

[7] الفصل

ما بعد النهاية

كريستوفر لوك

سنبذل وسعنا للإصغاء لطرق جديدة إلى أصوات المعاناة الصامتة، إلى الأصوات التي تتحدث دون كلمات، أصوات القلب، الأصوات الجريحة، والأصوات القلقة، والأصوات التي بثت من أن تجد من يسمعها.

ريتشارد نيكسون - خطاب القسم الأول 1969

ربما كانت السخرية هي أكثر أنماط المحادثات انتشارا على الانترنت. إن الانترنت لم تخلق هذه العقلية ولكنها جاءت في الوقت المناسب لتعطيها تعبيراً جديداً. إن حديث نيكسون عن الأصوات الصادرة عن القلب غير المسموعة هي مثال رئيسي على سبب يأسنا من أن يستمع إلينا أحد على الإطلاق. وعلى سبب توقفهم عن الإستماع إلى الإجابات التي تأتي من أعلى: من الحكومة الكبيرة، من مؤسسات الأعمال الكبيرة، من المؤسسات التعليمية الكبيرة، من وسائل الإعلام الكبيرة. ومع

بعض الإستثناءات القليلة، فإن هذه القوى الأحادية التوجه لم تعد تخدم الجماعات التي وجدت أصلا لخدمتها، واهتماماتها بعيدة عن حياتنا اليومية تماما كما كان عليه حال بلاط الملك جورج بالنسبة للمستعمرات الأمريكية عام 1776 وأنتم تعلمون ما الذي حدث في ذلك الوقت.

إذن فنحن ندعو إلى ثورة، ولكن ما الفائدة؟ فالثورة الوحيدة التي تهمنا إنما تجري الآن بالفعل، وبالمناسبة فيما أن شبكتي سي إن إن وفوكس لا تغطيان أحداثها فنحن نفوز.

ستقول أنك لا تلاحظ أي شيء يخرج عن المألوف؟ ولكن لا يفترض بك هذا فالخفية والجهل سلاحان قويان.

إن الجهل ليس بالفضيلة التي تسمع امتداحا لها، فلنعوض الآن عن الزمن الضائع، واليكم كيف يحدث هذا: فالأمر بسيط جدا. فعندما تتجاهل الناس لفترة طويلة فإنهم يبدوون بالشعور بأنهم غير مرئيين، ولأن اهتماماتك الواضحة لا تهمهم، فإنهم يفترضون أن هذا طريق باتجاهين، وسرعان ما سيبدوون بالاعتقاد بأن آل غور هو لاعب هوكي من وينيبغ، وأن وارن بوفيت هو ذلك الشاب الذي يبيع أقراص مضغوطة عليها موسيقى الريف الأمريكي بأسعار مخفضة.

إن الجهل قوة، ومن الشعارات التي نسمعها دائما على الانترنت أن هذه الشبكة تلتف حول العقبات أي أنها تتجاهلها.

وفي مراحلها الأولى كانت الانترنت تتجاهل عالم الأعمال فجمهور الانترنت لم يكن مهتما بها، وكان الشعور متبادلا، فعالم الأعمال تجاهل الانترنت لفترة طويلة، لأنه لم يرب فيها ما اعتقد أن سوق وسائط الإعلام يجب أن تكون عليه، فهو يرى أنها يجب أن تكون كالتلفزيون، وهذا الجهل المتبادل شكل حاضنة لثورة عالمية أصبحت اليوم تشكل تهديدا لعالم الأعمال التقليدية.

وقبل توجيه الضربة القاضية لأي شيء يعمل وفق المنظومة القديمة فمن الضروري خلق بنية تحتية موازية يتحكم بها الناس الذين يتعاونون لتحقيق مصالحهم وفائدتهم. والشيء الذي تحتاج إليه هذه الجهود هو أدوات اتصالات تتمتع بكفاءة لا تضاهى. ونحن لم نكن معتادون على وجود مثل تلك القناة، فالهاتف لم يكن يحقق ذلك.

