3. المقتبس

القدرة على ربط الأمور بعضها ببعض

„أتمنى العيش حتى أتمكن من اكتساب الإلهام من أحداث الحياة الأكثر شيوعاً بكل ما تدركه حواسي الخمس، وتجوالي اليومي، ومحادثتي مع جيراني. قد يلهمني كل هذا ولن أحلم بجنة أفضل من التي أعيشها والمحيطة بي".

هنري ديفيد ثورو

عندما نسأل آرثر مارتينيز Arthur Martinez، المدير التنفيذي في شركة سيرز وروبوك Sears, Roebuck and company، عن رؤيته المستقبلية، يرد قائلاً بأنه يرغب بعلامة تجارية لها نفس قوة شركة ديزني. ستيف كيس Steve Case، المدير التنفيذي لشركة أمريكا أون لاين America Online، يقوم

obeikandl.com

بابتكار الأفكار لمواضيع الإنترنت عن طريق متابعة محطات التلفزيون مثل NBC. يأخذ المقتبسون أفكارهم، كما قال ثورو، من كل ما يحيط بهم. فهم يربطون بين عالمهم وعالم الآخرين، وبهذا الربط يحققون النجاحات العظيمة.

الكيمياء القديمة هي فن قديم كانوا يخلطون فيه المعادن القليلة القيمة على أمل أن يبتكروا الذهب. يقوم علماء الكيمياء بخلط العناصر الطبيعية لاكتشاف الأدوية والجرعات الشافية. يخلطون المواد الكيميائية ويحاولون الوصول إلى نتائج سحرية. أما علماء الكيمياء اليوم فقد يربطون بين علم النبات الحيوي والتطورات الإنسانية أو يربطون بين مواضيع الفيزياء وعلم الموسيقى أو كأحد زملائي الذي يربط بين العمل ولعبة الغولف، وكرة القدم، وكرة السلة والبيسبول، وعليك فهم ما يحدث. يسرق المقتبسون الأفكار من جهة ويطبقونها على جهة أخرى، وهذا يقودهم إلى التصورات العظيمة في الفنون، وفي العلوم، وفي مجال العمل العبقري.

الوجه الثالث للعبقرية هو الاقتباس، أو مفهوم ربط الأشياء. يقوم المقتبس بالجمع بين أمرين منفصلين ـ اهتمامات مختلفة، أو مبادىء أو طرق تفكير ـ ثم يجمع بينهما بطريقة فريدة يحقق بعدها النجاحات. الشعب الثلاث السائدة هي:

1. **استعارة المقتبس للأفكار.**
2. **اهتمامات المقتبس الواسعة تجلب الأفكار الجديدة.**
3. **تتولد التصورات عند المقتبسين عن طريق ربط الأمور.**

العبقرية الابتكارية للمقتبس: تنشيط الأفكار المترابطة لابتكار الأفكار المشعة

فرانك لويد رايت Frank Lloyd Wright المعماري الشامل الذي امتدت مجموعة أعماله سبعة عقود، وقام بإنشاء بعض أفضل المباني العريقة في تاريخ أمريكا للبناء. امتاز أسلوبه بالتجانس، خليط من التصاميم المعمارية والعالم العريق المحيط بها. لقد دمر الحدود بين الفراغات الداخلية والخارجية بملء الجدران الضخمة بالنوافذ الواسعة، وقام بتصميم المباني فوق الشلالات. وبدلاً من قطعه الأشجار، كان يبني البيوت حولها. وقام بتصميم طاولة لها فجوة في المركز بإمكان قطعة من الطبيعة جفصين، صخرة، أو نبتة أن توضع بداخل هذه الفجوة، حتى لو كانت في شيء صغير كطاولة. يصور رايت روحه الاقتباسية عن طريق دمج عالم الطبيعة مع عالم البناء.

بإمكانك اكتشاف الأفكار الفريدة وعن طريق جمع الأمور غير المتوقعة مع بعضها البعض. بإمكانك أن تحقق الترابط وتشعر بالتشابه بين ما ترى من حولك وبين ما يحدث في العمل. تعلم من المقتبس. ابحث عن نقاط الربط.

تتولد الرؤية لدى المقتبس من استعارة الأفكار

لا يخجل المقتبسون مما يعتقده الآخرون أنه «تقليد». فلننظر بعين الاعتبار للوحة مايكل أنجيلو Michelangelo في

معبد سيستين Sistine. استغرق هذا العمل طويلاً وعانى منه جسدياً ومعنوياً لأنه لم يكن يرغب بأدائه منذ البداية. بالرغم من موهبته في الرسم إلا انه كان يجد نفسه في النحت أكثر. لم تكن ميوله للرسم مثل التي للنحت. ولكن پوب جوليس الثاني Pop Julius II كان مصراً على أن يجسد مايكل أنجيلو عبقريته على المعبد. شعر مايكل بالغيظ وأغلق باب المعبد ولم يدع أحداً يراقبه أثناء عمله.

