

ثقافة المشاريع الجانبية وأكبر أكاذيب النجاح

– إيد زيترون

في أحد الأيام، أخذ ريتشارد مونتانييز، الذي كان يعمل بوابًا في Frito-Lay، حزمة بدون طعم مضاف من الـ Cheetos من آلة مكسورة على خط التجميع إلى المنزل.

جربها ريتشارد وخرج بفكرة Cheetos حارة المذاق بعدها. متأثرًا بمقطع فيديو تحفيزي من الرئيس التنفيذي، اتصل بعد ذلك بمساعد الرئيس التنفيذي لشركة Frito-Lay في ذلك الوقت (روجر إنريكو) وطالب بعرض فكرته على مجلس الإدارة، وهو ما كان بعد أسبوعين في جلسة مع “كبار المديرين التنفيذيين” في اجتماع لأكثر من 100 شخص في رانشو كوكامونجا، كاليفورنيا. أصبح منتج مونتانييز، تشيتوس الحار، “Flamin’ Hot Cheetos”، أحد أكثر رقائق البطاطا نجاحًا على الإطلاق، مما أدى به إلى أن يصبح مديرًا تنفيذيًا في الشركة – قصة نجاح جميلة (ولكن هناك المزيد لهذه القصة، والتي يفصل موقع [VICE](#) فيها). صارت القصة في الأخبار [الوطنية](#)، وأصبحت [القصة المفضلة لأصحاب ثقافة المشاريع الجانبية وكان من المقرر أن تصبح فيلمًا كذلك.](#)

إلا أن القصة تليقٌ كبير، فلم يقدّر تقرير لوس [أنجلوس تايمز](#) بدحض الحقائق التي فضحت عن قصة مونتانييز فحسب (فمنتوج Flamin’ Hot Cheetos كان موجودًا قبل وقته في الشركة، ولم يكن روجر إنريكو الرئيس التنفيذي، ولم يحدث الاجتماع أبدًا، ولم يشارك في الاختبار على الإطلاق وما إلى ذلك)، بل يُظهر أن مونتانييز، مثل العديد من الأشخاص الذين يختارون أن يعيشوا حياتهم على أساس الأكاذيب، اختار تزيين قصة مثيرة للإعجاب لجعلها تبدو قصة رائعة حقًا:

“لقد عاش مونتانييز نسخة أقل هوليوودية من قصته، فقد ارتقى من عامل مصنع إلى مدير يركز على التسويق بالفعل. كما طرح مبادرات منتجات جديدة، والتي ربما تكون قد غيرت مسار حياته المهنية”

تركت الشركة الأكاذيب على حالها في الغالب، إلى أن لاحظ المنشئ الفعلي، لين جرينفيلد، أنه هو من فعل ذلك وأخبر الشركة أن تنظر في الأمر. والآن، فجرت صحيفة لوس أنجلوس تايمز قصة غير ضارة نسبيًا مبنية على هراء كامل تم استخدامه “لإلهام” الناس بكذبة أخرى – بأنه يمكنهم ببساطة العمل بجد بما فيه الكفاية كيوابين ليصبحوا مدراء تنفيذيين. وحتى كاتب سيناريو الفيلم يقول إنَّ القصة “صحيحة بما فيه الكفاية”، رغم أنها هي ليست كذلك.

أسطورة المشاريع الجانبية (The Hustle)

إنَّه لمن المستحيل تخمين الدوافع التي أدت بمونتانييز لقول هذه الأكاذيب، لا سيما الدوافع الكبيرة والمحددة للغاية، لكنها واحدة من أبرز الأمثلة على أكاذيب “ثقافة المشاريع الجانبية”.

إنَّ هذه الثقافة نفسها مبنية على المثل الخاطئ المتمثل في أنكم إذا ما عملتم بجد بما فيه الكفاية فسيكون كل شيء ممكنًا، وأن مقدار الوقت والطاقة اللذين تضعونه في عملكم سيؤديان إلى نجاح الأعمال المذكورة بلا شك.

