

مؤلف كتابي:  
اعمل أربع ساعات  
فقط في الأسبوع،  
The 4-Hour Body و  
المتصدرين للكتب  
الأكثر مبيعًا على  
مستوى العالم

# أدوات العضماء

الأساليب، والأعمال الروتينية، والعادات  
الخاصة بأصحاب المليارات، والرموز،  
وذوي الأداء العالمي

# تيم فيريس





www.ncsiei.org

Volume 1, Issue 1

2013

Editorial

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

Editorial Board

TOOLS OF

TRANS

THEORY, MODEL, AND  
PRACTICE OF  
POLITICAL FORMS

THE SPACES

OF  
CONTEMPORARY

THEORY  
OF  
CONTEMPORARY



## إخلاء الطرف القانوني الخاص بالناشر

يقدم هذا الكتاب مجموعة كبيرة من الآراء عن موضوعات متنوعة تتعلق بالصحة والرفاهية، ويتضمن أفكارًا معينة، ومعالجات وإجراءات قد يكون تطبيقها خطيرًا أو غير قانوني إذا ما اتخذت دون إشراف طبي ملائم؛ وهذه الآراء تعكس أبحاث وأفكار المؤلف أو رؤى أصحاب الأفكار التي يقدمها المؤلف، ولكن لا ينبغي أبدًا أن تحل محل خدمات الطبيب المرشد. لذلك اسـتشر مقدم الرعاية الصحية الخاص بك قبل أن تشرع في اتباع أية حمية غذائية، أو دواء أو نظام رياضي؛ فالمؤلف والناشر يخليان مسؤوليتهما عن أي آثار وخيمة تنتج بشكل مباشر أو غير مباشر عن اتباع المعلومات الواردة في هذا الكتاب.

## إخلاء طرف تيم

من فضلك لا ترتكب أية حماقة أو تلقِ بنفسك إلى التهلكة؛ فهذا سيجعلك لـ واحد من تعيسًا. لذلك اسـتشر طبيًا، ومحاميًا وإخصائيًا نفسيًا قبل أن تفعل أي شيء ورد في هذا الكتاب.

## حقوق المساهمين

صفحة ١١: بواسطة هيرمان هيسه، ترجمة هيلدا روزنر، من رواية Siddhartha ، حقوق التأليف والنشر © ١٩٥١ مملوكة لشركة نيو دايركشنز بابلشنج.

تمت إعادة الطبع بموافقة شركة نيو دايركشنز بابلشنج. ص. ١٦٧: مقتطف من كتاب Joy on Demand: The Art of Discovering Happiness Within تأليف تشاد-مينج تان، حقوق التأليف والنشر © ٢٠١٦ مملوكة لتشاد مينج تان.

تمت إعادة الطباعة بموافقة دار هـ-اربر كـولنز بابلشنج. ص. ١٧١: من كتاب "The Power of Gone" تأليف شينزن يونج، حقوق التأليف والنشر © ٢٠١٢-٢٠١٥ مملوكة لشينزن يونج.

تم الاستخدام بموافقة شينزن يونج، shinzen.org. جمع الحقوق محفوظة. ص. ٢٩٨: من كتاب The ٢٢ Immutable Laws of Marketing: Violate Them at Your Own Risk! تراوت. حقوق التأليف والنشر © ١٩٩٣ مملوكة لآل ريس وباك تراوت، تمت إعادة الطباعة بموافقة دار هـ-اربر كـولنز بابلشنج. ص. ٣٦٤: "إستراتيجية اللوحة" من كتاب الغرور هو العدو تأليف ريان هوليداي، حقوق النشر والتأليف © ٢٠١٦ مملوكة لريان هوليداي.

تم الاستخدام بموافقة شركة بورتفوليو التابعة لشركة بنجوين بابلشنج جروب، أحد أقسام شركة بنجوين ران-دوم هـ-اوس ذات المسئولية المحدودة. جمع الحقوق محفوظة. ص. ٣٩٣: مقتطف من كتاب Vagabonding: An Uncommon Guide to the Art of Long Term World Travel تأليف رولف بوتس، حقوق التأليف والنشر © ٢٠٠٢ مملوكة لرولف بوتس.

تم الاستخدام بموافقة شركة فيلارد بوكس التابعة لشركة ران-دوم هـ-اوس، أحد أقسام شركة بنجوين ران-دوم هـ-اوس ذات المسئولية المحدودة. جمع الحقوق محفوظة. ص. ٤٩٩: مقتطف من كتاب اعمال أربعمائة فقه في الأسبوع تأليف تيموثي فيريس، حقوق التأليف والنشر © ٢٠٠٧، ٢٠٠٩ مملوكة لشركة كارمنير وان ذات المسئولية المحدودة. تم الاسخدام بموافقة شركة كراون بوكس التابعة لشركة كراون بابلشنج جروب، أحد أقسام شركة بنجوين راندوم هـ-اوس ذات المسئولية المحدودة.

جمع الحقوق محفوظة. ص. ٥٢٦: تمت إعادة الطباعة بموافقة شركة فري بريس، أحد أقسام شركة سايمون أند شوستر. من كتاب We Learn Nothing تأليف تيم كيدر. جميع الحقوق محفوظة. ص. ٥٥٩: من كتاب The Art of Asking: How I Learned to Stop Worrying and Let People Help

أماندا بالمر، حقوق التأليف والنشر © ٢٠١٤ مملوكة لأماندا بالمر.

تم الاستخدام بموافقة شركة جراند سنترال بابلشنج. صفحة ٥٩٤: "بيت الضيافة" تـأليف جـلال الـدين الـرومي، ترجمة كولمان بـاركس. تمـت إعادة الطبعـة بموافقة كولمان بـاركس. جميع الحقوق محفوظة. صـفحة ٥٩٤: مقتطف من كتاب Radical Acceptance: Embracing Your Life with the Heart of a Buddha تأليف تـارا بـراك.

تم الاسـتخدام بموافقة شركة بـانتام بـوكس التابعـة لشـركة رانـدوم هـاوس، أجد أقسـام شركة بنجـوين رانـدوم هـاوس ذات المسـئولية المحـدودة.

جميع الحقوق محفوظة. صفحة ٦٤١: تمت إعادة الطبعـة بموافقة شركة سـايمون أنـد شـوستر. من كتاب Buck Up, Suck Up . . . and Come Back When You Foul Up تأليف جيمس كارفيل وبول بيجالا، حقوق التأليف والنشر © ٢٠٠٢ مملوكة لجـيمس كـارفيل وبـول بـيجـالا. جميع الحقوق محفوظة.

## إهداء

**أولاً،** أود أن أعبر عن امتناني لكـل "زملاء الـدرب"، كما يسميهم جيمس فاديمان.

**ثانياً،** جزء من امتيـازات المـؤلف سـوف يُخصّص لـهذه القضايا القيمة:

### • نجوم ما بعد المدارس (AFTERSCHOOLALLSTARS.ORG)

التي تقدم برامج لما بعد المدارس للحفاظ على سلامة الأطفال ومساعدهم على النجاح في الحياة الدراسية والعملية.

• **مؤسسة Donorschooseorg** التي تسهل على أي شخص مساعدة الفصول المفتقرة بشدة إلى الموارد؛ وبذلك تجعلنا أمة يحظى كل طلابها



بـالأدوات اللازمة لتحصيل تعليم عظيم.

## • الأبحاث العلمية في مؤسسات مثل مدرسة طب جامعة جونز هوبكينز؛

حيث تدرّس عقاقير علاج الاكتئاب المسـتعصي، والتوتـر المزمن (لـدى مرضى السرطان المتأخر)، وأي حالات أخرى موهنة للعزيمة. **ثالثًا؛** لكل الباحثين عن المعرفة، أتمنى أن تجدوا أكثر مما تبحثون عنه - لعلكم تجدون المساعدة في هذا الكتاب.

## تمهيد أنا لست رجلًا عصاميًا.

كل مرة ألقى خطابًا في مؤتمر لرواد الأعمال، أو أخطب طلاب الجامعات، أو أشارك في موقع Reddit ؛ حيث أسأل عن أشياء كثيرة أجد من يقول: "سـيادة الحاكم/المحافظ/أرنولد/أرني/شـوارزي/شنتزيل (وهو ما يتوقف على المكان الذي أتواجد فيه) باعتبارك رجلًا عصاميًا، ما خطتك للنجاح؟".

ودائمًا ما يندهشون عنـدما أشـكرهم على الإطراء وأقول لـهم: "أنا لست رجلًا عصاميًا؛ فقد تلقيت الكثير من المساعدة".

صحيح أنني نشأت في النمسا وكنت نحيفًا، وصحيح أنني انتقلت إلى أمريكا بمفردي وليس معي سوى حقيبة أدواتي الرياضية، وصحيح أنني عملت بـناء واسـثمرت في العقارات لأصبح مليونيرًا قبلـحتي أن ألوح بسيف في فيلم Conan the Barbarian ولكنني لست رجلًا عصاميًا. وكشأن أي إنسان - يريد أن يصل إلى ما وصلت إليه - وقفت على أكتاف

عمالقة.

فقد بنيت حياتي بفضل والديّ، ومدرّبين، ومعلمين، وأناس طيّبين وفروا لي المـدربين أو الغـرف الخلفيـة بصـالات الألعاب الرياضية كي أنام فيها، وبفضل مستشارين أمدونني بالحكمة والنصيحة، ووقـدوات حفزتنـي القـراءة عنـهم فـي صفحات المجلات (ومع توسع دائرة حياتي، من التفاعلات الشخصية).

وكانت لي رؤية كبيرة، وكنت مفعماً بالشغف. ولكنني ما كنت لأصل لما وصلت إليه دون مساعدة أمي في أداء واجبـي المدرسـي (وتوبـيخي عنـدما لـم أكـن مسـتعداً للمذاكرة)، ودون مساعدة والدي وهو ينصحنـي بأن "أكون نافعاً"، ودون مساعدة معلمي الذين شرحوا لي كيف أبيع، ودون مدرّبين علموني أساسيات رفع الأثقال.

ولو لم أشاهد مجلة تتصدر غلافها صورة ريج برك، وأقرأ عن تحوله من بطل العالم لكمال الأجسام ليجسد دور هرقل على الشاشة الكبيرة، فلعلي كنت لا أزال هائماً على وجهي في جبال الألب النمساوية. لقد عرفت أنني أردت مغادرة النمسا، وعرفت أن أمريكا هي بالضبط المكان الذي أتمني إليه، لذلك فإن ريج أشعل حماسي وأعطاني خطة نجاحي.

لقد أحضرني جو ويدر إلى أمريكا وشملني برعايته، وأثرى مشـوارـي المـهني كـلاعـب كـمال أجـسام وعلمـني الكـثير عـن مجـال الأعمال، وأعطتني لوسيل بال فرصة عظيمة عندما دعتنـي فـي فـي حلقـة خاصـة حـققـت انطلاقتـي الأولـى فـي هـولـيوود. وفـي عـام ٢٠٠٣، لـولا مسـاعدة ٤٢٠٦٢٨٤ مـواطناً كاليفورنياً، لما تم اختياري محافظاً لهذه الولاية العظيمة. فكيف لي أن أدعي أنني رجل عصامي؟ فتقبّل هذه الصفة يجعلني أنكر فضل كل شخص وكل نصيحة أوصلتني لما أنا فيـه. كما أن صـفة العـصـامي تعطي الانطبـاع الخـطأ بأنـه يمكـنك أن تفعل ذلك وحدك.

لم يكن بإمكانني ذلك، وأغلب الظن أنك غير قادر على ذلك أيضاً.

ونحن جميعاً نحتاج إلى الوقود. ولولا مساعدة ونصيحة وإلهام الآخرين، لتوقف محرك عقولنا، ولعلقنا في مكان لا يوصلنا لأي شيء.

لقد كنت محظوظاً بأن أجـد ناصـحين وقـدوات فـي كل خطوة في حياتي، وكنت محظوظاً بمقابلة الكثير منهم. وبدءاً من جو ويدر وحتى نيلسون مانديلا، ومن ميخائيل جورباتشوف ومحمد علي، أنـدي وارـهـول وجـورج بـوش الأب، لم أخجل قط من طلب النصيحة ومن الآخرين لكي يشعلوا حماستي.

ولعلك استمعت لتسجيلات تيم. (أنصحك تحديدًا بسماع حلقة عن لاعب كمال الأجسام الباهر الذي يتحدث بلكنة نمساوية). لقد استخدم منبره ليحضر إليك حكمة الكثير من رواد الأعمال، والترفيه والرياضة، والذين أتحدى أنك قد تعلمت شيئًا منهم، ولعشرات المرات، أتحدى أنك قد اخترت شيئًا لم تلاحظه من قبل. وسواء أكان عادة صباحية، أو فلسفة، أو نصيحة خاصة بتدريب، أو مجرد حافز لتتابع يومك، ليس هناك شخص على ظهر الأرض لم يستفد ببعض المساعدة الخارجية.

ولقد تعلمت مـع العالم دومًا بـاعتباره حجـرتي الدراسـية، واسـتوعبت الـدروس والحكـايات منـه؛ لأحـفز سـيري إلـى للأمام. وأتمنى أن تفعل الأمر نفسه.

وأسوأ شيء قد تفعله على الإطلاق هو أن تظن أن لديك ما يكفي من المعرفة.

### **لا تتوقف عن التعلم أبدًا، أبدًا.**

ولهذا السبب اشتريت هذا الكتاب، وأنت تعرف أنه أيًا ما كنت في الحياة، ستكون هناك لحظات لا تملك فيها الإجابة، أو المحرك، أو تضطر للبحث خارج نفسك.

اعترف بأنك غير قادر على عمل ذلك وحدك، وأنا بالطبع لا يمكنني ذلك، وليس هناك من هو قادر على ذلك. والآن، اقلب الصفحة وتعلم شيئًا.

\_\_\_\_\_ أرنولد شوارزنيجر

## على أكتاف العمالقة

أنا لست الخبير؛ أنا المجرب، أنا الكاتب، أنا الدليل.



## الصحة

أميليا يون

الدكتورة روندا بيرشيا فيل باتريك

كريستوفر سومر

دومينيك داجوستينو

باتريك أرنولد

جودي سينا

ويم هوف "رجل الثلج"

جيسون نمر

الدكتور بيتر أتيا

الطبيب جاستن ماجر

تشارلز يوليكون

يا فيل تساتسولين

ليارد هاملتون، جابي ريس وبراين ماكينزي

جيمس فاديمان

مارتن بولانكو ودان إنجل

كيلبي ستاريت

بول ليفيك (تريبيل إتش)

جاين ماكجونجال

آدم جازالي

ثلاث نصائح من أحد رواد شركة جوجل

الجزء الثاني

الأثرياء

كريس ساكا

مارك أندريسين

أرنولد شوارزنيجر

أليكسيس أوهانيان

مات مولنويج

نيكولاس مكارثي

توني روينز

كايسي نايستات

مورجان سيرلوك

ريد هوفمان

سيث جودين

جيمس التوتشر

[سكوت آدمز](#)  
[شون وايت](#)  
[تشايس جافريز](#)  
[دان كارلين](#)  
[راميت سستي](#)  
[القرصنة على كيك ستارتر](#)  
[أليكس بلوميرج](#)  
[إد كاتمول](#)  
[تريسي دينونزيو](#)  
[فيل لسين](#)  
[كريس بانج](#)  
[دايموند جون](#)  
[نوا كاجان](#)  
[كاسكاد](#)  
[لويس فون أهن](#)  
[استراتيجية اللوحة](#)  
[كيفن روز](#)  
[نيل شتراوس](#)  
[مايك شنودا](#)  
[جاستن بورتيا](#)  
[سكوت بيلسكي](#)  
[كيف تنال حريتك](#)  
[بيتر دياماندير](#)  
[صوفيا أموروزو](#)  
[بي. جيه. نوفاك](#)  
[كيف تقول "لا" عندما تكون ضرورية](#)  
[الجزء الثالث](#)  
[الحكمة](#)  
[بي. جيه. ميلر](#)  
[ماريا بيوفا](#)  
[جوكو وبلينك](#)  
[سياستيان جونجر](#)  
[مارك جودمان](#)  
[سامي كامكار](#)  
[الجنرال ستانلي مكريستال وكريس فاسل](#)

[شاي كارل](#)  
[خلف الكوالييس](#)  
[كيفن كوستنر](#)  
[سام هاريس](#)  
[كارولين بول](#)  
[كيفن كيلبي](#)  
[بريان كالين](#)  
[ألين دي بوتون](#)  
[كسل: بيان](#)  
[كال فوسمان](#)  
[جوشوا سكينس](#)  
[ريك روبين](#)  
[جاك دورسي](#)  
[باولو كويلو](#)  
[محفزات للكتابة من شيريل سترايد](#)  
[إد كوك](#)  
[أماندا بالمر](#)  
[إريك وينستين](#)  
[سيث روجين وإيفان جولدبيرج](#)  
[٨ أساليب للتعامل مع الحاقدين](#)  
[مارجريت تشو](#)  
[أندرو زيميرن](#)  
[راين ويلسون](#)  
[نافال رافيكانت](#)  
[جلين بيك](#)  
[تارا براك](#)  
[إدوارد نورتون](#)  
[ريتشارد بيتس](#)  
[مايك بيريجليا](#)  
[مالكولم جلادويل](#)  
[ستيفن جيه. دوينر](#)  
[جوش وايتزكن](#)  
[لماذا تحتاج إلى مرحلة "تخفيف العبء" في الحياة](#)  
[بريني براون](#)  
[جاسون سيلفا](#)

[جون فافرو](#)  
[تحربة الأسئلة السبعة عشر "المستحيلة" التي غيرت حياتي](#)  
[جيمي فوكس](#)  
[براين جونسون](#)  
[براين كويلمان](#)  
[بعض الأفكار العملية حول الانتحار](#)  
[روبرت رودريجز](#)  
[هذا جيد](#)  
[سيكو أندروز](#)  
[خاتمة](#)  
[أفضل ٢٥ حلقة من برنامج THE TIM FERRIS SHOW](#)  
[أسئلتني السريعة](#)  
[الكتب الأكثر إهداءً والكتب الموصى بها من قبل جمع الضيوف](#)  
[الأفلام والبرامج التلفزيونية المفضلة](#)  
[شكر وتقدير](#)  
[الغلاف الخلفي](#)

## اقرأ هذا أولاً - كيفية استخدام الكتاب

"من الجواف، ترى كل الأشياء التي لا يمكنك أن تراها من المركز. أشياء كبيرة لم يحلم أحد بها، يراها من هم على الحافة أولاً". -

\_\_\_\_\_ كورت فونيجوت

"الروتين - لدى رجل ذكي - علامة على الطموح". -

\_\_\_\_\_ ويستن هيو أودن

## أنا مولع بكتابة الملاحظات.

لقد سـجلت تقريباً كل تـدريب منـذ كنت في سـن الثامنـة عشرة، وهناك حوالي ٢.٥ متر من الأرفف في منزلي تعج بالمفكرات المتراسة بعضها



فوق بعض. ضع في اعتبارك أنها تناول موضوعًا واحدًا، وهناك العشرات من-ها. بعض الأشخاص قد يسمي ذلك اضطراب الوسواس القهري، وقد يعتبره كثيرون هوس البحث في حد ذاته؛ ولكنني أراه ببساطة مجموعة وصفاتي الحياتية.

وهدفي هو أن أتعلم الأشياء من المرة الأولى، وأستخدم ما تعلمته مدى حياتي.

على سبيل المثال، لنفترض أنني عثرت على صورة لنفسي يوم ٥ يونيو ٢٠٠٧، وقلت في نفسي "أتمنى حقا لو أبعدو كذلك مرة أخرى"، فليست هناك مشكلة. سوف أفتح مجلدًا مليئًا بالتراب من يوم ٥ يونيو، وأراجع الأسابيع الثمانية من التدريب والأطعمة التي اتبعتها قبل هذا التاريخ وأكررها، و - يا إلهي - تنتهي بي الحال مثلما كنت وأنا في سن أصغر (باستثناء الشعر). والأمر لا يكون بهذه السهولة على الدوام، ولكنه كثيرًا ما يكون كذلك.

وهذا الكتاب -مثل بقية كتبي- عبارة عن مجموعة وصفات للأداء المتميز جمعتها لاستخدامي الشخصي، ولكن هناك فارقًا واحدًا كبيرًا، وهو أنني لم أخطئ قط لنشره. هذا الكتاب.

وفي أثناء كتابتي لهذا الكلام، أنا أجلس في مقهى باريس يطل على حديقة لوكسمبورج، بشارع ريو سانت جاكوبس؛ الذي يعد أقدم شارع في باريس، وله تاريخ أدبي ثري. ولقد عاش فيكتور هوجو في بضع بنايات من المكان الذي أجلس فيه، واحتست جـيرترود شـتاين القـهوة هنا، وكـون فرانسيس سكوت فيتزجيرالد علاقات اجتماعية على مقربة مني، كما هام هيمنجواي في هذه الطرقات وكتبه تدور في ذهنه، والحماس دون شك يسري في دمه.

ولقد جئت إلى فرنسا لآخذ استراحة من كل شيء. بدون سبل للتواصل الاجتماعي، بدون رسائل بريـد إلكتروني، بدون التزامات اجتماعية، بدون مجموعة من الخطط... لا يشغلني سوى مشـروع واحد: لقد خصصت هذا الشهر لأراجع كل الدروس التي تعلمتها مما يقرب من ٢٠٠ شخص من أصحاب أعلى الأداء الذين استضفتهم في برنامج **تيم فيريس** شو، الذي تم تنزيله مؤخرًا مائة مليون مرة. وكان من بين الضيوف من له بطولات مذهلة في الشطرنج، ونجوم أفلام، ولوآءات يعلقون أربعة نجوم على أكتافهم، وأبطال رياضيون، ومديرو محافظ وقائية -كانوا مجموعة غريبة ومختلفة.

وكثيرون منهم دخلوا مجال الأعمال والمشروعات المبتكرة، وتحولوا من الاسـتثمارات إلى الأفـلام المقتبسة. ونتيجة لذلك، اسـتوعبت الكثير من حكمتهم خارج تسـجيلاتنا، سواء من خـلال التـدريبات، أو

الجلسات المزدحمة، أو الرسائل المتبادلة، أو حفلات العشاء، أو الاتصالات الهاتفية المتأخرة. وفي كل حالة، أتيح لي التعرف عليهم أكثر مما تنشره عنهم وسائل الإعلام.

ولقد تحسنت حياتي كثيرًا في كل مجال بفضل الدروس التي يمكنني تذكرها؛ ولكن هذا مجرد جزء بسيط، فأكثر الكنوز لا تزال محفوظة في آلاف الصفحات الأصلية والملاحظات المكتوبة بخط اليد؛ ولكنني تمنيت أن أحظى بفرصة لجمع كل ذلك في كتاب واحد.

لذلك، جلست وحدي لشهر كامل لاستعراض كل ما لديّ (ولأكون واضحًا، كما يقول الفرنسيون (Pain au Chocolat)؛ لأجمع المدونات النهائية لنفسي، لتكثف المدونة الجامعة لكل المدونات، ولتكون شيئًا بإمكانه مساعدتي في بضع لحظات، ويمكنني قراءته طوال حياتي.

كان هذا هو الهدف الأسمى، على الأقل، ولم أكن واثقًا من النتيجة.

وخلال أسابيع من البدء، فاقت التجربة كل التوقعات، وبغض النظر عن الموقف الذي أجد نفسي فيه، كنت أجد في هذا الكتاب ما يسعدني. والآن، عندما أشعر بأنني عالق، محبوس، محبط، غاضب، منزعج أو مشوش، فأول ما أفعله هو استعراض هذه الصفحات وأنا أحتسي كوبًا من القهوة المركزة. وحتى الآن، أجد الدواء الذي أحتاج إليه في غضون ٢٠ دقيقة من زيارته لأولئك الأصْدقاء، فمن سنأخذها صديقًا الآن؟ هل تحتاج إلى من يربت كتفك؟ هناك من يقوم بهذه المهمة. هل تريد من يصفعك على وجهك؟ لديك كثيرون ممن يقومون بهذه المهمة أيضًا. هل أنت بحاجة لمن يوضح لك أن مخاوفك لا أساس لها من الصحة... أو لماذا تصبح مبرراتك مجرد ترهات؟ لك هذا.

ستجد في هذا الكتاب العديد من المقولات المهمة، ولكن ليس معني ذلك أنه مجرد كتاب جامع لمقولات؛ بل هو مجموعة من الأدوات التي بإمكانها تغيير حياتك.

هناك كثير من الكتب التي تزخر بالحوارات، ولكن هذا مختلف؛ لأنني لا أرى نفسي مُجري حوارات، بل أرى أنني مجرّب. وإذا لم تتسنى لي تجربة شيء ما أو أسألتني النتائج في واقع الحياة اليومية الفوضوي، فلا أهتم بذلك؛ فكل شيء ورد في هذه الصفحات مدقق، ومسالكشف، ومطبّق على حياتي الخاصة بطريقة أو بأخرى. ولقد استخدمت العشرات من هذه الإستراتيجيات والفلسفات في مفاوضات تنطوي على مخاطرات كبيرة، وبيئات زاهرة بالأخطار، أو صفقات تجارية كبيرة. وهذه الدروس جعلتني أمتلك ملايين الدولارات ووفرت عليّ سنوات من الجهد

الضائع والإخفاقات. ولكنّها تنجح عن دما تكون بالفعل بحاجة ماسة إليها.

وبعض التطبيقات تكون واضحة من الوهلة الأولى، وبعضها الآخر خفي، وسوف يثير بداخلك إدراكًا متأخرًا بعد أسابيع لتجد أنك تقول في نفسك: "يا إلهي، الآن فهمت!"، وأنت تحلم حلم يقظة أو تأخذ حمامًا أو تكون على وشك النوم.

وكتير من الجمل الموجزة البليغة تحمل مجلدات من المعاني. فبعضها يلخص ميزة في مجال كامل في جملة واحدة، وكم يقول جوشوا وايتزكين (ص 501) - أسطورة الشطرنج وملهم فيلم Searching for Bobby Fischer؛ هذه التعاليم الصغيرة التي في حجم القضمة "طريقة لتعلم الأكبر من الأصغر"، وعمليّة جمعها تكشف الكثير كذلك. إذا ظننت أنني رأيت فيلم "The Matrix" من قبل، فأنا مخطئ، أو حتى رأيت 10% منه فقط. وبرغم كون النسبة 10% فقط - "جزر" من الملاحظات عن مرشدين فرديين - فقد غيرت حياتي بالفعل وساعدتني على الوصول بنتائجي لأعلى مستوى. ولكن بعد تكرار زيارة أكثر من مائة عقل كجزء من كتاب واحد، أصبحت الأمور مثيرة للغاية بسرعة كبيرة. ولعشاق الأفلام منكم، كان ذلك أشبه بنهاية فيلم The Sixth Sense أو "The Usual Suspects" مقبض الباب الأحمر! وكوب قهوة كوباياشي اللعين! كيف لم ألاحظ ذلك؟! كان أمام عيني تمامًا طوال الوقت!".

ولمساعدتك على رؤية الشيء نفسه، بذلت قصارى جهدي لأحيك الأنماط المتشابهة معًا على مدار الكتاب، وألاحظ المواضيع التي يُجمع الضيوف فيها على عادات ومعتقدات وتوصيات شاملة.

وأحجية الصور المتقطعة المكتملة تكون أعظم بكثير من مجموع أجزائها.

## ما الذي يجعل هؤلاء الأشخاص مختلفين؟

"أحكم على المرء من خلال أسئلته لا إجاباته".

- بيير مارك جاستون

أصحاب الأداء العالمي لا يتمتعون بقوى خارقة.

فالقواعد التي صاغوها لأنفسهم تمكنهم من بلورة الحقيقة لدرجة قد تجعلها تبدو بهذا الشكل، ولكنهم تعلموا كيف يفعلون ذلك، وبالتالي يمكنك أن تفعل مثلما فعلوا. وهذه "القواعد" في الغالب هي عادات غير شائعة وأسئلة أكبر.

وفي عدد مذهل من الحالات تكمن القوة في العبث، فكلما كُـانت الأسئلة عبثية و"مسـتحيلة"، كـانت الإجابات أكثر عمقًا. وخذ على سبيل المثال سؤالاً يحب الملياردير ورائد الأعمال بيتر ثيل طرحه على نفسه وعلى الآخرين:

**"إذا كانت لديك خطة عشرية عن كيفية تحقيق (شيء ما)، فإنه يجب أن تسأل نفسك: لماذا لا يمكنك أن تفعل ذلك في ٦ أشهر؟".**

وبهدف التوضيح، يمكنني أن أعيد صياغة ذلك:

**"ما الذي يمكنك أن تفعله لتحقيق أهدافك للسنوات العشر القادمة خلال الأشهر الستة القادمة لو كان هناك مسدس موجه إلى رأسك؟".**

الآن، لتوقف. هل أتوقع منك أن تستغرق ١٠ دقائق لتأمل ذلك، ثم تحقق أحلام عشر سنوات خـلال الأشهر الستة القادمة بطريقة مدهشة؟ كلا، لكنني أتوقع أن هذا السؤال سوف يفتح آفاقك على مصاريعها، تمامًا مثلما تفتح الفراشة شرنقتها لتظهر بقدرات جديدة. والنظم "الطبيعية" الموجودة لديك لا تعمل عندما تجيب عن سؤال كهذا. أنت مضطر لأن تكسر قيودًا زائفة - كأنك تتخلص من جلدك - لتدرك أنك قادر على إعادة التفاوض بشأن واقعك برمته، وكل ما يحتاج إليه الأمر هو الممارسة.

وأقترح عليك أن تقضي وقتًا مناسبًا مع أكثر الأسئلة التي تجدها سخيفة في هذا الكتاب؛ ثلاثين دقيقة من التصفح الواعي قد تغير حياتك.

وفوق ذلك، فبينما يكون العالم منجم ذهب، ستحتاج إلى أن تحفر في رءوس الآخرين لتستكشف ثرواتها، والأسئلة هي الفئوس وميزتك التنافسية. وهذا الكتاب سوف يمدك بالذخيرة التي تحتاج إليها كي تختار منها ما تريده.

#### تفاصيل تعزز الأداء

عندما كنت أنظم جميع مواد الكتاب لنفسني، لم أورد نظامًا مجهدًا يتكون من ٣٧ خطوة.

بل أردت فاكهة قريبة مدلاة ذات عوائد فورية؛ لذا تعامل مع القواعد الواردة بين طيات هذه صـغيرة الحجم باعتبارها تفاصيل من شأنها تعزيز الأداء، ومن الممكن إدخالها على أي برنامج تدريبي (اقرأ هنا): مختلـف المهن، التفضيلات الشخصية، المسئوليات الفريدة، إلخ) لكي تشعل حماسك نحو التقدم.

ولحسن الحظ، النتائج الفائقة لا تتطلب دومًا جهودًا فائقة؛ فالتغيرات الكبيرة قد تحدث بخطوات صغيرة. ولكي تغير حياتك جذريًا، ليس عليك أن تخوض سباق ١٠٠ ميل، أو تحصل على درجة الدكتوراه، أو تعيد تقويم نفسك تمامًا؛ ولكن الأشد الصغيرة، التي تواظب عليها، هي ما تحدث لك الفارق (مثال "تكوين الفرق الحمراء" كل ٣ أشهر، وممارسة تأملات تارا براك، والمواظبة على الصوم المتقطع أو استخدام المكملات الغذائية مثل الكيتونات الخارجية المنشأ).

وقد عرفت "الأداة" على نطاق واسع في هذا الكتاب، وهي تشمل الأعمال الروتينية، والكتب، وحديث النفس المعتاد، والمكملات الغذائية، والأسئلة المفضلة، والمزيد والمزيد.

ما القاسم المشترك بينها؟

في هذا الكتاب، ستبحث بشك كل طبيعى عن عادات وتوصيات مشتركة، وهو أمر واجب عليك، وفيما يلي نقدم لك بعض الأنماط التي ستجد بعضها أكثر غرابة من بعضها الآخر:

• أكثر من ٨٠٪ ممن حاورتهم يمارسون شكلاً ما من ممارسات اليقظة أو التأمل.

• عدد مفاجئ من الذكور (وليس الإناث) فوق سن الخامسة والأربعين لا يتناولون وجبة الإفطار، أو يتناولون شيئاً بسبباً للغاية (مثل ليارد هاملتون، ومالكولم جلادويل، والجنرال ستانلي مكريستال).

• هناك كثير ممن يستخدمون جهاز تشيلبياد للتبريد والتدفئة وقت النوم.

• يُطرون الأعمال النقدية لكتب مثل، Sapiens ، Poor Charlie's Almanack ، و Man's Search for Meaning ، وغيرها.

• اعتياد الاستماع إلى أناسٍ ينفردون وتكرار سماعها للحفاظ على التركيز.

• جميعهم تقريباً قاموا بشكل أو آخر بعمل "محدد" (إتمام مشروعات في وقتهم الخاص وعلى نفقتهم الخاصة، ثم عرضها على مشترين محتملين).

• اعتقاد أن "الفشل لا يدوم" (انظر روبرت رودريجيز) على اختلاف صياغتها.

• كل ضيوفي تقريبًا تمكنوا من تحدي "نقاط ضعف" واضحة فيهم وحولوها إلى ميزات تنافسية هائلة (انظر أرنولد شوارزنيجر).

وبالطبع سأساعدك على الوصول لهذه النقاط، ولكن هذا أقل من نصف قيمة هذا الكتاب. وبعض أكثر الحلول المشجعة توجد في الحالات الشاذة. وأريد منك أن تبحث عن شخص كان عديم القيمة تشبه صفاته صفاتك الفريدة. وركز على الطرق غير التقليدية؛ مثل رحلة "شاي كابل" من عامل يدوي إلى نجم على اليوتيوب لمساهم في تأسيس قناة بيعت بحوالي مليار دولار، وجميعهم يتسمون بالمثابرة، أو كما يصف مبرمج هندسي: "هذا ليس خللاً، ولكنها سمة!".

اسـتعـريـة، وكن متفردًا فيما تجمعه، واصنع بصمتك الخاصة التي تتحدث عن نفسها.

هذا الكتاب مائدة طعام - وإليك كيفية الحصول على أكبر استفادة منها  
القاعدة # ١: تخطّ بحرية.

أريد منك أن تتخطى أي جزء لا يجذبك؛ فهذا الكتاب من المفتـرض أن تمتعك قراءته، وهو مائدة طعام يمكنك الاختيار مما عليها، ولا تترك نفسك للمعاناة. فإن كنت تكره الجمبـري، فلا تتناولـه، وتعامل معه باعتباره دليلاً لا يمكنك اختيار ما يناسبك منه، وهذه هي الكيفية التي كتبته بها. وهدفني أن يُعجب كل قارئ بـ ٥٠٪ منه، ويحب منه ٢٥٪، وألا ينسى ١٠٪ منـه على الإطلاق. وإليك السبب: بالنسبة للملايين الذين سـمعوا النشرة الصوتية، والعشرات الذين صححوا هذا الكتاب، ستجد الأشياء البارزة بنسبة ١٠/٢٥/٥٠ تختلـف تمامًا بالنسبة لكل شخص، وهذا هو ما يعجبني فيه.

ولقد تشرفت بوجود العديد من الضيوف في هذا الكتاب - أفضل أشـخاص في مجالاتهم - الذين صححوا الصور الجانبية نفسها، وأجابوا عن سؤالي "أي ١٠٪ عليك أن تبقي عليها، وأي ١٠٪ تتخطاها بالطبع؟". وفي مرات كثيرة كانت الـ ١٠٪ "التي يجب الإبقاء علىـها" هي بالضبط الـ ١٠٪ "التي يجب تخطيها" لشخص آخر! فهذا الكتاب لا يناسب الجميع. وأتوقع منك أن تتخطى أجزاء كثيرة منـه، وأن تقرأ ما تستمتع به.

القاعدة # ٢: تخطّ، ولكن افعل ذلك بذكاء

بعد قول ذلك، دون ملاحظات قصيرة يسهل عليك تذكرها عن أي جزء تتخطاه، ويمكنك وضع نقطة صغيرة في زاوية صفحة ما، أو إبراز عنوان بلون واضح.

لعمل الأجزاء التي تتخطاها حول موضوعات أو أسئلة معينة تمثّل بقعًا عمياء، وعنق الزجاج، أو مشكلات لم تحل في حياتك - كان هذا بالضبط ما حدث معي.

وإذا قررت أن تتجاوز جزءًا ما، فدونه، وعد إليه في وقت لاحق، وسل نفسك: "لماذا تخطيت هذا الجزء؟". أبدو أدنى من مستواي؟ يبدو أصعب من اللازم؟ وهل توصلت لذلك بعد تفكير، أم أنه انعكاس لتحييزات ورثتها عن أبويك وآخرين؟ في كثير من الحالات، ترجع معتقداتنا "الخاصة" لغيرنا ولسنا نحن الأساس. وهذا النوع من الممارسة هو الكيفية التي شكلت نفسك بها، بدلًا من محاولة اكتشاف نفسك. ولاكتشاف النفس أهمية كبيرة، ولكن في أغلب الأحيان يكون الأوان قد فات، فهي مرآة خلفية، وأنت تصل إلى الوجهة التي تريدها عن طريق النظر إلى الزجاج الأمامي.

تذكر مبدأين فقط

كنت أقف مؤخرًا في ساحة مونج بباريس، في ركن منعزل على نهر السين، في رحلة مع الكتاببة الإبداعية في الأكاديمية الأمريكية بباريس. فجدبتني سيدة جانبًا وسألتنني عما أرى. توصيله من هذا الكتاب، في جوهره. وبعد ثوان، دخلنا جميعًا في حوار محترم؛ حيث تحدث الحاضرون عن الطرق الملتوية التي أحضرتهم بها إلى هناك في ذلك اليوم. وكان لكل شخص تقريبًا قصة وراء رغبته في القدوم إلى باريس. اسلمت لسنوات، وفي بعض الحالات من ٣٠ إلى ٤٠ عامًا، ولكنه افترض استحالة حدوث ذلك. وبالاستماع إلى حكاياتهم، أخرجت ورقة ودونت إجابتي عن سؤالها. وفي هذا الكتاب - في صميمه - أردت أن أوصل ما يلي:

**النجاح مهما كان تعريفك له يمكن تحقيقه إذا جمعت العادات والمعتقدات الصحيحة والمجربة على أرض الواقع.**

هناك شخص آخر طبق نسختك من "النجاح" قبلك، وفي كثير من الحالات، فعل كثيرون شيئًا مماثلًا. وقد تتساءل: ولكن "ماذا عن أول محاولة لاس-تعمار المريخ؟". لا تزال هناك طرق لعمل ذلك. وانظر إلى بناء

مستعمرات من أنواع أخرى، انظر لأكبر القرارات في حياة روبرت موسيس (اقرأ) The Power Broker ، أو ببساطة ابحث عن شخص تقدم ليفعل أشياء عظيمة كأن محكوماً عليها بالاس-تحالة في وقتها (مثل واليت ديزني)؛ فهناك صفات وراثية مش-تركة يمكنك استعارتها.

## الأبطال الخارقون من وجهة نظرك (القدوات، الأيقونات، والعمالقة، والمليارديرات إلخ ) كلهم أخطاء ووصلوا بنقطة قوة واحدة أو اثنتين لأعلى مستوى.

فالبشر مخلوقات غير كاملة الصفات. ونجاحك لا يرجع لعدم وجود نقاط ضعف فيك، وإنما لأنك تكتشف نقاط قوتك وتركز على تطوير عادات خاصة بها. ولإيضاح هذه النقطة، تعمدت تضمين جزئين في هذا الكتاب يجعلانك تقول في نفسك: "واو: **تيم فيريس** فوضوي. بحق السماء، كيف يحقق أي شيء في حياته؟". وكذلك إنسان يخوض معركة أنت لا تعرف شيئاً عنها، وأبطال هذا الكتاب كذلك أيضاً؛ فكل إنسان يخوض معركته الخاصة. لذا عز نفسك بذلك.

بعض الملاحظات المهمة عن التنسيق البناء

هذا الكتاب مكون من ثلاثة أجزاء: الص-حة، والث-روة، والحكمة. وبالطبع هناك تداخل هائل بين أجزاءه؛ نظراً لتوقف بعضها على بعض. وفي الواقع، يمكن التعامل مع الأجزاء الثلاثة كعمود ثلاثي القوائم يحافظ على توازن الحياة؛ فالمرء يحتاج إليها جميعاً لتحقيق أي نجاح أو سعادة مستمرة. و"الثروة" في سياق هذا الكتاب، تعني أكثر من مجرد المال؛ فهي تمتد إلى الوفرة في الوقت، والعلاقات، والمزيد، وغيرها. وه-دفي الأس-اسي من كتب اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع 1 ، و The 4 Hour Body ، و The 4-Hour Chef هو إيجاد صناعة ثلاثية مقتبسة من مقولة بنجامين فرانكلين الشهيرة: "الخلود إلى النوم مبكراً والاس-تيقاظ مبكراً، يجعلان المرء معافي، وغنياً، وحكيماً". ودائماً ما يسألني الناس: "ماذا كنت ستضع في كتاب اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع لو أعدت كتابته مجدداً؟ كيف عساك تُحدّثه؟". كذلك الحال مع كتاب The 4-Hour Body ، و The 4-Hour Chef يحتوي هذا الكتاب على أغلب الإجابات للأجزاء الثلاثة.



## المقولات الممتدة

قبل تـأليف هـذا الكتاب، اتصلت بمايسون كـوري - مؤلف Daily Rituals، الذي يستعرض طقوس ١٦١ شخصًا أمثال فرانس كافكا وبـابلو بيكاسو، وسـألته عـن أفضل قراراته المتعلقة بالكتاب، فرد قائلاً: "[أنا] أترك ضيوفي يعبرون عن أنفسهم هم قـدر المسـتطاع، وأظن أن هـذا أحـد الأمور التي أحسنت القيام بها. وفي كثير من الحالات، لا يكمن السر في تفاصيل روتينهم أو عاداتهم، بقـدر ما يكمن في كيفية تحدثهم عنها".

وهـذه ملاحظة مـهمة، وهـي بالضبط السـبب وراء فشل "أغلب كتب المقولات" في ترك تأثير حقيقي.

خذ على سبيل المثال مقولة مثل: "ماذا يوجد على الضفة الأخرى من الخوف؟ لا شيء" لجيمي فوكس. إنه سطر لا ينسى، ولعلك تخمن عمق المعنى الكامن وراءه؛ ولكنني أتحدى أنك ستنساه خلال أسبوع. ولكن ماذا لو جعلته لا ينسى بتضمين تفسير جيمي لسبب استخدامه هذه الحقيقة كي يعلم أولاده الثقة بأنفسهم؟ إن اللغة والسياق الأصلي يعلمانك كيفية التفكير مثل أصحاب الأداء العالمي، لا اجترار المقولات وحسب؛ وهذه هي المهارة الشاملة التي نهدف إليها. وللوصول لهذه الغاية، سوف ترى الكثير من المقولات الممتدة والحكايات. ومن حين لآخر، أميز أسطرًا بخط عريض داخل المقولات، وهـذا لتأكيد أهميـة ذلك من وجهة نظري، لا وجهة نظر الضيف.

### كيفية قراءة المقولات - نقاط صغيرة

... = جزء من الحوار محذوف  
(كلمات بين قوسين) = معلومات إضافية ليست جزءًا من الحوار ولكنها قد تكون ضرورية لفهم ما يتم تناوله، أو ما هو متعلق بالمعلومات أو التوصيات الخاصة بي.

### كيفية قراءة المقولات نقاط مهمة

لقد صدم واحد من ضيوف تسجيلاتي، وأيضًا واحد من أذكى الأشخاص الذين أعرفهم - عندما أريته هذا النص. قال لي: "يا إلهي! عادة ما أحب أن أرى نفسي رجلًا ذكيًا إلى حد ما، ولكنني أستخدم أزمنة الماضي والحاضر والمستقبل كما هي؛ وهذا يجعلني أبدو غبيًا تمامًا".

النص-وص-ق-د-ت-ك-ون-ش-ديدة-الس-وء. ولق-د-ق-رأت-نص-وصي-الخاصة،  
ولذا عرفت كيف قد يكون ذلك سيئًا.  
وم-ع-ت-أجج-العاطفة، ق-د-يُضرب-بالقواعد-النحويّة-عرض-الحائط،  
وتستبدل بها بدايات خطأ وعبارات ناقصة. وكل إنسان يبدأ عددًا هائلًا من  
الجمل بـ "و" و"لذا". وأنا وملايين من الناس نميل لاستخدام "وكنت مثل"  
بدلًا من "وقلت"، وكثير منا يخلط بين الجمع والمفرد؛ وهذا لا بأس به في  
المحادثات، ولكنه قد يمثل عائقًا في الصفحات المطبوعة. ولهذا صححت  
كثيرًا من المقولات في بعض الحالات بهدف التوضيح وتوفير مساحة أو من  
باب اللياقة مع الضيوف والقرءاء على حد سواء. وق-د-ب-ذلت  
قص-ارى-ج-هدي-ك-ي-أحافظ-على-روح-المقولات-والمغزى-منها، وأنا أحاول  
أن أجعلها رائعة ومقروءة قدر المستطاع. وفي بعض الأحيان أجعلها سريعة  
وحرة كي أحافظ على الطاقتين الحركية والعاطفية للحظة. وفي أحيان  
أخرى، أبسط الصورة، بما في ذلك تلغثمي الشخصي. وإذا بدا لك أي شيء  
سخيفًا، أو غير ذي صلة، فافترض أنه خطئي؛ فك-ل-ش-خص-ف-ي-ه-ذا  
الكتاب عم-لاق، وق-د-ب-ذلت-قصارى-جهدى-لأظهر-ذلك.

#### الأنماط

في حالة ذكر الضيوف توصيات أو فلسفات معينة، فإنني أسجلها بين  
قوسين. وعلى سبيل المثال، إذا حكى جين دو حكاية عن أهمية اختبار  
الأسعار الأعلى، فقد أضيف " (انظر مارك أندريسين)؛ لأن إجابته عن  
السؤال: "إذا وجدت لوحة إعلان في أي مكان، فماذا ستضع  
عليها؟"، كان "أرفع الأسعار"، التي يشرحها بتعمق.

#### المزاح!

لقد ضمنت جرعات وافية من الفكاهة. وقبل أي شيء، إذا ظللت جادًا طوال  
الوقت، فسوف تمل قبل أن تصل إلى الموضوع المهم بح-ق. ث-انيًا،  
إذا بدا هذا الكتاب جادًا وجامدًا، معنيًا فقط بالإنتاجية ولا مكان فيه  
للفكاهة، فلن تتذكر سوى القليل جدًا منه، وأنا أوافق توني روبينز في أن  
المعلومة دون عاطفة لا تعلق في الذهن. اب-ح-ث-ع-ن "ت-أثير-ف-ون  
ريت-ورف" و"ق-ان-ون-الص-دارة-ف-ي-الإقناع" لمزيد من العلم، ولكني  
تعمدت تصميم هذا الكتاب للوصول بحفظك للمعلومة لأعلى مستوياتها.  
وهو ما يقودنا إلى...

#### الحيوانات الرمزية

نعم الحيوانات الرمزية. لم يكن هناك مكان للصور في هذا الكتاب، ولكنني أردت نوعاً من الرسومات التوضيحية لأجعل الأمور ممتعة. ولكنها بدت قضية خاسرة، وعندئذ - بعد كوب أو أربعة من العصير - تذكرت أن أحد ضيوفي، أليكس أوهانينان، يحب أن يسأل المستخدمين المحتملين: "ما حيوانك الرمزي؟". يا إلهي! وهكذا سترى خلاصة سمات حيوانية لأي شخص قد يسخر مني ويتظاهر بتصديقه. ما أفضل جزء؟ عشرات الأشخاص تعاملوا مع السؤال بجدية شديدة، وقدموا تفسيرات مطولة، وطرات عليهم تغيرات في سرعة نبضات القلب، كما قدموا مخططات فيين، وكان من بين الأسئلة التي اندهالت عليّ: "هل من المقبول استخدام مخلوق خرافي؟"، "هل بإمكانني أن أكون نباتاً بدلاً من ذلك؟". للأسف، لم يتسن لي الإلمام بسومات جميع الأشياء خاصة وقت إصدار الكتاب، ولذلك تجد المخططات منتشرة كأنها نقي-انق. وفي كتاب يتسم بالتطبيق العملي، تعامل مع هذه الأمور كأنها قوس قزح من السخافات/حقاً؛ فالناس يستمتعون بها.

محتوى ليس له شكل واضح، وفصول تيم فيريس

في جميع الأجزاء، هناك أجزاء ليس لها شكل واضح خاصة بالضيوف وبكحفا، وهذه الأجزاء تهدف في الغالب لتوسيع المبادئ الأساسية والأدوات التي ذكرها كثير من الناس.

الروابط، والمواقع الإلكترونية، ووسائل التواصل الاجتماعي

لقد حذفت أغلب الروابط، نظراً لأن القديم منها لا يسبب سوى الإحباط للجمهور. وبالنسبة لأي شيء أذكره، ينبغي افتراض أنني اخترت كلمات يمكنك من إيجاد به سهولة على محرك جوجل أو أمازون.

**ويمكنك إيجاد جميع الحلقات المذاعة على الموقع الإلكتروني**

**.fourhourworkweek.com/podcast .**

فقط ابحث عن اسم الضيف، والتسجيل الصوتي المطول، وملاحظات البرنامج الكاملة، والروابط، وسوف تظهر لك الموارد كأنها خبز ساخن في صباح بارد.

وفي كل الصفحات الشخصية الخاصة بالضيوف، أشير إلى المكان الذي يمكنك من خلاله التفاعل معهم عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي مثل: تويتر، وفيسبوك، وإنستجرام، وسنابشات، ولينكدان.

التوجيهات الخاصة بك - الأدوات الثلاث التي تتيح لك بقية الأدوات

رواية Siddhartha لهيرمان هيسه، يوصي بها كثير من ضيوف في هذا الكتاب. وهناك وجبة جاهزة محددة أكد عليها نافال رافيكانت عدة مرات في جولاتنا الطويلة على المقاهي. وبطل الرواية - سيدهارتا - وهو رجل دين يبدو كمتسول، يصل إلى مدينة ويقع في حب امرأة تدعى كامالا. ويطلب الزواج بها، فتسأله: "وماذا تملك؟". وبالمثل يسأله تاجر معروف: "ماذا يمكنك أن تقدم لها بعد أن عرفت؟". وكانت إجابته واحدة في كلتا الحالتين، لذلك ضمنت الحكاية الأخرى هنا. وفي النهاية يحصل سيدهارتا على كل ما يريده.

**التاجر:** "...إذا لم تكن تمتلك أي ممتلكات، فكيف يمكنك أن تعطي؟".

**سيدهارتا:** "كل شخص يقدم ما لديه. الجندي يقدم القوة، والتاجر يقدم البضاعة، والمعلم يقدم العلم، والفلاح يقدم الأرز، والصياد يقدم السمك".

**التاجر:** "حسنًا، وماذا يمكنك أن تقدم؟ ما الذي تعرف ويمكنك أن تقدمه؟".

**سيدهارتا:** "يمكنني أن أفكر، أن أنتظر، أن أصوم".

**التاجر:** "أهذا كل شيء؟".

**سيدهارتا:** "أظن أن هذا كل ما لدي".

**التاجر:** "وما فائدة ذلك؟ على سبيل المثال، الصوم، ما الفائدة منه؟".

**سيدهارتا:** "إن له أهمية كبيرة يا سيدي. إذا لم يكن لدى المرء ما يأكله، يصبح الصوم هو أفضل شيء يمكنه عمله. على سبيل المثال، لو لم يكن سيدهارتا تعلم الصوم، لاضطر لطلب المساعدة من الآخرين اليوم، سواء منك أو من غيرك، أو في أي مكان؛ لأن الجوع يدفعه لذلك. ولكن كما هي الحال، يمكن لسيدهارتا أن ينتظر بهدوء؛ فهو ليس قليلاً الصبر، وليس تبه حجة، يمكنه الصبر على الجوع لوقت طويل، بل والسخرية منه".

أفكر في إجابات سيدهارتا كثيرًا بالطريقة التالية:

"يمكنني أن أفكر": امتلاك قواعد جيدة لاتخاذ القرار، وامتلاك أسئلة جيدة كي تطرحها على نفسك وعلى الآخرين.

"يمكنني أن أنتظر": القدرة على التخطيط طويل المدى، وممارسة الألعاب التي تستغرق وقتًا طويلًا، وعدم تبديد مواردك. "يمكنني أن أصوم": القدرة على تحمل الصعاب والمصائب، وتدريب النفس على التحمل والجلد والقدرة على تحمل الآلام.

وهذا الكتاب سوف يساعدك على تنمية هذه الجوانب جميعًا. لقد ألفت هذا الكتاب لأنه الكتاب الذي أردته دائمًا طوال حياتي، وأتمنى أن تستمتع بقراءته قدر استمتاعي بتأليفه.

تحياتي،  
تيم فيريس باريس، فرنسا

## الجزء الأول الصحة

"عن-دما أتج-رر مم-ا أن-ا علي-ه، س-أصبح م-ا يمكن-ي أن  
أك-ون عليه".  
— لاو تزو

"ليس مقياسًا للصحة أن تجيد التكيف مع مجتمع مريض لأبعد  
الحدود".  
— جيه. كريشنامورتى

"في النهاية، الفوز هو النوم وأنت على حال أفضل".



بـثمانى دقائق فقط. ومن انتصاراتها العظيمة بطولة العالم لسباق سبارتان، وسباق سبارتان إليت بوينت سيريز، وهي الوحيدة التي فازت ثلاث مرات في مسابقة المُتحدى الأقوى على مستوى العالم (٢٠١٢، ٢٠١٤، ٢٠١٥). كما فازت ببطولة العالم عام ٢٠١٤ بعد ٨ أسابيع من جراحة أجرتها في ركبتـها، كما أتمت سباق ديـث ريـس ٣ مرات، وهي تعمل محامية بدوام كامل في شركة آبل، وتمارس العدو السريع (تأهلت لسباق ويسترن ستيتس ١٠٠) في وقت فراغها. الحيوان الرمزي: سمك الشبوط

• **ما الذي قد تضعينه على لوحة إعلانات؟**  
"لا أحد يدين لك بأي شيء".

• **ما أفضل ما اشتريته أميليا بـ ١٠٠ دولار أو أقل؟**  
ضـمادات مـانوكا بعسل النحل، فلـدى أميليا نـدوب حـول كتفـيها وفي ظهرها جراء إصابتها بجروح من أسلاك شائكة.

• **أفضل الكتب الملهمة أو التي توصي بها؟**  
House of Leaves وهي الرواية الأولى لمارك دانيلويسكي: "هذه رواية يجب أن تحتفظ بنسخة منها؛ حيث تحتوي على أجزاء سوف تحتـاج إلـى قلبـها رأساً علـى عـقبـكـي تقرأها. وهنـاك صـفحات معيـنة وأنـت تقرأهـا، تـدور فـي دائـرة... إنه كتاب يمثل تجربة حسية كاملة".  
نصائح أميليا وطرقها

• **جيلاتين قابل للذوبان في الماء + مسحوق جذور اللفت:**  
كنت أستخدم الجيلاتين لعلاج بعض الأنسجة الضامة فيما مضى؛ ولكنني لم أستخدمه على الإطلاق لوقت طويل لأن الجـيلاتين يصـبح ملمسـه أشـبه بـبراز طيور النـورس عنـد خلطه بماء بارد. لقد أنقذت أميليا سقف حلقي ومفاصلي عندما عرفتني على ماركة جريت ليكس القابلة للذوبان في الماء (ذات العلامة الخضراء)، التي تمتزج بسهولة ويسر. أضف ملعقة كبيرة من مسحوق جذور اللفت مثل مسحوق بيتاليت كي تتجنب أي طعم لأرجل العجل المستخرج منه هذا الجيلاتين، وهي حيلة جديدة تمامًا. وتستخدم أميليا مسحوق بيتاليت قبل السباق وقبل التدريب؛ حيث يزيد قدرتها على التحمل، ولكنني أحسن استخدامه أكثر منها؛ فأنا أسـتخدمه فـي صـنع التـارت، وحلـوى الـهلام منخفـضة النشويات، وعندما يشتهي تيم السمين تناول السكريات.

• **أداة رومبل رولر:** أعتقد أن أداة رومبل رولر أشبه بعجلات السيارات الوحشية. لم تفدني هذه الأسطوانات الإسـفنجية كثيرًا، ولكن أداة التعـذيب هذه كان لها تأثير إيجابي فوري على شفائي (كما أنها تساعدك على النوم إذا ما استخدمتها قبل النوم). تحذير: ابدأ ببطء. لقد جربت أن أقلد أميليا وقمت بالتمرين ٢٠ مرة في أول تدريب لي، وفي اليوم التالي، شعرت كأنني وُضعت في كيس للنوم وتمت أرجحتي بين شجرتين لبضع ساعات.

• **تمرير قدمك أعلى كرة جولف على الأرض** كي تزيد مرونة "أوتـار ركبتيـك". قطعًا هذا أكثر نفعًا من ممارسة رياضة اللاكروس. وضع منشفة على الأرض أسفل كرة الجولف؛ خشية أن تصيب عين كلبك.

• **كونسيبت ٢ سكيارج:** للتدريب عند إصابة الجزء السفلي من جسمك. بعد جراحة أجرتها في ركبتيها، استخدمت أميليا هذا الجهاز الرياضي بسيط التأثير لتحافظ على قدرة قلبها وأوعيتـها الـدموية على التحمل، وتستعد لبطولة المتحدي الأقوى في العالم، والتي فازت بها بعد ثمانية أسابيع من الجراحة التي أجرتها في ركبتيها. ويعد كيلي ستاري من أكبر المعجبين بهذا الجهاز.

• **العلاج بالإبر الجافة:** لم أسمع بهذا من قبل حتى التقيت أميليا. (في جلسة الوخز بالإبر)، الهدف هو ألا تشعر بالإبرة، أما في العلاج بالإبر الجافة فتعـرس الإبرة في عضلات البطن وتحاول أن تجعلها تهتز، والاهتزاز هو الشفاء، وهو يستخدم لعلاج العضلات المشدودة والمنقبضة، ولا تترك الإبر في الجسم. إن لم تكن تتلذذ بتعـذيب نفسك، فلا تخضع للعلاج بالإبر على عضلات السمانة.

• **الساونا لزيادة القدرة على التحمل:** لقد وجدت أميليا أن استخدام الساونا يحسن قدرتها على التحمل، وهي فكرة أكـدها الكثير من الأبطال الرياضيين، ومن بينهم ديفيد زابريسكي؛ الذي فاز ببطولة سباق الزمن بالولايات المتحدة سبع مرات. وهو يعتبر الساونا بديلًا عمليًا أكثر لتدريبات تحفيز الجهاز التنفسي في الأماكن المرتفعة. وفي سباق تور دي فرانس لعام ٢٠٠٥، فاز ديف بالمرحلة الأولى من السباق، وأصبح أول أمريكي يفوز بالمراحل في كل السباقات الكبرى الثلاثة. وقد تغلب على لانس أرمسترونج بدقائق؛ حيث سجل معـدل سرعة ٥٤.٦٧٦ كيلومتر في الساعة (!). وأنا



الآن أستخدم الساونا أربع مرات على الأقل كل أسبوع. ولتحديد أفضل البروتوكولات، سألت ضيفة أخرى استضافتها في برنامجي وهي روندا باتريك. وستجد إجابتها فيما يلي.

### • فيمن تفكر عندما تسمع كلمة "ناجح"؟

"تربل إتش، مثال رائع [لشخص نجح في التحول من بطل رياضي لمدير تنفيذي]؛ لذلك أفكر في بول ليفيك".

### حقائق عشوائية

• أميليا تتناول حلوى بوبتارتس كجزء من إفطارها المعتاد قبل المسابقات.

• رقمها القياسي في القفز المزدوج دون انقطاع (القفز مع تمرير أسفل قدمك مرتين في قفزة واحدة) ٤٢٣، وبالتالي فهي قادرة على إبهار كل ممارسي رياضة قفز الحبل. وما هو غير معروف لهم أنها كانت بطلة في قفز الحبل على مسنوى الولاية في الصيف الثالث. وما لا يعرفون عنها أيضاً، أنها توقفت عند ٤٢٣ قفزة مزدوجة لأنها كانت بحاجة إلى التبول لدرجة أنها بللت سروالها.

• أميليا تعشق ممارسة الركض تحت الأمطار وفي الصقيع؛ لأنها تعرف أنها تخوض سباقاتها في الخارج. وهذا مثال على "التدرب على أسوأ السيناريوهات المتوقعة" كي تصبح أكثر إصراراً وجلداً.

• مطربة موهوبة وكانت ضمن مجموعة جرينليفز بجامعة واشنطن بسانت لويس.

## الدكتورة روندا بيرشيفيل باتريك



كانت الدكتورة روندا بيرشيفيل باتريك؛ (تويتر/فيسبوك/إنستجرام:  
@FOUNDMYFITNESS, FOUNDMYFITNESS.COM )  
تعمل مع شخصيات بارزة أمثال الدكتور بروس أميز؛ مخترع اختبارات أميز  
للطفرة الجينية والعالم رقم ثلاثة وعشرين من حيث الإبداع في كل  
المجالات فيما بين ١٩٧٣ إلى ١٩٨٤. كما أجرت الدكتورة باتريك تجارب  
سريية، وأبحاثاً على الشيوخة بمعهد سولك للدراسات الحيوية،  
فضلاً عن أبحاث دراساتها العليا بمستشفى سانت جودي لأبحاث الأطفال،  
حيث ركزت على السرطان وأمراض الميتوكوندريا (الخلايا المولدة للطاقة)،  
والموت الخلوي المبرمج. ومؤخراً، نشرت الدكتورة باتريك أبحاثاً عن آليّة  
تمكّن فيتامين د من التحكّم في إنتاج السيروتين في المخ  
والمضاعفات المختلفة الناجمة عن ذلك بالنسبة للاضطرابات العصبية  
والنفسية. الحيوان الرمزي: ذئب القيوط

أميرة الأسنان قد تنقذ حياتك (أو حياة أطفالك)

عرفتني الدكتورة باتريك على استخدام الأسنان في بنوك الخلايا الجذعية، فإذا ما خلعت ضرس العقل لديك، أو إذا ما فقد أطفالك أسنانهم اللبنية (التي تحتوي تحديداً على تركيزات عالية من الخلايا الجذعية في لب السن)، ففكر في اللجوء لشركة مثل س-تيم س-ايف أو ناش-يونال دنت-ال ب-ال ب-لور اتوري للحفاظ علىها في وقت لاحق، وهذه الشركات سوف ترسل لطبيب الأسنان الخاص بك ملقاً بكل التفاصيل، ثم تجمد خلاياك الجذعية باستخدام النيتروجين السائل. وتختلف التكاليف، ولكنها تتراوح ما بين ٦٢٥ دولاراً إلى ١٢٥ دولاراً سنوياً لحفظها وتخزينها. ومن الممكن أن تتصل الخلايا الجذعية المتوسّطة في وقت لاحق من لبابة الأسنان لإنتاج (عظام أو غضاريف أو عضلات، أو أوعية دموية... إلخ) أو إحداث تغييرات (كما يحدث مع العصبونات الحركية لإصلاح مشكلات النخاع الشوكي)، أو ربما إنقاذ الحياة (من إصابات المخ الخطيرة) التي تستخدم موادك الخام الحيوية.

الحرارة هي الصيحة الجديدة

"التكليف الحموي" (أي التعرض المحسوب للحرارة) قد يساعدك على رفع مستويات هرمون النمو، وبالتالي تحسين قدرتك على التحمل كثيراً. وحالياً، صرت أحصل على جلسات ساونا لمدة ٢٠ دقيقة بعد ممارسة التمارين الرياضية أو تمارين الإطالة أربع مرات على الأقل أسبوعياً، في درجة حرارة ١٦٠-١٧٠ درجة فهرنهايت. على أقل تقدير، فإنها تقلل آلام ما بعد التمرين إلى حد كبير. وبالتركيز على التحمل وهرمون النمو، إليكم بعض الملاحظات من الدكتورة باتريك:

• "أثبتت إحدى الدراسات أن الحصول على جلسة ساونا لمدة ٢٠ دقيقة مرتين أسبوعياً لمدة ٣ أسابيع بعد ممارسة التمارين الرياضية زاد الوقت اللازم للمشاركة في الدراسة للجري حتى الشعور بالتعب بنسبة ٣٢٪ مقارنة بما هو معتاد بالنسبة لهم. وقد صاحبت هذه الزيادة في معدل الركض في هذه الدراسة تحديداً في كثافة البلازما بنسبة ٧.١٪ وزيادة في عدد خلايا الدم الحمراء بنسبة ٣.٥٪".

• جلستا ساونا مدة كل منهما ٢٠ دقيقة في درجة حرارة ٨٠ درجة مئوية

(١٧٦ درجة فهرنهايت) تفصلهما جلسة تبريد لمدة ٣٠ دقيقة ترفعان مستويات هرمون النمو مرتين عن المعتاد. في حين أن جلستني تسخين جاف مدة الجلسة الواحدة ١٥ دقيقة في درجة حرارة ١٠٠ درجة مئوية (٢١٢ درجة فهرنهايت) تفصل بينهما ٣٠ دقيقة من التبريد تنتج عنهما زيـادة في هرمون النمو و تصـل لـخمسـة أضـعاف... وهرمون النمو يؤثر عامة على القدرة على التحمل لبضع ساعات بعد الساونا".

**تيم فيريس:** الحمام الساخن قد يزيد هرمون النمو إلى حد كبير عن المعتاد، وكل من جلسـات الساونا والحمامات الساخنة تظهران زيادة كبيرة في إفراز البرولاكتين الذي يلعب دورًا مهمًا في التئام الجروح. وعادة ما أجلس في حمام ساخن أو ساونا لحوالي ٢٠ دقيقة، وهي فترة كافية لزيادة نبضات قلبي إلى حد كبير. ثم أجلس بضع دقائق بعد إفراز الدينورفين الذي عادة ما يجعلك منزعجًا وترغب في الخروج (ولكن "ليس" لحد الشعور بدوار أو صداع خفيف). وبوجه عام، أستمتع إلى كتاب صوتي مثل The Graveyard Book لنيل جايمان خلال الجلسة، ثم أبرد جسمي لمدة تتراوح ما بين ٥-١٠ دقائق باستخدام حمام ثلج (أضـع حوالـي ١٨ كـيلوـجـرامًا من الثلج في مسـبح كـبير لأصـل بدرجة الحرارة إلى ٤٥ درجة فهرنهايت: ستجد مزيدًا من التفاصيل في صـفحة ٥٨) وأشـرب مـاءً مـثلـجًا أو أفـعل الأـمرين معًا. أكرر هذا الأمر من مرتين إلى أربع مرات.

## ٣٠ أشخاص تعلمت الدكتوراة باتريك منهم، أو تابعتهم عن قرب خلال العام الماضي

الدكتور بروس أميز، والدكتور ساتشين باندا (أستاذ بمعهد سالك بسان ديجو بولاية كاليفورنيا)، والدكتورة جينيفر دودنـا (أسـتاذة الكيمياء الحيوية والبيولوجيا الجزيئية بجامعة كاليفورنيا في بيركلي)

## كريستوفر سومر



إذا كان أفضل من في العالم يدربون عضلاتهم كي يزدادوا قوة، فلماذا لا تفعل ذلك؟



كريس \_\_\_\_\_ توفّر س \_\_\_\_\_ (ومر) إنس \_\_\_\_\_ تجرام /  
فيسبوك ( @GYMNASTICBODIES, GYMNASTICBODIES.COM ) :  
مدرّب رياضي سابق في الفريق الوطني بالولايات المتحدة للجيمباز  
ومؤسس جيمناستيكيبوديز؛ وهو برنامج للتدريب اختبرتَه على مدار  
الأشهر الثمانية السابقة ولا أقصد المحاباة. ونظرًا لكونه مدرّبًا  
شهيرًا عالميًا، فمعروف عن سومر تحويل تلاميذه إلى أقوى وأعتى  
الأبطال الرياضيين في العالم. وطوال مشواره المهني الذي استمر ٤٠ عامًا،  
دوّن المدرّب سومر ملاحظات عن أسلوبه في التدريب -  
نجاحاته وإخفاقاته - حتى يتمكن من تحويل أفضل  
العناصر إلى برنامج رياضي متميز للأبطال الرياضيين المبتدئين  
والمحترفين. وقد أدت ملاحظاته الدقيقة طوال أربعة عقود إلى نشأة برنامج

## سترينث تريننج للتمرينات الرياضية. الحيوان الرمزي: الصقر

### قصة قديمة

الجمع بين جيمناستيك سترينث تريننج وأكروبيوجا نجح في إعادة تشكيل جسمي خلال العام الماضي؛ فقد صرت أكثر مرونة وقدرة على الحركة في سن التاسعة والثلاثين عما كنت عليه وأنا في العشرين من عمري، وسوف أتجاوز عن شرح الكثير (كتمارين الثبات على اليدين مثل المولتيز، وس-تادلر بريس هاند-س-تاند) التي من الأفضل أن ترى في-ديوهات أو صورًا عنها، رغم أنني سوف أصف أكثرها أهمية (بدءًا من صفحة ٦٨). وستجد في جوجل خير معين لك.

### عند العمل على تحسين نقاط ضعفك

"إذا كنت تريد أن تصبح شجرة لاحقًا، فإنه يجب أن تكون بذرة الآن". أخبرني المدرب بذلك للمرة الأولى عندما تدمرت من بقاء التقدم الذي أحرزته في تمرين إطالة عضلات الكتف (تخيل ضم-ي-ديك مرعًا وراء ظهرك، وأن-ت-ف-ارد ذراعيك، ثم-رف-ع ذراعيك دون ثني خصر). و عندما يساورك الشك، اعمل على أكثر أوجه القصور التي تشعر بالحرج منها. وأكبر نقاط ضعفي هي تمرين إطالة عضلات الكتف وتمارين البريدجينج ارتكازًا على العضلات الصدرية للعمود الفقري (دون ثني أسفل الظهر). وبعد تحسينها بنسبة ١٠٪ طوال ٣ إلى ٤ أسابيع - والتحول من مرحلة "إثارة غثيان مدريك" إلى "إض-حاكه" - اختفت تمامًا مجموعة من المش-كلات البدنية التي أتعبتني لسنوات. ولتقييم أكبر نقاط ضعفك، اجلس بالقرب من شاشة عرض الحركات. من أقوال سومر: "أنت لست مسئولًا عن الأوراق التي حصلت عليها، ولكنك مسئول عن الوصول بما حصلت عليه لأعلى مستوى".

"المرونة" مقابل "الحركة"

تم-ييز سومر بين "المرونة" و"الحركة" وهو الأكثر تحديدًا ووضوحًا: "المرونة" قد تكون سلبية، أما "الحركة"، فتتطلب قدرتك على إثبات قوتك

في مجموعة كاملة من الحركات، بما في ذلك أكثرها صعوبة. وانظر تمريني وجيفرسون كيرل و "نصل الرمح" الواردين من صفحة ١٥-١٨ كمثالين للحركية، ويمكنك التعامل معها باعتبارهما "مرونة نشطة". ويعد تمرين نصل الرمح تحديًا دليلاً واضحًا؛ حيث يختبر "قوة الضغط" في تشكيلة لم يجربها أغلب الناس.

الثبات أهم من الشدة

"تمهل. أين الحماس؟". هذا هو التذكير المستمر للمدرب بأن تعديلات معينة تحتاج إلى أسابيع أو حتى أشهر من التحفيز المستمر. وإذا اندفعت فيها، فسيكون جزاؤك هو الإصابات. وفي برنامج جيمناستيك ستريث تريينج، هناك خطوات تصاعدية مذهلة تحققها بعد فترات طويلة تمضيها دون إحراز أي تقدم. بعد ستة أشهر تقريبًا من ممارسة "تمرين أوتار الركبة" دون إحراز تقدم ملحوظ، أبدو كأنني ضاعفت قدرتي على التحمل بين عشية وضحاها. وكان ذلك مفاجئًا تمامًا بالنسبة لسومر.

"الحمية الغذائية وممارسة التمارين الرياضية" / "كل وتدرب"

يكبره المدرب سومر حصر اللياقة في "الحمية الغذائية" وممارسة التمارين الرياضية؛ فهو يرى أنه من المفيد أكثر التركيز على أن "تأكل وتتدرب". فالأولى دورها الجمالي، والثانية دورها وظيفي. وقد لا يكون للأولى هدف واضح، ولكن دائمًا ما يكون للثانية هدف واضح. أخفقوا في الإحماء!

يصف المدرب أول ندوة له على الإطلاق لأشخاص بالغين غير رياضيين عام ٢٠٠٧ تقريبًا قائلاً:

"حصلنا على جميع هؤلاء الـوحوش [رافعي أثقال متقدمين]، وهم أقوياء. حاولت أن أقوم بمجموعة من تمارين إطالة العضلات الأولية، وبعد التمارين التي أمارسها على الأرض معهم. وكلما ازداد الرياضي قوة، نزل بسرعة أكبر: في تمارين الـركبتين، وأسفل ظهره، والكاحلين... إننا نصعب الأمور على أنفسنا، وكل ما ركزنا عليه هو الثبات في المكمان، والقدرة على النزول على الأرض ارتكازًا على بطة الساق فقط مع الحفاظ على استقامة الركبتين. "وكان ذلك محالًا؛ فأنسجتهم لا تقويان

على التحمل. ولم تفعل لا أي شيء كـ هذا من قبل. (ولكني أريـك) مـدى سوء الحركة، خصصنا ١٥ دقيقة لإطالة العضلات. وبدون صعوبة أو شدة كان مجرد تمرين إطالة سهلاً وأساسياً، مع جعلهما في حالة استرخاء في ذلك اليوم. وهذه الإطالة احتاجت إلى ساعة ونصف الساعة لإكمالها. وكانت هنالك أجسام ملقاة في كل مكان. وكنت أشعر كأنني في فيتنام أو أصور فيلمًا عن الحرب. ونظرت لفريقي، ولسان حالـي يقول: ماذا عسـاي أفعل الآن؟ لقد فشـلوا في الإحماء. فشـلوا في الإحماء".

لماذا يتمتع الأبطال الأولمبيون بعضلات ذراع ضخمة؟

أبطال الجملـاز الأولمبيون ليسـت لديهم عضلات ذراع مسـاوية لحجم خصـرهم، ولكن هـذا يعود إلى حد كبير لتدريبات الذراع المفرودة؛ خاصة تمارين المولتيز. ولكن بحـق السـماء، كيف يمكن ممارسة تمارين المولتيز كـ بداية؟ أنا أسـتخدم ٥٠/٥٠ تمرين رفع الأثقال لتقـيل مقاومة وزن جسمي إلى النصف، وهو ما يشبه رينج ثينج (باورمونكيفيتنيس) أو الجهاز العام "جهاز الأحلام" الذي يحب "جيسون نيمر" استخدامه. وأجمع بين ذلك و"رافعات القوة"؛ حيث أرتدي قفازات معدنية تمكـني من ربط حبال الحلقة بـذراعي في أي مكان بين المرفق والكـف، وهـذا يمكنني من استخدام مقاومتي التـقدمية والبدء بالقرب من المرفق وصولاً إلى اليـد، ولا يوجـد أفضل تمرين إلا في أوروبا، ولكن هـناك تمارين مماثلة لـ "مدربي حـديد" بالولايات المتحدة.

٣ حركات يجب أن يمارسها الجميع

## • تمرين جيفرسون كيرل

• **إطالة الكتفين:** رفع وتد خلف ظهرك (وأنت واقف)، أو الجلوس على الأرض والسير بيدك خلف فخـذك.

• **البريدجينج باستخدام العضلات الصدرية:** ارفع قدميك بالقدـر الكافي كـي تشـعر بعظم الإطالـة في أعلى الظهر والكتفين، وليس أسفله. ويمكنك إبعاد قدميك عن الأرض مسافة ٣ أقدام. واحرص



على أن تستطيع التركيز على فرد ذراعيك (وقدميك إن أمكن) والثبات على هذا الوضع، والتنفس.

أهداف جيدة للبالغين الذين لا يمارسون الرياضة

الأهداف التالية تمثل العديد من الجوانب المختلفة من حركات القوة والحركة في تمارين فردية:  
**المبتدئون:** تمرين جيفرسون كيرل  
**المتوسطون:** تمرين سترادلر بريس هاند ستاند [ حقيقة: أنا أعمل على هذا].  
**المتقدمون:** ستولدر بريس هاند ستاند.

أحيانًا كل ما تحتاج إليه هو هزاز

عرفني المدرب سومر على خبر تـدليك طبي روسي نصـحني بأسـتخدام نمـوذج هيتاشـي مـاجيك وانـد ذي القابـس الكهربي (وليس اللاسلكي). ولم أشعر قط بهذه السعادة في رفع الأثقال. شكرًا يا فلاديمير!  
أنا أمزح. في هذه الحالة. إنه مخصص لإرخاء العضلات المشدودة (أي العضلات المتوترة حتى إذا لم يكن ينبغي لها ذلك). فقط ضع العصا على عضلة بطنك (وليس نقاط الإدخال) لمدة ٣٠-٢٠ ثانية، والتي عادة ما تكون هي كل ما تحتاج إليه بالقدر المناسب من الاهتزاز. هل تشعر بالصداع، التوتر أم تصلب الرقبة؟ إن هذه رائحة لإرخاء عظم مؤخر الرأس. تحذير: اسـتخدام جـهاز هيتـاشي مـاجيك وأنـت مستلق خارج المنزل قد يأتي بنتائج سيئة للغاية، أو جيدة للغاية. حظًا سعيدًا في نفسـي سـبب "التوتر المفرط في العضلات" لديك، وكما أخبرني أحد أصدقائي: "أعتقد أن لدى زوجتي المشكلة ذاتها...".

الرياضي القوي

تمارين فاعلية غير معتادة باستخدام وزن الجسم في أقل من ثمانية أسابيع من اتباع نصائح المدرب سومر، رأيت تحسنًا لا يصدق في مناطق كنت قد

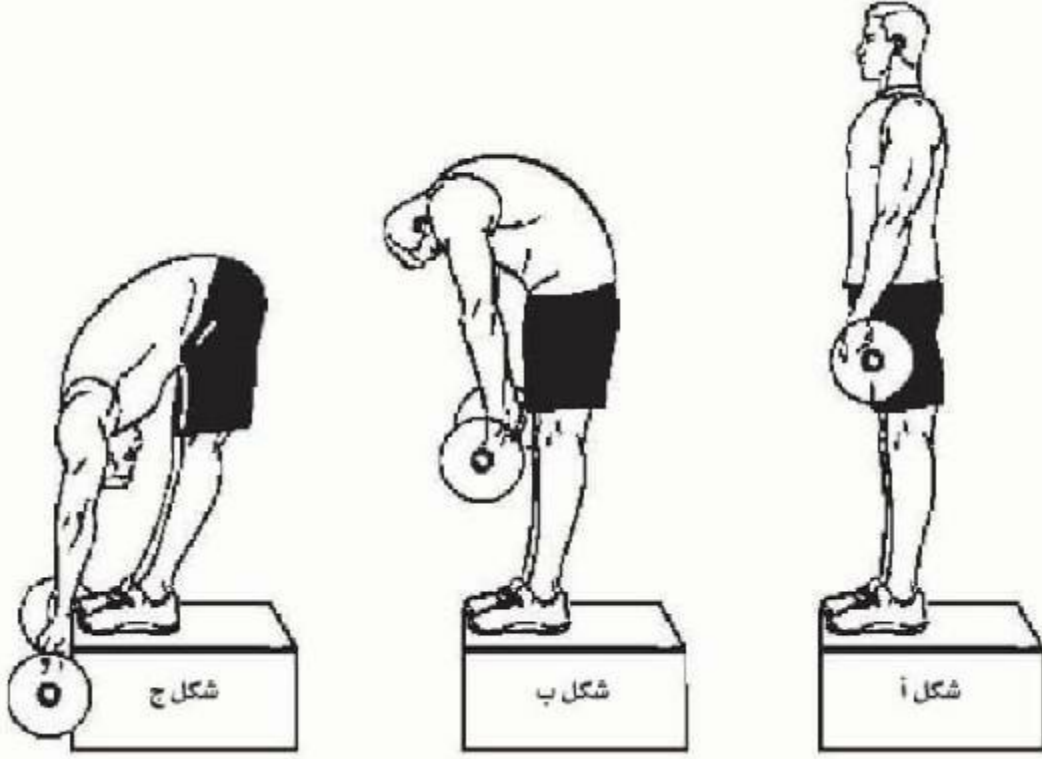
يُست منىا. ءرب بعض ءماريني المفضلة؁ وسوف ءلاء بسرعة أن الرياضيين يستخدمون عضلات لم ءكن ءعرف ءتى أنها موجودة لديك.

### **الزءف على المؤخرة ءمرين إءماء غير عادي**

استعار المدرء سومر هذا ءميرين من رافع الأءقال دوني طومسون؁ الءذي يسـميه "الزءف على المؤخرة". ودونـي "العمـلاق" أول شـء يءطـم الـرقـم القياسـي فـي رفـع الأءقال بإءمالي ٣٦٠ كيلو ءرامًا ءقريبًا (ءمارين بنش بريس + ديـلـيفـت + سـكوات). ويـءـفـء ءمـرين الزءف على المؤخرة لءءريـك عضـلاتك الأولىـة والعضـلة المربعـة القطنـيـة؁ والءذي يسـميه دونـي "الزءف الغاضـب على مؤءرتك".

1. اءلس على سءاءة (أو ءصى إذا كنت ءءءمل ذلك). افرء قءميك أمامك؁ يمكن أن يلامس كاحلاك بعضهما بعضًا أو ءباعـدهما قليـلًا؁ على أن يـكـون ظـهرك مفـرودًا. وأبـق ساقـيك معًا هـكذا؁ وهو وضع "نصل الرمء"؁ الذي سأعود إليه لاءقًا في هذا الكتاب.
2. ارفع الءمبل لعظام ءرقوة) كما في السكوات الأمامي. أنا أرفع ٧٧ كيلو ءرامًا وأسءءم ما بين ١٤ إلى ٢٧ كيلو ءرامًا وأنا أمسك الكرة الءءيـة من "قربنها"؁ ولكن دوني يشير إلى ضرورة دعمهما من أسفل.
3. أبق قءميك مسءقيمتين (دون ءئي الركبة)؁ وسر على مؤءرتك؁ يمينًا؁ يسارًا؁ يمينًا؁ يسارًا على الأرض. عادة ما أسير من ٣ ءتى ٤.٥ مءر.
4. اعكس اءءاهك؁ واقءع مسافة من ٣ ءتى ٤.٥ مءر. هذا كل ما في الأمر.

ءيفرسون كيرل



تعالمل معـه كأنـه تمرين ديـد ليـفت محكـوم، مـع تثبـيت القـدمين والـرفـع ببـطء، واقتبـاساً مـن سـومر: "تقـدم ببـطء وصـبر. ولا تتسـرع، لكـي يـؤتـي هـذا النـوع مـن التـمارين الحركية المدعمة بثقل ثماره. ولا تسمح لنفسك بأن تنفعل، أو تمارس التمرين بطريقة ميكانيكية؛ فالحركة السليسة المحكومة هي سر نجاح التمرين".

الهدف النهائي هو أن تُحْمَل وزن الجسم على العمود، ولكن ابدأ بحوالي ٦ كيلو جرامات. وحالياً صرت أستخدم من ٢٢ إلى ٢٧ كيلو جراماً. وقد يفعل هذا التمرين مع أجزاء مـع عضلات الصدر ومنتصف الظهر، وقد درت على الحركة، فضلاً عن تقوية بطة الساق بفضل وضع نصل الـرمح. عندما سألت المدرب سومر كم مرة يجب أن أمارس هذا التمرين قال لي: "إننا نفعله بقدر ما نتنفس". بعبارة أخرى، على أقل تقدير، تجب ممارسة تمرين جيفرسون في بداية كل تدريب أساسي.

1. ابدأ بالوقوف منتصباً، مع ضم قدميك، وإمساك عمود ثقل مع مباحة ذراعيك بقدر كتفيك (الشكل أ) تماماً مثل تمرين الديد ليفت.
2. اضغط ذقنك برفق على صدرك (أبقه كذلك طوال الحركة)، ثم انحن ببطء للأمام مع تحريك فقرة واحدة في كل مرة، بدءاً من فقرات الرقبة نزولاً إلى أسفل (الشكل ب). وأبق ذراعيك مفردتين وعمود

الثقل قريبًا من قدميك. انخفض حتى لا تستطيع أن تشد عضلاتك أكثر. وعندما تصبح أكثر مرونة، قف على صندوق (أنا أستخدم صندوقًا من نوع روج بل-يو)، بهدف تمرير رس-غيك أس-فل أص-ابع ق-دميك. أب-ق ق-دميك متعامدتين على الأرض ق-در المستطاع، وحاول ألا تدفع ردفك للخلف حتى تنخفض برأسك أسفل خصرك.

3. عد لوض-ع الوقوف بب-طاء، فق-رة فق-رة. يج-ب أن يكون ذقنك آخر ما ترفعه (الشكل ج). هذا تمرين واحد. كرره حتى تقوم ب- 5 - 10 تمارين.

## الضغط مع الحلقة المتجهة إلى الخارج

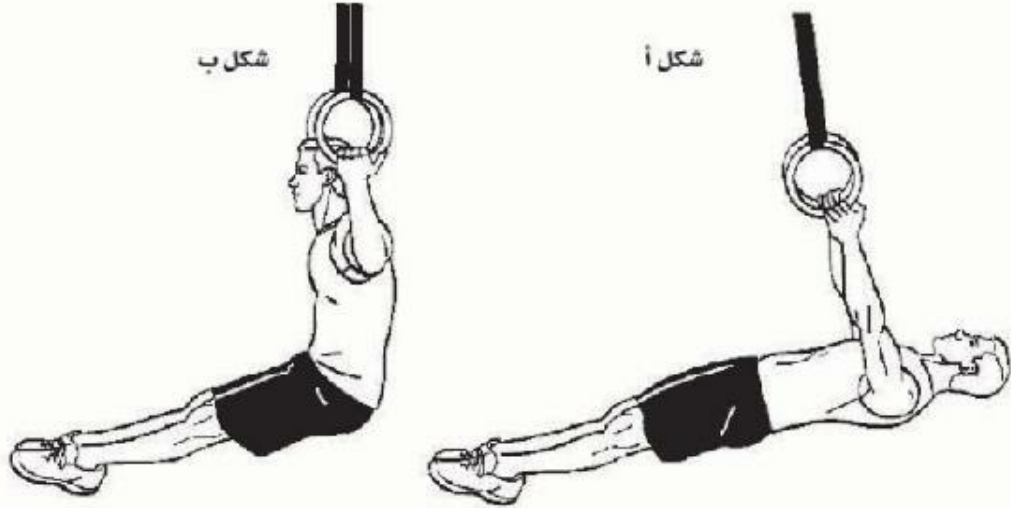
إذن بإمكانك أن تقوم ب- 10 إلى 20 ضغطة منتظمة؟ رائع. أتج-داك أن تق-وم بخمس-ة تم-ارين بس-يطة على حلق-ات متج-هة إلى الخ-ارج بش-كل ص-حیح من الأعلى ("وض-ع الدعم"). وتخيّل محورك يتحول من الساعة العاشرة إلى الثانية من القمة. نفّذ هذا التمرين دون أن تثني جسمك من أردافك، أو تحني جذعك للأمام. هذا يتطلب من العضلة العض-دية أن تعمل بقوة ش-ديدة كما تتطل-ب فرد الكتفين جي-دًا من الأس-فل - ه-ه-ي مش-كلتي. س-تكرهني في البداية، ثم س-تشكرني بعد 8 أس-ابيع. وإن لم تس-طع أن تق-وم ب-هذا التمرين 15 مرة، ففك-ر في الب-داء بالدفع لأعلى باس-تخدام الحلق-ات، الت-ي ع-رفتني علي-ها ك-يلي س-تاريت للمرة الأولى. وبالنسبة لتمرين الضغط، احرص أن تستخدم وضعي فرد الجسم بالكامل وثني الكتفين كما هو وارد في صفحة 33.

الحلقتان المعلقتان



إنه خيـار ممتـاز؛ حيث يقلل خطر تحطيم عضلاتك شـبه المنحرفة وعضلات الكف المـدورة، التي تستخدم في الوقوف على اليدين وكـل التمارين في صـالة الألعاب الرياضية. وتخيـل أنك تنـهض فجأة من وضـع الاسـتلقاء، رافعاً ذراعـيك إذا كـانت يـداك تمسـك الحلقـتين طـوال الوقت. وبمجرد أن يتسنى لك عمل التمرين ٢٠ مرة، ابحث على جوجل عن "تمارين رفع الدمبل على جانبك" وواصل تقدمك.

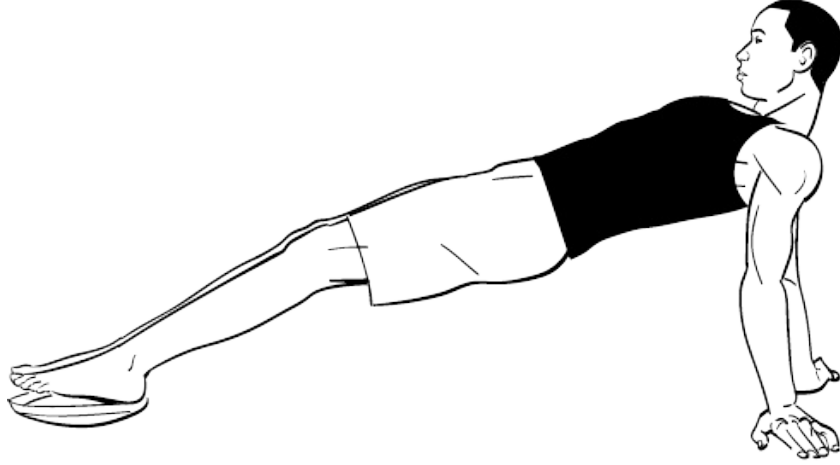
1. اضبط حلقـتين بحيث تتـدليان على ارتفاع قدم من رأسك وأنت جالس على الأرض.



2. وأنت جالس على الأرض، أمسك الحلقتين، وأبق كعبيك على الأرض، اسـتلق، وافرـد ذراعـيـك، وافرـع ردفـيـك عـن الأرض. ركز على أن تجعل جسمك بالكامل (من رأسك إلى كعبيك) مستقيمًا تمامًا (الشكل أ).
3. اجلس مستويًا (وضعية نصل الرمح) حيث يكون رأسك بين الحلقتين، واتخذ وضعية مزدوج البايسبيس. ويجب أن تحني جسمك من خصرك ومرفقيك بزاوية ٩٠ درجة. الشكل (ب)
4. تـدرـيجـيـاً انزل بجسـمك ناحيـة الخـلف لـأسـفل، وكرـر التمرين من ٥ إلى ١٥ مرة.

#### تمرين إيه جي واكس

- تمرين مفيد للغاية لأغلب الناس، وسيدرك ٩٩٪ من الناس أن عضلات أكتافهم لا تتمتع بأية مرونة أو قوة في هذه الوضعية المهمة.
1. أحضر بعض ناقلات الأثاث (٥ إلى ١٥ دولارًا)؛ لكي تخلي الغرفة دون أن تخذش الأرضيات.
  2. اجلس في وضع المسـمار، ووضـع كعبيـك على نـاقـلات الأثـاث (التـي دائـمًا ما آخـذها معـي كـي أمـارس التمرارين الرياضية في الخارج).
  3. ضع يديك على الأرض بجوار فخذيك - فاردًا ذراعيك - وافرـع فـخـذيـك عـن الأرض. وحـاول أن تجعـل جسـمك مستقيمًا تمامًا من كتفك وحتى كعبيك؛ تمامًا كما في تمرين الحلقتين المعلقتين.



4. سهل؟ الآن سر للأمام مرتكزًا على يديك، وادفع قدميك على الأرض. يمكنك ممارسة التمرين بـ التحرك للأمام ثم الخلف. واهدف إلى مواصلة الحركة لمدة ٥ دقائق، ولكن لك مطلق الحرية أن تبدأ بـ ٦٠ ثانية (سوف ترى). نصيحة: هذا التمرين طريقة رائعة لإخافة الآخرين خاصة إذا قمت به بعد الساعة ٢ صباحًا في أروقة الفنادق.

#### وضعية نصل الرمح

عنـدما يسـخر أحـد أصـدقائـي البـلـهـاء مـن التـمـارـين التـي أمارسها، أنصحهم بتجربة هذا التمرين، وعادة ما تنتهي بهم الحال بحالة من الدهول.



1. اجلـس فـي وضـع المسـمار فـي منتـصـف الغـرفـة. فـارداً أصابع

قدميك، وضامًا قدميك معًا.  
2. ضع كفيك على الأرض وافرد ذراعيك قدر استطاعتك.  
3. الآن، جرب أن ترفع كعبيك من بوصة إلى ٤ بوصات عن الأرض وهي تعادل تكرارًا واحدًا للتمرين أو "حركة". ٩٩٪ من الناس سيعجزون تمامًا عن أداء التمرين وسوف تصيبهم حالة من التجمد. ارفع ظهرك قليلاً وضع يديك بالقرب من فخذيك وركبتيك. حاول أن ترفع كعبيك عن الأرض، ثم حرك يديك للأمام بالقدر الذي يمكنك من تكرار التمرين من ١٥-٢٠ مرة.

إذا أبليت بلاءً حسنًا، فجربه الآن وأنت تستند إلى حائط. ماذا حدث؟! أنا أسف، أنت لم تكن تقوم بالتمرين، بل كنت تتحرك جيئةً وذهابًا فحسب. قم بالتمرين وأنت مستند إلى الحائط لكي تكون أمينًا مع نفسك.

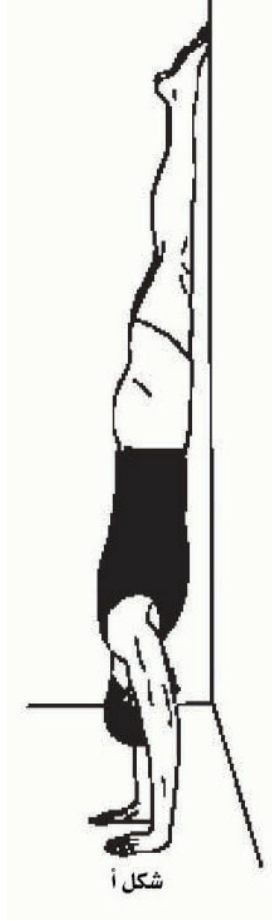
#### تمرين السير على الحائط

إذا لم تكن معتادًا الذهاب لصالات الألعاب الرياضية، فسـتجد هـذا التمرين ممتعًا/شاقًا. أنا أمارسه لأنـه يـبـهـ تدريباتي اليومية، وأنصحك بأن تفعل الأمر نفسه، لأنك لن تجد نفسك قادرًا على ممارسة أي تمرين بعده. أولاً، لنوضح الوضعية التي يجب أن تحافظ عليها.

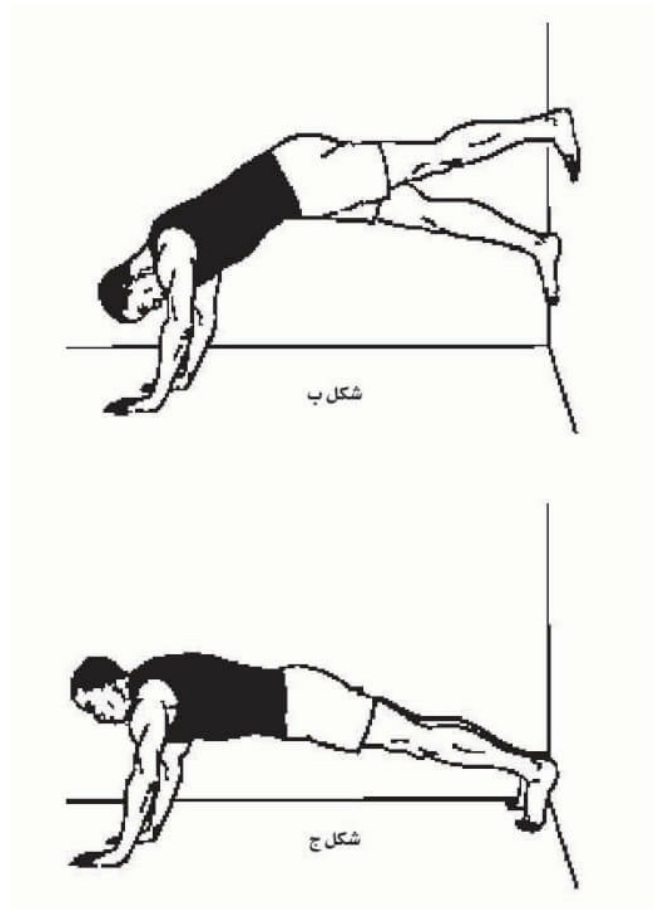
#### الجدع "مجوف":

اجلس على كرسي، فاردًا ظهرك، واضعًا يديك على ركبتين. الآن، حاول أن تجعل عضلات بطنك (في مستوى سرتك)؛ مقصرًا جذعك من ٣ إلى ٤ بوصات عن طريق تقليص عضلات البطن وشفطها للداخل. سوف تحافظ على هذا الوضع طوال التمرين. غير مسموح بثني أسفل الظهر أو تغيير وضعك.





- الكتفان "متباعدتان": حافظ على وضع جذعك كما في الأعلى. الآن تخيل أنك تحضن عمودًا. الآن يجب أن تفرد كتفيك جيدًا، وترجع عظم الصدر للخلف بقوة. قوّ عضلاتك بالحفاظ على هذا الوضع. بعد ذلك، دون أن تغير أي وضع مما سبق، ارفع ذراعيك فوق رأسك قدر استطاعتك. تمامًا، الآن يمكننا البدء.
1. قف على يديك مستندًا إلى الحائط، على أن تواجهه. (الشكل أ)
  2. ببـطء، سر بيـديك مبتعدًا عن الحائط، وانزل بقدميك على الحائط في الوقت نفسه (الشكل ب). أبق ركبتيك مستقيمتين وسر برسغيك، وهذه الخطوات يجب أن تكون بسيطة.
  3. احرص أن تصل بقدميك إلى أسفل الحائط في وضع الضغط لأعلى. (الشكل ج). صحح وضعك لتحقيق التجويف والاستطالة القصوى.



4. اعكس التمرين، واصعد الحائط من جديد، كي تعود إلي وضع الوقوف على يديك. هكذا أتممت التمرين مرة واحدة يا صديقي. حاول أن تكرر التمرين ١٠ مرات، ولكن أوقفه قبل أن تلحق ضررًا كبيرًا بعضلاتك، كما أنك قد تعرض وجهك للأذى إذا ما سقطت على الأرض بفعل الجاذبية.

دومينيك داجوستينو



الـدكتور دومينيـك "دوم" داجوسـ (تينو) تويتـر:  
( @DOMINICDAGOSTI2, KETONUTRITION.ORG )  
أستاذ مشارك بقسم الصيدلة الجزيئية والفسيلوجية بكلية طب  
مورسـاني في جامعة جنوب فلوريـدا، وكبير العلماء  
والباحثين بمعهد الإدراك البشري والألـي، كما أنه مارس الرفعة  
المميتة بوزن ٢٢٧ كيلو جراماً ١٠ مرات بعد صيام استمر ٧ أيام.  
إنه وحش - وليس هذا مفاجئاً - وهو صديق مقرب للدكتور بيتر أتيـا؛ صديقي  
الطبيب الذي استهلك "وقوداً نفاثاً" بحثاً عن أفضل أداء رياضي. وينصب  
التركيز الأساسي لمعمل "دوم" على تطوير واختبار طرق العلاج الأيضي؛  
وتشمل النظم الغذائية المولدة للـكيتونات، والإسـترات الكيتونية،  
والمكملات الغذائية الكيتونية لتوليد كيتوزية غـذائية/علاجية،  
وعقـاقير منخفضة السـمية معتمدة على عملية الأيض. وجزء كبير  
من عمله مرتبط بطرق العلاج الأيضي والإسـتراتيجيات الغـذائية لرفع  
الأداء والمثابرة لأعلى مستوياتها في البيئات القاسية.  
وأبحاثه مدعومة من مكتب الأبحاث البحرية، ووزارة  
الدفاع، ومؤسسات وهيئات خاصة. الحيوان الرمزي: القندس

حقائق قل من يعرفها

- عام ١٩٩٥ تقريباً، أهدي "دوم" جميع أصدقائه من الطلاب الذين يمارسون رياضة رفع الأثقال نسخة صوتية من كتاب توني روبينز. Personal Power وبعد عامين، اتصل به اثنان ليشكراه على أنه قد غير حياتهما.
- بعد أول حلقة إذاعية لدي مع "دوم"، باعت شركة هول فودز ماركت في المدينة سرديةً معلباً ماركة وايلد بلانت.

هذه اللمحة قد تكون واحدة من اللمحات المتعددة التي ربما تنقذ حياتك، وهي قطعًا غيرت حياتي. على هذا النحو، إنها تختلف عن الصيغة المعتادة لكي تكون بمثابة كتاب تمهيدي مصغر حول جميع الأمور المرتبطة بفرط كيتون الدم. هناك الكثير من الحديث عن الحميات، ولكن المكملات الغذائية والصوم قد يتم التعامل معهما باعتبارهما أداتين منفصلتين؛ فلا حاجة إلى لحم مقدد أو كريمة مخفوقة. لسهولة القراءة، بعض المفاهيم مبسطة قليلاً للجمهور العادي. ونظامي الغذائي الخاص الحالي مدرج هنا.

أولاً، بعض الأساسيات

• **النظام الغذائي المولد** للكيتونات كثيرًا ما يسمى "كيتو"، وهو نظام غذائي غني بالدهون يحاكي فسيولوجية الصوم. ويبدأ مخك وجسمك في استخدام الكيتونات (المستمدة من الدهون المخزنة في الجسم أو المهضومة) لتوليد الطاقة بدلاً من سكر الدم (الجلوكوز) - وهي حالة تسمى كيتوزية. وقد طور هذا النظام الغذائي أساسًا لعلاج الأطفال المصابين بالصرع، ولكن هناك صورًا كثيرة له؛ تتضمن حمية أتكينز. ويمكنك تحقيق الكيتوزية من خلال الصوم، أو حمية غذائية أو كيتونات خارجية، أو الجمع بينها.

• **كيف تعرف أنك في حالة كيتوزية؟** أكثر الطرق المضمونة هي استخدام شرائط اختبار الدم مثل بريسيشن إكسترا التي تنتجها شركة أبوت؛ فيمكنه قياس الجلوكوز ومسويات نسب بيتا هيدروكسي بيوتيرات (BHB) في الدم. وبمجرد الوصول إلى 0.5 ميليمول، وهو تركيز يمكن اعتباره في حالة كيتوزية بعض الشيء، أميل للشعور بزيادة الوضوح الذهني بتركيز 1 ميليمول أو أكثر.

• **المصدر الأساسي، الذي ستعود إليه:** يتضمن أكثر مصادر "دوم" المتعلقة بالنظم الغذائية المولدة للكيتونات التي يعود الناس إليها، والأسئلة الأكثر تكرارًا، وخطط الوجبات، وهناك المزيد في موقع [Ketogenic-diet-resource.com](http://Ketogenic-diet-resource.com).  
أنا أحب تعزيز كيتوزية خفيفة إلى متوسطة من أجل الصحة وطول العمر، وتتراوح من 1 إلى 3 ميليمول.

**تيم فيريس:** هذه المستويات تحمي الحمض النووي من التلف، إلى جانب فوائد أخرى.

لماذا أهتم بالكيتوزية أو المكملات المولدة للكيتونات؟

## • إنقاص الدهون، وإعادة تشكيل بنية الجسم

### • احتمال قدرته على الوقاية من السرطان

• **استخدام أفضل للأكسجين:** يمكن لـ " دوم " أن يحبس أنفاسه بمقدار ضعف المدة الطبيعية التي يستطيع أن يحبس أنفاسه فيها وهو في حالة كيتوزية عميقة (دقيقتان ٤ : دقائق) وقد لاحظت الأمر نفسه. وفي الأساس، يمكنك أن تستمد المزيد من الطاقة من كل ذرة أكسجين عن طريق أفضية الكيتونات، وهذه الميزة هي ما يجعل بعض أفضل ممارسي رياضة ركوب الدراجات يجربون حمية الكيتو. كما أنها تساعد على رفع الأداء لأعلى مستوياته؛ إذا ما انتقلت من مستوى سطح البحر إلى الجبال على سبيل المثال.

• **الحفاظ على القوة أو زيادتها:** في دراسة أجريت على ١٢ مشـتركا، أثبت " دوم " أنه حتى رافعـو الأوزان المحنكـون يمكنهم الحفاظ على قوتهم وزيادتها، ورفع أدائهم بعد أسبوعين من ضبط الكيتونات لديهم، واستهلاك من ٧٥٪ إلى ٨٠٪ من سعراتهم الحرارية من الدهون) مع مكمل MCT الغذائي وزيت جوز الهند، والحد من النشويات بمقدار ٢٢ إلى ٢٥ جرامًا يوميًا، كما أن للكيتونات تأثيرًا قويًا وفعالًا لتقويض البروتين، وخواص مضادة للالتهابات.

• **مرض ليم:** (تنبيه: هذه تجربة شخصية، وليست تجربة مزدوجة التعمية). بعد الوصول لكيتوزية عميقة (بالنسبة لي ٣ إلى ٦ ميليمول) عن طريق الصوم، ثم الاستمرار في اتباع حمية كيتو منخفضة السعرات لمدة أسبوع، اختفت تمامًا أعراض مرض ليم رغم فشل الطرق الأخرى، وكانت أول طريقة أفادتني بعد أول مشـوار لي مع المضادات الحيوية. وقد أحدث ذلك اختـلاقًا بالليل والنهار؛ فقد تحسنت أدائي الذهني ودرجة الوضوح ١٠ أضعاف. وأظن أن هذا مرتبط بإعادة تأهيل مصادر الطاقة بالخلايا وتأثيرات الكيتونات المضادة للالتهابات. وقد مر أكثر من عام ولم تعد الأعراض، رغم اتباع نظام سلوكيات دايت الغذائي غير الكيتوني منخفض السعرات. بنسبة ٩٠٪ من الوقت.

لماذا أفكر في الصوم؟

يناقش "دوم" فكرة "الصوم التطهيري" مع زميله الدكتور توماس سيفرايد بكلية بوسطن. بالنسبة لـ "دوم": "إذا لم تكن مريضاً بالسرطان، وصمت من مرة إلى ٣ مرات سنوياً، فقد تتخلص من أية خلايا تسبق السرطان قد تكون موجودة في جسمك". وإذا كنت قد تجاوزت الأربعين، فإن السرطان واحد من أربعة أمراض (انظر الدكتور بيتر أتيا صفحة ٩٥) ستقتلك بنسبة ٨٠٪، ولهذا فإنها تبدو فكرة ذكية.

كما أن هناك دليلاً يشير إلى أن الصوم لمدة ٣ أيام أو أكثر - بعياً عن التفاصيل العلمية - قد "يعيد شحن" جهازك المناعي عن طريق إعادة توليد خلايا جذعية. **ويقترح "دوم" صوم ٥ أيام من مرتين إلى ٣ مرات سنوياً.**

لقد صام "دوم" ٧ أيام من قبل، بينما كان يحاضر في جامعة جنوب فلوريدا. وفي اليوم ٧، دخل المحاضرة ونسبة الجلوكوز تتراوح بين ٣٥ إلى ٤٥ ميليغراماً/ديسـيلتر، والكيوتونات ٥ ميليمول. وبعد ذلك، وقبل أن يكسر صومه، دخل صالة الألعاب الرياضية وأدى الرفعة المميتة بوزن ٢٢٧ كيلو جراماً ١٠ مرات، ثم أتبعها برفع ٢٦٥ كيلو جراماً مرة واحدة. وقد استلهم "دوم" فكرة الصوم لمدة ٧ أيام من جورج كاهيل، وهو باحث بكلية الطب جامعة هارفارد، ولقد أجرى دراسة مذهلة نشرت عام ١٩٧٠، 2 حيث شجع الناس على صوم ٤٠ يوماً. والصوم يجب ألا يجعلك بائساً وضعيفاً. وفي الواقع، قد يكون له تأثير معاكس تماماً؛ ولكن دعونا نبدأ بكيفية عدم القيام بذلك...

خلفية شخصية بعض الشيء

لقد قمت بأول صوم ممتد لي كملاذ أخير؛ فقد أهلكني مرض ليم وقلل قدراتي بنسبة ١٠٪ تقريباً طوال ٩ أشهر. وكانت مفاصلي تؤلمني كثيراً، لدرجة أنني كنت أحتاج من ٥ إلى ١٠ دقائق لأن هض من سريرى، وساءت ذكرتي القصيرة لدرجة أنني بدأت في نسيان أسماء أصدقائي المقربين. ولم تُجدِ الطرق الإضافية (والأدوية، أو العلاج بالحقن... الخ) نفعاً؛ لذلك قررت أن أجرب استبعاد كل هذه الطرق، بما في ذلك الطعام. وأدبت ما عليّ، وبحثت عن أفضل عيادات الصوم بالولايات المتحدة واتجهت إليها.

كان صيام الأيام السبعة الأولى مؤلماً للغاية. وقد قمت به تحت إشراف طبي في إحدى العيادات، وكان لكل شخص فيها غرفة وسبورة. ولم يكن يسمح للمرضى بتناول أي شيء سوى الماء المقطر؛ فمياه الصنبور،

ومعجون الأسنان، وحتى الاستحمام كان ممنوعًا. ولم يكن مسموحًا بممارسة التمارين الرياضية، أو مغادرة المنشأة للتأكد من الالتزام المرضى بالقواعد. ومن اليوم الثالث وحتى الرابع، عانيت آلامًا شديدة أسفل ظهري، ولازمت السرير في وضع مميته. وقال لي الأطباء إن هذا بسبب تحرر "السموم" من جسمي، ولكنني لم أصدق ذلك، فأصررت على إجراء تحليـل دم، وكان تفسير الآلام التي عانيتـها أسفل ظهري بسيطًا، فقد كانت كلـيتـاي تتـألمـان لـوجود نسب عالية جدًا من حمض البوليـك. ولم يسمح لي بممارسة الرياضة (ولا حتى المشي الخفيف)، فشعرت بأنني أتحوـل إلى الكيتوزية إلى الأبد. كان جسمي يحلل الأنسجة العضلية، حتى يحولها الكبد إلى جلـوكوز، وكان حمض البوليـك هو الناتج الثانوي لذلك. الأسوأ من كل ذلك، وباعتبار أن المرضى كان مسموحًا لهم بتناول الماء المقطر فقط، عانى جمـيع الصائمين تقريبًا (حوالي ٤٠ شخصًا) الأرق بسبب نضوب الإلكتروليت وما يتبعه من استجابات كولينية (مثل ارتفاع معدل ضربات القلب عند محاولة النوم). وعلى الرغم من ذلك، لاحظت بعض المزايا: اختفت مشكلات جلدية لازمتني لفترة طويلة بعد بضعة أيام، مثلما اختفت آلام المفاصل. وفي صباح اليوم السابع، استيقظت على نـزيف من حمى أسـنانـي، وكنـت أحلـم أنـي أتـناول كعـك الفـراولة (صـدقًا)، فمضغتها بقوة شديدة، حتى تمزقت لثتي. وسال الدم. وكسرت صـيامي بقليـل من الحسـاء - خـلافًا لتعليمات الطبيب - وقررت أمرين: أن الصيام أمر مثير للغاية، ولكن ليست هذه هي الكيفية التي أريد بها فعل الأمر.

انتظر... إذن ما الصوم الذي تمارسه؟

خلال العامين الأخيرين، أجريت الكثير من تجارب الصوم، معتمداً على العلم الحديث لا أقاويل السيدات (من قبيل أنك يجب أن تكسر صومك بكرنب مبشور وبنجر). صرت الآن أهدف لصيام ٣ أيام كل شهر، وصيام من ٥ إلى ٧ أيام مرة كل ٣ أشهر. وأتمنى لو أصوم من ١٤-٢٠ يومًا سنويًا، ولكن الإحصاءات أثبتت أن هذا غير ملائم. وامتدت أطول فترات صيامي إلى ١٠ أيام. وخلال هذا الصوم، حصلت على حقن فيتامين C وأكسجين مُفَرط الضَّغْط (٢). ضغطي (ATA) لكـل ٦٠ ثانية ٣ (مرات أسـبوعيًا). وأجريت مسحًا ضوئيًا لقياس كثافة العظام يومين إلى ٣ أيام للمتابعة، وتناولت ١.٥ جرام من الحمض الأميني BCAA عند الاستيقاظ من النوم، وحوالي ٣ جرامات منه خلال التدريبات الرياضية. وبعد



١٠ أيام من الصوم، لم أفقد أيًا من كتلتِي العضلية، على العكس مما حدث معي في أول ٧ أيام صمتها؛ حيث خسرت حوالي ٥ كيلو جرامات من عضلاتي.

فما الفارق وكيف حدث؟

أولاً، أدخلت كمية من BCAA ، ومن ٢٠٠ إلى ٥٠٠ سعر حراري من الدهون كل يوم خلال "صيامي". ثانيًا، تحولت إلى مرحلة الكيتوزية بأسرع وقت ممكن كي أتجنب فقد العضلات. وصار بإمكانني الآن عمل ذلك خلال ٢٤ ساعة وليس ٣ - ٤ أيام. وكلما دخلت نظام الكيتو، حدث التحول بسرعة أكبر. ويبدو أن هناك "ذاكرة عضلية" حيوية تتعلق بنقولات أحادية الكربوكسيلات وأشياء أخرى معقدة، والصوم أساسي، وهو ما يجعل نظام الكيتو مطبقًا بمسْتَشْفَى جُون هوبكنز للأطفال مع النوبات المقاومة للأدوية التي تبدأ مع الصوم.

**إليك طريقتي في صوم ٣ أيام كل شهر من عشاء الخميس حتى عشاء الأحد:**

• خطط لإجراء مكالمات هاتفية ليوم الجمعة، يومي الأربعاء والخميس، ثم حدد كيف يمكنك أن تستغل وقتك عن طريق تخصيص ٤ ساعات للهاتف. ستجد الأمر منطقيًا عما قريب.

• تناول عشاءً منخفض النشويات في الساعة ٦ مساءً يوم الخميس.

• صباح أيام الجمعة، والسبت والأحد، نم حتى وقت متأخر قدر استطاعتك. والهدف من ذلك أن تسمح للنوم بأداء عمله نيابة عنك.

• تناول كيتونات خارجية المنشأ أو زيت MCT عندهم استيقاظك من النوم، ومرتين على مدار اليوم بفاصل ٣ إلى ٤ ساعات. أنا أستخدم منتج كيتوكانا وحمض الكابرليك (C8) ، مثل منتج براين أوكتين. والكيتونات الخارجية تساعد على "سد الفجوة" من اليوم الأول إلى الثالث التي قد تعاني فيها نقص النشويات. وبمجرد أن تدخل مرحلة الكيتوزية العميقة وتستخدم دهون جسمك، يمكنك استبعادها.

• يوم الجمعة (والسبت إن لزم الأمر)، احتس بعض القهوة واسعد للسير، ولا تمكث في المنزل بعد الاستيقاظ من النوم لأكثر من ٣٠ دقيقة. أنا أخذ معي لترًا من الماء البارد، أو عصير الليمون النقي غير المحلى كسرًا

للملل، وأضيف إليّ قليلاً من الملح تجنّباً للاكتئاب أو للصّداع أو التشنجات، ثم أخرج، وأشرب هذا في أثناء سيرى وأجرى بعض المكالمات - يمكنك أيضاً الاستماع للراديو. وبمجرد أن تنتهي من شرب الماء تخلص من الزجاجاة أو اشترى زجاجاة مياه جديدة. وأضف إليّ لها قليلاً من الملح، واستمر في السير، وشرب الماء. سر بخفة، ولا تحاول الركض بعنف، والسر يكمن في شرب الماء بصفة مستمرة. ولديّ أصدقاء حاولوا الركض أو رفع الأثقال عوضاً عنه، ولكنه لم يجد نفعاً لأسباب لن أشغلك بها. وقلت لهم: "جربوا السير الخفيف، مع احتساء كميات كبيرة من الماء لمدة 3-4 ساعات. أتحدى أنك ستصل إلى 0.7 ميليمول صباح اليوم التالي". واتصل بي أحدهم صباح اليوم التالي ليقول لي: "يا إلهي! وصلت إلى 0.7 ميليمول".

• كل يوم صوم، لك مطلق الحرية أن تسهك كيتونات خارجية أو دهوناً (مثل زيت جوز الهند مع الشاي أو القهوة) كما تحب، بحد أقصى 4 ملاعق كبيرة. وكثيراً ما أكافئ نفسي في نهاية ظهيرة كل يوم من أيام الصوم بقهوة مثلجة مع قليل من كريمة جوز الهند. الحقيقة تقال، أحياناً أسمح لنفسي بتناول عبوة من طحالب النوري البحرية - أوه؛ إنني أدلل نفسي للغاية!

• اكسر صيامك ليلة الأحد، واستمتع بذلك. بالنسبة لصيام 14 يوماً أو أكثر، تحتاج لأن تفكر في إعادة تغذية نفسك بعناية. ولكن عن الاكتفاء بصيام 3 أيام، لا أظن أن ما تتناوله يختلف كثيراً. أنا أتناول شرائح اللحم، والسلطة، والتورتيللا. وفي النهاية، ليس من المنطقي أن يتناول إنسان يتضور جوعاً الكرب المشبور أو أي خضار آخر لينقذ نفسه من براثن الموت. تناول ما ترغب في تناوله.

بمجرد أن تبدأ الكيتو، كيف يمكنك أن تحافظ عليه دون صيام؟

الإجابة المختصرة هي: تناول الكثير من الدهون (1.5 إلى 2.5 جرام لكل كيلوجرام من وزنك)، دون أي نشويات، وكمية متوسطة من البروتين (1 إلى 1.5 جرام لكل كيلوجرام من وزنك) كل يوم. وسوف نتعرض وحباً "دوم" المعتادة ويومه خلال دقيقة، ولكننا سننورد بعض الملاحظات المهمة أولاً:

• الإكثار من البروتين وتقليل الدهون لا يجديان نفعاً؛ فكبدك

سوف تحول الأحماض الأمينية الزائدة إلى جلوكوز وتمنع توليد الكيتونات؛ لذلك مطلوب تناول دهون بنسبة ٧٠-٨٥٪ من سعراتك الحرارية.

• هذا لا يعني أن عليك دومًا تناول شرائح اللحم الدسمة؛ فتنـاول صـدور الـدجاج وحـدها سـوف يحـول بـينـك وبـين الكيتوزيـة، ولكـن تنـاول صـدر دجاجة مـرع سـلطة خـضراء ورقية تحتوي على كثير من زيت الزيتون، والجبن الفيتا، وقليل من قهوة ماركة Bulletproof (على سبيل المثال) سيبقيك في حالة الكيتوزية. وأحد تحديات نظام الكيتو هو كمية الدهون التي تحتاج إلى استهلاكها كي تحافظ عليها؛ فحوالي ٧٠-٨٠٪ من إجمالي سعراتك الحرارية يجب أن تستمدتها من الدهون. وبدلاً من محاولة تضمين قنابل من الـدهون فـي جـميع الوجبات (فـالمرء يـملـمـن شرائح اللحم، والبيض، والجبن مرة تلو أخرى)، يحتسب "دوم" الدهون بين الوجبات (حليب جوز الهند - وليس الماء - مع القهوة)، ويضيف إليها آيس كريم"، ستجد التفاصيل صفحة ٤٣.

• لاحظ "دوم" أن منتجات الألبان قد تسبب مشكلات بالنسبة لنسبة الـدهون فـي الـدم (فقدت رفع نسبة الكوليسترول الضار لأعلى مسـتوياتها) وبدأ يقلل تناول الكريمة والجبن. وقد شعرت بالأمر نفسه. فمن السهل أن تتناول كمية كبيرة جدًا من الجبن لتبقى في نظام الكيتو. فكر في حليب جوز الهند (Aroy-D Pure Coconut Milk) بدلاً منها. "دوم" لا يشغل باله بارتفاع نسبة الكوليسترول الضار فـي الـدم، مـدامت بـقية مؤشـرات الـدم فـي نـسب معقولة) ارتفاع نسبة البروتين المتفـاعـل (CRP) وانخفاض نسبة الكوليسترول المفيد... (HDL) إلخ. (اقتبسًا من "دوم": "أكثر مما ركزت عليه هو ثلاثي الجلسريد. فإذا ارتفعت نسبة ثلاثي الجلسريد لديك، فهذا يعني أن جسمك لا يتكيف مع نظام توليد الكيتونات؛ فبعـض النـاس تـرتفع لـديهم نسبة ثلاثي الجلسريد رغـم انخـفاض السعرات الحرارية التي يستهلكونها. وهذا مؤشر على أن النظام المولد للكيتونات لا يناسبك... فـهو لـيس نظامًا غذائيًا يناسب الجميع".

**كل هذا مجرد تمهيد، وإليك ما يتناوله "دوم"**، وضع في اعتبارك أنه يزن حوالي ١٠٠ كيلوجرام:

الإفطار

٤ بيضات (مطهوه في كمية كبيرة من الزبدة أو زيت جوز الهند) عبوة سردين مغموسة في زيت الزيتون) ماركة ١/٢ (Wild Planet)

عبوة محار) ماركة Crown Prince ملحوظة: النشويات الموجودة في هذه المادة مستمدة من عوالمق نباتية غير سكرية (بعض الهليون أو أي خضار آخر **تيم فيريس**: أنا و"دوم" نساؑر ومعنا عبوات من السردين؁ المحار؁ وكمية كبيرة من جوز المكاداميا.

#### "الغداء"

بدلاً من الغداء؁ يتناول "دوم" كمية كبيرة من المكمل الغذائي MCT على مدار اليوم ماركة Quest Nutrition MCT Oil Power؁ كما أنه يعد إناء قهوة مع نصف عبوة من الزبدة و ملعقة أو اثنتين من مسحوق MTC ؛ يحتسيها على مدار اليوم بإجمالي ٢ أكواب من القهوة.

#### العشاء

"إحدى الخدع التي تعلمتها قبل تناول العشاء - الذي يعد وجبتـي الرئيسية - أن أتناول طبقاً من الحساء - عادة الحساء البروكلي مع الكريمة أو حساء الماشروم. كما أستخدم حلـيب جوز الهند المكثف بدلاً من الكريمة الطبيعية؁ وأخففه بقليل من الماء لكي لا تحتوي على كثير من السعرات الحرارية. وبعد تناولها؁ تقل كمية الطعام التي أرغب في تناولها إلى النصف". وعادة ما يتناول "دوم" على العشاء طبقاً كبيراً من السلطة؁ تتكون على وجه الخصوص من:

خليط من الخضراوات والسبانخ

زيت زيتون خام ممتاز

خرشوف

أفوكادو

زيت

MCT قليل من جبن الفيتا أو البارميزان

كمية معقولة - حوالي ٥٠ جراماً - من الدجاج؁ أو اللحم البقري؁ أو السمك. وهو يستخدم أكثرهـا احتواءً على الدهون؁ ويزيد كمية البروتين في السلطة إلى ٧٠-٨٠ جراماً إذا مارس الرياضة في ذلك اليوم.

بالإضافة إلى السلطة؁ يدخل "دوم" بعض الخضراوات الأخرى مثل براعم بروكسل؁ والهليون؁ والسلق... إلخ؁ ويطهوها في زبدة وزيت جوز الهند؁ وهو يرى الخضراوات "غنية بالدهون".

وصفة دوم آيس كريم لكيتو

تحتوي وصفة "الآيس كريم" الذي يعده "دوم" على ١٠٠ جرام

من الـدهون تقريبًا، أو ٩٠٠ سـعر حراري من الكـيتو المفيد. وبإمكانه أن ينقذ يومك إذا ما افتقد عشائك إلى الـدهون (تذكر أن يتكـون ٧٠-٨٥٪ من إجمـالي سـعراتك الحرارية من الـدهون!)؛ ٢ كـوب من الكريمة اللاذعة) أنـا أحـب ماركة ( Straus Creamery أو كريمة جوز الهند غير المحلاة ) وليس ماء جوز الهند)  
١ ملعقة كـبيرة من كـاكاو الخـبز المصـنع من الشـيكولاتة الداكنة قليل من ملح البحر أنا أفضل ماركة Maldon قليل من القرفة

كمية صغيرة من الستيفيا) دوم يشتري الستيفيا بكميات كبيرة ماركة NOW FOODS )

اختياري: ١/٣- ١/٢ كوب من العليق، إذا لم يتناول "دوم" نشويات على مدار اليوم، أو إذا مارس التمارين الرياضية.  
يقلـب جمـيع مـع سـبق ليصـبح مخفـوفًا كثـيفًا ويوضـع فـي المجمد ليتخذ قوام الأيس كريم. بمجرد أن يتجمد وتستعد لتناوله، يمكنك تناوله مباشرة أو إدخال بعض الإضافات:

• إعداد كريمة مخفوقة من الكريمة الثقيلة (١٠٠٪ تقريبًا دهونًا)، وقليل من الستيفيا.

• إضافة ملعقة كبيرة من زيت جوز الهند الساخن (خاصة إذا احتوى على العليق) ومزج الخليط ليعطيك إحساسًا بأنك تتناول رقائق الشيكولاتة المقرمشة اللذيذة. نظام الكيتو يهدف تقريبًا للوصول إلى ٣٠٠ جرام من الـدهون يوميًا من وزن دوم ١٠٠ كيلوجرام. وهذه الحلوى تمدّه بحاجته إلى الـدهون، كما أنها لذيذة. وزوجة "دوم" لا تتبع نظام غذائيًا موليـدًا للكيتونات، ولكنـها تحـب هـذه الحلوى.

نصيحة "دوم" للنباتيين

MRM Veggie Elite Performance Protein، وموكـا الشيكولاتة رائعة جدًّا إذا أخذت كمية صغيرة وخلطتها مع حلـيب جـوز الـهند، وأضـفتها إلى نصـف ثمرة أفوكـادو، وأضـفت إليها قليـلًا من زيت جوز الـهند ومكمـل MCT؛ ستجد هذا الخليط يحتوي ٧٠٪ من سعراته الحرارية على دهون، و٢٠٪ من سعراته من البروتين، و١٠٪ من سعراته على نشويات".

المكملات الغذائية الخاصة "دوم"

• مسحوق زيت الجليسريدات الثلاثية متوسطة الحلقات من كويس-ت نيوترش-ن، ومسحوق زيت جوز الهند من كويستي نيوترش-ن.

• Kettle & Fire Bone Broth؛ من مرتين إلى ٣ مرات أسبوعيًا

" Idebenone • وهو منتج آخر أتناوله [٤٠٠ ميليجرام] قبل التمارين الرياضية الشاقة. أنا أرى أن Idebenone صورة من الإنزيم المساعد Q10؛ فهو أكثر قابلية للامتصاص ويصل إلى الميتوكوندريا (الخلايا المولدة للطاقة) بسهولة أكبر؛ فهو أشبه بمضاد أكسدة ميتوكوندري.

• الماغنيسيوم - يوم - يومياً: "سترات الماغنيسيوم، وكلوري-د الماغنيسيوم، وجليسينات الماغنيسيوم... وعندما بدأت في اتباع حمية غذائية مولدة للكي-tonات، بدأت أعاني بعرض التشنجات. ولو اضطرت لتناول نوع واحد من مكملات الماغنيسيوم، لاخترت مسحوق السترات ماركة. " Natural Calm

• Scivation XTEND Perform، سلسلة الأحماض الأمينية المشبعة (BCAA) الليوسين، والأيزولوسين، والغالين بنسبة ٢:١:١. حيث إن اللوسين أعلاها نسبة. "اللوسين منشط قوي لمركب mTOR؛ وهو أمر جيّد، وتنشيط mTOR في العضلات الهيكلية أمر مهم للغاية عند ممارسة التدريبات البسيطة. وأنا أستخدم هذا المنتج قبل ممارسة التمارين، وخلالها."

KetoForce • KetoCaNa

• Prüvit KETO//OS المولدة للكي-tonات خارجية المصدر، كما أن مذاقها رائع

• Kegenix-More of a tangy Kool - Aid flavor يعتمد Prüvit و Kegenix على BHB+MCT التي طورت في معمل جامعة "دوم".

إليك المزيد عن الصوم وعلاج السرطان

" يجب أن يكون الصوم قبل الخضوع لعلاج كيميائي أمرًا نطبقه في دراستنا للأورام " كما يقول " دوم ". ويضيف قائلاً: "الصوم أساسًا يبطئ (وأحيانا يوقف) الانقراض السريع للخلايا، كما يحدث "أزمة طاقة" تجعل الخلايا السرطانية أكثر قابلية للعلاج الكيميائي أو الإشعاعي". كما أن أبحاثا كثيرة تدعم ذلك " 3 .

أحد أصـدقائي شـفي تمـامًا من سرطـان الخصـية المتقـدم. كـان بعـض المرضـى الـذين يخضـعون معـه لجلسـة العـلاج الكـيميائـي يبقـون فـي أسـرتهم مـن ٢ إلـى ٣ أيـام بعـد الجلسـات، ولكنـه كان يصوم ٣ أيام قبل الجلسات، ويركض ١٠ أميال صباح الـيوم التـالي. فكـان الصـوم يجعـل الخـلايا السـرطانية حسـاسة للعـلاج الكـيميائـي - كما ذكرنا - ويساعد أيـضًا الخـلايا الطـبيعية علـى مقاومـة السـمية. وهـذا غـير مناسـب لجميـع المرضـى، خاصـة من يعانـون ضمورًا عضليًا حادًا، ولكنه ينطبق على كثير من المرضى.

فـي حالـة الضـمور العـضلي، بعـض معـدلات المسـتقبلات الأنـدروجينية الـانتقائيـة المصـممة لتولـي دقـرة ابتنائـية لأنسـجة الخصية (وغيره من الستيرويدات الـالابتنائية) دون التـأثير المنشـط لـهرمونات الـذكورة (هرمون ثانوية)، قد تكون مفيدة. كما أن "دوم" يبحث في استخدام BCAAs وقـد ارتفعـت نسـبة بقاء الفـئران المـريضة بالسـرطان علـى قيد الحياة حوالي ٥٠% عن طريق إضافة أحماض أمينية متفرعة السلسلة إلى نظام غذائي مولد للكيتونات. والأمر المبتشـر أيضـًا، أن الحيوانـات حافظت على وزنها.

في إحدى دراسات علاج سرطان المخ الـانتقالي الشرس باسـتخدام الكـيتو والعـلاج باسـتخدام الأكسـجين مفرط الضغط (HBOT)، استطاع "دوم" ودكتور سيفرايد وغيرهما من العلماء زيادة متوسط وقت الصوم من ٢١.٢ يوم (في النظم الغـذائي المعـياري) إلـى ٥٥.٥ يوم. وبالنسبة لبروتوكول HBOT، استخدم "دوم" ATA ٢.٥ لمدة ١٠ دقيقة أيـام الاثـنين والأربعـاء والجمعة. وقـد اسـتمرت كـل جلسـة حوالي ٩٠ دقيقة.

وحتـى فـي أسـوأ الحـالات، إذا كـان المـريض خـاضعًا لعـلاج بأنبوب، يمكنه إدخال كيتونات خارجية من خلال الحقن بـأنبوب (أو بـديلاً للجلـوكوز)، حيث ثبـت أن الكيتونات خارجية المصدر لها تأثير كبير في كبح الورم، أو تقليصه، حتى عند احتواء النظام الغذائي على نشويات. بالنسبة لي، الجزء الأخير المكتوب بالخط المائل أكثرها أهمية. وإذا كنت تظن أن النظام الغذائي المولد للكيتونات خاص بالمجانين، فإن الكيتونات خارجية المصدر تتطلب خلط كمية بالماء ثم شربه.

ه أشياء في حالة طوارئ المرحلة المتأخرة  
إليك ه أشياء سيفعلها "دوم" إذا ما شخصت حالته بأنها واحدة من أسوأ  
الحالات؛ مرحلة متأخرة من ورم أرومي نخاعي؛ أي سرطان مخ شرس.  
بعـض زمـلاء "دوم" معارضون لـبروتوكولات "الرعاية  
المعياريـة" كـالعلاج الكيميائي، وبنـاءً علـى الأبحـاث، يشـعر "دوم"  
بأنـها مطلوبة فـي بعـض الحـالات مثـل سـرطان  
الخصـية، سـرطان الـدم، سـرطان الغـدد الليمفاويـة،  
والمرحلتين الأولى والثانية من سرطان الثدي. وفيما عدا ذلك: "من غير  
المنطقي علاج السرطان بشيء نعرف أنه مسرطن قوي (العلاج  
الكيميائي)".

والحالات الخمس التي أوردتها "دوم" يبدو أنها تنجح عن طريق آليات  
متداخلة. وهذا يعني أن هناك تضامناً في استخدامها معاً. فالكل  
أعظم من بعض أجزائه.  $1+1+1+1+1=10$  وليس ه. وقد أوردتهم في القائمة  
التالية التي جربتها بنفسي.

• \* **نظام غذائي مولد للكيونات كعلاج أساسي.** هذا هو الأساس.

• \* **الصوم المتقطع:** وجبة واحدة يومياً خلال فترة زمنية ثابتة يومياً لا  
تتجاوز ٤ ساعات.

• \* **المكملات الغذائية المولدة للكيونات** من ٢-٤ مرات يومياً: هدفه أن  
يرفع مستويات حمض البيتا - هيدروكسي بوتيريك ٢-١ (BHB) ميليمول عن  
المعتاد. بعبارة أخرى، إذا كان يحصل على ١.٥ ميليمول من خلال اتباع نظام  
أتكينز الغذائي المعدل بتناول وجبة واحدة يومياً، وسوف يحصل على  
المكملات الغذائية الكافية المولدة للكيونات ليرفعه إلى ٢.٥ إلى ٣.٥  
ميليمول. وأسهل خيار هو KetoCaNa و/أو Quest Nutrition MCT Oil  
Powder. وعند جمعها، "تقترب من إمكانية توليد كيونات  
لاسـتخدامات عسـكـرية". ومسحوق MCT يزيد قدرة الأمعاء من ٢-٣  
مرات، ما يمكنك من تناول المزيد.

• \* **الميتفورمين:** سوف يعاير الجرعة اليومية (ابدأ بجرعة منخفضة ثم زدها  
تدريجياً) حتى تصل إلى مشكلات الجهاز الهضمي (الإسهال أو  
الإرجاع)، ثم قلله تدريجياً. وهذا يمنحه الحد الأقصى المسموح به،  
والذي يمتد من ١٥٠٠ إلى ٣٠٠٠ ميليجرام/يوم لأغلب الناس.



• **حمض DCA** : لأسباب غير مفهومة تمامًا، وفي بعض الظروف، قد يقتل DCA الخلايا السرطانية بجرعات غير سامة للخلايا الطبيعية. وس-يبدأ "دوم" بـ ١٠ ميليجرامات لكل كيلوجرام من وزن الجسم (وهو يزن ١٠٠ كيلوجرام)، ويزيـدها تدريجيًا، دون أن تتجـاوز ٥٠ ميليجرامًا لكل كيلوجرام، لأنك قد تبدأ في الشعور باعتلال الأعصاب المحيطية) ثيـامين [B1] قد يخفـض اعتلال الأعصاب. (والتجـارب السريرية تستخدم حوالـي ٢٠ ميليجرامًا لكل كيلوجرام واحد. ويبـدو أن هـذا الحمـض، يعمل جيـدًا مـع جميع النظم الغذائية؛ حتى الغنية بالنشويات.

سألت طبيبًا آخر أثق به السؤال نفسه: ("ماذا كنت ستفعل لو كنت في مرحلة متأخرة من الإصابة بورم أرومي نخاعي؟")، بدون معرفة مسبقة بإجابة "دوم". وأورد إجابته المجهولة التالية. مرة أخرى، لقد وضعت نجومًا أمام تلك الأشياء التي جربتها.

"إذا أصـبـت (أي [والاسـم مـحـذوف]، وهـذا غـريب دائـمًا بسرطان أرومي نخاعي سأفعل ما يلي:

1. لا إشعاع
  2. \* نظام غذائي مولـد للكيتونات قليـل السـعرات مـع الحصول على جرعة خارجية من BHB
  3. \* لميتفورمين بجرعة ٢ إلى ٢.٥ جرام/يوم
  4. حمض DCA
  5. أكسجين مفرط الضغط
  6. الـراباميسين بجرعات بسيطة على نحو متقطع
  7. متابعة الورم لمعرفة ما إذا كانت مشبـطات نقاط المرور (نوع من العلاج المناعي) فعالة أم لا.
- لست واثقًا إن كان بوسعي نصـح أي شخص به رغم هذا.

### • أكثر كتب "دوم" الموصى بها:

Cancer as a Metabolic Disease حيث ينصح جميع طلاب "دوم" بقراءته .  
Tripping over the Truth لترافيس كريتوفرسون: أهـداه "دوم" لسبعة أو ثمانية أشخاص العام الماضي .

The Language of God: A Scientist Presents Evidence for Belief تأليف  
"فرانسيس كولنز"

• ينصح بمشاهدته The Gut Is Not Like Las Vegas: What Happens in the Gut  
، والذّي قدّمه أليس و فاسانو. Does Not Stay in the Gut

• فكرة رائعة أتمنى أن أطبقها في كل أنحاء البلاد

**KetoPet Sanctuary (Kps) المراكز التي تمولها إبيجينكس فاونداشن،**

خرجت عن الإطار الذي أنشئت من أجله بعملها على إنقاذ الكلاب المصابة بسرطان فتاك لا علاج له. وهي لا تهدف لتوفير علاج يشبه المقدم في المسشفيات للكلاب الهالكة. إنهم بالطبع يهتمون بالحيوانات ويحبونها، ولكن بدلاً من تركها لمصيرها، تقدم هذه الهيئة علاجاً للكلاب المصابة بالسرطان كالذي يقدم للإنسان.

2 Cahill, George F, "Starvation in Man". New England Journal of medicine 282 (1970): 668-675

3 Safdie FM, Dorff T, Quinn D, Fontana L, Wei M, Lee C, Cohen P, Longo VD. "Fasting and cancer treatment in humans: A case series report." Aging (Albany NY) 1.12 (2009): 988-1007. Dorff TB, Groshen S, Garcia A, Shah M, Tsao-Wei D, Pham H, Cheng CW, Brandhorst S, Cohen P, Wei M, Longo V, Quinn DI. "Safety and feasibility of fasting in combination with platinum-based chemotherapy." BMC Cancer, 16.360 (2016). Bianchi G, Martella R, Ravera S, Marini C, Capitanio S, Orengo A, Emionite L, Lavarello C, Amaro A, Petretto A, Pfeffer U, Sambuceti G, Pistoia V, Raffaghello L, Longo VD. "Fasting induces anti-Warburg effect that increases respiration but reduces ATP-synthesis to promote apoptosis in colon cancer models." Oncotarget 6.14 (2015): 11806-19. Lee C, Raff ghello L, Brandhorst S, Safdie FM, Bianchi G, Martin-Montalvo A, Pistoia V, Wei M, Hwang S, Merlino A, Emionite L, de Cabo R, Longo VD. "Fasting cycles retard growth of tumors and sensitize a range of cancer cell types to chem therapy." Science Translational Medicine 4.124 (2012): 124ra27.

باتريك أرنولد

بـ باتريك أرنولد (د) فس بوك، @PROTOTYPENUTRITION :

يعتبره كثيرون "مؤسس طلائع الهرمونات"، وهو عالم الكيمياء العضوية الذي قدم الأندروستنديون (أتذكر مارك ماجواير من قبل كثيرين؟) وغيرها من المركبات إلى عالم المكملات الغذائية. كما أنه صمم المنشط المعروف باسم رباعي هيدروجسترون (THG)، أو "ذا كلير". والـ THG، وكذلك الستيرويدات الابتنائية الأخرى اللذان صنعهما باتريك (المعروف بالـ نوربوليتون)، لم يحظر استخدامه حتى وقت تصنيعها؛ فهذه العقاقير التي يصعب الكشف عنها كانت على رأس فضيحة شركة بالكو للأدوية، والتي مست باري بوندس وغيره. هذه الأيام، يبتكر باتريك أشياء في عالم المكملات الكيتونات الغذائية، والتي أحدثت طفرة في الاستخدامات العسكرية والتجارية.

معزز الأداء الجديد

ليس مفاجأة كبيرة، أن تعرف إعجابي بكل الأدوية المعززة للأداء، التي كانت تستخدم منذ بداية أول دورة أولمبية. على الصعيد المشروع، إليك اثنين من اختراعات باتريك التي وجدتها مفيدة:

"بخاخة" حمض اليورسوليك

يساعد حمض اليورسوليك على إعادة تشكيل بنية الجسم، وهذه المزايا تتلخص بشكل لطيف في عنوان إحدى الدراسات: "حمض اليورسوليك يزيل العضلة الهيكلية والدهون البنية ويقلل السمعة التي تحدثها النظم الغذائية، وتحمل الجلوكوز وأمراض الكبد الدهنية" 4. ولا يمكن تناولها على هيئة أقراص، حيث يتكسر مرة أول تمثيل غذائي تجر به الكبد، ولا تناوله على هيئة حقن، حيث إنه لا يختلط بالزيت؛ وهذا ما قاد باتريك لصنع معلق كحول ي موزعي، باعتبار أن حمض اليورسوليك يحب الماء أو يخافه. أمر محير! وتباع بخاخة حمض اليورسوليك على موقع Prototype Nutrition الخاص به.

ملحوظة جانبية لطيفة: الجرعة المقررة هي ٥٠ رشة لحوالي ٢٤٩ ميليغراماً من حمض اليورسوليك المنشط، وهذا ضخ كبير. وبعض زوجات ضيوف برنامجي تدمرن من دخول أزواجهن في أوقات متأخرة من الليل وإحداث ضجة كبيرة! حيث يستمر استخدامهم للبخاخة إلى ما لا نهاية.

"هزاز" باتريك أرنولد الذي يسبق التدريبات

إذا كنت تتبع نظاماً مولداً للكيتونات، فإن شرب كيتونات خارجية المصنوعة قبل التمرين وخلالها قد يعوضك عن المنشويات. وكما يوضح باتريك: "الأمر مدهل للغاية. لقد أعطيتهم لأشخاص قالوا لي: "أنا أتبع نظاماً غذائياً مولداً للكيتونات، وأمارس التمارين الرياضية، وأشعر بأنني

في حالة يرثى لها". فأنصحهم بتجربة "هذا البخاخ" فيقولون: "يا إلهي! لم أشعر بالتعب؛ فقد حصل جسـمي على كل الطاقة التي يحتاج إليها".

تنتج شركة صديقي إيان داني - أوبتيمام إي إف إكس - منتجًا يسمى Amino Matrix . وهو باهظ الثمن ولكنني منذ عملت معه - صنعنا بعض منتجاته - حصلت عليه مجانًا، وهو أساسًا مجموعة واسعة من الأحماض الأمينية الأساسية، إلى جانب بعض المواد الأخرى: حمض الليبويك، ومالات السترولين، وبعض المركبات الأخرى.

"أنا أخلطه مع حوالي ٤٥ ملليلترًا من KetoForce ، (وهو سائل خارجي للكيتونات) الذي لا يفترض بك شربه مباشرة (انظر قصة "وقود النفاثة" الواردة صفحة ٧٥). إذا خلطته مع أمينو ماتريكس- شديد اللذوعة - فهو يخلصك من قلوية KetoForce ويصبح مذاقه طيبًا". **تيم فيريس**: ملعقة كبيرة من عصير الليمون (في الماء الذي تخفف KetoForce ، سوف تخلصك من اللذوعة؛ وإذا كنت تجده قويًا على معدتك، فجرب مسحوق KetoCaNa ، الذي صنعه باتريك أيضًا ؛ والذي استخدمه في العادة قبل تمارين الأيروبيكس.

الميتفورمين لإطالة العمر

يهتم كل من باتريك أرنولد وزميله الدكتور دومينيك داجوسيتينو بالميتفورمين؛ الذي ليس من اختراعهما، ويعتبره "دوم" أكثر عقار واعد يقاوم التقدم في العمر من وجهة نظر علمية، وأعتقد أن عشرات الأشـخاص الـوارد ذكرهم في هذا الكتاب يستخدمونه.

وفي النوع الثاني من السكري (الذي يوصف لديهم)، يقلل الميتفورمين من قدرة الكبد على تصنيع الجلوكوز وتخزينه في مجرى الدم. كما أنه يثبط مسارات الإشارات المرتبطة بتكاثر الخلايا السرطانية. وقد ارتفعت معدلات الصمود بين الفئران المصابة بالسرطان النقلي في أبحاث "دوم" بنسبة ٤٠-٥٠٪. كما أنه يحاكي تقليل السعرات الحرارية والصوم في كثير من المناحي. ويعتقد بعض الباحثين أن بإمكانه إلحاق الضرر بالميتوكوندريا (الخلايا المولدة للطاقة)، ورغم ذلك، يتناول كثير من الأطباء والفنيين الميتفورمين للوقاية من السرطان.

وأجـرى "دوم" اختبارًا؛ أخذ فيـه جرأـمًا واحـدًا من الميتفورمين يوميًا طوال ١٢ أسبوعًا، وأجرى فحوصات دم خلال هذه المدة. ولم يتغير نظامه الغذائي أو ممارسته للرياضة. وفي اختباره (السابق) "كانت نسبة ثلاثي الجلسيريد لديه في أدنى مستوياتها،

ونسبة الكوليسترول المفيـد حوالـي ٩٨٪ (حـيث ارتفعـت من ٨٠٪)، ولـم يتمكـن حتـى من قـيـاس البـروتين المتفـاعل . C والأثـر الجـانبي الوحيـد الـذي رآه كـأن انخفـاض هـرمون التسـتوستيرون والذـي عاد للمستويات الطبيعية بمجرد توقفه عن تناول الميتفورمين.

4 Kunkel SD, Elmore CJ, Bongers KS, Ebert SM, Fox DK, Dyle MC, et al.  
"Ursolic acid increases skeletal muscle and brown fat and decreases diet-induced obesity, glucose intolerance and fatty liver disease." PLoS ONE 7(6)  
(2012): e39332 doi:10.1371/journal.pone.0039332.

## جو دي سينا



جـو دي سـينا تويـتر/فيسـ بوك/إنستـجرام:  
@SPARTANRACE, SPARTAN.COM)

مؤسس سـباقـي ديـث ريس، وسبارتان ريس (الذين يضمن أكثر من مليون متنافس)، وغيرهمـا من السـباقات. وقد أكمل سـباق إيديتارود الذي تجره الكلاب... سيرًا على قدميه. كما أتم سباقات بادووتر ألترا ماراثون (١٣٥ ميلًا في درجة حرارة تتعدى ١٢٠ درجة فهرنهايت/٤٩ درجة مئوية)، وفيرمونت

١٠٠، وليك بلاسيدأيرونمان، جميعها في أسبوع واحد. وهو رجل مهووس بالرياضة كما أنه رجل أعمال مهم جدًا. وقد قابلته للمرة الأولى في مؤتمر ساميت سيريز (summit.co) ولا يزال يـدعوني لزيارته في فيرمونت، ولكنني أرفض لأنني خائف. الحيوان الرمزي: الذئب

لماذا بدأ في التعامل مع أحداث جنونية رغم عمله في وول ستريت؟  
"أنت تحقق ٣٠ دولارًا أو ٤٠ دولارًا، وتخسرهما في دقائق مع دودة خـلال إضـاعة وقت مـرع طـلب مـر، أو مـرع عمـلاء يخبرونك بأنهم لن يتعاملوا معك في المستقبل. كان ذلك عملًا مرهقًا للغاية. [أردت] أن أعود إلى جوهر الحياة... قال لي [صديق]: "حسنًا، قد تموت. هذه واحدة: سباق الإدا تارود بالأسـكا. وهـم يُجرونه في منتصـف الشـتاء، سـيرًا علـى الأقبـدام، وفي درجة حرارة ٣٠ درجة مئوية تحت الصفر اشترك لي، يجب أن أخوضه". كان عليّ أن أعود لهذا المكان حيث كان كل ما تحتاج إليه هو الماء، والطعام، والمأوى. كل جنون حياتي، حياتي في وول ستريت التي ارتضيتها، سوف تتلاشى، تذوب".

عن أصول سباق الموت ديث ريس

ماذا لو صممت - مع صديق لي - هذا السباق؛ الذي يحطم عمدًا هؤلاء الناس، ليس مثلما تفعل السباقات العادية أو سباقات الماراثون المعتادة، ولكن بطريقة تدفع المتسابقين للجنون؟ لن أخبرهم متى يبدأ، أو متى ينتهي، ولن أمدّهم بالماء، بل سأوفر لهم فقط حاقلات خلال منتصف السباق وأقول: "يمكنك أن تستسلم هنا. فقط اسقل الحافلة. هذا لا يناسبك. أنت ضعيف للغاية"... وكانت هذه بداية دخولي في مجال السباقات".

**تيم:** "كيف تحطم الناس؟".

**جو:** "حسنًا، لا أعتقد أنهم يعرفون ما هم مقبلون عليه؛ لأننا لم نخضه من قبل. أحد الشباب - أذكره تحديدًا - بدأ في البكاء وهو يقول: "أنا عداء جيد بحق، ولكنني لم أعرف كيف أقطع الخشب"، لأنه لا أحد يعرف. لم نخبرهم؛ ولذا نجد دوج لويس، متزلج التلال الذي وصل لمستوى أولمبي، أمضى من ١٥ - ١٨ ساعة يتدرب على ذلك وظل يقطع الخشب. لقد تحطم والتفت إليّ وقال: "لقد فزت بالأولمبياد، ولقد تدربت طيلة حياتي. أنا رجل ذو إصرار. هذا جنون" - في تلك اللحظة، علمنا أننا حصلنا على فائز".

حكاية طريفة من أميليا بون

أتمت أميليا بون سباق ديث ريس ٣ مرات وأرسلت لي ما يلي:

"حطم إعصار إيرين جسرًا في منشأة خاصة بجو، فسقط طن كامل من الحديد في الماء وظل بضع سنوات، وكانت الولاية ستفرض غرامة عليه إن لم يعمل على إزالته، والتي كانت إزالته ستكلفه عشرات الآلاف من الدولارات؛ لهذا، وبدلاً من ذلك، حث متسابق ديث ريس على نزول النهر في يناير وإخراجه من أجله. وقد استغرق الأمر حوالي ٨ ساعات. وأصبت بتقرحات شدة الصقيع من الدرجة الثانية في أغلب أصابع قدمي، مثل كثيرين غيري. الطريف في الأمر أن الناس دفعوا له (مصاريف دخول السباق) وتجنب هو دفع الغرامة وتكلفة الإزالة. يا له من عبقرى!"

مقتطفات عشوائية من حوارات المتابعين

• يؤمن جو - مثل جوكو (ويلينك) بأنه يجب ألا تحتاج إلي كافيين أو كحول، كما يعتقد أنك: "يجب أن تتعرق وكان الشرطة تطاردك يومياً".

• عندما يطلب الناس من جو أن يتوقف ويشم الزهور، يكون أول رد له: "من الذي يرمى هذه الزهور؟".

• هل لديك اقتباسات تعيش حياتك وفقاً لها، أو تفكر فيها كثيراً؟  
"قد يكون الوضع أسوأ دوماً".

# ويم هوف "رجل الثلج"



تنفس أيها اللعين!



- إجابة ويم عن سؤال "ما الذي تحب أن تعرضه للناس على لوحة الإعلانات؟"

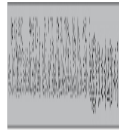
وي هوف (تويتر/إنس—تجرام, @ICEMAN-HOF :  
ICEMANWIMHOF.COM)

محطم الرقم القياسي العالمي وحامل لقب "رجل الثلج". وهو مخترع طريقة ويم هوف ويحتفظ بأكثر من ٢٠ رقمًا قياسيًا عالميًا، وهو متهور جريًا يعيش خارج دياره، يطلب من العلماء على الدوام قياس بطولاته وإثباتها، وإليك بعض الأمثلة البسيطة:

• عام ٢٠٠٧، تجاوز "منطقة الموت" على قمة جبل إفرست (على ارتفاع أكثر من ٧٥٠٠ متر) دون أن يرتدي أي شيء باستثناء سروال قصير وحذاء.

• عام ٢٠٠٩، أكمل ماراثونًا كالملا فـوق الـدائرة القطبية الشمالية المالية بفنلندا، مرة أخرى بسرواله القصير، رغم أن الحرارة تصل إلى ٢٠ درجة مئوية ٤° فـهـر نهـايت تحـت الصفر.  
• تخطى ويم العديد من الأرقام القياسية لتحمل حمامات الجليد، حيث وصل أقصى وقت له قرابة الساعتين.

• عام ٢٠١١، خاض ماراثونًا كاملًا في صحراء ناميبيا بدون ماء، كما كان بإمكانه أيضًا الركض بشكل عمودي دون أن يعاني دوار المرتفعات.



تجربة مثيرة

قبل أن أصف التمرين، سوف أكرر عبارتي المعتادة: من فضلك لا تكن غيبًا حتى لا تؤذي نفسك. استخدم سطحًا رقيقًا جدًا في حالة مواجهتك



لنبات.

1. مارس مجموعة من تمارين الضغط وأنها قبل أن ينقطع نفسك. وسجل الرقم الذي حققته.

2. استرح ٣٠ دقيقة على الأقل.

3. كرر تمرين التنفس التالي ٤٠ مرة: خذ شهيقًا على اتساع رئتيك (ارفع صدرك) و"أخرج الهواء" (أخرج الهواء بقوة من صدرك). وعملية الزفير السريعة تلك تكون أشبه بـ "هاه" سريعة. وإذا كنت تفعل ذلك على نحو صحيح، فبعد ٢٠ إلى ٣٠ مرة قد تشـعر بـأن جسـمك مفكـك، وتشـعر بصـداع متوسط، وبعض التنميل، وعادة ما سوف يكون التنميل في يديك.

4. في دورة التنفس الأخيرة، أدخل الهواء إلى رئتيك بالكامل، وأخرجـه منـهما بالكامل، ثم مارس مجموعة من تمارين الضغط ثانية. في أغلب الأحيان، سوف يشعر الناس بزيادة حادة في أقصى عدد لتمرين الضغط، ورغم ذلك، تكون رئاتهم فارغة.

#### البرد قوة تطهير رائعة

يستخدم ويم، وملك التزلج ليارد هاملتون، و"توني روبنز" التعرض للبرد كأداة، فهو يحسن وظائف الجهاز المناعي، ويزيد إنقاص الدهون (جزئيًا عن طريق زيادة مستويات هرمون الأديبونكتين)، كما يحسن الحالة المزاجية لحد كبير. وفي الواقع، نصح الأطباء فان جوخ بأخذ حمامين باردين مرتين يوميًا بعد أن قطع أذنه.

"كل المشكلات التي أواجهها في حياتي اليومية تتلاشى عندما أقوم (بالتعرض للبرد) فتعريض نفسي للبرودة شيء رائع ... إنها قوة تطهير رائعة".

ويم يأخذ البرد لمستويات بعيدة (فقد تجمدت شبكية عينه ذات مرة عندما كان يسبح في بحيرة أسفل طبقات ثلجية)، ولكن يمكنك البدء بماء بارد في "نهاية" حمامك. وخصص آخر ٣٠ إلى ٦٠ ثانية من حمامك للماء البارد فقط. ومن بين آخرين ممن ورد ذكرهم في هذا الكتاب، نافال رافيكانت، جوشوا وايتزكن، وأنا أيضًا أفعل ذلك، وجوش يفعل ذلك مع ابنه الصغير جاك، الذي تدرب على قول "إنه شيء رائع!" عندما يشعر بأنه غير محتمل.

وفيما يلي طقوسي الحالية مع الماء البارد، التي كثيرًا ما أفعلها بالتبادل مع الحرارة، التي تناولناها صفحة ٢١. وهكذا يكون "تدريبك" الكامل هو (١) أول BCAA قبل ممارسة التمارين الرياضية، (٢) أمارس تماريني الرياضية

٣) تناول بروتين القمح بعد ممارسة التمارين، ٤) التعرض للحرارة على الفور (لأكثر من ٢٠ دقيقة) أتبعها بحمام بارد (من ٥ إلى ١٠ دقائق). وأكرر دورة التعرض للحرارة والبرودة ٢ إلى ٤ مرات.

وروتيني البارد الذي يتبع ممارسة الرياضة هو:

• أضع ٤٠ رطلًا من الثلج (الأمر الذي يتوقف على حجم حوض الاس-تحمام) في الحوض، ثم أملؤه بالماء. وهكذا أتجنّب طرطشة الماء وأسرع من عملية التبريد. وممتجر إنستاكارت يفيدك في توصيل الثلج، أو اشترى مجمد ثلج لتجميد أكياس الثلج فقط، والذي ستجده أسهل بكثير من صنع الثلج أو أدوات التبريد.

• خلال ١٥ إلى ٢٠ دقيقة، عندما تصل درجة حرارة الماء إلى ٧.٢ درجة فهرنهايت تحت الصفر، تكون جاهزة للاستخدام؛ حيث أضع الترموترال الذي اشترته بخمسة دولارات من متجر كـارولينا بيولوجيكال سـابلاي لقياس درجة حرارة الماء. أما المدرب سومر فيقلل درجة حرارة الماء إلى ١٠ درجات فهرنهايت تحت الصفر كي يصل إلى مسـتوى الأبطال الرياضيين.

• بعد تعرضي للحرارة، أدخل مسيح الثلج، وأخرج يديّ من الماء؛ فهذا يمكنني من البقاء فيه لفترة أطول، نظرًا لأن كثافة الشعيرات الدموية تكون أعلى في اليدين. ولا أنزل يديّ إلا في آخر ٣-٥ دقائق.

#### النظام الغذائي الرائع

أتوقع لمتحول مثل ويم هوف أن تكون له خـدع خاصة بالحمية الغذائية، وعندما سألته عن عشائه المعتاد، جعلتني إجابته أضحك: "أنا أحب المكرونة، وأحب أن أتناول كوبين من العصير الطازج أيضًا. هذا صحيح!". كيف يمكنه توظيف طعامه؟ الجينات الوراثية قد تلعب دورًا، ولكنّه نـادرًا ما يتناول أي طعام قبل الساعة ٦ مساءً، ويميل لتناول وجبة واحدة كل يوم. كما أنه يمارس الصوم المتقطع منذ عقود الآن.

#### عناق من القلب للقلب

عندما تمرنت للمرة الأولى مع ويم بنفسه في ماليبو بولاية كاليفورنيا، لاحظت أن معانقته تختلف عن أغلب الناس؛ حيث يلقي ذراعه اليسرى فوق كتف

الشخص، ويضع رأسه على كتفه اليمنى. ولقد سألت أحد أعضاء فريقه عما إذا كان أعسر. "لا، لكن ما هنالك أنه يجب أن يعانق الآخرين من القلب للقلب". أحببت ذلك، وكثير من أصدقائه في هذا الكتاب الآن يفعلون ذلك في مناسبات خاصة؛ ولكن يجب تحذيرهم؛ فهذا يسبب صدامًا، تمامًا مثلما تصافح شخصًا بيديك اليسرى؛ لذلك من الأفضل أن تشرح ما سيحدث (انقر على قلبك وقل "من القلب للقلب") وهذا يجنبك أي صدام الرءوس.

ويم + دوم = إثارة

في جلسة التدريب نفسها، زدت فترة حبس أنفاسي من ٤٥ ثانية إلى ٤ دقائق و٥٥ ثانية دون أي آثار جانبية ملموسة. وبعد أشهر عديدة، وأنا في حالة كيو توتوزية عميقة (٦ + ميلمول) بعد ٨ أيام من الصوم. وقد مارست التمارين نفسها في غرفة تحتوي على أكسجين مفرط الضغط معادل ٢.٤ ضغط مطلق. النتيجة؟ أمسكت نفسي ٧ دقائق و٣٠ ثانية خشية أن يتوقف مخي عن العمل. وإذا ما فاتك التحذير الذي عرضته في بداية اللمحة الخاصة به، فاقرأه. وإذا قرأته، فمن فضلك أعد قراءته. لمزيد من الكيتوزية والصوم، انظر دومينيك داجوستينو.

الساونا الخاصة بـ ريك روبن

ساونا ريك روبنز، هي نسخة مصغرة من التي كانت لدى ليارد هاملتون. وتحتوي على مقعدين طويلين مستندين إلى حائطين، تتسع لعدد يتراوح ما بين ستة إلى ٨ أشخاص بسهولة. ويبلغ ارتفاعها وعرضها ٧ أقدام. لدي نسخة مطابقة منها في الفناء الخلفي لمنزلي، غالبًا ما أستخدمها مرة أو مرتين يوميًا، حيث أحتاج إلى ٥ إلى ١٥ دقيقة كي أدفئ جسمي. فكيف يمكن ذلك بهذه السرعة؟ السخان أكبر حجمًا بمعدل ٣ إلى ٤ مرات عما يجب أن يكون عليه في المتر المربع. وهذا متعمد، ولكن ه سوف يخيف الموردين الذين يترددون في الحجم بين ساونا صغيرة وسخان كبير. ضعهما معًا على مسئوليتك! ومكونات الساونا والسخان تباع منفصلة. وهذا الكتاب سيمنح شركة دان-دالك - شركة الساونا التي أتعامل معها "عناق الموت"؛ حيث ستغرقهم طلبات الشراء ولن يصبح خياريًا متاحًا؛ لذلك وضعت بعض البدائل فيمالي، ومعروف أن الأسعار تتغير مع الوقت.

**الساونا**

دونـدالك، سـاونا برميلية ٨×٧ أـقـدام، مصـنوعة مـن خشـب الأرز  
الأحمـر، ذات نافـذة ومقاعـد قابلـة للطي، شـديدة الاحتمال وخشب  
إضافي لحاجز السخان (باب ذو مفاصل مركبة على الجانب الأيسر) بتكلفة ٦٥٠٠  
دولار أمريكي (غير مجمعة) موردون آخرون يستحقون أن تضعهم في اعتبارك:

[almostheaven.com](http://almostheaven.com)

[barrel-sauna.com](http://barrel-sauna.com)

[leisureliving.ca](http://leisureliving.ca)

## السخان

نمـودج Nc-12 ذو وحـدة تحكـم Sc-9 وصـندوق مرحـل أحـادي الطـور،  
إلـى جـانب صـندوقين ملـيئين بـالأحجار (الموجودة لديّ) وتكلفتها ٢٠٠٠  
دولار أمريكي

[sauna.com/nordic-sauna-heaters](http://sauna.com/nordic-sauna-heaters)

[leisureliving.ca](http://leisureliving.ca)

جيسون نيمر



جيسون نيمر (إنس—تجرام, @JASONNEMER :  
( ACROYOGA.ORG )

شارك في تأسيس الأكرويوجا؛ التي تجمع بين الحكمة الروحية لليوجا، ورقة التديك التايلندي، والقوة المحركة للأكروبات. حصل جيسون مرتين على بطولـة الولايات المتحدة في الأكروبات، ومثل الولايات المتحدة في البطولات العالمية المقامة في بكين عام ١٩٩١. وقد مارس الأكروبات في الفترات الافتتاحية لدورة الألعاب الأولمبية لعام ١٩٩٦. وقد أصبح للأكرويوجا مدرسون معتمدون في أكثر من ٦٠ دولة ومئات وآلاف الممارسين. الحيوان الرمزي: الأرنب

#### حكاية قديمة

في عام ٢٠١٥، جلست بجوار جيسون في حفل عشاء بمنزل أحد الأصـدقاء بلـوس أنجلـوس. ولسـبب ما، ألمـني أسـفل ظهري - الذي كان يـورقني - فعرض عليّ أن "يطيرني" في مكـاني. ولم تكـن لديّ أدنى فـكرة عما يعنيه، فوافقت؛ وانتهت بي الحال وأنا أدور في الهواء على قدميه لمدة ١٥ دقيقة. كان ذلك حقيقياً، بدا كأنه يتحدى قوانين الفيزياء. وهناك أمران جديران بالملاحظة: أن وزني ٨١.٦ كيلوجرام، وهو يزن ٧٢.٥ كيلوجرام (فعل الأمر نفسه مع شخص يزن ١٢٧ كيلوجراماً ويبلغ طوله مترين). بعد ذلك لم يعد أسفل ظهري يؤلمني بعد هذه الحركات البهلوانية.

وفيما مضى، كانت اليوجا تشعرني بالاشمئزاز؛ فهي عبارة عن كثير من الكـلام المبهـم، وقليل من المتعة؛ ولكـن الأكرويوجا شيء مختلف: يمكنك أن تتحمل المصطلحات الهندية القديمة بين الحين والآخر، وفيما عدا ذلك ستجدها تجمع بين تمارين القوة التي تعتمد على الوزن، والحركة ("القاعدة" هو القائد، "والطائر" هو التابع)، واللعب الخشن (كثير من الاحتكاك)، وتمرين الفخذين (بعد عشر جلسات، شعرت بأنني صـغرت ١٠ سنوات في الـجزء السفلي من جسمي). كما أنه أفضل عقار مضاد

للاكتئاب يعتمد على الحركة، وفي ثقافة تكون فيها الملامسة الجسدية عيبًا، يمكنك ذلك من استشعار ترابط حسي وليس جسديًا، في الوقت الذي ستجد كل أنحاء جسمك تزداد قوة ومرونة إلى حد لا يصدق. وأخيرًا وليس أخيرًا، أنا أضحك بنسبة ٥٠٪ من إجمالي وقت كل جلسات التدريب. وهو توازن رائع مع كل التدریب "الجاد" الذي أمارسه. وإذا كنت تتردد أن ترائني أتخذ وضع القاعدة والطيران، وأيضًا أدرس بعض الأساليب الأساسية، فقط ابحث عن أكروبيوجا على اليوتيوب.  
Com/timferriss .

### موضوعات مختلفة

شاي داك شيت أولونج

أحضر جيسون لنا هذا الشاي اللذيذ الذي نحتسيه خلال التسجيل، كما يسمى أحيانًا "شاي رائحة فضلات البط"؛ منذ زمن طويل في إقليم في الصين، أراد العامة الاحتفاظ بهذا الشاي لأنفسهم؛ لذلك أطلقوا عليه اسم داك شيت وترجمته الحرفية "روث البط"، وهذه حيلة ذكية أفلحت الحيلة مع الشاي لقرن، حتى أعيد اكتشافه وعرف أنه لا يشبهه طعم روث البط. ويشترى جيسون هذا الشاي من متجر كوانتينا. (quantitea.com)  
وقد جاب جيسون العالم على مدار السنوات الست الأخيرة، ولم يبقَ قط في مكان واحد لأكثر من ٣ أسابيع. وهو يسافر دون حقائب، ولكنه يصر على حمل قيثارة برتغالية الأصل وكمية كبيرة من هذا الشاي.

فيت أب (أداة الوقوف على الكتفين) أو بدائلها

العامل الذي يعوق أغلب الناس الذين يتعلمون الوقوف على أيديهم هو الرسغ؛ فهذا المفصل الضعيف يمنعهم من أداء القدر الكافي من تمارين الوقوف المعكوس. وأداة فيت أب تعالج هذه المشكلة؛ تخيل كرسي مرحاض مبطنًا صغيرًا على قاعدة مرحاض، مزودة بمكان تسند رأسك أو يديك إليه، حيث تدعم كتفك ووزنك. وهذا يمكنك من العمل على ضرب اس تقامتك، وشدتك، وتمارينك الموضعية (القفز، الانحناء، المباعدة بين القدمين... إلخ) على نحو أفضل. وفيت أب هو المفضل بالنسبة لجيسون، ولكن يصعب إيجاده في الولايات المتحدة. (en.feetup.eu) والبودي ليفت يوجا هاندستاند، ويوجا سايز بنش يشبهانه. ابحث عن يوجا هيد ستاند بنش.

مقولة من أحد مدربي جيسون، أستاذ الأكروبات الصيني لو بي

"مزيد من الإطالة". في وضع الوقوف على اليدين، يجب أن تدفع كتفيك بالقرب من أذنيك قدر الإمكان. إذا كنت قد مارست تمرين رفع الدمبل محملاً على كتفيك، فتخيل أنك تفعل ذلك وأنت ترفع ذراعيك فوق رأسك، مع تجنب ثني ظهرك. كما أن العقلة الأولى من السبابة تميل إلى الارتفاع عن الأرض عند الوقوف على يديك. وجيسون يسمي ذلك "العقلة المزعجة". إذا كنت تبحث عن مصدر إلهام على الإنستجرام، فراجع ما يلي:

@theacrobear

@duo\_die\_acrobatics

@acrospherics

@cheeracro\_

@acropediaorg

@mike.aidala

@yogacro

@lux\_seattleacro

لتعثر على فصول، أو معلمين أو حركات الأكرويوجا  
AcroYoga.org

موقع فيسبوك - Facebook ابحث عن اسم مدينتك وكلمة "acroyoga" على سبيل المثال، صفحة Acroyga Berlin تضم ٣٦٥٠ متدربًا على أتم الاستعداد لمساعدتك.

Acromaps.com

( Acropedia.org الأساليب )

• ما الذي تعتقد أن الآخرين يرونه جنونًا؟

أكثر ما أحبه هو متابعة جيسون، وبين السباق التالي سبب هذا:

"أنت قادر على الوثوق بالناس. يمكنك أن تثق بكثير من الناس، ولكنك لسـت مضـطراً لأن تعـيش فـي خـوف مـن الغـرباء؛ فالغـرباء مجرد أشخاص لم تتعرف عليهم بعد. يبدو جنونياً بالنسبة لي أننا - في كثير من الثقافات - نعلم أطفالنا أن يخافوا وألا يتحدثوا مع الغـرباء. لقد جبت العالم بأسره. ولم تسعد أُمي كثيراً عندما ذهبت إلى الشرق الأوسط للمرة الأولى. وكنت في بوسطن على وشك تدريب أحد المعلمين، عندما حدث انفجار في ماراثون عُقد في بوسطن. فظل ١٥ من تلامذتي محبوسين في أماكنهم طوال ٢٤ ساعة.

"اتصلت بوالدتي وقلت لها: اسمعي يا أُمي، أنت تعتقدين أن مدن الشرق الأوسط خطيرة. أنا في بوسطن، لا يمكنك الاختباء من الخطر، ولكنني لا أعتقد أن هذا سبب لعدم الوثوق بالناس. لقد جبت العالم وذهبت لأماكن مثيرة للقلق، ولم يحدث قط شيء سيئ لي.

"إنني أفتـرض الأفضل فـي النـاس - أفتـرض أن بـإمكانـي الـوثوق بـهم حتـى يثبـت لـي العكـس. وعنـدما تـمارس هـذا بالقدر الكافي، تصبح الثقة أشبه بعضلة تزيد مرونتها. وهذا لا يعني أنني مندفع في ذلك؛ فأنا بحق أحسن تقييم الناس.

"**تيم**:" "انتظر - قلت إنه لم يحدث معك شيء سيئ. فلأي مدى ترى أن هذا هو السبب وراء منظورك الإيجابي؟ لأن سكاكين الرمي (التي سرقتها موظفو الجمارك) الخاصة بك كانت معك في بنما. إذن المشكلات تحدث، كما أرى."

ضحك جيسون - وسكت للحظة - ثم أردف يقول:

"كان ذلك أحد الأمور التي حدثت معي وكانت رائعة بحق - فقد تحررت من كل أشياء... أساساً، لم أرد أن أعمل في مجال المطاعم (أكثر من ذلك)، وشـعرت بـأنني "مـدرّب يوجـا"، سـوف أفـعل ذلـك. لا يـهمني لأـي مـدى سـأجد الأمر صـعباً. أنا أحـب هـذا "وهـكـذا أصـبحت أعـيش فـي سـيارتي المتنقلة.

"فـي ذكـرى يـوم مـيلادي الثلاثين، أقـام لـي أحـد أصـدقائي حفلاً. وفي تلك الليلة، حصلت على كتاب عن الرياضات الروحانية، وكيس من جوز الهند، وخرجت مع أصدقائي. في اليوم التالي، كانت حافلتني قد سرقت، واختفى منزلي. وضاع كل شيء؛ لذلك بدأت تكسير جوز الهند وقراءة الكتاب. لأنه لم يكن أمامي شيء آخر لأفعله. كانت صفحة ٤ في ذلك الكتاب تتحدث عن التشرد والهائمين على وجوههم، وأعتقد أن "هـذا هـو ما سـأفعله". وهـكـذا بـدأت حـياتي مـع السـفر، ولبـو كـنت بـقـيت فـي سـان فرانسيسكو، وحاولت أن أتخذها منارة لتعلم الـيوجـا، لـمـا جـابت الأكرويوجا العالم.



"تحرر مما لا ينجح معك، وقيم بحق ما ينجح معك وما يمكنني أن أتحمس له. الأمر لا يتعلق بعدم حدوث أمور سيئة معي. وأنا لا أصنف الكثير من الأشياء باعتبارها جيدة أو سيئة. [بدلاً من ذلك أتساءل] هل يمكنني أن أتطور أكثر من ذلك؟ ما الذي أريده الآن؟ أي من مركزي الآن؟".

## • أكثر الكتب الملهمة أو الموصى بها

The Prophet (كتاب النبي)

لـ خليل جبران: "أعجبتني بحق عباراته المكثفة التي تبعث على القوة و[الحيوية]، شيء يمكنك قراءته في دقائق معدودة، أو طيلة حياتك".  
[حقيقة: "هذا الكتاب الكبير أقل من ١٠٠ صفحة. ادفع ٥ دولارات أخرى كي تحصل على الإصدار الذي يحتوي على رسومات المؤلف.

Tao TeChing

للاو تزو: يسافر جيسون بهذا الكتاب. "أغلب الأحيان قبل التأمل، أفتحه بشكل عشوائي على أي صفحة وأقرأ عن شيء، فأحصل على ما كنت أصبو إليه وأنا جالس في مكاني. أقرأ فيه، (انظر ريك روبن، وجوشوا وايتزكن). وعندما سألت جيسون بالمراسلة عن الترجمة التي أحبها: قال مازحاً Tao de chingual : tumadre، ثم حدد ستيفين ميتشيل.

## • أفضل مشتريات جيسون التي اقتناها بـ ١٠٠ دولار أو أقل

يحب جيسون لعبة الصحن الطائر (صحن الفريسيبي) ودائمًا ما يسافر بهذه الصحون. تحديدًا، ماركة إنوفا روك، الصحن "المعتمد عليه" من طراز تي بيرد. وهو يمارس اللعبة، ولكنه أيضًا في بعض الأحيان، يتدرب الطبق يهيم دون أن يستعيده:

أوبخ الأشخاص خاص الذين يتعرفون بجديّة كبيرة لأن هنالك أشخاصًا يصطحبون مساعدين. وهذا يحدث حقًا، هؤلاء الناس يعتقدون أنها رياضة. وقت للتسلية، مرهما حاولت بجد. إنها قطعة من البلاستيك، وأنت تلقيها في كل مكان...

"ولكن مشاهدة طبق يطير لمدة دقيقة تقريبًا... لها بريقها... في اليوجا، هناك فلسفة للتحرر. تدعى سفاها، وأنا أسميها "اللجنة، تحرر"... وأنا أحب إلقاء

الأطباق الطائرة بعيدًا جدًا. وعن-دما أكون في أماكن مثل ماتش-و بيتش-و أو "القلعة الضائعة"، أتساءل في نفسي: "ما الذي أتحرق منه؟" وهكذا يكون فعلًا مقصودًا".

## • ما الذي كنت ستضعه على لوحة إعلانات؟

"العب! العب أكثر. إنني أشعر بأن الناس جادون أكثر من اللازم، ولا يخصصون الوقت الكافي للفوز بالحكمة من لعب الأطفال. لو كنت ستكتب وصفة طبية لأمرين يحسب أن الصحة ويجلبانها في هذا العالم، لكانا الحركة واللعب؛ لأنه لا يمكنك أن تلعب حقًا دون حركة، ومن ثم فهما متداخلان.

"ج-هـاز المشي يقتل روحك. هناك أسباب وأوقات لاستخدامه، ولكن فقط إذا كان هو طريقتك الوحي-دة لتحريك جسمك، ولكنك بهذا تقلل من قدراتك كثيرًا. وهناك طرق أكثر هدوءًا لتحرك جسمك، وأمور أكثر إمتاعًا، وقد تصادف وتكتشف كيفية السعادة بتعلم الكثير من هذه الأمور الرائعة. لهذا، العب".

أفكار أخيرة: لا تفرط في التقسيم

في اليوجا النظرية في مقابل اليوجا التطبيقية: "أنا أشعر أيضًا بأن هناك غاية ومنتهى لليوجا، وهو: لديك كل هذه المعرفة المذهلة، وكل هذه الممارسات المذهلة، ولكن كيف تطبقها في العالم؟ ماذا يحدث وأنت عالق في ازدحام مروري؟ كيف تتعامل مع والدتك؟ هل تتصل بها هاتفياً؟ هل تخبرها بالحقيقة؟".

أكرويوجا - تدلُّك وطرُ

الأكرويوجا- مزيج من ثلاثة أنظمة تكمل بعضها البعض: اليوجا، والأكروبات، والعلاج.

دخل الجانب العلاجي على يد جيني ساور كلاين؛ وهو المشارك الثاني في الأكرويوجا (إلى جانب جيسون نيمر)، وأضاف إلي-ه الت-دليك التايلندي؛ فأصبح في كثير من الأحيان يشار إليه باسم: "تدلُّك وطرُ".

لقد رأيت جيسون يتفوق على لاعبي أكروبات رفيي

المستوى (وحتى الذين من سيرك دو سوليه) في تمرين الورقة المطوية (صفحة ٧٠) الذي قد يكون الأسهل في كل أوضاع الأكرويوجا العلاجية؛ وهو أكثر أمانًا من الأكروبات، التي تتطلب معلمًا ومراقبًا.

وخلال ٥ دقائق تقريبًا، استخدمت التمرين التالي لعلاج آلام أسفل ظهري مع ٦ أسلحة خاصة على الأقبال ظهرها في هذا الكتاب، ومن العبارات الشائعة التي سمعتها: "لم أشعر بهذا النوع من التحرك والاسترخاء من ذسنوات... أو على الإطلاق". مارسه ببطء واسرتمتع! إذا وجدته غير مريح، فأنت لا تفعله على نحو صحيح. افعله على سجادة أو على الحشائش، وأقترح أن تمارس الحركات بالترتيب نفسه. أي شيء مكتوب بين علامات تنصيص هو القاعدة (الشخص المستلقي على ظهره) يعلم الشخص الطائر للمرة الأولى (الشخص المقلوب). قاعدة جيدة للأكرو وفي الحياة: **أخبر الناس بما تريده، وليس ما لا تريده، وعبر عنه بلغة بسيطة**؛ بعبارة أخرى قل "مرفقان أقوى"، وليس "لا تثن ذراعك". قل "قدم أكثر ليونة" وليس "توقف عن فرك عضلات بطني بأصابع قدميك". هناك مليون طريقة لتعليم أساسيات الأكروبات على نحو جيد بالطبع، وفيما يلي أعرض طريقتي المفضلة.

## قبل قلب أي شخص

### الطائر: مارس على الأرض ما ستفعله في الهواء

1. اجلس على الأرض، فاردًا رجليك، وفاردًا ظهرك قدر استطاعتك. "لا بأس بالميل بزاوية قدرها ٩٠ درجة)، فهذا هو وضع "الانحناء والمباعدة بين الساقين". الزاوية بين جذعك وفخذيك يجب أن تكون ٩٠ درجة، وهذا الانحناء عند الفخذين مهم للغاية، لأنه بمثابة "رف" لرجل القاعدة. ضع يديك أعلى ثنية الفخذ، على مسافة تتراوح بين ٢، و ٥ سنتيمترات أسفل هذه المنطقة. نعم، "هذا هو المكان الذي ستكون فيه قدمي".

2. الآن، أدر قدميك للداخل، على أن يلامس باطنا قدميك بعضهما، متخذًا وضع "الفراشة". المسافة بين رجلك يجب أن تبدو وكأنها ألماسة. وبالنسبة لممارسي اليوجا الذين يحبون اللغة السنسكريتية، هذا ما يسمى بادها - كوناسانا، ومقطع أسانا يعن "وضع". كل هذا لم يعن أي شيء بالنسبة لي عندما تعلمته للمرة الأولى؛ لذلك سميت طيلة أشهر باتر كاناسا.

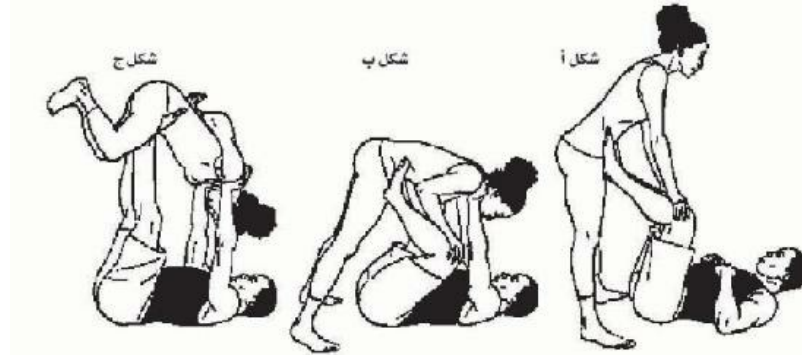
3. حافظ على وضع الفراشة هذا، والآن اعمل على إطالة عضلات ظهرك وأنت تطبق على رسغيك. إن عجزت عن القيام بذلك، فأمسك ساعدك.

## القاعدة: اختبر قدرة قدميك على الحمل.

1. استلقِ على ظهرك، رافعًا رجليك لأعلى في الهواء، وهذا هو ما يسمى بوضع "حرف".<sup>١</sup>
2. اجعل طائرَكَ يثني ذراعيه واضعًا ساعديه على صدره، واجعله يضع ذراعيه على قدميك وينحني ناحيتك، واضعًا وزنه على قدميك. ما الذي تشعر به؟
3. لا تترك أصابع قدميك تنحن ناحية وجهك، الأمر الذي يجعلك تشعر بأن عضلاتك مشدودة؛ لذا أبق زاوية فخذيك ٩٠ درجة قدر الإمكان.
4. إذا كانت أوتار ركبتيك مشدودة، فإنه يمكنك أن تثني حصىرة اليوجا أو منشفة وتضعها أسفل ظهرك من الأسفل، فهذا الارتفاع سوف يساعدك.

## طريقة هيبى تويست

1. القاعدة: استلقِ على الأرض. الطائر: قف قبالة فخذي القاعدة مباشرة، مباعدًا بين قدميك.
2. القاعدة: ضع قدميك على ثنية فخذ الطائر مباعدًا إياهما قليلاً.
3. القاعدة: قل للطائر: "ضع يديك على ركبتي" (الشكل أ)



4. "انظر إلى عيني، خذ نفسًا عميقًا، وعندما تخرج نفسك، انحن للأمام وسوف أمسك كتفيك. أبق يديك على ركبتي واثن ذراعيك. إن لزم الأمر "أهدف لأن تضع قمة رأسك على معدتي".

5. القاعدة: ضع يديك على كتفي الطائر وافرد ذراعيك على أن تتجهه أصابع يديك لأعلى، وارفع الطائر في الهواء (الشكل ب)

6. "باعد بين قدميك وحافظ على قوتهم، الطائر: انحن بقوة ضاغطة على فخذيك، فأغلب الطائر ين يرفعون أقدامهم، فيخسرون بذلك "الحرف"، الأمر الذي يؤدي لسقوطهم. نقطة أخرى مهمة:

أبق قدميك بالقرب من الأرض قدر المستطاع".

7. "اجعل الجزء العلوي من جسدك صلبًا، واجعل قدميك صلبتين للغاية".

8. "الآن، ضع يديك خلف ظهرك وأمسك معصميك، إن استطعت، ويمكنك أيضًا أن تمسك ساعدك أو معصمك".

9. "ضع باطني قدميك على بعضهما لتتخذ وضع الفراشة. (الشكل ج) الآن، أنزل أصابع قدميك بالقدر الكافي حتى تتمكن من رؤيتهما"، فهذا يوفر لك "رفًا آمنًا".

10. **القاعدة:** يجب الحفاظ على استقامة الذراعين والقدمين. "تنفس بعمق، وأخرج نفسك". القاعدة: عند الزفير، اثن إحدى قدميك ببطء لكـي تثني الطائر من خصره. عد لوضع الاستقامة، وكرر التمرين ثانيًا في الجانب الآخر. يكرر التمرين من ٤ إلى ٦ مرات.

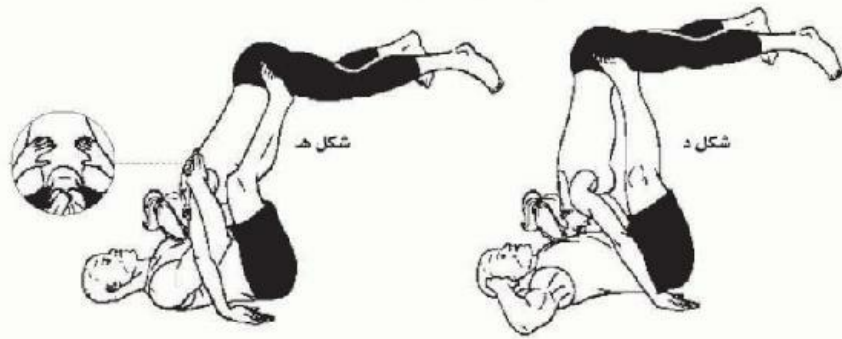
### الورقة المطوية، وحاضن الورقة

كرر الخطوات من ١ إلى ٧ من تمرين طريقة الهيبي تويست (السابق)

11. القاعدة: قل للطائر: "الآن أرخ ذراعيك تمامًا، وضع يديك على الأرض، وسوف أساعدك". أمسك رسغ الطائر وضع يديه خلف فخذه. (الشكل د) يجب ألا يدعم الطائر وزنه على الإطلاق، كما يجب أن يباعد بين قدميه، وأن يقربهما من الأرض قدر استطاعته دون إجهاد، وهذا هو وضع الورقة المطوية.

12. القاعدة: مرر يديك أسفل إبطي الطائر، واضعًا يديك على ظهره من أعلى (انظر الشكل).

13. القاعدة: اثن رجلك واضعًا قصبه ساقيك على القفص الصدري للطائر (الشكل هـ)، فهذا يخلق زاوية آمنة بالنسبة لكثفي الطائر.

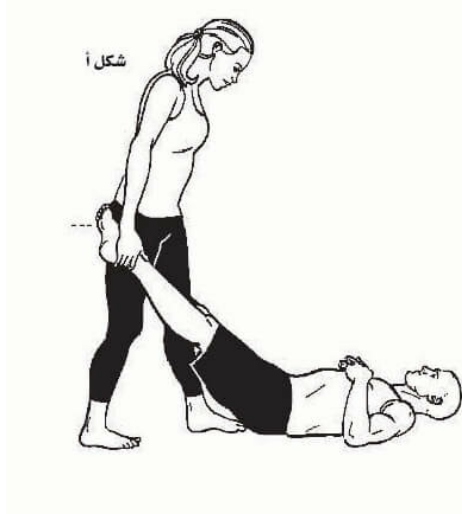


14. **القاعدة والطائر**: خذا نفسًا معًا. القاعدة : افرد ظهر الطائر ورجـلاك  
مثنيتان، وهـذا هـو وضـع حاضـن ورقـة الشجر.

15. القاعدة: افرد قدميك، عد إلى فرد قدميك، وخلص ظهر الطائر من الشد، ثم كر  
الخطوات من ٢ إلى ٤.

### تدليك القدم - "ركل الجاذبية"

في نهاية جلسة الأكرويوجا، تكون قدما القاعدة تؤلمانه كثيرًا، وهنا يأتي دور  
"تدليك القدم"؛ حيث يساعد الطائر القاعدة على التخلص من الشد  
واسـتـعـادـة قـوة قـدميه وفخذه، وهناك عشرات التمارين (كتمرين "سائق  
الحافلة")، التي تؤدي هذه المهمة، ولكن هذا التمرين مناسب تمامًا. ونظرًا  
لأنني لم أسمع من قبل أي اسم له، فسوف أسميه "ركل الجاذبية"، نظرًا لأن  
التأثير مماثل. وعند أدائه بعيدًا عن الأكرويوجا، تكون لهذا التمرين فائدة علاجية.



1. **القاعدة**: استلق على ظهرك، وافرد قدميك مباعداً بينهما قليلاً.

2. **الطائر**: قف بين رجلي القاعدة وأمسك قدميه، ممسكاً أسـفل الكعب  
وأعلى مشـط القـدم، ويجـب أن يسـترخي القاعدة تمامًا وألا يفعل أي  
شيء.

3. مـن وضـعك هـذا، أدر قـدم القاعدة للـداخل (كما فـي الشكل)،  
وأبق على هذا الوضع من ٢-٥ دقائق، فهذا من شأنه أن يقلل الضغط الواقع على  
فخذي القاعدة وقدميه، ويكرّر التمرين من ٣ إلى ٥ مرات.

يقول توني روبنز: "جودة الأسئلة التي تطرحها تحدد جودة حياتك".

عندما كنت أجري مقابلات مع أبطال ومدربين رياضيين من عام ٢٠٠٨ وحتى ٢٠١٠، بحثًا عن خطط غير واضحة لكتاب The 4 Hour Body، أرسلت مجموعات مختلفة من الأسئلة التالية لعشرات الخبراء، ومن الممكن تعديلها وفق أي مهارة أو موضوع؛ فهي لا تقتصر على الألعاب الرياضية فحسب. استبدل فقط كلمة (رياضة) بما تريد تعلمه، وتابع المشرفين عليـك، وكثيرًا ما يمكنـك إيجاد أبطال حائزين على ميداليات فضية وذهبية مسـتعدين للإجابة عنـها عبر سكايب مقابل ٥٠ إلى ١٠٠ دولار في الساعة، وهو مبلغ خيالي قد يوفر عليك سنوات من الجهد الضائع.

• من البارع في [رياضة] رغم ضعف بنيانه؟ من الذي يجيد هذا رغم أنه يجب عليه ألا يكون كذلك؟

• من أكثر الأبطال أو المدربين الرياضيين غير العاديين أو المثيرين للجدل في [رياضة]؟ لماذا؟ ما رأيك فيهم؟

• من أكثر المعلمين المذهلين الأقل شهرة؟

• ما الذي يجعلك مختلفًا؟ من الذي دربك أو أثر فيك؟

• هل دربت أشخاصًا آخرين على القيام بذلك؟ هل ضاهوا النتائج التي حققتها؟

• ما الأخطاء والخرافات الكثيرة التي تراها في التدريب على [رياضة]، وما أسباب إضاعة الوقت فيها؟

• ما الكتب التوجيهية أو المصـادر التي تفضلـها في هذا الموضوع؟ إذا كان الناس سيعلمون أنفسهم بأنفسهم، فما الذي تقترحه عليهم؟ إذا كنت ستدربني لمدة ١٢ أسبوعًا لخوض مسابقة (.....) ما لتربح مليون دولار، كيف سيبدو التمرين؟ ماذا لو تدربت في ثمانية أسابيع؟ وفي حالة كـرة السـلة، أضـفت ٤ نقاط أخرى لـما سـبق، والأسئلة التالية أرسلت إلى ريك توربيت، مؤسس موقع بيتر باسكيتبول:

- ما الأخطاء الكثيرة التي يرتكبها المبتدئون عند رمي الكرة أو التدريب؟ ما أسوأ استخدام للوقت؟
- ما أكثر الأخطاء شيوعًا، حتى على مستوى المحترفين؟
- ما مبادئك الأساسية لرمي أفضل وأكثر اتساقًا؟ ما الذي تنصح به عند التصويب من خلف خط الرمية الحرة مقابل التصويب من خلف خط الثلاثة؟
- كيف يبدو تقدم التمارين؟

تلقيت رده على رسالة البريـد الإلكتروني - بعد يومين - وأحرزت ٩ من ١٠ نقاط من ضربات حرة لأول مرة في حياتي، وبعد ذلك، عشية رأس السنة، ذهبت للعب البولينج وأدركت أن الكثير من مبادئ كرة السلة (مثل تحديد "خط الوسط") ينطبق على الحارة أيضًا. أحرزت ١٢٤ نقطة في المرة الأولى؛ حيث زاد إجمالي نقاطي عن ٥٠ المعتاد ووصل إلى ٧٠. وعنـد عودتي إلى المنزل، باحتـه الخلفية متعة كبيرة. كل هذا بدأ بطرح أسئلة جيدة.

## الدكتور بيتر أتيا

بيتر أتيا - طبيب - تويـت @PETERATTIAMD -  
(EATINGACADEMY.COM)

بطل رياضي سابق في القدرة الفائقة على التحمل (في مسابقات سباحة ٢٥ ميلًا)، كما أنه يجبر نفسه على اختبار تجارب على نفسه، وواجه من أفضل الأشخاص الذين قابلتهم على الإطلاق، وهو أحد الأطباء الذين أتـردد عليـهم عنـدما تواجهني أية مشـكلة تتعلق بالأداء أو طول العمر، وقد حصل على الدكتوراه في الطب من جامعة ستانفورد، كما أنه حاصل على بكالوريوس العلوم في الهندسة الميكانيكية، والرياضيات التطبيقية من جامعة كوينز بكينجستون، أونتاريو. وقد تخصص في الجراحة العامة بمستشفى جونز هوبكنز، وأجرى أبحاثه بالمعهد الوطني للسرطان تحت إشراف الدكتور ستيفين روزنبرج؛ حيث ركز بيتر على دور الخلايا التائية



التنظيمية في الحد من السرطان وغيرها من طرق العلاج المناعية المقاومة للسرطان.

#### إفطار بيتر

"لا أبدأ عادة بأي شيء، ثم أتناول في العادة وجبة ثانية؛ لأنني أكون جائعًا بعض الشيء، ثم أمتنع عن تناول الطعام، ثم أتناول قليلًا من الطعام".

ونادرًا ما يتناول "بيتر" وجبة الإفطار، وقد جرب أنواعًا عديدة من الصوم المتقطع، بدءًا من تناول وجبة واحدة في اليوم (أي ٢٣ ساعة من الصوم خلال اليوم) إلى النماذج الأكثر شيوعًا ١٦/٨ و ١٨/٦ (أي ١٦ أو ١٨ ساعة من الصوم وتناول الطعام ٦-٨ ساعات)، فالامتناع عن تناول الطعام طوال ١٦ ساعة يمدك بالتوازن الصحي لعمليّة الالتهام الذاتي (ابحث عن معناه) والابتناء (بناء العضلات).

#### مقتطفات عشوائية

• قضى بيتر ثلاث سنوات كاملة في الكيتوزية الغذائية، وحافظ على مستوى عالٍ من الأداء ليس فقط في ركوب الدراجات لمسافات طويلة للغاية، والسباحة، ولكن أيضًا في تمارين القوة (رفع إطار يزن ٢٠٤ كيلوجرامات ٦ مرات خلال ١٦ ثانيّة)، ولا يزال يدخل مرحلة الكيتوزية مرة واحدة أسبوعيًا على الأقل نتيجة لصومه (وجبة واحدة أساسية في اليوم في الساعة السادسة أو الثامنة مساءً)، ويشعر بأنه في أفضل حالاته عند اتباعه نظامًا كيتوزيًا، والسبب الأساسي وراء ابتعاده عنه هو توقه الشديد لتناول المزيد من الفاكهة والخضراوات.

• وببيتر ميهووس بكثير من الأشياء، مثل الساعات (مثل ماركة أوميغا سييدماستر بروفيشنال، وكالبير ٣٢١، التي وجدت من ذ الخمس-ينات من القرن الماضي، ومحركي سيارات السباق الاحترافية، وجهاز المحاكاة الذي يستخدمه بيتر يستخدم برنامج iRacing، والجهاز الفعلي (كرسي قيادة، وعجلة قيادة، وهي دروليكا... إلخ)، وهي تصنع حسب الطلب، ومن ثم ليس لها اسم، والسيارة التي يحب قيادتها من طراز فورميولا رينو ٢٠٠٠.

لماذا انسجمت مع بيتر؟

بيتر يشرح متعة احتساء أول جرعة تجريبية له من الكيتونات الخارجية (الصناعية):

"كنت أول جرعة جربتها هي بيتا هيدروكس-بيوتيرات، نصحني بها صديق مقرب (دومينيك داجوستينو)، وقد قيل لي إن طعمها مرّوع، وكنّت قد تحدثت إليّ اثنين ممن تناولوها من قبل، وكنا جنديين يتبعان مذهباً فلسفياً شرفياً. ولم يكونا طفلين في السادسة من عمرهما هما من قالوا لي: "يا إلهي! مذاق هذه الجرعة أسوأ ما يكون على وجه الأرض". لذلك عرفت هذا، ولكنني أعتقد أنني نسيت هذه المعلومة في غمرة حماسي للتجربة، وفتحت العبوة، ووجدت فيها ملحوظة تشرح كوكتيلاً مساعاً يمكن خلطه، ولكن كيف يمكن خلطه بعشرة أشياء أخرى؟!؛ ولكنني تغافلت عن ذلك وأخرجت زجاجة سعتها ٥٠ ميلي. "رجعتُها، وأذكر أن ذلك كان في السادسة صباحاً، لأن زوجتي كانت لا تزال نائمة. في البداية، شربته، وكان مذاقه كما تخيلته يشبه وقود الطائرات النفاثة أو الديزل. إذا كنت قد شممت رائحة السائل الناتج عن التقطير من قبل، فهي هذه الرائحة المروعة نفسها، ويمكنك أن تتخيل مذاقه؛ لذا كنت أول فكرة تخطر على بالي هي: "يا إلهي، ماذا لو عميت؟ لو كان يحتوي على الميثانول؟ ما الذي فعلته للتو؟"، وكانت الفكرة الثانية التي راودتني: "يا إلهي! أنت تمزح. أنت تمزح حقاً! أتمنى لو أتقيأ، إذا أخرجت هذه المادة، وسوف تلحق ما استفرغته. هذه كارثة". لذلك تقيأت وأخرجت ما ابتلعت، محاولاً ألا أوقظ عائلتي وألا أتقيأ الإستر الكيتوني في كل مكان في المطبخ. احتجت إلى قرابة ٢٠ دقيقة لأخرج من هذه الحالة وأقود دراجتي، وهو السبب الأساسي من هذه التجربة".

#### أدوات التجارة

يرتدي بيتر مراقب نسبة الجلوكوز ماركة ديكسا كوم جي فايف ليعرف مسـتويات الجلوكوز لديه ٢٤ ساعة طوال الأسبوع، وهي نسبة تظهر على الأيفون الذي يحملها، وهدفه الحقيقي - إذا أمكنه إيجاد عصا سحرية - هو إبقاء متوسط الجلوكوز لديه منخفضاً، وأيضاً تحمله للجلوكوز، أما خارج المعمل، فيعمل ذلك على تقليل نسبة الأنسولين لديك "المنطقة تحت المنحنى". ولتحقيق ذلك، يهدف بيتر إلى إبقاء متوسط الجلوكوز لديه (طوال ٢٤ ساعة) عند ٨٤ إلى ٨٨ ميلجراماً/ديسـيلتر، وألا يتجاوز انحرافه ١٥. والديكسـاكوم يُظهر له كل هذا. وبيتر يفحص أداة

الديكساكوم مرتين أو ثلاثاً يومياً بجهاز وان تاتش ألترا تو جلوكوميتر، الذي يحتاج إلى كمية أقل من الدم، ويظهر دقة أكبر من بريس-يشن إكس-ترا، الذي أس-تخدمه لقي-اس الكيتونات.

### تمرين العضلة الوسطى

"الإنسان الحديث أضعف ما يكون وغير قوي عضلياً، وأداء تمارين قوية للعضلة الوسطى، والعضلة المؤثرة للفاة العريضة، والعضلة رباعية الرؤوس أمر أساسي لتناسق كامل بين الركبة والفخذ، وتحسن الأداء".

وقد زارني بيتر ذات مرة في سان فرانسيسكو وذهبنا إلى صالة الألعاب الرياضية معاً، وفيما بين تمارين الديد ليفت، وكثير من حركات تشوك لادن ماتشو، نظرت إلى بيتر ورأيتة يقوم بتمارين كالتي تمارسها جين فوندا، وبمجرد أن انتهيت من الضحك، شرح أنه يتجنب إجراء جراحة في ركبتـه بفضل هذه التمارين، التي علمه إيها ريان فلاه-يرتس وعالم الحركة بريان دورفمان (ساعده بريان أيضاً على تجنب الخضوع لجراحة في كتفه بعد تـمزق المفصل لديه).

جربت مجموعة تمارين "الفخذ المعكوسة" التي يقوم بها، وذهلت من مدى ضعف العضلة الوسطى لدي. فلقد أمتني كثيراً وشعرت بأنني غبي وبـدوت كذلك (انظر مقولة المدرب سـومر: "إذا أردت أن تكون... التي وردت فيما سبق). لكل حركة من الحركات السبع التالية، ابدأ بعشر إلى خمس عشرة مجموعة، وبمجرد أن تتمكن من أداء كل تمرين ٢٠ مرة، فكر في إضافة وزن على كاحليك.

ستشعر بالرضا عن نفسك في المرات القليلة الأولى: ولكن تذكر ألا ترتاح حتى تنتهي من ممارسة التمارين السبعة. وفي كل التمارين، أبق إصبع قدمك الكبير أسفل كعبك (مثل أصابع الحمام)، لتتأكد أنك تستهدف العضلات الصحيحة، ومارس هذه المجموعة مرتين كل أسبوع.

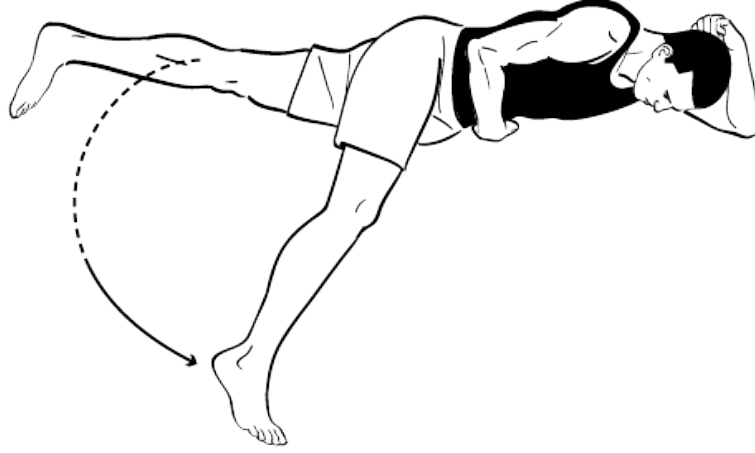


اسـتلق على جـانبك وادعـم رأسـك بـذراعك، وحاـفظ على استقامة رجليك، وارفع رجليك العليا ثم أنزلها، مبقياً قدميك ملفوفتين للداخل كما هو موضح بالشكل، ولا ترفع رجليك لأعلى كثيراً، فزاوية منفرج رجليك يجب ألا تتجاوز ٣٠ درجة. ورفعهما لأعلى من ذلك يقلل الضغط ويفسد الهدف من التمرين.

بالنسبة للتمارين ٢-٤ حافظ على مسافة ٤٥٠ سنتيمترًا ما بين كاحليك من أسفل، وزد الضغط على العضلة الوسطى ولا تحرك سوى رجليك في مستوى أفقي. احرص ألا تلامس الأرض عندما تنزل بقدمك، وفي أول أو ثاني مرة تمارس التمرين، اهدف لأن تصل لطول الرجل "الأصعب" بالنسبة لك، وعادة ما يكون من ٣ إلى ٤٥ سنتيمترًا من الكاحل السفلي. تذكر أن تبقي أصابع قدميك مضمومة.

#٢-الركل الأمامي/الأرجحة

اركـل برجلـك العلويـة بزاويـة ٤٥ درجـة (كمـا هو موضـح بالصورة)، وذلك "كالرقص".



### #٣-الأرجحة للخلف

أرجح رجلك للخلف قدر إمكانك دون أن تتني ظهرك.

### #٤-أرجحة كاملة للأمام وللخلف

أرجح رجلك للأمام ثم للخلف (التمرينان السابقان معًا)، دون أن تتوقف عند المنتصف.

### #٥-دوائر في اتجاه عقارب الساعة

ارسم قطر دائرة قدره ٤٥ سنتيمترًا بكعبك، وتذكر أنه أسفل الدائرة، يجب أن يتباعد كاحلك مسافة ٣٠ سنتيمترًا، أما إذا تلامسا فأنت لا تحسن أداء التمرين.

### #٦-دوائر عكس عقارب الساعة

كرر التمرين في الاتجاه الآخر.

بدل بقدميك كأنك تركب دراجة.  
سهل للغاية؟ استلقِ على الجانب الآخر وكرر التمارين.

دوائر لوحية على الكرات السويسرية

الهدف من هذا التمرين المنفصل هو إحداث حركة ودوران كتفي. وحركة الكتف من الأمور الأساسية لأداء وظائف الجزء العلوي من الجسم وطول العمر، والعضلات المستهدفة هي العضلة المدورة الصغيرة، والعضلة تحت الشوكية، والعضلة فوق الشوكية، والعضلة تحت الكتفية، والعضلة المُعَيَّنِيَّة. البداية سهلة: اتخذ وضعية اللوح واضعاً كتفيك على كرة توازن، على أن يشير ساعدك إلى الأمام مباشرة. لا ترخِ العضلات بين لوح الكتف أو مؤخرة الظهر (حافظ على وضعية عيتي "التجويف" و"الاس-تقامة" الموصوفتين في الامتداد الموصوفة صفحة ٣٣). ابدأ بمباعدة قدميك لتوازن جسمك، ويمكنك أن تقرب ما بين قدميك كلما ازددت قوة، وأبقِ جسمك على هذه الوضعية، واسخدم ساعديك في تحريك الكرة كما هو وارد بأسفل، تتكون مجموعة واحدة من ١٠ إلى ١٥ تمريناً لكل مما يلي دون راحة فيما بينها:

1. دوائر في اتجاه عقارب الساعة

2. دوائر عكس اتجاه عقارب الساعة

3. للأمام وللخلف (أي انزلاق الرسغين للأمام وللخلف من ١٥ إلى ٣٠ سنتيمترًا ثم العودة إلى ضلوعك) عندما تحسن عمل ذلك، يجب أن تشعر بأن عضلات الكتف بأكملها (تتحرك). بيتر بيتر يوم بثلاث مجموعات كاملة لكل تمرين، مرتين أسبوعياً، كما يؤدي تمرين الورفيرين (ابحث عنه في جوجل) على معدات تقوية العضلات. إذا أحسنت أداءه، فإن هذا التمرين يساهم في أهداف العضلات المُعَيَّنِيَّة أكثر من الدالية.

هـ اختبارات للدم ينصح بها بيتر بوجه عام

"بالطبع تتوقف الإجابات على حالة كل شخص وعوامل الخطر التي يواجهها (أمراض القلب والأوعية الدموية، السرطان... إلخ)، وهو ما يعتمد على تاريخ الأسرة والعوامل الوراثية، ولكن بوجه عام، فإن

الهدف الأشمل هو عيش عمرٍ مديد، وهذه الاختبارات الخمسة غاية في الأهمية.

1. **جين : APOE** وهو "يفصح عن خطر إصابة الشخص بمرض ألزهايمر، ووجود الجين لا يعني إصابتك بمرض ألزهايمر، ولكنّه يزيّد خطر إصابتك به كثيرًا، الأمر الذي يتوقف على المتغير الموجود لديك، وعدد نسجه في جسمك. والنمط الظاهري لجين apoE أي الكمية الفعلية للبروتين الشحمي في جهازك الدوري) يتنبأ أكثر بالإصابة بمرض ألزهايمر من الجين نفسه، وبالتالي فهو مؤشر أفضل يمكنك تتبعه، إلا أن اختباره غير متوافر تجاريًا. ولكن انتظروا، فما زلت أعمل عليه".

2. **عدد جزيئات البروتين الشحمي منخفض الكثافة LDL** من خلال القياس الطيفي بالرنين المغناطيسي (تقنية يمكنها حساب عدد البروتين الشحمي منخفض الكثافة في الدم): "حيث تعد كل جزيئات البروتين الشحمي منخفض الكثافة، وهي الجزيئات الرئيسية التي تنقل الكوليسترول في الجسم، من القلب وإليه وأيضًا الكبد، ونحن نعرف [أن] ارتفاع عدد هذه الجزيئات، يعني زيادة خطر الإصابة بأمراض القلب والأوعية الدموية".

3. **البروتين الشحمي منخفض الكثافة من الفئة أ : LP(a)** لعل جزيئات LP(a) هي أكثر الجزيئات تسببًا في تصلب الشرايين في الجسم، ورغم أنها متضمنة في إجمالي عدد جزيئات البروتين الشحمي منخفض الكثافة (LDL)، فإنني أريد أن أعرف ما إذا كان شخص يعاني ارتفاع LP(a)؛ لأن هذا في حد ذاته، مستقل عن إجمالي عدد جزيئات LDL؛ وهو مؤشر خطر كبير، وهو أمر يجب أن نعمل عليه، ولكننا نفعّل ذلك بشكل غير مباشر. بعبارة أخرى، الحميات الغذائية والعقاقير لا يبدو لها أي تأثير على هذا العدد؛ لذا نضع الأمور على مستويات أخرى. حوالي ١٠٪ من الناس ورثوا نسبة مرتفعة من LP(a)، وهذا يقلل بسهولة أكثر عوامل الخطر الشائعة لتصلب الشرايين الوراثي. الخبر السيئ هو أن أغلب الأطباء لا يعرفونه، أما الخبر الطيب فهو أن معرفة وجوده لديك قد ينقذ حياتك، وهناك دواء (في فئة تسمى دواء مضاد للتحسس من apo(a)) لعلاج مباشرة سوف يتوافر خلال ٣ أو ٤ سنوات".

4. **اختبار تحمل الجلوكوز الفموي : (OGTT)** في هذا الاختبار، تشرب وصفة دوائية للجلوكوز ثم تتم متابعة الأنسولين واستجابة الجلوكوز خلال ٦٠ دقيقة و١٢٠ ثانية. ومؤشر الساعة هو الوقت الذي قد ترى فيه الإشارات التحذيرية المبكرة لارتفاع نسبة الجلوكوز (أو أي شيء يتجاوز ٤٠ إلى ٥٠ من الأنسولين)، الذي قد يشير إلى فرط الأنسولينية؛ والذي ينبئ بدوره بوجود خلل ومشكلات في عملية التمثيل الغذائي.

ففي الواقع، استجابة الجسم للأنسولين خلال ساعة قد تكون أهدم مؤشر أيضا لاستعدادك لفرط الأنسولين ومقاومة الأنسولين، حتى في وجود مؤشرات طبيعية "تقليدية" مثل اختبار الهيموجلوبين السكري "HbA1C".

**5. عامل النمو شبيه الأنسولين "IGF-1":** محرك قوي بعض الشيء للإصابة بالسرطان، والاختلالات الغذائية (مثل الحموضة الكيتوزية، وتقليل السرعات الحرارية، والصوم المتقطع) قد تساعد على إبقاء مستويات عامل النمو شبيه الأنسولين منخفضة، عند ضمان مثل هذه الإستراتيجية".

#### العلامات المحذرة للكيتوزية

"تعمل الكيتوزية على نحو جيد مع كثير من الناس، ولكنها لا تناسب الجميع. كما أنه ليس واضحا لماذا يحسن هذا النظام أداء بعض الأشخاص عند اتباعه لفترات طويلة من الوقت، بينما يحقق آخرون أقصى استفادة من اتباعه بشكل متقطع. إذا ارتفعت مؤشرات معينة (مثل البروتين المتفاعل C، وحمض اليوريك، والهيموسيستين، وعدد جزيئات (البورتين) الشحمي منخفض الكثافة)، فمن المحتمل أن الحمية الغذائية لا تعمل على نحو جيد مع هذا الشخص، وتحتاج إلى تعديل أو استبعاد. ويمكن لبعض المرضى الذين يعانون زيادة كبيرة في جزيئات LDL عند اتباع حمية كيتوزية عكس الاتجاه من خلال الحد من الدهون المشبعة لأقل من ٢٥ جرامًا، واستبدال السرعات الحرارية المطلوبة من الدهون والإتيان بدهون أحادية اللاتشبع (مثل زيت المكاداميا، وزيت الزيتون، وكمية قليلة من زيت الأفوكادو)".

حدد طريقة تصرفك قبل أن تقوم بفحوصات شاملة

"احتمال عمل فحوصات شاملة وإيجاد كل شيء "طبيعي" قليل، لذا لا تخضع لأي اختبار إلا إذا كنت مستعدًا لتقبل الشك النابع من الحاجة لاتخاذ قرار (من عدمه) من معلومات غير كاملة ومزعجة في بعض الأحيان، وقبل أن تجري اختبار الكشف عن جين APOE، على سبيل المثال، يجب أن تعرف ماذا ستفعل إذا وجدت لديك نسخة أو اثنتين من الصبغ 'E'".

**تيم فيريس:** حدد مقدمًا، وليس بعد إجراء الاختبار ومشاعرك تحركك، أنواع النتائج التي تتحقق التصرف بشأنها أو تجاهلها، وماذا



سـتكون ردة فعلـك نـحو الاحتمالات، والإجراءات.

مخاطر "اللقطات السريعة" لفحص الدم

من المهم عمل فحوصات دم بقدر كافٍ، وتكرار/ التأكد من النتائج المخيفة قبل اتخاذ أي إجراء خطير، وقد أكد ذلك خبراء آخرون ظهرُوا في برنامجي مثل الدكتور جاستين ماجر، وتشارلز بوليكيون.

"عام ٢٠٠٥، قمت بالسباحة من جزيرة كاتالينا إلى لوس أنجلوس، وكان بصحبتني مارك لويس، وهو طبيب تخدير، حيث أخذ عينة من دمي قبل ١٠ دقائق من نزولي الماء في جزيرة كاتالينا، وبعد عشر دقائق عندما خرجت من الماء في لوس أنجلوس، ثم بعد عشر ساعات ونصف لاحقًا. كان ذلك مفيدًا للغاية بالنسبة لي لأنني أصبت بما يعرف بمتلازمة الاستجابة الالتهابية الجهازية SIRS؛ وهي حالة كثيرًا ما نراها في المرضى الذين يدخلون المستشفيات ويتعرضون لعدوى مروع، أو يعانون من مشكلات خطيرة: كطلق ناري، أو حادث سيارة، أو شيء من هذا القبيل.

"ارتفعت نسبة الصفائح الدموية لدي من المستوى الطبيعي إلى ٦ أضعاف. وازدادت كرات الدم البيضاء لدي من المستوى الطبيعي إلى ٥ أضعاف. كل هذه التغيرات الكبيرة حدثت في دمي، وكأنني تعرضت لطلق ناري لتوي... "أنا أتردد دومًا في علاج مريض بسبب أية لقطة سريعة، مهما بدت حالته سيئة، فعلى سبيل المثال، رأيت رجلًا مؤخرًا كانت نسبة الكورتيزول لديه في الصباح ٥ أضعاف نسبتة الطبيعية؛ لذا قد تعتقد أن هذا الرجل يعاني ورمًا في الغدة الكظرية، أليس كذلك؟ ولكن بسؤال بسيط أدركت أنه في الساعة الثالثة من صباح ذلك اليوم، بعد بضع ساعات من سحب عينة الدم، انفجر سخان الماء في منزله. عندما تكون نسبة الكورتيزول في الصباح في مسـتوياتها الطبيعية فهذا يدل على أن الشخص نام طوال الليل، وكان عليه نزح الماء من منزله الغارق".

٤ طلاقات يجب تجنبها

"إذا كنت قد تجاوزت الأربعين ولست مدخنًا، فاحتمالات وفـاتك بسـبب أحـد الأمراض الأربعة التالية تصل إلى ٧٠-٨٠٪: مرض قلبي، مرض وعائي دماغي، سرطان، أو مرض تنكسي عصبي".

"هنالك أمران مهمان لعيش عمر مديد: الأول الاسـتمتاع بحياتك قدر المسـتطاع عن طريق تـأخير بـداء إصـابتك بمرض مزمن ("الأربعة" السابقة)، ونحن نسمي ذلك العرض الدفاعي، والثاني هو تعزيز حياتك، وهو العرض الهجومي. وفي العرض الدفاعي، هناك أربعة أمراض رئيسية سوف تصيبك. بعبارة أخرى، إذا كنت قد تجاوزت الأربعين وكنت مهتمًا بذلك، فلن تموت على الأرجح بسبب حادث سيارة أو بسبب تعرضك للقتل؛ لأنك بعـيـد عـن هـذا السـيناريو، واحتمالات وفاتك بسبب س، وص، وع أقل. وعندما تنظر إلى معدلات الوفيات، يتضح أن احتمال وفاتك بسبب مرض وعائي قلبي، أو وعائي دماغي، أو سرطان أو تنكسي عصبي يصل إلى ٨٠٪".

"من المهم أن تتذكر هذا: إذا كنت لا تزال في الأربعينات من عمرك أو أقل، وتهتم بعيش عمر أطول، الأمر الذي يضعك على الفور في فئة الاختيار، فاحتمال وفاتك بواحد من الأمراض الأربعة السابقة نسبته ٨٠٪. ومن ثم فإن أي إستراتيجية لإطالة عمرك يجب أن تعمل على تقليل خطر إصابتك بأحد هذه الأمراض قدر المستطاع.

"بالنسبة لمن لا يعرفون، الأمراض الوعائية الدماغية قد تكون عبارة عن سكتة دماغية، وهناك سببان وراء الإصابة بها: الأول هو انسداد الأوعية، والثاني النزيف؛ الأمر الذي يحدث في العادة بسبب ارتفاع ضغط الدم أو شيء من هذا القبيل. أما الأمراض التنكسية العصبية - كما يشير الاسم - فهو اضمحلال في المخ، وأكثر أسبابه شيوعًا هو الخرف الشـيخوخي أو ألزهايمر. ويعـد ألزهايمر واحـدًا مـن أهـم عـشرة أسباب للوفاة في الولايات المتحدة.

"تقتـرح [الدراسـات] أن هـنالك شـيئًا مـرتبطًا بـارتفاع نسـبة النشويات المعدلة والسكريات، وقد يكون البروتين - رغم أنه قد يكون لسبب مختلف - هو السبب وراء ارتفاع نسبة الأنسولين، الذي نعرف أنه مرتبط برفع عامل النمو شبيه الأنسولين IGF ونحـن نـعـرف أن عـامل النـمـو شـبـيه الأنسولين لا يؤدي فقط إلى التقدم في العمر، ولكنه يسبب أيضًا الكثير من الأمراض السرطانية، ولكن ليست جميعًا".

المكملات الغذائية التي \* لا \* يتناولها بيتر

يحسن بيتر اختيار المكملات الغذائية التي يتناولها وفقًا لتحليل الدم الذي يجريه، ومن ثم فهي تناسبه كثيرًا على المستوى الفردي، ولكنه لا يتناول بعض المكملات الغذائية الأكثر شيوعًا مثل:

• **المركبات متعددة الفيتامينات:** "فهي أسوأ ما يكون؛ حيث تحتوي على كمية كبيرة من مركبات لا تحتاج إليها على الإطلاق، ولا تحتوي على القدر الكافي مما تحتاج إليه، كما أنها تمثل خطرًا لا ضرورة له وليست لها ميزة تذكر".

• **فيتامين A و E:** فهو غير مقتنع بأنه يحتاج إلى أكثر مما يحصل عليه من الأطعمة الكاملة التي يتناولها.

• **فيتامين K:** إذا تناولت خضراوات ورقية خضراء، فأنت تحصل على احتياجك منه؛ ولكن K2 قد يكون له وضع مختلف بالنسبة لبعض الناس، الأمر الذي يتوقف على النظام الغذائي الذي يتبعونه".

• **فيتامين C:** أغلبنا يحصل على كميات كافية منه في نظامنا الغذائي، ورغم أن تناول كميات أكبر منه قد يكون مثمرا للاهتمام؛ خاصة بالنسبة لمن يعانون أمراضا فيروسية، فإن الجسم لا يستفيد منه في صورتها التي تؤخذ عن طريق الفم".

وهو مناصر لمكملات الماغنيسيوم الغذائية، وقدرتنا على حماية الماغنيسيوم يوم بكل شيء سلبية مرتفعة للغاية، وهو يتناول 600 إلى 800 ميليغرام منه يوميا؛ ما بين كبريتات الماغنيسيوم وأكسيد الماغنيسيوم، كما أنه يتناول كربونات الكالسيوم مرتين أسبوعيا. ومن الماركات المفضلة بالنسبة له جارو فورميولاس، وأيضا ناو فودز.

المنطق وراء جرعة منخفضة من الليثيوم

بناءً على حوارات أجريت لها مع بيتر، صرت أتناول الآن جرعة بسيطة من الليثيوم على هيئة 5 ميليغرامات من ناقل الليثيوم، وكلمة قرأت أكثر عن الدراسات الوبائية، فكرت أكثر في الليثيوم باعتباره مكملًا أساسيًا، أو أساسيًا مشروطًا؛ لذا فإن 1 إلى 5 ميليغرامات منه كافية لكي تصمن حصولك على كمية كبيرة كالذي يتكشون بشكل طبيعي في المياه الجوفية بالولايات المتحدة. وفي البداية، أقتراح أن تقرأ المقال الذي نشر في النيويورك تايمز بعنوان "Should We All Take a Bit of Lithium?"<sup>5</sup> يجب علينا جميعًا أن نتناول جرعة بسيطة من الليثيوم؟"، وأقتبس منه:

رغم أنه قد يبدو غريبًا أن الكميات المجهرية من الليثيوم التي توجد في المياه

الجوفية قد يكون لها أي أثر طبي يـذكر، وكلمـا بحـث علمـاء أكثـر عـن هـذه الآثـار؛ اكتشـفوا المزيـد. والأدلة تتراكم وتتشير إلى أن تناول جرعات ضئيلة من اللـيـثيوم قد يكـون لـها أثـار مفـيـدة، ويبـدو أنـه يقـلـل معدلات الانتحار إلى حد كبير، وقد يعزز أيضًا صحة المخ والحالة المزاجية.

واقْتباسًا من بيتر: "تناول الليثيوم بجرعات ضئيلة للغاية أمر آمن تمامًا، أي جرعة تقل عن ١٥٠ ميليغرامًا، شريطة أن تتمتع بوظائف كلـى طبيعـية، وهـو أحـد العقـاقير التـي أحدثت ضجة سيئة عند تناول جرعات كبيرة منه؛ كالتـي تستخدم في بعض الأحيان لعلاج اضطراب مستعص ثنائي الجانبين ليس له سوى معالجة وحيدة هي الدواء؛ ولكن هذه الجرعات - التي تقترب من ١٢٠٠ ميليغرام - لا تتوافق مع المنطق السابق".

### **المضحك في الأمر؛ أنه منذ زمن - عندما ازداد وزن بيتر من ٧٧ كيلوجرامًا إلى ٩٥ كيلوجرامًا، كان أكثر هذه الزيادة دهونًا**

"بصراحة، شعرت بحرج شديد. نحن نمزح بشأن هذا الأمر الآن، ولكنني في ذلك الوقت، قلت لزوجتي حرفيًا: "سوف أجري جراحة تحويل مجرى المعدة". فأجابتنني: "أنت أكثر الناس سخافة على وجه الأرض. سوف نتحدث عن زواجنا، إذا كان هذا ما تفكر فيـه بسـبب و صـولك إلـى وزن ٩٥ كـيلوجرامًا". وبـالفعل مضـيت فـي الأمر وذهبـت لأفضـل جـراحي هـذه العمليـات فـي سان ديـيجو، وكـانت حكاية غريبة. فرغم أنني كنت زائد الوزن بشكل واضح، كنت أكثر الأشـخاص المتواجـدين فـي غـرفة الانتظار نحافة عنـدما تلقي نظرة عابرة عليهم. قلت في نفسي: بيتر، أعتقد أن لـديك مشـكلات. أعنـي، كـل شـخص منـهم يزن ١٨٢ كـيلوجرامًا". وعنـدما جـاء دوري لأرى الطـبيب، صـحبتني الممرضة إلـى الميزان ووزنتنـي. كـان وزنـي ٩٥ كـيلوجرامًا. قالت لي: "هذا رائع. هل أنت هنا للمتابعة؟".

