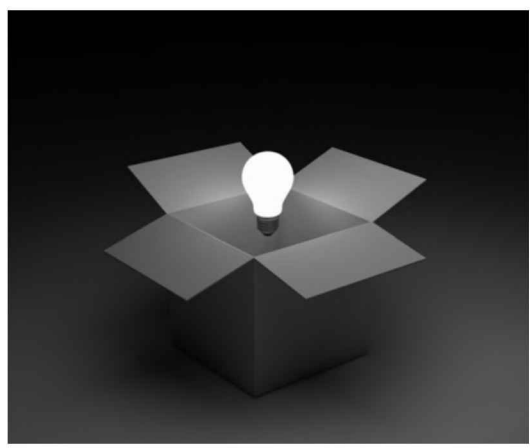
ثانيًا: المفاهيم الأساسية للتفكير الإبداعي



الشكل (2-1).

«التوقف عن التفكير بصورة إبداعية لا يختلف كثيرًا عن التوقف عن الحياة».

بنيامين فرانكلين

«يتضمن مفهوم الاكتشاف رؤية ما سبق لآخرين رؤيته، والتفكير فيما لم يُفكِّر فيه أحدٌ من قبلُ».

ألبرت زينت غيورغي

ما التفكير الإبداعي؟

التفكير الإبداعي هو تفكير واسع الخيال ينحو نحو الإبداع؛ إنه يستند إلى أسئلة من مثل: ماذا لو...؟، و لمَ لا؟، و كيف؟، و وإلا كيف؟ وهو أيضًا مُتجذِّر في المفاهيم التي تراعي البدائل، والاحتمالات، وطرائق التخيُّل الأخرى، وأداء أفعال معينة. يُعَدُّ الخيالُ مفتاحَ التفكير الإبداعي الذي عرَّفه الفيلسوف الأمريكي جون ديوي John Dewey بأنه النظر إلى الأشياء كما لو يمكن أن تكون أشياء أخرى، ويهدف هذا النوع من التفكير إلى تطوير رؤًى وطرق جديدة ومنظورات حديثة.

من خصائص التفكير الإبداعي: تقبُّل الأفكار الجديدة، والإيمان بوجود بدائل لما هو موجود، وتأجيل إطلاق الأحكام الجاهزة، وتوليد طرق متعددة للتعامل مع المشكلات، وتجريب طرائق جديدة لاستنباط الأفكار. والتفكير الإبداعي مرتبط بالخيال، والإبداع، والأصالة، والتفكير الجانبي، والتفكير المُتشعِّب. ولهذا، يُظهِر المُفكِّرون الإبداعيون طلاقة ومرونة في التفكير؛ فهم يستعملون الاستعارة والجناس والتصور لاستنباط روابط بين الأشياء واستقصاء الأفكار.

لقد عُرِّفَت عملية الإبداع بأنها صنع شيء من لا شيء، وعُرِّفَت أيضًا بأنها فكرة شائعة بطريقة غير مألوفة؛ فهي تتضمن القدرة على تناول مفهوم، أو وظيفة، أو فكرة، أو منتج ما، وتوجيهه نحو اتجاهات جديدة. ويُنظَر إلى عملية الإبداع بوصفها مظهرًا من مظاهر حل المشكلات، وصورةً من صور الارتجال التي يمارسها عازفو موسيقى الجاز الذين يعزفون لحنًا مبتكرًا بعدما أدُّوه ارتجالًا بأسلوبهم الفريد المُميَّز. وفي هذا السياق، يُعرِّف ريتشارد فلوريدا Richard Florida, 2012 عملية الإبداع في كتابه **العودة من جديد إلى نشوء الطبقة الإبداعية** The Rise of the Creative Class Revisited بأنها نقطة التقاطع بين بين الجِدَّة والفائدة والمفاجأة.

أمَّا النزعات التي تُعزِّز التفكير الإبداعي فتتضمن الصبر والمثابرة، إضافةً إلى الحس التأمُّلي القائم على الشك، وتتضمن أيضًا الفضول والمرح المُغلَّفين بإطار عقلي إيجابي. وبوجه عام، يتطلَّب التفكير الإبداعي القدرة على التوجيه الذاتي، وروح المبادرة، ومبدأ

أنا أستطيع، وهو لا يلقي كثير بالٍ للجدال والبرهان مقارنةً بالاستعلام والاستقصاء. ولهذا، ينظر المُفكِّرون الإبداعيون إلى الأخطاء بوصفها فرصًا يمكن للمرء أن يتعلَّم منها، ويرحبون بمواجهة التحديات والصعوبات، ويميلون إلى اتباع أحاسيسهم الفطرية والبدهية.

يوفر التفكير الإبداعي تكملة ضرورية للقدرات التحليلية والعقلانية والمنطقية في التفكير الناقد؛ فأنتَ بحاجة إلى مهارتيْ التفكير هذه لتتمكَّن من استخدام كامل قدراتك العقلية على النحو الأمثل.

من بين مهارات التفكير الإبداعي الرئيسة: الملاحظة الدقيقة، والانتباه العميق، وطرح أسئلة تحفز إلى استنباط الأفكار، وامتلاك الرؤية والقدرة على التبصُّر والتأمُّل، وطرح التساؤلات، ومواجهة المشكلات بصبر وأناة. يُذكَر أن العامل الأساس في عملية الإبداع هو الوفاء بما تتطلَّبه الضوابط والقيود؛ وذلك أن القيود التي تفرضها هذه الضوابط تُطلِق العنان للخيال كما يحدث حين يبتكر رئيس الطهاة وجبة من مكونات محدودة، أو عندما يكتشف أحد العاملين طرائق فاعلة للعمل يستنبطها من مصادر محدودة، أو حين يكتب شاعر قصيدة ما في ظل قيود لصيغ أدبية مقيّدة، مثل السوناتا sonnet التي تتألَّف من أربعة عشر بيتًا من الشعر، أو صيغة الهايكو الشعرية اليابانية التي تتألَّف من بيت واحد يضم سبعة عشر مقطعًا صوتيًّا.

يصف بروس نوسبوم Bruce Nussbaum, 2013 في كتابه **الذكاء الإبداعي** Creative Intelligence الديناميات الاجتماعية لعملية الإبداع؛ إذ يرى أن هذه العملية تصبح أكثر سهولة عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي، إضافةً إلى البيئة التي تضم مجموعات صغيرة من البشر الذين يثق بعضهم ببعض، والذين يمكنهم المشاركة في أنشطة هادفة تخلو من أيِّ مخاطر يُخشى منها.

تتضمن عملية الإبداع كلًّا من المعرفة، والسياق الاجتماعي. ويتبع البحث وعملية الإبداع –في الواقع– مساران؛ أحدهما يُركِّز على المعرفة (أي على الكيفية التي يعمل بها

الدماغ)، والآخر يُركِّز على الثقافة، بما في ذلك طرح أسئلة مثل: ما الشروط الاجتماعية التي تُفضي إلى عملية الإبداع؟ كيف تنبثق عملية الإبداع من روح التشاركية؟

تُعَدُّ شركة بيل لابس Bell Labs إحدى أعظم البيئات الاجتماعية والتشاركية والإبداعية التي وُصِفت بأنها مصنع للأفكار؛ نظرًا إلى العدد الكبير من الإبداعات التكنولوجية التي حدثت فيها. فالمهندسون والخبراء في هذه الشركة يُمثِّلون فيضًا من الموهوبين الذين يمتلكون الكثير من المهارات المتنوعة. أمَّا ثقافة الشركة فتقوم على أساس أن الفشل يُمثِّل خطوة ضرورية على طريق النجاح، ما يعني أن هذه الثقافة تُكافِئ راكبي المخاطر الذين يخوضون غمار تجارب جديدة بدلًا من الانكفاء على ما هو قائم، والاكتفاء به بوصفه أمرًا واقعًا. والأنبوب الفراغي هو من أبرز اختراعات الشركة، وأحدث اختراعه ثورة كبرى في مجال الإلكترونيات، وقد استُخدِم بدايةً في مجال الراديو، ثم تَبيَّن فيما بعدُ أنه يمكن استخدامه في تضخيم الصوت في جهازي التلفاز والرادار، وتسجيل الصوت، وفي مكبرات الصوت، إضافةً إلى تعزيز قدرة التقنيات الأخرى، بما في ذلك الرادار وأفران المايكروويف. وبوجه عام، فإننا نلحظ تدفقًا حرًّا غزيرًا للأفكار الجديدة في هذه الشركة، وذلك عن طريق التبادل المستمر للأفكار، والتوجه التشاركي للعاملين فيها، ومواجهة الصعوبات وتذليلها؛ ما أسهم في تحسين الأداء فيها.

البحث عن احتمالات وبدائل جديدة

من التعريفات العامة لعملية الإبداع: «توليد الأفكار الجديدة والهادفة، ووضعها موضع التطبيق». مثال ذلك المنتجات المُطوَّرة حديثًا، وتلك التي لا تزال في طور التطوير، مثل:

الساعات الرقمية ونظارات غوغل والسيارات من دون سائق، والغرائس الدماغية تتيح لنا عمل أشياء جديدة تعذَّر علينا فعلها من قبلُ. إن التقدم الهائل في مجال المعالجة الجينية يُعزِّز الأمل في قدرة التدخل الطبي التي تستهدف تنمية الموهبة الجينية الخاصة بالفرد.

تشمل عملية الإبداع القدرة على التفكير في حقيقة شائعة بصورة غير مألوفة، والإفادة من مفهوم، أو فكرة، أو منتج ما في مجالات جديدة؛ إذ يتولَّد منها شيء جديد مفيد، ويصار إلى تنميته ووضعه موضع التطبيق.

قد يتمثَّل التفكير الإبداعي في الاهتمام بالطرائق المختلفة لتصنيف الأشياء، مثل: التفكير في استخدامات مختلفة لقطعة من الطوب الأحمر، أو علَّاقة ثياب معدنية. يمكنك التعامل مع هذه المهمة بالتركيز على وصف الملامح، لا المناحي الوظيفية، أو بتحديد العناصر أو المفاهيم بدلًا من التركيز على الهدف الرئيس للشيء؛ إذ ينظر التفكير القائم على الذهنية المنفتحة إلى الكيفية التي تؤدى بها المهام الشائعة بصورة غير تقليدية، مثل تحضير شطيرة على نحوٍ غير مألوف. وقد اكتشف الباحثون أن هذه التمرينات الذهنية تُسهِم في تطوير المرونة المعرفية.

إن التفكير المبتكر المبدع يهدف إلى إيجاد البدائل، والبحث عن طرائق عدَّة لاستيعاب حالة ما، والوصول إلى رأي، واتخاذ قرار، أو حل مشكلة. وفي هذه الحالة، يتعيَّن عليك اختيار الحل الأمثل من جملة الخيارات المتعددة المتوافرة لديك، ولكن يجب أولًا أن تُولِّد هذه الخيارات أو الاحتمالات التي تساعدك على التوصُّل إلى خيارك. وهكذا، فإن تنمية عادة البحث عن بدائل واحتمالات تُمثِّل أُولى الخطوات الأساسية في هذا المضمار.