إنَّ شعار “اعمل بجد وسترى” هو الجوهر المحدد للثقافة لأنه نظام شامل، فقد وصل مؤثر ثقافة المشاريع الجانبية ذاك بسياراته الفاخرة إلى هنا من خلال العمل الجاد في كل ثانية من حياته، ويمكنكم فعل ذلك أيضًا – إذا كنتم تريدون – فاعملوا بجهد أكبر فقط، وبالطبع خذوا نصيحة المؤثر المعني. يزعمون أنَّ لديهم أسرارًا إتيقان شيء معين لكسب مبلغ كبير من المال، وكل ما عليكم فعله هو الانضمام إلى أي دورة تدريبية أو ندوة عبر الإنترنت يبيعونها.

إنه نظام مثالي، فإذا فشلتم في اتباع الدورة التدريبية (والتي من المحتمل أن تتضمن أشياء عامة واضحة جدًا ينظمها رجل بنى نجاحه بطريقة مبهمة) فأنتم ببساطة لا تبذلون الجهد الكافي، وإذا نجحتم (باستخدام نصيحة معينة) فستكونون ممتنين للدورة التدريبية وستصبحون تابعي المؤثر ذاك.

لا أحد في الواقع سيخبرك ماذا يعمل تاي لوبيز ليكسب قوته.

**STARTING AN ONLINE BUSINESS JUST GOT EASIER:
GET MY TOP TRAININGS AT A 72% DISCOUNT!**

**MASTER THE 3 THINGS
YOU NEED TO SELL ONLINE:**

- SOCIAL MEDIA
- ECOMMERCE
- TRAFFIC

**FOR JUST
\$67**

TAKE THE DEAL

***IMPORTANT: EARNINGS AND LEGAL DISCLAIMERS**
Tai is a professional internet marketer and his results are not typical. His experiences are not a guarantee you will make money. You may make more, less or the same.

إن تاي لوبيز هو الجاني الرئيسي – رجل لا أستطيع بحق حياتي حتى – أن أخبركم عن وظيفته الفعلية عدا أنه “رجل يبيع دورات تدريبية”.

لديه معجبون سيخبرونكم عن [قصص نجاحه الخيالية](#)، وكيف أنه انتقل من جني 47 دولارًا إلى الاتصال بالرئيس التنفيذي لشركة ما من دليل الهاتف وأصبح مخططًا ماليًا (؟)، والآن هو مليونير.

في هذا السياق؛ [أظهر بحث عميق في تقارير وسائل التواصل الاجتماعي](#) أن مجموعة تاي لوبيز الهائلة من السيارات الفاخرة والقصور العملاقة كانت مستأجرة، وأنه خلق أسلوب حياة في مقاطع الفيديو الخاصة به تلك بحيث تلعب على عناصر اليأس والخوف من الإخفاق لدى متابعيه. لقد ابتكر جماليات الحياة التي يرغب أتباعه في عيشها، ولعب على ثقافة الاستهلاك للرأسمالية... وأنّ الجواب على فشلكم في النجاح هو أنكم إما لم تشتروا ما يكفي أو لم تفعلوا ما يكفي "لاستحقاق" هذا النجاح.

من المهم أيضًا أن نضيف أن العديد من هؤلاء المؤثرين قد نجحوا في الثمانينيات أو التسعينيات أو أوائل العقد الأول من القرن الحادي والعشرين – وهو ما كان يعتبر زمنًا يسهل العيش فيه.

من المحتمل أن يكون لوبيز قد اكتسب ثروته من خلال إنشاء موقع مواعيد سطحية (مبتذلة) لنهب الناس أموالهم، ثم استخدم هذا الدخل لإنشاء هذه الشخصية عبر الإنترنت التي يمكن أن تمنحكم أسرار تحويلكم إلى أشخاص أثرياء بسيارات فاخرة.

من جهته، يعدّ غاري فاينيرتشوك جاني رئيسي آخر هنا، فعلى الرغم من ادعائه أنه "لا يمكن للجميع أن يصبحوا رواد أعمال" – والسبب في عدم قدرتهم على ذلك هو أنّ ذلك "يتطلب الكثير من العمل". يُزعم أنه مليونير عصامي، فعلى الرغم من أنه قد ورث شركة نبيذ بقيمة 3 ملايين دولار سنوياً من والديه (مع أنه ينفى ذلك) – والتي "تمّأها من شركة تكسب 3 ملايين دولار إلى 60 مليون دولار". لم يذكر بصورة واضحة ما إذا كان قد حصل على حقوق ملكية أم لا، أو ما إذا كان قد تمّ تعويضه بأي شكل من الأشكال عن هذا العمل، وفي الواقع لم يناقش غاري كيف تمكن من إنشاء VaynerMedia من لا شيء عندما كان يزعم أنه لم يُقدم له "أي شيء".

