

بنویسید تا اتفاق بیفتد

هنریت آن کلاوسر

مترجم: ساغر ترکمن

سرشناسه: کلاوزر، هنریت آن Klauser, Henriette Anne
 عنوان و نام پدیدآور: بنویسید تا اتفاق بیفتد / هنریت آن کلاوسر؛ مترجم ساغر ترکمن.
 مشخصات نشر: قم، نگاه آشنا، ۱۴۰۰
 مشخصات ظاهری: ۲۱۶ص
 شابک: 978-622-7701-28-9
 وضعیت فهرست نویسی: فیپا
 یادداشت: عنوان اصلی: ! knowing : Write it down, make it happen
 یادداشت: کتابنامه.
 موضوع: هدف و هدف‌گزینی (روانشناسی) موضوع: (Goal Psychology)
 موضوع: برنامه‌ریزی موضوع: Planning
 شناسه افزوده: ترکمن، ساغر، ۱۳۸۶.
 رده بندی کنگره: BF۵۰۵ الف ۱۴۰۰ ک ۴هـ / رده بندی دیویی: ۸/۱۵۳
 شماره کتابشناسی ملی: ۶۵۵۷۸۸۷

بنویسید تا اتفاق بیفتد

نویسنده: هنریت آن کلاوسر

مترجم: ساغر ترکمن

ناشر: نگاه آشنا

ناظر چاپ: علی فرمانی

نوبت چاپ: اول / ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ: احسان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۰۱-۲۸-۹



قم، بلوار سمیه، سمیه ۲۶، پلاک ۱۹

۰۲۵-۳۷۸۳۹۸۳۶

۰۲۵-۳۷۸۳۹۸۳۷

۰۲۵-۳۷۷۳۴۹۳۹

۰۹۱۲۱۵۱۰۴۸۴ همراه

کلیه حقوق این اثر ترجمه، متعلق به
 «انتشارات نگاه آشنا» می‌باشد و
 هرگونه خرید و فروش با مترجم و یا
 کپی از متن کتاب غیرقانونی بوده و
 قطعاً پیگرد قانونی خواهد داشت.

فهرست مطالب

فصل اول: بنویسید تا اتفاق بیافتد.....	۶
فصل دوم: بدانید چه می‌خواهید.....	۱۶
فصل سوم: ایده‌های خود را جمع‌آوری کنید.....	۲۷
فصل چهارم: برای دریافت کردن آمادگی داشته باشید.....	۴۱
فصل پنجم: ترس‌ها و احساسات را بررسی کنید.....	۵۶
فصل ششم: خودتان را از درگیری‌ها خلاص کنید.....	۷۰
فصل هفتم: کارهایتان را ساده بگیرید.....	۸۰
فصل هشتم: بر روی نتیجه‌ی کار تمرکز کنید.....	۸۹
فصل نهم: محیط پیرامون خود را تغییر دهید.....	۹۹
فصل دهم: زندگی روزانه‌ی خودتان را بنویسید.....	۱۰۵
فصل یازدهم: متعهد شوید.....	۱۱۷
فصل دوازدهم: اهداف را بچینید، موانع را بردارید.....	۱۲۶
فصل سیزدهم: یک گروه تشکیل دهید: چه کاری؟ تا چه زمانی؟.....	۱۳۵
فصل چهاردهم: ابتکار عمل داشته باشید.....	۱۴۵
فصل پانزدهم: نامه‌ای به خدا بنویسید.....	۱۶۰
فصل هجدهم: مقاومت معنا و مفهوم دارد.....	۱۷۴
فصل هفدهم: یک مراسم ایجاد کنید.....	۱۸۲
فصل هجدهم: رها شوید و تعادل ایجاد کنید.....	۱۹۴
فصل نوزدهم: شکرگزاری.....	۱۹۹
فصل بیستم: شکست‌ها را مدیریت کنید.....	۲۰۶

فصل اول

بنویسید تا اتفاق بیافتد

قبل از اینکه خواندن فصل‌ها را شروع کنید، از شما می‌خواهم که لیست تمامی اهداف خودتان را بنویسید. به یک کافه بروید و یک فنجان قهوه سفارش دهید، یا اینکه در خانه چای درست کنید. موسیقی که دوست دارید و حالتان را عوض می‌کند، پخش کنید و نوشتن را شروع نمایید.

سریع بنویسید. برای رفتن به برگه بعدی عجله کنید، سریعاً پیش بروید. اگر می‌خواهید هدفی را بخاطر اغراق آمیزبودنش کنار بگذارید، آن را در هر صورت بنویسید و به عنوان نشانه کنار آن علامت ستاره بزنید. این هدف را هم زنده نگه دارید. از خواستن زیاد واهمه نداشته باشید، حتی اگر بلندپروازانه باشند و مهارت انجام دادنش را نداشته باشید. همین طور به نوشتن ادامه دهید. از صمیم قلب و تا جایی که دوست دارید، لیست خود را ادامه دهید.

