

5. الحكيم

القدرة على تبسيط الأمور

البساطة هي فن الفنون، وروعة
التعبير، وشعاع نور الحروف،
والت وإيمان

تقول أنيتا روديك Anita Roddick، صاحبة محل البودي شوب Body shop: «كانت فكرة المحل بسيطة، ولا تستحق أن توصف على أنها فكرة على الإطلاق». تباع غسول الأيدي وكريمات الجسم في أوعية كبيرة. شعرت روديك أن هذا الأمر غير ملائم ولم تكن ترغب بشراء كميات أكثر من حاجتها. بإنشائها للبودي شوب، قامت روديك بكل بساطة بإنشاء محل للبيع بالتجزئة «جناح التجميل» حيث بإمكان الزبائن أن يشتروا أوعية صغيرة من الغسول وإعادة تعبئته بأجور معقولة. مجرد

إيحاء بسيط، وقد حقق هذا العمل الذي تولد من البساطة نجاحاً كبيراً.

الوجه الأخير للعبقري هو الحكيم. سنعمل في هذا الفصل على دمج الاتجاهين المتشعبين للحكيم:

1. يستخدم الحكيم البساطة كطريق لإيجاد أفكاره.

2. يلجأ الحكيم إلى التاريخ كأساس لإيحاءاته.

وبفهمك القواعد الأخيرة للحكيم، ستحيط بالنمط الإبداعي وتبرع في كل الوجوه الخمسة للعبقري.

العبقرية الإبداعية للحكيم:

لكي توسع آفاق مخيلتك عليك

أن تحصر مسار هذه الآفاق

عندما بدأت مارثا غراهام Martha Graham بالرقص في بداية القرن العشرين، كان الباليه الروسي هو قمة الفن في الرقص. فن الباليه بخطواته الدقيقة، ولباسه الرفيع، وطاقمه وخشبة مسرحه المزخرفة. كان فن الباليه قمة للأداء والانضباط.

كانت غراهام تفكر بطريقة مختلفة. إنها تعتقد أن الرقص هو أمر غريزي ينبع من الأعماق، يتعلق بجسم الإنسان، وليس بما يزين هذا الجسم. تقول مارثا: «حركات الجسم التعبيرية لا تعرف الكذب». بالنسبة لغراهام، الغاية من الرقص هي تكريم

للروح الإنسانية عن طريق الحركات التعبيرية.

جردت غراهام التعقيد المحيط بفن الباليه إلى جوهره - حركات الجسم التعبيرية. واستعاضت عن خطوات الرقص المعروفة، بحركات الجسم بأكمله. وبدلاً من الطاقم المزين، كانت خشبية المسرح جلية ورائقة. والملابس كانت بسيطة، بدلاً من الزي المعقد. كانت ترقص في إحدى مقطوعاتها بعنوان التلبيس Lamination، بلباس صوفي طويل ضيق. كانت تريد من مشاهديها أن يفهموا رسالتها من خلال حركات جسدها التعبيرية.

وصفت البساطة في عملها قائلة: «عندما يبلغ الراقص ذروة تألقه، يمتلك شيئين محبين، ورقيقين، وسريعي الزوال. أحدهما العفوية التي يتم اكتسابها مع سنوات من التدريب المستمر والآخر البساطة، ولكن ليست البساطة المعتادة. هي حالة من البساطة المتكاملة التي تكلفك الكثير، والتي تحدث عنها ت. س. إليوت».

غيرت إنجازات غراهام العظيمة مفهوم الرقص إلى الأبد. باستخدامها لأساسيات الحكيم، أصبحت أول من بدأ الرقص الحديث وابتكرت أسلوباً مميزاً استمر إلى يومنا هذا.

البساطة هي طريق الحكيم لأفكاره

تشكل البساطة التي تكلفنا الكثير، العبقرية الإبداعية للحكيم. يحدث الإبداع عندما تجرد الفكرة إلى جوهرها بإلغاء

كل الأمور السطحية والاتجاه نحو صلب الموضوع. يصف المصور الفوتوغرافي ألفرد ستيجلitz Alfred Stieglitz الرغبة الفنية على أنها «إبعاد لكل ماهو فرعي في التعبير الواضح من الفكرة الضمنية المسيطرة». إنه معنى قوي يجلبه الحكيم إلى روحنا الإبداعية: عن طريق تعزيزه للأمور الضرورية، بإمكاننا كشف الأمور الشديدة الغموض وإيجاد القوة الابتكارية.

أبعد الروائي إيرنست همنغواي Earnest Hemingway الأمور الفرعية وأظهر عبقرية الحكيم. حدد في رواياته المميزة «وداعاً للسلاح» A Farewell to Arms و«لن تسمع الأجراس» For Whom The Bell Tolls أسلوباً أدبياً ناجحاً يدعى الأسلوب الصحافي. جمل جامعة قصيرة مع قليل من الوصف. لقد استخدم اللغة الإنجليزية المجردة التي تقتصد في كلماتها، وحسن فنه بالغاء الشروحات. لقد قيل أن همنغواي غير في أسلوب النشر أكثر من أي روائي آخر في القرن العشرين. كانت عبقريته في قدرته على سرد القصة ببساطة وأيضاً بعمق. لدى الحكماء حكمة موروثه تدل على طاقاتهم الإبداعية، إنهم يعلمون أن البساطة هي دليل الروعة.

ذهبت إلى متحف الفنون المعاصرة في شيكاغو واندعشت بعربات أليكساندر كالدرا Alexander Calder. بعضها صغير، وبعضها كبير يملأ الغرفة. وأكثر ما يدهش ببساطة تلك العربات. وبالوقوف أمام هذه العربات، تكتشف عبقريته في التحويل، لقد حول هذه العربات إلى قطع فنية.

يطلق على إحدى هذه العربات السمكة Fish. لقد أظهر فيها العظام، والحرشف، وأعطى لمحة عما يريد توضيحه لك. حول المواد إلى أصولها الأولى وربطها بالقوة والذوق. تماماً مثل عالم الآثار، الذي يغوص في الأمور الفرعية، ليصل إلى الجوهر، ويظهر لك روح العمل الفني.

وفي عصر يمكننا من الحصول على المعلومات التي لا حصر لها، تساعدنا مهارات الحكيم في التركيز على استنتاج الفكرة الجديدة من غير أن نقع في شباك البحث الطويلة. عند استخدامك لمهارة الحكيم في البحث عن الجوهر، بإمكانك أن تزيل كل ما يحجبك وتجد الإيحاء في وسط البحث. ولكي توسع آفاق مخيلتك عليك أن تحد من هذه الآفاق.

يطلق الكثير من العلماء والرياضيين على البساطة أنها الدليل على الابتكار الحقيقي. عندما تكون النظريات والحسابات رائعة، فإن وراء ذلك قوى تجديدية وإيماناً بحقيقتها. يؤمن المختبر بقوة البساطة، ويعتبرها إحدى القوى الإلهية. هل شعرت بمثل هذا الشعور من قبل؟ بفكرة كانت بمنتهى البساطة، سلبت عقلك تقريباً؟ يتحدث البعض عنها وكأن الإجابة كانت أمامهم دوماً ولكنهم تعثروا بها. عند حصولك على ذلك الحل البسيط، فاعلم أن بداخلك عبقرية الحكيم.

تشبه بساطة الحكيم في بعض الأحيان الوقوع في الحب. قد يهتم أحدهم في حل «مشكلة» الحصول على شريك، ولكن

عند التقائهم لعدة مرات يظهر عدم الانسجام، وبحال رؤيتهم لأصدقاء قدامى في ظروف جديدة يحدث شيء مدهش. ولهذا قد نلاحظ أن بعض الأشخاص الذين لم يهتموا بإنشاء علاقة حب، وقعوا في حب أشخاص كانوا أصدقاء لهم. لقد وجدوا الحل البسيط الذي كان دوماً نصب أعينهم.

