابًا بعنوان "The Top Five Regrets of the Dying". كان الشيء الأول الذي يندم عليه الناس هو: "أتمنى لو امتلكت الشجاعة لأعيش حياة صادقة مع نفسي وليس الحياة التي توقعها مني الآخرون.

قالت وير: "كان هذا هو الندم الأكثر شيوعًا للجميع، عندما يدرك الناس أن حياتهم أوشكت على الانتهاء وينظرون عليها بوضوح، من السهل رؤية كم عدد الأحلام التي لم تتحقق. لم يهتم معظم الأشخاص حتى بنصف أحلامهم وكان عليهم أن يموتوا وهم يعلمون أن ذلك كان بسبب الاختيارات التي اتخذوها أو التي لم يتخذوها. إن الصحة تجلب حرية يدركها عدد قليل جدًا من الناس، إلى أن يصبحوا لا يمتلكونها فيما بعد.

بالنسبة للإنسان العادي، فإن حقيقة الموت هي الشيء الوحيد الأكثر قوة من الخوف أن تعيش الحياة التي تريدها حقًا. لكن هذا ليس كتابًا عن كيف تصبح عاديًا بل عن كيف تصبح رائعًا. لست متأكدًا من كيفية إجابتك على هذين

السؤالين السابقين، لكنني أعرف أنك إذا كنت ستصبح أكثر روعة في أغلب الأحيان، تحتاج أن تجيب عليهم، ويفضل أن تفعل ذلك في فترة طويلة قبل أن تحتاج إلى ممرضة مثل بروني وير.

اصعد في طائرتك الخاصة وحطمها اليوم. هناك الكثير من الأماكن المتاحة في ميدان التعلم من أجل حطام آخر محترق.

"نعم، استغرق الأمر مني حوالي خمس عشرة دقيقة فقط ثم بعد ذلك طلبت العصير بعد ظهر يوم ممتع جدًا، أعتقد أن هناك شيئًا خاطئًا في طريقك".

هذا ما نفكر فيه عندما نبدأ في تعلُّم طرق لنكون أكثر روعة في أغلب الأحيان. إذ إننا نعتقد أنه يجب أن يكون عملاً سهلاً، وعندما لا يكون كذلك، نريد أن نستسلم. الحقيقة هي أن معرفة من نحن حقًا نادرًا ما يكون أمرًا سهلاً.

قد يبدو هذا المسار جديدًا في البداية. فقد يبدو العبور خلال ميدان التعلم كأنه رحلة تحدث للمرة الأولى، لكن الشيء المضحك هو أنك أخفيت عن نفسك الدلائل الموجودة في أنحاء هذا الطريق إلى الأبد.

كانت تلك الدلائل حول ما تحب أن تفعله حقًا. تلك التي لم تصل جميعها إلى هذا المدى في حياتك، ولكنها تظل متناثرة أكثر مما تخيل في جميع أنحاء ميدان التعلم. الدلائل تكون مثل طريق رجل كعك الزنجبيل ⁷ الذي يوجهك إلى مفهومك عن الروعة.

إذا كنت قد تعافيت من صدمة التظاهر وخيبة الأمل أنك لم تركب ذلك المنطاد الأصفر القابل للنفخ، فقد حان الوقت للبحث عن بعض الدلائل. خاصة أنها يمكن أن تأتي من أغرب الأماكن، أو هكذا تعلمت من والدة زوجتي.

عندما انطلقت مدونتي وبدأت أن أتوجه حقًا نحو حلمي، سألتها الناس دائمًا: "كيف يفعل كل هذه الأشياء؟" وكانت إجابتها لأصدقائها مثالية: "هذا هو السؤال الخطأ الذي يجب طرحه. إن السؤال الحقيقي هو: "كيف لم يفعل كل ذلك من قبل؟"

أين كانت آلاف الكلمات التي تذهب الآن إلى وسائل التواصل الاجتماعي وتُألف الكتاب قبل أن أبدأ في العمل على حلمي؟

لم تكن تلك الكلمات شيئًا جديدًا بالنسبة لي، لم أتحول إلى شخص مختلف تمامًا في سن الثلاثين. لطالما كانت لدي تلك الأفكار بداخلي والآن بعد أن أصبح لهم تواجد، تساءلتُ والدة زوجتي، أين كانت من قبل؟

الجواب هو أنها كانت في صورة ملاحظات لاصقة، كنت أكتب التغريدات قبل عشر سنوات من إطلاق تويتر، أكتب الأفكار القصيرة مثل: "أتمنى لو كنت أعرف المزيد من الأثرياء غير السعداء" ثم أتركهم على طاولة المطبخ. كانت زوجتي تتخلص منها جميعًا بعد أسبوع لأنها بدت وكأنها كومة من القمامة، فأقول لها: إنها قد تخلصت للتو من الرواية الأمريكية العظيمة. وقد كان هذا شيئًا ممتعًا للغاية ونحن نفعله.

لم أكن أعلم حين ذلك، لكن تلك الرغبة في مشاركة الأفكار وتأليف الكتب ومساعدة الناس حاولت أن تخترق أيامي لسنوات. وكانت ترسل لي إشارات

من أعماق قلبي لعقود في محاولة لجذب انتباهي. لكنني لم أنتبه لها. ولا أريد أن يحدث لك نفس الشيء.

إذا واجهت صعوبة في الإجابة على سؤال تحطُّم الطائرة، دعنا نتوجه إلى نقطة الروعة من زاوية مختلفة قليلاً. بدلاً من أن تسأل: "ما الذي أحب أن أبدأ به؟" دعنا نسأل، "ما هو الشيء الذي لا يمكنني التوقف عن القيام به؟ ما هو الشيء الذي تعاود الرجوع إليه؟"

بالنسبة لي، كان ذلك الشيء هو كتابة الأفكار، فإنني مهما حاولت قدر المستطاع، لم أستطع التوقف عن ترك الملاحظات في جميع أنحاء المنزل، وكتابة رسائل بريد إلكتروني طويلة للأصدقاء تحتوي على أفكار مبعثرة، أو الاستحواذ على حفلات العشاء عن طريق أخذ الأصدقاء جانبًا لسماع أفكارهم بالإكراه.

ما هو الشيء الذي لا يمكنك التوقف عن فعله؟

من المحتمل أن هنالك بعضًا من الشغف أو الحلم أو النشاط الذي استمر لسنواتٍ. لكنك لا تحترمه، نحن لا نفعل ذلك أبدًا.

ذات ليلة أخبرني صديقي كريس، وهو في أواخر الثلاثينيات من عمره: "أنا فقط لا أعرف أيًّا من الأشياء التي أملك شغفًا تجاهها". كان من الممكن أن يكون ذلك مزعجًا إذا لم يجعلني أرى للتو سيارة السكك الحديدية العتيقة التي أمضي شهورًا في إعادة بنائها وتجديدها بيده المجردة. هذا الشيء الذي كان يومًا قطعة منسية من الخشب والمعدن في كومة قمامة، تم تشكيله بحبة وبشدة كي يصبح تحفة في غرفة معيشتي. لكنه لم يكن متأكدًا ما هو شغفه. نحن سيئون حينما يتعلق الأمر برؤية إمكانية أحلامنا.

إذ إن أحلامنا تمكث هناك، تختبئ في ظلال أيامنا، تنتظر أن نعرف أنها مهمة، تنتظر أن ندرك أن كومة من الملاحظات يمكن أن تكون كتابًا، أو أن حب التطوع المستمر في مأوى للحيوانات المحلية ممكن أن يكون عملًا، أو الإصرار على حضور حفلات مامفورد والأبناء لمدة ثلاث ليالٍ متتالية يمكن أن يكون بدايةً لشيء أكبر.

إدًا.. ما الذي لا يمكنك التوقف عن فعله؟

بعد ظهر أحد الأيام، تناولت الغداء في متجر ملو ماشروم مع قس. فقد أراد أن يؤلف كتابًا لكنه لم يعرف من أين يبدأ. فسألني: "هل يجب أن أستغرق ثلاثة أشهر لكتابته وأحصل على إجازة ثم أذهب إلى مقصورة في مكان ما وأبقى هناك حتى يتم ذلك؟ أم يجب أن أسلك الطريق المعاكس وأكتب صفحة كل اليوم حتى إنه بحلول نهاية العام أكون قد انتهيت من أكثر من ٣٠٠ صفحة؟"

استمر القس في ذكر الخيارات بناءً على عددٍ من الكتب المختلفة التي قرأها عن الكتابة.

وفي النهاية سألته: "كم عمرك؟"

فأجاب: "اثان وأربعون".

"إدًا لديك بالفعل اثان وأربعون عامًا من البحث. لديك اثان وأربعون عامًا من الدليل الذي يشير إلى أفضل طريقة لإنجاز الأشياء بالنسبة لك. لذا يجب أن تكون تلميذًا لنفسك.

ثم سألته: "ما أفضل شيء تفعله؟"

"حسنًا، أحب مشاركة القصص في خطبتي. أنا قاص، هذا هو الشيء المفضل لي، وعلى مدى الاثني عشر عامًا الماضية كان هذا ما أفعله صباح يوم الأحد عندما أقدم الموعظة".

"حسنًا إِدًا، قم بتدوين خطبك. يمكنك جعل شخص ما يدونها لك مقابل ثلاثة دولارات للساعة. ربما تكون قد بدأت بالفعل بداية رائعة على طريق تأليف كتاب".

لقد اندهش من مدى ذكائي أو ربما من مدى وضوح ذلك الحل. لا يعتقد أحد أبدًا أن عنصرًا واحدًا في حياته يمكن أن يؤثر على عنصر آخر، بالتالي نعتقد أنه يجب أن نبدأ من الصفر في كل مرة، لكن لا يجب أن يحدث ذلك. يجب أن تكون تلميذًا لنفسك. لا تسير في هذا الطريق كي تصبح رائعًا كما لو أنك لم تكن رائعًا من قبل. لأنك كنت كذلك. لقد نجحت في شيء ما، وأتى شيء ما بشكل طبيعي، وأنجزت شيئًا ما. إِدًا.. كيف يمكنك تطبيق ذلك؟

إذا استطعت أن تلتزم بنظام غذائي لمدة ستة أشهر، فكيف فعلت ذلك؟ وماذا تعلمت عن تلك التجربة التي تتداخل مع طريقك الجديد الرائع؟

إذا نجحت في العمل، حتى لو لم تكن تحب وظيفتك، فما هي الأشياء التي يمكنك تعلمها من تلك التجربة؟ وما هي المهارات التي ظهرت؟

نحن عادة لا نأخذ وقتًا كافيًا لدراسة أنفسنا وبالتالي نتعلم نفس الأشياء مرارًا وتكرارًا. أو أسوأ من ذلك، نحن نستبعد كل شيء تعلمناه من أجل أحدث التقنيات التي يتبناها كتاب ما. هذه واحدة من أعظم نظريات العديد من كتب الأعمال وكتب المساعدة الذاتية، فإنها تميل إلى اتباع نهج واحد يناسب الجميع. غالبًا ما يكون هناك هذا القسم أو الفصل الخاص بتحديد الهدف الذي

يتضمن قائمة مفصلة ومعقدة بشكل لا يصدق إلى جانب نظام الضوابط والموازنة الذي يفوق النظام الخاص بخزينة الولايات المتحدة.

نجح هذا النهج بشكل مثالي مع الكتابة بالطبع لأنها شخص منظم ويهتم بالتفاصيل بشكل لا يصدق، ولكن ربما يكون هذا هو أسوأ نهج على الإطلاق بالنسبة لك. ربما أنت رسام وليس عالم رياضيات ولكن لأن الكتاب يقول: "من أجل تحديد الأهداف، عليك أن تحددها بهذه الطريقة"، فتقوم بتجربة الأمر بينما يشير كل شيء في الثلاثين عامًا الماضية لك على هذا الكوكب أنك لن تتعامل بشكل جيد مع نهج القائمة المعقدة، مع ذلك يقول الكتاب أن هذه هي الطريقة الوحيدة، لذا تُجرب لمدة يوم أو أسبوع أو شهر، لكنها لا تنجح، فتفترض حينئذ أنك سيئ في تحديد الهدف وتستسلم.

قد تكون طائرًا يقرأ كتابًا عن كيف تصبح سمكة. فأنت تستطيع أن تهين نفسك قدر المستطاع وتجمع أكبر قدرٍ من قوة الإرادة المتاحة لك، مع ذلك لن يُحدث هذا أي فارق لأنك لديك أجنحة وليس زعانف.

الحل لهذه المشكلة هو مشاركة المبادئ التي تنطبق على الجميع والتطبيقات المرنة، وهذا هو ما يجب أن نفعله بينما نواصل السير على الطريق الرائع. على سبيل المثال المراحل الخمس تنطبق على الجميع حيث يمر الطريق الرائع عبرهم دائمًا.

مع ذلك، إن الطريقة التي تستخدمها للتنقل من وجهة إلى أخرى سوف يتم تحديدها وفقًا لتجربتك الخاصة: ما هي قدراتك، وما تريده، وما استطاعت القيام به حتى هذه اللحظة.

قم بقياس كل فعل نناقشه مقابل ما تعرف أنه ينطبق على نفسك. كن تلميذًا لنفسك ثم اختر وسائل السفر الخاصة بك عبر هذه المراحل، إذ إنني يمكنني فقط وصف وجودهم وعرض اقتراحات بشأن عبورهم بالطريقة التي نجحت معي ومع المسافرين الآخرين الذين قابلتهم على طول الطريق. من ثم لا تكمن النقطة أنك تحاكي تمامًا ما فعلته أنا، بل النقطة المهمة هي أنك تأخذ المبادئ وتشكلها حسب ما تعرفه عن نفسك، وتستمر في التقدم عبر الميادين.

افعل هذا وستكون قادرًا على إحراز تقدُّم. وسوف تصل إلى نسختك الرائعة عدة مرات في حياتك.

قررت أن أصنع بعض الأثاث من أجل زوجتي في أول عيد ميلاد مجيد يمر عليّ كزوج. لم أتعلم النجارة أبدًا، ولم أتعلم أبدًا صناعة الأثاث. كما أنني متأكد تمامًا أنني حصلت على درجة منخفضة في درس المجال الصناعي في الصف السابع (على الرغم من أنني اعتقدت أن المشكلة كانت في طلاء علبة المفاتيح الخشبية التي صنعتها بشكل مبالغ فيه).

لم يشر شيء فيما حدث على مدار الأربعة وعشرين عامًا الماضية لي على هذا الكوكب إلى أنني سأكون رائدًا في بناء شيء بيديّ المجردتين. لكنني كنت في ميدان التعلم، وعندما تكون هناك، يمكنك تجربة أشياء جديدة. فتخوض مخاطر جديدة وتستكشف شغفًا جديدًا.

وبينما كانت تملأني الشجاعة، وجدت صورة منضدة في كتالوج إعادة ترميم. من ثم انتزعت الصفحة وذهبت إلى متجر هوم ديوت المحلي. اشتريت

أحجية من الصور المتقطعة لأن هذه الأشياء تبدو مثيرة للاهتمام، واشترت منشأراً يدوياً، وصندوقاً ضخماً مليئاً بالمسامير، وبضع قطع من الخشب.

أدركت أن هذا لم يكن كافياً لأول هدية عيد الميلاد، لذا اشترت أيضاً أدوات نحت الخشب. وكانت خطتي أن أحفر نفس تصميم ظلال الأشجار-الذي كانت تحمله دعوات زفافنا- على منضدة صنعها بمحبة.

أخذت الأدوات بين يدي وذهبت إلى الطابق السفلي المظلم في منزلنا المؤجّر الذي يعود تاريخه إلى عام ١٩٢٠ في ولاية أرلينغتون، ماساتشوستس. عملت لأيام وكنت متحمساً جداً لأظهر لزوجتي مدى حبي لها، وسعيد لاكتشاف هذا الشغف الجديد. كنت متحمساً جداً كي يقول أحفادنا يوماً ما: "أخبرنا عن قصة المنضدة مرة أخرى أيها الجد جون الرائع".

في النهاية بعد ليالٍ عديدة بها الكثير من العرق ونشارة الخشب، طلبت من زوجتي أن تأتي إلى الطابق السفلي. لم أستطع الانتظار لعيد الميلاد. فقد كنت متحمساً لدرجة كبيرة. لذا اصطحبتها إلى الطابق السفلي ومثل الساحر المتباهي الذي يصر على مناداته بكلمة ساحر، كشفت لها عما بنيت وأدركت في النهاية أنني سيئ في النجارة.

إذ صار يقبع هناك بجانب غسالة الملابس أبشع منضدة خشبية في العالم، يقترب وزنها من أربعة عشر رطلاً وبها ما يقرب من سبعة وثلاثين مسماراً ملتويًا يخرج من جميع الزوايا. لم تبدُ أبدًا كأنها منضدة إعادة ترميم، وقد ضحكنا عليها لبضع دقائق وربما كنت أبكي بعض الشيء. بعدئذ أوصلني والدي ب صديق مسن من أصدقائه يقوم ببناء الأثاث. وقد وافق على بناء المنضدة بشرط أن أكون مساعداً له وأوفر له الخشب.

لذا ذات ليلة في بداية شهر ديسمبر، جمعت كل الأخشاب التي اشتريتها وتوجهت إلى متجره. نظر إلى الأخشاب لمدة ثلاث ثوانٍ تقريبًا بعد أن أفرغتها أمامه ثم قال: "هل كنت تصنع بوميرانج⁸ ؟ هذه هي أكثر الأخشاب الملتوية التي رأيتها في حياتي. لا أصدق أنهم باعوا لك تلك الأخشاب بالفعل. ضعها في السيارة مرة أخرى، سوف نستخدم شيئًا آخر".

بالتالي حاولت مساعدته من خلال حمل الألواح الخشبية أو تمرير الأدوات إليه، لكن بعد حوالي خمس عشرة دقيقة، توقف وأطفئ الآلة التي كان يستخدمها وطلب أن أذهب إلى المنزل، يبدو أنني لم أكن مؤهلًا حتى لحمل الأخشاب. تم طردي بواسطة الرجل العجوز لأن وجودي ذاته جعل الأمر أكثر صعوبة. لقد كان طيبًا جدًا حيال الأمر، فقد قال لي: "اذهب إلى المنزل. سأبنيها لك وأتصل بك عندما أنتهي منها".

وحتى يومنا هذا، تتواجد المنضدة في غرفة جلوسنا، شاهدًا دائمًا، ليس على الفشل، إنما على ميدان التعلم. إذ إن الطريقة التي تمر بها عبر ميدان التعلم هي أن تجرب مجموعة من أشياء لأن الخوف سوف يحب أن تجرب شيئًا واحدًا فقط ثم تثبت عزيمتك وتعود إلى الطريق التقليدي، لكن لا تفعل ذلك.

تحتاج أن تحصل على أحجية، وبعض الخشب الملتوي، ومجموعة من المسامير ثم تتوجه إلى المتجر. تحتاج إلى العبث والبناء والتحطيم ووضع كل الأشياء سويًا مرة أخرى. قد لا تبدو رائعة في البداية. ربما النجارة ليست الشيء الرائع الخاص بك. فهي لم تكن كذلك بالنسبة لي. ولم يكن الرسم أيضًا لكنني لم أعرف تلك الحقيقة عن كليهما إلى أن حاولت وتعلمت.

قد يكون طريق التعلُّم الخاص بك مليئًا بنشارة الأخشاب وقطع من الأخشاب الملتوية مع عشرات المسامير المثنية التي تخرج من جميع الأنحاء، وهو

شيء مُتَوَقَّع؛ لذا أعطِ نفسك الحرية أن تصنع الأثاث القبيح حقًا لأن ذلك ما يتعلق بالتعلم. وقد رأيتَه للمرة الأولى في والدي.

هو رجل مغامر، أسس الكنيسة المعمدانية الجنوبية في ماتشوستس عام ١٩٨٠، وهو الشيء الذي لم يكن مألوفًا في ذلك الوقت. كان لديه ثلاثة أطفال وزوجة شابة وشارب منمق جدًّا. وبخلاف ذلك لم يكن يمتلك الكثير حينما نقل عائلتنا إلى إبسويتش، ماساتشوستس. من ثم بعد أن انتهى من الدراسة في معهد اللاهوت والعمل في الكنيسة، قرر أن ينشئ كنيسة جريس المعمدانية في مدينة مارلبورو.

عندما تحدثت معه عن تلك التجربة بعد عقودٍ، ضحك معي وأخبرني كيف كان يتطلع دائمًا إلى القيام بأشياء جديدة. في كثير من الأحيان عندما تشرع في الذهاب في مغامرة جديدة مثل العشرات التي سوف تستكشفها في أرض التعلُّم، سوف يسألك الناس: "هل فعلت ذلك من قبل؟". لا تهتم التفاصيل عن الشيء الذي سوف تفعله، قد يكون البدء في عمل تجاري، أو الذهاب إلى الكلية، أو السفر في جميع أنحاء العالم.

وإليك كيف يجيب والدي (وأنا في الوقت الحالي) عندما تسألنا الحياة هذا السؤال: "هل فعلت ذلك من قبل؟"

"لا، لكنني على وشك ذلك".

"هل سبق لك أن ظهرت على التلفزيون الوطني؟ لا، لكنني على وشك ذلك".

"هل سبق لك أن كتبت ديوان شعر من قبل؟ لا، لكنني على وشك ذلك".

"هل سبق لك ركوب الدراجة حول البلدة من أجل الأعمال الخيرية؟ لا، لكنني على وشك ذلك".

من ثم تقول هذه العبارة البسيطة ثم تقوم بالعمل، وهذا كل شيء وكل ما يتطلبه الأمر كي تهزم الوحش المسمى "المرّة الأولى"، افعله مرة واثنين وثلاثة وعشرات المرات.. كل رحلة لها خطوة أولى. وكل حلم له وجهة أولى.

ميدان التعلم لك. والآن قد حان الوقت للانتقال إلى الوجهة التالية.

أنا على يقين من أنه لا يوجد فصل في كتاب "What to Expect When You're Expecting" يتحدث حول ما يجب فعله إذا أكل طفلك البالغ من العمر عامًا واحدًا عقب سيجارة، هذا ما حدث لأصدقائي ذات ليلة بينما كانوا ينتظرون طاولة في مطعم مكسيكي. كانت صوفي طفلتهم الرضعية السريعة بشكل لا يصدق، تحبو حول الرصيف أمام المطعم وفعلت ذلك الشيء قبل أن يتمكن أي شخص من منعها. وفي اليوم التالي كانت رائحة الأطفال الصغيرة المحببة الخاصة بها تبدو مثل رائحة سجائر بال مول. أنا لا أحب أن أخدع أصدقائي في هذا الشأن، لكن تربية الأطفال صعبة جدًّا.

خلال السنوات الثلاث الأولى عندما يكون لديك طفل، أنت لا تقوم بتنشئته حقًا، وإنما تقوم بحمايته. مهمتك في الأساس هي أن تمنعهم من إيذاء أنفسهم بالطاولات والخزائن والمراحيض والكلاب والقطط والسكاكين وأي شيء يخطر على بالهم بشكل مدهش. وهذا هو السبب في أن أقرط الأطفال لا تحمل أي معنى بالنسبة لي. فلماذا أضع جسمًا لامعًا وحادًا بحجم القصبة الهوائية برأس طفلي؟

لدي أقفال درج تجعل الحصول على شوكة من الدرج تبدو مثل خدع كريس سحرية. فلماذا أجعل طفلي يسافر دائمًا بالأسلحة الصغير على بُعد بوصات قليلة من فمه. وإذا كان الوضع هكذا لماذا إذًا لا أضع عقربًا حيًا متدليًا من زجاجته.

الشيء الوحيد الذي يبدو أقل منطقية من أقراط الأطفال هو شعلات بنزن التي يستخدمها طلاب الصف السابع. "أنا لدي فكرة.. دعونا نعطي الأشخاص الأكثر عاطفية وأكثر تأثرًا بالهرمونات على كوكب الأرض طريقًا للوصول إلى لهب ومصدر غاز لا ينتهي. فيحاول جميع الأولاد التباهي أمام الفتيات بينما تنشت الفتيات ويتساءلن عما إذا كان الأولاد يلاحظوهن من الأساس. لقد نما لديهم جميعًا أذرع وأرجل طويلة بالكاد يعرفون كيفية استخدامها. فما هو الوقت الأفضل من ذلك في الحياة ليتعرفوا على العجائب مثل موقد بنزن؟ وما هو الضرر الذي يمكن أن يقع؟"

لكنه يحدث بالفعل، تنتقل في الصف السابع من بناء نماذج شماعات ملابس ملتوية للوصول بسهولة إلى مصدر حرارة الشمس في معمل العلوم.

وتلك المرحلة هي مثل محطتك الأخيرة في ميدان التعلم، حيث تتدلى سترة المختبر على خطاف عند الباب وزوج من النظارات التي عندما ترتديها وتسير في الردهة، تجد نفسك في مختبر بسيط. تجد هناك أكوابًا وسوائل ملونة وأنايب وبرطمانات. إذا فقدت دفتر العلوم الخاص بك في الصف السابع وكدت أن ترسب، فقد تكون متوترًا قليلًا. لكن لا تكن كذلك.. هناك شيء واحد عليك فعله فقط في هذا المختبر وهو التجربة. هذا هو الفعل الذي يجب أن تتبناه في أرض التعلم لأن العلماء لا يفشلون، بل يقومون بالتجارب. إنهم يفجرون الأشياء ويبرمون النار بها، إنهم يعبثون ويحطمون ويخلطون الأشياء.

وعندما لا تسير التجربة في المسار الصحيح، لا يطلقون عليها فاشلة. بل يقولون: "انظر ماذا تعلمنا، اعتقدنا أنها ستذهب في اتجاه واحد لكنها ذهبت في الاتجاه المعاكس.. ماذا نستفيد من ذلك كي يساعدنا في تجربتنا التالية".

لهذا السبب كان لدى جيمس دايسون خمسة آلاف وستة وعشرون نموذجًا أوليًا قبل أن ينتهي من مكنسته الكهربائية التي تُحدث التغيير على الصناعة. ولهذا السبب كان تطبيق angry birds الشائع هو المحاولة رقم اثنين وخمسين لشركة روفيو. لهذا السبب جاء قبل تركيبة WD-40 تسعة وثلاثون تركيبة أخرى. فقد تعلم كل من نجح من خلال التجربة.

بغض النظر عما يخبرك به الخوف والشك، فإن هويتك ليست على المحك فيما يتعلق بالقرارات والإجراءات التي تتخذها بينما تتعلم. سواء كنت ابناً أو ابنة، أباً أو أمّاً، زوجاً أو زوجة. لم يغير مشعل بنزن شيئاً. كنت نفس الشخص قبل أن تسير في المبنى، وسوف تصبح نفس الشخص حين تخرج، فقط ستصبح أكثر روعة، لذا أطلق العنان لنفسك وانطلق. حان الوقت لتفجير بعض الأشياء، ومعرفة ما يمكن للحطام أن يعلمك في النهاية عن نفسك وأحلامك الحقيقية.

∞ ∞ ∞ ∞ ∞



(5)

التصحيح

كيف تعرف عندما تدلف إلى مرحلة التصحيح؟

"لن تعرف ذلك.. عليك بالمضي قدمًا"

"انتظر.. لا يمكن أن تكون هذه الطريقة صحيحة، نحن نريد الخطوات الواضحة ونريد قائمة تتكون من أربع عشرة خانة للتحقق منها كي نعلم أننا مستعدون تمامًا لما هو قادم".

في الواقع لا يمكنك الحصول عليها ولا أنا كذلك، فالخريطة لا تعمل بهذه الطريقة ولا حتى الحياة. فهذا يشبه سؤال "متى تصبح رجلًا؟" آمل حقًا ألا يكون ذلك عندما تتعلم كيف تصنع الأثاث بيدك المجردة. ففي فيلم الغسق الأحمر، كان ذلك عندما أطلق توماس "سي هاول" النار على غزال وشرب دمه أو في إعادة التصوير عندما أطلق زاك إيفرون النار على وحيد القرن وسرق ذيله (لم أشاهد إعادة التصوير، لكنني أفترض أن ذلك قد حدث).

تكمُن المشكلة في محاولة رسم حدود دقيقة، حقًا إن المراحل تتداخل فيما بينها، إنهم يختلطون ببعضهم البعض إلى حدٍّ كبيرٍ مثل ألوان قوس قزح الحقيقية وإلى حدٍّ صغيرٍ مثل الألوان الموجودة على عجلة ألوان الطلاء في متجر المعدات. بمجرد أن تظن أنك تخطيت مرحلة واحدة، ستجد نفسك تعود إلى المرحلة السابقة. والعكس صحيح. على سبيل المثال: أتمنى أنه حتى عندما تكون في أرض التوجيه، لا تكف عن تعلم نسختك الخاصة للروعة. أتمنى أنه إذا سنحت لك الفرصة لمساعدة شخص آخر أثناء ما تكون في

أرض التعلم لا تُقل: "أوّد أن أقدم لك يد المساعدة، لكنني لم أعبّر إلى مرحلة التوجيه حتى الآن".

من ثم إن الطريقة السهلة التي تخبرك أنك في ميدان التصحيح ولم تعد في ميدان التعلم هي تشبيه يعتمد على الرياضيات. إذ يعتمد التعلم على الجمع بينما يعتمد التصحيح على الطرح.

في مرحلة التصحيح، سوف تأخذ الخمسة عشر شيئاً أو الخمسة عشر ألف شيء الذين تعلمتهم وتستكشف أيهم ينطبق عليك، وأي شغف وأحلام وآمال تحملها بشكل أعمق خلال هذه الرحلة معك؟ وأيهم سوف تتركه على جانب الطريق حتى يلتقطه شخص آخر؟ وتلك الأشياء التي تركتها ليست أشياء محطمة أو مدمرة لكنها ببساطة ليست من أجلنا، فإنهم ينتمون إلى تعريف مميز لشخصٍ آخر عن الروعة.

تعتبر مرحلة التصحيح هي تلك المرحلة في حياتك مثل تلك التي وقف فيها مايكل أنجلو أمام كتلة الرخام المختارة بدقة، فقد كان هذا الجزء الذي اختاره من بين محجر بالكامل والذي أزال من عليه بأزميل ومطرقة فقط، القطع التي لا تنتمي لتصميمه كي يتم الكشف عن تمثال ديفيد في النهاية.

كثيراً ما يفوت صديقي تيم من أتلانتا تجمعات الإفطار. في الحقيقة هو أحد أنبل الناس الذين قابلتهم فهو يرسل ملاحظات شكر مكتوبة بخط اليد بعدما يتناول العشاء في منزلنا، ذلك النوع من الملاحظات التي تحملها زوجتي ثم تقول: "انظر.. انظر.. كيف أصبح رجلاً نبيلاً"، لكنه يواجه صعوبة كي يأتي إلى الإفطار في الموعد أو أن يأتي من الأساس.

في صباح أحد الأيام، كان السبب أنه قد نفذت بطارية هاتف الأيفون الخاص به ولم يرن المنبه. في صباح آخر كان الهاتف في غرفة أخرى ولم يستمع إليه. وذات صباح كان صوت الهاتف منخفضًا ولم يستمع إليه. ثم في صباح آخر.. حسناً.. أعتقد أنك فهمت الأمر.

الحل لهذه المعضلة ليس بالغ الصعوبة، كما أنه ليس معقدًا ولا يحتاج إلى إقامة اجتماع للعصف الذهني لتحديد الحلول الممكنة. يكمن الحل في شراء ساعة للتنبيه بقيمة عشرة دولارات. لا يمكن أن يكون الأمر أكثر سهولة لأن تلك الطريقة تجد حلاً لكل المشاكل التي واجهته فيما يتعلق بساعة هاتفه الأيفون. فلماذا إذًا لم يصلح تيم المشكلة بواسطة هذا الحل البسيط في المرة الأولى التي فشلت فيها خطته للاعتماد على ساعة الأيفون؟

لأننا نحب المشاكل المعقدة ونخشى الحلول البسيطة.

نحن نميل إلى أن نضيف التعقيدات إلى التحديات التي تواجهنا لأنه إذا كانت مشكلة سهلة الحل، يجب إذًا أن نغير من أنفسنا. والتغيير مخيف، لذلك عندما نواجه تحديًا لا نريد حقا أن نصلحه، نميل إلى تعقيد الأمور، فنلقي اللوم على الأيفون لأنه لم يوقظنا.. ماذا كنا نفعل إذًا قبل أن نمتلك الهواتف المحمولة التي تحمل خاصية التنبيه.

هذا هو الإغواء العظيم الذي يحدث في مرحلة التصحيح. عندما نكون هناك نشعر بعدم الاستقرار ونطلق آلة الضباب. وبدلاً من تعديل حياتنا، مما يعني البدء في اتخاذ القرارات، نملاً طريقنا بالغيوم وتنتظر أن هناك ضباباً من التعقيدات في الطريق.

"كيف يمكن أن نتقدم في هذا المناخ؟ من الخطر أن نخرج في ليلة كهذه، ربما كان كل هذا الأمر المتعلق بالنمط الرائع خاطئاً ا ويجب أن نتوجه إلى الطريق التقليدي المعتاد" وحينئذٍ نترجع إلى الوراء، إلى تلك الأشياء التي عرفناها دائماً أن بها راحة كبيرة والاستغناء عنها ليس بالأمر السهل.

أولئك الأشخاص المكتنزون الذين نراهم على التلفاز يحتفظون بالأغراض والجرائد لا يتميزون عنا نحن الأشخاص الذين يكتنزون المشاعر، على الأقل إن الأغراض التي يرفضون التخلص منها تنشئ أكوامًا مرئية أمام أعينهم فتتحول إلى قمامة وتتسبب في مشهدٍ لا يمكن تجاهله.

أما على الجانب الآخر، إن الأحلام التي لطالما حلمت بها لكنك رفضت أن تعمل على تحقيقها حقًا تميل إلى إنشاء أكوام خفية لا يتعين عليك النظر إليها ما لم تجبر نفسك على فعل ذلك والآمال التي ترفض أن تصححها وتتعلم أن تتقنها لا تفسد بشكل ملموس، في البداية على الأقل. يمكن أن تمر بك العقود دون أن يعرف أحد أفراد الأسرة بالأمر، لكن في ذات يوم سوف تسرع إليَّ أثناء رحلة جوية إلى بالييمور تمامًا مثل المرأة التي تحدثنا عنها في الفصل الأول.

في تلك الليلة حينما تقابلنا كانت تسألني بشكل أساسي السؤال ذاته الذي سألته لنفسني في روضة الأطفال في فيتنام. كيف وصلت إلى هنا؟ كيف وصلت إلى سن الاثنين وسبعين بينما لم أتطرق سوى إلى القليل من أحلامي؟ كيف وصلت إلى هنا؟

سوف تردد تلك الكلمات الأربع في حياتك، بل سوف يرددها الجميع.

في وسط علاقة سيئة أو مجال عمل، سوف تقول كيف وصلت إلى هنا؟

وفي المرة الأولى التي تجري فيها وسائل الإعلام المحلية مقابلات معك حول نجاح عملك الكبير أو حينما يريد شخصٌ ما أن توقع له الكتاب الذي كتبتَه سوف تقول: "كيف وصلت إلى هنا!"

بينما يكمن الفارق الوحيد في علامات الترقيم.

إذا اخترت أن تكون رائعا، سوف تسعى إلى استخدام الكثير من علامات التعجب والقليل من علامات الاستفهام لأن المسألة لا تعتمد على ما إذا كنت سوف تقول تلك الكلمات، بل هي تهتم بكيفية قول تلك الكلمات.

هل ستصدر تصريحًا مثل المدوّن المذهل على جبال فيتنام؟

أم هل ستسأل سؤالًا مثل المتقاعد الذي يسافر من بالييمور بعد عقود من العمر؟

لا أستطيع أن أجد تلك المرأة التي جلست بجانبها في تلك الرحلة الجوية لأنه ما زال للإنترنت بعض الحدود، لكن إذا استطعت أن أقابلها، أعرف الآن كيف أجب عليها. سوف أخبرها ما سأقوله لك: ابدأ اليوم بغضّ النظر عن عمرك. وقم بإغلاق آلة الضباب.

إن العمل على الأحلام التي تعلمتها في وجهتك السابقة ليس معقدًا والتعمق في ميدان التصحيح ليس معقدًا كما يحاول الخوف والشك إخبارك. في الواقع، يبدأ الأمر بسؤال واحد فقط.

في صباح أحد الأيام، طلب مني بعضُ الخبازين مساعدتهم في استكشاف طريقهم إلى النمط الرائع. لم يكن لديهم قبعات الخباز الكبيرة والمرنة أو أي

من الخبز المصنوع يدويًا، وهو الأمر الذي كان مخيبًا للآمال، لكنني تغاضيت عنه.

أوقفوني في ردهة فندق أثناء مؤتمر خاص برواد الأعمال. كانا زوجين وأخبراني عن قصتهما:

"لقد سئمنا من ولاية تكساس. نريد أن نشعر بفصول السنة مرةً أخرى ونريد التلال والأشجار. لدينا مخبز صغير في المدينة يحبه الناس حيث نصنع أنواعًا مختلفة من الخبز والساندويشات وقد بدأ ينمو وبدأنا في تكوين متابعين محليين. لكننا نريد الانتقال إلى "إيداهو" ولا نعرف ماذا يجب أن نفعل عندما نصل إلى هناك. هل يجب فتح مخبز آخر؟ هل يجب أن نركز على البيع بالجملة؟ هل نعمل على تجهيز الطعام للمناسبات؟ هل يجب أن يكون لدينا مطعم صغير؟"

أصبح من الواضح أثناء حديثنا أنهم مروا بقائمة طويلة من الأسئلة وهم يعبرون عبر ميدان التصحيح:

ما الذي سيصنع أكبر قدر من المال؟

ماذا هو الشيء الذي تحتاجه المدينة في إيداهو؟

ما نوع الأعمال التي تستطيع أن تجعلها تنمو بأسرع ما يمكن؟

ما نوع العمل الذي يحتاج إلى أقل تكلفة؟

ما هي الفكرة التي تتطلب أقل عدد من المعدات؟

لقد مروا بقائمة من الأسئلة لكنهم فشلوا في طرح السؤال الأكثر أهمية في ميدان التصحيح.

لذلك قلت لهم هناك في الردهة: "حسنًا، ما هو الشيء الذي يمنحكم أقصى درجات السعادة؟"

قد تعتقد أنني أثرت القلق لديهم، إذ إنهم كانوا يناقشون لأسابيع فكرة الانتقال إلى ولاية "إيداهو" وقد عملوا بجدّ من أجل تحديات الانتقال ودرسوا وناقشوا الأمر. وقد كانوا يحضرون حدثًا تجاريًا حصرًا خاصًا برواد الأعمال ذوي الأداء العالي عندما التقيت بهم. لقد نظروا إلى المشكلة من كل زاوية ممكنة ماعدا زاوية واحدة: المتعة.

معظمنا لا يتوصل أبدًا لذلك، فإننا لا نطرح ذلك السؤال أبدًا: "ما الذي يعطيني أكبر قدر من المتعة؟"

أعتقد أن البعض منا يشعر بالذنب عندما حتى يقول هذه الكلمات بصوت عالٍ كما لو أنه شيء أناني أن أفكر فيما يمنحني المتعة؟ كأن الفرح مقبولٌ فقط لبعض اللحظات النادرة خلال عطلة نهاية الأسبوع أو بعض اللحظات المفاجئة لغروب الشمس أثناء الإجازة، ولكن ليس له هدف حقيقي في الحياة الحقيقية، كأنه ربما سيكون من الأنانية أن نفكر أننا يمكن أن نحظى بمزيد من المتعة.

(الحقيقة هي أن التغيير الحقيقي للحياة ومنتعة أن تكون على طبيعتك صُمّما ليؤديا دائمًا إلى الإيثار، وليس الأنانية).

يرفض بعض أصدقائي المتدينين هذه الفكرة كمسألة مبدأ، إذ نعتقد أنه ربما تكون الطريقة الوحيدة لخدمة الله هي التأكد من أننا بائسون.

في قصة الابن الضال باربال، يطلب الابن الصغير ميراثه من والده، فينفق كل هذا الميراث في العيش بشكل جامح، ثم يعود إلى المنزل متوقعًا أن يتحول إلى خادم من قبل والده المحبط للغاية.

لكن بدلًا من ذلك يتم إقامة حفلة فخمة ومبهجة له.

بعض المتدينين في تلك اللحظة قد يرفضون الحفلة، فيقولون: "لا، لا، هذا كثير. هل هناك مكان حيث يمكنني أن أخدم في المزرعة بدلًا من ذلك؟ أو ربما محطة لغسل الأقدام؟ هذه الحفلة تعطيني الكثير من المرح".

ولكن سواء أكنت تفكر مثلهم أم لا، النقطة هي أننا نشعر بعدم الارتياح مع المتعة عندما يتعلق الأمر باستكشاف حياتنا. لذا بدلًا من أن نسأل: "ما الذي يمنحني أكبر قدر من المتعة؟" نسأل أسئلة أسهل مثل: "ما الذي سيؤدي إلى أكبر قدرٍ من المال؟"

هذا ليس سؤالًا سيئًا، بل سؤالًا رائعًا لطرحه في النهاية؛ ليس لدي مشكلة في كسب المال. أنا كتبت هذا الكتاب على جهاز لاب توب اشتريته بالمال، أنا معجب بالمال، لكن الأموال ليس شيئًا تسعى لها، بل هي نتيجة.

وتلك هي المشكلة؛ يطرح معظمنا أسئلة عن النتائج:

ما الذي سوف يؤدي إلى الحصول على المال؟

ما هي الوظائف المتاحة في سوق العمل الآن؟

ما هي الصناعة الآخذة في النمو؟

ما أكثر شيء أمتلك خبرة في القيام به؟

هذه أسئلة رائعة، لكنها ليست الأسئلة الصحيحة التي يجب طرحها أولاً، لأنها لا تكشف عن الطريقة الرائعة الخاصة بك. إذ إن هناك الملايين من الأشياء التي ستجعلك تحصل على المال ولكنها تتركك تعيسًا، وهذا ليس شيئًا رائعًا.

قد تكون شهادتك في "التجارة البحرية" لكن الشيء العظيم الذي يسعدك هو أن تكون: "معالجًا نفسيًا".

أو إذا كانت مصانع الصلب توظف في بلدتك وكان سوق العمل صعبًا، فهذا لا يعني أن مصانع الصلب هو الشيء الرائع الخاص بك.

ربما تكون قد أمضيت ثلاثين عامًا في العمل كقس، لكن تقول لك طريقتك الرائعة دعنا نكون "مُرَبِّي نحل أيضًا".

هذه ليست أمثلة خيالية، هؤلاء أناس حقيقيون أعرفهم جميعًا تجرأوا على طرح السؤال: "ما الذي يسعدني أكثر؟" .. أتحداك أن تسأله أنت كذلك.

عندما تُصادف رجلين بمطرقة في الغابة، فعادة ما يدعو الأمر للقلق، خاصة إذا لم تكن لديك يدان قويتان مثل يدي. لكن في أحد أيام السبت بعد الظهيرة، لم نصادف أنا وأبي شيئًا خطيرًا، بل قابلنا شيئًا رائعًا.