لوهولتس^۱ مربی مشهور فوتبال مشابه همین کار را در سال ۱۹۶۶ انجام داد. بیست و هشت ساله بود که پشت میز پذیرایی نشست و صد و هفت مورد از اهداف غیرممکنی که در ذهنش داشت را یادداشت کرد. شغلش را تازه از دست داده بود، هیچ پولی در بانک نداشت، همسرش بت هم بچه‌ی سومش را هشت ماهه باردار بود. وی بسیار از زندگی ناامید شده بود تا اینکه بت یک نسخه از کتاب جادوی فکر

بزرگ اثر دیوید جی. شوارتز را برای اینکه روحیه‌اش را حفظ کند به او داد. لوهولتس می‌گوید: «تا آن موقع هیچ انگیزه‌ای برایم نمانده بود. افراد زیادی درست مثل من کار خاصی را در زندگی شان انجام نداده بودند. کتاب جادوی فکر بزرگ به من گفت: برای رسیدن به اهداف، قبل از اینکه بمیرید همه را یادداشت کنید.»

لوهولتس هم اهداف شخصی و حرفه‌ای‌اش را روی کاغذ نوشت. اکثر آن‌ها برای جوانی به سن و سال او غیرممکن به نظر می‌آمد. هدف‌هایی شامل: خوردن شام در کاخ سفید، حضور یافتن در برنامه‌ی تلویزیونی توانیت شو^۱، ملاقات کردن پاپ، سرمربی‌گری تیم فوتبال نوتردام، قهرمان شدن در مسابقات ملی، مربی نمونه سال شدن، فرود آمدن با هواپیما و بیرون پریدن از آن.

حالا اگر به سایت لوهولتس مراجعه کنید، می‌توانید لیست هدف‌هایش را به همراه عکس‌های خودش با پاپ، رئیس جمهور رونالد ریگان در کاخ سفید و همچنین عکس‌های دیگری مثل قهقهه زدن در کنار جانی کارسون را ببینید. علاوه بر این، می‌توانید توضیحات وی را در خصوص بیرون پریدنش از هواپیما را هم بخوانید. لوهولتس از صدوهفت هدفی که در سال ۱۹۶۶ در لیستش نوشته بود، توانست به هشتاد و یک مورد آن برسد.

در نتیجه، شما هم به ذهنتان اجازه‌ی رویاپردازی دهید، حتی اگر غیرواقعی باشند. (ریچارد بولز درباره‌ی این موضوع این طور می‌گوید: «یکی از ناراحت کننده ترین حرف‌ها در دنیا این است که به خود بگوییم: دیگه کافیه از الان بیا واقع بین باش.») پس در رؤیاهایتان از کوه کلیمانجارو بالا بروید، بیمارستان یا دانشگاهی را وقف کنید، آهنگی بنوازید، یک پرورشگاه بسازید. والدین بهتری باشید، در سالن فلوت بنوازید. درمان یک بیماری لاعلاج را پیدا کنید. اختراع خودتان را به ثبت برسانید. در تلویزیون حضور پیدا کنید یا به هر ایده‌ی اغراق آمیز دیگری که به ذهنتان می‌آید فکر کنید. یادتان باشد پول و زمان چندان مهم نیست، پول هدف

نیست، زمان هم فاکتور مهمی محسوب نمی‌شود.

بگذارید اتفاق بیفتد: به دنبال علائم و نشانه‌ها باشید

حالا وقتی هدفی را می‌نویسید و به آن ایمان و باور قلبی دارید، چگونه می‌توانید بفهمید که در مسیر درستی قرار گرفته اید؟ جوابش ساده است؛ از طریق علائم و نشانه‌هایی که در اطراف شما هستند. یک روز دخترم امیلی مشغول دویدن در اطراف دریاچه‌ی گرین بود که پسرچهارده ساله‌ای را دید، این پسر بچه اسکیت بازی می‌کرد و تخته‌ای را با خودش جابجا می‌کرد، روی آن نوشته شده بود: «تخته کوچولوی رایگان، دنبال بیا.»

مادر بزرگ پسر مشغول اسباب کشی بود و در کمال تعجب تخت‌خواب سبزه‌چکش را به همراه تشک، بالاسری تخت‌خواب و فنر به پسر بچه بخشید. این روش برای دوست امیلی که به دنبال راهی برای پیدا کردن تخت و اسباب‌آاثیه در آپارتمان دانشجویی‌اش می‌گشت خیلی عالی بود.