كان رافاييل Raphael فناناً معاصراً لمايكل أنجيلو له إنجازاته الخاصة به، توصل في تساؤلاته إلى: «ما هي الفكرة وراء لوحة مايكل أنجيلو؟ كيف بدا السقف؟ ماهي التقنيات الجديدة التي طورها؟» نفذ صبر رافاييل. ودبر سرقة مفتاح المعبد. وفي إحدى الليالي، فتح رافييل الباب، تسلل إلى الداخل متخفياً، وتمعن في القطعة الفنية مطولاً. لقد ذهل رافييل مما رأى.

يطلق على أحد أعمال رافييل المشهورة «مدرسة أثينا» School of Athens. يرسم رافييل في هذه اللوحة، عدة أشخاص من المحكمة اليونانية. لقد عبر عن الشخصيات بأسلوبه الرقيق والأنيق - ماعدا واحدة. في أرضية اللوحة رجل قوي معروض بطريقة مختلفة عن الآخرين له ملامح ضخمة وجسم عضلي منحوت. هذه الشخصية كانت تعبر عن رافييل ذاته. لقد أجمع النقاد الفنيون أن رافاييل قلد أسلوب مايكل أنجيلو من النظرة التي استرقها في معبد سيستين. قلد رافييل مايكل أنجيلو وابتكر تعبيراً جديداً، وأصلياً بدوره.

هذا لا يعني أن نتبنى أفكار الآخرين بكل بساطة مدعين أنها أفكارنا. ولكن أخذ بعض مقومات أعمال الآخرين وإضافتها إلى أعمالنا ظاهرة طبيعية من مراحل العمل الإبداعي. يبحث المقتبسون دوماً عن أوجه الشبه التي تعطي العمل الإبداعي بريقاً خاصاً.

يقول الأستاذ اسحق نيوتن Sir Isaac Newton: «أنا أقف على أكتاف العمالقة». يعلم نيوتن أن تجميع الأعمال الابتكارية في بعض الأحيان يكون باستلاف بعض أفكار الآخرين. ويقول بيكاسو Picasso: «قلد الآخرين ولكن لا تقلد نفسك». بإمكاننا أن ننسج الاختراع من أعمال أشخاص آخرين.

تم إخراج الفيلم المعاصر راشمور Rushmore من قبل وس أندرسون Wes Anderson. يعترف أندرسون أنه استوحى الفكرة من فيلم الخريج The Graduate. ويضيف أيضاً أنه سرق مشهداً من ذات الفيلم الذي يغوص فيه داستن هوفمان Dustin Hoffman في بركة السباحة ويبقى في القاع متردداً، يفكر في مصيره. في راشمور، يقوم بيل موري Bill Murray بذات الشيء ـ يغوص في البركة ويتفكر في القاع في أوجه الاختلاف بين أولاده التوأم.

هل تعيش تحت سقف الاعتقاد أن أفكارك يجب أن تكون خاصة بك؟ يستلف المقتبسون الأفكار من أي مكان ممكن ويستخدمونها في تحقيق نجاحاتهم المميزة. الاستناد

على الآخرين قد يكون ممراً لإنشاء الاختراعات والإبداعات. في أرض الأفكار، لا يعيش أحد في جزيرة بمفرده.

عندما ترحب بأسلوب الاقتباس في أعمالك الإبداعية، ستجد نفسك تبحث في محيطك عن أفكار يمكن الاستفادة منها. مهما كانت تحدياتك، سيتولد لديك الإيمان بان هناك حلولاً دائمة تحيط بك.

اهتمامات المقتبسين تسوّق الاختراعات

يستخدم المقتبسون اهتماماتهم المتعددة في ربط الأمور ببعضها بشكل إبداعي. استخدم ليوناردو دا فنشي Leonardo da Vinci الرياضيات في لوحاته. لقد كان من أوائل الفنانين الذين طبقوا مفهوم العمليات الحسابية في أعمالهم، وأحد الإنجازات البارزة التي تضمنت المعنى الرياضي لوحة العشاء الأخير The Last Supper. استحضر جيمس ميشنر James Michener حبه للتاريخ في رواياته. وماري كاسيت Mary Cassatt جسّدت اهتمامها بعلاقة الأم بأولادها في لوحاتها. تجعل الاهتمامات الواسعة النطاق العبقرية الإبداعية خصبة.

عندما تتحدث مع المقتبسين، تتأكد أنه لا يوجد مجال إلا ويهتمون به. يحبون اللعب في الحقول بأشكالها ويبحثون عن أفكار كثيرة. أخبرني احد المقتبسين: «بإمكانك أن تجد ما يهمك في كل ما تقرأه حتى في مجلة خطوط جوية!»

هل لديك صديق له هذه السمة؟ نعم أنا لديّ. تينا تعرف الكثير عن أمور كثيرة. تثير دهشتي دوماً من كم المعلومات الهائل الذي تحمله في جعبتها. لا تهتم أن تكون خبيرة في المواضيع المتعلقة بمجال واحد، فهي تحمل عينة من الكثير. بإمكانها أن تخبرك عن فصائل الكلاب، وأيضاً أنواع DNA. وتتناول الاتجاهات الصحية السائدة أيضاً. إذا قرأت شيئاً فهو يعلق في ذهنها، وتستخدم اهتماماتها المتعددة كنقطة انطلاق للأفكار الجديدة.

