2. المتمعن

القدرة على ملاحظة التفاصيل

«عين الشاعر، بحركة جنونية فائقة، تبرق
من السماء إلى الأرض، ومن الأرض إلى السماء»
وليام شكسبير

أخذ والت ديزني Walt Disney ابنته إلى أحد الملاعب الصاخبة. وعندما بلغت مهاراته في الإمعان ذروتها تولدت لديه فكرة إنشاء منتزه عائلي كبير. كان ديزني يتساءل عن إمكانية وجود منتزه يستمتع به الكبار والصغار سوياً. لقد قال كاتب سيرته: «أثناء انشغال ابنته، قام ديزني بدراسة حالة الملل التي يعاني منها بعض الأهالي، ولاحظ أيضاً قذارة المنتزه: تشقق الطلاء في لعبة الأحصنة الصاخبة، الأرض قذرة ومليئة بالمهملات، والقائمون على الألعاب فظون وفيهم غلظة». لقد

لاحظ ديزني التفاصيل واختمرت لديه فكرة إنشاء منتزه عائلي كبير والذي أصبح الآن أفضل مكان للتسلية العائلية. وبانتباهنا للتفاصيل في كل تجاربنا، تنبثق النجاحات.

المفهوم الثاني لوجوه العبقرية الخمسة هو المقدرة على إدراك العالم من حولنا، وملاحظة دقائق الأمور، وتحقيق الإنجازات الإبداعية من هذه التفاصيل. يقوم المتمعن بجمع سلة من المعلومات ويجري بعدها بعض التفسيرات المشرقة في مضمونها.

بإمكانك زيادة قدرتك على البحث عن الأفكار الخارقة في حياتك والعمل على محاولة استخدام مهارات المتمعن. ولكن في البداية علينا تقصي كيف تعمل العبقرية الإبداعية عند المتمعن. تظهر مهارات المتمعن في أربع طرق أساسية:

1. **يقف المتمعنون إجلالاً للعالم من حولهم.**
2. **يلاحظ ويقدر المتمعنون التفصيلات.**
3. **ينساق المتمعنون وراء فضولهم الجارف.**
4. **يستخدم المتمعنون الجمال كإلهام للأفكار.**

obeikandl.com

العبقرية الإبداعية للمتمعن:
اصنع الأفكار الضخمة من مكونات قليلة

قام الشاعر روبرت فروست Robert Frost بنشر أول قصيدة له باسم «فراشتي». تولدت لحظة العبقرية لكتابة قصيدته أثناء سيره بين الغابات وتمعنه. حانياً رأسه إلى الأرض، قام بتفحص أرض الغابة. وبين الأوراق الساقطة لاحظ وجود فراشة ميتة، التقطها، وابتهج بها، واستوحى منها قصيدته.

كانت هناك مخلوقات أخرى:
يبدو أن الرب جعلك ترفرفين تاركة قبضته الرقيقة:
ومن خوفه عليك جعلك تفوزين
بالهرب بعيدا عنه ليلتقطك،
من يخطفك بقبضته الغليظة.
واليوم وجدت هذا الجناح المكسور
لذلك قلت، أنك ميتة
وقال الطائر الغريب
لقد وجدتها بين الأوراق الذابلة

إن القدرة على ملاحظة التفاصيل واستخراج الوحي منها هي العبقرية الإبداعية للمتمعن. يشبه فضول المتمعن الرادار الذي يتفحص البيئة، باحثاً عن دقائق الأمور التي تؤدي إلى الأفكار الضخمة. وعند اكتشافك للمتمعن الذي بداخلك،

ستكتشف قدرتك على إيجاد الأفكار العبقرية في الأماكن العامة.

يقف المتمعنون إجلالاً لهذا العالم

يمتلئ المتمعنون رهبة من العالم الذي من حولهم: من حركة الغيوم عند المغيب، ومن تعبير الوجوه المتألمة، ومن روائح الأشجار الخضراء. قد يعطي المتمعنون انتباههم لأمور قد تبدو غير مهمة في بداية الأمر، للآخرين وحتى لأنفسهم، ولكنها بالنسبة لهم تحتوي على هبات إبداعية رائعة.

ولكي نفهم أكثر مهارات المتمعن، قد يساعدنا لو فكرنا بمراحل الإلهام لدى الكتّاب، الذين اعتادوا على فوائد التمعن في التفاصيل. تخبرنا كاتبة القصة العظيمة القادمة من الجنوب إيدورا ولتي Eudora Welty كيف ألهمها التمعن في الأمور في عملها ككاتبة.

«عندما كنت في السادسة من عمري ربما كنت بمفردي في حديقتنا الأمامية أنتظر العشاء، في تلك الساعة من أيام الصيف الأخيرة، وعندما كانت الشمس تحت الأفق، وكان القمر بدراً بازغاً في السماء الصافية التي لم تعد بيضاء بالغيوم وبدأ يظهر نورها. هناك بدأت اللحظات، كنت أراها في حينها، عند تحول القمر من مسطح إلى دائري. كنت أراه لأول مرة بأم عيني مستديراً. لقد أتت كلمة «قمر» إلى فمي وكأنه تم تلقيني إياها بملعقة من فضة. وعندما التقطها بفمي أصبحت كلمة».

استخدمت ولتي ملاحظاتها للطبيعة من حولها كمكونات لأفكارها. تم خلطها جميعاً لتصبح مواضيع ذات قيمة لكتاباتها.

يحب المتمعنون مراقبة ما يحدث. إنهم مولعون بالسلوك الإنساني، وبإمكانهم الوقوف لساعات إجلالاً للطبيعة ورؤية الأشياء الجديدة باستمرار. بإمكاننا ملاحظة هؤلاء الأشخاص لأنهم يحبون مراقبة التجمعات، والمشي في الطبيعة، أو مجرد المراقبة. ومن مظهرهم الخارجي يمكننا أن نرى ما يدور بداخلهم، قد يبدون لنا هادئين، ولكن فضولهم مخنوق بداخلهم.

جاءت ابنتي ذات الأربعة أعوام من مدرستها وسألتها عمّا فعلته في ذلك اليوم. أجابت: «نظرت ونظرت». بالطبع، فهي عبقرية بالتدريب، ولكن ما أردت الإشارة إليه، أن المتمعنين يشعرون بالراحة حين ينظرون من حولهم، يكتشفون في بيئتهم كل ما يثير انتباههم. حتى لو كانوا خارج نطاق النشاط، فهم يتساءلون لمَ الأمور على ماهي عليه. أنا متأكد، أنه عندما كنت صغيراً استخدمت مثل هذه المهارة على أسس دائمة. ولكن مع تقدم السن وانشغالنا، يخف إحساسنا بالإمعان. نلتقط فقط الأمور التي تبدو «مهمة» ولكننا نفقد المكونات التي تصنع الرؤيا للمتمعنين العظماء. نفتقد دقائق الأمور، الكلمات الحديثة التي يستخدمها المراهقون، ونبرة صوت أحد الزملاء، والتغيرات غير العادية في العمل التي تشكل البنية الأساسية للأفكار الجديدة. توقفنا عن المراقبة وبدأنا بالتهادي.

فلننظر إلى المتمعن البارع ليوناردو دا فنشي Leonardo da Vinci، الرسام العظيم، المخترع والمهندس البارع. قام دا فنشي بتوزيع مجموعة من الفلاحين في مدينته. لم يفعل ذلك عن طيب قلب أو كرم أخلاق، و لكن لأنه أراد مراقبة الفلاحين - ودراسة ملامح وجوههم، وحركاتهم وكيفية تعاملهم مع بعضهم. لقد كانت تمعناته هي الأساس في رسوماته لملامح الوجه وفي دراسته للتشريح. وكانت عبقريته في القدرة على الوقوف إجلالاً، وملاحظة الأمور التي تثير اهتمامه، والوصول إلى النتائج النهائية التامة لما تعنيه. وقد اعتبر الأمور العابرة، كطريق إلى تحقيق النجاحات.