امیلی همیشه با این انتظار که اتفاقات خوب در راه است، زندگی می‌کند و همیشه هم اتفاقات خوب را در زندگی‌اش تجربه می‌کند. او به خوبی می‌داند که هر زمانی نیاز باشد به او کمک می‌کنند. یکبار که در قسمت مرکزی کتابخانه مشغول انتخاب موضوعی برای واحد درسی‌اش بود، ناگهان صدایی سکوت کتابخانه را به هم زد و گفت:

«دانشجویانی که برای موضوع و تکالیف خودشان نیاز به کمک دارند، به طبقه‌ی دوم کتابخانه مراجعه نمایند.»

امیلی تنها دانشجویی بود که به این صحبت واکنش نشان داد، به طبقه‌ی دوم رفت، اعضای کتابخانه هم برایش به صورت مخصوص جلسه‌ای تشکیل دادند و درباره‌ی موضوع انتخابی‌اش او را بسیار راهنمایی کردند.

همیشه آرزو داشتم که وقتی با مشکلی روبرو می‌شویم، یک صدای الهام بخش

ما را به گفتگو کردن دعوت کند و بگوید به طبقه‌ی دوم بیایید، جایی که افراد خبره و کتابدارها ساعت‌ها کنارمان بنشینند و صبورانه به همه‌ی سوالاتمان پاسخ دهند و راه را نشانمان بدهند. صدایی که بگوید:

«همه‌ی کسانی که در زندگیشان به کمک احتیاج دارند، به طبقه‌ی دوم مراجعه نمایند.» حقیقت این است که اکثر اوقات چنین راهنمایی‌هایی به صورت مستقیم و شخصی در اختیار ما هستند اما ما صدای آن‌ها را نمی‌شنویم و نادیده‌شان می‌گیریم. اگر هم پیامی دریافت کنیم آن را تصادفی می‌دانیم و بی‌توجه از کنارش رد می‌شویم. ما به این اتفاقات به چشم تصادف نگاه می‌کنیم، رویدادهای مجهولی که برحسب اتفاق یا شانس رخ می‌دهند. من ترجیح می‌دهم به تمام این اتفاقات تصادفی واکنش نشان دهم و به خود بگویم: «برو و با آن‌ها روبه‌رو شو!» این جمله یک الگوست. رویدادهای تصادفی، علائم و نشانه‌های اطراف ما هستند. جمله‌ی «برو و با آن روبه‌رو شو!» حکم چراغ سبز را برای شما دارد و ضرورت حضور شما در مسیر پیش رویتان را مثل یک داور نشان می‌دهد پس: «درجای خود. آماده... بروید!»

کارل گوستاو یانگ^۱ روانشناس مشهور سوییسی رخ دادن چنین اتفاقاتی را «قانون همزمانی» می‌نامد. این قانون می‌گوید: «وقتی که رویدادها به صورت غیرمنتظره اتفاق می‌افتند، در واقع غیرمنتظره نیستند پیام‌هایی از سمت کائنات یا جهان هستند.» این موضوع به این معناست که شما تنها نیستید. در نتیجه مهم نیست که چقدر لحظات برایمان سخت و ناراحت کننده به نظر بیاید، زندگی ما بخشی از یک هدف بزرگتر است.

بعضی افراد معتقدند که خودمان چنین انرژی‌هایی را ساطع می‌کنیم و هرچیزی که جذب می‌کنیم به سمت خودمان برمی‌گردد، این افراد چنین نظریه‌ای را «مداخله‌ی الهی» می‌نامند. اما این نظریه‌ها منحصر به فرد نیستند، من قسمت کوچکی از هرکدامشان را قبول دارم.

این دو نظریه به طور مشترک دارای دوگانگی هستند: مورد اول این است که به ما مسئولیت می‌دهند و دوم اینکه به قدرت بالاتر و برتر از قدرت مسئولیت ما اشاره دارند که همیشه راهنمای ماست و به تک تک ما توجه نشان می‌دهد. (یعنی نیروی کائنات) درواقع وقتی هدف یا چیزی را یادداشت می‌کنیم به سمت کائنات یک خبر می‌فرستیم، یعنی به کائنات می‌گوییم: «آهای! من آماده‌ام، برویم و با آن اتفاق روبرو شویم.» این پیام را به سمتش می‌فرستیم کائنات هم سیگنال ما را دریافت می‌کند و در جوابش می‌گوید: «پیامت را دریافت کردم، دارم روی این موضوع کار می‌کنم.»

از مغزتان کمک بگیرید

نوشتن رؤیاهای زندگیتان درست مثل آویزان کردن یک علامت است که می‌گوید: «برای کار کردن و تلاش آماده هستم.» یا به قول دوستم‌الین با یادداشت کردن به خودتان اعلام می‌کنید که وارد بازی شده‌اید و به قسمتی از خودآگاه مغزتان که سیستم فعال ساز شبکه‌ای^۱ نام دارد، هشدار می‌دهید تا وارد این بازی شود.