ثم شاءت الأقدار أن تأتي الانترنت وكانت وكأننا أوصينا عليها من الأمازون: «مرحبا، هل نحن مع الحكومة الفدرالية؟ حسنا، نحن بحاجة إلى قناة نقل معطيات عالية السرعة مفتوحة تماما، والحساب على وزارة الدفاع، ماذا؟ لماذا نريدها؟ لمجرد الحديث بعضنا مع بعض، كما تعلمون، هذا وذاك...».

أن لا نكون مرثيين يعني الحرية، في البداية نشعر شعورا سيئا لأن أحدا لا يرانا، وأن أحدا لا يهتم بنا، ثم نعتاد على

ذلك. لقد استغرقنا الأمر مائتي عام حتى اعتدنا على ذلك، ثم ذات يوم تجد نفسك على الانترنت تتواصل مع الآخرين، وتكتشف أن هذا يشابه عبور الجدران، يا إلهي إن هذا يشابه محاربي النينجا الذين نقرأ عنهم في المجلات المصورة. وهذا جيد جدا لأنك تستطيع بذلك أن تقول أشياء لم يكن بمقدورك أن تقولها لو أن أحدهم أخذك على محمل الجد. إن ديلبرت ليست إلا مجلة كاريكاتورية، ها ها ها، وبيفيس وباتهد ليس إلا برنامج صور متحركة. وإذا جاءك أحدهم متشككا في أن هذه الانترنت قد تكون خطرة ومهيجة ثقافيا، فقل له ألا يهتم كثيرا، فنحن لا نقوم بأكثر من بعض المزاح المرح هنا عبر الوب، لا يوجد تهديد، واصلوا كالمعتاد تماما كما كان الأمر من قبل.

إلا أن الحقيقة هي أننا لا نمرح فحسب، بل إننا ننظم أمورنا: نبنى ونوسع الشبكة نفسها، نصنع أدوات ومجتمعات، وطرق كلام جديدة، وطرق عمل جديدة، وطرق جديدة للمتعة والمرح. إن هذا كله يحدث، وقد حدث دون قواعد أو قوانين، دون مديرين ومدارين، إنها ذاتية التنظيم. وملايين الناس يكتشفون كيف يتفاوضون ويتعاونون ويتشاركون في عمليات الخلق والاستكشاف والتمتع بحياتهم.

إلا أن مؤسسات الأعمال تتساءل ما هو الهدف؟ إن مؤسسات الأعمال ترغب بأن يكون هناك دائما مغزى، وهدف، وخطة، وإلا فكيف سندير الأمور؟

لم تكن هناك أي خطة كبيرة خاصة بالانترنت، ولا توجد مثل هذه الخطة اليوم. فالانترنت هي الانترنت، إلا أنها قدمت لنا وسائل مذهشة للتواصل بين أناس طالما تم تجاهلهم وطالما كانوا غير مرئيين إلا أنهم يكتشفون الآن ماذا يستطيعون أن يقوموا به عبر الانترنت. إنه أمر مضحك: فهم بدون قوانين بدون خطط بدون إدارة، إلا أنهم يكتشفون ما الذي يستطيعون فعله بواسطة الانترنت بسرعة أكبر من سرعة المؤسسات الحكومية والجامعات وشركات الإعلام العملاقة والشركات الغنية جدا.

إذن ما نفع الانترنت حقا؟ بالإضافة إلى الدردشة هناك ميزة التوزيع المنسق، هل تتذكرون حديثنا في الفصل الأول عن تلك الأسواق القديمة حيث تحدثنا عن طرق التجارة وعن المدن التي نشأت في تقاطعاتها؟ حيث وصلت القوافل تحمل بضائع غريبة وحاولت بيع بضائعها.

«التين هنا، تين لذيذ!»

«أعطني واحدة، هذا التين يجب أن يكون مجانيا»

«لا يمكن»

«لم أشتري منك إذا لم أتذوق واحدة، ومن حيث أقف فإن تينك له رائحة تجعله يبدو وكأن جملك قد تبول عليه».

«إن جملي حسن التربية، إنه لا يتبول أبدا».