في مساحة صغيرة من حديقة كبيرة بالقرب من منزلنا في أتلانتا، وجدنا هناك أبا وابتًا آخرين.

الأب، الذي أعتقد أنه كان له لحية (لأنني أضيف اللحي لكثير من الأشخاص في ذاكرتي)، كان يحمل لافتة طويلة. بينما وقف ابنه المراهق أمامه وكان يطرق اللافتة ببطء داخل حفرة قاموا بصناعتها في التربة الصلبة.

اتضح أنهما لم يكونا يدفنان جسدًا (شكرًا على ذلك الافتراض التلقائي)، فقد كانوا يشيدون العلامات من أجل ممر الجولف لأن ثقب الجولف كانت متناثرة حول الحديقة، ويصعب العثور عليها إذا لم تكن تعرف الممر جيدًا؛ لذلك خطوة تلو الأخرى وحفرة تلو الأخرى، كان هذا الثنائي الديناميكي يحدد الطريق بثمانية عشرة علامة مختلفة. نظر الأب لأعلى ونحن نسير في اتجاههم دون أن يترك اللافتة ثم أوضح الأمر قائلاً: "سوف يحصل ولدي على شارة نسر الكشافة الخاصة به. هذا بالتأكيد يتفوق في الأهمية على بناء مقعد آخر في الحديقة". ثم ابتسم ابتسامة عريضة وعاد إلى العمل.

أنا لم أحصل على شارة نسر الكشافة لكنني أتذكر أنني نشأت مع طفل ممن حصلوا عليها. أتذكر أن والدي طرحت عليّ الفكرة من خلال إخباري عن المشروع الذي دفعه إلى فعل كل ما بوسعه كي يبرم الصفقة مع لجنة شارة الكشافة. خمن ماذا فعل؟

قام بتنظيف وإعادة طلاء صنادير إطفاء الحرائق في مدينتي. من المحتمل أنه كان لديه شغف عميق تجاه صنادير مياه الحرائق، ربما كان والده متخصصًا في صنادير الإطفاء، ربما كان والده رجل إطفاء، أو أنه كان مولعًا بالصنادير، لكن من المحتمل أيضًا أنه لم يحبهم. من المحتمل أنه اعتقد أن الحصول على شرف كونه نسر كشافة يعني القيام بشيء عظيم، وأن عليه أن يكون مضحياً ويفعل الشيء الذي لا يفعله أي صبي "عادي".

من ثم أثناء تعديل حياتك والبحث في الأشياء التي تثير شغفك، لا تبني مقعدًا في الحديقة إذا كنت تحب الجولف سرًا. لا تتبنَّ كذبة أن تغيير العالم يجب أن يكون عملًا روتينيًا أو أن يجعلك بائسًا. كن شجاعًا بما فيه الكفاية واستمتع أثناء تعديل وتصحيح حياتك.

في أحد الأيام أثناء مؤتمر في أوكلاهوما، حاولَ رجلٌ أن يربكني خلال جلسة سؤال وجواب، فرفع يده من آخر الغرفة ثم سأل: "إذا وجد الجميع الوظيفة التي يحلمون بها، فمن سيجمع القمامة؟".

أردت أن أكسر ساقه على طريقة كوبرا كاي، لكنه كان كبيرًا في السن وأستطيع أن أدرك أن عظامه كانت هشّة حتى وأنا أعلى المنصة. لذا بدلًا من ذلك، تفوهت بإجابة سخيفة، بينما كنت أعلم جيدًا أنني سأكتشف الإجابة المثالية بعد بضع ساعات عندما أقود السيارة بمفردي إلى المطار. وهو ما فعلته، ها هي الإجابة:

"أنت تخلط بين النمط الرائع والمسمى الوظيفي. الطريق الرائع هو جوهر من تكون، هو قلبك وروحك والحقيقة التي تصنعك. المسمى الوظيفي هو مجرد نتيجة لطريقة معيشتك الرائعة. أنا لا أحاول أن أخبر الناس أن يخرجوا ويعثروا على مسميات وظيفية جديدة؛ أنا أقول لهم أن يهربوا من الشكل التقليدي".

وفي تلك المرحلة، إذا لم ياخذوا الميكروفون بعيدًا عني عنوة لأن التعرق الذي ظهر أعلى وجهي يشير إلى صراخ وشيك، ستكون تلك هي الكلمات التي سأكمل بها الإجابة:

"اضطرت مرة إلى الاتصال بمكتب دعم شركة apple لأن iCloud قد دمر حساب الitunes الخاص بي. لقد استخدمت مستوى عاليًا للغاية، وبالتالي فقدت كل الموسيقى التي اشتريتها خلال السنوات العشر الماضية. لذلك اتصلت بهم واضطرت إلى قضاء ساعة على الهاتف مع ممثلة خدمة العملاء. وبينما انتظرنا من أجل أن تتلقى معلومات من قسم آخر، تبادلنا أطراف الحديث. فسألتها: "هل عملك صعب؟ لقد جلست بجانب أقسام خدمة العملاء في الوظائف التي عملت بها، ويبدو أنه وظيفة صعبة".

كان هذا افتراضًا آمنًا جدًّا من جانبي. بدت وظيفتها بائسة قليلًا بالنسبة لي. فإن كل مكالمة هاتفية تتلقاها تكون من شخص تعيس، لا يرن هاتفها أبدًا بأشخاص يقولون لها شكرًا أو "أنا أحب اللاب توب الجديد، إنه يعمل بشكل رائع، فقط أردت أن أخبرك" لكن يتصل الناس فقط عند كسر هواتفهم أو عند تحطُّم القرص الصلب أو عند ارتفاع درجة حرارة بطارية اللاب توب فتؤدي إلى حريقٍ صغيرٍ أو عندما، من الناحية النظرية بالطبع، يسكبون القهوة داخل الكمبيوتر ويأملون في وجود نوع من الاختصارات في لوحة المفاتيح مثل `Control + Alt + 3` يضغطون عليه فربما يمكنهم من فتح مضخات اللاب توب.

فكر في أسوأ مكالمة هاتفية تلقيتها في العمل الأسبوع الماضي ثم ضاعفها بأربعين ساعة، وسوف تتكون لديك فكرة واضحة عن وظيفتها، أو على الأقل اعتقدت أن ذلك ما ستقوله، لكنني كنت مخطئًا.

قالت لي: "أنا أحب وظيفتي".

أجبت: "حقًا.. كيف ذلك؟"

"حسبًا هناك شيان أحبهما: تعلّم أشياء جديدة ومساعدة الناس، من ثم أتمكن من فعل ذلك طوال اليوم".

بدأت الفرحة جلية عليها، بينما استمرت في التحدث عن عملها: "كل يوم أستطيع مساعدة الناس في حل مشاكلهم، هذا ممتع جدًّا. وأستطيع تعلم أشياء جديدة لأن التكنولوجيا تتغير بسرعة كبيرة حتى إنها تختلف كل يوم وأتعلّم كل شيء عن ذلك".

أغلقت الهاتف في ذلك اليوم، وأدركت أنني كنت أنظر على الطريق الرائع في سياق معين. كان الشيء الرائع الخاص بتلك الفتاة هو مساعدة الناس وتعلّم أشياء جديدة، وبمجرد أن تعلمت ذلك، وبمجرد أن اكتشفت ذلك تستطيع تطبيقه بمليون طريقة مختلفة. يمكنها أن تتخذ وظيفة يقول الكثير من الناس عنها: "من الصعب القيام بها" لكنها تجد المتعة فيها، لقد سارت خلال ميدان التصحيح وبدلًا من البحث عن مسمى وظيفي محدّد، كشفت عن فرحتين - تعلّم أشياء جديدة ومساعدة الناس، ثم بحثت عن طرق لتطبيقها بشكل أكبر كل يوم، وفهمت أنه كي تصبح رائعًا يتعلق بإيجاد جوهر من أنت وماذا يسعدك.

فبمجرد أن تكتشف ذلك، يمكنك الحصول على مليون وظيفة مختلفة. يمكنك أن تتخذني كمثال، حيث إنني الشخص الوحيد الذي يكتب هذا الكتاب الآن. بمجرد أن قمت بتصحيح حياتي، أدركت أن ما يهمني حقًا هو مشاركة الأفكار، وفجأة أصبح هناك مليون وظيفة أحلام متاحة، يمكن أن أصبح مدوّنًا، مؤلّفًا، متحدثًا في بودكاست، متحدثًا عامًا، مضيف برنامج إذاعي أو استشاريًا نفسيًا أو كاتب محتوى دعائي.

انفتح عالم وظائف الأحلام عندما وصلت إلى جوهر ما أحب أن أفعله، عندما قمت بنحت قطعة الرخام تلك التي وجدت في ميدان التعلم واكتشفت تمثال ديفيد بداخلي. بمجرد أن وجدت ذلك، كانت وظيفتي مجرد طريقة أخرى لتطبيق اكتشافاتي من خلالها.

معظمنا يفعل الأمر بشكل معاكس، إذ إننا لا نأخذ الوقت الكافي للسير عبر ميدان التصحيح. بدلاً من ذلك، نقضي القليل من الوقت في التعلم ثم نقول: "الآن أنا بحاجة إلى أن أعثر على الوظيفة المثالية".

لكننا نادرًا ما نعرف ما نحب فعله في تلك المرحلة، لذا فمن المستحيل العثور على الوظيفة المناسبة وينتهي بنا المطاف عادة بالإحباط ونعقد العزم على أن نسمح للعمل فقط بدفع الفواتير.

المسمى الوظيفي الحالي لي هو: "مهندس معماري". أعتزف أن هذا يبدو طنانًا بعض الشيء. وحتى عندما كتبتها نوعًا ما جعلتني أتساءل عما إذا كنت أحمق؟

(الإجابة هي نعم، لكننا سنتحدث عن ذلك لاحقًا في الكتاب).

لكن هل يمكنك أن تتخيل عند مغادرتي من ميدان التعلم إذا قلت: "بدلاً من العثور على الشيء الرائع بداخلي، سأبحث فقط عن شركة توظف مهندسين معماريين. كيف يمكن أن يكون ذلك صعبًا؟ يجب أن تمتلئ البلدة بوظائف خالية كهذه".

لذا لا تبحث فقط عن مسمى وظيفي. ابحث عن الشيء الرائع. بمجرد اكتشاف ذلك، من الممكن أن تكون مسؤول خدمة عملاء وتظل رائعًا.

في بعض الأحيان يخبرني الناس: "تقول إن كل شخص يمكنه أن يجد حلمه وأن يكون رائعًا. ماذا إذاً لو كان حلمي أن أفوز بجائزة "غرامي" لكنني سيئ في الغناء؟ ماذا نفعل حينذاك؟

هذا تحدُّ جيد، وهو الشيء الذي غالبًا ما يلقي به الناس في وجه أولئك الذين يقولون: "يمكنك أن تكون أي شيء تريد أن تكونه".

لكن إذا كنت سيئًا في الغناء، فكيف تقول إنني سأفوز بجائزة غرامي؟

الإجابة القصيرة هي اللجوء إلى الجهاز الذي يضبط الصوت تلقائيًا autotone

أما الإجابة الأطول والأكثر صدقًا هي أنك على الأرجح لن تفعل ذلك، لا يمكنك أن تكون "أي شيء تريده" ولكن يمكنك أن تكون شيئًا أفضل، يمكنك أن تصل إلى أفضل نسخة من نفسك. يكون هذا دائمًا أكثر إمتاعًا من محاولة إجبار نفسك على أن تتحول إلى شيء لم يكن متطابقًا معك.

(يرجى الرجوع إلى أحلامي في التواجد في الدوري الأميركي للمحترفين)

هل تريد الفوز بجائزة غرامي على الرغم من عدم امتلاكك القدرة الموسيقية؟

ربما لن يحدث هذا، لكن هذا جيد لأن الفوز بغرامي ليس الشيء الرائع الخاص بك، وليس الشيء الرائع الخاص بأي أحدٍ، إنه مجرد نتيجة على لوحة النتائج.

ماذا إذاً لو كان الشيء الرائع بالنسبة لك هو الغناء؟ ماذا لو كان الشيء الرائع هو التعبير عن موهبة الغناء الطبيعية التي تمتلكها بداخلك، تلك الموهبة

الشغوفة التي التزمت الصمت عنها لسنوات عديدة؟ ماذا لو لم تكن بحاجة إلى غرامي كي تتحقق من صحة حلمك؟ ماذا لو كان التعريف الحقيقي للشيء الرائع بسيطاً مثل "الغناء اليوم أكثر مما فعلت بالأمس"؟

قد يبدو هذا سخيفاً، لكنني أؤكد لك أن له تأثير عظيم.

بهذه الطريقة، سوف تنجح في كل مرة تغني فيها. سوف تنجح في كل مرة تفتح فمك وقلبك وتطلق العنان لتلك الموهبة التي تتوق أن تظهر إلى النور. عليك أن تكون مثل الفرقة الموسيقية seryn.

هي فرقة موسيقية من دنتون ولاية تكساس، يذكرونني نوعاً ما بفرقة مامفورد والأبناء لكنهم يمتلكون المزيد من الآلات والقليل من اللهجات البريطانية، حيث يلعب كل عضو ما يقرب من سبع وثلاثين آلة موسيقية، ويقومون بتبديلها باستمرار بين الأغاني.

رأيتهم للمرة الأولى يؤدون الموسيقى في حفل أمام ثلاثة عشر ألف شخص، كنت مأخوذاً بالطاقة التي ملأت تلك الساحة في ذلك اليوم بسببهم، كان شغفهم جامحاً وكأنهم لا يصدقون أنهم يمارسون الموسيقى أمام الناس.

من ثم كتبت عنهم على الفيسبوك، وبعد بضعة أيام أرسل لي رجل يدعى لاري يقيم في المدينة المجاورة لنا رسالة عبر البريد الإلكتروني وقال: "لقد رأيت أنك أحببت تلك الفرقة سيرن، إنهم يقدمون عرضاً منزلياً في غرفة معيشتي، هل تريد أن تأتي أنت وزوجتك لرؤيتهم؟" وهو ما فعلناه.

بعدها وصلنا بساعة، وصلت سيرن من نيويورك وقاموا بوضع كل الأدوات الموسيقية المذكورة أعلاه في غرفة معيشة لاري. قاموا بتهيئة كل شيء ثم

ارتشفوا رشفة من الماء، وبدأوا في العزف. إذا تم قياس الأشياء الرائعة على مقياس من ١ إلى ١٠، فقد توقعت أنهم سيلعبون بمعدل ثلاثة أو أربعة، المستوى الموسيقى المناسب في غرفة معيشة به سجادة رمادية اللون بجانب المقعد. لكنني كنت مخطئًا.

حيث بدت نفس البهجة التي سيطرت على المسرح أمام ١٣٠٠٠ شخص ظاهرة في غرفة مليئة بثمانين صديقًا. كان الأمر كما لو أنهم لم يستطيعوا أن يعزفوا إلا بهذه الطريقة. كان هذا ما كان بداخل قلوبهم. في تلك اللحظة، تعلمت درسًا بسيطًا حول ما يلزم لتكون رائعًا: افعل الأشياء دائمًا بحجم قلبك، وليس بحجم جمهورك.

لا يسمح النمط الرائع للجمهور بتحديد حجم الأداء، ينهض الطريق الرائع من أجل شخصين أو مائتي شخص، يكتب الطريق الرائع كتبًا رائعة حتى لو لم يقرأها أحد، يصل الطريق الرائع إلى الأجزاء التي لم تطأها قدم.

الطريق الرائع لا يمكن أن يعمل من تلقاء نفسه.

الطريق الرائع لديه قلب ضخم وهذا ما يسعى له دائمًا.

لا يهم حجم الحشد.

لا يهم تصفيق الجمهور.

لا يهم المال الذي تجنيه من الغناء.

لا تفهموني بشكل خاطئ. أتمنى أن تحصل على كل هذه الأشياء. أتمنى أن يكون لديك عدد ضخم من الجماهير والمعجبين وأموال أكثر من الأموال التي

يمتلكها mcduk البخيل في صندوق الأموال.

لكن أهم من ذلك، أتمنى لو كان تعريفك للنمط الرائع هو الغناء لأنك تفعله كثيرًا وقد أدركت على طول الطريق أن الغناء كثيرًا هو ما يهم حقًا. إذا كنت تعيش حياتك بهذه الطريقة، فإن النتائج تصبح كاملة دون أن يُفقد عنصر المتعة. إذا تمكنت من التمسك بهذا المفهوم، يمكنك البدء في عيش حياة رائعة في هذه اللحظة. لست بحاجة إلى غرامي للتحقق من صحة نسختك الرائعة. حتى لو حدث ذلك في يوم من الأيام. حدث ذلك لصديقي ديف بارنز الذي كتب أغنية تم ترشيحها لجائزة غرامي وكنا جميعًا سعداء من أجله. ولكن الأمر الأكثر إثارة هو أنه ظل لمدة عقد من الزمن يصنع الموسيقى التي أراد أن يصنعها كل يوم. أما عن الترشيح إلى جائزة غرامي فقد كان نتيجة مبهجة للحياة الرائعة التي عاشها، وليس تأكيدًا على حقيقتها. من ثم هناك عالم من الاختلافات، سواء كنت موسيقيًا أو أمًّا أو صاحب عمل أو الثلاثة الأشياء.

على الرغم من أن هذا الكتاب لا يقدم أي مخططات للشراء السريع، إلا أن هناك منجم ماس على الطريق الرائع تحتاج إلى زيارته وأنت تمر عبر ميدان التصحيح.

هل سبق لك أن قمت باستخراج الأحجار الكريمة؟

يبدو الأمر تمامًا كما تستمع إليه، فقط الأحجار الكريمة ليست أحجار كريمة حقًا، واستخراجها ليس استخراجًا حقيقيًا. من الممكن أن يكون العنوان أكثر ملاءمة مثل "السباحة بالحصى"، إلا أن الاحتمالات هي أن السائحين لن يهتموا بهذا النشاط.

إليك كيف يعمل الأمر:

على جانب الطريق في مجتمع جبلي صغير مثل بون في شمال كارولينا، تشتري دلّواً من الحصى والأوساخ من "منجم الأحجار الكريمة" ثم تضع الحصى والأوساخ في وعاء صغير تحت تيار رقيق من الماء الذي يمر عبر منخفض أرضي، وعندما تنتهي من إزالة الطين، تبدأ في رؤية الأحجار الكريمة مثل: الجمشت والذهب الزائف، من ثم تقتلع أفضل الصخور وتنظفها، وبعد ذلك يخبرك أحد مالكي متاجر الأحجار الكريمة أنك وجدت بعض الأحجار الرائعة اليوم، عند هذه النقطة يمكنك لصقها على إطار حول البرواز الذي أصبح الآن العنصر الأخطر والأكثر حدة في منزلك.

في الصيف الماضي، خلال رحلتنا السنوية لرؤية أصهارنا، ذهبنا لاستخراج الأحجار الكريمة. وفي نهاية اليوم، جلسنا على المنضدة بينما أخبرنا الجيولوجي ماذا تعني كل صخرة. لقد حصل على شهادته في الجيولوجيا من جامعة محلية، وكان يعرف قدرًا لا يُصدق من المعلومات عن كل حجر، قام بتحريكها بين يديه بعناية ثم وصف الفارق البسيط بينها، وذكر قوى الطبيعة العميقة داخل الأرض التي أدت إلى صنعها. كان يحمل مصباحًا يدويًا صغيرًا يضيء به في اتجاه الصخرة كي يكشف عن اللون الأخضر للزمرد المختبئ بالداخل وغسل بعض الرماد قليلًا عن الصخور، ثم أظهر الجمشت الذي كان يختبئ أسفل السطح.

كانت الصخور جميلة تتداخل فيها الألوان والضوء فبدت كأنها تنافس أحجارًا باهظة الثمن مثل الياقوت والماس. لكن في نهاية الأمر، كانت مجرد صخورٍ من ثم وضعها بداخل كيس بلاستيكي قديم وكتب عليه من الخارج بواسطة الأقلام الثابتة اسم ابنتي وأعادها لها.

أثناء عودتنا إلى المنزل، بدأت أتساءل لماذا تتحول بعض الصخور إلى صخور، والبعض الآخر يصبح الماس؟ هناك بالتأكيد بعض الخصائص الميكانيكية التي تجعل للماس قيمة عالية، مع ذلك سعره لا يقترب بأي شكل من قيمته الحقيقية. يوجد في الواقع العديد من الأحجار الكريمة التي هي أكثر ندرة بكثير من الماس.

إذا كيف يكون الماس هو الماس وأي صخرة أخرى هي مجرد صخرة؟

لأن هناك من قرر أن هذا كيف يعمل الأمر، الماس هو مجرد صخرة أعطينا جميعنا لها أعلى قيمة.

ولهذا تتم حراسته ومراقبة الإمداد بعناية، مما يجعل الماس يستحق الكثير من المال ويستحق حجرًا آخر جزءًا من إطار الصورة.

بالتالي داخل المنجم في ميدان التصحيح، عليك أن تقرر ما هو الشيء في حياتك الذي سوف يصبح ماسًا، وما هو الشيء الذي سيكون مجرد صخرة. عليك أن تتخذ هذا القرار وعليك أن تعطي القيمة للأشياء الموجودة في حياتك، وتلك القيمة التي تحددها ستغير جذريًا طريقة تفاعلك معهم.

يطلق العلماء على هذا "إسناد القيمة"، فالقيمة التي نعطيها للأشياء لها قوة جبارة. بطريقة ما توجه تصورنا عن الكوكب بأكمله. وقد أثبتت صحيفة واشنطن بوست ذلك ذات مرة بواسطة قصة مشهورة عن عازف الكمان ومثرو الأنفاق.

ذات صباح، في منتصف ساعة الذروة، وضعوا جوشوا بيل، أحد أعظم عازفي الكمان في العالم، على منصة مترو أنفاق، وهو يرتدي الملابس غير الرسمية،

ووضعوا بين يديه الماهرتين كماً بقيمة ٣.٥ مليون دولار صممه أنطونيو ستراديفاري عام ١٧١٣، ثم بدأ في عزف أكثر الألحان الموسيقية تعقيداً وإذهالاً، هل يمكنك أن تتخيل كم عدد الأشخاص الذين توقفوا مؤقتاً للاستماع إلى الموسيقى التي تتكلف عادةً مئات الدولارات في أعظم قاعات الحفلات الموسيقية في العالم؟ الجواب سبعة.

مر أكثر من ١٠٠٠ شخص بجوار بيل أثناء عزفه، بينما توقف سبعة أشخاص فقط للاستماع.

توقف سبعة أشخاص فقط لمدة دقيقة ليعطوا تلك الدقيقة القيمة التي تستحقها بالتأكيد. ماذا عن آلاف الأشخاص الآخرين الذين مروا؟

كما اقترح مؤلفو كتاب SWAY "لقد قاموا بالفعل بتعيين قيمة إلى مترو الأنفاق، لذا فإن صوت الموسيقى الجميلة التي تتطاير في الهواء لم يستطع تغيير ذلك، ولم يستطع تصميم الكمان الذي يسوى ملايين الدولارات أن يخرق الأمر، ولم تستطع تلك السرعة والمهارة التي لا يمكن إنكارها من قبل يد عازف الكمان اختراقه أيضاً.

كتب أوري وروم برافمان: "أثناء مرورهم بجوار بيل، لم ينظر معظم ركاب مترو الأنفاق في اتجاهه. بدلاً من الاستماع إلى حفلة موسيقية رائعة، استمعوا إلى صوت الشارع" لقد قرروا أن مترو الأنفاق مليء بالحجارة الكريمة، ومظهر أحد أعظم الماسات في العالم لن يغير الأمر في شيء.

لا يعجبني بشكل خاص الآثار المترتبة على إسناد قيمة في حياتي الشخصية، من الممتع أن أقول: "أطفالي هم أولوية قصوى بالنسبة لي، زوجتي أولوية

قصوى بالنسبة لي، ما أكتبه هو أولوية قصوى بالنسبة لي" لكنني أحيانًا أجد نفسي أعاملهم مثلما أتعامل مع الصخور.

كيف عرفت ذلك؟ لأنني لم أعطيهم العملة الأكثر قيمة التي أملكها وهي وقتي.

اضطرت أن أسأل نفسي، هل أعطي زوجتي وأولادي والكتابة أفضل قدر من وقتي وإبداعي أم الجزء المتبقي من وقتي وإبداعي؟

هل كنت أطلق الماس على الأشياء الصحيحة والأحجار على الأشياء الصحيحة أم من المحتمل أنني تعاملت مع الأمر بطريقة معاكسة.

هذا هو الهدف من وقتنا بأكمله في ميدان التصحيح. من المهم أن تقرر ماذا سوف نطلق عليه ماسًا وماذا سنطلق عليه الصخور. هذا القرار، وقدرتنا على العودة إليه باستمرار للتأكد من أننا نبقى على المسار الصحيح، لديه القدرة على تغيير الطريقة التي نرى بها العالم بأسره.

أما عن التحدي الذي يواجهه تعديل نظام القيم الخاص بك هو أن العالم سيحاول إقناعك باستمرار بأنك أخطأت. عندما تخرج من المنجم تحمل الماس الخاص بك في يدك، قد يحاول بقية العالم إقناعك أنها صخور. لا تستمع. يجب ألا تطارد الشيء الرائع من وجهة نظر شخص آخر.

دعنا لا نبالغ في تعقيد هذا الأمر. من السهل حَقًّا العثور على الماس الخاص بك. حيث إنه يختبئ على مرأى البصر مباشرة في جدولك الزمني. ففي الواقع، إن الوقت هو المؤشر الوحيد الصادق على ما له أهمية حَقًّا. أما النوايا فهي كاذبة طموحة. إذا سألت نواياك عن الماس الخاص بك الآن، ستقول لك

كل ما تريد أن تسمعه. بدلًا من ذلك، سوف نقوم بإجراء مقابلة سريعة مع جدولك الزمني.

خلال الأربع وعشرين ساعة الماضية، فيما قضيت وقتك؟

خلال الأسبوع الماضي، ما الذي حصل على أكبر قدر من وقتك؟

ربما العمل ولكن على كم من الوقت حصل حقًا؟ وأين ذهب بقية الأسبوع؟

عندما خرجت من منجم الماس مؤمنًا أن زوجتي وأولادي وكتابتي هي أولويات بالنسبة لي، كان عليّ استشارة جدولي الزمني، والذي كشف على الفور أنني أقضي من خمسين إلى ستين ساعة في العمل، وأشار كذلك أنهم يحصلون على شظايا رقيقة من وقتي - شيء مثل عُشر الكمية.

أخبرتني نواياي بما قامت بترديده لي دائمًا: أنت زوج رائع، يا لك من أب عظيم، لكن جدولي الزمني يقول شيئًا مختلفًا. حينما أدركت هذا، خمن ماذا فعلت في وظيفتي التالية؟

عملت من ٧:٠٠ صباحًا إلى الرابعة مساءً. أعلم أن الجميع لا يستطيعون فعل ذلك، لم يكن شيئًا يسهل اعتماده، يجب أن تكون متأنياً حياله، لكن لا يمكنني تجاهل عائلتي وأعمالهم مثل الصخور طوال الوقت بينما أظهار بأنني أعاملهم مثل الماس.

إذا كنت تريد أن تعثر على الصخور والماس في حياتك.. انظر إلى جدولك الزمني.

لم يعجبك ما عثرت عليه؟ قم بتعديله. أنت تمتلك الجدول الزمني. هو يعمل لديك. أنت المتحكم فيه وليس هو. قم بتعديله إلى أن يصبح الماس ماسًا حَقًّا.

يعمل صديقي مات قسًّا. ذات يوم كتب هو وزوجته كتابًا، استغرق وقتًا أطول من يوم واحد في كتابته بالطبع، لكن هذا هو الوقت الذي تفترض أن الكتاب الآخرين قادرون على إنهاء كتبهم فيه.

كان متحمسًا بشأن الكتاب، لكن أدرك أن هناك معضلة تواجهه. طلبت الكنائس عبر البلاد منه التحدث عن كتابه، لكنه لم يستطع الذهاب لأنه يعمل في أيام الأحد.

(كان والدي قسًّا، وإذا كنت تتساءل عما يفعله القساوسة بقية الأسبوع، الجواب هو لعب الجولف. إنها مهنة لمدة يوم واحد).

من ثم سألني مات عما إذا يجب أن يأخذ إجازة لمدة ستة أشهر من الكنيسة ليتمكن من التحدث عن الكتاب. لذا أخبرته برأيي بطريقة مشوّشة ثم عدت الى المنزل وشاركت الأمر مع زوجتي. وصفته بالأمر المحير جدًّا، استمعت جيني إليّ لمدة ثلاثين ثانية ثم حلت المعضلة بسؤال واحد فقط:

"هل يحاول أن يكون قسًّا أم كاتبًا؟ إذا كان هدفه على المدى الطويل أن يكون المؤلف الذي يؤلف كتبًا ويسافر في جميع أنحاء البلاد كي يتحدث في مائة كنيسة مختلفة، إذًا يجب أن يتفرغ للأمر.

أما إذا كان هدفه أن يكون القس في الكنيسة، إذًا يجب ألا يأخذ إجازة. لقد حقق هدفه بالفعل، إن الابتعاد عن الكنيسة لمدة ستة أشهر سيكون بمثابة فشل". يا لحكمة جيني الموجزة!

كانت محقة، الإجابة على معضلة مات بسيطة للغاية. ماذا يبدو النجاح له؟ إذا ذهب داخل برج المرصد الموجود على طريق التصحيح، ماذا سيرى على طول الطريق أمامه؟

إذا كان هناك طريقان في الغابة - شغفان عليه أن يختار واحدًا يتبعه بينهما- أي واحد سوف ينتهي بالطريقة التي يريدتها هو أن ينتهي؟ وأي المسارين أدى إلى الوجهة التي كان متحمسًا بشأنها.

هذان هما السؤالان اللذان كنت سأطرحهما عليك إذا كنا نتناول لاتبه بالقرفة اللذيذة، وكان لديك كومة من الاحتمالات أمامك الآن، وفكرة التصحيح تلوح في الأفق، اصعد إلى برج المرصد وحدق في أرض الحصاد.. كي تكتشف أي وجهة تبدو وكأنها نجاح؟ أيهما يبدو جيدًا لكنه ليس رائعًا؟

عندما قمت بتأدية هذا التدريب، أجبرني على إدراك أنه كي أتقدم ككاتب محتوى دعائي في الشركة التي عملت بها، ربما أحتاج إلى أن أصبح مخرجًا إبداعيًا، سيتحتم علي إدارة المشاريع والأشخاص مما يعني أنني سوف أقضي وقتًا أقل في الكتابة فعليًا، فسرعان ما أصبحت غير حريص على الوصول إلى تلك الوجهة.

إذا كان لديك عشرات المسارات، فسيساعدك هذا التمرين البسيط على التخلص من بعضها بشكل سريع نوعًا ما، خاصة تلك الأشياء التي تجيدها، لأن كونك جيدًا في شيء ما لا يعني بالضرورة أنه الشيء الرائع بالنسبة لك.

قد تكون طبيب أسنان مذهلاً. يمكنك إصلاح أسنان الناس بمجرد النظر في أعينهم.

لكن إذا كنت صادقًا حيال الأمر، وإذا لم تكن لديك المهنة، وإذا لم يخبرك الناس باستمرار كم أنت رائع في طب الأسنان، وإذا لم تكن استثمرت الكثير من حياتك في هذا الطريق، هل تعترف "أنا لا أحب أن أكون طبيب أسنان"؟

هذا هو ما حدث لأحد أصدقائي الذي أرسل لي هذا البريد الإلكتروني:

"أبلغ من العمر ٢٨ عامًا وتخرجت مؤخرًا من كلية طب الأسنان. أعمل حاليًا كطبيب أسنان في سلسلة عيادات لطب الأسنان. قد يبدو هذا جيدًا وعظيمًا، خاصة من الناحية المادية، ولكن في منتصف الطريق تقريبًا، اكتشفت أنني حقًا لا أملك شغفًا تجاه مهنة طب الأسنان. ليس لدي آمال وأحلام للمستقبل. لا أريد مهنتي الخاصة أو أي شيء مثلها. أنا لست سعيدًا بممارسة طب الأسنان وأحاول تحملها بشكل أساسي كل يوم. لكن يبدو أن كل يوم يزداد سوءًا مع مرور الأيام، وبالنظر إلى أنني فعلت ذلك فقط لمدة ثمانية أشهر، فلا أعرف ما الذي سيحدث بعد القليل من سنوات من الآن. في الأساس، أشعر بالملل والفتور في العمل. أنا فقط أشعر كأنني أنجرف وأني أفقد فرصًا أكبر وأفضل. لا تفهموني بشكل خاطئ، لدي وظيفة جيدة للغاية، إنها توفر لي المال بشكل جيد ولدي فوائد جيدة، لكنني لست سعيدًا على الإطلاق. ليس لدي أي نية للاستقالة في الوقت الحالي، لكنني كنت سأفعل إذا لم يكن يتحتم عليّ سداد دين قرض ضخم من الدراسة بالإضافة إلى الدرجة العلمية التي لا تقدم لي سوى رفاهية ممارسة طب الأسنان".

هل تستطيع أن تتخيل الضغط الذي يشعر به هذا الرجل؟ هل تستطيع أن تتخيل الاستيقاظ في سن الثامنة والعشرين وعليك ٢٠٠٠٠٠ دولار في شكل قروض طلابية لكنك تدرك أنك في العمل غير الملائم لك؟

كل ما عملت بجد من أجله، كل القرارات التي اتخذتها، كل الفصول الدراسية التي مررت بها، كل ما كنت تستهدفه أوصلك إلى "كيف وصلت إلى هنا؟، إلى لحظة علامة استفهام، وليس علامة تعجب.

لقد أدرك أن الوجهة التي تلوح في الأفق من خلال كلية طب الأسنان لم تكن ما أراد. لماذا لم يتوقف؟ لماذا لم يستقل حينذاك ولم يصبح طبيبًا للأسنان؟

وهو الشيء ذاته أن ينتهي بنا الأمر أنا وأنت في أماكن لم نعتزم أبدًا أن نكون فيها.

بعد ألف خطوة صغيرة، بعد فصل دراسي في الكلية، بعد طلب قرض لمدة صيف واحد، بعد الصف الأول والثاني والثالث من كلية طب الأسنان، إلى أن تستيقظ ذات يوم وتدرّك أنك لا تريد أن تكون طبيب أسنان أو محاميًا أو أي شيء. ويتصاعد صوت الخوف في تلك اللحظة ليخبرك أنه "قد فات الأوان".

"لقد فات أوان التغيير الآن، لقد اتخذت الكثير من القرارات بالفعل، فات أوان إصلاحها أو تغيير الاتجاهات"

"لقد فات الأوان لتكون أبًا صالحًا"

"لقد فات أوان العودة إلى المدرسة"

"لقد فات أوان بدء مهنة جديدة"

"لقد فات الأوان أن تكون أي شيء سوى ما أنت عليه بالفعل"

في تلك اللحظات، يشلّ الخوف والشك والعار حركتنا، فنصبح محبطين جدًّا من أنفسنا إلى أن نستسلم.

نهي النصف الثاني من كلية طب الأسنان، ونضاعف ديوننا، ونعطي الخوف بضع سنوات أخرى من حياتنا.

لست متأكدًا مما أوصلك إلى هذه اللحظة. لا أعرف ما هو الشغف الذي رأيته من خلال ذلك التلسكوب في برج المرصد. لا اعرف كم عدد العقبات التي كانت لديك في الطريق. لكنني أعرف أنه لم يفت الوقت بعد، لم يفت الأوان بعد للبدء. تلك الجملة "لقد فات الأوان" هي كذبة ستبقى معك إذا سمحت لها بذلك. لذلك لا تفعل.

انظر من خلال التلسكوب وشاهد كيف يبدو الشيء الرائع حقًا بالنسبة لك، من المحتمل أنه أقرب بكثير ومن الممكن الوصول إليه أكثر مما تعتقد.

هل هذا يعني أنه إذا تراكمت علينا بعض الفواتير أو تراكمت علينا بعض المسؤوليات أننا سوف نتجاهلهم ونبدأ فقط في الأمر؟ لا أبدًا. تلك العقلية هي قاتلة للأحلام. لا يوجد شيء رائع في بدء حلمك على الوعود المنكوثة والمسؤوليات المتجاهلة.

سوف نقوم بسداد ديوننا، سنقوم بإزالة القطع غير الضرورية من الرخام من حولنا وبعد ذلك نسير في الاتجاه الصحيح، سنبدل قسارى جهدنا أكثر من أي وقت مضى عندما ندخل إلى أرض الإيقان.

إذا كشف التلسكوب عن تعريف رائع لسنا متحمسين بشأنه، سنترك هذا الحلم في برج المرصد، حتى لو بدا ذلك باهظ الثمن. هذا هو الضغط الذي

واجهه بيل واترسون منذ سنوات؛ مبتكر سلسلة كالفن وهوبز الفكاهي. كان سيحصل على عشرات الملايين من الدولارات إذا قام فقط بإعطاء الرخصة لصنع منتجات كالفين و "هوبس". كوب هنا، بطاقة تهنئة هناك، تقويم وزوج من الشورتات - لم يكن هناك نهاية لقائمة المنتجات التي يمكن أن يضعها بيل واترسون في عمله. كان ذلك سيضمن له ثروة.

لماذا إذا لم يسلك ذلك الطريق؟

سأدعه يشرح:

"من الناحية العملية يتطلب إعطاء الرخصة طاقمًا من المساعدين للقيام بالعمل. يجب أن يصبح صانع الكارتون رئيسًا لمصنع عمال، فيفوض المسؤوليات ويشرف على إنتاج الأشياء التي لا يصنعها.

لا يمانع بعض صانعي الكارتون في ذلك، لكنني اتخذت مجال صناعة الكارتون لرسم الكرتون وليس لإدارة إمبراطورية الشركات. إذا كنت سأقوم بترخيص شخصياتي هكذا، كنت سأحصل على الامتياز النادر بالدفع لي مقابل التعبير عن أفكارى الخاصة والتخلي عنها لأكون بائعًا عاديًا ورسامًا مستأجرًا".

وقف واترسون في المرصد ورأى حصادًا لم يكن يريد، حتى بملايين الدولارات على المحك، فابتعد عن الترخيص. كانت المتعة التي حصل عليها من الرسوم الكرتونية وسحر القصة التي يروها تساوي أكثر من أن يصبح سيدًا في شيء لم يكن يريد أبدًا. هل كان واترسون ثريًا بالفعل من السلسلة الكرتونية؟ بدون شك، لكن إذا قرأت أي مقال عنه ترى صورة شخص يمكن أن يرسم الكارتون مجانًا لأن هذا كان الشيء الرائع بالنسبة له. وعندما قُدم له عرض ليستبدله بما يسميه الكثيرون النجاح. رحل عن عالمنا..

أتمنى أن نحب جميعنا ما نفعله أيّما كان هذا الأمر.

أمل أن تكون قد تركت مجموعة من الأشياء التي لديك شغف تجاهها في برج المراقبة. فأنت مثلاً تحب الحياكة، لكن إدارة متجر الحياكة الخاص بك لا يبدو ممتعاً للغاية. إذا هذه ستكون مجرد هواية، وليس طريقك الرائع.

لكن من المحتمل أنك لا يزال لديك عددٌ من الأشياء التي تعتقد أنها يمكن أن تكون رائعة. لا توجد مشكلة في ذلك. كان لدي ستة وعشرون نوعاً من مختلف من الأشياء في عام ٢٠١٠، بينما كنت أسير خلال أرض التعلم. بالإضافة إلى وظيفتي بدوامٍ كاملٍ، جربت نفسي في أربعة عشر مشروعاً مختلفاً للكتابة المستقلة من نصوص الفيديو إلى عروض الباوربوينت وكل شيء بينهما. اعتدت أن أجرب في أرض التعلم لأن هذا هو ما يتعلق بالتعلم، تجربة الكثير من الأشياء المختلفة في الكثير من الطرق المختلفة لكننا بصدد التصحيح الآن، وربما لا تعرف شغفك الخاص بعد. كثيراً ما يخبرني الناس بذلك "لدي العديد من الأشياء التي أشغف بها. لكن لا أعرف أيهما أبدأ أولاً.

أعتقد أن هذه مشكلة رائعة. يوجد الكثير من الأشياء التي تستمتع بها في الحياة. تهانينا. بالرغم من ذلك، هناك خطر في هذا الشأن، لأن الأشخاص الذين لديهم الكثير من المشاعر يميلون إلى فعل شيء لا يقوله أحد بصوت مرتفع أبداً. فهم يقولون بصوت مرتفع: "لدي الكثير من الأشياء التي أشغف بها، لا أعرف أيها أبدأ أولاً"، لكن ما يقصدونه حقاً: "لدي الكثير من الأشياء التي أشغف بها، لذلك لن أبدأ بأي شيء".

ثم يضعون أحلامهم مرة أخرى على الأرفف، لأسبوع آخر أو شهر آخر أو عقد آخر.

إذا كنت أنت كذلك.. إذا كان لديك الكثير من الأشياء التي تشغف بها ولا تعرف أيها تركز عليه، إليك ما تفعله:

اختر شغفًا واحدًا وابدأ به.

لا تحاول إعطاء الأولوية لقائمتك. اعتدت على إخبار الناس بالقيام بذلك، وكان ذلك خطأ من جانبي. كنت أقول: "اصنع قائمة بجميع اهتماماتك، من الأكثر الأهمية إلى الأقل أهمية. ثم ابدأ بالعمل على الشيء الذي تهتم به أكثر.

بدت هذه نصيحة جيدة، لكنها ليست كذلك. ما سيحدث حتمًا هو أن درس تحديد الأولويات سيصبح نقطة أخرى من نقاط الشلل. لذا سوف أقول خمسين مرة: "أثناء إعداد قائمتك، لا تحاول أن تجعلها مثالية، سِرْ من خلالها على عجلة. لا يجب أن تكون مثالية".

من ثم يأخذ الناس مجموعة من الشغف ويتعثرون على الفور في محاولة إعداد قائمة مثالية، لكنها قائمة بائسة، مضيعة للوقت. بدلًا من ذلك، ما عليك سوى اختيار شيء واحد وتبدأ به.

إذا كان جميعهم يمثلون شغفًا لك، فما هو أسوأ شيء يمكن أن يحدث؟

تقضي الوقت في فعل شيء تستمتع به وتدرِك على طول الطريق أنه ليس أكثر شيء تستمتع به؟

كيف يكون هذا فشلًا؟

هذا يسمى تصحيحًا. إذا انتظرت لإنشاء قائمة مثالية مُرتَّبة حسب الأولوية أو فقط انتظرت ببساطة لأنك لا تعرف من أين تبدأ، نضمن لك صفرًا في المائة

من السعادة لأنك عملت على صفر في المائة من الشغف. أنا سيئ في الرياضيات، لكن حتى أنا أعلم أن البعض أفضل من لا شيء.

ابدأ بشيء ما. قم بتصحيحه إذا لم يكن رائعًا. انتقل إلى الشيء التالي.