إنشاء مجموعة من البدائل

يمكنك البحث عن بدائل أخرى بالتأسيس لمجموعة معينة عشوائية لعدد من البدائل. وفي حال اتخذْتَ قرارًا بخصوص كيفية حل مشكلة ما، أو تنفيذ أحد المشروعات، تجنَّب الاكتفاء بالطريقة الأولى التي تَرِدُ إلى ذهنك، وهيِّئ لنفسك مجموعةً تتألَّف من أربعة احتمالات أو خمسة، ثم اختر أحدها في نهاية المطاف. فإذا فكَّرْتَ -مثلًا- في الذهاب في رحلة بحرية، يمكنك أولًا أن تبحث في شبكة الإنترنت، ثم تتحدث إلى بعض الأصدقاء الذين لديهم تجارب في هذه الرحلات، وتقرأ في الكتيبات الإعلانية لوكالات السفر البحرية، وتُفكِّر في بدائل أخرى لقضاء عطلتك.

إن استعمال إستراتيجية المجموعة لتوليد احتمالات متعددة يمنحك فرصة التوصُّل إلى قرار أو خيار أفضل (قد يكون مختلفًا في أسوأ الأحوال) من الفكرة الأولى التي خطرت على بالك. ربَّما فكَّرْتَ في افتتاح مشروع تجاري صغير، ولكنك لست متأكدًا من نوع العمل الأكثر ملاءمةً لك. قد تختار إنشاء شركة تُعنى بتقديم الطعام في الحفلات، أو بيع منتج تصنعه أنتَ عن طريق شبكة الإنترنت، أو تقديم بعض الخدمات، مثل: مرافقة الكلاب والسير بها خارج المنازل، أو أداء مهام قصيرة لمصلحة أشخاص مشغولين بقضايا أخرى. وربَّما فكَّرْتَ في إعطاء دروس في الموسيقى، أو التزلج، أو تقنية المعلومات. وفي حال كانت فكرتك الأولى هي الفضلى فإنك ستشعر بالراحة بعد أن تكون قد نظرْتَ في البدائل ووجدْتَ أنها جميعًا أقل جاذبية وفائدة لك من الخيار الأول. وحتى إذا اخترْتَ فكرتَك الأولى فإن التفكير في الاحتمالات الأخرى قد يُؤثِّر في الطريقة التي تُطوِّر فيها فكرتك الرئيسة، وربَّما أمكنك توسيعها وإغناءها بصورة غير مرئية. فقد تتضمن فكرة مشروع إنشاء شركة لتقديم الطعام في الحفلات -التي تأمَّلت في افتتاحها- مُكوِّنًا موسيقيًّا، بحيث تُفكِّر في احتمال التعاقد مع عازف للبيانو أو الجيتار لعزف الألحان الموسيقية في الوقت الذي تتهيأ فيه لتقديم الطعام للزبائن حيث تقام الحفلة.

يمكنك تطبيق فكرة مجموعة البدائل مُسترشِدًا بالسيناريو الآتي:

> «في صباح كل يوم عمل من أيام الأسبوع، تستقل امرأةٌ المصعدَ إلى الطابق العاشر من البناء في طريقها إلى مكتبها. وما إن تخرج من المصعد في الطابق العاشر حتى تصعد الدرج إلى أن تصل الطابق السادس عشر حيث يقع مكتبها. وفي نهاية الدوام، تدخل المصعد في الطابق السادس عشر، وتنزل في الطابق الأول، ثم تخرج منه، وتقفل عائدةً إلى منزلها».

أحد التفسيرات المحتملة للطريقة التي تتصرف بها هذه المرأة هو أنها تستخدم الحمَّام الموجود في الطابق العاشر، وهو الطابق الوحيد بين الطوابق من العاشر إلى السادس عشر الذي يحوي حمَّامات. يوجد احتمال آخر هو أنها ربَّما تتوقف لتلتقي المشرف عليها، الذي يعمل في الطابق العاشر. فكِّرْ في تفسيرات أخرى لتصرفات هذه المرأة. أنشِئ لنفسك مجموعة معينة تتضمن احتمالات منطقية مشابهة، وأخرى بعيدة الاحتمال.

لماذا يُعَدُّ مفيدًا النظر في مجموعة البدائل والطرق الأخرى لحل مسألة أو مشكلة ما؟ إن السبب الرئيس لذلك مردُّه أنك تتوصَّل غالبًا إلى أفكار أكثر وأفضل حين يتوافر لك بدائل وخيارات عدَّة. تذكَّر أن تنظر إلى البدائل المختلفة من أكثر من جانب، ربَّما حتى جانبين للمشكلة؛ إذ يدفعك ذلك إلى ما وراء التفسيرات البسيطة والسهلة الإقناع. إنها تزيد منسوب الخيارات، وتحفزك إلى رؤية ظلال وخيالات أخرى، وتأمُّل قضايا وأفكار ومشكلات وحلول، واستكناه طيف واسع من الاحتمالات ربَّما لم تخطر على بالك بادئ الأمر. فهذه الأداة البسيطة تُوسِّع دائرة تفكيرك بحيث تتجاوز حدود ما هو نمطي وسهل ومريح؛ إنها تُوسِّع مداركك وتثريها.

عكس اتجاه العلاقات

توجد إستراتيجية أخرى تتعلق بالنظر في البدائل، وتقوم على عكس العلاقات **Reversing Relationships**؛ أي تغيير المواقع، بحيث يتضمن ذلك أساسًا الاهتمام بوجهة نظر شخص آخر. ويمكن تطبيق هذه الإستراتيجية عند النظر في جلسات الجدال المحتدَّة التي يؤيد بعض أطرافها السياسة العامة، ويعارضها بعض آخر، كما هو الحال في جلسات النقاش التي تضم ليبراليين (أو ديمقراطيين)، ومحافظين (أو جمهوريين)، والتي تتناول -مثلًا- سَنَّ قوانين تتعلق بوضع المهاجرين غير الشرعيين الذين يقيمون الآن في الولايات المتحدة الأمريكية. فهذا النوع من الانتقال الذهني قد يساعد على فهم منطق وجهة النظر المعاكسة، وتبنِّيها، حتى لو كان ذلك بهدف إيجاد طرائق لتعزيز وجهات النظر المضادة التي يطرحها أحد الطرفين مقابل الرؤى والتصورات التي يطرحها الطرف الآخر.

من مزايا إستراتيجية عكس اتجاه العلاقات أنها تُمكِّنك من استيعاب الفكرة التي يطرحها أحد الأشخاص، والتي لا توافقه عليها، بحيث ترى -على الأقل- بعض المزايا الإيجابية في طرحه، وتتفهم الأسباب التي دفعته إلى طرح وجهة نظره المغايرة. فإذا تصرفت على هَدْي هذا المنطق أصبحْتَ مُفكِّرًا أكثر عقلانية.

في أفضل الأحوال، تحفز هذه الإستراتيجية المرء إلى قبول مبدأ إعادة النظر، وإعادة التفكير؛ إنها تثري خبراتك ومعارفك بحيث تجعلك -قبل طرح وجهة نظرك الأولية- مستعدًّا لتقبُّل الطرائق المنطقية والفاعلة الأخرى التي تعرض للموضوع نفسه. يضاف إلى ذلك أنه يمكن عكس اتجاه العلاقات من حين إلى آخر؛ ما يؤدي إلى استخلاص رؤى جديدة أكثر عمقًا عن الموضوع، أو التوصُّل إلى طرائق أفضل لحل مشكلة ما.

تأمَّل -مثلًا- الطريقة التي انشغل فيها الإنسان الأول بالنزول إلى الحفر المائية لاستخراج الماء منها؛ وكيف أنه في مرحلة لاحقة عَكَسَ اتجاه هذه العلاقة بتوصُّله إلى طريقة جعلت الماء يصل إليه؛ ما مثَّل نقلة نوعية في تطوره. أو تأمَّل وأنتَ تُبدِع عملًا فنيًّا في الكيفية التي يمكن أن تجعل هذا العمل مميَّزًا عن طريق إضافة بعض المواد، كما في حالة تشكيل إحدى المنحوتات. فقد عمد مايكل أنجلو إلى عكس هذا الاتجاه عندما شكَّل منحوتته لتمثال ديفيد من كتلة من رخام كارارا؛ إذ تخيَّل أن ديفيد قابع داخل تلك الكتلة الرخامية، وجعل مهمته الفنية مقصورة على تحريره منها؛ أي إطلاق سراح هذا الشخص الذي تخيَّله مسجونًا في هذه الكتلة.

يمكن لإستراتيجية عكس اتجاه العلاقات حفز التفكير الإبداعي بمساعدتك على الانعتاق من الأفكار التقليدية وطرائق التفكير الجامدة. وكما هو الحال في طريقة إيجاد مجموعة من البدائل، فإن عملية عكس اتجاه العلاقات تُولِّد مفاهيم مختلفة إلى درجة تثير الإعجاب، وتُفضي إلى ابتداع أفكار جديدة.

التلاقح

توجد إستراتيجية وثيقة الصلة بالتفكير الإبداعي تسمى التلاقح **Cross-fertilizing**، وهي تتبنَّى تطبيق طرائق التفكير المعتمدة في نوع من أنواع النشاط على نوع آخر. فمثلًا، يمكنك استخدام المفردات المتداولة في لعبة كرة السلة عند حديثك عن الأعمال التجارية (مثل تسديد رمية عنيفة في قلب السلة)، أو استخدام المفردات المتداولة في لغة

الحروب عند حديثك عن كرة القدم (مثل: رمي قنبلة، أو شن حرب خاطفة). يمكنك أيضًا استعارة مفردات أو مفاهيم من الفن الجرافيكي (أي اللون، والخط، والنموذج، والنسيج)، وتطبيقها على الموسيقى والأدب والأزياء. وربَّما تستعير مفهومًا من عالم الفيزياء (مثل: قوة الجاذبية، وقوة الحقل)، ثم تُطبِّقه على مشكلة في الاقتصاد أو علم النفس الاجتماعي.

فالتلاقح هو نوع خاص من أنواع التفكير المتشابه؛ إنه يُمثِّل طريقة لرؤية العلاقات بين أشياء لا صلة بينها في الأحوال الطبيعية، حتى إنه يمكن عَدُّها بعيدة الاحتمال. والتلاقح التبادلي- شأنه في ذلك شأن التقنيات الأخرى المعتمدة في التفكير الإبداعي- يتضمن فِعلًا ذا صلة بالخيال، وهو يُعدُّ وثيق الصلة بالتفكير المتشابه والتفكير المجازي، ويُنشِئ روابط بين أشياء لا صلة بينها في الحالات الطبيعية. أمَّا الأسلوب الرئيس الذي يعتمده هذا النوع من التلاقح فهو فَرْضُ نوعٍ من التماهي المفاهيمي كما وصفه مايكل ميكالكو Michael Michalko, 2011، وذلك عن طَريق الربط بين عناصر من عوالم وميادين ومراجع مختلفة. يُذكَر أن التلاقح التبادلي يُحدِث خلخلة كبرى في أنماط التفكير التقليدي، ويدفع بالتفكير صوب اتجاهات جديدة غير متوقعة.