في التخلي عن الجري واكتساب الوزن

"لا شيء يحزنني أكثر من رؤية ذلك الشخص الذي يعاني لـينقص وزنـه، ويعتقد أنـه يحـتاج إلـى ركـض ٢٠ ميـلًا كـل أسـبوع، وليسـت لـديه رغبة فـي عمـل ذلك، فركبتـه تؤلمـه، ويكره ذلك، كما أنه لا ينقص وزنه. وأحب أن أقول لأمثاله: "حسنًا، لدي أخبار رائعة لك: لست بحاجة لتركض خطوة أخرى في حياتك، لأنه ليس هناك طائل من ذلك.

"ولكن الفائدة تكمن في ممارسة التمارين الرياضية، وأعتقد أن أهم أنواع

التمارين، خاصة من حيث النقود التي تنفقها، هي تمارين القوة المكثفة؛  
فتمارين القوة تساعد في كل شيء بدءًا من حرق الجلوكوز ومعادلات  
التمثيل الغذائي وحتى زيادة الميتوكوندريا والجلوكوز وحتى  
قوة وصحة العظام، والأمر الأخير لا يقتصر على قوتها وأنت في الثلاثينات،  
وإنما في السبعينات من عمرك، وهذا هو الفارق بين من يمارسون  
الرياضة، ومن يسرون في المتنزهات".

طريق بيتر إلى التأمل

كتاب 10% Happier لدينيس هاريس هو الكتاب الذي دفع بيتر لممارسة التأمل  
بشكل منتظم، وبعد نجاح محدود مع التأمل الواعي ومشاهدة  
فيديوهات التأمل، اطلع على التأمل الغيبي عن طريق صديقه دان  
لويب، وهو ملياردير ومؤسس شركة ثيرد بونت ذات المسؤولية  
المحدودة، وهي شركة تعمل في إدارة أصول قيمتها ١٧ مليار دولار.

## • أكثر الكتب الملهمة أو الموصى بها

Surely You're Joking, Mr. Feynman! - ريتشارد فينمان

Mistakes Were Made (But Not by Me). لكارول تافريس وإليوت أرونسون، وهذا  
الكتاب عن التنافر المعرفي الذي يبحث في نقاط الضعف الشائعة والتفضيلات  
في التفكير البشري، وبيتر يريد أن يضمن أن يخوض الحياة وهو غير واثق بنفسه  
بشكل مبالغ فيه، وهذا الكتاب يساعده على ذلك.

## • ما أفضل ما اشتراه بيتر بـ ١٠٠ دولار أو أقل؟

يمضي بيتر جلسة أبوية شهيرة مع ابنته ذات السنوات الثماني،  
قد ظهر ما يلي في نهاية إحدى نزهاته معها: "كنا في طريق عودتنا إلى الفندق،  
فسار بجوارنا أحد أولئك الشباب الذين يقودون عربات الريكشا  
الهندية تغطيها الأضواء تمامًا. كنت في الغالب لا أفكر أبدًا في ركوب عربة  
كهذه، ولكنني رأيت تلك النظرة في عينيها: "يا إلهي: هذه عربة تغطيها الأضواء  
من كل جانب" [لذلك ركبناها]. وأخذنا ذلك الشاب خلفه، في جولة كان من  
الممكن أن تكلفنا تقريبًا ٢٠ دولارًا إن لم تكلفنا ١٠٠ دولار، وصدقني، تلك الـ ٢٠  
دولارًا كانت أكثر مما ينبغي لنا إنفاقه كي نعود سيرًا على الأقدام، ولكن  
النظرة التي بدت على وجهها استحوذت على دولار معي. ولقد كنت  
سخيفًا وبخيلًا بعض الشيء لأن هذه عادة الآباء الكبار، ولكن هذه أفضل عشرين  
دولارًا أنفقتها منذ زمن طويل".

## • فيمن تفكر عندما تسمع كلمة "ناجح"؟

ذكر بيتر كثيرًا من الناس، من بينهم صديقه دون جريفين؛ مديـر شـركة اسـتثمارية بنـيويورك، ولكنـي أحـب أن أوكد إجابته الأخيرة: أخوه، بول تويتر: (@PapaAlphaBlog)، وهو مدع عام، وبطل رياضي رائع، وأب لأربعة أبناء تحت الخامسة. وهو يفكر كثيرًا كيف يصبح مدعيًا عامًا ناجحًا، ويفكر بالقدر نفسه كيف يكون أبًا ناجحًا. ويوضح بيتر: "النجاح هو: هل يـذكر أبـن أو كـ أنـك أفضـل أب؟ لـيس الأب الذي يعطيهم كل شيء، ولكن من يطلعونه على كل شيء؟ هل سيتذكرونك في لحظة من حياتك، مهما كان السبب؟ هل أنت أول شخص يتصلون به طلبًا لنصيحته؟ وفي الوقت نفسه، هل يفعلون أي شيء غريب في أي شيء تفكر في عمله، كمحام، أو طبيب، أو سمسار بورصة، أو أي شيء؟".

5 Anna Fels. "Should We All Take a Bit of Lithium?" The New York Times (Sept. 13, 2014).

## الطبيب جاستن ماجر

الدكتور جاستن ماجر ساعدني في عشرات التجارب التي أجريت لها على "فئران التجارب"، وأكملها بفحوصات الدم وتتبع الجيل التالي، وهو ذكي ومرح، وقد ظهر جاستن في برن-امج مع كيلي س-تاريت، وهو صديق مش-ترك ومنسق أعمال. وعن-دما أن-هينا الحلق-ة، س-ألتة س-ؤالي المعتاد: "أي-ن يجب أن يبحث الناس عنك؟"، فكانت إجابته: "بصراحة، لـيس على أحد أن يبحث عنـي، يكفـي أن يبحثوا عـن أنفسهم. أنا أطمح أن أنتهي من هذه الحياة، وأتخلص من أعبائها". كم أحب هذا الشخص!

"نحن لسنا شيئًا، وإنما عملية"

"نحن نريد أن نحكم على الأشياء باعتبارها جيدة أو سيئة... ومن ثم هناك فكرة عن كون الالتهابات سيئة، [ومن ثم فالعكس] جيد. وارتفاع الكوليسترول سيئ، وانخفاضه جيد... [ولكن]، يجب أن تفهم أولاً ما تقدمه فحوصات الدم بالفعل. وقبل أي شيء، إنها لقطات - لحظة في وقت ما، ونحن لسنا شيئًا، ولكننا عملية".

"الأحسن" يتوقف على ما تتحسن من أجله

"على سبيل المثال، هناك أبحاث تقترح أنك إذا كنت تعاني ارتفاع كوليسترول LDL، فيمكنك بناء قدر أكبر من كتلة الجسم بمعدل أكبر، ومن ثم إذا كنت في مرحلة بناء قوتك، فقد يكون من مصلحتك أن تتمتع بوجود هذا... أنت بحاجة لأن تعرف الس-ياق. ويحب [أيضًا] أن تفهم ما يش-ير إلي-ه المؤشر، لا أن [تكتفي] بالحكم بأنه جيد أو سيئ".

مرحبًا يا دكتور، ما الذي يفعله الكوليسترول؟

"أحب أن أطرح هذا السؤال على الأطباء، خاصة إذا كانوا يهاجمونني بسبب طريقي الخاصة. أقول لهم: "ما الذي يفعله الكوليسترول؟"، وهذا مثير، لأن كثيرًا منهم يأخذ خطوة للوراء، ويتلعثم، لأنهم معتادون البحث في فكرة "كل ما احتاج إلى عمله هو تحديد ارتفاع نسبة الكوليسترول وعلاجه، بدلًا من السؤال عن الهدف الذي يفعله في جسم الإنسان". **تيم فيريس**: إذا كان هناك فارق كبير بين فهم شيء ما (تريده في أي طبيب)، ومعرفة اسمه أو منصبه، فهذا أيضًا أحد الدروس التي تعلمها ريتشارد فينمان الحائز على جائزة نوبل من والده، والقصة موجودة في كتاب *Surely You're Joking, Mr. Feynman!*، أكثر الكتب التي ألهمت كثيرًا من الناس، وهو ما حدث أيضًا في فيلم وثائقي رائع يسمى *The Pleasure of Finding Things Out*.

## تشارلز بوليكوين

“

القاعدة هي: الأساسيات جادة، ولا يمكنك تخطيها

”

“

ما تضعه في فمك عامل ضغط، وما تقوله - ما يخرج من فمك - عامل ضغط أيضًا



تشارلز بوليكون (تويتر/فيسبوك, @STRENGTHSENSEI :  
 STRENGTHSENSEI.COM) واحد من أفضل مدربي القوة المشهورين على  
 مستوى العالم، وقد درب صفة الأبطال الرياضيين في ٢٠ رياضة مختلفة تقريباً،  
 بعضهم حصل على ميداليات ذهبية في مسابقات أولمبية، وأفراد في منتخب  
 كرة القدم الأمريكي، ومنتخب فريق الهوكي الأمريكي، وأبطال  
 كأس ستانلي، وأبطال رياضيون من الاتحاد العالمي للاعبي كمال  
 الأجسام. ومن الأبطال الذين درّبهم هيلين ماروليس؛ التي فازت  
 بالميدالية الذهبية في مصارعة السيدات، ودويت فيليبس  
 الحائز على عدة ميداليات في رياضة القفز الطويل، وكريس برونجر الذي فاز  
 بلقب أفضل لاعب هوكي جليد، وإدجار مارتينز لاعب البيسبول الأفضل، وغيرهم  
 الكثير. وقد نشر بوليكون أكثر من ٦٠٠ مقال عن تمارين القوة، وترجمت أعماله  
 لأكثر من ٢٤ لغة مختلفة. وقد ألف ٨ كتب، من بينها جوهرة صغيرة تسمى Arm .  
 Size and Strength: The Ultimate Guide الحيوان الرمزي: النمر السيبيري

مجرد ممارستك للتمارين الرياضية لا تعني أنك تستحق ماءً محلياً بالسكر

**"أهم شيء تعلمته على الإطلاق عن التغذية هو أنك يجب أن تستحق  
 السكريات التي تتناولها.. ولكي تستحق [مئات السعرات الحرارية من  
 السكريات] بعد ممارسة الرياضة، يجب أن تقل دهون جسمك عن ١٠٪.  
 وأسرع طريقة لمعرفة إذا ما كانت نسبة الدهون في جسمك أقل من ١٠٪  
 بالنسبة للذكور هي: هل يمكنك رؤية الخطوط في عضلات  
 معدتك؟ بعد آخرة، هل يمكنك أن ترى كل عضلات معدتك؟ خط  
 واحد في هذه العضلات لا يُحسب: بل يجب أن تراها جميعاً. أي يجب أن تكون  
 هذه الخطوط شديدة الوضوح. **تيم فيريس** : عقلت إحدى القارئات على هذا في  
 صفحة تواصل اجتماعي قائلّة: "ماذا لو كانت بارزة بشكل غير**



عادي؟". قد تكون هذه مشكلة صحية أيضًا. "بعض الأبطال الرياضيين يقدمون أفضل أداء عند تناول ٧٠٪ نشويات، ٢٠٪ بروتين، ١٠٪ دهون، ولكنهم يسبحون النشويات التي يتناولونها، وهم يتمتعون ببنكرياس رائع، وأجسامهم حساسة للأنسولين، ... إلخ، ولديهم كتلة عضلية هائلة؛ ولكن بعض الرياضيين لا يسمح لهم إلا بعشر لعقات للبرقوق المجفف كل ٦ أشهر. وهذا كل ما يستحقونه وهذا كل ما يحصلون عليه. وبعد ٦ أشهر يُسمح لهم بالنظر إلى صور الكعك مرة كل أسبوع".

**تيم فيريس:** بالنسبة لخيار تناول قليل من النشويات بعد ممارسة الرياضة، انظر لبن الماعز الرائب الوارد صفحة ٩٩ (وقود محمول).

كيف يمكنك التعرف على مدرب قوة جيد؟

"أي مدرب قوة جيد يجب أن يدفع أي أنثى - مهما كانت نسبة الدهون في جسمها - لممارسة تمارين العقلة ١٢ مرة خلال ١٢ أسبوعًا".

إفطار تشارلز المعتاد

تشارلز يأخذ الإفطار على محمول الجيد، ويتضمن إفطاره الكبير المعتاد نوعًا من اللحوم البرية (عادة ما تحمر في زبد مصنوع من لبن الماعز كامل الدسم) ومكسرات، وفي بعض الأحيان من التوت أو الأفوكادو:

"أحب حقًا ثمار الماكداميا، ولكنني أغيرها كي لا أصاب بحساسية منها ... وخلال سفري، ومن الأسباب وراء إقامتي في سلسلة فنادق ماريوت العالمية هو أنها الأماكن الوحيدة التي تقدم على الإفطار شرائح اللحم والبيض".

عند السفر بالطبع، قد تصبح الأمور أكثر صعوبة: "في مانشستر [المملكة المتحدة]، على سبيل المثال، لم تكن هناك طريقة لأحصل على شرائح اللحم مع البيض على الإفطار؛ لذلك اشترت أناسًا ومساعدي السردين. وتناولنا السردين، والجوز البرازيلي على الإفطار في اليوم التالي. ولا نقاش في ذلك. وبالنسبة لي، إما أن أتناول لحمًا حمرًا، أو أسماكًا، أو أطعمة بحرية وبعض المكسرات.

**تيم فيريس:** كتبت ما سبق بخط عريض؛ لأن لدي أصدقاء كثيرين أجروا فحوصات حساسية لبعض الأطعمة وقالوا لي: "أنا لذي حساسية بالنسبة للفاصوليا! وبياض البيض أيضًا!". ومثل هذه النتائج لا تعني بالضرورة أن لديك أسبابًا وراثية تمنعك من تناول هذه الأطعمة، فهناك احتمال أنك أكثر

من تناول النوع نفسه من الطعام، ما أثار استجابة الجهاز المناعي الذاتي، أو ب) هناك خطأ من المعمل، وقد رأيت معامل تعتذر لمريض (عشرات في الواقع) في أسبوع معين بسبب إبلاغه بأنه لديه حساسية لبياض البيض؛ فأخطاء المعامل تحدث، مثلما يرتكب الناس العاديون الأخطاء، والمغزى من القصة: غير مصادر أطعمتك، وتأكد من أية نتائج مخيفة بإعادة الاختبار.

بالنسبة للجلد المترهل، أو علامات تمدد الجلد

"هناك عشب يسمى الجوتو كولا عرفته من الدكتور مورو دي باسكوال، وكان أحد مدربي الأوتل - سوف يخلصك مما نسميه الأنسجة الندبية أو الأنسجة الضامة غير الضرورية. وتحقيق الأمر هي أنك لن ترى أي تقدم بالنسبة للجلد المترهل لمدة 6 أشهر؛ لذلك ستجد بعضهم يقول إنه لا يستحق ثمنه، ولكنني أؤكد لهم أن يواظبوا على استخدامه لمدة 6 أشهر، وسوف تتخلصون منها بين عشية وضحاها...." هناك بعض الصيادلة الذي يقومون بتركيب كريم الجوتو كولا الذي يمكن للجلد امتصاصه، وهذا يظهر نتائج أسرع. وإذا كنت تعرف صيدلياً تثق به يحضر لك هذا المستحضر، فإنه يمكنك تحقيق النتائج نفسها خلال مدة تراوح ما بين 2-3 شهور".

**تيم فيريس:** سألت "تشارلز" عن مستحضر يمكن تناوله، فاقترح عليّ تناول نقطة من خلاصة أوراق نبات جايا هيريس جوتو كولا ليف كل يوم، الذي يعمل أيضاً على تحسين الأوتار، والوظائف المعرفية. ٤ اختبارات للاطمئنان كل ٨ أسابيع ينصح تشارلز بمراجعة هذه المؤشرات الحيوية كل ٨ أسابيع:

1. الأنسولين في الصباح (وأنت صائم)

2. الجلوكوز في الصباح (وأنت صائم): "أحد الأمور التي أصر عليها هو إجراء هذا الاختبار كل ١٢ ساعة بالضبط بعد أول عينة. لماذا؟ كي أتأكد من صحة الاختبار قبل وبعد؛ فنسبة الجلوكوز لديك في الصباح قد تنتشر في كل مكان لأنك صمت ساعتين إضافيتين، وهذا لا يجوز".

**تيم فيريس:** هذه نقطة غاية في الأهمية؛ وهي توحيد قياس أكبر قدر من المتغيرات. على سبيل المثال، سوف أجري فحوصات دم في اليوم نفسه من الأسبوع، وأحاول أن أكثر من شرب الماء حوالي 1-2 لتر من الماء ليكون البول صافياً، وتخيل أنك أجريت أحد اختبارات الدم يوم الخميس، ثم أجريت اختبارات متتابعة يوم الاثنين بعد نهاية الأسبوع، الأمر الذي

يرفع إنزيمات الكبد. النتائج لن تكون قابلة للمقارنة، وهي فكرة جيّدة أيضاً أن تتجنب التمارين الشاقة قبل ٢٤ ساعة من إجراء فحوصات الدم - قدر الإمكان - لكي لا تحصل على قراءة خاطئة تظهر وجود التهابات. تحكم في متغيراتك!

3. **اختبار الأنسولين التفاعلي:** "أظن أن هذا الاختبار هو أكثر الاختبارات التي يبخرها الناس قدها". "دكتور بيتر أتيا يضع أيضاً اختبار "تحمل الجلوكوز الفموي" (OGTT) ضمن أهم ٥ اختبارات يجريها.

4. **اختبار الهيموجلوبين السكري:** HbA1C يقولون إنك تشيخ وفقاً لمعدل إفرازك للأنسولين. وهذا الاختبار يطلعني على متوسط نسبة الأنسولين لـ ٣ أشهر... وقد وجدت على مر السنين أن كمية الماغنيسيوم، ومكملات الماغنيسيوم الغذائية التي تتناولها، هي أسرع طريقة لتقليل هذه النسبة؛ ولذا قد يكون الماغنيسيوم من أفضل المعادن التي يعمل على مقاومة الشيخوخة".

المزيد عن الماغنيسيوم

"أعتقد أن أفضل الماغنيسيوم الموجود هو الماغنيسيوم ثريونيت؛ ولكنني أفضل تناول مواد مخلبية مختلفة (**تيم فيريس** : داومينيك داجوستينو يتناول الماغنيسيوم أيضاً)؛ لذلك أسـتخدم الجليسـينات، والأوروتات. إذا استعرضت كيفية عمله، فهناك كثير من الأبحاث التي يسهل العثور عليها، فستجد أن كل نوع من الماغنيسيوم يميل للذهاب لنسـيج معين. على سبيل المثال، جليسـينات الماغنيسـيوم تفضل الكبد والأنسـجة العضلية، وأوروتات الماغنيسـيوم تميـل للذهاب إلى الجهاز الـعصبي، وأوروتات الماغنيسـيوم تميـل للذهاب إلى الجهاز الـعصبي، والماغنيسـيوم ثريونيت أكثر من محفز للـ GABA ، ومن ثم فهو يحسن النوم. وأنا شخصياً أتناول جرامين من الماغنيسيوم ثريونيت في آخر وجبة أتناولها قبل أن أخلد للنوم، وأسـتخدم أنـواعاً مختلفـة من كـلّابـات مثـل الماغنيسـيوم جليسيروفوسفات ماركة جاباما [من إنتاج شركة تريولوجي للمكملات الغذائية]".

ومن الصفات الأخرى التي تساعد على النوم: الجلوتامين والمعينات الحيوية التي يصـفها الطبيب (تختلف حسب الأنواع) قبل الخلود إلى النوم.

عن الأطباء المهرة

"طول الوقت الذي يقضيه الطبيب معك في أول زيارة له قد تكون أفضل مؤشر لك [عن مهارته]."

زيادة التستوستيرون، وتقليل الكورتيزول

"كقاعدة... أفضل شيء لزيادة التستوستيرون هو تقليل الكورتيزول ؛ لأن المادة الخام نفسها التي تكون التستوستيرون والكورتيزول تسُمى بـبريجنيلون، وعند التعرض لضغط مـا، يعتاد جسمك الاتجاه نحو مسار الكورتيزول".

**تيم فيريس:** إذا استلقيت على سرير وأنت منهك القوى، وشعرت بالقلق وعجزت عن النوم، فقد يكون الكورتيزول هو العامل المسئول عن ذلك. ولتخفيف إحساس "التعب والإرهاق" هذا، وأيضاً خفض نسبة الجلوكوز، قبل النوم، أتناول فسفاتيديل سيرين و إن أستيل سيستين . ( NAC ) وبالنسبة لـي، لـهذا الأمر تأثير ملحوظ أيضاً على تقليل التوتر في اليوم التالي.



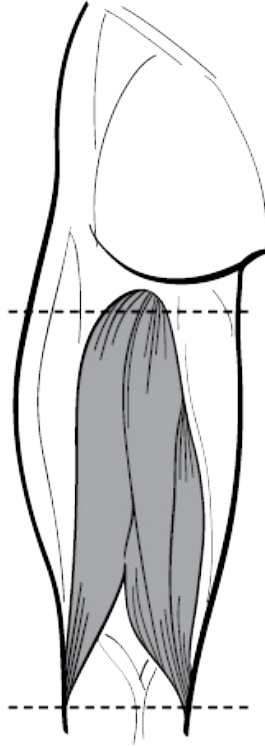
• "إسكوات خلفي، أم إسكوات أمامي، أم إسكوات فوق رأسك، إذا كنت ستختار واحدة فقط للأبطال الرياضيين؟".

"الإسكوات الأمامي، فلديّ كثير من البيانات الإحصائية؛ لأنه من المستحيل أن تغش في الإسكوات الأمامي، وأنا أمارس الإسكوات الأمامي مع رفع أثقال. فـي رأيـي، ولأغراض رياضية، تجب ممارسة كل أنواع الإسكوات بهذه الطريقة... وتجب [ممارستها] مثلما يمارسها الأبطال الأولمبيون؛ لذا افتح اليدين أكثر من عرض الكتفين قليلاً، ورفع المرفقين بأكبر قدر ممكن، وجعلهما ناحية الداخل. وهذا يجعل الثقل أمام حلقك مباشرة، وإذا وجدت التمرين مريحاً، فأنت لا تفعله بشكل صحيح. ويجب أن تشعر ببعض الثقل الواقع على رقبتك، عنـدما تمارس الإسكوات الأمامي على نحو صحيح".

(انظر أفكار كيلى ستاريت عن تمارين الإسكوات الواردة صفحة ١٣٩).

"هناك كثير من الأبحاث تظهر أن الحركة في الكاحل هي ما يقلل احتمال حدوث أي إصابات في الطرفين السفليين، سواء تمزق الرباط الصليبي الأمامي أو العرقوب أو الأربطة ... إلخ. لذلك فإن أول شيء قد أفعله (في تمارين الإحماء التي تسبق الإسكوات) استخدام جهاز كالف وتمارين عضلات السمانة، ثم الـنزل وممارسة تمارين الإطالة لمدة ٨ ثوانٍ، وعادة ما أنتهي وأنا أشعر بشد عضلي. والبحث واضح: إذا مارست الإطالة من وضعية ثابتة، ولم تشعر بشد عضلي، فأغلب الظن أنك ستعاني إصابة". **تيم فيريس**: "هذا - إلى جانب توصيات بول ليفيك - دفعني لممارسة كوساك إسكوات بشكل جاد، وقد أوليت اهتمامًا أكبر لعضلات السمانة لدي الآن من ذي قبل، وذلك لتجنب الإصابات ومرونة الجزء العلوي من القدم.

تنشيط عضلات أوتار الركبة



حضرت ذات مرة ندوة عن تمارين تعزيز الحركة تحت إشراف "تشارلز"، مزق فيه ذراعي أساليب التحرر النشط (ART)، وضاعف دوران الكتف الداخلي في دقائق انظر (The 4 Hour Body)، كما أنه علمنا "أسلوب وتر العضلة"، أي كيفية تنشيط عضلات أوتار الركبة، وغيرها من العضلات، عن طريق احتكك

الألياف المتداخلة بالقرب من نقاط التداخل. وعلى سبيل المثال، لزيادة قوتك في مجموعة من تمارين أوتار الركبة، يمكنك أن تستلقي على الأرض وتجعل شخصاً يستخدم حد اليد، كما في "حركات الجودو" لفرك لكل نقطة من النقاط المذكورة للأمام وللخلف لمدة 8-10 ثوانٍ لكل جانب، ولأسباب تتعلق بالمساحة المتوافرة لدينا، ابدأ بالطية الألووية (لثنيات أوتار الركبة)، ولكن ابدأ بالنقاط أسفل الركبة مباشرة للديت ليفت.

## • أكثر الكتب الملهمة

59 Seconds: Change Your Life in Under a Minute لريتشارد وايزمان (لتقليل التوتر).

اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع

The ONE Thing: The Surprisingly Simple Truth Behind Extraordinary Results لجاري كيلر "إذن بعد قراءة أعمال أربعمساعات فقط في الأسبوع و [The ONE Thing] ، عندما أكون في المنزل، أعمل ساعتين ونصف الساعة إلى ٤ ساعات بحد أقصى، وأخذ شهر يوليو إجازة، وأسافر للخارج أول أسبوعين من أغسطس. ولا أعمل من شهر ديسمبر حتى نهاية يناير، ثم أخذ إجازة أسبوعاً كل شهر".

## • أفضل مشتريات تشارلز التي اقتناها بـ ١٠٠ دولار أو أقل

"كانت هدية، ولست واثقاً من سعرها، ولكنها ليست باهظة الثمن، وهي أريكة مصنوعة من البامبو [مصنوعة على يد بيرنارد شتوسلين، مدرب شخصي ألماني]، شكلها نصف قمر [يمكن وصلها بأي مقعد] يرتاح عليها عمودك الفقري؛ ولذا عندما تقوم بحركات ضغط، يمكن أن تلقي رسغيك عليها، وهي تتيح لك حركة كتف حرة، وتمكنك من عمل مجموعة أكبر من الحركات، وتضمن لك عدم الشعور بأي ألم".

## • فيمن تفكر عندما تسمع كلمة "ناجح"؟

ونستون تشرشل، فهذا الرجل كان شجاعاً، وقف في وجه هتلر، ووحيد المملكة المتحدة، ورفض الاستسلام، وحصل على جائزة نوبل في الأدب، وقليلون جداً من يعرفون ذلك عنه".

**تيم فيريس:** وهناك أيضاً ملحوظة طريفة: بعدما قال تشارلز ذلك في برنامجي، دعاه مالك منزل ونستون تشرتل السابق لزيارة منزله.

يفقد الكثير من الناس الأمل عندما يحاولون فقدان الوزن. ولحسن الحظ، لا يحتاج الأمر لأن يكون معقدًا، ورغم أنني أصوم بانتظام وأدخل في حالة كيتوزية، فإن النظام الغذائي منخفض النشويات هو نظامي المعتاد لأكثر من ١٠ سنوات، وهو يحقق نتائج ممتازة. وإليك قتباسًا من أحد القراء:

"أريد فقط أن أوجه خالص الشكر لـ تيم لأنه كرس وقته وبحث ليؤلف كتاب The 4 Hour Body. وتمكنت والدتي - في أواخر الستينات من عمرها - من إنقاص ٢٠ كيلوجرامًا من وزنها، وتوقفت عن تناول أدوية ضغط الدم المرتفع التي تتناولها منذ أكثر من ٢٠ عامًا، وقد فعلت ذلك خلال ٣ أشهر فقط، وهذا يعني أنني ظللت أتابعها لفترة طويلة".

والقواعد الأساسية بسيطة، يتم اتباعها ٦ أيام أسبوعيًا:

**القاعدة # ١: تجنب النشويات "البيضاء" (أو التي قد تكون بيضاء).** ويعني ذلك الخبز بأنواعه، والمكرونه، والأرز، والبطاطس، والحبوب (نعم وحبوب الكينوا أيضًا). بالفعل، امتنع عن كل هذه الأطعمة تمامًا.

**القاعدة # ٢: تناول الوجبات القليلة نفسها مرة تلو أخرى، خاصة على الإفطار والغداء.** الخبر السار: أنك تفعل ذلك بالفعل، وكل ما هنالك أنك تختار وجبات جديدة وسوف تعتادها، وإذا أردت أن تجعلها بسيطة، فقسم طبقك إلى ٣ أجزاء: بروتين، وخضراوات، وبقوليات.

**القاعدة # ٣:** لا تحتس سعرات حرارية. امتنع تمامًا عن تناول عصائر الفاكهة والمشروبات الغازية الأمر الذي له أثر بالغ بالنسبة للسيدات تحديدًا قبل سن اليأس أو بعده.

**القاعدة # ٤:** لا تتناول الفاكهة (الفركتوز / فوسفات الجليس-يرول /مزي-د من دهون الجسم، أكثر أو أقل). من الممكن تناول الأفوكادو والطماطم.

**القاعدة # ٥:** قدر المستطاع، قس التقدم الذي أحرزته من حيث نسبة الدهون في الجسم، وليس إجمالي الوزن. فالميزان قد يخدعك ويسبب تنزف طاقتك. وعلى سبيل المثال، من الشائع أن تبني عضلات، وفي الوقت نفسه تنقص دهونًا في هذا النظام الغذائي منخفض النشويات. وهذا بالضبط ما تريده، ولكن الرقم الذي سيظهره لك الميزان لن يتحرك، وسوف يتملك الإحباط. وبدلاً من الميزان، اسخدم جهاز قياس كثافة العظام، وهو جهاز يعمل بالموجات فوق الصوتية ماركة بودي

متركس، أو فرج-ار مع متخصص من صالة ألعاب رياضية (أنصح بطريقة جاكسون بولوك ٧ بوينت). وبعد ذلك:

**القاعدة # ٦:** خذ يومًا استراحة وتناول كل ما يحلو لك. أنا اخترت يوم السبت وأنصح به. فهذا هو "اليوم الحر"، الذي يساميه جميع القراء "يوم الـدهون". ولأسباب حيوية وفسولوجية، من المهم ألا تتراجع، وبعض القراء يبقون معهم قائمة "أطعمة" طوال الأسبوع، تذكرهم بأن يقلعوا عن كل المحظورات ٦ أيام في كل مرة. والتفاصيل الساملة خطوة بخطوة، التي تتضمن أسئلة وأجوبة ومشكلات شائعة، يمكنك إيجادها في كتاب The 4 Hour Body، ولكن الموجز السابق غالبًا ما يكفي لإنقاص ١٠ كيلوجرامات كل شهر، وإنقاص قياس ملابسك درجتين. وعشرات القراء أنقصوا ٤٥-٩٠ كيلوجرامًا عند اتباعهم هذه الحمية الغذائية.

٦ أدوات رياضية أحملها معي في الحقيقة

أنا أحمل معي هذه الأغراض الساتة في الحقيبة كالماسافت، وفي بعض الحالات أشترى مجموعات عديدة منها وأضعها في حقائب كـبيرة تـخزن في الفنـادق في أكثر الأماكن الشائعة التي زرتها؛ مثل لوس أنجلوس ونيويورك. ونظرًا لتكلفة نقل الحقائب في بعض خطوط الطيران، فإنه يمكنني ترك "مجموعتي" في بعض المدن التي أتردد عليها كثيرًا لأتجنب طوابير الانتظار.

1. **فودو فلوس (٢٠ - ٣٠ دولارًا):** يبدو مثل الضمادات العادية، وهو يسخدم للـف أجزاء الجسم المصابة أو المتصلبة والضغط عليها، وهو صغير بالقدر الذي يمكنك من وضعه في جيبك، ولكنه في أغلب الأحيان يخفف الألم أكثر من الحقن الخيالية وعلاج قد يكلفك ٢٠٠ دولار في الساعة، وأنا أسخدم الفودو فلوس من مرة إلى اثنتين يوميًا على رسي وذياري عنـدما أمارس تـمـرينات عـنيفة في صـالة الألعاب الرياضية.
2. **زلـاجات الأثـاث (٥ - ١٥ دولارًا):** لقد استخدمت هذه الزلاجات لأخيف مرتادي الفنـادق في كل مكان حول العالم، وأضعها أسفل كعبي لأقوم بتمارين "إيه جي واكس" مع دعم المؤخرة"، الذي أمارسه في الأروقة على السجاد.
3. **أداة رومبلرولر:** أعتقد أن أداة رومبلرولر ستصمد أمام عجلة ماركة مونستر تراك.

4. **بساط الإبر:** اشترت بساط من ماركة نايبوا أكيوبريشن مات، وهنالك ماركة منافسة تسامى بيـد أوف نيـلز، وهما متمـاثلان في الوظيفة



ومختلفان في الماركة، وكلاهما متوافر على موقع أمازون. وهذا النوع من البسطة التي يمكن طيها ومغطاة بما يشبه رؤوس الإبر التي تبدو وكأنها رؤوس مسامير الأحذية الرياضية، نصحني بها أن أدري بوندارينكو (إنس-تجرام) @andrii-bondarenko، وأحد أعضاء سيرك دي سوليه الذي يقدم عرض الوقوف على ذراع واحدة. كان مدرب الأكروبات الأوكراني السابق ينصح أبطاله الرياضيين باستخدامه لمدة ساعة يوميًا، وقد وجدت أن النوم عليه من 5-10 دقائق في الصباح قد يصنع المعجزات، خاصة في التخلص من آلام الظهر، وفي وقت ما، كانت هذه البسطة طريقة العلاج الوحيدة التي أعادتني للتدريب مرة أخرى.

5. **لبن الماعز الرائب الذي تستخدمه تيرا:** إذا كنت حساسًا للاكتوز، فقد يكون ممتازًا بالنسبة لك. وحتى لمن لا يعانون حساسية ضد الألبان، فكثيرون (مثلي) يجدون لبن الماعز سهل الهضم، وأنا أستخدم برطمانًا لخفقه. وهذا اللبن مفيد للغاية وخفيف جدًا، وقد أضيف إليّ هذه ملعقة كبيرة من مسحوق جذور البنجر ماركة بيتاليت أو أية ماركة أخرى.

6. **القضبان المتوازية الصغيرة.** أي شخص تردد على صالات الألعاب الرياضية يعرف القضبان المتوازية، وأي شخص ذهب لصالة كروس فيت يعرف النسخة المصغرة منها التي تسمى باراليتس، التي عادة ما تصنع من أنابيب مصنوعة من كلوريد الفينيل. ولكن ما لم يره كثيرون هو الفيتا فايب إم بي ١٢ الترا خفيفة الوزن؛ التي تكون صغيرة للغاية بحيث يمكن حملها بسهولة، وهي ممتازة لتقوية المفاصل ومناسبة لتمارين البلاش والوقوف على اليوغا. وهي تخفف كثيرًا آلام الرسغ. وقد عرفني عالم الأعصاب الشهير آدم جازالي - الحاصل على درجة الدكتوراه للمرة الأولى - على "قضبان التمارين" المنزلية الجيدة.

# بافيل تساتسولين

بافيل تساتسولين (تويتر/فيسبوك, @BESTSTRONGFIRST, STRONGFIRST.COM)

هو رئيس مؤسسة سترونج فرست؛ وهو مدرس عالمي للقبولة، وهو مدرس تدريب بدني سابق في القوات الروسية الخاصة (سبيتزناز)، وهو الآن خبير في القوات البحرية الأمريكية، والخدمات السرية، وقوات النافي سيلز الأمريكية. وهو معروف عالمياً بتقديم الكرة الحديدية المصنوعة من الفولاذ أو الحديد الزهر التي انتشرت في كل أنحاء العالم إلى الولايات المتحدة، وهو مؤلف كتاب Kettlebell: Simple & Sinister

## اختبار الصوت

قبل المقابلات، دائماً ما أفحص المعيدات بالسؤال ذاته، والذي يهدف لدفع الناس للحديث لمدة ١٠ ثوانٍ على الأقل، وهذا هو ما حدث مع بافيل: **تيم:** "بافيل، إن لم تمنع، أخبرني بما تناولته على إفطار هذا الصباح؛ وذلك لاختبار الصوت".

**بافيل:** "اختبار الصوت. الإفطار: قهوة".

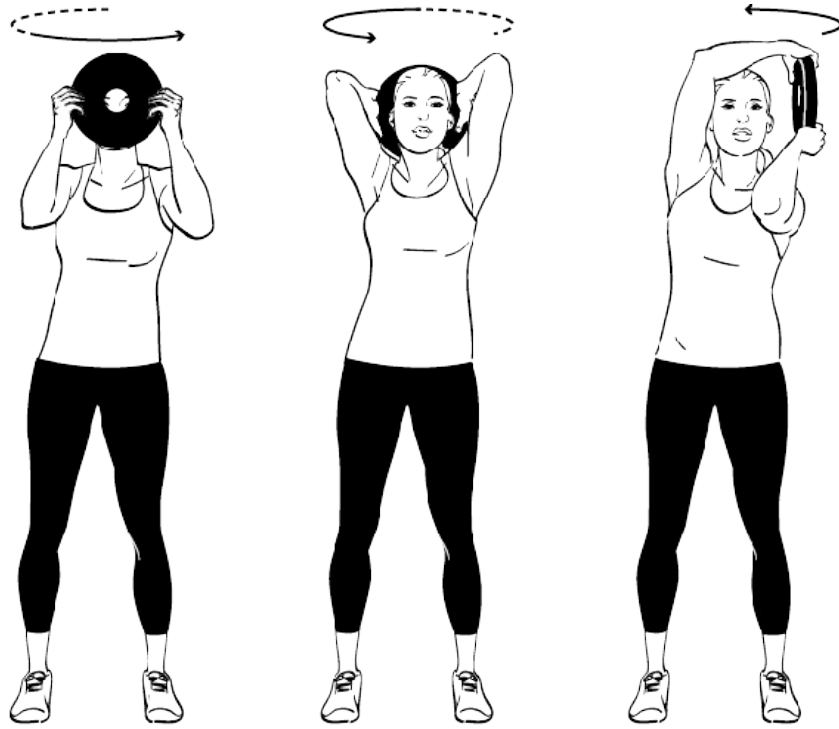
ووجدت ذلك مضحكاً للغاية لدرجة أنني ظلت أضحك في بداية الحلقة، واسمع كثير من المعجبين مراراً وتكراراً للضحك.

تمرينا الإحماء: هالوس وكوساك إسكوات

إذا كنت تبحث عن تمارين إحماء قصيرة ذات نتائج ممتازة، فإليك هذين التمرينين.

هالوس

أمسك ثقلاً بكلتا يديك وأدره حول رأسك لتحمي منطقة الكتف، وأنا أستخدم كرة معينة يتراوح وزنها بين ١١، و ٢١ كـيلو جراماً أو قرصاً مع دنيماً بالوزن نفسه، وأقوم بهذا التمرين ٥ مرات ببطء في الاتجاهين. ابدأ بوزن خفيف.



كوساك إسكوات

عندما فشل كل شيء آخر، نجح تمرين كوساك إسكوات مع الكرة الحديدية (كما هو موضح بأسفل) في مضاعفة حركة كاحلي، الأمر الذي كانت له مجموعة من النتائج الإيجابية. أبقى كعبيك على الأرض طوال التمرين، وأبقى ركبتيك موازيتين لأصابع قدميك، وأبقى فخذيك منخفضتين قدر الإمكان عند تبديل الجانبين. أنا أمارس التمرين ٥-٦ مرات لكل جانب من ٢-٣ مجموعات، وكثيراً ما أستريح بوضع "الرجل العنكبوتي".



### مبادئ أساسية للقوة

- "القوة هي الصفة الأم لكل القدرات البدنية".
  - "القوة مهارة، وبهذه الكيفية يجب أن تمارس".
  - "ارفع ببطء، ولا تضغط على نفسك".
  - "أي تمرين يتجاوز الخمس مرات يكون لبناء عضلات... وإذا أردت أن تكون قويًا، فلا تزد تمرينك على ٥ مرات".
  - "إذا كنت تتدرب لزيادة قوتك، فحاول أن تتجنب الإنهاك تمامًا، فالإنهاك عدو لك".
  - "التدريب شيء يجب أن تستمتع به".
- العبرة الأخيرة ليست تحفيزية فقط؛ ولكن يجب أن تأخذها بالمعنى الحرفي. إذا كنت تتدرب للوصول بقوتك لأعلى مستوى ممكن، فإنّه يجب أن تشعر بتحسين بعد انتهاء التدريب، وهناك عنصر نفسي كبير هنا.

### رجل خارق بدون جهد

عرفني بـافيل على المدرب باري روس. وقد قرأ روس دراسة

(Deadlift) لبيتر وياند في جامعة هارفارد، والتي تشير إلى أن مفتاح نجاح العداء هو قوته النسبية: تحديدًا، كمية القوة التي يبذلها على الأرض لكل كيلوجرام من وزن جسمه، ثم قرأ روس وصفة بافيل لزيادة قوته بأقل جهد عضلي ممكن: تمارين رفع الوزن الساكن بأوزان ثقيلة، ورفعات قليلة، وأوزان خفيفة، وتجاهل التعب. وضع باري وزنين مرعًا وطور برنامجه يوم على تمرين رفع الوزن الساكن ليبيني عداءً بمسئوى عالى، ومن الأبطال الذين قدمهم أليسون فيليكس، وطريقتة في تمرين رفع الوزن الساكن تستخدم نطاقًا جزئيًا من الحركة، دون انخفاض سلبي أو غريب. وقد أتبعته هذه الطريقة طوال ٨ أسابيع ووصفتها بالتفصيل في كتاب The 4 Hour Body، لذلك سأعرض فيما يلي الأساسيات المبسطة:

### الأسلوب الأساسي:

اتخذ وضع رفع الوزن الساكن على ركبتيك ثم أنزل القضيب. أناس تستخدمت وقفة "أسلوب السومو"، ولكن لا بأس من استخدام الطريقة التقليدية.

**النسق:** ٢ إلى ٣ مجموعات أكرر كلاً منها ٢-٣ مرات، كل واحدة يتبعها تمارين رياضية (مثل ركض ١٠-٢٠ مترًا، أو القفز على صندوق ٦-٨ مرات... إلخ)، ثم استراحة لمدة ٥ دقائق على الأقل، وأكبر مكسب حققته جاء من الاستراحة؛ وهو أمر شائع بين أبطال القوى.

**التكرار:** أقوم بذلك مرتين أسبوعيًا، يومي الاثنين والجمعة، وإجمالي "الوقت" تحت الضغط" خلال المجموعات أقل من ٥ دقائق أسبوعيًا.

**النتائج:** أضفت أكثر من ٥٤ كيلوجرامًا لأقصى ثقل رفعتة خلال ٨ أسابيع، وزدت كتلي العضلية ٤.٥ كـيلوجرام، وبالنسبة للقوة النسبية، لم أشعر بأي شيء كهذا. أعتقد أنك أكبر من أن تمارس تمارين رفع الوزن الساكن أو أضعف منها؟ قام والد بافيل برفع أثقال وهو في السبعينات من عمره، وقد رفع أكثر من ١٨١ كيلوجرامًا دون حزام بعد بضع سنوات، محققًا أرقامًا قياسية عديدة.

"سلم التنفس"

هل قدرتك على التحمل مروعة؟ إليك طريقة من زميل بافيل؛ مدرب اللياقة روبرت لورانس، وبالنسبة لتمرين أرجحة الكرة الحديدية والعدو، أو أي تمرين يجعلك تعاني غازات، حدد مقدمًا ما ستحتاج إليه من خلال مجموعات محددة من تمارين النفس (عليك تجربته ٥، ١٠، ٢٠ أو أي عدد فيما

بـين التمرين)، وهـذا سـوف يعـودك عـلى إبطاء نفـسك والتـوقف عـن الضـغط عـلى جـهازك العـصبي، وهـذا التحكـم سـوف يسـاعدك عـلى زيـادة قـدرتك عـلى التحمـل، دون أي تعديلات في كيميائك الحيوية.

أميليـا بـون، تسـتخدم سـلم التنفـس عـنـد ممارسـتها تـمرين البوربـي، كـنوع مـن الإحمـاء، وهـي تمـارس مـجموعـات متصـاعـدة مـن البوربـي، مـن مـجموعـة إلـى ١٠ مـجموعـات. وبعبارة أخرى، تمارس تـمرين بوربـي واحـدًا، ثم تأخذ نفـسًا، ٢ بوربـي، ٢ نفـس، وهكـذا، حتـى تـهيـي ١٠ مـجموعـات مـن تـمرين البوربـي و ١٠ أنفـاس.

٢ تمارين تتضمن درجة عالية من المنفعة - برنامج التدريب بالكرة الحديدية "السهل الممتع" الخاص ببافيل

• أرجحة ذراع واحدة

• النهوض التركي (TGU)

الإسكوات الجوليت

مارس هذه التمارين الثلاثة بطريقة ما كل يوم، وأضمن لك أن تلمس نتيجة كبيرة، وتـمرين النهوض التركي ممتاز أيضًا لتشخيص أوجه القصور.

وضع التجويف لا يقتصر على لاعبي الجمباز فقط

إذا أردت أن تتقن تمارين الضغط، فأنت تحتاج إلى تطوير "وضع التجويف" الخاص بك، ووقـد سـاعدني ذلـك - إلـى جـانب ثنـي أصـابع قـدمي إلـى الـداخل (ثنـي عـقـل الأصـابع تـمامًا) - عـلى مـمارسـة تـمارين العـقـلة الصارمة (إسناد الرقبة إلى إيصال الرقبة إلى مستوى العارضة مع الثبات على هذا الوضع قليلًا) ووضع وزن ٢٤ كيلوجرامًا على القدم، ولرؤية وضع التجويف في حيز التطبيق، راقب أي لاعب جمباز على الحلقات: ستجد جسمه يبدو كأنه مقعر. نصيحة بافيل: حاول أن تقرب عظمة العـصـعـص وسـرتك قـدر إـمكانك.

"عندما يساورك الشك، درب قبضتيك وجوهرك"

"تقوية الجزء الأوسط من جسمك وقبضة يديك سوف تزيد قوتك تلقائيًا عند رفع أي ثقل، ومع عضلات المعدة، يعود السبب جزئيًا لزيادة الضغط الواقع على عضلات المعدة الداخلية وأيضا لتحسين القدرة على الثبات. ومرة القبضة، أنت تستفيد من ظاهرة التشعيع العصبي؛ حيث يشع التوتر من العضلات القابضة إلى العضلات الأخرى. "وأكثر الطرق المباشرة لقوة القبضة هي استخدام مقابض كابتن أوف كرش من إنتاج شركة أيرونمايند [متوافرة حتى مقاومة ١٦٥ كيلوجرامًا]، ومن تمارين منتصِف الجسم الفعالة "تنفس القوة"، والصخور الجوفاء، وجاندا ست أب، رفع الرجل المدلاة، و"هارد ستايل بلانك". و"لممارسة تمرين الهارد ستايل بلانك، ابق على هذا الوضع لمدة ١٠ ثوان في حالة انقباض تامة، وليس لعدة دقائق. ابق على الانقباض كأنك على وشك تلقي ركلة، وتنفس "من وراء الحاجز" لمنتصِف جسمك المشدود، ولزيادة التحدي، فكر في وضع قدمك على الحائط، على بعد بضع سنتيمترات من الأرض. وبالنسبة للعدّات والمجموعات، فلتؤد ما بين ٣ إلى ٥ مجموعات كل منها مكون من ٣ إلى ٥ عدّات بالنسبة للتدريبات الحركية (المشتملة على حركة) أو الثبات لمدة ما يقارب ١٠ ثوان بالنسبة للتدريبات الثابتة، واستغرق ما بين ٣ إلى ٥ دقائق من الراحة بين كل مجموعة لكليهما. أو كما كان بافل يقول: "الأفضل هو تكرار تمارين زيادة القوة"؛ وهو ما ينقلنا إلى القاعدة التالية.

" تكرار تمارين زيادة القوة" لاكتساب القوة والحفاظ عليها

"لكي تزيد من عدد المرات في تمرين العقلة، ابدأ بممارسة نصف العدات التي يمكنك تأديتها (مثلاً، مارس مجموعات من ٤ عدّات إذا كان أفضل ما تحققه هو ٨ عدّات) على مجموعات متكررة خلال اليوم، ولتمارس التمرين مع وجود ١٥ دقيقة على الأقل بين كل مجموعة، وعدل مقدار التدريب اليومي لتظل منتعشًا".

وباستخدام أسلوب تكرار تمارين زيادة القوة لعدة أشهر، تمكن حمو بافل من زيادة عدات العقلة من ١٠ إلى ٢٠ في سن ٦٤ عامًا - بينما لم يتمكن من الوصول إلى هذا الكم عندما كان جنديًا شابًا في البحرية، والحد الأدنى من الراحة لمدة خمس عشرة دقيقة مهم من أجل زيادة تعويض مادة فوسفات الكرياتين.

"بينما تكون وظيفة أغلب تدريبات القوة هي تدريب المرء على إفراز المزيد من حامض اللاكتيك، فإن أسلوب تكرار تمارين زيادة القوة يدرب المرء على إنتاج قدر

أقل من هذا الحامض؛ فهو يزيد من الكم والجودة في ألياف العضلات سريعة الانقباض ويزيد اعتمادها على الأكسجين".

وإذا كنت "تمارس تكرر تمارين زيادة القوة " لكسب القوة القصوى في حركة ما، فلا تتخط العداة الخمس في المجموعة؛ ففي هذه الحالة، يعمل هذا الأسلوب بأيّة مختلفة (للمهوسين: تسهيل التشنج العصبي أو تكون الميالين). فلنقل إنك تتدرب على تمرين الضغط على ذراع واحدة، وعند التقدم، ربما تمارس التمرين بينما تضع قدمًا واحدة على الأرض، ويديًا واحدة على حافة الطاولة أو المنضدة. فإذا كان أقصى ما تصل إليه هو ٦ عداة، إذن ستؤدي تكرر تمارين زيادة القوة بما لا يزيد على عدتين أو ثلاث.

تمرين الاستطالة الغريب المفضل لديّ - الطاحونة الهوائية

إن تمرين الطاحونة الهوائية بالكرة الحديدية (أو "الطاحونة الهوائية المرتفعة") ممتاز من أجل إعادة تأهيل الخصر و"تفادي الإصابة فيه". وهذا الوضع ووقوفًا أشبه بوضعية تريكوناسانا في اليوجا، ولكنك تركز ٧٠٪ إلى ٨٠٪ من وزنك على قدم واحدة بينما تحمل كرة حديدية فوق رأسك، و موقع يوتيوب هو خير رفيق لك هنا.

مقولة مفضلة

من كتاب "Enter the Dragon : إسبرطة، روما، فرسان أوروبا، الساموراي، جميعهم يعظمون القوة؛ لأنها هي التي تجعل جميع الفضائل الأخرى ممكنة".

"الهدوء معد"

والمقولة التالية من المقولات الأخرى المفضلة لدي بافل. وإليك جزءًا بليغًا من خطبة لوروك دنفر، ضابط سابق في القوات الخاصة البحرية:

"قال لنا القائد الأعلى في البحرية - وهذه أعلى رتبة في البحرية، ولذا كنا نجلّه كثيرًا - ذات مرة إنه سيعطينا نصيحة من ذهب تعلمها من ضابط سابق خلال حرب فيتنام. قال: "هذا أفضل شيء سوف تتعلمونه على الإطلاق في تدريبات القوات الخاصة البحرية". وتحمسنا لمعرفة هذا التمرين، فقال لنا إنه عندما تكون قائدًا، سوف يقلد الناس



سلوكك على أقل تقدير ... هذا مؤكد؛ لذا أقدم لك أهم نصيحة قالها لنا: "الهدوء معد".

• أكثر الكتب الملهمة أو الموصى بها

"أغلب الناس يتواجدون بين زر التشغيل والإطفاء، وهم عاجزون عن تشغيل قوتهم بأقصى طاقة كبيرة، وعاجزون عن إطفائها والاسـتمتاع بالراحة الخالصـة. ولكـي تتعلم كيفية التحكم في الزرين الخاصين بك، اقرأ كتاب Psych للدكتور جود بياستيو، وهو واحد من أنجح رافعي الأثقال فـي التاريخ؛ حيث رفع وزن ٢٧٢ كـيلوجرامًا من وضـع القرفصاء ووزنه ٥٩ كيلوجرامًا... دون أي منشطات، وهو في الرابعة والأربعين من عمره، بعد جراحة في ظهره".

## ليارد هاملتون، جابي ريس وبراين ماكينزي



ليــــارد هــــاملتون (تويتر/فيسبوك، @LAIRDLIFE : LAIRDHAMILTON.COM)

يعد أعظم راكب أمواج في كل العصور. وإليه يعود فضل اكتشاف ركوب الأمواج (بالاستعانة بقارب سريع لجذب راكب الأمواج لموجة أكبر)، وأيضاً إعادة استخدام المجدف في ركوب الأمواج، وقد مثل هاملتون في كثير من أفلام ركوب الأمواج، وكان الممثل الرئيسي في الفيلم الوثائقي Riding Giants ؛ عن ركوب موجة كبيرة. وجابرييل ريس:

(تويتر/إنستغرام @GABBYREECE, GABRIELLEREECE.COM -)

(اعتبرتها مجلة وومنز سبورتس أنـد فـيـتنيس ضـمن "أكثر ٢٠ سـيدة مؤثرة فـي السـاحة الرياضية" وهي معروفة بنجاحها في الكرة الطائرة، وقد قادت منتخب الكرة الشاطئية الطائرة لتحقيق الفوز في أربعـة مواسـم متتاليةـة. واسـتثمرت ذلك فـي حياة مهنية ناجحة كعارضة أزياء، ثم مثلت دور مدربة في فيلم . The Biggest Loser ونجاحها دفعها لأن تكون أول بطلة رياضية على الإطلاق تصمم حذاءً رياضياً ماركة نايك. وقد وضعتها مجلة رولينج ستون الأمريكية ضمن قائمة "نساء مذهلات" الخاصة بها. وبراين ماكينزي :

(تويتر/ إنستجرام @IAMUNSCARED )

الحيوانات الرمزية:

ليارد = الحوت القاتل ، جابي = صقر الباز، براين = الغراب

مؤسس برنامج كروس فيتنيس لزيادة القدرة على التحمل، ومؤلف الكتاب الذي حقق أعلى مبيعات وفاقاً لمجلة نيوبيورك تايمز Unbreakable Runner . وقد أثار براين جدلاً باقتراح طريقـة غريبة لركض المسافات، وهو لم يتحـدّ الركض لمسافات بعيدة فحسب، وإنما النظم الغذائية الغنية بالنشويات، واستفاد من تمارين القوة المكثفة للتغلب على كل شيء بدءاً من الركض لمسافة ٥ كيلومترات، وحتى سباقات الماراثون الطويلة للغاية. وقد ظهر بشكل بارز في كتاب The 4- Hour Body ؛ حيث وصف كيفية الاستعداد لخوض ماراثون خلال ٨ إلى ١٢ أسبوعاً. وقد برز في عدة صحف ومجلات مثل: رنرزورلد، ومينزجورنال، وإي إس بي إن، وأوتسايد وذا إكونوميست .

مقدمة للقصة التالية

كان ليارد أحد معلمي ركوب الأمواج في سلسلة حلقاتي التلفزيونية The Tim Ferriss Experiment؛ التي صورتها شركة زد بي زد؛ الشركة المنتجة لأفلام أنتوني بوردين No Reservations ، و ... Parts Unknown وغيرها.

والحوار الذي أجريته مع ليارد وجابي وبراين كان على طاولة مطبخ ليارد وجابي في مـالـيبـوكـالـيفورنيا، بعد تدريبهما على الفور. وقد شعرت بخفة كأنني طائرة ورقية، فقد جعلني أستشعر كيف يتدرب ليارد في

حمام السباحة المخصص له؛ الذي يبلغ عمقه ١٣ قدمًا في أقصى عمق ويحتوي على سلال في أرضيته، كما أنه يضم مكبرات صوت أسفل الماء للموسيقى وحب لتوازن على ارتفاع قدمين من سطح الماء. وقد دعاني براين من قبل لاستخدامه ولكنني كنت أعترض خوفًا من أن أغرق. وفي صباح ذلك اليوم، قبلت دعوتَه، وانضممت - بعد تردد - لمجموعة تتراوح ما بين ستة إلى ١٠ أشخاص آخرين لتكرار الدائرة التالية لحوالي ٩٠ دقيقة: التدرج تحت الماء باستخدام الدامبلز، وأخذ حمام ثلاث لمدة ٣ دقائق، ثم ساونا في درجة حرارة ١٠٤ درجات مئوية لمدة ١٥ دقيقة. كانت المجموعة المصاحبة لي تمارس هذا التدريب مرتين أسبوعيًا، وأيضًا خارج حمام السباحة ورفع الأثقال. كانوا يشجعون بعضهم، وكان ذلك رائعًا.

"إحماء" الأقباء

أفضل الأبطال الرياضيين يزورون ليارد بين الحين والآخر لاختبار تدرجات الشهيرة في مسبحه، وإذا جاءه رجل تغطيه العضلات والتيه يملؤه، فإنه يقترح عليه "الإحماء" مع جابي - هذا سر بينهما وتبدأ جابي مسيرة تدميره، تاركة إياه بعدما تبرز عيناه، ويملؤه الرعب والإنهاك. وبمجرد أن يبدأ في التواضع، يسأله ليارد: "حسنًا، هل أنت مستعد لتبدأ التمرين؟". وكما يقول براين: "وتستمر هذه الطريقة، أوه، هل أنت قوي وجريء؟ رائع. سوف أغرقك".

ما نشره

**قبل التمرين:** أعد ليارد للجميع القهوة التي يخلطها بنكهة الموكا الخاصة به؛ وهي "كريمة خارقة" (من موقع [lairdsuperfood.com](http://lairdsuperfood.com)) فتبهجك وتسرك كثيرًا.

**بعد التمرين:** جذور الكركم الطازجة، فطر الساجا، خلاصة النعناع، وعسل نحل خام، وخل التفاح الأحمر، والماء (لتخفيف مذاقه). وليارد يجمع في بعوض الأحيان بين الكركم والكيفيتا كومبوتشا لتقليل أي مرارة فيه.

في حمام السباحة

اسخدم قناع غطس من نوع كريسبي بج آيزتولنسز؛ فسوف تسقط منك نظارات الماء العادية.

تحرير العضلة القطنية - ليس من المفترض أن تشعر بتحسن

ليارد يحرق عضلاته القطنية - العضلات التي تربط أسفل الظهر بالفخذ - عن طريق الاستلقاء على ظهره أرضاً على مقبض كـرة حديدية أو على حافة ثقل مس-تدير وزن ١١ كيلوجراماً.

نادي كتاب الرجال

كـوَنَ لي-ارد ما-تس-ميه ج-ابي "ن-ادي كتاب الرجال". فم-ن يت-رددون على-منزله للت-دريب - من بين-هم مش-اهير، وغطاس-ون حطموا ال-رقم القياس-ي في الغطس الح-ر، ورؤس-اء تنفي-ذيون لش-ركات ض-خمة - قد يفت-رحون كت-ابًا واقع-يًا للش-هر، ويمك-ن للجم-يع قراءت-ه ومناقش-ته. وري-ك روبين، من أهم المساهمين في هذا الصدد. إليك كتابين تم اقتراحهما قبل حوارنا:

"Natural Born Heroes للكريستوفر ماكجول، و Deep Survival لروناس جونزال، الذي يسميه ليارد "كتاباً مدهشاً عن الخوف والتعامل معه".

ممارسة البدء أولاً

**جـابـي:** "دائمًا ما أقول إنني سأبدأ أولاً... وهذا يعني أنني إذا كنت ذاهبة للمتجر، فسوف أقول مرحبًا أولاً. إذا قابلت شخصًا ما ووقع بصري عليه، فسوف ابتسم أولاً. "أتمنى" أن يجرب الناس هذا الأمر في حياتهم قليلاً. ابدأ أولاً، لأنه في أغلب الأوقات، يعود ذلك بالنفع عليك. كما أن الاستجابة تكون مذهلة... كنت في المتنزه قبل يومين مع الأولاد. أوه، يا إلهي! هريكان هاربور [حديقة ألعاب مائية]. إنها رائعة للغاية. رأيت امرأتين تكبرانني قليلاً. ولم أكن على وفاق معهما تمامًا. فسرت إلى جانبهما، ونظرت إليهما وابتسمت، فابتسمتا على الفور، وكـانـتا مسـتعدتـين، ولكنـك يـجب أن تبدأ أولاً، لأننا اعتدنا في هذا العالم أن [نأخذ لا أن نعطي]. ولا أحد يبدأ أولاً.

**تيم فيريس:** الناس أكثر لطفاً مما يبدو عليهم، ولكنك يجب أن تبدأ أولاً، وهذا جعلني أفكر في مقولة شخصية ريلان جيفز في المسلسل التليفزيوني "Justified" إذا التقيت بشخص أحرق في الصباح، فقد التقيت بأحمق. أما إذا التقيت بحمقى طوال اليوم، فأنت الأحمق". ودائمًا ما أكتب "أبدأ أولاً" في صحيفتي الصباحية كحافز يومي.

ملحوظة جانبية: اس-تمع ديري-ك-س-ايغرز إلى-ه-ذه الحلقة ونصيحة جابي بأن تبدأ أولاً، وأعجب بهما كثيراً.

التجارب الأولية لركوب الأمواج باستخدام المظلة قبل انتشارها

"كنا أول من بدأ في استخدام المظلات الفرنسية في ركوب الأمواج... حيث تطلق المرء في طير إلى أن يسقط، ثم ينتهي الأمر. وأحياناً تنطلق في البحر لمسافة ميلين بمظلة ضخمة. هل سبق أن جربت السباحة بمظلة؟ هذا صعب للغاية... مثل مظلة ضخمة... وصينية غداء. ويبدو اللوح مثل صينية غداء [و] أنت تقطع ميلين، تبحث عن الشاطئ وتقول: "هذا ليس يوماً مناسباً لي".

أين يمكن للمستمعين إيجادك؟

إنني أطرح هذا السؤال في نهاية كل حواراتي، ليتحدث الضيوف عن وسائل التواصل الاجتماعي، والمواقع الإلكترونية... وغيره. فأجاب لي-ارد بتردد: "في المحيط الهادي".

إلهام دون وايلدمان

**برايين:** في مناقشة مع دون وايلدمان وقدرته البدنية المذهلة في عمر ٨٢: "حسناً، لقد تزلجت على الجليد العام الماضي لمدة ٨٠ يوماً. وقد ذهبت للتزلج معه، شهراً أو اثنين في ألاسكا. أعني أن التزلج على الجليد نشاط عنيف للغاية، ففي اليوم الثالث أو الرابع تبكّي، ولكنّه لا ينبس ببنت شفة... يمكنني أن أخذ أي شخص خلفي على دراجة - إلا إن كنت محترفاً في ركوب الدراجات - وسوف ينخلع قلبه".

**جابي:** "الشيء الآخر الذي يفعله "دون" عبقرى للغاية، ويتمثل في أنه يجتذب الناس كي ينضموا إليه في مجموعته، لأنّه لا يمكن لأي شخص خاص حقاً أن يفعل ذلك بمفرده. ومن ثم دائماً ما يصاحبه أصدقاء، أغلبهم أصغر منه سنّاً بعض الشيء. وهكذا يتحمس الجميع، ويشتركون

" ( حقيقة : يتحدث ريك روبين عن دون أيضًا).

"المكان المنعزل لا يبعث على الحماس"

هذا السطر المأخوذ عن ليارد يشدد على كل ما رأيته حوله، فليديه مجموعة تحيط به دومًا، وجدول تمارين يبدو: كأنه الصمغ الذي يربط المجموعة معًا. وإذا قضيت وقتًا طويلًا تفكّر في "كيف" و"ماذا" المتعلقة بالتمرين (ممارسة التمارين الرياضية، والبرنامج... إلخ) مثلما أفعل، فقد تفكر في سؤال نفسك: "ماذا لو اخترت كل تماريني الرياضية بناءً على "من؟". "أولًا؟ ماذا كنت لأفعل لو مارست التمرين مع أشخاص آخرين؟" - وهكذا انتهت بي الحال بممارسة الأكرويوجا .

نصيحة أبوية

يتمتع ليارد وجابي (المتزوجان منذ ١٩٩٧) بعلاقة حميمة ودافئة مع أطفالهما الثلاثة. ولقد راقبتهما مرة تلو أخرى. فهما يكثران من الملامسة الجسدية، وعلاقتهما تتسم بالدفء. ومن الجميل أن تتواجد بصحبتهما، والنصائح الأبوية التالية مأخوذة من نقاط مختلفة من حديثي معهما. ليارد: "حب أطفالك قد يتخطى الكثير من الأخطاء. [حتى لو ارتكبت أخطاءً فادحة أو اتخذت خطوات خاطئة].

**جابي:** "دائمًا ما نتعامل معهم كأشخاص بالغين، ونتحدث معهم على هذا النحو..."

كوالدة، يجب أن تتعلمي أن تعتذري عنهما... ويمكنك أن تبدئي بقول: "أتدري؟ أنا متعبة اليوم ومنهكة القوى. كنت ظالمة لك، أنا آسفة". ويجب أن تتعلم أنك لست كإملا وأن تتقبل هذا الأمر... ودائمًا ما أسأل بناتي: "هل تشعرن بالقدر الكافي من الحب؟ ... فيجب: "نعم، يا أمي".

"وأخبر أطفالتي أن يتعلموا كيف يعتذرون. لقد تعلمت الكثير من تواجدي مع الرجال، وأحترم فيهم خصلاً عدة؛ فيمكنك أن توصل رسالة دون أية عاطفة. ولكي تصمد النساء في العادة، يجب أن يتعلمن قول: "لا؛ هذا لا يناسبني". [كما أنني أعلمهن] ألا ينكرن مشاعرهن؛ وهذا أمر بالغ الأهمية. وإن كن يتمتعن بمواهب ووقدرات أياً ما كانت - فيجب ألا يشعرن بالذنب، أو السوء، أو الغرابة حيالها..."

"دائماً ما أقول لبن-اتي: "إن كنتين ض-من فريق، ف-أنتن محظوظات، وإن كنتن الأفضل، فانتن أكثر حظاً".

جايي عن تعلم التأكيد على الذات

"نحن النساء، تعلمنا منذ صغرنا، أن نكون لطيفات، "كوني لطيفة، وتصرفي على هذا النحو". لذلك نأخذ وقتًا طويلًا لنستبدل ذلك، وسنفعل أشياء ونقول أشياء ونؤمن بأشياء لن تعجب الناس. ولا بأس بذلك". الرجال يفعلون ذلك بسهولة أكبر، ولكن-ه يأخذ وقتًا طويلاً من السيدات. والبطلات الرياضيات [الوحيديات] اللاتي يفعلن ذلك بسهولة شديدة عادة ما يكن أصغر البنات سنًا (في الأسرة) وليس لهن سوى إخوة أكبر من الصبية". انظر كارولين بول .

عن علاقة الرجل بالمرأة

**ليارد:** " (من دراسة أجريت على عشرة آلاف زوجة ناجحة)، هناك قاسم واحد مشترك بين الجميع، بغض النظر عن أي شيء آخر، ألا وهو: احترام الرجل للمرأة؛ فهو أهم شيء في أية زوجة".

**جايي:** "ولكن، هل يمكنني قول شيء؟ أعرف أن هناك اختلافات، المرأة العائلة، الرجل العائل، هي مسيطرة، هو مسيطر.. أياً ما كان الوضع، ولكن في النهاية، في أكثر المرات، إذا تراجعت المرأة عن محاولة تغيير شريك حياتها، تكون لديها فرصة أكبر في أن تضع نفسها موضع احترام زوجها؛ فالرجل يحتاج إلى الدعم. أعني أحبكم يا شباب، أنتم أقوى-اء، ولكنكم-م ض-عفاء للغاية، وتحت-اجون لمن يدعمكم [وتحتاجون] إلى أن نساعدكم على سماع صوتكم أياً ما كان.

"قال لي ليارد إنه في أول عامين كانوا معًا - للأسف توفيت والدته في العام الثاني - "كانت لدي أم، ثم توفيت". وأوضح ذلك جيدًا... هذه نقطة بعيدة عن النقاش. نحن السيدات بطبيعتنا - وهذا خارج عن إرادتنا - نحترض من حولنا، أليس كذلك؟". عزيزتي، هذه النكتة لم تكن مناسبة على طاولة العشاء، وكنت تتحدثن بصوت مرتفع بعض الشيء". ولأن الرجل يحاول أن يكون محببًا، فإنه يرضي المرأة ويتغير كما تريده، ثم لا يرغبون فينا. لذلك من الرائع أن تكتفي بقول: سوف أختار شريكًا عندما أشعر بأن قيمنا متقاربة، وقد نصل لذلك على نحو مختلف تمامًا". وكيفية توصلنا إلى بعض النقاط المهمة تتم على النحو ذاته.

عند قياس التضحيات بناءً على كل فرد- ما قد يكون سهلاً بالنسبة لك، قد لا يكون سهلاً بالنسبة لآخر

**جابي:** " إذا قال الرجل "سوف أحاول بحق أن أكون مخلصاً لامرأتى فهو يعطيك... أكثر مما يمكنه إعطاؤه. يعطيك حوالي ٨٠٪. وبالنسبة لأية امرأة، لعلها تعطيك ٣٥٪ [بإخلاص] مما لديها... أو دعونا نناقش إنني كنت خجولة للغاية وخرجت وأدرت معك حواراً لطيفاً للغاية. لعلني أعطيك ٢٠٠٪ بسبب طبيعتي. لذا أعتقد أننا بدأنا نفهم ما هم عليهم، وأنهم يعطون مما بإمكانهم، ويتلقونهم بالطريقة نفسها...".

عن إصلاح الضعف البدني

**ليارد:** "كل من يتمتع بالمرونة يجب أن يجرب طرق الحديد، وكل رافعي الأثقال عليهم ممارسة بعض اليوجا... فجميعنا ننجذب نحو نقاط قوتنا لأننا نريد أن نكون في أوج مجدنا".

هل ترغب في نصيحة للتفوق على أبطال سابقين؟

**براين:** "مزيد من التواضع؛ لذلك أرى أنه من المهم للغاية أن تفعل ذلك. الأمر ليس: "يا إلهي، أحتاج لأن أفوق تيم في تواضعه". وإنما: "تعال وانظر كيف يكون تطبيقي شيء يمكنك عمله ما بقي من حياتك". **تيم فيريس:** بـ "مزيد من التواضع"، دفعت براين لأن يقدم على التفكير في خيارات مخيفة أكثر بعقل مبتدئ مفتوح. وارتعشت كثيراً من خطر التعرض للإحراج من التدريب مع ليارد ومجموعته. وفي البداية، أراني طريقة عنيفة، ولكن دائمة، للتدريب؛ وتضمنت أموراً كثيراً ما كنت أتجاهلها (الترابط الاجتماعي، والتدريب خارج المنزل... إلخ). ثانياً، جعلني أعتقد أنني قادر على أكثر مما كنت أظنني قادراً عليه.

نصيحة لذاتك في الثلاثين من العمر

**جابي:** "ألا تأخذ أي شيء على محمل شخصي، ولكن في الوقت نفسه لا تقلل من شأنك، وأظنها صفة نسائية أكثر منها ذكورية؛ فنحن نميل في بعض الأحيان لإبراز مواهبنا وقدراتنا لأننا لا نريد أن نهين أو نهان. وقد سمعت قصة



رائعة عن مدرب مساعد لفريق الولايات المتحدة للكرة الطائرة. ففي إحدى المباريات (احتاجوا إلى نقطة واحدة)، ونظر المدرب مباشرة إلى كارتش كيرالي وقال: "أريد منك أن تقذف هذه الكرة بعياً لك في فوز في هذه المباراة". بووووووم، فعلها كارتش.

وبعد ذلك [كان المدرب نفسه] يدرّب سيدات في مستوى متقدم جداً، وقد فعل الأمر نفسه مع اللاعب "المرتقبة". ولم ينجح الأمر... لأن هذا الاختيار هو ما نجد صعوبة (نحن النساء) في التعامل معه، بدلاً من أن نفهم أنه بإمكاننا أن نكون مختارات... للفائدة الكبرى".

**ليارد:** "توقفي عن العبث الآن، توقفي عن العبث الآن وطبقي كل أفكارك... وأظهري بعض الشفقة كل يوم".

## جيمس فاديمان

شـارك الطبـيب جـيمس فـاديمان (بريـد إـلـكـتـروني:  
PSYCHEDELICRESEARCH@GMAIL.COM

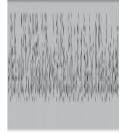
وموقعه الإلكتروني (JAMESFADIMAN.COM) :

ففي الأبحاث المتعلقة بالعقاقير المهدئة منذ ستينيات القرن العشرين. ولقد زاول أعماله قبل التخرج في جامعة هارفارد، بينما استمر فيها بعد التخرج في جامعة ستانفورد، حيث تعاون مع هارفارد جروب، ومجموعة ويست كوست البحثية في مدينة مينلو بارك، والكاتب كين .

وهو مؤلف كتاب The Psychedelic Explorer's Guide ، كما يشار إليه كثيرًا بأنه المتخصص الأكثر حكمة وجدارة بالاحترام فيما يتعلق بالعقاقير المهدئة واستخداماتها في أمريكا.

تمهيد

يصر الكثير من أحبتي على أن أهم ما أنجزته في السنوات الأربع الأخيرة كان يشتمل دراسة العقاقير المهدئة واستخدامها بحرص. فعلى سبيل المثال لا الحصر، قُضي على ما يقارب ٩٠٪ من الغضب الكامن والاسـتياء اللـذين كنت مصابًا بهما لما يزيد على ٢٥ عامًا بعد ٤٨ ساعة من "تنـاول العقـاقير" المـهدئة منـذ عـامين، وذلك لأسـباب غـير واضحة تمامًا، كما أن عاداتي الانفعالية التي لازمتني لعقود لم تعد مرة أخرى.



ما العقاقير المهدئة؟

العقاقير المهدئة تعني بالإنجليزية (psychedelic) وهو المرادف الإغريقي لـ "صـفاء الـذهن"، ويطلق اللفظ على المركبات التي من شأنها عزلك بشكل آمن عن الأنا وإرسالك في تجارب روحية وخارقة، وأفضل تعريف رسمي وجدته لـ "العقاقير المهدئة" كان في مقال لـ إن. كراولي في صحيفة بـريتيش جورنال أوف سـيكاتري بعنوان (A role for psychedelics in psychiatry?) والفرق بين العقاقير المهدئة (الروحية) والعقاقير النفسانية الأخرى هو أن العقاقير الروحية تعمل لـ "كمـعزلات غـير مخصّصة للنفس"، ومحفزةً لحالة مختلفة أو غير طبيعية للوعي (جروف، ٢٠٠٠). ولا يعتقد أن محتوى هذه التجارب وطبيعتها نتاج صناعي للتفاعل الدوائي مع المخ (أي "ذهان سمي")، بل إنها تجليات صادقة للنفس تكشف عملها على مسـتويات ليس متاحة في الأوضاع الطبيعية من أجل الملاحظة والدراسة. وتستخدم العديد من العقاقير المهدئة (كالسـيلوسيبين والميسـكلاين، وغيرهـا) بشـكل رسمي منـذ

مئات أو آلاف السنين في بعض الثقافات المختلفة، كما بدأت الجامعات حول العالم مؤخرًا في البدء باختبار هذه الجزيئات لعلاج الاكتئاب المسبب العصبي، والقضاء على توتر نهاية العمر لمرضى المرحلة الأخيرة من السرطان، وعلاج إدمان النيكوتين، والمزديد. ويتشرك الطب رولاند جريفيث، الأستاذ في كلية جونز هوبكينز للطب، حصيلة مماثلة من دراسة مبكرة قائلاً: "بحث أغلب المتطوعين [وعددهم ٣٦] عن تجربة معينة خلال الـ ١٤ شهرًا الماضية، والتي يعدونها أكثر التجارب، أو من بين أكثر خمس تجارب، ذات مغزى شخصياً، والأبرز روحياً في حياتهم". وبالنسبة للمتطوعين العائلين لأبناء، غالبًا ما كانت هذه التجربة هي مولد أول طفل لهم أو ما في مستواه. من المنظور النفسي للعلاج، فالعديد من العقاقير المهدئة تشبه مركبًا طبيعيًا يدعى DMT ووظيفته تشبه مستقبل (5-HT2A السروتونين) أو مسـتقبلات NDMA المقترنة، ولكن توجـد اسـتثناءات، كما أن آلية العمل لا تزال غير مفهومة بالكامل، وهذا أحد أسباب مساعدتي في تمويل الدراسات العلمية في أماكن مثل كلية جونز هوبكينز وجامعة كاليفورنيا، سان فرانسيسكو. بالرغم من أن مادة تتراهيدروكانابينول والكيثامين ومادة MDMA لها استخدامات طبية محدودة، فإنني لا أعتبرها من العقاقير المهدئة. ويشرح جيم الفارق، المشترك بضرب مادة MDMA كمثال قائلاً: "ليست هذه المادة من العقاقير المهدئة فعليًا لأنك لا تلقي هويتك وراءك عند استخدامها، ولكنها الوسيلة الوحيدة والأفضل للتغلب على اضطراب ما بعد الصدمة الشرس". وأصبح لفظ "العقار الروحي"، بمعنى أنه "يولد الإحساس الداخلي بالروحانية"، بديلًا شائعًا لمصطلح "العقار المهدئ".

صديقي الطبيب

لدي صديق طبيب، فلندعُ سليم بيريس، وقد وضع لنفسه جدولًا يضم تنـاول جرعات صغرى من العقاقير المهدئة ومخططًا ليوم أو يومين من الترحال إلى مكان بعيد. وبالنسبة له، فهذا المزيج يوفر له من هجًا منظمًا لزيادة الرفاهية اليومية، وتعزيز التعاطف، والاسـتكشاف الجـاد "للأمور الأخرى". إليك ما تبدو عليه الحال:

**يتناول جرعات صغرى من هيدروكلوريد الإيبوجاين مرتين أسبوعيًا، أيام الاثنين والجمعة.** تبلغ الجرعة ٤ ميلليجرامات، أو بالكاد ١/٢٠٠ أو أقل من الجرعة الرسمية الكاملة نظرًا لوزن "سليم" البالغ ٨٠ كيلوجرامًا، وهو يعزف عن ثنائي إيثيل أميـد حمـض الـليسـرجيك، ويرى أن السـيلوسيبين في المشـروم يصـعب ضبط جرعتـه بدقة. وبثـسًا لمن "يتناولون جرعات صغرى" وينجرفون في الأمر (مسكين يا سليم). وقد تم إهداؤه كبسولات من الإيبوجاين لحل هذه المشكلة.

**يتناول جرعات متوسطة من السيلوسيبين (ما بين ٢.٢ جرام إلى ٣.٥ جرام)، كمشروم الأرض المغموس في الشيكولاتة ، مرة كل ٦ إلى ٨ أسابيع.**

تتراوح النسب في تجربته الفرديّة ما بين ١٥٠ إلى ٢٠٠ مايكروجرام طبّقاً لوصفة ثنائي إيثيل أميد حمض الليسرجيك التي وضعها له جيم لاحقاً في هذا الجزء، ويتعمد الإشراف على تسليمه بواسطة مقدم رعاية متخصص.

**جرعة أكبر من نبتة آياهووسكا مرة كل ٣ إلى ٦ أشهر لليلتين متتاليتين.** يمكن مقارنة التأثير بجرعة ثنائي إيثيل أميد حمض الليسرجيك تبلغ ٥٠٠ مايكروجرام أو أكثر (رغم أن التجربتين مختلفتان تمامًا). ويتعمد الإشراف على تسليمه بواسطة مقدم رعاية أو اثنين من مجموعة من الأشخاص المقربين مكونة من ٤ إلى ٦ أشخاص على الأكثر. ملحوظة: هو لا يستهلك أيًا من مواد الإبيوجاين أو السيلوسيبين في الأسابيع الأربعة التي تسبق هذه الجلسات. يرجى ملاحظة أنه ليست جميع العقاقير المهدئة مناسبة لجميع الأشخاص؛ فعلى سبيل المثال، لا يستخدم جيم نبتة آياهووسكا. وبينما كنا نتمشى في واد في سان فرانسيسكو حدثني قائلاً: "أشعر بأن لهذه النبتة [آياهووسكا] نظامًا خاصًا بها". وأنا مضطر لموافقته، ولكن من شأن هذا الأمر أن يملأ كتابًا منفصلاً. واحرص أن تقرأ اللوحة الخاصة بـ دان إنجل ومارتين بولانكو في صفة ١٢٤، حيث يتعمد اسـتعراض مادتي الآياهووسكا والإبيوجاين بالتفصيل.

المنشأ وكتب خطيرة

"يرجع فضل إيجاد العقاقير المهدئة إلي ساشا شولجين. كما أنني أعتقد أن ساشا أسهم بالكثير، حيث يوجد فعليًا الكثير من هذه العقاقير التي تعامل معها وفحصها"، ولقد ألفت كتابين عن إنجازاته وتجاربه: الأول هو Pihkal: A Chemical Love Story ولفظ Pihkal = الفينيثيلامينات التي عرفتتها وأحببتها). والثاني هو Tihkal: The Continuation ولفظ Tihkal = التريتامينات التي عرفتتها وأحببتها). والكتابان يزخران بتعليمات حول كيفية صنع هذه المركبات المتعددة، ولقد صرح بأنّه نشره هذين الكتابين حتى لا تتمكن الحكومة من منع الناس من التجربة، وعلى الصعيد الشخصي، فإني أفضل المصادر النباتية بالكامل التي كانت تستخدم منذ قرون.

## شراء الخبرات!

في عام ٢٠٠٣، حصلت سلسلة من الاستطلاعات أجراها "ليف فان بوفين"، أستاذ علم النفس المساعد بجامعة كولورادو، على مدار عدة سنوات، إلى أن الأشخاص من جميع الخلفيات الاجتماعية والاقتصادية يكونون أكثر سعادة عندما ينفقون أموالهم على اكتساب الخبرات، لا على شراء السلع المادية.

وبدلاً من أن تعلم بما تريد، حاول أن تجد طريقة تخسر بها شيئاً تريده الآن. فإذا كنت تريد أن تفعل شيئاً ممتعاً، ففكر فيما يمكنك أن تفعله في حدود إمكانياتك العادية المتاحة لك، ويمكنك أن تمنحك شعوراً بالمتعة الآن، فبدلاً من أن تشتري الملابس أو الأجهزة التكنولوجية، اشترِ يوماً لن تساهم، وحاول أن تبحث عن الخبرات التي تأخذ بعيداً عما تفعله في العادة، وعن الروتين اليومي لك.

الجرعة والتأثير - من شلالات نياجرا إلى نزهة عادية

**ملحوظة:** الجرعات التالية حددها جيم؛ وهي مرتبة حسب النسبة من مرتفعة إلى قليلة ومرتبطة بثنائي إيثيل أميد حمض الـ ليسـرجيك، ولكن تأثيرها يرتبط بالكثير من العقاقير المهدئة. إليك السياق العام من وجهة نظر جيم: "لدي هذه المواد - على نقيض أي نوع آخر من الأدوية تقريباً - تأثيرات مختلفة باختلاف مستويات الجرعات، ويكاد الأمر يبدو كما لو أنها مواد مختلفة".

**الجرعة البطولية:** استحدث عالم النبات الشعبي تيرنس ماكيننا مصطلح "الجرعة البطولية"، والتي عادة ما تساوي مقدار ٥ جرامات أو أكثر من المشروم أو ٤٠٠ مايكروجرام من ثنائي إيثيل أميد حمض الـ ليسـرجيك. ولا يوصي جيمس بمثل هذه الجرعة غير الملائمة، والتي يصفها ماكيننا بأنها "كفيلة بالقضاء على أصلب أنواع الأنا". ويقول جيم إنك لا تستطيع تذكر أي شيء، ولا يمكنك استرجاع أي شيء مع هذه الجرعة. "تبدو المسألة كأنها: أتود السباحة؟ ماذا عن الذهاب إلى شلالات نياجرا؟".

**٤٠٠ مايكروجرام** هي الجرعة التي تمنحك تجربة روحية وخارقة، وعن نتائج هذه الجرعة أو أكثر، من المهم أن يوجد إشراف مؤهل على هيئة توجيه. وكلمة "خارقة" هنا تعني "الشعور أو الوعي بأنك متصل لا بالأشخاص الآخرين وحسب، بل بالأشياء الأخرى والكائنات الحية"، وهو ما سنتناول المزيد بشأنه لاحقاً.

**٢٠٠ مايكروجرام** يمكن استخدامها في علاج الاضطرابات العقلية، واسـتـكـشـاف الـذات، والتأمل العميق للنفـس، والشفاء.

**١٠٠ مايكروجرام** هي جرعة مفيدة لحل المشكلات بشكل إبداعي بالنسبة للأموغ-غير الشخصية (مثلاً، الفيزياء، والميكانيكا البيولوجية،

والهندسة). يـعـزـو عـدـد مـن الحاصلين على جائزة نوبل في الكيمياء والأحياء وغيرهما إنجازاتهم العظيمة إلى مادة ثنائي إيثيل أميـد حمـض الـليسـرـجـيـك.

وقد عمل جيم ذات مرة في دراسة شملت شركات ومعاهد أبحاث كبرى في محاولة لإيجاد حلول لمشكلات بالغة الصعوبة مثل التصميمات الجديدة للوحات الدوائر الكهربائية، وتم إعطاء المتطوعين عقاقير مهدئة، ما نتج عنه "حل" ٤٤ مشكلة من أصل ٤٨، وهو ما يعني أن الأمر نتج عنه اختراع، أو منتج، أو مؤلف. ويعزو جيم هذا الفضل إلى التركيز المحسن وتمييز الأنماط. إذن فالجرعات القليلة بشـكل كـاف (أي ١٠٠ مايكروجرام من ثنائي إيثيل أميـد حمـض الـليسـرـجـيـك أو ٢٠٠ ميلليجرام من الميسكالين) من شأنها أن تزيد القدرة على حل المشكلات بشكل هائل.

"قلنا: كونوا جزءًا من هذه الدراسة، وسوف نمنحكم أكثر الأيـام إـبـداعًا فـي حياتكم؛ ولكن يجب أن تكون لديكم مشكلة تزعجكم تعملون على حلها منذ عدة أشهر ولكنكم فشلتم [في حلها]"... لقد أردناهم أن... يحصلوا على "حافز" عـاطفي؛ لـذا [أعطيناهم] عقاقير مهدئة [ودفعناهم] للاسـترخاء مـع بعـض الموسـيقى وغطاء للعين لساعتين. وبعد ذلك، في ذروة الأمر، أتينا بهم وقلنا: "يمكنكم العمل على حل مشكلاتكم" والرائع في الأمر هو أنه لا أحد منهم شرع في أي نشاط علاجي لأنه لم يكن هذا ما جاءوا لأجله، ومـن بـين ٤٨ مـشـكـلة أحـضـرها هؤلاء الأشـخاص مـعـهم، وجدوا حلولًا لـ ٤٤ منها".

**تعتبر جرعة ٥٠ مايكروجرامًا "جرعة الاحتفال" أو "الجرعة الكبرى"، والمعنى واضح. أما ما بين ١٠ إلى ١٥ مايكروجرامًا فهي "الجرعة الصغرى".** ويصف جيم الأمر قائلاً: "كل شيء يغدو أفضل بعض الشيء. أتعلم عندما ينتهي اليوم فتقول: "يا للعجب، لقد كان هذا يومًا جيـدًا بالفعل"؟ هذا هو ما يخبر به أغلب الناس بشأن تناول الجرعات الدقيقة الصغرى؛ حيث جرعة يكونون بحال أفضل قليلًا".

ويوضح قائلاً: "ما أجده هو أن الجرعات الصغرى؛ حيث إن جرعة ثنائي إيثيل أميد حمض الـليسـرـجـيـك أو المشروم من شأنها أن تفيد بشدة مع الاكتئاب **لأنها تحسن شعورك بالشكل الكافي لأن تفعل شيئًا حيال ما هو غير مناسب في حياتك.** لقد جعلنا من [الاكتئاب] مرضًا؛ ولربما هو وسيلة جسـدك لـقـول: "الأفضل أن تتعامل مع هذا الشيء؛ لأنه يتسبب لك في الحزن الشديد".

[والجرعة الصغرى من العقاقير المهدئة] هي في الواقع جرعة قليلة

بما يكفي لأن يقال عنها إنها تؤثر فيما "دون الإدراك"، ما يعني أنك يجب ألا تلاحظ أي فروق في العالم الخارجي؛ فكما أخبرني أحدهم: "لا تلمع الصخور ولو قليلاً، ولا تلتفت الأزهار لتنظر إليك".

وقد اعتبرت ألبرت هوفمان، وهو مبتكر ثنائي إيثيل أمي-د حمض الليسرجيك، أن الجرعات الصغرى هي المجال الأكثر إهمالاً في الأبحاث، ولقد ظل يتناول الجرعات الصغرى من ثنائي إيثيل أمي-د حمض الليسرجيك بشكل متكرر على مدى العقود الأخيرة القليلة من حياته؛ ولذا بقي حاد الذهن حتى وافته المنية عن عمر يناهز ١٠١ عام، وقد كان يتناول هذه الجرعات في أثناء تمشيته بين الأشجار. وفي رأي جيم، فإن تناول جرعات صغرى من العقاقير المهدئة له مفعول أفضل بكثير من تناول فئة كاملة من العقاقير التي ندعوها اليوم "المعززات الذهنية"، والتي يكون أغلبها ببساطة مشتقات من عقار سبيد. ما يثير الغرابة أنه توجد تقارير متكررة تفيد بأن تناول الجرعات الصغرى فترة تأخر؛ ولقد مررت بهذا بنفسني، وهو السبب وراء المباعدة بين جرعات الإيبوجاين بالنسبة لـ سليم بيريس لأيام الاثنين والجمعة. ولقد قال الكثير من متناولي الجرعات، ومن بينهم مدير تنفيذي-دير شركة كبيرة تعمل في خمس دول: "اليوم الثاني يكون أفضل".

أي المتناولين للعقار يحصل على أطول آثار إيجابية؟

باختصار، هم أولئك الذين يمرون بـ "التجربة الخارقة". أتذكر المصطلح الغريب؟

يصف جيم هذا الأمر بأنه: "الشعور أو الوعي بأنك متصل لا بالأشياء—خاص الأخرين وحسب، بل وبالأشياء الأخرى والكائنات الحية والهواء الذي تستنشقه؛ حيث إننا نميل لاعتقاد أننا نعيش في كبسولة نوعاً ما... من البديهي أن الهواء الذي أتنفسه يأتي من أي مكان في العالم، وبعضه عمره مليار سنة، وتتجدد خلاياي بالكامل كل ٨ سنوات، وكل شيء أتناوله متصل بي، وكذلك كل من أقابله. وأنا وأنت الآن نجلس في الخارج، وأقدامنا تلامس الأرض، إذن نحن متصلان بالأرض. **هذا كله سهل القول من الناحية الفكرية أو حتى الشعورية، ولكن عندما تجرب بالفعل كونك جزءاً من هذا النظام الأكبر، فإن أحد الأشياء التي تنتبه لها هي أن الأنا لديك - هويتك الشخصية - لا تشغل حيزاً كبيراً منك كما كنت تظن. وما تعلمته - من واقع تجربتي الشخصية عام ١٩٦١ - هو أن جيم فاديمان جزء مني، وأن ذاتي كبيرة للغاية وأذكي بكثير، وذات علم أوسع منه.**

ولقد رأى تغييرًا مماثلًا لأشخاص أجرى عليهم تجارب من أجل بحثه للرسالة العلمية، وكثيرًا ما كانوا يضحكون في أثناء هذه التجليات: "كانوا يضحكون ملء قلوبهم، ولكنها لم تكن ضحكات تأثير العقاقير؛ بل ضحكات التفكير في "كيف نسيت حقيقتي؟"، ثم لاحقًا في هذا اليوم، عندما عادوا إلى وعيهم مرة أخرى وتفاجأوا أنهم ما زالوا في الجسد نفسه الذي جاءوا فيه... قال أحدهم علي نحو ممتع: " لقد عدت إلى سجن جميع الأشياء التي تعوقني، ولكنني أدركت أن باب هذا السجن مقفل من الداخل".

لا تتعجل التجربة، ولا تفقد قيمتها

"توجد نبتة اسمها سالفيا [ديفينورم] ، والشيء الرائع بشأنها هو أنه لا علاقة لها من الناحية الكيميائية بأي شيء آخر تحدثت عنه... كانت هذه النبتة تستخدم في المكسيك منذ الأزل من أجل التجارب الروحية واستكشاف الذات؛ ولكن مرة أخرى، يبدو أننا كأمركيين قادرين على أخذ أي شيء أصيل وإفساده بشكل كل ما؛ حيث إن الناس يـدخون هذه النبتة ويحصلون على تجربة قصيرة وقوية وأحيانًا ذات مغزى؛ ولكن هذه ليست الطريقة [التقليدية] لاستخدامها؛ بل إنها تُمضغ، ما يعني أنها تستغرق ما يقارب الساعة، ثم يبدأ مفعولها ببطء؛ وهذه تجربة مختلفة بالكامل".

**حقيقة:** يرجى الانتباه إلى أن نبتة سالفيا ديفينورم ليست قانونية بأي شكل كان، ولكن بيت القصيد هو أن طريقة التداول مهمة.

عن "مقدمي الرعاية"

"مقدم الرعاية" هو شخص يشرف على التجربة الناتجة عن تناول العقاقير المهدئة، ويحرص على السلامة والراحة، ويقدم كتاب جيم بعنوان (The Psychedelic Explorer's Guide) إرشادات شاملة لهذا الدور، ولكن ببساطة: "مقدم الرعاية الجيد هو شخص تثق به؛ ومقدم الرعاية الرائع هو شخص يحبك وتثق به؛ أما مقدم الرعاية الممتاز فهو من ليس تـلـصـلـه مصـلـحـة خاصة؛ ولا يريـد منـك أن تـرى أمرًا معينًا، ولا يود أن تؤول بك الحال إلى وضع معين، ولا يود أن تكتشف أمرًا معينًا". وسواء بوجود العقاقير المهدئة أو بدونها، يبدو هذا الأمر مقياسًا مناسبًا للأصدقاء المقربين كذلك.

عن أهمية الإجراءات "قبل" و"بعد" الجلسات



توجد مقولة في عالم العقاقير المهدئة تنص على: "إذا حصلت على الرد، فأغلق سماعة الهاتف". بمعنى آخر، عندما تحصل على الرسالة التي تحتاج إليها، فلا ينبغي عليك الاسـتمرار في طرح الأسئلة (أي المرور بالميزيـد من التجارب)، على الأقل إلى أن تنجز بعض الواجبات أو توظف الوضوح الذي حصلت عليه في إحداث تغييرات هادفة، ومن السهل استخدام الدواء كمجرد عكاز وتجنب إنجاز عملك، حيث إن المركبات نفسها تساعد على المدى القصير كمضادات للاكتئاب. يتجاهل المستخدمون المضطرون لتناول الدواء الإعدادات الضرورية قبل تناوله وإجراءات ما بعد الجلسات، فعقار MDMA على سبيل المثال هو أداة رائعة لتخليص المرء من اضطراب ما بعد الصدمة، ولكن عادة ما يمكن إرجاع فضل نجاحه إلى الإعدادات للتجربة مع معالج نفسي، والحصول على موجهين (ذكر وأنثى) وتمضية الكثير من الوقت في الكلام واستعادة الوعي بعد مرور التجربة؛ فلا مغزى من حضور ندوة تحفيزية إن لم تكن تنوي اتخاذ أي خطوات تالية.

مارتن بولانكو ودان إنجل



الـدكتور مـارتن بـولانكو (حسـابه علـى تويتـر:  
@MARTIN\_POLANCO7

وموقعه الإلكتروني: [CROSSROADSIBOGAINE.COM](http://CROSSROADSIBOGAINE.COM) )

هو مؤسس مؤسـسة كروس رودز تريتمنت سنتر والمدير لبرنامجها، والتي  
يقع مقرها في روزاريتو بالمكسيك. تختص مؤسـسة كروس رودز  
بمسـاعدة المرضى في التغلب على الإدمان الشـديد (كإدمان الهيروين  
والكوكايين) باستخدام عقار إيبوجاين الإفريقي وعقار 5 - MeO-DMT، والذي  
يشار إليه كذلك بأنه "المركب الخارق".

والطبيب دان إنجل (حسابه على تويتر @DRDANENGLE: وموقعه  
الإلكتروني (DRDANENGLE.COM: حائز على الزمالة في الطب  
النفسي وطب الأعصاب، وهو يدمج الطب الوظيفي بعلم النفس  
التكاملي لتحسين الصحة المتجددة والأداء المرتفع. وتتضمن خبراته  
السابقة أبحاثاً في إصابات الدماغ الرضوية والعمل في أدغال دولة بيرو على  
النباتات العلاجية كنبته أياهووسكا.

سوف نستعرض في هذا الجزء بعض العقاقير المهدئة، بما في ذلك خيار قانوني  
هو: العلاج بالطفو، وسيتم التحدث بالتفصيل عن عقاري الإيبوجاين و 5-  
MeO-DMT لاحقاً، حيث إن كليهما يستخدم في عيادة  
مارتن الطبيـة، والإيبوجاين هو المركب الوحيد الذي رأيت أن من شأنه  
القضاء على ٩٠٪ أو أكثر من أعراض الانسحاب الجسدية للإقلاع عن إدمان  
الهيروين مرة واحدة؛ كما أنه واحد من العقاقير المهدئة التي من شأنها إنهاء  
حياتك، لذا سأتناول هذا الأمر في النهاية.

الحيوان الرمزي: مارتن = الدب المطاطي

• ماذا كنت ستضع على لوحة الإعلانات؟

## دان: "تحلّ بالفضول".

أحواض الطفوك - "عقار مهدئ"

**دان:** "أنا متحمس بشأن العلاج بالطفو كحماسي بشأن العقاقير المهدئة؛ لأنه ليس جميع الناس سيتناولون هذه العقاقير؛ فلعل هذا ليس في صالح الجميع... ولكن بإمكان أي أحد أن يطفو، فإذا تم الإعداد جيدًا للأمر والشروع فيه بانتظام مع مرور الوقت، فإنه يمكن أن يصبح كمي-دان استثنائي "للمهدئة"؛ وأعني بهذا الاتصال الأعمق مع الذات".

**تيم فيريس:** "العلاج بالطفو" ببساطة هو الطفو في حوض تبل-غ درجة حرارته ما يقارب ٣٧ درجة مئوية مع وجود غطاء أعلاه، وهو مظلم تمامًا، ولا صوت به، كما يوجد به ما بين ٣٦٣ إلى ٥٤٤ كيلوجرامًا من ملح الإبسوم في المياه ليجعلك تطفو على السطح، مع الشعور بأنك منعدم الوزن؛ لذا يمكن اعتباره الحوض المجرد من الحواس. إ

ذالمتس-تطع احتمال ٦٠ دقيقة على الأقل في حوض الطفو، فأنت لست مستعدًا لخوض تجربة دائمة مع العقاقير المهدئة، فكمًا أوضح أحد المرشدين الأمر لي: "بإمكاني تشغيل الموسيقى، ولكن لا يمكنني إيقافها". وعلى النقيض، فإنك إذا أصبت بالتوتر في أثناء الطفو، فإنه يمكنك الخروج من الحوض. استخدم هذه البيئة كتدريب، وعلى الرغم من أن تقنية الأحلام الصافية المثبتة مختبريًا (ابحث في جوجل عن Lucid Dreaming 101 Ferriss مفيدة في اكتساب مهارات التعامل مع العقاقير المهدئة، ولكن الاستلقاء في هذا الماء المالح يستلزم جهدًا أقل.

ومتى كان الأمر ممكنًا، أحاول الآن الطفو مرتين أسبوعيًا - أيام الاثنين والجمعة؛ وبعد مرور أسبوعين أشعر بأنني سأفعل ذلك بطبيعة الحال بعد شهر من التأمل يوميًا، حتى إن لم أمارس التأمل.

**"دان":** "[الطفو في حوض عازل] هي المرة الأولى التي نكون فيها بلا إدراك حسي، أو محفزات بيئية حسية، حيث إننا نكون معزولين؛ فلا يوجد صوت أو رؤية أو جاذبية أو منحدر لدرجة الحرارة؛ لذا فإن جميع عمليات المخ للبحث وجمع المعلومات من البيئة المحيطة تكون في حالة استرخاء؛ وكل ما هو في الخلفية - أو "ما خلف الستار" إن صح القول - يمكن كشفه الآن. وعند

ممارسة الأمر بانتظام مع مرور الوقت، فإنّه يصحّ في جوهره كالتأمل تحت تأثير المنشطات؛ فهو يعيد ضبط النظام العصبي الصماوي. والأشخاص دائمو التوتر أو المصابون بفرط نشاط العصب السمبثاوي يبدأون في التحرر من هذا بمرور الوقت، ثم يبدأ الأمر بنشر تأثيره في الحياة اليومية. ولا يتوقف الأمر على ما يحدث داخل الحوض، بل يمتد أثره بعد الخروج منه، فتجد معدل دقات القلب يصبح طبيعياً، ويتزن ضغط الدم المرتفع، وينضبط مستوى الكورتيزول، ويبدأ الألم في الزوال، كما تبدأ مشكلات الأيض في الاختفاء.

"القلق، والأرق، والتشتت الذهني، يمكن أن يتحسن كل هذا بشكل ملحوظ من خلال [مرتين إلى ٣ مرات في الأسبوع بإجمالي] ما بين ٣ إلى ٧ جلسات. وبالنسبة للشعور بالألم، فعادة ما يستغرق ما بين ٧ إلى ١٠ جلسات. أنا أنصح بالطفو لمدة ساعتين إذا امتلكت المقدرة".

**تيم فيريس:** وفقاً لدان، يمكن لأغلب الأشخاص أن ينالوا فائدة أكبر من الجلسة لمدة ساعتين مما س-ينالونه من جلستين تمتد كل منهما لمدة ساعة واحدة. ورغم ذلك، لا تزال جلسات الطفو لساعتين تصيبنني بالتململ؛ لذا أخضع لجلسات الساعة الواحدة بشكل روتيني.

**لتبسيط الأمور، يقترح "دان" البدء بجلستين أو ثلاث جلسات طفو في خلال شهر واحد.** "لم يعد أي شخص يقول: "نعم، هذا لم ينجح بالفعل".

آياهووسكا أو "لابورجا" (المطهرة)

هذا الشراب الأمزازوني هو أحد تخصصات دان؛ ويؤد تأثيره عموماً ما بين ٤ إلى ٧ ساعات.

وإذا كنت ترى أن السيلوسيبين وثنائي إيثيل أميد حمض الليسرجيك والبيوط بمثابة أنواع مختلفة من العصائر - فلنقل عصير التفاح والعنب والمانجو - فنبته آياهووسكا أقرب إلى الكوكتيل؛ وهذا يُصعب قياسها. وكما في عصير الكوكتيل، فهذه النبتة مكونات أساسية، وهي هنا ورقة كاكرونات التي تحتوي على مركب DMT وساق نبتة آياهووسكا نفسها، والتي تحتوي على مثبطات أكسيداز أحادي الأمين (MAO) التي تجعل مركب DMT في ورقة كاكرونات يتوافق حيوياً عند تناولها بالفم. ويضيف مسخدمو نبتة آياهووسكا على اختلافهم (الأطباء المتخصصون بالنبتة) مكوناتهم الخاصة للشراب، شاملة أحياناً نباتات قوية أو حتى خطيرة كنبته توي (وهي تشبه نبتة الـداتورا من أمريكا الشمالية، وتحتوي

على السكوبولامين)، ولا جلسة تشبه الأخرى.

وبالنسبة لي، فنبته آياهووسكا هي الفريدة من نوعها بين العقاقير المهدئة لأسباب عدة؛ ففي جلستي الثانية على سبيل المثال، مررت بأكثر التجارب رعبًا في حياتي، فقد تمت نوبات صرع شديدة جنونية على الأرض لمدة ساعتين، هذا من بين أشياء أخرى. واسـتـفـقت لأجـدني مصابًا بالتهاب بسبب السجادة على وجهي ويديّ، وظللت منفصلاً عن الواقع للساعات الـ ٤٨ التالية. ولحسن الحظ أني كنت قد عـيـنت شـخـصًا لـيـراقـبني طـوال الـوقـت فـي أثنـاء عـطـلة نـهاية الـأسبـوع وبعدها. وقد كان بإمكانه رعايتي ومنع أي أفكار جنونية من التحول إلى أفعال مدمرة للحياة. وكانت نصيحته المتكررة هي: "إذا كان الأمر لا يزال حقيقيًا اليوم، فسيظل كذلك في الغد".

ولم أمر بمثل هذه الاسـتـجـابة الـجامـحة من ذلك الوقت، ولكنها حدثت. ورغم أن هذه الاسـتـجـابة ليسـت نموذجية، فإنها ليست شائعة إلى هذا الحد كذلك. لعلك تتساءل: لم سأستخدم هذه النبتة مرة أخرى بعد ما جرى؟ إليـك الـسـبـب: فـي الـأسـابـيع الـتـالـيـة، لـاحـظـت أن بعض أهم العلاقات في حياتي قد تحسنت؛ كما صرت أرى الأمور بشكل مختلف، وصرت أسـتـجـيب وأتفـاعـل بشـكل مـخـتـلـف كـمـا لو أنـه تمـت إعـادـة بـرمـجـتي بـالـكـامـل، وجمـيع هـذه الـتغـيـرات مـسـتـمـرة حـتـى الـيـوم. إذن توجد احتمالات كبيرة بحصول مميزات، ولكن توجد الاحتمالات ذاتها بوقوع العيوب إذا تم تناولها بطيش أو في وجود الأشخاص غير المناسبين.

ولقد سررت هذه القصة التحذيرية لأن نبتة آياهووسكا صارت شديدة الشعبية، وهي الموضوع الرئيسي للتحدث بشأنه في حفلات تناول المشروبات، وإنني أصاب بالقشعريرة كلما سمعت شيئًا قريبًا من هذا الكلام: "سأذهب إلى جاري في مانهاتن لتناول شراب آياهووسكا ليلة عطلة نهاية الأسبوع. فقد طلب بعضًا من هذا الشراب من هاواي عن طريق البريد الإلكتروني وسوف نتناوله معًا. سيكون الأمر رائعًا". يوجد الآن المئات من أبناء العصر الجديد - معلمو اليوجا غير التقليدية، أو عازفو آلة الديدجيريدو، أو أيًا كانوا - الذين قرروا "تأدية دور الطبيب" بناءً على قراءة القليل من الكتب ومشاهدة بعض الفيديوهات على موقع يوتيوب، أو حتى مرورهم ببعض المراسم بأنفسهم... وأنا أعتبر كل هذا مخاطرة نفسية.

ونصيحتي هي أن تعامل هذه النبتة كأنما تخطط لأن يزيل لك جراح المخ ورمًا دماغيًا، ومن الناحية الروحية، فهذا هو ما يفترض أن تفعله عمليًا. وفي هذه الحال، ستمضي شهورًا إن أمكن في البحث عن أفضل الأطباء؛ وستتعامل مع الأمر كقرار متعلق بالحياة أو الموت بسبب ما يمكن أن يسوء إذا تم الأمر على

نحو خطأ، وممن واقع خبراتي المباشرة، يراودني شعور بأن نبتة آياهووسكا تسـتـلـزم هـذا المسـتـوى مـن الحـذر والاحتـرام والإعداد والرعاية المناسبة. ويوضح مارتن الأمر قائلاً:

"هـذا هـو سـبب الضـرورة الشـديدة للإعـداد قبـل التجربـة والحصول على وقت لاستعادة الوعي بعدها؛ لأنك تكون في حال منفتحة ومتقبلة وتكون أكثر قابلية للإيحاء، وأية عادة تكتسبها في الأسابيع التالية تبقى، ويمكن أن تكون عادات جيدة أو سيئة".

**دان:** "يتم تناول نبتة آياهووسكا بصورة تقليدية في مراسم جماعية، ولكن الرحلة تكون فردية وداخلية، وهي تتم فعلياً في الظلام، أو في الأدغال؛ حيث إنك تمر برحلة شفاء عميقة ونفسية، والتي غالباً ما تكون رحلات شفاء لمرحلة ما قبل تعلم النطق لعلاج المشكلات الرضية التي [وقعت] ما بين المولد حتى سن الرابعة. ومن الناحية النفسية التطورية، هذا هو الوقت الذي تتشـكل أغلب السمات الشخصية فيه. وفيه تتحلـى بمنظور الشاهد، وتـرخي مـراكز الخوف لـديك، ويتـم عـرض الصـدمة مـرة أخرى على شاشة العقل... وأنت غالباً ما تحصل على هذه الإعادة للأشياء البعيدة، وتـمر بتجربة تصحيحية..."

ومن خلال هذا الأمر، أتمكـن [شخصياً] من رؤية شبكة العوامل المترابطة والإمكانات، ويبدأ عقلي في إدراك كيف أثرت هذه الأمور عليّ، وكيفيـة تـأثيرها على العالم، [بالإضافة إلى] الخطوة التالية المحتمل أن أتخذها في رحلتي.

**تيم فيريس:** أحياناً يطلق على نبتة آياهووسكا اسم لابورجا ("المطهرة")؛ لأن من يتناولونها غالباً ما يعانون قِيئاً أو تبرزاً غير محكومين. ولم أعان أي الأمرين، ولكن جميع رفقائي أصيبوا بالقيء على الأقل. ولقد أصابني القلق في مرحلة ما من أنني لم أكن "أؤدي الأمر على نحو صحيح" أو أنني لا أنال الفائدة القصوى، إلى أن أكد لي الطبيب المختص أن القيء ليس مقيـساً جيـداً لنتـج التجربة؛ فلقـد تقيـأ هـو مـرتين فحسب خلال ١٠ سنوات.

**دان:** "تلك النبتة ناجحة للغاية في مساعدة الناس على التحول من الاكتئاب المزمن إلى ما ندعوه الاعتدال المزاجي، أو المزاج الطبيعي. وكثير من الناس لا يعرفون كيفية التحلي بـمزاج طبيعي؛ لكن التفـاؤل، والإيمـان، والشجاعة، والقوة [بالإضافة إلى] تعزيز الذات هي بعض سماته".

**تيم فيريس:** توصف نبتة آياهووسكا تقليدياً بأنها "تخليية" جدّاً، أو غنيـة بالهلوسات التخيلية، رغم أن بعض الناس يمرون بتجارب ذهنية أو

حركية. وأنا أميل إلى المرور بثلاث مراحل عن تناولها:  
التخيلية (وعادة ما تكون غامرة)، والذهنية (وهي القدرة على التفاعل  
ورؤية الحلول والإجابات)، ثم الجسدية. وكثيرًا جدًا ما أتقل بين هذه المراحل  
الثلاث في أثناء كل أغنية تُغني. للتقريب الأمثل، ابحث في موقع يوتيوب عن Jan  
Kounen's Ayahuasca Visions .

#### مركب 5-MEO-DMT

يسخدم مارتن هذا العقار على مرضاه بعد علاجهم باستخدام  
الإيبوجاين والإيبوجا، فأحيانًا يشار إلى مركب DMT بأنه "المركب الروحي"،  
والمركب 5-MEO-DMT بديله بأنه "المركب الخارق". يوجد مركب 5-MeO-DMT  
في سم عالجوم الصحراء، ويتم تبخيره واستنشاقه (وليس تناوله عن طريق  
الفم، فهو سام إذا تم تناوله هكذا)؛ وتجربته قصيرة تدوم ما بين ٥ إلى  
١٥ دقيقة. ولتيسير الأمور، إليكَ كيفية يمكنك أن يكون الجدل  
العلاجي لمدمن على الممنوعات في عيادة مارتن:

**العناية المتقدمة لعدة أسابيع:** الهدف منها تحسين الحماية الغذائية  
والتدريب والانقطاع عن الأدوية النفسية، إلخ.

**يوم الاثنين من أسبوع العلاج:** اختبارات طبية شاملة في المكسليك؛  
ويتم تحویل مدمني الـهيريون إلى تناول المورفين.

**ليلة الأربعاء:** حقن وريدي بالمحلول الملحي والالكتروليات، ثم تناول  
كبسولات الإيبوجاين بجرعة بين ١٠ إلى ١٢ ميليغرامًا لكل  
كيلوجرام من وزن الجسم، ويتم وصل المرضى بالأجهزة الطبية للمراقبة  
المستمرة للقلب. ويتم إبقاء الأنبوب الوريدي محقونًا بواسطة قفل هيبارين في  
حالة الحاجة للحقن بالأتروبين نظرًا لانخفاض معدل ضربات القلب  
بشكل غير طبيعي (متلازمة بقاء القلب).

**الخميس:** لا يكون المرضى قد نالوا قسطًا من النوم، وهذا مما يسبب  
"اليوم الرمادي"، وأحيانًا مما يصيب المرضى بأعراض انسحاب مترسبة  
ويشعرون كأنهم لا يستفيدون شيئًا.

**الجمعة:** يبدأ المرضى في التحسن والتعافي، وإذا استمرت أي أعراض  
انسحاب مترسبة في التكرار، يتم استخدام الإيبوجا (كبسولة تحتوي  
على ٣٠٠ ميليغرام أو أكثر عند الحاجة) والتي تحتوي على الإيبوجاين  
وأشبهه قلوبًا أخرى.

**السبت:** يتم إعطاء عقار 5-MeO-DMT العناية اللاحقة: ما بين أسبوعين إلى ٣ أسابيع في فرع سان ديبجو (يوصى به ولكنه اختياري). مارتن: "يوجد مركب DMT في نبتة آياهووسكا، بينما مركب 5-MeO-DMT يوجد بطبيعة الحال في نباتات معينة وفي سم عالجوم صحراء سونورا (والمعروف أيضًا باسم عالجوم نهر كولورادو)، والذي يعيش في شمالي المكسيك وجنوبي أريزونا. ويُعتقد أن سمه كان يستخدم بشكل تقليدي لمئات، إن لم يكن لآلاف، السنين بواسطة الثقافات المكسيكية الأصلية لتحفيز حالات من الوعي الروحي.

وما يعجبنا بشأن هذا الدواء، وهو الأمر الذي يُعد مفيدًا بصفة خاصة في حالات الإدمان، أنه يؤدي بصورة مؤكدة إلى مشاعر غامضة. فمن بين مرضانا، يُبلغ قرابة ٧٥٪ منهم بالإحساس بشعور قوي وعميق من الرهبة، والحضور الروحي، والسلام، والسعادة، والهناء والذي يتجاوز الزمان والمكان. وغالبًا ما يصف الناس عقار 5-MeO-DMT بأنه إحدى أكبر اللحظات التحويلية والروحية في حياتهم كلها. ويعمل هذا العقار في الجسم على مواقع استقبال السيروتونين ١١ و ١٢، والتي لها علاقة بالتجارب الروحية في العقاقير المهدئة الأخرى على غرار ثنائي إيثيل أميد حمض الليسرجيك والسيلوسيبين. ورغم ذلك، إذا ما تمت مقارنة هذه العقاقير المهدئة الكلاسيكية، فس نجد أن هذا المركب يحفز هذه التجارب بشكل أكثر انتظامًا، وبقوة أكبر ولمدة أقبل. وما يثير الاهتمام أن لمركب 5-MeO-DMT تأثيرًا مضادًا للالتهاجات، ومنظمًا للمناعة، ومسكنًا للألم نظرًا لعمله على مستقبلات سيجما-١. وغالبًا ما يُبلغ مرضانا بانخفاض أو تسكين كامل للألم ناتج تجربتهم، وكثيرًا ما يؤدي الناس الاس-تطالة أو يحركون أجسادهم في أثناء الجلسات للتخلص من التوترين الجسدي والعاطفي اللذين ربما لم ينتبهوا لهما.

وبدمج مركب 5-MeO-DMT في البرنامج العلاجي، يصبح بمقدورنا مساعدة المرضى الذين مروا بتجربة الإيوجاين أن يراودهم شعور مؤكد بالارتياح من الأشياء التي طرأت، بالإضافة إلى التحفيز والإلهام للمضي قدمًا في حياتهم. يمكن للإيوجاين أن يبرز أشياء كثيرة من اللاوعي، لذا يشعر الناس بالذهول بعد التجربة. وفي مقال عام أخير عن بحثي عن استخدام العقاقير المهدئة في علاج الإدمان كان عمق التجربة الروحية للمرء هو المؤشر الأكبر للنجاح بعيد المدى. لذا بعدما أضفنا عقار 5-MeO-DMT إلى برنامجنا للعلاج بالإيوجاين، رأينا نتائج أفضل على مرضانا في مقابل استخدام الإيوجاين وحده."

**تيم فيريس:** لم تكن المادة ١ تنطبق على عقار 5-MeO-DMT في الولايات المتحدة حتى عام ٢٠١١، لكن استخدامها قانوني في المكسيك. **دان:** "إنه



عقار قوي النكهة وهو بمثابة صاروخ فضاء يعيدك لأصلك... فهو يأخذك بالفعل إلى الوعي المصدر".

**مارتن:** "يدرك [المدمنون] أنهم كائنات خيالية، وعندما يدرك المرء أنه لا يمكن تدميره وأنه مطلق وخيالي، يصير من الصعب غرس إبرة في ذراعه والاستمرار في استخدامها".

**تيم فيريس:** لقد استخدمت عقار 5-MeO-DMT، ولكنني أفضل العقاقير المهدئة التي يمكن تناولها عن طريق الفم وذات المفعول الأطول. وأنا لا يراودني القلق كثيرًا بشأن الإدمان على هذا العقار، ولكن البداية السريعة وفترة المفعول القصيرة هما أمران أقرب إلى مواد أريد تجنبها (مثل المخدرات)؛ كما أنني أشعر بأن لها سهولة الاستخدام للغاية بالنسبة لشخصيتي الساعية لمرء هو مناسب. وتعجبني حقيقة أن أغلب الخيارات من النباتات السليمة القابلة للأكل تصيب المرء بغثي إنطفيف، وأن لها تأثيرًا أطول يتراوح ما بين ٤ إلى ٨ ساعات، وأنت إذا استهلكت الكثير منها، فإن أغلب الظن أنك ستنتقيا. وأنا أرى هذه الخصائص آليات أمان مدمجة؛ فلكل جماعة ذوقها الخاص.

الإيبوجا/ الإيبوجاين

حسنًا، سنتحدث الآن عن ذلك السلاح الكبير.

**مارتن:** "الإيبوجا هو عقار مهدئ غامض لا تاريخ له في الاستخدام للترويح عن النفس، لأنه لا يمنح المرء ذلك الشعور. إنه على الأرجح العقار المهدئ الأقل ترويحًا للنفس... إنه عقار إفريقي كان يستخدم لعقود من أجل علاج إدمان المخدرات والأنواع الأخرى من اضطرابات الإسراف في تناول أي مواد".



**تيم فيريس:** لفظ الإيبوجا يشير إلى النبتة، وبالتحديد لحاء الجذور، والذي كان يتناوله أتباع أحد المذاهب في الجابون كأحد طرق توس انتقال فرد من مجموعة إلى مجموعة أخرى. والإيبوجاين هو المركب شبه

القلوي الرئيسي الموجود في الإيبوجا؛ وكلاهما يعمل على كسر الروابط الكيميائية. فتأثيراهما متشابهان، ولكن غير متطابقين؛ والفرق بينهما أشبه باستخدام لحاء الصفصاف لعلاج الالتهاجات في مقابل نساء خته المحسنة المدعوة بالأسبرين، ويستخدم الإيبوجاين في عيادة مارتن لتطهير المرضى من السموم والإيبوجا "كمعزز" أو كعلاج تكميلي بعد العلاج الأساسي.

وما يثير الاهتمام أن الإيبوجاين يسبب هلوسات عن طريق الممرات الكولينية الموسكارينية المعنية بالحلم والذاكرة، وأيضا من خلال مستقبلات المسكنات (والتي تنشط بواسطة نبتة سالفيا ديفينورم) بدلا من مستقبلات السيروتونين.

**مارتن:** "من المرشح الجيد لتناول الإيبوجاين؟ تأتيني طلبات لتناول الإيبوجاين من أناس يريدون مجرد اسكتشاف أنفسهم، أو مصابين بالاكئاب، أو يريدون التعامل مع صدمة ما من الطفولة. وغالبا ما أرشدهم إلى نبتة آياهووسكا؛ لأنني أعتقد أن الإيبوجاين هو السلاح الكبير، وأن أفضل استخدام له عموما هو [لعلاج] الإدمان. وهذا لا يعني أن من لا يعانون الإدمان؛ لا يمكنهم الاستفادة منه، ولكني أرى أنه توجد وسائل أخرى أقل خطرا ينبغي عليهم تحريها أولا". دان: "مجرد كون الشيء فعالا لا يعني استعداد المرء له... فالإيبوجا مثل جبل إيفرست؛ فهي بمثابة تسلق جبل عملاق؛ لذا فإن عدم الذهاب في نزهاة تمشية إطلاقا ثم البدء بتسلق جبل إيفرست يعد فكرة سيئة." [إنه] علاج يركز مفعوله على الأنا؛ فسوف يضغط على النفس بضراوة حتى لا يكون للمرء خيار سوى الاستسلام والخضوع للتجربة؛ ويمكن للمرء حينئذ ترك نفسه للتجربة الكبرى المتمثلة في كونه ما ظن أن بإمكانه أن يكونه، أو من كان يخشى أن يكونه، متحرا من قيود شيء كالإدمان...

والإيبوجا هو رابع أو خامس عقار أكثر طلبا [وأفضل] من أي عقار في ساحة إعادة التأهيل في طب النفس [لعلاج مدمني المخدرات]. ويمكن الحصول على المستوى ذاته من احتمال النجاح في العلاج بمساعدة مركب MDMA لعلاج اضطراب ما بعد الصدمة؛ وهذا هو سبب دخول عقار MDMA في تجارب المرحلة الثالثة للعلاج. وكذلك السيلوسيبين يدخل في تجارب المرحلة الثالثة لأنه يحظى بنسبة نجاح مرتفعة مع من يعانون تغيرات انتهاء العمر [المرتبطة بالسرطان]، فيريحهم من القلق، ويمكنهم من التعامل مع الموت بكرامة وقوة".

**تيم فيريس:** تجارب المرحلة الثالثة شديدة الأهمية من أجل إعادة تحديد الموقف القانوني للعقاقير المهدئة، والتي سيتم وصفها من قبل الأطباء

المؤهلين؛ فكما أشير سابقًا، كل العقاقير المهدئة تقريبًا تقو ع تحت طائلة المادة ١ للمخدرات، والمعروفة بأنها "ذات احتمالية كبيرة للإسراف في الاس تهلاك" و"لا اس تستخدم طبي علاج مسموح به حاليًا في الولايات المتحدة". وهذه المواد غير قابلة للإدمان بصورة عامة، لذا فادعاء الإسراف لا أساس له من الصحة، ولكن يصعب إثبات هذا الأمر في الدراسات البشرية بعيدة الأمد في وجود القيود القانونية الحالية. وبالتالي، فالطريق الأفضل "لقانونية الوصف العلاجي" هو عرض تطبيق طبي واضح لحالات مثل الاكتئاب المس تعصي أو قلق انتهاء العمر لدى مرضى المرحلة الأخيرة من السرطان، ومن ذ تركي للعبة الاستثمار، حولت الكثير من تركيزي المالي إلى هذا المجال.

**طرفة :** في أثناء السباق الرئاسي عام ١٩٧٢، ادعى هانتري إس. طومسون أن المرشح الرئيس ي لل حزب الديمقراطي إدموند ماسكي كان مدمنًا على الإبيوجاين. وقد اختلق هانتري القصة بأكملها، ولكنه استخدمها ليربك الإعلام.

#### تجربة الإبيوجا/الإبيوجاين

التجربة النموذجية لتناول الإبيوجاين تكون طويلة الأمد - حتى ٣٦ ساعة إجمالًا - وبها ثلاث مراحل أساسية، كما أن العقار يميل إلى إبقاء المرضى مسيقظين لأيام عدة، ويشرح مارتن الأمر قائلًا:

#### المرحلة الأولى

"[المرحلة] الأولى هي المكثون التخيلي، والذي من شأنه الاس تمرار من ٣ ساعات حتى ١٢ ساعة، كما أن هذه الهلوسات تُرى كأنها مشاهدة فيلم عن حياتك.

"وهي اس تعراض للحياة، ويبلغ الناس أن ه تصبح لديهم شاشات عملاقة في جفونهم حيث يشاهدون صورًا من طفولتهم؛ ويرون فرصًا فاتتهم، وأناسًا أذوهم، وأعمالًا غير منتهية عليهم إنجازها. وأعتقد أن مصارحتهم بحقيقتهم وعدم قدرتهم على الإشاحة بنظرهم بعين ذاتها من شأنه أن يكون أمرًا صعبًا. ويحاول المرضى المدمنون على المخدرات أن يخدرو أنفسهم عمومًا، فلا يريدون التفكير، أو الش عور بشيء؛ لكن الإبيوجاين يجب عليهم فعليًا على الخوض في هذا الحديث؛ انظر إلى ما فعلت، وانظر إلى أين سينتهي بك المطاف إذا استمرت في الإدمان؛ لذا فهي ليست تجربة

ممتعة. وكثير من حالات الإدمان تتصل باضطراب ما بعد الصدمة، ويمكن علاج هذا الأمر كذلك بالإيجواين لأنه يمكن المرء من العودة إلى ذلك الحد المسبب للصدمة ومواجهته بدون الشعور بأي ألم عاطفي؛ حيث يتمكن المرء من العودة والتخلص من المعاناة، أو التعامل معها، أو وضعها في سياقها وحسب.

وكما كان الطبيب إنجل يقول، فكثير من الصدمات التي تقع تكون قبل تعلم النطق... فالمخ يخزن هذه الصدمات كشحنات عاطفية حيث إنه لا توجد كلمات مرتبطة بالمعاناة؛ لذا فالإيجواين يمكن المرء من العودة ومشاهدة ما حدث، كما لو أنهم كانوا يطوفون في الغرفة كمشاهدين، ونظرًا لأنهم يرون المعاناة بعيون راشدة، فهذا يمكنهم من وضعها في سياق مختلف.

ومن التشبيهات المجازية الأخرى التي تظهر في أثناء تجربة الإيجواين هي تلك المتعلقة بحساسية وذكاء الحياة النباتية، والخلق ومصير العالم، وفنائك أنت، وبعض الصور من شأنها أن تكون مزعجة بالنسبة للمرضى، فالمرء يرى صور الموتى. وفي إفريقيا، يصفون الإيجواين بأنه "تجربة الموت المحكومة"؛ إذن أنت تذهب إلى أرض الموتى، وتُمنح معلومات بشأن أسلافك يمكنك إعادتها إلى هذا العالم وتطبيقها على حياتك".

#### المرحلة الثانية

"المرحلة الثانية هي مرحلة الاستبطان، وهي قد تمتد إلى ٢٤ ساعة، وتنتهي أغلب أعراض الانسحاب من الإدمان [في هذه النقطة] بالإضافة إلى الرغبة في التعاطي. ولمركب الإيجواين تأثير قوي مضاد للاكتئاب، لذا يشعر من يتناولونه بحالة مزاجية جيدة لمدة من الزمن بعد تناوله. وفيما يتعلق بالفروقات بين الإيجواين والأياهوسكا، أعتقد أن الاستعراض الذاتي للحياة يكون أقوى مع الإيجواين، رغم أن ٧٠٪ فقط من الناس يحظون بها. إذن توجد نسبة ٣٠٪ من الخاضعين للتجارب لا تراودهم رؤى على الإطلاق. ولا أدري ما الإحصاءات بالنسبة لنبتة أياهوسكا، ولكنها قد تكون أشد تأثيرًا في هذا الشأن من الإيجواين".

#### المرحلة الثالثة

"يشار للمرحلة الثالثة، والتي تأتي بعد التجربة السريرية، بأنّها

"الحريّة المؤقتة" أو "نافذة الفرص"، حيث إن النورايوجاين، وهو ناتج أيضي للإيبوجاين، يسـتمر في عمله لما يصل إلى ٣ أشهر، مسهلاً عمل الأنماط والعادات الجديدة. ويشار إلى هذه المرحلة بـ "مرحلة التكامل"، حيث يأخذ المرء الأفعال ليدعم التغييرات الإيجابية الضرورية التي تكشفته له في أثناء التجربة. ومن المهم الاستفادة من فرص التعلم والنمو في هذه المرحلة، وتطوير عادات تساعد على الحفاظ على التحكم في الذات بمجرد أن يزول تأثير النورايوجاين".

لم الإيبوجاين شديد الفاعلية من الناحية الكيميائية الحيوية؟

"لا يُستعمل الإيبوجاين] لمجرد إخفاء أعراض الانسحاب كما تفعل الأدوية البديلة؛ فعلى سبيل المثال، إذا تناول مرء من الـهـيـروين الميثادون، فإنـه لن يصـاب بعـراض الانسحاب لمدة من الوقت، ولكن بمجرد أن يزول الميثادون من جسمه، تعود تلك الأعراض؛ ولكن هذا لا يحدث مع الإيبوجاين؛ حيث إنك تتناوله، فتزول أعراض الانسحاب - تنتهي ٩٠٪ من هذه الأعراض تمامًا. وهذا يشـي بأن الإيبوجاين يعيد عمل المستقبلات إلى حالتها الأولى قبل بدء المرء في التعاطي؛ بل إنه في الواقع يعيد بناءها ويشفيها، ويبدو أن الإيبوجاين يؤثر على كل فئة كبرى من الناقلات العصبية بشـكل أساسي من خلال المسكنات، ومركب NMDA، والسيروتونين، والسيجما، ومسـتقبلات النيكوتين. وصرح الباحث في الإيبوجاين الطبيب كينيث ألبـر [من كلية الطب بجامعة نيويورك] في عروض تقديمية بأن بعض الجوانب من الإيبوجاين تتحدى الأنماط التقليدية لعلم الصيدلة".

**تيم فيريس:** لقد لاحظت أن تناول الجرعات الصغرى زاد من "نقطة انطلاق" سعادتني بما يتراوح ما بين ٥٪ إلى ١٠٪، إن أردت أن أحدد رقمًا بناءً على تجربتي الذاتية. ويستمر هذا الأمر لبضعة أيام بعد تناولها. مبدئيًا، يبدو أن للتأثير علاقة بزيادة مسـتقبلات المسـكنات؛ فقد نصت إحدى الدراسات على أنه: "... ووجد دليـل معلمي على إمكانية تفاعل الإيبوجاين مع مستقبلات المسكنات بعد تأيـضه إلى نورايوجاين". (\*)

**مارتن:** "عند علاج الإسراف في تناول المواد الكيميائية، فالأمر يعتمد على المسكن. ولقد رأينا بعض الفوائد لبعض أدوية الطب النفسي، ولكن ليس بالنسبة لأعراض الانسحاب من البنزوديازيبين أو الكحوليات؛ فأعراض الانسحاب

من هـذين الشـيئين خطـيرة؛ حـيث إنـه عنـدما يصـاب المرء بالارتعاشـات، فإنـها تكـون حالة الـهذيان الارتعاشـي، وهـذه غاية في الخطورة؛ لذا فهذه عملية شديدة الدقة، ويجب على مـدمن الكحوليات ألا يتنـاول الإيوجـاين؛ بل يجـب عليه التخلـص من السموم أولاً ثم يمكنه البدء في تناول الإيوجاين لنيل فوائده النفسية والمضادة للإدمان".

تمسك بالذهب، أبقه قرب صدرك

انطلاقاً من الخبرات العلاجية القوية في العقاقير المهدئة، فإن توصية دان الثابتة هي "تمسك بالذهب"، ويفسر الأمر قائلاً:

"حافظ على سرية هذه التجربة وخصوصيتها عندما يبدو أنـه من المناسب مشـاركتها، فلتشـاركها مـرغـباً أنـاس يقدرون حقيقة أنك خضت رحلة مغيرة لمسار حياتك للتو، والذين سيكونون داعمين للأمر.

[انتق أناساً] لن يسخروا من الأمر أو يصدروا الأحكام عليه أو يشوهوه، حيث إن كل هذا سيعكر تجربتك الرئيسية. يود كثير من الناس المشـاركة عنـدما يخوضون تجربة كبيرة، ولكن أحياناً ما لا تكون الاستجابة التي يحصلون عليها داعمة؛ وهـذا يبدل مفعول العـلاج الـذي خضـعوا لـه توتاً".

المصادر

**معهد هيفتر للأبحاث : (heffter.org)** لقد كان أغلب تفاعلي مع هذه المؤسسة، ونظرًا لأنه تمت إدارتها بشكل أساسي من قبل الحاصلين على درجة الدكتوراه والأطباء، فإن معهد هيفتر ييسر الأبحاث المتطورة لدى جامعات على غرار جامعة جونز هوبكنز وجامعة نيويورك وجامعة زيوريخ وغيرها.

**المنظمة متعددة التخصصات لدراسات العقاقير المهدئة MAPS**  
(maps.org) عند تأسيسها عام ١٩٨٦، فإن المنظمة متعددة التخصصات لدراسات العقاقير المهدئة (MAPS) منظمة تعليمية غير هادفة للربح تعمل على تطوير الأبحاث الطبية والقانونية والثقافية لصالح استفادة الناس من الاستخدام الحذر للعقاقير المهدئة.

**المركز الدولي لدراسات وأبحاث وخدمات النباتات الشعبية ICEERS**

: (iceers.org) مقره في إسبانيا، والمركز الدولي لدراسات وأبحاث وخدمات النباتات الشـعبية (ICEERS) هدفه الرئيسي هو ربط المعرفة بشأن النباتات الشـعبية للثقافات الأصلية (الإيبوجا والأياهوسكا بشكل أسـاسي) بالعلوم والممارسات العلاجية الغربية.

**الاتحاد العالمي للعلاج بالإيبوجاين : GITA (ibogainealliance.org) الاتحاد**  
العالمي للعلاج بالإيبوجاين هو مجموعة عالمية من موردي الإيبوجاين والباحثين فيه والمؤيدين له، ولقد نشروا مؤخرًا أول مقياس مؤكد لدليل العناية لأجل العلاج بالإيبوجاين.

كتب متعلقة بالموضوع يوصى بها

كتاب Singing to the Plants: A Guide to Mestizo Shamanism in the Upper Amazon من تأليف ستيفن في. باير. لم يُطرح اسم هذا الكتاب على بودكاست، ولكن الكتاب الأشمل الذي وجدته فيما يتعلق بنبتة أياهوسكا.

كتاب The Cosmic Serpent من تأليف جيريمي ناربي.

كتاب Autobiography of a Yogi من تأليف باراماهانسا يوجانندا. كان هذا أحد الكتب الأشد تأثيرًا التي قرأها دان بينما كان يعيش في الأدغال، كما أن ستيف جوبتر طلب أن يتم توزيعه على الحضور في جنازته.

كتاب The Journey Home: Autobiography of an American Swami من تأليف رادانات سوامي.

كتاب Tryptamine Palace: 5-MeO-DMT and the Sonoran Desert Toad من تأليف جيمس أورو، ويرى مارتن أنه كتاب رائع؛ لأنه ينظر لتجربة تناول مركب 5-MeO-DMT من منظور روحاني.

كتاب The Toad and the Jaguar من تأليف رالف ميتزرنر. وهو قراءة سريعة عن مركب 5-MeO-DMT الرائد في العلاج بالعقاقير المهدئة والأبحاث بشأنها.

\* ذُكر ذلك في مقال لـ هيمندرا إن. بارجاف، وبينج - يان تشاو وجو - مين زاو بمجلة برين ريس-يرش، العدد ٧٥٢، الإصدار ١ بعنوان: "تأثيرات الإيبوجاين والنوراييبوجاين على مضادات استقبال الألم المناهضة لمسـتقبلات المسكنات لدى الفئران".

# كيلي ستاريت



الدكتور كيلي ستاريت (حسابه على تويتر/  
إنس-تجرام @MOBILITYWOD)

، وموقع \_\_\_\_\_ه الإلكت \_\_\_\_\_روني  
(MOBILITYWOD.COM)

هو أحد مدربي الأداء المفضلين لي، وهو يدرب لاعبي رياضة الكروسفيت لما يزيد على ١٥٠ ألف ساعة و١١ عامًا في نادي سان فرانسيسكو كروسفيت الرياضي، والذي أنشأه مع زوجته في عام ٢٠٠٥. وهو من الخمسين الأوائل المنتسبين لهذه الرياضة، من بين ١٠ آلاف وأكثر حول العالم اليوم. ومن بين عملاء كيلي حائزو ميداليات ذهبية في الألعاب الأولمبية، ودراجون من سباق طواف فرنسا، ومحطمو الأرقام القياسية في رياضة رفع الأثقال في الألعاب الأولمبية، وحائزو ميداليات في ألعاب كروسفيت، ولاعبو باليه محترفون، وصفوة أفراد القوات المسلحة. إنه كنز من الدعابات ومؤلف كتاب Becoming Supple Leopard الأكثر مبيعًا وفقًا لجريدة نيويورك تايمز .

الحيوان الرمزي: أسد معه ثلاث زهرات لوتس

خلف الكواليس

• قبيل تسجيل التديوين الصوتي الثاني لنا، عرض عليّ كيلي فنجان قهوة، وبمجرد أن شربته، أراني الزجاجاة: لقد كان مشروبًا باردًا ومركزًا يفترض أن يتم تخفيفه، وأدركت أنني تناولت خمسة فناجين قهوة للتو، ويطلق عليه كيلي اسم "فنجان الخوف". وبمجرد أن ضغطنا زر التسجيل حتى بدأت أتعرق كأنما الضباع تطاردني.



• تمكّن كيلي من أداء القفزة الخلفية وقوفًا بوزن ١٠٤ كـيلوجرامًا؛ كما أنهى سباق التراماراتون بالوزن نفسه بجولات جري تدريبية لا تزيد على ٥ كيلومترات للجولة، بإرشاد براين ماكينزي، كما تمكّن من رفع وزن ١٦٦ كيلوجرامًا، ولكن لديه معصم ضعيف ويرفع الأوزان وأحد ذراعيه مثنية نحو صدره كأنما يؤدي التحية العسكرية.

• يشرب كميات كبيرة من الماء، ويضع فيه رشّة بسيطة من الملح إن أمكّن. لماذا؟ لأن الخطر الأكبر ليس التعرض للجفاف، إنما انخفاض نسبة الصوديوم في الدم. نصت دراسة نشرت عام ٢٠٠٥ بواسطة سي. إي. إس. دي. ألموند وغيره في دورية نيو إنجلاند جورنال أوف ميديسن على الآتي: "برز نقص صوديوم الدم ليكون مسببًا خطيرًا لحالات الوفاة المتعلقة بالسباقات والأمراض المهددة للحياة بين عدائي الماراتون" (\*).

• كيلي مهووس كبير بالفانتازيا والخيال العلمي. وهو يعرف رواية Dune من تأليف فرانك هيربرت ورواية The Diamond Age من تأليف نيل ستيفينسون بالكامل. ولسبب ما، فالكثير من الرجال في هذا الكتاب يحبون هاتين الروايتين الخياليتين بالتحديد. لدى كيلي بنات، ولقد راسلني بشأن الرواية الأخيرة، والتي تحكي عن فتاة هي بطلتها، قائلًا: "كيف تربي فتيات حتى يصبحن جزءًا من النظام، ولكنك تسحق النظام بينما تعيد بناء واحد أفضل؟".

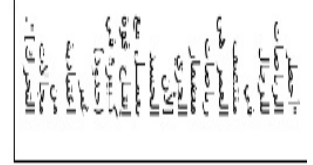
نشاط أم خمول؟

"أيها الرجال، إذا استيقظتم حاملين، فهناك مشكلة. نعم أم لا؟ سأل أم موجب؟ نشاط أم خمول؟".

**تيم فيريس:** تتبع "الذات الكمية" يجب ألا يكون معقدًا، فمن السهل أن تفوت ما هو جلي أمامك بينما تتابع تطورات اختبارات الدم والجينات، إلخ. لكن بالنسبة للرجال، فإن "اختبار النشاط أو الخمول" بسيط ولكن مؤشّر فعال لجودة النوم، والصحة الهرمونية (كهرمونات النمو، والهرمون المنبّه للجريبات، وهرمون التستستيرون) والتوقيت الضوئي والمزيد.

## اختبار تمرين قرفصاء المخيم

"إذا لم يكن بإمكانك النزول لوضع القرفصاء حتى الأرض مع انضمام قدميك وركبتيك، فإنك إذن تفتقر للمجال الحركي الكامل لخصرك وكاحلك، وهذه هي الآلية التي تتسبب لك في اختناق مفصل الفخذ أو التهاب اللقافة الأخمصية أو تآكل العرقوب أو خلع عظمة الربلة، إلخ؛ وهذه هي المشكلة، ويجب أن تكون مهووسًا [بحلها]."



## القرفصاء مع رفع الوزن

"يقدر [جريج] جلاسمان [مؤسس رياضة الكروسفيت] قيمة هذا التدريب باعتباره إحدى أهم القدرات. وفي الواقع، فإن أحد أقدم وأفضل تمارين الكروسفيت - والذي اعتقد أن اسمه نانسي - هو الجري مسافة ٤٠٠ متر ثم ممارسة القرفصاء بينما ترفع وزن ٤٣ كيلوجرامًا فوق رأسك ١٥ مرة. سهل، أليس كذلك؟ ثم [أعد هذا التسلسل] ٥ مرات أخرى. ما ستراه يحدث بسرعة هو أن الناس سيتمكنون من الادعاء حتى المرة الثالثة، ولكن بمجرد أن تبدأ في الشعور بالتعب، أو تجد أن وضعيتك ليست صلبة، فإنك تتداعى، ولا تجد مجالًا للتعويض؛ وتضيق الدنيا بك، ثم تبدأ في المعاناة حقًا..."

وكل ما يحدث عندما أذكر "القرفصاء مع رفع الوزن" هو أنني أقول: "أرني إن كان بإمكانك النزول لهذا الوضع وجذعك مستقيم". وهذا يبدو مسليًا، أليس كذلك؟ إذا كان عليك الميل للأمام بشدة لإتمام الحركة، فهذا يشي بأنك تفتقر لعمل الخصر والكاحل بشكل كامل، كما أنك لا تعرف كيفية تحقيق التوازن في منطقة جذعك."

**تيم فيريس:** لقد ساعدتني ممارسة تمارين القرفصاء بضم الساقين مع رفع وزن خفيف، بالإضافة إلى تمارين كوزاك للقرفصاء لمدة ٣ أشهر، على التقدم بنسبة ٩٩٪ إلى اجتياز "اختبار تمرين قرفصاء المخيم" السالف ذكره؛ ولكن كاحلي الأيسر ما زالت به خشونة للأسف.

"إذا لم تتمكن من التنفس، فأنت لا تعرف الوضعية"

بمعنى آخر، إذا لم يكن باستطاعتك التنفس في وضعية ما، فإنك لم تتقنها.

أفضل تمارين الحركة لكل يوم

"إليك بعض الأمور التي ينبغي عليك تأديتها يوميًا:

1. يمكنك للجمع بين الاس-تفاعة من ش-يء كقرفصاء البقرة (ويسمى أحيانًا "قرفصاء الق-ط والجم-ل" في ص-فوف اليوجا). إنه تمرين استتالة منخفض المستوى يدخلك في نمط التمدد، ويخرجك من النمط الآخر للجلوس في وضع مقوس.

2. أمض ما يمكنك من الوقت في الطعن للأمام. [ **تيم فيريس** : إحدى الطرق البسيطة لإنجاز هذا الأمر قبيل التمرينات الرياضية هو ممارسة تمرين إيريك كريس-ي المس-مى بـ "مشية الرجل العنكبوت". وأن-ا الأرض بالجانب الداخلي لكوعي قبل التبديل للجانب الآخر، وهذا التمرين فارق كذلك فيما يتعلق بمرونة الخصر في اليوجا البهلوانية].

3. "هش-م" بطنك (أي ت-دحرج علي-ه) بواسطة كرة طبية لخفض النشاط قبل النوم. [ **تيم فيريس** : هذا يساعد جدًا على النوم، وأداتي المفضلة صممت بواسطة كيلى، واسمها (120 mm) MobilityWOD Supernova ؛ كما أن أميليا بون دائمًا ما تنتقل ومعها واحدة منها].

4. تدوير الكتف للدخل مهم للغاية؛ فإن ممارسة تمارين برجينر للإحماء ستفيد في إعلامك إذا ما كنت تستطيع تدوير كتفك للدخل بالكامل أم لا. يجب أن تكون جميع هذه الأشياء طبيعية بالنسبة لك".

"إلقاء الجوارب الضاغطة [بعد التدريب] هو شعور رائع"

يفضل كيلى حاليًا ماركة سكينز.

النوم الصحي

مظلم تعني **مظلم**. "أجريت أبحاث يتم فيها تسليط ضوء ليزر على مؤخر ركبة أحدهم، وكان الناس يلاحظونه؛ إنه الضوء. لا يمكنك إبقاء هاتفك في الغرفة، أو إبقاء تلفاز؛ بل يجب أن تكون الغرفة مظلمة كظلام الليل".

الراحة هي الحل بالنسبة للأسيرة. "الإنسان العصري اليوم بحاجة إلى النوم على فراش مريح؛ كأنما تنام على أرجوحة شبكية فعليًا، وينبغي أن تستيقظ في الصباح بينما يراودك شعور رائع بدون الحاجة إلى تمرين أسفل ظهرك. وأغلب الرياضيين والناس حساسون للاسـتطالة نظرًا للجلوس لفترات طويلة وممارسة التمرينات البعيدة عن الاستطالة (مثل الجري والقفز والقرفصاء). والنوم على سطح صلب يجبرك على الاستطالة، والتي هي العكس تمامًا لما تريده إذا كنت حساسًا لها. أجل، يمكنك النوم بالفعل على الأرض والاستيقاظ بينما يراودك شعور رائع، ولكننا لم نعد أولئك الأشخاص نظرًا لطبيعة الجلوس الطويل وقلة النشاط.

### مواصفات كيلي للفراش

• أكثر المراتب راحة هي الأنسب، ولكن تجنب تلك المرتبة شديدة الليونة، حيث إنها تبقيك في وضع الاستطالة.

• استلق على السرير في متجر الأسرة لخمس دقائق؛ إذا وجدت أنك بحاجة إلى وضع إحدى قدميك على الأخرى، سيكون السرير صلبًا للغاية. [ **تيم فيريس** : اكتشف كيلي أن نموذج ستيرنز أند فوستر يناسبه تمامًا].

• إذا وجدت أنك بحاجة إلى وضـع وسـادة تحـت سـاقـيك لتحصل على انثناء، فأنت بحاجة إلى سرير أكثر راحة، كما يجب أن تركز على تمدد الخصر.

### قياس التأكسج جيد أم ليس جيدًا؟

يسـتخدم كـيلي برنـامـج ريسـتـوايز بالإضـافة إلـى مقـاييس التأكسج (لقياس تشبع الدم بالأكسجين) في الصباح لمعرفة إذا ما كان يجب على متدربيه التدريب اليوم أم لا، وهذه التكنولوجيا تجيب عن السؤال (وتقـدم الوضـوح بشـأن): "هل أتمرن بجد أم ليس بالجد الكافي؟"؛ تقول الشركة إن ٦٢ بطولـة عالميـة تـم الفـوز بـها بواسـطة رياضيـين يستخدمون هذا النظام، وتوجد الكثير من الأمور المبهرة في هذا النظام، ولكن إليك الملاحظة الأساسية: إذا كانت قراءة قياس التأكسج لديك ما بين نقطة إلى نقطتين أقل من الطبيعي، فهذا مؤشر على الالتهاب الرئوي وبداية الإصابة بالبرد، والأفضل لتأجيل التدريب في مثل هذه

## الحالات.

أفضل الأقراص متعددة الفيتامينات

أقراص Nutriforce WODPak المبنية على أساس الأطعمة الطبيعية (إنتاج شركة نيوتريغورس سبورتس).

تكتيك للألم المزمن - استخدم حركة قريبة للتى سببت لك الإصابة

"يتم تتبع الحركة والألم ورسم خريطة لهما؛ فعلى سبيل المثال، إذا شعرت بالألم في أثناء تأدية حركة ما لمدة شهر، فهذا ألم مزمن؛ لذلك يبدأ مخك في رسم خريطة لمسار الألم مع مسار الحركة ويصبح المساران موحدين؛ ثم يتذكر المخ الحركة التي تسببت في الألم (وفي إصابتك)، وحتى إن لم توجد أي رضوض، فإنك تشعر بالألم كلما تحركت بهذه الطريقة؛ لذا فإن إحدى الطرق التي يمكننا مساعدة الآخرين بها للتخلص من الألم المزمن هي منحهم مسار حركة جديدًا (على سبيل المثال، لا تمارس القرفصاء بينما ركبتك مضمومتان).

اجلب "الأحذية المسطحة" لأبنائك

أحضر لأبنائك (ولنفسك) "أحذية مسطحة" مستوية، حيث الأصابع والكعب يكونان على مسافة واحدة من الأرض. وإنني أرتدي أحذية فانس لهذا السبب، وطرزتي المفضل هو حذاء فانس الكلاس-يكي سهل الارتداء (المناسب للنوعين، وذو النعل الطري) وذو اللون الأسود. ويمكن استخدام هذا الحذاء للتنزه السريع، أو يمكن ارتداؤه عند الذهاب إلى اجتماع عمل بينما تسافر بمتاع قليل. ويوضح كيلي سبب استخدام الكعب المسطح قائلاً: "لا تتعمد إضعاف أوتار الكعب (العرقوب) لدى أبنائك بسبب الأحذية السميكة؛ فهذا يؤدي إلى مجال حركي مزرر للكاحل في المس-تقبل. ابتع أحذية فانس لأبنائك، أو أحذية تشالك تايلورس أو مثلهما، واجعلهم يرتدون أحذية مسطحة أو يمشون حفاة قدر الإمكان".

\* ذكر ذلك في مقال لـ كريستوفر إس. دي. الموند وأندرو واي. شين وإليزابيث بي. فورتيس-كيو ورببيك-اس. ي. مانيكس وديفيد وبيج

وبرايس إيه. بينستات وكريستين إن. دانك-ان وغ-يرهم ب-دورية ن-يو إنجلاند-د  
جورنال أوف ميديسن، العدد ٣٥٢، الإصدار ١٥ (٢٠٠٥): ١٥٥٠-١٥٥٦، بعنوان  
"نقص صوديوم الدم بين العدائين في ماراثون بوسطن".

## بول ليفيك (تريبيل إتش)

”

عندما تنجح، تغدو المهمة أصعب

”



بول ليفيك، الشهير باسم تريبل إتش (حسابه على تويتر/فيسبوك/إنستجرام  
@TRIPLEH)

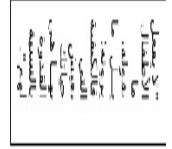
هو بطل العالم في المصارعة الحرة ١٤ (WWE) مرة؛ كما أنه  
نائب الرئيس التنفيذي والمسئول عن قسم المواهب والأحداث المباشرة  
والإبداع في مؤسسة دبليو دبليو إي.

الحيوان الرمزي : الأسد

خلف الكواليس

لدى بول ثلاثة أطفال، وتستمر واجباته المهنية والعائلية إلى وقت متأخر من

اليوم، وهو يتدرب في النادي الرياضي بدءًا مما يقارب الساعة ١٠ مساءً حتى الساعة ١ صباحًا مع جو دي فرانكو، الذي ذُكر في كتاب The 4-Hour Body في جزء "اجتني—از اختب—ارات دوري كـرة القـدم الوطنـي". ويستيقظ في السادسة صباحًا تقريبًا ليعيد الأمر من جديد. وأحد تمريناته الشائعة للإحماء هو تمرين قرفصاء كوزاك بدون حمل أوزان.



### "فرابتشينو" الكيتون

غالبًا ما يعمل مع لاعب بناء الأجسام ديف (جامبو) بالمبو على حميته الغذائية للتحضير للريستلمانيا، وهو أكبر حدث في العام لدى دبليو دبليو إي (حضره ما يزيد على ١٠٠ ألف متفـرج فـي عـام ٢٠١٦). وأقنـع ديـف بـول بـاتباع الحميـة المولدة للكيتونات، كما صنع بول شراب "فرابتشينو" صحيًا يناسب احتياجاته:

"أستخدم مسحوق البروتين الخاص بـ [بالمبو]، من شركة سبيسيز نيوتريشن. وكل صباح أنزل ثم أحضر مغرتين من مسحوق البروتين [أيزولايز]، وثلجًا، وبعضًا من قهوة ستارباكس المطحونة، وبعـض زيـت جـوز مـاكاديميا، ثم أعـد المخفوق. هذه هي البداية".

### التغلب على أعراض اختلاف التوقيت

في أثناء فترة ذروة سفره، كان بول يسافر مدة ٢٦٠ يومًا أو أكثر من السنة، مقدمًا أداءه في مدينة مختلفة كل ليلة. وإليك إحدى قواعده:

"عندما تهبط الطائرة، كنت أسجل نفسي في فندق، وبمجرد أن أنتـهي من هـذا كـنت أسـألهم: "هل النـادي الرياضـي مفتـوح؟ أيـمكنـي الـذهاب للـتدرب؟"، حتـى إن كـان لأجـل ركوب الدراجة لمدة ١٥ دقيقة لإعادة ضبط حالتي. ولقد أدركت من قبل أني عنـدا أفـعل ذلـك، لا أتـأثر بـاختلاف التوقيت".

**تيم فيريس:** يبدو أن هذا ناجح بالفعل، حتى إن تم في الساعة ١ صباحًا ولمدة

تتراوح ما بين ٣ إلى ٥ دقائق - لا أدري ما الآلية الفسيولوجية للأمر، ولكنني أفعله.

أهذا حلم أم هدف؟

"قال الملاكم [إيفاندر هوليفيلد] إن مدربه أخبره بشيء في مرحلة ما أشبه بما سمعته في يومه الأول: "يمكن أن تكون أنت "محمد علي" التالي؛ هل تريد فعل هذا أم لا؟"؛ فرد إيفاندر بأن عليه أن يستشير والدته أولاً، فذهب إلى المنزل وعاد وقال: "أريد فعل هذا"؛ فقال المدرب: "حسنًا، أهذا حلم أم هدف؟ لأنه يوجد فرق بينهما".

لم يُصغ الأمر هكذا أمامي من قبل، ولكنه علق في ذهني؛ علق بشدة لدرجة أنني نقلته لطفلي الآن: "أهذا حلم أم هدف؟ لأن الحلم هو شيء تتخيله والأرجح أنه لن يتحقق؛ ولكن الهدف هو شيء تضع له خطة وتعمل لأجله وتحققه". ودائمًا ما كنت أنظر إلى أموري من هذا المنظور، فالأشخاص الناجحون بالنسبة لي هم أناس وضعوا أهدافًا ثم رسموا خطة مناسبة لتحقيق هذه الأهداف. وأعتقد أن هذا هو ما أثار إعجابي بشأن أرنولد [شوارزنيجر]؛ وهو ما أثار إعجابي بشأن حمي [فينس مكمان].

القلق بشأن الأمر لن يغير شيئًا

"أنا صديق للملاكم فلويد مايويذر، وذات مرة كنت أوصله إلى الحلبة - أعتقد عندما كان سيلعب ماركيز - وأردت أن أشاهد جزءًا من المباراة التمهيدية حيث إننا وصلنا مبكرًا. ثم أتت زمرة ليصحبوني وقالوا: "أراد فلويد أن يلقي التحية قبل البدء في الاستعداد للمباراة، والدردشة لبضع دقائق". لذا توجهت مع ستيف - زوجتي - وراء الكواليس، ودخلنا غرفة لتغيير الملابس وحيث كان مسـتلقياً على الأريكة يشاهد مباراة لكرة السلة؛ فقال: "مرحبًا، فلتجلسا". تحدثنا قليلًا، وكنت أحاول أن أبالغ في احترامي له، فهو على وشك بدء مباراته الكبرى.

وما إن ساد الصمت الحديث حتى قلت: "حسنًا يا رجل، لن نستمر في إزعاجك وسنعود أدراجنا، ثم سنعود إليك عندما يحين الوقت لنستعد لعقد الصفقة معك". فقال: "يا رجل، ليس عليكم الرحيل، يمكنكم البقاء، فأنا مسـتمتع بالحديث". وكان مسترخيًا تمامًا.



وعندما ساد الصمت مرة أخرى قلت: "سنذهب يا فلويد، فلا أريد أن أعوقك عن شيء"، فرد عليّ قائلاً: "يا هانتر، أؤكد لك: إنني أسـترخي وحسب وأشـاهد المباراة"، فقلت له: "ألسـت قلـقاً بشـأن مـباراةك؟"، فـقال: "ولـم أـقلـق؟ إـمـا إنـي مـستعد أو لا، والـقلق بشـأن المـباراة الآن لن يـغير أي شيء، أليس كذلك؟ أياً ما كان سيحدث سيحدث، فإما أنني فعلت كل شيء بمقدوري فعله لأكون مستعداً للمباراة، أو أنني لم أفعل".

**تيم فيريس:** أخبرتني ويتني كامينجز بشيء مماثل عن عروض ستاند أب المميزة: "لم ينته عملي الليلة، بل انتهى منذ ٣ أشهر، والآن عليّ الظهور فحسب".

درس تعلمه من معلمه القديم كيلر كوالسكي

"لقد أخبرني بالكثير من الأشياء فيما مضى والتي أجدني أخبر بها  
لشباب الآن... وعلى سبيل المثال، إذا لم تكن تجيد أمرًا، فلا تشرع فيه  
ما لم تكن تريد تمضية الوقت في التحسن فيه. وما زلت حتى هذا اليوم أرى  
الكثير من الرجال يفعلون أمورًا في الحلبه وأفكر: "إنه لا يجيد هذا الأمر، ولكنه  
يستمر في فعله". لا ينبغي أن تقع في هذا".

**تيم فيريس:** دفعني هذا إلى أن أسأل نفسي، عادة في أثناء مراجعات الـ  
٨٠/٢٠ رب-ع السنوية التي أؤديها على النطاق المهمة، وغيرها: "ما الذي  
استمر في فعله ولا أجيده؟"، ثم أطوره أو أتخلص منه أو أفوضه لشخص آخر.

## جاين ماكجونيجال

”

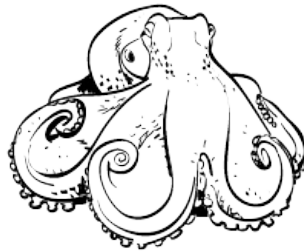
لقد تعلمت حيلة مهمة: إذا أردت تطوير البصيرة، فعليك بالتدرب على الإدراك  
المؤخر

”

”

نقيض اللهو ليس العمل، بل الاكتئاب

”



الطبيبة جاين ماكجونيجال (حسابها على تويتر

( @AVANTGAME

وموقع \_\_\_\_\_ها الإلكت\_\_\_\_\_روني  
(JANEMCGONIGAL.COM )

تابعة لقسم الأبحاث في معهد إنستتيوت فور ذا فيوتشر ومؤلفة كتاب Reality is Broken: Why Games Make Us Better and How They Can Change the World الأكثر مبيعًا وفقًا لجريدة نيويورك تايمز ، وقد ظهرت أعمالها في مجلة ذا إيكونوميست ومجلة وايرد وجريدة نيويورك تايمز . كما أطلق عليها لقب واحدة من "أفضل عشرة مبدعين للمشاهدة" في مجلة بيزنس ويك ، وواحدة من "الأشخاص المائة الأكثر إبداعًا في مجال الأعمال" في مجلة فاست كومباني . ومحاضراتها على موقع تي-د بشأن الألعاب شوهدت لما يزيده على ١٠ ملايين مرة.

الحيوان الرمزي: أخطبوط جوز الهند

لعبة تيترس كعلاج

أنتواجه مشكلات في النوم؟ جرب لعبة تيترس لمدة ١٠ دقائق؛ حيث أظهرت الأبحاث الحديثة أن لعبة تيترس - أو كاندي كراش ساجا أو بيجويلد - من شأنها أن تحل محل التخيلات السلبية، كما أن لها فوائد لعلاج الإدمان (كالإفراط في تناول الطعام)، والوقاية من اضطراب ما بعد الصدمة، وكما في حالتني، الأرق. تشرح جاين أنه نظرًا للخصائص البصرية الغزيرة وآليات حل المشكلات في هذه الألعاب:

"تراودك ارتجاعات بصرية [مثلًا للقطع المتساقطة أو الأجزاء المبدلة أماكنها]؛ وهي تملأ مركز المعالجة البصري في مخك، وبالتالي لا يمكنك تخيل الأمور التي تتوق إليها [أو تنتابك الهواجس بشأنها، والتي هي ذات طبيعة تصورية كبيرة كذلك]. ويبدو هذا التأثير لثلاث أو أربع ساعات، كما يتضح أنه إذا لعبت تيترس بعد مرورك بحدث صادم [بالتحديد في خلال ٦ ساعات، ولكن ثبت أنه في خلال ٢٤ ساعة]، فهذا يمنع الارتجاع ويخفف حدة أعراض اضطراب ما بعد الصدمة".

حقيقة مجهولة

أجريت مقابلة مع شخصين لكل منهما توأم متطابق: وهما جاين ماكجونيجال

وكارولين بول، وكلاهما شعر "بالتخاطر عن بعد": أي الشعور أو الوعي بما يمر به التوأم.

## • أفلام وثائقية يوصى بها

فيلم : G4M3RS فيلم وثائقي (يمكن العثور عليه في موقع يوتيوب مجانًا).

فيلم The King of Kong

**تيم فيريس**: الفيلم الأخير هو أحد الأفلام المفضلة دائمًا لكيفن كيلبي.

## • كتب يوصى بها

كتاب Finite and Infinite Games من تأليف جيمس كارس كتاب Suffering Is Optional من تأليف تشيري هابر **تيم فيريس**: لدى تشيري مدونة صوتية كذلك، اسمها. Open Air

## • أفضل شيء جديد بتكلفة أقل ١٠٠ دولار؟

حامل الأطفال ماركة بيبي بيورن.

## • ألدك أي مقولات تعيشين حياتك وفقًا لها أو تفكرين فيها كثيرًا؟

مقولة جيم داتور: "أي تصريح مفيد بشأن المستقبل سيبدو سخيًا في البداية"؛ ومقولة ألفن توفلر: عندما يتعلق الأمر بالمستقبل، فالأهم هو كون المرء واسع الخيال عن كونه محققًا؛ وكلاهما عالم مشهور في مجال استكشاف المستقبل، وتذكرني هاتان المقولتان بأن الأفكار المغيرة لوجه العالم ستبدو غريبة على معظم الناس، وأن أفضل ما يمكن أن أفعله هو المخاطرة فيما يُعد ممكنًا. وإذا بدا ما أفعله منطقيًا لأغلب الناس، فإنني إذن لا أعمل في مساحة إبداعية وابتكارية بما يكفي!".

## • ما الشيء الذي تعتدينه ويراه الآخرون جنونًا؟

"أنه يجب على المرء ألا ينتقد أي أحد أو أي شيء علانية ما لم تكن مسألة متعلقة بالأخلاقيات أو المبادئ؛ فأني شيء سلبي ستتلفظ به من شأنه علي أقل تقدير أن يفسد يوم أحدهم، أو الأسوأ وهو تحطيم قلب أحدهم، أو

حتى ببساطة أن يبذل أحدهم من إمكانيته حلًا لك في المستقبل إلى شخص لن ينسى أبدًا أنك لم تكن لطيفًا معه أو كنت ناقدًا ظالمًا. تشجيع اليوم الشكوى أو انتقاد أفعال الآخرين على وسائل التواصل الاجتماعي، أو التكالب على أحدهم للاشتباه بالإساءة؛ ولكنني لن أفعل هذا؛ فليس من شأني أن أكون ناقدًا للعالم، كما أنني لا أحبذ استبعاد أي حليف مستقبلي".

آدم جازالي



نال الطبـيب آدم جـازالي (حسـابه علـى فيسـبوك/تويتر  
(@ADAMGAZZ

وموقع \_\_\_\_\_هـ الـإلكتـروني  
(NEUROSCAPE.UCSF.EDU )

شـهادته الطبيـة وشـهادة الدكتوراه في علم الأعصاب من كلية  
ماونت سايناي للطب في نيويورك، ثم أدى تدريبه اللاحق للشهادة في مجال  
علم الأعصاب الإدراكي بجامعة كاليفورنيا بيركلي؛ وهو الآن يـدير معمـل  
جـازالي فـي جامعـة كـاليفورنيا بسـان فرانسيسكو، وهو معمـل  
مختص بعلم الأعصاب الإدراكي.

الطبيب جازالي هو المؤسس المساعد وكبير المستشارين العلميين في  
شركة أكيلي إنترأكتيف، وهي شركة معنية بتطوير ألعاب فيديو  
علاجية، كما أنه المؤسس المساعـد وكبير العلماء لدى شركة جاز  
فينتشور بارتنرز، وهي شركة قائمة على رأس المال المخاطر وتثمر  
في التقنيات التجريبية لتحسين الأداء البشري. إضافة إلى ذلك،  
فهو مستشار علمي للكثير من الشركات التقنية، منها شركة آبل وجنرال  
إلكتريك وماجيك ليب ونايلسين.

الحيوان الرمزي: الثعلب الفضي

خلف الكواليس

لدى آدم رهان قائم مع كيفن روز؛ وآدم متفائل، بينما كيفن متشائم. والجائزة  
هي: علبة من عسل النحل الجبلي النادر، يستوجب السفر إلى اليابان لتعبه  
والحصول عليه، وفي النهاية سيتناولانه معًا؛ لذا كما يقول كيفن، إنه رهان يفوز  
فيه كل الأطراف.

البشر يستخدمون ١٠٪ فقط من إمكانيات مخاخمهم؟ ليس تمامًا...

"إن البناء الأكثر تعقيدًا في الكون كله ليس به مجرد فراغ بانتظار أن يأتي أحدهم ليبدأ في شغله؛ بل إنه مشغول كله طوال الوقت، وبطرق معقدة لا نفهمها دائمًا".

كيف ينتقي من يوظفهم في الأماكن الشاغرة في معمله؟

"ليست لديّ منهجية محددة بشأن كيفية فعل هذا. بل إن أغلب الأمر يكون من الصلة التي تنشأ مع أحدهم عندما يتحدث عما يفعله وما يحفزه، حيث أبدأ عادة قائلاً: "ماذا تعتقد بشأن ما يحفزك بشدة؟"؛ لأنني مهتم بشكل أكبر بما يحفز المرء ويمده بالدافع ويجعله يريـد ترك السـرير في الصـباح عن اهـتمـامي بقائمة اختيـارات تقـليـدية للسـيرة الذاتية".

الإكثار من العمل دون وقت للترويح يجعل المرء دائم الفتور

يقيم آدم منذ عام ٢٠٠٨ حفلاً لشتى أصدقائه (عادة يكونون ما بين ٤٠ إلى ٨٠ شخصاً) أول جمعة من كل شهر، ويسميه الجمعة الأولى. وهو يدقق في كل أنواع المشروبات الممكنة لهذه المناسبات، ومشـروبـه المفضـل الحـالي هـو أحـد المشـروبات القديمة، وهو ما رشحه لنا في أثناء الحوار.

"هـذا المشـروب القـديم مثـير للاهـتمام، حـيث إن الشـركة المصـنعة كـانت المـهيمنة على مجال صـناعة المشـروبات قـديماً لأن المـجال كـان مزدهراً في الشـمال - بنسـلفانيا، وفيرمونت، ونيويورك، إلخ - حيث كانت هذه هناك الشركة مزدهرة. ولكن مع مرور الزمن وازدهار الجنوب، نشأت شركة أخرى لم تزل مهيمنة حتى الآن؛ ولكن تلك الشركة القديمة تعود للازدهار مرة أخرى، وأنا أحب هذا".

## • المادة الوثائقية المفضلة

ألهمت سلسلة كارل ساجان التليفزيونية بعنوان Cosmos آدم ليصـبـح عـالمـاً، وهـو ما ينطـبق على الكثير من خـيرة العلماء الذين قابلتهم وأجريت معهم حوارات. [ حقيقة : توجد نسخة منقحة من سلسلة Cosmos لنيل

ديجراس تايسون وهي رائعة كذلك].

"لقد وفرت طريقة قوية وسهلة للإجابة عن التعقيـدات والتسـاؤلات التـي كـانت تسـيطر علـيَّ فـي الطفولـة. وقد شاهدت السلسلة مع أبي، وهو ما وطد علاقتنا ببعضنا، كما أن كيفية عرض [سـاجان] للسـلسلة كـانت خلابـة، وهـو ما جعلني أحسم أمري بأنني أريد أن أصبح عالمًا".

### • نصيحة لنفسك في سن الثلاثين؟

"سأنصحها بألا تخاف - أقصد هو أن لدى المرء فرصة هنا لتحقيق أمور رائعة، والخوف من كوني على خطأ أو أن ارتكبه أو أن أتردد ليس الطريقة الصحيحة لتحقيق شيء مؤثر؛ حيث على المرء ألا يخاف".

وفي السياق ذاته، قال آدم هذه الكلمات في وقت مبكر من حديثنا: "أود أن أحقق إنجازات هائلة جوهرية إن أمكن. إذا تحليت بهذه العقلية، وإذا كانت هذه هي الطريقة التي تتحدى بها نفسك، بأن هذا هو ما تريده في حياتك، وبالوقت القليل الذي لديك هنا لتحدث فرقًا، إذن **فالطريقة الوحيدة لتحقيق الأمر هي إجراء البحث الذي يراه الآخرون مخاطرة أو حتى تهورًا - هذا جزء من اللعبة وحسب**".

ه أدوات لنوم أسرع وأفضل

بصفتي قد أصبت سابقًا بالأرق المزمن، فإنني جربت كل شيء للخلود للنوم بشكل أسرع والبقاء كذلك لمدة أطول.

إليك خمس حيل ناجحة، ولقد تعمدت استبعاد الميلاتونين وأي أدوية تتطلب وصفات طبية، والتي لا أستخدمها ما لم أكن أضبط وقتي مع فارق كبير في الزمن. وإنني أستخدم الأشياء التالية بالترتيب المنصوص عليه، وقبل النوم بما يتراوح ما بين ٦٠ إلى ٩٠ دقيقة. وبإمكانك تجاها لاهل ما لا يعجبك وتجربة ما يعجبك.

**إذا كان لدي شريك، فإنني أمارس القاعدة البهلوانية (اختياري)**

سأجعل شريكي يتخذ وضعية الورقة المطوية، وأشـكل القاعـدة لـه لـعدـة دقـائق، فـبعـد يـوم طويـل مـن الجـلـوس، سيعيد هذا التمرين



أعلى عظمة الفخذ إلى مكانها الطبيعي، والخطوة التالية لا تلغي تأثير هذا التمرين.

## خفف العبء عن العمود الفقري

تعلمت التخفيف اليومي للعبء على العمود الفقري من جيري جريزي جريجوريك، وهو لاجئ بولندي عمره يزيء على الستين عامًا ومحطم الرقم القياسي في رفع الأثقال في الألعاب الأولمبية، كما ألف كتاب The Happy Body، والذي يحتوي على تمارين الحركية الصباحت أؤديها أنا ونافال رافيكانت بشكل شبه يومي. يرى جيرزي أن التذلي بالمقلوب أمر ضروري بعد جلسات التذريب على حمل الأوزان. فلتتذكر أنه ما زال بإمكان جيريزي - بوزن ٦١ كيلوجرامًا - أن يرفع المئات من الكيلوجرامات وأن يستقر في وضعية ممتازة؛ وإذا أزيل بعض الوزن، فسيمكنه فعل ذلك على لوح توازن (لوح اتزان). إنه شديد الجدية؛ فقبل جلستي الأولى للتدرب معه، جلسنا لتناول الشاي (هو لا يشرب إلا شاي مارياج فيريس ماركو بولو الداكن) ولتتناقش في الأهداف. وفي منتصف الحديث، ضيق عينيه وتفحصني، ثم مد يده عبر الطاولة وقرص صدري وقال: "أنت شديد السمعة" - هذا هو نوعي المفضل من الناس.

توجد تاليًا خيارات ثلاثة، مرتبة تصاعديًا حسب الأمان. ونظامي في أي منها هو ممارسة ما بين مجموعتين إلى ٣ كل منها تستمر لما بين ٥ إلى ٧ ثوان لا أكثر:

1. **حذاء تير إيزي أب للتذلي:** هذا هو الأساسي بالنسبة لي، كما أنني عادة ما أحمل وزنًا (ما بين ١٠ إلى ٢٠ كيلوجرامًا) لزيادة المقاومة، ولكن من شأن هذه الأحذية أن تشكّل خطرًا إذا أسئء استخدامها، حيث إنك ستسقط على رقبتك، فلتسدين معروفًا ولا تمت. تجاهل هذا التمرين إذا لم يكن باستطاعتك تأدية حركات متقنة أو لمس أصابع قدمك بسهولة بينما ساقك مفرودة.

2. **الطاولة المعكوسة:** لا أستخدمها، ولكن بعض أصدقائي في العمليات الخاصة يلتزمون باستخدامها يوميًا. ويتم الإعلان عن هذه الطاولات مع إرشادات الاستخدام، وفرصة أن تتسبب في موتك أقل بكثير من حذاء التذلي.

3. **ممدد الظهر المحمول أو ممدد تير للظهر بي ٣:** هذه أداة محمولة حجم يقارب حجم الحامل ثلاثي الأرجل، وأنا أستخدمها عدة مرات في الأسبوع عندما يوجد الكثير من الإزعاج (بعد عشاء متأخر) أو مخاطرة (عند النعاس) تمنعني من التذلي في حذاء تير. هذه الأداة تتيح لك الإقفال على كاحليك وتثبيتهما، والاستلقاء ثم أداء حركات دفع للاستراحة من ألم أسفل الظهر. وهذا الخيار هو الأسرع من بين الخيارات الثلاثة، ولكنه لا

يتيح لك إراحة أعلى ظهرك (عن الصدر/ العنق). إذا كان لديك شريك، فحركة "عناق القدم" هي بديل رائع.

## جهاز تشيلي باد

عرفت هذا الجهاز للمرة الأولى من خلال كيلي ستاريت وريك روبن. ونضبطه أنا وريك على أقل درجة حرارة ممكنة قبل موعد النوم بساعة. فلنعرض مشهدًا مألوفًا: بينام رجل وزوجته في السرير تحت الأغطية ذاتها؛ وتكون درجة حرارة المرأة مرتفعة، وتصدر حرارة كحرارة فرن إعداد البيتزا. يتصبب الرجل عرقًا، لذا يخرج إحدى قدميه خارج الغطاء؛ ثم يصيبه البرد بعد ١٠ دقائق، فيعيد قدمه للداخل؛ ويستمر في تكرار هذه الدورة بلا نهاية، حتى إنه ربما يرفس الغطاء كطفل صغير، مسببًا بذلك الإزعاج لزوجته، وهذا مصد إزعاج كبير للجميع؛ فدرجات الحرارة عند النوم متفرقة. يتيح لك تشيلي باد وضع غطاء خفيف جدًا - يكاد يكون رقيقًا - تحت أغطيتك المعتادة، والذي يمرر الماء خلال جهاز يوضع بجانب السرير وبدرجة حرارة دقيقة تحددها أنت، كما توجه إصداوات ذات جهازين، حتى يتسنى لشخصين نائمين بجوار بعضهما أن يضبطا درجتين مختلفتين. لعل درجة الحرارة التي تناسبك عند النوم هي ١٢ مئوية أو ١٦ مئوية أو ٢٣ مئوية؟ إذا كنت تشعر بالبرد، فإنه يمكنك زيادة درجة حرارة جهاز تشيلي باد تحتك بدلًا من إلقاء غطاء سميك فوقك من شأنه أن يصيب شريكك بالحر. ويمكن تعديل درجة الحرارة للجهاز ما بين ١٢ مئوية حتى ٤٣ مئوية؛ فلتجربه وتكتشف ما يناسبك.

وقد اعترف بعض أصدقائي المقربين في وادي السيليكون على استحياء بأن من بين كل النصائح التي أسديتها في كتبي وتدويناتي الصوتية، فإن جهاز تشيلي باد كان له أكبر الأثر في جودة حياتهم. وقال آخرون قولًا مشابهًا بشأن العسل + خل التفاح الموصوف تاليًا.

## العسل + خل التفاح أو شاي يوجي المهدئ للنوم أو مستخرج نبتة كاليفورنيا

ستختلف استفادتك، ولكن أحد هذه الأشياء عادة سينجح معك.

**العسل + خل التفاح:** مشروبي لتهدئة الأعصاب بسيط: ملعقتان صغيرتان من خل التفاح (أستخدم ماركة براج) وملعقة صغيرة من العسل، وتقلب جميعها في كوب من الماء الساخن. وقد علمني هذه الوصفة الطبيب الراحل سيث روبرتس. ولقد لاحظت بعض قرائه تحسنات كبيرة وفورية في القوة في أثناء التدرج بعد أيام قليلة من استخدام مزيجها لما قبل النوم.

**شاي يوجي المهدئ للنوم:** إذا كنت تحاول تجنب السكريات (العسل-ل)، فهذا بديل، وغلاف علبه هذا الشاي يسهدف النساء بشكل مثير للضحك. وأنا أذكر رفضي شربه عندما عرضته عليّ خطيبي السابقة للمرة الأولى، ظناً مني أنه لتخفيف آلام الطمث. وبعد عدة ليال، وجد تيمي الصغير نفسه وحيـدًا ويـرغب فـي مشـروب سـاخـن؛ لـذا أحضرت الشاي، ونقعته في الماء لخمس دقائق، ثم صفيته، وبعد ١٠ دقائق بدأت في الشـعور بالـدوران، وشـعرت كمـا شـعر ليوناردو دي كابريو في مشهد الهاتف العمومي من فيلم The Wolf of Wall Street وبشكل شديد الغرابة، جرحرت نفسي إلى غرفة النوم ونمت. كانت الساعة حينها قرابة التاسعة مساءً. ملحوظة: يبدو أن هذا الشاي يؤثر على ٣٠٪ فقط من قرائي بهذا الشكل.

**مستخرج نبتة كاليفورنيا:** إذا لم ينجح أي من العسل + خل التفاح أو شاي يوجي، فلتجرب الخطة ج: وهي بضع قطرات من مستخرج نبتة كاليفورنيا في ماء دافئ. يحتوي شاي يوجي على هذا المسـتخرج بـالفعل، ولكـن تناولـه مباشرة يتيح لك زيادة الجرعة.

الاستبدال البصري

"الاستبدال البصري" هو ما أفعله قبيـل الـذهاب للنوم لمزاحمة أي شيء يعيد نفسه أو يتكرر في عقلي والذي سيمنع نومي (مثلًا الانشغال بـبريدي الإلكتروني، أو قائمة المهام، أو جدال قائم، أو "كان عليّ قول..."). إليك أداتين محددتين اكتشفت فاعليتهما.

**١٠ دقائق من لعبة تيترس قبل النوم:** هذه النصيحة تأتي من الطبيبة جاين ماكجونيجال، ولا بأس بالنسخة المجانية من اللعبة.

**أو حلقات تليفزيونية قصيرة ورافعة للمعنويات:** سأقدم توصية واحدة وحسب هنا: الموسـم الأول من مسلسل Escape to River Cottage . لقد شاهدت هذا المسلسل عدة مرات. وإذا رغبت ذات مرة في "اللامبالاة"، أو الاستقالة من وظيفتك والعودة للأرض الزراعية، أو شراء شيء تهديه لنفسك؛ أو إذا راودك حلم ترك المدينة والانتقال إلى مونتانا أو أي كان من الجنان الريفية لتدبر ماكلك لنفسك وما إلى ذلك، فهذا المسلسل هو مصدر إلهامك. إنه يذكرك بالماضي، كغطاء دافئ حاكته لك أمك، كما أن مقدم البرامج والطاهي هيو فيرنلي ويتنجستال سيغرس فيك الرغبة في زراعة الطماطم حتى إن كنت تكرهها؛ وصـيد سـمك الأنقلـيس كذلك، ولا تنس ثعابين السمك.

## غطاء العين من شركة سليب ماستر وسدادات ماك بيلو المصنوعة من السيليكون (سدادات أذن):

غطاء العين من سليب ماستر - هو منتج رائع، ولكن الاسم سيئ. لقد جربت الكثير من أغطية العين، وهذا هو المفضل لدي. وقد عرفت هذا المنتج من خلال جيفري زوروفسكي، الذي كان له جزء مهم في كتاب The 4-Hour Chef حيث ظهر باسم جاي زي. لعل بعضكم قد يتذكر "ماراثون الطعام" الخاص بنا، الذي تضمن إعداد ٢٦ طبقًا في ٢٦ مكانًا مختلفًا بمدينة مانهاتن في أقل من ٢٤ ساعة. ولكن بالعودة إلى موضوعنا... أهم ميزة في هذا الغطاء هي أنه يمتد حتى أذنيك، ولا يمر من فوقهما. قد يبدو هذا غير ذي شأن، ولكنه تحسين هائل في التصميم؛ فهو يجلب الهدوء، ولا يزعج أذنيك، ولا يتحرك من مكانه. إضافة إلى ذلك، فإن به لاصق فيلكرو بدلًا من الشريط الممتد ليثبت على الرأس.

ويمكن استخدام سدادات ماك بيلو لحجب أصوات الشخير، أو المياه (عند السباحة) أو أي شيء مزعج، وهي مريحة حتى بالنسبة لمن ينامون على جانبهم، ولطيفة على الأذن، وقاسية على الضوضاء.

### " مزيل الأصوات " ماريك دوم دي إس للضوضاء البيضاء:

إذا كنت ستسددات الأذن تزعجك - وهي كذلك أحيانًا بالنسبة لي - فاستخدم جهاز ماريك دوم دي إس ثنائي السرعة مزيل الأصوات والضوضاء البيضاء. وقد عرفت هذا الجهاز من خلال القراء، وهو يزيل كل الأصوات بدءًا من السيارات (وهو سبب شرائي إياها) إلى الجيران المزعجين، والصنابير المسربة، والكلاب الهائجة. وللجهاز حاليًا قرابة ١٠ آلاف مراجعة على موقع أمازون، ما يقرب من ٧٥٪ منها تقيمه بخمسة نجوم. وإذا أردت اختباره، فمن شأن مروحة رخيصة (يجب أن تكون ذات صوت عال) أن تؤدي الغرض.

٥ طفوس صباحية تساعدني على استغلال يومي

أما بعد... لقد استيقظت. ما التالي؟

بعد سؤال ما يزيد على ١٠٠ شخص أجريت معهم مقابلات بشأن الـروتين الصباحي، جربت الكثير وتوصلت إلى ما يناسبني.

إليك خمسة أمور أشعر فيها كل صباح. وفي الواقع، إذا أتممت ثلاث-أمور من الخمسة، فإنني أعتبر نفسي قد ربحت صباحي. وأنت إذا ربحت الصباح، فقد ربحت اليوم كله. والأرجح أنني لست الشخص الأول الذي يقول هذا، ولكنها طريقتي في التأكيد على أهمية أول ٦٠ إلى ٩٠ دقيقة من اليوم؛ فإنها إما تسهل أو تعوق الساعات الـ ١٢ التالية وما بعدها، ولقد تعلمت وضع حد صغير لـ "الاغترام". ستبدو هذه الأمور بسيطة على الأرجح، ولكن تذكر: الأمور الصغيرة هي ما يبني الأمور الكبيرة.

## #١ - رتب سريرك (> ٣ دقائق)

في عام ٢٠١١ في تورنتو، قابلت رجل دين اسمه دانداباني مصادفة (Dandapani.org) في حدث اسمه الأحدث العبقريّة. كنت أمر بفترة تشتت في حياتي وكنت أشعر كأن الطاقة لديّ تتبعثر في مليون اتجاه؛ لذا كأساس، أقنعني بالبدء بترتيب سريري.

إذا كان رجل الدين مزعجًا بالنسبة لك، فأولًا سأقول: افتح عقلك أيها الهمجي. وثانيًا، سأقتبس **قول الفريق أول بحري ويليام مكرافن**، الذي تولى قيادة العديد من المناصب في القوات الخاصة، من هنا ترؤس قيادة العمليات الخاصة المشتركة (JSOC) في أثناء المداهمات، في أثناء خطابه الافتتاحي جامعة تكساس بأوستن:

"إذا رتبت سريرك كل صباح، فستكون قد أنجزت أول مهمة في اليوم؛ وسيمدك الأمر بشعور بسيط بالفخر، كما سيشجعك على إنجاز مهمة أخرى، وأخرى، وأخرى. وبحلول نهاية اليوم، ستجد أن المهمة الوحيدة المكتملة قد صارت مهام كثيرة مكتملة. بالإضافة إلى أن ترتيب سريرك سيعزز حقيقة أن الأشياء الصغيرة في الحياة مهمة".

ما "ترتيب السرير" بالنسبة لي؟ أنا أستخدم أسلوب ضعه تحت الوسادة؛ فالهدف من الأمر هو المظهر المرتب، وليس ترتيب فندق فور سيزونس؛ فأنا لا أرتب الملاءات، فلديّ بطانية أو لحاف، وأستخدمها لتغطية الملاءات ثم أسويها، وبعد ذلك أضع الوسادات بشكل متناسق تحت الغطاء أو فوقه، ثم أنتهي؛ هذا كل ما في الأمر بمنتهى البساطة. وإذا كنت تعمل من المنزل، فستكون لهذا الأمر فائدتان، بالأخص إن كنت تعمل بالقرب من غرفة نومك؛ فعندما أرى مشتتات خارجية (من الناحية الشخصية) ينتهي بي الأمر إلى إيجاد حال من التشوش الداخلي. "أرتب" أنا ونوا كاجان سريرينا حتى في الفنادق.

الحياة مليئة بالمفاجآت؛ وتوجد الكثير من المشكلات غير المتوقعة التي ستظهر، ولقد اكتشفت شيئين يساعداًني على اجتياز الصعوبات خلال اليوم؛ وكلاهما يتم في الصباح: (أ) قراءة بعض صفحات عن

فلسفة كتب الغرائز، مثل كتاب Meditations لـ ماركوس أوريليوس، وب) تحكم على الأقل في بعض الأمور التي يمكنك التحكم فيها. وسأوضح الأمر.

أولاً، بالنسبة للنقطة أ، إليك مقولة مقتبسة من ماركوس أوريليوس أعلقها على ثلاثي، والتي غالباً ما تفيد (الجزء الذي أعلقه بالخط العريض):

**"عندما تستيقظ في الصباح، أخبر نفسك بالآتي: الأشخاص الذين سأتعامل معهم اليوم سيكونون متطفلين، وغير ممتنين، ومغرورين، وغير صرحاء، وغيورين، وعابسين .**

وهم كذلك لأنه لا يمكنهم التفرقة بين الخير والشر. ولكنني رأيت جمال الخير، وبشاعة الشر، وأدركت أن المخطئ عنده طبيعة تشبه طبيعتي؛ من صلة الدم أو الرحم، بل العقل ذاته، كما يتمتع بنصيبه من الخير، ولذا لا أحد منهم بإمكانه إيدائي."

والآن، إليك النقطة ب: تحكم فيما يمكنك التحكم فيه. مهما كان يومك سيئاً، ومهما أمكن أن يصبح كارثياً - يمكنك ترتيب سريرك؛ وهذا سيمدك بشعور، على الأقل يمدني بهذا الشعور، وحتى في الأيام الكارثية فإنك قد تعلقت بقشة ولم تغرق؛ وأنه يوجد على الأقل شيء وحيد تحكمت فيه، شيء أبقى لك يداً على عجلة قيادة الحياة.

وفي نهاية اليوم، يكون آخر شيء تفعله هو العودة إلى أمر أنجزته. ويصعب على المبالغة في وصف كيف صار هذا الطقوس مهماً، ولكن أولاً: رتب سريرك.

## #٢ - تأمل (من ١٠ إلى ٢٠ دقيقة)

أستعرض خيارات مختلفة في صفحة ١٦٤. يوجد ٨٠٪ من المسـتـضـافـين فـي هـذا الكـتـاب يمارسون تـمـريـئاً يـومـياً مـن الـوعـي الكـامـل مـن نـوع مـا. أحيـاناً مـا مـارس تـمـريـنـات "الجـسد السـعيد" الحـركـية لـ جـيرـزي جـريـجـوريـك (وهو من عرفني بـ نـافـال رافـيـكانـت) فـي مـكان مـخـصـص للتـأمـل.

وعندما أنتهي، أتوجه إلى المطبخ وأضبط المياه لتقارب الغليان (بل في قرص الضبط لنسبة ٨٥٪) باستخدام غلاية مياه كهربائية رخيصة ماركة أداچيو يوتيليتي؛ هذا لأجل إعداد الشاي (في الخطوة الرابعة).

## #٣ - نفذ ما بين ٥ إلى ١٠ تكرارات من شيء ما (> دقيقة)

بدأت في تنفيذه. هذا الأمر يعد تعاملات كثيرة مـرـع جـوكـو ويليـنـك الـذي يـسـتـيقـظ فـي السـاعـة ٤:٤٥ صـبـاحاً، وهـو يـتـدرب قـبـل اسـتـيقـاظ أـغـلب النـاس،

ولكنني أتدرب عندما يتهيأ أغلب الناس للخلود إلى النوم (على غرار تريبل إتش).  
العدات المتراوحة ما بين ٥ إلى ١٠ هنا ليست تدريباً بدنياً، بل الغرض منها هو  
"تحسين حالتي" وإيقاظي. إن للتركيز على جسمي، ولو لثلاثين  
ثانية، أثراً كبيراً على حالي المزاجية ومهدئاً للثرثرات العقلية.  
وتمريني المفضل هو الضغط باستخدام الحلق (ات)، حيث إنّه  
يحفز الجهاز العصبي بشكل جيد. ثم عادة ما أغتسل لمدة تتراوح ما بين ٣٠  
إلى ٦٠ ثانية بالماء البارد بعد ذلك، كما يفعل "توني روبنز".

## #٤ - "الشاي الفولاذي" (هذا الاسم مضحك، ولكنه يعلق في الذهن) (ما بين دقيقتين إلى ٣ دقائق)

أعد أوراق الشاي في إبريق شاي ماركة ريشي، ولكن يمكنك استخدام  
إبريق الضغط الفرنسي، والمزيج التالي ممتاز لزيادة الانتباه وفقدان  
الوزن، وأنا أستخدم ما يقارب ملعقة صغيرة من كل مكون:

شاي بوير الأسود

شاي دراجون ويل الأخضر (أو أي شاي أخضر)

قشور الكركم والزنجبيل (ماركة ريشي في الغالب)

## أضف الماء الساخن للمزيج ودعه منقوعاً لما بين دقيقة إلى دقيقتين.

سيستاء بعض متناولي الشاي المحافظين ويقولون: "كلاهما فيريس،  
يجب أن تراجع ما تفعله، لأن درجات الحرارة لنقع أنواع الشاي هذه تختلف،  
وينبغي أن تستمر أول نقعة لمدة ١٥ ثانية!"؛ وهذا صحيح، وبإمكاني فعل كل  
هذا، ولكن عندما أكون متريخاً في الصباح لا يهمني أي من  
ذلك وأفضل إبقاء الأمر بسيطاً. فلتتفق دفاصيل إعداد الشاي  
في عطلة نهاية الأسبوع، ودرجة الحرارة التي تقارب ٨٥ درجة مئوية  
مقبولة.

## على الهامش، أضف أحد المكونات التالية إلى كوبك: ملعقة إلى ملعقتين

من زيت جوز الهند، والذي يعادل قرابة ٦٠٪ إلى ٧٠٪ من مركب الجليسيريدات  
الثلاثية متوسطة الحلقات (MCT) وزناً أو مغرفة من مسحوق  
زيت مركب الجليسيريات الثلاثية متوسطة الحلقات من  
شركة كويست، والذي سيضيف على الشاي كثافة دسمة.

واسكب الشاي في كوب، وقلبه حتى الامتزاج ثم استمتع به. وبالنسبة لي،

فإنني أحضر الشاي ومعه كوب من الماء البارد، ثم أجلس إلى طاولة المطبخ المريحة المصنوعة من السنط لأجل الخطوة التالية.

## #٥ - كتابة الصفحات الصباحية أو دفتر الدقائق الخمس (ما بين ٥ إلى ١٠ دقائق)

الخطوة التالية هي التـدوين فـي الـدفتر، والـذي لا يشـبه التـدوين فـي "المذكرات اليومية".

وأنـا أسـتخدم نوعـين مـن الـدفتر للـتـدوين: الـصفـحات الـصباحية، ودفتر الدقائق الخمس (٥ MJ اختصارًا). وعادة ما أستخدم الأول للتخلص من شيء ما أو لحل المشكلات (مـاذا يـنبغـي أن أفـعل؟)؛ أمـا الـثـاني فـأسـتخدمه لـتحـديد الأولويات والتعبير عن الامتنان (علام يـنبغي عليّ التركيز والتنفيذ؟). وقد ذكرت الصفحات الصباحية بالتفصيل في صفحة ٢٤٤، لذا سأشرح دفتر الدقائق الخمس هنا.

دفتر الـدقائق الخمس هـو البسـاطة بـذاتها، وهـو يـصـيب الكثير من العصافير بحجر واحد: استغرق خمس دقائق في الصباح لتجيب عن بعض الأسئلة السريعة، ثم خمس دقائق أخرى في المساء للمثل، وكل سؤال له ثلاثة سطور لثلاث إجابات.

### ما تجيب عنه في الصباح:

أنا ممتن لأجل... ١. \_\_\_\_ ٢. \_\_\_\_ ٣. \_\_\_\_

ماذا سيجعل اليوم رائعًا؟ ١. \_\_\_\_ ٢. \_\_\_\_ ٣. \_\_\_\_

التأكيدات اليومية. أنا... ١. \_\_\_\_ ٢. \_\_\_\_ ٣. \_\_\_\_

### ما تجيب عنه في المساء:

ثلاثة أمور رائعة حدثت اليوم ١. \_\_\_\_ ٢. \_\_\_\_ ٣. \_\_\_\_ (هذا يشبه تمرين بيتري ديامانديس المسمى بـ "المكاسب الثلاثة")

كيف كان بإمكانني جعل اليوم أفضل؟ ١. \_\_\_\_ ٢. \_\_\_\_ ٣. \_\_\_\_

الكلام بالخطوط العريضة هو الأهم بالنسبة لي، وأنا بالفعل آلة في قوائم المهام والتنفيذ؛ فمن السهل الهوس بالتقدم بالنسبة لشخصية من الفئة أ، ما يؤدي إلى كونها مركزة على المستقبل دائمًا. وإذا كان القلق هو التركيز على المستقبل، فممارسة الامتنان ولو لدقيقتين أو ثلاث هي علاج مضاد. ويجبرني دفتر الدقائق الخمس على التفكير فيما هو لديّ، على نقيض التفكير فيما



أسعى وراءه.

وعندما تجيب عن نقطة "أنا ممتن لأجل..."، فإنني أنصح بالتفكير في أربع فئات مختلفة، وإلا فستتصرف بتلقائية وتعيد النقاط نفسها يومًا بعد يوم (مثلًا، "عائلتي السليمة"، "كلمي المحب"، وغيرها)؛ وإنني وقعت في هذا بالتأكيد، وهو ما يقضي على الغاية. ما الذي تشعر بالامتنان لأجله في الفئات الأربع التالية؟ أطرح على نفسي هذا السؤال في كل صباح بينما أملأ دفتر الدقائق الخمس، وأختار الأمور الثلاثة المفضلة لدي لهذا اليوم:

• علاقة قديمة كانت ذات فائدة لك، أو كنت تقدرها بشدة.

• فرصة لديك اليوم؛ ربما هي فرصة لتتصل بوالديك، أو فرصة للذهاب إلى العمل، ويجب ألا تكون أمرًا كبيرًا.

• شيء رائع حصل بالأمس، سواء سمعت به أو شهدته.

• شيء بسيط حدث بالقرب منك أو في مرمى بصرك. كان هذا بتوصية من توني روبرنز، فيجب ألا تكون نقاط الامتنان كلها حول "حياتي المهنية" وأشياء مجردة أخرى. لذا فلتضبط الأمر بإضافة شيء بسيط وملموس - كسحابة جميلة خارج النافذة، أو القهوة التي تناولها، أو القلم الذي تستخدمه، أو أيًا كان هذا الشيء.

وأنا أستخدم دفتر الدقائق الخمس من شركة إنتيليجنت تشينج، ولكن يمكنك التطبيق في كراسية خاصة بك. ويشكل تفقد الإجابات عن "الأمور الرائعة" المسائية مرة في الشهر على الأقل متعة وعلاجًا جيدًا.

هل اسـتوعبت الأمر؟ يبدو روتيني الصـباحي أطول على الورق مما يستغرقه في الواقع.

بالطبع ستأتي أيام تتداخل فيها أمور الحياة، وتكون لديك حالات طارئة لتتعامل معها. هل أنجح دائمًا في تطبيق هذه الأمور الخمسة؟ بالطبع لا؛ بل هذا يحدث في ٣٠٪ من الوقت على أفضل تقدير.

ولكن يمكنك دائمًا أن تحسم واحدًا منها على الأقل، وإذا أمكنك إتمام ثلاثة، فإنني أجد احتمال كون اليوم ربـحًا يزداد بشدة.

## مبادئ التدريب العقلي

"إننا لا نرتقي إلى مستوى توقعاتنا، بل ننخفض إلى مستوى تدريبنا". –

## أركيلوكس

### النمط الأكثر ثباتًا على الإطلاق

يوجد ما يزيد على ٨٠٪ من الفنانين العالميين الذين أجريت معهم مقابلات لديهم أحد أشكال التأمل اليومي أو تدريب الوعي الكامل، ويمكن اعتبار الاثنين نوعًا من "تطوير وعي بالحالة الراهنة يساعد المرء على ألا يكون متفاعلاً". وهذا ينطبق على الجميعة من أنولد شوارزنيجر إلى جاس-تن بوريتا من فرقة ذا جليتش موب وحتى صفوة الرياضيين مثل "أميلي-بون"، والكتاب مثل ماريا بوبوف؛ فهذا هو النمط الثابت لديهم جميعًا.

وهي "مهارة عليا" تحسن كل شيء آخر. فإنك تبدأ يومك بممارسة التركيز عندما لا يهم الأمر (بالجلوس على الأريكة مدة ١٠ دقائق) حتى يمكنك التركيز بشكل أفضل عندما يهم الأمر (في أثناء المفاوضات، أو التحاور مع زوجتك، أو زيادة أوزان التدريب، أو التخاطر مع كائنات فولكان، إلخ).

إذا أردت نتائج أفضل بجهد أقل، وحلقات ذهنية مفرغة أقل "كان ينبغي أن أضع رقمًا مجهولًا"، إلخ، فالتأمل يؤدي دور الحمّام الدافئ للعقل. وربما تكون كآلة لا يقهرها شيء في هذا العالم وتتمتع بتركيز ممتاز، لكنك ربما تحتاج أن تسترخي لبضع دقائق يوميًا قبل أن تُنهك.

يتيح التأمل للي العود للوراء والتحليي "بمنظور الشاهد" (كما في العقاقير المهدئة)، بحيث أشاهد أفكارى بدلًا من أن أتعرقل بسببها؛ إذ يمكنني الخروج من الغسالة والنظر إلى داخلها بهدوء.

نحن نشعر في أغلب ساعات استيقاظنا بأننا في خندق في الخطوط الأمامية بينما تتطاير الرصاصات من فوق رؤوسنا؛ ولكن بالتأمل الجاد لمدة ٢٠ دقيقة، يمكنني أن أصبح القائد وأنظر إلى ميدان المعركة من أعلى نقطة فيه؛ إذ يمكنني النظر إلى خريطة المنطقة واتخاذ قرارات رقيقة. "لا ينبغي على هؤلاء الجنود القتال في هذا المكان؛

ومـاذا يفعـل الفـوج ب هـنـاك؟ اسـتدعـه. نحـن بـحاجـة إلـى المـزيـد  
مـن القـوات عـنـد تـلـك القـمـة. وبـالنسـبـة لـلأهـداف، فسـنـسـعى وراـء أ،  
ب، ج بـهـذا التـرتـيب. لـذا تجـاهلوا أيـة حـالات طـارئـة مزعـومة أـخرى إلـى  
أن يـتم تنفيـذ هـذه المـهام. مـمتاز؛ وـالآن فلنأخذ نفـسًا عميقًا ثم... فلننفذ".

## المائدة المفتوحة من الخيارات

إذا كان بإمكانني اختيار تدريب جسدي واحد، فالأرجح أنه سيكون تدريب الرافعة المميتة بالبار السداسي أو أرجحة الكرة الحديدية ذات المقبض؛ وإذا أمكنني اختيار تدريب واحد للعقل، فسيكون التأمل لمدة تتراوح بين ١٠ إلى ٢٠ دقيقة مرة يوميًا على الأقل.

توجد الكثير من الخيارات، ومن الغريب أنه عند استطلاع رأي القراء، يصل الكثير من الرجال بشكل ملحوظ إلى حالة التأمل التجاوزي (TM) (اختصارًا)، وكذلك تصل كثير من النساء بشكل ملحوظ إلى حالة تأمل فيبسانا؛ يا للروعة! إنني أتفجع من الحالتين حالياً بنسبة تقارب ٤٠:٦٠؛ ولكن يجب على كل شخص أن يكتشف ما يناسبه. كيف تعرف الأنسب لك؟ جرب واحدًا أو أكثر مما يلي، وأنا قد طبقت كلًا من الآتي بنجاح، وكذلك فعل المئات (وأحيانًا الآلاف) من معجبي:

1. **استخدم تطبيقًا مثل هيد سبيس أو كالم.** سترشدك خاصية تيك ١٠ من برنامج هيد سبيس لمدة ١٠ دقائق يوميًا ولمدة ١٠ أيام. يسخدم عدد من ضيوف هذ البرنامج ليساعدهم على النوم كذلك؛ كما كتب بعض مستمعي في وسائل الإعلام، مثل ريتش فيلوني من موقع بيزنس إنسايدر، مقالات كاملة عن كيف غير هذا التطبيق حياتهم. وتستخدم أميليا بون كلا من هيد سبيس وكالم، اعتمادًا على الظروف. وأنا أفضل الراوي في تطبيق هيد سبيس (أندي بوديكومب)، ولكن تطبيق كالم يضم أصواتًا خلفية للطبيعة، تهدئ الأعصاب.

2. **استمع إلى تأمل موجه من سام هاريس أو تارا براك.**

تستمتع ماريا بوبوفا من موقع BrainPickings.org إلى التسجيل ذاته كل صباح - تسجيل تأمل تارا براك الموجه بالابتسام منذ صيف عام ٢٠١٠.

3. **احضر دورة تدريبية في التأمل التجاوزي. (tm.org)**

ستتكلف قرابة ١٠٠٠ دولار أو أكثر، ولكن هذا الخيار يقدم لك مدربًا ويجب عليك على تحمل المسؤولية، وبالنسبة لي، فهذا كان بداية ما يزيد على العامين من التأمل المنتظم. وأنا لسست معجبًا بكلمة ما تفعله مؤسسة ترانس-يندنتال ميديتيشن، ولكن تدريبهم عملي وتكتيكي.

وأقنعني كل من ريك روبن وتشايس جافريز بأن أتقبل التكلفة عندما كنت أمر  
بمرحلة صعبة في حياتي؛ وأنا سعيد أنهما فعلا ذلك. ولقد كان الضغط  
الاجتماعي للحصول على معلومة لأربعة أيام متواصلة هو بالضبط الحافز الذي  
احتجت إليه للتأمل بالانتظام المطلوب لأبني هذه العادة. فليدق ال  
ليدق منهما: "يمكنك تحمل تكلفة الدورة التدريبية، كما أن من شأنها أن  
تساعدك؛ فماذا لديك لتخسره؟". في هذه الحال بالذات، كنت متهوراً في  
إنفاق الأموال لمدة طويلة؛ كما أنني كنت أخشى أن "أفقد مميزاتي  
ومهاراتي"، كما لو أن التأمل سيجعلني أقل مكافحة أو يجعلني منقاداً، ولكن  
ثبت أن هذا عار من الصحة؛ فالتأمل ببساطة يساعد المرء على الاتجاه صوب  
الأمر القليلة المهمة، بدلاً من استهداف كل هدف وهمي وخصم خيالي يظهر  
فجأة.

4. إذا أردت تجربة التأمل بالشعارات بدون دورات تدريبية، فإنه يمكنك  
الجلوس وترديد كلمة مكونة من مقطع أو مقطعين في صمت  
(استخدمت كلمة " طبيعة ") لمدة ١٠ إلى ٢٠ دقيقة كأول شيء في  
الصباح. سيعيد المحافظون من ممارسي التأمل التجاوزي هذا الأمر بدعة، ولكن  
لا يزال بإمكانك لمس النتائج. فلتسع للراحة الجسدية؛ ولا حاجة للسيقان  
المتقاطعة أو الالتواءات كاليوجا؛ بل الطبيعي هو الجلوس بشكل مستقيم على  
كرسي وقدمك على الأرض، ويداك على فخذيك أو حرك، وظهرك مسنود.
5. جرب واحدًا أو أكثر من تدريبات تشيد- مينج تان. إنها تدريبات بسيطة  
وعبقرية، وإنني أتدرب عليها بضع مرات في الأسبوع، وغالبًا ما يكون هذا في  
الساونا.

## كم يستغرق الأمر للمس النتائج؟

### على أقصى تقدير

التزم بدورة مدتها ٧ أيام على الأقل، وأنا أكره قول هذا، ولكنني أعتقد أن أقل من  
ذلك لا طائل منه. فعلى ما يبدو أنه يوجد تحول مرحلي مزدوج، فإذا  
وصف لك الطبيب أسبوعًا من المضادات الحيوية، وتناولت الأدوية لثلاثة  
أيام فقط، فلن تشفى في العدوى وستعود إلى المربع صفر؛ لذا  
فإنني أعتقد وجود حد أدنى للجرعة الفعالة من التأمل، وهي قرابة  
سبعة أيام. وإذا أردت دفعة تحفيزية، ففكر في الاستفادة في شركاء المسؤولية  
أو جرب خدمة مثل خدمة موقع Coach.me أو موقع Stickk.com.

فلتتم ٧ جلسات قبل أن تطمح لزيادة مدة الجلسة؛ ١٠ دقائق هي  
مدة كافية، ولكن لا تبدأ بجلسات تستغرق ٢٠ إلى ٦٠ دقيقة، وإلا فستترك الأمر  
قبل الوصول إلى التحول المرحلي؛ فلتبدأ بالقليل ثم روض اللعبة لتتمكن من

الفوز.

سُئِلَ أَحَدَ حُكَمَاءِ التَّبَتِ ذات مرة عَنِ المَدَّةِ المَطْلُوبَةِ لِلحصولِ على تأثيراتٍ مغيرةٍ للحياة ، فردَ بِإِيجازٍ: "قِرابَةٌ ٥٠ ساعة". وهذا ليس بالكثير، كما يمكن أن يكون أقل. فبناءً على الأرقام من الدراسات الحديثة، يبدو أن مجرد ١٠٠ دقيقة من "الجلوس" التراكمي كافٍ لإحداث تغييرات واضحة على الصعيد الشخصي.

وما يثير الفضول أنه بالنسبة لبعض المتميزين على غرار أرنولد شوارزنيجر، يبدو أن عامًا واحدًا من التدريب الجاد من شأنه توفير إعادة تقويم مدى الحياة، حتى إن لم يمارس المرء التأمل مرة أخرى.

### على أقل تقدير

في أثناء جلساتي التي تستغرق ٢٠ دقيقة، فإنني أمضي ١٥ دقيقة في تصفية الذهن، والدقائق الخمس الأخيرة هي حينما أشعر بالفائدة الكبرى. وبالنسبة لي فالأمر أشبه بالتدريب على رفع الأوزان حتى الإنهاك؛ فالفائدة تكون من العادات القليلة الأخيرة، ولكنك ما زلت بحاجة إلى العادات السابقة للوصول إلى تلك الأخيرة. ولكن ماذا إذا شردت في قوائم مهامك أو الجدالات السابقة أو التفاهات لمدة ١٩ دقيقة ونصف الدقيقة من أصل ٢٠ دقيقة؟ هل ترسب في التأمل؟ لا. بل إنك إذا أمضيت ثانية واحدة تلاحظ فيها هذا الشرود وتعيد انتباهك إلى شعارك (أو أيًا كان)، فهذه إذن جلسة "ناجحة". وكما أشارت تارا براك فالعضلة التي تمرنها تعيد انتباهك إلى شيء ما، وإن ٩٩٪ من الجلسة الواحدة لي تكون مشتتة، ولكن نسبة الـ ١٪ المتبقية هي المهمة. **وإذا أصابك الإحباط، فإن مقاييسك عالية أو جلساتك طويلة.**

ومرة أخرى، روض اللعبة لمدة ٧ أيام حتى يمكنك الفوز. ليس الهدف هو "تهدئة العقل"، ما سيصيبه بانزعاج بالغ؛ بل الهدف هو ملاحظة أفكارك. وإذا كنت تعيد أي تفاهات في رأسك ولاحظت الأمر، فقل لنفسك: "التفكير، التفكير" وحسب، ثم عد إلى تركيزك. وعن الانتظام في الأمر، فإن مكافأتي من التأمل تكون إنجاز المزيدي بنسبة تتراوح ما بين ٣٠٪ إلى ٥٠٪ وبوجود نسبة ٥٠٪ أقل من التوتير. لماذا؟ لأنني مارست الإحماء بالفعل للتخلص من المشغلات: أي الجلوس بالصباح؛ لذا فإنني إذا تشنت لاحقًا أو قوطعت في أثناء ساعات العمل، فيمكنني العودة إلى مهمتي الرئيسية بشكل أسرع وأشمل (ملحوظة تقنيّة جانبية: امتداد Momentum لمتصفح جوجل كروم مفيد جدًا كذلك).

في الختام

"امنحنـي سـت سـاعات لقطع شـجرة، وسـأمضي السـاعة الأولى  
في شحذ الفأس".

### — أبراهام لينكولن

قطع الأشجار بفأس غير حادة ليس طريقة نافعة لخوض غمار الحياة. فلتجرب  
التأمل لسبعة أيام واشحذ عقلك. وكمـا سـألني ريك روبـن وتشـايس  
جـافريز: مـاذا لـديك لتخسرهُ؟

ثلاث نصائح من أحد رواد شركة جوجل



تشاد - مينج تان المعروف باسم مينج (حسابه على تويتر/فيس — بوك:  
@CHADEMENG

، وموقع —ه الإلكتروني (CHADEMENG.COM):

هو رائد في شركة جوجول، ومهندس حاز العديد من الجوائز، ومؤلف للكتب الأكثر مبيعاً. كان مينج الموظف رقم ١٠٧ في شركة جوجول، كما قاد إنشاء الدورة التدريبية الرائعة والمبنية على أساس الذكاء الانفعالي من أجل الموظفين واسمها "ابحث في ذاتك"، والتي عادة ما كان لها قائمة انتظار تمتد لستة أشهر. وحصلت أعمال مينج على تأييد كل من الرئيس "كارتر"، وإيريك شميدت من شركة جوجول، وأحد حكماء التبت، وهو الرئيس المشارك لمنظمة وان مـيليون أكتـس أوف بيس، والتي رُشحت لنيل جائزة نوبل للسلام في عام ٢٠١٥. كما إن كتابه بعنوان Joy on Demand من أكثر الكتب التي وجدتها عملية بشأن التأمل.

بداخل مينج

كيف تحافظ على ممارسة التأمل إلى حد أنه يصبح إلزامياً لدرجة كونه مستديماً ذاتياً؟ لديّ ثلاثة اقتراحات:

### ١. أحضر صديقاً

تعلمت هذا الأمر من نورمان فيشر صديقي العزيز ومعلمي، والذي ندعوه بـ "كبير شركة جوجول" على سبيل المزاح؛ حيث إننا نستخدم التشبيه في الصالات الرياضية؛ حيث إن الذهاب إلى النادي الرياضي وحيداً أمر صعب، ولكن إذا كان لديك "صديق للنادي الرياضي" تلـتزم بالـذهاب معـه، فالأرجح أنك ستنتظم في الذهاب. وجزء من السبب هو أن لدينا رفقة، والجزء الآخر هو أن هذا الإعداد يساعد على تشجيع كل منكما الآخر ومساءلة بعضكما بعضاً (ما أسميه على سبيل المزاح "الإزعاج المتبادل").

الحيوان الرمزي: التنين الصيني

إننا نقترح العثور على "صديق للوعي الكامل" والالتزام بنقاش مدته ١٥ دقيقة كل أسبوع، مع تغطية هذين الموضوعين على الأقل:

أ. كيف أنجح في التزامي بالممارسة؟

ب. ماذا طرأ في حياتي وله علاقة بالممارسة؟

كما نقترح إنهاء النقاش بالسؤال: "كيف كان هذا النقاش؟".

ولقد أدرجنا هذا في برنامجنا للذكاء الانفعالي المبني على أساس الوعي الكامل (ابحث في ذاتك)، واكتشفنا فاعليته القصوى.

## ٢. افعل أقل مما يمكنك

تعلمت هذا الأمر من منجيور رينبوش، الذي أوصي بشدة بكتابه The Joy of Living والفكرة في الأمر هي التدريب بشكل تقني أقل مما يمكنك. وعلى سبيل المثال، إذا أمكنك الجلوس في حالة من الوعي التام لمدة ٥ دقائق قبل الشعور بالرتابة، إذن فلا تجلس لهذه المدة، بل افعل الأمر لمدة ٣ أو ٤ دقائق، وربما عدة مرات خلال اليوم، وذلك لتجنب جعل الممارسة عبئاً؛ فإذا غدت ممارسة الوعي التام رتابة، فلن تستمر.

تحب صديقتي إيفون جينسبرج قول: "التأمل استرسال". وأعتقد أن رأيها يحمل جوهر فكرة رينبوش. لذا لا تجلس لمدة طويلة فتصير عبئاً؛ بل اجلس كثيراً، ولفترات قصيرة، وستبدو ممارساتك للوعي التام أسيراً في القريب العاجل.

## ٣. خذ نفساً واحداً في اليوم

لعلي معلم الوعي التام الأشد كسلاً في العالم؛ حيث إنني أخبر طلابي بأن كل ما يجب عليهم الالتزام به هو نفس واحد في اليوم؛ واحد فقط. لذا فاشهق ثم ازفر بوعي، ويكون التزامك لليوم قد تم؛ وكل شيء آخر هو بمثابة مكافآت.

ويوجد سببان وراء أهمية النفس الواحد: الأول هو القوة الدافعة، فإذا التزمت بنفس واحد في اليوم، فستتمكن من استيفاء هذا الالتزام بسهولة والحفاظ على قوتك الدافعة. ولا حاجة عندهما تشعير بالاسعداد للمزيد، سيمكنك التنفيذ بسهولة. ويمكنك قول إنك لا تملك ١٠ دقائق اليوم للتأمل، ولكن لا يمكنك قول إنه ليس لديك وقت لنفس واحد، وبالتالي فإن جعله ممارسة يومية أمر عملي.

والسبب الثاني هو أن التحلي بالنية للتأمل هو في حد ذاته تأمل؛ فهذه



الممارسة تشجعك على إيجاد النية لفعل شيء طيب ومفيد لك يوميًا، وبمرور الوقت، حتى تصير الطيبة النابعة من الذات عادة ذهنية قيمة. وعندما تكون الطيبة النابعة من الذات قوية، يكون الوعي التام أسهل.

تذكروا يا أصدقائي: لا تستهينوا أبدًا بقوة النفس الواحد؛ فاللياقة الذهنية والسعادة عن-الطلب-ب-أحد-هن-، بنفس واحد.

## التدريبات المفضلة لي من مينج بكلماته

### ١. لاحظ اختفاءه

توجد ممارسة بسيطة من شأنها تحسين قدرتك على ملاحظة اختفاء الألم [جسديًا أو عقليًا أو عاطفيًا]، رغم أنها لا تتعلق بالألم وحسب. بتمرين "لاحظ اختفاءه" فإننا ندرب العقل على ملاحظة أن المعاناة السابقة لم تعد موجودة. وعلى سبيل المثال، في نهاية النفس، لاحظ أنه اختفى إلى زوال؛ وبينما يتلاشى الصوت، لاحظ وقتما يختفي إلى زوال؛ وفي نهاية التفكير، لاحظ أن الفكرة صارت إلى زوال؛ وفي نهاية المرور بشعور - سعادة، أو غضب، أو حزن، أو أي شيء آخر - لاحظ أنه صار إلى زوال.

وهذه الممارسة، وبلا شك، من أهم ممارسات التأمل في كل وقت، وقد قال شينزن يونج خبير التأمل إنه إذا كان سيُعلم أسلوب تركيز واحدًا فقط لا غير، فسيكون هذا الأسلوب.

إليك التعليمات للممارسة غير الرسمية لتمرين "لاحظ اختفاءه" من مقال شينزن بعنوان "قوة الاختفاء".

عندما تختفي تجربة حسية كاملة أو جزء منها فجأة، فلتلحظ هذا الأمر. وأقصى بالملاحظة الاعتراف بوضوح بالوقت حينما تكتشف نقطة التحول من كون الأمر موجودًا بالكامل إلى غياب جزء منه على الأقل.

وإذا أردت، فإنه يمكنك استخدام علامة ذهنية لمساعدتك على الملاحظة؛ والعلامة لأي انتهاء مفاجئ هي "اختفى".

وإذا لم يختف شيء لمدة، فلا بأس؛ فلتنتظر إلى أن يختفي شيء ما، وإذا ما بدأت في القلق حيال حقيقة أنه لا شيء ينتهي، فلتلحظ كل مرة تختفي فيها هذه الفكرة، فهذه تحتسب "اختفاءه". حيث إنه إذا كانت لديك الكثير من الجمال الذهنية، فس تكون لديك الكثير من النقاط الذهنية كذلك - نقاط انتهاء، اختفاءات!

ماذا إذن؟ لم علينا الاهتمام بما إذا أمكننا رصد اللحظة التي تختفي فيها الدفعة من الحديث الذهني أو الصوت الخارجي أو الشعور الجسدي؟

وكخطوة أولى للإجابة عن هذا السؤال، فلنبدأ بضرب مثال متطرف.  
فلنفترض أنك اضطررت إلى المرور بمعاناة بشعة تضمنت الألم الجسدي، والتوتر  
العاطفي، والارتباك الذهني، وضلال الوعي دفعة واحدة. أين يمكنك اللجوء  
للشعور بالأمان؟ أين يمكنك الذهاب للشعور بالراحة؟ وأين يمكنك الاتجاه للعثور  
على المغزى؟

لن يفيد التركيز على جسدك، فلا شيء سوى الألم والخوف هناك؛ ولن يفيد  
التركيز على عقلك، فلا شيء سوى الارتباك والشك هناك؛ وكذلك لن يفيد  
التركيز على البصر والسمع، فلا شيء سوى الفوضى والاضطراب هناك. أيوجد  
أي ملجأ تجد فيه الراحة في مثل هذه الضغوط الثقيلة؟ نعم.  
ويمكنك التركيز بوعي على حقيقة أن كل إيذاء حسي يمر. بمعنى آخر، يمكنك  
عكس العادة الطبيعية الخاصة بالالتفات إلى كل حالة يحدث فيها إيذاء، والالتفات  
بدلاً من ذلك إلى كل حالة يمر فيها الإيذاء. لذا تصير الراحة الصغيرة متاحة طوال  
الوقت.

## ٢. اللطف المحب واليوم الأسعد منذ ٧ سنوات

ففي أثناء كتيير من خطاباتني، أمارس مع الحضور تمريناً شديد البساطة  
مدته ١٠ ثوان، وأخبر الجمهور بأن يحدد كل من هم شخصين في القاعة  
والتفكير في الآتي: "أتمنى السعادة لهذا الشخص، وأتمنى  
السعادة لذلك الشخص"، وهذا كل ما في الأمر. وأذكرهم بالأفعال أو يقولوا  
أي شيء، بل أن يفكروا وحسب - هذا تمرين متعلق كل  
بالتفكير. وهو كله عبارة عن ١٠ ثوان من التفكير.

ويخرج الجميع من التمرين مبتسمين، ويشعرون بسعادة أكبر مما كانوا عليه منذ  
١٠ ثوان. هذه هي متعة اللطف المحب، ويتضح أن كون المرء على الجانب  
المانح للتفكير اللطيف أمراً مكافئاً في حد ذاته... فلو افترضنا أن جميع الأشياء  
الأخرى متساوية، وكل ما عليكَ فعله لزيادة سعادتك هو التمني  
العشوائي لشخص آخر أن يكون سعيداً - وهذا كل ما في الأمر؛ وهو عادة ما لا  
يستغرق وقتاً أو جهداً.

إلى أي مدى يمكنك أن توصّل هذه السعادة النابعة من اللطف  
المحب؟ لقد ألقيت خطاباً ذات مرة في مركز للتأمل يدعى سبيريت روك  
في كاليفورنيا. وكعادة أرشدت الجمهور ليمارس هذا التمرين ذا  
الثواني العشر، وعلى سبيل المرح أعطيتهم واجباً منزلياً.  
ولقد كنت ألقى الخطاب مساء يوم الاثنين، وكان اليوم  
التالي، يوم الثلاثاء، يوم عمل، لذا أخبرت الجمهور بأن يمارس

هذا التمرين يوم الثلاثاء: فلمرة خلال الساعة، وكل ساعة، س-يحددون ش-خصين يمران أمام المكتب بش-كل عش-وائي ويتمنون السعادة لهما بشكل سري. وليس عليهم قول أو فعل أي شيء، بل يفكرون وحسب قائلين: "أتمنى السعادة لهذا الشخص"؛ وبما أنه لا أحد يعلم ما يفكرون فيه، فلا حرج في الأمر - إذ يمكنهم تأدية هذا التمرين في الخفاء تمامًا؛ وبعد مضي ١٠ ثوان في ممارسته، يعودون إلى العمل، وهذا كل شيء. في صباح يوم الأربعاء من ذلك الأسبوع، تلقيت رسالة إلكترونية من سيدة غريبة اسمها جاين (ليس اسمها الحقيقي)، ولقد قالت لي: "أنا أكره وظيفتي، وأكره المجيء للعمل كل يوم، ولكنني حضرت خطابك في يوم الاثنين، وأنجزت الواجب المنزلي في يوم الثلاثاء، وكان ذلك اليوم أسعد يوم لي منذ ٧ سنوات".

اليوم الأسعد منذ ٧ سنوات! ما الذي تطلبه الأمر لتحقيقه؟ تطلب الأمر ١٠ ثوان من تكرار تمني السعادة سرًا ٨ مرات لش-خصين آخ-رين، بإجمالي ٨٠ ثانية من التفكير. هذه هي أصدقائي هي قوة اللطف المحب.

**الممارسة غير الرسمية: تمني السعادة لأشخاص عشوائيين في أثناء ساعات عملك أو ساعات المدرسة، حدد بشكل عشوائي شخصين يسيران بمحاذاتك أو يجلسان أو يقفان بالقرب منك؛ وتمن السعادة لهما سرًا. فكر فقط في سرك قائلًا: "أتمنى السعادة لهذا الشخص، وأتمنى السعادة لذلك الشخص". هذا هو التمرين بأكمله؛ لا تفعل أي شيء، ولا تقل أي شيء، فقط فكر؛ فهذا التمرين متعلق بالتفكير بالكامل.**

وإذا أردت، فإنه يمكنك ممارسة هذا التمرين في أي وقت من اليوم ولأية مدة من الوقت، كما يمكنك ممارسته في أي مكان. وإذا لم يوجد أي أحد بالقرب منك، فإنه يمكنك استحضار شخص في عقلك لغرض التمرين.

### **الممارسة الرسمية: الانتباه لمتعة اللطف المليء بالحب**

اجلس في أية وضعية تسمح لك بأن تكون منتبهًا ومس-ترخيًا في الوقت ذاته، مرهما عنى لك ذلك. ويمكنك إبقاء عينيك مفتوحتين أو مغمضتين.

كرر الدورة التالية مرة كل دقيقة: اس-تحضر في عقلك ش-خصًا يمكنك أن تش-عر تجاهه باللطف المليء بالحب بسهولة، وتمن له السعادة؛ وبذلك ستجد أن السعادة من اللطف المحب ستنشأ، وإذا حدث هذا، فصب كامل انتباهك على تلك السعادة إلى أن تزول، ثم أرح العقل لما تبقى من الدقيقة.