ذات يومٍ جاء صديقي بريستون إلى مكتبي وقال: "هل تريد أن تكون كاتبًا يتكلم أم متحدثًا يكتب؟"

عندما سألني ذلك، شعرت في البداية وكأنه نوعٌ من اللغز البوذي. كما لو أنه كان سيضربني بعصا من الخيزران إذا لم أجب بالسرعة الكافية. لحسن الحظ لم يفعل ذلك، لأن الأمر استغرق مني ستة أشهر لأفهم ماذا يقصد.

هل سأكون كاتبًا يكتب كتبًا ثم يسافر إلى المؤتمرات فأحدث عنها؟ أم سأكون متحدثًا يكتب الخطب؟ إذا كنت سأصبح كاتبًا، كان عليّ أن أسأل نفسي، ماذا يفعل الكتاب؟

سيكون ذلك سريعًا لذا سأكرره.. يكتبون. دعني أقول هذا مرة أخرى لأنه مذهل: يكتبون.

الكتاب يكتبون، أليس كذلك؟ هذه هي أولويتهم الأولى. لا يحجزون مليون خطبة على مدار العام تمنعهم من الكتابة، لكنهم يوقفون جدولهم الزمني ويكتبون، يبحثون في الكتب ويكتبون، يذهبون إلى مؤتمرات الكتابة لصقل حرفتهم ويكتبون.

أما المتحدثون؟ يفعلون العكس تمامًا، يحجزون أكبر عددٍ ممكن من المؤتمرات المتعلقة بالتحدث ويتحدثون، يقومون بإعداد أكبر عدد ممكن من الخطب ويتحدثون، يحضرون مؤتمرات التحدث لصقل حرفتهم ويتحدثون.

عندما قمت بتقسيمها بتلك الطريقة ببساطة، كان من السهل جدًا أن أقول نعم لبعض الأشياء ولا للأشياء الأخرى.

في معظم الأوقات نحاول أن نقف في منتصف ميزان الشغف ونوازن بشكل مثالي. نخشى اختيار الشيء الخطأ، لذلك نتأرجح في المنتصف بدلًا من القفز على جانب واحد.

الشيء السخيف هو أنني عندما اخترت الكتابة، لم يكن هذا يعني أنني لم أتحدث أبدًا. لقد تحدثت في العام الماضي أكثر من أي وقتٍ مضى. سأتحدث عشرات المرات هذا العام وأحب القيام بذلك. لم يكن عليّ أن أقرر عدم القيام بأيّ من الشغف. كان عليّ فقط أن أقرر أنه سيكون هناك فائز، شيء رائع أكثر من الأشياء الرائعة الأخرى. سيكون هناك مركز أول إذا وقف شغف القراءة والتحدث في مواجهة بعضهما البعض.

وبالطبع يتداخلان مع بعضهما. معظم الأشياء التي نمتلك شغفًا لها تتداخل. لأنه من غير المحتمل أن يكون شغفك "كن عالم أحياء بحرية أو كن راعيًا بدويًا أو كن تاجرًا في الأسهم في وول ستريت".

لن يمنعك تصحيح حياتك من فعل الأشياء الأخرى التي تشغف بها، في كثير من الأحيان، تركيزك على شغف واحد يساعدك على التحسن في واحد آخر.

عندما ركزت على كوني كاتبًا، تحسنتُ في كتابة الخطب والعروض التقديمية. لم أتخلص من شغفي بالتحدث. بل أصبح التحدث في الواقع أسهل، لكنه لم يكن فقط وجهتي النهائية في الطريق الرائع لأنني أردت أن أكون كاتبًا.

ذات مرة علّمني متسلق الجبال ذو الساق الواحدة شيئًا مثيرًا للاهتمام حقًا، لقد فقدَ ساقه في حادث تسلُّقٍ ولكنه ما زال يعيش على الجبل. ويمكن العثور عليه بين صور المجلات متشبيهاً بالمنحدرات وما إلى ذلك.

في إحدى المناسبات، تحدّثت معه عن قصة تسلُّق الجبال الوحيدة التي أعرفها. كانت قصة قصيرة أخبرته بها بشكل أساسي على النحو التالي:

"هل شاهدت غلاف مجلة ناشيونال جيوغرافيك الأخير؟ ذلك الشاب يقف على المنحدر؟ ما مدى جنون ذلك؟"

كان هذا كل ما لدي. تمامًا كذلك، انتهيت من كل الأشياء المتعلقة بتسلق الجبال.

لحسن الحظ، كان يعرف الكثير:

"هذا هو أليكس هونولد، أنا وهو أصدقاء، هو مذهل."

أحد أفضل المتسلقين الفرديين في العالم. التسلق الفردي هو التسلق بدون حبال وبدون أي شخص آخر. الشيء الوحيد الذي يحضره على الجبل كيس صغير من الطباشير وجهاز ipod. (ربما يستمع إلى كتاب quitter النسخة الصوتية).

ثم يصعد على ارتفاع ألف قدم بحذر، بينما يضع أصابعه المتصلبة في شقوق بعرض بوصة حتى لا يسقط مما يؤدي إلى وفاته. أخبرني هذا الصديق المتسلق/المصور أن أليكس بدأ في الحصول على اهتمام كبير من وسائل الإعلام الوطنية. بعد ظهر أحد الأيام قام فريق من المصورين بتقييد أنفسهم إلى أجزاء مختلفة من الجبل حتى يتمكنوا من اللحاق بأليكس أثناء صعوده.

ذهب أليكس بسرعة كبيرة، ولم يستطع المصورون مواكبة سرعته. كل بضعة مئات من الأقدام، أجبر على العثور على ثلاث بوصات من الحافة والتوقف هناك بينما يعيد المصورون وضع الحبال والعتاد.

ثم سألته: "كيف يتعامل أليكس مع كل هذه الشهرة حديثة العهد؟، التواجد على غلاف مجلة ناشينول جيوغرافيك ليس مزحة".

فكر المصور لبضع ثوانٍ ثم قال: "حسناً، على ما أعتقد وجهة نظر أليكس هي: أنا ذاهبٌ لتسلق الجبال، لأن هذا ما أنا عليه؛ متسلق جبال. لذلك إذا كنت تريد أن تأتي معي وتلتقط صوري وتدفع لي المال للقيام بذلك، هذا رائع. كنت سأتسلق على أي حال".

كان أليكس ذاهبًا لتسلُّق الجبال. هذا ما يفعله. هذا هو طريقه الرائع الذي يشبه تمامًا طريقك باستثناء أن طريقه عمودي. وإذا رأيت أي فيديو له، ستعرف على الفور أنه يفعل الشيء الصحيح. فهو يبدو على الأرض غريبًا نوعًا ما، ويبدو غير مرتاح ومختلفًا تمامًا عن شخصيته. لكن على الجبل يتحول كليًا.

كان سيتسلق الجبل على أي حال.

ماذا عنك؟ ماذا كنت ستفعل على أي حال؟

جميعنا لدينا شيءٌ من هذا القبيل. لدينا شغفٌ أو اثنان مثل أليكس. بالنسبة لي، شغفي هو تأليف الأفكار.

أحب أن أحصل على أموال مقابل تأليف الكتب والتشاور مع الشركات. يمثل كلاهما الكثير من المرح. لكن بغض النظر عن المال، كنت سأفعل هذه

الأشياء على أي حال.

لأنني كاتبٌ، هذا ما يفعله الكتاب، يشاركون الأفكار.

أخبرني صديقي ثاد كوكريل بالإجابة على هذا السؤال. وهو يعمل موسيقياً، وقد بدأ قبل بضعة أشهر مشروعاً جديداً يطلق عليه leagues. إذ قرر أن يخوض مغامرة جديدة مع فرقة جديدة تمامًا بعد نجاحه في حياته المهنية المنفردة.

وقبل أن يبدأوا في تسجيل الألبوم، اتصل ثاد بعازف الجيتار والطبال وعازف البيانو ومهندس الصوت وكل شخص من شأنه أن يشارك عن بُعدٍ حتى في هذا المشروع، وأخبرهم بما يحتاجهم أن يكونوا عليه.

وهو أن يكونوا الشخص الذي يختبئ بداخلهم.

وظلَّ يحادثهم اتصالاً بعد اتصال، وهو يقول: "أريدك أن تكون الشخص السري الذي يختبئ بداخلك في هذا الألبوم. أحتاجك".

أن تكون الشخص الذي لطالما تعلم بوجوده في أعماقك ولكنك خائفٌ من الإفصاح عنه.

أحتاج ذلك الشخص الذي لطالما حلمت به في هذا الألبوم. أريدك أن تكون الشخص الكامن بداخلك. هذا ما أريده عندما نصل إلى ميدان الإتيقان.

حان الوقت لتكون الشخص السري بداخلك.



الإتقان

لا أعتقد أنه من المفترض أن أستخدم عبارة "شجار الحانات" كرجل متدين، ولكن في هذه الحالة، فإنني أقف مكتوف الأيدي حقاً.

فهل يمكنك التفكير في عبارة أخرى تعبّر عن شدة العراك؟ لا أستطيع. ربما "شجار الطعام" أو "شجار نزهة الكنيسة"، لكن لا يضاهاي أيُّ منهما غضب شجار الحانة بمعناه المعروف. والطريق الرائع دائماً ما يكون متاحاً لهذا النوع من الغضب.

إن الحلم الذي لا تقا تل من أجله ليس حلمًا، إنه مجرد غفوة. ورغم أن الغفوة مبهجة ويمكنك الاستمتاع بها جيّدًا بعد ظهر يوم الأحد، إلا أنها لا تفعل سوى القليل جدًّا كي تقربك من الطريق الرائع. إذ إن الغفوة تُحدِث التغير فقط على فترة الظهيرة بالنسبة لك. أما عن مبدأ الروعة فهو يحتاج إلى تغيير العالم الخاص بك. وهذا هو سبب حدوث شجار الحانة بيني وبين ديف رامزي.

عندما أردت تسمية كتابي الأخير QUITTER، لم يوافق ديف على الأمر. حيث شعر أن العنوان سلبي جدًّا ولن يبدو رائعًا. وأخذنا نفكر في الأمر عبر عدد قليل من رسائل البريد الإلكتروني حتى قررنا أخيرًا عقد اجتماع.

كنت في نوبة غضب. كما اعتقدت أنه في مرحلة ما لن أحذو حذو ديف رامزي بعد الآن - ربما بحلول عام ٢٠٣٢ يمكن أن يحدث ذلك. لكنه قد باع ملايين الكتب، وله شخصية معروفة في الساحات، ويقدم نصائح كل أسبوع لخمسة ملايين شخص عبر برنامجه الإذاعي. بل إنه رائد الأعمال الذي بعد أن شق

الطريق عائداً من الإفلاس، أمضى العشرين عامًا الماضية في بناء مشروع تجاري ناجح، كان يقاتل ويصلح الأشياء طوال الوقت.

وفي عطلة نهاية الأسبوع التي سبقت الاجتماع، تدرت على الخطاب المصغر الذي كنت سألقيه عليه.

قمت بإعداد مكتب في منزلي بعد ظهر يوم السبت كي أتمكن من التدرّب على كيفية جلوسي وما هي الحركة التي سأفعلها بذراعي. هل أعتد على يدي اليسرى بينما أشير بيدي اليمنى للتأكيد على ما أقول.. وأي ذراع أقوى يا ترى؟ هل أضع ذراعي أمام بعضهما البعض لأثبت جدتي، أم أن تلك لغة جسد سيئة؟

أعددت كل شيء من أجل اجتماعنا المقرر انعقاده في الساعة ٤:٣٠ مساءً. وفي يوم الاثنين الساعة ٩:٣٥ صباحًا، رن هاتفي. لأجد رئيسي في العمل يقول: "مرحبًا، ديف في مكنتي ويريد التحدث عن عنوان كتابك".

أوه، قام بتغيير الوقت. حركة ذكية يا ديف. حركة ذكية بالفعل.

لذا صعدت إلى المكتب وأنا متعرق ومرهق قليلًا، ثم جلست وأخبرته لماذا يجب أن يكون العنوان هكذا. أخبرته أنني تركت ست وظائف من الثمانية التي حصلت عليها في حياتي. وأنه في آخر وظيفتين قد طُردت من أحدهما وطُلب مني ترك الأخرى. أخبرته بمساوئ وظيفتي السابقة كدليل على أنني بالفعل رجل متعدد الاستقلالات باستمرار. كنت قلقًا بشأن ما سيقوله بعدما استمع إلى تاريخي، لكن كان عليّ أن أقاتل من أجل اللقب الذي آمنت به لأنه كان ذا أهمية بالنسبة لي، ولم أكن أعرف ذلك حتى دخلت في شجار حول الموضوع.

ساعدتني معارضته للأمر على تحديد حلمي، حيث أظهر لدي شغفًا جديدًا وطاقه جديدة من أجل العنوان والكتاب. لقد قدمت عشرات الألقاب الضعيفة الأخرى إلى فريق العمل، لكنني لم أهتم بها. فلم أهتم بالأمر حتى حُصرت في زاوية، وأجبرت على المحاربة؛ لأن حلمي بالكتاب بدأ يتبلور حَقًّا. وهذا هو مفهوم الطريق إلى الأعمال الرائعة.

سوف تتسخ يداك في مشاجرة في الحانة. ستدخل إلى شجار في اجتماع وتبذل الكثير من الجهد، فالنمط الرائع ليس شيئًا تقليديًا. وهناك دائمًا درجة من درجات الشجار، درجة من درجات المعارضة. وحينما تسعى وراء روعة حياتك الحقيقية، لن تتراجع عن القتال.

مرحبًا بكم في ميدان الإتيقان. حان الوقت لبذل الجهد والعراك بشدة.

(7)

في عام ٢٠٠٨، قررت أنني أريد أن أكون متحدًا عامًا. فقد كان ذلك الشيء الثاني الذي أردت أن أتعلم كيف أتقنه بعد الكتابة. امتلكت الأمل والشغف والرغبة الكبيرة في أن أكون متحدًا عامًا، لكن تمثلت المشكلة الوحيدة في أنه لا أحد غيري كان مهتمًا بذلك. لم يحجز أحدٌ معي كي أذهب للتحدث أمامه. وكان ذلك قرارًا جيدًا من جانبهم، لأنني كنت سيئًا للغاية، لكنني وقعت في حلقة مفرغة لا تختلف عن تلك التي يكتشفها خريجو الكلية عندما يصطدمون بالعالم الحقيقي بحثًا عن وظيفة.

وهي حلقة معتادة عند دخولك ميدان الإتيقان:

حيث لا تمتلك الخبرة بعد. والطريقة الوحيدة لاكتساب الخبرة هي الحصول على وظيفة، لكن كل وظيفة تتقدم إليها تنص على أنك ما زلت بحاجة إلى الخبرة، وتظل تدور في الدائرة ذاتها. حتى تجد ثغرة في النظام والتي تكون في آخر مكان ينظر إليه أي شخص- وهي إعادة التأهيل.

كان هنالك برنامج لإعادة التأهيل في كنيسة قريبة لنا، حيث كان لديهم اثنا عشر شخصًا يسكنون هناك في أي وقت. وقد كانوا دائمي البحث عن متحدثين لأنه لا أحد يستهدف مجموعات إعادة التأهيل.

واعلم أنك عندما تطمح أن تكون متحدثًا عامًا، عليك أن تستهدف حشودًا ضخمة من الجماهير على منصات هائلة إلى جانب شيكات الأموال الطائلة، وأن التحدث إلى اثني عشر شخصًا يمرون بوحدة من أسوأ فترات حياتهم، بالمجان، ليست لحظة تطمح لها. لكن لماذا فعلت ذلك؟

فقد كان أحد أحملي أن أتشارك الأمل مع الناس، أن أتحدث عن مجموعة من الأشخاص الذين يحتاجون بعض التشجيع؛ ففي بعض الأحيان ننشغل في انتظار السياق الكامل - الذي كان دائمًا في رؤوسنا - من أجل البدء في أن نصبح رائعين. ويُعد هذا خطأ فادحًا حقًا. فالطريق الرائع يبدأ في اللحظة التي تفعل فيها ما تحب أن تفعله. وطالما أنك تحبه فالبيئة المحيطة لا تهم.

(هل تتذكر مندوبة خدمة عملاء شركة APPLE؟).

يتعلم الأشخاص في إعادة التأهيل كيفية التواصل بصدق؛ لذا لن يسمحوا لك أن تقوم بجهد قليل خلال الخطاب، وإنما كان عليّ أن أتحدث بعمقٍ ومن صميم قلبي. وقد كانت تلك تجربة لا تُقدَّر بثمن.

هل تعرف كم عدد المتحدثين الآخرين الذين سألوا مركز إعادة التأهيل عما إذا كان من الممكن أن يتحدثوا هناك في نفس الشهر الذي تحدثت فيه؟ صفر. وبالنسبة لشخص سيئ في التحدث العام، كان هذا هو مستوى المنافسة الذي كنت أتعامل معه.

لم أفعل ذلك سوى بضع مرات، لكنني أحببته. وبعد سنوات قليلة من التحدث هناك، اقترب مني شخص ما بعد أحد المؤتمرات وقال: "سمعتك في المرة الأولى عندما تحدثت. كنت حينها في إعادة التأهيل، وقد عنى ذلك الكثير بالنسبة لي".

هل تريد أن تكون أكثر روعة في أي شيء اخترت إتقانه؟ اعثر على نسختك الخاصة من شيء مثل إعادة التأهيل — اعثر على مكانٍ ما يمكنك التدرّب فيه على أن تكون رائعًا.

إذا كنت لا تحاول أن تكون متحدثًا عامًا، فما الذي يبدو مثل: "إعادة التأهيل" بالنسبة لك؟ أفضل ثلاثة أشياء يمكنك القيام بها للحصول على بعض الخبرة هي:

تطوع.

اشغل وظيفة بدوام جزئي.

اتخذ قائدًا لك.

لا يعتبر أيُّ من هذه الخيارات مثيرًا بشكلٍ خاصٍّ، لكنها فعالة بشكل لا يُصدّق.

يقول لي أصدقائي أحيانًا أمورًا مثل: "سأبدأ منظمة غير ربحية!" وعندما أسألهم ماذا يعني ذلك، يقولون: "لقد سجلت حسابًا على تويتر واشترت عنوان URL، وقد أقوم بحملة كيك ستارتر".

وعندما أسأله: "هل زرت البلد الذي ستركز عليه مؤسستك غير الربحية؟"

يقول: "نعم، قضيت أربعة أيام هناك ذات مرة".

"هل سبق لك العمل مع منظمة موجودة بالفعل على الأرض هناك؟"

"لا. لماذا؟"

وحين يحدث ذلك أتوسل إليهم أن يتطوعوا أولًا.

أنا أتمنى منك أن تبدأ مليون منظمة غير ربحية. أن تبدأ مليون عمل. أن تبدأ أشياء كثيرة مختلفة. ولكن لا تحرص بشدة على السير مندفعًا عبر ميدان الإتيقان الذي ترفض التطوع فيه. حيث يظن البعض منا أن ستة أشهر من التطوع ستؤخرنا عن حلمنا. لكننا مخطئون بشأن ذلك.

العمل التطوعي لا يبطلك، بل يسرع من وتيرتك، فإنه يمنحك التعليم الذي سيصبح ثمينًا جدًّا بمجرد البدء فيما تريد الانطلاق فيه، ويعلمك دروسًا في وقت لا يكون فيه مستقبلك على حافة الخطر بعد.

هل أنصحك بترك عملك اليومي اليوم والتطوع لسته أشهر؟ لا. أنا أقترح أنه في ميدان الإتيقان، يمكنك بذل جهود واعية ومدروسة للعثور على طريقة للتطوع.

لا يجب أن يكون التطوع في أمور مثل تذوق حساء الطبخ مثلاً. تخلص من تعريفك القديم لمصطلح "تطوع"؛ لأن التعريف الجديد له هو: "أي نشاط يتيح لك مقايضة الوقت مقابل الخبرة".

ويمكن لذلك أن يكون أي شيء تقريبًا. حيث أراد صديقي جيف جوينس أن يكون مدونًا رائعًا، ولذلك بدلًا من مجرد التركيز على مدونته، أنشأ قائمة من المدونات التي قد ينشر أخبارًا عنها. وقد كتب لأكثر من عام مشاركات للمدونات الأخرى مجانًا.

هل أصبح أفضل في التدوين؟

بالتأكيد.

هل أدى تطوُّعه إلى تكوين علاقات رائعة في مجتمع المدونات؟

قطعًا.

هل نمت مدونته الخاصة، الرائعة، نتيجة لتطوعه؟

نعم بشكل ملحوظ.

هل سيحدث ذلك معك أيضًا؟

بلا أدنى شك.

ذات صباح، أثناء انتظاري لسيارة أجرة في بهو الفندق، تحدثت مع السائق الذي جاء لاصطحاب شخص آخر. لقد كان رجلًا لطيفًا وشرع في إخباري القليل من القصص عن حياته في فلوريدا. حيث كان عاطلًا عن العمل؛ لذا

تولى مهمة القيادة كعمل مؤقت. فقد انقلب منزله رأسًا على عقب، ولم يعد لديه آمال، وقد وصف فلوريدا إلى حد كبير كما قد تصف شخصية فان ديزل في The Chronicles of Riddick كوكب السجن الذي هرب منه.

بعد بضع دقائق، جاءت السيارة الأجرة الخاصة بي، فقفزت في مؤخرة السيارة، وتوقعت أنه سيكون لدى السائق قصة تتشابه إلى حد كبير مع قصة السائق الأول؛ إذ إنهم بعد كل شيء يعملون في نفس المهنة بالضبط، وفي نفس المنطقة الجغرافية، ونفس الوضع الاقتصادي، لكن عندما سألته كيف هي أحواله، هذا ما قاله:

”كل شيء رائع! لدينا الكثير من الفرص هنا. حيث انتقلنا من الشمال، ونحب فلوريدا حقًا! لقد بدأت هذا العمل كسائق، وتطورت فيه حقًا“.

شعرت بالحيرة فيما يتعلق بهاتين التجربتين المختلفتين تمامًا، فقلت له: "لقد تحدثت للتو إلى سائق آخر، وأخبرني بعكس ما تقول تمامًا. فما هو المختلف معك؟ لديكما نفس المدينة، نفس المهنة، نفس الوضع الاقتصادي. أين يقع الاختلاف؟"

ضحك قليلًا ثم أخبرني قصته. وأنه ذات يوم استأجر سائقًا لاصطحاب أسرته من المطار. أراد أن يتمتع أطفاله بالتجربة المبهجة التي تتمثل في وجود شخص ينتظرك عند منطقة استلام الأمتعة ويحمل اسمك على لافتة. كان يتطلع إلى التجربة، لكن اتضح أنها غير ممتعة جدًا. حيث لم يكن السائق لطيفًا، فكانت الخدمة متوسطة، والتكلفة عالية أيضًا.

بعد التفكير في الأمر لفترة، توصل إلى نتيجة مفادها أن الكثير من أصحاب الأعمال الجديدة يتوصلون إلى قاعدة تقول: "أراهن أنه يمكنني القيام بذلك

بشكل أفضل". يعتقدون أنهم يمكنهم تقديم خدمة أفضل، بسعر أفضل وربما إنشاء الكثير من الأعمال بشكل أفضل.

وهنا النقطة التي جعلت قصته رائعة.

كان بإمكانه أن يقول لزوجته بسهولة: "لم أكن سائقًا من قبل. لم أعمل في خدمة القيادة أبدًا. لا أعرف شيئًا عن هذا العمل. سوف أجري بعض الأبحاث البسيطة، عبر الإنترنت في الغالب، ثم أضع مدخراتنا في الحياة، وكل وسائل استقرارنا، ومستقبل أطفالنا، وأي شيء غير ثابت في منزلنا لخدمة هذا الحلم الجديد"، وبعد ستة أشهر، عندما لا تنمو الأشياء بالسرعة نفسها كما خططت أنت لها، تتصرف بصدمة لأنك لا تشعر بالراحة لهذا الحلم.

ولكن بدلًا من ذلك، فقد تجاهل الرجل المسار التقليدي وحصل على وظيفة في نفس شركة السيارات التي من خلالها حصلت عائلته على تلك الرحلة السيئة. وبدلًا من مجرد الحصول على نظرية تجريبية، حصل على تدريب أثناء العمل؛ فقد أمضى أربعة أشهر في تعلُّم الأشياء الأساسية لهذا العمل. عمل بجِدِّ قدر استطاعته من أجل صاحب العمل الجديد، وفي المقابل، تعلَّم ما يعنيه إدارة شركة لخدمات القيادة.

وبعد ذلك قرر أن يبدأ شركته. ولهذا فإذا كان لديك حلم ينطوي على عملٍ من أي نوع، فلا تشعر بالتفاخر كثيرًا أو تتخلي عن الصبر وتصبح أحمق معتقدًا أنك لست بحاجة إلى وظيفة بدوام جزئي. لماذا تنتظر حتى تخطئ وتتعلم في موقف خطر فحسب؟ لماذا تعلق مستقبلك بالكامل على تجربة؟ لماذا لا تحصل على تعليم مدفوع الأجر في حلمك؟

إذا كنت ترغب في بدء مقهى، ولكنك لم تعمل مطلقًا في أحد المقاهي في حياتك بأكملها، عليك أن تعمل في ستاربكس أولاً. ربما ستكره القهوة. ربما ستمل من ساعات البيع بالتجزئة. ربما يفتح المتجر الساعة ٤:٣٠ صباحًا كل يوم، وسيكون الصباح بمثابة كابوس بحلول الشهر الثاني. ولهذا فإن أفضل شيء هو أن تمر بكل ذلك في وظيفتك بدوام جزئي بدلًا من أن تمر به في حلمك بدوام كامل.

أحيانًا يدخل الناس في أذني - ليس بالمعني الحرفي، ولكن مجازيًا - ويقولون بعض الأشياء المثيرة للاهتمام تحت كلمة النصيحة، وقد كان هذا ما سمعته عدة مرات: "واو، أنا مندهش من انضمامك إلى فريق ديف رامزي. يمكنك أن تقوم بكل ما يتعلق بالمدونة والكتب بنفسك الآن. لماذا لم تبدأ في شيء خاص بك؟"

في بعض الأحيان عندما يقول الناس ذلك فإنهم يقصدونه على أنه مجاملة من نوع ما؛ إذ إنهم يقصدون أنني كتبت كتابًا ولدي مدونة وحساب تويتر، وربما يكون حان الوقت حقًا لأسير بمفردتي. وفي بعض الأحيان يقصدون بطريقة ما أنني اتخذت الطريق السهل أو الطريق الآمن أو الطريق الجبان من خلال الانضمام لفريق شخص آخر بدلًا من السير بمفردتي.

لقد كنت أفكر في تلك التعليقات لمدة عام الآن، وأعتقد أنها تمثل تحولًا مثيرًا للاهتمام في ثقافتنا. على أحد الجانبين هناك رائد الأعمال الذي يشعر بأنه يجب أن يذهب بمفرده. حيث إن هناك الكثير من الأدوات والفرص الآن للإبحار بسفينتك الخاصة. هذا وقت رائع لتكون رائد أعمال، وبالنسبة للعديد من الأشخاص، هذا هو القرار الأمثل.

وفي بعض الأحيان، يتشابك الشعور بنفاذ الصبر والاستحقاق مع إحساسنا بريادة الأعمال. نحن حريصون جدًا أن نكون "الرجل" أو "المرأة" الرائدتين على الفور. حريصون على تخطيط مسارنا وأتينا لسنا بحاجة إلى أن تتم قيادتنا. فنقول: "يمكنني أن أنشئ بنفسني منصةً بسهولة على وسائل التواصل الاجتماعي.. يمكنني الحصول على متابعتي الخاصة.. فإنه من المُقدَّر لي أن أفعل ذلك ولا يستطيع أحد في تاريخ البشرية أن يفعله مثلي! مَنْ يمكنه أن يقدم لي النصيحة؟ أن أكون متدرِّبًا يعني أنني أفضل هذا هو وقتي!"

بهذه الطريقة من التفكير، نصدد سلم الاستحقاق ولكننا نخسر القليل من الأشياء.

نفقد قيمة المشورة الحكيمة، وشرف الجلوس تحت قيادة شخص آخر. نفقد متعة بناء شيء ببطء يمكنه أن يؤثر في العديد من الأجيال بدلًا من حياتنا فقط.

لماذا قررت العمل مع ديف رامزي؟

لأنني أريد أن يتم قيادتي. أريد أن أتعلم من قائد. أريد أن أعترف بالوقت المناسب وغير المناسب. "لا أعرف أفضل طريقة للقيام بذلك. هلا تعلمني؟"

لدي فكرة جديدة الآن عندما يقول لي الناس: "واو، لقد تفاجأنا بانضمامك إلى فريق ديف رامزي". الآن في رأسي، أعتقد أنك محق. لقد قضى عقدين من الزمن يعمل على نمو الأعمال التجارية دون موظفين إلى أن أصبح لديه أكثر من ٣٠٠ موظف وبنى إمبراطورية إذاعية تتكون من ٥٠٠ محطة إذاعية في جميع أنحاء البلاد.

أما أنا قد كتبت مدوّنة وبعض الكتب. نحن نسير على نفس المستوى في هذا الهدف إلى حدٍّ كبيرٍ. لقد انتهيت من التعلم وربما يجب أن أخرج بمفردي بالفعل. ماذا يمكن لهذا الرجل أن يعلمني؟

لا تتجنب أبدًا الفرص لاكتساب المزيد من الخبرة والحكمة فقط لأنك "تتقن" شيئًا ما. التعلم ممن قبلك هو فن يحتضر ويمكنه أن يقذف بك إلى الأمام في ميدان إتقان.

أنا أحاول أن أتغلب على غروب الشمس، لكنني لن أنجح.

أنا في أمسّ الحاجة إلى أن تغرب الشمس، ولكن بما أن الساعة ٣:٠٠ مساءً وأنا على وشك أن أصعد على المسرح، فربما لن يحدث ذلك. افترض أنه إذا كان غروب الشمس في الساعة الثالثة بعد الظهر، ستكون لدينا مشاكل أكبر من تواجدي على مسرح في حفلٍ موسيقي، لكنني أناني جدًّا، ولم أكن أفكر في عواقب غروب الشمس في تلك اللحظة.

إذ إنني كنت أفكر في ردّ فعل بعض طلاب المدارس الثانوية الذين كانوا يتوقعون رؤية مغني راب يدعى ليكري وبدلًا من ذلك حصلوا عليّ أنا. لن تتسنى لك رؤية مثل أولئك المراهقين المصابين بخيبة أمل في حياتك.

لقد كان ذلك الحفل الموسيقي هو الأول والوحيد الذي تحدّثت فيه على الإطلاق. وقد توقعت منذ الثانية التي حجزنا فيها أن الأمر سيكون صعبًا، لكنني لم أكن أعرف مدى صعوبته. تمثّل جزءٌ من التحدي في أن مواعده كان في منتصف النهار لأنه إذا كان في الليل، على الأقل سيكون هناك ضوء في موضع معين يوجّه الناس بصريًا إلى المسرح.

أما الجزء الآخر من التحدي، فتمثل في أن هنالك فرقة "بانك" تعزف على مسرح آخر في نفس التوقيت. وبالتالي فإن حشودًا كبيرة من الناس توجهت إلى فرقة البانك عندما أدركوا أن مغني الراب لن يأتي إلا بعد أن يتحدث شخصٌ ما.

كان الحفل الموسيقي رائعًا بالنسبة للموسيقى، لكنني لست فرقة موسيقية. وعندما تحدث يمكنك دائمًا العثور على شخصٍ ما بين الحشد يشعر بالاستياء دائمًا تجاه أي شيء تقوله. فتستطيع أن ترى بين آلاف الأشخاص نظرة كراهية من شخصٍ نائم أو عابس أو يهز رأسه للأمام والخلف كوسيلة لمنع كلماتك من الوصول إليه.

وقد استطعت أن أراه بسرعة كبيرة، إذ كان يبلغ من العمر ١٨ عامًا تقريبًا، ويقف مستندًا على الحاجز الأمني في مقدمة المسرح، حاولت أن أنظر بعيدًا، لكنني ظللت أراه بين الحشد مرارًا وتكرارًا، يحدق نحوي ويريدني أن أبتعد عن المسرح في عبوس من شأنه أن يتفوق عليّ في ذلك العمر.

وفي منتصف الخطاب، أدركت المشكلة؛ إنهما توأم. فإنني لم أكن أراه وحده. لكنني أراه هو وشقيقه التوأم المتطابق. لا يسعني إلا أن أفترض أنهم كانوا مثل Xamot و Tomax من GI Joe⁹ لأنه من الواضح أنهم كانوا قادرين على الشعور بألم بعضهما البعض.

لقد كان حدثًا قاسيًا إلى أن أدركت شيئًا بسيطًا في منتصف خطبتي. وهو أنني يجب أن أعيد المحاولة.

هذه هي الطريقة التي يمكنك أن تصل بها إلى مستوى رائع.

وهي أن تعيد المحاولة.

كيف تتقن أي شيء؟

بأن تقوم بإعادة المحاولة.

إذا كنت تريد أن تتحسن في شيء ما، عليك أن تعيد المحاولة. فهذا ينطبق تقريبًا على كل جزء من الحياة.

تريد أن تصنع صداقة رائعة مع شخصٍ ما؟ أعد المحاولة. اذهب معه لاحتساء القهوة. ساعده في الانتقال. مُر عليه بشكل عشوائي في ليالي الثلاثاء. قم بعددٍ كافٍ من المحاولات حتى تحصل على تلك العلاقة التي تريدها. نحن نميل إلى الاعتقاد بأن الأمر يسير بالشكل المعاكس. فإننا إذا أردنا الحصول على صداقة قوية، نحن بحاجة إلى قضاء لحظات رائعة معًا. وهي لحظات مهمة، لكنها قليلة ومتباعدة؛ لأن كل كوب قهوة تحتسيه مع صديق مقرب لك لن تكون لحظة تدوّنها في وقت لاحق.

بأن تكتب أمورًا مثل "دفتر يومياتي العزيز، بكت "جيل" أثناء احتساء القهوة اليوم مرة أخرى، فقد تشاركنا مشاعرنا بينما نتناول كعكات التوت وحللنا العديد من مشاكلنا من خلال المحادثة القوية والشفافية أيضًا".

في كثير من الأحيان، ستحصل على القهوة فقط، سوف تتحدث وتضحك فقط، وتقوم بتكرار الأمر.

وذات يوم سوف تدرك أنك لديك صداقة رائعة. تعمل الأحلام بنفس الطريقة. لا يمكنك أن تنتقي وتختار حياة عن طريق اللحظات التي تتولد محض

الصدفة، عليك أن تحاول مرارًا وتكرارًا، إذ إن بعض الخطوات سوف تنجح وبينما يفشل البعض الآخر. لكن كل واحدة تقربك إلى الطريق الرائع.

لهذا السبب أقوم بإعادة المحاولة.

لهذا السبب كتبتُ ملايين الكلمات على مدونتي.

لهذا السبب في بعض أسابيع السنة، سأحدث ست مرات مختلفة في ستة أيام مختلفة لستة جماهير مختلفة بست رسائل مختلفة.

لهذا السبب كان لدي ست وعشرون استمارة ١٠٩٩¹⁰ في عام ٢٠١٠.

كان لدي وظيفة بدوام كامل تعجبنى كثيرًا، لكنني أردت أن أتحسن في الكتابة الحرة. كنت بحاجة للقيام ببعض من إعادة المحاولة.

غالبًا ما نعتقد أن الموهبة هي مفتاح الطريق الرائع، لكن إذا قمت بسحب الستار عن معظم الأشخاص الذين نطلق عليهم "العابرة"، فإن ما تجده هو مقدار لا يصدق من العمل الشاق. على سبيل المثال موتسارت: "بحلول الوقت الذي بلغ فيه الثامنة والعشرين من عمره، كانت يده مشوهتين نتيجة لعدد الساعات التي قضاها في التدريب والممارسة والإمساك بالريشة للتأليف".

"باللوعة! يدان مشوهتان! هذا يبدو رائعًا يا جون. طريقة جيدة لتوضيح قيمة العمل الجاد".

إن الهدف ليس اكتساب يدين مشوهتين، بل إضافة مبدأ السعي إلى موهبتك. كما تقول المؤلفة تويلا ثارب: "لم يكن موتسارت عبقريةً ساذجًا جلس على

البيانو، أعطاه الله الموهبة، فتدفقت الموسيقى تلقائيًا من أطراف أصابعه فحسب؛ لأن تلك صورة جميلة لبيع تذاكر الأفلام، ولكن سواء أكنت موهوبًا أم لا، لا يزال عليك العمل. إذ إنك بدون التعلم والإعداد، لن تعرف كيف تستغل قوة تلك الموهبة". إذا كنت ستشوق طريقك عبر ميدان الإتيقان، اذهب إلى إعادة التأهيل، تطوع، واتخذ وظيفة بدوام جزئي، وقبل كل شيء، أعد المحاولة مرارًا وتكرارًا.

إذا سار كل شيء وفقًا للخطة، لن أشرك أبدًا في سباق الدراجات الثلاثي. فلن أجد نفسي أبدًا أخلع بذلة الغوص عند الخروج من بحيرة أو المحيط ثم أقفز على دراجة لها اسم معقد ومقعد غير مبطن بشكل جيد. لن أنهى يومًا شاقًا من ركوب الدراجات بنصف ماراتون أو ماراتون كامل. لقد كان لدي هذا الهدف المتمثل في عدم المشاركة في سباق الدراجات الثلاثي لسنوات وتمكنت من إنجازه حتى الآن.

أنا سعيدٌ لأن الكثير من أصدقائي يحبون السباقات الثلاثية؛ لأنه بالنسبة لبعض الناس، هذا النوع من السباقات هو جزء من الشيء الرائع لهم، لكنه ليس جزءًا من الشيء الرائع الخاص بي. فعلى الرغم من أنني أحب العدو، إلا أنه ليس شيئًا أحاول إتقانه. إنه ليس شيئًا أريد أن أضعه في المراحل الخمس الرائعة. إنه هواية، ولا بأس بذلك. إذ سيكون لديك بعض الهوايات أيضًا؛ أشياء تستمتع بفعالها ولكنك لا تريد حقًا أن تتقنها. آمل في ميدان الإتيقان أن يتبادر القليل منها إلى ذهن البعض.

"هل أهتم حقًا بما يكفي ب... كي أقوم بإعادة المحاولة أو التطوع أو الحصول على مهنة بدوام جزئي؟" ربما لا تفعل ذلك. ربما أن ذلك الشيء الذي بدا لك

وكانه جزءً من الشيء الرائع الخاص بك في بداية الخريطة، قد اتضح في الحقيقة أنه هواية.

لا يعتبر هذا فشلًا. بل نجاحًا، لأنك تعرف الآن كيف تصنف ذلك النشاط المعين. تخلّ عن أي شعور بالذنب بشأن عدم قدرتك على البدء في أعمال الحياكة. ربما تكون الحياكة بالنسبة لك مجرد هواية صغيرة تجلب لك سعادة كبيرة. وعندما تدرك ذلك، يمكنك الآن التركيز على الأشياء الموجودة في حياتك التي تريد أن تتعامل معها على أنها أكثر من هواية. الأشياء التي تريد إتقانها وحصادها وتعليمها للآخرين.

الأشياء التي تحدد الطريق الرائع الخاص بك.

يمتلئ الطريق عبر ميدان الإتقان بمكبرات الصوت. لا تلتفت إليهم. لأنهم سيشتتون انتباهك عن أحد المفاتيح الأخرى لإتقان الشغف فحسب. إذا التفت لمكبر الصوت في وقت مبكر جدًا، فلن تتعلم أنه كي تكون رائعًا أنت تحتاج إلى قضاء وقت في ممارسة حلمك أكثر مما تقضيه في الترويج له.

لقد جعل الإنترنت من السهل جدًا الترويج لأحلامك وحرفتك وشغفك، مهما يكن الشيء. لكن هذه السهولة تأتي مع نتيجة. يكمن الإغراء في قضاء المزيد من الوقت للترويج لما تفعله بدلًا من ممارستها بالفعل، وإتقان مهاراتك، وتخصيص ساعات كي تصبح عظيمًا والعمل بجد بينما لا يشاهدك أحد، إن الترويج هو ما يجعل الناس يعتقدون أنك قائد، لكن الممارسة هي ما تجعلك قائدًا في الواقع.

هناك فرق كبير بين الاثنين.

هل تريد أن تبرز بعيدًا عن فوضى وسائل التواصل الاجتماعي وأن تكون رائعا؟

اقضِ عشر ساعات في ممارسة حلمك مقابل كل ساعة تقضيها في الترويج له. هل تريد أن تكون رائعًا بشكل أسرع؟ اجعل النسبة ١٠٠ إلى ١.

سوف يكرهك شخص ما لما تفعله. وإن هذا ليس مجرد احتمال. وإنما شيء مؤكد. وأنا لا أقصد الشعور بعدم الحب، لكن أعني الكراهية المتمثلة في الطاقة والنقد والحدة التي سوف تفاجئك من هذا الشخص. فوجود الكارهين أمر لا مفر منه. أما عن ردة فعلك فهي في متناول يدك.

أول شيء يتعين علينا القيام به بينما نتنقل في هذا القسم من الخريطة هو رسم خط يميز بوضوح بين الكراهية والنقد البناء.

الكراهية تؤدي إلى جرح.

النقد البناء يؤدي إلى التحسن.

الدافع وراء الكراهية هو الأذى.

دافع النقد البناء هو المساعدة.

الكراهية تجعلك تبقى في مكانك.

النقد البناء هبة.

إذا كنت تخلط بين الاثنين، فسوف تقضي الكثير من الوقت في محاولة العثور على علاج ضد سم الكراهية، وستفوتك الاستفادة من النقد البناء لأنك

تفسره على أنه هجوم.

كي تميز بشكل أكبر بين الاثنين، أريدك أن تطرح سؤالين سريعين في المرة القادمة التي يتعرض فيها حلمك للكره. عليك أن تسأل مباشرةً قبل أن تستقر الكراهية في رأسك وتربكك للتفكير في الأمر على أنه نقد بناء.

هل كان صديقًا مقربًا أم غريبًا تمامًا؟ زميل عمل أو شخص ما يقود بجانبك على الطريق السريع؟ يبدو أنه من السذاجة أنك تحتاج إلى أن تسأل هذا السؤال، لكن يجب أن تفعل. تؤثر الكراهية في معظمنا كأنها جاءت من شخص يعرفنا معرفة عميقة. وتحت هذا التأثير نتصرف كما لو أن هذا الشخص يرى أعماق أرواحنا وتحمل كلماتهم الحقيقة. على سبيل المثال، تلقيت قبل بضعة أشهر بعض رسائل الكراهية. بدلًا من التوقف لأسأل: "مَن قالها؟" كتبت على الفور ردًا طويلًا. تصارعت معها عاطفيًا لساعات، دون أن أجيب أبدًا على هذا السؤال الأول. إذا كنت فعلت، كنت لأدرك سريعًا أن شخصًا غريبًا قال ذلك. شخصًا لم يقابلني قط، لم يقم محادثة معي، ولم يتحدث معي عبر سكايب، أو كان لديه أي تفاعل معي. إذًا.. لماذا أعطيت كلماته هذه الأهمية؟

عندما يترك شخص ما تعليقًا بغيضًا على مدونتك أو تغريداتك، هذا يشبه شخصًا يقود سيارته بجوار منزلك ويصرخ: "أنا أكره حديقة منزلك! يجب أن يكون قلبك سيئًا أيضًا!"