تحويل الانتباه

من الإستراتيجيات التي يمكنك استعمالها لتطوير قدرتك على التفكير الإبداعي إستراتيجية تحويل الانتباه من جزئية صغيرة لحالة معينة، أو أحد مظاهر مشكلة ما، إلى جانبٍ أو مظهرٍ آخر. فعند كتابتك تقريرًا عن أثر الإدمان على شرب الكحول مثلًا، يمكنك التركيز على التأثيرات الاجتماعية لهذا الإدمان، مثل: تأثير الإدمان على الكحول في الإنتاج، وكلفته للأعمال والمشروعات التجارية، وتأثيره في برنامج الرعاية الصحية على مستوى البلاد. أمَّا لفت الانتباه إلى مظهر جزئي أصغر حجمًا فقد يُفضي إلى ابتداع أفكار إضافية.

يمكنك أن تتخيَّل كُلَف الإدمان على الكحول وتأثيراتها في عائلة المدمن وأصدقائه، وكذا في علاقاته الشخصية. يمكنك أيضًا أن تنظر في تأثير الكحول في المدمن جسديًّا ونفسيًّا. وفي حال أردت تغيير محور الموضوع فإنه يمكنك إجراء عملية تحويل أخرى بالانتقال من موضوع تأثير الإدمان على الكحول إلى موضوع أسباب الإدمان على الكحول. ولا شك أن البحث في الأسباب ينحو بتفكيرك إلى منحى آخر؛ فهو يُولِّد أفكارًا جديدةً للتعامل مع المشكلة أو الموضوع من زاوية مختلفة. وقد تسأل: لماذا يلجأ بعض الأشخاص إلى معاقرة الكحول في المقام الأول؟ اعلم أنه ليس مهمًّا ألبتة تضمين تقريرك هذه التفاصيل كلها في نهاية المطاف، وأن المهم هو استخلاص جملة من الأفكار التي تستحق أن تكون موضع دراسة وتمحيص.

يشير مايكل ميكالكو إلى هذا النوع من التحوُّل بوصفه تغييرًا في الأوضاع الإدراكية؛ فهو يعتقد أن أوضاعك الإدراكية لا تُؤثِّر في الطريقة التي ترى فيها الأشياء فحسب، بل إنها ترسم حدودها أيضًا. إن حرصك على تدوير أوضاعك الإدراكية من أجل رؤية الأشياء من عدَّة منظورات يُعَدُّ عادة مفيدة يجب تطويرها على نحوٍ خاص. وقد عرض ميكالكو التجربة العقلية الآتية بوصفها مثالًا على ما يعنيه.

تخيَّل أن لديك فرصة لتقليص معدل الخطأ البشري المرتبط عادةً بالإجراءات المتبعة في المستشفيات، بما في ذلك خطأ التشخيص، ومقدار الجرعات الدوائية، والعدوى التي يصاب بها غالبًا مرتادو المستشفيات. تخيَّل أيضًا كيف يمكن لخبراء في مجالات مختلفة (مثل: مدرب كرة القدم، وآمر السجن، وقائد الطائرة، وقائد الفرقة الموسيقية، ورجل الدين) أن يحلّوا مثل هذا التحدي.

أمَّا آتول غاواندي Atul Gawande, 2011 فقد أوضح في كتابه **بيان قائمة الشطب** Checklist Manifesto كيف أن استعمال قائمة الشطب بخصوص الإجراءات المتبعة في غرفة العمليات بالمستشفى قد وضعت حدًّا نهائيًّا لحالات الوفاة الناجمة عن التقاط العدوى في المستشفى. وعزا هذا التحسن بصورة رئيسة إلى وجود هذه القائمة التي

تتضمن إجراءات التعقيم، بما في ذلك نظافة اليدين على نحوٍ دائم وصارم. وقد حسَّن تعزيز الممرضات الصارم للإجراءات التي تضمنتها القائمة النتائج بصورة مثيرة جدًّا؛ إذ تمثَّلت هذه النتائج في إنقاذ حياة الناس، وهو أمر يعني الكثير.

إنكار ما هو سلبي

إذا كان التفكير الناقد يميل إلى تقويم الأفكار ورفضها في نهاية المطاف فإن التفكير الإبداعي يميل أكثر إلى تشجيعها. فبعض أنواع التفكير ينادي بالسلبية والرفض عند طرح الموضوعات، وبعضها الآخر ينادي بالإيجابية دائمًا. فبدلًا من التفكير في أن طرق حل إحدى المشكلات، مثلًا، غير عملية (أي غير واقعية، وغير كافية، أو سخيفة، أو ساذجة)، فكِّر في طريقة أكثر إيجابية. قل: نعم، ربما بدلًا من لا، أبدًا. تنكَّر لما هو سلبي، واسْعَ إلى كل ما هو ممكن.

احذر أن ترفض مباشرةً فكرة ما، ولا تحفل بما قد تبدو عليه من تعقيد. فلو تناولْتَ فكرة سطحية على محمل الجد فقد تكتشف أنها تقودك إلى فكرة أفضل -حتى بعد رفضك الفكرة التي هي أقل شأنًا منها- وإلى تطوير فكرة أكثر ملاءمة. ولهذا، فإن الوصول إلى طريق مسدود بخصوص فكرة ما -من أجل تطوير منتج، أو عملية ما- قد يُفضي إلى طريقة مختلفة، وإن طرح أسئلة مثل ماذا لو، أو لِمَ لا قد يحفزك إلى استقصاء الاحتمالات واكتشاف خيارات واعدة.

إن تغيير أسلوبك في الحديث من أجل تجنُّب السلبيات والتركيز على الإيجابيات قد يُؤثِّر فيما تشعر به، وفي كيفية تفكيرك. انظر الجدول (2-1) الذي يُبيِّن الإستراتيجيات الرئيسة للتفكير الإبداعي.

الجدول (2-1): الإستراتيجيات الرئيسة للتفكير الإبداعي.

– البحث عن احتمالات وبدائل جديدة.
– إنشاء مجموعة من البدائل.
– عكس اتجاه العلاقات.
– التلاقح.
– تحويل الانتباه.
– إنكار ما هو سلبي.

إستراتيجية سكامبر تُمثِّل إستراتيجية سكامبر إحدى إستراتيجيات التفكير الإبداعي، وهي في الحقيقة مجموعة من الأساليب؛ إذ ترمز حروف هذه الكلمة إلى الأساليب المُبيَّنة في الجدول (2–2).

يقوم مفهوم سكامبر على فكرة أن كل ما هو جديد يستند إلى شيء موجود أصلًا. فقد لاحظ مايكل ميكالكو كيف أن النفط مشتق من مادة كيميائية تتحوَّل إلى مطاط صناعي، ثم يصير –في نهاية المطاف– إطارات للسيارات والشاحنات، وقد يتحوَّل إلى نعال للأحذية. SCAMPER هي الأحرف الأولى من:

- **الاستبدال** Substitution: هو تقنية رئيسة. فعندما لا يكون ما تريده في متناول يدك، فإنك تبحث عمَّا يمكن أن تستخدمه بديلًا؛ إذ يمكنك استبدال الأشخاص، والعمليات، والقواعد، والمواد، والأمكنة، والأزمنة.
- **الربط** Combining: الربط بين الأشياء هو مبدأ رئيس آخر، وقد يُمثِّل المبدأ الرئيس لمظاهر التفكير الإبداعي كلها؛ إذ يمكنك الربط بين الأهداف والوحدات، والطلبات والاستخدامات والأشخاص والبرامج. وتتضمن الروابط المزج المعدني (المعادن)، والخلطات (الخمور)، والتشكيلات (الحلوى)، والجوقات (الموسيقيون) من بين الكثير من أنواع الروابط الأخرى.

- **التكيف** Adaptation: هو أساس البقاء. فمن دون التكيف مع الأوضاع والظروف المتغيرة يتعرَّض البقاء للخطر. وهذه بعض الأسئلة التي يمكن طرحها: ما الذي يشبه هذا أيضًا؟ ما الشيء الموازي الذي يرمز إليه الماضي؟ ما السياقات التي يمكن مراعاتها والاهتمام بها؟ ما الوجهة التي نسير عليها؟
- **التكبير والتصغير** Magnification and Minimization: يقصد بذلك أن تجعل شيئًا ما أكبر أو أصغر. فهل يمكنك تضخيم جانب من جوانب فكرتك، أو اختزاله، أو تكبيره، أو تصغيره؟

فبدلاً من إعداد وحدة تعليمية جديدة، طوِّر مقررًا جديدًا بالكامل، أو لنذهب في الاتجاه الآخر؛ فبدلًا من الطلب إلى قسم كامل المشاركة في تجربة تدريسية (مثل التدريس الجماعي)، اطلب إلى متطوعينِ تدريس وحدة جديدة، أو تدريس مقرر جديد.

- **استخدام الفكرة في موضع آخر** Putting the idea to another use: يقصد بذلك تغيير السياق. كم مَرَّةً استُخدِمت قطع الطوب الحمراء؟ ماذا بخصوص استخدام حبة الفول السوداني؟ لقد أحصى جورج واشنطن كارفر أكثر من (300) استخدام مختلف لحبة الفول السوداني البسيطة.
- **الحذف أوالإزالة** Eliminating: يقصد بذلك أن طرح شيء ما من فكرة ما قد يكون مفيدًا. فسواء أقتَّبَتَ الأشجار أو قصصتها فإن كلتا العمليتين سوف يؤديان إلى التجديد. إن تسليط الضوء على أحد المظاهر وإرجاع بعضها إلى الوراء يمكن أن يضع حدًّا للارتباك. أمَّا الأسئلة المهمة في هذا السياق فهي: ما الذي يمكن إهماله، أو تبسيطه، أو تقليصه، أو حذفه؟ ما الشيء الذي قد يُعَدُّ ثانويًّا؟ كيف يمكن تكثيفه، أو دمجه؟
- **إعادة الترتيب** Rearranging: إعادة ترتيب الأشياء هي صورة من صور التركيب. في إعادة الترتيبتكونالعناصر جميعها موجودة في الفكرة، أو المنتج، أو الخدمة، خلافًا لعملية التركيب التي تتضمن إضافة شيء ما. فمدربو فرق البيسبول يُغيِّرون أفراد (تشكيلة) الفريق، أمَّا مدربو فرق كرة السلة فيُشرِكون اللاعبين في المباراة ويخرجونهم منها. وبالمثل، يعيد المؤلفون الموسيقيون ترتيب عناصر المعزوفة

الموسيقية بهدف تقديم تركيبات متداخلة بين الآلات الموسيقية المختلفة. وفيما يأتي أهم الأسئلة في هذا السياق: ما العناصر التي قد تتقاطع؟ ما السلاسل المتعاقبة التي يمكن ضبطها؟ ما البرنامج أو التغيرات في المساحة التي يمكن تقديمها؟

- **العكس** Reversing: يساعدنا قلب أيٍّ منظور على رؤية الأشياء من زوايا جديدة. فطرح أسئلة عن المتضادات قد يُسهِم في توضيح ما ننظر إليه. يقول مبدأ ين ويانغ Yin & Yang الصيني: إن الظلمة تُعرِّف النور، والخسارة تُضخِّم الربح، والدوران الإيجابي يُواجِه الدوران السلبي. أمَّا الأسئلة المهمة في هذا السياق فهي: هل يمكنك قلبها، أو تدويرها، أو عكسها من الأعلى إلى الأسفل، أو من الداخل إلى الخارج؟ هل يمكنك عكس الأدوار وقلبها؟

الجدول (2-2): سكامبر إستراتيجية التفكير الإبداعي.