ولأن المقتبسين يبتكرون الأفكار الجديدة عن طريق ربط الأمور ببعضها، تصبح البيئات الجديدة ذات أهمية عندهم. يحتاجون إلى العمل في حالات تضيء لهم اهتماماتهم. وإلى التعرض للأشخاص، وللأفكار، وللعالم المادي المحيط بهم لتزويدهم بعوامل الربط التي يحتاجونها. استمع إلى المقتبس في عمله من منظور بوب ديلان Bob Dylan. «لدى بوب أذن دقيقة السمع للمحادثات السائدة. كان يسترق السمع على من حوله ويدون بعجلة ما يقولونه. أو قد يحمل أفكاراً من جلسات اللهو التي كان يقضيها مع أصدقائه... قد يقرأ له أحدهم شيئاً عن شاعر أو فنان، ثم يستخدم ما سمعه في رسم أفكاره الخاصة به.... ولاحقاً تجدني استمع لما قالوه ولكن مع اختلاف قليل في إحدى أغانيه. كان يتأثر بكل شيء وبكل شخص». يضع المقتبسون أنفسهم في الأماكن التي تغذي روحهم المعنوية.

تعتبر المحادثة أساسية جداً في تطورات الإبداع عند

المقتبس. وتشكل أفكار الآخرين نقطة انطلاق لولادة الأفكار العبقرية. وأشهر قصيدة ل:ت.س إليوت T.S. Eliot الأرض اليباب The Waste Land عند بداية كتابته لها كانت مؤلفة من أكثر من ألف بيت ولم يكن سعيداً بها. كان يشعر بقربه من القصيدة ولم يتمكن من نقدها. لذلك قام إليوت بتحويلها إلى صديقيه المقربين - زوجته والشاعر إزرا پوند Ezra Pond. كان يعتقد الاثنان أن القصيدة طويلة جداً وبدأوا بتعديلها. عند نشر قصيدة إليوت، كانت عبارة عن خمسمائة بيت فقط. يجمع النقاد الأدبيون المعاصرون أن إليوت لو قدم قصيدته الطويلة، لم تكن لتحظى بالشهرة الحالية. يعتمد المقتبسون بكل جدية على عوامل الربط القائمة بين أفكار الآخرين وأفكارهم.

إذا أردت تنمية جانب الاقتباس لديك، من المهم أن تبقي نطاقاً واسعاً من الحوار قائماً. تحدث مع أشخاص مختلفين عن مواضيع عدة. اجعل نهايات الاجتماعات مفتوحة لفتح باب النقاش وتدفق الأفكار العرضية. يحتاج المقتبس إلى الوميض الذي يقدمه الحوار.

يستوحي المقتبس الإلهام من ربطه للأمور

يضع معظمنا عمله جانباً، بعيداً عن جوانب الحياة الأخرى. ولكن المقتبس يعلم أن الأفكار تأتي أثناء العمل، واللعب، من الجوانب الأخرى، من أي مكان - كما قال ثورو، من «الأحداث الأكثر شيوعاً». يستمع المقتبسون دوماً إلى

صوت الإلهام لديهم. إن حياة الإبداع تشبه الرقعة الواسعة من القماش لا يمكن تقسيمها إلى قطع نطلق على أحداها قطعة العمل والأخرى قطعة اللعب.

يعترف العملاء الذين لديهم صفة الاقتباس أنهم غير قادرين على «إيقاف العمل». ولا يعتبر هذا الأمر جانباً سلبياً بالنسبة لهم، لأن روحهم الإبداعية حية في العمل. تنبثق الأفكار بعد مضي ساعات من العمل. تجري الحياة معهم كسلسلة طبيعية ويجدون الدلائل الإبداعية في كل ما يفعلونه.

قال الفيلسوف كريشنامورتي Krishnamurti في سنة 1934، «بالنسبة إلي، الفنان الحقيقي هو الذي يعيش بكل ما لديه، بانسجام، لا يفصل فنه عن عيشه» يسود حياته هذا التعبير. . . هو الذي لم يفصل تعابيره الفنية سواء كانت على لوحة من قماش أو في قطعة موسيقية أو على حجر، عن سلوكه ومعيشته اليومية. يتطلب هذا الذكاء الحاد، أعلى مستوى من الانسجام. «بالنسبة إلي الفنان الحقيقي هو الذي يملك هذا الانسجام. قد يعبر عنه في لوحة فنية، أو قد يتحدث عنه، أو قد يرسمه؛ او قد لا يعبر عنه مطلقاً، قد يشعر به. لكن كل هذا يتطلب الاتزان الشديد، والإدراك القوي ولذلك، فإن تعبيراته الفنية لا تنفصل عن أمور حياته اليومية». نتعلم من المقتبس أن نبحث عن الإلهام في كل جوانب حياتنا.

سيادة المقتبس في العمل

يخبرنا ليغند Legend أن ليو بيرنت Leo Burnett ابتكر رجل المارلبورو السيئ السمعة أثناء استخدامه لأساسيات الاقتباس. أثناء تصفحه لمجلة، ظهرت أمامه صورة الرجل الأمريكي راعي البقر. قام بيرنت بالربط الإبداعي بين صورة راعي البقر المتسمة بالرجولة وبين مسألة سجاير فيليب موريس Philip Morris. ووجد أن بإمكان راعي البقر أن يصبح الشخصية التي تميز هذا النوع من السجاير. وبهذا الربط الإبداعي ولدت علامة تجارية للسجائر تعد من أكبرها نجاحاً عبر التاريخ.

