

سيث جودين

SETH GODIN

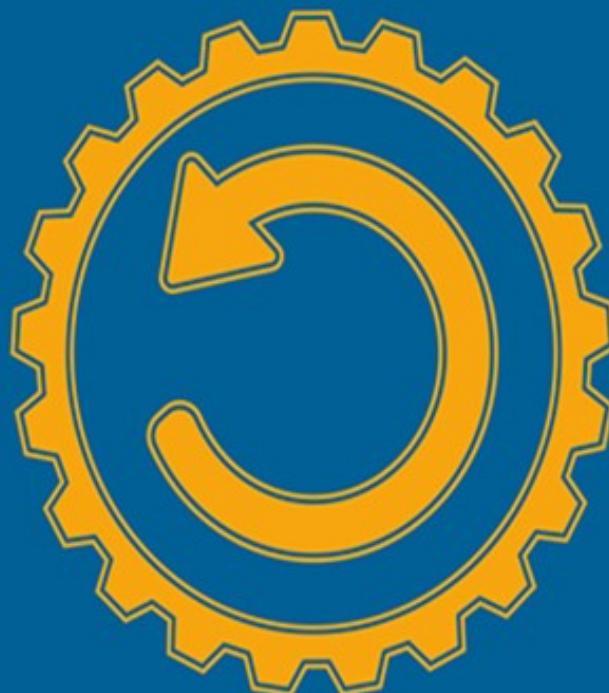
مشاركة

الخبرة المعنوية

تصنع الإبداع

THE PRACTICE

Shipping Creative Work



مشاركة
الخبرة المهنية

تصنع الإبداع

THE PRACTICE
Shipping Creative Work

سيث جودين
SETH GODIN

مشاركة
الخبرة المهنية

تصنع الإبداع

THE PRACTICE
Shipping Creative Work

تعريب
إسماعيل كاظم

مراجعة وتحرير
مركز التعريب والبرمجة



يتضمن هذا الكتاب ترجمة الأصل الإنجليزي

THE PRACTICE

حقوق الترجمة العربية محفوظة بها قانونياً من الناشر

, an imprint of Portfolio This edition published by arrangement with
Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC

بمقتضى الاتفاق الخطي الموقع بينه وبين الدار العربية للعلوم ناشرون، ش.م.ل.

Copyright © Do You Zoom Inc. 2020

All rights reserved

including the right of reproduction in whole or in part in any form

Arabic Copyright © 2020 by Arab Scientific Publishers, Inc. S.A.L

الطبعة الأولى: شباط/فبراير 2021 م - 1442 هـ

ردمك 9 978-614-02-3999

جميع الحقوق محفوظة للناشر



الدار العربية للعلوم ناشرون
Arab Scientific Publishers, Inc. S.A.L

عين التينة، شارع المفتني توفيق خالد، بناية الريم
هاتف: (+961-1) 785108 – 785108 – 786233
ص.ب: 13-5574 شوران – بيروت 1102-2050 – لبنان
فاكس: (+961-1) 786230 – البريد الإلكتروني: asp@asp.com.lb
الموقع على شبكة الإنترنت: http://www.asp.com.lb

يمنع نسخ أو استعمال أي جزء من هذا الكتاب بأية وسيلة تصويرية أو الكترونية أو ميكانيكية بما فيه التسجيل الفوتوغرافي
والتسجيل على أشرطة أو أفراد مفرودة أو بأية وسيلة نشر أخرى بما فيها حفظ المعلومات، واسترجاعها من دون إذن خطى من
الناشر.

إن الآراء الواردة في هذا الكتاب لا تعبّر بالضرورة عن رأي الدار العربية للعلوم ناشرون ش.م.ل.

تصميم الغلاف: علي الفهوجي

التضبيط وفرز الألوان: أبجد غرافيكس، بيروت - هاتف 785107 (+9611)

الطباعة: مطبع الدار العربية للعلوم، بيروت - هاتف 786233 (+9611)

ٿق بنفسك

المشاركة، لأنه لا يُحتسب إذا لم تشاركه.

الإبداع، لأنك لست ترساً في النظام. أنت مبتكر، حلال مشاكل، قائد نبيل يجعل الأمور أفضل من خلال إيجاد طريقة جديدة للمضي قدماً.

العمل، لأنه ليس هو اية. قد لا تقبض أجرًا مقابله، ربما ليس اليوم، لكنك تقترب منه بصفتك محترفًا. الإلهام ليس هدفًا، تجنب الأعذار ، فالعمل هو سبب وجودك هنا. إن الضياع في كل الضجيج حولنا هو الحقيقة المثبتة حول الإبداع: إنه نتيجة الرغبة في إيجاد حقيقة جديدة، وحل مشكلة قديمة، أو خدمة شخص آخر. الإبداع هو خيار، وليس صاعقة برق من مكان آخر.

هناك ممارسة متاحة لكل منا، ممارسة تبني عملية الابتكار في خدمة الأفضل. الممارسة ليست وسيلة للإخراج، بل هي الإخراج نفسه، لأنها كل ما يمكننا التحكم فيه.

تطلب الممارسة منا أن نلتزم في عملياتنا. إنها تقر أن الإبداع ليس حدثًا، إنه ببساطة ما نفعله، سواء كنا في مزاج جيد أم لا.

قالتها النحاته إليزابيث كينغ بشكل جميل: "المارسة تقذنا من فقر نوایانا".

تعلم التوفيق. ارسم بومة. اجعل الأشياء أفضل. لا تقم وزناً لفرضية إن كنت ستتجه هذه المرة. ستقودك الممارسة إلى حيث تسعى أن تذهب أفضل من أي طريق آخر تستطيع سلوكه. وأثناء مشاركتك في الممارسة، ستحترم إمكاناتك، وستحترم الدعم اللطيف الذي قدمه لك كل من سبقوك.

1. إنه ممکن

هذا كتاب مخصص للناس الذين يريدون القيادة، أو الكتابة، أو الغناء.

هذا الكتاب مخصص للناس الذين يسعون إلى التدريس، وإلى الابتكار، وإلى حل المشاكل المثيرة للاهتمام.

هذا الكتاب مخصص للناس الذين يريدون المشاركة في الرحلة حتى يصبحوا معالجين، ورسامين، أو قادة.

لناس الذين مثلنا.

إنه ممکن، فالأشخاص الذين سبقونا تمكنا من التحدث، والوقوف، وإحداث فرق. صحيح أن كل رحلة هي فريدة من نوعها، إلا أنها جميعاً تتبع نمطاً؛ وب مجرد أن تراه ستكتسبه.

ببساطة، علينا أن نجد الجرأة لنكون أكثر إبداعاً، فالقوى التي تمنعنا من التقدم لم تكن مرئية منذ فترة طويلة، لكن يمكننا رؤيتها وفهمها والبدء بالعمل.

ستكون الممارسة موجودة إذا كنت مستعداً للاشتراك فيها، فهي ستفتح الباب للتغيير الذي تسعى إلى إحداثه.

2. النمط والممارسة

تتبع حياتنا نمطاً.

بالنسبة إلى معظمها، عُين النمط منذ فترة طويلة، ونحن نسعى لتبني قصة حول الامتثال والراحة، والبحث عن مكان في عالم مُقيّد بسبب الندرة.

يحتا الاقتصاد الصناعي على الاستهلاك والطاعة، ونحن نثق بالنظام وبالأشخاص الذين نعمل لصالحهم ليمنحونا ما نحتاج إليه، طالما أتنا على استعداد للاستمرار في الطريق الذي خطوه لنا. لقد غسلت أدمغتنا جمِيعاً منذ سن مبكرة لقبول هذه الديناميكية، ولنكون جزءاً منها.

الاتفاق بسيط: اتبع الخطوات تحصل على النتيجة، هذا ما وعدها به النظام، قد لا تكون الخطوات سهلة، ولكن يمكن لأي شخص تفويتها عندما يبذل جهداً.

لذا نحن نركّز على النتيجة، لأننا بذلك نعرف أننا تتبعنا الخطوات بصورة صحيحة. يطلب منا النظام الصناعي الذي غسل أدمغتنا أن نركّز على النتيجة لنثبت أننا اتبعنا الوصفة.

تعتبر هذه الأولوية منطقية، إذا كانت النتيجة الموثوقة والقابلة للتتبُّؤ بها مهمة حقاً والمدفوّعات مضمونة حقاً. لكن ماذا يحدث عندما يتغيّر عالمك؟

فجأة، لا تحصل على ما كان مضموناً. والمهام التي يُطلب منك القيام بها لا تكون بالجودة التي تريدها. فراغ الصفقة أصبح واضحاً الآن: لقد كنت مشغولاً بالتضحية بقلبك وروحك من أجل الجوائز، لكن الجوائز لا تأتي بانتظام كما وعدت.

فالعمل هو المهم، العمل الذي ترغب حقاً بالقيام به، لا يأتي مع وصفة. إنه يتبع نمطاً مختلفاً. هذه الممارسة متاحة لنا بمثابة بديل سريع، وصفة مضمونة لإرجاع النتائج، ولكن عن طريق الممارسة. إنها نهج ثابت، متدرج تتبعه من أجل مصلحته وليس لأننا نريد شيئاً مضموناً مقابل ذلك.

وصفه الوصفات إلى الأمام: مكونات جيدة، الانتباه للتفاصيل، الحماس، النهاية. أنت تقوم بذلك بالترتيب. ولكن عندما تصنع شيئاً للمرة الأولى، لا يكون خطياً، ولا تسهل كتابته.

هذه الممارسة الجديدة تتطلّب القيادة، وهي مساهمة إبداعية؛ شيء لا يستطيع أي شخص إنتاجه، شيء قد لا يعمل، ولكنه يستحق المتابعة. غالباً ما يُطلق عليه "الفن".

النظام الصناعي الذي نعيش فيه جمِيعاً يعتمد على النتائج، فهو يتعلق بالإنتاجية المضمونة مقابل العمل الموجّه مسبقاً والمبهج للروح، ولكن إذا اخترنا البحث عنه، فهناك رحلة مختلفة متاحة لنا. هذا هو المسار الذي يتبعه أولئك الذين يسعون إلى التغيير، والذين يريدون جعل الأمور أفضل.

إنه مسار محدد بالمرونة والكرم. إنه يركز على الخارج، لكنه لا يعتمد على الطمأنينة أو التصفيق.

الإبداع لا يستطيع أن يعيده نفسه، لكن رحلة الإبداع لا تزال تتبع نمطاً. إنها ممارسة للنمو والتواصل، والخدمة، والجرأة. إنها أيضاً ممارسة لنكران الذات والغرور في رقصة لا تنتهي. الممارسة موجودة للكتاب والقادة، للمعلمين والرسامين، وهي ترتكز في العالم الحقيقي، وهي عملية تأخذنا إلى حيث نريد.

هذه الممارسة هي رحلة من دون رئيس خارجي، وذلك بسبب عدم وجود شخص مسؤول، تتطلب منا هذه الرحلة أن نثق بأنفسنا والأهم من ذلك، وفقاً لباغاد-إيتا: "من الأفضل أن نتبع طريقنا الخاص، ولكن بشكل غير كامل، من أن نتبع طريق شخص آخر تماماً". ضع في اعتبارك أن الأشخاص الذين وجدوا أصواتهم وأحدثوا تأثيراً حقيقياً: مساراتهم مختلفة تماماً، لكنها تتدخل في نوافذ كثيرة.

يكمن جوهر ممارسة المبدعين في الثقة بالرحلة الصعبة للثقة بالنفس، وتحديداً المخفية غالباً، والإنسان الفريد الذي يعيش معه كلّ منا. فلتتظر إلى النمط، ولتجد ممارستك، وعندها يمكنك البدء في عيش عملية صنع السحر. إننا نتحدث عن سحرك الذي تحتاج إليه الآن.

3. هل تبحث عن شيء ما؟

معظمنا يبحث.

إذاً كنا نهتم بالشكل الكافي، سنستمر بالبحث عن هذا الشعور، وهذا التأثير، وهذه القدرة على إحداث فارق. ثم نبحث بجدية أكثر.

المتابعون لا يبحثون. إنهم ببساطة يتبعون خطى من قبلهم. يؤدون جيداً في الاختبار، ويمثلون للتعليمات، وينقلون إلى المستوى التالي.

القادة يسعون لجعل الأشياء أفضل، ويسعون وراء المساهمة وإيجاد أرضية صلبة، ويسعون وراء فرصة لإحداث الفرق لكي يُروا ويُحترموا مرّة واحدة.

هذا السعي خلق حضارتنا والعالم الذي نعيش فيه، فالمزيد والمزيد من الناس، يشاركون ويساهمون، وينسجون معًا شيئاً يستحق البناء.

لنسِ الأمر فناً، ذلك الفعل الذي يقدم عليه الإنسان المتمثل في فعل شيء قد لا ينجح، شيء نبيل، شيء من شأنه أن يحدث فرقاً، ذلك الفعل العاطفي المتمثل في القيام بعمل شخصي موجه ذاتياً، لإحداث تغيير يمكننا أن نفخر به.

كُلّ منا لديه نفوذ أكثر من أي وقت مضى، فقد أصبحت لدينا إمكانية الوصول إلى الأدوات، وعدد لا يُحصى من الطرق للمضي قدمًا، وفرصة حقيقة للمساهمة.

إننا نتحدث عن الجزء الخاص بك، إننا نتحدث عن فنك المهم.

لذا، يجدر بك أن تذكر نفسك بأن السؤال ليس "هل يمكنني أن أصنع فناً"، لأنك صنعته بالفعل.

لقد تحدثت بالفعل مرة واحدة على الأقل، وساهمت بشيء مهم. لقد قلت شيئاً مضحكاً لصديق.

الآن نحن نريد منك أن تفعل ذلك مرة أخرى. لكن الأهم من ذلك، والسؤال الحقيقي هو: "هل أنا مهتم بما يكفي للقيام بذلك مرة أخرى؟". كما كتب جون غاردنر: "لا يمكن لتجديد المجتمعات والمنظمات أن يمضي قدمًا إلا إذا كان هناك من يهتم".

4. أسكيدا أكميك

أسكيدا أكميك: هناك خبز على الخطاف. إنه تقليد قديم في تركيا. عند شراء رغيف من الخبز المحلي، يمكنك اختيار الدفع مقابل رغيف إضافي، وبعد تعبئته الخبز في كيس، سيعمل الرغيف الثاني على خطاف على الحائط.

إذا جاء شخص تحتاج، يمكنه أن يسأل هل من شيء على الخطاف. إن وجد، يأخذ الخبز، ويزول الجوع. ربما ينفع ذلك بالطريقة نفسها أثناء بناء مجتمع.

عندما تختار إنتاج عمل إبداعي، فأنت تحل مشكلة. ليس فقط من أجلك، ولكن من أجل من سيواجهون شيئاً مشابهاً ويحتاجون إلى ما صنعته.

من خلال وضع نفسك في مأزق، فأنت تقوم بعمل نبيل. أنت تشارك البصيرة، والحب، والسر. وكلما زاد انتشاره، زادت قيمته لجميع المحظوظين بما يكفي لتجربة مسامحتك. الفن شيء يجب أن نفعله من أجل الآخرين.

5. العثور على ممارسة

هل لديك بطل مبدع؟ شخص يقود، ويخلق، ويتواصل بانتظام؟ ربما يكون راقصاً، أو فناناً، أو محامياً في مجال الحقوق المدنية. في كل مجال من مجالات العمل، يبرز بعض الناس ويكونون صناعاً لما هو قادم، يكونون أصواتاً لما هو الآن.

إليك بعض الأشخاص لتبدأ بهم: باتريشيا باربر، رُّها حديد، جويل سبولسكي، سارة جوبز، يو يو ما، توم بيترز، فريدا كاهلو، بانكسي، روث بدر جينسبيرغ، بريان ستيفنسون، ليز جاكسون، سيمون جيرتز، جوناس سالك، محمد يونس، روزان كاش، غريتا ثونبرغ، جون وودن، أماندا كوفمان. حي أو ميت، مشهور أم لا، هناك متغيرون في كل ركن من أركان ثقافتنا.

مع استثناءات قليلة، فإن المهن ومجالات العمل لكل واحد من هؤلاء الفنانين متشابهة؛ مخرجاتهم مختلفة، والظروف مختلفة، والتوقيت مختلف، لكن الممارسة تبقى.

نحن أيضاً يمكننا أن نبني ممارسة.

ربما لا نحتاج إلى وصفة قوة صناعية لما يعنيه القيام بوظائفنا. ربما علينا بدلاً من ذلك اتباع سلسلة من الخطوات، من الأفضل أن نفهم كيف يعمل العالم الآن.

يمكننا تبني ممارسة. إليكم الحقائق المدهشة التي أخذتها رغبتنا في الحصول على تلك النتائج المثالية، تلك الوصفات الصناعية التي تعد بالوصفات، ولكنها لا تقدمها أبداً:

المهارة ليست مثل الموهبة.



- العملية الجيدة يمكن أن تؤدي إلى نتائج جيدة، لكنها لا تضمنها.
 - الكمالية لا علاقة لها بالكمال.
 - الطمأنينة غير مجده.
 - الكبرياء عكس الثقة.
 - المواقف مهارات.
 - لا يوجد شيء مثل حبسة الكاتب.
 - المحترفون ينتجون بنية.
 - الإبداع هو عمل قيادي.
 - القادة محталون.
 - ليست كل الانتقادات تؤدي إلى الشيء نفسه.
 - عندما ننقل العمل نصبح مدعين.
 - الذوق الجيد مهارة.
 - الشغف اختيار.
- عبر صفحات هذا الكتاب سنستمر في مراجعة الحقائق المفاجئة مثل تلك التي تتعارض مع ما تعلمناه عن العمل المثمر ضمن نظام العمل القائم على الانصياع والتعليمات الجاهزة والجامدة، فقد نبذ الفنانون أو عيروا بسبب تبنيهم لهذه الحقائق، ولكن ذلك ناتج عن أن هذه الحقائق تنجح، فهي تقوض بنية القوة المهيمنة، في حين تمكنا في الوقت ذاته من جعل أحوال الناس الذين نسعى لخدمتهم أفضل.

6. تعلم التلاعُب بالكرات

لقد عُلِّمَت مئات الأشخاص كيفية التلاعُب بالكرات، فتعلَّمَ هذا الأمر يتطلَّب نظرَةٌ ثاقبةٌ بسيطة، كما أن الإمساك بالكرة ليس الهدف.

إن الأشخاص الذين يفشلُون في تعلم التلاعُب بالكرات، دائمًا ما يفشلُون لأنهم يندفعُون لالتقاط الكرة التالية بسرعة، ولكن بمجرد أن يندفعُ المُرء لالتقاط الكرة التالية يخرج من الموضع المناسب ليتلاعُب بالكرة التالية، ثم ينهار كل شيء.

بدلًا من ذلك، يجب أن نبدأ بكرة واحدة فقط، ويجب أن لا يكون هناك التقاط للكرات، بل مجرد رمي وإسقاط للكرة، رمي وإسقاط، حيث نرمي الكرة بيدينا اليسرى عشرين مرة ونراقبها وهي تسقط على الأرض في كل مرة.

ثم نعيد الكرة، لكن بيدينا اليمنى هذه المرة.

يجب على المُرء التدرب على الرمي حتى يجيده، وعندما يصبح جيدًا بما فيه الكفاية في الرمي، فإن الالتقاط يحدث وحده، لكن اتضح أن كل هذا السقوط يشكّل الجزء الأصعب بالنسبة إلى الشخص الذي يتلاعُب بالكرات، فهو يجعله غير مرتاح وهو يرمي الكرة ويقف في مكانه بينما تسقط نحو الأرض. في الحقيقة، إن الرغبة في الوصول إلى نتيجة أمر متجرد في أعماق الناس، وبالنسبة إلى البعض، فإن لحظة الوصول إلى الأرض هي اللحظة التي يستسلمون فيها، حيث أنهم بكل بساطة لا يستطيعون تحمل عملية تجاهل النتيجة بملء إرادتهم.

بالنسبة إلى أولئك الذين يثابرون، تكتسب العملية زخماً بسرعة.

ربما بعد خمس عشرة دقيقة، نحاول عملية رمي/رمي وإسقاط/إسقاط، سنستخدم ببساطة كرتين ورميَتين.

بعد ذلك، ومن دون توتر، تصبح العملية رمي/رمي والتقاط/التقاط، الأمر بسيط وما من مشكلة، لأن الرميات في مكانها الصحيح، وتدرّب المُتدرب عليها وأصبحت منتظمة.

فقد أوصلتنا العملية إلى هذا الحدّ.

الخطوة الأخيرة هي إضافة كرة ثالثة.

لا تنجح هذه الخطوة دائمًا، لكنّها دائمًا ما تنجح بشكل أفضل من أي طريقة أخرى.
عملنا يتمحور حول الرمي، لأن مشكلة الالتقاط ستُحل من تلقاء نفسها.

7. كيف ترسم بومة

إنها صورة مضحكة كلاسيكية، مأخوذة من كتيب تعليمات قديم لرسم الكتب المchorة.



تكمّن الفكاهة في أن جميع الخطوات لرسم البومة مفقودة، فالجميع يعلم كيف يرسم شكلين بيضاوين وخطاً، ولكن لا أحد -أتكلم عن نفسي على الأقل- يعلم كيف يرسم بومة.

هذه الصورة تسلط الضوء على رغبتنا في الهرب من آلام عدم اليقين، فالعنوان يعدنا بتعليمات مفيدة، كما تفعل الحياة، ولكن العنوان يكذب علينا، حالة كحال الحياة.

بالنسبة إلى العمل المهم، دائمًا ما تكون التعليمات غير كافية، وبالنسبة إلى العمل الذي نرغب في القيام به، تأتي المكافأة من حقيقة أنه لا يوجد ضمان بأن المسار الذي نسلكه، بعملنا ليس مضاء بشكل جيد، وأنه لا يمكننا التأكد إن كان سيفلح هذا معنا.

يتعلق الأمر بالرمي وليس بالالتقاط، وبالبدء وليس بالانتهاء، وبالتحسن لا بأن تكون كاملاً، فلا أحد يتعلم ركوب الدرجة عن طريق كتيب التعليمات، ولا أحد يتعلم رسم بومة بهذه الطريقة أيضًا.

8. هل يتطلب الأمر شجاعة لتكون مبدعاً؟

نحن نهتم بما يكفي للوقوف وقفه قائد، سواء على المسرح أو خلف لوحة مفاتيح حواسينا، ونقول: "هنا، لقد صنعت هذا". بالنسبة إلى البعض، تشكل هذه اللحظة التي يتم تقييمهم فيها لحظة غامرة، نحن هنا لسنا أكثر من مجرد فاشلين نتصرف كما لو أننا ننتهي إلى هذا.

وهكذا، في كثير من الأحيان، نبتعد عن حياة الإبداع وعن فرصة أن تكون أشخاصاً، وعن فرصة حل المشاكل. في حال سعينا وراء الحياة الإبداعية، فإننا نفعل هذا بحذر شديد، ونتعامل مع الإبداع على أنه خدعة سحرية هشة، وعلى أنه هبة من الملهم. إذا كان لابد من أن تكون مبدعين، فلنحاول أن نفعل ذلك من دون إيلاء الأمر الاهتمام المباشر، فالتحقيق إلى السحر بشكل مباشر أمر مخيف.

هراء.

يجب أن لا يتم الأمر بهذا الشكل، فلا يتعين علينا الانتظار إلى أن يتم اختيارنا، ولا يتعين علينا أن نقف مكتوفي الأيدي على أمل أن نشعر بشغفنا الحقيقي، وبالتالي لا يتعين علينا الإيمان بالسحر لخلق سحرًا.

بدلًا من ذلك، يمكننا أن نقتدي بمنهج المبدعين الناجحين الذين سبقونا، فيمكننا أن نذهب في رحلة وأعيننا مفتوحة تماماً حيث نشاهد ما حولنا، ونثق بالمنهج الذي نتبعه، وبأنفسنا لتقديم أفضل مساهماتنا.

هذه فرصتنا لجعل الأمور أفضل.

أن تكون مبدعاً هو خيار، والإبداع هو أمر معدٍ.

9. هذا فن

لا أقصد الرسم، بل الفن: وهو فعل شيء قد لا ينجح، ببساطة لأنه عمل نبيل نقوم به، وهو يجمع بين الموهبة والمهارة والحرفية ووجهة النظر وهو يسلط ضوءاً جديداً على المشاكل القديمة، والطريقة التي نغير بها ثقافتنا وأنفسنا.

الرسم أمر نفعه في المنزل، أما الفن فهو العمل الذي نقوم به عندما لا يكون هناك إجابة صحيحة، ولكننا نعلم أن الرحلة تستحق الجهد المبذول رغم ذلك، قد نخلق الفن من خلال لوحة مفاتيح أو بواسطة فرشاة رسم أو من خلال أفعالنا، غالباً ما نقوم بذلك لأننا نميل إلى الممارسة ولأننا نثق في أن لدينا فرصة لإحداث فارق.

نحن نقوم بذلك من دون ضمان، ومن خلال اختيار الالتزام بالمهارة بكل بساطة.

هل أنت فنان؟ بالطبع أنت كذلك.

فالفنانون يصنعون التغيير، وهم أناس يقومون بأعمال سخية قد لا تتجه، ولا يقتصر تسمية فنان على أعمال الرسم أو المتألف.

فالمرء يصبح فناناً بمجرد أن يُعلن ذلك، وعندما تعمل قائداً أو مدرباً أو مساهماً أو مصمماً أو موسيقياً أو مديرًا فنياً... إنه فن إذا سمحت له أن يكون كذلك، وإذا ما اهتممت بما فيه الكفاية.

قال المصمم والرسام الأسطوري ميلتون غلاسر: "إن إحدى مشاكل الفن هي أنه يميل إلى الذات، يمكن لأي شخص أن يكون فناناً بمجرد الإشارة إلى نفسه، وأن يقول ذلك، ولكن الحقيقة هي أن هناك عدداً قليلاً جدًا من الفنانين، وأن [تحويل العالم إلى مكان أفضل من خلال الفن] هو أعلى إنجاز للتخصص الذي تتبعه. إنجاز يجعلك تدرك أن الأمر لا يتعلق بك فقط، وأن لديك وظيفة مشتركة يمكنك القيام بها لمساعدة الجميع على الانسجام، وهذا أمر مهم يجب أن يفهمه الناس، خاصة في المجتمع الرأسمالي".

يمكنك اختيار البدء في الكلام، أو يمكنك الاستمرار في تجاهله.

10. ربما يمكنك صنع بعض الفن

الفن، هو ما ندعوه به الأمر عندما نكون قادرين على خلق شيء جديد يغير شخصاً ما.

إن لم يكن هناك تغيير فليس هنالك فن.

عندما ننطلق بأفضل أعمالنا (على الأقل أفضل ما لدينا في هذه اللحظة)، لدينا فرصة لتحويلها إلى فن، وحينها سيكون لدينا فرصة لفعل ذلك مرة أخرى.

الفن هو شكل من أشكال القيادة وليس الإداره، وهو عملية لا تقيم وزناً لنتيجة اليوم، بل هي التزام بالرحلة، فقد ولدت على استعداد لصنع الفن، لكنك تعرضت لغسيل دماغ لتعتقد بأنه لا يمكنك الوثوق بنفسك بما يكفي للقيام بذلك، وأخبرت أنه ليس لديك موهبة كافية (لكن هذا جيد، لأنه يمكنك تعلم المهارة بدلاً من ذلك).

كما أخبرت أنه لا يحق لك التكلم (ولكن يمكنك أن ترى الآن عدد الآخرين الذين أخذوا دورهم في الكلام).

وأخبرت أنه إذا لم تستطع الفوز، فيجب عليك أن لا تحاول (ولكنك ترى الآن أن الرحلة هي الهدف بأكمله).

الفن هو العمل السخي الذي يهدف إلى أن يدفع الأمور نحو الأفضل من خلال القيام بأمر قد لا ينجح.

11. الإبداع عمل وليس شعور

تشير ماري شاخت إلى أنه لا يمكننا دائمًا فعل الكثير حيال ما نشعر به، لا سيما عندما يكون الأمر مهمًا، ولكن يمكننا دائمًا التحكم في أفعالنا.

إن عملك مهم للغاية بحيث لا يمكن أن تدع ما تشعر به اليوم يحدد إن كنت ستقنعه أم لا.

من ناحية أخرى، يمكن أن يغير الالتزام بعمل ما ماهية شعورنا، فإذا تصرفنا كما لو كنا نثق في العملية، ونفعل ما يتوجب علينا فعله، فإن المشاعر ستقنع المثل.

إن انتظار الشعور المناسب هو رفاهية ليس لدينا وقت لها، ولا يمكننا تحمل تكاليفها.

12. القصة (والاختيار)

تجول في رأسي قصة عن الكيفية التي يفترض بالأمور أن تكون عليها، وقد يكون لديك واحدة أيضاً، وهذه القصة هي الدافع وراء الأعمال التي نقدم عليها.

في كثير من الأحيان، سنبذل قصارى جهدنا لنجعل هذه القصة حقيقة، فقد تكون القصة قصة استحقاق أو موهبة، وقد تكون قصة ظلم أو شرف على الرغم من أنها تكون مبنية في كثير من الأحيان على آمال منخفضة، وإغراء الإذعان، وتجنب الفشل.

نستمر بالمحاولة لنجعل القصة الحالية حقيقة، لأن هذا أمر أكثر راحة بكثير من البديل.

قول "ها نحن ذا مرة أخرى" هي طريقة سهلة لتهئة نفسك كما لو أنك ضحية، فقد أصبحت في مكان لم يعد العمل عائداً إليك.

إذا اعتقدنا أن دورنا لم يحن، وأننا لسنا مهووبين بما يكفي، فسنبذل قصارى جهدنا لجعل هذه القصة حقيقة، بل سنجلس وننتظر أن يتم اختيارنا بدلاً من ذلك أيضاً.

هذا أسلوب مختلف.

في معظم الأحيان، تأتي القصة التي نعيشها من مكان ما، قد تكون نتيجة الطريقة التي نشأنا بها أو قد تكون نتيجة سلسلة من الأحداث. إذا أحرقت نفسك على الوقود، ستُقْعِن نفسك حينها بأنه يجب عليك أن لا تقترب أبداً من الوقود، وإذا ترعرعت في منزل آمال قاطنيه منخفضة، فمن الممكن أن تبدأ في تصديق هذا حينها، وتصبح آمالك منخفضة، فالقصة التي نقصها على أنفسنا تؤدي إلى الأفعال التي نتخذها.

إذا أردت أن تغير قصتك، عليك أن تغيّر أفعالك أولاً، وعندما تختار التصرف بطريقة معينة لا يسعك إلا أن تعيد صياغة سرد قصتك لجعل تلك الأفعال مترابطة.

إننا نصبح ما نفعله.

13. الانسجام علامة

لقد اختبرناه جميعاً، وب مجرد أن نختبره نشعر بالرغبة في القيام بذلك مرة أخرى.

تلك اللحظة التي يتلاشى فيها كل ما يشتت التفكير، وتتراجع القصة وتخفي الثرثرة، وننغمس مباشرة في العمل.

قد يحدث ذلك في نزهة طويلة أو في جلسة عصف ذهني، غالباً ما يحدث ذلك عندما نصنع الفن الذي يهم، ولكن ذلك نادراً ما يحدث بالنسبة إلى العديدين منا.

قد يكون ذلك لأننا ننتظر وصوله إلينا، ونتوقع أن يتم اختيارنا، ونعتقد أن الظروف يجب أن تكون مناسبة تماماً، لأن أي انحراف سيؤدي إلى تخر الانسجام.

ولكن ماذا لو بنينا الانسجام خلال العملية؟ ماذا لو كان اختيارنا؟

يستخدم بعض المبدعين ورقة فارغة بمثابة محفز لهم، بينما يشعر آخرون بهذا أمام لوح مفاتيح البيانو أو عندما يقفون على المنصة في اجتماع.

إذا عوّدنا أنفسنا على العمل من دون انتظار الانسجام، فمن المرجح أنه سيأتينا بمفرده.

يعود الأمر برمهته إلى تقتتا بأنفسنا على إحداث التغيير الذي نسعى إليه، ولكننا لا نوفق على فعل ذلك عندما نشعر بالانسجام، بل نعمل، سواء شعرنا به أم لا، وحينها، من دون سابق إنذار، يمكن أن ينشأ الانسجام.

الانسجام هو أحد أعراض العمل الذي نقوم به، وليس سبب قيامنا بهذا العمل.

14. حان الوقت للتكلم

يمكنك أن تجد الطريق الذي بإمكانك أن تتقدم من خلاله إلى الأمام، وهذا الطريق يقودك إلى إحداث علامة فارقة.

ولفعل ذلك، هناك طريقة تستطيع من خلالها إحداث هذا الفرق، لكنّها لا تتضمن خطوات ثابتة.

هناك استراتيجية، لكن الخطط المتبعة لا تشكل أهمية حقيقة.

هناك عملية، لكنّها لا تنجح دائمًا.

إن الممارسة والتدريب المتاحين لنا ينحجان دائمًا أكثر من أي أمر آخر يمكننا تجربته.

خذ الوقت الكافي لترى ما الذي سبق له أن أعطى ثماره، وشاهد الأبطال المبدعين من حولك الذين شاركوا، وأخذوا زمام المبادرة، وخلقوا شيئاً ذا أهمية، ومرة تلو الأخرى، ستجد أن العمل يتبع نموذجًا، غالباً ما يحتوي على متغيرات ومفترقات طرق غير متوقعة.

يمكنك أن تبدأ من حيث أنت.

يمكنك أن ترى كما يمكن أن تُرى أيضًا.

يمكنك أن تستمع كما يمكنك أن تسمع.

يمكنك القيام بالعمل الذي ولدت من أجله.

في بعض الأحيان، نختار المزيد بدلاً من الأفضل.

لكن الأفضل أفضل من المزيد.

15. العثور على الشغف

يظهر سؤال واحد في أغلب الأحيان في تطبيق البث الصوتي الخاص بي على(akimbo.link) وهو: أين أتعثر على شغفي؟ والنتيجة الواضحة: إذا لم أكن شغوفاً بعملي، فماذا ينبغي عليّ أن أعمل؟

لكن بمجرد أن تقرر الوثوق بنفسك، ستجد شغفك، فأنت لم تولد شغوفاً، وليس لديك شغف واحد فقط، فالشغف ليس مجالاً محدوداً، بل هو اختيار.

إن شغفنا بكل بساطة هو العمل الذي وثقنا بأنفسنا لإنجازه.

وهذا أمر يستحق إعادة التشكيل، لأن استراتيجية "البحث عن مبتغاك" تمنحك مكاناً رائعاً لتلجلج إليه.

أيًّا يكن الأمر، من هو الشخص الذي يرحب العمل في عمل شاق لا يحقق تطلعاته أو لا يحقق نتيجة جيدة؟ ومن هو الشخص الذي يريد الالتزام بمرحلة قبل أن يعلم أنها حقًا ما قد قدر له أن يفعله؟

الفخ هو: بعد أن ننجز العمل الصعب يصبح مبتغاناً، وبعد أن نثق بالعملية تصبح شغفنا.

إن شعار "افعل ما تحب" هو شعار الهوا.

أما شعار "أحب ما تفعل" فهو شعار المحترفين.

16. العملية والنتيجة

نحن نعيش في ظل ثقافة تركز على النتائج، فلا يلقى السباق التقدير على الجهد الذي بذله، بل يحصل على التقدير إذا توقف الصنبور عن تسريب الماء، ونادرًا ما يحكم على شركة بناء على التأثير طويل الأمد لكيفية معاملتها لموظفيها، بينما يحكم عليها بناءً على أرباحها لكل سهم تملكه.

كما أن التركيز قصير المدى على النتائج يعني أننا نقرر أن كتابًا ما جيدًا من خلال ما يتحققه من مبيعات فقط، وأن المعنى جيد بناءً على فوزه ببرنامج مواهب تلفازية، وأن الطفل رياضي جيد بناءً على فوزه بكأس بطولة أم لا.

ومن بين الأمور التي ضاعت في هذا الهوس بالنتائج، حقيقة أن النتائج هي نتيجة العملية التي اتبعها المرء، وأن العمليات الجيدة التي تتكرر بمرور الوقت تؤدي إلى نتائج جيدة أكثر مما قد ينتج عن العمليات البطيئة.

فالتركيز على النتائج فقط يجبرنا على اتخاذ خيارات مبتذلة أو قصيرة الأمد أو أنانية، ويحرف تركيزنا بعيدًا عن الرحلة، ويشجعنا على الاستسلام مبكرًا.

عملية اختيار الإبداع ممارسة مستمرة، فهي التراكم بعملية، وليس مجرد النتيجة التالية في قائمتنا، ونحن نفعل هذا العمل لسبب ما، ولكن إذا ما تتبعنا العمل الذي نقوم به، ورَكِّزنا فقط على النتيجة المباشرة، فستتهاجر ممارستنا.

إن التراثنا بالعملية هو البديل الوحيد لانتظار الحظ الجيد، والأمل في حظ يجعل الكون يختارنا.

أكره التكرار، لكنه موجود لسبب ما، فقد علمتنا الحياة التي لطالما غسلت فيها أدمغتنا أن العمل يتعلق بنتائج قابلة للاقياس وأن الفشل قاتل، ويجب أن نتأكد من أن الطريقة مثبتة قبل أن نبدأ بها.

بهذه الطريقة ندفن أحلامنا.

نسمح للآخرين أن يسكنوا رؤوسنا، ليذكرونا أننا فاشلون، وأن لا أمل لدينا في تقديم مساهمة أصلية.

تبدأ ممارستنا بحتمية أن نبني نمطاً مختلفاً، لا يقدم أي ضمانات، وهذا يتطلب منا أن نجد عملية وأن نثق في أنفسنا.

كما قالت سوزان كاري، المصممة الأصلية لواجهة ماك: "لا يمكنك أن تقرر أن ترسم تحفة فنية، كل ما يجب عليك أن تفكّر بجدية، وتبذل قصارى جهدك، وتحاول صنع لوحة تهتم لأمرها، وبعد ذلك، إذا كنت محظوظاً، فسيجد عملك جمهوراً تكون هذه اللوحة مفيدة بالنسبة إليه".

قد لا يكون هذا ما نريد أن نسمعه، لكنها الحقيقة.

17. أسوأ مدير في العالم

قد تعمل لدى أسوأ رئيس عمل في العالم.

قد يكون المدير أحمق.

وقد لا يعترف المدير بكل التقاني الذي تقوم به من أجل نجاح العمل.

وقد يقوم المدير بعمل رديء ويوضع المزيد من العملاء الأفضل في صف أمامك من أجل إيقائك مشغولاً.

وقد لا يكفيك على البصيرة والرعاية والعاطفة التي توفرها في العمل.

في الواقع، قد يزعجك مديرك حتى وأنت في المنزل، في منتصف الليل من دون أي سبب وجيه، فيوقظك كي يشغل العمل تفكيرك أكثر ويقلقك قليلاً، غالباً ما يكون لدى المدير توقع خاطئ لما يمكن القيام به.

ربما خمنت عمن أتحدث.

فقد تكون أنت أسوأ مدير في العالم.

لأن أهم مدير يستمع إليه كل منا هو نفسه، إذا كان لدينا مدير أفضل فهذا يعني أننا نملك مديرًا يرفع سقف التوقعات الخاصة بنا، ولكنه لا يزال يمنحك استراحة عندما نفشل، فما نحن بحاجة إليه هو مدير مجتهد وصبور ذو بصيرة ويثق بنا.

أحياناً أستخدم عبارة "ثق بنفسك" مستخدماً ثلاث كلمات بدلاً من كلمتين، فمن أقصد بالضمير "أك"؟ من هو الذي يثق ومن الذي يوثق به؟ إن ما نحتاج إليه هو مدير بإمكانه أن يثق بما يكفي لنتطلع إلى الأمام بثقة بينما نمضي في هذه الرحلة.

شخص يمكنه ترتيب العرض التالي قبل أن نصل إلى الحالة الطارئة، ذلك الشخص الذي لا يفرغ ولا يسعى إلى الحصول على موافقة خارجية عند كل منعطف، شخص يتواجد معنا خلال مسیرتنا لفترة طويلة.

الأهم من كل هذا، ما نحتاج إليه من المدير العظيم لأنفسنا، أن يكون شخصاً يرافقنا على ما نحن قادرون على إنجازه.

عليك أن لا تعمل أبداً مع شخص يعاملك بالطريقة التي تعامل نفسك بها.

حان الوقت لتبدأ بتدريب المدير الذي هو أنت، وحان الوقت لتبدأ بالوثق بنفسك والوثق بالعملية وبأن هذه هي قدراتك ومستواك حفاظاً.

يعلم النظام الصناعي على جعلك تشعر بالعجز، رسالته إليك هي أنه لم يتم اختيارك وليس لديك الموهوب المناسبة وأنك لا تستحق أن يكون لديك صوت وأن تتكلم.

لذلك حفًّا كافٍ.

لديك نفوذ كافٍ بالفعل.

أنت ترى ما يكفي بالفعل.

وأنت بالفعل تريد أن تجعل الأشياء أفضل.

فلتبدأ من مكانك، ابدأ الآن، وابحث عن النمط، واهتم بالأمر بما فيه الكفاية لفعل شيئاً حيال ذلك.

19. بعيداً عن القرارات

تعلمنا آني دوك، بطلاً العالم السابقة في لعبة البوكر، أن هناك فجوة كبيرة بين القرار الجيد والنتيجة الجيدة، حيث يعتمد القرار الجيد على ما نعرفه عن الخيارات والاحتمالات، بينما قد تكون النتيجة جيدة أو لا تكون كذلك، فهي نتيجة للاحتمالات وليس نتيجة للإجابة الخفية.

فكمما أن العملية الجيدة لا تضمن النتيجة التي كنت تأمل بها، فإن اتخاذ قرار جيد منفصل عما قد يحدث بعد اتخاذ ذلك القرار.

نحن نعلم أن الطيران عبر البلاد أكثر أماناً من القيادة، فإذا كان هدفك الوصول إلى مدينة رينو، فإن الخيار الأكثر أماناً هو السفر إلى هناك بالطائرة، لأن تقود السيارة إلى هناك.

وإذا كنت تعرف أن هناك شخصاً توفي في حادثة تحطم طائرة في طريقه إلى رينو، فهذا لا يعني أنه قد اتخذ قراراً سيئاً عندما اختار الطيران، لكن، كان هناك نتيجة سيئة.

فهناك قرارات جيدة حتى لو لم تكن النتائج كذلك.

ينطبق الأمر ذاته على عملية الإبداع النبيل، فالعملية ذكية حتى لو لم يكن للعمل المعين صدى، وحتى لو لم يُبع الفن، وحتى لو لم تكن راضياً عن رد فعل النقاد.

ذلك لأن ما نسعى إليه، وكيف نبتكره ليس الأمر ذاته، فالطمأنينة لا طائل منها، والتركيز على النتائج على حساب العملية ليست إلا اختصاراً سيدمر عملك.

20. أن تكون في الخدمة

أليس هذا ما نحن هنا لفعله؟

القيام بعمل نفخر به.

لوضع أنفسنا على الحافة.

لنعبر على المساهمة التي يمكننا تقديمها.

والطريقة الوحيدة لنكون في هذه الرحلة هي أن نبدأ.

لكن لا يوجد ضمان. في الحقيقة، إن معظم ما نسعى إلى القيام به لن ينجح، لكنّ هدفنا، أن نكون في الخدمة وأن نجعل الأمور أفضل، ونبني شيئاً مهماً، هو جزء أساسى من النمط الذي نتبعه.

لأنّ معظمنا، في معظم الأحيان، يتصرفون من دون نية أو هدف.

21. العمل والضمان

هذه الممارسة لا علاقة لها على الإطلاق باليقين بنجاح العمل، فذلك فخ. حيث يتطلب الضمان تماثلاً صناعياً وطرقًا سبق لها أن اختبرت، والأهم من كلّ هذا، العمل الذي يمكن استبداله للعامل الذي قلل احترامه، وإن كان بإمكان أي أحد أن يفعل ذلك، فسنوظف حينها أي أحد.

بساطة يتطلب القيام بالعمل الاعتراف بقدرتنا على الاهتمام بما يكفي، لدفع العمل نحو الأفضل، ولنتعلم ونرى ونتحسن.