در قسمت ساقه‌ی مغز^۲ که اندازه‌ی انگشت کوچک است، گروهی از سلول‌ها وظیفه‌ی مرتب کردن و ارزیابی اطلاعات دریافتی را برعهده دارند. این مرکز کنترل را سیستم فعال ساز شبکه‌ای (RAS) می‌نامند.

سیستم فعال ساز شبکه‌ای اطلاعات ضروری را به بخش فعال مغز و اطلاعات غیرضروری را به بخش ناخودآگاه می‌فرستد. این سیستم مغز را در حالت هوشیار نگه می‌دارد. به همین دلیل است که شما شب‌ها به محض شنیدن صدای گریه‌ی بچه در پذیرایی از خواب عمیق می‌پرید. سیستم فعال ساز شبکه‌ای صداهای بی‌اهمیت و غیرضروری شب‌ها را مورد ارزیابی قرار می‌دهد؛ صداهایی مثل: چکه

^۱ RAS

^۲ Brain stem

کردن شیرآب، صدای جیرجیرک، سروصدای همسایه‌ها را به عنوان صداهای غیرضروری فیلتر می‌کند و تنها برای صداهای ضروری و مهم شما را از خواب بیدار می‌کند. کودک شروع به گریه می‌کند و شما در کسری از ثانیه از جا می‌پرید و به طرف کودک پریشان‌تان می‌روید.

آشناترین مثال درباره‌ی سیستم RAS، تجربه‌ای است که ما دست کم یکبار یا دوبار با آن مواجه شده ایم. شما در یک اتاق سربسته و شلوغ هستید و به سختی می‌توانید صدای فردی که با او مشغول صحبت هستید را بشنوید، اما ناگهان شخصی از آن طرف اتاق اسم شما را به زبان می‌آورد. از بین این همه صدا و شلوغی، صدای او به گوش شما می‌رسد، شما سرتان را به سمت صدا برمی‌گردانید و مشتاق هستید تا بفهمید آن شخص درباره‌ی شما چه می‌گوید، حرف بدی می‌زند یا خوب، آماده می‌شوید تا اگر حرف بدی می‌زند از خودتان دفاع کنید. این موضوع مثال مهمی از عملکرد این سیستم است. درچنین وضعیتی ذهن شما فقط روی این مسئله تمرکز می‌کند.

ممکن است با خودتان فکر کنید که توجه و حواستان به شخصی است که با او در حال حرف زدن هستید، اما در واقع توجه شما به بخش‌های مختلف تقسیم می‌شود و محیط اطرافتان را زیرنظر می‌گیرد، بنابراین حتی زمانی که صحبت می‌کنید، باز هم مغز اطلاعات را طبقه‌بندی و مرتب می‌کند. وقتی اسم شما توسط شخصی برده می‌شود، مانند تکه طلای باارزشی در ظرف شن خودنمایی می‌کند.

سیستم فعال ساز شبکه‌ای مانند صافی مغز عمل می‌کند. نوشتن هم این فیلتر یا صافی را تنظیم می‌کند. در نتیجه، صداها و چیزهایی که برای شما ظاهر می‌شوند از سیستم صافی مغزتان عبور کرده‌اند.

اگر تابه حال موتور هوندا نداشته‌اید و حالا یک موتور هوندای آبی خریده‌اید، از این به بعد تمام موتورهای هوندای آبی در شهر به چشمتان می‌آید. ممکن است متعجب شوید و با خود بگویید که این همه موتور هوندای آبی از کجا آمده است؟ اما

همه‌ی این موتورها در خیابان بوده‌اند ولی شما به آن‌ها توجه نشان نداده بودید. نوشتن هدف مانند خریدن هوندای آبی است؛ این کار در ذهن شما مثل یک فیلتر یا صافی عمل می‌کند و باعث می‌شود از محیط اطراف خودتان آگاهی بیشتری داشته باشید. نوشتن سیستم فعال ساز شبکه‌ای مغز را فعال می‌کند و سیگنال‌هایی را به سمت قشر مغزی می‌فرستد که به شخص می‌گویند: «بیدار شو! توجه داشته باش! جزییات را از دست نده!»

پس وقتی که شما هدفی را می‌نویسید، مغزتان تمام وقت مشغول کار کردن است تا ببیند به آن خواسته می‌رسید یا نه، همچنین شما را نسبت به علائم و نشانه‌های پیرامون خودتان هوشیار می‌کند؛ درست مثل هوندای آبی رنگ خیابان‌ها که قبلاً هم بوده اند اما تازه به چشم شما آمده است.

صیقل دادن نارگیل‌ها:

وقتی هدف یک بار نوشته می‌شود، اغلب اوقات بدون تلاش و زحمت اضافی از سمت شما محقق می‌شود. اما به غلتک انداختن کارها و بعد نوشتن هدف باز هم به شما ضرری نمی‌رساند. هرچه آرزوهای شما جذابیت بیشتری داشته باشد و شما نسبت به آن‌ها نزدیکی و اشتیاق بیشتری نشان دهید، افراد و اتفاقات بیشتری دست به دست هم می‌دهند و وارد عمل می‌شوند تا رؤیا و آرزوی شما محقق شود. من اسم این بخش جالب و مهیج را «صیقل دادن نارگیل‌ها» می‌گذارم.