إن القدرة على الربط بين الأمور لابتكار الأفكار الخلاقة هو المهارة الأشد قوة للمقتبس. سنوضح لك كيف يمكن لأساسيات الاقتباس أن تكون مدخلك إلى اكتشاف الأفكار في العمل.

قرر مكان ونوع ما تقتبسه

غالباً ما يحصل المقتبسون على وحيهم لتحديد خطى مسؤوليات العمل عن طريق متابعة خطى شركات أخرى. يبحثون عوامل الربط بينهم وبين شركات وصناعات أخرى للحصول على أفكار جيدة.

ميلارد «ميكي» دريكسلر Millard «Mickey» Drexler،

المدير التنفيذي لمحلات غاپ GAP، استعان بفكرة من التقرير السنوي لشركة كوكاكولا Coca-Cola. وقد ذكر التقرير شيئا عن استراتيجية الديمومة ـ هي أن تكون في كل مكان يكثر فيه الأشخاص العطشى ـ لقد قام دريكسلر بربط إبداعي. من يدري ربما قد تكون هذه الاستراتيجية المفتاح في تنمية أعمال محلات GAP. ربما يجب أن تكون محلات GAP في كل مكان قد يحتاج الناس فيه إلى الملابس. يصف دريكسلر الآن استراتيجية نمو محلات GAP أنها استراتيجية ديمومة. نجد الآن GAP في كل زاوية ممكنة. استخدم المقارنة الوظيفية لأعمال شركة الكوكا كولا في تنمية عمله الخاص.

يبدو من الواضح أنه لا يكفي الحصول على المقارنة الوظيفية فقط، بل يجب عليك الحصول على المقارنة السليمة. يتم المقتبسون أعمالهم ويضعون العلامات ليهتدوا بها، يبحثون دوماً عن تاريخ الحالة المناسبة، وعن قصة عمل ناجح لكي يستمدوا منها الأفكار التي يحتاجونها.

نظم ديڤيد سترن David Stern مندوب NBA، مجموعة صغيرة من الفرق وأصبح محطة إلهام في مجال الأعمال عالمياً. إن إبداعه المثير انبثق من خلال أساسيات المقتبس. لقد أنشأ جمعية كرة السلة متبعاً لأفكار بعض الشركات الاستهلاكية الرائدة. «في السنوات الماضية، استخدم السيد سترن مؤسسات ضخمة مثل ديزني وماكدونالدز كنماذج في العمل التسويقي، بدلاً من اتحاد البيسبول أو الفوتبول الأمريكي NFL».

كان ستيرن مؤمناً أن صورة نجاح NBA تكون بامتياز تجاري، وليس بامتياز رياضي. تكون في القدرة على تجميع المعجبين حول شعار العلامة التجارية التي أصبحت السمة الواضحة لعبقرية ستيرن الإبداعية. وكما جمع رايت بين أمرين مختلفين في تصميمه للبناء، كذلك جمع ستيرن بين عنصرين مختلفين، فريق كرة السلة والعلامة التجارية، وعثر على القيمة الحقيقية في عملية الربط هذه.

جيف Jeff، أحد العملاء، مهاراته الإبداعية المسيطرة تظهر في الاقتباس. كان مديراً للموارد البشرية لشركة عالية التقنية، وكان يجد صعوبة في الحصول على مرشحين ذوي كفاءة لتغطية الأماكن الشاغرة في الشركة. توفر لديه فقط مجموعة قليلة من الخريجين لديهم القدرة على البرمجة التي تحتاجها الشركة. وعندما نظر نظرة مستقبلية اتضح له أن شركته ستبقى في مكانها لسنوات آتية. إن تقنية التعيين المعروفة ـ الذهاب إلى الكلية وتعيين الخريجين ـ لم تكن كافية. كيف له أن ينتج أفكاراً خارقة في التعيين؟

تبعاً لتقليد الاقتباس المعروف، سأل جيف نفسه: «ماهي الطريقة التي تتبعها المنظمات الأخرى في البحث عن المواهب البشرية؟» من هنا بدأ في خطوة تقرير أين وماذا يقتبس. وضع لائحة المنظمات غير الربحية الكبيرة والصغيرة، القديمة والحديثة. إحدى المنظمات التي دونها كانت كنيسة پريسبيتيريان Presbyterian Church. يقول جيف: «أذكر أن الطريقة

المعروفة التي كانت تتبعها الكنائس في العثور على المرشحين ذوي الكفاءة ليكونوا قساوسة كانت في إنشاء مدرسة خاصة بهم. من هنا ولدت فكرة الحلقات الدراسية». لاحظ جيف أن بإمكانه إنشاء برامج تدريبية خاصة بالانضمام إلى كلية بالقرب منه. من هنا بدأت برامج التدريب التي تزود شركته بالسبيل المباشر لاستقاء أخبار المواهب التقنية لسنوات تالية.

