1. المبصر

القدرة على التصور

أغمضت عينيّ لكي أبصر

پول غوغن

راي كروك هو رجل الأعمال العبقري الذي أنشأ إمبراطورية مطاعم ماكدونالدز. وكمسئول لمبيعات الحليب المخفوق، قام بزيارة العائلة التي كانت تملك مطعم الماكدونالدز في سان برناردينو San Bernardino، كاليفورنيا California. ملأت الخدمة السريعة، ونوعية الطعام، والسعر المنخفض رأسه بالتساؤلات الكثيرة: «في تلك الليلة قمت بالتفكير العميق في غرفة الفندق بما رأيت ذاك اليوم. بدأت أستعرض رؤية مطاعم الماكدونالدز منتشرة في أنحاء البلدة». التصورات التي خطرت

بذهن كروك كانت بداية لظهور وكالة الماكدونالدز. كان بإمكان كروك أن يكتفي بمجرد مطعم أو اثنين، ولكنه أبصر بذهنه الصورة المستقبلية - رؤية مطاعم ماكدونالدز تنتشر محلياً وعالمياً. هذا مثال للمبصر على مستوى رفيع.

البصيرة هي القاعدة الأولى لوجوه العبقرية الخمسة: القدرة على التصور، والتخيل. المبصرون «يتصورون» صوراً في أذهانهم. وهذه التصورات الخيالية هي القوة الدافعة للأفكار العبقرية. والتحكم بهذه القدرة هو الخطوة الأولى نحو التحكم بالتصورات.

قد لا تشعر بها، ولكنك تستخدم هذه القدرة للتخيل يومياً. قد تتخيل نفسك وأنت تقود سيارة السباق التي تحلم بها في طريق البلدة الملتوي. وأثناء لعبك مع ولدك لعبة قذف الكرة والتقاطها، فإنك سترى كيف سيكون ابنك مع فريق الأشبال للعبة البيسبول لأول مرة. الفرق الوحيد بينك وبين العبقري المبتكر هو أنه يستخدم الصور الذهنية من أجل ولادة أفكار جديدة. سواء كانت هذه الصور لقطات فوتوغرافية لمنتجات سيتم تصميمها، أو شريطاً سينمائياً لموظفين تحسن عملهم الإنتاجي بعد تنفيذ قرارات إدارية، أو صوراً ذات رموز، مثل الجداول والرسوم البيانية. والأشخاص المبدعون يقدرون هذه الصور، ويدرسونها، ويستخدمونها في ابتكار الأفكار. إن الصور التي في أذهانهم توصلهم إلى درجات قصوى من التقدم.

يستخدم المبصرون ثلاثة اتجاهات حادة للتفكير الإبداعي:

1. **تسترعي الصور التي في أذهان المبصرين اهتمامهم.**
2. **يطلق المبصرون لأنفسهم العنان للتخيل بشكل واسع.**
3. **يتلاعب المبصرون بالصور من أجل اكتشاف أفكار جديدة.**

سنرى في هذا الجزء من الكتاب، كيف استخدم الفنانون والعلماء مهاراتهم في الإبصار للابتكار. ومن ثم سنتعلم كيف بإمكانك أن تستخدم نفس هذه المهارات بنجاح في مكان العمل.

العبقرية الابتكارية لذوي البصيرة: لترى المستقبل، أغمض عينيك

يعرف معظمنا الفنانة جورجيا أوكيفي Georgia O'Keefe بلوحاتها التجريدية الملونة بالورود والعظام. ولكن هل كنت تعلم أن اتجاهها كان نحو النمط التمثيلي؟ في الواقع لقد فازت جورجيا بجائزة المعهد الفني في شيكاغو للوحتها التقليدية الزيتية الساكنة والتي تدعى «الأرنب الذي مات بالقدر النحاسي». لقد صورت فيها مقتل أرنب بقدر نحاسي.

وبنضوج أوكيفي قررت أن تغير اتجاهها برسم الصور التي في ذهنها. كانت تضع ألوانها بجانبها، وتلتقط القلم الفحمي، وتبدأ بالرسم على الورق الذي غطى الأرض قائلة: «لدي أشياء في ذهني لم يسبق أن علمني إياها أحد. أشكال وأفكار قريبة

مني جداً، قريبة جداً لطريقتي في التفكير وفي العيش، لم يخطر ببالي يوماً أن أرسمها».

وما كانت تراه في ذهنها كان صوراً تجريدية. هذه الخطوط والأشكال شكلت اللوحات التي جعلتها في نهاية المطاف أماً رائدة للفن الأمريكي الحديث. والشجاعة التي كانت تدفعها لرسم ما في ذهنها كانت هي لحظات العبقرية التي حولت لوحاتها من الوضع التي كانت عليه إلى النجاح الخارق. كانت ترى مستقبل لوحاتها بمجرد أن تغمض عينيها.

ذوو البصيرة يهتمون بالصور التي في أذهانهم

تدهش المبصرين الصور التي في أذهانهم وتقودهم نحو مستقبل جديد. كل صورة تصبح كمنارة في الأفق تمضي بالفنان قدماً. بعضهم يقول أن هذه الصور فيها حياة خاصة بها، وكأنها كانت موجودة مسبقاً والفنان يراها لأول مرة فقط. الصورة هي الحكمة. يقدر ذوو البصيرة اللوحات التي في مخيلتهم.

بالنسبة لأنشتاين، فإن نظرية النسبية بدأت كصورة ذهنية. كان دائماً في شبابه يفكر ملياً بصورة شخص يمتطي موجة ضوئية. كيف سيبدو المنظر العام إذا سافر الإنسان عبر الفضاء؟ «كان يتساءل كيف ستبدو الأشياء له إذا امتطى موجة ضوئية. نظر بسرعة خلفه أثناء ركوبه الترامواي إلى برج ساعة برن وفكر، ماذا سيحدث لو كانت سرعة الترامواي بسرعة الضوء؟ وبتطبيق نظريته الجديدة، رأى أن الساعة ستبدو وكأنها توقفت،

بينما ستستمر ساعة يده التي في جيبه بالعمل بالنسبة المعتادة. وهذا أكد فكرته أن الزمن يختلف بين المشاهدين عندما تبلغ سرعة المواد سرعة الضوء». أولى أينشتاين اهتماماً لصورته الذهنية، وتأملها ملياً، وحفظها في ذهنه. واثقاً أن فيها حكمة ستظهر. برز نجاحه العبقري عندما سمح لنفسه بأن تستبد به فكرة صورة الانتقال بسرعة الضوء.

بإمكاننا غالباً التعرف على ذوي البصيرة لأن الصورة قد تبدو بوضوح لهم بدرجة لا يستطيعون التفكير بشيء آخر. عندما تتوفر هذه الصور الذهنية للمبصرين، فإنهم يركزون عليها إلى أن يتأكدوا من تمكنها من أذهانهم. تبدو هذه الصور وكأنها تكبل أعناقهم وليس لديهم أي اختيار غير اكتشافها. فلننظر إلى وصف الكاتب روبرتسون ديڤيس Robertson Davies للحظات الإلهام عنده: «تستولي علي فكرة القصة ولا تدعني مطلقاً. وما يظهر في ذهني في الغالب هو صورة يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار». لقد جاءت إلى ذهن ديفيس صورة ولد يرمي كرة ثلجية، وهذه الصورة بدأت الخطوات الأولى لقصته «المهنة الخامسة».

وبما أننا لا نستطيع أن نستحضر «ومضات الأفكار اللامعة» دائماً فإننا نصبح أكثر إدراكاً لها. معظمنا «يبصر» صوراً عديدة في أذهاننا كل يوم، ولكننا نضيعها ولا نعيرها اهتماماً. ومن ناحية أخرى، عندما نبدأ بتقدير هذه الصور، فإننا سنبدأ بإيجاد السبيل للأفكار العظيمة. هذا ما يميز الإنسان المبدع: التوقعات

أن هذه الصور تحتوي الفكرة التي تستحق المتابعة. كما قال ليوناردو دي ڤنشي Leonardo da Vinci «كل ما هو موجود في الكون، بجوهره، أو بمظهره أو بالتخيل، فهو موجود في ذهن الرسام أولاً ثم بين يديه». من أجل أن ترى المستقبل، أغمض عينيك.