دانشمندان دهه‌ی شصت، از طریق کنترل از راه دور، میمون‌های جزیره‌ای در ژاپن را کنترل می‌کردند. این میمون‌ها سیب زمینی‌های شیرین را از دل خاک بیرون می‌آوردند و با شستن آن‌ها در رودخانه تمیزشان می‌کردند. وقتی که تعداد زیادی از میمون‌ها این کار را انجام دادند، پریمات‌ها در جزیره‌ی دیگری هم دقیقاً همین کار

را انجام دادند. دکتر کین کیز^۱ این تجربه را شبیه مسئولیت شخصی یک فرد برای رسیدن به آرامش و فکر می‌داند. ممکن است این موضوع را ندانید که صدها میمون قادرند آگاهی مشترک خودشان را به یک تفاهم دسته جمعی تبدیل کنند. من برای توصیف چنین چیزی از عبارت «صیقل دادن نارگیل‌ها» استفاده می‌کنم. (راستش این عبارت از تمیز کردن خاک سیب زمینی‌ها، گیرا تر است. به خاطر داشته باشید که انجام فعالیتی در یک منطقه، باعث انگیزه و تحرک در جای دیگری می‌شود. وقتی شما هدف و خواسته‌ی خودتان را با جدیت بنویسید، درون شما اتفاق خاصی می‌افتد و کلمات بیرون می‌ریزند.

پسران من جیمز و پیت هر دو صاحب یک شرکت در زمینه‌ی طراحی و گرافیک هستند. آن‌ها قوه‌ی تخیل و خلاقیت بالایی دارند و با کارمندان خستگی ناپذیر و سخت کوشی هم کار می‌کنند، کسب و کارشان هم رونق خوبی دارد. در ابتدای هر ماه آن‌ها یک جلسه‌ی برنامه ریزی با کارکنان تشکیل می‌دهند و اهداف خودشان را برای همان ماه یادداشت می‌کنند. بعد از آن دوشنبه‌های هر هفته، اهداف مربوط به آن هفته را روی تخته می‌نویسند. با انجام این کار، فعالیت‌های آن‌ها به طور غیرمستقیم اهدافشان را جلو می‌برد. آن چیزی که باعث دلگرمی و خوشحالی آن‌ها می‌شود مقدار کاری است که همیشه از منابع دست نخورده و ناشناخته دریافت می‌کنند.

پیت و جیمز وقتی درباره‌ی موفقیت هایشان صحبت می‌کنند و به اصل «صیقل دادن نارگیل‌ها» اشاره دارند، بسیار خوشحال هستند. آن‌ها وقتی نظر یک مشتری را جلب می‌کنند، از یک جای غیر منتظره دیگر، مشتری دیگری برایشان ظاهر می‌شود. پیت در این باره مثالی می‌زند و می‌گوید: «دلمان می‌خواست کسب و کارمان را در بولزی گرافیک^۲ بیشتر توسعه دهیم، به همین خاطر با همدیگر یک خبرنامه‌ی تبلیغاتی درست کردیم و آن را برای مشتری هایمان فرستادیم. بلافاصله بعد از این

^۱ Ken Keyes

^۲ Bullseye Graphic

اتفاق، تماس‌ها شروع شد، اما نکته‌ی جالب اینجا بود که این تماس‌ها از سمت مشتری‌های خودمان نبود؛ از سمت افراد ناشناسی بود که در لیست ما نبودند. ما برای این کار خیلی زحمت کشیدیم و کلی انرژی گذاشتیم، دست آخر هم با ما تماس زیادی گرفتند اما از سمت مخاطبان جدید.»

پیتر و جیمز برای کار دیگری هدف خودشان را اینگونه نوشتند: «ما تبلیغات بیشتری لازم داریم تا اسم و رسم خودمان را بیشتر در معرض عموم قرار دهیم.» برای رسیدن به این هدف، آن‌ها غرفه‌ای را در نمایشگاه اجاره کردند؛ سپس به بخش‌هایی که ممکن بود به کار طراحی نیاز داشته باشند، بروشورها یا اطلاعاتی را می‌فرستادند؛ آن‌ها به کمک این کار با شرکت‌های جدید آشنایی پیدا می‌کردند، به آن‌ها یک پیشنهاد مقدماتی می‌دادند و از طریق آن وارد معامله می‌شدند. همه‌ی این تلاش‌ها و هزینه‌ها به صورت مستقیم جواب نداد، اما تماسی غیرمنتظره و غیرقابل پیش‌بینی از مجله‌ی وال استریت در آن روز واقعاً هیجان‌انگیز بود. این مجله قصد داشت که مقاله‌ای را در رابطه با شرکت‌های موفق کوچک چاپ کند، این مجله بعد از صحبت با پیتر و جیمز، نام شرکت آن‌ها را کنار دوشرکت دیگر که جزو شرکت‌های مهم و معروف بودند، آورد. این مقاله هم در کل اینترنت پخش شد و در معرض دید عموم قرار گرفت.