لدى المتمعنين القدرة على الوقوف إجلالاً وانتظار قدوم الإلهام. يعرفون وقت «تهدئة أذهانهم». وأثناء تعلمك كيف تهدئ من سرعتك الذهنية باختيارك، بإمكانك الاستيلاء على بعض العبقرية عند المتمعن.

يقدر المتمعنون التفاصيل التي يجدها الآخرون عادية

إن تجميع وتحليل التفاصيل مثل البوليس السري، هو الوسيلة إلى النهاية الإبداعية لدى المتمعنين. قد تصيب صغائر الأمور أياً منا بالإحباط، ولكنها هي محور الاكتشاف لدى المتمعن. لذلك فهم أثناء مراقبتهم لما حولهم في بحث دائم عن صغائر الأمور التي تستحق لفت انتباههم.

غيّر رسام القرن السابع عشر الهولندي جان ڤيرمير Jan

Vermeer قواعد الرسم الأوروبي إلى الأبد عن طريق كونه من أوائل الفنانين الذين اهتموا بالتفاصيل في أعمالهم. لقد افتتن بالأمور الدقيقة وكان يتلاعب بها ليصل إلى الكمال. رسم ڤيرمير موضوعاً معيناً عدة مرات ـ نفاذ الضوء من خلال النافذة ليضيء على شخص منفرد في حالة تأمل. لقد ركز اهتمامه الشديد على كيفية انعكاس الضوء في الغرفة، وكيف تحول إلى ألوان الطيف عند مروره بالإبريق النحاسي، وأظهر شفافية القماش. حتى قيل أن عبقريته كانت في «حبه للتمعن». استخدم ڤيرمير التفاصيل ليخبر عن قصة الأوقات الدنيوية الرائعة عندما يكون المرء بمفرده مع أفكاره.

لقد تلقيت درجة ما قبل التخرج في الفنون، وكان الرسم الزيتي الساكن أحد المواد المطلوبة. وكان أحد تمارين المادة رسم نبتة كبيرة موضوعة في مقدمة الغرفة. قضيت وقتاً في العمل على تحقيق التناسب في النبتة. هل يتناسب طول الأوراق مع حجم الحوض؟ هل الأوراق ملتصقة بالساق؟ لقد انقضت الحصة وأنا أستخدم الممحاة. ألقيت نظرة على عمل التي بجانبي، وأصبت بالذهول. لقد أمضت ساعة تركز اهتمامها فقط على جذور النبتة. كان موضوعها حول التشابك المعقد لسيقان النبتة، كيف تتمايل وتلتف حول بعضها. لقد كانت اللوحة رائعة الجمال استخدمت فيها التفاصيل لتخبرنا عن النبتة التي لم أتمكن من رسمها.

لنفكر بأسطورة الموسيقي بوب ديلان Bob Dylan. لقد

استخدم مهارات المتمعن لكتابة بعض الأغاني القوية في القرن الماضي «مثل الرولنغ ستون Rolling Stone» أو بلوين إن ذا وند Blowin' in the wind. لقد نشأت معظم قصائده من ملاحظته لأدق التفاصيل في تجاربه ومن ثم التعبير عنها بطريقة إبداعية. وقال مترجم سيرته: «تكمن عبقرية بوب في قدرته على كتابة الأغاني الشعبية من تمعناته. كان يغتنم الأوقات الدقيقة في حياته، ثم يضخمها لتتناسب مع موضوع معين، ويخرج بعدها بأغنية مسلية جديدة». إن اغتنام الأوقات الدقيقة، ثم وضعها في قالب موضوعي، والخروج بما هو جديد ـ هي من الوسائل التي يستخدمها المتمعنون للانتقال من وضعهم الراهن إلى تحقيق النجاح.

قامت الاختصاصية بعلم الإنسان مارغريت ميد Margaret Mead لافتنانها بالتمعن، بدراسة نمو المراهقين في ساموا Samoa. كانت تقضي ساعات تراقب فيها حياتهم اليومية وتحتفظ بيوميات مفصلة لعاداتهم وتقاليدهم. وأثناء ملاحظتها لبعض التصرفات التي اعتاد عليها الآخرون، توصلت إلى نتائج مبدعة عن سن المراهقة استنارت بها في دراسات للشخصية الإنسانية والبنية الاجتماعية. لقد قيل عنها: «في كل مكان كانت تذهب إليه وهي في السبعينيات من عمرها، كانت تعطي اهتمامها للأمور العادية، ولغير المغنّى من الأغاني السابقة، وكانت تقدس الأرض».

في البداية يجد بعض الأشخاص صعوبة في الإبطاء بما

يكفي لملاحظة دقائق الأمور، ولكن في الواقع الأمر أسهل مما قد تتوقع. وبمجرد رؤيتك لقيمة التفاصيل في الأمور، ستبدأ باكتشاف القدرات الرائعة بداخلك. تحتاج روحك الإبداعية فقط إلى قليل من الذخيرة.

الفضول هو السمة المميزة للمتمعن

تنساق الوجوه الخمسة للعبقرية وراء روح الفضول. كما قال الإعلامي الشهير ليو بيرنيت Leo Burnett: «الفضول هو سر المبدعين العظام». لا حدود لفضول المتمعن، وتزيد نار الفضول من الاشتعال مثل الأكسجين. يدفع الفضول الأشخاص لإيجاد المواضيع من بين التفاصيل، التي تعتبر بمثابة المادة المحفّزة للأفكار الضخمة، وبإمكاننا إن نعرف المتمعن من كثرة طرحه للسؤال «لماذا؟»

توماس أديسون Thomas Edison الذي تنوعت اختراعاته من الضوء الساطع إلى الفونوغراف، أُطلق عليه «صندوق الأسئلة الفضولي». عندما كان شاباً «كان يجري إلى مكان تجمع السفن ويراقب الناس وهم يبنون مراكب الشحن في البحيرات الكبيرة. وهناك كان يسأل بنّائي السفن ملايين الأسئلة. لماذا يمكننا أن نرى المطرقة وهي تدق اللوح قبل أن نسمع صوتها، عن بعد؟ لماذا علينا أن نربط المفاصل بحذر؟ ممّ يُصنع الزفت؟ وإذا لم يتمكن الآخرون من الإجابة على أسئلته، يسأل حينها، لماذا لا تعرف الإجابة؟» كان أديسون مطارداً بسؤال الفضول «لماذا».

لقد كان ليوناردو دا فنشي كثير طرح الأسئلة. كان يطلق عليه «الوسيط لكل الأسئلة». يصفه الناقد الثقافي كينيث كلارك Kenneth Clark «الرجل الأكثر فضولاً في التاريخ. كان يسأل لماذا وكيف عند رؤيته لأي شيء... وعند قراءة مئات الكلمات في مفكرة ليوناردو، يشعر الإنسان بالإجهاد من الطاقة التي لديه. لا يقبل الإجابة بنعم. لا يمكنه أن يترك الأمور بمفردها، يقوم بتغييرها، ويعيد النظر فيها، ويجيب الخصوم الوهميين».

فلنستمع إلى ريتشارد فينمان Richard Feynman وهو يصف حدود فضوله: كانت نافذة غرفتي في برينستون ناتئة وعتبتها على شكل الحرف U. في أحد الأيام رأيت مجموعة من النمل تتمشى حول عتبة النافذة قليلاً. لقد أثارني طريقة حصولها على مبتغاها. وبدأت أتساءل، كيف تعرف وجهتها؟ هل بإمكانها إخبار بعضها البعض عن مكان الطعام، كما يفعل النحل؟ هل لديها حس هندسي؟ واستمر في الحديث عن تجاربه الخاصة التي أعدها للإجابة على أسئلته. كل سؤال كان بمثابة البئر التي تحتاج إلى الضخ إلى أن تجف.

يأخذ المتمعن نصيحة الشاعرة رينر ماريا ريلكس Rainer Maria Rilke بموضع الجدية: «عليكم أن تحبوا الأسئلة بذاتها». عند اتباعك للفضول الذي بداخلك، ستكتشف الأمور التي تهمك حقاً، حتى أنه قد تبدأ باكتشاف عامل الربط بين مسؤولياتك وميولك العاطفية.