إن البحث عن ضمان لا نهاية له ولا جدوى منه، وهو نهاية الاحتمالية وليس بدايتها، فربما تكون من أكثر الملاحظات الحكيمة التي يمكنني تذكر أنني سمعتها من أحد أعضاء فرقة بلاك ساباث، حين قال عازف الطبول بيل وارد متكلماً عن أول أغنية لهم: "اعتقدت أن الأغنية ستكون فاشلة، لكنني اعتقدت أيضاً أنها كانت رائعة".

22. أشعر وكأنني فاشل

على الأقل عندما أبذل قصارى جهدي.

إن متنازمة الفشل موجودة قبل فترة طويلة من صياغة المصطلح في عام 1978 من قبل بولين كلانس وسوزان إميس، فهي تلك الضوضاء التي في رؤوسنا والتي تذكرنا بأنه ليس لدينا الحق بالمشاركة أو الكلام أو المغامرة أو الوقوف على خشبة المسرح.

أشعر أنني فاشل في كثير من الأحيان.

وذلك لأن أفضل عمل لي يتطلب القيام بأشياء لم أفعلها من قبل.

تقدر الأبحاث الحديثة أن 40 بالمئة من القوى العاملة تملك وظيفة تتطلب الابتكار، والتفاعل البشري، واتخاذ القرار. وبالنسبة إلى كل عامل من هؤلاء فإن كل يوم يمر يعرضهم للشعور بأنهم أصبحوا مخدعين.

بالتأكيد أنت لست متأكداً أن ذلك سينجح، لكن كيف يمكنك أن تتأكد؟

قد يشعر الشخص الذي تقدم له الخدمة بالإهانة أو يبتعد أو قد لا يتحدث بلغتك بكل بساطة.

بالطبع ليس هناك دليل يساعدك على حل هذه المشكلات، وليس هناك قائمة بأفضل الممارسات التي أثبتت نجاحها في هذه الحالة، وليس هناك كتاب قواعد ثابتة، حيث إن جوهر الابتكار ذاته يكمن في أن تتصرف كما لو كنت على وشك أن تفعل شيئاً، كما لو أن هذا الأمر سينجح، وأنك تملك الحق في أن تكون هنا، ثم يمكنك خلال مسيرتك أن تكتشف بطريقتك الخاصة ما الذي لن يجدي نفعاً وما قد يجدي فعلًا.

23. مترادفة الفشل حقيقة

إنها عالمة على أنك بصحبة جيدة، وأنك تؤدي عملاً مهماً، وهذا يعني أنك تؤمن بالعملية وتنتبعها بنبل.

الثقة هنا تختلف عن الإيمان بالعملية، الثقة هنا نشعر بها عندما نتخيل أننا نمتلك السيطرة على النتيجة، فعندما ضمن جو نامات أنه سيقود فريق نيويورك جيتز إلى كأس السوبر الأميركي، كان يشارك ثقته مع وسائل الإعلام.

كل رياضي محترف يثق بنفسه، لكن أكثر من نصفهم يخسرون، وكل لعبة وكل بطولة، فيها لاعبون وانقون بأنفسهم لأنهم لا يفوزون، فالحاجة إلى التحكم بالأحداث الخارجية ما هي إلا طريقة لزعانٍ من الأسى والإحباط، والأسوأ من ذلك، إن كنت تحتاج إلى ضمان يؤكد لك الفوز قبل أن تبدأ، حينها لن تبدأ أبداً.

لذلك فالبديل هو الإيمان بالعملية، وتأدية عملنا بنبل وعلى أتم وجه، ومن أجل تحقيق هدف، وقبول جميع النتائج، الجيدة منها أو السيئة.

نعم، أنت شخص فاشل، لكنك فاشل يعمل بهدف نبيل ويسعى إلى أن يجعل الأمور أفضل.

عندما نقبل مترادفة الفشل بدلاً من العمل على الانتهاء منها، هذا يعني أننا اخترنا الطريق المثير الذي سيقودنا إلى الأمام.

فالفشل دليل على أننا نبتكر، ونقود، ونشتّى.

24. أبداً من مكانك

الهوية تغذي العمل، والعمل يخلق عادات، والعادات جزء من الممارسة، والممارسة هي أفضل طريقة للوصول إلى المكان الذي تسعى إلى بلوغه.

أنت مؤلف قبل أن تصبح "مؤلفاً ذائع الصيت" والمؤلفون يكتبون، وقبل أن تكون "رجل أعمال شهيراً" أنت ببساطة مجرد شخص يبني شيئاً ما.

أن تقول: "أنا كذا... لكنهم لا يدركون ذلك بعد" يختلف تماماً عن أن تقول "أنا لست كذا... لأنهم لم يقولوا لي إنني كذلك".

إن الخيار الوحيد الذي نملكه هو أن نبدأ العمل، والمكان الوحيد الذي نبدأ منه هو مكان وجودنا.

ببساطة ابدأ.

المهم أن تبدأ.

تساعدنا إيموجين روبي على فهم أن الأهداف الفعالة لا تستند إلى النتيجة النهاية: إنها التزامات بالعملية، وهذا الالتزام تحت سيطرتك تماماً، حتى لو لم تكن النتيجة النهاية تحت سيطرتك.

لكن السبيل الوحيد ليكون لديك التزام هو أن تشرع في العمل.

25. من أنت (وماذا تعمل)

نرتبك بسهولة عند كلمة "أنا".

فعندما تقول: "أنا طولي سرت أقدام" فهذا ليس خيارك بل هبة.

بينما من ناحية أخرى، عندما تقول: "أنا طاهٍ"، فهنا الأمر متروك لك (أو لا).

خدعونا لنعتقد بأن الأدوار مثل "الكاتب" و"القائد" و"الفنان" حقوق تولد مع المرء، ثابتة ولا تتغير، شيء إما نكون عليه أو لا نكون، وأن القادة يمنحون الموهاب أو الامتيازات وهذا ليس خيار هم.

الحقيقة أبسط من ذلك بكثير: إذا كنت ت يريد أن تكون قائداً فعليك أن تتولى القيادة، وإذا كنت تريـد أن تكون كاتـباً فعليك أن تكتب.

"أنا أعمل..." شيء يمكن أن يختاره كل منا، وكل ما يتطلبه الأمر لحظة لتبادر.

وبمجرد أن تبدأ، تصبح كذلك.



ربما يكون عدم الراحة أو الشك الذي تشعر به عندما تواجه بساطة هذا النظام الجديد (أن تعمل ثم تكون) هو بالتحديد سبب حاجتنا إلى تبني ممارسة محددة، فليس من السهل أو البسيط أن ننتقل من حياة طويلة من الامتثال والراحة إلى العمل بایقاع جديد ومجموعة جديدة من المبادئ وطريقة جديدة للوجود في هذا العالم، لذلك أن حالة عدم الارتياح هذه عالمة جيدة، فهي تعني أنك بدأت برؤية النمط الصحيح.

26. ما هو حجم الكدسة التي تتجاهلها؟

يعتبر درو ديرنافيتش في صدارة مجال عمله، فقد نشر رسوماً كرتونية كلاسيكية في النيويورك أكثر تقريراً من أي شخص آخر.

أنه عمل الأحلام أن تجلس في المنزل مرتدياً ثياب النوم وتكون مضحكاً لبعض دقائق، ترسم وتكسب المال مقابل ذلك، وعلى ما يبدو أن هذا العمل ليس أمر ممتعًا فقط لتعلم به، ولكنه مخصص أيضاً لشخص اكتشف أنه ذو موهبة حقيقة وعقاري، ولهذا السبب ذاته ثار الإنترنت عندما نشر درو هذه الصورة لمكتبه:

درو ليس عقراً، كل ما في الأمر أنه يملك أوراقاً أكثر مما نملك.

كم عدد الرسوم الكاريكاتورية التي يجب أن ترفضها قبل أن تستسلم؟

من ناحية أخرى، كم عدد الرسوم الكاريكاتورية غير المعروفة التي يجب أن ترسمها قبل أن تكتشف كيف تجعل رسومك مضحكة؟

قد تكون هذه الأمور مرتبطةً بنجاحه.

27. والدة ديف غروهل

قال عازف الطبل الشهير ديف غروهل الذي كرم في قاعة مشاهير الروك أند رول: "عندما نتكلم عن أناس مثل د. دري، ومايكل ستيب، وزاك براون، وفاريل...، قد تعتقد أنه لن يكون هناك أي أحد مثلكم في يوم من الأيام لأن الجميع مختلفون تماماً، لكن في الحقيقة قصصهم جميعاً متطابقة تقريباً، فعندما كانوا صغاراً، أعمارهم تتراوح بين 10 إلى 13 عاماً، قرر جميع هؤلاء الأطفال أنهم يريدون أن يصبحوا موسقيين".

كتبت والدته كتاباً عن ذلك.

وقد أوضحت أنها والعديد من الأمهات الآخريات، رأين هذه الرغبة في أطفالهن وقررن تركها تزدهر.

فليس من الضروري أن يطور الأطفال مهاراتهم الموسيقية عندما يكونون في الحادية عشرة من عمرهم، بل المهم أنهم قد طوروا هوياتهم وماهيتها في هذه الفترة، فعندما نظروا في المرأة رأوا أنفسهم موسقيين وفنانين وأشخاصاً التزموا بمسيرة.

لا يوجد سحر مميز للفترة التي تكون فيها في الحادية عشرة من العمر ، إلا أنه من الأسهل تطوير الهوية عندما لا تضطر إلى أن تترك هوية قمت بتطويرها بالفعل.

لا تهم الممارسة عندما تقرر أن تصبح فناناً، بل ما يهم حقاً هو أن تقرر ، سواء كان لوالدتك يد في القرار أم لا.

28. نحو ممارسة يومية في خدمة هويتك

تساعد قراءة صفحات جوليا كاميرون الصباحية في إطلاق شيء ما في داخلك. ليس الإلهام أو قوة غامضة سحرية، ولكن ببساطة حقيقة هوينتك المختارة. إذا كنت تفعل شيئاً مبدعاً كل يوم، فأنت شخص مبدع. ليس شخصاً محبوساً، وليس شخصاً مجتهداً، ولا شخصاً غير موهوبٍ. وإنما شخصٌ مبدع.

لأن الأشخاص المبدعين يدعون.

اعمل، كن فناناً. بدلاً من التخطيط، أصبح ببساطةِ. فاتباع هذه الطريقة هو كيفية اكتسابنا للهوية. إن الكتابة حلٌّ عالمي للمبدعين. الرسامون ورجال الأعمال وأخصائيو المعالجة وممثلو السيرك - جميعهم يمكنهم أن يكتبوا قصصهم، وهو سجل دائم لكيفية رؤيتهم للعالم وكيف سيتغير العالم.

نعم، يمكنك القيام بذلك على انفراد، في دفتر ملاحظاتٍ لن يراه أحد، لكنك ستجد فائدةً أكبر إذا قمت بذلك في العلن. حتى لو استخدمت اسمًا مستعارًا. حتى لو وزنته على عدد قليل من الناس. إن معرفة أن الكلمات موجودة أمام الآخرين تؤكّد هوينتك.

"أنا كتبت هذا".

دون كل يوم. إنه سهلٌ ومجاني ويؤسس هوينتك قبل وقت طويل من اهتمام السوق بهوينتك وبما تفعله.

الكتاب يكتبون. والعادئون يجررون. حدد هوينتك من خلال القيام بعملك.

29. "حتى الآن" و"ليس بعد"

لم تصل إلى أهدافك (حتى الآن).

لستَ جيداً في مهاراتك كما ت يريد أن تكون (ليس بعد).

أنت تكافح من أجل العثور على الشجاعة للإبداع (حتى الآن).

هذه أخبار رائعة. هذا يحدث منذ كنتَ طفلاً. هناك شيءٌ مفقودٌ عندما تريده (أو تحتاج إليه) لكنه يظهر بعد ذلك. يمكن أن يؤدي الجهد المستمرُ والمتسق بمرور الوقت إلى نتائج.

"حتى الآن" و"ليس بعد" هما أساس كل رحلةٍ ناجحةٍ.

30. دفاعاً عن السحر

السحر عن قرب، وقراءة الأفكار، وحتى أوهام المسرح الكبير لساحر يعتمد قبعة عالية فعالة لسبب بسيط للغاية: نحن لا نعرف الخدعة.

التوتر الناتج عن رؤية شيء ما يحدث ونحن نعلم أنه مستحيلُ، بالإضافة إلى ثقتنا بأن المستحيل لا يمكن أن يحدث. هذا هو سبب نجاح الأعمال السحرية. الحافز لمعرفة كيفية القيام بذلك هو أمر طبيعيّ، ولكن يجب مقاومته، لأنه بمجرد أن نعرف كيف يتم ذلك، يختفي على الفور كل التوتر (ومعه اهتمامنا والسحر). الشيء نفسه ينطبق على تقديرنا للفن. نود أن نصدق أننا نتبادل الأفكار مع الكون، وأن الإلهام همس بحقيقة محفوظة للشخص المبدع الذي قدم لنا العمل. نود أن نعتقد أن الحضور لعزف موسيقى الجاز يختلف اختلافاً جوهرياً عن الحضور للعمل في قسم السيارات.

قد يكون من الأسهل اختبار شعور الرهبة إذا اعتقدنا أن الشخص الذي ابتكر العمل مر بالشيء نفسه أيضاً. أنا فاشلٌ في الكتابة عن العملية الإبداعية. أحب أن أتخيل كيف سيكون شعور التحديق بعمق إلى الفراغ، أن يلمسني ذيل السbagijiti الخاص به، وأن أشعر بالسموات تملي عليّ بينما أنتقل إلى حالة متسامية.

إلا أن...

إلا أن هذه ليست الطريقة التي تتم بها الخدعة.

الخدعة ليست خدعة على الإطلاق. إنها ممارسة تبدأ بالثقة في نفسك لظهور وتقوم بالعمل.

31. الثقة والهوية وممارستك

الثقة ليست مثل الإيمان بالنفس.

الثقة هي التزامٌ بالممارسة، وقرارٌ بالقيادة وإحداث التغيير، بغضّ النظر عن المطبات في الطريق، لأنك تعلم أن الانخراط في الممارسة أفضل من الاختباء منها.

هناك أشخاص ومؤسسات نثق بهم في حياتنا. كيف حدث هذا؟ نطور الثقة بمرور الوقت. تؤدي تعاملاتنا إلى توقعات، وتحول تلك التوقعات، المتكررة والمدعومة، إلى ثقة.

هذه المنظمات والأفراد يكتسبون الثقة من خلال تجاوز اللحظات الصعبة. إنها ليست مثالية. في الواقع، الطريقة التي تعامل بها مع النقص هي بالتحديد سبب ثقتنا بها.

يمكننا أن نفعل الشيء نفسه لأنفسنا (ومع أنفسنا). عندما ننخرط في الممارسة، نبدأ الوثوق في هذه الممارسة. لا يعني ذلك أنه سيؤدي إلى النتيجة المرجوة في كلّ مرة، ولكنه ببساطة أفضل خيار متاح لدينا.

الثقة تكسبنا الصبر، لأنه بمجرد أن نثق بأنفسنا، يمكننا الالتزام بممارسة لا يستطيع معظم الناس التعامل معها.

وهذه الممارسة متاحةٌ لنا جميعاً.

32. دروس صيد السمك باستخدام الذباب الصناعي

أدار أصدقائي آلان وبيل حداً صغيراً في وايؤمنغ، وفي اليوم الثالث، أيقظونا جمِيعاً في الساعة الخامسة صباحاً حتى نتمكن من الذهاب لأخذ درسٍ في صيد السمك باستخدام الذباب الصناعي.

لطالما أردتُ تجربة هذه الرياضة، لكن لم تكن لديّ رغبة في اصطياد سمكة، حتى لو كنت سأطلقها لاحقاً. لذلك، عندما أعدّني المدرب مع صناري، طلبت منه ذبابةً من دون خطافٍ. نظر إلى نظرةً غريبةً، لكنه وجد واحدةً بين معداته.

كانت الساعات القليلة التالية استثنائية، لأسباب ليس أقلها أنني عرفت أنه من المستحيل أن أصطاد سمكةً. كان أصدقائي مشغولين بمحاولة اصطياد شيء ما. يمكن أن ترى ذلك في جميع أفعالهم - لقد كانوا مستعدين، متأملين، ومتواضعين السمك أن يقضم الخطاف بطريقة ما.

بعد التخلص من هذه النتيجة سهلاً القياس، يمكنني التركيز على الممارسة وحدها. ركّزت على الإيقاع. على وضعية، على سحر فيزياء الإلقاء.

في مرحلة ما، يجب على المحترف إحضار الأسماك إلى المنزل. هذا هو الدافع الذي يسمح للمحترف بالظهور كل يوم. لكن الاصطياد هو الأثر الجانبي للممارسة نفسها. احصل على الممارسة الصحيحة، وسوف يفتح التزامك الباب للسوق للتعامل مع عملك.

عندما قالت إليزابيث كينغ: "العملية تتقدنا من فقر نوایانا". كانت تتحدث عن الأسماك. قد تبحث عن طريقٍ مختصرٍ أو صعبٍ أو طريقةٍ لجذب تلك السمكة نحو الخطاف. ولكن إذا صرفاً ذلك عن العملية، فسوف يعني فنك. من الأفضل ترك الحكم على نفسك جانبًا حتى تلتزم بالممارسة، وتتجزء العمل.

33. فقر نوایانا

في كل لحظةٍ معينة، لا يكون العالم مثالياً.

الظروف ليست مناسبة. يواجه الاقتصاد العثرات. هناك حالة طوارئ صحية، ثقتنا تهتز. تعليق بغيض بصفةٍ خاصة قد يمر عبر مصفاتنا. نحن مرفوضون.

القائمة طويلة بالفعل.

وفي تلك اللحظات، قد لا تكون نوایانا صافية. قد نرغب في التراجع أو الهدوء أو الاستسلام ببساطةٍ.

لكن الممارسة تتقدنا. لأنه يمكن الوثوق بهذه الممارسة، ولأنها في هذه اللحظة هي ببساطة أفضل خطوةٍ تالية.

34. الممارسة قاسية

يعتبر جسر دانيانغ كونشان الضخم أطول جسر للسكك الحديدية في العالم، بطولٍ مذهلٍ يبلغ 102 ميل. وهذا أكثر من نصف مليون قدم في الطول.

من ناحية أخرى، يعد جسر بوسيدينغ أطول جسر في العالم، لكن يبلغ طوله 1700 قدم فقط. حوالي 1/500 من الطول.

ما الفرق؟

يعدّ جسر بوسيدينغ أطول جسر، من دون دعامتين، في العالم. حيث عمق الماء أكبر من أن يكون هناك أي دعامتين، لذلك فإنه يمتدّ من فوق النهر في فقرة كبيرة واحدة.

من ناحية أخرى، فإن دانيانغ كونشان يتألف من آلاف المسافات بين دعامة وأخرى، إنه ليس جسراً واحداً على الإطلاق، إنه سلسلة من الجسور. إن مهنة كل مبدع ناجح هي جزء من ممارسة مماثلة: نمط من الجسور الصغيرة، كل منها مخيف بما يكفي لتنبيط عزيمة معظم الناس.

تتطلب الممارسة التزاماً بسلسلة من الخطوات وليس بمعجزة.

النُّبُل

35. لك الحق في أن تظل صامتاً

ولكن أتمنى ألا تفعل ذلك.

يتأمر العالم على كبح جماحنا، لكن لا يمكنه فعل ذلك إن لم نسمح له.

يحرّف النظام الصناعي المهيمن هذه الممارسة، متظاهراً أنها تتعلق بالموهبة والسر، ويفضّل النظام أن تقف جانباً بهدوء. يقول: "يرجى الاشتراك للحصول على وصفة مدفوعة بحالة عدم الكفاءة والامتثال والمديح".

لا نحتاج إلى مزيد من الضوضاء أو إلى مزيد من التنوّع أو إلى مزيد من الملابع. هناك ضوضاء في كل مكان حولنا، لكنها غالباً ما تكون ثرثرة فارغة لأشخاص يختبئون على مرأى من الجميع، أو صخباً أنانيناً لشخص آخر يريد شيئاً منك. عالمنا تملؤه الضوضاء وتنقصه العلاقات الهدافة والقيادة الإيجابية.

مساهمتك هي التي تريدها تقديمها، تلك التي ولدت من أجلها، هذا ما ننتظره، وهذا ما نحتاج إليه.

36. الرؤيا النبيلة

قد يشعر البيع بأنانيناً. نريد أن نتجنب خداع الناس، لذلك من السهل التراجع خوفاً من اللطّاع بشخص ما. إليك اختبار سهل للطّاع: إذا اكتشف الأشخاص الذين تتفاعل معهم ما تعرفه بالفعل، فهل سيكونون سعداء لأنهم فعلوا ما طلبته منهم؟

لدى الفنانين فرصةٌ لتحسين الأشياء من خلال صنع أشياء أفضل. عملٌ مساعدٌ لأولئك الذين يدعونه. إنارة دروبٍ، وفتح آفاقٍ جديدة، ومساعدة ليس فقط على التواصل مع طبيعتنا الأفضل،

ولكن مع بعضنا البعض.

يسعى الصناعيون إلى صنع ما هو مطلوبٌ، وجعله أرخص وأسرع. لكن الأشخاص الذين وجدوا أصواتهم يستطيعون مساعدتنا في رؤية أن الحياة تتضمن أكثر مما هو مطلوبٌ.

فأنت لا تخطط على المدى القصير. أنت هنا لتقودنا.

37. كيف تبدو عندما تبدو على حقيقتك؟

تتمثل إحدى طرق تجنب النقد (وعدم الثقة بأصواتنا) في أن نبدو مثل أيّ شخص آخر. فعندما نحاكي نقاط الحديث أو نعمل بجد لترديد ما قاله الآخرون، فإننا نختبئ. نقوم بذلك بدعمٍ من النظام، النظام الذي يفضلنا أن نكون سلعةً، أو عجلةً قابلة للاستبدال بسهولة في المصنع.

كل شخصٍ لديه صوت في رأسه، وكل صوتٍ من هذه الأصوات مختلفٌ. تجاربنا وأحلامنا ومخاوفنا فريدةٌ من نوعها، ونحن نقوم بتشكيل الحوار من خلال السماح بمشاركة تلك الأفكار. قد لا ينجح ذلك. لكن فقط أنت تمتلك صوتك المميز، واكتئازه أمرٌ سامٌ.

بالطبع يُسمح لك أن تبدو على حقيقتك. لدى كلّ شخص آخر حقيقته الخاصة.

38. الاكتئاز أمرٌ سامٌ

يعتمد اكتئاز صوتك على الافتراض الخاطئ بأنك تحتاج إلى الحفاظ على بصيرتك وبنراك وإلا فستنخدع من هذه الصفات. الاكتئاز هو وسيلة للاختباء من الخوف من أن تكون ناقصاً. يعزلك الاكتئاز عن الأشخاص الذين يعتمدون عليك والذين هم في أمس الحاجة إليك.

إذا كنت تعتقد أنه لن يكون لديك فكرة جديدة مرة أخرى، فستتردد في مشاركة ما لديك، لأنك قلقٌ من أن تتعرّض للسرقة وألا يتبقى لك أي شيء.

عقلية النقص تخلق ببساطة مزيداً من النقص، لأنك تعزل نفسك عن دائرة الأشخاص الذين يمكنهم تشجيعك وتحديك لإنتاج المزيد. بدلاً من ذلك، يمكننا تبني عقلية الغزاره. يمكننا أن نختار أن

ندرك أن الإبداع معِدٍ. إذا تبادلنا أنا وأنت أفضل عملٍ لدينا، فإن أفضل عمل لدينا سيتحسن، وستتضاعف الوفرة، وستخلق الثقافة النابضة بالحياة أكثر مما تطلب.

إذا كنا لا نثق في صوتنا، أو إذا لم نعثر عليه بعد، فمن السهل تبرير صمتنا. نعتقد أن التراجع أفضل من أن يتم رفضنا.

يمكن لفشلنا في الثقة بأنفسنا أن يلتهمنا، فدوره النقص يجعلنا أنانبيين، وتجعلنا نفشل في الثقة بالآخرين أيضًا.

يعيش الفن في الثقافة، وتوجد الثقافة لأننا نشارك بفاعلية مع بعضنا البعض.

39. عشرون سِنّاً وكرة قدم

نشأ كينيدي أوديدي في فقر مدقع في حي كيبيرا الفقير في كينيا. في العام 2004، مع عدم وجود ما يستثمره سوى الوقت والشغف، أنشأ شوفكو، وهي منظمة غير ربحية مصممة لمساعدة الشباب في كيبيرا.

بدأ بتنظيم فريق كرة قدم، ثم واصل تطوير منظمة ترتكز على النُّبل. الآن تقدم المنظمة عيادات طبية ومياه نظيفة ومرافق عامة وخدمات مجانية أخرى في العديد من المناطق الفقيرة في كينيا. ليس بسبب وجود سلسلة من الواجبات أو وظيفة يتبعها، ولكن لأن بإمكانهم القيام بذلك.

نشأ كينيدي محاطاً بالنقص. إنه شعورٌ تعلمُ الكثيرُ منهُ أن يشعرُ بهُ. من السهل جدًا أن نقرر التركيز على الذات؛ أمورنا الملحة وجداول أعمالنا واحتياجاتنا. لكنه اتخذ خياراً مختلفاً، وهو التركيز على الخارج وبسخاء بدلاً من ذلك.

إذا كنت تعيش في قرية حيث امتدت المياه بالأمراض، وتوصلت إلى كيفية تنقية المياه، فهل ستشارك القرويين الآخرين بال فكرة مجاناً؟

بشكلٍ أثاني، قد تتساءل عما إذا كان هذا عادلاً. ففي النهاية، لقد قمت بالعمل كله، وقد لا يكون لديك فكرة أخرى جيدة مثل هذه.

لكن من الناحية العملية، فإن القرية التي تحتوي على مياه نظيفة ستكون أكثر إنتاجية. ستعمل هذه الإنتاجية على رفع مستوى معيشة الجميع، وإنتاج المزيد من الطعام، والمزيد من الرفاهية، والمزيد من السعادة للجميع. بغض النظر عن العائد المادي، ستعود هذه السعادة إليك مجدداً عدة مراتٍ.

ثقافتنا مثل تلك القرية. الأفكار التي تتم مشاركتها هي الأفكار التي تنتشر، والأفكار التي تنتشر تغيير العالم.

40. فيثاغورس والمطرقة الخامسة

قاد فيثاغورس، الرجل الذي اخترع وتر المثلث، طائفة من علماء الرياضيات اللامعين المرتکبين في بعض الأحيان. لقد اعتقدو أن الأنعام المتواقة هي المفتاح لفهم كيفية عمل الأشياء. كان جوهر عملهم هو دراسة النسب وتقسيم الأشياء إلى مكوناتها الأساسية بحثاً عن سر الكون.

وفقاً للأسطورة، كان فيثاغورس عالفاً في نظرية، لذلك ذهب في نزهة لتصفيه رأسه. مر بمتجز حدّاد وسمع خمسة عمال بالداخل، وجميعهم يستخدمون المطارق لثني الحديد. وبينما كانت مطارقهم تضرب بإيقاعٍ، انتظم الرنين في صوتٍ جميل، مع كل المطارق تغنى في تناجم جميل في آن.

دخل إلى متجر الحداد في بهجةٍ كان من الممتع مشاهدتها، وأخذ معه المطارق الخمسة.

أراد أن يدرس ما الذي جعل الانسجام بينها أمراً لا ينسى... قد يكشف السرّ الذي كان يبحث عنه.

خلال الأسبوع التالي، قام فيثاغورس بوزن وقياس كل مطرقة. لقد أراد أن يفهم لماذا لم تصدر أصواتاً متطابقة، والأهم من ذلك، لماذا كان صوتها جيداً جداً عندما كانت جميعها تضرب في الوقت نفسه. ساعدها عمله في اكتشاف علاقة مادية بين الرياضيات والعالم. اتضح أن النسب في

أوزان المطارق الأربع الأولى أدت إلى رنينها في تباغمٍ، وكلٌ واحدةٌ منها وزنها مضاعفٌ للأخرى. لكن الأمر الأكثر إثارةً بالنسبة إلى هو أن المطرقة الخامسة لم تتبع أيًّا من قواعد التباغم. المطرقة الخامسة كانت زائفَة، والبيانات غير مناسبة، شيءٌ يجب تجاهله.

مثل العديد من الباحثين عبر الزمن، تجاهل فيثاغورس المطرقة الخامسة (وعدم التطابق المزعج) ونشر أعماله حول الأربعة الأولى. لكن اتضح أن المطرقة الخامسة غير الملائمة كانت سرّ الصوت بأكمله. لقد نجحت على وجه التحديد لأنها لم تكن مثالية، على وجه التحديد لأنها أضافت قوّة وصدى لنظام كان من الممكن أن يكون ضعيفًا من دونها.

أنغام كروسبى، ستيلز، ناش، ويونغ، عملت غالباً بشكلٍ أفضل بفضل نيل يونغ - لأن صوته لم يكن ملائماً. كان يونغ هو المطرقة الخامسة.

خلال جولتهم في عام 1974، سافر الثنائي الأساسي معًا، غالباً على متن طائرة خاصة، من حفلةٍ إلى أخرى. رفض يونغ السفر معهم، وبدلًا من ذلك غادر على الفور بعد كل حفلة موسيقية وقد السيارة إلى الحفلة التالية في منزلٍ قديمٍ متقلٍ، برفقة ابنه فقط. لقد كان الشخص المختلف، صاحب الميزات الغامضة، المطرقة الخامسة.

المطرقة الخامسة هي المطرقة التي لم يتم إثبات قدراتها، غير الواضحة أو التي لا يتم تشجيعها دائمًا.

المطرقة الخامسة هي أنت، عندما تختر الممارسة وتتقن بنفسك بما يكفي لتبعد.

41. متى كانت آخر مرة فعلت فيها شيئاً ما للمرة الأولى؟

الحنين إلى مستقبل لم يحدث بعد هو معانٌة حديثة. نقضي أيامنا في تخيل أن العاصفة قد لا تكون ما نأمله، آسفين لما قد يكون. نحن نرى ما هو ممكٌّ، ونعلم أن لدينا فرصة لتحسين الأمور، ومع ذلك فإننا نتردد.

يبدو أن هذا المستقبل الأفضل ينجرف بعيداً، ويصبح زائلاً بينما نجد أنفسنا نشيخ بنظرنا بندم. ليس فقط عندما يكون هناك جائحة عالمية. في كل يومٍ، يبدو أن الأبواب تغلق، وأن الغد

المثالى الذى كنا نأمل قدومه لن يأتي.

لا يوجد شيء يمكننا القيام به لضمان أن يأتي الغد تماماً كما نأمل. قد يكون من الأسهل الابتعاد عن الاحتمالية وترك الرياح تتصفنا، ضحيةً لكل ما يحدث حولنا.

البديل هو إيجاد أساس للوقوف شامخين. يمكننا أن نختار أن ننجز فرصتنا، للتحدث والمساهمة.

42. الإبحار والريح من خلفك

أسهل طريقة لخوض الحياة هي ترك الحياة تمر من خللك. استسلم للرياح السائدة ورافقها لتتقدم. يتطلب هذا قليلاً من الجهد لأنك لا تعمل بقصد، على الأقل ليس بقصدك. أنت تصمد، تبذل قصارى جهدك، حتى أنك ربما تقوم بعملك فقط.

ولكن من بين جميع الاتجاهات القابلة للاستخدام، فإن المراكب الشراعية تسير بشكل أبطأ عندما تكون في اتجاه الريح. ذلك لأن الشراع يعمل بمثابة مظلة، وهذا يعني أن القارب لا يتحرك أسرع من الريح التي تقف خلفه. تنشر الهندياء بذورها حسب نزوات الريح، لكنها لا تحدث تأثيراً كبيراً.

المراكب الشراعية لا تعمل بهذه الطريقة. تم تحسين المراكب الشراعية لتعبر الرياح. أسرع اتجاه للقارب هو الشعاع أو المدى القريب، متوجهًا عمودياً أو حتى نحو الريح.

يمكننا القيام بذلك من خلال عملنا. يمكننا إيجاد اتجاهٍ ومركبة. يمكننا أن نثق بعملية تمكننا من التحسن بشكل أفضل في العمل الذي نقوم به.

نحدث فرقاً في العالم عندما نسعى إلى إحداث فرق، ليس لأنه سهل، ولكن لأنه مهم.

هذا كلّه جزء من الممارسة.

43. حسن ضيافة عدم الراحة

تميّز زميلتي ماري شاخت بين حسن الضيافة (الترحيب بالناس ومقابلتهم وفهم ما يحتاجون إليه) والراحة (التي تتضمن الطمأنينة والقضاء على التوتر). لكن الفن لا يعمل على خلق الراحة، إنه يخلق التغيير، والتغيير يتطلب جهداً.

الشيء نفسه ينطبق على التعلم. التعلم الحقيقي (على عكس التعليم) هو تجربة قيمة تتطلب الجهد وعدم الراحة (الشعور المستمر بعدم الكفاءة عندما نتحسن في مهارة ما).

حسناً، لا تسبب الممارسة إزعاجاً مؤقتاً فقط لأولئك الذين تعودهم وخدمتهم وتعلّمهم، وإنما أيضاً لتقبل عدم راحتكم وأنتم تغامر في مناطق غير معروفة. يعمل الفنانون بنشاطٍ لخلق شعورٍ بعدم الراحة لدى جمهورهم، ويشغل عدم الراحة الناس، ويبيّنون متى يظنين، ويجعلونهم فضوليين. عدم الراحة هو الشعور الذي نشعر به جميعاً قبل حدوث التغيير. لكن هذا الشكل الجديد لحسن الضيافة - لمساعدة الناس على التغيير من خلال اصطحابهم إلى مكانٍ جديد - يمكن أن يجعلنا شخصياً غير مرتاحين أيضاً. قد يكون من الأسهل أن تسأل الناس ببساطة عما يريدون وتتعلّم بدلاً من ذلك. اختيار تقديم الراحة فقط، يضعف عمل الفنان والقائد. في النهاية، إنه يخلق تأثيراً أقل وكثراً أقل أيضاً.

ولا يعدّ عدم راحتكم عذراً لكونك غير مضيافٍ. تتمثل ممارستنا في إحضار التعاطف العملي إلى العمل، لإدراك أنه في رحلتنا لإنجاح التغيير، نحن أيضاً نخلق عدم الراحة. لجمهورنا، ولأنفسنا.

وهذا جيد.

44. التنوع وحلّ المشكلات

المشكلات لها حلٌّ. هذا ما يجعل منها مشكلات. لأن المشكلة التي لا حل لها ليست مشكلة، إنها مجرد موقف.

عادةً ما يتم حلّ المشكلات القابلة للحلّ عن طريق بدائل مبتذلة مفاجئة. لو كان هناك حل واضح من مصدرٍ واضح يمكن أن يقدم إجابة، كان من الممكن أن يحدث بالفعل.

بدلاً من ذلك، إنها النُّهج الفريدة - المجموعات المميزة التي تأتي من التوْعَ - هي التي تفوز في النهاية.

قد يتضمن التوْعَ الانتماء العرقي أو القدرات البدنية. ولكن من المحتمل بالقدر نفسه أن تتضمن نُهْجاً مميّزاً واختلافات في التجربة. إذا اجتمع عدد كافٍ من الأشخاص المميزين معًا، سيحدث شيء جديد. وقد أظهر المؤلّف سكوت بيغ أنه مع زيادة تعقيد الأنظمة، فإن التوْعَ يخلق مزيداً من الفوائد.

بالطبع، كل واحد منا مميّز بطريقته الخاصة. التميّز هو اختيار، وفرصة لتقديم تجاربنا الخاصة ووجهة نظرنا الخاصة إلى العمل. لقد تم تدريبنا لفترة طويلة على إخفاء هذا الصوت الفريد أو التظاهر بأنه غير موجود، لأن الأنظمة من حولنا تدفعنا إلى الطاعة. لدرجة أن كلمة "مميّز" قد اتخذت شكلاً مخزيًا بالنسبة إلى البعض - بينما تعني ببساطة أنه "فريد".

ولكن في عالم يتغير بشكل أسرع من أي وقت مضى، فإن مجموعة المهارات المميزة ووجهة النظر هذه هي بالضبط ما نحتاجه منك.

من دون مساهماتك الفريدة، يتلاشى تنوّع نهجنا وخبراتنا.

45. برادلي كوبير مصاب بالزكام

أنت المنتج التنفيذي في مسلسل جديد ضخم على نيتيليكس، وقد اتضح أن نجمك لن يكون قادرًا على بدء التصوير. يتعلق الأمر بمحامٍ ووالد أعزب، وهو دور مثير للاهتمام. أنت في ازدحام وتحتاج إلى بديل. يمنحك الاستوديو يومًا لحل المشكلة. إنهم بحاجة إلى شخصٍ رُشح لجوائز الأوسكار، وربما فاز بجائزة غولدن غلوب، وحقق أكثر من أربعة مليارات دولار في شباك التذاكر.

بسرعةٍ، أنشئ قائمة، من هم النجوم الخمسة أو الستة الذين تسعى من أجلهم؟

عند مواجهة هذا التحدّي، معظم الناس لا يقتربون سكارليت جوهانسون أو دون تشيدل أو جوينيث بالترو، على الرغم من أن الثلاثة هم من بين الأشخاص العشرة الذين قد يلائمون ما هو مطلوب.

ذلك لأن هذه الاختيارات لا تتناسب مع فطرتنا في تجنب التقرّد والتميّز. نحن مضطرون إلى افتراض "النوع الاعتيادي" حتى لو لم يحل ذلك مشكلتنا. حتى لو كان غير عادل.

تدفعنا فطرة التطابق نفسها مع أي روايةٍ مهيمنةٍ إلى التوافق بدلاً من التميّز. إنها تضخم خوفنا وفي الوقت نفسه تقلل من مساهمتنا.

46. "تفضل، أنا خلقت هذا"

"الآنا" تمثلني، وتمثلك، وتمثلنا، وتمثل كل من علق في خطاف العمل. هذا عمل البشر، يمكن للجمهور أن يربط بينك وبين الشيء الذي تقدمه برابطة مباشرة.

"خلقت" لأن الأمر تطلب جهداً وإبداعاً ومهارةً.

"هذا" لأن ما أقدمه ليس مبدأ هشاً، إن صلب ومحدود، لم يكن موجوداً وأصبح موجوداً الآن. هذا الذي أقدمه خصوصي، لا عمومي.

"خذ" لأن الفكرة هدية، إنها رابطة منقوله من شخص إلى آخر.

تحمل هذه الكلمات الأربع معها النبل، والمغزى العميق، والمخاطر، والحميمية.

كلما قلناها أكثر، وعنيناها أكثر، وقدمناها أكثر، خلقنا فناً وروابط تجمعنا أكثر.

و حينها نكسب لقمة العيش عبر خلق التغيير.

47. محدثو التغيير في موقع المسؤولية

هذا الواقع الجديد بسيط جداً:

أنت هنا لتحدد تغييراً. نحتاج إلى أن نجعل الأوضاع أفضل، ونحتاج إلى شخص ما ليقودنا.

الوقت يمضي سريعاً، واليوم يومك.

بعد أن أصبحت في موقع المسؤولية، هناك ثلاثة طرق يمكنك من خلالها إحداث هذا التغيير بتركيز وطاقة ونجاح أكبر.

أولاً: يمكنك تبني فكرة أنك تستطيع، في الحقيقة، الثقة بالمارسة وتكرار التدريب بما يكفي لتفاهم وثائق وخرج من قواعنك.

ثانياً: يمكنك التركيز على القلة القليلة، لا على الجميع.

وثالثاً: يمكنك جذب الانتباه إلى عملك، وجعل كل خطوة تخطوها على الطريق قيمة.

إن المكان الذي تقصده مهم، أيّاً كان هذا المكان، حتى لو لم يكن الطريق الذي سلكه كثيرون قبلك.

48. لا مكان للختباء

الختباء ممتع. لو لم يكن الاختباء يقودنا إلى المعاناة من ألف ميّة صغيرة، لكان الطريقة المريحة لعبور خضم الحياة.

ولكننا إن وثقنا بأنفسنا وسعينا إلى إحداث التغيير، لا يمكن أن يبقى الاختباء خياراً.

الكوميديا الارتجمالية المباشرة هي أكثر عروض الإمتاع عريّاً. تضم شخصاً واحداً، وميكروفوناً واحداً، وزجاجياً واحداً. لا يمكنك لوم النص أو الإضاءة أو الفرقة. تتالف الكوميديا الارتجمالية منك وحدك وأنت تحكي قصة ببساطة.

عندما تقفل، ليس هنالك مكان للختباء. هذا جزء من جاذبية الفنان الهزلي، أنه يسمى عاليًا لأنه يمشي على حبل مشدود، ولكنه عندما يقع تكون السقطة مؤلمة.

بالطبع، هناك طرق أخرى لإحراز أثر، طرق أفضل من أن يتحمل المرء طحن الكوميديا الارتجمالية القاسي له. وتحتاج كل منها إلى إيجاد طريقة حتى لا تخبي، ولتنقول: "تقضي، أنا خلقت هذا"، ولتنق بنفسك بما يكفي لأن تشحن أعمالك.

من الممكن ألا ينجح هذا بالطبع، فهو متrox للعملية. افعله على كل حال.

ثم أعد فعله.

إن كنت تهتم بالأمر بما يكفي، فهو يستحق أن يفعل بعدد المرات التي يتطلبها.

49. السبب الأفضل للرفض

يذكرنا الكاتب جستن موسك أننا لكي نقول "لا" بنبأ وتماسك، علينا أن نمتلك شيئاً نقول له "نعم". التزامنا بالتدريب هو أصل تلك الموافقة.

توقع الكلمة بأن طلباتها ستُقبل. ستُقبل الواجبات ومواعيد الغداء والمشاريع الجديدة وحتى إسداء الخدمات. يعتقد المرء أنه سؤال بسيط.

المشكلة واضحة، إذا أمضيت كل اليوم تصدّ الطابات، فسينتهي بك الأمر بآلا ترميها أبداً.

تصبح الاستجابة والتفاعل مع الطلبات الواردة قصة أيامك، بدلاً من العمل النبيل على تقديم إسهاماتك الخاصة.

هل عليك أن تتحقق من حسابك الإلكتروني أم أن تعمل على كتابك؟

هل عليك أن تقرر أن تجيب على كل الرسائل الإلكترونية بالموافقة؟ ولكنها قد تكون موافقة على الشيء الخاطئ.

ربما الفعل الأكرم هنا هو إحباط شخص ما عاجلاً.

إبقاء البريد الوارد فارغاً هو خصلة حميدة، ولكنها متعبة. تشبه كل الأمور التي تتطلب استجابةً، يفضل القيام بها عاجلاً لا آجلاً، ويفضل إنجاز الأمور الطارئة منها على المهمة. كما أنها تترافق مع حالة نكران جميلة، فهي طريقة لإمساء ساعة أو ساعتين دون أن تكون مدیناً أو مضغوطاً أكثر من اللازم.

قد يكون البريد الوارد هنا، بريدك الإلكتروني الوارد أو طريقة تحكم بـ تقويمك أو تخطيطك لمشروعك القائم، أو تعاملك مع اخت زوجك. هناك دائمًا قائمة من الأمور التي يريدها الآخرون منك، ونمسي وقًّا أطول مما نعتقد، ونحن نصنف ونشبع هذه القائمة.

من النادر أن أجيب عن رسالة إلكترونية أثناء إلقاء خطاباً أو حين أكون في منتصف ورشة أو فكرة. لأنني أكون ملتزماً في تلك اللحظات بما يسميه الكاتب ديريك سيفيرس: "نعم، بحق الجحيم".

لا يعني النبل دوماً أن توافق على فعل الأمور الطارئة أو الفشل في تنظيم الأولويات. النبل يعني التركيز على التغيير الذي نسعى لإحداثه.

من الصعب إيجاد ما يسميه المؤلف روسالين ديشيشيافو (الموافقة العميق). فهذا النوع من الأولوية الانتقائية يتطلب مسؤوليةً وضعفاً، ويحتاج للمعالجة. إن قوة الناس المبهجة في الموافقة العشوائية هي شكل من مقاومة الموافقة على شحن العمل الحقيقي. وهي تبعدنا عن الروابط التي نسعى إليها بكل جوارحنا.