لن تستمع أبدًا إلى هذا الشخص في الحياة الحقيقية؛ لذا لا تستمع عبر الإنترنت أيضًا.

ما هو دافعهم؟ وهل كانوا يكشفون شيئًا خاطئًا في حياتي حتى أستطيع أن أحسنه؟ أم أنهم غاضبون من شيء مختلف تمامًا فينتطعون فقط إلى الهجوم على أي شخص يأتي في طريقهم؟

حينما تتوقف لتسأل عن السبب، يمنحك ذلك الوقت للتفكير قبل التصرف. ذات مرة عملت مع رجل كان غاضبًا ومقاتلًا حقًا. كان من السهل وصف الطريقة التي تصرف بها على أنها كراهية. لكن عندما توقفت لأسأل: "لماذا يقول الأشياء التي يقولها؟" علمت أن زوجته مصابة بسرطان الثدي. لم تكن تلك كراهية، بل كان ألمًا، كان خوفًا وبأسًا. لم يكن لبغضه أي شيء يتعلق بي، لكن كان كل ما يفعله مع الموقف الرهيب الذي يواجهه. بمجرد أن عرفت ذلك أصبحت لا أراه كرجل كاره، وإنما أراه كرجل احتاج إلى صديق.

إن طرح هذين السؤالين هو كل ما يتطلبه الأمر لجعل 99٪ من كل الكارهين غير مرئيين.

من؟ ولماذا؟

بضعة أحرف بسيطة.

في المرة القادمة التي تتعرض فيها للكراهية، تأكد من أنها ليست انتقادات قيّمة تأتي من شخص ما يحاول مساعدتك على التحسن. بمجرد تحديد من قالها ولماذا قال ذلك، من المحتمل أنه يمكنك التوقف عن القلق بشأنها وإزالة الأوساخ عن كتفك.

لقد أزلنا بالفعل تسعة وتسعين بالمائة من كل الكراهية. لم يتبق سوى واحد في المائة. ومن ثم فقد أصبحنا أكثر فاعلية، لكن هناك مشكلة واحدة فقط: ١

في المائة هو كل ما يتطلبه الأمر لإبعادك عن الطريق الرائع والعودة إلى الطريق التقليدي.

إنها مسألة حساسية حقًا، لكنها تبدأ بكيفية تعاملنا مع المجاملات. معظم الأشخاص لا يتحملون أن يحصلوا على مجاملة. أول شيء نفعله هو محاولة إنكارها، نرفضها بسرعة ونقول أشياء مثل:

"أوه، لم يكن هذا شيئًا".

"إنه أسهل بكثير مما يبدو".

"لم يكن الأمر بهذه الصعوبة".

نحن نستبعد المجاملات وتؤكد من أنها لن تتواجد لثانية واحدة على الطريق الرائع الذي نسافر عليه، نتجاهلها ونستمر في السير، ولكن عندما يسيء إلينا شخص ما أو يكره ما نقوم به، نصدر رد فعل مختلف. فجأة، نتوقف عن كل شيء آخر نعمل عليه ونقوم بالتركيز على تلك الإساءة أو الكراهية. نعطيها أفضل اهتمامنا وأفضل قدرٍ من التركيز لدينا. نقدم لها أفضل ما لدينا من طاقة.

هذا الشخص يريد أن يوجّه الإساءات إلينا، يعرف تمامًا ما يتحدث عنه، نحتاج أن نسلط الضوء على ما يقول ونقضي بعض الوقت لفحصه. في تلك اللحظات، نميلُ إلى الاعتقاد في معادلة النقد. وهي معادلة بسيطة، لأنني لست جيدًا في الرياضيات. هذا هو ما عليه الأمر:

إهانة واحدة + ألف مجاملة = إهانة واحدة

هل استطعت فهمها؟

حينما نواجه بـ ١٠٠٠ مجاملة وإهانة واحدة فقط، سوف ننظر (أنت وأنا) إلى النقاط السلبية فقط.

يبدو هذا سخيفًا، لكنني أؤكد عليك أنه صحيح. لقد رأيت مئآت المرات عندما أتشاور مع الشركات، ستندهش من مقدار الوقت والمال الذي ينفقونه في محاولة إصلاح تجربة عميلٍ غير سعيدٍ.

سيعقدون اجتماعات مكوّنة من فريق كفاء للتطرق إلى مشكلة ستيف إن ديترويت، بينما في نفس الوقت يتجاهلون ١٠٠٠ معجبًا يحبون أعمالهم. وأنا لست محصنًا من هذا أيضًا. ففي الوقت الذي كتبت فيه هذا الكتاب، كان كتابي الثالث، Quitter، قد حصلَ على ١٦٠ تقييمًا من فئة الخمس نجوم على أمازون وثلاث مراجعات من فئة نجمة واحدة. هل يمكنك تخمين ما تأثرت به حقًا؟

معادلة النقد هي شيء يعاني منه الجميع، حتى الأشخاص الخبراء في مجالهم. "لاري ديفيد" مثلًا هو مؤسس سينفيلد؛ أحد أنجح المسلسلات الكوميديّة في تاريخ التلفزيون. لديه أيضًا برنامج تلفزيوني ناجح على HBO يطلق عليه Curb Your Enthusiasm.

في إحدى الليالي أثناء انتظاري للرحلة الجوية، أخذت نسخة من جريدة رولينج ستون لأنه كان على الغلاف. وهو ما يُعد نجاحًا بكل المقاييس.

عندما جلست هناك على متن الطائرة، ألقيت نظرة خاطفة على كيف أن لاري ديفيد، أحد أكثر الرجال البارعين في التلفزيون اليوم، يتعامل مع معادلة

النقد.

ذات يوم، عاد ديفيد إلى موطنه في نيويورك. (يعيش الآن في لوس أنجلوس لتصوير عرضه). أثناء وجوده في المدينة، ذهب إلى لعبة يانكيز. في منتصف المباراة اكتشف مدير الملعب أنه كان بين الجمهور؛ لذا كي يشيدوا به أظهروا صورته على الشاشة الكبيرة وأذاعوا الأغنية الرئيسية في برنامجه عبر مكبرات الصوت.

يا لها من لحظة! وقد نقلها كاتب المقال بشكل مثالي: "إستاد كامل من المشجعين وقفوا وهتفوا إلى ذلك الشخص الذي كان حالة ميئوس منها من بروكلين. كان ينبغي أن تكون تلك لحظة حاسمة، والنهاية التعويضية لمشهد في السيرة الذاتية".

للأسف، في خضم هذا الفوز الهائل، أطلقْتُ معادلة النقد وجهها القبيح.

في نهاية الليلة، بينما كان لاري يسير إلى سيارته، مرَّ شخص غريب بالقرب منه وصرخ: "لاري، أنت مقرف!"

هل يمكنك تخمين فيمن فكر لاري أثناء عودته إلى المنزل؟ هل يمكنك التخمين عن من تحدث؟ هل يمكنك تخمين من سيطر على تفكيره في ذلك اليوم؟ الغريب الذي أخبره أنه مقرف.

جعلت معادلة النقد ملعبًا بأكمله يختفي. جعلت ٥٠٠٠٠ من الأشخاص غير مرئيين. لا يستطيع ديفيد بلين¹¹ تحقيق ذلك. ديفيد كوبرفيلد¹² لا يستطيع فعل تلك الحيلة. كريس أنجل¹³ غير قادر على ذلك.

هذه هي مدى قوة معادلة النقد.

أمضى لاري رحلة العودة من برونكس مهووسًا بتلك اللحظة، يعيدها مرارًا وتكرارًا في ذهنه. كان الأمر كما لو أن الـ ٥٠٠٠٠ شخص الآخرين الذين أحبوه، لم يكن لهم وجود.

سأل نفسه: "مَن هو هذا الرجل؟ ماذا كان ذلك؟ مَن يفعل ذلك؟ لماذا يقول شيئًا من هذا القبيل؟"

الشيء الصعب في معادلة النقد هو:

إذا كنت تفكر الآن، إذا قمت ببيع عدد معين من الكتب أو حصلت على ترقية في عملي، لن أقلق كثيرًا بشأن ما يعتقد النقاد، فأنت مخطئ. إذا واجهت صعوبة مع معادلة النقد مع عشرة متابعين على Twitter، سوف يكون لديك وقت عصيب مع مليون متابع أيضًا. لا تطارد النجاح كوسيلة للفوز على معادلة النقد. سوف تؤذي نفسك فقط.

يملك الخوف والشك قوة كبيرة، إذ إن في كل مرة تصدق كذبة، يصبح الأمر أكثر سهولة لتصديقه في المرة القادمة. بالرغم من معرفتنا أنها مثل السم، لكن كيف يمكننا التغلب عليهم؟

دعنا نلقي نظرة إلى مؤسس شركة ساوز ويست إيرلاينز، هيرب كيلير، واقتراحه المذهل.

منذ بضع سنوات، كتبت امرأة الكثير من خطابات الشكوى إلى شركة ساوز ويست وقد لُقِّبت بامرأة القلم في جميع أنحاء الشركة. بعد كل رحلة، كانت ترسل شكوى بالبريد. لم تحب أنه لم يكن هنالك فئة مقاعد من الدرجة

الأولى، أرادت وجبة، أرادت تخصيص مقاعد. أرسلت خطابًا تلو الآخر إلى الشركة.

كانت الشركة تفتخر بأنها تجيب على كل الأسئلة في مراسلات العملاء، ولكن لا شيء مما فعلوه كان يرضي تلك العميلة. وفي رسالتها الأخيرة، التي تلت سلسلة من الشكاوى، تعثر مسؤولو العملاء في الشركة للحظات في الرد عليها. من ثم قاموا بإرسالها إلى مكتب هيرب مع ملاحظة مكتوبة "هذه من أجلك".

سوف يقرأ غالبية الرؤساء التنفيذيين هذه الرسالة ويرسلون إلى العميل المستاء كوبونات المشروبات المجانية كي يخففوا آلام العميل بهدية. بدلاً من ذلك استغرق هيرب كيلير ستين ثانية من يومه وكتب إلى المرأة رسالة مكونة من بضع كلمات.

أريدك أن تضع تلك الكلمات في اعتبارك عندما يعلو صوت النقد، كتب لها: "سوف نفتقدك".

من ثم؛ حلمك لن يكون للجميع. طريقك الرائع ليس شاملاً. سيكون هناك بعض الكارهين الذين يهاجمونك بالحجارة من أعماق أرض الإيقان. سيكون الإغراء هو التوقف على طول رحلتك والتعامل معهم كي ترضيهم وتقدم شيئاً ما يخفف من خيبة أملهم فيك. ستحاول أن تكسب ثقتهم وتشرح وجهة نظرك لهم. تجاهل هذا الإغراء. كن مثل هيرب أثناء مواجهة معادلة النقد. قل: "سوف نفتقدك"، ثم استمر في التحرك بينما تترك وراءك الكارهين.

في صيف عام ٢٠١٠، شعرت بالفراغ.

بعد أن أوشكت على الشعور بالإرهاق، أمضيت عشرة أيام توقفت فيها عن فعل كل شيء. حتى على وسائل التواصل الاجتماعي.

لكن هل تعرف كيف بدا عدم استخدام الإنترنت كل يوم من عام ٢٠٠٣. وأيضًا كل يوم في الثلاثين عامًا الأولى من حياتي؟ (أعلم أن الثناء الذي نعطيه لأنفسنا لعدم استخدام وسائل التواصل الاجتماعي للحظات قصيرة أمر سخيف).

ولكن كان أهم شيء فعلته هو إيقاف أفكاري. اعتقدت لسنوات أنني رجل الأفكار، وكان التوصل إلى أفكار جديدة هو الشيء الذي يجعلني أسترخي في الإجازة. كانت الأفكار جزءًا كبيرًا من الشيء الرائع الخاص بي، وبدا الأمر صحيحًا تمامًا أن أفكر فيها في إجازة.

استخدمت وقت الفراغ لتبادل الأفكار والتركيز على الخطط الجديدة للمستقبل، أقرأ الكثير من كتب المساعدة الذاتية أو الأعمال، وأنطلق في أي مشروع أعمل عليه. ثم أعود من الإجازة مرهقًا تمامًا وأتساءل: لماذا؟

لكن هذه المرة قضيت تلك الأيام العشرة في قراءة لا شيء سوى الأعمال الخيالية. وضعت المجلات وجهاز الأيفون الخاص بي جانبًا. بنيت القلاع الرملية على الشاطئ مع أطفالتي. أجريت محادثات طويلة مع زوجتي. حاولت ألا أكتب شعرًا فظيغًا عن أمواج المحيط. كان الأمر رائعًا، ولأول مرة منذ سنوات عدت إلى المنزل فارغًا، لكنني مليء بالحياة.

بعد أسبوع أخبرت صديقي آل أندروز عن التجربة. ابتسم وقال: "واو! هذا جيد! الآن، كيف ستفعل ذلك في يوم الثلاثاء القادم؟ كيف ستفعل ذلك الشهر

القادم بدون شاطئ؟ كيف تتأكد من أنك لا تقتل نفسك لمدة خمسين أسبوعًا من العام على أمل أن تتمكن من تحقيق ذلك في أسبوعين من الإجازة؟" أخبرته أنني لا أعرف.

قال دون تردُّد: "تحتاج إلى بناء سنترال بارك الخاص بك".

لم يكن لدي أي فكرة عما يعنيه ذلك، لذا قام بشرح الفكرة.

قال: "حسنًا، إذا سافرت إلى مدينة نيويورك، يبدو متنزه سنترال بارك نوعًا ما مثل هذه المساحة الخضراء المهذرة. تتواجد هذه الكتلة من العشب في منتصف هذه المدينة الصاخبة. تخيل كم المباني والتجارة والابتكارات التي يمكننا وضعها في تلك المساحة! لكن مدينة نيويورك تعرف أنه بدون متنزه سنترال بارك، فإنها سوف تحترق. سوف تنهار وتنهار على نفسها بدون تلك المساحة، ذلك الملاذ الآمن. المشكلة هي أن معظم الناس قد وضعوا المباني فوق كل جزء من حياتهم. ليس لديهم سنترال بارك في يومهم أو أسبوعهم أو شهرهم. هكذا كنت تعيش، جون. حان الوقت لهدم بعض البنايات. أنت بحاجة إلى زراعة متنزه سنترال بارك الخاص بك".

غيَّرت تلك المحادثة وذلك التحدي من حياتي. بدأت في بناء سنترال بارك الخاصة بي. بدأت بالذهاب إلى حديقة من النباتات في المدينة. بدأت في أخذ فواصل عادية من الخيال. بدأت في الجري أكثر. بدأت بإسقاط بعض الأجزاء.

سوف تعمل بجدية أكثر من أي وقتٍ مضى في طريقك الرائع. ستقوم بإعادة المحاولة والتطوع والتصحيح والتعلُّم وملايين الأشياء الأخرى، لكن تأكد من أنك في خضم هذه المغامرة لا تخلط بين "بناء حلمك" و"حرق حلمك". لا

تخف أن تأخذ قسطًا من الراحة لتبتعد عما تفعله لالتقاط أنفاسك، لتسقط القليل من حولك. هذا توتر آخر عليك استيعابه في الطريق الرائع.. الحاجة إلى أن تفعل كلاً من السعي والراحة. إنه أمر مهم لأنه يوجد الكثير من المرح في ميدان الحصاد الذي يمكن أن نستغله قبل حتى الوصول إلى هناك.

وعندما نصل إلى هناك، فلنتأكد من توخي الحذر بشأن شيءٍ آخر، وهو توقعاتنا. إذا لم نكن صادقين بشأنهم، فسوف ندمر ميدان الحصاد مثلما أفسدتُ شهر العسل الخاص بي.

قبل أسابيع من سفرنا إلى جامايكا كعروسين متزوجين حديثًا، أخبرتني جيني قصة غيّرت من شكل الأسبوع بأكمله بالنسبة لي. ذهبت الفتاة التي عملت معها إلى منتجع ساحلي مشابه إلى ذلك الذي ذهبنا إليه. أثناء تواجدها في العطلة الشاملة لجميع الخدمات، التقت هي وزوجها بزوجين آخرين يستمتعان بشهر العسل. على مدى فترة غارقة في الشمس في جُزر الكاريبي، أصبح الزوجان صديقين مقربين. تناولوا العشاء معًا، مارسا الغوص أسفل الماء معًا، ولعبا لعبة shuffleboard معًا. وعندما انتهت الرحلة، عادوا إلى الولايات المتحدة ليس فقط بالزيجة الجديدة، ولكن مع أفضل أصدقاء جدد. بعد سنوات ما زالوا يجتمعون للاحتفال بصداقتهم.

قالت خطيبتي ذلك بشكل عابر، لكن في ذات اللحظة بدأت التوقعات تنمو في رأسي: "سنصنع أنا وجيني أصدقاء مقربين لنا مدى الحياة في شهر العسل".

يبدو هذا غبيًا فقط لأنه كان كذلك، لكن دفاعي كان: من الصعب تكوين "زوجين من الأصدقاء"، من الصعب العثور على زوجين آخرين تتشابه معهما

في كل شيء. فقط عندما تعتقد أنك وجدت زوجًا وزوجة يحب كلا الزوج والزوجة التسكع معهما، يخبرونك أنهم يمتلكون مزرعة يسمونها "فيريتوبيا".

بعدما أدركت هذا التحدي حتى قبل أن أتزوج، قررت أن أبحث عن طريق مختصر. وها هو واحد يقدم لي في شكل شهر العسل. مَنْ كان يعلم أن شهر العسل يمكن أن يكون كثرًا دفينًا للصدقات؟

في الأسابيع التي سبقت شهر العسل، بدأت توقعاتي أننا سنلتقي بأصدقائنا المقربين في جامايكا في النمو.

لم أخبر أحدًا. أنا فقط سقيته بهدوء بأمل وحماسة. بحلول الوقت الذي هبطنا فيه إلى جامايكا، لم يعد توقعي صغيرًا ورائعًا، بل كان وحشًا ذا أبعاد هائلة. بينما جلسنا في الحافلة المتجهة إلى المنتجع، بدأت في التحديق في الركاب الآخرين.

أي من الموجودين يبدو أنه من الممكن أن يكونوا أصدقاء لنا مدى الحياة؟ أولئك اللذان يجلسان هناك يبدوان مثيرين للاهتمام.. لديه نظارات شمسية رائعة.. تبدو طبيعية إلى حد كبير بناءً على كيفية جلوسها في الحافلة. تلك عينة صغيرة من المعلومات، ولكنها كل ما عليّ العمل عليه الآن.

واصلت التخطيط بهذه الطريقة خلال الطريق بأكمله. في تلك الليلة حينما وصلنا إلى الفندق، سألت زوجتي إذا كان هناك أي شخص تريد دعوته إلى العشاء.

بدت وكأنها مندهشة قليلًا بهذا السؤال، وكأنها ربما لم تقم باستكشاف الصديق المفضل أيضًا. بدت أنها تفكر، نعم. أنت، يا زوجي منذ أربع وعشرين

ساعة، هو الذي أود أن أتناول العشاء معه.

من الجيد معرفة ذلك. يبدو أنني كنت الوحيد الملتزم بمهمة الصداقة.

حاولت بقية الأسبوع أن أبدأ محادثات صداقة مدى الحياة مع أي شخص أتبادل النظرات معه. لم يكن الأمر سهلاً لأن الكثير من الناس هناك كانوا مشتتين بأزواجهم الجدد أو أي شيء آخر.

في النهاية بعدما أدركت أننا قد فاتنا بالفعل فرصة الحصول على أفضل زوجين هناك في ذلك الأسبوع - اللذين كانا يجلسان في اليوم الثاني إلى جانب حمام السباحة الخاص بي - لكنني طلبت من زوجين مختلفين تناول العشاء معنا.

لم يكن لدينا أي شيء مشترك معهما على الإطلاق. كلاهما كان من مدن صغيرة ولم يسبق لهما زيارة المدينة الكبيرة من قبل. عندما تعطلت سيارتهما في وسط مدينة برمنغهام، ألاباما، افترضت الزوجة أن هناك قنبلة مزروعة فيها. ظنت أن الناس يزرعون القنابل في المدن باستمرار في السيارات المستعملة بالطابق الخامس في مرائب وقوف السيارات.

لم تكن لتركب السيارة إلى أن فحصها الزوج. فيما يتعلق بنوع مهارات فحص القنابل التي يمتلكها فلم يتم مناقشة ذلك بشكل كامل أبدًا، لكنني أفترض أنهم بحثوا فقط عن أعواد ديناميت حمراء كبيرة بها فتيل يحترق ببطء.

علمت في الدقائق الخمس الأولى أننا سوف نقضي ليلة طويلة وربما لن نتصل ببعضنا البعض بعدما نعود من شهر العسل، لكن لا يهم ذلك. كنت

يائسًا. كان توقُّعي مثل الوحش الذي تحول إلى مطلب. والمطالب ستمتص الجمال من أي شيء إذا سمحت لهم بالنمو، حتى في شهر العسل.

سألنتي زوجتي التي تزوجتها حديثًا على متن طائرة العودة إلى المنزل، حيث كانت تستشعر لمحة الكآبة الموجودة، فاعترفت بخيبة الأمل الكبيرة أننا لم نتمكن من تكوين صداقات جديدة خلال شهر العسل.

نظرت بهدوء إلى يدها اليسرى تحاول أن تعرف ما إذا كان بإمكانها خلع الخاتم دون أن تثير ضجة.

لكنها لم تستطع. كانت الماسة التي اشتريتها لها كبيرة وثقيلة جدًّا بالكاد تستطيع أن ترفع ذراعها، لا يهم ذلك. ثم هبطنا. وتجاوزت الأمر. لكن فقدت شيئًا ما.

أفسدت فرحة ذلك الأسبوع. كان لتوقعاتي تكلفة مثل سخافة القصة. فاتني جزءٌ من ذلك الأسبوع لأنني كنت غارقًا داخل توقعاتي. لقد بالغت بها لدرجة أنه كان من المستحيل أن تحققها الحياة.

لقد صنعت هذه النسخة من شهر العسل الخاص بي، وفي الثانية التي لم تتحقق فيها، بدأت أشعر وكأنني قد فشلت في شهر العسل.

سيحدث لك نفس الشيء في ميدان الحصاد إذا لم تكن حذرًا. عندما ندرك أن التوقعات يمكن أن تسبب الضرر، فتكون استجابتنا الطبيعية هي التفكير، توقعات غبية. سوف أصلح ذلك من خلال ألا يكون لديّ أي من التوقعات! لكن هذا لن ينجح؛ لأنه من المستحيل أن يكون لديك صفر من التوقعات. فمهما

حاولت، سوف تحمل على الأقل سلسلة من التوقعات في كل جزء من حياتك.

أما عن السبب الآخر لعدم نجاح ذلك أنك تتخذ خطوات حذرة للغاية، فتفكر أنك ستمتلك توقعات منخفضة، إذا تم الوفاء بها أو تجاوزها، فسيكون هذا عظيمًا! ستكون مفاجأة سارة. أما إذا لم يحدث ذلك؟ فلن أشعر بخيبة أمل.

يبدو هذا جيدًا للوهلة الأولى، لكن بمرور الوقت، يميل هذا النهج إلى التحول في تفكيرك، "فإذا حصلت على آمال ولم تتحقق، سوف أتألم؛ وبالتالي سأحمي نفسي من التعرض للأذى بآلا يكون لدي أي أمل أو توقعات؛ وهنا سوف أؤذي نفسي أولًا قبل أن تتاح الفرصة للموقف ليفعل ذلك".

ربما تتعامل بشكل مختلف عني، ربما يمكنك أن توازن بين توقعاتك وبين التجربة ولا تشعر بالفشل على الأقل قليلًا، ولكنني أشك في ذلك.

أعتقد أنك بحاجة إلى توقعات مجنونة. فلا يمكنك أن تحلم بدون حُلُق التوقعات، والتي يمكن أن تكون مصدرًا مشجعًا للتحفيز. فتوقعات المستقبل يمكن أن تلهمك للوصول إلى الأشياء التي تشعر أنها مستحيلة في الوقت الحاضر.

عندما تستعد لفتح عملك، أو تكتب كتابك، أو تكمل شهادتك جامعية، أو أي عدد من الأشياء، أريدك أن تأخذ الكثير من التوقعات الجامحة معك. أريدك أن تلقي توقعًا تلو الآخر في حياتك حتى تشتعل نار الإثارة التي تنافس الشمس في الشدة.

ولكن بعد أن لعبت التوقعات دورها، وبعد أن ضغطت على كل قطرة أخيرة من التشجيع للخروج منها، أريدك أن تتركها بعد ذلك، بينما تغادر ميدان الإتيقان وتدخل إلى ميدان الحصاد.

ستكون هناك بعض المحاصيل التي تحصدها والتي تتجاوز توقعاتك. ستكون هناك مفاجآت - سواء كانت جيدة أو سيئة - لم تستطع ربما توقعها عندما بدأت في طريقك إلى المستوى الرائع.

اتفقنا في بداية هذا الكتاب أنه لا يمكنك التحكم في خط النهاية؛ تستطيع فقط السيطرة على خط البداية. حسنًا، نحن الآن في نهاية رحلتنا. الأشياء التي زرعتها ونمت سوف تؤتي ثمارها الآن. لذا لا تفسدها بالتوقعات غير المحققة التي ترفض التخلي عنها في مواجهة الأشياء الممتعة التي تحدث بالفعل. ولا تتصرف كما لو أنه لا يهم وتستخدم اللامبالاة كدرع وقائي. الأشياء التي تحصدها مهمة - إنها متعة القيام بالعمل الذي يهم.

استمتع بالحصاد.



(٧)

الحصاد

داخل حدود ميدان الحصاد، يوجد مخرج. الطريق واسع وسهل، وبالكاد تتخذ خطوة في الحصاد قبل أن تراه واضحًا جدًّا. وإذا اتخذته الآن، إذا استكشفتها في هذه المرحلة، سوف تعيد فعل كل الأشياء الرائعة التي قمت بها حتى الآن.

ما هو المخرج؟ اتضح أنه سر بسيط، وهو يحمل الإجابة أكثر مما تعتقد.

هل تريد أن تعرف سر أن تكون متحدًا عالمًا رائعًا؟ تريد أن تعرف كيف تحجز المزيد من المنصات، وتكسب المزيد من المال وتعيد فعل الأعمال الجيدة مرة أخرى؟ تريد أن تعرف كيف تلعب في اتحاد كرة القدم الأميركي بعد حفلة تخرجك؟ تريد أن تعرف كيف تكون رائعًا في كل شيء تقريبًا؟ إن ذلك أمر سهل.

لا تكن أحمق.

إذا كنت تريد أن تأخذ لحظة وتكتب ذلك في ملاحظة تعلق على الثلاجة، سأنتظرك. قد لا تكون هذه النقطة الهامة جديدة بالنسبة لك، لكنها كانت جديدة بالنسبة لي. تعلمتها وراء الكواليس في عشرات المرات من التحدث.

اعتقدت أن الوقود الوحيد الذي يقود النمط الرائع هو الموهبة. اعتقدت أنه إذا كنت تريد حقًا أن تكون رائعًا في شيء ما، عليك فقط تخزين ما يكفي من

المواهب أو المهارات في أي صناعة أو مهنة معينة. لكن بعد ذلك بدأت في إجراء محادثات مع العملاء الذين حجزوا معي للتحدث.

كنت أذهب للتحدث في المؤتمر، وأترك المنصة، وينتهي بي المطاف في محادثات سريعة أثناء طريق العودة إلى المطار. لم يتحدث مضيف الحدث كثيرًا عما قلت على المسرح. لم يعلقوا على محتوى حديثي. لم يشيروا إلى أي فكرة شاركتها. وإنما بدلًا من ذلك، قالوا جميعًا نفس الشيء: "شكرًا لكونك لطيفًا جدًّا!"

اتضح أن هناك عددًا كبيرًا من المتحدثين الحمقى والموسيقين الحمقى الذين يسافرون في جميع أنحاء البلاد، مما جعل مهمتي سهلة للغاية. حيث إن هؤلاء يوبخون الموظفين في المؤتمرات، ويرفضون إجراء جلسات أسئلة وأجوبة مع الحاضرين في المؤتمر، ويختبئون في الفنادق بدلًا من التقاط الصور أو المصافحة أو استراحة الرقص. وفي بعض الأحيان يرفضون حتى التحدث إلى أن تمتلئ الغرفة. إذا كنت تفعل ذلك، دعني أقول لك ببساطة: أشكرك.

يا لها من هدية التي قدمتها لي ولكل متحدث عام آخر على هذا الكوكب ممن ليسوا من الحمقى. لقد خلقت مستوى منخفضًا من اللطف فيمكن أن يقفز طفل صغير فوقه بأكبر قدر من السهولة.

عندما يمدحني الناس لكوني لطيفًا، فهم عادة لا يعلقون على عرض كبير من اللطف الذي أدبته على المسرح. فأنا لم أرسل لهم باقات من الزهور. لم أشتري لهم سيارة أو نحيث لهم جذع شجرة.

أنا فقط لم أكن أحمق.

كنت أتمنى أن يكون الأمر أصعب من ذلك، لكنه ليس كذلك.

إذا كنت ترغب في حصاد المزيد من الروعة، فلا تسلك مسلك الحمقى، الذي ستراه ألف مرة في ميدان الحصاد. حافظ على العمل الجاد، وعندما تصل إلى ميدان التوجيه، سيكون هناك من تستطيع إرشاده في الواقع. الناس لا يحبون العمل مع الحمقى. إنهم لا يستمعون إلى الحمقى. الناس لا تقدم الخدمات للحمقى. لأن الناس لا يريدون الحمقى أن يفوزوا.

هذا شيء اكتشفه تيريل أوينز لكن بطريقة صعبة. إنه أحد أعظم متلقي الكرة في تاريخ اتحاد كرة القدم الأميركي. إنه الثاني في المهنة بعد جيرى رايس. لقد التقط أكثر من ١٠٠٠ هدف، شيء ما استطاع ثمانية أشخاص آخرون فقط فعله. هو لاعب محترف لست مرات. وفي اليوم الأول الذي كتبت هذه الصفحة، تم عرضه للبيع من فريق Allen Wranglers - ليس من دوري كرة القدم الممتاز- بل من فريق كرة قدم في الدوري المتوسط.

كيف انتهى به الأمر هناك؟

كما ورد في جريدة GQ، "من الصعب أن تأخذ سمعة أنك مصدر الإزعاج في الفريق"، ويمتلك المديرون التنفيذيون في اتحاد كرة القدم الأميركي ذكريات طويلة فيما يتعلق بذلك. قال أحد المديرين التنفيذيين في إحدى أفضل الفرق والذي لم يرد ذكر اسمه: "ليست ركبته مشكلة، بل سلوكه".

إن النسبة التي جعلته يستحق أن يتم التوقيع معه فيما قبل - مهارته مقابل مساوئه- قد تحولت الآن لأنه ليس بالسرعة ذاتها وجسده لا يعول عليه. "مهما كان بارعًا في ساحة المباراة، فإن الجانب المظلم يتواجد دائمًا. أنت لا تعرف ماذا ستحصل عليه، ولا يشعر أحد بالراحة في المخاطرة بذلك".

سواء كنت في اتحاد كرة القدم الأميركي أو في حجرة صغيرة، تظل نفس الحقيقة عن كونك أحمق سارية: الموهبة الجامحة والسلوك السيئ يؤول في النهاية إلى موهبة صغيرة وسلوك جيد.

والشيء المحزن هو أن "النهاية" تميل إلى الحدوث في ميدان حصاد. يجب أن تكون هذه هي السنوات التي يحصد فيها تيريل أوينز مكافآت مسيرة مهنية طويلة ومنتجة - إحصائيًا واحدة من أفضل المسيرات المهنية بالنسبة إلى متلقٍ عظيم في تاريخ كرة القدم الأميركية. ينبغي أن ينعم بثمار عمله و سرعان ما يتجه إلى ميدان التوجيه لمساعدة المتلقين الشباب الآخرين على أن يكونوا رائعين جدًّا، أو يمكن أن يكون على شاشة التلفزيون، ويتحدث عن السنوات التي قضاها في كرة القدم الأميركية ويعرض تحليلات الخبراء. هناك العشرات والعشرات من العروض الرياضية التي يمكن أن يكون فيها الآن، يحصد ثمار حياته المهنية.

بدلًا من ذلك، تم طرده من فريق آلن رانجلرز.

لا تكن أحمق. تجنّب تلك المخارج بكل ما لديك من قوة.

إذا تمكنت من السير على الطريق الرائع دون أن تصيح أحمق، إذا ستنتج في تجنّب أكبر مخرج يؤدي للعودة إلى الطريق التقليدي. لكنك لم تتخطّ كل شيء بعد. هناك مخرج هائل آخر مخفي في كل ميدان، لكنه موجود بشكل بارز في ميدان الحصاد يطلق عليه "الشهرة".

في عام ١٩٦٨، قال آندي وار هول: "سيشتهر الجميع في المستقبل على مستوى العالم لمدة خمس عشرة دقيقة". لا بُدَّ أن ذلك بدا وكأنه فكرة سخيفة في ذلك الوقت، لكن الإنترنت أثبت أن نبوءة وار هول يمكن أن

تتحقق، حيث يمكنك الوصول إلى العالم بأسره بنقرة زر. ويمكنك الحصول على خمس عشرة دقيقة أو أكثر من الشهرة بتغريدة واحدة أو فيديو سريع الانتشار.

قد لا تعتقد أن سعيك وراء النمط الرائع سيولد أي نوع من الشهرة بالنسبة لك، لكنك ستتفاجأ. حتى لو كان لديك شغف خاص، فهناك أشخاص من جميع أنحاء العالم يشاركونك نفس الشغف. وإذا قررت إتقانه وحصاده، ستكتسب درجة من الشهرة، بغض النظر عن ضآلتها، لكن التحدي هو أن القليل من الشهرة يمكن أن يُحدث الكثير من الضرر.

المشكلة هي أنه في اللحظة التي يكون لديك فيها معجب أو متابع واحد، يبدأ الناس في بناء توقُّع عنك. هل أنت الرجل المضحك أو الأم المهمة بالأزياء أو المشجع الرياضي، ومع هذا يأتي توقُّع لـ"كيف يجب أن يتصرف كل من هؤلاء الناس؟". أنت ذكي وقد تستمتع بالاهتمام، لذلك تبدأ أن تتطلع لهذا التوقع.

من ثم يبدأ بعض الانقسام بالحدوث، ويكون دقيقًا للغاية، لكنه موجود. حيث تصبح الآن شخصين؛ الشخص الذي أنت عليه حقًا، وشخصًا يراه الجمهور، وتبدأ في الحفاظ على صورة عامة، وهو أمر مرهق.

بدلاً من الاستمرار فعليًا في الطريق إلى أن تصبح رائعا، تنشئ واجهة لكيف يبدو السير على طريق رائع. فيأخذ التقدم الذي أحرزته انعطافًا إلى الطريق التقليدي حيث تتعثر في مطاردة الشهرة وليس الشكل الرائع.

وضعت هذا القسم في الكتاب تقريبًا لأن الحقيقة هي أننا لن نصبح جميعًا مشهورين. هذا مستحيل إحصائيًا. لكن لدينا جميعًا الأدوات اللازمة ليكون لدينا القليل من الشهرة، وهذا يكفي لتحطيم العديد من الأحلام.

ذات مرة أكلت برجر بالجبن في مطعم صغير في فرانكلين بولاية تينيسي. عندما وصلت إلى المنزل، رأيت على تويتر أن المطعم قام بكتابة تغريدة عن تواجدي هناك. لن أكذب؛ شعرت بشعور جيد، لكن هل تعلم ماذا حدث في المرة التالية التي خرجت فيها لتناول الطعام؟ توقعت تغريدة أخرى.

بدأت أفكر: مَنْ الذي يلاحظ أنني هنا؟ مَنْ يراقبني الآن؟ لا أطيق الانتظار للتحقق من تويتر بمجرد انتهائي من تناول الغداء لمعرفة من شهد على عظمتي!

لقد تمكنت من توليد هذا القدر من الإلهاء والجنون من تغريدة واحدة بواسطة متجر بيع الهمبرغر. من يدري ماذا سيحدث إذا كان أي جزء من الشيء الرائع الذي تحصده يضعك في الجريدة؟ أو إذا انتهى بك الأمر إلى التلفاز أو في أعلى إمبراطورية التدوين؟

لا تفهموني بشكل خاطئ. يمكن أن تكون الشهرة حصادًا رائعًا، ويمكنك استخدامها للأفضل، لكن لا تدعها تكون المخرج الذي يقودك إلى العودة مباشرة إلى الطريق التقليدي.

هذا ميدان الحصاد! تم الانتهاء من العمل الشاق. حان الوقت الجلوس والاستمتاع بثمره جميع أعمالنا! حان وقت التوغل سريعًا فحسب.

لكنها ليست كذلك. اسأل مزارعًا يومًا ما إذا كان موسم الحصاد سهلًا. ولا تخلط بين الحصاد والتقاعد. لا تخلط بين الحصاد والإجازة. لا تخلط بين الحصاد ونهاية القصة، سيكون ذلك مثل البدء في ماراتون ثم الاستلقاء على

بُعد خمسين قدمًا من خط النهاية لأخذ قيلولة. لقد أقدمت على تجربة ذلك العام الماضي، ولم يكن الأمر جيدًا بالنسبة لي.

مشكلة سلم الاستحقاق في ميدان الحصاد أنك لا تعرف عادةً أنك على هذا السلم إلى أن تسقط من عليه. لا تدرك مدى ارتفاعك ومدى انفصالك عن الواقع حتى تسقط مرة أخرى على الأرض. أو في حالي، تفقد ٩٩ بالمائة من متابعينك على الفيسبوك.

في مرحلة ما خلال عام ٢٠١١، بدأت في تسلُّق سلم استحقاق. كانت المشكلة أنني بدأت أشعر بالكسل بسبب وظيفتي. كنت قد مُنحت فرصة فريدة للغاية. قال لي ديف رامزي في عام ٢٠١٠: "أتحداك أن تكون رائعًا"، ثم أعطاني وظيفة وقال: "ابدأ في العمل".

كانت هذا مسألة مخيفة في بعض النواحي. كان أسهل بكثير أن أشتكي وأتأوه على الهامش حول ما كنت سأفعله لو لم أكن منشغلًا للغاية. "كنت سأكتب الكثير من الكتب وأتحدث في العديد من الأماكن وأطارد حلمي كثيرًا إذا كان لدي الوقت فقط". قمت بالإدلاء بتصريحات جريئة مثل هذه لأنني كان لدي وظيفة يومية أخذت أربعين ساعة من أسبوعي.

ثم أعطاني ديف وظيفة وأحضرني إلى شركة تتكون من ٣٠٠ شخص وقال: "دعنا نرى ما لديك".

إدًا.. عند أي نقطة أصبحت كسولًا؟

في الواقع لقد تسلل الكسل إليّ، أقسم إنه فعل ذلك. لم أر هذا السلم حتى. لكن قبل أن أعرف ذلك، كنت على بُعد بضع درجات، أتوغل فحسب خلال

اليوم، أصرخ على كل من يمكن أن يسمع: "انظر إليّ! أنا جون أكاف! أنا أعمل لدى ديف رامزي!"

بدأت أعتقد أن الأشخاص الآخرين في المبنى سيهتمون بالأشياء نيابةً عني. أصبح سلوكي: "أنا مؤلف، ولا يمكنني سوى تلميح يدي بالكلمات وربما أكتب خطأً قصيرًا أو خطأً طويلًا". بدأت في تجاهل بعض المسؤوليات المهمة. لقد تصرفت بهدوء كما لو كان لدي فريق من ٣٠٠ شخص. كما لو أنني قمت ببناء الشركة.

لكنني لم أفعل. أنا عضو في الفريق. أنا ترس صغير في آلة كبيرة جدًا يطلق عليها ديف رامزي، وليس جون أكاف.

وعلى الرغم من أنني اتخذت خطواتٍ قليلة في الحصاد ورأيت الفرص التي أطلقتها قبل أربع سنوات تنمو، بدأت في التراجع. وخلال هذه العملية، فقدت ٩٩ بالمائة من متابعي الفيسبوك.

عندما صدر كتابي Stuff Christian Like، أنشأت صفحة على الفيسبوك يطلق عليها Stuff Christian Like، قمت بإنشاء الصفحة بحوالي ١٠٠٠٠ شخص، عملت عليها بجد، ونشرت عليها وفعلت كل ما بوسعي من أجل استمرارها، ثم سعدت على سلم الاستحقاق ونسيت وجودها.

بالتأكيد يمكن لأي شخص آخر في مقر ديف رامزي متابعتها. أنا جون أكاف! يريد الناس صورتي! أنا أوقع في كيندل. ليس الكتب فحسب، بل كيندل!

بعد مرور عام، بعد التحدث مع أحد أصدقائي الذي قال لي إن الفيسبوك بحجم الكوكب تقريبًا والأغبياء فقط لا يستخدمونه بجدٍ لتطوير مشاريعهم؛ لذا

قمت بتفقد صفحة Stuff Christian Like.

ظهرت أعلى الصفحة جملة: "تم ترحيل صفحتك".

فكرت "بالسعادة. لا أعرف ماذا يعني ذلك، لكن يبدو رائعًا!"

ترحل الفراشات إلى المكسيك لأنها لطيفة ودافئة ويرحل الأوز الكندي ومعظم الطيور الطنانة في العالم إلى تينيسي لأن ثعالب القطب الشمالي تأكلهم في التندرا. الرحيل دائمًا شيء جيد.

أكملت رسالة الفيسبوك: "بعد أن تم ترحيل صفحتك إلى التنسيق الجديد، لا تزال المعلومات من صفحتك القديمة متاحة، بما في ذلك المشاركات والمناقشات". رائع حتى الآن!

"سيستمر الأشخاص الذين كانوا يديرون الصفحة القديمة كأعضاء". أيها الرجل، زوكريج، لقد فكرت في كل شيء! شكرًا لهذه الراحة.

"الأعضاء الذين طلبوا البقاء في المجموعة فقط سيستمرون كأعضاء".

انتظر.. ماذا؟ ماذا كان ذلك الجزء الأخير؟ ماذا تقول؟ هممم، هذا أمر غريب.. لا يبدو حقًا كمنفعة. لكن إلى أي مدى يمكن أن يكون سيئًا؟

لذلك تحققت من عدد الأعضاء الذين بقوا معي. وكان الجواب "سيئًا للغاية". كانت المجموعة في الأصل تضم ١٠٠٠٠ عضو. أما الآن أصبح بها ٢٣. أنا لست بارعًا في الرياضيات، لكنني شبه متأكد أن هذا يعادل خسارة بنسبة ٩٩٪، كان هناك ١٠٠٠٠، والآن أصبح هناك ٢٣. كارين، ليو، نيكول - يمكنني أن أذكر أسماءهم جميعًا دون أن يشغل ذلك مساحة كبيرة في هذا الكتاب.