ذوو البصيرة يتخيلون بالتفصيل

من أهم مهارات ذوي البصيرة القدرة على التخيل بشكل تفصيلي. بمجرد حصولهم على الصورة في أذهانهم، يمكنهم أن يصفوا هذه الصورة بدقة متناهية كما لو أنهم يقرأون نتائج إحصائيات لعبة البيسبول. بإمكانهم أن يروا الفوارق الدقيقة في الصورة، ويصفوا المشهد، ويتحدثوا عن الأمور الصغيرة. هل تذكر فيلم أمادوس Amadeus؟ في نهاية الفيلم، عندما يقف الملحن الموسيقي للبلاط ساليري Salieri، مثل الحاصد المروع ويسعى للقضاء على موزارت Mozart. وأثناء احتضار موزارت، يجبره ساليري على كتابة سيمفونيته الأخيرة. ويملي موزارت ساليري القطعة الموسيقية التي استحضرها في ذهنه.

موزارت: فلنبدأ بالأصوات العميقة أولاً. الضربة الثانية للمقياس الأول ـ مفتاح لا. (مغنياً المقطع) كون ـ فو ـ تا ـ تي. (متحدثاً) المقياس الثاني، الضربة الثانية. (مغنياً) ما ـ لو ـ ديك ـ تي. (متحدثاً) مفتاح الصول حاد هنا، طبعاً.

ساليري: نعم.

موزارت: المقياس الثالث، الضربة الثانية على مفتاح مي. (مغنياً فلام ـ ميس ـ أ ـ كري ـ بس ـ أد ـ ديك ـ تيس. (متحدثاً) أما المقياس الرابع، الضربة الرابعة ـ مفتاح ري. (مغنياً) ما ـ لو ـ ديك ـ تيس، فلام ـ ميس أ كري ـ بس أد ـ ديك ـ تيس. (متحدثاً) هل استوعبت هذا؟

ساليري: أعتقد هذا.

موزارت: أعد غناءها لي.

(يقوم ساليري بغناء المقاييس الستة الأولى لقاعدة الأصوات الجهورية. بعد المقياسين الأولين تلاشت مجموعة الأصوات الجهورية في المدرج الصوتي وأخفت صوته. توقفت بعدها.)

موزارت: جيد. الآن جاء دور الأصوات الصادحة. الضربة الرابعة للمقياس الأول ـ مفتاح دو. (مغنياً) كون ـ فو ـ تا ـ تي. (متحدثاً) المقياس الثاني، الضربة الرابعة على مفتاح ري. (مغنياً) ما ـ لو ـ ديك ـ تيس. (متحدثاً) هل هذا واضح؟

ساليري: نعم

يقوم ساليري باهتياج شديد بنقل النعمة التي نزلت عليه من السماء. كان موزارت يصف بكل بساطة القطعة الموسيقية مفصلة، والنغمات الموسيقية، والتوقيت، والتوزيع الموسيقي ـ من الصورة التي رآها في مخيلته.

ذكرت مسبقاً مفهوم موزارت للحظات الإبصار لديه. قال في ذلك: «يظهر الموضوع أمام ذهني كاملاً ومنتهياً، بشكل أستطيع أن أظهره بلمحة كلوحة رائعة أو تمثال جميل». هل استوعبت ذلك؟ القطع الموسيقية تظهر بلمحة. يأخذ المبصرون وقتهم للبحث في تفاصيل الصور الذهنية التي يقدمونها. وأثناء وجود هذه الصور في أذهانهم، يقوم المبصرون بتحليل هذه الصور الطبيعية والبحث عن أفكار جديدة.

يدير ذوو البصيرة الصور الذهنية لاكتشاف الأفكار العظيمة

يتعمد المبصرون تغيير الصور التي في أذهانهم لاختبار الأفكار الجديدة. يشكلون الأفكار ومن ثم يحاولون استخراج نتائج جديدة منها. وعندما تتوفر لديهم الثقة التامة، يتمكنون حينها من تشكيل الصور الذهنية مثل العجينة المرنة ليروا أقصى إمكانياتهم.

كان لدى عالم الفيزياء الحائز على جائزة نوبل ريتشارد فينمان Richard Feynman حدس مميز. لقد تصور العمليات الحسابية في ذهنه. من علامات الدلالات الطائرة إلى المتغيرات الطليقة الملونة، قام بمعالجة المعادلات في مخيلته. لقد قيل عن دراسة فينمان لمسائل هندسة إقليدس: «كان يعالج الرسم البياني في ذهنه؛ ويثبت بعض النقاط ويدع بعضها، ويتخيل بعض الخطوط على أنها عيدان صلبة وأخرى على أنها أربطة مرنة، ويدع الأشكال تنزلق إلى أن يتمكن من رؤية النتيجة

المتوقعة». تماماً مثل إعادة تنظيم الأثاث في ذهنه، لقد أجرى تجاربه بتشكيلات جديدة. وبمعالجته لتلك الصور الذهنية توصل إلى الرؤية العلمية.

عندما سمعت مخرج الفيلم سيدني لومت Sidney Lumet يتحدث عن خطواته الإبداعية، اندهشت عندما رأيته يوضح مهارة الإبصار هذه . كان يقول أنه يطور «الأفلام الصغيرة» التي في ذهنه. وبتسجيل وتغيير المشاهد في الفيلم، يقوم باستثارة الحلول غير العادية وإيجاد الطريقة الخلاقة لتكوين قصته.

والآن بعد أن عرفنا كيف يمكن لمهارات الإبصار أن تقودنا إلى الأفكار الناجحة في الفنون والعلوم، فلنفحص الآن كيف يمكن لنفس هذه المهارات أن تكون مسؤولة عن بعض النجاحات في مجال الأعمال البارزة عبر التاريخ.

التحكم بقوة الإبصار في العمل

بعض العقول المبدعة في مجال الأعمال هي من ذوي البصيرة. وكما سنرى، فإن التخيل من الوسائل المتطورة في صناعة المشاريع الخلاقة. تبدأ من البحث عن طرق أمثل للتعامل مع الزملاء إلى تحديد أهداف المهمات في مؤسستك، بإمكانك استخدام مهارات ذوي البصيرة لاكتشاف الأفكار الجديدة والانتقال من الوضع الراهن إلى النجاحات الخارقة. والآن بعد أن تعلمنا طريقة ذوي البصيرة بمراحلها الثلاث،

سأقدم لكم طرق معينة بإمكانكم تطبيقها في اكتشاف إمكانياتكم الإبداعية.

تصوّر مستقبل العمل

يستخدم ذوو البصيرة قدرتهم على التصور لخلق العديد من الحلول الاقتصادية الممكنة وفي اكتشاف المناطق المجهولة لشركتهم وفي الصناعة .

لمؤسسة ديليا Delia للألبسة رؤية معينة. فهي تستهدف جيل الفتيات اللواتي تتراوح أعمارهن من الثانية عشرة إلى السابعة عشرة وتقدم لهن الملابس التي يحلمن بها: القمصان القطنية الرخيصة، صيحات الجينز، والعديد من الإكسسوارات الرائعة. الأسعار التي تقدمها معقولة والموضة التي تصدرها لا منافس لها. وأثناء تحدث أصحاب مؤسسة ديليا عن المستقبل، فإنك تلمس روح التبصر في العمل. يتخيلون المستقبل الذي تكون فيه مؤسسة ديليا جزءاً هاماً في حياة كل شابة. يقول مكتشف ديليا، ستيفان كاهن Stephan Kahn: «سنستحوذ على أذهان هذا الجيل». تهدف ديليا إلى أن تكون المؤسسة التي تلبي احتياجات الجيل خلال مراحل حياته. لا تقدر المؤسسة بحجم مبيعاتها الحالي بل بالمستقبل الذي يرسمونه في أذهانهم.