يكفيننا الآن الحديث عن الدعاية في عهدنا الأول. فمن الأشياء التي تمتاز الانترنت بها قدرتها على تنظيم الأسواق، ولا سيما إذا كنت خفيا وعديم القوة، أو جاهلا بطريقة عمل الأمور، جاهلا بطرق الأعمال التقليدية، وخاصة إذا كنت عاقدا العزم على تسيير أمور الأمبراطورية.

من الذي يمتلك الأمور التي نحتاج إليها؟ من الذي يصنع هذه الأمور؟ إن الاهتمام والفضول والصناعة والصوت تجتمع سوية لخلق سوق قوية ذاتية التنظيم على الوب. «التين هنا، تين لذيذ» أو أنها يمكن أن تكون رقاقة الكترونية أسرع أو جزء أتيق من البرنامج أو فكاهة أو بيت شعر أو عمل. والأمور ليست دائما أمور كما علمنا العالم الرقمي، وتنسيق كيفية توزيع الأمور أكثر شبها بحفلة كوكتيل منها بجلسة استراتيجية. وأمور تنتشر بطريقة دوران العالم، عبر الطرقات نفسها، وعبر العقبات نفسها. ومع أن الدوافع التي تحفز انتشارها مختلفة تماما عن تلك التي تقف وراء عالم الأعمال إلا أنها ليست فوضوية بالقدر الذي قد تبدو عليه، وليست ضعيفة الكفاءة إن هذا يحدث الآن وفي كل يوم، وهو يحدث بنجاح. إن عبارة «اتبعوا الأموال» قد تظل قابلة للتطبيق، ولكن العثور على المال يتطلب أن نتبع الأحاديث.

لقد حاولنا أن نرسم في هذا الكتاب صورة تحولات جذرية تحصل اليوم بمساعدة ورعاية الانترنت، ولكن بالنسبة

للناس الذين عاشوا في الانترنت لبرهة من الزمن، فإن هذه التغيرات لا تبدو جذرية إطلاقاً. إنها طبيعة ثانية للأشياء. لقد طلبنا على موقعنا اللوب من الناس أن يوقعوا عريضة دعماً منهم لبيان كلوتران، وكان التعليق الذي تكرر كثيراً هو: «لقد حان الوقت لذلك».

لقد تحدثنا عن الأفكار التي كنت تقرأها مع مئات وآلاف الناس عبر الوب والذين لا يطلبون شروحات إضافية. إنهم يقولون ببساطة ومباشرة: نعم. إنهم الناس الذين يلتقطون الفكرة ويفهمونها. إنهم لا يحتاجون إلى شرح لأنهم يعرفون بالفعل كيف تعمل الأمور.

إلا أنك قد تحتج أن أولئك الناس هم من مهووسي الانترنت الذين تقرأ عنهم في المجلات أو تشاهد برنامجاً عنهم في التلفزيون إنهم أشخاص غير قابلين للتوظيف والتشغيل ولا قيمة لهم.

لا تراهنوا على ذلك، فهذا هي قائمة بالمنظمات الثورية التي يعمل فيها أولئك الذين وقعوا على البيان: بنك أوف أمريكا، بوينغ، كاب جيميني، سيسكو، كومكاست، كومباك، كومبيوتر ساينس، داو جونز، إي دي إس، إريكسون، فيدرال إكسبرس، فليت كريديت كارد، هيرمان ميللر، أي بي إم، إنترغراف، كايزر لبيرمانت، كيلوغ، ليفي ستراوس، لوسنت

تكنولوجيا، ميرك، مايكروسوفت، مورغان ستانلي، نيويورك لايف إنشورانس، نوفيل، أوغليفي، أوراكل، بيبل سوفت، برايس ووترهاوس، كوال كوم، ساتورن، سيرز، سيما غروب، زيمنس، صن مايكروسيستمز، يو إس إنترأكتيف، خدمة الضرائب الأمريكية، يو إس وست، يو إس ويب، وانغ، هامبريشت، زيف دايفس.

