



سيث غودين

يكره أن يكون مُنظمًا

دان شير

أدركت أنه ليس بمقدور الإنسان إنتظار الظروف المثالية،  
لأنها لن تأتي أبداً.

كُنْتْ مُتَوَّطِّرًا حِينْ ذَهَبَتْ لِمُلَاقَةِ سِيَّثْ غُودِينْ لِلْحَدِيثِ عَنِ التَّنْظِيمِ.  
فِي صَبَاحِ يَوْمِ مُشْمِسٍ مِنْ أَيَّامِ فِيفِريِّ رَكِبَتِ الْقَطَارَ مِنْ مَانَهَاٰتِنْ  
إِلَى وِيِسْتِشِسْتِرِ حِيثُ يَقْعُدُ مَنْزِلَهِ.

جَلَسْتُ بِجُوارِ النَّافِذَةِ أَتَأْمُلُ الْخَلْجَانَ الْبَيْضَاءَ لِمَدِينَةِ هَنْدَسُونْ، فِيمَا  
كَانَ الْقَطَارُ يَشْقِ طَرِيقَهُ شَمَالًا. وَرَوِيدًا رَوِيدًا، وَضَعْتُ رَأْسِي عَلَى  
النَّافِذَةِ وَأَغْلَقْتُ عَيْنَاهِي.

سَهَرْتُ فِي الْلَّيْلَةِ السَّابِقَةِ لِأَقْوَمْ بِاللَّهْسَاتِ الْأُخِيرَةِ عَلَى رِسَالَةِ  
الْتَّدْبِيرِ الْمُوجَهَةِ لِلضَّيْفِ. قَرَأْتُ أَيْضًا كُلَّ مَقَالٍ كَتَبَهُ سِيَّثْ حَوْلَ  
الْإِنْتَاجِيَّةِ وَالْتَّنْظِيمِ، وَاسْتَمْعَتُ لِتَسْبِيلَاتِهِ السَّابِقَةِ، وَأَعْدَتْ قِرَاءَةً  
بَعْضِ كَتَبِهِ.

كَانَتِ الرِّسَالَةُ جُدُّ طَوِيلَةً، وَضَمَّنَتْ فِي كُلِّ سُؤَالٍ اقْتِبَاسًا (وَاحِدًا  
عَلَى الْأَقْلِ) مِنْ تَدْوِينَاتِهِ - إِذْ أَرْدَتَهُ أَنْ يَعْلَمْ بِأَنِّي قَمَتْ بِمَا يَكْفِي  
مِنَ الْبَحْثِ قَبْلِ التَّوَاصُلِ مَعَهُ.

أَكْمَلْتُ كُلَّ شَيْءٍ عَلَى السَّاعَةِ 10 مَسَاءً، صَحِيْحُ أَنِّي كُنْتُ أَشْعُرُ  
بِالْتَّعْبِ، لَكِنْ فَوْقَ ذَلِكَ كُنْتُ أَشْعُرُ بِالْفَخْرِ وَأَنِّي عَلَى أَتْمِ الْاِسْتِعْدَادِ  
لِلْأَخْذِ الْقَطَارِ وَإِجْرَاءِ الْلَّقَاءِ.

في اليوم الموالي، استيقظت باكراً لأقرأ ردك على رسالتي:

”أنا سعيد بالمحاولة (أي اللقاء معاً)، واتطلع شوّهاً لمحالاتك.  
لكن أظن أن أفضل ما تقدمه لقرائك هو أن تريهم مدى  
تجسيدي للأسئلة التي طرحتها في حياتي.”

سيث غودين

آه، ماذا؟!

...



1 صورة سيلف غودين

صورة بونس بن عمارنة

بإمكان سيد غودين أن يعمل في مكتب بإحدى ناطحات سحاب نيويورك. لكنه بدلاً من ذلك، حُول شقةٌ بلديةٌ صغيرةٌ شمال نيويورك إلى مكتب عمل.

بإمكان سيد غودين ملء مكتبه بالآثار الفاخرة، واللوحات الزيتية البارزة، لكنه بدلاً من ذلك، ملأه بالكتب، والأوراق، والملصقات الملونة المُفْزَّحة في كل زاويةٍ من الغرفة. إن بيته عمله عبارة عن عقله مقلوباً إلى الخارج، واضحًا إيه كديكور داخلي للغرفة.

بإمكان سيد غودين امتلاك طاقمٍ ضخمٍ من الموظفين تحت إمرته، لكنه وظف بدلاً من ذلك فريقًا صغيرًا ودودًا، يعاملهم كما يعامل أهداه عائلته. وهو يطهو لهم الغداء أحيانًا. وغالبًا ما يختار دسائ [الدال](#) (Dal).

حين وصلت لمكتبه، كان يجري اتصالًا بتطبيق زوم يحادث فيه طلابه المنخرطين في دورته الأخيرة [الورشة الابداعية](#).

”سيد شيبر!” هتف سيد مبتسمًا وهو يخرج من الغرفة. كان يرتدي قميصًا أزرق، مع ربطة عنق فضفاضة، يلتف حولها اللونين الأصفر والوردي كدوامةٍ ناعمة.

دخلنا مكتبه، وأغلقنا الباب خلفنا. كان يملك طاقةً تبدو أحياناً كامنةً نطاقةً ودودةً، وغبيّةً نوعاً ما. وفي أحابين أخرى تبدو طاقةً مشدودةً مركزةً وموجهةً بدقة.

جلسنا لتناول سؤالاً واحداً: هل الفكرة الأساسية [لنشرتي الإخبارية](#) (المتمحورة حول التنظيم الفائق) خاطئة؟

...

بدأت بأسلوبي المعتاد في التعامل مع التوتر: أن أفتح عنه. "أنا متواتر قليلاً لإجراء هذه المقابلة، لأنني لا أعلم إن كنت تؤمن بفكرة المنظمون الخارجون" هكذا بدأت الحديث.

"عليك أن لا تكون متواتراً"، قال، وأضاف "لكني لا أؤمن بهذه الفكرة. أعتقد أن خوض ديني عن هذا مفهم، لكنني لا أعبد صنم التنظيم."

"أريد التعمق في هذا" قلت له.

ثم ركب الميكروفون، وضغطت على زر التسجيل.