تحدثنا سابقاً على أندرو ويلز ونجاحه الرياضي الخارق في حل نظرية فورمات الأخيرة. لقد عبر عن تلك اللحظة العبقرية: «كان أمراً رائعاً، بمنتهى البساطة والروعة... ولم أصدق ما حصل». عندما حصلنا على الفكرة البسيطة، توصلنا إلى الحكيم. إنها البساطة التي تتطلب كل ما نحصله من روح الإبداع.

يعطي الحكماء التاريخ قدره كمصدر إلهام للأفكار

في حين يبرع الحكيم في البساطة، يبدع أيضاً باكتساب الحكمة من الماضي. فقدرة الحكماء على الاسترجاع تمكنهم من التقاط الأفكار القديمة وتجديدها بما يتماشى مع الحاضر. وهم بذلك يبتكرون شيئاً له روعة الحاضر وأصالة الماضي.

اعتبر الحكيم رجلاً من حكماء الماضي - ربما مثل بوذا - الذي يتمتع بالحكمة العميقة - إنه الشخص الذي يزيل كل التساؤلات ويؤثر عليك بحكمته التي لم تفكر في النظر إليها. والذي يعرف حقيقة الحاضر البسيطة وحكمة الماضي.

أفضل من وصف هذا الجانب الثاني للحكيم هي مارثا

غراهام. كانت تعتقد أن أجزاء من ذكريات الماضي تشكل إبداعنا الحاضر؛ وأن من رحلوا قبلنا يشكلون إلهام الحاضر. لذلك تقول غراهام عند التحدث عن العبقرية: أفضل تعبير لوصف الإبداع يكون بـ «المسترد، المسترد القوي الذهبي الذي يجلب أموراً من الماضي، أو يسترجع أشياء من ذاكرتنا العادية». إنها حكمة الماضي التي تلهم الإبداع في الحاضر.

عندما نفكر في تاريخنا الشخصي، وتراثنا، وإبداعنا، نجد أفكاراً تدفعنا نحو الابتكار. وصف الحكماء المقتبسين أنهم يرسمون إلهامهم بالتمثيل بين الأمور، ولكن ما يمتاز به الحكماء هو أنهم يحصلون على أفكارهم من أحداث الماضي. بإمكانك أن تلاحظ هذا في عمل الكاتب أو المخرج الذي يخبرنا قصة قديمة ويحدث فيها تجديداً لتتماشى مع الحاضر. على سبيل المثال فيلم إيست أوف إيدن East of Eden كان إعادة لقصة قابيل وهابيل من كتب التشريعات القديمة. وأحد أفلام ديزني الحيوية أناستاسيا Anastasia كان إحياء للنسخة الأصلية للفيلم مع يول براينر Yul Brynner وإنغريد بيرغمان Ingrid Bergman. يوقظ الحكماء أرواح الأجيال القديمة، ويحي نجاحاتهم، ويطبقها على الواقع الحالي بطريقة فريدة.

فلننظر إلى القوة الإبداعية لمارتن لوثر الملك الابن Martin Luther King Jr. لقد كان تأثيره على الحضارة الأمريكية إحدى علامات عبقرية القرن العشرين. كانت المسيرة التي قادها في على أرض واشنطن من أكبر العروض العامة في

تاريخ أمريكا: تجمع فيها 250،000 شخص اعتراضاً على التمييز العنصري. من أين استوحى فكرته لفلسفة لا للعنف؟ أحد إلهاماته كان دراسته لمهاتما غاندي Mahatma Ghandi أحد حكماء الماضي. يؤمن غاندي أن التغيير الفعال للحرمان من الحقوق الشرعية يكون من خلال وسائل عدم العنف. لاحظ الملك معاناة الأمريكيين السود ورأى وجه الشبه بينهم وبين الانقسامات الهندية. وقام بتطبيق حكمة الماضي على الحاضر وحقق أكبر نجاح له أهميته في تاريخ العلاقات العرقية.

يعشق الحكماء التاريخ. فهو بمثابة المرشد الذي بمتناول أيديهم لمعيشة الحاضر، كما يظهر حبهم للقصص. فهم يؤمنون بقدرة القصص على تغيير الأحوال وذلك بتأثرنا الشديد بالقصص أكثر من أي وسيلة اتصال أخرى. بتذكر وسرد القصص، يستطيع الحكماء أن يغيروا الحاضر بالحقائق الأبدية من الماضي.

فكر بالأفلام الرائعة التي شاهدتها. ذهب مع الريح Gone with the Wind. وحرب النجوم Star Wars وقتل الطائر الكاذب To Kill a Mockingbird. هذه القصص باقية إلى الأبد في قلوبنا، تؤثر علينا، وتساعدنا في حياتنا. قصصنا هي تراثنا والحافز الأكبر للأفكار العظيمة. من الذي يشدك بقوة قصصه؟ جد أو جدة؟ صديق أم زميل؟ من الذي لديه القدرة على جذب انتباهك لتبقى مستمعاً لقصصه. وكأنك واقع تحت سحر هذه القصص ولا تستطيع أن تبعد

عنها. عندما تصبح حكيماً بارعاً، ستدرك تأثير القصص القديمة وتطبقه في حياتك الإبداعية.

تمتاز أفكار الحكيم بنوعيتها الخالدة، وكأن فكرة اليوم لها نفس القوة التي كانت لها قديماً. لهذا يبقى الفن في المتاحف مصدر إلهام لنا، ويعبر عن مرحلة تاريخية في حياة الإنسان وتفكيره تبقى على مر الزمن. لهذا أيضاً يوجد في المكتبات قسم « الأدب الكلاسيكي ». مازالت القصص تشغلنا، فهي تمثل آلام وأفراح النفس البشرية. ولها صفة الديمومة.

بإمكان الحكيم أن يرشدنا في تخيلاتنا وتصوراتنا. ضع يدك بيده. ا طرح كل ما لا تحتاجه وابحث عن الحكم القديمة.

سيادة الحكيم في العمل

عندما نفكر في عبقرية محلات نوردستروم، تقفز إلى ذهننا الخدمة. فهم يوظفون رجال مبيعات يهتمون بالزبائن، ويقومون على خدمتهم مستعدين لتقديم المزيد دوماً. هم يفتخرون بأنفسهم على الخدمات الفردية والعامّة التي يقدمونها. لديهم سياسة بسيطة في استخدام موظفيهم فهم من الذين يحققون النجاح في بيئتهم: يستخدمون الأشخاص المهبذين. هذا كل ما في الأمر. يقوم مضمون نظريتهم على أنه لا جدوى من تدريب الأشخاص غير المهبذين ليصبحوا مهبذين. عليك

بتوظيف الناس المهذبين. إنها سياسة بسيطة في العلاقات الإنسانية بمثابة مسمار العجلة (الدعامة) لنجاح استراتيجية نوردستروم في العمل.

إليك مهارات الحكيم التي بإمكانك تفعيلها في العمل في الوقت الحالي. يجلب الحكيم البساطة وعظمة التاريخ معاً إلى واقع العمل الفني. فلنبحث في إمكانية التحكم بكليهما.

ركز انتباهك على المتطلبات الرئيسية والعالية

يعلم الحكماء وجهة سيرهم، ويحددون ما يعتقدونه جيداً بالنسبة للشركة ومن ثم يتأكدون من تحقيق ذلك. يتبع الحكماء هدفهم في العمل بمجرد التركيز الفريد.

فلنستمع إلى مبدع الأعمال جاكسون Jackson: استلمت منصبا جديدا في الآونة الأخيرة. كان القسم الذي أديره في الشركة في حالة فوضى معتبرة، تنقصه القيادة المتينة والاتجاه الصحيح. كل واحد كان يحاول أن يفعل ما هو صحيح، ولكنه كان يعمل بشكل مختلف. ولهذا قمت بإجراء بعض التعديلات في البنية الداخلية، حددت بعض المهمات الإدارية حسب ترتيب أولويتها، وأوضحت تعريفي للنجاح لكل واحد منها. وقمت بتذكير فريق العمل بهدف الشركة وكيفية الوصول إلى ذلك بمساعدتهم. بتبسيط لائحة المهمات وتحديد الأولويات، تمكنا من تحقيق الكثير بكل نجاح.