إن التعميمات السطحية أمر سيء جدا أليس كذلك؟ فالتعميمات والكليشيهات أمر سهل ومريح. فمؤسسات الأعمال عبارة عن أباطرة القلط السمان يجلسون في غرف مجالس الإدارة الفاخرة المطلة من الأعلى على جماهير الناس في الشوارع. صحيح أن التعميمات تستند إلى بذرة حقيقة إلا أنها أدوات غير دقيقة لاستخدامها في تشكيل الأحكام الحاسمة.

ولكن إذا كنت تبحث عن كوكتيل مولوتوف والغاز المسيل للدموع والشرطة التي تتعرض للهجوم والثائرين المتفجرين حماسة فمن المحتم أن الأحداث ستفوتك. وقد كتبت لنا روث بيركنز من دائرة فلوريدا لفرض القوانين: «شكرا لدعمكم الأفكار والمهام التي وضعتها نصب عيني طيلة فترة من الزمن. إنني أتغنى ببيانكم وأطبقه من كل قلبي».

إن مجرد كونك لا تبغي القيام بثورة (أو ما قالته لك هوليوود عن كيف تبدو الثورات) لا يعني أنه لا توجد ثورة جارية الآن.

المفارقة الشيطانية

مع أن النظام قد يتوقف عن الكينونة بالمعنى القانوني أو كجزء من بنية السلطة، فإن قيمه (أو قيمه المضادة) وفلسفته، وتعاليمه تظل كامنة فينا. فهي تتحكم بتفكيرنا وسلوكنا وتصرفاتنا مع الآخرين. وفي هذه الحالة مفارقة شيطانية: فقد أسقطنا النظام الذي لا زلنا نحمله في جيناتنا.

الصحفي البولوني روجارد كابوشينسكي 1991

رغم كل الكلام عن الثورات فإن الصراع قد انتهى إلى درجة كبيرة، ومن الصعوبة بمكان أن نجد اليوم شخصا قادرا على الوقوف والدفاع عن الطرق التقليدية الخاصة بالمدرسة القديمة، حيث يعرف الجميع كيف يجب أن تدار الأعمال. وحسب ما استطعنا التوصل إليه فإن الأمر لا يقتصر على كون الجميع لا يعرفون كيف تدار الأعمال فحسب بل لا يبدو أن أحدا يصدق ذلك إطلاقا.

والفكرة التي ستطراً على بالنا هي أن هذا غريب. ونفتش في نفوسنا ونتساءل: هل نحن نخترع هذه الأمور؟ أم أن الأمر لا يتجاوز ذكريات مشوشة؟ ورغم عدم تأكدها من مكتشفاتنا ولكننا نرغب دائما بأن نكون دقيقين بشكل علمي فإننا نظل نمارس اختبارات للتأكد من صحتنا العقلية: «هل تجاوزت حدود الأرض؟ أم أنه من المحتمل أنه لم يبق أحد اليوم من الأحياء يصدق مثل هذه الأمور».

إننا نقابل الكثير من الناس خلال أداثنا لأعمالنا اليومية. أنماط عديدة من الناس المختلفين، أكبر عينة عشوائية يمكن أن نحلم بها. ودون أن يعلموا فإنهم يُستخدمون كأغراض، بل كعلف إن شئت، لأبحاثنا الجارية عن السوق. وهذا يتضمن البحث عن البذلة المثالية. أي الشخص الذي يجسد تمام التجسيد النموذج النمطي للشركات. وأفضل ما حصلنا عليه حتى الآن هو رجل في إحدى الدعايات التلفزيونية: رجولي ولكنه متفهم، شديد ولكنه لطيف مع من يعملون تحت رئاسته، مستعد دائما للنكته الجيدة، ولكنة لا يهزل عندما يتعلق الأمر بنتائج العمل. ومن الصعب أن نعلم ما الذي يقوم به بالضبط، وإن بدا وأنه مرتبط بحاسوبه الدفتري الذي يحمله معه دائما وهو من ماركة شهيرة.

ولكن بالطبع فإن هذا ليس إلا ممثل ذكر، لذلك فإننا لا نزال نبحث. ومعظم من نقابلهم يخيبون أملنا على هذا الصعيد:

«إذن كيف تسير أمور العمل معك؟»

«العمل؟ ما الذي تعتقده عن سير أمور العمل؟ إنه في حالة مزرية.»