يمكننا التفكير بالمقتبس كعالم اجتماع في عالم الأعمال. المقتبسون يتتبعون دوماً ما يحدث حولهم. ماذا يحدث في التقنية الحيوية؟ هل هناك تشابه بينها وبين العمل الذي أمارسه؟ ماذا يحدث في شركات البيع بالتجزئة الحديثة؟ هل هناك تشابه بينها وبين ما أقوم به؟ وفي عملي الخاص؟ أندي غروفر Andy Grover المدير التنفيذي السابق في شركة إنتيل Intel، يقول أن أحد الزبائن ربط بين تجارة الشرائح الإلكترونية وعالم صناعة الأزياء». ويؤكد أندي: «إن هذا العمل مثل عالم الأزياء، نحتاج دوماً إلى تصاميم جديدة».

غالبية حالات الزواج تعاني من حالة «التفكير المغلق». كل منا يعرف اجتهاداته كأفضل محللي الوول ستريت Wall Street. نعلم لاعبي الأدوار، والقضايا المشتبه فيها، وكل المؤثرات. نحن خبراء بمواضيع البحث. وكما أن هذا الأمر يجعلنا أقوياء فهو يجعلنا ضعفاء أيضاً. التفكير المغلق يقودنا إلى التعصب الذي يقف في طريق نجاح العبقرية في العمل. والإطار الوحيد لعلاقاتنا يصبح في الرؤية من خلال اهتماماتنا

الخاصة ـ أو حتى أسوأ من ذلك، في شركتنا الخاصة. من أجل الحصول على الأفكار الجديدة، عليك أن تشعر كأليس Alice في بلاد العجائب التي تحاول أن تقحم نفسها من خلال زجاج يبدو ضيقاً.

ولكن الاقتباس هو العلاج للتفكير المغلق. يهتم المقتبسون بمجالات أخرى لذلك فهم لديهم دوماً مؤثرات جديدة وتحديات. يستخدمون اهتماماتهم الواسعة النطاق كعامل محفز للأفكار الجديدة، ويقومون بالربط بين الأمور. وعبقريتهم هي قدرتهم في اختيار القياسات الخصبة ـ النموذج الأمثل للاستعارة. في الوقت الذي لا يطلب منك أن تسرق المفتاح للحصول على الأفكار مثلما فعل رافييل، فإن رجال الأعمال المبدعين مستعدون لاستعارة الأفكار عند استطاعتهم.

ستسر لمعرفتك أن مهارات الاقتباس سهلة نسبياً ويمكنها أن تضيف الكثير إلى أدوات التصور الذهني لديك. حاول أن تتبع هذا الطريقة:

عليك أن تصبح تلميذاً ضمن صناعات أخرى.

عليك باختيار مجال العمل الذي يجذب تصوراتك الذهنية تصميم السيارات؟ العناية بالجمال؟ البيع عن طريق الانترنت؟ حاول أن تتبعها لفترة زمنية. ماذا يحدث فيها؟ ماهي الاتجاهات السائدة؟ وماهي التحركات المنافسة الجارية؟ انظر في عوامل

الربط التي بإمكانك تحقيقها بين أي من هذه المجالات وبين مجال عملك.

قم بأداء الدور بعد ربطك للأمور

ذكرنا سابقاً أن المقتبسين لا يفصلون بين أمور الحياة. هذا يعني أن بيئتهم المحيطة بهم هي مصدر أفكارهم العظيمة. يستوحي المقتبسون الإلهامات أثناء قيامهم بأعمال الحديقة أو أثناء اللعب مع أطفالهم في ساحة المنزل.

هناك حدود قليلة بين روح المقتبس الإبداعية في العمل وفي المنزل. قد تذكرهم محادثة في محل الأدوات المنزلية في طريقة لتطوير خدمات الزبائن في الشركة. وأثناء البحث عن مواد البناء في الانترنت في أحد مواقع البناء يمكنهم أن يفكروا في طرق جديدة للبرمجة. تماماً مثل بوب ديلان Bob Dylan، فهم «يتأثرون بكل شيء وبكل من حولهم».

فلنستمع إلى محادثة عن بيل جوي Bill Joy المبدع الروحي لأنظمة سن مايكرو Sun Micro. يجد جوي المتطابقات الاستثنائية لعمله في كل ما يسمعه، أو يراه أو يقرأه. إنه رجل له اهتمامات واسعة وضخمة، بإمكانه التحدث بطلاقة عن فن العصر الحجري الأوسط الأمريكي أو عن تربية المواشي أو التصوير أو سوق البورصة، أو عن النظريات الكمية. وأثناء مناقشاته عن الحضارة المشتركة العالية التقنية، يتنقل برشاقة بين المراجع: تارة إلى علم نفس جانغين Jungian، وتارة إلى

مسرحيات يوجين أونيل Eugene O'Neill وكتابات ج. آي غيردجيف G.I. Gurdjieff. يستخدم جوي اهتماماته ذات النطاق الواسع كنقطة انطلاق لأفكاره في العمل.