وعندما تبدأ الدقيقة التالية، أعد بدء الدورة وبإجمالي ٣ دقائق.

يمكنك فعل هذا لأي عدد تود من الدقائق. ليس عليك الالتزام بأسلوب المرة في الدقيقة - بل إن لك مطلق الحرية لتريح عقلك للفترة التي تريدها بين كل دورة؛ فالتوقيت ليس مهماً، بل الشيء الوحي هم هو الانتباه لمتعة اللطف المليء بالحب، وهذا هو كل شيء.

**تيم فيريس:** أميل إلى ممارسة جلسة تدوم ما بين ٣ إلى ٥ دقائق في الليال، مفكراً في ثلاثة أشخاص أريدهم أن يكونوا سعداء، وكثيراً ما يكونون صديقين حاليين وصديقاً قديماً لم أراه منذ سنوات. وبعد مرور ثلاثة أيام من ممارسة هذا التمرين في باريس، وبينما أعمل على تأليف هذا الكتاب، وجدت نفسي أتساءل طوال اليوم قائلاً: "لم أنا سعيد؟". جزء من السبب الذي أعتقد أنه مؤثر للغاية هو أن التأمل في المعتاد نشاط يركز على "الذات"، لذا يعلق المرء بسهولة في دوامة التفكير في "أشياءه". أما حيلة اللطف المحب فهي تزيل التركيز على المرء بالكامل - والذات، بالنسبة لي، يبدد ٩٠٪ على الأقل من الثروة الذهنية في الحال.

المدرّب سومر - القرار الأوحّد

نحن جميعاً نصاب بالإحباط. وأنا أميل للإصابة بالإحباط تحديداً عندما أرى تقدماً صغيراً أو لا أرى تقدماً على الإطلاق بعد بضعة أسابيع من ممارسة شيء جديد. وبالرغم من تذكيرات المدرب سومر المسومة بشأن احتياج تأقلم النسيج الضام لما بين ٢٠٠ يوم إلى ٢١٠ أيام، فبعد بضعة أسابيع من المعاناة مع تمرين "الاستتالة بمباعدة الساقين" بلغت الروح الحلقوم، حتى إنه بعد المرة الثالثة من ممارسته أطلق على التمرين اسم "الضفدع المتشنج" في دفترتي للتمرينات الرياضية؛ لأن هذا هو ما أشبهه عندما أمارس التمرين: ضفدع يتعرض لصدمات كهربائية. كنت أرسل للمدرّب سومر تسجيلات فيديو لتدريباتي كل أسبوع عبر برنامج دروب بوكس. ولقد عبرت ذات مرة في الملاحظات المرفقة عن مدى التثبيط من عدم لمس أي تقويم مع هذا التمرين. يوجد تالياً رده، والذي حفظته مباشرة في برنامج إيفرنوت للعودة إليه عدة مرات.

الرد كله رائع، ولكنني جعلت جزئي المفضل بالخط العريض.  
**مرحبًا يا تيم، الصبر؛** فما زال الوقت مبكرًا للغاية لتتوقع أي تحسنات في  
القوة؛ فالتحسّنات في القوة [لحركة كـ هذه] تسـتغرق ٦ أسابيع  
كحد أدنى، وأي تحسنات ملحوظة قبل هذه المدة هي ببساطة نتيجة  
التشابك العصبي المحسّن.  
وبعبارة أبسط، صار الجهاز العصبي المركزي أكفأ في هذه الحركة تحديدًا مع  
الممارسة.

ورغم ذلك يجب ألا يختلط هذا الأمر بالفوائد الحقيقية من القوة.  
والتعامل مع الإحباط المؤقت لعدم إحراز تقدم هو جزء أساسي من الطريق  
نحو الامتياز، وفي الواقع، هو أمر ضروري، وهو شيء يجب على  
كُل رياضي من صفة الرياضيين تعلم التعامل معه.  
فلو كان السعي وراء الامتياز سهلًا، لسعى وراءه الجميع.  
وفي الواقع، فإن عدم الصبر هذا في التعامل مع الإحباط هو السبب  
الرئيسي وراء إخفاق أغلب الناس في تحقيق أهدافهم؛ فالتوقعات غير  
المنطقية مقارنة بالوقت تنتج عنها إحباطات غير ضرورية نظرًا للشعور  
بالإخفاق، وتحقّق الأمور الاسـثنائية ليس عملية خطية.  
يكمن السر في الظهور، وتادية العمل، ثم الذهاب للمنزل.  
وكأنما مزجت أخلاقيات الطبقة الكادحة بالإرادة التي لا تقهر؛ الأمر  
بهذه البساطة فعليًا، فلا شيء يتدخل، ولا شيء من شأنه أن  
يبعدك عن غايتك، فبمجرد أن تتخذ القرار، ارفض الانسحاب ببساطة، ورفض  
التسويات.

وتقبل فكرة أن النتائج الجيدة بعيدة الأمد تتطلب تركيزًا جيدًا طويل الأمد.  
فلا انفعال، ولا دراما، ولا تأنيب للذات بسبب المعوقات الصغيرة في  
الطريق.

وتعلم الاسـتمتاع بالعملية وتقديرها؛ وهذا بالأخص مهم لأنك ستمضي وقتًا  
أطول في الرحلة من الوقت الذي ستمضيه في بهجة الانتصار  
في النهاية.

واحتفل بالطبع بلحظات الانتصار عندما تحدث، والأهم هو أن تتعلم من الهزائم  
عندما تقع.

وفي الواقع، إذا لم تكن تتعرض للهزيمة بشـكل اعتيادي، فإنك لا  
تحتاج أول بالجد الكافي؛ ورفض قطعًا قبول بذل أي شيء أقل من أفضل ما لديك.  
لذا، لتضع جدولًا زمنيًا، وليستغرق ما يستغرقه.

**وإذا كنت تلتزم بهدف بعيد المدى وليس سلسلة من الأهداف  
المتوسطة والأصغر، فيجب عليك إذن اتخاذ قرار واحد والتمسك به -  
قرار واضح وبسيط ومباشر.**

**وهذا أسهل في الإبقاء عليه من الحاجة إلى اتخاذ قرار صغير بعد آخر**

للبقاء على الطريق عند التعامل مع كل خطوة فيه؛ فمن شأن هذا أن يهيئ الكثير من الفرص للجدد سهواً عن الهدف المحدد؛ لذا فالقرار الواحد هو من أكثر الأدوات فاعلية في صندوق أدواتك.

الجزء الثاني  
الأثرياء

"إن حددت أهدافاً عالية للغاية، فسـتفشل في تحقيقها،  
ستفشل فشلاً يفوق نجاح أي شخص آخر".

\_\_\_\_\_ جايمس كاميرون

"إن وُجِدت نفسك في معركة متعادلة القوة، فإنك لـم  
تخطط لمهمتك بالشكل الصحيح".

\_\_\_\_\_ الكولونيل ديفيد هاكويرث

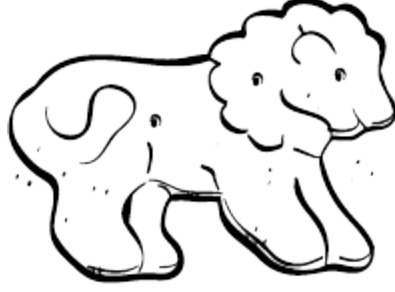
"ليس السيرك سيركي ولا القروود قروودي".

\_\_\_\_\_ مثل بولندي

كريس ساكا



ربما حـالفني التوفيق، ولكني لـم أحقق كـل هذا بمحض المصادفة



كـريـس سـاكا (حسـابه علـى شـبكات التواصـل الاجتمـاعي الآتـيـة  
تويـتـر/فيس بوك/إنسـتـجرام/سوشـيال كاسـت هـو @SACCA :

، وموقع \_\_\_\_\_هـ الإلكتـروني هـ \_\_\_\_\_و:  
( LOWERCASECAPITAL.COM )

يـعـد أحـد المسـتثمـرين الأوائـل فـي العـشـرات مـن الشـركـات، ومـن بـينـها  
تويـتـر، وأوبـر، وإنسـتـجرام، وكـيكسـتارتر، وتويـليو.  
وظـهـر علـى غـلاف عـدد مـجـلـة فوربس مـيداس لعام ٢٠١٥ بـفضـل ما صـار فـيـما  
بـعد أنـجـح تمويـل لمـشـروع فـي التـارـيـخ - مـشـروع لورـكـايس ١  
لشـركـة لوركايس.  
(هل استوعبت الاسم؟ لقد استغرق الأمر مني فترة طويلة للغاية  
لأستوعبه).  
فـيـما مـضـى، كان كـريـس يترأس قـسـم المبادرات الخاصة في شركة جوجل،  
ولكنه يحل حالياً ضيفاً دائماً في برنامج شارك تانك في قناة إيه بي سي.  
الحيوان الرمزي: رقائق بسكويت على شكل حيوانات

#### مواقف عشوائية

• التقيت كريس للمرة الأولى في عام ٢٠٠٨ في حفل شواء نظمه كيفن روز.  
وطوال حياتي كنت مصاباً بخوف مرضي من السباحة وخوف شديد من  
الغرق. وفي أثناء تناول الطعام، قال كريس: "لديّ الحل  
لمشـكلـتـك". وأعطاني تدريبات توتال إيمرجن المصورة عن السباحة التي  
أعدّها تيري لولين، وفي أقل من ١٠ أيام من التدريب الفردي، زادت معدلات  
سباحتي من دورتين بحد أقصى (في حمام سباحة طولـه ٢٣ متـراً)،  
لتصل إلـى أكـثـر مـن ٤٠ دورـة خـلال مـرة التـدريـب الواحـدة فـي  
مجموعات مكونة من دورتين أو أربع دورات. لقد أذهلني الأمر، وأصبحت الآن  
أستمتع بالسباحة.

• كان كريس من الأشخاص الذين تعهدوا بإرشادي دون كلل في مجال



الاستثمار في الشركات الجديدة.  
وكان من بين آخرين، وأخص بالذكر نافال رافيكانت، وكيفن روز ومايك مابلز،  
والذي ساعدني على البدء الحقيقي.

• ذكر "كريس" العديد من الكتب عندما ظهر في برنامجي الإذاعي، من بينها  
كتاب I Seem to Be a Verb من تأليف باكمينستر فولر.  
وبعدها بثمان وأربعين ساعة كانت النسخ المستعملة من هذا الكتاب تُباع  
على موقع أمازون بأسعار وصلت إلى ٩٩٩ دولارًا.

هل تلعب مهاجمًا أم مدافعًا؟

على الرغم من أن الناس يشيرون إلى كريس على أنه أحد "مس-تثمري  
س-يليكون ف-الي"، فإنه لم يعش في سان فرانسيسكو منذ  
عام ٢٠٠٧؛ حيث إنه اشترى كوخًا في ريف تروكي، الح-ي الس-كني  
البسيط بالقرب من بحيرة تاهو، وانتقل إلى بلد التزلج على  
الجليد والتجول في الغابات الكبرى.  
ولا يحتوي منزله على الكثير من وسائل التكنولوجيا؛  
حيث إن كريس لم يكن قد جمع الكثير من المال من استثماراته، ولكن  
كانت لديه أسبابه الخاصة لشراء ذلك المهرب:

**"رغبت في أن أكون مهاجمًا.** أردت أن يتوافر لي الوقت  
الكافي للتركيز، وتعلم الأمور التي رغبت في تعلمها، وبناء ما رغبت في بنائه،  
وأن أستثمر في العلاقات التي رغبت في تنميتها، بدلًا من قضاء اليوم في  
تناول أكواب القهوة الواحد تلو الآخر".

**تيم فيريس:** لم يعد "كريس" يشعر بأنه مجبر على حضور الاجتماعات  
التي لا يرغب في حضورها، ولم تعد هناك مواعيد لتناول القهوة  
في الصباح الباكر واجتماعات العشاء في وقت متأخر من الليل التي لم يكن  
يرغب في حضورها، ورغم هذا، كان يدعو مجموعة مختارة من  
مؤسسي الشركات لقضاء عطلة نهاية الأسبوع في منزله للاستمتاع بـ  
"الوسائد الوثيرة" و"حوض الاستحمام" (حوض الاستحمام الساخن في الهواء  
الطلق).

وكان يعد كوخه أفضل استثمار قام به في حياته:

"يحب الجميع الحضور إلى الجبال. وعلى مدار السنوات، ساعدني هذا  
على إقامة علاقات صداقة دائمة، وكانت بعض هذه الصداقات هي  
العامل الذي حفزني على القيام باستثماراتي في شركات أوبر  
وتويتر وغيره".

حتى إن مؤلف الكتب الأكثر مبيعاً عن أساليب تحسين الحياة واستقطاب الموظفين قد أقام في منزلي بضع مرات ( **تيم فيريس**: لقد شعرت بالحرج لاحتفاظي بعدد من عدادات السرعة ذات الطراز الأوروبي). وقد اقترضت المال من أجل شراء من نزل مكون من ثلاث غرف، ولكنني حصلت على صداقات لمدى الحياة وأعمال ناجحة للغاية في المقابل. وكانت أفضل صفقة أبرمتها في حياتي".

ويسـتـطـرد كـريـس قـائـلاً: "علـى نـحـو عـام، يتـعلـق هـذا الأـمر بـرمتـه بـما إذا كنت مهاجماً أم مدافعاً.

وأعتقد أنك عندما تتفحص التحديات التي واجهتها في حياتك، ستتكون كالآتي: **أي منها تسعد بها نفسك، وأي منها تفعله لتسعد به الآخرين؟ وسيصبح صندوق بريدك الوارد عبارة عن قائمة مهام يمكن لأي شخص في العالم أن يضيف بنوداً إليها.**

وكنت بحاجة للخروج من صندوق بريدي الوارد والعودة إلى قائمة مهام الخاصة".

احضر أكبر عدد ممكن من اجتماعات المستويات الإدارية العليا

**تيم:** "إذا كان المرء يعمل في مجال الشركات الناشئة، فما الذي عليه أن يفعله أو يركز عليه ليتعلم ويتطور بأكبر قدر ممكن؟".

**كريس:** "احضر أكبر عدد ممكن من الاجتماعات، حتى إن لم تُدع إليها، واكتشف كيف يمكنك أن تكون مفيداً.

وإن تساءل الحضور عن سبب وجودك في هذه الاجتماعات، فابدأ بتدوين الملاحظات، واقرأ جميع الملاحظات الأخرى التي يمكنك العثور عليها في الشركة، واحصل على المعرفة العامة التي لن يمكن لعملك المحدود أن يمدك بها، واجعل نفسك مفيداً عبر فعل هذا.

ولقد نجح هذا الأمر معي في القليل من المجالات المختلفة، وأنا أشجعك على تجربته".

**تيم فيريس:** كان كريس يشتهر في شركة جوجل بأنه يظهر في الاجتماعات مع أي شخص خاص كان، حتى المؤسس المشـارك. وإن نظرت الحضور إلى بعضهم في حيرة، كان يجلس ويدعهم يدركون أنه يدون الملاحظات من أجلهم. ونجح الأمر.

وحصل على مكان مميز في أعلى المستويات الإدارية في شركة جوجل،  
وسرعان ما أصبح من الحضور الدائمين في هذه الاجتماعات.

### أقمصة رعاية البقر

يشتهر كريس بارتدائه أقمصة رعاية البقر السخيفة،  
وأصبحت هذه الأقمصة طرازه الخاص في الملابس.  
وفيما يلي المزيّد عن هذا الأسلوب من مقال نُشر في مجلة  
فوربس بقلّم أليكس كونراد: "كأن ستيف جوبز يشتهر بكنزاته  
ذات الرقبة العالية، وبشهره كريس ساكا بأقمصة رعاية البقر؛ حيث اشترى  
قميصه الأول من مطار رينو عندما كان في طريقه ليلقي خطابًا، وحفزه رد  
فعل الحضور على شراء نصف الأقمصة التي كانت معروضة في المتجر في  
طريق عودته".

يهوى كريس علامات سكالي وروكماونت التجارية، ويمكن الاختيار من بين  
تشكيلة كبيرة من هذه الأقمصة على موقع [vintagewesternwear.com](http://vintagewesternwear.com).  
وقد يبدو القميص كشيء تافه، إلا أن كريس أدرك في وقت مبكر أنه لكي  
تكون مستثمرًا ناجحًا لا يعني بالضرورة أن تعرف أي الشركات عليك الاستثمار  
فيها؛ حيث إن جزءًا من هذا النجاح يقوم على طمأنة مؤسسي هذه  
الشركات على أنهم يعرفونك جيدًا على طبيعتك.  
وإن كان لقميص واحد أن يجعل وسائل الإعلام تذكرك باستمرار من دون أن  
تجرح سمعتك، فقد حققت نجاحًا كبيرًا من دون بذل الكثير من الجهد.  
علاوة على ذلك، يقول: "لقد وفرت على هذه الأقمصة الكثير  
من الوقت اللازم للتفكير فيما عليّ ارتداؤه، كما وفرت الكثير من المال الذي  
كنت سأنفقه على البديل".

عندما تصبح الأمور عصيبة - "سأكون الليلة في فراشي".

في عام ٢٠٠٩، شارك كريس في سباق خيري للدراجات مع فريق تريك  
ترافل بداية من سانتا باربارا في كاليفورنيا إلى تشارلستون في كارولينا  
الشمالية:

"كانت هناك عبارة ظللت أكررها في ذهني مرارًا وتكرارًا كانت تقول:  
"سأكون الليلة في فراشي".

سأكون الليلة في فراش-ي.  
سأكون الليلة في فراش-ي".  
وكأنت عبارة عن كلمات كررتها في ذهني لأذكر نفسي بأن ألم ما أقوم  
به الآن ألم مؤقت، وبغض النظر عما يحدث، سأكون الليلة في  
فراشي عندما ينتهي اليوم".

عن أفضلية التفكير بعقلية المبتدئين

## "كثيرًا ما تطمر الخبرة الفرضيات التي نحتاج إلى التساؤل عنها في البداية.

وعندما تكون لديك خبرة كبيرة في أمر ما، فإنك لن تلاحظ الأمور الجديدة بالنسبة لك، ولن تلاحظ الخصائص الشخصية التي تحتاج إلى سبر أغوارها، ولن تلاحظ أين توجد الثغرات، أو ما فاتك، أو ما لن ينجح".  
**تيم فيريس**: مثلما كان والد مالكولم جلادويل، وأليكس بلومبرج، كان "كريس" شديد الذكاء فيما يتعلق بطرح الأسئلة "البديهية" الخافية عن أنظار الجميع.

التعاطف ليس جيدًا للحياة وحسب، بل جيد لعالم الأعمال

"كبناء ورائد أعمال، كيف يمكنك إنشاء شيء ما من أجل شخص آخر إن لم تكن تعرفه بالقدر الكافي لتتخيل العالم عبر عينيه؟".

صيف الحلو والمر

"كان هناك أمر يفعله والداي، وكان أمرًا فريدًا من نوعه كنا نطلق عليه  
أنا وأخي اس-م: "صيف الحلو والمر".  
كانا يرسلاننا، طوال النصف الأول من عطلة الصيف، لتدرب لدى أحد  
الأقرباء أو أصدقاء العائلة والذي يعمل في وظيفة جيّدة؛ لذا  
في الثانية عشرة من عمري، ذهبت لتدرب مع أحد أقربائي الذي  
يعمل موظف استقبال في أحد فنادق العاصمة واش-نطن.  
كنت أذهب معه لنحصل الفواتير من نواب الكونجرس.  
وكنت أرتدي رباط عنقي الوحيد، وكنت بارعًا في الكتابة.  
وكنت أخص في صفحة واحدة جميع الفواتير التي كنا بصدد  
تحصيلها، وكنت أجلس مع أولئك النواب بألفاظهم النابية -  
كنائب الأب-اما العجوز وأمور من هذا القبيل، كما يعرف الجميع - وأراقب ما

يحدث.  
لقد كان الأمر رائعًا، وتعلمت الكثير واكتسبت الكثير من الثقة بالنفس،  
كما شحذت مهاراتي في رواية القصص.  
"ولكن، بعد ذلك، كنت أعود لدياري وأرتدي ملابس عمال البناء وأعمل في  
وظيفة شديدة القذارة؛ فقد كنت أفكك المعونات التي تُستخدم  
في إصلاح الأنظمة المتعفنة وأملؤها بالغاز وأجرها في أنحاء الفناء  
وأملأ أنابيب غاز البروبان.  
لقد كنت أصغر عضو في الفريق، وكان كل من يشعر بالغضب  
مني في ذلك اليوم يوبخني، وكنت أعتقد أن هذا جزء من خطتهم الكبرى  
والتي كانت: هناك عالم كامل من الفرص السانحة أمامك، ولكن دعنا لا  
نغرس في داخلك حسًا بأخلاقيات العمل فحسب، بل نمنحك  
أيضًا بعض التوبيخ على عدم رغبتك في العمل في واحدة من تلك الوظائف  
الحقيقية..."  
تيم: "هل دبر والداك لك الجزء المر من العطلة الصيفية مثلما دبر لك العمل  
مع قريبك موظف الاستقبال؟"  
**كريس:** "إن الرجل الذي يدير شركة البناء تلك أقرب صديق لوالدي، وكان  
يحصل منه على تعليمات بأن يعاملنا بتلك القسوة الشديدة".

"القصص الجيدة تهزم دومًا الجداول الممتدة الجيدة"

"سواء كنت تسعى لجمع التمويلات أو تروج منتجك للعملاء أو  
تبيع شركة أو تستقطب موظفًا، لا تنس أبدًا أنه، بعين دأ عن  
الحسابات وأحاديث برامج ماجستير إدارة الأعمال، فإننا لا نزال بشرا  
تدفعهم العواطف، ونرغب في أن نربط بين أنفسنا والقصص.  
إننا لا نعمل وفق المعادلات، بل نتبع معتقداتنا، ونتبع القادة الذين يحركون  
مشاعرنا.  
وخلال الأيام الأولى من مشروعك، إن وجدت شخصًا يهتم كثيرًا بالأرقام، فإن  
هذا يعني أنه يحاول العثور على سبب لمراعاتك."  
"كن ذاتك الغريبة من دون خجل"

"ألقى خطابًا افتتحيًا في ولاية مينيسوتا من ذبض سنوات  
[في كلية كارلسون للإدارة]. وكان مضمونه كن ذاتك الغريبة من دون خجل،  
وأنا أعتقد أن صفة التصرف بلا تكلف أصبحت من أندر الأشياء في العالم في  
العصر الحالي."  
ومن مقتطفات هذا الخطاب:

"الغربة هي السبب في حبا لأصدقائنا. وهي ما يربطنا بزملائنا، وهي ما يميز أحدا عن الآخر، وتجعلنا نحصل على الوظائف. كن ذاتك الغريبة من دون خجل. في الواقع، كونك غريبًا قد يساعدك على العثور على السعادة القصوى".

**تيم فيريس:** من الأمثلة على ذلك ارتداء شعر موليت المستعار.

**كريس:** "إن كنت ستحضر شيئًا واحدًا لتنظم حفلًا ليليًا رائعًا، فهذا الشيء هو الشعر المستعار، لا شك في هذا. فرز موقع أمازون الآن واطلب ٥٠ قطعة من الشعر المستعار، فشعر موليت المستعار يقبل الموازين رأسًا على عقب".

## مارك أندريسين

مارك أندريسين (تويت @PMARCA, A16Z.COM)

من الشخصيات الأسطورية في سيليكون فالي، حيث غيرت مبتكرات هـ من شكل العالم بأسره. وحتى في مركز التكنولوجيا العالية، من الصعب أن تعثر على شخصية مميزة تضاهيه. وشارك مارك في ابتكار متصفح موزايك المذهل، أفضل متصفح رسومي على شبكة الإنترنت وأكثرها انتشارًا في العالم. كما شارك في تأسيس شركة نتسكايب، التي بيعت فيما بعد إلى شركة أمريكا أون لاين مقابل ٤.٢ مليار دولار.

ثم شارك في تأسيس شركة لاود كلاود، والتي بيعت فيما بعد تحت اسم أوبسواير إلى شركة هـيوليت باكارد مقابل ١.٦ مليار دولار، وبعدها أحد الرواد المؤسسين لشبكة الإنترنت بمفهومها الحديث، إلى جانب رواد آخرين على غرار تيم بيرنرز لي، حيث أطلق نظام محدد المصادر الموحد (URL)، و بروتوكول نقل النص الفائق (HTTP)، ومعايير لغة إتش تي إم إل (HTML) الأولى.

وقد وضعته جميع تلك المبتكرات في تصنيف يشمل قلة من البشر الذين ابتكروا برمجيات استخدمها أكثر من مليار إنسان في العالم، والذين أنشأوا شركات بلغت رأس مالها مليارات الدولارات. ويشارك مارك حاليًا في إنشاء شركة ذات رأس مال مشترك تحت اسم أندريسين هورويتز، بعدما أصبح أحد أكثر مستثمري التكنولوجيا تأثيرًا ونفوذًا على سطح الكوكب.

## "ارفع الأسعار"

كانت هذه إجابة مارك عن السؤال التالي: "إن كنت تمتلك لوحة إعلانات في مكان ما، فماذا ستكتب عليها؟".

وكان سيضعها في قلب مدينة سان فرانسيسكو للسبب التالي: "المشكلة الكبرى التي تواجه الشركات عندما تبدأ معاناتها في الأسواق هي أنها لا تضع الأسعار المناسبة لمنتجاتها. لقد أصبح شائعًا في وداي السيليكون أنه لكي تنجح عليك أن تخفض أسعار منتجاتك قدر الإمكان، من منطلق النظرية التي تقول إنه إن خفضت أسعار منتجاتك، فسيقبل الجميع على شرائها، وبالتالي يزداد حجم مبيعاتك".

ثم أضف: "ولقد شهدنا مرارًا وتكرارًا أناسًا يفشلون لهذا السبب؛ لأنهم يتعرضون للمشكلة التي تُدعى: جائع لدرجة أنه لا يمكنه الأكل. إنهم لا يحددون أسعارًا لمنتجاتهم تمكنهم من تغطية تكلفة المبيعات والتسويق المطلوبة لإقناع الجميع بشرائها.

هل ستتحسن منتجك إن لم يكن لدى الناس الدافع لشرائه؟".

## لا تجعل الفشل معلقًا حول عنقك

"أنا رجل عتيق الطراز، ومن حيث أتيت، يحب الناس أن ينجحوا. عندما كنت أوسس الشركات، في بداية عملي، لم تكن كلمة: "تغيير المسار"، توجده في قاموسنا، ولم تكن تحمل معنى حتى في مخيلتنا، حيث كنا ندعو هذا الأمر بالفشل.

"إننا نشهد شركات تغير من مسارها في كل مرة ننظر إليها، ففي كل مرة تبدأ العمل في مجال جديد، ويشبه هذا الأمر مراقبة أرنب يحاول الخروج من متاهة أو شيء من هذا القبيل.

ولن يمكن لهذه الشركات أن تنجح في أي مجال لأنها لا تستثمر الوقت اللازم في محاولة اكتشاف ما يصلح لها ومحاولة تحقيقه على الوجه الأمثل".  
(للمزيد، انظر أفكار بيتر ثيل عن الفشل).

## اختبار "الحمقى في الليل"

كيف يبحرث مارك عن الفرص الجديدة؟ يمتلك مارك  
العشرات من الأدوات، ولكن هنالك أداة غير منهجية  
وبسيطة للغاية: "نطلق على اختبارنا اسم: ما الذي يفعله الحمقى كل ليلة  
وفي عطلات نهاية الأسبوع؟  
قد يعملون في النهار على برامج شركات أوراكل، أو سيلز فورس دوت كوم، أو  
أدوبي، أو آبل، أو إنتل، أو يعملون في واحدة من تلك الشركات، أو في شركة  
تأمين أو مصرف [أو ربما يكونون طلبة]، أيًا كان.  
ولا بأس بهذا، فهم يفعلون ما عليهم فعله ليجنوا قوت  
يومهم.  
والسؤال الأهم هو: ما هواياتهم؟ ما الذي يفعلونه في الليال أو في  
عطلة نهاية الأسبوع؟ ستحصل على إجابات مذهلة عن هذا  
السؤال".

أفكار اختبار التوتر مع "فريق أحمر"

"يملك كل شركائنا العامين القدرة على إتمام الصفقات من دون انتظار  
تصويت أو موافقة جماعية، وإذا كان الشخص الأقرب من الصفقة يمتلك درجة  
كبيرة من الالتزام الإيجابي أو الحماس بشأنها، فسيكون علينا أن نتم هذا  
الاستثمار، حتى إن كان الباقيون يظنون أنها أغبي صفقة سمعوا بها في  
حياتهم، ولكن، لن تتمكن من فعل هذا الأمر وحدك بالكامل من دون اختبار  
توتر.  
لذا ننشئ فريقًا أحمر عند الضرورة، كما ننشئ بصورة رسومية قوة  
تعويضية لتتناقش في الاحتمالات المناقضة".  
**تيم فيريس**: من أجل تجنب المشكلة المحتملة لتحمل الموظفين الجدد  
أعمالًا أكثر من الموظفين القدامى، توصل مارك وشريكه بن هورويتز  
إلى فكرة محاولة تحطيم بعضهما الآخر.  
"متى يتوصل بن إلى صفقة، أحاول تحطيمها بالكامل.  
وقد أراها أفضل فكرة سمعت بها في حياتي، ولكنني أحاول أن أدمرها وأحصل  
على موافقة من جميع المشاركين في الأمر.  
وبعد ذلك، في النهاية، إن ظل ثابتًا على موقفه قائلًا: "لا، لا، إنها  
الفكرة المثلى على الإطلاق."  
"نوافق عليها بالإجماع، ونتبعه. إنها نوعية الثقافة القائمة على الاختلاف  
والالتزام".  
وبالمناسبة، إنه يفعل الأمر نفسه معي، وهو اختبار شديد القسوة".  
**تيم فيريس**: أين يمكنك أن تنشئ "فريقًا أحمر" في حياتك ليختبر توترك



بشأن أكثر معتقداتك رسوخًا؟ (انظر سامي كامكار، وستان مكريستال، وجوكو ويلينك).

إلى الأمام دائمًا

سأدع الحوار التالي يبين نفسه بنفسه. تشبه الفلسفة التالية تجربة ٢١ يومًا خالية من الشكاوى التي كتبت عنها سابقًا في مدونتي. (fourhourblog.com)

تيم: "ما النصيحة التي ستسديها الآن إلى مارك الذي أسس شركة نتسكايب وهو في العشرينات من عمره؟"

مارك: "لم أفكر من قبل في هذا الأمر، ولا يمكنني تخيل س-يناريوهات أخرى بالش-كل المناسب."

والسؤال الذي لدي أمتلك إجابة عنه على الإطلاق هو: ما الذي كنت ستفعله بطريقة مختلفة إن كنت تعلم أن الحدث س سيقع؟ ولكني لا أدخل في تلك التوقعات والتخمينات أبدًا؛ لأنه لا يمكن لأحد أن يطلع على الغيب. "إن كنت قد قرأت روايات إلفيس كول من تأليف الكاتب البوليس-ي الرائع روبرت كرايس، فس-تعلم أن إلفيس ك-ول محقق خاص من لوس أنجلوس في حقبة ما بعد الحداثة. وهي روايات رائعة، كما أن له شريكًا، وهو جو بايك، وهو أكثر شخصية خيالية أفضلها على الإطلاق. وقد كان أحد جنود فرق استطلاع قوات مشاة البحرية الأمريكية يشبه كثيرًا صديقك جوكو. وفي هذه الروايات، يرتدي جو بايك الملابس نفس-ها ك-ل ي-وم، حيث يرت-دي س-روال الج-ينز وقميصًا ثقيلًا من دون أكمام، ونظارة شمسية عاكسة. وقد رسم على ذراعه سهمًا أحمر اللون يشير إلى الأمام. لقد كان توجهه بالكامل يشير "نحو الأمام"."

تيم: "إذن، هل هذا ما تشعر به؟"

مارك: "يعني الأمام: أننا لن نتوقف، ولن نبطئ، ولن ننظر إلى الق-رارات التي اتخ-ذت في الماضي، وأن-لا نع-د تخمين-اتنا؛ ل-ذا وبك-ل أمانة، لا توج-د ل-ديّ إجابة ع-ن ه-ذا السؤال".

تيم: "أعتقد أنك قد أجبت عنه للتو".

مارك: "حسنًا إذن، فلنمضِ قدمًا".

"آراء قوية لا يتمسك بها أصحابها"

ظلت تلك العبارة المذكورة في سيرة مارك الذاتية على موقع تويتر، فطلبت منه

أن يفسر معناها، فقال: "يعيش أغلب الناس حياتهم من دون أن يُكوّنوا آراء قوية عن أي شيء، أو أن يتمادوا أكثر نحو الحصول على موافقة جماعية عليها.

وأعتقد أنه من بين الأمور التي يجب على المؤسسين والمستثمرين أن يبحثوا عنها تلك الأمور التي لا يوجد اتفاق جماعي عليها، الأمور التي تعارض الحكمة التقليدية تمامًا. ثم، إن كنت ستحاول إنشاء شركة بناءً على تلك الأمور، أو إن كنت ترغب في الاستثمار فيها، فمن الأفضل أن تمتلك قناعة قوية لأنك ستستهلك الكثير من الوقت أو المال أو كليهما. [ولكن]، ما الذي سيحدث عندما يتغير العالم؟ ما الذي سيحدث عندما يقع حدث آخر؟".

**تيم فيريس:** هنا تأتي عبارة "لا يتمسك بها أصحابها". يرفض الناس من جميع أنحاء العالم التخلي عن معتقداتهم، ولكنك ستكون بحاجة لأن تتكيف مع المعلومات الجديدة التي تص لك. وسيقا تللك الكثير من أصدقائي المذكورين في هذا الكتاب حتى الموت من أجل إثبات وجهة نظرهم في موضوع ما، الأمر الذي قد يثير العصبية خلال اجتماع على العشاء، ولكن بمجرد أن تخرج بمعلومات أفضل أو بحجة أقوى، سيتراجعون على الفور ويقولون لك أمرًا على غرار: "أنت محق تمامًا. لم أفكر في هذا الأمر من قبل".

قاعدتان لتعيش وفقًا لهما

أنا ومبارك من كبار المعجبين بالسير الذاتية الخاصة بـ ستيف مارتن، المنشورة تحت عنوان Born Standing up: A Comic's Life: ذكر مبارك بعض المقتطفات من تلك السيرة الذاتية قائلاً:

"يقول ستيف إن مفتاح النجاح هو: "كن بارعًا لدرجة لا يمكن لأحد أن يتجاهلك معها"."

**تيم فيريس:** مبارك يؤمن بمقولة إرشادية أخرى: "على الأذكى أن يصنعوا الأشياء".

يقول مبارك: "إن كنت تؤمن بهذين المبدئين - فسيكونان طريقة جيدة للغاية لامتلاك توجه جيد".

كيف يبدو يومك المثالي؟

"يومي المثالي مكوّن من عشر ساعات من شرب القهوة وأربع

ساعات من شرب المشروبات الأخرى؛ حيث إن هذه الطريقة تحقق التوازن الذي أرجوه".

**تيم فيريس:** قيلت هذه العبارة على سبيل المزاح، لكن من المدهش أن هذه الطريقة تشبه طريقتي في أثناء الأوقات العصيبة؛ حيث إن "وصفة سيليكون فالي" المفضلة في الأوقات المتأخرة من الليل وللمساعدة على تلبية المواعيد النهائية في الكتابة هي شرب مزيج من شاي أعشاب كروز دي مالتا وكوبين أو ثلاثة من مشروب مالبيك الأحمر، ولكن لا تكون ممزوجة معًا، بل الكوب تلـو الآخر. وأن أواصل ارتشاف الشاي على مدار ساعات بواسطة شفافة، ثم آخذ رشفة سريعة من مشروب مالبيك الأحمر كل خمس أو عشر دقائق. نصيحة مسـبقة: لن تتحسن كتابتك بعد الكوب الثالث.

لا تبالغ في تقدير قيمة الآخرين

"ادخل في عقول الأشخاص الذين كانوا يحققون الكثير في الماضي وتعرف على حقيقتهم، وستدرك أنهم لا يختلفون عنك كثيرًا. ففي بداياتهم، كانوا يشبهونك تمامًا، لذا، لا يوجد ما يمنعنا من تحقيق نفس الذي حققوه".

**تيم فيريس:** قرأ كل من كريس، وبريان تشيسكي، المدير التنفيذي لشركة إير بي إن بي، سيرة والت ديزني الذاتية من تأليف نيل جابلر وينصحان بها، كما اقتبس مارك إحدى مقولات ستيف جوبز خلال حديثنا، والتي وضعتها كاملة في الأسفل، والتي سُجلت خلال مقابلة في عام ١٩٩٥ أجرتها جمعية سانتا كلارا فالي التاريخية عندما كان جوبز لا يزال في شركة نيكست:

"يمكن أن تكون الحياة أكثر اتساعًا بمجرد أن تكتشف حقيقة واحدة بسيطة، ألا وهي أن كل ما يحيط بك ويُطلق عليه اسم "الحياة"، قد صنعه أشخاص لا يفوقونك ذكاءً، ويمكنك تغييره والتأثير فيه وأن تصنع أشياءك التي يمكن للآخرين استخدامها. وبمجرد أن تدرك ذلك، لن تعود كما كنت في السابق".

## ادرس المتناقضات

إلى جانب دراسة وضعه في الاسـتثمارات التكنولوجية والمبكرة، يدرس مارك أيضًا تقييمات المسـتثمرين طبقًا للطرف المناقض تمامًا من المقياس، على غرار وارن بافيت وسيث كلايمان. ولا يعني هذا أنهما يستثمران في نوعية الشركات نفسها، إلا أن أسلوب عملهما يقوم على المبادئ نفسها.

**تيم** [مازحًا]: "إنك لن تضع استثماراتك في شركة سيز كاندي (إحدى شركات استثمارات بافيت)، أليس كذلك؟".

مارك: "بلى، بالطبع.

وعلاوة على ذلك، عندما أسمع في كل مرة قصة تشبه قصة شركة سيز كاندي، أرغب في البحث عن شركة الحلوى الخارقة العلمية الجديدة التي ستخرجها من المنافسة، ونحن مبرمجون على النقيض من هذه الفكرة تمامًا. وعلى نحو أساسي، غيرنا يعمل ضد التغيير، أما نحن فنعمل مع التغيير. وعندما يُخطئ، فإن هذا سيعود إلى أن أمرًا ما تغير ولم يكن في حسباننا. وعندما نخطئ نحن، فإن هذا بسبب شيء ما لم يتغير ولم نعتقد أنه سيفعل.

ولا يمكننا أن نكون أكثر اختلافًا نحو هذه الطريقة، إلا أن ما تتشاركه المدرستان هو التوجه نحو التفكير الأصيل في القدرة على رؤية الأمور كما يفترض بها أن تكون وعلى النقيض مما يقوله الجميع عنها، أو كيف يعتقدون أنه من المفترض أن تكون".

## قصيرة وجميلة

تتبع مارك على تويتر قبل أن ألتقيه بفترة، وفيما يلي بعض تغريداته التي تتعلق بالأفكار السابقة: "هـدفـي هـو ألا أفشل بسـرعة، بل أن أنجـح على الأمد الطويل، وكلاهما أمر مختلف تمامًا".

"من أجل القيام بعمل أصلي: لا يجب بالضرورة أن تعرف أمرًا لا يعرفه غيرك، لكن من الضروري أن تؤمن بأمر ما لا يؤمن به الكثيرون".

"لقد امتلكت أندي جروف الإجابة: لكـل نظام قيـاس نظام قياس مزدوج يقيس العواقب السلبية للنظام الأول".

"أرني شركة كبرى ذات وضع كبير في مجالها تفشل في التكيف مع التغيير، وسأريك كبار المديرين التنفيذيين الذي يحصلون على أموال طائلة مقابل تحقيق الأهداف السنوية وربح السنوية".

"يعاني كل ملياردير المشكلة نفسها: لا يقول لهم أحد ممن يحـيطون بهم: "مهـلاً، تلـك الفـكرة الغبـية التـي طرحتـها شديدة الغباء

بالفعل ""  
""خسر المس-تثمرون أموالاً في محاولة ت-وقع الإص-لاحات أكثر من  
التي خسروها عندما قاموا بالإصلاحات بأنفسهم".  
بيتر لينش.

## أرنولد شوارزنيجر

أرنولد شوارزنيجر (فيس بوك @ARNOLD ، تويت  
وإنس @SCHWARZENEGGER ، وموقع هـ  
الإلكتروني SCHWARZENEGGER.COM )

ولد في مدينة تال في النمسا عام ١٩٤٧ ، وعندما بلغ العشرين من عمره كان  
قد سيطر على رياضة كمال الأجسام ، وكان أصغر لاعب في العالم  
يحصل على لقب مس-تر يون-يفرس.  
ومع وضعه هول-يوود نص-ب عيني-ه ، هاجر إلى أمريكا في عام

١٩٦٨ ، وواصل حصل البطولات بفوزه بخمسة ألقاب مسـتر يونيفرس وسبعة ألقاب مستر أولمبيا قبل أن يعتزل رياضة كمال الأجسام ويتفرغ للتمثيل.

وقد اقتحم شوارزنيجر- الذي عمل تحت اسم أرنولد سترونج في عمله الأول في التمثيل - عالم التمثيل بقوة في عام ١٩٨٢ عندما عُرض له فيلم Conan the Barbarian .

وحتى وقتنا هذا، وصل إجمالي إيرادات أفلامه على مستوى العالم إلى ٣ مليارات دولار. وخدم شعب ولاية كاليفورنيا عندما أصبح حاكم الولاية الثامن والثلاثين في الفترة ما بين ٢٠٠٣ إلى ٢٠١٠.

ويشتهر شوارزنيجر بأنه وضـع ولاية كاليفورنيا في مكانة رائدة عالمياً في مجالات الطاقة المتجددة ومكافحة التغيرات المناخية بعدما سن قانون حول ظاهرة الاحترار العالمي في عام ٢٠٠٦، وكان الحاكم الأول منذ عقد كامل من الزمان الذي يعيد بناء البنية التحتية المتهالكة لولاية كاليفورنيا عبر خطته للنمو الإستراتيجي، كما أجرى عدة إصلاحات سياسية حيوية أوقفت الممارسات العتيقة لتقسيم الأصوات عبر إنشاء لجنة إعادة تقسيم المناطق الانتخابية وقرب القادة السياسيين من مركز الولاية عبر إنشاء نظام أولي منفتح.

يعمل شوارزنيجر الآن رئيساً لبرنامج النجوم لفترة ما بعد المدرسة، وهو برنامج قومي لأنشطة ما بعد المدرسة، كما يواصل تنفيذ سياسة عمله عبر معهد شوارزنيجر للجامعات والمدارس للسياسة المحلية والعالمية، والذي يهدف لتوسعة رؤيته عن أحداث ما بعد الانتخاب، حيث يقدّم القادة الشباب على الأحزاب السياسية، ويعملون معاً للتوصل لأفضل الأفكار والحلول التي تفيد الشعوب التي يخدمونها.

#### خلف الكواليس

• أرنولد من هواة الشطرنج ويمارسه يوميًا، حيث يواجه منافسين متعديدين ويحتفظ بسجل نتائج سنوي.

وفي نهاية العام، يقومون بحساب نتائجهم على مدار آلاف المباريات. من بين أفلامه الوثائقية المفضلة فيلم Brooklyn Castle ، الذي يدور حول ممارسة الشطرنج في المدارس المحلية في المدن.

• عندما التقيت أرنولد للمرة الأولى وجلسنا معاً إلى طاولة مطبخه، لم أكن أعلم كيف ألقبه وبدأت أسأله عن ذلك متوترًا، فرد عليّ قائلاً: "يمكنك أن تلقبني بأي لقب تريده. يمكنك أن تدعوني بالحاكم أو شنيتزل أو

أرنولد، ولكنني أرى أن أرنولد سيكون مناسبًا".

• استخدمت جهاز تسجيل من طراز Zoom H6 من أجل التسجيل الصوتي الأولي، ولكنني كنت أحتفظ بجهاز تسجيل احتياطي آخر (Zoom H4n) من أجل لقائنا الأول.

وسألني أرنولد: "ما الغرض من هذا الجهاز؟"، فأجبته: "جهاز احتياطي في حال حدث خلل في الجهاز الأول".

فطرق جبهته ونظر إلى أعضاء فريقه الذين كانوا يجلسون في أنحاء الغرفة.

لقد ترك الجهاز الاحتياطي انطبًا عاَجبيدًا لديه.

تلقي كال فوسمان الرد نفسه من ريتشارد برانسون، حيث إن الشخص كثير الانشغال لا يرغب في ضياع ساعة أو ثلاث ساعات في لقاء صحفي لن يُنشر.

"لم أذهب للتنافس، بل ذهبت للفوز".

أخرجت صورة لـ أرنولد عندما كان في التاسعة عشرة من عمره، قبل أن يفوز ببطولته الكبرى الأولى مباشرة، مستر أوروبا للناشئين.

وسألته: "لقد كانت الثقة بادية على وجهك على العكس من منافسك".

من أين أتت تلك الثقة؟".

أجابني قائلاً: "ثقتي نابغة من رؤيتي...".

**أنا أو من بشدة بأنه إن كنت تمتلك رؤية واضحة للمكانة التي ترغب في الوصول إليها، فسيصبح كل شيء آخر سهلًا.**

ولأنك تعلم دائمًا لماذا تتدرب لخمس ساعات يوميًا، فستعلم دائمًا لم. إذا تدفع نفسك لأقصى حدودك وتتخطى حاجز الألم، ولماذا عليك أن

تأكل المزيد، وأن تعاني أكثر، وأن تكون أكثر انضباطًا..

شعرت بأني قادر على الفوز بالبطولة، فقد كان هذا هدفي للمشاركة فيها.

**لم أذهب للتنافس ، بل ذهبت للفوز "**.

البناء الأوروبي بالقرميد

في عام ١٩٧١، أنشأ أرنولد شركة بناء بالقرميد بمرشدة صديقه المقرب فرانكو كولومبو، بطل رفع الأثقال والملاكمة وكمال الأجسام الإيطالي الذي كان يعيش في ألمانيا.

وفي ذلك الوقت، كان أي شيء "أوروبّي" يعتبر أنيقًا وكان الجميع يعتقد أنه أفضل (مثل هوس التدليك السويدي)، لذا، وضعا إعلاناتهما عن الشركة في جريدة إل إيه تايمز تقول: "خبراء وعمال بناء ورخام أوروبيون. نعمل في بناء المداخن والمدافئ على النظام الأوروبي".

"كان فرانكو يلعب دور الرجل القاسي، وكنيت العيب دور الرجل الطيب. كنا نذهب إلى منزل شخص ما فيقول لنا: "انظرا إلى فنائي المرصوف، إنه خرب. هل يمكنكم بناء فناء جديد هنا؟"، فكانت أقول: "نعم"، ثم كنا نسـتدير ونخـرج شـريط القياس، ولكنـه مدرج بالسـنتيمترات، ولم يكن أحد في تلك الفترة يفهم كيفية القياس بالسنتيمتر.

كنت أقيس المساحة ثم أقول: "أربعة أمتار و٨٢ سنتيمترًا"، ولم يكن أحد يفهم ما نقول.

كنا نكتب الدولارات والكميات والسنتيمترات والأمتار المربعة، ثم كنت أعود للرجل وأقول له: "التكلفة ٥ آلاف دولار".

فتظهر الصدمة على وجهه، فيقول: "٥ آلاف دولار؟ هذا كثير".

فكنت أقول: "وماذا كنت تتوقع؟".

فكان يقول: "كنت أتوقع ألفين أو ثلاثة".

فأقول: "دعني أتحدث مع شريكّي، فهو الخبير هنا، ويمكنني أن أقلل التكلفة معـه قليـلاً من أجلـك".

دعني أسـتميله إلـى تخفيض السعر".

ثم كنت أتوجه إلى فرانكو ونبدأ التحدث باللغة الألمانية [المحتوى بالألمانية]!!!، ويسـتمر الحـديث، وكان فرانكو يصـرخ فيـي باللـغة الإيطاليـة، ثم يهدأ فجأة، وأعـود للرجـل وأقـول: "أوه... حسـناً، إلـى النتيـجة".

لقد وصلت معـه إلـى ٢٨٠٠ دولار.

هل يناسبك هذا؟".

فيقول الرجل: "شكرًا جزيلاً لك.

أعتقد أنك رجل رائع"، وكذا وكذا وكذا، وكل هذا الهراء...

فكنت أقول: "أعطينا نصف المبلغ الآن مقدماً لنذهب ونشـتري الإسـمنت والقرميـد وكل ما نحتاج إليه وسنبدأ العمل يوم الاثنين القادم".

فيشعر الرجل بسعادة شديدة، ويعطينا المال على الفور، فنذهب من فورنا إلى المصرف ونصرف الشيك ونتأكد من دخول المال إلى حسـابنا المصـرفي، ثم نذهب على الفور لشراء الإسـمنت والعربـة اليـدوية وجمـيع المـواد التـي نحتـاج إلـىها ونبدأ العمل.

وعملنا طوال عامين كاملين على هذا المنوال بنجاح تام".



**تيم فيريس:** من الشيق للغاية الاستماع إلى "المحتوى بالألمانية"، فلم يسمع أحد من قبل، ومن بينهم أنا أرنولد وهو يتحدث بلغته الألمانية الأم، ناهيك عن الشتائم باللغة الألمانية. إنها رائعة! ويمكنك أن تسمعها في الحلقة الكاملة على موقع " fourhourworkweek .com/Arnold "

هل أذيت ركبتيك؟" وغيرها من أساليب الحرب النفسية

"عندما أتيت إلى أمريكا وبدات التنافس، [كنت أقول لمنافسيّ أمورًا على غرار]: "دعني أسألك عن أمر ما، هل تعاني أية إصابات في الركبة أو شيئًا من هذا القبيل؟". فكأنوا ينظرون إليّ ويقولون: "لا، لم تسأل؟ لا أعاني إصابات في الركبة..."

إن ركبتي في أفضل حال.

لم تسأل عن هذا؟".

فكنت أقول: "حسنًا، لأن عضلات فخذيك تبدو نحيلة بالنسبة لي، واعتقدت أنك لا تستطيع أن تجلس القرفصاء، أو ربما كنت تواجه مشكلة في مد ساقك".

ثم كنت أراقب ذلك المنافس طوال ساعتين كاملتين وهو يتدرب في صالة الألعاب الرياضية ويقف أمام المرأة ليتفحص فخذه...

إن الناس ضعاف أمام هذا النوع من الإستراتيجيات النفسية. ونحن بطبيعتنا، عندما نكون في منافسة، فإننا نستخدم جميع هذه الطرق. قد تسأل الناس عما إذا كانوا يعانون خطبًا ما، أو تقول لهم إنهم يبدو أكثر ضعفًا أو تسألهم: "هل تناولتم أية أطعمة مالحة مؤخرًا؟ لأنه يبدو أن أجسادكم تحتفظ بالماء، ولا تبدو ممشوقي القوام مثلما كنتم منذ أسبوع أو نحوه". وتؤثر هذه الكلمات على الناس بطرق لا تُصدق".

كيف جمع أرنولد ملايين الدولارات قبل أن يصبح نجمًا سينمائيًا؟

"[في البداية]، لم أكن أعتمد على مهنة التمثيل لأجني قوت يومي، وكان هذا هدفي، لأنني رأيت على مدار سنوات أولئك الأشخاص الذين يتدربون في صالات الألعاب الرياضية ويتلقون دروسًا في التمثيل ويشعرون بالكثير من الضعف لأنهم لا يملكون أية أموال، وكانوا يُجبرون علي قبول أية عروض تقدم لهم حتى يجنوا قوت يومهم. لم أكن أرغب في أن أوضع في هذا الموقف. وشعرت بأنني لو تصرفت بوعي في مجال العقارات وادخرت المال

الذي جمعته من كمال الأجسام ومن المحاضرات التي أعطيها للناس وبعث دوراتي عبر البريد، فسيمكنني جمع قدر من المال يكفي لشراء مبنى سكني.

ولاحظت خلال حقبة التسعينيات أن معدلات التضخم كانت عالية للغاية وأن استثمارًا مثل هذا لن يُشقق له غبار. وكانت أسعار المباني التي اشتريتها بمبلغ ٥٠٠ ألف دولار ترتفع لتصل إلى ٨٠٠ ألف دولار في خلال عام واحد، ولم أكن أشارك في شراء المبني من مالي الخاص إلا بـ ١٠٠ ألف دولار فقط محققًا ربحًا يصل إلى ٣٠٠٪ من مالي... وكنت أطور مباني وأبيعها بسرعة ثم أشتري المزيد من المباني السكنية والتجارية في الشارع الرئيسي في سانتا كلارا وغيرها... لقد استفدت من [عقد ذهب-ي] وأصبحت مل-يونييرًا قبل-حتى أن أبدأ مس-يرتي المهنية في عالم الترفيه والتمثيل، والتي بدأت بعد عرض فيلم "Conan the Barbarian".

**تيم فيريس:** يذكرني هذا بأحد الأقوال المأثورة المفضلة بالنسبة لي عن التفاوض: "في المفاوضات، من لا يهتم كثيرًا يفوز".  
كان أرنولد قد أدرك على رف-ض الأدوار الس-ينمائية الضعيفة لأنه كان يمتلك أموالًا كافية من مجال العقارات. وفيما يتعلق بالأمر ذاته، كان أرنولد يصنع الأفلام أو يقوم بطولتها ولكنه لا يستثمر فيها، وتعامل مع احتمالية تدهور مس-يرته الس-ينمائية عبر الاس-تثمار بصورة أساسية في العقارات. ولقد عملت وفق الطريقة ذاتها حتى يومنا هذا مركزًا على جانبي المقياس: المراحل الأولى من الشركات التكنولوجية الناشئة (شديدة التقلب) والعقارات التي كنت محظوظًا بامتلاكها، وإن استمر هذا طوال حياتي.

لا تخضع أبدًا لاختبارات أداء -امتلك أسلوبك المميز أو أنشئه

"لم أخضع مطلقًا لاختبارات أداء مطلقًا. ولم أكن على استعداد مطلقًا للقيام بالأدوار العادية لأنني لم أكن رجلاً عاديًا الهيئته، لذا كنت فك-رتي دومًا هي: س-يبدو الجميع متشابهين، وسيحاول الجميع أن يكونوا الرجل الأشقر في كاليفورنيا والذهاب إلى مقابلات العمل في هول-يوود وليبدو رياضيين ووسماء وكل هذا. **كيف يمكنني أن أصنع لنفسني أسلوبًا أتميز به وحدي؟ ...** بالطبع، كان المحبطون حاضرين وقل-وا ل-ي: حس-نًا، أتعلم أن زمن [لاعب-ي كمال الأجسام] قد ولى. كان هذا منذ ٢٠ عامًا مضت.

إنك ضخم الجثـة للغايـة، ولسـت وسـيماً علـى الإطـلاق،  
ومفتـول العـضـلات بصـورة مـبـالغ فـيـها.  
لـن تـتمكـن مـن العـمـل فـي السـينـما علـى الإطـلاق...  
هـذا ما قـالـه لـي مـنتـجـو هـولـيـوود فـي البـدـايـة؛ وـكان هـذا أـيـضاً ما قـالـه الوـكـلاء  
ومـديـرو الأـعـمـال: "أشـك فـي أنـك سـتـنـجـح...  
إن المـمـثـلـين النـاجـحـين فـي الوـقـت الحـالـي هـم داسـتـن هـوفـمـان وآل  
باتـشـينـو وودـي آلان، وجمـيع هـم رـجـال صـغار الحـجـم.  
إن هـم رـمـوز الرـجـولـة المـعـاصـرة. أما أنت، فإنـك تـزن ما يـزيد علـى المـائـة  
كـيلـوجـرام أو شـيئاً مـن هـذا القـبـيل.  
لقد ولى هـذا العـصر".  
ولكنـي شعـرت بشـعـور قـوي وراودتـني رؤـيا شـديـدة الوـضـوح عـن أنه سـيـحـل وـقـت  
سـيـقـدر فـيـه شـخـص ما هـيـتـي...  
[وفـي نـهاـيـة المـطـاف]، كان الشـيـء نـفـسـه الـذي قـال عـنـه الوـكـلاء ومـديـرو  
الأـعـمـال إنـه سـيـكـون عـقـبـة فـي طـريـقـي، هـو ما سـاعـدني علـى النـجـاح،  
وانـطـلـقت مـسـيرتـي المـهـنـيـة".  
**تيم فيريس**: كان أرنولد قادراً علي تحويل "عيوبه" الكبرى إلى مميزات هـ  
الكبرى، وكان هـذا يعـود جزئياً إلى أنه كان قادراً على التآني فلم  
يكن بـحـاجـة لـلتـسـرع لـيـتمكـن مـن دـفـع إـيـجـار سـكـنـه.  
وشـاركنـي طـرفـة مـن مـوقـع تصـوـيـر فـيلم Terminator، حيث قال:  
"قال جيم كامبيرون إنه لم يكن بمقدوره أن يصنع الفيلم لو لم يكن شوارزنيجر  
البطل؛ لأنه الوحيد الذي كان يبدو كآلة".

هل أكثر فيلم حقق أرباحاً لأرنولد هو... Twins ؟

"صورت فيلم Twins لأنني شعرت بأني أمتلك جانباً فكاهياً، وإذا كان هناك  
شخص يمكنه أن يصبر عليّ ويعمل معي بالقدر الكافي كمخرج، فسيتمكن  
من إخراج هذه الفكاهة مني".  
وكان أرنولد يحب فيلم Ghostbusters ؛ لذا، بحث عن مخرجه إيفان رايتمان.  
ولأن أغلب الناس شعروا بأن قيام شوارزنيجر بدور كوميدي سيكون فاشلاً،  
كانت هذه مفاجأة كبرى استغلوها جيداً: "جلسنا في أحد المطاعم،  
وعقـدنا صـفـة وسـجلناها علـى مـنـديل ورقـي: سـنـصـنع الفـيلم  
مـجـاناً.  
لـن نـحـصـل علـى أيـة أجـور وسـنـحـصـل علـى نـسـبـة مـن أربـاح الفـيلم.  
أعطى إيفان المنديل إلى توم بولوك، الذي كان يدير شركة يونيفرسال في  
ذلك الحين. فقال توم بولوك: "هذا رائع، وسيمكننا أن نصنع الفيلم مقابل ١٦.٥

مليون دولار إن لم تحصلوا على أية أجور وسـ تحصلون على [نسبة من أرباح الفيلم]. سنعطيك نسبة ٣٧٪ أو ما يناسب داني [ديفيتو]، وإيفان، وينا سـ بني [لتقسيمها فيما بيننا]. وحسبنا النسبة (كـ أنت أجورنا خارج ميزانية الفيلم)...

وهكذا انتهى بنا المطاف بتقسيم الأرباح فيما بيننا. دعني أخبرك بأمر معين، لقد جنيت أموالاً من هذا الفيلم أكثر من أي فيلم آخر عملت به في حياتي، ولا أزال أحصل على أموال منه حتى الآن.

وهذا أمر رائع، وبعدها عرض الفيلم، قال لنا توم بولوك: "كل ما يمكنني قوله لكم، هذا ما تسببتم فيه لي أيها الرفاق".

ثم اسـ تدار ليواجـ هنا وأخرج جيوبه وقال: "لقد تسببتم في إفلاسي".

كان الأمر مضحكاً للغاية حينما قال إنه لن يعقد مثل تلك الصفقة مرة أخرى أبداً. وقد نجح الفيلم نجاحاً مبهراً.

وكان قد عرض قبل رأس السنة مباشرة واسـ تمر عرضه خلال إجازات رأس السنة وحتى مطلع العام الجديد وكان يحقق إيرادات يومية تبلغ من ٣ إلى ٤ ملايين دولار، أي أنه كان سيحقق ضعفي أو ثلاثة أضعاف هذا المبلغ لو عرض في العصر الحالي.

وكانت أرباحه ضخمة ووصلت إلى ١٢٩ مليون دولار في أمريكا وحدها، وأعتقد أنه حقق أرباحاً عالمية وصلت إلى ٢٦٩ مليون دولار أو شيئاً من هذا القبيل".

**تيم فيريس:** ذكرتني هذه الصفقة بالصفقة التي عرضها جورج لوكاس من أجل إنتاج فيلم Star Wars ، حين قالت شركة الإنتاج في النهاية: "لعب؟ نعم بالطبع، لا بأس. يمكنك الحصول على اللعب". وكان هذا خطأ كلـ ف الشركة عـدة مليارات من الدولارات، ومنح لوكاس تمويلًا لا نهائيًا مدى الحياة (يُقدر بحوالي ٨ مليارات دولار + اللعب التي لا تزال تباع حتى وقتنا هذا).

وعندما تحاول إبرام صفقة، اسأل نفسك: هل يمكنني المتاجرة على المدى القصير، أم هناك أرباح متراكمة محتملة ستستمر على المدى الطويل من شأنها قلب الطاولة رأساً على عقب؟ هل هناك شيء قد تزداد قيمته كثيراً في خلال ٥ أو ١٠ أعوام (مثل حقوق الملكية الفكرية للكتب الإلكترونية من ذـ ١٠ سنوات)؟ هل هناك حقوق ملكية أو خيارات يمكنني "صنعها" والاحتفاظ بها؟ إن تمكنت من اسـ تغلال الجوانب السلبية (الوقت ورأس المال وغيره)، وامتلكـ الثقة، فـ احتفظ بالأجزاء التي لا يريدونها أحد لنفسك. إنك لن تحتاج إلا إلى شيء واحد رابح.

هل تتأمل لعام وتجنبي الفوائد طوال حياتك؟

عندما قاربت مسيرة أرنولد السينمائية على نهايتها، كانت أمامه الكثير من الفرص والخيارات الأخرى.

وللمرة الأولى في حياته شعر بالقلق والتوتر بسبب الضغوط التي تراكمت عليه للمرة الأولى على الإطلاق.

وبمحض المصادفة، التقى بمعلم تأمل فائق على الشاطئ.

"قال لي: يا أرنولد هذا أمر معتاد، أمر معتاد تمامًا: يمر الكثيرون بهذه الحالة؛ ولهذا السبب يلجأ الناس إلى التأمل الفائق ليتمكنوا من التعامل مع مشكلاتهم."

وكان الرجل بارعًا في إقناع الآخرين بأهمية التأمل، وهذا لأنه لم يقل إنه الحل الوحيد، بل قال إنه حل من بين حلول أخرى."

وشجع الرجل أرنولد على الذهاب إلى ويست وود في لوس أنجلوس ليحضر درسًا عن التأمل يوم الخميس التالي.

"ذهبت إلى هناك وحضرت الدرس، وعدت إلى منزلي بعد هذا وجربت التأمل. وقلت لنفسني: "عليّ أن أجرب".

وبدأت أمارس التأمل لعشرين دقيقة في الصباح وعشرين دقيقة أخرى في المساء، ويمكنني أن أؤكد أنه في خلال أسبوعين أو ثلاثة وصلت إلى

المرحلة التي مكنتني من الانفصال عن ذهن-ي تمامًا والبقاء على هذا الوضوح والإبقاء على هذا التواصل لبضع لحظات وتنشيط الذهن

وتعلم كيفية التركيز أكثر والهدوء.

ولقد شعرت بالتأثير على الفور، وبدأت أشعر بالهدوء في مواجهة جميع التحديات التي تعترض طريقي.

وواصلت ممارسة التأمل لعام كامل، وحينها شعرت بأني أريد أن أقول: "أعتقد أنني أصبحت بارعًا في الأمر، وأني لم أعد أشعر بأني مثقل بالأعباء."

**"حتى يومنا هذا، ما زلت أجد ثمار التأمل لأنني لا أخلط بين الأمور وأجمعها معًا لتبدو أمامي كمشكلة واحدة كبيرة.**

حيث إنني أتناول كل تحدٍ على حدة، وعندما أبدأ بقراءة سيناريو فيلم جديد، ففي هذا الوقت من اليوم الذي أقرأ فيه السيناريو، لا أدع أي شيء يتداخل

مع ما أفعله، وأركز بالكامل على القراءة.

والأمر الآخر الذي تعلمته هو أن هناك الكثير من أنواع التأمل في العالم.

ومثلما يحدث عندما أدرس أو أعمل بجد شديد، حيث يتطلب مني الأمر القدر الأكبر من التركيز، يمكنني أن أتقن قراءة السيناريو في

خلال ٤٥ دقيقة وربما ساعة واحدة.

"كما اكتشفت أيضًا أنه يمكنني استخدام التمارين الرياضية كنوع من التأمل

لأنني أركز كثيرًا على العضلة التي أقويها، وأركز ذهني بالكامل على العضلة ذات الرأسين عندما أقوم بقبضها.  
وأركز بالكامل على عضلات الصدر عندما أمارس تمارين الضغط.  
وأستغرق بالكامل في التمارين، ويبدو الأمر وكأنني أدخل في نوع من التأمل لأنك لا تمتلئك الفرصة للتفكير في أي شيء آخر أو التركيز عليه في ذلك الوقت".

### • من الذي يقفز إلى ذهنك عندما تسمع كلمة "ناجح"؟

ذكر أرنولد عدة أشخاص من بينهم وارن بـافيت، إيلون ماسك، نيلسون مانديلا، محمد علي، إلا أنه تحدث باستطراد عن الشخص الذي ذكره في النهاية، فقال: "سينسياتوس"، وكان أحد أباطرة الرومان، والذي سُميت ولاية سينسيناتي الأمريكية تيمناً به لأنه كان أحد الرموز الكبرى التي أثرت في حياة جورج واشنطن.  
لقد كان مثالاً رائعاً للنجاح عندما طُلب منه على استحياء أن يتولى زمام السلطة وأصبح إمبراطوراً وساعد إمبراطورته على البقاء؛ لأنّها كانت عرضة للفناء بسبب جميع الحروب والمعارك التي كانت تواجهها.  
كان سينسياتوس يعمل مزارعاً، وكان رجلاً قوياً. وكان أهلاً للتحدي، وسيطر على روما وسيطر على الجيش وانتصر في الحروب.  
وبعد أن انتصر في الحروب، شعر بأنه قد أتم مهمته، وطُلب منه الاستمرار في تولي العرش، ولكنه تنحى عنه وعاد للزراعة.  
وهو لم يفعل هذا الأمر مرة واحدة فحسب، بل مرتين. فعندما حاول الأعداء الإطاحة بالإمبراطورية من الداخل، طُلب منه العودة، فعاد بالفعل، وتمكن من إعادة الأمور إلى نصابها باستخدام مهاراته القيادية الرائعة.  
وكان يمتلك سمة قيادة رائعة تمكنه من جمع الناس معاً ونبذ الفرقة.  
ومن جديد، تخلى عن العرش وعاد للزراعة".

ديريك سيفرز

ديريك سيفرز (حسابه على تويتر/فيس بوك @SIVERS : وموقعه  
الإلكتروني SIVERS.ORG):

أحد أكثر البشر المفضلين بالنسبة لي، ودائمًا ما أُلجأ إليه من أجل الحصول على النصيحة. ويمكنك أن تعده ملك المبرمجين الفلاسفة، ومعلمًا كبيرًا، ومهرجًا يبعث على السرور. وكان يعمل في الأساس عازفًا موسيقيًا محترفًا ومهرجًا في السيرك (ويعمل في المهنة الأخيرة لكـي يحدث توازنًا مع شخصيته الانطوائية بطبيعتها)، وأنشأ ديريـك شركة سي دي بيبي في عام ١٩٩٨، والتي أصبحت أكثر شركات الصوتيات المستقلة مبيعًا عبر شبكة الإنترنت في العالم، حيث وصلت إيراداتها إلى ١٠٠ مليون دولار مقابل بيع أعمال ١٥٠ ألف موسيقي.

في عام ٢٠٠٨، باع ديريـك شركة سي دي بيبي مقابل ٢٢ مليون دولار وتبرع بالمبلغ بالكامل إلى صندوق خيري موجه لتعليم الموسيقي.

ويعـد ديريـك من المتحدثين الدائمين في مؤتمرات التكنولوجيا والترفيه والتصميم (تيد)، حيث يحضر خطابه ما يزيد على الخمسة ملايين شخص.

إلى جانب نشره ٣٣ كتابًا عبر شركته وود إيـج، ألف كتاب Anything You Want، والذي يشمل مجموعة من الدروس الحياتية القصيرة والذي قرأته عشر مرات على الأقل حتى الآن، ومازلت أمتلك نسخة قديمة منه تحمل جميع التحديدات والملاحظات.

خلف الكواليس

• قرأ ديريـك وراجع وقيم ورتب أكثر من ٢٠٠ كتاب على موقعه [sivers.org/books](http://sivers.org/books) والتي يتم ترتيبها تلقائيًا من الأفضل إلى الأسوأ، وهو من أكبر المعجبين بكل من تشارلي مانجر، شريك وارن بافيت في عمله، كما قدم لي كتاب Seeking Wisdom: From Darwin to Munger، من تأليف بيتر بيفيلين.

• قرأ كتاب *Awaken the Giant Within* ، من تأليف توني روبنز عن-دما كان في الثامنة عشرة من عمره وغير من حياته بالكامل.

• لقد نشرت المنشور التالي عندما كنت أكتب هذا الفصل على موقع فيسبوك: "قد أحتاج إلى كتابة إصدار ثانٍ من كتابي الق-ادم أك-رس في-ه ب-الكامل لقن-ابل ديري-ك س-يفرز المعرفي-ة الم-دوية إن-ها فائق-ة الروعة-ة وم-ن الص-عب اختصارها". وكان أفضل تعليق على هذا المنشور بواسطة كيفن أو، الذي كتب: "ضع رابطاً يصلنا بالمدونة الصوتية ودعنا نستمع إليها. إنها لا تزيد على الساعتين ولكنها ستغير حياة الجميع. إن-ك، ي-ا ت-يم، أن-ت وديري-ك، حولتم-اني من موظف خدمة عملاء إلى رجل أعمال حر غير مقيد بمكان مح-دد وامتلك-ت ق-درة أكبر على التف-اوض بش-أن الد-خل والفوائ-د أكثر [م-م-ا] كنت أتخي-ل، كما علمتم-اني قيمة "القناعة" والرضا والتقدير، وكذلك الإنجاز". لقد أسعدت تلك الكلمات أس-بوعي ب-الكامل، وأرجو أن يحدث مثل ذلك " [fourhourworkweek.com/derek](http://fourhourworkweek.com/derek) "

**لو كان الحصول على [المزيد] من المعلومات هو الحل، لأصبحنا جميعاً مليارديرات نمتلك عضلات بطن مثالية".**  
**تيم فيريس:** ليس المهم ما تعرفه، بل ما تفعله دائماً بمعرفتك (انظر توني روبنز).

**"كيف يمكنك الازدهار في المستقبل المجهول؟ تخير الخطة ذات الخيارات الأكثر. أفضل خطة هي التي تسمح لك بتغيير خطتك".**  
**تيم فيريس:** هذه واحدة من "إرشادات" ديري-ك، والتي تُعد قواعد من سطر واحد من أجل تغيير الحياة، والتي استقاها من مئ-ات الكتب الت-ي قرأها. وعقود طويلة من الد-روس المس-تفادة. وهن-اك قواعد أخرى من بين-ها "ك-ن ب-اهظ الثمن" (انظر مارك أندريسين)، و"توقع الكوارث" (انظر توني روبنز)، و"امتلك أقل القليل" (انظر جايسون نيمر، و كيفن كيلبي).

• **من الذي يتبادر إلى ذهنك عندما تسمع كلمة "ناجح"؟**

"لن تكون الإجابة الأولى عن أي سؤال مرححة لأنها عادة ما تكون تلقائية. ما أول لوحة تتبادر إلى ذهنك؟ الموناليزا. اذكر شخصاً عبقرياً، أينشتاين. من أحد مؤلفي الموسيقى؟ موزارت. هذا هو موضوع كتاب *Thinking, Fast and Slow* من تأليف دانييل كاهنمان.



هناك التفكير الفوري، غير الواعي، الآلي، ثم هناك التفكير البطيء، الواعي، العقلاني، المتأنى.

وأنا أفكر دومًا بالتفكير البطيء، وأمنع ردودي الآلية فيما يتعلق بأمور حياتي وأفكر ببطء في ردود متأنية أكثر بدلًا منها.

أما بالنسبة للأمور الحياتية عن-دما تكون الردود الآلية مفيدة، فيمكنني أن أخرج بردود جديدة واعية.

"ماذا لو سألتني: **عندما تفكر في كلمة "ناجح"، من ثالث شخص**

**يتبادر إلى ذهنك؟ ولماذا يعتبر أكثر نجاحًا من الشخص الأول الذي**

**يتبادر إلى ذهنك؟** في هذه الحالة سيكون الأول هو ريتشارد برانسون لأنه

شخص منهجي، ويشبهه نجاحه بالنسبة لي نجاح لوحه المون-اليزا .

وفي الواقع، قد تكون أنت الشخص الثاني، ولكن دعنا نتحدث عن هذا

في وقت لاحق.

أما إجابتي الثالثة والحقيقية، وبعد التفكير المتأنى، فهي أننا لن يمكننا

تحديد الشخص الناجح من دون معرفة أهدافه.

"ماذا لو كان هدف ريتشارد برانسون في البداية هو أن يعيش حياة

هادئة، ولكنه، مثل جميع الأشخاص الجريئين، لم يتمكن من التوقف عن

إنشاء الشركات؟ سيغير كل شيء ولن يمكننا أن نراه شخصًا ناجحًا بعد

الآن".

**تيم فيريس:** هذه عبقرية.

يمارس ريكاردو سيملر، المدير التنفيذي والمالك لأغلب أسهم

شركة سيمكو بارتنرز البرازيلية، طرح أسئلة بـ "لماذا؟" ثلاث مرات.

وينطبق هذا عن-د-تس-أوله عن-د-واقع-ه الخاصة أو عن-د-ما يفكر

في مشروعات كبيرة، وهو نفس المنطق نفسه الذي يتبعه

ديريك.

من أجل الأشخاص الناشئين قل "نعم"

عندما كان ديريك في الثامنة عشرة من عمره، كان يعيش في مدينة

بوسطن، وكان يدرس في كليتي الموسيقى.

"كنت أحد أعضاء فرقة قال لي عازف آلة الباص فيها ذات يوم في أثناء

التدريب: "أنت لم ي-ا-رجل؟ ل-ق-د-عرض-عليّ وكيلي للتو عملاً مؤقتًا،

وسيقدم لي ٧٥ دولارًا تقريبًا مقابل العزف في برنامج كبير في فيرمونت"، ثم

أدار عينيه مفكرًا وقال: "أنا لن أقبل العرض، هل ترغب في

القيـام بـهذا العمل؟".  
دارت في ذهني أفكار مثل: "بـالطبع، مرآل مقـابل العمل؟! يا إلهي!  
نعم!"؛ لذا قبلت العرض وذهبت إلى مدينة بيرلنجتون في ولاية فيرمونت.  
"تكلفت تـذكرة الحافلة ذهـابًا وعودة حوالـي ٥٨ دولارًا.  
ووصلت إلي العرض الكبير، فربطت جيتاري حول عنقي وبدأت أسير بين أرجاء  
العرض عازفًا الموسيقى.  
فعلت هذا طوال ٣ ساعات تقريبًا، ثم ركبـت الحافلة عائـدًا  
لـدياري، فاتصل بي الوكيل وقال لي: "هيه، لقد أبليت بلاءً حسنًا في  
العرض...".  
"ظهرت الكثير من الفرص، وقضيت ١٠ سنوات كاملة من العزف على  
خشبة المسرح بفضل هذا العرض...  
فعندما تكـون في مرحلة مبكـرة من مسـيرتك المهنية، أعتقد أن  
أفضل إستراتيجية هي أن "تقبل" أية عروض - كل عرض ولو بسيط؛ حيث إنك  
لا تدري ماذا ستجني منه".

## السرعة المعيارية للحمقى

"كيمو ويليامز، ذلك الرجل الأسود ضخمة الجثة، الموسيقي الذي درس في كلية بيركلي للموسيقى وبقى في ها ليعلم الموسيقى لفترة...  
كان لدروسه الفضل في أن أتخرج في الكلية في نصف المدة التي كان من [المفترض] أن أقضيها في الكلية.  
قال لي: "أعتقد أنه يمكنك أن تتخرج في كلية بيركلي للموسيقى في خلال عامين بدلاً من أربعة.  
إنها السرعة المعيارية للحمقى؛ حيث تنظم الكلية مناهجها الدراسية طبقاً لمستوى أضعف طلابها، حتى لا يُظلم أحد، وتضطر إلى الإبطاء حتى يتمكّن الجميع من اللحاق بالدراسة.  
ولكن، أنت أذكى من هذا".  
ثم قال: "أعتقد أنه يمكنك أن تشتري الكتب الدراسية [ولا تحضر الحصص] ثم تتواصل مع رئيس القسم لتحصل على الاختبار النهائي وتخرج".

## لا تكن حمارًا

تيم: "ما النصيحة التي كنت ستوجهها إلى نفسك في الثلاثين من عمرك؟".  
ديريك: "لا تكن حمارًا".  
تيم: "وما الذي يعنيه هذا؟".  
ديريك: "حسنًا، ألتقي حاليًا بالكثير من الشباب في الثلاثينيات من أعمارهم والذين يحاولون السير في عدة مسارات في الوقت ذاته، ولكنهم لا يحرزون أي تقدم في أي من ها، أليس كذلك؟ ويشعرون بالإحباط لأن العالم يريدهم أن يهتموا بمسار واحد فقط، لأنهم يرغبون في أن يسلكوا جميع المسارات: "لم عليّ أن أختار؟ لا أعلم ماذا أختار!"، ولكن المشكلة تكمن في أنه إن فكرت على المدى القصير، ثم [تتصرف كما] لو أنك لم تفعل جميع هذه الأمور هذا الأسبوع، فلن تتحقق.  
والحل هو أن تفكر على المدى الطويل وأن تدرك أنه يمكنك أن تفعل أحده هذه الأمور لبضع سنوات، ثم تفعل أمرًا آخر لبضع سنوات أخرى، ثم أمرًا ثالثًا.  
ربما سمعت تلك القصة، والتي أعتقد أن اسمها هو "حمار بوري-دان"، والتي تدور حول حمار يقف في منتصف المسافة بين كومة من القش ودلو من الماء.

ويظل الحمار ينظر نحو اليسار إلى القش ونحو اليمين إلى الماء مفاضلاً بينهما: القش أم الماء، القش أم الماء؟ لكنه يعجز عن اتخاذ القرار، فيسقط في النهاية مريئاً من الجوع والعطش. لا يستطيع الحمار التفكير في المستقبل. ولو أنه فعل ذلك، لذهب لشرب الماء أولاً ثم يذهب لتناول القش. "لذا، فإن نصيحتي لنفسي في الثلاثين من عمري هي: لا تكن حماراً. يمكنك أن تفعل كل ما ترغب في فعله، ولكنك تحتاج إلى البصيرة والصبر".

يمكن لنماذج الأعمال أن تكون بسيطة: لست بحاجة لأن "تغير من مسارك" باستمرار

يقص دبريك قصة النشأة الدقيقة لنموذج عمل شركة سي دي بيبي وتسعير منتجاتها:

"كنت أعيش في مدينة وود ستوك بولاية نيويورك في ذلك الوقت، وكان هنالك متجر تسجيلات أنيق وصغير في المدينة يبيع مؤلفات الموسيقيين المحليين نقدًا. ودخلت المتجر ذات يوم وقلت: "مرحبًا، ماذا عليّ أن أفعل لأبيع أسطواناتي هنا؟".

قالت صاحبة المتجر: "حسنًا، عليك أن تحدد سعر أي شيء تريده. إننا نحتفظ بأربعة دولارات مقابل بيع كل أسطوانة ويمكنك أن تحضر كل أسبوع لندفع لك الباقي"; لذا عدت للمنزل وكتبت على موقعي الإلكتروني الجديد: "عليك أن تحدد سعر أي شيء تريده. إننا نحتفظ بأربعة دولارات مقابل بيع كل أسطوانة ويمكنك أن تحضر كل أسبوع لندفع لك الباقي".

ثم أدركت أن الأمر استغرق مني ٤٥ دقيقة كاملة لأضع البومًا جديدًا على الموقع؛ لأنه كان عليّ أن أسحب غلاف الألبوم عبر الماسح الضوئي وأعدله ببرنامج فوتوشوب ثم أقصه، ثم أعد الأخطاء الإملائية في سير الموسيقيين الذاتية، وجميع هذه الأمور. "كنت أفكر في أن ٤٥ دقيقة من وقتي تساوي ٢٥ دولارًا، الأمر الذي يوضح لك كيف كنت أقيم وقتي في تلك الفترة.

حسنًا إذن، سأضع ٢٥ دولارًا كرسوم اشتراك في الموقع، ثم فكرت... لا يبدو أن ٢٥ دولارًا تختلف كثيرًا عن ٣٥ دولارًا عندما يتعلق الأمر بالتكلفة. ١٠ دولارات مختلفة، و٥٠ دولارًا مختلفة، ولكون، ٢٥ و٣٥ دولارًا - إن الرقمين يحتلان المساحة نفسها من الذهن. أتعلم؟ سأجعل الرسوم ٣٥ دولارًا، ما سيسمح لي بأن أعطي أي شخص حسماً إن طلب هذا.

إن اتصل بي شخص ما مستاء فسأقول له: "أتعلم؟ سـأمنحك حسـمًا"؛  
لـذا أضـفت تلـك الرسـوم حتـى يمكـنـي إعـطاء النـاس حسـمًا، وهو  
الأمر الذي أحبه كثيرًا.  
إذن، ٢٥ دولارًا رسوم اشتراك، وعـ دولارات على كل أسطوانة تُباع،  
ثم، يا تيم، على مدار السنوات العشر التالية، كان هذا كل شيء.  
كان هذا نموذجًا عمليًا كاملًا، والذي أنشأته في خلال خمس دقائق  
عبر الذهاب إلى متجر تسجيلات محلي وسؤالهم عن طبيعة  
عملهم".

عندما تحقق بعض النجاح - إن لم تكن "نعم صريحة!"، فـ"لا"

سرعان ما تحول شعار ديريك "هذه قاعدتي المفضلة"، وقد شـجعني  
علـى أن أذهـب فـي "عطـلة بـداية جـديدة" غـير محدـدة المـدة في  
أواخر عام ٢٠١٥.  
وقد تحدثت بالمزيد من التفصيل عن هذه العطلة في ص ٤١٨،  
ولكنـي سـأعـرض القـصة الأـصلية هنا: "كان الوقت قد حان لحجز تذاكر  
الطيران، [من أجل رحلة كان قد خطط لها منذ فترة طويلة]، وكنت أقول في  
نفسي: "أوه، أنا لا أرغب في الذهاب إلى أستراليا الآن؛ فلدي الكثير من  
المشاغل الأخرى لأهتم بها".  
وكنت أتحدث في الهاتف مع زميلتي أمبر روبارث، والتي كانت  
عازفة موسيقى عبقرية، وكنت أشكو لها ما أشعر به.  
وكانت هي من قال لي بوضوح: "يبدو الأمر، مما حكيت لي، أن قرارك ليس  
مذبذبًا بين نعم ولا.  
إنك بحاجة إلى تبين ما إذا كنت تشعر باليقين التام بـ "الموافقة" أو  
"الرفض".  
"ولأن أغلبنا يوافقون على الكثير من الأمور بصورة مفرطة، ومن ثم ندع تلك  
الأمور التافهة تملأ حياتنا.  
. تنبع المشكلة من أنه عندما تظهر تلك الأمور المعتادة التي "وافقت عليها  
بشـدة"، فـإنك لا تـمتلـك الـوقت الكـافي لتـوليها الـاهتمـام  
الكافي الذي تستحقه، وهذا لأنك وافقت على الكثير من الأمور الأخرى  
التافهة، وغير المهمة، أليس كذلك؟ وبمجرد أن بدأت بتطبيق تلك القاعدة في  
حياتي، انفتحت أمامي الكثير من الفرص".

"منشغل" = خارجًا عن السيطرة

"عندما يتواصل معي الناس في كل مرة، يقولون: "اسمع، أعلم أنك شديد الانشغال. " فأقول في نفسي دائماً: "لا، لست كذلك"؛ وهذا لأنني أسيطر على وقتي. وتعني كلمة "منشغل" بالنسبة لي "الخروج عن السيطرة". مثل: "يا إلهي، أنا شديد الانشغال. لا وقت لدي لهذا الهراء!". وبالنسبة لي، يشبه هذا الأمر شخصاً لا يملك أية سيطرة على حياته".

**تيم فيريس:** عدم وجود الوقت الكافي يعني عدم تحديد الأولويات، وإن كنت "منشغلاً" فإن هذا بسبب اتخاذي لخيارات وضعتني في هذا الموقف، لذا توقفت عن الرد على سؤال "كيف حالك؟". بكلمة "مشغول"، فلا حق أملكه للشكوى. وإن كنت شديد الانشغال فإن هذا دلالة على أنه يجب عليّ أن أعيد فحص أنظمتي وقواعدي.

### • ما الذي قد تضعه على لوحة إعلانات؟

"أنا من أشد المعجبين بأماكن معينة من العالم، على غرار فيرمونت وساو باولو في البرازيل، والتي تمنع وضْع اللوحات الإعلانية. ولكنني أعلم أن هذا ليس ما سألتني عنه؛ لذا فإن إجابتني الأفضل هي أني سأكتب على لوحتي الإعلانية: "إنها لن تسعدك". وسأضعها خارج أي مركز تسوق كبير أو معرض سيارات. أنت تعلم أن هذا سيكون أمراً مرحاً، أليس كذلك؟ أن تشتري آلاف الببغاوات وتدرّبها على قول: "إنها لن تسعدك"، ثم تطلقها في مراكز التسوق والمتاجر الكبرى في جميع أنحاء العالم.

هذه هي مهمتي في الحياة. هل سيشاركني أحد فيها؟ هل يتفق معي أحد؟ دعونا نتمّها".

خذ ٤٥ دقيقة بدلاً من ٤٣ دقيقة - هل يستحق الأمر أن يحتقن وجهك؟

"لقد كنت من الفئة الأولى دائماً في كل شيء؛ لذا عرفني أحد أصدقائي على رياضة ركوب الدراجات عندما كنت أعيش في لوس أنجلوس. وكنت أعيش بجوار الشاطئ في سانتا مونيكا، حيث يوجد مسار رائع للدراجات في الرمال يمتد لحوالي ٣٠ كيلومتراً تقريباً. وكنت أركب الدراجة في هذا المسار [وأنطلق] ووجهي نحو الأسفل وأواصل دفع الدراجة - ويحمر وجهي وأنفخ بقوة طوال الطريق، مع دفع الدراجة بأقصى قوة أملكها.

وكنت أصل إلى نهاية مسار الدراجات ثم أعود أدراجي إلى حيث بدأت، ثم أذهب إلى المنزل، وكنت أضبط ساعة إيقاف صغيرة لحساب الوقت... "ولاحظت أن الأمر يسـتغرق ٤٣ دقيقة دائـمًا، وهـذا هـو الوقت الذي استغرقتـه لقطع المسار بأقصى سرعة ممكنة؛ ولكنني لاحظت أنه بمرور الوقت لم أعد متحمسًا لركوب الدراجة على مسار الدراجات، لأنني عندما كنت أفكر في الأمر، كنت أشعر بالألم والعمل المضني... ثم قلت في نفسي: "ليس من الجيد أن أربط بين الأفكار السلبية وركوب الدراجة.

لم لا أهدئ من روعي؟ في المرة القادمة، سأذهب إلى مسار الدراجات نفسـه، ولن أكـون بطيئًا كالسلحفاة، ولكنني سأسير بنصف سرعتي المعتادة". وركبت دراجتي وكان الأمر رائعًا. "كنت أسير بالدراجة على مسار الدراجات نفسـه، ولكنني لاحظت أنني كنت أقل فـتنة، وكنت أنظر حولي أكثر. ونظرت إلى المحيط ورأيت الدلافين تقفز فيه، وذهبت إلى مرسى قوارب ديل ري، وعندما كنت أستدير لأعود أدراجي، لاحظت أن هناك بجعة تطير من فوق رأسي.

فنظرت نحو الأعلى، وكنت كما لو أنني أقول: "مرحبًا أيتها البجعة!"، ولكنها أسقطت فضلاتها في فمي. "والمغزى هو: لقد قضيت وقتًا رائعًا. كانت متعة صافية، فلم يكن وجهي محتقنًا ولم أكن أتنفس بصعوبة. وعندما عدت إلى نقطة البداية، نظرت إلى ساعتني، وكانت قد مرت ٤٥ دقيقة. وقلت في نفسي حينها: "كيف حدث كل هذا في ٤٥ دقيقة، على النقيض من فترة ٤٣ دقيقة المعتادة؟ هذا مستحيل"؛ ولكن كان هذا صحيحًا: كانت ٤٥ دقيقة. وكان هذا درسًا مهمًا غير من طريقة تعاملتي مع الحياة تمامًا منذ ذلك الحين...

"يمكننا أن نقوم بحساب تلك الدقائق، [ولكن] كان كل هذا التعب والتنفس بصعوبة واحتقان وجهي من أجل توفير دقيقتين فحسب - كان كل هذا دون طائل... [كذلك] الأمر في الحياة. وفكرت في جميع الأمور التي نعطيها قدرًا أكبر من حجمها الحقيقي - محاولة الحصول على أفضل صفقة في جميع الأوقات، محاولة استغلال كل ثانية الاستغلال الأمثل، ومحاولة تحقيق أفضل شيء كل دقيقة - لا يجب عليـك أن تهرق نفسك بجميع هذه الأمور. وراحة، لقد أصـبحت أتبع هـذا الأسـلوب من ذلـك الحين. لم أفعل أي شيء جديد، ولكنني أصبحت أتوقف قبل أن تصبح الأمور مرهقة... "قد تلحظ تلك "المعاناة" في داخلـك.

هذه هي إشـارتتي، وأعاملـها مثـل الألم البـدني. ما الذي أفعلـه؟ أنا بحاجة للتوقف عن فعل هذا الأمر المؤلم. ماذا يكون؟ ويعني هذا عادة أنني أرهق نفسي كثيرًا، أو أنني أفعل أمورًا لا

أرغب في فعلها".

عدم الالتزام بالروتين الصباحي

"أنا لا أمتلك روتينًا صباحيًا، بل ولا يوجد شيء اعتدت فعله بصورة يومية، عدا الأكل أو بعض الكتابة. وإليك السبب: أنا أستغرق تمامًا، بجميع جوارحي، في فعل أمر واحد فحسب.

وعلى سبيل المثال، منذ عام، اكتشفت طريقة جديدة لبرمجة قاعدة بياناتي والتي سهلت كثيرًا من عملية البرمجة، واستغرق مني الأمر خمسة أشهر كاملة -طوال ساعات استيقاظي - منغمسًا في هذه الطريقة دون غيرها.

"وبعد خمسة أشهر، انتهيت من المشروع.

فأخذت أسبوعًا كعطلة وذهبت للتـنزه في غابات ميلفورد ساوند في نيوزيلاندا.

وانفصلت تمامًا عن العالم.

وعندما عدت، كنت صافي الذهن تمامًا وقضيت الأسبوعين التاليين في قراءة الكتب في الهواء الطلق".

## • ما الأمر الذي تؤمن به ويراها الآخرون جنونًا؟

"هـذا سؤال سهل. لديّ الكثير من الآراء التي لا تلاقى اسـتحسان الجميع؛ فأنا أوـمن بأن المشـروبات الكحولية مذاقها سيئ وكذلك الزيتون. ولم أشرب القهوة في حياتي، ولكني لا أحب رائحتها. وأؤمن بأن جميع الكتب المسموعة يجب أن يقرأها ويسـجلها أشـخاص من آيسـلندا، لأنهم يتحدثون أفضل لكـنة إنجليزية على الإطلاق. وأؤمن بأنه سيكون من الرائع لو انتقلت للعيش في بلد جديد كل ٦ أشهر لما تبقى من حياتي. وأؤمن بأنه يجب على المرء ألا يبدأ شركة جديدة إلا إن طلب الناس منه ذلك.

وأؤمن بأنني شخص أقل من المتوسط. إنها نزعة مقصودة وراسخة تعوض عن نزعتنا للاعتقاد أننا أعلى من المتوسط.

وأعتقد أن فيلم Scott Pilgrim Vs. the World تحفة فنية، وأؤمن بأن الموسيقى والـبشر لا يجب الخلط بينهما، وأنه يجب تذوق الموسيقى وحدها من دون رؤية أو معرفة من يعزفها ومن دون وجود أشـخاص من حولك في أثناء سماعها.

يجب الاسـتماع للموسيقى فقط من أجل الاسـتماع لها، وليس



الاستماع إلى من يحيطون بك ومن دون أية أحكام تصدرها على الحياة الشخصية للموسيقار الذي يعزفها".

عامل الحياة كأنها سلسلة من التجارب

"أنصح بأن يجري المرء اختبارات صغيرة. جرب أن تعيش الحياة التي تظن أنك تريدها لبضعة أشهر، ولكن جـهـز نفسك خطة بديلة، وكن منفتحًا على الفرص الكبيرة التي قد لا تعجبك عندما تجربها... وأفضل كتاب قرأته عن هذا الأمر هو Stumbling on Happiness من تأليف دانييل جيلبرت؛ حيث نصح في الكتاب بأن تتحدث مع القليل من الأشخاص الذين تمكنوا من تحقيق ما تعتقد أنك ترغب في تحقيقه، واسألهم عن عيوب ومميزات ما وصلوا إليه. وثق بأرائهم لأنهم يعيشون التجربة في اللحظة الحالية ولا يتذكرونها أو يتخيلونها".

"حتى عندما تسوء الأمور، ولا أملك سببًا لأن أثق بنفسي، أقرر أن أثق بها".

"هذا اقتباس رائع عن كيرت فونيجات، والذي كان مجرد سطر غير مميز في أحد كتبه، ويقول: "نحن نكون مثلما نتظاهر بأننا عليه"."

أنجح رسالة إلكترونية كتبها ديريك

على أقصى تقدير، يعمل ديريك على موقع سي دي بيبي لأربع ساعات كل ستة أشهر؛ حيث إنه قد برمج كل شيء لي عمل من دون الحاجة إليه، وهو شخص ناجح ومنجز لأنه لم يتردد مطلقًا في تحدي الوضع الراهن أو اختبار الفرضيات. ولا يتطلب هذا الأمر منه الكثير، والرسالة الإلكترونية التالية توضح هذا الأمر بصورة رائعة.

**أدخل ديريك**

عندما تنشئ شركة، فإنك تصنع عالمًا صغيرًا تتحكم في قوانينه.

ولا يهم كيف تسير الأمور في أي مكان آخر، حيث إنك تسير الأمور في عالمك كما يجب أن تسير.

وعندما أنشأت سي دي بيبي، كنت قد برمجت النظام على إرسال رسالة إلكترونية آليّة إلى العميل تخبره بأن الأسطوانة التي طلبها قد تم شحنها بالفعل. وفي البداية، كانت رسالة عادية تقول: "لقد تم شحن طلبك اليوم. أخبرنا من فضلك إن لم يصل إليك. شكرًا على التعامل معنا".

وبعد بضعة أشهر، رأيت أن تلك الرسائل لا تتفق مع مهمتي لجعل الناس يتسمون، وكنت أعلم أنني قادر على تحسينها؛ لذا قضيت ٢٠ دقيقة في كتابة الرسالة السخيفة التالية:

تم أخذ أسطوانتك من على أرفف شركة سي دي بيبي باستخدام قفازات معقمة خالية من العدوى ووضعها في أكياس للحماية من البقع. وقام فريق مكّون من ٥٠ موظفًا بفحص أسطوانتك وتلميعها للتأكد من أنها في أفضل حالة ممكنة قبل إرسالها إليك. قام خبير التغليف الـياباني لدينا بإشعال شمعة، وساد الصمت على الجميع في أثناء وضعه لإسطوانتك في أفضل صندوق ذهبي يمكن للمال شراؤه.

وبعد ذلك، احتفلنا جميعًا وسار جميع الحضور في الشارع متجهين إلى مكتب البريد حيث ودعت مدينة بورتلاند بأكملها الطرد بعبارة "رحلة سعيدة!" عندما بدأ الرحلة إليك في طائرة سي دي بيبي الخاصة في هذا اليوم، الجمعة الموافق السادس من يونيو. وأتمنى أن تكون قد استمتعت بالتسوق في متجر سي دي بيبي الإلكتروني.

نحن نأمل هذا دون شك، وقد علّقنا صورتك على جدارنا وأطلقنا عليك لقب "أفضل عميل لهذا العام".

ونحن جميعًا متعبون من كثرة العمل ولكننا نتطلع لعودتك مرة أخرى للتسوق في CDBABY.COM وقد أحب الكثيرون تلك الرسالة الإلكترونية السخيفة التي كانت تُرسل مع كل طلب لدرجة أنك إن بحثت عن كلمة "طائرة سي دي بيبي الخاصة" على محرك بحث جوجل، فسيظهر لك أكثر من ٢٠ ألف نتيجة، وكل نتيجة منها عبارة عن رسالة إلكترونية وصلت لأحد العملاء وأحبها لدرجة أنه نشرها على موقعه الإلكتروني ليشاركها أصدقاؤه.

وقد جذبت تلك الرسالة السخيفة الكثير من العملاء الجدد. وعندما تفكر في كيفية توسعة قاعدة عملائك، قد يغريك التفكير في جميع الأفكار المجربة من قبل، والخطط التي من شأنها تغيير العالم والمكونة من الكثير من الخطوات. ولكن، من فضلك، اعلم أن أصغر التفاصيل قد تثير فضول شخص ما بالقدر الكافي

الذي يجعله يخبر جميع أصدقائه عنك.

## أليكسيس أوهانيان



أليكس أوهانيان (تويتر/إنس) — تجرام:  
@ALEXISOHANIAN، الم — موقع الإلكت — روني:  
(ALEXISOHANIAN.COM)

يشتهر بمشاركته في تأسيس شركتي ري-ديت وهيبم-انك، وك-ان م-ن

ضمن مديري الفئـة الأولى لشركة واي كومبيناتور، والتي يُقال عنها إنها أكثر "مسرعات" الشركات الناشئة تميزًا في العالم، والتي أصبح شريكًا فيها في الوقت الحالي.

كما أنه مستثمر أو مستشار في ما يزيد على ١٠٠ شركة ناشئة، كما أنه ناشط في مجال حقوق الرقمية (مثال سـوبا/بيبا) ، كما أنه ألـف الكتاب الأكثر مبيعًا تحت عنوان Without Their Permission. الحيوان الرمزي: الدب الأسود

"أنت مخطئ تمامًا"

"[كـان لـديّ] مـدير تنفيـذي فـي شـركة يـاهو! والـذي دعـاني وسـتيف، [مـن أـجل التفـاوض حـول صـفحة اسـتحواذ محتملة]ـ كان هذا في بدايات شركة ريديت - وأخبرنا بأننا كنا مخطئين تمامًا لأن عدد مستخدمينا كان ضئيلاً للغاية... وقد علقت عبارة "أنت مخطئ تمامًا" على جدار المكتب في شركة ريديت بعد هذا الاجتماع وحددته كحائط الدعم السـلبي بالنسبة لـي، وأنتـ هي بـه المطاف بكونـه مسـاعدًا وفائدة كبيرة لي، ومازلت أشعر بالامتنان لما حدث في ذلك اليوم وأنه كان حقيرًا في التعامل معنا؛ لأن هذا أمدنا بحافز كبير، ولكنني لا أرغب في أن أكون مثله". (انظر اقتباس أماندا بالمر: "خذ الألم وارثه كقميص").

**تيم فيريس:** أصبح موقع ريديت اليوم واحدًا من أكبر ٥٠ موقعًا إلكترونيًا في العالم.

عليك أن تلقي الكثير من اللعنات

"كان [موقعنا الإلكتروني] يجعل [المستخدمين] يضحكون أحيانًا لأننا كنا نكتب دعايات في رسائل الأخطاء. وأنا أسأل الناس... " أعطوني مثلاً لشـيء ما تفخرون بإدراجه فـي منتجكـم أو خـدمتكم، واحـدًا مـن تـلك النـقاط التـي تمـس المـرء وتـجعلـه يـسـتمر فـي تـقـديمه. "رائـع... إن تمكـنت مـن وـضع هـذه اللمسـة فـي بـرنـامـجك أو نسـختك أو أيـا كـان، فسـيـمكنك التـواصـل مـع النـاس". أعـنـي، لا يـزال النـاس يتحدـثون عـن رسـالة الخـطأ الخاصـة بنا على موقع هيبمانك، وما هـي إلا مـجرد رسـالة خـطأ.

لِمَ قَدِ يَفْعَلُونَ هَذَا؟ لِأَنَّهَا تَمْنَحُهُمْ بَعْضَ التَّرْفِيهِ فِي أَثْنَاءِ عَمَلِ مَا مِنْ  
المفترض به أن يكون مملًا، مثل البحث عن رحلة طيران مناسبة.  
"وعلى مؤسسي الشركات أن يدركوا أن المعايير الموضوعية كانت منخفضة  
للغاية لأن الشركات توقفت عن الاهتمام بالعملاء من ذمّن بعدي...  
هَذَا أَمْرٌ أَتَوْقَعُ مِنَ الْمُؤَسَّسِينَ الْآخَرِينَ أَنْ يَفْعَلُوهُ، وَسَيَتَضَحُّ فِي النِّهَايَةِ أَنَّهُ  
أَمْرٌ غَايَةٌ فِي السَّهُولَةِ. وَمَقَارَنَةٌ بِإِنشَاءِ مَوْقِعٍ إلكتروني حقيقي أو برمجة برامج  
الدعم، فإن هذا لا يحتاج إلى عدة سنوات من الخبرة البرمجية، بل يحتاج إلى  
منح العملاء الاهتمام الذي لم تعد الشركات تمنحهم إياه بالقدر الكافي".

مهمة منح الاهتمام في أقل من ١٥ دقيقة

أرسل رسالة تنبيه من شركتك (مثل رسائل تأكيد الاشتراك أو تأكيد الطلب أو أيًا  
كان) تقول: "استثمر القليل من الوقت لجعل هذه الرسالة أكثر إنسانية أو - طبقًا  
لمجال عملك - أكثر مرحًا، أو أقل اختلافًا، أو أكثر من أي شيء كان.  
س-يستحق الأمر أن تجرب-ه، وهذا هو التحدي الذي أقدمه!".  
(انظر أفضل رسالة إلكترونية أرسلها ديريك سيفرن).

#### • أحد أسئلته لمؤسسي الشركات يتعلق بشركة واي كوميناتور:

"ما الذي تفعلونه ولا يدرك العالم أنه أمر على قدر كبير من الأهمية؟".

التعليق على مؤسسي الشركات - كيف تعبرون عن التشكك؟

يملك أليكسيس الكثير من الأساليب، ولكنني أحببت مثاله عما قد يُطلق عليه  
كال فوسمان: "دع الصمت يقيم بالعمل": "أؤمن بشدة بأنه يمكنك أن تقول الكثير  
من الكلمات بمجرد رفع حاجبك".

المؤسسات التي عرفني أليكسيس بها:

**إلكترونيك فرونتير فاوندیشن (eff.org)** وهي مؤسسة غير هادفة  
للربح رائدة في مجال الدفاع عن الحريات المدنية في العالم الرقمي.  
**فايت فور ذي فيوتشر (fightforthefuture.org)** وهي تعمل على  
حماية وتوسيع قوة النقل عبر الإنترنت في حياتنا عبر إنشاء  
حملات مدنية اجتذبت الملايين من البشر.

حيل "مثمرة" للعصابيين، والمختلين عقليًا، والمجانين (أمثالي)

كأن هذا الفصل أحد أصعب الفصول التي كتبتها؛ حيث كتبت مسودة تحتوي على جزء منه ثم تركتها دون مساس لأشهر، ومع شعوري بالذنب، كنت أعود لأعمل عليها لبضع ساعات أخرى، ثم كنت أؤجله من جديد. ونتيجة لهذا، جاءت الدروس المذكورة في هذا الفصل موزعة على بضع سنوات.

وأخيرًا، كان الاقتباس التالي هو ما ساعدني على إنهاء هذا الجزء، والذي آمل أن يساعدكم وألا يسبب الإحراج لي. "في اللحظة التي تشعر فيها بأنك تسير في الشارع عاريًا، كاشفًا عن أجزاء أكبر من قلبك وعقلك وما يوجد داخلهما، وكاشفًا عن جزء كبير من نفسك. ربما كانت هذه هي اللحظة التي تفهم فيها الحياة بالشكل الصحيح".

### — نيل جايمان، الخطاب الافتتاحي لجامعة الآداب

إليكم الفصل، وآمل أن يساعد بعضكم على الأقل.

#### فحص الواقع

منذ زمن ليس ببعيد، نظمت حفلًا خاصًا بي. وتجمعت مرة دس-تة من أصدقائي لقضاء عدة أيام في الشمس الرائعة والاسترخاء على الشاطئ. وفي يوم العطلة الأخير، لم أستيقظ من نومي حتى الساعة الحادية عشرة والنصف صبا. مَدْرًا أن أصدقائي المتبقين معي سيغادرون في الثانية عشرة ظهرًا. وكنت أخشى أن أبقى وحدي. ومثل الأطفال، أخفيت رأسي تحت الغطاء (حرفيًا) وظللت أؤجل استيقاظي حتى لم يعد من الممكن أن أؤجل الواقع أكثر. ولكن... لماذا أخبركم بهذا؟

الخرافات الخطرة للأشخاص "الناجين"

نحن جميعًا أن نب-دو "ن-إجحين" (وهو مصطلح مبهم في أفضل الأحيان)، وتحب وسائل الإعلام أن تبرز المتميزين على أنهم أبطال خارقون. وفي بعض الأحيان، تكون تلك القصص عن التغلب على المصاعب ملهمة؛ ولكن في أغلب الأحيان تؤول إلى استنتاجات آلية ضارة: "حسنًا... ربما يمكنهم [أي رواد الأعمال، أو الفنانين، أو المبتكرين]

## المصورون كأبطال خارقين] فعل هذا، ولكنني شخص عادي...".

يهدف هذا الفصل إلى منحك نظرة خاطفة على ما يحدث خلف كواليس حياتي. فعلى الرغم من أنني قد قدمت في بعض الأحيان بإعطاء الصـحفيين لمحة عن حياتي الشخصية، مثلما حدث مع طاقم عمل مورجان سبيرلوك لصالح برنامج "A Day In The Life"، إلا أنني نادراً ما أسمح لهم بأن يتبعوني خلال يوم "طبيعي" من حياتي. لماذا؟ لأنني لست رجلاً خارقاً، حتى إنني لست شخصاً "طبيعياً" باستمرار. **في عام ٢٠١٢، كنت أمر بأوقات عصيبة استمرت لثلاثة أشهر، والتي كنت خلالها:**

- أبكي عندما كنت أشاهد فيلم Rudy.
- أوجل استيقاظي باستمرار لساعة أو ثلاث ساعات بعد موعد استيقاظي المعتاد؛ لأنني لم أكن أرغب في مواجهة اليوم.
- أفكر في ترك كل شيء والانتقال للعيش في مونتريال أو سـيفيا أو آيسـلندا.
- كان المـوقع يختلـف باختلاف مرات أتخيل الهرب منه.
- زرت معالجاً نفسياً للمرة الأولى، حيث كنت مقتنعاً بأنني قد قدر لي أن أعيش ما تبقى من حياتي في تشاؤم.
- استخدمت المواقع السينمائية التافهة (وهو أمر أندم عليه كثيراً) لكي "أتسلى" خلال اليوم عندما أكون مضطراً لفعل الكثير من الأمور المهمة والعاجلة (\*).
- تناولت مقدار الكافيين اليومي الكبير للغاية الذي اعتدته (اقرأ: المداواة الذاتية) حتى وصل عدد نبضات قلبي إلى أكثر من ١٢٠ نبضة في الدقيقة: من ٨ إلى ١٠ أكواب من القهوة يومياً على أقل تقدير.
- ارتديت سروال الجينز نفسه طوال أسبوع كامل حتى أشعر بوجود شيء ما ثابت خلال الأسابيع الفوضوية.
- يبدو الأمر مريعاً، أليس كذلك؟ ولكن خلال الأسابيع الثمانية الأخيرة من تلك الفترة، فعلت أيضاً ما يلي:
- زدت من دخلي المدخر بنسبة ٢٠٪.
- اشتريت منزل أحلامي.
- مارست التأمل لمرتين يومياً لعشرين دقيقة في كل مرة، من دون أن أفشل؛ وكان ذلك بداية ممارستني للتأمل بصفة مستمرة.
- انتهت بي المطاف وقد قللت من اسـتهلاكـي للكـافيين بدرجة كبيرة قاربت الإقلاع عنه تماماً (في خلال الأسابيع الأربعة الأخيرة): وكنت أتناول شاي الأعشاب في الصباح والشاي الأخضر في فترة ما بعد الظهر.
- بمساعدة قراء مدونتي، تمكنت من جمع ما يزيد على ١٠٠ ألف دولار من أجل

- الجمعية الخيرية: ووتر.
- جمعت ٢٥٠ ألف دولار في خلال ٥٣ دقيقة من أجل شركة ناشئة تُدعى شيب.
- وقعت عقد واحدة من أفضل صفقاتي العملية خلال السنوات العشر الأخيرة - برنامجي التليفزيوني تحت اسم

### The Time Ferriss Experiment .

- أضفت إلى وزني ٩ كيلوجرامات من العضلات بعد أن اختبرت ألم ومثقة تمارين رفع الأثقال (التي تساعد على إفراز هرمون ديهدرو إيبّي أندروس تيرون المسبب للسعادة) مجاملة لـ باتريك أرنولد.
- تحسنت تحاليل الدم الخاصة بي.
- أدركت - مجددًا - أن أعراض الاختلال العقلي تلك ما هي إلا جزء من زيادة الأعمال.
- شعرت بالتقارب مع جميع أفراد أسرتي.

## الهدف من هذا الفصل

أغلب "الأبطال الخارقين" ليسوا أبطالاً خارقين من قريب أو بعيد، بل كائنات عصابية غريبة الأطوار يمكنها تحقيق أمور عظيمة على الرغم من الكثير من العادات الانهزامية وحديث الذات المحبط. ومن الناحية الشخصية، أنا لست كفتًا على الإطلاق (أي في فعل الأمور بسرعة).

ومن أجل التعويض عن ذلك ومواكبتة، إليكم فيما يلي طريقتي المكونة من ثماني خطوات من أجل رفع الكفاءة (فعل الأمور الصحيحة):

1. استيقظ قبل ساعة على الأقل من جلوسك أمام شاشة الحاسب؛ فالبريد الإلكتروني قاتل للذهن.
2. أعد كوبًا من الشاي (الأعشاب على سبيل المثال) واجلس ممسكًا بورقة وقلد رصاص.
3. اكتب ٣ أو ٥ أشياء - ليس أكثر - تجعلك تشعر بالقلق وعدم الراحة. وعادة ما تكون تلك الأمور هي الأمور التي انتقلت من قائمة مهام يوم ما إلى الذي يليه والذي يليه وهكذا، وعادة ما تساوي الأمور الأكثر أهمية الأمور الأكثر إثارة لعدم الراحة، مع وجود فرصة للرفض أو حدوث نزاعات.
4. لكل من هذه الأشياء، اسأل نفسك: "إن كان هذا هو الشيء الوحيد الذي أتممته اليوم، فهل سأرضى عن يومي"، "هل سيتسبب تحريكك تلك الأشياء نحو الأعلى في جعل جميع المهام الأخرى أقل أهمية أم



سيسهل إتمامها في وقت لاحق؟".

**يمكنك صياغة السؤال بطريقة أخرى: "ما الذي إن فعلته سيجعل جميع المهام المتبقية أكثر سهولة أو أقل ارتباطاً؟".**

5. ألق نظرة فقط على الأمور التي أجبت عنها بـ "نعم" كإجابة عن أي من هذه الأسئلة.

6. انفصل عن العالم لساعتين أو ثلاث للتركيز على نقطة واحدة فقط من تلك النقاط اليوم.

ودع بقية الأمور المهمة وغير العاجلة تنتظر ليوم آخر؛ حيث إنها ستظل باقية في مكانها إلى الغد.

7. لكي تكون واضحًا: انفصل عن العالم لساعتين أو ثلاث للتركيز على نقطة واحدة فقط من تلك النقاط اليوم.

تلك فترة واحدة غير مقسمة؛ حيث إن توفير عشر دقائق من هنا وعشر من هناك ليكون مجموعها ١٢٠ دقيقة لن ينجح.

لذا يجب منع جميع المكالمات الهاتفية وإشعارات مواقع التواصل الاجتماعي.

8. إن تشتتت أو بدأت التسويق، فلا تجزع وتدخل في حلقة مفرغة، بل عد بتركيزك مجددًا إلى المهمة التي تقوم بها.

**هنيئًا لك. لقد أتمت المهمة.**

هذه هي الطريقة الوحيدة التي مكنتني من تحقيق نتائج كبيرة رغم نزعتي اللانهاية للتأجيل والنوم وتضييع أيام متتالية دون أن أفعل أي شيء مهم. إن كانت لدي ١٠ أشياء مهمة لأفعلها في يوم واحد، فمن المؤكد بنسبة ١٠٠٪ أنني لن أتم أيًا من هذه الأمور المهمة خلال اليوم.

ومن جانب آخر، يمكنني دائمًا أن أقوم بمهمة واحدة عاجلة للغاية وأتجاهل الأمور الأقل أهمية طوال ساعتين أو ثلاث كل يوم.

لن يحتاج الأمر إلى الكثير لكي تبدو شخصًا خارقًا وتبدو "ناجحًا" في أعين جميع من يحيطون بك.

في واقع الأمر، إنك تحتاج إلى قاعدة واحدة فقط: **ما تفعله أهم من كيف تفعل جميع الأمور الأخرى، وفعل أمر ما بصورة جيدة يجعله بالضرورة مهمًا.**

وإن شعرت دومًا بالحاجة الضارة لزيادة المقادير وفعل الكثير من الأمور، فدون ما يلي على بطاقات لاصقة: الانشغال نوع من الكسل - تفكير كسول وأفعال مختلطة. الانشغال يُستخدم عادة كطريقة لتجنب فعل بعض الأفعال المهمة، والتي لا تجعلنا نشعر بالراحة.

وعلى الرغم من جميع جهودك - عندما تشعر كما لو أنك تخسر مباراتك أمام الحياة - فتذكر أن أفضل الناس يشعرون أحيانًا بالمثل.

عندما أقع فريسة اليأس، أتذكر ما قاله الكاتب الكبير كيرت فونيجات عن

أسـلـوبه: "عنـدما أكتب، أشعر بأنني بدون يدين أو ساقين وبأنني أضع القلم في فمي".  
لا تعط العالم أكثر من قدره، ولا تقلل من قدر نفسك؛ حيث إنك أفضل مما تظن.  
وأنت لست وحدك.

\* أي رجل يقول إنه لم يفعل هذا من قبل فهو كاذب.

مات مولنويج

”

عندما يمكنك الكتابة جيدًا، سيمكنك التفكير جيدًا

“



الجميع مثيرون للاهتمام. وإن شـعرت بـالملل فـي أثنـاء التحدث مع شخص ما،

فالمشكلة تكمن فيك، وليس في الشخص الآخر



مات مولنويج (تويتر/إنستجرام @PHOTOMATT ،: الموقع الإلكتروني):  
MA.TT

صنفته مجلة بيزنس ويك كأحد أكثر ٢٥ شخصًا تأثيرًا على الشبكة العنكبوتية، ولكنني أعتقد أنها لم تقدره حق قدره. يشتهر مات بأنه المطور الأول الأصلي لبرنامج وورد بريس، الذي يشغل الآن ما يزيد على ٢٥٪ من إجمالي مواقع الشبكة العنكبوتية الدولية. وإن زرت مواقع على غرار وول ستريت جورنال ، فوربس ، NFL ، TED أو رويترز (أو حتى موقعي الإلكتروني المتواضع)، فسـتـرى بـرنـامـج وورد بـريس يـعمـل، هـذا إـلى جـانب أن مـرات هـو المـدير التـنفيـذي لـشـركـة أوتومـاتيك، والتـي تُقـدر قيمـتها السـوقية بـما يـزيـد عـلى المـليـار دـولـار وتمتلك فـريق عـمـل مـكـوناً مـن ٥٠٠ مـوظف منتشـرين فـي جـمـيع أنـحاء العـالم، ويشرفني أن أكون أحد مستشاريها. عنـدما ظهـر مـرات عـلى مـدونتـي الصـوتية، حـاولت إغـضـابه وجعلـه يسـب عـلى الهـواء. الحيوان الرمزي: روببان السرعوف

خلف الكواليس

• مات لا يسب أبدًا، فلقد سمعته ذات مرة يقول - أصدُقكم القول حقًا - "إنه شخص مشتمت الفكر"، فأجبتة قائلاً: "ماذا؟ هل تحاول أن تتحاشى قول إنه "غبى". لا، غير مسموح لك بأن تفعل ذلك".

• كلانا من أشد المعجبين بكل من بيتر دراكر وكتابه The Effective Executive ، وكذلك ألين دي بوتون وكتابه. How Proust Can Change Your Life

• كتب مات أغلب أكواد برمجة برنامج وورد بريس على مدار عام كامل من النوم "المتقطع": فترة استيقاظ مدتها ٤ ساعات تقريبًا، تتبعها فترة نوم تتراوح بين عش-عشرين وثلاثين دقيقة، وكان يكرر الأمر إلى ما لا نهاية، ويُطلق على هذا الأسلوب اسم بروتوكول "الرجل الخارق". وقد سألته عن سبب توقفه، فقال: "لقد تزوجت".

• سافرنا معًا إلى الكثير من البلدان، حيث كان يلتقط جميع الصور، وكنت أحاول أن أتعلم اللغة وتولي الترجمة. في إحدى سفرياتنا إلى اليونان في عام ٢٠٠٨، كنت مساءً للغاية بسبب بعض القراصنة الذين كانوا يحاولون اختراق موقعي الإلكتروني The 4-Hour Work-Week. فسألني: "لم أنت مساءً؟"، الأمر الذي أثار حيرتي - ألم يكن السبب واضحًا؟ فتابع قائلاً: "إن الناس الذين يحاولون تحميلي كتابك بطرق غير مشروعة من الموقع ليسوا عملاءك، ولم يكفونوا ليشتروه من الأساس. انظر إلى الأمر على أنه "دعاية مجانية". وفي خلال ثلاثين ثانية من تدخله في الأمر، محا جميع مخاوفي من جذورها.

• مرات أحسد الأشخاص خاص الذين أحاول دومًا أن أحاكي أساليبهم. إنه رجل هادئ وعقلاني إلى حدٍ كبير عن دما يتعرض للضغوط. لقد رأيتَه يواجه العديد من انهيارات مراكز البيانات بسلوك يقارب اللامبالاة، حيث كان يرتشف مشروبه في هدوء قبل أن يضرب كرة البلياردو مرة أخرى.

كنت أقول له ما الذي يمكنني أن أقوله لصحفي واسع التأثير عن مثل هذا الأمر، فكان يقول: "أخبره بأننا نهتم بالأمر"، ثم يضرب كرة أخرى.

إنه مثال على فكرة: "الاستياء لن يحل الصعوبات". لقد سألت نفسي دائمًا: "ما الذي قد يفعله مات في هذا الأمر؟"، أو "ما الذي قد يقوله مات لي؟".

لا تكن كلبًا - اسأل "ماذا لو؟".

"منذ أي برنامج وورد بريس الأولى، كنا نقول لأنفسنا دومًا:

"حسنًا، إن فعلنا كذا اليوم، فماذا ستكون نتيجة ذلك في الغد، أو بعد عام، أو بعد عشرة أعوام من اليوم؟".  
إن التشبيه الذي أفكر فيه دومًا - لأنه بسيط - هو كلب يطارد سيارة.  
ماذا سيفعل الكلب إن لحق بالسيارة؟ إنه لا يمتلك أية خطة تتعلق بهذا.  
ولقد رأيت مثل ذلك في عالم ريادة الأعمال - الأشخاص الذين لا يمتلكون أية خطة لتحقيق النجاح".

عن ضياع شيك بـ ٤٠٠ ألف دولار

دائمًا ما ينسى مات الأماكن التي يضع فيها الأشياء.  
"كان لدي اجتماع، وقضيت ١٠ دقائق كاملة في البحث عن محفظتي لأنني علقت في مكان ما. ربما كانت في الثلاجة أو في أي مكان آخر، لا أعلم بالتحديد، فأنا دائمًا ما أضيع الأشياء، وفي واقع الأمر، أضعت أحد شيكات استثماراتنا الأولى، وكان بمبلغ ٤٠٠ ألف دولار".  
تيم: "هذا ليس بالمبلغ البسيط لتضيعه".  
مات: "كان من المستثمر فيل بلاك، والذي لا يزال من أعضاء مجلس الإدارة حتى يومنا هذا، وكان قد حرر شيكًا ورقيًا مثل تلك الشيكات التي قد تستخدمها في المتجر أو من أجل شراء أي شيء عادي.  
كان هذا أكبر مبلغ مالي رأيتَه في حياتي، وكنيت حينها في العشرين من عمري، وكان لسان حالي: "ما هذا؟". توقعت أن يكون الشيك في حجم شيكات شركة بابليشرز كليرنج هاوس، أتعلم؟ أن يكون في حجم الطاولة".  
تيم: "نعم، أن يكون في حجم بساط علاء الدين وأن تركبه طائرًا إلى المصرف".  
مات: "لحسن الحظ، أرسل بقية المستثمرين أموالهم إلكترونيًا لأنني أضعت هذا الشيك.  
وكنيت أقول لنفسي: "يا إلهي، ماذا سأفعل في هذا الموقف؟ من الجلي أنه يمكنه أن يوقف صرف الشيك، ولكنه كان قد ائتمني للتو على ٤٠٠ ألف دولار، وأضعتها! هل أخبره بالأمر؟ أم لا أخبره؟ هل سيلاحظ في وقت ما؟ ومرة الشهر، ولم يقل شيئًا، ولم أقل شيئًا".  
تيم: "لأنك لم ترغب في سؤاله".  
مات: "لم أسأله. وعندما عدت إلى هيوستن لقضاء عطفتي، فتحت كتابًا كنت أقرؤه، حيث استخدمت الشيك كإشارة مرجعية للصَفحات. وسقط من الكتاب عندما كنت على متن الطائرة، وقلت في نفسي: "يا إلهي!"

## الفترة الأخيرة

في واحدة من جولاتنا في سان فرانسيسكو، نصحني مات بقراءة مقال The Tail End للكاتب تيم أوريان على مدونة Wait But Why. إن كنت ستقرأ مقالا واحداً هذا الشهر، فاقرا هذا المقال. وقد استخدم الكاتب الرسوم البيانية ليؤكد فكرته عن مدى قصر الحياة. وسوف أقدم له أحد مقتطفات المقال: "تبين لي عندما تخرجت في المدرسة الثانوية أنني قد استهلكت نسبة ٩٣٪ من الوقت الذي أفضيه مع والديّ ووجهًا لوجه، وأنني أسـتمتع الآن بنسبة الـ٥٪ المتبقية من هذا الوقت. إننا في الفترة الأخيرة"، وربما حان الوقت بالنسبة لك (ولي) لنعيد التفكير في أولوياتنا الشخصية. وللأسف توفي والد مات فجأة بعد أن نصحني بقراءة هذا المقال، وكان ابنه متواجداً إلى جانبه في أثناء احتضاره.

لوحة المفاتيح ( QWERTY ) لطلبة الجامعة الصغار

وُضع التصميم QWERTY المُعتاد للوحات المفاتيح من أجل إبطاء استخدامها لتجنب الأخطاء. ولقد ولى هذا الزمن، لذا جرّب التصميم Dvorak بدلاً من ذلك، فهو أسهل في الاستخدام من الناحية التشريحية إلى جانب أنه يحمي من متلازمة النفق الرسغي. اقرأ كتاب ( The Dvorak Zine من موقع ( dvzine.org وهناك تصميم Colemak، إن جرؤت على استخدامها. وقد عقدت مات في شركة أوتوماتيك مسابقة للكتابة السريعة على لوحة المفاتيح، حيث سيكون على الخاسر أن يتحول لاستخدام تصميم لوحة مفاتيح الفأزر، وحتى الآن، دائماً ما تغلب تصميم Dvorak على تصميم QWERTY.

عن الحصول على اسم نطاق MA.TT الإلكتروني

"كأن عليّ أن أرسل مبلغاً كبيراً من المال (عدة آلاف من الدولارات) إلى دولة ترينيداد وتوباغو.

كنت في مصرف بنك أوف أمريكا، فقالوا لي: سيدي، هل أنت واثق بهذا؟... وكان لسان حالي: "نعم، نعم، لا بأس، لقد قرأت هذا عبر الإنترنت".

### أدوات التجارة

فيما يلي بعض أدوات مات التي تمكّن المستخدمين من التعامل مع التكنولوجيا:

(P2: **أحد أشكال برنامج وورد بريس**) من أجل الاستعاضة عن البريد الإلكتروني P2theme.com .

Slack من أجل الاستعاضة عن الرسائل الفورية. slack.com

Momentum امتداد لمتصفح جوجل كروم سيساعدك على التركيز.

Wunderlist تطبيق وأداة لإدارة قوائم المهام لمساعدتك على إتمام مهامك.

Telegram تطبيق رسائل يمتلك خاصية تشفير رائعة.

Calm.com من أجل التأمل.

### كيف حسن مات من مظهره؟

التزم مات بأداء تمرين الضغط لمرة واحدة فقط قبل النوم. نعم، مرة واحدة فقط: "بغض النظر عن مدى تأخرك، وبغض النظر عما يحدث في العالم، لن يمكنك أن تعارض القيام بتمرين الضغط لمرة واحدة فقط. هيا، لا توجد أعذار. إنني عادة ما أحتاج إلى التغلب على العقبات الأولى عبر هدف صغير للغاية أضعه لنفسه، ومن ثم يتحول إلى عادة".

**تيم فيريس**: هل تذكر "نفس واحد" الخاص بـ تشاد مينج تان؟ إنها الفكرة نفسها.

### نصي بالكمال، موزع بالكمال

تمتلك شركة أوتوماتيك ٥٠٠ موظف موزعين بالكمال على أكثر من ٥٠ دولة. إنهم لا يعتقدون أية اجتماعات شخصية أو هاتفية، ولا يوجد لهم "مقرات". إنهم لا يهتمون بالمكاتب، ويعينون أفضل المواهب في العالم، وينفقون المـدخرات على بدلات زمالة عمل تبلغ ٢٥٠ دولارًا شهرياً وغيرها من المزايا. "وتشبهه المقابلات الشخصية العمل الفعلي قدر الإمكان، فهي تقتصر على [البريد الإلكتروني أو] الدردشة النصية، لأن هذه هي طريقة

تواصلنا الأساسية، كما أنها تمنعك من أية تحيزات غير واعية".  
تيم: "ما الذي تبحث عنه أو تتجنبه؟"  
مات: "إنني أبحث عن الشغف، والاهتمام بالتفاصيل، والدافع وراء الأمور التي يتعين لهم القيام بها.  
فأنا مهووس بالأمور الغريبة".  
تيم: "ما الأسئلة التي تطرحها للحصول على إشارة لتلك الأمور؟"  
مات: "في هذه المرحلة [في المراحل المبكرة] كل ما أفعله هو قراءة رسائل البريد الإلكتروني، ولذلك لا يكون هناك فعلياً أية حوارات أو أي شيء من هذا القبيل. يعتمد الأمر برمته على الاهتمام والجهد اللذين يوضعان في رسالة البريد الإلكتروني.  
لقد جربنا نماذج يقوم المرشحون بملئها قبل التعيين ولكننا عدنا إلى أسلوب الرسائل الإلكترونية الخالية من النماذج؛ لأنني أرغب في رؤية نوع المرفق الذي يستخدمونه، وأريد أن أرى شركة البريد الإلكتروني التي يستخدمونها، وأريد أن أرى إن كانوا قد نسخوا ولصقوا بعض الفقرات عن طريق الخطوط المختلفة وأحجامها المتباينة - جميع تلك الأمور أسخدمها كمؤشرات، ولا أكتفي بواحد منها [وحده].  
"أتعلم؟ هناك أمر يمكنني قوله، لقد سألتني عما تبحث عنه لدى مرشحينا: وضوح الكتابة.  
أعتقد أن وضوح الكتابة يعبر عن وضوح الفكر".  
تيم فيريس: أنصحكم بشدة أن تقرأوا مقال The CEO of Automatic Holding Auditions'to Build a Strong Team من دورية هارفارد بيزنس ريفيو عدد شهر إبريل عام ٢٠١٤ يمكنك العثور عليه على موقع hbr.org).

الكلمات التي تنجح

يراعي مات كثيراً اختياره للكلمات وترتيبها (أسلوب التعبير وتركيب الجملة)، ويهوى دراسة "شعراء البرمجة" - وهم المبرمجون الذين يمتلكون أسلوباً شعرياً أنيقاً عند كتابة أكواد البرمجة - إلا أنه يفعل الأمر ذاته مع اللغة المنطوقة.  
لقد نصحتني بأن أقرأ كتاب Words That Work من تأليف خبير الإستراتيجيات السياسية الجمهوري فرانك لونتز. إنه كتاب رائع.  
أضاف مات: "إن أحب أحد هذا الكتاب، فسأوجهه إلى كتابات جورج لوكوف الذي ألف كتاباً رائعاً في ثمانينيات القرن العشرين تحت عنوان "Women, Fire and Dangerous Things، والذي إنه يحب الكتب التي تتحدث



عن الزراعة واللغة.

## • ما نصيحتك التي أسديتها لنفسك عندما كنت في العشرينات من عمرك؟

"أهـداً. أعتقـد أن الكـثير مـن الأخطـاء التـي ارتكبتـها فـي شـبابي أخطـاء ناتجـة عن الطمـوح، وليست أخطـاء ناتجـة عـن التـراخي؛ لـذا إنـه الـهدوء، سـواء كـان عـبر التـأمل، أو توفـير الـوقت لـنفسـك بعـيـداً عـن شـاشات الحواسـيب، أو التـركيز عـلى الشـخص الـذي تتحـدث مـعـه أو الـذي أنـت بصحبته".

١٠٤ من قطع الدجاج المقلية

"كانت المباراة النهائية في دوري كرة القدم الأمريكية تُجرى في هيوستن بولاية تكساس [في عام ٢٠٠٤]. وكنت أعيش على بعد حوالي كيلومتر ونصف تقريبًا من إستاناد ريليان. ومن أجل المبالغة، قـدمت مطـاعم ماكـدونالدز عـرضاً؛ حيث كان يمكنك أن تشتري ٢٠ قطعة من الدجاج المقلية مقابل ٤ دولارات فقط، وكنت مغلماً جداً في ذلك الوقت؛ لـذا قـلت لـنفسـي: "يا إلهي! يمكنني تخزين كمية كبيرة من قطع الدجاج المقلية" مثلما قـد تفـعل لـمرعـة عـلى المشروبات الغازية، الأمر الذي كنت أفعله عندما كنت تُباع بأسعار مُخفضة - كنت أشتري دائماً كمية كبيرة منها. "لذلك اشتريت كمية كبيرة من قطع الدجاج المقلية ثم - أنا أحب قطع الدجاج المقلية - بدأت أتودد إلى موظف الخدمة حتى أعطاني الكثير من الصلصة الحلوة والحامضة".

تيم: "يا إلهي!".  
مات: "لا تشبه الصلصة الحلوة والحامضة الخاصة بمطاعم ماكدونالدز مثيلاتها في المطاعم الأخرى في العالم. فعادة ما تكون تلك الصلصة حمراء في جميع المطاعم الأخرى، ولكن لسبب ما، كانت صلصة ماكدونالدز بنية اللون. لا أعلم السبب، قد تعلم أنت".

تيم: "إنها معدلة جينياً لكي تدمن تناولها، أليس كذلك؟ لا أعلم".  
مات: "إنها رائعة المذاق؛ لذا بدأت أغمس فيها قطع الدجاج المقلية، ولم أشعر بنفسي إلا بعدما أتيت على ١٠٤ قطع من الدجاج المقلية".  
تيم: "هل كنت في تحدٍ مع نفسك؟ هل التهمت ١٠٤ قطع دجاج مقلية؟".  
مات: "في أثناء مشاهدتي للمباراة النهائية".

## نيكولاس مكارثي

نـيكولاس مكارثي (تويتـر @ NMCCARTHYPIANO الموقع الإلكتروني ( : NICHOLASMCCARTHY.CO.UK )

ولد في عام ١٩٨٩ من دون يد يمنى، وبدأ العزف على البيانو في سن الرابعة عشرة. وقيل له إنه لن ينجح أبدًا كعازف بيانو محترف، إلا أن المشككين في قدراته كانوا مخطئين؛ حيث نُشر خبر تخرجه في الكلية الملكية للموسيقى في لندن، الأفضل على مستوى العالم، في عام ٢٠١٢، في جميع وسائل الإعلام العالمية، حيث إنه كان عازف البيانو الوحيد صاحب اليد الواحدة الذي يتخرج في الكلية الملكية للموسيقى عبر تاريخها الذي يمتد إلى ١٣٠ عامًا مضت.

يعزف نيكولاس حاليًا البيانو في أماكن كثيرة في جميع أنحاء العالم، بما فيها العزف بجانب فرقة كولد بلاي، كما عزف معزوفة دورة الألعاب البارالمبية أمام جمهور مكون من ٨٦ ألف شخص وحوالي نص مليون مشاهد أمام شاشات التلفاز في جميع أنحاء العالم. وشمل ألبومه الأول، تحت عنوان Solo ، ١٧ قطعة موسيقية معزوفة باليد اليسرى تعبر عن ثلاثة قرون مختلفة، وتم إطلاقه في جميع أنحاء العالم ليلاقي استحسانًا كبيرًا.

فرانز ليست

يخجلني أن أقول إنني لم أستمع لموسيقى ليست قبل أن أتحدث مع نيكولاس، والآن أصـبحت أسـتمع لموسيقاه بصورة دائمة. ابحث على موقع يوتيوب عن " : Best of Liszt (Halidon Music) فرانز ليست أحد أعظم المؤلفين الرومانسيين لمعزوفات البيانو، ويعد أكثر موسيقي مبدع في القرن التاسع عشر".

## • من الموسيقيون الأقل شهرة الذين تنصح بالاستماع إليهم؟

"حفل عازفة البيانو الأرجنتينية مارثا أرجيريتش. إنها امرأة خارقة، ولقد تقدمت في السن إلى حد ما الآن، ولكنها لا تزال تـعزف.  
سـتحضر إلـى مـهرجان بـي بـي سـي بـرومز للموسيقى هذا العام. إنها تحظى بمكانة رفيعة في عالمنا".  
**تيم فيريس**: لقد أصبحت أستمع لموسيقاها الآن بصورة دائمة، ومن أجل إمتاع نفسك بصورة كبيرة، ابحث عن فيـديو بعنـوان Tchaikovsky Piano Concerto No 1 FULL Argerich Charles Dutoit، وتفحص الدقيقة ٣١.

### لعب المباراة الطويلة

يشرح نيكولاس لماذا قرر التخصص في ألحان اليد اليسرى بدلا من استخدام يده اليمنى "القصيرة"، والتي هي عبارة عن امتداد قصير للغاية يخرج من ساعده: "كان هذا بسبب ما قالته لي معلمتي ذات يوم: "إنك لا تريد أن تصبح وسيلة للتحايل".

خاصة مع وجود جميع برامج اكتشاف المواهب، والتي كانت قد بدأت تظهر في ذلك الوقت. ففي تلك الفترة كانت بداية برنامج Britain's Got Talent .... وأشعر براحة كبيرة أنني أخذت بنصيحتها، فلولا ذلك لتحولت إلى وسيلة للتحايل، وربما كنت سأحقق مكسبًا سريعًا على مدار عامين، ولكن من المؤكد أنني لم أكن لأحظى بالاحترام مثل الذي أحظى به الآن بصفتي عازف بيـانو، ولم أكن لأحظى بالمسيرة المهنية التي استمرت حتى الآن، والتي أتطلع إلى استمرارها حتى أبلغ الستينات من العمر".

## • ما أفضل شيء اشتراه نيكولاس مقابل ١٠٠ دولار أو أقل؟

معطر العلاج العطري الذي تقدمه شركة نيلز يارد، والذي يستخدمه يوميًا عندما يكون في المنزل: "أجد أن رائحة [زيت الغرنوقي] تجعلني أسـترخي، ولكنها تبقى يني يقطـاً بالقدر الكافي لأتمكن من مواصلة العمل".

**تيم فيريس**: بدأت استخدام زيت الغرنوقي أنا أيضًا بعد فترة قصيرة من لقائنا، عندما كنت أعمل على المراحل الأولى الخاصة بالعصف الذهني وكتابة مسودات هذا الكتاب. ومرع عـدم وجود معطر، بدأت بوضع القليل من الزيت على معصمي وتدليك رقبتني به بالقرب

من أذنيّ. سواء كان علاجًا وهميًا أم لا، فإنني شعرت بزيادة ملحوظة في قدرتي على الاحتمال.

ثم اشتريت فيما بعد معطر علاج عطريًا وزنُه ٢٠٠ مل من إنتاج شركة إنوجير "خشبي الشكل" (أغلب المعطرات تبعد و رخيصة الثمن) من أجل استخدامه في المنزل.

## توني روبنز

توني روبنز (تويتر/فيس بوك/إنستجرام:  
@TONYROBBINS، الموقع الإلكتروني  
TONYROBBINS.COM)

أشهر مدرب أداء في العالم، وعمل مع الكثير من المشاهير أمثال بيل كلينتون وسيرينا ويليامز، إلى ليوناردو دي كابريو وأوبرا وينفري (التي تطلق عليه لقب الإنسان الخارق). وقد أسس توني روبنز الاستشارات أو النصائح للكثير من قادة العالم على غرار نيلسون مانديلا، وميخائيل جورباتشوف، ومارجريت تاتشر، وفرانسوا ميتران، والأميرة ديانا، والأم تريزا وثلاثة من رؤساء الولايات المتحدة الأمريكية، كما أنه ألف وأنتج خمسة إعلانات معلوماتية حصدت الكثير من الجوائز

والتـي ظلـت تُذاع لفتـرة طويـلة - فـي المتوسـط - كـل ٣٠ دقيقة طـوال سـاعات الـيوم، فـي مكـان مـا مـن أمـريكـا الشماليـة منذ عام ١٩٨٩.

خلفية توني روبنز

قرأت كتاب Unlimited Power من تأليف توني روبنز للمرة الأولى خلال دراستي الثانوية، حيث نصحتني به أحد الطلبة المتفوقين، ثم بعد أن تخرجت في الجامعة مباشرة، استمعت إلى مجموعة أشرطة كاسيت مُستخدمة مسجل عليها كتاب Personal Power II ، في أثناء تنقلي بسيارة والـدتي المسـتعـمـلة. وقد حفزتني هذه الكتب على إنشاء عملي الحقيقي الأول، والذي أدى بعد هذا إلى الكثير من المغامرات (والإخفاقات) الواردة في كتاب The 4-Hour Workweek. يقول الناس: "لا تلتق بأبطالك" لأن الأمر ينتهي دومًا بخيبة أمل؛ ولكن كان الأمر على النقيض تمامًا مع توني: كلما زاد اقترابي منه، زاد إعجابي به.

حقيقة بسيطة معروفة

كـانت الصـورة الأوـلى التـي نشـرتها علـى مـوقـع إنـسـتـجـرام (@timferriss)، صورة لتوني وهو يغطي وجهي بالكامل براحة يده؛ حيث إنه يمتلك يـدين كـبـيرتـين مـثـل قـفـازات البيسبول.

"أنا لم أنج، بل كنت مستعدًا"

كانت هذه إجابة نيلسون مانديلا عندما سأله توني: "سيدي، كيف نجوت خلال كل تلك الأعوام في السجن؟".

هل توجد مقولة توجه حياتك؟

"إنه قناعة: الحياة دائمًا ما تحدث لصالحنا، وليس لنا... ومهمتنا هي أن نعثر على الفوائد، وإن تمكننا من هذا، فستصبح الحياة رائعة".

عبارات قصيرة ورائعة

"الضغط" كلمة الناجحين المرادفة "للخوف".  
"الفاشلون يستجيبون، والقادة يتوقعون".  
"لا تأتي البراعة عبر مخطط معلومات رسومي. إن ما تعرفه لا يمثل أية أهمية.  
فما الذي تفعله باستمرار؟".

ما أفضل استثمار قام به في حياته؟

٢٥ دولارًا دفعها ليحضر ندوة قدمها جيم رون عندما كان في السابعة عشرة من عمره.  
وقد تألم كثيرًا بسبب قراره بإنفاق الدولارات الخمسة والثلاثين، حيث إنه كان يعمل عامل نظافة مقابل ٤٠ دولارًا أسبوعيًا، إلا أن جيم أمد توني بوجهة في الحياة.  
وبعد مرور عقود، عندما سأل توني وارن بافيت عن أفضل استثمار قام به في حياته، كانت إجابة وارن هي دورة ديل كارنيجي للخطابة التي حضرها وهو في العشرين من عمره.  
قبل هذه الدورة، كان بافيت يتقياً قبل أن يصعد المنصة ليتحدث أمام الحضور، وبعد الدورة - وهذا هو الحدث الأهم - توجه بافيت من فوره إلى جامعة أوهايو وتقدم ليعمل بها مدرسًا، حيث إنه لم يكن يرغب في أن ينتكس ويعود إلى سلوكياته القديمة.  
كما يحكي توني، قال له بافيت: "الاستثمار في نفسك هو أفضل استثمار قد تقوم به في حياتك....  
ولا يوجد أي استثمار مالي يضاويه، لأنك إن اكتسبت المزيد من المهارات، والمزيد من القدرات، والمزيد من البصيرة، والمزيد من الإمكانيات، فإن هذا ما سيسيقودك في النهاية إلى تحقيق الحرية الاقتصادية...  
فمجموعة المهارات تلك هي التي تحقق هذا".  
يشبه هذا القول المقولة الشهيرة التي قالها جيم رون: "إن جعلت تعلمك يقودك إلى المعرفة فس تصيح أحمرق.  
وإن جعلت تعلمك يقودك إلى الأفعال فستصبح ثريًا".

الأسئلة الجيدة تؤدي إلى حياة جيدة

أحيانًا ما يصوغ توني تلك الفكرة على النحو التالي: "جودة حياتك تكمن في جودة أسئلتك"؛ حيث تحدد الأسئلة محل تركيزك.  
يقضي أغلب الناس - ومن بينهم أنا دون أدنى شك - حياتهم في التركيز على السلبيات (مثل: كيف تجرؤ على قول هذا لي؟)، وبالتالي يركزون على

## أولويات خاطئة.

التركيز على "الذات" = المعاناة

"يبلغ عمر العقل الذي في رءوسنا مليوني عام... إنه برنامج عريق قديم للبقاء يوجّهك في كثير من الأحيان. فعندما تعاني، يتواجد برنامج البقاء هذا، وسبب المعاناة هو أنك ركزت على نفسك .  
يخبرني الناس: "أنا لا أعاني بهذه الطريقة؛ ولكنني قلق على أطفالي، حيث إنهم لم يحققوا آمالهم".  
لا، سبب الشعور بالاستياء [لدى هؤلاء الناس] هو أنهم يشعرون بأنهم خذلوا أبناءهم، وبالتالي لا يزال الأمر يتعلق بهم...  
تتبع المعاناة من ثلاثة أنماط تفكير: الخسارة، والنقص، اليأس".  
**تيم فيريس**: لقد غيرت الكلمات المكتوبة بالخط العريض في الأعلى، إلى جانب نصيحة تلقيتها من صديق آخر من حياتي.  
لقد تطلب الأمر مني بعض الوقت لأتمكن من ربط الخيوط ببعضها.  
لا أعتقد أنني شخص نرجسي (فأنا أصلع الرأس وشاحب الوجه بدرجة تمنعني من ذلك)، ولكنني مازلت أتساءل عن كيفية جعل نصيحة عدم التركيز على الذات جزءاً من ممارستي اليومية. ثم تعلمت تمرين "تأمل اللطف المحب" البسيط من صديقي شايد مينج تان، والذي أحدث تأثيراً عميقاً في نفسي بعد ثلاثة أو أربعة أيام فحسب من ممارسته. جربه!

الحالة / القصة / الإستراتيجية

تعلمت هذا من الفاعلية الأولى التي حضرتها لـ توني روبنز، التي حملت عنوان "أطلق القوة الموجودة داخلك"، والتي دعاني إليها توني بعد لقائنا الأول على المدونة الصوتية.  
كان هذا الدرس هو أكثر درس فكرت فيه على مدار العام الماضي، ربما أكثر من أي درس آخر تعلمته منه، وإن تسنى لك أن تنظر إلى دفتر يومياتي الآن، فستري أنني قد كتبت "الحالة / القصة / الإستراتيجية" على رأس كل صفحة من صفحات الأسابيع القادمة.  
وهذه العبارة رسالة تذكير لإنجاز المهام بهذا الترتيب.  
يعتقد توني أننا - عندما نكون في حالة عاطفية سيئة - نرى المشكلات فقط من دون الحلول.  
لنفترض أنك استيقظت من النوم وأنت تشعر بالتعب والضغط. ثم جلست

لتفكر في إستراتيجيات لـ حل مشـكلاتك، ولكنك وصلت إلى طريق مسـدود، ومن ثم سـاءت حـالتك فيمـا بعـد. كل هذا لأنك بدأت التفكير وأنـت في حالة سـلبية، ثم جـربت صـياغة إستراتيجية ولكنـها فشـلت (بسـبب رؤيتـك المحـدودة للمشـكلات)، ثم رويـت لنفسـك قصـصاً انـهزامية (مثـل: "أنـا أفعل هذا دائماً. ما سبب أنني أحمق لدرجة أنني لا أستطيع أن أفكر بصورة مباشرة؟"). ومن أجل تصحيح هذا الأمر، يشجعك توني على "تحسين" حالتك أولاً. فمن شأن تلك الكيمياء الحيوية أن تساعدك على إخبار نفسك بفاعلية بقصص تمكينية، وحينها فقط سيمكنك أن تفكر في الإستراتيجية، إذ ستتمكن من رؤية الخيارات بدلا من الطرق المسدودة. عادة ما يكون "تحسين" حـالتك بسـيطاً، فقد تكفـيني ممارسة تمرين الضغط لخمس أو عشر مرات أو التشمس لعشرين دقيقة (انظريـك روبـن،)، ورغـم أنـي أمـارس تمريني القاسي في الليل، فقد بدأت أداء حركات الجمباز لمدة دقيقة أو اثنتين (انظر جاستن بوريتا) - في الصباح لكي أحسن من حالتي طوال اليوم. وقد أدرجت فيما يلي عملية تحسين الحالة الخاصة بـ توني.

عادة ما أسأل نفسي في الوقت الحالي: "هل هذه مشكلة حقيقية؟" أحتاج إلى التفكير في مخرج منها؟ أم أنه من المحتمل أن كل ما أحتاج إليه هو أن أعيد من كيمياء جسدي الحيوية؟". لقد أضعت الكثير من الوقت على كتابة يوميات عن "مشكلاتي" في حين أنني لم أكن بحاجة إلا إلى تناول إفطاري في وقت مبكر أو أداء تمرين الضغط لعشر مرات أو النوم لساعة إضافية. في بعض الأحيان، قد تعتقد أنك مضطر لاكتشاف هدفك من الحياة، ولكنك في الحقيقة لا تحتـاج إلا إلى تنـاول بعـض المكسـرات والاستحمام بماء بارد.

"تحسين" الحالة في الصباح بدلا من التأمل

بمجرد أن يصحو توني من نومه، يبدأ على الفور روتين تحسين حالته، والذي يهدف إلى إحداث تغيير سريع في وظائفه الفسيولوجية: "بالنسبة لي، إن كنت ترغب في عيش حياة رائعة، فعليك أن تحسن من حالتك يومياً".

**وهناك الكثير من الأدوات التي رأيت توني يستخدمها على مدار الأعوام، وبدأت أسـتخدم العـديد منـها بنفـسي، ومن بينها:**

• الغطس في ماء بارد (أستخدم حماماً بارداً سريعاً يمتد من ٢٠ إلى ٦٠ ثانية).



• يتبع تونسي هذا بتمارين التنفس، حيث يؤدي ثلاث مجموعات من التمارين، مكرراً لكل تمرين منها ٣٠ مرة، وتشبه تقنية جلوسه تقنية "نفث النار" للتنفس السريع من الأنف من رياضة اليوجا، ولكنه يضيف إليها تمديدًا سريعًا للذراعين فوق الرأس في أثناء الشهيق، مع إزال الكوعين إلى أسفل القفص الصدري عند الزفير.

• بديل: "السير مع التنفس"، وهذه تقنية خاصة بتونسي، ولكني مازلت أستخدمها في الكثير من الأحيان في أثناء سفري.

سر لبضع دقائق مستخدمًا دورة تنفس مكونة من ٤ شهقات قصيرة عبر الأنف، ثم ٤ زفرات قصيرة عبر الفم.

بفضل اتباع نظام مثل النظام السابق، يؤدي تونسي من ٩ إلى ١٠ دقائق من التمارين التي قد يعتبرها البعض تأملًا؛ ولكن بالنسبة له يختلف الهدف تمامًا؛ إنه يتعلق بتحديد المشاعر التمكينية وتعزيزها لبقية اليوم.

ويقسم تلك الدقائق التسع أو العشر إلى ثلاث أثلث، فيما يلي شرح ملخص لذلك التقسيم:

**الدقائق الثلاث الأولى:** "الشعور بالامتنان الكامل بخصوص ثلاثة أشياء، وتأكد من أن أحد هذه الأشياء يُعد بسيطًا جدًا: الريح التي تضرب وجهي، انعكاس السحب الذي رأيته للتو. ولكني لا أفكر في الامتنان فقط، بل أدعه يملأ روحي، لأنك عندما تشعر بالامتنان، نعرف جميعًا أنه لن يكون هناك غضب، فمن المستحيل أن تشعر بالغضب والامتنان في آن واحد.

عندما تشعر بالامتنان، لن يكون هناك خوف، فأنت لا تستطيع أن تشعر بالخوف والامتنان في آن واحد."

**الدقائق الثلاث التالية:** "التركيز الكامل على الشعور بوجود الله، حيث أشعر باطلاع الله على ما في نفسي وأسأله أن يعالج كل شيء في جسدي وعقلي وعواطفِي وعلاقاتي وأموري المالية؛ فأنا أراه حلاً لجميع الأمور التي تحتاج إلى حل، وأشعر بزيادة امتناني وقناعتِي وشغفي...".

**الدقائق الثلاث الأخيرة:** "التركيز على الأمور التي أسعى لتحقيقها، "أموري الثلاثة لتحقيق الازدهار"... تخيلها وكأنها قد تحققت بالفعل، وأشعر بما ينتابك من مشاعر، وهكذا.. "وكم أقول دائماً، لا توجد أعذار تجعلك تخفق في تخصص يص تلـك الدقائق العشر، فإن لم يكن لديك عشر دقائق، فليست لديك حياة". تذكرني هذه الكلمات بكلمات سمعتها من متأملين بارعين (على غرار راسل سيمونز) ولكن بصياغات مختلفة: "إن لم تتمكن من توفير ٢٠ دقيقة لكي تغوص في داخل نفسك عبر التأمل، فهذا يعني أنك تحتاج إلى ساعتين".

عقد توني صداقات وأجرى حوارات مع بعض من أفضل المستثمرين في العالم، من بينهم بول تيودور جونز (والذي قام بتدريبه طوال ١٠ سنوات)، وراي داليو، كـارل إيكـان، ديفيـد سـوينسن، كـايل بـاس وغـيرهم الكثير. إنهم المسـتثمرون "الأسـطوريون" الـذين تصـعب مقابلتهم، وهم يتغلبون على السوق طوال الوقت على الرغم من اعتقاد الجميع باستحالة ذلك.

ألف توني كتابًا بناءً على معارفه (Money: Master the Game) ، وأقدم فيما يلي بعض الأنماط المتكررة التي حددها:

9- **التغلب على الجوانب السلبية:** "جميع أولئك الأشخاص مهووسون بعدم خسارة المال - أعني، مستوى من الهوس يربك العقول". يقول ريتشـارد برانسـون: "سـؤاله الأول بالنسـبة لكـل مشـروع: "ما الجـانب السـلبى؟ وكيف أحـمى نفسي منه؟". وقد فعل مثل ذلك عندما استثمر أمواله في شركة فيرجين للخطوط الجوية - إن إنشاء شركة خطوط جوية - مخـاطرة كـبيرة - حيث ذهب إلى شركة بـوينج وتفاوض معها على صفقة تمكنه من إرجاع الطائرات إن لم تنجح الشركة، وأنه لن يتحمل أية مسؤولية قانونية".

**تيم فيريس:** كذلك اختبر برانسون الأوضاع بقليل من المخاطر أو عدم وجود مخاطر نهائيًا، ففي كتابه Losing My Virginity ، والذي أثر في كثيرًا خلال فترة تخرجه في الجامعة، يصف رحلته الجوية الأولى: "كنت بصدد اللحاق بالطائرة المتوجهة إلى بورتوريكو، إلا أن شركة الخطوط الجوية البورتوريكية المحلية ألغت الرحلة. وكانت صالة السفر في المطار مكتظة بالكثير من المسافرين، فأجريت بعض الاتصالات بشركات تأجير الطائرات، وتمكنت من الاتفاق مع إحداها على استئجار طائرة إلى بورتوريكو في مقابل ٢٠٠٠ دولار. وقد قست قيمة الإيجار على عدد المقاعد، واستعرت سـبورة سـوداء وكتبت عليـها: خطوط فيرجين الجوية: ٣٩ دولارًا مقابل رحلة ذهب فقط إلى بورتوريكو. وطفـت صـالة السـفر بـالمطار حـاملا السـبورة وبذلك تمكنت من ملء جميع مقاعد الطائرة المستأجرة. وعندما وصلنا إلى بورتوريكو، التفت لي أحد المسافرين وقال: "شركة فيرجين للخطوط الجوية جيدة - حسن من خدماتك قليلا وستتمكن من المنافسة".

عودة إلى توني، ينطبق مبدأ "تغلب على الجانب السلبى" على التفكير طويـل الأمد فـي الرسـوم والوسـطاء: "إن ادخـرت أنـا

وثلاثية من أصـدقائي المبلـغ نفسـه من المـال، وحصلنا جميعًا على عائد يبلغ ٧٪، ولكن صديقي دفع رسومًا بنسبة ٣٪ وصديقي الآخر ٢٪، ودفعت أنا ١٪، ووضعنا جميعًا مليون دولار أو ١٠٠ ألف دولار... فإن الشخص الذي يدفع رسومًا بنسبة ٣٪ سوف يكون في النهاية أقل مالمًا بنسبة ٦٥٪ [على المدى الطويل]...".

10. **المخاطر والمكافآت غير المتماثلة:** "كل فرد مهووس بالمخاطر والمكافآت غير المتماثلة... ويعني هذا الأمر ببساطة أنهم يتطلعون لاسـتخدام أقل قدر من المخاطر لتحقيق أكبر قدر من الأزدهار، وهذا ما يعيشون من أجله... إنهم لا يؤمنون بأنه يجب عليهم الإقدام على مخاطر كبيرة من أجل الحصول على مكافآت كبيرة.

**قل: كيف يمكنني تجنب جميع المخاطر والحصول على جوائز كبيرة؟ ولأنك تواصل طرح هذا السؤال مع إيمانك بوجود إجابة، فستحصل عليها."**

**تيم فيريس:** فيما يلي مثال غريب، ففي مرحلة ما اشترى كـايل بـاس ما يعادل المليون دولار من العملات المعدنية (حوالي ٢٠ مليون عملة معدنية). لماذا؟ لأن قيمتها الرسمية تساوي ٥ سنتات أما قيمة المعدن المصنوعة منه فتساوي ٦.٨ سنتات في ذلك الوقت. وبذلك، جنى ربحًا فورياً يُقدر بـ ٣٦٠ ألف دولار؛ وبذلك قام بصفقة رائعة!

11. **تخصيص الأصول:** "لا شك في أنهم يعلمون - بعيدًا عن أية مظاهر للتشكك - أنهم مخطئون... لذا ينشئون نظامًا لتخصيص الأصول لكي ينجحوا، ويتفوقون جميعًا على أن تخصص الأصول هو أهم قرار استثماري على الإطلاق.

في كتاب Money: Master the Game ، أكد راي داليو ما قاله توني قائلاً: "عندما يعتقد الناس أنهم يمتلكون محفظة استثمارية متوازنة، عليهم أن يدركوا أن الأسهم أكثر تقلبًا بثلاثية أضـعاف من السـندات؛ لذا عندما تتكون محفظة الاستثمارية من ٥٠٪ سندات و ٥٠٪ أسهمًا، فإنها في الحقيقة تتكون من ٩٠٪ سندات و ١٠٪ أسهمًا. فأنت معرض لخطر كبير، ولذلك عندما تنهار الأسواق، تخسر الكثير... فبغض النظر عن فئة الأصول التي تستثمر فيـها، أعـدك بأنـها سـتنخفض خـلال حياتك بنسبة ٥٠٪ وربما ٧٠٪ في بعض الأحيان؛ لهذا السبب يجب عليك أن تنوع استثماراتك".

12. **المساهمة:** "وأخر شيء اكتشفته: أنهم جميعًا تقريبًا مانحون حقيقيون، وليسوا مجرد مانحين وهميين... فهم شغوفون جدًا بالمنح... كان هذا صادقًا حقًا".

**تيم فيريس:** من بين الأمثلة الرائعة على ذلك مؤسسة روبن هـود، والتي

تعود فكرة إنشائها إلى بول ت. يودور ج. ونز، والتي تكافح الفقر في مدينة نيويورك.

### • من الذي يتبادر إلى ذهنك عندما أذكر كلمة "لكمة"؟

خلال بضعة عشرات من الحلقات على مـدونتي الصوتية، طرحت السؤال التالي على ضيوفي: "عندما تفكر في كلمة لكمة، من أول من يتبادر إلى ذهنك؟". في تسع مرات من كل عشر لم أكن أحصل على إجابة؛ لذا توقفت عن طرحه؛ ولكن خلال لقاءاتي مع توني، تم تعويض عني جميع تلك الإخفاقات السابقة؛ حيث صمت لفترة طويلة ثم قال: "لكمة، حسنًا، يا إلهي.

كانت لديّ مقابلة مثيرة للاهتمام مع الرئيس أوباما..."، ثم بدأ يتحدث عن محادثة أجراها في جلسة مغلقة مع الرئيس أوباما (يمكنك سماع القصة بأكملها بداية من الدقيقة ١٥:٤٢ من الحلقة رقم ٣٨). لقد كنت واحدة من تلك اللحظات التي قلت فيها لنفسني: "يا إلهي!، أتمنى لو لم تتعطل معادات التسجيل الصوتي". واختتمت القصة قائلاً: "لذا، لا أعلم إن كان عليّ أن أكمه، أم أضافه".

### • أفضل الكتب أو التي تنصح بها

Man's Search for Meaning، من تأليف فيكتور فرانكل.  
The Fourth Turning، من تأليف ويليام شتراوس (وكذلك كتاب Generations من تأليف ويليام شتراوس، والذي أهداه بيل كلينتون إلى توني).  
Mindset، من تأليف كارول دويك (عن تربية الأبناء)  
As a Man Thinketh، من تأليف جايمس آلان (انظر شاي كارل).

كايسي نايستات



كايسي نايستات (تويتر/ إنستجرام @CASEYNEISTAT,  
( YOUTUBE.COM/CASEYNEISTAT )

صانع أفلام ومقاطع فيديو على موقع يوتيوب يعيش في مدينة نيويورك. فر كايسي من منزل عائلته عندما كان في الخامسة عشرة من عمره، وأنجب طفله الأول عندما كان في السابعة عشرة من عمره، واسـتعان بـوزارة الشـئون الاجتماعية لكـي يحصل على حليب وحفاضات مجانية لطفله، ولكنه لم يطلب المال مطلقاً من والديه.

وقد شوهدت أفلامه على الإنترنت حوالي ٣٠٠ مليون مرة خلال الأعوام الخمسة الماضية. كما أنه مؤلف ومخرج ومنسق وبطل مسلسل The Neistat Brothers على قناة HBO ، كما فاز بجائزة جون كاسافيتيس عام ٢٠١١ في حفل توزيع جوائز إنديبندينت سبيريت عن فيلمه . Daddy Longlegs يتكو القوام الرئيسي لأعماله من عشرات الأفلام القصيرة التي أطلقها حصرياً على شبكة الإنترنت، والتي تضم مساهمات مستمرة في سلسلة Op-Docs التي تنتجها جريدة نيويورك تايمز ، كما أنه مؤسس شركة بيم الناشئة، والتي تهدف إلى تبسيط صناعة ومشاركة مقاطع الفيديو.

الحيوان الرمزي: كلب الزلاجات

كل ما ستحتاج إلى معرفته ستجده في الحرب العالمية الثانية

"أقول دائماً إنني حصلت على فهمي الكامل لكيفية سير عالم الأعمال والحياة من دراستي للحرب العالمية الثانية".

إلى جانب كتاب The Autobiography of Malcolm X ، كتاب The Second World War ، من تأليف جون كيجان، هو كتاب كايسي المفضل، حيث إنه قرأ

هذا الكتاب الكبير ثلاث مرات، من الغلاف إلى الغلاف، ويتذكر أنه كان يذهب إلى العمل ويتعرض للمشكلات لأنه كان يشعر بالتعب جراء سهره كل ليلة ليعكف على قراءة هذا الكتاب.

يعد فيلم The Life and Death of Colonel Blimp ، فيلم كايس-ي المفضل، والذي صُنِعَ في أثناء الحرب العالمية الثانية. وقد درس ويس أندرسون هذا الفيلم، ويمكنك أن ترى الكثير من سمات أسلوبه في هذا الفيلم.

## • الفيلم الوثائقي المفضل

فيلم Little Dieter Needs to Fly ، من إخراج ويرنر هيرزوج، هو فيلم كايسي الوثائقي المفضل، والذي أنتج في عام ١٩٩٧، ويَدور حول طيار حربي أمريكي في فيتنام أسقطت طائرته خلال طلعه الجوية الأولى، وقبض عليه ليظل أسير حرب لعِدة سنوات. سيؤثر فيك هذا الفيلم الوثائقي كثيرًا كلما تعرضت لـيوم سيئ (أو ظننت أنك تعيش في فترات عصيبة)، شاهد هذا الفيلم وستدرك المعنى الحقيقي للنجاة (انظر جوكو زيلينك).

اتبع ما يفضيك

أنتج كايسي الفيلم القصير Bike Lanes في عام ٢٠١١، وأصبح فيلمه الناجح الأول الذي ينتشر عبر شبكة الإنترنت كالنار في الهشيم، وكان قد حصل على مخالفة من ضابط شرطة في مدينة نيويورك لأنّه كان يقود دراجته خارج الحارة المخصصة للدراجات، وهو الأمر الذي لا يعد مخالفة في الواقع.

وبدلاً من الذهاب إلى المحكمة والمطالبة بالغاء الغرامة البالغة ٥٠ دولارًا وإضاعة نصف يوم كامل على ذلك، أعاد كايس-ي توجيه غضبه وصنع الفيلم الذي يعبر عن غضبه بطريقة ماهرة.

يبدأ كايسي الفيلم بتكرار ما قاله له الضابط: كان عليه أن يبقى في الحارة المخصصة للدراجات من أجل أمنه الخاص ولأسباب قانونية، بغض النظر عن أي شيء آخر.

يستمر الفيلم ليظهر كايسي وهو يقود دراجته في أنحاء مدينة نيويورك مصطدماً بجميع الأشياء الموضوعة في حارات الدراجات والتي تعوق الناس عن الالتزام بهذه القواعد، ويختتم كايسي الفيلم بمشهد ختامي يصطدم فيه بسيارة شرطة كانت واقفة فعلياً في منتصف حارة الدراجات.

انتشر فيلمه عبر الإنترنت بسرعة كبيرة وشوهد حوالي ٥ ملايين مرة في يوم عرضه الأول، وعند مرحلة ما، اضطر عمدة بلومبرج إلى الإجابة عن سؤال يتعلق بهذا الفيلم في أحد المؤتمرات الصحفية.  
عن-دما لا تعل-م ماذا يج-ب أن يك-ون المش-روع الت-الي ال-ذي س-تعمل علي-ه، ف-اتبع غض-بك (انظر ويتني كامينجز، وجيمس التوتشر).

ما أكثر أمر مذهل يمكنك القيام به؟

يعد فيلم - Make It Count حوالي ٢٠ مليون مشاهدة - هو أكثر أفلام كايسي شعبية على موقع يوتيوب.

الدافع وراء الفيلم: كان قد بنى مسيرة مهنية ناجحة في مجال الدعاية بحلول عام ٢٠١١، ولكنه كان يشعر بالملل الشديد، وقد كان في منتصف صفقة تجارية مع شركة نايكي لصناعة ثلاثة إعلانات: "كان الفيلم الأولان رائعين، كالمتوقع؛ فقد كان بهما نجوم رياض-يون كبار تتج-اوز قيمت-هم الس-وقية ١٠٠ مليون دولار.

وقد لقي الفيلم استحساناً رائعاً، وأحبت ص-نعهما؛ ولك-ن عن-دما ح-ان ال-وقت لص-ناعة الف-يلم الت-الث، كانت قواي قد استنزفت تمامًا.

**"في الساعة التاسعة، اتصلت بمحرري وقلت له: دعنا لا نغم بهذا الفيلم الدعائي. وبدلاً منه، دعنا نضع شيئاً آخر رغبت في القيام به دائماً وهو: دعنا نأخذ ميزانية الفيلم كلها ونطوف العالم حتى ينفد منا المال، وسنسجل الرحلة. وسنصنع فيلماً من لقطات هذه الرحلة... فقال لي: أنت مجنون دون شك."**

يفتح كايسي فيلم Make It Count بنص متحرك على الشاشة يقول: "لقد طلبت مني شركة نايكي أن أصنع فيلماً عما يعنيه الأمر أن تجعل كل لحظة تستحق الحياة، وبدلاً من إنتاج فيلمها أنفق-ت ميزانية الف-يلم كامل-ة على الس-فر حول العالم مع صديقي ماكس. وواصلنا السفر حتى نفد منا المال. لقد استغرق الأمر ١٠ أيام". وتمكنا من السفر إلى ١٥ دولة.

أصبح فيلم Make It Count يدور حول السعي وراء الأمور المهمة بالنسبة لك. وكانت هذه هي الرسالة الكاملة ونقطة بداية للحملة.

وفي نهاية المطاف أصبح هذا الفيلم أكثر مقطع فيديو أنتجته شركة نايكي مشاهدة على الإنترنت لعدة سنوات.

**تيم فيريس:** كيف يمكنك أن تجعل أحلامك تغطي تكاليفها عبر مشاركتها مع الآخرين؟ هكذا صغت مسيرتي المهنية بكاملها من-ذ ع-ام ٢٠٠٤.

وكن-ت حين-ها أتبع نص-يحة ب-ن فرانكلين العظيمة التي تقول: "إن كنت ترغب في ألا ينسأك الن-اس بمج-رد أن تم-وت ويواريك الت-راب،

فإما أن تكتب أشياء تستحق أن يقرأها الآخرون، أو تفعل أمورًا تستحق أن يكتب الآخرون عنها".

نقطة تحول موقع يوتيوب

ارتفع عدد مشتركى قناة كايسى علي موقع يوتيوب وازداد نجاحه عندما قرر في يوم ذكرى مولده الرابعة والثلاثين أن يحول القناة إلى مدونة فيديو يومية، ولقد مر شاي كارل بالتجربة نفسها.



"أنت تعلم أنك لن تصبح أوسم شخص في الغرفة، ولن تصبح أذكى شخص في الغرفة، ولن تصبح الأكثر ثقافة، واطلاً. لن يمكنك أن تنافس أحداً في هذه الأمور؛ ولكن ما يمكنك التنافس عليه دائماً هو العمل الجاد، فهو جانب المساواة الحقيقي للنجاح - يمكنك دوماً أن تعمل بجد أكبر من الآخرين".

ينفذ كايسي ما يقوله بالحرف الواحد؛ حيث يستيقظ في الرابعة والنصف صباحاً، طوال أيام الأسبوع، وينتهي بشكل فوري تعديل مقاطع فيديو مدونة الفيديو التي سجلها في الليلة السابقة.

- ينتهي التعديل عادة ما بين السادسة والنصف والسابعة صباحاً.
- من السابعة إلى الثامنة إلا الرابع، تتم عملية المعالجة والرفع وتصميم مقطع الفيديو.
- يُنشر الفيديو في تمام الثامنة صباحاً طوال أيام الأسبوع.

يبدأ كايسي تمارينه الرياضية على الفور بعد الثامنة صباحاً، التي تتضمن عادة العدو (من ١٠ إلى ١٥ كيلومتراً) أو الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية، ويحب أن يستمع إلى أغاني جونني فيموس على موقع سبوفيتي. يصل إلى مكتبه في تمام التاسعة والنصف، بعد أن ينتهي من تمارينه الرياضية، ويعمل في مكتبه طوال النهار، ويحاول أن يغادر المكتب في السادسة والنصف، ليسرع إلى منزله ويحمم طفله، ثم يقضي الوقت مع زوجته لمدة ساعة تقريباً عادة حتى تخلد إلى النوم في التاسعة مساءً. بعد أن تخلد زوجته إلى النوم، يجلس ليعمل حتى ينام في أثناء جلوسه على حاسبه، وهذا دائماً ما يحدث في الساعة الواحدة تقريباً بعد منتصف الليل. وعادة ما ينام كايسي على الأريكة حتى الرابعة والنصف صباحاً، ومن ثم يبدأ الدورة من جديد.

### • من الذي يتبادر إلى ذهنك عندما تسمع كلمة "ناجح"؟

"جِدتي، والتي توفيت في عمر الثانية والتسعين. إنها بطلتي، وقدوتي وكل شيء بالنسبة لي. لقد بدأت الرقص النقري عندما كنت في السادسة من عمره. كانت فتاة صغيرة بدينة وأجبرها والداها على فعل شيء ما لإنقاذ وزنها؛ لذا بدأت الرقص النقري وأحبته كثيراً. لقد وقعت في حب الرقص النقري منذ كانت في السادسة من عمرها ولم تتوقف عن حبه حتى ماتت عن عمر يناهز ٩٢ عاماً. ماتت في صباح أحد أيام الاثنين، وكان أول مرة علياً فعله أن نتصل بطلابها المائة

لنخبرهم بأنها لن تتمكن من إعطاء الدرس لهذا اليوم.

**"ما المقياس المطلق للنجاح؟ بالنسبة لي ، ليس مقدار الوقت الذي تقضيه في فعل أمر تحبه ، بل مقدار الوقت القليل الذي تقضيه في فعل شيء تكرهه ، وتلك المرأة كانت تقضي يومها بالكامل ، كل يوم ، في فعل أمر أحبته".**

مورجان سبيرلوك



مورجان سبيرلوك (تويتـر @MORGANSPURLOCK ، الموقع الإلكتروني MORGANSPURLOCK.COM.)

أحد مخرجي الأفلام الوثائقية المرشحين إلى جائزة الأوسكار ويعيش في

مدينة نيويورك، كما أنه كتب غزير الإنتاج ومخرج ومنتج ورجل يهوى التجارب، ولقد فاز فيلمه الأول تحت عنوان Super Size Me ، والذي عُرض للمرة الأولى في مهرجان ساندانس للأفلام في عام ٢٠٠٤، بجائزة أفضل إخراج، ودخل الفيلم ضمن المرشحين لجائزة أوسكار لأفضل فيلم وثائقي طويل.

منذ ذلك الحين، أخرج مورجان وأنتج ووزع سلسلة Morgan Spurlock: Inside Man على محطة سي إن إن، وسلسلة 30 Days على محطة إف إكس، وأفلام Freakonomics ، The Greatest Movie Ever Sold ، والكثير من الأعمال الأخرى. أخرج مشروعات مورجان، شركة تكنولوجيا ناشئة اسمها كل-يكت (clect.com)، وهي عبارة عن سوق مجتمعية وشاملة يمكن للناس البحث فيها وتصفح مقتنيات من جميع الأنواع وبيعها وشراؤها (س-تار وورز، س-ميرفز، القصص الهزلية، ونموذج سفينة الفضاء المصنوع من قطع غيار الدراجات النارية، وغيرها). الحيوان الرمزي: وحيد القرن

## "بمجرد الحصول على الأشياء الفاخرة، تتحطم"

" **تيم فيريس**: قد تتعلق تلك المقولة بالمعدات، ولكنها قد تمتد لتشمل المزيد من الأشياء.

كيف ظهر فيلم Super Size Me إلى الوجود؟

"كنت جالسًا على الأريكة في منزلي والديتي مُتخِمًا من الطعام ويغلب عليّ النعاس ، عندما ظهر على شاشة التلفاز ذلك الخبر الذي يتحدث عن تلك الفتاتين اللتين كُنتا تقاضيان شركة ماكدونالدز. قالت الفتاتان: "إننا بدينتان، ومريضتان، وهذا خطؤكم..." فقلت لنفسِي: "مهلاً، ماذا جنون. هل ستقاضيان شخصًا ما باعكما طعامًا اشتريتماه منهُ وأكلتماه ثم تلقيان باللوم عليهِ؟ كيف يمكنكم فعل هذا؟" .. ثم ظهر متحدث باسم شركة ماكدونالدز وقال: "لا يمكنك أن تربط بين مرض هاتين الفتاتين وطعامنا الذي نبيعه، كما لا يمكنك أن تربطه ببدانتهم. إن طعامنا صحي ومغذ، ومفيد لك..." فقلت لنفسِي حينها: "لا أعرف إن كان يمكنك أنت أيضًا قول ذلك... إن كان مفيدًا لي، فهل يمكنني أن أتأوله لمدة ٣٠ يومًا من دون أية أعراض جانبية؟" .. وكان لسان حالي حينئذ: "هذه هي الفكرة التي أبحث عنها"."

**تيم فيريس**: هل يوجد قول شائع، أو بيان عام يمكنك أن تعبر عن

رفضك له عبر عمل فني عنه؟ أو عبر إجراء اختبار؟ ماذا الذي يثير غضبك؟ (انظر كاي سي ناي سات، وويتني كامينجز).

عن التهليل لنفسك أولاً

توريه كاتب ومعلق رائع، ولقد قص علي ذات مرة قصة عن ذهابه إلى منزل كانييه ويست... وداخل المنزل، كان هناك ملصق ضخم لصورة كانييه داخل غرفة المعيشة. سأله توريه: "كانييه، لماذا وضعت صورة عملاقة لك على الحائط؟" ... فقال: "علي أن أهلل نفسي قبل أن يهلل لي الآخرون" ... فقلت لنفسي: "هناك منطق رائع في تلك الإجابة. إنها إجابة مذهلة".

القصة تطفئ على علم التصوير السينمائي

أنصح صناع الأفلام الطموحين بما يلي: "يمكنك أن تضحي بالجودة من أجل القصة العظيمة... فسوف أتحمّل رؤية مشاهد مهتزة... مادامت القصة عظيمة وكنت مستمتعاً بها".

"إن مشاهدته في أثناء مرحة تشبه مشاهدة فرد يلعب بالكرة" جيمس كاميرون

تعد المقولة السابقة من بين المقولات القصيرة المفصلة لمورجان والتي تعود إلى جيمس كاميرون من المقال الذي نشرته جريدة نيويورك تايمز عن وان "كاميرون، رجل المتناقضات". وقد التقيت جيم لفترة قصيرة بفضل بيتر ديامانديز، عندما ذهبنا في رحلة في طائرة تصل بنا إلى منطقة انعدام الجاذبية. وكجزء من تلك التجربة، والتي كانت تهدف لجمع الأموال من أجل مؤسسة إكس برايز، حصلنا جميعاً على قمصان الموظفين المسخرة في الإنتاج الأول لفيلم Avatar. كان مكتوباً على القمصان ثلاثة أسطر بخط كبير: الأمر ليس إسراتيجية. الحظ ليس عاملاً. الخوف ليس خياراً. ومازلت أرتدي هذا القميص من أجل الحصول على التحفيز عندما أدخل في مشروعات كبيرة، مثلما فعلت عندما اقترب الموعد النهائي لتسليم عمل

The 4-Hour Body

لا تخش إظهار ندوبك

"أسـداني أـحـد أصـدقائي، منـذ بـضـعة أعـوام، نصـيحة قيمـة للـغاية، حيث قال: "لا تخش إظهار ندوبك ... هذه شخصيتك " ، وقال إنه يجب عليك أن تظل مؤمناً بهذا. وأعتقد أن لها واحدة من أفضل النصائح التي تلقيتها في حياتي".

## • ما أفضل كتاب قرأته وتنصح الآخرين به؟

كتاب The Living Gita: The Complete Bhagavad Gita - A Commentary for Modern Readers من تأليف سري سوامي ساتشيداناندا.

## • ما الأفلام الوثائقية المفضلة بالنسبة لك؟

The Fog of War (إيرول موريس) - نصح الكثير من ضيوفي بهذا الفيلم. إنه فيلم رائع وحاصل على تقييم هائل من موقع روتن توميتو يصل إلى ٩٨٪.  
Brother's Keeper (جو بيرلينجر وبروس سينوفسكي).  
Hoop Dreams (ستيف جيمس)  
Enron: Smartest Guys in the Room، و Going Clear : Scientology and they  
Prison of Belief (أليكس جيني).

كيف يبدو دفتر يومياتي الصباحي؟

يمتلئ التـاريخ بأمثلة عـن أشـخاص نـاجحين (وغـير ناجحين) واطبوا على كتابة يومياتهم الصباحية، بداية من ماركوس أوريلـيوس وولا إـلى بـن فرانكلين، ومن مارك توين إلى جورج لوكاس.

## ولكن، ما الذي يكتبون عنه؟

ربما رأيت مقتطفات من يومياتهم الخاصة وقلت لنفسك: "يا إلهي، إنها تشبه خطاب جيتيسبرج المقتضب الذي ألقاه أبراهام لينكولن"، وتنهار معنوياتك. في هذا الفصل، سأطلعكم على شكل دفتر يومياتي الصباحي وسأشرح لكم وظيفته. لماذا؟

لأنه فوضوي، ومشاهدة الفوضى يمكن أن تشجعكم. فمن السهل علينا أن نتخيل أبطالنا كأنهم أشخاص خارقون لا يخطئون، والذين يتغلبون على عـدم الشـعور بـالأمان بحركات كاراتهيه ذهنية أسطورية كل صباح، وهذا محض خيال من دون شك.

أغلب الناس الذين تراهم على أغلفة المجلات يشعرون في صباح الكثير من الأيام بالرغبة في الاختباء تحت أغطية فراشهم طوال اليوم. إن كنت ترغب في أن تكون ثريًا - ثريًا من حيث المال أو الوقت أو العلاقات أو سهولة النوم أو أي شيء آخر - ستساعدك "مساحات الزجاج الأمامي الروحية" على تحقيق هدفك بأقل عدد ممكن من الحوادث وقدر أقل من الشعور بالصداع. دعني أشرح لك الأمر...

### الصراع اليومي

في صباح كل يوم تقريبًا، أجلس وفي يدي مزيج ساخن من عدة أعشاب طبيعية، ثم أفتح كتاب *The Artist's Way: Morning Pages Journal* من تأليف جوليا كامبيرون. لقد نصحتني بهذا الكتاب المبتكر كاتب السيناريو والمنتج براين كوبلمان، لهذا يعود إلي هذه الفضل في دخول تلك الممارسة في حياتي؛ ولكنني كنت قد توقفت عن قراءة الكتاب الأصلي - عن خطأ مني - عندما قلت رغبت في قراءة المزيد من الكتب. كنت أسخدم القراءة عادة كطريقة للتسويق، وما كنت أحتاج إليه هو ممارسة يومية تأملية للإنتاج، مثل طقوس إعداد الشاي؛ ولهذا اشتريت دفتر يوميات؛ حيث يقدّم هذا "الرقيق" الكثير من السياقات التي يمكن استخدامها بحد ذاته.

ومن أجل التوضيح، لا أكتب يومياتي لكي أكون "منتجًا". ولا أفعل هذا لكي أعثر على أفكار عظيمة، أو أدون مقطوعات نثرية يمكنني نشرها في وقت لاحق؛ فتلجأ الصفحات ليست موجهة لأي شخص غيري أنا.

إن الصفحات الصباحية، كما تقول الكاتبة جوليا كامبيرون عبارة عن "مساحات الزجاج الأمامي الروحية". وهي أفضل علاج نفسي زهيد الثمن تمكنت من العثور عليه، وسأقتبس المزيد مما قالته في كتابها: "بمجرد أن ندون تلك الأفكار القذرة الجنونية المربكة (المخاوف والهياجات العصبية والانشغالات الغامضة) على الورق، فإننا نواجه يومنا بوضوح أكبر".

أعد قراءة الاقتباس السابق رجاءً، فقد يمثل الجانب الأهم الذي ستراه في حياتك فيما يخص كتابة أفكارك على الورق. وحتى إن كنت ترى نفسك كاتبًا سيئًا، فقد تتمكن من رؤية الكتابة كأداة. هناك فوائد كثيرة للكتابة، حتى إن لم يقرأ أحد - بمن فيهم أنت - ما تكتبه.

بمعنى آخر، العملية أكثر أهمية من المنتج .  
فيمـا يـلـيـ أحـد مـدخـلاتـي الحـقيـقـيـة، وـالتـي كـتـبـتـها عـلـى  
الحاسب من أجل تسهيل قراءتها:

## الأحد، ٢٨ ديسمبر، نيويورك

استيقظت في السابعة والنصف صباحًا، قبل جميع من في المنزل. أشعر  
بشعور رائع.  
إنه يوم أحد، لذا أشعر بأني لست في عجلة من أمري، وربما كان هذا هو  
السبب وراء شعوري بهذا الشعور الرائع.  
لماذا يجب أن تكون أيام الاثنين أو الثلاثاء مختلفة عن هذا؟ هناك أناس لا  
يزالون ينتظرونني.  
دعهم ينتظروا.  
من الغريب أننا نعمل ونهدف ونكافح للوصول إلى مرحلة حيث ينتظرنا فيها  
الآخرون، وليس العكس.  
ملحوظة: تحل بالتواضع.  
ولكن، عندما نصل إلى تلك المرحلة المأمولة، يبدأ الكثير من الناس بطرق  
أبوابك (وعادة ما يكون لهم الحق في ذلك)، الواحد تلو الآخر، مسببين لك  
ضغوطًا تزيد على الضغوط التي كنت تتعرض لها عندما كنت مجرد شخص  
كادح.

هل هذا بسبب زيادة التركيز على الذات مئات المرات، ما يقلل من  
الشعور بالإرادة الحرة الموجهة ذاتيًا، أم ذلك الشعور بأنك  
تختار باستمرار من قائمة طعم أشخاص آخرين بدلاً من إعداد  
طعامك بنفسك؟

أم أن هذا بسبب أنك \* تشعر \* بأنه يجب عليك أن تكون دفاعيًا وأن  
تحمي ما تملك: الوقت والمال والعلاقات والمساحة وغيرها؟  
بالنسبة لشخص حقق "الانتصارات" طوال حياته من خلال اتباع طريقة  
التهجوم، سيكون الدفاع أمرًا يتعارض مع جوهر شخصيته الحقيقي.  
إذن ... ما الهدف، مرة أخرى؟

هناك طريقتان لتفسير الفكرة السابقة من دفتر يومياتي، ولا يقتصر الأمر  
عليهما فقط.

١. أحاول أن أثبتن الأمور، وهذا قد يساعدني.

على سبيل المثال: لقد حددت التعارض بين الأهداف (تحقيق النجاح بشكل ما) والأعراض الجانبية المتعلقة بها (زيادة التركيز على الذات)، والذي يلغي تأثير الفوائد، كما لاحظت أن أكبر مكاسب بي في الحياة قد نبعث من كونى جريئًا، مثل المدرب الأسطوري دان جابل، والذي تستحق كلماته العنيفة في نص كتاب - Competitor Supreme الذي يصعب العثور عليه - عناء البحث، إلا أن قيود النجاحات المعتدلة تجعل الناس يشعرون بأنهم مجبرون على الدفاع، أو الإدارة بدلا من الإقدام؛ ولكن هذا يتعارض مع طبيعتي، الأمر الذي يقودني إلى التعاسة؛ لهذا السبب أنا بحاجة إلى أن أجرد نفسي من الأصول التي تحتاج إلى "حماية"، أو أحتاج إلى إسناد تلك المسؤولية لشخص أقدر مني.

قد يبدو كل هذا أسـلوبًا تحلـيلياً على نحو ممتـع.

ألسـنا أذكـياء؟ ولكن ربما كانت القيمة الحقيقية هي...

## ٢. ربما كنت أحبس عقلي المضطرب في الأوراق حتى أتمكن من مواصلة يومي

إن لم تستـتـفـد من هـذا الفصل إلا بتلك النقطة الثانية والأسطر القليلة التالية، فسأشعر بأن مهمتي قد اكتملت.

يجب ألا تحل الصـفحات الصـباحية مشـكلاتك، بل كل ما تهدف إليه هو أن تخرجها من عقلك، وإلا فستظل تتردد في عقلك طوال الـيوم مثل الطلقة التي تصـطدم بجـدار جمجمتك.

هل يمكن للسبب والتأوه على الورق لخمس دقائق صباح كل يوم أن يغيرا من حياتك؟ رغم أنها قد تبدو فكرة مجنونة، فإنني أعتقد أن الإجابة هي نعم.



## ريد هوفمان

ريد هوفمان (ليثيام/تويتر, @REIDHOFFMAN, وموقعه الإلكتروني:  
(REIDHOFFMAN.ORG)

والذي يُشار إليه عادة على أنه "حكيم وادي السليكون" بواسطة  
العلميين في مجال التكنولوجيا، الذين ينظرون لأسلوب إنشائه للشركات  
ولسجل استثماراته (في فيسبوك وإير بي إن بي، وفليكر، وغيرها) بإعجاب  
شديد. ريد هو الشريك المؤسس والمدير التنفيذي لشركة لينكدإن، والتي  
يزيد عدد مستخدميها على ٣٠٠ مليون مستخدم، والتي بيعت إلى شركة  
مايكروسوفت مقابل ٢٦.

٢ مليار دولار نقدًا، كما أنه كان في السابق نائب الرئيس التنفيذي  
لشركة باي بال، والتي اشترتها شركة إيباي مقابل ١.٥  
مليار دولار، وهو حاصل على ماجستير الفلسفة من جامعة  
أوكسفورد بعد حصوله على منحة مارشال.

### خلف الكواليس

• يعد ريد، بالإضافة إلى مات مولنويج، من أكثر الأشخاص الذين التقيتهم  
هذوءًا، وقد روى رئيسي موظفي هـ السابق قصصًا حول قيامه بالرد على  
الإهانات بعبارة: "سأقبل هذا دون شك"، ثم يواصل الحديث.

• كأن يُطلق على ريد في شركة باي بال لقب "رئيس  
مكافحي الحرائق" بواسطة المدير التنفيذي حينئذ بيتر ثيل.

• أعمل أنا وريد في مجلس حكماء مؤسسة كويست بريدج، حيث يتأسس  
المجلس. توفر المؤسسة للمواهب الاستثنائية من أصحاب الدخل المنخفض  
(أي الأطفال) فرصة التقدم إلى كبريات الجامعات أكثر من كل المنظمات غير  
الربحية الأخرى مجتمعة، وصاغت مؤسسة كويست بريدج طلب التحاق  
موجهًا بالكليات، والذي تقبله أكثر من ٣٠ من كبريات  
الجامعات على غرار ستانفورد ومعهد ماساتشوستس  
للتكنولوجيا، وأمهيرست، وييل؛ حيث إن هذا يساعدهم على القيام ببعض  
الأمور المبتكرة، مثل منح الحواسيب المحمولة واسخدام نماذج من  
الحواسيب كطلبات تقديم للجامعات أيضًا، ثم يقدمون منحًا دراسية للكثير  
من الشباب الذين ما كانوا ليفكروا في الالتحاق بالجامعة بطريقة  
أخرى.

هل تعلم أنه يتم إهدار ٣ مليارات دولار مخصصة للمنح الدراسية كل عام؟ لا

تكمُن المشكلة فـي التـمويـل: بـل فـي المـصـادـر.  
مـا يـمـثـلـه بـيـلي بـاين مـن مـؤسـسة أوكلاند إيه، والذي تحدث عنه فيلم  
Moneyball بالنسبة لرياضة البيسبول، تمثله مؤسسة كويست بريدج  
بالنسبة للتعليم الجامعي.

## كيف طور ريد قدرته على تحليل المشكلات والتفاعل مع الكثير من أصحاب المصالح في وقت واحد (معالجات البطاقات الائتمانية، والمصارف وأجهزة التنظيم، وغيرها)

"أعتقد أن الأمر الرئيسي أني، كطفل، كنت ألعب الكثير من الألعاب اللوحية  
التي تنتجها شركة أفالون هيل، وكل لعبة من هذه الألعاب كانت تمثل  
مجموعة معقدة من القواعد والظروف". قرأ ريد أيضاً أعمال كل من كارل فون  
كلوزويتز وصن تزو عندما كان صبياً، الأمر الذي ساعده على تكوين فكره  
الإستراتيجي.

لمن يخافون الفلسفة، فيلسوف واحد للبدء في قراءتها

ينصح ريد بدراسة لودفيج ويتنجستين، والذي درسه لعام كامل في  
جامعة أوكسفورد. "إن أحد أعمدة الفلسفة التحليلية الحديثة يتمثل  
في التفكير في [اللغة]... إن كنت ترغب في التحدث مع شخص آخر عن  
مشكلة ما، وكنت تحاول أن تحرز تقدماً، فكيف يمكنك استخدام اللغة كأداة  
إيجابية بقدر الإمكان؟ ما الطرق التي تجعل اللغة تنجح، وما الطرق التي  
تجعلها تفشل؟".

**تيم فيريس:** من بين الاقتباسات التي أفضلها من أعمال لودفيج: "حدود  
لغتي تشير إلى حدود عالمي"

لا يجب أن تكون الأمور صعبة دائماً

"تعلمت أن جزءاً من إستراتيجية العمل أن تحل أبسط المشكلات وأسهلها  
وأكثرها قيمة، وفي واقع الأمر، من بين أجزاء إنجاز الإستراتيجية أن تحل  
أسهل المشكلات ؛ لذا فإن جزءاً من أسباب عملي على البرمجيات ووحدات  
البحث هو صعوبة العمل على الذرات".  
**تيم فيريس:** الأجزاء التي حددتها بالخط السميكة تمثل عناصر رئيسية أميل  
إلى عدم فحصها كما يجب، وخلال قيامك بتحليل ٨٠/٢٠ لأنشطتك (بعبارة

أبسط: تحديد نسبة الـ ٢٠٪ من الأنشطة/المهام التي تحقق ٨٠٪ من النتائج التي تريدها)، س ينتهي بك المطاف عادة بقائمة قصيرة من الأنشطة. اجعل معيارك التالي "سهلاً". أي من تلك الأنشطة الأعلى قيمة هي الأسهل بالنسبة لـي؟ يمكنك أن تقيم مسـيرة مهنية كاملة على أساس تحليـل ٨٠/٢٠ وطرح السؤال السابق.

امنح عقلك مهمة يجب إنجازها بين عشية وضحاها

يوميًا، بدون ريد في إحدى المفكرات مشكلات يريد عقله أن يعمل عليـها خلال الليـل، وأنـا الـذي اسـتخدمت الخـط العريض في السطور التالية، حيث أعتقد أن الصياغة مهمة. لاحظ استخدام "قد أمتلكها" بدلًا من "أمتلكها"، وغير ذلك:

"ما أنواع الأمور الرئيسية التي قد تمثل قيودًا فيما يخص الحل أو قد تكون من خصائص الحل، وما الأدوات أو الأصول التي قد أمتلكها؟ .. أعتقد أن أغلب تفكيرنا يحدث دون وعي منـا، وجزء مما أحاول أن أفعلـه هو أن أؤكد حقيقة أنـا نحصل على فترة من الاسـترخاء واسـتعادة الحيوية في أثناء النوم بصفة أساسية من أجل إمكانية توليد الأفكار والحلول منها".

قد يكتب: "الأمر الأهم الذي أود التفكير فيه: تصميم منتج أو إسـتراتيجية أو حل لمشـكلة تبحث عنـه واحـدة من الشركات التي استثمرت أموالـي فيها" أو أي شيء آخر يريد أن يتوصل إلى حل بشأنه بصورة إبداعية قبل الاجتماع القادم.

يملك جوش وايتزكن عادة مشابهة، ولكنه أكثر دقة فيما يتعلق بوقت كتابته لهذه الأمور - بعد العشاء مباشرة وليس قبل أن ينام مباشرة، بالنسبة لـه، تعد فترة الهضم قبل النوم ببضع ساعات مهمة للغاية، لأنه لا يرغب في أن يفكر بوعي في المشكلة عندما يحاول النوم. يفعل كل من جوش وريد الأمر نفسه عند الاستيقاظ، حيث يكرس ريد ٦٠ دقيقة من وقته للقيام بالتالي: "أول شيء أفعله عندما أستيقظ، دائمًا أو تقريبًا، أن أجلس وأبدأ العمل على المشكلة [التي حددتها في ذهني في اليوم السابق] لأن تلك الفترة أكون فيها في قمة انتعاشي؛ حيث لا أتعرض للتشتيت من قبل المكالمات الهاتفية والردود على الأشياء، وما إلى ذلك؛ فهذه أكثر لحظة أشعر فيها بالصفاء الذهني، وأسـتغل هـذا لكـي أعظم من قدراتي الإبداعية في أثناء العمل على مشروع ما، وعادة ما أفعل هذا قبل أن أستحم، لأنـي عادة ما أواصل التفكير في المشـكلة عندما أبدأ الاستحمام".

**تيم فيريس:** قادتني تفسيرات جوش وريد إلى وضع الاقتباس التالي في مقدمة مفكرتي: "لا تذهب للنوم أبدًا من دون طلب شيء من عقلك الباطن" توماس إديسون

دروس إضافية من بن كاسنوتشا فيسبوك CASNOCHA:، رئيس موظفي ريد السابق مبدأ ريد الأول هو السرعة

"اتفقنا على أن أجري مكالمات تقييمية بخصوص مجموعة من المشكلات نيابة عنه من دون الرجوع إليه، فقال لي: "لكي تتحرك بسرعة، أتوقع أن تقع في بعض الأخطاء الحركية. ولا بأس بالنسبة لي بمعدل خطأ يتراوح بين ١٠ و ٢٠٪ - أي الأوقات التي كنت سأخذ فيها قرارًا مختلفًا في موقف بعينه - إن كان الأمر يعني أن تتحرك بسرعة" ... وشعرت بالشجاعة لاتخاذ القرارات مع وضع تلك النسب في الاعتبار، وحررتني الأمر بشكل كبير لأقوم بعملتي".

**تيم فيريس:** "الأخطاء الحركية" حلت كاستعارة في هذا الموقع؛ حيث تشير عبارة "الأخطاء الحركية" حرفيًا إلى مخالفة في لعبة التنس عندما تضرب الضربة الاستهلاكية وتكون وضعية قدميك خاطئة، ويحدث هذا عادة بسبب التسرع.

عن فحص أفضل الموظفين أو الشركاء

"كيف تدرك وجود لاعبين بارعين في فريق مشروعك؟ إنك تعرف هذا عندما لا يكتفون بقبول الإس-تراتيجية التي تفرضها عليهم، فيجب أن يقترحوا بعض التعديلات على الخطة استنادًا إلى اطلاعهم على التفاصيل".

يبحث ريد عن سبب واحد لإجراء من المحتمل أن يكون مكلفًا - وليس عدة أسباب مختلطة

"على سبيل المثال، كنا نتناقش ذات مرة إذا ما كان من المنطقي أن يسافر ريد إلى الصين. كان هناك نشاط توسعي لشركة لينكدإن يُجرى في الصين، وكذلك بعض الفعاليات الفكرية المثيرة، وإصدار كتاب ريد *The Start-Up of You* باللغة الصينية. كانت هناك مجموعة من الأسباب الوجيهة المحتملة لسفره، ولكن لم يكن أحدها كافيًا لتبرير الرحلة في حد ذاتها. فقال: "يجب أن يكون هناك سبب واحد حاسم، وحينها سأقيس أهمية الرحلة مقارنة بهذا السبب."

إن ذهبت، فسيمكننا أن نحدد مواعيد لبقية الأنشطة الثانوية؛ ولكن إن ذهبت من أجل تلك الأسباب مجتمعة، فسأعود شاعرًا بأني أضعت وقتي هباءً".

بيتر ثييل

بيتر ثييل (تويتر @PETERTHIEL): بتغريدة واحدة وأكثر من ١٣٠ ألف متابع، وموقعه الإلكتروني (FOUNDERSFUND.COM)

مؤسس العديد من الشركات (منها باي بال، بالانتير)، ومستثمر ملياردير (أول مستثمر خارجي في شركة فيس بوك ومائة شركة أخرى)، ومؤلف كتاب من صفر إلى واحد (\*). وقد ساعدتني تعاليمه عن التنوع وابتكار القيمة والمنافسة الفردية على اتخاذ مجموعة من أفضل القرارات الاستثمارية في حياتي (على غرار أوبر وعلي بابا وغيرهما).

خلفية بيتر ثييل

• من المعروف عن بيتر أنه مجادل بارع، فعندما ظهر في حوار على مدونتي الصوتية، أجاب عن الأسئلة التي أرسلها المعجبون بالمدونة، والتي تم التصويت على أفضلها على موقع فيس بوك. لاحظ عدد المرات التي يعيد فيها صياغة السؤال (يفحص إذا ما كان السؤال هو السؤال المناسب أم لا) قبل الإجابة عنه، وفي العديد من الحالات، يكون أسلوبه في تحليل صياغة الكلمات مثيرًا مثل إجاباته.

• "الأدوات" المعروضة في هذا الموضوع هي أفكار بيتر، ومعتقداته الدقيقة التي توجه الآلاف من قراراته الأبسط، وتستحق إجابته أن تُقرأ لبضع مرات لكل منها، وأن تسأل نفسك بعد ذلك: "إن آمنت بهذا، فكيف سيؤثر هذا الاعتقاد على قراراتي الأسبوع القادم، أو على مدار السنة أشهر المقبلة أو العام القادم؟".

• **ما الذي كنت تتمنى معرفته عن عالم الأعمال منذ ٢٠ عامًا مضت؟**

"إن عدت بالزمن لعشرين أو خمسة وعشرين عامًا مضت، فإنني أتمنى معرفة أنه لم تكن هناك حاجة للانتظار .

التحقیات بالکلیة، والتحقق بمدرسة الحقوق، وعملت في القانون والقطاع المصرفي، ولكني لم أستمر فيهما طويلاً. ولم أدرك - حتى أسست شركة باي بال - أنه لا حاجة بك للانتظار لتبدأ عملاً ما؛ لذا إن كنت تخطط لفعل أمر ما في حياتك، وإن كنت تمتلك خطة للسنوات العشر القادمة لتحقيق هذا الأمر، فعليك أن تسأل: لماذا لا تستطيع فعل هذا في 6 أشهر؟ في بعض الأحيان، ستكون مضطراً لأن تسلك ذلك المسار المعقد الذي يمتد لعشر سنوات. ولكن سيستحق الأمر أن تسأل عما إذا كانت تلك قصة تخبرها لنفسك أم أنها الحقيقة".

### • ما مدى أهمية الفشل في عالم الأعمال؟

"أعتقد أن الفشل قد أخذ أكثر من حقه كثيراً؛ حيث تفشل أغلب الشركات لأكثر من سبب؛ لذا عندما تفشل إحدى الشركات، فإنك لا تتعلم أي شيء على الإطلاق لأنك اهتممت بهذا الفشل كثيراً. ستعتقد أن الشركة فشلت للسبب 1، ولكنها فشلت للأسباب من 1 إلى 5. وبالتالي، ستفشل الشركة التالية التي ستؤسسها للسبب 2، ثم السبب 3 وهكذا. "أعتقد أن الناس لا يتعلمون الكثير من الفشل، وأعتقد أنه سيصبح في النهاية مدمراً ومحبطاً للناس على المدى الطويل، وأشعر بأن موت أية شركة يمثل مأساة كبيرة. إنه ليس نوعاً من الجمال الرائع الممتلئ بالعديد من الملاحم، ولكن هكذا يحدث التقدم، كما أنه ليس نوعاً من الضرورات التعليمية؛ لذا أظن أن الفشل ليس ضرورة يفرضها التطور أو التعلم؛ ولكنه دائماً ما يكون مجرد مأساة".

### • ما أكبر النزعات التكنولوجية التي تعتقد أنها تشكل المستقبل؟

"لا أحب الحديث من منطلق "النزعات" التكنولوجية؛ لأنني أعتقد أنه بمجرد أن تمتلك نزعة، فهناك الكثير من الناس يفعلون الأمر ذاته. وعندما يصبح هناك عدد كبير من الناس يفعلون الأمر ذاته، ستجد الكثير من المنافسين والقليل من التنوع. فأنت، بوجه عام، لا تريد أن تكون جزءاً من نزعة سائدة، وأن لا تريد أن تكون شركة طعم الحيوانات الأليفة الرابعة على شبكة الإنترنت في أواخر تسعينيات القرن العشرين، ولا تريد أن تكون شركة الألواح الشمسية الرقيقة الثانية عشرة في العقد الماضي، وقد لا ترغب في أن تكون الشركة الأخيرة من بين شركات كثيرة فيما يخص أي نزعة رائجة كانت؛ لذا أعتقد أنه

يجب دائماً أن نتجنب النزعات. ما أفضله أكثر من النزعات هو حس المهمة، وهو أن تعمل على حل مشكلة فريدة لا يسعى الناس إلى حلها في مكان آخر.

"عندما بدأ إيلون ماسك شركة سبايس إكس، كانت مهمتهم هي أن يصعدوا إلى المريخ. قد تتفقد مراع تلك المهمة أو تختلف معها، ولكنها كانت مشكلة لن يقوم أحد بحلها خارج هذه الشركة. كان جميع العاملين في الشركة يدركون هذا، الأمر الذي حفزهم بشكل كبير".

**تيم فيريس** : كتب بيتر في مكان آخر: "لن ينشئ بيل جيتس القادم نظام تشغيل، ولن يصنع لاري بايج القادم أو سـيرجي بـرين القادم محرك بحث، ولن ينشئ مارك زوكربيرج القادم شبكة تواصل اجتماعي. فإن كنت تقلد هؤلاء الأشخاص، فأنت لا تتعلم منهم شيئاً".

## • كيف ترد على شخص ما يقول إن موقفك حول التعليم الجامعي والعالى زائف لأنك التحقت بجامعة ستانفورد للحصول على التعليم العالى والالتحاق بمدرسة الحقوق ؟

(السياق: يرى الكثيرون أن بيتر "مناهض" للدراسة الجامعية بسبب مؤسسة ثييل فيلوشيب التي تمنح ١٠٠ ألف دولار إلى الشباب الذين يفضلون إنشاء أعمال جديدة بدلا من الجلوس في الصفوف الدراسية).

"أعتقد أن البعض سيعترضون دائماً بصورة أو بأخرى. إن لم أذهب إلى جامعة ستانفورد أو مدرسة الحقوق، سيعترض الناس ويقولون إنني لا أعلم أي شيء عما فاتني؛ لذا أعتقد أنهم سيشكون في أي وضع كان. ولكنني أؤكد أن رؤيتي ليست زائفة لأنني لم أدع قط وجود أمر واحد يناسب الجميع؛ لذا إن قلت إنه يجب ألا يدخل الجميع الجامعة، فإن هذا سيكون نفاقاً وزيفاً.

ولكن ما قلته هو أنه لا يجب يفعل الجميع الأمر ذاته. هناك أمر غريب ينتاب المجتمع، وهو أن جميع المواهب الرائعة تُساق جميعها نحو الجامعات الكبيرة نفسها، وينتهي بهم المطاف بدراسة العدد المحدود نفسه من المواد والالتحاق بالعدد الصغير نفسه من المهن.

"أرى هذا الأمر نقصاً في تنوع تفكيرنا حول أنواع الأمور التي يجب أن يفعلها الناس. إن هذا الأمر مقيد جداً لمجتمعنا ولطلابنا على حد سواء. وأعتقد بحق أنني من بين المذنبين فيما يخص هذا الأمر عندما أنظر إلى السنوات التي قضيتها في دراستي الجامعية في ستانفورد ومدرسة الحقوق، ومن المحتمل أن أعيد القيام بهذا الأمر مرة أخرى؛ ولكن إن كان عليّ القيام بأمر ما مرة أخرى، فسوف أفكر في الأمر بعناية أكبر. سوف أطرح الأسئلة . لماذا أفعل ذلك؟ هل أفعل هذا لأنني حققت درجات عالية ونتائج

## اختبارات جيدة وأظن أن هذا يدعو للفخر، أم אני أفعل هذا لأنني شغوف بممارسة القانون؟

"أعتقد أن هناك إجابات جيدة، وإجابات سيئة، وبالنظر إلى نفسي عندما كنت في العشرينات من عمري، أرى أنني كنت أركز بشدة على الإجابات الخاطئة في ذلك الحين".

### • كيف ترى مستقبل التعليم؟

[ تيم فيريس : إنني أدرج هذه الإجابة بسبب السطر الأول وإعادة صياغة فكرته ].  
"أنا لا أحب كلمة "تعليم" لأنها كلمة غامضة للغاية، بل أفضل كثيرًا التعلم، ولكنني متشكك في عملية الاعتماد أو الشيء الغامض المُسمى "تعليمًا"؛ لذا تطرأ جميع تلك الأسئلة المتعددة على غرار: ماذا الذي نتعلمه؟ ولم نتعلمه؟ هل تذهب إلى الجامعة لأنّها عبارة عن حفل يستمر لأربع سنوات؟ هل هذا قرار يتعلّق بالاسْتَهلاك؟ هل هذا قرار استثماري يساعدك على الاستثمار في مستقبلك؟ هل هذا تأمين، أم هل الأمر عبارة عن مسابقة تهزم فيها الآخرين؟ وهل تشبه الجامعات الكبرى حقًا ناديًا مقتصرًا على فئة بعينها؟ أعتقد أننا إن تخطينا ففاعة التعليم التيمي نعيش فيها اليوم، فسيصبح العالم تربة خصبة للناس ليتحدثوا عن تلك الأمور بوضوح أكبر".  
(اسمع إلى الحوار كإملا في الحلقة رقم ٢٨ بداية من الدقيقة ١٧:٢٤).

### • ما الشيء الوحيد الذي ترغب بشدة في تغييره في نفسك أو تحسينه؟

"من الصعب دائمًا الإجابة عن هذا السؤال، لأنه يعمل بشكل ما على إثارة سؤال عن سبب عدم تحسيني لهذا الأمر حتى الآن؛ ولكنني سأقول إنه عندما أتذكر نفسي عندما كنت شابًا كنت منقادًا بشكل جنوني، وكنت تنافسيًا بشكل جنوني. وعندما تكون تنافسيًا بشكل كبير، تبرع في الشيء الذي تنافس الآخرين عليّه؛ ولكن س-يتحقق هذا على حساب الكثير من الأمور الأخرى.

"إن كنت لاعب شطرنج محترفًا، فقد تصبح بارعًا جدًا في الشطرنج، ولكنك ستهمل تطوير أمور أخرى لأنك ستركز فقط على هزيمة منافسيك بدلًا من فعل أمر مهم أو ذي قيمة؛ لذا أعتقد أن إدراكي الذاتي قد زاد بمرور الوقت فيما يتعلّق بالطبيعة المعقدة بخصوص وجود الكثير من



المنافسة. كـانت هـنـاك مـنـافسـات عـلقـنـا فـيـها، وـلـن أـتـظـاهـر أـمـامـك  
بأنني حررت نفسي من هذا الأمر كلياً؛ لذا أعتقد أنه من المهم يومياً أن  
نتأمل ونفكر في سؤال: "كيف أقلل من حسي التنافسي حتى  
أتمكن من تحقيق المزيد من النجاح؟".

• لقد درست الفلسفة في الجامعة. ما علاقة الفلسفة بإدارة  
الأعمال؟ وكيف ساعدتك دراستها بخصوص استثماراتك ومسيرتك  
المهنية اليوم؟

"لست على يقين من مدى أهمية الدراسة الرسمية للفلسفة، ولكنني  
أعتقد أن السؤال الفلسفي الرئيسي والأهم بالنسبة لنا جمعيًا هو: ما  
الذي يتفقد عليّ هذه الناس بحكم العادات فقط، وما الحقيقة؟" ... هناك  
إجماع كامل على أمور يرى الناس أنها حقيقية.  
ربما كانت العادات صائبة، وربما لم تكن كذلك. ويجب علينا الآن ندع  
العادة تتحول إلى طريق مختصر نحو الحقيقة.

ونحن نحتاج دومًا إلى طرح السؤال التالي: هل هذا حقيقي؟ ودائمًا  
ما أصل إلى الإجابة التالية عن هذا السؤال: "أخبرني بأمر حقيقي  
يتفق معك قلة من البشر حوله".

تيم فيريس: يسأل بيتر المرشحين الجدد للوظائف في بعض الأحيان قائلاً:  
"ما المشكلة التي تواجهها يومياً ولم يتمكن أحد من حلها بعد؟"، أو "ما  
الشركة العظيمة التي لم يؤسسها أحد بعد؟". في بعض الأحيان أ طرح  
نسخة خبيثة من سؤال "شيء يتفقد معك قلة من الناس حوله"  
على ضيوف مدونتي الصوتية: "ما الأمر الذي تعتقد أن الآخرين يرونه  
جنونياً؟".

٢ أسئلة من ٧

هناك سبعة أسئلة ينصَح بيتر جميع مؤسسي الشركات  
الناشئة بطرحها على أنفسهم.  
اشتر كتاب من صفر إلى واحد من أجل التعرف على جميع الأسئلة، ولكنني  
سأذكر هنا الأسئلة الثلاثة التي كثيراً ما أعود إليها: سؤال الاحتكار: هل تبدأ  
بحصة كبيرة في سوق صغيرة؟ سؤال السر: هل حددت فرصة فريدة من  
نوعها لم يرها منافسوك؟ سؤال التوزيع: هل تمتلك طريقة ليس لإنتاج منتجك  
فحسب، بل لتوزيعه أيضاً؟

\* متوافر لدى مكتبة جرير

## سيث جودين

“

الجزء الصعب هو ما يصنع القيمة دومًا

”

”

أنت أقوى مما تظن، فتصرف من هذا المنطلق

“



ســـــــــــــــــيث جـــــــــــــــــودين تويتـــــــــــــــــر، @THISISSETHSBLOG  
( SETHGODIN.COM )

مؤلف ١٨ من الكتب الأكثر مبيعًا التي ترجمت إلى ما يزيد على ٣٥ لغة، وهو يكتب عن طريقة نشر الأفكار والتسويق، والانسحاب الإستراتيجي، والقيادة، وتحدي الوضع الراهن في جميع المجالات. وتشمل كتبه، Linchpin, Tribes, The Dip, Purple Cow, What to Do When It's Your Turn (and It's Always Your Turn) .

أسس سيث العديدي من الشركات بما فيها يويودين وسكويدو. تعد مدونته (التي يمكنك العثور عليها عبر كتابة اسمه Seth على محرك بحث جوجل) من أكثر المدونات شهرة وشعبية في العالم. في عام ٢٠١٣، وضع اسم جودين في قاعة مشاهير التسويق المباشر. ومؤخرًا، تمكن جودين من قلب مجال نشر الكتب رأسًا على عقب عبر إطلاق سلسلة مكونة من أربعة كتب عبر دار نشر كيكستارتر، ولقد حققت الحملة الهدف منها في خلال ثلاث ساعات فحسب وأصبحت أكثر مشروعات الكتب نجاحًا في تاريخ كيكستارتر.

الحيوان الرمزي: طائر السامك

"الثقة والاهتمام - هذان هما الشيطان النادران في عالم ما بعد الندرة".  
"لا يمكننا التفوق على منافسينا في الطاعة".

**تيم فيريس:** أحب هذه المقولة كثيرًا لدرجة أنني كنت أرغب في ذكرها مرتين.  
وسوف أورد المزيد من السياق في المرة القادمة.

كن شخصًا متخصصًا هادفًا، بدلًا من أن تكون غير متخصص شارداً

عندما تقول "لا" وترفض الأمور: "يرن جرس الهاتف ويريد الكثير من الناس أمرًا ما، إن لم يتماش هذا الأمر مع الأمر الذي يمثل مهمتك، وقلت "نعم" الآن، تكون مهمتك مهمتهم. لا يوجد ما يعيب أن تكون غير متخصص شارداً بدلًا من أن تكون متخصصًا هادفًا، ولكن لا تتوقع أن تحدث التغيير الذي تتمنى إحداثه إن كان هذا ما تتمناه".

"المال قصة... ومن الأفضل أن تحكي قصة عن المال تجعلك تشعر بالسعادة".

"بمجرد أن تمتلك ما يسد رمقك ويمكنك من رعاية أسرتك وبعض الأمور البسيطة الأخرى، يصبح المال قصة.  
ويمكنك أن تقص على نفسك أية قصة ترغب فيها عن المال، ومن الأفضل ل

أن تقص على نفسك قصة عن المال يمكنك أن تتعايش معها بسعادة".

إن تمكنت من توليد الكثير من الأفكار السيئة، فمن شأن بعض الأفكار الجيدة أن تظهر

"بالنسبة للأشخاص الذين يواجهون صعوبة في طرح أفكار جيدة، إن أخبروك بالحقيقة، فسيقولون لك إنهم لا يمتلكون الكثير من الأفكار السيئة، إلا أن الأشخاص الذين يمتلكون الكثير من الأفكار الجيدة، إن أخبروك بالحقيقة، فسيقولون لك إنهم يمتلكون الكثير والكثير من الأفكار السيئة. الهدف إذن ليس الحصول على أفكار جيدة، بل الحصول على أفكار سيئة، لأنه بمجرد أن تمتلك قدرًا كافيًا من الأفكار السيئة، فستظهر بعض الأفكار الجيدة". (انظر جيمس التوتشر).

ما تتبعه يُحدد العدسة التي ستستخدمها - لذا تخير بحذر

"رغم أننا محظوظون بالقدر الكافي لأننا نعيش في عالم نمتلك فيه ما يكفي ونمتلك سقفًا يأويننا وطعامًا يسد رمقنا، نجد أنفسنا عالقين في دوامة تتبوع الأمور الخاطئة، ونحصى عدد المرات التي تعرضنا فيها للرفض، عدد المرات التي فشلت فيها مساعينا، وعدد المرات التي كُسرت فيها قلوبنا أو تعرضنا للخيانة أو خذلنا. لا شك في أننا قادرون على تتبع تلك الأمور، ولكن لماذا؟ لم نتبعها؟ هل يجعلنا ذلك نشعر بالراحة؟

"أليس من المنطقي أن نتبع أمورًا أخرى؛ أن نتبع جميع المرات التي نجحت فيها مساعينا، وجميع المرات التي تحمينا فيها المخاطر، وجميع المرات التي تمكنا فيها من إسعاد شخص آخر؟ عندما نبداً بفعل ذلك، سنتمكن من إعادة تعريف أنفسنا على أننا أشخاص قادرون على ترك بصمتنا في العالم. لقد استغرق مني الأمر العديد من تلك الدوامات حتى اكتشفت أن رواية القصة أمر متروك لي .

"إن لم تكن قصة ناجحة، فلن تستخدمها؟ إن قصتك ليس شئنا يملأنا على، بل شيء تختاره. وبمجرد أن نتمكن من التعمق والعثور على قصة مختلفة، سنتمكن من تغيير كل شيء".

"تمكنا القصص من الكذب على أنفسنا، وتلك الأكاذيب تلبية رغباتنا"

**تيم فيريس:** يمكن أن تكون القصص التي نقصها على أنفسنا محبطة لنا، وهي من بين المحظورات التي ألزمت بها نفسي، والتي كتبت عنها في دفتري يومي.اتي، بعد أن تلقيت علاجًا مكثفًا "بالنباتات الطبية" (انظر جيمس فاديمان، لمعرفة المزيد عن هذا العلاج)، هو "ألا أقيد نفسي بقصة أبدًا".

جرب الجلوس إلى طاولة مختلفة

"إن فكرت كثيرًا في حياة شخص ما، فس تجد أن أغلب الناس يقضون القسم الأكبر من وقتهم في اتخاذ مواقف دفاعية، مكتفين بردود الأفعال، ويواصلون التصرف بالطريقة ذاتها بدلًا من محاولة تغيير موقفهم والتصرف بطريقة مختلفة. وبدلًا من السعي لتغيير الآخرين، يكونون على استعداد لتغيير أنفسهم. في جزء من الـدرس الذي أحاول تعليمه للآخرين: على كل من يستمعون لهذه الكلمات أن يدركوا أنهم يمتلكون قوة أكبر مما يظنون. والسؤال المطروح هنا هو: ما الذي ستفعله بهذه القوة؟".

هل يمكنك إفشال شيء ما؟

"إن كنت تفكر في مدى صعوبة إنجاز شركة ما، خاصة في بداياتها، فالحل الوحي هو أن تقول: لم. إذا لا تبدأ شركة جديدة، شركة يمكنك إفشالها؟

"زيميلتي لـين جوردون مفكرة ومصممة عبقرية، وطوال سنوات، ظلت تعمل في مجال تصميم الألعاب والسلع الاستهلاكية لألعاب الأطفال الصغار. وتعاملت معها جميع شركات الألعاب في أمريكا بقسوة، ورفضتها، وعزفت عن التعامل معها.

فقلت لها: "لين، الأمر بسيط: لا تحب شركات الألعاب مصممي الألعاب. إنها لم تُنشأ للتعامل مع مصممي الألعاب، وهي لا تتمنى أن ياتي مصممو الألعاب إليها". ... وأضفت: "تعالى للعمل معي في مجال الكتب، لأنه في كل يوم يمر، هناك الكثير من الأشياء خاص الأذكياء الذين لا يتقاضون رواتب مناسبة في مجال الكتب، يستيقظون كل صباح منتظرين الفكرة الجديدة التي تمر بمكاتبهم.

إنهم يتوقون لشراء ما تريدين بيعه... وفي ظرف شهرين، كانت قد صممت بطاقات الأنشطة الاثنتين والخمسين وبعتهن (في النهاية) أكثر من 5 ملايين مجموعة".

## أول عشرة أشخاص

نشر سيث على مدونته حوالي ٦٥٠٠ منشور منذ عام ٢٠٠٢. أي من منشوراته يريد الناس أن يقرأوه أولاً، إن كان عليه اختيار واحد؟ "المنشور الذي نشرته على مدونتي وأريد الناس أن يقرأوه منشور أطلق عليه اسم "العشرة الأوائل"، وهو عبارة عن نظرية بسيطة عن التسويق تقول: أخبر عشرة أشخاص، واعرض على عشرة أشخاص، وشارك مع عشرة أشخاص - عشرة أشخاص يثقون بك ومُعجبون بك بالفعل. فإن لم يخبروا أي شخص آخر، فعملك ليس جيداً بالقدر الكافي وعليك أن تبدأ من جديد. وإن أخبروا الآخرين، فإنك على المسار الصحيح".

لكي تنشئ عملاً عظيماً (أو عملاً في نهاية المطاف)، ابدأ صغيراً للغاية

"اقتراحي هو أن تسأل نفسك كلما كان ذلك ممكناً: ما أقل أثر يمكنني إحداثه؟ ما أصغر مشروع يسحق أن أولي به وقتي؟ ما أصغر مجموعة من البشر يمكنني أن أغير من حياتهم؟ لأن الأمور الصغيرة من الممكن تحقيقها، ولكنها تبدو محفوفة بالمخاطر، لأنك إن اخترت أصغر الأمور وفشلت فيها، فلا أمل أمامك. "نرغب دوماً في انتقاء الأمور الكبيرة، فهي تعد صديقة لنا لأنها آمنة وتمنحنا مكاناً للاختباء؛ لذا أريد أن أشجع الناس على البحث عن الأمور الصغيرة بدلاً من الكبيرة، أي أن تكون في مجال واحد في مكان يمكن للآخرين أن يعثروا عليك فيه، أو أن تمتلك نوعاً واحداً من التفاعل مع قبيلة واحدة، مع مجموعة واحدة في مجال لا تملك فيه الكثير من زوارق النجاة". (انظر "١٠٠٠ معجب حقيقي").

"لا يحصل أحد على شارة سوزوكي، ولكن يمكنك أن تقرر إذا ما كنت تستحق امتلاكها"

يفضل سيث دراجات سوزوكي النارية على دراجات هارلي ديفيدسون، وقد صنعت الأخيرة بصورة من هجية علامة تجارية ملهمة.

"أنا لا أحسب أي شيء في حياتي"

أخشى في بعض الأحيان أن أفقد أفضليتي إن توقفت عن حساب كل شيء - كانت تلك العبارة السابقة محررة بالنسبة لي؛ حيث إن سيث كان من

نجوم عمليـات الفـرز طـوال سـنوات، ولقد ألهمني بأن "أتوقف" عن الحساب، مثلما أفعل عندما أتوقف عن تناول المكملات الغذائية لأسبوع واحد على الأقل كل شهرين (مثال: سأتوقف في شهر يوليو ٢٠١٦ عن متابعة وزنـي ونسـبة الـدهون فـي جسـدي، وشـبكات التـواصل الـاجتمـاعي، والمـوقع الـإلـكتروني، وإحصـائيات الرـسائل الإخـبارية).

أحب أن أدرس ما لا يفعله سيث مثلما أحب أن أدرس ما يفعلـه. لا يعملـق سـيـث علـى مـدونته، ولا يولـي اهتمـامًا للأدوات التحليلية، ولا يستخدم تويتر أو فيسبوك (إلا عند نشر منشوراته اليومية على مدونته، وهو الأمر الذي يحدث أليًا).

في عالم يتميز بهوس استخدام الأدوات والخوف من إغفال أي شيء حول المنصة الاجتماعية القادمة، لا يبدو سيث مهتمًا. إنه يركز فقط على نشر منشورات يومية قصيرة ومفيدة، ويتجاهل كل شيء آخر، ويواصل الازدهار. لا توجد قواعد حقيقية؛ لذا ضع القواعد التي تناسبك.

#### لمحات سريعة الإفطار

"الإفطار قرار لا أتخذه أبدًا، لذا فإنـه يكـون بعـض المـوز المـجمد ومسحوق القنب وحليب اللوز والبرقوق المجفف، وبعض المكسرات المطحونة".

#### دروس الطهو

"أشـركتني زوجتي فـي دورـة للطـهي يقـدمها كـريس شليسنجر، وكانت دورة الطهي الوحيدة التي حضرتها. ففي خلال ٢٠ دقيقة، تعلمت عن الطهو أكثر مما تعلمته قبلها أو من حينها؛ لأن كريس علمني كيفية التفكير فيما تحاول فعله وقال لي: (أ) عليك أن تتذوق الطعام في أثناء طهوه، وهو الأمر الذي لا يفعله سوى القليل، (ب) الملح وزيت الزيتون مخادعان، وهما سلاحان سرعان ودائمًا ما ينجحان".

#### أوديجون

سـيـث مـن مـحـبـي المـوسـيـقى المـسـجـلة، وـهـو يـهـوى بـشـكـل خـاص  
المـعدـات الصـوتـية التـناظـرية وـالقـديـمة الـتي لا تـزال تُصنـع يـدوياً.  
أوديوجون عبارة عن موقع إلكتروني "يمكنك أن تعثر فيـه على  
أشـخـاص يـشـتـرون الأـشـياء الـجـديـدة وبيـعونـها بـعد سـتـة أشـهر بـحـالة  
جـيـدة".