لقد تعاملت مع ذوي بصيرة مسبقاً. عندما يتحدثون عن أفكارهم فإنهم يقولون: «إنها تبدو مثل..». أو «هل بإمكانك

أن تراها؟» ومن ثم يتابعون وصف الصورة التي يرونها في أذهانهم. بإمكانك أيضاً التعرف على ذوي البصيرة في مكان عملك لأنهم يحبون أن يغمضوا أعينهم. هل سبق لك أن جلست في غرفة اجتماعات، تعمل بمسألة ما، وزميل لك يغمض عينيه؟ لا أعتقد أنه يستريح. إنه يفكر بعمق، ينتظر الإلهام الذي قد يدفعه إلى فكرة جديدة.

كان روبرت Robert أحد العملاء الذين لا يستطيعون أن يعملوا من غير قلم رصاص في يده. فقد يلتقط ورقة أو يقلب صفحة المذكرة ليبدأ برسم الصور التي في ذهنه. من رسوم بيانية عائمة إلى رسومات متناسقة الأجزاء، كان روبرت يدون أفكاره وكنت أراقبه، لاحظت أنه متدرب على مهارات ذوي البصيرة. كان يعير انتباهه إلى الصور المرئية لديه، ويتخيلها بتفاصيلها الواسعة، ويتلاعب بهذه الصور ليستخرج أفكاراً خلاقة في مجال العمل. لقد كانت الورقة والقلم امتداداً لما في ذهنه.

عندما تلفت انتباهك للصور التي في ذهنك، فإنك ستتمكن من رؤية حلول إبداعية في مجال عملك الخاص وفي العمل عامة. قد تخطر في ذهنك خدمات جديدة لعملائك وأنت تستحم. وقد تخلد إلى النوم وتخطر بذهنك طريقة جديدة للعمل مع زملاؤك. أو قد تدفع نفقات القطار وتقفز إلى ذهنك طريقة تساعد فيها العميل الجديد.

تستطيع في عالم الأعمال المتسم بالتغيير، أن تتنبأ

بالاتجاهات القادمة مستخدما مهارات الإبصار. بإمكانك أن تصبح منتجاً للأفكار بدل أن تكون آخذاً. انظر من حولك وحدد القادة الذين تعرفهم. بالتأكيد هم الأشخاص الذين يستخدمون مهارات الإبصار لابتكار الأمور الجديدة، الأمور المستقبلية، والاتجاهات الحديثة قبل غيرهم من الناس. قد تسرع مهارات الإبصار لديك قدراتك على التنبؤ وتوضح لك أموراً مستقبلية.

قام واين هوزينغا Wayne Huizinga، رجل الأعمال الذي أنشأ محلات فيديو بلوكباستر Blockbuster وإدارة المهدرات، باختراع سوق آخر - لشراء السيارات. لقد كان توقعه أن الزبائن تزداد معاناتهم بإطالة زمن الشراء وبما تسببه، وبخطوات الشراء المعقدة، واقترح طريقة جديدة للشراء. قام بتصور إنشاء مكان يدعى عالم السيارات، لا يعاني فيه الناس من المساومة في شراء السيارات. الأسعار فيه ثابتة، ولا يلزمهم إجراء العقود مع الباعة وهناك ضمانات مالية - وهذه أمور لا يقدمها الموزعون التقليديون عادةً. وجد هوزينغا أمراً يحتاج المعالجة وتصور المستقبل أمامه.

فلنجرب هذه التمارين التخيلية البسيطة:

1. لتصبح مهارات التصور لديك معروفة أكثر، قم بإغماض عينيك أثناء العمل.

أعط نفسك فرصة أن تحلم أحلام اليقظة حول الحلول الممكنة لمشاكل العمل. بعض الأشخاص يجدون أن هذا العمل

البسيط له نتائج إبداعية. حاول ذلك. عندما تكون في اجتماع يتطلب الحلول الخلاقة، وعندما تتحدث بالهاتف في محاولة لإيجاد حل لمشكلة ما، أو في محاولة لوصف فكرة معينة لصديق أو زميل. من السهل عليك أن تتخيل وعيناك مغمضتان. تدرب على استخدام قوة الإبصار الداخلية لديك. ماهي الصور التي ترى؟ وماهي الأفكار التي تستنبطها منها؟ لا تنسَ أن تمعن في التفكير في هذه الصور. ستكتشف أنها حسنت العالم من حولك.

2. قم بسؤال نفسك: «ماهي الصورة الأكثر نجاحاً؟»

ماهي الصورة يا ترى التي ستوضح لي النتائج المثالية لشركتي ولنفسي؟ كيف ستبدو؟ تأتي الحلول الإبداعية من التفكير الواسع ضمن نطاق الحدود المرسومة. الحدود الثابتة التي لا تتحرك، والطيعة واللينة بنفس الوقت؟ عندما تتصور النتائج الناجحة، فإنك تستدعي كل العوائق وتخضعها للأسئلة وترى الاحتمالات الممكنة الجديدة. هذه إحدى الطرق التي تستخدم فيها مهارات الإبصار لتخترق العوائق وتتصور المستقبل.

كن صانعاً للمهام

غالباً ما يكون المبصرون من صانعي المهام ومعدي الأهداف للمؤسسات. وباستخدام الصور التي في أذهانهم، أصبحوا القادة الذين يبتكرون المشاريع المستقبلية، والأقسام الجديدة، والشركات الحديثة. كما قال أحد العملاء الذي يعمل

في إحدى شركات التسلية، أن بإمكانه «رؤية خط النهاية».

پليزانت رولاند Pleasant Rowland هي مكتشفة ورئيسة لشركة پليزانت Pleasant Company، التي تقوم ببيع الدمى ذات النوعية العالية والنسيج الفريد. تتكلم كل دمية لتخبرنا قصة عن الشجاعة والمغامرة المبنية على التاريخ الأمريكي، سواء من الكتب أو من المسرحيات الموسيقية المنتشرة. لقد صنعت رونالد تجربة فريدة في حياتها للفتيات ليتعلمن تراث بلادهن. إذا لم تقم بزيارة محلات بيع هذه الدمى في شيكاغو، فقد يفوتك أحد النجاحات اللامعة في عالم الأعمال في القرن العشرين.

عندما بدأت رونالد تأسيس الشركة، أخذت تتحدث لأحد المستثمرين في البنوك عن الصورة التي في ذهنها. لقد حددت رؤيتها في صناعة الدمى الفريدة من نوعها، وقامت ببيعها من خلال البريد المباشر، وقامت بابتكار أحداث خاصة للفتيات ليعشن قصصاً من الشجاعة. ولكن المصرفي بدأ بالاستفسار عن رؤيتها الخاصة. لا يمكن لشركة ناشئة أن تنجح وسط عالم الصناعة المتداخل. قامت رونالد بإخبار المصرفي أنها بعيدة عن عالم الصناعة والتسويق. قالت: «نحن نعمل من أجل الفتيات». كان لديها فكرة في ذهنها لفتاة تريد أن تقدم لها شيئاً. لقد اشترت شركة ماتيل Mattel الدمى منها، بحوالي 700 مليون دولار، ولهذا تعتبر شركة پليزانت مثالاً للنجاحات التي نشأت بتصور تلك المهمة، لقد رأت فتاة صغيرة في خط النهاية.

قد تتساءل كيف يمكنني أن أكون صانعاً للمهام إذا لم أكن في منصب المدير التنفيذي CEO في الشركة. قد لا تكون مسؤولاً عن كتابة بيانات المهام للشركة بأكملها، ولكن يمكنك تقرير عملك اليومي والدور الذي تلعبه في الشركة الكبرى. تخيل صورة لهدفك في ذهنك. هل تريد البدء بمشروع جديد؟ أو أن تخدم نوعاً جديداً من العملاء؟ هل ترى طريقة جديدة لكسب المال؟ تحدَّ نفسك برؤية صورة في ذهنك تثيرك وتشبع احتياجات الشركة التي تعمل فيها. استخدم قدرتك على التصور وحاول أن تصبح صانعاً للمهام.