سبت غودين بكره أن تكون مُنظماً

في العادة أكتفي بميكروفون واحدٍ، لكن في هذه المقابلة  
استعملت اثنين - فأنا لا أريد تفويت شيءٍ.

## سيث يُعرّف نفسه

أنا سيث غودين، أنا كاتب، ومتحدث ورجل أعمال. نشرت 139 كتاباً من ضمنهم [هذا هو التسويق، التقرة النفسية، والقائل](#). منذ عقود وأنا أكتب مقالات يومية، وأدير ورشاتٍ مثل [ورشة altMBA](#) [والورشة الابداعية](#).

## كيف يرى سيد التنظيم

سأخبركم بقصةٍ توضح نظرتي للتنظيم.

ارتدت كلية الهندسة في جامعة تافتس. وكان ضمن المقررات مقرر "تصميم المنشآت".

في ذلك الوقت، فتح كل واحدٍ منا ما يقارب الثلاثين أداة لتساعدنا في أداء مهامنا - أغراض مثل المنقلة، والقلم الكباس ومسطريٌ فاخرة. وكان علينا صنع حقيبة لها.

بعدئذ تعطى الحقائب المصممة للطلاب الجامعيين الجدد حيث يستخدمونها لمدة أسبوعين، ثم يكتبون تقريراً عن مدى جدواها. أنفق كل الطالب (سواء) ساعتين من أوقاتهم في صنع حقائب منمقةٍ وجميلة، ووضعوا داخلها إسفنجة مفطلة بدقةٍ لتنظيم الأدوات في أماكنها المناسبة. فتجد للمنقلة مكاناً مقطوعاً يتناسب مع بعدها، ومكاناً آخر لمسطريٍ لا يزيد عنها ولو بقدرٍ يسيرٍ.

لكني لم أفعل ذلك. ذهبت إلى سادة هارفرد، واحتربت حقيقة الرسم، وهي حقيقة يستعملها الفنانون، ثم حشوتها بـسفنجة من الأعلى وأخرى من الأسفل.

فما عليك عمله بصفتك طالبًا جامعياً هو إلقاء الأدوات فيها ثم غلقها. ولن تتحرك الأدوات لأن قطعتنا الإسفنج تضغطان عليها. وحين تفتح الحقيقة مجدداً ستجد الأدوات كما تركتها.

أمضيت سبع دقائق في صنعها، ثم سلمتها. أعجب الطلاب بها وقالوا أنها أعتبرتهم. وأنها مجدية بشكل مذهل.

لكن أستادي أعطاني علامة F على المشروع. لذا ذهبت إليه مستفسراً: "لم أعطيتني علامة ضعيفة؟"

فأجاب: "لأنك لم تقض في عملها سوى سبع دقائق"

فاحتاجت: "صحيح، لكن هذا ليس مشروع أشغالٍ يدوية، أو مشروع مادة الفن. المهم أن الحقيقة تؤدي عملها بشكل جيد."

اقتنع البروفيسور وغير العلامة إلى A (ممتاز). وهذه فلسفي في التنظيم.

سبت غودين بكره أن تكون مُنظماً

إن التنظيم مثل صنع حقيبة تضم أدواتك. إنك لا تحصل على علامة لأنها فاخرة، بل تحصل على العلامة لأنها تؤدي المهمة.

## سيث يحتاج الفوضى لأداء أعماله

حين أذكر التنظيم، أفكر تلقائياً في سؤالين: لمن هذا التنظيم؟ وما الهدف منه؟ وجواب السؤال الأول هو: "لنفسك".

وجواب الثاني عند غالبية الناس: "لتقليل درجة الفوضى داخل رأسك".

وأعتقد أن بعض الناس يرون هذا الأمر منطقياً.

لكني -أنا- لا أحتاج لتقليل درجة الفوضى. بالعكس، أحتاج بعض الفوضى، وإن لم يكن ثمة فوضى، أقوم بها بنفسي.

قد يكون سبب هذا أنني نشأت مصاًباً باضطراب نقص الانتباه دون أن أشخص عند الطبيب -ولكنني أحتاج إلى الكثير من الحركة والجلبة، وهو ما لا تمنده لي البيئة المنظمة. لذلك لا أشعر أن الأوقات التي أقضيها في أرشفة وترتيب الأشياء ذات قيمة مضافة في عملي.

وككل البشر تمرّ على لحظاتٍ أشعر فيها بالفوضى لكثره المشاغل، كما أشعر أن ذلك قد يضعف قدراتي الإبداعية. يبدو الأمر وكأنني لا أستطيع إضافة المزيد من الحطب في النار، لأنها جد حارقةٍ بالفعل.

لكن ما أفعله في تلك اللحظات أني أمنعها من تشتتني، وأدولها وقودًا لحمساتي.

## سيث والإنتاجية

أنا أحب الإنتاجية.

نشرت لحد الآن 139 كتاباً. وقد كنت أنشر كتاباً كل شهر، لمدة 10 سنوات. أحب مشاركة معارفي، ولهذا فقد ظلت مواكبًا للتحولات التكنولوجية الكبرى على مدى عقود.

لكن كون المرء منتجاً لا يعني بالضرورة أنه شخص منظم. والفح الذي يقع فيه البعض، هو هروبهم من العمل ومشاركة الأشياء بتجة التنظيم.

أصادف كثيراً ذلك النوع من الأشخاص الذين يقولون أنهم بحاجة إلى الظروف المناسبة لإنجاز أعمالهم. لو كانت لدى الكاميرا المناسبة، أو لو كان لدى برنامج الكتابة المناسب، أو لو كان لدى أداة تنظيم أحسن، حينها فقط سأبدأ بإنجاز عملي.

في الحقيقة أنت لا تحتاج ظروفاً مثالية لإنجاز عملك.

فأنا -مثلاً- قمت بكتابه خمس من كتبـي كاملـه على متن الطائرة.

لا يتوقع الناس هذه الإجابة حين يسألونني عن آلياتي الإنتاجية. إنهم يتخيّلون الكاتب شخصاً يذهب للمكتبة - حيث يعمُّ الهدوء ولا يوجد أي شيء أمامك، وكل الظروف ملائمة للكتابة. ولا يستطيعون تخيلني وأنا جالس في المقعد الأوسط للطاولة، وعلى جري حاسobi المحمول.