S=Substitute الاستبدال: ما الذي يمكن استبداله؟
C=Combine اربط: كيف يمكن ربطها بأشياء أخرى؟
A=Adapt كيِّف: كيف يمكن إجراء التكيُّف؟
M=Magnify, minimize, modify ضخِّم، صغِّر، عدِّل: كيف يمكن تضخيمها، أو تقليصها، أو تغييرها؟
P=Put to other uses استخدم الفكرة في موضع آخر: ما الاستخدامات الأخرى التي يمكن تفعيلها؟
E=Eliminate احذف: ما الجوانب أو العناصر التي يمكن إقصاؤها؟
R=Rearrange and Reverse أعدِ الترتيب واعكس: ما الذي يمكن إعادة ترتيبه، أو عكسه؟

العادة الإبداعية

يمكن التعامل مع الإبداع والتفكير الإبداعي بطريقة إرادية مرسومة رسمًا دقيقًا. وترى تويلا ثارب Twyla Tharp الراقصة ومدربة الرقص، في كتابها **العادة الإبداعي** Creative Habit، أنه يمكن تطوير عملية الإبداع عن طريق الجهد الفطري، وتقترح تحويل عملية الإبداع إلى طبع من دون الادِّعاء أنك بذلك قد تصبح عبقريًّا مبدعًا، مثل: ليوناردو دو فينشي، ومايكل أنجلو، وموزارت، وبيتهوفن، وتولستوي، وديكنسون، ونيجينسكي، وبالانشين. بيد أنها ترى أيضًا أنه يمكنك - بمرور الوقت، وتركيز انتباهك، والمحافظة على تركيزك- أن تزيد بصورة دينامية من قدراتك الإبداعية.

تُقدِّم الكاتبة إرشادات وتجارب عملية لعمل ذلك، مُعزَّزةً بأمثلة وقصص شخصية عن اختراقات مبدعة تمتاز بسعة الاطلاع والإمتاع والإلهام. وقد تبنَّت الكاتبة عددًا من المبادئ لتشجيع ما سَمَّتْهُ العادة الإبداعية، مثل: العادات (الطقوس)، والحمض النووي الإبداعي، والذاكرة، والصندوق، والبدء من الصفر. وفيما يأتي بيان لكلٍّ منها؛ لإظهار التنوع والغنى اللذينِ تتصف بهما هذه المجموعة من الممارسات التي تتحدث عنها:

1. العادات (الطقوس): تتطلَّب عملية الإبداع الإعداد المناسب، وتُعَدُّ الطقوس أفضل أنواع الإعداد وأكثرها توازنًا. وتقترح تويلة ثارب استخدام الطقوس في الإعداد للتفكير والنشاط الإبداعي؛ إذ تصف كيف كان عازف التشيللو الشهير بابلو كاسالز يبدأ يومه بعزف مقطوعة فوغا موسيقية منفردة من تأليف باخ، اسمها لوحة المفاتيح الموسيقية المدوزنة جيدًا. أمَّا هي نفسُها فكانت تبدأ يومها بالمناداة على سيارة أجرة الساعة الخامسة والنصف صباحًا لكي تقلها إلى قاعة التدريب (الجمنازيوم)،حيث تتدرب مدة ساعتين يوميًّا على بعض الرقصات، وتبتكر رقصات جديدة.
2. الحمض النووي الإبداعي: تعتقد الكاتبة أننا جميعًا وُلِدنا ومعنا شيفرة مبدعة مرتبطة بمخيلاتنا، وأن هذه الشيفرة الإبداعية تُخفي موهبةً في أحد المجالات، ويمكنها إبراز قدراتك الإبداعيةالمُعبِّرة. قد تتجلَّى هذه الموهبة في الطريقة التي

تُوجِّه فيها الكرة صوب الهدف، والكيفية التي ترميها بها، أو كيف تمسك إبرةً وخيطًا، أو تُحضِّر وجبة طعام، أو تحل مسألة في الرياضيات أو العلوم، أو كيف تُرتِّب الورد، أو تُخطِّط لقضاء عطلة، أو تُعبِّر عن ذاتك لغويًّا، أو موسيقيًّا، أو جسديًّا. ولهذا، يُعَدُّ حمضك النووي الإبداعي مؤشرًا لطريقتك الخاصة الفريدة التي تظهر فيها في هذا العالم؛ إنه يَعْرِض أحاسيسك، وأسلوبك الخاص في المشي والكلام والكتابة والتفكير.

3. الذاكرة: قد تكون الذاكرة المليئة بالمعلومات المفيدة عزاءً لنا في الأوقات الحالكة السواد، وقد تكون مصدر إمتاع في أوقات الضجر، فتمنح الحياة تماسكًا ومعنىً. عرضت ثارب لأنواع عدَّة من الذاكرة التي يمكنك ترويضها وتطويرها. وأحد هذه الأنواع هو الذاكرة العضلية التي يُظهِرها الراقصون بحركاتهم الجسدية، وعند العزف بآلاتهم الموسيقية. يوجد أيضًا ما يُعرَف باسم الذاكرة الافتراضية التي تُجري إسقاطات على الماضي من أجل استعادة العواطف والانفعالات السابقة وخوض تجربتها مرة أخرى، ولكن افتراضيًّا هذه المرة. ويمكن أيضًا إسقاطها على المستقبل لاستشراف رؤية ناجحة لمشروع أو خطة عمل.

4. الصندوق: خصَّصت تويلة ثارب لكل مشروع مبدع مجموعة من المواد التي يمكن استخدامها، ووضعتها في صندوق ملفات، ثم وضعت رقعًا لاصقةً على الصناديق كلها مُدوَّنًا عليها اسم المشروع. وضعت ثارب في كل صندوق قصاصات ورقية كتبت فيها أفكارًا عشوائيةً، وكذلك قصاصات من مجلات، وصحف، وأقراص مدمجة، وشرائط فيديو، وصور، ونسخ مصورة من رسوم فنية، وكتب، وفقرات من كتب، وأي شيء آخر قد تكون له قيمة. يُعَدُّ استخدام هذه الصناديق طريقة عملية وظيفية فاعلة للتواصل الدائم مع المشروع المنْوي تنفيذه.

5. الكشط: في معرض إجابة الكاتبة عن سؤال: من أين تأتي بأفكارك؟ فإنها تقترح الكشط: scratching. وهو صورة من صور التحقيق تشمل البحث عن ومضة من أجل الاهتداء بها، والحصول على شيء من الطاقة التي تحفزنا إلى البدء بالتفكير. والبدء من الصفر يَظهر على صورة ارتجال بدايةً؛ أي البحث عن شيء تستشف منه رائحة الإلهام؛ إذ يمكن لكاتب أن يبدأ من الصفر عن طريق تسجيل نُتَفٍ

من محادثة استمع إليها مصادفةً. ولهذا، ابدأ البحث في مواضع مختلفة، تحرَّك، مارس رياضة المشي، زر أحد المتاحف، انظر حولك، تحدث إلى أحد أصدقائك، اصغِ إلى الآخرين؛ فقد تحظى بكَمٍّ وافر من التفكير المُنتِج من هذه الأنشطة كلها.

الثقة الإبداعية

حين يكون التفكير الإبداعي فعلًا إراديًّا مقصودًا فطريًّا فإن مصدره حينئذٍ يكون الثقة. ولا شك أن ممارسة التفكير الإبداعي تُقوِّي الثقة الإبداعية؛ إذ يرى الأخوان توم وديفيد كيلي Tom & David Kelley, 2013 في كتابهما **الثقة الإبداعية** Creative Confidence أن امتلاكك الثقة المتجلية في القدرة على أن تكون مبدعًا يُعَدُّ الأساس في تحسين قدرتك الإبداعية. وهما يعتقدان أن عملية الإبداع تشبه العضلة التي يمكن تقويتها عن طريق الممارسة المنتظمة والمنضبطة؛ إذ يمكنك رعاية إمكاناتك الإبداعية وتشذيبها بالجهد والتجربة.

والثقة الإبداعية -بحسب الأخوين كيلي- تُحسِّن قدرتك على الإقدام على خيارات أفضل؛ إنها تُمكِّنك من دفع نفسك إلى الأمام بسهولة أكثر. وتُمكِّنك أيضًا من أن تصبح قادرًا على حل المشكلات بصورة أفضل، ومشاركة الآخرين بفاعلية، والتعامل مع التحديات بمنتهى الثقة.

يمكنك أن تكون مبدعًا إذا شئْتَ، ويمكنك تجاوز مرحلة المحاولة. وبحسب الإعلان الصادر عن شركة نايكي Nike للأدوات الرياضية: افعل ذلك وحسب!. فبدلًا من الانتظار، يمكنك فعل شيء أقلُّهُ من أجل أن تكون مبدعًا أكثر، وإن كان بنسبة ضئيلة. يقترح الأخوان كيلي الإجراءات الآتية للبدء بهذه العملية:

1. اختر مشروعًا أو نشاطًا تُفضِّله حقًّا، جَزِّئه إلى خطوات صغيرة، ابدأ الخطوة الصغيرة الأولى، عالِج جزءًا منه، يمكنك معالجته.

2. خفِّف من المخاطر. وإذا كان مشروعك أو نشاطك يتطلَّب استثمارات مهمة في الوقت والمال أو أيِّ مصادر أخرى فقلِّصه. إذا بدأْتَ العمل فتذكَّر أن ما تقوم به مبدئيًّا هو تجربة فحسب.
3. أسِّس لحدث أو مَعْلَمٍ مهم، أو لسلسلة من المعالم المهمة التي قد تحتفل بإنجازها بعد الانتهاء منها.
4. ضع لنفسك عددًا من المُهَل المحدَّدة لكل مرحلة من مراحل المشروع أو النشاط الذي تريد تنفيذه.
5. إذا لم تصل مرحلة الكمال بدايةً فلا تقلق، واعلم أن كل ما عليك فعله بدايةً هو عمل شيء يُبقي على تدفُّق عصارة فعلك الإبداعي. فالمراجعة والتعديل يمكن أن يأتيا في مرحلة لاحقة عندما تكون قد أحرزْتَ تقدُّمًا فيما تفعله.
6. اطلب مساعدة الآخرين، وأَنشِئ شبكة مساعدة.

وفي هذا السياق، يرى إد كاتمول Ed Catmull, 2014 في كتابه **عملية الإبداع، المتحدة** Creativity, Inc. أنك تتعلم كيف تتقبَّل الشك، وعدم الاستقرار، وما لا يمكن التنبؤ به أو توقعه، بما في ذلك الخوف والفشل، وربَّما الأهم من ذلك كله هو الخوف من الفشل؛ إذ يقول: «إن محاولتك تجنُّب الفشل يزيد من احتمال وقوعك فيه». فمنذ المراحل الأولى لحياتك، جرى توجيهك لتجنُّب الوقوع في شَرَك الفشل، وإدراك أن الفشل سيئ، وأنه من صفات الفاشلين، وأنه من العار على المرء أن يفشل. فإذا كنت مثل معظم الناس فإنك لن تتقبَّل الفشل؛ لأنه يُلطِّخ صورتك ويُشوِّهها بصورة ما. ولهذا، فأنت تجده مُحرِجًا ومُذلًّا، ثم مُرعِبًا لك. ومع ذلك، يُعَدُّ الفشل ضروريًّا أيضًا، بل يُعَدُّ أساسًا للكثير مما تعلَّمته -بدءًا بتعلُّمك القراءة، وركوب الدراجة الهوائية، وقيادة السيارة، والسباحة، والتزلج، وعزف آلة موسيقية. فقد ركبْتَ المخاطر المحيطة بمحاولتك تعلُّم هذه الأشياء- والكثير من الأشياء الأخرى، مثل: تعلُّم لغتك الأم، وربَّما لغة أجنبية أيضًا، إضافةً إلى قبولك أخطاء لا بُدَّ أن تقع فيها.