يتحدث معظم هؤلاء الرجال الذين نجحوا في عصر مختلف تمامًا إلى جمهور من الشباب يعاني من سوق عمل واستثمار مختلف بشكل كارثي. إنّ الكذبة التي يقولونها هي أنّ العمل الجاد هو ما أوصلهم إلى هناك – وهذا صحيح جزئيًا، لكن العنصر الحاسم الذي لم يذكروه هو الحظ. إنّ قول "أوه نعم، لقد عملت بجد وحالفني الحظ، والآن أعمل أقل، ولكن الأمور كانت مختلفة في ذلك الوقت فقد أمكنك فقط الاتصال بشخص ما والحصول على وظيفة" يعدّ أقل إلهامًا من "تحتاج إلى العمل الجاد والتضحية بجهدك في عملك". كان غاري بلا شك من أوّل الملتحقين بقطار وسائل التواصل الاجتماعي، وعلى الرغم من قلة المحتوى الموضوعي والهادف، فقد تمكن من إنشاء شخصية مكّنت الأشخاص الذين لم يفهموا وسائل التواصل الاجتماعي من أن يشكّلوا معه علاقة ما وراء اجتماعيّة.

يتحوّل هؤلاء الأشخاص السحريون دائمًا إلى مستثمرين ناجحين، ويتصرّفون كما لو أن هناك سرًا كبيرًا وراء نجاحات استثماراتهم (الاستثمار في الأشياء التي يحبونها ويفهمون فيها) بخلاف السرّ الواضح، وهو أنّ امتلاك الثروة سيضعكم في محادثات مع الأشخاص الذين يقدرّون على جعلكم أكثر ثراءً. علاوة على ذلك، فإن امتلاك الثروة يسمح لكم بالمخاطرة بأموالكم، فالنجاح يولّد النجاح، خاصةً عندما تكونون "من السباقين" لشيء ما، وهو عادة ما يكون موقفًا سببه وجودكم في دوائر متخذة القرارات (معرفة الأشخاص المناسبين) وامتلاك ما يكفي من المال الذي لن تدمركم خسارته كله.

قد تبدو ثقافة المشاريع الجانبية إيجابية بشكل مفرط، غير أنّها بطبيعتها قائمة على الشعور بالذنب. توظّر أكبر الأسماء في ثقافة المشاريع الجانبية نجاحاتها الخاصة على أنها نتاج كامل لأخلاقيات العمل الخاصة بهم، وتلعب بشكل طبيعي على قلوب وعقول أولئك الذين يريدون الاعتقاد بأنهم نتاج نفس العملية وليس لامتيازاتهم الخاصّة.

في حين أنّ هناك قصص نجاح حقيقيّة لأشخاص لا يملكون شيئًا وصنعوا شيئًا ما، إلا أن لديهم عناصر من الحظ – الصدفة، حدوث شيء ما بالخطأ أو ارتياد المدرسة مع الأشخاص المناسبين، وما إلى ذلك.

وحتى روايتي – مهاجر يعاني من اضطراب فرط الحركة ونقص الانتباه يدير وكالة علاقات عامة ناجحة بطريقة ما – تتجاهل حقيقة أنني نشأت في منزل رائع مع أبوين عظيمين، ومع أب يدير مشروعًا تجاريًا ناجحًا، وعلى الرغم من أنه لم يستثمر في عملي، فقد دفع مقابل كليتي، ودفع تكاليف وجباتي، وكنت أعرف بشكل حاسم أنه حتى لو فشلت، فسيمكنني الاعتماد على العودة للعيش مع والدي. وحتى بداياتي الكبيرة مع وكالتي جاءت في الغالب من عميل واحد حدث أنه كان لديه شبكة قوية مع yCombinator، مما أدى بعد ذلك إلى مستثمر أراد العمل معي، والذي أصبح الآن مرجعًا ضخمًا – وكل ذلك جاء ذلك من قدرتي على المخاطرة بالانتقال إلى أمريكا وتجربة مهنة (العلاقات العامة) التي من المحتمل أن أفشل فيها، مع العلم أنه حتى لو فشلت فكننت سأعود إلى حياة جيدة نسبيًا في إنجلترا.