أليكم كيف استخدمت إحدى المعلمات سحر الاقتباس في عملها: «في أحد أيام السبت، ذهبت عائلتي إلى معرض فنون في متحف الفن الحديث. ابتكر أحد النحاتين قطعاً فنية من لاشيء. لقد قام بإعادة تصنيع بعض الخردة لينشيء ورشات خيالية وأدوات عجيبة. يدرس طلابي في الصف السابع مادة إعادة التصنيع في الجزء العلمي من المنهج. قمت بعملية الربط وأدركت أنه بإمكاني أن أدع طلابي يقومون بتصميم تماثيلهم الخاصة من خردة عليهم جمعها. لقد لقي المشروع الفني صدى واسعاً عند الطلبة وتعلموا اكثر مما كنت أتوقع». علينا أن نتعلم كيف نستخدم اهتماماتنا الخاصة لتضيء لنا طريق الأفكار، وتربطنا مع الآخرين في العمل.

يعلم المقتبسون أن ما يهمهم شخصياً قد يهم مجموعة كبيرة من الناس. المقتبسون في حالة تأهب تام لكل ما يحقق لهم المتعة، ويأسرهم، ويثير اهتمامهم. وبمتابعتهم للأمور التي تهمهم أولاً بأول بإمكانهم أن يكونوا الأول في ملاحظة الاتجاهات الجديدة والصيحات في مجال عملهم.

نقع بعض الأحيان في فخ الإعجاب بأنفسنا وتميزنا عن

غيرنا من الزبائن الذين نخدمهم في العمل. نتعمد تركيز اهتمامنا على الاختلافات بين أنفسنا وبين العاملين معنا، أو عملائنا، أو الزبائن. لدينا تأهيل علمي أفضل منهم، وهم لديهم متسع من الوقت. نحن نتدبر الأمور المالية بشكل جيد، وهم لديهم أموال لا تأكلها النيران. لا يهتمون بمتابعة برامج التلفزيون، بينما نحن نهتم.

في حين يرى المقتبسون أوجه الشبه ويتعرفون على الأمور المشتركة بيننا وبين أسواق العمل. يقوم المقتبسون بمساعدتنا على تذكر كم نحن متشابهون مع بعضنا البعض وأن ما يهمنا قد يهم أشخاصاً آخرين من حولنا. الربط بين الأمور هو الذي يقودك إلى الأفكار.

أنتج فريق عمل مارسي كارسي Marcy Carsey وتوم ويرنر Tom Werner المسلسل الكوميدي روسين Roseanne. وعندما سئلوا عن فكرة المسلسل الناجحة، أجابوا: «قمنا بسؤال أنفسنا بكل بساطة، ماذا يحدث في حياتنا الخاصة؟ نعمل، ثم نعود إلى المنزل، نربي أولادنا. نحن لا نختلف عن غيرنا من الناس». لقد ربطوا بين جوانب حياتهم الخاصة مع حياة الآخرين وحصلنا على الفكرة الرائعة لمسلسل روزين، الذي يحكي متع وآلام الحياة الأمريكية. إن كل ماهو موضع اهتمام في حياتهم هو أيضاً موضع اهتمام لمن حولهم. وعندما يجد المقتبسون الشجاعة لاكتشاف اهتماماتهم الشخصية ويربطون بينها وبين أعمالهم، تتقد حينئذ عبقرية العمل.

لتزيد من مهارات الاقتباس لديك، عليك أن تفكر في دمج العمل بالمتعة. لدى المقتبسين تماس بين حياتهم الشخصية وبين العمل، فهم ينساقون وراء ميولهم العاطفية ومن النادر أن ترى مقتبساً يستمر في عمل فقد الرغبة فيه.

حاول أن تجرب هذه التقنيات التي تجمع بين العمل والمتعة:

1. إحقن بعض المتعة في العمل وبعض العمل في المتعة.

اخرج خارج المكتب وقم بزيارة بعض الزبائن. ادع زملاءك في العمل إلى الغداء. اطلب من أحد العملاء أن يتمشى معك حول المبنى. تعرف على الأمور التي تحقق لك المتعة واجلبها إلى عملك.

أثناء استمتاعك، ابق عينيك مفتوحتين لكل النظائر والتشابهات. هل تذكرك لعبة كرة الطائرة بطريق تحل فيها مشكلة في العلاقات العامة؟ هل تذكرك نافذة العرض بطريقة أفضل لعرض الخدمات؟ دع الأفكار تمر بسيولة بين العمل والمتعة.

2. ضع لائحة بالأشياء المتشابهة بين حياتك وبين أسواق العمل، والعاملين معك، وزبائنك، وعملائك.

ما هي اهتماماتك الجديدة؟ حدد المثيرة منها والحديثة بالنسبة لك. ثم اسأل نفسك إذا كانت اهتماماتك تعكس اتجاهاً

أكبر. هل خف استعمالك للهاتف الخلوي؟ هل تتعطش لقضاء وقت أكثر مع أصدقائك؟ هل تشعر بالملل أمام التلفزيون؟ ربما أنت على عتبة اكتشاف الأفكار التي ستغير من أمر شركتك ومن عملك أيضاً.