يخضع المتمعنون للجمال

الجمال عند المتمعنين هو المدخل الرئيسي لحقيقة الأمور. لديهم الرغبة بالمكوث طويلاً، والمشاركة في مداخل الطبيعة، وأيضا في البحث عن الإلهام. قالت جورج إليوت George Eliot أنها ستقوم بكتابة قصة استوحتها من «أنفاس البقر ورائحة التبن». والشاعر والت وايتمان Walt Whitman كان يقضي أوقاتاً كثيرة في الطبيعة «كنت أتسكع وأستدعي روحي». الطبيعة تدعو إلى الإلهام.

ومن أجل ارتقاب الجمال، يتبع المتمعنون اقتراح بلاتوه Plato بالتزام الهدوء. «إذا التزمنا بالهدوء بإمكاننا سماع سمفونية الكواكب من حولنا». تجلب الطبيعة أرق الإلهامات والإيحاءات، ويغذي الجمال الروح المبدعة.

عند اكتشافك لمهارات المتمعن بداخلك، ستجد نفسك تبحث جاهداً عن الجمال في الأماكن الغريبة. سترى الأوقات المميزة عندما يعمل الأشخاص فيها بشكل جيد وخاصة سوياً وستتساءل عن سر ذلك. ستبدو أجواء العمل ممتعة وفيها جو جمالي وتفكر في إمكانية الزيادة منها، وستجد المنافسين الذين يؤدون عملهم بهالة من الجمال وتفكر في إمكانية منافستهم. سيصبح الجمال كالمنارة التي تقود روحك المبدعة.

قد يبدو غريباً الآن أن أتحدث عن الهدوء وعن الوقوف إجلالاً للجمال في كتاب عن الأعمال، ولكن الحقيقة هي، أن

الأشخاص الذين يحققون النجاحات الإبداعية في العمل يتناغمون مع الأشخاص ذوي المفاهيم السماوية. فلنكتشف ذلك بأنفسنا.

تطبيق التمعن عمليا

قبل أن يصبح هاورد شولتز Howard Schultz المدير التنفيذي في ستاربوكس Starbucks، كان مسؤول مبيعات في شركة للأدوات المنزلية تدعى هامرپلاست Hammarplast، تبيع ورق ترشيح القهوة المخروطي الشكل مع حافظ للحرارة. اشتهرت أوروبا دائماً في تحضير القهوة، لذلك كان ترويج ورق الترشيح في الولايات المتحدة أمراً هاماً. من ناحية أخرى، لاحظ شولتز أمراً مثيراً، وهو وجود شركة صغيرة للبيع بالتجزئة في سياتل Seattle تبيع عدداً هائلاً من هذه المواد. ما حاجة عميل واحد لكل أوراق الترشيح وحافظات الحرارة؟ طرح شولتز هذا السؤال وسافر إلى سياتل للتحري عن ستاربوكس، شركة القهوة الصغيرة التي تبيع بالتجزئة الكثير من معدات التحميص. سحرته فكرة القهوة المحمصة الطازجة العالية الجودة، فاشترى شولتز الشركة الناشئة لبيع البن. وفي نهاية المطاف انتشر مفهوم حانات القهوة الذواقة عبر أمريكا وحول العالم .

إن الاهتمام بالتفاصيل وتحقيق النتائج المبدعة منها هو مهارة هامة جداً في النهضة الاقتصادية الحالية. عندما تتحكم بهذا الوجه، سيظهر لك منجم الذهب. فلنتعمق في هذا الأمر

لنرى كيف استخدم رجال الأعمال العباقرة مهارة التمعن للانتقال من الوضع الذي هم عليه إلى تحقيق النجاحات الكبيرة. وأثناء اكتشافك للمتمعن، ستتعلم كيف تصنع الأفكار العظيمة في عملك.

أطلق لفضولك العنان

بدأ والت ديزني عمله كرسام توضيحي. كان يحب رسم الأشخاص والصور الكاريكاتورية، حتى أن زملاءه كانوا مهتمين بالرسوم المتحركة. كان شغوفاً بطريقة عمل هذه الرسوم، وكان يقضي وقته الإضافي معهم في تعلم كيفية صنع الأفلام. قال ديزني: «كان من الممكن أن أصبح رساماً سياسياً للرسوم المتحركة، لو أني لم أتعرض لأفلام الرسوم المتحركة في شركة كانساس سيتي آد فيلم Kansas City Film AD Company. كان هناك الكثير من رسامي الرسوم المتحركة، ولكن لم يكن لديهم الطموح الذي عندي لفعل أي شيء آخر. كان على الفنان أن يؤدي عمله ويسلمه إلى المصور السينمائي ليصوره. لم أكتف بهذا العمل. كنت أراقب المصور وهو يؤدي عمله، وأطرح الأسئلة: «ماهي عروضك؟» «لماذا تلتقط الصور بهذه الطريقة؟» كان يخفي الأمر عني في بداية الأمر ولكنه أخبرني بعد ذلك، حتى أنه سلمني الكاميرا. وهكذا تعلمت..». لقد كان فضول ديزني الذي جعله يتحكم بإنتاج أفلام الرسوم المتحركة وكانت بدايته في تحقيق الأفلام الناجحة.

أثناء ممارستك لمهارات المتمعن، تخيل أنك تمشي وعلى رأسك فقاعة لرسوم كرتونية تقول: «ماذا يعني هذا؟ ماذا يمكنني أن أتعلم منه؟» هذه الأسئلة ستلاحقك في كل مكان. تأكد من أن تأخذ فضولك معك في تنقلاتك. لا تدع الظروف تحد من هذا الفضول. تذكر دائماً، أن روحنا الإبداعية تزدهر فقط عند تعقبنا لأسئلتنا.

لاني Lani هي المديرة الإقليمية لشركة تبيع العازل الرغوي. ترغب إحدى عميلاتها في توزيع أغطية المصابيح حول العالم، وكان لزاماً وصولها في حالة جيدة. اقترحت لاني نقل وشحن عشرة من هذه الأغلفة من عشرة مواقع مختلفة حول العالم إلى المراكز الرئيسية للشركة لفحص ملاءمة المواد المستعملة لهذا العمل. وعند استلامها كانت كلها بحالة جيدة. لم تصب ولم تُثن واحدة منها، وحتى عند تحطم الصندوق، بدت أغطية المصابيح بحالة جيدة. من ناحية أخرى هناك أمر أزعج لاني، عندما فتحت الصندوق القادم من مكسيكو Mexico، تصاعد منه دخان له رائحة غير جيدة، لمادة كيميائية: «لم أستطع أن أكبح جماح فضولي. كان علي أن أصل إلى أعماق هذه الرائحة الغريبة».

وفي تلك الليلة عندما كانت لاني في منزلها سمعت في الأخبار عن موجة حارة في مكسيكو Mexico. أخذت المادة العازلة في اليوم التالي إلى القسم الهندسي، وعند تعريض المادة العازلة لجو من الحرارة الشديدة والرطوبة، بدأ الدخان

يتصاعد. كشف اختبارها عن مسألة كادت أن تكون خطيرة لعميلتها: «لقد قادني فضولي إلى اكتشاف مشكلة وكنت قادرة على إعداد الخطوات الإبداعية، إعداد وتصميم منتج استهلاكي يتحمل درجات عالية من الحرارة». لقد قادها فضولها إلى نفاذ البصيرة.

غالباً ما يقول المتمعنون: «أنني أتوق لمعرفة..». أشبه المتمعنين بشخصية جورج الفضولي الموجودة في كتب الأطفال. جورج الفضولي هو قرد يقع في المشاكل لأنه محب للاستطلاع بشكل كبير. يقوم بالتحري عن كل ما يثير اهتمامه. إذا وقع المتمعنون في المشاكل فذلك لأن كل شيء يثير اهتمامهم. على سبيل المثال، قد يواجه المتمعنون المتاعب في أماكن بيع الكتب. لديهم شغف تجاه كل الأمور وليست لديهم القدرة على التركيز. كتب في الطبخ؟ الأدب؟ التراجم؟ التقنية؟ قد يشترون الكثير من الكتب. ومن ناحية أخرى إن فضول المتمعنين الزائد هو الذي يقودهم إلى تحقيق النجاحات.