لا يضعف شيء من هذا جهودي الفعلية – الساعات التي أمضيتها في الحصول على الوظيفة، والبحث الذي أجريته – ولكن هناك حساسية حقيقية لدى الناس فيما يتعلّق بمقدار نجاحهم بسبب هذه الجهود بدل الحظ، وثقافة المشاريع الجانبية تغذي هذا الشعور.

وليس سوقها المستهدف أولئك الذين لم يحالفهم الحظ بالضرورة – فهم أولئك الذين قد يكونون في بداية حياتهم المهنية، أو أولئك الذين يرغبون في الظهور بمظهر النجاح من خلال مشاركة أفكار الأشخاص الناجحين للغاية. إنها ثقافة الأكاذيب التي تؤدي إلى الأكاذيب، فيشارك الناس الميمات حول كيف أنّ الذي يقف بينك وبين النجاح هو الكسب غير المشروع الصعب لجعل أنفسهم يبدون وكأنهم يلتزمون بهذه القواعد، وأنهم بالفعل ناجحون أيضًا.

إنهم نفس الأشخاص الذين ينزعجون عندما ترفع الحكومة الحد الأدنى للأجور أو البطالة، على الأرجح، مدعين أنهم وصلوا إلى ما حققوه بفضل العمل الجاد ويدّعون أنّ رؤية أولئك الذين "يحصلون على أجر مقابل عدم العمل" يشكل إهانة

لعملهم الدؤوب. توجد جاذبية قوية لهذه المدرسة الفكرية لهؤلاء الأشخاص – فهي تجعلهم يشعرون بالرضى تجاه أنفسهم من خلال تصوير أنفسهم كأبطال يحتاجون فقط إلى الاستمرار في القتال حتى “يفوزوا”، بغض النظر عن مدى استحالة تحقيق النصر. وهذا هو السبب في أن أنواع ميمات ثقافة المشاريع الجانبية قد نمت بقوة – فهناك الكثير من المال الذي يجب جنيه بالقدرة على منح الآخرين جماليات النجاح.

إنّ العنصر الحاسم الذي استفادوا منه هو اليأس لدى البعض للظهور على أنهم أغنياء وناجحون، بالإضافة إلى الاقتصاد الذي يجعل مظاهر النجاح العامة – كامتلاك منزلٍ ضخم وسيارة خارقة – أكثر صعوبة. ورغم تلك الصعوبة التي يواجهها الشخص العادي، لا يزال هناك فراغ ملاحظات ثابت، يتم تسويقه من خلال ثقافة المشاريع الجانبية هذه، من هؤلاء الأشخاص الأثرياء والناجحين الذين يخبروك أن الأمر مجرد مثال حيّ عن العمل الجاد، وبالنسبة لمعظم الناس، يمكنني أن أتخيل أن هذا الوضع محبط. فإذا نجح هذا الرجل في حل المشكلة، فلماذا لا يمكنني ذلك؟

غالبًا ما تكون الحقيقة القاسية للكثير من النجاحات أكثر فوضوية وإرهاقًا مما يريد الكثيرون إيصاله، إنها ليست مجرد ساعات طويلة من الشقاء، بل كلّ تلك الأوقات التي لم يكن فيها حدسنا أو إتقاننا للصناعة هو ما جعلنا ننجح، بل حقيقة أننا كنا في المكان المناسب في الوقت المناسب. عندما تنتهي هذه اللحظات بتحديد عهود بأكملها في حياتنا، فإننا نتحفّظ في منحها الفضل، خوفًا من أن يؤدي ذلك إلى إضعاف صورة عملنا الشاق وجعلنا نبدو محتالين في نجاحاتنا التي حقّقناها.

وهذا ما يغذي ثقافة المشاريع الجانبية – تلك الكذبة الكبيرة حول كون العمل الجاد المحرّك الأساسي لنجاحاتنا.

تذكّروا أنّكم حملت هذا الملف من مدونة يونس بن عمارة.

[رابط المقال الأصلي.](#)