لكني أدركت أنه ليس بمقدور الإنسان إنتظار الظروف المثالية، لأنها لن تأتي أبداً. وعادةً ما يكون الانتظار ذريعةً لتأخير عطائك. أنا لا أدعّي أن كل من ينظم نفسه إنما يفعل ذلك من باب التهرب. لا أبداً، لكن هذا الإدعاء ينطبق على البعض حتماً. وعليهم الاحتراس من ذلك.

ولا تسألني: هل أنا منظم بشكل جيد؟ بدلاً من ذلك، اسألني: هل ما أقدمه من أعمال على جودة عالية تناسب مع حجم التغيير الذي أصبو إليه؟ إذا كان الجواب لا، فما الذي يحول بيني وبين هدفي؟

## كيف يحرص سيد على تقديم محتوى هامٍ

لا أجد أيّ صعوبةٍ تذكر في إنشاء المحتوى. مشكلتي الأساسية تتمثل في إنشاء محتوى مهمٌّ فعلاً.

وهذا ما يقودنا إلى الفرق بين الهواة والمحترفين. إنّ الهواة لا يولون اعتباً للجمهور، الهواة يعملون لذواتهم. لتكون محترفاً عليك أن تتفاعل مع شخص ما - عليك أن تتفاعل مع الجمهور. لكن إشراكك للجمهور يكاد يوْقَع في التهريج. فالخط الفاصل بينهما دقيق.

أن تكون مهرباً يعني أن تقدم للجمهور ما يريد بدلاً من إعطائه ما يحتاج فعلاً. ولأنني أموال شركتي ذاتياً، وقد تعرضت للرفض 800 مرة، وأمضيت سنين من حياتي مهمنشاً، لذلك كلّه كدت أصبح مهرباً. لقد اضطرت لبيع أي شيء للنجاة.

ما كان علي فعله للتأكد من أنني أقوم بعملٍ هامٍ هو صقل بدسي والبدء في فهم الإشارات بشكل أفضل.

أَسْأَلْ نَفْسِي دَوْفًا: لَمْ أَقْوِمْ بِهَذَا؟ مَا الْغَايَةُ وَرَاءِ عَمَلِي عَدَا كَسْبِ  
الْمَالِ؟ لَأْنَهُ فِي حَالٍ مَا كَانَتْ غَايَتِي تَحْصِيلُ الْأَمْوَالِ، فَعَلَيِّ الْعَمَلِ  
كَمُوْظِفٍ لِصَالِحٍ شَرْكَةٍ غُولْدِمَانْ سَاكِسْ. وَبِمَجْرِدِ عَزْمِكَ عَلَى عَدْمِ  
الْعَمَلِ لِصَالِحٍ هَذِهِ الشَّرْكَةِ، فَإِنَّهُ يَتَعَيَّنُ عَلَيْكَ أَنْ تَكُونَ كُلُّ أَعْمَالِكَ  
خَادِمًاً لِمَهْمَتِكَ فِي الْحَيَاةِ، لَا مَجْرِدَ وَسِيَّلَةٍ لِتَحْصِيلِ الْعِيشِ.

لَذِكْرٌ فَأَنَا أَنْسَاءُ: مَا هُوَ التَّغْيِيرُ الَّذِي أَصْبَوْلَهُ؟ لِأَجْلِ مَنْ؟ وَلِأَيْةِ  
غَايَةٍ؟ ثُمَّ أَسْأَلْ نَفْسِي أَسْتَلَةً مُثُلًّا: مَا هِيَ الْوَسِيْلَةُ الَّتِي تَعِينُنِي  
عَلَى بَلَوْغِ الْهَدْفِ؟ هَلْ هِيَ مَقَالَةٌ عَلَى مَدْوِنِي، أَوْ خَطَايَاً عَامَّاً؟ أَوْ  
رِبَّا كِتَابًا؟ مَا هِيَ الصِّيَغَةُ الْأَنْسَبُ؟

بِمَجْرِدِ أَنْ أَجِيبَ عَلَى هَذِهِ الْأَسْتَلَةِ أَقْفَرُ مِبَاشِرَةً إِلَى صَلَبِ  
الْمَوْضِعِ. إِنْ بَدَأَ مَشْرُوعٍ جَدِيدٍ يُشَبِّهُ النَّزُولَ لِحَوْضِ السَّبَادَةِ، وَوَجَهَ  
الْشَّبَهُ أَنَّكَ لَا تَتَبَلَّ صَدْفَهُ بَلْ عَنْ عَمَدِهِ. فِي الْبَدَائِيَّةِ تَرْتَدِي مَلَابِسَ  
الْسَّبَادَةِ ثُمَّ تَذَهَّبُ نَحْوَ الْحَوْضِ.

لَا يَمْكُنُنِي أَنْ أَفْهَمَ عَقْلَيَّةَ النَّاسِ الَّذِينَ يَنْزَلُونَ بِبَطْءٍ إِلَى الْحَوْضِ.  
إِذَا كُنْتَ تَرِيدُ النَّزُولَ فِي الْحَوْضِ، فَلَتَنْزَلْ فَوْرًا.

## الإهتمام بالزبد

تعددت سابقاً عن حبي للفوضى. والزبد مثالٌ أوضح لما أعنيه. الزبد هو الرغوة فوق الشيء. الزبد هو كل شيء هامشٌ يقع على جوانب عينيك. وأنا أعتقد أن هذه الأشياء ذات قيمة عظيمة. لطالما أوليت انتباهاً للأشياء التي تقع خارج زاوية نظري. إنه الزبد - كل شيء يقع على الهامش، على جانب العين. إنها الأشياء التي قد يجذبها الحدس لاتباعها.

وكمثال على ذلك: أتذكر بدايات البريد الإلكتروني، كان الكل حينئذٍ يعتبره مثيلاً للفاكس. كما لا أزال أذكر مقالاً نشر على مجلة آد آيج عام 1980، إذ تضمن قائمةً للمدراء التنفيذيين الذين لا يستعملون البريد الإلكتروني. لم يكن الأمر صادماً حينها. فكل ما كان عليهم فعله آنذاك هو إملاء مذكرة على السكرتيرة، التي تجري بدورها للرواق لإرسالها.

لكنني أبصرت أهمية البريد الإلكتروني في وقتٍ لم يكن يسترعي انتباه أحدٍ. كان شيئاً بعيداً عن الأنظار، لكنني تتبعته عن سبق إصرار وترصد، فقط لأنه أثار انتباهي.