استوحِ إلهاماتك من المحادثات

أكثر من أي وجه من وجوه العبقرية، يعتمد المقتبس على الأخذ والرد في الحوار ليستوحي إلهاماته. يجد المقتبسون صعوبة في ابتكار تفريغ شخصي، ويفضلون أن يردوا أفكار مجموعة من الزملاء ويتحرشون بأفكار الآخرين ومن ثم يشكلون أفكارهم الخاصة بهم.

بيتر لانش Peter Lynch هو المدير السابق لصندوق أمانة ماغيلان Fidelity's Magellan Fund. كانت وظيفته في إدارة مخزون المشتريات التي تعود على المستثمرين بعائد كبير مع الزمن. اشترى لانش البضاعة المخزونة لشركة هينز Hanes وقامت شركة النسيج بتطوير منتج جديد يدعى ليغس L'eggs، جوارب طويلة مطاطية تباع في البقالات. وبعد فترة قريبة قام أحد المنافسين بإصدار منتج مشابه، اسمه نونسنس No nonsense. عمل جاهداً ليقرر إمكانية مواصلة العمل في مخزون بضائع هاينز، أجرى لانش بعض الأبحاث. قام بشراء خمسين زوجاً من L'eggs و No nonsense. أعطى الجوارب لزوجته، وصديقاتها، وزميلاته في العمل. وطلب منهن

تعليقاتهن على المنتجين. أي منتج أفضل؟ وجد أن No nonsense لم يحظ بما لاقاه المنتج الآخر. قرر لانش الاستمرار مع شركة هينز Hanes. وأصبحت شركة هينز من أكبر الانتصارات المالية في الائتمانات. استخدم لانش طريقة المحادثات الطبيعية في البحث ليكون أفكاره.

من السهل أن نرتكب خطأً في جعل البحث طويلاً، ومعقداً وتقنياً، أو في تكوين الرؤيا الإبداعية من التحليلات المتردية أو الدراسات المظلمة. يجري المقتبسون البحث كل يوم عن طريق استماعهم لاهتمامات المقربين حولهم وعن طريق تخمينهم لاهتماماتهم الشخصية، كان لانش قادراً على اتخاذ قرار هام وقيم بالنسبة للشركة. تماماً مثل ت.س. إليوت، استجدى لانش أفكاره من الآخرين في تحقيق نجاحه.

بالإضافة إلى استيحاء الإلهام من المحادثات، يتجه المقتبسون إلى جعل أسلوبهم الإبداعي لفظياً. يشعرون بصلاحية وبمتانة أفكارهم عندما يسمعونها بآذانهم بوضوح. يتجه المقتبسون لأن يكونوا «ناطقين بالأفكار».

تعمل ميشيل Michelle في التموين، وعند التقائي بها كانت تتطلع إلى التوسع في عملها. كانت تعلم بحاجتها إلى توظيف المزيد من العاملين لتنمي عملها ولكنها كانت قلقة بشأن خطة العمل. تعيين موظفين جدد يعني دخلاً أقل على المدى القريب. ولكن في حالة قدرتها على زيادة عملها بامكانها أن

تحقق الربح الواسع لشركتها على المدى الطويل.

وأثناء دراستها لقرارها، أخذت يوم السبت إجازة للقيام ببعض الأعمال المنزلية. أثناء إخراجها للقمامة، أجرت محادثة مع جارتها التي كانت تعتني بحديقتها: سألت متعهدة التموين ماذا بقي على الأخرى من أعمال في الحديقة: «كل ما بقي علي فعله هو إنهاء تهذيب الأزهار. يدهشني دوماً أن الأزهار لا تتفتح إلا بعد تقليمها». تقول ميشيل: «حينها علمت أن علي اتخاذ الخطوة في استخدام عمال جدد في عملي في التموين. إذا لم تكن لدي الرغبة في تحسين دخلي، فلا توجد هناك طريقة أخرى لازدهار العمل. من هنا كانت بداية التطور الحقيقي للشركة». إنها المحادثة التي كانت بمثابة الوقود الإبداعي بالنسبة للمقتبس.

بإمكان الأفكار أن تنتقل عن طريق المحادثة عبر الحدود الجغرافية والحضارية. بالنسبة للمقتبسين عملية الربط مع حضارات أخرى ممكنة لتطوير أفكار تحقق النجاح. ينسب هاورد بيهار Howard Behar المسئول السابق لشركة ستاربوكس العالمية، نمو الشركة عالمياً لجهودها في الربط بين الأمور. «تعتبر ستاربوكس الجسر الذي يربط بين الناس والحضارات المختلفة، وليست مكاناً لبيع المزيد من القهوة». وبالتركيز على نقل المعرفة بين الطرفين عبر الجسر، كانت لديها القدرة أيضاً على التكيف مع الحضارات والتأثير عليها. توسعت ستاربوكس بكل نجاح لتصبح عالمية الشهرة.

مشاركة المعرفة هي نمط آخر من المحادثة التي يستمتع بها المقتبسون. في شركة البترول البريطانية British Petroleum، يعترف المدير التنفيذي جون براون John Browne: «لقد وجدنا أن قدرة العاملين لدينا على الربط وتطبيق التقنيات ـ لا أقول التقنيات بحد ذاتها ـ هو غالباً ما يحقق لنا الفائدة». يدرك المقتبسون المعلومات القيمة، وهم جيدون في خلط النقاط الصعبة من العلوم وفي إعادة تطبيقها في جوانب مختلفة.