انتهت الصفحة، وبينما كنت أتسلق سلم الاستحقاق، انتهى أحد الحقول الذي استغرق مني سنوات لحصاده. أنا متأكد من أن الفيسبوك أعطاني إخطارات. أنا متأكد من أنهم حذروني وأعطوني فرصة كبيرة للمحافظة على الصفحة بنفس الحجم. لكنني كنت منشغلاً بنجاحي لدرجة أنني لم أعر انتباهًا لذلك. وهكذا فقدت ٩٩٧٧ شخصًا من صفحتي التي يبلغ عدد أفرادها ١٠٠٠٠ شخص.

قد لا يعني هذا الكثير بالنسبة لك. ربما يكون لديك مليون شخص في صفحة الفيسبوك. أو ربما لم تسمع من قبل عن الفيسبوك واشتريت هذا الكتاب على ما نسميه "ورقة". لا يهم كثيرًا. هذا لا يتعلق بوسائل التواصل الاجتماعي. هذا عن الحقول التي ستختفي إذا توقفت الآن. إذا كنت ملتزمًا بالطريق إلى النمط الرائع، فستعمل بجدية أكبر مما سبق لك في ميدان الحصاد.

ذات صباح استيقظت في الساعة ٤:٠٠ صباحًا في إنديانابوليس. لم أكن هناك لأعمل من أجل فريق the colts، لكن هذا افتراض جيد جدًا. حيث إنني كنت في فندق واستيقظت بعد أن أجريت ندوة للتحدث في الليلة السابقة في مقاطعة غرانت، إنديانا.

تقع مقاطعة غرانت على بُعد ستين ميلًا وسبع استدارات من إنديانابوليس. ولا تأخذ معظم خرائط الاستدارات في الاعتبار، ولكن يجب أن تأخذها أنت إذا حصلت على سيارة أجرة مثل التي حصلت عليها.

تمكنت أنا والسائق من رؤية الفندق يتوهج في ظلام منتصف الليل. استطعنا تقريبًا أن نبلغ إياه، كنا قريبين جدًا من فندق Holiday Inn Express. لكن لم يتمكن السائق من العثور على المدخل. لذلك قمنا بالدوران حول المبنى عدة مرات مثل سمكة القرش التي تحوم حول فريستها.

وجدنا الممر أخيرًا، وسجلت الوصول في الساعة ١٢:٣٠ صباحًا. وبعد ثلاث ساعات تقريبًا، ذهبت في رحلة إلى سان أنطونيو للحدث.

قبل أن أخطو بضع خطوات مبدئية في ميدان الحصاد لم أكن أتوقع الكثير من رنات التنبيه الساعة ٤ صباحًا. آمنت بالأسطورة القائلة أنه عندما تجد الشيء الرائع الخاص بك، ستكون الأمور سهلة. سوف تتدفق الحياة مثل نهر لطيف من مشروب الفريسكا يعبر ضفافًا ينمو بها عشب تويزلر وتجد هناك شريط بالون بطيخي... إلى آخره.

كنت مخطئًا. ها هي الحقيقة:

لأنك ستعمل بجهد أكبر في شيء تحبه أكثر من شيء يعجبك. ستعمل بجهد أكبر مما عملت به من قبل عندما تبدأ في مطاردة الحلم.

سوف تصارع وتطحن وتتعرق وتدفع وتسحب.

سوف تستيقظ مبكرًا وتذهب إلى الفراش في وقت لاحق، لكن لا توجد مشكلة. أتعرف لماذا؟

لأن الفرحة هي منه لا يصدق، سوف توقظك وتبقيك مستيقظًا وتقلبك وتسحبك برفق خلال آلاف الاعتراضات على طول الطريق. إذا كان هدُفك هو العمل بشكل أقل، فابق على الطريق التقليدي. افعل شيئًا يعجبك فقط. استقر في الحياة مثل قيلولة الشتاء الطويلة، واستمر إلى أن تصل إلى عمر الثمانينيات الخاص بك، ولكن إذا كنت تريد أن تحلم، إذا كنت تريد أن تعيش بعض المواهب الفريدة التي تم إعطاؤك إياها لتديرها أثناء تواجدك على هذا الكوكب. اعتد على منبهات الساعة ٤ صباحًا.

لا تصبح أحمق. لا تكن كسولاً. لا تصعد سلم الاستحقاق.

تلك الأشياء هي أسهل في قولها من فعلها.

كيف تتجنب هذا العدد المفاجئ من الفخاخ التي تتواجد في ميدان الحصاد؟ لا تواجهها وحدك. اقضِ بعض الوقت في إنشاء دوائر الدعم الخاصة بك.

ومثل كل شيء آخر في هذا الكتاب، فهي ليست معقدة.

في الواقع، هناك ثلاث دوائر دعم فقط تحتاج إلى التفكير فيها بينما تستمر في الطريق الرائع، حيث يكون مستوى الدعم الذي تحتاجه أعلى في المنتصف وأدنى عند الحواف؛ وهذا هو السبب في أننا سنبدأ من المنتصف.

إن أسوأ مكان يمكن أن تضع فيه شريك حياتك هو الجانب الآخر من حلمك؛ لأنه عندما يحدث ذلك، فكلما ازداد توجهك إلى الطريق الرائع؛ دفعت هذا الشريك بعيداً دون أن تدرك حتى كيف وصلت إلى تلك الأماكن المختلفة، فتجد نفسك تبدأ في قول أشياء مثل: "ألا تريدني أن ألاحق حلمي؟ هل هذا ما تريد؟ حلمك هو أن أكون غير سعيد؟ تهانينا، أنت تعيش حلمك بالفعل!"

هل هذه مبالغة؟ ربما قليلاً، لكنه ليس بعيداً عن الواقع الذي يحدث كل يوم. الحقيقة هي أنك إذا كنت متزوجاً، فإن الطريق الرائع مثل الرياضة التي تعتمد على العمل في فريق. إذ إن السفر إلى الطريق الرائع مع شريك حياتك يحمل ضعف المتعة من أن تكون عليه بمفردك.

ما هما الشيطان اللذان عليك القيام بهما الآن إذا كنت متزوجاً وتحاول أن تكون رائعاً؟

إن الكلمات رخيصة الثمن جدًّا عندما يتعلق الأمر بالحلم. ومع ذلك، فإن معظمنا، حينما نتواجه مع التحدي المتمثل في جعل الزوج يدعم حلمنا، نلجأ إلى الكلمات. نعتقد أنه ربما أول عشرة ملايين كلمة قدمناها الآن ليست صحيحة. ربما ستفي الملايين العشرة القادمة بالغرض. لذلك نتحدث ونتحدث ونتحدث عما سنفعله بالشيء الرائع. ومن ثم نستنفذ أزواجنا.

هل تعلم ما هو أفضل من الكلمات؟ الفعل.

تتغلب الأفعال دائمًا على الكلمات. يتفوق العمل دائمًا على النية. يكون ما فعلته دائمًا أقوى مما ستفعل. هل تريد زوجًا يدعمك؟

استيقظ قبل ثلاثين دقيقة من وقت استيقاظ بقية من في المنزل واعمل على حلمك. أغلق التلفزيون واقرأ عشرين صفحة لكتاب من تأليف خبير في المجال الذي تسعى إليه.

اتخذ وظيفة ثانية لزيادة الأموال التي تبدأ بها حلمك بدلًا من استنزاف حساب التوفير. افعل ما تتحدث عنه إذا كنت تريد إقناع شريك حياتك أنك جاد في السعي وراء الشيء الرائع. لأن الاحتمالات أن هذه ليست المرة الأولى التي سعيت فيها وراء الحلم. ربما تكون هذه هي المرة السابعة والثلاثون، وفي اللحظة التي تبدأ فيها بكلمة جديدة، كل هذه الكلمات وكل تلك النوايا التي لم تتبعها من قبل سوف تنفجر في ذاكرة زوجك.

امحها عن طريق القيام بالأفعال. ويجب أن تستخلصها اعتمادًا على نفسك وليس عليه أو عليها. لن تحصل على أي دعم إذا قمت بالتضحية بوقت شريك حياتك من أجل حلمك. يجب أن يكون وقتك أنت. إذا عدت إلى المنزل وقلت: "لكي أريكم مدى أهمية هذا الحلم بالنسبة لي، سوف ألغي موعدنا الليلة".

لن تتعمق في ميدان الحصاد. لكنك سوف تذهب أعمق في ميدان النوم على الأريكة.

هذه الفكرة البسيطة هي أحد أكبر الأسباب التي جعلت زوجتي، جيني، قادرة على القفز على متن الطائرة للانتقال إلى ناشفيل من أتلانتا. لقد كان لدي تاريخ من الأفعال التي قمت بها. كنت قد أعددت مليون خطة كبيرة أخرى من قبل والتي لم أفعل بها شيئًا. لكنها رأته لمدّة عامين أستيقظ مبكرًا للكتابة. رأته أقول لا للكثير من الأشياء الممتعة التي قد أرغبُ في القيام بها لأقول نعم للأشياء التي شعرت بضرورة القيام به. لقد علمت أنني كنت جادًا في هذا الأمر. ليس بسبب كلماتي؛ هذه رخيصة وغير جديرة بالثقة. ولكن بسبب أفعالي، وهي باهظة الثمن وجديرة بالثقة.

لم أتوصل إلى هذا، لكنني أتمنى لو أنني فعلت ذلك، لأنه مذهل. حيث أخبر رجل يدعى جون وودال ذات مرة أحد أفراد الجمهور أنه في كل زواج هناك نوعان من الأشخاص: شخص الـ "كيف" وشخص الـ "واو".

يميل شخص الـ WOW إلى أن يكون الحالم. يأتي بأفكار كبيرة وأحلام كبيرة وخطط جريئة. يمتلئ بالحماس بما يمكن أن يحدث. أما شخص الكيف، فيميل إلى أن يكون الإستراتيجي. يريد التفاصيل والخطوات والإحصاءات لأي حالة معينة.

كلاهما نهجان رائعان للحياة، ولكن عندما يلتقيان معًا، يمكن أن تحدث كارثة.

يقول شخص الـ WOW: "لديّ فكرة رائعة. ماذا لو بعنا منزلنا واستثمرنا كل الأموال في كشك مخلل في قسم محبي موسيقى الجاز في القرية؟ يمكننا

أن نلف كل مخلل في منديل مكتوب عليه نثر. سوف نطلق عليها "مخللات وقصائد". ستكون فكرة عظيمة!"

أما عن شخص الـ "كيف" الذي يريد إظهار الحب إلى الشخص الآخر، فيقدم له أعظم قواه، سلسلة من أسئلة "كيف": "كيف يمكننا كسب المال من هذا؟ كيف سيكون لدينا تأمين صحي؟ كم عدد التراخيص التي نحتاجها لبيع مخللات الشوارع؟ كيف نطبع المناديل؟ كيف نصمم شكل الشاحنة أو السيارة لتوزيع المخلل؟"

هذه كلها أسئلة مشروعة جدًّا، لكن شخص الـ WOW لا يستمع إليها بهذه الطريقة. بل يسمع هجوًّا. لذا يهاجم هو الآخر، ثم تنطلق العاصفتان ولا يحلمان سويًّا في ذلك اليوم.

إذا قمت بتجميع ما يكفي من هذه المحادثات فوق بعضها البعض، فسوف يتوقف شخص الـ WOW في النهاية عن مشاركة أحلامه أو أحلامها. ليس الأمر أنه توقف عن الحلم، هو توقف فقط عن مشاركتها مع شريك الحياة. تذهب تلك الأحلام في مكانٍ ما، غالبًا لشخصٍ ما عبر الإنترنت "يجذبني". هذا هو كيف تبدأ الكثير من العلاقات العاطفية وجزء من سبب ظهور كلمة فيسبوك (Facebook) في ثلث وثنائق الطلاق في عام ٢٠١١.

لمنع حدوث ذلك في زواجي؛ لأن هذا هو المكان الذي كنا متوجهين إليه حيث إنني (الشخص WOW) وزوجتي (شخص الـ "كيف") - لذا أخذنا بنصيحة وودال وبدأنا في فعل شيئين.

عندما أناقش فكرة WOW جديدة مع زوجتي لأول مرة، هل تعرف ماذا تقول؟: "رائع". ولا تسأل: "كيف". لا تسرد التفاصيل التي لا تُعدُّ ولا تحصى التي تُحب

أن تعرفها. تمنحني نعمة قول كلمة: رائع وعظيم. إذ إن ما تثق به هو أنني على الأرجح لن أفعل أي شيء بهذه الفكرة. لأنني سأنتقل إلى شيء آخر في غضون أسبوعين، أو بشكل أكثر واقعية، ساعتين. لذلك من أجل أول أسبوعين، أحصل على فترة سماح من كلمة "واو". فقط تسرد الفكرة بيننا دون أن نقلق بشأن "كيف تصنع حاجزًا" في المحادثة؟ لكن إذا ظللت شغوفًا بالفكرة بعد أسبوعين، تأتي جيني ببعض أسئلة الـ"كيف" الرائعة. إنها عبقرية، وأنا محظوظ جدًا لكوني متزوجًا منها. إن قدرتها على تهيئة الأشياء التي آتي بها أمر لا يُصدّق. كما قالت لي ذات مرة: "يجب أن نعمل معًا أكثر. معًا نضع شخصًا رائعًا جدًا". بدلًا من تفجير صراع بين كيف/ واو، يمكننا تحويل خلافاتنا إلى نقاط قوة، لا نقاط ضعف.

إن أول شيء أقوله لزوجتي عندما أتحدث معها عن فكرة WOW هو: "أنا لست على وشك بيع منزلنا. لا أفكر في إفراغ حساب الادخار الخاص بنا". من ثم أقدم إخلاء المسؤولية. اتضح أن زوجتي من محبي الاستقرار والأمن. الحقيقة، إنها تهتم بكلا الشئيين.

لقد استلزم الأمر المشورة الزوجية لإيقاظي عما كان يحدث عندما أخبرت جيني عن الأحلام بدلًا من مشاركتها معها. قال مستشارنا في يومٍ ما: "جون وجيني، كلاكما لديه نظرة ثاقبة هائلة عن جون". كانت تلك طريقته المهدبة لقول: "جون، اخرس! أنت تجعل العلاقة تدور حولك بالكامل ولا تفكر على الإطلاق فيما تفكر به جيني". لذا بالإضافة إلى تعلُّم الاستماع، كان عليّ أن أتعلّم الحديث أيضًا. وجزء من ذلك يعني أن أكون صريحًا بشأن الـWOW الذي كنت متحمسًا له. إنه لأمر مدهش ما يمكن أن يفعله إخلاء المسؤولية المكوّن من جملتين لنزع فتيل الموقف.

إنَّ العلم أنني لست على وشك الانطلاق في مغامرة مالية قاتلة (مثل وكالة الإعلانات التي بدأتها) يجعل جيني تشعر بالراحة. أَعْلِنُ دَائِمًا عن إخلاء المسؤولية إذا كنت متزوجًا من شخص "كيف".

هل توقفت عن مطاردة الشيء الرائع لأنك لم تتزوج بعد وتشعر أن بدون الزوج يصبح هذا مستحيلًا؟

جيد، هذا بالضبط ما كنت أحاول إيصاله. أنا سعيد أننا صادفناه بشكل واضح.

إذا لم تكن متزوجًا، فإن دائرتك الوسطى تصبح دائرتك الداخلية؛ لأن أفضل صديق أو أحد أفراد الأسرة يصبح أعظم مصدر دعم لك. ومع ذلك، فإن السؤال الذي أحصل عليه غالبًا عندما يتعلق الأمر بالدائرة الوسطى هو: "ماذا أفعل إذا لم يدعم أحد حلمي؟"

ربما هذه هي قصتك الآن. أفراد عائلتك، أصدقاؤك، زملاؤك في العمل؛ لا أحد يتعامل مع ما تشعر أنك مقدرٌ لفعله. تشرح لهم وتشاركهم بأكبر قدر ممكن من الحماس والوضوح بكل ما بوسعك. لكن مع ذلك، لا أحد على استعداد لدعم حلمك أو ربما تحصل على القليل من الدعم من الأصدقاء والعائلة، لكنك تحب أن تحصل على قدر أكبر.

في كلتا الحالتين، الخطوات التالية هي نفسها. عليك أن تعطي الناس في الدائرة الوسطى الصبر والدعم.

الطريق الرائع غريب بعض الشيء. ربما تكون قد فهمت ذلك بالفعل، حيث إننا دخلنا غابة من الأصوات واستكشفتنا منجم الماس. هذا غريب بعض

الشيء لأن هذه الأنواع من الأشياء لا تحدث عادة في الطريق التقليدي. وهذه هي المشكلة، يفهم الناس الشكل التقليدي.

كلنا نعرف كيف يعمل الشكل التقلّدي. فنحن منغمسون في عالم تقليدي كل يوم. إذا أخبرت الأصدقاء وأفراد العائلة قائلًا: "سأبقى تقليديًا"، قد يتساءلون لماذا شعرت بالحاجة إلى قول ذلك بصوتٍ عالٍ، لكنهم لن يدعوك مجنونًا أبدًا.

لن يتلقى أي شخص يسعى إلى حياة تقليدية تحذيرًا شديدًا من الفشل من أحد أفراد الأسرة. لن يغادر أي شخص يسعى إلى حياة عادية عشاء عيد الشكر شاعرًا بأن الجميع قاموا بانتقاده. لا أحد يسعى إلى حياة تقليدية يسخر منه الأشخاص العاديون الآخرون.

ولكن إذا قررت السفر في الطريق الرائع، فسيحدث ذلك. حيث لن يفهم أفراد العائلة والأصدقاء حلمك.

سيكون الرد الطبيعي إما تغيير أساليب التواصل الخاصة بك أو إظهار الغضب الشديد. ففي الطريقة الأولى، تحاول للمرة المليون أن تجعل أباك يفهم حلمك بنسبة ١٠٠٪. وفي الطريقة الثانية، تفسر عدم الفهم على أنه هجوم فتقوم بالمثل. لكن تعتبر كلتا الطريقتين غير ممتعة وغير فعالة.

بدلًا من التعامل بهذه الطريقة عندما لا يفهم شخصٌ ما حلمك، امنحهم هبة الصبر. الحقيقة هي أنهم لا ينبغي أن يفهموا حلمك بنسبة ١٠٠ بالمائة. إذا فعلوا ذلك، فلن يكون هذا حلمك، سيكون حلمهم.. سيكونون هم من يطاردونه، وليس أنت.

أنت الشخص الذي قطعت ألف خطوة نحو الطريق الرائع. أنت الشخص الذي لديه كل التجارب. سيكون من المستحيل لشخص آخر أن يفهم حلمك دون أن يمر بنفس الرحلة. نحن نتفهم هذا عندما يتعلق الأمر بأنواع الرحلات الأخرى التي يقوم بها أحدهم في الحياة.

على سبيل المثال: قضت أختي الصغيرة "مولي" خمسة أشهر في إشبيلية بإسبانيا. عندما كانت هناك، قامت بالمشاركة في ماراثون في مدريد. وفي الصيف بعد التجربة، أمضت بضعة أسابيع في منزلنا في ناشفيل، ومن ثم روث أروع القصص، وأظهرت لنا صورًا جميلة، وقدمت هدايا تذكارية لأولادي، وحكت لنا عن الأشهر الخمسة. الأمر الذي جعلني خبيرًا فيما يشعر به المرء عند العيش في إشبيلية، إسبانيا.

لقد فهمت تمامًا كل ما حدث هناك. في الليلة الثالثة لها معنا، وقفت ووضعت يدي على كتف مولي، وقلت لها: "دعيني أوقفك هنا. لقد فهمت. أنا أفهم مائة بالمائة شعور المرء حين يعيش في إسبانيا كشخص أميركي. لم أخطُ خطوة واحدة في مدريد، لكنني أعرف كيف يكون الحال عندما تشارك في ماراثون هناك. ليس عليك أن تخبريني بأي شيء آخر. أنا أفهم."

لم أذهب إلى إسبانيا من قبل. كيف لي أن أعتقد أنني أستطيع أن أفهم تمامًا كيف كانت تلك التجربة بالنسبة لأختي؟ وكان ذلك خلال خمسة أشهر من عيشها هناك. كيف نحمل الأحلام في قلوبنا لسنوات، ربما حتى عقود، ثم نتوقع من أصدقائنا وأفراد عائلتنا فهمها تمامًا؟

من أفضل الأشياء التي يمكنك القيام بها للحصول على دعم لحلمك هو أن تدعم شخصًا آخر أولًا. فعندما تصطدم بجدارٍ من المقاومة أو اللامبالاة من

الأصدقاء وأفراد الأسرة، توقف عن السؤال: "كيف يمكنني جعلهم يحبون بحلمي؟" وبدلاً من ذلك اسأل: "كيف يمكنني أن أكون معجباً بأحلامهم؟"

أخبر الأم التي لا تفهم ما تحاول القيام به: "لقد شرحت حلمي عدة مرات، لكنني لم أسألك أبداً، ما هو حلمك يا ترى؟"

اسأل الصديق الذي يواجه صعوبة في فهم ما تحاول القيام به: "أنت تعرف ما أنا متحمس له، لكن أخبرني ما هو الشيء الذي أنت متحمس له؟"

قل للصديق الذي قد يعتقد أنك مجنون قليلاً: "أشعر أنني اصطدمت بشيء مقدر لي أن أفعله، لكن ماذا عنك؟ هل هناك شيء تشعر تجاهه بهذه الطريقة؟ هل هناك طريقة يمكنني من خلالها مساعدتك في ملاحقة ذلك؟"

قد يكون طرح هذه الأسئلة محرّجاً في البداية لأن لا أحد يسألها عادة. نحن عادة لا نهتم بقلوب الآخرين وآمالهم. لا نحاول التعمق حيث إننا لدينا العديد من العلاقات المختلفة فيبدو أحياناً من الغريب أن نسأل عن شغف شخص ما. لكن من الجيد فعل ذلك، لأن هناك لطفًا رائعًا في سؤال شخص ما عن حلمه.

إذا كنت تريد المساعدة لتحقيق حلمك، فابدأ بمساعدة شخص آخر على تحقيق حلمه. إذا كنت تريد دعمًا لأملك، فابدأ بتقديم الدعم لأمل شخصٍ آخر. إذا كنت تريد التشجيع أثناء عملك على حلمك، فابدأ بتشجيع الآخرين. غالبًا ما يكون تقديم الدعم هو أفضل طريقة للحصول عليه.

دائرة الدعم الخارجي هم رفقاء السفر، الأشخاص الذين يسرون على طرقهم الرائعة الخاصة، يمكنهم تحديك وتحفيزك والاحتفال معك.

أتناول الإفطار مع مجموعة من الرجال في ناشفيل أيام الأربعاء. جمعت المجموعة معًا عندما انتقلت إلى المدينة لأنني عرفت مدى الخطورة التي يكون عليها الطريق الرائع إذا سرت بمفردك.

ذات صباح أخبرت الرجال عن موعد تويت أب (tweetup) لدي. إذا لم تكن قد فعلت ذلك من قبل فتهانينا، لم تكن مضطرًا لاستخدام هذه الكلمة البشعة. تويت أب هو المكان الذي يتقابل فيه الأشخاص الذين تعرفهم من تويتر. أقمت أول واحدٍ لي في أوكلاهوما سيتي وأخبرت الرجال أن لدينا ستين شخصًا.

قلت بصوت منخفض جدًّا: "لكنني كنت سأكون سعيدًا بحضور عشرة!"

قال صديقي كريس توماس على الفور: "حقًّا؟ هل ستكون سعيدًا بعشرة؟"

صمت لبرهة بشكل درامي، وهو شيء أفعله دائمًا في القصص التي أعيد سردها، ثم قلت: "لا، لم أكن لأفعل ذلك. كنت أريد ١٠٠ في الواقع. أنا لست سعيدًا بحضور ستين حتى".

ضحك، وضحكت، ثم ألقينا كرة قدم في ساحة انتظار السيارات لنحطم توتر تلك اللحظة القصيرة من العلاقة المقربة. لقد كان محقًّا، كنت أكذب كي أبدو متواضعًا. كنت قد بدأت أحتفظ بالمقاييس السرية والتوقعات في طريقي إلى النمط الرائع. وعندما أظهر كريس الحقيقة عند الإفطار، رأيتهم لأول مرة. عندما تحداني، تمكنت من رؤية الطريق الصخري الذي كنت أسير فيه فتمكنت من تعديل مساري.

أنت تعلم أنك ستتمرن كثيرًا إذا كان لديك شريك في التمرين. من المحتمل أنك لن تغش في نظامك الغذائي أو تتخطى تمارين رياضة البيلاتيس إذا كان لديك شخص يقوم بها معك. ستستيقظ مبكرًا أو تتخلى عن الكربوهيدرات إذا كنت تعرف شخصًا آخر يتابع معك.

إذا فهمنا فائدة وجود شريك في التمرين، فلم لا نكرر نفس الشيء في أجزاء أخرى من حياتنا؟

لماذا لا يكون لديك شريك أحلام؟ ربما لأن عبارة "شريك حلم" سخيفة جدًا. لكن بخلاف ذلك، إنه مفهوم يمكنك من خلاله أن ترى النتائج الفورية التي تظهر في شكل الدافع.

لهذا السبب يتصل بي صديقي ستيفن بانتظام ويقول: "كن مثل جاي زي". يقوم باستخدام اختصار طورناه في العامين الماضيين. إذ إنه يحفزني أن أكون فاعلاً وشديد التركيز ومجتهدًا. بعد مشاهدة جاي بيني إمبراطورية بشكل منهجي، فهو يحفزني على فعل الشيء نفسه - باستثناء الزواج من بيونسيه والقبعات الهشة بشكل لا يصدق.

هل يبدو هذا سخيفًا؟ قليلًا، لكنه ليس أقل سخافة من أن يصيح بي أحدهم في صالة الألعاب الرياضية وهو يتوقع النتائج، "أنت تقدر على فعل ذلك! افعل ثلاثة آخرين". ربما يرتدي هذا الشخص حتى الملابس الضيقة وتفوح منه رائحة العرق في ذلك الوقت، وهو ما يعد أكثر سخافة. لكنه ينجح، أليس كذلك؟ إذ إن الدافع من الرفاق المسافرين - سواء في صالة الألعاب الرياضية أو في الطريق الرائع - هو شيء ذو قوة كبيرة.

اخترعت أنا وصديقي بروستر طاولة. أعرف فيما ستفكر الآن:

"بالطبع. لقد رأيت صورتك على ظهر هذا الكتاب، قد تشير يد الكاتب الخالية من الخدوش التي تمتلكها أنك تتعامل مع أيكيا ikea، لكن صورتك تقول إنك قوي البنية وتعرف طريقك بوضوح".

بينما أقدر أنك لاحظت كل هذه الأشياء، فإنها ليست طاولة من هذا النوع. إنها غير مصنوعة من الخشب وليس لها أرجل ويمكنها حمل شيء واحد فقط، لكنني أتعهد أنها طاولة يحتاجها الجميع.

ما هي؟

صنعتها أنا و بروستر بعد تناؤل الإفطار لبضعة أسابيع. كنا نحاول أن نصبح أصدقاء أفضل ونشجع بعضنا البعض، لكننا أدركنا أننا نصبح غير صادقين إلى حدٍّ ما. كل أسبوع كنا نقوم بتغيير الأشياء التي نفخر بها أو متحمسين تجاهها لأننا لم نكن نريد أن نبدو مغرورين. أحطنا أسابيعنا بقليل من التواضع الزائف وشاركناها مع بعضنا البعض.

لكن في النهاية أدركنا أن هذا شيء غبي حقًا. فإن الشعور بالإثارة تجاه شيء ما ليست مثل الغطرسة، الحديث عن مشروع نفذته بشكل جيد حقًا لا يعني أنك مغرور، الاحتفال بإنجاز بعض الأهداف لا يجعلك أحمق. قررنا أنه في كل مكان آخر في الحياة قد نحتاج إلى الهدوء، قد نحتاج إلى التقليل من أهمية الأشياء أو الوقوف خلف الكواليس، لكننا على طاولة التباهي سوف نهتف بصوتٍ مرتفع كما نريد من أجل أحلامنا ومن أجل بعضنا البعض. رفضنا أن نصدّق أن الخيار الوحيد كقائد شاب هو أن تكون أحمق مغرورًا أو لا تناقش أبدًا بصراحة شيئًا تفتخر به. بل قررنا إنشاء خيار ثالث؛ حل وسط نطلق عليه طاولة التباهي.

من ثم نحتفل ببعضنا البعض على طاولة الإفطار ونشارك انتصاراتنا دون الخوف من أن يقول شخص ما: "هذا تفاخر".

أن تكون ضعيفًا بشأن إخفاقاتك ليس سوى نصف القصة؛ يجب أن تكون ضعيفًا بما يكفي لمشاركة نجاحاتك أيضًا. ولهذا أحببت تلقي رسالة نصية من بروستر ذات يوم. قال: "هل يمكنني الاقتراب من طاولة التباهي؟" قلت: "بالطبع!" ومن ثم علينا تشجيعه على جائزة فاز بها مؤخرًا. أصبحت طاولة التباهي افتراضية!

إذا كنت في ميدان الحصاد، فكن أميئًا. لا تفكر أن الحماس حول المحصول الذي تراه في هذه الأرض هو نفس الشيء بالضبط أن تبدو متكبرًا أو مغرورًا. لكنه ليس كذلك. ستحتاج إلى طاولة التباهي الخاصة بك.

ذات يوم أجريت محادثتين مع صديقين مختلفين تمامًا. كان أحدهم يبلغ ٢٦ من العمر وكان صاحب عمل من كاليفورنيا. والآخر كان في عمر ٥٨ ومؤلف من تينيسي. لم يكن لديهم الكثير من القواسم المشتركة. لكن كليهما كانا يواجهان نفس المشكلة، وهي مشكلة ستواجهها في ميدان الحصاد.

عندما تتفتح المحاصيل في حياتك، سوف يأتي الناس إليك ويقولون: "المزيد!" سيخبرونك أنه يمكنك حصاد المزيد أو زرع المزيد أو الاستفادة أكثر إذا كنت قادرًا فقط على زيادة الإنتاج. إذا قمت بتوسيع النطاق، فسوف تتضاعف الأشياء الرائعة لديك بنسبة ثلاث أو أربع مرات. وقد يكونون على حق - ربما يمكنك الحصاد أكثر إذا كنت ستفعل هذه الأشياء الإضافية القليلة، ولكن عندما يخبرك أحدهم: "المزيد" أريدك أن تسألهم: "لماذا؟"

لم يفعل صديقي الشاب في كاليفورنيا ذلك في البداية. كانت شركته تنمو بقوة. لقد كسب ٥٠٠٠٠٠٠ دولار في أسبوع واحد. لا أعرف راتبك في عمر ٢٦، لكنني متأكد أنني لم أحصل على راتب بقيمة ٢ مليون دولار شهريًا. في خضم هذا النمو، كان الناس يقولون له: "المزيد!" وأن حصاده لم يكن شيئًا مقارنة بما يمكن أن يكون عليه. إذا حاول فقط بقوة أكبر قليلًا وأكثر شدة وتوسع هنا وهناك يمكن أن تنمو الأشياء أكثر، سيكون لديه المزيد.

اتبع النصيحة لفترة وكان "المزيد" الوحيد الذي انتهى به الأمر أنه حصل على المزيد من التعب. انتهى به الأمر بأخذ إجازة عشرة أيام من الشركة في منتصف ضغط العمل لأنه أدرك أنه ليس لديه أي سنترال بارك.

في هذه الأثناء، على الجانب الآخر من البلاد، أصدر صديقي في تينيسي كتابًا جديدًا للتو. حيث كان مشهّدًا ممتعًا من الحصاد. تعرف عليه رجل أعمال شاب وطلب تناول الغداء معه. وخلال الوجبة، وضع خطة شاملة لتطوير كتاب ومنصة صديقي. كان لدى صديقي بداية جيدة، ولكن يمكن أن يكون لديه أكثر من ذلك بكثير. إذا فعلَ فقط الأشياء الصحيحة على تويتر ووسائل التواصل الاجتماعي وربما السفر أكثر، سيكون قادرًا على تحقيق الشهرة لكتابه حقًا. سيحصل على المزيد.

بدلًا من الموافقة على الاقتراح، قال صديقي: كل ما أريد أن أقوله في لحظات من هذا القبيل: "لماذا؟"

"لماذا عليّ أن أفعل ذلك؟ أنا أحب كتابي. أنا فخور بالكتاب، وقد حصلت على عشرين عامًا لبيعه وتنميته. إذا اتبعت اقتراحك، فسيكون من الصعب حقًا أن أحافظ على عملي اليومي الذي أحبه، أو أن أكون زوجًا أو أبًا صالحًا. لماذا أحتاج إلى المزيد في هذه الثانية؟"

أصيب صاحب المشروع بالذهول. فلا أحد يقول: لماذا أرغب في "المزيد!" وإنما يطاردون الفرصة فحسب ويشعرون بالتوتر بسبب ذلك. وغالبًا ما ينتهي بهم الأمر بمجموعة كبيرة من الأشياء التي لم يريدونها أبدًا في المقام الأول - قد تكون فكرة رائعة لشخص آخر، ولكن ليست أفكارك الخاصة. سيقول لك الناس: "المزيد!" في ميدان الحصاد. وعندما يفعلون ذلك، اسألهم: "لماذا؟" وإذا لم يكن لديهم إجابة تناسب نسختك الرائعة، فلا تغير شيئًا.

في النهاية، سيأتي أربعة عشر شخصًا إلى الجلسة الفرعية قبل المؤتمر، هذا ما حدث لي قبل أربع وعشرين ساعة في باسادينا، كاليفورنيا. كان من المقرر أن ألقى كلمة رئيسية أمام نحو ٤٥٠ شخصًا في مؤتمر في ليلة الثلاثاء. لكن أولًا، كنت سأقوم بجلسة فرعية في فترة ما بعد الظهر.

لا أعرف عدد الأشخاص الذين افترضت أنهم سيحضرون جلستي الفرعية، لكن اعتقدت أنه سيكون أكثر من أربعة عشر. وبعد إعطاء الناس بضع دقائق إضافية للحضور، بدأت الجلسة وقد كانت سيئة للغاية. إذ إن الأشخاص لم يجلسوا على مقربة من بعضهم البعض في مثل هذه المواقف. بينما كانت الغرفة ضيقة، وتتسع لما يقرب من ٣٠٠ شخص، وكان هناك أربعة عشر شخصًا فقط. والناس لا يضحكون عندما يتفرقون ويجلسون بمفردهم هكذا.

في مثل هذه المواقف من المفترض أن تطلب من الناس التحرك والجلوس بجانب بعضهم، لكنني شعرت بالدهشة بسبب قلة الحضور فأصبحت بالارتباك.. وكان جزءًا من السبب في ذلك أنني سمعت صوت الضحكات عبر الجدار من الجلسة الفرعية المجاورة لي. حيث كان هناك المئات من الحضور في الجلسة الأخرى، والأشياء الرائعة التي كانوا يختبرونها جميعًا صارت جلية في

غرفتي الصغيرة الحزينة. وكلما حاولت أن أوضح نقطة ما، ينفجر صوت جديد من الضحكات والتصفيق فأتوقف لمدة ثانية إلى أن ينتهي.

من ثم تحوّل ما كان من المفترض أن يكون خطابًا مدته خمس وسبعون دقيقة إلى خطاب لمدة خمس وأربعين دقيقة. وعندما هممت إلى أن أحزم أمتعتي بالمغادرة، جاء ثلاثة أشخاص متأخرين وفوجئوا أن الأمر انتهى بالفعل. فقررت أن أبقى وأعيده عليهم.

كان يومًا صعبًا بشكل عام، وأصبح أكثر صعوبة لأنه كان بعد ثلاثة أشهر من الانتصارات المتتالية بالنسبة لي. فقد كانت المؤتمرات الخمسة الأخيرة لي تتكون من حشود من 5000 إلى 10000 شخص. وكنت قد بدأت في التركيز على إنجازاتي. انظر إليّ! المتحدث الكبير!

فجأة، تم سحب البساط من أسفلي.. لم يكن الأمر ليصبح بهذا السوء لو كان بإمكانني التراجع عن الحضور، لو كان بإمكانني العودة على متن رحلة جوية تابعة لشركة ساوز ويست إلى الوطن. لكنني لم أستطع فعل ذلك.

وبعد ثلاث ساعات من جلستي الفرعية، كان عليّ أن ألقى كلمتي الرئيسية. كان عليّ أن أعود إلى خشبة المسرح في القاعة الرئيسية وأتحدث مع الحضور بأكمله. عندما عدت إلى الفندق لتغيير الملابس، فكرت في الوقود الرديء الذي تصنعه الإنجازات. لا يعني ذلك أنها ليست ممتعة. لا يعني ذلك أننا لن نحتفل بها أو نشاركها على طاولة التباهي. لا يعني أنك لا يجب أن تستهدفهم، ولكن فقط ألا تكون الدافع الرئيسي لك. لا يمكن أن تكون سبب قيامك بما تفعله. لا يمكن أن تكون الغاز الذي يمدك بالطاقة في طريقك إلى المستوى الرائع. لأنه ذات يوم، في منتصف موسم الحصاد، سوف تنهار بعض المواقف.

سوف تتوقع أن يحضر ١٠٠ شخص في هذا الحدث الخاص بك، بينما يحضر أربعة عشر شخصًا. ستتوقع أن بعض مقاطع الفيديو التي فعلتها ستنتشر بسرعة، ولن تنتشر. سوف تتوقع بيع ١٠٠٠ نسخة من كتابك، ولن تفعل ذلك، ولن يكون لديك الوقت للعثور على إنجاز جديد ليشحن طاقتك من جديد.

سيتعين عليك اتخاذ خطوة أخرى، وبدء وظيفة أخرى والعودة إلى خشبة المسرح، وتظاهر أنك لا تتحدث مع ٤٣٦ شخصًا اختاروا عدم الذهاب إلى جلستك الفرعية قبل ثلاث ساعات. لأنّ خمن ماذا؟ حان الوقت للبدء في أن تكون رائدًا.

سواء كان لديك شخصان أو ٢٠٠٠ شخص في افتتاح متجر، فقد حان الوقت لأن تكون رائدًا في اليوم التالي. واليوم الذي يليه. عليك أن تحب أن تكون رائدًا. الكتابة، البيع، الغناء، إدارة الأعمال التجارية - مهما كان الشيء، هذا هو ما يجب أن يمدك بالوقود عبر ميدان الحصاد.

حتى لو حصدت ألف إنجاز خلال فترة وجودك في هذه الأرض، عاملهم كمكافآت على ما تفعله، وليس أسبابًا لما تفعله.

الخوف من الفشل، على الرغم من مناقشته وفهمه على نطاق واسع، هو أمر مبالغ فيه. على عكس الخوف من النجاح والذي يعد الخوف الأكثر رعبًا أو أو الأكثر إثارة للدهشة أيضًا عندما يسيطر عليك في ميدان الحصاد.

وقد تبدو عبارة "الخوف من النجاح" عبارة سخيفة بعض الشيء حيث إن هذه الجملة ليس لها أي معنى. أليس هذا ما كنا نسعى إليه طوال هذه الأسابيع أو الأشهر أو السنوات؟ ألم يكن هذا هو الهدف دائمًا؟ والآن بعد أن بدأ يحدث أخيرًا في ميدان الحصاد، فكيف يمكن أن نخاف منه؟

في عام ١٩١٥، حاول سيغموند فرويد الإجابة على هذه الأسئلة في مقال بعنوان: "أولئك الذين حطمهم النجاح". حيث وضع فيه نظرية حول ميل بعض الناس "المفاجئ والمذهل" للانهيار" على وجه التحديد عندما تبدأ رغبة طال انتظارها أن تتحقق.. كما لو كانوا غير قادرين على تحمُّل السعادة".

يا له من فخ رهيب، حيث تظل يائسًا لتحقيق شيء ما سرعان ما تدمره عند حدوثه. وتكمل إيلسا سكلاروف هذا النمط من التفكير وهي معالجة في فيلادلفيا، تعالج المديرين التنفيذيين الذين يخشون النجاح، فتقول: "عندما تكون على شفا النجاح تحدث لك أزمة، فيهرب الأشخاص الذين يخشون النجاح من التغيير، خاصة من الاضطرار إلى تغيير صورتهم الذاتية السرية كشخص فاشل أو غير مستحق".

تبيّن أن ذواتنا السرية، تلك التي قرر كلُّ منا أننا بحاجة أن نكون عليها في بداية هذا الكتاب، غير مستحقة وغير ناجحة.

هذا ما أشعر به في بعض الأيام. إذ يتعلق الأمر بالماضي. فقد كنت فوضويًا لمدة ثلاثين عامًا. وأنا أعرف كيف أكون فوضويًا كما أنه لا يتوقع أحد أي شيء من الشخص الفوضوي. حيث كل ما عليك فعله هو الفوضى. وهنا يصبح الفشل أكثر من مجرد حدث؛ يصبح هويتك. ويصبح الطريق التقليدي عنوانك. عندما صدر كتابي الأول وبدأ الناس يطلبون مني التحدث في أماكن مختلفة، كان ذلك مرعبًا بعض الشيء. وبدا دور البطل أثقل من دور الشرير أو دور الضحية بالنسبة لي. أعرف كيف ألعب هذه الأدوار. أعرف كيف أفشل وأشعر بالأسف على نفسي. واعلم أن الخوف والشك سيحاولان تشجيعك على تصديق أنك لا زلت الضحية أو الشرير، لأنهم مرعوبون من أنك ستصل إلى ميدان التوجيه وتساعد الآخرين على الطرق الخاصة بهم، لأنك إذا كنت تعتقد

أنك الشرير أو الضحية فلن تستطيع مساعدة الآخرين. لأن الضحايا لا يرشدون أحدًا، أما عن الأوغاد؟ فهم ينشرون الألم وليس الأمل.

كان النجاح جديدًا وغير معروف وغير مناسب لي. حيث وجدت نفسي أرغب كثيرًا في العودة إلى الشكل التقليدي كما قضيت كل تلك السنوات السابقة. كان أشبه بالمنزل أكثر من كونه رائعًا. إذا قضيت وقتًا طويلًا في أي مكان، فإنه يصبح ما تعودت عليه.

بالنسبة للبعض منكم، لن يكون لهذا أي معنى. وأنا سعيد لذلك. ربما حينها ستعرف من أنت حقًا، وأن الفشل ليس بهوية تقبلها على نفسك أبدًا، لكن بالنسبة للآخرين ستشعر بالحنين إلى الأرض المعتادة قليلًا في ميدان الحصاد.

إننا نخشى النجاح في بعض الأحيان لأنه إذا أصبحت إحدى نواحي حياتنا رائعة، سوف تجبرنا على التعامل مع المنطقة التي نخاف منها حقًا، لذا نقوم بالبحث عن أي إلهاء كي لا نقرب من المشكلة التي لا نريد التعامل معها. حيث إننا إذا دمرنا نجاحنا، فسوف يكون لدينا شيء نركز عليه يمنعنا من رؤية ما يؤذينا، يمنعنا من البدء مرة أخرى في شيء آخر.