عندما تتحكم بجدول أعمالك، ستتحكم بكل شيء. هذا يعني أنك مسؤول بلا أذار تتعلق بأنك تخبيء أو تفسيرات تبرر لماذا أنت مشغول.

من السهولة بمكان أن يتحول من يركز على نفسه إلى أناي. الرفض هو وصفة للإيمان بالذات، شكل من أشكال النرجسية الأنانية التي تهرب منها. حيث إن الرفض غير المتوازن الدائم يصبح طريقةً أخرى للاختباء.

إذا أصبح رفضك عادةً، وطريقة للاختباء، قد ينتهي بك الأمر بتقطيع الروابط بينك وبين هؤلاء الأشخاص الذي ترغب بخدمتهم تحديداً. وإذا أصبح رفضك مغرِّياً، يمكن أن تصبح مرتاحاً في مكانك، وألا تشن عملك أبداً، لأن شحن عملك يعني أن تعاود الدخول إلى العالم بالموافقة، ويعني التزاماً يجعل الناس غير مرتاحين على المدى القريب لتتمكن من أن تكون مضيافاً لاحقاً.

إن كنت تركز على النتائج، وإن أصبحت الثقة التي تكتنُها لنفسك هشة تحتاج إلى تقوية، فشحن عملك إلى العالم يصبح أمراً صعباً. لذلك فقد يكون من الأسهل أن تبقى دافئاً في نرجسية أن

تقول "نعم" دائمًا، أو في نرجسية أن تقول "لا" دائمًا.

ولكن هذا الاستسلام يعني أنك ضحيت بأكثر الأمور التي يمكنك فعلها سخاءً وإثارة للخوف: ضحيت بأن تثق بنفسك بما يكفي لتبرز وتشحن عملك، وتوصل الأعمال الصحيحة إلى الناس الصحيحين للأسباب الصحيحة.

50. الطمأنينة عقيمة

ليس هناك سوى شعارات قليلة جدًا مكونة من كلمتين وأكثر إرباكاً من شعار (الطمأنينة عقيمة). ولكن حالما تتبنى الممارسة ستدرك أن هذا الشعار صحيح.

إن عبارة (كل شيء سينجح) ليست صحيحة، ولا يمكن أن تكون صحيحة.

نحن نطمئن الأطفال لأنه ليس لديهم ما يكفي من الخبرة ولا يعرفون ما عليهم توقعه.
ونطمئنهم لأننا واثقون تماماً من أننا يمكننا حمايتهم.

لكن السعي وراء الضمانات ليس مفيداً عندما نعمل لإحراز تغيير. لأن القيام بشيء قد لا ينجح يعني تماماً أنه... قد لا ينجح.

على الرغم من أنه من المريح أن تشعر بالطمأنينة، إلا أن هذا الشعور لا يستمر أبداً. حالما نسمع الكلمات، يبدأ الشعور بالتلاشي. لا يوجد أبداً ما يكفي من الطمأنينة للتعويض عن قلة الالتزام بالممارسة، لذلك ليس لدينا خيار سوى الثقة بأنفسنا بما يكفي لأن نقود الطريق.

الطمأنينة ببساطة هي مصطلح قصير لنشر بشكل جيد بالنتيجة المحتملة.

الطمأنينة تضمّن الارتباط، وتحول تركيزنا من سعينا الدؤوب السخي تجاه التدريب إلى كيف نتلاعب لنتأكد من أننا ناجحون. يجعلنا نركز على السمسكة لا على الشبكة.

الطمأنينة مساعدة للناس الذين يسعون نحو اليقين، ولكن الفنانين الناجحين يدركون أن اليقين ليس إجبارياً. في الحقيقة، طلب اليقين يقلل من شأن كل ما انطلقنا لخلفه.

الأمل ليس كالطمأنينة. الأمل هو أن تثق بنفسك، وبأن لديك الفرصة لجعل كل شيء أفضل. ولكننا لا نستطيع أن نأمل من دون ضمانات. يمكننا أن نأمل بتقبل فكرة أن ما نعمل لأجله الآن قد لا ينجح.

51. الخوف من التخلف عن الرب

تعني كلمة (كياسو) بلهجة الهوكيين الصينية الخوف من أن يكون المرء مختلفاً عن الركب أو من لا يحصل على ما يكفيه. إنها بلاء شائع، وليس شائعاً فقط في سنغافورة حيث نشأت العبارة بل شائعة حول العالم أجمع. وهي تختطى (الفومو: شعور دائم بالنقص)، إنها شعور بعدم الاكتفاء يقبس على الناس ويدفع العديد منهم إلى الأمام.

لقد ضخمنا شعوراً بالندرة لتشجيع الناس على الاستجابة، ولحثّهم على شراء أشياء أكثر (قبل أن ينفذ كل شيء)، ولجعلهم يعملون بجهد أعظم (لأن أحداً ما سيتغلب عليهم)، ولجعلهم يعيشون في حالة من الخوف. هذا يقود إلى الشراء هلعاً وإلى تكديس المشتريات، وهذه طريقة فعالة لتحفيز الطلاب عندما تسعى إلى الحصول على مشاركتهم، أو طريقة للتلاعب بالحسود وجعلها تحت نفسها.

في الواقع، تتمحور الـ (كياسو) بالطبع حول الخوف وعدم الاكتفاء. ولا يمكن أن توجد إلا ثقنا بأنفسنا بما يكفي لأن نعرف أننا بالفعل على الطريق الذي يقودنا إلى حيث نريد الذهاب.

إن كنت تستخدم النتائج الخارجية عن سيطرتك بمثابة وقود لعملك، فمن المحتم أنك ستحترق.
لأنها ليست وقوداً يمكنك تجديده، وهي ليست وقوداً يحترق من دون مخلفات.

الثقة نسبية .52

طول الانش إنش دائمًا، إنه شيء مطلق، يسهل قياسه. وللهذا نستخدمه.

أنه لمن المغربي أن نرغب بأن تكون مشاعرنا مطلقة وحقيقة وأن تكون قابلة للإثبات والاستبدال. لكن الثقة تختلف من شخص إلى آخر ومن يوم إلى آخر. الثقة شعور، والمشاعر يصعب قياسها والتحكم بها. الطمأنينة عقيمة لأنها تسعى لدعم شعور وقد لا تنجح في ذلك في أي لحظة.

يجب أن لا تكون ضحايا مشاعرنا، يجب أن لا تصل إلينا أو تتركنا وفقاً لأهوائنا. يمكننا أن نختار تصرفاً من شأنه توليد المشاعر التي تحتاج إليها.

رُشحت غلين كلوz لسبع جوائز أكاديمي، ولم تفز أبداً. لو ركّزت في أمر الفوز بجائزة أوسكار على أدائها، لما أنشأت أبداً هيكل عملها الذي أنجزته. هل كانت فاشلة؟ هل كانت مهنتها في التمثيل هدراً للوقت؟ هل فقدان الضمانات يشير إلى شيء ما في هيكل عملها؟ لو قاست ممارستها اعتماداً على تصويت خارج عن إرادتها، لبنت قراراتها على بيانات خاطئة.

الممارسة خيار. إنها شيء يمكننا دائماً اختياره إن تحلينا بالانضباط. الممارسة هنا من أجلنا، إنها هنا سواء شعرنا بالثقة أم لم نشعر بها.

إنها هنا تحديداً إن لم نشعر بالثقة.

53. المقاومة حقيقة

علّمنا ستيفن بريسفيلد البارع في فن الحرب أن نرى القوة التي يطلق عليها اسم المقاومة، المقاومة هي قوة مراوغة مشاكسة، هي شعور سيتأمر علينا ليحجبنا، ليقلل من قدرنا، أو على الأقل، ليعيقنا عن السعي وراء العمل ذي الأهمية.

تركز المقاومة بهوس على النتائج السيئة لأنها تريد أن تشتنّنا عن العمل الذي بين أيدينا. تسعى المقاومة إلى الضمانات للسبب نفسه.

تدفعنا المقاومة بلا كلل نحو السعي وراء الثقة، ثم تقلل من شأن تلك الثقة بمثابة طريقة لتوقفنا عن التقدم.

ولكن المقاومة تخسر كثيراً من طاقتها إن لم نتحمّل الثقة، إن استطعنا الثقة بالمارسة والانخراط في عملية الخلق والمشاركة فقط.

النبل هو الطريقة الأكثر مباشرةً لإيجاد الممارسة. السخاء يخرب المقاومة من خلال تركيز العمل على شخص آخر. يعني النبل أننا لا نحتاج السعي وراء الضمانات من أجل أنفسنا وإنما يمكننا عوضاً عن ذلك أن نركز على خدمة الآخرين. أنه يفعّل جزءاً مختلفاً من أدمنتنا ويعيننا طريقة أعمق للتقدم. لا يريد الناس أن يكونوا أنانيين، والاستسلام للمقاومة عندما تقدم عملاً سخياً يبدو فعلاً أنانياً.

علينا موجود ليغير المستقبل إلى الأفضل. هذا صلب الممارسة.

عندما تتجزّ عملك من أجل شخص آخر، ومن أجل أن تجعل الأمور أفضل، لا يعود العمل يتمحور حول المفاجأة، كما لو كنت تقفز في الماء لإنقاذ طفل ما.

54. تأمل صانع الأفلال

أنت محبوس خارج منزلك، تتصل بأحد الحدادين طلباً للمساعدة، يأتي إلى المنزل، ويبدأ بتجربة المفاتيح على قفالك. ينتهي من تجربة كل المفاتيح واحداً تلو الآخر. هناك عملية تجري. أسمهم الحداد منخفضة. وهو يعرف أن لديه عدداً محدوداً من المفاتيح، ويعرف أنه من المحتمل أن أحدها سينطبق على القفل، ويعلم أن بوسعه العودة إلى المكتب وإحضار مجموعة أخرى إن لم ينطبق أي منها.

لا تختلط المشاعر بالموقف بعد أن يجرب كل المفاتيح. إنه لا يرى في الأمر استثناء على قدراته كصانع أفلال. إنه يسعى وراء المساعدة وحسب. بالإضافة إلى ذلك، إن تجربة كل مفتاح هي لحظة للحصول على التعقيبات. هل يلائم هذا المفتاح هذا القفل؟ تُجمع البيانات. في النهاية، قد يجد مفتاحاً ملائماً، وقد لا يجد.

لا يطابق صانع الأفلال المحترف رؤيتنا عن الفنان النشط، ولكن هل يطابق مهندس البرمجيات المحترف؟ تكتب المهندسة سطراً برمجياً، تجربه، وترى إن كان ناجحاً. وجود ثغرة لا يعني وجود مشكلة شخصية. إنه مجرد جزئية صغيرة من البيانات. عدل الشيفرة وكرر.

ربما من الأفضل التفكير بالمعالج النفسي، إنه يحاول بطريقة ما أن ينخرط مع المريض، قد تتجزء هذه الطريقة وقد تفشل. إنه يقوم بعمله نيابةً عن المريض، ثم يجرب طريقة أخرى وأخرى حتى تعطي العملية نتائج.

وهذا ينطبق أيضًا على كاتب المسرحيات، فهو يجلب معه بعض الصفحات إلى ورشة ويجعل الممثلين يباشرون بها. قد تتجزء بالنسبة إلى بعض الجمهور، وقد لا تتجزء بالنسبة إلى البعض الآخر. هل هبطت كتابته على الناس الصحيحين؟ سأقولها مجددًا، هذا ليس مقلقاً، لأن المخاطرة كانت مفهوماً عندما بدأت العملية. الآن ليس الوقت المناسب للضمادات، إنه الوقت المناسب لجمع المراجعات المفيدة.

من أجل أن يكون الفن نبيلاً يجب أن يغير المثقفي، إن لم يغيره، فهذا يعني أنه لم ينجح. ولكن إدراك أنه لا ينجح هو فرصة لجعله أفضل.

لا تؤمن الممارسة بالنتائج، فهي تبقى بغض النظر عن النتائج.

55. سخاء القروش

في سن السابعة، كان لدى آني ديلارد عادة غير تقليدية. كانت تخبي قرشاً لامعاً في لحاء شجرة، ثم تضع علامات بالطباسير على جذعها، موجهةً الناس المارين بالقرب من الجزء إلى إيجاد كنزها المخبأ.

"هناك الكثير من الأشياء لرؤيتها، الهدايا المفتوحة والمفاجآت المجانية. العالم مليء ببعض الشيء بالقروش المنثورة التي رمتها آيادٍ كريمة. ولكن من يتحمّس بشأن قرش لا قيمة له؟ هنا تكمن الفكرة".

يُستخف بقيمة القرش بشكل ملحوظ. يتهمس معظم الناس بسبب ملاحظتهم من قبل الآخرين، أو الاتصال بهم، أو رؤيتهم بشكل فعلي. في الحقيقة، إن خلاصة فنك لا تتبع من مكانٍ ناءٍ في أزقة العبرية، لأن السحر يكمن في أنك اخترت مشاركته مع الناس.

عمل الكاتب دان شبير على كتابه الأول عندما كان في السابعة من عمره أيضًا. الخدعة التي اتبعها لإنتاج كتاب وهو في الصف الثالث هي أنه ملأه بشخصية واحدة تردد سلاسل لا تنتهي من الأرقام. أما الوجه الآخر للخدعة فقد كان إيقاع جده بطبعاته.

كل من شاركوا في المشروع تذكروا دان طيلة حياتهم.

يمكنك إنتاج أكثر مما تعتقد إذا نويت أن تنتج لأجل شخص آخر.

56. تبني عبارة (حتى الآن)

سبق لي أن وضعت بين قوسين العبارة التالية: "إن الأمر لم ينجح حتى الآن".

هذا هو الضمان الوحيد الذي تحتاج إليه حًقا.

هناك ممارسة، والممارسة مثبتة، وأنتم تتبعوها.

كل ما تحتاج إليه الآن هو المزيد والمزيد من الوقت، والمزيد من الدورات، والمزيد من الشجاعة، والمزيد من العمليات، والمزيد منك، والمزيد المزيد منك، والمزيد من الخصوصية، والمزيد من الأنماط الأدبية، والمزيد من الإدراك، والمزيد من السخاء، والمزيد من التعلم.

"إن الأمر لم ينجح حتى الآن".

57. التشاوُم تقوية دفاعية

إنها ليست دفاعية بشكل فعال.

من المرجح أكثر أن يستمتع الأشخاص الإيجابيون بالممارسة بشكل أكبر، فهم لا يضيعون وقتهم بتجربة الفشل مقدمًا، أما الفنانون السلبيون فينخرطون بدورهم في الممارسة، ولكنهم يعانون أكثر.

من المغربي أن تعد العدة ضد الفشل الحتمي. ربما يمكنك من خلال التشاؤم والتهكم أن تنشر معاناتك مع مرور الوقت.

إن كانت توقعاتك منخفضة، فلن تحبط.

ولكن في أغلب الأحيان، تصبح المعاناة نبوءة يجب تحقيقها، عادةً ما نتمسّك بها، وتصيب عملنا كأنها الوباء. قد يحاول المتشائمون عزل أنفسهم عن الإحباطات، ولكنهم في معظم الأحيان يمنعون أنفسهم عن شحن أعمالهم المهمة بدلاً من ذلك. إن كان النبل في قلب ممارستنا، فكيف سيساعدنا التشاؤم بأن نصبح أكثر نبلًا؟

إن استطعنا التظاهر بأننا إيجابيون بشأن ممارستنا، فستعتني النتائج بنفسها.

من المثير ملاحظة أنني استخدمت كلمة (الفشل) في الأعلى، ولكن هذا ليس ما نتحدث عنه بالفعل. إذا شحنت عملك النبيل ولم يصل إلى الجمهور المرغوب، ربما تحصل على نتائج لم تأمل بها. لكن الممارسة نفسها ليست فشلاً.

من بين المنشورات التي يبلغ عددها 7500 منشور على مدونتي، نصفها تحت المتوسط مقارنةً بمنشورات الآخرين. وستجد هذا إن قست الفرق بينهما بأي مقياس يثير اهتمامك؛ من ناحية الشهرة أو التأثير الذي أحدثه أو الانتشار أو الاستمرارية. كذلك يمكنك أن تجد هذا بعمليات حسابية بسيطة.

الممارسة تتبنى الحقيقة البسيطة.

وكل هذا ما هو إلا طريقة لفهم أنك إن كانت لديك ممارسة، فالفشل (يمكن وضع هذه الكلمة بين إشارتي اقتباس) هو جزء منها.

لا داعي لجلد نفسك بسبب التشاؤم، بل يمكنك الاحتفال بالفرصة التي أتيحت لك عوضاً عن ذلك.

لا يعلم الناس ما تعلم، ولا يصدقون ما تصدق، ولا يريدون ما تريد.
وهذا لا بأس به.

من المستحيل أن تكون كريماً كما ينبغي مع الجميع، لأن كل شخص مختلف.
يجب أن نكون قادرين على قول: "هذا ليس من أجلك"، وأن نعني ما نقوله.

العمل موجود ليخدم أحدهم، ليغير أحدهم، ليجعل شيئاً ما أفضل. في الغالب، علينا أن نضحي بالتغيير الذي سعينا خلفه من أجل أن نكون مشهورين أو من أجل أن نصل إلى الحشود.
غير شخص ما. وكما قال هف ماكليلود: "تجاهل الجميع".

كتبت في كتاب (هذا هو التسويق) عن التعاطف العملي. إنه موقف يتّخذه الفنان (بالمعنى الواسع) الناجح.

قد يجعلك التعاطف شخصاً جيداً، ولكنه يجعلك أيضاً شخصاً أكثر إبداعاً. من غير المفيد أن تصنع الأشياء من أجل نفسك فقط، ما لم تكن محظوظاً بما يكفي لأن يكون ما تريده هو بالضبط ما يريده جمهورك.

لست بحاجة إلى أن تكون طفلاً لتصمم الألعاب، أو ناجياً من مرض السرطان لتكون طيباً أوراماً. جزء من العمل يتمثل في ترك أمان روایاتنا الصحيحة تماماً والدخول بكامل رغبتنا روایة أحد آخر.

حسناً، هناك تحدي في فهم الهوة بين ما تراه وترىده وتصدقه، وبين ما يراه ويرىده ويصدقه الذين تخدمهم. فالأمران ليسا الشيء نفسه وهناك اختلاف بينهما، والطريقة الوحيدة للانحراف في الأمر تتمثل بالتوجه إلى حيث هم، لأنه من غير المحتمل أن يهتم هؤلاء الذين تخدمهم بما يكفي لأن يأتوا إليك.

التلفاز الشبكي هو أعظم قصص التسويق الناجحة في التاريخ. منذ عام 1960 وحتى عام 1990، شاهد المزيد من الناس الأشياء نفسها في الوقت نفسه ولكن بطريقة مختلفة عن السابق، (وربما أكثر مما حدث فيما بعد). لم يكن من غير المعتاد أن يحظى برنامج تلفازي واحد بثلاثين مليون مشاهد في الوقت نفسه في الولايات المتحدة الأمريكية التي لم تكن تضم سوى ثلات شبكات تلفازية رئيسية.

نتج عن محاولات جذب انتباه الجميع برنامجاً غيليان آيلند وثريرز كومباني.

لم يحن العصر الذهبي للتلفاز حتى بدأت محطة إتش بي أو وسائر محطات التلفزة الأخرى بإنشاء عروض مثل (ذا سيرانوس والرجل المجنون).

يجرد بنا أن نلاحظ أن حلقات الرجل المجنون شوهدت بالمتوسط من قبل 3 أو 4 ملايين شخص عندما بُثت.

وكان من الممكن أن تلغى على الفور فيما لو بُثت على التلفاز قبل عقد من ذاك الزمن.

لقد طلب منا التلفاز الذي يمكننا الفخر به مبرمجين ومبدعين كانوا يسعون خلف الأفراد، وليس جميع الأفراد، وهو ما أصبح اليوم من المسلمات في عالم التلفاز.

نعم، أشهر العروض على نتفليكس هي تلك التي تطورت إلى برامج لإرضاء الجماهير مثل مسلسل ذا أوفيس. لكنك لن تستطيع أن تتحقق نجاحاً مدوياً إذا حاولت إرضاء الجميع.

60. تجنب من لا يؤمن بك

المكون الأساسي للتعاطف العملي هو الالتزام بعدم التعاطف مع الجميع.

يجب أن يتتجاهل الرسام المعاصر النقد أو الازدراء الصادر عن شخص يأمل رؤية لوحة كلاسيكية ساكنة، ويجب أن يرضى مبتكر التكنولوجيا أن يترك خلفه أولئك المتلذذين الذين لا يزالون يستخدمون أشرطة الفيديو. لا ضير في ذلك لأن إنتاج مبتكر التكنولوجيا ليس من أجلهم.

إن عبارة (إنه ليس من أجلك) هي الصديق المحتمل السري لعبارة (فضل، أنا ابتكرت ذلك).

ليس هناك خطأ في غير المؤمنين، فهم لا يعانون من اضطراب في شخصياتهم، وهم ليسوا أغبياء، بل هم ببساطة غير مهتمين في المضي إلى ما أنت تمضي إليه، ليسوا متقيين في المجال الذي ينتمي إليه عملك، أو ربما لا يدركون ما يشاهده جمهورك الأساسي.

إذا لم تستطع تبني ذلك، وإذا كان تركيزك منصبًا على القبول الخارجي، فستكون الرحلة حينها مرهقة، فمن المستحيل من الناحية الثقافية إنجاز عمل مهم يحبه الجميع. الصفة الأساسية للعمل المهم هو أنه يترك أثراً مختلفاً على الناس. البدائل هي:

أولاً: يمكنك اختيار أن تقوم بعمل عادي، عمل غير مبالٍ أو عمل متواضع، عمل لن يزعج أحد نفسه في عدم قوله، وهذا يعني أيضاً أنه سيكون عملاً من المحتمل إلا يحبه الناس.. هذا أمر شائع بشكل لا يصدق، وهو المسبب الأساسي لمعظم الخسائر في الأعمال المبدعة.

ثانياً: يمكنك اختيار أن تبدع عملاً لك وحدك، بحيث تتجاهل النوع والسوق وأي تغذية راجعة. وتحصل بين الحين والآخر على إنجازٍ من خلال الإيمان بالذات. ولكن من الصعوبة تخيل أن يكون شخص متعاون مع الآخرين قادرًا على العمل بكفاءة بهذه الطريقة.

هذا يتركك مع خيار الثقة بنفسك، وهذا بدوره يتضمن خيارين:

الأول: اختر أن تتشئ عملاً شديد الأهمية بالنسبة إلى أحدهم. طور فهماً النوع، اعمل لترى أحلام جمهورك السخي وأماله، وتهور بقدر ما هم راغبون باتباعك، اختر أن تكون غريباً.

الثاني: اختر الالتزام بالرحلة لا بأي ارتباط حصري. لأنك ترقص على الخطوط الأمامية. من المستحيل أن يحقق كل عمل من أعمالك صدى. لا بأس بذلك، العمل العظيم ليس العمل الشائع بل هو ببساطة العمل الذي استحق أن يُفعل.

إذا كنت في خضم رحلة، ولكنها لا تثير السعادة في داخلك، ربما من الأفضل أن تجد عملاً أفضل، عملاً أكثر شجاعةً، عملاً فيه تعاطف أعمق. بمجرد أن تتعلم أن ترى، يمكنك أن تحسن حرفتك.

اربط ذلك بالالتزام العملي، وعندها من المحتم أن تنتج أثراً إذا ما اهتممت بما فيه الكفاية.

61. ربما يحتاج الأمر إلى مزيد من العمل

إذا لم تصادف إلا الذين لا يؤمنون بفككك، فالسبب في ذلك بسيط، ويعزى إلى أنك لا ترى الأسلوب الفني كما يراه الآخرون.

بعبارات أخرى، أسلوبك ليس بالجودة التي تعتقد أنه عليها، في حال كنت تعتبر أن مفهوم "الجيد" هو العمل الذي يترك أصداً بين الناس الذين تسعى إلى خدمتهم بفنك.

هذا جزء من الممارسة، أن لا تبني العبارة القائلة إن الجمهور ليس مخطئاً، بل أنت لست محقاً (حتى الآن).

إنه مفترق طرق يستحق التوقف عنده مجدداً، من النبل أن يكون فناك موجهاً إليك فقط، لتخثار وتبتكر لجمهور من شخص واحد، لكن هذه ليست آلية عمل احترافية، لأنه ما من أحد يطالبك، لا أحد لتخدمه بفنك سواك أنت وال فكرة التي تدور في خاطرك.

الطريق الآخر هو العمل الاحترافي، أن تكون قائداً، أن تكون شخصاً اختار أن يشحّن أعماله الإبداعية، والمشاركة تعني هنا إرسالها إلى شخص ما.

الالتزام بهذا الطريق هو تصرف فيه من الشجاعة والنبل ما فيه، ويضعك على المحك لترى الجمهور بوضوح كافٍ، ولتكون جريئاً كفايةً لتطوير الاحتياجات العاطفية إلى عمل إبداعي معطاء.

62. وربما أنت تحاول القيام بأمررين دفعةً واحدة

أولهما القيام بما تريده أنت بالضبط

وثانيهما القيام بشيء من أجل أولئك الذين تسعى إلى التواصل معهم وتغييرهم.

إن مطاردة أحدهما أمر جيد، أما مطاردة كليهما فهي وصفة للتعاسة، لأنك بذلك تصرّ على أن الآخرين يريدون ما تري ويرون ما ترى.

سيرغب معظمنا أن تكون الدنيا هكذا -ربما نستحق أن يكون الأمر هكذا بعد كل الجهد الذي بذله- لكن هذا لا يعني أنه من الوارد تطابق رغباتنا ورؤانا مع الجمهور.

63. ثلاثة آلاف عملية بيع

شركة جنيرال ماجيك اخترعت المستقبل، وبعد ذلك خرجة من سوق العمل.

ميغان سميث، آندي هيرتزيفلد، مارك بورات، والبقية أمضوا فترة التسعينيات يخترعون عملياً كل عنصر في الهاتف الذكي المعاصرة، تصاميم الأشكال، واجهات الاستخدام، والشراكات...

وباع نموذجهم الأول ثلاثة آلاف وحدة بال تماماً.

كانوا يسبقون عصرهم بعشر سنوات، لقد فشل عملهم، لكن المشروع لم يفشل.

فشلهم كان في ضبطهم لتوقعات شريحة واسعة من الجماهير، أنشأوا شركة تعد بتغيير العالم بين ليلة وضحاها، وقدموا أفكارهم للجمهور الخاطئ (من المستثمرين، ووسائل الإعلام، والمستخدمين) بطريقة لم يستطعوا الموا拙بة عليها.

لقد غيرّ مشروعهم العالم بالفعل، كما يقول ويليام غيبسون، "المستقبل وصل بالفعل، ولكن مشكلته أنه لم يوزع بالتساوي" كل تغير تقافي يتبع هذا الطريق ذاته من التوزيع غير العادل.

64. ثلاثة أنواع من الجودة

اللغة الإنكليزية هي لغة غير محدّدة بشكل يثير الدهشة، والمعاني المتعددة للكلمات الشائعة غالباً ما تُعرقل قدرتنا على فهم ما يُناقش، "الجودة" إحدى هذه الكلمات.

في إحدى ليالي السبت من شهر شباط، في قلب مدينة نيويورك، كان عملان موسقييان في برودواي يُعرضان، لا يفصل بينهما إلا بضعة مبانٍ.

أحدهما العمل الرائع الأسطوري هاملتون، ويشتمل على أنواع الجودة الثالثة.

والآخر إعادة إحياء جديدة لويست سايد ستوري، ويشتمل على اثنين فقط من أنواع الجودة.

المعنى التقني للجودة أتى من المستشارين الرياضيين إدوارد ديمنخ وفيل كورزبي، المقصود بها جودة صناعة السيارات، بشكل أكثر اختصاراً، الجودة تعني مطابقة المواصفات.

سيارة تويوتا كورو لا طراز عام 1995 هي سيارة أفضل جودة من رولز رويس سيلفر شادو طراز عام 1995، هذا لأن التويوتا تحوي قطعاً أفضل جودة، قطعاً تطابق الشروط الصارمة للقاوتوت الميكانيكي المسموح، التويوتا لا تصدر أصواتاً، ومن النادر أن تحتاج إلى صيانة.

في المسرح هذا النوع من الجودة يعني ألا ينسى الممثلون أدوارهم وأن تكون الإضاءة كما ينبغي، في حالة وليست سايد ستوري، عنى هذا أن تكون شاشات العرض التي تُستخدم هي الأكثر سطوعاً والأعلى دقة بين الشاشات التي يعرفها أغلب الناس.

من ناحية أخرى، المفهوم الأكثر شيوعاً بين العامة أن الجودة تعني الفخامة. سيقول أغلب الناس أن الرولز رويس أجود من التويوتا، لكن هذا المفهوم يصف ببساطة الحالة النخبوية، تكلفة المواد المستخدمة، ورفاهيتها ككل.

عرض برودواي يطابق بالتأكيد مفهوم الجودة، بأسعار تذاكر تبلغ تسعين دولار، يصبح أكثر ندرةً وتكلفةً من أن تأخذ صديقتك لقضاء موعد مشاهدة فيلم في السينما.

لكن المفهوم الثالث للجودة هو ذلك المفهوم النسبي، وهذه الجودة هي سحر الإبداع.

ناهيك عن الميزانية الضخمة التي بددتها المخرج إيفو فان هوف على وليست سايد ستوري، إلا أنه يفتقد إلى سحر الإبداع الذي يظهر جلياً، حتى بعد مرور هذه السنوات، أنت تسير لتشاهد هاملتون مجدداً.

في وبيت سعيد ستوري، الجميع يحفظون أدوارهم، وتمطر السماء دلاءً من المطر في المشهد الخاتمي بين ماريا وتوني، إنه عمل منجز بعناية، عمل لامع وبراق ومكلّف.

لكن جودة الفن لا تقبل المقارنة.

إذا كنت تستطيع اختيار واحد من مفاهيم الجودة، فإن المفهوم الأخير هو الذي يهمك.

65. أربعة مفاهيم للشيء الجيد

"هذا ما رأيته في مخيالي" (جيد بالنسبة إلى).

"هذا مقبول ومحظى إعجاب لوسط معين من الناس" (جيد بالنسبة إلى المقربين).

"لقد دفعوا لي مبلغاً جيداً مقابل هذا العمل" (أنا واضح بخصوص ما يهمّني من العمل).

"هذا عمل شعبي جداً، إنه يُحطم الأرقام" (لقد لعبنا على وتر الحشود).

النوع الذي تطمح إليه لكنك لا تستطيع الوصول إليه هو: لقد حاز على إعجاب جميع النقاد فرداً فرداً.

أول نوع من العمل الجيد، جيد لأنه يجعلك ترى ما تريده رؤيتك عندما تبدأ بالإبداع، إنه عامل أساسي، ولكنه غير كافٍ للعمل الاحترافي. إذا كان العمل هو أية لك، وكانت تفعله من أجل نفسك، فهذا هو كل ما أنت بحاجة إليه، لكن بالنسبة إلى أي شخص يريد ترك أثر وإحداث تغيير ثقافي، فإنه سيحتاج إلى المزيد.

أن تحظى بالقبول والإعجاب بين جمهورك الخاص هو نوع آخر من العمل الجيد. في الواقع أغلبنا يراه أمراً كافياً.

أعتقد أن هذه هي الغاية من العمل الإبداعي، إنها المساحة الآمنة بين أولئك الذين يهمك أمرهم، وهي القدرة على الاستمرار بتقديم الأعمال للناس المهتمين بها، هنا يمكنك الإنتاج من دون الحاجة إلى إشباع تعطشك "إلى المزيد".

رسام الكاريكاتير الناجح في النيويورك يندرج ضمن هذه المجموعة، الفنانون الذين يؤدون فنهم في الشارع، أو عازفو موسيقى الجاز الذين يقدمون المقطوعات بطريقتهم المميزة، تقريباً كل الأعمال العظيمة حاًقاً تقع ضمن هذه الفئة.

طاردة النوع الثالث من العمل الجيد تتطلب منا إنفاق الوقت قلقين من أن نصبح مخترقين، ببساطة إن تقاضيك مبلغًا جيدًا مقابل حلقة ترويجية لمسلسل ما أو بيعك شركةً ناشئةً لإحدى الشركات الكبرى لا يعني أن عملك في ذاته هو ما كنت تطمح إلى فعله.

في المقابل، في عالم يساعر كل شيء بالدولارات والسنوات، ربما يكون تقاضيك لمبلغ جيد مقابل عملك دليلاً على تحقيقك لهدفك.

أما النوع الأخير من العمل الجيد، النوع الذي يذهل كل المشاركين في صنعه، هو الإحساس بأنك أحدثت خبطة فنيةً كبيرةً، قطعة من الفن تقفز من الجمهور الضيق إلى جمهور أكبر بكثير. هذه الأغنية الأفضل مبيعاً، هذا العمل الذي تصنف الطوابير لرؤيته، ذلك الحديث على منصة تيد الذي يحصدأربعين مليون مشاهدة.

ال усилиي خلف هذا النوع من الكمال تحد صعب وصعب المنال، لأن الأرقام ليست في صفك (الكثرون يحاولون، القلائل ينجحون)، وتوجه التركيز إلى النتائج، بدلاً من الممارسات.

بما أنك لن تكون أغلب الوقت مشهوراً، فالأمر يستحق أن تقوم بعمل تفخر به، حتى لو لم يحقق شعبيةً في النهاية.

66. سؤال مربك: هل العمل الناجح جماهيرياً يعتبر عملاً جيداً؟

صديق "ج" مالك إحدى أهم شركات التسجيلات الموسيقية في العالم، صنع العشرات من الأغاني التي تصدرت التصنيفات، سأله ما أصعب جزء في ابتكار أغنية ناجحة، أجابني من دون تردد: "إيجاد أغانٍ جيدة".

سألته: "ما الذي يجعل أغنيةً ما تعتبر جيدة؟".

أجاب بشكل صريح: "أن تصبح أغنية ناجحة".

صحفي الموسيقى بوب ليفسيتز، كتب مؤخرًا عن أغنية "دانس مونكي"، أغنية للأسترالية تونز آند آي، نجحت الأغنية في كثير من الدول، لكن ليس في الولايات المتحدة.

تلقي إجابات على ما نشره، أغلبها من رواد صناعة الموسيقى، ومحترفي عقود الفنانين، ورؤساء العلامات التجارية الموسيقية، ومنتجين جميعهم اتفقوا بأخذهم على الموسيقى التي قدمتها تونز آند آي.

على الأغلب يمكنك تخمين ما قالوه، نصف الرسائل أفادت أن تونز، مصدر القوة خلف هذه الموسيقى، كانت موهوبةً بشكل لا يصدق وعظيمةً كأنها من المستقبل، النصف الآخر استهجن العمل والأغنية، بشكل أساسي لأنها لم تكن ناجحةً في مجتمعاتهم.

هناك فجوة مهمة بين ما يشتريه السوق وما قد يعتبره البعض يستحق التلقي، من السهل أن تربكك الأعمال الناجحة، لكن ربما لا يكون هدفك عملاً ناجحاً جماهيرياً.

67. البيع أمر صعب

غالبًا ما يعتقد الهواة أنهم يأخذون شيئاً من إمكانياتهم؛ إما وقتهم، أو انتباهم وبالتأكيد أموالهم. هذا ما يعلمنا وكلاء السيارات أن نجربه ونحرص عليه.

حتى لو كنت تقاضي مالاً مقابل عملك، قد يبدو البيع عملاً بشعاً، وكأنه سرقة صغيرة، كل يوم وطوال اليوم.

لكن ماذا لو كنت تؤدي ما تحترفه بغرض حل مشاكل أحدهم؟ الطبيب الذي يصف لأنسولين لا يبيع الأنسولين، إنه وبكل نبل ينقذ حياة.

وكيل السيارات الذي يبعرك عن صفقة سيارة فاشلة ويذلك على سيارة تخدم عائلتك جيداً ينتج قيمةً مضافةً.

وكاتب الأغاني الذي يعمل جاداً ليكتب أغنية ويوصلها إلى الراديو - أغنية لم تسمعها من قبل - يقوم بالعمل النبيل المتمثل بخلق أغنية ناجحة جديدة، ستصبح جزءاً من التاريخ ومن المعجم التفافي.

البيع هو ببساطة كارقص بين الاحتمالات والتعاطف، يتطلب منك رؤية الجمهور الذي اخترت استهدافه، ثم أن تقدم إلى هذا الجمهور ما يحتاج إليه. ربما لم يدركوا الأمر بعد، لكن حالما تحدث بهم، إما سنتعلم ما الجانب الخاطئ في عملك، أو سيعلمون أنك ابتكرت شيئاً كانوا ينتظروننه منذ وقت طويل، شيئاً مليئاً بالسحر.

68. المبيعات هي لب الموضوع

هل هناك اختصاص يسعى الجميع إلى تجنبه؟ حتى موظفو المبيعات يعملون بجد لتجنب مطالبات المبيعات.

من الصعب تخيل محاسب لا يقوم بالحسابات، أو طبيب ينقدّد تجنب رؤية مرضاه.

لكن في المبيعات...

ليس مفاجأً أن تكون المبيعات (على عكس تسجيل الطلبات، وهو أمر مختلف تماماً) أمراً مكررّاً بالنسبة إلى عدد كبير من الناس.

المبيعات تتمحور حول التغيير: أن تحول "لم أسمع به إطلاقاً" إلى "لا"، ثم إلى "نعم".

تتمحور المبيعات حول قلب وضع العالم بما كان قبل وصولك، لا أن ينقلب بالنسبة إليك أو بالنسبة إلى أسبابك الأنانية، وإنما بالنسبة إلى الناس الذين سيستفيدون من التغيير الذي أحثته.

تتمحور المبيعات في الغالب حول إحداث التوتر عمداً: التوتر بسبب الـ "ربما"، أو بسبب "ربما ينجح هذا" أو بسبب "ماذا سأقول لمديري..".

لماذا سيعمد أي شخص إلى إحداث التوتر؟

لكن هذا بالتحديد هو التوتر الذي نراقصه نحن المبتكرين.

هكذا نحصل على مبيعات للشيء الذي نبتكره حتى قبل أن نشاركه، يجب علينا أن نبيعه لأنفسنا في بادئ الأمر، قبل أن نتمكن من بيعه إلى أي أحد آخر.

لهذا يعني العديد من الناس من مشكلة في فكرة الثقة بالنفس، لأنهم كانوا سينجين في البيع لأنفسهم أثناء الالتزام بسير العملية.

لكن تعلم كيفية بيع الآخرين هي أفضل طريقة لتعلم كيف تبيع لنفسك في العمل، خلال رحلتك لإنتاج عمل جيد أو حتى أفضل من جيد.

تكمّن العصارة في الاعتراضات، في رؤية تبدل المعدات، في سماع شخص يقنع نفسه أنه يحب الأشياء المعروضة عليه.

في النهاية، مكالمة المبيعات الناجحة، بالتأكيد، هي التي تتمرد إدراج زبون.

69. الإدراج

الإدراج هو الإقرار بأننا معًا في رحلة.

كما فعل رجل القصدير (شخصية في قصة أرض أوز) عندما أدرج اسمه مع دورووثي لرؤية الساحر، كان له غاياته، كان يسعى خلف جائزته، كما كان حال الفراوة والأسد.

على الرغم من أن كل فرد من الجماعة يملك أهدافًا خاصةً، إلا أنهم أدرجوا جميعًا في الرحلة نفسها، وبالمواقة نفسها على الأدوار والقواعد وربما الهوامش الزمنية نفسها.

حالما يندرج الناس معًا، تستطيع استغلال الأمر، حالما يندرجون، تستطيع عزف موسيقاك، ورسم لوحاتك، وقيادة شركتك ...

قبل ذلك، ستتفق وفتلك في إجلال الناس على المقاعد، وفي ضمان وجود الجماهير، وفي التحضير والتزيين لفوائد العرض الذي ستقدمه.

بعد إدراج الناس، ستنتقل من خطاب "أنا" إلى خطاب "نحن"، ستنطلق لرؤيه الساحر، نحن معاً في هذه العملية، هذه الرحلة، هذا الأداء.

بالنسبة إلى الإدراج، جلّ ما علينا فعله هو التوجيه، نستطيع أن نومي للفريق بالذهاب إلى مكان ما وهم سيتبعون الإيماءة، لأنهم يعلمون ما غاية الأمر.

بالنسبة إلى عدم الإدراج، كل ما نستطيع قوله: "آسف، إنه ليس مناسباً لك".

70. ليس مناسباً لك

ربما تكون ويت Ning فور غودوت مسرحيتي المفضلة. يعد مؤلف المسرحية بيكيت بمثابة مارسيل دوشامب في عالم المسرح، وهذه المسرحية هي تحفته الفنية، ولكن أغلب الناس لا يحبونها.

يكرونها لأنها ليست ما يريدون مشاهدتها لمدة ساعتين على خشبة المسرح، لأنها ليست الرحلة التي سجلوا أسماءهم فيها، لأنها لا تذكرهم بنوعية المسرحيات التي يحبونها.

هل يعني هذا أنه ما كان يجب على بيكيت كتابة المسرحية، أم أنه يعني ببساطة أن المسرحية ليست موجهةً لجميع الناس؟

أن يكون العمل مكروهاً من الكثرين (ومحوباً من القلائل) معناه أنه عمل مميز، يستحق السعي خلفه، والحديث عنه.

(أحد أسباب كره مسرحية بيكيت أنها لا تنتهي إلى نتيجة، تسخر من غایاتنا، تتمحور حول العملية ذاتها، لا تضع حدًا للتوتر بسبب النهايات المحتملة)

في العام 1956، عندما عرضت المسرحية للمرة الأولى في برودواي، كانت تتنافس مع ذا بوندير هارت، ذا ريلوكانت ديبيوتانت، ذا سليبينج برنس، تايم ليمي!، تو ليت ذا فالاروب، أنكل ويلي وويك أب دارلينغ من بين مسرحيات عديدة أخرى، كلّ واحدة من هذه المسرحيات أوصى بها وبحماسة شخص ما يعتقد أنها ستسعد الجماهير.

رغبتنا بإرضاء الجماهير تتدخل مع حاجتنا إلى تقديم شيء ذي أهمية، الجماهير تريد شيئاً يسليها، تجارب طبيعية، الحيل السهلة لإرضاء الجمهور، فالجماهير تريد ما تريده، ونحن بالفعل نملك العديد من الأشياء التي ترضي الجمهور.

بالطبع، بعد عدة أجيال، عندما ننسى أغلب المسرحيات من هذا الوقت، لا يصرّ على تذكرها إلا القليلون الذين فهموها.

إن الممارسة تتطلب إحداث أثر في البعض وليس في الجميع.

71. الاختيار بأنانية

دائماً ما يكون هناك أناس يعيشون في الظل، يضربون ضربتهم ثم يختفون، آخذين ما استطاعوا أخذه معهم.

لكن هذه الممارسات التي لا تشكل جزءاً أساسياً من وصفة الوصول إلى الشهرة أكثر من أولئك الذين يلجؤون للغش في الماراثون في دلالة على جميع المشاركون.

من المؤكد أنك إن لم تستطع الوثوق بنفسك، ستسلبك الضغوط ما يمكنك تحصيله. السلوكيات الأنانية المذعورة.

إذا كان المقياس الوحيد لقيمتك هو مدخلوك من عمليات المبيع، وليس الممارسات التي التزمت بها، عندها سيكون منطقياً بالتأكيد أن تسلك طرفةً مختصرة وأن تخدع.

لم نولد لنكون أنانيين، كما يوضح اقتصاد المجتمعات أن الخداع قصير المدى لا يعود بالفائدة على أحد، لكنك عندما تبحث عن أي شيء تستند إليه، سيساعدك اختيار طريق الأنانية تحت الضغوط.

في نظر رجل يغرس، كل الناس أحجار ليقف عليها بأمان.

72. التعلق بالنتائج

ما حال الطقس في فانكوفر اليوم؟ على الأغلب لا تعرف ولا تهتم، كم عمق التلوج في
تيليلورايد؟ الأمر نفسه.

ثم، يأتيك أمر تهتم بشأنه، كيف سيكون الطقس في النزهة التي تخطط لها يوم السبت؟ هل
سيفسد يومك إذا كان الجو ماطراً؟

نستطيع بذل الكثير من طاقتنا النفسية ونحن نتمنى طقساً مثالياً، ونستطيع استغراق الوقت
نفسه مقتعين أن الطقس السيئ سيزداد سوءاً، معاناة تسبق أوانها، نعرف أن النتيجة التي نطمح إليها
لن تكون كما نريدها أن تكون.