پیدا کردن فردی مناسب برای حرفه‌ی بازاریابی:

دوستم هولی به دنبال استخدام فردی بود که به او در زمینه‌ی تبلیغات و بازاریابی کمک کند. به او گفتم هدف‌ها را یادداشت کن و بعد از آن اصل «صیقل دادن نارگیل‌ها» را برای او انجام دادم. با تعدادی از دوستانم تماس گرفتم، آن‌ها هم قبول زحمت کردند و مرا به افرادی که در این حرفه بهترین بودند، معرفی کردند. با همه‌ی این افراد تماس گرفتم و درباره‌ی هولی برایشان گفتم. آن‌ها هم پیشنهادهای خوبی به من ارائه دادند. سپس ایده‌های آن‌ها را با دوستم جان درمیان گذاشتم، جان به تازگی کار تبلیغات را شروع کرده بود، از او هم مشورت گرفتم و

همه‌ی آن‌ها را به هولی گفتم.

وقتی با هولی تماس گرفتم تا درباره‌ی این اطلاعات با او صحبت کنم، وی شخص دیگری را استخدام کرده بود، فردی با شرایط عالی از جای دیگری با او تماس گرفته بود!!

آیا این اتفاق به این معنا بود که من فقط وقت خودم را تلف کردم و نتوانستم کمکی کنم و مشکل از جای دیگری حل شد؟ نه اصلاً اینطور نیست. من وقتی را تلف نکرده بودم، دوستم مک چسنی معلم و راهنمای من اسم این کار را «حرکت دادن گلدان» گذاشت.

در حقیقت هولی با تماس گرفتن با من گلدان اتفاقات را حرکت داد؛ من هم با جمع‌آوری اطلاعات و معرفی هولی به دیگران گلدان را برایش حرکت دادم، با این کارها مسئول سابق تبلیغات که مشغول کار بود به صورت تصادفی با هولی تماس گرفت و دقیقاً چیزی که هولی به آن نیاز داشت را به او پیشنهاد داد. وقتی اهداف خودتان را می‌نویسید، دنیا کارش را شروع می‌کند و چرخ‌هایش را برای خواسته‌ی شما به حرکت درمی‌آورد.

اصل «صیقل دادن نارگیل‌ها»، به نوعی همزمانی یونگ را ایجاد می‌کند، یعنی همگرایی رویدادهای معنادار. به این ترتیب، اهداف خودتان را بنویسید تا احتمال انجام آن هدف را ایجاد کنید. بعد از این کار فعالیت شما در اینجا، باعث انگیزه و تحرک در جای دیگری می‌شود. پس بنویسید تا اتفاق بیافتد.

وقتی که سیگنال‌ها و امواج از جای دیگری برای تحقق خواسته‌ی شما فرستاده می‌شود، هرگز متوجه آن نخواهید شد.

فصل دوم

بدانید چه می خواهید

تعیین اهداف

وقتی می‌گوییم بنویسید، این نوشتن به چه چیزی اشاره دارد؟ وقتی شما جوابی برای این سؤال نداشته باشید، یا زمانی که ندانید اهداف و خواسته‌های شما چه مواردی هستند، با نوشتن و فکرکردن به آن‌ها می‌توانید در مسیر درستی قرار بگیرید و جواب سؤال‌های ذهنی‌تان را پیدا کنید. اگر نمی‌دانید که در زندگی چه می‌خواهید، نوشتن را شروع کنید. نوشتن معنای خودش را خلق می‌کند.

داستان مارک

اولین ملاقات من با مارک آسیتو^۱ در شهرسیاتل، در سالن برای خواندن یک آواز چینی آپرا به نام پونگ اتفاق افتاد. کار کتاب روبه پیشرفت بود، من هم درباره‌ی این کتاب یعنی «بنویسید تا اتفاق بیافتد» با او صحبت کردم. مارک بسیار استقبال کرد و گفت در این زمینه

داستان خوبی دارد که بخواهد برایم تعریف کند. بنابراین ملاقاتی را با او در آپارتمان خصوصی‌اش که شرکت اپرا در اختیارش گذاشته بود، ترتیب دادم. این آپارتمان در همسایگی محله‌ی کوبین آن قرار داشت. وقتی به آنجا رسیدم، مارک برایم چای درست کرد و یک تکه نان خشک روستایی را به همراه ظرفی از روغن زیتون روی میز گذاشت. سپس تکه‌های کوچکی از پنیر پارمزان را داخل ظرف روغن ریخت و با ذوق فراوان مشغول تعریف کردن داستانش شد، در همین حین تکه‌های نان را داخل مخلوط روغن و پنیر می‌کرد و می‌خورد و از من می‌خواست که من هم همین کار را انجام دهم.