«آه»

أو ربما هو شخص اشترى لتوه منتجاً جديداً:

«هل أنت راض عن آخر مشترياتك؟»

«ماذا، إنك تتدخل في أموري، ابتعد عن طريقي أيها المنحرف»

«نعم، أنا آسف لأنني أزعجتك يا سيدي».

هذا عمل شاق، دون أي أكاذيب، ولكننا نستمر في أدائه دون كلل باحثين عن نموذج الأعمال المطلق أو الزبون المثالي. ويبدو أن كليهما غير موجود، أليس هذا غريبا جدا؟

ولكن هاكم شيئا أكثر غرابة: فإذا أخذت شخصا كنت تتحدث إليه بشكل طبيعي وخال من أي سخافة، ووضعته أو وضعتها في جناح في معرض تجاري، فإن تسعة مرات من أصل عشرة ستشهد هذا الشخص يبدأ فوراً بالتكلم وكأنه بذلة: «نحن فخورون جدا لأن مؤسسة جاندرهيد وغلاندهيد قد صنفت شركتنا في المرتبة الثانية على مستوى الصناعة برمتها، و...»

...وهذا يجعلك ترغب بأن تطلق النار على نفسك، أو على الأقل تأخذ حماما حارا طويلا. وبعد ذلك ينزل أو تنزل عن المنصة ويسألك: «كيف كان أدائي؟».

تهمهم قليلا، فأنت تريد أن تكون لطيفا، ولكن كيف تصوغ العبارة المناسبة: «كان ذلك هراءا تاما، كيف يمكنك أن تتلفظ بهذه التفاهات؟ أنا أعلم أنك لا تصدق كلمة واحدة مما قلته».

«آه طبعا لا أصدق، ولكن كيف كان أدائي؟»

يقول الصحفي البولوني كابوشينسكي أننا ربما نكون قد أسقطنا النظام إلا أننا لا نزال نحمله في جيناتنا. إنه يقول أنها مفارقة شيطانية، أما موسيقي الجاز راسان رولاند كيرك فلديه عبارة أخرى يطلقها على الظاهرة نفسها إنه يسميها بالعبودية التطوعية.

وهكذا رغم أن النماذج النمطية للأعمال هي فارغة إلى حد بعيد أو أنها تأتي من عهد آخر وقد فقدت قوتها الوصفية إلا أننا نجد أنفسنا نكرر السلوك الذي نسخر منه. لماذا؟ لأننا رجال أعمال بالطبع! وهذه هي طريقة سلوك رجال الأعمال. أهلا بكم في قاعة المرايا، أهلا بكم في بيت القروود كما يقول فونيغوت.

إننا لا نصدق ما نقوله في عملنا ونعلم أنه لا يوجد أحد آخر يصدقنا إلا أننا نكرر قوله لأن الإبرة قد علقت، والأسطوانة مكسورة، ولأننا لا نستطيع التوقف، ولأننا من سنكون إذا لم نتكلم هكذا؟

ربما سنكون أحرارا. أو أكثر حرية على الأقل.

وفي معظم الحالات فإن أحدا لا يجبرنا على تكرار تلك السلوكيات عديمة الجدوى والتي قضى عليها الزمن. إننا نتخيل أن علينا ذلك، إلا أننا لا نتحرى الأمر أبدا، إننا نتخيل أن بعبعا

من الشركة سيعاقبنا بشدة إذا تصرفنا بشكل إنساني. نراهنكم أنه سيسلخ جلودنا.

ولكن ماذا لو لم يكن موجودا، ماذا لو أنه مثل بابا نويل أو الأطباق الطائرة؟ إننا نريد أن نؤمن بوجوده نريد ذلك حقا.

إننا لا نقصد عدم الاحترام ولكن هنا توجد نقطة مهمة. فقد اعتمدت الرأسمالية عبر التاريخ على الفكرة الكالفينية التي مفادها أن النجاح الدنيوي هو بمثابة الاعلان عن الخلاص النهائي، ونتيجة هذه الفكرة الملهمه فقد ارتفعت انتاجية العاملين، ولم يكن بابا نويل هو الذي يعرف فيما إذا كنت جيدا أم لا، بل هو الرئيس الكبير، فمن الأفضل أن تخضع.