جرب هذه التمارين لكي تطلق لفضولك العنان:

1. حاول أن تصبح جورج الفضولي.

حاول أن تستخدم فضولك الفطري. ابدأ بطرح الأسئلة. وعند مواجهتك لأمور تبدو مختلفة أو «غريبة نوعاً ما» اسأل نفسك: «ماهي الأسباب لحدوث ذلك في عملي؟ ولماذا الآن؟»

2. دقق النظر في عملائك.

تابع عملاءك وهم يتفاعلون مع المنتج حتى لو كنت قد شاهدت هذا مسبقاً. استمع إلى أبحاث عملائك الجديدة حتى لو سمعت مثل هذه المعلومات سابقاً. قد تتمكن من اكتشاف أمر لم يسبق لأحد التفكير به.

إربط بين الأمور

بمجرد انتهاء المتمعنين من جمع معلوماتهم، فهم يبدأون في مرحلة أسميها «الربط بين الأمور». إنهم يقومون بتجميع كل النقاط الهامة ليحدثوا رؤية اقتصادية. إن إلهام شولتز ستاربوكس مليء بتفصيلات المتمعن. لقد لاحظ حانة الإسبريسو عندما كان يتمشى في ميلانو Milan. وفي أوقات أخرى لاحظ الكثير غيرها. لقد كتب قائلاً: «بدأ ذهني بتمحيص الفكرة». كان خلال تجواله في إيطاليا عندما أدرك ضرورة انتقال ستاربوكس من بيع البن فقط إلى تقديم القهوة الطازجة، ومن هناك ولدت الفكرة. لقد أدرك بوضوح، «إن تقديم مشروب الإسبريسو على الطريقة الإيطالية قد يكون العامل الفارق لستاربوكس». استعرض شولتز دقة الرسام ڤيرمير، بمتابعته للتفاصيل، وانتباهه إلى ما يحيط به، وفي ربطه للنقط الهامة في فكرة ما. عندما تقف إجلالاً لما يحدث أمامك وتربط الأمور ببعضها، ستحصل على لحظات الإلهام التي عثر عليها شولتز. إن عباقرة الأعمال لا يقدرون عندما يصنعون الأفكار العظيمة من المكونات الدقيقة.

لاحظ مدى الشبه بين قصة شولتز وعبقرية ري كروك Ray Kroc ونجاحه العظيم الذي يدعى ماكدونالدز؟ كلاهما لاحظ ما قد يستوعبه الآخرون كأمر ثانوي - مثل تاريخ مبيعات أحد العملاء البسيطين. تم استثارة فضول المتمعن الذي بداخلهم. وملاحظة كل البيانات، ونقاط الربط، واستغلال الفكرة قبل غيرهما. تولد الأفكار العبقرية عندما تصبح متيقظاً للأمور الصغيرة.

يقول بعض الأشخاص الآن: «أنا لا أهتم بالأمور الصغيرة. وظيفتي أن أنظر إلى الصورة الشاملة للعمل. النظرة الواسعة للعمل هي التي تهمني». ولكن تذكر، أن المتمعنين لا يهتمون بدقائق الأمور بحد ذاتها. ولكنهم يهتمون بالتفصيلات كمكونات للأفكار الجديدة. إن مفتاح مهارة المتمعن هو معرفة متى وأين يمكن استخدام هذه المهارات. يعلم المتمعن الحاذق أي نوع من البيانات يجمع ومتى بإمكانه إيقاف الرادار. إن الهدف هو القدرة على التردد بين البحث عن التفصيلات وبين تقدير النظرة الواسعة للعمل.

جرب هذه التمارين الآن:

1. **تعلم باختيارك أن تعمل بهدوء.**

اختر الأوقات التي تعمل فيها عمداً بهدوء وتلاحظ الأمور الدقيقة. اختر مكاناً معيناً في العمل فلنقل مثلاً وأنت في غرفة

اجتماع الموظفين، أو في خلال زيارة أحد العملاء، أو أثناء كتابتك للتقرير الأسبوعي. اختر وقتاً مناسباً للتأمل. أن تختار أن تعمل بهدوء يعني الحفاظ على مصدر الاستشعار متناغماً مع التفصيلات المبدعة التي قد تواجهها. وأثناء هذه الفترات الفاصلة، أعط نفسك فرصة ملاحظة الخبايا الصغيرة. ستكتشف سلة مليئة من المحفزات التي قد تتحول إلى فكرة ابتكارية جديدة.

2. تدرب على وضع الفرضيات.

اختر وضعاً معيناً في العمل واسأل نفسك عن ما تعنيه التفصيلات في هذا الوضع؟ ما هي المواضيع التي تعكسها هذه التفصيلات؟أعط نفسك الكثير من الاختيارات. ابتكر ثلاثة أو أربعة أفكار عن ما تعنيه هذه التفصيلات. استخدم هذه الفرضيات كبنية لأفكارك. حاول أن تربط بين النقاط المتعددة.

تعتمد قوتنا الابتكارية على الانغماس في سيل التفصيلات من حين إلى آخر، مثل انخفاض مستوى المبيعات في السوق. أو محادثة تم الاستماع إليها، أو تعليق فظ من منافس. وبعد فترة زمنية نصبح أكثر نضجاً، بارعين في مجال الأعمال. سندرك أياً من التفصيلات تستحق اهتمامنا وأياً منها مضيعة للوقت. سنبدأ بالسير على طريق الحكمة. بإمكانك أن تتعلم كيف تتحرك إلى الأمام وإلى الخلف بين إهمال التفصيلات وبين تقديرها الشديد كمكونات لأفكارنا.

يعير المتمعنين انتباههم لكل ما يطرق مسامعهم

يمتاز المتمعنين بقدرتهم على تحديد الاتجاهات الشائعة في مجال العمل قبل أن يشرعوا في العمل. يقول ستيف جوبس Steve Jobs: «لطالما اهتممت بكل ما يطرق مسمعي من همسات حولي». باستماعك لكل ما يقال من حولك، بإمكانك أن تصبح رجل الأعمال البارع الذي يتحين الفرص في بدايتها.

قام پيير أوميديار Pierre Omidyar بإنشاء موقع تجارة الإلكترونيات الذي يطلق عليه إي بي e Bay. لقد استوحى الفكرة من صديقته، التي تقوم بجمع حافظات الحلوى Pez، مدعية صعوبة العثور عليها. بالنسبة لأوميديار كانت هذه بمثابة «الهمسة» التي طرقت مسمعه. بدأ أوميديار بالتساؤل عن عدد الأشخاص الذين يجدون صعوبة في إيجاد من يبيع ويشتري المتفرقات. من هنا ابتكر خدمة المزاد العلني بالإنترنت عن طريق ملاحظته لهمسة من حوله - تعليق صدر من صديقته قدم له فرصة كبيرة. لدى e Bay شبكة تساوي قيمتها ما يعادل 906,4 مليون دولار.

تضع بعض الشركات الأشخاص الذين لديهم مهارات التمعن في السوق لملاحظة الاتجاهات الجديدة قبل أن يذيع صيتها. تضع ليڤي ستروس Levi Strauss، صانعي الجينز الأمريكي الأول Levi's، المصممين في السوق لبناء العلاقات الشخصية مع الزبائن. إذا عرف المصممون اهتمامات العملاء -

أو أماكن تسوقهم، وأماكن إقامة حفلاتهم، وما يحبون، بإمكانهم حينها ابتكار الجينز القادم بشكل أفضل. سيسمعون كل ما يقال عن صيحات الألوان، والطريقة التي يرتدي بها الناس سراويلهم، وما يحتاجون وضعه في جيوبهم. تحتاج Levi's مبدعين في عملهم يلاحظون الأمور الدقيقة، والتفصيلات، حتى يتمكنوا من اكتشاف موضة جديدة. عند نمو مهارات التمعن لديك، ستتعلم كيف تتنبأ بدقة بمجرد معرفتك لبعض الخفايا الدقيقة.