بالکن پستی

«ملموس‌ترین و بهترین خاطره‌ای که از یادداشت کردن چیزی و سپس اتفاق افتادن آن دارم، مربوط به زمانی است که می‌خواستم خواننده‌ی اپرا شوم. تصمیمی که با نوشتن گرفتم.»

مارک برایم توضیح داد که در ابتدا به هنرستان هنرهای موسیقی و تأثیر رفته است و از آنجا خاطره‌ی وحشتناکی دارد و لحظات خیلی بدی را سپری کرده است. مارک مدرسه را برای مدتی رها کرده و بعد از آن برای زندگی به نیویورک رفته بود. در نیویورک به عنوان کنترلچی برادوی مشغول به کار شد. او می‌گفت داستان‌هایی که کنترلچی‌های دیگر از زندگی خودشان تعریف می‌کردند به مراتب از نمایش‌های روی صحنه راضی‌کننده تر بود. نقطه‌ی عطف زندگی مارک زمانی اتفاق افتاد که یک روز یکی از کنترلچی‌های تأثیر فوت کرد و مدیر از وی خواست تا به جای این کنترلچی کار کند.

«روی بالکن می‌نشستم و با همسر کنترلچی سابق برنامه‌ها را تنظیم می‌کردم، در یکی از همین روزها او ماجرای دیدن اِزیو پینزای معروف را وقتی در یکی از سالن‌های پَسیفیک کنترلچی بوده را برای من تعریف کرد. داستان غم‌انگیزی بود. وی بزرگترین دستاورد و موفقیتش را دیدن شکوه و عظمت کس دیگری می‌دید. همسر کنترلچی سابق واقعاً فرد افسرده‌ای بود، فکر می‌کنم افسرده تر از او متولد نشده بود.»

مارک هم در همین جریان به ذهنش آمد که داستان زندگی همسر کنترلچی را بنویسد و اسم این نمایش نامه را «بالکن پشتی» بگذارد. ماجرای این نمایشنامه درباره‌ی دو خانم جوان و مسن بود که هرشب بعد از کنترل برنامه‌های صحنه، صندلی‌های بالکن پشتی را به تماشاگران نشان می‌دادند. زن جوانتر دلش می‌خواست خواننده‌ی اپرا شود اما از انجام دادن این کار می‌ترسید. خانم مسن تر هم در گذشته همین آرزو را در سر داشت، اما آن را رها کرد و باقی عمرش را به کارکردن در بالکن پشتی گذراند.

مارک وقتی درباره‌ی این نمایشنامه می‌گفت زیرلب می‌خندید و می‌گفت: «در این نمایشنامه هردو فرد شبیه به هم بودند، نمایشنامه‌ی خوبی هم نشد، اما به یاد داشته باشید که این اولین نمایشنامه‌ی یک جوان بیست و دوساله بود.» در اصل مارک وقتی این نمایشنامه را می‌نوشت اطلاعاتش درباره‌ی اپرا کم بود و در آن برهه‌ی زمانی علاقه‌ی چندانی به دنبال کردن آن به عنوان حرفه هم نداشت. مارک در این نمایشنامه از اپرای توسکا الهام و الگو گرفت. چون یکی از دوستانش به او گفته بود که در صحنه‌ی آخر اپرای توسکا، توسکا خودش را از پشت بام پرت می‌کند. این تکه از نمایشنامه به نظر مارک عالی آمد؛ با خودش گفت بهتر است در صحنه‌ی آخر نمایش خانم مسن تر به قصد خودکشی خودش را از بالکن پشتی پرت کند. او با یادآوری این خاطرات و حرف زدن درباره‌ی آن‌ها لبخندی زد. راستش مارک اصلاً نمی‌دانست اپرای توسکا چیست. دوستش مشهورترین تک خوانی‌های اپرا را ضبط کرده و ترجمه‌اش را به وی نشان داده بود. درحقیقت مارک هرگز در تمام مدت عمرش اپرای توسکا را نشنیده بود.

بعد از یک سال سکونت در نیویورک، او به دانشکده‌ی کلورادو رفت و در آنجا به کار نمایش و هنر ادامه داد. در یکی از مسابقات هنری در دانشکده مارک برنده شد و به عنوان جایزه نمایشنامه‌اش روی صحنه رفت. وقتی در حال تماشای نمایش روی صحنه بود، کلمات تک تک به او الهام می‌شد و حالش را دگرگون می‌کرد. مارک می‌گوید:

«از هیچ چیزی خبر نداشتم تا اینکه من هم مثل باقی تماشاگران روی صندلی نشستم، آن وقت تمامی کلماتی که نوشته بودم به خودم برگشت. آن زمان بود که فهمیدم این نمایش نامه درباره‌ی شجاعت دنبال کردن آرزو و رؤیاهای یک زن برای خوانندگی اپرا شدن است. آن وقت بود که فهمیدم من هم در قلب و ذهنم چنین آرزویی را در سر دارم.»

