

## أسود على أسود

أعتقد أن أول عمل لي بعد التخرج، بصفتي أتمتع بخاصية الحماسة الجيدة، هو أنني وُظِّفْتُ في مجلة هوليداي في مدينة نيويورك، وكنت منفعلة لحصولي على عمل حقيقي بوظيفة «مساعدة مبيعات». شعرتُ وكأنها بداية حياة ساحرة كالتي حلمت بها؛ بوصفي شابة من الطرف الجنوبي لمدينة شيكاغو. كنتُ، برغم أن الأمر كان ممتعاً، متشوقةً إلى الصعود سريعاً؛ لذا وقبل مضي وقت طويل أخذتُ أتطلع إلى عملي القادم الأكبر والأفضل. بعد ذلك، رنّ هاتفي في صباح أحد الأيام في عملي.

سأل رجل في الطرف الآخر من الهاتف: «هل أنتِ كاثلين ب. بلاك؟»

واستمر الرجل، وفي صوته نبرة متكلفة: «كاثلين ب. بلاك، التي تسكن في شرق 215، شارع الثمانين، شقة رقم 14 ف»؟ «التي أنهت تخرّجها في جامعة ترينتي في مقاطعة واشنطن، التي تعمل حالياً في مجلة هوليداي؟».

احمرّت وجنتاي. أياً كان هذا الشاب، فقد كان يقرأ ملخص سيرتي الذاتية التي أعدتها بإتقان، وطبعت منها عدة نسخ قبل ليلة أمس، بعد عودتي من العمل.

سألت: «من أنت؟»

أجاب: «أنا هاري إيغنر»، وهو مدير تنفيذي في الشركة!

بدأتُ أتلعثم وأنا أبدي اعتذاري، لكن بعد ذلك سمعته يضحك.

وقال: «آنسة بلاك، في المرة القادمة عندما تستخرجين نسخاً مطابقة من ملخص سيرتك، أقترح أن تتذكري أخذ النسخة الأصلية من آلة التصوير». شكرته على نصيحته، وأغلقت الهاتف، وأنا أهزّ رأسي، كم كان خطي غيبياً، وكم كنت محظوظة بأن هاري إيغنر كان متساهلاً معي.

عندما أفكر اليوم في هذه القصة، فإنها لا تذكرني فقط كم كنت مغفلة في عملي الأول، لكن الأهم أنني لم أدرك تلك الحقيقة كما يجب في ذلك الوقت. لم أكن أعرف ما الذي لا أعرفه، وكيف أن هذه الأشياء بدت مساعدة نوعاً ما. لكن وأنا أطيّر على مقعدي بتشوقي المشهور في تلك السنين المبكرة، كان بإمكانني الاستفادة من بعض الاقتراحات والنصائح العملية التي جاءت في وقتها المناسب.

هذا ما يرمي إليه الكتاب. وكما يدلّ عنوانه، فهو مملوء بنصائح بسيطة ومباشرة، لن تساعدك فقط على خوض غمار العمل، بل للموازنة بين عملك وحياتك الشخصية على السواء. بعض هذه الاقتراحات هي ملحوظات الحس السليم الحقيقي والأساسي التي بإمكانها إنتاج تحسينات مباشرة وحقيقية في العمل. والاقتراحات الأخرى تدخل في الصميم، وتغوص في معانٍ مثل الطموح والثقة بالنفس. وسواءً كنت مبتدئاً، أو رقيت نحو الأعلى، أو تريد أن تحسّن من مهارات الإدارة والقيادة لديك، فهذا شيء ما لأجلك.

يحتوي هذا الكتاب على ثلاثة خيوط:

- 1- فيه فصول تركّز على أهم العناصر في مجال العمل، موضحة بقصص واقعية من الحياة. كما تقدم نظرة شمولية عن مفاتيح النجاح مثل القيادة، والسلطة، والعاطفة.
- 2- كما توجد فيه دراسة حالات تقدّم نظرة أعمق «لدرس» من الحياة الواقعية، بالإضافة إلى خلسة داخلية، وكم هي الأساطير في عالم الشركات والإعلام، وكيف يقوم بالعمل أناس مثل أوبرا وينفري ونجم السينما هاري في وينستن.
- 3- وهناك مقاطع أسود وأبيض تقدّم أفكاراً عملية، تبدأ من كيف تدير مقابلة إلى ما يجب أن تفعل وما يجب ألا تفعل في المقابلات. وسواء أعطتك شيئاً ما جديداً أو عزّزت أشياء عرفتها للتوّ، فإن أفكار أسود وأبيض تقدم اقتراحات واقعية بإمكانك أن تستخدمها كل يوم.