كان سكوت Scott كاتباً في قسم أساليب الحياة لمجلة مشهورة. ولكن بعد عدة سنوات، بدأ يلاحظ أن طاقته الإبداعية في عمله بدأت تتضاءل. لم تكن مواضيع ركن أساليب الحياة تثير اهتماماته كما في السابق. قمت بتشجيعه على تصور القصص التي يريد أن يغطيها والتي تطرق أحاسيسه الإبداعية. لقد وجد أثناء دراسته للموضوع، أن اهتمامه انصب نحو تراجم للعلماء وكتب حول التقنية الحيوية. لقد وجد نفسه يجلس تجاه الكمبيوتر يكتب حول المواضيع العلمية التي يحبها. كان يؤمن أن هناك قراء للمواضيع العلمية مثل «الضوء» التي لم تتطرق إليها مجلات أخرى، وقرر أن يخبر رئيسه في العمل عن فكرة إضافة قسم يسهل على القارئ الوصول للمواد العلمية.

ومما ادهش سكوت وأسعده، أنه حصل على الضوء الأخضر لكتابة عمود أسبوعي يدعى «العلوم التي بإمكانك

استخدامها»، والتي غطت عدة اتجاهات علمية معروفة. لقد كانت المجلة في واقع الأمر، تتطلع إلى اتجاه جديد يجذب القراء. قال سكوت، «لم أتصور يوماً أن مهامي الشخصية قد تجد لها مكاناً ضمن مهام شركتي التعاونية. أنا على يقين أن مهامي ستتغير مراراً كلما تقدمت في العمل. ولكن اليوم بإمكاني أن أجد روحي الإبداعية في هذه الشركة». لقد عثر سكوت على نقطة اللقاء بين اهتماماته واهتمامات الشركة عندما أصبح صانعاً للمهام.

إن صانعي المهام ليسوا فقط المدراء التنفيذيين. قد يكون من الصعب تصديق ذلك، ولكن في نهضة إدارة العمال فإن الأفراد الأقرب لقسم مبيعات المنتج وخدمته يؤثرون في زيادة طاقة العمل وتأثيره. إن الأشخاص الموجودين في دور المبيعات، والصّرافين، وفي دور خدمات العملاء هم الأشخاص الذين لديهم أفضل المعلومات عما يحدث في الأسواق المتغيرة. ولأن لديهم أفضل المعلومات، فإن لديهم القدرة على ابتكار أفضل الأفكار. وعند تصور الأشخاص الذين لديهم الصدارة للطريقة التي يحسنون بها أنفسهم والشركة، فإنهم يخلقون الأفكار الخارقة ويعثرون على عبقريتهم في مجال العمل.

لدى ليو Leo الذي يعمل في قسم خدمات العملاء، وهو ممثلاً لشركة إقليمية للهاتف، عميل يعمل في شركة صغيرة يريد أن ينشئ نظاماً للبريد الصوتي. وحين وصول هذا العميل أخيراً

إلى ليو بعد أن تجول في شركة الهاتف، ليبحث معه، كان منزعجاً. إن عروض البريد الصوتي التي يريدها العميل لم تكن متوفرة في شركة الهاتف. وفي نفس الوقت لقد كان لدى ليو حدس باطني أن القدرات التكنولوجية التي يحتاجها العميل موجودة في نطاق الشركة. لذلك بدلاً من إخباره بأن الشركة لا تستطيع أن تخدمه، أخبره أنه سينظر في طلبه ويرد عليه.

قال ليو: «لقد كان في ذهني صورة أرشدتني إلى حل لمسألة هذا العميل. تصورت يدي تمتد عبر الأسلاك لترتبط بيد العميل لتدعمه. لقد كنت منزعجاً لعدم قدرتي على سد احتياجات هذا العميل، لذلك قررت أن أشق طريقي داخل شركتنا الضخمة لأرى ماذا بإمكاني فعله. أوحت لي تصوراتي أن أعمل بجدية أكثر».

بعد بعض المشاحنات الداخلية، وجد ليو طريقة يشكل فيها اتصالات البريد الصوتي لترضي عميله. والآن تم تزويد هذه الخدمة لكل عملاء الشركات الصغيرة. لقد كان تصور ليو على انه يد العون هو الطريق نحو إيجاد الحل. «من غير تصوري لنفسي كيد مساعدة عبر الأميال، لم أكن لأهتم في ذلك الوقت في أن أحاول».

هذه بعض الطرق كي تبدأ في تحقيق مهامك الشخصية في العمل باستخدام مهارات التصور:

1. تخيل عملاً أكبر من عملك.

حاول أن ترسم صورة لعمل تحب أن تقوم به. حاول

جاهداً لترى صورة في ذهنك. ماذا تريد أن تحقق؟ قد لا يكون هذا العمل موجوداً أصلاً، ولكن عليك أن تستخدم مهارات التصور لتحيي حلم مهمتك. تخيل نفسك رئيساً للمجموعة، أو قائد فريق، أو حتى مديراً تنفيذياً. كيف ستواجه المشاكل التي تتعرض لها شركتك؟ قد تقودك تصوراتك لمهمة ابتكارية خاصة بك. تأتي أفكار العمل العبقرية عندما نفتح أمامها أفق مسؤولياتنا.

2. شارك الآخرين في تصوراتك الذهنية.

كل منا في الغالب لديه القدرة على التصور، ولكننا نتردد في المشاركة في تصوراتنا. لرغبة منا في أن لا نفهم أننا غريبو الأطوار أو أقل من غيرنا من الناس المخططين. من ناحية ثانية، قد يكون الحدس الخاص بالعمل قوياً. تذكر كم تحتاج شركتك لرجال الأعمال المبدعين. قم بمشاركة الأفكار التي بحوزتك لتحقيق مهام شركتك. حاول أن تصف الرؤيا التي في ذهنك بوضوح. قل أشياء مثل، «أني أرى حلاً يبدو كالتالي...» هكذا تتمكن من أن تصبح منجزاً لمهامك ومهام الآخرين.

تخيل الاحتياجات غير المستوفية

مع معظم تصورات الأشعة السينية، يستخدم المبصرون قدراتهم على التصور ويبحثون في التفاصيل لتقرير الاحتياجات

غير المستوفية لزملائهم، وعملائهم الشخصيين، والسوق العامة لمنتجاتهم وخدماتهم. وبتصور السوق من حولهم بعدة طرق، اكتشفوا طرقاً عديدة لتلبية احتياجاتهم . من النادر أن يدرك العملاء كل الطرق التي قد تساعدهم فيها أنت أو شركتك. يستخدم المبصرون الصور التي في ذهنهم لتحديد ما يريده الآخرون حتى قبل أن يلاحظوا هم ما يريدونه. بمعنى آخر يكتشفون الممتنع عن التعبير.

فلنأخذ بعين الاعتبار تقديم شركة «3 كوم» للمساعد الشخصي الرقمي الذي يدعى Palm V. لقد لاحظ فريق تصميم العمل الاحتياجات غير المستوفية خلف الكمبيوتر اليدوي الذي فاجأهم. افترضوا شراء الأشخاص للبالم بايلوت PalmPilots للتواصل مع المكتب بسرعة، ولنقل البريد الإلكتروني، وللاحتفاظ بالعناوين وأرقام الهواتف. ولكنهم تصوروا أيضاً حاجة أعمق لها دورها. تخيلوا الناس يفكرون: «سأكون من أصحاب الصيحات إذا اقتنيت بالم بايلوت. سأجلب اهتمام الآخرين» فقاموا بتصميمه

على هذا الأساس. لقد جعلوه أنيقاً، ومغرياً حتى أنهم حاكوا سلسلة أرقام سيارة BMW 3, 5, 7. وبتلبيتهم للحاجات غير المستوفية كشفوا عن أمر لم يسبق لأحد تحديده ـ الحاجة لأن يكون تابعاً للصيحات ـ واستغلت 3 Com هذه الحاجة في تحقيق النجاح الخارق في مجال العمل.