غالبية المتمعنين يراقبون ويتساءلون أكثر من انشغالهم بالأمور بشكل واضح. يستمعون إلى كل الهمسات المحيطة بهم التي تساعدهم على تحليل الأشخاص والحالات. أكيو موريتا Akio Morita، مؤسس السوني Sony، استخدم مهارات المتمعن لابتكار أحد أعظم منتجات القرن العشرين، مسجل الوكمان Sony Walkman. لقد أذهلت موريتا فكرة سماع الناس للموسيقى وطريقة تفاعلهم مع النظام الصوتي. كان يراقب أطفاله وهم يجرون آلات التسجيل إلى الشاطئ للاستمتاع بالموسيقى، بنفس المتابعة الدقيقة التي كان يراقب فيها ليوناردو دا فنشي للفلاحين، حاول موريتا فهم الأسباب الخفية وراء حب الاستماع إلى الموسيقى.

أثناء متابعة موريتا، تولدت لديه رؤية، حول الاستفسار من نقل المسجل في كل مكان من أجل الاستماع إلى الموسيقى؟ ماذا لو أصبح الأمر سهلاً وتمكنت من نقل الموسيقى معك في كل مكان؟ هذا الإلهام كان بمثابة ولادة

سوني والكمان Sony Walkman، المنتج الثائر الذي جعل الموسيقى قابلة للحمل والنقل.

يقول ت.س. إليوت T.S. Eliot أن مهمة الشاعر الهجوم على الألفاظ غير الواضحة. وعندما تكون بارعاً في مجال العمل، فإنك تهاجم احتياجات الزبون غير الواضحة. ماذا يريد عملاؤك منك؟ ماهي الأمور التي لم تتضح لهم؟ يستمع المتمعن للهمسات من حوله ويجد الفكرة المناسبة لذلك.

فكر بمحلات البيع بالتجزئة، أماكن الشراء من مرة واحدة مثل وال ـ مارت Wal-Mart وك مارت K-mart أو كوستكو Costco، لم نشعر بحاجتنا إلى مثل هذه المحلات إلا حين ولادتها . كنا مقتنعين بالذهاب إلى المحلات العادية المحلية، أو شراء الألعاب من الصيدليات. من الصعب الآن أن نعيش من غير هذه المحلات الضخمة. لكن هل قال أحدهم: «أحب فعلاً الذهاب إلى محل كبير أستطيع أن أشتري فيه كل مستلزمات المنزل والاحتياجات اليومية والخضار في آن واحد»؟ هذه الشركات كانت بمثابة الشعراء، وقد اكتشفت بدورها الاحتياجات غير المستوفية.

هل استمعت يوماً إلى الهمسات الدالة على مدى صعوبة كونك عميلاً في شركتك؟ أو مدى صعوبة العمل مع زملائك في نفس فريق العمل؟ هل استرعت انتباهك التفصيلات وقدرت نوعية العمل على طريقتك ومعك؟

«من الصعب أحياناً أن نكون عملاء لهذه الشركة. أرغب

حقاً في تغيير ذلك». تيم هو رجل مبيعات في شركة تصنيع، وطبيعته الغالبة في الإبداع تكمن في المتمعن. لقد قدم عدة فواتير لأحد العملاء ومضى ستون يوماً ولم تستلم شركته شيئاً. لقد ألح عليه قسم الحسابات في الاتصال بعملائه من أجل الدفع.

عندما تمكن تيم من الاتصال بالعملاء وسألهم عن سبب تأخير الدفع، وجد ردود أفعال مختلفة: إحدى الفواتير ظلت على مكتب الزبون، وآخر اعتقد أن الفاتورة هي ورقة محاسبة، وليست فاتورة. وآخر لم يلاحظ موعد استحقاق الدفع. ومن جهة أخرى طلب أحدهم تسديد الفواتير عن طريق البريد الإلكتروني.

وعوضاً عن إلقاء اللوم على عدم كفاءتهم، اعتقد تيم أن هذه المؤشرات قد تكون همسات لما يحتاجه حقاً هؤلاء العملاء منه. ربما يجب إعادة تصميم طريقة إصدار الفواتير في الشركة. ترأس مراحل إصدار الفواتير الإلكترونية لكل العملاء في الشركة التي كان لها دورها في الحفاظ على أموال الشركة وفي تحقيق الراحة للعملاء. يقول تيم: «لقد عملت في المحاسبة لإعادة تصميم بيانات الفواتير وكذلك طريق توصيل البريد الإلكتروني. ولاحظت أن التصورات الابتكارية تحدث عندما تستمع إلى احتياجات العملاء حتى من غير أن يعرضوها».

إذا أردت تطوير مهاراتك في التمعن والاستماع إلى ما يدور حولك من همسات حول الاحتياجات غير المستوفية، جرب هذه التمارين:

1. اكتشف الأمور غير المريحة في عملك.

ماذا يضايقك؟ ما الذي تعتقده يضايق عملاءك؟ ماهي مشكلاتك مع عملائك؟

اكتب لائحة بكل الأمور التي تضايقك على ورقة. واستخدم حبك لمعرفة كل شيء. لماذا تحدث مثل هذه الأمور؟ ابحث عن الحلول الممكنة. للمشاكل طريقة مفاجئة في جلب عقولنا للانتباه لها، وستقودنا هذه المشاكل إلى حلول جديدة وأفكار تصورية.

2. اطرح على نفسك السؤال «ماهو الشيء الذي يبحث عنه عميلي ولا يستطيع إيجاده؟»

لا تفكر فقط بالأمور الحالية التي تستطيع تقديمها. توسع ذهنياً في تصوراتك. ماذا يمكنك أن تقدم؟

لا تنسَ أن تفكر بزملائك والعاملين معك كعملاء. ماهي احتياجاتهم التي لم تتحقق بعد؟ إن ولادة قادة الفكر تكون بتقديم الحلول الجديدة.

استمتع بالنواحي الجمالية في عملك

دعوني أوضح لكم كيف يمكن لاستحواذ الجمال على أذهان المتمعنين أن يترجم في العمل.

كيم Kim هي منظمة للاجتماعات تقوم بتجميع أحداث المؤتمرات لشركة الاتصالات البعيدة. بعد الإعداد للاجتماع وانتظار وصول الضيوف، تقوم بتفقد « الجو العام» للمكان. وفي أحد الاجتماعات الهامة، قامت بمثل هذا العمل وقامت بمتابعة بعض الأمور الصغيرة لتحسين الجو العام. قامت بإطفاء مكيفات الهواء لأن صوتها كان مزعجاً ومشوشاً وقامت بفتح النوافذ كبديل لذلك في غرفة الاجتماعات لتزويدها بالهواء الطلق. قطعت الليمون ووضعته في أباريق الماء، وطلبت إضافة مساحة مخصصة في الشرفة حتى يتمكن المشاركون من أداء اتصالات الهاتف النقال بشكل واضح أثناء فترات الاستراحة. تقول كيم: «حاولت إضافة لمسات صغيرة خاصة لكل شيء كنت أقوم به. وكأنني فنانة، ووضعت بصمتي الإبداعية على عملي». إنها القوة الجمالية، والأمور الصغيرة هي التي تظهر نواحي الإبداع في نهضة الأعمال.

فكر في تجربة أفضل خدمة للزبائن، في عامل الهاتف الذي كان لطيفاً وقام بتلبية احتياجاتك، ومضيف الطائرة الذي حاول جاهداً لجعلك مرتاحاً في ظروف صعبة، وبائع الحرير الذي اهتم بكل صدق وسهل عليك المهمة، وزميلك الذي قام

بدورك في العمل. عند تشجيعك للجمال وتعزيزه، بإمكانك اكتشاف الأفكار العبقرية.

فلننظر بعين الاعتبار إلى المديرة التي تتابع تحسن العمل في مكتب التخزين. كانت تقوم بسؤال الزبائن عن المنتجات التي يحبونها، وعن سبب تفضيلهم للشراء من هذا المحل دون غيره، وعن أفضل ساعات الشراء؟ كانت تجري تعديلات دائمة في خدماتها لتبقي محلها الاختيار الأمثل في السوق. كانت تسعى لتحقيق تجربة جمالية.