ولكن لنكن واقعيين. فمنذ قرنين، وصل اختراع جديد إلى العالم، وكان اسمه: «الوظيفة» وكانت الفكرة بسيطة حقا. إذ كنت تذهب إلى حفرة جحيم اسمها المعمل وتعمل ستة عشر ساعة إلى أن توشك على الانهيار، وتكرر ذلك كل يوم إلى أن تموت. هذا جيد أليس كذلك؟ وهنا ترى فائدة المذهب الكالفيني، فبعض الناس لن يقوموا بذلك حتى من أجل أسهم البورصة.

وكانت الروح الانسانية من بين الضحايا الكثير لهذا الترتيب. وكانت المحادثة من أول الضحايا التي سقطت فالناس

ستحدث بعضها إلى بعض أثناء عملهم في حرفهم وأكواخهم. ولكن الكلام يتدخل في انتاجية المعامل، وبالطبع كانت هناك الإدارة، والإدارة تعرف كل شيء، والعمال لا يعرفون أي شيء، فاحرسوا وعودوا إلى آلاتكم أيها القذرون.

والآن نتقل بسرعة بمقدار مئة عام وهنا يأتي عمل القائم على المعرفة، وهو اختراع أفضل يسمح لنا بأن تكون لدينا مجلة من غرار «الشركة السريعة» وأصبح يعني فجأة أنه من المسموح لنا أن نعرف شيئاً. وتقول لنا الإدارة: اعذرونا ولكن هل تمانعوا في أن نخبرونا ما الذي يجري، لأننا في الحقيقة معزولون هناك في الخارج.

والبقية، كما يقولون، أصبحت تاريخاً. التاريخ الذي يؤول بنا إلى اليوم مع إلى الانترنت والحزمة العريضة، ولكن توقف، لا تضع المايونيز، فليست هذه هي النقطة المهمة. فالمهم هو ما الذي أعادته تلك الأعجوبة التكنولوجية إلى العالم: إنها القصة الإنسانية. قصة تمتد عائدة إلى ما قبل التاريخ، قصة كانت منسية طيلة مئتي عام من «التقدم» الصناعي. وعندما ستنشر ثانية في القرن الحادي والعشرين فإنها ستجعل وباء أيبولا يبدو وكأنه جذري الماء. الحقها إذا كنت تستطيع.

وفي المرة القادمة لا تسأل عما يسمح لك بقوله في العمل أو على الانترنت أو في المكتبة العامة في مركز

المدينة، فقل ما تشاء، وما يخطر لك أن تقوله. وإذا سألك أي شخص، قل له أن لا بأس. قل لهم أنك قرأت عن ذلك في كتاب.

ضع ذلك في مفارقتك الشخصية ودخنه.

المزيد عن الفجل

ما الذي أعرفه عن مصير البشر؟
إنني أستطيع أن أخبرك أكثر عن الفجل.
صموئيل بيكيت

إذن ما الذي تعتقدونه؟ هل سيصبح بيان كلوتران الشيء الكبير القادم؟ ليس إذا كان بوسعنا ذلك. إنسوا جميع الشعارات البراقة، ولا تكتبوا قوانين جديدة منبثقة عنه، إن الشيء الوحيد اللائق ببيان كلوتران هو أن ندفن الأحقق الآن قبل أن يفوت الأوان، وقبل أن تنبعث منه رائحة فلسفة الإدارة. ادعوا جيرانكم إلى حفلة، فالموت وحدة سكوني أما الحياة فتتقدم إلى الأمام.