بإمكانك استخدام طاقتك في تصور ما يحدث حقاً تحت الأسقف. بمجرد حصولك على الصورة في ذهنك، ركز على التفاصيل. وماهي التأثيرات الصغيرة؟ وماذا ينقص الصورة؟ وفيما إذا تمكن هؤلاء الأشخاص من سرد احتياجاتهم من غير خجل، ماذا سيقولون؟

قم بتصور الاحتياجات غير المستوفية الموجودة ضمن مسؤوليات عملك. قد يحتاج زملاؤك في العمل غريبو الأطوار أن يشعروا بأن لهم علاقة بذلك. أو قد يرغب عميلك الثائر أن يشعر بأنه مهم لديك. أو يرغب عميلك المعارض في أن يلمع أمام مديريه. عندما تبدأ بتصور ما يحدث تحت الأسقف، ستجد أفكاراً مختلفة كلياً.

لا تنسَ أن الأفكار الجديدة غالباً تأتي مع بريق من الحدس الباطني. لا تدعْ الصور العقلية جانباً لمجرد أنك مشغول. غالباً ما يتم المنتج الجديد أو الخدمة الجديدة عن طريق إيقاظ هذه الصور بعينها. لقد وجّه مكتشف في شركة بروكتر وغامبل Procter & Gamble حدسه الباطني للحماية ضد التسرب في الحفاظات بمثل هذه الطريقة. «كنت أتصور ذراعي على أنه رجل طفل. بدأت أتلاعب بسترتي وأدخلت طرف الكم داخلاً». هذه الصورة العقلية كانت هي الشرارة لابتكار الاختراع الذكي في حفاظات بامبرز. إن تلبية الاحتياجات غير المستوفية كانت من خلال قوة التصور.

فلنأخذ الخطوة الأولى لاكتشاف الاحتياجات غير المستوفية في عملك:

1. تدرّب على تصوّر تجربة العميل بينك وبين شركتك.

اجعلها عادة لديك أن تتصور كيف يكون العمل في شركتك. وكيف يكون الحال عند إنهاء خدماتك؟ عند طلبية المنتجات، وعند طلبك للمساعدة، وعند وجودك في قسم آخر؟ كيف ستبدو هذه الصور؟ حاول جاهداً إعادة ابتكار التجربة كأنها صورة في ذهنك. وأثناء التدريب، اسأل نفسك: «ما هي الاحتياجات غير المستوفية؟» توقع حينها الأفكار العظيمة.

2. تصوّر في ذهنك مخطط تفاصيل ما قد يحدث لعملائك في السنة المقبلة.

ما هي الاتجاهات والصيحات التي تراها من حولك؟ كيف يمكن للعالم أن يتغير؟ ماهو الحدث القادم؟ ماذا ترى من حولك؟ ثم تصور الدور الذي ترغب في أدائه في المستقبل. كيف ترى نفسك في تحقيق الاحتياجات المتغيرة؟ ما هي الخدمات الممكنة التي قد تقدمها شركتك؟ كيف يمكنك أن تغير مواصفات عملك في هذه الأجواء المتغيرة؟ عندما ترد الفكرة إلى ذهنك، امنح نفسك فرصة التمعّن فيها وقم بتغطيتها جيداً. دعها تنمو وتتطور ـ استخدم قلماً وورقة إذا أردت أن ترسم أفكارك ـ تصور الآن احتياجات الغد غير المستوفية.

تصوّر مراحل التقدم الجيدة

يعلم ذوو البصيرة الماهرون في مجال الأعمال أن رؤية الاحتياجات أو الأهداف الأولية لا تكفي، وعليك معرفة الخطوات اللازمة من أجل تحقيق ذلك. كما كان يفعل المخرج سيدني لوميه عندما يصنع أفلاماً مصغرة في ذهنه. يتلاعب رجل الأعمال المبدع بتسلسل الصور ليبتكر خطوات واضحة للمستقبل. عندما تتوفر لديك الثقة بمهاراتك التصورية، يمكنك حينها أن تتدرب على رؤية مواقع التقدم لتصل إلى تصوراتك ذات النجاح الواسع.

فلنتفحص كيف فعلت إدارة شركة نوردستروم ذلك. قبل أن تصمم شركة نوردستروم المبنى، قام المسؤولون بخلق أفلام مصغرة لتجربة العميل أثناء تجوله في المحل. لقد تخيلوا فراغات كثيرة في الممرات كافية للتجول والتسكع، ورأوا العميل يجلس بقرب البيانو، يستمتع بالموسيقى. كما تخيلوا الزبائن وهم يتناولون الغداء سوياً.

إن الهدف الأخير الذي ترغب فيه إدارة نوردستروم هو إبقاء الزبائن في المحل من غير أن تدخل إلى السوق. لقد تصوروا المراحل المتقدمة اللازمة لتحقيق هذه الرؤية. ومن تتابع الصور، حققت شركة نوردستروم رغبة العميل بوجود كل ما قد يحتاجه بين جدرانها الأربعة.

تماماً مثل المهندس الذي قد يرى عدة طرق ممكنة لتنظيم

الدارة على اللوحة الأم، كذلك ذوو البصيرة في مجال العمل بإمكانهم التلاعب بالصور والخروج بعدة اختيارات لتحقيق أهداف العمل. إنهم يحاولون رؤية أكثر من مجموعة من الخطوات.

كانت شركة أونس كورنينغ Owens Corning تحتضر في الثمانينات. اشتهرت باستعمال البينك پانثر Pink Panther لترويج الزجاج العازل پينك Pink، لم تستمر الشركة طويلاً. وكان استمرارها يحتاج إلى صورة ابتكارية. لقد رأى المسؤولون مجالاً آخر للتنافس نحو اتجاه تحسين المنازل. قاموا بإعادة تحديد الرؤيا في مهام شركتهم بصورة جديدة أسموها «الحماية المنزلية». بدأوا بالبحث عن شراء شركات يمكنها تقديم العون في تحقيق التصور الأخير لهم . وبشراء شركة ألواح الزجاج في النوافذ، وألواح الجدران، من بين الشركات الأخرى، أعادت أونس كورنينغ تصميم توصيل خدمات «الحماية المنزلية» لعملائها. لقد استخدمت قوة التصور في تخيل الاحتمالات المتعددة أو المراحل المتقدمة للوصول إلى التصور السليم.

تسهل عليك رؤية ملامح الطريق تجزئة المشكلة للوصول إلى نقاط الربط المثمرة التي تساعدك في الانتقال من مرحلة إلى أخرى. كما إن تطوير مهارات التصور لديك سيساعدك على تصور الخطوات البدائية التي تقودك إلى الحلول الضخمة.

للبدء في التحكم في المراحل المتقدمة لذوي البصيرة، حاول أن تنفذ هذا التمرين:

1. تدرب على استخدام عينك كعدسة مصور

ماهي الصور الدالة على نجاحك في ألبوم الصور؟ ضع في ذهنك إطاراً للقطات التي قد تأخذ صورة لها لتسجل التغيرات التي قد تلزمك للوصول إلى تصوراتك.

2. ارسم بالتفصيل الموضوع كأنه فيلم مصغر

تخيل النتائج النهائية لموضوعك ـ سيكون هذا بمثابة المشهد الأخير للفيلم ـ ثم قم بابتكار المشاهد المساعدة التي تقودك إلى المرحلة الوسطى والنهائية. حاول مجاهداً أن ترى الصور. قد ترشدك هذه «المشاهد المصغرة» إلى حلول ذات نجاح خارق بالنسبة لموضوعك.