هناك مثال عظيم على هذه المشكلة في فيلم Buck. وهو فيلم وثائقي عن باك برانامان، الرجل الذي أخذت عن حياته قصة هامس الخيل Horse Whisperer. حيث إنه عندما كان طفلًا كان باك وشقيقه من نجوم مسابقات رعاية البقر، وكان لديهم أب صعب المراس. بينما احتفل باك وشقيقه في جميع أنحاء البلاد بمهارتهما في شد الحبال، وقد بدا أنهما يمتلكان حياة مثالية، ولكن بعيدًا عن الكاميرا، كان والدهما يضربهما بلا رحمة. وفي نهاية الأمر رأى أحد المدربين في المدرسة الكدمات الموجودة على جسد باك وأخيه ووعدهما بأنه سيمنع حدوث ذلك لهما مجددًا. وبعد سنوات اشتهر باك

في وسط الخيول بطريقته المذهلة لتدريب الحصان دون اللجوء إلى العنف أبدًا.

إنه فيلم وثائقي مذهل مليء بمعانٍ عظيمة، لكن اللحظة الأكثر إثارة للاهتمام حينما تجلب امرأة حصانًا شديد الخطورة إلى باك كي يدرسه. وقد كان الحصان خارجًا عن السيطرة، يركل بعنف، ثم في نهاية المطاف عض زميل باك في رأسه مما تسبب بجرح عميق.

من ثم تحدث باك مع المالكة وسألها عن الحصان. قالت إنه واحد من بين ثمانية عشر حصانًا يعيشون في مزرعتها، وبالرغم من شعور باك بالشك أن المرأة لديها أكثر من حصان واحد في حيازتها، لكنه دخل إلى صلب الموضوع:

"أنتِ مجنونة لجعل هذا العدد الكبير من الأحصنة معًا، أوكد لك يا سيدتي، أن معظم الناس لا يحتاجون إلى الأحصنة، ولا يحتاجون إلى ثمانية عشر منها. لا أعرف ما الذي تحاولين إثباته. ربما لديك الكثير من الأشياء التي تحدث في حياتك، ربما أكثر بكثير من قصة هذا الحصان.

يجب أن تكوني عضوة في فريق SEAL أو أي شخص يحب أن يُقَدِّم على مخاطرة مثلما أقدمتِ عليها. لماذا لا تتعلمين كيف تستمتعين بحياتك؟ الحياة قصيرة جدًّا. يخبرني هذا الحصان قليلًا عنك. إنه مجرد موقف تضخم من الحقيقة. ربما هناك بعض الأشياء الأخرى التي يمكنك معرفتها عن نفسك".

انهارت المرأة وحينها يشعر المشاهد أن الأمر لم يكن متعلقًا بالحصان. بل كان ناتجًا عن أذى آخر. حيث كان هنالك جزء من حياتها غير مستقر لدرجة أن الطريقة الوحيدة لتجاهله هو جعل جزء آخر من الحياة أكثر جنونًا. لأنها إذا

باعث تلك الأحصنة، وقامت بإنشاء مزرعة ناجحة، وانتهت من هذه الفوضى في منزلها بدلاً من ذلك، كانت ستضطر إلى الاعتراف بوجود مشكلة ما.

لاحقًا في الفيلم، تبكي المرأة في المقابلة وتقول: "إنه على حق. أعني، إنه محق. أنا... أريد أن أقول؟ إنه على حق. الأمر ليس متعلقًا بالحصان فقط. بل إنه على حق فيما يتعلق بحياتي. كانت فوضى الخيول المكان المثالي للاختباء من جزء آخر من حياتها. النجاح مع الأحصنة - وهو أمر مستحيل في الأساس - كشف مخبئها.

هذا هو نفس السبب الذي أدى إلى أن انتابنتي نوبة غضب، فقد كان كتابي Quitter على وشك أن يصدر. وأقيمت مؤتمرات للتحدث عنه حتى تضاعفت الفرص، وشعرت أنني أسير في موسم من الحصاد. حاولت الضغط على الفرامل وإفساد كل المخططات لا إراديًا. فبدأت أفزع بشأن ما إذا كان الغلاف يجب أن يحتوي أم لا يحتوي على علامة واصله بين كلمتي الأكثر مبيعًا best-selling. التقطت صورًا للكتب في المطارات وأرسلتها إلى أعضاء فريقتي. راسلت الأشخاص لشرح مخاوفي وبدأت في خوض نقاش طويل حول العلامة الواصلة. لم أكن أرغب في إصدار الكتاب. كنت خائفًا من النجاح وعقدت العزم على إبطاء الأمور. وبدلاً من التعامل مع مخاوفي أن إصدار الكتاب كان قريبًا - وأنا أعتقد سرًا أنه مقدر لي الفشل - تشبثت بكل ما لدي من قوة بالعلامة الواصلة.

لكن لحسن الحظ، لم يستجب أحدٌ لي، رفضوا أن يصدقوا احتجاجاتي أن العلامة الواصلة ستؤثر بشكل كبير في عدد الكتب التي نبيعها. وتم إصدار الكتاب وكان عليّ أن أواجه بعض الأشياء التي كنت أهرب منها لسنوات.

كان من الأسهل عليّ أن أختبئ عندما كنت أعمل في وظيفة لا أحبها ولا أطارد الأشياء الرائعة الخاصة بي. استطعت أن أقول أشياء مثل: "يومًا ما سأكتب كتابًا. يومًا ما سأحدث. يومًا ما سأسعى وراء كل هذه الأحلام". وإلى أن يأتي ذلك اليوم، يمكن أن أتجاهل كل الأشياء الأخرى في حياتي. كان لدي هدف لإلهاء نفسي. ولكن بمجرد أن كتبت كتابًا وأجريت عددًا قليلًا من الحفلات الناطقة وشهدت القليل من ذلك النجاح، شعرت فجأة بأن هناك فجوة في حياتي.

في ميدان الحصاد، ستجد أن هناك متسعًا ودعوة لمواصلة استكشاف من أنت ومن هو الشخص الذي من المفترض أن تكون عليه. يمكن أن يكون ذلك مخيفًا، لكن لا تهرب منه. لا تخف من الحصاد ولا تحاربه. اعتمد عليه واعلم أن مغامرتك الرائعة، بمختلف الطرق، إنما هي مجرد بداية، لأن كل حصاد ينطلق في بداية جديدة.

∞ ∞ ∞ ∞ ∞



(٨)

التوجيه

أخبرني أحد الأصدقاء ذات مرة أن كل قصة رائعة تحتوي على الأجزاء الأربعة نفسها:

البراءة

فقدان البراءة

التعامل مع الخسارة

القرار

ثم بدأ يشرح لي كيف أن كل فيلم ناجح يتبع ذلك النمط. لنتخذ فيلم حكاية لعبة ٣ (Toy Story 3) كمثال. ففي المشهد الأول، يلعب الطفل بالألعاب- وهذا هو تعريف البراءة. ثم يذهب مالکها، آندي، إلى الجامعة فيجدون أنفسهم في كيس قمامة – وهنا فُقدت البراءة. ثم يصلون إلى دار رعاية نهارية، وفيها شرير يجب عليهم التعامل معه – وهنا التعامل مع الخسارة. وينتهي الفيلم بأن الألعاب تعيش مع طفل صغير جديد يلعب بها كما فعل آندي سابقًا- وقد وصلنا هنا إلى القرار.

أعتقد أن هذا النمط يعمل بشكل مثالي في الأفلام والمسلسلات الهزلية لأنه في نهاية المطاف يأتي تتر النهاية وتضيء الأنوار ويعود الجمهور إلى المنزل وتنتهي القصة. أما قصتنا في الواقع فلا تسير على هذا النحو إلا إذا كانوا يقرأون هذا الكتاب بصوتٍ عالٍ بجوار قبرك! قصتك بها العديد من المشاهد

المتبقية، لكن إذا كنت تعتقد أن الخوف قد انتهى من محاولة إغوائك بهدوء للعودة إلى الشكل التقليدي، ولم تكن حذرًا، سوف تتعثر بشدة في ميدان التوجيه. سوف تصدق الكذبة أن رحلة واحدة على الطريق الرائع كانت كافية. قد تعتقد حتى أن حصادًا واحدًا كان كل ما تستطيع القيام به. لكنك حتمًا ستكون مخطئًا.

كما ذكرت من قبل، في نوفمبر ٢٠٠٩، قد ساعد قراءة مدونتي في جمع ٦٠ ألف دولار لبناء روضتي أطفال في فيتنام. وكان الجزء المفضل لي في تلك القصة هو مدى سرعة جمعهم لأول ٣٠ ألف دولار. إذا كنت تتذكر، لم يكن عام ٢٠٠٩ هو العام الأعظم بالنسبة لاقتصادنا. كانت المنازل تباع مقابل النيكل، كانت صناعة الرهن العقاري تنهار، والبطالة تتزايد. وفي هذه الأحداث، تجربنا على محاولة جمع مبلغ مبدئي قدره ٣٠٠٠٠٠ دولار لقربة لم يسمع بها أحد، في بلد لن يمتلك معظمنا مطلقًا فرصة لزيارتها.

اعتقدنا أن المشروع سيستغرق أسابيع حتى يكتمل. هل تعرف كم من الوقت استغرق الأمر؟ ثماني عشرة ساعة! تم جمع مبلغ ٣٠٠٠٠٠ دولار بالكامل في أقل من يوم واحد. إذا لم تكن قد قرأت مدونتي يوم الاثنين، فقد فاتك الأمر. (لهذا السبب قررنا جمع ٣٠ ألف دولار أخرى وبناء روضة أطفال ثانية).

لقد كانت لحظة ممتعة حيث صنعت عنوانًا رئيسيًا رائعًا في جريدة أتلانتا جورنال Atlanta Journal: "قام مدوّنٌ بجمع ٣٠٠٠٠٠ دولار أمريكي في ١٨ ساعة". لكن بعد ثلاث سنوات، قمت بتحويل هذا العنوان إلى رثاء على شاهد قبر في ميدان التوجيه.

لم أكن أنوي أن أعلق في ميدان التوجيه، لكن لم يحذرني أحد أن نمط القصة الذي شاركه معي صديقي يكون غير مكتمل في الحياة الواقعية. لم يقل لي

أحد إنه بعد "الحل" تأتي مرحلة "بدء قصة جديدة".

لذا بدلاً من البدء من جديد، أصبحت مرتاحًا حقًا في ميدان التوجيه. أخبرت قصة جمع التبرعات عشرات المرات لعشرات الجماهير. عرفت فقط الأجزاء التي يجب محوها بشكلٍ كبيرٍ. كان لدي كمية مناسبة من النكات التي أذكرها طوال الوقت حتى لا يصبح الأمر ثقيلًا جدًّا. وبعد ذلك أسأل الحشد: "هل تعرف كم من الوقت استغرقنا لجمع الأموال؟" ثم أتوقف بشكل مثالي لأدع التوتر يتزايد قبل أن أصرخ: "ثمانية عشرة ساعة!" (ذات مرة واحدة فقط أجاب شخصٌ ما بين الحشد على سؤالي بالتخمين: "ثلاث ساعات!" قبل أن أتمكن من الكشف عن الرقم الحقيقي. مما جعل قولي: "ثمانية عشرة ساعة" بمثابة خيبة أمل بعد تخمينه المتفائل غير المعقول لثلاث ساعات).

لقد كانت قصة رائعة، ومع مرور كل أسبوع وكل شهر وكل سنة أصبحت راسخة بقوة في الشخص الذي اعتقدت أنني كنت عليه. لم ألحظ حتى أن ذلك كان يحدث إلى أن حان وقت سرد قصة جديدة. أردت أنا وزوجتي القيام بمشروع آخر. لقد فعلنا أشياء صغيرة على مر السنين ولكننا لم نبدأ في مشروع كبير آخر. ذات ليلة قلت لزوجتي إنني مستعد. مستعد للبدء من جديد. مستعد لجمع ٢٥٠٠٠ دولار! وعندما أخبرتها بذلك، ساد الهدوء قليلاً في غرفة المعيشة. أعتقد أنها كانت تقوم بالتفكير في الأمور الحسابية في رأسها.

"حسنًا، تكلفة المشروع الأول ٦٠ ألف دولار. أما عن المشروع التالي، فسننوسع حقًا ونجمع ٢٥٠٠٠ دولار! بعد ثوانٍ قليلة، تحدثت بأسلوبها المقتضب الذي جعل الكثير من القراء يقولون: "متى تكتب زوجتك كتابًا حقًا؟" قالت لي: "أتحداك أنك ستفقد بعض الاحترام".

كما يقول بريان آدمز: "يجرح الحب مثل السكين حقًا"! لقد كشفتني. لم أقرر جمع ٢٥٠٠٠ دولار أمريكي لأن هذا هو ما شعرت أنه مطلوب مني القيام به أو أن هذا هو الرقم الذي تحتاجه المنظمة الخيرية. اخترت ٢٥٠٠٠ دولار لأنني كنت أخشى أن أفشل في الوصول إلى نفس القدر من الأموال مثل المرة السابقة وتقتل هذه الخطوة العناوين الرئيسية التي تحولت إلى الأسطورة، وفي النهاية تتحول إلى رثاء. اخترت ٢٥٠٠٠ دولار لأنني اعتقدت أننا سنتجاوز ذلك بسهولة وسأحصل على عنوان جديد: "جمع المدون ٢٥٠٠٠ دولار في ٤ ساعات!" مبارك لي!

هل يمكن أن تتوقف هنا لثانية ونلاحظ مدى سخافتي؟ أقمت هذا المشروع الجديد لبناء مستشفى في فيتنام اعتمادًا على قدرته على حماية غروري. لا أعرف ما الشيء السيئ الذي فعلته أنت اليوم، لكنه بالتأكيد ليس بهذا السوء. على أقل تقدير سوف يكون لديك شعور أفضل مني تجاه حياتك أثناء قراءة هذا الكتاب.

بعدما أدركت ما كنت أشعر في القيام به فيما يتعلق بمشروع ٢٥٠٠٠ دولار، قررت أنا وزوجتي تنظيم صفوفنا واكتشاف طرق جديدة يمكننا من خلالها الشراكة مع المنظمات للقيام بمشاريع أكبر في المستقبل.

لكن كيف علقت في ميدان التوجيه؟ كيف أخذت ثمانية عشر أشهر لتعلم، وتحرير، وإتقان، وحصاد فكرة مثل إنشاء مجتمع على الإنترنت يستطيع جمع الأموال، فقط لأعود إلى الطريق التقليدي عندما كان كل شيء قد قيل و فُعل؟

إنه الخوف والشك.

على الرغم من أننا لکننا هذين العدوين في وجوههما آلاف المرات طوال رحلتنا، فهما يرفضان منحنا تصريح مرور مجاني في أي أرض، خاصةً الأخيرة. لكنهما على الأقل ثابتان. على الأقل نحن نعرف ما سيخبرانا به في ميدان التوجيه. لن نتفاجأ عندما يحاولان أن يجادلا على كلا الوجهين المتناقضين.

يعمل صديقي جون كريست ممثلًا كوميدياً. وقد قام بجولة دولية، وتعرف على بعض من الأسماء الشهيرة، وأصبح لديه الكثير من الخبرة اللازمة لحياة مهنية طويلة، لكنه ما زال يخفق. ما زال يمر بليالٍ تكون فيها الضحكات قليلة والمضايقات أكثر. حتى ذات ليلة في منتصف عرضه، قال للجمهور: "أنا مهتم بالبيئة؛ هذا هو السبب في أن المنشار الآلي الذي أستخدمه لقطع الكثير من الأشجار يعمل بالطاقة الشمسية". فقامت امرأة بين الحشد بوقف العرض بأكمله من خلال الانطلاق في حديث صاخب حول استحالة وجود منشار آلي يعمل بالطاقة الشمسية. إذ تبين أنها من عائلة من الخطابين.

عندما تشاهد جون يفقد الجمهور في مقطع الفيديو في تلك الليلة، سيبدو أن وجهه يتساءل: "حقاً؟ من بين كل السيناريوهات المستحيلة التي تحدّثت عنها الليلة في شكل نكات، هل سيكون المنشار الآلي الذي يعمل بالطاقة الشمسية هو ما سيدمر هذه اللحظة؟"

كيف تستعد لاحتمالية وجود ابنة خطاب ذات شخصية عدوانية بين الجمهور؟ لا تستطيع؛ لذا في بعض الليالي، كان يخفق جون. فهذا جزء من الكوميديا، وعندما تحدثنا عنها ذات يوم على الهاتف، أدركت أنها جزء من التوجيه أيضاً.

أخبرني جون أن أفضل جزءٍ في الكوميديا هو أنه لم يكن مضطراً إلى تحمُّل الإخفاقات لفترة طويلة. سألته ما الذي كان يقصده. فشرح لي:

سيؤذيني الفشل كثيرًا إذا كنت أؤدي مرة واحدة فقط في الشهر أو مرة واحدة كل شهرين. ستكون هناك فترة من ثلاثين إلى ستين يومًا لأسير فيها حاملًا هذا الفشل. سوف أجلس معه طوال تلك الأسابيع وسيكون الأمر ثقيلًا حقًا، لكن مع الكوميديا، إذا فشلت في عرض ٧:٠٠ مساءً، فسيتعين عليّ تحمله لمدة ساعة واحدة فقط حتى عرض ٨:٠٠ مساءً، فلن يمتلك وقتًا للتأثير فيّ إذا بدأت سريعًا مرة أخرى.

تعلم جون أنه إذا كان بإمكانه تقصير دورة البداية، فلن يكون للفشل وقت لإثبات نفسه. وفي نهاية اليوم، لن يكون ما حدث في الساعة ٧:٠٠ مساءً له ثمن كبير عندما يقدم عرضه بنجاح في الساعة ٨:٠٠ مساءً و٩:٠٠ مساءً. ومن ثم يبدأ سريعًا حتى يبدو الفشل الواحد ضئيلًا في ضوء جميع فرص النجاح الجديدة.

ينطبق هذا المبدأ نفسه على النجاح؛ فإذا لم تبدأ من جديد، وإذا لم تشارك ما تعلمته مع المسافرين الآخرين بهدف العودة إلى ميدان التعلم ببداية جديدة، ستبدأ نجاحات أمس في تقييد يومك وغدك. وبدلًا من الاحتفاء بها، وهو ما يجب أن تفعله فحسب، ستبدأ في حمايتها لتعظيم الأسطورة. وتصبح خائفًا للبدء من جديد خوفًا من فقدان هويتك الناجحة.

ولهذا السبب، فإنك تصبح عالقًا في ميدان التوجيه، حيث لم تبدأ مرة أخرى بالسرعة الكافية لأنك كنت تخشى أن تفقد هوية نجاحك. وهذا هو ذكاء الخوف والشك. إذا لم تخرج في أول نزهة لك على الطريق الرائع بالنتائج التي توقعتها، سيقولون لك: "انظر، أخبرناك أن هذا الأمر برمته كان مضيعة للوقت. لقد فشلت! الشكل التقليدي هو المكان الذي تنتمي إليه".

على صعيد آخر، إذا اختبرت بعض النجاح ووصلت إلى ميدان التوجيه سيهمس الخوف والشك إليك: "لا ترحل. ماذا لو كانت هذه مجرد ضربة حظ؟ ماذا لو لم تكن مغامرتك الجديدة التالية ناجحة مثل هذه؟ ماذا لو لم تتمكن من الحفاظ على هذا الزخم؟ لا تحاول مرة أخرى".

هذا ما حدث لصديقة أخرى لي. حيث وقّعت عقد كتابين من أجل النشر. ووصلت إلى ميدان التوجيه وقد ساعدتني ببعض النصائح عندما كنت أبدأ، لكنها لم تستطع التغلب على نفسها. حيث صدر كتابها الأول عام ١٩٩٥. ثم أخبرتني بفكرة رائعة للكتاب الثاني في عام ٢٠٠١. ومضى الآن أكثر من عقد من الزمان، دون أن يظهر كتاب ثانٍ في المشهد.

لا تكمن المأساة الحقيقية لـ "عجائب النجاح الواحد" في إطلاق شخص ما لأغنية واحدة كبيرة ثم بعد ذلك لا يخرج بأغنية أخرى مشهورة. لأنه ما زال يصنع الموسيقى في هذا السيناريو؛ قد لا يبيع الكثير من النسخ. لكنه ما زال يمارس الشيء الرائع الخاص به، ما زال يشارك موهبته.

وإنما تكمن المأساة الحقيقية للعجائب ذات النجاح الواحد عندما ينجح شخص ما مرة واحدة ثم بعد ذلك لا يحاول مرة أخرى.

بغضّ النظر عن ظروفك، إذا كنت تريد أن تكون أكثر روعة، فعليك أن تبدأ من جديد. ويحدث ذلك في ميدان التوجيه عندما تبدأ في مساعدة الآخرين في المسارات التي يسرون فيها. ويستمر عندما تعود إلى ميدان التعلم بشيء جديد خاص بك لتبدأ فيه. على الرغم من أنها قد تبدو هائلة في البداية، إلا أن الفجوة بين ميدان التوجيه وميدان التعلم صغيرة بشكل مدهش.

كان هذا هو البريد الإلكتروني الذي أوصلني إلى مكتب ديف رامزي قبل سبع وعشرين ساعة من بدء جولة كتابه الجديد. حيث لم يكن قد كتب كتابًا جديدًا منذ سبع سنوات. وكان سيزور أكثر من عشرين مدينة في ثلاثين يومًا. وسيسافر في جميع أنحاء البلاد ويتحدث إلى عشرات الآلاف من الناس. وقد كانت شركتنا بأكملها تحت الضغط، مستعدة لهذا الحدث الكبير.

ولم يكن التحدي الذي واجهه ديف في تلك اللحظة له علاقة بالكتاب.

وإنما قال لي: "السبب وراء قيامنا بكل هذا هو الأشخاص الذين يحتاجون إلى الأمل. أرغب في سماع قصص الجميع وقضاء الوقت معهم خلال جولة الكتاب، ولكن إذا فعلت ذلك، فلن أكون قادرًا على خدمة الأشخاص في الصفوف الأخيرة. مع تواجد ٢٠٠٠ شخص في كل حدث، كيف يمكنني إخبار الجميع بأن قصتهم تهمنا؟"

وفي بداية مشروع كان في طور الإعداد منذ سنوات، عندما يسأل الكثير من القادة عادة: "كيف يمكنني إيصال الفكرة لهؤلاء الأشخاص بشكل أسرع؟" كان ديف يسأل: "كيف أخدمهم بشكل أفضل؟" كان يسأل: "كيف أتأكد من أن امرأة في أوهايو، فقدت منزلها للتو وتبكي، تعلم أننا هنا من أجل مساعدتها؟"

لم يكن هذا شيئًا يفعله على المسرح أو أمام الكاميرا أو في أي شكل من أشكال الإعلام. بل كنا أنا وهو وحدنا في مكتبه، نتحدث عن آخر ميدان في الطريق الرائع؛ التوجيه.

إن السر الذي يعرفه ديف والذي استغرق مني سنواتٍ لفهمه هو أن: مساعدة الآخرين على تحسين حياتهم وسيلة أكثر متعة من هوس تحسين حياتك الخاصة. إذ إن الأشياء الرائعة سريعة الانتشار، والفرح سريع التنقل.

عندما تجد شيئاً تحب القيام به، لا تستطيع التوقف عن إخبار الآخرين كيف يجدون شيئاً يحبونه أيضاً. عندما تمحو ذاكرة الطريق التقليدي من رأسك وتكشف عن الشكل الرائع الحقيقي، سوف تريد أن يعرفه الجميع. وهذا هو تطور الشيء الرائع طوال الوقت.

لا يستخدم أحد أبداً خطواته الناجحة الجديدة في الحياة للتأكد من أن حياة الآخرين أكثر بؤساً. لقد انطلق Ebenezer Scrooge¹⁴ عبر المدينة الثلجية عندما حصل على فرصة ثانية في الحياة. وفي فيلم IT'S A WONDERFUL LIFE، ركض جورج بيلي في الشوارع عندما أتحت له فرصة ثانية في الحياة.

إذا كانت مقولة "التسبب في إيذاء الناس يؤلمهم" صحيحة - وأعتقد أنها كذلك - فإن العكس الصحيح كذلك "الأشخاص الذين تلقوا مساعدة، يساعدون الناس بدورهم".

قد لا تكون مدرساً. قد لا تعتقد أنك قائد. وربما تكون أنانياً طوال حياتك في خطواتك الأولى إلى طريقك الرائع (كما فعلت أنا)، ولكن عند الاستمتاع بثمار حصادك الأول ثم العبور إلى ميدان التوجيه، ستبدأ في الشعور بضجيج السؤال: "كيف لي بمساعدة الآخرين على القيام بذلك؟"

للإجابة على هذا السؤال، عليك أولاً أن تطرح ثلاث "أساطير إرشادية". أعلم أن عبارة "أساطير إرشادية" تشبه إلى حدٍ ما اسم مسلسل تلفزيوني يجمع بين قضايا حديثة مقرها نيو جيرسي مع مشاكل اليونانيين القدماء في السنوات الماضية.

ولكن لحسن الحظ، لن تكون مرحلة التوجيه بهذه الدراماتيكية، وفي معظم الحالات، تميل إلى التسلسل إليك. على الرغم من أنك ربما لم تكن على علمٍ

بذلك، إلا أنك تقوم بالتوجيه منذ تلك اللحظة التي خطوت فيها خطوتك الأولى على الطريق الرائع. لأن كل ما يتطلبه الأمر للتوجيه هو أن تكون متقدمًا على شخص آخر بخطوة.

عندما كنت في ميدان التعلم، كان الأصدقاء الذين ما زالوا عالقين في الطريق التقليدي يشاهدونك. لقد أرشدتهم حتى لو كان عن غير قصد. وعندما كنت في ميدان التصحيح، كان أفراد عائلتك يسيرون وراءك في ميدان التعلم يراقبون تقدمك. وقد تأثر بعضهم بهذا التقدم، وهكذا عندما كنت في الإتيقان.. أعتقد أنك فهمت الآن ما أعنيه. حيث إنه لدينا خمسة ميادين، وقد يستغرق ذلك وقتًا طويلًا.

أنا شخصيًا ليس لدي سجل حافل عندما يتعلق الأمر بالتوجيه. فقد كانت أسوأ لحظة بالنسبة لي عندما تم القبض عليّ أثناء السرقة في طريقي إلى اجتماع شباب الكنيسة للقائد في الصف التاسع (كان لدي القليل مما قد تسميه "النفاق" في حياتي). تلك المكالمات الهاتفية من مركز الشرطة لم تكن ممتعة لي أو لأبي القس. منذ ذلك الحين، تعلمت كيف أتجاوز الأساطير الثلاث التي تميل إلى عرقلة معظم الناس في ميدان توجيه.

ذات يوم التقيت برسام تصويري أراد العمل في بعض المشاريع الجديدة. قال لي: "أريد أن أساعد الناس في صناعة الأفلام الدينية، لكن ليس لدي أي تجربة في ذلك". سألته على ماذا يعمل حاليًا. فأجاب: "لقد صنعت الكثير من الرسوم المتحركة لأفلام TRANSFORMERS المتحولون، وأمتلك حاليًا شركة تصميم تضم حوالي خمسين موظفًا". حاولت مقاومة ضحكة صغيرة. "المتحولون؟ لقد عملت على الرسوم المتحركة للمتحولين ولا تشعر أنك

حصلت على التجربة التي تحتاجها لاقتحام مجال الرسوم المتحركة في صناعة الأفلام الدينية؟"

من ثم اتصلت على الفور بصديقي سكوت، الذي يدير مؤتمر ECHO¹⁵ في دالاس، وفي غضون أيام، كان من المقرر أن ينطلق صديقي الجديد شون فيما يريد.

لماذا لم يدرك شون مدى أهليته وجاهزيته لتوجيه أشخاص آخرين؟ لأنه لا يمكن لأحد أن يعرف ذلك عن نفسه. حيث إن موهبتنا الخاصة هي من أصعب المواهب التي يمكننا التعرف عليها. كما يقول المؤلف ديريك سيفرس، الطريقة التي تنظر بها إلى العالم تكون "واضحة لك" ولكنها غالبًا ما تكون "مذهلة للآخرين". لا يمكنك أن تراها لأنك رأيتها لسنين، إن لم يكن طوال حياتك، لكن بالنسبة لأشخاص آخرين؟ الشيء الرائع الخاص بك هو شيء جديد وحديث ويستحق المشاركة.

لا تشعر أنك جاهز للتوجيه؟ حسنًا؛ لا أحد يفعل. قم بالتوجيه على أي حال.

إنني أفضل في بعض الأحيان وعندما يحدث ذلك، أقول هذه الكلمات الأربع: "سأشارك ما حدث أيضًا".

اعتدت أن أقول: "هذا أيضًا سوف يمر"، ولكن بعد ذلك تعلمت شيئًا عن مشاركة فشلي مع قراء مدونتي. حتى يتسنى للناس أن يدركوه. فمن المحتمل أنهم مروا بفشلهم الخاص أيضًا، ومن المحتمل أنهم اعتقدوا أحيانًا أنهم كانوا وحدهم. ومن هنا يمكنهم التعلم من تجربتك. فإذا كنت تشارك أخطاءك بصدق، يمكن للناس في كثير من الأحيان تجنّب حدوث نفس الشيء

لهم. إذا وقعت في حفرة وكان الأمر مؤلماً، من المفيد أن تخبر الآخرين ألا يقعوا في نفس الحفرة.

وبالطبع يكمن الإغراء هنا، في مشاركة نجاحك فحسب. حيث يكون الأمر أكثر راحةً حينما تحكي قصة اتخذت فيها قرارًا حكيماً سواء أكنت على المسرح باعتبارك متحدّثاً عامّاً أو جارّاً، فتبدو رجلاً جيّداً بعض الشيء.

حارب هذا الإغراء. نحن مُخاطبون بالأشخاص الذين يعيدون فرز الأخطاء التي ارتكبوها منذ عشرين عاماً فقط. لدينا عددٌ كافٍ من الأشخاص على الفيسبوك يخبروننا عن حياتهم المثالية. لدينا المزيد من المشاهير الذين يصنعون قصص حياة خيالية أكثر مما يمكننا تحمُّله. لكن ما نفتقر إليه هم الأشخاص الذين عندما يفشلون، يقولون: "سنشارك هذا الفشل أيضاً".

نحن بحاجة إلى الأشخاص الذين يتجنبون تهويل الفشل أو جعله مبهراً أو يفرطون في مشاركته بطرق غير مناسبة، وإنما يطرحون ببساطة سؤال: "ما الذي تعلمته من هذه التجربة والذي من شأنه أن يساعد شخصاً آخر؟" لست بحاجة إلى مدوّنة "لمشاركة" أي شيء. قد تعني المشاركة أن تتناول القهوة مع صديق أو مكالمة هاتفية مع أحد أفراد العائلة. لدينا جميعاً فرصة للمشاركة كل يوم بمليون طريقة مختلفة.

وبالرغم من ذلك فلا تتمادى في الأمر وتصدق الكذبة القائلة بأن "الفشل هو أفضل طريقة للتعلم". فبرغم أن التوجيه يتضمن مشاركة كل إخفاقاتك ونجاحاتك. إلا أن النجاح هو في الواقع أفضل طريقة للتعلم. بل إنه أكثر الطرق متعة. المشكلة هي أنه عليك أن تسأل: "كيف؟" بعد أن تنجح. كيف صار ذلك؟ كيف نجح ذلك؟ كيف وصلنا إلى هذه النتيجة المبهرة؟ النجاح الذي تتطور بسببه وتشاركه مع الآخرين هو دائماً معلم أفضل من الفشل.

هل يمكن للفشل أن يعلّم دروسًا عظيمة؟ بدون أدنى شك. لكن لا تصدق النسخة الكاذبة من الفشل التي تحب ثقافتنا الترويج لها. أن تفقد العميل الوحيد لديك هو شيء بشع. إن فقدان منزلك أمر مروع. الاستغناء عنك في العمل أمر مروع. سوف تتعلم بالتأكيد بعض الدروس من تلك التجارب، ولكن سيكون لديك عمل ناجح، ولديك وظيفة ناجحة، وامتلاك مجموعة من العملاء أكثر بكثير مما يعلمك الفشل - إذا توقفت لتسأل كيف، ثم شاركت هذه النتائج مع الأشخاص الذين ترشدهم.

على مدار السنوات الثلاث الماضية، كنت أجري مكالمة هاتفية شهرية مع صديقي مايك فوستر. وهو يسبقني ببضع سنوات على الطريق الرائع وكان يشاركني حكمته بسخاء في مكالماتنا الهاتفية العادية التي تستغرق ساعة. وفي العام التالي تقريبًا، بدأت أشعر أنني ربما أحتاج إلى رد ذلك المعروف. ربما أنني بحاجة إلى إعداد بضع مكالمات هاتفية مع شباب أصغر مني وإرشادهم بنفس الطريقة تمامًا التي يرشدني بها مايك. وسألته زوجتي، وهي أذكى وأطول مني بنصف بوصة، السؤال الذي لطالما طرحته عليكم في هذا الكتاب: "لماذا؟"

"لماذا تعتقد أنه عليك أن تتبع الطريقة نفسها في إرشاد شخص آخر؟"

أنت تكره الهاتف، ولست بارعًا في حفظ المواعيد، كما أن قدرتك على الالتزام بعمل طويل الأجل على مدى سنوات متقطعة غير جيدة. بينما تكمن قوتك في مساعدة الكثير من الناس في البدء. ركز على ذلك - ولا تكرر ما يجيده مايك فحسب إذا لم تكن جيدًا فيه بدورك".

وقد كانت محقة. ففي بعض الأحيان أثناء رغبتنا في رد المعروف، نعتقد أنه يتعين علينا رد المعروف بنفس الطريقة التي تلقيناه بها بالضبط. لكن

التوجيه، مثل كل ميدان آخر في هذا الكتاب، ليس نهجًا واحدًا يناسب الجميع. فربما تكون الطريقة التي تحتاجها لإرشاد شخصٍ ما عن طريق قهوة أسبوعية. وربما مدونة تشارك فيها الأفكار التي تعلمتها. ربما مناقشة شهرية مع مجموعة من ستة رجال هو كيف يجب أن توجه. هناك مليون طريقة يمكنك أن تتبعها. ابحث عن أفضل ما يناسبك ثم افعل ذلك كثيرًا.

الرغبة في مساعدة الآخرين هي نتيجة فرعية طبيعية للشخص الرائع، لكن أن تكون رائعًا في التوجيه لا يحدث دائمًا للأسف. ومثل أي ميدان آخر، يحتاج ميدان التوجيه إلى الانضباط والحكمة.

إذا كنت قد شققت طريقك عبر الأساطير وتشعر أنك على استعداد لمساعدة شخص آخر في طريقه الرائع، هناك ثلاث طرق بسيطة للبدء.

إن أفضل طريقة للتأكد من أنك ستفشل في شيءٍ جديدٍ أم لا هي أن تحاول أن تكون خبيرًا فيه منذ اليوم الأول. وبينما نلاحظ عبثية هذا النهج إذا أردنا تطبيقه بشكل عملي في أنشطة مثل الجري، فلا يمكن أن يستيقظ أحد في يومٍ ما وهو لم يركض أبدًا من قبل ومن ثم يشارك في ماراتون بعد ظهر اليوم نفسه. نعتقد غالبًا أنه يجب علينا أن نتقل من صفر إلى ١٠٠ ميل في الساعة في غضون ثوانٍ.

هذا ما يحدث مع التوجيه. ففي حين أننا لم نوجّه شخصًا آخر من قبل، إلا أننا مع ذلك نشعر بالحاجة إلى البدء من أول يوم. نحن نبحث عن تعريف التوجيه ثم نفكر مع أنفسنا: "أنا فقط بحاجة للعثور على شخص يحتاج إلى نصيحتي وتشجيعي. سنحتسي القهوة كل صباح على مدى الستين سنة القادمة، ونصنع نوع الصداقة التي تجعلك ترغب في التضحية من أجل بعضكما البعض، وبعد ذلك سندفن بجانب بعضنا في القبر. هو ليس عبئًا ثقيلًا. هو أخي!"

يبدو أن هذه المهمة مرهقة، لذلك نستسلم من قبل أن نبدأ حتى. فلا أنت ولا أنا سوف ندخل في عالم الإرشاد بمثل هذه الطريقة. كل ما سوف نفعله هو طرح سؤال واحد على شخص واحد.

أخبرني أحدُهم ذات مرة أن السر في أن تكون متواضعًا هو أن تتذكر أن كل شيء لا يتعلق بك. "كل شيء" مما يعني العالم واليوم والمحادثة في آلة ناسخة في العمل، وازدحام المرور الذي أنت عالق فيه وما إلى ذلك. قال صديقي كي تصدق إن الأمر لا يتعلق بك فقط، عليك أن تعتقد أن الجميع أكثر إثارة منك؛ الشخص الذي ينظف غرفتك في فندق، الرجل الذي يقف بجانبك في حركة المرور، رجل الأعمال الذي يجلس بجانبك على متن طائرة. الجميع.

اعتقدت أن هذا كان عملاً مستحيلًا، وكانت نصيحة غبية إلى حد ما. حيث بدت وكأنها بصراحة نوع من الأشياء التي يقولها الناس المتعجرفون عندما يحاولون التظاهر بأنهم متواضعون. الجميع أكثر إثارة منك؟ توقف عن ذلك. لقد قابلت بعض الأشخاص الممليين، وأنت كذلك. كيف ترى أن الجميع أكثر إثارة منك؟

بدا الأمر سخيفًا، وحتى عندما سمعت عقولًا لامعة مثل جيم كولينز تتحدث عن هذه النقطة بالتحديد. ففي مرة أثناء البحث عن الحكمة حول كيفية أن تكون معلمًا أفضل، قيل لجيم كولينز -بواسطة- على لسان جيم جاردنر وهو أستاذ في جامعة ستانفورد: "يبدو لي يا جيم أنك تقضي الكثير من الوقت في محاولة أن تكون ممتعًا. لماذا لا تستثمر المزيد من الوقت في أن تكون مهتمًا؟"

وبالرغم من ذلك، ما زلت لم أفهم.

وفي إحدى الليالي على متن رحلة بالطائرة من دنفر، أصبح الأمر منطقيًا فجأة.

كيف ذلك؟

حسنًا، لقد تمكنت دائمًا من التواصل مع نفسي. أنا مع نفسي طوال الوقت. لا أستطيع أن أبتعد عن نفسي. أنا مع نفسي على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع، لكن السيدة التي تُعلم طلاب الجامعات من ذوي الاحتياجات الخاصة على متن الطائرة، وتساfer إلى بيت عائلتها للانضمام إلى أختها التوأم وباقي أفراد أسرتها للترحيب بعودة شقيقها إلى الوطن من العراق، حيث كان طيارًا مقاتلاً.. وربما لن أراها مرة أخرى، هذه السيدة كان لديها قصة مثيرة للاهتمام حقًا. ولم أكن لأعرفها أبدًا ما لم أطرح عليها سؤالًا ثم أستمع إلى ما تقوله.

معظم الأشخاص الذين تصطدم بهم في يوم عادي سيقون هناك لمدة ثانية أو دقيقة. وبعد ذلك يرحلون، وينشغلون في باقي اليوم. وستمتلك لحظة واحدة فقط لسماع قصصهم، ثانية واحدة لتوقف حياتك المزدهمة بما يكفي لسماع أخبار شخص آخر وربما حتى المساهمة في ذلك بقليل من التوجيه. فرصتك محدودة بشكل لا يصدق. وهم أكثر إثارة للاهتمام منك. أعدك.

يشمل هذا المقابلات مع الغرباء، ولكن ماذا عن الأشخاص الذين نراهم طوال الوقت؟ زملاء العمل والأصدقاء وأفراد الأسرة. لماذا هم مثيرون جدًا للاهتمام؟

أنت تعرف قصصهم بالفعل. لقد سمعتها عشرات المرات. ماذا يمكن أن يخبروك؟

حسنًا، زميل العمل الساخر للغاية - هل تعرف ذلك الرجل؟ هل هو في مكتبك أيضًا؟ سيبكي على الغداء عندما تسأله: كيف حاله؟ إذ اتضح أنه يخفي معاناته مع الطلاق الثاني، وهو منهكٌ من حمل قصته وحده. إنه عبءٌ ثقيلٌ بحق. وسوف يشاركه بكل سرور معك إذا لم تكن شديد التركيز في التفكير بأن الأمر كله يتعلق بك.

لأنه ليس كذلك.

إذا كنت ستطرح سؤالًا على الأشخاص، فغالبًا ما سيخبرونك بقصة سوف تذهلك أو تجعلك تضحك أو تبكي أو تشعر بمليون شيء آخر. وفي كثير من الأحيان، سواء أكانت محادثة على متن طائرة مع شخص غريب لن تراه مرة أخرى أو زميل عمل رأيتَه لسنوات، فإن السؤال الذي تطرحه سيبدأ محادثة. والتوجيه دائمًا ما يبدأ بمحادثة. فإذا أردت أن تقوم بالتوجيه؟ اسأل شخصًا واحدًا سؤالًا واحدًا.

لقد حاولتُ خلال أشهر أنا وصديقي ستيفن تناول الإفطار سويًا بانتظام. حيث إن كلينا في مكان مشابه في الحياة الآن ويمكننا استخدام بعض النصائح المتبادلة. لكننا لم نكن قادرين على فعل ذلك لأشهر. لأن دائمًا ما كان يطرأ شيء ما. حتى أصبح جدولنا الأسبوعي ممتلئًا للغاية. وكان من الصعب الاستمرار في جدول منتظم، إلى أن ربطنا لحظة التوجيه بشيء غير متوقع؛ وهو الجيم.

فبدلًا من الذهاب لتناول الإفطار، قررنا أن نقوم بالتمارين الرياضية معًا. قررنا أن نلتقي مرتين إلى ثلاث مرات في الأسبوع في الجيم الساعة ٦:١٥ صباحًا، خمس وأربعون دقيقة من الحديث والتمارين والتسكع. ورغم أن ذلك قد يبدو تغييرًا طفيفًا، إلا أن معدل نجاحه كان هائلًا.

ما زلنا نفس الأشخاص ونفس الأسابيع المزدحمة، لكن رَبَط التوجيه بصالة الألعاب الرياضية غيّر كل شيء. لأن كلينا يعلم أننا بحاجة إلى ممارسة الرياضة بانتظام. لكن لم نكن بحاجة لتناول البانكيكس بانتظام. كلانا مهتم فعليًا بممارسة الرياضة. والذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية مرتين إلى ثلاث مرات في الأسبوع هو شيء يمكنك القيام به دون أن تصبح غريبًا. تناول الطعام في كراكر باررل ثلاث مرات في الأسبوع مع نفس الشخص يبدو غريبًا.

أنا لست الشخص الوحيد الذي يفعل هذا. تسير زوجتي لمسافة عشرة أميال مع صديقتها إميلي عدة مرات في الأسبوع (لم أكن أعتقد أن هذا يعتبر تمرينًا حتى جربته وكدت أن أموت). سياخذ أشخاص آخرون دروس رسم معًا أو يتطوعون معًا في مأوى للحيوانات. إذا كنت ستنتج في التوجيه، لا تخف من ربطه بشيء آخر يمنحك الزخم.