الأمر نفسه ينطبق على تطوير قدراتك في التفكير الإبداعي، وقدرتك في أن تكون مبدعًا. فإذا كنْتَ تتجنَّب المخاطر وتخشى الفشل فإن ما تُحقِّقه يكون أقل، وكذلك إبداعك. وبالمقابل، إذا تعلَّمْتَ كيف تتقبَّل الفشل بوصفه جزءًا ضروريًّا لا مفر منه في عمليتي التعلُّم والإبداع اكتشفت أنك أصبحت أكثر إنتاجية، وربَّما أكثر إمتاعًا أيضًا. ولهذا، تقبَّل الفشل بدلًا من تجنُّبه. افشل في مراحل عملك الأولى، وافشل غالبًا، وتقبَّله بوصفه شرطًا من شروط التعلُّم ودليلًا عليه. امنح الفشل فرصة، فما الذي ستخسره نتيجة ذلك؟

السرقة الإبداعية

يدافع أوستين كليون Austin Kleon, 2012 في كتابه **اسرِق كما الفنان** Steal Like an Artist عن سرقة الأفكار والمؤثرات حيثما وجدت أشياء تستحق السرقة. بنى كليون فرضيته هذه على أساس أنه لا يوجد ما يمكن عَدُّهُ أصيلًا تمامًا، وأن كل ما هو جديد مشتق من شيء موجود أصلًا. وعلى هذا، فلكي تكون مبدعًا؛ اعثر على ما تحبه، واسرق منه، لأننا كما قال غوته: «مُجسَّدون ومُصنَّعون مما نحب».

يمكنك اختيار كاتب، أو فنان، أو مخرج أفلام، أو مهندس معماري، أو فيلسوف، أو موسيقي معين؛ فهذا ليس مهمًّا ما دام إنجاز هذا الشخص يعني لك الكثير. ادرس ما قدَّمه من عمل، واحرص على أن تستوعبه جيدًا، ثم تابِع طريقك لاكتشاف أسماء اثنين أو ثلاثة من الأشخاص الذين كان بَطلُكَ أو مَثلُك الأعلى يحبهم. ادرس هذه التأثيرات بالطريقة نفسها التي عمَّقْتَ بها معرفتك وتقديرك للتأثيرالرئيس؛ فبهذه الطريقة تصبح جزءًا من التاريخ والنَّسَب الإبداعيين. سوف يُلهِمك هذا النسب لتفعيل تفكيرك الإبداعي، وفِعْلِكَ الإبداعي.

رسم الفنان نورمان روكويل Norman Rockwell لوحة سمَّاها الرسم الذاتي الثلاثي Triple Self–Portrait، وصوَّر فيها نفسه وهو يرسم شخصه في أثناء نظره إلى المرآة، وعمد

إلى وضع رسوم ذاتية صغيرة الحجم على جانب الحواف العليا للوحته الزيتية -كانت صورًا شخصيةً في الواقع- لفنانين مشهورين أظهروا براعة استثنائية في رسم أنفسهم، مثل: ألبريخت دورر، ورمبرانت فان رين، وفينسينت فان كوخ، وبابلو بيكاسو. ويُعتقَد أنه وضع هذه الرسوم الذاتية الصغيرة لأنه رأى فيها مصدر إلهام لرسْمه الذاتي الثلاثي؛ إذ إنه يَعُدُّ نفسه من سلالة هؤلاء الفنانين، فهم يُمثِّلون له معيارًا ومَثلًا يُحتذى به. وبالمثل، يمكنك أن تجد مَن تَعُدُّهم مَثلك الأعلى، وتحتفي بهم، وتُقلِّدهم، وتحاكي أعمالهم.

ربَّما تشعر بشيء من وخز الضمير عند نسخك أعمال الآخرين، ولكن حاوِل ألا تنوء تحت وطأة هذا الإحساس؛ فإحدى أكثر طرائق التعلُّم والتعليم شيوعًا تتمثَّل في استنساخ ما يفعله الآخرون، وتقليد الطريقة التي يفعلونه بها. وقد سار على هذا المنوال الكتيبات التي تتناول عمليات التبادل التجاري، ولغة الخطابة التي كانت تُلَقَّنُ بهذا الأسلوب على امتداد قرون من الزمان. فعندما كان وليام شكسبير وجون ميلتون -في القرنين السادس عشر والسابع عشر على التوالي- طالبين في المدرسة، نسخا كلماتٍ وأعمالًا لمؤلفين آخرين لتعرُّف الكيفية التي تعمل بها هذه الكلمات، وكيف جرى تركيبها وصياغتها، ثم كتبا أعمالهما مُقلِّدينِ أسلوب هؤلاء الكُتَّاب.

لا يقتصر النسخ والتقليد فقط على الفنانين والكُتَّاب؛ فالموسيقيون وصُنَّاع الأفلام والرياضيون كلهم يمارسون التقليد؛ إذ بدأ بيتهوفن تأليف سيمفونيات تُشبِه كثيرًا تلك التي ألَّفها هايدن وموزارت، ثم أخذ يشق طريقًا مختلفًا، وبدأت موسيقاه تأخذ منحًى آخرَ؛ أي بدأت تُشبِهه هو. أمَّا بول ماكارتني فصرَّح أنه قلَّد عددًا من موسيقيي الروك الكبار، بمن فيهم بادي هولي، وليتل ريتشارد، وجيري لي لويس، وإلفيس برسلي، ثم استطاع هو وشريكه جون لينون أن يُكوِّنا إحدى أعظم الفرق الموسيقية وأكثرها تميُّزًا في العالم.

في مقابلة مع أحد منتجي الأفلام (فرانسيس فورد كوبولا الذي أنتج فيلمي العرَّاب، وسفر الرؤيا الآن)، قال ماكارتني: «نريدكم بدايةً أن تسرقوا منَّا؛ لأنكم لا تستطيعون السرقة. سوف تأخذون ما نعطيكم إياه، ثم تضعون أصواتكم عليه، وتنسبونه إلى أنفسكم، وهكذا ستكتشفون أصواتكم». ثم تابع قائلًا: «لا تقلقوا بشأن ما إذا كان من المناسب لكم

أن تقترضوا أو تأخذوا أو تفعلوا شيئًا مثلما يفعل شخص آخر أنتم معجبون به لأن تلك هي الخطوة الأولى، وعليكم أنتم اتخاذ الخطوة الأولى».

قال نجم فريق لوس أنجلوس ليكرز لكرة السلة كوبي براينت إنه كان يشاهد شرائط تسجيل للاعبين مشهورين من أجل استنساخ حركاتهم؛ لاعتقاده أن كل حركة في لعبة كرة السلة هي مشتقة من حركة سبقتها، وأن أحد اللاعبين قد مارسها وقلَّدها قبل ذلك، لكنه أشار إلى أنه لم يكن قادرًا على أداء الحركات نفسها التي كان يستنسخها من لاعبين آخرين؛ لأن جسده لم يكن يُشبه أجساد اللاعبين الذين كان يحاول تقليدهم. لقد شعر أن عليه اقتباس حركاتهم، فبدأ بتقليدهم ومحاكاتهم، ثم أخذ يُطوِّر نقلاته الخاصة به. والآن، يوجد بعض اللاعبين الشباب الذين يُقلِّدون نقلات كوبي براينت على أرض الملعب.

الجريمة الإبداعية

لا بُدَ أنك سمعت بفيليب بيتيت Philippe Petit الذي ارتبط اسمه بالعمل المغامر الذي تمثَّل في السير على سلك معدني يصل بين برجي كاتدرائية نوتردام في باريس عام 1971م، ثم برجي الأسلاك على جسر سيدني هاربر في أستراليا عام 1973م، وربَّما سمعت أيضًا عن مشيته الأكثر شهرة على سلك معدني يربط بين برجي مركز التجارة العالمي عام 1974م. وكان بيتيت 2003م قد وصف في كتابه **ارتقِ إلى السحاب** Reach the Clouds –وكذلك الفيلم الحائز على جائزة الأوسكار رجل على السلك Man on a Wire المستقى من الكتاب– هذه الأعمال الفَذَّة، والإعداد الإبداعي لكلٍّ منها. والحقيقة أن ما فعله فيليب بيتيت كان غير قانوني. تقنيًّا، فإن ما قام به يُعَدُّ جريمة وخرْقًا للقوانين (لم تُفرَض عليه أيُّ عقوبة لقاء أفعاله تلك. فمثلًا، غَضَّت بلدية مدينة نيويورك الطرف عندما سار على سلك معدني أمام الأطفال فوق بحيرة في حديقة سنترال بارك).

وقد شرح بيتيت في كتابه **الإبداع: الجريمة الكاملة** Creativity: The Perfect Crime كيف خطَّط أعماله المثيرة، ثم نفَّذها (السير على السلك المعدني) بكل جرأة وجسارة. وقد

أشار إلى أنه استخلص من هذه الأعمال مجموعة من المبادئ والإرشادات التي تصف طريقته الشخصية لعملية الإبداع، وأنه استعمل فكرة الجريمة بوصفها دلالة مجازية لعملية الإبداع. ثم عرض لجملة من المعتقدات والأساليب والممارسات التي ينصحنا باتباعها، مثل: وجوب تقبُّل الفوضى التي لا مفر منها، والتي ترافق -بدايةً- أيَّ جهد مبدع تقوم به، وعدم المبالغة في التخطيط أو التوقعات بأن يكون كل شيء واضحًا أمام ناظريك منذ البداية، وتعلُّم الصبر على الفوضى، وعدم بدء العمل بمحاولة فرض نظام على ما تفعله، والانتظار حتى يبدأ هذا النظام يتشكل ولو ببطء شديد، ولكن من دون أيِّ ضغط. راقِب وانتظر بصبر وكثير من المثابرة.

توجد نصيحة أخرى تتمثَّل في إيجاد نوع من جو الإلحاح والاستعجال لإنجاز مشروعك الإبداعي. ابدأ العمل في المشروع حالًا، ولا تنتظر اكتمال الشروط والظروف المناسبة لكي تبدأ العمل. ضع جدولًا زمنيًّا لما تعتزم القيام به، وللخطوات الصغيرة التي يتعيَّن عليك فعلها في أثناء تطور العملية. أَنشِئ خريطة عامة بحيث تكون مرنةً، ودليلًا إرشاديًّا مبدئيًّا لتحقيق الهدف الإبداعي الذي تسعى إليه. إذا تطلَّب الأمر تغيير الخريطة وتعديل جدولك الزمني فافعل ذلك من تردد أو وجل، ولكن حاول دائمًا الالتزام بأيِّ جدول زمني تضعه لنفسك، حتى لو كُنْتَ تعلم بوجود بعض العقبات والمُعوِّقات والتأخير. فكل ما عليك فعله هو متابعة الحركة صوب الهدف الذي تصبو إلى تحقيقه بغض النظر عن بطء هذه الحركة أو سرعتها.