غير أنه قبل أن أبدأ بإعطائك أفكاراً مفيدة، يجب عليّ على الأرجح أن أجيّب عن

سؤال واحد: مَنْ أنا حتى أقدم النصيحة؟

كنت محظوظة كثيراً عندما عملت في الإعلام في مسيرتي المهنية الكليّة، مبتدئة بعمل مساعدة في مبيعات الإعلان في مجلة هوليداي، ومنتية بمنصبي الحالي بوصفي رئيسة لمجلات هارست، من أكبر الناشرين في العالم للمجلات الشهرية، ومن ضمنها كوزموبوليتان وإسكوير وهاربر بازار، ومجلة أوبرا وينفري. وكان لدي على طول الطريق حظ جيد بالعمل مع بعض أفضل الناس تنوعاً وسحراً في الإعلام. وبالطبع، عملت أيضاً وللإنصاف مع حمقى، ممن أضفوا قصصاً طريفة في هذا الكتاب.

وبدأت أشق طريقي بوصفي بائعة إعلان في سلسلة مطاعم بعد أن أمضيت عامين من السنوات في هوليداي. وفي عمليّ اللاحقين أصبحت ممثلة محتكة أولاً في مجلة ترفل (travel) ومجلة ليجر (leisure) ثم في مجلة (نيويورك)، أتعامل مع أكبر الحسابات وأهمها، وتعلّمت من الطيران، مرتكبة الكثير من الأخطاء، وأنا أثبت بإحكام إصبعي في فمي، غير أنه مع كل اتصال مبيعات، ومع كل صفقة أجريها، كنت أزداد ثقة. كنت أحب المبيعات فعلاً، وأعلم أنني بارعة فيها، وبعد أن أمضيت ست سنوات، وأنا أتعلّم مداخل الإعلان ومخارجه، شعرت أنني مستعدة لتحدّ جديد. شيء جيد، أيضاً؛ لأن عملي الآتي سيُفي بالمطلوب قطعاً.

ووظّفتُ مديرة إعلان في مجلة جديدة تماماً يُطلق عليها «مس»، وعلى الرغم من أن كلمة اختراق أرضي استخدمت كثيراً، فإن مجلة «مس» كانت على هذه الشاكلة: كانت أول مجلة نسائية تتجرّأ جداً في تجاوز الموضوعات «التقليدية»، التي ما نجدها عادة في المجلات النسائية. تأسست من قبل «غلوريا ستينيم» الأيقونة الأسطورية للحركة الأنثوية، وتعد مجلة «مس» نتاجاً تحريريّاً رائداً مشيراً جيل النساء ومحركاً الحوار الوطني، غير أن مبيعاتها كانت صعبة بوجه لا يطاق فيما يخص فريق الإعلانات.

وبوصف أن ويكيبيديا هي المدخل لمجلة «مس»، ووضعيتها بكياسة: «لم تكن المجلة قادرة دائماً على أن توفّق بين اهتماماتها الفكرية والحسابات التجارية؛ فقد أمضى فريق مبيعاتنا للإعلانات الكثير من الساعات، ضارين رؤوسنا بالحائط، ومحاولين أن نفوز على المعلنين المشككين. إن هذه الفكرة الجديدة لـ «الأنوثة» كانت مثيرة للجدل بوجه

كبير، لذا كلما دخلنا إلى مكاتب «معلنين مختلفين» مع موادنا الترويجية (المطبوعة على ورق وردي غامق)، لم يكن هناك من يخبرنا بالدخول، أو يجعلنا نتراجع للخلف باتجاه الباب، أو أسوأ من هذا، (كما ستسمعه في فصل لاحق). المحنة هي معلّم عظيم، لذا فإنني تعلمت الكثير بلا ريب من مجلة «مس». ومن المحتمل أنها لم تكن مصادفة، وكانت أيضاً من أهم إنجازاتي الشخصية التي حصلت عليها.