ألا تتمنى أن يكون لك مدير مثل جاكسون؟ لقد وضع

تركيز فريق العمل على المتطلبات الرفيعة. حذف كل ماهو غير مهم وأعاد تعريف القضية الأساسية. لقد تولدت أفكار قيادته الناجحة من أسلوب الحكيم. قام بتبسيط خطوات العمل، ونظم المجموعة التي حوله، وساعدهم على الاستفادة من مواهبهم سوياً.

يقيم الحكماء عادة نظام أفعالهم الشخصية مع ما يتماشى مع الشركة، ويتخلصون من المهام التي لا تدعم الرؤية الطويلة المدى للشركة. لا يضع الحكماء تركيزهم فقط على القضايا الأساسية، ولكنهم يستمتعون بها. يشعرون بالمتعة لمجرد تركيزهم على الأمور الهامة في عملهم وبمساعدتهم للآخرين بالحفاظ على تركيزهم على المتطلبات العالية، والهامة.

تعد بيوجن Biogen إحدى الشركات الرائدة عالمياً في مجال التكنولوجيا الحيوية. تستغرق مراحل تطوير المنتجات الجديدة في مجال الأدوية الوقت والمال، وسنوات من البحث، والمحاولات الطبية، وموافقة الـ FDA. تولى جيمس توبن James Tobin رئاسة شركة البيوجن في بداية التسعينيات في أثناء تطوير الشركة لعقارين ممكن نجاحهما - أفونيكس Avonex، للمرضى الذين يعانون من تصلب الأنسجة؛ وهيرولوج Hirulog العلاج المستخدم لمرضى القلب.

مضى على توبن في وظيفته كمدير تنفيذي بضعة شهور عندما أثبتت المحاولات الطبية أن عقار الهيرولوج لم يكن ذا

فعالية أفضل تجاه أمراض القلب مقارنة بالدواء المنافس في الأسواق. واجه توبن تحدياً في التركيز على موارد الشركة لتأمين الربح على المدى الطويل. هل بإمكانه توزيع جهود الشركة بين هذين المنتجين؟ هل بإمكانها أن تتخلى عن أحدهما؟ ماهي أعلى متطلبات (طموحات) الشركة؟

قرر توبن التركيز على عقار الأفونيكس أكثر من العقار الآخر. قال توبن: «فلنركز كل مواردنا وطاقاتنا على عمل واحد». ونتيجة لذلك حولت الشركة بأكملها تركيزها نحو الأفونيكس وبدأت بتحضيره لتقدمه في الأسواق، وفي عام 1996 طرح هذا المنتج في الأسواق بنجاح باهر. استخدم توبن مهارات الحكيم في التركيز على منتج واحد بدلاً من الاثنين. تبسيط القوى الإنتاجية حقق النجاح.

قد تتعود على استخدام أدوات الحكيم. إن التركيز على المتطلبات العالية والأساسية نظام تضعه لنفسك مثل ممارستك للرياضة في النادي أو مثل تناولك للفيتامينات. كلما واجهتك فرصة، قم بسؤال نفسك عن الهدف وراء ما تفعله. ستحافظ بذلك على أمانتك، وستهتدي إلى الأفكار الرائدة.

تعجبني قصة الحكيم أندي غروف في شركة إنتل Intel. ظل العمل الأساسي لسنوات في الشركة في مجال شرائح الذاكرة. ولكن بتغير الاتجاهات الاقتصادية، شعر غروف بضرورة التغيير. كانت صناعة الشرائح الإلكترونية هي

التكنولوجيا المنتشرة، وفكر غروف في ضرورة تغيير مسار الشركة والتركيز على الشرائح الإلكترونية. تولى غروف القيادة واتخذ قرار تبسيط خط الإنتاج لينتج الميكرو بروسيسرس فقط. بقرار التغيير الذي اتخذه غروف أصبحت الشركة من الرواد في هذا المجال. ومنذ استلام غروف العمل في إنتل سنة 1987 إلى أن ترك الشركة سنة 1998، ازدادت عائدات الشركة ثمانية أضعاف. باستخدامه لمهارات الحكيم، نظم غروف أمور الشركة وحقق الضربة العبقرية في العمل.

أول عمل يجب القيام به لمن أراد تحسين مهارات الحكيم لديه هو في التعود على القسوة والجدية. اسأل نفسك: «ما هو قلب المشكلة؟ وما هي المتطلبات الأساسية والرفيعة؟» اكتشف قدرتك في نزع الغشاوة المحيطة والوصول إلى صلب الموضوع. ما هو بالتحديد؟ بمجرد فعلك ذلك، ستري أن الأفكار الجديدة ستظهر على السطح.

إذا كانت مهارات الحكيم هي الاتجاه المناسب لك، ابدأ من هنا:

1. وضع المتطلبات العالية والرئيسية في العمل.

ما الذي تريد الحصول عليه هذه المرة في مهنتك؟ وما الذي تريد منحه لشركتك؟ حدد الأفضل لك في مكان عملك الحالي.

2. تدرب على إعادة الأفكار إلى جوهرها.

عند مشاركة أحدهم لك في فكرة أو عند إنتاجك لفكرة، حاول أن تبسطها. إذا قمت بإزالة كل ماهو إضافي في فكرة ما، ستوصل إلى أجمل ما في هذه الفكرة. يقوم الحكماء بهدم، وبتفكيك الأفكار، وبتنبؤ الأمور الأساسية وغير الأساسية في مضمون الفكرة. وبهذا الدمج المعقد، اتضحت أمامهم الرؤية.

ابحث عن الطريق الأقصر في التسويق

يتمكن الحكماء تبسيط الأنظمة وإيجاد طرق جديدة لعرض منتجاتهم في السوق. يخترقون الأمور الفرعية ويبحثون عن طرق جديدة لتسويق منتجاتهم، وخدماتهم، وأفكارهم. تكمن عبقرية مايكل ديل في قدرته على تبسيط التعقيد المحيط بتصنيع وبيع أجهزة الكمبيوتر. كان ديل يعتقد أن بيع أجهزة الكمبيوتر أمراً بغاية الصعوبة. لكي تكون بائعاً ناجحاً، يجب أن يتوفر لديك المنتج المناسب والكمية اللازمة منه. ولكي تكون مصنعاً ناجحاً، يجب أن تباع منتجك من خلال الموزعين والبائعين الذين يستولون على الأرباح. تشكل المصاعب عند ديل المؤشر. ويعد التعقيد عند الحكماء إشارة على وجود الفرص الكامنة بين الأمور الشائكة. مثل إحاطة النسر بفريسته، يشعر الحكماء باقترب الأفكار الجديدة منهم بتركيز انتباههم على التعقيد الموجود.

ابتكر ديل طريقة يتم فيها تصنيع أجهزة الكمبيوتر حسب رغبة الزبون. كان ديل يعمل بشكل مباشر مع الأفراد والشركات في تصميم الكمبيوتر الشخصي بما يناسب احتياجاتهم. لم يعد لزاماً على الزبائن الذهاب إلى أماكن البيع أو التعامل مع الموزعين. فهم يشترون أجهزةهم بشكل مباشر. حتى أنه بإمكانهم الاتصال بالخدمة المجانية الخارجية للدعم التكنولوجي وفي اليوم التالي، عن طريق خدمات المواقع.