نحن نريد بشدة أن ينجح الأمر، نحن بحاجة إلى أن ينجح.

من السهل رؤية سخافة العلاقة التي تربط الأمور عندما نتحدث عن الطقس.

يتسم البديل المدروس بالمرونة، أن تكون بخير حال مهما كانت حالة الطقس، لأن الطقس لا
يأخذ ما تريده بعين الاعتبار.

لكن ماذا يحدث عندما نستبدل مشروعنا للطقس بما يتقبله السوق؟ أو بما يعتقد صاحب
العمل أو النقاد؟ عندما نتعلق كثيراً بكيفية رؤية الآخرين لأعمالنا، فقد التركيز على العمل نفسه،
ونوجه تركيزنا نحو السيطرة على النتائج.

73. التعلق بخيارك

التعلق بالنتائج، التعلق بما سيقوله شخص بعينه عن عملنا القادم، التعلق برؤيتنا المسبقة
لموقعنا في المجتمع.

نحن في سقوط حر دائمًا، والتعلق بأمور كهذه يدفعنا إلى التمسك بشيء ما.

هذا التعلق هو مثل السعي إلى مكان للاختباء فيه في عالم يواسينا بعض الشيء.

لكن بالطبع، الخبر السيئ أنه ليس هناك أساس أو قاعدة.

نحن نسقط باستمرار، الخبر الجيد أنه ما من شيء للتمسك به.
حالما نتوقف عن البحث عن شيء لتنشئ به، سيتحرر تركيزنا ونعود إلى الممارسة،
ونعود إلى العمل.

أقوى قاعدة يمكننا إيجادها هي إدراك أنه ما من أساس أو قاعدة.
عملية الانخراط بأنباء جسنا، بجمهورنا، والتغيير الذي نسعى إلى تحقيقه كافية ووافية،
نستطيع السيطرة على موقفنا من الأمور.
المارسة شيء يمكنك العودة إليه متى ما قررت ذلك.

أن تصبح غير متعلق لا يلغى قاعدتنا، بل يمنحك قاعدة.

74. التحول البسيط إلى "من أجل"

عندما نعمل من أجل الآخرين، نصنع الفن من أجهم، ونبعد الفرص من أجهم... من الطبيعي أن نتعمق في الأمر، هذا هو معنى الاهتمام، أن تكون أنساً طيبين نقوم بعملنا من أجل أحد آخر، هذه هي الطريقة للتعبير عن تعاطفنا.

كنت في بلدة صغيرة، في طريقي إلى زيارة أحد الأصدقاء، توقفت عند متجر للبطاقات
وسألته: "هل تعرف إن كان هناك متجر لأزهار في البلدة؟" (كان هذا قبل وقت طويل، قبل أن نتمكن
من سؤال تطبيق بيلب) قال البائع: "كلا، ليس لدي فكرة أين يمكن أن يوجد متجر للأزهار".

كان هناك متجر للأزهار على بعد مجمع سكني واحد.

أخبرني حديبي أن البائع كان متعباً، متعباً من السياح، متعباً من قلة المبيعات، ولذلك
تصرف بهذه الطريقة، كان يتأمل على الأرجح أنني إن لمأشترِ الأزهار فسأشتري بعض البطاقات
من متجره.

بالطبع، كنت سأشتري بعض البطاقات مع الأزهار، لكنه كان أنايًّا، لم تجن له إجابته الفطّة شيئاً يُذكر.

عندما نقوم بالعمل من أجل الجمهور، نفتح الباب للتخلي عن تعقينا بالطريقة التي سيتلقى الجمهور العمل بها، فالامر يعود إليهم، وواجبنا العمل بسخاء كما يجب.

هناك دليل بسيط: هل تتصح بمنافسيك غالباً؟ المؤلفون يروجون لكتب بعضهم البعض لأنهم لا يسعون للالتفاف على السوق، ويفهمون أن عقلية الوفرة تمدّ أعمالهم بالطاقة: يتبنى المؤلفون وسواهم من أصحاب العمل الإبداعي فكرة أن ليس كل ما يُطرح موجه للجميع، فدرنّاك على أن تتصح صادقاً بعمل بديل عن عملك هو إشارة على أنك تقف موقف نبل وإيثار، لا موقف أناية.

75. الالتزام الموجبان

أولهما، كما يساعدنا المدون روهان راجيف على فهمه، هو الالتزام تجاه المجتمع، عندما نثق بأنفسنا سنكون أكثر من مجرد تكلفة منتج (وربما قبل أن نفعل هذا)، نحن نحمل ديناً، نحن مدينون للناس الذين يغذون أفكارنا، ويعلموننا ويتواصلون معنا ويتقون بنا، نحن مدينون للناس الذين يتوقعون منا شيئاً ما.

لكن هذا الالتزام لا يلزمهم بشيء، لا أحد يدين لنا بأي شيء، أو إن كانوا مدينين لنا، يجب علينا التصرف على أساس أنهم ليسوا كذلك.

الثقة بأننا مدينون بشيء ما هي إلا شكل من التعلق والارتباط، إنه أساس ل)test عليه، حمل ثقيل على كاهلنا نتبناه كلما شعرنا بالخوف.

لا أحد مدين لنا بالتصفيق والشكراً، ولا أحد مدين لنا بالمال أيضاً.

إذا اخترنا العمل بدافع الكرم والسخاء، وليس من أجل مقابل بل ببساطة لأننا قادرون على العمل، نتوقف عن الإيمان بأننا مدينون الآخرين.

الشعور بأنك مدین بشيء ما يدمر قدرتك على العمل السخي، إذا وقف الجمهور مصفقاً لأنّه يجب عليه ذلك، فالامر بالکاد يستحق الاستماع إليهم أو تذكر تصفيقهم.

لأن العمل تحت ترقب ما ستجنيه بالمقابل يأخذك من عالم الثقة بالنفس ويعود بك إلى البحث اللانهائي عن النتيجة المثالية، نؤمن أننا بحاجة إلى ضمانات، والطريقة الوحيدة للحصول على هذه الضمانات هي السؤال عن آراء الآخرين والنظر إلى النتائج، هذا الأمر يأخذ انتباها إلى مرآة بدلاً من أن يصبه على العمل.

الامتنان ليس مشكلة، لكن الاعتقاد أننا مدینون بالامتنان فخ.

الشعور بأنك مدین (إن كان صحيحاً أم لا) هو شعور سام، تتطلب ممارستنا للعمل أن نرفضه.

76. سخاء الفن

الإبداع الذي تضعه في عملك هو فرصة للمضي نحو الأفضل.

يفتح الأبواب، ويشعل الأضواء، ويصل الأمور المتقطعة، وينتج روابط الثقافة. الفن يحول من يلتقاء، حتى أنه يسمح للفرد أن يصبح "نحن".

الفن هو السلوك البشري في فعل شيء قد لا ينجح، وحدوثه ينتج تغييراً.

بالنسبة إلى الناس الذين يهتمون للأمر ، فالعمل هو المهم.

ليس من أجل التصديق، ليس من أجل المال، بل لأننا نستطيع فعله.

الفن يحل مشاكل أي شخص يلامس أعمالنا، هذا هو سخاء إشعال الأضواء، الضوء لا يساعدك فقط على القراءة، بل يساعد كل من في الغرفة على حد سواء.

رسال فنك إلى الجمهور هو كل ما في الأمر، أنت رأيت فنك، وفهمته، وجربته، لكن هذا ليس كافياً لأنك من دون مشاركة العمل لا تستطيع إحداث تغيير.

ليس كافياً لإرضاء نفسك.

ما تبقى من عمليتا هو فهم كيف تصبح أكثر نبلاً، كيف تصنع مزيداً من الفن، فن أفضل، فن شجاع وجريء.

نفعل هذا عن طريق فهم آلية عمل نظامنا، وكيفية تفكير الجمهور، وكيف وصلنا إلى هنا.

نفعل هذا بتحسين حرفتنا والالتزام أكثر بممارستنا.

77. من الشجاعة أن تسأل "لماذا؟"

أن تسأل "لماذا"، فهذا يساعدك على رؤية كيف صارت الأمور على ما هي عليه، سؤالك "لماذا" يضعك على المحك، لأنك ستتصبح عرضةً للسؤال ذاته. ما معناه إلى حد ما، أنت لسنا مسؤولين عن فعل أي شيء تجاه الوضع الراهن.

الشخص المحترف يستطيع إجابتكم على سؤالكم لماذا، وهذا أحد مظاهر الحرافية.

حالما نعتنق ممارسة الحرفة، تترك الحلقة المتكررة من شحن الأعمال ثمأخذ الآراء ثم تحسين العمل إدراكاً عميقاً لكل أسئلة "لماذا" التي أنت سابقاً.

السؤال لماذا يكتف الاهتمام، فكل لماذا يمكن أن تتبع بأخرى، إلى أن تصل إلى القاعدة الأساسية من مبادئ العمل.

لماذا أغلفة الكتب الصلبة موضوعة بهذا الشكل؟

لماذا تستمر الحفلات الموسيقية لساعتين؟

لماذا نحتاج مكتباً لشركةنا الجديدة؟

لماذا لا يحب الجمهور التقليدي الكلاسيكي الموسيقى الحديثة؟

عليك أن تسأل لماذا، حتى لو جعلتك الأسئلة والإجابات غير مرتاح، لأن طرح سؤال "لماذا" يرغبك على التمعن في شيء ما، وهذا ليس تصرفاً شجاعاً وحسب، إنما هو نبيل أيضاً.

78. إذا عرفت أنك متأكد من الفشل، حينها ماذا ستفعل؟

لا حاجة لأن نعرف تفاصيل الممارسة قبل البدء، لا نستطيع أن نعرف الوصفة لأنه ما من وصفة: الوصفة تعتمد على الناتج.

المحرك الرئيسي لممارستنا ليس النتيجة المحددة، إذا كنا مهوسين بالنتائج، سنعود إلى البحث عن وصفة صناعية، وليس عن طريقة لخلق الفن.

كلما أخذنا مشروعًا أكثر أهمية، صعب إيجاد مؤكّدات لنجاح العمل قبل المباشرة به.

نستطيع البدء وبالتالي: إذا أخفقنا، فهل الأمر جدير بالرحلة؟ هل تثق بنفسك كافيةً لتلتزم الانخراط بمشروع بغضّ النظر عن فرص نجاحه؟

الخطوة الأولى هي فصل العملية عن النتائج.

ليس لأننا لا نهتم بالنتائج، بل لأننا نهتم.

79. ممارسة فن البنك

منذ مئة عام، ابتكرت إلسا فون فريتاغ لورينجهوفن، فنانة البنك الأصلية، والبارونة أيضًا، عملاً فنيًّا أثار صدمةً كبيرةً.

اشترت مبولةً خزفيًّا من مستودع بضائع صناعية، ووضعها صديقها مارسيل دوشامب في معرض فني.

غيّرت "النافوره" عالم الفن إلى الأبد. لقد مثلت تحولًا في الفن، من الصناعة اليدوية إلى الصناعة الآلية، من التصوير المسبق إلى النشر. في بعض النواحي، كانت نهاية الفنون الجميلة كحرفة.

على مر السنوات، حصل دوشامب على المزيد والمزيد من السمعة من عمل البارونة حتى نسي اسمها إلى حد كبير. لكنها استمرت في إثارة الاضطراب. لقد رسمت، كانت رائدةً في فن الأداء، وعاشت حيَاً ملتزمةً بمهنتها.

سرقة دوشامب لا تغفر، لكن شغف وثبات فريتاغ - لورينجهوفن جديران باللحظة هنا.

اختارت أن تعيش حيَاً في الفن، لاستكشاف الظلمة، الأماكن خارج الحكمة الموجدة.

80. اختر الذهاب إلى هناك

مهنتك هي رحلة، وهي تأخذك إلى غرفة. غرفة بقواعد مختلفة، وتوقعات مختلفة، وتحديات مختلفة.

أنت تعلم عند وجودك في تلك الغرفة. ربما كنت هناك من قبل. سالتو مورتال، الفقزة الخطيرة، ذلك الشعور في معدتك عندما تكون في فراغ، لا هنا ولا هناك.

يتوجب بعض الناس هذا الشعور. لهذا السبب يحتاجون إلى وصفة ويريدونطمأنينة بأن العمل الذي يقومون به سيؤتي ثماره.

تتطلب المهنة البحث عن تجربة الشك هذه، لتضع نفسك في الغرفة التي ستسبب لك عدم الارتياح.

الاحتراف

81. الحارس الذي لم يكن متأكداً

بالتأكيد كان هناك اختبار مدرب سلامة المياه، وحتى ميدالية برونزية في كندا، ولكن هذا هو الصيف الأول على شاطئ ميشيغان لمعظم أفراد طاقم المنقذين. كان كل حارس يعلم، في أعماقه، أنه لن يكون من الصعب العثور على سباح أقوى وروح أكثر شجاعة.

كان روبن كيفر في السادسة من عمره يومها، ولكنه كان سباحاً متقدماً. كان الماء دافئاً، لذلك انزلق روبن بعيداً عن تجمع العائلة، وبدأ يلعب في الأمواج.

ولكن عندما بدأ في التخطب في الماء والنزول للمرة الثانية، لم يكن هناك أي شك بشأن ما يجب فعله.

لقد تعلمت المنقذة دروسها جيداً: متعدد أم لا، أفل تأهيلاً أم لا، أنت ستقفز. اقفز أولاً، قم بعملك.

بالطبع لم تكون متأكدةً. كيف لها أن تكون متأكدةً؟

لم تقفز المنقذة في الماء لأنها كانت سباحةً مثاليةً أو لأنها كانت متأكدةً من أنها مؤهلة لإنقاذ هذا الطفل. قفزت في الماء لأنها كانت وظيفتها. لأنها كانت أقرب منفذ متاح. لأنها أقسمت أنها ستفعل ذلك.

بحلول الوقت الذي وصل فيه أهل روبن إلى الشاطئ، كانت المنقذة قد أنقذته بالفعل. لم يعرفوا اسمها أبداً، ولكن وبعد عقود، لم ينس أحد ما فعلته.

السخرية عميقة جداً. قبل نصف قرن، حطم أدolf، جد روبن، الرقم القياسي العالمي في سباحة الظهر، وباعت الشركة التي تحمل اسمه عوامات إنقاذ أكثر من أي شركة أخرى.

وروبين على قيد الحياة ليروي قصة لأن حارس الإنقاذ، الذي لم يكن متأكداً، أنقذ طفلاً كان
بحاجة إلى الإنقاذ.

كيف يمكن لأي منا أن يكون متأكداً؟
ومع ذلك، كيف يمكن لأي شخص مهم أن يتمتع؟

82. أجل، أنت المنفذ

يسألنا عالم الأخلاق بيتر زورغن أن نأخذ بعين الاعتبار: إذا كنت في طريقك إلى العمل،
منتعلاً حذاً جلدياً جميلاً وجديداً، ومررت بطفلة صغيرة، تعرق في جدول مياه، هل ستهرع إلى
المياه الضحلة لإنقاذ حياتها؟

بالطبع سوف تفعل.

لا يهم ما سيحدث لحذاشك؛ لا يهم من هو الطفل؛ يمكنك أن تفعلها ويجب عليك أن تفعلها.
والأمر ذاته صحيح، ربما بشكل أقل دراماتيكية، عندما يتعلق الأمر بعملك.
أي فكرة تم حجبها هي فكرة مسلوبة. من الأنانية أن تتراجع عندما يكون لديك الفرصة لتقديم
شيء ما.

83. القلق

إذا كانت المشكلة قابلة للحل، لم القلق؟ وإذا كانت المشكلة غير قابلة للحل، فالقلق لن يأتي
بنتيجة.

شانتيدا

القلق هو السعي للحصول على ضمان، كل ذلك حتى نجد الثقة لنتقدم بسرعة. إنه بحث لا نهاية له عن وعد: وستستحق النتيجة الجهد الذي بذلناه في العملية.

القلق مستحيل من دون وجود ارتباط. لا يقلق أحد بشأن الطقس على زحل، لأنه لا يعتمد أحد على الطقس هناك ليرسم مخطط يومه.

الوقت الذي تقضيه في القلق هو في الواقع وقت تقضيه في محاولة السيطرة على شيء خارج عن السيطرة.

الوقت المستثمر في شيء تحت سيطرتنا هو ما يُسمى بالعمل. هنا يكمن تركيزنا الأكثر إنتاجية.

القلق ليس مثمرًا لأنه لا ينتج الثقة، وحتى لو فعل، فهذه الثقة لن تدوم. القلق هو وسيلة للاختباء من حقيقة أننا نتردد في ممارساتنا.

الطمأنينة غير مجده.

والسبب بسيط: نحن بحاجة إلى كمية لا نهاية من الطمأنينة، تصلنا يومياً، لبناء ثقتنا. لن يكون هناك كفاية منها أبداً. بدلاً من السعي وراء الطمأنينة ودعمها بالقلق، يمكننا اختيار العودة إلى العمل بدلاً من ذلك.

84. مشاكل الدراجات

أواجه صعوبةً في تعلم ركوب الدراجة.

منذ متى وأنت تترعرن؟

حوالى خمس عشرة دقيقةً.

قد يستغرق وقتاً أطول من ذلك بكثير. قد يستغرق الأمر شهوراً.

أريد تعلم ركوب الدراجة، لكنني لا أريد السقوط، حتى ولو مرةً واحدةً.

ولا حتى لمرة واحدة؟

أريد أن أكون قادرًا على ركوب دراجة معصوب العينين.

هل سبق لك أن رأيت شخصاً يفعل ذلك؟

لا، ولكن هذا ما يخبرني إلهامي الباطني أنه يفترض بي فعله.

أوه.

أريد الفوز في سباق الدراجات وأنا على دراجة أحادية العجلة.

لا يمكنني ذلك.

لا تخبرني أن هذا الشخص هو الوحيد الذي يمكنه إيجاد جمهور كبير لهذا النوع الخاص من خدع ركوب الدراجة.

ربما يكون كذلك.

لكن هذه مهمتي الأساسية في ركوب الدراجات. الفوز بجوائز وهزيمة جميع القادمين وأنا أقود دراجة أحادية العجلة.

لا يوجد أي وعد بأن العالم يهتم بماهية مهمتك.

85. الوقوع في موقف خطير أو النجاة منه

الطريقة التقليدية لتشجيع الناس على المساهمة هي السماح لهم بتجنب التعرض للعقاب أو اللوم على شيء ما. ابحث عن علامات العبرية، أشر إلى الإلهام الغامض، شجّع الناس على الجلوس بهدوء والسماح لهذا الصوت الآخر بالسيطرة.

لدي مئات الأمثلة. إليكم واحد من الحائزين على جائزة نobel بوب دايلان¹: "الأمر أشبه بشبح يكتب أغنية. يمنحك الأغنية ويدهب بعيداً، يذهب بعيداً. أنت لا تعرف ما يعنيه ذلك، إلا أن الشبح اختارني لكتابة الأغنية".

في العديد من المحادثات التي أجريتها مع المصممين الناجحين، يصبح الأمر غير مريح في بعض الأحيان. يتساءلون في بعض الأحيان إذا كان النظر مباشرةً إلى مصدر إلهامهم سيجعله يختفي.

المصدر بسيط: إنها الذات. إنها نحن عندما نبتعد عن طريقنا. إنها نحن عندما نضع أنفسنا في مأزق. لا شبح. أنت. نحن.

لقد درّبنا النظام الصناعي على تجنب المأزق. أن تقع في مأزق يعني أنه يمكن إلقاء اللوم عليك، وإلقاء اللوم يعني أنه يمكن طردك بسبب ما فعلته (أو لم تفعله).

بالنسبة إلى بعضاً، على الرغم من ذلك، المأزق هو أفضل مكان. إنه مسؤوليتك. إنه مسؤوليتي. اختيارنا، دورنا، مسؤوليتنا. هذه هي مسؤوليتنا.

العنصر المفقود، بالنسبة إلى الكثرين، هو ضعف ثقتنا. نشعر أننا بطريقة ما لا نستطيع أن نثق في أنفسنا بما يكفي لاتخاذ هذا الأمر، لأنه محفوف بالمخاطر جدًا، صعب للغاية، وخطير للغاية...

كل ما يهم هو شيء اخترنا القيام به.

كل ما يهم هو مهارة وسلوك.

كل ما يهم هو شيء يمكننا تعلمه.

الممارسة هي الاختيار إضافةً إلى المهارة وإضافةً إلى السلوك. يمكننا تعلمها وفعلها مرة أخرى.

نحن لا نقوم بإيصال العمل لأننا مدعون، بل نحن مدعون لأننا نقوم بإيصال العمل.

ليس هناك حاجة إلى شبح.

من أنت لتجري تغييرًا؟ كيف يجرؤ أي منا على الوقوف والإعلان عن رغبته في تحسين الأمور.

هذا النوع من العمل هو لأشخاص آخرين، أشخاص موهوبين. يقال لنا مرارًا وتكرارًا إن الموهبة هي مورد سري ونادر يمكن البعض من القيادة بينما يجب أن يكون الآخرون مطيعين ويقبلون ما هو معرض.

ولكن هذا مربك.

الموهبة هي شيء ولدنا به: إنها في حمضنا النووي، ترتيب سحري من العطايا. لكن ماذا بشأن المهارات؟ إنها مكتسبة، إنها تعلم وممارسة وفوز بجد.

من المهين تسمية محترف بأنه موهوب. إنها ماهرة، أولاً وقبل كل شيء. يمتلك الكثير من الناس موهبةً، ولكن قليلين منهم يهتمون بما يكفي للظهور بشكل كامل، لاكتساب مهاراتهم. المهارة أندر من الموهبة. المهارة مكتسبة. المهارة متاحة لأي شخص مهتم بما يكفي.

إذا بذلت الجهد في تدربك، فستكافأ بالفضل. ذوق أفضل، حكم أفضل، وقدرات أفضل.

من أقوال ستيف مارتن: "لم يكن لدى أي موهبة، نهائياً".

87. أين ساعتك؟

إذا كنت ترغب في الحصول على جسم لائق، فهذا ليس صعباً. اقضِ ساعةً من اليوم في الجري أو في صالة الألعاب الرياضية. افعل ذلك لمدة ستة أشهر أو سنة. وستتجز المهمة.

هذا ليس الجزء الصعب.

الجزء الصعب هو أن تصبح من النوع الذي يذهب إلى صالة الألعاب الرياضية يومياً. وهذا هو الحال مع إيجاد صوتك. الاستراتيجية، كتابة التذكيرات، ونوع قلم الرصاص. لا يهم أي منها مقارنة بشيء بسيط واحد: أن تثق بنفسك بما يكفي لتكون ذلك النوع من الأشخاص

الذين يشاركون في عملية تقديم العمل الإبداعي.

يمكنك العثور على ساعة يومياً للاستحمام، تناول الطعام، والتنقل، ومشاهدة نيتفلิกس، والتحقق من بريدك الإلكتروني، والتسلّع، والنقر على هاتفك، وقراءة الأخبار، وتنظيف المطبخ...

أرنا الساعة التي قضيتها في التدريب نراك طريقك الإبداعي.

أنت تعرف بالفعل ما عليك القيام به لتكون مبدعاً.

وأنت تعرف بالفعل كيف تجعلها.

لقد فعلتها من قبل، على الأقل مرة واحدة.

مرة واحدة على الأقل قلت أو فعلت شيئاً ثابتاً، سخياً، وأصلياً. مرة واحدة على الأقل حللت مشكلةً أو ساعدت شخصاً ما عن طريق تسلیط الضوء.

تطلب منك الممارسة ببساطة القيام بذلك أكثر من مرة، بل القيام بذلك في كثير من الأحيان بما يكفي لتصبح ممارستك.

88. لكنها ليست الهاكي

في لندن، هناك بلدة تسمى هاكني. منذ قرون، عندما كانت البلدة أقل تطوراً، كانت هاكني في الواقع على مشارف المدينة، قرية صغيرة متخصصة في تربية الخيول.

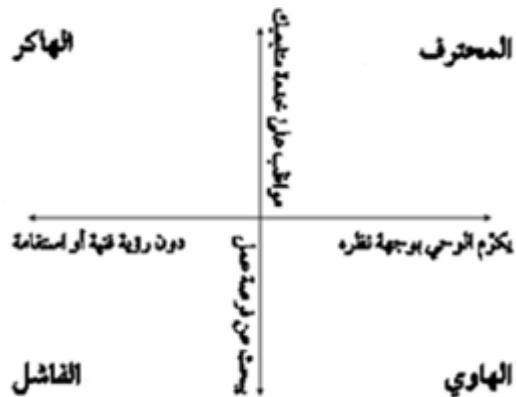
ليس خيول السباق أو خيول العرض، بل الخيول العادية. خيول رخيصة للزبائن متواضعين الحال. الخيول التي كانت جيدةً بما يكفي للبيع، ولكن ليس أفضل من ذلك.

غالباً ما يتم شراء هذه الخيول لجر عربات الأجرة. وهذا ولد لقب سائق سيارات الأجرة في لندن: الهاكيون.

اليوم، الهاكي ليس شخصاً تريده أن تكونه. يقوم الهاكي بإجراء هندسة عكسية لكل العمل، وبالكاد يحصل عليه. الهاكي ليس له وجهة نظر، لا يجب تقديم تأكيدات. إنها ببساطة "ماذا

تحتاج؟".

و"ما هو القليل الذي يجب أن أتقاضاه للحصول على هذه العربة؟" (أو "ما هو المقدار الذي يمكنني الحصول عليه مع الإفلات بذلك").



إنه ممكн (ومثير للإعجاب، وحتى بطولي) أن تكون هاوياً. إذا كان هناك متفرجون، فلا بأس بذلك، ولكن بصفتك هاو، فإن عملك هو فقط من أجلك. امتياز، فرصة لإيجاد الفرح في الانتاج.

قد تختار القيام بقفزة لتصبح محترفاً، لتتمرن. لظهور عندما لا يكون الإلهام موجوداً، لظهور إذا لم تكن تشعر بالرغبة في ذلك. هذا البيان لك.

ولكن من فضلك، تجنب طريق أن تصبح من الهاكيين. بالتأكيد يمكن للعمل أن يكون أفضل من عدمه، ولكن الموقف الذي يتطلب التخلص من معاييرك للحصول على هذا العمل يمكن أن يصبح ضاراً بشكل سريع.

بمجرد رؤيتك أنك لست بحاجة إلى استراحة حظ، وأن الممارسة متاحة لأي شخص على استعداد للالتزام، يمكنك اختيار حياة محترف. أو يمكنك تبني طريقة الهاوي الملائم. ولكن الاختيار هو مفترق طرق. المحترف ليس مجرد هاو سعيد يحصل على أجر.

لكنها ليست سهلةً أيضًا.

اذهب بعيدًا لِإرضاء الجمهور وستصبح من الهاكيين. افقد وجهة نظرك، وافقد سبب قيامك بالعمل، وتحول إلى هاكي. ركز فقط على النتائج، وستصبح هاكي.

من ناحية أخرى، إذا تجاهلت ما تراه وخلفته لنفسك ببساطة، فقد ابتعدت عن التعاطف. إذا لم يكن هناك تغيير، فليس هناك فن. يفهم المحترف الخط الدقيق بين الظهور بروية سخية والظهور بمحاولة التحكم في النتيجة.

أفضل طريقة للتغلب على هذه المفارقة هي بالعمل.

أوصل العمل الإبداعي، في الموعد المحدد، ومن دون ارتباط ومن دون اطمئنان.

90. الابتعاد عن أن تصبح هاكياً

"عمدًا ... عندما اكتشفت أنها تجاوزت الناس، تمادت في ذلك، لقد كانت متعمدة في أن تجذب عقول الناس".

ديفيد كروسبى عن جوني ميتتشل

وهذا هو سبب تجذيلنا لجونى ميتتشل بعد أربعين عاماً وبالكاد نتذكر ما كان على المذيع في تلك الأيام.

لا ينظر الفنانون ببساطة في المرأة الخلفية، ولا يقومون بتلبية طلبات العزف فقط. بينما كانت ميتتشل تسجل أحد ألبوماتها الحية، بدأ الجمهور في الصراخ بالطلبات. تساءلت بصوت عالٍ عما إذا كان الناس قد طلبوا من فان غوغ رسم ليلة مرصعة بالنجوم مرة أخرى.

قالت رولينغ ستون: "أمامك خيارات، يمكنك البقاء كما أنت وحماية المعادلة التي أعطتك نجاحك الأولي، وسيصلبونك لبقائك كما أنت. أما إذا تغيرت، فسيصلبونك بسبب التغيير. لكن البقاء على حالك أمر ممل. والتغيير أمر مثير للاهتمام". اختتمت بمرح، "لذا من بين الخيارين، أفضل أن أصلب من أجل التغيير".

يصنع القادة الفن والفنانون يقودونه.

91. العطاء لا يعني أنه مجاني

في كثير من الأحيان، يدفع السوق المبدعين إلى التخلّي عن أعمالهم، وفي كثير من الأحيان، نعتقد أن التبرع بها، وإزالة الأموال هو أكثر الأشياء سخاءً التي يمكننا القيام بها.

ولكن هذه ليست القضية.

يدعم المال التزامنا بهذه الممارسة. فهو يسمح لنا بالتحول إلى الاحتراف، وتركيز طاقاتنا ووقتنا على العمل، لخلق تأثير أكبر ومزيد من العلاقات، وليس أقل.

والأهم من ذلك، أن المال هو الطريقة التي يدل بها مجتمعنا على المشاركة. من المرجح أن يقدر الشخص الذي دفع مقابل وقت الضييل وندرة الإنتاج، ويشاركه، ويأخذ الأمر على محمل الجد.

لا يتطلب العطاء منا تقليل الاحتكاك من خلال جعل الأشياء مجانية. بل يتطلب منا استحضار الشجاعة والشغف والتعاطف مع الأشخاص الذين نسعى إلى خدمتهم، وغالبًا ما يتطلب ذلك ضغطاً من جانب الجمهور.

إنه لمن المغرٍ الاختباء من خلال خلق القدرة على الإنكار. "ماذا كنت تتوقع، لقد كان مجانياً...".

لكن غالباً، يؤدي فرض رسوم على العمل إلى نتيجة سخية، لأن عملنا يهدف إلى إحداث التغيير، ولا يهدف إلى جعلنا غير مرئيين ومجانيين.

92. بحثاً عن المشاركة

في اقتصاد قائم على الاتصال بدلاً من الصناعة، فإن معظم ما نسعى إليه ليس نادراً في الواقع. ففي هذه الأيام، يقضى الناس أكثر من نصف ساعات استيقاظهم على الإنترنت بحثاً عن الاتصال الرقمي، والترفيه، والوصول.

حسناً، ما الذي يستحق الدفع من أجله؟ وما يدفع الناس مقابلة؟

إذا كنت في القيادة، فأنت تبحث عن المشاركة، تبحث عن الأشخاص الذين يقولون: "أنا أراك، وأثق بك، وأريد الذهاب إلى حيث أنت ذاهب".

ليس هذا ما يحدث في التعليم الإلزامي. الناس موجودون هناك لأنه يجب عليهم ذلك، وليس لأنهم يريدون ذلك.

إنهم هناك من أجل التعليم (والشهادة) وليس من أجل التعلم أو الشغف أو السحر.

عندما نكون نباء في عالمنا، تكون لدينا فرصة لكسب الثقة والاهتمام، وإذا حالفنا الحظ، فسنجد الأشخاص المستعدين للانطلاق في رحلتنا. سيدفع هؤلاء الأشخاص بفارغ الصبر، لأن ما نقدمه لهم نادر وثمين.

93. نحو الخصوصية

تأتي كلمة "خاص" من فكرة الملكية الخاصة. ماشيتك، على وجه التحديد. لا أحد غيرك يستطيع التحكم في ماشيتك. إنها ملكية خاصة.

لا توجد ملكية أكثر خصوصية من صوتك، وأحلامك، ومخاوفك ومساهماتك فهي لك. إنها مميزة بالنسبة إليك، خاصة بك.

كان الاقتصاد الصناعي، الذي يقترب من نهايته الآن، يرتبط في الغالب بإخفاء خصوصياتك. نظم حول التابعين، الأجزاء القابلة للاستبدال، والقيادة الlanهائية لتلائم أكبر قدر ممكن.

إذا كنت تمتلك صوتاً، فقد شُجعت على خفضه. لو أردنا رأيك، كنا سنطلبك. إذا كنت ترغب في إجراء تغيير، فيجب عليك الاحتفاظ بهذه الرغبة لنفسك.

لقد قلنا هذا رأساً على عقب.

اليوم، يذهب أفضل عمل وأفضل فرص لأولئك الذين يصعب استبدالهم، أولئك الذين سنشعر بفقدانهم.

من دواعي السرور، أنه في الوقت الذي يكفى فيه الاقتصاد الخصوصية، فإننا نكتشف أيضاً أنها الطريقة التي كان يفترض أن تكون عليها.

لأن تميزك أمر طبيعي، ولأن تميزك أمر مفيد.

يأتي كل التغيير من الأصوات الخاصة. عندما تحضر عملاً من خارج الوضع الراهن إلى الأشخاص الذين يحتاجون إليه، فأنت تفعل شيئاً مميزاً: محدداً، قابلاً للتحديد، وقابلاً للقيام بالأفعال.

94. اختر زبائنك، اختر مستقبلك

الجماهير ليست النقطة. قد تكون من الآثار الجانبية المرحب بها لعملك، ولكن لإرضاء الجماهير، يجب أن تكون معتدلاً.

لأن الجمهور يعني التوسط.

عندما نقرر أن التغيير الذي نسعى إلى إحداثه يعتمد على الشعوبية الجماهيرية، عندما نلاحق مشروعًا ناجحاً، ينتهي بنا الأمر بالتضحيّة بوجهة نظرنا.

بشكل عام، كل السكان مملون. الانزلاق نحو رمال التوسط من كل الحواف الممتعة، محظياً الطاقة، الفائدة، والاحتمال.

ما الفرق بين تشيب كيد، مصمم أغلفة الكتب الناجح للغاية، وشخص لديه الأدوات والمهارات نفسها التي يمتلكها تشيب؟

لدى تشيب زبائن أفضل.

يطالب الزبائن الأفضل بعمل أفضل. يريد الزبائن الأفضل منك أن تضغط على الأمور، وتربح الجوائز، وتتحدى توقعاتهم. يدفع الزبائن الأفضل في الوقت المحدد، ويتحدثون عنك وعن

عملك.

لكن العثور على زبائن أفضل ليس بالأمر السهل، لأننا لا نثق بأنفسنا بما يكفي لتخيل أننا نستحقهم.

منذ سنوات، أنتجت رقمًا قياسياً لثأري ماهر جدًا. لقد كانوا يعملون بجد بشكل لا يصدق والتزموا بفنهم. من أجل البقاء، كانوا يقدمون ثلاثة أيام في السنة، وعاشوا في شاحنة، يقودون كل يوم إلى مدينة جديدة، ويلعبون في مقهى محلي، وينامون في الشاحنة، ثم يعودون بذلك طوال اليوم التالي.

في معظم المدن، هناك عدد قليل من الأماكن مثل هذا. إذا كنت قد أصدرت عدداً قليلاً من الأفراد المدمجة وكانت على استعداد للعمل بسعر رخيص، فيمكن أن يتم حجز بطاقاتك من دون الكثير من المتاعب.

هذه المقاهي ليست زبائن جيدة. فهي سهلة الدخول، وسهلة الخروج، والباقي!

ما ساعدت هؤلاء الموسيقيين على فهمه هو أن الانتقال من مدينة إلى أخرى والعمل بهذه الطريقة كان يهدى جهودهم ويختفي فنهم. كان عليهم البقاء في بلدة واحدة، وكسب المشجعين، والعزف مرة أخرى، وكسب المعجبين، والانتقال إلى مكان أفضل، والقيام بذلك مرة أخرى. ومرة أخرى.

أخبرتهم أن يبدأوا بالعمل من بداية متواضعة، ويرتفعوا بالمكانة والأهمية عبر الحصول على ما يستحقونه: المعجبين.

95. أين المعماريون العظام؟

هناك أكثر من مئة ألف مهندس معماري مرخص في الولايات المتحدة. اشتراك معظمهم في العمل المستمر للإنتاج الصناعي. وتم تدريبيهم على بناء مبانٍ موثوقة ومتسقة وفعالة.

ومع ذلك، اختار البعض رؤية نمط مختلف لعملهم. لقد أصبحوا مهندسين معماريين ليخترعوا ويختلفوا ويتحدوا الوضع الراهن. إنهم متزمون ببناء الهياكل التي تثير الرهبة والدهشة. إذا كنت في مبني أنشأه أحد هؤلاء المهندسين المعماريين، فمن المحتمل أنك ستتذكرة.

ما ينقص هذه الفجوة بين الجيد والرائع هو الحقيقة البسيطة أنه لا يمكنك أن تكون مهندساً معماريًا رائعًا ما لم يكن لديك زبائن رائعون.

وفي الوقت نفسه، نادرًا ما يبحث الزبائن الكبار عن المهندسين المعماريين الذين يرغبون في أن يكونوا جيدين فقط.

عندما يرغب الزبون في بناء رخيص وسهل، نادرًا ما تتحقق رغبة المهندس المعماري في القيام بعمل رائع. وعندما يريد الزبون شيئاً مهماً، فهو يعلم أن تعيين مهندس معماري جيد فقط مجرد أمر خاطئ.

من المغرى إلقاء اللوم على الزبائن. لكن الالتزام بأن تكون مهندساً معماريًا عظيمًا يتطلب أيضًا الاحتراف والقيام بالعمل الشاق للحصول على زبائن أفضل.

96. سحر الزبائن الأفضل

يتطلب الزبائن الأفضل كثيراً. إنهم يطالبون بمواعيد نهائية أكثر صرامة، لكنهم يدفعون أكثر أيضًا. إنهم يطالبون بعمل استثنائي، ولكنهم أكثر احتراماً. إنهم يطالبون بعمل يمكنهم مشاركته بغير مع الآخرين. الزبائن الأفضل لديهم ذوق جيد أيضًا.

أنت تعلم أن هناك زبائن أفضل، لقد رأيتمهم خارجاً في العالم.

الحيلة هي كسبهم.

أنت لا تفعل ذلك عن طريق القيام بعمل أفضل للزبائن الرديئين. هذا لأن الزبائن الرديئين لا يريدون منك القيام بعمل أفضل. إنهم زبائن رديئون لسبب ما. لا يريدون عملاً أفضل. يريدون سلعةً

رخيصةً، أو شيئاً شائعاً. إنهم يريدون تقليل الأمور، أو تجاهل المواعيد النهائية، أو تجنب مخاطر القيام بشيء جديد.

تكسب زبائن أفضل من خلال أن تصبح من النوع المحترف الذي يريد الزبائن الأفضل. إنه عمل وحيد وصعب. إنه رمي والتقط الأشياء - رمي ورمي، وفي يوم من الأيام، سيهتمون بالالتقاط بنفسه.

النية

97. نوايانا مهمة

ما التغيير الذي تسعى إلى إحداثه؟ لماذا تكلف نفسك عناء التحدث أو القيام بفعل ما، إذا لم تسع إلى تغيير شخص أو شيء ما؟

ينزعج بعض الناس بشدة عندما يتخيّلون أن عملهم سيغير شخصاً آخر. نتساءل، ما الحق الذي نملكه لاتخاذ ذلك؟ ما الصلاحية التي نملكها لإظهار أي نية على الإطلاق؟

إذا لم تكن هناك نية، فمن المرجح ألا يكون هناك تغيير أيضاً. إذا لم تكن هناك نية، فمن غير المرجح أن تتحسن الأمور.

تصبح الممارسة أوضح من أي وقت مضى: إذا كنت تهتم كفايةً لإحداث تغيير، فمن المفيد أن تكون واضحاً حول التغيير الذي تسعى إلى إحداثه. توقيع عملك، وتحقيق تأثيره هو جزء من نُبل أن تكون مبدعاً.

98. الفعل المقصود هو تصميم الهدف

من الذي تحاول تغييره؟

ما التغيير الذي تحاول إحداثه؟ وكيف ستعلم أنه تحقق؟

ثلاثة أسئلة بسيطة من السهل تجنبها.

تجنبها لأن للهدف وجهاً آخر، والوجه الآخر هو الفشل.

طلاء منزلك له هدف. إذا أنهيت العمل وبدا منزلك مريعاً، فإنك قمت بعملٍ رديء. رغم أنه لا يوجد مخاطر، لأن جميع أعمال طلاء المنزل تقربياً تؤتي ثمارها. عادة ينجح طلاء المنزل. لا

نمانع في تحديد الغرض من طلاء المنزل في وقت مبكر، لأنّه من النادر أن نفعل ذلك فقط من أجل المتعة.

إذا كان الأمر يستحق القيام به، فمن الجدير تحديد سبب قيامنا به.
وبمجرد أن نحدد سبب قيامنا به، نصبح مضطرين للوفاء بالتزامنا.

99. الفعل القصدي أيضًا هو التصميم بتعاطف

نحن لا نقوم بهذا العمل لأجل أنفسنا فقط، بل نحن نقوم به لمساعدة شخصٍ آخر، لنقوم بإحداث تغيير.

لذلك من المهم تحديد "الشخص" الذي نحاول تغييره.
لأنّ من يعيش على بعد خمسة آلاف ميل لا يحق له المشاركة في كيفية طلاء منزلنا. فهو لن يراه ولن يتفاعل معه، ونحن لا نطلي المنزل من أجله.

إذا أراد شريكك أن يطلي المنزل باللون الوردي وجارك يكره الوردي، عليك القيام بالاختيار هنا. من أجل من هذا العمل؟

قد يكون ممكناً أن يرضي الجميع، لكن الفن الجريء نادراً ما يكون كذلك.
ريتشارد سيرا لا يصنع منحوتات للأشخاص الذين لا يحبون الفن التصوري والمعاصر.
 محلات تيفاني لا تصنع الخواتم للأشخاص الذين يعتقدون أن المجوهرات باهظة الثمن هي عملية نصب.

نحن نسعى لإحداث تغيير للأشخاص الذين ننفعهم. الطريقة الأكثر فعالية للقيام بذلك هي فعل ذلك عن قصد.

100. ما مدى تعاطفك؟

يعلم بعض الفنانين الحسينيين من أجل أنفسهم فقط. يراهنون على أن العمل إن أثارهم، سيثير أشخاصاً يشبهونهم. لا يتعين عليهم التوسع على الإطلاق، لأن هناك بالفعل توافقاً ناجحاً بين أذواقهم وحاجاتهم، وأولئك الذين يسعون للتغيير هم.

إذا كنت محققاً لذلك بالفعل، فتهانينا. أنت واحد من القلائل. لا يتمتع المحترفون عادة بهذه الرفاهية.

من الجدير بالذكر أن هذا ليس خياراً أخلاقياً، إنه مجرد خيار عملي. إذا كنت ملتزماً بتلك العملية، فعليك الاختيار. اختيار لأجل من ولأجل ماذا هذا العمل. وكلما كان الشخص الذي تتفعه مختلفاً عنك، زاد التعاطف الذي ستحتاج إليه لتحقيق التغيير الذي تسعى إلى إحداثه.

101. لأجل من هذا؟

سأوضح لك هذا: رغباتك صافية، والتغيير مهم، وهذا سيجعل الأمور أفضل.

ربما تعتقد أن الأمور ستكون أفضل لو اتفق الجميع معك.

لكن هذا لن يحدث.

لن يسمعك الجميع، ولن يفهموك، والأهم من ذلك لن يقاولوا.

في النهاية، قد يأتون. بعض من الجميع بأي حال.

عاجلاً أم آجلاً، ستتغير الثقافة.

ليس لأنك أوصلت فكرة للجميع، بل لأن أصدقاءهم وعائلاتهم وزملاءهم فعلوا ذلك. هذا يحدث التغيير واسع النطاق دائماً.

أولاً من المصدر، ولكن في الغالب من الأطراف.

102. إلى من يمكنك الوصول؟

كيف يمكن لثلاثة رعاة بقر أن يرعوا ألف رأس من الماشية؟

سهلة، إنهم لا يستطيعون.

يرعون عشرة رؤوس من الماشية، وتلك العشرة تؤثر على خمسين من الماشية وتلك الخمسون تؤثر على الباقي.