أخيرًا، يقترح الكاتب أن تفعل ثلاثة أشياء -بغض النظر عن طبيعة مشروعك الإبداعي؛ سواء كان تصميم منتج، أو السير على سلك معدني، أو تخطيط عرض تقديمي، أو الإعداد لمقابلة توظيف- هي: تدرَّب، تدرَّب، تدرَّب؛ مارِس، أعدِ المحاولة، كرِّر الفعل؛ أعدِ الزيارة، تخيَّل مَرَّةً أخرى، أعِد تمثُّل الفكرة.

الأسئلة الإبداعية

يتضمن التفكير الفاعل طرح الأسئلة، ولكن نوع الأسئلة هو أمر مهم جدًّا، تمامًا مثل الطرائق التي تُفضي بها الأسئلة المبدئية إلى أسئلة أخرى مرتبطة بها. فالأسئلة الجيدة تُوجِّه التفكير، وتُشجِّع الاستقصاء، وتشحذ ذهنك لتوقع احتمالات لم تخطر على بالك، فضلًا عن صوغ أسئلة مفيدة فاعلة تُحيِي الفضول لديك، وتحفز إلى التفكير، وتثير الخيال.

فما ملامح الأسئلة الجيدة؟ الأسئلة الجيدة هي أسئلة توحي بنهايات مفتوحة؛ إذ تفتح الباب على مصراعيه أمام جملة من الإجابات، لا إجابة واحدة فقط، وهي تساعد على استحضار أسئلة أخرى. فالأسئلة الجيدة تتجاوز نفسها، وتُفضي إلى إجابات غنية متنوعة. يمكنك الحكم على سؤال ما بناءً على أنواع الإجابات التي يستثيرها. والأسئلة الجيدة هي نقطة الانطلاق الرئيسة للتفكير؛ فهي تُحفِّز، وتثير، وتستفز.

يصف نيل بوستمان Neil Postman, 1995 الصورة في كتابه **غاية التعليم** The End of Education على النحو الآتي: «إن قيمة أيِّ سؤال محكوم بغنى الإجابات التي يؤدي إليها ودقتها، وكذلك جودةالأسئلة التي يستثيرها وعددها».

وهذه بعض الأمثلة على الأسئلة التي تتفق وهذه المعايير:

- ما الذي نعنيه بكلمة الواقع؟ هل يختلف الواقع البيولوجي عن الواقع التاريخي أو الواقع الرياضي؟ هل يمكن للوقائع أن تتغير؟ هل يمكن لما كان يُعَدُّ واقعًا يومًا ما أن تُنزَع منه هذه الصفة، ويثبت أنه لم يعد كذلك؟
- ما العلاقة بين الواقع والحقيقة؟ كيف يمكنك بدء الإجابة عن هذا السؤال؟
- كيف يجب تدريس مادة العلوم في منهاج المرحلة الثانوية؟ كم عدد مباحث العلوم التي يجب أن يتضمنها المنهاج؟ ما الترتيب المُستخدَم في ذلك؟ إلى أيِّ مدى يجب دمج هذه المباحث بعضها في بعض؟ إلى أي مدى يجب الدمج بين تدريس العلوم

وتدريس التكنولوجيا، وبين تدريس العلوم وتدريس مباحث أخرى؟ ما هذه المباحث؟ لماذا؟

- هل يُعَدُّ التاريخ علمًا من العلوم؟ هل الرقص لغة؟ ما القديس؟ ما الذي يمكن أن نَعُدَّهُ تجربة؟ كيف يمكنك الإجابة عن هذه الأسئلة؟
- كيف توصَّلت إلى معرفة ما تعرفه الآن؟ كيف يمكنك تعويض النقص الناجم عن محدودية العقل، وعدم دقة الإحساس، ومصداقية ما تقرأ وما تسمع؟

اعلم أن التدرب على طرح أسئلة مفيدة يُعَدُّ مهارة حقًّا، ويمكن وصفه بالفن أيضًا. وكلما كانت أسئلتك أفضل ازدادت فرصك في تطوير قدرتك على التفكير الناقد والتفكير الإبداعي؛ وذلك أن طرح الأسئلة هو عنصر رئيس في عملية التفكير كلها.

أشار جيف داير وآخرون، Jeff Dyer, Hal Gregersen, and Clayton M. Christensen ,2011 في كتاب **الحمض النووي للمبدع** The Innovator's DNA إلى أن المبدعين يستخدمون بصورة اعتيادية (روتينية) كَمًّا كبيرًا من الأسئلة لاكتشاف ما جرى تجاهله فيما مضى، وأنهم قد يطرحون أسئلة على نمط: ما الذي تسبَّب في...؟، وذلك من أجل الوصول إلى أصل المشكلات. فبدلًا من طرح سؤال مثل: كيف لي أن أبني أ، أو ب، أو ج؟، يمكنك أن تسأل: ما الذي يحدث لكلٍّ من: أ، و ب، و ج؟، أو: لماذا أ، أو ب، أو ج. ليس لها التأثير نفسه الذي نرغب؟

بوجه عام، يمكن تطبيق هذه الأسئلة الشاملة على أسئلة تبدأ بسؤال مثل: لماذا لا تعمل دعامة القلب بصورة أمثل؟، وصولًا إلى سؤال مثل: لماذا لا يرقى مشروعك إلى ما هو مأمول منه؟، أو سؤال مثل: لماذا لا يُفضي عملك اليومي إلى النتائج التي كنت تتوقعها؟، وصولًا إلى سؤال مثل: لماذا أصبحت علاقتك بصديقك أو زوجتك أو مديرك دون المستوى الذي ترغب؟. ويرى مؤلِّفو الكتاب أنك حين تتعلَّم كيف تطرح أسئلة فاعلة (أي أسئلة مناسبة وأساسية وذات صلة) فإنك حقيقةً تكون قد علَّمْتَ نفسك كيف تتعلَّم، وكيف تستمر في عملية التعلُّم.

يُعَدُّ طرح الأسئلة حجر الزاوية في عملية الإبداع؛ إنه المحرك الإبداعي للسلوكات الإبداعية. ويُفرِّق الكاتبان هال غريغرسون، وكليتون كريستنسين Hal Gregersen & Clayton M. Christensen بين ما يطلقان عليه اسم الأسئلة الوصفية مثل: ما الذي...؟، والأسئلة الخلافية مثل: ماذا لو...؟، حيث يتبنى الكاتبان هذين النوعين من الأسئلة بصورة متكررة للتعريف بما هو حاصل الآن (وكيف حصل على هذا النحو)، وما يمكن أن يحصل مستقبلًا.

يهدف طرح الأسئلة الوصفية إلى التوصُّل إلى فهم أعمق لسؤال: ما الذي...؟؛ وذلك أن الأسئلة التقليدية ذات طابع التحقيق الصحفي مثل: مَنْ...؟، وماذا...؟، ومتى...؟، وأين...؟، وكيف...؟، ولماذا...؟ تُعَدُّ أشبه برافعة العمل بالنسبة إلى الأسئلة الوصفية. أمَّا الأسئلة الخلافية فإنها تميل إلى نمط: لماذا...؟، ولِمَ لا...؟، وتتضمن أيضًا سؤالًا مثل: ماذا لو...؟

يرى الكاتبان أن من المهم استخدام هذه الأسئلة، ولا سيما تلك التي تنتمي إلى نمط لماذا...؟، ويوصيان باستخدام سلسلة من أسئلة هذا النمط أكثر بمقدار خمسة أضعاف من غيرها، وذلك للكشف عن حلقات الروابط السببية التي تُحدِّد المراحل أو العمليات التي تظهر بوساطتها الأشياء على صورتها الحالية، مُؤكِّدين أن الإلحاح على استخدام هذا النمط من الأسئلة يُفضي بصورة طبيعية إلى أسئلة، مثل: لمَ لا...؟، وماذا لو...؟، في حين أن استخدام أسئلة لماذا...؟ المتعددة يُفضي إلى الانتقال من الوضع الوظيفي إلى الوضع الخلافي؛ أي من التفسير إلى الإبداع.

وهذه بعض الإستراتيجيات التي يوصيان بها:

- شارِك في جلسات حراك ذهني لا يسمح فيها إلا بطرح الأسئلة بصورة جماعية في إطار عملية التفكير التي تتضمن طرح مشكلة. لا يسمح في هذه المرحلة بتقديم أيِّ حلول أو تفسيرات، وإنما يكتفى بطرح الأسئلة، بحيث يتراوح مجموعها بين (50 –40) سؤالًا. اكتب الأسئلة في جدول أو على اللوح بحيث يمكن للجميع مشاهدتها بوضوح،

واعمل بعد جمع الأسئلة كلها على ترتيبها بحسب الأولوية. اختر أكثر المجالات التي تناولتها هذه الأسئلة، والتي كانت أكثر إثارةً للاهتمام والنقاش والتحليل والتقويم.

- ارسم لنفسك إطارًا ذهنيًّا يقوم على التساؤل. يمكنك استخدام الطريقة التي تقوم على تحديد عدد المشكلات الرئيسة بصورة تقارير، ثم صياغة التقارير بصورة أسئلة. اعلم أن هذا المزاج الاستفهامي ينفتح على المشكلات، ويحفز إلى الاهتمام باحتمالية التفكير، إضافةً إلى تشجيع الاستجابات الفاعلة للمشكلات، وحلولها المقترحة.
- احتفظ بدفتر ملاحظات تُدوِّن فيه هذه الأسئلة لكي تتأمَّلها يوميًّا، واعمل بعد أن تجمع كَمًّا معينًا من الأسئلة على تحليلها من أجل التدقيق في الأنماط الشائعة ونماذج الأسئلة. حدِّد هذه النماذج التي تُفضي إلى رؤى غير متوقعة، وتذكَّر أن هذه الأسئلة هي التي تُمثِّل تحديًا للفرضيات السائدة، وتستثير المشاعر الجامحة، وتستولد أسئلة أخرى.

طرائق طرح الأسئلة

تتضمن إحدى الطرق الفاعلة لطرح الأسئلة مجموعة من إستراتيجيات الاستيضاح التي طُوِّرت بالتعاون مع برنامج صفر Project Zero في جامعة هارفارد؛ وهو مبادرة شاملة تهدف إلى تحسين عمليتي التعلُّم والتعليم، مع إيلاء التفكير الناقد والتفكير الإبداعي أهمية خاصة. يُؤكِّد أحد جوانب البرنامج (التفكير المرئي) ضرورة استخدام طرائق التفكير المرتبطة بأربعةٍ من المُثُل التي تتألَّف منها جوانب التفكير، وهي: الفهم، والحقيقة، والعدالة، وعملية الإبداع. وتُركِّز اثنتان من طرائق التفكير المرئي على التفكير بهدف الفهم: انظر، وفكِّر، وتساءل؛ ثمّ: فكِّر، وتحيَّر، واستقصِ.