هذا ملخص لأساسيات مبادئ العمل بالنسبة لذوي البصيرة:

1. **تخيل الصورة المستقبلية للعمل: تصور الفرص الجديدة والنتائج الممكنة.**
2. **كن صانعاً للمهام: تصور الهدف النهائي لنفسك في مجال العمل.**
3. **تخيل الاحتياجات غير المستوفية: حاول أن ترى الاحتياجات الضمنية التي بإمكانك تحقيقها.**
4. **لاحظ المراحل المتقدمة: تصور مراحل إنجاز تصوراتك.**

المبصرون وفرق العمل

بما أن ذوي البصيرة يستخدمون الصور مراراً لنقل المفاهيم، فهم جيدون تماماً في تصميم النظرة المستقبلية في

العمل. بإمكانهم تخيل الأفكار الممكنة لفريق العمل ليتحققوا منها وإعطاؤهم المواصفات المفصلة للحلول. بإمكان ذوي البصيرة أن يكونوا بمثابة العيون لفريق العمل. فلنقل أن فريقك قرر أن يتحدث مع أحد العملاء عن زيادة تكاليف الشركة. قد يقول المبصر، «بإمكاني تصور اعتراضات العميل أمام ناظري الآن. فلنعالج كل واحدة على انفراد لنكون مستعدين على تقديم ردود الفعل المناسبة». يستخدم ذوو البصيرة التصورات النهائية لمعالجة التحديات الحالية. فهم يشاركون تصوراتهم بحرية مع الفريق. هم في الغالب مصدر الإلهام الذي يحتاجه الفريق للمضي قدماً.

تصف ذات البصيرة المسيطرة كيف تجري اجتماعاتها: «أحب أن استخدم دائماً الصور التي في ذهني كنقطة بداية للنقاش». على سبيل المثال، عندما أحضرت فريق العمل لديها لمناقشة كيفية العمل الجماعي بفاعلية أكثر بين الأقسام، استأنفت الاجتماع هكذا: «تصوراتي هي أنه في نهاية هذا الاجتماع، سنخرج منه متفهمين لما يحتاجه كل فرد منا ليحسن عمله الجماعي. أرغب في رؤية تطور العلاقات بيننا في غضون الثلاثة أشهر القادمة. أستطيع أن أتصور أننا سنضحك يوماً ما على مثل هذه القضايا». قامت، وبكل تأثير على تخيل فيلم مصغر يصف أهمية البقاء سوياً وما هو الهدف الأوّلي الذي تريده والنتائج الأخيرة التي ستكون.

يميل فريق العمل في الاعتماد على تصورات ذوي

البصيرة الخلاقة والوثوق بها لأنها ذات قيمة بالغة ومن المفيد الحصول على شخص أو اثنين في المجموعة بإمكانهما استخدام مهارات التصور. عندما يكون لديك ذلك، يمكنك أن تنشر المسؤولية تجاه وضع الأفكار من حولك وتنشئ كمية من الأفكار الحديثة.

يستخدم فريق العمل ذوي البصيرة لمراجعة الحقائق فيما يخص أفكار وإلهامات المجموعة. ويشجع المبصرون غيرهم في التفكير بتفاصيل الأفكار وبتسلسل الأحداث. سيطرحون أسئلة توضيحية: «كيف تعمل مثل هذه الفكرة حسب تصوراتنا؟»؛ «كيف ستبدو الحلول؟» قد يبدأون حتى بسرد أفكار المجموعة أو التحدث عن تصوراتهم للمراحل المتقدمة. إذا لم يتمكن ذوو البصيرة من ابتكار صورة «فعالة» من الفكرة التي في ذهنهم، عندها قد تكون الفكرة غير مجدية للمتابعة.

إن قواعد العمل التي تعتبر «ابتكارية» على نحو تقليدي مليئة بذوي البصيرة. تقوم شركات الاتصالات والعلاقات العامة والدعاية والتصميم بجذب الأشخاص الذين لديهم مهارات في التصور الإبداعي. وهناك وظائف أقل وضوحاً تجذب ذوي البصيرة أيضاً مثل المحامين، ومهندسي تقنية المعلومات وأفراد العمليات والمبيعات. إن جهات العمل التي يجب أن يقدر فيها ذوو البصيرة على وجه الخصوص هي المتعلقة بالمسائل الرمزية التي يجب التفكر بها، أو في مواقع

العمليات والأنظمة التي قد تحتاج التلاعب والتغيير في تدفق المعلومات.

تمرين فريق المبصر

عندما يبدأ فريقك بتحد ما، اطلب من كل فرد أن يصف صورة للنتائج الواسعة النجاح. إذا كنت تريد تحقيق التحدي بأفضل طريقة ممكنة، وكيف قد يبدو؟ اطلب من كل فرد أن يرسم صورة كلامية. ثم زودها بالرسوم التوضيحية الغنية في ذهنك، وتحدث عن التفاصيل التي تراها.

الخطوة التالية اختر تصوراً يمثل عن قرب رأي المجموعة. قد تحتاج إلى التلاعب أو تعديل التصور، ولكن ركز على واحدة. ثم ابدأ بإنشاء المراحل المتقدمة. وكيف يمكنك أن تصل إليها؟ وماهي الخطوات الأولى؟ والخطوات الوسطية؟ استخدم قوة المجموعة لمعالجة الصورة سوياً. جرب الرسومات ووضّح المخططات لأفكار الفريق سوياً. هذه التقنيات قد تساعدك على التركيز في تصورات المجموعة وتقودك نحو الحلول الجديدة.

عثرات يجب أن يتجنبها المبصر

حيث أن ذوي البصيرة يبدأون باستخدام قدرتهم على التصور مبكراً، فقد يبالغون في الاعتماد عليها كمهارة إبداعية. كل منا يعتمد على وجه العبقرية المسيطر عليه، ومن الصعب

على المبصر خصوصاً أن يتشعب في ذلك. والمبصرون يحصلون على الأفكار العظيمة من التصور الذهني، ولكنهم يميلون إلى الاعتماد عليها على حساب المهارات الأخرى. وأكثر من أي وجه آخر، يحتاج المبصرون إلى أن يبذلوا جهداً أكثر لتوسعة جوانب مقدرتهم.

يجب على المبصر أن يتعلم دمج تصوراته مع مهارات الآخرين في المجموعة. على سبيل المثال، بدمج القدرة على التصور مع التمعن، الذي سنلتقي به قريباً، تخرج مبدعاً في مجال العمل يلاحظ كل التفصيلات، ويرسم نتائج ما تعنيه هذه التفاصيل، ومن ثم يتصور الفكرة الإبداعية. بإمكان ذوي البصيرة أن يجلبوا العبقرية إلى فريق العمل عند دمج مهارتهم مع الآخرين .

من الضروري لذوي البصيرة أن يتعلموا مشاركة تصوراتهم برحابة صدر. ولا يدرك ذوو البصيرة الأقوياء في بعض الأحيان كل الأوقات التي يستخدمون فيها مهاراتهم. تكون القدرة على التصور في بعض الأوقات عملية غير مدركة وإذا لم يتحدث ذوو البصيرة عن قوة الصور بشكل مفتوح، فلن يلحظوا إمكانياتهم على التفكير العميق. عند البعض، كي تصبح متصوراً أفضل يعني فقط أن تدرك ما تقوم به وتحاول أداءه بحضور الآخرين.

ملخص الوجوه الخمسة للعبقرية

	المبصر	المتمعن	المقتبس	الموهوب	الحكيم
قواعد القوة الإبداعية	القدرة على رسم الصور	القدرة على ملاحظة التفاصيل	القدرة على ربط الأمور ببعضها	القدرة على تخطي مواطن الضعف	القدرة على تبسيط الأمور
مفاتيح المهارات الإبداعية	التصور الذهني				
الطريقة السهلة لتذكر الوجه	رؤيته				
منافع فريق العمل	الرؤية المستقبلية وفحص النتائج الممكنة				
العثرات	الحاجة إلى ربط الوجه المبصر مع الوجوه الأخرى				

تمرينات

الآن وقد أصبحت لديك فكرة جيدة عن كيفية عمل مهارات ذوي البصيرة، حاول أن تجرب هذه التمارين المتقدمة مستخدماً كل خطوات ذوي البصيرة. (ارجع إلى الجدول السابق.)

