

## مقدّمة

عطلة الربيع في السنة الجامعية الأخيرة، سافر شابان (10) ساعات إلى مقصدهما؛ كامبريدج، ماساتشوستس. جلسا في غرفة الاجتماعات في جمعية هارفارد للحاسوب، وفي الوقت نفسه تقريباً، كان زملاؤهما يستمتعون بعطلتهم الخامسة في كابو، أو كانكون أو أكابولكو.

صعد بول جراهام (Paul Graham) إلى المنصة، وألقى خطابه، كان هذا سبب قطعهما تلك المسافة كلها من تشارلوتسفيل، فيرجينيا: «كيف تؤسس شركة ناشئة».

أهم الخطاب كلاً من ستيف وألكسيس، وفي النهاية ذهب ستيف للحصول على توقيع بول جراهام، من ثمّ اقترب ألكسيس من الرجل بتكشيرة على وجهه، وعندما حان دوره ليحظى بتوقيعه، قال: «يستحق رأيك في شركتنا الناشئة ثمن شراب». ضحك بول وقال: «بالتأكيد» (1).

انسجم الشابان وبول في أثناء تناول العصير؛ لم يكن لدى ألكسيس وستيف خبرة في مجال الشركات الناشئة أكثر مما يدور في خيالهما، لكن بول جراهام أحبهما؛ دعاهما إلى التعاون مع فريق مسرّع أعمال (seed accelerator) من الطراز الأول كان قد بدأ العمل عليه تَوًّا. سُمِّي ذلك المشروع تيمناً ببرنامج يدير برامج أخرى، وانطلق بوصفه حاضنة أعمال تؤسس لشركات مستقلة، كان الاسم المنتقى واي كومبيناتور (Y Combinator).

أمضى ألكسيس وستيف باقي عامهما الجامعي الأخير في وضع اللمسات الأخيرة على خطة عملهما، كان مشروع بنية تحتية سيتيح للناس طلب طعامهم من هواتفهم الخلوية، فقدّما طلباً إلى واي كومبيناتور، وعندما أجريا مقابلة في كامبريدج بعد شهر، انتابهما شعور جيد، فقد أحبّ بول فكرتهما.

اتصل بول بهما في ليلة اللقاء نفسها، وأخبرهما أن فكرتهما قد رُفِضت، فسهرتا حتى وقت متأخر، وفي اليوم التالي جلس ألكسيس وستيف على متن قطارٍ عائِدٍ من كامبريدج إلى تشارلوتسفيل، فيرجينيا، يعانيان صداماً فظيماً، ويشعران بانزعاج بشأن الرفض، وتمتما لبعضهما أنهما سيُثبَتان لبول وكل من يعمل في واي كومبيناتور أنهم مخطئون، من ثمَّ رنَّ هاتف ألكسيس:

«ألكسيس، أنا بول؛ اسمع، لقد أثرتم إعجابنا أيها الشبان، نريد أن نعود، إنما بشرط واحد؛ يجب أن تقدّمنا فكرة مختلفة».

ردّ ألكسيس: «هذا رائع! ما رأيك بالآتي: لماذا لا تشتري لنا تذكري عودة على متن طائرة إلى تشارلوتسفيل الليلة، وسنستقل قطارًا آخر لنعود إليكم، وتبادل الأفكار معكم مدة ساعة؟».

«اتفقنا».

لم يكن بول جراهام يتصل بكل مجموعة يتم رفضها، أو يدعو كل فريق إلى تقديم فكرة مختلفة، ولم يكن يشتري بالتأكيد تذاكر طيران من جيبه لقضاء وقت في عصفٍ ذهني مع كل مجموعة أخرى، فعل ذلك مع مجموعة واحدة فقط؛ لأنه صدّق بقدراتهما، على الرغم من حقيقة أن ألكسيس لم يكتب أبدًا رمزًا في شفرة، أو يتولّى إدارة مشروع تجاري ناجح من قبل.

إذاً من دون فكرة تجارية، قبل ألكسيس أوهانيان (Alexis Ohanian) وستيف هوفمان (Steve Huffman) في واي كومبيناتور، استنادًا إلى حقيقة أن بول جراهام قد أحبهما وصدّق بهما، وبعد عام باتت فكرتهما حقيقة واقعة، وقد ابتكرا الصفحة الأولى للإنترنت. وُلدت رديت (Reddit) وأصبح ألكسيس وستيف من أصحاب الملايين بعمر 23 عامًا.