في حين أن التوجيه هو نتيجة طبيعية لكونك رائعا، دعنا لا نخدع أنفسنا أنك ستستيقظ كل صباح لبقية حياتك بطاقة وحماس لمساعدة الآخرين. ففي بعض الأيام، قد يكون سروالي ضيقًا لدرجة أن الزر العلوي يوشك على الانفجار وقتل شخص ما. وهذا يقودني إلى صالة الألعاب الرياضية، وليس الرغبة في توجيه شخص ما. ولكن بمجرد وصولي إلى صالة الألعاب الرياضية، يسعدني دائمًا أن نبذل أنا وستيفن الجهد لمساعدة بعضنا البعض على طول الطريق الرائع.

في مرحلة التحرير، نقوم بشحن شغفنا بتركيز يشبه الليزر. ويتطلب التوجيه نفس المستوى من العزيمة، إلا إذا كنت تريد أن تشعر بأنك أحرق لبضع سنوات.

كانت تلك تجربتي الأولى في مساعدة الآخرين. بعد أن صدر كتابي الأول، بدأ الناس عبر الإنترنت يسألونني أسئلة حول كيفية كتابة كتاب. هذا ممتع، لكنني بدأت في التوجيه بشكل عشوائي. لم أكن متأكدًا بشأن الأماكن التي قدمت فيها إرشادات. حاولت مساعدة الناس في كل مكان وانتهى الأمر بالفشل في جميع الأماكن.

لم أتمكن من الرد على جميع الأسئلة على تويتر، وهذا جعلني أشعر بأنني أحمق. كذلك لم أتمكن من الرد على جميع الأسئلة في مدونتي، ولم أتمكن من الرد على جميع رسائل البريد الإلكتروني التي تلقيتها، حتى اتضح لي أن أفضل طريقة لعدم تحقيق هدفك دائمًا هي التأكد من أنك لم تنشئ واحدًا أبدًا.

سوف تغمرك الفرص لتوجيه الآخرين. ربما ليس في البداية. فقد استغرق الأمر شهرًا وشهورًا حتى طلب مني شخص غريب أن نحتسي القهوة سويًا كي يستطيع أن "يستفيد مني". لكن هذا سيحدث، وأريدك أن تكون مستعدًا مع وضع القليل من الحدود الفاصلة حتى تتمكن من تحقيق أكبر فائدة ممكنة. لقد جعلت حدودي بسيطة.

لا أعطي نصائح طويلة ومفصلة على تويتر، لأنه وسيلة من وسائل التواصل التي لا تهتم بالتفاصيل. فعندما يرسل لي شخص ما تغريدة تقول: "هل يمكنك إخباري من فضلك كيف تكتب كتابًا؟" من المستحيل تلبية هذا الطلب بنجاح عبر رد مكون من ١٤٠ حرفًا. إذ إن المحاولة ثم الشعور بالسوء حيال الفشل الحتمي، هو مضيعة للوقت والطاقة.

لا أذهب لتناول الإفطار كل يوم أو الغداء أو القهوة. سمعت قسًا يقول ذات مرة: "أود أن أذهب لتناول القهوة مع كل واحد منكم، ولكن بعد ذلك لن يكون لدي وقت كي أفعل كل الأشياء التي جعلتك ترغب في تناول القهوة معي في المقام الأول مثل الدراسة والقراءة والبحث ومساعدة الأشخاص الذين التزمت تجاههم". بدلًا من ذلك، لدي وقت غداء مفتوح كل يوم جمعة للغرباء الذين يطلبون التوجيه. هذا غداء محتمل مع اثنين وخمسين شخصًا جديدًا في السنة. بدلًا من أن أبحث عن الوقت وتربكني جدول المواعيد المرهقة، أنا أعرف بالضبط متى أكون متاحًا.

أنا أيضًا أخيب ظنَّ بعض الأشخاص. لقد تعلمت هذه الحيلة بالاشتراك في شيء يسمى "المحارب داش". إنه سباق لمسافة ٥ آلاف كيلو يتضمن الخوذات والطين والنار والماء والفايكنج. لقد اشتركت فيه قبل أشهر من موعد السباق، ولكن قبل أربع وعشرين ساعة من الحدث، قررت عدم الذهاب. لماذا؟ لأنه من المهم أن أخيب ظن بعض الأشخاص في حياتي.

اعتقدت لسنوات أنني كي أعيش حياة مثالية، يمكنني أن أجعل الجميع سعداء ولا أخيب ظن أحدٍ أبدًا. أعلم أن هذه فكرة حمقاء، لكن الأشخاص الذين يحبون إرضاء الآخرين مثلي دائمًا متأثرون بتوقعات من هذا القبيل. لكن في اليوم السابق للسباق، أدركت شيئًا: سوف أكون خارج المدينة في عطلة نهاية الأسبوع الثالث المقبلة، أتحدث عن مؤتمرات ديف رامزي المباشرة، وسوف نتجه لزيارة ثلاث مدن مختلفة. كان لدي خيار لأقوم به. يمكن أن أخيب آمال أطفالتي - الذين يحتاجون إلى التوجيه، وأقول لهم: "مرحبًا، يوم السبت قبل ذهابي لثلاثة أيام سبت متتاليين، سأقضي خمس ساعات في الجري في سباق بدلًا من التسكع معكم". أو: يمكن أن أخيب ظنَّ أصدقائي وأخبرهم: "يجب أن أتخلى عن المحارب داش".

قررت أن أخيب ظن أصدقائي.

بدلاً من القيام بالسباق، قضيت يوم السبت بأكمله مع زوجتي وأطفالي في حديقة نباتية. لقد كان يومًا رائعًا، وشعرت على الفور أنني قد اتخذت القرار الصحيح.

أثناء قيامك بعملية التوجيه ستخيب آمال الأشخاص الذين يريدون وقتك أو معلوماتك أو حضورك. وغالبًا لن تتمكن من إعطائها لهم، ولكن لا بأس في أن تخيب آمال الناس، طالما أنك متأكد من توجيهك للأشخاص المناسبين.

كان الدرس الأكبر بالنسبة لي هو عدم قول نعم للأشياء التي سأرفضها في النهاية. فعندما طلب مني أصدقائي أن أركض في السباق، كان عليّ أن أنظر إلى جدول مواعيدي، أتأكد من السفر الذي حددته، وأقول: لا. لكنني لم أرغب في تخيب ظنهم. وبهذا فقد ضاعفت كلمة نعم الأولى خيبة الأمل حينما قلت: لا في النهاية قبل أربع وعشرين ساعة من السباق. لا تقل الأكاذيب المهذبة، مثل: "دعونا نشرب القهوة في وقت ما" عندما لا يكون لديك نية القيام بذلك. اختر الأماكن الإرشادية بعناية، ثم التزم بها.

ها أنت بدأت في التوجيه بسؤال واحد، ثم ربطت التوجيه بشيء تهتم به بالفعل، واخترت أماكنك بعناية. الآن، كيف تعرف أنك تقوم بالتوجيه؟ كيف تعرف أنك تساعد الآخرين حقًا؟ تميل الأراضي الأخرى إلى وجود علامات مميزة. ماذا عن التوجيه؟ أعتقد أن أفضل طريقة لمعرفة ما إذا كنت تساعد الأشخاص حقًا هي مراقبة وتيرة أي شخص آخر يركض معك.

في الألعاب الأولمبية الصيفية لعام ٢٠١٢، حصل الكيني ديفيد روديشا على الرقم القياسي العالمي في سباق ٨٠٠ متر. ظاهريًا، إن هذا ليس مدهشًا،

حيث تم تحقيق الكثير من الأرقام القياسية خلال الألعاب، وحصل الكثير من الأشخاص على ميداليات ذهبية. حصل يوسين بولت على اهتمام من الصحافة أكثر بكثير من روديشا. لكن من نواح كثيرة، كان سباق روديشا أكثر روعة ليس بسبب ما أنجزه في العدو، ولكن بسبب أن الركض الخاص به ألهم عداء آخر في السباق. حيث حَقَّق سبعة من ثمانية متسابقين أفضل رقم قياسي شخصي خلال السباق. وصل عداء المركز الأخير في أسرع وقت إلى المركز الأخير في تاريخ الحدث.

جاء الأمريكي ديفيد سيموندرز في المركز الخامس، وهذا ليس بأمر رائع حتى تنظر في كتب التاريخ. فالوقت الذي وصل فيه سيموندرز إلى المركز الخامس كان نفس الوقت الذي سيضمن له فوزًا بميدالية ذهبية في عام ٢٠٠٨ و عام ٢٠٠٤ و عام ٢٠٠٠. وإنما في الواقع الوقت الذي وصل فيه سيموندرز إلى المركز الخامس كان من الممكن أن يكون جيدًا بما يكفي للحصول على ذهبية في كل دورة أولمبية، باستثناء واحدة، منذ عام ١٨٩٦.

كيف استطاع العديد من الرياضيين تحقيق الكثير في سباق واحد؟

لأن شخصًا ما حدد الوتيرة أسرع منهم بقليل. أو كما ذكرت صحيفة الغارديان، "سحب روديشا الميدان خلفه، مثل زورق سريع يقود سبعة متزلجين على الماء". حيث لم يسع المتسابقون الآخرون سوى رفع مستواهم في تلك الليلة لأن سعي روديشا خلف الروعة كان سريع الانتشار.

قد لا تشعر أنك مؤهَّل للتوجيه، ولكن عليك أن تعرف أنك تمتلك في ميدان التوجيه فرصة للقيام بشيء أكثر أهمية. لديك فرصة لتغيير العالم.

لكن لا يمكنك أبدًا تغيير العالم قبل أن تغيّر حياتك. والآن بعدما مشيت خلال أربع ميادين وها أنت تقف في الميدان الخامس والأخير، فقد غيّرت حياتك بشكل كبير بالفعل. وحين الوقت الآن لتغيير العالم. واعلم أنه رغم الاعتقاد الخاطئ لدى الآخرين بأن مطاردة حلمك شيء أناني. كما لو أن كونك عاديًا هو فعل تواضع. كما لو أنه ربما إضاعة المواهب التي حصلت عليها دليل على أنك شخص مراعي لشعور الآخرين.

فإنها ليست كذلك.

يؤكد ستيفن بريسفيلد أنه "إذا كان من المفترض أن تعالج السرطان أو تكتب سيمفونية أو تشقق الانشطار البارد ولا تفعل ذلك، فإنك لا تؤذي نفسك أو تدمرها فحسب وإنما تؤذي أطفالك وتؤذيني. وتؤذي الكوكب بأكمله. لأن العمل الإبداعي ليس عملاً أنانيًا أو محاولة للفت الانتباه من جانب صاحبه. بل إنه هبة للعالم ولكل كائن فيه، فلا تخدعنا، وأعطنا ما لديك".

هذه هي الأشياء فحسب. هذه هي الأشياء الوحيدة التي نقوم بها في نهاية المطاف في ميدان التوجيه. لقد تحدثنا للتو عن الخطوة الأولى. وهي خطوة سهلة، أما إذا كان هنالك أي جزء صعب فهو ما يخص تحديد الأشخاص الذين يجب توجيههم. الناس الذين يلاحظون أنك لست عاديًا ويرغبون في تناول كوب من القهوة معك ليسألوك: "ما هو المختلف حولك؟"

والجزء الثاني هو الدعوة إلى ينبوع الشباب في واقع الأمر. والتي تبين أنها لا تحدث في فلوريدا فحسب؛ وإنما في طريقك إلى الشيء الرائع في أي ولاية أو بلد تعيش فيها.

إن الطريقة الوحيدة للبقاء شابًا هي الاستمرار في التعلم. وهذه ليست مبالغة في الفصل الأخير، بل علم. وقد كتب إريك كالونيوس في كتابه ten steps ahead: "على الرغم من أن عدد الخلايا العصبية في دماغ الإنسان يتناقص مع تقدمنا في العمر (مثلما قيل مرارًا وتكرارًا)، يمكن أن تنمو عدد الروابط العقلية ما دمنا نعيش، إذا واصلنا استخدام ذكائنا.. بعبارة أخرى يمكننا أن نجعل عقولنا أفضل كل يوم".

بينما يقول عالمي الأعصاب ستيفن كوارتز وتيرانس سيجنوفسكي: "ليس بالضرورة أن تبقى نشأتك على نفس النحو للأبد.. إذ إن خبراتك في العالم تغير بنية عقلك والكيمياء الخاصة به والتعبير الجيني بشكل كبير طوال حياتك".

والأكثر تشجيعًا - نظرًا لأن الميدان الأول على الطريق الرائع هو التعلم - أن جوزيف ليدوكس، طبيب الأعصاب بجامعة نيويورك قد قال في هذا الشأن: "التعلم يسمح لنا بتجاوز جيناتنا". بعبارة أخرى، يمكن لميدان التعلم أن يبيحك أصغر سنًا مما تقول جيناتك".

وبغض النظر عن العلم، من السهل إلقاء نظرة على نهاية حياة شخصٍ ما ومعرفة كيف أنه من المهم الاستمرار في السير على الطريق الرائع.

أتذكر جد صديقي برنت. والذي كان طبيبًا بيطريًا في الحرب العالمية الثانية ثم أصبح لاعب كرة قدم في الجامعة بأمريكا وتم انتخابه في قاعة مشاهير كرة القدم الجامعية. ثم أصبح ناجحًا بشكل لا يصدق ومارس الطب ممارسة جيدة على نطاق واسع في سان دييغو لمدة أربعة وأربعين عامًا. وعندما اضطر للتخلي عن رياضاته لأنه كان قد "تقدم جدًا في العمر" حتى صار في السابعة والسبعين من عمره، بدأ على الفور أن يقل عما كان عليه. ومات في

غضون عامين. وعندما سألت برنت.. قال ببساطة: "أعتقد أنه مات لأنه لم يستطع العثور على الشيء التالي ليبدأ".

لهذا السبب تمارس جدتي رياضة التاي تشي. ورغم أنها قد تبلغ من العمر ٨٥ عامًا، إلا أنها في التاي تشي تبلغ ٢٢ عامًا فقط. فهي حديثة العهد في هذا الطريق الرائع بالتحديد. تعلم أن الطريق في النهاية عبارة عن دائرة وليس خطأً مستقيماً. هل ستتقن التاي تشي؟ هل ستقوم بالتوجيه فيها يومًا ما؟ لا أعرف، لكنني لم أكن أعرف أنها ستقضي مكالمتنا الهاتفية بمناسبة عيد الميلاد في السؤال عن قارئ من مدونتي يعلق كثيرًا أيضًا واسمه مايكل، وكانت قلقة قليلاً بشأنه حتى تبين لي أنها تبلغ من العمر ٢٢ عامًا في المدونات أيضًا.

لست متأكدًا مما تحتاجه للعودة إلى الطريق الرائع، لكنني أعرف أن الأمر لا يدور حول مهنتك أو شغفك فحسب. فحتى الزيجات الرائعة تمر عبر الميادين الخمسة نفسها. حيث لا يوجد زواج رائع بمحض الصدفة على الإطلاق. كما تمر الشركات الرائعة من خلال الميادين الخمسة نفسها أيضًا. فقد كان ستيف جوبز عبقرياً في مرحلة التصحيح، عندما قلل عرض منتج Apple بالكامل إلى أربعة خطوط منتجات رائعة فقط. وكذلك تمر العائلات الرائعة عبر نفس الميادين الخمسة. فالعائلات التقليدية هي القاعدة؛ والعائلات الرائعة تتبع الخريطة.

أتمنى أن تكون قد لكمت الخوف في وجهه. أتمنى أن تكون قد هربت من الشكل التقليدي. أتمنى أن تكون اكتشفت ما هو الماس الخاص بك وبدأت في القيام بالأشياء التي لها أهمية. آمل أنك أدركت أن الباب إلى الهدف كان مفتوحًا طوال ذلك الوقت. وعندما تقوم بإعادة النظر في حياتك وتجد شيئًا

آخر قد يكون أكثر روعة، أتمنى أن تفعل ما سأفعله بمجرد أن أنتهي من كتابة هذا الجملة.

ماذا الآن؟

إن الأفعال دائماً ما تهزم النوايا، حيث يمكن لأي شخص أن يحلم. لكن القيام بالفعل هو الشيء الذي يتطلب تعباً. من أين تبدأ؟ ماذا تفعل لاحقاً؟ ما الذي سوف يمنعك من العودة مباشرة إلى الطريق التقليدي؟ هذا.

ها هو ما يمنعك.

في هذه الصفحات خطوات عملية وتكتيكية يمكنك اتخاذها. بعضها بسيط، مثل تدوين فكرة واحدة على ورقة لاصقة؛ والبعض الآخر أكثر تفصيلاً، مثل تتبع وقتك لمدة اثنتين وسبعين ساعة. لكن كل واحدة مصممة لتحفيز انطلاقك على الطريق الرائع. هذا هو المكان الذي يلتقي فيه الإلهام مع التعليمات، يلتقي الأمل مع العمل الجاد، يلتقي الحلم مع القيام بالعمل. دعنا نبدأ.

١. اشترِ مفكرة، إذ إنك ستستمر في الدوران حول نفسك ما لم توثق خبراتك.

٢. أجب عن السؤال: "ماذا تخبرني أصوات الخوف والشك؟"، وفي كل مرة تصطدم بصوت واحد، اكتبه.

٣. اسخر من كل خوف تكتبه. إذا كنت تخشى أنك ستفقد وظيفتك ولن تتمكن أبدًا من العثور على واحدة جديدة إذا أطلقت مشروعًا جديدًا في العمل، فاكتب ذلك. بالغ في هذا الخوف بأكثر الطرق جنونًا حتى تتمكن من معرفة كم هو سخيف. "إذا فشل المشروع، فسوف يتم طردي وإدراجي في القائمة السوداء من تلك الصناعة بأكملها. لن تقوم جميع الشركات، في كل مدينة، في كل بلد بتوظيفي. سأظل عاطلاً عن العمل إلى الأبد وحينذاك يجب أن أطلق لحيه مجنونة حقًا وأجمع القسط".

٤. بمجرد أن تنتهي من الضحك على مخاوفك، اجعلها تواجه الحقيقة، اكتب الحقيقة بجوار كل من مخاوفك، (على سبيل المثال: "سوف يضحك الجميع عليّ إذا جربت ذلك الحلم الجديد").

الحقيقة = لن يضحك أصدقائي. لن تضحك أختي. أنا أثبت أن كلمة "الجميع" كانت مجرد كذبة"). (انظر الصفحات ٨٣-٨٤ لمزيد من الأمثلة على كيف أفعل هذا).

٥. ابحث عن أنماط في أصواتك. يحب الخوف دائمًا أن يتظاهر بأنه حديث العهد كل مرة، لكنه ليس كذلك. من المحتمل أنك ستكون قادرًا على تحديد أربعة أو خمسة مخاوف أولية تدرج تحت كل صوت.

٦. يتنكر الخوف على أنه جديد لأنه يريد منك إضاعة الطاقة في البحث عن طريقة جديدة لمكافحته. الآن بعد أن علمنا أننا رأيناها من قبل، يمكننا أن نبحث عن أداة ناجحة استخدمناها في الماضي لمكافحته. ما هو الشيء الذي نجح معك فيما قبل ويمكن أن ينجح معك اليوم؟

٧. حدّد "صديق المرأة"، الشخص الذي سيعكس حقيقة تجربتك إليك. هذا الصديق سوف يستمع إليك ثم يساعدك أن تنظر إلى حقيقة الوضع الذي أنت عليه.

٨. شارك أصوات الخوف والشك التي تواجهها مع صديق المرأة أو شخص آخر تثق به.

٩. هل تعتقد أنك الشخص الوحيد الذي يسمع صوتًا معينًا من الخوف؟ قم بزيارة nomorevoices.com كي ترى أنك لست وحدك. ابحث عن صوتك وشاركه مع مجموعة من الأشخاص وهم في طريقهم الرائع مثلك تمامًا.

١٠. يعاني الخوف من الفصام، فهو يحاول دائمًا أن يجادلك على كلا الوجهين المتناقضين.

سيخبرك أنه لا يمكنك مطاردة حلمك أو أنه إذا فعلت ذلك، يجب أن تفعله بشكل مثالي. دمر حجتك عن طريق تدوين الأشياء المضادة التي يقولها إليك الآن: (على سبيل المثال: "فات الأوان لمطاردة حلمك" و"يجب عليك مطاردة حلمك لاحقًا").

١. إذا كنا سنهرب من الشكل التقليدي، فنحن بحاجة إلى معرفة أين نشعر أن الشكل التقليدي قد تسلل إلى حياتنا. قم بإجراء "فحص للشكل التقليدي أو دراسة استقصائية حول الجوانب السبعة الرئيسية في حياتك: الجسدية والروحية والمالية والأسرية والاجتماعية والفكرية والمهنية. واكتب أيّ منها يبدو تقليديًا. (سنحتاج هذه القائمة عندما ننتقل إلى النقطة رقم ٦ في هذا القسم).

٢. كن واقعياً بشدة بشأن ظروفك الحالية. اكتب قائمة بديونك الحالية (على سبيل المثال، قروض الطلاب، والرهن العقاري، وبطاقات الائتمان، وما إلى ذلك).

وقائمة بمهامك الحالية: (مثل الأب، الزوج، المدرب،... إلخ).

وقائمة بالثروات الحالية الخاصة بك التي قد تساهم في تحقيق حلمك: (على سبيل المثال، شهادة جامعية أو مدونة أو شبكة أصدقاء، خبرة في المجال،... إلخ).

حيث إن الهدف من هذه النقطة هو رسم أوضح وصورة أصدق لمكانك الآن. (انظر الصفحات ٤٢-٤٨ لمزيد من المعلومات عن هذا المبدأ).

٣. لا تكن واقعياً إلى حدٍ كبيرٍ بشأن ظروفك المستقبلية. سوف تتخذ العشرات من الخطوات نحو حلمنا في الأسابيع المقبلة، ولكن الآن، اكتب كل شيء مجاناً تريد القيام به بطلاقة فحسب (على سبيل المثال، لم تلعب الغيتار مطلقاً من قبل، ولكن في يوم من الأيام تريد أن تلعب Ryman Auditorium في ناشفيل، تينيسي). تخيل أن كل ما كتبتَه خلال الخطوة الثانية ليس موجوداً.

٤. اعلم أنه سيكون هناك دائماً توتر في حياتك بين الخطوات ٢ و ٣. قم بإجراء فحوصات منتظمة للتأكد من أنك لم تتخبط كثيراً في أي من الاتجاهين.

٥. أحد الأشياء التي تحدث مباشرة عندما نهرب من الشكل التقليدي هو أننا نواجه "جدار الهدف العظيم". أي من الأغراض الخمسة التي تقع في

الصفحات بين ٥٨-٦١ التي تعاني منها أكثر من غيرها؟ (١). يعرف الجميع هدفهم باستثناءك أنت ٢. سيكون لديك هدف واحد فقط. ٣. يجب أن تكتشفه عندما تكون بلغت الثانية والعشرين عامًا ٤. يغير كل شيء على الفور. ٥. عليك أن تعرف خطوط النهاية قبل عبور خط البداية).

٦. كل نهاية كبيرة تبدأ ببداية صغيرة. وبالنظر في نتائج "فحص الشكل التقليدي" الخاص بك، ما هو المجال الذي تريد أن تبدأ فيه بداية صغيرة؟ نحن نميل إلى رؤية الجبل كله أولاً، وليس الخطوة الأولى تجاهه. اكتب قائمة الخطوات الأولى التي يمكنك اتخاذها (على سبيل المثال، خسارة رطل واحد، وتحديث قسم واحد من سيرتك الذاتية، اسأل شخصًا واحدًا في موعدٍ، وما إلى ذلك).

٧. اكتب جملة "البعض يتفوق على اللا شيء" على ملاحظة لاصقة وضعها على الساعة الخاصة بك أو الكمبيوتر أو الثلاجة. عندما يخبرك الخوف أنك ليس لديك وقت للجري خمسة أميال اليوم، فلا يجب أن تزعج نفسك بالركض لمسافة ميلين، ذكره بأن "البعض يتفوق على اللا شيء".

٨. اسأل شخصًا ناجحًا في حياتك إذا كان سيعرف في بداية رحلته أين سيكون اليوم. إذا قالوا: "لا، بالطبع لا" عانقهم وابتعد عنهم متشجعًا. أما إذا قالوا: "نعم، بالطبع! أنا توقعت هذا منذ سنوات!" استمر في البحث عن شخص صادق.

٩. "اتبع خطى العظماء" إحدى الطرق التي يمكنك من خلالها تسريع وتيرة رحلتك على الطريق الرائع. من في حياتك الآن ربما يكون عظيمًا؟ شخص سافر بالفعل في نفس المسار الذي تسلكه ويمكن أن يشارك بعض النصائح معك؟

١٠. اكتب إلى مثل أعلى واحد في حياتك ملاحظة شكر اليوم. لا شيء يقتل سموم الأنا مثل الامتنان، وقد تم مساعدتنا جميعًا على الأقل بواسطة شخص واحد في حياتنا.

١١. قبل أن نتقل إلى ميدان التعلم، تأكد من أن قدميك ثابتة على الأرض. هل صعدت درجات سلم الاستحقاق في أي مكان في حياتك؟ إذا سألت الأصدقاء هل صعدت على سلم استحقاق، فماذا سيقولون؟

١. قم بإجراء فحص لمدة اثنين وسبعين ساعة، ودوّن أجزاء الوقت المكوّنة من ثلاثين دقيقة التي تقضيها على مدار ثلاثة أيام (يومان عمل ويوم عطلة نهاية أسبوع). مثال: يوم الاثنين، قضيت رحلة تنقل مدتها ثلاثون دقيقة، ثماني ساعات عمل، استراحة غداء لمدة ساعة، وما إلى ذلك (إذا كان لديك الصبر لإجراء فحص لمدة أسبوع، فإن هذا أفضل بكثير).

٢. راجع نتيجة فحصك وابحث عن "الساعة ٥ صباحًا"، ألا وهي ثلاثون دقيقة يمكنك إنجازها للعمل على حلمك كل أسبوع.

٣. أدرك على الفور أن هناك أكثر من ثلاثين دقيقة متاحة. أنقذ القدر الذي تريده من الوقت.

٤. قم بعمل صورة واضحة عن سبب استيقاظك مبكرًا أو السهر للعمل على حلمك. على سبيل المثال: أكره الاستيقاظ مبكرًا، لكنني أميل إلى الذهاب للنوم مبكرًا إذا تذكرت أن ذلك يعني أنني سأكتب المزيد في الصباح، وهو الشيء الذي أحب القيام به. كن شديد الوضوح بشأن المكافأة الكامنة وراء الشغل. اكتب في دفتر يومياتك، "أنا أناني في الخامسة صباحًا لأنني..."

٥. اكتب قائمة بجميع الأشياء التي لن تنجزها الآن لأنك تركز أكثر على الأشياء المهمة (على سبيل المثال: "سيستغرق الأمر ثمانية وأربعين ساعة كي أردّ على رسائل البريد الإلكتروني بدلاً من أربع وعشرين ساعة لأنني ذاهب إلى العمل في خطة عملي بدلاً من التحقق من البريد الإلكتروني بقلق شديد"). لا تشعر بالخجل أو الذنب بشأن الأشياء التي قد تغفل عنها. اغفل عنها عن عمد.

٦. حطم طائرتك. أجب عن سؤالٍ: "إذا متّ اليوم، ما الذي سيجعلني أشعر بالندم إن لم أتمكن من القيام به؟" اكتب واحدة إلى خمس إجاباتٍ. إذا كنت تمتلك المزيد، هذا جيد. قد تحتاج فقط إلى قضاء المزيد من الوقت في التصحيح (صفحة ٩٩).

٧. خذ قائمتك من الخطوة ٦ واسأل نفسك بصراحة، "هل تلك هي الأشياء التي أقضي الوقت في فعلها الآن؟" إذا كان الجواب نعم، رائع. إذا كانت الإجابة لا، فاسأل نفسك: "لمّ لا؟" ما الذي يمنعك من فعل هذه الأشياء؟

٨. أجب عن السؤال: "ما الذي لا يمكنني التوقف عن فعله؟" (الصفحات ١٠٢-١٠٣)

٩. كن تلميذًا لنفسك. أعدّ التفكير في أنجح مشروع، فكرة، نظام غذائي، أو هدف أكملته للنهاية. ماذا تعلمت عن طريقك الأفضل في ذلك الموقف والتي يمكن تطبيقها على الموقف الآخر؟ مثال: كنت قادرًا على إنقاص وزني عندما كان لدي فريق من الناس يهتفون لي. إذا كنت سوف أعمل على أن أكون رائعًا في....، فأنا بحاجة إلى تكوين فريق من الداعمين من أجل النجاح (صفحة ١٠٣).

١٠. اتخذ ما تعلمته من الخطوة ٩ وطبقه على كل تكتيك أشاركه للمضي قدماً. إذا كنت تعمل بشكل أفضل مع التفاصيل القليلة، فانتقل إلى مستوى أقل مما أقترحه. إذا كنت تعمل بشكل أفضل مع التفاصيل الكثيرة، اهتم بالتفاصيل أكثر في الإجراءات التي أقترحها. عليك أن تعدّل هذا القسم من الكتاب حسب نقاط قوتك.

١١. حدد تجربة واحدة صغيرة غير كارثية يمكنك إجراؤها هذا الأسبوع باستخدام حلمك (صفحة ١٠٦). بدء مدونة هو مثال جيد. لكن عندما بدأت وكالة إعلانية مع شخص غريب هو مثال سيئ لأنه كان قاتلاً لصداقتنا.

١٢. امنح نفسك قدرًا وافرًا من الفرص للحظات التي سوف تتعثر فيها حتمًا وتعود إلى الطريق التقليدي دون أن تدرك ذلك. سيخبرك الكمال أن لا أحد يفعل ذلك. هذا كذب. الكمال ليس هو الهدف أو الأمر الممكن، وإنما النمط الرائع هو الهدف، وحتى النمط الرائع يخطئ على طول الطريق.

١. اطرح هذا السؤال أولاً: "ما الذي يسعدني أكثر؟"

ولا تسأل: "ما هو الشيء الذي أجيدّه الآن؟" أو "ما الذي سيجني أكبر قدرٍ من المال؟" أو "ما الذي يسبب أقل إزعاج في حياتي؟"

٢. ما هو الحلم الذي سيكون في الواقع مثل مقعد في حديقة؟ ما هو الحلم الخاص بك الذي سيكون نسخة من لعبة الجولف (الصفحات ١٢١-١٢٢)؟ على سبيل المثال، كتبت نسخة تقنية للشركات لسنوات، لكن هذا كان مقعدًا في الحديقة بالنسبة لي. كان عملاً جيدًا، وحصلت على أجرٍ جيدٍ، لكنه لم يكن شيئًا مقدّرًا لي أن أفعله.

٣. أكمل هذه الجملة: "هذا لن ينجح أبدًا، لكنني كنت أرغب دائمًا في...".

٤. ابحث عن شخص عكس ما أردت أن تكون عليه أبدًا. اكتب ما هو الشيء في حياته الذي تخشى أن يصبح حقيقياً بالنسبة لحياتك. بهذه الإجابة، ستجد بعض الخطوات الواضحة التي يمكنك اتخاذها لضمان ألا يحدث ذلك؟ (ملاحظة جانبية: لا تخبر أحدًا أبدًا أنك لا تحب أن تكون مثله، الناس لا يحبون ذلك).

٥. اكتب قائمة بالماس الخاص بك (على سبيل المثال، العائلة، الصداقات، العمل، إلخ). (الصفحات ١٣١-١٣٢).

٦. اكتب الآن قائمة بالأشياء التي تمثل صخورًا بالنسبة لك: (على سبيل المثال، عدم وجود أي رسائل بريد إلكتروني في صندوق الوارد الخاص بي، الاعتناء بساحة حديقتي، والمقارنة بيني وبين الجار، وما إلى ذلك).

٧. قم بتدوين نفس القائمة، ولكن هذه المرة فقط استخدم فحص الوقت الذي قمت به في ميدان التعلم كدليل لك. هل هناك أي اختلافات كبيرة بين ما هو رأيك في الماس الخاص بك وما يقوله جدولك الزمني؟ إذا كان الأمر كذلك، فماذا تريد أن تفعل حيالها؟

٨. هل سبق لك أن طاردت ماس شخص آخر؟ هل طاردت من قبل حلم شخص آخر لأنك كنت تخشى مطاردة حلمك؟ تأكد من أن الحلم الذي تطارده هو حلمك وليس حلم والدتك، أو قول مدرس: "ستكون جيدًا في...".

٩. اذهب إلى برج المرصد واكتب "فقرة نجاح جامح" لكل ماسة حددتها في الخطوتين ٥ و ٧. إذا كنت ناجحًا بشكل كبير مع كل فكرة، أي منهما سيولد

أكبر قدر من السعادة في حياتك (وبالتالي في حياة الآخرين)؟

١٠. أجب عن "أسئلة متسلق الجبال". ما هو الشيء الذي ستظل تفعله حتى لو لم يصفق لك أحد؟ ما هو الشيء الذي ستظل تفعله إذا لم تجن دولارًا أبدًا؟ ما هو الشيء الذي ستظل تفعله إذا لم تحظَ بثانية واحدة من الشهرة (الصفحات ١٣٨ - ١٣٩)؟

١١. إنشاء لعبة التوازن الخاصة بك. إذا كان عليك اختيار اثنين من الشغف ووضعهما على جانبي الأرجوحة، أيهما تريد الفوز به (الصفحات ١٤٥-١٤٦)؟

١٢. أنشئ "قائمة لاحقة" لتخزين جميع الأفكار الجيدة التي قد تستكشفها في المرة التالية التي تقوم فيها بتصحيح حياتك.

١٣. اكتب فقرة تصف من هي "ذاتك السرية" (الصفحات ١٤٩-١٥٠).

١. اعترف أنك تشعر بأنك الشخص الوحيد الذي قرأ هذا الكتاب ولم يكن قادرًا على العثور على شيء واحد فقط يريد إتقانه. ولكن اعلم أن هذا ليس صحيحًا، وتابع مع التكتيكات على أي حال.

٢. اكتشف ما إذا كانت هناك طريقة للتطوع في مكانٍ ما من أجل التحسن فيما تشعر بالشغف تجاهه. إذا كانت الإجابة نعم، فحدّد ما إذا كان لديك الوقت للقيام بذلك.

٣. قرر ما إذا كانت هناك وظيفة بدوام جزئي يمكنك القيام بها لنقلك إلى الطريق الرائع. لا تكن سريعًا في تجاهلها إذا لم تكن ذات الصلة بهدفك. إذا كان هدفك هو إنقاص الوزن وهناك وظيفة بدوام جزئي تجبرك على أن تكون نشيطًا بدنيًا، فقد يكون ذلك مناسبًا لك.

٤. قم بإجراء مسح شامل لحياتك وقرّر ما إذا كان هناك شيء اختبرته في حياتك جعلك تقول: يمكنني أن أفعل ذلك بشكل أفضل. وهل كانت تلك بداية حلم يجب استكشافه، مثل سائق التاكسي في الصفحات ١٥٨-١٥٩، أو مجرد ملاحظة عابرة؟

٥. اعثر على حدثٍ واحدٍ يتمحور حول الشيء الذي تحاول إتقانه وأحضره.

٦. حدّد هدفًا "إعادة محاولة" في الشهر. اكتب كل محاولة تفعلها وماذا تعلمت من التجربة (صفحة ١٦٢).

٧. أنشئ قائمة بالأشخاص الذين يفعلون ما تريد القيام به. اجر بحثًا عن واحد إلى ثلاثة أشياء من الأشياء التي يفعلها هؤلاء الأشخاص التي يمكنك دمجها في طريقك الخاص إلى الروعة.

٨. اكتب "مَن قال ذلك؟" و"لماذا قالوا ذلك؟" في ملاحظة. ألصق هذه الملاحظة على جهاز الكمبيوتر الخاص بك في المرة القادمة التي ينتقد فيها شخص ما حلمك.

٩. تغلب على معادلة الناقد بقلب الأرقام. خذ ردود الفعل السلبية التي تلقيتها واقسمها على كل ردود الفعل الإيجابية. على سبيل المثال، ثلاث مراجعات أمازون ذات النجمة الواحدة لكتابي الأخير مقسومة على العدد الإجمالي للكتب التي بعثها تعني أن ٠.٠٠٤٪ من الناس يكرهونها. إذا حصلت ابنتي على ٩٩.٩٩٦ في الاختبار، لن أقلق أنها فاتها ٠.٠٠٤ في المائة. اعثر على رقمك الحقيقي واكتبه. ثم اضحك على مدى سخافة السماح لـ ٠.٠٠٤ بالمائة من الناس أن يتحكموا في يومك.

١٠. ابدأ بقائمة شكر استباقية. فبحلول الوقت الذي تصل فيه إلى الحصاد، قد تعتقد أنك أنجزت كل هذا بنفسك. لكنك لم تفعل، أنشئ قائمة بالأشخاص الذين يجب أن تشكرهم عندما تكون ناجحًا.

١١. ابدأ بالبحث عن رفيق السفر، شخص يجتهد في حلمه الخاص. ورغم أن تواجه أصدقاء المرأة أمرًا بالغ الأهمية، إلا أن رفيق السفر قد يمتلك من الحكمة والنصائح ما لا يمتلكه صديق المرأة.

١٢. قم بإنشاء قائمة بالأشياء التي ترغب في التضحية بها أثناء السعي وراء الروعة. وفي وقت لاحق، عندما تكون غاضبًا لأنك لم تذهب إلى مكان ما أو القيام بشيء ما لأنك كنت تركز على انتصار طويل الأمد، راجع هذه القائمة وتذكر السبب.

١٣. قم بإنشاء صندوق كامل من الذخيرة واسأل نفسك لماذا لن تستسلم قبل أن تصل إلى الطريق الرائع. في بعض الأيام، تكون عبارة "أعمل حتى يكون لأولادي مستقبل أكثر إشراقًا" كافية. وفي أيام أخرى، ستكون عبارة "الأصدقاء الذين يثقون بي" كافية. ففي اللحظات التي يصعب فيها الاستمرار، ستكون سعيدًا لأن لديك سببًا لعدم الاستسلام.

١٤. حدد القليل من الأشياء التي تبدو مثل سنترال بارك في حياتك (صفحة ١٧٧).

١٥. اكتب ثلاثة من توقعاتك للمرحلة المقبلة. على سبيل المثال، "أتوقع الحصول على وظيفة جديدة في الأشهر الستة المقبلة في شركة في أوستن، تكساس". فم بذكر التفاصيل بأكثر قدر ممكن من الدقة للتأكد من أنك لا تحمل أي توقعات "سرية" (الصفحات ١٧٨-١٨٠).

١. لا أحد يستسلم عندما يرى خط النهاية. إذا شعرت أن حصادك بعيدًا، قم بإنشاء سلسلة من خطوط النهاية الصغيرة بحيث يمكنك كلَّ يومٍ أو كل أسبوعٍ أن تخبئ فيه القليل من الحصاد. مثال: تأليف كتاب ما يستغرق وقتًا طويلًا ولهذا صنعت خطوط نهاية لكل فصل وأحيانًا لإنهاء عدد الكلمات يوميًا كي أستمر.

٢. اسأل صديقك المرأة أو زملاءك المسافرين إذا شعروا أنك قد اتخذت أي مخارج أو تسلقت سلالم استحقاق على طول الطريق الرائع (الصفحات ١٨١-١٨٤).

٣. لا تكن أحمق. كرّر حسب الضرورة.

٤. تلك النقطة الأخيرة كانت سهلة، أليس كذلك؟ ربما استغرقت منك عشر ثوانٍ. كي تأخذها على محمل الجد، اسأل شخصًا يحبك أن يخبرك بشيءٍ قد لا ترغب في سماعه: "هل أنا أحمق هذه الأيام؟"

٥. ضع قائمة بـ "المدفوعات" التي تدفعها لتحقيق حلمك. إذا كانت القائمة صغيرة، فلا تشتك عندما يكون الحصاد قليلًا أيضًا. إذا لا يبدو هذا مناسبًا لك، قم بإجراء المزيد من المدفوعات (الصفحات من ١٩٤ إلى ١٩٥).

٦. قم ببناء طاولة خاصة بالفخر. (الصفحات ٢٠٨-٢٠٩).

٧. إذا لم يكن المحصول كبيرًا كما تتمنى، فامنح نفسك "اختبار ١٠٠٠٠ ساعة"، باستخدام مبدأ إريكسون للوقت الذي تستغرقه الخبرة. اجمع كل الساعات التي عملت فيها على تحقيق حلمك. إذا كان أقل من ١٠٠٠٠، لا تقلق بشأن حجم محصولك. لديك المزيد لتتقنه. إذا كان العدد أكبر من ١٠٠٠٠ ولا يزال

المحصول صغيرًا، فتحلّ بالصبر. تنمو الحشائش بسرعة. تستغرق أفضل المحاصيل وقتًا أطول.

٨. قم بعمل قائمة بالأشياء التي لم تعد لديك الرغبة في حصادها وتلك التي يجب أن تستمر. مثال: لزيادة قراء مدونتي، كنت في البداية أعلّق على عشرات المدونات. عندما نمت وكان لدي التفاعل الخاص بي، اضطررت إلى التوقف عن التعليق على المدونات الأخرى كثيرًا وبدلاً من ذلك، ركزت على كتابة مدونتي أكثر.

٩. تأكد أن "جَلد الذات" لم يطل برأسه القبيح بَعْدُ. هل هناك أي مواقف الآن قُمت فيها بحفر ثقب في سفينتك الخاصة؟ إذا كانت الإجابة بنعم، فأطلق عليها "الخوف من النجاح" والكمها في الوجه.

١٠. راجع قائمة الماس والصخور للتأكد من أنه لم تحدث أي تغييرات غير مرغوب فيها لأولوياتك على طول الطريق.

١. تأكد من أن الأشياء التي حصلت عليها في ميدان الحصاد (المال، الجوائز والشهرة والنجاح وما إلى ذلك) هي مجرد نتائج لكونك رائعًا، ليس سببًا لوجودك. الأشياء العظيمة تتحول إلى مخارج عظيمة من الطريق الرائع إذا لم تكن حذرًا.

٢. متى كانت آخر مرة فشلت فيها؟ هل كنت تحمل الفشل معك لمدة طويلة؟ أم أنك تسير على أساس النجاح الذي حققته؟ إذا كان الأمر كذلك، فتجنب كلا المخرجين من خلال إطلاق تجربة صغيرة أخرى لحلمك (الصفحات ٢١٥-٢١٦).

٣. باستخدام أسلوب "كن تلميذًا لنفسك"، اكتب ثلاثًا من أفضل الطرق التي يمكنك من خلالها توجيه شخص آخر. مثال: أنا رائع في التعاملات التي تطرأ بين شخصين فقط. أو أنا أفضل في التحدث إلى مجموعات من عشرة أفراد أو أقل، إلخ.

٤. اكتب قائمة بثلاثة أشخاص يمكنك توجيههم في حياتك الآن.

٥. ضع قائمة بثلاثة نجاحات يمكنك مشاركتها مع شخص ما.

٦. ضع قائمة بثلاث حالات فشل يمكنك مشاركتها مع شخص ما.

٧. اختر يومًا واحدًا في الأسبوع تخصص وقتًا لتمنحه بشكل متعمد إلى شخص آخر. مثال: كل صباح جمعة تخرج لتناول الإفطار مع شخص يحتاج إلى بعض النصائح أو التشجيع. لن يحدث إلا إذا كنت متعمدًا.