1. يقول مسؤول المبيعات في شركة نوردستروم أنه «يرى» دور المبيعات تماماً كما «يرى» لاري بيرد Larry Bird ملعب كرة السلة. يلتقط مسؤول المبيعات الزبائن الجدد ويوجههم نحو البضائع المناسبة. ويعيد ترتيب الأشياء في ذلك الدور ويضعها بأفضل شكل جذاب ممكن تجاه تحقيق هدف تسجيل أكبر عدد ممكن من الزبائن. تخيل أن مكان عملك هو ملعب كرة السلة. حاول أن تتخيل الصورة في ذهنك. تصور الفعاليات الهامة القائمة. هذه الفعاليات قد تكون عرضاً لمنتج جديد، أو عرضاً لمشاكل الزبائن، أو اهتمامات بالأرباح، أو غيرها. ماهي التحركات التي «تراها» في الملعب؟ تصور المشهد وقم بوصفه في أسفل الصفحة.

.....

.....

.....

.....

.....

تخيل أنك لاعب هجوم مبدع، مثل مايكل جوردان Michael Jordan. كيف تزيد من الفرص الممكنة التي تراها في ملعب كرة السلة؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. تخيل أنه قد سنحت لك فرصة الركوب على بساط علاء الدين السحري. يقوم البساط بنقلك نحو سنة إلى المستقبل، ويساعدك على رؤية مشهد عام بأكمله لكل أعمالك. تراه يتماثل أمامك بانقضاضة طويلة. ماذا ترى وأنت في أعلى السماء؟ ماذا حدث في العمل الذي توقعته؟ ما الذي أذهلك؟ ما الذي لم تكن تتوقعه وحصل؟ قم بوصف ما ترى في ذهنك في اسفل الصفحة.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. تخيل في ذهنك أنك تراقب غرفة الإدارة لمنافسك الأكبر عن طريق آلة التصوير الخاصة بالمراقبة. وخلال الاجتماع، تكشف المجموعة عن مخططاتها للسنة القادمة. قم بوصف ما ترى وتسمع في أسفل الصفحة.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

العمل بطريقة مختلفة

الاستلقاء أثناء العمل

في أحد الأيام كنت في العمل ممدداً رجليّ على المكتب وعيناي مغلقتان. كنت أحاول أن أحل مشكلة لأحد العملاء لازمت فريق العمل لأسابيع كثيرة. ولأنني في الأساس ذو بصيرة، كنت أجاهد لرؤية الصور البديلة في ذهني، وكنت أبحث عن حل لهذه المشكلة.

ظهر مديري فجأة، ودخل إلى مكتبي وأخبرني أنه إذا أردت أن أغفو فعلي أن أغلق باب مكتبي. يبدو أنه كان يظنني نائماً. وغاية الأمر كانت، أن النوم غير مسموح به، حضارياً.

جميل أن نعلم أن لاشيء يبقى على حاله. لقد أصبح معروفاً بشكل واسع لدى المؤسسات أن الإغفاءة البسيطة تجدد نشاط الموظفين. بعض الشركات تعين مراكز للنوم. حتى أن بعضها يتوفر لديه الخيم ومساند للرأس من اجل النوم. والفكرة هي أنه بمجرد تجديدك لنشاطك سيكون لديك الفائض من الطاقة المدخرة وهي التي تدفع بالمؤسسات المبدعة قدماً.

هذه بعض الأفكار حول الإغفاءة البسيطة في العمل صممت من اجل تشجيعك على تجربتها.

1. استلق مراراً.

يقول ميهالي سيكسزينتميهاليا Mihaly Csikszentmihalyi، البروفيسور في جامعة شيكاغو الذي قضى سنوات طويلة يبحث في الإبداع، «غالباً ما يأخذ الأشخاص المبدعون قسطاً من الراحة ونومهم كثير... يسيطرون على طاقتهم. لا يسيطرون عليها بالمفكرة اليومية ولا بالساعة، ولا بالجدولة الخارجية. وعندما يلزم الأمر، بإمكانهم التركيز على الطاقة مثل أشعة الليزر».

إن طاقة مدير الأعمال الإبداعية ليست تحت السيطرة سببها الإجهاد الشديد. فإننا نأتي إلى العمل متعبين ونهمل مقياس الطاقة السليم، ونغادر العمل متعبين لنأتي في اليوم التالي لنكرر نفس الدورة.

بإمكانك تنظيم طاقتك الإبداعية بسهولة إذا احترمت ضعفها. تعلم أن تأخذ قسطاً من الراحة، وابحث عن الطرق الحديثة للإغفاءة البسيطة.

2. اقتن مرتبة هوائية في مكان عملك.

نعطي في حلقات العمل غالباً مرتبة هوائية للمشاركين ليحتفظوا بها خلف الباب أو في المهجع الخاص. بإمكانهم عندما يحتاجون للراحة أن يسحبوها ويستلقوا عليها.

يحتفظ الكثير من رجال الأعمال بالأرائك في مكاتبهم . اصنع «أريكتك» من مرتبة هوائية. قد يؤدي هذا العمل إلى بعض الاضطراب. ولكنه بالتأكيد سيزيد من سمعتك الإبداعية!

3. استلق حتى تفكر.

من العادات المألوفة في العمل الجلوس على الكرسي أثناء التفكير، وقد يكون أفضل وقت للتفكير أثناء الاستلقاء. فكر في هذا عندما تخلد للنوم؛ وعندما تنحني إلى الوراء في سيارتك حين تكون مسافراً ؛ وقبل أن تنهض من النوم. يزداد تدفق الأكسجين إلى الدماغ ويزيد من مستوى الطاقة الفائضة وحصيلة الإبداع لديك.

عندما قابلت المدير التنفيذي للشركة التي أعمل بها، كان يجري اجتماعاً وهو ممدد على الطاولة في غرفة اجتماع المديرين. لم أصدق ما رأيت. حتى أنه ضرب مثلاً على أن الاستلقاء هو جزء من النظام الإبداعي في الشركة.

إن بعض أعمالي الإبداعية تحدث عندما أكون في غرفة زميلتي مستلقية على الأرض أثناء عملنا سوياً. يتضاعف الأكسجين الزائد في ذهني أثناء عرض وجهات النظر الجديدة وأنا مستلقية على الأرض ليعطيني دفعة من الألمعية.

4. ابحث عن العزلة خلال أوقات العمل.

حاول أن تحمي خلوتك. لا تضغط جدول أعمالك بالاجتماعات الكثيرة. ولا تغرك الأعمال الكثيرة. تذكر: أنك تعيش نهضة اقتصادية، والاقتصاد يقدر الأفكار. وفي نهاية الأمر، فإنك مهم بقدر أهمية أفكارك. لا تستعض عن الاجتماعات بالعمل الأصعب مثل الابتكارات الشخصية.

إذا لم تتدرب على الصراع من أجل الأفكار بمفردك، فإنك لن تتمكن من معرفة كيف تتحكم بتصورات العمل. لن تتوفر لديك تصورات وأفكار بإمكان شركتك أن «تستفيد منها».

5. ابدأ «بسياسة الباب المغلق».

أغلق بابك باستمرار. وضع علامة «الرجاء عدم الإزعاج» استفد من وقتك في التفكر وإيجاد الحلول، والإبداع في العمل. فكر جيداً. هذه المرحلة من أفضل مراحل العمل. وهذا الوقت هو الذي تتلقى الأجر من أجله.

وإذا لم تغلق بابك؟ اذهب إلى الكافتيريا، واحجز غرفة الاجتماعات لنفسك، أو اعمل في منزلك. وكما قالت إحدى المبدعات التي تعمل في شركة رائدة لموظفيها: «لا آبه للمكان الذي تعملون به، طالما تأتونني بأفكار ومقترحات».

6. جدول التحولات الإلهامية.