يقول الناس مجازاً، أن الشيء الوحيد الذي يجب أن يسترعي انتباهك هو الشيء الماثل أمامك. لكن هذا لا يُناسبني، لأنني إن فعلت ضعف تركيزي عليه.

إن لم يكن هناك شيء على جوانب عيناي، فإني لا أستطيع التركيز على الشيء الماثل أهامي. أحتاج الزبد كي أتمكن من التركيز والاستغراق في عملي.

إذاً الوجود وسط الزبد يجعلني أكثر إنتاجية.

## سيث لا يهتم إلا بمن يوافق عقليته

من الأشياء التي ساعدتني في الإنتاجية: أني لا أهتم بأحد إلا إذا كان يوافق عقليتي.

حين تبتكر عملاً مهماً، فإنه لن يلقى إعجاب الغالبية. ويمكنك تجنب ذلك بعدة طرق، إما أن تهدبه بطريقة تُبعد الناس عن نقدك (وهذه فكرة سيئة)، وإما أن تُبعد نفسك عمداً عن أولئك الذين لا يناسبون عقليتك.

فأنا على سبيل المثال، لم أقرأ أي تقييم (مراجعة) لكتبي على أمازون منذ سبع سنوات. لم أقرأ التقييمات الممتازة ولا التقييمات المتدنية، ولا أي شيء بينهما.

توقفت عن ذلك، لأنني لم ألتقي في حياتي بكاتب يقرأ التقييمات المتدنية ثم يقول بعدها "ها أنا الآن أصبت كتاباً أفضل."

تأتي كل التقييمات المتدنية بهذا الشكل: "هذا الكتاب ليس نوعي المفضل", إن قراءة تقييم مثل هذا لا تفيدني بمعلومة عنِي. بل تزودني بمعلومة عن القارئ.

ولهذا فأنا أحيط نفسي بأشخاص يوافقون عقليتي. ولأكون واضحاً فإن هذا لا يعني أنني لا أهتم بمن يخالفني الرأي.

إذا كان الشخص موافقاً لعقليتي، فبإمكانه أن يخبرني صراحةً أن عملاً من عمالي لا يؤدي المرجو منه، هذا النوع من النقد لا يقدر بثمن. لكن إذا قال لي شخص ما "لا يعجبني هذا" فأنا لم أتعلم أي شيءٍ جديد.

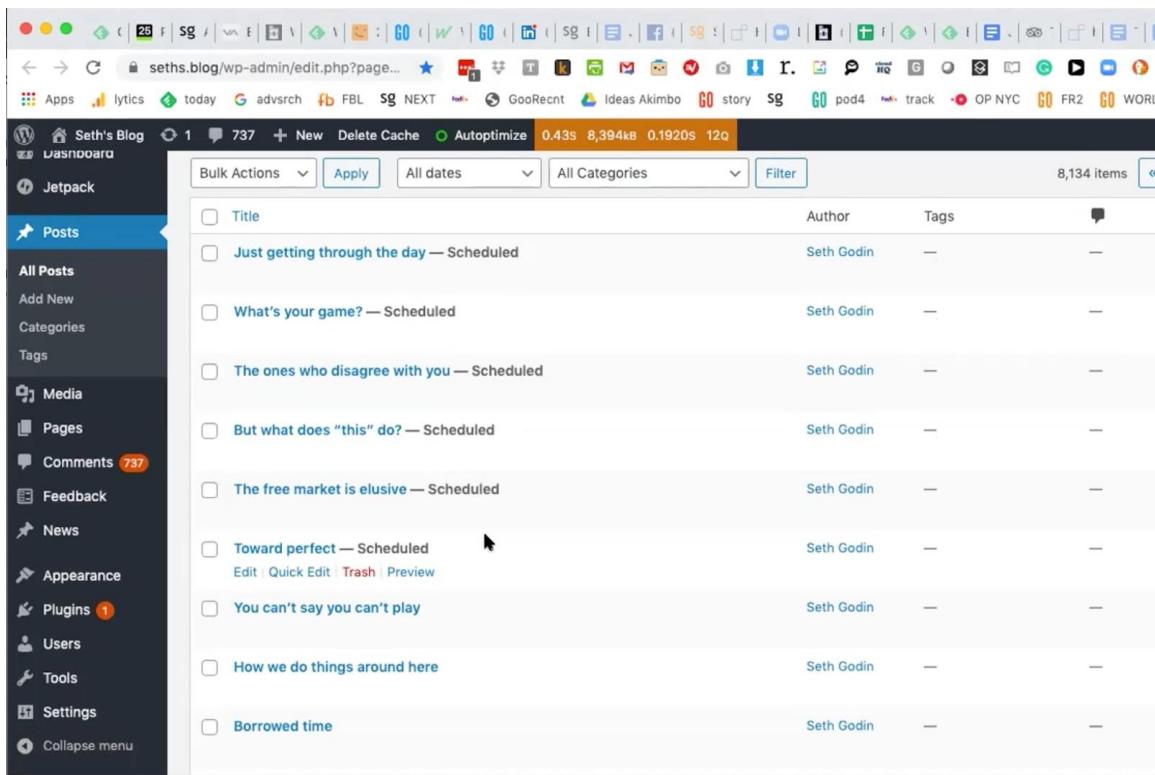
قد أكون تعلمت شيئاً عن من قال ذلك، لكنني لم أتعلم أي شيءٍ عن عملي.

## إعدادات الووردبريس عند سبُّتْ

انتقلتُ منذ سنوات من خدمة تايياد TypePad إلى ووردبريس وقد سبب ذلك أزمة في المكتب. إذ كنا خائفين من اضمحلال علامتنا التجارية، لأن واجهة تايياد كانت عنصرًا أساسياً من هوية المدونة.

بهذا الصدد، يجب أن تكون منصة الكتابة مكانًا دافعًا للعمل. وقد تعلمت من تشيب فونلي أن على الإنسان امتلاك بيئه يذهب إليها لسببٍ وحيدٍ هو العمل. وقد كانت تايياد هي تلك البيئة.

وفي النهاية تمكنت من الانتقال إلى منصة ووردبريس بسلامة.



صورة للوحدة تدكم ووردبريس الخاصة بموقع سیٹ غودین 2

يمکنک هنا رؤیه کل المقالات التي نشرتها على مدى أسبابع سابقة.