قررت، على الرغم من نحو عشر سنوات من العيش في مدينة نيويورك، أن أتابع بمغامرات جديدة باتجاه الغرب. الصورة: فإن مجلة أساسية في سان فرانسيسكو أسسها المخرج السينمائي فرانسيس فورد كوبولا يبدو أنه شيء جذاب تماماً، أليس كذلك؟ مجلة أسبوعية وحديثة أسسها أكثر المخرجين حرارة في هوليوود؟ هكذا فكّرت أيضاً، لكن في أثناء بضعة أشهر من وصولي إلى كاليفورنيا، أدركت أن المجلة لم تنجح كما توقّع لها كوبولا. وليست هذه أول مرة في التاريخ، وبالتأكيد ليست الأخيرة، فالواقع لم يجارِ الدعاية، ونظراً إلى افتقارها إلى الإعلانات والتوزيع الكافي للنجاح، انطوت المجلة بعد ستة شهور؛ لذا فإنني عدت وتوجهت مباشرة إلى مدينة نيويورك ومجلة «مس» بعدها، وفي أثناء بضع سنوات، انطلقت مسيرتي المهنية عندما سُميتُ بناشرة لمجلة نيويورك، حينها أصبحت أول ناشرة لمجلة أسبوعية رائجة.

لكن، دعونا نتوقف، فقد تكلمت عن نفسي كثيراً. دعونا نتكلم عنكم، ليس كل من يدخل القوة العاملة (أو يشتري كتاب عمل) يفعل ذلك بهدف أن يصبح مديراً تنفيذياً كبيراً أو رئيساً، أو كبير المديرين التنفيذيين. يمكن أن تريد ببساطة أن تنجح في عملك مع أقل توتر وضغط عمل. ويمكن أن تبحث عن النصيحة في كيف تتعامل مع مشكلة مديرك أو مرؤوسك. ربما تكون بصدد البحث عن طرق للمحافظة على حياة شخصية سعيدة بالإضافة إلى إنجاز العمل. يهدف هذا الكتاب لمساعدتك على الوصول إلى هدفك أيّاً كان، بغض النظر عن مدى طموحك في مجال العمل.

أحد المعاني التي تنطوي عليها صفحات هذا الكتاب هي في الحقيقة السؤال القديم في «أحصل على الجميع». ما الذي تعنيه لك هذه العبارة اليوم، بعد عشر سنوات وبعد أن أصبحت هذه العبارة «لغزاً»؟ هل عليك أن تحاول الحصول «على كل شيء»؟ أن تتسلق

السلم الوظيفي في الشركة وفي الوقت نفسه ترعى أسرة، ويكون لك حياة خارج نطاق العمل؟ أو هل من الجنون أن تفكر في إمكانية عمل كل شيء في الوقت نفسه؟ سوف نتحرى فكرة اختراع ما سوف أدعوه «حياة 360 درجة» من أجلك، مركزين على كل جوانب الحياة اليومية يوماً بيوم، متضمناً ذلك العمل والعلاقات والحياة المنزلية والحياة الأسرية.

إن العثور على الإجابات الصحيحة تبدأ بمعرفة أي أسئلة علينا طرحها.

وسوف نطلع في هذا الكتاب على بعض أهم الأسئلة التي يمكن أن تساعدك على تخطيط حياة عملك وصوغها. والآن، دعنا نبدأ بهذه الأسئلة الثلاثة الأساسية.

• ما المشكلات الثلاث التي تود أن تحلها في عملك؟

• ما الدرجة التي تتوقعها لنفسك في سلم العمل في أثناء سنتين، وفي أثناء خمس سنوات؟

• ما هدفك الموعود الذي تحلم به سراً؟

إذا لم تستطع الإجابة عن هذه الأسئلة الآن فلا تقلق، احتفظ بها في ذهنك فقط، وستتوضح الإجابات كلما مضينا قدماً. تذكر، عندما تُحدّد الأهداف بوضوح يصبح تحقيقها أسهل، لذا فإن أحد الأشياء التي نقوم بها هي مساعدتك على تحديد أهدافك الشخصية.