#### نصيحة تربية

"ما الذي يحمل قدرًا من الأهمية أكبر من طفلك؟ من فضلك لا تذكر لي مدى  
انشغالك.  
إن قضيت ساعتين يوميًا من دون أجهزة إلكترونية ونظرت لأعين أطفالك  
وتحدثت معه وحللت مشاكلهم، فإنك ستتمكن من تنشئة أطفال يختلفون  
عـن أطفـال الآبـاء الـذيـن لا يـفـعلـون ذلـك؛ وـهـذا مـن ضـمـن أسباب  
طهوي للعشاء كل ليلة؛ لأنه لا يوجد أفضل من ذلك المناخ الرائع الذي  
يستطيع فيه أطفالك إخبارك بالحقيقة - أن تدخل في حوار منع-دم  
الخطورة وشديد الأهمية مع شخص يهتمك أمره كثيرًا".

#### عن تعليم الأطفال وتأهيلهم

"عاجلاً أو آجلاً، يتوجب على الآباء أن يتحملوا مسئولية إدخال أطفالهم  
في نظام يرهقهم ويعلمهم أن يصحوا تروسًا في من-اخ  
اقتصادي لم يعد يري-د أي-ة تروس. على الآباء أن يقرروا... [و]  
من الساعة الثالثة عصرًا حتى العاشرة مساءً يحصل أولئك  
الأطفال على التعليم المنزلي، وهم إما يحصلون على التعليم المنزلي  
ويشاهدون مسلسل الكارتون The Flintstones، وإما يحصلون على التعليم  
المنزلي ويتعلمون شيئًا مفيدًا.

"أعتقد أنه يجب علينا تعلّم أطفالنا أمرين: (١) كيفية  
القيادة، (٢) كيفية حل المشكلات المهمة؛ لأن الحقيقة هي أن هناك الكثير  
من البلدان في العالم يوجد فيها أناس على استعداد لإطاعة الأوامر والعمل  
بجد أكبر مقابل الحصول على مبالغ أقل مما نحصل عليه؛ لذا لا يمكننا التفوق  
على منافسينا في الطاعة؛ ولهذا السبب، علينا أن نتفوق على الآخرين في  
القيادة وحل المشكلات...

"أفضل طريقة لتعليم أطفالك كيفية حل المشكلات المهمة هي أن تعطيهم  
مشكلات مهمة ليحلوها؛ ولكن، لا تنتقدهم عن-دما يفشلون؛ لأن



الأطفال ليسوا أغبياء. فإذا تورط الأطفال في مشكلة في كل مرة يحاولون فيها حل مشكلة مهمة، فإنهم سيعودون ببساطة للحصول على الدرجة النهائية من خلال الاكتفاء بحفظ الدروس الموجودة في الكتب المدرسية. لقد قضيت وقتًا طويلاً مع الأطفال... وأعتقد أنه من واعي الفخر أن تكون قادرًا على النظر إلى عيني طفل واثق ومتحمس وذكي في الحادية عشرة من عمره وتخبره بالحقيقة، وما يمكننا قوله لهذا الطفل هو: "لا يهمني حقًا كيف أبلت في اختبار المفردات - كل ما يهمني هو إذا ما كنت تمتلك شيئًا لتقوله".

### • ما الأمر الذي تعتقد أن الآخرين يرونه جنونياً؟

“في أعماق أعماقي، أنا على يقين من أن الناس بلاستيكيون ولكن بطريق إيجابية؛ فهم مرنون وقتادرون على النمو. وأعتقد أن كل شيء مكتسب وليس فطرياً، وهذا يزعج الناس لأنه يضعهم في مواقف صعبة، ولكنني أؤمن بهذا بشدة”.

### • الكتب الصوتية التي يفضلها سيث، والتي يستمع إليها باستمرار

**تيم فيريس:** سأقدم لكم القائمة أولاً، ثم توصياته بكيفية استخدامها.  
Goals: Setting and Achieving Them on Schedule ، How to Stay Motivated  
Secrets of Closing the Sale ، من تأليف زيغ زيغلار: "زيغ هو جدك وجددي.  
إنه جد توني روبنز. ولم يكن أي منا ليصل إلى ما نحن عليه الآن لولا زيغ".  
أعمال بيما تشيدرون: "الوجه الآخر تقريباً من أعمال زيغ. لقد أصـبحت أفضل حالاً كثيراً في [الأوقات العصيبة الطويلة] بفضل بيما وبفضل التأمل وبفضل معرفة كيفية التعايش مع الضغوط وعدم الإصرار على التخلص منها".

" Leap First مستلهم من كل من زيغ وبيما، وبعض من عملي. وقد ألفت هذا الكتاب من أجل أعمال الخير. إنه كتاب صوتي قصير يمكنك الحصول عليه من موقع " Sounds True  
The Art of Possibility من تأليف روزاموند ستون زاندر وبنجـامين زاندر: "... والذـي من الصعب الحصول عليه ككتاب صوتي، ولكنه يستحق بذل الجهد للعثور عليه."  
The War of Art من تأليف ستيفن بريسفيلد: "من الصعب أيضاً العثور عليه ككتاب صوتي.

أرى أن صوت ستيف رائع، وقبل حتى أن أتشرف بلقائه، كنت مذهولاً

بالاستماع إلى صوته وهو يقرأ أعماله.  
وكان كتاب The War of Art أحد تلك الكتب - بالنسبة لـي على الأقل - عندما سمعته في النهاية - يمكن أن أقول عنها: "لماذا لم أسمع به من قبل؟ لماذا استغرق الأمر كل هذا الوقت حتى وصل هذا الكتاب إلى مكتبتني؟"... عليك أن تكون واضحًا مع نفسك بشأن ما تخشاه، وإذا ما كنت تهتم بالقدر الكافي لتتقبل هذا الخوف؛ لأنه لن يختفي للأبد Just Kids. "من تأليف باتي سميث: "هذا أفضل كتاب صوتي سجلته باتي سميث. إنه لن يغير من طريقة أدائك للأعمال، ولكنه قد يغير من طريقة حياتك.

إنه يتحدث عن الحب والخسارة والفن."  
Debt من تأليف ديفيد جرايبر: "أنصح بسماعه صوتيًا لأن ديفيد يكرر الأفكار في بعض الأحيان ويميل إلى الغموض في أحيان أخرى، ولكنه في الصيغة الصوتية، لا بأس بهذا كله، لأنه يمكنك ببساطة الاستماع إليه مرة بعد أخرى."

تيم: "أي من هذه الكتب، بداية بكتب زيج وبما وصولاً إلى كتاب Debt من تأليف ديفيد، تنصحنني بالبدء به؟"

سيث: "بالنسبة لي، إن كنت تشعر بأنك عالق، فابدأ بكتاب The War of Art وكتاب The Art of Possibility.

وإن كنت تشعر بالضغط، فابدأ بأعمال بيم. وإن كنت بحاجة إلى رؤية مسار أفضل من ذلك المسار الرائع، الذي تسلكه حاليًا، فعليك بكتب زي-ج. أما إن كنت ترغب في البكاء قلبيًا، فعليك بكتاب Just Kids، ثم كتاب Debt الذي سيكون الاستماع إليه أقرب إلى قراءة كتاب. ولا أعتقد أنه يجدر بأحد أن يستمع إلى كتاب Debt لعشر مرات."

## • ما أفضل شيء اشتراه سيث مقابل ١٠٠ دولار أو أقل؟

"من المحتمل أن تصبح مهووسًا بصناعة الشيكولاتة الفاخرة. لا يجب على المرء أن يكون مهووسًا بها، ولكن من الممكن أن يكون كذلك، وهذا ما حدث معي، وشققت طريقي لصعود السلم في هذا المجال. منذ عام، كنت بصدد إنشاء شركة الشيكولاتة الخاصة بي لأن الأمر ليس صعبًا، ثم تعرفت على عدد من العلامات التجارية التي حققَت نجاحًا لن يمكنني محاكاته..."

هناك شركتان أرغب في إلقاء الضوء عليهما: روج، من غرب ولاية ماساتشوستس، وأكينوسي، كما أنني مستشار لشركة جديدة رائعة اسمها كاكاهانتريز من كولومبيا."

## • ما النصيحة التي كنت ستسديها لنفسك عندما كنت في الثلاثين من عمرك؟

“لقد تعثرت كثيرًا في بداياتي عندما كنت في الثلاثين من عمري، واستمرت تلك الإخفاقات طوال تسع سنوات، ولن أقول لنفسي عندما كنت في الثلاثين من عمري أي شيء؛ لأنني لو لم أواجه تلك الإخفاقات، فلم أكن لأحقق ما أنا عليه الآن، وأنا سعيد بهذا”.

الهوس بالحيوانات الأليفة - القهوة والعصائر

لا يشرب سيث القهوة ولا المشروبات الكحولية، ولكنّه يسـتمتع بإعداد الإسبريسو والعصائر لأسـرته وضـيوفه. مظاهر الشغف الغربية أمر يتشاركه جميع المذكورين في هذه الكتـب، وأجـد وصف هوس سيث مضـحكًا، كما أن وصفته للعصائر لذيذة المذاق: "فلنبدأ الحديث عن القهوة. أنا لا أشرب القهوة؛ ولكنني أتمنى لو كنت أشربها. أحتاج إلى عادة سيئة، ولكنني أحب إعدادها. أحب - من دون أن أبـدو مثل أولئك الأشـخاص الـذي يـهـوون حساب كل شيء، لأنني لسـت كذلك - أن أسـتخدم حدسـي فيما يتعلـق بإعداد جرعة جيـدة من الإسبريسو. كنت أمتلك ماكينة إعداد قهوة فاخرة من طراز سـلاير، وهـي عبارة عن ماكينة رقمية خارقة لا تناسب مطبخ أي شخص، وبالذات مطبخي؛ لذا عندما بدأت تفسد، تمكنـت من بيعها بسـعر جيـد، واتخذت المسـار المعـاكس تمامًا، واشـتريت ماكينة سـويسرية عمرهـا ١٧ عـامًا تعمل يدويًا - كل ما عليك فعله هو أن تجذب رافعـتها.

"وكنت أحـمّص حبوب القهوة بنفسـي، وهو أمر جوهري. وقد علمني ذلك ماركو أرمنت [الشريك المؤسس لشركة تامبلر، ومؤسس إنسـتايبر وأوفر كاسـت]. إن تحميص حبوب القهوة أهم من أي شيء آخر يمكنك فعله إن كنت ترغب في إعداد القهوة. وأعتقد أن هناك استعارة ما هنا - أعلم أن هناك استعارة ما هنا، وهي أنه يمكنك أن تقضي الكثير من الوقت في محاولة إصلاح الأمور في وقت لاحق، إلا أن البدء بالمواد الخام المناسبة يُحدث فرقًا كبيرًا".

تيم: "وماذا عن الشراب..."

سيث: "هناك مكان بالقرب من منزلي يُدعى ستون بارنز سنتر، والذي كان في الماضي منزل عائلة روكفيلر الصيفي، وقد أصبح اليوم مطعمًا رائعًا. ويُقال لي إنهم يقدّمون شرابًا رائعًا، ولكنني لا أشربه. لقد

أعددت وصفتي الخاصة للشراب، وهي ليست سيئة، وأعدتها في قبو منزلي. الوصفة هي، لمن يهمله الأمر، أن تأخذ زجاجة من العصير - ليس من النوع الرخيص للغاية وكذلك ليس من النوع باهظ الثمن لأنك بذلك ستكون مسرفاً - ثم تصب العصير على طحين الشوفان غ-ير المطهي، ونصف علبـة مـن عـسـل النـحـل.  
ثم تترك المزيج في الثلاجة لأسبوعين، مع تقلبيه من وقت لآخر، ثم تعيده إلى زجاجته الأصلية وسصبح جاهزاً".

• هل من نصيحة أخيرة؟  
"أرسل رسالة شكر لشخص ما في الغد".

## جيمس ألتوتشر



نمتلك جميعاً، دعونا نفترض، دزينتين أو ثلاثاً من نقاط الألم الكبيرة في حياتنا، والتي يملك أن يشعر الجميع بالتعاطف حيالها. إنني أحاول دوماً أن أكتب عن تلك النقاط، ثم أحاول أن أكتب عن محاولاتني للشفاء منها



جيمس التوتش — تويت — @JALTUCHER, وموقع — ه  
الإلكتروني ( JAMESALTUCHER.COM )

مدير صناديق تحوط أمريكي ورائد أعمال ومؤلف تتصدر كتبـه  
قوائم الكتب الأكثر مبيعًا. وأسس أو شارك في تأسيس أكثر من ٢٠ شركة  
من بينها ريسيت وستوكبيكر، وحقت له ثلاث شركات منـها عـشـرات  
الملايين من الدولارات. وقد ألف جيمس ١٧ كتابًا، من بينها The  
Power of No . ولم أر في حياتي شخصًا تمكن من إنشاء قاعدة قراء كبيرة  
ومخلصة أسرع من جيمس.

الحيوان الرمزي: الفأر

**تيم فيريس:** بالنسبة لي، يوضح الاقتباس الموجود في الصفحة السابقة  
كيف تحول جيمس من كاتب مجهول إلى كاتب يقرب أعماله الملايين  
في فترة أقصر من تلك التي يسغرقها أكثر الكتاب في  
الحصول على ألف قارئ. تخصص جيمس في استكشاف آلامه  
ومخاوفه، كما أنه يظهر للناس الضوء الموجود في آخر النفق من دون  
تجاهل المناطق المظلمة في منتصفه. ويُعد هذا الأمر منعشًا في ظل  
هذا العالم المليء "بمرشـدي" التفكير الإيجابي الحماسي  
الذين يرسـمون الابتسامات المصطنعة على وجوههم ويتظاهرون  
بتهنئة الجميع على نجاحهم.

كانت بعض من منشوراتي الأكثر شعبية على مدونتي منذ عام ٢٠٠٧ هـ  
الأقل استهلاكًا للوقت، ولكنـها كانت الأكثر إزعاجًا بالنسبة لي،  
ولكـي أكتب تلك المنشورات، أسأل نفسي دائمًا: "ما الذي  
أخجل من الصراع معه؟ وما الذي أفعله حيال هذا الأمر؟".

إن لم تتمكن من طرح عشر أفكار، فاطرح عشرين

ينصح جيمس بعادة كتابة ١٠ أفكار كل صباح في مفكرة أو دفتر يوميات؛ حيث يساعد هذا التمرين على تقوية "عضلة التفكير" لدينا وزيادة الثقة بإبداعنا عندما نحتاج إليه، لذلك فإن الممارسة المنتظمة للتفكير أكثر أهمية من الموضوعات التي نفكر فيها.

"ماذا إذا لم تكن قادرًا على طرح عشر أفكار؟ إليك الخدعة الخارقة: إن لم تتمكن من طرح عشر أفكار، فاطرح عشرين... فبذلك تضع نفسك تحت ضغوط أكثر من اللازم. إن السعي وراء تحقق الكم الهو العِدو الشرس لعضلة التفكير...

إن عقلك يحاول حمايتك من الأذى، من طرح فكرة محرّجة أو غبية قد تسبب لك المعاناة والألم، والطريقة الوحيدة لإيقاف هذه العملية هي أن تجبر [المخ] على طرح أفكار سيئة.

"دعونا نفترض إذن أنك قد كتبت خمس أفكار عن الكتب وكانت جميعها أفكارًا جيدة. والآن، أصبحت عالقًا... حسنًا إذن، دعونا نخرج ببعض الأفكار السيئة، وفيما يلي إحدى هذه الأفكار. Dorothy and the Wizard of Wall Street :

علقت دوروثي في إعصار حملها من كانساس لتهبط عند تقاطع شارعي برودواي وول ستريت في مدينة نيويورك، وكان عليّها أن تسير في شارع وول ستريت لتعثر على "حكيم وول ستريت" (لويد بلانكفن، المدير التنفيذي لشركة جولدمان ساك) لكي يعيدها إلى كانساس. وبدلاً من هذا، عرض عليها وظيفة متداول. يا لها من فكرة سيئة. حسنًا، انتقل الآن إلى الأفكار الخمس عشرة التالية.

"بعد ذلك، أقسم أوراقِي إلى عمودين: أضع في أحدهما قائمة بالأفكار، وفي العمود الآخر قائمة بالخطوات الأولى.

تذكر وضع الخطوة الأولى فقط، لأنك لا تمتلك أدنى فكرة عن الوجهة التي ستقودك إليها تلك الخطوة الأولى. من بين أمثلي المفضلة: لم يكن ريتشارد برانسون يحب خدمة شركة الخطوط الجوية التي يسافر على متن إحدى طائراتها؛ لذا واثته فكرة: "سأنشئ شركة خطوط جوية جديدة"... كيف أمكن لناشر مجلات أن يُنشئ شركة خطوط جوية من العدم ومن دون أية أموال؟ خطوته الأولى كانت: اتصل بشركة بوينج ليرى إن كانت تمتلك طائرة يمكنه استئجارها. لا توجد فكرة كبيرة بدرجة تحول بينك وبين اتخاذ خطواتك الأولى. إن كانت الخطوة الأولى تبدو شديدة الصعوبة، بسطها، ولا تقلق مرة أخرى إن كانت الفكرة سيئة؛ فهذا كله ممارسة".

## تيم فيريس: إن لم تتمكن من طرح عشر أفكار جيدة، فاطرح عشرين.

لقد ثبتت جدوى هذا الشعار، فمنذ عام مضى تقريبًا، فكرت في قائمة تحتوي على "أكثر الأمور التي يمكنني فعلها جنونًا"، بينما كنت أجلس في مؤتمر وايرد وأستمع للمفكرين غير التقليديين على غرار المصور الأسطوري بلاتون.

وبعد الخروج بيعت الأفكار (مثل: "أتخلى عن جميع أموالتي"، "أبيع ممتلكاتي"، "لا أستخدم الإنترنت لستة أشهر")، شعرت بأني عالق؛ لذا، متبعًا أسلوب جيمس، قررت أن أتجاهل جميع الأمور التقليدية وأتصرف بجنون.

وسرعان ما تعمقت كثيرًا في مجال "الأفكار السيئة"، لدرجة أنني وصلت للتفكير في "قطع كلتا قدمي" (يا للهول!). ولكن زادت القائمة أكثر فأكثر، وكانت إحدى الأفكار التي تحتويها تقول: "أذهب في عطلة تأهيلية غير محددة المدة"، والتي أصبحت في النهاية إحدى أكثر الأفكار التي توصلت إليها أهمية خلال السنوات الخمس الماضية.

نماذج من قوائم جيمس لممارسة "الأفكار اليومية العشر

" ليست جميع قوائم أفكار جيمس تتعلق بعالم الأعمال، بل في واقِع الأمر، قلّة منّها هي التي تتعلق بالعمل. يقول جيمس: "من الصعب على المرء أن يطرح ثلاثة آلاف فكرة عن العمل كل عام. وسأكون محظوظًا إن تمكنت من طرح القليل من الأفكار عن عالم الأعمال. المفتاح هنا هو أن تستمتع بهذه الأفكار، وإلا فلا تنفذها". فيما يلي بعض الأمثلة للقوائم التي يعدها جيمس، ولم أغير كلماته الخاصة ولكنني اختصرتها توفيرًا للمساحة:

- ١٠ أفكار قديمة يمكنني تجديدها.
- ١٠ أشياء سخيّة يمكنني اختراعها (مثل: الحمام الذكي).
- ١٠ كتب يمكنني تأليفها (The Choose Yourself Guide to an Alternative Education، وكتب أخرى).
- ١٠ أفكار عملية لشركات جوجل/أمازون/تويتر/ وغيرها.
- ١٠ أشخاص يمكن أن أرسل لهم أفكار.
- ١٠ أفكار للمدونة الصوتية أو مقاطع فيديو يمكنني تسجيلها (مثال، عشاء مع جيمس، مقاطع فيديو منشورة على مدونتي أظهر فيها وأنا أتناول العشاء مع بعض الأشخاص عبر

برنامج سكايب بينما ندردش معًا).  
١٠ مجالات يمكنني أن أزيل الوسيط منها.  
١٠ أمور لا تعجبني بينما يفترض الجميع أنه لا يمكن المساس بها  
(الجامعات، وملكية المنازل، والتصويت في الانتخابات، والأطباء،  
وغيرها).  
١٠ طرق أستغل فيها منشورات قديمة لي وأعد منها كتبًا.  
١٠ أشخاص أرغب في مصادقتهم (ثم أكتشف الخطوة الأولى  
للتواصل معهم).  
١٠ أمور تعلمتها في أمس.  
١٠ أمور يمكنني فعلها بطريقة مختلفة اليوم.  
١٠ طرق يمكنني من توفير الوقت.  
١٠ أمور تعلمتها من الشخص س، وس هو شخص تحدثت معـه  
مؤخرًا أو قرأت كتابًا من تأليفه أو عنـه.  
وقد كتبت منشورات في هـ ذا السـياق عـن فرقة بيتـلز  
ومـايك جـاـجر وسـتيف جـوبز وتـشـارلز بوكويسـكي  
وتـينزن جياتسـو وسوبرمان وفريكونوميكس وما إلى ذلك.  
١٠ أمور أرغب في تحسين كفاءتي فيها (ثم ١٠ طرق لتحسين كفاءتي  
في كل منها).  
١٠ أمور كنت أهتم بها في طفولتي وسيكون من الرائع إعادة  
اكتشافها في الوقت الحالي (مثل، ربما يمكنني أن أكتب قصة ابن  
الدكتور سترابنج المصورة التي خططت لكتابتها دائمًا، وأحتاج الآن  
إلى ١٠ أفكار عن حبكة القصة).  
١٠ طرق قد أجربها لحل مشكلة تواجهني.  
لقد أنقذتني هذه القائمة من مكتب ضريبة الدخل عدة مرات.  
وللأسف، لم تغلح قواي الخارقة مع إدارة المرور.

عبارات قصيرة ورائعة عن قيمة الجهل الاختياري بعد العمل في مجال الصحافة

"ربما قيل لك: "اعثر على أكثر شيء قد يرهب الناس  
واكتب عنه... فالأمر يبدو في الصحف كما لو أن الناس  
يعيشون يوميًا في فيلم رعب. ولذلك أصـبحت أتجنـب الصحف."  
تيم فيريس: يفعل الكثير من الأشخاص الناجحين الأمر ذاته، ومن بينهم  
نسيم طالب.

لا يحتاج العالم إلى تفسير "لرفضك":



"لم أعد أعطي أية تفسيرات على الإطلاق، وسأضبط نفسي عندما أبدأ بإعطاء تفسيرات على غرار: "أنا آسف، لا يمكنني فعل هذا الأمر لأن لديّ موعدًا مع الطبيب في ذلك اليوم. أنا مريض للغاية. لقد كسرت ساقني خلال عطلتنا نهاية الأسبوع" أو شيء من هذا القبيل، فأنا أكتفي بقول: "لا يمكنني أن أفعل ذلك، وأمل أن يكون كل شيء على خير ما يرام"."

ألم تكتشف هدفك الوحيد الجوهرى بعد؟ ربما لست مضطراً لذلك.

"إن أس الأهداف.  
لا بأس بأن ترتضي بعدم وجود هدف؛ حيث إن السعي لتحقيق هدف وحيد دمر حياة الكثيرين."

كيف تنظم برنامج ماجستير إدارة أعمال للحياة الواقعية؟

من الرائع أن تفكر في الحصول على ماجستير إدارة أعمال. إن تلك الشهادات جذابة للعدد من الأسباب: اكتساب مهارات عملية جديدة، أو تطوير شبكة أعمال أفضل، أو - الأكثر شيوعاً - أخذ ما يعد في الواقع عطلة لمدة عامين عن العمل ولكنه يبدو أمراً جيداً في السيرة الذاتية.  
في عام ٢٠٠١، ثم في عام ٢٠٠٤، كنت أرغب في فعل تلك الأمور الثلاثة. سأشارككم في هذا الفصل القصير تجربتي مع برامج ماجستير إدارة الأعمال، وكيف صنعت برنامجي الخاص. أمل أن يجعلك هذا الفصل تفكر في تجارب واقعية بدلاً من التدريبات النظرية والفرضيات التي لم تختبر (خاصة فيما يتعلق بتحمل المخاطر)، ولعبة إدارة الأعمال برمتها.  
لست بحاجة لدفع ٦٠ ألف دولار كل عام من أجل تطبيق المبادئ التي سأناقشها هنا.  
تنبيه أخير: لم يُقصَد بأي من الأمور المذكورة في هذا الفصل أن تصورني كخبير استثماري، لأنني لست كذلك.

## البدايات

كلية الدراسات العليا لإدارة الأعمال بجامعة ستانفورد. ومدينة ستانفورد، بشوارعها المحاطة بأشجار النخيل، وأسقفها الضاربة إلى الحمرة، دائماً ما شغلت مكانة فريدة في عقلي. وقد وصلت رغبتي المحمومة في الانضمام إلى كلية

سـتـانـفـورد للدراسـات العـلـيـا ذرـوتـها عـنـدما حـضـرت دـورـة تـدرـيـبـيـة تحـت عـنـوان "رـيـادـة الأعمـال ورءوس الأمـوال المـغـامـرة"، والتـي كـان يـدرـسـها لـنـا بـيـتر وـيـنـدل، الـذي قـاد المـراحـل الـاسـتـثمـاريـة الأـولـى فـي عـدد مـن الشـركـات مـن بـيـنـها إنتـويـت. فـي خـلال ٣٠ دقـيـقة، كان بـيـت قد عـلمـني عـن العـالـم الواقـعي لعـالـم رآس المال المـغامـر فـي مـجال رـيـاضـة البـيـسـبول أكـثر مـن جـمـيـع الكـتب الـتي قرأتـها عـن المـوضـوع. كـنت مـتـحمـسـاً وعـلى اسـتـعداد تام للـتـقدـم إلـى كـليـة الـدراسـات العـلـيـا لإـدارة الأعمـال بـجامـعة سـتـانـفـورد. ومـن قد لا يـفـعل ذلـك؟

لـذا، وبكـل حـمـاس، بـدأت فـي عـمـليـة التـقـديـم التـي كـنت سـأكرها لو توافرت لي الفرصة: حمّلت نموذج التقديم من على الإنترنت كـبـدايـة، ثم أخـذت جـولـة فـي جـمـيـع أنـحاء الحـرم الجامـعي، وحضرت مـجمـوعـة مـن المـحاضرات. كـانت تـلك المـحاضرات هـي التـي أذهلتني كـثـيـراً. كـانت بـعضـها رائـعة، حـيـث كـانت تُدرـس بـواسـطـة مـجمـوعـة مـن النـجـوم اللامـعة فـي جـمـيـع المـجـالات، إلا أن الكـثـيـر مـن المـحاضرات الأخرى كان يدرسها أساتذة نظريون حاصلون على الـدكتوراه، والـذيـن كـانوا يـسـتخدمون المـصـطلحات الفـخمة والكثير من شرائح برنامج باور بويـنت. وقضى أحد هؤلاء الأساتذة ٤٥ دقيقة كاملة فـي عرض الشـريـحة تـلـو الأخرى لمعادلات متتالية يمكن تلخيصها بالكامل في عبارة: "إن أنتجت منتجاً سيئاً، فلن يشتريه أحد". لم أكن بحاجة لأن يثبت أحد هذا الأمر لي، ناهيك عن إغراقي بالكثير من المعادلات الحسابية.

في نهاية هذه المحاضرة، التفتُّ إلى مرشد الجولة وسألته عن هذه المحاضرة مقارنة ببقية المحاضرات، فقال: "هذه هي محاضرتي المفضلة". كانت هذه العبارة بمثابة شهادة وفاة لكلية إدارة الأعمال بالنسبة لي.

## كيف تكوّن ثروة صغيرة؟

بحلول عام ٢٠٠٥، كنت قد توقفت عن محاولة الالتحاق بكلية إدارة الأعمال، ولكنني كنت لا أزال متشوقاً لعمـل المـزيد عـن رآس المال المـغامـر. فـي عام ٢٠٠٧، بدأت أتناول الغداء بصورة متكررة مع العبقري مايك مابلز،

الذي شارك في تأسيس شركة موتيف كوميونيكيشنز (والتي طرحت أسهمها للاكتتاب العام ووصل رأس مالها السنوي إلى ٢٦٠ مليون دولار) والمدير التنفيذي ذي المؤسس لشركة تيفولي (والتي بيعت لشركة أي بي إم مقابل ٧٥٠ مليون دولار).

وهو الآن شريك مؤسس لشركة فلودجايت فاند. كانت حواراتنا عادة ما تتطرق إلى عدد قليل من الموضوعات، بما في ذلك الأداء البشري، وحملات التسويق (كنت قد أطلقت للتو كتاب اعمل أربعم ساعات فقط في الأسبوع 11)، وكان أكثر موضوع يهمه في تلك الفترة هو: "المستثمر المنقذ". عند المقارنة برأس المال المغامر، يتضمن الاستثمار المنقذ وضع قدر ضئيل نسبياً من المال - عادة ما يتراوح بين ١٠ و ٥٠ ألف دولار - في المراحل الأولى للشركات الناشئة.

في عالم مايك، كانت "المراحل الأولى" تعني مهندسين اثنين ومعهم نموذج أولي لموقع إلكتروني، أو قد تعني رائد أعمال ناجحاً أنشأ العديد من الشركات الناشئة ولديه فكرة جديدة.

عادة ما يمتلك المستثمرون المنقذون خبرة عملية ذات صلة، وعادة ما يُنظر إليهم على أنهم "أموال ذكية" - بمعنى آخر، لا تقل نصائحهم وعروضهم قيمة عن الأموال التي يستثمرونها.

بعد عدة لقاءات على الغداء مع مايك، كنت قد عثرت على كليتي لإدارة الأعمال.

قررت إنشاء "صندوق **تيم فيريس**" الذي سيستمر لمدة عامين والذي سيحل محل كلية الدراسات العليا لإدارة الأعمال بجامعة ستانفورد.

لم أتبع الخطوات الرسمية المعتادة لإنشاء صندوق قانوني ناجح، بل وضعت خطة واستثمرت رأس مالي الخاص كما لو كنت أملك هذا الصندوق.

لم تكن كلية الدراسات العليا لإدارة الأعمال بجامعة ستانفورد منخفضة التكلفة، حيث قدرت تكلفتها بحوالي ٦٠ ألف دولار كل عام في ٢٠٠٧، بإجمالي ١٢٠ ألف دولار على مدار عامين.

بالنسبة لصندوق **تيم فيريس**، كنت أخطط لإنفاق ١٢٠ ألف دولار بذكاء على مدار عامين على الاستثمار المنقذ على دفعات تتراوح ما بين ١٠ إلى ٢٠ ألف دولار، أي على عدد من الشركات يتراوح بين ٦ و ١٢ شركة إجمالاً.

كان هدف "كلية إدارة الأعمال" هذه هو تعلم أكبر قدر ممكن عن تمويل الشركات الناشئة وتنظيم الصفقات والتصميم السريع للمنتجات ومفاوضات الاستحواذ، وغيرها.

إلا أن المنهج كان جزءاً من كلية إدارة الأعمال، وكان الجزء الآخر يتعلق

بالتعرف على "الطلاب"، والذين من الأفضل أن يكونوا الأشخاص المؤثرين الأكثر ذكاءً في عالم الاستثمار في الشركات الناشئة. كلية إدارة الأعمال = منهجًا + شبكة معارف.

**كانت أهم سمة لبرنامجي الشخصي لماجستير إدارة الأعمال هي تخطيطي "لخسارة" ١٢٠ ألف دولار.**

تأملت صندوق **تيم فيريس** ناظرًا إلى مبلغ الـ ١٢٠ ألف دولار كمصاريف دراسية مُستثمرة، ولكنني كنت أتوقع أن تساوي الدروس المستفادة والمعارف الجديدة قيمة هذا الاستثمار بمرور الوقت. وكأنت خطتي على مدى مدار العامين أن أنفق بصورة منهجية ١٢٠ ألف دولار من أجل خبرة التعلم وليس من أجل العائد على الاستثمار. لاحظوا من فضلكم أنني لن أنصح باتباع تلك الطريقة مع الاستثمار المنقذ، إلا في الحالات التالية:

1. عندما تمتلك ميزة معلوماتية واضحة (اطلاع الخبراء) من شأنها أن تمنحك ميزة تنافسية.
  2. عندما تكون مستعدًا بنسبة ١٠٠٪ لخسارة الأموال المخصصة "لماجستير إدارة الأعمال"، عليك أن تغامر فقط بما أنت على استعداد لخسارته.
  3. إن كانت الخسائر المالية المحتملة ستقودك إلى الإحباط واليأس ولو بقدر ضئيل، فلا تتبع هذه الطريقة.
  4. عندما تحدد تمويلات الاستثمار المنقذ بنسبة تتراوح ما بين ١٠ و ١٥٪ أو أقل من إجمالي أصولك السائلة.
- اشتركت في مدرسة "قضيبي رفع الأثقال" للاستثمار التابعة لنسيم طالب، حيث انقسمت الدراسة إلى ٩٠٪ في صورة محاضرات الأصول المحافظة على المعادلات النقدية والـ ١٠٪ المتبقية في صورة استثمارات تخمينية يمكن أن تستفيد من "بجعات سوداء" إيجابية. في حالة تلبية المعايير السابقة، يجب أن تكون قادرًا على تحملهم للمخاطر. فحتى إن كنت تمتلك ١٠٠ دولار

لتستثمرها، سيظل من المهم استكشاف تحملك للمخاطر. في عام ٢٠٠٧، سألني أحد مديري الثروات: "ما مدى قدرتك على تحمل المخاطر؟". فأجبت به بكل صدق: "لا أعلم"، الأمر الذي أذهله كثيرًا. ثم سألته عن الإجابات المعتادة من عملائه، فقال: "يجيب أغلبهم بأنهم يمكنهم تحمل هبوط في استثماراتهم يصل إلى ٢٠٪ في ربع سنة واحد". وكان سؤاله التالي هو: "متى يجزع عملاؤك في الحقيقة ويبدأون ببيع أسهمهم بأسعار منخفضة؟"، أجابني: "عندما تصل نسبة الانخفاض إلى ٥٪ في ربع سنة واحد".

لن يمكنك أن تتوقع إجابتك عن هذا السؤال إن لم تجرب معنى أن تنخفض أسهمك بنسبة ٢٠٪ في ربع سنة واحد. وعلاوة على ذلك، قد يكون لا بأس بالنسبة لك بأن تخسر ٢٠ دولارًا من مائة دولار، ولكنك قد تفزع عندما تخسر ٢٠ ألف دولار من ١٠٠ ألف دولار. وقد يكون الرقم الفعلي الذي تخسره من الممكن ألا يقل أهمية عن نسبة الخسارة.

وقد قال كوس داماتو، مدرب مرايك تايسون الأسطوري الأول: "تكون لك شـخصـخطتـهـ حتى يتلقى لكمـة في وجهـه". وأنـا اقتـرحـ ما يـلـيـ على المسـتـثمرين المنقـذين المحتملين: اذهبوا لأي مكان للتسلية والترفيه ولا تغادروا حتى تنفقوا ٢٠٪ من قيمة تنفقها استثمار معتاد وتشاهدوا هذه الأموال تختفي. لنفترض أنك تخطط لاستثمار ٢٥ ألف دولار، سأطلب منك أن تنفق عن عمد مبلغ ٥ آلاف دولار على مدار ثلاث ساعات على الأقل، ولكن لا تنفقها كلها على الفور.

فمن المهم أن تسير خسائك ببطء حتى تتعلم قواعد اللعبة حتى تمارس بعض السيطرة على أمر لا يمكنك السيطرة عليه، وإن لم تتأثر بعـد خسـارة الخمسـة آلاف دولار (أو ٢٠٪ من اسـتـثمارتك المعتـادة التـي تخطـط لـها)، ففكـر حينـها في القيام بأول استثمار منقذ.

ولكن تقدم بحذر. فحتى بين عباقرة عالم الشركات الناشئة، يسود تعبير يقول: "إن كنت ترغب في جمع ثروة صغيرة، فابدأ بثروة كبيرة واستثمار منقذ".

## الصفحة الأولى والدرس الأول

ماذا فعلت إذن؟ انخرطت في العمل وكسرت جميع قواعدتي مثل الأحمق.

كنت هناك شركة ناشئة واعدة قُدرت أقل من قيمتها بخمس مرات، اسـتـنادًا إلى اسـتـخدام إحصـاءات مـوقع أليكسـا

من أجل إعداد التقييمات (احذر هذه الطريقة). فحتى إذا اتبعت إجراء  
أمنًا مثل خطة خروج من السوق بقيمة ٢٥ مليون دولار، فسيمكنني أن  
أسترد بسهولة مبلغ الـ ١٢٠ ألف دولار الذي أخطط لاستثماره.  
وقد تحمسست كثيرًا وكتبته شيكًا بمبلغ ٥٠ ألف دولار.  
فسألني مايك في أثناء لقائنا لتناول القهوة: "إنها مخاطرة كبيرة نسبة إلى  
استثمارك الأول، أليس كذلك؟". كان حدسي يقول بإصرار: ليس  
هناك مجال للخسارة. كنت مقتنعًا، فطبقًا للمستثمرين الآخرين وكل  
هذه الإثارة التي تحيط بالصفقة، كانت تلك الشركة على وشك تحقيق نجاح  
مبهر.

وقد دخلت تلك الشركة الناشئة العناية المركزة في غضون عامين وماتت بعد  
ذلك بفترة قصيرة، وخسرت الـ ٥٠ ألف دولار بأكملها.  
واأسفاه!

## اتباع القواعد

- الدرس ١: إن كنت قد وضعت قواعد ذكية، فاتبعها.  
فيميل بي بعض القواعد التي نجحت معي بشكل جيد. لاحظ  
أني لست بحاجة لاتباعها جميعًا، ولكنني أرغب في اتباع أغلبها:
- إن كان للشركة مؤسس واحد، فلا بد أن يكون مؤسسًا فنيًا، وإن كان لها  
شريكان مؤسسان فنيان، فسيكون هذا مثاليًا.
- لا بد أن أكون متلهفًا لاستخدام المنتج بنفسه. قد يتسبب هذا في  
تجاهلي للكثير من الشركات الرائعة، ولكنني بحاجة إلى سوق مؤكدة  
يمكنني فهمها.
- فيما يتعلق بالنقطة السابقة: المنتجات والخدمات التي تتعامل مع  
المستهلك مباشرة (مثل، أوبر، تويتر، فيسبوك، وغيرها) أو المنتجات أو  
الخدمات التي تركز على الشركات الصغيرة (مثل شوبيفاي)، وليس تلك التي  
تقدم برمجيات للمؤسسات الكبيرة - تلك هي الشركات التي يمكنني التأثير  
بصورة مباشرة على تقييماتها عبر مدونتي، وترويجي لها بين جمهوري،  
وتقديمها للصحفيين، وما إلى ذلك.
- أن يكون لديها أكثر من ١٠٠ ألف مستخدم نشط أو مؤسس - أو أكثر - سبق  
له تأسيس شركات أخرى وصاحب عمليات خروج سابقة، أو لديها ما يزيد  
على ١٠ آلاف من العملاء الذين يدفعون المال مقابل المنتج أو الخدمة.  
إنني أحاول، قدر الإمكان، أن أصب البنزين على النار، وليس البدء في  
إشعالها.

• أن يكون لديها ما يزيد على نسبة ١٠٪ من نمو النشاط كل شهر.

• أن يكون لديها "ج-دول رس-ملة" نظيف، أقل-قل قدر من التمويل السابقة (أو من دون أية تمويلات سابقة)، من دون أية جولات تمويل مرحلية.

• شركات تعمل في الولايات المتحدة الأمريكية، أو شركات على استعداد لإنشاء كيانات قابلة للاستثمار في الولايات المتحدة الأمريكية. على سبيل المثال، بدأت شركة شوبيفي عملها في كندا.

• هل عمل مؤسسوها من قبل في وظائف خدمية متواضعة، مثل العمل نُدلاً أو خدماً في المطاعم؟ إن كانوا قد فعلوا، فمن المرجح أن يستمروا مستقرين لفترة أطول؛ فالقدر الأقل من الشعور بالاستحقاق وحنون العظمة يعني اتخاذ قرارات أفضل وصحة أفضل، حيث إن هذه الاستثمارات تستغرق عادة بضعة أعوام. بحلول نهاية عام ٢٠١٠، ومرة اتباع تلك القواعد، كان قد حالفني الحظ وحققت عمليتي خروج ناجحتين.

تحققت عملية الخروج الأولى عندما استحوذت شركة IAC على شركة دايلي بيرن، الأمر الذي ضمن لي ألا أخسر جميع أموالتي التي وضعتها في الصندوق الذي سيستمر لعامين، على افتراض أنني لم أبدو العائدات بطيش.

ملحوظة عن شركة دايلي بيرن ذات صلة بالموضوع: لقد توافقت الشركة مع المعايير التي وضعتها في قائمة المرجعية، ولكن أغلب المستثمرين الذين طلبت منهم المشاركة - (وليس جميعهم) - رفضوا؛ لأن مؤسسي الشركة كانوا يعيشون في ولايتي ألاباما وكولورادو بدلاً من أحد المراكز التكنولوجية في البلاد. وقد شرح لي مايك مايلز قاعدة في ذلك الوقت، طبقتها على الكثير من صفقاتي منذ ذلك الحين: عادة ما يكون كسر قواعدك من أجل الاستثمار مع مستثمرين كبار فكرة سيئة، إلا أن اتباع قواعدك عندما يرفض الآخرون شركة ناشئة قد يكون أمراً مبهراً للنجاح.

قد تبدو عملية الخروج الثانية غريبة. تذكر أن التعلم كان هدفي الرئيسي من القيام ببرنامج ماجستير إدارة الأعمال الواقعي منذ البداية.

كان خروجي الثاني هو شركتي الخاصة، فمن خلال استخدام ما تعلمته من الاس-تثمار المنقذ حول هي-اكل الصفقات وعمليات الاستحواذ، أصبحت أقل خوفاً من فكرة "بيع" الشركة. فلا يتعين أن يكون الأمر معقداً، كما تعلمت، وبيعت شركة براين كويكن في أواخر عام ٢٠٠٩.

وكان هذا يعني أن العائد على استثماراتي فيما يخص ماجستير إدارة الأعمال الواقعي الخاص بي - بناءً على هذين الخروجين الناجحين وحدهما - ضعف "الرسوم الدراسية".

والآن، قد تبدو أرباحي تافهة بالنسبة للبعض (١٢٠-٢٠٠ ألف دولار مقابل عامين من الجهد؟)، ولكن من المهم ملاحظة أمرين:

1. بيع شركتي أتاح لي بصورة كاملة الوقت للتركيز على أمور أخرى، مثل كتاب *The 4-Hour Body*، الذي حل في المرتبة الأولى على قائمة نيويورك تايمز للكاتب الأكثر مبيعًا وخلق آلاف الفرص.
  2. لم يكن الخروجان الناجحان نهاية القصة، بل بدايتها. قد تظل الاسثمارات في الشركات الناشئة قصيرة ولا يمكن تسيلها طوال ٧ أو ١٠ سنوات، ولهذا السبب تكون "فترة التمويّل" لأغلب صناديق رأس المال المغامر ١٠ سنوات، فتلك هي الفترة التي تستغرقها أغلب الشركات الناجحة لتُطرح للاكتتاب العام أو يتم الاستحواذ عليها من قبل شركة أخرى.
- بمعنى آخر: لن تعرف إذا ما كنت بارعًا أو سيئًا في الاستثمار المنقذ، أو مصيبًا أو مخطئًا في رهاناتك، لفترة طويلة.
- إذن، ما بعض الرهانات الأخرى التي أجريتها في الفترة ما بين ٢٠٠٧ و ٢٠٠٩؟ أنت هي المطاف بيع رهانات بأن أصبحت تمويلات لشركات في المراحل اللاحقة بدلًا من تمويلات تأسيسية أو جولات تمويل أولى؛ إذ بدأت دعوتي لصفقات على غرار ما يلي:
- شوبيفي (اكتتاب عام - مستشار).
  - أوبر (لم يتم الاستثمار بعد ولكني أتطلع لأن يكون أكبر استثماراتي).
  - فيسبوك (اكتتاب عام).
  - تويتر (اكتتاب عام).
  - علي بابا بسعر ٩ دولارات للسهم الواحد (اكتتاب عام).
- بينما أؤلف هذا الكتاب في عام ٢٠١٦، تمكنت من تحقيق من ٦ إلى ١٠ عمليات خروج ناجحة أخرى، كما تمكنت من بيع بعض من أسهمي الخاصة في "السوق الثانويّة".
- عندما تطرح الشركات الناشئة دورات جديدة للتمويل، فإنها تعرض هذه الأسهم في بعض الأحيان على حملة الأسهم الحاليين. جدير بالذكر أنني عدلت من طريقتي الاستثمارية في الفترة ما بين ٢٠٠٨ و ٢٠١٠ بسبب خسارة الخمسين ألف دولار الأولى وحدود استثماراتي التي حدتها نفسي والتي لا تتعدى ١٢٠ ألف دولار كرأس مال أولي.



كما اتبعت القواعد الإضافية التالية والتي - على الرغم من أنها تبدو  
استبدادية - ساعدتني على استبعاد ٩٠٪ من الصفقات وعدم  
خسارة المال.

وقد استخدمت هذه القواعد حتى عام ٢٠١٠ تقريبًا، وهي الفترة التي  
أصبحت أمتلك فيها رأس مال أكبر، و (أ) فضلت استثمار المال بدلًا من الوقت  
(فهو أسهل في قياسه)، و (ب) تمكنت من استخدام قواعد مختلفة قليلًا،  
حيث إنني أصبحت أمتلك شبكة أمان أكبر.

**حتى إن لم تكن تهتم بلعبة الاستثمار في الشركات الناشئة،  
فيجب أن تهتم بتحديد القواعد التي تصعب عليك اتخاذ القرارات  
المدمرة والسيئة، وفيما يلي بعض القواعد التي ساعدتني.  
إن تمكنت كل شركة ناشئة من تحقيق خروج بقيمة تفوق خمسة  
أضعاف تقييم حولتها التمويلية الأولى الحالي، فسيمكنها أن  
تغطي ثلثي رأس مالك التمويلي.**

ستفشل أغلب شركاتك الناشئة، لذا يجب أن تعرض  
الشركات الناجحة تلك الخسائر.

لنفترض أن هناك شركة ناشئة عرضت عليك استثمارات بقيمة  
١٥ ألف دولار، وسوف يبلغ تقييم "مابعد المال" لقيمتها ١.٥ مليون  
دولار بعد جولة التمويل.

إن استخدمنا قاعدة "الثلثين" وكأنت أموالك (مثلني في الفترة ما  
بين عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٩) تبلغ ١٢٠ ألف دولار، فيجب عليك ألا  
تستثمر ١٥ ألف دولار في تلك الشركة، حيث إن  $١٥ \text{ ألفًا} \times ٥ = ٧٥ \text{ ألف دولار}$ .  
إن ثلثي مبلغ الـ ١٢٠ ألف دولار هو ٨٠ ألف دولار، وسيكون عليك أن تستثمر  
المزيد قليلًا، أو خفض التقييم، أو إضافة دورك الاستشاري (المزيد عنه فيما  
يلي) والحصول على المزيد من الأسهم في المقابل.

وهذا لا يأخذ بعين الاعتبار تخفيض قيمة الأسهم، وهو أمر خارج نطاق هذا  
الكتاب، ولكنه محتمل الحدوث في أغلب الحالات.

**إن تمكنت شركة ناشئة من تحقيق خروج بقيمة تفوق ثلاثة أضعاف  
تقييمها الحالي، فإنها ستتيح لك أن تربح ٢٠٠ ألف دولار بسهولة.**

كانت هذه من بين طريقي المفضلة لاختبار أو عدم اختيار الشركات الناشئة،  
ورغم أنني قد أحب شركة ما، فإنني لا أستطيع العمل بدوام جزئي طوال ٧  
أو ١٠ سنوات مقابل ٥٠ ألف دولار.

دعونا نفترض أن شركة ما بلغ في النهاية تقييم ما بعد المال  
لقيمته ٣ ملايين دولار.

فإن ساعدت ملاكها على مضاعفة قيمة الشركة أكثر من ثلاث مرات  
لتصل إلى ١٠ ملايين دولار.

فما المبلغ الذي سأربحه إن لم تكن هناك جولات تمويل

أخرى؟ إن كان المبلغ ٥٠ ألف دولار، فإن العمل بها لن يستحق العناء بالنسبة لي.

فمع وضع الوقت المُستثمر في الحسبان، إذا كان بإمكانني تحقيق خمسة أضعاف هذا المبلغ من القيام بأمر آخر، فمن غير المنطقي أن أدخل في تلك الصفقة.

### الانتقال من مستثمر / مستثمر / مستشار / مستشار

دعنا نفترض أنك قد التزمت بإنفاق ٦٠ ألف دولار كل عام على استثمارات منقذة، مثلما فعلت أنا من دون أن أدرك ما الذي كنت أشترك فيه، فإن هذا سيعني أمرين:

1. لن تتمكن من الالتزام بالقواعد السابقة المتعلقة "بتغطية ثلثي المال" أو "ربح ٣٠٠ ألف دولار عن مضاعفة قيمة الشركة ثلاث مرات" مع الكثير من الشركات. ربما ستقوم بعدد يتراوح بين ثلاثة وستة استثمارات.
  2. القيام بعدد يتراوح بين ٣ و ٦ استثمارات لا ينجح بوجه عام في مجال الأسهم المنقذ، حيث تشير معظم الاحتمالات إلى فشل ٩ استثمارات من كل ١٠ استثمارات.
- لذا من المستحيل تقريباً أن تحصل على توزيع إحصائي جيد بأسثمارات ٦٠ ألف دولار كل عام.

ولن تصلح هذه الحسابات، بل ستفشل بشكل خاص إن أفسدت الأمر مثلما فعلت أنا عندما بالغت في الشعور بالحماسة وخسرت ٥٠ ألف دولار في استثمائي الأول.

سأشرح فيما يلي كيف صححت مساري وتعاملت مع هذه المشكلة: أولاً، استثمرت مبالغ بالغة الصغر في عدد قليل من الشركات الناشئة المختارة، خاصة تلك المدرجة في الشبكات المتماسكة لـ "مسرعات الأعمال" (التي كان يُطلق عليها في السابق اسم حاضنات الأعمال) مثل واي كومبيناتور ونيكس-تارز. بعد ذلك، بذلت أقصى ما في وسعي من أجل تحقيق أرباح تفوق وتتخطى استثماتي.

بمعنى آخر، أردت من المؤسسين أن يسألوا أنفسهم: "لِمَ يساعدنا هذا الرجل كثيراً في مقابل هذا العدد القليل من الأسهم؟".

إن هذا ضرورياً من أجل تكوين سمعة لدي كمضيف للقيمة - شخص يساعد كثيراً بمقابل ضئيل.

ثانياً، بناءً على تلك السمعة المزدهرة، بدأت التفاوض على اتفاقات مختلطة مع شركات ناشئة تتضامن بعرض الاستثمارات، بالإضافة إلى الحصول على أسهم في مقابل العمل كاستشاري كشرط

أساسي. وأسهم "الاستشارة" هي أسهم أحصل عليها بمرور الوقت (فلنقل، ١/٢٤ من إجمالي الأسهم كل شهر على مدى عامين)، ولكنني لا أدفع مقابلًا ماليًا لها، ويمكن للشركة أن تلغي هذا الاتفاق في أي وقت تراه إن لم أكن أؤدي عملي.

ثالثًا وأخيرًا، انتقلت إلى مجال الاستشارات الخالصة. وبعد نهاية العام الأول من صندوق **تيم فيريس**، كانت أكثر من ٧٠٪ من "اس-تثماراتي" في الشركات الناشئة تتم بواسطه الوقت وليس المال. وفي خلال الستة أشهر الأخيرة من الفترة التي حددتها للصندوق، لم أحرر سوى شيك واحد لإحدى الشركات الناشئة.

وقد مكنتني الانتقال التدريجي من الاستثمار الخالص إلى الاستشارات الخالصة من تقليل مقدار رأس المال المُستثمر، وزيادة نسب الأسهم، وإنجاح رأس مالي البالغ ١٢٠ ألف دولار، برغم أخطائي الميكرو. كما أعتقد أن تلك الطريقة قد ساعدت على تحقيق نتائج أفضل بالنسبة للشركات الناشئة".

وفي النهاية، أصبحت الشركات الناشئة هي الإوزة التي تبيض لي ذهبًا، وعندما حلل موقع سي بي إنسايتس أفضل ١٠٠٠ مس-تثمر منقذ في عام ٢٠١٤، وض-عوني في المركز السادس. والمث-ير للس-خيرة، أن-ي ت-وقفت ح-اليًا عن الاستثمار المنقذ تمامًا، رغم أنه سيحقق لي عائدات تفوق عشر مرات ما قد أحققه من النشر وأي شيء آخر. لماذا؟ ستقرأ هذا في ص ٤١٨.

ولكن، كفانا حديثًا عن الأمور الفنية. دعنا نلق نظرة على بعض الخيارات الأخرى بالنسبة لك.

## إنشاء برنامجك الخاص للدراسات العليا

كيف يمكنك إنشاء برنامج ماجستير إدارة الأعمال أو أي برنامج دراسات عليا آخر؟ فيم-ا يل-ي ثلاثة خيارات مرع تكاليفها الافتراضية، والتي تعتمد بكل وضوح على نوعية البرنامج ذاته:

### ماجستير الآداب في الكتابة الإبداعية - ١٢ ألف دولار سنويًا

كيف تنفق (أو تضحي ب-) مبلغ ١٢ ألف دولار كل عام لكي تصبح بارعًا في الكتابة الإبداعية؟ إن كنت تربح ٧٥ ألف دولار كل عام، فإن هذا قد يعني أنك ستتنضم إلى مجموعة كتاب وتتفاوض على أخذ عطلات من العمل أيام الاثنين (للتركيز على كتابة مسودات رواية أو سيناريو) في مقابل خصومات من الراتب تصل إلى ١٠ أو ١٥ ألف دولار.

## ماجستير العلوم السياسية - ١٢ ألف دولار سنويًا

استخدم الطريقة ذاتها لتخصيص يوم واحد في الأسبوع للتطوع أو العمل في حملة سياسية. قرر أن تقرأ كتابًا واحدًا كل أسبوع من كتب المنهج الإجباري للسنة الدراسية الأولى بقسم العلوم السياسية بجامعة جورج تاون.

## ماجستير إدارة الأعمال - ٣٠ ألف دولار سنويًا

التزم بإنفاق ٢٥٠٠ دولار شهريًا على اختبار "تأملات" مختلفة مُعدة لكي تكون مصادر للدخل التلقائي. انظر كتاب *اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع* أو *ابحث على محرك بحث جوجل عن "أمثلة على أفكار فيريس"* كنقطة بداية. وبوجه عام التزم، ضمم الحودود المالية المعقولة، بفعل بدلاً من النظريات. تعلم أن تواجه تحديات الواقع بدلًا من اللجوء إلى الأسوار الأكاديمية الآمنة. يمكنك السيطرة على أغلب المخاطر، ولن يمكنك أن تتخيل الفوائد التي ستعود عليك.

## المصادر

بالنسبة للمهوسين بالتكنولوجيا من بينكم، فيما يلي بعض المصادر لمعرفة المزيّد عن الاس-تثمار المنقذ أو تأسيس الشركات التقنية أو انتقاء الشركات المناسبة للعمل لصالحها: Deals من تأليف براد فيلد وجايسون مندلسون. [Venture Hacks \(venturehacks.com\)](http://venturehacks.com) أنشأ الموقع كل من ن.إفال رافيك. إنترنت وب.إباك "ن.يفي" ن.يفي، وهو عبارة عن محتوى إرشادي مجاني عن أي جانب يمكنك تخيله لهذه اللعبة. قد يحتوي الموقع على بعض المصطلحات والتعميمات القديمة، ولكنّها لا تتعدى نسبة ٢٠٪ من المحتوى، كما أن النظريات والإستراتيجيات دقيقة تمامًا. AngelList، الموقع الذي تشارك في تأسيسه أيضًا كل من ن.إفال ون.يفي، وهو مفيّد للغاية فيما يتعلق بالعثور على الصفقات، والتعرف على من يستثمر في ماذا، والعثور على الوظائف في الشركات الناشئة سريعة النمو. إننا نعمل مس-تشارًا لموقع AngelList، ويمكنك أن ترى

محفظتي الاسـتثمارية كاملة على العنـوان الإلكتروني  
التالي: [angel.co/tim](http://angel.co/tim)

## سكوت آدمز



سكوت آدمز ( تويتر ، @SCOTTADAMSSAYS :وموقعه الإلكتروني  
( DILBERT.COM



مبتكر قصص ديلبرت المصورة، والتي نُشرت بتسع عشرة لغة فيما يزيد على  
٢٠٠٠ صـحيفة في ٥٧ دولة، كما أنه مؤلف الكتب الأكثر مبيعًا التالـف  
How to Fail at Almost Everything and Still Win Big ، و God's Debris ، و

## The Dilbert Principle . الحيوان الرمزي: كلب الراعي الأسترالي

خلف الكواليس

• أنجبت والدة سكوت شقيقته الصغرى بينما كانت تحت تأثير التنويم المغناطيسي والذي خيرها طبيبها لأن تخضع له.  
لم تأخذ والدته أية مسكنات ألم، وظلت واعية طوال عملية الولادة.

• دائماً ما يعزو نافال رافيكانت الفضل في تحسن أسلوبه في الكتابة إلى منشور سكوت القصير على مدونته المنشور تحت عنوان The Day You Became a Better Writer

## القصص الكارتونية الأقل شهرة التي يقرأها ويستمتع بها

F Minus

Pearls Before Swine

عناصر الفكاهة الستة

يؤمن سكوت بأن هناك ستة عناصر للفكاهة: المشاغبة والمهارة والذكاء والجاذبية والغرابة واللؤم والتميز - ويجب عليك أن تمتلك عنصرين فقط من هذه العناصر لكي تنجح.  
"دعني أعطيك مثلاً: عادة ما تتصل الجاذبية بالأطفال والكلاب، والغرابة تتصل بأي شيء يخرج عن المألوف.  
إن كنت تعلم تاريخك مع القصص الكارتونية، ستدرك أن قصص The Far Side الكارتونية قد استخدمت في الأساس بعد الخروج عن المألوف؛ لذا ستجد فيها حيوانات تتكلم.  
"بمجرد أن تكلم الحيوان، يكون قد حصل على بُعد واحد، إنه يبدأ السابق، وهو متقدم عليك بالفعل إن كنت رساماً جالساً يقول لنفسه: "أعتقد أنني قادراً على إعداد قصة مصورة عن أي شيء، إن العالم بالكامل بين يدي"... لقد حصل على الغرابة، وبعد ذلك سوف يجعل الحيوان يقول شيئاً، عادة بنفس طريقة وأسلوب البشر، وهذا هو الجزء المميز.  
"ألق نظرة على أفضل قصة مصورة على الإطلاق، والتي أعتقد أن الجميع

في العالم سيتفقون على أنها Calvin and Hobbes. وفيها ستجد نمراً يتحدث، وهو جذاب وغريب؛ لذا فإن رسام الكارتون قد ارتقى ببُعد قصص The Far Side الواحد كنقطة بداية. فبمجرد أن تبدأ بقراءة Calvin and Hobbes، ستحصل على بُعد الجاذبية، لأن رسومات القصة مذهلة، كما أنه ضاعف من قدر الجاذبية لأن رسوماته طفلاً وحيواناً - حيواناً جذاباً؛ لذا فإنه بدأ الفكاهة قبل حتى أن يكتب أية دعاية؛ لذا إن جعل الطفل يقوم بأية مشاغبة - كذلك أي أمر سيئ يحدث لأي شخص كان (لؤماً) - سيكون هذا بالطبع أحد أبعاد الفكاهة...".

ستظل بحاجة في بعض الأحيان لأن ترجئ اتخاذ القرار

"لأنه كانت لدي تلك الشخصية ديلبرت، والذي كان من نوعية الشخصيات الذين يفضلون البقاء وحيداً، رغبت في منح كل ما كنت أرى يكون هناك شيء ما ليتفاعل معه، وأردت أن يكون اسم الكلب متوافقاً مع اسم ديلبرت، لذا كان اسم الكلب دوجبيرت الأصلي هو ديلدوج [وهي كلمة مسيئة]".

تيم: "هل وصل اسم ديلدوج إلى مرحلة الطباعة؟"  
**سكوت:** "لا، فقد قررت بعد تفكير أن الاسم لن يكون قراراً تسويقياً جيداً، ليس بالنسبة للصحافة على الأقل، لأن جميع الصحف حاصلة على التصنيف G الذي يجعلها مناسبة لجميع الأعمار".

"الأنظمة" في مقابل "الأهداف"

ساعدني سكوت على إعادة تركيزي، طبقاً لكلماته الحرفية، على "الأنظمة" وليس "الأهداف". يتضمن هذا التركيز اختيار المشروعات والعادات، التي إن رآها الجميع قد تؤدي إلى "الفشل"، ستمنحك مهارات أو علاقات قابلة للنقل. بمعنى آخر، يمكنك أن تختار الخيارات التي يمكنك من تحقيق "النجاح" الحتمي بمرور الوقت، بينما تنشئ الأصول التي تنتقل إلى المشروعات التالية.

في الأساس، يمكن التفكير في "الأنظمة" كأن تسأل نفسك: "ما المهارات أو العلاقات الدائمة التي يمكنني تطويرها؟"، في مقابل "ما الهدف قصير الأمد الذي يمكنني تحقيقه؟".

قد يحمل السؤال الأول التأثير العنيف لكرة الثلج، في حين لا يحتمل الثاني سوى النجاح أو الفشل من دون أية جائزة ترضية عند الفشل.

كتب سكوت عن هذا الأمر بالتفصيل في كتابه How to Fail at Almost

Everything and Still Win Big: Kind of the Story of My Life .  
فيما يلي مثال واقعي لهذا الأمر:

"عندما بدأت الكتابة على مدونتي، كانت زوجتي تسألني ا دائـمًا عـن هـدفـي. وقـد بـدا أن المـدونة تـضـاعـف مـن أعبـاء العمل عليّ ولكنها كانت تعود عليّ بزيادة طفيفة قدرها ٥٪ فـي دخـلـي ولـم يـكـن لـها تـأثير كبير عليّ حيـاتي. كـانت المـدونة تـبدو استـغلالاً سيئاً لوقتي. وحاولت أن أشرح لها أن المدونات عبارة عن نظام وليس هدفًا؛ ولكنني لم أنجح في هذا، وسأحاول مرة ثانية هنا. "الكتابة مهارة تتطلب الممارسة؛ لذا فإن الجزء الأول من نظامي يتضمن الممارسة المنتظمة. لم أكن أعلم ما أتدرب من أجله بالتحديد، الأمر الذي حول الكتابة إلى نظام وليس هدفًا. كنت أنتقل من مكان به احتمالات منخفضة (كاتب غير متمرس) إلى مكان به احتمالات كبيرة (كاتب متمرس يقرأ الكثيرون أعماله).

"كان الجزء الثاني من نظامي مع المدونات نوعًا من عملية البحث والتطوير الخاصة بالكتابة. كنت أكتب في مختلف أنواع الموضوعات وأرى أيها يحصل على أفضل التعليقات، كما كنت أكتب بمختلف "الأصوات"؛ فـأنا أمثـلـك صـوتـي الخاص المستنكر للذات بطريقة فكاهية، وصوتي الغاضب، وصوتي المفكـر، وصوتي التحلـيلي، وصوتي نصـف المـجنون، وصوتي العدوانـي، وغيرها الكثير من الأصوات. ويبرع القراء في إخباري بالأصوات الناجحة والفاشلة. "عندما التفتت صـحيفة وول ستريت جورنال إلى منشـوراتي على المـدونة، طلبوا مني أن أكتب بعـض المقالات كضيف خارجي، وبفضل جميع ممارساتي السابقة في الكتابة، ومعرفتي بالموضوعات التي تتلقى أفضل التعليقات، لاقت المقالات رواجًا كبيرًا. لم تدرّ تلك المقالات عليّ الكثير من الأموال أيـضًا، ولكنها وافقت تمامًا مع نظامي للممارسة العامة.

"جذبت كتاباتي في صحيفة وول ستريت جورنال وكذلك ممارساتي العامة على المـدونة اهتمام ناشري الكتب، وتحول هذا الاهتمام إلى صفقة لنشر كتاب، وأدى الكتاب إلى طلبات إلقاء الخطب التي كنت مربحة على نحوٍ محير. وقد وصلت أخيرًا إلى اليوم الذي أجنبي فيه ثمار كتاباتي على المدونات، ولكنني لم أكن أعلم مسبقًا أن الأمر سيصل إلى هذه المرحلة. لقد وفرت لي منشـوراتي على المـدونات العشرات من فرص العمل على مدار السنوات الماضية، لذا كان من الممكن أن تتخذ الأمور أي مسار."

**تيم فيريس:** لم أكن أنوي على الإطلاق أن تتحول مدونتي الصوتية إلى



عمل بدر عليّ المال. كنت قد استنزفت كامل قوتي بعد إصدار كتاب- The 4 Hour Chef والذي وصل عدد صفحاته إلى ٧٠٠ ص- فحة تقريبًا، وكنيت بحاجة إلى راحة عارضة وإبداعية من المشروعات الكبيرة. ولأنني استمتعت كثيرًا عندما أجد من جوجان، ومبارك مارون، ونايديست وغيرهم من عمالقة المدونات الصوتية، لقاءات معي، قررت تجربة نوع من الحلقات الصوتية الطويلة يستمر لساعات. حلقات. وإن لم يعجبني الأمر بعد الحلقة السادسة، كنت سأستسلم وأمضي قدمًا إلى عمل آخر. لكن المنطق الذي أتبعه: أسوأ السيناريوهات، وستساعدني التجربة على تحسين مهارتي في اللقاءات الصحفية، وستجربني على تحسين الأسئلة التي أطرحها، وستمحو عثراتي اللفظية، وجميعها أمور ستساعدني كثيرًا في المشروعات التالية. ولن تمنحني حلقة واحدة أو حلقتان الممارسة الكافية التي ترفع من منحنى تعلمي نحو الأعلى؛ لذلك اخترت أن تكون ست حلقات كتجربة، وقد مرت حتى الآن ٢٠٠ حلقة منذ ذلك الحين.

#### عن التأثير الغريب للتأكيدات

أعتقد أنه من المهم ذكر جميع التفاصيل في هذا الجزء، لذا فإنه سيكون أطول من المعتاد؛ حيث إنه يتحدث عن أحد تلك الأمور التي يجب ألا تنجح ولكنه يؤدي، علي ما يبدو، إلى تحسين الفرص. وقد طبقت طريقة سكوت على حياتي بعد أن حضرت محاضرة ألقاها توني روبنز، أما الآن، فإليك قصة سكوت الأصلية:

"دعني أقول أولاً [إنني لا أصدق] إنك إن قلت عباراتك التأكيدية، فإن شيئًا عجيبيًا سيحدث، والعالم سيتغير بشكل ما [غير علمي] ... ما قلت له هو أنني استخدمت الأسلوب، وحصلت على تجربة معينة، والتي أود أن أشاركها معك، ثم سأقص عليك القصة...

عندما كنت في العشرينات من عمري، كنت أتلقى دروسًا في التنويم المغناطيسي لأتعلم كيف أصبح منومًا مغناطيسيًا محترفًا وأحصل على شهادة بذلك. وذات يوم، قالت واحدة من السيدات اللاتي كن يحضرن هذا الدرس: "عليك أن تجرب هذا الأمر المسمى بالعبارات التأكيدية، لقد قرأت عنها في كتاب، ولكنني لا أتذكر اسمه"... لذا، لا يمكنني أن أخبرك باسمه، لأنها لم تخبرني باسمه، ثم قالت: "إنها ناجحة جدًا".

**"كل ما عليك فعله هو أن تنتقي هدفًا وتكتبه ١٥ مرة يوميًا في جملة بعينها، مثل: "أنا، سكوت آدمز، سأصبح رائد فضاء".**  
**وتكرر هذا الأمر كل يوم؛ وبذلك سيبدو الأمر كأن العالم أصبح يلقي**

بالفرص السانحة عليك.  
قد تبدو بالنسبة لك كأنها مصادفات، وسواء كانت مصادفات أم لا، فالأهم هو أنها تظهر أمامك فجأة.

"لذا قادتني شخصيتي المتعقلة لأن أقول: يبدو الأمر كأنه مضيعة كبيرة للوقت. لا يوجد أمر علمي يفسر هذا الهراء.  
ولقد أقنعتني لأن لها كـانت عضواً في الجمعية الدولية للأذكاء مينسا، أي أنها ليست حمقاء.

"كانت العبارتان التأكيدتان الملحوظتان هما: الأولى، قلت إنني سأصبح المؤلف صاحب الكتب الأكثر مبيعاً، وكان هذا قبل أن أبدأ كتابة أي كتاب أو أتلقى أية دروس عن الكتابة، عدا دورة عن الكتابة العملية استغرقت يومين، ليس أكثر.

وأصبح كتاب The Dilbert Principle يتصدر قائمة الكتب الأكثر مبيعاً.

"كانت هناك فترة انقطاع... فقدت فيها صوتي، [بدأت هذه الحالة في عام ٢٠٠٥ بسبب خلل النطق التشنجي] ولم أستطع النطق طوال ثلاثة أعوام ونصف العام... كانت هذه هي المرة الثانية التي استخدمت فيها العبارات التأكيدية. وكانت العبارة كالتالي: أنا، سكوت آدمز، سأحدث بطلاقة. والآن، أدرك أنني لا أتحدث بطلاقة، ولكن، عندما نعود إلى هذه القصة، ستري أن الأمور كانت أكثر سوءاً بكثير".

تيم: "كيف تستخدم هذه العبارات التأكيدية بالضبط؟".

**سكوت:** "سأخبرك كيف فعلت هذا بالضبط، ولكنني سأقول لك إنني على يقين بأن الطريقة لا تهم - أعتقد أن ما يهم هو درجة التركيز والالتزام بهذا التركيز؛ لأن العبارة التأكيدية الأخيرة كانت قد تمت في ذهني في أثناء قيادتي لسبارتي، وظلت كذلك لسنوات، حوالي ٣ سنوات. في البداية، كنت أستخدم في تلك الأيام ورقة وقلماً، وأكتب العبارة نفسها لخمس عشرة مرة، لمرة واحدة كل يوم، وإليكَ سبب اعتقادي أنها ناجحة، وهنالك العديد من الاحتمالات. أحدها عبارة تعلمتها منذ زمن بعيد، ونسيت من صاغها، ولكن، هل سمعت من قبل عبارة: "التنشيط الشبكي"؟ إنها عبارة عن قدرتك على سماع اسمك بسهولة تامة وسط الضجيج.

"ستسمع ضوضاء في الخلفية تقول، كذا وكذا وكذا، **تيم فيريس**، كذا وكذا وكذا، وستفكر كيف تمكنت من سماع اسمي بهذا الوضوح وسط هذا الصخب الشديد. في الأساس، لا يمكن لعقلك أن يعالج جميع الأمور التي تدور في البيئة المحيطة به، أو حتى يقترب من معالجتها؛ لذا فإن أفضل شيء يمكنه فعله هو تنصيب تلك المرشحات الصغيرة. وطريقة تنصيبه

لتلك المرشحات تكون من خلال ما توليه اهتمامك، وما تبذل أكبر قدر من الطاقة عليه... هذه هي طريقة تنصيب المرشحات؛ لذا فإن هناك مرشحًا يتم تنصيبه آليًا لسماع اسمك؛ لأن هذا هو أكثر أمر يهتمك.

"ولكن، ربما يمكنك استخدام تلك العبارات التأكيدية - لا يزال الأمر مجرد نظرية - لتركيز ذهنك وذاكرتك على أمر محدد؛ الأمر الذي يمكنك من ملاحظة أمور في البيئة المحيطة بك والتي قد تكون موجودة بالفعل، فقد كان مرشحك مضبوطًا لتجاهلها، ثم قمت أنت بتعديله من خلال الذاكرة والتكرار حتى يتسرع قلبه ليس توعب المزيدي من الأمور المحيطة بك. والآن هناك بعض الجوانب العلمية تدعم هذه النظرية...

"وأخيرًا، قررت أن أبدأ باستخدام العبارات التأكيدية.  
**أنا، سكوت آدمز، سأصبح رسام كاريكاتير شهيرًا.**  
أما عن حساب احتمالات أن أصبح رسام كاريكاتير شهيرًا - بدأت أفكر في ٢٠٠٠ شخص يقدرون رسوماتهم إلى الشركات الكبرى، تلك الشركات التي توقع معك عقودًا بمبالغ ضخمة، ستكون هذه هي انطلاقتك الكبرى.

قد تختار الشركات ستة رسومات، وفي أغلب الأحيان لا يسبتمر أغلب هذه الرسومات الستة إلا لعام أو عامين على الأكثر؛ لذا فإن الرسومات الجيدة شديدة الندرة. وفي واقع الأمر، كانت قصص ديلبرت الكارتونية أفضل طفرة، أو واحدة من أفضل طفرات هذا المجال خلال العشرين عامًا الأخيرة".

توقع ترامب - ما الذي يمكنك تعلمه

في ٢٢ سبتمبر عام ٢٠١٥، توقع سكوت آدمز على مدونتي الصوتية أنه بعد ١٠ أشهر سيصبح دونالد ترامب مرشح الحزب الجمهوري في انتخابات الرئاسة الأمريكية. في ذلك الوقت كان الأمر مدعاة للسخرية. وقد أرجع سكوت هذا الأمر إلى قدرات ترامب على التنويم المغناطيسي وذكائه في التعامل مع وسائل الإعلام، وليس إلى سياساته. قد يبدو هذا أنه خبر قديم، ولكن هناك دروسًا قابلة للتطبيق تتعلق بما لاحظته سكوت:

"تذكر تلك المناظرة حينما حضر ترامب وقد بدا كأنه مهرج غير مستعد تمامًا لما سيحدث وسيخرج نفسه أمام الجميع. وقررت ميجان كيللي من محطة فوكس نيوز، أن، نعم، هذا ما سيحدث بالفعل، وبدأت على الفور بطرح سؤال: "هل قلت جميع تلك الأمور السيئة

ع-ن النس-اء؟" ... حس-نًا، أي سياسي آخر كان سيُصعق تمامًا من وقع هذا السؤال، لأنه لن يهم حينها كيف سيرد على هذا السؤال... "الإجابة المنطقية ع-ن ه-ذا الس-ؤال أن يق-ول الش-خص: "حسنًا، لقد أخرجت التصريحات من سياقها"...

أو أي شيء مما يقوله الناس عادة، إلا أن العامة لن يتقبلوا هذا التبرير، ولن ينتب-هوا إلا إل-ى المش-اعر الت-ي انتابت-هم ع-ن-دما نطق-ت ميجان كيلى اسم الشخص [وإلى جواره] الأمور السيئة عن النساء. "هذه هي بداية ونهاية تفكير نسبة ٢٠٪ من العامة على أقل تقدير، نفس نسبة ال- ٢٠٪ م-ن العامرة ال-ذين م-ن الس-هل إخضاعهم للتنويم المغناطيسي. ولكن، ماذا فعل ترامب؟ بمجرد أن طرح السؤال عليه، قاطعها قائلاً: "روزي أودونيل فقط"... هذا يا صديقي نوع من التنويم المغناطيسي. لقد ألقى بمرساة يمكن للجُميع تخيلها، وكان المش-اهدون يمتلكون انطباعًا سلبيًا عنها من الأساس. كانت انطباعات الجم-هور الس-لبية ع-ن روزي أودونيل أقوى وأكبر وأكثر سهولة في التخيل وأكثر أهمية مما قالت ميجان كيلى...

"لقد أشهرت في وجهه ورقة لعب رابحة، فتغلب عليها دون أن يكون لديه شيء، دون صعوبة، وفعل هذا بطريقة يمكن للجُميع استيعابها. إنه أسلوب تفاوض. حينما تلقى بمرساتك في مكان بعيد وتلهي الجميع عما يحدث بالفعل، وبدلاً من أن يراه الناس شخصاً عنصرياً ضد النساء، الأمر الذي كان من الممكن أن يحدث من اليوم الأول، ظهر بمظهر المتحدث الصريح.

"والآن، أعلم أنك تتابع عناوين الأخبار، لذا أنت تعلم جيداً ما حدث بعد ذلك. تدخل روجر أيلس من محطة فوكس نيوز قائلاً: "إننا بحاجة لإعلان السلام مع دونالد ترامب لأن الأمر بدأ يخرج من أي-دينا"... وقبل دونالد ترامب عرض السلام معه. كيف تفسر هذا؟ سأخبرك بتفسيرى لهذا الأمر. أفسر الأمر على أن دونالد ترامب اش-ترى محطة فوكس نيوز من دون أن يدفع أية أموال؛ لأنهم إن كانوا يريدونه أن يظهر في برامجهم، فإن الأمر يعود إليه وحده، وقد أثبت لهم أنه لا يحتاج إليهم".

**تيم فيريس:** في تلك اللحظة، سألت سكوت عن العبارة الم-اهرة الت-ي يس-تخدمها ترامب عادة لك-ي يخ-رس الصحفيين، حيث يقول دائماً: "افحص حقائقك، ثم يذكر اسم الصحفي".

**سكوت:** "أطلق على عبارة، افحص حقائقك،" المناورة من منطقة أعلى". إنه الأسلوب نفسه الذي اس-تخدمه جوبز عندما برر فضيحة إشارة هاتف آيفون قائلاً: "جميع الهواتف الذكية تواجه المشكلات. ونحن نحاول أن نسعد عملاءنا"، وجعل قصة يتداولها جميع الناس في أنحاء البلاد

تختفي في غضون ثلاثين ثانية بواسطة هاتين الجملتين".

"الإغراق" الصباحي - الاستماع إلى الجسد بدلا من العقل

لتقليل القرارات، يستيقظ سكوت ويضغط زر ماكينة إعداد القهوة ويتناول الإفطار نفسه الذي يتناوله كل صباح: لوح البروتين بنكهة زبدة الفول السوداني ومرع الشيكولاتة من نوع كل-يف بيل-در. الخطوة التالية هي تعريض نفسه للمعلومات الجديدة من أجل توليد أفكار جديدة لقصصه المصورة:

"هناك عملية تتعلق بأنه بمجرد أن تصفي ذهنك، عليك أن تغرقه. ربما تستخدم كلمات أخرى للتعبير عن الأمر، ولكنني أعلم أنك تفعل هذا؛ لذا فأنت تخلّي ذهنك، ثم تغرقه بمدخلات جديدة لا دخل لها بالمدخلات القديمة؛ لذا فإنني ألقّي نظرة على الأخبار وعلى أمور لم أرها من قبل، ولا أعيد النظر إلى مشكلات أمس للمرة الخامسة، بل أنظر إلى المشكلات الجديدة، وأفكر في الأفكار الجديدة. ولكن حينئذٍ سيكون عليّ أن تعثر داخل هذا الفيضان على القطعة الصغيرة التي تستحق العمل عليها - هنا أستخدم نموذج الجسم، وأبدأ التنقل بين جميع هذه الأمور.

"النموذج كالتالي: لا يمكن لعقلك العثور على اتصال جيد، ليس بصورة مباشرة بالمفهوم الفكري.

فمن الجلي أن العقل مهتم بالأمر، ولكن ما أعنيه هو مع تفكيري في تلك الأفكار ومرورها بذهني، أراقب جسدي، وليس عقلي. وعندما يتغير جسدي، فإنني بذلك أعلم أنني قد توصلت لأمر سيهتم به الآخرون أيضاً".

**تيم فيريس:** عبر بي. جيه. نوافك عن أمر شديد الشبه بهذا. ردود الأفعال الجسدية تلك - ضحكة مكتومة أو دفعة من هـرمون الأدرينـالين أو ارتفاع في مسـتوى هـرمون الإندورفين، أو تغير عاطفي حاد أو غيرها - يمكنها أن تعمل ككاشف للمواد الجيـدة. قد يتطلب الأمر بعض التـدريب، ولكنه ينجح في النهاية.

عن التنويع من أجل إدارة التوتر

الإجابة التالية كانت عن السؤال الذي طرحته: "ما النصيحة التي كنت ستسديها لنفسك عندما كنت في الثلاثين من عمرك؟".  
"لم أكن، عندما كنت في الثلاثين من عمري، قد تعرفت على العقـاقير

الطبيّة، لـذا لـم يـكـن مـتـاحاً أـمـامـي الكـثـير مـن المـجـالـات.  
ولـطـالـمـا جـعـلـت مـن هـذا الأـمـر أولـويـتي الأـولى مـنـذ كـنـت مـرـاهـقاً - وكنـت  
أواجـه الكـثـير مـن المـشـكـلات الطـبـيـة المـتـعلـقـة بـالتـوتـر: لتـعـلم كـيـفـيـة  
التـخلـص مـن التـوتـر.

**كنت سأعتبر نفسي بطلا عالمياً في تجنب التوتر في تلك المرحلة  
بعشرات الطرق المختلفة، ومن بين هذه الطرق كيفية النظر إلى  
العالم من حولك، إلا أن أغلب تلك الطرق تتعلق بعملية التنويع .**  
لن أقلق حيال خسارة صديق واحد إن كان لديّ مائة صديق، ولكن إن كان  
لديّ صديقان فقط، فلا شك في أني سأقلق كثيراً.  
لن أقلق حيال خسارة وظيفة لأن رئيسي سيتردني من العمل، لأن  
لديّ الآلاف من رؤساء الصحف في كل مكان.  
من بين طرق عدم الشعور بالتوتر أن تتخلص من هـ.  
وأن لا أقلق حيال اختياراتي للأسهم لأنني أمتلك محفظة استثمارية  
متنوعة؛ حيث يعمل التنويع في جميع جوانب حياتك من أجل تقليل التوتر."

أجهزة ديلبرت - ما الذي يستخدمه سكوت للرسم

حاسب واكوم سينتيك اللوحي

منطق التهديد المضاعف أو الثلاثي

فيما يتعلق "بالنصائح المهنية"، كتب سكوت ما يلي، والذي اختصرته كثيراً  
توفيراً للمساحة، والذي أصبح شعاري في الحياة، وستدرك سبب إدراجي له  
في هذا الكتاب: إن كنت ترغب في عيش حياة عادية ناجحة، فإن الأمر لا  
يتطلب الكثير من التخطيط.

ابتعد عن المشكلات فحسب، واذهب للمدرسة، وتقدم لني ل  
الوظائف التي قد تحبها؛ ولكن إن كنت ترغب في تحقيق شيء غير  
عادي، فأمامك خياران: (١) كن الأفضل في أحد المجالات.  
(٢) كن جيداً جداً (من بين أفضل ٢٥٪) في أمرين أو أكثر.  
الإستراتيجية الأولى شديدة الصعوبة وتدنو من الاستحالة، فقلة فقط من  
الناس هم من يمكنهم اللعب في دوري كرة السلة الأمريكي  
للمحترفين أو الحصول على الأسطوانة البلاستيكية في مجال  
الغناء؛ لذا لا أنصح أي شخص بالمحاولة.

أما الإستراتيجية الثانية فسهلة بعض الشيء؛ حيث يمتلك الجميع عدداً

من المجالات التي يمكنهم أن يبرعوا فيها ويصبحوا من ضمن أفضل ٢٥٪ فيها ببذل بعض الجهد. في حالتي، يمكنني أن أرسم بطريقة أفضل من أغلب الناس، ولكنني لست رسامًا، كما أنني لست أخف ظلًا من الممثلين الهزليين العاديين الذين لا يمكنهم أبدًا أن يصلوا إلى مصاف كبار النجوم، ولكنني أخف ظلًا من أغلب الناس. ويكمن السر في أنه لا يوجد الكثيرون الذين يمكنهم الرسم وكتابة الدعايات معًا. إن ذلك المزيج هو ما يجعل ما أفعله أمرًا شديد النجدة، وعن دما تصريف خبرتي العملية إلى الأمر، ستجد فجأة أنني أمتلك موضوعًا يامل قلبه من رسامي الكارتون استيعابه من دون أن يعيشوه.

إنني أنصح دومًا الشباب بأن يصبحوا بارعين في التحدث أمام الجمهور (أفضل ٢٥٪). ويمكن لأي شخص أن يحقق هذا ببعض التدريب. وإن أضفت تلك الموهبة إلى أي شيء آخر، فس تصبح فجأة رائدًا على الأشخاص الذين يمتلكون موهبة واحدة فقط، أو احصل على شهادة في إدارة الأعمال إلى جانب شهادتك في الهندسة أو القانون أو الطب أو العلوم أو أيًا كانت. وفجأة ستصبح المسئول، أو ربما تؤسس شركتك الخاصة باستخدام معارفك المجتمعة.

تكافئ الرأس مالية الأشياء النجدة والقيمة، وستجعل من نفسك شخصًا نادرًا عبر المزج بين اثنين أو أكثر من "الأمور الرائعة" إلى أن لا يكون لدى شخص آخر مزيجك... ويجب أن تتضمن واحدة على الأقل من مهاراتك مهارة التواصل، سواء مكتوبًا أو شفهيًا. وقد يصبح الأمر في بساطة تعلم كيفية البيع بكفاءة أكبر من ٧٥٪ من سكان العالم. هذه مهارة واحدة. والآن، أضف إلى هذه المهارة أي شيء ترغب فيه، وستتملك مهارتين حينها، لأن هذا هو الشيء الذي ستستطيع أن تبذل فيها بسهولة قدرًا كافيًا من الطاقة حتى تكون من بين أفضل ٢٥٪. وإن وجدت في نفسك القابلية لتضيف مهارة ثالثة، فربما كانت إدارة الأعمال أو التحدث أمام جمهور، فطورها أيضًا.

قد تبدو تلك النصيحة عامة، ولكن من الصعب للغاية أن تعثر على شخص ناجح دون أن يكون من بين أفضل ٢٥٪ من الأشخاص في ثلاث مهارات.

**تيم فيريس:** أشار مارك أندريسين منذ زمن بعيد إلى المفهوم ثنائي/ثلاثي المجالات السابق، منوهًا إلى ما كتبه سكوت على أنه: "المعادلة السرية لكي تصبح مديرًا تنفيذيًا. فجميع المديرين التنفيذيين على هذه الشاكلة"، كما كرر قوله بأنه يمكنك أن تستخدم هذا الأسلوب في المدرسة عبر امتلاك



مزيج غير معتاد من الشهادات مثل الهندسة + ماجستير إدارة الأعمال، أو القانون + ماجستير إدارة الأعمال، أو الفيزياء + الاقتصاد.

## شون وايت

شون وايت (تويت — /ر / فيس — بوك /  
إنس — تجرام ( @SHAUNWHITE, SHAUNWHITE.COM ) :

متزلج محترف على الجليد وعلى ألواح التزلج. ومن بين إنجازاته العديدة، أنه حصل على ميداليتين ذهبيتين أولمبيتين كما أنه صاحب الرقم القياسي لبرنامج إكس جايمز لأكثر الحاصلين على الميداليات الذهبية في سن الخامسة عشرة (كما أنه صاحب أكبر عدد من الميداليات الذهبية في سن الثالثة والعشرين). وقد حل شون في المرتبة الثانية على قائمة صحيفة بيزنس نيوزويك لأكثر ١٠٠ رياضي تأثيراً وصيتاً، كما أنه الفائز بأغلب جوائز سلسلة فعاليات آير أند ستايل، والتي قيل عنها إنها "مزيج من مهرجان كوتشيو وإكس جايمز".

خلف الكواليس

• ولد شون بعيب في عضلة القلب يُطلق عليه اسم رباعية فالو، حيث كانت عدة صمامات في قلبه تسرب الدم، الأمر الذي تطلب إجراء عدة عمليات قلب مفتوح لإصلاحها، وفي طفولته، كان يفقد الوعي من فرط الإجهاد في ملعب كرة القدم.

• سـجلت حلقتي مـع شـون مـن أـجـل مـدونتـي الصـوتية مباشرة أمام الجمهور الذي ملأ قاعة تروب-ادور في لوس أنجلوس عن آخرها، القاعة التي أدت فيها فرقة جانز أند روزز حفلتها الأولى والتي جعلت شركة جيفين توقع عقداً معهم.

• ما الذي تحدث به نفسك قبل أن تأخذ دورك في المنافسات

## الأولمبية؟

“أقول: في نهاية اليوم، من سيهتم؟ ما الأمر الجلل الذي قد يحدث؟ أنا هنا، وسأبذل قصارى جهدي، وسأعود لمنزلي، حيث تنتظرنني أسرتي... حتى إن كان عالمي بأكمله منغمسًا في هذا الأمر، من سيهتم؟”  
**تيم فيريس:** وعبارة "سأعود لمنزلي، حيث تنتظرنني أسرتي" هي عبارة اقتبسها عن أن دريه أجاسي - أحد معلميه.  
أنا وشون نحب سيرة أندريه الذاتية، Open، وننصح الجميع بقراءتها.

التغلب على ضغط الأقران، إلى جانب قيمة الأهداف "الغبية"

"مررت بموقف مذهل عندما كنت في مسابقة في اليابان تُدعى تويوتا-بيج إي-ر، وكنت قد اشدت تركت فيها بصورة عشوائية.  
وكنت قد تحملت تكاليف السفر إلى البطولة. ذهبت والدتي معي، ودفعنا تكاليف الفندق، والطعام وكل شيء.  
كان جميع المشاركين الآخرين مدعوين للبطولة (مع تغطية جمريه تكاليف الطيران والإقامة). وعن-دما-كانوا يصلون إلى هناك كانوا يحصلون على مصروف يومي للظهور في البطولة، ثم كانت الجائزة الكبرى التي تساوي ٥٠ ألف دولار.

"خرج الجمريه في تلك الليلة ليقضوا وقتًا ممتعًا، وكنت حينها لا أزال شابًا صغيرًا؛ لذا بقيت مع والدتي في الفندق.  
في يوم البطولة، بدت على الجمريه آثار السهر، وكانوا يبدوون كما لو أنهم يقولون: "أتعلم؟ إن تلك القفزة مجرد شيء بائس" - لأنهم كانوا متزلجين على الجليد - "إننا لا نريد أن نتنافس اليوم، بل سنقوم بأداء استعراض فقط، وسنتقاسم المال فيما بيننا..."  
فكّرت بسرعة وقلت: "يا إلهي، إن هذا لن يغطي تكاليف الطيران... لذا قلت: لا لن أفعل - لا أريد أن أتقاسم المال".

"صرخوا في جميعهم وقالوا: "هل أتيت من أجل المال...؟" فجلست مكاني وقلت: "سأتنافس بكامل قوتي اليوم. لن أتقاسم المال..."  
فالتقطوا صورًا لجميع المتسابقين ورسموا علامة الدولار على عيني.  
كنت في الخامسة عشرة من عمري تقريبًا، وقد كان الأمر مخيفًا. كان جمريه أبطال يوجهون إليّ الإهانات، ومع ذلك فزت... فزت بخمسين ألف دولار وسيارة، وكان لسان حالي حينها: "يا إلهي، ماذا سنفعل الآن؟".

تيم: "ماذا كان مصدر هذه القوة في مثل هذا النوع من ضغط الأقران؟ إنه أمر

غير معتاد لطفل في الخامسة عشرة من عمره خاصة إن كان يهاجمه من يعتبرهم قدوة بالنسبة له. هل كان هذا ما علمك إياه أبواك، أم أنه أمر ولدت به، أم هناك إجابة أخرى؟".

**شون:** "سأرجع الأمر إلى العمل وإلى الوقت، شعرت حينها بأنني أفضل متزلج، وبأنهم حصلوا على المال من أجل الذهاب إلى تلك البطولة... فقلت لنفسني، أتعلم؟ هذا يومي، ولئن أدعهم يخربونهم. لقد عملت من أجل تحقق يقيق هذا الهدف؟ أتعلم، أنا دائماً ما أضع أهدافاً نصب عيني. **كل موسم أضع لنفسني هدفاً... بل هدفين في الواقع. إنه أمر جاد للغاية أو مرح أو غبي.**"

تيم: "مثل ماذا؟ أعطني مثلاً لكل منهما".

**شون:** "ستضحك مني - إنها سخيقة. أحدها كان الفوز بالأولمبياد، وأحدها كان أن أرى عدد السيارات التي يمكنني الفوز بها؛ لأنني في ذلك الوقت كنت شريكاً في شركات السيارات تعطي جوائزها سيارات. لقد كنت محظوظاً، وأعتقد أنه في نهاية سلسلة الحظ الحسن، كنت قد فزت بـ 9 سيارات. فزت بسيارة سوزوكي سايد كيك، وهذه الفولفو، وسيارة جيب وسيارات أخرى من ماركات مختلفة. .. وتبرعت بها جميعاً في النهاية، لأنني كنت مضطراً لدفع ضرائب عليها وأمور من هذا القبيل".

تيم: "هل لا تزال تحدد لنفسك أهدافاً مثل تلك؟".

**شون:** "نعم، هناك دوماً أهداف عشوائية. ففي أولمبياد فانكوفر - لا أصدق أنني أخبرك بهذا - كانت أهدافي أن أفوز بالبطولة، ثم كان هدفي الآخر هو ارتداء سروال، وكان هذا السروال ملوناً بألوان العلم الأمريكي. تابعتني من فضلك... كنت قد رأيت صورة لأكسل روز وهو يرتدي شيئاً مشابهاً. ربما كان سروالاً ضيقاً بعرض الشـي وقصيراً. كان لسـان حـالي: "لا يمكنني أن أحصل على هذا السروال، ولكن يمكنني ارتداء سروال مشابه له" كان هذا هدفاً غيبياً على غرار: "إن فزت، فقد أظهر على غلاف مجلة رولينج ستون أو شيء من هذا القبيل..."

"ولكن، كان الأمر ممتعاً، حيث إنه يزيل الكثير من الضغوط عن كاهلي. إن الفوز بالأولمبياد هدف كبير للغاية، ويثير الكثير من التوتر؛ لذا من الرائع أن تمتلك أمراً آخر من شأنه التخفيف منه. كان كل ما يدور من حولي جاداً في ذلك الوقت، وكانت هذه طريقتي للتعامل مع الضغوط".

**تيم فيريس:** ظهر شون على غلاف مجلة رولينج ستون مرتدياً السروال

## الملون بألوان العلم الأمريكي.

عن كونه "متميزًا"

ففي بعض الأحيان، قد يكون خروج المرء عن الأمور المتعارف عليها ميزة كبيرة - وهو أمر تناولته مـالكولم جـلادويل في كتابه المتميزون (\*). وتذكرني القصة التالية التي رواها شون بمنطق ريتشارد بيتس فيما يخص اختيار المطاعم:

"كنت أقرأ كتاب "المتميزون" وكنت مذهولاً من قصة لاعبي الهوكي وذلك النوع من الغرابة في النظام. وبدأت أطبق هذا النظام على حياتي وأقول لنفسـي: "حسنًا، قد يظن الناس أنني أقل منهم أفضلية لأنني نشأت في جنوب كاليفورنيا، ولكنني لا أجد هذا عيبًا على الإطلاق، فلقد كان الجو مشمسًا ورائعًا في أغلب أيام السنة وحتى في موسم الشتاء؛ حيث إن الشتاء عنـدنا لا يشـبه مثـليـه في كولورادو وفيرمونت، لذا فإن عدد الأيام التي أمكنني فيها الخروج للتزلج كان أكثر مرتين أو ثلاث مرات من أي شخص آخر نشأ في أي مكان آخر.

"ثم، وفي الوقت ذاته، كان الشخص الذي أنشأ المتنزهات في بير ماونتن ومنتجـع سـنـو سـوميت (في جنوب كاليفورنيا) - وكان جـبـلا صـغـيرًا - لذا، كانت الإدارة تقول: "حسنًا، افعـل ما يحـلـو لـك"، وكنـان هـذا الرـجـل ينشئ تلك الحواجز الرائعة والمنحدرات الدائرية، وأصبح الآن ينشئ مسارات رائعة لأفضل البطولات في العالم - ها هنا بدأ، في تلك الجبال.

"إنهم لم يكونوا يدعوه يذهب إلى أسبن ويدمر مساراتها الرائعة أو يفعل أمرًا من هذا القبيل، كما أن المنحدرات الدائرية كان بها مصعد ذو عوارض قائمة تشبه الكابلات؛ لذا كنت أقول لنفسـي: "رائع، يا لعدد الأيام التي تزلجت فيها حتى الآن لأنها كانت أيامًا مشرقة، ويا لعدد الدورات التي سأقوم بها لأنه لن يكون عليّ أن أفك الرباط الذي يثبتني وأعود صاعدًا المنحدر سيرًا على الأقدام".

كل ما عليّ فعله هو أن أقوم بحركتي وأعود إلى مقعدـي، ثم أصعد من جديد. وقد أدركت أنني "أحصل على أشهر من التدريب في تلك الفترات الزمنية القصيرة، مقارنة بشخص آخر يعيش في فيرمونت أو أي مكان آخر، ففي هذه المنـاطق تـقل درجة الحرارة عن الصفر، كما أنه ولكنه يظل يصعد الجبل مشيًا على الأقدام، فيصيبه الإرهاق".

"أتعلم؟ عندما تشعر بالبرد، ستشعر بالخوف من الانطلاق، وستقول لنفسك:

"حسنًا، سأجرب هذه القفزة". ولكنك لن تفعل.  
إن الأمر مخيف جدًا الآن، فالجو بارد، وأنت ترغب في العودة للمنزل والحصول  
على الدفء. أما أنا فقد كانت ظروفي مختلفة، فقد كان الثلج  
ناعماً، وكان لدي ذلك الرجل الذي يشيد أفضل المسارات على  
الإطلاق، وهكذا... كانت هناك الكثير من الأمور الممتعة الواردة  
في ذلك الكتاب، التي أتمكن من تطبيقها على حياتي".

اتخذ مسارًا بديلًا وابتحث عن أبواب أخرى لتفتحها

"كان أمر الموسيقى غريبًا، لأنه لا يوجد في عائلتي من يمت بصلة من قريب  
أو بعيد للموسيقى... كنت قد فزت بجيتار في مسابقة للتزلج على الجليد،  
وقلت لنفسني: "رائع، ماذا لو حضرت حفلًا وتمكنت من عزف أغنية واحدة؟"،  
وتحولت الأغنية الواحدة إلى: "حسنًا، سأتدرب لأكون  
عازف جيتار..."

"أشارك كعازف الجيتار الرئيسي في فرقة موسيقية تُدعى باد ثينجز، وهي  
مكونة في أغلبها من أصدقائي وجيرانني الذين نشأت معهم وبعض الموهوبين  
الذين التقيتهم في لوس أنجلوس. وقد بدأنا في تأليف  
أغنياتنا الخاصة، وعُرض علينا تقديم بعض العروض الموسيقية، ثم حانت  
اللحظة الفارقة عندما دُعينا إلى مهرجان لولابالوزا  
الموسيقى، وكان لسان جالي: "يا إلهي، إن الأمر سيكون  
خطيرًا!"

( **تيم فيريس**: عند هذه المرحلة من القصة، قلت: "يا إلهي... بصوت  
منخفض).

"انتظر قلبي... تمّت دعوتنا لتقديم عرض على منصة  
الأطفال، فقلت: "أتعلمون ما الذي سيكون أقرب إلى  
موسيقى البانك روك؟ أن نصعد ونعزف على منصة  
الأطفال! فمجرد انضمامي إلى مجموعة لا يعني أنه يجب منحنا  
فرصة العزف على المنصة الرئيسية. وعزفنا موسيقانا،  
وقدمنا عرضًا رائعًا من أجل الأطفال، ثم حدث أمر مذهل! كان الأمر يبدو كأننا  
في فيلم سينمائي.

وقررت الفرقة الأساسية التي ستعزف على مسرح جروف الرئيسي أنها لن  
تتمكن من العزف، وعلقوا لافتة كبيرة تقول: "فنا لم يُعرض هنا" وحطم  
معجبوهم معداتهم وانتابهم الجنون.

"نظر المنظمون حولهم وكأنهم يقولون: إننا بحاجة إلى فرق-ة  
ت-عزف على المنصة الرئيسية" فقلت: "إننا فرق-ة موسيقية".  
قلت حرفياً: "إننا فرقة موسيقية" - كان الأمر جنونياً، فقال المنظمون:  
"تعالوا معنا"، فقلت لنفسي: "يا إلهي، هذه هي لحظتنا  
الفارقة. علينا أن ننجح". وهكذا عزفنا مجموعة من أفضل  
المقطوعات الموسيقية في تاريخنا. لقد كنا على قدر  
المسئولية، وأدينا عزفاً رائعاً، ومثلما يمسك أي شخص بجيتار  
ويحلم بأن يصعد على خشبة المسرح ليعزف، فإنه يحلم  
أيضاً باللحظة التي سيهبط فيها من على خشبة المسرح  
والجميع يهللون له ويطالبونه بعزف أغنية أخرى. وكانت أفضل لحظة  
عندما نظرت لأصـدقائي وكان لسان حالهم: "هل نملك أغنية  
أخرى؟ ليسـت لدينا أغنية أخرى" فقال منظم الحفل: "اعزفوا  
الأغنية الأولى مجددًا." "

#### FIFTY SHADES OF CHICKEN

هذا هو عنوان كتاب شون "الأكثر إهداءً". أنا لا أمزح. كنت أعتقد أنه  
سـيكون عبارة عن مزحة، ولكنـه حصل على حوالي ٧٠٠ تعليق  
على موقع أمازون وتقييم ٤.٨ نجوم.

\* متوافر لدى مكتبة جرير

قانون الفئات

**"في عالم الأفكار، تحديد الشيء يعني السيطرة عليه. فإن تمكنت  
من تحديد مشكلة، يمكنك السيطرة عليها."**

\_\_\_\_\_ توماس إل. فريدمان

أنصح دائماً بأن يقرأ رواد الأعمال كتاب The 22 Immutable Laws of Marketing  
من تأليف آل ريس وجاك تراوت، سواء كانوا يؤسسون شركة للمرة  
الأولى أو كانوا رواد أعمال متمرسين يطلقون منتجاً جديداً. يعد "قانون الفئات"  
هو الفصل الذي أعود إليه دوماً، وسأقدم لكم نسخة ملخصة منه تالياً. وقد  
نُشر الكتاب للمرة الأولى في عام ١٩٩٣، لذلك تعد بعض مراجع "اليوم"  
عتيقة، ولكن المبادئ خالدة.

## قانون الغنائم

ما اسم الثالث شخص خص يعبر المحيط الأطلسي في طائرة يقودها وحده؟

إن لم تكن تعلم أن بيرت هنكلر هو الشخص الثاني الذي يعبر المحيط الأطلسي، فقد تعتقد أنه لا سبيل أمامك لمعرفة اسم الشخص الثالث، ولكنك تعرفه، إنها أميلي إيرهارت.

والآن، هل تُعرف أميلي بأنها الثالث شخص خص يعبر المحيط الأطلسي في طائرة يقودها وحده، أم أنها أول امرأة تفعل هذا؟

بعدما حققت شركة هاينكن نجاحًا كبيرًا، كان المسئولون عن شركة أنيوزر بوش سيقولون: "علينا أن نحضر مشروبًا مستوردًا أيضًا". ولكنهم لم يفعلوا، بل قالوا: "إن كانت هناك سوق للمشروب المس-تورد باهظ الثمن، فربما كانت هناك سوق للمشروب المحلي باهظ الثمن". وهكذا بدأوا يروجون لمشروب ميشيلوب، أول مشروب محلي باهظ الثمن، والذي سرعان ما تفوقت مبيعاته على مبيعات مشروب هاينكن المستورد بنسبة اثنين إلى واحد (في واقع الأمر، أحضرت شركة أنيوزر بوش، مشروبًا مستوردًا أيضًا، كارلسبرج، كان يتمتع بسمعة جيدة في أوروبا، إلا أنه لم يحقق نجاحًا يُذكر في أسواق الولايات المتحدة الأمريكية).

كان مشروب ميللر لايت أول مشروب خفيف محلي، ولقد استغرق الأمر من المستورد خمس سنوات ليقول: "إن كانت هناك سوق للمشروبات المحلية الخفيفة، فربما كانت هناك سوق للمشروبات المستوردة الخفيفة"، وكانت النتيجة هي مشروب أمستيل لايت، والذي أصبح فيما بعد المشروب الخفيف المستورد الأكثر مبيعًا على الإطلاق.

إن لم تكن أول من يدخل عقل العميل المحتمل، فلا تفقد الأمل، واعثر على فئة جديدة يمكنك أن تكون الأول فيها؛ حيث إن الأمر ليس بالصعوبة التي تظنها.

بعدما حققت شركة آي بي إم نجاحًا كبيرًا في عالم الحواسيب، دخل الجميع المجال: بوروهز، كونترول داتا، جنرال إلكتريك، هانيويل، إن سي آر، آر سي إي، سبيري. كان يُطلق على تلك المجموعة سنو وايت والأقزام السبعة.

من من الأقزام نما ليصبح من كبريات الشركات العالمية التي يعمل بها ١٢٦ ألف موظف وتصل مبيعاتها السنوية إلى ١٤ مليار دولار، والتي أصبح يُقال عنها إنها "ثاني أكبر شركة حواسيب في العالم"؟ ولا واحدة.

كـانت أنجـح شـركة حواسـب في السبعينيات والثمانينيات، إلى جانب أي بي إم، هي شركة ديجيتال إكويمنت كوربوريشن. كانت أي بي إم الأولى في الحواسـب، وكـانت ديجيتـال إكـويمنت كوربوريشن الأولى في الحواسـب الصغيرة .

أصـبحت الكـثير مـن شـركات الحواسـب (وملاكـها مـن رواد الأعمال) ثرية وشهيرة عبر اتباع مبدأ واحد بسيط: إن لم تتمكن من أن تكون الأول في فئة ما، فأنشئ فئة جديدة يمكنك أن تصبح الأول فيها.

كانت شركة تاندم الأولى في صناعة الحواسـب القادرة على تحمل الأخطاء، وأنشأت تجارة تُقدر بمبلغ ١.٩ مليار دولار، وكذلك دخلت شركة ستراتوس السوق بصناعة أول حاسب صغير قادر على تحمل الأخطاء.

هل تعتبر قوانين التسويق صعبة؟ لا، بل إن لها شـديدة البساطة، أما محاولة إنجاز الأمور على أرض الواقع فأمر مختلف تمامًا. وقد وصلت شركة كراي ريسيرش إلى القمة بصناعة أول حاسب خارق، وكذلك استوعبت شركة كونفيكس الفكرة وأطلقت أول حاسب خارق صغير. في بعض الأحيان يمكنك أن تحول إحدى الشركات الخاسرة إلى شركة رابحة عبر اختراع فئة جديدة. كانت شركة كومودور مجرد واحدة من الشركات التي تصنع الحواسـب الشخصية المنزلية ولم تكن تحقق أي نجاح حتى عدلت من وضع حاسبها أميجا ليصبح أول حاسب متعدد الوسائط.

هناك عدة طرق لتصبح الأول، فلقد دخلت شركة ديل مجال الحواسـب الشخصية المزدهم من خلال جعل نفسها أول شركة تبيع الحواسـب عبر الهاتف.

**عندما تطلق منتجًا جديدًا، يجب ألا يكون السؤال الأول الذي تطرحه على نفسك هو: "كيف سيتفوق هذا المنتج الجديد على المنافسين؟"، بل يجب أن يكون: "الأول في ماذا؟".** بعبارة أخرى، ما الفئة التي سيكون هذا المنتج الجديد هو الأول فيها؟

لم يفتتح تشارلز شواب شركة سمسرة أفضل، بل أنشأ أول شركة سمسرة بالخصم.

يعد هذا الأمر مناقضًا لأسلوب التفكير التسويقي القديم، الذي يعتمد على العلامات التجارية: كيف سأجعل الناس يفضلون علامتي التجارية؟ انس العلامة التجارية. فكر في الفئات. يتبنى العملاء المحتملون مواقف دفاعية عندما يتعلق الأمر بالعلامات التجارية، حيث يتحدث الجميع عن الأسباب التي تجعل علاماتهم التجارية هي الأفضل؛ ولكن العملاء المحتملين



يتميزون بعقلية منفتحة عندما يتعلق الأمر بالفئات؛ فجميع الناس يهتمون بالجديد، وقلة منهم يهتمون بما هو أفضل.

عندما تكون الأول في فئة جديدة، روج لهذه الفئة. فإنك لا تملك أي منافسة من الأساس. كانت شركة ديجيتال إكويمنت كوروبورايشن تتحدث مع عملائها المحتملين عن سبب وجوب شرائهم للحواسيب الصغيرة، وليس الحواسيب الصغيرة التي تصنعها شركة ديجيتال إكويمنت كوروبورايشن.

في أيامها الأولى، كانت شركة هيرتز تبيع خدمة تأجير السيارات، وشركة كوكاكولا تبيع المشروبات المنعشة، وكانت البرامج التسويقية لكل من الشركتين أكثر فاعلية في تلك الفترة.

**تيم فيريس:** مثلما هي الحال مع شركة ديجيتال إكويمنت كوروبورايشن و"الحواسيب الصغيرة"، أنشأت مصطلح "تصميم أسلوب الحياة"، ونشرته للمرة الأولى في كتاب اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع 13 - هكذا ظهر المصطلح للمرة الأولى، مع حذف بعض الفقرات:

الأثرياء الجدد هم من يتخلون عن خطة الحياة المؤجلة (الادخار والتقاعد بعد ٢٠ أو ٤٠ سنة) وينشئون أسلوب حياة فاحراً في الوقت الحاضر مستخدمين عملة الثراء الجديد: الوقت والقدرة على الحركة. هذا فن وعلم وسوف نطلق عليه اسم تصميم أسلوب الحياة... إن امتلاك مليون دولار في المصرف ليس إبداعاً، فالإبداع هو أسلوب الحياة الذي يتميز بالحرية الكاملة والذي من المفترض أن يسمح به امتلاك هذا المال. والسؤال المطروح هنا إذن، كيف يحقق المرء أسلوب حياة أصحاب الملايين الذي يتميز بالحرية الكاملة من دون أن يمتلك الملايين دولار أولاً؟

يتبع ذلك أدوات ومبادئ، على غرار الموازنة الجيولوجية، وفرز البريد الإلكتروني، وتجنب السفر المتفرق، و"التقاعد المصغر" (مصطلح آخر ابتكرته)، وغيرها.

لقد مثل "تصميم أسلوب الحياة" تسمية جديدة وموجزة لأمر كان يتطلب في الماضي عدة جمل لوصفه.

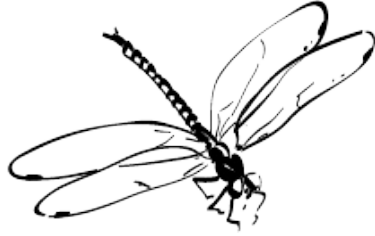
لم أقم بأية محاولات من أجل حماية هذا المصطلح أو جعله علامة تجارية مسجلة، بل نشرته على أوسع نطاق ممكن وبأقصى سرعة ممكنة، وأدرجته في لقاءاتي الإعلامية ومؤتمراتي ومقالاتي وأي مكان آخر وصلت إليه. وقد أردت أن يدخل هذا المصطلح اللهجة العامية، وأن تنشأ مجتمعات منظمة من "مصممي أسلوب الحياة" على شبكة الإنترنت

وفي جميع أنحاء العالم.  
وبمجرد أن سخر جاي لينو ومسلسل The Office من كت اب اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع ، أدركت أني حققت ما أردت تحقيقه. العرض الجانبى الوحيد للأمر - خلال العام الأول على الأقل - تمثل في أنه عندما كان يستخدم شخص ما مصطلح "تصميم أسلوب الحياة" أو يُعرِّفه، كان يذكر اسمي أو يذكر كتاب اعمل أربع ساعات فقط فى الأسبوع؛ وكان هذا لأنى كنت من يملك تلك الحصّة الفكرية، "الفئة" الفكرية وليس العلامة التجارية. أما الآن، فقد أصبحت هذه الفئة متحررة، وناضجة، وأصبحت تمتلك حياتها الخاصة. والآن، في وقت كتابة هذه الكلمات، هناك حوالي ١٤.٦ مليون نتيجة عامة أو حوالي ٥٨٥ ألف نتيجة بحث على محرك البحث جوجل عن مصطلح "تصميم أسلوب الحياة"، بناءً على ما إذا كنت تستخدم علامات التنصيص أو تحذفها.

تشايس جافريز



لا أصنع الفن من أجل الحصول على مشروعات تتكلف الكثير من  
الدولارات، بل أحصل على مشروعات تتكلف الكثير من  
الدولارات حتى أتمكن من صنع المزيد من الفن



تشيس جيس جافريس (تويتر/فيس بوك/إنستجرام  
@CHASEJAVRIS, CREATIVELIVE.COM)

المدير التنفيذي لشركة كريتييف لايف وأحد أنجح المصورين في  
العالم تجاريًا، كما أنه أصغر شخص يحصل على ألقاب هاسلبلاذ  
ماستر، ونيكون ماستر، وإيه إس إم بي ماستر. التقى تشيس صوريًا  
لصالح نايكي وأبل وكولومبيا سبورتسوير وراي وهوندا وسوبارو  
وبولارويد وليدي جاغوري وبول وغير ذلك الكثير. ويشتهر  
بأسلوبه النشط وتركيزه على الحركة والرياضة وفن التصوير.  
كريتييف لايف عبارة عن منصة تعليمية عبر الإنترنت تقدم دروسًا مباشرة  
مصورة بجودة عالية لأكثر من مليوني طالب في ٢٠٠ دولة. جميع تلك  
الدروس يمكنك من مشاهدتها مباشرة مجانًا أو يمكنك شرائها  
لمشاهدتها لاحقًا. وتضم هيئة تدريس الموقع بعضًا من الفائزين  
بجائزة بوليتزر ونجوم عالم الأعمال.

الحيوان الرمزي : اليعسوب

خلف الكواليس

- كان تشيس وريكي روبن أول شخصين جعلاني أتأمل باستمرار.
- كان تشيس أول من عرفني على المشروبات الروسية القوية.
- خلال زيارتنا الأولى إلى البيت الأبيض، صاح فيه رجال الأمن عدة مرات لكي  
يبتعد عن المرح الأخضر عندما كان يبحث عن زوايا جيدة لالتقاط الصور الذاتية.

وكنـت أعتقد أنـهم سـيصعقونه بالصـاعق الكـهربائي. ولبقيـة الـيوم، كنـت أصـيح فيـه: "ابتعـد عـن العـشـب" عـنـدما كـان يخطو عـلـى العـشـب في أنـحاء العاصـمة، وكان يقفز مـفـزوعًا كالقـط عـندما يـرى خـيارًا (ابـحث عـلى مـحرك بـحث جـوجل عـن الأـمر؛ حيث إن الأـمر يـستحق ما دـفعته مـقابل هـذا الكـتاب).

"الإبداع مورد لا نهائي - كلما أنفقت منه زاد

" كانت هذه العبارة إعادة الصياغة التي قالها تشايس لمقولة مايا أنجلو مناقشًا كيف أن الإبداع والتأمل متشابهان.

عن تلك الصفحة الأولى

"جاءت الصفقة الأولى لأنني نشأت مع تادًا التزلج، وكنـت عـلى دراية كـبيرة بالأمر، فلقد تمكنت من الاختلاط بعدد من الرياضيين الجيـدين والتقطت صورًا لمعدات الرياضيين التي كنت ستنتج في العام التالي، لأنني كنت أعرف الشركات المصنعة وممثليها. وإن التقطت الصور المناسبة للأشخاص المناسبين وهم يستخدمون المعدات المناسبة، فسـتأتي لـك الشـركات المـصنعة طـارئة بـابك... وقـد رأيت الشـركات المـصنعة أعمـالي، وتواصـلت مـعـي، وفي النـهاية أصـبـحت أـمنـح رـخصة لاسـتخدام الصـورة، ولا أبيعها مباشرة، وإنما أمنح رخصة باستخدامها مقابل ٥٠٠ دولار وزوج من الزلاجات.

"أعتقد أنني كنت أجنـي ١٠ دولارات في الساعة في ذلك الوقت. فقلت لنفسـي: "مهـلا، لقد بعت هذه الصورة مقابل ٥٠٠ دولار من خلال الذهاب للتزلج مع أصدقائي ليومين. أريد أن أكرر الأمر، فماذا فعلت حينها؟ ما الذي نجح وما الذي لم ينجح؟... وبدأت أكرر الأمر مرارًا وتكرارًا، مع زيادة المقابل في كل مرة".

عن التحول إلى محترف منذ اليوم الأول

"تمثلت طريقة اقتحامي للمجال في تحديد أجلي اليومي لعملي الأول بعدة آلاف من الدولارات يوميًا. لقد ضغطت على نفسي لدرجة غير مريحة تمامًا، وأجبرت نفسي على تقديـم أفضل ما لدي. وحـددت الأجر وفـقًا

لذلك، لأنني أتممت العمل، وأجريت البحث، وعرفت المقابل الذي كان يحصل عليّ كـبار العاملين في هذا المجال. لقد حددت مكاني في المجال من البداية... وحددت المقابل الذي أحصل عليه بألفين أو ألفين وخمسمائة دولار يوميًا.

"قال [أوائل المتعاقدين المحتملين معي]: "حسنًا، إن المهمة ستستغرق ستة أيّام... أجريت الحسابات في رأسي، وشعرت بالسعادة الشديدة. إن المبلغ يفوق ما جنيتَه السنة الماضية، ولكنني سأحصل عليه في الأسبوع القادم. ثم قال: "هذا يبدو جيدًا، وقد نحتاج إلى إضافة يوم آخر...".

"قلت: "سأخبركم بقراري بخصوص هذا الأمر" [متظاهراً بعدم الاكتراث]، وشعرت بأنني سأفرض معدي من فطرت الإثارة. كان هناك بعض المخاطرة هنا... وكان هذا مؤشراً على ما أريد تحقيقه. لقد عرفت أنني أرغب في الحصول على أعلى سعر، وأني أرغب في القيام بالقليل من العمل، مع تحقيق نتيجة رائعة. والآن، لا أرغب في التظاهر بأنني لم أؤد الكثير من العمل. يشبه الأمر برنامجاً مدته ١٠ سنوات لتحقيق النجاح بين عشية وضحاها... كنت منشغلاً بالتصوير في أثناء تناول الطعام والتنفيس والنوم، وبعد ذلك، **بعدما أصبحت قادراً على جني المال من حرفتي، فعلت هذا بمقابل كبير.** ملحوظة صغيرة: إن قبل أي شخص عرضك بسرعة، فإنك لم تطلب ما يكفي".

**تيم فيريس:** أتشارك مع تشايس الكثير من الفلسفات، من بينها تلك الفلسفة. لم أقبل أي إعلان بين على مدونتي الصوتية حتى تجاوز عدد تنزيلات كل حلقة أنشرها ١٠٠ ألف تنزيل في خلال المعيار المحدد في ذلك المجال والذي يبلغ فترة ٦ أسابيع بعد النشر.

لماذا؟ يتشتم المدونون الصوتيون المبتدئون، (مثلما كنت)، والمدونون والفنانون من جميع الأنواع في المراحل الأولية بجمع المال.

بالنسبة للتدوين الصوتي: خلال فترة الثلاثة إلى التسعة أشهر الأولى، عليك أن تشجذ مهاراتك وزيادة جودة عملك.

كما قال لي روبرت سكولب: "المحتوى الجيد هو أفضل محسن لنتائج محركات البحث".

وفي النهاية، يكون أمامك خياران، وتختار الغالبية العظمى من الناس الخيار الأول.

**الخيار الأول:** يمكنك أن تضع نسبة تتراوح ما بين ٣٠ و ٥٠٪ من وقتك على إقناع قلة قليلة من الرعاة بأن تلتزم بالعمل معك في المراحل المبكرة، ثم تتوقف نسبة التنزيلات عند ٣٠ ألف تنزيل لكل حلقة

لأنك تهمل الإبداع. وقد يزداد الأمر سوءاً إن تورطت في عالم صفقات التسويق بالعمولة السطحي.

**الخيار الثاني:** يمكنك أن تمارس اللعبة الطويلة، وتنتظر لفترة تتراوح ما بين ٦ إلى ١٢ شهراً حتى تمتلئ كتلة حرجة، ثم يصل عدد تنزيلات حلقائك إلى ٣٠٠ ألف تنزيل وتجنبي من المال ما يزيد على عشرة أضعاف من كل حلقة مع معلنين ذوي علامات تجارية أكبر كثيراً، والذين يمكنهم تحمل دفع المزيد من المال عندما تزداد نمواً؛ فالاستعجال يؤدي إلى الخسارة.

وفي هذه الحالة، يمكن للاستعجال أن يصنع الفارق بسهولة بين جني ٥٠ ألف دولار كل عام وبين جني مليون دولار كل عام.

زد من نقاط قوتك بدلاً من إصلاح نقاط ضعفك

"كل شيء عبارة عن إعادة مزج، ولكل من مارتريكتك في إعادة المزج؛ لنفترض أن على علاقة وثيقة بعدد من المشاهير، وبالتالي سيمكنني التقاط صور لهم لن يمكن لأي مصور آخر التقاطها لأنهم كانوا عندي في منزلي يلعبون البلايس-تيشن...  
النقطة التي يجب التفكير فيها هي: "ما الأمر الفريد من نوعه الذي أحققه، وكيف يمكنني تعزيره؟"... عزز نقاط قوتك بدلاً من إصلاح نقاط ضعفك.

"إن لم تكن الشخص الأفضّل في عرض أمر ما بصورة بصرية، ولكنك بارع في رواية القصص، فأنت تملك فنك البصري، وبالتالي لديك حكاية رائعة للعميل عليها. عندما تدخل المعارض الفنية - وليس لتلدي الميزانية للشراء، ولكنني شخص من الطراز التقليدي - فسترى لوحات على الجدران بأسعار تصل إلى ١٠ ملايين دولار، ولن يمكنك أن تسوّع المرسوم فيها، وستقرأ اللافتة المجاورة لها وستقول لنفسك: "إنها قصة رائعة. إنني أعلم كيف يبيعون تلك الأشياء"."

مختلف وليس أفضل فحسب

"انظر لجميع تلك الدلالات التي يمكنك أن تستقيها من آندي وارهول وجون ماايكل باسكوويت - [الذي نقل فن الجرافيتي من

الشوارع إلى المعارض الفنية] - وروبرت روش - نبرج - [الرجل  
ذائع الشهرة في الكثير من وسائل الإعلام] - وفناني  
نيويورك في الخمسينيات والستينيات والسبعينيات لأنهم كانوا قراصنة...  
[بعضهم] كانوا يصنعون أعمالاً فنية عن صناعات الأعمال الفنية،  
وكانوا يعيدون اختراع اللعبة في أثناء ممارستها.

"إن وجدت أن الجميع يقومون بالأمر ذاته، فكيف سيمكنك أن تفعل أمراً يختلف  
عما يقوم به جميع الآخرين؟ الأمر الذي فعلته بصورة تختلف عن جميع  
الآخرين في مجال التصوير الفوتوغرافي هو أنني حكيت عن مغامراتي  
في أثناء تعلم الحرفة... حدث هذا قبل ١٠ سنوات من شيوع موضة  
الكشف عن الأسرار، وتلقىت حينئذٍ العديد من الانتقادات بسبب  
نشري لأسرار المهنة".

التخصص من أجل الحشرات (كما قد يقول هاينلاين) (\*)

"قيل لي طوال مسيرتي المهنية: عليك أن تتخصص، عليك أن تتخصص...  
و"تخصصت" في البحث عن الأمور التي تلفت انتباهي.  
تحدثت كثيراً عن الرياضات الحركية، ولكنني تحدثت كذلك عن الموضة،  
والرقص المتقطع، وجميع أنواع الأمور الثقافية المختلفة.  
وأنتجت برامج تلفاز، وصورت إعلانات، وأطلقت حملات دعائية،  
وأنتجت شركات، وصممت التطبيق الأول على جهاز آي فون الذي نشر  
الصور على شبكات التواصل الاجتماعي. كان يُطلق عليّ في  
الماضي اسم هاو للفن، ولكن لكي تتمكن من تحقيق جميع تلك الأمور يجب  
أن تعثر على طريقة تجعلها تتواصل فيما بينها في النهاية".  
(تذكرني تلك الكلمات بنصيحة سكوت آدمز المهنية).

أظهر عملك

كـلـ مـنـ "تـشـاـيـسـ وـدـيـرـيـكـ سـيـفـرـز" مـنـ كـبـارـ مـعـجـبـيـ كـتـابـ Show  
Your Work من تأليف أوستن كليون.

\*من كتاب "Time Enough for Love" يجب على الإنسان أن يتعلم كيفية  
تغيير الحفاضات، والتخطيط للغزو، وذبح بقرة، وتوجيه سفينه،  
وتصميم مبنى، وكتابة قصة، وتسوية حسابات، وبناء جدار، وتجبير  
العظام المكسورة، والتسوية عن المحتضرين، وتلقي الأوامر  
وإعطائها، والتعاون، والتصرف بأسبقولية، وحل معادلات، وتحليل

مشـكـلات جـديـدة، ونـثـر الـسـمـاد، وبرمـجـة الحاسـب، وطـهو وجـبـة  
لـذيـدة، والقتـال بكفـاءة، والمـوت بشـجـاعة.  
إنـه التخصـص من أجل الحشـرات".

## دان كارلين

دان كـارلين (تويـتر/فيسـبوك، @HARDCOREHISTORY,  
DANCARLIN.COM )

هو مقدم مدونتي الصوتية المفضلة، هـاردكور هيسـتوري ، إلـى جـانب  
كـومون سـينس ، وكـذلك جـوكو ويلينـك أيـضاً مـن أشـد معجبـي  
مـدونة هـاردكور هيسـتوري . نصيحة: ابدأ بحلقة. " Wrath of the Khans "

عن عدم فعل ما أنت مؤهل لفعله

"إذا كنت قد تعلمت شيئاً من عملي في المدونات الصوتية، فهو: **لا تخش  
فعل أمر ما لست مؤهلاً لفعله**".

**تيم فيريس**: تلك فكرة شائعة في هذا الكتاب.  
قال لي كمال رافيكـانت، شـقيق نـافال رافيكـانت كـيف أن نـافال قـال  
لـه ذات مرة (صياغة مختلفة): "لو كنت قد فعلت دائماً ما أنا مؤهل لفعله،  
لكنـت أعمـل كـنـاساً فـي مـكان مـرأ". كـمـا أنـي سمعته بنفسـي  
يقول: "صنع الهواة سفيناً أنقذت البشرية، وصنع المحترفون سـفينة  
تيتـانك". ويتجنـب دان مسـبقاً الانتقادات المحتملة حول شهاداته بأن  
يقول في كل حلقة تقريباً: "ضعوا في اعتباركم أنني لست مؤرخاً، ولكن...".

منشأ هاردكور هيسـتوري



"اعتدت أن أحكي القصة التي أقصها طوال حياتي، وكنت أقصها عندما اجتمع مع أسرتي حول طاولة العشاء. قالت لي حماتي ذات مرة، عندما كنت قد بدأت بالفعل إصدار الحلقات على مدونة كومون سينس حول الأحداث الجارية: "لِمَ لا تنشئ مدونة صوتية حول الأمور التي تتحدث عنها هنا على الطاولة؟" فقلت لها إنه لا يمكنني فعل هذا. وأردفت: "إنه تاريخ، ولست مؤهلاً للتحدث عن التاريخ، ولا أملك شهادة دكتوراه ولست مؤرخاً". فقالت لي: "لم أدرك أنك بحاجة إلى شهادة دكتوراه لتقص القصة"، ففكرت في الأمر لو هلهة... أغلب المؤرخين العظماء من الحقبة السابقة لا يمتلكون شهادات دكتوراه، بل كانوا مجرد رواة قصص أيضاً. لذا لا بأس بالأمر مادمت لم أدع أنني مؤرخ، ومادمت أسخدم أعمال المؤرخين... سأخبركم بمحال الجدل [التاريخي]، ثم سأقول: "إليكم ما قاله المؤرخ أ عن الأمر، وإليكم ما قاله المؤرخ ب"، وقد ذهلت عندما رأيت مدى رغبة الناس في الاستماع إلى ما يُطلق عليه "التاريخ"؛ وهو العملية التي يتم من خلالها كتابة التاريخ وصناعته وتفسيره.

إنهم يعشقون سماع هذا؛ لذا، فإنك ستتحدث عن النظريات المختلفة - أنا لا أخلق تلك الأمور، بل أستخدم عمل الخبراء لأروي لك قصة".

**تيم فيريس:** ينشئ دان حلقات تدور حول إجاباته عن أسئلة: "ما الغريب في تلك القصة؟".  
عندما يقرأ قصصاً تاريخية متعددة ومتعارضة.

"اجعل من أخطائك علامة مسجلة"

"عندما كنت أعمل في الإذاعة، كنت دائماً في المنطقية الحمراء" كما يقولون... فقد كنت أصبح بصوت عالٍ، وما زلت أفعل، لدرجة أن مؤسري الصوت كان يصل للمنطقة الحمراء، فكانوا يقولون لي: "عليك أن تتحدث بهذه الدرجة المحددة من جهازة الصوت، وإلا فسيتفسد ضغط محطة الإذاعة". وبعد فترة، بدأت أكتب مقدمات البرنامج [مقدمات يقرأها أشخاص آخرون نيابة عنه] حول الرجل ذي الصوت الصاخب: "ها هو دان كارلين، إنه يتحدث بصوت مرتفع... أو ما شابه.

"هذا هو أسلوبه،" كنت أتعمد فعل هذا. في واقع الأمر، إن فعلت هذا، فإنك تقلدني". إن الأمر يتطلب جزئياً ما تفعله بالفعل وأن تقول: "لا، لا، هذا ليس عيباً. هذا أسلوب لوبي ي. لقد جعلت منه علامة مسجلة. أنا

أتحدث بصوت مرتفع جدًا، ثم أتحدث بصوت هادئ جدًا، وإن كانت لديك مشكلة مع هذا، فإنك لن تعلم معنى الأسلوب الجيد". فقط اجعل من أخطائك علامة مسجلة، يا رجل".

## • ما نصيحتك إلى ذاتك عندما كنت في الخامسة والعشرين أو الثلاثين من عمرك؟

“أتذكر أنني كنت خارجًا من محطة التلفاز التي كنت أعمل بها كمراسل، وكنت أعمل في المناوبة المسائية. وكنت قد عملت طوال اليوم على بعض التقارير الإخبارية، ولكنني لم أكن راضيًا عنها عندما رأيتها تُعرض على الهواء. وأتذكر أنني خرجت من المحطة في منتصف الليل تقريبًا، وكانت المحطة تقع على قمة ذلك الجبل، وكان المكائن رائيًا. وأتذكر أنني نظرت إلى الخارج وقلت: "يا إلهي، متى سيعجبني هذا؟ متى سأصبح راضيًا عن العمل الذي أكدُّ فيه؟". أستعيد ذكرى هذه اللحظة طوال الوقت، وأتمنى لو تمكنت من العودة بالزمن وأن أقول لنفسي: "لا تكن مستاءً، فستصلح الأحوال في النهاية". ألا نحب جميعًا أن نعلم ذلك؟ أخبرني فقط بأن كل شيء سيكون على خير ما يرام، وسيمكنني تدبير أحوالي وأنا في العشرينات من عمري. وعندما كنت في العشرينات من عمري، كانت الأمور قاسية عليّ كثيرًا... ولو كان بإمكانك أن تقول: "توقف عن القلق، وس تصبح جميع الأمور على ما يرام"... لكنك قـد وفرت قدرًا كبيرًا من الضغط النفسي والقلق، حيث إنني قلق بطبيعتي؛ ولكن لو كنت قد أخبرتني بهذا، لكنت استرخيت كثيرًا، لدرجة أن الواقع الذي أعيشه الآن لم يكن ليتحقق أبدًا؛ ولهذا لا يمكنك العودة إلى الماضي بألة الزمن ودهس الفراشة بقدمك - بل إنك ستدمر كل شيء؛ لذا لن أعود بالزمن إلى الوراء لأقول لنفسـي هـذا يـا تـيم، لأنـي سأدمر مستقبلي".

راميت سيتي



راميت سـ\_\_\_\_\_يتي (تويتر/إنس\_\_\_\_\_تجرام, @RAMIT :  
(IWILLTEACHYOU TO BERICH.COM

تخرج في جامعة ستانفورد في عام ٢٠٠٥ حـاملاً شـهادتي  
البكالوريوس والماجستير في التكنولوجيا وعلم النفس وعلم الاجتماع.  
وتمكـن من تنميـة عـدد متـابعي مـدونته الشـخصية عـن  
التمويـل إلـى مـليون متـابع شـهرياً، ثم حول هـذا المشـروع الـذي  
أعـده إلـى جـانب دراسـته الجامعيـة إلـى شـركة رأس مالها يتخطى عدة  
ملايين من الدولارات وبها ما يزيد على ٣٠ موظفاً، حيث تتخطى إيراداته  
الخمسـة ملايين دولار فـي بعـض الأسـابيع. فـي عـالم التمويـل  
الملـيء "بـالخبراء" المشكوك في مصداقيتهم، كان راميت على استعداد  
دائم لعرض الأرقام الحقيقية.

الحيوان الرمزي: طائر السمامة الشائعة

خلف الكواليس

- لقد ضحكت أنا وراميت حول نعمة ونقمة امتلاك عناوين كتب تبدو مخادعة. I. Will Teach You to Be Rich، واعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع همـا أسـوأ مـثـالين تـقريباً؛ حيث يسهل تذكرهما ويصعب تطبيقهما.
- كل بضع سنوات، على مدار العشرين عاماً الماضية، قرأ راميت كتاب Jacocca: An Autobiography من تأليف لي إياكوكا وويليام نوكاف.

رجل يُدعى "حماراً"

"كان اسمي عند مولدي هو أميت، والذي كان من الأسماء الهندية الشائعة. وبعد يومين من مولدي، استيقظ أبي وهو يشعر بالكآبة، وقال لوالدتي: "لا يمكننا أن نسميه أميت، لأن حروف اسمه الأولى ستكون كلمة حم-ار (بالإنجليزية)". والجزء الأفضل في الأمر هو أن والدي، مثل مهاجرين حقيقيين - والداي من الهند - ذهب إلى المستشفى ولم يرغب في دفع مبلغ ٥٠ دولارًا مقابل تغيير الاسم، فقالا إنهما نسيا إضافة حرف "راء" في بداية الاسم، فتم تعديل الاسم لهما مجانًا. شكرًا لكما أبي وأمي".

**تيم فيريس:** في سياق متصل، وصلتني الرسالة النصية التالية من راميت: "بالمناسبة، أعتقد أنني أخبرتك كيف أن شقيقتي كانت ترغب في الاحتفاظ بكلب طوال ١٥ عامًا؛ ولكننا لم نسطع تحقق رغبتهَا لأن أبي كان يعانِي الحساسية تجاه الكلاب؛ ولكننا... اكتشفنا أنه لا يعاني أية حساسية، ولكنه كذب علينا لأنه لا يحب الحيوانات الأليفة".

هل أنت جيه. كرو؟

"نرسل ملايين الرسائل الإلكترونية كل شهر مع عدة ملايين من أقماص الرسائل الإلكترونية الدعائية، ونتج نسبة ٩٩٪ من إيراداتنا عبر البريد الإلكتروني.

"تبدو رسائلي الإلكترونية رسائِل إلكترونية عادية... فأنا لست جي.ه. كرو؛ حيث إنهم يروجون لعلامة تجارية؛ لذا يجب أن تكون رسائِلهم الإلكترونية جميلة. أما رسائلي فتبدو كأنني أرسلها لك لأنني أرغب في أن نكون أصدقاء... بمرور الوقت. لهذا السبب، تبدو رسائلي شديدة البساطة. خلف الكواليس، هناك عمل ضخم، ولكنها ستبدو في النهاية كأنني أكتب لك ملحوظة".

**تيم فيريس:** من بين أسباب عزوفي عن كتابة الرسائل الإلكترونية لسنوات أنني كنت أعتقد أنها معقدة، فلم أكن أرغب في صياغة نماذج جاهزة جميلة وأرسل رسائل رائعة الجمال تستحق أن تتصدر أغلفة المجلات. وقد أقنعني راميت بأن أرسل رسائِل نصية بسيطة بواسطة نشرة رسائلي الإخبارية المسماة 5-Bullet Friday، والتي أصبحت واحدة من أقوى أجزاء عملي في خلال ستة أشهر فحسب.

بعض أدوات عمله

**أنفيوجنسوفت:** برنامج مبيعات وتسويق آلي بالكامل من أجل الشركات

الصغيرة مع التركيز على "أقمار المبيعات".  
**فيجوال ويبسايث أوبتيمايزر**: برنامج اختبارات كامل من أجل المسوقين.

نصيحة من معلم

"الخطط رائعة، ولكنها تتحول إلى سلعة".  
**تيم فيريس**: إن تمكنت من فهم المبادئ، فستتمكن من وضع الخطط، وإن كنت تعتمد على خطط قابلة للزوال، فلن تكون في وضع الأفضل. أبدأ؛ لهذا السبب يدرس راميت علم النفس السلوكي وعناصر الإقناع التي تبدو ثابتة، ومن بين الكتب الرائعة التي يجبها كتاب Age of Propaganda من تأليف أنتوني براكانيس وإليوت أرونسون، كما أن كتابه المفضل عن حقوق الطبع والنشر، هو كتاب قديم The Robert Collier Letter Book، نُشر في عام ١٩٣١.

"لا يُلْكُم الهنود في وجوههم يا صديقي، ولا يتورطون في شجارات. إننا نشارك في مسابقات التهجنة"

من أجل سبب لا يعلمه إلا الله، سألت راميت: "هل تذكر آخر مرة تلقيت فيها لكمّة في وجهك؟".  
وكانت العبارة الموجودة في الأعلى هي إجابته عن هذا السؤال.

١٠٠٠ معجب حقيقي

"كان مقال 1000 True Fans للكاتب كيفن كيلبي من بين المقالات الإبداعية التي ألهمتني بأن أبتكر موضوعات جديدة بدلاً من أن أعيد استخدام ما ابتكره الآخرون. وقد أدركت أنه إن كان لديّ ١٠٠٠ من المعجبين الحقيقيين، فإني لن أتمكن من فعل ما أريد فعله فحسب، بل سأتمكن أيضاً من أن أزيد عدد المعجبين ليصل إلى ٢٠٠٠ أو ٥٠٠٠ أو ١٠٠٠٠ - وهذا ما حدث بالفعل.

"بخصوص الحصول على الألف معجب الأوائيل، يمكنك قراءة منشوراتي؛ حيث إنها تميل لأن تكون شديدة الطول [والوضوح]. وفي بعض الحالات، يصل طولها إلى ١٥ أو ٢٠ أو ٢٥ صفحة... إن كان موضوعك جيداً، وجذاباً، فلا حدود لما قد تكتبه... إنني لا أقصد أن "تطيل في الكتابة"؛ ولكنني أقصد "ألا تقلق حيال المساحة".

"ثانياً، أوصي بشدة بالتدوين كزائر في مدونات الآخرين. لـقـد

كتبت منشورًا من أجلك، [تحت عنوان The Psychology of Automation]، والذي استغرقت كتابته ما بين ٢٠ و ٢٥ ساعة. كان ذلك المنشور مفصلاً بدرجة كبيرة، وكان يشتمل على مقاطع فيديو وجميع تلك الأمور، وحتى يومنا هذا، لا يزال هناك من يلقونني فأسألهم: كيف سمعتم بي؟، فيقولون: "عبر **تيم فيريس**"."

**تيم فيريس**: من أجل إطلاق كتاب اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع، اسخدمت الاستراتيجية نفسها الخاصة بالتدوين كزائر على مواقع جيجاوم ولايفهاكر وغيرها من المواقع.

"إنني أمنح ٩٨% من موادى مجانًا، وبعد ذلك، تكون دوراتي التدريبية الرئيسية باهظة الثمن للغاية. في الواقع، تزيد أسعارى بمقدار ١٠ أضعاف إلى ١٠٠ ضعف عن أسعار منافسى"

**تيم فيريس**: حاكيت أسلوب راميت في التسعير والبيع؛ فنادرًا ما أبيع أشياء باهظة الثمن، ولكن عندما أفعل، فإنى أسعرها بما يزد بعشرة أو مائة ضعف على أسعار "منافسى". على العموم، قسمت المحتوى الذي أقدمه إلى فئتين: مجاني أو فاخر.

معنى "مجانى"، أن نسبة ٩٩% مما أفعله مجانى بالنسبة إلى العالم (مثل التدوين الصوتى والتدوين التحريرى) أو شبه مجانى (الكتب). وفيه كتبت عن موضوعات (أ) أستمتع بها وأرغب في تعلم المزيد عنها، (ب) التي أعتقد أنها ستجذب انتباه الأشخاص الأذكى والمحفزين والبارعين، وهذا ما يمكننى من وضع أسعار باهظة على بعض المحتويات.

يعنى المحتوى الفاخر:

• فى مرات نادرة، أقدم منتجات أو فرصًا باهظة الثمن ومحذوة للغاية، مثل حدث نظمته لحضور ٢٠٠ شخص وكان سعر المقعد الواحد يتراوح ما بين ٧٥٠٠ و ١٠٠٠٠ دولار. ويمكننى أن أبيع فرصًا نادرة وفاخرة فى خلال ٤٨ ساعة عبر منشور واحد فقط على مدونتى، مثلما فعلت مع فاعلية Opening the Kimono فى نابا. ولا شك أنك عنددت ستضطر إلى زيادة ما تقدمه. ما معيارى لرضا العملاء؟ لا تزال مجموعة الحضور التي أنشأتها على فيسبوك نشطة ... بعد مرور خمس سنوات.

• أستخدم شبكة علاقاتى ومعارفى التي بنيتها من خلال المحتوى "المجانى" للعثور على فرص ممتازة لا تتعلق بالمحتوى، على غرار الاسثمار فى الشركات التقنية فى مراحلها المبكرة.

فعل على سبيل المثال، عثرت على شركة شوبيفي عبر متابعي على موقع تويتر في أثناء تنقيح كتاب اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع. وبدأت أقدم استشارات لشركة شوبيفي عندما كان لديها ١٠ موظفين تقريبًا، والآن أصبح لديها أكثر من ١٠٠٠ موظف وطُرح أسهمها للتداول العام (رمز التداول: SHOP). كما رشح لي متابعي على مواقع التواصل الاجتماعي شركة دوولينجو عندما كنت في مراحلها التجريبية الأولى، واستثمرت أموالي في دورتها التمويلية الأولى. والآن، أصبح لدى الشركة ١٠٠ مليون مسخدم وأصبحت برامجها لتعليم اللغات هي الأشهر على مستوى العالم.

الانفتاح على المسارات غير المباشرة يعني أنني لست مهووسًا ببيع "المحتوى" الذي أقدمه، ولم أكن كذلك على الإطلاق. إن شبكة معارفني، والتي تكوّنت جزئيًا عبر كتاباتي، تمثل صافي قيمتي السوقية. إن رغبت في زيادة عائداتك بمقدار ١٠ أضعاف بدلاً من زيادتها بنسبة ١٠٪، فستأتي أفضل فرصك من أماكن لا تتوقعها (مثال، الكتب - الشركات الناشئة).

#### قوائم مرجعية

أنا وراميت مهووسان بالقوائم المرجعية ونحب كتابًا من تأليف أتول جاواندي بعنوان *The Checklist Manifesto*. وقد ظللت أمتلك هذا الكتاب واضحًا إيّاه على رف في غرفة معيشتي مع إظهار غلافه كرسالة تذكير دائمة لي. يعد أتول جاواندي أيضًا من المبدعين المفضلين لدى مالكولم جلادويل. وقد أنشأ راميت قوائم مرجعية لأكثر عدد ممكن من العمليات التجارية، والتي ينظمها باستخدام برنامج يُدعى بايس كامب. وأنا أبحث على محرك بحث جوجل عن عبارة *entrepreneurial bus count* لقراءة مقال جي د عن الأسباب التي تمكن القوائم المرجعية من إنقاذ شركتك الناشئة.

#### • من الذي يطرأ على ذهنك عندما تسمع كلمة "ناجح"؟

“أفكر في شخص التقيته مؤخرًا اسمه مارك بوس-توس، ويمثلك حسنًا رأيًا على موقع إنستغرام (@markbustos)، وهو مصنف شعر ماهر من نيويورك. يعمل مارك في صالون ممتاز لتصفيف الشعر، وفي عطلات نهاية الأسبوع،

يخرج ليقص شاعر المشردين في شيوارع نيويورك. ويسجل ذلك العمل ويكتب قصصهم. وأعتقد أنه من المذهل أنه الأفضل في مجاله ويعمل مع الكثير من المشاهير وأمور من هذا القبيل، ولكن في عطلة نهاية الأسبوع - في يوم عطلة الوحيد - يدور في شوارع المدينة ليقص شعر الناس الذين لا يملكون المال ليتمكنوا من قصة، خاصة عند شخص مثله".

## • شخصان تعلم منهما راميت شيئًا (أو تتبعهما عن كثب) خلال العامين الماضيين

جاي أبراهام وتشارلي مونجر.

**تيم فيريس:** جاي أبراهام هو أحد مرشدي دياموند جونز ومؤلف كتاب Getting Everything You Can Out of All You've Got، والذي يعتبره راميت أحد أكثر الكتب الملهمة على الإطلاق. وعادة ما أرشح أعمال جاي لمن يسألونني عن كيفية إنشاء المشاريع المشتركة.

لقد مر وقت طويل... وقد أصبحت بديئًا

"إن زاد وزنك وهبطت من الطائرة في الهند، فإن أول شيء ستقوله عائلتك: "يا إلهي، لقد أصبحت بديئًا".

**تيم فيريس:** إن أردت أن تكون صادقًا لهذه الدرجة في الولايات المتحدة الأمريكية، فإنني أقترح عليك أولًا أن تقرأ مقال صديقي إيه. جيه. جاكوبز في مجلة إسكواير تحت عنوان "I Think You're Fat".

١٠٠٠ معجب حقيقي - إعادة تناول

نصحت ملايين البشر بمقال كـيفن كـيلي تحت عنوان "1,000 True Fans"، وفعل الكثير من المذكورين في هذا الكتاب المثل، وكانت عبارتي الشائعة هي: "إن قرأت مقالًا واحدًا عن التسويق، فليكن هذا المقال". وسوف أقدم لكم ملخصًا بسيطًا لهذا المقال: "النجاح يجب ألا يكون معقدًا. ابدأ فقط بإسعاد ١٠٠٠ شخص بدرجة كبيرة للغاية".

قلة قليلة من أجزاء مقال كيفن قد عفا عليها الزمن، لذا تكرم كيفن وكتب لنا ملخصًا جديدًا عن المفاهيم الرئيسية للمقال من أجل قراءة هذا الكتاب. وحيث إنني قرأت المقال الأصلي من ذوالحجاء ١٠ سنوات، فإنني اختبرت مفاهيمه على العشرات من الشركات، والتي تخطى رأس المال



الكثير من هنا حاليًا عدة مليارات من الدولارات. وقد أضفت بعضًا من تعاليمي وتوصياتي الرئيسية في النهاية.

## كيف يتحدث

نشرت تلك الفكرة في المرة الأولى عام ٢٠٠٨، عندما كانت مبدئية وغير منمقة، والآن، بعد ثماني سنوات، يحتاج مقالتي الأصلي إلى تحديث - عبر شخص غيري؛ لذا سأعرض فيما يلي الأفكار الرئيسية، والتي أعتقد أنها ستكون مفيدة لأي شخص يصنع أو ينجز أمورًا مهمة.

كيفن كيللي لكي تكون مبتكرًا ناجحًا، لن تحتاج إلى ملايين - لن تحتاج إلى ملايين الدولارات أو ملايين العملاء أو الزبائن أو المعجبين، فلكني تجني قوت يومك كحرفي أو مصور أو موسيقي أو مصمم أو مؤلف أو صانع أفلام رسوم متحركة أو مبرمج أو رائد أعمال أو مخترع، فإنك ستكون بحاجة فقط إلى ١٠٠٠ معجب حقيقي.

يُعرف المعجب الحقيقي بأنه "المعجب الذي سيشتري أي شيء تنتجه"؛ فسوف يقدرون هؤلاء المعجبون الأوفياء سياراتهم لمسافة ٣٠٠ كم لمشاهدة تغني، وسيشترون تماثيلك التالي الذي تنتجه دون أن يروه، وسيدفعون المال مقابل الأسطوانة التي تشتمل أفضل مقاطع الفيديو الموجودة على قناتك على موقع يوتيوب، وسيدخلون مطعمك مرة كل شهر، وسيشترون المجموعة الكاملة الفاخرة عالية الجودة من أعمالك حتى إن كانوا يمتلكون النسخ ذات الجودة المنخفضة، كما أنهم سيضبطون تنبيه جوجل لكي يطلعوا أولاً بأول على نتائج البحث التي يُذكر فيها اسمك، وسيخزنون صفحة موقع إي باي التي تظهر عليها أعمالك التي لم تعد تصدر، وسيحضرون حفلاتك الافتتاحية، وسيطلبون منك التوقيع على نسخهم، وسيشترون الأقمصاة والأكواب والقبعات التي تحمل اسمك، ولن يطيقوا صبرًا حتى تصدر عملك التالي - هؤلاء معجبون حقيقيون!

إن تمكنت من تكوين قاعدة تضم ١٠٠٠ معجب على هذه الشاكلة (والذين يُطلق عليهم أيضًا تسمية المعجبين الخارقين)، فسيمكنك أن تجني قوت يومك - إن كنت تهتم بجني قوت يومك فقط لا أن تكون ثروة.

إليك كيفية حساب الأمر: عليك أن تلبي معيارين: الأول، عليك أن تبتكر سنويًا قدرًا كافيًا، بحيث يمكنك أن تحقق ربحًا يبلغ ١٠٠ دولار، في المتوسط، من كل معجب حقيقي. ومن السهل تلبية هذا المعيار في بعض الفنون والأعمال مقارنة بغيره، إلا أنه تحدٍ إبداعي جيّد جدًا في جميع المجالات؛

لأن منح عملائك الحاليين المزيد سيكون دائماً أسهل وأفضل من البحث عن معجبين جدد.

ثانياً، عليك أن تقيم علاقة مباشرة مع معجبك، أي أنه لا بد أن يـدفعوا لك المال مباشرة. وعليـك أن تحافظ على كامل دعمهم، على العكس من النسبة الصغيرة من أموالهم التي قد تحصل عليها من شركة تسـجيلات موسـيقية أو ناشر أو إستوديو أو بائع بالتجزئة أو أي وسيط آخر. وإن حافظت على مبلـغ الـ ١٠٠ دولار بـالكامل منـكـل معجـب حقيقي، فإنك لن تحتاج إلا إلى ١٠٠٠ معجب حقيقي لتجني ١٠٠ ألف دولار كل عام؛ ويعـدهـذا المبلـغ كـافياً بالنسـبة للكثيرين.

الحصول على ١٠٠٠ عميل هو هدف أكثر إمكانية للتحقيق بكثير من الحصول على مليون معجب، حيث إن ملايين المعجبين الذين يدفعون المال مقابل منتجاتك أو خدماتك ليس هـدفًا واقعـيًا لتـحـاول تحقيقه، خاصة في بداية مسـيرتك. لكن الحصول على ١٠٠٠ معجـب هـو أمر قابـل للتحقيق، بل إنك قد تكون قادرًا على تذكر ١٠٠٠ اسم. فإذا أضفت معجبًا واحدًا جديدًا كل يوم، فسيتطلب الأمر بضعة أعوام فقط لتصل إلى ١٠٠٠ معجب. إن الإعجاب الحقيقي أمر ممكن التحقيق، وإسعاد معجب حقيقي أمر ممتع ومثير للحماسة، ويلهم الفنان أن يظل صادقًا وأن يركز على الجوانب الفريدة من عمله، والسمات التي يقدرها المعجبون الحقيقيون. العدد ١٠٠٠ ليس عددًا محددًا، حيث تكمن أهميته في قيمته الأساسية الصارمة - أقل بـ ٣ قيم أسـوية عن الـرقم مليون، فالرقم الفعلي يجب ضبطه وفقًا للشخص. فإن كنت قادرًا فقط على جمع ٥٠ دولارًا من كل معجب حقيقي كل عام، فستكون بحاجة إلى ٢٠٠٠ معجب (وبالمثل، إن تمكنت من البيع مقابل ٢٠٠ دولار كل عام، فستكون بحاجة إلى ٥٠٠ معجب حقيقي). أو ربما تحتاج إلى ٧٥ ألف دولار سنويًا فقط للعيش، وبالتالي يمكنك تقليـل عـدد المعجبين. وإن كان هناك من يعمل معك أو يشاركك، فسيكون عليك أن تضاعف العدد ليصبح ٢٠٠٠ معجب، وهكذا.

من بين الطرق الأخرى لحساب دعم المعجب الحقيقي هي أن تهدف إلى الحصول على أجر يوم واحد من راتبه كل عام. هل يمكنك أن تثيره أو تسعده بالدرجة التي تكفي لأن تحصل على ما يجنيه معجبك الحقيقي خلال يوم عمله؟ إنه أمر صعب التحقيق ولكن ليس من المستحيل تحقيقه مع ١٠٠٠ شخص من جميع أنحاء العالم.

وبالطبع، لن يكون كل معجب خارقًا. ففي حين أن دعم ١٠٠٠ معجب حقيقي قد يكون كافيًا لتجني قوت يومك، إلا أنك قد تحصل إلى جانب كل معجب

حقيقي على معجبين أو ثلاثة عاديين. تخيل دائرة مركزية من المعجبين الحقيقيين في المنتصف ومن حولها دائرة أكثر اتساعًا من المعجبين العاديين. قد يشتري هؤلاء المعجبون العاديون إبداعاتك من وقت لآخر، أو قد يشترونها لمرة واحدة فقط في العمر. إلا أن مشـترياتهم العادية تـزيد من إجمالي دخلك، وقد يضيفون إليه نسبة ٥٠٪ من العائدات، ولكنك ستظل بحاجة إلى التركيز على معجبك الخارقين لأن حماسة المعجبين الحقيقيين تزيد من ولاء المعجبين العاديين لك.

**المعجبون الحقيقيون ليسوا المصدر المباشر لدخلك فحسب، بل يعتبرون قوة تسويقك الرئيسية بين المعجبين العاديين .**

المعجبون والعملاء والأنصار متواجدون طوال الوقت. ما الجديد الذي أكتب عنه؟ هناك أمران جديداً: ففي حين كانت العلاقة المباشرة مع العملاء هي النظام الافتراضي في الأزمان الغابرة، إلا أن فوائده البيع الحديث بالتجزئة تعني أن أغلب المبدعين في القرن الماضي لم يكونوا على اتصال مباشر بالعملاء، حتى إن الناشرين والإستوديوهات وشركات التسـجيلات والمصـنعين لم يمتلكوا معلومات مهمة على غرار أسماء عملائهم. فعلى سبيل المثال، على الرغم من عملها في السوق منذ مئات السنين، لا تعرف أي من دور نشر الكتب في مدينة نيويورك أسـماء قرائها المخلصين الأوفياء. وبالنسبة للمبدعين السابقين، كان يعني وجود وسطاء (وعادة ما كان يوجد أكثر من وسيط واحد) أنك بحاجة إلى جمهور أكبر بكثير لتحقيق النجاح. ومع انتشار أنظمة التواصل المباشر والدفع المباشر في كل مكان - والتي تُعرف اليوم بالشبكة العنكبوتية - أصبح الجميع يمتلكون أدوات ممتازة تمكنهم من البيع المباشر إلى أي شخص يريدونه من جميع أنحاء العالم؛ لذا يمكن لمبدع من مدينة بين بولاية أوريجون أن يبيع أغنية إلى شخص ما من مدينة كاتماندو في نيبال بسهولة كما لو كان إحدى شركات التسجيلات بنيويورك (وربما بسهولة أكبر). تمكن تلك التكنولوجيا الجديدة المبدعين من الحفاظ على علاقاتهم حتى يتحول العميل إلى معجب، وبذلك يحافظ المبدع على إجمالي المقـدار الذي يدفعه المعجب، الأمر الذي يقلل من عدد المعجبين الذين يحتاج إليهم.

هذه القدرة الجديدة التي يمتلكها المبدع فيما يخص الحفاظ على إجمالي السعر تعتبر ثورية، ولكن تعد ابتكارًا تكنولوجيًا ثانيًا يزيد من هذه القدرة أكثر. إحدى السمات الرئيسية لشبكات التواصل المباشر (مثل الويب) تتمثل في أن نقطة الاتصال الأكثر الأقل شهرة على بعد ضغطة زر واحدة من نقطة الاتصال الأكثر شعبية. بعبارة أخرى، توجد الكتب أو الأغاني أو الأفكار الأقل شهرة والأقل مبيعًا على بعد ضغطة زر واحدة من الكتب أو الأغاني أو الأفكار الأعلى مبيعًا. في بدايات ظهور شبكة

الويب، لاحظت المجمعات الكبيرة للمحتوى والمنتجات، على غرار إي باي وأمازون ومنتفل-يكس وغيره، أن إجمالي مبيعات "جميع" الأشياء المجهولة الأقل مبيعًا قد تساوي، أو تتخطى في بعض الأحيان، مبيعات القليل من العناصر الأكثر مبيعًا. وقد أطلق كريس أندرسون (من خلفني في مجلة وايرد) على هذا التأثير اسم "الذيل الطويل" بسبب الشكل البصري للرسم لمنحنى توزيع المبيعات على المخطط: خط منخفض لا يكاد ينتهي من العناصر التي تُباع منها نسخ قليلة كل عام، والتي تشكّل "ذيلًا" طويلاً للوحش الرأسي القصير المكون من عدد قليل من العناصر الأكثر مبيعًا، إلا أن منطقة الذيل كانت كبيرة مثل منطقة الرأس، ومع وضوح تلك الفكرة، تحفزت تلك المواقع لتشجيع الجمهور على الضغط على العناصر الأقل مبيعًا. وابتكروا محركات توصية وخوارزميات أخرى لتحويل الانتباه إلى تلك الإبداعات النادرة الموجودة في الذيل الطويل؛ حتى إن محركات البحث الكبرى على غرار جوجل وبنج وباي ودو وجدت من مصلحتها مكافأة الباحثين بتلك العناصر الأقل شهرة لأنّها ستتمكن من بيع إعلاناتها في منطقة الذيل الطويل أيضًا. وكانت النتيجة أن أغلب العناصر المجهولة أصبحت أكثر شهرة.

إن كنت تعيش في أي من المدن الصغيرة من المليونيين بلدة صغيرة في العالم، فربما كنت الوحيد في بلدتك الذي يعزف موسيقى الديت ميتال، أو ترغب في امتلاك صنارة صيد مُصممة لمستخدمي اليد اليسرى. قبل ظهور الويب، لم تكن لديك طريقة لتلبية تلك الرغبات، وكنت ستعيش وحدك مع تخيلاتك. أما الآن، فقد أصبح إشباع تلك الرغبات على بعد ضغطة زر منك. وأياً كانت اهتماماتك كمبتكر، سيكون معجبوك الألف الحقوقيون على بعد ضغطة زر منك. ويمكنني أن أقول إنه لا يوجد أي شيء - لا منتجات أو أفكار أو رغبات - من دون قاعدة معجبين على الإنترنت. فكل شيء صنوع أو تم التفكير فيه، سيلقى اهتمامًا من شخص واحد على الأقل من كل مليون شخص - هذا هدف منخفض. ومع ذلك إذا اهتم شخص واحد من كل مليون شخص، فهذا قد يعني أن عددهم يبلغ نحو ٧ آلاف شخص على سطح هذا الكوكب. ويعني هذا أن كل فكرة تروك شخصًا واحدًا من كل مليون شخص يمكن أن تجد ١٠٠٠ معجب حقيقي - المهم في الأمر هو أن تعثر على أولئك المعجبين أو، لتحر الدقة، أن تدعهم يعثرون عليك.

أحد الابتكارات العديدة التي تخدم صنائع المعجبين الحقيقيين يتمثل في التمويل الجماعي. إن جعل معجبك يمولون منتجك الجديد أمر عبقري، وسيحقق مكاسب للطرفين طوال الوقت. فهناك حوالي

٢٠٠٠ منصة مختلفة للتمويل الجماعي في جميع أنحاء العالم، وتتخصص العديد منها في مجالات بعينها: جمع الأموال من أجل التجارب العلمية أو من أجل الفرق الموسيقية أو من أجل الأفلام الوثائقية. ولكل منها متطلباتها ونموذجها التمويلي الخاص، إلى جانب اهتماماتها المتخصصة. وتتطلب بعض من هذه المنصات أهداف "كل شيء أو لا شيء" التمويلية، في حين تسمح منصات أخرى بالتمويل الجزئي، وبعضها يجمع الأموال من أجل المشروعات التامة، في حين تمول بعضها، على غرار باتريون، المشروعات قيد الإنشاء، قيد تمويل مناصرو منصة باتريون مجلة شهرية أو مسلسلات فيديو أو راتب فنان. أما أكبر وأشهر منصة تمويل جماعي فهي كيك ستارتر، والتي جمعت ٢٥ مليار دولار من أجل ما يزيد على المائة ألف مشروع. ويبلغ متوسط عدد ممولي أي من مشروعات منصة كيك ستارتر الناجحة ٢٩٠ ممولاً - أقل من ألف بكثير. يعني هذا إن كان يتبعك ١٠٠٠ معجب حق يقي، فسيمكنك أن تبدأ حملة تمويل جماعي؛ لأن المعجب الحق يقي بطبيعته سيصبح أحد ممولي كيك ستارتر (ولكن سيعتمد نجاح حملتك على ما تطلبه من معجبك).

الحقيقة أن محاولة جمع ١٠٠٠ معجب أمر يستغرق الكثير من الوقت ومدمر للأعصاب في بعض الأحيان وغير مناسب للجميع. وإن تم على الوجه الأكمل (ولا أرى سبباً لعدم إتمامه على الوجه الأمثل) فإنه سيصبح عملاً آخر بدوام كامل. وفي أفضل الأحوال، سيصبح مهمة بدوام جزئي مرهقة وصعبة وتتطلب مهارات مسـتـمـرة. هناك الكثير من المبتكرين الذين لا يحبون التعامل مع المعجبين، ولتحري الأمانة، لا يجدر بهم ذلك؛ حيث يجب عليهم فقط أن يرسموا أو يحيكوا أو يصنعوا الموسيقى ويكلفوا شخصاً آخر بالتعامل مع المعجبين الخارقين، فإذا كنت من هؤلاء الأشخاص، ووظفت شخصاً مـا للتعاـمل مع المعجبين، مساعد فسيغير معادلتك، ما يزيد من عدد المعجبين الذين تحتـاج إليهم، ولكن هـذا قد يكـون المزيـج الأفضـل.

فإن وصلت إلى تلك المرحلة، فـلم لا "تسند" التعامل مع معجبك إلى الوسطاء - أي شركات التسـجيلات والإسـتوديوهات والناشرين ومتاجر البيع بالتجزئة؟ فإذا عملوا لصالحك، فلا بأس، ولكن تذكر أنه في أغلب الأحيان قد يكونون أسوأ منك في التعامل مع المعجبين.

إن حسابات الألف معجب الحق يقي ليس تـخيـاراً بـين بـدليلين، لـذا يـجب عـليـك ألا تـسـير فـي مسـار مـعـين عـلى حساب مسـار آخـر؛ فـالكثير مـن المـبـدعـين، ومـن بـينـهم أنـا،

س-يستخدمون العلاقات المباشرة مع المعجبين الخارقين إلى جانب الاس-تعانة بالوس-طاء.  
فقد نُشرت لدي أعمال بواسطة العديد من كبريات دور النشر في مدينة نيويورك، ونشرتُ أعمالاً أخرى بنفس-ي، واس-تخدمت منصّة كي-كس-تارتر لأنش-ر أعم-الي من أج-ل معجب-ي الحق-يقيين. وأنا-أخت-ار كل أس-لوب بن-اء على المحتوي والهدف الذي أري-د تحقيقه. ولكن، في كل من تلك الحالات، أثرت زيادة أعداد معجبي الحقيقيين في المسار الذي اخترته.

الخلاصة: إن وجود ١٠٠٠ معجب حقيقي حولك يُعد مسارًا بديلًا لتحقيق النجاح بدلًا من السعي وراء الشهرة.  
فبدلًا من محاولة الوصول إلى القمم الضيقة وغير المضمونة الخاصة بتحقيق أعلى المبيعات والإقبال منقطع النظير والنجومية، يمكنك أن تهدف إلى تحقيق تواصل مباشر مع ١٠٠٠ معجب حقيقي. وفي طريقك، وبصرف النظر عن عدد المعجبين الذين نجحت فعليًا في اكتسابهم، فإنك لن تُحاط بمعجبين زائفين، بل س-تُحاط بالتق-دير الحق-يقي الصادق. هذا مص-ير أس-مى كثرًا يجرّب أن تتمنى تحقيقه، ومن المرجح جدًا أن تتمكن من تحقيقه.

### بعض من أفكار تيم

يفرق كيفن بين "جني قوت اليوم" و"جمع ثروة"، الأمر الذي يُعد فاتحة جيدة للحوار. ولكن، من الجدير بالذكر أنه لا يجب بالضرورة أن تكون هاتان الفكرة-ان مناقض-تين لبعضهما البعض؛ حيث إن اجتذاب ١٠٠٠ معجب حقيقي يعد جزءًا من الطريقة التي تتبعها لصناعة نجاحات باهرة، وتص-در قوائم أعلى المبيعات، وتحقق الش-هرة العالمية (احذر ما تتمنى). كل شيء كبير يبدأ صغيرًا ومركزًا (انظر بيتر ثي-ل)، واجتذاب ١٠٠٠ معجب حق-يقي هو الخطوة الأولى سواء كنت ترغب في إنشاء عمل يُدر عليك ١٠٠ ألف دولار سنويًا أو كنت ترغب في إنشاء شركة أوبر القادمة. وقد ش-هدت هذا الأمر يحدث مع جميع شركاتي الناشئة الأسرع نموًا والأكثر نجاحًا؛ حيث تبدأ بتركيز كبير على ١٠٠ أو ١٠٠٠ شخص، مع مراعاة التخصص-ص قدر الإمكان فيما يخص الرس-ائل والتتب-ع (ديموغرافيًا وجغرافيًا) من أجل الوصول إلى رقم سهل الإدارة ويمكن الوصول إليه بتكلفة منخفضة.

لذا قد تسأل نفسك: "لم أهدف إلى جني ١٠٠ ألف دولار في حين يمكنني أن أهدف إلى إنشاء شركة يبلغ رأس مالها مليارات الدولارات؟" ... وهذا لسببين: (١) من شأن اختيارك من البداية للخيار الثاني أن يجعلك

تَهمل الألف معجب الحقيقين المقربين، والذين سيعملون كقوتك التسويقية الهائلة التي لا تتقاضى أي أجر، والذين سيتمكنون من "رتق الفجوة" بينك وبين التي-ار الرئيس-ي. فإن لم تنشئ هذا الجيش الأولي، فمن المرجح أنك ستفشل. (٢) هل ترغب حقًا في إنشاء وإدارة شركة كبيرة؟ بالنسبة لأغلب البشر، هذه ليست تجربة مرحة، بل تعتبر مهمة شديدة الإرهاق. لا شك في أن هناك بعض المديرين التنفيذيين الذين يدخلون تلك المعمة ويستمتعون بها، ولكنهم قلة. اقرأ كتاب Small Giants من تأليف بو بيرلنجهام من أجل الحصول على بعض الأمثلة الرائعة عن الشركات التي اختارت أن تكون الفضلى بدلًا من أن تكون الكبرى.

كما أش-ار ك-يفين، قد يكون عدد معجبيك أقل كثيرًا من الألف. وس يحدث هذا إن: أ) كنت تنتج محتوى يجتذب مجموعة ص-غيرة من الناس ولكن لها من الص-فوة، ب) تستدعي وتبحث عن فرص غير مباشرة للعائدات لا تعتمد على التع-املات المباشرة وج-ها لوجه (مثال، المتح-دثون ب-أجر، وفرص الاس-تثمار، والاس-تشارات). وس-تكون هذه الخي-ارات أكثر فائ-دة من أغل-ب وسائل ال-دعاية وجم-ع الإكراميات وغيرها.

يأتي أحد الانتقادات الشائعة لفكرة "١٠٠٠ معجب حقيقي" من الموسيقيين، على سبيل المثال، الذين يقولون أشياء على غرار: "ولكن يمكنني أن أبيع ألبومًا موسيقيًا مقابل ١٠ دولارات، ولا يمكنني أن أنتج سوى ألبوم واحد كل عام. وهذا يعني مبلغ ١٠ آلاف دولار سنويًا، وذلك لن يكفي لقوت يوم-ي. إن أس-لوب "١٠٠٠ معجب-ب حق-يقي" لا يص-لح ل-ي". وهناك الكثير من مؤلفي الكتب يقولون المثل، ولكنه انتقاد مردود علي-ه. ت-ذكر: معجبك الحق-يقي س-يشترى أي ش-يء تعرضه، وإن رفضوا أن يشتروا منتجاتك بمبلغ يزيد على العشرة دولارات، فإنك لم تنجز العمل فيما يخص البحث عن معجبين حقيقيين واجتذابهم. فإن كان لديك معجبون حقيقيون، فمسئوليتك هي أن تفكر في (وتجرب) خيارات أعلى سعرًا وأعلى قيمة بعيدًا عن نموذج العشرة دولارات. لا تتقيد بنموذج التسعير الذي تفرضه الشركات. في عام ٢٠١٥، باعت فرقة وو تانج كلان الموسيقية ألبومًا واحدًا معدًا حسب الطلب في مزاد علني - داخل صندوق مصنوع يدويًا من الفضة والنيكل - صنعه الفنان البريطاني المغربي يحي-ي - إلى ش-خص واحد مقابل مليوني دولار. وهناك الكثير من الخيارات تقع بين ١٠ دولارات ومليون دولار. راج-ع مق-اربتني تح-ت عن-وان "مج-اني أو ف-اخر"، والت-ي أمدتني بالحرية الإبداعية والمالية الكاملة.

لا يجب عليك أن تضحي بمصداقية فنك من أجل الحصول على دخل.

معقول، وكل ما عليـك فعلـه هـو إنشـاء تجرـبة رائـعة والحصول على  
مقابل معقول لها.  
ألا تعرف السعر الذي يجب أن تحدده؟ ربما سيكون عليك أن تعرف ما هو  
دخلك الشهري المستهدف المناسب لأسلوب حياتك المقالي وأن تعمل  
بشكل عكسي.  
وللحصول على أمثلة وأوراق عمل  
بسـطة، زر مـوقع [fourhourworkweek.com/tmi](http://fourhourworkweek.com/tmi)

القرصنة على كيك ستارتر

كيف تجمع ١٠٠ ألف دولار في ١٠ أيام



الصَفحات التالفة كُتبها مراكب دىل بونتي، أجد مؤسسى شركة سوما، وهى إحدى الشركات الناشئة التى أعمل مسـتشاراً لها (فيسـبوك/إنستجرام/تويتـر @somawater, drinksoma.com )

تمكن ماىك من جمع ١٠٠ ألف دولار فى ١٠ أيام على منصة كيك ستارتر التمويلىة، وطلبت منه أن يشـارككم بعـضاً من أفضل أدواته وخـدعه التى يمكنكم استخدامها لتكرار نجاحه. لاحظ استخدام مصطلح "المساعد الافتراضى" الذى عثر عليه على منصة أبورك أو زيرتوال.

## ماىك يتحدث

كم مرة حلمت بأن تطلق منتجاً جديداً، ثم وجدت حلمك ينهار أمامك؟ لا أملك المال لأبدأ. ماذا لو فشل الأمر؟

فى الماضى، كانت تلك الأعدار منطقىة، حيث كان إطلاق منتج جديد فى الأسواق يحتـاج إلى الكثير من المال. فى الكثير من الحالات، كنت تمتلك النموذج الأولى وتبنيه، ثم تتمنى أن يرغب العالم فى شراء ما تبىع. وإن لم يحدث هـذا، فقد ينتـهى بك المطاف بمـخزون مـثـقـل بالـديون: المخزون غير المبىع.

أما الآن فأصبحت هناك خيارات جديدة: أصبحت منصات التمويل الجماعى على غرار كيك ستارتر وإنديجوو تمكنك من تقـديم (اختبار) منتج جـديد قبل أن تبدأ تصنيعه، الأمر الذى ينحى جانباً الكثير من المخاطر. وإن أحب الناس ما تعرضه، فىمكنك أن تجـمع ألقاً أو حتى ملايين الدولارات لتمـول حلمك. وفى أسـوأ الأحـوال، سـيمكنك أن تختبر فكرتك الجديدة من دون المخاطرة بالكثير من الوقت أو المال.

إلا أن التخطيط لحملات منصة كيك ستارتر وإدارتها أمر يتم عادة بالمصادفة.

من أجل الاسـتعداد لحملتنـا، لم نرغب فى ترك أى شـيء للمصادفة، لذا أجرينا لقاءات مع ١٥ من المبدعين الأعلى دخلاً على منصة كيك ستارتر.

كنت قد عملت مع شركات علاقات عامة تتقاضى أجرًا يبلغ عشرين ألف دولار شهرياً وتقضى تنفق ٣ أشهر للتخطيط لإطلاق منتج جديد. اتبع نصائحنا - القائمة على ما تعلمناه - وستكون هناك فرصة جيدة لأن تحصل على نتائج

أفضل من دون إنفاق أية أموال.

باستخدام المساعدين الافتراضيين، وتقنيات قرصنة النمو ومبادئ من كتب تيم، تمكنا من جمع أكثر من ١٠٠ ألف دولار في أقل من ١٠ أيام، ومن خلال تحقيق هدفنا مع توفير ثلاثين يومًا تقريبًا، تمكنا من قضاء عطلاتنا في استرخاء. فيما يلي قلة قليلة فقط من المفاتيح غير الواضحة التي تعلمناها.

## اعثر على أقل جرعة مؤثرة من أجل الحصول على زوار كيك ستارتر

إن أردت جمع الكثير من المال على منصة كيك ستارتر، فس تكون بحاجة إلى توجيه الكثير من الزوار إلى مشروعك، وستترغب في أن يكون من بين هؤلاء الزوار داعمون محتملون لمشروعك. فمن خلال تطبيق مفهوم أقل جرعة مؤثرة (من كتاب (The 4-Hour Body)، أدركنا أننا بحاجة إلى اكتشاف أفضل مصادر الزوار والتركيز عليها. يعد صديقي كلاي هيبيرت أحد خبراء منصة كيك ستارتر، ومن بين الأمور التي علمني إياها، خدعة بسيطة من خلال استخدام تبعية bit.ly، وهي عبارة عن خدمة لتقصير الروابط الإلكترونية يستخدمها الملايين من الناس ... كما تستخدمها كيك ستارتر. إن أضفت علامة + إلى نهاية أي من الروابط الخاصة بخدمة bit.ly، فس يمكنك رؤية الإحصاءات المتعلقة بهذا الرابط. فعلى سبيل المثال، فيما يلي الإحصاءات المتعلقة بالرابط القصير الذي أنشأه موقع كيك ستارتر لحملتنا: <http://kck.st/VjAFva+>

(تيم فيريس: سيذهلك الأمر كثيرًا. اذهب إلى أحد مشروعات كيك ستارتر، واضغط على زر المشاركة، واختر شبكة تواصل اجتماعي، مثل تويتر. وستظهر تغريدة مُعدة مسبقًا وإلى جانب رابط قصير. انسخ الرابط وألصقه في نافذة جديدة من المتصفح، وضع علامة + في نهايته، واضغط زر نفذ، وانظر ما سيحدث).

من أجل اكتشاف مصادر الإحالات الكبرى، أعطينا مساعدنا الافتراضي قائمة بمشروعات كيك ستارتر المشابهة لمشروعنا وطلبنا منه إعداد قائمة بإحالات كل من هذه المشروعات. وبناءً على تلك البيانات، قررنا أن نركز كامل انتباهنا على هدفين لا ثالث لهما:

1. الحصول على التغطية على المدونات المناسبة.
2. تنشيط شبكاتنا من أجل خلق انتشار كبير على مواقع فيسبوك وتويتر والبريد الإلكتروني.

كنا نعلم أننا إذا فعلنا هذا، فسندرج في أقسام المشروعات الشعبية على منصة كيك ستارتر، وهذه هي الطريقة التي تجعل من خلالها الأشخاص الذين يتصفحون كيك ستارتر يدفعون المال ويدعمون مشروعك.

## اعثر على مدونين على صلة بمجالك باستخدام صور جوجل

ابدأ بالنظر إلى من غطى مشروعات كيك ستارتر المشابهة لمشروعك، ويمكنك أن تفعل هذا عبر استخدام خدعة صور جوجل البسيطة. إن سحبت أية صورة وألقيتها في خانة البحث على محرك بحث صور جوجل. images.google.com، ستظهر لك جميع المواقع التي نشرت تلك الصورة من قبل. أمر رائع، أليس كذلك؟

فيما يلي الطريقة التي سيستخدمها مساعدك الافتراضي:

- اعثر على ١٠ من مشروعات كيك ستارتر المشابهة لمشروعك، وافعل ما يلي مع كل منها: - اضغط بزر الفأرة الأيمن واحفظ على سطح المكتب صورتين أو ثلاثاً.
- اسحب كل صورة من على سطح المكتب وألقها في محرك بحث صور جوجل.
- راجع المدونات التي تظهر على صفحة النتائج لترى أيها قد يكون ذا صلة بمشروعك.
- املاً الخانات التالية في جدول بيانات قائمة الوسائط الذي ستنشئه: المنشور، الرابط الإلكتروني، الاسم الأول والأخير للكاتب، وروابط لمنشورات ذات صلة نشرها الكاتب.
- أصبحت الآن تمتلك عشرات المدونات التي من المحتمل أن تكون ذات صلة بمشروعك، جميعها مرتبة بنظام في جدول بيانات. يمكنك لمس اعدك الافتراضي أن يعثر على المزيد من المواقع مثل تلك المدرجة في قائمة الوسائط عبر البحث على موقع. SimilarSites.com

ادرس زوار المواقع على موقع SimilarWeb.com أو Alexa.com

الأكبر ليس دائماً الأفضل، ولكن من المفيد أن تعلم عدد قراء كل مدونة.

اجعل مساعدك الافتراضي يبحث عن عدد الزوار الشهريين المتفردين لكل مدونة وأن يضيف تلك البيانات إلى جدول بياناتك. **تيم فيريس** : أنا عن نفسي، أستخدم إضافة SimilarWeb إلى متصفح

جوجل كروم.

## حدد العلاقات على فيسبوك

قد يكون هذا هو الجزء الأهم من جهودك الخاصة بالعلاقات العامة. بالنسبة لنا، ٨ من كل ١٠ منشورات قيّمة على المدونات الجيدة عن العلاقات تكون ناتجة. عندما كنا نتحدث إلى مدونين لا تربطنا بهم علاقة، فإن نسبة من كانوا يردون علينا منهم لم تكن تتجاوز ١٪؛ ولكن مع وجود معرفة، كان نجاحنا يتخطى نسبة ٥٠٪.

كيف يمكنك تحديد العلاقات؟ على موقع فيسبوك. اجعل مساعداك الافتراضي يدخل حسابك على موقع فيسبوك، وأن يبحث عن المدونين في قائمة وسائطك، وأن يضيف الأصدقاء المشتركين بينكم إلى جدول بياناتك، كما يمكنك أن تبحث على شبكات مهنية على غرار لينكد إن.

## استخدم الأدوات المناسبة: TextExpander

يمكنك من لصق أية رسائل محفوظة - سواء كانت رقم هاتف أو رسالة إلكترونية مكونة من صفتين - داخل أي مسند أو حقول نصي، عبر كتابة اختصار معين. يفيد هذا البرنامج كثيرا في حال الرسائل المتعددة؛ فهو تطبيق ضروري قد يوفر عليك ساعة أو ساعتين من الكتابة يوميا.

هناك أداة أخرى لم نستخدمها، ولكن كان يجدر بنا استخدامها وهي Boomerang، وهي مكون إضافي لبريد Gmail الإلكتروني تتيح لك تحديد مواعيد للرسائل الإلكترونية. لقد أعددنا الرسائل الإلكترونية من أجل الأشخاص المؤثرين وأصدقائنا المقربين يوم إطلاق الحملة باستخدام تيكست إكسباندر، ثم قمنا بتعديل كل منها طبقا لمن سترسل إليه. وما كان يجدر بنا فعله هو أن نكتب تلك الرسائل ونحفظها قبل بضعة أيام من إطلاق الحملة، وبهذه الطريقة كنا سنحدد موعد إرسالها تلقائيا باستخدام البوميرانج في لحظة إطلاق الحملة - كان هذا الأمر سيوفر علينا الكثير من ساعات العمل القيمة في يوم الإطلاق.

**تيم فيريس:** من أجل ١٠ نصائح أخرى، إلى جانب ستة من قوالب الرسائل الإلكترونية الجاهزة التي استخدمتها شركة سوما من أجل حملة العلاقات العامة والإطلاق (من شأن هذا وحده أن يوفر عليك أكثر من ١٠٠ ساعة عمل)، زر الموقع التالي [fourhourworkweek.com/kickstarter](http://fourhourworkweek.com/kickstarter) :

# أليكس بلومبرج



في بعض الأحيان قد تراودك الفكرة الجيدة أولاً إن كنت محظوظاً؛ فهي عادة ما تأتي بعد الكثير من الأفكار السيئة



أل\_\_\_\_\_يكس بلومب\_\_\_\_\_رج (تويت\_\_\_\_\_ر, @ABEXLUMBERG,  
(GIMLETMEDIA.COM)

الم\_\_\_\_\_دير التنفي\_\_\_\_\_ذي والش\_\_\_\_\_ريك المؤسس لشركة جيملت ميديا،  
التي أنتجت Mystery Show ، StartUp ، Reply All ، وغيرها الكثير من  
المدونات الصوتية التي حققت الكثير من العائدات. كما أنه صحفي إذاعي  
حاصل على الكثير من الجوائز. قبل شركة جيملت، كان يعمل منتجاً لبرنامج  
This American Life ، وشارك في تأسيس مدونة . Planet Money تحدثت  
عن أليكس مرتين على مدونتي الصوتية: في المرة الأولى في لقاء صحفي،  
وفي الثانية عرضت مقتطفات من دورته التدريبية المكونة من ٢١ درساً عن  
الحياة المبدعة في حلقة اسمها Power Your Podcast with Storytelling .

## لم وضعت راوي قصص مسموعة في قسم الأثرياء؟

تذكر ما كتبته في قسم: كيف تستخدم هذا الكتاب: الأسئلة هي معولك؛  
حيث إن الأسئلة الجيدة هي ما يجعل الناس منفتحين، ويفتح لك  
أبواباً جديدة، ويوفر لك الفرص.  
الحيوان الرمزي: ثعلب الماء

على العموم - اطرح الأسئلة الغبية التي يخشى الآخرون طرحها

"عادة، هنالك سؤال بسيط للغاية، وشديد الغباء يقـع في مركز كل قصة ولا يطرحه أحد. إحدى أكبر القصص التي رويتها - "بركة المال الضخمة" - قامت على سؤال غبي واحد هو: "لم تُرض المصارف المال لأشـخاص قد لا يتمكنون من سدادها؟". **عادة ما يكون طرح السؤال الغبي المناسب هو أذكي شيء يمكنك فعله**". (يناقش مالكولم جلادويل الأمر ذاته كذلك).

على وجه الخصوص - استخدم الأسئلة والمحفزات المناسبة

بالنسبة إلى أليكس، اللقاءات الجيدة يجب أن تحتوي على قصص كأحد مكوناتها الأساسية، وليس مجرد إجابات غير مفيدة بنعم أو لا. كيف يُظهر أليكس ما قد يُطلق عليه اسم "اللحظات العاطفية الصادقة"؟ كيف تحمل الناس على قص القصص وأن يقصوا قصصًا مضحكة بصورة طبيعية؟ كيف تجعل كلماتهم بارزة - ملموسة ومحددة - بدلًا من أن تكون مجردة وعامة؟ وقد قضى أليكس ما يزيد على ٢٠ عامًا في التفكير في هذا الأمر واختبار الطرق المختلفة. يحاول أليكس في العموم أن يغطي ثلاث قواعد: السياق (مثل، أين ومتى ومن وماذا)، والعواطف، والتفاصيل. وفيما يلي بعض العبارات المحددة التي يسـتخدمها والتي استعرتها منه، وستلاحظ أن الأوامر الزائفة تكون في بعض الأحيان أكثر فاعلية من الأسئلة:

محفزات للكشف عن القصص (أغلب من يجرون الحوارات ضعفاء في هذا الجانب)

"أخبرني عن الفترة عندما...".

"أخبرني عن اليوم [أو اللحظة أو الوقت] عندما...".

"أخبرني بقصة ... [كيف أصبحت متخصصًا في س، أو كيف التقيت كذا وكذا، وما إلى ذلك]".

"أخبرني عن اليوم عندما أدركت \_ ...".

"ما الخطوات التي قادتك إلى \_؟".

"صف المحادثة عندما...".

**تيم فيريس**: استخدم العبارة الأخيرة عادة مع الأشخاص الذين فكروا، في مرحلة ما، في ترك وظائفهم لإنشاء شركة معينة؛ حيث أقول: "صف المحادثة عندما أخبرت زوجتك للمرة الأولى بأنك ترغب في ترك عملك المريح في س

لتبدأ شـركتك الخاصة".  
لـم تفشل تـلك العبـارة قـط فـي التحفيز لسرد قصة جيدة.

أسئلة المتابعة عندما يطرأ أمر مثير فجأة، ربما بصورة عابرة

"كيف جعلك هذا الأمر تشعر؟".

"ماذا استفدت من هذا الأمر؟".

**تيم فيريس**: أقول عادة: "وضح الأمر أكثر من فضلك...  
"، أو "ماذا تعلمت من هذا الأمر؟".

طعوم الصيد متعددة الاستخدامات

"إن رأيت نفسك الكبيرة نفسك الشابة، فماذا ستقول نفسك الشابة؟".

"أنت تبدو مفعماً بالثقة الآن.

هل كنت كذلك طوال الوقت؟".

"إن كان عليك أن تصف الجدل الدائر في ذهنك حول (القرار أو  
الحدث س)، فكيف ستصفه؟".

**تيم فيريس**: عادة ما أغير السؤال الأخير لشيء مثل: "عندما تفعل الأمر س  
(أو عندما حدث لك الأمر ص)، ما الجدل الذي يدور في ذهنك؟ بم تحدث  
نفسك؟".

بعض من أدوات أليكس  
التسجيل الميداني

ميكروفون طويل من طراز أوديو تكتيكا AT8035

مسجل من طراز تاسكام DR-100mkII

سماعات رأس من طراز سوني MDR-7506

كابلات XLR

البرمجيات

برنامج Avid Pro Tools من أجل التحرير الصوتي

## برنامج Chartbeat من أجل التحليل

أجهزة التدوين الصوتي التي أستخدمها

بما أنني كثيرًا ما أسأل عن أدوات التدوين الصوتي التي أستخدمها، وبما أنني أعتقد أنه يجب على الجميع تجربة إنشاء مدونة صوتية لمرة واحدة على الأقل من أجل التعلم، يقدم هذا الفصل تلك المعدات من الممكن أن يكون الصوت شديد التعقيد، ولكن يمكنك الحفاظ على بساطته، وكما يقول مورجان سبيرلوك: "بمجرد الحصول على الأشياء الفأخرة، تتحطم".

أقترح عليك البدء بتسجيل لقاءات عبر الهاتف باستخدام برنامج سكايب، حيث سيسمح لك هذا باختبار التدوين الصوتي بثمن بخس، كما سيمكنك من الخداع: أن تعود إلى الأسئلة والملاحظات على برنامج إيفرنوت أو أي برنامج آخر في أثناء الحديث.

كما أنه يزيد عامل الضغط عن كاهلك، حيث إن اللقاءات المباشرة أكثر صعوبة في ترتيبها وأدائها، ومن السهل الإخفاق فيها من الناحية الفنية. فيما يلي، أقدم "أقل جرعة فعالة" لإنتاج مدونة صوتية لا تتم السخرية منها على الإنترنت.

ومازلت أستخدم جميع تلك الأدوات.

من أجل الحصول على روابط عن جميع تلك الأدوات، زر الموقع التالي:  
[fourhourworkweek.com/podcastgear](http://fourhourworkweek.com/podcastgear)

### اللقاءات المباشرة

• مسجل محمول من طراز Zoom H6 ذو ستة مسارات: من أجل تسجيل اللقاءات المباشرة، أستخدم هذا الجهاز مع ميكروفونات بسيطة معدة للمسرح (في الأسفل). من أجل تسجيل لقاءات شخصية مع عدد يتراوح ما بين شخصين و٤ أشخاص، يعتبر هذا الجهاز أفضل من جهاز H4n الأقدم. نصيحة للمحترفين: ضع دائمًا بطاريات جديدة من أجل اللقاءات المهمة، وأن أسخدم سماعات أذن صغيرة من أجل فحص جودة الصوت.

• ميكروفونات Shure SM58-LC الصوتية على شكل قلب: يعود الفضل إلى بريان كالين الذي عرفني بها. لقد جربت جميع أنواع الميكروفونات المعقدة المعلقة وفائقة القوة. فيما يتعلق بالسعر، لا يمكن لأي نوع من الميكروفونات



أن يتغلب على تلك الميكروفونات الثقيلة المخصصة للمسارح فيمتلصق بالتدوين الصوتي المباشر؛ حيث يمكنك أن تلقي بها بكل قوتك لتصطدم بالجدار ولكنها لا تنكسر. پسخدم البعض حوامل ميكروفونات لإمسكها، ولكن لا أفعل. بل أفضل أن يمسكها ضيوف أيديهم؛ لأنهم قد لا يرغبون في الانحناء نحوه؛ لهذا تكون مستويات الصوت أكثر ثباتًا، ولا يحتاج الصوت إلى الكثير من التعديل فيما بعد.

- كابل مايكروفون XLR ثلاثي الأسنة (بطول مترين): من أجل التوصيل بين الميكروفون وجهاز التسجيل.
- لا تبحث عن الرخيص في هذا الأمر، فمن منطلق خبرتي المتواضعة، إن فشل شيء (ولم تلحظه إلا بعد فوات الأوان)، فسيكون انفصال أحد الأسلاك.
- أغطية الميكروفون من طراز Bluecell العريضة خماسية الطبقات: تقلل تلك الأغطية من ظهور أصوات النقرات وغيرها من الأصوات في أثناء الحديث، وكذلك الأصوات في الخلفية والرياح. لا يهم طراز تلك الأغطية كثيرًا.

## لقاءات الهاتف/سكايب

- **مسجل مكالمات سكايب Ecamm** يُستخدم هذا التطبيق لتسجيل "المكالمات" عبر برنامج سكايب. لم أعر على أي تطبيق يذهلني، إلا أن هذا التطبيق يؤدي المهمة المرجوة منه. استخدمت هذا التطبيق مع أكثر من نصف لقاءاتي الصوتية.
- هنالك أيضًا **تطبيق Zencast** الذي حصل على تقييمات جيدة، ولكنه يتطلب في بعض الأحيان مساحة كبيرة على القرص الصلب من جانب من تجري معه اللقاء.

- **ميكروفون USB - XLR/USB AUDIO TECHNICA ATR2100**
- الديناميكي على شكل قلب:** إنني أستخدم هذا الميكروفون مع جميع لقاءاتي عبر الهاتف، كما يمكن استخدامه لتسجيل مقدمات الحلقات وذكر أسماء الرعاة، وغير ذلك، مع برنامج كويك تايم. وعادة ما أرسل إلى ضيوف هذا الميكروفون بواسطة أمازون برايم إن احتاجوا إلى واحد منه؛ لأنه أفضل ميكروفون بسعر معقول تمكنت من العثور عليه. تأكد من استخدام مرشح صوتي من الفوم أو مرشح صوت خاص "بموسيقى البوب".

- **ميكروفون Yellowtec iXm** : أنا أستخدم هذا الميكروفون من أجل

التسجيل السريع في أثناء السفر ومن أجل تقديرات الحلقات خلال التعديل بعد التسجيل. إنه مـيكروفون رائع يملك جميع الأدوات، ويمكنني من التسجيل من دون جهاز زوم أو حاسب محمول. كما أنه يعدل من مستويات الصوت تلقائيًا، وهو -بأمانة- ينتج أفضل صوت من بين جميع الميكروفونات التي أمتلكها. وأنا أستخدم هذا الميكروفون من أجل مقدمات حلقاتي ("مرحبًا بكم في حلقة جديدة من برنامج The Tim Ferriss Show وذكر أسماء الرعاة، والتي أسجلها منفصلة عن اللقاءات). إن كنت مسافرًا أحتاج إلى ميكروفون، أضع هذا الميكروفون في حقيبة ظهري. هذا الميكروفون الرائع باهظ الثمن، ولكنني أحب جودته وملاءمته للكثير من الظروف.

## التعديل والتنقيح

• أيا كان: قمت بتعديل حوالي ٢٠ من حلقاتي الثلاثين الأولى باستخدام برنامج Garage Band ، رغم أنني لا أحبه. لماذا؟ لأنني تمكنت من تعلمه بسرعة، ولأنه أجبرني على الحفاظ على سيقان-دويني الصوتي بسيطًا. لم يكن من الممكن بالنسبة لشخص عتيق الطراز مثلي أن يستخدم أية برامج معقدة، وهذا ما كنت أريده: قيود إيجابية. إن بدا هذا البرنامج مبدئيًا للغاية خلال حلقاتك الثلاث الأولى، فأني أتحدث أن نسبة ٩٩٪ منكم ستستسلمون بحلول الحلقة الخامسة. يستسلم أغلب الراغبين في أن يكونوا مدونين صوتيين بسبب أنهم يغرقون أنفسهم بالكثير من المعدات والتنقيح. ومثلما فعل جوجان، قررت أن أسجل وأنشر المحادثات بأكملها (الامر الذي يقلل من التنقيح) وليس مجرد مقتطفات منها.

• **حافظ على البساطة:** فيما يلي بعض الخيارات التي يسـتخدمها محرري/مهندسـي (Audacity :مجـاني)، و Ableton ، و Sound Studio ، و Hindenberg وإن كان لي أن أتعلم المزيد عن برنامج تنقيح آخر، فسأختار برنامج Hindenberg.

• **Auphonic أنا أستخدم موقع Auphonic.com** عادة من أجل إنهاء وزيادة جودة مدوناتي الصوتية بعد تنقيحها باستخدام البرامج المذكورة سلفًا. إنه عبارة عن أداة صوتية عبر الإنترنت للتنقيح صممـت لمسـاعدتك على تحسين الجودة العامة لصوت مدوناتك الصوتية.

أشياء لا أستخدمها

حتى يومنا هذا، لم أستخدم أي مضخمات صوت إلكترونية، أو مزجات صوت أو أيًا من هذه المعدات. قد تعمل على تحسين الصوت بصورة هامشية، ولكنني لم أجد أن الأمر يستحق إضافة المزيد من التعقيد وزيادة زحام المكان ومخاطر الأعطال الميكانيكية.

## إد كاتمول

إد كاتمول تويت (@EDCATMUL, PIXAR.COM)

أحد مؤسسي شركة بيكسار للرسوم المتحركة بمشاركة كل من ستيف جوبز وجون لاس-تر. وهو حاليًا رئيس شركتي بيكسار ووالث ديزني للرسوم المتحركة. وقد حصل إد على خمس جوائز أوسكار وأسهم في الكثير من التطورات المهمة في مجال رسومات الحاسب كعالم حاسب، كما ألف كتاب Creativity, Inc. ، الذي قالت عنه مجلة فوربس إنه: "... قد يكون أفضل كتاب في التاريخ عن عالم الأعمال".

حقيقة لا يعلمها الكثيرون

في عام ١٩٩٥، السنة الأخيرة التي عُرض فيها مسلسل Calvin and Hobbes، اشترت أسهمي الأولى في شركة بيكسار.

نحن نبدأ جميعًا بشكل سيئ

"كان علينا أن [نبدأ من جديد داخليًا] بفيلم Toy Story 2 ، كما كان علينا أن نعيد الكرة مع فيلم ... Ratatouille حيث كانت جميع أفلامنا سيئة، في المقام الأول".

تيم: "لم تقول هذا؟ هل لأن المسودة الأولى دائمًا ما تكون غامضة؟".  
إد: "هذا هو أكبر سوء فهم لدى الناس، وهو أنه [في البداية] يكون الفيلم

الجديد مجرد نسخة جديدة من الفيلم السابق، إلا أن الفيلم السابق  
في واقع الأمر لا يمت بصلة للفيلم الجديد الذي شرعت فيه.  
ما اكتشفناه أن النسخة الأولى من الفيلم عادة ما تكون سيئة، ولا أقول هذا  
لأنني أهوى النقد الذاتي أو لأننا نتعامل مع الأمر بتواضع، بل أقول إنها سيئة  
حقاً".

"طرحنا الشركة للاكتتاب العام بعد أسبوع واحد من عرض فيلم... Toy Story كان منطوق ستيف جوبز يتمثل في أنه رغم أنه كان يريد أن نطرح أسهم الشركة للاكتتاب العام - وكان لديه بعض الأسباب التي كنا متشككين حيالها، للأمانة - فقد أراد أن نفعل ذلك بعد عرض الفيلم لكي نظهر للناس أنه، في الواقع، هناك نوع جديد من الفن يولد، وهو يستحق أن يستثمروا أموالهم فيه...".

تيم: "يجب أن أتطرق لهذا الموضوع، ولكن، ماذا كانت أسبابه التي كان الجميع متشككًا حيالها فيما يخص طرح أسهم الشركة للاكتتاب العام؟".  
إد: "كنا حينها ننتج فيلمنا الأول.  
وكان عرض الشركة للاكتتاب العام بالنسبة لبقيتين - أمرًا غريبًا، لأن أيًا مننا لم يعمل من قبل في شركة عامة، ناهيك عن معرفتنا لمعنى هذا الأمر، فقلنا لأنفسنا: قد يسبب لنا هذا الأمر قدرًا كبيرًا من التشكيك... كانت هناك وجهة نظر تقول: "دعونا نضع بعض الأفلام ونثبت قيمتها ونحقق هذا الأمر المهم قبل طرح أسهم الشركة للاكتتاب العام"، ولكن ستيف كان يملك منطوقًا مختلفًا، حيث قال: "الآن، لدينا عقد لثلاثة أفلام مع شركة ديزني". كانت الشروط المالية للعقد [فيما يخص توزيع الأرباح]، رغم كونها جيدة ومناسبة لنا طبقًا للظروف في تلك الفترة، إلا أنه بمجرد أن نصبح شركة ناجحة، ستصبح حصتنا من الأرباح ضئيلة للغاية.

"لذا أراد ستيف أن يعيد التفاوض بشأن الصفقة، وكانت تربطنا جمعيًا بشركة ديزني علاقات جيدة. ولكن قال ستيف إنه بعد ٣ سنوات، إن انفصلنا عن ديزني وعملنا كشركة مستقلة، فسنتحول إلى أسوأ كوابيسها، وهذا لأنها ساعدت كثيرًا على إطلاق منافس ناجح لها... كان كل هذا قبل أن يحدث أي شيء، لذا فإننا كنا نخمن ما سيحدث؛ ولكن كانت هذه تكهنات ستيف، لأنه كان يعلم جيدًا أن ذلك أن الفيلم سيحقق نجاحًا مبهراً.

"لذا قال: "ما سيحدث هو أنه بمجرد أن يُعرض الفيلم، سيدرك مايكل أيزنر أنه ساعد على إنشاء شركة منافسة، لذا سيرغب في إعادة التفاوض، وإن حدث، فسندرج في أن نكون شركاء لهم مناصفة".

"عليّ أن أقر بأن ستيف في تلك الفترة لم يكن مثل ستيف السابق قبل عدة سنوات، حيث كان يحاول أن ينفذ الصعب ويتحسس على كل شيء من أجل نفسه فحسب. والآن، وصل إلى مرحلة قال فيها إن وضع الشركة

ليس جيدًا، وإن الوضوح الجيد يتطلب تكوین شراكة مناصفة مع شركة ديزني. هذه تبدو مكانة جيدة، وأسهل طريق يجب إتخاذها، ولكن إذا أصبحنا شركاء مناصفة، فإن هذا سيعني أنه يجب علينا أن ندفع نصف المال، ولم تكن بيكس-ار تملك أية أموال".

تيم: "نعم، وكنتم بحاجة إلى الكثير من المال".  
إد: "نعم، كنا بحاجة إلى الكثير من المال؛ لذا إن طرحنا أسهم الشركة للاكتتاب العام، فس نحصل على الكثير من المال.  
وبعد ذلك، عندما نعيد التفاوض، سيمكننا أن نتحصل على نوعية الصفقة التي تجعلنا شركاء مع ديزني مناصفة.  
وهكذا عُرض الفيلم، وفي خلال أشهر قليلة، تلقى ستيف اتصالاً من مايكل أيزنر يعرض إعادة التفاوض على الصفقة؛ لذا قال ستيف: "حسنًا، نريد أن تكون الشراكة مناصفة بيننا" - حدث كل شيء كما توقع ستيف. بالنسبة لي، كان الأمر مذهلاً: لقد توقع الأمر بكل دقة".

إن لم تتمكن من قراءته، فجرب الاستماع له

"يعمل عقلي بطريقة مختلفة؛ فقد تبين لي أنني لست قادرًا على قراءة الشعر... حيث إن قراءته الشعر تغلق عقلني تمامًا في ظرف ثوان معدودات.

"حدثت كل هذا عندما كنت هناك ترجمت جديدة لملمحة الإلياذة قام بها روبرت فاجلز، وكانت في شك كل أبيات شعرية. ولكنني لم أسطع قراءتها؛ لذا قالت امرأة ممن حضرن حفل العشاء: "لا تقرأها، بل استمع لها". فاشتريت الشريط واستمعت لها، ووجدتها رائعة جدًا. كنت مذهولاً بفكرة أن القصة قد تناقلتها الألسن منذ ٢٨٠٠ سنة مضت بلغة مختلفة لثقافة مختلفة.  
كنت تلك القصة معدة لتتناقلها الألسن لأنّها كانت تحتوي على ذلك الوزن الشعري".

المحاضرات المفضلة من ذا تيتشنج كومباني

طوال سنوات، استمتع إد إلى محاضرات ذا تيتشنج كومباني يوميًا خلال انتقاله بالمواصلات إلى عمله: "لديهم محاضرات عن الاقتصاد وعن شكسبير وغيرهما من الموضوعات.  
لكن الأمر الذي أثر فيّ كثيرًا، هو سلسلة المحاضرات التي

تحدث عن تاريخ العالم... وعليّ أن أقر بأنه كانت هناك محاضرة تتحدث حول فترة حكم الملك هنري الثامن، وأسرّي تيودور وستيوارت الحاكمين. وقد أذهلتني تلك المحاضرة كثيرًا، لدرجة أنني بدأت الاستماع إليها من جديد بمجرد أن انتهت منها".

لكي تصبح فنانًا، تعلم أن ترى

كان إد يرغب في أن يكون فنان رسوم متحركة منذ كان في المدرسة الثانوية وكان بارعًا في الرسم. ولكن قبل انتهاء عامه الدراسي الأول في الجامعة، لم يتمكن من رؤية مسار لبلوغ المستوى المطلوب لكي يصبح رسامًا في شركة ديزني؛ لذا تحول لدراسة الفيزياء. قد يرى الكثير من الناس أن الدراستين بعيدتان كل البعد عن بعضهما، إلا أن إد يخالفهم الرأي قائلًا:

"يرى أغلب الناس حتى يومنا هذا أن الدراستين مختلفتان تمامًا عن بعضهما البعض؛ ولكنني أرغب في وضع وجهة نظر مختلفة عنهما. تتبع وجهة النظر تلك من سوء الفهم الكبير للفن من جانب أغلب الناس؛ لأنهم ينظرون للفن على أنه تعلم الرسم أو تعلم نوع معين من التعبير عن الذات؛ **ولكن في واقع الأمر ما يتعلمه الفنانون حقًا هو تعلم الرؤية**".

التأمل

يمارس إد تأمل الفيباس-انا لفترة تتراوح ما بين ٣٠ و ٦٠ دقيقة يوميًا في جلسة واحدة، وقد بدأ التأمل بعد أن زار مركز رمز الإنسان، الذي يقع في هضبة التبت.

• أكثر كتاب تنصح به الناس؟  
"أود قول إن هناك مجموعة من كتب الأطفال التي وصلتني عدة مرات، على غرار One Monster After Another من تأليف مرسر ماير. أحب هذا الكتاب".

تريسي دينونزيو





حقيقة، أليس كذلك؟ إن قضيت وقتك في التركيز على الأمور الخاطئة، والتي تعبر عنها وتظهرها للأشخاص الذين تعرفهم، فلن تصبح مصدر نمو، بل ستصبح مصدر تدمير بالنسبة لهم؛ الأمر الذي يجذب المزيد من الدمار.

"لأنني كنت دائمة التفكير في الآمي ودائمة الحديث عنها، فقد أحدث هذا قوة وزخمًا في الاتجاه السلبي من حياتي.

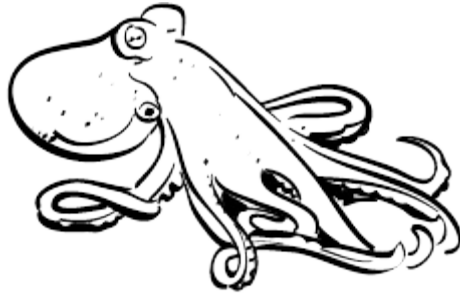
وفي مرحلة بعينها، ربما في عام ٢٠٠٦ أو ٢٠٠٧، قررت أن ألزم نفسي بعدم الشكوى، حيث قلت: "سوف أكتفي بعدم قول أي شيء سلبي عن وضعي الصحي، ولن أسمح لنفسني بالتفكير في أي أمر سلبي بشأنه"... استغرقت الكثير من الوقت ولم أبرع في هذا الأمر تمامًا، ولكن... لم يساعدنني استبدال تلك الأفكار بالبدء في تحريك حياتي في اتجاه أفضل فحسب، اتجاه لا أنزعج فيه من الأوضاع السيئة... بل جعلني أتوقف أيضًا عن الشعور بالألم البدني، الأمر الذي حررني كثيرًا والذي يُعد ضروريًا إن كنت ترغب في فعل شيء ما".

تخير الجمهور المناسب لتبدو سيئًا أمامهم

"إن كان هنالك أحد س يخرج ليتحدث إلى المسـتثمرين، فنصـيحتي له أن يجعـل اجتماعاتـه العـشرة الأولى مـع المستثمرين الذين لا ترغب في الحصول على تمويل منهم؛ لأنك ستكون على الأرجح سيئًا في البداية. لقد ظلت سيئة لفترة طويلة للغاية".

**تيم فيريس:** حتى جيري ساينفيلد نفسه كان سيئًا في البداية (شاهد فيلم Comedian الوثائقي)، لذا بدأ بتطوير نفسه تدريجيًا. تختبر شركة نايكي منتجاتها الجديدة في أماكن على غرار نيوزيلندا قبل أن تتجه إلى السوق الكبرى في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد خاب أملني ٢٧ مرة في أثناء محاولتي عرض كتاب اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع على دور النشر في مدينة نيويورك. ولحسن الحظ، لن تحتاج إلا لناشر واحد، مستثمر رئيسي واحد، وما إلى ذلك. لذلك احتفظ بأفضل المرشحين إلى ما بعد الاجتماع العاشر.

## فيل ليبين



فيل ليبين (تويتـر @PLIBIN, EVERNOTE.COM )

هو الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة إيفرنوت. وقد بلـغ عـدد مسـتخدمي إيفرنوت حـالـيـاً حوالـي ١٥٠ ملـيون مسـتخدم، وأسـتخدمه أنـشـخصيـاً ١٠ مرـات عـلـى الأـقـل يـومـيـاً. إنـه مـخـي الخـارجي الـذي يسـاعدني عـلـى تـسـجيل المـعلـومات والوثائق والمقالات عـبـر الإنـترنت والقوائم وغيـرهـا فـي حـيـاتي. كمـا أنـي اسـتخدمته لتـسـجيل جمـيع الأبحاث التي أجريت من أجل هذا الكتاب. يعمل فيل أيضاً مديراً في شركة جنرال كاتاليسـت، وهي شركة رأس مال مغامر تستثمر أموالها في شركات أخرى على غرار إير بي إن بي، وسناب شات، وسترايب، وواربي باركر. وقد أذهلني الكـم الكـبير لمرشـدي فيـل، كمـا يظـهر فـي هـذه اللـمـحـة المـختـصرة عنه.

الحيوان الرمزي: الأخطبوط

• من أول من يتبادر إلى ذهنك عندما تسمع كلمة "ناجح"؟

“أول شيء طرأ على ذهنـي عنـدما سـمعتكـ قلت كلمة  
"ناجح" هـو جـهاز آي فـون... أعتقـد أنـي لا أرى شـخصاً  
"ناجحاً"... هناك الكثير من البشر يستحقون لقب ناجح لأنهم فائقو الذكاء  
ومثيرون للاهتمام، ودهـوبون، ولكن الحظ لم يحالفهم".

## • الفيلم الوثائقي الذي تنصح به الجميع

يدور فيلم ( The Gatekeepers ٢٠١٢ ) حول لقاءات صحفية مع جميع رؤساء  
وكالة الأمن القومي الأحياء لإحدى الدول، والذين تحدثوا بانفتاح عن الحياة  
والحرب والسلام.

جيف بيزوس عن افتراضات محيرة

"فـي كـل مـرة أتـحدـث فـيـها إلـى بـيزوس، [جـيف بـيزوس  
مؤسسـس Amazon.com ، تتغـيـر حـيـاتي... [علـى سـبـيل المـثال،]  
قضيت حياتي بأكملها معتقداً أنني أريد الذهاب إلى المريخ... وكانت الفكرة  
مقتبسة من مسلسل The Brady Bunch ، وكنت أعتقد أنها أفضل فكرة على  
الإطلاق. "فـي لـحظة مـا، إن نـظـمـت حـيـاتي بالشـكل  
الصـحـيح، فسـيـمكـنني الـذهـاب إلـى المـريخ. واعتقـدت أنـه مـن  
المـهم للـغاية بالنسبة للجنس البشري أن أفعل هذا... ثم تحدثت مع إيلون  
[ماسك] مرتين وحفزني بكل ما يفعله هو وشركة سبايس إكس...

"ثم التقيت بعد فترة بجيف بيزوس، وأخبرته أنني تحدثت مع إيلون وأني  
متحمس للغاية بشأن الذهاب للمريخ. وأمل أن أتمكن من فعل هذا ذات يوم،  
فنظر لي بيزوس وقال: "المريخ أمر غبي"، فقلت: "ماذا؟" فقال: "بمجرد أن  
نخرج من هذا الكوكب، فإن آخر شيء نرغب في فعله هو التقييد بجاذبية  
كوكب آخر". "قال بـيزوس: "الفكـرة بأكملـها أن وجـه الصـعوبة  
المتعلق بمغادرة الأرض هي الإفلات من جاذبيتها في المرة الأولى، وبمجرد  
أن تتمكن من هذا، لم قد ترغب في الذهاب إلى المريخ؟ علينا أن نعيش في  
محطات فضائية ونستخرج المعادن من المذنبات، وكل هذا أفضل كثيراً من  
العيش على المريخ". وفي خلال ٣٠ ثانية، تمكن بيزوس من تغيير مسار  
حياتي بالكامل، لأنه كان على حق تماماً".

ميكيتاني وإعادة الاختراع الضرورية - قاعدة ٣ و ١٠

يعتبر فيل أن هيروشي ميكيتاني، مؤسس شركة راکوتين ومديرها

التنفيـذي، أـحـد أـكـثـر الأـشـخـاص المـذـهـلـين فـي العـالـم؛ حـيـث إن ٩٠٪ من مستخدمـي الإنترنت في اليابان مشـتـركون فـي شـركـة راکوتـين، أكبر سـوق إلكترونيـة فـي اليابان. وقد علم ميكيتاني فيل "قاعدة ١٠ و٣".

"[تعني تلك القاعدة] أن كل شيء في شركتك سيتحطم في كل مرة يزداد فيها حجم الشركة ثلاث مرات تقريبًا.

"كـان هـيروشي أول موظفـي راکوتـين، وأصـبح يـعمل لـدى الشـركـة الآن ١٠ آلاف موظف أو يزيدون. وقد قال إنه عندما تعمل وحـدك، ينجـح كـل مـا تـقـوم بـه، ويمكـنك أن تتبـين الكثير من الأمور. بعد ذلك، وفي لحظة بعينها، يصبح لديك ٣ موظفين، ومن ثم تختلف الأمور: يصبح اتخاذ القرارات وكل شيء مختلفًا في ظل وجود ٣ أشخاص. ولكنك تتأقلم مـع هـذا، ثم تتبـ الأمر لـتـرة.

ثم يصـبح لـديـك ١٠ موظفين، فينهار كل شيء من جديد. ثم تتبين كيفية علاج الأمور، ثم يصبح لديك ٣٠ موظفًا، فتختلف الأمور مجددًا، ثم يتكرر الأمر عندما يكون لديك ١٠٠ موظف ثم ٣٠٠ موظف ثم ألف موظف.

"تقوم فرضيته على أن كل شيء ينهار عند المراحل التي يبـلـغ فـيـها عـدد الموظفـين ٣ و ١٠ [ومضـاعفاتهما]. ويعنـي بـعبارة كل شيء هنا، كل شيء حرفيًا: كيف تدير جدول الرواتب، وكيف تحدد مواعيد الاجتماعات، وأساليب التواصل المستخدمة، وكيفية تحديد الميزانية، وكيفية اتخاذ القرارات. جميع أجزاء الشركة الظاهرة والخفية تتغير بشـكل جـذري عـنـد يـتضـاعف حـجم الشـركـة ثـلاث مرات.

"تقوم فكرته على أن الكثير من الشركات تواجه المشكلات بسبب هذا. فعندما تنمو شركتك الناشئة بسرعة كبيرة، تقع في مشكلة كبيرة لأنك تقع ضحية تلك المضاعفات الثلاثية من دون أن تدرك ذلك، ثم تتحسن الأحوال وتدرک الأمر... لقد أصبح لدينا ٤٠٠ موظف الآن، ولكننا ما زلنا نستخدم العمليـات والأنظـمة التـي وضـعناها عـنـدما كـان لـديـنا ٣٠ موظفًا فقط... عليك أن تعمل بشكل متواصل على التفكير في إعادة اكتشاف نفسك وكيفية التعامل مع الثقافة.

"تواجه الشركات الكبرى المشكلات لأسباب معاكسة تمامًا للأسباب السابقة. دعنا نفترض أن لديك ١٠ آلاف موظف في شركتك، وتمكنت، نظريًا، من اكتشاف كيفية إدارة الأمور في ظل وجود ١٠ آلاف موظف. ولن يحدث تغير كبير في الأمور حتى يصل عدد الموظفين إلى ٣٠ ألف موظف، ولكن من المرجح أنك لن تصل إلى هذا العدد من الموظفين أبدًا، لـيس فـي خـلال

الأعوام القليلة القادمة على الأقل. قد يستغرق الأمر من الشركة عقدًا كاملاً أو أكثر ليزداد عدد موظفي الشركة من ١٠ آلاف إلى ٣٠ ألف موظف؛ ولكن لا ترى الشركات أنه يجدر بها الانتظار لتلك الفترة الكبيرة لتعيد اكتشاف نفسها، لهذا تدفع الشركات الكبرى جميع تلك المبادرات الابتكارية التافهة الدائمة لأنها تشعر بأنه يجب عليها دائماً أن تفعل أمراً ما؛ ولكن هذه المبادرات لا ترتبط فعلياً بأي تغيير أساسي في الشركة".

**تيم فيريس:** هل شعرت بأن شركتك أصبحت أكبر من أنظمتها أو معتقداتها؟ هل حان الوقت لتحديثها؟ أو، على المسألة الشخصية، كم أيسر آل جي-يري كولون، المدرب التنفيذي لعدد من أكبر نجوم التقنية في وادي السليكون: "كيف تورطت في خلق الظروف التي تقول إنك لا تريدها؟".

كريس يانج



كـريـس يـانـج (تويت @CHEFCHRISYOUNG, ريس يانج (CHEFSTEPS.COM )

صانع ومبتكر ومختبر وهووس. ويمتد مجال خبراته من الطيران الخطر إلى الرياضيات وحفلات الشواء الغربية، والأهم من كل هذا، أنه يعد أحد أفضل المفكرين الذين التقيتهم.

كريس هو المؤلف المشارك الرئيسي لكتاب Modernist Cuisine المكون من ستة إصدارات والذي أعاد تعريف مجال الطهي.

كما أنه الطاهي المؤسس لمطبخ هيستون بلومثال التجريبي فات داك، معمل الطهي السري المسئول عن الأطباق المبتكرة التي يقدمها واحد من أفضل المطاعم في العالم. فقبل أن يصبح طاهياً، أتم دراسته العليا في الرياضيات النظرية والكيمياء الحيوية.

ويعمل الآن مديراً تنفيذياً لشركة شيفس-تيس التي تقـع فوق سوق بـايك بلايس في مدينة سياتل بولاية واشنطن.

الحيوان الرمزي: طائر الفرقاط

خلف الكواليس

- زرت أنا ومات مولنويج معمل كريس مرات عدة. ابحث عن عبارة Ferriss "aerated green apple sorbet" شاهد مقطع فيديو عني وأنا أقلد تينياً ينفث الدخان من فمه.
- خارج أوقات العمل، يتدرب كريس ليكسر الرقم القياسي العالمي في التزلج من دون قوّة دفع.
- مكان المنافسة: باتاجونيا.
- كان كريس العالم الخبير الذي لجأت إليه في أثناء تأليف قسم "العالم" من

كتاب The 4-Hour Chef ، وقادنتي العديد من وصفاته إلى تصوير عرض مباشر عن الطهو مع جيمي فالون.

• كريسي صديق مقرب من مؤلف روايات الخيال العلمي نيل ستيفنسون، والذي ألف العديد من رواياتي المفضلة على الإطلاق، بما فيها Snow Crash ، و Cryptonomicon ينصح العديد ممن تحدث عنهم في هذا الكتاب بروايتي Snow Crash ، و The Diamond Age سيث جودين، وكيلي ستاريت). كل عام، ينظم كريسي ونيل مهرجان الضوضاء السنوي في باحة نيل الخلفية، حيث يقومان بتصنيع الآلات الغريبة وأدوات الطهو غير المعتادة، يقول كريسي: "لم يكن غريباً أن نحفر حفرة كـبـيرة فـي باحتـه الخلفيـة بطول ٦ أقدام وعرض ٦ أقدام وعمق ٦ أقدام ونحولها إلى حمام جاكوزي من أجل طهو كميات كبيرة من الطعام. وواصلنا تكرار الأمر كل عام على مدار ٥ سنوات، مع زيادة جرعة الغرابة والتميز والخطورة. وتتمثل الخطورة في احتمالية احتراق منازل الجيران، أو احتمالية موت شخص ما بسبب الخرسانة المصنوعة، واحتمالية احتراق شخص ما حتى يتفحم لأننا نستخدم الصهارة البركانية في الطهو، وأموراً من هذا القبيل".

### • ما الذي قد تعلقه على لوحتك الإعلانية؟

هناك لافتة معلقة أمام المدرسة الثانوية التي درس فيها تقول: "لقد نجح كل شيء على أية حال، إلا أن الدراسة الثانوية لم تكن فترة رائعة بالنسبة لي".

"الوظائف الممتعة هي تلك التي تبتكرها"

أعطاه والده، رائد الأعمال الناجح، نصيحة عندما كان في السنة الدراسية الأولى أو الثانية في المدرسة الثانوية، حيث قال: "أتذكر والدي بوضوح وهو يقول لي ألا أقلق حيال ما سأفعله لأن الوظيفة التي سأعمل بها لم تُخترع بعد... الوظيفة الممتعة هي تلك التي تبتكرها ؛ وهذا أمر أود كثيراً أن أغرسه في ابني: لا تقلق بشأن الوظيفة التي ستعمل بها... افعل الأمور التي تستمتع بها، وإن برعت في أدائها، فستعثر على طريقة لربطها بفرصة عمل جيدة".

"ما الأمر المثير للاهتمام الذي تعمل عليه؟ ولماذا يثير اهتمامك؟ وما المدهش حياله؟ وهل هناك آخرون يفكرون في نفس ما تفكر فيه؟"

الأسئلة السابقة عبارة عن بضعة أسئلة شائعة من هيستون بلومنتال، الطاهي التنفيذي السابق لمطبخ فـات داك التجريبي، والذي كان حينئذ أفضل مطعم في العالم. يقول كريس: "لم أر شخصاً فضولياً مثله من قبل، حيث يمكنه أن يتحـدث مـع أي شـخص عـن أي شـيء يفعلـه، ويمكنـه أن يطرح أسئلة كتلك السابقة على أي شخص عن أي شيء، سواء كان من يتحدث معه عالماً نفسياً أو مدرباً رياضياً أو طاهياً أو كاتباً أو أي شيء".

وقد جعلتني هذه الكلمات أبتسم. لقد التقيت بهيستون مرة من قبل في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين خلال حفل توقيع أحمـد الكتـب فـي مدرسـة الطـهي فـي سـان فرانسـيسكو. فـاقتربت مـنـه خـجـلاً وسـألته: "ما طريقتك المفضلة لطهي الحبوب؟ أنـا مـحـرج لـطرح هـذا السـؤال، ولكني أواجه صعوبة كبيرة في طهوها بالشكل الصحيح". نظر في عيني مباشرة باهتمام وقال: "أتعلم؟ إن الناس لا يدركون إلى أي مدى يمكن أن يكون طهو الحبوب معقداً"، وسأل مجموعة من الأسئلة الاستيضاحية، ثم بدأ يشرح لي في خمس دقائق كيف أبرع في طهو الحبوب؛ فأصبحت من أشد المعجبين به منذ تلك اللحظة.

"إن امتلكت ١٠٠ مليون دولار، فما الذي ستنشئه ولن يكون ذا قيمة تُذكر إن قلده الآخرون؟".

جـابي نيويـل، المـليارديـر الـذي شـارك فـي تأسـيس شـركة فـالف لـتطوـير ألعاب الفـيديو وتوزيعها، مول شركة تشيف ستيبس الخاصة بكريس بالكثير من المال، وكان من داعميه الكبار، ولكن لم يتحقق هذا إلا بعد طرح الأسئلة التي وسعت من مدارك كريس.

"لـذا، يـقـول جـابي: "إن أعطيتك ١٠٠ مليون دولار، فمـا إذا سـتبنـي بها، والذي من خلال بنائه، لن يكون من المجدي أن يقلده الآخرون؟". سأعطيك مثلاً، عندما أنشأت شركة إنتل مصنع تجميع رقائق جديدًا، استثمرت مليارات الدولارات ولم يكن من المجدي للشركات الأخرى أن تقلد ما تفعله؛ لأنه لن يجب عليها إنفاق المزيد من المليارات لمجاراتها فحسب، بل ستنفق المزيد من مليارات الدولارات لتعلم كل ما تعرفه شركة إنتل عن الأمر، ثم سيكون عليها أن تتفوق عليها بعشر مرات على الأقل من أجل اجتذاب العملاء؛ لذا سيكون الأمر عبارة عن إضاعة لوقت الجمـيع (لمحاولة التقليد)".



**تيم فيريس:** يستخدم واحد من أفضل عشرة مستثمري رأس المال المغامر الذين أعرفهم أسـلـوباً معـدلاً مـن هـذا الـاخـتـبـار الحاسـم كـقـيـاس "للارتباك": لكـلـ دـولـار وـاحـد مـن العائـدات تـتـحـصـل عـلـيـه، هـل يـمـكـنك أن تـنـفـق ما بـيـن ٥ أو ١٠ دـولـارات؟ إن كـان الأمر كـذلك، فسـيـقـدم عـلـى الـاسـتـثمـار. وللمزيد من المعلومات الإضافية عن هذا الموضوع، هناك مـلـف الـبـيـدي إـف الـمـفضـل بالنسبة لـي عـن عـالم الأعمـال، والمنتشر عـلـى شـبـكة الإنترنت " Valve: Handbook for New Employees المقدم من شركة جـابـي." كما يـقـول كـريـس: "إنها وثيقة الموارد البشرية الوحيدة التي سترغب في قراءتها".