وعندما یجین وقت الكتابة أضغط على زر الإنشاء ثم أكتب المنشور. وحين أنتهي منه، أحاول اكتشاف الوقت المناسب للنشر.

أنا لا أحب نشر هذه المقالات على الرابعة صباحاً، لذلك أبرمدها لنشر بشكل آلي.

في كل ليلةٍ أتفقد المقالات التي على وشك النشر، وعادَةً ما أدفها، لأنّ أفكاراً جديدةً أتنى. إذ أتني أريد أن أقدم للناس أحسن ما رأيته أو فكرت فيه ذلك اليوم.

ومقابل كل مقالةٍ يراها الناس، أكتب اثنان أو ثلاثةً أخرى لا أنشرها. وعادَةً ما أحذف المقالات التي لا أنشرها، لكن أحياناً أبقي على بعضها.

عادَةً ما أخاف حدوث خطأٍ على ووردبريس، فينشر مسوداتي، لذلك لا أبقي في المسودات إلا ما يستحق النشر.

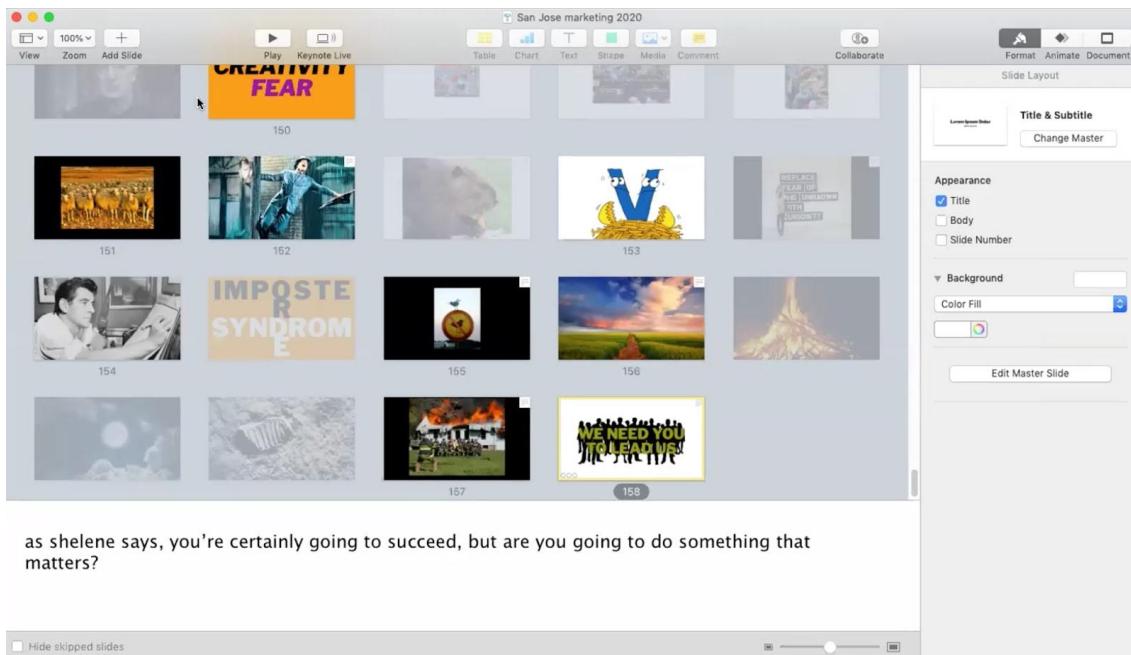
## كيف یُنشئ سیث خطاباته

إن الخطابات أحد أكثر الأشياء التي أقضى وقتاً معتبراً في إنشائها. فأنا أقدمها في كل مكان حول العالم.

يعرفني الكثير من الناس من خلال كتابي، وتدويناتي، وورشاتي. لكن بالنسبة لي كل تلك الأشياء ليست إلا أعمالاً فنية. فمهنتي الفعلية هي إلقاء الخطاب.

أنا أستعمل برنامج كي نوت Keynote حين ألقى خطبي. بل إنني في الحقيقة أحد المستخدمين الأوائل لهذا البرنامج. وأنا أعيش داخله منذ ذلك اليوم، إذ يمثل بدقة طريقة تفكيري في التفكير.

حين ألقى خطاباً فإني أملك في البرنامج 200 شريحة، ولا يوجد على أيٍ منها كتابة. وعلى كل شريحة صورةٌ تختفي وراءها القصة التي أريد الحديث عنها. وكل قصةٌ مرتبطةٌ بصورةٍ في العرض.



as shelene says, you're certainly going to succeed, but are you going to do something that matters?

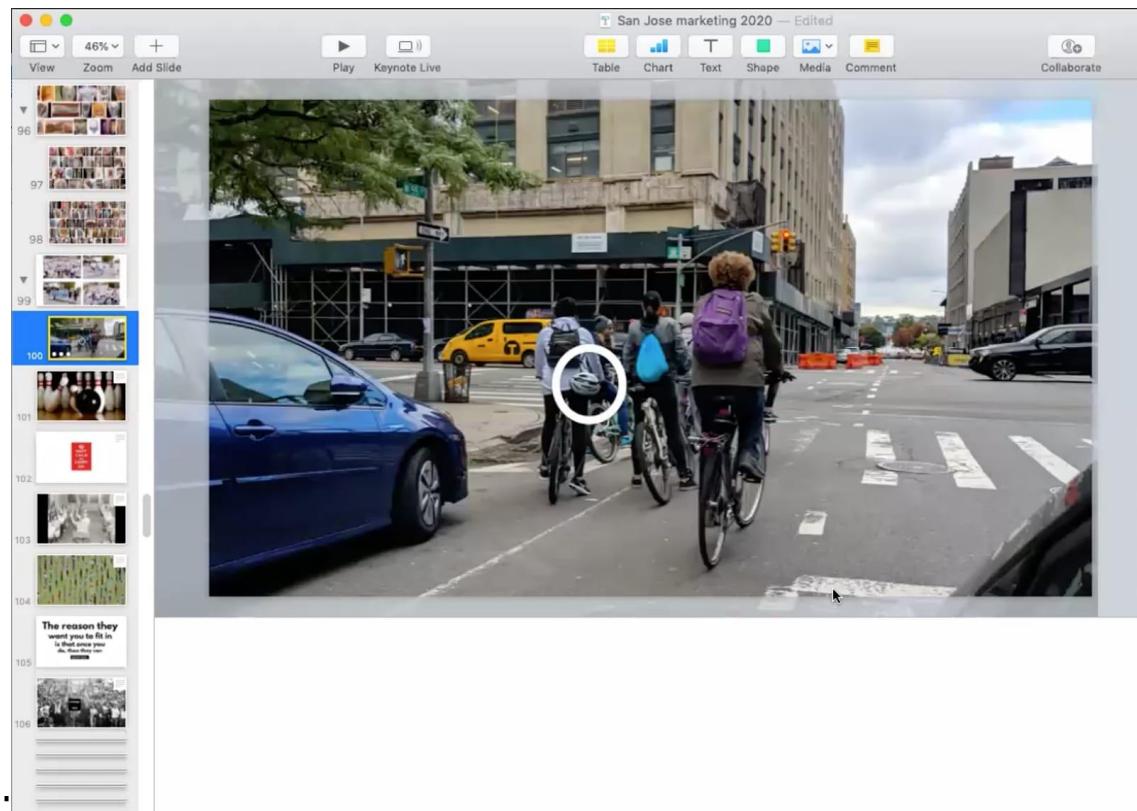
### 3 لمحات من حساب سیٹ غودین على برنامج Keynote