والآن سهل ديل للزبائن الشراء مباشرة عن طريق الإنترنت. بإمكانه أخذ طلبية جهاز كمبيوتر وتوصيله خلال أربع وعشرين ساعة. يقول مايكل ديل: «نحن نسعى دوماً لتلبية زبائننا ولتوفير أموالهم». وعن طريق تلبية احتياجات الزبائن بشكل مباشر، ارتفعت مبيعات ديل بنسبة 87٪ من سنة 1990 إلى سنة 1999. لقد تحقق هذا العمل الناجح الذي يساوي 12 بليون دولار عن طريق استخدام مهارات الحكيم. قام ديل بتبسيط الخطوات المعقدة، وحقق نجاحه الباهر. بتوسيعه آفاق مخيلته استطاع أن يحصر مسار هذه الآفاق.

عليك أن تصبح مستكشفاً للأمور المعقدة والمربكة. عندما تشعر بوجودها في الآفاق، فأنت قريب من الفرص الجيدة. وعند إحاطتك في نهاية الأمر بالمشكلة في عملك - سواء في طريقة تعاملك مع الأقسام الأخرى، أو في طريقة تقييم خدماتك، أو في طريقة تعاملك مع مديرك - بإمكانك حينئذ أن تلجأ إلى مهارات الحكيم. عليك بتبسيط الأمور أولاً. لاحظ

الأمر غير الأساسية. وما هو قلب ما يحدث؟ وكيف لك أن تقوم الطريق وتبتكر فرصاً جديدة؟

واجه پروكتر و غامبل Procter & Gabel في أواسط التسعينيات التحدي الحاصل في زيادة حجم أعمالها في السوق الراكدة. وإحدى طرق هذه الزيادة هي التوسعات في كل منتج على حدة. فلنأخذ على سبيل المثال كرسـت Crest. كان هناك عدة أنواع منه: كرسـت بمادة التارتار Tartar وكرست لأسنان براقة وكرست بطعم النعناع، وكرست المطور. وهذا التوسع لم يقتصر على كرسـت. بل أصاب الكثير من المنتجات.

لاحظت P&G الحيرة التي سببتها لـزبائنها. كان الزبائن يقفون أمام أرفف البيع لعدة دقائق يفكرون في النوع الذي يريدون شراءه. لقد أربكت زبائنها رغم الجهود التي بذلتها لتلبية معظم احتياجاتهم.

اتبعت شركة P&G خطى الحكيم. وقامت بتبسيط الأمور. قامت بتمحيص منتجاتها وتخلصت من المنتجات التي لم تحقق بيعاً جيداً. قامت بتخفيض عدد أنواع شامبو هيد و شولدرز Head & Shoulders من واحد وثلاثين إلى خمسة عشر. قلق البعض على انحدار مستوى المبيعات. ولكن للمفاجأة. ارتفعت حصة الشركة في الأسواق! لقد تخلصت من التعقيدات وحجّمت بعض المنتجات لتحقيق الفائدة. اختارت الطريق الأقصر في التسويق.

البقاء في السوق يعني الأفكار العادية أيضاً. تخيل الحكيم وهو يقف خلف طاولة الطلبات في محل لتقديم قهوة الاسبرسو. سيقوم بالبحث عن أبسط طريقة لتسليم هذه الطلبية. سيعد القهوة أولاً، بعدها الحليب، ثم النكهات الخاصة، والأكواب وأعطيتها، بأفضل طريقة تدل على العمل المتقن قدر الإمكان. عند تمكنك من مهارات الحكيم ستسأل نفسك، «ماهي وجهتي وكيف يمكنني أن أصل إليها ببساطة؟»

«كانت المعاملات البنكية بمثابة الكابوس». كانت هذه كلمات مديرة القروض في البنك الوطني الكبير. تعلم سيلستي Celeste أن إجراءات القروض تستغرق وقتاً طويلاً في البنك. ستمر بعدة خطوات من مراجعة وإضافات ومراقبة النوعية. تقول سيلستي: «كنت أعلم انه من الفطنة، إيقاف هذه الإجراءات» بدأت تفكر بعمق بطريقة لتبسيط الأمر وتستخدم الحكمة في الخطوات المتبعة: «قمت بتصميم خطوات عمل تعني إنجاز خطوات القروض داخلياً في مدة أربع وعشرين ساعة. قمت بمراجعة الخطوات المتبعة ومراحل القبول. قمت باستخدام أدوات الحكيم وأنقذت وقت الشركة وأنقذت نفسي!» وكأن سيلستي قامت بفك عقدة معينة وقصرت الطريق لشركتها لكي تصبح من الشركات الأكثر منافسة في السوق.

لكي تحسن من مهارات الحكيم عندك، كف عن الشعور بالقلق تجاه أفكارك. قال هنري جيمس Henry James إن الأفكار التي استغرقت جهداً «لها رائحة زيت الإضاءة المحروق». عندما

نحرق الكثير من الزيت، فإننا نبذل جهداً كبيراً. نعتقد خاطئين أننا ملزمون بضرورة تأمين الإجابة المثالية.

غالباً ما يقودنا الحل البسيط، بل والواضح لدينا للابتكارات. وكأن شيئاً عظيماً في متناول أيدينا وما زلنا ننظر إلى الأفق أمامنا. ابحث عن الحلول الممكنة التي أمامك وفي متناول يديك. تساءل ما هي الحلول القريبة التي يمكن العثور عليها.

لاحظ النواحي الرائعة في عملك. كما قلنا سابقاً، غالباً ما يصف العلماء المعادلات إذا كانت معقدة بالبساطة. توصف الأفكار الجيدة في كل المجالات بالروعة. هناك إحساس بملائمة الأفكار، وهو البراعة.

لاحظ البراعة من حولك:

1. يكتب الحكماء الجملة الأخيرة أولاً.

فكر فيما تريد قوله أو ما تريد تحقيقه في نهاية الأمر قبل أن تبدأ بمشروعك. كيف تريد إنهاء هذه المحادثة؟ وماهي النتائج التي تود الخروج بها بعد الاجتماع؟ عندما «تكتب جملتك الأخيرة في بداية الأمر» سيساعدك ذلك على تقرير وجهتك وتقرر الطريق الأسهل لتحقيق ذلك.

2. تخيل انك شرطي الأمور المعقدة.

في مراحل عملك ما هي الأماكن التي تكون الأمور فيها متشابكة؟ كيف بإمكانك تسويتها؟

انظر إلى الورا لكى ترى أمامك

فلننتقل الآن إلى القاعدة الثانية فى ابتكارية الحكيم. قلت سابقاً أن إحدى ميزات الحكيم هى قدرته على الرجوع إلى التاريخ. يجد مبدعو الأعمال شذرات من الإلهام من الماضى يحيونها فى الحاضر. عندما تجسد مهارات الحكيم، بإمكانك أن تستعين بتصورات من الماضى وتعيد لها حيويتها فى الحاضر. أفضل من عبر عن هذا المرشد التقنى السابق فى شركة لمايكروسوفت: «عليّ يومياً اتخاذ قرارات صعبة لذلك أقوم ببناء أساس ما أفعل فى المقام الأول على أمور حدثت فى الماضى. ويقودك التاريخ للتعرف على رؤية الأفكار التجريدية الهامة، ويعطيك دروساً عظيمة تحتاجها لتجنبك التوقعات المغرية وغير الواضحة فى المستقبل». بدراستك وفهمك للماضى، بإمكانك تحويل وإعادة بناء الحاضر.

يرتكب بعض المديرين غلطة الرغبة فى محاولتهم ابتكار الأمور الجديدة كلياً لتحقيق النجاح. لا يمكننا نسيان الماضى، بالرغم من الاختلاف الجوهرى الموجود فى بعض الأحيان، قد توجد أمور هامة متشابهة مع الحاضر؛ إن تحريرك لأمر من الماضى قد يكون طريقة لتخطي قصور اليوم. اتخذ التاريخ معلماً لك.