قدمت لي الخطوة الثانية في مسيرتي المهنية بعد مجلة نيويورك درساً عظيماً في معرفة الخطأ عندما تفشل في تحديد شروطك في مجال العمل. لقد تعلمت هذا بطريقة قاسية، بعد أن بدأت بالتحليق عالياً في عملي الجديد حرفياً.

انزلت سيارة ليموزين عريضة في صباح أحد الأيام من خريف عام 1983 لتقف أمام مكاتب مجلة نيويورك. خرجت من الباب الأمامي للمبنى وجلست في المقعد الخلفي في رحلة قصيرة إلى مطار لاغارديا، حيث ذهبت بعدها مرفقة بحرس إلى طائرة نفاثة خاصة في رحلة طيران مدة 45 دقيقة، إلى مقاطعة واشنطن، العاصمة.

وظفت رئيسة لجريدة «يو. إس. إيه. تودي»، التي كانت جريدة يومية في أول عهدها، بهاجمها النقاد، وتكافح من أجل البقاء. محدّقة من نوافذ طائرة الجت النفاثة المساء،

ومراقبة مانهاتن وهي تتوارى عن الأنظار، شعرتُ فجأةً بغثيان طفيف عندما تحققتُ أين كنتُ وإلى أين أتجه. لقد أرسلوا جت كاملة من أجلي ومعني مرافقي فقط! لم أركب يوماً في طائرة شركة من قبل، وعندما مددتُ ساقِي وحدقتُ حولي في المقاعد المخملية والتنجيد الداخلي، شعرتُ وكأنني دوروثي غاوكنج في أعجوبة أرض الإوز.

ولسوء الحظ، فإن تلك الإثارة سرعان ما تلاشت بضربة؛ فعندما حطت الطائرة، أقلتني ليموزين أخرى إلى أبراج «يو. إس. إيه. تودي»، على ضفاف نهر بوتوماك، نقلت بعدها بسرعة عالياً فوق السماء. ظهرت للعيان، وأنا ألج غرفة الطعام وهي تعج بمجموعة من الصحفيين والمحررين والمديرين التنفيذيين، والكل هناك مدعو لمأدبة غداء صغيرة لتقديمي رئيسةً جديدة لـ «يو. إس. إيه. تودي». كان المكان صاخباً، وكان الفريق يكدح مدة عام لجعل الجريدة تتف على قدميها، وكنت أنا الرئيس الثالث الذي عُين في أثناء هذه المدة القصيرة من الوقت. وكنت أيضاً أنثى، وشخصية لا تنتمي إلى الجريدة، وغير معروفة على الإطلاق لدى هؤلاء الناس والعديد منهم منذ قليل علموا بتعييني. وعندما جلت بنظري في أرجاء الغرفة، شعرت بهذه الأسئلة في الجو: هل كنت المنقذة، وعبقريّة التسويق التي يمكنها أن تقلب الأوراق؟ أم إنساناً متخبّطاً؟

لم أكن أحبّذ تماماً المشي نحو عرين الأسد، غير أن هذا كان محطماً للأعصاب تماماً. وأصبح الأمر أكثر من هذا عندما حييت «جويلتي»، المدير التنفيذي للإعلان، الرجل الأقوى ذو الوجه الأحمر الذي يبدو وكأنه يكبرني خمسة عشر عاماً. صافحني جو بفضاظة، قائلاً بسرعة: أهلاً بك في «يو. إس. إيه. تودي»، يا كاثي. بدأت أشكره، لكن قبل أن أتفوه بأي كلمة، سحبني جانباً وقال: «أريدك أن تعري في سابقاً أنني لن أرسل تقارير لك». حدّقت فيه وأنا مشدوهة. وكنت أرى في داخلي شيئاً ما. ماذا يعني ذلك؟ ماذا يعني منصب «رئيس» في العالم، إذا لم يقم المديرين التنفيذيون الرئيسون بإرسال التقارير لي؟! وتحققتُ بشعور مريض أنني لن أنجز وعدي في الكتابة، ماذا ستكون واجباتي الفعلية؟ هكذا كنت هنا، كان الجميع منفعلاً بسبب لقبني وترفيعي لمنصبي الجديد، غير أنه بسبب عدم تفكيري في العمل على أهم التفاصيل مقدماً، يمكن أن أنتهي بوصفي رئيسة صورية ليس أكثر من هذا. لم أكن أصدّق هذا، فهذا بعيد عن

تفكيري في سيرتي الذاتية. لقد نسيت نصيحة رئيسة مثل التوثق أن مسؤوليات عمك قد تحددت بوضوح.