فأنا إذاً، أملك العديد من ملفات كي نوت المليئة بالشراائح. وحسب العرض الذي أقدمه فإني أخفي بعضها وأبقي على أخرى، ثم أرتبها بطريقةٍ تُناسب الخطاب الذي سألقيه.

أملك بعضاً من هذه الشراائح منذ مدة طويلة. كما أنني لم أستعمل بعضها منذ سنين. ومع ذلك فإني أبقيها على البرنامج لأنني قد أستعملها في المستقبل.

# کیف ینتقی سیث الشرائح الی سیقدہما فی عروضہ

ہذہ ابتدی شرائح المفہملہ



ابتدی الشرائح المفہملہ لدی سیث 4

تھوڑی بونس بن عمارہ

وتمثل مجموعة من الشباب يسوقون دراجاتهم دون أن يلبسوا خوذة الوقاية. عدا شابة واحدة، لديها خوذة مربوطة بحقيبتها، لكنها لا ترتديها.

والسؤال هنا: كيف يحدث هذا؟ هل يمكن أن يمتلك الإنسان خوذة ولا يرتديها؟

اتضح أن الجواب هو أن الناس مستعدون للمخاطرة بحياتهم من أجل الانسجام مع أصدقائهم.

إذاً كيف انتهى المطاف بهذه القصة بأن تكون على عروضي؟ - كنت أتجول بسيارتي في الشارع التاسع من مانهاتن، فمرّ هؤلاء الشباب على، ولادتهم من زاوية عيني.

كما لاحظت أن الشابة تملك خوذة مربوطة بحقيبتها، فأدركت أن وراء الأمر قصّة. لذلك لردهم متّحاوْزاً إشارة ضوئية حمراء، لأدركهم أمام إشارة توقف أخرى، حينها أخرجت الكاميرا واللتقطت الصورة.

وظلت هذه الصورة على هاتفي مدةً طويلة. وحين كنت أقدم خطاباً منذ بضع شهور، تذكرت هذه الصورة ففتشت عنها في هاتفي، لأجدتها بعد بحثٍ طويل.

## سيث يجرب باستماراً تعبيراتٍ مجازيةٍ

### جديدة

أنا أُجرب باستماراً تعبيراتٍ مجازيةٍ مُخْتَالَةً لِأَسْتَعْمَلُهَا لاحقًا في خطاباتي، وذلك بالتحدث مع أشخاصٍ مثلك.

وعلى سبيل المثال، فقد عُلِّمْتُ أَحدهم اليوم بمكتبي كيف تلفت انتباه الأشخاص لشيءٍ مُبَدِّدٍ. لقد جربت ذلك على مئات الأشخاص وجهاً لوجه. فأنا لا أقوم بـالقاء الخطابٍ مباشرةً. ولا أقول للناس: " تعال، لأنتم على العرض التقديمي أهتمكم".

وبدلاً من ذلك فأنا أقضى وقتٍ في تعليم الناس آرائي حول الحياة والعالم.

وحيين أكرر هذا وجهاً لوجه تكراراً ومراراً، فإني أُنشئ حلقةً من التغذية الراجعة (فِي دِيَبَاك)، تساعدي على فهم ما يحدث داخل عقول الناس حين أعلمهم شيئاً ما. وهذا بدوره يساعدني في اختيار ما سأقوله في خطابي.

سُبْتْ غُودِينْ بِكِرْهْ أَنْ يَكُونْ مُنْظَمْ

وأنا أؤسأ نفسي باستمرار /ماذا يلمس هذا مشاعر الناس؟ ثم  
أجمع بعض القصص مع بعض التعبيرات المجازية لأحصل في  
النهاية على الخطاب الذي سألقيه.

## كيف يرسم سينما الخط السردي لخطاباته

دائماً ما يكون الخط السردي في خطاباتي طبيعياً أكثر منه إستراتيجياً. وأعتقد أن هذا ينطبق على كل الكتب التي غيرت شيئاً مني مثل: [الهدنة للوس هاد](#), أو [فن الاحتمالات لروزاموند ونباخين زاندر](#), أو [حرب الفن لستيفن بريسفيلد](#).

لا يمكنني إخبارك بترتيب الفصول في تلك الكتب. فأنا لا أعرف ترتيبها أساساً. إن الأمر شبيه بما يعتقد به بعض الناس بأن ترتيب قائمة من الأغاني مهم، أنا لا أعتقد ذلك. لو كانت الأغاني مرتبة بطريقة مغایرة لما هي عليه في أصل الألبوم الموسيقي سيظل الألبوم جميلاً بالمجمل.

لا أفكر إطلاقاً بشأن المنهى العام لخطابي، لأنني أعتقد أن آلية تغيير الناس غير متعلقة بهذا.

إن الكتاب المقدس نفسه ليس مرتبًا وفق ترتيب معين. والطقوس الدينية لا تتم وفق ترتيب معين. كما أن الطريقة التي

نبدأ بها مواعدة شخص ثم الإنفصال عنه لا تتم بطريقة معينة.  
رغم أننا ندعى خلاف هذا.

