

الفصل الخامس والتسعون

حافظ على ما أمكنك من الأبواب مفتوحة

ارم شباكك كافة؛ ففي البركة التي لا تتوَمَّع فيها شيء، توجد سمكة بالتأكد.

أوفيد

إذا أردت أن تكون ناجحاً ، عليك أن تسترخي وتتيح لأمنياتك وللآخرين إمكانية المجيء إليك. إذا كنت تكافح وتتوسَّل وتحاول الإقناع، قد تصيب نجاحاً ، ولكن الأمر برمته عديم الجاذبية. كثيراً جداً ما نهدر وقتنا وطاقتنا في الجري وراء هدفٍ معين. ولعل الأيسر بكثير أن نرمي عدة سنَّارات ونرى أيها تغمز. إن كنت لا تدري أيَّ سبيلٍ مهني تريد اتباعه، أو كنت تتمنَّى شراكةً سعيدةً ، فعليك ألا تتقيَّد باتجاه واحد. جرِّب هنا وهناك. تقدِّم إلى وظائف مختلفة ، حتى لو كان يعوزك التأهيل الضروري ، أو كنت تفتقد إلى الخبرة العملية اللازمة. تواعد مع ما أمكنك من النساء (أو بالأحرى تواعدي مع ما أمكنك من الرجال). حافظ على ما أمكنك من الأبواب مفتوحة. فعبّر أحد هذه الأبواب سوف يأتيك العمل المناسب أو شريك أحلامك.

طوّر فرانك فكرة عملٍ جديدة. وفي محاولته جذب اهتمام الشركات ذاتعة الصيت لفكرته، قام بإرسال مادة معلوماتية شاملة ونفيسة. ولكنها لم تلقَ صدًى طيباً. اقترحتُ عليه أن ينظِّم أولاً خطاباً موجزاً يقدم فيه مشروع، وأن يرسله إلى عدة آلاف من الشركات. والشركات التي تُبدي اهتمامها بالمشروع، عليه عندئذ أن يرسل لها معلوماتٍ تفصيلية. بهذه الطريقة لم يُخفِض فرانك تكاليف الدعاية وحسب، إنما لم يعدد ييد طاقته مع الشركات التي لا اهتمام لها بمشروعه.

إذا أردت أن تكسب إنساناً معيناً ، أمامك إمكانية واحدة فقط: دعه وشأنه.
لا تبدد طاقتك من أجل كسب هذا الإنسان، فالانخراط في علاقة جديدة إما أن
يكون ممتعاً وساراً لك، أو تكون المسألة برمتها غير جديرة بالاهتمام. إذا كان
إقناع أحدهم بمزاياك يكلفك الكثير من الطاقة، فهناك احتمال إخفاق العلاقة
على المدى الطويل. إذاً، قلص الخسائر، وامض في سبيلك. بيد أن هذا لا يعني أن
العلاقة القائمة لا تستحق الكفاح في سبيلها. ولكن عندما تظهر المشكلات منذ
البداية، يُرجح أن هذه الحال لن تتغير في سياق العلاقة.