هذه هي الطريقة التي أحدثت بها كل حركة / منتج / خدمة واسعة الانتشار وتغييرًا في العالم.

وبهذه الطريقة نتجاهل كل الآخرين. نتجاهل الجماهير، والنقاد الأنانيين، وأولئك المحبين للوضع الراهن.

أولاً، اعثر على عشرة. عشرة أشخاص يهتمون بعملك بالقدر اللازم لينخرطوا في المسيرة، ثم ليجلبوا الآخرين معهم.

103. لا يمكن الوصول إلى الجميع

لكن يمكنك اختيار من ستصل إليه. إذا أحدثت تغييرًا في هؤلاء الأشخاص بطريقة لافتة، فسيخبرون الآخرين.

وهكذا يبدأ سؤال "لأجل من هذا؟"

حالما تختر المجموعة الفرعية التي ستخبرها بقصتك، المجموعة الفرعية التي تحتاج إلى تغيير، تصبح هذه المجموعة محور تركيزك. ماذا يعتقدون؟

ماذا يريدون؟

من يثقون؟

ما هي حكاياتهم؟

ماذا سيقولون لأصدقائهم؟

كلما كنت أكثر إيجازاً وتركيزًا في هذه المرحلة، زاد احتمال أن تكون مستعداً فعلاً لـإحداث التغيير.

التعاطف ثانيةً. التعاطف العملي لخلق عمل يلقى صدى لدى الأشخاص الذين تسعى لإفادتهم.

104. المزيد والمزيد من التحديد، رجاءً

وكذلك الفخ. إن الفخ في العمومية، في الشخصية الضبابية، فالشخص غير المحدد، هو شخصية عمومية مبهمة.

إن تغييرك أهم بكثير من أن يهدر على معظم الناس.

أي ناس؟

أي ناس بالضبط؟

ما الذي يعتقدونه؟ من الذي آذاهم، غدرهم، خذلهم؟ من يلهمهم، و يجعلهم غيورين؟ من يحبون، ولماذا؟

"الناخبون" ليسوا محددون. "عائلة لين في غرب فرجينيا الريفي" هم محددون.

(ملحوظة جانبية: إذا كان هذا واضحًا جدًا، وإذا كان معلنًا لعقود، وإذا كانت ثقافتنا الإعلامية مبنية عليه، لماذا من الصعب جدًا على الفرد المبدع استيعابه؟ لأنه يضعنا في موقف حرج. إذا قامت عائلة لين التي أُنشئ من أجلها برفضه، حسناً، هذا محطم جدًا. يبدو أنه من الأسهل أن تكون عمومياً أكثر. إنه أسهل، لكن أقل فعالية).

الناس الذين تعجبهم مثل هذه الأمور سيحبون عملي.

105. لأجل من هذا؟

لأجل مَنْ أَلْبُوم دِيفِيد بِيرِن الْقَادِم؟ هَلْ مِنْ أَجْلِ الشَّخْصِ الَّذِي اسْتَمَعَ إِلَى "بِرِينِيْغْ دَاوْنْ ذَا هَاوْسْ" عَلَى الرَّادِيو عَام 1983، أَمْ مِنْ أَجْلِ الْمُعْجَبِ الْمُتَشَدِّدِ الَّذِي اشْتَرَى آخِرَ ثَلَاثَةَ أَلْبُومَاتِ لَهُ؟

لأجل مَنْ أَسْبَوْعَ الْمَوْضَة؟ هَلْ هُوَ مِنْ أَجْلِ السَّيْدَةِ الْعَالِمَةِ الَّتِي تَبْحَثُ عَنْ شَيْءٍ أَنْيِقَ تَرْتِيهِ الْأَسْبَوْعَ الْقَادِمَ، أَمْ هُوَ مَصْمَمٌ لِجَذْبِ اِنْتِبَاهِ مَئَةِ صَحْفِيٍّ وَرِيَادِيٍّ إِعْلَامِيٍّ؟

لأجل مَنْ مَلْفَ الْبَاوِرْبُويِّنْتَ هَذَا؟ هَلْ مِنْ الْمُفْتَرَضِ أَنْ يَغْيِيرَ آرَاءَ جَمِيعِ مَنْ فِي الْاجْتِمَاعِ؟ هَلْ يَشَكَّلُ وَرْقَةُ إِثْبَاتٍ لِكِي يَكُونَ الرَّئِيسُ قَادِرًا بَعْدَ سَتَةِ أَشْهُرٍ مِنَ الْآنِ عَلَى أَنْ يَقُولَ لِجَمِيعِ أَنَّهُ تَمَّ تَحْذِيرُهُمْ سَابِقًا؟ أَمْ لِيُشْغِلَ الْمُتَحَذِّلِينَ بَيْنَمَا يَقْضُونَ وَقْتَهُمُ بِالنَّفَاشَاتِ الْعَاطِفِيَّةِ مَعَ الْمُدِيرِ التَّنْفِيْذِيِّ؟

لأجل مَنْ حَقِيقَةُ هِيرِمِيسِ بِيرِكِينْ؟ مَاذَا عَنْ فُوكِسِ نِيُوزْ؟ مَنْ يَتَبرَّعُ لِليُونَايَتِدِ ويِيْ؟ أَوْ لِرُومْ توِرِيدِ؟

لَيْسَ الْجَمِيعُ.

حَسَنًا، هَذَا وَاضْχَ.

مَاذَا عَنْ مَشْرُوعِكَ، وَحَفْلَتَكَ، وَمَنْظَمَتَكَ؟ لأجل مَنْ هِيَ؟

حَالَمَا نَعْلَمُ لأجل مَنْ هَذَا الْعَمَلُ، سَيَسْهُلُ تَقْبِيلَ أَنَّا نَمْلُكُ الْقَدْرَةَ وَالْمَسْؤُلِيَّةَ لِإِحْدَاثِ تَغْيِيرٍ إِيجَابِيٍّ لِذَلِكَ الشَّخْصِ. لَيْسَ لِجَمِيعِ الْأَشْخَاصِ، لَيْسَ لِاستِهْدَافِ أَمْرٍ غَيْرِ قَابِلٍ لِلانتِقادِ، بَلْ مِنْ أَجْلِ هَذَا الشَّخْصِ، لِهَذِهِ الْمَجْمُوعَةِ مِنَ الْمُعْتَقَدَاتِ، لِهَذِهِ الْقَبِيلَةِ.

حَالَمَا تَسْتَطِعُ تَحْمِلُ مَسْؤُلِيَّةَ الْالْتَزَامِ مَعَ مَنْ تَنْفَعُهُمْ، تَسْتَطِعُ إِيجَادِ التَّعَاطُفِ لِتَقْعُلِ شَيْئًا لأجلِهِمْ.

106. خدمة العمل

القيام بالعمل القصدي يتطلب منا أن نضع جانباً ما نحتاج إليه نحن، لكي نتمكن من التركيز على ما يحتاج إليه العمل. العمل بحد ذاته هو زبون لدينا ونحن ندين له بشيء ما.

يمكن لهذا الالترام أن يخرج عن السيطرة. إذا وجدنا أنفسنا فاقدِي التوازن، وغير قادرين على مواصلة الجهد، سوف يعاني العمل.

لكن في كثير من الأحيان نجد أنفسنا في الجهة المقابلة، نسعى وراء الثقة والنزوات الشخصية ونتناسى سبب إنشائنا للعمل في المقام الأول.

العمل هو زبون لديك. لقد وظفك لمساعدته في إحداث تغيير. قد يكون تقاضي الأجر مقابل عملنا مربكاً لنا، لأن الأمر سيبدو وكأنه كل ما علينا فعله هو خدمة الشخص الذي يملك دفتر شيكات. لكن هذه هي استراتيجية الاختراق ونادرًا ما تؤدي إلى المساهمات التي أقدمنا على إحداثها في المقام الأول.

هناك توتر، ويتمثل في الفجوة بين ما يريده العمل وما يريده الشخص الذي دفع مقابله. الرقص في تلك الفجوة هو عمل ابتكار فتنا.

من ناحية، النفس، نفسها، لديها رؤية لمستقبل محتمل. ومن ناحية أخرى، الشخص الذي تسعى لإفادته وقيادته يُحضر مجموعة من التوقعات والرغبات من أجل عملك. لن يكون الاثنان مترافقين بشكل مثالي، وهذا الاحتراك هو المكان الذي يمكن أن يزدهر فيه عملك.

عندما يحتاج أحدهم رأس متقاب، يمكن أن نعطيه رأس متقاب. لكن إذا أراد أحدهم استكشاف آفاق جديدة، فسيحتاج إلى مساعدتنا لإيجاد طريقة إبداعية للمضي قدمًا. وذلك هو المكان الذي تعيش فيه وجهة نظرك ومساهمتك.

نحن ندفع نيابة عن العمل، وعندما نفعل، نجد أن الزبون التالي أكثر تلهفاً على الانخراط في الرحلة التي نسعى إلى قيادتها.

107. شخص ما، وليس الجميع

إذا كنت تصنع غيتار باس أو تزرع سحلبية أو تبيع سيارة رباعية الدفع كهربائية، لماذا تهتم بما يفكر الجميع به؟

يبدو لي أنه يجب عليك الاهتمام فقط بآراء الذين هم حقاً منفتحون للتعامل مع المرء.
أحد الأشخاص، وليس الجميع.

والآن بعدها أصبحت تملك حلقة من المربيين، كيف يمكنك أن تأتينهم بأفضل نسخة من العمل؟ بدلاً من مساومة طريقة إلى مجموعة من العناصر العادية، كيف يمكنك استخدام هذه المجموعة الأصغر لتحدي نفسك بالذهاب في الاتجاه الآخر بدلاً من ذلك؟ باتجاه الأفضل بدلاً من الأكثر؟

لقد تبين أن المربيين سئموا من التجاهل وهم متৎمسون لتشجيعك.
لكن أولاً، يجب عليك الابتعاد عن الآخرين.

108. عبور الحدود الاقتصادية

تخيل كم هي صعبة عملية جمع الأموال للكلية. أن تقاضى رواتب تزيد قليلاً فقط عن الحد الأدنى للأجور وأنت مشغول في محاولة جمع تبرعات بقيمة مليوني دولار من أصحاب المليارات. بينما تصف البناء الذي تريدهم أن يسموه باسمهم، ربما تفكير، "هذا جنون. لو كنت أملاك مليوني دولار، فمن المستحيل أن أنفقها لتنمية بناء باسمي".

هذا تفكيرٌ أناني، تفكيرٌ نابع من نقص في التعاطف ونقص مُتقهم في خبرة أن تكون محل ملiardir.

بمنحي أكثر نبلًا سيكون: "هذا الشخص ملياردير. يمتلك كل دمية، وكل منزل، وكل طائرة تمناها، قد يكون ما يفقد له هو المنزلة والإرث، وهذا قد يعني له أكثر من أي شيء بإمكانه الحصول عليه الآن، وهو معرفة أنه للمرة سنة القادمة، أجيال من الشباب الذكي الصاعد ستتطق باسمه. بالنسبة إليه، المليونا دولار صفقة جيدة".

بهذه الحالة، فإن ترددنا يختفي. نحن نختفي لأننا خائفون، لأننا لا نرى العالم من منظور الشخص الذي نعمل معه.

على الطرف الآخر من الطيف، افترض أن متعهد أعمال اجتماعية يجلب مصابيح الطاقة الشمسية أو المياه النظيفة إلى قرية ريفية خارج الشبكة. في رأي المتعهد، هذا المنتج هو عرض لا يقاوم. بأقل من دولار باليوم، تستطيع عائلة ما أن تحصل على مياه نظيفة، وتجنب المرض، وتتوفر ساعات تقضيها حالياً في جلب الماء الضروري لحياتها. أو، ما لا يقل ضرورة، مقابل أجر يساوي ما تنفقه لشهر على الكيروسين، تستطيع العائلة نفسها أن تملك مصابيح تعمل على الطاقة الشمسية تدوم لستين، وتكون أكثر سطوعاً ونظافةً، وأيضاً تشحن هواتفهم المحمولة.

ومع ذلك.

ومع ذلك فإن قلة من الناس يشترون أحدهما. لأنه بحماسه هذا، فشل المتعهد برأيه العالم من منظور الزبون المحتمل.

ربما الخوف من التكنولوجيا الجديدة هو كافٍ بالنسبة إلى شخص ما ليتردد وينتظر حتى يجربها جيرانه أولاً.

ربما احترام الأهل والكبار يعني أن القروي لا يريد التخلي عن التقاليд بسرعة.

ربما المكانة التي تأتي مع كونه أول المستعملين يجعل القروي غير مرتاح. أو ربما لا تُرى على أنها مكانة بتاتاً، بل مجازفة طائشة واضحة تتقصّ من المكانة.

تطلب عملية شحن العمل الإبداعي أن نسمع ونرى بحق أحلام ورغبات أولئك الذين نسعى لخدمتهم. بعد فهم ما يريدونه، نملك خياراً. يمكننا أن تكون متعاطفين ونعمل بحسب أحالمهم، أو يمكننا اختيار المضي قدماً، لجزم أن الرؤية ليست مخصصة لهم، والقيام شيء آخر لأشخاص آخرين.

لإحداث التغيير، يجب أن نتوقف عن القيام بالأمور التي تصب في مصلحتنا، ونعتمد على العملية التيتمكننا من القيام بأمور لصالح الناس الآخرين. نحن بحاجة إلى التعاطف العملي لإدراك أن الآخرين لا يرون ما نراه ولا يريدون دائماً ما نريده.

السؤال الثاني...

حالما نُحدث التغيير، ونقوم بالمصادقات ونكتشف الأشخاص، يبدأ علنا بسؤالٍ بسيط آخر متكرر، حتى نستتتج الخطوة التالية.

ما الغرض من هذا العنصر من مشروعنا؟

هذا عملٌ قصدي.

لكل عنصر هدف. إذا لم تكن تعلم حتى ما هو، فكيف ستعمل لإنجازه؟

مرة أخرى، من السهل تجنب أن تكون واضحاً بشأن "الغرض منه". إذا أعلنت عما ينبغي أن يُفعل شيء ما، من الصعب تجنب شعور الفشل عندما لا يتم الأمر كما كنت تقول.

من طرف واحد، كلية الهندسة مليئة بالبنائين الموهوبين الذين سيخبرونك بعجرفة أن هذا الجسر قطعاً لن ينهار. إنها حسابات.

بينما في الوقت نفسه، غالباً ما تمتلك مستعمرة الكتاب الكثير من الروائيين الناشئين غير المتأكدين من نجاح كتبهم. هذا بسبب عدم تدخل الحسابات هنا. وبغياب الحسابات، من السهل أن نراوغ بشأن هدف ما أقدمنا على فعله.

وكوننا لا نستطيع أن نكون متأكدين لا يعني أنه لا ينبغي أن نحاول.

110. ما الذي يعرفه المهندسون

كل شيء له وظيفة. كل عنصر من الجسر أو السفينة الفضائية موجودٌ لسببٍ معين، حتى لو كان السبب تربينياً.

عندما يجمع مهندسو ناسا الحمولة من أجل صاروخ أبولو، يكون لديهم وضوح تام بشأن المbadلات.

كل شيء له وزن معين، كل شيء يأخذ مساحة معينة. لا شيء يوضع في المركبة القمرية ما لم يكن له سبب وجيه حقيقة.

يتطلب الفعل القصدي سبباً وجبيها حقيقة. أوجد أشخاصاً، قم بتأكيد الأمر، ونفذ عملك لتحقق ذلك الوعد.

لا يمكنك إيجاد سبب وجيه حتى تعلم ما الذي تحاول إنجازه.

111. مثال بسيط: موظف الاستقبال

كل يوم، يذهب مئات الآلاف الأشخاص إلى عملهم كموظفي استقبال. يجلسون خلف مكتب، يرحبون بالزوار، ويقومون بعمل موظفي الاستقبال الاعتيادي. لكن ما الغرض من ذلك؟

بالنتيجة، مع الأجهزة الإلكترونية، والهواتف المحمولة، وأنظمة PBX، ليس هناك ضرورة لوجود إنسان يجلس أمام المكتب طوال النهار. كثير من الشركات لم يعد لديها موظفو استقبال.

إنه لأمر سهل أن تكون موظف استقبال جيداً جداً. أنت بشكل أساسي حراس أمن منخفض المستوى بثياب جميلة. تجلس في مكتبك وتتأكد من لا يسرق الزوار الأثاث أو يعبروا الباب من دون مرافقة.

لكن ماذا إذا أردت أن تكون موظف استقبال عظيمًا؟

إذا حددنا مساهمة موظف الاستقبال بعبارة "ما الغرض من ذلك،" فإن تصبح مساهمة عظيمًا أمر بسيط.

سأبدأ بإدراك أنه بالإضافة لإبقاء الزوار غير المرافقين بعيدين عن الباب السحري، يمكن أن يملك موظف الاستقبال تأثيراً كبيراً في تسويق الشركة. إذا زار أحدهم مكتبك، سيأتي لسبب معين

مثل بيع شيء ما، أو شراء شيء ما، لمقابلة، أو لإجراء مقابلة معه. أيًّا كان، سيتضمن وجود نوع من المحادثة. إذا استطاع موظف الاستقبال التأثير على عقلية الضيف، فستحدث أشياء جيدة (أو، إذا سارت الأمور بشكل سيء، فستحدث الأشياء السيئة).

هل تعتقد أن معدل قبول الوظيفة يرتفع إذا كان الانطباع الأول مميزًا؟ هل تعتقد أن مدح الضرائب قد يكون أكثر ودًا إذا كان ترحيب موظف الاستقبال مبهجًا؟

هكذا، يبدأ موظف الاستقبال بالعمل كأنه نائب للرئيس، في غرفة الاستقبال. يمكنهم طلب تخصيص ميزانية صغيرة لصون من الحلوى أو اللواح حيث للزوار الغاضبين من حين إلى آخر أو لتكون حقًا رائعاً، لماذا عن صنع كمية من البسكويت كل عدة أيام؟ سؤال كامل الشركة عن المستجدات المتعلقة بمن يأتي إلينا كل يوم. "أهلاً وسهلاً، سيد ميشيل. كيف كانت رحلتك الجوية من توسرن؟".

هل هناك تلفاز في غرفة الاستقبال؟ لم لا تعرض بعض حلقات المهرجون الثلاثة أو سجين القديمة؟

لماذا علىَ السؤال عن مكان دوره مياه الرجل؟ ربما يمكن وضع لوحة صغيرة.

وفي الوقت الضائع بين الزائرين، يا لها من فرصة عظيمة لتصفح الويب لمتابعة آخر الأخبار الإيجابية حول شركتك. يمكنك أن ترتبها في مصنف صغير لاستطيع قراعتها بينما أنت تنظر. أو تصنع مجموعة ملصقات للمنظمات المحلية التي شارك بها زملاؤك الموظفون بأعمالهم التطوعية.

قابلت موظفة استقبال رائعة كانت متخصصة في إعطاء تعليق هامس عن الشخص الذي ستقابله. ستخبرك بمعلومات داخلية تجعلك تشعر بأنك مستعد حتى قبل أن تدخل. "هل تعلم أنه أصبح بدون حفيدة جديدة الأسبوع الماضي؟ إنها فاتنة، اسمها بيتي".

الآن بعدما أصبح واضحًا ما الغرض من وظيفة الاستقبال، أصبح من الأسهل القيام بها بشكل جيد.

لأنه وكل الأشياء التي تقوم بها تقريرًا، ليست مجرد وظيفة. إنها من أجل شيء معين.

بالطبع، الاعترافات واضحة، ويعزى معظمها إلى الثقة. إن الرئيس فلا يثق بأن يكون موظف الاستقبال أفضل من الاعتيادي، أو من المرجح أكثر، أن يكون موظف الاستقبال لا يثق بنفسه أو بنفسها كفايةً ليطالب بهذا الموضوع.

112. أهلاً بك في غرين ميل

إذا أغضبت عينيك وتصورت حانة شيكاغو المثالية، ربما كنت تخيل الغرين ميل. كل إنس مربع منها هو بالضبط ما قد تترقبه.

على الرغم من أن الحانة تحول في ليالي الاثنين. في التاسعة مساءً، يقف المدير على المنصة الصغيرة ويسكت الجمهور. معظم الأشخاص هناك يعلمون مسبقاً ما الذي يحدث؛ بعضهم أتى من أماكن بعيدة كموباي للاستماع إلى باتريشيا باربر وثلاثيتها يعزفون الجاز الليلة.

بالنسبة إلى الزوار الجدد، القواعد واضحة: الاثنين ليلة باتريشيا، وإذا لم تكن هنا لسماع الموسيقى، فهذا وقت جيد للرحيل. لأنه خلال الساعات الخمس القادمة، مجموعة صغيرة من الناس سيشاركون بهذه الإمكانيات. سيشاهدون فرقة جاز صغيرة في قمة عطائهما تقوم بقفزات ومجازفات كبيرة، في الزمن الحقيقي.

عازفة جاز أسطورية مثل باتريشيا يمكنها بيع جميع مؤلفاتها الجازية في نيويورك. ما الذي تفعله في هذه الحانة الصغيرة في شيكاغو؟ ربما يمكن لمنة شخص أن يُحشروا لسماعها، وي فعلون ذلك، تقريباً كل اثنين على مدار العام.

تفسر ذلك باتريشيا بقولها إن هذه الحانة هي بمثابة غرفة جلوسها، وناسها هنا. فهي برأيها ليست حانة وأمسية للسياح ولا متшибي المشاهير، بل للملمين بموسيقى الجاز. أشخاص في المسيرة نفسها التي تريد باتريشيا أن تقودها.

لا داعي لأن تقلق باتريشيا عند ارتكابها خطأ في عملها في الغرين ميل. لن يظهر ذلك على وسائل التواصل الاجتماعي.

باتريشيا موجودة هنا للموسيقى، وكذلك جمهورها.

تجمع مَن وَمَا هو الخطوة الأولى. التحاق الأشخاص في الغرفة يسمح لها ب المباشرة العمل. ولذا كانت الموسيقى ممكنة لأن باتريشيا أحدثت الظروف المناسبة حيث يمكنها التجلّي.

113. ستة أمثلة بسيطة من الأسئلة

في هذه الدرجة الهوائية باهظة الثمن، ما الغرض من العجلة المصنوعة من ألياف الكربون؟

ما الغرض من العنوان في إعلان المجلة هذا؟

ما الغرض من زر الحفظ في معالج النصوص هذا؟

ما الغرض من إبلاغ المطار المتعلق بتتبّيه الأمان؟

ما الغرض من قسم "رسائل إلى المحرر" في الجريدة؟ ما الغرض من حديقة أمامية كبيرة في ضاحية ماكمانسيون؟

إذا أمعنت التفكير بهذه الأسئلة، قد تكتشف أن الكثير مما نبنيه أو نصادفه ليس له علاقة بما نعتقد.

في الحقيقة، العجلة الأمامية في الدرجة الهوائية باهظة الثمن موجودة لتنذر المشتري بأنه أنفق أمواله بشكل جيد. هذا قد يعني أنها مبهرجة أو مظهرها غريب أو ضعيفة. من الممكن أن تكون أسرع أو أكثر ثباتاً بشكل كبير، لكن هذا غير إلزامي.

العنوان في إعلان المجلة موجود ليجعل الشخص المناسب يتبع القراءة (وليجعل الشخص غير المناسب يقلب الصفحة). بعيداً عن ذلك، العنوان مصمم لإدخال القارئ في الحالة الذهنية المناسبة لكي يتسلّى للفقرة التالية أن تؤثر على القارئ.

إن بلاغات المطار للطلاع، ليست للتحذير. هي موجودة لإحداث خلفية سماوية تجعل المطار يبدو حقاً مطاراً. أو ربما هي موجودة لتعطي إنكاراً بيروقراطياً أو شعوراً بتوبي الأمور.

قسم "رسائل إلى المحرر" في الصحيفة مصمم لإحداث وهم بأن المحررين يكترونون لما يعتقده القراء. بوجه خاص القراء الذين يحبون كتابة رسائل للمحررين.

والحديقة الأمامية في منزل نموذجي يقع في ضاحية موجودة كمنظر للهدر المعتمد. الطبيعة غير المنتجة (وباهظة الثمن) للحديقة نفسها هي الغرض.

114. هل ينبغي لمعالج النصوص أن يملك زر حفظ؟

إذا وُجد تصميم البرنامج لأن يجعل المستخدم الجديد يشعر بالراحة، فيجب أن يعمل تماماً مثل البرنامج الذي اعتاد على استخدامه. الهدف من زر الحفظ هو التأكيد للمستخدم الجديد أن الأمور ستكون بخير هنا.

لكن إن وُجد التصميم لحل مشاكل معالجة الكلمات لدى المستخدم الملائم، فعندما يجب أن لا يوجد حتى زر حفظ. إن الغاية من معالج الكلمات هي تمكين الناس من الكتابة، وحفظ ذلك العمل هو عنصر رئيسي من تلك المهمة. إن البرنامج ذكي بما يكفي لحفظ ذلك كله لوحده. والأقراس الصلبة تتيح مساحة كافية لأن تحفظ مئات النسخ، ما يعني أن تذكر حفظ المستند لم يعد جزءاً مما يجب على المستخدم فعله.

بالتقدم خطوة إلى الأمام، إنه من المنطقي بالكامل أن "الغرض من ذلك" هو أن يكون تصميم البرنامج نبيلاً ومراعياً جداً لدرجة أن المستخدمين لا يمكنهم مساعدة أنفسهم إلا بإخبار أقرانهم عن البرنامج؛ تصميم البرنامج هو تسويق البرنامج. في تلك الحالة، في جميع التفاعلات بين البرنامج والمستخدم، "الغرض من ذلك" هو أن تكون ذكياً بشكل مذهل وفعال بشكل ملحوظ.

ليس ذلك فحسب، ولكن يحتاج الأمر أن يخلق ديناميكية المشاركة، ديناميكية تمتص المستخدمين الآخرين إليها وتجعل البرنامج يعمل بشكل أفضل تحديداً لأنه خاضع للمشاركة.

برامج بهذه، وجدت لتكون النوع المعتمد وغير مرئي في الغالب، أو وجدت لتنشر الخبر عبر الاستحسان والتواصل.

طريقان مختلفان، كل منها يتطلب من مصمم المشروع أن يكون واضحاً مع الفريق، وصريحاً حول ما يفترض أن يحصل هنا.

115. لكن انتظر، ماذا عن الرقصة الفردية؟

إنه أمر مهم بالنسبة إلى الشخص الذي اختار أن يعمل مهندس برمجيات وأن يشترك في عملية التكرار "المن" و"ماذا" و"المذا"، لكن ماذا عن أولئك الأشخاص الحساسين الذين اختاروا أن يعملوا في الفنون؟

منذ مئة عام، بنت سونيا ديللوني شهرتها على أنها فنانة معاصرة. رائدة مدرسة الأورفيزم للرسم، غيرت الطريقة التي رأى بها الناس اللون وال الهندسة في الفن الحديث. ابتعدت عن معايير الواقعية والنهج التقليدي في فنها، ثم قفزت نحو توسيع الطريقة التي تجتمع بها التكعيبية مع اللون لإحداث التغيير.

"قرابة العام 1911 راودتني فكرة أن أصنع بطانية لابني حديث الولادة، مؤلفة من أجزاء من القماش مثل تلك التي رأيتها في منازل القرويين الأوكران. عندما اكتملت، بدا لي ترتيب قطع المادة وكأنه حرض مفاهيم تكعيبية وعندها حاولت أن أطبق العملية ذاتها على أغراض ولوحات أخرى".

لم يُذكر التزامها بإحداث تغيير في عملها. عوضاً عن السعي إلى الانضمام، اتخذت قراراً بأن تبرز. عوضاً عن صنع لوحات لإرضاء المشككين، صنعت فناً للأشخاص الذين كانوا مندرجين في الطريق نحو الجديد. لقد فهمت الأسلوب الذي كانت تعمل به، والأشخاص الذين اهتموا به، والأماكن التي كان من الممكن أن تشاهد وتقدر بها.

كانت ديللوني عمدية كأي مهندس معماري أو مصمم برمجيات.

116. السعي وراء السلطة العاطفية غير المحدودة

كانت توتي فيلدر غاضبة. وكانت تصب كل غضبها علىي وعلى أمي.
ليس سهلاً أن تكون مقدم عروض كوميدية، ويصبح الأمر أكثر صعوبة إذا كنت امرأة في
العام 1973.

في عام 1973، كانت توتي واحدة من أشهر الكوميديات في الولايات المتحدة، حيث ظهرت في برنامج كارول برنست وبرامج الحوارية المتأخرة في الليل. حصلت بسبب ذلك على حفلة في مسرح في بوفالو، حيث كانت نشأتني. أحضرتني والدتي معها، ومن المؤكد أنها لم تكن تعلم ما كان سيحدث لاحقاً.

لم يكن عرضها يشبه ما كانت تفعله على التلفاز، لقد كانت بذئبة. بمعايير هذا الزمن، أنا متأكد أنها لم تكن كذلك، لكن والدتي كانت مذعورة نوعاً ما. بعد مرور عشرين دقيقة من العرض، عند رؤية الأهالي الآخرين يقودون أولادهم خارج المسرح، نهضنا لنغادر.

عند اقترابنا من المخرج، أوقفت فيلدر عرضها وصرخت: "أنبروا المسرح".
مثل المدانين المقبوس عليهم تحت الأضواء في كل فيلم صنع عن الهروب من السجن،
تجمدنا نحن الاثنين.

مضت توتي الدقائق القليلة التالية (علماً أنها بدت ك ساعة لنا) وهي تشرح لنا عن فشلنا في
فهم عرضها، وكم بذلت من الجهد في العمل، وكم نحن وقحون لكي لا نبقى خلال العرض كله.

أرادت توتي فيلدر من كل شخص في القاعة أن يشعر بما أرادتنا أن نشعر به.
بالطبع، إنها غلطة: لا يمكنك أن تأمر الناس أن يشعروا بما تريدهم أن يشعروا به.

كل ما يمكننا فعله هو أن نختار الأشخاص المناسبين، نقدم لهم العمل المناسب بالطريقة
المناسبة بالنسبة، وبعدها نترك الأمر لهم أن يغيروا حالاتهم العاطفية.

علينا أن نثق بأنفسنا، وبعدها علينا أن نثق بالأشخاص الذين نعمل على خدمتهم.
ستُسترد الثقة في العديد من المرات.

117. الخوف، والتأمل، وعملك، وخدمتك

من المغرٍ أن تتجنب كلمة مازاً.

في الحقيقة، التبرير الوحيد لعدم الإجابة عن "لأجل مازاً؟" هو "أنا خائف".

وذلك هو أفضل سبب لسؤال السؤال. أن تكتشف، ونحن نؤمن بأننا نعمل نحو هدف ما، هدف أيّاً كان العمل لأجله ظاهريًا، أن ما نفعله في الحقيقة هو الاختباء.

يتخذ الاختباء أشكالاً عديدة، لأن مصدر إبداعنا أحياناً يبدو وكأنه قد يومض ويختفي إذا ما نظرنا إليه بتمعن. لذا يتذبذب وينسج ويضمّر نفسه كلما استطاع.

ليس هناك عيب في اختيار الذهاب إلى مؤتمر المرح، أو للهرب من العمل. لكن إن كان "الغرض من ذلك" لتقدم في علاقاتك وثقتك في مجال عملك، فالجلوس في المؤخرة وعدم تقديم أية علاقات لأيّ كان سيعني الفشل.

الاستدعاء الذاتي للـ "الغرض من ذلك" يجعلك تختار الذهاب إلى العمل، والعمل بكفاءة تجاه هدف، حينما تقرر أنه مهم كفاية أن تسأل السؤال.

ويسمح لنا بأن نكون متقبلين للتعليقات المفيدة.

إن كنت ذاهباً إلى هانتسفيل، فمن المقبول أن تسأل عن الاتجاهات. لن تُهان إن أخبرك أحدهم أنك سلكت منعطفاً خطأً.

ليس أمراً شخصياً وليس محطماً. إنه ببساطة نصيحة مفيدة لكيفية الوصول إلى حيث تريد الذهاب.

لن يحدث ذلك إن كنت تعارض إخبارنا إلى أين تريد الذهاب.

118. يمكنك رؤية المفارقة

من جهة، علينا تجاهل النتيجة، وأرقام شباك التذاكر، والنقد المشهورين لأنه إن كنا مهوسين بهم، سنوقف سير عمليتنا، وسنفقد زخمنا، وفي النهاية ستُستنزف إرادتنا بأن نكون مبدعين.

من جهة أخرى، هناك اختلاف بين العمل الجيد والعمل غير الجيد. هنالك غاية من جهتنا، والتغيير الذي نسعى إليه يتضمن تعاطفاً مع الآخرين، وليس فقط الأنانية في فعل ما يحلو لنا.

إن المفارقة تكمن في جوهر ممارستنا: علينا أن نتعامل معها، لا أن نتظاهر بعدم وجودها.

119. التصفيّة المسبقة للاوعي

من الممكن أن تعتقد بشدة أن مصدر أفكارك هو الإلهام، وأن عملك يقتصر على تعزيز هذه الأفكار، وأن الأشخاص الناجحين محظوظون لأن الإلهام يستمر بإعطائهم أفكاراً جديدة وفعالة.

أنا لست متأكداً من أن ذلك ما يفعله الأشخاص الناجحون. جميعنا لدينا مصدر غير متاح من الأفكار، والهواجس، والخواطر. يتتجاهل الأشخاص الناجحون، غالباً من دون أن يدركون ذلك، الأفكار الأضعف احتمالاً بأن "تتجح" وتركت بدلاً من ذلك على المشاريع المرجحة أكثر لتقديم المهمة.

أحياناً ندعوه هذا بالذوق الرفيع.

من الممكن أن تتحسن بهذه التصفيّة المسبقة، عن طريق القيام بها بصوت عالٍ. عن طريق كتابة العوامل التي تسعى إليها، أو عن طريق الشرح لشخص آخر عن كيفية عمل عالمك.

الفطرة شيء عظيم. حتى أنها أفضل عندما تعمل على تحسينها.

120. ما الغرض منها؟

لدينا اجتماع عند الساعة الرابعة بعد الظهر.

حسناً، ما الغرض منه؟

نحن دائماً نعقد هذا الاجتماع...

إذاً، الجواب على "ما الغرض منه" هو: من الأسهل إبقاء الوضع على ما هو عليه بدلاً من المخاطرة بإلغاء الاجتماع. الغرض من الاجتماع هو التأكد من عدم استثناء الأشخاص الذين يفضلون عقد الاجتماع.

121. تبني التصميم الأول لعقلية النية

البيضة الذهنية صحية، إنها احترافية، وتسمح لنا بأن نكون بأفضل حال.

إنها أيضاً صعبة بجنون، خاصة في ثقافة تحترم الانشغال أكثر من أي شيء آخر.

لكن البيضة ليست عكس الانشغال.

تتطلب البيضة الذهنية نيةً. البيضة الذهنية هي عملية القيام بالعمل ببساطة، بلا تعليقات، بلا ثرثرة، وبلا خوف.

إنها تعني ببساطة القيام بعملنا.

أسهل طريقة لإنجاز هذا هي أن تكون واضحاً بشأن الهدف من عملك. لأنه إذا كان الهدف هو اتباع عملية (أمر ما تحت سيطرتنا)، يمكننا التركيز على العملية، وليس على الشكوك التي تصرف انتباها.

منذ فترة قصيرة، تلقيت ملاحظة من قارئة اسمها جينا، كتبت: "في ملاحظة شخصية منذ العام 2016، ساعدني كتابك المنخفض على إدراك أنني كنت فقط أحاول إنشاء عمل لكي أكون قادرة على امتلاك الوقت لأصبح كاتبة. لقد أخرجت الوسيط، وراهنـت بكل شيء على الكتابة. خلال سنتين أصبحت قادرة على أن أصبح كاتبة مستقلة وباحثة/ مدفقة حقيقة للأطفال والكبار، بدوام كامل".

الدرس هنا بسيط: من خلال إعادة ترتكيزها على الهدف من العمل، أصبحت علينا قادرة على العودة إلى العمل، العمل الذي أرادت القيام به طوال الوقت.

نحن نبذل قصارى جهودنا عندما تتوافر لدينا النية بالعمل.

122. ما الغرض منه؟

لدينا حملة إعلانية جديدة.

رائع، ما الغرض منها؟

حسناً، لدينا ممثلون عظام، وشعار جديد، وانتظر حتى تسمع المقطوعة الموسيقية.

بالتأكيد، ذلك مسلٍّ ويبدو أنه بُذل فيه كثير من الجهد، ولكن ما الغرض منه؟

هدفنا هو جذب المزيد من المتسوقين إلى المتاجر.

فهمتها. كيف سيقوم هذا الإعلان بذلك؟

123. الأطفال الصغار لا يفهمونها

مرحباً، أيها الفتى الصغير، لماذا تبكي؟ ما الغرض من نوبة الغضب؟

إنه لا يملك أي فكرة. إنه طفل صغير. الطفل الصغير أصيل.

الصفة الدالة على الغافل هي أن يتفاعل، أن يندفع، أن يقضي الوقت بلا هدف أو حساب.

كل منا عمل بنية قليلاً. الفرصة هي أن تحول ذلك من حدث عرضي إلى ممارسة اعتيادية.

يمكننا العودة مراراً وتكراراً إلى هذا السرد البسيط:

.1 هذه ممارسة.

- .1 لها هدف.
 - .2 أرغب في إحداث تغيير.
 - .3 تغيير شخص معين.
 - .4 كيف يمكنني القيام بذلك على نحو أفضل؟
 - .5 هل يمكنني المثابرة لفترة كافية للقيام بذلك مرة أخرى؟
 - .6 كرر ذلك.

124. ما الغرض منه؟

إن قاعدة إدارة سلامة النقل واضحة حًقا: لا يمكنك وضع حزامك في نفس الصندوق الذي تضع فيه حاسوبك المحمول.

بالتأكيد، ولكن ما الغرض من ذلك؟

إن ذلك يجعل الطير ان أكثر أماناً

حقاً؟ كيف يجعل إبقاء حزامي خارج الصندوق الطير ان أكثر أماناً؟

حسناً، إن ذلك في الحقيقة يخلق نظاماً من الطاعة والhzr العشوائي، وهذا يجعل بعض الأشخاص يشعرون بأمان أكثر عند الطيران.

آه، لقد فهمت. في هذه الحالة، استمر.

الأخلاقيات

يسعى البعض إلى إيجاد حالة من الثقة باستخدام نهج بسيط: قل ما هو حقيقي بالنسبة إليك.
شارك مشاعرك الباطنية، كُن نفسك، والأهم من ذلك كله كُن صادقاً.

لن يؤدي هذا إلى حسرة فقط، إنه مستحيل أيضًا.

ليس هناك شيء صادق حول الشيء التالي الذي ستقوله أو تفعله أو تكتبه. إنه مجرد جهد محسوب للتفاعل مع شخص آخر، للمساهمة، أو لإحداث نتيجة.

السياسي الذي يسيئ للجميع في الغرفة ويضخم مسيرته المهنية قد يدّعى أنه كان صادقاً، لكن الخيارات التي أدت إلى تلك اللحظة كانت كلها أفعالاً متعمدة. هذه المرة، لم تؤدّ الأفعال إلى النتائج التي كان يأملها (وربما أدت).

لا يكون مقدم العرض الكوميدي أصيلاً. ليس فعلاً طبيعياً أن تقف على المسرح مع ميكروفون. وقد يستمتع الطباخ الذي يطبخ نوعاً ما من المأكولات، لكن بالنسبة إليه أن يطبخ البيض لا يعد أكثر أصالة من أن يطبخ الدجاج (لكن بالطبع، أنت بحاجة لأن تطبخ البيض أولاً).

إذا كنت تستخدم أي نوع من ضبط النفس (ها هي كلمة "نفس" مجدداً)، حينها لن تكون أصيلاً. فقط نوبة الغضب هي الأصلية. كل أمر آخر نفعله يكون مع نية.

إذا كنا سنعمل بنية وتعاطف، فإن طريقنا واضح. الهدف من العمل هو إحداث التغيير. إذا لم نشحن علمنا، لن يحدث أي تغيير. إذا شحنا العمل غير المناسب للأشخاص غير المناسبين، لن يحدث أي تغيير.

لا يريد جمهورك صوتك الأصيل. يريدون صوتك المناسب.

126. الانسجام هو السبيل للمضي قدماً

بلا تشابه، ولا تكرار. إنه ببساطة عملٌ متزامن، يشبهك. ونحن نعطي وعداً ونفي به.

لا أحد يعلم بالضبط ما الفيلم القادم لغريتا غريرويغ. لكن المعجبين بها سيذهبون لمشاهدة فيلمها القادم، لأنها هي من أخر جته. لقد اكتسبت هؤلاء المعجبين عن طريق مراقبتهم وفهمهم ومساعدتهم على التغيير. الوعد مهم، وهو يؤدي إلى تواصل بين الفنان وأولئك الذين يستقدون من الفن.

أظن أن غريتا غirovige لم تصنع فيلم نساء صغيرات لأنها أرادت مشاهدة الفيلم وحيدةً في غرفة؛ صنعته لأنها اعتقدت بأن أشخاصاً آخرين سيرغبون بمشاهدته. وعن طريق صناعته، استحقت أن تضع اسمها عليه.

أنت لا ترغب بجراح قلب أصيل ("أنا لا أكترث إذا كنت تخوض شجاراً مع مؤجرك، أجري العملية كأن اليوم هو أفضل يوم لك") أو حتى طباخ أصيل ("أنا لا أكترث إذا كنت لا ترغب بطبخ الطعام المكسيكي الليلة. إنه على قائمة الوجبات وهو ما طلبه").

ما نبحث عنه هو شخص يرانا ويفي بوعده بجلب السحر الذي نأمله. شخص التزم بالتناغم مع ما قام بفعله البارحة.

عندما تشق بنفسك بما يكفي كي تتحول إلى محترف، فأنت تدخل في تعهد مع أولئك الذين تسعى إلى خدمتهم. أنت وعدت بأن تسعى مع نية، وهم وافقوا على التفاعل مع العمل الذي وعدت بجلبه لهم.

127. أكثر واقعية من الواقع

كتب ستيفن بريسفيلد "ما الذي وجدنا أنا وأنت على هذه الأرض لفعله؟ أليس خلق الزائف، وهو المصاغ بشكل هادف، من أجل تقديم هبة وصورة الأصالة إلى الآخرين؟ لهذا السبب يدعونه فناً، ولهذا السبب، بشكل جنوني، هو أكثر واقعيةً من الواقع وأكثر صحة من الصحيح".

أكثر واقعيةً من الواقع وأكثر صحة من الصحيح.

تلك هي الأصالة التي نسعى إليها.

هذا هو دور الإبداع؛ أن تخترع شيئاً، لا أن تكتشفه.

لا يسعنا أنا وستيفن الانقاق أكثر حول الأصالة. لكنه لا يزال مكاناً فعالاً للاختباء.

يمكننا الاكتفاء بتقديم ما يحتاج إليه الجمهور من خلال أن تكون منسجمين، ومن خلال ابتكار فننا الزائف، والمتمعد، والمصاغ بطريقة توصل تجربة حقيقة لجماهيرنا وهم يستهلكونه.

هل تزعجك كلمة زائف؟ هذا هو مدى جودة العمل الذي غسل به مبتكر و أسطورة الإبداع أدمغتنا. لدينا الكثير من الكلمات للأشخاص الذين يفتخرون بكونهم زائفين. ندعوه محترفين، فائزين، قادة، وأبطالاً. من الصعب أن تظهر يوماً بعد يوم وتعمل ساعة بعد ساعة بأصالة، بينما هناك شيء آخر تقضي أن تجعله. من الصعب أن تواجهه موقعاً خطيراً من دون أن يرمي لك جفن، أو أن تثابر بصبر في ظل الانتقادات، أو حتى مجرد أن تظهر بشكل منظم. لكن ذلك العمل الصعب هو كل ما هو زائف. إنه عمل نقوم به خصيصاً لأننا لا نريد القيام به على المدى القصير. إنه خيار القيام بشيء ما لأسباب طويلة الأمد، وليس لأننا نمر بنوبة غضب.

الزائف يعني المؤثر، والمعقول، والمتعمد. ويعني أنه ليس شخصياً، بل كائناً آخرًا.