كيف تتحدث بصوت إنساني؟ أولاً احصل على حياة. والشركات لا تستطيع فعل ذلك. فالشركات هي مثل بينوكيو أو فرانكشتاين. فأنوفها تنمو طويلة في أغرب اللحظات، أو أنها تبدأ بتحطيم الأشياء دون سبب مفهوم، إنهما يريدان أن يصبحا بشرا، ولكن هذا غير ممكن إنهما يريدان أن يحصلوا على سر

تركيبه الحياة ولكنهما يريدانها ليحولها إلى وصفة مؤسسية، والمشكلة بالطبع هي أن الحياة ضد الصيغ وضد المؤسسات، فالميزة الأكثر أساسية في الحياة هي شيء لن تستطيع الشركات أبدا أن تلتقطه أو تحصل عليه، لا يمكن للحياة أن تلف بالورق أو توضع في قفص أو تكتشف أو تحلل أو تمتلك. فالحياة حرة.

وأخيرا يأتي السؤال الذي انتظرناه جميعا، ففي الأسواق العالمية الجديدة ذات الصبغة البشرية والصوت المميز هل تستطيع الشركات أن تحقق البقاء؟ ليس إذا لم تكن قادرة على التحدث بالأصالة عن نفسها. ليس إذا كانت بكفاءة نتيجة التغيرات التي تحدث حولها.

ولكن ربما، وهي ربما كبيرة، تستطيع الشركات الخروج من طرقها. ربما تصبح تجمعات أقل إحكاما من الأفراد الأحرار. ربما تستطيع أن تجعل العاملين لديها يتصرفون ويتحدثون كالإنسان بدلا عن الروبوتات الخارجة من قصب الخيال العلمي في الخمسينيات. غورت يحتاج إلى المزيد من المبيعات! غورت يحتاج لتحقيق حصته! إذا لم تشر الآن، غورت سيفجر الأرض بالقنبلة النووية.

هدى أعصابك يا غورت، إهدأ قليلا، هاك بعض الكريبتونايت لتمضغه.

الجميع يضحك. ولا أحد يبالي، إذن إليكم سؤالاً آخرًا، ربما فكرتم به بأنفسكم، كيف حصل أن هذا الكتاب قد صنف في المكتبات في قسم كتب الأعمال وليس قسم كتب الفكاهة أو الرعب أو الجرائم الحقيقية؟ هيا لا تنظروا إلينا.

الحقيقة هي أننا لا نهتم إطلاقاً بالأعمال بحد ذاتها، ولو أتاحت لنا الفرصة لحرقنا نصف مؤسسات الأعمال العقيمة في هذه المجرة. كلفة المبيعات وهوامش الربح والحدود الدنيا... إذا كنت شركة فهذه مشكلتك، أما إذا كنت تعتقد أنك شركة فإن لديك مخاوف أكبر بكثير. ونحن نقترح أن تكرر العبارة التالية أكثر ما يمكن إلى أن تشعر بالتحسن: «أنا لست شركة، أنا كائن بشري».

حسنًا الآن عند النهاية، لا توجد لدينا مجموعة جاهزة من التوصيات، لا توجد لدينا بلورة سحرية نستخدمها لمساعدة الشركات على التخطيط لمسارها المستقبلي. ولا يوجد لدينا علاجًا يقوم على رصاصة سحرية لحل مشكلة العجز الكلامي المزمّن لدى الشركات. من الصعب على بعضهم أن يتخيلوا أن عهد عدم الوضوح التام سيصل إلى نهايته. ولكن جربوا، جربوا بجهد، لأن الخيال وحده هو الذي سيسدل الستارة في النهاية.

تخيلوا عالماً حيث الجميع يتعلمون بدون توقف، عالماً يكون فيه ما تتساءلون عنه أكثر مما تعرفونه، والفضول يعد أفضل من المعرفة، تخيلوا عالماً يكون فيه ما تعطيه أكثر قيمة

مما تحتفظ به، حيث المتعة لا تعد كلمة قدرة، وحيث اللعب ليس ممنوعا بعد عيد ميلادك الحادي عشر، تخيلوا عالما يكون فيه عمل مؤسسات الأعمال، أن تتخيل عوالم يرغب البشر فعلا أن يسكنوها ذات يوم. تخيلوا عالما خلقه البشر من أجل البشر لا يندثر من على وجه الأرض أبدا.

نعم تخيلوا ذلك.