ومن الأشياء التي اكتشفتها في مرحلة الثانوية، أنه لا يوجد سبب وجيه لدراسة العلوم البيولوجية قبل العلوم الكيميائية، عدا أننا اكتشفنا الأولى قبل الأخيرة. وقد كان من المفترض أن نتعلم الكيمياء قبل العلوم البيولوجية.

وما أفعله أنا بدلًا من الاهتمام بالمنى العام للخطاب أو ترتيب مقراته، هو تطهير عقول الناس من مختلف التوجهات ودفعهم للمضي وفق نمط تفكير محدد.

لأنه حين تطهير عقول الناس، يسهل توجيههم نحو التغيير.  
وعليك أن تقوم بتعليمهم بهذه الطريقة، لأن ما يغير الناس ليس المنطق. فقد اخترع الناس المنطق بعدم اصبعوا بشراً. إن الناس يتغيرون حين يعزمون على ذلك. أو حين يقررون التخلي عن جزءٍ من هويتهم واستبداله بآخر. مثلما يفعلون بملابس العمل.

وهنا نحن نرى العديد من الأمثلة أمام أعيننا. كم يستغرق الأمر لدى المدمن للتخلي عن عادة التدخين؟ زمن طويلاً!

وليس النيكوتين هنا هو السبب الوحيد، فأحد أهم الأسباب هو كون المدمن قد نشأ في بيئه ثقافية تعرفه على أنه مدمن، إنهم

يقولون "هذا ما أراه حين أنظر في المرأة، أنا شخص مدخن."

نفس الشيء يحدث في مثال راكبي الدراجات الذي ذكرته آنفًا. كل

أعضاء عصبة الدراجين لا يلبسون خوده، وبالتالي لن تلبسها أنت

أيضاً. فلن تلبس زي "السلامة أوّل" إن لم يكن أصدقاؤك يلبسونه.

كل الناس يلبسون أزياء. لذا أنفق كل وقتي مفكراً: أي الأزياء

تلبس؟ ولم نفعل ذلك؟

والأهم من ذلك كله:

هل يمكن أن نخيط زياً أفضل؟

ولهذا فإن خطاباتي مصممة بطريقة تجعل المستمعين يدركون

الأزياء التي يلبسونها، ويتمكنون من حياكة أزياء أفضل.

## كيف يلقي سيد عروضه الت Cedidimia

وهنا لدي بعض الآليات الخاصة التي أستخدمها في إلقاء العروض الت Cedidimia.

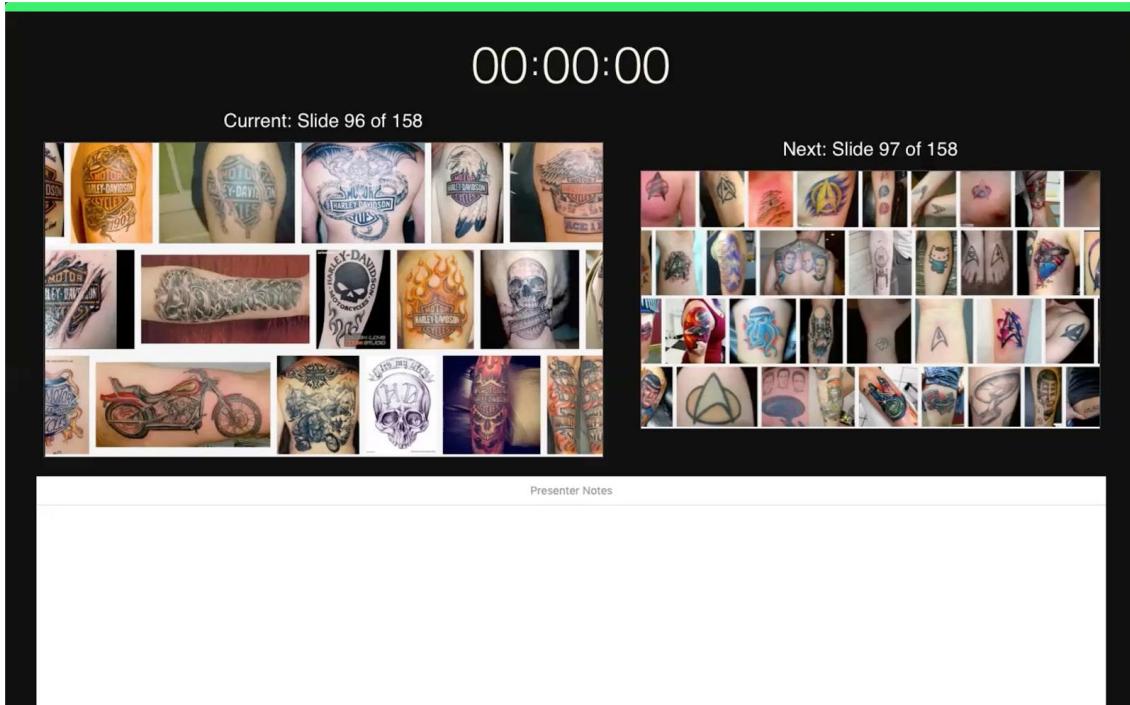
حين ألقى عروضي، فأنا بحاجة للتواصل مع الجمهور بطريقةٍ تجعلني حاضراً ذهنياً بشكل جيد.

وهذا يعني أنني لا أستخدم الشرائح كشاشة القراءة في غرفة الأخبار، وهذا هو الخطأ الذي يقع فيه كل المهاة تقريراً حين يلقيون عروضهم الت Cedidimia.

فهم يقومون بتبدل الشريحة، ثم ينظرون إليها، وبعدها يبدأون بالكلام حولها. أنا لا أقوم بهذا، لأنه أمرٌ مزعج. ويضفي على العروض نوعاً من الكلفة.

وبدلاً من ذلك فأنا ألاحظ أن الشريحة التالية تتحدث عن وشوم فرقه الأمواط الممتنون. فأنتقل للحديث عن قصة وشوم فرقه الأمواط الممتنون، بينما لا تزال الشريحة المعروضة هي الشريحة التي

قبلها. وب مجرد أن ألقى مقدمةً عن القصة أبدل شريحة العرض إلى شريحة وشوم فرقة الأموات الممتنون.