٨. أنشئ قائمة بالأشخاص الذين لا بأس في تخيب آمالهم بينما تقضي الوقت في توجيههم (الصفحات من ٢٤٠ إلى ٢٤٢).

٩. حدد جزءًا جديدًا من حياتك لتعود به إلى الطريق الرائع. راجع "القائمة السابقة" من ميدان التصحيح، إذا قمت بإنشاء واحدة.

١٠. مراجعة المذكرة التي تحتفظ بها أو المفكرة أو أي شكل من أشكال تتبع التقدم الذي نجح معك. إذا كنت تشرع في السير على الطريق مرة أخرى، من المفيد معرفة مكان وجود التناين والحفر حتى تتمكن من تجنبها في الرحلة الثانية.

١١. ابدأ من جديد

ملحق (أ)

١٠ طرق للإسراع من الوصول إلى الطريق

الرائع باستخدام وسائل التواصل الاجتماعي

أتمنى لو كان بإمكانني وضع لافتة في حديقتي تقول: "أنا أعرف بوجود جوجل"، فهذه الطريقة، من الممكن أن يتخطى بيتي الشخص الذي يواصل تسليم ٤٢ صحيفة صفراء. إذ إننا في كل مرة نحصل فيها على واحدة فإنها تذهب مباشرة إلى صندوق إعادة التدوير لأنه بحلول الوقت الذي يتم طباعتها، يكون قد فات أوانها. عادة ما تعاني الكتب عن وسائل التواصل الاجتماعي من نفس المشكلة؛ لأن الصناعة بأكملها تتحرك بسرعة هائلة الآن حتى إنه بحلول الوقت الذي يجف فيه الحبر عن جملتك التي تخبر الناس بالتواجد على موقع MySpace يكون قد قضى عليه الفيسبوك. (الاستثناء واحد لهذه المشكلة هو منصة كتاب مايكل حياة Michael Hyatt's).

لذلك بدلاً من النصائح حول تقنيات معينة ستكون بالية غداً، إليك المبادئ العشرة التي استخدمتها لبناء صفحتي وتسريع وتيرة الطريق الرائع. هذه هي المبادئ التي سادت العقد الأول من وسائل التواصل الاجتماعي وسوف تستمر في لعب دور حاسم في المائة عام القادمة:

في كتابه العظيم "start with why"، يشجع سيمون سينك القراء على التساؤل عن السبب قبل البدء في أي مسعى جديد. ينطبق هذا المنطق بالتأكيد على وسائل التواصل الاجتماعي. تنمو معظم الشركات والأفراد عبر الإنترنت، إذ إنك تشترك في ٣٢ منصة مختلفة، ولا تتوقف مطلقاً لطرح هذا السؤال: "لماذا أستخدم وسائل التواصل الاجتماعي؟"

هل هي طريقة ممتعة لمواكبة الأقارب؟ هل تحاول التواصل مع العملاء المحتملين؟ هل تحاول خدمة العملاء الحاليين؟ هل تحاول بناء منصة تجعل مقابلة العمل التالية أسهل؟ الإجابات على هذا السؤال لا حصر لها، ولكن الإجابة الأكثر أهمية ترجع لك. ما هو هدفك من وسائل التواصل الاجتماعي؟

بالنسبة لي إن هدفي هو مساعدة الأشخاص الذين يشعرون بأنهم عالقون في تسريع البداية. "تسريع البداية" يعني أنني رائغ في اللحظة الإبداعية الأولى التي تساعد شخصًا ما على عدم الانهيار ولكني لست جيدًا في خطة المتابعة التي تبلغ مدتها عشرين عامًا. لذا أميل إلى التمسك بالأدوات عبر الإنترنت التي تقدّم دفعات قصيرة من المعلومات. مثل تويتر.

على الجانب الآخر، أنا فشلت في مفهوم مدوّنة توصلت إليه بعنوان "#FinishYear" لأن الكتابة عن نفس الموضوع لمدة عام كامل ليست مما أنا فيه عظيم الآن. اجعل هدفك من وسائل التواصل الاجتماعي واضحًا، وبعد ذلك يمكنك البدء حقًا في تطبيق بقية المبادئ.

الجزء الأكثر صعوبة في وسائل التواصل الاجتماعي هو أنه بحلول الوقت الذي تنتهي فيه من قراءة هذه الجملة، ستنتشر تكنولوجيا حديثة وستصبح شائعة. وبينما تضع هذا الكتاب، سيقول صديقك المقرب، "أنت لست على هذه المنصة؟ ما زلت تستخدم الفيسبوك؟ لا أحد يستخدمه الآن".

نمتلك جميعنا نوعًا من الإرهاق، شعورٌ بالتعب يملكنا عندما يرسل لنا شخص ما دعوة إلى منصة أخرى يجب أن يكون لنا حضور فيها. دعونا نتوقف عن ذلك القلق الآن – فأنت لست مضطرًا للتواجد في كل مكان عبر الإنترنت مرة واحدة. عليك فقط أن تختار أماكنك. اعتمد على أهدافك، اختر من بين واحد إلى ثلاثة أماكن تريد أن تشارك فيها. إذا كنت تمثل نشاطًا تجاريًا،

فانتقل إلى حيث يوجد عملاؤك بالفعل. إذا كنت فردًا، فاذهب حيث شغفك. لا تتبع خيار "الكل أو لا شيء" الخاص بأسطورة وسائل التواصل الاجتماعي. اختر أماكنك بعناية. (أماكني تويتر ومدونتي jonacuff.com و Pinterest. لا أفعل شيئًا الآن على موقع التواصل الاجتماعي الفيسبوك).

اجعل وسائل التواصل الاجتماعي تستغل نقاط قوتك، وليس العكس. على سبيل المثال، أنا مصور سيئ. ولهذا فلن أشارك بجودة صوري على صفحة إنستغرام العامة أبدًا، لكن أنا كاتب. هذه نقاط قوتي. لذا بدلًا من إضاعة الوقت في محاولة أن أصبح مصورًا فوتوغرافيًا رائعًا، أفعل شيئًا مختلفًا تمامًا. أكتب أفكارًا بسيطة وقابلة للنشر على ملاحظات. ثم ألتقط صورة لتلك الملاحظة وأنشرها على إنستغرام. تحصل تلك الصور على عدد "إعجاب" أكثر من أي صور أخرى أشاركها. لماذا؟ لأنني كاتبٌ وجدت طريقةً "للكتابة" على منصة قائمة على الصور. لا تعتقد أنه عليك أن تطور بعض المواهب المختلفة تمامًا للسيطرة على وسائل التواصل الاجتماعي، بل اجعل المنصة تطيع القوة التي لديك بالفعل.

تخيل أنك تمتلك متجرًا. وأنه لديك افتتاح كبير. فقضيت ساعاتٍ وساعاتٍ في الترويج لهذا اليوم حيث أنفقت آلاف الدولارات في دعوة الناس إلى قص الشريط، وبذلت قصارى جهدي لتوجيه أكبر عدد إلى مكان المتجر. وحينما جاء اليوم، كان موقف السيارات مليئًا بالناس، وحققت نجاحًا باهرًا.. ثم فتحت الأبواب، لتجد جميع الرفوف فارغة.

ففي إطار الإثارة للترويج لمتجرك، نسيت التخزين. حتى إنك حصلت على مخطط ذكي وتصميم لا يُصدّق.. لكن كل ذلك لا يهم لأن الناس كانوا يتوقعون

المنتجات. وبمجرد أن ألقوا نظرة خلف الستار، وأدركوا أن المتجر كان فارغًا، غادروا ولم يعودوا أبدًا.

هذا هو المحتوى الموجود في عالم وسائل التواصل الاجتماعي. المحتوى = المنتجات.

حتى لو لم ترغب أبدًا في بيع شيء واحد عبر وسائل التواصل الاجتماعي، إذا كنت ترغب في إقامة قاعدة جماهيرية، يجب أن يكون لديك أساس للبناء عليه. وذلك الأساس هو المحتوى.

إذا بدأت بالدعايا، فسيكون المبنى معروفًا جدًا لكن سيتم تجاهله. وإذا بدأت بالتصميم، فسيكون المبنى جميلًا وفارغًا. أما إذا بدأت مع الجماهير، سيكون المبنى مزدحمًا بشكل مؤقت ثم يتم التخلي عنه في النهاية. المحتوى هو الملك. المحتوى مثل العملة النقدية.

المحتوى أمرٌ بالغ الأهمية. المحتوى هو "مَن؟ لِمَ؟ متى؟ أين؟ لماذا؟"

ما هي المدونات التي ستكتبها؟ ما هي مقاطع الفيديو التي ستشاركها؟ ما هو الشيء الذي تبتكره.

تتمثل أحد تحديات وسائل التواصل الاجتماعي في صعوبة أن تكون متميزًا. لقد بحثت في جوجل عن عبارة "مدونة الأم"، وكان هناك ٣٤١ مليون نتيجة. ينضم ملايين الأشخاص كل شهر إلى فيسبوك وتويتر. يوتيوب لديه ٩٢ مليار مشاهدة في الشهر. كيف يمكن أن تبرز وسط تلك الفوضى؟

الجواب الأكثر شيوعًا هو: "الموهبة".

يجب أن يكون لديك أكثر المواهب أو أفضل المواهب أو أعظم المواهب. ولكن ربما كان هذا صحيحًا قبل ثلاثين عامًا. أما في السنوات العشرين الماضية، أصبح الصدق مهمًا مثل الموهبة.. لماذا؟

حسنًا، لأنه بفضل الإنترنت والعولمة، أصبح لدينا الآن طريقًا للوصول إلى الموهبة أكثر من أي وقت مضى في تاريخ البشرية. فكّر في الأمر. هل تعرف أين كانت - الفرقة التي عثرت عليها على الإنترنت - تعزف الموسيقى منذ عشرين عامًا؟ كانوا في مرآبهم - لم تكن تعلم بوجودهم.

وهذا المخرج الذي يصنع مقاطع مضحكة لـ Youtube أو Funny or Die، هل تعلم أين كان يعرض أفلامه قبل عشرين عامًا؟ في غرفة معيشته. لم تستطع التوصل إلى أعماله. هل تعلم أين كانت كاتبة مدوّنتك المفضلة تكتب أفكارها قبل عشرين عامًا؟ في يومياتها، على منضدتها. كانت لا تزال تكتب أشياء رائعة، ولكن لا يمكنك قراءتها.

في العشرين عامًا الماضية، اكتسبنا جميعًا إمكانية الوصول إلى مواهب أكثر مما يمكننا تخيُّله. (صحيح إن هناك الكثير من الهراء أيضًا)، ولكن ما حدث هو أن خزان المواهب قد أصبح ممتلئًا الآن، أصبح مزدحمًا. ولم يعد هناك مساحة كبيرة للتجول فيه. أما عن الصدق؟

هذه قصة مختلفة تمامًا. يمكنك أن تكون مختلفًا في ذلك. لديك كل المساحة في العالم. لا أحد سيقول إننا في السنوات العشرين الماضية قد أصبحنا أكثر صدقًا كتقافة. (كشفت برامج مثل TMZ عن الكثير من الفضائح، فالإمساك بالأشخاص متلبسين ليس مثل الصدق).

لذلك، إذا كنت تريد التميز على الإنترنت، إذا كنت تريد حقًا أن تبرز في وسائل التواصل الاجتماعي، كن صريحًا. هذه ليست معلومات جديدة. إذ يعرف أفضل المسوقين في العالم هذا ويسارعون إلى الصدق بأسرع ما يمكن. لنتخذ nike على سبيل المثال.

في التسعينيات، كانت شركات مثل نايك وجاتوريد تقول لك: "كن مثل مايك". حيث كان الإعلان مبالغًا فيه، ويقدم لك وعدًا بأنك عمليًا إذا اشترت Air Jordan، فمن المحتمل أن تكون قادرًا على تسجيل هدف في اليوم التالي. وصدقنا ذلك للحد الذي جعل الأطفال يطلقون القذائف على بعضهم البعض من أجل الأحذية الرياضية.

هل تعلم ما هو العنوان الرئيسي لحملة نايك الأخيرة؟ "هذا الحذاء يعمل إذا أردت أنت ذلك".

انتظر.. ماذا؟ أين الجرأة؟ أين الوعد؟ أين الضجيج؟

يعتبر هذا تغييرًا بمقدار ١٨٠ درجة عن الإعلانات التي اعتادوا عرضها. لكنهم يعرفون أن هذا الجيل لديه أقوى رادار تسويقي على الإطلاق. وأنهم يريدون الصدق. هذا ما سينجح معهم، ونايكي تعرف ذلك.

كن صريحًا عبر الإنترنت. كان هذا هو السبب الأكبر لنمو مدونتي الأولى. فقد تحدثت بصراحة عن بعض الأشياء السخيفة التي فعلناها باسم الإيمان، ولم ير الكثير من الناس ذلك عبر الإنترنت من قبل. وسائل التواصل الاجتماعي هي إما مكبر صوت أو قناع. سوف تكشف من أنت أو تخفي من أنت. كن صادقًا.

عندما قام قرّاء مدوّنتي ببناء روضتي الأطفال في فيتنام، كتبتُ صحيفة أتلانتا مقالًا عن روضة الأطفال الأولى. وكان العنوان الرئيسي هو "جمع مدوّن ٣٠٠٠٠ دولار أمريكي في ١٨ ساعة". فمن الناحية الفنية يعتبر هذا العنوان صحيحًا، ولكن كان يجب أن يُكتَب، "جمع مدوّن ٣٠٠٠٠ دولار في ١٨ شهرًا". فهذا هو الوقت الذي استغرقته بالفعل في جمع الأموال. لأنه لمدة ثمانية عشر شهرًا، كتبت مدوّنة stuff christian like باستمرار. مليون كلمة من أفضل الأفكار التي يمكنني التفكير فيها في المحادثة مع القراء. يومًا بعد يوم، منشورًا بعد منشور، ومع الحفاظ على المداومة، قفزت إلى المناقشة التي حدثت عن Stuff.

لم أظهر يومًا ما فجأة وأقول: "مرحبًا، اسمي جون. لم تسمع بي من قبل. أعطني المال من أجل بناء روضة أطفال"، لكننا نفكر أحيانًا أن هذه هي الطريقة التي تعمل بها وسائل التواصل الاجتماعي. نشاهد بعض الأفكار تنتشر سريعًا ونعتقد أنه يجب أن ينتشر العمل أو السبب أو المدونة أيضًا. نريد أن تكون وسائل التواصل الاجتماعي مثل رصاصة من الفضة. وها هي الحقيقة:

إن وسائل التواصل الاجتماعي ليست رصاصة فضية. إنها مليون رصاصة مجانية.

إذا جربت شيئًا لمدة شهر واستسلمت، فلن تغير العالم. إذا كتبت مدونة لمدة تسعين يومًا وانسحبت، فلن تغير العالم. إذا عبثت مع تويتر لمدة أسبوع ثم توقفت، فلن تغير العالم.

إذ يحتاج الأمر إلى وقت وجهد ويتطلب التزامًا أيضًا.

عندما ناقشنا خططنا لبناء موقع مصغر لهذا الكتاب، هل تعلم ما هو أول سؤال طرحناه؟ "كيف صمم مايكل موقعه المصغّر؟" لماذا تساءلنا بشأنه؟ لأنه عبثي ويجب ألا تعيد اختراع العجلة في وسائل التواصل الاجتماعي. كنا نعلم أنه هو وغيره من المؤلفين قد صمموا مواقعهم الصغيرة عن عمدٍ. وأنه يمكننا دراسة تلك الأفكار الخاصة بهم، ومن ثم نضيف الجوانب الفريدة الخاصة بنا، ونتخطى أسابيح من التخمين غير الضروري. ولهذا فإذا كنت قد حصلت على الإجابة على السؤال الأول - لماذا تستخدم وسائل التواصل الاجتماعي؟ - وتفهم ما هو المحتوى، ابدأ البحث. ابحث عن عمالقة وسائل التواصل الاجتماعي الآخرين في مجالك الذين يقومون بعمل رائع بالفعل، ثم ابنِ عليه.

قبل بضعة أشهر تناولت العشاء مع صديقٍ لي. وهو أحد مستشاري مواقع التواصل الاجتماعي. يتقاضى آلاف وآلاف الدولارات لمساعدة الشركات فيما يتعلق بإستراتيجيات وسائل التواصل الاجتماعي.

اتكأ إلى الأمام في منتصف الوجبة واعترف بشيءٍ ما بهدوء: "أعلم أنه من المفترض أن أستخدم Google Plus، لكنني لا أعرف ما الذي من المفترض أن أفعله".

وبقدر ما قد يبدو ذلك سخيفًا، إلا أنني أشعر بنفس الطريقة.

أنا متأكد من أنه رائع. أعني، إنه جوجل، بعد كل شيء! من لا يحب جوجل؟ ولكن كلما قمت بتفقدته أو تسجيل الدخول فيه أو أي فعل تستخدمه عندما تتعامل مع بلس، لا أعرف حقًا ما يفترض أن أفعله. أنا متأكد من أنه يجب أن يكون هناك تيار من المحادثات تدور في مكان ما داخل المنصة. يجب أن يكون هناك سبب لكونه رائعًا، لكن لا يمكنني العثور عليه.

لذلك، بعد بضع دقائق من البحث، أعود إلى المنصات التي أعرف كيفية استخدامها تويتر وبينترست. وقد اتضح أن الكثير من الأشخاص الآخرين يفعلون الشيء ذاته. حيث ذكرت صحيفة وول ستريت قائلًا: "أمضى الزوار الذين يستخدمون أجهزة الكمبيوتر الشخصية متوسط ثلاث دقائق في الشهر على Google Plus بين سبتمبر ويناير، مقابل ست إلى سبع ساعات على فيسبوك كل شهر خلال نفس الفترة، وفقًا لموقع comScore، الذي لم يكن لديه بيانات عن استخدام الجوال".

هل سيعود Google Plus إلى وضعه السابق؟ محتمل. هذا الفريق رائع، لكن إذا كانوا سيعيدون تصحيح شيء بحلول الوقت الذي يصدر فيه هذا الكتاب، سيكون أنهم أصلحوا شيئًا واحدًا: الوضوح.

الوضوح هو الطريقة التي تحصل بها على بعض المساحة في وسائل التواصل الاجتماعي العالمية المزدهمة. إنها الطريقة التي تخبر بها القراء والمتابعين والمعجبين والعملاء، هذا هو كل ما أنا عليه.

الوضوح هو الفكرة الأساسية، بحيث يمكن للجيل الأكثر تشتتًا في تاريخ البشرية أن يفهم على الفور إلى أين ينتمي في وسائل التواصل الاجتماعي. وهذا يستغرق وقتًا. حيث لا توجد مدونة تنتهي بعد عام على النحو الذي خططت له بالضبط. ولا توجد حملة على وسائل التواصل الاجتماعي تفعل بالضبط ما كنت تتوقعه. الطريقة الوحيدة لتطوير نفسك هي أن تفعل ذلك بنفسك. وغالبًا ما يجب أن تتبع هذا النهج لمدة ستة أشهر إلى سنة حتى تحصل على الوضوح.

كيف يبدو هذا بالنسبة لشخص مثلك؟

اسمح لي بمشاركة أول ثلاثين كلمة تراها في الجزء العلوي من مدونة قصص بحجم الجيب: "عندما تقوم بالتدريس لمرحلة رياض الأطفال، تحكي الأشياء التي تحضرها للمنزل في جيوبك كل يوم عن ذلك اليوم. كل يوم، سأفرغ الجيوب وأخبر قصتي".

هذا مثالي. من الذي يكتب هذه المدونة؟ معلم روضة أطفال.

عن ماذا يتكلم؟ الأشياء التي حدثت له على مدار اليوم.

لماذا يعد هذا مثيرًا للاهتمام؟ لأن هذه الأشياء تحكي قصة.

في أقل من ثلاثين كلمة، يعطي مؤلف المدونة فكرة مقنعة بشكل لا يصدق عن سبب لقراءة مدونته.

هل هذا مهم اليوم؟

نعم. وسيكون أكثر أهمية غدًا لأن كل يوم يتم بدء ١٠٠٠٠٠٠٠ مدونة جديدة. والوضوح طريقة رائعة لتمييز نفسك بين الحشد. على الرغم من صعوبة شرح مدونتك عندما تحتوي على عدة مواضيع مثل (القيادة، الأبوة والأمومة، الكتابة، إلخ)، ما زال يتعين عليك القيام بذلك.

هل يمكنك تلخيص أسلوبك في استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في ثلاثين كلمة أو أقل؟

يغير السياق كل شيء، وقد تعلمت ذلك في جناح الولادة في بوسطن منذ ما يقرب من تسع سنوات. حيث أنجبت زوجتي ابنتنا الأولى "إلي" في مستشفى بريجهام وومنز، بالقرب من حديقة فينواي. وعندما كنت أعود إلى الغرفة مع

رقائق الثلج (القيمة الحقيقية الوحيدة التي تمكنت من تقديمها في تلك الساعات الأربع والعشرين الأولى)، لاحظت شيئًا من النافذة. لقد سرت إلى حافة غرفة الانتظار ولم أصدق ما رأيت.

كانت الثمانية طوابق حيث وقفت عبارة عن لوحة إعلانات لسيارة تويوتا ميني فان. وما أدهشني بشأنها هو كيفية وضعها. لا يمكنك أن تراها من الشارع. إذا كنت تقود سيارتك عبر بوسطن، فلن تتمكن من قراءة لوحة الإعلانات أو حتى تعرف حقًا الغرض من ذلك. كانت الزاوية من الشارع سيئة، لكن بعض من عباقرة الإعلانات لم يهتموا بالشارع. لقد اهتموا بغرفة الانتظار التي كنت بداخلها في تلك اللحظة.

كانت لوحة الإعلانات مائلة بدرجة كافية لجذب انتباهي، وموجهة مباشرة إلى تلك النافذة التي يجلس ناحيتها الآباء الجدد والأمهات الجدد والأجداد الجدد. الأشخاص الذين لديهم فجأة حاجة ماسة لسيارة ميني فان. الأشخاص الذين بدأوا مرحلة جديدة من الحياة وأصبحوا فجأة مهتمين جدًا بسيارة ربما تجاهلوا قبل دخولهم المستشفى.

هذا ما يفعله السياق. يأخذ فكرة ويضعها في اللحظة المحددة التي تحتاجها. ويعتبر السياق قويًا جدًا لدرجة أنه يمكنه تحويل الإعلان إلى محتوى. على سبيل المثال، عندما عملت في AutoTrader.com، تلك الشركة الرائعة، كان البحث هو الميزة الأكثر شيوعًا لصفحتنا. عندما يبحث شخص ما عن ملف سيارة، نعرض لهم إعلانًا. إذا كنت تبحث عن هوندا سيفيك ونظهر لك عرضًا ترويجيًا لرهن منزل، يكون ذلك إعلانًا. لكن خارج السياق. مع ذلك، إذا كنت تبحث عن سيارة جديدة لأنك تنتقل إلى منزل جديد وتسير مسافات أطول،

سيعد نفس العرض الترويجي إعلانيًا. سيكون محتوي، شيئًا مفيدًا قدمناه أنت في حاجة إليه الآن.

إذا انتقلنا إلى تشبيه خاص بالمتجر، فإن السياق هو ما تضعه بجوار كاشير المحاسبة. لا يخزن المتجر أجهزة التلفزيون بجوار مكان المحاسبة لأنها ستكون خارج السياق. لا يقول أحد أبدًا أثناء المغادرة، "حسنًا، لقد أردت أخذ شاشة تلفزيون ٤٢ بوصة، وهناك واحد هنا بجوار الكاشير!" بدلًا من ذلك، تضع المتاجر الأشياء الصغيرة هناك: البطاريات، مرطب شفاه، الأشياء التي نسيت الحصول عليها في المتجر، ولكن من المرجح أن تشتريها في اللحظة الأخيرة. لقد وضعوا منتجاتهم (المحتوى) في المكان المناسب (السياق).

أين ستشارك المحتوى الخاص بك؟

أين يبحث الناس عن المحتوى الخاص بك؟

هل هم في مرحلة من الحياة حيث يساعدهم فيه المحتوى الخاص بك؟

الشخص الذي ابتكر PocketSized Stories لم يعد يكتب، وهو ما يدعو للخزي، لأن الموقع كان رائعًا. ماذا حدث؟ لست متأكدًا، لكنه قد وقع فريسة للمشكلة التي تدمر الكثير من الناس عبر الإنترنت، ألا وهي الإنتاج.

يعتبر الجزء الأصعب في وسائل التواصل الاجتماعي هو الحفاظ على استمرارية المحتوى. حيث يبدأ العديد من الأشخاص بأهداف طموحة للغاية. ويقولون: "سأدوّن كل يوم!" ثم بحلول الأسبوع الثالث، بعد ٢١ مشاركة، يشعرون بالإرهاق ويستسلمون. حيث تعمل وسائل التواصل الاجتماعي بالطريقة الصحيحة من خلال البدء ببطء. فإذا كنت تدوّن، التزم بكتابة

منشورين كل أسبوع لمدة ثلاثة أشهر. بمعدل أربع وعشرين مشاركة في تسعين يومًا، وهي ممكنة جدًا. ومن الأفضل دائمًا إضافة محتوى لقرائك بدلًا من لا شيء. يحب القراء عندما تقول: "أمارس التدوين يوميًا في الأسبوع، لكنني أحببت القيام بذلك، لذلك سأزيدها إلى ثلاثة أيام في الأسبوع".

ويشعرون بالإحباط حينما تقول: "أمارس التدوين ستة أيام في الأسبوع، ولكن لا يمكنني القيام بذلك

بعد الآن ويجب أن تقتصر على يوميًا في الأسبوع".

لا تنوي غزو العالم بتغريدة تلو الأخرى ثم تغادر في اليوم الثالث عندما تدرك أنه عالم كبير حقًا.

ملحق (ب)

١٠ أشياء تفعلها

إذا كنت بدون عمل

لقد فقدت وظيفتي بعد حوالي ساعة من زواجي. تلك مبالغة بالطبع، لكنها تعكس ما يعتقد أنه أهل زوجتي على الأرجح عن الوضع برمته. حيث اصطحبت ابنتهما من جورجيا إلى بوسطن من أجل وظيفتي بعد زفافنا مباشرة ثم فقدت الوظيفة على الفور. لم تكن تلك أشهر ممتعة. ويوجد الكثير من الأشخاص ممن يمرون بنفس الحالة الآن. من ثم سواء فقدت وظيفتك أو تخرجت من الكلية إلى حالة اقتصادية غير جيدة، فهناك عشرة أشياء عليك القيام بها الآن:

أنت لم تفقد هويتك، بل وظيفتك. إذ سيحاول كلُّ من الخوف والشك دائمًا أن يظهر العكس، كي تعتقد أنك فقدت ما أنت عليه عندما فقدت وظيفة أو أنك لم تحصل على وظيفة بعد الانتهاء من الجامعة. هذا كلام فارغ. فإنك لم تفقد هويتك. وإنما فقدت المسمى الوظيفي. فقدت مقعدًا في مبنى. بينما لا يزال بإمكانك أن تكون أبًا عظيمًا، زوجة عظيمة، وصديقًا رائعًا، ومليون شخص آخر الآن. فلا تستمع للخوف والشك في هذه اللحظة.

الكذبة الأخرى التي سيخبرك بها الخوف في هذه اللحظة أن هذا سيظل إلى الأبد. لن يستغرق الأمر أسبوعًا أو شهرًا أو حتى عامًا تكون فيها عاطلاً عن العمل؛ بل سيستغرق ما تبقى من حياتك.

لن تجد وظيفة أخرى مجددًا. لا أحد يقوم بتوظيف شخص يبلغ من العمر ٥٠ عامًا أو ٢٠ عامًا.

ستكون عاطلاً عن العمل خلال العقود الثلاثة القادمة. ولكن هذا غير صحيح فهذه فترة، وعلى الرغم من أنها دائمًا تبدو أطول مما نريد، إلا أنها ستنتهي. أعدك.

أعتقد حقًا أن هذا هو أفضل وقت في تاريخ البشرية للعثور على مهنة جديدة. فقبل عشرين عامًا، لم يكن بإمكانك الاتصال بالإنترنت والبحث في مجالات بأكملها في بضع دقائق. لم يكن بإمكانك التقديم في ١٠٠ وظيفة في يوم واحد أو العثور على وظيفة مستقلة سريعة على Craigslist. ولكن عندما تشاهد الأخبار وتتابع معدل البطالة محليًا مثلما تتابع سعر أسهم البورصة. يمكن لذلك أن يثبط عزيمتك لدا في المرة القادمة حين تستمع إلى أرقام معدل البطالة، أريدك أن تعكسها.

علمني أحد طلاب الكلية الذي يبلغ من العمر ٢٢ عامًا ذلك. أخبرته أنني سمعت أن معدّل البطالة كان مرتفعًا مقارنةً بنسبة خريجي الجامعات. ابتسم وقال لي: "بالتأكيد، معدل البطالة مرتفع. ولكن حتى لو كان بنسبة ٢٠ في المائة، فهذا يعني أن لديك فرصة أن تكون ضمن الـ ٨٠ بالمائة. لا يجب أن تكون في المستوى الأدنى؟" اعكس الأرقام.

كونك عاطلاً عن العمل يعني الإدارة الصحيحة لثلاث نقاط مختلفة: الجغرافيا والصناعة والالتزام. كلما طالت المدة التي تكون فيها عاطلاً عن العمل، يجب أن تكون متعمّداً بشأن توسيع هذه النقاط. على سبيل المثال، في الشهر الأول أو الثاني، قد تبحث فقط عن وظيفة جديدة في مدينتك. أثناء الشهرين الثاني والثالث، يمكنك توسيع نطاق البحث ليشمل مدناً أخرى في ولايتك. إذا كنت تعاني من بطالة مطولة، فقد تحتاج إلى توسيع نطاق البحث في ولايات أخرى، أو حتى مناطق زمنية أخرى. ينطبق الشيء ذاته على الصناعة التي تبحث فيها والالتزام الذي تريده (بدوام كامل أو جزئي أو كل ساعة). هل تريد أن تسرع من وتيرة البحث عن وظيفتك؟ وسّع النطاق.

لا تفكر أبداً أنك عاطل عن العمل. في اللحظة التي يتم فيها تسريحك من العمل أو لحظة تخرجك بدون وظيفة، تحصل على وظيفة جديدة. والتي يطلق عليها "العثور على وظيفة". تلك هي وظيفتك التي تتكون من أربعين ساعة في الأسبوع، ووظيفة بدوام كامل. استعن بصديق يحاسبك ويساعدك على تتبع نتائج "عملك". ابتكر معايير الأداء الوظيفي مثل "السير الذاتية المرسلّة"، "الوظائف التي تقدمت بطلب للحصول عليها"... إلخ.

ليس لدي أرقام ثابتة حول عدد الأشخاص الذين يبذلون هذا المستوى من الجهد للعثور على وظيفة جديدة، ولكن اجر مسجاً شاملاً للأصدقاء العاطلين

عن العمل الذين تعرفهم. من المحتمل أن تقريبًا صفر من الأشخاص يعاملون العثور على وظيفة جديدة على أنه وظيفتهم.

هذه النقطة أسهل بنسبة ١٠٠ في المائة إذا كتبت في كتاب أكثر من القيام بها حقًا، لكن لا يعني هذا أنها ليست صحيحة. قد تحتاج إلى الحصول على وظيفة مؤقتة، نوع من الدوام الجزئي الذي يتصدى للصعاب مثل: "وقف تشغيل الطاقة الكهربائية"، "عرض سيارتك للبيع" أو "العودة للعيش مع والديك". صَعُ هذا الغرور جانبًا، "لم أفكر مطلقًا في أنني سأعمل هنا" ولكن الأوقات الصعبة تتطلب إجراءات صعبة. على سبيل المثال، في اليوم الذي كتبت فيه هذا القسم من الكتاب، رأيت خيارًا يستأجر شخصًا ما لصنع الخبز من الساعة ١١:٠٠ مساءً حتى ٧:٠٠ صباحًا.

هذا ليس سهلًا. هذا ليس ممتعًا. لكن هذه وظيفة مؤقتة رائعة. ولا تصدق تلك الكذبة لمدة ثانية، "إذا توليت وظيفة بدوام جزئي، فلن أتمكن من الخروج لإجراء المقابلات أو البحث عن وظيفة بدوام كامل". هذا كلام سخيف. ما هي مقابلة العمل التي أجبرت على إلغائها الساعة ٤:٠٠ صباحًا لأنك تصنع الخبز؟

الحصول على وظيفة هو مثل الركض في ماراثون. وأول شيء يفعل معظم الناس عندما يفقدون ما لديهم هو الحصول على أكبر قدرٍ ممكنٍ من الوزن. تتوقف عن الاستيقاظ مبكرًا. تتخلى عن جدولنا. نقضي على أي إحساس بالالتزام في حياتنا ثم في بعض الأحيان نركض لمقابلة عملٍ، مرتبكين تمامًا لأننا لم نتغلب على الأمر. عندما لا يكون لديك وظيفة، عليك أن تحافظ على لياقتك الوظيفية. كان هذا أحد متطلبات زوجتي القليلة عندما فقدت وظيفتي. كان عليها أن تستيقظ في الساعة ٦:٣٠ صباحًا من أجل وظيفتها وكذلك فعلت أنا، لذلك كنت أستحم وأرتدي ملابسني كل صباح في كل يوم من أيام

الأسبوع استعدادًا لبدء اليوم. خلاف ذلك، كنت سأبقى مستيقظًا في الليلة السابقة اشاهد إعادة سينفيلد وأتناول الطعام بكميات كبيرة، ثم أنام. لا تَعِش خارج هيكل الوظيفة لمجرد أنك لا تمتلك وظيفة.

كما ناقشنا سابقًا في هذا الكتاب، فإن الخوف نفسه يخشى من الجمع. فالخوف دائمًا يحاول أن يعزلك ويضعك على جزيرة. وسيحدث ذلك عندما تفقد وظيفتك. بأسرع ما يمكن، وبقدر ما تكون الطريقة التي تحبها للتفاعل مع الأشخاص، حاول الاندماج مع مجموعة من الأشخاص الذين يبحثون عن وظائف جديدة. فقد تسبب الاقتصاد في وجود الآلاف من هؤلاء. يمكنك الذهاب إلى مركز مجتمعي، كنيسة أو مكتبك أو عبر الإنترنت للعثور على المجموعة التي سوف تشجعك وتتحداك وتساعدك خلال وقت البحث عن عمل. لا تذهب وحدك.

أو حساب على إنستغرام أو تويتر أو صفحة فيسبوك أو أيًا كان النوع الرائج من التكنولوجيا في الوقت الذي تقرأ فيه هذا الكتاب. لماذا؟ لأن كل باحث عن وظيفة سوف يخبر الشخص الذي يجري معه المقابلة: "أنا متحمس لهذه الصناعة!" ثم سيقول القائم بإجراء المقابلة: "حقًا، كيف ذلك؟"

فيقول الباحث عن عمل "الكثير من الطرق المختلفة. هناك الكثير منها لا يمكنني اختيار واحدة فقط".

ماذا عنك أنت؟

ستقول: "حسنًا، لدي مدونة حيث كتبت فيها عن الصناعة. أنا متواصل أيضًا عبر الإنترنت بمجتمعات خبراء الصناعة. قد ترغب في متابعة حسابي على

تويتر، حيث أتبنى أهم المقالات حول هذه صناعة". لديك الآن أدوات لإبهار المحاور الذي لم يملكها أحدٌ من قبل. لذا استخدمها.

هذه النقطة تكتيكية بشكل لا يُصدّق، لكنها تؤتي بثمارها بشكل جيد. حيث يضع معظم الناس في الجزء العلوي من السير الذاتية على شكل "أهداف". ثم يكتبون فقرات تقول أشياء مثل: "أريد أن أعمل في بيئة قائمة على الأشخاص، حيث يمكنني استخدام مهاراتي لتقدم العمل بطرق مبتكرة". إن الأهداف في الجزء العلوي من السير الذاتية عديمة الفائدة. لماذا؟

يمكن لأي شخص أن يقول نفس الأشياء بالضبط. الجميع على هذا الكوكب يمكنهم كتابة كلمات رقيقة حول ما سيفعلونه. هذا لا يميزك عن الحشد.

ذات مرة وبخني صاحب إحدى أفضل الوكالات الإعلانية في البلد لاستخدام كلمات فارغة مثل الأهداف عندما تقدمت في شركته. قال إن كل مرشح قابله قد أخبره مرارًا وتكرارًا عن مدى إبداعه أو اهتمامه بالهدف. لكنه لا يهتم بذلك. بل يهتم بما أنجزته حقًا.

أعدت كتابة سيرتي الذاتية في ذلك الأسبوع. بدلًا من البدء بالأهداف، بدأت كل سيرة ذاتية بفقرة قصيرة بعنوان "النتائج". في أقل من مائة كلمة، لخصت ما شعرت بأنني أنجزته والذي قد يكون ذا صلة بوظيفة معينة. وقد حدث شيءٌ غريبٌ. بدأت أقسام التوظيف والموارد البشرية تسألني عن النتائج. في بعض الحالات، كانوا بالكاد ينظرون إلى بقية السيرة الذاتية ويقولون فقط: "كيف كان شعورك بالعمل في Home Depot؟" لم يسألني أحدٌ يومًا عن أيٍّ من الجمل التي لا معنى لها التي وضعتها في فقرة "الأهداف".

ربما سيكون من السهل في بعض الأحيان كتابة إنجازاتك أو فقرة النتائج. لكن حتى لو لم يكن الأمر كذلك، أقسم بأنك فعلت شيئًا مثيرًا للاهتمام ومهمًا في حياتك المهنية. إذا عملت في وظيفة لمدة عام أو عامين، فأنا أتحدث فقط عن إنشاء جملة واحدة مثيرة للاهتمام من تلك التجربة برمتها. عام واحد من العمل، جملة واحدة. يمكن لأي شخص - وأنا أكرر، أي شخص - أن يفعل ذلك.

حتى لو كنت حديث التخرج من الكلية وانضمت للتو إلى صناعة جديدة، يمكنك وضع جملة أو اثنتين في تلك الفقرة التي قد تولد أسئلة، اهتمامًا، وربما حتى مقابلة عمل. أنت أمضيت أربع سنوات من الدراسة في الكلية ويمكنك استنتاج بعض الجمل.

الخبر السار هو أنه بغض النظر عن سبب وجودك بدون عمل، فهناك بعض الأشياء التكتيكية للغاية التي يمكنك القيام بها لعلاج ذلك. النبأ العظيم هو أنه نحن جميعًا في العشرين من العمر. لدينا جميعًا فرصة للبدء من جديد ونكون رائعين مرة أخرى. لا يعني مجرد كونك عاطلاً عن العمل أنه يجب أن تكون عاديًا.

شكر وتقدير

أولاً وقبل كل شيء، شكرًا يارب لكونك الذي يصلح المشاكل بين الأطراف، الذي يرحب بالمذنبين (يغفر للمذنبين) بأذرع مفتوحة.

جينى أكاف، زوجتي الرائعة جدًا. بدونك سأكون في مكان سيئ أكتب الشعر.

أحبكما يا "إلي" و "ماكري". لا أستطيع الانتظار لقراءة الكتب التي ستكتبونها يومًا ما!

أمي وأبي، شكرًا لتعليمي كيف أحلم.

ويل، تيفاني، بينيت، سالي، ماك، سوي، ومولي أكاف. جون ولورا كالبرت، أفضل أصهار يمكن أن يكونوا لدى الرجل. مارسى وجوستين سكينيني.

ديف رامزي، الذي يشجعني باستمرار على البدء. دعمك لهذا المشروع كان مذهلاً.

بريستون كانون لإيمانه بهذا الكتاب عندما كانت مجرد فكرة على ورقة.

وجيريمي برلاند، للقتال من أجل هذا المشروع.

جين سيفرتسن، كاتي كرينشو، بريان ويليامز، لوك ليفيفر، إيرين مكاتي، دارسي كليمن (الذي جعل هذا الكتاب أفضل بكثير!)، نيل ويب، ليز إدوارد، بيت تالنت، كريس ميفورد (الكندي المفضل)، ستيف نيس سميث وجوش هالوي و ليزا مايس و داون مادلي (أنت رائع!) والفريق بأكمله في شركة ديف رامزي على مساعدتهم الرائعة.

برنت كول، أفضل محرر على هذا الكوكب. السيدة هاريس، جرانت جينكينز، ستيفن بروستر، مايك فوستر، آل أندروز (الذي نُقل عنه مليار مرة!)، بوب جوف، مايك ولين ويندي وإيرين مايري. ستيفن بريسفيلد. وجميع قراء مدوناتي. لا أستطيع تأليف الكتب بدونكم.

شكرًا لكم.

∞ ∞ ∞ ∞ ∞

(تم الكتاب بحمد الله وتوفيقه)

∞ ∞ ∞ ∞ ∞



لينك الانضمام الى الجروب - Group Link

لينك القناة - Link

الفهرس

عن الكتاب..

-(١)-

أنت هنا

-(٢)-

البداية

-(٣)-

ماذا تتوقع عندما تبدأ؟

-(٤)-

التعلم

-(٥)-

التصحيح

-(٦)-

الإتقان-

-(٧)-

الحصاد

-(٨)-

التوجيه

Notes

[-1]

ويليامز سينوما: متجر أمريكي لبيع أدوات المطبخ الفاخرة والأطعمة.

[2-]

أبناء جيل الطفرة السكانية: أشخاص وُلدوا في السنوات التي أعقبت الحرب العالمية الثانية، عندما حدثت زيادة ملحوظة في معدل المواليد من عام ١٩٤٥ إلى ١٩٦٤.

[3-]

الجيل العاشر: الأشخاص الذين وُلدوا بين ١٩٦٥ إلى ١٩٨١.

[4-]

الجيل ذ: أولئك الذين ولدوا بين عامي ١٩٨٢ و ١٩٩٤ والتكنولوجيا جزء من حياتهم اليومية.

[5-]

سامويل كويل: مقدم برامج إنجليزي، ومنتج تلفزيوني، مشهور في المملكة المتحدة والولايات المتحدة لدوره في منصب محكم المواهب في عروض تلفزيونية مثل نجوم البوب، أمريكان أيدول، وإكس فكتور.

[6-]

روزا باركس: امرأة من أصول أفريقية رفضت طلب سائق الحافلة بالتخلي عن مقعدها إلى راكب أبيض البشرة.

[7-]

طريق رُجُل كعك الزنجبيل: قصة أطفال عن كعكة على شكل رجل صغير تسير في الطريق مليء بالصعاب إلى أن تصل إلى وجهتها الصحيحة.

[-8]

بوميرانج: ألعاب خشبية ملتوية.

[9-]

شخصيات خيالية لأخوين متطابقين من سلسلة الرسوم المتحركة
والكتب الهزلية جي. جز.

[-10]

استمارة ١٠٩٩: استثمارات ضريبية في الولايات المتحدة الأمريكية.

ساحر أمريكي وممارس لفن الوهم.

[-14]

شخصية خيالية في قصة تشارلز ديكنز الشهيرة التي صدرت عام ١٨٤٣ م بعنوان أنشودة عيد الميلاد.

[-15]

حدث للفنانين ورواة القصص في الكنيسة ECHO CONFERENCE.