يُعَدُّ الجزء الأول من طريقة التفكير هذه (أي: انظر، وفكِّر، وتساءل) مفيدًا في مجال التفكير في الفنون البصرية والصور تحديدًا. عند استخدام هذه الطريقة، فإنك تسأل نفسك: ما الذي أراه؟ ثم تمضي بعض الوقت وأنتَ تنظر؛ لكي تجمع أكبر كَمٍّ ممكن مما قد تلاحظه، ثم تتبع ذلك بسؤال: فيمَ أُفكِّر بخصوص ما أراه؟ في هذه الحال، أنتَ تُفكِّر

في منظورك، أو موقفك حيال ما تشاهده. يتبع هذه الأفكار الأولية سؤال إضافي آخر: عمَّ أتساءل حين أُنعِم النظر في هذا الشيء؟ أنتَ هنا تطلق العنان لعقلك لكي يتنقل بين الأفكار التي تتوارد تباعًا، علمًا بأن هذا السؤال لا يوفر أساسًا صُلْبًا وتوجهًا واضحًا كما هو حال السؤال الأصلي، لكنه قد يرتقي بذهنك المتسائل والمتنقل إلى روابط ورؤى أخرى كثيرة.

أمَّا الجزء الثاني من طريقة التفكير (أي: فكِّر، وتحيَّر، واستقصِ) فإنه مُصمَّم لجعل عملية التفكير أكثر عمقًا. إذا استخدمت هذه الطريقة فاعملْ أولًا على النظر فيما تعتقد أنك تعرفه عن شيء، أو قضية، أو موضوع، أو مشكلة ما. وهذا أشبه بعملية الجرد. بعدئذٍ، اسأل نفسك عن الجانب المُحيِّر في المسألة: ما الأسئلة التي تَرِدُ إلى ذهنك بخصوصها؟ ما الذي لا تفهمه؟ ما الذي يحتمل أن يكون مثيرًا للتشويش؟ أخيرًا، ابحث في الطريقة المثلى التي يمكنك بوساطتها استقصاء هذا الشيء أو القضية، أو الموضوع، أو المشكلة بصورة أعمق. ابحث أيضًا في مسألة توسيع دائرة تفكيرك واستيعابك وتعميقها. أشار رون شنايدر، ومارك تشيرش، وكارن موريسون Ron Ritchhart, Mark Church, and Karin Morrison إلى هذه الطريقة في التفكير، وذكرا أمثلة عليها في كتاب **جعْل التفكير مرئيًّا** Making Thinking Visible.

يلخص الجدول (2–3) الطرق المهمة لتطوير الإبداع لديك.

الجدول (2-3): تعزيز مَلَكة الإبداع.

العادة الإبداعية: تويلا ثارب.
الثقة الإبداعية: توم وديفيد كيلي.
السرقة الإبداعية: أوستين كليون.
الجريمة الإبداعية: فيليب بيتيت.
الأسئلة الإبداعية: نيل بوستمان.
الأسئلة الإثرائية: جيف داير وآخرون.
طرائق طرح الأسئلة: رون ريتشهارت وآخرون.

تطبيقات

2-1 قدِّم لكلٍّ مما يأتي ثلاثة شروحات أو طرق بديلة:

- ثني السائقين عن قيادة مركباتهم صوب مركز المدينة.
- حفز الناس إلى تقديم تبرعات لمصلحة الأعمال الخيرية.
- طريقة التعامل مع مُتنمِّرٍ في المدرسة.
- حفز الطلاب إلى الجد والاجتهاد في المدرسة.
- إنجاز أعمال المشروعات في المواعيد المُحدَّدة.

2-2 ضع لنفسك مجموعة من البدائل تتعلق بأحد الموضوعات الآتية:

- تحسين راتبك، توفير المال، فقدان الوزن، زيادة عدد المواد التي تقرؤها، أو
- عدد التمرينات التي تمارسها.

2-3 فكِّر في الكيفية التي تُمثِّل فيها التناقضات الآتية العلاقات المعكوسة:

- لكي تنقذ حياتك؛ يتعيَّن عليك أن تفقدها أولًا.
- لكي تنهض؛ يتعيَّن عليك أولًا أن تسقط.
- لكي تكون متبوعًا؛ يتعيَّن عليك أولًا أن تكون تابعًا.

2-4 اختر واحدًا من الأحوال الآتية، مما نطلق عليه اسم المنطق العام، ثم اعكسه: مثال: إذا كان يوجد شيء ما يستحق أن تقوم به فيُفضَّل أن تقوم به على نحوٍ جيد. ولكن، لا بأس إذا لم تقم به بصورة مرضية، ولو في بادئ الأمر على أقل تقدير. أمَّا إذا كُنْتَ مصرًّا على أدائه على الوجه الأكمل فربَّما لن يتسنَّى لك القيام به أبدًا. فالقلق الذي ينتابك بخصوص ضرورة أن تفعل شيئًا على نحوٍ حسن قد يمنعك من الانطلاق خارج نطاق حدودك، ويجعلك تحاول عمل أشياء جديدة قد لا تجيد فعلها في البداية.

- الصبر فضيلة.
- في العجلة الندامة.
- العمل أهم من المتعة.
- كثرة الطهاة تفسد الطعام.
- مَن راقب الناس مات همًّا.

2-5 وضِّح كيف يعمل كل إخصاب متصالب فيما يأتي (أو: إلامَ يهدف كلٌّ من التناظرات الآتية؟):

- المدرسة بوصفها مصدرًا للتسلية.
- المدرسة بوصفها مكانًا مغلقًا يُشبِه المعتقل.
- التسوق بوصفه صورة من صور الإدمان.
- التسوق بوصفه مكانًا للقاءات الاجتماعية.
- ارتياد دور السينما بوصفها صورة من صور الهروب.
- ارتياد دور السينما بوصفها نوعًا من أنواع الانفتاح الفكري.
- العمل بوصفه صورة من صور اللهو الهادف.
- العمل بوصفه إنجازًا لأحد الالتزامات.
- الزواج بوصفه شراكة.
- الزواج بوصفه مغامرة.

2-6 حوِّل انتباهك لحل مشكلة وردت في القصة الآتية، التي قد نجدها في كتاب إدوارد دو بونو Edward, de Bono 1968 **التفكير الجديد** New Thinking:

كان أحد التجار مَدينًا بمبلغ من المال لأحد المُرابين، وكان هذا المُرابي مُعجَبًا بابنة التاجر الجميلة. عرض المُرابي على التاجر إلغاء الدَّين شريطة أن يوافق على الزواج بابنته، تاركًا الظروف هي التي تُقرِّر إذا كان مُقدَّرًا لهذا الأمر أن يحدث أم لا. اقترح المُرابي وضع حصاة سوداء وأخرى بيضاء في كيس فارغ؛ على أن تضع الفتاة يدها داخل

الكيس، وتأخذ إحدى الحصاتين. فإذا أخرجت الحصاة السوداء فهذا يعني أن عليها أن تصبح زوجته، ويُلغى الدَيْن. أمَّا إذا أخرجت الحصاة البيضاء فإنها ستبقى في دار أبيها، ويُلغى الدَيْن أيضًا. عندما وافق التاجر على العرض انحنى المُرابي نحو الأرض ليلتقط حصاتين ويضعهما في الكيس. لاحظت الفتاة أنه التقط حصاتين سوداوين بدلًا من حصاة سوداء وأخرى بيضاء. وبعد أن وضعهما في الكيس، طلب التاجر إلى ابنته أن تُخرِج واحدة منهما؛ إذ سيتقرر مصير زواجها من المرابي ومصير والدها بناءً على ذلك، فماذا عليها أن تفعل؟

2-7 اختر وقتًا ما من اليوم (الصباح، الظهر، المساء)، وارصد فيه عدد المرات التي تسمع فيها الناس وهم يتلفظون بعبارات سلبية، وعدد مَن ينكرون أفكارًا، وآراءً، واحتمالات، أو يرفضونها. لاحظ أيضًا كم مَرَّةً فعلْتَ ذلك. اختر -على الأقل- واحدة من هذه المناسبات، وانظر في احتمال أن يكون واحد مما أنكرْتَه أو رفضته ممكنًا. دع جانبًا -للحظة- الاحتمالات غير الواعدة، ثم انظر في بعض الاحتمالات التي قد تتحقق فيها. أجرِ بعض التعديلات، مُستخدِمًا إستراتيجيات التفكير الإبداعي الأخرى، مثل: مجموعة البدائل، وعكس العلاقات، واستخدام التناظر، وتحويل الانتباه.

2-8 اختر أحد الجوانب في محيط عملك أو منزلك الذي ترغب في تطويره. استعمل إستراتيجية سكامبر للتوصُّل إلى أفكار تساعد على تحسين هذا الجانب أو ذاك. قد ترغب في تطبيق هذا الأسلوب على أحد المنتجات أو الخدمات المتوافرة أساسًا، مثل: قارئ الكتب الإلكترونية، أو إيصال البريد، أو اجتماعات القسم، أو التطوير المهني.

2-9 اختر واحدة من الإستراتيجيات الخمس التي عرضت لها تاويلا ثارب لتطوير العادة الإبداعية. فكِّر في كيفية تطبيق مقترحاتها بهذا الخصوص اقتباسها؛ بغية تطوير إمكاناتك الإبداعية بصورة أكثر اكتمالًا: العادات (الطقوس)، والحمض النووي الإبداعي، والذاكرة، والصندوق، والكشط.

2–10 إلى أيِّ مدى تشعر أنك أسأت إلى نفسك بتبنِّيك المطلق طريقة تفكير ثابتة بخصوص قدراتك، بما في ذلك قدراتك الإبداعية؟ إلى أيِّ مدى كنْتَ متفائلًا؟ هل تعتقد أن ما اقترحه طوم وديفيد كيلي 2013م مفيد لإمكاناتك الإبداعية؟ أيُّ هذه المقترحات ترى أنها واعدة أكثر؟ لماذا؟

2–11 أيُّ الطرائق الثلاث في مجال التفكير الإبداعي (سكامبر ، الطبائع الإبداعية، الثقة الإبداعية) تعتقد أن استخدامها سيُحقِّق لك أفضل النتائج؟ لماذا؟

2–12 أعطِ مثالًا على موقف (اجتماع مفاجئ، أو مواجهة بمحض المصادفة، أو ارتباط غيرِ مخطط له) أثَّر في تفكيرك بصورة جديدة؛ أي منحك قناعة أنك يمكن أن تَفيد منه، أو ربَّما ساعدك على حل مشكلة ما، أو إيجاد طريقة جديدة لإحدى المشكلات.

2–13 ما ردُّ فعلك على نصيحة أوستين كليون بخصوص فكرة السرقة؟ إلى أيِّ مدى تتفق وفرانسيس فورد كوبولا بخصوص نصيحته المتعلقة بكيفية بدء مشروع مبدع جديد؟

2–14 ما الشيء الذي تعتقد أنه أكثر فائدة لك، وإثارة للاهتمام، ومدعاة للإعجاب في النصيحة التي قدَّمها فيليب بيتيت؟ لماذا؟

2–15 أيُّ الأسئلة التي طرحها نيل بوستمان لفتت انتباهك أكثر؟ لماذا؟ كيف تبدأ الإجابة عنها؟

2–16 ما الطرق المطروحة في كتاب **الحمض النووي للمبدع** التي أثارت اهتمامك أكثر من غيرها؟ لماذا؟ كيف يمكنك تطبيق هذه الطريقة الاستفسارية على مشروع معين، أو مهمة تعمل على إنجازها، أو ستنجزها في المستقبل القريب؟

2–17 استخدم أحد التمرينات الواردة في مشروع الصفر في تأمُّل أحد الموضوعات الآتية:

- الرسم، التصوير، النحت، العمل المعماري.