تعمل جين Jane فى تخطيط المدن فى شركة هندسية ضخمة. فازت شركتها بعقد تصميم مركز تجارى وساحة عامة

في مدينة صغيرة ولكنها متطورة. معظم التقدم الظاهر في المدينة نابع من الشركات التقنية الموجودة في تلك المنطقة التي يعمل الكثير من أفرادها في منازلهم. في الوقت الذي وفرت لهم الاتصالات الحديثة فرصة البقاء مع العائلة، شعر الكثير منهم في تلك المدينة بالعزلة الناتجة عن تلك التقنية، فأراد مندوبي المدينة إعادة الحياة لقلب المدينة وجعله ملتقى للناس يلتقون فيه ويتجمعون.

أثار المشروع اهتمام جين وكانت مرتبكة فعلاً في عملية البدء. وبدلاً من أن تفرض فكرتها فيما يتعلق بالملتقى الاجتماعي، قررت أن تبحث في كنوز الماضي لمزيد من الأفكار. بدأت بدراسة تصاميم المراكز العامة في المجتمعات القديمة. وكيف كان شكلها؟ وكيف كانت تجرى الصلات الاجتماعية؟ والمواصلات المستخدمة؟ تعلمت من الإغريق أهمية المعابد في تجمع الناس؛ ومن الصينيين أدركت أهمية الأسواق التجارية. اكتسبت من روائع الماضي في تصميمها لتنشئ أماكن عامة لها فعاليتها الاجتماعية والإنسانية: «غصت في أغوار الماضي مستخدمة مهارات الحكيم وبعثت فيها الحياة لتماشى مع الوقت الحاضر».

إحدى الطرق السهلة لفهم معنى استرجاع التاريخ هي النظر في المنتجات الحديثة. لقد شهدت الستينيات ظهور سيارة الفولكسواغن Volkswagen على شكل الخنفساء. سيارة سعرها مناسب وممتعة، وأثارت ضجة كبيرة. عند عودة

تصاميم الستينيات في نهاية التسعينيات، قامت الفولكسواغن بإعادة ابتكارها وعرضتها في الأسواق سنة 1998، فحققت نجاحاً فورياً. لقد استرعت أنظار الجميع حتى أنهم كانوا يقولون أنها سيارة لا تناسب الأشخاص الخجولين. كان الغرباء يتقربون من مالكي السيارة ويطلبون رؤيتها عن قرب. وبدأ المشاهير من أمثال سندي كروفرند Cindy Crawford وجيري سينفلد Jerry Seinfeld بالإكثار من شراء هذه السيارة. اقتبست الفولكسواغن الفكرة الجيدة من الماضي وأحييتها لتتماشى مع الحاضر.

إليك منتج آخر جاءت فكرة إلهامه من وحي الماضي. كان مخترع ألعاب أسباني يقوم بزيارة لأحد المتاحف ولاحظ لعبة يونانية قديمة معروضة. كانت تشبه عظام أصابع الخروف، وكان الأطفال يرسمون صوراً على العظام ثم يلعبون لعبة تشبه لعبة الكرات الرخامية التي يلعبها الأطفال (الكلّة).

تولدت لدى المخترع فكرة إعادة اختراع اللعبة لتتماشى مع الحاضر. اخترع اللعبة الصيحة وأسمّاها العظام المجنونة crazy Bones. وهي مصنوعة من البلاستيك وتصور ستين شخصية مختلفة. يجمعها الأطفال، ويتاجرون بالقطع، وعليهم تعويضها عند «الخسارة» لأصدقائهم. نشأت الفكرة من فكرة قديمة وأصبحت اليوم مشهورة بشكل واسع.

النظرة إلى الماضي هي المفتاح الذي يقدمه الحكيم

لكشف المستقبل. بإمكانك تذكر الأمور التي حدثت مسبقاً وتغيير ما قد يحدث. راجع تجربتك الخاصة بالأفكار. حاول أن تحافظ على تجاربك الماضية في المقدمة. يعد الوصول إلى الماضي عملية سهلة بالنسبة للحكماء مثل التوصل إلى قاعدة معلومات لعلوم تعلمناها، فهم يترجمونها بسرعة إلى تحديات العصر.

طلب من روبن Robin أحد مسؤولي بيع العقاقير، أن يقدم تقريراً لمجموعة من الزملاء عن نجاحه الحالي وكيف تمكن من تحقيق أهدافه بشكل خاص على خط إنتاجي صعب. تقريره الأول كان معداً بشكل جيد، لقد استخدم البارور بوينت في عرضه مع الكثير من الجداول والرسوم البيانية. ولكن في منتصف العرض شعر بالملل يصيب المشاهدين، وبعضهم أوشك على النوم. قال روبن: «يبدو أنني لم أجدب انتباههم. عليّ أن أفكر بسرعة».

سأل روبن نفسه سؤال الحكيم لنفسه: «في أي وقت في الماضي حدث وأن جلبت اهتمام المجموعة من حولك؟» تذكر القصة التي سردها على أطفال الروضة المدرسية في فصل ابنه منذ عدة سنوات عن رحلاته إلى أفريقيا. جذبت القصة انتباه الأطفال. هل بإمكانه يا ترى أن يسرد قصة يبعه للدواء الجديد ليوظ المشاهدين؟ تحين روبن الوقت المناسب للوقوف، أطفأ الكمبيوتر، وتقدم من المنصة، وقال: «الآن وقد أصبحت لديكم فكرة، دعوني أخبركم قصة». جلب انتباه المشاهدين

نحوه بسرعة. وبدأ يسرد قصته في بيع المنتج الأول للعقاقير: كيفية إصراره على الاجتماع مع الطبيب؛ وكيف كان مضطرباً؛ واندعاشه عند موافقة الطبيب على تجريب الدواء. كان يسردها بكل المتعة الموجودة في القصص الخيالية. وعند انتهائه، كانت المجموعة منجذبة نحوه. لقد أعطت تجربة روضة الأطفال روبن الفكرة التي يحتاجها لإنقاذ موقفه.

يقول العملاء الذين يتقنون مهارات الحكيم أن خطواتهم الإبداعية الأولى تكون في البحث في أوراق الماضي عن أوقات تعرضهم لمشاكل مشابهة. في عمل آخر؟ مع عملاء آخرين؟ أو زبائن آخرين؟ قال لي أحدهم مرة: «أول عمل أقوم به عند البدء بالبحث عن أفكار هو اكتشاف الوقت الذي تعرضت فيه لمشكلة مشابهة في الماضي. إنه أول عمل مفعم أقوم به». يستخدم الحكيم التجربة كنقطة انطلاق لاكتشاف الأفكار الجديدة.

يجد الأشخاص الذين يعانون مع الحكماء صعوبة في تقدير الماضي. لذلك إذا أردت تحسين مهارات الحكيم لديك، عليك أن تراجع الماضي:

1. اجعل لنفسك مذكرة ذهنية تدون عليه أفكاراً من الماضي أنجزتها في عملك.

أكتب هذه الأفكار في مفكرة يومية للأعمال. قد تكون هذه الخطوة الأولى في البحث عن الوحي الإبداعي من

الماضي. انظر إلى الوراء، لترى أمامك.

2. حدد مشكلة تزعجك في عملك، ثم فكر في حلول أحد الحكماء من الماضي.

إذا كان عليه أن يعطيك النصائح الثمينة، بماذا سينصحك أن تفعل؟

فك خيوط القصة

تناولت كتالوج البتاغونيا Patagonia وقرأت قصة ابتكار الشركة لأول منتج لها. كان عبارة عن زوج من كنيكرز له ضلع واسع من القماش المخملي لا يمكن حياكته إلا في محل للحياكة في لانكاشاير Lancashire. كانت خطوات العمل صعبة وكانت النوعية مهمة جداً لهم للدرجة كانت البتاغونيا تحضر رجال الحياكة المتقاعدين لتشغيل النول القديم.

افتتن رجال الأعمال المبدعين بقدرة القصص على التغيير. يؤمن الحكماء أنه عند سماعهم للقصص المثيرة بإمكان هذه القصص أن تخلق فيهم مفهوماً جديداً للشركة والتزامات جديدة نحوها. وعند انتقال القصص بين الموظفين، فإنها تزيد من إلهامهم وتخلق تغييراً حضارياً، مثل أخذهم للمخاطر، وتحطيمهم للقوانين.