عمل ألكسيس وستيف بجد طوال أعوام لجعل رديت عملاقاً اليوم، لكن نقطة التحوّل الهشّة كانت تلك اللحظة الفارقة على المنصة، حين دعا ألكسيس بول إلى تناول شراب، ومجدداً حين تكلم الشابان مع بول في المقهى، بصرف النظر عمّا قد أثار اهتمام بول بالشابين فقد غير ذلك حياة ألكسيس وستيف، فضلاً عن بيئة الإنترنت.

ما الذي كان يتمنّع به ألكسيس وستيف ليقرّر بول الجلوس والحديث معهما برغم وجود شباب كثيرين سيحبّذون انتهاز الفرصة نفسها؟ ما الذي جعله يثق بهما كفاية ليستدعيهما مجدداً حتى بعد أن قرّر أن فكرتهما التجارية الأولى ليست قابلة للتطبيق؟ لماذا اشترى لهما تذكرتي عودتهما على متن طائرة إلى تشارلوتسفيل؟

الجواب بسيط. أعجب بول بهما، وهذا أهم من المؤهلات كلها في العالم.

حالة وثيقة الصلة بالموضوع: كنت أزور قبل أعوام عدّة كلية ألكسيس وستيف نفسها؛ جامعة فيرجينيا؛ قمت بجولة في الحرم الجامعي مع صديقي الذي تقدّم بطلب للانتساب إلى كلية الحقوق هناك، كان يمشي في المكان حين رأى فتاة في المكتبة، وعندما أجرى حديثاً معها، تبين أنها مرشد سياحي، فرافقته في جولة فورية، واصطحبته في النهاية للقاء عميد القبول.

تكلّم صديقي مع العميد عن كرات القاعدة ونادي فيلادلفيا إيغلز (Philadelphia Eagles) والوقت الذي قضاه في مكتب النائب العام. طلب العميد ملف صديقي بعد (20) دقيقة.

«همم... أتذكّر طلبك، يبدو أنك كنت في وسط الترتيب، فوضعناك على قائمة الانتظار... سنهتم بذلك الآن».

عمل على الحاسوب، وضغط على مفاتيح عدّة، وهكذا قبل صديقي في الكلية، مع منحة قدرها (20,000) دولار / سنويًا؛ أي (60,000) دولار في (3) أعوام، كسبها في حديث استغرق (20) دقيقة، وفي كلية ربما لم تكن حتى لتقبل به.

السؤال نفسه: ما الذي جرى فعلاً؟! كيف قبل صديقي الذي لم يلائم المعايير على الورق، وحصل على منحة؟ ما الذي جعل العميد يحبه بسرعة كبيرة؟

فكّر في حياتك؛ يمكن أن تتذكّر على الأرجح تلك المرأة في المكتب التي حظيت -برغم تواضع إنجازها- بالإعجاب، وارتقت الصفوف مثل نيزك. أو الشاب الذي يشارك في مناسبة اجتماعية ويجذب الناس إليه مثل مغناطيس؛ ما الذي يشدُّ الناس إليه من دون حتى أن يحاول فعل شيء ظاهر للعيان؟

أنا واثق أن بمقدورك التفكير في أوقات كنت فيها فاعلاً، تلك الأوقات التي حظي فيها كل ما قلته بالاهتمام؛ أوقات كنت فيها مسلياً ووطنياً وذكياً، وكل من تتكلم معه يتوثق من البقاء على تواصل معك.

ذلك الإعجاب الفوري قوة عظمى، وقد بنى بعض أشهر الأشخاص في العالم أعمالهم استناداً عليه.

ما الذي يجري؟ ما الذي يجعل بيل كلينتون (Bill Clinton) جذاباً جداً؟ روبرت داووني الابن (Robert Downey Jr.) رائعاً جداً؟ ما الذي جعل منتجين يصدّقون كفاية بويل سميت (Will Smith) لمنحه مشهداً في عرض تلفازي وبطولة فيلم في نهاية المطاف؟

إنه الشيء نفسه الذي يجعلك جذاباً في أثناء تلك الأوقات التي تكون فيها فاعلاً؛ الشيء عينه الذي تفتقده حين تشعر أن إثارة اهتمام شخص ما تمثل عبئاً ثقيلاً؛ إنها ميزة لا يمكن وصفها، وتفرّق بين شخص محبوب وآخر لا يحظى بالإعجاب.

الجاذبية (Charisma).

إنها الميزة التي تجعلنا نُعجب بشخص ما، وأن يُعجب بنا بالمقابل، ونرغب بأن نكون مثله، وأن نثق به ضمناً، إنه ذلك الشعور الذي يراودك حين يدخل شخص ما غرفةً ولا يمكن أن تشيح ناظريك عنه؛ إنه إكس فاكتر (The X Factor)؛ شيء لم أحظ به أبداً.