خدع جيдай العقلية العارضة

حصل كـريـس عـلـى عـمـلـه الأول فـي الطهي عـنـدما حظي بالمصادفة باسـتـحسان غـرور الطاهي ويـليـام بـيـليـكيس، حيث كان يعمل كـمـتـدرب ويرغب في العمل بدوام كامل:

"في نهاية الخدمة، كان ويليام لطيفًا للغاية. وجلس معي في قاعة الطعام، وأمسك في يده بكوب من الشراب. وقدم لي واحدًا. وقال: "ربما يكون الوقت الحالي ليس بالوقت الرائع. ولست على يقين من أنني أمتلك وظيفة من أجلك". فقلت له بصدق: "أتفهم الأمر تمامًا. هل هناك شخص آخر في المدينة تنصحني بالعمل معه؟ أنا أرغب بشدة في العمل في هذا المجال، وأرغب في أن أتعرف على طبيعة المجال.

"وما لم أدركه في حينها، أن تلك الكلمات كانت الكلمات المثالية لقولها إلى ويليام، لأنه كان فخورًا بنفسه بشدة، ولم يكـن لـيـقـول عـن أي طاهٍ آخر في المدينة إنه جيـد عـلـى الإطـلاق. لذا، رأيتـه يسـعـل سـعـالاً خـفـيـفًا وبقول: "حسنًا، ليس هنـاك شـخـص آخـر جـيـد، وأعتقـد أنـي الشـخـص المـنـاسـب لتعليمك. لماذا لا تأتي لنبدأ الثلاثاء القادم؟".

تمسك بالمعايير

ذكر كريس أنه عندما بدأ العمل في مطبخ فات داك، كان هيستون قد توقف عن الصراخ في الموظفين، ولكنه "كان يعبر عن خيبة أمله بطرق أخرى... ولقد كان يدفعك بحق أنت والفريق والآخرين للسعي إلى تحقيق التميز طوال الوقت". وعن طلبت منه أن يعطيني مثالاً، كان رده كالتالي، ولكنني اختصرته توفيراً للمساحة:

"كان يأتي طلب، ولكنني كنت أرى أنه ليس جاهزاً، وحاولت أن أضع الكريمة على قمة الطلب على أية حال، وأخرجت الطلب إلى النادل رغم أنني أعلم أنه ليس مثاليًا؛ ولكنّه سرعان ما عاد لي مرة أخرى؛ فقد أتى هيستون حاملاً الطلب في يده ويقول: "كريس". ثم ينظر لي وينظر للطبق، وينظر لي ثم للطبق، ثم يقول: "مستحيل"، ويضع الطبق. إنني أتذكر نظرتة النارية لي - كما لو أنه يقول لي إنك إذا فعلت ذلك مجدداً، فلأتأت إلى هذا المكان مرة أخرى. أتذكر هذا الدرس لأنه قال لي: "يمكننا فعل أمر آخر. إن لم يكن الطلب جاهزاً، فلن نرسله إلى العميل على أمل ألا يلاحظ العميل أنه ليس جيّداً بما يكفي. سوف نصلح الطبق، وسوف نقوم بإعداد شيء آخر، ولكن لا تحاول إخراج أي طبق تعلم جيداً أنه لا يطابق المعايير". ولست بحاجة لتكرار هذا الدرس: لم يكن هذا الطبق مطابقاً للمعايير وأنت تعلم جيداً ما هي المعايير. **تمسك بالمعايير، اطلب المساعدة، أصلح الطبق، وافعل أي أمر ضروري، ولكن لا تغش**".

تيم: "ولكن، كيف تمكنت من الحفاظ على الخيط الرفيع بين الإصرار على المعايير العالية وعدم التصرف كأحمق متغطرس؟" (يدير كريس حاليًا شركة بها أكثر من ٥٠ موظفًا).

**كريس:** "الأمر الأول، في يوم عمل جيد، أن أحاول النظر إلى الأمور من بعيد وأقول: ما السياق الذي يمتلكه هذا الشخص، وهل قدمت له السياق المناسب؟... فبالنظر للسياق الذي يملكه، ربما أتخذ القرار نفسه، أو قد أتخيل شخصاً آخر يتخذ القرار بنفسه. لذا، أزيد من محاولتي للتفكير حول: "ما السياق والرؤية التي أملكها وما السياق والرؤية اللذان يملكهما؟ هل أتصرف بظلم لأنني أعمل من منطلق امتلاكي قدرًا أكبر من المعلومات؟".

الدليل المضاد للهراء

من بين الكتب التي يهديها كريس كثيرًا لغيره، كتاب حديث الطبع عن الديناميكية الحرارية تحت عنوان The Second Law قال كريس: "ألفه أستاذ الكيمياء الفيزيائية من جامعة أوكسفورد اسمه

بـي. دبلـيو. أتـكـينـز. إن هـذا الكـتاب أسـطوري وسهـل ومليء بالرـسوم التوضيحية عن كيفية عمـل العـالم من منظور الطاقـة. وقد وجدت هـذا الكـتاب مفيداً للغاية فيما يتعلق بمحاولة فهم كيفية فعل أمر مـا، وكيفية إنجـاح أمر مـا، ومـا إذا كان أمر مـا قابلاً للتحقـيق. أم لا، وأنـا كـثيراً مـا أسـتخدمه كجـهاز كاشـف للهـراء".

### • فيمن تفكر عندما تسمع كلمة "ناجح"؟

يقول كريس إنه يفكر في والده ووينستون تشرشل، وعن الأخير يقول:  
"هناك سلسلة كبيرة من الكتب، The Last Lion من تأليف ويليام مانشستر تتحدث عن وينستون تشرشل. وقد صدر الجزء الثالث من هذه السلسلة بعد بضعة أعوام من وفاته، إلا أن الجزأين الأولين اللذين يتحـدثان عن حياته خـلال بـدايات الحـرب العالمية الثانية، لم يتطرقا إلى أي شيء حدث بعد اندلاع تلك الحرب. وأتذكر أنني فكرت، [قبل حتى أن يفعل ما ننسبه إليه]: لقد كان مؤلفاً تنصدر كتبه قوائم الكتب الأكثر مبيعاً عنـدما كان في العـشرين مـن عمره، وقاتل في حروب، وكان من بين أعلى الكـتاب أجـراً، وكان عضواً مهماً في البرلمان".

## دايموند جون



دايموند ج د ج (تويتر/فيس بوك/إنستجرام  
@THESHARKDAYMOND, DAYMONDJOHNS.COM)

هو المؤسس والمدير التنفيذي لـ شركة فوبو، والتي أنشأها بميزانية تبلغ ٤٠ دولارًا وطورها حتى تحولت إلى علامة تجارية في مجال أسلوب الحياة تبلغ قيمتها السوقية ٦ مليارات دولار. كما أنه المبعوث الرئيس لمؤتمر ريادة الأعمال العالمي، ويظهر في برنامج Shark Tank على محطة إيه بي سي. وقد حصل دايموند على أكثر من ٣٥ جائزة في مجال الصناعة تشمل مسوق العام من مجلة براندويك، وجائزة التسويق ١٠٠٠ من مجلة أدفرتايزينج إيدج للحملة الإعلانية المذهلة، وجائزة رائد أعمال العام بمدينة نيويورك من شركة إنست أند يانج. كما أنه مؤلف ثلاثة من الكتب الأكثر مبيعًا، من بينها كتاب The Power of Broke.

الحيوان الرمزي: النمسي

" إن خرجت إلى العالم وبدأت بإصدار الضحيج وتحقيق مبيعات، فسيعثر عليك الناس؛ فالمبيعات علاج لكل المشكلات. يمكنك أن تتحدث عن مدى عظمة خطة عملك ومدى براعتك في تطبيقها، ويمكنك أن تخلق آراءك الخاصة، ولكنك لن تستطيع أن تخلق حقائقك. لذا فالمبيعات علاج لكل المشكلات".

"لخمسة أيام كل أسبوع، أقرأ أهدافي قبل الذهاب إلى النوم وعندما أستيقظ. هناك ١٠ أهداف تتعلق بالصحة والعائلة والعمل وغير ذلك، ذات تواريخ صلاحية، وأنا أقوم بتحديثها كل ٦ أشهر".

"علمني والداي أن عملي اليومي لن يجعلني ثريًا أبدًا، ولكن ما سيجعلني كذلك هو عملي المنزلي".

"لا أهتم إن كنت أخي: إن خرجنا للعب كرة القدم، فسأحاول أن أهزمك شر هزيمة - ولا يعني هذا أنني لا أحبك، ولا يعني أنني لا أحترمك".

• ما الاستثمار الأفضل أو الأكثر قيمة الذي قمت به؟ قد يكون استثمارًا بالمال أو الوقت أو الطاقة أو أي شيء آخر.

"كان أفضل استثمار قمت به عندما استثمرت وقتي في العمل مراسلًا لصالح شركة فيرست في بوسطن عندما كنت في المدرسة الثانوية؛ حيث كنت أتجول في جميع أنحاء مدينة مانهاتن وألتقي بجميع أصناف البشر. كان بعضهم مديريين تنفيذيين كبارًا بأمسين تمامًا، وكان بعضهم الآخر موظفين صغارًا سعداء للغاية. لم أمر بمثل تلك التجربة في حياتي، وقد فتحت عيني على الكثير من الفرص".

• هل هناك أية مقولات تلتزم بها في حياتك أو تفكر فيها عادة؟  
"المال خادم جيد ولكنه سيد سيئ".

• ما أفضل الكتب التي تنصح بها؟

فكر وازدد ثراء \* ، من الذي حرك قطعة الجبن الخاصة بي \* ، إستراتيجية المحيط الأزرق \* ، و Invisible Selling Machine ، وأغنى رجل في بابل \* ، و Genghis Khan and the Marketing of the Modern World .

تيم فيريس: نصحتني الكثير من المليارديرات بذلك الكتاب الأخير عن جنكيز خان.

\* كُتب متوفرة في مكتبة جرير

## نوا كاجان



نوا كاجان (تويتر/إنس—تجرام, @NOAHKAGAN,  
(SUMOME.COM)

كان الموظف رقم ٣٠ في فيس بوك والموظف رقم ٤ في موقع  
(Mint.com) الذي بيع إلى شركة إنتويت مقابل ١٧٠ مليون دولار،  
كما أنه مؤسس شركة سومومي، التي تقدم أدوات مجانية  
لزيادة عدد زوار المواقع الإلكترونية.  
ومن أجل المزيـد من الإثارة، أصبح متذوقاً لأطعمة التاكو وأنتج منه أربعة

منتجات منفصلة مكنته من كسب الملايين. كان نوا المعلم المشارك لي في  
حلقة Starting a Business من برنامج The Tim Ferriss Experiment

أقدم على تحدي القهوة

بالنسبة للراغبين في أن يكونوا رواد أعمال أو رواد الأعمال الذين ارتضوا بما  
وصلوا إليه، لدى نوا نصيحة من أجلهم - اطلب الحصول على خصم ١٠٪ على  
أكواب قهوتك التالية: "أذهب إلى منضدة الدفع واطلب القهوة، وإن لم تكن  
تشرب القهوة، فاطلب الشاي. وإن لم تكن تشرب الشاي، فاطلب المياه - لا  
يهم، ثم اطلب خصم ١٠٪ على السعر... قد يبدو تحدي القهوة سخيًا، إلا أن  
الفكرة بأكملها هي أنك - في عالم الأعمال وفي حياتك الشخصية - لست  
مضطربًا لأن تبالغ، ولكن عليك أن تطلب بعض الأمور، وعليك أن تعرض نفسك  
لمثل هذه المواقف".

الحيوان الرمزي: السنجاب البري

حسّن الأدوات على "قمة القمع"

اهدف إلى تحسين الأمور الموجودة في المنبع والتي يكون لها نتائج  
في المنبع. فعلى سبيل المثال، ابحث عن الاختناقات  
الفنية التي تؤثر على كل ما تفعله على الحاسب. ما  
الأشياء التي إن عطبت أو أصبحت بطيئة ستجعل قائمة  
مهامك بأكملها غير مجدية؟ فيما يلي نصيحتان من نصائح نوا التي  
استخدمتها بنفسها:

- زد من سرعة حركة فأرة الحاسب. اذهب إلى الإعدادات أو تفضيلات النظام  
وزد من سرعتك الحالية إلى الضعف.  
لن يستغرق الأمر أكثر من ٣٠ ثانية.
- استثمر أموالك في أفضل راوتر يمكنك شراؤه. يستخدم نوا حاليًا  
راوتر من طراز ASUS RT-AC87U اللاسلكي AC2400 ثنائي النطاق  
بسرعة جيغابايت. ويستخدم كيفن روز وآخرون تكنولوجيا Eero من أجل  
تحسين تغطية WiFi في منازلهم.

• نقطة ذات صلة - " ما أفضل استثمار قمت به؟".  
جراحة الليزك.

## تطبيقات وبرامج لتجربتها: Facebook News Feed Eradicator

هل ترغب في التركيز؟ احم نفسك من موقع فيسبوك ومن ذاتك الضعيفة.

ScheduleOnce (احصل على خيار الاشتراك السنوي مقبلاً ٩٩ دولاراً).

سـيـمـحـو هـذا البرنـامـج تـسـأـلـك الـدائـم: "مـاذا عـن يـوم الأربـعـاء أو الخـمـيس الـقـادم فـي العـاشـرة صـباحاً؟" والـذي يـسـتـحـوذ عـلى حـياتـك.

FollowUp.cc

من أجل جعل رسائل المتابعة والتذكير الإلكترونية آلية. استخدم برنامجًا آخر قريب الشبه من ذلك البرنامج اسمه Nudgemail ، إلى جانب Boomerang. لن تكون مضطراً إلى تذكر رسائل المتابعة مرة أخرى.

خدعة سريعة مع بريد Gmail

أستخدم أنا ونوا خدعة علامة "+" الخاصة بريد Gmail طوال الوقت. دعنا نفترض أن هناك عنوان بريد إلكتروني

bob@bobsmith.com. بعد الاشارة تراك في خدمات أو نشرات إخبارية، كيف يمكنك أن تعرف من يشارك بريدك الإلكتروني، أو كيف تقلل من الأضرار إن اكتشف أحد بريدك الإلكتروني؟ إن الشركات تتعرض للقرصنة طوال الوقت. فقط استخدم علامة + كضمانة رخيصة الثمن. إن أضفت علامة + وكلمة في البداية، فسـتـظـل الـرسـائل تـصل إلـى صـندوق الـرسائل الـواردة في بريدك.

هل ترغب في تسجيل اشتراكك في موقع Instacart على سبيل المثال؟ يمكنك أن تسخدم عنـوان الـبريـد الـإلـكـتـروني bob+insta@bobsmith.com. أنا أستخدم هذه الخدعة أو أستفيد منها كل يوم.

لا تحاول العثور على الوقت، بل جدوله



خلال أيام الثلاثاء من العاشرة صباحًا حتى الثانية عشرة ظهرًا، لا يضع نوا شيئًا في جدول عمله عدا "التعلم". إنها رسالة تذكير رائعة بخصوص أي أمر مهم لا تجد له وقتًا. لن يكون الوقت واقعيًا ملموسًا إلا عندما تضعه على روزنامتك. لذا بدأت أجد أيام الأربعاء من التاسعة صباحًا وحتى الواحدة ظهرًا من أجل "الابتكار" - الكتابة أو التحدث الصوتي أو أية مخرجات أخرى من شأنها أن تصنع منتجًا "تاليًا" ملموسًا. وأغلق بث WiFi في أثناء تلك الفترة لكي أقلل انفعالاتي للحد الأدنى (انظر نيل شتراوس، وراميت سيتي).

شغف مشترك

كتاب Surely You're Joking, Mr. Feynman ، من تأليف ريتشارد بي. فاينمان: "إن التقيتني بشكل شخصي، فستجد معي نسخة إضافية منه لأنه كتاب رائع".

## • ما أسوأ نصيحة يمكن تراها أو تسمعها في عملك أو مجال تخصصك؟

"يجب عليك أن تجعل من أولوياتك زيادة متابعيك على مواقع التواصل الاجتماعي (إنس-تجرام، فيس-بوك، تويتر، سنابشات، يوتيوب). طور الأمور التي يمكنك التحكم فيها بشكل كامل والتي تؤثر على المبيعات بصورة مباشرة، مثل قائمتك البريدية. "الإعجابات" لن تدفع فواتيرك، ولكن المبيعات ستفعل ذلك".

## • من أكثر ثلاثة أشخاص أو مصادر تعلمت منهم - أو تبعثهم عن كتب - خلال العام الماضي؟

أن-درو تشين (فريق التنمية في شركة أوبر)، توماسز تونجوز (رأس مال مغامر وخبير استخدام البرمجيات كخدمات)، وجوناثان سيجل (رئيس شركة إيرث كلاس ميل).

من أجل تعيين أفضل الموظفين - "من؟" يعد سؤالًا أكثر أهمية من "ماذا؟"

"يعد كتاب Who من تأليف جيف سمارت وراندي ستريت] نسخة مضغوطة من كتاب Topgrading ، والذي عرفته عندما كنت في شركة مينت؛ لأن مؤسس الشركة كان يستخدمه".

**تيم فيريس:** أصبحت الآن أنصح جميع مؤسسي شركاتي الناشئة بهذا الكتاب، والذين، بدورهم، أصبحوا ينصحون به للآخرين.

كلاسيكيات كتابة النصوص الدعائية

يشتهر نوا بمهاراته في كتابة النصوص الدعائية، وينصح دومًا بمصدرين، كتاب (The Gary Halbert Letter المنشور أيضًا بعنوان (The Boron Letters) وكتاب Ogilvy on Advertising .

### • أفضل ما اشتراه نوا مقابل ١٠٠ دولار أو أقل

جهاز NutriBullet ، وهو عبارة عن خلاط صغير ذي كوب قابل للفصل، والذي يقدمه كهدايا دومًا. كل ما عليك فعله هو الخلط ثم الشرب ثم الغسل - وهو لا يتطلب الكثير من التنظيف. يمتلك نوا خـلاطًا من طراز Vitamax كلفه ٥٠٠ دولار ولكنـه توقف عـن اسـتخدامه تمـامًا، بفضـل الخـلاط الآخر الأكثر مواءمة لحياته والذي كلفه ٧٩.٩٩ دولار.

لا مكسب دون خجل - محفزات موقع إنستجرام

منذ زمن ليس بالبعيد، اكتسب نوا ١٨ كجم من العضلات في ٦ أشهر تقريبًا. من بين خدعه التحفيزية التي استخدمها تحميل أخباره على إنستجرام بالصور ومقاطع الفيديو التي قضت على أعذاره. إنني أفعـل الأمر مثلـه الآن. هل أنت مسن؟ بدين؟ منشغل؟ هناك من يثبت حماقة أعذارك.

فيما يلي بعض حسابات أصـدقاء حسـا بي على إنسـتجرام : @matstrane : (@timferriss) جعلني هذا الرجل الذي يبلغ الثالثة والخمسين من عمره أخجل من شكواي بشأن عمري.

لقد بدأ مزاوله التمارين عندما كان في الثامنة والأربعين من عمره. ( @gymnasticbodies : المدرب سومر): بدأ أغلب المتدربين عندهم التمارين الرياضية وهم أشخاص تفرض عليهم أساليب حياتهم كثرة الجلوس.

@arboonel : أميليا بوون، أقوى امرأة التقيتها. إنها محامية متفرغة في شركة آبل، فازت ٣ مرات بسباق World's Toughest Mudder ، وهو سباق تحمل يسـتمر لأربع وعشرين ساعة كاملة.

@bgirlmilee : يمكن لتلك الراقصة ومؤدية الحركات الخطرة أن تقوم بحركات كانت تعتبر "مستحيلة" بالنسبة للنساء في حقبة التسعينيات (مثل، القفز

على يد واحدة.)

@jessiegraffpwr منافسة في برنامج مقاتل النينجا.

تجعلني - عندما تقبض بيدها على معصمي - أبكي من فرط الألم.

@jujimufu لاعب جمباز "مفتول العضلات" يؤدي حركات الكابويرا

وحركات فتحة الحوض بالكامل وغير ذلك من الحركات المجنونة الأخرى. إن القوة والمرونة لا تتعارضان، كما أنه رجل مرح.

## كاسكاد

كاسكاد (تويت - / فيس بوك / إنس - تجرام, @KASKADE)

( KASKADEMUSIC.COM )

يعتبر أحد "الآباء المؤسسين" لموسيقى الهاوس التقدمية، كما أنه اختير كأفضل منسق موسيقى في أمريكا لمرتين بواسطة مجلة دي جيه تايمز، وظهر على خشبة مسرح مهرجان كوتشيفيلا أربع مرات، ورشح لنيل جائزة جرامي خمس مرات.

كيف حصلت على جهازك الأول؟

"التقيت بـمالك أحد النوادي في ولاية يوتا، وسألته: "ما أسوأ ليلة قضيتها؟ ما أبطأ ليلة مرت عليك؟" فقال لي: "ليلة الاثنين - حتى إنني لا أفتح النادي أيام الاثنين". فقلت له: "صديقي، دعني أت للعمل أيام الاثنين". لقد أفتحت هذا النادي في أربعينيات القرن العشرين وظل محتفياً بديكوراته القديمة. وكان يُطلق عليهِ اسم نادى مانهاتن، وهو مكان رائع يقع في قبو أحد المنازل. على أية حال، قال المالك: "سأعطيك نسبة من رسوم الدخول. دع أصدقاءك يأتوا وادع بعضهم ولنر ما سيحدث!" فنجحت تلك الليلة نجاحاً مبهراً، وواصلت العمل لخمس سنوات أخرى، وانتهى بي المطاف بالعمل لليلتين أسبوعياً. كنت أعمل أيام الاثنين في البداية، ثم توليت مسؤولية أيام الخميس أيضاً... كنت أعمل في متجر للملابس في محاولة مني لدعم نفسي مادياً لاستكمال دراستي، واستقلت بعد الأسبوع الأول... بدأت أحوالي تتحسن، وبمجرد أن امتلكت المال الكافي، بدأت أشتري أولى معداتي الموسيقية".

## ضع الأحجار الكبيرة أولاً

"عندما تسنح لدي الفرصة، أسافر مع أسرتي. أنا مرتزوج ولديّ ٢ أطفال، لذا أحاول دومًا أن أتبين: "كيف يمكنني إنجاز الأمر؟"، أي وضع الأحجار في الدلو. ما الأمور المهمة هنا، وكيف يمكنني ملء الدلو بجميع الأمور المهمة بالنسبة لي؟".

**تيم فيريس:** تعلمت هذه الاستعارة للمرة الأولى من أحد أساتذتي في الجامعة، وهي طريقة رائعة للتفكير في الأولويات. وسأقتبس ما قاله أستاذي كالتالي: "تخيل أنك تمتلك وعاء زجاجيًا كبيرًا، وبجانبه كمية من الأحجار الكبيرة وبعض الحصى الصغير وكومة من الرمل. إن وضعت الرمل والحصى أولاً، فماذا س يحدث؟ لن يمكنك وضع الأحجار الكبيرة. ولكن إن وضعت الأحجار الكبيرة أولاً، ثم الحصى متوسط الحجم وأخيرًا الرمل، فسيمكنك وضعها جميعها في الوعاء".  
بعبارة أخرى، التفاصيل الصغيرة يمكن أن تجد مكانًا بجانب الأمور الكبيرة، ولكن الأمور الكبيرة لا يمكن أن تجد مكانًا بجانب التفاصيل الصغيرة.

## تذكر من تكون

"عندما كنت أغادر المنزل في كل مرة، كان والدي يقول لي: "تذكر من تكون".  
والآن، بعدما أصبحت والدًا، أصبح لهذه الكلمات معنى أعمق بالنسبة لي. في الماضي كنت إنسان حالي: "أبي، ما بك؟ إنك غريب الأطوار. هل تعتقد أني سأنسى من أكون؟ ماذا تقول؟" والآن، لسان حالي: "يا إلهي، لقد كان هذا الرجل عبقرياً"."

## • ما مهرجانك المفضلة؟

يحب كاسكاد مهرجان كوتشيللا، ولكنه ذكر أيضًا مهرجان إيكتريك زو في مدينة نيويورك: "يُعقد هذا المهرجان في جزيرة راندال، حيث يمكنك النظر إلى الأفق بينما تعزف".

## • ما الألبومات المفضلة بالنسبة لك؟

Homework لدافت بانك (ألبوم Discovery رائع أيضًا، ولكنه يحب ألبوم

Homework أكثر).  
أي البوم من البومات كرافت ويرك.

لويس فون آهن



الإحباط ينبع من التوقع



لـ\_\_\_\_\_ويس ف\_\_\_\_\_ون أه\_\_\_\_\_ن (تويت\_\_\_\_\_ر @LUISVONAHN,  
( DUOLINGO.COM )

أس\_\_\_\_\_تاذ عل\_\_\_\_\_وم الحاس\_\_\_\_\_ب ف\_\_\_\_\_ي جامع\_\_\_\_\_ة كارنيجي ميلون، والمدير التنفيذي لشركة دوولينجو، وهي منصة تعليم لغات مجانية يستخدمها أكثر من ١٠٠ مليون مستخدم. إنها أشهر طريقة لتعلم اللغات في العالم، وكنت قد التقيته كمستثمر خلال الدورة التمويلية الأولى للشركة. يُشتهر لويس باختراعه حروف التحقق (كابتشا)، وحصوله على جائزة زميل ماكآرثر (منحة العباقرة)، وبيعه شركتين إلي جوجل عندما كان في العشرينات من عمره. وقد اختير لويس كواحد من أفضل ١٠ عباقرة بواسطة مجلة بوبيولار ساينس، وأحد أكثر ١٠٠ شخصًا إبداعًا في عالم الأعمال بواسطة مجلة فاست كومباني .

الحيوان الرمزي : البومة

ضبط الغشاشين في فصله الدراسي باستخدام "فخاخ جوجل

" في جامعة كارنيجي ميلون "كانت هناك مسألة واحدة في أحد تكليفاتي كانت تُسمى لغز جيراماكريستو، وكنت قد ابتكرت تلك الكلمة مسبقًا. وتأكدت من عدم وجود هذا الشيء على محرك البحث جوجل، وأنشأت موقعًا إلكترونيًا يحوي الحل الصحيح لها، ولكن هذه كان يسجل عن وان بروتوكولات الإنترنت لك. من يدخل إليه. وفي جامعة كارنيجي ميلون، يمكنك أن تعرف رقم غرفة كل طالب من عن وان بروتوكولات الإنترنت الخاصة به؛ لذا أمكنني أن أعرف من دخل الموقع. وتبين لي في تلك اللحظة أنه من بين ٢٠٠ طالب، كان هناك ٤٠ طالبًا فقط من بحثوا عن الحل على جوجل، وكان هذا مثيرًا. وقد اعتدت أن أستخدم أمرًا عدة على تلك الشاكلة، لدرجة أن الطلبة كانوا يخشون من أن يكون كل شيء خدعة. [كنت أقول فقط، "إن اعترفت؟، فس تحصل على صفر في التكليف"، وكانوا يعترفون]. كنت أفعل هذا كل عام خلال التكل\_\_\_\_\_يفين الأول والث\_\_\_\_\_اني، ثم بعد ذلك، يتعلمون تجنب الغش".

مصدر شعار البومة الخضراء الخاص بشركة دوولينجو

"كانت الشركة في بدايتها، وكنا قد استأجرنا شركة كندية من أجل العمل

على الترويج لعلامتنا التجارية... وكان اسـمها سـيلفر أورانـج. وهي الشركة التي صـممت شـعار متصفح فاير فوكس على سبيل المثال. وقد أحببنا العمل معـهم، وخـلال واحـد مـن اجتمـاعاتنا الأولى بشـأن علامـة الشركة التجارية، قال شريكـي سيفيرين [هاكر]: "أتعلمون؟ أنا لا أعلم الكثير عن التصميم، ولا يهمني ذلك. ولكنني سأخبركم بأمر ما: أنا أكره اللون الأخضر، أكرهه تمامًا".

"فكرنا جميعًا في أن الأمر سيكون مضحكًا إن كان شعارنا أخضر اللون، ولذلك اخترنا اللون الأخضر. كنا نمزح حرفيًا مع شريكنا، ومن ذلك الحين ولم يبق من حياتـه، كـإن عليه أن يراه كل يوم - ما كان يجب أن يقول ذلك".

قيمة عبارة "لا أفهم"

"كان متابعي خلال تحضيري رسالة الدكتوراه [في جامعة كارنيجي ميلون] رجلًا يدعى مانويل بلام، والذي يعتبره الجميع أبا علم التشفير [التكويد، وما إلى ذلك]. إنه رجل رائع وخفيف الظل، وقد تعلمت منه الكثير. وعندما التقيته، منذ حوالي ١٥ سنة، أعتقد أنه كان في الستينات من عمره، ولكنـه كـإن يتصرف كما لو كـإن أكبر سنًا من ذلك؛ فكـإن يتصرف كما لو كان نسي كل شيء...

"كان عليّ أن أشرح له ما كنت أعمل عليه، والذي كان عبارة عن حروف تحقق في ذلك الحين، تلك الأحرف غريبة الشكل التي يجب عليـك أن تكتبـها في جمـيع أنحاء الإنترنت. إنها مزعجة للغاية. كان هذا ما أعمل عليه [والتي استحوذت عليها جوجل فيما بعد]، وكان عليّ شرح ذلك له. كان الأمر مضحكًا للغاية، لأنني عندما كنت أبدأ بالشرح، كان يقول بعد جملتي الأولى: "لا أفهم ما تقول"، ومن ثم أحاول أن أعثر على طريقة أخرى لصياغة الأمر، وتمر ساعة كاملة من دون أن أكمل جملتي الأولى، فكان يقول: "حسنًا، لقد مرت الساعة، أراك الأسبوع القادم". استمر الأمر لأشهر، وفي مرحلة ما، بدأت أقول لنفسـي: "لا أعرف لم يعتقد الناس أن هذا الرجل ذكي للغاية". بعد ذلك أدركت ما كان يفعله: كان هذا مجرد تمثيل. في البداية، لم أكن واضحًا تمامًا حيال ما أقول، ولم أكن مدرّكًا تمامًا ما كنت أحاول شرحه له. لقد كان يعمق أكثر فأكثر حتى أدركت أنه، في كل مرة، كان هناك شيء لم يكن واضحًا تمامًا في ذهني. لقد علمني أن أفكر في الأمور بعمق، وأعتقد أنني لن أنسى هذا الدرس ما حييت".

**تيم فيريس:** جرب هذا الأسبوع أن تقول: "لا أفهم، هل يمكنك أن توضح الأمر لي؟" مرارًا وتكرارًا. (انظر مالكولم جلاذويل عن ذكره لوالده).

## إنشاء شركة جديدة خارج وادي السليكون

"من المذهل أنه عندما تتحدث مع أناس [من وادي السليكون خلال الفعاليات المتعلقة بالمجال]، سيبدو لك كأن متوسط عمر بقاء الشخص في واحدة من تلك الشركات [الناشئة] لا يتخطى العام ونصف العام... ولكننا بالنسبة لنا [في بيتسبرج]، لا يغادر الناس الشركة بحق؛ لأنه فيما يتعلق بالشركات الناشئة، لسنا الوحيدين المهمين في المدينة - فمن الظلم قول هذا - ولكن، لا توجد الكثير من الشركات المهمة في المدينة".

**تيم فيريس:** لقد أتممت عمليات خروج ناجحة مع مؤسسسين تقية مقرات شركاتهم في كل مكان من ولاية أوكلاهوما وكولورادو (دايل بي بيرن) إلى أوتاوا بكنادا (شوبيفي). من ناحية تعيين الموظفين، لا تعتبر شركة شوبيفي واحدة من كبريات الشركات التقنية في شرق كندا فحسب، بل إنها لا تفقد الكثير من الموظفين؛ فالموظفون الذين يعيشون في أوتاوا لا يتم اجتذابهم من قبل شركات فيسبوك أو جوجل أو أوبر، فتلك العائلات لا يرغب أفرادها في الانتقال إلى سان فرانسيسكو، وبالتالي لا تحتاج شوبيفي إلى الدخول في مزايدات مع الشركات الأخرى. هل تعتقد أنه مقدرك الفشل لأنك خارج مركز مجال عملك؟ انظر إن كنت قادرًا على العثور على فوائد، حيث قد يكون هناك بعض المميزات الخافية.



## استراتيجية اللوحة

"دائماً ما يُظهِر الرجل العظماء أنفسهم كأشخاص مستعدين للطاعة مثلما يُثبتون قدرتهم على القيادة بعد ذلك".  
— اللورد ماهون

إن أردت معلمين عظماء، فإنه يجب أن تكون تلميذًا عظيمًا. وإن أردت أن تقود، فإنه يجب أن تتعلم أولاً أن تكون تابعًا.  
وقد اتبعت بن فرانكلين، ومدرب كرة القدم الأمريكية الأسطوري بيل بيليتشيك، وغيرهما الكثيرين من عظماء التاريخ الذين تراهم "قادة"، إستراتيجية واحدة في بداية حياتهم، وقد استخدمت الإستراتيجية نفسها من أجل إنشاء شبكة معارفني؛ وهي تفسر كيف كان كتابي الأول بمثابة نقطة تحول كبيرة في حياتي، ويعود لها الفضل أيضًا في نجاح استثماراتي في مجال التكنولوجيا.

ري هولي (تويتر/فيس بوك) / إنستجرام  
(@RYANHOLIDAY, RYANHOLIDAY.NET)

يطلق على تلك الإستراتيجية اسم "إستراتيجية اللوحة"، وهو أحد أروع من مارسوها. ترك المخطط الإستراتيجي والكاتب ري إن دراسته عندما كان في التاسعة عشرة من عمره لكي يتعلم على يد روبرت جريني، مؤلف كتاب The 48 Laws of Power ، وأصبح مديرًا للتسويق في شركة أمريكان أباريل في الحادية والعشرين من عمره. وتقوم شركته الحالية، براس تشيك، بتقديم استشارات لعملاء على غرار جوجل وتازر وكوملبكس، إلى جانب الكثير من مؤلفي الكتب الأكثر مبيعًا. وقد ألف هوليداي أربعة كتب، أحدثها كتاب Ego Is the Enemy وكتاب العقبات طريق النجاح (\*). والذي أدى إلى تكون مجموعة معجبين به ضمت مدربي دوري كرة القدم الأمريكية للمحترفين والرياضيين العالميين والقيادة السياسيين وغيرهم الكثير من جميع أنحاء

العالم، وهو يعيش في مزرعة صغيرة خارج مدينة أوستن بولاية تكساس.

## ريان يتحدث

في النظام الروماني للفن والعلوم، كان هناك مفهوم لم يصل إلينا إلا جزء منهُ وحسب: سوف يقدّم رجال الأعمال الناجحون والسياسيون والأثرياء المستهترون الدعم لعدد من الكتاب والمفكرين والفنانين والممثلين، ويتخطى الأمر الحصول على أجر مقابلاً لنتاج عمل فني، حيث يؤدي أولئك الفنانون مجموعة من المهام في مقابلاً الحماية والطعام والهدايا.

من بين تلك الأدوار دور "مفسح الطريق"، والذي يسير أمام سيدة في أثناء تنقله في أنحاء روما مفسحاً الطريق وناقلاً الرسائل ومسهلاً من حياة سيدة. وقد أدى الشاعر الشهير مارتيا ليس هذا الدور لسنوات طوال، حيث خدّم لبعض الوقت سيدة ميلا، وكان رجل أعمال ثرياً وشقيق الفيلسوف والمستشار السياسي سينيكا. كما خدم مارتيا ليس، الذي ولد لعائلة فقيرة، رجل أعمال آخر اسمه بيتيليوس. وككاتب شاب، قضى أغلب أيامه مرتحلاً من بيت سيد ثري إلى آخر، مقدماً الخدمات ومبدياً الاحترام في مقابل أقل القليل من المال. وهنا تكمن المشكلة: مثلما نفعل جميعاً خلال فترات تدريبنا وخلال وظائفنا الأولى الصغيرة في الشركات (أو فيما بعد مع الناشرين أو الرؤساء أو العملاء)، كره مارتيا ليس كل دقيقة قضاها في تلك الخدمات، وكان يرى أن هذا النظام قد جعله عبداً بشكل ما.

وبسبب طموحه لأن يصبح سيدياً -مثل السادة الذين يخدمهم- أراد امتلاك مال وعقار، وكان يحلم أنه بذلك سيتمكن من القيام بعمله في سلام واسـتقلالية. ونتيجة لهذا، كانت كتاباته تمتلئ بمشاعر الكراهية والنقمة على الطبقة العليا في روما، التي كان يعتقد أنها أذاقته الأمرين بقسوة.

وبسبب غضبه المكتوم هذا، لم يتمكن مارتيا ليس من رؤية أن مكانته الفريدة كدخيل على المجتمع هي التي أعطته تلك الرؤية المتعمقة المذهلة عن الثقافة الرومانية التي عاشت حتى يومنا هذا. وبدلاً من الشعور بالألم بسبب هذا النظام، ماذا لو تمكن من التكيف معه؟ وماذا لو تمكن من تقدير الفرص التي وفرها له؟ لا، بدلاً من هذا، بدأ الأمر يعذبه من الداخل.

إنه توجهه شائع يتجاوز الأجيال والمجتمعات، فالعقري الغاضب الذي لا يحظى بتقدير يُجبّر على فعل أمور لا يحبها، من أجل أشخاص لا يحترمهم بينما يشق طريقه في العالم. كيف يجروون على إذلاله

بهذه الطريقة، هذا ظلم، وضياع لموهبتي. لِقْد ش\_هدنا ه\_ذا الأمر في دع\_اوى قض\_ائية رُفعت مؤخَرًا، والتي يطالب فيها المتدربون الحصول على تعويضات من أصحاب أعمالهم، كما نرى أطفالًا على استعداد للبقاء في بيوت آبائهم بدلًا من الالتحاق بعمل لا يناسب "مؤهلاتهم العاليَة". ونش\_هد ه\_ذا في ص\_ورة ع\_دم الق\_درة ع\_لى تلبية ش\_روط شخص آخر، وعدم الاستعداد للتراجع خطوة من أج\_ل الإق\_دام ع\_لى ع\_دة خطوات إلى الأمام فيما بع\_د. ل\_ين أدعهم يستغلونني. أفضل أن أخسر على أن يتفوقوا عليّ.

يستحق الأمر أن نلقي نظرة عن كثب على الإذلال المفترض "لخدمة" شخص آخر؛ لأن نموذج التلمذة ليس مسئولًا في واقع الأمر، عن ظهور بعض من أعظم الأعمال الفنية في تاريخ البشرية فحسب - فالجميع ب\_دءًا من م\_ايكل أنجل و\_مرورًا بليوناردو دافنشي، وصولًا إلى بنجامين فرانكلين، اضطروا جميعًا إلى العمل وفقًا لهذا النظام - بل إن كنت ستتحقق تلك المكانة التي ترى أنك ستحققها، ألن يكون هذا النظام عبارة عن ضريبة تافهة ومؤقتة؟

عندما يبدأ ش\_خص م\_ا وظيفته الأولى أو يلتحق بش\_ركة ج\_ديدة، فإن ه\_ه ع\_ادة م\_ا يتلقى النص\_يحة التاليَة: اجع\_ل الآخرين يرون أنفسهم جيدين وستحسن صنعًا. يُقال لك، طأطئ رأسك واخدم رئيسك في العمل. ولكن، ليس هذا ما يري\_د الش\_خص ال\_ذي اخت\_ير دون جم\_يع الآخ\_رين س\_ماعه، وليس هذا ما يتوقعه خريج جامعة هارفارد - ففي نهاية المطاف، لقد حصلوا على تلك الشهادة تحديدًا لكي يتجنبوا تلك المهانة المُفترضة.

دعونا نعدل من صياغة الأمر قليلًا حتى لا يبدو مهينًا: لا يتعلق الأمر بالتملق، ولا يتعلق بجعل الناس يرون أنفسهم جيدين، بل يتعلق بتقديم الدعم لأولئك الأشخاص حتى يص\_بحوا جي\_دين ب\_الفعل. وهن\_اك ص\_ياغة أفضل ل\_تل\_ك النصيحة، كالتالي: اعثر على لوحات حتى يرسم الآخرون عليها. أفسح الطريق أمام رؤسائك وستخلق لنفسك طريقًا خاصًا بك في نهاية المطاف.

عندما تكون في بداية طريقك، يمكننا أن نكون على يقين من بع\_ض الحق\_ائق الأساسية: (١) أن\_ت لس\_ت ب\_ارعًا أو م\_همًا مثلما تعتقد، (٢) لديك توجه بحاجة إلى تعديل، (٣) أغلب ما تعتقد أن\_ك تعرفه أو أغل\_ب م\_ا تعلمته في الكت\_ب أو في المدرسة إما عفا عليه الزمن أو خطأ. وهن\_اك طريقَة واح\_دة رائِعة لإزالة جم\_يع تل\_ك الأمور من نظامك: ارب\_ط نفسك بالأش\_خاص والمؤس\_سات الناجحة بالفعل وأدخل هويتك

داخل هويتهم، وادفع كلتا الهويتين إلى الأمام في الوقت ذاته. لا شك في أنه من الرائع أن تسعى لتحقيق مبادئك الشخصية - إلا أنه أمر ليس فعلاً كثيراً. إن التقدير هو الطريق نحو التقدم.

هذا هو التأثير الآخر لهذا التوجه: إنه يقلل من غرورك في أوقات حرجة من مسيرتك المهنية، ما يمكنك من استيعاب كل ما يمكنك استيعابه دون العقبات التي تعترض رؤى الآخرين وتقدمهم.

لا يوافق أحد على التملق، ولكن الأمر يتعلق، بدلاً من ذلك، برؤية ما يحدث من الداخل، والبحث عن فرص لشخص غيرك. تذكر أن الأمر يتعلق بإفساح الطريق - العثور على الاتجاه الذي يرغب شخص ما بالفعل في سبيله ومساعدته على ذلك الاستعداد، وإتاحة الوقت له للتركيز على نقاط قوته؛ أي أن تحسن الأمور بدلاً من أن تتظاهر فقط بتحسينها.

يعرف الكثيرون بأمر خطابات بنجامين فرانكلين التي كتبها تحت اسم مسـتـعـارة على غرار سـايلانس دوجـوود، ثم يقـولون لأنفسـهم: "يا له من عبقري صـغير!"، ولكنهم لا يلاحظون أكثر جزء مذهل في الأمر: كتب فرانكلين تلك الخطابات، ثم نشرها عبر وضعها خلسة من تحت عتبة باب دار النشر، ولم يحصل على أي تقدير بشأنها حتى وقت لاحق من حياته. في واقع الأمر، كان شقيقه، صاحب دار النشر، هو من استفاد من شعبيتها، حيث كان يضعها دومًا على الصفحة الأولى من جريدته؛ ولكن فرانكلين كان يلعب مباراة طويلة - ملاحظًا كيف يسير الرأي العام، ومولداً وعياً بالأمور التي يؤمن بها، وشاحداً أسلوبه وطريقته وذكاءه؛ وكان هذه إحدى الإسـتراتيجيات التي استخدمها من وقت لآخر خلال مسيرته المهنية - حتى إنه ذات مرة قام بالنشر في جريدة منافسه من أجل تقويض منافس ثالث - لأن فرانكلين رأى باستمرار فائدة أن تجعل الناس يرون أنفسهم جيدين وأن يحصلوا على التقدير بسبب أفكارك.

بيل بيليتشيك، المدرب الفائز بالمباراة النهائية لكرة القدم الأمريكية أربع مرات مع فريق نيو إنجلاند باتريوتس، شق طريقه إلى قمة تصنيف الرابطة الوطنية لكرة القدم الأمريكية عبر حبه وإتقانه لجزء العمل الذي كان يكرهه جميع المدربين في ذلك الوقت: تحليل أفلام المباريات. كانت وظيفته الأولى في عالم كرة القدم للمحترفين، لصالح فريق بالتيمور كولتز، تطوعية من دون أجر - وكانت أفكاره، التي أمدت الفريق بالمعلومات والإسـتراتيجيات الرائعة، تُنسب إلى كبار المدربين. لقد نما بفضل ما رآه الجميع، بل وطلبه، وتاق لأن يبرع فيما رأى الآخرون أنهم أفضل من أن يقوموا به. قال أحد

المدربين: "لقد كان مثل الإسفنجة، يستوعب كل شيء ويستمتع لكل ما يُقال"، وقال مدرب آخر: "كنت تكلفه بمهمة، فيختفي داخل غرفته ولا تراه مرة أخرى قبل أن يُتم المهمة، ثم يطلب منك مهمة أخرى". وكم يمكن أن تخمن، سرعان ما بدأ بيليتشيك بالحصول على راتب.

قبل هذا، عندما كان لاعبًا شابًا في المدرسة الثانوية، كان على دراية واسعة بقواعد اللعبة لدرجة أنه كان يعمل أحيانًا مساعدًا للمدرب حتى في أثناء سير المباراة. كما أن والده نفسه، الذي كان يعمل مساعد مدرب لكرة القدم في سلاح البحرية، علمه درسًا مهمًا عن سياسات كرة القدم: إن أراد أن يعطي مدربه تعليقًا أو يسأله عن قرار، يجب عليه أن يفعل ذلك على انفراد وبتواضع شديد حتى لا يشعر مدربه بالإهانة. لقد تعلم كيف يكون نجمًا لامعًا من دون تهديد الآخرين أو الانعزال عنهم. بمعنى آخر، لقد برع في إستراتيجية اللوحة.

يمكنك أن ترى بسهولة كيف كان يمكن أن يجعل الشعور بالأهمية والأفضلية (الغرور الزائف) من إنجازات كلا هذين الرجلين مستحيلة التحقيق. فلم يكن فرانكلين ليتمكن على الإطلاق من نشر خطاباته لو فضل الحصول على الإطراء على التعبير الإبداعي - في الحقيقة، عندما اكتشف شقيقه أنه من يرسل تلك الخطابات شعر بالكثير من الغضب والغيرة تجاهه. وكان بيليتشيك قد يغضب مدربيه وكان سيتلقى التوبيخ الشديد إن واجه أحدهم على الملأ. ومن المؤكد أنه ما كان ليضطلع بوظيفته الأولى دون أن يحصل على أجر، ولم يكن ليجلس أمام الأفلام المعروضة أمامه لساعات طوال لو كان يهتم بوضعه في الفريق. تأتي العظمة من البدايات المتواضعة، فهي تأتي من الأعمال المتواضعة. وقد يعني هذا أنك أقل الأشخاص أهمية في المكان - حتى تتمكن من تغيير ذلك عبر نتائجك.

هناك مقولة قديمة تقول: "قلل من كلامك، وزد من أفعالك". إن ما علينا فعله هو تحديث وتطبيق نسخة جديدة من تلك المقولة على مقارباتنا الأولى. كن أقل مكانة، وافعل المزيدي. تخيل لو فكرت في طريقة لمساعدة جميع من التقيت بهم، أو الشيء الذي يمكنك تقديمه لهم، ثم نظرت إلى هذا الأمر على أنه أمر سيفيد الآخرين ولن يفيدك - سيكون التأثير التراكمي الذي سينتج عن هذا الأمر عميقًا للغاية: فس تتعلم الكثير عبر حل مشكلات متنوعة، وستكتسب سمعة بأنك شخص لا غنى عنه. وسيكون لديك عدد لا يحصى من العلاقات الجديدة، وسيكون لديك رصيد كبير من الجمائل التي يمكنك الاعتماد عليها في مسيرتك.

هذا ما تدور حوله إستراتيجية اللوحة - مساعدة نفسك عبر مساعدة الآخرين، وبذل جهد كبير للتنازل عن الرضا قصير الأمد للحصول على فائدة طويلة الأمد. ففي حين قد يرغب الآخرون في الحصول على التقدير و"الاحترام"، يمكنك أن تتغاضى عن التقدير، تتغاضى عنه لدرجة أنك قد تفرح عندما يحصل الآخرون عليه بدلاً منك - فقد كان هذا هو هدفك منذ البداية.

دع الآخرين يحصلوا على التقدير تلو الآخر، في حين تنتظر أنت وتحصل على فائدة على رأس المال الأساسي.

إن جزء الإستراتيجية هو الأصعب. فمن السهل أن يجعلك تشعب المرارة، مثل مارتيا ليس، وأن تكتره حتى فكرة التبعية، وأن تشعر بالنقمة على أولئك الذين يمتلكون المزيد من الوسائل أو الخبرة أو الوضع الاجتماعي، وأن تخبر نفسك بأن كل لحظة لا تقضيها في أداء عملك أو العمل على نفسك، مضيعة لموهبتك، وأن تصر على فكرة، لن أذل بهذه الطريقة .

بمجرد أن نقاوم تلك العواطف والدوافع النابعة عن الغرور، ستصبح إستراتيجية اللوحة بسيطة للغاية، وستينفتح أمامك عدد لا نهائي من طرق تطبيقها.

- ربما تتمثل في التفكير في أفكار لإخبارها لرئيسك.
- العثور على الأشخاص خاص والمفكرين والصاعدين بقوة وتعريف بعضهم بالآخر. عرف الناس بعضهم ببعض من أجل إشعال شرارات جديدة.
- اعثر على ما لا يرغب أي شخص آخر في فعله وافعله أنت.
- اعثر على نقاط القصور والخسارة والإسراف، وحدد أوجه الخلل والإصلاحات من أجل توفير موارد لمجالات جديدة.
- أنتج أكثر من أي شخص آخر وامنح الجميع أفكارك.

بعبارة أخرى، اكتشف الفرص من أجل تحسين ابتكاراتهم، واعثر على المنافذ والأشخاص خاص من أجل زيادة التعاون، وامح الملهيات التي تؤخر من تقدمهم وتقلل من تركيزهم. إن إستراتيجية فعالة ومفيدة وقابلة للتطوير إلى ما لا نهاية. لذا فكر في كل من هؤلاء الأشخاص خاص على أنهم استثمار في العلاقات وفي تطوير نفسك.

إستراتيجية اللوحة ستكون جاهزة من أجلك في أي وقت، ولا يوجد لها تاريخ انتهاء صلاحية، كما أنها من تلك الأشياء القليلة المناسبة لجميع الأعمار - سواء كنت شاباً أم مسناً. ويمكنك أن تبدأ في أي

وقت - قبل أن تبدأ أي عمل أو قبل توظيفك وفي أثناء فعلك شيئًا آخر أو إن كنت تبدأ بعمل جديد أو تجد نفسك داخل مؤسسة جديدة من دون حلفاء أقوياء أو أي نوع من أنواع الدعم. وقد تكتشف أنه لا يوجد سبب للتوقف عن فعل هذه الأمور، حتى عن-د وصولك إلى مرحلة قيادتك لمشروعاتك الخاصة.

دع الأمر يك-ن طب-يعيًا ودائ-مًا، ودع الآخ-رين يطبق-وه علي-ك بينما تنشغل بتطبيقه على رؤسائك.

ولأنك إن جربت تلك الطريقة لمرة واحدة، فستتمكن من رؤية الأمر الذي يؤدي غرور أغلب الأشخاص إلى منعهم من إدراكه، وهو أن الشخص-الذي يفسح الطريق هو-الذي يتحكم في الوجهة في نهاية المطاف، تمامًا مثلما يشكل قماش الرسم اللوحة.

\* متوفر لدى مكتبة جرير

## كيفن روز



كـيفن روز (تويت \_\_\_\_\_ / إنس \_\_\_\_\_ تجرام, @KEVINROSE)   
 THEJOURNAL .EMAIL

أحد أفضل منتقي الأسهم في عالم الشركات الناشئة، حيث يمكنه أن يتوقع حتى النزعات غير التقنية بدقة متناهية، وقد شارك في تأسيس شركات دي-ج، وريف-يجن ٣ (التي بيعت إلى شركة ديس-كفري كوميونيكيشنز)، وميلك (التي بيعت إلى جوجل). ثم أصبح فيما بعد شريكاً عاماً في شركة جوجل فينتشرز، حيث كان جزءاً من فريق الاستثمار الذي مول شركات على غرار أوبر، ومي-ديام، وبل-وبوت-ل كوفي. ويعمل حاليًا مديرًا تنفيذيًا لشركة هودينك-ي، السوق الإلكترونية الرائدة المتخصصة في بيع ساعات اليد والموقع الإخباري. كما حل في قائمة بلومبرج لأفضل ٢٥ مس-ثمرًا منق-دًا، وقائمة جريدة تايم لأكثر ٢٥ شخصية تأثيرًا على الإنترنت، كما أنه يمتلك نشرة بريدية شهرية تُدعى ذا جورنال .

كيفن أحد أصدقائي المقربين، ونحن نقدم برنامجًا مصورًا معًا تحت عنوان The Random Show، وسميناه بهذا الاسم لأن محتواه ومواعيد تقديمه لم تكن منتظمة على الإطلاق. ومن المفترض أن تكون هذه اللمحة العامة عشوائية بعض الشيء.

فلماذا يحصل على معاملة خاصة؟ لأنه كان أول ضيف أستضيفه على مدونتي الصوتية. وقد وضعت في قسم الأثرية بسبب الجزء الثاني من موضوعه الذي يتحدث عن أسلوبه الاستثماري.



## الحيوان الرمزي: الدودة القياسة

قصته الماضية وبعض المقتطفات العشوائية

• يحب كـيفن شـرب الشـاي، لـدرجة أنـه يحتفـظ بـصـورة للإمبـراطور الصـيني شـينونج الـذي يُعبـر مـكتشـف الشـاي. هـنـاك نـوعـان مـن أنـواع الشـاي المـفضـلة بالنـسبـة لـه يسـهل العثـور عليهما، وكلاهما من إنتاج شركة ريد بلوسوم تي: شـاي تـونج تـينج الصـيني الـداكن، والنـوع الثـاني الأـكثـر اعتدالاً، شـاي سيلفر نيدل الأبيـض.

• كان كيفن ضيفي في الحلقة الأولى من برنامج The Tim Ferriss Show ، والذي لم يكن يحمل اسمًا في ذلك الوقت. واقتـرح علـيَّ تـسـمـية (TIMTALTALK هـذه قصـة طويـلة)، ولا يزال عشرات الآلاف من المتابعين يستخدمون ذلك الاسم على مواقع التواصل الاجتماعي. تَبَّأ لك، كيف كيف!

• كان أسوأ سؤال طرحته عليه هو: "إن كان بمقدورك أن تتحول إلى حبوب إفطار، فما النوع الذي تفضله ولماذا؟". كنا غير متزنين وقتها وخرجت الأمور عن سيطرتنا.

• في عام ٢٠١٢، قضى كيفن وزوجته، عالمة الأعصاب داريا بينو روز، ثلاثة أسابيع في اليابان بصحبتني أنا وزوجتي في ذلك الوقت. وذات ليلة، وبعد تناول العشاء، سرت نحو زوجتي وداعبتـها، ولكنـها كـانت داريا، لـقـد كـانت تشـبه زوجتي تمامًا من الخلف: نفس الشعر والبنية والخصر. عذراً يا كيف كيف!

• كـان كـيفن الشـخص الـوحيـد الـذي رأيتـه يمـسـك بـذيل حيوان الراكون ويطوحه بعيداً. كان الراكون يهاجم كلبه، والتقطت تلك اللقطة عبر كاميرات المراقبة من زاويتين. يمكنك العثور على هذا المقطع على موقع يوتيوب، فقط ابحث عن عبارة "Kevin Rose racoon" تبدو الصورة كأنها معدة بواسطة الحاسب.

• يفضل كلانا نوع الحساء نفسه - حساء الدجاج مع الكركم والزنجبيل من مطعم بوردو للوجبات السريعة في مدينة نيويورك.

مكافحة أشرار الإنترنت

يبرع كيفن في التعامل النفسى مع هراء الإنترنت. كنت غاضبًا بشأن شخص غامض دائم التعليق على منشوراتي في عام ٢٠٠٩، وسألني كيفن سؤالين بسيطين لم يغيبا عن ذهني منذ ذلك الحين:

"هل يتترك الأشخاص الذين تحترمهم أو تهتم بهم تعليقات مؤذية على الإنترنت؟" (لا).  
"هل تود أن تضع وقتك على الأشخاص الذين يملكون وقتًا لا نهاية له؟" (لا).

## • إحدى أدواته المفضلة من أجل تتبع الهوايات وتعديل السلوك تطبيق

Way of Life .

السيطرة على معدل السكر في الدم

منذ عدة أشهر، وصلتني رسالة نصية من كيفن تقول: "لقد عثرت على ضالتي"، ومعها صورة لشاشة جهاز ديكسكوم للمتابعة المتواصلة لمعدلات سكر الجلوكوز في الدم، وظهر على الشاشة أن معدل السكر في الدم ٧٩ ملل-يجمًا/ديسيلتر (معدل منخفض بصورة صحية) بعد تناول كوبين من العصير وشريحة من اللحم مع العسل، وأربع شرائح من خبز الذرة مع العسل والزبد، وطلب جانبي من بطاطس جانوتشي. ماذا كانت "ضالته"؟ ٢٥ ملل-يجمًا من عك-ار أك-اربوز (رب-ع حبة) في أثناء الطعام. وقد تعلم تلك الخدعة من بيتر أتيا، والذي عرفته عليه في وقت سابق.

الاستثمار الحدسي

يعد كيفن أحد المستثمرين المزدوجين النادرين: حيث إنه ممتاز في الاس-تثمار في أسهم شركات التكنولوجيا في مراحلها الأولى (الشركات الناشئة أو ذات جولة التمويل الأولى) وأسهم الشركات المطروحة للاكتتاب العام. فأغلب من يبرعون في أحد النوعين يفشلون في النوع الآخر.

عندما أسأله عن نوعي الاس-تثمار، عادة ما يطرح عليّ الأسئلة التالية أو ما شابهها:

"هل تفهم الأمر؟".

"هل تعتقد أن تلك الشركة ستصبح مهيمنة وستحقق نموًا في خلال ٣ سنوات؟".

"هل تعتقد أن تلك التقنية ستصبح جزءًا من حياتنا في خلال ٣ سنوات؟".

لقد قام بالعديد من الاستثمارات المذهلة بناءً على إجابته عن تلك الأسئلة، بالإضافة إلى بعد آخر: الأسـتجابة العاطفية. قد يرفض المرء الحديث عن "الحدس" بإشارة بيده، ولكن كما يُقال: "أن تكون محظوظًا، أفضل بكثير من أن تكون بارعًا". لقد كرر كيفن نجاحه مرات ومرات.

هناك الكثير من المقاربات المعقدة من الناحية الفنية فيما يتعلق بالاستثمار، والتي نوقشت بالكثير من التفصيل في مكان آخر. وفيما يلي منظور واحد لم يحظ بقدر كبير من الاهتمام.

### كيفن يتحدث

قبل الصعود إلى المنصة مباشرة في أحد المؤتمرات التقنية، سألني مؤسس شركة تيك كـرانش جيـهـ. مـايكل أرينجتون: "لقد استثمرت أموالك في الكثير من الشركات الناشئة العظيمة، كيف تختار الشركات التي ستستثمر فيها؟". فأجبتـه: "أثـق بحدسـي". ولكـن، لـم تُرحـه إـجـابـتي، وقال: "عليك أن تفكر في إجابة أفضل من تلك".

لقد أعجبت دأئـمًا بمسـتثمري التـكنولـوجيـا الـذيـن يبتـكـرون فرضـيات كـبـيرة وشـامـلة لـصـياغة فلسـفـتهم الـاسـتثمـارية، ومن بينها: "البرمجيات تشغل العالم"، "الاقتصاد من الأسفل إلى الأعلى" و"الاستثمار في الديناميات الصغيرة"، على سبيل المثال وليس الحصر.

يعد هذا النوع من الاستثمار القائم على فكرة رئيسية إستراتيجية رائعة للصناديق الاستثمارية، ولكنـه لـم يـنـاسـبني على الإطلاق كمستثمر منقذ مستقل.

بالنسبة لي، يأتي قرار الاستثمار في شركة ناشئة بعد اتباع عملية مرتبطة كثيرًا بالحاصل العاطفي . EQ وتبدأ تلك العملية باستكشاف الفكرة من الناحية العاطفية. وإن نجحت في الاختبار، فأولها العناية الواجبة، مسـتخدـمًا بـيـانات موضـوعـية من أجل التحقق من صحة افتراضات رواد الأعمال حول الجوانب التي يمكن قياسها للشركة.

**كيف يمكن للمرء إذن أن يسـتـكشـف الأفـكار من الناحية العاطفية؟**

عند تقييم منتج جديد، أركز على السمات الجديدة (وليس على جميع السمات)، ثم أبدأ بالتفكير في مدى تأثيرها على عواطف المستهلكين الذين يستخدمونها. بعد ذلك، أتناول السمات نفسها وأفكر في كيفية تطورها بمرور الوقت.

دعونا ننظر، على سبيل المثال، إلى ملاحظاتي عن شركة تويتر (والتي قادنتي إلى الاس-تثمار فيها في عام ٢٠٠٨). كنت معجبًا بحفنة من السمات الجديدة:

### التغريدات - المشاركة العامة السريعة.

الاستجابة العاطفية: إن كتابة ١٤٠ حرفًا أسرع وأسهل بكثير من كتابة موضوع في مدونة، وبالتالي يختفي عـاملا الخوف والوقت من كتابة المنشورات الطويلة من المعادلة. كما يمكن إجراء التحديثات عبر النصوص، من دون الحاجة إلى حاسب (كان هذا قبل ظهور التطبيقات). سيكون هذا الأمر عامل جذب كبيرًا بالنسبة للمشاهير غير البارعين في التقنيات.

**المتابعة - مفهوم متفرد جديد سمح للمستخدمين بمتابعة أشخاص لا يعرفونهم. وعلى الرغم من أن هذا الأمر يبدو شائعًا اليوم، فإنه قلب نموذج الصداقة ثنائي الاتجاه الأكثر شيوعًا رأسًا على عقب في ذلك الوقت.**

الاستجابة العاطفية: قد يبدو إنشاء قاعدة متابعين لعبة أو منافسة، حيث يبدأ المستخدمون بتشجيع أصـدقائهم ومعجبيهم بمتابعتهم، وهو الأمر الذي يؤدي إلى جلب مسـتخدمين إضافيين. وتعتبر "العبـة" إحضار المزيـد من المتابعين تلك دعاية مجانية لموقع تويتر، كما أن المتابعة تزيد من المشاركة العامة تلقائيًا، الأمر الذي يمنح المعجبين تواصلًا أعمـق مع الأشـخاص الذين يعجبونهم ولكنهم لا يعرفونهم.

[**تيم فيريس**: استخدم موقع تويتر قائمة أكثر ١٠٠ شخص لديهم متابعون منذ البداية من أجل تأجيل حدة المنافسة أكثر].

### نشر المحتوى.

الاستجابة العاطفية: بدأ المستخدمون في استخدام رمز "RT" للإشارة إلى "إعادة تغريد" (كان هذا شائعًا قبل تطوير سـمة إعادة التغريد-الرسـمية). وقد مكنـت تلك السـمة المرتجلة للمستخدمين من نشر الرسائل بما يتخطى قاعدة متابعيهم، الأمر الذي منح تلك الرسائل ظهورًا

إضافيًا. كما أن الطبيعة الفورية لموقع تويتر مكنت الأخبار من الانتشار بسرعة أكبر من وسائل الإعلام التقليدية (أسرع حتى من شركتي الناشئة في ذلك الوقت، ديج).

عبر تمكين نفسي من النظر إلى تلك السمات من وجهة نظر المستخدمين، أمكنني الشعور بمدى إثارته.

يمكن تطبيق طريقة التفكير هذه على نزعات مجالات عمل أكبر أيضًا.

كان زميلي وصديقي ديفيد براجر أحد أوائل مالكي السيارة تيس-لا مودي-ل إس. ومنذ لحظة أس-تلامه للس-يارة، س-مح لجم-يع أص-دقائه بك-ل ك-رم أن يجربوه-ا. لك-ن م-ا التص-ق بذاكرتي أكثر من أي شيء آخر ليس السيارة في حد ذاتها، بل صوت محركها.

فعن-دما أوص-لني بالس-يارة، ض-غط بك-ل قوت-ه على دواس-ة التس-ارع وانطل-ق ص-اعدًا أح-د الت-لال الكبيرة في مدينة سان فرانسيسكو.

إنني لم أسمع سوى الطنين الكهربائي للتسارع والتشغيل. بالنسبة لي، كان هذا المشهد مشابهًا للكثير من مشاهد أفلام الخيال العلمي التي نشأت على مشاهدتها - لقد كان صوتها هو صوت المستقبل.

بعد بضعة أيام، أتذكر سماعي صوت حافلة كبيرة تحاول صعود التل ذاته. كان محرك الديزل يكافح ويناضل كما لو أنه قد فقد لياقته ويحاول جاهدًا أن يلتقط النفس التالي.

وقد تبين لي حينها أنه في حين قد يكون تقبل المستهلكين للفكرة بطيئًا، فإنه مع وجود المزيد من التقدم في تخزين الطاقة (مجرد مس-ألة وقت)، س-تصبح الس-يارات الك-هربية مستقبل هذا المجال.

وقد قادتني تلك المشاعر إلى الاستثمار في تلك الشركة رغم أنها لم تكن معروفة في حينها.

في واق-ع الأمر، لق-د اس-تخدمت إطار العمل ه-ذا من أج-ل مس-اعدتي على تجن-ب الاس-تثمارات الفاش-لة أكثر من مس-اعدتي على العث-ور على الاس-تثمارات الجي-دة. وخ-لال تقييمي لاجتماعاتي خلال العام الماضي، التقيت بحوالي ١٨ ش-ركة قبل أن أعثر على واحدة تس-تحق الاس-تثمار في-ها. ولقد "رفضت" الكثير من الشركات.

على سبيل المثال، لم تنجح إعادة الإحياء الجديدة لجهاز الواقع الافتراضي في اختباري، فقد كانت الأجهزة ضخمة ومزعجة وتتطلب أجهزة حاسوب

باهظة الثمن، كما أن تنصيبها وتركيبها كان فوضويًا. أما التجربة ذاتها، رغم كونها مرحلة، فلا تختلف كثيرًا عن أجهزة الألعاب التقليدية. لذا، تجنبنا على الفور الاستثمار في أجهزة الواقع الافتراضي. وفي مرحلة ما (بعد سنوات)، سيظهر المزيج الصحيح من القوة والحجم والسعر وتكنولوجيا الواقع لإنتاج جهاز يتقبله الجميع. ولكن في الوقت الحالي، لن أشارك في هذا المجال.

(**تيم فيريس**: توقع كيفن انتشار تكنولوجيا الواقع المعزز AR قبل أشهر من ظهور لعبة بوكيمون، مؤكدًا أن الواقع المعزز والواقع الافتراضي مختلفان بعضهما عن الآخر - كان كيفن متفائلًا حول الواقع المعزز، ومنتشائمًا جدًا حول الواقع الافتراضي).

من المهم أن نذكر: أننا من أشد المناصرين للبيانات الموضوعية وأستخدمها من أجل اتخاذ القرارات، خاصة في دورات التمويل المتأخرة. ولكن، خلال المراحل المبكرة، عندما تكون الفكرة مجرد بذرة، يعتمد القرار على جودة الفريق والتواصل العاطفي الذي تشعر به مع المنتج.

يعتقد الكثيرون من الزملاء المستثمرين أنه لا يجب الثقة بحدسهم، ويُرجعون النجاح في استخدام الحدس إلى الحظ الخالص. ولا شك في أن الحدس الإبداعي يختلف من شخص لآخر، ولا توجد معادلة سحرية هنا؛ ولكنني أؤمن بأننا نستطيع النظر إلى الحدس باعتباره أداة يمكن الاعتماد عليها عن طريق تقييم الأفكار ذات القدرة القليلة من البيانات، مثل الشركات الناشئة التي لم تؤسس بعد.

## نيل شتراوس



ألـ نـيـ شـ تـراوس (تويتـر، @NEILSTRAUSS)  
(NEILSTRAUSS.COM)

ثمانية من الكتب التي تتصدر قائمة نيويورك تايمز للكتب الأعلى مبيعًا، من بينها The Game و The Truth . كما أنه يعمل محررًا في مجلة رولينج ستون وكاتبًا في جريدة نيويورك تايمز . والأهم من ذلك أنه أنشأ شركات عالية الربحية. وحتى إن لم ترغب في الكتابة على الإطلاق، فيمكن تطبيق أفكاره على جميع مجالات الحياة تقريبًا.

الحيوان الرمزي: السمكة الفقاعة

لا تقبل معايير عصرك

"كنت أتحادث مع أحد أصـدقائي وكان مليـارديراً، وكنت أقول له: "أود حقًا أن أولف كتابًا عن طريقة عمل عقلك"، وكان حينها [يلق علي] الفارق بين من تمكن من أن يصبح مليارديراً ومن لم يتمكن من هذا... فقال: "أكبر خطأ قد ترتكبه هو أن تقبل معايير عصرك". إن عدم تقبلك لمعايير عصرك هو ما يدفعك إلى الابتكار، سواء كان هذا مع التكنولوجيا أو الكتب أو أي شيء آخر؛ لذا فإن عدم تقبل المعايير هو سر الوصول إلى النجاح الكبير وتغيير العالم."

• الكتب التي ينصح بها من أجل الفنانين

Life Is Elsewhere من تأليف ميلان كونديرا: "أعتقد أنه تشببه لذلك الخيال الذي يواجـهنا جميعاً في حياتنا: هل ستحقق إمكاناتك، أم ستكتفي بالاستسلام لضغط الأقران في ذلك الوقت وتصبح أنت والعدم سواء؟".

• أفضل شيء اشتراه نيل مقابل ١٠٠ دولار أو أقل

"تطبيق فريدم. لا أهتم كثيرًا بالتطبيقات، ولكن كان هناك ذلك البرنامـج الحاسوبي الذي أنقذ حياتي على الأرجح، وهو برنامجي المفضل على الإطلاق. إنه يقول: "كم تريد من دقائق الحرية؟". ومن ثم تضع أي عدد من الدقائق - "١٢٠ دقيقة حرة"، ومن ثم تنعزل تمامًا عن اتصالك بشبكة الإنترنت، بصرف النظر عن أي شيء، طوال تلك الفترة؛ لذا

بمجرد أن أجلس لأبدأ الكتابة، فإن أول شيء أفعله هو تشغيل برنامج فريدم، لأنك إن كنت تكتب وكنت بحاجة إلى البحث عن شيء ما على الإنترنت، فإنك سرعان ما تقع في شرك الضغط بزر الفأرة على الكثير من الروابط الأخرى. كل ما عليك فعله هو حفظ جميع الأشياء التي ترغب في البحث عنها، ومن ثم تبحث عنها عن-ها عندما ينتهي الوقت المحدد على البرنامج، وستجد أنك تعمل بكفاءة أكبر بكثير".

**تيم فيريس:** يكتب نيل وأنا والكثير من الكتاب الآخرين الحرفين " TK " للإشارة إلى الأمور التي نرغب في البحث عنها في وقت لاحق (مثال: لقد كان أكبر مني بـ TK سنوات في ذلك الوقت؟). إنه أمر شائع، لأنه نادرًا ما توجد كلمات إنجليزية تحتوي على حرفي TK وهو الأمر الذي يسهل من استخدام زري CTRL-F عندما يحين وقت البحث الجماعي أو التحقق من المعلومات.

حرر من أجل نفسك ومن أجل معجبيك، ثم من أجل كارهيك

يحرر نيل كتاباته على ثلاث مراحل. فيما يلي إعادة صياغة لما قال:

**أولاً، أحرر من أجل نفسي.**  
(ما الذي يعجبني؟)

**ثانيًا، أحرر من أجل معجبي.**  
(ما الأمور التي ستفيد وتُمتع معجبي؟)

**ثالثًا، أحرر من أجل كارهيك.**  
(ما الذي يرغب الناقدون في تجربته أو التركيز عليه أو التقليل منه أو السخرية منه؟)

يشرح نيل المرحلة الأخيرة قائلاً: "عادة ما أضع أمامي إمينيم كمثال: لا يمكنك أن تنتقد إمينيم لأنه يجسد النقد في أغانيه ويرد عليهم... فلا يوجد شيء يقوله الناس عنه إلا وقد أجابه أو حققه بطريقة تتسم بالوعي الذاتي؛ لذا أود فعلًا الرد على النقد - أسئلتهم وانتقاداتهم - بطريقة لا تخلو من المرح والمتعة؛ وهذا هو لب طريقة مقاومة الكارهين".

**تيم فيريس:** يمكن أن تتخذ طريقة "مقاومة الكارهين" الكثير من الأشكال، إما عن طريق السخرية من نفسك ("اعلم أن الأمر متناقض بصورة تثير الضحك، ولكن...") أو عرض انتقاد محتمل ومناقشته مسبقًا (مثال: "قد يول البعض لأسباب مفهومة.

.. [الانتقاد]). وقد برع سينيكا في استخدام الطريقة الأخيرة في كتاب The



Moral Letters of Lucilius، كما استخدم سكوت آدمز أسلوبًا مشابهًا في  
رواية. God's Debris.

**"لا يوجد شيء اسمه وقفة الكاتب... فهي أشبه ما تكون بالعجز  
الجسدي. إنه ضغط أداء تضعه على نفسك يمنعك من فعل أمر ما  
يجب أن تتمكن من فعله في الظروف الطبيعية".**

وقفة الكاتب مثل العجز الجسدي

تعد هذه من الحجج الشائعة بين الصحفيين المتمرسين، وسواء كان الأمر  
يتعلق بالأفكار (انظر جيمس التوتشر) أو الكتابة، يتمثل المفتاح في التخلي  
مؤقتًا عن معاييرك.

من بين أفضل النصائح التي تلقيتها عن الكتابة، الشعار التالي:  
"اكتب صفحتين سيئتين كل يوم". وقد ربط أحد المؤلفين الأكثر خبرة  
هذا الأمر بشركة أي بي إم، والتي كانت من أعظم الشركات التي تعمل  
في عدة مجالات منذ بضعة عقود مضت. وكان فريق مبيعاتها  
يشتهر بكفاءته العالية وتحطيمه للأرقام القياسية. كيف تمكنت شركة أي  
بي إم من تحقيق هذا؟ بطريقة أو بأخرى من خلال فعل الشيء المناقض لما  
قد تتوقعه. على سبيل المثال، جعلت شركة أي بي إم حصص  
المبيعات منخفضة للغاية؛ فقد كانت ترغب في جعل موظفي المبيعات  
لا يخشون البيع عبر الهاتف. وكانت ترغب في أن يولد موظفو  
مبيعاتها زخمًا، ومن ثم يتخطون حصص وأهداف مبيعاتهم؛ وهذا ما حدث  
بالفعل. وبتطبيق هذا الأمر على الكتابة، قيل لي إن هدفي يجب أن يكون  
"صفحتين سيئتين يوميًا". وهذا كل شيء. وإن تمكنت من إتمام كتابة  
صفحتين سيئتين، حتى إن لم تستخدمهما قط، فستشعر بأنك حققت  
"النجاح" لذلك اليوم. ففي بعض الأحيان، يمكنك بالكاد  
إتمام الصفحتين، وتكون الصفحتان سيئتين بحق. ولكن، في ٥٠٪ من  
الأحيان على الأقل، قد تتمكن من إنتاج ٥ أو ١٠ أو حتى ٢٠ ورقة - في حالات  
نادرة. اكتب مسودات سيئة ثم عدلها لتصبح رائعة.

اكتشف عن أسرارك للحصول على أسرار الآخرين

نيل محاور متمرس وقد علمني قاعدة ذهبية منذ البداية: انفتح واكشف عن  
أسرارك مع الشخص الذي تحاوره قبل أن تبدأ الحوار. لقد نجح الأمر معي  
نجاحًا مبهرًا. فقبل أن أبدأ بالتسجيل، أقضي من ٥ إلى ١٠

دقائق في المزاح والاستعداد وفحص جودة الصوت وأمور من هذا القبيل. وفي لحظة ما، سأقدم متطوعًا بعض المعلومات الشخصية أو السرية (مثل، كيف أنني كرهت تعرض كلامي للتحريف فيما مضى، فأنا أعرف هذا الشعور جيدًا، وكيف أنني أواجه صعوبة مع المواعيد النهائية بسبب الضغوط الخارجية وما شابه). فهذا الأمر يجعلهم أكثر استعدادًا لفعل المثل في وقت لاحق. وفي بعض الأحيان، أطلب من هم النصيحة بصدق من دون أن أقطع سير الكلام، كأن أقول: "أنا بارع في الأمر **س**، وأنا أواجه صعوبة كبيرة مع الأمر **ص**، وأرغب في احترام وقتك والقيام بهذا الحوار معك بالطبع، ولكنني أود أن أسألك ذات يوم عن هذا الأمر".

وعادة ما يسألني المسـتمعون: "كيف تبني علاقة بهذه السرعة؟". الطريقة السابقة هي الجزء الأول من الأمر. أما الجزء الثاني، فإنني أناقش مسبقًا المخاوف المشتركة خلال تلك الدقائق الخمس أو العشر. لقد تعرضت إلى الضرر بسبب الإغلام فيما مضى، وأرغب في أن يدرك ضيوفي ما يلي: (أ) أنني أعلم مدى سوء هذا الأمر، (ب) أن حوارهم معهم يمثل مساحة آمنة للانفتاح والتجربة. ومن بين النقاط الأخرى التي أتناولها:

- هذا ليس برنامجًا من أجل "تصيد الأخطاء"، بل من أجل جعلهم يبدون بمظهر جيد.
- أسأل: "دعنا نتقدم بالزمن لأسبوع أو شهر بعد نشر هذا الحوار. ما المكاسب التي ستعود عليك؟ كيف سيبدو "ناجحًا" بالنسبة لك؟".
- أسأل: "هل هناك أية أمور تفضل ألا نتطرق لها؟".

• مثلما يحدث في برنامج Inside the Actors Studio لقد اسـتأجرت كـبير البـاحثين لـديهم مـن أجـل قـراءة السـيناريوهات ومسـاعدتي عـلى تحسـينها، يكـون للضـيف "الرأي النهائي". عادة ما لا يكون التسجيل مباشرًا (في ٩٩٪ من الأحيان)، ويمكننا حذف أي شيء يريدون حذفه. وإن تذكر شيئًا ما في صباح اليوم التالي على سبيل المثال، فإنه يمكننا أن نزيله من الحوار أيضًا.

- أقول: "عادة ما أقترح على ضيوفي أن يكونوا طبيعيين ومنفتحين قدر الإمكان. يحب المعجبون التفاصيل التقنية والقصص. يمكننا دومًا أن نزيل أي جزء ترغب في إزالته، ولكنني لا أستطيع أن أضيف أجزاء كثيرة في وقت لاحق".

• ثلاثة أشخاص أو مصادر تعلمت منهم - تتبعتهم عن كثب - خلال العام الماضي؟

ريك روبن، ليارد هاملتون، جابي ريس، وإلمو (الذي كان يشاهده مع طفله الصغير).

تيم فيريس: عرفني نيل بريك والذي عرفني بعد ذلك على كل من ليرد وجابي، أما إلمو فهو لا يرد على اتصالاتي الهاتفية.

• هل هناك أية مقولات تتبعها في حياتك أو تفكر فيها دومًا؟

“كن منفتحًا على كل ما سيحدث في المستقبل.”  
جون كايج

“بصرف النظر عما سيكون عليه الوضع، ستظل الأفعال الصالحة دومًا هي التعاطف والحب”

(إعادة صياغة لكلمات قالتها له واحدة من أساتذته: باربرا ماكنالي).

## مايك شينودا

لا أريد على الرسائل الإلكترونية إلا بالرسائل الخاصة بالحوارات المطبوعة، لأن هؤلاء الناس يحبون دومًا أن يحرفوا كلماتك ولكي يلمحوا إلى أنك قلت شيئًا غير معقول -

\_\_مقطع من أغنية Get Me Gone من مشروع فورت مينور الموسيقي.



م\_\_\_\_\_ايك ش\_\_\_\_\_ينودا (تويت @ر\_\_\_\_\_)  
MIKESHINODA, MIKESHINODA.COM

معروف بأنّه مغنّي موسيقى الراب، وكاتب أغاني معروف، وعازف على الأورج والجيتار، وواحد من مطربي فرقة لينكين بارك (نعم، هو كل هذا)، والتي باعت أكثر من ٦٠ مليون ألبوم على مستوى العالم وحصدت جوائزتي جرامي خلال ذلك.  
يتعاون مارك جميع بدءاً من جاي زي إلى ديبيتشي مود، كما أنه مغني الراب الرئيسي في مشروعه الجانبي، فورت مينور.  
وكما لو أن كل ما سبق ليس كافياً، فقدم أعمالاً فنية وأعمال الإنتاج والمزج الموسيقي لجميع المشروعات المذكورة أعلاه.  
التقيت مارك للمرة الأولى عن-دما أجريت حواراً معه من أجل معرض بلوج وورلد أند ميديا إكسبو في عام ٢٠٠٨.

الحيوان الرمزي: النمر

أنا من أشد المعجبين بمشروع فورت مينور، وكلمات الأغنية الواردة في أعلى الصفحة السابقة سوف تتخذ معنى خاصاً بمجرد أن تتعرض للهجوم من الإعلام. جميع المذكورين في هذا الكتاب تقريباً نُشرت على السنتهم أشياء لم يقولوها في الإعلام، وعادة ما يكون هذا ناتجاً عن حوار هاتفي، ومن الممكن أن تكون نتيجة هذا الأمر كارثية. بالنسبة للمحاور، إنها مجرد قصة جديدة يأمل أن تحظى بالكثير من الضغوطات وإعادة النشر، أما بالنسبة لك، فقد تكون فوضى مربكة تصيب سيرتك الذاتية على موقع ويكيبيديا إلى الأبد.

قال مايك خلال حوارنا: "لا أشعر إن كان الناس يجب أن يكونوا مخادعين بالضرورة، حيث إن الأمر يتعلق بإدراك أن لكل شخص أهدافه الخاصة، حتى إن المجلات الموسيقية لا تُجري حوارات معك لأنها تهتم بالموسيقى، أليس كذلك؟ إن غرضها اليومي هو "إننا بحاجة إلى إعلانات مدفوعة الأجر، ونحتاج إلى المزيد من الزوار لموقعنا الإلكتروني...". إن قلت جملة مكونة من ٤٠ كلمة، واختصروها لتصبح ٧ كلمات فقط ولكنها تدغدغ مشاعر القراء، فلن يهم ما إذا كانت تلك الجملة تمت بأية صلة إلى ما قلته خلال الحوار؛ حيث إن الأمر برمتها يـدور حـول زيـادة أعـداد القـراء، وسيـفعلون هذا الأمر بالتأكيد لأن هذا هو الأمر الذي يقوم عليه عملهم".

**تيم فيريس:** الدرس المستفاد من تلك القصة أنه يجب عليك قدر الإمكان أن تُجري الحوارات الصحفية عبر إرسال رسـائل إلكترونية مكتوبة، حيث إن المراسلات المكتوبة ستـتمنحك دليـلاً دامـغاً على ما قلته إن أسـاء الآخـرون استخدام كلماتك. ولكن، ماذا لو لم تتمكن من الاحتفاظ بتلك الرسائل في صندوق البريدي؟ ماذا لو لم تكن تستطيع (أو ترغب) في تفادي المكالمات الهاتفية؟ لقد تطور أسـلوبى بمرور السـنين، ولكنـه يحقـق الآن أمرين: تجنب ألم الوقت الضائع، وعدم تمكين الآخرين من قول كلمات على لساني لم أقلها.

الألم هو قضاء من ساعة إلى ٣ ساعات في كتابة حوار كامل ولكن لا يُنشر منه إلا جملة واحدة. أما بقية الحوار الدائر المكثون من أسئلة وأجوبة، فإنه لا يـرى النـور أبـدًا. وحتى إن سجل الصحفي المكالمة (الأمر الذي يُعد خطوة في الاتجاه الصحيح)، فإنني لن أتمكن أبدًا من الوصول إلى هذه السـجيل، حيث إن لـديه رئـيسًا لـه رئـيس وـهـكـذا. وهـذا المـوقف يـضـيع الكـثير مـن الـوقت ويجعلني أشعر بالحزن. كيف يمكنني تصحيح هذا الأمر إذن؟

الأمر بسيط، سجل الحوار من ناحيتك -الأمر الذي يكون وسيلة لحماية نفسك ومواجهة أية محاولات مشبوهة- عبر قول: "من الـرائع التواصـل مـعـك، إن مـا أفـعلـه دائـمًا مـع المتصلين هو تسجيل الحوار من ناحيتي لكي تكون لدي نسخة احتياطية [عبر سكايب باستخدام برنامج إيكام كول ريكورد، كما أن برنامج زوكاس-تر يعمل بشـكل رائـع] ثم أرسل لك بالبريد الإلكتروني رابطًا للملف على برنامج دروب بوكس بعد ذلك. أعتقد أن هذا سيكون رائعًا، أليس كذلك؟". وإن وافق على ذلك، فإنك بذلك لا تخالف القانون عبر تسجيل المكالمة، وسيكون كل شيء رائعًا تمامًا. وإن لم يوافق، فإن هذا سيكون تحذيرًا لك لكي تتسحب على الفور. إن فـقـدانك

للتواصل مع أي من وسائل الإعلام لا ينضرك كثيرًا، إلا أن تحريف كلماتك على وسائل الإعلام قد يستمر كمرض لا علاج له.

في هذه الأيام، بدأت حديثي مع وسائل الإعلام بقول: "أود أن أنشر التسجيل الكامل للحوار على مدونتي الصوتية بعد أن تنشروها، الأمر الذي أفعله دائمًا. أعتقد أنه لا بأس بذلك، أليس كذلك؟"؛ وهذا قبل أن أوافق على إجراء الحوار. إن قضاء ساعتين من وقتي (لا تنسى المتابعات عبر البريد الإلكتروني وتقصي الحقائق وما شابه) من أجل نشر سطر واحد فقط في أي من وسائل الإعلام أمر لا يستحق العناء على الإطلاق. ولكن، عندما تتم الصفقة... قد يصبح الأمر رائعًا. من بين "مقابلاتي" الأكثر شهرة على مدونتي الصوتية، كانت مع الصحفي والكاتب الساخر والانتقادي جويل ستاين من جريدة تايم (تويتر @thejoelstien)، الذي أبدع. وكانت حلقة رائعة بالنسبة لكل منا.

ما محفزاتهم؟

من الذكاء دائمًا قبل بدء أي تعاون أن تسأل نفسك: "ما محفزات الآخرين والأطر الزمنية لتلك المحفزات؟ كيف يقيسون النجاح؟" هل نحن على وفاق؟. لا تضع رهانات قاطعة وقصيرة الأمد على وسائل الاحتيال إن كنت تلعب المباراة الطويلة؛ فستظل هناك دائمًا ضغوط من الآخرين الذين يفكرون في الحصول على ترقية ربع السنة القادم، ولا تهمهم مسيرتك المهنية بعد سنة أو عشر سنوات.

ويقص مايك قصة عن نصيحة حصلت عليها فرقة لينكين بارك في بداياتها الأولى من شركة التسجيلات:

"إنهم يخبروننا بأشياء على غرار: "حسنًا، أنتم بحاجة إلى وسيلة احتيال: علينا أن نجعل جو يرتدي معطف أطباء وقبعة رعاة البقر. ويا تشستر، عليك أن تترك حذاءك لينخلع من قدمك في كل عرض". كان فريق شركة تسجيلات غيبًا وبدوا كأنهم خارجون من فيلم على غرار فيلم This Is Spinal Tap إلا أن الأمر كان حقيقيًا تمامًا، وكانت تلك اقتراحات حقيقية. أتخيل أنك إن ذكرت لهم بالأمر الآن، سيقولون: "أوه لا، لقد كنا نمزح". ولكني أؤكد لك أنهم لم يكونوا يمزحون".

وقد اتفق أعضاء الفرقة فيما بينهم على الالتزام بأساليبهم، وعرضوا على شركة التسجيلات خياريين: إما أن تكتفي ببيع أغنياتهم المسجلة فقط أو أن يدعواهم يفعلون ما يبرعون في فعله - ونجح الأمر. لقد "فاتتني" الكثير من الفرص المالية القائمة على وسائل

الاحتياـال. كما يقـول توماس هاكسلي في مقولته الشهيرة: "من الأفضل بالنسبة للمرأة أن يخطئ وهو حر على أن يصيب وهو مقيد".  
فإن كنت بارعًا في عملك، فسـتـحصل على أكثر من فرصة واحدة.

قصير ورائع

### • حقيقة لا يعلمها الكثيرون

كلانـا من أشـد المعجبـين بأفلام هـاياو ميـازاكي للرسـوم المتحركة. في واقع الأمر، كان فيلم Princess Mononoke أحد مصادر الإلهام الرئيسية لمقطع فيديو "In the End" لفرقة لينـك إن بـارك. وبمـا أنـك قد سـألت، فإن متحفـي المفضـل هـو متحـف جـيبلي فـي طوكـيو، والـذي أنشـأه ميازاكي في غابة "ميتاكا".

### • الفرق الموسيقية غير المعروفة التي عرفني بها مايك

رويال بلاذ: أحب أغنية "Figure It Out" وأشغلها في أثناء الكتابة.  
دووم رايدرز: أغنية "Come Alive" والتي ستعجب محبي موسيقى الهيفي ميتال حيث ستذكرهم بفرقة دانسينج، وهي تناسب التمارين الرياضية أو حفلات تدمير الدمية المعلقة.

• كل من مايك وجاستن بوريتا من فرقة جليتش موب يستخدمان برنامج أبلتون لايف من أجل إعداد أغنيتهما

يسـتخدم بوريتـا برنـامج يونيفرسـال أوديـو الإضـافي من أجل محاكاة جميع الآلات الموسيقية التي يمكنك شراؤها. كما يستخدم أيرا جلاس من برنامج This American Life الإذاعي البرنامج نفسه من أجل العروض المباشرة.

• فيمن تفكر عندما تسمع كلمة "ناجح"؟ أفكر مايك في ريك روبن، ليس بسبب كتابته للأغاني وإنتاجها فحسب، بل أيضًا بسبب الدروس الحياتية التي تعلمها منه.

جاستن بوريتا



جاس-تن بورت-ا هو عضو مؤسس لفرقة ذا جل-يتش موب  
الموس-يقية (تويتر/إنس-تجرام, THEGLITCHMOB :  
(THEGLITCHMOB.COM)

وقد ظهر ألبومهم الأخير Love Death Immortality للمرة الأولى على قوائم بيل  
بورد محت-لا الم-ركز الأول في قائمة ألبومات الموس-يقية  
الإلكترونية، والمركز الأول في قائمة شركة تسجيلات إندي ليل، والمركز الرابع  
في الألبومات الرقمية الشاملة.  
فرقة ذا جليتتش موب هي مجموعة يملكها فنانون؛ لذا فإنها تعتبر شركة ناشئة  
عصامية حقيقية. وقد ظهرت موسيقى هذه الفرقة في أفلام على غرار Sin  
Captain America: They ، Edge of Tomorrow ، و City: A Dame to Kill For  
First Avenger ، و The Amazing Spider-man كما أن توزيعهم الجديد لأغنية  
"Seven Nation Army" لفرقة وايت سترايبز ظهر في إعلان لعبة الفيديو الأكثر  
مشاهدة على الإطلاق، . Battlefield 1

### • هل هناك أية مقولات تستخدمها في حياتك؟

“كن الصمت الذي يستمع” تارا براك “يجب ألا تكون الحياة رحلة إلى القبر بنية  
الوصول إليه بأمان وبجسد محفوظ جيداً، وإنما يجب أن نصل ونحن منزلقون  
بتهور في غمامة من الدخان، مجهدين تماماً، ومنهكين تماماً،  
وصائحين بصوت عالٍ: ”رائع، يا لها من رحلة!“

هانتر إس. تومب سون، من كتاب The Proud Highway: Saga of a Desperate  
Southern Gentleman, 1955-1967.

جاستن: “لقد أعددت رسالة تذكير لتذكرني بذكرى ميلاد هانتر إس. تومبسون  
كل عام؛ فهذه الذكرى بصفة خاصة تذكرني بالأخذ نفسي على محمل الجد  
كثيراً وأن أستمتع بحياتي.



الحيوان الرمزي: السبيدج الضخم

كما أنني أحفظ بمجموعة من الصفحات الفارغة في دفتر يومي-اتي الص-باحي لإع-داد قس-م للمق-ولات على مدار اليوميات-ت بأكمل-ها (مس-تخدمًا للاقتباس-ات من ق-راءاتي والمدونات الصوتية وغيرها). وبهذه الطريقة، يمكنني أن أعود إليها بسهولة وأن أتصفح اليوميات في أثناء بحثي عن بعض الأفكار الجديدة".

• إن كان يمكنك أن تأخذ معك ألبومًا غنائيًا واحدًا وكتابًا واحدًا وشيئًا فاخرًا واحدًا إلى جزيرة جرداء، فماذا ستكون؟

ألبوم Selected Ambient Works لأفيكس توين، ورواية The Unbearable Lightness of Being وآلة شيميكس لإعداد القهوة.

• أحد فناني جاستن المفضلين - بوردرز أوف كندا

"إن موسيقاهم هادئة للغاية ورائعة، كما أن ألبوماتهم تشبه بالنسبة لي ص-ديقًا ق-ديمًا م-ألوفًا يمكنني زيارته م-رارًا وتكرارًا".

• ما أفضل نصيحة تلقيتها على الإطلاق؟

"إنها كلمات قالها لي والدي عندما كنت صغيرًا جدًّا، ربما كنت في الخامسة أو السادسة من عمري، وهي: "لا تدفع الشيء بالقوة". قد تبدو تلك الكلمات بسيطة... أعتقد أنه فيما يخص العملية الإبداعية، تعد هذه النصيحة منارتنا... [محاولة دفع مكعب مربع داخل فتحة مستديرة] نادرًا ما ت-ؤدي بنا إلى النت-ائج الم-رجوة، س-واء كان ه-ذا ف-ي عملنا الإبداعي أو في حياتنا بشكل عام...".

تيم فيريس: السؤال الذي أطرحه عندما أجاهد للحصول على مزي-د من الوقت: "كيف كان س-يبدو الأمر لو كان سهلًا؟".

• ما أسوأ نصيحة تراها أو تسمعها في مجال عملك؟

"هن-اك الكث-ير من النص-ائح السيئة التي تتعل-ق بالإل-هام أو البحث عن أفكار.

كما يقول تشاك كلوز: الإلهام شأن الهواة - أما بقيتنا فإننا نذهب إلى العمل لنعمل، مقتنعين بأن الأمور ستولد من النشاط نفسه وأنك - عبر العمل - ستلتقي بفرص أخرى وست-تفتح أمامك أبواب جديدة لم تكن لتحلم بتحققها إن ظللت قابعًا في مكانك تبحث عن "فكرة فنية" عظيمة".

## • إن كان باستطاعتك أن توجه لنفسك نصيحة عندما كنت في العشرين من عمرك، فماذا ستكون؟

“اهدأ وتأنّ”. أرى أنني ومن أعرفهم ممن لا يزالون في أوائل أو منتصف العشرينات من أعمارهم لا يزال نتوتر جدًّا حول وجوب سير الأمور على نحو معين. لا يهم الأمر كثيرًا مثلما تعتقدون”.

تيم: "نعم، هذه الحقيقة. هل ستتذكر قولك هذا بعد ١٠ سنوات؟ ربما لن تفعل".  
**جاستن:** "لا، إن الناس لا يتذكرون حتى تغريده كتبوها منذ ١٢ دقيقة مضت".

قصير ورائع

• من الأشخاص أو المصادر الثلاثة الذين تعلمت منهم - إن تبعتمهم عن كتب - خلال العام الماضي؟  
“مجلة نوتيلوس، مدونة Brain Pickings ، وإسثير بيريل”.

## • ما أفضل أو أقيم استثمار قمت به في حياتك؟

“بعدما فصلت من عملي، قررت أن أغير من مساري وأن أغرق نفسي في عالم الموسيقى وأنفقت جميع المال المسموح لي إنفاقه من واجدة من بطاقتي الائتمانية لشراء الزوج الأول من سماعات الإس-توديو الاحترافية Genelec 8040A :: حيث إن السماعات قد تكون أهم معدات الإستوديو التي ستشتريها - ومازلت أستخدم تلك السماعات حتى يومنا هذا”.

## • المدونات الصوتية التي تنصح بها

: "In The Dust of This Planet" Radiolab تتحدث الحلقة عن السبب الذي جعل دراسة أكاديمية غير مشهورة تظهر في النهاية فجأة في الثقافة الشعبية (في مسلسل True Detective ، ومجلات الموضة، وعلى أحد قمصان المغني جي زي، وغير ذلك).

## • الروتين الصباحي

في كل صباح، يقضي جاستن ٢٠ دقيقة في التأمل التجاوزي، يتبعه تمارين رفع الأثقال خارج المنزل برفع ثقل يبلغ وزنه ٢٤ كجم. وأنا أفعل الأمر مثله مرتين أو ثلاث مرات أسبوعيًا، مع تحديد هدفي بالوصول إلى

٥٠ أو ٧٥ تكرارًا لأرجحة الثقل بكلتا اليدين وفقًا لكتاب. The 4 -Hour Body

## •الموسيقى من أجل النوم

يستمتع جاستن إلى موسيقى ماكس ريتشتر From Sleep ، وهو ألبوم مؤلف ذو نسخة قصيرة على موقع سبوتيفاي. "أشغل تلك لموسيقى بصوت منخفض للغاية عندما أستعد للنوم، وينتهي عزفها بعد ١٥ أو ٢٠ دقيقة من نومي. أو قد أستخدم مؤقت مشغل الموسيقى من طراز سونوس عندما أكون في المنزل؛ حيث بدأ يكون لهذه الموسيقى تأثير تنويم قوي بعد فترة قصيرة، عن-دما ظللت أس-تخدمها يوم-يًّا كهدفة النوم. وعن-دما أشعر بأن-ها مزعجة قليلاً، فهناك موسيقى آخر يُدعى ميوت باتون، تتسم موسيقاه بالجودة العالية والتسجيلات الطويلة. إن أصوات المطر الرقيق-ة إلى جانب مؤقت النوم مزي-ج رائ-ع، وأج-ده رائ-عًا للتخفيف من صخب الفنادق عندما أكون مسافرًا".

# سكوت بيلسكي



سكوت بيلسكي (تويت) @SCOTTBELSKY، ر (SCOTTBELSKY.COM)

رائد أعمال وكاتب ومسثمر. مغامر وشريك في شركة بينشمارك، وهي شركة رأس مال مغامر يقع مقرها في مدينة سان فرانسيسكو. وشرك سكوت في تأسيس شركة بيهانس في عام ٢٠٠٦، وعمل بها مديرًا تنفيذيًا حتى استحوزت عليها شركة أدوبي في عام ٢٠١٢. ويسخدم الملايين بيهانس لعرض نماذج أعمالهم، وكذلك من أجل تتبع أفضل المواهب في المجالات الإبداعية والعثور عليهم. كما أنه من بين أوائل المستثمرين والمسثمرين لشركات بنتريس، وأوبر، وبيريسكوب، وغيرها الكثير من الشركات الناشئة سريعة النمو.

الحيوان الرمزي: الدب القطبي

## • ما الأمر الذي تعتقد أن الآخرين يرونه جنونياً؟

“من الضروري أن تضل طريقك وأن تعلق خطتك من وقت لآخر؛ وهذا هو منبع الإبداع ووجهات النظر السديدة. يكمن خطر الخرائط، والمساعدين الأكفاء، والتخطيط في أنه قد ينتهي بك المطاف بعيش حياتك طبقاً لخطة. وإن فعلت، فلن يمكن أن تتخطى قدراتك توقعاتك أبداً.”

## • كيف يعدك "الفشل" لنجاحٍ تالٍ؟

“أصعب القرارات التي يجب اتخاذها في العمل هي تلك القرارات التي تخيب

آمال من تهتم بأمرهم، ومن بين أكبر الأخطاء التي ارتكبتها خلال أيام عملي الأولى في بيهانس أني قمت بالكثير من الأمور؛ فقد كانت لدينا منتجات متعددة في السوق، وخطوط عمل متعددة، وكانت طاقاتنا موزعة على الكثير من الأمور. وأخيراً، وبعد حوالي ٥ سنوات من العمل، وصلت المشكلة إلى ذروتها. كان الوقت ينفد مني، وكننا بحاجة إلى التركيز على شيء واحد، لذا أغلقت عددًا من المشروعات من بينها تطبيقنا الشهير لإدارة المهام وخيبت آمال الآلاف من العملاء. إلا أن فعل هذا مكن فريقنا من التركيز على إنشاء منتج وصل في النهاية إلى ملايين المبدعين في جميع أنحاء العالم.

"تعلمت من تلك التجربة ما يُطلق عليه الكتاب الأسطوريون وصفه: "قتل أحبائك" - نقاط الحكمة والشخصيات التي تصرف الانتباه عن الرواية. في بعض الأحيان، عليك أن تتوقف عن فعل الأمور التي تحبها من أجل تنمية الأمور الأخرى الأكثر أهمية".

#### • ما أسوأ نصيحة تسمعها عادة؟

“ابحث عن شركاء”. كرائد أعمال ومسثمر، يحيط بي شيء خاص يحاولون تصنيف وتعميم العوامل التي تساعد على نجاح الشركات... وينسى غالبيتهم أن الابتكار (والاستثمار في الابتكار) يعتمد على الاستثناءات.

"من السهل أن نستوعب لماذا يعتمد أغلب المستثمرين على ملاحظة الأنماط. ويبدأ الأمر بشركة ناجحة تدهش الجميع بنموذج جديد. وربما كانت شركة أوبر ونموذج عملها القائم على شبكات الانتقال حسب الطلب، أو شركة إير بي إن بي ونموذج اقتصاد المشاركة، أو شركة واربي باركر والتجارة الإلكترونية المدمجة رأسياً؛ وما يتبعه هذا من تحلي لا نهائي وتبين عام لنماذج قواعد اللعبة التي تمت ممارستها بالفعل... وبالطبع، قد تنتج تلك الشركات منتجات مشتقة ناجحة، ولكنها لن تغير العالم.

"أحاول أن أتعلم من الماضي من دون أن أدعه يلهمني، ولقد كان السؤال الأهم الذي أطرحه دومًا هو: "ما الذي جربوه، ولم إذا نجح معهم؟". عندما أسمع القصص عن النجاح والفشل، أبحث عن التفاصيل الصغيرة التي أحدثت فرقًا كبيرًا. ما الحكمة التقليدية التي تجنبوها؟ ... إنني أتجنب استخدام نجاح الماضي كأساس للمسقبل. ففي نهاية المطاف، يكمن السر الصغير في أن كل نجاح كان في الأصل شيء به إخفاق. ويلعب التوقيت والظروف الخارجة عن السيطرة دورًا أكبر مما يقر أي منا.

"ربما كان أفضل درس نتعلمه من الماضي هو مدى أهمية أن تلهمنا الأمور التي تدهشنا. فعندما أتعثّر بنموذج عمل غريب في مساحة غير شائعة، أحاول أن أعثّر على خيط مـذهل يسـتحق أن أجـذبه. وأتجـدى نفسـي للتـوقف عـن مقارنة ما أتعلمه بالماضي. إن كنت تبحث فقط عن أنماط الماضي، فلن تجازف كثيراً".

## • ما النصيحة التي قد تسديها إلى نفسك إذا كنت في الثلاثين من عمرك؟

"فـي البيئـة الخـطأ، يتقـوض إبـداعك. وفـي سـن الثلاثـين، افترضـت أن نقـاط قوتـي سـوف تكـون معـي دائـمًا بصـرف النظـر عـن مكـان اسـتخدامي لـها. ولكنـي كنـت مخطئًا. والحقيقة أن البيئة المحيطة بك مهمة للغاية".

## • ما الذي قد تضعه على لوحة إعلانية؟

"لا يتعلق الأمر بالأفكار، بل بتحقيق الأفكار". سأضع تلك اللوحة في جميع الجامعات في العالم. في شبـابنا، كنـا مبدعين ومثاليين للغاية...  
**الحقيقة أن العقول المبدعة الشابّة لا تحتاج إلى المزيد من الأفكار، بل تحتاج إلى تحمل المزيد من المسؤولية عن الأفكار التي حصلت عليها بالفعل".**

كيف تنال حريتك



عند التفكير في "الثروة"، من السهل أن نصح مهووسين بتكديس الأموال، وهذا أمر طبيعي ولكنه ليس مفيدًا دائمًا. في أحيانا كثيرة، لا تعد الأمور المادية هي العائق الذي يؤخرنا. فبداية من عام ٢٠٠٤، بدأت رحلتي حول العالم والتي استمرت ١٨ شهرًا تقريبًا. وشكلت الدروس المستفادة الأساس لجزء كبير من كتابي الأول، اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع. خلال رحلتي - من الشوارع الخلفية في برلين إلى البحيرات الخفية في باتاجونيا - لم أكن أملك شيئًا سوى حقيبة ظهر وحقيبة سفر صغيرة. وأخذت معي كتابين فقط.

أحدهما كان كتاب Walden من تأليف هنري ديفيد ثورو (بالطبع) والآخر كان كتاب Vagabonding: An Uncommon Guide to the Art of Long-Term World Travel من تأليف رولف بوتس (تويتر @rolfpotts, rolfpotts.com). أعادت قائمة الأماكن التي أحلها بزيارتها وكتبتها على الغلاف الداخلي من كتاب Vagabonding عندما اشتريته، منها أماكن على غرار ستوكهولم وبراج وباريس وميونخ وبرلين وأمستردام. وطالت القائمة أكثر. وابتاع خريطة طريق رولف وإرشاداته، تمكن من زيارتها جميعها. وتمكنت من استكشاف الكثير منها على مدار شهرين أو ٣ أشهر في وقت واحد طبقًا للسرعة التي أرتاح لها، من دون تعجل أو قلق. لقد كان الأمر بالنسبة لي حلمًا تحقق، ومن خلال قراءة هذا الكتاب عدة مرات خلال ترحالي، أدركت أن السفر لا يهدف فقط إلى تغيير المناظر الخارجية، بل يهدف أيضًا إلى إعادة اكتشاف الذات الداخلية أيضًا.

## رولف يتحدث

من بين جميع الحوارات التافهة التي قد تسامعها في الأفلام، هناك جملة واحدة اس توقفتني. إنها لم تأت من فيلم كوميدي تافه، أو فيلم خيال علمي لا يمكن أن يفهمه سوى القليل، أو من فيلم إثارة وحركة مليء بالمؤثرات الخاصة، بل أتت من فيلم Wall Street للمخرج أوليفر ستون، عندما كنت شخصية تشارلي شين - الموظف الموهوب الواعد في سوق الأوراق المالية - يتحدث مع زميلته عن أحلامه.

الحيوان الرمزي: السلطعون الناسك

قال: "إن تمكنت من جمع بعض المال قبل أن أصبح في الثلاثين من عمري

وتركت هذا المجال، فسيمكنني أن أقود دراجتي النارية عبر الصين".

عندما شاهدت هذا المشهد للمرة الأولى منذ بضعة أعوام، كدت أسقط من على مقعدي من فرط الدهشة. حيث يمكن لأي شخص، تشارلي شين أو غيره، أن يعمل في تنظيف المراحيض لثمانية أشهر ويمتلك المال الكافي ليقود دراجته النارية عبر الصين. وإن لم يكن يمتلك دراجة نارية بعد، فيمكنه أن يعمل لشهرين إضافيين في تنظيف المراحيض ويجني المال الكافي ليشترى واحدة عندما يصل إلى الصين.

الغريب في الأمر أن أغلب الأمريكيين لن يجردوا هذا المشهد غريبًا، حيث إننا نرى أن السفر طويل الأمد إلى البلدان البعيدة حلمًا متكررًا أو إغراءً خياليًا، ولكنه ليس أمرًا ينطبق على اللحظة الراهنة. ولكننا - من منطلق التزامنا الجنوني تجاه الخوف والموضة وإنفاق أجورنا الشهرية على أشياء لا نحتاج إليها - أصبحنا نقصر رحلاتنا على الوجهات القريبة المزدحمة. وبهذه الطريقة، وبينما ننفق أموالنا على تلك الفكرة المجردة المسماة "أسلوب الحياة"، يصبح السفر مجرد أمر ثانوي آخر - تجربة سلسلة جاهزة نشترىها بنفس طريقة شرائنا للملابس والأثاث.

منذ زمن ليس بالبعيد، قرأت حوالي ٢٥٠ ألف رحلة قصيرة لدور العبادة قديم حجزها وبيعها بواسطة مشرفي الرحلات خلال العام الماضي. لقد بدأت الأماكن الروحانية بداية باليونان وصولًا إلى هضبة التبت تتحول إلى أماكن جذب كبيرة للسياح، وأرجع خبراء السفر "الطفرة الروحية" تلك إلى حقيقة أن "الأشخاص المنشغلين دائمًا بتحقيق الإنجازات الكبيرة يسعون لعيش حياة أكثر بساطة".

وما لم يكلف أحد نفسه عناء توضيحه هو أن شراء باقات العطلات من أجل عيش حياة أكثر بساطة أمر يشبه استخدام مرآة لتري كيف تبدو في أثناء عدم نظرك في المرآة.

وكُل ما يُباع للناس مجرد فكرة رومانسية عن الحياة الأكثر بساطة - فمثلما لن تتمكن من رؤية نفسك في المرآة عندما لا تنظر نحوها مباشرة بصرف النظر عن عدد مرات إدارة رأسك أو تغيير اتجاه نظرك - لن تبعدك أية برامج عطلة تمتد لمدة أسبوع أو عشرة أيام عن الحياة التي تعيشها في منزلك.

وفي نهاية المطاف، يجعلنا هذا الزواج السريع بين الوقت المال نعلق في أنماط مستمرة، وكلما زاد ربطنا بين التجربة والقيمة النقدية، زاد اعتقادنا أن المال هو ما نحتاج إليه لكي نحيا. وكلما زاد ربطنا بين المال والحياة، أقنعنا أنفسنا بأننا فقراء بدرجة تمنعنا من شراء حريتنا. ومع تلك العقلية، لا عجب



من أن الكثير من الأمريكيين يفكرون في أن السفر إلى الوجهات البعيدة عبر البحار أمر يقتصر على الطلبة وتاركي الدراسة المعادين للثقافة السائدة، والأثرياء العاطلين.

ففي واقع الأمر، لا يتعلق السفر طويل الأمد بالنسبة للديمجرافي - العمر أو الأيديولوجية أو الدخل - بل يتعلق بشدة بالتوقعات الشخصية؛ فالسفر طويل الأمد لا يعتمد على كونك طالبًا جامعيًا - بل يعتمد على كونك تلميذًا للحياة اليومية؛ فالسفر طويل الأمد ليس من أفعال التمرد على المجتمع - بل إنه من أفعال المنطق السليم داخل المجتمع. لا يتطلب السفر طويل الأمد الكثير من "المال"، بل يتطلب التجول في أنحاء العالم بطريقة أكثر تمهلاً.

ولقد كانت تلك الطريقة المتمهلة للتجول في أنحاء العالم جوهرية لتقليد السفر العتيق المُتاح المُسمى بـ "التجوال".

يتضمن التجوال قضاء فترة طويلة بعيدًا عن حياتك الطبيعية - ٦ أسابيع، ٤ أشهر، عامين - لتجوب العالم طبقًا لشروطك أنت.

ولكن، بعيدًا عن السفر، يُعد التجوال اسـتـشـراقًا لمسـتـقبل الحـيـاة. ويدور التجوال حول استغلال رفاهية وإمكانات عصر المعلومات لزيادة خياراتك الشخصية بدلًا من زيادة ممتلكاتك الشخصية. يتعلق التجوال بالبحث عن المغامرة في الحياة الطبيعية، والبحث عن حياة طبيعية داخل المغامرة. التجوال عبارة عن توجه - اهتمام صادق بالأشياء، والأماكن، والأشياء التي تجعلك من المرء مستكشفًا بكل ما تحمله تلك الكلمة من معانٍ.

التجوال ليس أسلوب حياة، ولا نزعة عابرة، إنه مجرد طريقة غير معتادة لرؤية الحياة - تعديل للقيم يؤدي إلى تدفق العمل بطريقة طبيعية. وكما هي الحال مع كل شيء، يتعلق التجوال بالوقت - السـلـعة الحقيقية الوحيـدة - واختيارنا لكيفية استخدامه.

اعتاد مؤسس نادي سيبيرا، جون موير (جوال أصلي، إن كان هناك جوال أصلي) أن يتعجب من أمر أولئك المسافرين الأثرياء الذين يزورون متنزه يوسيميتي ثم يغادرون بعد بضعة ساعات من مشاهد المناظر الطبيعية. وقد أطلق موير على أولئك الأشخاص خاص اسم "فقر الوقت" - أي الأشخاص الموهوسين برعاية ثروتهم المادية وأوضاعهم الاجتماعية لدرجة أنهم لا يستطيعون توفير بعض الوقت من أجل الاستمتاع بروعة براري سيبيرا في ولاية كاليفورنيا. ومن بين زوار متنزه يوسيميتي الخاص بموير في عام ١٨٧١ كان رالف والدو إيمرسون الذي تكلم بحماس عن رؤيته لأشجار

السيكويًا قائلًا: "من العجب أن ننظر لتلك الأشجار من دون أن يزداد تعجبنا". وعندما غادر إيملرسون المتنزه بعد ساعتين، تحدث موير ساخرًا عما إذا كان ذلك الفيلسوف الشهير قد رأى تلك الأشجار من الأساس.

وبعد قرن كامل تقريبًا، استخدم عناصر البيئة إدوين واي تيال مثال موير للتعبير عن استيائه من السرعة المحمومة للمجتمع المعاصر، حيث كتب في كتابه تحت عنوان Autumn Across America في عام ١٩٥٦: "الحرية كما رأها جون موير، مرع وفرة وقتها، وأيامها غير المخطط لها، ووفرة خياراتها... قد تبدو شديدة الندرة، وأكثر صعوبة في تحقيقها، وأبعد منالًا مع ظهور كل جيل جديد".

ولكن، لم تكن حسرة تيال على تراجع الحرية الشخصية في عام ١٩٥٦ سوى تعميم أجوف مثلما هي الآن. وكما كان يدرك جون موير، لم يكن التجوال يخضع في يوم من الأيام للتعريف العام المتقلب لأسلوب الحياة، بل إنه دائمًا ما كان خيارًا شخصيًا داخل مجتمع يحثنا بأسرته على فعل شيء آخر.

هناك قصة منشؤها أبناء الصحراء، وهم مجموعة من المتعبدين كانوا يعيشون في صحراء مصر الغربية من ذوالحجى ١٧٠٠ سنة. تدور القصة حول اثنين من هؤلاء المتعبدين اسماهما تيودور ولوسيوستشاركا رغبة ملحة لأن يخرجوا من الصحراء ليريا العالم. ولأنهما كانا قد تعهدا بأن يبقيا في الصحراء للتعبد، فلم يكن من المسموح لهما بالخروج من الصحراء. ولكي يشبعوا رغبتهما الملححة للتجوال، تعلم كل من تيودور ولوسيوست أن "يقاوما الإغراءات" عبر تأجيل رحلاتهما إلى المستقبل. فعندما حل الصيف، قال لبعضهما الآخر: "سنغادر في الشتاء"، وعندما حل الشتاء، قالوا: "سنغادر في الصيف". وظلا على تلك الحال طوال ٥٠ عامًا، ولم يغادرا الصحراء قط ولم يخلفا ما تعهدا به.

لم يتعهد أي منا بالطبع بمثل تلك التعهدات - ولكننا اخترنا بأنفسنا أن نعيش مثل هؤلاء المتعبدين على أية حال، غارسين أنفسنا في منازلنا أو أعمالنا مستخدمين المستقبل كنوع من الطقوس الزائفة لتبرير الحاضر. بهذه الطريقة، ينتهي بنا المطاف وقد قضينا (كما قال ثورو) "القسم الأكبر من حياتنا في جموع المال من أجل الاسمتاع بحرية مشكوك في تحقيقها خلال الجزء الأقل قيمة من حياتنا".

قد نرغب في ترك كل شيء والانطلاق مستكشفين العالم الخارجي، ونخبر أنفسنا بذلك، ولكن الوقت لا يبدو مناسبًا أبدًا؛ ولذلك، نظرًا للكلم اللانهائي من الخيارات، لا نقتدم على أي من هذه الخيارات. ونرضى بحياتنا كما هي، ونصبح مهووسين بالتمسك بثوابتنا الداخلية

لدرجة أننا ننسى سبب رغبتنا في تلك الأمور في المقام الأول.

يتعلق التجوال بامتلاك الشجاعة الكافية للتخلي عما يُطلق عليه ثوابت هذا العالم؛ فهو يتعلق برفض تأجيل الترحال إلى وقت آخر من حياتك قد يبدو ملائمًا أكثر من الوقت الحالي. ويتعلق بالسيطرة على ظروفك بدلًا من أن تنتظر من الظروف أن تقرر مصيرك.

لذا، فإن السؤال عن كيف ومتى نبدأ التجوال لا يُعد سؤالًا على الإطلاق؛ حيث يجب أن يبدأ التجوال الآن، وحتى إن كان الواقع العملي للسفر لا يزال يبعد عنا شهرًا أو أعوامًا، فس-يبدأ التجوال في لحظة توقفك عن اخت-لاق الأع-ذار، والب-دد ب-ادخار المال والب-دد بتص-فح الخ-رائط الت-ي تع-د بالكثير من الاحتمالات الرائعة. من هذا المنطلق، يصل واقع التجوال إلى تركيز أكبر بكثير في أثناء تعديلك لنظرتك إلى العالم والب-دد بتقبل التغييرات المبهجة التي يعد بها السفر الحقيقي.

ب-هذه الطريقة، لا يعتبر التجوال مجرد طق-س خ-اص بالحص-ول على التطعيمات وإع-داد حق-ائب السفر، بل إن-ه ممارسة مستمرة للملاحظة وتعلم مواجهة المخاوف وتغيير العادات، وتنمية اهتمام جديد بالأشخاص والأماكن. وهذا التوجه ل-يس بالش-يء ال-ذي يمكنك التقاطه عن-د ش-باك موظف-ي ش-ركات الطيران في المطار م-ع بطاقة ص-عود الطائرة، بل إنه عملية تبدأ في البيت. إنه عملية تختبر فيها طرقًا جديدة تقودك إلى أماكن جديدة رائعة.

يتطلب حص-ولك على الحري-ة، دون ش-ك، بع-ض العم-ل- والعمل- أمر ضروري من أجل التجوال لأغراض نفسية وكذلك مادية.

لرؤية الأهمية النفسية للعمل، لا يحتاج المرء إلا إلى النظر إلى الأشخاص الذين يجوبون العالم بأموال العائلة، والذين يُشار إليهم أحي-انًا على أن-هم "الأثري-اء المتش-ردون"، وه-م أكثر الجوالين الملحوظين وأقلهم سعادة في عالم السفر. من خلال ارتدائهم الأزياء المحلية لأي مكان يذهبون إليه، عادة ما ينتقلون من مشهد ساحر إلى آخر، متطوعين بتهور في القضايا السياسية المحلية، مجربين أنواع المشروبات الغريبة، ومعتنقين أي أفكار يمكنك تخيلها. تحدث معهم، وسيخبرونك بأنهم يبحثون عن أمر "ذي مغزى".

أما ما يبحثون عنه حقيقة فهو السبب الذي جعلهم يبدؤون السفر في المقام الأول؛ لأنهم لم يعملوا قط من أجل نيل حريتهم، فلا تحمل تجارب سفرهم أية مراجع شخصية -فليس هناك صلة ببقية حيواتهم. إنهم يقضون الكثير من الوقت والمال على الطريق، ولكنهم لم يبذلوا ما يكفي من الجهد في المقام الأول؛ لذا، فإن تجربة سفرهم تحمل قدرًا ضئيلًا من القيمة.

تطرق ثورو إلى نفس تلك الفكرة في كتاب Walden ، حيث افترض قائلاً: "من الذي سيمكنه أن يحقق أكبر تقدم في نهاية الشهر، هل هو الصبي الذي صنع مديته من المعدن الذي نقب عنه بنفسه وصهره بيديه، وقرأ عن هذا الأمر بالقدر الكافي - أم الصبي الذي... حصل على مدية جاهزة من والده؟ من منهما من المرجح أن يجرح أصابعه؟".

عند مس توي معين، قد تبدو فكرة ارتباط الحريّة بالعمل كثيية إلى حد ما، ويجب ألا تكون كذلك. بالنسبة لجميع التجارب الرائعة التي تنتظر في تلك الأراضي البعيدة، يبدأ الجزء "القيم" المتعلق بالسفر من المنزل دائماً، مع استثمار شخصي في العجائب التي ستتحقق.

وعلى مستوى عملي، هناك طرق لا تُحصى للحصول على سفرياتك. على الطريق، أقابل جوالاً من جميع الأعمار، ومن جميع الخلفيات الثقافية، ومن جميع مسارات الحياة. لقد التقيت بسكرتارية ومصرفيين ورجال شرطة استقالوا من وظائفهم ليقتضوا فترة من التجوال قبل البدء في وظيفة جديدة. وقابلت محامين ومسماة بورصة وإخصائيين اجتماعيين تفاوضوا للحصول على عطلة لمدة أشهر لينقلوا مسيراتهم المهنية إلى أماكن جديدة. التقيت متخصصين موهوبين - نُذِل ومصممى مواقع إلكترونية وفنانين - اكتشفوا أنهم قادرون على تمويل أشهر من السفر من خلال العمل لبضعة أسابيع. كما التقيت بموسيقيين وسائقي شاحنات ومستشاري وظائف يقضون فترات من الراحة من وقت لآخر. كما التقيت بجنود ومهندسين ورجال أعمال على وشك التقاعد والذين قرروا قضاء عام أو اثنين في التجوال قبل الانغماس في شيء آخر. وأكثر فئة التقيتها من الجواله هم العمال الموسميون - النجارون وعمال خدمة المتنزهات وصيادو الأسماك - الذين يقضون كل شتاء في الأماكن الدافئة والرائحة من العالم. وهناك آخرون - المعلمون والأطباء والسقاة والصحفيون - اختاروا بدء مسيراتهم المهنية، مغيرين العمل ومسافرين كما يحلو لهم. قبل أن أبدأ مهنة الكتابة مكنني عدد كبير من "الوظائف الموسمية" (تخطيط الأراضي، البيع بالتجزئة، والوظائف المؤقتة) من توفير وقت نفسي للتجوال.

تقول شخصية مارلو في رواية Heart of Darkness للروائي جوزيف كونراد: "أنا لا أحب العمل، ولكنني أحب ما يتضمنه العمل - فرصة العثور على نفسك". لم يكن مارلو يشير هنا إلى التجوال، إلا أنه يمكن تطبيق الفكرة نفسها عليه؛ فالعمل ليس مجرد نشاط يُدر عليك الأموال وينشئ الرغبة؛ إنه الفترة التي تؤهلك إلى التجوال، حيث تجني نزاهاك وتبدأ بوضع الخطط وتنظم أفعالك المثالية؛ فالعمل عبارة عن وقت لتحلم بالسفر وكتابة ملاحظات لنفسك، كما أنه الوقت الذي

تكمّل فيه مشروعاتك؛ والعمل هو الوقت الذي تواجه فيه المشكلات التي، لولا العمل، قد تميل إلى الهرب منها. والعمل هو الطريقة التي تسدد بها ديونك المالية والعاطفية - حتى لا تكون سفيرياتك هروباً من حياتك الحقيقية، بل اكتشافاً لها.

والآن، قد يقول بعضكم لنفسه: "يبدو هذا رائعاً، ولكنني لا أحصل إلا على عطلة تستمر لأسبوعين فقط كل عام".

الأخبار الجيدة هي - كمواطنين في دولة ديمقراطية مستقرة ومزدهرة - يملك كل منا القدرة على خلق وقت فراغه الخاص.

ومن أجل تحقيق تلك القوة، نحتاج فقط إلى الاستخدام الاستراتيجي (وإن كان لبضعة أسابيع على مدى أشهر) لتقنية الحرية الشخصية العتيقة، والمعروفة باسم "الاستقالة". وعلى الرغم من الوصمة السيئة المتعلقة بتلك الكلمة، فإنه يجب ألا تكون الاستقالة أمراً متهوراً كما قد تعتقد. يمكنك للكثيرين أن يبدؤا وقت التجوال عبر "الاستقالة البنّاءة" - أي التفاوض مع رؤسائهم للحصول على عطلات خاصة وفترات غياب طويلة.

وحتى ترك عملك بشكل دائم ليس أمراً سلبياً بالضرورة - خاصة في هذا العصر الذي أصبح العمل يُقسم فيه طبقاً للتخصصات وتقسيم المهام. ورغم أن العمل في وظيفة بنّية الاستقالة منها كان يبدو تهوراً منذ ١٠٠ عام مضت، فإنه أصبح من الأمور الشائعة في عصر المهارات المتنقلة وخيارات التوظيف المتعددة. ومع وضع هذا الأمر في الاعتبار، لا تقلق من أن سفرياتك المتعددة ستترك "فجوة" في سيرتك الذاتية، بل يجب عليك أن تدرج بحمّاس وشجاعة تجارب تجوالك تلك في سيرتك الذاتية عندما تعود للوطن.

أدرج مهارات العمل التي اكتسبتها بفضل السفر: الاستقلالية والمرونة والقدرة على التفاوض والتخطيط والرؤية والاعتماد على الذات والارتجال، وتحدث بثقة وصراحة عن تجارب سفرياتك - ومن المرجح أن رئيسك التالي في العمل سيشعر بالاهتمام والانبهار (وربما الغيرة أيضاً).

كما قال بيكو أير، فإن فعل الاستقالة "يعني عدم الاستسلام، بل المضي قدماً، مغيراً الاتجاه ليس لأن أمراً ما لا يتفق معك، وإنما لأنك لا تتفق مع أمر ما.

بعبارة أخرى، الاستقالة ليست شكوى، وإنما خيار إيجابي، وليست وقفة في رحلة المرء، بل خطوة في اتجاه أفضل. تعني الاستقالة - سواء من عمل أو هواية

- اتخاذ منحى آخر حتى تتأكد من أنك لا تزال تتقدم في اتجاه أحلامك".  
بهذه الطريقة، يجب ألا يُنظر للاستقالة على أنها نهاية أمر سيئ أو غير مبهج، بل إنها خطوة جوهريّة للبدء في شيء جديد ورائع.

## بيتر ديامانديز

أتحدث مع مديرين تنفيذيين طوال الوقت، وأقول: "اسمع، اليوم الذي يسبق تحول شيء ما إلى طفرة حقيقية، يكون في هـ هذا الشيء مجرد فكرة جنونية. فإن لم تكن فكرة جنونية، فالذي تحقق ليس طفرة، بل تحسن تراكمي. أين إذن تجرب الأفكار الجنونية داخل شركتك؟"



الـ دكتور بـ بيتر إـ شـ. ديامانديز  
(تويتـ @PETERDIAMANDIS، DIAMANDIS.COM )

اختارت هـ مجلة فورتن وواحدًا من أعظم ٥٠ قائدًا في العالم، وبيتر هو مؤسس ورئيس مؤسسة إكس برايز، المشهورة بجائزة أنصاري إكس برايز التي تبلغ ١٠ ملايين دولار من أجل رحلات الفضاء التي يقوم بها القطاع الخاص. وتقود اليوم مؤسسة إكس برايز العالم فيما يخص تصميم وعقد مسابقات عالمية واسعة النطاق لحل إخفاقات الأسواق. كما أنه شريك مؤسس (مع جيه. كرايج فينتر وبوب حريري) لشركة هيومان لوجيستي ونائب رئيسها، كما أنه شريك مؤسس والرئيس التنفيذي لشركة بلاينتاري ريسورسز، وهي شركة متخصصة في تصميم مركبات الفضاء من أجل

استكشاف المذنبات التي تقترب من الأرض للتنقيب على المعادن النفيسة -  
بها (بصورة جديّة). كما أنه مؤلف كتب تتضمن Bold ، و Abundance ،  
والتي أثنى عليها بيل كلينتون وإيريك شميدت وراي كورزويل وغيرهم.

الحيوان الرمزي: العقاب

خلف الكواليس

• سمعت الكثير من اللاعبين الأقوياء يصفون بيتر بأنه "إحدى قوى الطبيعة" أكثر من أي شخص آخر، عدا توني روبنز، أحد أصدقاء بيتر.

• بيتر أحد هؤلاء الأشخاص الذين - كلما التقيتهم، يتركونك وأنت تهز رأسك وتتساءل (بطريقة مثمرة): "ما الذي أفعله في حياتي؟!".  
لقد سألتني مؤخرًا: "ما هدفك الأسمى؟"، ما قادني إلى إعادة استكشاف الكثير من الأسئلة والمفاهيم الواردة في هذا القسم.

"من المؤسف إضاعة المشكلات

" تلك المقولة ترتبط بشكل وثيق بموضوع "ما حك جلدك مثل ظفرك" الذي يظهر كثيرًا في هذا الكتاب، ويستطرد بيتر قائلاً: "أرى المشكلات كمناجم للذهب. إن أكبر مشكلات العالم هي أكبر الفرص التجارية في العالم".

**"عندما يشك ٩٩٪ من الناس في قدراتك، فإما أنك مخطئ تمامًا أو أنك على وشك صناعة التاريخ"**

"رأيت هذا الأمر يحدث منذ أيام، وكان بطل هذا الموقف هو سكوت بيلسكي، مؤسس شركة بيهانس".

"أفضل طريقة لأن تصبح مليارديرًا هي أن تساعد مليار إنسان

"شارك بيتر في تأسيس جامعة سنجيولاريتي مع راي كورزويل، وفي عام ٢٠٠٨، خلال مؤتمرهما التأسيسي في مركز أميس للأبحاث التابع لوكالة ناسا في مدينة ماونتن فيو بولاية كاليفورنيا، ألقى لاري بايچ مؤسس شركة جوجل خطابًا. ومن بين أمور أخرى، أشار الرجل إلى كيفية تقييمه للمشروعات:

"أصبحت أستخدم طريقة بسيطة للغاية للقياس: هل تعمل على شيء من شأنه تغيير العالم؟ نعم أم لا؟ إن إجابة ٩٩.٩٩٩٩٩٪ من الناس تكون "لا". لذا أعتقد أنه ينبغي علينا تدريب الناس على كيفية تغيير العالم."

منشأ إكس برايز و"المصادقية الخارقة"

"لقد قرأت في واقع الأمر كتاب The Spirit of St. Louis الذي منحني إيـاه صديقي جـريـج مـارـينـياك ... ثم قلت لنفسـي: "مهـلـآ، إذا كان بإمكانني إنشاء جائزة [لقد عبر ليندبرج المحيط الأطلسي من أجل الحصول على جائزة]، فربما يمكنني تحفيز فرق لإنشاء سفن فضاء خاصة؛ وهذه هي الطريقة التي ستساعدني على السفر إلى الفضاء."

"بدأت أفكر في الأمر في أثناء قراءتي للكتاب. إن ١٠ ملايين دولار تعتبر كافية، وسوف أطلق على الجائزة اسم XPRIZE أي جائزة إكس، لأنني لا أعلـم مـن سـيـقـدم الـ١٠ مـلايين دولار. كان حرف X يشير إلى اسم الشخص الذي سيقدم المال في النهاية، كمتغير يمكن استبداله في كل مرة. أتذكر تعثري في تلك الفترة جامعًا ١٠٠ دولار من هنا و١٠٠٠ دولار من هناك حتى أحصل على التمويل الكافي لاستمرار المشروع. وانتهى بي المطاف في مدينة سانت لويس، حيث التقيت بهذا الرجل الرائع، آل كيرث، الذي قال لي: "سأساعدك على جمع بعض المال التأسيسي"، وكان مدفوعًا ومرتبطينًا بشغفي والتزامي بالمشروع.

"القصة باختصار، على مدار عام، والكثير من العمل المضني، أنني تمكنت من جمع نصف مليون دولار في صورة شيكات مصرفية تتراوح قيمتها ما بين ١٠ آلاف و٢٠ ألف دولار، ثم توقف جمع التمويل.

"لقد اتخذنا القرار الجريء بأن نعلن عن جائزة العشرة ملايين دولار من دون وجود مال ... والطريقة التي تتبعها لإخبار العالم بتلك الفكرة الجريئة تحمل الكثير من الأهمية ... نمتلك جميعنا خطأ للمصادقية يتعلق بالأفكار. ونحن نحكم عليها دومًا.

"إن أعلنت عن الفكرة أسـفل خط المصادقية، سـيـرفضها الناس على الفور، ثم يكون لدينا خط المصادقية الخارقة. وإن أعلنت عن الفكرة فوق خط المصادقية الخارقة، فسـيـقول الناس: "رائع، متى سـيـحدث هـذا؟ كيف يمكنـا المشاركة؟".

"في مايو من عام ١٩٩٦، كنت أمتلك نصف مليون دولار، وقررت أن أنفقها بالكامل على حفل الإعلان عن الجائزة، ونظمنا الحفل تحت قوس سانت لويس. على المنصة، لم يكن لديّ رائد فضاء واحد، بل كان هناك ٢٠ رائد فضاء



يقفون معي على المنصة. كما تمكنت من جعل رئيس وكالة ناسا، ورييس وكالة الطيران الفيدرالية، وعائلة ليندبرج يقفون على المنصة معي في أثناء الإعلان عن جائزة العشرة ملايين دولار. هل كانت معي أية أموال؟ لا. هل سجلت أية فرق نفسها للمنافسة؟ لا. ولكن تصدرت أبناء جائزة العشرة ملايين دولار عن اوين الصحف، في جميع أنحاء العالم...

"قلت لنفسي: "من قد لا يرغب في دفع عشرة ملايين دولار بعد أن دفعها شخص ما بالفعل؟ إنها تُدفع فقط للناجحين".  
وكان التحدي، أن يدفع المال ١٥٠ مديراً تنفيذياً آخر، على مدار خمس سنوات ما بين عامي ١٩٩٦ و٢٠٠١، ولكن خذني الجميع.

"ثم التقيت أخيراً بعائلة أنصاري، وهناك الكثير من التفاصيل المتعلقة بهذا اللقاء. في الواقع مرت علي الكثير من الليالي التي كنت أفكر فيها في الاستسلام، والشيء الوحي الذي كان يدفعني للاستمرة هو هدف لي تغير العالم، ونحن هنا الآن تُجري هذا الحوار لأنني لم أستسلم. سأكتفي بهذا القدر".

تيم: "أحب هذه القصة، وأعتقد أن ما أرغب في التأكيد عليه، شأنه شأن الجميع، هو أنك كنت تمتلك مسؤولية مجتمعية...".

بيتر: "لقد جعلت من المستحيل العودة إلى الوراء، يا صديقي".

تيم: "من كان أصعب شخص لتقنعه بالوقوف على المنصة معك؟".

بيتر: "إنه رئيس وكالة ناسا دون أدنى شك".

تيم: "ماذا قلت له؟ كيف تمكنت من إقناعه؟".

بيتر: "قلت له: "اسمع، ألا ترغب في أن يعمل رواد أعمال من جميع أنحاء العالم على تكنولوجيات جديدة لتتمكن أنت من حذف مصاريف تطوير هذه التكنولوجيات من ميزانيتك؟".

**تيم فيريس:** إن بيتر بارع في الإقناع. لقد التقيت بالعديد من البارعين في هذا الأمر، ولكنه يأتي على رأس القائمة، ومن بين الكتب التي ينصح بها بيتر لتنمية قدراتك في الصفقات كتاب أطفال لا تستغرق قراءته إلا ١٠ دقائق وهو [Stone Soup شوربة الأحجار].

وقال عنه: "إنها قصة أطفال ولكنها أفضل من برامج ماجستير إدارة الأعمال. فيما بين مفهومي المصداقية الخارقة و شوربة الأحجار، [يكون لديك أساس رائع]. إن كنت رائد أعمال ولا تزال في الجامعة، أو كنت في السنتين من عمرك وتنشئ شركتك العشرين، فإن كتاب Stone Soup سيكون مهماً للغاية".

## الروتين الصباحي

يمارس بيتر بعض تمارين الإطالة خلال حمامه الصباحي:

"عادة ما أمارس تمارين الإطالة للجزء السفلي من جسدي، ثم أمارس بعض تمارين التنفس أيضاً، ثم أردد على نفسي بعض الشعارات التأكيدية... وتمارين التنفس يتمثل في تنفس عميق كتسارع من أجل ملء رئتي بالأكسجين وتمديدهما، وهنالك عوامل تتعلق إن كنت بطول عمرك الإنسان -أمران غريبان... الأول هو استخدام المرء لخيط تنظيف الأسنان، والثاني الأشخاص الذين يسكنون أقصى قدر ممكن من غاز الأكسجين".

**تيم فيريس:** يركز تمرين بيتر للتنفس على توسعة الرئتين عبر عمليات شهيق سريعة وعميقة، كما أن شعاره التأكيد الذي يردده لنفسه عدة مرات هو: "أنا السعادة، أنا الحب، أنا الامتنان، أنا أرى وأسمع وأشعر، وأعلم أن هدفي في الحياة أن ألهم وأرشد الناس للتغيير على كوكب الأرض وخارجه".

يشبه تمرين بيتر تمارين ويم هوف التي أصبحت أمارسها حالياً في أثناء الحمام البارد (تحسين "الحالة" وفقاً لتوني روبنز) بعد أن أمارس تأملي الصباحي مباشرة.

وفيم يتعلق بالصلة بين تنظيف الأسنان بالخيط وطول العمر، كان بيتر أول من يقر بأن تلك العلاقة قد تكون علاقة تبادلية وليست سببية: إن الأشخاص الذين يتذكرون أن ينظفوا أسنانهم بالخيط بشكل منتظم يمتلكون على الأرجح عادات أخرى تساعد على زيادة أعمارهم.

## روتين ما قبل النوم

قبل النوم، يراجع بيتر دائماً "انتصاراته الثلاثة التي حققها خلال اليوم". وهو أمر مشابه لليومية المسائية لمدة خمس دقائق التي أستخدمها أنا.

عن الخروج من حالات الحزن

تيم: "للخروج من حالة الحزن التي انتابتك ليومين (بعد أن فشلت واحدة من شركاته الناشئة)، كيف بدأ حديثك الذاتي؟ أعني، ما الطقوس التي اتبعتها؟".

**بيتر:** "أعتقد بكل أمانة أن الحديث الذاتي استمر لأسبوعين على الأرجح وليس يومين، وكان تكبراً للسؤال: "لمَ إذاً أعتقد أن هذا مهم؟". كنت أقول لنفسي: "انظر إلى أي مدى قد وصل بك الأمر". إن الأمر يتعلق بتذكير نفسك بهدفك في الحياة، أليس كذلك؟ لِمَ حضرت إلى هذه الحياة؟ فإن لم تتمكن من التواصل مع هدفك ومهمتك في الحياة، فانس كل ما قلته من قبل. إنه الأمر الأول الذي تحتاج إلى فعله: اكتشف ما تحتاج إلى أن تفعله على هذا الكوكب، وسبب وجودك عليه، وما الذي يحفزك على الاستيقاظ كل صباح".

كيف تعثر على هدفك أو مهمتك الدافعة

ينصح بيتر بـ **برنـامـج تونـي روبـنـز Date with Destiny** ، والذي يشـعر بـأنـه يسـاعد النـاس عـلى تحسـين "أنظـمة تشـغيلهم". هـكـذا طـور شـعاره التـأكـيـدي، كـمـا يطـرح بـيتر الأـسئـلة الثـلاثـة التـاليـة:

"ما الذي كنت ترغب في فعله عندما كنت طفلاً، قبل أن يملي عليك أحد ما يُفترض بك أن تفعل؟ ماذا أردت أن تكون؟ ما الذي أردت فعله أكثر من أي شيء آخر؟".

"إن أعطاك بيتر ديـامانـديز أو **تيم فيريس** مليـار دولار، فكيف ستنفقها بعيداً عن الحفلات والسيارات الفارهة وغير ذلك؟ إن طلبت منك أن تنفق مليـار دولار عـلى تحسـين العالـم، من خلال حل مشكلة، فماذا سيكون مسعاك؟".

"أين يمكن أن تضع نفسك في بيئة تعرضك لأكبر قدر من الأفكار الجديدة والمشكلات والأشخاص؛ أي تعرضك إلى أمور تحتل "وقت استحمامك" [تلك الأمور التي لا يمكنك التوقف عن التفكير فيها حتى في أثناء وقت الاستحمام؟".

[ينصح بيتر بيئات على غرار جامعة سنـجيولـاريتي].

**تيم فيريس:** هل مازلت تواجه صعوبة في الإحساس بالهدف أو المهمة؟ لقد اقتـرح سـتة أشـخاص تـقريباً من المذكورين في هذا الكتاب (منهم روبرت رودريجيز) قراءة كتاب ابدأ بـ "لماذا" (\*) من تأليف سيمون سينك.

فائدة التفكير في ١٠ أضعاف بدلاً من ١٠٪

"أجريت حوارًا مع أسترو تيلر (من أجل كتابي Bold) أسترو هو رئيس مشروع

جوجل إكس (والذي أصبح اسمه الآن إكس)، مختبر جوجل التجريبي... وهو يقول: "عندما تتبع هدفك الأسـمى - أمر أكبر بـ ١٠ أضعاف، وليس أكبر بمقدار ١٠٪ فحسب - تحدث أمور عدة..."

"بادئ ذي بدء، عند النمو بمقدار ١٠٪، فإنك تنافس الجميع؛ فالجميع يحاولون تحقيق نمو بمقدار ١٠٪. أما عندما تحاول تحقق نمو أكبر ١٠ أضعاف، فإنك لن تجد من تنافسـه. بالنسبة لي (خذ التنقيب عن المعادن على المذنبات كمثال)، لا يوجد الكـثير من المنافسـين في مجال التنقيب عن المعادن على المذنبات، ولا يوجد منافسون محتملون. أو مثال إطالة عمر الإنسان، من خلال محاولة إضافة ٤٠ عامًا أخرى من متوسط حياة المرء يعيشها في صحة جيدة مع شركة هيوـمان لونجـيفيتي. لا توجد الكثير من الشركات [تحاول القيام بهذا]."

"الأمر الثاني هو، عندما تحاول تحقيق نمو أكبر ١٠ أضعاف، سيكون عليك أن تبدأ بورقة فارغة، والتعامل مع المشكلة بطريقة مختلفة تمامًا. سأخبرك بمثـال المفضـل: تيسـلا. كيف بدأ إيلون مشروع تيسـلا، وصنع من الصفر السيارة الأكثر أمانًا وروعة، ليس في أمريكا وحدها، بل في العالم بأسـره على ما أعتقد؟ لم يتحقق هذا عبر إرث نقلـه من الماضي إلى الحاضر، وهذا أمر مهم. "الأمر الثالث هو عندما تحاول تحقيق نمو أكبر عشرة أضعاف بدلًا من نمو بمقدار ١٠٪، عادة لن يكون الأمر أصعب ١٠٠ مرة؛ ولكن العائد سيكون أكبر ١٠٠ مرة".

المزيد من أسئلة بيتر الرائعة

"أحد هذه الأسئلة هو: "هل هناك تحدٍ كبير أو مشكلة تواجه مليار إنسان يمكنك التركيز عليها؟". "سـيزداد عدد المسـتهلكين على الإنترنت خلال السنوات القادمة بما يتراوح بين ٣ أو ٥ مليارات مستهلك. يا إلهي، هذا أمر رهيب."

ما الذي يحدث؟ ما الذي يمكنك تقديمه لهم، لأنهم يمثلون عشرات التريلونات من الدولارات التي ستدخل الاقتصاد العالمي، كما أنهم يمثلون مصدرًا مدهلًا للابتكار؛ لذا أفكر في هذا الأمر كثيرًا وأطرح هذا السؤال."

"السؤال الآخر الذي أطرحه هو: "كيف ستعرض نفسك إلى الاضطراب؟". من بين أكثر الأمور التي أدركتها أن جميع رواد الأعمال والمشاريع والشركات يتعرضون للاضطراب. لقد شـرفت بالتحدث مع جـيف إيمـيلت، المدير التنفيذي لشركة جنـرال إلكتريك، خلال اجتماعات فريق قيادته، وكذلك موهـتـار كنت، رئيس شركة كوكـاكولا ومديرتها التنفيذي، وكذلك

شركة سيسكو والكثير من الشركات الأخري. وسألتهم:  
"كيف ستعرضون أنفسكم إلى الاضطراب، كيف تحاولون تعريض  
أنفسكم للاضطراب؟ إذا لم تكونوا تفعلون هذا، فستواجهون مفاجأة حقيقية  
قريباً". اعثر على أذكى الأشخاص الذين ما زالوا في العشرينات من أعمارهم  
في شركتك.  
لا يهمني إن كانوا يعملون في غرفة البريد أو أي مكان آخر، وامنحهم  
الإذن لاكتشاف كيف سيفككون شركتك".

### قوانين بيتر

يملك بيتر عددًا من القواعد التي ترشده في حياته، فلقد وضع قوانينه الثمانية  
والعشرين على مدار عقود من الزمن.

فيما يلي بعض من قوانينه المفضلة بالنسبة لي:

**القانون ٢:** عندما يكون أمامك خياران... اختر كليهما.

**القانون ٣:** المشاريع المتعددة تؤدي إلى نجاحات متعددة.

**القانون ٦:** عندما تُجبر على التنازل، اطلب المزيد.

**القانون ٧:** إن لم تستطع الفوز، فغيّر من قواعد اللعبة.

**القانون ٨:** إن لم تتمكن من تغيير القواعد، فتجاهلها.

**القانون ١١:** "لا" تعني أن تبدأ ثانية من مستوى أعلى.

**القانون ١٢:** عندما تشك، فكر.

**القانون ١٦:** كلما زادت سرعة تحركك، يمر الوقت بصورة أبطأ، وطال  
عمرك أكثر.

**القانون ١٧:** أفضل طريقة لتوقع المستقبل هي أن تصنعه بنفسك (مقتبس من  
آلان كاي).

**القانون ١٩:** ستحصل على ما تحفز الآخرين به.

**القانون ٢٢:** قبل أن يتحول شيء ما إلى طرفة بيوم واحد، يكون فكرة جنونية.

**القانون ٢٦:** إن لم تتمكن من قياس الشيء، فلن تتمكن من تحسينه.

\* متوافر لدى مكتبة جرير

## صوفيا أموروزو

صوفيا أموروزو (تويتر/إنستجرام @SOPHIAAMORUSO, GIRLBOSS.COM)

المؤسّسة والرئيسة التنفيذية لناستي جال، وهو موقع إلكتروني عالمي لبيع الملابس والأحذية والإكسسوارات الجديدة والكلاسيكية. وقد تأسس موقع ناستي جال سنة ٢٠٠٦ باعتباره متجر البيع بالتجزئة الأسرع نموًا في عام ٢٠١٢، بفضل معدل النمو الذي حققه على مدار ثلاث سنوات والذي بلغ ١٠.١٦٠٪.

وقد أطلقَت مجلة فوربس على صوفيا اس-م "ظاهرة الموضة الجديدة"، كما أصبحت أحد أبرز الشخصيات في مجال البيع بالتجزئة. وأسست صوفيا مؤخرًا مؤسسة #Girlboss والتي تقدم منحنًا ماليّة للنساء العاملات في مجال التصميم والموضة والموسيقى. كما احتل كتابها #GIRLBOSS قائمة نيويورك تايمز للكتب الأكثر مبيعًا ونُشر في ١٥ دولة.

القفز ووضع الخطة في أثناء السقوط نحو الأرض

"أحب أن أقطع على نفسي وعودًا لا أعلم كيف سأفي بها ثم أتبين بعد ذلك كيفية الوفاء بها. وأعتقد أنك تستطيع القيام بالأمور عبر مجرد الالتزام بها في بعض الأحيان... كنت قد بدأت بتترك تعليقات لعملائتي على موقع إي باي قائلة [أشياء مثل]: "انتظروا موقع. "nastygalvintage.com [ ثم لم يمر وقت طويل قبل أن أدرك، "يا إلهي، يجدر بي أن أنشئ موقعًا إلكترونيًا، يجب أن أفعل هذا".

وبهذا تبينت ما عليّ فعله، وأطلقت الموقع الإلكتروني، وعن دما فعلت قررت شركة إي باي أن توقف التعامل معي في اللحظة ذاتها. لم تكن هذه الخطوة مرحلة انتقالية، بل كانت حرفيًا: "سأجرب هذا الموقع الإلكتروني وإن لم ينجح، أمل أن أتمكن من العودة إلى إي باي". وسرعان ما اتضح لي أن هذا لن يكون خيارًا مطروحًا لأنهم أوقفوا التعامل معي بسبب تركي عن وان موقع إلكتروني آخر في تعليقاتي على العملاء".

يوم انتهى بشكل جيد...

تيم: "عندما كنت مديرة تنفيذية للشركة، في واحد من الأيام التي كنت تستعدين أحداثها ويكون لسان حالك: "يا إلهي، لقد حققت الكثير من النجاحات اليوم". كيف بدأت الدقائق الستون أو التسعون الأولى من هذا اليوم، أو ماذا كانت أعمالك الروتينية في الصباح؟".

**صوفيا: "اليوم الذي ينتهي جيدًا هو اليوم الذي يبدأ بالتمرين، لا شك"**

في هذا".

• **فيمن تفكرين عندما تسمعين كلمة "ناجح"؟**

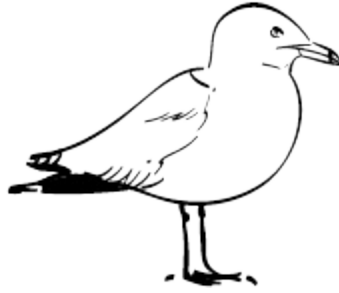
“كل ما أريده من الناس أن يتذكروا أنهم قادرون على فعل أي شيء يفعله الأشخاص الذين ينالون إعجابهم. ربما ليس كل شيء ولكن - **لا تُعجبوا بالآخرين أكثر من اللازم** . أعتقد أن هذا ما يقودني إليه تفكيري... فلا سبب يجعلك لا تتمكن من الحصول على ما يمتلكه الأشخاص الذين تعجب بهم. يروج "الناجح" لهذا النوع من المقصد النهائي الذي بلغته عندما أخبرتك بأنني كنت أبكي ليلة أمس - على الرغم من أنني قد حققت شيئاً ما، كما حققت أنت [يا تيم] شيئاً ما. إن الأمر لا يشبهه: "لقد أنجزت، لقد وصلت" أو ما شابهه".

• **ما النصيحة التي تقدمينها لنفسك لو كنت في الثلاثين من العمر؟**

“إن الأمر لا يزداد سهو... فالتحديات تكبر مع كبر المسئوليات".

## بي. جيه. نوفاك

الحكاية الكوميدية الجيدة تعمل بالطريقة نفسها التي تعمل بها الحكاية الغامضة الجيدة، حيث تكون الدعابة شيئاً يقع أمام عينيك طوال الوقت ولكنك لا تتمكن أبداً من تحديده



يشتهر بي. جيه. نوفاك (تويتر @BJNOVAK، LI.ST) بعمله في المسلسل الكوميدي The Office من إنتاج شبكة إن بي سي، والحائز على جائزة إيمي كـمـمـثـل وكـاتـب ومـخـرـج ومنتج تنفيذي. كما ظهر في أفلام Inglourious Basterds للمخرج كوينتن تارانتينو، وفيلم Saving Mr. Banks من إنتاج شركة ديزني. كما أنه مؤلف مجموعة القصص القصيرة الشهيرة One More Thing ، وكذلك الكتاب المتصدر لقائمة نيويورك تايمز للكتب الأعلى مبيعاً The Book with No Pictures ، والذي طبع منه أكثر من مليون نسـخـة.

وأخيراً وليس آخراً، هو شريك مؤسس لتطبيق Li.st ، والذي يُعد طريقة جديدة لإنشاء القوائم واكتشافها عن أي شيء وفي أي مكان.

الحيوان الرمزي: النورس

**"كلما بدأت أقول لنفسي: " أنا أجني الكثير من المال"، أدرك أن هذه علامة تحذير تشير إلى أنني أفعل الشيء الخطأ".**

بالنظر إلى مسيرته المهنية، لاحظ بي. جيه. نوفاك أنه كان من الممكن أن يتوقف في عدة أماكن. وبدلاً من ذلك حقق شهرة كبيرة بفضل مسلسل The Office



ونجاحات مبهرة أخرى. فكيف اختار المسار الصحيح مرارًا وتكرارًا في طريقه؟ أرجع نوافك نجاحه بشكل كبير إلى الانتباه إلى القاعدة الأساسية المذكورة في الأعلى.

إن وجدت نفسك تقول: "ولكنني أجنبي الكثير من المال"، بشأن عمل أو مشروع، فانتبه. إن عبارتي "ولكنني أجنبي الكثير من المال"، و"ولكنني أجنبي ما يكفي من المال" تعلمان تحذيرًا من أنك قد لا تكون على المسار الصحيح أو على أقل تقدير، لا يجدر بك أن تظل على هذا المسار لوقت أطول؛ حيث يمكن تعويض المال دومًا، ولكن لا يمكن تعويض الوقت والسمعة.

الوصول إلى الأشخاص المهمين عندما تكون نكرة

من بين أنشطة بي. جيه. الإضافية التي كان يقوم بها خلال دراسته بجامعة هارفارد أنه كان يقدم برنامجًا أطلق عليه اسم

The B.J. Show بمشاركة طالب آخر اسمه بي. جيه. أيضًا. خلال سنتهما الدراسية النهائية بالجامعة، قرر الطالبان تنظيم حفل، وفكرا في دعوة بوب ساجيت لإحيائه، وكانا قد سمعا أن نجم مسلسل Full House الساطع هو في الحقيقة مقدم عروض كوميدي على الواقف.

ولكن كيف سيتمكن طالبان غير معروفين من دعوة ممثل شهير إلى حفلهما مجانًا؟

طرات على بي. جي. نوافك فكرتان: الأولى كانت "تكريم" بوب في مجلة Harvard Lampoon، على أمل أن يوافق أن يقدم عرضًا من أجل الحصول على جائزة. وكان الجزء الثاني من العرض في ذهاب جميع إيرادات الحفل إلى الأعمال الخيرية. وقد نجحت هذه الطريقة نجاحًا مبهرًا لدرجة أن بي. جيه. قد استخدمها لعدة مرات بعد ذلك في حياته: فكلما كان ذلك ممكنًا، قدم المال إلى أعمال الخير، حيث إن هذا الأمر يتيح لك التفاعل مع أشخاص أعلى من مستواك المالي.

اتصل بي. جيه. بإدارة أعمال ساجيت، وأخبرهم بالعرض، ونجح الأمر بطريقة عجيبة، وتحدث بي. جيه. مع مدير أعمال ساجيت (الذي أصبح مدير أعماله فيما بعد). وذهب ساجيت إلى بوسطن ومعه جوناثان كاتز، منتج مسلسل Raising Dad (عرضهما الجديد آنذاك)، وأعجبهما أسلوب بي. جيه. المميز في الكتابة، وعرضا عليه العمل معهما.

حدد هدفك طويل الأمد على الروزنامة قبل أن يصيبك الألم قصير الأمد

كانت المرة الأولى التي حاول فيها بي. جيه تقديم عرض كوميدي على الواقف في حفل عروض مفتوحة في لوس أنجلوس، وكان العرض كارثيًا، واستغرق الأمر ٣ أشهر حتى أس-تجمع ش-جاعته للوقوف على المنصة مرة أخرى. ل-ذ ينصح بي. جيه. الكوميديين الذين يؤدون للمرة الأولى بأن يح-جزوا أس-بوعهم الأول من الع-روض (ع-روض مفتوحة) مقدمًا، حتى لا يستسلموا بعد العرض الأول. وتعلم أنه لا يمكنك أن تجعل من كل ليلة استفتاءً على ما إذا كان عليك الاستمرار أم لا. "كنت سيئًا جدًا لفترة من الوقت، ولكن لنقل إنك تلقي ٢٠ مزحة ويضحك المستمعون ل-٣ منها، شفقة عليك -حسنًا، هذه هي النكات الثلاث التي ستحتفظ بها. وبعد فترة، تنجح واحدة منها دائمًا -حسنًا، ستكون هذه المزحة الافتتاحية. وبعد ذلك تنجح اثنتان -حسنًا، لقد أصبح لديك خاتمة ... والأمر يتطور بهذه الطريقة".

**نيم فيريس:** حدد مواعيد الأمور (وادفع المال إن أمكن) مقدمًا لتمنع نفسك من التراجع. إنني أطبق هذه النصيحة على جلسات الأ-كرو يوجا الص-باحية، وتمارين المساء الرياضية، ودروس الق-وس والنش-اب، وغ-ير ذلك. ق-دم التزامات عن-دما تكون في حالة عالية النشاط حتى لا تتراجع عندما تكون في حالة منخفضة النشاط.

لكي تحقق الأهداف الكبيرة، أهدف لتحقيق الأهداف الصغيرة (وللتكنولوجيا إن أمكن)

قال بي. جيه. إن الأمر كان غريبًا عندما حقق مسلسل The Office نجاحًا كبيرًا لأنهم لم يهدفوا لتحقيق هذا النجاح الكبير على المس-توى المحلي، بل كانوا يح-اولون فقط الحصول على "بعض الشهرة" مع وجود مجموعة صغيرة من المت-ابعين الأوفياء. ك-ان أحد العوامل التي أحدثت الفارق هو إطلاق متجر أي تيونز التابع لشركة آبل. وكانت مجموعة متابعي-هم من الش-باب الص-غار الب-ارعين في استخدام التكنولوجيا، الأمر الذي جعلهم يحققون نجاحًا كبيرًا على متجر أي تيونز، رغم أنهم لم يحققوا مثل ذلك النجاح على ش-بكة إن بي سي في تل-ك المرحلة. وكان مسلسل The Office أحد أوائل المسلسلات التي حققت نجاحًا على ش-بكة الإنترنت، والذي حق-ق انتشارًا واسعًا لفكرة عرض مسلسلات في ساعات الذروة على الإنترنت.

**تيم فيريس:** مرة أخرى، انظر قسم "ألف معجب حقيقي".

طبقًا لتصميمه، استفاد كتاب اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع من إطلاق موقع تويتر خلال مؤتمر SXSW في عام ٢٠٠٧ تقريبًا، حيث قدمت عرضًا تقديميًا عنه. كنت أهدف عن عمدي إلى اجتذاب مستخدمي التكنولوجيا الأوائل. وقد فعلت الأمر ذاته مع كل حفل لإطلاق كتاب جديد من ذلك الحين، متبنيًا تكنولوجيات مختلفة غير معروفة ولكنها تكتسب التأثير سريعًا (مثل، BitTorrent Bundles، Product Hunt).

عن العمل مع ستيف كاريل

قدم بي. جيه. ذات مرة مجموعة من النكات إلى ستيف كاريل الذي قال: "تبدو هذه مجرد نكات بالنسبة لي". بالنسبة لستيف، كانت الفكاهة منتجًا جانبيًا للصدق، وهذا هو الفارق بين الصبي الذي يعلم أنه وسيم والصبي الذي لا يدرك ذلك (الصبي الذي يعلم أنه وسيم ليس وسيمًا).

أهمية الفترة "الحالمة"

كانت عملية كتابة مواسم مسلسل The Office تبدأ بالفترة الحالمة، والتي كانت الفترة المفضلة بالنسبة لبي. جيه. من كل عام.

على مدار فترة تتراوح ما بين أسبوعين و٤ أسابيع، كانت الدعاية السائدة داخل غرفة المؤلفين تتمثل في تكرار الجميع لسؤال: "ماذا لو...؟" مرة تلو أخرى، وشجعت السيناريوهات الجنونية ولم يتم انتقادها. فكل فكرة، بصرف النظر عن أي شيء، كانت صالحة خلال تلك الفترة. وكانت مرحلة توليد الأفكار منفصلة تمامًا عن مرحلة ترشيح الأفكار أو تعديلها. كما يشرح بي. جيه. قائلاً: "بالنسبة لي، كل شيء عبارة عن فكرة وتنفيذ وإن فصلت بين الفكرة والتنفيذ، فلن تضع الكثير من الضغوط على أي منهما".

"أعتقد أن بقائي في مزاج جيد هو الجزء الأهم من عمليتي الإبداعية".

يقضي بي. جيه. عادة الساعات الأولى من يومه في "تقوية نفسه" والدخول في حالة مزاجية جيدة، حتى يتوصل إلى فكرة يتحمس بشأنها، أو حتى يصل

إلى مرحلة من لوم الذات وتناول الكثير من الكافيين يجب أن يفعل شيئًا ما حياها (انظر باولو كويلو).

قد يتطلب الأمر من بي. جيه. ساعات من المشي وقراءة الصحف مع تناول القهوة، والاستماع إلى الموسيقى، وأمورًا من هذا القبيل، قبل أن يصل إلى أفضل حالاته ويشعر بأنه يستطيع الكتابة، وعادة ما يصل إلى أقصى تركيزه في الفترة ما بين الحادية عشرة صباحًا والثانية ظهرًا. يقول بي. جيه: "أجد أن الوصول إلى حالة مزاجية جيدة من أجل العمل الإبداعي يستغرق الساعات التي يتطلبها الأمر للوصول إلى حالة مزاجية جيدة".

ويضيف: "قرأت كتاب Daily Rituals ، وشعرت بالإحباط عندما أدركت أن الكثير من الأشخاص العظماء يبدأون يومهم في وقت مبكر". بالنسبة للأشخاص الليليين مثلي، من الرائع معرفة أن التوقيت الذي تبدأ فيه العمل كل يوم تبدو أقل أهمية من تعلم كيفية بدء العمل بصورة ثابتة، رغم أن أي شخص قد ينجح في ذلك.

لا توجد حبوب فنية

يتناول بي. جيه. القهوة نفسها يوميًا: كوبًا متوسطًا من قهوة بلايك بلايس الـداكنة من محلات سـتارباكس؛ فقد اكتشف أنه لا يمكنه توقع جودة القهوة التي يعدها في المنزل ويشبه الأمر كما لو أنه "يتناول حبوبًا فنية". إنه يريد جرعة معيارية من القهوة.

ماذا لو درّس كتابة الكوميديا؟

بي. جيه. أورورك، أحد كبار محرري مجلة National Lampoon ، قال إنه إن درّس الكتابة أو اللغة الإنجليزية، فسوف يكلف الطلاب بالمحاكاة الساخرة، لأنك تتعلم شيئًا بحق عندما تحاول محاكاته بصورة ساخرة؛ لذلك سوف يكلّف بي. جيه. الطلاب بمحاكاة الأدب الذي يقرؤونه ويدرسونه في الفصول الأخرى؛ حيث إن هذا سيوسع من مداركهم. إن نزعة السخرية ضرورية للكوميديا.

وبالنسبة لكتابة السيناريو على وجه الخصوص ...

هناك سيناريوهات يرغب بي. جيه. في تدريسها للطلبة Casablanca: افضل

ال قالب الدرامي عن الفترة الزمنية، وركز على القالب الدرامي. يقسم Pulp Fiction تمامًا القالب الدرامي من الناحية الزمنية. Ferris Bueller يروي أحداث الفيلم أمام الكاميرا. سيفعل فيلم The Naked Gun أي شيء من أجل إضحاك الجمهور. يعلق فيلم Adaptation على نفسه ويكسر جميع القواعد.

تعلم كيفية الإقناع (والضحك)

يحـب بـي. جيـه. وينصـح بمـدونتين صـوتيتين تتعلـقـان  
بـالمناظرات، الثانيـة كوميـدية وسـاخرة لـدرجة كبـيرة:  
The Great Debates وIntelligence Squared

صناديق أحذية مليئة بالمفكرات

يسـتخدم بـي. جيـه. مفكـرات مـولسـكين كاييـه مـن أجـل تدوين  
ملاحظاته خلال اليوم، وهو يحبها لأنها أنحف من مفكرة مـولسـكين  
القياسية، وبـذلك يسـهل عليـه حملـها والتنقل بها، ويشعر بحس من  
الإنجاز عندما يملأ إحداها، وهو يطلب مفكرات بألوان متعددة، كما أنه يشتري  
كميات كبيرة من الملصقات مختلفة الأشكال. وعندما يبدأ الكتابة في مفكرة  
جديدة، يكتب اسمه ورقم هاتفه على صفحتها الأولى ويضع ملصقًا على الجزء  
الأسير العلوي من المفكرة، الأمر الذي يجعله يعلم أية مفكرة يستخدمها حاليًا.  
إنه لا يضرع تـوارخ عليـها، الأمر الـذي قد يسـبب لـه بعـض  
المشـكلات، ولكنـه يشـعر بـأن عـدم وـجود تـوارخ يسـاعد عمليته  
الإبداعية بشكل ما، وهو يحتفظ بالمفكرات التي لم ينسخها بعد في صندوق  
أبيض، ويحتفظ بالمفكرات التي نسخها على حاسبه في صندوق أحمر.

### • الأغاني التي يسمعها بي. جي.ه. في أثناء العمل

برنامج Morning Becomes Eclectic الإذاعي، والذي يقدم موسيقى جديدة  
من دون فواصل إعلانية من التاسعة صباحًا وحتى الثانية  
عشرة ظهرًا في كل يوم من أيام الأسبوع.

- Sirius XM #35 موسيقى مستقلة.

Early Blues - محطة على موقع باندورا

• فيمن تفكر عندما تسمع كلمة "ناجح"؟

شكسبير، لأنه صنع أشياء مؤثرة، وخالدة، ومشهورة.

## • أفضل الكتب

كتاب The Oxford Book of Aphorisms للكاتب جون جروس؛ لأنه يحتوي على أفضل المقولات القصيرة في التاريخ. ويمكنك أن تقضي ساعات طويلة في قراءة صفحة واحدة أو يمكنك أن تقلب صفحاته بسرعة.

كما ينصح بي. جيه. بكتاب Daily Rituals من تأليف ماسون كوري لكل من قد يستمتع برؤية الروتين اليومي لأشخاص عظماء على غرار ستيف جوبز وتشارلز داروين وتشارلز ديكنز. "من الم مطمئن أن ترى أن لكل شخص نظامه الخاص، ومدى اختلاف الكثير من هذه الأنظمة". عالم صغير: لقد أصدرت النسخة المسموعة من كتاب Daily Rituals.

## • نصيحة إلى نفسه عندما كان أصغر سنًا

كان بي. جيه. قلقًا للغاية خلال الموسم الأول من مسلسل The Office؛ لأنه كان يحاول دومًا أن يكتب شيئًا إضافيًا على الهامش لدرجة أنه لم يكن يتوافر له الوقت قط لإنهاء الكتابة. إنه لم يتوقف مطلقًا عن الاستمتاع بتجربة مسلسل The Office المذهلة التي لا تتكرر سوى مرة واحدة في العمر. ويتمنى بي. جيه. أن يكون قد قال لنفسه آنذاك إن ذلك الوقت كان وقتًا مميزًا جدًا في حياته، وأنه يجب عليه أن يتقبله ويستمتع به، بدلًا من التعامل بعصبية، الأمر الذي تبين أنه لم يكن له أية أسباب على الإطلاق.

"أتعلم ما الذي أخبر به الناس طوال الوقت أيضًا؟ إن لم يقدروا على سميث فيلماً على مدار ٣ سنوات، فإنك لن تتسائل قائلًا: "أي من وي-ل سميث؟"، فلا أحديهم يهتم بأي شخص آخر على الإطلاق. قد تعتقد أنهم يفعلون، ولكنهم لا يفعلون؛ لذا استغرق ما تريد من الوقت إن كنت موهوبًا. ستلفت انتباههم مرة أخرى إن كنت تملك سببًا لذلك".

## • الأفلام الوثائقية المفضلة

Catfish فكرته مكررة، ولكنه فيلم وثائقي رائع يصف حال جيل كامل. "To Be and to Have - إنه فيلم بسيط ورائع عن مدرسة فرنسية مكونة من غرفة واحدة، وما يحدث فيها على مدار عام واحد."

" - The Overnights يتناول الفيلم التنقيب عن البترول في ولاية داكوتا الشـمالية، وهو الأمر الـذي ربما تخطى حمى التنقيب عن الذهب في العقد الأول من القرن التاسع عشر، بفضل عملية "التصديع المائي"."

كيف تقول "لا" عندما تكون ضرورية

"تكمّن حكمة الحياة في التخلص من الأمور غير الضرورية".

لين يوتانج

"الانضباط يساوي الحرية"

جوكو ويلينك

سيعلمك هذا الفصل كيف تقول "لا" عندما تكون ضرورية. كما سيوضح لك أسلوبًا تفكيرياً بشأن الاستثمار، والتغلب "على الخوف من الخسارة" وكذلك تقليل القلق. وأخيرًا يتحدث الفصل عن كيفية ذبح الإوزة الذهبية عندما تصبح غير ذات فائدة لك.

كما ستأعمق في أحد القرارات الصعبة - القرار بقول "لا" لاستثمار تأسيسي، والذي يُعد أكثر الأنشطة المربحة في حياتي.

وحتى إن لم تر نفسك "كمستثمر" - رغم أنك كذلك، وسواء أدركت هذا أم لا، فإن العملية التي أسـتخدمها للتوصل إلى قول "لا" ستكون مفيدة دون شك.

### **يُحظر على أي مستثمرين محترفين قراءة هذا:**

- أدرك أن هناك استثناءات لكل "قاعدة" أستخدمها، وأغلب هذا المنشور شخصي شأنه شأن المخاوف التي شعرت بها.
- قد تكون قواعدي مُبسطة، ولكنها وفرت لي عائداً جيداً على الاستثمار وقدرة على النوم. وكلما حاولت أن أتصرف بطريقة "معقدة"، أتلقى ضربة موجعة من الحياة.
- يستخدم الكثيرون من المستثمرين التأسيسيين أساليب متناقضة تماماً ويقومون بعمل جيد جداً.
- هناك استثمارات في المراحل التالية من التمويل (صفقات ذات عائدات أكبر مرتين أو أربع مرات) تتعارض مع بعض من القواعد التالية (مثل استهداف الحصول على أكثر من ١٠ أضعاف الاستثمار)، ولكنها تتضامن عادة خصم القيمة الدفترية بسبب وجود بائعين متعثرين أو حادث غير معتاد.
- تم تبسيط العديد من المفاهيم لتجنب إرباك القراء العاديين.

الطريق إلى الرفض

### **لماذا قررت إذن أن أتوقف وأغير من مساري؟**

أقدم فيما يلي الأسئلة الرئيسية التي طرحتها من أجل الوصول إلى هذا الاستنتاج الموفر، وأراجع تلك الأسئلة باستمرار، كل شهر عادة. وأمل أن تساعدك تلك الأسئلة على إزالة الفوضى والصراع الداخلي من حياتك.

### **هل تفعل ما تستطيع القيام به على نحو متفرد، أو ما تعتقد أنك وجدت في هذا المكان على الأرض لتفعله؟ هل يمكن استبدالك؟**

أتذكر تناول الإفطار مع كمال رافيكانت (شقيق نافال) وكنا نقف في مطبخ أحد أصدقائنا نعد البيض والسمك المدخن والقهوة، وتحدثنا عن أحلامنا ومخاوفنا وتعهداتنا وحياتنا. كان الاستثمار يشـكل جزءاً مهماً من صافي ثروتني وهويتني. وبعد طرح الخيارات التي رأيت أنها مناسبة لخطوتي التالية، سألته عما إذا كان عليّ أن أجمع الأموال وأتحول إلى رأسمالي



مغامر متفرغ، حيث إنني كنت أزاول العمل بالفعل، وكنت أحاول الموازنة بين هذا العمل وبين خمسة أو عشرة مشروعات. وقد تمكن الشعور بالقلق مني؛ فلم يكن هذا حلمي، ولكنني شعرت بأنني سأكون غيبًا إن لم أطرق الحديد وهو ساخن.

ففكر بعناية شديدة في صمت ثم قال: "حضرت فعاليات كان يأتي إليك فيها الناس يصيحون لأنهم فقدوا أكثر من ٥٠ كـيلوجرامًا عـبـر اـتـبـاع النظـام الغـذائي بطـيء الكـربوهيدرات، ولن يكون لديك أبدًا هذا التأثير إذا عملت رأس ماليًا معـامراً. فـإن لـم تـسـتـثمر المـال فـي شـركة، فـإن الشركة ستبحث ببساطة عن مستثمر آخر، وستكون قابلاً تمامًا للاستبدال". ثم صمت للحظة واختتم بقوله: "لا تتوقف عن الكتابة، أرجوك". وقد ظللت أفكر في تلك المحادثة كل يوم منذ ذلك الحين.

بالنسبة للبعـض، يتمثـل طموحـهم فـي العـمـل كـرأسـماليين مغامرين، ويسهمون في ذلك العالم إسهمًا مشابهًا لإسهم مايكل جوردان في عالم كرة السلة. فعليهم أن يستغلوا تلك الهبة؛ ولكن إن توقفت أنا عن الاستثمار، فلن يفقدني أحد. في عام ٢٠١٥، كان هذا الأمر واضحًا وضوح الشمس: لم يكن هناك أكثر من المسـتثمـرين المؤسـسين، و - إلى جانبهم - مؤسسـسين يحـددون "الملاءمة" وفـقاً لأعـلى التقييمات وشروط لم يسمع بها أحد من قبل. هناك استثناءات بالطبع، ولكن شـديدة الازدحام، فلـو كـنت قـد خـرجت مـن البـاب الجانبي، لم يكن حفل الشركات الناشئة هذا سيتوقف أو يلغى.

والآن من المؤكد أنني لست أفضل كاتب في العالم، وليس لديّ أوهام تشير إلى خلاف ذلك. إن أشخاصًا على غرار جون ماكفي ومايكل لويس يجعلونني أرغب في البكاء كل ليلة.

ولكن... إن توقفت عن الكتابة، فربما بذلك أبدد أكبر فرصة أمتلكها، والتي سنحت لي بمحض المصادفة، لكي أترك أثرًا دائمًا في عدد أكبر من الناس. وقد تضاعف هذا الشعور بالإلحاح مائة مرة خلال الشهرين السابقين لاتخاذ القرار، حيث مات العديد من أصحاب المقربين في حوادث مفاجئة لم يتوقعها أحد. إن الحياة قصيرة. بعبارة أخرى: الحياة الطويلة غير مضمونة؛ فالجميع تقريبًا يموتون قبل أن يستعدوا لذلك.

لقد سئمت كونـي قـابلًا لـلاستبدال، بصرف النظر عن كم الأرباح الناتجة عن هذه اللعبة. وحتى لو اتضح في النهاية أنني كنت مخطئًا بشأن الكتابة، سألوم نفسي كثيرًا على عدم المحاولة.

هل تبدد قدراتك الفريدة من نوعها أم فرصة العثور عليها في المقام الأول؟

## كم مرة تقول "نعم بالتأكيد"؟

يُعد الفيلسوف والمبـرمج ديريـك سـيفرز أحد الأشـخاص المفضلين بالنسبة لي. فلقد أعجبني أسلوبه القاطع في التفكير، وأصبحت فلسفته عن القبول أو الرفض إحدى قواعدي الحياتية المفضلة على الإطلاق. وسوف أقدم لكم فيما يلي بعضًا مما كتبه على مدونته:

أولئك الذين عادة ما يفرطون في إلزام أنفسهم أو يشعرون بالتشتت أكثر من اللازم قد يُقدرون فلسفة جديدة أجربها: إن لم أقل "نعم بالتأكيد!" بشأن أمر ما، أقول لا. بمعنى: عند اتخاذ قرار حول إذا ما كنت سالتزم بأمر ما أو لا، إذا لم يكن لسـان حـالي: "رائـع، سـيكون هـذا مـذهلاً، نـعم بـكـل تـأكـيـد" - فسـتكون إجـابتي لا. عنـدما تقـول لا لأغـلب الأـمور، فـإنك تـتيح مـكانًا فـي حياتك للـانخراط تـمامًا فـي ذلـك الأـمر النادر الـذي يجـعلك تقـول "نـعم بالتـأكـيـد!". إنـا جـمـيعًا مـنشـغلون. فـجـمـيعنا نـضطلع بـأمور أكـثر مـن اللازم، ونواتق على الالـتزام بقـدر أقل بطـريق الخـروج مـن هـذا المـأزق.

لكـي تصـبح "نـاجحًا"، عليـك أن تقـول "نـعم" للـكثير مـن التجـارب. ولكـي تعـرف مـا تبـرع بـه، أو مـا تشـعر بالشـغف الجارف نحوه، سيـكون عليك أن تضرب بالكثير من الأمور عرض الحائط.

ولكـن بمـجرد أن تتحـول حيـاتك مـن تسـديد الكـرات نحو المرمى إلى الدفاع عن مرماك، سيـكون عليك أن تجعل من قول "لا" وضعك الافتراضي. فبدلًا من إلقاء الرماح، سيـكون عليك إمساك الدرع.

في الفترة ما بين عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٩، وما بين عامي ٢٠١٢ و ٢٠١٣، قلت نعم للكثير من الأمور "الرائعة". هل أرغب في حضور مؤتمر في أمريكا الجنوبية؟ هل أرغب في كتابة مقال يسـتغرق الكثير مـن الوقت فـي مجلة شـهيرة؟ هل أستثمر في شركة ناشئة يعمل بها خمسة من أصدقائي؟، كنت أقول: "بالطبع، سيـكون الأمر رائعًا"، محددًا جميع تلك التواريخ في روزنامتي. وبعد ذلك، دفعت ثمن القدر الهائل من التشتت والارتباك، وأصبحت أجندتي مجرد قائمة من أجندات الآخرين.

قـول نـعم لـعدد أكبر مـن اللازم مـن الأـمور "الرائعة" سـوف يـدفعك حيـًا، وسيحولك إلى لاعب هامشي حتى إن كنت تمتلـك مـهارات الـلاعبين الرئيسـيين. ولكـي تطـور مـن أفـضليـتك منذ البـداية، عليـك أن تتعلم تحـديد الأولويات، ولكي تحافظ على أفـضليـتك، سيـكون عليك أن تدافع عن نفسك ضد أولويات الآخرين.

**بمجرد أن تصل إلى درجة معقولة من النجاح المهني، فإن قلة الفرص لن تقتلك، فالانغماس في التزامات "رائعة" هو الذي سيغرق السفينة.**

في هذه الأيام، أجد نفسي أقول "نعم بالتأكيد!" بصورة أقل فيما يخص شركات ناشئة جديدة. وهذا دليلاً يثير إلى الخروج من المسرح تمامًا، خاصة عندما يمكنني فعل ما أحب (مثل الكتابة) بعشر استهلاك الطاقة. أنا بحاجة إلى التوقف عن نشر بذور هلاكي.

**ما مقدار حياتك الذي تقضيه في العمل مقابل ذلك الذي تنفقه في الإدارة؟**

**وما الذي تشعر به حيال الانقسام؟**

من بين مقالاتي المفضلة على الإطلاق عن إدارة الوقت، مقال Maker's Schedule, Manager's Schedule للكاتب بول جراهام من شركة واي كومبينيتر. أنصحك بقراءته.

كما لاحظ المستثمر براد فيلد وغيره الكثير، لن يكون العمل الإبداعي شيئًا ممكنًا إن كنت تحاول أن تجمع ٣٠ دقيقة من هنا و٤٥ دقيقة من هناك؛ فالكتل الزمنية المتواصلة - من ٣ إلى ٥ ساعات على الأقل - هي التي تخلق المساحة المطلوبة للعثور على الأفكار والربط بينها، كما أن كتلة زمنية واحدة في الأسبوع لا تكفي، بل يجب أن يكون هناك ما يكفي من الوفرة في المنظومة لإتاحة تجميع للأفكار باستخدام المكثف للحاسب على مدار عدة أيام. بالنسبة لي، يعني هذا ٣ أو ٤ فترات صباحية من كل أسبوع أكون فيها في وضع "الفاعل" حتى الواحدة ظهرًا على الأقل.

إن كنت شخصًا تفعل شيئًا، فلن يكون وضع الفاعل ممكنًا؛ حيث إن الرسائل الإلكترونية والنصية الدعائية التي تقول: "إننا ملتزمون مع الكثير من العملاء، ولكن يمكننا أن ندرجك ضمن عملائنا مقابل ٢٥ ألف دولار. سينتهي العرض في الغد، هل أنت مهتم؟"، تعد من الأمور القاتلة للإبداع.

إنني أفتقد الكتابة، والابتكار، والعمل على مشروعات أكبر. إن "قبول" تلك الأمور يعني "رفض" جميع الأمور غير المجدية.

**ما الهبات الزائدة على الحد التي تحولت إلى نقمة؟ وأين تملك الكثير جدًا من شيء جيد؟**

عند الحديث عن الفائض، أغلب الأشياء التي تزيدها على حدها تنقلب إلى ضدها؛ لهذا، ينقلب المناصرون للسلام إلى محاربيين، ومناضلو الحرية

إلى طغاة، والهبّات إلى نعمة، والمساعدة إلى عبء، والزيادة إلى نقصان.

من أجل استكشاف هذا المفهوم أكثر، اقرأ عن التوسط عند أرسطو.

فخلال العام أو العامين الأولين من عملي في الاس-تثمار المنقذ، كان معياري الرئيسي بسيطاً (ومكتملاً لتلك المعايير الواردة في موضوع برنامج ماجستير إدارة أعمال للحياة الواقعية):

- منتجات أو خدمات موجهة إلى المستهلك
- منتجات يمكنني أن أكون "مسـتخدماً متفانياً" لها، أي منتجات تلبي حاجة شخصية لي
- شـريحة مسـتهدفة مبدئية تضم الذكور المهتمين بالتكنولوجيا تتراوح أعمارهم بين ٢٥ و ٤٠ عامًا ويعيشون في مدن أمريكية كبيرة مثل سان فرانسيسكو، ونيويورك، وشيكاغو، ولوس أنجلوس، وغيرها (الأمر الذي مكّني من تسريع نموي في المجال وزيادة أعداد جمهوري)
- تقييم ما قبل الاستثمار أقل من ١٠ ملايين دولار
- جاذبية ظاهرة ونمو ثابت (غير مُعالج بواسطة استحواذ مدفوع الثمن)
- عدم وجود "دورات تمويـل جماعية" - دورات التمويـل المزدحمة التي لا تتضمن مستثمرًا رئيسيًا. تؤدي دورات التمويـل الجماعية دائماً إلى سوء إجراء العناية الواجبة ووجود قلة قليلة من الأشخاص لديهم القدر الكافي من المصلحة لكي يهتموا بحق.

وقد مكّني الاهتمام بتلك النقطة من إضافة الكثير من القيمة بسرعة، حتى كعمالة رخيصة الثمن نسبيًا (أي أنني حصلت على حصة صغيرة من الشركة).

لقد ذاعت شهرة قدرتي على المساعدة، وحصلت على ما أردت: "تدفق كبير للصفقات"؛ حيث بدأت الصفقات في التدفق بصورة هائلة من المؤسسين والمستثمرين الآخرين.

وبالانتقال سريعًا إلى عام ٢٠١٥، كان التدفق الهائل للصفقات يشمل بقية جوانب حياتي، وكنـت أغرق في الصفقات الواردة إليّ.

وبدلاً من تحقق بيق الأمور الرائعة في حياتي، تسبب ذلك التدفق في منـع تلك الأمور من التحقق. وكنـت متحمسًا للعودة إلى الأساسيات، وهذا يتطلب علاج تدفق الهبات التي تحولت إلى أعباء.

**لِمَ تستثمر من الأساس؟**

بالنسبة لـي، كان الهدف من "الاس-تثمار" بسـيطاً دائـمًا:

**تخصيص الموارد (المال، الوقت، والطاقة) من أجل تحسين جودة الحياة. هذا تعريف شخصي، ومن المرجح أن يكون تعريفك شخصيًا أيضًا.**

تُسـتخدم بعض الكلمات بـإفراط لـدرجة أنـها تفقـد معنـاها. فإن وجدت نفسك تستخدم مصطلحات ضبابية على غرار "النجاح" أو "السعادة" أو "الاس-تثمار"، فمـن الأفضل أن تحاول إيجاد تعريف واضح لها أو تتوقف عن استخدامها تمامًا. فمن شأن الإجابة عن سؤال: "كيف سيبدو الأمر لو تمكنت من...؟" أن تساعد على توضيح الأمور؛ **فالحياة تكافئ الأسئلة المحددة وتعاقب الأمانى الغامضة.**

لذا، يعنى "الاس-تثمار" هنا تخصيص الموارد (مثل المال والوقت والطاقة) من أجل تحسين جودة الحياة.

ينطبق هذا التعريف على المسـتقبل والحاضر، وأنـا على اسـتعداد لتقبل انخفاض بسـيط وموؤقت بنسـبة ١٠٪ فـي جودة الحياة الحالية فـي مقابل عائد محتمل أكبر ١٠ أضعاف في المستقبل، سواء جاء العائد على الاستثمار في صورة مال أو وقت أو طاقة أو أية صورة أخرى. وقد يحتاج الأمر إلى كتاب آخر، ولكن على النقيض، إن الاستثمار الذي ينتج عائداً مالياً هائلاً على الاستثمار ولكنه يصيبني بالعصبية أو الأرق ونوبات الغضب الشديد لفترات طويلة من الوقت، لا يُعد استثماراً جيداً.

لهذا السبب، لا أستثمر أموالى عادة في الأسهم العامة، حتى إن أدركت أنني أترك الكثير من المال؛ فمعدتي لا تحتمل الارتفاعات والانخفاضات، ولكن - مثلما يطيل سائقو السيارات العابرة النظر إلى السيارات المحطمة نتيجة الحوادث - يبدو أنني لا أستطيع تجاهل المخططات البيانية. وسأندفع للبحث في أخبار جوجل أو أتصفح موقع جوجل المالي على الرغم من إدراكي أن هذا الأمر سـيحطمني نفسياً. لقد تحولت إلى شخصية "السيد سوق" التي ابتكرها بنجـامين جراهـام. وكنمـاذج معاكسة، يمثلك بعض من أصـدقائي، على غـرار كـيفن روز وكـريس ساكا، برمجة مختلفة، ويلعبون بأريحية في هذه الساحة؛ حيث يمكنهم أن يكونوا عقلانيين بدلاً من أن يكونوا متفاعلين.

قد يقول بعض الأشخاص إنـه يجب علىّ التعامل مع تفاعلاتي بدلاً من تجنب الاس-تثمار في الأسهم. سـأتفق معهم على تخفيف التفاعلات، ولكنـي سـأختلف حول التـركيز على مواطن ضعف باعتبارها إسـتراتيجية استثمارية (أو حياتية) رئيسية.

تتبع جميع نجاحاتي الكبرى من زيادة نقاط قوتي بدلاً من تصحيح نقاط ضعفي؛ فالاستثمار صعب بما يكفي من دون الاضطرار إلي تغيير سلوكياتك الرئيسية؛ فلا تحاول دفع صخرة كبيرة إلى قمة التل لمجرد أنك تستطيع فعل ذلك.

س-ياكلني حيث ان سوق الأسهم العامة حياً إن دخلت إلى عالمهم، ولكني س-أتمكن من هزيمة ٩٩٪ منهم في ملعب الصغار الخاص بالشركات الناشئة؛ فأنا أعيش في منتصف صندوق المفاتيح المعلوماتية وأعرف المشغلين.

منذ عام ٢٠٠٧ وحتى وقت قريب، وجدت أن الاستثمار في الشركات الناشئة لا يسبب الكثير من التوتر، كما هي الحال مع بعض من المضاربة في الأسهم. وعلى الرغم من أن هذا المجال قد يكون محفوفاً بالكثير من المخاطر، فإنني أبرع في القرارات الثنائية - بعبارة أخرى، أقوم بالكثير من الدراسات وألتزم باس-تثمارات لا يمكنني التخلي عنها. ويمكّني توجهه "مرا-حدث قد حدث" هذا من النوم جيّداً خلال الليل؛ لأنه لا توجد أية خيارات للبيع والشراء في المستقبل المنظور؛ فأنا محمي من ذاتي الضعيفة المتقلبة، الأمر الذي مكّني من الحصول على عائدات على الاستثمار تتراوح ما بين ١٠ أضعاف و١٠٠ ضعف.

ولكن خلال العامين الماضيين، تغيرت الأمور.

عندما أغرق المستثمرون والمؤسسون الساعون وراء الربح المشهد التكنولوجي "الجذاب"، تحول إلى طوفان من الضجيج، ففي حين كان هنالك ذات يوم مجموعة من الرأسماليين المغامرين الصغار، على سبيل المثال، صار هناك الآن المئات. وأصبحت شركات الأسهم الخاصة وصناديق التحوط تخاطر بأموالها في وقت مبكر. لقد أصبح الملعب مزدحماً، وسوف أقدم لكم فيما يلي مرا-ك-ان يعني ه-هذا بالنسبة لي بصورة شخصية:

- كنت أتلقى من ٥٠ إلى ١٠٠ عرض كل أسبوع، الأمر الذي سبب لي مشكلة في صندوق بريدي الوارد، ولكن الوضع ازداد سوءاً، حيث إن...

- العديد من هذه العروض تُعد "مقدمات ضعيفة" لم أطلبها، في حين كان يرسل لي مستثمرون آخرون بريداً إلكترونياً ويرسلون نسخة من-إلى ع-دد يتراوح بين ٢ إلى ٤ مؤسسين، ويقولون لي في الرسالة: "أود منك أن تقابل أ، وب، ج" من دون حتى أن يسألوني عما إذا كان بإمكانهم مشاركة بريدي الإلكتروني أم لا.

- ثم "يدرج" هؤلاء المؤسسون أشخاصاً آخرين، ثم يتفاهم الأمر عن-تلك المرحلة. وفجأة، أجد ٢٠ أو ٥٠ شخصاً لا أعرفهم يرسلون لي أسئلة وطلبات. ونتيجة لهذا، اضطررت إلى حذف جميع رسائل البريد الإلكتروني مرتين خلال الأشهر الستة الماضية بسبب امتلائه. لقد كان الأمر فظيماً.

هل هناك فقاعة تكنولوجية؟ يتخطى هذا السؤال معرفتي، كما أنه أمر جانبي. وحتى إن ضمنت ألا يحدث انفجار لهذه الفقاعة خلال الأعوام الثلاثة أو الخمسة القادمة، فسأخرج من هذا المجال الآن وفورًا. فبسبب الإفراط في التواصل، فقدت حبي لهذا المجال. والأهم من هذا، أصبحت الدقيقة الحدية تهمني الآن أكثر من الدولار الحدي (درس تعلمته من نافال رافيكانت).

ولكن، لِمَ لا أقلل استثماراتي بنسبة ٥٠٪ أو حتى ٩٠٪، وأكون انتقائيًا في استثماراتي؟ سؤال جيد. وفيما يلي الإجابة ...

### هل تخدع نفسك بخطة للاعتدال؟

“المبدأ الأول ألا تخدع نفسك، حيث إنك أسهل شخص يمكن خداعه”

### ريتشارد بي. فاينمان

ما جوانب حياتك التي تبرع في الاعتدال فيها؟ وأي منها تتعامل معه بطريقة كل شيء أو لا شيء؟ وفي أي منها تفتقد مفتاح الإغلاق؟ من المفيد أن تعرف نفسك.

نجد النظام الغذائي بطيء الكربوهيدرات المذكور في كتاب The 4-Hour Body، بينما فشلت أنظمة غذائية أخرى لعدة أسباب، إلا أن السبب الأهم هو: إنه يتقبل السلوكيات الإنسانية الافتراضية بدلًا من محاولة إصلاحها. فبدلًا من أن تقول "لا تغش" أو "لا يمكنك أن تأكل الطعام س مرة أخرى"، نخطط "لأيام غش" أسبوعية (عادة ما تكون أيام السبت) مقدمًا؛ فالأشخاص الذين يتبعون أنظمة غذائية سيغشون رغم كل شيء؛ لذا فإننا نقلل من الضرر عبر تحديد موعد الغش بانتظام، وحصره في يوم ٢٤ ساعة فقط.

وخراج أيام الغش، لا يُدخل من يتبعون تلك الحمية الغذائية "أطعمة الدومينو" في بيوتهم. ما أطعمة الدومينو؟ إنها الأطعمة التي يمكن أن تكون مقبولة إن كان البشر يمتلكون قدرًا كبيرًا من السيطرة على أنفسهم، ولكن لها محظورة لأنه من الناحية العملية لا يمتلك أحد منا مثل هذه السيطرة. تشمل أطعمة الدومينو الشائعة ما يلي:

الحمص

زبد الفول السوداني

الكاجو المملح

## المشروبات الغازية

إن تـأثير الـدومينو لا يقتصر على الطعم فقط، فبالنسبة للبعض، إن قرروا أن يلعبوا لعبة وورلد أو وور كرافت لمدة ١٥ دقيقة، فسـيلعبون لمدة ١٥ ساعة. فإما أنـهم لن يلعبوا على الإطلاق وإما أن يلعبوا لمدة ١٥ ساعة. بالنسبة لي، تعد الشركات الناشئة من أطعمة الدومينو.

نظرياً، يبدو من الرائع أن أقول: "سأعقد صفقة واحدة فقط في الشهر" أو "سأعقد صفقتين فقط كل ثلاثة أشهر"، ولكنني لم أر ذلك ينجح معي على الإطلاق أو مع أي من أصدقائي من المستثمرين المنقذين. لا شك في أن هناك طرقاً لتقليد نافذة العروض. نعم، يمكنك أن تسأل أي رأس مالي مغامر ممن بقي دمون لك الصفقات: "هل هذه الصفقة واردة من أفضل رائد أو رائدي أعمال تعرفهما؟" فإن كانت الإجابة "لا"، فإنني أرفض الصفقة؛ ولكن ماذا لو التزمت بصفقتين فقط كل ثلاثة أشهر ورأيت صفقتين آخرين رائعتين في الأسبوع الأول من الأشهر الثلاثة؟ ماذا سيحدث إذن؟ إن استثمرت في هاتين الصفقتين، فهل ستتكم من تجاهل أي عرض يأتي خلال الأسابيع العشرة التالية؟ هذا مستبعد.

بالنسبة لي، إما كل شيء أو لا شيء -لا يمكنني أن أتم فقط نصف الصفقات التي تمر علي في مجال الاستثمار في الشركات الناشئة. وسواء ستختار شركتين أو ٢٠ شركة كل عام، سـيكون علي أن ترشح ما سـتختاره من إجمالي العروض.

وإن تركت شركة واحدة تنسل من بين أصابعي، فستملأ ٥٠ شركة أخرى، على ما يبدو، وقتي (أو صندوق بريدي الوارد على الأقل). إنني لا أرغب في تعيين موظفين من أجل فحص العروض؛ لذا توصلت إلى أنه يجب علي أن أتجاهل جميع عروض وتقديرات الشركات الناشئة الجديدة. اعرف أين تستطيع أن تتصرف باعتدال وأين لا تستطيع.

## أنت تقول "الصحة رقم ١" ... ولكن هل هي كذلك حقاً؟

بعدما أصبت بداء التهاب المفاصل وظللت أعمل بنسبة ١٠٪ تقريباً من قدرتي طوال ٩ أشهر في عام ٢٠١٤، جعلت من صحتي رقم ١ في حياتي. فقبل أن أصاب بالتهاب المفاصل، كنت أمارس الرياضة وأكل جيداً، ولكن عند ازدياد الضغوط، أصبحت عبارة "الصحة رقم ١" قابلة للتفاوض. والآن، أصبحت الصحة هي رقم ١ حرفياً. فما الذي يعنيه هذا؟ إن لم أكن أنام جيداً وكان لدي اجتماع في وقت مبكر من الصباح، ألغى هذا الاجتماع في اللحظة



الأخيرة حتى أحصل على قدر كاف من النوم. وماذا إذا فاتني تمرين وكنت أنتظر مؤتمراً عبر الهاتف بعد ٣٠ دقيقة؟ أفعل المثل. ماذا عن حفل ينظمه صديق مقرب ويستمر لوقت متأخر من الليـل؟ لن أحضره إلا إذا كنت أسـتطيع النوم بالقـدر الكافي في صباح اليوم التالي. من الناحية العملية، لا شك في أن جعل الصحة رقم ١ في حياتي له عواقب اجتماعية وعملية، وهذا هو الثمن الذي أدركت أنني لا بد أن أرتضي دفعه، وإلا فسأخسر أسابيع أو أشهراً من المرض والتعب.

إن جعل الصحة رقم ١ في حياتي في ٥٠٪ من الوقت لن ينجح. فإما أن تكون رقم ١ طوال الوقت أو لا تكون كذلك. فإن كانت هي رقم ١ في ٥٠٪ من الوقت، فسوف تتنازل عنها تحديداً في الوقت الذي يكون فيه من الأهم ألا تفعل.

إن الإلحاح المصـطنع الشـائع فـي عـالم الشـركات الناشئة يجعل الصحة الذهنية والبدنية شيئاً نادراً. **لقد سئمت الحالات الطارئة غير المبررة التي يُقال لك فيها: "هيا، أسرع ووقع العقود"، والإجراءات الطارئة ذات الصلة. إنها ثقافة تساعد على إفراز الكثير من هرمون الكورتيزول.**

### هل استثمارك مترابطة أكثر من اللازم؟

( **ملحوظة:** رأى اثنان من أصدقائي المستثمرين هذا الجزء مملاً، حيث إنهما منغمسان في موضوعات مشابهة. يمكنك تخطي هذا الجزء إن كان أطول من اللازم، ولكنني أعتقد أن هناك بعض المفاهيم المهمة من أجل المبتدئين في هذا القسم).

"التـرابط" يعنـي أن الاسـتثمارات تميـل إلى الارتفاع أو الانخفاض في القيمة في الوقت ذاته.

كما قال مدير صناديق التحوط الأسطوري راي داليو إلى توني روبنز: "لا شك في أنه بصرف النظر عما ستستثمر أموالك فيه، سيأتي يوم تخسر فيه ما بين ٥٠٪ إلى ٧٠٪". من المهم أن تتذكر أنك إن خسرت ٥٠٪ من أموالك، فستحتاج إلى عائدات الـ ١٠٠٪ حتى تعود إلى حيث بدأت. إن حسابات هذه الأمور شديدة الصعوبة.

### كـيف إـذن يـمكنـك أن تـزيـل الخـطـر مـن محـفظـتـك الاسـتثمارية؟

يعمل الكثير من المستثمرين على "إعادة التوازن" عبر فئات الأصول وللحفاظ على معدلات معينة (مثل: س٪ من السندات، و ص٪ من الأسهم، و ع٪ من السلع، وما إلى ذلك). وإن قـفـزت قيمـة إـحدى هـذه الفئـات بـصورة كـبـيرة، فسـيقومون بتسـييل جزء مـنـها لشـراء

المزيج من الفئات الأقل أداءً. وهناك مزايا وعيوب لهذا الأسلوب، ولكنه يمثل ممارسة شائعة.

في الفترة ما بين عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٩، خلال فترة ماجستير إدارة الأعمال الواقعي التي علمتني الاستثمار المنقذ، كانت نسبة أصولي السائلة في الشركات الناشئة لا تزيد على ١٥٪. ولكن أغلب الشركات الناشئة غير قابلة للتسييل، حيث لم يكن باستطاعتي أن أبيع أيًا من أسهمي قبل ٧ أو ١٢ عامًا من بدء الاستثمار، على الأقل بالنسبة لاستثماراتي الكبرى حتى هذه اللحظة. ما الذي يعنيه هذا؟ في عام ٢٠١٥، شكلت الشركات الناشئة أكثر من ٨٠٪ من أصولي المالية، يا للهول!

ولأنني لا أستطيع أن أبيع رقائق البطاطس من فوق الطاولة، فإن أول خطوة أقدمت عليها من أجل تقليد توتري أن أوقف استثماراتي في الأصول غير السائلة.

بعت أقسامًا كبيرة من أسهمي السائلة -أغلبها كانت أسهم شركات ناشئة في الصين (مثل علي بابا) -لكي تساعدني على الوصول إلى المسويات التي أستطيع معها "النوم ليلاً"، حتى إن كانت تلك المستويات أقل من الارتفاعات التاريخية التي تحققت في الفترة ما بين الأشهر الستة والاثني عشر الماضية. **احذر التعلق بالأسعار العالية السابقة (مثال، "سأبيع عندما يعود سعر السهم إلى السعر س...").** ولم أعد أمتلك إلا محفظة أسهم واحدة أو اثنتين.

قد يقترح بعضكم تغطية الاستثمارات في الشركات الناشئة باستخدام التداولات قصيرة الأمد، وأود أن أفعل هذا، ولكني لا أجيده هذه اللعبة، كما أنه من السهل أن أورط نفسي في مشكلات قانونية إن فعلت هذا الأمر بصورة عشوائية.

إن أفضل صيغة تقريبية "للتحوط" رأيتها في عالم الرأس مال المغامر القائم على الأسواق الصاعدة هي الاستثمار في شركات على غرار أوبر والتي: أ) تمتلك أفرعًا وشهرة عالمية (مثل الأسهم الأعلى قيمة في الولايات المتحدة الأمريكية)، وب) ويمكن اعتبارها، من منظور الاقتصاد الكلي، مضادة للتقلبات. على سبيل المثال، من الوارد أن يؤدي هبوط سوق الأوراق المالية أو انهيارها إلى قلعة عدد مشتري السيارات أو زيادة عدد الأشخاص المسجلين كسائقين في شركة أوبر كسائقين لزيادة دخلهم أو استبدال وظائفهم.

وينطبق الأمر ذاته على شركة إير بي إن بي ومثيلاتها التي تمتلك

تكاليف متغيرة أكثر من الثابتة مقارنة بالشركات التي تحتل أماكن ثابتة (مثل هيلتون).

## ما الاندفاع؟ هل يمكنك أن "تقاعد" ثم تعود للعمل من جديد؟

أعمل منخرطاً في لعبة الاس-تثمار في الشركات الناشئة طويلة المدى، وبشكل ما أخطط لأن أستمر في العمل في هذا المجال لعشرين عاماً قادمة.

إليكم الواقع: إن كنت تنفق أموالك الخاصة أو لا تعتمد على رسوم إدارية، فإنه يمكنك أن تنتظر العروض المثالية، حتى إن تطلب الأمر سنوات. قد لا تكون هذه هي "أفضل" طريقة، ولكنها تؤدي الغرض. فلكي تصبح ثرياً أكثر مما كنت تحلم، لن يكون من الضروري أن تستثمر أموالك في فيس-بوك أو إير-بي إن بي كل عام. ولكن إن استثمرت أموالك بشكل جيد في واحدة من تلك الشركات الرائعة غير الوهمية مرة كل 10 سنوات، أو قمت باستثمارين أو 3 من تلك الاستثمارات التي تحول مبلغ الـ 25 ألف دولار إلى 2.

5 مليون دولار، فإنه يمكن أن تتقاعد وأن تعيش حياة مرفهة للغاية. يقول الكثيرون إنك بحاجة إلى الاستثمار في 50 أو 100 شركة ناشئة لكي تجد تلك الشركة الرابحة الواحدة. وأعتقد أنه من الممكن التقليل من هذه الرهانات قليلاً (وقد يتفق معي بيتر ثيل)، فالأمر يعتمد كثيراً على الحفاظ على معايير صارمة، مع ضمان امتلاكك أفضلية معلوماتية أو تحليلية أو سلوكية، إلى جانب توقيت رائع.

أجريت أغلب استثماراتي الناجحة خلال فترة "كساد الإنترنت" في الفترة ما بين عامي 2008 و 2009 (مثل أوبر وشوبيفاي وتويتر وغيرها)، عندما لم تتبق سوى الشركات القوية في أرض المعركة التي تناثرت فيها الكثير من جثث الشركات الناشئة. ففي الأوقات الصعبة، عندما لا تعود الشركات الناشئة ترغب في الظهور على أغلفة المجلات، لن يكون أمام المؤسسين مناص سوى إنشاء الشركات. وتعد شركة لينكد إن في عام 2002 مثالاً حياً لذلك.

لا شك في أنه في الوقت الحالي لا تزال الشركات العظيمة تُنشأ خلال الفترات "غير المستقرة" رغم أن عدم الاستقرار يزيد من صعوبة عملي وأبحاثي بمقدار عشرة أضعاف، كما يصبح هامش الأمان أصغر بكثير. فكر في "هامش الأمان" على أنه مساحة للمناورة.

وارن بافيت، أحد أنجح المستثمرين في القرن العشرين، يصف نفسه بأنه "مستثمر قيمة"، وهو يهدف إلى شراء الأسهم بأسعار منخفضة (أقل من

قيمتها الحقيقية)، وبذلك فحتى في أسوأ الأحوال، يمكنه أن يربح. ويُنظر إلى هذه الأسرار المنخفضة على أنها "هامش الأمان"، وهو يمثل القاعدة الأساسية لبعض من ألمع العقول في عالم الاستثمار (مثل سيث كلارمان). إنه لا يضمن استثمارًا جيدًا، ولكنه يتيح مساحة للخطأ، ولنعد إلى عالم الشركات الناشئة...

أريد من كل استثمار من استثماراتي، إن نجح، أن يمتلك القدرة على إعادة "كامل أموالي"، والتي تعادل مقدار رأس المال الذي خصصته للشركات الناشئة على مدار عامين، على سبيل المثال. ويعني هذا دومًا القدرة على تحقيق عائد أعلى ١٠ مرات على الأقل. هذا الحد الأدنى الذي يعادل ١٠ أضعاف - يمثل جزءًا ضروريًا من وصفتي التي تسمح بوجود هامش للإخفاقات.

ومن أجل إتاحة الفرصة لتحقيق هذا العائد على الاستثمار الذي يغطي إجمالي المال الذي أنفقته، يجب أن أعرّف عمليات الجبر الأساسية لضمان أن مقدار استثماري (قيمة الشيكات) تسمح بتحقيق هذا العائد، وب) تجنب الشركات التي تبدو قيمتها السوقية مبالغًا فيها، بحيث يكون السعر الأكثر ١٠ أضعاف شيئًا لم يشهده العالم من قبل.

إن وزعت أموالك في كل مكان دون بذل العناية الواجبة وبرزت هذا بقول: "قد تكون هذه الشركة هي أوبر القادمة!"، فمن شبه المؤكد أنك ستقتل ببطء بسبب خسارتك ٢٥ ألف دولار في كل شركة من تلك الشركات. وعلى الرغم من بهجتك الحالية، سيكون تطبيق شيء على غرار مراهنات باسكال على الشركات الناشئة طريقًا مباشرًا للإفلاس.

## **مستثمرو الشركات الناشئة الناجحون الذين يقترحون عليك "التلاعب" لا يزالون منهجين**

من الشائع في عالم الشركات الناشئة التحدث عن "الأهداف الكبرى"، تلك الشركات الناشئة التي تطمح إلى تحقيق المسحوق، والتي إما ستغير العالم أو تتسبب في هلاك أنفسها.

أنا من مناصري تمويل مؤسسي الشركات الذين يتمتعون بالجرأة (والذين يشتملون نساء على غرار ترايس ديونوزيو)، وأرغب في أن يتم تمويل الكثير من الشركات الناشئة ذات الأهداف الكبرى، ولكن فيما يلي إليك حقيقة محفظتي الاستثمارية: عند توقيع الوثائق الاستثمارية لكل شركة ناجحة استثمرت أموالي فيها، دائمًا ما أقول لنفسني: "لن أخسر المال في هذه الصفقة".

إن الصفقات القائمة على فكرة "إمّا النجاح المبهر أو لا شيء على

الإطلاق" دائماً ما تنتهي بلا شيء على الإطلاق. لا أقول إن مثل هذه الصفقات لا يمكن أن تنجح، ولكنني أحاول ألا أتخصص فيها.

في العصر الحالي، لم تعد الشركات الناجحة هي تلك الشركات التي تروق وسائل الإعلام، وتشير التقديرات إلى بلوغ قيمتها السوقية عدة مليارات من الدولارات، حيث أصبحت هذه الشركات شيئاً من الماضي؛ فالشركات النادرة هي تلك الشركات الناشئة التي تحقق نمواً سريعاً مع وجود هامش معقول من الأمان.

لحسن الحظ، أنا لست متعجلاً، ويمكنني أن أنتظر حتى يتغير التيار.

إن كنت تنتظر حدوث مجزرة لا يتبقى منها سوى أصحاب الأفكار الرائعة، فتأكد من وجود مؤسسي الشركات الذين تدفعهم فطرتهم في نصف اجتماعاتك الاسـتثمارية على الأقل.

قد يكون الأمر مروّعاً، ولكنه عملي. إن كنت تستثمر أموالك من أجل تأمين حياتك، فلا تتعجل. فعادة ما يكون التوقيت أهم من الأسلوب. هل أنت بصد الانهيار أم إحداث طفرة؟ دليل إرشادي قصير

"ارتض حقيقة أن قول "لا" يتطلب دومًا الاسـتعاضة عن الشعبية بالاحترام". جريج ماكيون، من كتاب Essentialism

إن كنت تعاني الإرهاق الشديد، فقد يكون من المفيد أن تسأل نفسك سؤالين:

1. في خضم هذا الإرهاق، ألا تريني الحياة ما عليّ التخلي عنه بالتحديد؟

2. هل أنا بصد الانهيار أم إحداث طفرة؟

كما قال ماركوس أوريليوس وريان هوليداي: "العقبة طريق النجاح". فلا يعني هذا النظر إلى المشكلات وتقبلها وتركها حتى تتفاقم، ولا يعني تفسير المشكلات بأنها أمور جيدة، بل يعني، بالنسبة لي، استخدام الألم من أجل العثور على الوضوح؛ فإن تفحصنا الألم ولم نتجاهله، فمن الممكن أن يريك ما عليك استئصاله من حياتك.

بالنسبة لي، عادة ما لا تتغير الخطوة الأولى: ٢٠٪ من الأنشطة والأشخاص الذين يتسببون في ٨٠٪ أو أكثر من المشاعر السلبية.

الخطوة الثانية هي أن أقوم بتمرين "عرض الخوف" على الورق، والذي أ طرح فيه وأجيب عن السؤال التالي: "ما أسوأ ما يمكن أن يحدث إن توقفت عن فعل ما أفكر فيه؟ وماذا بعد؟ كيف يمكنني دفع أية أضرار؟".

دعوني أشارككم مثالاً من الواقع: نسخة طبق الأصل من صفحة من يومياتي التي أقنعتني بأن أكتب هذا وأن أذهب في عطلة طويلة من الاستثمار في الشركات الناشئة. كان السؤال الذي يدور في ذهني هو: "ما أسوأ ما يمكن أن يحدث إن توقفت عن الاستثمار المنقذ لفترة تتراوح ما بين ٦ و١٢ شهراً على الأقل؟ وهل تهم تلك السيناريوهات الأسوأ؟ كيف يمكنني دفع أية أضرار محتملة؟ هل يمكنني أن أختبر الوضع لمدة أسبوعين؟".

كما ستلاحظ، أعادت قوائم بالإيجابيات المضمونة في مقابل السلبيات المحتملة. إن عرفنا "الخطر" بالطريقة التي أحبها - إمكانية حدوث نتيجة سلبية يتعدى إلغائها - سيمكننا أن نرى مدى غياب (والألم غير الضروري الناتج عن) خوفي وتسويفي. فكل ما كنت بحاجة إليه هو أن أكتب كل هذا على الورق.

اضغط زر الغفوة في منبهك ٤ أو ٥ مرات حتى تستيقظ الساعة ١٥:١٠ بدلاً من ٨:٢٣. إن القلق يتعلق أكثر برسائل البريد الإلكتروني والشركات الناشئة - عروض جديدة وتقديمات جديدة وغير ذلك.

قم باختبار لمدة أسبوعين تقول فيهما "لا" لجميع العروض التقديمات والعروض.

لماذا أتردد؟ بالنسبة لقول "لا" لجميع العروض:

### المزايا:

- انخفاض مضمون للقلق بنسبة ١٠٠٪.
  - شعور بالحرية.
  - حيرة أقل، ودراسة أقل، ومساحة أكبر كثرًا، وزيادة للإبداع، والقراءة، والتمارين الرياضية، والتجارب.
- العيوب (أي لماذا لا؟):**
- قد تعثر على شركة أوبر التالية (فرصة > ١٠٪).
  - من يهتم؟ لن يتحقق هذا قبل ٧ أو ٩ سنوات. إن ظهرت أوبر (وعرضت أسهمها للاكتتاب العام)، فلن يختلف الأمر كثيرًا.
  - عدم عقد المزيد من الصفقات، ولكن من يهتم؟ \* تناول العشاء مع ٥ أصدقاء قد يصلح الأمر.
  - \* منشور واحد على المدونة (للحصول على الأفكار من القراء) قد يصلح الأمر.
  - \* ولا حاجة من أفضل صفتاتي (شيب، شوبيفي، أوبر، تويت،

فيسـبوك، علـي بـابا وغيرهـا) أتـت مـن التـقـديـمات التـروـيجـية مـن معارفـي.

## إن جربت الأمر لأسبوعين، فكيف أضمن النجاح:

- لا أشاهد حتى رسائل البريد الإلكتروني الخاصة بالشركات الناشئة (الجديدة).
- لا مكـالمات جماعـية. [اكتـب] "عطلـة مـن الاتصـالات الجماعـية" اضـغط لإرسـال بريـد إلكتروني أو تواصل مـع مساعدي في نهاية اليوم.
- قـدم "سـاعات عمـل" [إضـافية] أيـام الجمعـة [مـن أجـل المحافظـة الاستثمارية الحالية].

وقد أدركت في النهاية أنه: إن أعددت سياسات من أجل تجنب الشركات الناشئة لأسبوعين، فسيستمر هذا النظام لفترة طويلة. كما يمكنني أن أجعل الأمر شبه دائم وأحصل بحق على "عطلة من الشركات الناشئة".

والآن، حان دورك: ما الذي تحتاج إلى أخذ عطلة منه؟

## التحدي الذي أقدمه لك: اكتب أسئلة "ماذا لو؟"

"أنا رجل مسن وأعرف الكثير من المشكلات، ولكن معظمها لا يحدث أبدًا".

مارك توين

"من يعاني قبل أن تكون المعاناة ضرورية، يعاني أكثر مما هو ضروري".  
سينيكا

في هذه الليلة، أو صباح الغد، فكر في قرار تؤجله، وتحدّ أسئلة "ماذا لو" الغامضة التي تقيدك. فإن لم يحدث هذا الآن، فمتى؟ إن لم تغير الوضع الراهن، فكيف ستبدو حياتك وتوترك بعد ٦ أشهر؟ أو بعد عام؟ أو بعد ٣ أعوام؟ ومن ممن حولك سيعاني أيضًا؟

أمـل أن تعثـر علـى القـوة اللـازمـة لـقـول "لا" عنـدما تـكون ضـرورية. وأنـا أتـوق للـقيـام بـالمثـل، والـوقوف وحـده هـو مـا سـيجعلني أعلم إن نجحت في ذلك أم لا. ولكن حتى الآن، أصبحت الأمور أفضل كثيرًا مما كنت أتخيل.

مـا الـذي سـأقضي وقتـي فـي فعلـه بعـد ذلـك؟ المزيـد مـن التجارب

الجنونية والمشروعات الإبداعية، بالطبع.  
ستصبح الأمور جنونية.

ولكن، الأهم-كيف يمكنك أن تستغل الفرصة لتحسين الحياة؟

لكي تجتاز كل يوم، هل ستفعل ما فعله ذلك المحامي المذكور  
في كتاب أعمال أرب-ع ساعات فقط في الأسبوع الذي تخلصي عن  
الحياة المحمومة وأنشأ شركته الخاصة الرائعة في البرازيل؟ أم ستجوب  
العالم مع أسرتك لما يزيد على الألف يوم؟ أم ستتعلم لغات جديدة أو تعمل عن  
بعد في أكثر من ٢٠ دولة بينما تنشئ شركة هائلة؟ جميع  
الاحتمالات مفتوحة أمامك. أنا أعلم هذا لأن كل ما سبق يمثل دراسات حالة  
حصلت عليها من قرائي. ويمكن تحقيق كل ما سبق؛ حيث إن الخيارات لا حدود  
لها عملياً.

لذلك، ابداً بتدوينها، وتعمق في مخاوفك، وسـتجد أن الوجود  
الذهنية عبارة عن فزاعات عديمة الضرر. وفي بعض الأحيان، لا يتطلب الأمر  
سوى ورقة وبضعة أسئلة لإحداث طفرة.

ماذا لديك لتخسره؟ من المرجح أنك لا تمتلك شيئاً لتخسره.



## الجزء الثالث

### الحكمة

**"الصراع ينتهي عندما يبدأ الامتنان".**

— نيل دونالد وولش

**"ليس هناك طريق إلى السعادة؛ فالسعادة هي الطريق".**

— ثيت نات هانه

**"ما تسعى إليه يسعى إليك".**

— جلال الدين الرومي

## بي. جيه. ميلر

[قُرب نهاية حياتك]، من الممكن أن تتخلى عن الكثير من القواعد التي تحكم حياتنا اليومية ؛ لأنك تدرك أننا نعيش بالفعل وفق نظام مجتمعي، وأن الكثير مما يستنفد معظم أيامنا ليس النظام الكوني الطبيعي؛ فنحن جميعًا نتوه في بنية استغلالية ابتكرناها نحن البشر

ب\_\_\_\_\_ي. جي\_\_\_\_\_ه. م\_\_\_\_\_يلر (تويت\_\_\_\_\_ر)  
@ZENHOSPICE, ZENHOSPICE.ORG

إخصائي رعايـة تـلـطـيـفـيـة بـجامـعـة كـالـيـفـورنـيا بـسـان فرانسـيسـكو  
ومسـتشار لمسـتشفـى زيـن هوسـبيس بـروجيكت فـي سـان  
فرانسـيسـكو.  
وهـو يـفكـر تـفكـيرًا عميقًا في كيفية توفير نهاية كريمة وسلسلة لحياة مرضاه.  
بي. جيه. ميلر خبير في الموت، ومن خلال ذلك تعلم كيف يمكننا تحسين حياتنا  
تحسنًا كبيرًا، وغالبًا ما يكون هذا عبر تغييرات صغيرة.  
وقد أشرف على ما يقرب من ١٠٠٠ حالة موت أو ارتبط بها، وقد رصد أنماطًا  
يمكننا جميعًا التعلم منها، وقد تعرض لبتـر ثلاثـة أطراف من أطرافه  
نتيجة تعرضه لحادثـة صـدمـة كـهـربيـة فـي الجامعـة. وقد كانت  
محادثة على موقع تيـد ٢٠١٥ بعنوان "What Really Matters at  
the End of Life" من المحادثات الخمس عشرة الأعلى مشاهدة على  
موقع تيد في ٢٠١٥.

"لا تصدق كل شيء تفكر فيه".

كـانت هـذه إـجابـة بـي. جي. هـ. عـن سـؤال: "مـا الـذي سـتضعه عـلى  
لوحـة إـعلانـات؟"، فـلم يـكـن متأكدًا من المصـدر لـكنه نـسـب  
المقـولـة إلـى مـلصـق مـكتـوب عـلى مـصـد إـحـدى السيارـات، وفي  
نـهاية هـذه اللـمحة عـن بي. جيه. سـترى مـدى حبه لهذا النوع من العبث.

التحديق إلى النجوم كنوع من العلاج

**"عندما تكون في صراع مع أي شيء، انظر لأعلى، وتأمل سماء الليل  
لدقيقة وأدرك أننا جميعًا على الكوكب نفسه في الوقت نفسه.**

وعلى حد علمنا، نحن الكوكب الوحيد الذي على سطحه حياة كحياتنا في أي  
مكان قريب، ثم ابدأ في النظر إلى النجوم، واعلم أن النور الذي يصل لعينيك هو  
نور قديم؛ إذ إن [بعضًا من] النجوم التي تراها لم تعد موجودة بحلول وقت  
وصول النور إليك. إن مجرد تامل الحقائق المجردة للكون أمر كافٍ لإثارة  
مشاعري، وإبهاري، وإثارة خوفي، ووضع كل المخاوف العصبية في نصابها  
الصحيح بطريقة أو بأخرى. يحدث هذا مع كثير من الناس - عندما تقف على  
حافة أفقك، على عتبة الموت، وقد تكون أكثر تناغمًا مع الكون".

**تيم فيريس:** إذ كوك يفعل أمرًا مشابهًا على نحو مفاجئ، وقد بدأت القيام  
بتنفيذ تقنية "علاج النجوم" كل ليلة بقدر استطاعتي، والآثار أكبر بكثير من  
الجهد المبذول.

الاستمتاع بالقابلية للفناء

فيمًا يلي إجابة بي. جي. ه. عن سؤال: "ما أكثر شيء  
اشتريته مؤخرًا بمائة دولار أو أقل كان له تأثير إيجابي على حياتك؟".

"سأشير على الأرجح إلى زجاجة عصير عنب فآخر من مقاطع  
سونوما، فلقد كنت بمثابة عمل فني لأندي جولدزورثي، أو أي  
شخص يستمتع بأي شيء زائل. السحر الموجود في زجاجة عصير، والحرفية،  
وكل العمل الداخل فيها... أنا في الواقع أجد الاستمتاع بحقيقة  
أنها فانية وزائلة أمرًا مفيديًا للغاية؛ فأنا أسْتفيد كثيرًا من  
زجاجة عصير جميلة، ليس فقط بسبب المذاق والانتعاش، ولكن أيضًا بسبب  
رمزية الاستمتاع بشيء يزول".

إليك سببًا جيدًا للتشكيك في اعتقادك بعدم قدرتك على فعل أمور معينة

كن صبورًا مع هذا واقراً الموضوع بأكمله؛ فالأمر يستحق القراءة. لقد ساعدت  
سكوادريا لتجارة الدراجات النارية بي. جي. ه. أيضًا في مهمته هذه التي تبدو  
مستحيلة.

تيم: "أكره التركيز على شيء ربما يكون سطحيًا، لكنك قلت لتوك: "تركب  
دراجتك النارية" في سياق الحديث. اعذرني إن بدا سؤال غريبًا، لكن  
لديك ثلاثة أطراف متضجرة [مبتورة في الواقع]. فكيف لك أن تركب دراجة

نارية؟".

**بي جيه:** "أتعرف؟ لقد كان هذا حلمًا يراودني منذ أمد بعيد، وقد حققته مؤخرًا".  
تيم: "تهانينا؛ هذا رائع. أنا فقط ينتابني فضول بشأن كيفية القيام بهذا".

**بي. جيه:** "شكرًا لك. يسعدني أن تطرح عليّ هذا السؤال. الرجل الذي ساعدني على تحقيق هذا الحلم - راندي - أصبح مريضًا لذي ومقِيمًا لدينا في مستشفى زي-ن هوسبيس بروجيكت بعد وقت قصير من تعديل دراجتي البخارية. هذه القصة تحتوي على الكثير يا صديقي.

"أنا أحب نظام العجلتين، وأحب هذا النمط من الحياة دائمة الدوران، وأحب الإحساس الذي يم-دني به، ولقد أحببت ركوب الدراجات، وأردت ركوب دراجة نارية، لكنني واصلت الذهاب إلى المتاجر، وكان الناس ينظرون إليّ باستغراب، ولم أستطع العثور على ميكانيكي مستعد لأن يقدم على تلك تلك الخطوة ويحاول مساعدتي على تحقيق هذا.

"لقد صادف أن يعيش هنا [شمال كاليفورنيا] في تيبورون، شخص يس-مي ميرت لوي-ل، وهو بطل قديم في سباق الدراجات البخارية، بل هو أسطورة في هذا العالم. أنا لا أعرف ما الذي ألهم ميرت، لكنه ميكانيكي بارع، وفي أثناء تقاعده، انخرط في العمل على صناعة مكونات أطراف صناعية مهيأة لتثبيت ذراع على الدراجة الهوائية أو البخارية.

"وهكذا، كانت أول خطوة في حل المعضلة هي اكتشاف اختراع ميرت والتمكن جيدًا من استخدامه، وهو ما سمح لي بتثبيت ذراعي الصناعية بمقود الدراجة بطريقة فعالة للغاية".

تيم: "كيف يتم تعديل أدوات التحكم اليدوي؟".