### 5 وشوم فرقة الأموات الممتنون

نفس الشيء تجده في الأفلام. ومعظم الناس لا يعرف هذه الحقيقة. فدرين تشاهد حواراً ستتجد أن زاوية التصوير لا تتبدل مع تبدل المحدث. بل يقع تبديل زاوية التصوير قبل أن يتبدل المحدث أو بعده. ولو قاموا بتبديل أثناء تغير الأدوار ل بدا الأمر متكلاً. نفس الأمر حين تلقي خطاباً. ابدأ الحديث عن الشريحة التالية فيما أنت لا تزال في الشريحة الأولى.

## كيف يستعمل سبب القهوة ليلاقي العروض في الحالات الاستعجالية

أحياناً لا يشتغل جهازي في قاعة المحاضرات، ولذا فلا أتمكن من استخدام العرض التقديمي الذي حضرته.

كما لا يمكنني استخدام العرض التقديمي حين أجد شاشةً واحدةً في القاعة. فأنا عادةً ما أطلب شاشتين: واحدةً للعرض التقديمي، وأخرى تبث صوري على الملا.

أطلب هذا لأنه في حالما كان العكس، ولم يكن هناك إلا العرض التقديمي. فإن عيون الجمّهور ستتسمر على العرض ولن ينظروا إلى إطلاقي، وبالتالي لن يتفاعلوا مع العرض، ولن أتمكن من إنجاز عملي على النحو المرجو.

ولذا فأننا أتخل عن الشرائح التقديمية حين تكون هناك شاشة واحدة فقط. وإلقاء خطاب بلا شرائح يتطلب تحضيرات مُبجدة، وهو أمر جد صعب.

لكني ابتكرت طريقةً استعملتها ثلاثة مرات في حالات استعجالية سابقة، وقد سهلت عليّ العمل.

آخذ قارورة مياه أو كوب من أكواب ستاربكس، وألصق على ظهره قائمة القصص التي سألقيها، ولا أحد يكتشف أمري، لأنه لا أحد يراها.

لذا فحين ألقى خطاباً، ولا أتذكر القصة التالية، أتوقف في منتصف القصة التي أحكيمها، لآخذ جرعة حاء، ثم أواصل الحديث وأنا أعرف القصة التالية.



6 دليلة سيث غودين في إلقاء الخطابات دون الكثير من التدريب المسبق

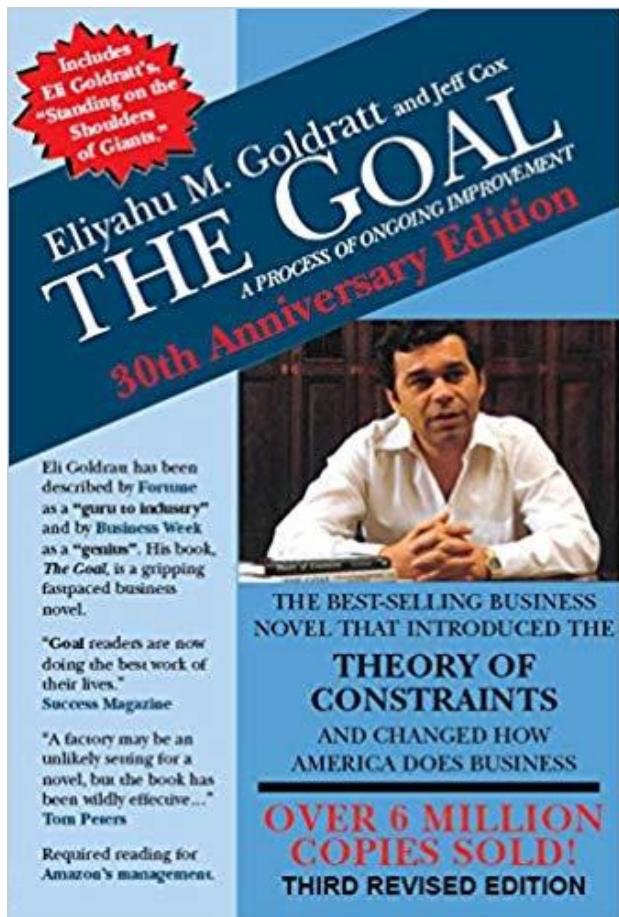
## رأي سبّت عن السعادة

أنا سعيد سعاده تفوق التصور، وقد كنت على هذا الحال منذ سنين طويلة. لقد قررت أني سأكون سعيدا فأصبّرت سعيدا. ولم يحدث الأمر بالاتجاه المعاكس.

قضيت عدة أعوام من عمري أعيش بتلك العقلية، التي تجعلني أهتم بما يخيب أملّي، وأبحث عن كل سبب لأشعر بالحنق، وكل حجه على ظلم الحياة. ثم في يوم من الأيام قلت لنفسي: "كف عن هذا، أنا متعب من هذا الأسلوب في الحياة."

ومنذ ذلك اليوم، بدت الأشياء التي تجعلني أشعر بتميزي وفرداً يتي بارزه بوضوح.

## كتاب ينصح به سيد



7 غلاف الكتاب الذي ينصح به سيد غودين

إنّ هذا الكتاب يذكرني بوالدي. فقد كان نال والدي الدكتوراه في هذا الموضوع. وقد درس في كلية بافالو للأعمال. ولما كنتُ في الخامسة عشرة من عمري، اعتدُّ ترتيب أوراقه. لذلك فلدي ارتباط عاطفي مع الكتاب على غرار ارتباطي المعرفي به.

الهدف لإلياهو جولدراط. هو أفضل كتاب يتناول موضوعاً لا يفهمه أكثر الناس. وحتى بعد أن أجبر البعض على قراءته، فإنهم يعودون إلى دون فهمه. يتمثل الموضوع العام للكتاب في كيف تنمو أو تخبو الأعمال التجارية (خصوصاً المصانع).

إنّ هذا الكتاب يذكرني بوالدي.

فقد كان نال والدي الدكتوراه في

### رابط المقال الأصلي

ُترجمت هذه القطعة من المحتوى بإذن كاتبها الأصلي: [دان شير](#).

ترجمتها للعربية: [مصطفي روشن](#).

ُشرت لأول مرة بالعربية في [مدونة يونس بن عمارة](#).

ساهم في استمرارية توطين المعرفة ونشر العلم باللغة العربية.

اشتر نسخة أو أكثر من رواية [إيفيانا بسكال](#).