- عند كتابة قصيدة، أو قصة، أو رواية، أو مسرحية، أو فيلم سينمائي.
- عند اكتشاف شيء ما في حقل العلوم أو الرياضيات.
- عند كتابة بحث عن شخصية تاريخية أو حدث تاريخي، أو مشكلة دينية أو فلسفية، أو عمل موسيقي أو مسرحي، أو مادة إعلانية أو إعلان تجاري، أو عرض تلفزيوني، أو أيِّ نمط أدبي أو فني، أو أيِّ فكرة أو نظرية سياسية أو اقتصادية أو اجتماعية.

المراجع

Anderson, Ariston, interviewer. 2011. "Francis Ford Coppola: On Risk, Money, Craft & Collaboration." 99u.com/articles/6973/francis-ford-coppola-on-risk-money-craft-collaboration, accessed March 28, 2015.

Catmull, Ed. 2014. *Creativity Inc.* New York: Random House.

de Bono, Edward. 1968. *New Think.* New York: Avon.

Dyer, Jeff, Hal Gegersen, and Clayton M. Christensen. 2011. *The Innovator's DNA.* Cambridge, MA: Harvard Business Review Press.

Florida, Richard. 2012. *The Rise of the Creative Class.* New York: Basic Books.

Gawande, Atul. 2011. *The Checklist Manifesto.* New York: Metropolitan Books.

Johnson, Steven. 2014. *How We Got to Now.* New York: Riverhead.

Kelley Tom and David Kelley. 2013. *Creative Confidence.* New York: Crown Business.

Kleon, Austin. 2012. *Steal Like an Artist.* New York: Workman Publishing Company.

Michalko, Michael. 2011. *Creative Thinkering.* San Francisco: New World Library.

Nussbaum, Bruce. 2013. *Creative Intelligence.* New York: HarperBusiness.

Petit, Philippe. 2008. *To Reach the Clouds.* 2003. London: Faber and Faber.

Petit, Philippe. 2014. *Creativity.* New York: Riverhead.

Postman, Neil. 1995. *The End of Education.* New York: Random House Vintage.

Ritchhart, Ron, Mark Church, and Karin Morrison. 2011. *Making Thinking Visible.* San Francisco: Jossey-Bass.

Tharp, Twyla. 2003. *The Creative Habit.* New York: Simon & Schuster.

الفصل البيني الثاني: تعزيز الفضول

يُمثِّل الفضول قوة دفع في عمليتي التفكير والتعلُّم؛ فالأطفال فضوليون بطبعهم، وهذا يعني أن فضولهم هو ما يدفع بهم إلى الاستمرار في عملية التعلُّم. أمَّا بالنسبة إلى البالغين فيُعَدُّ الفضول عاملًا مُحرِّضًا مُحفِّزًا يُعزِّز من تطورهم الشخصي والمهني. فبزيادة حدود فضولك، يمكنك أن تجعل أطر معرفتك أكثر اتساعًا، فضلًا عن توسيع دائرة تجربتك، فتصبح أكثر إثارة لاهتمام كل مَن حولك.

النقلة الأولى في التفكير الإبداعي تبدأ بالفضول؛ أي عند السؤال عن السبب الذي يجعل أمرًا ما يبدو على هذه الشاكلة أو تلك؛ أو كيف حدثت الأمور على هذا النحو؛ أو ماذا يمكن أن يحدث لو أمكن القيام بشيء آخر.

كيف يمكن أن يُحمَلَ الصوتُ إلى مسافات بعيدة؟ كيف يمكن توزيع الكتب والمجلات والصحف و نشر ها إلكترونيًّا؟ كيف يمكن للإنسان أن يدور حول كوكب الأرض، أو أن يحط على سطح القمر؟ كيف يمكن وضع حدٍّ لمرض شلل الأطفال؟ كيف يمكن معالجة الملاريا ومرض السل؟

يُوضِّح إيان ليزلي Ian Leslie في كتابه **الفضولي** Curious كيف أن الفضول يُعَدُّ أساسًا للتفكير الراقي، ولا سيما التفكير الإبداعي. وهو يرى أنه -إضافةً إلى رغبة الإنسان في إشباع حاجته إلى الطعام والجنس والمأوى- يوجد دافع رابع هو الفضول الذي يُميِّز البشر من الكائنات الأخرى جميعها، ومن الحاسوب أيضًا. صحيح أن أجهزة الحاسوب تتصف بالذكاء، بيد أنها ليست فضوليَّة. البشر فقط هم الفضوليون.

يعتقد ليزلي 2014م أن المتعلمين الفضوليين يتمددون أفقيًّا وعموديًّا؛ إنهم أشبه بالقنافذ التي تعرف الأعماق جيدًا. إنهم أيضًا كالثعالب التي تعرف الكثير من الأشياء المختلفة. ويُعَدُّ داروين -بفكرته الكبرى والفريدة عن النمو والارتقاء بالاصطفاء الطبيعي- مُفكِّرًا على طريقة القنفذ، لكنه كان في الوقت نفسه أشبه ما يكون بالثعلب؛ فقد دفعه فضوله أيضًا لكي يكون قارئًا نَهِمًا للكثير من الموضوعات. وكانت قراءة داروين لما كتبه توماس مالتوس عن النمو السكاني هي ما حفزت تفكيره إلى دراسة مختلف أنواع المخلوقات

التي تتنافس من أجل التحكم في الموارد، والتي قادته إلى الفكرة التي لمعت له بخصوص الطريقة المثلى لضمان بقائها.

فأيُّهما أفضل: أن تكون لدى المرء معرفة عميقة بموضوع كبير (أي أن تكون لديه خبرة في أحد الحقول المعرفية)، أم يكون مُطَّلِعًا على الكثير من الموضوعات في مجالات معرفية متعددة ومتنوعة؟ الإجابة عن هذا السؤال هي غالبًا لا هذا ولا ذاك؛ فكلتا الطريقتين للمعرفة قيِّمة جدًّا ولا شك. ومن الجدير بالذكر أن الفضول الذي يدفع إلى التعلُّم باتجاه العمق على طريقة القنفذ يُحفِّز أيضًا إلى المعرفة العريضة الأفقية التي يتمتع بها الثعلب. فأرباب العمل اليوم يرغبون في استخدام أشخاص يتمتعون بمعرفة مُحدَّدة وخبرة طويلة، لكنهم أيضًا يرغبون في التعاقد مع مَن لديهم مَلَكة التعلُّم سريعًا ممن يستطيعون التكيف والمشاركة مع أشخاص آخرين يتمتعون بمعارف متنوعة ومتعددة. فهم بهذا المعنى بحاجة إلى قنافذ وثعالب؛ إنهم يبحثون عن عمال يتمتعون بمعرفة على صورة حرف T، وذلك أن الجانب العمودي من الحرف يرمز إلى المعرفة العميقة، والجانب الأفقي منه يرمز إلى المعرفة الأفقية الواسعة.

يُعَدُّ الفضول أساس الإبداع والتقدُّم، فالعقول التي لا تكفُّ عن طرح الأسئلة عند أفراد معينين تُمثِّل ثروة قيِّمة لأيِّ مجتمع، علمًا بأن أهمية الفضول ليس مردها فقط قدرته الفائقة على تحقيق الكثير من الإنجازات، وإنما بقيمته الخارجية؛ فهو ينجز ويحيي فيك ما يجعلك تشعر بقيمة أكبر تجاه ذاتك وتجاه الآخرين أيضًا. وعلى هذا، فأنتَ الذي تختار أن تكون فضوليًّا أو لا. ولكن، إذا كان الفضول يثري رؤية المرء فكريًّا وثقافيًّا، فلماذا لا تختار أن تكون فضوليًّا؟

الفضول هو ما دفع ليوناردو دو فينشي إلى طرح تساؤلاته. لقد كانت مفتونًا بالكثير من مظاهر الحياة، وأظهر اهتمامًا كبيرًا بالعالمين البشري والطبيعي. وقد وصف السير كينيث كلارك Sir Kenneth Clark, 1989 ليوناردو بأنه أكثر الناس فضولًا في تاريخ البشرية. لقد قاده اهتمامه إلى مجالات عدَّة، مثل: بنية الإنسان التشريحية، والهندسة، والجيولوجيا، والآلة، وطيران العصافير، والنباتات، وبيولوجيا الحيوان، والبصريات، والهيدروليات علم السوائل المتحركة، والفنون، والعِمارة، والموسيقى.

وقد كان الدافع الأهم لفضول ليوناردو الشديد هو عطشه الشديد للمعرفة؛ إذ كتب مَرَّةً: «يصدأ الحديد بسبب عدم الاستعمال، ويفقد الماء الآسن نقاءه، ويتجمد في الجو الشديد البرودة، وهذا ما يحدث تحديدًا للعقل الذي يرتشف منه الخمول كل نشاطه». فممارسة الفضول يُبقي على عضلاتك العقلية مفتولة قوية. لقد أكَّد ليوناردو أننا نعشق الأشياء التي نتعلَّمها؛ إذ «يولد الحب العظيم من المعرفة العظيمة» كما قال.

يبدأ الفضول بطرح الأسئلة، أعني الأسئلة المفيدة والمنتجة؛ أي الأسئلة التي تقود إلى أسئلة أخرى. إنها الأسئلة الصحيحة التي تُحفِّز إلى التفكير الناقد والتفكير الإبداعي الناجح. يقترح مايكل غيلب Michael Gelb, 2000 في كتابه عن ليوناردو دو فينشي طرح أسئلة معقدة (أسئلة تتسبَّب في إثارة مشكلات، أو تُشعِر متلقيها بالضيق)، أو -على الأقل- أسئلة تستفز التفكير، مثل: لماذا يُعَدُّ هذا الموضوع مشكلة؟ لماذا حدث الأمر بهذه الطريقة؟ مَن قال إن علينا أن نقوم بهذا الأمر على هذا النحو؟ بوجه عام، فإن الأسئلة التي تبدأ بـ: ماذا لو، و كيف، و لماذا، و لِمَ لا، تميل إلى تحفيز نمط جديد من التفكير.

تطبيقات

1. أيُّ الأزواج الآتية تعتقد أنه مُفكِّر على طريقة القنافذ، وأيُّها مُفكِّر على طريقة الثعالب: أرسطو وأفلاطون، شكسبير وميلتون، جورج دبليو بوش وبيل كلينتون، ستيف وزنياك وستيف جوبز؟
2. طوِّر مجموعة من الأسئلة (10–20 سؤالًا) لموضوع يثير اهتمامك، أو تشعر أنه مهم لك. انظر إلى أيِّ اتجاه قد يقودك فضولك. ابدأ التفكير ببعض الإجابات لخمسةٍ من هذه الأسئلة.
3. ما أكثر الأسئلة صعوبة سألتها في حياتك؟ ما أكثر الأسئلة الموجهة إليك صعوبة؟ كيف أجبْتَ عن نوعي الأسئلة الآنف ذكرها؟ ما النتائج التي توصَّلْتَ إليها؟

المراجع

Clark, Sir Kenneth. 1989. *Leonardo da Vinci*. New York: Penguin.

Gelb, Michael. 2000. *How to Think Like Leonardo da Vinci*. New York: Dell.

Leslie, Ian. 2014. *Curious*. New York: Basic Books.