**بي. جيه:** "راندي وجد حلًا لهذا.. لقد صنعت شركة أبريليا نموذجًا يس-مي ألم-انا؛ وهو بلا مقبض تعشيق، فهو في الأساس ناقل حركة تلقائي؛ وبالتالي فإنه يؤدي العمل دون مقبض تعشيق وتغيير للتروس، وهكذا فقد تم حل جزء آخر من المعضلة؛ ثم اكتشف راندي طريقة لتوصيل المكابح - الأمامية والخلفية بنسب معينة - برافعة واحدة. ومن ثم فأنا لا أفعل شيئًا بدمي الصناعية باستثناء الإمساك بالدراجة. ولا أفعل شيئًا بذراعي الصناعية باستثناء الإمساك بالدراجة. وكل التحكم يكون بي-دي اليمنى؛ فالمكابح تكون رافعة واحدة، ثم بنى راندي هذا الصندوق ونقل كل أدوات التحكم -إشارات الدوران، والبوق، وسائر الأشياء الأخرى - إلى الجانب الأيمن من الدراجة على مسافة مناسبة بحيث يمكن لإبهامي الوصول إليها. وبذلك أصبح لدي ذراع الوقود، ورافعة

الفرامل، ثم صندوق إشارة الدوران، وأتحكم فيها جميعًا بيد واحدة".  
تيم: "هذا أمر رائع".

**بي. جيه:** "هذا هو كل ما في الأمر".

تيم: "يجب أن أتوقف هنا للحظة وأسأل كل من يستمع إلينا: أي أعذار وإهية لديك تمنعك من السعي نحو ما تريد؟ من فضلك اكتب لنا، وأخبرنا على شبكات التواصل الاجتماعي؛ لماذا هذه أعذار حقيقية ذات عواقب سيئة. يا إلهي، هذه قصة عظيمة بحق".

### معجزة كرة الثلج

يصف بي. جيه. الاستيقاظ في وحدة حروق بعد التعرض لصعق كهربائي في الكلية وفقدانه ثلاثة أطراف. "وحدة الحروق مكان له خصوصية - مكان بشع، فالألم الذي يعانيه المرضى مدمر للروح المعنوية، والعمل في وحدة حروق أمر صعب للغاية؛ فالمرضى لا يمكنهم عادة في وحدة الحروق وقتًا طويلاً بالقدر الذي يمكنه الطبيب. والشيء الذي عادة ما يقتل ضحايا الحروق بعد نجاتهم من الصدمة الأولى هو العدوى، ولذا فإن وحدات الحروق هي بيئات معقمة للغاية؛ فكُل شخص يرتدي معطفاً طبياً، وقناعاً، وقفازاً.  
وعلى مدار الأسابيع العديدة الأولى، كان مسموحاً بأن يتواجد شخص واحد فقط معي في الغرفة في المرة الواحدة.

"أنت منعزل عن كل شيء؛ فليس هناك نهار أو ليل، فلم تكن هناك نافذة في غرفتي. وحتى عندما يكون الناس بجانبك، يكون هناك هذا الـرداء الخاص الذي يحول بينك وبينهم. ومن ثم فلا توجد علاقة بينك وبين العالم الطبيعي، ولا يمكنك لمس أي شيء، كما أنك تعاني قدرًا كبيرًا من الألم بالطبع، وهو بالضرورة لا يمثل أي نوع من المكافأة لاهتمامك بأي شيء - هذا ليس مضحكاً.

"كان ذلك في نوفمبر. وفي وقت ما من شهر ديسمبر - ربما أول يناير - كانت هناك ممرضتان بالتحديد شعرت بقربهما إليّ، وربما كانت واحدة منهما [التي جلبت لي كرة الثلج]. [كانت إحداهما تسمى] جوي فاركارديون. ربما كانت جوي. لقد كانت تمطر ثلجًا في الخارج، ولم أكن أعرف هذا.

"كانت لديها هذه الفكرة الرائعة بأن تحضر لي جلسة كرة ثلج كي أشعر بالثلج. يا إلهي، لقد كان شيئًا رائعًا. يا له من شيء صغير بسيط، أليس كذلك؟ لكنها وضعت كرة الثلج في يدي، وكان الإحساس بتباين هذا الثلج

البارد على جلدي المحترق الهش - الجلد الملتهب القبيح - ومشاهدته وهو يذوب ومشاهدة الثلج يتحول لماء، هذه المعجزة البسيطة، كأن أمرًا رائعًا بالنسبة لي. وقد جعل هذا من الواضح جليًا لي أنه مادما ككائنات بشرية موجودين في هذا الجسم، فنحن كائنات حساسة. وإذا انعزلنا، وإذا اختنقت حواسنا، فسنختنق بدورنا. لقد كانت هذه أعظم لحظة علاجية يمكنني تخيلها.

"لم أكن أتخيل هذا على الإطلاق. أولًا، الإحساس، مجرد الإمساك بكرة الثلج هذه، إلى جانب المنظور المتأصل الضمني الذي ساعدتني الكرة على امتلاكه. وهو أن كل شيء يتغير. الجليد يصبح ماء. الجليد جميل لأنه يتغير. الأشياء تتلاشى. وقد بدا جميلاً أن أكون جزءًا من هذا العالم الغريب في تلك اللحظة. لقد شعرتُ بأنني جزء من العالم مرة أخرى، ولس من عزلاً عنه. لقد كانت تجربة رائعة".

#### قوة الصدق والإنصات

سألْتُ بي. جي.ه: "إذا تم اسـتدعاؤك كطبيب أو مرشد لشخص عانى إصابات تشبه الإصابات التي تعرضت لها، فكيف ستكون طبيعة كلامك معه؟ أو ما المصادر أو الكتب أو الأشياء الأخرى التي ستنصحه بها؟"، فأجاب قائلاً:

"أعتقد أنني سأقع في مشكلة عندما أحاول تحضير فكرة مسبقة فيما يخص إسداء النصائح. ففي كثير من الأحيان، لا يكون هذا هو المطلوب؛ فالأمر يتعلق أكثر بالموودة والصدق؛ ولذا رددًا على سؤالك، فأنا عندما أدخل غرفة هؤلاء الأشخاص، أكون حاضرًا بكامل كياني وأستفيد من أي سؤال لديهم؛ لكنني أعتقد أن معظم تأثير الزيارة يتمثل في مجرد الزيادة، مجرد التواجد مرعًا وإظهار أن هناك آخرين يمتلكون أيضًا هذا الجسد المعاق".

**تيم فيريس:** منذ أن تحدثت مع بي. جي.ه، لاحظت كيف أن هذا ينطبق على نواح عديدة. فلنكي "تعالج" مشكلة شخص ما، فأنت لا تحتاج في كثير من الأحيان إلا إلى الاستماع إليه بتعاطف. وحتى على وسائل التواصل الاجتماعي أو مدونتي، أدركت أن معرفة الناس أنك تنصت لهم -تقدرهم، بشكل جماعي - هو أهم من الرد على كل شخص. فعلى سبيل المثال، أنا أحيانًا أضع نقطة قبل اسم القارئ عندما أجيب على شخص ما على تويتر (مثلًا، @Widgett)، هذا سؤال جيد، والإجابة هي (...)، كي تتسنى للجميع رؤية الرد، وبرنامج أني لا أسـتطيع الرد على الجميع، فإن هذا يظهر أنني أنتبه لتعليقات المدونة وإجابات تويتر. فهذا يعني ببساطة "أنني أراك".

• إذا قال لك نزيل منطو في بمستشفى : " أعطني من واحد لثلاثة أشياء يمكنني مشاهدتها أو فعلها أو تعلمها أو النظر إليها، إلخ، دون تفاعل مع بشر"، ماذا ستكون إجابتك؟

“أعتقد أنني سأضع كتاب صور لرسومات مارك روثكو أمامه، وسأجعله يسلم على الأرحام إلى أي موسيقى لبيت هوفن، وسأكون الشهيء الثالث على الأرحام هو التحديق إلى الفضاء”.

### • الفيلم الوثائقي المفضل لك؟

“ Grizzly Man ، أو أي عمل فني لا أعرف ما إذا كان يتعين عليّ أن أبكي أم أضحك هستيريًا وأنا أشاهده، فأنا أحب هذا الشعور؛ حيث تذهب فيه في كلا الاتجاهين ولا تعرف حتى ما العاطفة الصحيحة. فهناك شيء ما يجذبك وينفرك في الوقت نفسه. لقد كانت هذه التجربة التي مررت بها وأنا أشاهد ذلك الفيلم: ولذا أعتقد أنه فيلم رائع”.

أحيانًا يكون الكعك أفضل علاج

بالنسبة للمرضى النزلاء الذين على عتبة الموت، لا تكون المحادثات الوجودية الكبيرة هي دائمة العلاج المطلب؛ فأحد البدائل الفعالة على نحو غريب يتمثل في إعداد الكعك معًا.

“مجرد الاستمتاع البسيط بشم رائحة الكعك. الرائحة رائعة للغاية، [وتأثيرها مشابه لتأثير كرة الثلج]؛ حيث تتم مكافأتك لكونك حيا ولأنك تعيش اللحظة؛ فشم رائحة الكعك لا يفيد حالة ما في المستقبل، لكنه إحساس عظيم في اللحظة الحاضرة، في حد ذاته، ولا يفيد شيئًا. وهذا شيء آخر ينطبق على الفن؛ فالفن هدف في حد ذاته - الفن والموسيقى والإيقاعات الحركية. إن جانبًا من متعة هذه الأشياء يعود إلى عبثيتها، ومجرد الاستمتاع بحقيقة غريبة بخصوص عالم ربما يكون بلا معنى ومدى روعة هذا. ومن الطرق التي تعيننا جميعًا على العيش بحق إلى أن نموت هو أن نتمن تلك اللحظات الصغيرة”.

### • نصيحة لنفسك لو كنت تبلغ الثلاثين من العمر؟

“دع الأمور تأخذ مجراها. أنا أعني أن أخذ الحياة بجدية، لكنني أحتاج إلى أخذ أشياء مثل المرح والعبثية بجدية شديدة... هذا ليس معناه أن أكون سطحيًا، لكنني أعتقد أنني كنت بطريقة ما سأشجع نفسي على أن أصرف عن ذهني

الكثير من الأشياء وأعيش تلك المرحلة من حياتي وألا أتظاهر بـأنني أعرف  
إلى أين يسير كل شيء؛ فأنت لست بحاجة لمعرفة إلى أين يسير كل  
شيء".

## ماريا بوبوفا

إذا كنت تبحث عن صيغة للعظمة، فهذا على ما أعتقد أقرب ما سنصل إليه يومًا:  
المثابرة المدفوعة بحب عميق للعمل



الحياة عملية مستمرة من الوصول إلى ماهيتنا







ماريا بوبوفا (تويتر @BRAINPICKER, BRAINPICKINGS. ORG)

كتبت لمطبوعات مثل مجلة أتلانتك وجريدة نيويورك تايمز ، لكنني وجدت أن أروع مشروع مشاريها هو BrainPickings.Org تأسس الموقع في ٢٠٠٦ كنشرة بريدية أسبوعية لسبعة أصدقاء، لكن الآن يزوره ملايين القراء كل شهر. براين باكنجز هو عمل امرأة واحدة أنشأته بدافع الحب - وهو استكشاف لكيفية العيش وما يعنيه أن تقود حياة جيدة، وهي عادة ما تقرا كتابًا في اليوم، وتسبب تخلص أكثر الحكيم الخالدة والهادفة التي تسبق الذكر والمشاركة. وتتمتع "ماريا" بأداء وإنتاج رائعين.

الحيوان الرمزي: كلب البطباط

خلف الكواليس

ماريا لديها وشم على أحد ساعديها (يشبه كثيرًا وشم ريان هوليداى) يقول: "ما يجب أن تركز عليه:" مع دائرة أسفله تشبه دائرة إصابة الهدف، وفي منتصف الدائرة بالضبط، توجد كلمة "سعيد". تقول ماريا: "هذا الرسم للفنان مارك جونز، والذي كنت أعلقه على حائطي لسنوات. وعندما كنت أمر بفترة صعبة للغاية من حياتي، قررت أن هذه واحدة من تلك الحقائق الهائلة البسيطة التي ننسها بسهولة، وتعويدة رائعة مختلفة يتعين أن أنتبه لها. ولجعلها ملازمة لي قدر الإمكان في بداية كل يوم، وضعتها على ذراعي".

أحيانًا، تكون أفضل وسيلة للرفض هي عدم الرد

**"لماذا أبذل جهدًا في تفسير أن شيئًا ما غير مناسب، إذا كانوا هم لم يبذلوا جهدًا في تحديد إذا ما كان هذا الشيء مناسبًا؟"**

كان من الممكن أن تقضي ماريا اليوم بطوله وهي تجيب على عروض البيع السيئة برفض مؤدب. أنا أفكر في سياستها المذكورة أعلاه كثيرًا. هل أخذ الشخص ١٠ دقائق ليقوم بالتقييم اللازم؟ هل يهتم بالتفاصيل؟ إذا لم يفعل ذلك، فلا تشجع المزيـد من عدم الكفاءة من خلال الاهتمام بالعرض، فهؤلاء المهملون في شهر العسل [في البداية] سيزدادون سوءًا فيما بعد. للاطلاع على مثال مرح بشأن كيفية رصد الانتباه إلى التفاصيل، اكتب في محرك بحث جوجل . "David Lee Roth Ferriss" عادة ما يضع نيل شـتراوس في نهاية إعلاناته الوظيفية على موقع كريجزلست "لا ترد برسالة بريد إلكتروني، اتصل بـ [رقم هاتف] واترك رسالة صوتية فيها أوب وج". أي شخص يرد عن طريق البريد الإلكتروني يرفض. وكذلك لا تستسلم للرد على الجميع من باب الإحساس بالذنب. تقول ماريا: **"الإحساس بالذنب أمر مثير، لأن الذنب هو الوجه الآخر للوجهة، وكلاهما سبب خطأ للقيام بالأمر"**.

حول رفض جاذبية التحقيقات الإعلامية

"الظهور على شبكة سي إن إن لدقيقتين قد يجعل جدتك فخورة بك، لكن إذا كان السفر والاستعداد واللوجستيات تستهلك ٢٠ ساعة من وقتك؛ ما يؤدي إلى تعطل كتابتك (و) وعدم افتخارك بالنتيجة في النهاية، فربما الأمر لا يستحق هذا. في كثير من الأحيان **أعتقد أن التناقض يأتي من أن قبول الطلبات التي تتلقاها يكون على حساب جودة العمل نفسه - وهو السبب وراء تلك الطلبات في المقام الأول - وهذا ما عليك أن تحميه دائمًا**".

**تيم فيريس:** هذا تحديدًا هو السبب في أنني أوقفت تقريبًا جميع استثماراتي، ومحاضراتي، ولقاءاتي الحوارية. وقد ذكرت ماريا كيف اعتاد طبيب الأمراض العصبية والكاتب الشهير الراحل أوليفر سـاكس تعليق "ورقة على الحائط بجانب مكتبه مكتوب عليها بأحرف كبيرة "لا!" مع علامة تعجب، ولقد كان هذا لتذكير نفسه برفض الدعوات التي تنتقص من وقته المخصص للكتابة".

## • ما النص الذي ترجع إليه مرارًا وتكرارًا؟

"الآن - وهذه الإجابة قد تختلف بعد تسعة أعوام - يوميات "هنري ديفيد ثـورو". وبالحدِيث عن التفـاعـل بين العالم الخارجي والعالم الداخلي، لا يوجد من يكتب عن الحوار الدائم بين العالمين أفضل منه. فهناك الكثير جدًا - وأعني الكثير جدًا - من الحقائق الخالدة الكونية في تأملاته الخاصة حول كل شيء ابتداء من أفضل تعريف للنجاح إلى مخاطر الجلوس،

والتي كتب عنها قبل حوالي ١٥٠ سنة قبل أن نبدأ في قول "الجلوس هو التدخين الجديد".

"كل هؤلاء الفنانين والكتاب الذين يشكون من مدى صعوبة العمل، ومدى مشقة العملية الإبداعية، وكأنهم عباقرة معذبون. لا تصدق هذا. كأن الصعوبة والعناء والعذاب ستضفي الجدية على عملك المختار. إن القيام بعمل عظيم لأنك ببساطة تحبه يبدو - في ثقافتنا - عملاً ضعيفاً، وهذا قصور في ثقافتنا، وليس في اختصار الفنانين لأعمالهم". وهذا ما ذكرها بإحدى فقرات يوميات ثورو التي كتبها في مارس ١٨٤٢:

يقول ثورو: "لن تجد أن العامل الكفاء بحق يزحم يومه بالعمل، لكنه يؤدي مهمته على مهل محاطاً بهالة واسعة من الارتياح والسكينة، فسيكون هناك هامش كبير للاسترخاء في يومه، ويكون جاداً فقط في الحفاظ على حبات الوقت، ولا يبـالغ في قيمة القشور".

فكر في مدى جمال هذه الاسـتعارة من أجل عدم خلط القشور - الاسـتعدادات الظاهرية للإنتاجية مثل الانشغال أو جدول زمني ممتلئ أو مجيب آلي بارع - عدم خلط هذه الأشياء بالثمرة نفسها - لب وجوهر العمل الحقيقي الذي يتم إنتاجه، ثم يقول بعد ذلك: "هؤلاء الذين يعملون كثيراً لا يعملون بجد". إنني أحب هذه المقولة".

"إن ثقافتنا هي ثقافة ننهك فيها قوانا لكـي نحصل على قليل من النوم كنوع من وسام الشرف الذي يمثل أخلاقيات العمل أو الصلابة أو قيماً أخرى - لكنه في الحقيقة قصور عميق كامل في الأولويات واحترام الذات".

ولكي نذكر أنفسنا بهذا "القصور العميق"، قمت أنا وماريا وسـتة ضـيوف آخرين على الأقال في هذا الكتاب بقراءة كتاب On the Shortness of Life لسينيكا ووصينا الآخرين بقراءته.

الصورة العلوية لحساب ماريا على فيسبوك، وقاعدة جيدة يتعين الالتزام بها

"يجب أن تكون هذه قاعدة أساسية للإنترنت (وللطبيعة الإنسانية): إذا لم يكن لديك الصبر لقراءة شيء ما، فلا تدع غطرستك تعلق عليه".

أخذ الملاحظات - استخلاص الدرر

أنا وماريا لدينا عملية متطابقة تقريباً لأخذ الملاحظات فيما يخص الكتب: "أميز أجزاء الكتاب في تطبيق كيندل على الآي باد، ثم أستخدم خاصية على موقع

أمازون يمكنك من خلالها رؤيتها الملاحظات والأجزاء المميزة التي أجريت بها على تطبيق كيندل على سطح مكتب جهازي الشخصي، فأنسبها من تلك الصفحة وألصقها في ملف إيفرنوت للاحتفاظ بكل ملاحظاتي عن كتاب معين في مكان واحد، كما أنني أخذ لقطة شاشة لصفحة معينة على تطبيق كيندل مع الفقرة التي ميزتها، ثم أرسل لقطة الشاشة تلك إلى البريد الإلكتروني الخاص بتطبيق إيفرنوت لأنه تطبيق - كما تعلم - لديه خاصية التعرف الضوئي على الحروف؛ ولذا عندما أبحث في-ه، فإنه سيبحث أي-صاً عن النص داخل الصفحة. وهكذا فأنا لست مضطرة للانتهاء من الكتاب لاس-تكشاف جميع ملاحظاتي .. ولهذا فأنا أحب إيفرنوت، وأستخدمه منذ سنوات، ولا يمكن أن يمضي يوم دون أن أستخدمه".

إذا كانت ماريا تقرأ كتاباً ورقياً وأضافت ملاحظاتها إلى ال-هوامش، فهي تصيف أحيانا "ل. غ" للإشارة إلى "لغة جميلة". وأنا أستخدم "ع" كاختصار لـ "عبارة" للإشارة إلى الشيء نفسه. كما أن كلينا يصنع فهرسه الخاصة به في بداية الكتب على صفحات يكون أغلبها فارغاً، مثل صفحة العنوان وهذا يجعل استعراض الكتاب لاحقاً أكثر سرعة. فعلى سبيل المثال، ربما أكتب "ع ٤٧، ١٩، ١٢، ٨" للإشارة إلى الصفحات التي وجدت فيها عبارات عظيمة، وأضيف المزيد من الصفحات كلما قابلتني عبارات عظيمة أخرى.

#### القراءة في أثناء الحركة

تقضي ماريا معظم الوقت المخصص للقراءة المطولة في الجيم على الآي باد، ويكون أول اختياراتها آلة التمرين البيضاوية، حيث تقضي تدریباً متقطعاً عالي الكثافة. (HIIT) والخطوة ب لأمرراض القلب هي العدو السريع (والذي يعوق القراءة، وهذا هو سبب أنه الخطوة ب)، أما الخطوة ج فهي حبل القفز. ماريا تسافر ومعها حبل قفز متين.

#### عندما تكون في شك، أرض نفسك

"عندما كتب كيرت فونيجوت "اكتب لترضي شخصاً واحداً فقط"، فما كان يعنيه في الحقيقة هو أن تكتب لنفسك. لا تحاول أن ترضي أي شخص سوى نفسك ... فاللحظة التي تبدأ فيها في فعل شيء ما من أجل الجمهور، تكون قد فقدت الهدف النهائي لأن إنجاز شيء مرضي يدوم لفترة طويلة يتطلب - قبل كل شيء - الحفاظ على الحماس تجاه هذا الشيء ... عندما تحاول أن تتنبأ بما سيتهم به

[الجمهور]، وتساير الأمر لملاءمة تلك التوقعات، فستبدأ بعد وقت قصير في بغضه وستصبح ساخطاً عليه - يبدأ هذا في الظهور في العمل. فعندما تبغض العمل، دائماً ما يظهر هذا في العمل . وليس هناك في الواقع ما هو أقل متعة من قراءة شيء مكتوب بسخط".

**تيم فيريس:** لإبقاء الأشياء ممتعة بالنسبة لي، أدرج في كتبي نكتاً وجملاً من سلسلة أفلام Star Wars لا يفهمها سوى عدد قليل من أصدقائي. في كتاب The 4-Hour Body، كان هناك سطر أصاب المحررين بالجنون: "لأنني رجل، امتزج". هذه قصة طويلة.

## • من بين ٤٦٠٠ مقالة على موقع Brain Pickings ، ما الذي تنصح ماريا بالبدء به؟

"The shortness of life: Seneca on Busyness and the Art of living Wide rather than Living Long".

"How To Find your Purpose and Do What You Love".

"9 learnings from 9 year of Brain Pickings".

أي شيء عن آلان واتس.  
"لقد غيّر آلان واتس حياتي ، وكتبتُ عنه بعض الأشياء".

## • ما أسوأ نصيحة رأيته أو سمعتها في عملك أو مجال تخصصك؟

“اتبع أحلامك”. من المستحيل أن تفعل هذا دون أن تعرف ذاتك، وهذا يتطلب أعواماً. أنت تكتشف "حلمك" (أو الإحساس بالهدف) في أثناء سيرك في الطريق، والذي يوجهه جزءان متساويان وهما الاختيار والحظ".

## • ثلاثة أشخاص أو مصادر تعلمت منهم ماريا أو تابعتهم عن قرب العام الماضي؟

“ثلاثة كتاب ومفكرين عرفتهم من خلال كتاباتهم الجميلة والمتعمقة للغاية، وأصبحوا منذ ذلك الحين أصدقاء أعزاء لي: كاتبة المذكرات والروائية وكاتبة المقالات داني شابيرو، والتي هي بمثابة فيرجينيا وولف عصرنا الحالي، وكاتبة العلوم الاستثنائي جيمس جليك، وعالمة الفلك والروائية وإحصائية الربط بين العلم والمجتمع جانا ليفن".

## • ما أفضل أو أقيم استثمار قمت به؟

طبعة نادرة جدًا لكتاب " Poems from William Blake' s Songs of Innocence قام بتنفيذ الرسومات بها موريس سنذاك.

قصير وجميل

"ثقافة الأخبار ثقافة تفتقر للدقة".

• إذا كنتِ تضمنين أن كل مسئول عام أو قائد سيقراً كتابًا ما، فماذا سيكون هذا الكتاب؟

“بالطبع سيكون كتاب الجمهورية لأفلاطون. وأنا مندهشة من أن هذا ليس أحد متطلبات تقلد المناصب مثلما أن المعرفة بالدس-تور أحد متطلبات الحصول على الجنسية الأمريكية بالنسبة لنا نحن المهاجرين الأمريكيين”.

جوكو ويلينك

جوكو ويلينك (فيس بوك/تويتر @JOKOWILLINK :  
(JOCKOPODCAST.COM

هو أحد أكثر البشر المخيفين الذين يمكنك تخيلهم؛ فهو يزن تقريريًا ١٠٥ كجم تقريريًا، وحصائل على الحزام الأسود في لعبة

الجوجيتسـو البرازيليـة، والـذي اعتـاد التـفوق علـى ٢٠ مـن جنـود قـوات البحريـة الأمريكـية الخاصـة (سيل) في التمرين الواحد، وهو أسـطورة فـي عـالم العمليـات الخاصـة، وعينـاه تنفـذان إلـى داخلك أكثر مما تنظر إليك. وقد كان لقاءه معي هو أول لقاء حوارى يجريه على الإطلاق، وقد أحدث عاصفة على الإنترنت.

قضى جوكو ٢٠ عامًا في البحرية الأمريكية وقاد الفريق التابع لقوات سيل Three's Task Unit Bruiser، وهو أكثر وحدة عمليات خاصة حصلت على أوسمة. وفور عودته إلى الولايات المتحدة من إحدى الحروب، خدم جوكو كضابط مسئول عن تدريب كل فرق القوات الخاصة في الساحل الغربى؛ حيث يقوم بتصميم وتنفيذ بعـض مـن أصـعب التـدريبات القتالية وأكثرها واقعية في العالم.

وبعد تقاعده من البحرية، شارك في تأسيس إيكولن فرونت، وهي شركة استشارية في القيادة والإدارة، وشرك فى تـأليف كتابـ Extreme Ownership: How U.S Navy SEALs Lead and Win، الذي تصدر قائمة صحيفة نيويورك تايمز للكتب الأكثر مبيعاً.

وهو الآن يناقش قضايا متعلقة بالحرب والقيادة وإدارة الأعمال والحيـاة فـي مـدونته الصوتية Jocko Podcast الحاصلة على أعلى التقييمات. كما أنه يمارس ركوب الأمواج بكثرة، وهو زوج، وأب لأربعة أطفال "ذوي هممة عالية".

## الانضباط يساوي الحرية

ردًا على سؤال "ما الذي ستضعه على لوحة إعلانات؟"، قال جوكو: "شعاري بسيط للغاية، وهو "الانضباط يساوي الحرية"."

**تيم فيريس:** تفسيري لمعنى هذا - من بين معاني أخرى - أنه يمكن استخدام القيود الإيجابية لزيادة الإرادة الحرة والنتائج المحسوسة.

قد تبدو أيام الحرية رائعة، ولكن لها مقيدة بسبب التناقض المستمر الخاص بالاختيار (مثلًا، ما الذي يجب أن أفعله الآن؟) والإرهاق الناتج عن اتخاذ القرار (مثلًا، "ما الذي يجب أن أتناوله على الإفطار؟). وعلى النقيض، شيء بسيط مثل تمارين رياضية مخطط لها مسبقًا يكون بمثابة سقالة يمكنك من خلالها أن تتخطى وتقضي يومك بشكل أكثر فاعلية، وهذا يعطيك إحساسًا بالنشاط والحرية.

يضيف جوكو: "هذا يعني أيضًا أنك إذا أردت الحرية في الحياة - سواء كانت الحرية المالية، أو مزيدًا من وقت الفراغ، أو حتى الحرية من المرض والصحة السيئة - لا يمكنك تحقيق هذه الأمور إلا عبر الانضباط".

"الاثنان واحد والواحد لا شيء".

هذا تعبير شائع بين قوات سيل. ويشرح جوكو هذا قائلاً: "هذا يعني أن تحتفظ بنسخة احتياطية". فإذا كان لديك اثنان من شيء واحد، فأنت ستكسر أو ستفقد أحدهما، وفي النهاية سيتبقى لديك الآخر؛ أما إذا كان لديك واحد فقط، فسيفقده أو تخسره، وستتكون في مأزق. إحدى مقولات فرانز كافكا المفضلة بالنسبة لي هي: "أن تمتلك شيئًا ولا تحتاج إليه، أفضل من أن تحتاج إلى شيء وأنت لا تمتلكه". فأين يمكنك التخلص من "نقاط عطل مفردة" في حياتك أو عملك؟ يضيف جوكو قائلاً: "ولا تكتف بوجود معدات احتياطية وحسب - بل امتلك خطة احتياطية للتعامل مع حالات الطوارئ المحتملة".

تعريض نفسك للظلام لرؤية الضوء

"أعتقد أنه لكثير من الناس طوع شحورًا حقيقًا، عليك أن ترى الظلام، وأعتقد أنك إذا عزلت نفسك عن الظلام، فلن تقدر - ولن تفهم بشكل كامل - جمال الحياة".



فـي ٤ يـولـيـو ٢٠١٦، بعثت برسالة نصية إلى جوكو أشكره فيها على خدماته، فتابدلنا التحيات، وسألته عن حاله وحال عائلته، فأجاب: "كل شيء على ما يرام هنا، باستثناء أنني أقرأ كتابًا عن مجزرة ماي لاي. يا له من كابوس! حمدًا لله على ما لدينا..."

كل من حاورتهم في هذا لكتاب لديهم منهجيات للإنجاز، ومعظم من حققوا النجاح على مدار عقود لديهم أيضًا من هجيات لغرس الامتنان. يتذكر جوكو أصدقاءه الذين ضحوا بحياتهم في الحرب، وهو ممتن بحق لكل إشرقة شمس وكل ابتسامة وكل نفس، كما أنه يقوم عن عمد وعلى نحو منتظم بالاطلاع على قصص هؤلاء الذين تعرضوا للتعذيب والمحن والظلام. إذا كنت ترغب في قراءة كتاب "مظلم" لرؤية الأمور في إطارها الصحيح، فإن كتابي "If This Is a Man" (و The Truce عادة ما يتم دمجهما في مجلد واحد) لبريمو ليفي هم ما من كتب المفصلة، وقد رشحتهما لي منفذ الخدع ديفيد بلين، الذي كان هناك وشم على ذراعيه برقم ليفي في معسكرات الاعتقال النازية. عندما سألته: "ما الذي تعلمته من هذا الكتاب؟"، فقال: "كل شيء".

إذا أردت أن تكون أقوى، فكن

**"إذا أردت أن تكون أقوى من الناحية العقلية، فالحل بسيط: كن أقوى، ولا تفكر كثيرًا في الأمر."**

هذه الكلمات التي قالها جوكو ساعدت أحدهم المسـتمعين - مـدمـن مـخـدـرات - على الإقلاع بعد محاولات فاشلة عديدة. هذا المنطق البسيط مس وثرًا حساسًا: "فالتحلي بقوة أكبر" هو - أكثر من أي شخص - قرار بأن تكون أقوى. فمن الممكن أن تكون "أقوى" على الفور، بدءًا من قرارك التالي. هل تجد صعوبة في رفض تناول الحلوى؟ كن أقوى. اجعل هذا أول قراراتك. هل تلتقط أنفاسك بصعوبة؟ خذ السـلالـم على أيـة حال. وكما ورد في السابق، لا يهم مدى كبر أو صغر بدايتك - إذا أردت أن تكون أقوى، فكن.

"امتلك زمام أمور عالمك إلى أقصى حد"

"عندما كان جوكو قائدًا لإحدى وحدات مهام قوات سيل، كان القائد العام لكل قوات سيل في الساحل الغربي يعقد اجتماعات مع كل قادة وحدات مهام سيل لتقييم احتياجات القوات ومشاكلهم، ثم يدفع بموارد لمساعدتهم: "كان (القائد العام لقوات سيل في الساحل الغربي) يتجول في الغرفة لأنه كان يريد الحصول على تغذية راجعة مباشرة من

قيادة الخطوط الأمامية.  
هؤلاء القادة هم نظرائي، وكان القائد العام يسأل واحدًا من القادة: "إلام تحتاج؟"، وكان يقول القائد: "الأحذية طويلة الرقبة التي لدينا مناسبة في المناخ الساخن، لكننا نسعد لبيئة أكثر برودة؛ ولذا فنحن نحتاج إلى أحذية جديدة، ونحتاج إليها هذا الأسبوع قبل مجموعة التدريبات القادمة"، وكان القائد العام يجيب: "حسنًا. وصلت رسالتك"، ثم يسأل الشخص التالي، والذي يقول: "عندما نكون في معسكر تدريب في الصحراء ولا يوجد إنترنت، يكون رجالنا منعزلين عن العالم الخارجي. نحن نحتاج إلى شبكة إنترنت لا سلكية"، "حسنًا، وصلت رسالتك". يقول الشخص التالي: "نحن نريد المزيد من دعم طائرات الهيلوكوبتر في التدريب لأننا لا نحصل على عدد كافٍ منها. نحن في حاجة حقيقية إلى هذا". فيوافق القائد العام على النظر إلى هذا أيضًا. وفي النهاية، كان يصل إليّ. "كان القائد العام يقول: "جوكو، إلام تحتاج؟"، فكنت أقول: "نحن على ما يرام، سيدي". كانت الدلالة واضحة: إذا كانت لدي مشكلة، فسأعالجها. سأتعامل معها ولن أشتك. أنا أمتلك زمام الأمور. المي إلى أقصى حد، وقد كنت لهذه الطريقة فائدة مزدوجة، فعندما كنت أحتاج إلى شيء ما بحق، فقد كان شيئًا مهمًا، وكان شيئًا حقيقيًا. وعندما كنت أقول للقائد العام: "أيها الرئيس، نحن نحتاج هذا هنا"، فقد كنت أحصل على هذا الشيء على الفور تقريبًا لأنّه كان يعلم أنني أحتاج إليه بحق.

"لا يمكنك أن تلوم رئيسك على عدم إمدادك بالدعم الذي تحتاج إليه، فالكثير من الناس يقولون: "هذا خطأ رئيسي". لا، إنه في الحقيقة خطأك لأنك لم تعلمه، لم تؤثر فيه، لم تشرح له بطريقة يفهم سبب حاجتك للدعم الذي تحتاج إليه بالفعل. هذا هو التملك الأقصى. تملك الأمر برمته".

سبب جيد للاستيقاظ مبكرًا

أنا أستيقظ وأبدأ يومي الساعة ٤:٤٥. فأنا يروقني امتلاك هذا الفوز النفسي على عدوي. بالنسبة لي، عندما أستيقظ في الصباح، فإنني - ولا أعرف لماذا - أفكر في العدو وما يفعله. أعرف أنني لم أعد في الخدمة، ولكن لا تزال تلك الصورة تدور برأسي: فأنا أتخيل أن هناك شخصًا ما يقبع متأهبًا في كهف ما، ويحمل مدفعًا رشاشًا في إحدى يديه، وفي الأخرى قبلة يدوية. وهو ينتظرنني، وسوف نتقابل. وعندما أستيقظ في الصباح، أقول في نفسي: ما الذي يمكنني فعله لأسعد لتلك اللحظة، والتي ستأتي حتمًا؟ هذا يدفعني للنهوض من السرير".

**تيم فيريس** : هذه القصة أقنعت الكثير من المستمعين بأن ينهضوا مبكرًا لدرجة أن هناك هاشتاغ باسم #0445club على تويتر، عارضًا صورًا لساعات يد، ولا يزال الهاشتاغ مستمرًا بعد أكثر من عام على بث اللقاء.

شاي الرمان الأبيض وخلافه

لا يتناول جوكو القهوة ولا أي شيء يحتوي على كافيين، والمشروب الوحي-الذي يتناوله أحيانا هو شاي الرمان الأبيض ("... والذي أعتقد أنه سينال إعجابك"). لكن...

"[خلال] خدمتي الأولى في إحدى دول الشرق الأوسط، كنا نقوم بدوريات أطول في السيارات، وكان يوجد معي - في مجموعة من الجرابات معلقة أمام مقعدي - قنبلة صوت، ثم قنبلة صوت أخرى، ثم قنبلة يدوية متشظية - وهي القنبلة اليدوية التي تقتل الناس - ثم قنبلة يدوية متشظية أخرى، ثم في الثلاثة جرابات الأخرى مشروب رد بول، ورد بول، ورد بول".

تيم: "لكنك رجل جامح، وأنا أقولها من باب الإطراء. ما تأثير ثلاث علب رد بول عليك؟"

جوكو: "المزيد من الجموح".

**تيم فيريس**: جوكو لا يريد أن يكون بحاجة إلى الكافيين. ومن ناحية أخرى، هناك صديق آخر في قوات سبيل يتناول وجبة واحدة فقط في اليوم، أرسل لي التالي: "أعتقد أنه من المضحك أن يغضب بعض رجال (العمليات الخاصة) إذا لم يتناولوا مسحوق البروتين كل ساعتين.

لكنني سأملك ميزة كبيرة إذا أمكنني تحويل أي شيء إلى وقود - بما في ذلك القمامة، أو الاستغناء عن الطعام".

ما يصنع القائد الجيد

"الإجابة الفورية التي تتبادر إلى الذهن هي "التواضع"؛ لأنه يجب أن تكون متواضعًا، ويجب أن تكون لديك قابلية للتدريب... لاحقًا، عندما كنت أقود التدرجات، كنا نطرد قائدين من كل فريق سبيل لأنهما لم يستطيعا القيادة. وفي 99% من الحالات التي تم طردها، لم يكن السبب متعلقًا بقدرتهم على استخدام الأسلحة النارية، ولم يكن السبب أن قوامهم البدني ليس جيدًا، ولم يكن السبب أنهم غير مأمونين؛ بل لقد كانت المسألة دائمًا متعلقة بقدرتهم على الإنصات وانفتاح عقولهم ورؤية أنه ربما تكون هناك طريقة أفضل للقيام بالأشياء، وهذا كله ينبع من الافتقار إلى التواضع ...

"نحن نعرض أولئك الأشخاص إلى تدريب واقعي وصعب للغاية، وهذا أقل ما يقال عنه. إذا كان يشاهدنا أشخاص ممن خضعوا للتدريب عندما كنت أقوده، فلا بد أن هم يضحكون الآن لأنه كان واقعيًا للغاية. في الواقع، لقد كاد يصيبهم باضطراب ذهني. نحن نضع الكثير من الضغوط على هؤلاء الأشخاص ونثقل عليهم. القائد الجيد سيعود ويقول [شيئًا مماثلًا لما يلي]: "لقد تُهتُّ. لم أتحكم في الأمر.

لم أقم بعمل جيد. لم أر ما كان يحدث. لقد انهمكت أكثر مما ينبغي في هذه المشكلة التقنية الصعبة التي كنت تعترضني". وهم إما يوجهون تلك الانتقادات إلى أنفسهم، أو يسألون: "ما الخطأ الذي ارتكبتة؟"، وعن-دما تخبرهم، يومئون برؤوسهم ويخرجون دفتر ملاحظاتهم ويدونون ملاحظات. هؤلاء هم من ينجحون ويفهمون الأمر بشكل صحيح. أما المغرورون الذين يفتقدون إلى التواضع، فلا يقبلون النقد من الآخرين - ولا يمكنهم حتى القيام بتقييم ذاتي أمين لأنهم يعتقدون أنهم يعرفون بالفعل كل شيء. ابق متواضعًا، وإلا فستعرض للإذلال".

حول أهمية الانفصال عن الموقف

"كنت على الأرجح أبلغ ٢٠ أو ٢١ عامًا. كنت في أول كتيبة سيل أنضم لها، وكنا موجودين على منصة استخراج نפט في كاليفورنيا خلال التدريب، وصعدنا لهذا المستوى على وحدة الحفر هذه، ولم نكن قد صعدنا على منصة نפט من قبل. هناك معدات وصناديق وأشياء في كل مكان على هذه المستويات، ويمكنك أن ترى عبر الأرضيات لأنها عبارة عن شبكات من الصلب - وليست عبارة عن مادة مصمتة.

إنها بيئية معقدة، وهكذا صعدنا، ووصلنا جميعًا لهذا المنصة، ونظرًا لهذا التعقيد، تجمد الجميع في أماكنهم.

"كنت أنتظر؛ فقد كنت جنديًا جديدًا، ولذا لم أكن أشعر بأن عليّ أن أفعل شيئًا؛ لكن بعد ذلك قلت لنفسني: "على شخص ما أن يفعل شيئًا"، فأخذت ما يُسمى بـ "الفوهة العالية": وجهت سلاحي لأعلى نحو الهواء [لأشير إلى أنني] "لن أطلق نارًا الآن". وأخذت خطوة للخلف من الصف، ونظرت حولي ورأيت كيف كانت الصورة.

"ثم قلت "محاذاة لليسار. تحرك إلى اليمين". سمع الجميع ذلك وفعلوا ما قلته، وقلت لنفسني: "ممم ... هذا ما تحتاج إلى فعله: أن تأخذ خطوة للخلف وتلاحظ الموقف". لقد أدركت أن فصل نفسك عن الموقف كي تتسنى لك رؤية ما يحدث، أمر ذو أهمية حاسمة. الآن عندما أتحدث مع المديرين التنفيذين أو مديري المسويات

المتوسطة، أخبرهم بأنني أفعل هذا طوال الوقت.

"يبدو الأمر غريبًا، لكن أحيانًا أشعر كأنني غير مشارك في حياتي، فأتحول لمراقب لذلك الشخص الذي يحيا حياتي؛ ولذا إذا كنت أتحدث معك ونحو أول مناقشة أمر ما، فأنا أراقب وأقول (لنفسـي) "انتظر، هل أنا عاطفي أكثر من اللازم الآن؟ انتظر لحظة، انظر إليه. ما رد فعله؟ لأنني لا أفهمك بشـكل صـحـيـح إذا كنت أنظر إليـك من خـلال عواطفـي أو كبريائـي؛ فأنا لا أستطيع حقًا التفكير إذا كنت عاطفيًا. ولكن إذا خرجتُ من هذا، حينئذ يمكنني رؤية شخصيتك الحقيقية وتقويم إذا ما كنت غضبان، أو إذا كنت أنت كبريـاً أو كـ قـد تـأذت، أو إذا ما كنت على وشـك الانسـحاب لأنـك مللت منـي؛ لكـن إذا كـان الغضب يـتملك رأسـي، ربما أفقد كل هذا؛ ولذا فالقدرة على الانفصال من الموقف كقائد هي أمر حاسم".

### • ما الذي تفكر فيه عندما تسمع كلمة "ناجح"؟

"أول الأشياء خاص الذين يتبادرون إلى الذهن هم الأبطال الحقـيقيون لفريق تاسـك يونـيت برودز : مـارك لـي، أول شـخص تـابع لوحـدات سـيل يُقتـل فـي الحـرب، ومـايك مونسور ثاني شخص تابع لوحـدات سـيل يُقتـل فـي الحـرب نفسـها، والذي حصل بعد وفاته على وسام الشرف بعد أن قفز على قنبلة يدوية لينقذ ثلاثة من زملائنا في الفريق. وفي النهاية، ريان بوب، أحد أعضاء فريقـي (والذي) أصيب بجروح خطيرة أيضاً، وأصيب بالعمى في كلتا عينيه، لكنه عاد حياً إلى أمريكا، وتقاعد من البحرية لأسباب طبية، لكنه مات نتيجة مضاعفات بعد إجراء ٢٢ عملية جراحية لعلاج جروحـه. هؤلاء الأشخاص، هؤلاء الرجال، هؤلاء الأبطال، عاشوا وماتوا كمحاربين حقيقيين.

### • الكتب الأكثر قيمة أو الكتب التي توصي بها؟

أعتقد أن هناك كتابًا واحدًا فقط تلقيته هدية وقد أهديته لشخصين فقط، وهو يسمى About Face لكولونيل ديفيد إتش. هاكويرث. أما الكتاب الآخر الذي قرأته عدة مرات هو Blood Meridian لكورماك مكارثي.

### • الأفلام الوثائقية المفضلة لك؟

Restrepo، وأنا متأكد أنك شاهدته.  
[ **تيم فيريس**: شارك في إنتاج وتصوير هذا الفيلم سياستيان جونجر، صاحب الملـف التـالي].

هنالك أيضاً برنامج مـردته ساعة يسـمى "A Chance in Hell: The Battle of Ramadi" .

لقطات سريعة

• إذا دخلت مقهى، فما الذي ستطلبه من النادل؟

“ماء”

• كيف يبدو نظامك الغذائي بوجه عام؟

“إنه يتكون بوجه عام من شريحة لحم”

• ما نوعية الموسيقى التي يستمع جوكو إليها؟

مثالان: بالنسبة للتمارين - ألبوم My War لفريق بلاك فلاج، الوجه الثاني بوجه عام - فريق وايت بافلو

خلف الكواليس

• بيتر عطية هو من قدمني لجوكو. وقد شاهدت ذات مرة بيتر وهو يحاور جوكو على المسرح، وقال بيتر للجمهور: "يمكن لجوكو أن يقـوم بسـبعين تمرين عقلـة... " فقاطعـه جوكو بسرعة: "لا، لا أستطيع القيام بسبعين تمرين عقلـة. أستطيع القيام بسبعة وستين فقط".

• جوكو مثلي من كبار المعجبين ببرنامج Hardcore History، الذي يقدمه دان كارلين.

• عندما نام جوكو في بيتي عقب الحوار الذي أجريناه معاً، أيقظتني زوجتي صباح اليوم التالي الساعة الثامنة، وقالت "ممممم...أعتقد أنه كان مستيقظاً يقرأ منذ خمس ساعات. ما الذي يجب عليّ فعله؟".

• المرة الوحيدة التي رأيت فيها عيني جوكو تلمعان في اندهاش عندما أخبرته بأنني تعلمت السباحة لأول مرة وأنا في الثلاثينات من عمري، فبعث لي برسالة نصية بينما كنت أعمل على هذا الفصل: "شكراً لوضعي في هذا الكتاب. يوماً ما سأرد لك الجميل بطريقة لم تكن تخطر على بالك وهي أنني سأربط قدميك ببعضهما ويداك خلف ظهرك وسأجعلك تعوم/تنجو".

محاولة معرفة الحيوان الرمزي لجوكو

حاولت قدر استطاعتي معرفة الإجابة، واستمرت محاولتي بعض الوقت. وأقرب ما توصلت إليه كان اقتراح زوجته؛ حيث قلت إن حيوانه الرمزي يشبه على الأرجح شعار أغنية Sn aggletooth لفرقة Motörhead's يستحق البحث عنه على جوجل).

إليك جزءاً من رسائل الدردشة بيننا:



## سيباستيان جونجر

سـبـاسـتـيـانـ جـونـجـر (تويتـر، @SEBASTIANJUNGER :  
( SEBASTIANJUNGER.COM

هو مؤلف تصدرت كتبه The Perfect Storm ، و Fire ، و A Death in Belmont ، و War ، و Tribe قائمة صحيفة نيويورك تايمز للكتب الأكثر مبيعاً. وكصـحفي حـاز جـوائز، تلقى جـائزة المـجلات الوطنية وجائزة بيودي. ويعمل جونجر أيضاً كصانع أفلام وثائقية والذي ترشح فيلمه الأول Restrepo ، الذي أخرجه بالاشتراك مع تيم هيثرينجتون لجائزة أوسكار وفاز بجائزة لجنة التحكيم الكبرى في مهرجان ساندانس. ويعتبر فيلم Restrepo الذي يحكي عن انتشار كتيبة من الجنود الأمريكيين في وادي كورنجال بأفغانستان - تحولاً جديداً في التغطية الإخبارية للحروب، وقد قام جونجر منذ ذلك الحين بـإنتاج وإخراج ثلاثة أفلام وثائقية إضافية عن الحرب وعواقبها.

"كيف يمكنك أن تصبح رجلاً في عالم لا يتطلب الشجاعة؟"

الشرح: "فيما يتعلق بالجماعات ومجتمعنا الأمريكي، نحن [ولله الحمد] لم نعد مضطرين لتنظيم شباننا وإعدادهم للانضمام لجماعات عنف كي نستطيع النجاة، وقد كان هذا هو النمط الإنساني المعتاد على مدار مليوني سنة، سواء من الحيوانات المفترسة أو من البشر الآخرين... إذا لم تقدم للشباب مجموعة جيدة ومفيدة ينتمون إليها، فسوف يُنشئون هم جماعة سيئة لينتموا إليها؛ ولكن بطريقة أو بأخرى، سوف يكونون مجموعة، وسيجدون شيئاً - عدواً - يمكنهم من خلاله إظهار شجاعتهم ووحدهم".

التأثير المهدئ للفعل بدلاً من الانتظار

"جنود القوات الخاصة كانوا على النقيض [من الكتائب التي لا تنتمي لقيوات النخبة]؛ إذ إنهم بمجرد أن يسامحوا أنهم على وشك التعرض لهجوم شديد، تنخفض مستويات الكورتيزول لديهم، ويصبحون هادئين للغاية. والسبب في انخفاض مستويات الكورتيزول لديهم أن انتظار المجهول يصيبهم بالتوتر، لكن بمجرد أن يعلموا أنهم سيتعرضون لهجوم، تكون لديهم خطة عمل؛ فيبدأون في ملء أكياس الرمل، ويبدأون في تنظيف بنديقاتهم، ويبدأون في تخزين ذخائرهم، وإعداد أكياس البلازما، والأمور الأخرى التي يفعلونها قبل الهجوم. كل ذلك الانشغال يعطيهم إحساساً بالسيادة، والتحكم يجعلهم أقل توتراً من الانتظار في يوم عادي في مكان خطر".

الجانب الإيجابي للكارثة

"من حسن الحظ ومن الجميل والرائع، والمأساوي أيضاً في المجتمع المعاصر هو إزالة الأزمات. عندما تعيد تقديم مخاطر مثل حادثة قصف لندن في الحرب العالمية الثانية (ذا بليتزر) أو زلزال كتيب عن في مدينة أفيزانو بإيطاليا في أوائل القرن العشرين، [الأشياء تتغير]. في أفيزانو، قُتل ما يقرب من ٩٥٪ من السكان حسبما أتذكر، لكنها نسبة وفيات لا تصدق، مثل هجوم نووي... كان على الناس أن يعتمدوا على بعضهم، كي يتمكن الجميع - الطبقات العليا، والطبقات الدنيا، والفلاحون، والنبلاء - من العيش معاً في المعسكرات نفسها، وقد قال أحد الناجين: "لقد قدم لنا الزلزال ما وعد به القانون، لكنه لم ينفذه، وهو المساواة بين الجميع".

"ذلك الإحساس بـ "نحن" جرد الكثير من الناس من خباثتهم النفسية".

- يناقش سياستين السبب في أن الأزمات والكوارث التي توحد الناس - مثل



١١/٩ أو حادثة قصف لندن في الحرب العالمية الثانية - عادة ما ينتج عنها انخفاض هائلة في حالات الانتحار، وجرائم العنف، وأعراض الأمراض النفسية، إلخ.

الهدف من الصحافة هو الحقيقة

"الهدف من الصحافة هو الحقيقة، وليس تحسين المجتمع. هناك أشياء، وهناك حقائق، وهناك وقائع تبدو متردية، لكن هذا ليس مهمًا، لأن المغزى من الصحافة ليس جعل الأشياء أفضل حالًا، بل إعطاء الناس معلومات دقيقة عن طبيعة الأمور".

عن معظم حالات "قفلة الكاتب" في الأدب غير الخيالي

**"ليس الأمر متعلقًا بأني أعاني قفلة الكاتب ، بل يتعلق بأنه ليس لديّ البحث الكافي للكتابة بقوة ومعرفة عن ذلك الموضوع.**

هذا يعني دائمًا أن المسألة ليست أنني لا أستطيع إيجاد الكلمات المناسبة، [لكنني] لا أملك الذخيرة . لا أملك المعرفة. ليس لديّ البيانات. لم أدخل إلى العالم وأحضر البيانات التي أكتب عنها، فأنت لا تريد أبدًا حل مشكلة بحث مع لغة . أنت لا تريد ... أن تضع الخيط في الإبرة وتممررها في قطعة قماش رقيقة في بحثك لمجرد أنك بارع في كتابة النثر".

لا تستخدم الكليشيهات اللفظية

أنا أكره الكسول بحق .. هناك هذه الكليشيهات مثل "ومما يزيّد الطين بلّة"، أنا لا أريد قراءة ذلك مرة أخرى. قل لها بطريقة إبداعية أو لا تقلها. أنت تضع وقت الجميع، بما في ذلك وقتك، إذا كنت تعتمد على هذه الأنواع من الاستعارات اللغوية.

رسالته في حفل تخرج طلبة ثانوية عامة

"أنت مريًا شاب مبرمجون على النجاح. أصعب أمر ستقومون به في الحياة هو أن تفشلوا في شيء ما، وإذا لم تبدأ في الفشل في أشياء، فلن تعيش حياة كاملة، بل ستعيش حياة حذرة، سالكًا طريقًا تعرف أنه يؤدي إلى قدر معين من العمل، لكن ذلك لا يجعلك تحقق أقصى استفادة من هذا العالم الرائع. لذا عليك أن تفعل الشيء الأصعب الذي لم يتم إعدادك له في هذه المدرسة أو أية مدرسة: عليك أن تستعد

للفشل. تلك هي الطريقة التي ستوسع بها آفاقك وتتطور، وبينما تمر بتلك العملية من الفشل والتعلم، ستتعلم تعمقًا حقيقيًا في معرفة تلك الصورة التي يمكنك أن تكون عليها".

### • ما النصيحة التي كنت ستعطيها لنفسك لو كنت أصغر سنًا؟

“سأقول لنفسي "إن الجمهور ليس تهديدًا". عندما ندرك أننا جميعًا نحتاج إلى بعضنا البعض، وأنا يمكننا أن نتعلم من بعضنا، سيتلاشى خوفك من المسرح".

### • ما الذي ينصح به شخصك البالغ ٧٠ عامًا شخصك الحالي؟

“العالم عبارة عن مجموعة لا تنضب من الإمكانيات والفرص، والسر في النجاح في هذه الحياة هو - من ناحية - امتلاك الشجاعة للدخول في الأمور غير المألوفة، مع التحلي أيضًا بالحكمة للتوقف عن الاستكشاف عندما تجد شيئًا يستحق أن تتمسك به - وهذا ينطبق على الأماكن والأشياء خاص والمهن. إن تحقق يبق هذا التوازن بين هذين الشئين - شجاعة الاستكشاف والالتزام بالبقاء - وتحقق النسبة الصحية هو أمر صعب للغاية. أعتقد أن شخصي البالغ ٧٠ عامًا سيقول: "احذر أن تنحاز إلى هذا الجانب أو ذاك، لأن لديك فكرة خاطئة عن نفسك".”

ما الذي يمكن أن تموت من أجله؟

في نهاية محادثة اسـتمرت لأكثر من ساعتين، سألتُ سياسيتان ما إذا كان لديه أية أفكار أخرى.

"من يمكن أن تموت من أجله؟ ما الأفكار التي من الممكن أن تموت في سبيلها؟ الإجابة عن تلك الأسئلة - بالنسبة لمعظم التاريخ الإنساني - جاهزة بالفعل على فـم أي شخص. فأى شخص ينتمي لقبيلة الكومانشي سيقول لك على الفور من الأشخاص الذين قد يموت لأجلهم والأشياء التي يمكن أن يموت في سبيلها. في العصر الحديث، يصبح الأمر أكثر وأكثر تعقيدًا، وعندما تفقد الإجابة الجاهزة لتلك الأسئلة الإنسانية القديمة، تفقد جزءًا من نفسك. تفقد جزءًا من هويتك. كنت أسأل الناس: "من الأشخاص الذين يمكن أن تموت من أجلهم؟ ما الأشياء التي يمكن أن تموت في سبيلها؟ ما الذي تدين به لمجتمعك؟ في حياتنا، المجتمع هو وطننا.

ما الذي تدين به لمجتمعنا، بخلاف الضرائب؟ هل هناك شيء آخر تدين به لنا جميعًا؟ لا توجد إجابة صـحيحة وإجابة خطأ، لكن هـ شيء يجب

على كـل شخص أن يسأل نفسه بشأنه".

## • الكتب الأكثر قيمة أو الكتب التي توصي بها؟

At Play in the Fields of the Lord لبيتر ماتيسين

خلف الكواليس

- قابلت سـيباستيان لأول مرة في حفل زفاف جـوش وايتزكين، والذي وصفه في رسالة نصية: "من أكثر الكتاب رشاقة. لا يوجد الكثير من الهراء بين العضلات".
- سـيباستيان شـخص ضـخم ولا يبـدو أنـه عـداء، لكنـه يستطيع الحركة. فقد قطع ميلاً في ٤:١٢ دقيقة، وميلين في ٩:٠٤ دقيقة، وخمسة أميال في ٢٤:٠٥ دقيقة وسباق ماراتون في ٢:٢١ دقيقة.

• بعد حوارنا في المنزل، تناولت شايًا، واستغرق سيباستيان عدة دقائق لإرسال بعـض رسـائل البريـد الإلكتروني من الكمبيوتر المحمول الخاص به. ولاحظت أنه يكتب بيـد واحدة، فسألته إذا ما كانت يده الأخرى مُصابة، فضحك بخجل وأخبرني بأنـه لا توجـد إصـابة؛ فقـد اتضح أن سـيباستيان لـم يتعلـم قـط الكتابـة باللمس. وقد كتب كـل كتبه ومقالاته من خلال اصطياد الحروف والضغط عليها بيد واحدة. شيء لا يصدق!

## مارك جودمان



مارك جودمان (تويت — @FUTURECRIMES,  
( MARCGOODMAN.NET

أمضى مسيرة مهنية في إنفاذ القانون والتكنولوجيا. وقد تم تعيينه عالم  
مستقبل مقيماً مع مكتب التحقيقات الفيدرالي، وعمل  
كأحد كبار المسـتشارين في الإنترنت، وعمل كضابط  
شرطة في الشوارع. يرأس مارك معهد فيوتشر كرايمز إنستيتوت، وهو مركز  
بحثي ومركز لفض المنازعات يقدم أبحاثاً ونصائح حول التأثيرات الأمنية والمخاطر  
للتكنولوجيات الناشئة، وقام مارك بتأليف كتاب  
Future Crimes: Inside the  
Digital Underground and the Battle of Our Connected World .

الحيوان الرمزي: كلب المسترد الذهبي

مقدمة

الحكمة تشمل معرفة كيفية حماية نفسك أو الاختفاء عند الضرورة. الخطوة

الأولى هي أن تكون مدرّكًا للتهديدات.

جوجل يمكنه تحديد من يعيش ومن يموت

"فـي واقـع الأمر، فـي ٢٠٠٨ [فـي مومبـاي]، كـان الإرهـايون يستخدمون محركات بحث مثل جوجل لتحديد من يجب أن يعيش ومن يجب أن يموت .. عندما تنشر شيئًا على فيسبوك، ليست فقط وسائل الإعلام وشركات التسويق هي ما تحتاج إلى أن تهتم بشأنها".

كيف يتم اختطاف المسافرين في عمل في كثير من الأحيان

تبـرع مجموعـات الجريمـة المنظمـة فـي رشـوة موظفـي الخطوط الجوية للحصول على قوائم الرحلات (قائمة بالركاب)، ثم يقومون بالبحث على جوجـل عـن كـل اسـم، ويعـدون قائمـة بالأهـداف التي يبدو أن لها قيمة عالية، ويصلون مبكرًا للبحث عن الأسماء الصحيحة على اللوحات التي يحملها سائقو سيارات الليموزين. ويـدفعون المـال لسـائقـي سـيارات الليموزين الحقـيقيين أو يهددونهم، فيتركون السيارات ويتم استبدالهم.

"ينزل المسئول التنفيذي الذي يركب الطائرة من نيويورك أو سان فرانسيسكو أو لندن، من الطائرة ويرى اللافتة التي عليها اسمه، فيسير نحو الشخص المتنكر في هيئة سائق لليموزين، ويـدخل السـيارة، وهكـذا يتـم اختطافه. وهنـاك بعض الأشخاص الذين تم قتلهم".

**تيم فيريس:** هذا هو السبب الذي يجعلني أستخدم أوبر أو اسـمًا مسـتعارًا عنـد طلبـي سـيارة أجـرة فـي أي مـكان فـي العالم. إذا حجزت سيارة باسم مستعار، ورأيت لافتة عليها اسمك الحقيقي، فاعلم أنه فخ. إذا كنت ناجحًا - أو تبدو ناجحًا على الإنترنت - وتساfer إلى الخارج كثيرًا، فهذا ليس خوفًا مبالغًا فيه.

الأسلحة البيولوجية المخصصة

أنـا ومـارك ناقشـنا كـيف يمكـن للمجـرمين (أو المعتوهين الأذكياء) أن

يستغلوا معلوماتك الجينية، إذا أصبحت معلنة أو تم اختراقها. "سأعطيك مثلاً مثالياً. هناك نسبة معينة صغيرة من الأشخاص الذين لديهم بصمة وراثية تجعلهم حساسين لذلك الدواء، ويصبح مميّزاً إذا تناولوه. هذا مثال مثالي، وهذا دواء منتشر في الصيدليات اليوم، وأنّ لا يمكنك أن تعرف ما إذا كان الشخص حساساً للوارثيين من خلال النظر إليه، لكن إذا [كانت لديك بياناته الجينية]، فحينئذ تكون لديك تلك المعلومة الإضافية. أنت تعرف السر، وهذا يمكن أن يكون مميّزاً".

**تيم فيريس:** لقد تحدثت عن الأسلحة البيولوجية المخصصة قبل حوالي عشر سنوات مع عالم خبير سابق في وكالة ناسا. هذه أمور حقيقة. ولإثارة تفكيرك حول هذا الموضوع، اقرأ مقالة عظيمة لمارك في مجلة أتلانتيك بعنوان "Hacking the president's DNA" إذا كنت هدفاً محتملاً مهماً، فأنت تحتاج للتفكير بصورة دفاعية؛ حيث يمكن لتكنولوجيا CRISPR وغيرها من التكنولوجيات ذات الصلة أن تجعل المسـتقبل القريب عصر ازدهار للأسلحة البيولوجية، فحافظ على سرية بياناتك الجينية قدر الإمكان. وحتى إذا كنت تستخدم اسماً مستعاراً، فقد رأيت شركات يمكنها التوصل إلى ملامح الوجه من معلومات الحمض النووي؛ وبذلك سيكون من المستحيل تقريباً إخفاء هويتك.

هل لديك أية مقولات مقتبسة تلتزم بها أو تفكر فيها عادة؟

[من بين مقولات أخرى] "المستقبل بالفعل هنا؛ ولكنه موزع بصورة غير متساوية" **ويليام جيبسون**.

"إذا واصلنا تطویر التكنولوجيا دون حكمة أو حذر، فإن خادمنا قد يتحول إلى جلاّدنا".  
عمر إن. برادلي

• ما أسوأ نصيحة رأيتها أو سمعتها في عملك أو مجال خبرتك؟

“إذا لم يكن لديك ما تخفيه، فليس عليك أن تقلق بشأن الخصوصية، وأن علينا أن نضحى بخصوصيتنا للحصول على الأمن”.

• ثلاثة أشخاص أو مصادر تعلمت منهم - أو تابعتهم عن قرب - العام الماضي؟

ديفيد بروكس، "The Moral Bucket List"  
نير إيال، . Hooked  
وأي شيء يكتبه كيفن كيللي، والذي أصدر مؤخرًا. The Inevitable

سامي كامكار



سامي كامكار (تويتر @SAMYKAMKAR, SAMY.PL)

هو واحد من أكثر قرصنة الكمبيوتر إبداعًا في الولايات

المتحدة. وهو مشهور بابتكاره الفيروس الأسرع انتشارًا في التاريخ، وهو دودة على موقع ماري سبيس تسمى "Samy"، والذي بسببها ألفت وكالة الخدمة السرية القبض عليه. ومؤخرًا ابتكر SkyJack، وهي طائرة يتم تشغيلها عن بعد ويمكنها أن تخترق إلكترونيًا أي طائرة قريبة، وتتيح لأي شخص التحكم في مجموعة من الأجهزة.

كما أنه اكتشف تبعًا غير مشروع للهواتف المحمولة من قبل أي فون آبل، وجوجل أندرويد، ومايكروسوفت ويندوز، وقد أدت اكتشافاته إلى سلسلة من الدعاوى القضائية الجماعية ضد هذه الشركات، وعُقدت جلسة استماع خاصة في الكونجرس الأمريكي.

لماذا أدرجت سامي في قسم الحكمة؟ مرة أخرى، لأن الشهور بالأمان والاستمتاع بمواردك لا يتعلق بالهجوم وحسب، فمن المهم أن تتواجد لديك دفاعات أساسية؛ فالحياة عبارة عن رياضة قتال حر، وستتطرق البعثات السوداء بابل عاجلاً أم آجلاً.

الحيوان الرمزي: غرير العسل

#### الخلفية

كان سامي - ربما على نحو مدهش - أحد المشاركين النجباء في حلقة "لعبة المواعيد" في البرنامج التلفزيوني The Time Ferriss Experiment في مدة تتراوح من 15 إلى 20 دقيقة، أظهر سامي كيف حسن كل مواعيدته عن طريق الإنترنت في لوس أنجلوس ومدين أخرى، وكيف جعلها أوتوماتيكية. واستنادًا إلى كل معالجته للبيانات، أخبرني بأن الصور التي يظهر فيها الجزء العلوي من الأشياء خاص عاريًا والحيوانات أهدت تأثيرًا مهولاً. لم أصدقه، ولذا اختبرنا تقريبًا اثنتي عشرة صورة من الصور التي كانت موجودة سابقًا في الصفحة الخاصة بي مع صورة جديدة يظهر فيها جزئي العلوي عاريًا وأحمل هرة على كتفي. كانت صورة مضحكة ومحرجة، وحتى نيل شتراوس لم يرد أن تفوز الصورة، لكنها فازت للأسف.

الموسيقى للدخول في الحالة المزاجية المناسبة

للدخول في الحالة المزاجية المناسبة، يروق لسامي أن يدخل على موقع AudioMolly.com، والاستماع إلى فرقة The Glitch Mob، وفرقة



Infected Mushroom . وبناء على ترشيحه، وجدت بعضًا من الأغاني المفضلة لي  
- أغنية ("Blackout") لمجموعة بيجورد نيردز ، وأغنية (Karuna) لديفيد ستارفاير  
- على موقع AudioMolly.

## • ما النصيحة التي تقدمها لنفسك لو كنت في العشرين من العمر؟ "توقف عن ارتكاب الجرائم".

أدوات قرصان

سألت سامي كثيرًا: "كيف يمكنني حماية نفسي من أشخاص مثلك؟ الأدوات المذكورة أدناه تتصدى لأكثر من ٩٠٪ من التهديدات الأمنية الأكثر شيوعًا، وأنا حاليًا أستخدم نصفها تقريبًا. هذا الفصل يمكن أن يكون مكثفًا، لذا لا تتردد في تصفحه سريعًا والعودة إليه كمرجع، عند الحاجة.

إذا لم تكن تفعل شيئًا آخر، فإليك إجراء احترازيًا يستغرق ٦٠ ثانية: ضع شريطًا لاصقًا أو غطاء على كاميرا الكمبيوتر المحمول الخاص بك (وربما هاتفك) عند عدم استخدامها. لقد شرح لي سامي مدى بساطة اختراق الكاميرات. هذا أمر مخيف، فمن الممكن استخدام هذه لمراقبة منزلك وتحديد الأوقات التي لا تكون فيها موجودًا في المنزل، كما يمكن استخدام لاقطح-ام خص-وصيتك. لذا فإن تغطية الكاميرا هي ٦٠ ثانية تم استغلالها بشكل جيد.

## سامي يتحدث

### كيف تحمي بياناتك على حاسبك وأجهزتك المحمولة، في حال سرقة أنظمتك، أو في حالة سفرك إلى الخارج أو عبر الحدود

• استخدم برنامج BitLocker على ويندوز، أو FileVault على OS X ؛ فبذلك سيتم تشفير بياناتك عند غلق الجهاز أو توقفه عن العمل.  
قم بتشغيل برنامج BitLocker على جهازك مسبقًا باستخدام خاصية "full disk encryption" من أجل الحفاظ على حماية بياناتك السرية في حال ضياع جهازك أو سرقة، وبهذا تمنع الآخرين من استخراج البيانات من جهازك دون كلمة سر.  
You'll Never Take Me Alive! هي أداة مجانية لأجهزة ويندوز و OS X ، بحيث إذا انفصل الجهاز عن التيار الكهربائي أو كيبول الإنترنت تكون

الشاشة مغلقة [تيم فريس: مثلاً، شخص ما يقوم بخطف الكمبيوتر المحمول الخاص بك من مقهى ويفر هارباً] ، سيدخل النظام في وضع السبات، مانعاً للصوص الذي سرق الكمبيوتر المحمول من الدخول إلى بياناتك المشفرة، وهذا يتطلب منك استخدام خاصية تشفير القرص بواسطة برنامج FileVault أو BitLocker.

• استخدم رقم تعريف شخصياً (PIN) على أجهزة iOS أو أندرويد لتشفير البيانات محلياً على الجهاز. فعلى الرغم من أن رقم التعريف الشخصي قد يبدو غير آمن، فعادة ما تكون بياناتك محمية بشكل جيد بفضل الآليات الموضوعة لمنع اختراق شفرات أرقام التعريف الشخصية على جهازك باستخدام هجوم القوة الغاشمة الذي يعتمد على التخمين، وتطبيقات الأجهزة الآمنة نسبياً (لكن ليس بشكل مثالي) داخل نظام iOS وأندرويد.

**[تيم فريس: إذا كنت تستخدم أي فون، فيُنصح أيضاً بزيادة أعداد رقم التعريف الشخصي من ٤ إلى ٨ أعداد.]**

**فإذا حاول شخص ما تخمين كلمة السر الخاص بك، فإن هذا سيزيد من الفترة المطلوبة لتخمين كلمة السر من فترة تتراوح بين ٤ و٥ أيام إلى ما يزيد على ١٠٠ يوم (أي فون & Touch ID → Setting :  
[ ← Change Passcode → Passcode ]**

• لا تستخدم كلمة المرور نفسها مرتين! قم بتنوع كلمات المرور الخاصة بك بشكل كافٍ بحيث لا يستطيع شخص ما تخمين كلمة المرور لموقع ما من خلال معرفته كلمة مرور موقع آخر. وأنا أحاول استخدام كلمات مرور طويلة لكن "بسيطة" يسهل تذكرها مثل كلمات أغنية مرتبطة بالموقع. كلمة مرور طويلة - حتى لو كان أغلبها كلمات إنجليزية - عادة ما تكون أقوى من كلمة مرور قصيرة مكونة من أحرف عشوائية. بالنسبة للأشخاص العاديين غير التقنيين، فأقترح استخدام برنامجاً مثل IPassword أو LastPass أو KeePass إذا أردت برنامجاً مفتوح المصدر) لتذكر كل كلمات المرور. أنا شخصياً أستخدم (VeraCrypt أدناه)، لكنه أكثر تعقيداً. والفارق بين هـذا البرنامج وأداة مثل IPassword هو أن IPassword يندمج في المتصفح، وإذا تم العثور على ثغرة، فإن البرنامج نفسه يمكنه الوصول إلى كل كلمات المرور الخاصة بي في المرة القادمة التي أسخدمه فيها. هـذا احتمال ضعيف، لكن هنالك نسبة مخاطرة طفيفة.

• **فكر في استخدام أداة VeraCrypt المجانية متعددة المنصات.** إذا شعرت بأنك ربما تكون مضطراً للكشف عن كلمة مرور جهاز الكمبيوتر الخاص بك مثل أن تكون في معبر حدودي أو تم تعذيبك للإفصاح عنها، فإن هـ يمكنك استخدام "مجلدات مخفية" لإخفاء بياناتك بكلمتي مرور، مما يتيح

لك قدرة معقولة على الإنكار.  
هذه الملفات المخفية هي أقراص أو أدلة مشفرة لديها كلمة مرور واحدة تفك شفرة لإظهار عدة ملفات وضعتها ومس تعد للكشف عنها، وفي الوقت نفسه توجد كلمة مرور ثانية تفك شفرة الملف نفسه الذي يحتوي على البيانات السرية التي تحميها، مرة أخرى تحالفة إثبات إذا ما كان هناك كلمة مرور واحدة أو اثنتان للمجلد. أنا شخصياً لا أستخدم كلمة مرور ثانية لأي من ملفات المشفرة.. أم أنني أفعل ذلك؟

## رصد البرامج الضارة أو البرامج التي تتصرف بصورة سيئة على حاسبك

• هناك عدد كبير من البرامج التي تقوم باتصالات خارجية بالإنترنت، عادة لأغراض مشروعة، ولكن ليس بالضرورة. إذا كنت ترغب في منع أو على الأقل معرفة متى يقوم التطبيق بفعل هذا، لذا فاستخدم برنامج NetLimiter على الويندوز أو Little Snitch على OS X لرصد ذلك وتحديد ما إذا كنت ستسمح أم ستمنع اتصال تطبيق ما بشيء خارج جهازك، ومعرفة ما الشيء الذي يتصل به التطبيق.

كما يمكنك استخدام Wireshark للمزيد من التحليل، وهو مذكور لاحقاً.

• يمكنك استخدام BlockBlock على نظام OS X ، والذي يبلغك إذا كان هناك برنامج يحاول أن ينصب نفسه على جهازك فور تشغيل الجهاز، حتى إذا كان يخفي نفسه في مكان صغير منعزل من نظامك، وأنت تمتلك خياراً واضحاً لمنعه إذا أردت. سوف تحاول بعض الفيروسات أو البرامج الضارة أو البرامج العادية المزعجة فعل هذا، ويمكنك أن تقرر إذا ما كان يجب أن تعمل عند تشغيل الجهاز أم لا.

• لا توصل أي جهاز USB لا تثق به! حيث إن هناك سحائر إلكترونية يتم شحنها باستخدام USB تحمل برامج خبيثة.  
فإذا أردت أن تشحن شيئاً، فمن الآمن أن تستخدم شاحنًا/ محول [USB من مقبس حائط] بدلاً من الكمبيوتر.

## إخفاء هويتك على الإنترنت

• Tor هو برنامج مجاني متعدد المنصات يتيح لك تصفح الإنترنت مع إخفاء هويتك، ويساعدك على حماية نفسك من مراقبة الشركات؛ فهو سيساعد على تغيير عنوان بروتوكول الإنترنت (IP) في كل مرة تستخدمه، كما سيقوم بتشفير اتصالاتك، لك أن آخر "وصلة" في سلسلة Tor يمكنها دائماً رؤية مرورك غير المشفر، مع أنها لن تستطيع رصد عنوان بروتوكول الإنترنت الخاص بك. (IP)

أنا أثق بـ Tor أكثر من أي خدمة أخرى من خدمات الشبكة الخاصة الافتراضية (VPN) لأنه لا يمكن لأي عقدة Tor معرفة كل من عنوان بروتوكول الإنترنت الخاص بك وما تحاول الدخول إليه، على عكس خدمة VPN ، التي يمكن دفعها لنشر تلك البيانات.

• عندما تلتقط صورة بهاتفك الذكي، فعادة ما يسجل داخل الصورة إحدائيات موقعك وبيانات أخرى عن الصورة - مثل الجهاز المستخدم. وتسمى هذه بيانات EXIF وهي بيانات خلفية مخفية في الصورة، ويمكن لأي شخص استعادتها إذا أرسلت الصورة إليهم مباشرة. يمكنك تعطيل تخزين الموقع على الهاتف المحمول على منصات عدة [انظر. Settings, Systems Preferences, etc. على سبيل المثال، على الآيفون، Settings → Privacy → Location Services] أو استخدم برامج مجانية بعد أن قمت بإرسال الصور لفعّل هذا. ابحث عن "أداة مسح EXIF" وابحث عن أداة تناسب نظام تشغيلك أو منصتك المحمولة للقيام بهذا عندما تريد إخفاء موقعك من صورك.

• إذا أردت أن تكون بارعًا للغاية، فإنّه يمكنك استخدام تطبيق مجاني اسمه LinkLiar على OS X لمحاكاة عنوان جهاز ماك أو تغييره عشوائيًا. وعنوان ماك هو معرف فريد وثابت للجهاز الشبكي داخل حاسبك ولا يتغير أبدًا بطريقة أخرى، كما اكتشفت أيضًا أن بعض الشركات الكبيرة تتعقب عنوان ماك لمعرفة آخر مكان ذهبت إليه، ولذا لا يضر أن تعدله بين حين وآخر.

## الوصول إلى بيانات مثيرة والتحكم في المواقع التي تزورها

• إذا كان هناك موقع يعرض صورًا أو فيديوهات، أو صوتيات على جهاز الكمبيوتر، فهذا يعني في معظم الحالات أنه يمكنك تحميل هذه الأشياء مباشرة، حتى إذا حاول الموقع إيقافك. **في متصفح كروم (توجد أدوات مشابهة في متصفح فايرفوكس وسفاري)، يمكنك الذهاب إلى Developer Tools → View Developer → ثم اضغط على Network tab، ثم أعد تنشيط الصفحة، وشاهد كل المحتوى وهو يُعرض. يمكنك حينئذ أن تنقر بزر الفأرة الأيمن على أي ملف - مثل صورة لن يسمح لك الموقع بتحميلها بطريقة أخرى - واضغط على Copy Link Address للحصول على عنوان الرابط المباشر. علامة تبويب العناصر مفيدة أيضًا على نحو خاص.**

[تيم فيريس: يمكنك أيضًا استخدام هذا للصق ونسخ المقولات المفيدة التي تحب بعض المواقع منعك من نسخها ولصقها.]

• من خلال استخدام أدوات Developer Tools نفسها، إذا حاول موقع ما إجبارك

على التسجيل، أو ملء استمارة لا تريد مَلأها، أو غطي الصفحة بنوافذ دخيلة أو ظللها، فإنه يمكنك استخدام علامة تبويب العناصر في Developer Tools (المذكورة سابقًا)، وتنقر بزر الفأرة الأيمن على أي عنصر في علامة التبويب، وتنقر على Remove لإزالتها. لا تقلق، إذا حذفت شيئًا آخر عن طريق الخطأ، يمكنك ببساطة إعادة تنشيط الصفحة، والمحاولة مرة أخرى! فأنت تؤثر على الصفحة الموجودة على جهاز الكمبيوتر الخاص بك فقط، ولكن من الممكن أن تكون هذه أداة مفيدة لضبط صفحة حسبما تحب.

• البحث العكسي عن الصور على جوجل هو أداة مفيدة للغاية إذا كنت تحاول القيام باستطلاع، أو تحاول فقط معرفة من أين أتت الصورة، أو أين يتم استخدامها على الإنترنت. اذهب ببساطة إلى صور جوجل واسحب الصورة وضعها في الصفحة.

## أدوات يستخدمها القرصنة

على الرغم من أنني لست محاميًا، فإن استخدام هذه الأدوات على الشبكات والأجهزة الخاصة بك - مثل الشبكة المنزلية، من المحتمل ألا يكون له أية عواقب قانونية. الطريقة الوحيدة لفهم أمان شبكتك والمخاطر التي تتعرض لها هي أن تجرب الأدوات بنفسها التي قد يسخدمها المهاجمون. وأنا أوصي بشدة هؤلاء المهتمين بتعلم أن استخدام هذه الأدوات - فالأخبار والأشعار على حد سواء يستخدمون هذه الأدوات نفسها!

• لمعرفة بعض من الأدوات البديئة التي ستستخدمها قرصان أو مهاجم أو مجرد شخص فضولي بشأن الأمان، أقترح النظر إلى أدوات بديئة مثل (Wireshark, Chareles وسـيط تصـحـيح شـبـكي)، و NightHawk (محاكاة بروتوكول تحليـل العـنـوان / بـروتوكول اسـتـكشـاف الجـوار واكتشاف كلمة المرور)، و (a rpy محاكاة بروتوكول تحليل العنوان)، و dsniff (استكشاف كلمة السر)، و (Kali Linux اختبار الاختراق)، والبحث عن دروس تعليمية عن التطفل على الشبكات، والبحث عن كلمات المرور، وهجوم الوسيط. في غضون بضع دقائق وباستخدام أداة مثل Wireshark، يمكنك أن تبدأ في رؤية كل البيانات التي تدخل وتخرج من جهازك، في حين أن أدوات مثل Nighthawk و arpy بالاشتراك مع Wireshark يمكنها أن تساعدك على فحص واعتراض كل البيانات التي تمر على شبكتك.

• للتعلم أكثر في مسألة الأمان، أنا أقترح تعلم البرمجة - الأمر أسهل مما تعتقد! إن تعلم البرمجة يتيح لك تعلم كيف يصمم شخص شيئًا ما، ويساعدك على

التفكير في كيف يمكنك بعد ذلك التصدي له واسـتغـلاله، وكـأنك أنـت من ابتكرته بنفسك.

## الجنرال ستانلي مكريستال وكريس فاسل



سـتـانـلـي مـكـريـسـتـال (تويـتـر @STANMcCRYSTAL,  
(MCCHRYSTALGROUP.COM)

تقاعـــــــــــــــــد مـــــــــــــــــن الجـــــــــــــــــيش الأمريكي كجنرال حاصل على أربع نجوم بعد أكثر من ٣٤ سنة قضاها في الخدمة. وقد وصفه وزير الدفاع السابق روبرت جيتس قائلاً: "هو ربما أفضل محارب وقائد معارك قابلته في حياتي".

من ٢٠٠٣ إلى ٢٠٠٨، خدم مكريستال كقائد لوحدة القيادة المشـتـركـة للعمليات الخاصة، حيث يعود إليه الفضل في مقتل أحد أعنى الشخصيات الإرهابية. وكانت آخر مهمة له قيـادة القـوات الأمريكية وقوات

التحالف في أفغانستان. وهو زميل كبيرير بمعهد جاكسون للشؤون  
الدولية التابع لجامعة ييل، وشريك مؤسس لمكريستال جروب، وهو  
شركة لاستشارات القيادة.

كريس فاسل (تويتر @FUSSELL CHRIS )

ضابط سابق في قوات البحرية الأمريكية سيل، ومساعد سابق للجنرال  
مكريستال، وهو الآن أحد كبار المسؤولين التنفيذيين في مكريستال جروب.

الحيوان الرمزي: كريس فاسل = أحد سكان الأرض الوسطى في  
الأساطير

"الهدف من الحياة هو حياة ذات هدف"

" هذه هي إجابة ستان عن سؤال: "إذا استطعت وضع لوحة إعلانات في أي  
مكان، وكتابة شيء عليها، فماذا ستكتب؟" هذه مقولة لروبرت براين.

وجبة واحدة أساسية في اليوم

يكافئ ستان نفسه بوجبة عشاء كبيرة ولا يهتم بالوجبات الصغيرة خلال اليوم.

عن إنشاء "فريق أحمر"

ستان: "مفهوم "الفريق الأحمر" مصمم لاختبار الخطط. إليك ما يحدث: عندما  
تضع خطة - أي عندما يكون لديك مشكلة وتطور طريقة لحل تلك المشكلة  
- توقع فيجب الخطة، وتحاول التغاضي عن أوجه القصور بها،  
ويعود ذلك ببساطة في اعتقادي إلى أن هذه هي طريقة عمل المخ...  
فأنت أحياناً تتخطى تحديات حقيقية فيها، أو مواضع ضعفها،  
لأنك تريد فقط للخطة أن تنجح. وكما نصفها: يمكن أحياناً أن تبدو الخطة كأنها  
سلسلة من المعجزات، لكن تلك ليست خطة موثوقاً بها حقيقية. ومن ثم فإن  
مفهوم الفريق الأحمر هو أنك تأتي بأشخاص ليست لهم علاقة بالخطة  
[وتسألهم] "كيف تعطل هذه الخطة أو كيف يمكنك هزيمة هذه الخطة؟" إذا

كأن لديك فريق أحمر مستنير، فستقدم نتائج مذهلة".

الجميع يقولون إنك عظيم، لكن ...

تيم: "لقد سمعتُ قصصًا عن كيفية اختيارك الدقيق للأشخاص في شركة مكريستال جروب، وقد سمعتُ أنك أحيانًا تقول عبارات يجب على الناس إكمالها. على وجه التحديد، لنقل إنك تحاور كريس، فتقول له: "الجميع يقولون إن كريس عظيم، لكن ... " ثم تجلس صامتًا. هل تفعل ذلك؟".

**ستان:** "أنا أفعل ذلك بالفعل .. فهذا يضع الشخص في موقف يحاول فيه توضيح تصور الناس له حسبما يعتقد؛ لأن هنالك تصورات، وعادة في عملية فحص المتقدمات، ستكتشف ذلك لأنك ستحصل على معلومات من أشخاص آخرين؛ لكن إذا سألت شخصًا ما وقلت: "الجميع يحبونك، لكنهم لا يحبون هذا الشيء فيك" أو "إنهم سيوظفونك، ولكن .."، فهذا (يحقق) لك شيئين. الأول: **هذا الأمر يجبر الشخص على فهم "الشيء الذي لا يحبه الناس فيه؟"**، **والشيء الثاني هو أنه سيقوله لك.** قد تكون هذه معلومة معروفة، لكن إذا لم يكن الشخص يمتلك الشجاعة لمواجهة هذا وإخباره للشخص الذي يفكر في تعيينه، فهذا يمثل نافذة إلى الشخصية على ما اعتقد".

تيم: "ما الإجابات التي تعد إشارات تحذيرية لك، وما الإجابات التي لا تعد إشارات تحذيرية؟ أو كريس، إذا أردت التعامل مع ..."

**كريس:** "يروقني دائمًا أن أقلب [منهج المقابلة المعتاد] رأسًا على عقب [وأقول شيئًا مثل] "نحن مجتمع صغير. أنا وأنت لم نعمل معًا، لكنني أعرف الكثير من أقرانك، وبعد هذه المقابلة، سنتواصل مع الأشخاص الذين يحبونك والذين لا يحبونك. لا يوجد شخص مثالي، وأنا لذي الكثير من المعارضين لي، تمامًا مثلما لديك. ما الذي سيقلبه عنك الأشخاص الذين لا تروقهم؟". "بالنسبة لي، الشيء الأهم هو أن تكون لديهم إجابة. أ) فهذا يظهر امتلاكهم الشجاعة المطلوبة كي يتمكنوا من التعامل مع الأمر، ب) ويظهر وعيًا ذاتيًا مفاده "إنني ربما أكون الأعلى تصنيًا بين أقراني وأحصل على هذه المسيرة المهنية الرائعة، لكن هناك شخصًا ما معارضًا، وهذا ما قد يقوله ...". سيقول إنني كنت أنانيًا في وقت ما، أو إنني أبدو على الورق أفضل من الحقيقة، أو إنني كسول فيما يتعلق بهذه الأنواع من التمارين البدنية أو أيًا كان الأمر. أظهر لي أنك إذا حددت الأمر، فإنك سوف تعمل عليه. فانا لا يهمني رأيك في هذا، أنا فقط أريد أن أعرف أنك مدرك لنظرة الآخرين إليك".



## • ما الذي يخطر ببالك عندما تسمع كلمة "ناجح"؟

**كريس:** "سأجيب عن السؤال بهذه الطريقة، ولا أعرف إذا كان هذا ما تقصده من سؤالك تحديداً أم لا. لقد كان لديّ مرشد عظيم في بداية مسيرتي المهنية وقد أعطاني نصيحة ألتمز بها حتى الآن، وهي أنه يجب أن تكون لديك قائمة مستمرة من ثلاثة أشخاص تراقبهم باستمرار: شخص أعلى منك أنت تريد محاكاته، ونظير لك تعتقد أنه أفضل منك في العمل وأنك تحترمه، وشخص تابع لك يقوم بالعمل الذي كنت تقوم به من سنة أو اثنتين أو ثلاث، ولكنه يقوم به بصورة أفضل. إذا كان لديك هؤلاء الأشخاص الثلاثة الذين تقيس نفسك باستمرار بهم، وتتعلم باستمرار منهم، فستكون أفضل مما أنت عليه كثيراً."

روتين تمارين ستان البدنية

بدأ ستان تماريناته في البيت إذا كان في البيت:

- مجموعة من تمارين الضغط إلى أقصى عدد ممكن.
- عدد من تمارين ضغط المعدة، وتمرين بلانك لمدة ٣ دقائق، يوجا من ٢ إلى ٣ دقائق.
- مجموعة من تمارين الضغط إلى أقصى عدد ممكن.
- ٥٠ إلى ١٠٠ تمرين تقاطع الذراعين (مرع رفع الرجلين)، تمرين بلانك لمدة دقيقتين ونصف، يوجا من ٢ إلى ٣ دقائق.
- مجموعة من تمارين الضغط إلى أقصى عدد ممكن.
- ٥٠ إلى ١٠٠ تمرين عضلة بطن مع تقاطع اليدين مع الرجلين (أول نوعين مندمجين)، تمرين بلانك لمدة دقيقتين، يوجا من ٢ إلى ٣ دقائق.
- مجموعة من تمارين الضغط إلى أقصى عدد ممكن.
- تمرين الرقبة بالساقين، يتبعها ثبات تام، ثم تمرين بلانك لمدة دقيقة ونصف، ثم مجموعة من تمارين الطحن، ثم تمرين بلانك لمدة دقيقة، ثم يوجا من دقيقتين إلى ثلاث دقائق.

**ستان:** "ثم أترك منزلي وأذهب إلى صالة الألعاب الرياضية؛ لأن صالة الألعاب تفتتح الساعة ٥:٣٠. وهي تبعد بثلاثة شوارع عن منزلي".  
تيم: "أعتقد أنك تعني ٥:٣٠ صباحاً".

**ستان:** "نعم. إذا استيقظت في الرابعة، فإنه يمكنني أن أفعل هذا من ٤:٣٠ إلى حوالي ٥:٢٠، ثم أذهب إلى صالة الألعاب الرياضية الساعة ٥:٢٥".  
عندما أذهب إلى الصالة، أمارس أربع مجموعات من الضغط، يتخللها تمارين ضغط

المسطبة ورفع الأثقال مع الوقوف والقعود (تمارين توازن الرجل الواحد - وقت-راحة بين-ها). ثم أقوم بعدة أشياء أخرى، ويمكنني القي-ام بك-ل ذلك من ٣٠ إلى ٣٥ دقيقة؛ ولذا بحلول ٦:١٥ أو ٦:٢٠، أكون قد انتهيت من صالة الألعاب الرياضية، وعدت إلى البيت، واستحمت، ثم أبدأ العمل.

لماذا التمارين الرياضية أمر مهم لستان؟

بعيدًا عن صورة الذات وجوانب الأداء: هي أي-ضًا تض-ع انض-باطًا لل-يوم. وقد وجدت أنه إذا سار يوم-ي بش-كل فط-يع، لكنني مارست التمارين، فإنني في النهاية سأقول مهما حدث على الأقل، إنني مارست قدرًا جيدًا من التمارين الرياضية. وعندما نُشرت مقالة رولينج س-توز، وقد نُشرت حوالي الساعة ١:٣٠ ص-بأحًا، أجريت مكالمتين هاتفيتين، وعلمت أننا واقعون في مشكلة كبيرة، فارت-ديت ملابس-ي وركضت لمدة ساعة لتصفية ذهني واستعادة لياقتي. إن هذا لم يجعل المشكلة تختفي، ولكنه شيء عادة ما أقوم به في مثل تلك المواقف.

ثلاث ممارسات للصلابة الذهنية

فيما يلي الإجابة عن "ما الممارسات أو الاختبارات الثلاثة من الجيش التي يمكن للمدنيين استخدامها للمساعدة على تطوير الصلابة الذهنية؟":

**ستان:** "أول شيء هو أن تضغط على نفسك أكثر بدرجة أكبر من تلك التي تعرف أنك تستطيع تحملها، وستجد عمقًا جديدًا داخل نفسك. الشيء الثاني هو أن تضع نفسك في مجموعات تعترضها الصعوبات نفسها والقلق نفسه. وقد كنا نطلق على هذا "الحرمان المشترك". وستجد أنه عندما تمر عبر تلك النوعية من البيئة الصعبة، سينتابك إحساس أقوى تجاه ذلك الأمر الذي تش-عر بالتزام تجاهه. وفي النهاية، أوجد بعض الخوف واجعل الأفراد يتغلبون عليه".

**تيم فيريس:** أعتقد أن هذه العناصر الثلاثة تفسر إلى حد كبير الشعبية الهائلة لسباقات الحواجز مثل سباق سبارتن ر-ي-س (انظر جوي دي س-ينا) وبطل س-باقات (Toughest Mudder انظر إيميليا بوني).

**نصيحة لنفسك لو كنت تبلغ الثلاثين من عمرك؟**

ستان: "أعتقد أنني عندما كنت في الخامسة والثلاثين من عمري تقريبًا، كنت

مهووسًا بالتحكم في الأمور نظرًا لأن حجم المؤسسات التي قادتني، وكنت جزءًا منها، كان صغيرًا بما يكفي بحيث كان يمكنني إدارة كل شيء فيها. كانت لدي شخصية متحكمة إلى حد ما، وإذا عملت بجد ودرست بإتقان، فإنه يمكنك تحريك كل قطع الشطرنج، ولا مشكلة في ذلك. لكن من سن ٢٥ إلى ٤٠ تقريبًا، عندما ترتقي إلى مستوى قيادة الكتاب، أي قيادة حوالي ٦٠٠ شخص، سيتعين عليك فجأة أن تقود بطريقة مختلفة، وما سيتعين عليك فعله هو أن تطور الأشخاص. النصيحة التي أعطيها لأي شاب هي أن الأمر يتعلق حقًا بتطوير الأشخاص الذين سيقومون بالعمل. وما لم تكن أنت من سيقوم بالمهمة، فإن وقت التطوير الذي تقضيه مع الأشخاص الذين سيقومون بتلك المهمة - سواء كانوا سيقودون الأشخاص الذين سيقومون بها أو ما إذا كانوا هم من سيقومون بالمهمة بأنفسهم - فإن كل دقيقة تقضيها في ذلك ستؤتي ثمارًا عظيمة."

بالنسبة لهؤلاء الذين يقولون إنه لا يوجد وقت لديهم للقراءة..

معظم الكتب التي يطالعها ستان هي كتب مسموعة، وهي عادةً اكتسبها وهو - وخرج الب-لاد؛ لأن الكتب المطبوعة يصعب حملها في البعثات العسكرية، وهو على الأرجح "يقرأ" بواسطة الصوت و٧٠٪ من الوقت.

**ستان:** "لقد تعلمت الركض في أثناء الاستماع إلى الكتب المسموعة، وس-يظل ع-ل-ي منتبهاً لها بينما أقوم برفع الأثقال... أنا أيضًا لدي مجموعة من السماعات في الحمام. وأنا أدخل الحمام في الصباح وأستمع إلى كتاب هناك - أشغل السماعات (وأنصت للكتاب) وأنا أغسل أسناني وأحلق ذقني وأرتدي ملابس رياضية لأن زوجتي تكون في غرفة النوم.. وقد وجدت أنني أتصفح الكتب بسرعة كبيرة للغاية، لأنك إذا كنت تتمرن لساعة ونصف في اليوم، فأنت تتصفح الكتب بسرعة أكبر من تصفح إي-ها إذا كنت تخصص وقتًا للقراءة وحسب.. أنا أميل لتصفح قصص تاريخية تدور أحداثها في حقبة تبلغ ٢٠ أو ٣٠ أو ٤٠ سنة سابقة، أو مشاريع كبيرة مثل بناء قناة بنما، وبناء سد بولدر [والمعروف الآن بسد هوفر]، لأنه يكون لديها بداية ووسط ونهاية وتحديات، كما أنني أقوم أيضًا بالقراءة المكثفة حول موضوع واحد. فقد قرأت سبعة أو ثمانية كتب عن جورج واشنطن والآباء المؤسسين، ونظرًا لأنها متداخلة مع بعضها، ستجد نفسك فجأة تتعرف على الكثير عن تلك الحقبة، والكتاب الجديد أكثر إثارة لأنهم يملأ الفجوات. وهكذا فأنا أقرأ بش-كل مكثف عن موضوع ما لفترة، ثم

أنتقل إلى موضوع آخر."

## • كتب يتعين قراءتها للحصول على فكرة متعمقة عن واقع المعارك؟

**كريس:** "حسنًا، أحد الكتب الكلاسيكية في مجال العمليات الخاصة كتاب Gates of Fire لستيفن بريسفيلد. كتاب رائع بحق ..."

## • أكثر الكتب التي يهديها ستان

"لقد وزعت على الأرجح معظم نسخ كتاب ألفه أنتون ماير عام ١٩٦٨ بعنوان Once an Eagle، والذي يحكي قصة ش-خصيتين دخل (كلاهما) الجيش خلال الحرب العالمية الأولى، ويتابع الكتاب حياتهما خلال الحرب العالمية الثانية والسنوات التي تلت الحرب".

## • الفيلم المفضل لستان

The Battle of Algiers . يستغرق الأمر منك ١٥ دقيقة لتدخل في أجواء الفيلم، لكن صبورًا واستمر في المشاهدة. لقد أجلت مشاهدته لشهور، وأتمنى لو كنت قد شاهدته على الفور بعد ترشيح ستان له. هذا الفيلم القريب من أسلوب الأفلام الوثائقية والذي تم تصويره في الجزائر، وهو يعيد تقديم أحداث العنف المتزايد في سنة ١٩٥٧، في وقت كانت تقاومها الجزائر المحتلة للحصول على استقلالها من فرنسا. هذا الفيلم يظهر الجانب الإنساني لكلا الجانبين، ويرتبط ارتباطًا كبيرًا بالأحداث الحالية. وقبل كل ذلك، هو يستكشف الجوانب الصالحة والسيئة في الطبيعة البشرية الأوسع.

## شاي كارل



يمكنك أن تعرف الشخصية الحقيقية للشخص من خلال طريقة تعامل كلبه وأولاده معه





إذا لم تكن متدينًا بطبيعتك، فإنّه يجب أن تؤمن  
بالتكنولوجيا التي ستجعلنا متقدمين



شاي كـارل (تويتـر / إنسـتـجرام, @SHAYCARL,  
( YOUTUBE.COM/ SHAYTARDS

اقتنى أول كمبيوتر وهو في سن السابعة والعشرين. كان حينئذ عاملاً يدويًا،  
وقام برفع أول فيديو له على اليوتيوب عندما كان في فترة  
استراحة من تركيب أحد أسطح الجرانيت. وبـالانتقال سريعًا إلى  
الوقت الحالي:

- حصلت قناته على اليوتيوب SHAYTARDS على ما يقرب من ٢.٥ مليار  
مشاهدة تقريبًا، ويظهر مشاهير مثل ستيفن سبيلبرج مع شاي وأسرته.
- شارك في تأسيس شركة ميكرو إستديوز، والتي بيعت إلى شركة ديزني  
بحوالي مليار دولار.

الحيوان الرمزي: العقاب الأصلع

- تزوج منذ ١٢ عامًا وله خمسة أطفال.
- فقد أكثر من ٤٥ كجم منذ أن وصل إلى أعلى وزن له.

## خلف الكواليس

- سافر شاي بالطائرة من يوتا إلى كاليفورنيا لتسجيل اللقاء،

وفي سان فرانسيسكو، جعلته يقوم بعدد من الأمور للمرة الأولى، بما في ذلك اليوجا البهلوانية والتعرض للجلد بأغصان الشجر في الحمامات الروسية.

• شاي مستثمر في موقع DietBet.om ، والذي استخدمته مرع عشـرات الآلاف من المعجبين دون أن أدرك أنه أحد المستثمرين فيه، وهو موقع يجبرك على المجازفة بمبلغ من المال كمحفز على فقدان الوزن، وهو أسلوب ناجح. وهؤلاء الذين يحققون نتائج معينة "يفوزون" ويحصلون على جزء من المبلغ الإجمالي. وقد خسر المشاركون أكثر من مليونين ومائتي ألف كيلو جرام، ودفع موقع DietBet.com

أكثر من ٢١ مليون دولار.

"أسرار الحياة مخفية خلف كلمة "ابتذال""

تذكر شاي عندما قام بجولة معينة بالدراجة في أثناء الفترة التي فقد فيها الكثير من الوزن بسرعة: "أتذكر تحديدًا أين كنت. قلت في نفسي: "أسرار الحياة مخفية خلف كلمة "ابتذال"، ولذا عندما تسمع في أي وقت شيئًا تعتقد أنه مبتذل، فنصيحتي إليك أن تنتبه وتنتصت جيدًا". لقد سمع عبارات معينة مثل "تناول المزيد من الخضراوات" مليون مرة، لكنه تجاهل هذا لسنوات، لأن الكلام بدا بسيطًا أكثر من اللازم. لكن اتضح في النهاية أن البسيط هو ما يجدي نفعًا. هو لم يكن بحاجة إلى إجابات معقدة؛ فالإجابات كانت أمامه طوال الوقت. ما النصائح التي تتجاهلها لأنك تعتقد أنها تافهة أو مبتذلة؟ هل يمكنك إخضاعها لاختبار عملي؟

التعلم من نفسك المستقبلية - تمرين يستخدمه كل منا

سألت شاي ما النصيحة التي كنت ستعطيها لنفسك وأنت في سن الخامسة والعشرين، فكانت إجابته: "ربما كنت سأقول: "اترك الجامعة مبكرًا؟"؛ لكنني لا أعتقد أنني كنت سأغير شيئًا... من السهل أن تفكر قائلًا: "حسنًا، ما الذي كنت سأقوله لنفسي وأنا في سن الخامسة والعشرين؟ ثم أفكر قائلًا: "حسنًا، إذا كنت في الخامسة والأربعين وتم طرح هذا السؤال عليّ، فماذا كنت سأقول لنفسي وأنا في الخامسة والثلاثين (كم عمر شاي الآن)؟""

**تيم فيريس:** هذا حفزني لأخبره بقصة حدثت لي، والتي سأعيد ذكرها هنا باختصار. أنا لا أكتب أعمالًا قصصية، لكن أحد الأعمال الكتابية التي فقدتها وحزنت لذلك لفترة طويلة كانت عملاً قصصيًا. فقد كتبت

قصة قصيرة عن الذهاب للتزلج على الجليد، ثم الارتياح من التزلج في مقهى لشرب الشيكولاتة الساخنة، وانتهي بي الأمر بالجلوس إلى طاولة في المقعد المقابل لعجوز غريب حكيم. وبعد مضي عدة ساعات من المحادثات، يتضح أن هذا الغريب هو أنا في المسقبل. فطلبت منه النصيحة فأفادني بإدراكه المتأخر. وقد استمتعت بكتابة القصة، لكنني - وهذا يبدو غريباً بعض الشيء - حصلت أيضاً على الكثير من النصائح المحددة العملية من خلال مروري بهذا التمرين. فعندما وضعت قلمي، كنت إلى حد ما مرتبكاً وقلت في نفسي: "لا أعرف ما الذي قمتُ به الآن، لكن الأمر يبدو كخدعة سريرية مثيرة". وأدركت بعد ذلك أن خطط الأحداث مشابهة لقصة قصيرة كتبها خورخي لويس بورخيس بعنوان "الأخر" ("El Otro") وعندما أخبرت شاي بهذه القصة، أشرق وجهه ورد مسرعاً:

"لقد شرحت لتوك ما كنت سأشير إليه بالضبط. فكر في عمرك الآن وفكر في نسخة من نفسك بعد عشرة أعوام؟ ثم قل لنفسك: "ما الذي قد أقوله لنفسي باعتباري نسخة أكبر سنًا من نفسي؟ أعتقد أن هذه هي الحكمة التي وجدتتها أنت في ذلك التمرين ... [إذا قمت بهذا التمرين وبدأت في عيش الإجابات،] أعتقد أنك ستتمو أسرع بكثير من نموك بأي طريقة أخرى".

العمل هو الوسيلة الناجحة عندما لا ينجح شيء آخر

شاي عضو في جمعية دينية لعلاج الإدمان (مورمن). وفي مدونتي، تحدث شاي بصراحة للمرة الأولى عن معركته مع إدمان الكحول وتغلبه عليه: "ليس من السهل أن تتحسن، فهذا صعب؛ فميلنا الطبيعي يدفعنا نحو الأشياء السهلة. فالاستيقاظ في الصباح وممارسة التمارين ليس أمرًا سهلاً؛ لكن شرب الكحول لتخفيف الألم أمر سهل، والذهاب بالسباحة إلى المطعم وطلب وجبة ماك كبيرة أمر سهل. ما الشيء الصعب الذي ترغب في فعله؟ أتذكر قول جدي: " **العمل هو الوسيلة الناجحة عندما لا ينجح شيء آخر** ".

كيف يقوم شاي بتصوير الفيديوهات حاليًا

كاميرا كانون باورشوت جي ٧ إكس، وبرنامج فاينال كت بـرو إكس. يفكر شاي في يومه باعتباره فصلًا ولا يصوره على ثلاثة أجزاء: الصباح، وبعد الظهر، والمساء. وهو يصور من ١٠ إلى ١٥ دقيقة في المجمول، ولا

يصور أكثر من دقيقتين في المرة الواحدة.

طريقتان لتحسين الحالة المزاجية

شرح شاي لي كيف أن نشر فيديوهات يومية أو التدوين من خلال الفيديو القصيرة لمدة ١٥ يومًا لتحسين الحالة المزاجية. وقد جعلت التدوين بسيطًا قدر الإمكان، مستخدمًا جهاز أي فون لتصوير مقاطع مباشرة على فيسبوك مدتها ١٠ دقائق عبارة عن أسئلة وإجابات. وقمت برفع فيديوهات الفيسبوك على يوتيوب، وقد كانت سرعة تزايد المشاهدات المتكررة أمرًا مذهلاً بحق. وهو شيء لم أحققه من قبل، وكما شرح لي كل من كايسي نايستات وشاي: الأمر متعلق بالعلاقة التي تبنيها، وليس بجودة الإنتاج. وتأثيرات "التظاهر" بالشعور بقدرة أكبر من التفاعل كانت تدوم، فيما بدا، لساعتين أو ثلاث ساعات على الأقل.

**تيم فيريس:** هذا ألهمني لتجربة التدوين من خلال ملفات الفيديو القصيرة لمدة ١٥ يومًا لتحسين الحالة المزاجية. وقد جعلت التدوين بسيطًا قدر الإمكان، مستخدمًا جهاز أي فون لتصوير مقاطع مباشرة على فيسبوك مدتها ١٠ دقائق عبارة عن أسئلة وإجابات. وقمت برفع فيديوهات الفيسبوك على يوتيوب، وقد كانت سرعة تزايد المشاهدات المتكررة أمرًا مذهلاً بحق. وهو شيء لم أحققه من قبل، وكما شرح لي كل من كايسي نايستات وشاي: الأمر متعلق بالعلاقة التي تبنيها، وليس بجودة الإنتاج. وتأثيرات "التظاهر" بالشعور بقدرة أكبر من التفاعل كانت تدوم، فيما بدا، لساعتين أو ثلاث ساعات على الأقل.

وشاي لديه أسلوب آخر لتحسين الحالة المزاجية، وربما من الأفضل استخدامه خارج المطار والأماكن العامة:

"قد يبدو هذا أمرًا جنونيًا حقًا، لكنني أحيانًا أنظر في المرأة وأضحك على نفسي... اكسر حاجز حرصك على ألا تكون سخيًا. أعتقد أن هناك قوة كبيرة في عدم أخذ الأشياء على محمل الجد".

### • من الذي يخطر ببالك عندما تسمع كلمة "ناجح"؟

“بالنسبة لي، تعريف النجاح هو أن تعامل والديك وأجدادك (إذا كانوا أحياء) وأولادك معاملة جيّدة، أن تكون قادرًا على تجاوز المهمة الصعبة الخاصة بالتعامل مع بعضنا كبشر”.

نظرة متلهفة لخروج قيمته مليار دولار

"لقد نمت (ميكرو إستديوز) مثل نيران جامحة؛ فقد كانت هذه أول مرة يجتمع فيها أصحاب التأثير الاجتماعي. لقد كان اتحادًا له تأثير أقوى بكثير من تأثير أصحاب



التأثير الاجتماعي عندما يكون كل منهم على حدة. هل تتخيل ما أقوله".  
**تيم فيريس:** ما المجموعة الأولى من نوعها التي يمكن أن تكونها إذا كانت هناك بندقية مصوبة إلى رأسك؟ قراءة "قانون الفئات" و"١٠٠٠ معجب حقيقي" قد يساعدانك في ذلك.

### • ما الذي يمكن أن تعلقه على لوحة إعلانات؟

“ستموت!” شاي يذكّر بنفسه دائماً بقصر الحياة وحتمية الموت. أنا أيضاً أضع رسائل تذكير بالموت في جدول أعمالتي، سواء كان هذا من خلال قراءة كتابات سينيكا وما شابهها من الأعمال الفلسفية، أو قضاء الوقت مع نزلاء دور رعاية المحتضرين، أو زيارة المقابر (مثل شاطئ أوماها)، أو وضع مذكرات المتوفين حديثاً في غرفة المعيشة مع إظهار أغلفتها.

ويليام ماكاسكيل

إذا كنت تجني ٦٨ ألف دولار في السنة، فأنت -على الصعيد العالمي - ضمن نسبة الواحد بالمائة

ويليام ماكاسكيل (تويت @WILLMACASKILL)  
WILLIAMMACASKILL.COM

مدرس فلسفة مساعد في كلية لينكون، جامعة أكسفورد. وعندما كان في عمر التاسعة والعشرين فقط، كان على الأرجح أصغر أساتذ مشارك

(مثبت) للفلسفة في العالم. قام ويل بتأليف كتاب Doing Good Better وشارك في تأسيس حركة "الإيثار الفعال". وقد تعهد بأن يتبرع بأي مبلغ يكسبه يزيده على ٣٦ ألف دولار في السنة إلى الجمعيات الخيرية الأكثر تأثيرًا.

كما شارك في تأسيس منطمتين غير ربحيتين مشهورتين: ٨٠٠٠٠ أورز، التي تقدم أبحاثًا ونصائح حول الطريقة المثلى لإحداث فرق في مسيرتك المهنية، وجيفينج وات وي كان، والتي تشجع الناس على الالتزام بإعطاء ١٠٪ على الأقل من دخلهم للجمعيات الخيرية الأكثر تأثيرًا. وقد جمعًا معًا أكثر من ٤٥٠ مليون دولار في صورة تبرعات يتم التعهد بتقديمها مـدى الحياة، وهمـا ضـمن أعلى ١٪ من المؤسسات غير الربحية من ناحية النمو.

"لا يمكنك أن تجعل لجمعية خيرية سـيئة أحسن حالًا بخفض الإنفاق العام".

**تيم فيريس:** عرفني ويل على GiveWell.org، وهو موقع يجري أبحاثًا متعمقة لتحديد مقدار الإنجازات الفعلية للهيئات والمؤسسات غير الربحية (من حيث الأشخاص الذين تم إنقاذهم، والأشخاص الذين تم تحسين حياتهم، إلخ) لكل دولار يتم إنفاقه. وهذا يساعد على تفادي مشكلة معظم "مصنفي" الجمعيات الخيرية الأخرى، الذين ينظرون إلى انخفاض النفقات الإدارية والعامرة كوكيل منقوص "الكفاءة". بالطبع إذا كانت الجمعية الخيرية تقوم بالأمر الخطأ، فكونها رشيقة من الناحية المالية لا يعني شيئًا، كما تؤكد مقولة ويل -أهم شيء هو النتائج الواقعية.

ووفقًا لموقع GiveWell.org في ٢٠١٦، فإن ثلاثًا من أكثر الجمعيات الخيرية تأثيرًا وفاعلية هي:

• أجينيسست مالاريا فاونديشن

• ديورم ذا وورلد إنشييتف

• جيف دايركتلي

• **قدوتان فلسفتان لويل**

• بيتر سينجر، فيلسوف أخلاقي أسترالي وأستاذ أخلاقيات علم الأحياء بالمركز الجامعي للقيم الإنسانية بجامعة برنستون.

وأشهر عملين له حظيا بنسبة قراءة مدهشة هما Practical Ethics ، و Animals Liberation .

• ديريك بارفيت، الذي قضى حياته بالكامل في كلية أول سولز كوليديج بأكسفورد، والتي تعد كلية للنخبة حتى داخل أكسفورد النخبوية نفسها. وقد ألف ديريك كتابًا يسمى Reasons and Persons ، والذي يعتبره ويل

من أهم الكتب في القرن العشرين.

"اتبع شغفك" نصيحة فطيرة

"أعتقد أن هذه النصيحة تعد إسداء فـهم لطبيعة إيجـاد مسيرة مهنية مُرضية ووظيفة مُرضية، حيث يكون أكبر مؤشر على الرضا الوظيفي هو العمل الجذاب من الناحية العقلية. الأمر يتعلق بطبيعة الوظيفة نفسها، ولا يتعلق كثيرًا بك... الأمر متعلق بما إذا كانت الوظيفة تقدم الكثير من التنوع، وتعطيكَ تغذية راجعة إيجابية، وتتيح لك ممارسة الاستقلال الذاتي وتسهم في العالم الأوسع - هل الوظيفة لها معنى في الواقع؟ هل تجعلك العالم مكانًا أفضل؟ - كما يتعلق الأمر أيضًا بما إذا كانت تسمح لك بممارسة مهارة اكتسبتها".

### • الكتب الأكثر إهداءً عن تحسين الحياة والفاعلية العامة

Mindfulness لمارك ويليامز وداني بينمان. هذا الكتاب هو مقـدمة بسـيطرة وسـهولة الفـهم عن تـأمل التـيقظ الـذهني، ويتضمن دورة تأمل توجيهية مدتها ثمانية أسابيع. وقد أتم ويل هذه الدورة، وكان لها تأثير كبير على حياته.

The Power of Persuasion لروبرت ليفين. إن القدرة على الإقناع، والترويج للأفكار، وإقناع الآخرين هي مهارة أساسية تنتقل إلى جوانب عديدة من حياتك. لم يحظ هذا الكتاب بشهرة كبيرة، لكنه أفضل كتاب عن الإقناع وجده ويل، وهو أكثر عمقًا بكثير من اختيارات أخرى في هذه النوعية من الكتب.

### • نصيحة إلى نفسك لو كنت تبلغ العشرين من العمر؟

"إحدى هذه النصائح هي التأكيد على أن لديك ٨٠ ألف ساعة عمل على مدار حياتك. ومن المهم للغاية معرفة كيفية قضاء هذه الساعات على أفضل وجه، وأن ما تفعله في هذه اللحظة -يا ويل البالغ من العمر عشرين عامًا- هو نوع من التفكير والسير مع التيار. (أنت) لا تقضي الكثير من الوقت في التفكير في هذا النوع من التحسين الكلي، بل لعلك تفكر في "كيف يمكنني إنجاز المقارنات الدراسية بأفضل طريقة ممكنة؟" وفي التحسين الجزئي، لكنك لا تفكر في "ما الأهداف الكبرى في حياتي، وكيف يمكنني التحسن في سبيل تحقيقها؟".

"هناك تشبيه أستخدمة وهو إذا كنت تنوي الخروج لتناول العشاء، فسـيستغرق الأمر منـك سـاعتين. أنـت سـتقضي ٥ دقائق في اختيار مكان

لتناول العشاء. ويبدو من المعقول أن تقضي ٥% من وقتك في التفكير في كيفية قضاء الـ ٩٥% المتبقية. إذا فعلت ذلك مع مسارك المهني، فأنت بذلك ستقضي ٤٠٠٠ ساعة أو سنتي عمل. وأنا في الواقع أعتقد أن هذا شيء من المنطقي جدًا فعله - أي قضاء تلك المدة محاولاً معرفة كيف يجب أن تقضي بقية حياتك".

عملية ديكنز - ماذا كلفتك قناعاتك؟

“عملية ديكنز” (أحياناً تسمى “نمط ديكنز”) لها علاقة برواية A Christmas Carol ، من تأليف تشارلز ديكنز، وهي أحد التمارين التي أكملتها على مدار عدة أيام في فعالية “أطلق العنان للقوة التي بداخلك” (والتي يرمز لها اختصاراً UPW) لتوني روبنز.

صديقي نافين توكرام مليونير ويعيش حياة رائعة. وقد ذهب إلي فعالية UPW 11 مرة وأخبرني بأنه حتى لو فوت بعض الجلسات، لا يمكنني أن أفوت عملية ديكنز المباشرة؛ فقد كانت هذه العملية هي السبب الرئيسي في الحضور كل عام؛ حيث إنها بمثابة عملية تجديد وإعادة تهيئة سنوية. هذا الفصل سيعطيك ملخصاً تقريبياً ومبسوطاً عن تجربتي.

في رواية A Christmas Carol ، زار سكروج أشباح الماضي والحاضر والمسقبل. ففي عملية ديكنز، أنت مجبر على فحص القناعات المقيدة - مثل أكثر قناعتين أو ثلاث تعوقك - في كل زمن من الأزمنة. ويقوم توني بتوجيهك عبر كل منها بعمق، وأنا أتذكر تخيل الإجابة عن أشكال مختلفة من:

• ماذا كلفتك كل قناعة في الماضي، وماذا كلفت الأشخاص الذين تحبهم في الماضي؟ وماذا خسرت بسبب هذه القناعة؟ انظر إلى التكلفة واسمها واشعر بها.

• ماذا تكلفك كل قناعة وماذا تكلف الأشخاص الذين تهتم بأمرهم في الحاضر؟ انظر إلى التكلفة واسمها واشعر بها.

• ماذا ستكلفك كل قناعة وماذا ستكلف الأشخاص الذين تهتم بأمرهم بعد حوالي ١ و ٣ و ٥ و ١٠ سنين من الآن؟ انظر إلى التكلفة واسمها واشعر بها.

لماذا يبدو أن هذا التمرين ينجح بشكل جيد؟ طرحت على توني هذا

السؤال بعد مرور أشهر عن رأي نتائج شخصية مستمرة،  
فأرسل لي المثال التالي عبر ملف نصي صوتي:

"إذا كانوا يسعلون الآن بشدة (من سرطان الرئة)، فكيف يواصلون التدخين؟ هم يقولون لأنفسهم: "حسنًا، أنا أدخن منذ أعوام، ولم يسبب لي التدخين قط أية مشكلات"، أو يقولون "سأتحسن في المستقبل. فرغم كل شيء، جورج بـيرنز عاش حتى ١٠٢ سنة وهو يدخن السجائر". إنهم يبحثون عن استثناء للقاعدة لأنه لا أحد يعلم المستقبل. ويمكننا أن نخترق الأعذار، ويمكننا أن نقنع أنفسنا بأننا سنكون على ما يرام، أو يمكننا أن نتذكر وقتًا من الماضي سارت فيه الأمور على ما يرام - هكذا يتهرب الناس من هذا الأمر.

"عندما نشعر بالألم في فترة زمنية معينة - أي الماضي أو الحاضر أو المستقبل - تنتقل إلى فترة زمنية أخرى بدلًا من أن نتغير، لأن التغيير يجلب للناس الكثير من الشك والكثير من الاضطراب والكثير من الخوف".

### عملية ديكنز لا تسمح لك بتفادي أية مراحل زمنية.

من الطبيعي أن القراءة عن السباحة شيء، والذهاب إلى السباحة شيء آخر. والعملية المباشرة تستغرق ما لا يقل عن ٣٠ دقيقة، يكون فيها توني على المسرح أمام جمهور يبلـغ عدده عشرة آلاف. إن بإمكانني سماع مئآت، وربما آلاف، من الأشخاص سيكون. لقد كانت القشة التي قصمت - بشكل مثير - ظهر بغير المقاومة. وعندما واجه الحاضرون (بمن فيهم أنا) هذه الصور الواضحة والمؤلمة، لم تعد لديهم القدرة بعد ذلك على تبرير أو قبول "القواعد" المدمرة في حياتهم. وكما وصف توني الأمر لي لاحقًا: "لا يوجد شيء يضاهي وجـودك في الدينامية الجماعية الخاصة بحالة الانغماس التام؛ حيث لا يوجد حولك ما يلهيك. فيكون تركيزك الكـامل منصـبًا على إحراز طفرة والارتقاء إلى المستوى التالي، وهذا ما يجعل عملية ديكنز تنجح".

بعد أن تشـعر بالألم الحاد الصـادر عـن قنـاعاتك الحاليـة المعوقة، تصوغ ٢ أو ٣ من القناعات البديلة لتستخدمها في المضي قدمًا. والهدف من هذا "ألا يتم سحبك مرة أخرى إلى (القناعات القديمة) بواسطة الأنماط اللغوية القديمة". كانت واحدة من قناعاتي الثلاث الأكثر تقييدًا هي "أنا لست مهياً للسعادة"، والتي استعصت عنها بـ"السعادة هي حالتي الطبيعيـة". وبعد الفعاليـة، اسـتخدمت المنـهج التوكيـدي لسكوت آدمز في الصباح لتعزيز هذا الأمر. الآن، أنا مدرك بشكل جيد مدى البساطة التي قد يبدو عليها كل هذا على الورق، لكنني مررت بتجربة تحوّل هائلة في حياتي في الفترة من ٣ إلى ٤ أسابيع التي تلت الفعالية. وبعد مرور

عام تقريبًا، أستطيع أن أقول : لم أشعر بمثل هذه السعادة المستمرة من قبل في حياتي كشخص بالغ على الإطلاق.

ربما حان الوقت لأن تأخذ اسـتراحة مؤقتة من السعي لتحقيق أهدافك وإيجاد العُقد المـوجودة في خـرطوم الحديقة، والتي بمجرد فكها، ستجعل كل شيء آخر أفضل وأسهل؛ فهناك أشياء مذهلة يمكن أن تحدث عندما تتوقف القيادة مع تشغيل فرامل الطوارئ.

## كيفن كوستنر

أن تكون رائد أعمال يعني أن تكون مستعدًا للقيام بعمل لا يريد أحد آخر القيام به، [كي] تكون قادرًا على العيش لبقية حياتك وأنت تقوم بما تريد

عادة ما أعرف أنني مُقَدِّم على شيء مهم عندما يدفعني خوفي منه لأن أقول:  
"يا إلهي، قد أفضل في هذا"

كيفن كوستنر (تويتر @MODERNWEST )

هو صانع أفلام مشهور عالمياً، ويعتد واحداً من أكثر الروائيين في جيله  
إبداعاً وحصوفاً على إسهادات نقدية. قام كوستنر بإنتاج وإخراج  
والاضطلاع ببطولة أفلام بارزة مثل The Dances With Wolves, JFK ،  
Bodyguard, Field of Dreams, Tin Cup, Bull Durham, Open Range, Hatfields  
& McCoy's, black or White، بالإضافة إلى أعمال أخرى. وقد حاز كوستنر  
جائزتي أوسكار وجائزتي جولدن جلوب وجائزة إيمي، كما شارك في تأليف كتاب  
The Explorers Guild .

الوضوح عند الاقتراب من الموت ونقل العبء

تحدث كوستنر عن توجهه إلى أول اختبار أداء حقيقي له (لمسرحية  
ستيلتسكين التي كان ينتجها مسرح محلي) وهو يقود شاحنة  
داتسون قديمة. وقد انكسرت دواسرة الوقود وسقطت على الأرض، ما زاد  
سرعة السيارة من ٦٠ إلى ٨٠، ورأى كوستنر لمبة الفرامل تضيء أمامه:

"فكرت في نفسي في مرحلة ما وأنا في منتصف الطريق، عندما أدركت  
أنني لا أريد أن أموت. فسحبته قضيب التعشيق، ولم أسمع  
طنيناً مثل ذلك الطنين المزعج في حياتي، لكنني (قمت بتعشيق  
السيارة) .. واستطعت إغلاق المفتاح، وأوقفت السيارة في ممر الطوارئ، ولم  
أقتل أحداً. ثم خرجت من تلك السيارة اللعينة، وقفزت من على ذلك السياج،  
وطلبت من سائق آخر توصيلي لأنني لم أكن لأفوت اختبار الأداء،  
وتركت سيارتي على الطريق السريع.

"لأنه كان هناك مكان ما أردت أن أكون فيه، مكان كان سيحدث  
(فيه) شيء ما.. وبالطبع لم يحدث شيء؛ إذ لم أكن جيداً بما يكفي، ولم تكن  
لدي المهارات الكافية. ولم أكن أعرف في الحقيقة شيئاً عن مسرحية  
ستيلتسكين ... لكن مخيلتي بدأت تنشغل بالاحتمالات.

"لقد وقعت في حب شيء ما. لم أكن أعرف إن كنت سأستطيع  
أن أكسب عيشي من هذا أم لا، ولكنني تخلصت أخيراً من الهمسات في

رأسبي (من والديّ) والتي كانت "ما الذي ستعمله؟ فكنت أقول "هذا ليس من شأنكما. سأعمل ما أريد أن أعمله"".

"عندما أعلنتها واضحة أنني لم أعد أهتم برأي أي شخص فيما فعلت باستثناء رأيي، انزاح كل حمل العالم عن كتفي وأصبح كل شيء ممكناً. وانتقل الحمل إلى كل الآخرين القلقين. لقد أصبحوا الآن قلقين؛ لكن كل شيء بالنسبة لي انتقل لمكان شعرت فيه بالحرية".

دعنا نفترض ...

بالنسبة لدوره في فيلم JFK ، لم يرد كيفن أن يتمادى بالمجازفة بواسطة التخمين؛ فقد كان يريد أن يحمي نفسه ومصداقيته وتوصل إلى حل رائع: "عندما واجهت أشياء معينة لم أكن واثقاً بشأنها، وكان بعض الناس يتشككون بعض الشيء، قلت "أوليفر [يقصد أوليفر ستون]، أنا لسرت مرتاحاً لقول هذا، وسأكون أكثر ارتياحاً إذا قلنا "دعنا نفترض ..."، بدلاً من "هذا حدث بالفعل""؛ لأن مقولة "دعنا نفترض ..." تصوغ أموراً ليراها الناس. ولأنه لا يوجد شاهد عيان فعلي على ما حدث، فأنت تقول: "دعنا نفترض أن هذا حدث..." ولم يقاوم أوليفر هذا على الإطلاق وهذا يُحسب له؛ حيث قال: "لا بأس. دعنا وحسب نرسم الصورة لأن هذه هي الصورة التي أعتقد أنها الصورة الحقيقية"".

الإقبال على المجازفات

تحدث كيفن عن محادثة نادرة صادقة مع أبيه، الذي كان معارضاً لأن يصبح كيفن ممثلاً؛ في هذا الوقت، كان كيفن شخصاً بالغاً وناجحاً، وكان أبوه يجلس في حوض الاستحمام.

"نظر إليّ وقال: "أتعرف، أنا لم أستغل فرصة واحدة في حياتي". كنت تقريباً أصور فيلم Field of Dreams فانسابت بعض الدموع من عيني أبي، وهو يقول: "لقد خرجت من فترة الثلاثينيات اللعينة من هذا القرن، وعندما حصلت على وظيفة ياكيفن، لم أكن أريد أن أفقدها. تشبثت بها جيداً لأنني كنت أعرف أنه سيكون هناك دائماً طعم على الطاولة"، فقلت: "لقد حدث هذا بالفعل". لقد كانت هذه لحظة رائعة".



## سام هاريس

على أحد المستويات، الحكمة لا تتعدى كونها القدرة على تقبل نصائحك. فمن السهل للغاية أن تسدي نصائح جيدة للناس، لكن من الصعب أن تتبّع النصائح التي تعلم أنها جيّدة... إذا جاء شخص خص إليّ يعانني قائمة مشكلاتي، فسأستطيع أن أقدم له حلولاً لها ببساطة



سام هاريس (تويتر @SAMHARRISORG, SAMHARRIS.ORG)

حصل على شهادة في الفيزياء من جامعة ستانفورد وعلى درجة الدكتوراه في علم الأعصاب من جامعة كاليفورنيا، وهو مؤلف الكتب التي حققت أعلى مبيعات، The End of Faith ، و Christian Nation ، و Free Will ، و the Waking Up ، و Islam and the Future of Tolerance: A Dialogue مع ماجد نواز). كما أنه يذيع أيضاً المدونة الصوتية الشهيرة. Waking Up with Sam Harris

## الحيوان الرمزي: البومة

خلف الكواليس

تقابلت مع سام للمرة الأولى في الحمام في أثناء محادثات تي-د في ٢٠١٠، عقب تناولي بالمص-ادفة (ص-دقًا) كعكتين كبيرتين. ولم أكن مستعدًا لرباعي هيدرو كانابينول أو سام ه-اريس، وبالأخص ل-يس ل-ق-در ك-ب-ير من رباعي هي-درو كانابينول وسام هاريس.

"الروتين" الصباحي

"ما يجب أن يكون حاضرًا في ذهنك هو صورة لفوضى خاضعة للس-يطرة. المس-ألة ليس-ت ت-روسًا مزيتة بس-لاسة لماكينة مصنوعة بعناية، بل شخص يترنح وهو ينهض من سريره باحثًا عن الكافيين، وربما يتفحص أو لا يتفحص بريده الإلكتروني قبل انطلاق صفارة الغلاية؛ لكنني بالفعل أتأمل بشكل مستمر وبالتأكيد أحاول فعل ذلك كل يوم [من ١٠ إلى ٣٠ دقيقة]".

عن تقدير مخاطر الذكاء الاصطناعي

"قال جان تالين -أحد مؤسسي سكايب - إنه عندما يتحدث إلى الناس عن هذا الموضوع، فإنهم يطرحون أسئلة فقط ليفهموا إذا كان الشخص الذي يتحدث إليهم قديرًا على أسئلة تعاب كـ "هل أنت مبرمج؟" - أهمية هذا السؤال واضحة - والثاني هو "هل لديك أطفال؟". ويزعم جان أنه وجد أن الأشخاص إذا لم يكن لديهم أطفال، فإن انشغالهم بالمس-تقبل لا يكون م-دروسًا بما يكفي لك-ي-ي-دركوا مدى رعب احتمالية بناء آلات فائقة الذكاء في غياب معرفة حل مش-كلة التحك-م [ض-مان التق-اء الذكاء الاص-طناعي م-ع مصالحننا، حتى لو كان أذكى ألف مرة أو مليار مرة]. أعتقد أن هذا منطقي، وبالطبع هذا ليس مقتصرًا على الذكاء الاص-طناعي، بل يمتد لك-ل المواض-يع التي تش-غلنا؛ فالقلق على مص-ير الحض-ارة بوجه-عام أص-عب من القلق بشأن أنواع التجارب التي سيمر بها أطفالك في المستقبل.

استكشاف "سمو الذات"

يشهد عدد لا يحصى من المتأملين على مر العصور على تجربة - لعدم وجود

تعبير أفضل - الحب غير المشروط، ولهذا علاقة بما أسميه "سمو الذات"، والذي أعتقد أنه أكثر أهمية؛ ولذا هناك هذه الظاهرة التي تكون أعمق بوضوح من أي من طرفي الساذجة للتحدث عن الأمر في سياق الدين، فهناك حقيقة أعمق للبيولوجية البشرية وطبيعة الوعي. أعتقد أننا نحتاج لاسكتشاف الأمر في سياق لا نكذب فيه على أنفسنا أو على أولادنا بشأن طبيعة الواقع، ولا نغمس من خلاله في تلك اللغز الانقراضية الخاصة باختبار فرق في المنافسة بين الديانات. [كتابي Waking Up يدور حول ظاهرة سمو الذات والطرق التي يستكشف بها الناس هذا السمو دون تصديق أي شيء بناء على أدلة غير كافية. وإحدى هذه الطرق الأساسية تكون عبر أساليب مختلفة من التأمل، وأعتقد أن الوعي هو أفضل أداة يمكنك أن تبدأ في تبنيها أولاً. هناك أيضاً استخدام عقاقير هلوسة، وهي ليست مثل التأمل على الإطلاق، لكنها - من بين أشياء أخرى - تكشف أن الجهاز العصبي البشري مرن بطريقة مهمة للغاية، وهو الأمر الذي يعني أن شعورك بالعالم يمكن أن يتغير تغييراً جذرياً".

#### الوعي والثرثرة الذهنية

"الوعي" هو تلك الخاصية للعقل التي تتيح لك الانتباه إلى المناظر والأصوات والأحاسيس، بل وحتى للأفكار نفسها، دون أن يتوه الشخص في الأفكار ودون أن يدرك ما هو سار ويرفض ما هو غير سار ...

"نحن مهياون بشكل عميق لأن نتوه في الأفكار وأن نجري هذه المحادثة مع أنفسنا بدءاً من اللحظة التي نسي تيقظ فيها إلى اللحظة التي ننام فيها. إنها مجرد ثرثرة في العقل، وهي جاذبة للغاية لدرجة أننا حتى لسنا مدركين لها؛ فنحن أساساً في حالة حلم، ومن خلال هذا الستار من الأفكار، نمضي يوماً ونرى بيئتنا؛ لكننا نتحدث إلى أنفسنا بلا توقف، وإلى أن نستطيع كسر تلك اللعنة وتبدأ في ملاحظة الأفكار نفسها كأشياء متعلقة بالوعي، تُثار وتتلاشى، فلن نستطيع أن نتنبه بأي قدر من الوضوح حتى لأنفاسك، أو إلى أي شيء آخر".

#### • ما تأمل "فياسانا"؟

"هو ببساطة طريقة لإيلاء اهتمام قريب للغاية وغير مطلق للأحكام إلى أي شيء تمر به على أية حال".

**تيم فيريس:** يستمع العديد من الضيوف في هذا الكتاب إلى التأملات الموجهة التي يقدمها سام على موقع ساوندكلاود أو على موقعه.

فقط ابحاث عن " Sam Harris guided meditations " ووفقًا لسام: "يجد الناس أنه من المفيد للغاية وجود صوت شخص يذكرهم بالأشياء التي يتوهموا في الأفكار كل عدة ثوانٍ".

قيمة معتزلات التأمل المكثفة

"في حالتي، لم يصبح [التأمل] مفيدًا - وهو ما يعني أنه لم يصبح تأملًا حقيقيًا - إلا بعد أن انتظمت في أول أو ثاني معنزل مكثف لي. أنا أتذكر التجربة بوضوح. لقد كنت منضبطًا، وكنت أجلس ساعة كل يوم في الصباح لمدة عام، قبل جلوسني في أول معنزل لي والذي استمر لعشرة أيام. وأتذكر استعراضني لذلك العام في مرحلة ما، في وقت ما في منتصف معنزل فيياسانا الذي استمر عشرة أيام، مدرغًا أنني كنت أفكر وساقاي متقاطعتان في كل ساعة مارست فيها هذا التأمل في ذلك العام، وهذا لا يعني أن هذا سوف ينطبق على كل من مارس التأمل دون التواجد في معنزل، لكن من الأرجح أنه ينطبق على كثير منكم... المعنزل الصامت بوتقة يمكنك فيها الحصول على الطاقة والانتباه الكافيين للانطلاق إلى مستوى آخر..."

عن قوة العقاقير المهدئة وتبعاتها

في مقاله الرائع والطويل " Drugs and the Meaning of Life " ، كتب سام: "إذا لم تكن [ابنتي] قد تناولت أثناء مرضها عقارًا مهدئًا مثل السيلوسيبين أو إل سي دي على الأقل مرة في حياتها، فسيتابني قلق من أنها قد فوتت أحد أهم طقوس العبور التي يمكن للإنسان تجربتها... فالحياة دون تجارب هي إما حياة متوقعة أو، على ما أعتقد، غير مرغوبة". وقد سألته عن هذه السطور في محادثتنا، فأضاف:

"ما يجب الانتباه له هو أنني لدي خوف صحي متزايد مما يمكن أن يسير بشكل سيئ بشأن العقاقير المهدئة، وسيئ بطريقة أعتقد أن لها عواقب دائمة... ومن مساوئها أيضًا أنه مازال الكثير من الناس غير قادرين على الاستغناء عنها. ويبدو أنه لا غنى عنها بالنسبة لي.

فأنا لا أعتقد أنني كنت سأكتشف التأمل دون أن أتناول - على وجه التحديد - عقار إكستاسي، لكن عيش الغراب السحري ومادة ثنائي إيثيل أمي دحمض الليسرجيك لعبا أيضًا دورًا بالنسبة لي في الكشف عن منظر داخلي كان يستحق الاستكشاف... "الإحساس بوجود ذات تتولى القيادة في رأسك - هذا الشعور الذي يسميه الجميع "أنا" - هو وهم يمكن دحضه

بمجموعة مختلفة من الطرق ... وهو عرضة للتساؤل، ومن الممكن أن يتخذ هذا التساؤل أشكالاً عديدة، وتكمن فاعلية ومسئولية [العقاير المهدئة] في أنه من المضمون نجاحها في عملها بطريقة ما ...

"كانت فكرة [عالم النباتات تيرينس ماكيننا] أنه إذا علمت شـخصًا أن يتـأمل أو يقـوم بـاليوجا، فلـيس هنـاك ضـمان بحدوث هذا الأمر أيًا ما كان. فمن الممكن أن يقضي أسبوعًا فـي فعـل ذلـك. ويمكـن أن يقضـي عامًا فـي فعـل ذلـك. من يعرف ما الذي سيحدث؟ وربما يصاب بالملل، ويتوقف، غير مدرك أن الأمر كان ذا معنى؛ لكن إذا أعطيتك ٥ جرعات من عـيش الغـراب أو ٣٠٠ مـيكروجرام مـن عقـار إل سـي دي وأخبرتـك أن تجلس على الأريكة لساعة، فمن المضمون أن تمر بتغيير جذري في تجاربك. ولا يهم من تكون. هناك قطار شـحن يمتلئ بأشـياء غـير حقيقيـة زائفة سـيتدفق إلـيك، وعلينا أن نراقب الساعة، لنعرف متى سيحدث هذا ...

"إذا مررت بتجربة جيدة، فستدرك أن الحياة البشرية يمكن أن تكون سامية للغاية - وأنه من الممكن أن تشعر بالراحة في الكون بطريقة لم تكن لتتخيلها سابقًا؛ لكن إذا مررت بتجربة سيئة - والتجارب السيئة تكون سيئة تمامًا بقدر ما تكون التجارب الجيدة جيدة - ستتمر بهذه المواجهة المروعة مع الجنون. وهـي تصـيب باضـطراب نفسـي كمـا يحدث مع أي معتوه يتجول في الشوارع ويهذي مع نفسه وينفصل تمامًا عن الآخرين. من الممكن أن تمر بهذه التجربة، ومن المأمول أن تتلاشى، وهي تتلاشى في كل الحالات تقريبًا.

لكن مع ذلك لا تزال تجربة صعبة، ولا تزال لها عواقب. بعض هذه العواقب جيدة، وأنا أعتقد أنها تعطيك أساسًا للعاطفة، لا سيما بالنسبة للأشخاص الذين يعانون أمراضًا عقلية، ولا يستطيعون الحصول عليها بطريقة أخرى".

#### استخدام السماء للتأمل

انظر إلى السماء وأنت تتأمل. "عادة ما يكون تأملي في فترة ما بعد الظهر، وعادة ما أحاول فعل هذا في الهواء الطلق. إذا كنت تعرف شيئًا عن تقاليد دزوجشن، فأنت تعرف أن أساليب يوجا دزوجشن عادة ما تستخدم السماء كنوع من الدعم بالنسبة إلى الممارسة.

فأنت تتأمل وعينك مفتوحتين تنظران إلى سماء صافية أو إلى مكان يمكنك فيه رؤية الأفق. أنا أحب ممارسة التأمل بتلك الطريقة. وأنا لا تتاح لي الفرصة دائمًا لاتباع هذه الطريقة، لكنني أجد أنها تصفي ذهني

بطريقة مفيدة للغاية".

المزيد في صورة ملفات صوتية

- استمع إلى الحلقة رقم ٨٧ من برنامج The Tim Ferris Show (fourhourworkweek.com/87) لمعرفة أفكار سام المتعلقة بالتالي:
- ما الكتب التي ترشح قراءتها للجميع؟ (٦:٥٥)
  - تجربة فكرية تستحق أن تجربها: مشكلة العربة (٥٥:٢٥)

## كارولين بول

كـ \_\_\_\_\_ارولين بـ \_\_\_\_\_ول (تويت \_\_\_\_\_ر)  
@CAROWRITER, CAROLINEPAUL.COM

مؤلفة أربعة كتب منشورة، وقد تصدر كتابها الأخير The Gutsy Girl: Escapades for Your Life of Epic Adventure، قائمة صحيفة نيويورك تايمز لأكثر الكتب مبيعًا. قررت كـارولين، التي كانت ذات يوم فتاة جبانة، أن الخوف يعوق سعيها نحو الحياة التي تريدها.

وقررت منذ ذلك الحين أن تنافس في فريق الزحافات الثلجية للولايات المتحدة في الأولمبياد التجريبية وعملت في مجال إطفاء الحرائق كواحدة من أوائل السيدات اللائي عملن في إطفاء الحرائق في الولايات المتحدة، حيث كانت جزءًا من مجموعة ريسكيو ٢.

أعضاء ريسكيو ٢ لا يطفئون الحرائق وحسب، بل يقومون بعمليات غطس (للبحث عن جثث)، وعمليات إنقاذ بالحبال، ومهام متعلقة بمواد خطيرة، وأغرف حوادث السيارات والقطارات.

خلف الكواليس

- كارولين لها توأمان متطابقان وكانت نجمة تليفزيونية في مسلسل Baywatch.

• دمجت كارولين الكثير من تقنيات تشارلز بوليكوين في تدريب رفع الأثقال الذي تقوم به، بعد أن تعرفت عليه من خلال اللاعب الكندي الأولمبي أندريه بنواه.

"الأسرار عائق أمام المودة"

"كان أبي محافظًا للغاية؛ فقد صوت للرئيس نيكسون، وظل لآخر حياته معتقدًا أن نيكسون كان رئيسًا عظيمًا. وكان ينتمي للحزب الجمهوري قلبًا وقالبًا. لم أخبره [بأن لدي ميلًا نحو الحزب الديمقراطي] لوقت طويل إلى أن قالت أختي: "لماذا تحتفظين بأسرار؟ الأسرار عائق أمام المودة". فقلت: "لا، هو ليس بحاجة لأن يعرف"، فقالت: "هذا جزء من حياتك هو لا يعرفه، وأنت تخفيه عنه. وعلى الرغم من أنه قد لا يستوعب الأمر، فهذا يحدث مسافة بينكما. لذا يجب أن تخبريه".

"كانت أختي محقة. فأخبرته وكنت خائفة، لكن رد فعله كان لطيفًا. كان مصدومًا في البداية، ثم مر بنوع من المعاناة وقل: "حسنًا، أعرف بعض الأشخاص الخاص المناصرين للحزب الديمقراطي". وبدأ في الاستماع إلى الأشخاص المناصرين للحزب الديمقراطي الذين يعرفهم. كان الأمر لطيفًا بحق".

الطهي في محطة الإطفاء

كان عمال الإطفاء في ريسكيو ٢ يتناوبون طهي الطعام لبقية الفريق:

"كانت هناك ثلاث حيل. [الأولى] أتذكر مرة أن شخصًا جاء إليّ وقال: "أنت لا تقومين بإعداد هذه الوجبة بأي قدر من الحب". كنت مندهشة من أن عامل الإطفاء الضخم قوي البنية هذا يريد مني أن أقوم بإعداد الوجبات بحب، وقد كان محققًا في الواقع؛ فقد كنت متجهممة بشأن الطهي لدرجة أنني لم أكن أفعل ذلك، وكان ساخطًا بعض الشيء من ذلك. والآن أحاول إعداد وجباتي بحب عندما أطهو. "الحيلة الثانية هي جعل الأكل غنيًا بالألوان ... وهو شيء من الصعب جدًا أن أقوم به؛ فكل شيء كان رماديًا نوعًا ما، أما الحيلة الثالثة فهي أن يكون لديك ثلاث وجبات ثابتة تقوم بإعدادها".

الفخر يمكن أن يكون أداة

"بالنسبة لي، نجح الفخر لأن خوفي من الفشل كان أكبر بكثير من خوفي من النار. إنني لم أكن عادة أشعر بخوف من النار، بكل صدق. إنني لا أحاول أن أتظاهر بأنني جريئة للغاية. الأمر فقط أنه كان لديّ خوف أكبر - الإهانة، الفشل، خذلان النساء، ومن ثم فإن الفخر يمكن أن يصبح محفزًا عظيمًا".

## • كتاب يجب منحه لكل طالب يتخرج في الجامعة

"أرشح كتاب The Things They Carried لتيم أوبرين، وهو كتاب جملي لكاتب حارب في فيتنام، وقد أعادني هذا الكتاب في الواقع إلى القراءة. وعندما تذهب إلى الجامعة، فلن يكون أمامك متسع كبير للقراءة".

### التحكم في الخوف

في تسعينيات القرن الماضي، تسلقت كارولين بشكل غير قانوني جسر البوابة الذهبية، وصعدت إلى ما يزيد على ٢٣٠ مترًا على أسلاك رفيعة، وقد ذكرت لي عبارة "التحكم في الخوف"، وطلبت منها أن تدخل في التفاصيل.

"أنا لست ضد الخوف؛ فأنا أعتقد أن الخوف مهم للغاية، فهو يبقينا آمنين؛ لكنني أعتقد أن بعض الناس يعطونه أكثر مما يستحق؛ فهو واحد من أشياء عديدة نستخدمها لتقييم موقف. أنا مناصرة للشجاعة. هذا هو مبدئي".

"الخوف هو أحد الأشياء العديدة المستمرة. فعلى سبيل المثال، عندما تسلقنا الجسر، قرر خمسة منا أنهم يريدون تسلق الأسلاك في منتصف الليل. وقد قيل لنا لا تفعلوا هذا رجاء، لكننا فعلنا. هذا هو الخوف الحقيقي - أنت تمشي على سلك حيث يتوجب عليك وضع قدم أمام الأخرى إلى أن تصل إلى ما يعادل ارتفاع مبنى مكون من ٧٠ طابقًا ولا يوجد شيء تحتك ... ولا يوجد سوى سلكين رقيقين على كل جانب.

"لقد كنت في الأساس مجرد تمشية. ففي الواقع، لن يحدث شيء إلا إذا وقع زلزال ما أو هبت عاصفة قوية. أنت ستظل على ما يرام مادمت حافظت على حالك الذهنية سليمة. في تلك المواقف، أنظر إلى كل العواطف التي أشعر بها، وهي الترقب والابتهاج والتكيز والثقة والمرح والخوف، ثم أتناول الخوف وأقول: "حسنًا، ما مدى الأولوية التي سأعطيها لهذا؟ أنا حقًا أريد فعل هذا". وأضعه في المكان الذي ينتمي إليه. الأمر يشبه رص الطوب أو بناء حائط من الحجارة؛ حيث تلائم الأجزاء مع بعضها".

**تيم فيريس:** "هل تخيلت الطوب؟ بالنسبة إلى شخص لا يمارس هذا التمرين، أقترح عليه تمرينًا آخر - "في المرة القادمة التي تشعر بها



بـالخوف، افعـل هـذا". ما الـذي سـتـنصـحهم بـفـعله؟".

**كارولين:** "أنا بالفعل أريد من الشخص أن يقسم كل عاطفة كأنها كتلة صغيرة منفصلة ثم يقوم بترتيبها. وبمجرد أن تقيّم مهاراتك الخاصة والموقف، عادة ما تتغير الأشياء. وما دمت تتوقف وتتنظر بتفحص، أعتقد أن حياة الناس ستتغير تغيراً جذرياً، لاسيما بالنسبة للنساء؛ فالنساء سرعان ما يقلن إنهن خائفات، وهذا شيء أريد حقاً تغييره".

#### تشجيع الفتيات

عن الاختلافات التربوية الشائعة عند تربية الأبناء والبنات:

"مع الأولاد، هناك تشجيع نشط - على الرغم من احتمالية إصابتهم بضرر - وتوجيه للابن بأن يفعل الأمر، عادة وحده. لكن عندما تقر فتاة أن تفعل شيئاً قد يتضامن بعض المخاطر، فغالباً ما يقوم الوالدان - بعد تحذيرها - بمساعدتها على القيام بالأمر. ما دلالة هذا للفتيات؟ إنهن هشات ويحتجن للمساعدة. وهذا يتم غرسه في وقت مبكر للغاية؛ ولذا بالطبع، عندما نصير نساء، ونصبح في مكان العمل أو نخرط في علاقات، سيكون هذا نموذجاً سائداً بالنسبة لنا: الخوف".

تيم: "بالنسبة للنساء اللاتي يستمعن لنا ويقلن لأنفسهن: "يا إلهي، إنها محقة تماماً. لقد نشأت في مثل هذه الفقاعة، ولا أريد أن يكون هذا هو واقع حياتي بعد الآن، بل أريد أن أهيئ نفسي كي أكون قادرة على مواجهة الخوف والتحكم فيه". ما الذي تقولينه لهن؟".

**كارولين:** "أقول لهن إنه حان وقت تبني نموذج الشجاعة بدلاً من نموذج الخوف. فعندما يكون هناك ولد وبنت، أو رجل وامرأة، يواجهان الموقف نفسه بالضبط، ستكون هناك استجابتان عاطفيتان مختلفتان متناقضتان له. فسوف يحاول الرجل إتاحة المجال لشجاعته، بينما ستتيح المرأة المجال لخوفها".

تيم: "هذا في الواقع يؤكد شيئاً مهماً: الشجاعة تتطلب الممارسة؛ فهي مهارة يجب أن تكتسب بها. أنا أشعر بأنني جبّان أحياناً. نحن نجلس هنا في بيتي ونجري هذه المقابلة، وعلى طاولة القهوة توجد مقولة محفورة على قطعة خشب [لأنابيس نين] تقول: "الحياة تنكمش أو تتمدد وفق شجاعة المرء". إنني أحتفظ بهذه المقولة حرفياً على طاولة القهوة الخاصة بي حتى أراها كل يوم".

## الهشاشة أمر مبالغ فيه

"أتمنى ألا يصاب أحد بأذى، لكن الأذى ليس بالسوء الذي يظنه الناس. إن عدم قيامك بشيء ما لأنك قد تصاب بأذى سبب قبـيح لعـدم فعـل شـيء مـا؛ فنحن يمكننا أن نصاب بأذى من أي شيء؛ فمجرد وجودك في سيارتك أمر خطير للغاية. وأعتقد أننا يجب أن نضع ذلك في نصابه الصحيح. عادة ما يقال للفتيات: "أوه، ربما تصابين بالأذى"، وسيطر شبح التعرض للأذى على هذه النسب الضخمة، لكن لا يتم التأكيد على هذا مع الأولاد، على الرغم من أن الأولاد والبنات يكفونون متماثلين بـدنياً قبل البلوغ، ويتعرضون للكسر بالطريقة نفسها، ويمتلكون القدرة نفسها، إن لم تكن الفتيات أكثر قدرة في ذلك الوقت، ومن ثم فإن حقيقة إخبار ومعاملة الفتيات كأنهن أكثر هشاشة هو أمر غير منطقي على الإطلاق؛ فهذا يهيئهن لأن يكن حذرات أكثر من اللازم...".

**تيم فيريس:** هناك سطران من السطور المفضلة لي من كتابات كارولين قرأتها في مقال لها بصحيفة نيويورك تايمز بعنوان "Why Do We Teach Girls That it's Cute to Be Scared?"... بينعدن عن هذه التجارب، لا نقدم لهن الحماية، وإنما نخل إخلالاً رهيباً بإعدادهن للحياة".

## التمرين الفكري المفضل لي: تحديد الخوف

هذا الفصل يتناول بالتفصيل عملية "تحديد الخوف" التي أسـتخدمها باسـتمرار وأقـوم بـها مـرة عـلى الأـقل كـل ثـلاثـة أشـهر، وهو مأخوذ من أحد فصول كتاب اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع.

## تحديد الخوف والهروب من حالة الشلل

"كـم مـن خـطوة خـاطئة اتـخذت مـن خـلال التـوقف دون حـراك".  
— ورقة في كعك الحظ

"يجب أن تحدد خوفك قبل أن تتمكن من طرده".

— يودا، من فيلم Star Wars: The Empire Strikes Back

ريو دي جانيرو، البرازيل

سنة أمتار ويقترب

"أسرع! أسرع!" لم يكن هانز يتحدث البرتغالية، لكن المعنى كان واضحًا - يكفى - تحرك بسرعة. وتشبث حذاؤه بقوة على الصخرة المسننة، ودفع صدره للأمام نحو ٩٠ مترًا من الفراغ.

وحبس أنفاسه عن الخطوة النهائية، ودفعه الرعب إلى الدخول تقريبًا في حالة من اللاوعى. رؤيته أصبحت ضبابية عند الحواف، وتركزت على نقطة صغيرة من الضوء ثم... حلقت في الفضاء. وأصطدم اللون الأزرق السماوي الغامر للأفق بمجال رؤيته مباشرة بعد لحظة من إدراكه أن التي-ار الحراري الصاعد قد أصابه هو وأجنحة مظلة الطيران. ترك هانز الخوف خلفه على قمة الجبل، وعلى ارتفاع مئات الأمتار فوق الغابة المطيرة الخضراء الرائعة والشواطئ البيضاء النقية لمنطقة كوباكابانا، رأى هانز كيلنج الضوء.

في يوم الاثنين، عاد هانز إلى مكتب المحاماة الذي يعمل فيه في مدينة سنشري سيتي، وهي الملاذ الفاخر للشركات، وقدم على الفور استقالته. فعلى مدار ما يقرب من خمس سنوات، كان هانز يواجه المنبه بالذعر نفسه: هل سيتعين عليّ القيام بهذا على مدار الأربعين أو الخمس والأربعين السنة القادمة؟ ذات مرة نام هانز تحت مكتبه بعد مشروع عقابي كان قد أنجز نصفه، ليستيقظ ويواصل العمل فيه صباح اليوم التالي. وفي ذلك الصباح، أخذ هانز على نفسه عهدًا: لو حصل ذلك مرتين أخريين، فسأستقيل. وجاءت المرة الثالثة قبل مغادرته لإجازته في البرازيل بيوم واحد.

نحن جميعًا نقدم لأنفسنا هذه الوعود، وفعل هانز ذلك من قبل أيضًا، لكن الأمور مختلفة الآن نوعًا ما. لقد أصبح هانز مختلفًا؛ فقد أدرك شيئًا ما بينما كان يهبط في دوائر بطيئة نحو الأرض - المخاطر ليست مخيفة للغاية بمجرد أن تقبل عليها. وقد أخبره زملاؤه بما يتوقع أن يسمعه: أنه يضيع كل شيء. لقد كان محاميًا في طريقه إلى القمة - فما الذي كان يريد؟

لم يكن هانز يعرف تحديدًا ما يريد، لكنه كان قد استشعره. على الجانب الآخر، كان يعرف بالتأكيد ما يصيبه بهذا الملل الخائق لدرجة البكاء، ولم يعد يستطيع التحمل. لن يمر يوم آخر يعيش فيه كإنسان ميت، ولن تكون هنالك حفلات عشاء أخرى يقارن فيها زملاؤه بسيارتهم، ويتباهون بشراء سيارة بي إم دابليو جديدة إلى أن يشتري أحدهم سيارة مرسيدس أغلى. لقد انتهى الأمر بالنسبة له.

وعلى الفور، بدأ تغيير غريب يحدث - فقد شعر هانز، للمرة الأولى منذ وقت طويل - بسلام مع نفسه ومع ما يفعله. لقد كان هانز يخاف دائميًا من اضطرابات الطائرات، كأنه سيموت ولا تزال أفضل أفكاره حبيسة بداخله، لكنه الآن يمكنه الطيران عبر عاصفة عنيفة وينام كطفل. أمر غريب بحق! وبعد

أكثر من عام، كان هانز لا يزال يتلقى عروض وظائف لم يطلبها من شركات محاماة، لكنه في ذلك الوقت كان قد أسس نكسوس سيرف، وهي شركة رائدة لمغامرات ركوب الأمواج، يقع مقرها في مدينة فلوريانوبوليس الاستوائية بالبرازيل. وقد قابل فتاة أحلامه، وهي فتاة من ريو دي جانيرو، ذات بشرة بلون الكراميل، واسمها تاتيانا، وهو يقضي معظم وقته مسترخياً تحت النخيل أو مقدماً إلى الزبائن أفضل أوقات حياتهم.

هل هذا ما كان يخافه للغاية؟

في هذه الأيام، كثيراً ما يرى نفسه في الموظفين المنهكين غير السعداء الذين يصحبهم في ركوب الأمواج. فعند انتظار الموجة، تظهر العواطف الحقيقية بداخلهم فيقولون: "يا إلهي! أتمنى لو أمكنني فعل ما تفعله"، فيكون رده دائماً: "بإمكانك ذلك".

تنعكس شمس الغروب على سطح الماء، لتصبح لوحة غروب هادئة تنقل رسالة يعرف أنها حقيقة: ليس نوعاً من الأس تسلام أن توقف مسارك الحالي لأجل غير مسمي. يستطيع هانز العودة إلى مساره المهني في المحاماة من حيث توقف إذا أراد ذلك، لكن ذلك أبعد شيء عن ذهنه.

في أثناء عودته زبائن إلى الشاطئ بعد جلسة رائعة، يسرعون بتعويض زبائنهم التحكم في عواطفهم ويسرعون تعيدون هدوءهم. وعندما تلامس أقدامهم الشاطئ، يكشر الواقع عن أنيابها: "أنا أود ذلك، لكنني لا أستطيع أن أضيع كل شيء".

فلا يسع هانز إلا أن يضحك.

قوة التشاؤم: تحديد الكابوس

"الفعل قد لا يجلب السعادة دائماً، لكن لا سعادة دون فعل".

**بينجامين دزرائيلي ، رئيس وزراء بريطانيا الأسبق**

أفعل أم لا أفعل؟ أحاول أم لا أحاول؟ معظم الأشخاص سيختارون لا، سواء كانوا يعتبرون أنفسهم شجعاناً أم لا؛ فعند الوقوع الفشل قد يكون إن بمثابة أصوات مخيفة في الظلال، ومعظم الناس سيفضلون الحزن

على ع-دم ال-يقين. على مدار س-نوات، وضعت أهدافًا واتخذت قرارات لتغيير اتجاهي، ولم يتحقق أي منها؛ فقد كنت خائفًا ومفتقدًا للثقة الكافية مثل الآخرين.

لكن الحل البسيط خطر عليّ بالي مصادفة في عام ٢٠٠٤. في ذلك الوقت، كان لديّ الكثير من المال لدرجة أنني لم أكن أعرف ماذا يجب أن أفعل به، لكنني كنت بائسًا، وكانت حالتي أسوأ من أي وقت مضى. لم يكن لديّ وقت وكنت أجهد نفسي في العمل إيجابيًا شديداً.

كنت قد أسست شركتي الخاصة، وأدركت بعد ذلك أنه من المستحيل تقريبًا بيعها. يا إلهي! أحسست بأنني محاصر وغبي في الوقت نفسه. فقلت لنفسني: "يجب أن أفكر في حل لهذا". لماذا أنا بهذا الغباء؟ لماذا لا أس-تطيع إنجاز الأمر؟ لمل-م ش-تات نفس-ك وت-وقف ع-ن التصرف كش-خص (لفظ ب-ذيء)! ما مشكلتي؟ الحقيقة أنه لم يكن هناك مشكلة.

الأخطاء الفادحة التي ارتكبت في المراحل الأولى من عمر الشركة لم تكن لتتيح لي بيعها. وحتي لو ع-ينت أم-هر الخبراء وأوصلت عقلي بكمبيوتر خارق، فلن يكون لذلك أهمية؛ فقد ولدت شركتي بع-يوب خلقية خطيرة. (وقد اتضح أن الأمر كان عبارة عن قيد آخر فرضته على نفسي وبناء زائف. وقد استحوذت على شركة براينكوينك شركة أس-هم خاصة، وهو ما أناقشه بتوس-ع أكبر في ماجس-تير إدارة الأعمال الواقعي. حينئذ أصبح السؤال "كيف أحرر نفسي من هذه الشركة التي تحولت إلى فرانكنشتاين مع جعلها تحقق الاكتفاء الذاتي؟ كيف أتخلص من براثن إدمان العمل والخوف من أن الشركة ستنهار إذا لم أعمل لمدة ١٥ ساعة يوميًا؟ كيف أهرب من هذا السجن الذي بنيتَه لنفس-ي؟ فقررت أن أذهب في رحلة. وقضت فترة راحة لمدة عام حول العالم.

لذا أخذت رحلة، أليس كذلك؟ حسنًا، سأحدث ع-ن هذا لاحقًا. ففي البداية، شعرت بأنه من الحكمة أن أتعامل مع إحساسي بالخزي والحرج والغضب على مدار ٦ أشهر، وفي الوقت نفسه قمت باختلاق حلقة لا تنتهي من الأسباب التي تفسر عدم نجاح الرحلة المتخيلة للارتياح من المسؤوليات. لقد كانت إحدى فتراتي الأكثر إنتاجية بالطبع.

ثم بعد ذلك وفي يوم ما، وأنا في خضم تخيلي لمدى سوء المع-اناة التي سألاقها في المس-قبل، خطرت لي فكرة ذهبية. وقد كنت بالتأكي-د تس-لط الضوء على مرحلة "لا تكن سعيدًا، كن قلقًا" التي عايشتها: لماذا لا أقرر تحديدًا ماذا سيكون كابوسي-أسوأ شيء ممكن أن يحدث نتيجة لرحلتي؟

حسناً، من الواضح أنه إمكانية ان هيار شركتي وأنا خارج البلاد. من المحتمل أن يحدث هذا. وربما لا يصل لي إخطار قـانوني، وتتم مقاضاتي. وبذلك سيتم إغلاق شركتي، وسوف يفسد المخزون على الأرفف بينما أتمشى في بيـبـؤس ووحدة على شاطئ بارد في أيرلندا وأتخيل نفسي أبكي تحت المطر. وسوف ينخفض حسـابي البنكي بمقدار ٨٠٪ وبالتأكيد ستتم سرقة سيارتي ودراجتي النارية من المرأة، وأعتقد أن شخصاً سيصبق على رأسي من شرفة عالية وأنا أطمع كلباً ضالاً، بقايا طعام، وسيقوم هذا الكلب بعد ذلك بترويعي وعضي مباشرة في وجهي. يا إلهي، كم أن الحياة قاسية وشاقة.

### قهر الخوف = تحديد الخوف

"خصص لنفسك عددًا من الأيام تتناول فيها أرخص وأزهد الأطعمة، وترتدي فيها ملابس خشنة رديئة، وقل لنفسك في أثناء ذلك: "هل هذه هي الحالة التي أخشاها؟"."

### سـينـيـكا

ثم حدث شيء غريب: في أثناء سـعيي الحثيث لجعل نفسي شخصاً تعساً، بدأت فجأة في التراجع عن موقفي. فمجرد أن فكرت في القلق المبهـم والتوتر الغامض من خلال تحديدي للكابوس، أسوأ السيناريوهات المتوقعة، لم أكن قلقاً كما كنت بشأن الذهاب في رحلة. وفجأة فكرت في خطوات بسيطة يمكنني أخذها لإنقاذ موارد المتبقية والعودة إلى المسار السليم إذا وقعت جميع الكوارث في وقت واحد. فـدائماً سيكون من الممكن تولي وظيفة متواضعة مؤقتة لدفع الإيجار، إذا اضطررت لذلك، ومن الممكن أن أبيع بعض الأثاث، وتقليل تناول الطعام خارج المنزل. ومن الممكن أن أأخذ مصروف الغداء من أطفال الحضانة الذين يمرون بشقتي كل صباح. كانت الخيارات كثيرة، وأدركت أنه لن يكون من الصعب العودة إلى ما كنت عليه، نـاهيك عن نجـاتي. لن يكون أي من هذه الأشياء مميتة - ولا حتى قريبة من ذلك؛ فهي مجرد لدغات بسيطة في رحلة الحياة.

أدركت أنه على مقياس من ١ إلى ١٠، ١ تعني لا شيء، و١٠ تعني تغييراً دائماً للحياة، فإن ما يسمى أسوأ السيناريوهات المتوقعة لي قد يكون له تأثير مؤقت يبلغ ٣ أو ٤. وأعتقد أن هذا ينطبق على معظم الناس وعلى معظم الكوارث التي يعتقد أصحابها أن حياتهم قد انتهت بسببها. ضع في الحسبان أن هذا كـابوس لكارثة نسبية حـدوثها واحد في المليون. على الجانب الآخر، إذا حققت السيناريو الأفضل، أو حتى السيناريو المحتمل،

فسيكون لهذا تأثير إيجابي دائم مغير للحياة بدرجة ٩ أو ١٠.

بعبارة أخرى، كنت أظن بشيء مؤقت وغير محتمل تتراوح درجته تأثيره بين ٣ و٤ في سبيل الحصول على شيء دائم ومحتمل تتراوح درجته تأثيره بين ٩ و١٠، ويمكنني بسهولة استعادة سجن إدمان العمل الذي بنيت مع القليل من العمل الإضافي إذا أردت.

وقد قادني كل هذا إلى إدراك مهم: لم تكن هناك مخاطرة تقريبًا، بل إمكانية إيجابية كبيرة مغيرة للحياة فقط، وأنه يمكنني استئناف مساري السابق دون بذل جهد أكبر من الذي كنت أبذله بالفعل.

حينئذ اتخذت القرار بالذهاب في رحلة واشترت تذكرة ذهاب إلى أوروبا. وبدأت التخطيط لمغامراتي والتخلص من أية أعباء مادية ونفسية. ولم تحدث أي من الكوارث التي توقعت لها، وأصبحت حياتي أشبه بقصة خيالية من ذلك الحين. وسار عملي بشكل أفضل من أي وقت مضى، وتقريبًا نسيته بينما كان يمول رحلاتي المترفة حول العالم لمدة ١٥ شهرًا.

## أسئلة وأفعال

"أنا رجل عجوز، وتوقعت الكثير من المشكلات الكبيرة، لكن معظمها لم يحدث".  
**مارك توين**

إذا كنت قلقًا من الإقبال على هذه المجازفة أو تأجيلها لخوفك من المجهول، فهذا علاجك. دون إجاباتك، وضع في حسبانك أن التفكير الكثير لن يكون مثمرًا ومفيدًا بقدر إخراج ما في ذهنك على الورق. اكتب ولا تحرر - اجعل هدفك الكم، واقض عدة دقائق في كل إجابة.

1. حدد كابوسك، أسوأ شيء يمكن حدوثه إذا فعلت ما تفكر في القيام به. ما الشكوك والخاوف والاحتمالات التي تخطر لك عندما تفكر في التغييرات الكبيرة التي يمكنك - أو تحتاج إلى - القيام بها؟ تخيل هذه الأشياء بالتفصيل. هل ستكون هذه نهاية حياتك؟ ماذا سيكون التأثير الدائم - إذا وجد - على مقياس من ١ إلى ١٠؟ هل هذه الأشياء دائمة بحق؟ ما احتمالية حدوثها في رأيك؟
2. مرا الخطوات التي يمكنك اتخاذها لإصلاح الضرر أو تحسين الأمور مرة أخرى، حتى لو بشئ كل مؤقت؟ من المحتمل أن يكون هذا أسهل مما تتصور. كيف يمكنك إعادة الأمور تحت السيطرة.

3. ما النتائج أو الفوائد - المؤقتة والدائمة - للسيناريوهات الأكثر احتمالًا؟ أمًا وقد حدثت الكابوس، ما النتائج الإيجابية المؤكدة أو الأكثر احتمالًا، سواء كانت داخلية (ثقة، اعتزازًا بالنفس، إلخ) أم خارجية؟ ماذا

سيكون تأثير هذه النتائج المحتملة على مقياس من ١ إلى ١٠؟  
١٠ ما احتمالية قدرتك على تحقيق نتيجة جيدة إلى حدٍ ما على الأقل؟ هـ  
قيام الأشخاص الأقل ذكاءً بهذا من قبل ونجحوا؟

4. إذا تم طردك من العمل اليوم، فما الذي ستفعله للتحكم في الأمور من الناحية المالية؟ تخيل هذا السيناريو وراجع الأسئلة من ١ إلى ٣ السابقة. إذا استقلت من وظيفة لتجربة خيار آخرى، فكيف يمكنك العودة إلى المسار المهني نفسه إذا اضطررت لذلك؟

5. ما الذي تؤجله بسبب الخوف؟ عادة ما يكون أكثر شيء نخشاه هو أكثر شيء نحتاج إلى فعله. تلك المكالمات الهاتفية، تلك المحادثات، أيًا كان الفعل - إنه الخوف من النتائج المجهولة هو ما يمنعنا من القيام بما نحتاج للقيام به. حدد السيناريو الأسوأ، وتقبله، وقم بالأمر. سأكرر أمرًا ربما تود أن تضعه نصب عينيك: إن أكثر شيء نخشاه هو أكثر شيء نحتاج لفعله. وكما سمعت: نجاح الشخص في الحياة عادة ما يقاس بعدد المحادثات غير المريحة التي يكون مستعدًا لإجرائها. اعقد العزم على أن تقوم كل يوم بشيء تخشاه. لقد دخلت في هذه العادة من خلال محاولة التواصل مع المشاهير ورجال الأعمال المعروفين طلبًا للنصيحة.

6. ما التكلفة التي تتحملها - ماليًا وعاطفيًا ودينيًا - من تأجيل الفعل؟ لا تقيّم فقط الجانب السلبي المحتمل لفعل ما، فمن المهم أيضًا أن تقيّم التكلفة الفادحة للامتناع عن الفعل. إذا لم تسع لإنجاز تلك الأمور التي تتحمس لها، أين ستكون بعد عام أو ٥ أعوام أو ١٠ أعوام؟ كيف ستشعر بعد أن سمحت للظروف بأن تفرض نفسها عليك وبعدها أن سمحت بمرور ١٠ سنوات أخرى من حياتك الفانية وأنت تفعل ما تعلم أنه لن يحقق إمكاناتك؟ إذا تدبرت ١٠ سنوات وعلمت يقينًا أنها مسار من خيبة الأمل والندم، وإذا عرفنا المخاطرة بأنها "احتمالية وقوع نتيجة سلبية لا يمكنك تغييرها"، فإن عدم الفعل هو أكبر مخاطرة على الإطلاق.

7. ما الذي تنتظره؟ إذا لم تسطع الإجابة عن هذا دون اللجوء إلى مفهوم "التوقيت الجيد" الذي لا طائل منه، فالإجابة بسيطة: أنت خائف، كسائر الآخرين. احسب تكلفة عدم القيام بالفعل، وأدرك عدم احتمالية معظم الخطوات الخاطئة وإمكانية إصلاحها، وتبنّ أهم عادة لهؤلاء الذين يتفوقون ويستمتعون بذلك: الفعل.



# كيفن كيللي

الإنتاجية شيء يخص الروبوتات، أما ما سيجيد البشر فعله بحق فهو طرح الأسئلة والإبداع وخوض التجارب

كيفن كيللي (تويت @KEVIN2KELLY, KK.ORG)

صاحب لقب "المستقبل الأكبر"، وهو الاسم الذي أطلق على وظيفته في مجلة وايرد، التي شارك في تأسيسها عام ١٩٩٣. كما شارك في تأسيس مؤسسة "أول سبيشيس"، وهي مؤسسة غير ربحية تهدف إلى تصنيف وتعريف كل الكائنات الحية الموجودة على الأرض. وفي أوقات فراغه، يؤلف كتبًا تحقق أعلى مبيعات، وقد شارك في تأسيس مشروع روزيتا، وهو برنامج أرشيف لكل اللغات الإنسانية الموثقة، ويعمل في مجال إدارة مؤسسة لـونج ناو. وكجزء من عمله في هذه المؤسسة الأخيرة، يحقق كيفن في كيفية إعادة إحياء واستعادة الفصائل المعرضة لخطر الانقراض أو المنقرضة بالفعل، بما في ذلك الماموث الصوفي. ربما يكون كيفن بالنسبة للعالم الواقعي "الرجل الأكثر إثارة للاهتمام في العالم".

خلف الكواليس

حضرت أول اجتماع للقياس الكمي للذات في سبتمبر ٢٠٠٨، في منزل كيفن الخشبي الرائع الذي على شكل كابينة. ومن ذلك التجمع الصغير الذي ضم ٢٨ شخصًا، نمت فكرة "القياس الكمي للذات" لتصبح مصطلحًا شعبيًا وظاهرة عالمية ذات منظمات في أكثر من ٢٠ دولة.

اجلس، اجلس، سر، سر. لا تتذبذب

"شعار إحدى مدارس التأمل هو "اجلس، اجلس، سر، سر، لا تتذبذب"... هذه

هي الفكرة التي عندما أكون مع شخص ما، تكون لديها أولوية كاملة. وأي شيء آخر هو بمثابة تعدد للمهام؛ فتفاعل الناس مع الناس، والأفراد مع الأفراد يغطي على أي شيء آخر. ولقد كرست نفسي لهذا المبدأ. فإذا ذهبت إلى مسرحية أو فيلم، فأنا حاضر فعلاً في الفيلم، ولست في مكان آخر. أنا حاضر بنسبة ١٠٠٪ - وأنصت لما يقال. وإذا ذهبت إلى مؤتمر، فسأذهب فعلياً إلى المؤتمر".

**تيم فيريس:** هذا مشابه لقاعدة ديريك سيلفر "لا تكن حماراً". في عالم من التشتت، فإن القيام بمهمة واحدة في وقت واحد يعد قوة خارقة.

ساعة العد تنازلي للموت

"أنا بالفعل لدي ساعة عد تنازلي ألهمت مات جرونينج في مسلسل فيوتشوراما، وقد قدموا بالفعل حلقة صغيرة عنها. لقد أخذت الجداول الإكتوارية للعمر المقدر لموتي، لشخص ولد وقت ولادتي، وأحصيت عدد الأيام المتبقية. وعرضت عدد الأيام المتبقية على جهاز الكمبيوتر. وأؤكد لك: لا شيء يجعل وقتك مركزاً مثل معرفة الأيام التي تبقت لك. من المحتمل بالطبع أن أعيش أطول من هذا.

أنا بصحة جيدة، إلخ. ومع ذلك، لدي ما يزيد على ٦٠٠٠ يوم متبقية؛ وهذا ليس عدداً كبيراً من الأيام للقيام بجميع الأشياء التي تريد القيام بها.

"لقد تعلمت شيئاً من صديقي ستيفوارت براند [مؤسس مجلة هول إيرث كاتولوج، ورئيس مؤسسة لونج ناو]، الذي نظم أيامه المتبقية على فترات تبلغ كل منها خمس سنوات. وهو يقول إن أية فكرة عظيمة مهمة وتستحق القيام بها، بالنسبة له، ستدوم لمدة ٥ سنوات تقريباً، بدءاً من الوقت الذي يفكر فيه في الفكرة، إلى الوقت الذي يتوقف فيه عن التفكير فيها. وأنت إذا فكرت فيها في إطار مشاريع ممتدة لخمس سنوات، فإنه يمكنك حصر تلك الأفكار على أصابع يدين، حتى إذا كنت صغير السن".

**تيم فيريس:** أحد أنجح المستثمرين في الأسهم الخاصة الذين أعرفهم يستخدم جدول بيانات إكسل لعرض ساعة العد التنازلي لموته. تذكر الموت -تذكر أنك ستموت؛ فهذه طريقة عظيمة لكي تتذكر أن تعيش.

## • مشروع يدوي واحد يجب على كل إنسان تجربته؟

"يجب أن تبني بيتك، ملجأك. هذا الأمر ليس صعباً فعلاً، صدقني؛ فأنا بنيت منزلي".

اكتب لتحصل على أفكار، وليس لتعبر عنها

"إن ما اكتشفته - وهو ما يكتشفه العديد من الكتاب - هو أنني أكتب لأفكر: فأنا أقول: "أعتقد أن لدي فكرة"، لكن عندما أبدأ في كتابتها، أدرك "أنه لا توجد لدي فكرة"، ولا أعرف حقاً ما أفكر فيه إلا بعد أن أحاول وأكتبه ... كانت هذه تجربة كاشفة للحقيقة".

المشكلة في التنبؤ بالمستقبل

يملك كيفن سجلاً رائعاً في التنبؤ بالابتكارات والنزعات التكنولوجية، وهذا الأمر يمثل نعمة ونقمة في الوقت نفسه:

"المعضلة هي أن أي تنبؤ صحيح بالمستقبل سيتم استبعاده، فأني مستقبلي قابل للتصديق الآن سيكون خطأ، وبالتالي فأنت عالق. فإذا صدق الناس تنبؤك، فهو خطأ، وإذا لم يصدقوه، فماذا ستستفيد أنت؟".

**تيم فيريس:** إحدى أدوات كيفن للتوصل إلى تنبؤات غير قابلة للتصديق (ودقيقة في الوقت نفسه) هي وضع قائمة بالأمور التي يعتقد الجميع أنها حقيقية أو ستكون حقيقية، ثم يسأل: "ماذا لو لم يكن هذا صحيحاً؟" بالنسبة لكل تنبؤ، طارحاً الأفكار بشأن العواقب.

هل يمكنك أن تقلب خطة الحياة المؤجلة رأساً على عقب وجعلها تنجح؟

"يعمل الكثير من الناس بجهد كبير في محاولة لادخار أموال للتقاعد كي يتمكنوا من السفر. حسناً، لقد قررت أن أعكس الأمر وأسافر عندما كنت شاباً وليس لدي أية نقود. وحظيت بتجارب لا يمكن حتى لمليار دولار أن تشتريها".

"أنت لا تريد "تحسناً سابقاً لأوانه"

"أنا أنصح بالتراخي. "الإنتاجية" كلمة تنتمي لمرحلة منتصف العمر. فعندما تكون شاباً، فأنت تريد أن تكون منجزاً وتفعل الكثير من الأمور، لكنك لا تريد أن تقيسها من حيث الإنتاجية، بل تريد أن تقيسها من حيث الأداء القوي، ومن حيث الرضا الكامل".

الأفكار التي لا تستطيع إهداءها أو قتلها...

"لقد أصـبحت مؤيـدًا لمحاولة إهـداء الأشيـاء أولًا. أخبر الجمـيع بما تفعلـه... أنـت تحـاول إهـداء هـذه الأفكـار، وسـيسعد النـاس لأنـهم يحبـون الأفكـار العظيـمة. [سـوف أعطيـها لـهم وأقـول] انظروا، هـذه فكـرة عظيـمة يجـب أن تنفذوها"؛ فأنا أحاول إهداء كل شيء أولًا، ثم أحاول قتل كل شيء [آخر]؛ غـير أن الأفكـار التـي تعـاود الـرجوع ولا أسـتطيع قتلـها أو إهـداءها هـي ما تجعلنـي أقـول لنفـسـي: "مـمم، ربـما هـذه هـي الفكـرة التـي من المفترض بي القيام بها".

**تيم فيريس:** كيفن روز يفعل الشيء نفسه بالضبط، ولقد رأيتَه يفعل ذلك عشرات المرات.

أنشئ مجالًا جديدًا

"الإغراء الكبير الذي يملك الكثير من الناس هو رغبتهم في أن يكونوا شخصًا آخر، وأن يكونوا في موضع شخص آخر. هم يريـدون أن يكـونوا أفـضل نجـم روك، وهـؤلاء عـددهم كبير للـغاية لـدرجة أنه قد لا تستطيع سوى محاكاة شخص ما في هذا المجال. بالنسبة لي، النجاح هو أن تصنع مجالك الخاص - أنت تملك مجالًا جديدًا لم يوجد من قبل، وهذا بالطبع ما فعله الكثير من العظماء. إن هذا أمر صعب فعله، لكنني أعتقد أن هذا هو النجاح." (انظر "قانون الفئات").

موقع تروفيلمز

على موقع TrueFilms.com ، قدم كيفن مراجعات لأفضل أفلام وثائقية رأها على مدار عقود، وتحتوي سلسلة الكتب التي تقدم نفس فكرة الموقع True Films 3.0 ، على ٢٠٠ فيلم وثائقي يعتقد كيفن أنه تجب عليك مشاهدتها قبل أن تموت، وهو متاح بصيغة PDF على موقع .kk.org هناك ثلاثة أفلام وثائقية يجبها كل منا وهي The King of Kong ، و Man on Wire ، و A state of Mind .

أسوأ حالة: حقيبة نوم وشوفان

"من المهارات الحياتية العديدة التي تحتاج لتعلمها في سن ص-غيره هي مهارة أن تكون مجرد شيء ص-غير مقتصد بسيط يسافر عبر الزمن ... وفيما يخص تعلم مدى البساطة التي تحتاج إلى أن تعيش بها، ليس فقط من باب البقاء على قيد الحياة، بل من باب الرضا . .. يعطيك هذا الثقة للمجازفة؛ لأنك تقول: "ما أسوأ ما يمكن أن يحدث؟ حسنًا، أسوأ ما يمكن أن يحدث هو أن أحمل حقيبة ظهر وأنام في حقيبة نوم، وأتناول الشوفان. وسوف أكون بخير"."

هل هذا ما كنت أخشاه للغاية؟

"حياتنا تتبدد بواسطة التفاصيل... بسط الأمور، بسط الأمور .... الإنسان يكون ثريًا بقدر الأشياء التي يستطيع التخلي عنها". هنري ديفيد ثورو، كتاب Walden.

تحديد الخوف يمثل إحدى أدوات هزيمة الخوف. ومن أدوات المفضلة الأخرى التدريب على الخوف - حيث أعرض نفسي بصورة منتظمة لجرعات ص-غيره من أسوأ سيناريو محتمل كقلق.

والحوار الذي أجريته مع جوكو ويلنك يشرح قيمة التعرض المخطط له "للأمور السيئة".

تيم: "كيف تعد الناس وتهيئهم كي يستطيعوا التصرف بشكل صحيح عند تعرضهم لأمر سيئ؟".

جوكو: "تبرع فرق القوات الخاصة في إعدادك عاطفيًا للمواقف الفظيعة كي يمكنك التعامل معها عندما تأتي".

فيما يلي مقتطف من الخطاب ١٨ "عن الاحتفالات والصوم"، من كتاب The Moral Letters to Lucilius، الذي يضم خطابات كتبها سينيكا إلى تلميذه لوسيلوس.

النص الأصلي صدر ضمن سلسلة كتب Loeb Classics من ترجمة ريتشارد مات جومير لكتاب Seneca's Moral Letters to Lucilius، المجلد ١ (دار نشر جامعة هارفارد، ١٩١٧).

قرأت الخطاب ١٨ كثيرًا.

في نصف الوقت ستدرك أن ما هو "فطير" ليس فطيرًا جدًّا، وعن-دما يكون كذلك، يمكنك أن تقلل من فظاعته بتعرضك المتكرر له.

بعد خطاب سينيكا، سأذكر بعض الأمثلة عن كيف تمكنت أنا شخصيًا من تنفيذ هذا: سينيكا يتحدث أنا مصمم بقوة على اختبار اتساق عقلك [يا لوسيلوس]،

لذلك سأعطيك أيضًا درسًا مستقى من تعاليم رجال عظماء: خصص عددًا من الأيام، تعيش فيها قنوعًا بأقل وأزهد مال، وتلبس فيها رداء خشبًا ورديًا، وتقول لنفسك في هذه الأوقات: "هل هذه هي الحالة التي أخشاها؟". إن الأوقات التي تتمتع فيها بحصانة من الهم هي تحديدًا الأوقات التي يجب أن تقوي فيها الروح نفسها كي تستعد بشكل مسبق لأوقات المحن الكبيرة، ورغم كل الظروف، يجب أن تحصن نفسك ضدها ضد الأحداث المختلفة. ففي أوقات السلم، يقوم الجندي بالمناورات وينشئ الحواجز رغم عدم وجود عدو في الأفق، ويجهدهم بنفسه بالعمل الشاق غير المبرر حتى يكون مسعدًا للعمل الشاق الحتمي. إذا كنت ترى ذلك ألا يصاب شخص ما بالفزع عند حلول الأزمات، فقم بتدريبه عليها قبل أن تحصل؛ وهذا هو المسار الذي اتبعه هؤلاء الرجال الذين - في محاكاتهم للفقر - يعيشون كل شهر على ما يكفيهم بالكاد لدرجة أنهم قد يسهتمون في ذلك ولا يعودون إلى ما كانوا عليه قبل أن يتدربوا على ذلك.

لا تفترض أنني أعني الوجبات البسيطة أو الأكواخ الصغيرة أو أية وسيلة أخرى يستخدمها الأثرياء المترفون للهروب من الملل في حياتهم، بل اجعل الفراش مصنوعًا من القش بحق، والرداء خشبًا، والخبز صلبًا ورديًا. وتحمل كل هذا لثلاثة أو أربعة أيام متواصلة، وأحيانا اجعل الأمر يمتد لأكثر من ذلك، لكي يكون الأمر اختبارًا لنفسك بدلًا من مجرد هواية.

وأن أؤكد لك يا عزيزي لوسيلوس أنك ستشعر بسعادة غامرة عندما تشبع كونه من طعام قلبي الثمن، وستفهم أن راحة بال الشخص لا تعتمد على الثروة؛ لأنه حتى لو قست عليك الظروف، فإنها ستمنحك ما يكفي من احتياجاتك.

كيف يمكنك تنفيذ هذه التعاليم؟ إليك بعض الأشياء التي قمت بها بشكل متكرر في فترة امتدت من ٣ إلى ١٤ يومًا متواصلة لمحاكاة وضع تكون فيه قد فقدت كل أموالك:

• النوم في حقيبة نوم، سواء على أرضية غرفة المعيشة أو في الهواء الطلق.

• ارتداء أقمصه بيضاء رخيصة وبنطلون جينز واحد فقط على مدار فترة تتراوح بين ٣ و١٤ يومًا كاملة.

• استخدام خدمة CouchSurfing أو com خدمة مشابهة للعيش في منازل مضييفة مجانًا، حتى لو في مدينتي.

• الاكتفاء بتناول (أ) شوفان سريع التحضير و/أو (ب) أرز وفاصوليا

• الاكتفاء بشرب الماء أو القهوة سريعة التحضير الرخيصة أو الشاي الرخيص.

• طهي كل شيء باستخدام الغلاية المتنقلة، وهي عبارة عن جهاز للمعسكرات يمكنه توليد الحرارة من أي شيء تقريبًا يوجد في الساحة الخلفية لمنزلك أو على جانب الطريق، (مثل أغصان وأوراق الأشجار والورق العادي).

• التقليل من كمية الطعام، وعدم تناول شيء سوى الماء وربما زيت جوز الهند أو مسحوق زيت مادة إم سي تي.

• عدم الدخول إلى الإنترنت إلا في المكتبات.  
من الغريب أنك ربما تشعر بأنك أكثر سعادة بعد هذه التجربة من البساطة الشديدة، وهذا عادة ما يحدث لي.  
عندما تدرك - وهذا يتطلب تذكر بش كل شهري أو كل ثلاثة أشهر - مدى استقلال سعادتك عن وجود فائض من المال، سيكون من الأسهل أن "تخاطر" وتقول "لا" للأشياء التي تبدو مريحة بدرجة تمنعك من تفويتها.  
إن التدريب على الفقر توجده به حريّة أكبر من تلك التي توجد في السعي نحو الثروة؛ فعرض نفسك للقليل من المعاناة بش كل منتظم، وغالبًا ستتوقف عن المعاناة في النهاية.  
ويتني كامينجز إذا كان هناك شيء يهينك، فانظر بداخلك .

فهذه علامة على وجود شيء ما ويتني كامينجز (تويت -ر:

@WHITNEYCUMMINGS, WHITNEYCUMMINGS .

(COM) فنانون كوميدية وممثلة وكاتبة ومنتجة تعيش في لوس أنجلوس، وهي منتجة تنفيذية، كما أنها ألفت - بالاشتراك مع مايكل باتريك كينج - مسلسل 2 Broke Girls الذي عُرض على قناة سي بي إس، وترشح لجائزة إيمي، وقد حازت لها مكانًا بين فناني كوميديين بارزين مثل سارة سيلفرمان، ولويس سي. كيه.

، وإيمي شومر، وعزيز أنصاري، وآخرين.

قدمت ويتني أول عرض كوميدي فردي لها امتد لساعة - تحت اسم Whitney

- Cummings: Money Shot وعُرض على قناة كوميدي سنترال في عام ٢٠١٠

وترشح لجائزة في حفل جوائز الكوميديا الأمريكية.

وقدمت عرضها الكوميدي الفردي الثاني Whitney Cummings: I Love You على

قناة كوميدي سنترال في ٢٠١٤، وقدمت آخر عروضها الفردية Whitney :

Cummings: I'm Your Girlfriend، لأول مرة على قناة إتش بي أوه. الحيوان الرمزي: الطائر الطنان حقيقة غير شائعة لقد رشحت كل من ويتني كامينجز وجوش وايتزكن كتاب The Drama of the Gifted Child من تأليف أليس ميلر.

"لكي يحاكي الفن الحياة، يجب أن تكون لديك حياة" "[في أثناء خضوعي للعلاج النفسي المكثف، والذي كان يشبه علاج الصدمات]، كان عليّ أن أستعيز عن التفكير السلبي بتفكير إيجابي لمدة ٢٨ يومًا. وقد كنت قلقة للغاية، وكنيت أتحدث مع معالجتي ومجموعة من الأشخاص خاص في برنامجي وأقول: "أنا خائفة للغاية ألا أصبح مضحكة كما أنا الآن إذا لم أعد مكتئبة ومتألّمة طوال الوقت".

"لكن [أنتضح فيمالبعد] أن العكس صحيح؛ لأنني أضعت الكثير من الوقت في محاولة إدارة علاقات غير سليمة والشعور بتقدير ذاتي منخفض.

إن توخي الكمال يؤدي إلى التسويف، وهو ما يؤدي إلى الشلل. لقد كنت أفضى يومين دون أن أكتب شيئًا، لأن تقديري الذاتي كان منخفضًا أكثر من اللازم.

لم أكن أعتقد أنني جيدة بما يكفي.

كنت أستمع فقط لهذه الرسائل القديمة العتيقة وغرائز النجاة".

"[القيام بالعمل والعلاج] أعطاني قدرًا كبيرًا من الطاقة الذهنية والطاقة البدنية، أنا الآن أتمتع بالكثير من التوازن في حياتي، وأصبحت أكثر إنتاجية وأكثر عرضة للهجوم.

ككاتب، عليك أن تكون عرضة للهجوم.

قبل ذلك، كنت أجهد نفسي في العمل، وكان لدي إدمان مزمن للعمل لدرجة أنه لم تكن لدي حياة خارج نطاقه؛ لكن لكي يحاكي الفن الحياة، يجب أن تكون لديك حياة".

تيم: هذه مقولة عميقة بحق!

**ويتني: "بالنسبة لي، كان الفن يحاكي الفن لأن كل ما كنتُ أفعله هو العمل".**

"إرضاء الناس نوع من الحماسة"

كتبت ويتني برنامج Whitney وأنتجته وقامت ببطولته، وكان يُبث على قناة إن بي سي من عام ٢٠١١ إلى عام ٢٠١٣.

"كنت أعتذر كثيرًا وأخشى ألا يحبني الناس لدرجة ... [أنني] كنت أتسبب في إبطاء عمليّة الكتابة وأربك الموظفين. في



الحجرة، كان الأشخاص يعرضون نكاتهم، وكنت أوافق عليهما جمعيًا؛ لأنني لم أرى أن أخرج مشاعر أحد، فكان يتحتم عليّ أن أذهب لاحقًا وأغيرها، ثم -فجأة- يخرج النص ولا توجد فيه نكاتهم؛ فكانوا يشعرون بأنه تمت خيانتهم والكذب عليهم".

"عندما ذهبَت أول مرة إلى مجموعة مدمني الكحول المجهولين [مجموعة دعم للتخلص من إدمان الكحول]، سمعت شخصًا يقول: "إرضاء الناس نوع من الحماسة"، وهو ما أعجبنني كثيرًا لأنك لا ترضي أحدًا، بل فقط تجعلهم حائزين لأنك تخدعهم، كما أنك لا تحترم شعورهم [وتفترض] أنهم لا يستطيعون التعامل مع الحقيقة. هذا تكبر".

**تيم فيريس:** بعد هذه المحادثة مع ويتني، أعدت قراءة كتاب Lying لسام هاريس.

إن نوعية "الأكاذيب البيضاء" التي تصفها ويتني يمكن أن تكون هدامة للغاية، ويقدم سام أدلة مقنعة لضرورة التوقف عن استخدام مجموعة واسعة من أنصاف الحقائق.

#### نألق بذكائك، وليس بعلاقاتك

يبيع بعض الناس حقلًا بعلاقاتهم، ولكن ليس هناك أي داعٍ لأن تطيل التفكير في هذا الأمر، وأن تحسدك على هذه العلاقات؛ فمعرفهم بك قد يساعدهم على فتح الأبواب، ولكن هناك بحثًا يوضح أن الذكاء هو مؤشر أكثر دقة للنجاح من الخلفية الاجتماعية الاقتصادية ومن العلاقات. وقد قام الأستاذ الجامعي "بوايف جانراك"، وهو أستاذ بإحدى الجامعات المرموقة، بدراسة بيانات دراسة استقصائية على عدد ١٢٨٦٨ مواطنًا أمريكيًا بين عامي ١٩٧٩ و ٢٠٠٤ غطت مقابلات شخصية تحدثوا فيها عن ترقبهم وأجورهم، وقد تم تتبع مسيرة المشاركين على مدار أكثر من ٢٥ عامًا. وتبينت عائلة نرية ذات علاقات جيدة أن تضع أفرادها في وظائف مميزة، ولكنهم لا يستطيعون أن يتحكموا في مدى تقدمهم بعد ذلك في تلك الوظائف، ومع وضع هذا الأمر في اعتبارك، انزع عنك أية فكرة على غرار أنك لا تعرف «الأشخاص المناسبين»، وبدلاً من ذلك، اجعل همك هو ترك بصمة وانطباع لدى الآخرين من خلال قدراتك.

ابدأ بكلمة "أحبك"

خلال الدقائق الأولى من حوارنا على طاولة مطبخ صديق، لاحظت أوشامًا باهتة جدًا على ذراع ويتني، وقد أخبرتني فيما بعد بأنها مرسومة بحبر أبيض.

"لديّ وشم أبيض أسفل ساعدي الأيسر - يقول: "أحبك"، وأعتقد أن كل من رآه طلب مني أن أشرح السبب... كنت أجد صعوبة في الصبر

والشفقة؛ فمرة أخرى، أنا أعتمد على الآخرين بشكل مرضي، وقد نشأت في بيت فيه مدمنون للمشروبات الكحولية... وكأنت الطريقة التي نجونا بها عندما كنا أطفالاً [عن طريق بسط السيطرة قدر الإمكان]، كما لو أنني "إذا تمكنت من تنظيم مشروباتي، فسأكون على ما يرام". [وكشخص بالغ]، وجدت أنني أصاب بالإحباط من الأشياء خاص الذين لا يهتمون بالأمر على طريقتي... "لا تعجبنى الطريقة التي تنجز بها الأمور، ولا تعجبنى الطريقة التي تتحدث بها، ولا تعجبنى طريقة جلوسك"، كل شيء... "هل هو يرتدي صندوقاً في العمل؟". لقد كانت مجرد وسيلة لعدم التركيز على نفسي، **وأعتقد في النهاية، أنه أحياناً عندما نحكم على الآخرين، فهذا مجرد وسيلة لنلا نظر إلى أنفسنا، ولنشعر بأننا متفوقون أو راقون أو ما شابه. لقد قال لي معالجي النفسي إنه في كل مرة تقابلين شخصاً ما، قولي في رأسك: "أحبك" قبل أن تخوضي في المحادثة؛ فهذا سيجعل المحادثة أفضل كثيراً.**

"هذه خدعة رائعة للغاية. على مدار ٢٨ يوماً، عندما أقابل شخصاً ما، سواء كنت سيدة في إدارة المرور جعلتنني أنتظر ساعتين [أو شخصاً آخر]، كنت أفترض أن الجميع يفعلون أقصوى ما بوسعهم، وهو أمر صعب للغاية تقبله بالنسبة للكثيرين منا".

كل شيء يمكن أن يكون مادة للضحك

"عندما حصلت على المال لأول مرة -وقد نشأت بلا أية أموال- اشترت سيارة... وكأنت سيارة لي-كزس هجين، وفي أول يوم حصلت عليها، ملأتها بوقود ديزل، فدمرت السيارة. لقد كان موقفاً مريباً، لكنني حصلت على نكتة عظيمة من هذا الموقف، والتحدث عنها في سبع دقائق قد جلب لي ثمن الضرر الذي وقع؛ ولذا فأنا الآن عند حدوث شيء سيئ، أقول في نفسي: "أوه، لا بأس. يمكنني أن أستفيد من ذلك"."

**تيم فيريس:** رأيت مؤخراً تي شيرت في مانهاتن مكتوباً عليه: "القرارات السيئة تصنع قصصاً جيدة". لذلك ابحث عن الجانب الإيجابي، أو على الأقل فكر في التحدث عن الجانب السلبي؛ فربما تسدد ثمن سيارتك الليكزس.

افتح قلبك، وستجني ثروة

"هنالك فرق بين أن تفتح قلبك وأن تكسر قلبك. فعندما تفتح قلبك، فهذا هو بيت القصيد، وحينئذ يمكنك أن تبتكر شخصيات عظيمة. حينئذ

ستعرض نفسك للهجوم، وهذا أمر مهم. نحن الفنانين الكوميديين نفتخر بمدى صلابتنا، ولكننا نشبه حيوانات النيص من الخارج، وأسفل الأشواك، لا يوجد سوى حلوى المارشميلو. وهنا يكمن الكنز...

"أتذكر أنني تحدثت في أحد اجتماعات مجموعة مدمني الكحول المجهولين عن شيء جرح مشاعري، فقلت: "لقد قام بك-ذا، ثم فعل ك-ذا..." فبدأ الحاضرون في الضحك، فأدركت شيئاً وقلت لنفسي: "أوه، يا إلهي! هذا مضحك لأنه حدث لآخرين، والناس يربطون ما أقول بما حدث معهم، فيحدث صدى في أنفسهم". عن-دما تقول الحقيقة بشأن لحظات محرجة حدثت لك وتظهر الجانب الخفي من-ك، ستشعر بانفراج داخلك، وهذا هو المغزى من الضحك؛ **ولهذا أعدك بأنك إذا قلت الحقيقة وفتحت قلبك كفنان كوميدي، سيكون لديك منزل**".

مادة الضحك تمثل ١٠٪ من الأمر

تيم: "إذا كان لديك ٨ أسابيع لإعداد شخص ليقدم ٥ دقائق على المسرح في عرض حي، فماذا ستفعلين؟" ويتني: "سأجعله يصعد المسرح في أول ليلة، (و) في كل ليلة على مدار الأسابيع الثمانية كاملة، سواء كانت لديه مادة أم لا... مادة الضحك تمثل ١٠٪ من الأمر. الارتياح على المسرح هو أهم شيء؛ ولذا سأقول له، اصعد على المسرح وحسب. أنت تحاول في أول عام ونصف أو عامين أن تكون مرتاحاً على المسرح. مادة الضحك غير مهمة ...

"لقد استغرق الأمر مني وقتاً طويلاً لكي أدرك أنه بمجرد الصعود على المسرح، تتعين عليّ مناقشة ما يفكر فيه الجمهور... لا أعرف من قال هذه المقولة، لكن "الفنان الكوميدي يصبح فنانياً كوميدياً كي يتحكم في سبب ضحك الناس له". "في أول عامين، كان عليّ مناقشة اسم عائلتي كامينجز في البداية، فكان الجميع يقولون: "حسنًا، ليس علينا أن نفكر في هذا بعد الآن". لأنه كان لسان حال الناس: "هل قالت كامينجز لتوه-ا؟ هل اسم عائلت-ها كامينجز؟ فيص-ابون بالتشتت، فكان عليّ أن أنهى ذلك أولاً. "هل يمكننا المضي؟ أجل، اسم عائلتي كامينجز، الآن، دعونا نتحدث عن شيء آخر"."

تيم فيريس: انظر الاستراتيجية ذات الصلة لنيل شتراوس "الحصانة ضد الكارهين".

ما الذي يغضبك؟

من أجل تقديم مادة جديدة:

"ما أفعله في البداية هو معرفة ما الذي يغضبك: قـيود الآخـرين  
تغضبـك، حمـامات المطـار تغضـبك؟ ما الذي يغضبك؟ إن الكوميديا  
في معظمها هوس بالظلم: هذا ليس عدلاً... إذن ما الذي يغضبك؟ لويس سيـ.  
كيه. يقول: "إذا فكرت في شيء أكثر من ثلاث مرات في الأسبوع، فعليك أن  
تكتب عنه"."

تعريف ويتني لـ "الـحب"

"تعرفني لـ "الـحب" هو أن تكون مستعدًا أن تموت من أجل شخص أنت نفسك  
تريد قتله. إن هذا - من منطلق تجربتي - هو الـحب الحقيقي".

علاج الخيل

أحد الأشياء الرائعة التي عرفتني ويتني عليها هو علاج الخيل، وهو يتضمن أن  
تمشي مع حصان داخل سيار دون لجام، ولا تستخدم معه سوى لغة الجسد  
والتصميم، وقد فعلت ويتني هذا في مزرعة ريفليكتف هورس في جبال سانتا  
مونيكا جنوب كاليفورنيا.

"أول شيء تفعله هو أن تختار حصانًا. هناك أربعة أحصنة، جميعها مصابة  
بـدرجات متفاوتة من الضرر، ويخبرك العـاملون بمعلومات عن كـل  
حصـان، وأنـت تختـار حصـانًا، والذي يقول بالفعل كل شيء هم يحتاجون إلى  
أن يعرفوه عنك. الأمر يشبه اختبار رورشاخ، ثم يكون أول هدف هو اصـطحاب  
حصـان من أحـد أطراف السـياج إلـى الطرف الآخر، والذي تبلغ مساحته  
تقريبًا نصف مساحة ملعب كرة قدم".

"وهكـذا كنـت أقـول فـي نفـسـي: "كـيف سـتـصحبـين حصـانًا دون لجام  
من أحد الأطراف إلى الآخر دون أن تتحكمي فيـه؟".

لـيس مـن المـسـمـوح بـه اسـتخـدام هـدايا، ولـم يكـن مـسـمـوحًا لـي  
بـاستخـدام صفـاتي الجاذبة، ولـم يكـن مـسـمـوحًا لـي بـاسـتخـدام حـس  
الـدعابة، ولـم يكـن مـسـمـوحًا لـي بـاسـتخـدام ذكـائي؛ وهكـذا لـم يكـن  
مـسـمـوحًا لـي بـاسـتخـدام أي مـن الأشـياء التـي أعتـمـد علـيـها يـومـيـاً  
للتلاعـب بـالناس وتسليتهم. وبصفة أساسية، يجب استخدام تصميمك.

"وهكـذا، فـأنـت تخـبـر الخـيول: "إنـنا سـنـذهب إلـى الطرف الآخر".  
ويمكنك استخدام الكلمات إذا شئت، وما دمت تقول شيئاً وتعنيه، فهم  
سيصدقونه.

"إنها طريقة للتدرب على أن تكون حاضرًا ومتواصلًا وأن تمتلئك تصميماً متسقاً مع هذه الحيوانات التي هي في الأساس امرأة لروحك ... وما تعلمته من هذا [يفوق] ما تعلمته من أي كتاب آخر أو وسيلة علاجية أخرى قمت بها... إن علاج الخيل رائع بسبب ما يتضح، فالطريقة التي نرتبط بها مع الخيول تقول الكثير عن الطريقة التي ندير بها أعمالنا وزيجاتنا وعلاقاتنا. إنه استعارة عن كل شيء لأن الطريقة التي تفعل بها أي شيء هي الطريقة التي تفعل بها كل شيء".

إعداد القهوة كشخص بدائي

"أصنع قهوتي بحليب اللوز وسكر طب يعي تمامًا؛ فلدي صديقة تأتي إلى منزلي وتأخذ كل المواد المسرطنة من بيتي، ولذلك فأنا أصنع حلبي اللوز الخاص بي كشخص بدائي".

يا إلهي، هذا المدعو نيل جيمان شخص عظيم

أنا وويتني نحب خطاب حفل التخرج الذي ألقاه نيل جيمان بعنوان "اصنع فنًا جيدًا" بجامعة فيلادلفيا للفنون. لقد شاهدت الفيديو عشرات المرات على موقع يوتيوب خلال فترات صعبة. والجزء المفضل لكل منا من الخطاب هو: "اللحظة التي تشعر فيها - مجرد احتمال - بأنك تسير في الشارع بدون الاهتمام برأي الآخرين، وتكشف الكثير مما يوجد في قلبك وذهنك وما يوجد داخلك، وتظهر الكثير مما أنت عليه، فهذه هي اللحظة التي قد تبدأ فيها في فهم الأمر بطريقة صحيحة". نعم، أعرف أنني ذكرت هذا من قبل، لكنه يستحق التكرار.

• من في رأي ويتني يعد أحد أساتذة الكوميديا على الواقف؟

بيل بور.

• فنانون كوميديون لا يحصلون على حقهم في التقدير ويجب الانتباه لهم؟

سيباستيان مانسكالكو (رقي كامل ولا توجد شتائم طوال العرض)

جيرود كارمايكل

ناتاشا ليجيرو

تيج نوتارو

كريس ديليا

نيل بريان (شارك في ابتكار برنامج Chappelle" s Show مع ديفيد تشابيل)

## بريان كالين

السعادة هي أن ترغب فيما لديك

البطريق فـي الأسـاس سـجق عليـه ريـش بالنسـبة للـدبة القطبية



بري\_\_\_\_\_ان ك\_\_\_\_\_الين - تويت\_\_\_\_\_ر  
(@BRYANCALLEN, BRYANCALLEN.COM)

فنان كوميدي وممثل قدير من الطراز الأول، ويجوب العالم مقدماً عروضاً كوميدية على الواقف تباع تذاكرها بالكامل، وهو يظهر بشكل منتظم في برامج مثل Kingdom، و The Goldbergs، بالإضافة إلى ظهوره في أفلام مثل Warrior، و The Hangover، و The Hangover 2 وهو يذيع إحدى أنجح مدونات البود كاست على تطبيق آي تيونز بعنوان The Fighter and the Kid، مع أحد الأبطال السابقين لبطولة القتال النهائي UFC بريندان شوب (تويتر)  
@BRENDANSCHAUB

## الحيوان الرمزي: دجاجة الأدغال

الأشياء الثلاثة التي لا يمكنك تزييفها

"الأشياء الثلاثة التي لا يمكنك تزييفها: الأول هو الشجار، والثاني هو الحب، والثالث هو الكوميديا. ولا يهم من هو وكيلك الإعلامي أو مدى شهرتك، يا رجل - إذا لم تجتذب المال، فسيعم الهدوء في تلك القاعة سريعاً".

طرح أسئلة شخصية من أجل الاستمرارية في الكوميديا

أعتقد أن طريقة كتابة الكوميديا على الواقف -إذا أردت أن تستمر طويلاً في هذا المجال - هي، على الأقل بالنسبة لي، أن تبدأ في طرح أسئلة شخصية على نفسك. أنا أستمد ما أكتبه من هذا. أنا أسأل نفسي ما الذي أخاف منه، وما الذي أخجل منه، وما الشخصية التي أتظاهر أنني هي، ومن أنا فعلاً، وأين أنا مقارنة بالمكانة التي أعتقد أنني سأبلغها.... إذا شاهدت نفسك من مكان بعيد، وإذا قابلت نفسك، فما الذي ستقوله لها؟ ما الذي ستخبرها به؟

كتب مؤثرة

يعد بريان من أفضل القارئيين الذين أعرفهم، فهو قارئ شره، وعادة ما أطلب منه أن يرشح لي كتباً. ينسب مصمم الخدع البصرية ديفيد بلين الفضل لبريان في كونه أول شخص يدفعه للقراءة باستفاضة، فقد تقابلا عندما كان بلين في

مدرسة المسرح، وقد قال له بريان: "الفرق بين الأشخاص الذين تعجب بـهم والآخـرين هو [أن النوع الأول] هم الأشخاص الذين يقرؤون". إليك بعضاً من الكتب المفضلة لبريان.

"أتذكر أنني قرأت Atlas Shrugged ، و The Fountain head لأيان راند. وهذا زاد جيد للشباب؛ فهما يحددان معالم هذه الشخصيات الجريئة المميزة - التي يمكنك أيضاً أن تطلق عليها شخصيات متدينة - وتقول في نفسك: "أريد أن أكون مثلهم". وقرأت بالطبع كتباً لنيتشه، مثل On the Genealogy of Morality ، إلخ، حيث يتم تمزيق وإضعاف الحقائق والأسس البديهية من خلال الكثير من الطرق. إنها تعادل - على ما أعتقد - غذاء عقلياً ممتازاً، ثم بعد ذلك قرأت مؤلفات لجوزيف كامبل The Power of Myth - ، و The Hero with a Thousand Faces . لقد كان جوزيف كامبل أول شخص يفتح عيني حقا على الجانب الرحيم من الحياة، أو الفكر... كامبل كان الشخص الذي وضع الصورة كاملة أمامي، وليس بطريقة أستطيع وصفها... لقد جعلني سعيداً وحسب لأنني على قيد الحياة [مدرگا] كم أن هذا العالم شاسع، وكم نحن متشابهون وكم نحن مختلفون".

### • الكتب الأكثر إهداءً أو تلك التي توصي بها؟

"ستعتقد أنني أروج لك، لكنني على الأرجح سأوصي بكتاب The Art of Learning [تأليف جوش وايتزكن] وكتاب The 4-Hour Body - لا أمزح - أكثر من أي كتاب آخر".



ما الذي ستقوله إذا ألقى خطاب حفل بداية العام الدراسي في إحدى الجامعات؟

“حسنًا، سأقول إذا كنتم تبحثون عن المكانة الاجتماعية، وإذا كنتم تفعلون أمورًا لأن هنالك جمهورًا لها، فإنتم تسيرون في الاتجاه الخاطئ”.

"سأقول: "استمع لنفسك". اتبع حدسك، وجوزيف كامبل - مرة أخرى - قال: "هناك أمان عظيم في انعدام الأمان". نحن مهياون ومبرمجون للقيام بما هو آمن وما هو معقول. أنا لا أعتقد أن هذه هي الطريقة التي تسيرون بها الأمور؛ فأنا أعتقد أنك تقوم بأمور لأنها أمور يجب عليك فعلها، أو لأنها نداء داخلي، أو لأنك مثالي بما يكفي لتعتقد أنه يمكنك أن تصنع فارقًا في العالم.

"أعتقد أنه يمكنك أن تجرب أن تذب التنانين، وأنا لا أهتم بمدى كبر الخصم؛ فنحن نقرأ عن ونعجب بالأشخاص الذين يفعلون أمورًا كانت تعد مستحيلة في الأساس؛ وهذا ما يجعل العالم مكانًا أفضل للعيش".

# ألين دي بوتون

عندما يبدو على شخص أنه دنيء، فهو في الغالب ليس دنيئًا، لكنه متوتر

ألين دي بوتون (تويت @ALAINDEBOTTON, رALAINDEBOTTON.COM)

يمثل أشياء عديدة، لكنني أنظر إليه على أنه فصيلة نادرة من الفلاسفة العمليين. في عام ١٩٩٧، ابتعد ألين عن كتابة الروايات، وكتب بدلًا من ذلك مقالًا مطولًا بعنوان How Proust Can Change Your Life، حقق نجاحًا كبيرًا غير متوقع. وقد تم وصف كتبه التي تلت ذلك بأنها "فلسفة الحياة اليومية"، وتتضمن الكتب Essays in Love, Status Anxiety، They، Architecture of Happiness، و The News: A user's Manual، و Art as Therapy. وفي عام ٢٠٠٨، ساعد ألين على تأسيس ذا سكول أوف لايف في لندن، وهي مؤسسة اجتماعية تهدف إلى إيلاء التعليم والعلاج أهمية في الثقافة الحديثة.

لا تفترض سوء النية في شيء يمكنك تفسيره بشيء آخر

"ألين ليس بي-ل كل-ينتون هو من قال إن-ه عن-دما يتعامل مع شخص غاضب، فإنه دائمًا ما يسأل: "هل نام هذا الشخص بش-كل ك-اف؟ هل تن-اول طعام-ه؟ هل هن-اك ش-خص آخر يضايقه؟ كان بيل يراجع هذه القائمة المرجعية البسيطة... عندما نحمل الأطفال الرضع، ويقوم الطفل بالركل والبكاء، فنحن لا نقول أبدًا: "ه-ذا الطف-ل يخطط للنيل من-ي"، أو "الطفل لديه نيات شريرة"."

"النجاح" يجب أن يتضمن راحة البال

لقد أصبحت كلمة "نجاح" ملوثة بأفكارنا عن شخص خارق، ثري، إلخ، وهذا غير

مفيد بالمرّة ... ففي النهاية، أن تكون ناجحًا فهذا يعني أن تكون مرتاح البال أيضًا".

### الهجوم في مقابل الدفاع

"كلمًا عرفت أكثر ما تريده بحق، وإلى أين تتجه، بدأت أهمية ما يفعله الآخرون تتضاءل؛ لكن في اللحظات التي يكتنف الغموض فيها مسارك، [حينئذ] تبدأ أصوات الآخرين، والفوضى المشتتة التي نعيش فيها، وضوضاء التواصل الاجتماعي تلقي بظلالها وتشكل تهديدًا كبيرًا.

لا تتوقع من الآخرين أن يفهموك

"إن ليوم شيء خاص ما على عديم فهمك بالكامل هو شيء مجحف تمامًا لأننا، أولاً وقبل كل شيء، لا نفهم أنفسنا، وحتى إذا فهمنا أنفسنا، فسنجد صعوبة في إيصال أفكارنا إلى الآخرين؛ ولهذا فإن الشعور بالغضب والحقد والمرارة من عدم فهم الناس لكل ما نقول هو أحد الجوانب القاسية لعدم النضج".

المشكلة في معظم الفلاسفة المعاصرين

"ففي هذه الأيام، غالبًا لا يتوظف الفلاسفة إلا في الجامعات ... عندما لا يوجد من يدفع مباشرة مقابل مادتك العلمية، عادة ما يكون هذا علامة على وجود خطأ ما ... لم يعد الفلاسفة [بوجه عام] يخبروننا كيف نعيش ونموت. القليل فقط منهم يفعل ذلك".

### • من الفلاسفة الذين يقترحهم ألين من أجل معيشة عملية؟

تتداخل قائمة ألين مع قائمة بنسبة ١٠٠٪ تقريبًا: إبيكوروس، سينيكا، ماركوس أوريليوس، أفلاطون، ميشيل دي مونتaign، آرتور شوبنهاور، فريدريك نيتشه، بيرتراند راسل.

### • ما الكتب الأكثر إهداءً أو التي توصي بها؟

كتاب The Unbearable Lightness of Being تأليف ميلان كونديرا، و Essays تأليف ميشيل دي مونتين.

## • الفيلم الوثائقي المفضل ؟

سلسلة Up: هذه السلسلة المستمرة تم تصويرها في المملكة المتحدة، وهي تعاود زيارة المجموعة نفسها من الأش-خاص كـل سـبع سـنوات. وقد بدأت مـرع عـيـد مـيلادهم السابع (Seven Up!) وتستمر إلى يومنا هذا، حيث أصبحوا في الخمسـينات مـن أعمـارهم. وقد اختار الأشـخاص الخاضـعون للدراسـة مجموعـة متنوعـة مـن الخلفيات الاجتماعية. ويصف ألين هذه الأفلام غير الدرامية والقوية للغاية بأنها "ربما أفضل أفلام وثائقية على الإطلاق".

**تيم فيريس:** هذه أيضًا هي السلسلة المفضلة لستيفن دوبنر؛ حيث يقول: "إذا كنت مهتمًا بأي نوع من العلوم أو علم الاجتماع، أو العملية البشرية لاتخاذ القرارات، أو التنشئة في مقابل الطبيعة، فهذه السلسلة أفضل شيء على الإطلاق".

## • نصيحة لنفسك لو كنت تبلغ ثلاثين عامًا؟

"كنت سأقول: "قدّر ما هو جيد في هذه اللحظة. لا تظن دائمًا أنك في رحلة دائمة. توقف واستمتع بالمشهد"... لقد كان لديّ دائمًا هذا الافتراض بأنه إذا قدرت اللحظة الحالية، فأنت تضعف عزمك على تحسين ظروفك، لكن هذا ليس صحيحًا، لكنك عندما تكون شابًا، فهذا مرتبط بالمرحلة العمرية نوعًا ما... لقد كان هناك أناس من المحيطين بي يقولون أشياء مثل: "أوه، ما أجمل هذه الزهرة!".

فكنت أقول في نفسي عـن هـذا الشـخص: "أيـها الفاشـل. أتقضي وقتًا في الإعجاب بزهرة؟ أليست لديك خطط أكبر؟ أعني، هل هذا هذه هي حدود طموحك؟"; لكن بعد أن تتعرض لبعض صدمات الحياة وترى عدة أشياء ويمر الوقت وتكبر في السن، تبدأ في التفكير بشكل أكبر في الأشياء البسيطة مثل أزهار وسماء صافية، أو مجرد صباح لم يحدث فيه شيء خطأ والجميع لطفاء مع بعضهم... يمكن للحياة أن تفعل أي شيء بنا. نحن مخلوقات هشة للغاية... كل ما تحتاج إليه هو تخزين أو ضربنا في المكان الخطأ... كل ما عليك هو دفعنا قليلًا، وسننهار بسهولة، سواء كان السبب ضغط الخزي أو مرضًا بدنيًا أو ضغطًا ماليًا، إلخ. لن يتطلب الأمر الكثير؛ لذا علينا أن نقدّر كل يوم يمر دون وقوع كارثة كبيرة".

## كسل: بيان

تيم كريدر (TIMKREIDER.COM) كاتب مقالات ورسام كاريكاتير - آخر كتبه هو We Learn Nothing ، والذي أحببته كثيراً لدرجة أنني تواصلت معه، وألّفنا كتاباً صوتياً معاً، والمقال التالي مقتطف من ذلك الكتاب. وقد نُشرت أعمال لتيم في صحف نيويورك تايمز، وذا نيو يوركر، ومينز جورنال، وذا كوكميكس جنرال، وفيلم كورارترلي ، ومطبوعات أخرى. وقد تم جمع رسومه الكاريكاتورية في ثلاثة كتب بواسطة دار نشر فانتاجرافيكس، وهو يعيش في نيويورك في مكان غير معن على خليج تشيسابيك، وتعيش معه القطة نفسها منذ ١٩ عاماً.

### تيم كريدر يتحدث

إذا كنت تعيش في أمريكا في القرن الحادي والعشرين، فأنت على الأرجح سمعت الكثير من الأشخاص يخبرونك كم هم مشغولون. وقد أصبح هذا الرد المفضل عن-دما تسأل شخصاً عن حاله، فيقول: "مشغول!"، "مشغول للغاية"، "مشغول تماماً". من الواضح أن هذا تفاخر في زي شكوى، والرد الجاهز عليه يكون نوعاً من التهنية: "من الجيد أن تكون لديك مشكلة مثل هذه"، أو "هذا أفضل من العكس".

هذا الانشغال المحموم الذي نهنئ به أنفسنا هو محنة الطبقات المرفهة. لاحظ أن الأشخاص الذين يعملون ثلاث ورديات متعاقبة في وحدة العناية المركزة، أو يعتنون بالديهم المسنين، أو يعملون في ثلاث

وظائف منخفضة الأجر يصـلون إليها عن طريق الحافلة، ليسوا هم من يخبرونك بمدى انشغالهم. إن هؤلاء ليسوا مشغولين، بل متعبون. و منهكون، ومجهدون تماماً. والأشخاص الذين يشكون من الانشغال هم عادة من يفرضونه على أنفسهم: العمل والالتزامات التي يمارسونها طوعاً، والدورات والأنشطة التي "شجعوا" أبناءهم على المشاركة فيها. هم مشغولون بسبب طموحهم أو دوافعهم أو قلقهم؛ لأنهم يدمنون الانشغال ويخافون مما قد يضطرون إلى مواجهته في غيابه.

تقريباً كل الأشخاص الذين أعرفهم مشغولون، ويشعرون بالقلق أو الذنب عندما لا يعملون أو يفعلون شيئاً لتعزيز عملهم، وهم يخصصون وقتاً للأصدقاء كما يفعل الطلبة المتفوقون الذين يسجلون في بعض الأنشطة غير الدراسية لأنهم سيشكل ميزة إضافية في طلبات التحاقهم بالجامعات. لقد كتبت مؤخراً لصديق أسأله إذا ما كان يريد أن يفعل شيئاً هذا الأسبوع، فرد بأنه ليس لديه الكثير من الوقت، لكن إذا كان هناك خطب ما، فلأخبره به وربما يمكنه التوقف عن العمل لبضع ساعات. لم يكن في سؤالي إشارة تمهيدية لدعوة مسـتقبليـة: لقد كان هو الدعوة، وكنتم بموجبها أسأله إذا كان يريد فعل شيء ما، لكن انشغاله كان مثل بعض الضجيج المشوش واسـع النطاق والذي كان يناديني من خلاله، وقد توقفت عن محاولة الرد عليه عبر هذا الضجيج.

لقد عرفت مؤخرًا تعبـيراً جديداً -على غرار اللباقة الاجتماعية، وكهف الرجل، وموفر المحتوى -وأدركت على الفور أنه مؤشر على تحول جديد قبيح في الثقافة: تسوق الخطط. وهو يعني أن تؤجل التزامك بأي من الخطط حتى المساء إلى أن تعرف جميع خياراتك، ثم تختار الخطة التي من المرجح أن تكون ممتعة/ أن تدفع بمسيرتك المهنية إلى الأمام/ أن تحتوي على أكبر عدد من الأشياء - بعبارة أخرى، عامل الناس مثل قائمة من الخيارات أو منتجات في دليل إرشادي.

حتى الأطفال مشغولون الآن، وأصبحت أوقاتهم مقسمة إلى فترات تـبـلـغ نصف الساعة مع الحصص الإضافية الإثرائية والدروس الخصوصية والأنشطة غير الدراسية، وفي نهاية اليوم يعودون متعبين كالبالغين، وهذا لا يبدو محزنًا وحسب، بل كريهاً أيضاً.

لقد كنت من الأطفال الذين يعودون من المدرسة إلى المنزل قبل عودة والديهم من العمل، وكانت لدي ثلاث ساعات كل يوم بعد الظهر لا أخضع فيها لقيود أو إشراف والدي، وهو وقت اعتدت أن أفعل فيه كل شيء، بدءاً من تصفح موسوعة World Book Encyclopedia إلى صنع أفلام رسوم متحركة إلى لقاء

الأصدقاء في الغابة من أجل التراشق بقطع الطين، كل هذا قد زودني بمعرفة ومهارات ورؤى متعمقة لا تزال لها قيمة حتى هذا اليوم.

هذا الانشغال ليس حالة ضرورية أو حتمية للحياة، بل هو شيء نختاره، حتى لو من خلال رضوخنا له. لقد تحدثت مؤخرًا عبر برن-امج س-كايب مع صديقة لي اتبعت عن نيويورك بسبب ارتفاع الإيجارات، وتعيش الآن في مقر إقامة للفنانين في بلدة صغيرة في جنوب فرنسا. وهي تصف نفسها بأنها سعيدة ومرتاحة لأول مرة منذ سنوات. ولا تزال تقوم بعملها، لكنه لا يستهلك كل يومها وعقلها. وتقول إنها تشعر مثل أي ام الجامعة - فلديها دائرية من الأصدقاء هناك يخرجون إلى المقهى أو يشاهدون التلفاز معًا كل ليلة، وحظيت بخطيب آخر (كنت ذات مرة قد لخصت الارتباط بشخص في نيويورك قائلًا: "الجميع مش غولون للغاية في نيويورك، والجميع يعتق دون أن بإمكانهم القيام بما هو أفضل"). لكن ما اعتقدت على سبيل الخطأ أنه شخصيتها - مندفعة وعصبية وقلقة وحزينة - اتضح أنه تآثير مشوه لبيئتها وللضغط المحيط المدمر المتعلق بالطموح والمنافسة. ليس الأمر كما لو أن أيًا منا يريد العيش هكذا، تمامًا مثلما لا يريد أي منا أن يتواجد في زحام مروري أو التذافع في ملعب أو الخضوع لنظام التسلسل الهرمي القاسي في الثانوية العامة؛ لكنه شيء نحن جميعًا نجبر بعضنا بعضًا على فعله، وربما تكون هذه مشكله ليس لها حل عبر أية منصة اجتماعية أو نظام للمساعدة الذاتية، وربما هذه هي طبيعة الأمور وحسب. يصف عالم الحيوان كونارد لورنز "الحياة المتسارعة التي ألقى فيها الإنسان الصناعي التجاري بنفسه" وكل الأمراض المصاحبة لها - قرحة المعدة، وارتفاع ضغط الدم، والاضطرابات العصبية، إلخ - بأنها "تطور غير ملائم"، أو سوء تكيف تطوري، سببه المنافسة الضارية داخل الفصائل، وهو يشبهنا بالطيور التي جعلها ريشها الطويل المغري فرائس سهلة؛ حيث لم تعد تستطيع الطيران به.