تأتي غالبية الأفكار في فترة الانتقال بين مرحلة الطاقة المركزة وفترة الراحة. هذه فترة تناول الشطائر بين وقت العمل الصعب ووقت الراحة. حاول أن تعطي نفسك أقساطاً من الراحة في يومك. وانتظر قدوم الإلهام في هذه الفترات. حاول أن تحتفظ بمذكرة بين يديك تدون عليها أفكارك.(خاصة في مجال صحافة الأعمال التجارية) هذه هي الفترات التي تظهر فيها إيحاءات العمل. انتبه لهذا الأمر.

بعض رجال الأعمال المبدعين يقومون بالتخطيط «لرحلات قصيرة» في نطاق العمل. رحلات متكررة إلى أماكن الحركة اليومية ـ كأن تتمشى في أرجاء المحل، وتتجول في القاعات، وتجري علاقات مع الزملاء، أو لمجرد الخروج والبقاء مع الزبائن. حاول أن تألف أماكن العمل هذه. حاول أن تجد أماكن تسترخي فيها خلال اليوم حتى في أزحم أوقات عملك. ستجد أن أفضل الأفكار تأتيك عند عدم تركيزك المباشر على المشكلة.

كيف للقدرة على التصور أن تساعدك في اكتشاف التصورات الخاصة بالعمل

يستخدم ذوو البصيرة مهارات الإبصار في اكتشاف التصورات. بإمكانهم أن «يروا» الدوافع الحقيقية،

والعوائق، والطبيعة الضمنية للحالة. مثل سوبرمان وقدرته الخارقة على الإبصار، بإمكان ذوي البصيرة أن يروا ما يحدث حقاً.

وصف الممثل سين پين Sean Penn التصور بالقول: «إنه أفكار غير مألوفة لأمور مألوفة». إن التفكير بالأفكار غير المألوفة هو مهمة الابتكار. قال «پين» إذا أردت فعل ذلك عليك أن «تخترق الشروط الموضوعة وترى ما لا يمكن تطبيقه عملياً».

إن التصور في مجال العمل هو الفكرة غير المألوفة حول الحالات المألوفة في مجال العمل. هو اكتشاف «الأسباب» المخفية كما قد يحدث في العمل، ورؤية الطبيعة الضمنية للعمل، واختراق الشروط الموضوعة ـ والقواعد المقدسة في العمل. هو استخدام الحس الباطني وتحميله عاتق التحديات.

فلننظر إلى شركة جنرال ميلز General Mills المنتجة لألبان پوبليت Yoplait. لقد وجدوا أن الأطفال يحبون اللبن ولكنهم من النادر أن يأكلوه. قد يتناول الأطفال اللبن في وجبة الإفطار أو بعد عودتهم من المدرسة، ولكنهم لا يتناولوه في وجبة الغذاء أبداً. كانوا يتساءلون لماذا لا تضع الأمهات لأطفالهم علب اللبن في الوجبة المدرسية.

لقد تولد لدى فريق عمل اليوپليت تصوراً . لا ترغب الأمهات في وضع ملاعق لأكل اللبن في وجبات أطفالهم المدرسية. تسبب الملاعق إشكالاً، فقد يفقدها الأطفال، وفي ذلك مضيعة للمال. لذلك طورت شركة يوبليت تعليباً بلاستيكياً يدعى Go-Gurts، للبن من السهل وضعه في أي وجبة الغذاء. عند طرح Go-Gurts في الأسواق، كانت له شهرة واسعة لدرجة لم يتمكن رجال التموين من الاحتفاظ بما يكفي في الأرفف. لقد لاحظت شركة جنرال ميلز الأسباب الخفية والطبيعة الداخلية للمشكلة ومن ثم ابتكرت الحل العبقري.

التصور ليس حقيقة. هو مجرد افتراض، حدس باطني، أو حدس فيما يتعلق بالحقيقة. وهذا يعني أنك تخمن كون الأشياء كما هي عليه.

يعطيك التصور المزيد من العمل وأفكاراً عن كيفية إبطال المشكلة.

إليك بعض طرق مهارات الإبصار لتساعدك لكي تصبح أكثر إبصاراً في عملك.

1. أغمض عينك عن «الحقائق» واستمع لحدسك الداخلي.

نرغب دوماً في بناء أفكارنا على الحقيقة، والتأكد من المعلومات التي لدينا قبل أن نضع الحل.

ولكن الحقائق نادراً ما تحتمل غير تفسير واحد كما نعتقد. إنها القيمة التي نعطيها للحقيقة التي تجلب نوع الأفكار التي نبتكرها. أعط حسك الباطني المزيد من التقدير، وأيضاً لحدسك، وكذلك لتلميحاتك لما قد يكون حقيقياً. بإمكانك دوماً استخدام الحقائق لاحقاً للتأكد من أفكارك. ستجد المزيد من العبقرية في العمل عندما تتبع حدسك الباطني.

2. حاول أن تنمي وسيلة الحدس الباطني.

تستخدم الحشرات قرني الاستشعار للاستدلال على الأمور. الرؤية لديها ليست واضحة، لذلك تستخدم المجسّات وإحساسها بما حولها لهدايتها.

استخدم « إحساسك» بما يحدث حولك لإرشادك. نحن رجال الأعمال لا نثق بحدسنا بسهولة، بالرغم من صدقها. نحن من أوائل من يعلم بحدوث المشاكل أو الفرص، ولكننا لا ننجح في ردود أفعالنا لأننا نخاف من عدم حصولنا على المعلومات الكافية. حاول أن تتخيل التأثيرات الممكنة، ولماذا تكون الأشياء على ماهي عليه. دع وسيلة الحدس ترشدك إلى ضالتك.

3. تخيل نفسك في الموقف.

حاول أن تتصور كيف ستفكر أو تشعر إذا كنت

شخصياً تواجه هذا الموقف في العمل. وكمثال لذلك شركة يوبليت. اسأل نفسك لماذا لا ترغب في وضع اللبن في وجبة الغذاء.

التجارب الشخصية هي المقادير التي نستخدمها في صنع الأفكار، والحدس الباطني مشروط دوماً بتجاربنا. حاول أن تجاريها، فهي كل ما يمتلكه العبقري.

4. شارك تصوراتك مع الآخرين.

لا يمكنك دوماً أن تثبت صحة الحدس ولكنها بمثابة الأساس للأفكار العظيمة. إن التصورات المبنية على « معرفة الحدس» لا تجعلك متأكداً من النصائح التي تقدمها. كل ما لديك هو الغريزة الطبيعية. قم بمشاركتها في جميع الأحوال.

لدي زميل شاب التحق بشركة للعلاقات العامة في منصب أولي. وفي جلسة العصف الذهني مع رئيس الشركة، كان لديه فكرة يرغب في مشاركتها مع الآخرين ولكن إحساسه بكونه عنصراً جديداً احتفظ بها لنفسه. وفي جلسة عصف ذهني لاحقة قام أحدهم وعرض نفس فكرته تماماً. تحمس فريق العمل جداً للفكرة. لام نفسه على مراقبته لحدسه. ألم نتعرض جميعاً لنفس الحالة؟ والدرس هو: شارك الآخرين في حدسك.

5. تأكد من أن تصورك ليس مجرد حقيقة.

يتحمس بعض رجال الأعمال لتصور ما، فقد يتعلمون أمراً جديداً ويطلقون عليه تصوراً. تذكر دائماً أن التصورات تكون أفكاراً غير مألوفة لحالات مألوفة. اسأل نفسك: «هل هذا التفسير غير مألوف لديّ؟ هل نظرتي للأمر مشرقة؟ أم هل هي حقيقة مزيفة».

6. استخدم مهارات الوجوه الخمسة للعبقرية.

يستخدم ذوو البصيرة قدرتهم على رسم الصور في اكتشاف التصورات. ولكن كما سترى، فإن كل الوجوه تقدم طرقاً للوصول إلى التصورات. تحكم بها جميعاً.