المبتدل لا يستطيع فعل هذا. الاحترافي هو من يستطيع اختياره.

بعض العناصر البسيطة 128

1. للعمل المتعمد قليلٌ من العناصر البسيطة التي تحدد لأجل من هو. اعلم ما الذي يعتقدون به، ما الذي يخافون منه، وما الذي يريدونه.
 2. كن مستعداً لوصف التغيير الذي تسعي إلى إحداثه، على الأقل لنفسك.
 3. كن مهتماً كفايةً للالتزام بإحداث التغيير.
 4. أبعث عملك الذي يلاقي صدىً عند الناس الموجه لهم.
 5. حالما تعلم لمن هو وما الغرض منه، راقب وتعلم أن تحدد هل نجح تدخلك.
 6. وكرر ذلك.

ليس هناك من
وجود لحبسة الكاتب

129. الاعتماد هو عقبة في الطريق

نشأ المجتمع التعليمي الصناعي حول فكرة أنه لا أحد يملك القدرة على إنتاج عمل مفيد من دون شهادة.

وبالتأكيد هناك العديد من الأماكن حيث المؤهل المعتمد هو شيء أساسي. لا أريد جراح ركبة تعلم الطب عن طريق مشاهدة فيديوهات يوتيوب.

من ناحية أخرى، أنت لا تحتاج اذنًا لكي تتحدث، لحل مشكلة مثيرة للاهتمام، أو لتكون قائداً، وأنت لست بحاجة إلى شهادة لكتاب كلمات غنائية، ولأن تقود جماعة، أو لأن تتحمل المسؤولية.

أنشأ النظام المؤهلات المعتمدة للحفظ على استمرارية إنتاجنا الصناعي، ولكن على مر الزمن، توسيع هذه المؤهلات لتشكل عقبة في الطريق، طريقة لإبطاء أولئك الذين يسعون إلى إحداث التغيير.

التأهيل هو شكل من التأشير، وهو أداة مماطلة، وهو أيضاً طريقة لإبقاء التنوع قليلاً.

العمل صعب بالنسبة إلى العديد من الأشخاص، تحديداً بسبب القوى التي في أغلب الأحيان تحاول استبعاد الأشخاص غير المعتمدين من العمل. ولكن هذه المحاولة تفشل مراراً وتكراراً.

ألقِ نظرة على القادة الذين تحترمهم، في أي مجال، ثم فكر في المؤهل المعتمد الذي أوصلهم إلى مكانهم.

إن كنت ذاهب إلى كلية الدراسات العليا لتحصل على ماجستير، يمكن أن يكون من الأفضل لك أن تقضي هذين العامين بالقيام بالعمل الفعلي بدلاً من ذلك.

130. لعنة الكلية الشهيره

لقد بدأ الأمر بخرافة تقول إن الكلية الشهيره تعني الكلية الجيدة، رغم أنه لا يوجد دليل إطلاقاً على ارتباطهما.

تحتاج الكليات الشهيره إلى فرض نظام الامتثال والندرة، ولذلك فهي تسعى وراء تعاؤنا وإيماننا لبناء سمعتها. إنها مشهوره فقط لأننا نريدها أن تكون مشهوره.

تلك الرغبة هي حول التأهيل المعتمد. القوة السحرية التي تملکها مؤسسة مشهوره لتعم علينا بالمكانة والسلطة.

لا يمكنك إنشاء فريق كرة قدم يمثل جامعة وحدك، ولكن ماذا عن فرقة مسرح ارتجالية؟
ذهب صديق إلى إحدى جامعات رابطة اللبلاب، تقدم إلى فرقة مسرح ارتجالية، ولم يتم اختياره.
وهكذا استسلم.

إن كنا قد ضللنا لدرجة حاجتنا إلى مؤهل معتمد للقيام بأفل الفنون المعتمدة، عندها من الإنصاف التصور أن الارتجالية متوطنة في قصتنا.

منذ سن مبكرة، يربى المتقوّون في الفكر الانكالي على التضحية للحصول على الدرجات الجيدة. نحن تعلمنا أن الطاعة ستكافأ بأن يتم اختيارك. والاختيار الأكبر للعديد من الشبان هو القبول من قبل جامعة مشهوره (أو مجموعة الارتجال التي تدير تجارب الأداء في الجامعة المشهوره المذكورة).

هذه الرغبة في القبول الظاهري والسلطة تقوض بشكل مباشر قدرتك على الثقة بنفسك، لأنك قدمت هذه الثقة إلى المؤسسة عوضاً عن ذلك.

الآن، المزيد والمزيد منا يرون الأمر على أنه احتيال. لا تملك المؤسسات أية قوى سحرية، حيث يثبت بانتظام أنها على خطأ في قدرتها على الاختيار، في صياغتها، وفي تعزيز البشر الذين يكترون كفاية لإحداث تغيير.

131. ولكن يا له من عذر عظيم

ما كان للاعتماد أن يتمتع بالقوة ذاتها لو أنها لم تقبل بلهفة قلة مؤهلاتنا المعتمدة كمكان مثالي للاختباء.

في النهاية، إن لم يتم اختيارك، فقد تخلصت من مأزق.

وإن لم يكن لديك السبيل للنقد أو الدفع من أجل المؤهل المعتمد، فيجب عليك أن لا تتකب عناء رفضك، لأنك رفضت نفسك مسبقاً.

عندما أعطى العراف للفزاعة شهادته، لم يعطها أي شيء لم يكن لديها مسبقاً. كانت الورقة تصديقاً ظاهرياً غير ضروري ساعد الفزاعة على إيجاد الثقة التي لربما كان من الممكن أن تحصل عليها بمفردها.

132. سيفي أي عذر بالغرض

إذا ناسباك، إذا أعطاك طريقة للمماطلة، من أجل اعتراض ممارستك ولتجنب حقيقة عملك، فهو الآن عذر جيد، أو على الأقل عذر فعال. حقيقة العذر لا تهم... فهو يعمل.

لإيجاد الأشخاص الذين لا يملكون عذراً جيداً، ابحث ببساطة عن أولئك الذين استطاعوا إحداث تغيير. لم يعلقوا بحكاية مدبرة بشكل جيد عن التردد أو الخوف.

بتجاهل الأعذار، بغض النظر عن مدى صحتها، استطاعوا أن يعودوا إلى المسار الصحيح والقيام بعملهم.

الحقيقة: إن كان السبب لا يوقف الجميع، فهو عذر، وليس عقبة حقيقية.

133. الخبراء المزيفون

رفض فح الاعتماد يفتح الباب أمام الخبراء المزيفين. حسناً، لا حاجة إلى مؤهل معتمد، إذا كان الجميع مؤهلين، ومقبولين، وقدررين على القيام بهذه الوظيفة، ألسنا ندعو الممتهنين والدجالين للقيام بعمل مهم؟

أظن أن العكس صحيح. يغرسنا الاعتماد بالثقة الباطلة حول من هو الخبرير الحقيقي. حقيقة امتلاكك لشهادة لا تعني أن لديك الحكم، والخبرة، أو الاهتمام. إن امتلاكك قطعة من الورق، لا يعني أنك جدير بالثقة.

الأفعال مهمة الآن أكثر من أي وقت مضى. فنحن نستطيع رؤية عملك، وسماع كلماتك، وفهم نواياك.

اليوم، يمكننا المضي قدماً، وتجاوز المؤهل المعتمد ورؤيه أثرك حقاً. نستطيع إنشاء هيكل من العمل ومجتمع يتقهم التأثير الذي نستطيع إحداثه.

أنا لا أحرضك على أن تصبح دجالاً (أو أن تتبع أحد الدجالين). كل ما أدعوك إليه أن تستغل الفرصة المتاحة لكى تندمج في العملية الطويلة لاكتساب الخبرة الحقيقية، في خدمة إحداث تغيير.

134. لقد اهتم ستيف بالمر كثيراً بشأن أنه على حق

يشير ستيف بلانك إلى أنه عندما تولى المدير التنفيذي لمايكروسوفت ستيف بالمر مقاليد الأمور من بيل غيتس، بدأ على الفور بدورة على مدى سنوات لتدمير الشركة:

بالرغم من أن مايكروسوفت حققت نتائج مالية رائعة، إلا أن بالمر فشل في استيعاب وتنفيذ أهم خمس اتجاهات تقنية في القرن الواحد والعشرين: في محركات البحث: خسر أمام غوغل؛ في الهاتف الذكي: خسر أمام أبل؛ في أنظمة تشغيل الهاتف المحمولة: خسر أمام غوغل / أبل؛ في وسائل الإعلام - خسر أمام أبل / نيتقليكس؛ وفي السحابة الإلكترونية: خسر أمام أمازون.

كيف كان يحقق هكذا باستمرار؟

الأمر بسيط: جعل تركيز الشركة فقط على ما اعتقاد أن مايكروسوفت تجده. لقد شيد الشركة للدفاع عن تخصصاتها الأساسية، مكوناً منظمة كانت اختصاصية صرفة. جعلوها مثالية للقرن العشرين، وتخلوا عن القرن الحادي والعشرين، لأناس كانوا مقبلين على الفشل.

حتى القادة في الشركات يمكنهم اختيار أن يكونوا مُعرقلين.

لكن بالطبع، لا يوجد شيء يعني بأن تكون معرقلًا. لأن الإبداع هو اختيار.

من خلال التركيز على تجنب الخطأ والعمل بجد للسيطرة على النتائج، ابتعد بالمر عن العملية. وبذلك اختيار أن يعرقل شركة كاملة.

135. من الجيد الحفاظ على الوضع الراهن

كثيرة هي الأمور التي نقدم عليها وهي مصممة لجعل أولئك المحيطين بنا يشعرون بالأمان، لمساعدتهم على الوثوق بنا، أو لإنشاء أساس لعمل آخر.

الإجابة عن السؤال "ما الغرض من ذلك؟" قد تكون "دائماً ما كنا نقوم بالعمل وفق هذه الطريقة".

وطالما أنت مسرور بالتغيير الذي تتحققه، فإن القيام بشيء نفسه لتحقيقه مجدداً قد يكون بالضبط هو الخطة الصحيحة.

من المرجح أن تُعد الطباخة وجة رائعة إذا حافظت على أغلب مجازات ما يعنيه الخروج للعشاء.

لقد فازت طباخة شيكاغو إليانا ريغان بنجمة ميشلان لست سنوات على التوالي. عندما قررت هي وآنا هاملين، أن تنتقلا إلى ريف ميشيغان لإنشاء نوع جديد من المطعم، لقد أدركتا أن أسهل طريقة للقيام بذلك هي الاستمرار بتسميتها مطعم، وإنشاء نزل تقليدي، وتقديم عملهما إلى الأشخاص الذين اعتادوا إنفاق الأموال في المطعم الحاصلة على نجمة ميشلان.

وتحديداً لأن المطعم يتاسب مع الموصفات المرجوة، يمكنه تحدي الأعراف بطرق أخرى: الأسعار، والموقع، ولائحة وجبات تتماشى مع رينيه ريدزيببي أكثر مما تتماشى مع مطعم في نهاية الشارع.

لا يفترض بك تغيير كل شيء. في الواقع، من المحتمل أنك لا تستطيع ذلك.

136. حبسة الكاتب

حبسة الكاتب هي خرافية.

حبسة الكاتب هي اختيار.

حبسة الكاتب هي حقيقة.

ومع ذلك فكلها مختلفة.

لكن ذلك لا يعني أنها غير حقيقة.

الجاذبية ليست مختلفة. الجميع يشعرون بها بالطريقة نفسها. الشوكولا ليست مختلفة. فلوح الشوكولا إما يكون أو لا يكون.

لكن حبسة الكاتب مختلفة، وكذلك الخوف من العناكب، والإيمان بالتجيم، أو الثقة التي نشعر بها قبل إلقاء خطاب.

نحن نعلم هذا لأنها متغيرة. فهي تتغير من شخص إلى آخر ومن يوم إلى آخر. إنها قصة.

القصص حقيقة.

والقصص يمكن أن تتغير.

إذا لم تكن قصتك جيدة بالنسبة إليك، يمكنك إيجاد واحدة أفضل منها لتحمل محلها.

137. يشكل البحث عن اليقين جوهر حبستنا

في عالم صناعي، تتطلب من السوق عالية المخاطر أن تكون على صواب دائمًا.

ارتكب خطأً في خط التجميع تفقد عملك.

ارتكب خطأً في البنك تطرد.

قل الكلمات الخاطئة في اجتماع تطرد.

لكن العالم الذي نسعى إلى إحداثه لم يوجد بعد، ولا يملك إجابات صحيحة. لو كنا نعلم كيفية القيام بهذا العمل، كنا قمنا به مسبقاً.

أن تكون مبدعاً يعني أن تعمل على الأفق، أن تخترع الشيء التالي، الشيء الذي لا يوجد له دليل أو مرجع.

حسناً، لا بد لليقين من أن يكون مراوغًا، لأنه لا يمكننا أن نعرف بشكل مؤكد. المراوغة ليست مشكلة، ليست خللاً، ليست شيئاً يجب استبعاده.

عدم اليقين هو الفكرة.

138. اللمعان مبالغ فيه

تستمر ستيلي دان ببيع الأسطوانات وعزفها بالقرب من المكان الذي يليق بها. إنها فرقة قدمت أفضل أعمالها منذ أكثر من خمسين سنة وقد أصبحت الآن كلاسيكية.

اشتهر الثنائي الذي أسس الفرقة، بيكر وفاغن، برفضهما لسنوات القيام بجولات. وبدلًا من ذلك، ألفا وأديا أعمالهما في استوديو، باستعمال موسيقىي استوديو، ثم أمضيا أشهرًا أو سنوات في تلميع التسجيلات إلى لمعان ساطع، واضعين معيارًا النوع من الكمال.

من السهل الاعتقاد أن هذا النوع من الكمال هو الطريق الوحيد الذي ينبغي أن تسلكه حتى تصنع عملاً عظيماً. لكن هل تعلم أيضًا أن مغنيين مثل بروس سبرينغستين، جوني كاش، وأريثا

فرانكلن، وفرقًا مثل جيفرسون أيربلين لا يزالون مشهورين. إنهم فنانون لم يفزوا قط بجائزة غرامي للتلميع. في الحقيقة، كانوا يختلفون نوعاً من الأصالة الوثيقة، وأظهروا بريقاً كبيراً حتى يمحوا أي شائبة.

ولم أغفل عن المفارقة في نجاح جولات ستيلي دان على مدى السنوات العشرين الأخيرة. عروضها الحية لا يمكن أن تقارن بقيمة إنتاج ألبوماتها، والتي هي أفضل سبب لذهاب لمشاهدة الفرقة.

التخلص من أخطائك الكتابية، والفنية، وعثراتك الواضحة هو ثمن الوجود في المهنة. لكن قد تكون الطبقات الثلاث الأخيرة من التلميع عبارة عن كمال، لا ينفع جمهورك، لأن الفشل هو أساس عملنا.

تتطلب العملية أن نعيش على الأفق. أن نتعلم مهارات جديدة، ونستكشف جماهير جديدة، ونصنع سحرًا جديداً لجماهيرنا الحالية. حالما نتقن نهجاً أو أسلوبًا نبدأ مجدداً، بالبحث عن واحد آخر جديد وأكثر فعالية.

لكن الطريقة الوحيدة لإيجاد شيء جديد هي أن نكون مستعدين (أو حتى توافقين) لأن نخطئ في طريقنا لنصبح صائبين.

استمرت ستاربكس بالفشل في صنع خيار غذائي قابل للتطبيق في محلاتها، وأصدرت أدوبى مئات المنتجات البرمجية التي فشلت بالانتشار.

والأمر نفسه ينطبق على المبدعين الأفراد. هناك مواسم كاملة من ساينيفيلد نصوصها لا تقارن بالحلقات العظيمة التي جعلت منه مسلسلاً كلاسيكيًا. كل كاتب أحببته نشر على الأقل كتاباً واحداً لم يعجبك كثيراً.

تسعى الممارسة لإحداث التغيير، لكن العملية تتطلب أصالة، وثبات الممارسة، لكن فقط بالنسبة، لا بالتنفيذ.

كل مبدع انخرط في الممارسة لديه سلسلة طويلة، تقريرياً لا متناهية من الإخفاقات. جميع الطرق لعدم بدء رواية، ولعدم اختراع المصباح الكهربائي، ولعدم تغيير علاقة.

مراً وتكراراً، القادة المبدعون يفشلون. إنه أساس عملنا.

نفشل ثم نعدل ثم نقوم به مجدداً.

139. حقيقة أريثا

في العام 2015، وفي مركز كينيدي الثقافي، انضمت مجموعة من المصيغين النجوم إلى أريثا فرانكلين على المسرح، من جيمس تايلور إلى جانيل موناي.

وكان على المسرح أيضاً: حقيقة يد أريثا فرانكلين. حالما انتهت الأغنية، انحنى جيمس تايلور، محاولاً المساعدة، ليلتقطها من أجلها. دفعته أريثا بيدها بعيداً.

ما الذي كان في الحقيقة؟

تعلمت فرانكلين شيئاً حول العمل في مجال الموسيقى بالطريقة الصعبة: خلال ستينيات وبسبعينيات القرن العشرين، لم يتقاضَ دائمًا بعض الفنانين، خصوصاً الملونين والنساء، أجورهم مقابل أعمالهم. كانت كلمة "لاحقاً" تعني "أبداً".

لذلك طورت عادة بأخذ أجرها، نقداً، قبل صعودها إلى المسرح. وبحمل النقود معها على المسرح، في حقيقتها.

وسرعان ما أصبحت هذه العادة حكايةً.

على مر العقود، تغيرت منزالتها، وتغيرت الصناعة، لكن حكايتها لم تتغير. من المرجح أن خوفها من الوسطاء (بما فيهم المحامين) أدى لعدم كتابتها وصيغة رسمية، وهذا ما تسبب بفوضى عارمة بعد وفاتها.

كلنا نملك حكاية تتعلق بمن نثق، أو بالذى يمكن أن يحدث تالياً، أو بكيفية قيامنا بعملنا.

تعيد الممارسة صياغة حكايتها إلى شيء يساعدنا في الوصول إلى المكان الذي نسعى إليه.

140. هل تجدي الحكاية نفعاً؟

قصتنا تتعلق بكيفية عمل الكون، وبدورنا فيه، وما الذي قد يحدث تاليًا.

يمكن أن تكون شيئاً عاماً مثل "أنا تشاومي" أو محدداً مثل "لا أحد يختارني أبداً لأن شعري أحمر". إنها حكاية عن العجز الذي يدفع البعض إلى أن يعلقوا بوظيفة خانقة، وحكاية عن المظهر الذي يدفع آخرين إلى إجراء عمليات تجميلية غير ضرورية.

تخبرنا حكايتنا بخياراتنا، وبالتزاماتها، والأهم، بقدرتنا على إحداث الفارق في الحضارة. إنها الإطار الذي نستخدمه لتقسيم العالم من حولنا.

سؤالان عن حكاياتك:

1. هل تتوافق تماماً مع ما يحدث بالفعل في العالم؟

على سبيل المثال، إذا كنت قلقاً بشكل دائم بشأن حدوث شيء ما، ولكنه لا يحدث أبداً، فمن المحتمل أن يكون ذلك خطأ في التقدير من جانبك. إذا كنت تعتقد أن عملك رائع، ولكن أحداً لا يريد القاعول معه، مجدداً، أنت قد لا تكون تخبر قصة صادقة عن العالم. إليك تجربة بسيطة. اسأل نفسك: هل الناجحون الآخرون عندهم هذه الحكاية؟

2. هل الأمر يعمل؟ هل الحكاية التي تستخدمها تساعدك في تحقيق أهدافك؟ لأن ذلك هو الغرض منها.

إذا كانت تعترض طريقك، فبدلاً من محاولة تغيير العالم الخارجي ليطابق توقعاتك له، قد يكون مفيداً لك أن تغير الحكاية.

وأنت تعلم مسبقاً أن حبسة الكاتب هي مجرد أثر جانبي لحكايتها. وليس اعتلالاً جسدياً أو عضوياً حقيقياً، مجرد حكاية نرويها لأنفسنا، حكاية تؤدي إلى عادات عمل سيئة وخوف مستمر.

يشتهر المهندس المعماري أليخاندرو دي لا فيجا زولويتا المقيم في المكسيك بمبانيه السكنية الشاهقة. يمثل أن تكون الأصولية في الهندسة المعمارية تحدياً مستمراً بسبب وجود العديد من القيود وتركيز كبير على المنفعة.

في عالمٍ من التشابه، لم يكن أليخاندرو مشهوراً فقط لإبداعه، بل أيضاً لتشييد ذلك الإبداع. ليخرج من قواعته، يبدأ برسم أشكال هندسية، ثم يمسحها ضوئياً، ويطبعها، ويحولها إلى لوحة ثلاثية الأبعاد. لا يبدأ من النهاية، إنه يبدأ من البداية. لكنه يبدأ من الصعب أن تُقيد وأنت تتحرك. حتى لو لم تكن تتحرك في الاتجاه الذي أرده ذلك اليوم.

142. اللعبة اللانهائية

اللعبة اللانهائية هي لعبة نلعبها من أجل أن نلعب فقط، وليس من أجل أن نفوز. صاغ جيمس كارس المصطلح، لكن المفهوم موجود منذ القدم حتى قبل أن توجد اللغة. كتب سيمون سينك كلاسيكية جديدة عن هذا الموضوع. اللعبة اللانهائية هي لعبة إمساك في الفناء الخلفي مع ابنك ذي الأربع سنوات. أنت لا تحاول أن تقوز بالإمساك؛ أنت فقط تلعب.

إن أهم أجزاء حياتنا هي العاب لا نستطيع أن نتخيل الفوز بها.

هذه العملية غير منتهية، إذا وثقنا بأنها كذلك، فنحن نشارك فيها ليس على أساس أننا سنفوز وتنتهي اللعبة. بعد أن صممت سوزان كير الأيقونات السحرية لجهاز الماك، لم تتوقف عن العمل. وبدلًا من ذلك، صممت المزيد لجماهير أخرى، وبأشكال أخرى.

اللعب من أجل مواصلة اللعب.

كل خطوة هي حركة على طريق رحلة يمكننا فقط أن نأمل استمرارها. لا يوجد في اللعبة اللانهائية رابحون أو خاسرون، ولا ساعة زمنية أو لوحة نتائج، إنها مجرد فرصة لنثق بأنفسنا بما يكفي للمشاركة.

143. الماراثون هو لعبة لانهائية

يشارك اثنان وخمسون ألف شخص بماراثون نيويورك. على الأقل واحد وخمسون ألف شخص منهم لا يملكون أي فرصة بالفوز... إذا قمنا بقياس الفوز بمفهوم الإنتهاء أو لا القائم على الندرة.

إن الماراثون الذي نراه يقوم بشكل كبير حول التعاون، وليس التنافس المباشر. لا أحد يدفع أحداً أو يحطم مجده. لأن المنافسة الحقيقة هي مع إمكانياتك الخاصة، وليس مع المتسابقين الآخرين.

الماراثون الذي لا نراه هو عامٌ من الجري وحيداً في الصباح الباكر، ومجموعات الدعم، واستمرارية المجهود.

لذلك يعرف الكتاب عن كتب بعضهم البعض. إن العمل الإبداعي لا يتعلق بإيجاد الندرة التي تخصك ولا تخص أحداً غيرك. العمل الإبداعي يستلزم أن تلتزم شيئاً وفيراً وتكون توافقاً لمشاركته مع مبدعين آخرين.

من الصعب تخيل تيم كوك يروج لهاتف سامسونغ. ذلك لأن أبل تسعى لحصر السوق، وليس لنشر فكرة أو لصنع تغيير إيجابي. عمل أبل قائماً على رفع أسعار أسهمها، وكل شيء آخر هو مجرد تكتيك.

144. أين نضع التعب؟

إذا كنت ترکض في ماراثون، سوف تصبح متعباً. سيكون من غير المنطقي أن تعين مدرباً وتقول له: "أريدك أن تساعدني على التمرن كي لا أتعب عندما أركض الماراثون".

الفارق الوحيد بين عشرات الآلاف الأشخاص الذين ينهون الماراثون وأولئك الذين لا ينهونه هو أن الذين ينهونه استنتجوا أين يضعون تعبهم.

والأمر عينه ينطبق على فتنا.

كل من يُبدع يشعر بالمقاومة. كل من يخوض المجهود الكبير لاختراع وإصدار العمل الأصلي يشعر بالخوف.

هذا ليس السؤال.

السؤال هو: أين تضع الخوف؟

145. الدرس الحقيقي للارتجال يبدأ بـ "نعم، و..."

إن الكوميديا الارتجالية المقدمة بشكل صحيح مثيرة. إنها كالقفز من دون شبكة، كالسقوط الحر غير المحسوب الذي يتراقص فيه اثنان أو أكثر مع دقات الساعة وتصاعد الخوف. هل سيتوصلان؟

يقوم فريق الارتجال (ويعمل فقط كفريق، لا عبون في لعبة لانهائيّة) بإلقاء كرة الحوار ذهاباً وإياباً، فيرفعون قيمة رهانهم بنسجهم شيئاً من لا شيء.

كان شارنا هالبيرن وديل كلوز رائدين في الارتجال الحديث. كانت قاعدتهما الأولى للارتجال أن "لا" هي قاتلة للمتعة. عندما تأتيك الطاقة، الإجابة دائمًا هي "نعم، و..."

الحركة إلى الأمام هي الحركة الوحيدة التي تثير اهتمامنا.

تعامل مع الموقف الذي وضعت فيه، ومع الجمل التي نطقـت، ومع التوتر في الغرفة، ثم مثل بحسب "نعم، و..."

نعم، حدث هذا، وسوف أتعامل معه.

عندما تظهر الأنـا، عندما نحاول استملك الطاقة بدلاً من مشاركتها، فإنـا نميل إلى قول "لا".

"لا، لقد فعلـت ذلك بشكل خاطئ".

"لا" تظهر في الوقت نفسه الذي تتلاشـي فيه الإمـكانيـة تماماً.

"لا" هي محاولتنا لاستعادة السيطرة، ولكن هذا يعني أننا تخلينا عن العملية حيث إننا نطارد نتيجة بدلاً من ذلك.

146. "نعم"، وكفاية

الدرس الحقيقي من الارتجال هو قوة الغموض والاعتراف بسخافة حبسة الكاتب. يستمر الارتجال بالحركة، لذلك لا وجود لحبسة الكاتب. لكن لا يزال هناك ارتجال رديء، وذلك بسبب الآنا، الساعية للسيطرة. هناك خوف، يضع الحواجز، ويوقف العملية. عندما ندع الآنا تتحسر ونعرف بالخوف، عندها سنكون قادرين على قول "نعم، و..."

إليك بعض الأشخاص الذين درسوا الارتجال مع كلوز أو هالبيرن: آيمي بولر، آيمي سيداريس، بيل موراي، دان أيكرويد، غيلدا رادنر، هارولد راميس، جون بيلوشي، جون كاندي، جون فافرو، شيلي لونغ، ستيفن كولبير، وتينا فاي.

تقيد إحدى النظريات أن الأشخاص المضحkin للغاية فقط هم الذين قاموا بالرحلة إلى شيكاغو لخوض التدريب. النظرية الأخرى، والتي اعتبرها أكثر منطقيةً، هي أن فهم العملية يمكنه أن يجعلك مضحكاً إذا اهتممت بما فيه الكفاية.

عندما نتوقف عن القلق بشأن قيامنا بالأمر بشكل مثالي، عندها يمكننا التركيز على العملية بدلاً من ذلك.

لا يعرض ساترداي نايت لايف عند الساعة 11:30 مساءً. لأنه يجهز بذلك الوقت. يعرض لأن موعده 11:30.

نحن لا نصدر عملنا لأننا مبدعون. نحن نبدع لأننا نصدر عملنا.

خذ ما تحصل عليه، والتزم بعملية لجعله أفضل.

147. ارفعوا المرساة

نحن نحب الوفاء بالوعود. من الصعب أن تكون شخصاً ناجحاً سعيداً إذا لم تملك عادة الوفاء بالوعود.

لكن بعض الوعود يصعب إعطاؤها (والوفاء بها) أكثر من غيرها.

نحن نتردد في تقديم وعد مثل "العرض سيبدأ عند الساعة 30:11"، لأننا لسنا متأكدين من قدرتنا على موافقة الموعد النهائي وبدء العرض بطريقة تسمح لنا أن نتحكم بالنتيجة.

لكن أحياناً نعطي الوعد بأي حال.

عقلنا اللاواعي جبار. إذا علم أننا قطعنا وعداً، وأنه سيحين موعد إنتهاء الكتاب، وأن جلسة العصف الذهني ستبدأ، وأن اجتماع العرض التقديمي مع رأس المال المستثمر غداً، سيعمل عقلنا اللاواعي عملاً إضافياً ليساعدنا على الوفاء بذلك الوعد.

يمكن أن تجرنا المراسيم إلى الأسفل. تلك هي وظيفتها على القارب.

لكن بالنسبة إلى شخص مبدع، يمكن للمرساة أن تكون أيضاً منارة، الشيء الذي نعمل باتجاهه، بلا هوادة.

ليس لأنها مثالية.

ليس لأن الساعة 11:30.

بل لأننا وعدنا.

العملية، وليس النتيجة. هذا هو جوهر ممارستنا. العملية الجيدة تؤدي إلى نتائج جيدة.

148. الناقد السخي

عندما نصدر عملنا، قد تردد السوق. ندعو رد السوق بـ "النقد".

من السهل أن تخاف من النقد، لأن عملك شخصي، ولأنك تريد القيام به أكثر. والأهم، لأنك تسعى لإحداث تغيير لأولئك الذين تريد أن تتفعهم، والنقد هو أحد أعراض فشلك.

نتساءل، ألن يكون أمراً رائعاً لو أن كل شخصٍ أحبه، بلا تحفظ؟

الأسوأ من ذلك كله، أن النقد يذكرنا بالنتائج، وليس بالعملية. يخرجنا النقد من التزامنا بالعملية؛ هذه المرة، بالنسبة إلى بعض الناس، لم ينجح العمل.

إن معظم الانتقادات التي يتم مشاركتها في عصر الإنترنت هي عديمة الفائدة، أو أسوأ من ذلك، مؤذية. هي عديمة الفائدة لأنها غالباً تُشخصن النقد ليكون متعلقاً بالمبدع، وليس بالعمل. وهي عديمة الفائدة لأن معظم النقادين غير ماهرین وبخلاء.

توقفت عن قراءة مراجعات الأمازون الخاصة المتعلقة بي منذ سبع سنوات. جزئياً لأنني لم أقابل مطلقاً كاتبَا قال: "قرأت كل مراجعتي ذات النجمة الواحدة والآن أصبح عملي أفضل بكثير".

لست بحاجة إلى الاستماع للمتصيدين المجهولين، ولا داعي للقلق إطلاقاً بشأن انتقادات الأشخاص الذين لا يرغبون بنوع الأشياء التي تقوم بها. كل ما قد فعلوه هو إعلانهم أنهم ليسوا الأشخاص الذين تسعى إلى تغييرهم.

لكن الناقد النبيل؟ لا يقدر بثمن. فالناقد النبيل أخذ وقته في النظر إلى عملك، وفهم نيتك، ثم تحدث. الناقد النبيل مستعد للمشاركة في رحلتك، ومحمس للذهاب إلى حيث ترغب في أخذه.

ذلك يعني أنه يمكنك تعلم شيء ما، وتعلم شيء ما هو جزء من العملية.

149. ماذا تقول لناقدٍ نبيل؟

"شكراً لك".

لقد أعطاك ذلك الناقد لتوه فكرة.

أخبرك بما قد يجدي، ربما ليس بالنسبة إلى السوق، لكن بالنسبة إليه وإلى أشخاص مثله.

وإذا كان جيداً، سيقدم النقد من دون توجيه الاتهامات لك، ومن دون التشكيك في دوافعك، أو كفاءاتك، أو حكمك. سينتقد العمل فحسب.

"لم يجد العمل. إليك ما قد يجعله يجدي بالنسبة إليّ".

"شكراً لك".

150. الناقد غير النبيل

إن مراجعات أمازون لكتاب نيل فروتنبيرغر لوست أند وونتيد غير مفيدة من أساسها. هناك مراجعة ذات نجمتين تنتقد الكتاب لأنّه يحوي "الكثير من العلم". ناهيك عن أنه يتحدث عن عالم فيزياء، وأنه خيال علمي، وأنه تلقى صخباً من الناس الذين تحدثوا عن مدى تأثيره وعمقه. وهناك مراجعة ذات نجمتين أخرى من شخص يدّعى أنه كان "عالماً فيزيائياً في الأوساط الأكاديمية"، ويزعم أنه لم يكن هناك علم كافٍ. لقد أخبرنا هذان الناقدان الكبير عن نفسيهما، ولكن لا شيء يذكر عن الكتاب. بما في الواقع مفيدان في ناحية واحدة: يجعلان الأمر واضحاً حقاً حيال أن هذا كتاب موجه للأشخاص الذين يحبون هذا النوع من الكتب.

ولجميع الآخرين: "هذا ليس موجهاً لكم".

في الواقع، ما نتعلم من نقد كهذا هو: هل نجح المسوق في إيجاد الجمهور المناسب لعمله. عندما تكون متواافقاً مع السؤالين التاليين لأجل مَنْ هذا؟ وما الغرض منه؟ يمكنك أن تطالب بالأفضلية وتقول بوضوح: "إنه ليس لأجلك".

151. سام ريمي ورعب أصوات الاستهجان

ريمي هو أحد أنجح مخرجي الأفلام من جيله (سبايدرمان، إيفل ديد، إلخ).

عندما كان في سنوات مراهقته، وبعدها عندما دخل إلى كلية السينما، أصر أن يعرض أفلامه لجمهور يدفع المال. "خمسون سنتاً، دولار واحد، لا يهم، طالما أنهم يدفعون شيئاً". لقد اكتشف مبكراً أن الجماهير التي دفعت مقابل المشاهدة كانت أكثر اهتماماً وتطلاعاً.

مراً وتكراراً، كانت أعماله تقابل بالاستهجان والاستهزاء. دفع المال يعطيك الحق بالاستهجان.

لذا، كان يعود إلى غرفة التحرير ويحرر الفيلم. كان يجعل الأجزاء المرعبة أكثر رعباً، والأجزاء المضحكة أكثر إضحاكاً، ثم يصدر نسخة جديدة. عاجلاً أم آجلاً، لقد صنع سامي ريمي أفلاماً كان فخوراً بها.

ما هو الجزء الصعب؟ أظن أنه كان البحث عن صيحات الاستهجان.

152. إمكانية وجود 1000 معجب حقيقي

علمنا كيفن كيلي عن القوة الاقتصادية والحرية الفنية لألف معجب حقيقي. ألف معجب سيقودون سياراتهم عبر المدينة من أجلك، يدفعون مقدماً مقابل عملك، أو يدعمون حملتك على باتريون. ألف معجب سيدعونك تناً في بيئتهم أو يدفعون 200 دولار سنوياً للعمل الذي تقوم به. يستطيع الفنان المنفرد العيش بشكل جيد مع ألف معجب حقيقي.

المشكلة تكمن في أن أغلب المبدعين ليس لديهم حتى عشرة.

بعد عائلتك ودائرة أصدقائك (الذين لديهم القليل من الخيارات في هذا الشأن)، هناك فجوة كبيرة قبل أن تصل إلى معيبيك الفعليين. وذلك لأن الضغط للتكيف مع الجمهور، وتجنب صيحات الاستهجان، يدفعنا بعيداً عن أن تكون جديرين بالمعجبين.

يطلب المعجبون الحقيقيون بالخصوصية، ويبحثون عن شيء مميز، لأنه إذا كان كل ما يريدونه هو واحدة من الأغاني التي تحتل المراتب الأولى الأربعين أو أغنية عادية فيمكنهم إيجاد ذلك بسهولة أكبر عند شخصٍ سواك.

153. التكاليف المتناقضة وممارستك

كل ساعةٍ سبق لك أن أمضيتها في العمل ذهبت. وذهب أيضاً كل قرش استثمرته.

تلك هي التكاليف المتناقصة، إنها السنوات التي تمضيها في كلية القانون، وال ساعات التي استغرقت في المسودة الأولى للرواية، والمال الذي أنفقته لشراء هذه التذكرة أو تلك المizza.

يمكن تقسيم الأمر على هذا النحو؛ أنها هدايا، هدايا من ذاتك السابقة إلى ذاتك الحالية.

قضى هاري هاريسون، مؤلف سوبلينيت غرين، سنةً في كتابة رواية خيالٍ علمي عن فيروسٍ يأتي من الفضاء الخارجي. وقبل أسابيع قليلة من تقديمها إلى ناشره، نشر مايكل كريشتون ذا أندروروميدا ستراين وحققت نجاحاً هائلاً.

وعندها أصبح كتاب هاري، والذي كان أصلياً بالكامل وقتها لا شيء سوى نسخة مقلدة.

لم يقدم الكتاب، لأنه لم يكن يرغب بالهدية من ذاته السابقة. بالتأكيد، أنهى الكتاب، لأنه كان سيمضي السنة التالية من حياته بالترويج والدفاع عن كتابٍ لن يفيد قراءه أو مسيرته.

"لا، شكرًا لك".

إن الوقت والجهد اللذين بذلهما في الكتاب قد ذهبا. لقد ذهبا سواء نجح أم لم ينجح. لكن الآن، لديه وقت وجهد جديدان ليسثمرهما. وبدلًا من استثمارهما في هذا المشروع الحالي (حيث سيتم إهداره)، قال ببساطة لذاته السابقة، "لا بأس، شكرًا لك، سأقدم على شيء آخر".

إن لم توصلك الممارسة إلى حيث تسعى، يمكنك الابتعاد عنها بأدب. إذا كان الجمهور الذي عملت بجد لكسب ثقته واضحًا بشأن أن رؤيتك لا تتطابق مع رؤيته، يمكنك المضي قدماً.

لا بأس أن تشعر بالندم عندما تتخلّى عن تكلفة متناقضة، ومن الخطأ التمسك بواحدة لمجرد أننا لا نتحمل الندم.

ينتج شارك تانك توتركاً من خلال وضع أصحاب المشاريع بجانب لجنة من الحكم الواقفين من أنفسهم. يقدم صاحب المشروع فكرة للحكم، الفكرة حقيقة، والمشروع قيد التنفيذ، ولكن الأمر شخصي ومستعجل.

وفي المقابل، يعطي الحكم اقتراحات ارتجالية ويطلبون تغييرات جوهرية. وسرعان ما يصبح الأمر مجرد أخذٍ ورد: "فكرتك سيئة" فيرد، "لا إنها ليست كذلك". ويتضمن ذلك، "أنت شخص سيئ". فيرد، "لا، لست كذلك".

الأمر حساس، إنه حساس لأن المشروع هو بالفعل قيد التنفيذ، وبالرغم من أنه تكلفة متناقضة، فإن الأمر واقعي جداً وشخصي جداً.

من الصعب أن تكون متقدلاً للتعليقات، وأن تكون مرناً، وأن تكون غير مقيد عندما تتشغل بالدفاع عن العمل الذي عملت عليه.

هذا ما يفهمه الناقد المفيد. من المرجح أن يقول: "أحب كذا وكذا، ويمكننا العمل على تحسين الأجزاء الأخرى من خلال..." لأن ذلك يتتجنب الحساسية.

التكاليف المتناقضة هي أمرٌ حقيقي، لكن التكاليف المتناقضة أمرٌ يجب أن تتجاهله.

155. إضافة: الخمس وأربعون طريقة

هناك على الأقل خمس وأربعون طريقة نخسر بها عملنا بسبب خوفنا:

- .1. ماطل.
- .2. ضخم مشروعك بحيث لا يمكنك التقدم.
- .3. قلل من مشروعك بحيث يصبح عديم القيمة.
- .4. أصدر هراءً.
- .5. لا تصدر عملاً يمكن أن يحسن الآخرون.

- .6. ارفض الإصغاء للنقد النباء.
- .7. استمع بلهفة إلى النقاد ذوي النوايا الحسنة، ولكن الجبناء أيضًا.
- .8. ضح بالعمل من أجل التجارة قصيرة الأمد.
- .9. تغيب عن المواجهات.
- .10. كن فنانًا استعراضيًّا.
- .11. ساوم على الأجزاء الجيدة.
- .12. ساوم على الأجزاء الصعبة.
- .13. افترض أن الإلهام يكمن في زجاجة أو حبة.
- .14. لا تذهب إلى العمل.
- .15. اعمل طوال الوقت.
- .16. انتظر ليأتيك الإلهام.
- .17. تحدث عن العمل بشكل مبكر جدًا، باحثًا عن سبب للتخلٰ عنه.
- .18. لا تتحدث عن العمل مع الأشخاص المناسبين، وعُطل العمل.
- .19. عرّف العمل بنفسك وعرّف نفسك بالعمل، واجعل الأمر كلٰه شخصيًّا.
- .20. اعمل فقط عندما يأتيك الإلهام بقوّة.
- .21. تخلف عن معارف المجال.
- .22. انسخ كل شيء.
- .23. لا تتنسخ شيئاً.
- .24. اتبع الحسد.

- .25. استهزئ بنفسك.
- .26. أعلن أن العمل المهم يستغرق وقتاً أطول.
- .27. ترقب الإطراء.
- .28. اطلب نقوداً متساوية لجهودك أو فطنتك، وتوقف حتى تصلك.
- .29. تجنب مكالمات المبيعات.
- .30. اقرأ مراجعاتك.
- .31. استذكر مراجعاتك.
- .32. رد على مراجعاتك.
- .33. تخيل حدوث الكوارث.
- .34. ركز على موتك المحقق أو المحتمل.
- .35. افترض الخلود بمثابة سبيل للمماطلة.
- .36. أصغ إلى الأشخاص المذعورين.
- .37. اخلط بين الكمال والجودة.
- .38. تعلق بشدة أكبر باقتراب موعد الإصدار.
- .39. استسلم مبكراً باقتراب موعد الإصدار.
- .40. فوّت مواعيد الإصدار بشكل منظم.
- .41. لا تضع مواعيد للإصدار.
- .42. أعد تحديد نطاق مساهمتك ليكون أصغر مما يحتاج، وبالتالي تعفي نفسك.
- .43. أحط نفسك بأشخاص أحلامهم صغيرة.

44. لمع أعدارك.

45. تظاهر بأن لديك قفلة الكاتب.

156. خيار الوهن

قال أيقونة السينما آدم درايفر: "ليس لدى آلة موسيقية، لذا أنا لا أعزف على التشيلو. إنها نفسك، لذلك هي بطريقة ما أقل تحصيناً".

هذا تكير سام، وهذا التكير ينافق عقلية المحترف.

آدم درايفر هو ممثل. إنها ليست "نفسك"، إنها دورُّ. وجينيفر وينر هي كاتبة. الكلمات مكتوبة، لكنها ليست جينيفر، إنها فقط كلماتها.

يختلف المبدعون الأشياء.

نحن نُبدِع.

لندع فنًا نحن نتخد خيارات. نقوم بها مع نية، ونسعى إلى إحداث تغيير من أجل أناس معينين. عندما نجد أن اختياراتنا لم تنجح، فإن الضعف مع الكثير من الذعر الشخصي هو خيار متاحٌ. والبدائل هو التعلم مما لم يكن له صدى. هل كانت اختياراتنا في كيفية قيامنا بالعمل صحيحة، أم أننا قدمنا العمل إلى الجمهور الخطأ؟

أنت لست عملك، لأن عملك هو سلسلة من الاختيارات المتخذة بنية سخية لتسبيب حدوث شيء ما.

يمكنك دائمًا أن تتعلم كيف تتخذ خيارات أفضل.

157. أبي ريان، وإسحاق أزيموف، وقوة الكتابة

تجلس أبي ريان وترسم، لقد أنتجت أكثر من ألف لوحة، لوحة كل يوم.

ونشر إسحاق أزيموف أكثر من أربعة آلاف كتاب. كيف تمكن من تحقيق ذلك؟

كان أزيموف يستيقظ كل صباح، ويجلس أمام آلة الكاتبة اليدوية، ويكتب.

ذلك كان عمله، لأن يكتب.

إن القصص التي ألفها، الروبوتات والبقية، كانت بمثابة المكافأة التي نالها على طول رحلته.

لقد كتب عندما لم يكن ملهمًا. تحولت الكتابة إلى تأليف وأصبح ملهمًا.