أنا لا يسعني سوى أن أتساءل إذا ما كان كل هذا الإنهاك المتكلف ليس طريقة لإخفاء حقيقة أن معظم ما نفعله غير مهم. لقد عرفتُ في الماضي امرأة كانت تتدرب في مجلة كانت لا يُسمح لها فيها بأن تأخذ استراحة غداء خشية أن تكون هناك حاجة ملحة لها. كانت هذه مجلة ترفيهية لم يعد لوجودها مبرر عندما ظهرت أضرار القوائم على أجهزة التحكم عن بعد؛ ولذا من الصعب رؤية التظاهر بالأهمية على أنه أي شيء سوى خداع ذاتي مؤسسي. وبناء على عدد مراسلات البريد الإلكتروني والأشياء العابرة التي يتم إرسالها لي عن طريق البريد الإلكتروني، فأنا أعتقد أن معظم الأشخاص ذوي الوظائف المكتبية يقومون بالقليل مثلي؛ فهناك أعداد متزايدة من الأشخاص في هذا

البلد لم يعودوا يصنعون أو يفعلون أي شيء ملموس، فإذا كانت وظيفتك لا تؤديها قطة أو أصلة عاصرة أو دودة في قبعة تي-رولية في كتاب من كتب ريتشارد سكارى الخيالية، فأنا لست مقتنعا بأنها ضرورية. أجل، نحن جميعا مشغولون، ما الإنجازات التي تتحقق في الواقع؟ هل كل هؤلاء الأشخاص المسرعين المتأخرين على اجتماعاتهم والصارخين في هواتفهم الخلوية، يوقفون انتشار الملاريا أو يبتكرون بدائل عملية للوقود الحفري أو يصنعون أي شيء جميل؟

إن الانشغال يعد بمثابة نوع من الاطمئنان الوجودي، تحوط ضد الفراغ: من الواضح أن حيواتنا لا يمكن أن تصبج سخيقة أو تافهة أو بلا معنى إذا كنت مشغولا للغاية، وجدول أعمالك مزدحم للغاية، وقيد الطلب في كل ساعة من اليوم. يبدو أن كل هذه الضوضاء والاندفاع والتوتر مفتعل من أجل تخفيف أو إخفاء بعض الخوف الذي يكمن في مركز حيواتنا. أنا أعلم ذلك بعد أن قضيت يوما كاملا في العمل أو إجراء مهام أو الرد على رسائل البريد الإلكتروني أو مشاهدة الأفلام، مبقيا عقلي مشغولا ومشغولًا، فبمجرد أن أسـتـلقي لأنام، فإن كل المقلقات اليومية التافهة وأسئلة "الصورة الشاملة" التي نجحت أن أبقها بعيدة عن تفكيري، تندفق إلى مخي مثل الوحوش التي تندفع من الخزانة بمجرد أن تغلق النور ليلا. عندما تحاول التأمل، تتبادر إلى ذهنك فجأة قائمة من ألف شيء ملح يتوجب عليك الانشغال به بدلا من أن تجلس ساكنا ببساطة. وأحد المراسلين أشار إلى أننا جميعا نخاف من أن نترك وحدنا مع أنفسنا. سأعترف: أنا لست مشغولا، بل أنا أكثر الطموحين الذين أعرفهم كسلا. فمثل معظم الكتّاب، أشعر بأنني شخص قميء لا يستحق العيش في أي يوم يمر عليّ دون أن أكتب فيه، لكنني أشعر أيضا بأن 5 أو 6 ساعات كافية للكتابة. وفي أفضل الأيام العادية في حياتي، أكتب في الصباح، ثم أذهب في نزهة بالدراجة، وأنجز بعض المهام بعد الظهر، وأرى أصدقائي أو أشاهد فيلما في المساء. وأفضل أيام حياتي هي التي أخصصها للاسـتـمتاع بالحياة دون مقاطعات، لكن هذه الأيام للأسف لا يُعتمد عليها ويصعب بشـكـل متزايد الترتيب لها. يبدو هذا بالنسبة لي وتيرة معقولة وسارة لليوم. وإذا اتصلت بي وسألتني عما إذا كان بإمكانني تفويت بعض العمل ومشاهدة معرض فن في متحف المتروبوليتان أو التنزه في حديقة سنترال بارك وتناول مشروبات منعشة طوال اليوم هناك، فسأقول: "متى سنتقابل؟".

لكن مؤخرًا فقط بدأت دون أن أدري - بسبب التزامات مهنية - أصبح مشغولا. وللمرة الأولى في حياتي، أصبحت قادرا على أن أخبر الناس بوجه حازم بأنني "مشغول للغاية" بحيث لا يمكنني فعل هذا الأمر أو ذلك الذي يريدون



مني فعله، واسـ تطعت أن أعرف لمـ إذا يسـ تمتع النـ اس بـ هذه الشكوى: إنها تجعلك تبدو مهمًا ومطلوبًا ومُستغلاً. كما أنها عذر جيد لرفض الدعوات المزعجة، والتهرب من المشاريع غـير المرغوبـة، وتجنـب الاختـلاط بأشـخاص خاص معـينين. باستثناء هذا، أكره بالفعل أن أكون مشغولاً؛ ففي كل صباح، كـان صـندوق الـوارد يمتلئ برسـائل البريـد الإلكتروني من أشخاص يطلبون مني أمورًا لا أريد القيام بها أو يعرضون عليّ مشكلات لا بد أن أحلها. فبدأ صبري ينفد شيئًا فشيئًا إلى أن اضطررت في النهاية إلى أن أهرب من المدينة إلى "المكان غير المعلن" والذي أكتب هذه السطور فيه.

ها أنا ذا غير مطارد بالتزامات، ولا يوجد تلفاز، ولكي أتفقد البريد الإلكتروني، عليّ أن أقود سيارتي إلى المكتبة. ويمر عليّ أسـبوع كـامل دون أن أرى أي شـخص أعرفه. وقد تذكرت الأعشاب والحشرات والنجوم، وأقرأ كثيرًا. وأخيرًا تمكنت من الكتابة بشكل حقيقي لأول مرة منذ شهر. من الصعب أن تجد شيئًا تقوله عن الحياة دون أن تنغمس في العالم، لكن أيضًا من المستحيل أن تكتشف ماذا قد يكون هذا أو أفضل طريقة للتحدث عنه دون أن تخرج منه مرة أخرى. أعلم أنه ليس الجميع يمتلكون كوخًا منعزلًا ليهربوا إليـه؛ لكـن عـدم دفعـاشـتراك القنـوات التليفزيونية أو الإنترنت يُعـد وسـيلة أرخـص من امتـلاك هـذه الأكـواخ. والطبيعة لا تزال تقريبًا مجانية، حتى لو حاول الإنسان أن يجعل الاستمتاع بها مكلفًا؛ فالوقت والهدوء يجب ألا يكونا من وسائل الترف.

التراخي ليس مجرد إجازة أو تساهل أو خطيئة، بل هو شيء لا يمكن للمخ الاستغناء عنه مثلما لا يمكن للجسم التخلي عن فيتامين د، وحرماننا منه سيؤدي إلى معاناتنا مرضًا عقليًا لا يقل تشويهاً عن الكساح. إن المجال المفتوح والهدوء الذي يوفره الاسـترخاء هو حالة ضرورية لأخذ خطوة إلى الوراء ورؤية الحياة في صورتها الشاملة، لإقامة روابط غير متوقعة، وانتظار شرارات الإلهام الجامحة في الصيف - فمن المفارقات أنه أمر ضروري لإنجاز أي عمل. وقد كتب توماس بيننتشون في مقاله عن الكسل "أحلام فتـرات الاسـترخاء عـادة ما تكـون جوهـر ما نـقوم بـه". إن قصة "وجدتها" لأرخميـدس فـي الحمـام، وتفاحة نيوتن، قصة جيكل وهايد، حلقة البنزين: التاريخ مليء بقصص الإلهام الذي جاء في لحظات وأحلام التراخي، وهذا يجعلك تتساءل: أليس الكسل والامتسـكعون وغـير المـهمين مسئولين عن قدر أكبر من أعظم أفكار واختراعات العالم والروائع الفنية مقارنة بمن يكدحون في العمل.

"هدف المستقبل هو البطالة الكاملة كي يمكننا أن نلعب؛ لهذا علينا أن ندمر النظام الاقتصادي السياسي الحالي". قد يبدو هذا مثل كـلام أحمـد المؤمنـين بالفوضـوية الـذين يتعـاطون المخـدرات، لكنـه فـي الحقيـقة

كلام آرثر س.ي. ك.لارك، الذي وجد وقتًا بين الغوص وألعاب بنبول  
لكتاب "Childhood's End" والتفكير في أعمار الاتصالات. وكتب تيد رال  
مؤخرًا مقالًا يقترح فيه أن نفصل الدخل عن العمل، مقدمين راتبًا مضمونًا  
لكل مواطن؛ ما يبدو كأنه فكرة طائشة ستكون من حقوق  
الإنسان الأساسية في خلال قرن تقريبًا، مثل إلغاء الارق  
والاقتراع العمومي وتحديد عدد ساعات العمل بثمانى ساعات. أعرف كم  
يبدو هذا غريبًا في أمريكا، لكنى لا أرى سببًا يمنعنا من اعتبار العمل الشاق  
شراً يجب تخليص العالم منه إذا أمكن، شأنه شأن شلل الأطفال. لقد  
كان المتشددون هم من حولوا العمل إلى فضيلة، ومن الواضح أنهم نسوا أن  
هذا الشكل من العمل هو أكبر عقاب. الآن وقد تغيرت الرؤى، علينا أن نأخذ  
استراحة طويلة.

أعتقد أن العالم سينحدر سريعًا إلى الخراب إذا تصرف الجميع مثلى،  
لكننى أرى أن الحياة الإنسانية المثالية تكمن في موضع وسط بين تكاسلى  
العنيد والصخب المحموم غير المنتهية لبقية العالم. لقد كانت  
حياتى بـاعتراف الآخرين يسيرة على نحوٍ سخي، لكن موضعى  
المميز خارج القطيع جعلنى أنظر للأمر من منظور مميز. إن الأمر يشبه  
شخصًا يجلس في مشرب ولا يتناول المشروبات: عندما لا تشرب بعض  
المشروبات، يمكنك أن ترى النشوة بشكل أوضح من هؤلاء المنتشين بالفعل.  
من سوء الحظ أن النصيحة الوحيية التى يمكن أن أقدمها  
للمشغولين سيكون غير مرحب بها مثل تلك النصيحة التى يمكن أن  
تسديها لشخصٍ منتشٍ. أنا لا أقترح أن يترك الجميع  
أعمالهم - بل أقترح أن تتوقف عن العمل لبقية اليوم  
وحسب. اذهب ومارس لعبة ما، واقض وقتًا ممتعًا مع زوجتك  
بعد الظهيرة. خذ ابنتك إلى مكان ترفيهى. إن دورى فى الحياة أن  
أحدث تأثيرًا سيئًا، وأن أكون بمثابة ذلك الطفل الذى يقف أمام نافذة الفصل من  
الخارج ويصنع بوجهه أشكالًا مضحكة وأنت جالس على مقعدك داخل  
الفصل، ويحثك على أن تختلق عذرًا هذه المرة فقط وتخرج من  
الفصل لتلعبا معًا.

ورغم أن هذا الاسترخاء الحاسم الذى أنا فيه هو غالبًا نوع من الرفاهية أكثر منه  
فضيلة، فقد اتخذت قرارًا واعيًا منذ وقت طويل، وهو أن أفضل الوقت على المال؛  
لأنه يمكنك دائمًا أن تجنى المزيد من المال. وأنا أدرك دائمًا أن أفضل استثمار  
لوقتى المحدود على الأرض هو أن أقضيه مع الأشخاص الذين أحبهم.  
وأعتقد أنه من الممكن أن أستلقي على سرير الموت نادمًا على أننى لم أعمل  
باجتهاد أكبر، ولم أكتب أكثر، ولم أقل كل شيء كان يتعين على قوله، لكننى  
أعتقد أن ما سأتمناه بحق هو أن أستطيع أن أذهب مرة أخرى إلى المقهى مع

نيك، وأصحب لورين في نزهة أخرى ليلية طويلة سيرًا على الأقدام، وأحظى بمزاح صاحب آخر مع هارولد. الحياة أقصر من أن تغرق في المشاغل.

## كال فوسمان



كال فوسمان (تويت) @CALFUSSMAN،  
( CALFUSSMAN.COM )

مؤلف تصدرت كتبه قائمة صحيفة نيويورك تايمز للكاتب الأكثر مبيعًا، وكاتب عام لمجلة إسكاير، حيث يُعرف بكونه كاتبًا أساسيًا لسلسلة مقالات "What I've Learned" وقد وصفت جريدة أوستن كرونكلر مهارات كال الحوارية بأنّها "منقطعة النظر"؛ فقد حول التاريخ الشفهي إلى شكل فني، من خلال إجراء مقابلات حوارية مع رموز شكلوا الخمسين عامًا الأخيرة من تاريخ العالم: ميخائيل جورباتشوف، جيمي كارتر، تيد كينيدي، جيف بيزوس، ريتشارد برانسون، جاك ويلش، روبرت دي نيرو، كلينت إيستوود، آل باتشينو، جورج كلوني، ليوناردو دي كابريو، توم هانكس، بروس سبرينجستين، دكتور

دري، كوينسي جونز، وودي آلان، باربرا والترز، بيليه، ياو مينج، سيرينا ويليامز، جون وودن، محمد علي، وآخرين لا يحصى عددهم.

وُلد كـال فـي بـروكلين، وقضى ١٠ سنوات متصلة يـجـوب العالم، ويسبح في بحار فيها أسماك قرش النمر التي يبلغ طولها ٥ أمتار، ويتسكع مع حيوانات الغوريلا في الجبال، ويبحث عن الذهب في غابات الأمازون. كما أنه جعل من نفسه حقل تجارب - حيث خاض كـال مباراة ملاكمة ضد بطل العالم خوليو سـيـزار تشـافـيز، وعـمـل نـادلاً أعلـى بـرج مركز التجارة العالمي. وهو يعيش الآن مع زوجته - التي قابلها عندما كان يحاول استكشاف أجمل شواطئ العالم - وأطفاله الثلاثة في لوس أنجلوس، حيث يتناول الإفطار كل صباح مع لاري كينج.

الحيوان الرمزي: الإسفنج

#### مقدمة

إن كتابه هذه الملحمة الشخصية القصيرة كانت تحديًا حقيقيًا؛ ففوة كال في سرده لقصص طويلة تدوم لعشر أو خمس عشرة دقيقة تصدمك كموجة عاتية من العواطف؛ فهو أسـتاذ بحـق. وعنـدما أخـبرت جمـهوري علـى مـدونتي الصـوتية بـأنني سـأجـري مـقابلـة ثـانية مـرـع كـال، اسـتقبلت عشرات الردود على شاكلة: "أرجوك دع كال يتحدث لثلاث ساعات؛ فأنا يمكنني الاستماع إليه للأبد". وأنا أنصح بشدة بالاستماع إلى حلقتي كال؛ ففيهما من الإثارة الكثير.

عشاء في المطعم، تذكرة للسفر حول العالم

شعر كال للمرة الأولى بأنه شخص ناجح عندما حصل على وظيفة في مجلة إنسـايد سـبورتس فـي نـيويورك. ولقـد اسـتطاع أن يصـور مـرـع هـانتر إسـ. طامسـبون، وتبادل القصص مع صحفيين فائزين بجائزة بوليتزر:

"كنت مجرد فتى أبلـغ ٢٢ عـامًا. فـي كـل ليلـة، كـان يعبر الجميع الشارع إلى مقهى يُسمى كاوبوي، وفي ذلك الوقت، لم يكن لدي مال، وكانوا يضعون فواتح الشهية الصغيرة تلـك، وكـان هـذا مـكان عـشـائي، فـي حالـة عـدم خـروج الأشـخاص الأثـرياء إلى مكان آخر بعد ذلك... فإن إنسايد سبورتس لم تكن وظيفة، بل تجربة. لقد كانت هناك فاعلية كل مساء. من

سيأتي الليلة؟".

إنسايد سبورتس كانت نجاحًا فنيًا، لكن ليس نجاحًا تجاريًا؛ فقد أفلست المجلة وأصبح كال بلا عمل وتقريبًا بلا مال:

"لم أكن أعرف ما عليّ فعله، فاتصلت بأمي وأبي، وقلت: "أعتقد أنني سيأتون لتوقف عن العمل لبيع الض الوقت وأسافر"، فقالت أُمي الداعمة دائمًا: "أوه، يا كال. هذا أمر رائع". لم تكن أُمي تعلم أنني عندما قلت هذا فإنني لن أعود إلا بعد ١٠ سنوات. لكنني لم أكن أعرف أيضًا؛ فقد اشتريت تذكرة للذهاب إلى أوروبا ومكثت مرع بعرض الأش-خاص، وهكذا بدأت ملحمة العشر سنوات "من دوران كال حول العالم".

سحر حساء الجولياش

"الرحلة على الطريق [في حافلة أو قطار، خلال رحلاته] كانت المكمان الذي توجد فيه كل المخاطر. لأنني عندما أكون على الطريق، كأن عليّ أن أبحث عن مقعد فارغ بجانب ش-خص ما يبدو ممتعًا، ش-خص يمكن الوثوق به، ويمكنه أن يثق بي. تكون المخاطر مرتفعة لأنني أعرف أنني في نهاية تلك الرحلة، أيا كنت ذاهبًا، فإن ذلك الشخص عليه أن يدعوني إلى منزله؛ لأنه ليس لدي مال لأنفقه ليلة بعد ليلة في فندق".

السؤال الحاسم الذي عادة ما كان يس-تخدمه كال كي يحصل على غرفة مجانية وتنقل مجاني في أوروبا كمسافر فقير هو: "هل يمكنك أن تخبرني: كيف تقوم بإعداد حساء جولياش مثالي؟". كان كال يجلس عن قصد بجانب الحيدات اللائمي يفتح بع ذلك قلوبهن له، وبع-د عدة دقائق من التواصل الش-غوف بالإشارات، كأن الناس يأتون من أنحاء القطار للمساعدة في الترجمة، مهما كانت دولتهم. لذا لم يكن على كال أن يقلق أبدًا بشأن المكان الذي سيقضي فيه ليلته.

"خلال [حفلة عش-اء أقامت-ه إحدى الحيدات في المجر لإطعامي حساء الجولياش]، قال أحد الجيران: "هل شربت من قبل شراب المشمش؟ لأنه لا أحد يعد شراب المشمش مثل أبي، وهو يعيش على بعد نصف ساعة من هنا. عليك أن تأتي وتتذوق شراب المشمش".

وفي عطلة ذلك الأسبوع، كنا نتذوق شراب المشمش ونحظى بوقت رائع، ثم تبدأ حفلة أخرى، ويأتي جار آخر ويقول: "هل ذهبت من قبل إلى كيسكونالاس، عاصمة الفلفل الأحمر في العالم؟ لا يمكنك أن تغادر المجر دون زيارة كيسكونالاس"، ومن ثم انطلقنا إلى كيسكونالاس. وأكد لك، سؤال واحد

عن حساء الجولياش قد يمدني بالسكن والوجبات لمدة ستة أسابيع، وكان  
تلك هي الطريقة التي تنقلت بها حول العالم ١٠ سنوات - ١٠  
سنوات".

ركز على القلب، وليس العقل

"الدرس رقم ١، عندما يسألني الناس عن نصائح متعلقة [بإجراء  
المقابلات]، أقول ركز على القلب، وليس العقل. فمجرد أن  
تحصل على القلب، ستجد طريقًا إلى الروح".

كن مختلفًا، وليس "أفضل" فقط

استطاع كمال إجراء مقابلة مدتها ٣٠ دقيقة تقريبًا مع ميخائيل  
جورباتشوف في أوج مجده، حتى بعد أن خصص له مسئول العلاقات العامة  
دقيقتين ونصف الدقيقة. كيف؟ "ادخل القلب بأول سؤال". إليك بداية القصة:

"قادني مسئول العلاقات العامة إلى الغرفة، وفي هذه اللحظة  
كنت أقول لنفسي: "حسنًا، إذا كان لديّ دقيقتان ونصف الدقيقة،  
فلأبذل أقصى ما في وسعي". نظرت ووجدته أمامي، جورباتشوف.  
كان أكبر مما كنت أعتقد، حوالي ٧٧ عامًا في ذلك الوقت. وكان متواجدًا  
في المدينة للتحدث عن الأسلحة النووية ولماذا يجب إلغاؤها. جلسنا ونظرت  
إليه، وكنت أعرف أنه يتوقع أن يكون أول سؤال لي عن الأسلحة النووية أو  
السياسات العالمية أو برنامج البيريس-ترويك أو رونالد ريغان. لقد كان  
مسعدًا لهذا، فنظرت إليه وقلت: "ما أعظم درس تعلمته من  
أبيك؟". فاندھش، وكان اندھاشًا سارًا، فنظر لأعلى ولم يجب؛ فقد كان يفكر  
في هذا، فقد بدأ الأمر بعد مرور فترة قصيرة كأنه يرى هذا الفيلم لماضيه  
على السقف، وبدأ في سرد هذه القصة لي. إنها قصة عن اليوم الذي تم  
فيه استدعاء أبيه للذهاب إلى الحرب العالمية الثانية. كان  
جورباتشوف يعيش في مزرعة، وكان هنالك مسافة كبيرة بين  
هذه المزرعة والمدينة التي كان يجب على والد جورباتشوف الذهاب  
إليها ليلتحق بالجنود الآخرين المتجهين إلى الحرب ..."

"لا تفزع - دع الصمت يقيم بالمهمة"

كـانت هـذه نصـيحة كـال لـي، عـنـدما ذكـرت لـه أنـي أحيـانًا أرتعب وأرتبك إذا توقفت المقابلة الحوارية - وبدت عليّ الحيرة - بعد سؤال. وهنالك مقولة أخرى ساعدتني على الهدوء في مثل هذه المواقف من كريستا تيببت، مذيعة المدونة الصوتية وبرنامج البرنامج الإذاعي العام On Being: "الإنصات معناه أن تكون حاضرًا، وليس هادئًا فقط".

سؤال يقترح كال أن تطرحه على الآخرين كثيرًا

"ما بعض الاختيارات التي اتخذتها وأوصلتك إلى ما أنت عليه الآن؟".

"الأشياء الجيدة تعلق بالذهن"

سأل كال ذات مرة الروائي ومؤلف كتابي A Feast of Snakes ، و Car ، هنري كروز، كيف يمكنه تذكر أي شيء مع هذا القدر الكبير من الأدوية التي يتناولها، ولم يكن لدى هاري دفتري يوميات، فكأن رده: "يـا بنـي، الأـشـياء الجـيـدة تـعلق بالـذهن". وهذا ما تذكره كال بعد ذلك بعقود عندما فقد صندوقًا كاملًا من ملاحظات بحثية في قبو منزله - كان قد غرق في المياه بسبب عاصفة مطيرة، وتحول لون الأوراق إلى الأسود. آخر مقال لكال - والذي كتبه من ذاكرته بعنوان "Drinking at 1,300 Feet" - وقد فاز بجائزة جيمس بييرد، وهي تمثال الأوسكار في عالم الأعمدة. ومن الجمل الافتتاحية في هذا المقال: "نحن جميعًا نعرف الشعور بالرغبة الشديدة والقوية للقيام بأمر ما لدرجة أننا نحاول بحمد كبير ولا يمكننا القيام به على الإطلاق".

إذن، أنت تريد أن تؤلف كتابًا؟

شرح كال السبب في أنه أحيانا يهدي رواية جابريل جارسيا ماركيز One Hundred Years of Solitude إلى من يري دون أن يصحبوا كتابًا: "إذا لم تؤلف كتابًا من قبل، وتريد أن تخبر شخصًا بأنك تريد أن تؤلف كتابًا عظيمًا، حسنًا، فاقرا هذا واعرف ما هو الكتاب العظيم".

إذا كنتَ مليارديراً

سألت كال: "إذا كنتَ مليارديراً، وتستطيع أن تهدي كتابين أو ثلاثة إلى كل طالب في السنة الأخيرة من المدرسة الثانوية في هذا البلد هذا العام، فماذا ستكون هذه الكتب؟"

فكانت إجابته (تم تحديثها منذ إجراء المقابلة):

"بالنسبة للجميع: كيف تؤثر على الآخرين وتكتسب الأصدقاء دليل كارنيجي. وللإناث West with the Night: لبيريل مركاتم. وللذكور The Right Stuff: لتوم وولف. هذه بداية جيدة للرحلة."

• ما الذي يمكن أن تضعه على لوحة إعلانات كبيرة؟  
"أنصت."

## جوشوا سكينس

جوشوا سكينس (إنس) — تجرام، @SAISONSF  
(SAISONSF.COM)

أصبح مشهوراً بفضل استخدامه للنار، وباعتباره الطاهي المالك لمطعم سسايسون بسان فرانسيسكو (حاصل على ثلاث نجومات ميشلان)، وحظي بتدريب ممتاز، وهو ويحب سكاكين نينو هي اليابانية المتطورة، لكن لا شيء يأسر خياله مثل السنة الذهب، فعلى ظهر بطاقة عمله مكتوب كلمتان بشكل واضح على مقبض عاج: العب بالنيران .

هل تذكر عبارة "الأشياء الجيدة تعلق بالذهن"؟

كان على جوش أن يتبنى فلسفة كال فوسمان عندما نقل مطعمه سسايسون في الأيام الأولى له. لقد تسببت مياها الصرفة في إغراق المطعم في يوم انتقالهم، وكل دفاتر وصفات الطعام المكتوبة بخط اليد تم تدميرها، وكان على جوش أن ينظر إلى الجانب الإيجابي: "لكن، كنا سننتقل إلى مكان جديد، وهذا تغيير إيجابي، فقلت في



نفسى: "لا يهم - سنبدأ مرة أخرى وحسب"؛ فهذا هو الوضع نفسه الذي بدأنا به [قبل افتتاح المطعم الأول]. كل شيء موجود هنا [في رأسه]. لقد أعاد جوش ابتكار سايسون دون دفاتر الملاحظات الأصلية، وبدون نظريات بالية أي-صًا، وقد أصبح هذا أول مطعم في تاريخ سان فرانسيسكو يحصل على ثلاث نجومات ميشلان (مع مطعم بينو).

### • ما أعظم قرار اتخذته فيما يتعلق بالمكان الجديد لمطعمك؟

"أننا بدأنا من جديد. أعتقد أن أفضل قرار اتخذته هو أنني قلت: "لنبدأ من جديد. لنفرغ كئوسنا هنا ونفكر فيما هو قيم بالنسبة لي الآن. ما هو صادق. ما هو صحيح بشأن ما نفعله؟ لنفعل ذلك". ولا تزال هذه هي القوة الدافعة لسايسون إلى الآن".

### • ما الكتب الأكثر إهداءً أو التي توصي بها؟

كتاب Cocktail Techniques لكازو يويدا

وكتاب The Dao of Taijiquan لتسونج هوا جو

### ريك روبن



وصفت قنارة إم تي في ريك روبن بأنه "أهم منتج [موسيقى] في العشرين سنة الأخيرة". وتحتوي السيرة الذاتية لروبين على جميع الموسيقيين، بدءًا من جوني كاش إلى جاي زي، ومن فياني الميتال الذين يتعامل معهم فرق مثل بلاك سابات، وسلاير، وسيستم أوف أداون،

ميتالिका، وري-دج أجانس-ت ذا ماش-ين، ول-ينكين ب-ارك. وقد عمل م-ع فناني بوب مثل شاكيرا وأديل وشيريل كرو ولانا ديل راي، وليدي جاغا. ويُنسب له الفضل أيضًا في المساعدة على نشر موسيقى البوب مع فنانيين مثل إل. إل. كول، وفريق بيستي بويز، وإمينيم، وجاي زي، وكانيه ويست - وهذا كله مجرد نقطة في بحر.

## الحيوان الرمزي: الدب القطبي

### خلف الكواليس

- وافق ريك على القيام بهذه المقابلة معي بشرط أن نجريها في برمبل الحمام البخاري الحار للغاية . ولقد جلست مع ريك مرات عديدة في حمامات بخارية وحمامات ثلجية، لكن لم يحدث هذا في وجود أجهزة إلكترونية من قبل. لذا قمت بالتحضير للمقابلة جي-دًا، وفكرت في ك-ل ش-يء ... باستثناء الميكروفونات. كانت تسخن جدًّا، ما كان يحول دون لمسها؛ فتعين لنا لفها بالمناشف.
- الشخص الذي قام بتعريف ريك على الاستخدام المنتظم للحمام البخاري هو كريس تشيليووس، وهو صديق ولاعب هوكي سابق. تمتد المسيرة الرياضية لكريس لفترة أطول من أي لاعب آخر في دوري ال-هوكي الوطني؛ فقد ظل ينافس في الملاعب حتى بلغ ٤٨ عامًا. وقد خاض مباريات أكثر من أي لاعب نشط في دوري الهوكي الوطني ، ويحمل الرقم القياسي في عدد المباريات في دوري الهوكي الوطني للاعب دفاع. وينسب كريس إلى حد كبير الفضل في طول مس-يرته الرياض-ية وتعافيه- من الأمراض بوجه-ه عام إلى-ى الاستخدام اليومي لحمام البخار.
- يرتدي ريك أقمصه قطنية وسراويل قصيرة وصنادل في كل مكان، وإذا كان هناك مطعم يفرض زيًّا معينًا على رواده، لا يذهب إليه.
- كان ريك وكيللي ستاريت أول شخصين يعرفانني على مرتبة تشيليباد الرائعة.
- عدلت أدبل النسخة الأولى من ألبومها رقم ٢٥ بناء على رأي ريك، بالإضافة لأشياء أخرى؛ حيث عادت " إلى لوحة الرسم التخطيطي " وابدأت مرة أخرى، وأصبح الألبوم رقم ٢٥ الجديد والمعدل هو الألبوم الأكثر مبيعًا في العالم لسنة ٢٠١٥.

"فـي العـادة، سـتـجـعلـك التـمـارـين الـرـيـاضـية تـشـعـر بـتـحـسـن، و سـيـجـعلـك التـأمـل تـشـعـر بـتـحـسـن أـيـضاً، لـكـن حـمـام التـلـج هـو أـفـضـل شـيـء؛ فـهـو مـثـل السـحـر ... حـمـام بـخـاري، ثـم تـلـج بـالتـنـاوب. و بـنـهـايـة الجـولـة الـرابـعة أـو الخـامـسة أـو الـسادـسة مـن تـواجـدك فـي حـمـام تـلـج، لـن يـسـتـطـيع شـيـء فـي العـالـم إزـعـاجـك".

٢٠ دقيقة تحت الشمس في الصباح

فـقـد رـيـك أكـثـر مـن ٤٥ كـيلـوجـراماً مـن وـزنـه مـن ذـا أن وـصـل لـأقـصـى وـزن له، و قد أعاد تشكيل نفسه بدنياً بشكل كامل، ويمكنه هزيمتي بسهولة في رياضة التجديف وقوفاً، وهو ينسب الفضل إلى الدكتور فيل مافيتون في حدوث العديد من التغيرات الجذرية، بما في ذلك تحسن إيقاع الساعة البيولوجية. الآن يستيقظ ريك عادة بين الساعة ٧:٣٠ و ٨:٣٠ صباحاً، على خلاف ما اعتاده طوال عمره من السهر ليلاً. ما الذي تسبب في ذلك؟ "عندما كنت في الكلية [جامعة نيويورك]، لم أكن أختار صفاً قبل الساعة ٣ ظهراً؛ لأنني كنت أعرف أنني لن أذهب إليهم... [قبل أن أقابل الدكتور مافيتون]، كنت أنام وأرخي الستائر الحاجبة للشمس، ولم أكن عادة أغادر المنزل إلا بعد غروب الشمس. قال لي الدكتور: "منذ هذه اللحظة فصاعداً، عندما تستيقظ، أريد منك أن تخرج من المنزل. بمجرد أن تستيقظ، افتح الستائر، واخرج من المنزل، بملابس خفيفة إذا أمكن، وكن تحت الشمس لمدة ٢٠ دقيقة".

**تيم فيريس:** "أنا الآن أقوم بالتأمل خارج المنزل كاشفاً صـدري إذا أمكـن. و قد جـربـت أن أـفـعـل ذـلـك وأنـا مـتـخـفـف أكـثـر مـن المـلابـس لـكـن كـاد يـتـم طـردـي مـن فـنـدق فـي بـاريس، لـأنـه اتـضح أن فـنـائـي "الـخاص" هـو فـنـاء مـشـرك مـع آخـرين. Bonjour !"

أفضل الفنون هو ما ينقسم بشأنه الجمهور

" أول مرة رأيت فيها اسم ريك كان على غلاف شريط كاسيت لأول ألبوم أشتريه لفناني الهيفي ميتال Reign in Blood: لفرقة سلاير. فسألت ريك عن توقيع عقد معهم: "عندما وقعتنا عقداً معهم [فرقة سلاير]، كان هنالك هذا الخوف الفظيع... كانوا يسجلون أول ألبوم لهم مع شركة كبرى [وكننا نخشى] من أنهم قد يخونوننا... لقيت أحببت

دائمًا الأشياء المبالغ فيها، وقد كإن أداءه مبالغًا فيه، ورغبت في المزيد من المبالغة في الأداء. لم أكن أريد أن أخفف من وطأته - وفكرة التخفيف من وطأة الأمور من أجل الجمهور العادي، لا أعتقد أنها صحيحة. أعتقد أن الناس يريدون أشياء ملتبهة بحق، وأعتقد أن أفضل شكل يمكن أن يكونوا عليه لا يلائم الجميع ...

**فأفضل الفنون هو ما ينقسم بشأنه الجمهور .** فإذا أصدرت ألبومًا، فأحبه نصف من سمعوه حبًا شديدًا، والنصف الآخر كرهه كرهًا شديدًا، فقد أبلت بلاءً حسنًا، لأنه يتجاوز ذلك الحد".

### • ما نصيحتك لنفسك عندما كنت أصغر سنًا؟

“أن أكون أكثر رفقًا بنفسي؛ لأنني أعتقد أنني قسوت عليها كثيرًا. كنت أتوقع الكثير من نفسي، وكنت أقسو عليها، ولا أعرف إذا ما كنت أفيد أي شخص بأي شيء من خلال فعل ذلك".

**تيم فيريس:** "أنا أحيانًا أعاني هذا؛ فمن جهة أنا لا أريد أن أقسو على نفسي، لكن من جهة أخرى، أشعر بأن نشدان الكمال هو ما مكنتني من تحقيق المقدار القليل من النجاح الذي أنجزته. لقد سمعت قصصًا عن فرقة زي زي توب، وألبومهم La Futura، وكيف أنهم عملوا عليه معك من ٢٠٠٨ إلى ٢٠١٢، وأدركوا قيمة رغبتك في أن يكون الفن مثاليًا قدر الإمكان، أو أن في أفضل صورة ممكنة، والتضحية بأية أوقات والام تُعد ضرورية لتحقيق هذا. أريد أن أرفق بنفسي، لكنني أقلق من أنني إذا فعلت هذا، فسأخسر ذلك السحر الذي يمكنني من فعل ما أفعله، إن كان هناك سحر".

**ريك:** "أعتقد - في النهاية - أن هذه خرافة. وأعتقد أن نظرتك للأشياء تتعلق تحديدًا بك [ولا تعتمد على نشدان الكمال] - الأمر أشبه بانتصارك في حرب، ولكي تتقبل حقيقة أنك ربحت الحرب، يجب أن يكون لديك جمهور - أشخاص يرغبون في الاستماع لما أنت مهتم به، وما أنت مهتم بمعرفته، وما تريد نشره. ويمكنك أن تفعل هذا دون أن تقتل نفسك؛ فقتلها لن يعود بفائدة عليك ولا على الجمهور".

هل تحتاج ألا تعلق؟ اجعل مهمتك صغيرة على نحو مضحك

كيف يساعد ريك الفنانين الذين يشعرون بأنهم عالقون؟ "عادة أعطيهم واجبًا منزليًا - مهمة صغيرة يسيرة. سأعطيك مثالًا: هناك فنان كنت أعمل معه مؤخرًا وهو لم يصدر ألبومًا منذ وقت طويل، وكان يجد صعوبة في إنهاء الأمور، ويعاني ما يشبه ما يحدث مع الكتاب باسم قفلة الكاتب. فكنت أعطيه

مهام منزلية يسيرة لدرجة أنها كانت أشبه بدعابة. "الليلة أريد منك أن تكتب كلمة واحدة في هذه الأغنية التي تحتاج إلى خمسة سطور والتي لا يمكنك إنهاؤها. أريد كلمة واحدة تعجبك غدًا. هل يمكنك أن تأتي بكلمة واحدة؟".

البداية هي "عمل القلب"، وليس "عمل الذهن"

"الوظيفة في معظمها عاطفة وعمل قلبي أكثر منها عملاً ذهنيًا. والذهن يأتي بعد ذلك ليرى ما قدمه القلب وينظمه، لكن الإلهام المبـدئي يـأتي من مكان مختلف، وهو ليس الرأس، فهو ليس نشاطًا فكريًا".

تعلم من العظماء، وليس من منافسيك

"إن الـذهاب إلى المتاحف ورؤية الفن العظيم يمكن أن يساعدك على كتابة أغاني أفضل. قراءة روايات عظيمة... مشاهد أفلام عظيمة... قراءة الشعر... إن الطريقة الوحيدة لاستخدام إلهام الفنانين الآخرين هي أن تغمر نفسك في الأعمال الأكثر إبداعاً على الإطلاق... فإذا استمعت إلى أفضل الأغاني التي تم صنعها، فستكون هذه طريقة أفضل للتعامل مع [إيجاد] صوتك اليوم، بدلاً من الاستماع لما يعرض على المذياع وتقول: "أريد أن أنافس هذا"... [بالنسبة للموسيقى] ابحث على الإنترنت عن أفضل ١٠٠ ألبوم موسيقي على الإطلاق وفق مجلة مـوجو، أو أفضل ٥٠٠ ألبوم في التاريخ وفق مجلة رولينج ستون، أو أي تصنيف آخر لأفضل ١٠٠ ألبوم وفق مصدر موثوق به، وابدأ في الاستماع لما يُنظر إليه باعتباره الأفضل.

### • من الذي يخطر على بالك عندما تسمع كلمة "ناجح"؟

دون وايلدمان. "هو يبـلـغ من العمر ٨٢ عامًا، وقيام بثلاث وعشرين عدة في تمرين العقلة على الشاطئ منذ عدة أيام. وهو يشارك في دورة الألعاب الأولمبية للمسنين، وقد تقاعد لأنه أراد أن يقضي أيامه في الاستمتاع بالحياة وممارسة التمرينات الرياضية. وهو أحد الشخصيات الأكثر نجاحًا وعظمة وإلهامًا على العديد من المستويات".

**تيم فيريس:** لايرد هاميلتون، وجابي جريس، وبريان ماكينزي أيضًا يذكرون دون باس تمارار. أنا أوصي بشدة بوضع لمحـة شخصية عنه في مجلة إس-كايير من ذعة سنوات بعنـوان "The World's Healthiest 75-Year-Old Man". في سن ٦١ عامًا [بعد أن باع شركته التي أصبحت وايلدمان رسميًا عام ١٩٩٤، في سن ٦١ عامًا] بعد أن باع شركته التي أصبحت

فيما بعد بالي توتال فيتنس]، وليس هذا بسبب أنه فقد شغفه بالمجال، بل لأن عمله في وظيفة - حتى لو كانت وظيفة في مجال اللياقة البدنية - كانت تجعل من الصعب عليه أن يتزلج على الجليد ١٠٠ يوم في السنة".

#### المقاطع الموسيقية للتفوق

كما ذكرت من قبل، أكثر من ٨٠٪ من أصحاب الأداء المتميز الذين حاورتهم يتأملون في الصباح بطريقة ما.

لكن ماذا عن الـ ٢٠٪ المتبقين؟ كلهم تقريبًا يمارسون أنشطة شبيهة بالتأمل، وأحد الأنماط المتكررة هو الإنصات إلى مقطع موسيقي أو ألبوم بشكل متكرر، وهي تكون بمثابة أنشطة خارجية لمساعتهم على التركيز على الوعي باللحظة الحاضرة.

إليك عدة أمثلة:

• أليكس هونولد، بطل التسلق الفردى الحرة: الموسيقى التصويرية لفيلم The Last of the Mohicans.

• رولف بوتس: مؤلف كتاب Vagabonding، وكتب أخرى: نغمات مزدوجة مثل The Zen Effect معزوفة بمفتاح C، لمدة ٣٠ دقيقة، وهي من تأليف رولف كينت، مؤلف موسيقى أفلام مثل Sideways، و Wedding Crasher، و Legally Blonde.

• مرات مولنويج، مطور مدونة وورد بريس، والرئيس التنفيذي لشركة أوتوماتيك "Everyday": لآيساب روكي، و "One Dance" لدرىك.

• أميليا بون، أنجح لاعبة سباق عجلات للإناث "Tonight Tonight": لفرقة س-ماشينج بمبك-نز، و "Keep Your Eyes Open" لفرقة نيدتوبريث.

• كريس يانج، عالم رياضيات وطاه تجريبي "Live at the Rojan in Shanghai": لبول أواكنفولد، و "Essential Mix" لبيت تونج.

• جايسون سيلفا، فيلسوف يقدم برامج تليفزيونية وعلى اليوتيوب "Time": من فيلم Inception لهانز زيمر.

• كريس ساكا "Harlem Shake": لبيور، و "Lift Off" لجاي زي وكانبي-ه ويس-ت وبيونس-يه. "يمكنني أن أتص-فح ق-درًا هائلًا من رسائل البريد الإلكتروني بينما أستمع لهذه الأغنية في الخلفية".

• **تيم فيريس**: حاليًا أس-تمع إلى "Circulation" لبي-يتس أنتيك، و "Black"

"Out The Sun" لسيفينداست، اعتمادًا على ما إذا كنت تحتاج لتدفق الأفكار أو لانطلاقة سريعة.

على المستوى الشخصي، أنا أرتقي بـ هذا السـلوك التـأملي المتكرر إلى مستوى أعلى.

عند اقتراب الموعد النهائي لتسليم كتاب، أختار ألبومًا أو اثنين، وفيلمًا أو اثنين لجلسات الكتابة التي أقوم بها في وقت متأخر من اليوم؛ حيث إن أفضل فترة أكتب فيها هي الفترة بين الساعة ١١ مساءً و٤ صباحًا. فلم أسألت أبرز الكتاب الذين أعرفهم، وجدت أن ٩٠٪ بين جزون أفضل أعمالهم عندما يكون الآخرون نائمين، سواء كانوا يبدأون بعد ١٠ مساءً أو يستيقظون قبل ٦ صباحًا بمدة كبيرة. على المستوى الشخصي، أنا أقوم بتشغيل فيلم مع كتم الصوت في الخلفية لتجنب الإحساس بالعزلة، وأستمع إلى ألبوم أو اثنين في كل جلسة، وأكرر كلاً من الفيلم والموسيقى مرارًا وتكرارًا. هذا يعني أنني "شاهدت" بعض الأفلام أكثر من ١٠٠ مرة حرفيًا؛ إذ إنني قد أشغل فيلمًا واحدًا من ٣ إلى ٦ مرات في الليلة الواحدة. وبالقرب من نهاية كل جلسة، عندما أتعب، أنتقل من موسيقى "التدفق" الافتراضية إلى موسيقى "الاستيقاظ" الافتراضية. إليك الأفلام والموسيقى في جلسات تأليف كل كتبي:

اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع

فيلم The Bourne Identity، Shaun of the Dead

ألبوم "التدفق Gran Hotel Buenos Aires": لفيدريكو أوبيل

ألبوم "الاستيقاظ One-X": لدايز جرايس

The 4-Hour Body

فيلم Casino Royale، Snatch

ألبوم "التدفق Luciano Essential Mix (٢٠٠٩):"، إبيزا) مع ديد ماوس

ألبوم "الاستيقاظ Cold Day Memory": لسيفينداست

The 4-Hour Chef

فيلم Babe:، الذي كان أول فيلم يظهر تحت قسم Amazon Prime، وقد شاهدته ذات مرة كمزحة، وكانت أكثر عبارة التصقت بذهني منه هي: "هذا يفني بالغرض أيها الحقيير، هذا يفني بالغرض"، وهذا ما يثير حماسي في كل مرة أشاهده فيها.

ألبوم "التدفق" «Just Jammin»: مقطع موسيقي واحد ممتد لفرقة جرامتك

ألبوم " الاستيقاظ Dear Agony : "لفرقة بريكنج بنجامين

Tools of Titans

فيلم: لا يوجد . كنت مسافرًا واستخدمت مشاهدة الناس في المقاهي في وقت متأخر من الليل في باريس وأماكن أخرى، كـ "فيلمي".

ألبوم " التدفق I Choose Noise : "لفرقة هيبيرد

ألبوم " الاستيقاظ Over the Under : "لفرقة دون

جاك دورسي



جـاك دورسـي (تويتـر @JACK)، هـو الشـريك المؤسـس والـرئيس التنفيـذي لتويتـر، والمؤسـس والـرئيس التنفيـذي لشـركة سـكوير، وأحـد أعضـاء مجلـس إدارـة شـركة والـت ديزني. حصل جاك على "جائزة مخترع العام" في ٢٠١٢ من جريدة وول ستريت جورنال ، واختارته مجلة إم آي تي تكنولوجيا ريفيو ضمن "أفضل ٣٥ مخترعًا تحت سن الخامسة والثلاثين" في عام ٢٠٠٨.

### • ما أكثر كتاب أو كتب أهديتها إلى الآخرين؟

The Old Man and the Sea، و Leaves of Grass الطبعة الأولى.

• إذا كنت تمتلك لوحة إعلانات كبيرة في أي مكان، فما الذي ستكتبه عليها؟  
"تنفس".

• هل لديك أية مقولات تلتزم بها في حياتك أو تفكر فيها كثيرًا؟  
"لا أعرف شيئًا".

• ما أسوأ نصيحة تراها أو تسمعها في مجالك؟  
"افشل سريعًا!"

• ما الشيء الذي تؤمن به ويعتقد الآخرون أنه جنون؟  
لقد وُلدنا ومعنا كل شيء نحتاج إليه.

• ثلاثة أشخاص أو مصادر تعلمت منهم - أو تابعتهم عن قرب - العام الماضي؟

ويم هوف، ريك روبن، ريك أوينز

• ما حلقاتك المفضلة من برنامج The Tim Ferriss Show؟

ريك روبن وويم هوف

• ما أفضل أو أهم استثمار قمت به؟

تخصيص وقت للسير إلى العمل كل يوم (٨ كم، ساعة و١٥ دقيقة)

## باولو كويلو

هناك أربع قصص فقط: قصة حب بين شخصين، وقصة حب بين ثلاثة أشخاص، والكفاح من أجل السعادة، والرحلة. كل كتاب من الكتب الموجودة في المكتبات يتعامل مع هذه النماذج الأصلية الأربعة، هذه المواضيع الأربعة

العالم يتغير بما تقدمه من قدوة، وليس برأيك

بـ باولو كويلو (فيس بوك/تويتر, @PAULOCOELHO )  
PAULOCOELHOBLOG.COM

هو أحد الكُتَّاب الملهمين لي منذ فترة طويلة. وقد تمت ترجمة كتبه - التي تحظى بإعجاب شبه عالمي - التي تنض من الخيميائي ، وأحدث كتبه الجاسوس ، وترجمت إلى أكثر من ٧٠ لغة. وهو كاتب منظم للغاية، ويؤلف في المتوسط كتابًا كل سنتين. بينما أكتب هذه السطور، أتعرض لضغط الموعد النهائي لتسليم الكتاب، وعادة ما أشعر بما أشعر به كورت فونيجت عندما قال: "عندما أكتب، أشعر بأنني رجل بلا أذرع أو أرجل، يحمل في فمه قلمًا". هناك الكثير لتتعلمه من باولو.

### الخلفية

لا يعلم الكثيرون أن رواية الخيميائي - التي بيع منها أكثر من ٦٥ مليون نسخة حول العالم - نشرتها في الأصل دار نشر برازيلي - صغيرة وطبعات حوالي ٩٠٠ نسخة منها، ورفضوا إعادة طبعها! غير أنه بعد إصدار روايته التالية Breda فقط انتعشت الخيميائي مرة أخرى، وحقق نجاحًا مدويًا.

وُلد باولو في البرازيل، لكنّه يعيش حاليًا في جنيف بسويسرا

ومن هناك سجل هذا الحوار لمدونتي الصوتية.

كيف يبدو روتينك الصباحي واليومي؟

“أستيقظ ويكون لديّ كتاب في رأسي، وأبدأ في التسويف. في الصباح، أتفقد البريد الإلكتروني، وأتفقد الأخبار، وأتفقد كل شيء يمكنني تفقده فقط لكلي أوجل للحظات - الجلوس ومواجهة نفسي. وعلى مدار ٣ ساعات، أحاول أن أخبر نفسي: "لا، لا، لا. لاحقًا، لاحقًا، لاحقًا"، ثم في لحظة أقول - حتى لا أفقد احترامي أمام نفسي - "سأجلس وأكتب لنصف ساعة". وأفعل ذلك. وبالطبع تتحول هذه النصف ساعة إلى ١٠ ساعات متتالية؛ لهذا أولف كتبني بسرعة كبيرة؛ لأنه لا يمكنني التوقف، [لكنني] لا أستطيع التوقف عن [التسويف]. ربما هذا طقس داخلي، وعليّ أن أشعر بالذنب لعدم الكتابة لمدة ٣ أو ٤ ساعات. ثم عندما أكون في هذه الحالة، أبدأ في الكتابة ولا أتوقف ...

"يوم الكتابة الناجح هو اليوم الذي أعاني فيه صباحًا، وأستمتع فيه مساءً، أستمتع بالكتابة. [يجب] ألا أصف هذا بأنه متعة؛ لأنه أيضًا مؤلم ... حيث أكون في حالة من النشوة ... عندما أخلد إلى النوم بعد ١٠ ساعات من العمل. فالأدرينالين يظل يسري في دمّي، ويس تغرق الأمر مني ساعات لأنام. هناك هذه المفكرة بجانبني، وأدون فيها ملاحظات، لكنني أدون ملاحظات لأخرجها من رأسي وحسب؛ إذ إنها ستكون بلا فائدة في اليوم التالي؛ فأنا لا أسخدم الملاحظات التي أدونها ... وهذا يحدث منذ تألّفي لكتابي الأول. The Pilgrimage ولا أستطيع تغيير هذه العملية؛ فأنا أتمنى أن أجلس وأكتب ولا أشعر بالذنب لأربع أو خمس ساعات في اليوم، لكن هذا مستحيل".

**تيم فيريس:** حتى أفضل الكتاب في العالم يعانون. أنا بحاجة لتعلم هذا الدرس كثيرًا. بالنسبة لمعظم الكتاب الذين لم يبدأوا مسيراتهم كصحفيين (مثل مارك كولم جلاذويل، ونيل سترابوس)، تكون الكتابة شاقة وتظل شاقة. فما الذي يسهل الأمر؟ معرفة أن الكثير من "العظماء" يعانون الأمر نفسه. فمن المطمئن أن تعرف أن شخصًا في قمة مستواه - والذي اجتاز، فيما يبدو، كل الصعوبات - لا يزال يمر بهذه المعاناة اليومية.

• ما الأخطاء أو نقاط الضعف الأكثر شيوعًا بين من يكتبون رواية للمرة الأولى؟

“بسط الأمور، وثق بقارئك؛ فهو لديه خيال كبير. لا تحاول وصف الأشياء، لكن أعط لمحة، وهو سيكمل هذه اللمحة بخياله؛ لهذا أنا أكره أن أبيع حقوقي كتبتي لأفلام، لأن المشاهد يكون لديه كل شيء، ولا يحتاج إلى التفكير. لكن إذا قلت مثلما قلت في بداية رواية "Aleph" أنا في منزلي في جبال البرانس، وتوجد هنا شجرة بلوط". أنا أحتاج فقط إلى ذكر العناصر المهمة: شجرة البلوط، وأنا، والشخص الذي أتحدث إليّ. هـ. هـ. ذلك شيء... ثق بقارئك، وافهم أنه يستطيع ملء الفراغات؛ ولا تفرط في الشرح".

### • كيف تحصل على الأفكار التي قد تساعدك على الكتابة؟

“أنا أشجع الكتاب بقوة على ألا يفكروا في الكتابة في كل مرة يفعلون فيها أمرًا ما. دعك من دفاتر الملاحظات. دعك من تدوين لملاحظات. دع الأشياء المهمة تبق، ودع الأشياء غير المهمة ترحل. فعندما تجلس لتكتب، هناك هذه العملية من التطهير، هذه العملية من التنظيف، حيث لا يتبقى إلا الأشياء المهمة، وهذا أسهل بكثير من تدوين ملاحظات وإثقال كاهلك بالمعلومات".

### • ما الشيء الذي يساعدك عندما تكون عالقًا أو تشعر بشلل في التفكير؟

“هناك شيء واحد فقط: عندما أشعر بشلل في التفكير، أعد نفسي بأنه [حتى] إذا لم يأت إليّ إلهام، فيجب أن أمضي قدمًا. يجب أن أتحدى بالانضباط... في منتصف بعوض الكتب، أشعر بأنني لا أعرف كيف أواصل القصة، حتى لو كانت غير خيالية، ثم أقول لنفسي: "أنت أيها الكتاب تدخل في معركة معي. حسنًا. سأجلس هنا، ولن أترك حتى أجد طريقة للخروج من هذه المتاهة". قد يستغرق الأمر ١٠ دقائق، وقد يستغرق ١٠ ساعات، لكن إذا لم تتحل بالالتزام الكافي، فلن تمضي قدمًا ...

" **تيم فيريس**: العديد من الأشخاص في هذا الكتاب - بمن فيهم أنت في الواقع - وجدوا في كتاب أن لاموت Bird by Bird، طوق نجاة في أثناء أزمات الثقة المتعلقة بالكتب. وقد كان أحد أصدقائي على حافة التراجع عن الذهاب إلى الناشر والتخلي عن المحاولة، فأعرتة نسخة من كتاب Bird by Bird، فاستعاد ثقته وأدرج كتابه في قائمة صحيفة نيويورك تايمز للكتب الأكثر مبيعًا.

### • هل لديك فريق أو باحثون لمساعدتك؟

“ليس لدي باحثون، لا، لا، لا. إذا حشوت كتابك بالكثير من الأبحاث، ستتكون مملا جدًا أمام نفسك وقرائك. ليس المغزى من تأليف الكتب أن تظهر كم أنت ذكي ومثقف، بل المغزى منها

إظهار قلبك، وإظهار روحك، وإخبار معجبيك وقرائك: أنتم لستم وحدكم".

## محفوظات للكتابة من شيريل سترايد

شيريل سترايد (فيسبوك CHERYLSTRAYED.AUTHOR ؛ تويتر @CHERYLSTRAYED, CHERYLSTRAYED.COM)

هي مؤلفة تصدرت كتبها Wild ، و Tiny Beautiful Things ، و Brave Enough ، و Torch ، قائمة صحيفة نيويورك تايمز للكتب الأكثر مبيعًا. وتُنشر مقالات شيريل في دورية Best American Essays ، وصحيفة نيويورك تايمز، وصحيفة واشنطن بوست، ومجلة فوج، وموقع Salon ، ومجلة ذا صن، ومجلة تن هاوس، وأماكن أخرى. وهي حاصلة على الماجستير في الأدب القصصي من جامعة سيراكيوز، وعلى البكالوريوس من جامعة مينيسوتا، وهي تعيش في بورتلاند، بولاية أوريغون.

---

كُلُّ كِتَابٍ فِي هَذَا الْكِتَابِ لَدَيْهِ عَمَلِيَّةٌ مُخْتَلِفَةٌ قَلِيلًا عَنِ الْآخَرِينَ،  
لَكِنَّهُمْ يَبْدَأُونَ بِالشَّيْءِ نَفْسِهِ: صَفْحَةٌ فَارِغَةٌ.

وحتى إذا لم تكن تعتبر نفسك كاتبًا (أنا لم أعتبر نفسي كذلك يومًا)، فإن وضع  
الأفكار على الورق هو أفضل طريقة لـ (أ) تطوير الأفكار، (ب) مراجعة وتحسين  
تفكيرك. إن منافع قضاء ولو حتى ٣٠ دقيقة أسبوعيًا في الشـخـبـطـة  
على الورق يمكن أن تنتقل إلى كل الأشياء الأخرى التي تفعلها.

النقـاطـ التـالـيـة مـحـفـزات للكتابـة اقـتـرحـتـها شـيـرل عنـدما طُـلـب منها  
تقديم أفكار لمهام يقوم بها الطلاب الذين قرأوا كتاب Wild. وهي أفكار بارعة  
وتشكل نقاط انطلاق عظيمة لأي نوع من الكتابـة الصـحـفـية أو أنـواع  
الكتابـة الأخرى، سواء كان ذلك صفحات صباحية، أو منشورًا على مدونة، أو  
بداية رواية، أو خطابًا إلى صديق، أو كتابة يوميات، أو سيناريو، أو رسالة سريعة  
عبر تطبيق تندر.

جرب فكرة واحدة لكتابة صفتين بخط اليد العادي، واسع إلى تدفق أفكار غير  
منقطع، ولا تتوقف لتعديل ما كتبته. الخطوة الأولى أن تولد أفكارًا دون  
إصـدار أحكـام؛ فـمن المحتمل أن تفاجئ نفسك.  
• اكتب عن لحظة أدركت فيها أنك كنت مخطئًا.

• اكتب عن درس تعلمته بـمشقة.

• اكتب عن مرة ارتديت فيها زيًّا غير مناسب لمناسبة ما.

• اكتب عن شيء فقدته ولن يعود مرة أخرى.

• اكتب عن وقت أدركت فيه أنك تقوم بالأمر الصحيح.

• اكتب عن شيء لا تتذكره.

• اكتب عن أكثر مدرسيك سوداوية.

• اكتب عن ذكرى متعلقة بإصابة جسدية.

• اكتب عن لحظة أدركت فيها أن الأمر انتهى.

- اكتب عن حب الآخرين لك.
- اكتب عما كنت تفكر فيه بحق.
- اكتب عن كيف عثرت على طريق الرجوع.
- اكتب عن طيبة الغرباء.
- اكتب عن السبب في عدم قدرتك على فعل أمر ما.
- اكتب عن سبب قيامك بأمر ما.

إد كوك



إد كوك (تويت @TEDCOOKE, MEMRISE.COM)

هو الرئيس التنفيذي لـ شركة ميرمايز، ومعلم كبير معتمد للذاكرة. وهذا يعني أنه يستطيع تذكر وسرد: أ) عدد مكون من ١٠٠٠ رقم خلال ساعة، وب) مجموعة كاملة مخلوطة من أوراق اللعب خلال بضعة دقائق، وج) ١٠ مجموعات كاملة من أوراق اللعب خلال ساعة. وربما الأكثر إبهامًا أنه يستطيع تدريب الآخرين بسرعة على أن يفعلوا الأمر نفسه مثله. في عام ٢٠١٠، أجرى لقاء حواريًا مع ص.حفي يس.مى جوش.وا فوير. وتحت الإرشاد الحكيم لإد، في ٢٠١١، أصبح جوشوا البطل التالي لبطولة الذاكرة الأمريكية. وقد استغرق الأمر من إد أقل من عام لتحويل مبتدئ إلى بطل عالمي. وكانت النتيجة كتاب فوير. Moonwalking With Einstein

## الحيوان الرمزي: النمر الأمريكي

عن سحر يوهان فولفجانج فون جوته

"جوته شخص رائع بحق ... في سن ٢٥ سنة، كتب رواية [The Sorrows of Young Werther] عن مشكلات جوته الشاب، وهي رواية رائعة للغاية. إنها قصة رائعة تحكي عن شاب يقع في الحب، ولا تسير الأمور على ما يرام... ألف جوته هذه الرواية بأن حبس نفسه في فندق لمدة ثلاثة أشهر، متخيلاً جلوس أفضل خمسة أصدقاء له على كراسي مختلفة، ثم يناقش مع أص.دقائه المتخيلين احتمالات مختلفة للحبكة وهكذا. هذا مثال - بالمناسبة - على الفصل المكاني الذي كنت أتحدث عنه. [ **تيم فيريس** : يتذكر البشر بشكل طبيعي الوجوه والأشخاص والمواقع/الأماكن جيدًا، ولذا يمكن استخدامهم لابتكار وسائل لتقوية الذاكرة مثل أس.لوب "قص.الذاكرة" على س.بيل المثال]. في عقل الشخص، نحن بطريقة ما محصورون على نحو متواصل، ومن خلال التخيل في أماكن مختلفة، ثم تكرار فكرة - أو رواية في هذه الحالة - من خلال عدة مناظير - استطاع جوته أن يعطي نفسه خمسة مناظير منفصلة، وأرضية متعددة الأبعاد لإبداع عمل فني... وهذا بالمناسبة - أسلوب رائع".

**تيم فيريس**: نحن لا نحتاج إلى وجود مرشدين شخصيين بقدر ما نعتقد. ففي كل يوم - باستخدام شخصيات من هذا الكتاب - سأطرح على نفسي أسئلة



مثل: "ماذا كان مات مولنويج سيفعل؟"، أو "ماذا كان جوكو سيقول؟".

الشعور بأني فاشل (كما يحدث لنا جميعًا في بعض الأحيان)

"عندما كنت في المدرسة، كنت أخسر منافسات المناظرات أو أكتشف أنني فاشل بوجه عام. كان لديّ ما أطلق عليه - بش-كل ما - اختراق للعقل". كنت أجل-س على-المرحاض وأقول في نفسي: "أوه، كل شيء يب-دو فظيغًا ومريغًا. الأمور كلها تسير نحو الأسوأ. ثم [أفكر مليًا] قائلاً: "لكن إذا فكّرت في الأمر، فس-تجد أن النجوم بعيدة للغاية"، ثم تحاول تخيل عالمًا من النجوم، ثم تقرب المنظر بعدستك المتخيلة ويك-ون لس-ان ح-الك: "هذه الش-خصية الص-غيرة الض-ئيلة هن-اك، الم-وجودة لفترة وجيزة من الوقت، تقلق بشأن هذا الشيء الغلاني".

**تيم فيريس:** هذا مشابه "لعلاج النجوم" الذي يصفه بي. جيه. ميللر في صفحة. وأنا أستخدم مزيجًا من الاثنين كل ليلة قبل النوم.

## • كتب توصي بها

In Praise of Idleness, Other Essays للبيرتراند راسل.

The Joyous Cosmology للألان واتس.

Maxims and Reflections لجوته

"كنت أجوب العالم في سن ١٨، وهو الأمر الذي يفعله الناس في إنجلترا في الفترة بين المدرسة الثانوية والجامعة. وكن-ت أحتف-ظ بح-كم جوته، وأفكاره الصغيرة الموجزة، في جيب معطفي. كنت أقرأ هذا الكتاب وأعيد قراءته ... هذا الكتاب له [تأثير] كبير على حياتي بسبب ما ذكره جوته فيه من مقتطفات من الحكمة تتعلق تقريبًا بكل موضوع يمكن تخيله، وجميعها رائعة. هن-اك أشياء مثل "مرافقة الغرباء تع-د ت-دريغًا على الآداب الحسنة"، أو "للجراحة عبقرية، وقوة، وسحر" - وهي أشياء لا يتذكرها المرء بشكلها المحدد، لكنها مع ذلك تكون بمثابة فلاتر صغيرة للغاية لتفسير الواقع."

Touching the Rock لجون هول.

هذا كتاب يحكي قصة الانحدار البطيء لبصر رجل على مدار ٢٠ عامًا حتى أصابه العم-ى. "هو يش-به رجل دي-ن بش-كل ما، لك-ن لديه ه-ذه التأملات الجميلة حول كيف أصبح يستمتع بالعالم [كرجل أعم-ى]. ومن أجد الأمثلة الجيدة أن المطر أفضل ش-يء لفاقد البصر؛ لأنك تستطيع سماع العالم بثلاثة أبعاد؛ فأنماط قطرات المطر على الأس-طح والرص-يف وأعمدة الإنارة والمباني تعطيك - بسبب صدى الصوت - إحساسًا بمساحة ثلاثية

الأبعاد، في حين أنه في معظم الأوقات لا تتعدى مساحتك ثلاثية الأبعاد أكثر من مترين أممك، وما عدا ذلك فهو فراغ".

## أماندا بالمر

النظر لشخص ما في عيني... يكون في أحيان كثيرة بمثابة تزيق لما يزعجنا

أماندا بالمر (تويتر @AMANDAPALMER, AMANDAPALMER.NET)

برز اسمها لأول مرة على الساحة باعتبارها أحد عضوي فرقة ذا دريس-دن دولز الموسيقية التي تتمتع بشهرة عالمية. وقد حصل خطابها في محادثات تيد "The Art of Asking"، والذي نجح بشكل مفاجئ، على عدد مشاهدات فاق ٨ ملايين مشاهدة. وقد أعقت ذلك بكتاب يتناول بتوسع هذه الدروس، بعنوان The Art of Asking: How I learned to Stop Worrying and Let People Help. قرأته وطورت حياتي في وقت قصير من خلال طلب المساعدة.

الحيوان الرمزي: قرد الكسلان

"التقط الألم وارنده كقميص"

تشرح أماندا كيف حصلت على لقب واسم الشهرة "أماندا بالمر الحقيرة":  
"لقد كان أحد تلك الأشياء حيث كان بين [بين فولدز، منتج أول ألبوم فردي لها] على معرفة بصديقه لإحدى عدواتي، والتي كانت تشير إليّ باسم - في كل مرة تذكر اسمي فيها - "أماندا بالمر الحقيرة". وهكذا بدأ بين على سبيل الدعابة - لأننا كنا نعمل على ألبوم في ناش-فيل مرعًا لمدة شهر- أن يطلق عليّ "أماندا بالمر الحقيرة" ... أنت تفقد أعصابك في الإس-تديو، لكن كل

شيء ينحدر إلى مسـتوى الدعايات القـذرة على الفور. وقد تحول هذا اللقب إلى الدعاية المتداولة في الإستديو، وأصبح هذا هو الاسم الذي يدلني بين به، وكنت أعتقد أنه مرح لدرجة أنني نفسي بدأت في استخدامه. ثم تحول إلى موضة، ولا أعرف كيف تحول إلى موضة، لكنني أعتقد أنه لقب جيد... إنه يُطلق عليك، ثم يلتصق بك كالغراء".

تيم: "يعجبني ذلك. أنت جردت الإهانة من سلاحها من خلال قبولك الكامل لها".  
**أماندا:** "وهذه فلسفة حياتي".

تيم: "يعجبني هذا".

**أماندا:** "التقط الألم وارتهه كقميص".

**تيم فيريس:** هذا هو تحديداً السبب في أنني أشير إلى نفسي بشـكل مسـتمر باسم "الهاوي المحترف" عنـدما يحـاورني أحـد يـراني شـخصاً هـاويًا غـير متخصـص (وأنـا كذلك على الأرجح). فمن خلال استخدام لغة الناقد بشكل استباقي، أبطل مفعول بعض أسلحتهم المحتملة.

ثلاث كلمات لحل الصراع

"النصيحة الرئيسـية التي أعطاني إيـها [مرشـدي]، عنـدما أنغمس في صراع أو موقف صعب مع والدي أو في جدال مع نيل [جينمان، زوجها] هي "لا تكثري الكلام" - هذا كل ما في الأمر. لا تكثري الكلام".

شرح نجاحها المبكر كفنانه شارع

"لقد كنت أعامل كل شخص من المتفرجين على أن بيني وبينه علاقة حب تستمر عشر ثوانٍ".

طقوس التأمل التي تتبعها أماندا

"تأمل فيبسانا الأساسي، بلا تقاليع ولا شعارات مجنونة، بل تجلس وحسب على الأرض كأي إنسان وتنتبهه لأنفاسك وجسدك وتدع الأفكار تأتي وتذهب، لكن حاول ألا تتعلق بالأحداث التي تتبادر إلى ذهنك".

كتاب "DROPPING ASHES ON THE BUDDHA"

من الكتب المفضلة لي على الإطلاق التي غيرت حياتي هو كتاب يسمى

Dropping Ashes on the Buddha. مؤلف الكتاب هو رجل الدين الكوري سيونج ساهن. وقد قرأت هذا الكتاب وأنا ربما في الرابعة والعشرين من عمري، وهو كتاب صغير: سلسلة من الخطابات المرححة والمباشرة للغاية والبعيدة عن الهراء التي أرسى لها وتلقاها هذا الرجل من طلابه في سبعينيات القرن الماضي. لقد كنت إن أحدد تلك الكتب التي تجعلك تقول في نفسك: "أوه، يا إلهي، أعتقد أنني فهمت الأمر"... وقد أهديت هذا الكتاب ربما لثلاثين أو أربعين شخصاً، لا سيما الأشخاص الذين أخبروني بأنهم يشعرون بالضيق أو الاكتئاب أو فقدان الطريق، أو الشباب الواقفين في مفترق طرق عصبية في حياتهم ويريدون شيئاً ليتمسكوا به. فإذا أحببت هذا الكتاب، فهناك كتاب مصاحب له يحتوي على مجموعة ثانية من الخطابات، وهو يحمل عنوان "Only Don't Know".

رّكّز، وسيطر على فنتك

فيما يلي أحد المقاطع المفضلة لي من كتاب The Art of Asking ، والذي قمت بتحديده لأنه يظهر على نحو جميل فلسفة "الألف معجب الحقيقي" التي أحبها بشدة:

حكّت ديتا فون تيس - إحدى نجومات الفن الاستعراضى المعاصر - ذات مرة عن شيء تعلمته في أيام عملها الأولى كفنانة في لوس أنجلوس. كانت زميلاتها - فنانات شقراوات وذوات بشرة برونزية على نحو مصطنع، ويؤدين عروضاً أمام جمهور يبلغ ٥٠ شخصاً في النادي، وكان كل شخص يعطيهن دولاراً كبقشيش. كانت ديتا تصعد المسرح وهي ترتدي قفازات ساتان وملابس جذابة، وتؤدي عرضاً يثير إعجاب الجمهور. وبعد ذلك، على الرغم من تجاهل ٤٩ شخصاً لها، كان شخص واحد يعطيها ٥٠ دولاراً. ذلك الرجل - على حد تعبير ديتا - هو جمهورها.

### • ما المقولات التي تلتزمين بها، أو تفكرين فيها كثيراً؟

“احترم هؤلاء الذين يسعون للحقيقة، واحذر هؤلاء الذين وجدها” [مقتبس من من فولتير]. إنها رسالة تذكر بأن الطريق لا ينتهي أبداً وبأنه لا يوجد على الإطلاق أحد فهم ماهية الحياة”.

## إريك وينستين



إريك وينستين (تويتر @ERICRWEINSTEIN )

هو المدير الإداري لشركة ثيل كابيتال، وهو حاصل على الدكتوراه في الفيزياء الرياضية من جامعة هارفارد، وزميل باحث في معهد الرياضيات بجامعة أوكسفورد.

خلف الكواليس

• هذا هو النص الذي قاله إريك وأعطى دفعة لبرنامجنا: "هل تريد أن تجرب إعداد

مدونة صوتية عن [المواضيع المذكورة في بقية حوارنا] ... المنشطات، ونظريات لكل شيء، والحاجة لتدمير التعليم لإنقاذه".

• أوسـع الأشـياء التـي كـتبـها إـريـك انتـشـارًا كـان عـن فـيلمـه المـفضـل عـلى الإـطـلاق [ Kung Fu Panda مقال بعنوان "In Kung Fu Panda ، how does Po end up developing the capability to be an awesome Kung Fu fighter?" على موقع ( Quora ) كمـا كـتبـ أيـضًا عـن مـصـارعة المـحتـرفـين كـناية عـن العـيش فـي واقـع مـفتـعل ومـزيف -انظر "Kayfabe" على موقع Edge.org

٢٠٠٠-٢٠٠٠ شخص، وليست الشهرة العامة

هـذه إـجـدى الرـسـائل التـي دسـها إـريـك فـي مـخـي العـام المـاضي، وقد أـرشدتني فـي اتـخـاذ العـديد مـن القـرارات مـنذ ذلـك الحـين.

الحيوان الرمزي: نبات أوركيد المرأة

كـنـا نـجـلس فـي حـوض اسـتـحمام كـبـير نتـحدـث عـن العـالم (مـثـلـمـا يـفـعـل عـلمـاء الرـيـاضـة والأشـخاص المسـتـخدمون كـحـقل تجـارب فـي سان فرانسيسكو)، وقال: "الشهرة العامة أمر مبالغ فيه. أنت تريد أن تكون مشهورًا بين ٢٠٠٠ أو ٣٠٠٠ شخص تتقيهم". أنا أعيد صياغة الكلام، لكن الخلاصة هي أنك لا تحتاج ولا تريـد الشـهرة الطـاغـية؛ فـهي تجـلب مـسـئـوليات أكـثـر مـمـا تجـلب مـنـافع؛ لكـن إذا كـنت مـعـروفًا ومـرموقًا لـدى ٢-٣ آلاف شـخص مـن الطـراز الـرفـيع (مـثـل جـمهور مـحادثـات تيد المباشرة)، فإنه يمكنك أن تفعل أي شيء وكـل شـيء فـي حـياتك؛ حـيث إن هـذا النـوع مـن الشـهرة يـزيـد مـن الإيـجابيات إلـى أقصـى حد، ويقلـل مـن السـلبيات إلـى أدنى حد.

**سؤال جيد لتطرحه على نفسك عند التعامل مع شركات (أو أفكار) حالية**

"كيف يمكن أن تخطب ودها؟"

"ما الأشياء التي لا يمكنك قولها أو التفكير فيها؟"

يجب أن تثير كلمة "إجماع" الارتباك

"على نحوٍ ما، يجب أن يدرك الناس أن الإجماع مشكّلة كبيرة. لا يوجد إجماع حسابي" لأنه لا يتطلب إجماعًا، لكن هناك إجماع واثق. نطن، وإجماعًا بشأن المناخ. بوجه عام، الإجماع هو الطريقة التي نجبر بها الناس على التظاهر بأنه ليس هناك ما يُرى. "ليمض جميعكم قدمًا". أعتقد أننا - إلى حد ما - يجب أن ندرك أن الأشخاص عادة لا يصلون إلى مستويات عالية من الاتفاق إلا إذا كان هناك شيء واضح للغاية؛ وهو ما لا يكون هناك توافق تام في الآراء بشأنه، أو يكون هناك تهديد ضمني بحدوث عنف بسبب العيش أو النفس".

**تيم فيريس:** أبدأ تقريبًا كل عرض تقديمي أقدمه بشريحة تحتوى على مقولة واحدة: "أينما تجد نفسك في جانب الأغلبية، فهذا وقت يجب أن تتوقف فيه وتفكر". مارك توين. هذا ليس فقط لجمهوري، لكنه تذكير لنفسي أيضًا.

غيّر كلامك، غيّر عالمك

يستخدم إريك مجموعة مذهشة من الكلمات التي تذهلني باستمرار، ونحن نتحدث كثيرًا عن قوة اللغة التي تشكل الثقافات.

وكمما ذكرت عن الحدِيث عن ريد هوفمان، فإن إحدى المقولات المفضلة لي هي مقولة للودفيج هوفمان: "حدود لغتي تعني حدود عالمي". ومن الأشياء التي نتجت من جلوساتي المزدحمة في آخر الليل مع إريك -بالإضافة لعوامل أخرى - بدأت تجربة اختراع كلمات جديدة ونشرها في الثقافة الشعبية. وقد يكون هذا من باب الهراء والضحك، وأحيانًا يكون بسبب أن حوارًا وطنيًا جادًا بحاجة لكلمات جديدة. في الفئة الأولى، أولى كلماتي كانت "teledultery" خطيئة التليفزيون) من تغريدة على موقع تويتر في ٦ إبريل، ٢٠١٦:

**كلمة مقترحة جديدة (TELEDULTERY - اسم) - عندما يشاهد شخص ما مسلسلًا تليفزيونيًا وحده في السر، وقد اتفق قبلها أنه سيشاهده مع آخرين".**

وقد نشرت تجربتي الثانية في فئة "الأمور الجديدة" في حوار مع إريك) "bigoteer": يتهم الآخرين بالتعصب).

لا يوجد حاليًا عقاب حازم للأشخاص الذين يصرفون الآخرين لأسباب تافهة بالتعصب (مثل: متعصب للجنس، متعصب للعرق، متعصب ضد النساء، متعصب للكلاسيكيات)، مع العلم أن

الأشخاص الذين يتم اتهامهم إجحافًا بهذه الأشياء من الممكن أن يتم تدمير حياتهم المهنية أو زيجاتهم، إلخ؛ وهذا كثيرًا ما يحدث دون وجود أدلة، أو وجود أدلة محل شك، أو حتى وجود أدلة مضادة قوية للغاية". ومن الصعب التخلص من الضرر، حتى إذا كان هناك تراجع أو تصحيح. فمواقع مثل جوجل ويكيبيديا - على الأقل - سيظل مكتوبًا في صفحاتها أن هذا الشخص "كان قد تم اتهامه بـ..."، وهو غموض مستهجين.

إذن، ما الذي يتعين علينا فعله؟ أعتقد أنه يمكننا محاربة النار بالنار، ومن هنا نبع مصطلح "يتهم الآخرين بالتعصب Bigoteer". اسم - شخص ينعت الآخرين بالتعصب لتحقيق مكاسب شخصية .

لنقل إن كنت أتبعًا يختيار الطريق السهل للحصول على مردح مبتذل (مثل افتعال إثارة من أجل الضغط على الروابط في المواقع)، ويتهم بشكل عشوائي الآخرين بكونهم متعصبين مثل المتعصبين للجنس والمتعصبين للعرق. وهذا المفتري الآن يمكن وصفه كـ "شخص" "يشتهر باتهام الآخرين بالتعصب" في صفحته على ويكيبيديا مثلاً. وسيكون هذا بمثابة عاقبة وخيمة وراعدة - وهو ما لا أراه حاليًا - للتصرف بهذه الطريقة المتعجرفة والمضرة.

إن اللباقة الخارجة عن السيطرة والهمجية الافتراضية على الإنترنت هما نهاية حرية التعبير. حارب هذا الأمر. إن العالم الذي نعيش فيه يصبح بشكل متزايد "واقعيًا توافقيًا" فطبعًا. لا تنطلق نحو الهاوية.

#### تعريف "قوي الشكيمة"

قال إريك عبارة "قوي الشكيمة" بشكل عابر، فطلبت منه أن يوضح المعنى: "عندما يقال لك إن شيئًا ما مستحيل، فهل هذا هو نهاية المحادثة، أم بداية حوار ثان في ذهنك؟ كيف يمكنك التعامل مع ذلك الشخص أيًا ما كان الذي أخبرك للتو بأنك لا تستطيع فعل أمر ما؟ إذن، كيف يمكنني تجاوز هذا الحارس الذي أخبرني بأنه لا يمكنني دخول هذا النادي؟ كيف يمكنني أن أبدأ شركة ورص يدي في البنك مزر ولا توجد لدي خبرة؟".

**تيم فيريس:** يصف إريك فيلم The Martian بأنه "من أكثر الأفلام التي تعبر عن الأشخاص أقوياء الشكيمة".

ماذا يُقصد بـ "التصميم القانوني للحركة"؟

“حسنًا، دعنا نلقي نظرة على الطبيعة. هناك فيروس عظيم يسمى عاثية الأمعاء



تي ٤. إذا بحثت عنه، فستجده يشبه الـهبوط على سـطح القمر. فـالمادة الجينية موجودة فـي كبسـولة تسـمى قفيصة، والتي لـها شـكل الإيكوسـاهدرون (شكل له ٢٠ سطحًا) ... ومن المحير بعض الشيء التفكير في أنه قبل وجود أفلاطون، عرفت الطبيعة هذا الجسم المعقد صاحب العشرين وجهًا؛ لكن لأنه كان طبيعيًا جدًّا على مستوى رياضي - حتى لو كان معقدًا - فقد وجدت الطبيعة تصـميم الحركة حتـى قبل أن يوجـد مصـمم للحركة... ونظرًا لأنه كان شكلًا أوجده الله، فلم تكن هناك حاجة لأن "يخترعه" - إن جاز التعبير - أي شـخص. أو الاكتشاف الحديث لحشرة الجنـدب التي تسـتخدم أليـات تعشيق التروس لتقفز. أنت قد تعتقد أننا اكتشفنا التروس، لكن التروس في الحقيقة فكرة طبيعية موجودة قبل وقت طويـل مـن أن نكتشـفها نـحن ... فتلـك الأشـكال لم يـتم اختراعها فحسب، بل اكتشفها أيضًا".

### • ما الكتب الأكثر إهداءً أو التي توصي بها؟

“بالنسبة لأصدقائي في المجال العلمي، أنصحهم بقراءة كتاب The Emperor of Scent، لتشاندر بير، عن صديقي لوكا تيرين. وهو يحكي عن عالم متمرّد عارضته دورية نيتشر، والعديد من المؤتمرات، ومراكز الأبحاث المعترف بها، وهو مقدمة رائعة عن كيفية تهميش الصوت المنشق. ولأن لوكا عالم عبقرى في حاسة الشم والكيمياء، فهو قادر على اتخاذ موقف - والذي قد يكون صحيحًا أو غير صحيح - لكنه يواصل المضي قدمًا والقتال؛ ولذا فهذا أحد كتبي المفضلة.

"ولديّ ترشيح آخر، وهو كتاب Heraclitean Fire لإروين تشارجاف، والذي هاجم بفاعلية نموذج واتسون وكريك. وقد أخبر واتسون وكريك بأنه لا يعتقد أنهما بارعان للغاية أو ذكيان للغاية، وأنه لا يفهم الكيمياء الخاصة بهم؛ فهما لم يكونا مؤهلين للعمل على الحمض النووي، إلخ. لكن اتضح أنهما على صواب وهو على خطأ. وعندما سمعت أن هناك شخصًا تحدى واتسون وكريك، قلت في نفسي: "حسنًا، هذا الشخص سيكون أضحوكة القرن"، لكن مجرد التقليل من هذين الشخصين يتطلب عبقرية. وقد كان إروين يحاول دحض أفكار هذين الشخصين، وفشل لأنهما كانا على حق وهو على خطأ، لكنه كان يمتلك حضورًا ذهنيًا كافيًا كي يسعى في ذلك. "أعتقد أن هذين كتابان قويان للغاية لأنهما يتحدثان عن وقوف الشخص في مواجهة جماعة".

"لم يخطر على بال أحد عمل حقائب سـفر بعجلات قبل ١٩٨٩. ومن الصعب تخيل تحجر أدمغة العالم لدرجة أنهم لم يفكروا في تركيب هذه العجلات المريحة مع مقبض صغير. كان هذا اختراع شخص يسمى روبرت بلاث، كان طياراً في شركة نورث ويست، على ما أعتقد؛ فقد أقنع الجميع فجأة بأن حقائبهم القديمة مريضة. وعلى الرغم من أنه لم يكن هناك الكثير من التطور، فقد أحدث التطور لأنه لم يكن أحد يريـد حقائبـه القـديمة. ويمكنـك مقارنـة هـذه الاختراعات العبقريـة المتميزـة بـين المجـالات المختلفـة. فعلى سـبيل المـثال، فـي تـنـس الطاولة فـي بـداية خمـسـينات القرن العشرين، كان هيروجي ستوه هو أسوأ لاعب في الفريق الياباني في بطولة مومباي لتنس الطاولة. وقد قام هذا اللاعب بلصق سـطحين لـينين على جـانبي مـضرب التـنس المكسو بورق صنفرة؛ فلم يتبين أحد الأصوات لأن هذا غير صوت الكرة".

تيم: "مثل خافض الصوت في البندقية".

**إريك:** "بالضبط. وهكذا إذا وضعت كاتمًا للصوت على مضربك ..."

تيم: "كاتم للصوت. مجرد استخدامك لتلك الكلمة يجعلني أفكر في أن لديك مجموعة من الأسلحة النارية مخبأة في قبو منزلك".

**إريك:** "لا يمكنني تأكيد أو إنكار هذا، لكن فكرة أن أسوأ لاعب في فرقة صاحبة تصنيف منخفض يصبح هو البطل بلا منازع لمجرد اختراع بهذا العمق، تظهر لك قوة إحدى هذه الأفكار. [ تيم فيريس : "هذه الأفكار" = أن يكون لديك "سر" كما ذكر بيتر ثيل في كتاب **من صفر إلى واحد**: معرفة شيء أو الإيمان به يعتقد بقية العالم أنه غير منطقي]. وسـتدعمك قـوانـين القـوة بشـكل لا يـصدق إذا امتلكت ذلك لدرجة تجعل [التفكير خارج نطاق المألوف] أمرًا يستحق عناء القيام به.

تيم: "أو ديك فوسبوري، الذي قفز وظهره فوق قضيب القفز العالي، في سابقة هي الأولى من نوعها في الأولمبياد، وحصل ديك على الميدالية الذهبية في تلك المسابقة.

**إريك:** "١٩٦٨. أنت محق".

تيم: "سُخر منه، ثم تم تقليده، وفي النهاية وضع نموذجًا سار عليه الآخرون".

**إريك:** "[في حالة المظلة القياسية المصممة بشكل سيئ] سأفكر مثلًا على الفور في اليابانيين وحبهم للأوريغامي، ورياضيات طي الورق.

وسيكون هذا موضعًا قد أرى فيه إذا ما كان يمكنني استخراج صومعة المعرفة تلك من أجل أي تطبيق على المظلة. في حالات كثيرة، يتعلق الأمر بكونك أول

شخص تربط أشياء لم يسبق ربطها ببعضها، وبشيء هو حل شائع في مجال ما ولم يتم التفكير في استخدامه في مجال آخر".

بالنسبة للعمل الإبداعي العميق اللعين

تيم: "إذا كنت تحاول القيام بعمل إبداعي عميق يتطلب الكثير من التركيبات، أو كم-القدرة على أن تفعل رافيك-انت "تفكير متشعب"، كيف ستبدو دورة عملك؟".

إريك: "أنا أستخدم أسلوبًا غريبًا. أستخدم "البذاءة" -هذا يبدو غريبًا". تيم: "بعض الشيء".

إريك: "أتعرف مجموعة الألفاظ البذيئة التي ينطقها لا إرادياً المصابون بمتلازمة توريت؟ [هذه هي البذاءة]، فقد وجدت أن-أنا عندما نس-تخدم كلمات محظورة بالنسبة لنا، فهذا يخبر أدمغتنا بأننا ندخل موضعًا غير آمن، فهو نوع من الإشارة إلى أنك ستدخل في حالة مختلفة ... عندما أكون بصدد القيام بعمل عميق، أجد أنه يمنحني طاقة قوية حماسية. وليس من السهل الدخول في هذه الحالة؛ فهي مرهقة للغاية، وأعتقد أن-ي-س-أبدو على الأرجح متوحشًا عقليًا للأشخاص الذين يعرفون أنني شخص اجتماعي، إذا شاهدوني في حالة العمل".

تيم: "كيف تحفز هذا؟"، هل تبدأ وحسب في محاولة نسج أكبر عدد ممكن من الكلمات البذيئة كنوع من التعويذة؟".

إريك: "لديّ تسلسل واحد، وهو أشبه بتعويذة لا تتغير يتعين عليّ قولها".

تيم: "هل يمكنك قولها، أم أن هذا أمر سري للغاية؟".

إريك: "لا، لا. لا يمكنك أن تفصح عن كلمة تأملك".

تيم: "حسنًا، أعطنا بعض التلميحات. ما مدى طولها؟".

إريك: "يستغرق قولها سبع ثوان على الأرجح. عليك أنت [أيضًا] أن تفر من الواقع العادي حيث تبدأ في التفكير في [أشياء مثل] "حسنًا، كيف أؤثر على جاري بشكل سلبي؟" لا، هذا وقتك. أنت تسرق الوقت. وفعل الإبداع هو انتهاك في حد ذاته".

تيم **فيرييس** : هذا الأسلوب الغريب يبدو كأنه يسفر سريعًا عن حالة حذرة بعض الشيء. جربه - دون سلسلة محددة من الكلمات المسيئة تستغرق قراءتها من ٧ إلى ١٠ ثوان، ثم قبل بدء جلسة عمل إبداعية من نوع ما، اقرأها-

بسرعة وكأنك تقول تعويذة أو على وشك الدخول في نوبة غضب. إريك يجد أيضًا أن الأوقات المتأخرة من الليل - حوالي الثالثة صباحًا - هي وقت مثالي للعمل الإبداعي العميق.

**إريك:** "عندما يتوقف الهاتف عن الرنين، وعندما لا تخشى أن يفوتك شيء لأن الجميع نائمون. هذه ليلة الاثنين، وليس هنالك سوى أنت وورقة بيضاء. هذا الوقت الذي تحدث فيه المعجزات".

العادات القديمة تموت بصعوبة - ابتسامة الساعة

"تقريبًا في كل إعلانات ساعات المعصم، يتم ضبط الساعات على ١٠:١٠. [إلى أن ترى ذلك بنفسك]، لن تصدق أن هذا حقيقي. لكن بعد ذلك، أنت تدرك أنهم جذوبك دون أن تدري لأن ١٠:١٠ تبدو كابتسامة بالنسبة للمعلنين عن الساعات".

تيم: "أوه، أعتقد أن شكل الساعة يكون متناسقًا تمامًا، أليس كذلك؟".

**إريك:** "بلى. لكن الغريب أن الجمود في المعزى وصل لدرجة أنك تشاهد أحيانًا إعلانات الساعات الرقمية، وتجد أنها مضبوطة على ١٠:١٠ على الرغم من أن ذلك لا يعطي شكل ابتسامة".

عن البدء في استخدام عقاقير الهلوسة بعد سن الأربعين

على مدار حياته بالكامل، كان إريك يعتقد أن تناول عقاقير الهلوسة يشبه "سكب حامض على مخك وتركه كقطع جب سن سويسرية"؛ لكن ذلك تغير في السنوات العديدة الماضية:

"بعد أن بدأت في مقابلة بعض من أكثر الأشخاص الموهوبين فكريًا في العلوم وغيرها... أدركت أن هذا سر مكشوف بين مراسمهم نخبة الهلوسة، سواء كانوا من أصحاب المليارات أو حائزين على جائزة نوبل أو مخترعين أو مبرمجين... ويستخدم الكثير من هؤلاء الأشخاص هذه العقاقير إما من أجل الإبداع أو الحصول على أشياء يصعب الحصول عليها من خلال العلاج أو الوسائل التقليدية الأخرى".

"صعوبات التعلم" أم "صعوبات التدريس"؟

"... هذا هو الموضوع الذي نصطدم فيه بالمشكلات، وهو أننا لا نتحدث عن صعوبات التدريس. نحن [نكتفي] بالحديث عن صعوبات التعلم، والكثير من

الأطفال الذين أربدهم هم أطفال تـمـ تصـنـيفهم ضـمنـ منـ "يواجهون صعوبات في التعلم"، لكنهم في الحقيقة لديهم قدرات تعليمية مذهلة، فهم مثل متعلمين خارقين لديهم بعض أوجه القصور كثرمن يـدفعونه مقـابل قـواهم الخارقة، ولا يسـتطيع المدرسون التعامل مع هذا.

"نحن نـصـنف هـؤلاء الأطفـال "بـأن لـديهم صعـوبات في التعلـم" لنغطي حقيقـة أن اقتصـاد التـدريس يتطلـب أن يملك ممثـل رئيسي واحد - المدرس - القدرة على قيادة غرفة من ٢٠ شخصًا أو أكثر بإيقاع واحد. هذا ليس نموذجًا جيـدًا. أنا أريـد أن يـخرج أكبر عـدد ممكـن من أطفـالي الخطيرين - بالمعنى الجيد - من ذلك النموذج، سواء كان يتطلب الأمر ترك المدرسة الثانوية، أو ترك الكلية. لكن ذلك ليس عبثًا. تعمق في شيء ما . ابدأ الإبداع والبناء. التحق بمختبر، وتخط الجامعة".

روتين إريك الصباحي

"كل صباح هو في الأساس عبارة عن صراع ضد يوم جديد، والذي أراه كسلسلة من الخصوم يجب عليّ هزيمتهم. أنا لست ممن يعشقون الصباح؛ ولذا في كل مرة أستيقظ فيها صـباحًا، أنـدهش من أنـي فعلت هـذا... أعتقد أن جوليـان شفينجر - عالم الفيزياء العظيم بجامعة هارفارد - سئل ذات مرة عمـا إذا كان يسـتطيع تـدريس مـادة ميكـانيكا الكـم الساعة ٩ صباحًا، فتوقف جوليان للحظات، فقال له السائل: "ما المشكلة، يا بروفييسور شفينجر؟ فأجابه: "لا أعرف إذا ما كان بإمكانني السهر حتى هذا الوقت المتأخر"."

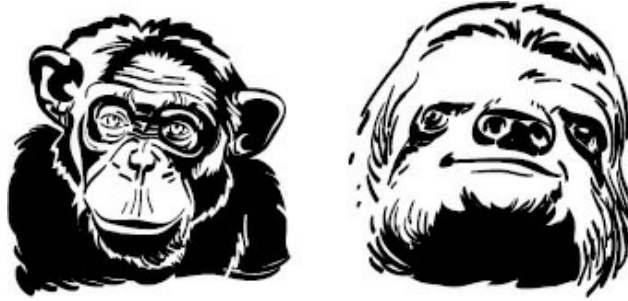
### • نصيحة لنفسك عندما كنت تبلغ ٣٠ عامًا؟

"عندما كنت في الثلاثين من عمري، كنت لا أزال متحيرًا بين البقاء في الوسط الأكاديمي أو الخروج منه. وما لم أكن أدركه هو أن هيكل الجامعات إما كان في حالة ثبات أو ينمو ببطء أو يتقلص. ولم يكن هذا مكـانًا صـحيًا لكـي أتواجد فيـه؛ لأن معظم المقاعد الجيدة في منافسة الكراسي الموسيقية [على سبيل المثال، المناصب الدائمة] قد تم تحديدها بالفعل في ستينيات القرن العشرين، وهناك من يشغلها ... أعتقد أنني كنت بحاجة لأن أترك هذا وأدرك أن التكنولوجيا ستصبح مجالًا مزدهرًا. **وعلى الرغم من أنني أردت العمل في مجال العلوم وليس التكنولوجيا، فالوجود في عالم متوسع، وليس تحديدًا في المجال المناسب أفضل من الوجود في عالم منكمش يصدر عن الأشخاص فيه أسوأ السلوكيات .** [في العالم التالي]، يسلك عقلك طرقًا دفاعية تسعى للدخل الربيعي. الحياة أقصر من أن تكون تافهًا ودفاعيًا وقاسيًا على الآخرين الذين يسعون للابتكار بجانبك".

## نصيحة نهائية؟

“ما أودّه حقاً هو بالنسبة لهؤلاء الذين قيل لهم إن لديهم صعوبات في التعلم، أو إنهم ليسوا بارعين في الرياضيات، أو إنهم سيئون في الموسيقى، أو شيء من هذا القبيل، أن يبحثوا عن طرق غير تقليدية لإثبات خطأ هذا. لا تؤمنوا بأنفسكم وحسب، وإنما آمنوا أيضاً بأن هناك [طرقاً وأدوات ومناهج] قوية بما تكفي لجعل الأشياء التي تبدو صعبة للغاية أسهل مما تخيلتم بكثير.”

## سيث روجين وإيفان جولدبيرج



سيث روجين (تويتر/فيسبوك @SETHROGEN ) هو ممثل ومـؤلف  
ومنتج ومخـرج. إيفان جولدبيرج (تويتر)  
EVANDGOLDBERG هو مخرج كندي وكاتب سيناريو ومنتج.

ولقد تعاونوا لإصدار أفلام مثل فيلم Superbad والذّي تصـوره للمرة الأولى  
في فترة المراهقة) وفيلم Knocked Up وفيلم Pineapple Express وفيلم  
The Green Hornet وفيلم This Is the End وفيلم Funny People وفيلم Neighbors  
وكذلك فيلم Sausage Party.  
كما أنهما ألفا حلقات لمسلسلي Da Ali G Show ومسلسل The Simpsons.

الحيوان الرمزي:

سـيـث = حـيـوان الكسـلان؛

إيـفـان = الشـمبانـزي القـزم

سباب، سباب، سباب

حضرت تصوير فيلم Neighbors 2 في أتلاتنا لمراقبة سيث وإيفان وفريقهما في أثناء العمل. وفي أحد الأيام، حضرت جلسة عصـف ذهنـي فـي غـرفـة الكـتـاب. كـان النـص يـوضـع عـلـى شـاشـة كـبـيرة، وهنـاك شـخص يجـلس إلـى لـوحـة المـفـاتـيح؛ ثـم بـدأ الجـمـيع فـي طـرح الأـفـكار، والتـي كـانـت تُكـتب بـسرعة البرق. كان إيفان والآخرين يتفوهون بكلمات خارجة مرة على الأقل في كل جملة، وكل هذا كُتب على الشاشة؛ لذا سألت بعد ذلك قائلاً: "ألا يستغرق تعديل النص وقتًا؟"، فرد إيفان مبتسمًا: "يمكن إزالة الألفاظ الخارجة من النص لاحقًا". فقد كان الشيء المهم هو العصف الذهني بحرية وعدم إجراء تعديل ذاتي؛ فهذا يأتي لاحقًا.

سبب نجاح فيلم SUPERBAD

نـجـح هـذا الفـيلم لأن سـيـث وإيـفـان كـتبـا مـا كـانـا يـمـران بـه بالضبط حينئذ. يوضح "إيفان" قائلاً: "كل ما عرفناه حينئذ هو أننا أردنا العثور على الحب بشدة، ولكننا لم نجد، كما أننا لم نكن محبوبين". ومن المفيد الكتابة عما تعرفه.

بدأ سيث في تقديم عروض كوميديا الوقوف عندما كان في الثالثة عشرة من عمره؛ ويضيف قائلاً: "كانت فكرة الفيلم مستوحاة من عروض كوميديا الوقوف؛ حيث كان يوجد مؤد فكاهي اسمه داريل لينوكس والذي ما زال يقدم تلك العروض، وهو رائع. أذكر أنه رأى ذات مرة أقدام عرضًا... وكنـت أحـاول تـقليـد المـؤدـين الفـكـاهيـين الأخرين مثل ستيفين رايت أو سينفيلد عندما قال: "ما خطب لاصق كـريزي جـلـو؟"، فقـال لـي: "يـا صـاح، أنـت أول شـخص هـنـا يـحاول التـحدـث بـجـرأة لـلمرة الأولى... فـلـتـتـحدـث فـي هـذه المـوضـوعات!"

دروس من جاد أباتو

إيـفـان: "سأقول إن أهم شيء تعلمناه من [جاد] هو "لا تستأثر بشيء لنفسك"،

فأنت محاط بأشخاص أذكيا؛ لذا أشركهم معك، واحصل على آراء الآخرين، وشارك فكرتك معهم، والأهم من كل هذا أن المشاعر هي ما يهم. إنها رحلة عاطفية...".

سيث: "... أذكر أننا ذات مرة كنا نصور مشهدًا من فيلم Knocked Up وكنا نرتجل الأداء، أو ربما كان فيلم 40-Year-Old Virgin، وكان الأمر الذي صاح إلينا به - لأنه يصيح بالأوامر من غرفة أخرى في كثير من الأحيان، وهو شيء مضحك - هو: "هراء أقل، ومشاعر أكثر!". وأعتقد أن هذه ملحوظة تصلح لتوضع على اللوحة".

تيم: "لقد ذكرت كذلك أن كل شخصية يجب أن يكون لها جرح من نوع ما".  
**إيفان:** "هذا مبدأ مميز لجاد".

**تيم فيريس:** رشح لهما جاد قراءة كتاب The Art of Dramatic Writing من تأليف لاجوس إيجري، والذي قال جاد إنه كان الكتاب المفضل لـ لودوي لأن بشأن الكتابة (يقول إيفان: "إذا كنت كاتبًا، فستجد أن ٦٠٪ من الكتاب بلا فائدة، و٤٠٪ منه هو الكنز").

#### العقاقير الطبية للعمل الإبداعي

إيفان وسيث متمرسان في العقاقير الطبية، وهما يسخدمان مختلِف العقاقير لمختلِف الأغراض. فللكتابة وجلسات الإبداع الأخرى، يختار إيفان عقاقير معينة يراها ذات التأثير الأفضل. وهي موصوفة على أحد المواقع الطبية "بأنها توفر التوافق الأمثل للارتقاء العقلي والراحة الجسدية التامة".

#### • هل هناك أية أفكار أو نصائح قبل أن نغترق؟

**إيفان:** "كان فيلم Superbad ناجحًا في نهاية الأمر، ولكن لا تسئ الفهم، فلقَدْ ظل فاشلًا لعشر سنوات. وإذا قرأت المسودات الخمس الأولى، فستقول لنفسك: "هذا أسوأ ما قرأت في حياتي"". سيث: "أخبرنا الناس مرارًا وتكرارًا: "لا أظن أن أحدًا سينتج هذا الفيلم"، ولكن لم يخطر ببالنا حتى أن نستمع لهم؛ حتى إنه لم يحدث حوار مفاده: "هل يجب علينا التوقف؟"، إننا لم نخض هذا الحوار حرفيًا؛ الأمر كان كالاتي: "سحقًا لهؤلاء الأشخاص، لنقم بإعداد المسودة التالية"."

**إيفان:** "عند تخيل ستيفين كينج وهو يؤلف كتابه الأول ثم يقول: "لقد أصابتنى الحيرة، سأصبح شيئًا آخر"، يدفع هذا المرء للاستمرار في المسير".



سيث: "ثق بنفسك ثقة عمياء".

## ٨ أساليب للتعامل مع الحاقدين

الحياة هي بمثابة رياضة احتكاكية، بالأخص على الإنترنت. فإذا كنت بصدد دخول الساحة، فالأنوف الـدامية والسحجات هي المتوقع وجودها.

يمكن أن تتخذ ضربات الكوع والصدمات الجسدية أشكالًا كثيرة. إليك إحدى أوائل المراجعات التي نلتها على موقع أمازون لكتاب اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع ، حينما كنت لا أزال شابًا مبتدئًا يشق طريقه عبر الإنترنت:

"عنـوان هـذا الـكتـاب خـطـأ. كـان يـجب أن يـكون العـنـوان الفرعي "اهرب من ساعات العمل، أو عـش فـي أي مـكان، وانضم إلى الأغنياء"

حديثاً، وكن أكبر مغفل في العالم". لا تشـتروا هـذا الكتـاب، فـالأرجـح أنـه سـيستخدم أمـوالكم لـيـدخل موسـوعة جـينيس لـخـنـق أكـبر عـدد مـن الـهـرة فـي دقـيـقة واحـدة".

أهلاً بك في البلدة يا فتى؛ أتريد منديلاً؟

كان هذا عام ٢٠٠٧. لقد جمعت في العقد الأخير قدرًا من القواعد والمقولات التي تساعد على الإبقاء على سلامة عقلي وسمعتي بشكل كبير، إليك إياها:

#١ - لا يهم عدد من لا يفهمون الفكرة، المهم هو عدد من يفهمونها.

حتى إن كان هدفك هو فعل الخير لأكثر عدد من الناس، فكل ما عليك هو العثور على أول ١٠٠٠ معجب عنيد حقيقي، والاهتمام بهم، وتحفيزهم، فهؤلاء الأشخاص سيكونون أشد قوة تسويقية لديك، ثم ستتم بقية الأمور تلقائيًا. أما الملايين أو المليارات من الأشخاص الذين لا يفهمون الفكرة فلا يهمون، ركز على القلة التي تفهمها، فهم رافعة أرخميدس الخاصة بك.

#٢ - سيجد ١٠٪ من الأشخاص طريقًا لجعل أي شيء شخصيًا؛ توقع هذا الأمر وعامله بالرياضيات.

عندما تبني جمهورك، يمكن أن تتحول نسبة ١٠٪ هذه إلى رقم كبير؛ لذا أعد نفسك ذهنيًا قبل نشر أي شيء قائلًا: "حسنًا، لدي ١٠٠٠ قارئ الآن، ما يعني أن ١٠٠ منهم سيردون بـاحتقار؛ ليس لأنني سيئ أو لأنهم سيئون، بل لأن الرياضيات هي هكذا". فإذا توقعات الأمر، سيؤدي هذا إلى عدم انخداعك بشدة. والأهم من هذا، افترض أن ١٪ من معجبي شـديـدو الجنـون، تمـامًا كعمـوم النـاس، وهـو مـا يسـاعدني عـلى التـعـامل مـع الأـمـور الأـسـوأ. وإذا افترضت (خطأ) أن الجميع سيتجاوبون معك بالابتسامات والمصافحات، ستتلقى الصفع، ثم سترد بتهور، وتضاعف الضرر. وأنت لست مُحصنًا من بلدة الجنون لمجرد أنك تغطي مسائل غير مسيئة. إليك تعليقًا حقيقيًا وحرفيًا تُرك على مدونتي: "إنك تظهر نموذجًا خطيرًا لمدمني المخدرات لأبنائنا؛ عار عليك؛ إنك شخص شرير نال الدنيا وخسر روحه". ثم استمر ليهددني بالمحاجة يوم الحساب. لقد صار تهديدًا يستحق إبلاغ مباحث إف بي أي! لم يكن هذا الرد على منشور بشأن ضرب صغار حيوانات الفممة بالمضارب، فأنا لم أكتب عن هذا الأمر؛ بل كان ردًا على تـدوينة كتبتـها للمـسـاعـدة عـلى جمـع التبرعات للفصول المدرسية ذات الاحتياجات الكبيرة في

الولايات المتحدة (مِنْ خِلالِ مَوْقِعِ donorschoose.org والتِي يَنْقُصُهَا التَّمْوِيلُ اللّازِمُ لِلْكَتَبِ وَالْأَقْلَامِ وَالْأَقْلَامِ الرِّصَاصِ، إلخ. إِذْنِ فَلتتوقع، ولا تتفاعل.

#٣ - إِذَا أَصَابَكَ الشُّكُّ، فَافْضَلْ عَنْهُ الْأَكْسَجِينَ.

إِلَيْكَ اسْتِجَابَاتِي الثَّلَاثِ الْأَسَاسِيَّةِ لِلانْتِقَادِ عَلَى الْإِنْتَرْنَتِ:

• أَفْضَلُ عَنْهُ الْأَكْسَجِينَ (تَجَاهِلُهُ) - ٩٠٪

• سَكَبَ الْوَقُودَ عَلَيْهِ (رُوجَ لَهُ) - ٨٪

• إِقْلَاعُ النَّكَاتِ اللَّاذِعَةِ عِنْدَ النَّعَاسِ (ثُمَّ النَّدَمُ عَلَى فِعْلِكَ ذَلِكَ) - ٢٪ لَنْ أُعْطِيَ

الخيار الثالث، ولكن الخيارين الأولين يستحقان الشرح.

السبب وراء أنك ستود فضل الأكسجين عن ٩٠٪ من الانتقاد هو أن فعل غير ذلك سيمنح الحاقدين المزيد من الاستفادة مِنْ جَوْجَلِ.

بعبارة أخرى، إذا رددت على شيء علانية - وهذا هو السيناريو الأسوأ، فإنك تضع ردًا على موقع آخر له تقييم مرتفع وربطه بالنقاد - فإن جل ما تفعله هو إهداء من رددت عليه شعبية لروابطه في المواقع الأخرى، وزيارات متزايدة لموقعه، والإبقاء على ثبات تعليقه وشهرته.

ولقد توجب عليّ في بعض الحالات عض لساني لشهور في كل مرة بانتظار شيء (هراء يسبب الغيظ بإمكانه دحضه بسهولة) أن يسقط مِنْ الصَّفحةِ الأولى أو حتَّى الثَّانِيَةِ لنتائج جوجل. والبقاء صامتًا أمر غاية في الصعوبة، كما أن التحلي بهذا القدر من ضبط النفس أمر شديد الأهمية؛ لذا فلتشاهد المشهد الذي يقال فيه: "اثبتوا! اثبتوا!" من فيلم القلب الشجاع.

ولكن ماذا عن سكب الوقود على ٨٪ من السلبيات؟ لم سيفعل أي شخص هذا؟ أولاً، يجب أن ندرك أنه ليس كل النقد "حاقدين"؛ ولننظر إلى مثال ح.ي. كتب إيريك كـ أـ رـ جـ أـ لـ تـ وـ مـ نـ شـ وراً بعنوان "هل يتصرف تيم فيريس بوضاعة؟"، ردًا على مسابقة تصميم أقمته، والتي تسببت في ردود أفعال حادة. أنا لا أتفق مع كل حججه، ولكن كانت لديه بعض النقاط الذي تمعن فيها جيدًا والتي شعرت بأنّها تسهم في إقامة نقاش مثير للاهتمام؛ لذا روجت لمقالته. وبالنسبة لي، ففعل هذا الأمر في ٨٪ إلى ١٠٪ من الحالات يحقق أمرين: فهو يظهر أنني منفتح على النقد، كما يظهر أنني لا أخذ نفسي على محمل الجد أكثر من اللازم؛ وكلا الأمرين يميل إلى خفض عدد الحاقدين الحقيقيين الذين يظهرون فجأة.

#٤ - إِذَا رَدَدْتِ، فَلَا تَبَالِغِ فِي الْاِعْتِذَارِ.

توجد أوقات تعتذر فيها إذا ما أخطأت أو تكلمت مبكرًا، ولكن في أغلب الأحيان، الاعتراف بالرأي الآخر هو كل المطلوب.

سـتبدد الصـيفة مـن "أفـهم رأيـك" ٨٠٪ عـلى الأـقل مـن الأـشـخاص الـذين يـبـدون حـاقـدين أو يـمكـن أن يـصـبحوا كـذلك، بل سيـتغيرون بـالكامل في بـعض الأـحيان ويـصـيرون مـن أقوى مؤيـدك، لذا فـلتعرض الحـقائق وحسب أو تـتمنى لـهم حظًا سـعيدًا، ثم دـعهم يتوصلوا إلى استـنتاجاتهم. فأنا غالبًا ما أستـخدم شيئًا يشبه هـذه السـطور: "شكرًا لك على تـقييمك، فأنا دائـمًا ما أسـعى للتحسن. وفي خـلال ذلك، أـمل أن تجـد ما تـبحث عنه".

٥# - لا يمكنك إقناع أحدهم بالعقل بالتخلي عن فكرة لم يكن يعتنقها بالعقل من الأساس.

٦# - "إن محاولة جعل الجميع يحبونك هي دليل على الدونية؛ فإنك ستتجنب اتخاذ القرارات الصعبة، وستتجنب مواجهة الأشخاص الذين تجب مواجهتهم". — كولين بويل

٧# - "إذا أردت التحسن، فكن راضيًا عندما يظن الآخرون أنك أحمق وغبي". إبيكتاتوس

كان كاتو من روما القديمة - الذي اعتقد سينيكا أنه كان مثالًا للرزاة - يعتنق حكمة إبيكتاتوس بارتدائه أثوابًا أدكن من المعتاد وعدم ارتداء أي رداء فوقها. وكان يتوقع أن تتم السخرية منه، وقد فعل ذلك ليدرّب نفسه على الخجل مما يستحق الخجل وحسب. فلـكي تفـعل أي شـيء مـثير لـلاهتمام، يـجب عـليك التـدرّب عـلى التـعامل مـع النـقد - أو حتى الاستمتاع به. وإنني "أخرج" نفسي عن عمد وبشكل منتظم لأسباب سطحية، مثلما كان كاتو يفعل.

٨# - "العيش الكريم هو أفضل انتقام". جورج هيربرت

خلال فترة صعبة منذ عدة سنوات، أرسل إليّ نسيم طالب الشهير بكتابه The Black Swan الحكمة التالية، والتي جاءت في الوقت الأمثل وصيغت بالشكل الأمثل: "الصـلابة هـي الـاهتمـام بـالقلـة المـعجـبة بـعملـك أكـثر مـن الـاهتمـام بـالحشـد الـذي يـكرهـه (الفـنـانون)؛ والـضعف هـو الـاهتمـام بـالقلـة الـتي تـكره عـملك أكـثر مـن الحـشد المـعجـب بـه (السياسيين)". فـلتكن صـلبًا.

## مارجريت تشو

أحب سهولة استخدام كلمة "تَبَّأ"

مَـارجريت تشو (تويت @MARGARETCHO, ر. MARGARETCHO.COM)

شخصية متعددة الثقافات، وهي مؤدية فكاوية مشهورة عالمياً، وممثلة، ومؤلفة، ومصممة أزياء، ومغنية ومؤلفة أغان، كما ظهرت على شاشة السينما وفي مسلسلات تليفزيونية مثل Sex and the City و . 30 Rock وفي عام ١٩٩٩، طاف عرضها المنفرد على مسرح برودواي بعنوان I'm the One that I Want البلاد وتحول إلى كتاب حق أق أعلـى المبيعات وإلى فيلم متميز يحمل الاسم نفسه، كما رُشـح أول ألبوم لها لنيل جائزة جرامي لأفضل ألبوم كوميدي.

كيفية التعامل مع المزعجين من خشبة المسرح

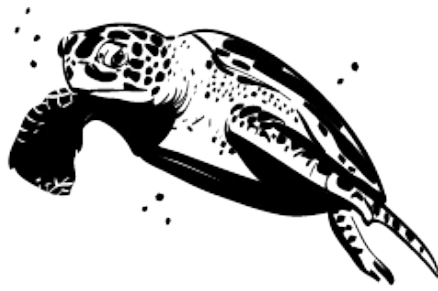
تشتهر مارجريت بإجادتها إيقاف المزعجين؛ وقد تعلمت الكثير من بولا بوندستون الأسطورية:

"حاول بجد أن تعرف ما يحاولون قوله... فالأمر عميق، واكتشاف لماذا اختار هذا الشخص مقاطعة أداء دفع الجميع المال لمشاهدته، والجميع حاضرون من أجله وقرروا البقاء لمشاهدته، ولماذا أراد أحدهم التمرد ضده؟ فإن الفضول يعتريني بهذا الشأن . وعادة ما أمنحه الكثير من الوقت؛ وتوجد إمكانية لصنع عرض كامل حول ذلك الشخص....

وبعد ذلك، أسأله عن أتى معه، ثم أسأل الشخص المرافق له عن [أشياء مثل]، "لم هو كذلك؟ هل هو كذلك طوال الوقت؟ أهذا وضِع مختلِف؟". كما يمكنك التحديث إلى الأشخاص الآخرين حوله، كمن يجلسون إلى جواره: "كيف كان هذا الشخص قبل العرض؟"، أو: "ماذا كان يقول؟ ما الذي أدى بنا إلى هذا؟".

**تيم فيريس:** هذه عبقرية محضة؛ فأحيانًا ما تكون الطريقة المثلى لصدد من يهاجمك أو هزيمته هي بطرح أسئلة قصيرة وإبقائه يتكلم. حتى الأسئلة البسيطة مثل: "لم تقول هذا؟" أو "لم تسأل؟". أو: "لم تقول شيئًا كهذا؟"، من شأنها أن تؤدي الغرض. وعلى الإنترنت، أحيانًا ما أضع أشخاصًا مشهورين يردون على من يزعمونني بمقولات؛ فعلى سبيل المثال إذا كان أحدهم منفعلاً بشأن شيء سخيف على وسائل التواصل الاجتماعي، فإن أحد ردودي المفضلة، وبالأخص إذا كنت على وشك النوم، هي: "أولئك الذين يشعرون بالإهانة بسهولة تجب إهانتهم بوتيرة أكبر". ماي ويست

أندرو زيميرن



أندرو زيميرن (تويت @ANDREWZIMMERN) ANDREWZIMMERN.COM

شخصية تليفزيونية حاصلة على جائزة مؤسسة جيمس بيرد ثلاث مرات، وطاه، وكاتب، ومعلم. وبصفته المؤسس والمنتج التنفيذي والمقدم لبرنامج Bizarre Foods على قناة ترافيل تشانل (بالإضافة إلى برامج Bizarre Foods with Andrew Zimmern و"Andrew Zimmern's Bizarre World وBizarre Foods America والبرنامج الجديد: Bizarre Foods (Delicious Destinations)، فلقد استكشف أندرو ثقافات فيما يزيد على ١٥٠ بلدًا، ناشراً أساليب مؤثرة للتفكير بشأن الطعام وإعداده والتعايش معه؛ ولكن لم يسر الأمر بشكل جيد في كل الأحوال؛ فرغم أنه مقلع عن المخدرات الآن لما يزيده على ٢٠ عامًا، فإن أندرو كان ذات مرة مدمناً على الهيروين ومشرداً، ولكنه بدل مسار حياته بمساعدة صديق في عيادة هازلدين في مينيسوتا.

## الحيوان الرمزي: سلحفاة بحرية كبيرة السن وحكيمة

الشيء الأهم هو أن تكون على طبيعتك، لا أن تتقمص الممثل الداخلي لديك

تيم: "أنا أنظر إلى بعض الملاحظات التي دونتها بعد واحدة من "جلسات العلاج" الأولى لنا [لمساعدي على الإعداد لبرنامج تليفزيوني]... وكانت إحدى التوصيات هي أن أهم شيء هو أن تكون على طبيعتك، لا أن تتقمص الممثل الداخلي لديك، والجملة التي علقت في ذهني بالفعل هي كيفية أن "الحلقة الأولى تحدد كيف سيتوجب عليك أن تكون...".

**أندرو:** "الحلقة الأولى هي اللحظة الأولى، فلا يمكنك التراجع عنها أبداً... أعتقد أنني أخبرتك بقصة الحلقة الأولى من الموسم الأول [من برنامج Bizarre Foods؛ لقد كانت هذه الحلقة هي الموجهة. وتوجهت وقتها إلى أساداشي، وهو مطعم في طوكيو؛ كما أنه مقهى، أحد تلك الأماكن حيث يعقد رجال الأعمال الصفقات ثم يتناولون المشروبات... "إذا تناولت صنفاء الشعبان، فسأتناولها أنا أيضاً" ثم تكون الصفقة شبه تامة... كان يوجد جزء مني لـديه جميع النكات [من أجل] السخرية من أسماهم... [وبالطبع]، يمكن السخرية منها؛ وكانت هذه هي الطريقة السهلة، فالمرء يرى الناس يفعلون هذا طوال الوقت على التلفاز؛ ولكن صوتاً خافتاً في رأسي قال لي: "لا تفعل ذلك؛ لأنك إن فعلت فسـتضطر إلى تـأليف هـذه النكات طوال الوقت، وستغدو شخصاً آخر غير نفسك...". وبصراحة، إن شخصيتي تحتـرم الثقـافات الأخرى. "لا تفعل ذلك، لا تستسلم للإغراء السريع والسهل والرخيص"، والذي نفعله دائماً، فهو الطريق الأسهل؛ [لذا]، كان كل ما فعلت هو الوصول والتوجه ناحيتهم وإلقاء عبارة لطيفة ثم

الدخول من الباب. والفائدة من هذه القصة هي: لم يكن عليّ السخية من هؤلاء الناس، أو من طعامهم، أو أسمائهم. ولقد اتضح أن هذا كان أفضل قرار اتخذته؛ لأن الناس يتحدثون عن الاحترام الذي أكنه للآخرين من العاملين في البرنامج، وهو ما يسعدني، كما أعتقد أنه أمر مهم لنا جميعًا عندما نكون على سفر، [بالإضافة إلى] **أن التصرف على طبيعتك لا يستلزم جهدًا كبيرًا**."

## • إذا كنت ستختار ثلاثة أعشاب أو توابل لتطهو بها في العام القادم فماذا تكون؟

“عالم الأعشاب والتوابل رائع، ولكن قبل هذا، توجد بعض الأساسيات التي أفضل امتلاكها في مطبخي أو جزيرتي الرملية: الفلفل الحار، والكراث الأندلسي والليمون ... بالطبع يمكنني اختيار الكمون أو الكزبرة أو أشياء مثلهما، ولكن لهذه الأشياء أس-تخدامات مح-دودة؛ فبواسطة الليمون والفلفل الحار والكراث الأندلسي أو الثوم، يمكنني فعل أي شيء؛ كما بإمكانني إعداد أشياء متنوعة لا نهائية بها... يمكن أن يستخدم الملح كحامض، والليمون حامض بالفعل [ **تيم فيريس** : وبناء عليه، فبعض الطهاة يقولون: "أنا أستخدم الليمون كما يستخدم الآخرون الملح".]، كما توجد كميات هائلة من الحمض في النباتات الثومية، وتوجد كميات هائلة من الحمض في الفلفل الحار. من الواضح إذن سبب كون هذه الأشياء مُغيرة للطعام، ومعدلة له، ومكونات ملهمة للأساليب عن-د اس-تخدامها. وهي متعددة الاستخدامات في المطبخ عن-الريحان أو الزعتر أو ما شابه."

العثور على الوصفة الصحيحة للمطبخ أو للحياة: ابحث عن التفاصيل والمجربين

"[إذا] ولجت الإنترنت، فستجد ٢٠ وصفة لصنع كعكة باوند كيك، ولكنني أختار الوصفة التي بها تفاصيل حجم الوعاء بالسنتيمترات؛ لأنه إذا كان أحد يقدم وصفًا بهذا المستوى من التفصيل، فسوف تعلم أنه جرب الأمر. أما الشخص الـذي يكتب الوصفة ويقول: "ادهن وعاء الكعكة بالزيت" [بدون تحديد حجمه]، فإنك تعلم أنه لم يصنعها؛ وهذا يكشف فورًا عن وجود خطأ."

## • ما الاستثمار الأفضل أو الأكثر قيمة الذي قمت به؟

“أفضل ما فعلت، إضافة إلى إقلاعي عن المخدرات منذ ٢٥ عامًا، هو التخلي عن مهنتي في المطعم عام ٢٠٠٢، وبيع أسهمي في مطعمي،



والعمل مجانًا في محطة إذاعية ومجلة ومحطة تلفاز سعيًا لنيل حصتي من المعرفة بشأن الإعلام؛ فلقـد أردت إطلاق منتج له منصفة عريضة، ومحاولة إحداث فارق في العالم، ولكن لم يكن بإمكانني فعل هذا دون أن أصـبح متـدربًا وأنـا في سن الأربعين، متعلمًا كل ما أحتاج إليه، ومعيـدًا ضبط مسيرتي المهنية".

## راين ويلسون

التهكم مرض يسلب الناس هبة الحياة



يشـتهر راين ويلسون (فيسبوك/إنستجرام/تويتر  
@RAINNWILSON, SOULPANCAKE.COM)

بأداء دور دوايت شروت في مسلسل The Office التلفزيوني لقناة إن بي سي والجائز على جائزة إيمي. كما أنه مثل في فيلم Super وفيلم Cooties وفيلم Juno وفيلم Monsters vs. Aliens وفيلم The Rocker بالإضافة إلى أفلام أخرى. ولقد شارك في تأسيس شركة سول بانك، وهي شركة إعلامية تسعى إلى الإجابة عن الأسئلة الكبرى للحياة، وهو أحد أعضاء مجلس الإدارة لمؤسسة مونـا وشريك مؤسس لمنظمة ليدي هايتي، وهي مبادرة تعليمية في المنـاطق الريفية بـهايتي تهدف إلى دعم الإنـاث الصـغيرات والمعرضات للمخاطر عن طريق الفنون، كما أنه مؤلف كتاب The Bassoon King

## الحيوان الرمزي: حيوان الكسلان

خلف الكواليس

بالنسبة لأولئك الذين يودون ركلي في وجهي، لقد وفر راين عليكم عناء هذا؛  
ابحثوا عن "Rainn Wilson kicking Tim Ferriss in the face"، فالقصة طويلة.

### • ما النصيحة التي تسديها لنفسك لو كنت في الثلاثين من العمر؟

“في سن الثلاثين، كنت ممثل مسرح نهماً، متنقلاً هنا وهناك في محاولة للحصول على أدوار للتمثيل، وأجني بالكاد ١٧ ألف دولار في العام من التمثيل على المسرح؛ كما شغلت بعض الوظائف الجانبية. لقد كنت "رجلاً مع شاحنة صغيرة" - فكانت لدي شركة متنقلة. وأعتقد أن ما كنت أحدث نفسي به هو: "يجب أن تؤمن بقدراتك". يجب أن تؤمن بأن قدراتك أكبر مما تتخيل. وبالنسبة لي، فهذا أشبه بسؤال مهم؛ فلقد منحنا الله المواهب والملكات العقلية، ودورنا هو - استكشفها وتنميتها لأقصى حد ممكن واستخدامها لتقديم الفائدة القصوى للعالم. ولقد كنت أتمتع بقدرات أكبر مما كنت أعتقد في سن الثلاثين؛ فكنت أقول لنفسني: "حسنًا، يمكنني الحصول على بعض أدوار التمثيل وربما يمكنني الظهور كضيف في مسلسل Law and Order وجنبي بعض المال لأتدبر أموري كمثل، حتى لا أضطر لقيادة هذه الشاحنة المتحركة اللعينة". كانت هذه حدود مخيلتي بالنسبة لي؛ لذا كنت سأقول لنفسني: "أمن بنفسك بشكل أشد، فأنت أكبر من هذا، واطمح للمزيد".

الوصول إلى "الطبيعي"

كان التالي مريحًا عند سماعه من راين، حيث إنني كثيرًا ما أشعر بالمثل:  
"أنا أهييم بخيالاتي كثيرًا، وهذا سيئ إلى حد ما... لذا توجد بعض الأدوات التي عليّ استخدامها للتعامل مع الأمر. لقد تعلمت خلال حياتي أنه توجد بعض الأشياء التي يمكنني فعلها للبقاء خارج رأسي والعودة إلى طبيعتي. أنا لا أتحدث عن التحول إلى شخص شديد الفاعلية؛ فلن يكون طبيعيًا، يجب عليّ التأمل، وممارسة بعض التدريبات الرياضية. وإذا أمكنني التركيز على الطبيعة، فهذا رائع؛ وإذا أمكنني لعب التنس، فهذا أفضل، وكذلك الحال بالنسبة للتمثيل؛ فالتمثيل والتدرب وتأدية أدوار الشخصيات هي الأمور التي تخرجني من أفكاري وتبعثني عن تحليل كل شيء سيئ يظهر ويدعني في حال بئس، وتمنعني

من اتخاذي قرارات سيئة".

النسخة الأفضل منك

كما يُعتقد أن أوسكار وايلد قال: "تمسك بشخصيتك، فالشخصيات الأخرى لها أصحابها".

"حصلت على دور في مسرحية في برودواي عندما كنت في سن ٢٩ أو ٣٠؛ وقد كانت أول مسرحية لي في برودواي، وفشلت، لقد أخفقت. فمرة أخرى، كنت أهييم في خيالاتي بشدة. كنت عالقا، ومشلولًا، وجامدًا. لم يكن باستطاعتي الخروج من هذه الحال، وحاولت مرارًا، ولكنني كنت سيئًا في الدور".

ولكن بعد انتهائي من هذا العرض قلت لنفسي: "أتعلم؟ سحقت لهذا. لن أفعل ذلك مرة أخرى إطلاقًا... فلا يمكنني الاستمرار. الحياة قصيرة، وأنا في حال بائسة، ويجب عليّ أن أكون نفسي كمثل. ويجب عليّ أن أستحضر حقيقتي كإنسان في تمثيلي. أنا غير اعتيادي وغريب. أنا غريب الأطوار، أنا اشتري ملابس من متجر الملابس المستعملة، وهذه هي طبيعتي، وهكذا يجب أن أكون". لقد غيرني هذا كمثل وكفنان... ولم أكن لأحقق النجاح الذي حققته في لوس أنجلوس وعلى التلفاز وفي الأفلام من خلال أداء أدوار شخصيات غريبة ما لم أمر بتلك المحنة البشعة جدًا".

### • أي أفكار نهائية؟

"لا أريد أن أبدو كمغرور طموح، ولكنني سأطلب من الناس أن يبحثوا بعمق أكبر. يمكن جعل العالم مكانًا أفضل، ويمكننا طلب المزيد من أنفسنا، ويمكننا فعل المزيد للآخرين. أعتقد أن حياتنا رحلة... لذا احفر بعمق في أثناء رحلتك وسيستفيد العالم من هذا".

## نافال رافيكانت

الحيلة الأهم لتحقيق السعادة هي إدراك أن السعادة اختيار تتخذه ومهارة تكتسبها؛ فأنت تختار أن تكون سعيدًا، ثم تعمل بناءً على هذا؛ فالأمر أشبه ببناء العضلات



نافال رافيكانت (تويتر @NAVAL, STARTUPBOY.COM)

هو المدير التنفيذي والمؤسس المساعد لموقع AngelList ، كما شارك من قبل في تأسيس شركاتي Vast.com و Epinions ، وهي التي طرحت أسهمها للاكتتاب العام كجزء من شركة . Shopping.com إنه مستثمر منقذ نشط وقد استثمر فيما يزيد على ١٠٠ شركة، من بينها شركات حققت نجاحًا مبهراً. وتتضمن صفقاته تويترن وأوبر، وي-امر، وبوست مايتس، وويش، وثامبتاك، وأوبن دي إن إس. ومن المحتمل أنه أكثر شخص اتصل به لطلب النصائح بشأن الشركات الناشئة.

الحيوان الرمزي: البومة

بداية القصة

• تربي نافال فقيراً بين عائلة مهاجرة: "أتينا إلى هذا البلد [من الهند] عندما كنت أبلغ من العمر ٩ أعوام، وكان أخي يبلغ ١١ عاماً، ولم يكن لدينا الكثير؛ وربتنا أمي وحدها في شقة صغيرة. وقد كانت تعمل في وظيفة متواضعة بالنهار وتذهب للمدرسة بالليل، لذا كنا طفلين بلا رقابة... كنت أقضي فترات كثيرة في فترة النمو مشاهدًا أسلوب الحياة الأمريكي النموذجي، لكن من الجانب الآخر لزجاج النافذة، بينما أنفي يضغط على الزجاج وأقول: "أريد هذا أيضاً، أريد هذا لنفسني ولأبنائي"، كبرت ولديّ منظور شديد الكآبة نحو العالم في الجزء الفقير من المدينة...".

• أظن أن اسم نافال يعني "رجلاً جديداً" باللغة السنسكريتية، وابنه اسمه "نيو (Neo)" والذي يعني "جديداً" باللغة اليونانية، كما أنه إعادة ترتيب لرقم واحد (One) كما أشار لي نافال، وبالطبع، تم تناول

الاسم في فيلم. The Matrix

• منذ عدة أعوام، تقابلت أنا ونافال للمرة الأولى لأنه رأي أني أتحدث إلي خطيبته آنذاك (والتي لم أكن أعرفها) في مقهى في سان فرانسيسكو؛ لذا أتى إلي على مهل متجهم الوجه ثم قدم نفسه.

• كان أخوه كمال هو من أقنعني بـ "ترك" الاسـتثمار التكنولوجي المبكر.

ناجحون وسعداء -جماعتان مختلفتان؟

“إذا أردت النجاح، فأحط نفسك بأشخاص أنجح منك؛ ولكن إذا أردت السعادة، فأحط نفسك بأشخاص أقل نجاحًا منك”.

التعامل مع النزاع

**" القاعدة الأولى للتعامل مع النزاع هي عدم مصاحبة أشخاص يدخلون نزاعات باستمرار... كل القيمة من الحياة، بما في ذلك العلاقات، تأتي من الفائدة المركبة؛ فالأشخاص الذين يتنازعون مع الآخرين بانتظام سيتنازعون معك في نهاية المطاف؛ لذلك أنا لا أهتم بأي شيء غير مستقر أو يصعب الحفاظ عليه، بما في ذلك العلاقات".**

الخيارات الثلاثة التي لديك في الحياة

"في أي موقف في الحياة، يكون لديك ثلاثة خيارات - دائمًا ما يكون لديك هذه الخيارات الثلاثة: إما أن تغير الأمر، أو تتقبله، أو تتركه. وما لا يُعد خيارًا جيدًا هو البقاء متمنيًا لو كان بإمكانك تغيير الأمر ولكنك لا تغيره، ومتمنيًا تركه ولكنك لا تتركه، وكذلك لا تتقبله. وإن هذا الصراع، هذا التنافر، هو المسئول عن أغلب بؤسنا، والعبارة التي من المرجح أن أستخدمها وأرددها لنفسي في رأسي هي كلمة واحدة: تقبل".

نظرية القرد الخمسة

"توجد نظرية أدعوها "نظرية القرد الخمسة"؛ ففي علم الحيوان، يمكنك التنبؤ بالحالة المزاجية وأنماط السلوك لأي قرد من خلال ملاحظة أي

خمسة قرود يمضي الوقت معها أكثر من غيرها. لذلك اختر قرودك الخمسة بعناية".

دروس من الفيزياء والعصاة الروسية

"تعلمت [أهمية الصدق] من موضعين مختلفين: أحدهما، أنه كان أنه عن-دما كبرت، أردت أن أصبح فيزيائيًا، كما كنت معجبًا بريتشارد فينمان، وقد قرأت كل أعماله التي تمكنت من الحصول عليها، سواء تقنيّة أو غير تقنيّة، وقد كان يقول: "يجب ألا تخدع نفسك أبدًا، فأنت أسهل شخص يمكنك خداعه".

"إذن فالأساس الفيزيائي مهم للغاية لأن في الفيزياء، يجب أن تقول الحقيقة؛ فأنت لا تساوّم أو تتفاوض مع الآخرين، كما أنك لا تحاول إرضاءهم، فإذا كانت معادلتك خطأ، فلن تنجح؛ فالحقيقة لا تتحدد من خلال الإجماع أو الشعبية - بل في المعتاد تكون على النقيض تمامًا؛ لذا أعتقد أن الخلفية العلمية مهمة. أما الموضوع الثاني فهو نشأتي بين أطفال غير متقيدين بنظام في نيويورك، والذين كان بعضهم أعضاء في العصاة الروسية بالفعل. ولقد شاهدت بالمصادفة أحد هؤلاء الأطفال يهدد آخر بالقتل.

لذا هرب الضحية المفترضة واختبأ، ثم في النهاية، سمح للمعتدي بالدخول لمنزله بعدما وعده المعتدي قائلاً: "لا، لن أقتلك". كان الصدق فضيلة قوية بينهم لدرجة أنه حتى حينما كانوا على استعداد لقتل بعضهم، كانوا يثقون بكلمة من بعضهم. كان الصدق فوق كل شيء، ورغم أن هذا كان صديقًا في سياق العصابات، فإنني أدركت أهميته في العلاقات".

الصدق كقيمة جوهرية أساسية

إليك قصة قصيرة بغرض الفكاهة، ولتذكر أنك لست من يعيش بسعادة في سان فرانسيسكو.

تيم: "إنك لا تتردد أبدًا بشأن قول ما في عقلك. ولقد أدركت كيف يمكن لهذا الأمر أن يساء فهمه من قبل أشخاص معتادين عليّ".  
"الهمهمات" المهذبة والنقاشات التي تتحللها الإيماءات بالرؤوس. وأذكر ذات مرة عندما كنت أنا وأنت مدعوين إلى عشاء، وكان هنالك الكثير من

الناس الذين لم يكن كل منا قد قابلهم من قبل، وقد كنت تقف مع مجموعة تتحدث بشأن المشروبات ثم أتيتُ مرتدياً ذلك الزي شديد الغرابة، كنت أرتدي ذلك القميص ذا الأكمام الطويلة واللون الفيروزي، والذي لم أرتده من قبل؛ لا أعلم إذا كنت تتذكر هذا".

**نافال:** "أنا لا أتذكر".

تيم: "كنت أرتدي سروال جينز، وذلك الحذاء البني الرسمي الذي بدا كأنه حذاء للعب البولينج؛ فنظرت إليّ وابتسمت ثم سألتني قائلاً: "لم ترتدي ملابس كمصرفي غريب الأطوار؟"، حينها بدأت تلك المرأة التي لا تعرف أياً منا في الدفاع عنّي، وكان لسان حالي: "يا إلهي! ها نحن أولاء بدأنا...".

**نافال:** "الصدق قيمة جوهرية أساسية".

تيم: "في الواقع، أتفق معك".

دفعه الحرج إلى تأسيس شركته الأولى

"كنت أعمل لدى شركة تقنية اسمها آت هوم نيتوورك، وقلت للجمع حولي - رئيسي وزملائي وأصدقائي - "يؤسس جمع للأشخاص شركات في وادي السيليكون، ويبدو أنهم قادرين على هذا؛ لذا سأقوم بتأسيس شركة، وأنا هنا بشكل مؤقت فقط، لكنني رائد أعمال". قلت هذا للجميع، ولكنني لم أعن خداع نفسي بالأمر فعلياً؛ فلم يكن الأمر مدرّساً أو محسوباً.

لقد كنت أنفَس عن نفسي وحسب، وأتحدث بصوت عالٍ، وأتحلّي بصراحة مفرطة؛ ولكنني لم [أؤسس شركة] في الواقع. كان هذا في عام ١٩٩٦، حين كان افتراض تأسيس شركة أمراً مخيفاً وصعباً بشكل مضعف. وبالتأكيد، بدأ الجميع في القدوم إليّ وقول: "ماذا تفعل هنا؟ ظننت أنك سترحل لتؤسس شركتك؟" أو "يا للعجب، أنت ما زلت هنا! لقد مضى على ما قلته فترة طويلة". لذا دفعتني الحرج حرفياً إلى تأسيس شركتي الخاصة.

استخدم هذا الأسلوب عمداً

"أخبر أصحاب دقائك بأنك شخص خاص بعيد، وبالتالي ستتكون مجرباً

على التوافق مع هذا. ستتحلى بنزعة ثابتة، وسيتوجب عليك العيش وفقاً له، فأصدقاؤك سيتوقعون منك أن تكون شخصاً سعيداً".

٩٠٪ خوف، ١٠٪ رغبة

"أجد أن ٩٠٪ من الأفكار التي تراودني تكون مبنية على الخوف؛ ونسبة الـ ١٠٪ المتبقية تكون على الأرجح مبنية على الرغبة. وكنت قد قرأت تعريفاً رائعاً يقول: "البصيرة هي المسافة بين أفكارك"، أي أن البصيرة ليست ما تناله بعد ٣٠ عاماً من الجلوس منزويًا على قمة جبل، بل إن لها شيء يمكنك نيله لحظة بلحظة، ويمكنك التحلي بنسبة معينة من البصيرة في كل يوم".

### • أفضل صفقة شراء لنافال بتكلفة ١٠٠ دولار أو أقل؟

"مشواة تيبانياكي. إنها مشواة صغيرة توضع على طاولة [ابحث عن Presto 22 inch electric griddle]. تعلمت بشأن الطعام أن نضارته وجودته عند الخروج من المشواة إلى فمك أهم بكثير مما تفعله به. على سبيل المثال، إننا نضيف الكثير من الصلصة في أغلب وصفات الطعام أو نضيف الزبد أو نبالغ في إعداده ومعالجته لأنه سيوضع تحت مصباح حراري لمدة ١٠ دقائق".

### • ماذا ستضع على لوحة إعلانات؟

"لا أدري إذا كانت لدي رسائل أرسل لها للعالم، ولكن توجده رسائل أود إرسالها لنفسه طوال الوقت. إحدى الرسائل التي علقت في ذهني عندما اكتشفت هذا الأمر هي: "الرغبة هي عقد تبرمه مع نفسك بالأمر سعيداً إلى أن تحصل على ما ترغب فيه". لا أعتقد أن كثيراً منا يدركون الأمر بهذا الشكل؛ ففي اعتقادي أننا نشعر في الرغبة في أشياء طوال اليوم، ثم نتساءل عن سبب تعاستنا؛ ولذا أود أن أظل منتبهاً لهذا الأمر لأنه حينها سيمكنني اختيار رغباتي بحذر شديد؛ فأنا أحاول ألا تكون لدي أكثر من رغبة كبيرة واحدة في حياتي طوال الوقت، كما أقر أن هذا الأمر هو محور معاناتي؛ فأنا أدرك أن هذا هو الموضوع الذي اخترت فيه أن أكون تقيساً، وأعتقد أن هذا أمر مهم".

**تيم فيريس:** واجه نافال للمرة الأولى شكلاً مختلفاً من المنصوص عليه بالخط العريض أعلاه في مدونة انقرضت الآن اسمها. Delusion Damage



## قوانين نافال

توجد تاليًا إجابة نافال عن سؤال: "هل توجد أي مقولات تعيش وفقًا لها أو تفكر فيها كثيرًا؟"، وهي كنز، فلتستغرق الوقت اللازم لتستوعبها.

"هذه ليست كلها مقولات على لسان آخرين، بل إن كثيرًا منها هي حكم توصلت إليها بنفسني".

- أثبت حضورك فوق الجميع.
- الرغبة معاناة (رجل حكيم).
- الغضب قطع فحمة مش تعلقة تقبض عليها بيـدك بينما تنتظر رميها نحو شخص آخر (رجل حكيم).
- إذا لم تستطع تخيل نفسك تعمل مع أحدهم مدى الحياة، فلا تعمل معه ليوم واحد.
- القراءة (التعلم) هي المهارة العليا المطلقة التي يمكن مبادلتها بأي شيء آخر.
- جميع الفوائد الحقيقية في الحياة تكوّن نتاج الفائدة المركبة.
- فلتكسب عيشك بعقلك، لا بوقتك.
- ٩٩٪ من كل الجهد يضيع هباء.
- الصدق في كل الأوقات؛ إنه يكاد يكون من الممكن التحلي بالصدق والإيجابية دائمًا.
- امدح في السر، وانتقد علانية (وارن بافيت).
- الحقيقة شيء ذو قدرات تنبؤية.
- راقب كل فكرة (واسأل نفسك دائمًا: "لِمَ تراودني هذه الفكرة؟").
- العظمة نتاج المعاناة.
- الحب يُمنح، ولا يتم تلقيه.
- البصيرة هي المساحة بين أفكارك (إيكهارت تول).
- الرياضيات لغة الطبيعة.
- يجب على كل لحظة أن تكون مكتملة في حد ذاتها.

من تغريدات نافال الجيدة

"ما تختار العمل عليه ومن تختار العمل معه أهم بكثير من الجهد الذي تبذله في العمل".

"التعلم المجاني وافر في كل مكان على الإنترنت؛ لكن الرغبة في التعلم هي النادرة".

"إذا أكلت واسـتثمرت وفكـرت بما يتفق مع ما تؤيدـه  
"الأخبار"، فسـتنتهي بك الحال إلى إفـلاس غـذائي ومـالي وأخـلاقي".

"إننا نهدر أوقـاتنا في التفكـير قصـير الأمد والأعمـال غير المجدية.  
يمضي وارن بافيت عامًا في اتخاذ القرار ويومًا في الفعل، ويستمر أثر الفعل لعقود".

"الأسـلحة ليسـت شـيئًا جـديدًا، والعنـف لـيس شـيئًا جـديدًا، لكـن  
الكـاميرات المتصـلة بـعضها بـعض هـي شـيء جـديد، وهذا يغير كل شيء".

"إنك تتلقى راتبًا لتكون أول من يصل إلى الصواب، ولكي تكون الأول، ولا يمكنك انتظار الإجماع".

"الشـيء الـذي لا أنفـك أتـعلمه فـي الحـياة هـو: "لا يوجـد  
راشـدون"؛ فـالجميـع يتظـاهر بـالأمر بينمـا يمضـون فـي طريقهم.  
فلتكتشف الأمر وتفعله".

"العقل المنشغل يسرع مرور الوقت الشخصي".

قرود على صخرة دوارة

يقول نافال بشأن توقف بحثه عن الحياة الأبدية: "إذا درست ولو قليلاً  
زهيـدًا مـن العـلم، فسـتدرك أنـا، مـن الناحية العملية، لا شيء.  
إننا في الأساس قرود تعيش على صخرة صغيرة تدور حول نجم خلفي في مجرة  
هائلة تقع بدورها في كون مهول وعملاق، والذي يمكن أن يكون جزءًا من  
مجموعة هائلة متعددة الأكوان.

وهذا الكون ظل موجودًا لقراءة ١٠ مليارات من السنين أو أكثر، وسـيظل  
مـوجودًا لعشـرات المـليارات الأخرى؛ إذن فوجودك ووجودي متناهيان في  
الصغر. الأمر أشبه بحشرة سراج الليل ومضت مرة واحدة ليلاً؛ فلا شيء نفعه  
يبقى؛ وفي النهاية سـتختفي أنت وأعمـالك وأطفـالك وأفـكـارك، وهذا  
الكوكب سيختفي والشمس... كل شيء سيختفي.

توجد حضارات كاملة لا نتذكرها الآن إلا بكلمة أو كلمتين مثل "الحضارة السومرية" أو "المايا". هل تعرف أي سومريين أو أي أحد من حضارة المايا؟ هل تكن لأي منهم الوقار أو الاحترام؟ هل تمكنوا من العيش لمدة أطول من دورة حياتهم الطبيعية بشكل ما؟ لا.

إذا لم تكن قد انتبهت إلى هذه الحقيقة من قبل، فإنه ينبغي عليك إذن أن [تدرك] على الأقل أن هذه الحياة قصيرة وثمانية، وأنه من المهم ألا تمضيها في التعاسة. لا يوجد عذر لتمضية أغلب حياتك في بؤس، فأنت لديك ٧٠ عامًا فقط من ٥٠ مليار عام أو أيًا كانت المدة التي سيبقى فيها الكون".

جلين بيك

(فيس بوك/تويتر @ GLENNBECK, GLENNBECK.COM)

وصل جليين بيك إلى القاع عندما كان مدمناً الكحوليات في الثلاثينات من عمره، ثم أعاد بدء حياته. وبالانتقال إلى عام ٢٠١٤، وضعت مجلة فوربس اسمه في قائمتها السنوية لأكثر ١٠٠ شخصية مشهورة نفوذاً وقدرت إيراداته بـ ٩٠ مليون دولار لذلك العام. وقد وضعه هذا في صدارة أشخاص مثل مارك بورنيت وجيمي فالون وليوناردو دي كابريو وويل سميث. تستقبل منصات جليين - التي تنضم من الإذاعة والتلفاز والوسائل الرقمية (موقع TheBlaze.com ، والنشر، وما إلى ذلك - ما بين ٣٠ إلى ٥٠ مليون زائر مميز في الشهر.

الغرض من مدونتي الصوتية هو إخراج الناس من منطقة راحتهم وإجبارهم على التشكيك في الافتراضات، ودائمًا ما أدعو مفكرين متعارضين يختلفون مرع بعضهم. وقد كان هذا اللقاء بدافع الشكر عن جلسة ساونا في ساعة متأخرة من الليل مرع صديق قديم، وهو متخرج جامعي مختلط العرق وذو بشرة بنية، وهو يتبنى الليبرالية بكل ما تعنيه الكلمة من معنى. ولقد سألته بشكل عشوائي قائلًا: "إذا أمكنك اختياري شخص واحد أسضيفه في مدونتي الصوتية، فمن سيكون؟"، فرد عليّ بلا تردد قائلًا: "جليين بيك؛ فإن قصته مذهلة". وقد كانت كذلك بالفعل....

أهم درس تعلمه جليين في الإذاعة

"إذا كنت سأختار درسًا، فإن أفضل ما تعلمته، قد تعلمته عن طريق الخطأ: اتصل أحدهم [بالبرنامج الإذاعي في أوائل أيامه] وقال: "يا جليين بيك، إنك رجل مثالي، وكأنك لم ترتكب أي خطأ. إنك ببساطة لا تستطيع تقبل أي نقص في أي أحد". وهنا توقفت لمدة قصيرة، والغرفة كلها صارت هادئة تمامًا؛ ثم قلت: "أتعلم؟ دعني أخبرك بشيء؛ ليست لديك أدنى فكرة عما أكون حتى، أو عن الأشياء السيئة التي ارتكبتها. دعني أخبرك من أنا". ثم أمضيت الـدقائق الخمس عشرة التالية متحدثًا بصراحة تامة وعارضًا من أنا؛ مظهرًا الأسوأ، بدون اعتذارات أو أي شيء. ثم قلت: "أتظن أنك تعلم؟ لقد كنت أكذب عليّ، هذه هي حق يقتي". ثم أطفأت الميكروفون ونظرت إلى أصغر منتج على السلم والذي كان متدربًا آنذاك، ولكنه منتجي التنفيذ الآن وقلت له: "فلتسجل هذا التاريخ أن اليوم هو اليوم الذي أنهى جليين بيك مسيرته المهنية".

ولكن العكس هو ما حدث، لقد نشأت في عالم كان كل شيء

فيهِ مصـطنعًا، وكلـشـيء مـكتـوبًا ومـؤقَّتًا وبتـم إخراجـه على النحو الأمثل. وأدركت ذلك اليوم أن الناس يتوقون إلى شيء صادق، وأنهم سيتقبلونك، بعيوبك وكل شيء، إذا كانت هذه هي حقيقتك. ولكن بمجرد أن تبدأ في الكذب عليهم، يفقدون الاهتمام. إننا متشابهون؛ لذا فأفضل نصيحة تعلمتها كانت عن طريق الخطأ، وهي: كن على استعداد للفشل أو النجاح وفقًا لحقيقتك؛ ولا تحاول أن تكون أي شيء آخر؛ فطبيعتك جيدة بما يكفي بالنسبة لأي كان ما تفعله".

الصالح لا يعني التطرف

يحكي جلين عما تعلمه من سيدة مسنة أعطت مواطنًا من بلـد معـادٍ لبلادها - عنـدما كـانت تـبلـغ ١٦ عـامًا - وعـاء مـن الحساء؛ وكان هذا الفعل يقتضي الحكم عليها بالإعدام في ذلك الوقت، وتم إرسالها إلى معسكر أوشفيتز للاعتقال:

"قالت لي: "يا جلين، تذكر، الصالحون لم يصيروا كذلك فجأة، بل إنهم رفضوا القفز من فوق الجرف مع الآخرين"؛ وهـذا هـو جـل مـا علينـا فعلـه: معرفـة مـا هـي مـبـادئنا - لا مصالحنـا - اليوم؛ وبينما يقفز العالم من فوق الجرف، لن أغـر مـبـادئي؛ وسـأعـامل البشـر، سـواء كـانوا مثـلي أو يـخـتـلـفـون أو يـعـتـنقـون دـيـانتي أو غيرها، بمقتضى الحـب والاحترام".

عن حوار فارق مع البروفيسور واين ميكس من جامعة ييل

في أوائل الثلاثينات من عمره، أمضى جلين فصلًا دراسيًا في جامعة ييل كمتخصص في علم التوحيد، ولكنه شعر بأنه ليس في المكان المناسب: "مد [واين] يده عبر الطاولة، وأمسك يدي وقال: "استمع إليّ للحظة، هل هذا ممكـن؟ أنـت تـدرك أنـك تنتمـي إلـى هـذا المكان، أليس كذلك؟ أنت جيد هنا". هذا الإثبات، على قدر ما يبدو أحـمق، فـتح العـالم أمامي؛ لأنها كانت المرة الأولى التي يقول لي فيها أحدهم: "أنت ذكي بما يكفي، يمكنك النجاح"... ولقد غيّر هذا عالمي؛ أتمنى لو لم يفعل، بشكل أو بآخر؛ وأتمنى لو لم تكن هذه الكلمات الكثير بالنسبة لي. ولكنني تعلمت من هذا، في مناصبي الآن، أن أقول كلماتك هذه للآخرين؛ لأن بنـا شـيئًا يـجـلنـا نـشـعر بـأننا لسـنا علـى القدر الكافي من الكفاءة، وأننا لسنا على القدر الكافي من الذكاء".

مقولة جلين المرشدة

"تشكك في كل شيء حتى في الأشياء الخارقة؛ لأنها إذا كانت حقيقية، فيجب أن تثبت بالمنطق، لا بالخوف منها".

— توماس جيفرسون

## تارا براك

يقول أحد الحكماء إنه لا يوجد سوى سؤال واحد جيد، وهو: "ما الذي لا أود الشعور به؟"



تارا براك (فيسبوك TARABRACH, TARABRACH.COM)

طبيبة في علم النفس السريري، وهي من المعلمين البارزين لتعاليم التامل في العالم الغربي، وهي من أسس منظمة إنسايت ميديتيشن كوميونيتي أوف واشنطن في مدينة واشنطن، ويتم تنزيل محاضراتها مئات وآلاف المرات كل شهر من موقع TARABRACH.COM.

تعرفت للمرة الأولى على تارا عن طريق ماريا بوبوفا التي قالت: "لقد غيرت

[ت-إرا] حي-اتي، ربما بش-كل أعمق من أي شخص آخر في حياتي".  
وقرأت بعد ذلك كتاب تارا الأول بعنوان Radical Acceptance ، بعدما رشحه لي  
طبيب علم الأعصاب الذي كان يعمل مع آدم جازالي.  
كنت أستوعب ١٠ ص-فحات ك-ل ليل-ة وأن-ا ف-ي ح-وض الاس-تحمام،  
وأح-دث الكتاب أثرًا هائلًا على الفور؛ كان الأثر كبيرًا لدرجة أنني ت-وقفت ع-ن  
الق-راءة بع-د إن-هاء ٢٠٪ من-ه لتجرب-ة ال-دروس ال-واردة ف-ي  
الحي-اة الواقعي-ة؛ ولق-د ك-ان يوج-د الك-ثير للعمل عليه.

## الحيوان الرمزي: النمر

لعل الدرس المفضل بالنسبة لي، والمقتطف منه تاليًا، هو "دعوة مارا لشرب  
الشاي"؛ وهو يتعلق بالتعرف الكامل على الغضب والأش-كال الأخرى مم-ا  
نس-ميه المش-اعر "الس-لبية". فبدلًا من كبت شيء أو محاولة طرده، فإننا  
نقول للشعور/لأنفسنا: "أنا أراك". وعلى خلاف المتوقع، يساعد هذا الأمر على  
إن-هاء المش-كلة وحل-ها. فعلى س-بيل المث-ال، إذا كن-ت تم-ارس  
الت-أمل ثم ظهر الغضب، نتيح-ة ربما ذك-رى إهان-ة ش-خصية، فيمكن-ك  
تردي-د "الغضب، الغضب" لنفس-ك سرًّا للاعتراف به، وهو ما يتيح لك العودة  
سريعًا إلى ما كنت تركز عليه.

لطالما كن-ت مق-اتلًا، والاعتراف ال-هادئ لا يحض-رنى بش-كل طبيعي، ما  
يجعله أكبر قيمة. إن مقاومة المشاعر أشبه بالضرب في الرمال المتحركة -  
فلا تزي-د الأمر إلا س-وءًا؛ ل-ذا أحي-اتًا مر-ا يك-ون "ال-دفاع" الوقائي  
هو الموافقة الذهنية ثم التغاضي.

دعوة مارا لشرب الشاي الإنسان

كانه بيت ضيافة.  
وكل صباح يصله ضيف جديد.  
فرح وحزن وخبت، هي لحظات وعي خاطفة تأتي في هيئة زائر غير متوقع.  
فلترحب بهم جميعًا وتستضيفهم! ...  
الأفكار المظلمة والعار والحقد، قابلها على الباب بابتسامة، وادعها للدخول.  
فلتشعر بالامتنان لما يأتي، لأن كلاً منها رسول هادٍ لك من العالم الآخر.  
— جلال الدين الرومي

تكشف إحدى قصص الأبطال الخياليين المفضلة لي قوة القلب اليقظ والودود.  
في الليلة قبيل تحقيق النصر، خاض البطل الخيالي معركة كبيرة مع الشرير

المدعو مارا، والذي هاجم البطل بكل ما لديه: شهوة وجشع وغضب وشك وما إلى ذلك. وعندما فشل في هزيمته، غادر مارا في حال من التشوش في صباح انتصار البطل.

ولكن يبدو أن مارا كان قد أصيب بالإحباط بشكل مؤقت، فحتى بعدما نال البطل الاحترام في أرجاء الهند، استمر مارا في الظهور المفاجئ له. وكان المساعد الأمين للبطل، واسمه أناندا، يحترس من أي أذى قد يصيب معلمه، وكان يبلغ عن أي خوف جراء عودة "الشرير" مرة أخرى.

ولكن بدلاً من تجاهل مارا أو طرده، اعترف البطل بوجوده بهدوء قائلاً: "أنا أراك يا مارا".

ثم دعاه لتناول الشاي، واستضافه كأنه ضيف مفضل. وبعد أن قدم له وسادة حتى يجلس مسـتريحاً، سكب البطل كوبين من الشاي، ووضعهما على طاولة صـغيرة بينـهما، وحينها فقط جلس. بقي مارا لوقت قليل ثم رحل، ولكن في هذه الأثناء ظل البطل حرّاً وغير منزعج.

عندما يزورنا مارا في صـورة مشـاعر مزعجة أو قصـص مخيفة، يمكننا قول "أنا أراك يا مارا"، ونتعرف بوضوح على الرغبة والخوف اللذين يعيشان في قلب كل إنسان. وبتقبل هذه المشاعر بالدفء والتعاطف، فإننا نقدم الشاي لمارا بدلاً من طرده خائفين. وبرؤية الحقيقـة، فإننا نشـمل مـراه بالـلطف. فنعبـر عـن يقظة القلب في كل مرة نتعرف فيها على آلامنا ومخاوفنا ونتبناها.

إن عادة التصرف كصديق لا يعول عليها تجاه أنفسنا - عادة إبعاد الصورة المظلمة التي يمكن أن نكون عليها أو تجاهلها - متأصلة في داخلنا، ولكن كما أن العلاقة بصديق جيـد تكون موسومة بالتفهم والتعاطف، فيمكننا تعلم استحضار هذه السمات نفسها في حياتنا الداخلية.

تقول بيمـا كـودرون إنـه مـن خـلال الممارسات الروحية، "نتعلم إقامة صداقات مع أنفسنا، وحياتنا، بأعمق أشكال ممكنة". إننا نكون صداقة مع أنفسنا عندما نفتح قلوبنا وندعو مارا لشرب الشاي، بدلاً من مقاومة مشاعرنا.



المفتاح في المطعم، وفي أي موقف مثير للتوتر، في اعتقادي هو أن ٧٥٪ من النجاح يكمن في المحافظة على الهدوء وعدم فقدان أعصابك. والنسبة الباقية من النجاح ستكتشفها، ولكن بمجرد أن تفقد هدوءك، يبدأ كل شيء في الانهيار

(تويت — @CHEFSAMKASS, TROVEWORLDWIDE.COM)

أوشــــــــــــــــك ســــــــــــــــام كــــــــــــــــاس أن يصــــــــــــــــبح لاعــــــــــــــــب بيســــــــــــــــبول محتــــــــــــــــرفاً؛  
ولكــــــــــــــــن بــــــــــــــــدلاً مــــــــــــــــن ذلك، تخصصــــــــــــــــص فــــــــــــــــي التــــــــــــــــاريخ فــــــــــــــــي جامعــــــــــــــــة شيــــــــــــــــكاغو  
وأصــــــــــــــــبح بــــــــــــــــعد ذلك الطاهي الخــــــــــــــــاص لعائــــــــــــــــلة أوباما، ثم صار كبير مستشاري  
البيت الأبيض للتغذية وورد اسمه فــــــــــــــــي المــــــــــــــــركز #١١ فــــــــــــــــي قائمــــــــــــــــة  
الأشــــــــــــــــخاص المائــــــــــــــــة الأكثر إبداعاً في مجلة فاست كومباني لأعماله، والتي  
تركزت على إنشــــــــــــــــاء شــــــــــــــــراكة فــــــــــــــــي القطاع الخــــــــــــــــاص لخفــــــــــــــــض الســــــــــــــــمنة  
بــــــــــــــــين الأطفال إلــــــــــــــــى نــــــــــــــــسبة ٥٪ بحلــــــــــــــــول عــــــــــــــــام ٢٠٢٠. وكان ســــــــــــــــام هــــــــــــــــو  
الشخص الأول في تاريخ البيت الأبيض الذي يشغل مكانين أحدهما في المكتب  
الرئاسي والآخر في السكن، وهو الآن شــــــــــــــــريك مــــــــــــــــؤسس لمؤسســــــــــــــــة  
تــــــــــــــــروف، والتي تصــــــــــــــــل الشــــــــــــــــركات والمنظــــــــــــــــمات والحكومات الجــــــــــــــــادة بشــــــــــــــــأن  
إحــــــــــــــــداث تــــــــــــــــأثير فــــــــــــــــي العالم بالأشخاص والأدوات التي تساعدنا على تحقيق هذا  
الأمر.

من مهنته الأولى كطاه مساعد - قاعدتان للمطبخ والحياة

"**القاعدة الأولى** هي: لا تقدم أي شيء لن تتناوله أنت؛ إياك وتقديم الطعام  
الرديء - هذه هي القاعدة رقم ١؛ يمكنك التحلي بمعيار مرتفع بشأن كل شيء.  
**القاعدة رقم ٢:** إذا صار لك ل شيء معقداً، فبدلاً من المضي  
بشــــــــــــــــق الأنفــــــــــــــــس، ومحاولة العمل بأسرع ما يمكن واجتياز كل العقبات، كان  
دائــــــــــــــــماً ما يــــــــــــــــقول لــــــــــــــــي: "فلتتــــــــــــــــراجع وتضــــــــــــــــرع خــــــــــــــــطة. وانظر إلــــــــــــــــى الأطبــــــــــــــــاق  
التي لــــــــــــــــديك، ثم اكتشــــــــــــــــف أفضل الطرق لإعــــــــــــــــدادها". وبالتالي، إذا كان لديك  
خمس مواد من شيء واحد، فلا تطه كل واحد على حدة، بل أخرجها كلها  
وأعدّها معاً ثم قدمها معاً".

## المحترفون يستخدمون الحمض

"أحد الفروق بين الوجبات المنزلية ووجبات المحترفين هو مستوى الحموضة. عندما تظن أن الطبق جاهز، أضف إليه ليمونة أخرى. يزيد المحترفون من مستويات الحمض؛ فهذا أحد الأسرار. إننا نضيف المزيد من الحمض، فيصبح كل شيء مذاقه أحلى".

## السر وراء إعداد بيض رائع

"البيض هو من أصعب الوجبات في الطهو. يكون اختبار بعض أعظم الطهارة في العالم للطاهي الجديد هو إعداد طبق أوملت؛ ويكون هذا هو اختبارهم الرئيسي الوحيد؛ لذا أنا أحب البيض على كل الحالات، ولكن أفضله معتدلاً في أغلب الأوقات، على غرار بيضة مسلوقة باعتدال. وأعد البيض مقلياً باعتدال. وتكمن الحيلة لإعداد بيض مقلي باعتدال في أنني - بعد وضع الزيت - أكسر البيض مباشرة في الوعاء، وأدعه يطهى لثوان، ثم أمزجه؛ وبعد ذلك، قبل أن تراه قد جهز، أخرجه لأنه سيتم طهوه قليلاً بعد وضعه في الطبق".

**تيم فيريس:** في السنوات القليلة الماضية، ازددت حباً للبيض المسلوقة باعتدال، والذي يمكن أن يصير متعة إذا تم الأمر على النحو الصحيح. إليك طريقتي:

- (١) ضع الماء في الغلاية.
- (٢) ضع البيض برفق ثم اضبط المؤقت على ٥ دقائق تماماً.
- (٣) اضبط الحرارة بحيث يحدث غلياً بسليماً، لا فوهة بركانية.
- (٤) عند إتمام ٥ دقائق، اسكب الماء الساخن وأضف مكانه ماءً بارداً من الصنبور.
- (٥) أخرج البيض، وقشره، ثم استمتع.

## • نصيحة لنفسك وأنت أصغر سنًا عند تخرجك في الجامعة؟

“الشغف” كلمة مبالغ فيها، وأعتقد أن الشغف يتطور... فلقد أقيت بنفسي في مجال الأطعمة، ورغم أنني كنت شغوفاً به، فإن ذلك لم يشكل شغفاً حياتياً إلى أن أدمجت الطعام والتغذية بالصحة والاستقرار والسياسة والحكمة وما نفعله للمساعدة على التأكد من قدرة جميع الناس على عيش حياة صحية ومنتجة ورائعة من خلال الطعام الذي يتناولونه.

هذا هو ما صار شغفًا... [يقول] كثير من الناس: "اكتشف شغفك"؛ ولكنني أعتقد أن الشغف يأتي نتاج مزيج من التحلي بالانفتاح والفضول، والانهماك بالكامل عندما تجد شيئًا يهملك".

## إدوارد نورتون

إدوارد نورتون (تويت @EDWARDNORTON, CROWDRISE.COM)

ممثل، وصانع أفلام، وناشط. وقد ترشح لنيل ثلاث جوائز أوسكار لأدواره في أفلام Primal Fear و American History X و Birdman ، كما أدى دور البطولة في أفلام عديدة أخرى مثل Fight Club و The Illusionist و Moonrise Kingdom ، بالإضافة إلى أن إدوارد مؤسس متسلسل للشركات الناشئة (مثلًا كراود رايز)، وسفير نوايا حسنة للأمم المتحدة فيم يتعلق بالتنوع البيولوجي، ومستثمر شديد النجاح (مثلًا شركة أوبر في بدايتها)، وطيّار، كما أنه مشارك متعمق في الحفاظ على الحياة البرية.

هل تريد أن تؤخذ على محمل الجد؟

خذ الأمور على محمل الجد "كـانت [توبي أورينش-تاين] مخرجة عظيمة... ولو كنت محظوظًا، لكان لديك شخص في صغرك لا يستهين برأيك، ويتحدث معك كشخص جاد ويحثك على أخذ كل شيء على محمل الجد، وللعمل بشكل جاد. وإذا فعل أحدهم هذا الأمر بالطريقة الصحيحة، فس تشعر بالسمو؛ فكشخص صغير، تشعر بأن أحدهم يقول لك: "أنت! أتريد أن تؤخذ على محمل الجد؟ إذن فلتأخذ الأمور على محمل الجد. فلتؤد عملك،

واضح؟ ولا تركز، مفهوم؟". في رأيي هذا هو ما منحتني إياه".

## • إحدى المقالات المرشحة من إدوارد

مقال "The Catastrophe of Success" لتينيسي ويليامز.

**تيم فيريس:** إحد الجمل المفضلة لديّ من هذه المقالة هي: "بالنسبة لي، مكان العمل المريح هو مكان بعيد بين أناس أغراب حيث يوجد انهماك جيد في العمل".

## • الأفلام الوثائقية المفضلة لإدوارد

فيلم The Cruise للمخرج بينيت ميلر بالإضافة إلى أفلام آدام كرتيس. "لقد أخرج فيلمًا مكونًا من أربعة أجزاء اسمه The Century of Self، ثم سلسلة مكونة من ثلاثة أجزاء اسمها The Power of Nightmares. وفي اعتقادي أن هذه أفلام رائعة جدًا، وهي دسمة، لكنها كاشفة".

**تيم فيريس:** رُشح فيلم The Century of Self لي من قبل بعض ضيوف مدونتي الصوتية.

## • ثلاثة أفلام حديثة مفضلة؟

"أنّ معجب بـ كـبـير بصـانع الأفـلام الفرنسي جـاك أوديـارد؛ وأعتقد أنه في السنوات القليلة الماضية قد صنع ثلاثية من الأفلام الناجحة": فيلم The Beat That My Heart Skipped وA Prophet وRust and Bone.

**تيم فيريس:** فيلم A Prophet هو أحد أفلامي المفضلة الآن؛ فإذا كنت تحب أفلام العصابات، فهذا الفيلم شديد الروعة ويقدم الكثير من دروس القيادة.

مارلون براندو: العبقرى الحقيقي في مقابل العبقرى الزائف

"كانت إحدى أفضل القصص التي سمعتها عن الشباب في دروس التمثيل، والفرق بين ما يحدث للأشخاص بشكل طبيعي والنوع الحقيقي والصادق من العبقرية [فيما يخص مارلون براندو]. تحدث هاري بيلافونت عن وجوده في درس تمثيل مع مارلون؛ وقد كانا يبلغان ١٩ أو ٢٠ عامًا في قرية جرينتش. [قال منظمو الدرس]: "حسنًا، أحذكما في شقته، والآخر يدخل عليه. أنت هو الشخص الجالس على أريكته في شقته، تماش مع الأمر وحسب". كان الآخرون يؤدون جميع أنواع الحوارات الاضطرارية ويحاولون إنشاء سيناريو... وكما هو مفترض، جلس مارلون على الأريكة وبدأ في قراءة مجلة، ثم دخل أحدهم من باب؛ لذا نظر نحوه، وهب من مكانه ثم أمسك بالشخص خص من

قميصه، وألقى به خارج الباب ثم صفق الباب. كأن لسان  
حال الجميع: "ما الذي تفعله؟". فقال: "أنا لا أعرف من يكون هذا الشخص؛  
لقد دخلتوا إلي شقتي، وقد أخافني بشدة". أتعي ما أعني؟ الأمر  
كانه: "انتظر لحظة، أجل، من المرجح ألا يوجد مشهد، ومن المرجح ألا يوجد  
نص".

## ريتشارد بيتس

المشروبات بقالة، لارفاهية



ريتشـارد بـيتس (تويتـر)  
@YOBETTS, MYESSENTIALWINE.COM

شغل منصب مدير المشروبات في شركة ذا ليتل نيل في إسبن من عام ٢٠٠٠ وحتى عام ٢٠٠٨؛ كما اجتاز اختبار الماجستير بمؤسسة كورت أوف ماستر ساملايرز من المحاولة الأولى، ما جعله الشخص التاسع في التاريخ الذي يتمكن من فعل هذا. وبينما أكتب هذا الآن، يوجد ما يقارب ٢٤٠ "نادلاً" حاصلين على ماجستير حول العالم. وهو مؤلف كتاب The Essential Scratch & Sniff Guide to Becoming a Wine Expert وكتاب The Essential Scratch & Sniff Guide to Becoming a Whiskey Know-It-All .

## الحيوان الرمزي: الدولفين الدوّار

بداية مغامرة ريتشارد مع المشروبات

كان ريتشـارد على الطريق ليصبح محامياً، ولكن ... كان يكـره الأمر. وقبل عدة سنوات، كان قد أمضى وقتاً في إيطاليا. يقول ريتشارد: "عندما كنت أحضر الدراسات العليا بمدينة فلوجس-تاف، كنت أعمل موظفًا لدى شركة بيئية صغيرة. واكتشفت أنه لا يوجد فرق بين ما إذا كنت تؤدي أعمالاً بيئية أو تسوي أوراق إفلاس - فقد كانت أرض اللعب نفسها، بالحركات والتوجيهات ذاتها. إنك بدلت حذاء بقعة وحسب، أو أياً كان ملبسك؛ ولكنها ما زالت اللعبة نفسها، وقد اكتشفت أنني لا أحب هذه اللعبة؛ لذا كنت مستعداً لهذه اللحظة... لقد كادت تحل عطلة نهاية الأسبوع لمناقشة أطروحتي. وكانت الأطروحة رائعة، كما كان يفترض أن أذهب لكلية الحقوق بعد ستة أسابيع.

"[عوضاً عن ذلك]، خرجت من المختبر، ووقفت من فوق السور، وعبرت الطريق ٦٦ جرياً نحو مطعم صغير ومتجر مشروبات في الوقت ذاته. لم أكن أعرف أي شيء عن المشروبات؛ فكل ما عرفته هو أنني كنت أتناول العصائر بشكل يومي في إيطاليا، وكما كان هذا مهماً بالنسبة لي. دخلت المتجر واشترت مشروباً اعتماداً على النظر فقط ... فقلت لنفسي: "أعتقد أنني أعرف هذه العلامة التجارية"، ثم أخذت الزجاجاة معي للمنزل، وفتحتها ثم سكبت منها

في كوب؛ ولقد عادت بي الرائحة للحظة وقعت منذ ما يقارب السـنوات الأربـع عنـدما كنـت أعـيش فـي إيطـاليا. تـذكرت بالتحديد عشاء تناولته في مطعم أوستيريا ديل سينجيل بيانكو في فلورنسا، وتذكرت المكان الذي كنت أجلس فيه، والمكان الذي جلست فيه رفيقتي، وما تناولته، وما كانت ترتديه، وما تناولته، وما أصاب فيه النادل وأخطأ؛ عاد كل ذلك سريعاً إلى ذاكرتي من شمة واحدة".

## • ما بعض المشروبات المخوس حقها في السعر والتقدير؟

شراب جريناتش من شركة روسدن، وشراب زينفانديل من شركة تـرلي، وشراب شـينين بلانـك من شركة مـوس، ولا تنس: "جرب الشم بينما فمك مفتوح، حيث سيمنحك هذا معلومات أكثر".

شرح وشّمه الذي ينص على "كن جميلاً"، والذي يبدأ بكلمة "كن"

"كان هذا تذكرة لنفسي لكي أكون طيباً، وأكون رصيناً، وأكون معطاءً... أن أكون شخصاً جيداً وحسب؛ فأحياناً ما أفقد أعصابي، ويكون هذا رسالة تذكير لي، وتنبهاً لنفسي. لقد تلخص الأمر في "كن جميلاً"، بوضوح وبساطة".

مدرسة الطهو - مقارنة بين بطاطس وبطاطس

"ذهبت للتحدث إلى طاه، وقلت له: "هذا ما أفكر فيه... فأما سأطلب منك عملاً، أو أفكر في الذهاب إلى مدرسة الطهو".

فقال لي: "إليك ما في الأمر، يمكنك الحضور هنا اليوم، وطلب عمل مني، وسأقول لك: "حسناً، رائع، إليك البطاطس، ابداً التقشير؛" أو يمكنك الذهاب إلى مدرسة الطهو، وتمضي عامين إضافيين من حياتك في الاستعداد، منفقاً ما بين ٣٠ إلى ٤٠ ألف دولار في العام مقابل أن تكون هناك، ثم تأتي إلي لتطلب مني عملاً، وحينها سأقول لك: "أجل، أكيد، إليك وعاء كبيراً من البطاطس؛ ابدأ التقشير؛ فالأمران سـبان". كـإن لسان حـالي يقـول: "حسناً، أنا أجيـد الحساب، لقد فهمت. أين البطاطس؟ لننجز الأمر؛" لذا كان الأمر بهذه البساطة".

التحلي بالإقدام - تعمد تجنب المنافسة للحصول على فرصة أفضل

"كان هناك طاهيان أردت العمل لديهما في تكسون، وهما عظيمان - يحظيان باحترام كبير على الصعيد المحلي؛ ولكن لا أحد أراد الانتقال إلى هناك للعمل مع أي منهما؛ لذا [فإنني إذا ذهبت]، فسأحصل على فرصة فورية وسأعزز تعلمي ومساري؛ لذلك فعلت. ذهبت إلى الطاهي الثاني وقلت له: "مرحبًا يا رجل، أريد العمل معك، وهذا هو سبب وجودي في أريزون-ا"; فقال لي: "هَذَا رَائِعٌ، مَاذَا كُنْتَ تَعْمَلُ؟".

**تيم فيريس:** حصل ريتشارد على الوظيفة. هذا الأمر أشبه بفلسفة "التحلي بالإقدام" في اتخاذ القرارات لكريس ساكا، وهو من عرفني بريتشارد للمرة الأولى. المنافسة مبالغ فيها (انظر بيتر ثيل)، وأحيانًا يمكنك أن تدفع الحجر إلى أسفل التل بدلًا من أعلاه (انظر سيث جودين).

لا تعمل من أجل الجوائز، بل اجعل الجوائز تعمل من أجلك

تيم: "ماذا في اعتقادك القاسم المشترك الذي يجمع الأشخاص الناجحين ماليًا ولكنهم تعساء بوجه عام؟".

**ريتشارد:** "الأهداف المغلوطة. أعتقد أن مطاردة المال ليست الطريقة المناسبة لتحصيله. فذلك الطاهي الأول الذي منحني وظيفة المشروبات الأولى كان رائعًا، ولقد كنا بعينين عن الأضواء بسبب بعض الأمور في الصحافة، وكنيت جديدًا في مجال الأطفمة والمشروبات؛ فقال لي: **"اسمع يا ريتشارد، إذا عملت من أجل الجوائز، فإنك لن تؤدي عملًا جيدًا؛ ولكن إذا أدت عملًا جيدًا، فستأتي الجوائز إليك"**.

### • نصيحة لنفسك عندما كنت في سن الـ ٢٥؟

"لا تكن خجولًا... يا رجل، ما زال بإمكانني تذكر مواقف في آخر ٢٤ شهرًا كنت أقول فيها لنفسي: "يا للعجب، يا ريتشارد، أتمنى لو كنت أكثر إقدامًا. أتمنى لو أنك طلبت هذا الشيء بدلًا من التصرف برقة والتلميح به". فأنا أحاول استخدام أسلوب الرقة والكياسة، والذي يبدو جيدًا؛ أعتقد أن هذا يرجع جزئيًا إلى كونني خجولًا. أحيانًا ما تكون التلميحات التي تخرجها رقيقة بدرجة تحول دون سماعها، أو أن شخصًا آخر يتحدث بصوت أعلى من صوتك".

• أعتقد أنك معلم جيد للغاية. إذا كنت تُدرس للصف التاسع، فماذا كنت ستعلمهم؟



“أحب نفسك... يجب عليك أن تحب نفسك قبل أن تتمكن من حب الآخرين.  
وبدون هذا الأمر، لن يحدث أي شيء منتج، ولن يسعنا فعل شيء حيال الأمر.”

## مايك بيربيجليا



مايك بيربيجليا (تويت @BIRBIGS, BIRBIGS.COM)

واحد من أكثر الأشخاص الكوميديين انشغالا في العالم، سواءً أمام الكاميرا أو خلفها. لقد بدأ مؤدياً فكاهياً في عروض كوميديا الوقوف وبلغ قمة مجاله - فهو ممثل فردي منتج ولذي مزج بين المسرح والأفلام وسرد القصص وكوميديا الوقوف. وتتنوع مشروعاته ما بين جولات العروض مكتملة العدد والكتب الواردة في قائمة نيويورك تايمز للكتب الأعلى مبيعاً والأفلام المتميزة والظهور المنتظم في برنامج This American Life في المحطة الإذاعية العامة، حيث يقدم مساهمة هادفة مع إيراجلاس مقدم البرنامج. ومؤخراً أنتج وكتب وقام ببطولة فيلم Don't Think Twice .

الحيوان الرمزي: الدب الأشهب

الفن هو الاشتراكية، لكن الحياة هي الرأسمالية

كتب مايك قائلاً: "لاحظت زوجتي أن الجميع متشابهون على المسرح، ولكنهم

مختلفون تمامًا خلف الكواليس؛ فالفن كالاشرافية، والحياة كالأسمية"، وصار هذا هو المبدأ التوجيهي لفيلم. Don't Think Twice

وحدها المشاعر تبقى

يضع مايك لوحة من الفلين على حائطه ويثبت بطاقات مقاس ٥×٣ عليها، وإحدى البطاقات المفضلة لديه تحمل ثلاث كلمات فقط على لسان عزرا باوند، والتي يعتبرها مايك إحدى أفضل المقولات فيما يخص الكتابة: "وحدها المشاعر تبقى".

الصمت أبلغ من الكلمات أحيانًا

تيم: "مع شخص مثل إيرا [جلاس] أو غيره، هل توجد طريقة معينة تستخرج بها التغذية الراجعة لجعلها تحقق أقصى فائدة ممكنة؟".

**مايك:** "عادة ما أخبر الناس بالنكات على الهاتف، وجزء من السبب هو تمكينهم من منح التغذية الراجعة بطريقة ليست انتقادية.

فعندما تقابل أحدهم وجهًا لوجه [وتلقي دعاية، يمكن أن يشعر] بالضغط قائلاً لنفسه: "يا إلهي، هل يجب أن أضحك أم يجب أن أردد بأدب؟"؛ ولكن على الهاتف، يكون من السهل المرور سريعًا على عدة أمور، ويمكنني معرفة الأوقات التي يكون فيها الأشخاص مهتمين بما يقال. كان كوينتن تارانتينو - حسبما قرأت - يتصل دائمًا بالناس ويحاول إقناعهم بأفلام يعمل عليها، ويقول إنه لا يجب أن يسامحهم حتى، حيث يمكنه أن يعرف مسرتوى اهتمامهم من خلال صمتهم".

اكتب في غفوة ومثل في غفوة

"أحاول الكتابة قبل أن تتمكن من مشطاتي، فأحاول الكتابة في الساعة ٧ صباحًا، لأنني ممثل كذلك، ودائمًا ما أقول: "اكتب في غفوة ومثل في غفوة". فإنك لا تدري التفكير بوعي فيما تدونه في الصفحة، وفي كثير من الأحيان، أكتب في دفترتي كأنما لن يرى أي شخص ما به، ولكن كثيرًا ما تكون الأشياء التي أدونها في دفترتي السري هي ما أنشره".

مايك!!! لديك اجتماع مع نفسك!

"في الواقع هذه عادة غريبة نادرًا ما أعترف بها لأي أحد، ناهيك عن المملأ. فلإنهاء سيناريو، اكتشفت أنني أستمر في تأجيله، ولكنني لم أكن أؤجل تناول الغداء مع براين كوبلمان [وهو صديق مشترك] أو تناول الغداء مع أخي أو أي أحد... لـذا قلت لنفسـي: "أنـا دائـمًا مـا ألتزم بمواعيـدي، ودائـمًا مـا أفعل الأمور المتفق عليها، لِمَ لا أفعل المثل لنفسـي؟"، لذا وضعت ملحوظة بخـط اليـد - بـها ثلاث علامات تعجب - بجوار سريري مكتوبًا فيها: "مايك!!! لديك اجتماع مع عقلك في مقهى بيـدلار [وهو المكـان الـذي كـنت أكتـب فيـه] في الساعة ٧ صباحًا"، وهو أمر شديد الحماسة. ومن المحرج الاعتراف بذلك، ولكن الأمر نجح!".

### • مدونات صوتية يوصى بها

**مدونة : Sleep with Me** يدخل مايك في النوم مع هذه المدونة، وهو مشهور باضطرابات نومه الشديدة؛ وقد قفز ذات مرة من نافذة في الطابق الثاني بينما يمشي وهو نائم، وكاد يقتل نفسه.  
**مدونة : Scriptnotes** أشار لهذه المدونة ستة ضيوف على الأقل؛ فيها نصائح مقبولة من فاعلين مقبولين.

### • ماذا ستضع على لوحة إعلانات؟

“سأضعها في ميدان التايمز، وستقول: "لا شركة من هذه تهتم بأمرك"."

كيفية التقرب من المشاهير (وحمل الرئيس أوباما على قول "براز")

"قـابلت [الرئيس أوبـاما] منـذ عـامين، عنـدما كـانت زوجتـي حاملاً. وكانت حيلتنا هي أنه عندما نقابل شخصًا نعلم أنه لا يهتم بمقـابلتنا، أحـاول أنـا وزوجتـي التفكير فيـ سـؤال مـاكر يربكـه، ويكـون عليـه الإجابة، أو التفكير فيـها. إنـي أـمنح هذه النصيحة للآخرين. إذا ما رأيت جيمي فالون في الشارع لا تقل "أحب برنامج The Tonight Show! ، بل قل شيئًا على غرار "ما رأيك في الكيوي؟"، ولن يسعه إلا أن يرد بشـيء مثـل: "أحـب الكيوي!". فلتحدث مـع النـاس بشـأن أمور لا يعتقدون أنك كنت ستحدثهم فيها؛ ثم ستدرك أنك تتحدث مع جيمي فالون عن الكيوي وستبقى الذكرى للأبد.

لذا كان ما حدث مع أوباما، لأن زوجتي كانت حاملاً في الشهر الرابع ولكنني لم نكن قد أخبرنا أي أحد بعد، هو كـالآتي: "لِمَ لا نخبره بأنك حامل؟" ولـذا عنـدما وصـلنا للمقـدمة قلـت: "سـيدي الرئيس، هذه زوجتـي جـين، وقد حملت مؤخرًا ولكن لا تخبر أي أحد".

ولم يسعه مقاومة الأمر. لم يسع رئيس الولايات المتحدة إلا أن يقول:  
"حسنًا، هل أنا أول من يعلم؟"، فأجابته زوجته بالإيجاب وسألته:

"ألديك أي نصيحة تربوية؟"، فـقال: "في الواقع، احصل لي على قسط من النوم"؛ فكان رد فعلنا "ها-ها" لأنه الرئيس؛ لم يكن الأمر مضحكًا، ولكنه أشبه برئيس عملك مضروبًا في مليون. ولكنه تحسن بعد ذلك، حيث قال: "لا، في الواقع لدي نصيحة. عندما تضعين الطفل، فبرازه..."، الرئيس قال "براز"، وفي اللحظة التي قالها فيها قلت لنفسي: "هذا أعظم يوم في حياتي؛ ويمكنني الموت الآن وسأكون بخير". قال الرئيس: "عندما تضعين الطفل، فبرازه لن يكون كريه الرائحة، فرائحته ليس تـكـرائـحـة بـراز الراشدين؛ فبراز الراشدين رائحته سيئة"؛ ثم نظر إليّ للتأكيد، فقلت: "بكل تأكيد يا سيدي الرئيس؛ فبراز الراشدين رائحته بشعة بالفعل. شكرًا لك لدعوتي إلى ندوة البراز لعام ٢٠١٥".

واستمر قائلاً: "وعندما تضعين الطفل، فالأطفال يحتاجون إلى تنظيم ماكلهم ونومهم، فالرضاعة لا تنجح مباشرة في كل الأحوال. وسيوجد بعض التزعزع، فلا تفزعاً؛ وإذا لم يكن النوم جيـداً على الفور، فلا تفزعاً"؛ ثم توقفت قليلاً مفكراً في الأمر وواصل قائلاً: "هذه نصيحة جيدة للغاية في الواقع". لقد مدح نصيحته. أنا أؤكد لك، أفضل شيء تفعله هو أن تطرح على الناس أسئلة لا يتوقعونها".

## • نصيحة لنفسك في سن العشرين؟

"سأقول: "دوّن كل شيء لأن كل شيء عابر". كما سأقول: "احتفظ بدفتر ملاحظات"، وهو معي بالفعل، ولكنني كنت سأصبح أشدّ تدقيقًا، ثم سأقول: "لا تدعن للحراس على أبواب المسارح، في حـالتـي، بل على أبواب أي شركة أو مسعى". لا تدعن لأي حارس لأنني أعتقد أنه، بوجه عام، لا يوجد حراس؛ بل أنت الحارس... "لا تهدر وقتك في التسوق، بل حاول التحسن... "بالإضافة إلى أن الأمر لا يتعلق بأن تصبح جيدًا، بل بأن تصبح رائعًا؛ لأن ما أكتشفه كلما ازددت عمرًا هو أن كثيرًا من الناس جيـدون، وكثيرًا من هم بـارعون، وكثيرًا من هم أذكىاء، ولكن ليس كثير من الناس يعطونك روحهم عندما يؤدون".

## برطمان الروعة

ليست هذه فكرتي، بل هي بفضل خطيبي السابقة المحببة. لقد صنعت لي برطمان الروعة وأهدتني إياه، لأنني أجد الإنجاز ولا أجد التقدير من الأزل. إليك كيفية استخدامه:

يوجد برطمان على طاولة مطبخي مكتوب عليه "برطمان الروعة" على جانبه بخط براق؛ وكلمة حدث شيء رائع خلال اليوم، كشيء زاد حماستي أو سعادتي، فإن أوامر الطبيب هي أن أدونه على قصاصة ورقية وأضعه في البرطمان. فعندما يحدث شيء رائع، تظن أنك ستذكره بعد ثلاثة أشهر، ولكنك لن تفعل؛ لذا فبرطمان الروعة يسجل كل الأمور الرائعة التي حدثت بالفعل، والتي يسهل نسيتها إذا أصبت بالإحباط أو كنت ترى العالم بنظرة كئيبة. إنني أمدني إلى الاحتفال لمدة قصيرة، هذا إذا احتفلت من الأساس؛ لذا فإن الأمر شديد الفائدة على مدى الأسابيع أو الشهور أو الأعوام.

كان لبرطمان الروعة تأثير هائل على جودة حياتي. يبدو الأمر سخيفًا للاعتراف به، والأرجح أنني كنت سأتقياً من الفكرة وأنا في سن العشرين، ولكن - يا للعجب - الأمر ناجح.

وأنا أبقى البرطمان حيث أراه دائماً، وكلمة جذب الاسم عيني، يقول صوت خافت في رأسي: "ليست الأمور سيئة يا إيور؛ فلترفع رأسك!". ولقد أدركت أن، أ) إذا كنت جاداً طوال الوقت، فستنهك قبل إنجاز الأمور الجادة حقاً؛ ب) إذا لم تقدر المكاسب الصغيرة باستمرار، فلن تقدر المكاسب الكبيرة؛ فكلها ستفقد من بين يديك كالرمال بينما تقلق بشأن الأسبوع التالي، أو المهمة التالية، أو الشيء التالي لتصلحه؛ وهذا من شأنه أن يجعل النجاح نصراً مكلفاً في أفضل الأحوال.

أما الآن، إذا لم ترد امتلاك برطمان مكتوب عليه "برطمان الروعة"، فإنه يمكنك وضع نجمة كبيرة أو علامة تعجب على جانبه. ولكن كلما ازددت جدية في "الحياة الواقعية"، زادت حاجتك إلى جعله سخيفاً، في رأيي. من الذي تحاول إثارة إعجابه؟ إذا كان لديك أطفال، فلتشركهم في الأمر. كثير من معجبي الآن يحملون عائلات هم على ممارسة الامتنان باستخدام هذه الهبة البسيطة غير المعقدة.

فلتعتد وضع شيء في البرطمان كل يوم. ألا يمكنك التفكير في شيء؟ إذن عبارة "أنا لم أمت اليوم!" تعد فائزاً مضموناً. وهذا رائع بالمقارنة مع البديل. ابحث عن الأمور الجيدة، وتدرّب على إيجادها، وسوف تراها بوتيرة أكبر.

## مالكولم جلاذويل

مالكولم جلاذويل (تويت @GLADWELL,ر GLADWELL.COM)

مؤلف خمسة كتب واردة بقائمة نيويورك تايمز للكتب الأعلى مبيعاً. وقد ورد اسمه في قائمة مجلة تايم للأشخاص المائة الأكثر تأثيراً، كما ورد في قائمة مجلة فورين بوليس-ي لصقوة المفكرين العالميين، وقد استعرض كيفية انتشار الأفكار في كتاب The Tipping Point ، واتخاذ القرارات في كتاب **طرفة عين** ، وأساس النجاح في كتاب Outliers ، ومميزات العيوب في كتابه الأخير بعنوان David and Goliath ويستعرض جلاذويل في مشروعه الأخير، وهو مدونة صوتية باسم Revisionist History ، الطريقة التي من خلالها يؤدي مرور الوقت إلى تغيير وتوجيه فهمنا للعالم حولنا.

### • ماذا تناولت على الإفطار؟

“تناولت كوب كابوتشينو وثلاث قطعة كرواسون. أنا أحب الكرواسون، ولكنني أعتقد أن على المرء تناول أقل قدر من الطعام في الصباح... هذه واحدة من قواعدي”.

### • عن شاي لابسانج سوشونج الأسود

“يشمه بعض الناس ويفرون هاربين. إنهم لا يظنون حتى أنه شاي. يوجد مقهى صغير أذهب إليه في الصباح عادة، وهو لديه هذا الشاي، وأعتقد أنني واحد من القلائل الذين يطلبونه”.

**تيم فيريس**: يتمتع هذا الشاي بمذاق دخاني ونباتي، وهو يذكر أحد أصدقائي

بمشروب كان يتناوله للإقلاع عن تناول الكحوليات.

## • كيف تقرر كيفية البدء في فصل أو كتاب؟

“ليس سؤالاً معقدًا ذا إجابة واحدة فقط؛ لذا طالما تدرك أنه لا توجد إجابة واحدة جيدة، فإن هذا يزيل الضغوط. قد أجرب بضع بدايات؛ وقد أصحح هذا الأمر أسهل نظرًا لحقيقة أنني لا أبدأ من البداية؛ فعندما لا تبدأ من البداية، تغدو حياتك أبسط.”

**تيم فيريس:** ابحث عن " " 5 great examples of in medias res لمعرفة المزيد عن هذا الأسلوب. وتعني عبارة " in medias res من وسط الأمور " باللاتينية، وهي تشير إلى البدء في قصة (فصل أو رواية أو فيلم أو لعبة فيديو أو أيًا كان) من المنتصف أو من نهاية السرد. ولقد فعلت هذا في كل كتبي السابقة.

كيفية تعلم مالكولم طرح الأسئلة

علمه والده، اختصاصي الرياضيات، أن يطرح السؤال تلو السؤال: "لم يكن لدي والدي أي قلق فكري... فلم يخطر ببالي قط أن يقلق بشأن أن يعتبره العالم غيبًا؛ فهو لا يشارك في مثل هذه اللعبة. وبالتالي إذا لم يكن يفهم شيئًا ما، فهو ببساطة يسألك. ولا يهتم بما إذا بدأ أحمر، فإنّه سيطرح أكثر الأسئلة وضوحًا بدون أي شكل من القلق حيال ذلك... لذا فإنه يطرح الكثير والكثير من الأسئلة "الحمقاء"، بكل ما تحمله الكلمة من معنى. وسيقول لأحدهم: "أنا لا أفهم، اشرح هذا الأمر لي"; وسيستمر في طرح الأسئلة إلى أن يفهم، وقد نشأت وأنا أسمعهم يفعل ذلك في كل شأن ممكن. [إذا قابل والدي بيرني مادوف، فإنّه] لم يكن ليس تثمر الأموال معه أبدًا لأنه سيقول "لا أفهم" مائة مرة؛ "لا أفهم كيف يعمل هذا" بهذه النبرة الحمقاء البطيئة؛ "أنا لا أفهم يا سيدي، ما الذي يحدث؟""

(انظر أليكس بلومبرج).

## • قدوة مالكولم في عالم الخطابة

"أعطاني نيال فرجسون المؤرخ تهنئة بمناسبة ذكرى مولدي، والتي كانت أفضل تهنئة سمعتها في حياتي. [لقد كانت] أفضل من أي شيء سمعته، لقد كانت من عالم آخر."

## • ما النصيحة السيئة التي تسمعها كثيرًا؟

“النصيحة الأسوأ بوجه عام التي نمنحها في أمريكا هي أننا نخوف طلبة المدرسة الثانوية من اختيارهم للجامعة؛ فكل شيء متعلق بالجامعة يقع في فئة النصائح السيئة. فكما ستكتشف عن دسامع كلامي عن الجامعة [على مـردونة Revisionist History الصوتية]، فإنني أعتقد أنه يجب نسف نظام الجامعات الأمريكي وبنائه من جديد... هل أنا مُلهم بما تعلمته خلال اليوم لدرجة أنني أريد التحدث بشأنه في الساعة الواحدة صباحًا؟ وهل يوجد لدي شخص سيخوض هذا الحوار معي ويتحداني؟ فهذا كل شيء، وما سوى ذلك هراء”.

ستيفن جيه. دوبنر



سـتيفن جـيـهـ. دـوبنـر (تويتـر، @FREAKONOMICS)  
FREAKONOMICS.COM

مـؤلف حـائز عـلى جـوائز، وصـحفي، وشـخصية تليفزيونية وإذاعية. وهـو يشـتهر باشتراكه مع عالم الاقتصاد ستيفن دي.



ليفيت في تأليف كتاب Freakonomics، وكتاب Super Freakonomics، وكتاب **فكر كشخص غير عادي** وكتاب When to Rob a Bank، والتي بيع منها ما يزيد على ٥ ملايين نسخة مترجمة إلى ٣٥ لغة، كما أنه مـذيع المـدونة الصوتية Freakonomics Radio واسعة الشهرة.

الحيوان الرمزي: كلـب هجـين مـن سـلـالة شـائعة - صـغير وخجـول، وودود بعـد فـترة قـصـيرة، متـهور ولكنـه لـيس جامحًا أكـثر من اللازم، وشديد الوفاء، وينام جيدًا

كتاب مفضل مجهول

يحب كلانا كتاب Levels of the Game من تأليف جون مـاكفي، وهو كتاب كامل عن مـباراة تنـس بين آرثر آش وكـلارك جـرايـنر عام ١٩٦٨. إنه كتاب قصير يبلغ حوالي ١٦٢ صفحة إلا أن صحيفة نيويورك تايمز انهالت عليه بالمدح قائلة: "هذه هي قمة الصحافة الرياضية الأمريكية". وهذا الكتاب هو أكثر ما يهديه ستيفن للراشدين؛ أما للأطفال، فأكثر ما يهديه هو كتاب The Empty Pot من تأليف ديمي.

• أي مقولات تلتزم بها أو تفكر فيها كثيرًا؟

“الكفاية خير من الوفرة”.

متى تلقي بوصلتك الأخلاقية وراءك؟

“إذا أردت حل مشكلة -أي مشكلة تهتم بها بما يكفي لكي تـرغب فـي حلـها - فمـن المؤكـد أن تتناولها مـع الكـثير مـن الأفـكار حولها؛ أفكار بشأن سبب أهمية هذه المشكلة، وما الذي يزعجك بالتحديد، ومـن المـلومون في المشكلة، إلخ.

وبالتالي، إذا كنت مناصرًا لحماية البيئة، وكنت تعتقد أن إحدى أكبر مآسي الأعوام المائة الماضية هي قضاء البشر على البيئة، فبمجرد أن تسمع بمشكلة تكاد تتعلق بالبيئة، سواء كانت تـدهور نـحل العـسل أو شـيئًا متعلـقًا بجـودة الهـواء، يكون موقفك الأخلاقي الفوري هو: "حسنًا، أنا أعلم بالتحديد السبب وراء هذا؛ إنه تصرفات البشر الحمقاء واللامبالية والجشعة"، وما إلى ذلك.

ربما يكون هذا صحيحًا، ولكنه قد لا يكون كذلك. ما نقصده هو، إذا حاولت حل كل مشكلة بواسطة بوصلتك الأخلاقية، فإنك سترتكب الكثير من الأخطاء؛ فستستبعد الكثير من الحلول الجيدة المحتملة، وستفترض أنك تعرف الكثير في حين أنك لا تعرف؛ كما أنك لن تكون شريكًا جيدًا للوصول إلى حل مع الآخرين الذين لا يرون العالم من منظورك".

### • ما النصيحة الأسوأ التي تسمعها كثيرًا؟

“إنها” اكتب ما تعرف“؛ فلم ساود الكتابة عن القليل الذي أعرفه؟ ألا أود استخدام الكتابة في تعلم المزيد؟”.

عن التدقيق في الأفكار الناتجة عن العصف الذهني

“يتضح أن بعضها ليست مثيرة للاهتمام، وبعضها لا نؤمن به بحق، وبعضها اتضح أنه مثير للاهتمام وواقعي، ولكن لم يكن بها أي بيانات أو قصص توضحها... لذا فإن عصفنا الذهني كان كالأتي:

**لنطرح أكبر قدر ممكن من الأفكار، ثم لنضعها تحت التدقيق، ونحاول قتلها، وإذا لم تكن قابلة للقتل إذن فسنستمر معها”.**

### • ثلاثة مصادر تعلمت منها أو تابعتها باهتمام في العام الماضي؟

علـى الإنترنت: موقع مـارجنال ريفولوشـن ، وموقع kottke.org ، وموقع كول تولز (لكيفن كيلبي).

### • نصيحة لنفسك لو كنت أصغر سنًا؟

“ستكون نصيحة بسيطة للغاية: ”لا تخف“. توجد الكثير من الأمور التي لم أفعلها، والكثير من التجارب التي لم أخضها، والكثير من الناس الذين لم أقابلهم أو أخرج معهم لأنني كنت، وبشـكل مـا، مـذعورًا وخـائفًا... كما أن هـذا يـدعم مـا يسميه علماء النفس ”تأثير بقعة الضوء“، [كما لو أن] الجميع لا بد أن يكون مهتمًا بما أفعل، بينما الحقيقة هي: لا أحد يعبأ بما أفعله”.

جوش وايتزكن



(JOSHWAITZKIN.COM)

كان جوش وايتزكين أساس الكتاب والفيلم الذي بعنوان Searching for Bobby Fischer إنه يعتبر معجزة في لعبة الشطرنج، فقد أتقن إستراتيجيات للتعلم يمكن تطبيقها على أي شيء، بما في ذلك الأشياء الأخرى التي يحبها كرياضة الجوجيتسو والبرازيلية (نال الحزام الأسود على يد المتمرس مارسيلو جارسيا) وصد اللكمات في رياضة تاي شوي (وهو بطل العالم فيها). وهو يمضي أيامه حاليًا في تـدريب صـفوة الرياضيين والمسـتـثـمـرين في العالم، عـاملاً على تطويع التعليم، ومتعاملًا مع شغفه الجديد الخاص بركوب الأمواج، وكثيرًا ما يوشك على التسبب في قتلي بينما يفعل ذلك. وقد قابلت جوش للمرة الأولى بعد قراءة كتابه The Art of Learning، ثم صرنا صديقين مقربين.

الحيوان الرمزي: الغوريلا

المساحة الفارغة

ليس لدى جوش أي حساسات على وسائل التواصل الاجتماعي، ولا يجري أي مقابلات (باسـتثناء مقابلات مدونتي الصوتية، والتي غالبًا ما يقول لي بسببها "أيها الأحمق!"), كما أنه يتجنب جميع الاجتماعات والمكالمات الهاتفية تقريبًا. إنه يقلص المدخلات ليزيد المخرجات، مثل ريك روبن. يقول جوش: "إنني أسعى لإيجاد مساحة فارغة كأسلوب حياة لي من أجل العملية الإبداعية".

## تعلم الكليات من الجزئيات

يتركز جوش على العمق أكثر من الاتساع. إنه عادة ما يستخدم مبدأ اسمه "تعلم الكليات من الجزئيات"؛ والذي يعني التركيز على شيء ص غير جَدًّا في أحد المجالات (سواء كان الشطرنج أو الفنون القتالية أو أي مجال آخر) لترسيخ مبادئ كلية فعالة للغاية تنطبق في أي مجال. وهذا أحيانًا ما يتم تزج مع "البداء بالمرحلة الأخيرة من اللعبة". فعلى سبيل المثال، عندما أعطاني جوش درس مبتدئين في الشطرنج، لم يبدأ بالحركات الافتتاحية؛ فحفظ الافتتاحيات طبيعي، والجميع يفعلونها تقريبًا، ولكن جوش يُشبه الأمر بسُرقة إجابات الاختبار من المعلم؛ فإنك لا تتعلم مبادئ أو إستراتيجيات بل مجرد بضعة حيل تساعدك على هزيمة أصدقاتك المبتدئين؛ لذا عوضًا عن هذا، بدأ جوش معي بشكل معكوس، تمامًا كما فعل معه معلمه الأول بروس بان-دولفيني. كانت طاولة الشطرنج خالية، فيما عدا ثلاث قطع من سيناريو نهاية اللعبة: وهي ملك وبيدق في مقابل ملك. لذا من خلال الجزئيات، وهي أوضاع ذات قدر أقل من التعقيد، تمكن من حمل على التركيز على الكليات: وهي مبادئ على غرار قوة المساحات الفارغة، والاعتراض، وإعداد فخ للخصم يوقعه في نقلة إلزامية (وهو موقف سوف تؤدي فيه أي حركة يقدم عليها إلى تدمير وضعه). كان يأمل من خلال حصر تركيزي على بضعة قطع بسبب أن أتعلم شيئًا يفوق الحصر: وهي المفاهيم عالية المستوى التي يمكنني تطبيقها في أي وقت وعلى أي شخص. ولقد رأيت أنه يطبق هذا على الكثير من الأشياء، منها تعليم الجوجيتسو، حيث يمكنه تغطية جميع مبادئ الجوجيتسو تقريبًا من خلال التركيز على حركة إخضاع واحدة (لنهاية اللعبة) تسمى "المقصلة" (أو "مارسيلوتين" بالتحديد).

إذا كنت تدرس لعبتي، فأنت تدخلها

أمضيت أنا وجوش وقتًا طويلًا في التحدث عن مارسيلو جارسيا، بطل العالم خمس مرات في الجوجيتسو البرازيلية، والذي يشاركه جوش ملكية أكاديمية مارسيلو جارسيا في مدينة نيويورك. مارسيلو هو أفضل مصارع في الأعوام المائة الأخيرة، إنه مزيج من مايك تايسون وواين جريتزكي ومايكل جوردن في رياضته. وبينما يتحلى جميع المنافسين بالسرية بشأن

إعداداتهم للبطولات، فإن مارسيلو يسجل جلسات تدريبه ويرفعها على الإنترنت بانتظام، وهي الجلسات التدريبية نفسها التي يريدها للمسابقات الكبرى. ويشرح جوش السبب قائلاً: "كان [مارسيلو] يري هؤلاء المنافسين ما كان سيفعله بهم [قبل المسابقة] بأسبوعين أو ثلاثة أو أربعة، وكانت وجهة نظره من هذا فريدة: "إذا كنت تدرس لعبتي، فأنت تدخلها، وسأكون أفضل منك فيها".

**تيم فيريس:** كثيراً ما أشارك تفاصيل سرية بشأن كيفية إنشائي المدونة الصوتية، أو بدء حملات في مؤسسة كيكس-تارتر، إلخ. وإنني أفضّل هذا بسبب اعتقاديين جوهريين:

الاعتقاد #١ - نادراً ما يكون الأمر مباراة صفرية (أي إذا فاز أحد، فلا بد أن يخسر الآخر)، وكلمة ازدادت مساعدي للناس بشأن التفاصيل، زاد حصولي على مساعدي تفصيلية.

الاعتقاد #٢ - إذا كان الأمر تنافسياً، فإنني ببساطة أقدم للناس تفاصيل يلعبون؛ فانتباهي للتفاصيل يلبي سخييف نص من سيحاولون؛ و٤٠٪ من هم سيحاولون ويكونون أسوأ مني؛ و١٠٪ سيحاولون ويكونون أفضل، ولكن... انظر الاعتقاد #١، هؤلاء الـ ١٠٪ غالباً سيصلون إلى تعلّمي ما تعلموه، حيث إنهم سيكونون ممتنين لشفافيتي.

#### تذكر المنعطفات الثلاثة الأخيرة

"أتذكر عندما ذهبت للتزلج مع بيلي كيد، والذي كان أحد متسابقي التزلج أسفل التل الأول يمينيين العظماء في ستينيات القرن العشرين. إنه شخص رائع، وهو يتزلج الآن في كولورادو مرتدياً قبعة رعاة البقر... ولقد [سألني] منذ سنوات عدة عن تزلجتي معه للمرة الأولى قائلاً: "يا جوش، ماذا هي في اعتقادك المنعطفات الثلاثة الأهم في التزلج؟"، ولقد طرحت هذا السؤال على الكثير من الأشخاص منذ ذلك الوقت.

سيقول أغلب الناس إنه "المنعطف الأوسط لأنه الأصعب"، أو "عند البداية بسبب القوة الدافعة"، ولكنه يقول لي إن أهم ثلاثة منعطفات في التزلج هي الثلاثة الأخيرة قبيل ركوب المصعد؛ وهذه نقطة ذكية. بالنسبة للمتزلجين منكم، هذا هو حين يسرتوي المنحدر، ويقبل التحدي؛ عندهذا يتصرف أغلب الأشخاص بتهور... فيؤدون بطريقة سيئة. تكمن المشكلة أنه عند ركوب المصعد صعوداً، فإنك تتبنى دون وعي آليات جسدية سيئة.

وكمما يشير بيلى، إذا كانت المنعطفات الثلاثة الأخيرة دقيقة، إذن فما تتبناه في أثناء رحلة الصعود هو الدقة؛ لذا فإنني أنقل هذا إلى الأشخاص الذين أدربهم في عالم الأموال، فعلى سبيل المثال: إنهاء يوم العمل بجودة مرتفعة يعني أنك ستتنبى الجودة حتى صباح اليوم التالي".

**تيم فيريس:** بفضل جوش، أنهي الآن جلسات التدريب "بوتيرة" جيدة، سواء كانت اليوجا البهلوانية، أو الجمباز، أو الرماية، أو غيرها؛ على سبيل المثال، حتى إن كان لديّ ٦٠ دقيقة محددة للتدريب، فإذا حطمت رقمًا قياسيًا شخصيًا رائيًا يصل إلى ٤٥ دقيقة، أو فعلت شيئًا جديدًا بصورة جيدة، أتوقف. وفي حال الرماية، فإنني أمارس "الرماية على لوح فارغ" حيث أبدأ جميع الجلسات وأنهيها برمي ٥ أو ٦ أسهم بينما أشعر بأنني وحدي وعياني مغمضتان، على هدف يبعد ٣ أمتار؛ هذا أشبه "بالرماية بسلاح فارغ". كان أحد المؤلفين المفضلين لجوش، وهو هيمينجواي، ينهي جلساته للكتابة في منتصفها وفي منتصف الجملة. وكان يعرف بهذه الطريقة من أين سيبدأ في اليوم التالي، وكان بإمكانه بدء جلساته وإنهاؤها بثقة.

لإشعال الأمر، تعلم إخماده (والعكس)

"إحدى أجمل ذكرياتي عن [مارسيلو] هي في بطولة العالم، قبيل الذهاب إلى المباريات نصف النهائية؛ وكان يأخذ قيلولة على مقعد. فالجميع يصرخون ويهتفون، وهو نائم على المقعد؛ ولا يمكنني إيقاظه.

"[أخيرًا] دخل الحلبة، [إنك] لا ترى أبدًا أي شخص أهدأ منه قبل الدخول في مباراة بطولة العالم... يمكنه إخماد الحماسة بشدة، ويا للعجب! فعندما يدخل الحلبة، لا يمكن لأحد أن يشعلها أشد منه. إن قدرته على إخمادها ترتبط ارتباطًا مباشرًا بشدة إشعالها، لذا فإنني [أدرب] الآخرين على فعل هذا، على أن تكون لديهم موجات من التوتر والتعافي على مدار يومهم.

يشكل التمرين المتواتر [الذي يتم عادة في نصف اليوم أو في أثناء استراحة الغداء] مع التأمل عادة جميلة يجب اكتسابها لتعزيز فن إشعال الحماسة وإخمادها".

الأمر الصغيرة هي الأمور الكبيرة

"إننا نتحدث عن تجسيد مارسيلو لمبدأ الجودة في كل الأمور

الصغيرة [مثلاً أساليب رفع الأثقال المعينة في الصالة الرياضية، وحمل الآخرين على هندمة زيمهم في الفصل الدراسي]. هذه الأمور البسيطة، قد تقول إنها لا تهم، ولكنها تتراكم وتكون شديدة الأهمية". تيم: "حسنًا، أعتقد أن الأمور الصغيرة هي الأمور الكبيرة، لأنها انعكاس. قد يبدو هذا مبتدلاً، ولكن الطريقة التي تفعل بها أي شيء هي الطريقة التي تفعل بها كل شيء".

**جوش:** "هذا مبدأ جميل ومهم، وأغلب الناس يعتقدون أن بإمكانهم انتظار اللحظات الكبيرة لإشعال الحماس؛ ولكن إذا لم تعزز "إشعال الحماس" كأسلوب حياة في اللحظات الصغيرة - وتوجد المئات منها مقارنة باللحظات الكبيرة - فلا أمل في اللحظات الكبيرة... في اعتقادي إن لم تعزز الجودة، فإنك تعزز الإهمال".

"الالتفاف" من أجل الحياة

"التفكير الجانبي أو التفكير الإنشائي، وهو القدرة على استخراج درس من أمر واحد ونقله إلى أمر آخر، هو أحد أهم الضوابط المهمة التي يمكن لأي منا تطويرها. فمن سن صغيرة للغاية، بدأت [أنا وزوجتي] في تطوير هذا الأمر [لدى طفلنا جاك] من خلال مبدأ "الالتفاف". في المرة الأولى، كنا ماكثين في منزل ريفي صغير في جزيرة مارثا فاينارد في حقل كبير، وكان جاك يحاول المرور عبر أحد الأبواب؛ فلم يتمكن من ذلك، ولكنه تمكن من المرور عبر الآخر، فقلت له: "التف يا جاك"، فنظر إليّ والتف.

ثم صار "الالتفاف" لغة بيننا لحل الألغاز في أي وقت تقابلك عقبة. لقد أتاح لنا العمل بمجال "الالتفاف" التحاور بشأن ربط الأمور - أي أخذ مبدأ من أحد الأشياء وتطبيقه على شيء آخر - ولقد استمتعنا كثيراً بهذا الأمر".

"تبن تميزك"

"يأتي هذا المصطلح من صديق لي اسمه جراهام دانكان [وهو مدير ناجح لـ "صندوق الأموال"]، وهو صديق عزيز لنا يأتي معنا في مغامرات ركوب الأمواج. إنه شريك فكري رائع... قد تفكر في مزج العبقرية والجنون معاً، أو البراعة والغرابية. وفهم هذا المزيج هو ما يسبق العمل مع أي شخص يحاول الوصول إلى الاحترافية في أي شيء، لأن هذا المزيج يكون أساسياً له؛ فيجب عليه في النهاية أن يتبنى تميزه، وغرابته، والأمور التي تجعله مختلفاً، ثم يبني عليها".

من تختار عندما تبدو ذاتك مهددة؟

بالرجوع إلى عالم الرياضات القتالية والجوجيتسو: "من المثير للاهتمام ملاحظة من يختاره أفضل المنافسين بعدما تمر خمس جولات من مباريات التدريب وبينما هم مرهقون. ويبحث ذوو أعلى المستوى عن أصعب المنافسين الموجودين - الذين يمكنهم هزيمتهم - بينما يبحث الآخرون عن شخص يمكنهم الاستراحة من التدريب عليه".

أهمية اللغة في يوم مطير

"أحد أكبر الأخطاء التي لاحظتها في العام الأول من حياة جاك هو امتلاك الآباء لغة غير مثمرة تجاه الجو سواء كان جيدًا أو سيئًا؛ فكلما أمطرت، تسمع الأمهات أو المربيات أو الآباء يقولون: "إن الجو سيئ، لا يمكننا الخروج"، أو إذا لم يكن الأمر كذلك يقولون: "الجو جميل، يمكننا الخروج"؛ وهذا يعني أنه بشكل ما، فإننا نعتمد بصورة خارجية على مثالية الظروف حتى يمكننا الخروج وقضاء وقت ممتع؛ ولذلك لم نفوت أنا وجاك أي عاصفة أو تساقط مطر أو ثلج للخروج والمرح فيه. ربما فوتنا واحدة عندما كان مريضًا، ولكننا طورنا لغة بشأن مدى جمال الأمر. والآن، عندما يكون اليوم مطيرًا، يقول جاك: "انظر يا أبي، يا له من يوم مطير جميل!"، ثم نخرج ونلعب. لقد أردت أن يتحلى بهذا الحس الداخلي بالسيطرة - أي لا يعتمد على أن تكون الظروف الخارجية مناسبة تمامًا".



## لماذا تحتاج إلى مرحلة "تخفيف العبء" في الحياة

لا يقتصر التسجيل في الـدفتر اليومي بالنسبة لـي على الفترة الصباحية وحسب؛ حيث إنني أسـتخدمه كـأداة لتوضيح أفكارى وأهدافي، بصورة مشابهة لما يفعله كيفن كيللي؛ فالورقة بمثابة غرفة تحميص الصور لذهني.

إن المشـاركات الـموجودة في هـذا الفصل تعـد نسـخة مـن مدخلات حقيقية سجلتها في شهر أكتوبر من عام ٢٠١٥.

كُتبت هذه المدخلات في مقهى ساموفر تي لاونج في سان فرانسيسكو بعد تمشية لساعتين، وقد قادتني هذه المدخلات إلى دمج مراحل "تخفيف العبء" في حياتي مرة أخرى. "تخفيف العبء" هو مفهوم مُستخدَم في التدريبات الرياضية وتدريبات القوة، ولكن يمكن تطبيقه على الكثير من الأمور. لنلق نظرة على التعريف الرياضي له من موقع تي نيشن الإلكتروني:

أسبوع تراجع، أو تخفيف عبء، هو خفض مخطط لمستوى التـدرب أو شـدته، وبيشـار إليـه في دوائـر تـدريبات القـوة الجامعية بأنه أسبوع تخفيف الأحمال، وغالبًا ما يتم إدخاله على مراحل أو فترات، وكما ذكر في كتاب "Essentials of Strength Training and Conditioning: الغرض من هذا الأسبوع هو إعداد الجسد للمتطلبات المتزايدة في المرحلة أو الفترة التالية"، وكذلك لخفض مخاطر الإفراط في التدريب.

إذن كيف يمكن ربط هذا الأمر بالإبداع أو الإنتاجية أو جودة الحياة؟ لنبدأ بالنتائج الشخصية: خلال الشهر الاثني عشر السابقة، كنت أسـتخدم أسـلوب تخفيف العبء خارج الرياضة لتخفيف توتري بنسبة ٥٠٪ على الأقل بينما أضعف إنتاجي في الوقت ذاته. وتخفيف العبء بالنسبة للعمل - في حالتي - يتضمن رفع قـدمي بصورة إستراتيجية عن دواسـة الـوقوف؛ فـأنا أسـتعويض عـن الفـترات العصـيبة الخاصـة بـإنجاز المـهام المتشـابهة (تسـجيل المـدونات الصـوتية أو تفقـد صـندوق الوارد أو كتابة منشورات في المدونة أو التعامل مع

الأمر المحاسبية وما إلى ذلك) بفترات ممددة من - نظرًا لافتقاري الوصف الشعري - التراخي والتسكع.

يمكن أن يكون التراخي شديدًا (ابحث عن ( 4-hour reality check، ولكن يجب ألا توجه مجهودك إلا إلى "العمل". فلنتفحص مدخلات الـدفتر، حيث إن لها تقدم الكثير من الاسـتدلال. ولقد أضفت بعض الأفكار الإضافية بعد المدخلات:

### الثلاثاء -مقهى ساموفر في الساعة ٤:٥ مساءً -

مرحلة "تخفيف العبء" العظيمة

هذا هو ما أمر به هذا المساء، وهو ما يجعل يوم الثلاثاء يبدو كأنه صباح عطلة نهاية الأسبوع المليء بالكسل؛ فهذا هو الوقت الذي من المرجح أن يأتي فيه الإلهام.

يجب أن أعود إلى التكاسل. إلى الفراغ الحافل بالإمكانات اللانهائية، والذي لا يمكن تحقيقه إلا في غياب الالتزامات، أو على الأقل، في غياب التفاعل الإيجابي. لعل هذا ممكن فقط بوجود مساحة سلبية من أجل "التحامق" - على حد تعبير كيرت فونجوت؟ أن تنجز الأمور لمجرد الإنجاز؟ بلا سبب منطقي على الإطلاق؟

أشعر بأن الأفكار الكبيرة تأتي من هذه الفترات؛ فإن لحظات السكون بين النغمات الموسيقية هي ما تصنع الموسيقى.

إذا أردت أن تصنع شيئًا ممتدًا أو أكبر أو أفضل أو مختلفًا \* فعليًا \*، فإنك تحتاج إلى مساحة لطرح سؤال "ماذا لو؟"، بدون ورود مكالمات جماعية بعد ١٥ دقيقة. ونادرًا ما تحل لحظات الإدراك على عقلية إنجاز الرسائل الواردة المتراكمة التي يكون لسان حالها: "يا إلهي.. لقد نسيت أن... أرجوك ذكرني بأن... ألا يجب عليّ؟... يجب عليّ تذكر أن...".

أرض البريد الوارد هي أرض الضلال، وقد ضللنا جميعًا.

بالنسبة لي، عززت تجربة يوم الثلاثاء أهمية إيجاد فترات كبيرة وغير منقطعة من الوقت، يسـتطيع خلالها عقلك التساؤل، والتفكير، والعثور

على إشارة بين الضوضاء. وإذا كنت محظوظًا، فإنه يمكن حتى أن ينشئ إشارة، أو يربط بين إشارتين (فكرتين مهمتين) لم ترتبطا من قبل.

إنني أحدد مواعيد مراحل لتخفيف العبء بعدة طرق: من الثامنة صباحًا إلى التاسعة صباحًا تقريبًا يوميًا من أجل التسجيل في الدفتر، والأنشطة الروتينية الخاصة بتناول الشاي، وما إلى ذلك؛ وما بين التاسعة صباحًا حتى الواحدة ظهرًا من كل أربعاء للإنتاج الإبداعي (أي الكتابة، أو إجراء المقابلات للمدونة الصوتية)؛ ثم "أيام السبت الخالية من الشاشات"، حيث لا أسخدم أي جهاز كمبيوتر محمول، وأستخدم هاتفي وحسب من أجل الخرائط والتنسيق مع الأصـدقاء من خلال الرسائل النصية (بدون استخدام تطبيقات). وبالطبع ما زلت أستخدم "التقاعـدات المصغرة" كما في كتاب اعمل أربـع ساعات فقط في الأسبوع عدة مرات في العام.

يجب أن يتم التخطيط لفترات تخفيف العبء وحمايتها بشكل أشد من التزاماتك المهنية؛ فتلك الأولى من شأنها تعزيز الأخيرة وبتحياة فيها، ولكن العكس ليس صحيحًا.

وللإيجاز، كيف يمكن للمرء كبح نمط الحياة التفاعلي الذي يحمله على اتباع أجندات الجميع عدا أجندته؟ خص فترة التراخي، حيث إنه لا أحد سيمنحك إياها، وهذه هي الطريقة الوحيدة للسباحة بدلًا من الضرب في الماء بينما أنت واقف.

بريني براون



الطبيبــــــــــــــــة بــــــــريني بــــــــراون (تويتــــــــــــــــر @BRENEBROWN )  
BRENEBROWN.COM

أستاذة باحثة في كلية الدراسات العليا للخـدمة الاجتماعية بجامعة هيوستن. وقد شـوهـد خطاب بريني في مؤتمر تيد في هيوستن عام ٢٠١٠ بعنوان "The Power of Vulnerability" لمـا يـزيـد عـلـى ٣١ ملـيون مرة، وهو واحد من خطابات تيد الخمسة الأكثر مشاهدة في العالم. كما أنها أمضت الأعوام الثلاثة عشر الماضية في دراسة الضعف والشجاعة والكفاءة والعار. بالإضافة إلى أن بريني هي مؤلفة كتب Daring Greatly و The Gifts of Imperfection و Rising Strong الواردة في قائمة نيويورك تايمز للكتب الأعلى مبيعًا.

الخوف والشجاعة قد يتعايشان معًا

"فكرة أننا إما شجعان أو جبناء ليست حقيقية؛ لأن أغلبنا يتحلى بالشجاعة ويمتلئ بالخوف في آن واحد، وطوال اليوم".

**تيم فيريس:** يذكرني هذا الأمر بكوس داماتو، المدرب الأسطوري الأول لمايك تايسون، والذي كان يقول الآتي للاعبين هـ قبـيـلـ المـبـارـيات الكـبـرى: "يشـعـر البـطـل والجـبـان بالشـيء نفسـه، ولكـن البـطـل يـسـتـغل خـوفـه ويوجـهـه نحـو خصـمه، بينما الجـبـان يهـرب. وإنـه الشـيء ذاتـه في الأمرين - الخوف - ولكن ما تفعله به هو ما يهم".

الحيوان الرمزي: أرنب جاكالوب

امنح الإرهاق حقه

تيم: "أليك أي سؤال أو طلب من جمهوري؟".  
**بريني:** "اتجهوا إلى الإرهاق، لأنني أعتقد أن تلك المشكلات التي لدينا - والتي تبدو مسـتحيلة - فيما يخص العرق والخوف من الغرباء والبيئة والافتقار إلى الحب أحياناً لن تُحل بطريقة مريحة... لذا أعتقد أن طلبي سيكون أقرب إلى طلب تجريدي كبير: أمن-ح الضعف فرصة؛ وأمن-ح الإرهاق حقه؛ لأنني أعتقد أن الشخص الذي يكون مستعداً ليكون الأكثر إرهاقاً ليس هو الأشجع وحسب، بل هو من يسمو بشكل أسرع كذلك".

**تيم فيريس:** أحد أبرز الإشارات بكتاب اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع على كيندل كانت: "يمكن قي-اس مدى نجاح المرء في الحياة من خلال عدد الحوارات المزعجة التي يستعد لخوضها".