إذا أردت أن تحقق الأعاجيب في عملك، حاول أن تقدر الأشياء الجميلة، وتصبح تلميذاً للجمال. انتبه إلى الغيوم في السماء، وإلى تجمع حبات الثلوج، وإلى نوعية الإضاءة في غرف مختلفة. حاول أن تبحث عن الجمال في الأمور الدنيوية. إن معايشة الجمال تقوّي من قدرتك على ملاحظة التفصيلات في الحياة، وسيضفي هذا بدوره آثاراً على عملك.

يجد رجال الأعمال المبدعون الدفء والمنى في عملهم. يستشعرون الجمال ويعملون كسلسلة متواصلة.

سيساعدك المتمعن على إطلاق عبقريتك. حاول أن تهدأ وتقدر الجمال:

1. ضع لائحة بالأمور الجيدة التي تفعلها في عملك.

ماهي النواحي الجمالية والرائعة في طبيعة عملك اليومية؟

هل أنت مستمع جيد؟ هل تسهل الأمور على الآخرين؟ ابحث عن الأمور الصغيرة.

2. استجمع في ذهنك التقدير للزبائن.

ماهي الأشياء الجيدة التي يفعلونها؟ كيف يتغلبون على الضغوط الكثيرة ولا يزالون يحققون النجاح؟ إذا كان بإمكانك أن تساعدهم، ماهي الفرص التي تراها؟

هذا موجز لقواعد العمل الأساسية للمتمعن:

1. **أطلق العنان لفضولك: لا تضع حدوداً لتساؤلاتك.**
2. **انتبه إلى الهمسات من حولك: استمع إلى الأفكار المحيطة في معرفة الاتجاهات الشائعة**
3. **حاول أن تربط بين الأمور: راقب المؤثرات الصغيرة وابحث عن الأفكار الرئيسية.**
4. **استشعر الجمال في عملك: اسع إلى تحقيق الجمال، والرعاية والمعاملة الحسنة في عملك.**

obeikandl.com

المتمعنين وفرق العمل

المتمعنين هم «الضمير المبدع» للجماعة. تمتاز أفكارهم بالتمام والكمال وذلك بسبب تعمقهم الشديد في مشاكل العمل الحقيقية والمعلومات والزبائن، والاهتمامات الحقيقية أيضاً. يفترضون مجموعة من الحلول الممكنة المبنية على المادة نفسها، ويحالفون النجاح في العمل لأنهم يمتازون بالحساسية في أداء عملهم وبتحقيقهم للإنجازات الفريدة. قد يتركز المتمعنين في مجال الأبحاث، والهندسة، والاستراتيجية والتخطيط، والتحليل، وأيضاً في وظائف العمليات.

يحث فضول المتمعنين الفرق إلى الأفكار الجديدة. ويقودهم إلى الأمام ؛ تقود تساؤلاتهم خطوات المجموعة. وتصبح مهارات تفكيرهم فيما يتعلق بالمفاهيم بمثابة المرشد. لدى المتمعنين الأفكار الهامة والتصورية لمشاركتها مع الآخرين وتجد المجموعات أن لإنجازاتهم المتقدمة قيمة واسعة.

هناك رابطة قوية جداً بين المتمعنين والانكفاء على الذات. تحدث معظم مراحل المتمعنين الإبداعية عندما يكونون بمفردهم. بإمكانهم تعبئة مخيلتهم بأنفسهم لذلك قد تبدو لهم تجربة الفريق الإبداعية أقل قيمة. ولأن الابتكار هو مرحلة لها علاقة بالمفاهيم، فإنهم غالباً ما يأتون الفريق بالكثير من الحلول التي قد توصلوا إليها بأنفسهم. تحتاج فرق العمل إلى المتمعنين اكثر من إدراك المتمعنين إلى حاجتهم إلى فرق العمل.

تحلَّ بالصبر مع المتمعنين لأن المعلومات هي الحافز الأساسي لديهم. يحتاج المتمعنين في الغالب إلى البيانات للبدء بمرحلة تكوين الأفكار. وتسهل استثارتهم بعدم وجود حوافز حقيقية ليبدأوا بها في جلسات العصف الذهني الجماعية.

على سبيل المثال، إذا كنت تعمل على إيجاد الحل الإبتكاري لإعادة تصميم برنامج ما، قد يوقف المتمعن سير العمل من منتصفه ويقول: «نحن بحاجة إلى الجلوس مع بعض العملاء لفترة لتقرير ماهي المشاكل الحقيقية». وفي أثناء الحاجة لذلك، قد يغضب بعض أعضاء فريق العمل لاستعدادهم لابتكار أمر ما. وقد يكون ذوو البصيرة مستعدين للمشاركة بصورتين أو ثلاث رسموها في أذهانهم. وقد يكون لدى الحكيم رؤية يود مشاركتها. ولكن المتمعن قد يشعر بأن المجموعة لم تحدد المشكلة بعد.

ولرغبتك في تحقيق الراحة لأعضاء الفريق من المتمعنين، عليك تقدير أسلوبهم الإبداعي. قد تحتاج إلى التكيف مع خطوات المجموعة للتأكد من إعطائك المتمعنين المعلومات الكافية. عليك بتزويد البيانات أو التفصيلات التي قد تناقشها لاحقاً. من الطبيعي أن ينجز المتمعن الكثير إذا أعطيناه الوقت الكافي لمراجعة المعلومات قبل لقاء فريق العمل. حاول أن تفعل كل ما تستطيعه للتوسع في تجربة المجموعة من أجل المتمعن، وسترى نتائج فورية.

تمرين لفريق المتمعنين

حاول أن تقوم بهذا التدريب الذي يطلق عليه «الالتحام». اطلب من أعضاء الفريق جلب المعلومات التي لديهم فيما يخص موضوع العمل من اجل مناقشتها. فلنقل أننا نجتمع لنناقش مسألة توصيل طلبات الزبون بشكل أسرع. قد يحضر بعض الأعضاء رسالة شكوى عن الخدمة المقدمة من أحد الزبائن، وقد يحضر آخر قصة عن شركة قامت بحل نفس المشكلة، وآخر يحضر تمثيلاً تخطيطياً لسلسلة عمليات بالخطوات الجارية كما يرونها. اطلب من كل مشترك أن يشرح ماذا أحضر ولماذا، وقم بتعليقها في غرفة الاجتماعات. يعمل الفريق مجتمعاً ليحقق الالتحام ـ العثور على المواضيع غير العادية والفريدة ـ ستجد أنه بإمكانك اكتشاف طرق جديدة في البحث عن المعلومات وابتكار الحلول معاً.

عثرات على المتمعن تجنبها

هناك مجالات قليلة تقف في الطريق وتحد من قدرات المتمعنين لكي يصبحوا أبطال الفكرة. أولاً، تأكد من حصولك على مقطع عرضي من التفصيلات في حقل البيانات. على سبيل المثال، قد تكون مديراً للموارد الإنسانية وتعتقد أن الشركة تستعمل موظفين لهم كفاءات متشابهة، ولكنك قد تكون نظرت إلى قسم بعينه، أو إلى مستوى واحد من الموظفين. تأكد من تجميعك للبيانات الصحيحة. وهل تقوم بتتبع التفاصيل الصحيحة؟

العائق الثاني هو نسيانك لأداء الإنجاز المتعلق بالمفاهيم بعد تحليلك للتفاصيل. كلنا يعرف الأشخاص الذين يحبون التفاصيل. إنهم يمتازون في إخبارنا عن مواطن الخطأ، ولكن يفوتهم صنع الفرضيات الابتكارية من التفاصيل. تكمن مهارة المتمعن الابتكارية في العمل الثنائي من ملاحظة التفصيلات ومن ثم تحقيق الإنجازات الإبداعية منها. علينا أن لا ننسى القيام بالوثبات والفرضيات العبقرية.