نحن لا نكتب لأننا نشعر بالرغبة لذلك.

نحن نشعر بالرغبة لذلك لأننا نكتب.

158. اكتب حتى لا تخاف من الكتابة

لا يهم ما إذا دعوْت نفسك كاتبًا أم لا. لا يهم إذا كنت مغنيًا أو مهندس مرور.

اكتب أكثر.

اكتب عن جمهورك، عن مهنتك، عن تحدياتك، وابتك عن المقاييسات، وعن مجال العمل، وعن أسلوبك.

اكتب عن أحلامك ومخاوفك، وابتك بما هو مضحك وما هو غير مضحك.

اكتب لتوضح. اكتب لتحدى نفسك.

اكتب وفقًا لجدول زمني منتظم.

الكتابة ليست مثل الكلام، لأن الكتابة منسقة ودائمة، وهي تتبعك على المحك.

ألا تريد أن تكون على المحك؟

159. الندرة والإبداع

"الشعر ليس كالاستدلال، بل هو قدرة تُنزل وفقاً لإصرار الإرادة. فلا يستطيع المرء القول، سأكتب شعراً حتى أعظم الشعراء لا يمكنهم قول ذلك".

بيرسي بيش شيلي

هذا مفهومٌ خاطئٌ خطيرٌ. فهو يجعلنا خارج الموضوع، ويخلق جداراً بين أولئك المباركين لأنهم مبدعون وبين سائر الأشخاص.

يا لها من طريقة بائسة وجبانة لنرى بها العالم.

البديل أن نتخيل أن هناك وفرة بالفرص، وعدداً لا نهائياً تقريباً من القصائد (والأعمال الأخرى للعقلية الإبداعية) التي فقط تنتظر أن يتم مشاركتها مع العالم.

فقط لو اهتم الشاعر كفايةً، وآمن كفايةً، وحاول كفايةً وأعاد تكرار المحاولة.

في الحقيقة، العزيمة هي بالضبط ما يتطلب لكتابة الشعر أو إبداع الفن. تفتح عزيمة الإرادة لنا الباب لتنق بأنفسنا كفايةً لإيجاد الكلمات فعلياً.

160. الصفة الأساسية للبعد

إنه غير موجود.

وهذا ما يجعل منه المنتج المثالي للخوف. وهو عدو بلا عيوب، إساءة لا دفاع ضدها.

اخترع البعع منذ مئات السنوات، إنه مزيج من فزاعة، وخنفاء، وشبح، مهمته إخافة الأطفال من أجل الطاعة.

يمكن للنقاد والمشككين أن يولدوا بعجاً بسبب معرفتهم أنه لا يوجد ردّ مقبول. البعع هو أن تكون جاماً، وأن تجف أقلامك، وأن لا تملك شيئاً للمساهمة. والأهم، البعع هو أن تكون بلا موهبة.

باستثناء واحدة: إنكار وجوده.

البعد غير موجود. لذلك هو مثالٌ فعال جدًا، ولذلك ينبغي أن تتجاهله.

يهرب المُبتَكرون من البعد كل يوم، وهم يخترعون له قدرات جديدة، عندما يتخيّلون أن له قدرة على تدمير عمل وعرقلة مسيرة.

كلما أعطيته قدرة أكبر، امتلك قدرة أكبر.

لكن فقط إذا كنت خائفاً من النظر إليه.

بمجرد أن تنظر إلى عينيه، يختفي.

161. قطع الخشب واحمل الماء

كتب لا يمان بانغ منذ أكثر من ألف سنة:

نشاطاتي اليومية ليست غير اعتيادية

أنا بطبيعتي في وئام معها

لا أتمسك بشيء، ولا أندش شيئاً...

أغترف الماء وأقطع الخشب.

ومن هذا الكلام جاءت العبارة الحديثة "قطع الخشب، واحمل الماء". والكلمة المفاتحية، الكلمة غير المذكورة، هي "بساطة".

أن تقدم عليها من دون تعليق أو دراما، أن تقدم عليها بغض النظر عن الأمور الخارجة عن سيطرتك، أن تقدم عليها من دون أن تعول على أن تكون النتيجة كما أملت.

تساعدنا تعاليم الزن البسيطة هذه على فهم عملنا واعتبار أنفسنا مبدعين، إنها تساعدنا على إقصاء ظواهر الأمور، وتخفييف الدراما، وتجنب المواقف الاستثنائية.

هذه هي الممارسة.

بساطة أن تقطع الخشب وتحمل الماء.

مراراً وتكراراً.

النجاح الظاهري موجودٌ فقط لتغذية قدرتنا على القيام بالعمل مجدداً.

162. أن تضعه في مكانه هو المكافأة

إن الطبخة الماهرة ستكون متأكدة من ترتيب لوازم الطبخ قبل إشعال الموقد، ستكون جميع المكونات مقطعة ومحسوبة ومُرتبة. يمنع هذا استعجالات الدقيقة الأخيرة، والأهم من ذلك، أنه يمنحها فرصة لتصور ما الآتي.

رؤية الأدوات والمكونات جاهزة للاستعمال، ومجهزة بعناية، يفتح الباب للفعل القصدي.

الإنترنت هو عدونا عندما يتعلق الأمر بوضع شيء في مكانه، لأننا لا نستطيع رؤية ما قد يجلب لنا، بشكل غير مطلوب، عندما نباشر العمل. بالنسبة إلى البريد الإلكتروني هو الفخ، لكن ربما يكون ذلك أي شيء يرن أو يغرد أو يهز على هاتفك.

يجلب الإنترنت لنا طاقة متطفلة، إيجابية وسلبية، إلى العمل الذي أقدمنا على فعله، وهو يفتح المجال لسبل غير متاحة من الأفكار الجديدة، والأدوات الجديدة، والأشخاص الجدد ليدخلوا المشروع.

إذا أردت أن تبتكر عملك، فقد يكون من المفيد إيقاف تشغيل الواي فاي ليوم واحد. وأن تجلس مع أدواتك وحدودك وعمليتك ولا شيء آخر.

هناك وقت للتواصل مع العالم وذلك بعد الانتهاء من عملنا، لكن الآن، نحن نملأ الكأس ونفرغها، نجلس ونكتب ونكتب أكثر.

163. لكن ماذا عن الإلهام؟

لقد عاش كل شخص مبدع تجربة إغراء الإلهام، تلك اللحظة الذهبية عندما تستملك قوة ما ويحدث السحر. يبدو الأمر وكأننا لا نسيطر، بل هناك شيء آخر يتحكم بإرادتنا. لقد وصل الإلهام؛ لقد سُمح للعقلية بالتدفق من خالنا.

إنه لمن المغرٍ جدًا منح الفضل في التدفق إلى الإلهام، من المغرٍ أن نبني مذبحًا ونضحي بكل ما هو ضروري لدعوته مجددًا. عندما نفقد الإلهام، نشعر بأننا مقيدون، ويبدو كل شيء أكثر صعوبة، ونشعر بأن العمل الذي ننتجه مبتدلاً بعض الشيء.

في تلك اللحظات، يبدو الأمر كما لو أن لدينا خيارين لا ثالث لهما: إما اتباع المسار المبتذل لنصبح مبتذلين، أو الاستسلام في الوقت الحالي على أمل عودة الإلهام، وبذلك تصبح ممارستنا في خطر، وعندها يصبح من المغرٍ التراجع بكل بساطة.

ربما يحتوي مذبحنا على شموع وبخور، وربما نشرب الإلهام من زجاجة. بالنسبة إلى بعضنا، تسيطر العادات السيئة التي نطورها في سبيل البحث عن الإلهام على حياتنا. ولذلك نغض البصر، ونرتعد، وننفاق بشأن ما نكون في اللحظة العاطفية المناسبة لنقوم بعملنا، ولكن الأهم من كل ما نقدم أننا نتخلى عن وکالتنا، ونتوسل شخصاً ما، أي شخص، ليقوم بالجزء الصعب من استدعاء الإلهام أو يجلب لنا موافقةً أو حظاً أو دعماً ربما، وفقط ربما، لكي نستطيع الإحساس بالنور مرة أخرى.

إنه فخ.

التدفق هو نتيجة الجهد، والإلهام لا يظهر إلا عندما نقوم بالعمل، وليس العكس.

جهّز أدواتك، أطفي الإنترنت، وُعد إلى العمل.

164. في البحث عن الصعوبة المرغوبة

بينما نسعى للارتفاع إلى مستوى أعلى، من السهل أن نُغرى للبحث عن التدفق.

التدفق هو الحالة العقلية التي نختبرها عندما نشعر وكأن كل شيء يتلاعم مع بعضه. يتحدث الباحث ميهالي كسيكزنتميهالي عن شعور التدفق الذي نشعر به عندما ننغمي تماماً في مهمة صعبة

ولكن ممكنة. هذه هي واحدة من تلك اللحظات عندما يكون الإلهام إلى جانبنا، ويكون الشعور رائعاً.

صحيح أن هذا الأمر مرضٌ، إلا أنه من المحتمل ألا يساعدنا على المضي قدماً في ممارستنا
بقدر ما نرغب.

يرى روبرت بيورك، البروفيسور في جامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس، أن الصعوبة المرغوبة هي مطلوبة بالفعل بالنسبة إلينا لتحسين المهارات والانتقال إلى مستوى آخر.

افترض نوعين من تدريبات الضرب بالمضرب. في الأول، يتم تقسيم الرميات إلى فئات - خمس وعشرين كرة سريعة، وخمس وعشرين كرة منحنية - بإيقاع يمكن توقعه. في نهاية هذه الممارسة، يُعرب اللاعبون الضاربون عن شعورهم بإحساس من الثقة والتدفق.

يتضمن النوع البديل الخلط بين الرميات بشكل عشوائي. وهنا، يُعرب اللاعبون الضاربون عن إحباطهم وشعورهم برضى أقل. لكن المعلم توري ميلز يشير إلى أن الطريقة العشوائية، حيث تكون الصعوبة المرغوبة في العمل، تحسن في الحقيقة مهارات اللاعبين أكثر من الطريقة المقسمة.

الصعوبة المرغوبة هي العمل الشاق من القيام بعمل شاق. وهي تهيئنا للأمور التي تسبب كفاحاً، لأننا نعلم أنه بعد الكفاح، سنكون في مستوى جديد.

غالباً ما يتضمن التعلم شعوراً بالعجز، قبل وقت قصير من وصولنا إلى المستوى التالي، فندرك أننا لم نصل بعد إلى ذلك المستوى ونشعر بالعجز. الصعوبة حقيقة، وهي مرغوبة إذا كان هدفاً هو إحراز التقدم.

عندما نتجنب عمداً الصعوبة المرغوبة، ستتعاني ممارستنا، لأننا نتحرك من دون دفع.

حسناً، الالتزام هو أن نوافق طوعياً على أيام، أسابيع، أو سنوات من الضعف المتسلسل والإخفاقات المتقرقة، وأن نبحث عن الصعوبة المرغوبة في طريقنا إلى المكان الذي يكون فيه اندفاعنا منتجاً حقاً في خدمة التغيير الذي نسعى إلى إحداثه.

لا أحد ينقد مسجل الأهداف على قيامه بتدريبات للضرب بالمضرب.

في الوقت نفسه، لا أحد يتفاجأ بأنه في 70 بالمئة من المرات، لا يصل حتى إلى القاعدة الأولى.

إن كنت تحتاج إلى ضمان النجاح النقطي والسوقى في كل مرة تسعى فيها إلى الإبداع، فقد وجدت مكاناً رائعاً للاختباء. إن كانت الحاجة لتحقيق النجاح السوقى والنقطي قد أوقعتك في فخ أن لا تكون جريئاً مرة أخرى، فقد وجدت مكاناً آخر للاختباء.

تدريب الضرب بالمضرب هو ممارسة، والكتابة كل يوم هي ممارسة، وتعلم أن تبصر هو ممارسة. لن تنتهي أبداً، ولن تكون على يقين أبداً.

لدينا أسباب غير محدودة لإخفاء عملنا وسبب واحد لمشاركته: لنجدني نفعاً.

166. الخطأ في شعار نايكل

"فقط افعلها" ليست نصيحة مفيدة.

يمكن أن تقرأ مثل "لا يهم" أو "أنه الأمر (بلا رغبة)" فقط أصدره، فقط سلمه، فقط افعل ما يخلصك من العقاب لا أكثر ...

تصحيح مفيد هو أن تذكر نفسك بأن "تفعله لا أكثر". قم بالعمل بلا تعليق أو دراما أو غضب لا أكثر، ركّز على التغيير الذي تسعى إلى تحقيقه، واجلب النية إلى المهمة. هذا هو الأمر بكل بساطة، لا أكثر ولا أقل.

أوافق أنه لا يكون إعلاناً تلفازياً بالقوة ذاتها، لكنه أكثر فائدة بشكل كبير.

يجب أن نستمر بالتركيز على العملية، لا على النتائج بمفردتها، إن كانت العملية صحيحة، حتماً ستكون له نتائج.

قطع الخشب، احمل الماء. رسم. "نعم، و". تجاهل الأجزاء التي لا يمكنك التحكم فيها.

167. لست بحاجة إلى مزيد من الأفكار الجيدة، أنت بحاجة إلى مزيد من الأفكار السيئة

جميع الأفكار الجيدة أخذت الآن.

في الوقت الذي كان الدكتور سوس يكتب، كان هناك فقط عشرات الآلاف من كتب الأطفال. الآن، هناك الملايين للاختيار منها. الأمر ذاته يصح مع أفكار نصوص الأفلام، وأيام المخيم الصيفي المميزة، وشخصيات الجراحين، وأفكار تنسيق حدائق أصلية...

إنه من المغرٍ تصور أنه ليس هناك طريقة ممكنة للقيام بمساهمة. لقد فاتك الإلهام ولم يبق شيء لإبداعه.

بدلًا من قول "لقد عجزت، لا أستطيع أن آتي بأي شيء جيد"، من الأجدى والأفضل أن تقول "لقد أنهيت هذا، والآن احتاج أن أجعله أفضل". أو يمكنك أن تقول "لقد أنهيت هذا، ولا يمكن جعله أفضل، لكنني الآن جاهز للقيام بشيء جديد، لأنني انظر إلى كل ما تعلمته".

هذه قصة كل ابتكار إنساني

هذه قصة كل فكرة جيدة، كل مشروع جديد، كل أغنية شعبية، كل رواية.

كان هناك فكرة سيئة

وبعدها أصبح هناك واحدة أفضل.

إن أردت أن تشتكي من أنه ليس لديك أفكار جيدة، رجاءً أرني كل أفكارك السيئة أولاً.

مصادقة أفكارك السيئة هي طريقة جيدة ومفيدة تدفعك إلى الأمام. ليست عدوك. إنها خطوات أساسية على الطريق نحو الأفضل.

168. أصغر إنجاز صالح

هل تستطيع إعادة كتابة فقرة واحدة من فهرنهايت 451 وجعلها أفضل من نسخة
برادبيري؟

هل تستطيع كتابة صفحة واحدة جديدة لسيناريو ذا ماتريكس؟

هل تستطيع عزف نوطة موسيقية واحدة فقط على الكلارينيت تستحق السماع؟

بدلاً من التركيز على تحفة فنية، أسأل نفسك، ما هي أصغر وحدة متاحة للعقلية؟
ما هي الجملة الموسيقية، والعبارة المكتوبة، والتفاعل الإنساني الشخصي الذي يحدث فارقاً؟
لا تقلق حيال تغيير العالم. أولاً، ركز على أن تفعل شيئاً يستحق المشاركة مع الآخرين. كم
يمكنك جعله صغيراً مع بقائه شيئاً يفخر به؟

169. الجانب الجامح

في العام 1972، كان هيربي فلاورز موسيقياً مستقلّاً. كان يظهر مع آلة الكونتراباص
الخاصة به، ويعرف ما يطلب منه.

لقد عمل ديفيد بوي مع فلاورز على أغنية سبيس أوبيتي، لذا عندما سُأله لو ريد بوي عن
اقتراح، وصله مع فلاورز.

أعطى ريد فلاورز جملة موسيقية ليعرفها. في تلك اللحظة، سُأله هيربي هل من الممكن أن
يقوم بتجربة صغيرة. قرر أن يقوم بعزف إضافي، مستخدماً غيتاراً كهربائياً إيقاعياً ليضيف عشر
نوتات فوق مسار الكونتراباص الذي سجله مسبقاً.

النتيجة: القوام المتردد المثير لأغنية "تيك أي ووك أون ذي وايلد سايد". في غضون
عشرين دقيقة، قدم هيربي فلاورز القليل جداً من العقلية وأمن مسيرة لو ريد.

بالطبع، لقد استغرق ذلك أكثر من عشرين دقيقة. استغرق ذلك عقداً من بنائه لحرفته،
وتعلمـه أن يرى وأن ينصلـ.

170. "كيف أجعل ذلك أفضل؟" مختلفة عن "كيف أفعل ذلك؟"

هذه هي الطريقة التي تعمل بها حضارتنا. من السهل أن تجمع لجنة لانتقاد الشعار الجديد الذي ألفته وكالتك، ومن المستحيل تقريباً أن تجد شخصاً راغباً بصنع الشعار ذاته. نحن مجتمع من الناقدين، والمعدلين، والمصلحين.

السبب بسيط: هذا أكثر أماناً، نادرًا ما ينتقد الناس النقاد، والأكثر من ذلك، أنه ليس بتلك الصعوبة أن نستخدم ورق الصنفرة، ولكن الأصعب بكثير هو أن نستخدم منشاراً حزامياً، أو حتى أن نستخدم قلم رصاص لرسم المخططات في الأساس.

هناك دليل ضخم ظاهر هنا عما يجب فعله تاليًا: أحضر قلم رصاص.

ذلك ما هو نادر؛ الأشخاص الذين سيرسمون مخططات، الأشخاص الذين سيباشرون أولاً.

بعد ذلك، يسهل عليك الحصول على المساعدة من أحد الأشخاص الجيدين في استخدام ورق الصنفرة، والآن لقد انتهيت من إتمام كل الأجزاء المخيفة تقريباً.

171. أثبت لنفسك أن الابتكار ليس مميتاً

أحد الأسباب التي تجعل رفع المرساة أمرًا أساسياً هو أنك ستبدأ بشوط، ستتقلب بين النجاح عندما تثبت، وعدم الهلاك عندما لا تفعل. وأي منهما ليس مميتاً، هذا يعلمنا أن الوعود لن تؤدي إلى هلاكنا، يمكننا أن نعطي وعداً صادقاً بشأن المستقبل إذا رأينا أن لدينا فرصة جيدة للوفاء بذلك الوعد.

الإفراط بالوعود ليس عادة احترافية.

أهلًا بك في الممارسة.

لذلك فكرة الصفحات الصباحية، أو كتابة كل ما يجول في البال، أو "نعم، و"الخاصة بالارتجال. كل من هذه التكتيكات هو طريقة لإقناع النصف الآخر من دماغك أننا بالفعل قادرون على إنجاز هذا العمل عند الطلب.

نعدُ أن نصدّر، ولا نعدُ بالنتيجة.

لا يهم إذا كان العمل جيداً في البداية. كيف يمكن هذا؟ هل كان ريتشارد بريور مضحكاً بشكل هستيري في أول مرة تقدم فيها إلى ليلة ميكروفون مفتوح؟ مستبعد. هل أحدث غوديل ثورة في الرياضيات في أول مرة تقدم إلى السبورت؟ بالطبع لا.

ما تفعله هذه الأدوار الأولى من العمل العلني هو أنها تبرهن للكاتب أن العمل قادر على النجاة. أظهر نفسك. افعل أفضل ما عندك. تعلم منه.

ثم أقدم على فعله مرة أخرى.

172. ما الذي تعنيه كلمة جيد؟

لا أحد يرغب بالقيام بعمل رديء. نحن نبحث عن الجيد أو حتى العظيم. لكن كيف نحكم على عملنا؟ يمكن أن يكون فخاً أن تسأل شخصاً آخر (أو نفسك) إن كان عملك جيداً.

إنه فخ لأنك قد تميل للحكم بجيد من خلال النجاح التجاري. أو رد فعل حارس البوابة.

هل كان هاري بوتر غير جيد عندما رفضه اثنا عشر ناشراً؟ هل أصبح جيداً فجأةً بعدما أصبح ظاهرة عالمية؟ كيف يمكن لنفس الكتاب أن يكون جيداً وغير جيد في الوقت نفسه؟

يجب أن تعرف الجيد قبل أن تبدأ. ما الغرض منه ولأجل من هو؟ إذا حقق مهمته، فهو جيد. إذا لم يتحققها، عندها تكون إما غير محظوظ، أو مخطئ، أو ربما ما أجزته لم يطابق ما كنت تصبو إليه.

نعم، يوجد فجوة كبيرة بين الجيد و"أفضل ما يمكن". ومن المرجح أننا لن نسد هذه الفجوة أبداً.

173. حماية فكرتك المثالية

كم يساعدك أن تعرف أنك تملك شيئاً استثنائياً في ذخيرتك الاحتياطية، شيئاً لم يُشاهد، شيئاً لم يُكتشف بعد؟ أنت لن تفقد الذخيرة منك. هذه ليست فرصتك الوحيدة. لا يوجد فكرة مثالية، فقط الشيء التالي الذي لم تصدره بعد.

لا أحد يمنعك من نشر الفيديو الخاص بك.

لا أحد يمنعك من الكتابة في مدونتك كل يوم.

لا أحد يمنعك من تعليق لوحتك الفنية.

الطريقة الوحيدة لاجتياز الخطوات هي أن تقوم بالخطوات.

174. نظرية ألكساندر عن الاستثنائية المهنية (ولازمة: حكاية فشل المبدع)

اسأل طيباً أو معالجاً ما إذا كانوا يعتقدان أنهما فوق المتوسط في مهنتيهم. الاحتمالات هي أن يخبراك أنهما ليسا فقط فوق المتوسط، بل أنهما أعلى بكثير من المتوسط. ربما هما من أفضل 10 بالمئة.

عرف سكوت ألكساندر ذلك وكتب في مدونته سلبيت ستار كوبيكس، عدة أسباب لهذه النزعة. إليك القليل:

1. غالباً يأتي للمعالجين المرضى الذين تركوا طيباً آخر. لذلك يعتقدون أنهم أفضل من ذلك الطبيب.

المرضى إما يتعافون (رائع، قمت بعمل جيد) أو يتوقفون عن المجيء. المعالج الواثق من نفسه إما لا يلاحظ تناقص الأعداد أو يعوضه بحيلة في التأمين أو لا شيء كهيئة حبسة الكاتب - أو يشفون! الراضيون غائبون وصامتون.

3. يؤدي التناقض المعرفي إلى أن يكون المرضى العاديون سعيدين بمعالجتهم، وليس لديهم شيء ليقارنوه بها، لذا يفترض أن يعتقدوا أن التجربة كانت رائعة.

الندرة الناجمة عن الاعتماد المهني إضافة إلى عدم وجود مقاييس نسبية واضحة يعني أن كل هذه القوى تتضخم على مدى المسيرة المهنية.

قارن هذا بلازمة انعدام الثقة بالنفس.

بالنسبة إلى المبدعين، غالباً ما تعمل القوى المضادة.

1. لأن معظم أعمالنا تُشتري حسب الطلب، ولأن هناك عرضاً أكثر بكثير من الطلب، معظم الردود التي نتلقاها تكون رفضاً. لا يأتي الرفض فقط من السوق، بل من حراس المعابر الواثقين من أنفسهم الذين نرى أنهم يعرفون أكثر منا.

2. لأن العمل الذي نقوم به يتضمن أدوات متاحة على نطاق واسع (مثل لوحة المفاتيح)، مجموعة الناس الذين يعتقدون أنهم يستطيعون أيضاً القيام بالعمل (أو تحسين عملنا) هي كبيرة جداً. لا أحد يعرف كل شيء في الوقت نفسه الذي يكون فيه الجميع خبراء.

3. لأن كثيرين منا لديهم قاعدة مؤقتة من المعجبين (يتبع محبو الموسيقى العديد من الموسيقيين، وليس واحداً فقط)، هناك الكثير من التغيير في قاعدة المعجبين. إذا توقف شخص ما عن الإنتاج، سينتقل المستمعون ببساطة إلى غيره، ولكن إذا تقاعد معالجك، فأنت أمام أزمة.

4. لأن النقد السلبي ينتشر بسهولة أكبر من الردود الإيجابية، فإن أغلب النقد العام لعملنا هو سلبي. من ناحية أخرى، الأشخاص الذين يكونون راضين نوعاً ما لا يقولون شيئاً.

5. لأننا نعمل في التجديد والابتكار، غالباً ما يتزداد عاملونا الحاليون بالعودة، لأن شخصاً آخر (أي شخصٍ، فعلياً) يمكنه تقديم تجديد وابتكار أكثر مما نستطيع.

6. لأن السحر الإبداعي حقاً مدهش، فالجمهور (ونحن) يطارد لحظة تأتي مرة في العمر. وهذه، بحسب التعريف، نادرة، ولذلك لا تتحقق أغلب تفاعلاتنا ذلك المعيار.

تم مواجهة كل هذا بالتأثيرات القَبَلية للثقافة والتآثر المعرفي لمجموعة المعجبين (مجتمعين في ظاهرة الإنترن特 الجديدة "ستان")، لكن هذا يؤثر فقط على نسبة مئوية ضئيلة من المبدعين العاملين.

إليك سبب آخر يجعل المبدع النموذجي يشك في نفسه، فأغلب المبتكرين الناجحين تجارياً لديهم شيئاً ليسا عند سواهم: الاستفادة من الشك إضافة إلى التآثر المعرفي القَبَلِي.

175. النوع، وليس العام

العالم مشغول أكثر من أن يهتم بمفهومك الأصلي بالكامل.

يريد الأشخاص الذين تقدم عملك لهم أن يعرفوا ما الذي يتtagم معه، وما الفئة التي يتتساب معها، وما الذي يفترض أن يقارنوه به.

يقولون رجاءً ضعها في حاوية من أجلانا. ندعوا تلك الحاوية بـ "النوع".

هذا ليس اختصاراً مبتدلاً، بل هو خدمة للشخص الذي تسعى لتعويذه.

العمل العمومي قابل للاستبدال. يمكن أن تأتي علبة الفاصلولاء المعلبة من أي شركة، لأنها جميعها متماثلة.

لكن النوع يسمح لنا أن نكون أصليين. يعطينا إطاراً لندفع عملنا باتجاهه.

كتب شانون كوين عن النوع ببراعة. ليس العام، الذي هو ممل، بل النوع، هو يعطي جمهورك فكرةً عن موضوع هذا العمل.

ما هي الصيغة؟ كم سيكلف؟ وبماذا يذكرني؟

منتجعات التزلج هي نوع، وكذلك أفلام الوحش.

من دون النوعية، لسنا قادرين على القيام بعملية التغيير التي نسعى إليها، لأنه من الصعب جدًا استنتاج ما الذي تقوم به ولأجل من، لذلك نبتعد.

لا أحد يبذل قصارى جهده للحصول على نسخة من مادة ما لأن النسخ لا تُحدث التغيير. النسخ لا تساوي الكثير.

النوع عبارة عن صندوق، أو مجموعة من الحدود، أو شيئاً يمكن للشخص المبدع الاستقادة منه. حدود النوع هي المكان الذي يمكنك القيام فيه بعملك المتميز.

يجب على الفنان لجعل التغيير محققًا، أن يحرف واحداً من تلك الحدود، واحداً من تلك الحواف.

العام هو فخ، لكن النوع هو رافعة.

176. التحول يبدأ بالنوع

غير شون أسكينوسى الطريقة التي يتبعها الملايين في زراعة الشوكولا الفاخرة وبيعها وأكلها.

أولاً، بدأ بنوع بسيط: "هذا لوح شوكولا." ثم، وبصفته واحداً من رواد حركة من الحبة إلى اللوح الحرافية، وسعها إلى: "هذا لوح شوكولا مصنوع يدوياً."

على مدى العقد الأخير، حول شون وابنته، لورين، شركة الشوكولا العائلية إلى مشروع قيمته ملايين الدولارات. لكن للشركة عدداً من القواعد والمبادئ المفاجئة في العمل:

1. التجارة المباشرة: إنهم يقابلان شخصياً كل مزارع يزرع حبوبهما.
2. البيع المباشر: هم يبيعون فقط مباشرةً إلى الشركات الصغيرة التي تتبع العامة مباشرةً.
3. إدارة الكتاب المفتوح: كل واحد في فريقه يكون معنياً.

4. الحضور الاجتماعي الدائم والنبيل: إنهم يدعمن مزارعيم، بالإضافة إلى الشباب في مجتمعهم في ميزوري.

مع ذلك، تجدر الإشارة إلى أنه لا يوجد خطأ في ما يقومان به. شوكولا شون لها مكانتها الخاصة في المنافسات العالمية. أسعارها متقاربة بشكل صحيح مع الشوكولا الفاخرة في حركة من الحبة إلى اللوح. تغليف الشوكولا، وعلاقة الشركة مع الزبائن، ونظم التوصيل، كلها تناسب النوع.

يبدأ التحول مع الرافعة المالية، وأنت تصل إلى الرافعة المالية من خلال البدء بالنوعية.

177. كيف يكون ذلك مختلفاً؟

ماذا سأخبر أصدقائي؟

ابدا بال النوع. افهمه، أتقنه، ثم غيره.

لم يخترع سيغل وشستر القصص المصورة، لكنه غيرها من خلال سوبرمان. لم تخترع واربي باركر النظارة، لكنها غيرت طريقة شراء الناس للنظارات بإحداثها ثورة في سلسلة التوريد الخاصة بها. لم تخترع ليمونتري المؤسسات غير الربحية التي تساعد الفقراء، بل غيرت النهج والمقاييس.

قبل أن نبدأ بجعله مختلفاً، علينا أن نبدأ بما يماثله.

يتشارك البشر والشمبانزي نفس الحمض النووي تقريباً. متطابق بأكثر من 98 بالمئة منه، وما يجعلنا مختلفين عن الشمبانزي هو ذلك الجزء الضئيل الأخير.

ذلك كل ما أنت بحاجة إليه.

الإنجاز العملي الأصغر.

178. العودة إلى الوضع الصعب

الصعوبة هي سبب لتجنب النوعية.

لقد غسلت أدمغتنا لنصدق أن الفنانين ذوي المواهب يطعون الإلهام وأنهم ضعفاء، وشخصيون، وبلا حيلة. لذا لماذا يحتاجون إلى النوعية؟ بل أكثر من ذلك، لأننا ندرك أنه إذا اخترنا نوعاً، تكون قد أعطينا سلسلة من الوعود.

إذا قلت لنا إن هذه أسطوانة ريجيه، سنقارنوك مع بوب مارلي. إذا أكدت أنك ترسم فناً جميلاً، لديك آلاف الفنانين لنقف إلى جانبهم.

إنه أسهل بكثير أن تقول: "هذا أنا". إنه ببساطة ما شعرت بابتكاره.

لأننا حينها سنتجاها لك.

وحينها ستتجو من الموقف الصعب.

179. إرنست همنغواي ضد الرواية في ذهنك

لم أقابل أبداً شخصاً لا يملك فكرة واحدة جيدة في مكان ما بداخله.

هل لديك واحدة؟ ربما أكثر من واحدة؟

كلنا لدينا خطة لتحسين العمل، أو لتغيير منظمة نهتم بشأنها، أو لإصلاح بعض الأشياء المعطوبة المزعجة في العالم. بعضنا لديه قصيدة، أو أغنية، أو رواية تدور في باله أيضاً.

حسناً، ما الفرق بينك وبين جيل سكوت هيرون؟ لقد سجل أكثر من عشرين ألبوماً، وأحدث ثورة في شكلِ من الفن.

لا يتعلق الأمر بأن أغاني جيل أفضل من أغانيك، أو أن كتابات همنغواي أفضل من كتاباتك. الأمر هو أنهما أصدرا أعمالهما، وأنت ترددت في ذلك.

بالطبع، في البداية، كل الأعمال تكون رديئة. في البداية، لا يمكن أن يكون العمل جيداً - لا بالنسبة إليك ولا بالنسبة إلى همنغواي.

لكن إذا كنت مجرفة البخار التي تواصل العمل عليه، شيئاً فشيئاً، ستحرز التقدم، وينجر العمل، ويتأثر به المزيد من الناس.

يوجد متسع من الوقت لجعله أفضل لاحقاً. في الوقت الحالي، مهمتك هي أن تتجهز.

180. قد تساعد المجتمعات، لكنها على الأرجح لن تفعل

مع نمو الشركة، سيزداد عدد المجتمعات بشكل أسرع، وفي النهاية سيصل إلى مرحلة حيث تُعقد الكثير من المجتمعات لدرجة حدوث الشلل.

هناك سببان لذلك.

الأول هو حسبة بسيطة. وجود مزيد من الأشخاص يحتاجون إلى البقاء على اطلاع يعني وجود المزيد من المجتمعات. لكن من الواضح أن حساب المزيد والمزيد من المجتمعات لا يمكن قياسه، وذلك هو سبب اختراعنا للمذكرات، وفي النهاية التهاون.

لا، السبب الحقيقي هو التالي: المجتمعات هي أماكن ممتازة للاختباء، المجتمعات هي حيث نذهب لنتظر شخصاً آخر ليتولى المسؤولية، المجتمعات هي ملاذ آمن، وملجأ مما قد يحدث.

في كل اجتماع، يتفاعل عملك مع الآخرين، إذا اخترت الذهاب إلى اجتماعات مع أشخاص مركزين على توسيع وتعزيز رؤيتك الخاصة، عندها من المرجح أن عملك سيتحسن.

ولكن إذا ذهبت إلى اجتماعات مع أشخاص لديهم أجندة حول الحفاظ على القواعد الحالية، والوضع الراهن، والإنكار، عندها سيحدث العكس.

على مدى العقدين المنصرمين، عقد المسؤولون التنفيذيون لشبكات التلفاز اجتماعات حيث قضي على الأفكار فيها. في الوقت نفسه، بدأت إيشت بي أو، ونيتفليكس، وشوتايم بعدد اجتماعات حيث تم دفع المنتجين التنفيذيين لجعل عملهم أكثر تميزاً، وليس أقل.

اعرض لي جدول أعمالك، وأخبرني إلى من تستمع، وبعدها يمكننا مناقشة إذا كان لديك مشكلة مماثلة.

181. إليك موجز عن النصائح والحيل

- من أجل خطوط إنتاج صناع المحتوى. اعمل كل يوم، اكتب في مدونتك يومياً، ألف يومياً، أصدر يومياً، أظهر نفسك يومياً، جد خطك وحافظ عليه.
- تحدث عن خطك لتحافظ على صدقك.
- التمس أصغر جمهور عملي، اجعله لأجل شخص معين، وليس الجميع.
- تجنب الاختصار. التمس أكثر طريق مباشر بدلاً من ذلك.
- جد نوعاً واعتقده.
- ابحث عن الصعوبة المرغوبة.
- لا تتحدث عن أحالمك مع أشخاص يريدون أن يخلصوك من الهم.

قدّم توكيدات

182. التوكيد ليس ضمانة

في كانون الأول عام 2014، اكتشف الموسيقي الفرنسي جويل روسيل شيئاً ذا أهمية كبيرة بالنسبة إلى النباتيين في كل مكان: يمكنك أخذ الماء الباقي في علب الحُمص، دعاها أكوافابا، وتحويلها إلى رغوة... وثم استخدامها لصنع الكريمة المخفوقة وغيرها من الخلطات.

أنا لم أكن في مطبخه عندما اكتشف هذا، لكنني واثق من أنه قبل أن يتتأكد من أنها حقيقة، أكد أنها قد تكون كذلك.

وجد السائل في علب الحُمص منذ وجود علب الحُمص، لكن روسيل كان أول شخصٍ فضولي بما فيه الكفاية ليعطي توكيداً كهذا. حالما قدمه، كانت الخطوات لاختبار هذا التوكيد واضحة جدًا.

"إذا أخذت هذا وفعلت ذلك له، أؤكد أن شيئاً مفيداً سيأتي منه".

التوكيديات هي أساس عملية التصميم والابتكار.

يمكنك تأكيد أن القصيدة ستساعد المراهقين كي لا يشعروا بالوحدة، ويمكنك تأكيد أن عقد مؤتمر على إيرثروم سيكون مفيداً ومثيراً، ويمكنك تأكيد أنه قد يكون جديراً أن تسأل معجبًا بنوع موسيقى معين ليستمع إلى أغنيةك الجديدة.

183. أماندا ثيودوسيا جونز وتضخيم الأصوات

منذ أكثر من مئة سنة قبل أن يقدم روسيل توكيده حول أكوافابا والحمص، اخترعت أماندا جونز عملية تعليب الفواكه وأخذت عليها براءة اختراع، تلك العملية التي أصبحت معياراً لا يزال مستخدماً حول العالم.

حولت جونز براءات الاختراع الخاصة بها (كان لديها أكثر من أي امرأة أخرى في القرن التاسع عشر) إلى شركة النساء للتعليق والحفظ، والتي كانت النساء يمثلن مئة بالمائة من مالكيها وموظفيها. في أول ثلاثة أشهر، شحنت الشركة 24000 طلب.

لقد حصل توكيد أن الفواكه يمكن أن تُعلب من دون أن تفقد طعمها قبل أن تكتشف كيفية فعل ذلك سنوات. العمل الشجاع لبناء شركة بارزة مملوكة من قبل النساء وموظفيها نساء أتخذ قبل وصول الطلبات بوقت طويل.

تتطلب الممارسة توكيدات عندما لا يوجد ضمانات.

184. الأنانية الهوسيّة ضد قوّة الأنّا

نتكلم عن الأنّا وكأنّها شيء سيئ.

الأنانية الهوسيّة هي الشيء السيئ، إنها النرجسية التي تأتي من رؤية ذاتك فقط، من اعتقادك أنك خالد، ومحصن، وتستحق كل الأشياء الجيدة التي تأتي في طريقك، أو الشعور بأن كل الفن هو من أجلك ومن أجلك وحدك.

لكن الأنّا؟

الأنّا ضرورية بالنسبة إلينا لإيجاد الشجاعة للقيام بتوكيد.

ما الحق الذي تملكه لتتكلم بصرامة وتعرض أن تحسن الأمور؟

ما الحق لتصور أنك تملك شيئاً ما للمساهمة؟

ما الحق لشق طريقك عبر العملية، من مبتدئ بائس إلى متّوسط متخبط إلى محترف عامل؟

أعتقد أن لديك كل الأحقية.

في الحقيقة، أعتقد أن لديك واجباً. بسبب ذلك نحن نتشارك الكوكب معك.

لأننا نعتمد عليك، لتقديم توكيد، والمساهمة بعملك لتحسين الأمور.

185. التوكيدات ليست إجابات والتوكيدات نبيلة

إننا ندفع لامتلاك الإجابة، لمعرفة ما الذي سيحدث تاليًا بيقين، لكون قادرين على إثبات أننا على حق، لإظهار عملنا.

في حالات كثيرة، الإجابات أساسية. لكن الإجابات تنهي الحديث، إما لأن إجابتك تحل المشكلة بوضوح أو لأنها لا تفعل ذلك، الإجابات لا تطلق بحثًا وتحريًا.

التوكيدات هي الجزء النبيل من السعي إلى تحسين الأمور. هي نصف تساؤل. "ربما..." هي الكلمة غير المذكورة في بداية كل توكيد.

قبل أن تجد إجابة، أنت بحاجة إلى تقديم توكيد.

186. إدارة الجرس

من المرجح أنك لن تكون أبدًا متداريًا في حيوباردي!، لكن لو كنت، إليك السر حتى تبني بلاًء حسناً:

تحتاج لأن تضغط على الجرس قبل أن تعرف الإجابة (لكن ليس قبل أن تدرك أن لديك عملية للوصول إلى الإجابة).

حالما تدرك أنك من نوعية الأشخاص الذين يمكنهم إيجاد الإجابة، وحالما تعلم أنك من المحتمل أن تعرف الإجابة، اضغط الجرس.

بعدئذ، في الوقت الذي يطلبك به أليكس، سيكون لديك شيء لتقوله.

في أغلب الأحيان، ننتظر حتى نكون على يقين بأننا مصيّبون.

الأفضل أن نبدأ بتوكيد.

ثم نكتشف.

187. العمل القصدي يتطلب توكيداً

العمل القصدي ليس سلبياً، إنه عملية من السعي لتحقيق تغيير.
ولا نستطيع أن نتخلص من النظرة الآتية من ذلك. إن الطريقة التي نحصل بها على انتباه
ومشاركة الآخرين تكون بتقديم توكيد.

لا يتوجب على توكيدك أن يكون لمجموعة كبيرة، لا يتوجب أن يكون معلناً بشكل يقيني،
لكن له وظيفة، ووظيفته هي أن يردم الفجوة بينك وبيننا، بالإضافة إلى الفجوة بين الآن وعما قريب.
التوكيد هو وعد. وعد بأنك ستحاول، وعد بأنك ستتصدر، ووعد بأنك إذا فشلت، ستدعنا نعلم
السبب.

188. التوكيد النبيل

إنه يحسن الأمور.
"أنا أرى الوضع، وأقدم شيئاً يحسنه".
جد جمهورك، ثم شارك وجهة نظر، واقتراحاً للتواصل حول فكرة جديدة.
لا يمكنك التصميم مع نية إلا إذا التزمت بالأمرتين التاليتين، "لأجل من ذلك" و"ما الغرض
منه". ويؤدي ذلك إلى توكيدك.
غالباً، نبدأ بمجرد تقديم توكيد لأنفسنا. قد يكون من المبكر جداً أن ندعو الجمهور إلى
الإستديو الخاص بنا. لكن فعل ادعاء التوكيد يبتدئ دورة التحسين.

189. اطلب أسئلة المتابعة

التوكيد ليس إعلاناً للسلطة. المدراء لديهم السلطة، لذا ليسوا بحاجة إلى تقديم التوكيدات، لأنهم ببساطة يقدمون إبلاغات.

لكن بصفتك مبدعاً، أنت تقود بلا سلطة. بدلاً من ذلك، أنت تعتمد على حكمة بصيرتك والرغبة لديك بقبول المسؤولية.

إذا كنت ستقبل المسؤولية، عليك أن تكون متيقناً بأن الناس يفهمون ما أكدته للتو.

في ما يلي أسئلة المتابعة.

ما هي النتائج، والتداعيات، والآثار الجانبية لما تخطط للقيام به؟ ما هي خطط الطوارئ لديك؟ ماذا سيحدث لو نجح الأمر؟ (ولو لم ينجح؟).

عندما تقود الأشخاص الذين ارتبطوا بعملك، يجب أن لا تنظر إلى أسئلة المتابعة على أنها شكوكية وعديمة الثقة.

في الحقيقة، إنها العكس. هذه أسئلة شركاء في المؤامرة، من الأشخاص الملتحقين بهذه الرحلة معك.

إذا لم تلقَ السؤال "هل من أسئلة؟" أي رد، فأنت بحاجة إلى كسب المزيد من الالتحاق وجعل توكيداتك أوضح.

190. إنها مؤامرة

يعلم المبدع المحترف على تغيير الثقافة. ليس كل الثقافة بالتأكيد، بل جزءاً منها. ولكن الثقافة هي مؤامرة، إنها المشاركة الطوعية للبشر في البحث عن التواصل والأمان.

يبتدئ توكيدك تحولاً ثقافياً، لأنه دعوة لشركائك بالمؤامرة لكي ينضموا إليك.

تجول أندى هارول مع مجموعة. ليس فقط مجموعة من الرسامين الآخرين، بل مع موسقيين، وصناع أفلام، وجامعين. لم يغير أندى هارول العالم بأكمله، بل غير جزءاً منه، وبدأ ذلك

بتحدي وتغيير جماعته.

لا يمكن أن يتحقق الفن وسحره في الفراغ. حتى بمساعدة الإنترن特، ستكون بحاجة إلى الآخرين على طول الرحلة. وتوكيداتك، سواء كانت قوله أو فعلًا، هي الطريق التي تبدأ منها تلك الرحلة.

تنظيم المؤامرة هو الوقود لفنك.

اکتسب مهار اتک

191. الحقيقة حول التحسن

الاعتيادي لا يعني ما كنت أعتقد أنه يعني.

في الحقيقة تشير كلمة اعتيادي إلى العالم الحقيقي: الحقيقة العملية، القائمة على المهارات، والمرتكزة على واقع العالم من حولنا.