مارک همان سؤال نمایشنامه را از خودش پرسید. «از خودم پرسیدم که آیا می‌شود من هم روزی به روی صحنه بروم؟ یا اینکه می‌خواهم در بالکن پشتی زندگی‌ام درجا بزنم؟ آیا دلم می‌خواهد زیر نور صحنه و مقابل چشم همگان روی صحنه باشم یا اینکه در پشت پرده‌ی زندگی شخصی‌ام بمانم و اجرای بقیه را تماشا کنم؟»

مارک از کتاب جولیا کامرون به نام «راه هنرمندان» با من صحبت کرد. اینکه کامرون در این کتاب می‌گوید: «هنرمندان حکم سایه را دارند و مردم در شکوه و شهرت هنرمندان زندگی می‌کنند. آن‌ها دلشان نمی‌خواهد از استعداد خودشان استفاده کنند.» مارک می‌گوید «آن وقت بود که من از خودم پرسیدم آیا من هم می‌خواهم در سایه‌ی هنرمندان بمانم؟»

«من همه چیز را نوشتم؛ همه چیز را روی صحنه دیدم، آن وقت بود که تصمیم گرفتم من هم خواننده‌ی اپرا شوم. حرفه‌ی موردعلاقه‌ام با نوشتن این نمایشنامه شروع شد.»

بعد از این اتفاق مارک به بخش موسیقی دانشکده شان رفت تا یک معلم آواز بگیرد. «مثل روزی که اولین بار به صحنه‌ی تئاتر رفتم، با اشتیاق فراوان با این حرفه خوگرفتم، من صدای زیر مردانه‌ای داشتم. به همین خاطر هم فوراً از سمت موسیقی دانشکده برای خواندن در وقت ناهار چه به صورت تک خوان و چه در اجرای کلاسی انتخاب شدم.»

در همان ماه آزمون صدا برای مراسم اپرا کلورادو اسپرینگز برگزار شد و مارک هم در گروه گُر انتخاب شد. سه ماه بعد از اجرای نمایش نامه اش، او اولین تک

خوانی‌اش را تجربه کرد. مارک این اتفاق را در سه کلمه خلاصه می‌کند: «یک شروع کوچک»، اما با همه‌ی این تفاسیر باز هم یک شروع بود. بعد از مدتی اولین نقش اصلی هم به او پیشنهاد شد. مارک بخشی از اسپولتای اپرای توسکا در کلوآرادو را اجرا کرد. بعد از اجرا در پشت صحنه ناگهان صدای موسیقی سوپرانو به گوشش رسید، یاد روزی افتاد که برای اولین بار آن را در نمایشنامه‌اش استفاده کرد. متوجه ارتباطش با این اتفاقات شد و لبخند زد.

«ایستاده بودم و به اطراف نگاه می‌کردم و با خودم فکر می‌کردم که آه من اینجا مشغول اجرای اپرای توسکا هستم چه کسی فکرش را می‌کرد؟؟»

مارک برای ده سال آینده‌اش، هرگز قراردادی را بدون نوشتن آن انجام نداد.

موضوع اصلی

مارک بعد از پیدا کردن مسیر زندگی در نمایشنامه‌اش به نوشتن برای کشف موضوعات اصلی در زندگی‌اش ادامه داد. با وجود اینکه این روش برای او مؤثر واقع شد، اما هنوز هم درباره‌ی نتایج بعدی این روش با خوشحالی و تعجب صحبت می‌کرد. او با نوشتن متوجه شد که باید به ایتالیا برود.

تلاش کرد که زبان ایتالیایی را یاد بگیرد اما با مشکل روبرو شد. کلاس‌های شبانه‌ی دانشکده به کارش نیامد و او را به جایی نرساند. بعد از گذشت سه هفته از کلاس، او ناراحتی‌اش را روی کاغذ آورد و در همین لحظه این نوشتن باعث شد هدف دیگری به ذهنش بیاید.

«از خودم ناامید شده‌ام. از اینکه به اندازه‌ی کافی نمی‌توانم ایتالیایی را روان صحبت کنم. زبان ایتالیایی من به آن خوبی که بتوانم توراندات را بخوانم نیست.»

با نوشتن این حرف‌ها، خودکار به او جواب داد:

«چیزی که برای یادگرفتن نیاز دارم، رفتن به آن کشور است. اگر بتوانم یک ماه در ایتالیا بمانم، پیشرفت بیشتری خواهم کرد.»