يقوم المتمعن بتقريبك من عبقريتك الابتكارية. وباختيارك في أن تعمل بهدوء، فإنك ستواجه الغموض الذي يعطي معنى للعمل. قم بتقدير فضولك وأسئلتك المتوالية. فهي بمثابة البوابات إلى الحياة الابتكارية للمبدعين من رجال الأعمال.

obeikandl.com

ملخص للوجوه الخمسة للعبقرية

	المبصر	المتمعن	المقتبس	الأحمق	الحكيم
قواعد القوة الإبداعية	القدرة على رسم الصور	القدرة على ملاحظة التفصيلات	القدرة على ربط الأمور	القدرة على تخطي مواطن الضعف	القدرة على تبسيط الأمور
مفاتيح المهارة الإبداعية	التصور الذهني	أفكار من مجموعة التفصيلات ـ الفضول			
الطريقة السهلة لتذكر الوجه	رؤيته	ملاحظته			
منافع فريق العمل	الرؤية المستقبلية وفحص النتائج الممكنة	التفكير المتعلق بالمفاهيم والمتأصل في المسائل الحقيقية			
العثرات التي يجب تجنبها	الحاجة إلى دمج الوجه المبصر مع الوجوه الأخرى	الحاجة إلى جمع الكثير من التفصيلات			

تمارين

عندما يأتي التغيير مندفعاً، يستفيد منه الأفراد الذين يلحظونه أولاً ويستغلون الفرصة. بإمكانك تعلم ملاحظة دقائق الأمور من حولك وتحسس أمواج التغيير في بدايتها من المتمعن. ابدأ بممارسة التمارين الآتية لتقوي جانب التمعن لديك.

1. استرجع مسؤوليات العمل في الشهور القليلة الماضية. ماهي الأمور التي لاحظتها مؤخراً وأثارت فضولك؟ ماذا عن تساؤلاتك؟ ما الذي أدهشك؟ هل هناك أمور غامضة؟ انتبه إلى الأمور الصغيرة، وإلى التفصيلات التي لم تلحظها من قبل. اكتب أربعة أمور لاحظتها الآن بعد المراجعة.

(1

(2

(3

(4

تعرف على التحدي الأساسي الذي تواجهه في عملك اليوم.

اكتبه هنا: .....

.....

استخدم الآن قاعدة «التساؤلات الخمسة»: اسأل نفسك خمس مرات عن سبب حدوث ما حصل. أجب على السؤال «لماذا يحدث مثل ذلك؟» ثم أعد السؤال أربع مرات أخرى واجب عليه في الفراغات التالية. ماهي الأفكار التي ظهرت؟

1)

2)

3)

4)

5)

obeikandl.com

العمل بطريقة مختلفة

كيف يبتكر المتمعن عادات ابتكارية

يدرك المتمعن كيف يتأنى ويراقب وينتظر الأفكار. وإحدى طرق التأني تكون من خلال استخدام بعض العادات. العادات هي ممارسة الأمور مراراً وتكراراً وانتظار هجوم الأفكار.

لقد سمعت الضربة العنيفة: «إن تعريف الحماقة يكون في تكرار فعل الأشياء مراراً وتكرارا مع توقع نتائج مختلفة في كل مرة». حسناً، فالمتمعنين يفعلون ذات الشيء ويحصلون على نتائج مختلفة. يستخدمون هذه العادات والطقوس كوسيلة للابتكار. إليكم بعض الطقوس التي يستخدمها رواد الابتكار لحماية تصوراتهم في العمل.

1. اجعل أوقات تنقلاتك ذات أهمية خاصة.

إذا قمت بسؤال المبدعين من رجال الأعمال عن وقت حصولهم على أفضل الأفكار، سيجيبون عند قيادتهم للسيارة، أو أثناء تنقلهم بالحافلة أو القطار. فهم يستخدمون وقت تنقلهم في حل مشاكلهم، وفي مراجعة القضايا العالقة في ذهنهم، أو في معالجتهم للتحديات الجديدة. ومع انتشار البريد الصوتي، فإن الوقت الذي كان مكرساً للتصور الذهني قد تحول إلى أفيون إداري.

obeikandl.com

فنحن الآن نجيب على البريد الصوتي عن طريق هواتفنا النقالة. حاول أن تجد وقتاً آخر للقيام بالرسائل الصوتية. احتفظ بالوقت المقدس أثناء تنقلاتك للأفكار.

2. استغل وقتك أثناء السفر.

من الأماكن التي يستوحي فيها المبدعون من رجال الأعمال أفكارهم أثناء سفرهم في الطائرة. حين وجودنا في الطائرة محصورين، لا يمكننا أن ننجز الكثير ولكننا نخفف الضغوط بمجرد التفكير. ومع انتشار نقل المعلومات عن طريق البريد الإلكتروني، فإن الوقت الذي كان مكرساً للتأمل قد تحول إلى أفيون إداري. بإمكاننا الآن الإجابة على البريد الإلكتروني أثناء وجودنا في الطائرة. حاول أن تجد وقتاً آخر لأدائه. اجعل وقت التفكير أثناء السفر أمراً مقدساً.

3. لا تدر عملك؛ عليك بإدارة اجتماعاتك.

تعتبر الاجتماعات أكبر مضيعة للوقت بالنسبة للإداريين المبدعين في أعمالهم. قد تصل بسهولة إلى المرحلة التي يديرك فيها التقويم.

استعض بالوقت الابتكاري عن الاجتماعات، وفرق العمل والواجبات غير الضرورية. ضع معايير عالية المستوى للاجتماعات التي ستحضرها. استخرجها من الآخرين. تذكر: أنه اقتصاد الأفكار، وليس بالاقتصاد الإداري!

حاول أن تقضي وقتك الثمين في التفكير، وفي التصور، والابتكار.

4. استخدم الوقت المخصص للاجتماعات في التفكير.

يتطلب مضمون الاجتماعات منك حوالي 25٪ من التركيز فقط. حاول أن تتحكم ذهنياً في اندماجك فيها وفي انسحابك منها. استخدم النسبة المتبقية من الوقت في رسم التصورات عن التحديات التي تواجهها. تعلم استخدام مفكرة الأعمال ودون ملاحظاتك حول الأسئلة والتحديات أثناء الاجتماعات. عليك تطويع قدرتك على التحرك بسهولة بين المشاركات الجماعية وأوقات التفكير الشخصية.

5. لا تنتظر وقت الابتكار.

كنت أحاول دائماً إنجاز مهماتي الإدارية وترتيب مكتبي قبل أن أبدأ في معالجة مسألة في العمل تحتاج إلى حلول ابتكارية. نعتقد مخطئين أنه بتنظيم شؤون مكاتبنا، سيكون هناك مكان للأفكار لتهبط فيه. ولكن بإمكاني أن أخبرك أن الابتكار في هذه الحالة يكون مستحيلاً. فإن بريدك الصوتي سيضيء دائماً. وسيعلن بريدك الإلكتروني عن الرسائل الموجودة. سيكون هناك دوماً من يطلب مساعدتك.

عليك العيش كفنان. الفنانون بإمكانهم الانتقال بخفة

بين الأمور الفنية والإدارية. اقتطع بعضاً من الوقت المتوفر لديك للتركيز على روحك الإبداعية.

6. ابحث عن مأوى آمن لاستيحاء الأفكار.

لدي عميل يقع مقر عمله بالقرب من محل الدانكن دونات Dunkin' Donuts. عودت نفسي الوصول إلى محل الدونات قبل موعد اجتماعي معه بساعة. كنت أقضي الوقت في التخطيط، والتفكير بأمور مستقبلية، وبالمفاجأة التالية التي سأبتكرها لعميلي. كنت أحصل على الأفكار. لقد كان دانكن دوناتس محلاً مقدساً بالنسبة لي. بالإضافة إلى حبي لفطائر التفاح لديه.

ابحث عن مكان يمكن أن ترسم أحلامك فيه - مثل سكة المشاة، أحد مطاعم الوجبات السريعة،أو مكان له إطلالة جميلة. ابحث عن مكان تستوحي فيه الأفكار وبإمكانك أن تفكر في أمور العمل الغامضة هناك.

7. اجعل الابتكار عندك عادة مقدسة.

طورت شركة 3M قاعدة نسبة 15٪. يمكن للباحثين أن يقضوا نسبة 15٪ من وقتهم في اهتماماتهم الخاصة. لديهم الحرية في تحين الفرص ولا يحتاجون إلى مناقشة موضوع بحثهم مع المشرفين عليهم. إن المقصود من هذه العادة المقدسة هو إعطاء الباحثين الطاقة اللازمة لكي يتابعوا الأفكار الجديدة.