بإمكانك استشارة وحي الإلهام في الأشخاص المحيطين بك عن طريق جمع وسرد القصص. يخبر الحكيم هذه القصص

للعاملين معه في الشركة. قد تكون أفكاراً ضخمة مثل قصة البتاغونيا أو أفكاراً بسيطة عن زملائك الذين حققوا النجاح وحسنوا وضعهم الراهن بتطبيقهم لهذه الأفكار في العمل.

يعلم العاملون في شركة بولارويد قصة ابتكار لاند كاميرا Land camera. فهي بمثابة المذكر الفوري بفلسفة الشركة في أهمية الابتكار الذي يعتبر أساساً للشركة. في شركة بولارويد نشأت قصة التصوير الفوري. كان لاند يلتقط صوراً لابنته الصغيرة، جنيفر Jennifer، وبعد قليل نظرت إليه وقالت: «أبي، لماذا لا يمكنني رؤية الصور الآن؟» ومن هنا، نشأت بداية الفكرة. أدى سؤال ابنته له وإلهامه إلى ابتكار أسس نظام التصوير الفوري بأكمله في ظرف يومين. وشجعت هذه القصة الموظفين على متابعة الأفكار الإبداعية. عندما تصرح بابتكار قام به أحدهم، ينطبع لدينا اعتقاد أن هذا الابتكار قد يحدث مجدداً. فالقصص لها دور كبير في تغيير الأشخاص.

أحدثت إحدى عميلاتي تغييراً بقيامها بدور الذاكرة للشركة. تعمل ماريلين Marilyn في الشركة منذ عشر سنوات. وعندما يسألها أحدهم عن ماضي الشركة، بإمكانها أن تسرد القصص عن الكثير من الأفكار والأشخاص، والمنتجات، وتعدد نجاحاتهم ونقاط الضعف فيهم. فهي كآلة للأبحاث متنقلة. ولكنها لا تكتفي بتذكر ما يحدث. فإن كل هذه المعلومات تثير روحها الإبداعية وتشعلها. فهي تستخدم هذه المعلومات كأساس للأفكار

الجديدة. وأيضاً لتزويد من أفكار الآخرين وتساعدتهم في إعدادها بقلب تاريخي يناسب الشركة. وفي مساء أحد التدريبات العملية، تجمع الناس حول ماريلاين واستمعوا لها وهي تسرد عليهم قصصاً من الماضي. قال لها أحدهم: «بإمكاني أن استمع إلى هذه القصص لساعات طويلة». تساعد الذاكرة الغنية في تحقيق التسلية والتوجيه بنفس الوقت، والأهم من ذلك تساعد في الإلهام. استحضرننا إلهامات الماضي للحاضر عن طريق الفن القصصي.

يقود فرق العمل الإبداعية الأشخاص الذين يتذكرون النجاحات القديمة ولديهم القدرة على رسم أوجه الشبه والاختلاف بينها، يصقل الحكماء قصص الشركة في الابتكار.

عليك بصقل وتحسين قصصك. وكذلك الطرق التي حققت فيها النجاح والابتكارات؟ وعند انتهائك من عملية الصقل، شارك الآخرين في هذه الأمور. ستندهش عندما ترى قيادتك الإبداعية مدعومة ومنظمة. تعلم الاستماع إلى القصص وحاول أن تقدرها. ستقودك هذه القصص إلى الأفكار.

تذكر أن النظرية هي أقل قيمة من التجربة الخام بالنسبة للحكماء. فاهتمامهم بالتحليلات قليل، ويريدون معرفة أحداث القصة. يستوحون إلهاماتهم من القصص لأن للقصة بنية أوسع، وهي تمدهم بعلامات بالغة الذروة للإيحاء.

تعكس شركة أمازون. كوم لاستئجار الخبرات هذا المفهوم

في تفضيلها للتجارب على النظريات. أثناء قيامهم بالمقابلات مع المرشحين للعمل، فهم لا يركزون اهتمامهم على تاريخ عمل المرشحين أو حتى على ما يمكنهم تقديمه للشركة. بل يسألون عن قيمهم الشخصية واهتماماتهم، ويعطون مشاهد حقيقية لينظروا في أمرها ويعطوا رأيهم. يقول السيد ريتشر Risher، المدير في شركة أمازون. كوم، معبراً عن ذلك: «قد أسأل المرشح، كيف ستصمم سيارة لشخص أصم؟ بعض الأشخاص يتجمد ذهنهم من أسئلة كهذه. ولكن أفضل المرشحين يجيبون بأنهم سيقومون بسد آذانهم ويقودون سيارتهم حتى يتمكنوا من الشعور بشعور السائق الأصم». بهذه الطريقة يحصل السيد ريتشار على خبرات عن نوعيات المرشحين، ليس فقط نظريات مكتوبة عما يريدون تحقيقه. التجربة الحقيقية ذات قيمة أكثر من النظرية.

عليك الآن بتجميع ذهنك حول مهارات الحكيم والحصول على حقائق تاريخية:

1. حاول أن تصقل قصة تتحدث فيها عن شركتك.

ماذا لو سئلت يوماً لتخبر قصة عن النجاحات الإبداعية في شركتك، فما هي قصتك؟ قم بصقل القصة وأخبرها للآخرين. سيتولد لديك الفكر الإيجابي والابتكار.

2. حاول أن تصقل قصة تتحدث فيها عن نفسك.

إذا طُلب منك سرد قصة توضح إبداعك في العمل في

وقت من الأوقات، فما هي القصة؟ قم بصقل هذه القصة واخبرها لنفسك عدة مرات. وكن مستعداً لتشاركها مع الآخرين. ستجد أن سمعتك كرائد للفكرة عالية.

إليك ملخص عن القواعد الأساسية للحكيم في العمل:

1. ركز على المتطلبات العالية والرفيعة: ركز مثل أشعة الليزر على لب القضايا.
2. ابحث عن الطريق الأقصر في عملية التسويق: احذف الأمور غير الهامة (الفرعية).
3. انظر إلى الوراء، لترى أمامك: عليك بإحياء الماضي لتجد الإلهام.
4. فك خيوط القصة: طابق قصص التغيير الإيجابي وانشرها.

الحكماء وفريق العمل

يتعمد الحكماء توضيح اتجاهاتهم بين فرق العمل لتحريضهم داخلياً. كما يعطي حس الحكماء في تحديد الاتجاه، التركيز للمجموعة. فهم الأشخاص الذين يسألون: «لماذا نقوم بهذا العمل الذي علينا؟»

الحكماء هم أول من يحدد إطار موضوع ما. فهم يقولون: «هذا ما علينا إنجازه» أو «هذه هي المهمة التي في متناول أيدينا». قد يبدأ مدير خدمات العناية بالصحة اجتماعه

بالقول: «يجب علينا أن نجد طريقة للتعامل مع المرضى الذين لا تعجبهم خدماتنا. إن لب الموضوع هو: نحن نقدم خدماتنا لعدد كبير من المرضى في كل عيادة. كيف يمكننا تقليل عدد مرضى العيادات؟»

يصف أحد مبدعي الأعمال الحكماء أسلوبه الإبداعي: «أثناء جريان المناقشة في فريق العمل الذي أعمل معه تنحرف المحادثة نحو أمور لا معنى لها. ثم أقوم أنا بإعادة سير المناقشة، وأوضح لهم سبب تجمعنا وما علينا القيام به. هذا السلوك يحدد الطاقة الإبداعية لفريق العمل». الوضوح هو السمة التي يمتاز بها الحكماء.