في ورقته البحثية القدمية، اعتياد الامتياز، وجد الباحث دانييل تشامبليس المختبر المثالي لاختبار ما يعنيه الارتفاع بالمستوى.

استعرض عادات، وخلفيات، وأداء سباحين تناقضيين. إنه المجتمع المثالي للدراسة لأنه:

1. هناك مستويات واضحة. من سباحي دوري الأندية المحلية صعوداً حتى الألعاب الأولمبية، من الواضح أن المشاركين كانوا مجموعة واحدة من التسلسل في كل مرة.
2. الأداء مقاس بسهولة. ليس كالزلق على الجليد حيث يؤخذ رأي الحكم.
3. لا يوجد عوامل خارجية تقريباً. المسبح هو المسبح، ويمكن استبعاد الحظ بسهولة، ويمكن قياس الأداء زمنياً.
4. هناك مجتمع كبير ومتعدد كفاية من المتنافسين.

إليك الحقائق التي اكتشفها:

ليس هناك اختلاف كمي بالتدريب. لا يمضي الأشخاص ذوو المستوى أو الأداء الأعلى ساعات أكثر من التدريب.

ليس هناك حاجة إلى الانحراف الاجتماعي، فالرياضيون عاليو المستوى لديهم عدد الأصدقاء نفسه والحياة العادلة للسباحين المكرسين منخفضي المستوى.

ليس هناك تمايز في الموهبة. القدرة على السباحة بسرعة ليست شيئاً ولدت معه.

في الحقيقة، هناك اختلافان رئيسيان بين المتنافسين العظام والجديدين:

1. المهارة. يسبح أفضل السباحين بشكل مختلف عن أولئك الذين لا يؤدون بالجودة نفسها، يقومون بحركاتهم بشكل مختلف، ويقومون بانعطافاتهم بشكل مختلف. تلك مهارات مكتسبة وممارسة.

2. السلوك. لدى أفضل السباحين سلوك مختلف في تدريبهم، فهم يختارون إيجاد المتعة في الأجزاء التي يتتجنبها الآخرون.

هذه هي ممارستهم.

ليس هناك ثقافة واحدة للسباحة، بل هناك الكثير منها. إن السباحين الذين يقضون وقتهم في مسبح النادي المحلي مختلفون كثيراً في المهارة، والنهج، والوجдан عن أولئك الذين يتتفاسون في فريق الجامعة. وثقافة فريق الجامعة ليست مثل تلك الموجودة بين السباحين الذين يتتفاسون على مستوى المنتخبات الوطنية.

تبين أنه ليست ساعات التمرين أو الحمض النووي هي ما يغير من النتائج، بل إيماناً بالإمكانية، ودعم الثقافة من حولنا.

المبتكرون لديهم سلوك أفضل، لأنهم استنتجوا كيف يثقون بالعملية ويتقون بأنفسهم للعمل بها.

بالطبع، السلوكيات هي مهارات، وذلك خبر جيد لنا جميعاً، لأنه يعني أنه إذا اهتممنا بما فيه الكفاية، يمكننا التعلم.

192. ابحث عن الجماعة

تشير قصص المؤسسات الثقافية المذهلة (جوليارد، كلية بلاك ماونتن، بلو نوت، استوديو الممثلين، إلخ) إلى أن شيئاً سرياً وسحرياً قد درس أو جُرب داخل هذه المباني.

ما حدث على الأرجح كانت الجماعة.

للمعايير الثقافية والتطبيع الثقافي فاعلية هائلة فيما إذا كنا سنختار ممارسة وفي كيفية إيجادنا الشجاعة للالتزام بعملنا.

انقل بوب ديلان من مينيسوتا إلى قرية غرينبيتش بسبب ما.

أتى أغلب الرسامين المشهورين في عصر النهضة إلى فلورنسا بسبب ما أيضًا. عندما تُحاط بأقران يتمتعون بالاحترام، يكون من المرجح أكثر أنك ستقوم بالعمل الذي أقدمت على القيام به. إذا لم تكن محاطًا بهم، فكّر في إيجاد بعض منهم.

ابحث عن هذه المجموعة بنية، ولا تنتظر ليحدث لك ذلك. أنت لست بحاجة إلى أن يتم اختيارك. يمكنك ببساطة تنظيم جماعة من الزملاء الفنانين الذين سيشجعون أنفسهم.

193. كم عدد السنوات التي تعد كثيرة؟

لم ينه روبرت كارو، مؤلف بعض أهم السير الذاتية في القرن العشرين، تقريبًا رائعته الأدبية الأولى، ذا باور بروكر. لقد استقال من عمله في الصحافة، حيث حقق تقدماً متواضعاً، وانقلب مع عائلته إلى شقة صغيرة. سنة ثلو سنة، كان يزحف عبر الكتاب، كاتباً أكثر من مليون كلمة، لكن النهاية لم تكن في الأفق.

في العام 1975، كتب مقالة مؤثرة لصحيفة نيويورك تايمز واصفاً يأسه في ذلك الوقت. لم يكن يعرف أي كتاب. لم يكن لديه سوى القليل من الدعم إن لم ينعدم من أصدقائه أو ناشريه أو أي أحد.

وبعدها... أعطي مفتاح غرفة خلفية في مكتبة نيويورك العامة. أحد عشر كاتباً فقط يملكون تلك المفاتيح، وكل واحد منهم أعطي مكتباً فيها ليكتب.

يشرح:

ثم في أحد الأيام، نظرت إلى الأعلى فوجدت جيمس فليكسنر يقف فوقه. التعبير على وجهه كان ودوداً، لكن عندما سألني عن ماذا كنت أكتب، كان سؤاله التالي هو السؤال الذي كنت أخشاه: "منذ متى وأنت تعمل عليه؟". على أي حال، هذه المرة عندما أجبت، "خمس سنوات،" لم يكن الرد نظرة مرتابة.

قال جيمس فليكسنر "أوه، ذلك ليس طويلاً جداً. أنا أعمل على عملي واشنطن منذ تسع سنوات".

كنت أستطيع أن أقفز وأقبله، مع شواربه وكل شيء - كما كنت في اليوم التالي أستطيع أن أقفز وأقبل جو لاش، مع لحيته وكل شيء، عندما سأله السؤال نفسه، وقال لي، بعد سماعه إجابتي، بطريقته الهدئة، "إلينور أند فرانكلن أخذت مني سبع سنوات". في جملتين، أزال هذان الرجلان - القدوة بالنسبة إليّ - مني خمس سنوات من الشك.

ابحث عن جماعتك. ابحث عن النباء.

194. لا أحد منا يمكنه أن يكون سوبرمان

أصبح سوبرمان مملاً. كل مرة أدخله سيغلوشستر في مأزق، أو إذا أصاب القراء الملل، أضافوا له قدرة خارقة جديدة.

الرؤوية بالأشعة السينية، والتقلل عبر الزمن، والكريبتونيت البرتقالي، والرؤوية الحرارية، أضيفت كلها بعدها كان كلارك فتى في سموفيل بوقت طويل.

المشكلة مع نموذج البطل الخارق الشامل هي أن هناك عدداً قليلاً جداً من الأبطال الخارقين الشامليين. من المرجح أكثر بكثير أننا سننجح بالتوظيف المفرط لمهارات أو اثنين. إذا كنا نستطيع أن نفعل ذلك من دون أن نصبح ديفاً أو نضحي بمرونته، فلدينا فرصة لتحقيق مساهمة حقيقية.

عندئذ، التحدي هو أن تملك قوة خارقة واحدة، غير متوازنة كليةً مع بقية كيانك، ومع مرور الوقت، إذا طورت القليل غيرها، فلا بأس.

ابداً واحدة.

195. تتطلب قدرتك الخارقة الالتزام

دعنا نستخدم المنظمات لمساعدتنا في فهم ما معنى أن تلتزم.

أنت لن تستخدم فيديكس لتنتقل بأمان سلعة كبيرة هشة عبر البلد. لأن نقطة قوتهم هي السرعة، وليس تجنب الاصطدام. من ناحية أخرى، قد تستغرق شركة لنقل الأعمال الفنية زماناً أطول لإيصال المزهرية إلى بيتك الجديد، لكن معاملتهم بحب ناصع (مع قفازات بيضاء فعلية) ستجعلهم بديلاً واضحاً للفيديكس.

"يمكنك اختيار أي أحد ونحن أي أحد" ليست طريقة مفيدة لكسب العلماء، أو الزبائن، أو المؤيدین. لأنه إذا كنت أي أحد، فمن الجدير ذكر أن أي محرك بحث يسعده أن يدل الناس إلى الكثير من الأشخاص الآخرين الذين هم أي أحد مثلك.

من أجل أن توصل الطلبيّة سريعاً وبسعر منخفض، توجب على فيديكس الالتزام. اتخذت عدداً كبيراً من الاختيارات المركزية كلّاً على ذلك المعيار؛ إذا أردت أن تشحن صندوقاً كبيراً جداً (ولكنه خفيف جداً) بواسطة فيديكس، ستكتشف أنه بدلاً من أن يكلف 30 دولاراً، سيكلف 450 دولاراً وذلك لأنه يعطّل منظومتهم، ومنظومتهم هي نقطة قوتهم.

عندما نفكّر بفنان نحن معجبون به، فنحن نسمى شخصاً يمثل شيئاً ما، وأن تمثل شيئاً ما فهذا يعني أن تلتزم.

196. أن تكون عظيماً يتطلب اعتناق الإهمال

لدى البشر مشاكل مع القدرات الخارقة أكثر حتى مما لدى المنظمات، لأن هناك واحداً فقط منك، وواحداً فقط مني. وهذا يعني إذا كنت سترتب بإفراط لشيء معين، فأنت ببساطة سترتب بشكل أقل لشيء آخر.

لحسن الحظ، من الممكن الآن أن تستعين بمصادر خارجية بسهولة في الأمور التي لست جيداً فيها، لذلك تستطيع أن تدعى درجة من العقلانية والاحترافية أمام العالم الخارجي.

لكن أولاً، يجب على كل منا أن يختار، أن يختار المهارة التي سيقوم بتأكيدها للعالم الخارجي.

حتى لو كان ذلك على حساب إهمال بعض العمل الذي اعتدت على القيام به والذي هو، في النهاية، مجرد إلهاء.

197. الأفضل في العالم

في كتاب المنخفض، كتبت عن أن تكون الأفضل في العالم. وهذا لا يعني أن تكون الأفضل بكل المقاييس، ولا يعني أن العالم مقصود به كوكب الأرض.

أن تكون الأفضل في العالم يعني أن شخصاً لديه خيارات ومعلومات سيخبارك، لأن نسختك عن "الأفضل" تتطابق مع ما يبحث عنه.

لا يهم إذا كان هناك طبيب جلد في تكسون لديه معدلات شفاء أفضل بشكل واضح لنوع معين من الطفح. أنت تعيش في آبوا، والأخلاقيات والسمعة وسياسات التأمين الخاصة بالطبية في نهاية الشارع يجعلها أفضل خيار بالنسبة إليك بشكل واضح.

الاختلاف الضئيل في المهارات القابلة للقياس لا يهم، ليس هنا والآن.

في النهاية، الهدف هو أن تصبح الأفضل في العالم بكونك أنت. لإضفاء ميزة نافعة للأشخاص الذين يسعون إلى التغيير، واكتساب سمعة لما تقوم به ولكيفية قيامك به. النسخة الخاصة منك، توكيدياتك، فنك.

لإعلان واكتساب قدرة خارقة، تستحق الانتظار من أجلها، والبحث عنها، ونعم، دفع ثمنها.

عليك أن تثق بأن هذه العملية تجعل ذلك ممكناً، وعليك أن تثق بأنك الشخص المختار للقيام بذلك.

198. اكتساب مهارة

تقليدياً، احتسب المجتمع أن الفنانين، والمغنيين، والحرفيين، والكتاب، والعلماء، والكيميائيين يجدون مهنتهم، ثم يجدون معلماً لهم، وثم يتلذذون بحروفهم. يمكننا تعليمك أن تعرف السلام الموسيقية، وتشكل التفكير، لكن لا يمكننا تعليمك أن ترغب بالعزف. من السخف الاعتقاد أنه يمكنك القاط الأشخاص من الشارع وتعليمهم أن يمارسوا العلم أو الغناء، ناهيك عن الإصرار على ذلك التعليم لوقت كافٍ لهم ليجعلهم متحمسين حيال الأمر.

الآن وقد أنشأنا حلّاً صناعياً للتعليم السائب، أغرينا أنفسنا بالاعتقاد بأن الشيء الوحيد الذين يمكن تعليمهم هو بلا ريب المهارات الصعبة ولكن سهلة القياس.

لا ينبغي علينا أن نصدق ذلك.

يمكننا تعليم الأشخاص القيام بالالتزامات، والتغلب على الخوف، والتعامل بشفافية، والمبادرة، وتنظيم مسار العمل.

يمكننا تعليم الأشخاص الرغبة بالتعلم مدى الحياة، والتعبير عن أنفسهم، والابتكار. وبالقدر نفسه من الأهمية، من الضروري أن نعترف أنه يمكننا إلغاء تعليم الشجاعة والإبداع وروح المبادرة. وهذا ما كان نفعه بالضبط لوقت طويل.

إن المهارات متاحة بسهولة أكثر من أي وقت مضى. ليست المهارات سهلة التعلم فقط، بل المهارات الحقيقة التي تسير مساحتها وسمعتها.

يمكنك تعلم التعلم.

199. هل يمكنك تعليم الطعام الهندي؟

ليس من السهل إيجاد أطفال أميركيين صغار في كليفلاند أو توبيكا يشتهرن بوجبات تدور في أو جمبري فيندالو. ومع ذلك، أطفال بنفس الحمض النووي في مومباي يأكلون تلك الأشياء كل يوم.

من الواضح أنه ليس للأمر علاقة بالوراثة.

ربما تتناول العوائل في مومباي مسألة الطعام بالطريقة التي تعلم بها المدرسة موضوعاً جديداً. أولاً، يُعلم الأطفال تاريخ الطعام الهندي، ثم يُكلّفون بحفظ عدد من الوصفات، وثم يتم امتحانهم. في مرحلة ما، تؤدي منهجية التعليم تلك إلى حب للطعام.

بالطبع لا.

يأكل الناس حول العالم ما يأكلونه بسبب معايير المجتمع والطريقة التي يتم بها غرس الثقة فيما يفعلونه.

التوقعات مهمة بقدرٍ كبيرٍ. عندما لا يكون لديك خيار فعلي إلا أن تكبر وانت تفعل شيئاً ما أو تأكل شيئاً ما أو تغني شيئاً ما، فستقوم بذلك.

إذا كانت الثقافة كافية لتحديد ما تأكله، وكيف تحدث، وعشرة آلاف غيرها من المعايير المجتمعية، لماذا لا تكون قادرة على تعليمنا عملية لصنع الفن؟ أليس بإمكان الثقافة أن تطبع تحديد الأهداف، والشغف، والفضول، والقدرة على الإقناع؟

بإمكانها ذلك.

ولست مجبراً على الانتظار حتى يحدث ذلك. تستطيع البدء الآن.

200. المعرفة بالمجال: هل قرأت؟

إنه أمرٌ سخيف أن تذهب إلى اجتماع نادي كتاب وتذلي برأيك حول كتاب لم تقرأه.

الأكثر سخفاً: الذهاب إلى حلقة دراسية لدرجة الدكتوراه والمشاركة في النقاش دون قراءة المادة أولاً. وبالطبع، لا أحد يريد أن يخضع لعملية جراحية يجريها جراح لم يقرأ أحدث المقالات عن إجراءاتها الخاصة.

عقبة أولى: هل أنت على دراية بما يجب أن تتضمنه القراءة (قراءتك)؟ مازا يوجد في القائمة؟ كلما كان مجالك أكثر احترافاً، زاد احتمال أن يعرف الناس ما هو مدرج في القائمة.

القراءة ليست محض كتاب أو مجلة، بالطبع. القراءة هي ما ندعوه عندما تقوم بالعمل الصعب المتمثل في تعلم أن تقدر بأفضل ما يمكن، وأن تبقى منتبهاً، وأن تقهم.

تكشف القراءة لك أحدث ما تم التوصل إليه، وتساعدك على اتباع خط مباشر من الاستدلال بها وموافقتها، أو ما هو أفضل، الاعتراض عليها. تتطلب القراءة جهداً.

إذا لم تكن قد قرأت، فلماذا تتوقع أن تُعامل على أنه محترف؟

طرح بودكاستر على سؤالاً، وأنا سأله إذا أُعجب بالمسار الذي اخذه كريستا تيبيت. لم تكن لديه فكرة.

كان أحد الزملاء يشرح لي عمله في علم التطور الثقافي. سأله عن دوكنز وبلاكمور. لقد حَرِّرْتها. لم يكن قدقرأ.

أو "كنجي" عن الطعام، و"كادر" عن النشر، و"أندر هيل" عن البيع بالتجزئة، و"لويس" عن تأليف إعلانات البريد المباشر، وعن وعن... .

أنت لست مرغماً على الإعجاب بعملهم أو موافقة توكيدياتهم. لكنك بحاجة إلى معرفة من يكونون وماذا يقولون.

لا يزال الخط الفاصل بين الهاوي والمحترف غير واضح، لكنه بالنسبة إليّ، حالة الفهم لكل من الرواد وأحدث ما تم التوصل إليه هي أمر أساسي.

المهارة يتم اكتسابها.

201. من أين يأتي الذوق الحسن؟

الذوق الحسن هو القدرة على معرفة ما سيرغب به جمهورك أو زبانتك قبل أن يعرفوه.

ينبعث الذوق الحسن من المعرفة بالمجال، مصحوبةً بالشجاعة والخبرة لمعرفة أين تتحرف
عما هو متوقع.

انحرف عدداً كافياً من المرات، وراقب ما تفعله السوق، وتعلم من ذلك. هذه هي الصيغة
للذوق الحسن.

الذوق الحسن يعني أن تفهم النوع ومنافعه أكثر حتى مما يفهمه المعجبون.

يجدر بالذكر أنه ليس هناك سوق واحدة، بل هناك أسواق عديدة. إذا كان الأشخاص الذين
تسعى لخدمتهم معجبين بما اعتقدت أنه سيعجبهم، عندئذٍ أنت لديك ذوق حسن.

الطريق المختصر، غير المتاح لأحد تقريباً، هو أن تبتكر من أجل نفسك. إذا كان ما يُعجبك
وما يُعجب الزيتون في تطابق دائماً، فأنت في حالٍ رائع... لكن بشكل دائم تقريباً، مع مرور الزمن،
يبعدان عن بعضهما، وينتهي بنا المطاف مع حالة مثل ليبراس ولو ريد. لا يزال العمل إبداعياً،
ولكن الزبائن تلاشوا.

202. المعرفة اختصار للمهارة

شاهد بريان كوبلمان، كاتب سيناريو ومنتج منفذ شهير، أفلاماً أكثر مما شاهدت، وربما
شاهد أفلاماً أكثر من أي أحدٍ قابلته أبداً. وذلك ليس محض دليل على الشغف. يمنحه فهمه لما يأتي
مسبياً المنصة والمقام ليساعد باكتشاف ما الذي سيأتي لاحقاً.

خلال نشأتي، قرأت كل كتاب في قسم الخيال العلمي في مكتبة كليرفيلد العامة. من أزيموف
حتى زيلاسني، قرأتها كلها. بعد عشرة أعوام، عندما بدأت باتجاه في ألعاب الخيال العلمي على
الحاسوب، فتحت المعرفة بالمجال باب الفهم لما قد ي عمل.

المقصود أن لا تنسخ، بل في الحقيقة تجنب النسخ. يذكر أفضل عمل تجاري لنا الناس بما
رأوا في السابق.

لا يكرر الإبداع نفسه، بل يتtagم.

203. في حد ذاته

إن شاهدت حلقات سيرك مونتي بايثون الطائر الخمس وأربعين كلها مشغلة بشكل متزامن (يمكنك: www.trustyourself.com/ monty)، ستلاحظ أن أية لحظة وأية حلقة هي بكل وضوح مونتي بايثون. الأمر ذاته في أفلام ستار وورز وكتب هاري بوتر.

إنها قائمة بحد ذاتها. الطابع دقيق وثابت.

ليست مستنسخة أو مكررة، بل متناغمة. يظهر كل إطار تقريرياً بصمات صناعه (وطباعهم). نحن تحت ضغط على المدى القصير لإزاله جميع العلامات المميزة. لكن في الواقع، العمل الذي يصمد مقابل اختبار الزمن ويجد جمهوره هو المليء بالعلامات المميزة. يتtagم مع نفسه.

ابحث عن القيود

204. تخلق القيود إمكانية وجود الفن

من المغرٍ أن تشتكي من الحواجز التي تمنعك من جعل كتاب كيندل مصوراً بنفس الجمال الذي ترغب فيه، أو الموسيقى الإلكترونية بالتعقيد نفسه الذي تأمله. لا يوجد وقتٌ كافٍ، أو لا يوجد سعة نطاقية كافية، أو لا يوجد مال كافٍ.

لكن من دون قيود، نترك من دون توتر ومن دون فرصة للابتکار أو الإدھاش.

تصنع صوتيات بيأس بعض أفضل معدات الستيريو في العالم، وتقربياً كلها بأقل من نصف سعر المنتجات المماثلة من المنافسين. ذلك بسبب أن منتجاتهم مُعدة للتجمیع على نطاق واسع وعند اختيار مكوناتها تؤخذ التكلفة بعين الاعتبار.

من دون تلك القيود، سينتهي الحال بالشركة متافسة مع مئة مصمم آخر متخصص في المجال الذي لا يهم فيه السعر، ومن غير المرجح أن تؤدي الموارد المضافة إلى تحسن ملحوظ في المنتج.

عن طريق اختيارهم لقيودهم، فهم قادرون على تطوير نهج متsonق لما يجب القيام به تاليًا. وهذا يعني أن القيود هي أساس عملهم.

كل الأعمال الإبداعية لديها قيود، لأن الإبداع كله مبني على أساس استخدام القيود الحالية لإيجاد حلول جديدة.

205. أيقونة الأيقونات

أعطيت سوزان كير 1024 مربعاً. ذلك كل شيء: 32×32 شبكة بسيطة.

ومن خلال استخدام ورق رسم بياني وقلم رصاص، ابتكرت هوية جهاز الماك، وبنى على أساس ابتكاراتها، كل جهاز حاسوب استخدمته على مدار العقود القليلة الماضية. صاغت أول خطوط الصور النقطية الشائعة، والمجلدات الصغيرة، وفراشي الرسم، والوجوه المبتسمة التي نربطها باستخدام جهاز ذكي.

فـ يكون شخصٌ ما رأى الحدود المفروضة، وتذمر بشأن النقص في الألوان أو دقة الصورة. ولكن سوزان، عندما تصرفت كما يتصرف المحترفون رأت حدود الـ 1024 مربعاً وابتسمت، لأنها علمت أن الحواجز تخلق أرضية للعمل المهم.

206. أين آلات المندولين؟

كانت أر. أي. أم. فرقة إيندي ممتازة، لكن لم يكن لديهم أغنية بوب ضاربة أبداً. بعد عشر سنوات على الطريق، كانوا في حالة ركود، وكانوا يعلمون ذلك.

يقول بيتر باك لرولينغ ستون: "كنت ضجرًا قليلاً مع الغيتار، كنت أعزف عليه ثمان ساعات يومياً، وكان كل حياتي".

عندما حان الوقت لألبومِ جديدٍ، وافقت الفرقة على اعتناق مجموعة جديدة من القيود.

أولاً، لا للجولات الغنائية: قاموا بأقل من أربع وعشرين حفلًا في السنة التي سجلوا بها أوت أوفر تايم. تحول عازف الغيتار الإيقاعي إلى الأورغ الكهربائي، وعازف الطبول تحول للغيتار الإيقاعي، وقد هم عازف الغيتار باك بآلية المندولين، وليس الغيتار.

قال أحد أفراد الفرقة: "مع عدم رغبة بيتر بالعزف على الغيتار الكهربائي، بدأنا بالتأليف بشكل مختلف. الأغاني التي تألفها باستخدام الغيتار الأكوستيك أو المندولين أو البلايكا أو ما هو لديك، تميل لأن تختلف عما تألفه باستخدام غيتار كهربائي. قررنا أننا نستطيع التأليف باستخدام آلات مختلفة عوضاً عن إجبار أنفسنا على تأليف أغاني بلحن مختلف".

كان من السهل رفع القيود، لكن التوتر الشديد الذي سببه عدم الراحة خلق الطاقة التي كانت الفرقة تبحث عنها، وبقيت الأسطوانة أكثر من سنتين على جداول الألبومات الأكثر مبيعاً.

207. مساحة للمناورة

هل سيكون هذا الكتاب أفضل لو كان أطول؟

الفطرة الأولى التي قد يمتلكها المبدع النبيل هي طلب التمديد، والإصرار على المزيد من الألوان، والمزيد من النفوذ، والمزيد من الوقت.

الاشتكاء من الحواجز التي تحاصرنا، لأنه لو كان لدينا مساحة أكبر قليلاً للمناورة، عندئذ سنكون قادرين حقاً على القيام بشيء ساحر.

وكذلك مؤلفة شبكة التفاز تتمنى أن تكون في التفاز الكبلي، والمنتج المنفذ لعرض تفاز كيلي يعتقد أن الأمر أفضل لو كان فيلماً.

ومنتج الفيلم يريد صفة تطوير.

لكن... بعض أهم الأعمال تستمر بالعرض في المسرح الحي، غرفة بلا إعادات لقطة، وبلا مؤثرات خاصة، وبميزانية ضئيلة.

ذلك لأن القيود هي ما تمكنا من صناعة الفن.

يحل الفن المشكلات بطريقة جديدة، والمشكلات دائماً لها قيود.

208. لا تستطيع التفكير خارج الصندوق

إن المكان مظلم وبارد خارج الصندوق.

لكن حافة الصندوق؟

تمنحك حافة الصندوق نفوذاً، فعندما تجد حافة الصندوق، فأنت في المكان الذي أفرز أولئك الذين أتوا قبلك، ومن هذه الحافة يمكنك تحويل القيود إلى أفضلية، بدلاً من عذر.

209. وجد مونتي بايثون الغاية المنشودة

تمت عرقلة العرض التلفازي مونتي بايثون الأصلي بسبب القيود. كان قصيراً، وكانت ميزانيته ضئيلة، ولم يكن لديه شيء إلا طاقم التمثيل، وصور بالأبيض والأسود، وتقريرياً لم يكن لديه أي ترويج. لكن في الحقيقة، الشيء ذاته الذي كان يُقدم عليه العرض كان القيود.

لأن التوقعات كانت متدينة، كان للممثلين والمؤلفين رقابة قليلة جداً، وذلك لأن أحداً لم يكن يتوقع الكثير، فانهوا العمل بقدر لا بأس به.

الأمر نفسه حصل مع أكثر فيلم ناجح لهم. الميزانية كانت صغيرة جداً، والمعدات والأزياء كانت مضحكة، وتبدو النهاية على أنها اختلفت في غرفة التحرير.

هذا كان سبب نجاح فيلم كوكونتس.

هل سبق لك ولا حظت أن معظم أفلام الكوميديا ذات الميزانيات الكبيرة لم تكن مضحكة على الإطلاق؟

210. سوزان روثيرغ كانت ترسم أحصنة

بشكل دائم تقريرياً، أحصنة. بلا خلفيات فاخرة، وبلا رخام مصقول بدرجة عالية، مجرد لوحات لأحصنة.

ديفيد سيداريس، كين بيرنز، أوبرا - كل واحد منهم متقن للتقيد. كل واحد منهم أحاط بمجموعة، أو أسلوب، أو ميزانية، ثم تبوا ذلك الاختيار بشكل كامل.

ضع في اعتبارك أنه خلال أوج ازدهارها، كان لدى شبكة بي بي أس التلفازية جوليا تشاليد، السيد روجر، بوب روس، وشارع سمس. الميزانية للعروض الأيقونية الأربع لا تكفي حتى لدفع

تكليف عرض واحد على شبكة كبرى.

إيجاد القيود والإحاطة بها هو النسق الشائع في العمل الإبداعي الناجح.

211. بعض القيود المفضلة

الوقت

المال

الصيغة

أفراد الفريق

ثقة المستخدم

المواد

الเทคโนโลยجيا

الأنظمة

طبيعة الوضع الراهن

من المحتمل أنك لا تملك خياراً سوى أن تُخفف واحداً أو اثنين منها. لكن الباقي؟ سيستمر ويمكّنك التألف معه باعتمادك عليهم في تعزيز إبداعك.

إن القيود وترافقها معها جزء من المهنة.

212. تغيير العالم لا يعني تغيير كل شيء

غيّر بيل بوتنام موسيقى البوب المسجلة باختراعه ارتداد الصدى. في العام 1947، وضع مايكروفون ومكبر صوت في حمام حول أغنية "بيغ أو ماي هارت" إلى الأغنية رقم 1.

من خلال جرأته بصنع صدى اصطناعي، فتح الباب للكثير مما نسمعه من استديوهات الموسيقى في يومنا. لم يقم بذلك من أجل أن يصبح مشهوراً (في الحقيقة، لم يصبح مشهوراً). ولم يقم بذلك لتغيير كل شيء. قام بذلك لأن هذا الركن الصغير من هذه الصناعة الصغيرة هو المكان الذي اختاره ليصنع الفارق فيه.

يمكن أن يبدو التغيير الذي نسعى إلى تحقيقه صغيراً بالفعل، لكن كلها تتموج.

تسجيل واحد، تفاعل واحد، شخص واحد... قد يكون كافياً.

213. العجرفة تقتل الأحلام

العالم مليء بالأشخاص مفرط الثقة، الإفراط بالثقة يؤدي إلى التقصير، والنفاق، والوعود الكاذبة. فرط الثقة هو غرور.

أنت لا ترغب بجراح مفرط الثقة أو حتى بسائق حافلة مفرط الثقة. بالتعريف، فرط الثقة يؤدي إلى سلوكٍ خطير ويقترن بتحضير غير كافٍ.

لكن الممارسة تتطلب منا القيام بعملنا من دون أن نصبح متعلقين بالنتيجة. ذلك ليس فرط ثقة، إنه ممارسة تجارب تراعي مخاطر العجرفة.

بشكل عام ليس هناك أي سلبية لثقتك الكبيرة بنفسك.

عندما نشق بأنفسنا، نكون مركزين على العملية، وليس على النتيجة. إننا نتحدث عن عملية القيام بعملنا وإعارة الانتباه للنتيجة من دون السعي إلى تحقيقها، عملية التحضير والتقييم، وعملية الاهتمام كفاية للمساهمة.

ثقتك بنفسك لا تحدث فرط ثقة، بسبب تركيزك على العملية، بل إعطاء وعد لا يمكنك إيفاءها.

في الحقيقة، فرط الثقة هو أحد الأعراض التي تشير إلى أنك قد تكون غير واثق من نفسك بعد. لأن فرط الثقة، بكل أشكال المعاندة، هو طريقة للاختباء. لا تخرب العمل بإغفالك عن

الممارسة. ثق بنفسك لكي تجد طريقاً للمضي قدماً، لكن ابحث عن المرونة الالزمة لك للاستمرار بينما تستمر الممارسة.

214. هل القمر مغطى بالغبار؟

وإذا كان كذلك، كم سماكة الغبار؟

عندما شرعت ناسا بزيارة القمر والعودة بأمان، كانت نظرية الغبار محط جدالٍ محتدم. أقر البروفيسور توماس غولد من كورنيل أن السطح كان مغطى بالكامل بالغبار الناعم، وأن سماكة الغبار غير معروفة. إذا لم يكن سطح القمر صلباً، فقد يكون مستحيلاً الهبوط عليه، والأسوأ حتى، الإقلاء من السطح.

كان فرط الثقة سيدوي لإرسال أبوابو 11 إلى القمر من دون الأخذ بالحسبان احتمالية أن تغرق المركبة القمرية عميقاً في الغبار وعدم قدرة رواد الفضاء على العودة مطلقاً. لقد نجحت عملية مدروسة ومتكررة. أرسلنا مهمات رينجر وسيرفيور بلا ركاب إلى القمر خلال منتصف الستينات، جزئياً لتحديد كم كان عمق الغبار بالضبط.

ولتكون آمنة، كان لمركبة أبوابو 11 القمرية منصات هبوط بعرض 37إنشاً على كل ساق - أوسع بكثير مما كنت ستستخدمه لو كنت متأكداً من كثافة التربة. عكست هذه الممارسة وعيًا بالمخاطر وعملت على الحد منها.

ثاني شيء قاله نيل أرمسترونغ بينما كان يمشي على السطح: "السطح ناعم ومغبر. يمكنني حمله بشكل طليق بإصبع قدمي".

وثق أرمسترونغ بنفسه وبالعملية كافية ليقوم بشيء أسطوري، لكنه لم يخلط ممارسته لمهمته مع ضمان أن يسير كل شيء بشكل مثالى.

215. ثق بالعملية

تفتك بنفسك لا تتطلب ثقة وهمية، تفتاك بنفسك تؤثر قليلاً على النتيجة.

بدلاً من ذلك، يمكننا تعلم أن نثق بالعملية. هذا هو جوهر ممارستنا. يمكننا أن ننشئ وجهة نظر، ونتعلم أن نرى بوضوح أكبر، ثم نصدر عملنا (ونصدره مجدداً، ومجدداً). لا نقوم بذلك لكي نفوز، بل نقوم بذلك لنساهم، لأنه عمل نابع من التبليغ، وليس من الأنانية، يمكننا أن نقوم بذلك من أجل جميع الأسباب الجيدة.

الممارسة بحد ذاتها هي المكافأة.

تأتي تفتاك بنفسك من الرغبة بإحداث التغيير، وبالقيام بشيء مهم.

إن أي شخصٍ تعلم أن يمشي أو يتكلم أو يركب الدراجة الهوائية كان قد اكتسب تلك المهارات من دون أن يكون متاكداً بشكل كامل أن مجده سينتقل بالنجاح في يوم من الأيام. لكن المجهود فقط هو ما نستطيع التحكم به، وليس النتائج.

عن طريق البحث عن (ثم اعتقاد) ممارسة تساهمن في مساعدة الأشخاص الذين نهتم لأجلهم، فإننا نستطيع إيجاد السبيل للمضي قدماً. لن يكون ذلك السبيل ناجحاً دائماً، لكن يمكننا أن نثق بأنفسنا كفاية لنثبت عليه، ونعتقه، ونتعلم أن نقوم به بشكل أفضل.

البديل مفاسد. عندما نبدأ بالارتياب حول التزامنا بالمارسة، لن يتبقى لنا سوى الخوف، وعندما نحتاج إلى النتائج لتكون إثباتاً لجدارتنا، نصبح هشين، غير قادرين على المثابرة في مواجهة الفشل المحتمل في طريقنا لإحداث المساهمة.

لا يمكن لأحد يقوم بوظيفة أن يكون أفضل منه. وأفضل نسخة منك هي التي التزمت بطريق للمضي قدماً.

أبداً لن يكون عملك جيداً كفايةً (بالنسبة إلى الجميع).

لكن هو بالفعل جيد كفايةً (بالنسبة إلى أحد ما).

الالتزام بمارسة تحسن أفضل ما عندنا هو كل ما يمكننا القيام به.

216. عناصر الممارسة

الإبداع هو اختيار.

تجنب التيقن.

اجمع شتات نفسك.

النتائج هي منتج ثانوي.

آخر الشعور بالرضا.

ابلغِ البهجة.

افهم النوع.

اعتقِ النُّبل.

أصدر العمل.

تعلم مما أصدرته.

تجنب الطمأنينة.

ارقص مع الخوف.

كن مذعوراً بشأن الرداءة.

تعلم مهارات جديدة.

اخْلُق التغيير.

انظر إلى العالم كما هو.

احصل على زبائن أفضل.

كن رئيس العملية.

ثق بنفسك.

أعد الكرة.

217. أنت لست الرئيس، بل أنت المسؤول

أنت مسؤول عن كيفية قضائك لوقتك، وأنت مسؤول عن الأسئلة التي تطرحها، وأنت مسؤول عن البصيرة التي تتجهها.

في المنظمة القوية الأفقية، كل منا يقرر ماذا يتعلم تالياً، وإلى من يتحدث تالياً، وماذا يتقدم على جدول الأعمال.

تطلب هذه الحرية الجديدة منا إيجاد عادة تقودنا لمشاركة آرائنا، حتى عندما يكون الأمر مزعجاً أو مروعاً.

من دون وجود الثقة، سنختار أن نختبئ بدلاً من ذلك، تاركين الفرصة تصيبونا.

غالباً: أنت مسؤول عن التغيير الذي تحدثه في العالم، من ينبغي عليه أن يكون غيرك؟ من يمكن أن يكون غيرك؟

218. أيام الثلاثاء في قسم علم الإنسان

في العام 1983، غير تشيب كونلي حياته.

كنت أحد أصغر الطلاب في صفي في كلية الأعمال، وكانت الأسابيع القليلة الأولى قاسية حقاً. في أحد الأيام، وجدت رسالة صغيرة مكتوبة بخط اليد في صندوق بريدي. كانت من تشيب، الذي لم أكن أعرفه. لقد دعاني أنا والقليل من الطلاب الآخرين ذوي الخلفيات التجارية المشابهة لتشكيل مجموعة تبادل أفكار كل أسبوع.

حجز لنا غرفة اجتماع في قسم علم الإنسان، الذي يبعد عدة مبانٍ عن مبنانا. لماذا هناك؟ قال، لأن السبب الوحيد الذي سنتواجد من أجله في هذه الغرفة هو أن نقيم تلك الجلسات. سنأتي لُقِّنَ الغرفة بعمليتها.

وعلى مدى الأشهر التسعة اللاحقة، ابتكرنا نحن الخمسة وعَرَضنا أكثر من ألف مشروع. لقد بذلنا قصارى جهدنا في هذه الممارسة لأننا لم نكن نتطلع إلى نتيجة، وبسرعة أصبحت عادة أن ندخل في حالة ذهنية خاصة، لأنه في النهاية كان ذلك هو الغرض من الغرفة.

إذا لم ترغب بأن تكون على متن هذه الرحلة، لا تكن في هذه الغرفة.

ارتقي تشيب ليصبح المؤلف والمعلم والمعهد الأكثر رواجاً. لكن في تلك الغرفة، كانت بداية مسيرته وفعاليّاً مسيرتي أيضاً.

لأننا قررنا أن نكون في تلك الغرفة وأن نتابع في تلك الرحلة.

219. استكشف الفضاء

إذا أردت المزيد من صوت جرس البقرة، سينفعك أن تستمع إلى "المنتج الموسيقي الأسطوري" بروس ديكنسون. في مونولوج ساتردي نايت الشهير، تأمر شخصيته، التي يؤدي دورها كريستوفر ووكين، أعضاء فرقة بلو أوبيستر كلّ المختلفين باستكشاف الفضاء.

أربك هذا العديد من الناس، كيف يمكنك استكشاف الفضاء من دون أن تتحرك؟ لم العنا؟

ما يقصده بروس هو فكرة الاستكشاف القصدي لحواف وزوايا العمل الذي قررت أن تقوم به.

أن تذهب إلى حافة معينة أو غيرها.

ثم تذهب إلى ما بعد الحافة، لأن الطريقة الوحيدة لمعرفة أنها حافة هي بعبورك إياها.

وكما قال الفنان جورج فيراندي: "إذا توجب عليك السؤال هل ينبغي أن أستمر؟ الإجابة هي نعم".

الحياة تحدث أثناء المغامرة،
وكل شيء آخر هو مجرد انتظار للحظة.

²بابا واليندا

هل أنت في المغامرة؟

(أم أنك تنتظر فحسب)

من أين تأتي الأفكار؟

نادرًا ما تأتي الأفكار من مشاهدة التلفاز.

أحياناً تأتي الأفكار من الإصغاء إلى محاضرة.

وغالباً ما تأتي خلال قراءة كتاب.

تأتي الأفكار الجيدة من بين الأفكار السيئة، لكن فقط إذا توفرت كمية كافية منها.

تكره الأفكار غرف الاجتماع، وخصوصاً غرف الاجتماع التي لها تاريخ مع الانتقاد أو الاعتداءات الشخصية أو الملل.

تطرأ الأفكار عندما يتصادم عالمان متبابنان.

وغالباً ما تحاول الأفكار تلبية التوقعات. إذا توقع الأشخاص أن تظهر الأفكار، فستظهر.

تخاف الأفكار من الخبراء، لكنها تعشق عقول المبتدئين. القليل من الوعي هو أمر جيد.

تأتي الأفكار على دفعات، إلى أن يصيبك الذعر. كتب ويلي نيلسون ثلاثة من أنجح أغانيه في أسبوع واحد.

تأتي الأفكار من البلاء. تأتي الأفكار من الأنما الخاصة بنا، وتكون أفضل عندما تكون نبيلة وإيجارية.

تأتي الأفكار من الطبيعة.

أحياناً تأتي الأفكار من الخوف لكن غالباً ما تأتي من الثقة.

تأتي الأفكار المفيدة من كوننا متيقظين ومنتبهين كفاية للاحظ فعلياً.

لكن أحياناً تتسلل الأفكار إلينا عندما نكون نائمين ومخدرين جداً بحيث لا نكون خائفين.

تخرج الأفكار من زاوية العين، أو عندما نكون في الحمام، عندما لا نكون نحاول.

تستمتع الأفكار المتوسطة بنسخ ما يكون عادة جيد في هذه اللحظة.

الأفكار الأكبر تتحطى الأفكار المتوسطة.

لا تحتاج الأفكار إلى جواز سفر، وغالباً ما تتحطى الحدود (بكل أنواعها) بلا عقاب.

يجب على الفكرة أن تأتي من مكان ما، لأنه إذا بقيت فقط حيث هي ولم تتضم إلينا هنا، ستكون مخفية، والأفكار المخفية لا تُصدر، وليس لها تأثير، ولا تحدث أي تقاطع مع السوق. إنها ببساطة تموت، وحيدة.

إذا كان عليك تأدية العمل مرة أخرى خدًّا،
هل تفعل ذلك؟

الأفضل ممکن. لكن ليس إذا وصلنا الثبات، ووصلنا الاختباء، ووصلنا الجري على طول المسارات نفسها.

لدينا المزيد للقيام به.

نحن بحاجة إلى مساهمتك. لكن لا يمكن حوثها، ولن تحدث، إذا لم نستطع استنتاج كيف نثق بأنفسنا كفايةً للقيام بالعمل.

غير قابل للإخماد

لقد وصلت إلى البداية.

ماذا سيحدث الآن؟

منذ فترة طويلة جدًا، كان الناس يخبرونك أنه ليس لديك المعاملات الورقية الصحيحة، ولم تكن مختاراً، ولست جيداً كفاية.

وربما ترى الآن أن كل شيء يعود إليك. في الحقيقة، هو يعود لكل منا.

أين هو الوقود اللازم لاستمرارنا؟

يذهب بك الغضب بعيداً جدًا فقط، ثم يدمرك. قد يجعلك الغيرة تبدأ، لكنها ستتلاشى. يبدو الجشع فكرة جيدة حتى تكتشف أنه يزيل كل متعنك.

يتعلق المسار للمضي قدماً بالفضول، والنبل، والتواصل. هذه هي الأركان الثلاثة للفن. الفن هو أداة تعطينا القدرة على تحسين الأشياء وابتكار شيء ما جديد لمصلحة أولئك الذين سيستعملونه لإبداع الشيء التالي.

ال التواصل الإنساني مُطرد: ويزداد مع إحداثنا إياه، ناسجاً الثقافة والإمكانية معًا حيث لم تكن أي منها موجودة من قبل.

لديك كل ما تحتاجه لصنع السحر. لديك ذلك دائمًا.

اذهب وأحدث ضجة.

السحر هو أنه لا يوجد سحر.

ابداً من حيث أنت.

لا تتوقف.

Notes

[1←]

روبرت هيلبورن، "شاعر موسيقى الروك الغامض يفتح باباً خاصاً طويلاً"، Los Angeles times, archives/ la-xpm- 2004- apr-04-ca-dylan04- story.html./www.latimes.co لا . هذا هراء. لا يوجد شبح. إما أن دايلان يخدعنا أو يخدع نفسه.

[2←]

أو من المحتمل مات ديمون أو بريان كوبليمان وديفيد ليفين، حسب من تسأل.