خصص بعض الوقت كل أسبوع للابتكار. احصل على ساعتين كل أسبوع أو حتى ساعة في الصباح لرسم التصورات والاحتمالات الممكنة في العمل. استغل الفرصة لدعوة أحد الممولين إلى تناول الغداء والتحدث عن الأفكار الجديدة. اقرأ كل جديد في مجال الصناعات الأخرى وعن شركات منافسة. ابحث في الإنترنت عن كل ما هو جديد. اجعلها عادة لديك.

أفكار مجردة من التكنولوجيا

«هذا ما قاله غوته في «فاوست»: لا تتحقق النجاة بالتكنولوجيا فقط.إن أجهزة الكمبيوتر، والأدوات الأخرى، والآلات ليست كافية. يجب أن نعتمد على الحدس، وعلى إنسانيتنا».

جوزيف كامبل

يوقن المتمعنين من غير جدال أن التكنولوجيا قد حققت ثورة في العمل من نواح إيجابية. وعلى قدر العون الذي قدمته التكنولوجيا فإنها حطمت بعض جوانب الإبداع في العمل. يعلمنا المتمعن أن نتأنى، وننتظر، وننظر إلى المحيط الخارجي، وأن نعتبر الأشياء الثانوية. حتى تحقق التصورات الذهنية الإنجازات، يجب أن نحرم أنفسنا من التكنولوجيا.

سأوضح ما اعنيه: إن منطق الكمبيوتر محكم، وسليم. مبني على مبدأ التفكير إذا/ إذن. إذا كانت س

حقيقية، فإن ص إما حقيقية أو غير حقيقية. إن نتائج الأدوات التكنولوجية تكون واضحة المعالم، لا يوجد فيها حواشٍ مبعثرة. يفتقد منطق الكمبيوتر إلى الأفكار العرضية، ولا يسمح بالأفكار الملتوية ولا حتى غير المنطقية والتي تؤدي في الغالب إلى الأفكار الخارقة النجاح. أثناء كتابتي لهذا الكتاب، احتجت إلى قاموس. وكان لدي برنامج كمبيوتر لمعالجة الكلمات فيه قاموس. استخدمته، ولكنني كنت أبحث عن المزيد.

عثرت على قاموس روجت Roget's Thesaurus القديم وبدأت بتقليب صفحاته. وبمجرد تصفح أوراقه عثرت على كلمات ضخمة من مقاطع عشوائية. ربطت بين الأمور في ذهني. لم أكن لأجد هذه الكلمات باستخدامي لبرنامج الكمبيوتر.

يقول وليام بليك William Blake: «التقدم يصنع الطرق الممهدة ولكن الطرق المنحنية من غير التقدم هي طرق العبقرية». لا تطوّر التكنولوجيا الطرق المنحنية.

فكر في وقت رأيت فيه تحليلات للكمبيوتر تعرض أمامك. إننا نرى أرقاماً جارية، حسابات مستقبلية، حتى أنه بإمكاننا أن نرى تكهنات طويلة المدى. إن مجالات المعلومات البحتة تجعلنا نعتقد أن نتائج الكمبيوتر لا ريب فيها. وإنها محكمة، و تبدو جيدة. كانت الأرقام خاطئة. ونموذج الفرضيات مبني على متغيرات غير صحيحة

والتكهنات مبالغ فيها. قد تبدو جيدة ولكن النتائج ممكن أن يوجد فيها عيوب. بإمكان التكنولوجيا أن تجعلنا نركز على تقديم المعلومات عوضاً عن أفكار وأمثلة لهذه المعلومات.

إليك بعض الطرق للحفاظ على عوامل إلهام الأفكار:

1. ابعد نفسك عن البريد الإلكتروني.

منذ بداية البريد الإلكتروني، ونحن نقضي بمعدل نصف ساعة يومياً في إجابة الرسائل القصيرة أمامنا على الكمبيوتر. هذه ثلاثون دقيقة إضافية للعمل الإداري لم تكن موجودة سابقاً. في معظم الشركات ارتفعت نسبة طلبية الورق إلى 30٪. ازدادت الاتصالات بين الأشخاص وازدادت طباعة هذه الاتصالات! هذا كثير بالنسبة للمجتمعات التي ليست لديها القدرة على شراء الورق. وعلاج هذا الاضطراب الهائل في المبالغة في الاتصالات هو رفض الاشتراك بهذه اللعبة.

حدد استعمالك للبريد الإلكتروني فقط للاتصالات الهامة، والعامة، أو المحادثة. إن رجال الأعمال المبدعون يعلمون أن الاتصالات الهامة لا يمكن إنجازها عن طريق البريد الإلكتروني. من السهل المشاركة فيها، وأيضاً الوقوع في الخطأ، وكذلك من السهل إجراء الاتصالات الوهمية. كثير منا لديه قصص مخيفة عن البريد الإلكتروني أرسلت فيها أشياء ذات قيمة خطأً إلى

الأشخاص الخطأ . أو تم تفسيرها بالطريقة الخاطئة. لذلك عليك أن تدقق في إرسالك للبريد الإلكتروني وفي قراءته ومن ثم تلغي ما لا ترغب في إرساله.

2. استخدم ذهنك وليس لوحة المفاتيح.

عندما تريد أن ترسل شيئاً هاماً، ابدأ على ورقة بيضاء واكتب فيها الرسالة الرئيسية في دائرة وسط الصفحة. ثم اكتب الأفكار الأساسية حول هذه الدائرة. وما هي طريقة تقديمك للفكرة؟ وماهي البيانات المساعدة؟ وماهي الخاتمة؟ عبر عن بعض الأفكار الغريبة بالرسم. عليك برسم مخطط.

وبمجرد انتهائك من وضع الخطوط الأساسية ابدأ بترتيب الجمل. يجلس المديرون منا أمام الكمبيوتر يكتبون، ويعيدون كتابة ما كتبوا لأننا غير متيقنين مما نريد كتابته. نضيع وقتاً أكثر في ضغط أفكارنا لتتلاءم مع حدود برنامج الكمبيوتر من مجرد ترتيب ما كتبنا بأيدينا. لا تدع الكمبيوتر يسيطر على قدراتك الإبداعية.

3. لا تكترث بالبريد الصوتي.

كثير من رجال الأعمال المبدعين يجدون انه من المفيد الاستماع إلى البريد الصوتي مرة أو مرتين في اليوم فقط. قد تفكر الآن: «لا يمكنني فعل ذلك». لن أتذكر المواعيد، والمهمات التي على عاتقي. ومن ناحية أخرى

ورد عن رواد الفكر بأنهم يراجعونه على الإجمال مرتين، قبل البدء بالعمل وفي نهاية الدوام . إن تجنب البريد الصوتي يساعدك على التأني ويعطيك المزيد من الوقت لاستخدام ذهنك خلال اليوم في التفكير. وبدلاً من إخماد المشاكل المحيطة بك، لديك متسع من الوقت لحل مشاكلك.

4. قم بإحياء بعض تقاليد العمل القديمة.

يستخدم ستيفن سبيلبرغ Steven Spielberg ماكينة على الطراز القديم لتنقيح أفلامه. لقد تجنب عمداً التكنولوجيا الحديثة لأن الآلة القيمة تعمل ببطء أكثر وتعطيه فترات استراحة منتظمة. يقول أنه بحاجة إلى استراحة السبع إلى الثماني دقائق التي تزوده بها الآلة القديمة للتفكير في العمل الإبداعي الذي يقوم به.

تعطينا بعض العادات القديمة بعض الوقت للنظر في ما نقوم به. ماذا عن دعوات غداء العمل؟ والاجتماعات مع الزملاء وجهاً لوجه بدلاً من المداولات عن طريق الفيديو؟ وماذا عن فن استخدام المفكرة؟

يحب المتمعن الحواشي غير المرتبة، وفن التعلم من المحيط الخارجي، أن التكنولوجيا لن تنقذنا ـ أو تنقذ أعمالنا. النجاة الحقيقية تكون في حدسنا الداخلي.