لدى الحكماء نظرة حادة تجاه الحقائق. انظر إلى المدير الذي يدير فريق عمل المالية التي يقع على عاتقها التعامل مع المجموعة التنفيذية. يعترض فريق عمل المالية على الأموال الطائلة التي يصرفها المنفذون، وقليل منهم من يلتزم بالتوصيات المطلوبة. يتساءل قائد فريق عمل المالية قائلاً بصوت مرتفع: «ربما قد لا يكون انعدام الاتصال مع الفريق التنفيذي، بل معنا نحن فريق المالية. كيف يمكننا توضيح رسالتنا في التوفير ليتمكنوا من سماعها بشكل أفضل؟ ربما إذا تحدثنا معهم كزبائن، وليس كزملاء عمل! كيف سنتعامل معهم؟» تماماً مثل بتصفيته الماء من الشوائب، كذلك يقوم مبدع الأعمال بتصفية مسألة الاتصالات بين الأطراف إلى جوهرها الأساسي.

الحكماء يقومون بدور الريادة في الحالات الإبداعية. من ناحية أخرى، عليهم أن يكونوا حذرين. وأن لا يسمحوا كقادة بانحراف وجهات النظر. وللمحافظة على سير النقاش، عليهم أن يقطعوا النقاش في وقت مبكر أو يوجهونه إلى الطريق الذين يفضلونه. يصف أحد المديرين معاناته مع القائد الحكيم: «يقوم بفتح باب النقاش دوماً ويطلب منا الأفكار. وبعد عدة دقائق من مشاركة أفكارنا، يستغل الوقت ليستولي على الساحة لمشاركة أفكاره ومن ثم نخرج بخطة لمتابعة أفكاره. أشعر في بعض الأحيان أنه لا يتوسع بشكل كاف مع الحلول الممكنة». على الحكيم أن يتوخى الحذر في تجنب تضيق الأفكار مبكراً.

يحدث هذا التضيق لأن الحكماء يحبون الحقائق البسيطة أكثر من المعاني المعقدة. فالتعقيد بالنسبة للحكيم مناقض للإبداع. وكل ما يريده الحكيم الأفكار الرقيقة والبارعة، الفكرة التي تخرج بكل طلاقة. وهذه إذا لم تكن بسيطة فهي مشتبه فيها. هذا يعني أن الفكرة إذا بدت معقدة، سيرفضونها أو يحاولون إعادتها إلى عناصرها الأساسية.

بالإضافة إلى أن قواعد الحكيم تساعد في النقاش الجماعي. ولتضارب العقليات بين الجماعات، ينحرف الموضوع عن مساره الأصلي، ولكن الحكيم يعيد المجموعة إلى صلب القضية. لدي زميل يبرع في مهارات الحكيم، وتعبيره المفضل هو: «فلنعد إلى محور النقاش». وتبعاً لذلك، يعيد قيادة المجموعة إلى الهدف الرئيسي من المناقشة.

ولأن الحكماء يقدرون الذكريات الماضية، فهم يستوحون من ماضي الشركة أفكاراً ويستخدمونها كنقطة بداية في نقاشهم مع فريق العمل: «كيف تمكنا من حل حالات مشابهة في الماضي؟ كيف كان لذلك الحل الأثر الفعال في الشركة؟»

نجد الحكماء في كل اتجاهات الأعمال ولكنهم يبرعون في الإدارة العامة لقدرتهم على تبسيط الأفكار المعقدة. فهم يأخذون مجموعة واسعة من المعلومات ويحولونها إلى أفكار واقعية.

تمرين يخص فريق عمل الحكيم

اطلب من المجموعة تحديد صلب القضية المطروحة. على كل عضو تحديد ما يعتقد أنه صلب المسألة. وأثناء تفحصك للفريق سيكون هناك وجهات نظر وآراء شخصية مختلفة. لا تحاول أن تكسب الإجماع في الرأي، وعليك أن تعبر عن جوهر الموضوع بطرق فريدة. بعد ذلك، اطلب من كل فرد أن يستنبط حلولاً تناسب صلب الموضوع حسب اعتقاده. ستظهر لك مجموعة واسعة من الأفكار التي ستحقق النجاحات الجديدة اللامعة.

عشرات يجب تجنبها

تذكر أن تستعمل اتجاهي الحكيم، فالحكيم يعني البساطة وأيضاً يعني الحصول على الحكم القديمة. يعثر الحكيم على

خيوط من الماضي يمكن حياكتها لتلائم الحاضر. ابحث عن القصص الخالدة القليلة وأعد تطبيقها على الحاضر.

من نقاط الضعف التي يحتاج الحكيم إدراكها الانحراف تجاه التزمت الفكري. يهمل الحكيم في بعض الأحيان المعلومات الهامة التي قد تقودك إلى الأفكار العظيمة. وقد يضحي بالكثير من الأفكار القيمة من أجل تبسيط الموضوع. لا تدع التعقيد أو الفوارق الدقيقة تسحقك. فغالباً ما تكون هذه بمثابة رموز لمفهوم إبداعي.

يجب على الحكماء أيضاً أن يتجنبوا كثرة النظر إلى الوراء. قد يعتقد الحكماء بعدم وجود أفكار جديدة ويحاولون استشارة الماضي، بينما يدرك الآخرون ذلك ويعرفون أنه مبالغة في الاهتمام بالأفكار القديمة.

ملخص للوجوه الخمسة للعبقرية

المحكّم	الأحمق	المقتبس	التمعن	المبصر	
القدرة على تبسيط الأمور	القدرة على تحطّي مواطن الغف	القدرة على ربط الأمور ببعضها	القدرة على ملاحظة التفاصيل	القدرة على رسم المور	قواعد القوة الإبداعية
الأفكار البسيطة المستوحاة من المسامحة والتعصّب	قلب الأمور السخافات المثابرة	استنتاج الأفكار بعد عملية الربط	إفكار من مجموعة التفاصيل القصور	التصور الذهني	مفتاح المهارة الإبداعية
تبسيطه	تجميعه	خطئه	ملاحظته	رؤيته	الطريقة السهلة لتذكر الوجه
تحقيق الرؤيا بالأمثلة المباشرة	الأفكار التي تخترق الحواجز	تحقيق الرؤيا من خلال المقارنات	التفكير المتعلق بالمفاهيم والمتأصل في المسائل الحقيقية	الرؤية المستقبلية وفحص النتائج الممكنة	مناافع فريز العمل
إمكانك الأشياء البسيطة التي يمكن أن نقيم أفكاراً جيدة	القدرة على المثابرة والتحمل فوق حدود المطلق	الاعتماد بشدة على الآخرين في استشارة الأفكار	استنتاج الدلالات الخاطئة من التفاصيل	الحاجة إلى دمج الوجه المبصر مع الوجه الأخرى	المعرات التي يجب تجنبها

تمارين

عند إضافتك للحكيم إلى صندوق أدوات القواعد الإبداعية، سترى كيف ستظهر ريادتك الفكرية. ابدأ بهذه التمارين واستخدم هذه التدريبات المذكورة مراراً. فهي أسئلة بإمكانك أن تسألها مرات كثيرة.

1. ماهي القضية التي تبدو أكثر تعقيداً الآن في عملك؟
قم بوصفها باختصار.

.....

.....

.....

ابتكر حلين بسيطين:

.....

.....

ابتكر اثنين آخرين

.....

.....

2. ماهي الحكمة التي تناسب حالتك من ملفات الشركة القديمة؟

.....

.....

العمل بطريقة مختلفة

كيف للحكيم أن يساعدك لتنجح في اقتصاد الفكرة

كم من المرات التي سمعت فيها هذا التعبير: «أنا مضغوط جداً» أو: «أنا أعمل عن ثلاثة أشخاص» أو: «تلقيت خمسين رسالة صوتية ليلة البارحة». لقد سألت إحدى زميلاتي في المصعد عن حالها فردت بكل عصبية، «أنا في حالة جنون!»