كل الأمور سارت على هذا النحو، ويمكنك أن تستفيد على كل مستوى من سيرتك الذاتية من منهاج منعش فيما يتصل بالأساسيات. وسوف أبح لاحقاً في هذا الكتاب عن كيفية تدبر الأمر مع «جو ويلي»، لكن الآن دعنا نُقلّ هذا بتجاهل الحكم على الأشياء بطريقة حصيفة، فقد أضفت مستوى جديداً من التعقيدات على انتقالي. وهذه هي أنواع الصداق التي أود أن أساعدك على تجنبها.

ولكي أنهي حياتي القصيرة (وهي نهاية سعيدة)، فقد أمضيت ثماني سنوات رائعة في «يو. إس. إيه. تودي». ترأست بعدها جمعية الصحف الأمريكية مدة خمس سنوات قبل أن أقبل مركز رئيسة لمجلات (هارست)، ذلك المنصب الذي أشغله الآن.

طالما أحببت العمل في مجال الإعلام؛ لأنها صناعة أفكار وأناس مبدعين، غير أن هذا الكتاب ليس عن الإعلام. لقد كتبته لجمهور أوسع في ذهني، وبعد كل هذا، الكثير من الخبرة فيما ندعوه «العمل» هي عالمية. وأفضل نصيحة هي في الاقتراحات البسيطة ذات الصفات المشتركة التي تطبق عبر الأرجاء. لذا سواء كنت تعمل في الإعلام، أو في شركة، أو في منظمة غير ربحية، أو أي بيئة أخرى، هناك دروس وتجارب سوف تنطبق عليك.

لا أستطيع أن أقاوم أن أخبرك قصة إضافية قبل أن نصل إلى قلب الكتاب: عندما ذكرت أول مرة لفيكتور غانزي، الرئيس والمدير التنفيذي لشركة هارست المتحدة (ومديري)، أنني أقوم بكتابة كتاب، كانت إجابته: «لن يكون هذا الكتاب عن هارست، أليس كذلك؟». فهي شركة مملوكة للقطاع الخاص، وعادة تبقى شركة هارست أعمالها الداخلية لنفسها، وحيث من المفترض أن فيكتور عرف أنني كنت أخطط لعرض شيء ما، فكر بجلاء أنه من الأفضل اكتشاف ما أخطط لفعله تماماً.

سوف أكتب طبعاً عن بعض تجاربي في هارست، بوصف أن الوقت الذي أمضيته فيها قدّم لي الكثير من «الدروس التعليمية»، مع بعض القصص الداخلية التي تعالج أساطير

العمل التجاري في أمريكا. غير أنني كررت لفيكتر مؤكدة أنني لا أخطط لكتاب كامل عن الشركة. أخبرته «في الحقيقة» «إنه من أجل بناته»، فالأختان التوأم هما في نحو الثلاثين من عمرهما، إحداهما محامية، والثانية خريجة MBA أخيراً. فابنتا فيكتور هما في المراحل الأولى في رحلتها في عالم العمل، مثل دليل رحلة لمجال جديد لهما ولآخرين مثلها، بغض النظر عن العمر ومستوى الإنجاز.

حسناً، نكتفي بالإجراء التمهيدي، ودعونا نقفز إلى العمل الحقيقي لهذا الكتاب. والآن بعد أن شاركتكم دقيقتين من تاريخ الوظيفة الشخصي، بإمكاننا أن نبدأ الفصل الأول بقصة عن شخص ما آخر: امرأة شابة كتبت عن طريقة وصولها إلى عالم المجلات بقلم أحمر شفاه وفكرة جريئة.