عندما أتحت لي الفرصة، هل فضلت الشجاعة على الراحة؟

ظلت بريني بعيدة عن الأنظار لوقت طويل، إلى أن وجدت مقولة ثيودور روزفلت المشهورة عن "الساحة": "يعود الفضل إلى من هو في ساحة المعركة بالفعل، الذي غطى وجهه الغبار وتلطخ بالعرق والدماء؛ الذي يسعى ببسالة؛ والذي يخطئ ويخفق مراراً وتكراراً، لأنه لا يوجد جهد مبذول بلا خطأ أو إخفاق...". لذا قررت التعليق بصفتها شخصية عامة، بالرغم من التعليقات والهجوم المؤذي على الإنترنت.

"ما أدركته في هذه اللحظة هو أنني أريد عيش حياة جريئة بالفعل، وأريد العيش في الساحة؛ وإذا أردت أن تعيش في الساحة، فالشئ المؤكد الوحي هو أنك ستتعرض للإيذاء... الجرأة الكبيرة هي التعرض للإيذاء؛ لذا عندما تسأل نفسك: **"هل تحليت بالجرأة الكبيرة اليوم؟"** فالسؤال الكبير الذي أطرحه هو: **"عندما أتحت لي الفرصة، هل اخترت الشجاعة على الراحة؟"**

**تيم فيريس:** هذا سؤال ممتاز للمراجعة اليومية كجزء من دفتر الخمس دقائق أو التسجيل في دفتر الليل.

كيف تُرجم هذا إلى ما يزيد على ٣٠ مليون مشاهدة؟

"توجهت إلى فاعلية تيد وجربت. لقد أرهقت نفسي حقاً هناك؛ فتحـدثت عن انهيار، وبقظتـي الروحية، وعن اضطراري لتلقي العلاج... وأتذكر عودتي إلى المنزل وأنا أقول لنفسـي: "لن أفعل هذا مرة أخرى".  
وقد شاهدت بعد ذلك شعبية الفيديو تنطلق، والتي وصلت الآن إلى ما

يزيد على ٣١ مليون مشاهد على موقع TED.com وموقع يوتيوب.  
"عندما أسترجع الأمر، كان هذا هو استنتاجي من التجربة: إذا لم أشعر بالقليل  
من الغثيان **عند الانتهاء، فالأرجح أنني لم أظهر كما كان ينبغي**".

إحدى قواعدها للخطابة: أضواء المسرح

"أطلب أن تكون أضواء المسرح مضاءة، حتى يمكنني رؤية وجهه الأشخص. خاص.  
ونادراً ما أسمح بتسجيل عروضي التقديمية، فإذا كانوا يسجلون، فإنه  
يجب عليك أن تبدو شديد "التألق" [اللمعان] تحت الأضواء، ويجب أن  
يكون جانب الجمهور مظلمًا. وبذلك يتحول الأمر في نظري إلى أداء وليس  
ارتباطًا".

العار مقابل الذنب

"العار هو قول "إنني شخص سيئ"؛ والذنب هو قول "لقد ارتكبت شيئاً  
سيئاً" ... فالعار تركيز على النفس، والذنب تركيز على السلوك".

لكي تحوز الثقة، عرّض نفسك للإيذاء

"أحد الأمور التي انبثقت من البيانات هي تلك الفكرة الخاصة  
بالثقة والعلاقة بين الثقة والتعرض للإيذاء. دائماً ما [يظن] الناس أنك تكتسب  
الثقة أولاً ثم تكون معرضاً للإيذاء من الآخرين. ولكن الحقيقة هي، **لا يمكنك نيل  
ثقة الآخرين بمرور الوقت بدون أن تكون معرضاً للإيذاء بعض الشيء [**  
**أولاً]**".

(انظر نصيحة جابي ريس بشأن "البدء أولاً"، ومنهج نيل ستروس قبل إجراء  
المقابلات).

• **فيمن تفكرين حين تسمعين كلمة "ناجح"؟**

"لا أتصور أي شخص، بل أتصور كلمة "إعادة التعريف". فلطالما  
كنت كلمة "ناجح" أو كلمة "ناجح" من الكلمات الخطيرة في أبحاثي.  
وإجابتي هي: تأكد أن سلمك مستند إلى المبنى الصحيح".

• **نصيحة لنفسك عندما كنت في سن الثلاثين؟**

"لا بأس من الشعور بالخوف. و يجب ألا تكوني مخيفة جداً عندما تصابن بالخوف  
... فترة الثلاثينات مرهقة جداً؛ فهي سن التحسين، والإثبات، والتظاهر".

## جايسون سيلفا

أتى كل شيء عندما تعمقت بلا خوف وأنشأت المحتوى الذي أردت إنشاءه كأحد أنواع الفنانين... لم أعد أقف عقبة في طريق نفسي. توقفت عن التشكك في نفسي، وتجاهلني العالم عندما فعلت ذلك، إن جاز التعبير



أطلقت مجلة ذي أتلانتك على جايسون سيلفا (فيسبوك, JASONLSILVA) [THISISJASONLSILVA.COM](http://THISISJASONLSILVA.COM)

لقب "تيموثي ليري عصر الفيديوهات المنتشرة". إنهم  
مقدم برنامج BRAIN Games على قناة ناشيونال جيوغرافيك؛ وحاز البرنامج  
أعلى التقييمات في تاريخ قناة ناشيونال جيوغرافيك عند إطلاقه، بمتوسط عدد  
مشاهدين يبلغ ١.٥ مليون مشاهد للحلقتين الأوليين.

الحيوان الرمزي: النورس

• ما الاستثمار الأفضل أو الأكثر قيمة الذي قمت به؟

"الاستثمار في تحرير مقاطع الفيديوهات الخاصة بي من ٣ سنوات،  
وهو ما أدى إلى إطلاق مسيرتي المهنية. كنت قد تركت العمل في قناة كارانت  
تي في التي يملكها آل جور في عام ٢٠١١، وكنت عاطلاً؛ فأنا مقدم  
برامج سابق ذو مدخرات محدودة. واتخاذ القرار بإنفاق أموالتي على تحرير  
هذه الفيديوهات بدون الحصول على دخل منها كان قفزة ثقة بالنفس لي.  
كان المقطعان الأولان هما "You Are a RCVR" و "The Beginning of  
Infinity" وكلاهما كان إثباتاً لمفهوم ما سيصبح أسلوبي المميز في  
الإعلام المرئي: جرعات فلسفية مركزة. وقد نشرت كلا المقطعين  
على موقع فيميو، ووجدت الحماس والاهتمام بعملتي يتزايدان من فورهما. لقد  
علمت أنني بصدد شيء كبير. وفي غضون شهر، كنت أدرى لإلقاء  
خطابات، ثم في النهاية دعيت لعمل فيديو افتتاحي لمؤتمر تيد العالمي  
لعام ٢٠١٢، ومن هنا كانت الانطلاقة. وبعد شهرين قلائل  
أعجبت قناة ناشيونال جيوغرافيك بأعمالتي ودعتني لتقدم  
برنامج Brain Games، والذي لاقى نجاحاً عالمياً ورشحتني لنيل جائزة إيمي".

**تيم فيريس:** أحب دراسة النسخ المبكرة من النجاحات الحالية. جايسون  
شخص لامع، ولكن مراحل الصعود غالباً ما تكون قاسية.  
على سبيل المثال، أبحث عن "المدونة القديمة لراميت سيثي" أو  
"المدونة القديمة لجريتشن روبن" أو "المدونة القديمة لتيم فيريس"، أو  
شاهد الحلقات الأولى من برنامج Wine Library الذي يقدمه جاري فاينرتشك.

• ما الذي ازدادت أهميته بالنسبة لك في الأعوام القليلة الأخيرة وما  
الذي قلت أهميته؟

"أريد تأسيس حياتي حول حالات تدفق [الشعور بأنني "في كامل تركيزي"]".  
**تيم فيريس:** هذا شيء يتحدث جوش وايتزكن عنه كثيراً: التسجيل في دفتر  
واستخدام أدوات مثل أجهزة قياس معدل ضربات القلب HRV لتحديد الأنماط



والمتطلبات التي تؤدي إلى إحداث حالات التدفق العليا أو نقيضاتها.

السأم = الموت

"السأم بالنسبة لي أشبه بالموت؛ فلا شيء يثير الإعجاب لأنك تشعر كأنك رأيت كل هذا من قبل، وتمضي في الحياة بنظرة سوداء... فالستائر مغلقة، ولا ضوء ينفذ ولا مرح، وبالنسبة لي فهذا هو الموت".

**تيم فيريس**: توجد نصيحة وثيقة الصلة بهذا الأمر من أحد معلميّ تقول: "كن متشككًا، ولكن لا تكن متشائمًا".

### • توصية بفيديو وقناة على يوتيوب

فيديو بعنوان Did Shakespeare Invent Love? بواسطة نيردرايتر.

**تيم فيريس**: مدونتي الصوتية المفضلة هي Hardcore History لدان كارلين، ويمكن اعتبار قناة نيردرايتر تكملة قصيرة للمدونة المذكورة.

### • أديك أي مقولات تعيش وفقًا لها أو تفكر فيها كثيرًا؟

“إننا كائنات عظيمة وضعيفة في الوقت نفسه.”  
أبراهام ماسلو

### • نصيحة لنفسك لو كنت في سنة الخامسة والعشرين أو الثلاثين؟

“كنت سيئًا أحض نفسي عن دما كنت أصغر سنًا على عدم الخوف، ألسنت محققًا؟ لأدرك أن كثيرًا من الأمور التي كانت - لا أريد قول مقدمات معوقة، ولكن - تخوفات دائمة التوغل في حياتي في أثناء نشأتي لم تكن ضرورية. لقد أهدرت الكثير من الوقت، والطاقة بسبب شعوري بالقلق.”

**تيم فيريس**: بين جميع الضيوف، تكون الإجابة الأكثر شيوعًا لهذا السؤال هي أحد أشكال: "س يكون كل شيء على ما يرام".

جون فافرو

(تويتر @JON\_FAVREAU، فيسبوك/إنس—تجرام@JONFAVREAU)

اخترق جون فافرو المشهد بـدوره في فيلم Rudy . ولقد رسخ نفسه ككاتب من خلال الفيلم الناجح Swingers ، الذي أدى فيه دور البطولة. وبعد ذلك، بدأ فافرو في الإخراج من خلال فيلمه المميز Made ، والذي ألفه وأنتجه. ومما ينسب إليه من أعمال الإخراج الأخرى فيلم The Jungle Book و Iron Man و Man 2 و Cowboys & Aliens و Elf و Zathura و Chef ، والذي كان من تأليفه وإنتاجه وإخراجه وبطولته. هنالك كثير من حروف العطف! فجون يفعل كل شيء.

اسع للحقيقة، وستصدمم بالفكاهة في الطريق

قبل أن نبدأ تسجيل مقابلتنا في مكتبة جون، ذكر لي أفضل نصيحة تلقاها من أحد معلميه واسمه جلين كلوز: "لا تسع للفكاهة؛ بل اسع للحقيقة، وستصدمم بالفكاهة في الطريق".

قل الحقيقة، فإنها أسهل ما يمكن تذكره (وكتابته)

"بالرغم من أن الفيلم [Swingers] لم يكن يتعلق بالسيرة الذاتية لأحد، لكن كان به بعض الأشياء التي تمكنت من استنباطها منه... ما التعبير الوارد في فيلم "Glengarry Glen Ross؟ قل الحقيقة دائماً، فهي أسهل ما يمكن تذكره"... فإذا كنت ستتحدث بشأن حي من الأحياء، فتحدث عن الحي الذي نشأت فيه. تحدث عن الحي الذي تعرفه؛ فحتى لو لم يكن الأمر حولك، ستبني عالمًا أشد تماسكًا مما ستفعل لو تحدثت عن أحد يعيش على سطح المريخ، وأنت لا تفهم المريخ".

ملحوظة جانبية: ألف جون فيلم Swingers فيما يقارب الأسبوعين، وتم تصويره في النهاية بميزانية أقل من ٢٠٠ ألف دولار.

عن الطهو وتوطيد العلاقات

في المرة الأولى التي أمضيت فيها يومًا في منزل جون، دُعيت على الفور للمساعدة على إعداد الفطائر كجزء ضمن مجموعة (باستخدام وصفة من مقهى كافيه دو موند في نيو أورليانز، لأولئك المهتمين)؛ ويشرح جون السبب قائلاً:

"حسنًا، نحن لم نتعرف بشكل جيد، فأنا قرأت أعمالك، وأنت شاهدت أعمالني، ثم يا للعجب، تضع بعض الزيت الساخن هنا، ولا يعود تركيزنا على بعضنا. [فالأمر

يتعلق [ بالحفاظ على التركيز... يوجد ترابط بسيط للغاية بيني وبين أغلب من أقابلهم، [وهو ما يجعل الطهو أمراً رائعاً] لأنه يوفر ذلك السياق الذي يكون فيه الجميع على قدم المساواة، ويكون لدى الجميع مجموعة مختلفة من المهارات. ويصير الأمر مهمة حقيقية [يعتمد فيها الجميع على بعضهم]. لقد اكتشفت أن لديّ صبراً لا نهائياً إزاء تمضية الوقت مع أشخاص لا أعرفهم حق المعرفة، إذا كنا نعمل على مشروع طهو ودي. وفي النهاية، نقدم الطعام معاً، ونشعر بأننا خضنا حرباً معاً. إنه أداة رائعة لتوطيد العلاقات".

## قوة الخرافة

يرشح جون كتاب The Writer's Journey للمؤلف كريس-توفر فوجلر، فيما يخص كتاب-ة الس-يناريو، والذي استخدمه في تحديد ما إذا كان فيلم Swingers مناسبًا من الناحية البنيوية. كما أنه معجب كبير بفيديو عنوانه The Power of Myth، وهي مقابلة فيديو مع جوزيف كامبل أجراها بيل مويرز. "بواسطة The Jungle Book فإنني أعود بالفعل وأراهن على الخرافات القديمة".

**تيم فيريس:** سجلنا التدوينة الصوتية في أثناء تصوير فيلم The Jungle Book في مكتبه إلى جوار موقع التصوير. وبعد عدة شهور، كان الفيلم هو الأول على مستوى العالم وله معدل تقييمات مذهل يصل إلى ٩٥٪ على موقع روتن توميتوز.

التأثير بعيد الأمد يتفوق على الربح قصير الأمد

"بفضل الفيديو، والأقراص الرقمية، والأسطوانات المدمجة بعد ذلك، شاهد الجميع هذا الفيلم [Swingers]، وأصبح جزءًا من ثقافتنا. وحينئذ تعلمت أن الفيلم الذي يحقق أفضل نجاح [من الناحية المالية] لا يكون دائمًا هو الأكبر تأثيرًا، أو الأكثر نفعًا، أو الذي يفيد مسيرتك المهنية على النحو الأفضل بهذا الصدد".

سبب آخر لممارسة التأمل

"في منتصف [جلسة تأمل]، واثنتي فكرة فيلم Chef، فسمحت لنفسني بالتوقف، وهو الأمر الذي لا أفعله عادة، وأخرجت دفترًا صغيرًا، ثم دونت ما يقارب ثماني صفحات من الأفكار والتخيلات، [ثم تركتها]. وعندما أنظر إلى هذه الصفحات وأقروها، أجد أنها أنجزت ٨٠٪ من الجهد المبذول، بشأن فك-رة الفيلم، ومن س-يكون ب-ه، ومن س-يكون الشخصيات، وما الأفلام الأخرى التي يجب النظر إليها، وما النبرات، وما الموسيقى التي سأضعها في الفيلم، وما نوع الطعام الذي سيعده بطل الفيلم، وفكرة شاحنة الأطعمة، والشطائر الكوبية، والموسيقى الكوبية... لذا فإن كل شيء نبع من هذه اللحظة".

# تجربة الأسئلة السبعة عشر "المستحيلة" التي غيرت حياتي

"كلما وجدت نفسك في صفوف الأغلبية، فقد حان الوقت للتوقف والتفكير".  
**مارك توين**

الواقع قابل للتفاوض إلى حد كبير.

إذا اختبرت مقاومة الحود وجربت "المسـتحيلات"، فستكتشف سريعاً أن أغلب القيود هي عبارة عن مجموعة هشة من القواعد التي يفرضها المجتمع، والتي بيدك اختيار انتهاكها في أي وقت. يوجد فيما يلي ١٧ سؤالاً غيرت حياتي بشكل كبير، وكل منها محدد معه زمانه، حيث إن كل واحد ظهر في الصورة في لحظات محددة.

## #١- ماذا لو فعلت العكس لمدة ٤٨ ساعة؟

في عام ٢٠٠٠، كنت أبيع ذاكرات تخزين البيانات للمديرين التنفيذيين ومديري التكنولوجيا التنفيذيين في وظيفتي الأولى بعد التخرج في الجامعة. وعنـدما لـم أكن أقود الشاشة الصغيرة التي أعطتني إياها أمي إلى العمل ومنه، كنت أجري اتصالات وأرسل الرسائل الإلكترونية الترويجية. كان "الابتسام وإجراء المكالمات" قاسياً. وفي الأشهر القليلة الأولى، فشلت مراراً وتكراراً (لـم يكن من المفيد وجود مكتبي عند مخرج الحريق)؛ لذا، وفي أحد الأيام، أدركت شيئاً: جمـيع منـدوبي المبيعـات يجـرون مكالمات المبيعات من التاسعة صباحاً حتي الخامسة مساءً؛ هذا بديهي، أليس كذلك؟ ولكن هذا مجرد الجزء الأول. أما الجزء الثاني فهو: أدركت أن جميع الحراس الحائلين بيني وبين متخذي القرار -المديرين التنفيذيـين ومـديري التكنولوجياـ التنفيذيـين - يعملون كذلك من التاسعة إلى الخامسة.

ماذا لو فعلت نقـيض ما يفعله جمـيع منـدوبي المبيعـات الآخرين، لمدة ٤٨ ساعة وحسب؟ قررت تحديد يومـي الخمـيس والجمـعة وإجراء مكالمات المبيعات من الساعة وحتـى الثامنـة والنصـف صـباحاً، ومن الساعة وحتـى السابعة والنصف مساءً فقط؛ وكنت أركز لبقية اليوم على الرسائل الإلكترونية الترويجية. ولقد نجح الأمر بشدة؛ فكثيراً ما كان أرباب العمل

يردون مباشرة، ثم بدأت في إجراء المزيد من التجارب بشأن "ماذا لو فعلت العكس؟": "ماذا لو طرحت الأسئلة فقط بدلاً من التسويق؟ ماذا لو درست المواد التقنية، حتى أبعدو كـأني مهندس بدلاً من مندوب مبيعات؟ ماذا لو أنهيت رسائلي الإلكترونية بعبارة: "أنفهم تمامًا إذا كنت منشغلاً عن الرد، وأشكرك للاستمرار في القراءة" بدلاً من الرد المعتاد: "أتطلع للرد منك والتحدث قريباً" الافتراضي؟ ولقد أتت التجارب بثمارها. ففي الربع السنوي الأخير من عملي في هذه الوظيفة، تخطت نسب مبيعاتي مبيعات المكتب المنافس لنا في لوس أنجلوس، شركة إي إم سي.

## #٢- ما الذي أهدر أموالاً كثيرة عليه؟ وكيف يمكنني تلبية رغبتني؟

في أواخر عام ٢٠٠٠ وأوائل عام ٢٠٠١، توقعت حدوث شيء سيئ؛ فالشركة الناشئة التي كنت أعمل لديها كانت ستنهار داخلياً؛ فجولات من التسريح بدأت ولم تكن لتنتهي. لم أكن واثقاً مما يجب عليّ فعله، فقد كنت متحمساً بشأن الشركات الناشئة، وزاد وادي السيليكون من حماسي. ولاستكشاف فرص العمل، لم أؤد بحثاً دقيقاً للسوق، بل بدأت ببيان بطاقة الائتمان لديّ وسألت نفسي: "ما الذي أهدر أموالاً كثيرة عليّ؟"، فإيم أنفقت نسباً كبيرة من دخلي؟ أي من موزع بلادتي الماليّة؟ وكأنت الإجابة هي المكملات الرياضية. في ذلك الوقت، كنت أجنبي أقل من ٤٠ ألف دولار في العام وأنفق ٥٠٠ دولار أو أكثر في الشهر على المكملات. كان الأمر جنونياً، ولكن كثيراً من أصدقائي الرجال كانوا على القدر نفسه من الاهتمام. كنت أعمل بالفعل أي الإعلانات كنت تـدفعني للشراء، وأي متاجر ومواقع إلكترونية كنت أشتري منها البضاعة، وأي لوحات إعلانات كنت أراها كثيراً، وما إلى ذلك. هل يمكنني إنشاء منتج يلبي رغبتني؟ ما الذي كنت أمزجه حالياً (كنت أتمتع بخلفية علمية تكفي لكي أكون خطيراً) ولم أستطع العثور عليه في أي متجر؟ وكانت الإجابة هي محسن ذهني اسمه براين كويكـين. وقبل أن يتم طرد الجميع، رجوت جميع زملائي أن يدفعوا ثمن زجاجة مقدماً، والذي منحني المال الكافي لتعيين كيميائيين، واسـتشاري تنظيمي، وإجراء جولة تصنيعية صغيرة. لقد انطلقت في السباق.

## #٢- ماذا كنت سأفعل/سأمتلك/سأكون إذا كان لديّ ١٠ ملايين دولار؟ ما دخلي الشهري الحقيقي المستهدف؟

في عام ٢٠٠٤، كانت حالتي المالية أفضل من أي وقت سابق، وكان يتم توزيع منتج براين كويكـين في اثنتي عشرة دولة تقريباً. فما المشكلة؟ كنت أعيش

على الكافيين، وأعمل مدة ١٥ ساعة في اليوم، ودائمًا ما كنت على حافة الانهيار. وتركتني خطيبتني، التي كنت أخطط للزواج منها، بسبب الإدمان على العمل. وفي خلال الشهور الستة التالية من عدم التقدم والشعور بأنني عالق، أدركت أن عليّ إعادة هيكلة الشركة أو إغلاقها - فقد كانت تقتلني حرفيًا. وعندئذ بدأت أسجل في الـدفتر بعض الأسئلة، منها: "ماذا كنت سأفعل، سأمتلك، سأكون، إذا كان لدي ١٠ ملايين دولار في حسابي المصرفي؟" و"ما دخلني الشهري الحق يقي (TMI) المستهدف؟"، بمعنى آخر للسؤال الأخير: كم ستكلف حياتي التي أحلم بها - الأشياء التي أوصلها "للتقاعد" - إذا كنت أذرع كلفتها شهريًا؟ (انظر موقع [fourhourworkweek.com/tmi](http://fourhourworkweek.com/tmi) بعد إجراء الحسابات، كانت أغلب تصوراتي يسيرة التكلفة بشكل أكبر مما تصورت. ربما لا أحتاج إلى الكد والبناء؟ لعلني أحتاج للمزيد من الوقت والحراك، لا المزي - من الدخل؟ فجعلني هذا أفكر في أنه ربما، ربما فقط، يمكنني تحمل أن أكون سعيدًا وليس "ناجحًا" وحسب؛ لذا قررت الشروع في رحلة طويلة عبر البحار.

## #٤ - ما أسوأ الأمور التي يمكن أن تحدث؟ هل يمكن أن أعود إلى وضعي الحالي؟

لعل هذين السؤالين، في عام ٢٠٠٤ كذلك، هما الأهم على الإطلاق، لذا فإن لهما فصلًا خاصًا. (انظر "تجنب الخوف").

## #٥ - إذا أمكنني العمل لساعتين أسبوعيًا فقط في شركتي، فماذا سأفعل؟

بعد التخلّص من خوفاتي من الرحلة بواسطة تجنب الخوف، كانت الخطوة العملية التالية هي نزع نفسي من كوني محور الشركة. ولكن للأسف، "كيف يمكن ألا أكون محور شركتي؟". ليس السؤال المناسب. وبعد قراءة كتاب *The E-Myth Revisited* من تأليف مايكل جيربر وكتاب *The 80/20 Principle* من تأليف ريتشارد كوتش، أدركت أن الأسئلة المتطرفة تشكل القوة الدافعة التي كنت بحاجة إليها. وكان السؤال ذو الفائدة الأكبر هو: "إذا أمكنني العمل لساعتين وحسب في شركتي، فما الذي سأفعله؟"، وبصراحة، كان السؤال أقرب إلى: "أجل، أعلم أن الأمر مستحيل، ولكن إذا وجه سلاح إلى رأسك أو أصبت بمرض عضال، وكان عليّ تحديد مدة العمل إلى ساعتين في الأسبوع، فما الذي ستفعله لتبقي الأمور قائمة؟". وإن مبدأ ٨٠/٢٠، المعروف كذلك باسم قانون

باريتو، يعد هو الأداة الرئيسية في هذه الحالة. وهو ينص على أن ٨٠٪ (أو أكثر) من الناتج الذي ترغب فيه يكون نتيجة ٢٠٪ (أو أقل) من الجهد والمدخلات. إليك سؤالين ذوي صلة استخدمتهما: "ما نسبة الـ ٢٠٪ من الزبائن/المنتجات/القطاعات التي تنتج ٨٠٪ من الأرباح؟ ما العوامل أو الخصائص المشتركة التي قد تسهم في هذا الأمر؟"، وبعـد طرح الكثير من هذه الأسئلة لاحقاً، بدأت في إحداث تغييرات: "التخلص من" العملاء صعب المراس؛ ووضـع ما يزيد على ٩٠٪ من زبائن البيع بالتجزئة على نظام تلقائي بأساليب بسيطة وعمليات طلب منظمة؛ وتعميق العلاقات (وزيادة الطلبات) مع زبائني الثلاثة إلى الخمسة الأعلى أرباحاً والأقل إزعاجاً؛ وكل هذا أدى إلى...

## #٦ - ماذا لو تركتهم يتخذون القرارات بتكلفة تصل إلى ١٠٠ أو ٥٠٠ أو ١٠٠٠ دولار؟

وقد أتاح لي هذا السؤال تخفيف عبء خدمة العملاء من المدة المتراوحة ما بين ٤٠ إلى ٦٠ ساعة حتى ما يقل عن ساعتين في الأسبوع. فحتى منتصف عام ٢٠٠٤، كنت أنا متخذ القرار الوحيد؛ فعلى سبيل المثال، إذا احتاج رياضي محترف يعيش عبر البحار لمنتجنا خلال الليل مع نماذج مخصصة، فإنني سأتلقي رسالة إلكترونية أو مكالمة من مركز التوزيع فحواها: "كيف نتعامل مع هذا الأمر؟ ما السعر الذي ستحدده؟"، وهذه "الحالات الغريبة" قد تبدو استثناءات نادرة، ولكنها كانت تقـع يومياً. كنت أتعرض لعشرات منها في الأسبوع، إلى جانب كل الأشياء الأخرى. وكان هذا هو الحل: أرسلت رسالة إلكترونية إلى جميع المرءوسين المباشرين لديّ أخبرهم فيها "أنه من هذه اللحظة، رجاءً لا تتصلوا بي بشأن أ، ب، ج، حيث إنني أثق بكم؛ إذا كان البيع بأقل من ١٠٠ دولار، فأرجو منكم اتخاذ القرار بأنفسكم وتدوين ملاحظة (الموقف، وكيفية تعاملكم معه، والتكلفة) في ملف واحد، حتى تتسنى لنا المراجعة والتعديل أسبوعياً.

فلتركزوا على إسعاد زبائننا". لقد توقعت الأسوأ، وخمّن ماذا حدث! نجح كل شيء، فيما عدا بعض المعوقات الصغيرة هنا وهناك. ثم زدت الحد الأقصى فيما بعد إلى ٥٠٠ دولار، ثم ١٠٠٠ دولار، ثم تحولت "مراجعات" القرارات المتخذة من أسبوعية إلى شهرية وربع سنوية - وعندما أيقن العاملون الأمر - صارت معدومة. وقد أكدت هذه التجربة شـيئين بالنسبة لي: (١) لإنجاز أشياء هائلة جيدة، يجب عليك أن تتساهل مع ترك أمور صغيرة سيئة تحدث. (٢) يبدو أن نسبة الذكاء لدى الآخرين تتضاعف بمجرد أن تحملهم المسؤولية وتريهم أنك تثق بهم.



## #٧ - ما الطريق الأقل وطأة؟

بالانتقال إلى ٢٦ ديسمبر ٢٠٠٦؛ كنت قد انتهيت من تأليف كتاب اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع، ثم جلست بعد أمسية جميلة لرأس السنة مفكرًا في حفل الإطلاق القادم في شهر إبريل. ماذا أفعل؟ لم تكن لديّ أيّة فكرة، لذا تتبعته نحو اثني عشر من مؤلفي الكتب الأكثر مبيعًا، وطرحت على كل منهم أسئلة على شاكله: "ماذا كانت أكثر عناصر إهدار المال والوقت فيما يخص إطلاق كتابك الأخير؟ ما الذي لن تفعله مرة أخرى؟ ما الذي ستفعل المزيد منه؟ إذا كنت ستختار مكانًا واحدًا تنفق فيه ١٠ آلاف دولار، فماذا يكون؟".

وكنت أسمع كلمة واحدة متكررة: المدونات. كانت المدونات على ما يبدو عالية التأثير ولا تحظى بالتقدير الكافي في الوقت نفسه.

كان سؤالني الأول هو: "ما المدونة؟"، وسؤالني الثاني كان: "كيف يحاول الناس حاليًا التواصل مع المدونين؟"، "وما الطريق الأقل وطأة؟". كان من يحاولون الحديث مع المدونين عادة ما يستخدمون البريد الإلكتروني والهاتف. وبالرغم من أن هذه كانت نقاط قوتي، فإنني قررت تجربة المقابلة وجهًا لوجه في المؤتمرات. لماذا؟ لأنني شعرت بأن فرصتي ستكون أفضل كفرد من بين خمسة آخرين في استراحة بدلًا من رسالة إلكترونية من بين ٥٠٠ أخرى في صندوق بريد وارد مكتظ بالرسائل. فحزمت حقائبتي واتجهت إلى لاس فيجاس لعرض كونسيومر إلكترونيكس في يناير، والذي حضره ما يزيد على ١٥٠ ألف شخص عام ٢٠٠٥. إنه أشبه بكأس العالم الخاصة بالإصداقات التكنولوجية، حيث تتسنى لجمع الموهوسين تجربة ألعاب جديدة. إنني لم أدخل عبر الباب الأمامي حتى، بل بقيت في استراحة بلوج-هوس خارج الموقع التي ترعاها شركة سيجيت، وحيث يُدعى المدونون مشروبًا وطرحت الكثير من الأسئلة الحمقاء، ولكنني لم أحاول التسويق قط. لقد ذكرت الكتاب وحسب إذا سألني أحد عن سبب وجودي (الإجابة: "لقد أنهيت كتابي الأول مؤخرًا وأنا شديد التوتر بشأن إطلاقه؛ فأنا هنا لتعلم المزيد بشأن المدونات والتكنولوجيا"). وقد وصف المدون المشهور "روب-رت س-كوبل" لاحقًا خطتي للمعقدة للتسويق بأنها "التسكع مع المدونين"؛ ولقد نجحت بشكل جيد على غير المتوقع.

## #٨ - ماذا لو لم يمكنني التسويق لمنتجي مباشرة؟

في أثناء إطلاق الكتاب عام ٢٠٠٧، أدركت سريعًا أن أغلب وسائل الإعلام لا تهتم بإطلاق الكتاب؛ بل يهتمون بالقصص، لا الإعلانات؛ لذا سألت نفسي: "ماذا لو لم يمكنني التسويق لمنتجي بشكل مباشر؟ ماذا لو كان عليّ التحايل لبيع المنتج؟". حسنًا، يمكنني عرض الأشخاص الواردين في الكتاب الذين أعادوا بناء حياتهم (اهتمام إنساني)؛ أو يمكنني الكتابة عن تجارب مجنونة غير ذات صلة، ولكنها تقود الناس إلى موقعي الإلكتروني المعني بالكتاب (ابحث في جوجل عن "Geek to Freak" لترى النتائج. كانت هذه مدونتي المشهورة الأولى)؛ يمكنني نشر مصطلح جديد واستهداف ثقافة شعبية (انظر "تصميم أسلوب الحياة")؛ كما يمكنني تبني أسلوب التعريف الذاتي وجعل الإطلاق نفسه مادة إخبارية (ولقد فعلت هذا بواسطة الفيديو الترويجي لكتاب The 4-Hour Body، بالإضافة إلى الشراكة مع بت تورنت من أجل كتاب (The 4-Hour Chef لا يحب الناس بيع المنتجات لهم، ولكننا جئناهم، ولكننا نجيب الاستماع إلى القصص؛ لذا فلتعمل على الأمر الأخير.

## #٩- ماذا لو أنشأت برنامج ماجستير إدارة الأعمال الواقعي الخاص بي؟

بدأ هذا الأمر ما بين عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨.

## #١٠- هل عليّ استعادته بالطريقة التي فقدته بها؟

عام ٢٠٠٨، تملكمت منزلًا في سان خوسيه بكاليفورنيا، وانهارت قيمته؛ بتعبير أدق، كان المصرف هو المالك للمنزل، وكنت خاضعًا لقرض عقاري غير مدروس ذي معدل فائدة قابل للتعديل. وعلاوة على ذلك هذا، كنت على اعتاب الانتقال إلى سان فرانسيسكو، وبيع المنزل الذي كان معناه خسارة ١٥٠ ألف دولار؛ لذا في النهاية، انتقلت إلى سان فرانسيسكو رغم كل شيء، تاركًا منزلي في سان خوسيه فارغًا. ولشهور، ضغط عليّ أصدقاؤني لتأجير المنزل، مؤكدين أنني أهدر الأموال بعدم فعلتي هذا؛ لذا في النهاية استسلمت واتبعت نصيحتهم؛ بالرغم من الاستعانة بشركة إدارة الممتلكات، نتجت عن هذه الخطوة المشكلات والأعمال الإدارية المعتادة. وتبع ذلك الندم. ففي ليلة بعد ذلك، تناولت مشروبًا وسألت نفسي قائلًا: "هل عليّ فعلًا جني المال بالطريقة التي أفقده بها؟"، فإذا خسرت ١٠٠٠ دولار في تجارة ما، فهل ينبغي عليك محاولة استعادتها من خلال التجارة نفسها؟ الأرجح لا. فإذا كنت "أخسر" المال بسبب قرض عقاري لم ينزل فارغ، فهل عليّ تغطية

مسـتحقات القرض من خلال تأجير المنزل نفسه؟ قررت أن الإجابة هي لا. فيمكنني إيجاد دخل بسهولة من مكان آخر (مثل: إلقاء الخطب أو تقديم الاستشارات، إلخ) لأجني أكثر مما أنفق. إن البشر معرضون لميل ذهني اسمه "التشبث" سواء في مجال العقارات أو الأسهم أو غيرهـا؛ ولا أسـتثني نفسيـي. وقد أجريت دراسة عن الأمر (كثير من المسـتثمرين الجيدين كما في كتاب Think Twice من تأليف مايكل موبواسـين)، ثم بعـت منزلي في سان خوسـيه بعد فترة قصيرة بخسارة كبيرة. وبمجرد أن تحرر انتباهي وعقلي، استعدت المبلغ بسرعة من مكان آخر.

## # ١١ - ماذا لو كان بإمكانني أن أطرح فقط لحل المشكلات؟

ما بين عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ بدأت أسأل نفسي: "ماذا لو كان بإمكانني أن أطرح فقط لحل المشكلات؟". عنـد تقـديم الاستشارات للشركات الناشئة. فبدلاً من الإجابة عن السؤال "ماذا ينبغي علينا فعله؟" حاولت أولاً التركيز على إجابة سؤال "ماذا ينبغي علينا تبسـيطه؟". على سـبيل المثال، لطالما أردت إحكام دائرة صيد التحولات (النسبة المئوية للزوار الذين يشتركون أو يشترون) قبل توجيه الكثير من حركة المرور إلى إحدى شركاتي الاستثمارية. وكانت إحدى أولى الشركات الناشئة التي عملت معها تسمى جيمائني، وأعيدت تسميتها إلى دايلي بيرن، ولم تكن تمتلك في هذا الوقت القدر الكافي من العمالة لإتمام إعادة تصميم موقعها الإلكتروني؛ فإضافة عناصر جديدة سـتضيع الوقت، لكـن إزالتها لم يكن سيضيع الوقت. لذا على سبيل الاختبار، أزلنا ما يقارب ٧٠٪ من العناصر القابلة للنقر الموجودة "بالجزء العلوي" من الصفحة الأولى، مركزين على المكان الوحيد المهم للنقر عليه. ولقد تحسنت التحولات من فورها بنسبة ٢١.١٪. ولقد كشف هذا الاختبار السريع عن قرارات لاحقة لتطويرات باهظة الثمن. واتخذ المؤسسـسان، آنـدي سـميث وستيفن بلاكنشـب، الكثير من القـرارات الجيدة، وتم الاستحواذ على الشركة من شركة أي إيه سي في عام ٢٠١٠. ومنذ ذلك الحين طبقت سؤال: "ماذا لو كان بإمكانني أن أطرح فقط...؟" في حياتي على الكثير من الأصـعدة، وأحياناً أعيد صياغة السؤال ليكون: "ماذا عليّ أن أضع في قائمة المهام التي لا يجب إنجازها؟".

## # ١٢ - ما الذي يمكنني ترسيخه لأختفي لمدة ٤ إلى ٨ أسابيع، بدون أي هاتف أو بريد إلكتروني؟

رغم طول الصياغة، فإنني طرحت أشكالاً متعددة من هذا السؤال كثيراً منذ عام ٢٠٠٤. وعادة ما كانت تنتهي بعبارة "... يتيح لي الذهاب في إجازة مدة ٤ إلى ٨

أسابيع"، ولكن هذا لم يعد يكفي. فنظرًا لانتشار الإنترنت، فمن السهل أن تقضي "إجازة" في البرازيل أو اليابان وتظل تعمل دون توقف على عملك بواسطة الكمبيوتر المحمول؛ وهذا النوع الماكر من خداع الذات بمثابة قبلة موقوتة.

على مدار السنوات الخمس الأخيرة سألت نفسي، جدّيًا: "ما الذي يمكنني فعله لأتمكن من الاختفاء تمامًا لمدة ٤ إلى ٨ أسابيع؟". بالنسبة لرواد الأعمال الذين يشعرون بالإرهاك، فهذا أيضًا أكثر سؤال أطرحه. مدة أسبوعين ليست كافية، حيث إنك من الممكن أن تتترك النيران تندلع ثم تحاول إصلاح الأمور عند عودتك؛ ولكن مدة ٤ إلى ٨ أسابيع (أو أكثر) لا تتيح لك تادية دور مكافح النيران، فهي تجبرك على ترسيخ أنظمة وسياسات، والتخلص من الفرز المخصص للبريد الإلكتروني، وتزويد الأفراد بالقواعد والأدوات، وفصل القلائل المهمة من التوافه الكثيرة، وإنشاء آلة لا تحتاج لوجودك خلف عجلة القيادة طوال ساعات الأسبوع.

إليك النقطة الأهم: الأنظمة عمرها أطول بكثير من الإجازة، وعندما تعود للمنزل، ستدرك أنك ارتقت بشركتك (وحياتك) إلى المستوى التالي. ويكون هذا ممكنًا فقط إذا عملت على شركتك بدلًا من العمل فيها، كما كان مايكل جيربر سيقول.

## #١٢- هل أصطاد ظبيًا أم فئران الحقل؟

أخذت هذا السؤال قرابة عام ٢٠١٢ عن الرئيس السابق لمجلس النواب الأمريكي، نوت جينجريتش. وقد قرأت عن هذا السؤال في كتاب Buck up، Suck up... and Come Back When You Foul Up: 12 Winning Secrets From the War Room، الذي ألفه جيمس كارفايل وبول بيجالا، الخبيران الإستراتيجيان السياسيان المخططان لحملة بيل كلينتون الرئاسية "غرفة الحرب". إليك المقتطف الذي علق في ذهني: نوت جينجريتش هو أحد أنجح الزعماء السياسيين في زماننا هذا. نعم، إننا بالفعل نختلِف مَرَع كِل شَيْء فعله تقريبًا، ولكن هذا كتاب عن الإستراتيجية، لا الأيدولوجية؛ لذا وجب علينا الوفاء بحقوق نوت؛ فلقد أدت قدراته الإستراتيجية -تركيزه الدائم على الفوز بمجلس النواب لصالح الجمهوريين- إلى أكبر اكتساح سياسي في التاريخ الأمريكي. وبما أنه في القطاع الخاص

الآن، فإن "نوت" يسخدم شرحًا رائعًا للبرهنة على الحاجة للتركيز على الأمور الكبيرة وترك الأمور الصغيرة تفوت: تشبيه الطهي والفئران؛ فالأسد لديه القدرة التامة على اصطياد فأر الحقل وقتله وأكله؛ ولكن يتضح أن الطاقة المطلوبة لفعّل هذا الأمر تتعدى السعرات الحرارية التي يمنحها فأر الحقل؛ لذا فالأسد الذي يمضي اليوم في اصطياد الفئران والتهامها سيتضور جوعًا ببطء إلى أن يموت؛ فلا يمكن للأسد أن يعيش على فئران الحقول؛ فالأسد يحتاج إلى طهي، فالطباء حيوانات كبيرة؛ وهي تتطلب سرعة وقوة أكبر لاصطيادها وقتلها، وبمجرد أن تموت، فإنها تكون وليمة للأسد وزمرته. يمكن للأسد أن يحيى حياة طويلة وسعيدة على نظام غذائي مكون من الطباء. والفرق هنا مهم، فهل تمضي وقتك كله، وتستنفد طاقتك كلها في اصطياد فئران الحقول؟ فعلى المدى القريب سيسمح الأمر بشعورًا جيّدًا ومكافئًا؛ ولكن على المدى البعيد ستموت؛ لذا سل نفسك في نهاية اليوم: "هل أمضيت اليوم في مطاردة الفئران أم اصطياد الطباء؟". توجّد طريقة عادة ما أسخدمها، حيث أنظر إلى قائمة مرهامي وأسأل نفسي: "أي مهمة من هذه إذا أنجزتها ستجعل بقية المهام إما أسهل أو غير ذات صلة؟".

## #١٤- هل يمكن أن يكون كل شيء على ما يرام ومكتملاً كما هو؟

منذ بدء العمل الجاد في "العقاقير النباتية" عام ٢٠١٣ (انظر جيمس فاديمان)، زدت من تنمية حالة التقدير اليومي والوعي بالحالة الراهنة. والسؤال أعلاه هو أحد الأسئلة التي أطرحها على نفسي؛ وهو يكّون مصحوبًا بأدوات وطقوس مكتملة على غرار دفتر الخمس دقائق، وبرطمان الروعة، والتفكير في "المكاسب اليومية" قبل الخلود للنوم كما يفعل بيتر ديامانديس. ولتكرار ما قلته في مكان آخر من هذا الكتاب، فإن شخصيات الفئة أ تكون لديهم نزعة افتراضية نحو السعي وراء الأهداف. وهذا أمر ممتاز لإنتاج إنجاز، ولكنّه ينتج كذلك قلقًا، حيث إنك دائميًا ما يكّون تركيزك على المستقبل. لقد قررت شخصيًا أن الإنجاز ليس إلا تقدير نجاح في الحياة؛ فهي بمثابة تقدير "مقبول" يجعلك تسعى جاهدًا لنيل التقدير التالي. ولنيل أي شيء أكبر، ولنيل أي شيء يقربك من السعادة، يجب أن تريد ما لديك بالفعل.

## #١٥- كيف سيبدو هذا الأمر إذا كان سهلًا؟

خطر هذا السؤال -بالإضافة إلى السؤال التالي - لي في عام ٢٠١٥. كنت في هذه الأيام، وأكثر من أي سؤال آخر، أسأل نفسي قائلًا: "كيف كان سيبدو هذا

الأمر لو كان سهلاً؟"؛ فإذا كنت أشعر بالتوتر أو الانزعاج أو الارتباك، فعادة ما يكون هذا بسبب أنني أعقد شيئاً ما أو أخفق في اتخاذ الطريق السهل/البسيط لأنني أشعر بأن عليّ المحاولة "بشكل أكبر" (من شب على شيء شاب عليه).

## #١٦- كيف يمكنني إنفاق المال على هذه المشكلة؟ كيف يمكنني "إهدار" المال لتحسين جودة حياتي؟

هذا الأمر يشرح نفسه إلى حد ما. دان سوليفان هو المؤسس ورئيس شركة تدعى إستراتيجيك كوتش حفظت عقول الكثير من رواد الأعمال التسلسليين الذين أعرفهم. وإحدى مقولات دان هي: "إذا كان لديك المال الكافي لحل مشكلة، فليست لديك مشكلة". في بداية مسيرتك المهنية، تمضي الوقت لكسب المال، وبمجرد أن تحقق كفايتك من المال، ينبغي عليّ إنفاقه لشراء الوقت، فهذا الأخير لا يتجدد. ربما يكون من الصعب تأدية هذه النقلة والحفاظ عليها، لذا فالسؤال أعلاه دائماً ما يكون في دفترتي.

## #١٧- لا تعجل، لا توقف.

ليس هذا سؤالاً بل هو إعادة تهيئة أساسية. عرفت مبدأ "لا تعجل، لا توقف" من خلال جيني ساور-كلين (jennysauerklein.com) التي شاركت مع جيسون نيمير في تأسيس اليوجا البهلوانية. والمصطلح هو أحد "المبادئ التسعة للثناغم" من بريم، وهو أحد أنواع التمارين الجسدية التي درستها لسنوات عدة. إنني دائماً ما أكتب "لا تعجل، لا توقف" على رأس دفترتي للملاحظات كتذكرة يومية. في الواقع، إنها اختصار لقصة ديريك سيفرز لركوب الدراجة لمدة ٤٥ دقيقة في مقابل ٤٣ دقيقة: لا يجب عليك المضي في الحياة بالتأفف والنفخ والإجهاد والوجه الأحمر؛ حيث يمكنك الحصول على ٩٥٪ من النتائج التي تريد من خلالها وضع قدم أمام الأخرى بهدوء. وقد أرسل لي صديق كان في القوات الخاصة البحرية الأمريكية مبدأً كانوا يسخدمونه في تدريباتهم: "البطة سلاسة؛ والسلاسة سرعة".

لعلّي أكبر في السن، ولكن تعريفي للرفاهية قد تغير مع مرور الوقت. والآن، لم تعد الرفاهية تتعلق بامتلاك الكثير من الأغراض؛ بل هي بالنسبة لي الشعور بعدم الاندفاع، وعدم التعجل، وعدم التوقف.

إذن، يـا رفاق، هـذه هـي أسـئلتـي. أتمنـى أن تعثـروا علـى العديـد من أسئلتكم وتصوغوها.

احرصوا على البحث عن حلول بسيطة.  
إذا لم تكن الإجابة بسيطة، فالأرجح أنها ليست الإجابة الصحيحة.

## جيمي فوكس

في غمضة عين، سنرحل جميعًا. و١٠٠ عام بالمقارنة بالأبدية هي لا شيء. أنا أتحدث مع أختي طوال الوقت ... [أقول] "يا فتاة، يجدر بك أن تحظي ببعض المرح. فسوف نرحل في غضون دقيقة. أنت ستنظرين إلى الماضي وتقولين "سحقًا، كان يجب أن أستمتع، لكنني الآن ميتة"

جيمي فوكس (تويتـر/ إنسـتـغرام/ سناب شات)  
@IAMJAMIEFOXX

ممثـل حائـز علـى جائـزة الأوسـكار، وموسـيقي حائـز علـى جائـزة جرامي، وفنان كومـيدي عالمي شهـير في مجال كومـيديا الارتجال وكومـيديا الوقوف. وهو بلا شك أمـهر مؤدٍ وعارض قابـلته في حياتـي. وعلى مدار ساعتين ونصف قضيناها في إستـديو منزله، أبهرني جيمي إبهارًا حقيقيًا.

قضان تمارين العقله هي كل شيء

روتين التمرين الصباحي الذي يؤديه جيمي بقوة كل يوم تقريبًا يتكون من:

- ١٥٠ تمرين عقلة، ٥٠ تمرين ضغط، ١٠٠ تمرين عضلات البطن
- ١٥٠ تمرين عقلة (يد مختلفة)، ٥٠ تمرين ضغط
- ١٠٠ تمارين عقلة (اليد الأولى)
- ١٠٠ تمارين عقلة (اليد الثانية)

"لقد أخذت أتساءل كيف يحافظ تيرن [تيرنر] -شخصية كين في فيلم Menace II Society -على هذا المظهر اللائق دائمًا. قال: "يا رجل، أؤكد لك أن قضبان العقل هي كل شيء". (هذا يشبه في بساطته تمرين جنرال ستان مكريستال).

أول يوم استخدم فيه إيريك مارلون بيشوب اسم "جيمي فوكس"

"ذهبت في أمسية ما إلى نادي إمبروف في سانتا مونيكا، ولم أكن قد ذهبت هناك من قبل. ولاحظت وجود ١٠٠ شاب في العرض، وه فتيات. وكان ظهور الفتيات الخمس في العرض لكسر الملل. [كان المنتجون يختارون بشكل عشوائي من قائمة الأشخاص الموجودين في العرض]. فقلت: "ممم، لدي شيء لأقدمه". وكتبت كل هذه الأسماء التي تصلح للرجال والنساء: ستيسي جرين، تريسي براون، جيمي فوكس... وكان المنتج يختار من القائمة. فقال: "جيمي فوكس، هل هي موجودة؟ ستكون أول شخص". فقلت: "لا، أنا جيمي". فقال: "أوه، حسنًا. سنختارك. أنت بمثابة دماء جديدة". كانوا يصورون برنامج Evening at the Improv، هذا البرنامج الكوميدي القديم. فقال الرجل: "ستكون أنت الشخص الذي سندفع به لنرى إذا ما كنت تستطيع الحصول على ضحكة أو اثنتين. ه ذا جمهور صعب" ... كان الجمهور يتساءل "من هذا الفتى؟ هل هو في البرنامج؟ أوه، إنه جديد. إنه شخص هاو". ثم بدأوا يهتفون باسمي - "أوه جيمي! مرحبًا جيمي!" - لكنني لم أكن معتادًا لأاسم، فاعتقدوا أنني مغرور. "هذا القدر، إنه حتى لا يستمع إلينا...".

ماذا يوجد على الجانب الآخر من الخوف؟ لا شيء.

ثقة جيمي بنفسه كبيرة للغاية. وكما وصفه أحد أصدقائه المقربين لي: "حتى عندما تأخذ الأمور منحني سيئًا، دائمًا يجعلك تشعر بأن كل شيء تحت السيطرة. وأنا أرى الكثير من الأشخاص المحيطين به ينجذبون إليهم بسبب تلك الثقة، بمن فيهم أنا". وعندما سألت جيمي كيف يعلم الثقة لأطفاله، فقال إنه يطلب من بناته أن يستكشفن خوفهن بسؤال: "ما الذي



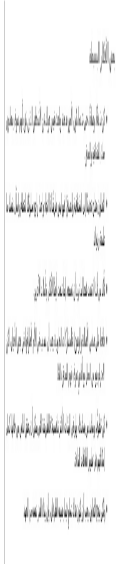
يكمّن على الجانب الآخر من الخوف؟" وتكون إجابته دائماً هي "لا شيء".

يوضح جيمي كلامه قائلاً: "يتوتر الناس بلا سبب، لأنه لن يأتني أحد ويصـفـعك أو يضـربك... وعنـدما نتحدـث عـن الخوف أو عن الافتقار إلى العدوانية [أن توقف شخصاً ما عن حـده]، فهذا موجود في رأسك. فلن يصـبح الجمـيع عدوانياً أكثر من اللازم، لكن الشيء الذي يمكنك التعامل معه هو مخاوف الشخص. إذا بدأت مبكراً، إذا كان شخصاً خجولاً، فلن يكون خجولاً بالقدر نفسه إذا واصلت زرع تلك الأشياء".

**تيم فيريس:** انظر إلى ما تخاف منه أيّاً كان واسأل نفسك: "ما الذي يوجد على الجانب الآخر من الخوف إذا فعلت هذا؟".

الإجابة بوجه عام هي لا شيء.

هناك القليل من العواقب السلبية أو لا توجد عواقب سلبية على الإطلاق أو تكون عواقب مؤقتة، وهذا يجعلنا نتطرق إلى درس فرانسيس فورد كوبولا الذي سنستكشفه لاحقاً: الفشل لا يدوم.



بالنسبة لمقلدي الشخصيات بينكم

قام جيمي بتقليد عشر شخصيات تقريباً خلال حوارنا، وهذه إحدى نصائحه: "ابدأ بالضفدع كيرميت، ثم طور من نفسك، وسـتـمكـن فـي النـهاية مـن تـقـلـيـد سـامـي ديفيس جونيور".

أنت إما أن تكون عظيمًا أو لا تكون موجودًا

شرح جيمي كيف كان كينن آيفوري وإيانس منضبطاً في كتابة النكات في مسلسل "In Living Color" ليس من المسموح لك بأن تكون متوسط الأداء؛ فقد

كان ينتحي بك جانبًا ويقول: "ككوميدي أسود البشرية، لا يمكنك أن تكون متوسط الأداء. فإما أن تكون عظيمًا أو لا تكون موجودًا... لقد كتبت لإي-دي ميرفي، وتعامل مع عظماء المجال. ويقول كينن: "أنا أتعامل مع العظماء طوال الوقت، وهذا ما سنفعله".

**تيم فيريس:** ينطبق هذا أيضًا خارج إطار الكوميديا أو الأسس العرقية. لم يكن هنالك وقت أسهل من هذا لك-ي-تكون "منتجًا"، ولم يكن هنالك وقت أصعب من هذا لك-ي-تتميز؛ فالإجادة لم تعد جيدة بما يكفي.

تعلم أن تقول الحقيقة

"ربما كنت أبلغ من العمر ١٠ سنوات، وكنت على ما أعتقد في الصف الخامس سنة ١٩٧٦ في عهد الرئيس كارتر. وبدأ رجل الدين التحدث عن التوجهات السياسية، ولم أكن أعرف عن ماذا يتحدث. كان يدافع عن التوجه المحافظ وينتقد دعاة التحرر.

كان هذا في الجنوب، في تكساس. فوقفت جدتي وقالت: "توقف عن هذا"، فتوقفت دار العبادة بأسرها. "ما الأمر، يا سيدة تالي"، حينئذ قالت شيئًا مثيرًا للغاية: "دعني أخبرك بشيء. لقد عملت في حضانة أطفال لمدة ٣٠ عامًا، ورأيت فيها المحافظين والتحرريين".

فسرت همهمات بين الحاضرين، فقالت: "هؤلاء الصبية الصغار الذين شاهدتهم منذ أن كانوا يتعلمون المشي لهم طبيعة مختلفة، وعليك أن توقف هذا لأنك تجعل من الصعب على الصغار أن يشقوا طريقهم بأنفسهم". ثم جلست.

"قامت جدتي بتربية الكثير من الأشخاص في الحضانة. [لقد علمت أطفال الحي جميعًا خلال الدراسة] وبعد ذلك، خلال الصيف، كانوا يتركون الأطفال في منزلي منزل جدتي ويتركونها تعتني بهم. لقد كانت قوية في ذلك الشأن".

إيد شيران قبل أن يصبح مشهورًا

"هناك شاب يدعى إيد شيران نام على هذه السجادة [أشار إلى الأرض حيث كنا نسجل] لمدة ٦ أسابيع تقريبًا، محاولًا إطلاق مسيرته الموسيقية. كان قد جاء من لندن وسمع عن برنامج مباشر أقدمه في لوس أنجلوس، فقال لي: "أريد أن أظهر في عرضك المباشر، إذ كان ذلك ممكنًا، لأن هذه هي بعض الموسيقى التي أحبها". فقلت في نفسي "هل تريد الظهور في عرضي؟" العرض في الغالب من السود، أتعلم ما أعني-ه؟ هؤلاء رجال موسيقى، ويتميزون بالدقة للغاية فيما يتعلّق بالموسيقى، وليس من السهل

إرض-أؤهم-أش-خاص عزف-وا لس-تيفي وان-در. وق-د اس-تضفت  
المغنية-ميراندا لامبرت في إحدى الليالي، واستضفت أيضاً المغني بيبي  
فيس. [فقلت]: "هذا هو الهراء الحقيقي الذي تتحدث عنه. أنا لا أبالي  
بلن-دن أو اللكنة. علي-ك أن تكون بارعاً". فق-ال: "أعتقد أني  
س-أبلي حس-نًا" ... فأخ-ذته إلى عرضي المباشر، وكان يحضره ٨٠٠ شخص -  
أشخاص سود يعزفون ويرقصون ويتص-ببون ع-رقاً... س-وف يش-علون  
برن-امج American Idol Up وفجأة صعد إيد شيران حاملاً آلة الأكلال ووقف على  
المسرح، فقال لي شخص يقف بجانبني: "يا فوكس، من بحق السماء هذا  
الشخص هناك، ذو الشعر الأحمر وآلة الأكلال اللعينة؟"، فقلت "يا  
رجل، اس-مه إي-د شيران. دعنا نر ما سيفعله"، وفي غضون ١٢ دقيقة، وقف له  
الجمهور وهم يصفقون بحماس".

قبل أن تجهد نفسك في البحث ...

لعب جيمي دور راي تشارلز في فيلم Ray ؛ وهو الدور الذي حاز بسببه جائزة  
الأوسكار. قبل تصوير الفيلم، جلس الاثنان يعزفان بيانو معاً: "عن-دما كن-ا  
ن-عزف، كن-ت أنتشي للغاية، ثم انتقل راي إلى لحن معقد، مثل ألحان  
ثيلونيوس مونك، فكان لسان حالي: "أوه يا إلهي، يجب أن أواكبه"، وكنت أعزف  
نغمًا خطأ، فكان يتوقف لأن أذن-ه حس-اسة للغاية ويق-ول: "لِمَ تفعل  
ذلك؟ لماذا تعزف على هذا النحو؟ هذه النغمة الخطأ، يا رجل. س-حقاً"،  
فكن-ت أق-ول: "أنا أس-ف يا س-يد تشارلز"، فيقول: "دعني أخبرك  
بشيء، يا صاح. النغمات تقع تحت أصابعك مباشرة. عليك فقط أن تأخذ الوقت  
الكافي لعزف النغمات الصحيحة. هكذا الحياة".

## براين جونسون



بـ براين جونسون (تويت @BRYAN\_JOHNSON،  
(BRYANJOHNSON.COM)

رائد أعمال ومسـثمر، وهو مؤسس صندوق أوه إس وشركة براين تريبي، التي اشترتها شركة إيبـاي في ٢٠١٣ مقابل ٨٠٠ مليون دولار نقدًا. وقد أطلق براين صندوق أوه إس في عام ٢٠١٤ بقيمة ١٠٠ مليون دولار من رأس ماله الشخصي لدعم المخترعين والعلماء الذين يسعون لإفادة البشرية من خلال إعادة كتابة أنظمة تشغيل الحياة. بعبارة أخرى: هو يدعم علماء مجـانين واقعـيين يتعاملون مع أشـياء مثل التعدين على أسـطح الكويكبات والذكاء الاصطناعي وإطالة الحياة والمزيد. وهو حاليًا مؤسس ورئيس مجلس إدارة كيرنل، التي تبتكر أول أطراف صناعية عصـبية في العالم [حواسـب قابلة للزرع داخل المخ] لمحاكاة الإدراك وإصلاحه وتحسينه.

خلف الكواليس

• لكي يلهم براين جونسون أطفاله، طلب من فنان جرافيتي أن يرسم شخصيات جاندولف ذا جري وهاري بوتر على أحد جدران منزله، وكان الاثنان يشيران بعصاهما ناحية السماء وفوقها كلمة "احلم". هو يريد أن يعلمهم أنه -كما ألف المؤلفان توكين ورولينج عوالم باستخدام النص- فإن رواد الأعمال لديهم القدرة

على تأليف حيواتهم بواسطة الشركات.

• في تنزهنا المنتظم في سان فرانسيسكو، طرح عليّ براين هذا السؤال عدة مرات بطرق مختلفة: "ما الذي يمكنك فعله ويتذكره الناس بعد ٢٠٠ أو ٤٠٠ سنة؟".

الحيوان الرمزي: الأسد الإفريقي

أحد أول أعماله الريادية

عن بيع معالجة البطاقات الائتمانية من الباب إلى الباب لتجار التجزئة:

"كنت أقول "تيم، أعطني ثلاث دقائق، وسأعطيك ١٠٠ دولار إذا لم توافق على اس-تخدام خ-دمتي". وعادة ما كانوا يقولون شيئاً مثل: "ه-ذا أمر مثير...". فكن-ت أف-ت-ح كت-اب الدعاية، وأطلعهم على المجال. هؤلاء هم مقدمو الخدمة، وهذا ما يفعلونه، وهذا ما أفعله. أنا مثل الآخرين، باستثناء أنك ستحصل معي على الأمانة والش-فافية ودعم ك-بير للعملاء؛ وبهذا أصبحت موظف المبيعات رقم واحد في تلك الشركة؛ فقد حطمت جميع الأرقام القياسية في المبيعات متبعاً هذه الصيغة البسيطة الخاصة ببيع الأمانة والشفافية في مجال محطم".

هل هي رغبة أم شغف؟

"إنني أخوض مناقشات كثيرة مع أشخاص يري-دون أن يبدأوا نشاطهم الخاص، ويكون أحد أسئلتني المفضلة: "هل هي رغبة أم شغف؟"، فإذا كانت مجرد رغبة، فهذا لا يكفي؛ فالأمر متعلق بمدى شدة تعلقك بالأمر. بالنسبة لي، كان أمراً لا بديل عنه، وكان من المستحيل أن أحصل على وظيفة، ولم يكن الفشل خياراً؛ لذا كان عليّ إنجاز الأمر".

ربما يجب ألا تفعل هذا مرة أخرى

"في يوم ما [عندما كنت طفلاً]، تساءلت -إذا ملأت عبوة حليب سعتها ثلاثة لترات ونصف بالبنزين وأشعلت فيها النار، فما الذي سيحدث؟ فقمت بأخذ

البنزين الذي كان يستخدم لآلة جز العشب، وملأت به هذه العبوة، وخرجت إلى الشارع وأشعلت فيها النيران ... وكما هو موقوع، اندلعت ألسنة لـهـب كبيرة. كانت أمي تتحرك بسيارتها من أحد الأركان متجهة إلى الشارع فقلت لنفسي "يا إلهي..."

"، وقمت على نحو متسرع بكل العبوة فانسكب البنزين على الشارع وفي مصرف مياه الأمطار. حينئذ تدفق البنزين على طول مصرف مياه الأمطار وكانت هناك سيارات [في الشارع]. فتخيلت السيارات وهي تنفجر؛ فذهبت إلى المصرف ودست على البنزين لأخمد النيران، وبالطبع تسبب هذا في تناثر البنزين. وحينئذ اشتعل العشب، وزاد الوضع سوءًا. على أية حال، أطفأنا النيران والشيء الوحيد الذي قالته لـي: "برايين، ربما يجب ألا تفعل هذا مرة أخرى"، فقلت: "حسنًا - أنت محقة" - كان هذا تصرفًا تقليديًا من أمي."

نصائح أبوية - "ما رأيك في هذا؟"

"ركبت أنا وابنائي البالغ عمرهما ١١ سنة و٩ سنوات دراجة بخارية ذات أربع عجلات، وقلت: "حسنًا، سأساعدكما على ارتداء خوذةكما، وسأعطيكما درسًا في دقيقين عن كيفية التوجه للأمام، والرجوع للخلف، واسـتخدام المكابح. وسأعلمكما بعض الدروس أيـضًا - ابتعدا عن الحفر، ولا تصعدا منحدر تل حتى لا تنقلب الدراجة، إلخ - لكنني أتوقع منكما أن تنطلقا لخمس دقائق وتعودا سالمين، وتخبراني بما فعلتما. كيف فكرتما؟ كيف بقيتما سالمين؟ ما المخاطر التي واجهتكما؟ لكنني أريدكما أن تقوموا بهذا، ولن أذهب معكما..." ... عاد الولدان سالمين، وقد كانت تجربة جيدة بالنسبة لهما، وقد ألدني: "حسنًا، يا أبي، هذه هي الطريقة التي تعاملنا بها مع المخاطر، وهذه هي الطريقة التي فكرنا بها في إمكانية تعرضنا لمشكلة..." لقد [اصطدما بشجرة] رغم تحركهما ببطء.. لكنهما تحدثا عن الأمر، وهو ما أعتقد أنه كان مفيدًا للغاية".

اختبار شاكلتون لتقييم الأمور

كان لإرنست شاكلتون تأثير كبير على براين عندما كان طفلًا. "كان إرنست معروفًا بقوة إصراره وتغلبه على كل العقبات التي واجهها خلال البعثات الاستكشافية. وهو مصدر إلهام كبير في حياتي؛ لأنني أطيع ما أطلب عليـه "اختبار شاكلتون لتقييم الأمور" على كل شيء أفعله... فأنا أفكر مليًا: إذا كنت سأقوم بهذه المحاولة، فهل تستوفي الشروط

التـي طـبقـها شـاكتون؟ هـل هـذه أفضـل مـحاولة يـمكنني التـفكير فـيها؟ ما الذي كان سيفعله شاكتون لو كان مكاني؟

**تيم فيريس:** جو دي سينا يجري التمرين نفسه من خلال اسـتخدام شاكتون كـاختبار حاسـم. فكمـا قال صـديق مشترك "هذا هو صديقه المخلص، أيضاً".

• **ما الشيء الذي تعتقد أن الآخرين يظنون أنه جنون؟**  
"وجودنا مُبرمج".

• **هل لديك مقولات تلتزم بها أو تفكر فيها كثيرًا؟**  
"الحياة ليست انتظار مرور العاصفة، بل هي تعلم الرقص تحت المطر" [مقتبسة من فيفيان جرين].

#### ألعاب القردة الخمسة

تتعلق هذه اللعبة بالعجز المكتسب، والذي عادة ما يطول زمنه ويتم تعزيزه من قبل أشخاص ذوي نيات حسنة:

"في براينتريني، كان أحد المبادئ التي كنت أنشـرها باستمرار هو "تحدّ كل الافتراضات". والقصة التي صاحبت هذه هي: كانت هناك خمسة قرد في حجرة، وكانت هناك سلة من الموز على قمة سلم. وبالطبع كانت القرد تريد تسلق السلم للحصول على الموز، لكن في كل مرة يحاول فيها أحدها الصعود، كان يتم رش الخمسة بماء بارد. وبعد رشها بالماء عدة مرات، أدركت القرد أنه يجب ألا تصعد السلم للحصول على الموز. .. بعد ذلك قام [القائمون على التجربة] بإخراج قرد ووضعوا قردًا جديدًا بدلًا منه. فرأى القرد الجديد الموز وقال لنفسه: "سوف ألتقط موزة"، ولكن عنـدما حاول صـعود السلم، أمسـكت القـرد الأخرى بـه وجـذبتـه للخـلف... وبصـورة منـهجية قام [القائمون على التجربة في النهاية] بإخراج القرد الواحد تلو الآخر، والآن أصبح يوجد خمسة قرد جدد. وكلمـا حاول قرد جديد صعود السلم، تقوم القردة بأمساكه وسحبه للخلف، مع أن أيًا من القردة الخمسة لم يتم رشه بالماء البارد".

**تيم فيريس:** هذا يجلب إلى الذهن قصة حكمتها تارا براك، والتي أفكر فيها كثيرًا:

هذه قصة عن نمرة تُسمى موهيني كانت محبوسة في قفص في حديقة حيوان، وكان قد تم إنقاذها من ملجأ للحيوانات. وقد ظلت موهيني محبوسة في قفص مساحته ٣ × ٣ أمتار وأرضيته أسمنتية لمدة ٥ أو

عشر سنوات. وفي النهاية أطلق سراحها في هذا المرعى الكبير. وقد قاموا بمزيج من الحماس والترقب بإطلاق سراح موهيني في بيئتها الجديدة المكلفة، لكن كان قد فات الأوان؛ فقد بحث النمرة على الفور عن مأوى في أحد أركان المجمع، وعاشت فيه لآخر حياتها. وقد ظلت تتجول وتتجول في ذلك الركن لدرجة أن منطقتي بمساحة  $3 \times 3$  أمتار تعرت من العشب... ربما تكون المأساة الكبرى في حياتنا هي أن حريتنا تكون متاحة، لكننا نقضي سنواتنا محبوسين في الأنماط القديمة نفسها.

## ما قيود الماضي - التحقيق أو المتخيلة - التي تحملها كعب؟

أين في حياتك رقعة العشب التي مساحتها  $3 \times 3$  أمتار؟ أين تخشى أن يتم رشك بماء بارد، على الرغم من أن هذا لم يحدث من قبل؟ في أي إن كثيرة، يكون كل شيء تريده على بعد سنتيمترات فقط من منطقة راحتك. لذا جرب الأمر.

براين كوبلمان





بـراين كوبلمان (تويت — @BRIANKOPPELMAN،  
(BRIANKOPPELMAN.COM)

كاتب سيناريو وروائي ومخرج ومنتج. وقبل برنامج الناجح Billions الذي شارك في ابتكاره (وكتابتَه) وكان المنتج المنفذ له، أشتهر بالمشاركة في كتابة فيلمي Rounders ، و Ocean's Thirteen ، كما أنه أنتج فيلمي The Illusionist ، و The Lucky Ones وأخرج أفلامًا مثل Solitary Man ، بطولة مايكل دوجلاس. كما يقدم براين المدونة الصوتية The Moment. ومن إحدى الحلقات المفضلة لي كانت تلك الحلقة مع جون هامبورج الذي كتب وأخرج فيلم I Love You، Man، وكتب فيلم Meet the Parents ، بالإضافة إلى أفلام أخرى؛ فتلك الحلقة كانت أشبه بمدرسة سـينما وماجستير في كتابة السيناريو ملفوفين في قماش واحد.

الحيوان الرمزي: بين جيليت (صديق مقرب)

إذا لم تجد وقتًا، فاصنع وقتًا

"كنت في الثلاثين من عمري، ولم أكن سعيدًا في حياتي عندما دخلت أحد المقاهي الترفيهية في نيويورك، وسمعت الطريقة التي يتحدث بها الناس وهم يلعبون، ورأيت كيف يبـدون. فقلت في نفسي: "حسنًا، يمكن تحويـل هذا إلى فيلم [Rounders] ... ثم ذهبت إلى زوجتي، إيمي، وأعز أصدقائي، ديف، ووضعت خطة كي أتمكن من الاستمرار في العمل، وفي الوقت نفسه أتمكن من كتابة هذا السيناريو في فترات الصباح. فقامت إيمي بتنظيف مكان للتخزين أسـفل شـقتنا. في هذا الوقت لم يكن لديّ أنا وديـف أي علاقة بمجال صناعة الأفلام. كنا نتقابل في كل صباح لمدة ساعتين، وأعتقد أننا

كنا نتوقف يوم الأحد، لكن سوى ذلك، لم نفوت صباح يوم واحد. كنا نعمل لساعتين. كان ديف نادلاً وكنت أذهب إلى عمل ي [كـان براين قد أنهى للتو الدراسة في كلية الحقوق من خلال أخذ حصص ليلية، وكان يعمل في مجال التسجيلات الصوتية].

"في هاتين الساعتين في الصباح ... كان هناك حوض في منطقتي التخزين الصغيرة تلك، وكان هناك مكان لكرسي واحد؛ فكنت أجلس على الأرض، ويجلس ديف ليكتب على الآلة الكاتبة معظم الوقت. كانت لدينا كومة من الكتب عن أوراق اللعب ولغة اللعب. كنا نجلس في الغرفة ونكتب، ثم نذهب ليلاً إلى المقاهي ونحاول جمع البيانات: الجمل التي يقولها الأشخاص، القصص التي يخبروننا بها، وسومات الشخصيات ... دون أن نفكر [إذا ما كان هذا] منطقياً أم غير منطقي. لم نكن نفكر في شيء إلا "كيف يمكن كتابة سيناريو نرى أنه يمكن أن يكون أساساً لفيلم يكون مثلما كان فيلم Diner بالنسبة لنا؟" فيلم يريد الأشخاص -في ذلك الوقت، كنت على الأرجح أفكر في أشخاص في العشرينات من عمرهم -أن يسردوه لبعضهم البعض. فيلم يكون بمثابة السر الصغير، الفيلم الخاص، وكنت أتصور أننا إذا قمنا بهذا، نكون قد نجحنا".

**تيم فيريس:** خالد حسيني كتب فيلم The Kite Runner في فترات الصباح الباكر قبل أن يذهب إلى عمله كطبيب بدوام كامل، وعادة ما يعمل بول ليفيك في منتصف الليل. فإذا كان الأمر مهماً بحق، حدد له موعداً. وكما قد يسألك بول: "هل لديك حلم أم هدف؟"، إذا لم يكن له موعد محدد، فهو ليس حقيقياً.

عن صفحات الصباح، والتي عرفني براين بها

"[في كل صباح]، ما أفعله يعتمد على صفحات الصباح في كتاب The Artist's Way لجوليا كاميرون، وهي ثلاث صفحات عادية يمكنك فيها أن تحرك قلمك كما تشاء. لا توجد رقابة ولا إعادة قراءة، وهذا من أعجب الأشياء التي مررت بها. وإذا قمت بهذا كل يوم بانضباط حق يقي، فسيحدث شيء ما في عقلك الباطن سيتيح لك الوصول إلى قمة إبداعك. وقد قمت -وأعلم أنك خضت هذه التجربة مع أشياء أخرى أعطيت لها للناس -بإعطاء ذلك الكتاب إلى ١٠٠ شخص وقلت لك من هم "أؤكد لك، أنيت بحاجة إلى القيام بهذا ..."، ومن المائة شخص الذين أعطيتهم الكتاب، ربما فتحت عشرة من هم الكتاب بالفعل وأجروا التمارين. ومن أولئك العشرة، ألف سبعة منهم كتباً وأفلاماً وبرامج تليفزيونية، وصاروا ناجحين. هذا أمر مذهل؛ فلقد غير الكتاب حياتي، رغم أنني لا أهتم كثيراً بهذه النوعية من الكتب".

## • كتب وبرامج يوصى بها؟

كتاب The War of Art لستيفن بريسفيلد

كتاب What Makes Sammy Run لبد شولبيرج، عن كيف يشق الشخص طريقه في هوليوود.

المدونة الصوتية The Scriptnotes من تقديم كريج مازن وجون أوجس-ت.  
"كتب هذان الاثنان مجتمعين عشرين فيلماً ناجحاً.  
وهما يعرفان ما يتحدثان عنه، ونشاطهما في العمل في السينما لا يتوقف".

## بعض الأفكار العملية حول الانتحار

في هذا الفصل سأحدث عن الانتحار، والسبب في أنني مازلت موجوداً على هذا الكوكب. قد يبدو هذا الموضوع كئيماً، لكن الهدف هو إعطاء الأمل والأدوات لهؤلاء الذين يحتاجون إليها، وهؤلاء عددهم أكبر بكثير مما قد تتخيل.

لقد أبقيت القصة التالية سرّاً أخفيه عن عائلتي وأحبائي وأقرب أصدقائي لسنوات؛ غير أنني مررت مؤخراً بتجربة صدمتني - أيقظتني - وقررت أنه قد حان الوقت لنشر كل شيء.

لذلك، برغم الخزي الذي قد أشعر به، والخوف الذي يجعل راحة يدي تتعرق بينما أكتب هذا، اسمحوا لي بأن أبدأ.

ها نحن نبدأ ...

### تحول مصيري

"هل يمكنك أن توقع هذا لأخي؟ هذا سيعني له الكثير".

ربما كان هناك عشرة أشخاص حولي يطرحون عليّ أسئلة، وكان هنالك أحد المعجبين ينتظر دوره في أدب، وكان مطلبه: توقيع بسيط.

كان ذلك ليلة الجمعة، حوالي الساعة السابعة مساءً، وكنت قد أنهيت لتوي

تسجيلاً حياً لمدونة TWiST الصوتية. كان الجـو مشـحوناً بـالحماس. وجيسون كـالـاكانيـس، المـضـيف والمـحـاور، يعرّف كيف يدير برنامجاً، وكان قد أشعل حماس الجمهور وأدار الأمور باقتدار لأكثر من ساعتين على المسرح، وطرح عليّ كل الأسئلة التي يمكن تخيلها. كان المكان ممتلئاً عن آخره، وتدافع بعد العرض أكثر من ٢٠٠ شخص يتجولون في مكان البرنامج أو يتدافعون للخروج من المسرح للاستمتاع بعطلة نهاية الأسبوع.

وتجمعت مجموعة من الحاضرين بالقرب من الميكروفون للتحدث معي.

فسألتُ هذا الشخص المهذب، الذي كان يرتدي بذلة أنيقة، والذي كان اسمه سيلاس: "هل هناك شيء محدد تريد مني أن أكتبه له؟ لأخيك؟". فتجمدت في مكانه للحظات، ورأيت عينيـه تترققـان بالدموع. كـان هـنـاك شـيء غـير عـادي لـم أسـتطـع تحـديد ماهيته. فقررت أن أخفف من الضغط؛ فقلت: "أنا متأكد أنه يمكنني كتابة شيء جيد. هل تمنع في هذا؟". فأوماً سيلاس برأسه.

كتبـت عـدة أسـطر، وأضـفت وجـهًا باسـمًا، ووقـعت باسـمي على الكتاب الذي اشتراه، وأعطيته إياه. فشكرني وانسحب من بين الحشد، فلوحت له وعدت للتحدث مع الآخرين.

وبعد ٣٠ دقيقة تقريباً، كان عليّ أن أسرع، فطائرة خطيبي كانت قد وصلت لتوها المطار، وكنـت سـأقـابلها لتـنـاول العشاء. فبدأت السير نحو المصعد الكهربائي.

"أستميحك عذراً، يا تيم!"، فالتفت فوجدته سيلاس، وقد كان ينتظرني، ثم أردف قائلاً: "هل يمكن أن أتحدث معك للحظات؟". فقلت: "طبعاً، لكن سر معي".

سرنا عبر المناضد والمكاتب وصولاً إلى المصعد الكهربائي، وضغطت زر النزول. وبمجرد أن بدأ سيلاس قصته، نسيت أمر المصعد. اعتذر سيلاس عن عدم إجابته عن سؤالتي من ذقلي؛ فشـقيقه الأصـغر الشـخص الـذي وقـعت لـه على الكـتاب -انتحر مؤخرًا، وكان يبلغ من العمر ٢٢ عامًا.

قال سيلاس: "لقد كان معجباً بك. كان يحب الاستماع إليك وإلى جو ريجان، وكنـت أريـد الحـصول على توقيعك له، وسأضع هذا في غرفته". وأشار إلى الكتاب. ورأيت الدموع تملأ عينيه، وشعرت بأن الأمر نفسه يحدث لي.

واصل كلامه قائلاً: "الناس ينصتون إليك. هل فكرت يوماً في التحدث عن أمور كهذه؟ عن الانتحار أو الاكتئاب؟ أنت ربما تكون قادرًا على إنقاذ شخص ما".

وحينئذٍ حدثت إليه حائرًا، ولم أعرف ما عليّ قوله.  
أنا أيضًا لم يكن لديّ عذر. وما لم يكن يعرفه سيلاس أنه كان لديّ جميع الأسباب لكي أتحدث عن الانتحار.

**بعض من أقرب أصدقائي في المدرسة الثانوية قتلوا أنفسهم. بعض من أقرب أصدقائي في الكلية قتلوا أنفسهم. أنا كدت أقتل نفسي من قبل.**

قلت لسيلاس: "أنا حزيني لفق دانك أخاك". وتساءلت في نفسي إذا ما كان قد انتظرني أكثر من ثلاث ساعات ليخبرني بهذا. أعتقد ذلك. لقد أحسن صناعًا؛ فهو أشجع مني؛ فأنا بالتأكيد خذلت أخاه بأن كنت جبانًا في كتاباتي. كم عدد الآخرين الذين خذلتهم؟ جالت هذه الأفكار بخاطري.

قلت لسيلاس: "سأكتب عن هذا، أعدك بذلك، وربت كتفه بارتباك. وبعد ذلك دخلت المصعد."

## دخول النفق المظلم

"لقد حاولوا دفننا، لكنهم لم يعرفوا أننا بذور."  
— مثل مكسيكي

هناك بعض الأسرار التي لا نعلنها لأنها محرّجة. مثل تلك المرة التي قابلت فيها نافال رافيكانت من خلال مغازلتني لخطيبته في أحد المقاهي بالمصادفة. يا إلهي! أو المرة التي استعار فيها أحد أعضاء لجان التحكيم الكمبيوتر المحمول الخاص بي ليعرض فيديو مملًا لإحدى الشركات، وظهرت فجأة صورة مخلّعة على الشاشة أمام حشد من ٤٠٠ شخص -مثل جيد آخر.

ولكن بعد ذلك، هناك أسرار سوداء. تلك الأشياء التي لا نخبر أحدًا بها. الأشباح التي نظل نخفيها خشية أن تنكشف حياتنا. بالنسبة لي، كان عام ١٩٩٩ مليئًا بالأشباح. لدرجة أنني لم أذكرها. ولم أتحديث عن هذه الفترة الصادمة بشكل علني حتى ٢٩ إبريل، عام ٢٠١٥ خلال فعالية (اسألني أي شيء) على موقع Reddit.

ما يلي هو سلسلة من تدهوري السريع، وبعد إدراكي المتأخر لما حدث، لا يمكن تصديق مدى التفاهة التي تبدو عليها بعض تلك الأمور؛ غير أنها في ذلك الوقت كانت مثل عاصفة مدمرة.

إنني أدرج كلمات مثل "موقف مستحيل" والذي كان يعكس تفكيري في ذلك الوقت، لكنه لم يكن واقعًا موضوعيًا. أن لا أزال أتذكر بشكل واضح هذه الأحداث، لكن كل المقولات قد أعيدت صياغتها، فلنشعر من حيث بدأ الأمر ...

• كانت بداية آخر عام لي في جامعة برنستون، وكان من المقرر أن أتخرج في شهر يونيو عام ١٩٩٩، وفي فترة ما في الشهر السبعة التالية، حدثت عدة أشياء على مدى أسابيع قليلة.

• أولاً، فشلت في الوصول إلى المقابلات النهائية في شركتي مايكروسيستمز للبرمجيات، بالإضافة إلى شركات أخرى. لم أكن أعرف ما خطبي، فبدأت أفقد الثقة بنفسي بعد "فوزي" بلعبة الدراسة الأكاديمية لمدة طويلة.

• ثانياً، وبعد ذلك بفترة قصيرة انفصلت عن خطبتي التي كنت مرتبطاً بها منذ وقت طويل (بالنسبة لطالب جامعي، علي أية حال). لم يكن السبب هو الوظيفة، لكن بسبب أن ثقتي بنفسي اهتزت في تلك الفترة، وأردت قضاء المزيد من الوقت معها، وقد كان هذا عائقاً كبيراً في موسميها الرياضي في فريق الجامعة. ما خطبي؟

• ثالثاً، كان لدي اجتماع مصيري مع أحد المشرفين على أطروحتي في قسم دراسات شرق آسيا. بعد أن قرأت مسودة جزئية من عملي، أعطاني كومة كبيرة من الأبحاث الأصلية باللغة اليابانية للاستعانة بها في أطروحتي. فخرجت من عنده ورأسي يدور - كيف سأنهى هذه الأطروحة (والتي يتراوح عدد صفحاتها بوجه عام من ٦٠ إلى ١٠٠ صفحة أو أكثر) قبل التخرج؟ ماذا سأفعل؟

من المهم ملاحظة أنه في جامعة برنستون، يتم إلى حد كبير النظر إلى أطروحة السنة الرابعة على أنها قمة مسيرة دراستك الجامعية على مدار أربعة أعوام، وينعكس هذا في درجتها. وعادة ما تمثل الأطروحة ٢٥٪ من التقدير التراكمي بأكمله. بعد كل ما سبق، انفرجت الأمور كما يلي ...

• وجدت اختياراً أنقذني! ففي أثناء سعيي إلى تعلم اللغة من أجل الأطروحة، تعرفت على شخص رائع حاصل على الدكتوراه، يعمل في شركة بيرلتر إترناشيونال، وكان اسمه بيرني. تناولنا العشاء في وقت متأخر في ليلة ما بشارع ويذرسيون في برنستون. كان يتحدث عدة لغات، وهو من الموهوسين بالعلم مثلي. وامتدت الساعة لساعتين، والساعتان لثلاث، وفي النهاية، قال: "أتعرف؟ من المؤسف أنك ستخرج في غضون عدة شهور؛ فأنا لدي مشروع كان سينا سبك للغاية، لكن سيبداً قريباً جداً". قد يكون هذا بالضبط هو الحل الذي أبحث عنه!

• تحدثت مع والدي عن إمكانية التوقف عن الدراسة لعام، بدءًا من منتصف السنة الأخيرة؛ فهذا سـيـتيح لـي بـعض الـوقت لأنـهي الـأطروحة وأصـقلها، بـينمـا أقـوم فـي الـوقت نـفسه بـتجربة الـوظائف "فـي الـعالم الـحقيقـي".

كان هذا يبدو قرارًا مربحًا من كل الجهات، ودعمي والدي في هذا.

• وافقت جامعة برنستون على الفكرة، وقابلت مشرفي على الأطروحة والمـذكور أنـفـا لأخبره بـقـرارـي؛ لكـن بـدلـا مـن أن يفرح لأنني سأخذ بعض الوقت لتحسين الأطروحة (وهو ما توقعته)، بدا غاضبًا، وقال: "أنت ستتوقف إذن؟ ستخضع للأمر الواقع؟! حريّ بك أن تقدم أفضل أطروحة سأراها في حياتي". في حـالـتي الـمتوتـرة تـلـك، سـمـعت سـلسـلة مـن الـتهديدات والإندارات الـضمـنية فـي الـحوار الـذي تـلا ذلك... لكن لن يفعل أي أستاذ ذلك في الواقع، أليس كذلك؟ انتهى الاجتماع بـضـحـكة مـزدرية وعبارة "حظًا سـعيدًا" قالها بجفاء. فشعرت بقهر وتجولت هائمًا.

• عندما استعدت هدوئي، تحولت صدمتي إلى غضب. كيف لمشرف على الأطروحة أن يهدد طالبًا بإعطائه درجة سيئة لمجرد أن هـ سـيتوقف لـبـعض الـوقت؟ كـنـت أعـرف أن أطروحتي لن تكون "أفضل أطروحة" سيرها في حياته، ولذا كان من المؤكد تقريبًا أنه سيمنحني درجة سيئة، حتى إذا أبلت حسنًا. هذا واضح للجميع، أليس كذلك؟

• قابلت عدة أشخاص في إدارة برنستون، وكانت الإجابة ببساطة "لن يفعل هذا". كنت عـاجـزًا عـن الـكـلام. هل يتـم اتـهامـي بأنـي كاذب؟ ولم أكذب؟ وما دافعي لذلك؟ يبدو أن لا أحد يريد التشكيك في نزاهة أستاذ كبير (أو عضو دائم في هيئة التدريس). كنت عـاجـزًا عـن الـكـلام وشـعـرت بالخيانة؛ فالسياسات المتعلقة بهيئة التدريس أهم مني.

• تركت أصدقائي في الكلية وغادرت الحرم الجامعي للعمل - بعيدًا، كما تبين - لصالح شركة بيرلترز. و"بعيد" تعني العمل من المنزل وحدي. كان هذا يمهد لكارثة، وقد كان العمل مجزيًا، لكنني كنت أقضي جميع الوقت الذي لا أعمل فيه - منذ استيقاظي وحتى أخلد إلى النوم - أبحث في مئات الصفحات من هذه الملاحظات والأبحاث المتنـاثـرة عـلى أرضية غرفة نومي. كانت فوضى عارمة.

• بعد شهرين أو ثلاثة شهور من محاولة الاستعانة بالبحث الأصلي الياباني الذي أعطاني إياه مشرفي، كانت الأطروحة بمثابة كارثة. فبرغم (أو ربما بسبب) أنني كنت أحملق إلى الورق فقط لمدة تتراوح من ٨ إلى

١٦ ساعة يوميًا، لاحت أشباح البدايات الخاطئة والطرق المسدودة وبحث يجب ألا يكون موجودًا في الأساس. كان نصفه على الأقل بلا فائدة، وقد كنت - بلا شك - في وضع أسوأ مما كنت عليه عندما تركت الكلية.

• كان أصـدقائي يتخـرجون ويحتفلـون تـاركين برنسـتون خلف ظهورهم، بينما كنت أجلس في شقة صغيرة بعيدًا عن الحرم الجامعي، محاصرًا في موقف صعب للغاية. كانت أطروحتي تسير في طريق مسدود، وحتى إذا أنجزتها في النهاية بشـكل ملائمـم، فـفي ذهنـي صـورة مشـرف انتقـامي سيقوم بسحقي. وأعني بكلمة سحقي أنه سيدمر كل شيء ضحيت من أجله منذ الثانوية العامة: الدرجات العالية في الثانوية التي ألحقتني بجامعة برنستون، والدرجات العالية ببرنسـتون التـي مـن المـفتـرض أن تجعلـني أحـصل عـلى وظيفـة أحلامـي، إلـخ.

أعني بكلمة سحقي أنه سيجعل من المصاريف الباهظة لجامعة برنستون مالا مهدرًا، ليس أكثر من مبلغ كبير قامت أسرته بصرفه هباء. بدأت أنام حتى الثانية أو الثالثة ظهراً، ولم أكن أسـتطيع مواجـهه أكـوام العمل غير المنجز التي تحيط بي. كانت الآلية التي أنتهجها للتأقلم هي أن أخفي نفسي تحت غطاء الفراش وأن أقلل من وقت استيقاظي قدر الإمكان وأتمنى حدوث معجزة.

• لم تحدث معجزة، ثم في أحد الأيام بعد الظهر، بينما كنت أتجول في مكتبة بارنز أند نوبل دون هدف معين، وقعت عـيني عـلى كـتاب عـن الانتحـار. كـان أمـامي مباشـرة عـلى طاولة العرض. هل هذه هي "المعجزة"؟ فجلست وقرأت الكتاب كاملاً وأخذت ملاحظات كثيرة في دفتر، بما في ذلك أخرى مذكورة في قائمة المراجع. وللمرة الأولى منذ أعـوام، كـنت متحمـسًا تجـاه إجـراء البـحـوث. وفـي خـضـم الشك والمواقف الميئوس منها، شعرت بأنني وجدت الأمل: الحل الأخير.

• عدت إلى حرم جامعة برنستون. وفي هذه المرة، ذهبت مباشرة إلى مكتبة فايرسـتون للبحـث عـن كـل الكـتب المتعلـقة بالانتحـار في قائمتي. كان أحد الكتب الموجودة في قائمتي والذي كان يحمل عنوانًا يبشر بمحتوى جيد، غير موجود؛ فقامت بحجزه. سأكون ثاني من يحصل عليه بعد عودته. تساءلت في نفسي من هذا الوغد المسكين الذي يقرؤه، وما إذا كان سيعيده أم لا.

من المهم أن أذكر أنه في هذه المرحلة، كنت قد تجاوزت مرحلة اتخاذ قرارات. لقد كان القرار واضحًا بالنسبة لي. لقد فشلت بطريقة ما، وحصرت نفسي في هذا الركن السخيف وأضـعت مبلـغًا كبـيرًا فـي كـلية لـم تحقـق لـي نفعًا؛ ولـذا مـا المغزى من فعل خلاف ما قررت فعله: أن أكرر هذه الأنواع من الأخطاء



إلى الأب-د؟ أن أكون عبئًا ميثوسًا من-ه على نفسي وعائلتي وأصدقائي؟ س-حقًا ل-هذا. س-يكون الع-الم أفضل حالًا بدون وجود شخص فاشل لم يستطع فهم هذا ال-هراء ال-أس-اسي. مرا الإس-هامات الت-ي س-أقدمها؟ لا ش-يء؛ ول-ذلك اتخ-ذت الق-رار، وكن-ت منغم-سًا ب-الكامل ف-ي طور التخطيط.

• في هذه الحالة، كنت جيدًا جدًا في التخطيط. كنت أفكر في ٤ إلى ٦ سيناريوهات للتنفيذ، من البداية إلى النهاية، بمن في ذلك المعاونون المحتملون ووسائل التمويه عند الضرورة. كانت هذه حالي عندما تلقيت المكالمات الهاتفية.

• [أمي؟! لم يكن هذا في الخطة].

• كنت قد نسيت أن مكتبة فايسرتون قد سجلت عنوان بيت عائلتي لأنني كنت قد أخذت إجازة لمدة سنة؛ وهذا يعني أنه تم إرسال بطاقة بريدية إلى والدي مكتوب فيها "أخبار جيدة! كتاب الانتحار الذي طلبته أصبح متاحًا في المكتبة لتستعيه!".

• سحفاً [وحمداً لله]

• تفاجأت بمكالمة أمي، وكنت غير مستعد تمامًا. فسألتنني بقل-ق ع-ن الكت-اب، ففك-رت س-ريغًا وك-ذبت ق-ائلًا: "أوه، لا تقلقي بشأن هذا. آسف! أحد أصدقائي يدرس في جامعة روتجرز ولا يستطيع استعارة كتاب من مكتبة فايرستون فحجزت-ه ل-ه، وه-و يكت-ب ع-ن الاكتئ-اب وأش-ياء م-ن ه-ذا القبيل".

• لق-د أفق-ت م-ن ال-وهم ال-ذي كن-ت أمر- في-ه بحادث-ة نس-بة حدوثها واحد في المليون. هناك شيء لم أدركه إلا حينها: لن يكون موتي متعلقًا بي وحسب؛ فهو سيدمر تمامًا حياة هؤلاء الذين يهتمني أمرهم. أنا أتخيل أمي - التي لم يكن لها دور في صناعة فوضى أطروحتي - وهي تعاني حتى يوم موتها وتلوم نفسها على موتي.

• ف-ي الأس-بوع الت-الي، قر-رت أن آخ-ذ ما تبق-ي م-ن "ع-ام العطل-ة" عطل-ة حقيقي-ة (لت-ذهب الأطروح-ة إل-ى الجح-يم) وأركز على صحتي البدنية والذهنية، وهكذا حدثت قصة "سومو" بالكامل في بطولة الملاكمة الصينية (سانشو) سنة ١٩٩٩، إذا كنت قد قرأت كتاب اعمل أربع ساعات فقط في الأسبوع.

• بع-د ش-هور، بع-د الت-ركيز عل-ى جس-مي ب-دلاً م-ن الجل-وس سجينًا لأفكاري، صارت الأمور أكثر وضوحًا، وبدا كل شيء أكثر يسرًا. وبدا الموقف "الميثوس منه" كأنه مجرد حظ سيئ، وليس شيئًا دائمًا.

• عدت إلى برنستون، وسلمت أطروحتي التي كانت منتهية حينئذ إلى مشرفي الذي كان لا يزال فظاً وتعرضت لنقد شديد في أثناء دفاعي عن أطروحتي، لكنني لم أبال. لم تكن أفضل أطروحة قرأها مشرفي، ولم تكن أفضل شيء كتبت، لكن كان عليّ أن أمضي قدماً.

إنني أتوجه بالشكر إلى عدة أشخاص خاصس أعدوني على استعادة ثقتي بنفسي في هذا الفصل الدراسي الأخير. لم يسمع أي منهم بهذه القصة من قبل، لكنني أريد أن أنسب لهم الفضل هنا؛ وهم بالإضافة إلى آخرين: والداي وعائلتي (بالطبع)، الأستاذ إد زاشاو، والأستاذ جون مكفي، وفرقة سيمبو للإيقاع الحركي، وأصدقائي في نادي تيريس المذهل للطعام. وتخرجت في الجامعة في دفعة عام ٢٠٠٠، وودعت الجامعة، ونادراً ما أعود إلى هناك، كما يمكنك أن تتخيل.

[ملحوظة جانبية: بعد التخرج، وعدت نفسي ألا أكتب شيئاً مرة أخرى أطول من رسالة بريدي الإلكتروني. من المفارقة أنني أكتب الآن كتباً تزيد صفحاتها على ٥٠٠ صفحة، أليس كذلك؟]

وفي ضوء القفزة المزعومة في "إشارات الانتحار" في برنستون ونظيراتها (على سبيل المثال، يبدو أن جامعة هارفارد بها ضعف المعدل الوطني لحالات انتحار الطلاب الجامعيين)، أتمنى من الإدارة أن تأخذ الأمور بجدية. إذا كان نصف عدد الطلاب تقريباً يشعرون بالكتئاب، فربما تكون هناك قضايا منهجية ينبغي علاجها. وإذا تركت هذه القضايا دون علاج، فسيموت الكثير من الفتيان بسبب ذلك.

وبالمناسبة، ليس كافياً أن تنتظر من الطلاب أن يطلبوا المساعدة، أو تطلب أن يأخذ الطلاب المعرضون للخطر إجازة من الجامعة لتفادي المسؤولية، بل ربما يجدر بالإدارة أن تتواصل بانتظام مع كل الطلبة لإنقاذ الطلاب قبل أن ينهاروا، وربما تكون الوسيلة بسطة مثل إرسال بريدي الإلكتروني تعرض الإدارة فيها المساعدة أو موارد أو آذاناً مصغية.

## الخروج من النفق المظلم

"أن يحبك شخص ما حُباً عميقاً يعطيك القوة، بينما أن تحب أنت شخصاً ما حُباً عميقاً يعطيك الشجاعة ..."

— لاولتزو

في البداية، اسمح لي بأن أعطيك تحليلاً مرجعياً لزوالي الذي كان وشيكاً، ثم سأعطيك مجموعة من الأدوات والحيل التي لا أزال أستخدمها لأبقي الظلام بعيداً عني.

وأيضًا، قد يقول قائل منكم: "أهذا كل ما في الأمر: طالب في جامعة برنستون يتعرض لخطر الحصول على درجة سيئة؟! بالله عليك، أيها الرجل ... "

لكن ... هذا هو المغزى بالكامل. من السهل أن تكثر الأمور، فتتوه في القصة التي تخبر بها نفسك، وتعتقد أن حياتك بالكامل قائمة على شيء واحد بالكاد ستتذكره بعد ٥ أو ١٠ سنوات. هذا الشيء الذي يبدو مهمًا للغاية قد يكون الحصول على درجة سيئة، أو الالتحاق بالكلية، أو علاقة مرًا، أو طلاقًا، أو الفصل من العمل، أو مجموعة من المترصدين على الإنترنت.

## إذن، لماذا لم أقتل نفسي؟

فيما يلي بعض الحقائق التي أدركتها والتي ساعدتني (إلى جانب بضعة أصدقاء). هي بالتأكيد لن تؤتي ثمارًا مع كل شخص يعاني الاكتئاب، لكنني أتمنى أن تساعد بعضًا منكم.

1. إذا كنت في حالة خطيرة، فاتصل بهذا الرقم: ٨٢٥٥-٢٧٣ (٨٠٠). لم أكن أعرف هذا الرقم حينئذ، وأتمنى لو كنت أعرفه؛ وهو رقم خط الشبكة الوطنية لمنع الانتحار. وهم أي شخصًا لديهم أحداثًا حيوية على موقع [Suicidepreventionlifeline.org](http://Suicidepreventionlifeline.org) وهو متاح ٢٤ ساعة في اليوم، ٧ أيام في الأسبوع، باللغتين الإنجليزية والإسبانية. إذا كنت خارج الولايات المتحدة، فتفقد موقع [suicide.org](http://suicide.org) للحصول على قائمة من الخطوط الساخنة الدولية. أحيانًا يتطلب الأمر محادثة واحدة فقط مع شخص رشيد لإيقاف قرار فظيع غير عقلاني. إذا كنت تفكر في إنهاء حياتك، فأرجوك أن تتواصل معهم. إذا كنت محرجًا من الاعتراضات - كما كنت أنا -، فيمكنك أن تتصل بهم "لمجرد الدردشة لبضع دقائق". تظاهر بأنك تقتل الوقت أو تختبر خطوطًا ساخنة مختلفة للانتحار من أجل دلييل تليفونات تقوم بجمعه - أيًا كان ما يناسبك.

وبوجه عام، أنا أريد أن أرى الهدايا التي لديك وأنت تقدمها إلى العالم. وبالتحدث من منطلق تجربة شخصية، صدقني: كل شيء سيمر، أيًا كان هذا الشيء.

1. أدركت أن هذا سيدمر حياة الآخرين. قتل نفسك يمكن أن يقتل آخرين روحياً. إن موتك ليس أمرًا منعزلاً تمامًا عن الآخرين؛ فمن الممكن له أن يدمر حياة الكثيرين، سواء كانت عائلتك (الذين سيلومون أنفسهم)، أو أحبائك الآخرين، أو ببساطة رجال إنفاذ القانون أو محققى الوفيات الذين سيضطرون إلى سحب جثتك من شقة أو غابة.

النتيجة المضمونة للانتحار هي عدم تحسن أمورك (أو تلاشيها تمامًا)، لكن التسبب في كارثة للآخرين. وحتى لو كان هدفك من الانتحار هو الانتقام، فلن يكون الضرر محصورًا على الأشخاص الذين استهدفتهم من انتحارك.

لقد أخبرني صديق ذات مرة بأن قتل نفسك هو بمثابة أن تأخذ ألمك، وتضاعفه ١٠ مرات، وتعطيه لمن يحبونك. أنا أتفق مع هذا، لكن الأمر لا يقف عن هذا الحد. فخلاف أحب أبك، هناك الجيران والمارة الأبرياء الذين يشاهدون موتك والأشخاص - عادة الأطفال - الذين "يقلدون حالات الانتحار" عندما يقرأون عن طريقة موتك. هذا هو الواقع، وليس وهم الارتياح الكامل للانتحار.

إذا كنت تفكر في الانتحار، فتخيل نفسك ترتدي سترة من المتفجرات وتسير بين حشد من الأبرياء، فهذا ما يحدثه انتحارك بالفعل. وحتى إذا كنت "تشعر" بأنه ليس هناك من يهتم بك، فأنت على الأرجح محبوب، وأنك قطعًا جدير بأن تُحب وتستحق بأن تُحب. 1. لا توجد ضمانات بأن قتلك نفسك سيحسن الأمور! على نحو كوميدي مأساوي، كان هذا إدراكًا كئيبيًا توصلت إليه بينما كنت أفكر في تفجير رأسي أو إلقاء نفسي أمام سيارة اللعنة. لا توجد ضمانات. فحياة "ما بعد الموت" يمكن أن تكون أسوأ ألف مرة من أشد لحظات هذه الحياة ألمًا. لا أحد يعرف. أنا شخصيًا أؤمن بأن الوعي يستمر بعد الموت الجسدي، وتبادر إلى ذهني أنه ليس لدي أي دليل على أن موتي سيحسن الأمور. هذه مخاطرة بشعة. وعلى الأقل هنا، في هذه الحياة، نحن نعرف متغيرات يمكننا تعديلها وتحويلها. وقد يكون هذا العدم المجهول هو الجحيم الموجود على الكويكبات والذي تحدث عنه دانتي في كتاب Inferno. فعندما "نريد أن يتوقف الألم" فحسب، من السهل أن ننسى هذا. فأنت ببساطة لا تعرف ما يوجد خلف الباب رقم ٣.

في أثناء شعورنا باليأس لا نفكر في الأمر مليًا؛ فالأمر يشبه دعاة القتل ثم الانتحار التي قالها أحد الفنانين الكوميديين المفضلين لي، ديمتري مارتن:

"الشخص الذي يقتل شخصًا ثم ينتحر بعدها مباشرة هو شخص لا يفكر في الحياة بعد الموت. بوم! لقد قتلتك.

بوم! لقد قتلت نفسك... سحقا... هذا الوضع الصعب سيدوم للأبد". 1. نصائح من أصدقاء متعلقة بالنقطة #٢ سلفًا.

بالنسبة لبعض الأصدقاء (بمن في ذلك أصحاب إنجازات كبيرة لن تتخيلهم)، فإن "التعهد بعدم الانتحار" هو ما يحدث أكبر فارق. إليك وصف أحد أصدقائي: "لم يصبح للأمر أهمية إلا عندما تعهدت بهذا إلى الشخص الذي لا يمكن أن أحنث بوعدتي معه [أحد أشقائي]. يصبح الأمر فعلاً

عن-دما تق-وم ب-ذلك. ففج-أة، يص-بح ه-ذا الخي-ار الذي يتبادر إلى ذهنك في بعض الأحيان خارج حساباتك. أنا لن أحنث بوعدني مع أخي، على الإطلاق.

فبعد أن تعهد أمامه، وقبوله العهد، كان عليّ أن أتعامل مع حياتي بطريقة مختلفة، ولم تعد هنالك خطة هروب وهمية. أنا مل-تزم بتع-هدي، وفي الن-هاية، كان ه-ذا التع-هد ل-ه هو أكبر ه-دية أعطيتها لنفسني". وعلى الرغم من أن ه-ذا يب-دو س-خيّفاً، فإن-ه في بع-ض الأحيان، يكون التركيز على الوفاء بوعدك وتجنب إلحاق الأذى بشخص ما أسهل من الحفاظ على حياتك الخاصة.

ولا بأس بهذا على الإطلاق. استخدم ما يجدي نفعاً أولاً، ويمكنك علاج الباقي لاحقاً. إذا كنت تريد أن تخفي التعهد بسبب إحراجك ("كيف أعترف بهذا لصديق؟!")، ابحث عن ص-ديق يع-اني وقوم-ا "بتع-هد ع-دم انتح-ار" متب-ادل. اجع-ل الأمر يبدو كأنك تحاول فقط حمايته. ألا يزال الأمر صعباً عليك؟ اجعله تعهد "عدم إلحاق الأذى بالنفس" مع صديق يقسو على نفسه. اجعل الأمر متعلقاً به بقدر ما هو متعلق بك. إذا لم تكن مهتماً بنفسك، فاجعله متعلقاً بالآخرين. دفاع عملي ضد الأفكار المدمرة دعونا نتحدث عن التكتيكات اليومية. حقيقة الأمر هي: إذا كنت شخصاً متحمساً أو رائد أعمال أو شخصية من الطراز الأول أو مائة شيء آخر، فإن التقلبات المزاجية تعد جزءاً من تركيبك الجيني، وهي نعمة ونقمة في الوقت نفسه. فيم-ا يل-ي ع-دد م-ن الع-ادات والأنش-طة الروتينية التي تساعدني إنها قد تبدو بسيطة، لكنها تمنعني من الخروج عن المسار الصحيح، وهذه أساليب الدفاعية ضد السقوط في الهاوية. وقد تس-اعدك على إيج-اد أس-اليبك الخاصة. جربها، واحتفظ بالأساليب المفضلة لك، واستخدمها كنقطة بداية:

- طقوس مدتها خمس دقائق تساعدني على اغتنام اليوم.
- أس-رار "الإنتاجية" لمس-اعدة الأش-خاص عص-بي المزاج والمصابين بالهوس الاكتئابي والمجانين (مثلي).
- هل هذا ما كنت أخشاه بشدة؟.
- برطمان الروعة.
- تمارين اللياقة البدنية.
- اليوجا البهلوانية.

• حمية غذائية تحتوي على كربوهيدرات بطيئة الهضم.

عندما تكون في شك أو تبدأ في الانزلاق، جرب هذا:

1. اذهب إلى صالة الألعاب الرياضية وتحرك لمدة ٣٠ دقيقة على الأقل.  
بالنسبة لي، هذا يمثل ٨٠٪ من المعركة. وإذا أمكن، فأنا أفضل صالة الألعاب التي يساعدها الأشخاص في التمرين على المشي أو ممارسة التمرين في المنزل؛ لأن آخر شيء أحتاج إليه هو البقاء وحيديًا مرع أفكاري؛ فأنا أجبر نفسي بطريقة ما أن أكون محاطًا ببشر.
2. في كل صباح، عبّر عن امتنانك الصادق لشخص تهتم بأمره أو شخص ساعدك أو دعمك. أرسل رسالة نصية أو رسالة عادية أو اكتب أو اتصل. ألا يمكنك التفكير في أي شخص؟ لا تنس أساتذة الماضي أو زملاءك في الصف أو زملاءك في العمل في المراحل الأولى من حياتك المهنية أو رؤساءك السابقين، إلخ.
3. إذا لم تستطع أن تجعل نفسك سعيدًا، فقم بأشياء صغيرة تجعل آخرين سعداء. هذه حيلة فعالة للغاية. ركز على الآخرين بدلاً من نفسك، واشترِ قهوة للشخص الذي يليك في الصف (أنا أفعل هذا كثيرًا)، أثن على شخص غريب، تطوع لإطعام الفقراء، ساعد صفاً دراسياً علي موقع [DonorsChoose.com](http://DonorsChoose.com)، اشترِ شيئاً لمجموعة الطهاة والتدل في مطعمك المفضل، إلخ. فهذه الأشياء الصغيرة لها مردود عاطفي كبير، وخمن ماذا؟ هناك احتمال بأن يكون هناك شخص واحد على الأقل من الممكن أن ترسم الابتسامة على وجهه في الخطوط الأمامية التي تتعامل معها يعاني شيئاً مماثلًا لما تعانيه تمامًا.

وختامًا - عن الجانبين الأخضر والرمادي

"العاصفة الكاملة" التي تعرضت لها لم تدم للأبد. لكن لها ليس العاصفة الأخيرة، بل س يكون غيرها الكثير. السر هو أن تشعل نيرانًا حينما تحتاج للدفع بينما تنتظر مرور الزوبعة. هذه النيران - الأنشطة الروتينية والعادات والعلاقات وآليات التكيف التي تبنيها - تساعدك على النظر إلى المطر وترى الس ماد بدلاً من الفيضان. إذا كنت ترى الجانب الأخضر الخصب من الحياة، فإن الجانب الرمادي هو جزء من الدائرة الطبيعية.

أنت لست معيبًا.

أنت بشر.

أنت لديك مواهب يتعين أن تتشاركها مع العالم.

وعندما يحل الظلام، عندما تقاتل الأوضاع السيئة، تذكر: أنا هنا أقاتل معك. أنت لست وحدك. هناك قبيلة كبيرة حولك، والآلاف منهم يقرأون هذا الكتاب.

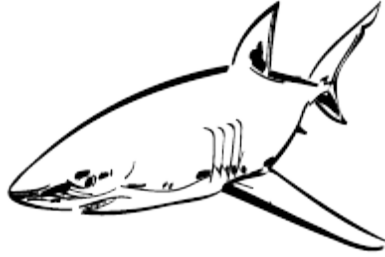
والدرر التي وجدها تشكلت في رحم المعاناة.

إيـاك أن تستسلم أبدًا.

تحية حب لك ولذويك،

تيم

## رُوبرت رُودريغيز



رُوبـرُت رُودريغـيز (تُويت) @RODRIGUEZ,ر  
(ELREYNETWORK.COM)

مُخـرُج وُسـيـنـاريـسـت ومنتـج و مصـور سـينـمائي و مونتير و موسيقي، و هو أيضاً مُؤسس شـبـكـة إـل راي، و هـي شـبـكـة كـيـبـل عـامـة جـديـدة، و هـو يـسـتـضـيف أـحـد بـرامـجـي الـحـواريـة المـفضـلة، . The Director's Chair عندما كان رُودريغيز طالِباً بـجامـعة تكـساس بأوسـتن، كـتب سـيناريو أول فيـلم له بينـما كان يـتقاضي أـموالاً من خـلال إـخـضاع نـفسه لـتـجـارب طـبية من مُؤسسـة لـبـحـوث الأـدوية.

وقـد غـطى المـبـلـغ الـذي تقاضاه تكاليف التصوير، و قد فاز فيـلم El Mariachi بجائزة في مهرجان صندانس السينمائي، وأصبح الفيلـم الأـقل تكـلفـة على الإـطـلاق يـصدـره إـسـتـديـو كـبـير. و واصل رُودريغيز مسيرته لـيـكـتـب و يـخـرُج العـديـد من الأفـلام النـاجـحة، بما في ذلك Desperado و ، From Dusk Till Dawn ، و سـلسـلة the Spy Kids ، و Once Upon a Time In Mexico ، و Frank Miller's Sin City ، و Machete وأفلام أخرى.

الحيوان الرمزي: القرش الأبيض الكبير

مقدمة

هذه مقابلة سخية للغاية؛ فلقد تحالفت الظروف والكافيين لجعل هذه المقابلة ثرية للغاية، وقد أبدأ فيها روبرت بشدة. وقد كانت الوثيقة التي جمعت فيها أبرز ما جرى في المقابلة بمثابة كتاب في حد ذاتها؛ ولذا كن صبوراً معي؛ فهذا القسم أطول من المعتاد، لكنه يستحق



ذلك.

ما "قائمة رودريجز" الخاصة بك؟

مصطلح "قائمة رودريجز" يعني أن تـدون كل أصولك وتصوغ فيلمًا اعتمادًا على هذه القائمة، وقد نبعت الفكرة من طريقة روبرت في صنع فيلم El Mariachi، والذي صورته كـ "فيلم اختبائي" لنفسه. وهذا السؤال "ما الأصول التي نمتلكها؟" طرحه أيضًا الملياردير ريد هوفمان.

إليك قصة روبرت:

"لقد فكرت مليًا فيما هو متاح لي. فصديقي كارلوس لديه مزرعة في المكسيك، حسنًا، سيكون هذا هو المكان الذي سـيتواجد فيـه الشـخص الشـرير. وابن عمـه ذا الصـديق يمتلـك مقـهى، إذن سـتقع فـي المقـهى أول حادثة تـبادل إطلاق نار في الفيلم؛ فهذا هو المكان الذي يتسكع فيه كل الأشـرار. وابن عمـه الآخر يمتلـك شـركة لإدارة الحـافلات. حسنًا، سيكون هناك مشهد حركة في الحافلة في وقت ما، مشهد حركة كبير في منتصف الفيلم يكون فيه حافلة. كان هذا الصديق عنده كلب بيتبول. حسنًا، هذا الكلب سيظهر في الفيلم.

وصديقه الآخر عنده سلحفاة كان قد عثر عليها. حسنًا. ستظهر السلحفاة في الفيلم لأن الناس سيعتقدون أن لدينا إحصائي تعامل مع الحيوانات، وهذا سيرفع فجأة القيمة الإنتاجية.

"لقد كتبت كل شيء وفق ما كان متاحًا، ولذا لم أضطر للبحث ولم أضطر إلى إنفاق أي شيء على الفيلم، ومن ثم لم يتكلف الفيلم شيئًا. [التكلفة الوحيدة] هي أنني أردت أن أصوره بصورة تقليدية بدلًا من الطريقة الرقمية، كي يبدو أكثر تكلفة، وأحاول أن أخبر الناس بأنني أنتجته بتكلفة ٧٠ ألف دولار وأحاول بيعه بسبعين ألف دولار. (أنفق روبرت ٧ آلاف دولار فقط على فيلم El Mariachi). "بدلاً من ذلك، أنتهى الأمر بالفيلم إلى شركة كولومبيا وقامت الشركة بإصداره.

وعندما فزنا بجائزة الجمهور في مهرجان صندانس، قلت في خطاب اسـتلامي الجائزة: "سـيكون هنـاك الكثير من هـذه النوعية من الأفلام في المهرجان العام المقبل. فعندما يعلم الناس أن هذا الفيلم الذي

فاز كيان بلا ميزانية ولا طاقم عمل، وسوف يأخذ الجميع كاميراتهم ويبدأون في صنع أفلامهم". وقد كان هناك فيض من هذه الأفلام منذ ذلك الحين - وقد كان هذا تغيرًا حقيقيًا في النموذج العام".

فوائد التعامل مع الأشياء على أنها "اختبار"

لا أعتقد أن أي شخص سيشاهد [ فيلم El Mariachi ]؛ فقد كان مجرد فيلم اختباري؛ ولهذا كان باللغة الإسبانية. كان موجهًا للسوق الإسبانية ... [فكرت] في أنني سأقوم بفيلمين أو ثلاثة من هذه النوعية، وأقوم بتحريرها مرةً، وأختار أفضل اللقطات، وأستخدمها في الفيديو الترويجي لي، ثم أستخدم المال الذي أجنبيه لأصنع أول فيلم مستقل أمريكي حقيقي باللغة الإنجليزية.

"لم أفكر في الأمر كثيرًا، بل كنت سأتعامل مع الأمر بشكل مختلف تمامًا لو كنت أعتقد أنه سيتم عرضه أمام أحد. ولو كنت قد اعتقدت أنه سيذهب إلى مهرجان وأنا سأقدمه، كنت سأقضي في صنع ضعة مرةً فقط عشرة مرات. وكنت سأذهب لاقتراض المال؛ لكن بدلًا من ذلك، كان يتم تصوير اللقطات مرةً واحدةً، حتى لو لم تكن جيدة؛ لأن الفيلم كان مكلفًا للغاية. وكانت هناك كاميرا تحدث ضوضاء وأخرى لا تصدر أي صوت، فكان هناك الكثير من الضوضاء لدرجة أنه لم يكن بإمكانك تسجيل الصوت [في الوقت نفسه]؛ ولذا كان عليّ تسجيل الصوت بالطريقة التي تفعلها أنت الآن، فكنت أصور اللقطة، وأضع الكاميرا جانبًا، وأحضر معدات الصوت، وأقرب الميكروفون ... فكننا نحصل على جودة صوت عظيمة، لكنه لم يكن متزامنًا مع الصورة، ولكنك كنت تتحدث بإيقاعك الخاص. وهكذا إذا قلت: "مرحبا، أنا روبرت"، فأنت تضع الكاميرا جانبًا، ثم تسجل الصوت: "مرحبا، أنا روبرت"، ويمكنك أن تحصل تقريبًا على التزامن ... وإذا شاهدت فيلم El Mariachi، فستجد أن الصوت [شبه] متزامن مع الصورة في كل الفيلم ... وعندما يبدأ الصوت في عدم التزامن، كنت أخذ لقطه لكل ب أو لقطه مقربة. وقد ابتكرت أسلوب المونتاج اللاذع هذا، لكن هذا كان من أجل استعادة التوازن لأنني لم أكن أحمّل هذا الخطأ ...

"هناك حرية [في] القيود. هناك تقريبًا حرية أكبر في معرفة أنه يجب عليّ استخدام هذه الأشياء فقط: سلحفاة، مقهى، مزرعة - أنت حر تقريبًا بشكل كامل داخل هذا الإطار".

**تيم فيريس:** لا يوجد أكثر من الأعذار. في حالة زيادة الأعمال، فإن قائمة "الأشياء التي لا أملكها" - ليس لدي تمويل، ليست لدي علاقات عمل، إلخ - هي حجة شهيرة لعدم القيام بعمل ما. لكن الافتقار إلى الموارد يكون في كثير

من الأحيان أحد العناصر الحاسمة في تحقيق العظمة. جاك ما - مؤسس مجموعة علي بابا الصينية - هو رجل أعمال تبلغ ثروته من ٢٠ إلى ٣٠ مليارًا تقريبًا، وهو يشرح سر نجاحه بهذه الطريقة: "هناك ثلاثة عوامل تسببت في نجاحنا: لم يكن لدينا أموال، ولم تكن لدينا تكنولوجيا، ولم تكن لدينا خطة، فأنفقنا كل دولار بحرص شديد".

حوّل نقاط الضعف إلى نقاط قوة، والعوائق إلى مميزات

"أتذكر في فيلم From Dusk Till Dawn ، وضع فريق المؤثرات الخاصة الكثير من النيران في الانفجار، وخرج الممثلون راكضين من المبنى - كان هذا ضمن أحداث الفيلم. فأنت ترى المبنى ينفجر، والمقهى في آخر الصورة ... استمرت النار في الاندلاع واجتاحت ديكور المكان بالكامل، وكأنت هذه هي اللقطة الأولى، وكن لا تزال بحاجة إلى تصوير لقطات لأشياء أخرى في هذا الديكور. وقد أصيب الجميع بذعر، وأصيب مصمم الإنتاج بصدمة؛ فقد تلف كل عمل الفريق. وجاء مساعد المخرج إليّ وقال: "هل تفكر فيما أفكر فيه؟"، فقلت: "حسنًا، إنه يبدو جيدًا على ما هو عليّ. المكّان متفحم تمامًا، فلنواصل التصوير، وسنقوم بقليل من الإصلاحات التي نحتاج للقيام بها الأسبوع المقبل، وسنصور هذا المشهد الخارجي الأسبوع المقبل، لكن لنواصل التصوير". أنت ترى تلك الهدايا، لأنه لا شيء يسير وفق ما هو مخطط له. أنا أحيانًا أسمع صناع أفلام جددًا يتحدثون بصورة سيئة عن أفلامهم قائلين: "للأسف، لم ينجح شيء وكان الفيلم مخيبًا للآمال". هم لا يدركون بعد أن هذا هو التحدي الحقيقي. التحدي الحقيقي هو عندما لا يجدي شيئًا نفعًا؛ فتقول لنفسك: "كيف أحول هذا إلى عنصر إيجابي وأقدم شيئًا أفضل مما سأقدمه لو كان لديّ كل ما أحتاج إليه من وقت ومال؟". إنني أحب تلك التجارب كثيرًا ... وقد تحدثت مع المخرج مايكل مان عن هذا [خلال] برنامج The Director's Chair وتحدثنا عن فيلمه Manhunter ذات مرة منذ سنوات، وأخبرني بأنه لم يكن لديه مال، فتخلّى عن فريق المؤثرات.

"تم استخدام بعض أساليب المونتاج الرائعة لتغطية حقيقة أنهم لم يكن لديهم مؤثرات، ولم أكن أعرف هذا. فقد كنت أعتقد دائمًا أنه اختياري فنّي. يقول مايكل: "لا، لكن هذا بسبب أنه لم يكن لدينا المزيد من المال أو الوقت. وكان عليّ أن أقوم بأعمال المونتاج بنفسني تقريبًا، وكنت ألقى بالكاتشب على الشخص في أثناء المونتاج". فقلت لنفسني: "يا إلهي، كنت أعتقد أنه اختياري فنّي بارع". ثم قلت: "سأفعل هذا مع كل الأفلام الآن". أريد وأنا أصنع كل أفلامي ألا يكون لدي المال الكافي ولا الوقت الكافي، لكي أجبر نفسي على أن أكون أكثر إبداعًا؛ لأن هذا سيعطي الفيلم

بعض البريق الذي لا يمكنك الحصول عليه بالمال. وسيفهم الناس ذلك أو سيقولون: "لا أعرف لماذا يروقني هذا الفيلم. هو فيلم غريب نوعًا ما، لكن هناك شيئًا فيه يجعلني أرغب في مشاهدته مرة أخرى لأنه فيلم ينبض بالحياة". أحيانًا يجب ألا يكون الفن مثاليًا بطريقة ما".

لا تتبع القطيع - وبدلاً من ذلك حاول وتعثر

"من المفيد ألا تتبع القطيع، بل اسلك الطريق الآخر. فإذا كان الجميع يذهبون في طريق ما، فاسلك الطريق الآخر. ستتعثر في الطريق، ولكنك ستتعثر أحيانًا في فكرة لم تخطر على بال أحد...

"على الأقل، سترى في ذلك الطريق آفاقًا جديدة. ولقد وجدت النجاح دائمًا من خلال اتخاذ الاتجاه المعاكس. هناك الكثير من المنافسين، وإذا كان الجميع يحاولون المرور من هذا الباب الضيق، فأنت في المكان الخطأ. أحيانًا في المهرجانات السينمائية عندما يتساءل الناس: "كيف يمكن التميز؟"، فأقول. "المشكلة أنك في مهرجان سينمائي. ليس هناك خطب في المهرجانات السينمائية، لكن الجميع هنا يحاولون الدخول من الباب نفسه، لكنه لا يسع الجميع" ...

"ولذا عليك أن تفكر بشكل أكبر من ذلك. توجد منافسة أقل في الطريق الآخر. لقد أردت دائمًا الدخول في مجال التلفاز، لكن بدلاً من خوض منافسة مرع الآخرين الذين يسعون للظهور الساعة السابعة مساءً على قناة إن بي سي ليلة الجمعة، [قررت] أن أمتلك شبكة تليفزيونية. هل تعلم كم عدد الأشياء خاص الذين يحاولون امتلاك شبكة تليفزيونية؟ لا أحد. عندما تم بث شبكة إل راي، كان هناك ١٠٠ متقدم آخر. يبدو ذلك كثيرًا. لكن على مستوى البلد بأسرها، ١٠٠؟ حقا؟ لكن كم شبكة منها تمتلك خطة عمل راسخة ورؤية لشيء يمكن تنفيذه؟ ربما ٥ شبكات. أنت إذن تتنافس مع أفضل خمس شبكات بدلاً من المنافسة مع أفضل ٢٠ ألف شخص يحاولون الظهور على شبكة إن بي سي ليلة الجمعة أو السبت؛ ولذا أنا دائمًا أقول: "حاول أن تنظر إلى الصورة الكبرى ..."

الفشل ليس دائمًا

إحدى الحلقات المفضلة لي من برنامج The Director's Chair كانت مع فرانسيس فورد كوبولا (The Godfather)، و Apocalypse Now، (إلخ)، وبشير روبرت لاحقًا إلى هذا الاقتباس من فرانسيس: "الفشل ليس بالضرورة أمرًا دائمًا.

تذكر أن الأشياء التي يفصلونك من العمل بسببها وأن ص غير هي الأشياء نفسها التي يمنحونك بسببها الجوائز التقديرية وأنت كبير".

**روبرت:** "حتى لو كنت لم أبع فيلم Mariachi ، كنت سأتعلم الكثير من خلال قيامي بهذا المشروع. كانت هذه هي الفكرة - أنا أفعل هذا لأتعلم. أنا لا أفعل هذا لأفوز، بل أفعل هذا لأتعلم، لأنني بعد ذلك سأفوز في النهاية ...

"عليك أن تكون قادرًا على النظر إلى فشلك وإدراك أن هناك مفتاحًا للنجاح في كل حالة فشل. وإذا نظرت إلى الرماد لمدة طويلة بما يكفي، فس تجد شيئًا ما. سأعطيك مثالًا: سألني المخرج كوينتن [تارانتينو]: "هل تريد القيام بأحد هذه الأفلام القصيرة الذي يسمى Four Rooms حيث يمكن لكل مخرج عمل فيلم من اختياريه، لكن يجب أن يكون مقتصرًا على غرفة فندق واحدة، ويشمل ليلة رأس السنة الجديدة وخادم الفن دق؟" فوافقت على الفور بشكل غريزي ...

"فشل الفيلم؛ لكن في أنقاض ذلك الفشل، رأيت على الأقل مفتاحين للنجاح. ففي أثناء تصوير الفيلم، كان أنطونيو بانديراس يلعب دور الأب، ويلعب دور ابنه وهذا الطفل المكس يكي الرائع. وقد بدأ الاثنان متقاربين للغاية، ثم وجدت أفضل ممثلة يمكنني إيجادها، هذه الفتاة الصغيرة نصف الآسيوية. كانت ممثلة مذهلة. كنت بحاجة إلى أم آسيوية. كنت أريدهم أن يبدوا كعائلة. كان وقت الفيلم ليلة رأس السنة؛ لأن [هذا] أمر يفرضه النص، ولذا فقد ارتدوا جميعًا ملابس سهرة. كنت أنظر إلى أنطونيو وزوجته الآسيوية وأفكر قليلاً في نفسي: "يا إلهي، إنهما يبداون كزوجين جاسوسين دولبيين رائعين للغاية. ماذا إذا كانا جاسوسين وهذان الطفلان - اللذان يستطيعان بالكاد ربط أحذيتيهما - لا يعرفان أنهما جاسوسان؟" فكرت في هذا في أثناء تصوير فيلم Four Rooms. وقد أصبح هناك أربعة أفلام مقتبسة من هذا الآن [أفلام Spy Kids] بالإضافة إلى مسلسل قادم.

"كان هذا مفتاحًا. أما المفتاح الآخر، فبعد فشل فيلم [Four Rooms] ، قلت لنفسني: "أنا لا أزال أحب الأفلام القصيرة". لكن الفيلم المتمكن من قصص قصيرة متفرقة لا ينجح أبدًا. لم يكن من المفروض وجود أربع، بل كان يجب أن تكون هناك ثلاث قصص؛ لأن هناك الهيكل الدرامي المكون من ثلاثة فصول. ويجب أن تكون من إخراج مخرج واحد لأننا لم نكن نعرف ما الذي كان يفعل كل شخص.

وأن سأحاول القيام بالأمر مرة أخرى. لماذا أحاول القيام بذلك مرة أخرى إذا كنت أعرف أن هذه الأفلام لم تنجح؟ لأنني اكتشفت شيئًا عننا عندما كنا نقوم بالأمر لأول مرة، [وفي المحاولة الثانية] كان فيلم Sin City

تيم: "رائع".

**روبرت:** "وهكذا فإن Spy Kids و Sin City خرجا من رحم فيلم. [Four Rooms] إذا كان لديك توجه إيجابي، فستستطيع النظر في الماضي؛ ولهذا ما يقوله فرانسيس [فورد كوبولا] صـحيح. الفشل لا يـدوم دائـمًا، بل يمكنك العودة بذهنك إلى الوراء وتنظر في الأمر وتقول: "لم يكن هذا فشلًا، كانت هذه لحظة رئيسية من تطوري كان عليّ أن أمر بـها، وقد أصـبح بـإمكاني الوثوق بـغريزتي. أصـبح بـإمكاني ذلك فعلاً".

إرساء سابقة: استبق أية "مشكلة"

ابتكر روبرت كل ملصقات أفلامه منذ فيلم . Desperado هكذا سار الأمر:

"حضرت الوكالة [الإبداعية] من أجل [تصوير ملصق الفيلم]. وكان أنطونيو مريضًا في ذلك اليوم، فكان لسان حالهم: "نحن هنا يومًا واحدًا فقط؛ ولذا سنجعل أحد أفراد الطاقم يرتدي هذا الزي وسنضع الوجه لاحقًا". فقلت في نفسي: "لن يبدو هذا جيدًا. لا أحد يتحرك مثل أنطونيو. أوه، يا إلهي، سيكون هذا فظيعةً". وهكذا قمنا بتصوير الملصق في مكان التصوير، الملصق الشهير الذي يحمل فيه أنطونيو السلاح الناري. وكنـت قد رأيتـه يفـعل ذلك يـومًا ما في مكـان التصوير؛ فذهبت والتقطت صورة سريعة ستكون بعد ذلك ملصقًا عظيمًا.

"عندما ذهبت لنعرض الملصقات على الأسـتديو، بدت الملصقات التي التقطتها الآخرون مثل أغلفة دي في دي. فعرضت الملصق الخاص بي أيضًا، فنظرت ليزا هينسون - رئيسة إستديو كولومبيا - إليها جميعًا، وقالت: "يعجبنا هذا الملصق"، فقلت: "هذا الملصق من تصـميمي"، فنظرت لـي وكنـت لسان حالها: "أوه، سـحقًا. لو كنـت أعرف أنـه من تصـويرك، لم أكـن لأقول ذلك على الأرجح.

حقًا؟ لم نكن نعرف". كنـت سـعيدًا أنـي عرضـته هنـاك مـع الملصقات الأخرى ولم أقل شيئًا. وقد أرسى هذا لسابقة؛ فمذ تلك اللحظة فصاعدًا، وأنا يمكنني الذهاب إلى إستديو وأقول: "أنا أصمم ملصقات أفلامي أيضًا. يمكن لفريقكم أن يأتي ويحاول أن يصمم ملصقًا، لكننا سنحاول تصميم واحد". "السر هو أن تفعل ذلك مبكرًا. افعله في أثناء التصوير. فالانطباع الأول هو كل شيء، وأن أقوم بصنع إعلان ترويجي في أثناء التصوير وإرساله إلى الأسـتديو، وهم يحاولون تصـميم الإعلان الترويجي الخاص بهم مرارًا وتكرارًا ولكنهم لا يستطيعون أن يخـرجوا أول شيء شـاهدوه من رؤسـهم، ويقولون: "هذا ليس جيـدًا بقـدر الإعلان الذي رأيناه".

## تدوين الملاحظات في منتصف الليل

يـدون روبرت ملاحظات كثيرة، وهو يضبط المنبه على منتصف الليل ليـلـل ليلة ليـدون ملاحظات اليوم في ملـف وورد، وهو يـدون كل شـيء ويخزنه حسب السنة؛ لكي يتمكن من إيجاد أي شيء كان يريده لاحقًا:

"يرن جرس المنبه عند منتصف الليل - لأن فترة منتصف الليل هي عادة فترة جيدة - وأدون بعض الملاحظات. لأنني وجدت أنه إذا دونت بعض الأشياء، فإنه يمكنني العودة وإكمالها لاحقًا لأنني سأذكر ... وما جعلني أستمر في هذه العادة هو عندما أعود وأستعرض اليوميات وأدرك كم عدد الأشياء المؤثرة في حياتي التي حدثت خلال عطلة نهاية الأسبوع. هناك أشياء تعتقد أنها حدثت على مدار سنتين قد وقعت بالفعل أيام الجمعة والسبت والأحد والإثنين الماضي. العديد من الأحداث تقع على نحو متفرق والتي قد يكون لها تأثير كبير، أشياء تحدد شخصيتك ...

"بالنسبة للآباء، هذا الأمر يعد ضرورة، لأن أطفالك - وأنت - تنسون كل شيء. ففي غضون سنوات قليلة، سـينسون أشياء يعتقـدون أنـهم يجب أن يتذكروها لبقية حياتهم. وهم لن يتذكروها إلا إذا تم تعزيزها. أنا رجل عائلة بمعنى الكلمة؛ ولذا أحب الاحتفال بكل المناسبات. وأنا أخبر أطفالي - لأنهم ينسون بحلول العام التالي - كيف كانت سنواتهم الأولى، فأقرأ لهم دفتر اليوميات، فيصـابون باندهاش. أو يقولون: "يجب أن نذهب للتخييم مرة أخرى"، فأقول: "تخييم؟ أه، حسنًا. أتذكرون تلك المرة التي قمنا فيها بالتخييم، ونصبت الخيمة في الغناء الخلفي وأوصلنا الكهـرباء إلى الخيمة؟ كنا قد أحضرنا مراوح، وشـاهدنا برنامج Jonny Quest ، ولعبنا... لا بد أنني دونت هذا في دفتر اليوميات، ولا بد أن لدي فيديو لهذا"، ولذا فعامًا بعد عام، كنت أبحث وحسب عن كلمة "تخييم".

أوه، في ٤ مايو ١٩٩٩، ذهبنا للتخييم. هذا مسـجل على شريط ٢٥ بوصة، فأذهب وأحضر الشريط لأعرض الفيديـو لهم، وبعد أن أعرض لهم الفيديـو، لا يشـعرون بضرورة التخييم مرة أخرى؛ فقد أعادوا إحياء الذكرى وحسب ...

"[أو] تسأل خطيبتك أو زوجتك: "مـا الذي فعلناه العام الماضي في ذكرى ميلادك؟ هي لن تتذكر. وبعد مرور عام على موقف، لن تتذكر تفاصيله، فتعود تقرأ دفتر اليوميات، وتجد أن الموقف يصـبح أفضل في المرة الثانية؛ فأنت تعيشه مرة أخرى وتذكر أهميته".

أنت لست بحاجة لأن تعرف. الثقة تأتي أولاً.

يمارس روبرت العديد من "الوظائف"، ولا يرى الإبداع على أنه مقتصر على وظيفة بعينها. وهو يعزف على الجيتار بشكل روتيني في موقع التصوير، ويُدعو رسامين كباراً ليعلموا الممثلين خلال فترات الاستراحة، وهو يعتقد أنك إذا طورت الإبداع، فإن الثقة والشروع في العمل عادة ما يتبعان ذلك.

"يمثل الجزء التقني من أية وظيفة ١٠٪، أما الإبداع فيمثل ٩٠٪. وإذا كنت تعرف كيف تكون مبدعاً، فقد اجتزت نصف المعركة، [لأنك] لست بحاجة لأن تعرف ما النوتة التي ستعزفها تحديداً عندما تصعد خشبة المسرح وتؤدي عرضك المنفرد.

"سيسألك الجميع: ما الذي عزفته للتو؟ فستقول: "لا أعرف". لقد سألت جيمي فوجان: "كيف تعرف ما الذي ستعزفه الآن؟" فأجاب: "أننا حتى لا نعرف ما الذي عزفتَه من ذقني... ويمكنك أن تطرح هذا السؤال على أي من العظماء. لقد درست تحت إشراف رسام اسمه سيباستيان كروجر. وقد ذهبنا إلى ألمانيا خصيصاً لمشاهدة عمله وهو يرسم، لأفهم سر براعته. كيف يفعل ما يفعله؟ لأنني حاولت أن أقوم بما يقوم به، لكن عملي كان قبيحاً للغاية، ولا بد أنه يمتلك فرشاة مميزة. لا بد أنه يمتلك ألواناً مميزة، وأسلوباً مميزاً؛ ولذا ذهبت إليه ورأيتَه وهو يرسم، وقد بدأ بدرجة لون معتدلة، ثم أضاف بعض المناطق المضيئة، ثم شرع في رسم الذقن، ثم ذهب إلى العينين. فسألته: "كيف تعرف الموضوع التالي الذي ستترسمه؟، فقال: "لا أعرف أبداً؛ فالوضع يختلف في كل مرة".

"فأصابتني الحيرة. "ما الذي تعنيه؟ كيف لا يمكنني فعل ذلك؟"، فجلست لأرسم، واستطعت فجأة القيام بذلك. وقد أصابني هذا بالذهول؛ ولذا أخذت تلك الدروس وعلمتها للممثلين الذين أتعامل معهم، وعلمتها لطاقمي. أنت لست بحاجة لأن تعرف".

تيم: "أسف على المقاطعة، لكن هذا الكلام يدهشني كثيراً. إذن كيف حدثت نقطة التحول؟ ما الذي أدركته عندما جلست، وفجأة...؟"

**روبرت:** "أنت تقف عقبة في طريق نفسك من خلال اعتقادك أنك بحاجة لمعرفة شيء ما - خدعة أو عملية - قبل أن يبدأ الإبداع في التدفق. فإذا أطلقت العنان لنفسك، فسيتدفق الإبداع فحسب. ما الذي يعطيك الإذن لجعله يتدفق؟ أحياناً إذا درست في مؤسسة تعليمية لأربح



سنوات أو درسات تحت إشراف شخص ما، فأنت فحاة ستعطي نفسك الإذن لبدأ الإبداع في التدفق ...

"أنت فقط تفتح الأنوب، وسيتدفق الإبداع من خلاله؛ لكن بمجرد أن يتدخل غورك في الأمر، وتقول في نفسك: "أنا لا أعرف إذا كنت أعرف ما الذي يجب أن أفعله بعد ذلك"، فأنت بالفعل وقفت عقبة في طريق إبداعك. "لقد فعلت هذا مرة، لكنني لا أعرف إذا كنت سأفعله مرة أخرى". إن الأمر لا يتعلق بك؛ ولذا فإن أفضل شيء يمكنك فعله هو أن تتنحى عن الطريق وتفسح المجال للإبداع.

"عندما يأتي إليّ ممثل ويقول: "لست متأكدًا مما إذا كنت أعرف كيفية لعب هذا الدور"، فأقول: "هذا أمر رائع لأن النصف الآخر سيظهر عندما نصور الفيلم". يقولون إن المعرفة نصف المعركة. وأنا أعتقد أن النصف الآخر هو الأهم - عدم معرفة ما سيحدث لكنك واثق من أنه سيكون موجودًا عندما تضع الفرشاة على قماش الرسم، وستعرف الفرشاة إلى أين تمضي".

تيم: "إذن، الثقة تأتي أولاً".

**روبرت:** "الثقة تأتي أولاً".

دروس من الرسوم الكرتونية اليومية

عندما كان روبرت في جامعة تكساس، ابتكر مجلة رسوم فكاهية باسم Los Hooligans :

"كنت أحضر إلى البيت، وأرسم شريطاً من الصور في اليوم، وقد كان هذا يستغرق ربما ٣ أو ٤ ساعات. وكنت أحياناً لا أحب النظر إلى صفحة فارغة؛ فكنت أسـتلقي وأحـاول التفكـير فيـمـا إذا كان بإمكانني تنفيـذ هـذه الطـريقـة عبـر التـحـديق إلى السـقف وبيـأتيني الإلهام كاملاً، ثم أذهب وأرسم. لم تنجح هذه الطريقة معي قط؛ فقد كنت أستهلك وقتاً كثيراً. كان الوقت ينفد مني، وكنت أهرع مرة أخرى المنضدة وأدرك أن الطريقة الوحيدة للقيام بالأمر هي أن أرسم. عليك أن ترسم وترسم وترسم. ثم ستجد أن رسمة ما مضحكة أو رائعة، فتقول في نفسك: "هذه الرسمة متناسقة. هذه الرسمة تتماشى مع تلك". ثم ترسم مجموعة من الرسومات الثانوية وهكذا يتم ابتكار الأمر. عليك أن تتحرك بالفعل.

"ولقد طبقت هذا على كل أعمالتي الأخرى: صناعة الأفلام وكل شيء. وحتى إذا لم أكن أعرف ما يتعين عليّ فعله، كنت أبدأ وحسب. بالنسبة للكثير من الناس، هذا أكثر جزء يعوقهم؛ فهم يقولون في أنفسهم:

"ليست لدى فكرة؛ ومن ثم لا يمكنني البدء". لكنني أعلم أنك ستحصل علي الفكرة بمجرد أن تبدأ، وهذا سيغير الأوضاع تمامًا. عليك أن تبدأ أولاً قبل أن يأتيك الإلهام؛ فأنت لا تنتظر الإلهام ثم تبدأ، وإلا فلن تبدأ أبدًا؛ لأنك لن تحصل على الإلهام، ليس على نحو دائم.

**تيم فيريس:** هذه هي أيضًا الطريقة التي يكتب بها كيفن كيلي، وهذا الرأي يذكركني بكلام رولف بوتس: "الرغبة البسيطة في الارتجال أكثر أهمية - على المدى البعيد - من البحث".

حتى المحترفون لا يعرفون

"[في برنامج The Director's Chair ، قال روبرت زيميكس] إنه كان يعتقد أنه يصنع أسوأ فيلم على الإطلاق في ... ، Forrest Gump أو إنه كان عصبياً جداً في فيلم [Back to the Future لدرجة] أنه كاد يحذف مشاهد "جونني بي. جود" لأنه كان يقول لنفسه: "هذه المشاهد لا تناسب الفيلم، سأحذفها جميعاً حتى قبل أن تلقي عليها نظرة".

تيم: "هذا حينما قال له المونتير: "اتركها للعرض".

**روبرت:** "لنلق نظرة على الأمر وحسب... قال: "كان الناس سعداء للغاية". أنت لا تعرف أبداً. هذا يظهر أنه ليس من الضروري أن تعرف. أريد أن يستمتع الناس لتلك القصص لأنك عندما تقول لنفسك: "أوه، أنا لا أعرف ما إذا كنت أقوم بالأمر على نحو صحيح. هؤلاء الأشخاص المحترفون يعرفون". لا، هم لا يعرفون. لا أحد منهم يعرف، وهذه روعة الأمر. أنت لست بحاجة لأن تعرف. عليك فقط أن تستمر في المضي قدماً".

المزيد حول الإبداع

"عندما يقول الناس: "أنت تقوم بالكثير من الأشياء، فأنت عازف ورسام وملحن ومصور سينمائي ومونتير. أنت تقوم بأشياء عديدة مختلفة"، فأقول: "لا، أنا أقوم بشيء واحد فقط. أنا أعيش حياة إبداعية. وأنت عندما تضع الإبداع في كل شيء، فإن كل شيء يصبح متاحاً لك" ...

"[إذا] كنت أريد أن أدخل رأس هذه الشخصية، فربما سأرسمه أولاً وأرى كيف يبدو بصرياً، أو أحاول أن أعرف [من الناحية الموسيقية] كيف يبدو - يمكنك أن تعمل بشكل غير منهجي بتلك الطريقة.

"كيف تدون يومياتك، وكيف تنظم مراجعتك، وكيف تقدم الأشياء، وكيف

تلهم فريقك، وكيف تلهم الآخـرين المحيطين بك، وكيف تلهم نفسك - كلها أمور إبداعية. وإذا كنت تقول لنفسك إنك لست مبدعًا، فانظر إلى **مقدار الأشياء التي تفوتك لأنك أخبرت نفسك بذلك**. أنا أعتقد أن الإبداع إحدى أعظم المواهب التي وُلدنا بها والتي لا ينميها بعض الناس، ولا يدركون أنه يمكن تطبيقها حرفيًا على كل شيء في حياتهم".

كيف عرض روبرت على فرانك ميلر الحصول على حقوق فيلم Sin City ؟

“ذهبت إلى فرانك ميلر، وأطلعتـه على هذه النسـخة التجريبية التي صممتهـا لفيلم Sin City بناء على روايته المصورة]. وقلت: "إنني أتفهم مسألة أن تبتكر شخصيات أصلية، وألا تثق بـهوليوود، لكن هذا ليس عملاً مشابهاً لأعمال هوليوود؛ فهو شيء مختلف تمامًا. وقد صدقته بنفسـي، وسأعرض عليـك صـفقة: ما رأيـك إذا كتبـتُ أنا السيناريو، وسيكون رائعًا لأنني سأنسخه تقريبًا من كتبك؟ نحن الآن في نوفمبر. سأنتهي من السيناريو في ديسمبر. وسنصور لقطات تجريبية في يناير. وسأطلب من بعض أصدقائي الممثلين الحضور، وسنصور [المشهد الافتتاحي]، وسأقوم أنا بالمونتاج له. وسنقوم بإخراج الفيلم معي. سأقوم بتكريب المؤثرات والموسيقى التصويرية والتتـر المزيـف الذي يحتوي على أسماء كل الممثلين الذين نريدهم أن يشـاركوا في الفيلم [على سبيل المثال: بروس ويلز، ميكى رورك] ... وإذا أعجبك ما ستراه، فسنعقد اتفاقًا فيما يخص الحقـوق، ثم نصنع الفيلم. وإذا لم يعجبك، تبقىـه كـفيلم قصير يمكنك أن تعرضه لأصدقائك".

اقتباسات مضحكة من أطفاله

"أبي لا يغش. هذه فقط روح رياضية إبداعية". هذا ما يقوله أولادي عندما أهزمهم في لعبة لأنني أخالف بعض القواعد لصالحهم. وهم يستمتعون بذلك، ولا يتضايقون، بل يتطلعون لرؤية كيف سأخالف القواعد".

كتاب START WITH WHY

الكتاب الأكثر إهداءً بالنسبة لروبرت هو Start with Why لسايمون سينك. "لقد أدركت بشكل أفضل ما كنت أفعله عندما قرأت هذا الكتاب، وأعطيتـه لأشـخاص لأظهر لـهم كـيف يوضـحون الأمور التي يفعلونها على نحو صحيح وتلك التي يفعلونها على نحو خطأ.

"هذه منهجية بسيطة للغاية يجب عليهم اتباعها كل يوم.  
[على سبيل المثال] إذا ذهبت إلى ممثل وقلت: "مرحبًا، أنا صانع أفلام  
وأصنع فيلمًا ذا ميزانية منخفضة، وأحتاج لاسمك كواجهة لأتمكن من  
بيع الفيلم. ولا يمكنني أن أدفع لك الكثير، وربما ستضمن العمل في  
الفيلم الكثير من المجهود، لكن إذا أردت أن تمثل فيه .."، فأنت لا تفكر إلا  
في نفسك. [وس تكون الإجابة]: "لا، إليك عندي لأن كل ما تتحدث  
عنه هو ما تفعله وكيف تفعله، وهو: أنا أصنع أفلامًا منخفضة  
الميزانية. حسنًا، وماذا في ذلك؟ هذا يعني أنه ليست لديك نقود.  
"بدلاً من ذلك، أنا أبدأ دائماً بالسبب الذي يجعله يوافق،  
فأذهب إليهم [وأقول]: "أنا أجب ما تفعله، ولطالما كنت معجباً كبيراً  
بأعمالك. ولديّ دور لك لن يتكرر أبداً. أنا أوّمن بحرية الإبداع، ولا أعمل مع  
الإستديوهات، بل أعمل بشكل مستقل، وأنا المتحكم هنا.  
لا يوجد سوى أنا وفريقي. الفيلم إبداعي للغاية. اسأل أيّ من زملائك الممثلين  
وسيقولون: اذهب وخض هذه التجربة." ستشعر بانتعاش شديد. أنا  
أصور بسرعة شديدة؛ فقد صورت للممثل روبرت دي نيرو مشاهدته في  
فيلم Machete في أربعة أيام. وسأصور مشاهدك في ٤ أيام. أنت ستصور الفيلم  
التالي في ٦ أشهر، لكنك ستصور فيلمي في ٤ أيام، وس يكون أمتع فيلم  
تشارك فيّه، وس يحظى دورك بـردود فعل نقدية عظيمة.

"سيكون أداؤك حراً لأنني سأعطيك تلك الحرية؛ لهذا أقوم بصنع الأفلام. كيف  
أصنعها؟ حسنًا، أنا أعمل بشكل مستقل جداً. ويتكون طاقمي من عدد قليل جداً  
من الأشخاص، ونقوم جميعاً بـعدة وظائف. ونفعل ذلك بمال أقل؛ ولذا  
تكون لدينا حرية أكبر. ما الذي أفعله؟ أنا صانع أفلام مستقل.  
هل تريد أن تأتي وتصور هذا الفيلم؟" فيوافقون لأن كلامي متعلق بما يمكنهم  
فعله وكيف سيكون له مردود مُرضٍ لهم".

ليس عليك أن تتضايق من أي شيء أبداً

حكى روبرت عن محادثة جرت مع ابنه الذي كان متضايقاً للغاية: "قلت:  
"سأخبرك بسر عن الحياة: ليس عليك أن تتضايق من أي شيء؛ فكل  
شيء يحدث لغرض ما. أنت أخفقت في اختبار الحصول على رخصة  
السيارة، وأصبحت مساءً للغاية. أنا سعيد بذلك للغاية؛ لأنني أفضل أن  
تخفق أمام مدرس وتعيد الاختبار ١٠٠ مرة عن أن تخفق أمام شرطي، أو ترتكب  
خطأ وتصدم شخصاً ما بالسيارة ... أنا حتى لا يمكنني التفكير في سبب  
سـلبي يجعل فشلك في ذلك الاختبار شيئاً سيئاً. الأمر متعلق  
بكيفية رؤيتك للأمر، والطريقة التي تنظر بها للأمر مهمة

للغاية. وإذا أمكنك التحلي بتوجه إيجابي، فانظر إلى الأمر وقل: "دعني أر، ما الذي يمكنني تعلمه من هذا؟" ... لم إذا تتصابق من أي شيء؟".  
فقال: "يا إلهي، هذا منطقي للغاية". هل أنت متضيق من شيء لم يسر وفقاً للخطة؟ قد يكون هذا سبباً جيداً".

”

هذا جيد

“

لجوكو ويلنك، قائد قوات خاصة متقاعد

كيف أنعامل مع العقبات والفضل والتأجيلات أو الهزيمة أو الكوارث الأخرى؟ أنا في الواقع لديّ طريقة بسيطة للغاية للتعامل مع هذه المواقف. هناك كلمة واحدة للتعامل مع كل تلك المواقف، وهي: "هذا جيد".

هذا شيء أشار إليه أحد المرؤوسين المباشرين لديّ، أحد الأشخاص الذين كانوا يعملون تحت إمرتي، شخص أصبح من أفضل أصدقائي، فقد كان يتصل بي أو كان يسحبني إلى جانب ويخبرني بمشكلة كبيرة أو خطب ما كان يحدث، ويقول: "أيها الرئيس، لدينا هذه أو تلك المشكلة"، فكنت أنظر إليه وأقول: "هذا جيد".

وأخيراً، في يوم ما، كان يخبرني بموقف يخرج عن مساره الصحيح، وبمجرد أن انتهى من شرح الموقف لي، قال: "أنا أعرف بالفعل ما ستقوله".

فسألته: "ما الذي سأقوله؟".

فقال: "ستقول: "هذا جيد"".

وأردف قائلاً: "هذا ما تقوله دائماً. عندما يسير شيء على ما يرام أو يقع شيء سيئ، تنظر إليّ وتقول: "هذا جيد"".

فقلت: "أنا أعني هذا؛ لأن هذه هي طريقة عملي". ثم شرحت له أنه عندما تسير الأمور على نحو خطأ، سيكون هناك شيء ما جيد من ورائه.

• أوه، لقد تم إلغاء مهمتنا؟ هذا جيد. يمكننا التركيز على مهمة أخرى.

• لم نحصل على المعدات فائقة السرعة التي طلبناها؟ هذا جيد. يمكننا أن نبقى الأمر بسيطاً.

• لم تحصل على الترقية؟ هذا جيد. هناك المزيد من الوقت للتحسن.

• لم نحصل على التمويل؟ هذا جيد. نحن نمتلك جزءاً أكبر من الشركة.

• لم تحصل على الوظيفة التي تريدها؟ هذا جيد. اذهب وامتلِك مزيداً من الخبرة، واصنع سيرة ذاتية أفضل.

• حدثت لك إصابة؟ هذا جيد، أنت بحاجة لفترة استراحة من التدريب.

• تعرضت لضرب في أثناء التدريب؟ هذا جيد. من الأفضل أن تتعرض للضرب في أثناء التدريب على أن تتعرض للضرب في الشارع.

• انهزمت؟ هذا جيد، فقد تعلمت.

• مشكلات غير متوقعة؟ هذا جيد. لدينا الفرصة للتوصل إلى حل.

هذا ما في الأمر. عندما تسير الأمور بشكل سيئ، لا تُصَب بخيبة أمل، ولا تفزع ولا تُصَب بإحباط، بل انظر وحسب إلى الأمر وقل: "هذا جيد".

لكنني لا أعني أن تقول شيئاً مبتدلاً، ولا أحاول أن أبدو مثل ذلك الشخص

المفرط في التفاؤل. ذلك الشخص يتجاهل الحقيقة القاسية. ذلك

الشخص يعتقد أن هناك توجهاً إيجابياً سيحل المشكلة. لا، لن يحلها،

ولكن الاستغراق في المشكلة كذلك لن يحلها.

لا تقبل الواقع، لكن ركز على الحل. تناول تلك المسألة، تناول

تلك العقبة، تناول تلك المشكلة، وحولها إلى شيء جيد. امض

قدماً، وإذا كنت جزءاً من فريق، فإن ذلك التوجه سينتشر بين أعضائه.

وفي النهاية، لنختم هذا: إذا أمكنك قول كلمة "جيد"، فخمّن ما معنى هذا! هذا

يعني أنك ما زلت حيّاً، ويعني أنك لا تزال تتنفس. وإذا كنت لا تزال تتنفس، فهذا

يعني أنه لا تزال لديك قدرة على القتال، فانفض وانفض عن نفسك الغبار ولملم  
شئنا نفسك وأعد ترتيب أمورك وانهمك مرة أخرى في شئون الحياة، وقاتل  
بإصرار.

هذا أفضل ما يمكن أن يحدث.

سيكو أندروز



س\_\_\_\_\_يكو أن\_\_\_\_\_دروز (تويت) \_\_\_\_\_ر, @ SEKOUANDREWS  
(SEKOUANDREWS.COM)

أكثر الأصوات الشعرية التي سمعتها في حياتي تأثيرًا، ولقد رأيتَه يؤدي للمرة الأولى في محادثات تيد، وقد أبهرني. سيكو مدرس فاز ببطولة الشعر الوطنية مرتين. وقد قدم عروضًا خاصة لباراك أوباما وبونو وأوبرا وينفري ومايا أنجلو، وللكثير من الشركات الواردة في قائمة فورتشن ٥٠٠.

**تيم فيريس:** بما أننا وصلنا إلى النهاية (أم هذه هي البداية؟) يا أصدقائي، فهذا الملف الشخصي قصير وجميل وفي صميم الموضوع. إليك بيتًا من فن سيكو ليضبط مزاجك:

**"لا بد أنك ترغب بشدة في أن تصبح فراشة، إنك مستعد لتتخلى عن لعب دور اليرقة".**

الحيوان الرمزي: النمر الأسود

## خاتمة

"تعلم القواعد كمحترف، كي تتعلم اختراقها كفنان".

— بابلو بيكاسو

"استمتع بها"

— أفضل إجابة سمعتها عن السؤال الذي أطرحه دائمًا على أصدقائي المقربين: "ما الذي يجب عليّ فعله بحياتي؟".

خلال تأليف هذا الكتاب، كنت أجلس في حمام بخاري من ٢٠ إلى ٣٠ دقيقة لتخفيف الضغط، ثم أستلقي في حمام السباحة على ظهري، ناظرًا إلى النجوم عبر الفروع السوداء للأشجار. وتحت ضوء مصباح داخل برميل حمام البخار،



كنت أقرأ بعصاً من الشعر لأس-ترخي ذهنياً مثل ديوان leaves of Grass، أو كتاب Zen in the Art of Archery ليوجين هيرجل الذي بدأت في قراءته في مرحلة ما بناء على توصية.

كنت قد بدأت للتو في ممارسة الرماية، وكان الروتين الذي أسلكه هو أن أحصل على استراحتين أو ثلاث، أقوم في كل من-ها برمي ١٨ س-همًا. ك-ان لدي كتاب تعل-يمي ومدرب ف-ي الجانب العملي. وقد بدأ أن كتاب Zen in the Art of Archery - على الجانب الآخر - يحتوي ٨٠٪ منه على ألغاز لا معنى لها، و ٢٠٪ على رؤى فلسفية عبقرية\*. لكنه وفر استراحة ترحيب، وتمارين إطالة ذهني، وكان هذا كافيًا.

ف-ي ص-باح ي-وم مر-ا، أوقفن-ي مس-اعدي ف-ي الب-حث - وال-ذي أحضرته من كندا ليعمل على الكتاب شخصيًا - أمام الثلاثة حيث كنت أحضر بعض الطعام والماء البارد، وقال:

"أنت هادئ للغاية. كيف تكون بهذا الهدوء وهناك مليون شيء يتعين عليك فعله؟".

فك-رت ف-ي الأمر، وك-ان مح-قًا. ك-انت هن-اك الكث-ير من الأشياء المعلقة. كنت قد اقتربت من الموعد النهائي لتسليم كت-ابي، وك-انت هن-اك الع-ديد من مش-كلات العمل غ-ير المتوقعة التي كان عليّ التعامل معها، وكان كلبتي قد تعرض لإصابة خطيرة لت-وه، ولم تع-د س-يارتي ت-دور، وك-ان هن-اك ع-دد من أف-راد ع-ائلتي وض-يوفتي ف-ي الم-نزل يج-ئون ويذهبون. لقد كنت أشعر بأنني أعيش في سيرك يقام فيه أكثر من عرض ف-ي ال-وقت نفس-ه، وك-ان وقت-ي ح-افلًا بالمشاغل. لقد كان تاريخي مع المواعيد النهائية لتسليم الكتب عبارة عن فوضى من الارتباك والغضب السريع، وكان ينتابني عند اقترابها شعور مزعج للغاية.

ثم أدركت شيئًا وشرحته له قائلاً: "إنني في أثناء عملية قراءة وإعادة قراءة الدروس الموجودة في هذا الكتاب، استوعبت أشياء أكثر مما يمكنني إدراكها، فأصبحت بشكل تلقائي أستخدم عبارة "هذا جيد" من جوكو، وأدعو مارا لتناول الشاي مثل تارا براك، وأنظر إلى النجوم مثل بي. جي-ه. م-يلر وإد ك-وك، وأتحك-م ف-ي خوف-ي مثلما فعل-ت كارولين بول أعلى جسر البوابة الذهبية.

أن-ا أهت-م كث-يرًا بوض-ع الق-وائم؛ ف-هذه ه-ي الطري-قة الت-ي أحافظ بها على ترتيب أمور حياتي وتنظيم عالمي، وأكثر ما أدهشني بشأن هدوئي أنه لم يكن هناك قوائم؛ فقد كنت أختبر في رأسي كل يوم إحدى مقولات أو أدوات اثنين أو ثلاثة من العظم-اء، وكم-ا ق-ال ل-دي ك-ال فوس-مان: "الش-يء

الجيد يعلق بالذهن". فالأشياء التي كنت أحتاج إليها في أي وقت ظلت تتبادر إلى ذهني. وكلما أعدت قراءتها وتأملتها، رأيت التأثير بشكل أكبر. بعد ربيع ١٦ ساعة من هذا الحديث أمام الثلاثية، كنت مرهقًا بالكامل ومستعدًا لأخذ حمام بخاري والاسترخاء، فاتجهت وحدي إلى برمي ل الحمام البخاري وجلست لاستنشاق رائحة خشب الأرز. وبدأ العرق ينساب رويدًا - مثلما كان توتر اليوم ينساب من جسدي - ووصلت لنهاية كتاب Zen in the Art of Archery إحدى الفقرات - التي تتضمن التعليقات الأخيرة للمعلم الياباني - جعلتني أتوقف لعدة دقائق، وقد ذكرتها بإيجاز هنا:

يجب أن أحذر من شيء واحد فقط. أنت تصير إنسانًا مختلًا على مدار هذه السنين. وهذا هو الممغزى من فن الرماية: منافسة عميقة بعيدة المدى لرامي السهام مع نفسه. ربما لم تلاحظ ذلك بعد، لكنك ستشعر به بقوة عندما تقابل أصدقاءك ومعارفك مرة أخرى في موطنك: لن تعود الأمور تسير في تناغم كما كانت من قبل. ستري بعين أخرى وتقيس بمقاييس أخرى. [لقد حدث هذا معي أيضًا، ويحدث لكل من لمستهم روح هذا الفن].

وفي أثناء الوداع، ولم يكن وداعًا حقيقيًا، أعطاني المعلم أفضل قوس عنده. "عندما تطلق السهام بهذا القوس، ستشعر بروح المعلم بالقرب منك ... "

وقد جعلني هذا أبتسم.

بالنسبة لمحبي القراءة منكم، جعلني هذا أفكر في نهاية كتاب Return of Jedi ، بعد أن هزم التحالف الإمبراطورية المجرية، عندما نظر لوك سكاى ووكر إلى سماء إندور في المساء (اصبر معي) ليرى الشخصيات الروحية المتلائية والمبتسمة الخاصة بأوبي وان كينوبي، ويودا، وأنكين سكاى ووكر.

أول اثنين كانا معهم على طول الطريق، وأصبح الثلاثة معه للأبد.

إنني أتمنى أنه عندما تقرأ وتعيد قراءة هذا الكتاب، أن تشعر بروح هؤلاء العظماء معك. ومهما كانت الصعوبات أو التحديات أو الطموحات العظيمة التي أمامك، فهم هنا معك.

أنت لست وحدك، وأنت أفضل مما تعتقد.

وكم يبقول جوكو: طارد أحلامك.

(\* ) سبدو منطقيّة أكثر إذا كنت قد اعتدت أن تشطح بخيالك في

## أفضل ٢٥ حلقة من برنامج THE TIM FERRIS SHOW



للمزيد من الحلقات Friday Fourhourworkweek.com/ ... إليك أفضل ٢٥ حلقة من برنامج The Tim Ferris Show حتى سبتمبر ٢٠١٦. يمكنك من مشاهدة كل الحلقات على fourhourworkweek.com/podcast ، و itunes.com/timferriss

1. "جيمي فوكس حول روتين التمرين، والعادات التي تؤدي إلى النجاح، وقصص هوليوود التي لم تُحكَّ" (حلقة ١٢٤)
2. "توني روبينز حول روتين الصباح، وذروة الأداء، والتحكم الرشيد في المال" (حلقة ٣٧)
3. "أشد الفرق الخاصة فعلاً ... وما قام هذا الشخص بتعليمي إياه" (صفحة ١٠٧)
4. "توني روبينز حول التنفيذ في مقابل الإنجاز" (حلقة ١٧٨)
5. "دروس من لعب القارة وأصحاب المليارات والمخترعين" (حلقة ١٧٣)
6. "تيم فيريس يحاور أرنولد شوارزنيجر عن الحرب النفسية (والمزيد)" (حلقة ٦٠)

7. "أسرار تدريبات القوة البدنية" (حلقة ١٥٨)
8. "كيف يدير سيث جودين حياته - القواعد والمبادئ والهواجس" (حلقة ١٣٨)
9. "دوم داجوس-تينو عن الصوم، والكيوتوزية، ونهاية السرطان" (حلقة ١١٧)
10. "تشارلز بوليكوين عن تدريبات القوة، والتخلص من الدهون في الجسم، وتفتيت الدهون من الجسم، وزيادة التستوستيرون والقدرة الجسدية" (حلقة ٩١)
11. "٥ طرق صعبة تساعد على تحسين أس تغلال اليوم" (حلقة ١٠٥)
12. "شاي كاري - من عامل يدوي إلى ٢.٢ مليار مشاهدة على اليوتيوب" (حلقة ١٧٠)
13. "تون-ي روب-ينز حول روتين الصباح، وذروة الأداء، والتحكم الرشيد في المال" (الجزء الثاني) (حلقة ٣٨)
14. "علم القوة والبساطة مع بافل تساتسوالين" (حلقة ٥٥)
15. "تحليل نجاح مالكولم جلادويل" (حلقة ١٦٨)
16. "كيفن روز" (حلقة ١)
17. "كيف تزيد نتائجك بمقدار ١٠ أضعاف، تعديل واحد صغير في كل مرة" (حلقة ١٤٤)
18. "أهمية أن تكون قذرًا: دروس من مايك روو" (حلقة ١٥٧)
19. "أستاذ إجراء المقابلات الحوارية: كال فوسمان وقوة الإنصات" (حلقة ١٤٥)
20. "الرجل الذي درس ١٠٠٠ حالة وفاة ليتعلم كيف يعيش" (حلقة ١٥٣)
21. "كيفن كيلبي - الذكاء الاصطناعي، والواقع الافتراضي، والأشياء الحتمية" (حلقة ١٦٤)
22. "دوم داجوستينو - قوة الحمية الكيتونية" (حلقة ١٧٢)
23. "أدوات وخدع من الموظف رقم ٣٠ بشركة فيسبوك" (حلقة ٧٥)

24. "مارك أندريسين - دروس وتنبؤات وتوصيات من أحد الرموز" (حلقة ١٦٣)
25. "تارا براخ حول التأمل والتغلب على (FOMO الخوف من تفويت شيء)" (حلقة ٩٤)

## أسئلتني السريعة

إذا جلست بجانب شخص حصل على جائزة نوبل أو ملياردير، فما السؤال الذي ستطرحه عليه؟ إذا كان لديك من دقيقتين إلى خمس دقائق، وهو مستعد للحديث معك، كيف ستحسن استغلال هذه المدة؟

فيما يلي أسئلة جمعت لها أو ابتكرتها لهذا الموقف الافتراضي، والعديد منها أسئلة أطرحها على ضيوف في برنامج The Tim Ferris Show، وهناك عدد منها مقتبس من أسئلة طرحها الضيوف أنفسهم (مثل بيتر ثيل، ومارك أندريسين).

- عندما تفكر في كلمة "ناجح"، من أول شخص يتبادر إلى ذهنك، ولماذا؟
- ما الشيء الذي تؤمن به ويعتقد الآخرون أنه جنون؟
- ما أكثر كتاب (أو كتب) منحته كهدية؟
- ما الفيلم الوثائقي أو الروائي المفضل لك؟

- ما الشيء الذي اشتريته بقيمة ١٠٠ دولار أو أقل وكان له تأثير إيجابي على حياتك في آخر ٦ أشهر؟
- ما طقوسك الصباحية؟ كيف ستبدو أول ٦٠ دقيقة من يومك؟
- ما الأشياء التي أنت مهووس بها وتستكشفها بالليل أو العطلات الأسبوعية؟
- ما الشيء الذي ستتحدث عنه إذا طُلب منك أن تلقي خطابًا في محادثات تيد عن شيء خارج مجال تخصصك؟
- ما أفضل أو أقيم استثمار قمت به؟ هل كان استثمارًا في المال أو الوقت أو الطاقة أو مورد آخر. كيف قررت أن تقوم بهذا الاستثمار؟
- هل لديك مقولة تعيش بها حياتك أو تفكر فيها كثيرًا؟
- ما أسوأ نصيحة رأيتها أو سمعتها في حياتك؟
- إذا كانت لديك لوحة إعلانات كبيرة في أي مكان ويمكنك أن تكتب عليها أي شيء، فما الذي ستكتبه عليها؟
- ما النصيحة التي كنت ستعطيها لنفسك إذا كنت في سن العشرين أو الخامسة والعشرين أو الثلاثين؟ واذكر من فضلك أين كنت في ذلك الوقت وما كنت تفعله.
- كيف أعدك فشل ما - أو ما بدا أنه فشل - لتحقيق نجاح ما بعد ذلك؟ أو هل لديك حالة فشل مفضلة؟
- ما الشيء الغريب أو المثير للقلق الذي يحدث لك بانتظام؟
- ما الأمر الذي غيرت رأيك فيه في السنوات القليلة الماضية؟ ولماذا؟
- ما الشيء الذي تعتقد أنه حقيقي، على الرغم من أنك لا تستطيع إثبات ذلك؟
- أي سؤال أو طلب من جمهوري؟ ما آخر كلمات تود قولها؟

الكتب الأكثر إهداءً والكتب الموصى بها من قبل جميع الضيوف

هذا ما كنت تطلبه!

ملحوظة حول التنسيق:

• **الكتب الموجودة بخط سميك** هي الإجابات عن سؤال "الكتب الأكثر إهداءً".

• الكتب الموجودة **بخط سميك وتحتها خط** هي الإجابات عن سؤال "الكتب الأكثر إهداءً" التي لم يتم ذكرها في البرنامج، لكن الضيوف أرسلوها لي بعد ذلك.

• الكتب غير المكتوبة بخط سميك هي الكتب التي أوصى بها أو ذكرها الضيوف، لكنها ليست تحديداً "الأكثر إهداءً".  
ما أكثر الكتب التي ورد ذكرها؟

إليك أكثر ١٧ كتاباً - كلها ورد ذكرها ٣ مرات أو أكثر - مرتبة تنازلياً من حيث التكرار.

1. (٥ Tao Te Ching by Lao Tzu مرات)

2. (٤ Atlas Shrugged by Ayn Rand مرات)

3. (٤ Sapiens by Yuval Noah Harari مرات)

4. (٤ Siddhartha by Hermann Hesse مرات)

5. (٤ The 4 - Hour Workweek by Tim Ferriss مرات)

6. (٤ The Checklist Manifesto by Atul Gawande مرات)

7. (٣ Dune by Frank Herbert مرات)

8. (٣ Influence by Robert Cialdini مرات)

9. (٣ Stumbling on Happiness by Daniel Gilbert مرات)

10. (٣ Superintelligence by Nick Bostrom مرات)

11. (٣ Surely You're Joking, Mr. Feynman! by Richard P. Feynman مرات)

12. (٣ The 4-Hour Body by Tim Ferriss مرات)

13. (٣ The Bible مرات)

14. (٣ The Hard Thing About Hard Things by Ben Horowitz مرات)

15. (٣ The War of Art by Steven Pressfield مرات)

16. (٣ Watchmen by Alan Moore مرات)

17. (٣ Zero to One by Peter Thiel with Blake Masters . مرات)

استمتع!

---

**Adams, Scott** : Influence (Robert B. Cialdini)

**Altucher, James: Jesus' Son: Stories** (Denis Johnson) ,The Kite Runner; A Thousand Splendid Suns (Khaled Hosseini) ,Antifragile; The Black Swan; Fooled by Randomness (Nassim Nicholas Taleb) ,Brain Rules (John Medina) ,Outliers (Malcolm Gladwell) ,Freakonomics (Steven D. Levitt and Stephen J. Dubner)

**Amoruso, Sophia: The Richest Man in Babylon** (George Samuel Clason), No Man's Land: Where Growing Companies Fail (Doug Tatum) ,Venture Deals (Brad Feld and Jason Mendelson) ,Rilke on Love and Other Difficulties (Rainer Maria Rilke)

**Andreessen, Marc:** High Output Management; Only the Paranoid Survive (Andrew S. Grove) ,Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future (Peter Thiel with Blake Masters) ,Walt Disney: The Triumph of the American Imagination (Neal Gabler) ,Schulz and Peanuts: A Biography (David Michaelis) ,The Wizard of Menlo Park: How Thomas Alva Edison Invented the Modern World (Randall E. Stross) ,Born Standing Up :A Comic's Life (Steve Martin) ,The Hard Thing About Hard Things (Ben Horowitz)

**Arnold, Patrick: Jack Kennedy: Elusive Hero** (Chris Matthews) ,From Chocolate to Morphine: Everything You Need to Know About Mind-Altering Drugs (Andrew Weil) ,Guns, Germs, and Steel (Jared Diamond)

**Attia, Peter: Mistakes Were Made (but Not by Me): Why We Justify Foolish Beliefs, Bad Decisions, and Hurtful Acts** (Carol Tavris and Elliot Aronson) ,Surely You're Joking ,Mr. Feynman! (Richard P. Feynman), 10% Happier: How I Tamed the Voice in My Head ,Reduced Stress Without Losing My Edge ,and Found Self Help That Actually Works - A True Story (Dan Harris)

**Beck, Glenn:** The Book of Virtues (William J. Bennett) ,**Winners Never Cheat** (Jon Huntsman)



**Bell, Mark:** COAN: The Man ,The Myth ,The Method: The Life ,Times Et Trainingofthe Greatest Powerlifter of All-Time (Marty Gallagher)

**Belsky, Scott: Life"s Little Instruction Book** (H. Jackson Brown ,Jr.)

**Betts, Richard : A Fan"s Notes** (Frederick Exley) ,The Crossroads of Should andMust (Elle Luna) .....

**Birbiglia, Mike: The Promise of Sleep** (William C. Dement)

**Blumberg, Alex:** On the Run (Alice Goffman) ,Hiroshima (John Hersey)

**Boone, Amelia: House of Leaves** (Mark Z. Danielewski)

**Boreta, Justin: Musicophilia: Tales of Music and the Brain** (Oliver Sacks) ,**Waking Up:A Guide to Spirituality Without Religion** (Sam Harris) ,This Is Your Brain on Music (Daniel J. Levitin) ,The Unbearable Lightness of Being (Milan Kundera)

**Brach, Tara: The Essential Rumi** (Jalal al-Din Rumi ,Coleman Barks translation) ,**When Things Fall Apart: Heart Advice for Difficult Times** (Perna Chadron) ,The Shallows (Nicholas Carr) ,A Path with Heart: A Guide Through the Perils and Promises of Spiritual Life (Jack Kornfield)

**Brewer, Travis: Autobiography of a Yogi** (Paramahansa Yogananda) ,Be HereNow (Ram Dass) ,**Conversations with God** (Neale Donald Walsch)

**Brown, Brener: The Alchemist** (Paulo Coelho) Callen, Bryan: Excellent Sheep (William Deresiewicz) ,**Atlas Shrugged; The Fountainhead** (Ayn Rand) ,The Power of Myth; The Hero with a Thou sand Faces (Joseph Campbell) ,The Genealogy of Morals (Friedrich Nietzsche) ,The Art of Learning (Josh Waitzkin) ,The 4-Hour Body ; The 4-Hour Workweek (Tim Ferriss) ,Bad Science , Bad Pharma: How Drug Companies Mislead Doctors and Harm Patients (Ben Goldacre) ,Fiasco: The American Military Adventure in Iraq, 2003 to 2005 (Thomas Ricks) ,The Looming Tower: Al-Qaeda and the Road to 9/11; Going Clear: Scien tology, Hollywood, and the Prison ofBelief (Lawrence Wright) ,Sympo sium (Plato)

**Carl, Shay: The Book of Mormon** (Joseph Smith Jr.) ,**As a Man Thinketli** (James Allen) ,**How to Win Friends ft Influence People** (Dale Carnegie), **Think and Grow Rich** (Napoleon Hill) ,**The Total Money Makeover**

(Dave Ramsey), **The 7 Habits of Highly Effective People** (Stephen R. Covey) ,**The Denial of Death** (Ernest Becker)

**Catmull, Ed : One Monster After Another** (Mercer Mayer)

**Chin, Jimmy: Musashi: An Epic Novel of the Samurai Era** (Eiji Yoshikawa and Charles Terry) ,**A Guide to the I Ching** (Carol K. Anthony),  
**Missoula: Rape and the Justice System in a College Town** (Jon Krakauer)

**Cho, Margaret:** **How to Be a Movie Star** (William J. Mann)

**Cooke, Ed: The Age of Wonder** (Richard Holmes) ,**Touching the Rock** (JohnM. Hull) ,**In Praise of Idleness: And Other Essays** (Bertrand Russell),  
**The Sorrows of Young Werther; Theory of Colours; Maxims and Reflections** (Johann Wolfgang von Goethe) ,**The Joyous Cosmology** (Alan Watts)

**Cummings, Whitney: Super Sad True Love Story** (Gary Shteyngart) ,**The Drama of the Gifted Child** (Alice Miller) ,**The Fantasy Bond** (Robert w. Firestone) ,**The Continuum Concept** (Jean Liedloff)

**D"Agostino, Dominic: Personal Power** (Tony Robbins) ,**Tripping Over the Truth** (Travis Christofferson) ,**The Language of God** (Francis Collins),  
**The Screwtape Letters** (C.S. Lewis) ,**Cancer as a Metabolic Disease: On the Origin, Management, and Prevention of Cancer** (Thomas Seyfried),  
**Ketogenic Diabetes Diet : Type 2 Diabetes** (Ellen Davis ,MS and Keith Runyan ,MD) ,**Fight Cancer with a Ketogenic Diet** (Ellen Davis ,MS)

**de Botton, Alain: The Unbearable Lightness of Being** (Milan Kundera),  
**The Complete Essays** (Michel de ontaigne) ,**In Search of Lost Time** (Marcel Proust)

**De Sena, Joe: A Message to Garcia** (Elbert Hubbard) ,**Atlas Shrugged** (Ayn Rand), **Shogun** (James Clavell) ,**The One Minute Manager** (Kenneth H. Blanchard)

**Diamandis, Peter:** **The Spirit of St. Louis** (Charles Lindbergh) ,**The Man Who Sold the Moon** (Robert A. Heinlein) ,**The Singularity Is Near** (Ray Kurz weil) ,**Atlas Shrugged** (Ayn Rand) ,**Stone Soup** story

**DiNunzio, Tracy:** **Good to Great: Why Some Companies Make the Leap ... and Others Don't** (Jim Collins) ,**The Everything Store: JeffBezos and the**

Age\_ of Amazon (Brad Stone)

**Dubner, Stephen:** For adults: **Levels of the Game** (John McPhee); for kids: **The Empty Pot** (Demi)

**Eisen, Jonathan: National Geographic Field Guide to the Birds of North America** (Jon L. Dunn and Jonathan Alderfer)

**Engle, Dan: Mating in Captivity: Unlocking Erotic Intelligence** (Esther Perel), **The Cosmic Serpent** (Jeremy Narby), **Autobiography of a Yogi** (Paramahansa Yogananda)

**Fadiman, James:** **Pihkal: A Chemical Love Story**; **Tihkal: The Continuation** (Alexander Shulgin and Ann Shulgin) **Favreau, Jon: The Writer's Journey** (Christopher Vogler and Michele Montez) ,**It Would Be So Nice If You Weren't Here** (Charles Grodin) ,**The 4-Hour Body** (Tim Ferriss) ,**The Hobbit** (J.R.R. Tolkien) ,**Kitchen Confidential** (Anthony Bourdain)

**Foxx, Jamie:** **Without Sanctuary: Lynching Photography in America** (James Allen) **Fussell, Chris: Gates of Fire** (Steven Pressfield) ,**Steve Jobs; The Innovators** (Walter Isaacson)

**Fussman, Cal: One Hundred Years of Solitude** (Gabriel Garcia Marquez). **Between the World and Me** (Ta-Nehisi Coates) ,**Speak Like Churchill, Stand Like Lincoln : 21 Powerful Secrets of History's Greatest Speakers** (James C. Humes) ,**A Feast of Snakes; Car** (Harry Crews)

**Ganju, Nick: Don't Make Me Think** (Steve Krug) ,**How to Measure Anything: Finding the value of Intangibles in Business** (Douglas W. Hubbard) ,**How Not to Be Wrong: The Power of Mathematical Thinking** (Jordan Ellenberg) ,**Getting to Yes** (Roger Fisher and William Ury)

**Gazzaley, Adam: Foundation** (Isaac Asimov) ,**The Reality Dysfunction** (The Night's Dawn Trilogy) (Peter F. Hamilton) ,**Mountain Light** (Galen Rowell)

**Gladwell, Malcolm: Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious** (Timothy D. Wilson) ,**Merchant Princes: An Intimate History of Jewish Families Who Built Great Department Stores** (Leon A.

Harris) ,Tinker, Tailor, Soldier, Spy; Little Drummer"s Girl; The Russia House; The Spy Who Came infrom the Cold (John le Carre) ,The Big Short: Inside the Doomsday Machine (Michael Lewis) ,The Checklist Manifesto (Atul Gawande) ,all of Lee Child’s books

**Godin, Seth: Makers; Little Brother** (Cory Doctorow) ,**Understanding Comics** (Scott McCloud) ,Snow Crash ; The Diamond Age (Neal Stephenson) ,Dune (Frank Herbert) ,**Pattern Recognition** (William Gibson)  
AUDIOBOOKS: **The Recorded Works** (Perna Chadron) ,**Debt** (David Graeber) ,**Just Kids** (Patti Smith) ,**The Art of Possibility** (Rosamund Stone Zander and Benjamin Zander) ,**Zig Ziglar’s Secrets of Closing the Sale** (Zig Ziglar) ,**The War of Art** (Steven Pressfield)

**Goldberg, Evan: Love You Forever** (Robert Munsch) ,**Watchmen; V for Vendet ta** (Alan Moore) ,**Preacher** (Garth Ennis) ,The Hitchhiker’s Guide to the Galaxy (Douglas Adams) ,The Little Prince (Antoine de Saint-Exupery)

**Goodman, Marc: One Police Plaza** (William Caunitz) ,The 4-Hour Workweek (Tim Ferriss) ,The Singularity Is Near (Ray Kurzweil),  
Superintelligence: Paths ,Dangers, Strategies (Nick Bostrom)

**Hamilton, Laird: The Bible, Natural Born Heroes** (Christopher McDougall)., Lord of the Rings (J.R.R. Tolkien) ,Deep Survival (Laurence Gonzales), Jonathan Livingston Seagull (Richard Bach and Russell Munson),  
Dune (Frank Herbert)

**Harris, Sam: A History ofWestern Philosophy** (Bertrand Russell) ,Reasons and Persons (Derek Parfit) ,The Last Word; Mortal Questions (Thomas Nagel) ,Our Final Invention (James Barrat) ,Superintelligence: Paths, Dangers, Strategies (Nick Bostrom) ,Humiliation; The Anatomy of Dis gust (William Ian Miller) ,The Flight of the Garuda: The Dzogchen Tra dition of Tibetan Buddhism (Keith Dowman), I Am That (Nisargadatta Maharaj),  
Machete Season: The Killers in Rwanda Speak (Jean Hatzfeld) ,God Is Not Great; Hit,ch-22 (Christopher Hitchens) ,Stumbling on Happi ness (Daniel Gilbert) ,**The Qur’an**

**Hart, Mark: Mastery** (Robert Greene) ,The Art of Learning (Josh Waitzkin) ,The 4 -Hour Body (Tim Ferriss)

**Hof, Wim:** Jonathan Livingston Seagull (Richard Bach and Russell Munson) ,Siddhartha (Hermann Hesse) ,The Bhagavad Gita

**Hoffman, Reid: Conscious Business: How to Build Value Through Values** (Fred Kofman) ,**Sapiens** (Yuval Noah Harari)

**Holiday, Ryan: Meditations** (Marcus Aurelius) , **The War of Art** (Steven Pressfield) ,What Makes Sammy Run? (Budd Schulberg) ,Titan : The Life of John D. Rockefeller, Sr. (Ron Chernow), How to Live: Or a Life of Montaigne in One Question and Twenty Attempts at an Answer (Sarah Bakewell) ,The Fish that Ate the Whale: The Life and Times of America's Banana King; Tough Jews (Rich Cohen) ,Edison: A Biography (Matthew Josephson) ,Ulysses S. Grant: Triumph over Adversity (Brooks Simpson), Fahrenheit 451 (Ray Bradbury)

**Honnold, Alex:** A People's History of the United States (Howard Zinn), Sacred Economics: Money ,Gift ,and Society in the Age of Transition (Charles Eisenstein)

**Jarvis, Chase:** Steal Like an Artist; Show Your Work! (Austin Kleon) ,The 22 Immutable Laws of Marketing (Al Ries and Jack Trout) ,Trust Me, I'm Lying: Confessions of a Media Manipulator (Ryan Holiday), The Rise of Superman (Steven Kotler) ,Daring Greatly (Brene Brown) ,Unlabel: Selling You Without Selling Out (Marc Ecko) ,Play It Away: A Workaholic's Cure for Anxiety (Charlie Hoehn) ,Jab, Jab, Jab, Right Hook (Gary Vaynerchuk)

**John, Daymond: Think & Grow Rich** (Napoleon Hill) ,**Who Moved My Cheese?** (Spencer Johnson) ,Blue Ocean Strategy (W. Chan Kim and Renee Mauborgne) ,Invisible Selling Machine (Ryan Deiss) ,**The Richest Man in Babylon** (George S. Clason) ,**Genghis Khan and the Making of the Modern World** (Jack Weatherford)

"**Johnson , Bryan: A Good Man: Rediscovering My Father, Sargent Shriver** (Mark Shriver) ,Man's Search for Meaning (Viktor E. Frankl), **Siddhartha** (Hermann Hesse) ,**Endurance: Shackleton's Incredible Voyage** (Alfred Lansing) ,Thinking , Fast and Slow (Daniel Kahneman),

**Junger, Sebastian: At Play in the Fields of the Lord** (Peter Matthiessen), Sapiens (Yuval Noah Harari)

**Kagan, Noah: The Ultimate Sales Machine** (Chet Holmes) ,Essentialism (Greg McKeown) ,Replay (Ken Grimwood) ,Who (Geoff Smart and Randy Street) ,Million Dollar Consulting (Alan Weiss) ,The Sales Acceleration Formula: Using Data, Technology, and Inbound Selling to Grow from \$0 to \$100 Million (Mark Roberge) ,Smartcuts: How Hackers, Innovators, and Icons Accelerate Success (Shane Snow) ,SPIN Selling (Neil Rackham), Small Giants: Companies that Choose to Be Great Instead of Big (Bo Burlingham) ,Surely You're Joking, Mr. Feynman! (Richard P. Feynman), Recession Proof Graduate (Charlie Hoehn) ,Ogilvy on Advertising (David Ogilvy) ,The Martian (Andy Weir)

**Kamkar, Samy: Influence** (Robert Cialdini) **Kaskade: Lights Out: A Cyberattack, A Nation Unprepared, Surviving the Aftermath** (Ted Koppel)

Kass, Sam: **Sapiens** ,(Yuval Noah Harari) ,**The Art of Fielding** (Chad Harbach) ,Plenty; Jerusalem; Plenty More (Yotam Ottolenghi) ,The Flavor Bible: The Essential Guide to Culinary Creativity, Based on the Wisdom of America's Most Imaginative Chefs (Karen Page and Andrew Dornenburg) ,A History of World Agriculture (Marcel Mazoyer and Laurence Roudart)

**Kelly, Kevin: The Adventures of Johnny Bunko** (Daniel Pink) ,So Good They Can't Ignore You (Cal Newport) ,Shantaram (Gregory David Roberts), Future Shock (Alvin Tomer) ,Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128 (AnnaLee Saxenian) ,What the Dormouse Said: How the Sixties Counterculture Shaped the Personal Computer Industry (John Markoff) ,The Qur'an ,The Bible ,The Essential Rumi; The Sound of the One Hand : 281 Zen Koans with Answers (Yoel Hoffman) ,It's All Too Much: An Easy Plan for Living a Richer Life with Less Stuff (Peter Walsh)

**Koppelman, Brian: What Makes Sammy Run?** (Budd Schulberg) ,The Artist's Way Morning Pages Journal (Julia Cameron) ,The War of Art (Steven Pressfield)

**Libin, Phil: The Clock of the Long Now** (Stewart Brand) ,The Alliance (Reid Hoffman) ,The Selfish Gene (Richard Dawkins), A Guide to the Good Life (William Irvine)

**MacAskill, Will: Reasons and Persons** (Derek Parfit) ,**Mindfulness: An Eight Week Plan for Finding Peace in a Frantic World** (Mark Williams and Dan ny Penman) ,**The Power of Persuasion** (Robert Levine),  
**Superintelligence: Paths, Dangers, Strategies** (Nick Bostrom)

**MacKenzie, Brian: Tao Te Ching** (Lao Tzu) ,**Way of the Peaceful Warrior**. (Dan Millman)

**McCarthy, Nicholas** : **The Life and Loves of a He Devil: A Memoir** (Graham Norton) ,**I Put a Spell on You : The Autobiography of Nina Simone** (Nina Simone)

**McChrystal, Stanley: Once an Eagle** (Anton Myrer) ,**The Road to Character** (David Brooks)

**McCullough, Michael: The Start-up of You: Adapt to the Future, Invest in Yourself, and Transform Your Career** (Reid Hoffman and Ben Casnocha) ,**Getting Things Done: The Art of Stress-Free Productivity** (David Allen) ,**The 7 Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change** (Stephen R. Covey) ,**The Checklist Manifesto** (Atul Gawande)

**McGonigal, Jane: Finite and Infinite Games** (James Carse) ,**Suffering Is Optional** (Cheri Huber) ,**The Willpower Instinct** (Kelly McGonigal) ,**The Grasshopper: Games. Life. and Utopia** (Bernard Suits) .

**Miller, BJ:** Any picture book of Mark Rothko art.

**Moynihan, Brendan:** **Money Game** (Adam Smith) ,**Once in Golconda:A True Drama of Wall Street 1920-1938** (John Brooks) ,**The Crowd: A Study of the Popular Mind** (Gustave Le Bon)

**Mullenweg, Matt: The Year Without Pants: WordPress.com and the Future of Work** (Scott Berkun) ,**How Proust Can Change Your Life** (Alain de Botton) ,**A Field Guide to Getting Lost** ( Rebecca Solnit) ,**The Effective Executive; Innovation and Entrepreneurship** (Peter Drucker),  
**Words that Work** (Frank Luntz) ,**Women, Fire, and Dangerous Things** (George Lakoff) ,**History of the Peloponnesian War** (Thucydides) ,**Hard-Boiled Wonderland and the End of the World** (Haruki Murakami) ,**The Magus** (John Fowles) ,**The Everything Store** (Brad Stone) ,**The Halo Effect:**

... and the Eight Other Business Delusions that Deceive Managers (Phil Rosenzweig), Bird by Bird (Anne Lamott) ,On Writing Well (William Zinsser) ,Ernest Hemingway on Writing (Larry W. Phillips) ,The Hard Thing About Hard Things (Ben Horowitz) ,Zero to One (Peter Thiel) ,The Art of the Start 2.0 (Guy Kawasaki) ,the works of Nassim Nicholas Taleb

**Neistat, Casey: It's Not How Good You Are, It's How Good You Want to Be** (Paul Arden) ,The Second World War (John Keegan), The Autobiography of Malcolm X (Malcolm X and Alex Haley)

**Nemer, Jason: The Prophet** (Kahlil Gibran) ,**Tao Te Ching** (Lao Tzu)

**Norton, Edward: Wind, Sand and Stars** (Antoine de Saint-Exupery), Buddhism Without Beztefs (Stephen Batchelor) ,Shogun (James Clavell), The Search for Modern China; The Death of Woman Wang (Jonathan Spence) , "The Catastrophe of Success" (essay by Tennessee Williams) ,The Black Swan (Nassim Nicholas Taleb)

**Novak, B.J.: The Oxford Book of Aphorisms** (John Gross) ,**Daily Rituals: How Artists Work** (Mason Currey) ,Easy Riders, Raging Bulls: How the Sex Drugs-and-Rock "N"Roll Generation Saved Hollywood (Peter Biskind), The Big Book of New American Humor; The Big Book of Jewish Humor (William Novak and Moshe Waldoks)

**Ohanian, Alexis: Founders at Work: Stories of Startups" Early Days** (Jessica Livingston) ,Masters of Doom: How Two Guys Created an Empire and Transformed Pop Culture (David Kushner)

**Palmer, Amanda: Dropping Ashes on the Buddha: The Teachings of Zen Master Seung Sahn; Only Don't Know: Selected Teaching Letters of Zen Master Seung Sahn** (Seung Sahn) ,A Short History of Nearly Everything (Bill Bryson)

**Paul, Caroline: The Things They Carried** (Tim O'Brien) ,The Dog Stars (Peter Heller)

**Polanco, Martin: The Journey Home** (Radhanath Swami) ,**Ibogaine Explained** (Peter Frank) ,Tryptamine Palace: 5-MeO-DMT and the Sonoran Desert Toad (James Oroc)

**Poliquin, Charles: The ONE Thing** (Gary Keller and Jay Papasan)59



**Seconds: Change Your Life in Under a Minute** (Richard Wiseman) ,The Checklist Manifesto (Atul Gawande) ,Bad Science (Ben Goldacre) ,Life 101: Every thing We Wish We Had Learned about Life in School- But Didn't (Peter McWilliams)

**Popova, Maria:** Still Writing (Dani Shapiro) ,On the Shortness of Life (Seneca) ,The Republic (Plato) ,On the Move: A Life (Oliver Sacks) ,The Journal of Henry David Thoreau 1837-1861 , (Henry David Thoreau) ,A Rap on Race (Margaret Mead and James Baldwin) ,On Science, Necessity and the Love of God:Essays (Simone Weil) ,Stumbling on Happiness (Daniel Gilbert) ,Desert Solitaire: A Season in the Wilderness (Edward Abbey), Gathering Moss (Robin Wall Kimmerer), The Essential Scratch Et Sniff Guide to Becoming a Wine Expert (Richard Betts)

**Potts, Rolf: Leaves of Grass** (Walt Whitman) ,Writing Tools:50 Essential Strategies for Every Writer (Roy Peter Clark) ,To Show and to Tell: The Craft of Literary Nonfiction (Phillip Lopate) ,Screenplay: The Foundations of Screenwriting (Syd Field) ,Story (Robert McKee) ,Alien vs. Predator (Michael Robbins) ,The Best American Poetry (David Lehman) ,the works of poets Aimee Nezhukumatathil and Stuart Dischell

**Randall, Lisa: I Capture the Castle** (Dodie Smith)

**Ravikant, Naval: Total Freedom : The Essential Krishnamurti** (Jiddu Krishnamurti) ,Sapiens (Yuval Noah Harari) ,Snow Crash (Neal Stephenson) ,**Poor Charlie's Almanac: The Wit and Wisdom of Charles T. Munger** (Charles T. Munger) ,Siddhartha (Hermann Hesse) ,The Rational Optimist (Matt Ridley) ,**V for Vendetta** (Alan Moore) ,Labyrinths (Jorge Luis Borges), **Meditations** (Marcus Aurelius) ,**The Book of Life: Daily Meditations with Krishnamurti** (Jiddu Krishnamurti) ,Illusions (Richard Bach) ,Striking Thoughts (Bruce Lee) ,Influence (Robert Cialdini) ,Surely You're Joking, Mr. Feynman!; What Do You Care What Other People Think?; Perfectly Reasonable Deviations from the Beaten Track (Richard P. Feynman) ,Love Yourself Like Your Life Depends On It; Live Your Truth (Kamal Ravikant), Distress (Greg Egan) ,The Boys (Garth Ennis and Darick Robertson), Genome; The Red Queen ; The Origins of Virtue; The Evolution of Everything (Matt Ridley), The Essential Writings (Mahatma Gandhi) ,The

Tao of Philosophy (Alan Watts) ,The Bed of Procrustes (Nas-sim Nicholas Taleb) ,Fear and Loathing in Las Vegas (Hunter S. Thompson) ,The Power of Myth (Joseph Campbell) ,Tao Te Ching (Lao Tzu), Falling into Grace (Adyashanti) ,God's Debris (Scott Adams), The Origin of Consciousness in the Breakdown of the Bicameral Mind (Julian Jaynes) ,Mastering the Core Teachings of the Buddha (Daniel M. Ingram), The Power of Habit (Charles Duhigg) ,The Lessons of History (Will Durant and Ariel Durant) ,Too Soon Old, Too Late Smart (Gordon Livingston) ,The Prophet (Kahlil Gibran) ,The Secret Life of Salvador Dali (Salvador Dali), Watchmen (Alan Moore)

**Reece, Gabby: Atlas Shrugged** (Ayn Rand) ,The Alchemist (Paulo Coelho)

**Richman, Jessica : The Complete Short Stories** (Ernest Hemingway)

**Robbins, Tony : As a Man Thinketh** (James Allen) ,**Man's Search for Meaning** (Viktor E. Frankl) ,**The Fourth Turning**; Generations (William Strauss) ,Slow Sex (Nicole Daedone) ,Mindset (Carol Dweck)

**Rodriguez, Robert: Start with Why : How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action** (Simon Sinek)

**Rogen, Seth: Watchmen** (Alan Moore) ,**Preacher** (Garth Ennis) ,**The Hitchhiker's Guide to the Galaxy** (Douglas Adams) ,**The Art of Dramatic Writing** (Lajos Egri) ,**The Cost of Happiness** (Bertrand Russell)

**Rose, Kevin: The Miracle of Mindfulness: An Introduction to the Practice of Meditation** (Thich Nhat Hanh) ,**The Wisdom of Crowds** (James Surowiecki)

Rowe, Mike : **The Deep Blue Good-bye**; Pale Gray for Guilt , Bright Orange for the Shroud; The Lonely Silver Rain , Nightmare in Pink; A Tan and Sandy Silence; Cinnamon Skin (John D. MacDonald) ,At Home: A Short History of Private Life; The Lost Continent: Travels in Small-Town America (Bill Bryson) ,A Curious Discovery: An Entrepreneur's Story (John Hendricks)

**Rubin, Rick: Tao Te Ching** (Lao Tzu ,translation by Stephen Mitchell), **Wherever You Go, There You Are** (Jon Kabat-Zinn)

**Sacca, Chris: Not Fade Away: A Short Life Well Lived** (Laurence Shames)

and Peter Barton) ,**The Essential Scratch [t Sniff Guide to Becoming a Whiskey Know-It-All** ,How to Get Filthy Rich in Rising Asia: A Novel (Mohsin Hamid) ,I Seem to Be a Verb (R. Buckminster Fuller)

**Schwarzenegger, Arnold: The Churchill Factor: How One Man Made History** (Boris Johnson) ,**Free to Choose** (Milton Friedman) ,**California** (Kevin Starr)

**Sethi , Ramit: Age of Propaganda: The Everyday Use and Abuse of Persuasion** (Anthony Pratkanis and Elliot Aronson) ,The Social Animal (Elliot Aron son) ,**Getting Everything You Can Out of All You've Got** (Jay Abraham) ,**Mindless Eating** (Brian Wansink) ,**The Robert Collier Letter Book** (Rob ert Collier) ,Never Eat Alone, Expanded and Updated:And Other Secrets to Success, One Relationship at a Time (Keith Ferrazzi) ,What They Don't Teach You at Harvard Business School (Mark H. McCormack), Iacocca: An Autobiography (Lee Iacocca) ,The Checklist Manifesto (Atul Gawande)

**Shinoda, Mike: Becoming a Category of One: How Extraordinary Companies Transcend Commodity and Defy Comparison** (Joe Calloway), **The Tipping Point; Blink** (Malcolm Gladwell) ,Learning Not to Drown (Anna Shinoda) ,The 4-Hour Workweek (Tim Ferriss)

**Silva, Jason: TechGnosis: Myth. Magic. and Mysticism in the Age of information** (Erik Davis) ,The Rise of Superman: Decoding the Science of Ultimate Human Performance (Steven Kotler) ,The 4-Hour Workweek (Tim Ferriss)

**Sivers, Derek: A Geek in Japan: Discovering the Land of Manga, Anime, Zen, and the Tea Ceremony** (Hector Garcia) ,Awaken the Giant Within: How to Take Immediate Control of Your Mental, Emotional, Physical and Financial Destiny! (Tony Robbins) ,Stumbling on Happiness (Daniel Gilbert) ,Tricks of the Mind (Derren Brown) ,Show Your Work! (Austin Kleon), How to Win Friends and Influence People (Dale Carnegie) ,How to Talk to Anyone (Leil Lowndes) ,How to Make People Like You in 90 Seconds or Less (Nicholas Boothman) ,Power Schmoozing (Terri Mandell), Au Contraire: Figuring Out the French (Gilles Asselin and Ruth Mastron), Thinking, Fast and Slow (Daniel Kahneman) ,**A Guide to the Good Life:**

**The Ancient Art of Stoic Joy** (William Irvine) ,**Seeking Wisdom** (Peter Bevelin)

**Skenes, Joshua: Cocktail Techniques** (Kazuo Uyeda)

**Sommer, Christopher: The Obstacle Is the Way** (Ryan Holiday) ,the works of Robert Heinlein

**Spurlock, Morgan: The Living Gita: The Complete Bhagavad Gita - A Commentary for Modern Readers** (Sri Swami Satchidananda)

**Starrett, Kelly: Deep Survival** (Laurence Gonzales) ,**The Sports Gene: Inside the Science of Extraordinary Athletic Performance** (David Epstein),**The Talent Code: Greatness Isn't Born. It 's Grown. Here's How.** (Daniel Coyle) ,**The Diamond Age** (Neal Stephenson) ,**Dune** (Frank Herbert) ,**The Power of Habit** (Charles Duhigg) ,**Island of the Blue Dolphins** (Scott O'Dell)

**Strauss, Neil: On the Shortness of Life** (Seneca) ,**Ask the Dust** (John Fante) ,**Journey to the End of the Night Novel** (Louis-Ferdinand Celine),**The Painted Bird** (Jerzy Kosinski) ,**Meditations** (Marcus Aurelius) ,**Siddhartha** (Hermann Hesse) ,**Maxims** (Francois de La Rochefoucauld) ,**Ulysses** (James Joyce) ,**StrengthsFinder 2.0** (Tom Rath) (aside from Neil: Just for the coupon to take the online test) ,**One Hundred Years of Solitude** (Gabriel Garcia Marquez) ,**Life Is Elsewhere** (Milan Kundera)

**Stein, Joel :** **The Body Reset Diet** ( Harley Pasternak)

**Tan, Chade-Meng: What the Buddha Taught** (Walpola Rahula) ,**In the Buddha's Words: An Anthology of Discourses from the Pali Canon** (Bhikkhu Bodhi)

**Teller, Astro: What If ?: Serious Scientific Answers to Absurd Hypothetical Questions** (Randall Munroe) ,**Ready Player One: A Novel** (Ernest Cline) ,**The Gormenghast Novels** (Mervyn Peake)

**Teller, Danielle: Oscar and Lucinda** (Peter Carey) ,**The Hours** (Michael Cunningham)

**Thiel, Peter: Things Hidden Since the Foundation of the World** (Rene Girard)

**Tsatsouline, Pavel: Psych** (Judd Biasiotto) ,**Paradox of Choice** (Barry

Schwartz)

**von Ahn , Luis: Zero to One** (Peter Thiel) ,The Hard Thing About Hard Things (Ben Horowitz)

**Waitzkin, Josh:** On the Road; The Dharma Bums (Jack Kerouac) ,Tao Te Ching (Lao Tzu) ,Zen and the Art of Motorcycle Maintenance (Robert Pirsig) ,Shantaram (Gregory David Roberts) ,For Whom the Bell Tolls; The Old Man and the Sea; The Green Hills of Africa (Ernest Hemingway) ,Ernest Hemingway on Writing (Larry W. Phillips) ,Mindset (Carol Dweck) ,Dreaming Yourself Awake: Lucid Dreaming and Tibetan Dream Yoga for Insight and Transformation (B. Alan Wallace and Brian Hodel) ,The Drama of the Gifted Child (Alice Miller), Tribe: On Homecoming and Belonging (Sebastian Junger) ,Grit: The Power of Passion and Perseverance (Angela Duckworth) ,Peak: Secrets from the New Science of Expertise (Anders Ericsson and Robert Pool)

**Weinstein, Eric: Heraclitean Fire: Sketches from a Life Before Nature** (Erwin Chargaff) ,The Emperor of Scent: A True Story of Perfume and Obsession (Chandler Burr) White, Shaun: Fifty Shades of Chicken: A Parody in a Cookbook (F.L. Fowler) ,**Outliers: The Story of Success** (Malcolm Gladwell) ,Open: An Autobiography (Andre Agassi)

**Willink, Jocko: About Face: The Odyssey of an American Warrior** (Colonel David H. Hackworth) ,Blood Meridian: Or the Evening Redness in the West (Cormac McCarthy)

**Wilson, Rainn: The Family Virtues Guide: Simple Ways to Bring Out the Best in Our Children and Ourselves** (Linda Kavelin Popov ,Dan Popov ,and John Kavelin)

**Young, Chris: On Food and Cooking: The Science and Lore of the Kitchen** (Harold McGee) , Essential Cuisine (Michel Bras) , **The Second Law** (P.W. Atkins) ,Seventy-Six (Neal Stephenson) ,The Last Lion Box Set: Winston Spencer Churchill, 1874-1965 (William Manchester)

**Zimmern, Andrew:** Rain and Other South Sea Stories (W. Somerset Maugham)

## الأفلام والبرامج التليفزيونية المفضلة

يشار إلى الأفلام الوثائقية والمسلسلات التليفزيونية بين قوسين، وأي فيلم غير مكتوب أمامه شيء بين قوسين هو فيلم روائي.

**Adams, Scott:** Whitey: United States of America v. James J. Bulger (doc)  
Altucher ،James: High on Crack Street: Lost Lives in Lowell (doc), Hoop  
Dreams (doc) ،Comedian (doc)

**Amoruso , Sophia:** The Color of Pomegranates, Girl Boss Guerilla

**Andreessen, Marc:** Mr. Robot (TV) ،Halt and Catch Fire (TV) ،Silicon  
Valley (TV)

**Attia, Peter:** Pumping Iron (doc) ،The Bridge (doc) ،Bigger, Stronger ,  
Faster (doc)

**Beck, Glenn:** Citizen Kane

**Betts, Richard:** The Breakfast Club, Baraka (doc)

**Birbiglia, Mike:** Tickled (doc) ،Captain Fantastic, Other People, Terms of  
En dearment, Broadcast News, Stop Making Sense, No Refunds (Doug Stan  
hope comedy special)

**Blumberg, Alex:** Man on Wire (doc), Hoop Dreams (doc) ،Magic and Bird:  
A Courtship of Rivals (doc)

**Boone, Amelia:** The Goonies

**Boreta, Justin:** Meru (doc) ،Grizzly Man (doc) ،Daft Punk Unchained (doc)

**Brach, Tara:** Race: The Power of an Illusion (doc) ,Breaking Bad (TV)

**Callen, Bryan:** Fed Up (doc) ,Ken Burns's Baseball (doc), Ken Burns's Jazz (doc)

**Carl, Shay:** Captain Fantastic, Transcendent Man (doc), Forks over Knives (doc) ,big fan of the documentary filmmaker Morgan Spurlock

**Cooke, Ed:** Withnail and I, The Armando Iannucci Shows (TV) ,Monty Python's Flying Circus (TV) ,Alan Partridge (fictional personality)

**Costner, Kevin:** Coney Island (doc), E.T. the Extra-Terrestrial, Jaws , Close Encounters of the Third Kind ,The Sugarland Express ,Minority Report

**Cummings, Whitney:** Buck (doc) ,Comedian (doc)

**D'Agostino, Dominic:** "An Advantaged Metabolic State: Human Performance ,Resilience and Health" (talk by Peter Attia at IHMC)

**de Botton, Alain:** Seven Up! From the Up series (doc)

**De Sena ,Joe:** Sugar Coated (doc) ,Food Inc . (doc) ,Finding Vivian Maier (doc) Diamandis ,Peter: Transcendent Man (doc) ,Tony Robbins: I Am Not Your Guru (doc) ,An Inconvenient Truth (doc)

**DjNunzio, Tracy:** The Overnighters (doc) ,The True Cost (doc) ,The Fog of War (doc)

**Dubner, Stephen:** Seven Up! From the Up series (doc) Eisen ,Jonathan: Shackleton (TV miniseries)

**Engle, Dan:** Racing Extinction (doc) ,Neurons to Nirvana (doc) ,Searching for Sugar Man (doc)

**Fussell, Chris:** Restrepo (doc) - should be required viewing for every U.S. citizen. The Commanding Heights (doc) - based on Dan Yergin and Joseph Stanislaw's book of the same name. Bush's War (doc) - Frontline

**Fussman, cal:** The Walk, Cinema Paradiso, Man on Wire (doc)

**Foxx ,Jamie:** The Pianist

**Ganju, Nick:** Forrest Gump

**Gazzaley, Adam:** Carl Sagan's Cosmos : A Personal Voyage (doc)

**Godin, Seth:** Man on Wire (doc) ,Exit Through the Gift Shop (doc) ,The Matrix

**Goldberg, Evan:** Die Hard, Lethal Weapon, Adaptation, The Princess Bride, The Fast and the Furious , Rejected (short film) ,Kids in the Hall (TV) ,Absolutely Fabulous (TV) ,Second City Television

**Goodman, Marc:** Ghostbusters (1984) ,WarGames, Sneakers, The Net, any movie with Bill Murray or Dan Aykroyd in it

**Hamilton, Laird:** Blackfish (doc) ,Senna (doc) ,On Any Sunday (doc)

**Harris, Sam:** Recommendation to watch Christopher Hitchens ,a brilliant speaker

**Holiday, Ryan:** Gladiator, This Is Spinal Tap

**Honnold, Alex:** Star Wars , Gladiator

**John, Daymond:** BBC's Planet Earth

**Johnson, Bryan:** Man on Wire (doc) ,Exit Through the Gift Shop (doc), Cosmos (doc)

**Kagan, Noah:** Commando ,The Count of Monte Cristo, The Jinx (doc) Kamkar ,Samy: Into Eternity (doc) ,We Live in Public (doc) ,Revenge of the Electric Car (doc)

**Kass , Sam:** Just Eat It: A Food Waste Story (doc)

**Kelly, Kevin:** Man on Wire (doc) ,The King of Kong (doc) ,A State of Mind (doc)

**Koppelman ,Brian:** Fight Club, Client 9: The Rise and Fall of Eliot Spitzer (doc) ,Don't Look Back (doc) ,Roger and Me (doc)

**Libin, phil :** Star Wars: Episode V - The Empire Strikes Back , The Lord of the Rings: The Two Towers, House of Cards (TV) ,Game of Thrones (TV), Top Gear (TV)

**MacAskill, will:** Louis Theroux's Weird Weekends (documentary series)



**MacKenzie ,Brian:** Spinning plates (doc) McChrystal ,Gen. Stanley A.: The Battle of Algiers

**McGonigal, Jane:** Buffy the Vampire Slayer (TV) ,G4M3RS (doc) ,The King of Kong (doc)

**Miller, BJ:** Waitingfor Guffman, The Kentucky Fried Movie, The Groove Tube, Grizzly Man (doc)

**Mullenweg, Matt:** Citizenfour (doc) ,Something from Nothing : The Art of Rap(doc), Jean-Michel Basquiat: The Radiant Child (doc)

**Neistat, Casey:** The Life and Death of Colonel Blimp, Little Dieter Needs to Fly (doc)

**Nemer, Jason:** Marley (doc) , I Know I'm Not Alone by Michael Franti (doc) ,appy (doc)

**Norton ,Edward:** The Revenant, Rust and Bone , The Godfather, Goodfellas, A Prophet, The Beat That My Heart Skipped, Birdman, Biutiful, The French Lieutenant' s Woman, Shogun (miniseries) ,The Century of the Self(doc), The Power of Nightmares (doc) ,The Cruise (doc)

**Novak ,B.J.:** Adaptation, Ferris Bueller's Day Off, Casablanca, Pulp Fiction, The Naked Gun , Catfish (doc) ,To Be and to Have (doc) ,The Overnighters (doc)

**Ohanian, Alexis:** Food Inc. (doc) ,Planet Earth (doc) ,Jiro Dreams of Sushi (doc)

**Palmer ,Amanda:** Alive Inside: A Story of Music and Memory (doc), Happy (doc) ,One More Time with Feeling (doc)

**Patrick, Rhonda:** Happy People: A Year in the Taiga (doc) ,Planet Earth (doc)

**Paul ,Caroline:** Maidentrip (doc)

**Polanco ,Martin:** The Crash Reel (doc) ,Waste Land (doc) ,Lo and Behold: Reveries of the Connected World (doc)

**Poliquin, Charles:** The Last Samurai, Gladiator, The Imitation Game, 22 Bullets. Also: The History Channel and documentaries from National

Geographic ,and Tarantino movies

**Potts ,Rolf:** Grizzly Man (doc)

**Reece, Gabby :** Food Inc. (doc) ,Roger and Me (doc) ,Bowlingfor Columbine (doc) ,Crumb (doc)

**Richman ,Jessica:** The Edge

**Robbins, Tony :** Inside Job (doc)

**Rogen, Seth:** Pulp Fiction, Clerks , Rushmore, Bottle Rocket, Adaptation, The Princess Bride, Fawltly Towers (TV) ,Kids In The Hall (TV) ,Monty Python's Flying Circus (TV) ,Second City Television (TV)

**Rose ,Kevin: Anchorman:** The Legend of Ron Burgundy, Inglourious Basterds, Food Inc. (doc)

**Rubin , Rick:** 20,000 Days on Earth (doc)

**Sacca ,Chris:** The Big Lebowski

**Schwarzenegger, Arnold:** Brooklyn Castle (doc)

**Sethi ,Ramit:** Jiro Dreams, of Sushi (doc)

**Shinoda , Mike:** House of Cards (TV) ,The Godfather, The Usual Suspects, Fight Club ,Seven ,Ninja Scroll ,WALL-E Princess Mononoke

**Silva, Jason:** Inception, The Matrix, The Truman Show, Vanilla Sky, eXistenZ, The Beach , Maidentrip (doc)

**Sivers, Derek:** Scott Pilgrim vs. the World

**Skenes, Joshua:** Chef's Table (TV)

**Sommer ,Christopher:** The Legend of Tarzan

**Spurlock, Morgan:** Scanners, An American Werewolf in London, Making a Murderer (TV) ,Mr . Robot (TV) ,Enron: The Smartest Guys in the Room (doc) ,The Jinx (doc) ,Going Clear: Scientology and the Prison of Belief (doc) ,Brother's Keeper (doc) ,The Thin Blue Line (doc) ,The Fog of War (doc) ,Hoop Dreams (doc) ,Stevie (doc) ,Life Itself(doc)

**Starrett, Kelly:** On the Way to School (doc) ,Trophy Kids ( doc) ,Amy

(doc) ,Super Size Me (doc) ,Restrepo (doc)

**Strauss, Neil:** The Act of Killing (doc) ,Gimme Shelter (doc) ,The Fog of War (doc)

**Teller, Astro :** Fast, Cheap and Out of Control (doc)

**Thiel, Peter:** No Country for Old Men

**Satsouline, Pavel:** The Magnificent Seven (1960)

**Von Ahn, Luis:** The Matrix, Jiro Dreams of Sushi (doc)

**Waitzkin, Joshua:** Searching for Sugar Man (doc) ,Riding Giants (doc) ,The Last Patrol (doc)

**Weinstein, Eric:** Kung Fu Panda, Rate It X (doc)

**Willink, Jocko:** Against the Odds - "A Chance in Hell: The Battle for Ramadi" (doc) ,Restrepo (doc) ,The Pacific (TV) ,Band of Brothers (TV)

**Wilson, Rainn:** Apocalypse Now, The Act of Killing (doc)

**White, Shaun:** 7 Days in Hell

**Young, Chris:** Ferris Bueller's Day Off, Pulp Fiction, The Right Stuff

**Zimmern, Andrew:** Great Chefs (TV)

## شكر وتقدير

أريد في البداية أن أتوجه بالشكر إلى العظماء الذين تشكل نصائحهم وقصصهم ودروسهم جوهر هذا الكتاب. شكراً لوقتكم ولكم دعمي وروحكم، وأتمنى أن يعود الخير الذي تنشرونه في العالم عليكم أضعافاً مضاعفة. أرجو من القراء قراءة قائمة الشكر في كتاب "على أكتاف العمالقة".

إلى السيد أرنولد شوارزنيجر، شكراً على هذه المقدمة الرائعة. ومن منطلق كونني كنت طفلاً من جزيرة لونغ آيلاند تربي على أفلام Commando ، و Predator ، فإن وجودك في هذه الصفحات هو بمثابة حل لم قد تحقق بالنسبة لي. إلى دانييل كيتشل وبقية فريقه إيه - تيم، شكراً على عملكم الرائع، ولمساعدتي على معرفة أرنولد. فكلما قضيت المزيد من الوقت مع أرنولد وهؤلاء المحيطين به، زاد إعجابي به.

إلى ستيفن هانسليمين، وكيل أعمالني وصديقي، لقد طلبت منك أن تتركني في رأسي في المرة التالية التي أريد فيها عمل كتاب "شامل". من الجيد أنك نسيت. هل يمكننا أن نستمتع لموسيقى الجاز ونستمتع بوقتنا الآن؟ إلى كل أفراد فريق دار نشر هوتون ميفلين هاركورت، لا سيما الإنسانية المبدعة ستيفاني فليتشير، وفريق التصميم والإنتاج الرائع: ريبكاس-سبرينجر، وإيملي أن-دروكيتيس، وراتشيل ديش-انو، وجيمي-سيزلر، ومارينا باداكي-لوري، وتيريزا إليس-ي، وديفي-دوت-ادو، وكيلي-دوبسون-ميدرا، وجيل ليزر، وراتشيل نيوبورن، وبرايان مور، ومليسا لوتفي، وبيكي سايكيا ويلسون - لقد ساعدتموني على ترويض هذا الوحش وجعله كتاباً سهل القراءة في النهاية. شكراً لكم على شحذ حماسي! إلى الناشرون بروس نيكولز وفريقه المذهل، بمن في ذلك الرئيس إلين آرتشر، وشريكي في الجريمة لوري براون، وديب بروي، ولوري جليزر، وستيفاني كيم، وديب-ي إنجل، وجميع أعضاء فريق التسويق والمبيعات المتفانين في عملهم، شكراً لإيمانكم بهذا الكتاب وجعل هذا الحلم حقيقة.

إلى دونا إس. وآدم بي.، شكراً لكما على توليكم المسؤولية عندما لم أكن موجوداً! فبدونكما ما وُجدت المبدونة الصوتية، ولم أكن لأسطيع أن أقوم بأي من هذا. دوناً، متأسف على الرعب الذي سببه لك هانك. سأدفع تكلفة علاجك. آدم، في المرة التالية التي

أكون في-ها في حالة حماس، اركل أي شيء أحمله في يدي. إلى خريستو فاسيل، وجوردون ثيبودياو، شكرًا كثيرًا لكما على الأبحاث ومراجعة التفاصيل والدعم غير المح-دود. خريس-تو، هل ترى د-بضعة آلاف أخرى من هذه الس-ندويتشات الش-رق أوس-طية؟ أو ربما الك-اليماري؟ ولا تنس تلك العشرين دقيقة صباحًا في الشمس ...

إلى أميلي-ا، أنت بمثابة الأميرة المحاربة في مجال المعاملات المصرفية. لا تس-عني الكلمات في التعب-ير عما يعنيه دعمك ومساعدتك لي.

وعبر كل ما حدث في شركة سوداستريم والإخفاقات، لم تستسلمي قط. شكرًا جزيلًا. سأدفع لك في مقابل دعمك لي زيد جوز مثلجات.

إلى كم-ال راف-ي كنت، ك-انت تعليق-اتك الطريقة في أثناء التصحيح اللغوي بمثابة تنفيس كنت في أشد الحاجة إليه، وكان ما اقترحتته من تعديلات في التحرير تغذية راجعة مهمة للغاية. شكرًا لكونك أحد رفقاء هذه الرحلة.

س-يكون من التقص-ير ألا أذكر الأش-خاص الرائعين الذين قضاوا ساعات كثيرة في إطلاعي على التفاصيل والتقنيات ووسائل التدوين الصوتي في البداية. شكرًا جزيلًا لكم أيها الس-ادة! الأس-ماء م-ذكورة وفق الت-رتيب الأبج-دي (وإذا نسيت أحدًا، فأرجو أن تخبروني):

جيسون ديفيليو، برنامج Grumpy Old Geeks

جون لي دوماس، برنامج Entrepreneur on Fire

جوردن هاربنجر، برنامج The Art of Charm

لويس هويس، برنامج The School of Greatness

مات ليدر، وأليكس بلومبرج، شركة جملة ميديا

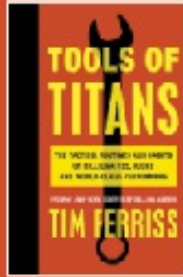
بات فلين، برنامج Smart Passive Income

روب والش، شركة ليبسن

وأخيرًا وليس آخ-رًا، أه-دي هذا الكتاب إلى وال-ديّ الل-ذين أرشداني وشجعاني وأحباني وواسياني على طول الطريق.

أحبكما بقدر تعجز الكلمات عن التعبير عنه.

الغلاف الخلفي



## لياقة، ومال، وحكمة – ها هي الأدوات

هل من مزار العامسين الماضيين، جمع تيم Ferriss، المؤلف الذي تخصصت كتابه قائمة نيويورك تايمز للكتب الأعلى مبيعا، الأعمال الروتينية، وأدوات أصحاب الأداء العالمي حول العالم، والمكسرة المركزة الملوثة بالمصانع والصدع التي ساعدته على مضاعفة دخله، وموونته، وسعادته، والمزيد، أصبحت مباحة الآن في صورة أبوات العظماء.

### من بين مئات الأساليب، سوف تتعلم:

- كيفية تحسين أوقاتك الصباحية بواسطة روتين "الإعداد" للولي روبرت
- كيفية "تجاوز الإساءة" في حياتك مثل المستشار المليونير كريست سالك
- كيف يستخدم أرنولد شوارزنيجر الحرب النفسية... وكيف صنع الملايين قبل تحقيق النجومية في السينما
- كيف يحول "ساحر هوليوود" روبرت رودريجيز مواطن الضعف إلى نقاط قوة
- كيفية التغلب على الانتكاسات والفشل مثل بطال القوات الخاصة البحرية السارق جوكو ورايانك
- كيف تتجاوز الخوف وترسخ الثقة مثل جامي فوكس
- كيفية العثور على الفرص واختبار الإجهاد مثل رائد الأعمال الأسطوري مارك أندريسن
- كيفية طرح أسئلة مثل مؤلف الكتب الأعلى مبيعا مالكولم جلادويل
- كيف يستخدم المنتج الموسيقي الأسطوري ريك روبن السوانا وتكليفات الأعمال المنزلية البسيطة
- كيف جعل الكوميدي مايك بيريجليا الرئيس أوباما يقول "يو" (وكيف تتخطى مع المشاهير)
- كيف تتحرر في عملك الإبداعي مثل باولو كويلو، مؤلف *The Alchemist* (بيعت منه أكثر من 60 مليون نسخة)
- كيف تبقى معلمة التأمل الشهيرة تارا براتش العواطف السلبية وتستخدمها
- كيفية تنمية القوة الذهنية بواسطة ثلاث ممارسات من الجفرال المتقاعد ستانلي ماكريستال
- كيف وجد ميتكو جوجل الميكرو نضاد مينج تان أسرار السعادة

وغير ذلك المزيد والمزيد. للحصول على القائمة الكاملة لغيري قواعد اللعبة، انظر قائمة المحتويات.

**تيم Ferriss** أحد الواردين في قائمة "رجال الأعمال الأكثر إبداعا" مجلة *Forbes* فحاصت كومباني؛ وأحد الواردين في قائمة "أشخاص يجب أن تعرفهم" مجلة *Forbes*. وهو مستثمر/مستشار للشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا (أوبر، فيس بوك، علي بابا، والمزيد) ومؤلف ثلاثة كتب تخصصت قائمة نيويورك تايمز وكذلك رول ستريت جورنال الكتب الأعلى مبيعا وهي: *عمل أربع ساعات فقط في الأسبوع*، و *The 4-Hour Chef*. وقد أطلقت عليه جريدة *أوبزرفر* ووسائل إعلامية أخرى لقب "أوبرا القديسين الصوتي" بسبب تأشير مدونته الصوتية التي حققت أكثر من 100 مليون عملية تحميل، *The Tim Ferriss Show*.

صمم الغلاف: مريان مور

مكتبة جرير  
JARIR BOOKSTORE  
... إن شاء الله ...