استمع إلى المعنى الضمني لهذه التعليقات: «أنا أعمل عمل ثلاثة أشخاص، لأنني قادر وأنا الوحيد الذي يمكنه ذلك». «تلقيت خمسين رسالة صوتية لأنني بغاية الأهمية والكل يحتاج إلى التحدث معي». «أنا في حالة جنون لأنني مهم جداً لتحقيق النجاح للشركة».

من جهة أخرى، فإننا نختار تقدّم عدم التوازن الإداري على الوسائل. وبكل سهولة نسمح لأنفسنا بذلك. ونشعر بالأمان تجاه أعمالنا إذا كنا منشغلين على نحو دائم. وكما أخبرني أحد مبدعي الأعمال ذات مرة: «أنا قلق بشأن الأشخاص الذين يمضون ليلتهم وهم يعملون، أعتقد أنهم غريبو الأطوار. فهم يحتاجون إلى البقاء في مكاتبهم للعمل بدلاً من الذهاب لأي مكان آخر لسبب ما. وهذا ليس بسبب كثرة أعمالهم كما اعتقد، ولكن لأن ليس لديهم ما يفعلونه».

تساعدنا مهارات الحكيم على التركيز على المتطلبات

الرفيعة والعالية - الأشياء المهمة فعلاً. إن ما يهم في اقتصاد الفكرة، هو الأفكار وصنع المزيد منها. يلغي الحكيم الأمور غير الهامة - التعقيدات الإدارية - ويساعدنا على العمل في عالم الأفكار.

1. لا تكتفِ بأخذ المشاريع، عليك بصنع المشاريع.

يتم تحديد أنواع المشاريع التي تقوم بها على نحو نظامي. ما الذي تتعلمه على وجه الخصوص؟ اكتب ذلك في مفكرة أعمالك اليومية. دون ملاحظاتك، وضعها في قائمة وابدأ البحث عن شركاء لك في ذلك. ما هي الخبرات التي تطورها؟ وإذا توقف تعلمك أو نقص أسأل نفسك عن السبب وعالج الأمر.

قد يعني العلاج البحث عن منصب آخر في الشركة أو منصب جديد في شركة أخرى. في معظم الأحيان قد يعني هذا إبعاد الفرص وتحديد مشاريع جديدة في عملك الحالي. ما هي الأمور التي تهتمك وتحتاج أن تفعلها؟ وماهي المشاكل التي يمكنك حلها؟ قم بتنظيم خطط تلي احتياجات الشركة وتحسن معلوماتك الشخصية. لا تنتظر استلام المشاريع، نظمها بنفسك.

2. اسأل نفسك عن كل ما تقدمه للشركة

كل عامل في الشركة يقدم شيئاً. قد يكون معلومات عن برنامج كمبيوتر، أو مهارات في المبيعات، أو مهارات في

خدمات الزبائن، أو علاقات خاصة مع الزبائن. تأكد من توضيح القيمة الحقيقية التي تحققها للشركة.

اختبر نفسك واسألها إذا كان كل ما تقدمه هو وقتك. أو هل يمكنك استبدال أحد مكانك من غير أن يلاحظ أحد أي فرق. إذا كان الأمر كذلك فأنت إنسان عادي. فكر فيما يمكنك تقديمه للشركة ولا يمكن لأحد آخر تقديمه. إن كل ما تقدمه للشركة هو الذي يحافظ على مكانتك ويحسن من وضعك.

3. اعتبر نفسك رئيس الثروة الفكرية.

يعرض رئيس الثروة الفكرية، الأفكار. إذا سألك أحدهم ماهي الأفكار التي تقدمها، فما هو جوابك؟ كيف يمكنك ان تكون مصرفياً فعالاً؟ كيف تدير وتحرض الآخرين؟ كيف يمكنك تحقيق عملية بيع رابحة؟ ماهو أفضل ما تعرفه، وتمتاز به؟ هذا هو المضمون الحقيقي لرئاسة الثروة الفكرية. وهذا ما ستقدمه لشركتك في الوقت الحاضر ومستقبلاً.

4. عليك بتنمية ثروتك الفكرية.

عليك بتقرير الأمور التي تريد تعلمها في عملك الحالي والأمور التي تريد تعلمها من عمل في المستقبل. قمت بسؤال أحدهم قريباً عن نوع العمل الذي يبحث عنه. فقال لي: «في أي مكان يمكنني أن أعثر فيه على وظيفة». هذا جواب سيئ. الوظائف الجيدة متوفرة في كل مكان. قرر ما الذي ترغب في

أن تتعلمه، وما هي الخبرات التي تريد أن تكتسبها. بإمكانك دوماً تعديل أو تغيير ما تريد. عليك فقط التأكد من تمتيتك لثروتك الفكرية في الوقت الحالي.

كيف تلاحظ فكرة عبقرية في العمل

تكن حكمة الحكماء في معرفتهم متى تتوفر لديهم الفكرة العبقرية. إليك بعض المفاتيح لتقرر إذا كانت لديك فكرة عبقرية.

1. ابحث عن مداخل البساطة والتعقيد.

تبدو لك الفكرة العبقرية في البداية بغاية البساطة، ولكن بالفحص القريب، تتسع نوعية الفكرة، وترى لها عدة وجوه؛ وترى عدة احتمالات لها. تمتاز الأفكار الجيدة بالبساطة والتعقيد.

2. الأفكار الجيدة تتضمن معنى «ثالثاً».

يتحدث سدني لومت Sidney Lumet عن خبرة في فيلم عظيم له، وفي أثناء مرحلة الإخراج اتخذ الفيلم معنى ثالثاً؛ هذا يعني، خطأً جديداً للقصة، معنىً ضمناً، أو مضموناً جديداً حتى بعد صناعة الفيلم. لقد كان له كيان خاص به.

هكذا الحال مع أفكار العمل العبقرية، لها كيانها الخاص. أثناء تفاعلك مع الفكرة، تزدهر ويصبح لها قوة دافعة تجذب

الآخرين نحوها. تبدو وكأنك تتبع أثر قارب الأفكار. الفكرة تقودك. يقول الراقص: «الرقصة هي التي تراقصك».

3. اقتحم المواقع.

قال كارل جنغ Carl Jung، «العبقري الحقيقي هو الذي يقتحم ويشير الفوضى». إذا لم تقتحم المواقع الموجودة أو تثر الفوضى في الوضع الراهن، فلن تحقق النجاح. لذلك إذا واجهت الاعتراض الحتمي «لا يمكننا ان نفعل ذلك بسبب...» أو «فلان لن يرضى بذلك...» - اهتز طرباً. لقد وجدت الفكرة العبقرية.

4. قم بدور القابلة والقيس.

عند انتشار فكرة ما في الشركة، يجب معرفة من الذين يريدون دعم هذه الفكرة. وإذا لم تسمع بوجود مصاعب تزداد في الشركة، فقد تكون الفكرة غير مجدية للنزاع من أجلها. تقول إحدى مبدعات الأعمال أنها كانت تسمع كلمة «لا، لا، لا، من كل الأنحاء». علمت حينها أنه علي الحذر من كلمة «لا»

تسبب كل فكرة جديدة المصاعب. تعلم القيام بدور القابلة، وقم بإنجاب الأفكار. وتعلم كيف تكون قسيساً، وقم بدفن الأفكار القديمة. توسع الأفكار الجديدة من قدرات الشركة.

5. الأفكار المبقرية هي - في نهاية الأمر - رائعة.

يتحدث العلماء عن الأفكار البشعة، أي المبادئ الشنيعة والشائكة. تبدو كثير من الأفكار في العمل رائعة في بداية الأمر ولكننا نحولها إلى أفكار بشعة. يرغب قسم المبيعات في إضافة شيء ما، وكذلك قسم الشؤون القانونية. وقسم التشغيل يريد كذا. ستبدو الفكرة قريباً أو لاحقاً كوحش بشع.

حاول جاهداً لتحقيق التناغم البسيط، والتوازن، والوضع الحدسي الصحيح للأفكار. احتفظ بروعة الأفكار المبقرية في العمل.