جرب هذه الطرق لتستوحي الإلهام من المحادثة:

1. نظم اجتماعا على «طاولة مستديرة» كل أسبوع.

في اجتماع الطاولة المستديرة، لدى كل عضو خمس وأربعون ثانية لتقديم سريع لشرح القضايا الساخنة بالنسبة للآخرين، ما الذي يفعلونه، وماهي اهتماماتهم؟ وفي حالة اشتراك آخر في نفس الفكرة، بإمكانهم المتابعة والاستفادة من أعضاء الفريق. إذا كان بإمكانك التعرف على أخبار أحداث العالم بخمس وأربعين دقيقة، بإمكانك إذن معرفة القليل عما يقوم به أحد زملائك.

2. احتفظ بمفكرة أعمال يومية.

بإمكانك أن تدون الأفكار من خلال محادثتك مع الآخرين. استخدم عملية الكتابة كطريقة «للتحدث» مع أفكارك الخاصة. عند مشاركة أحدهم فكرة عمل مثيرة، دونها. يمكنك دراستها وتحليلها جيدا وبشكل أفضل إذا قمت بكتابتها على

ورقة. إن استعمال المفكرة اليومية يساعدك على تسجيل أفكار قد تفيدك في المستقبل.

استخدم أوجه الشبه والاختلاف كممرات عبور الأفكار

يمتاز المقتبسون في براعتهم في صنع المقارنات الذكية. لقد عملت مع مثل هؤلاء الأشخاص من قبل. يقولون أشياء مثل، «يذكرني هذا بـ ...»، «هذا الأمر يشبه...» في الحقيقة قد تصيبك مقارنتهم للأمور بالجنون. ولكن هذه المقارنة هي السمة المميزة لصنع الأفكار الجديدة. بإمكان المقتبسين تصميم منتجات جديدة وخدمات من خلال هذه المقارنات.

كان بيل باورمن Bill Bowerman أحد مدربي رياضة المشي من أوريغون Oregon ومن أوائل ممارسي رياضة الهرولة في أمريكا. لقد اتضحت لديه الحاجة لحذاء مريح ومتين لمن أراد الهرولة. لاحظ أن الأحذية الرياضية تبلى بسرعة وهي غير مصممة لرياضة الهرولة التي تحتاج إلى حذاء متين. في أحد الأيام وأثناء وجود باورمان في المطبخ رأى محمصة الوفل waffle المفتوحة. ربط هنا بين طبعة عجينة الوافل وبين حاجته إلى الحذاء المريح. لقد كان شكل محمصة الوفل هو وجه المقارنة الذي صمم عليه أسفل حذاء الهرولة. ملأ محمصة الوفل بطين تشكيلي وبدأ بتصميمه وحصل على أول حذاء لنايكي Nike.

وماذا عن قصة جورج إيستمان George Eastman، مبتكر كاميرة كوداك الشهيرة؟ قبل نزول آلة تصوير كوداك سنة 1988، كانت الأفلام تحمل على شرائح منفصلة. ربط إيستمان بين ستار النوافذ الملتف وبين الطريقة التي تمكن الفيلم من المرور بعدسة آلة التصوير. لقد أصبح ستار النوافذ الملتف هو وجه المقارنة الذي أدى إلى اختراع آلة التصوير الجديدة.

بإمكانك التعرف على المقتبسين من خلال المقارنات الرياضية التي يجرونها: «إن مبيعات الربع الأخير من السنة مثل تحقيق ثلاثة أهداف عند إطلاق الصفارة» أو «إن الخدمة الجديدة سهلة جدا، تشبه ضربة الغولف الرفيقة». وما يجعل المقتبسين مبدعين في مجال الأعمال هو المقارنة نفسها التي تؤدي دوماً إلى الأفكار العظيمة. لشحذ مهاراتك الاقتباسية، راقب من حولك من المقتبسين وستجدهم يقومون بوصف أفكارهم من منطلق مختلف. بإمكانك تعلم الكثير منهم عن طريق دراستك للعلامات الطبيعية التي يضعونها لترشدهم - فحصهم الدقيق للأفكار الجيدة - عندما يحبون فكرة ما، اسألهم من أين استحضروها. هل كانت من شيء قرأوا عنه؟ أو مسرحية شاهدوها؟ عندما تبدأ بفهم كيف للمقارنات أن تأتي بالأفكار ستلاحظ أنه من السهل عليك أن تضيف هذه المهارة إلى جانب الإبداع لديك. ينتظر المقتبس أن يصبح مصدر إلهام لك.

أجرِ هذه المحاولة

تعرف على أصدقائك من المقتبسين وراقبهم أثناء العمل.

لاحظ كيف يلجأ المقتبسون للمقارنات كوسيلة للوصول إلى الأفكار. أخبرهم عن رغبتك ببناء هذه المهارة واطلب مساعدتهم. تدرب معهم. ابحث عن المتشابهات واكتشف الأفكار.

إليك ملخص لأساسيات مفاهيم العمل كمقتبس:

1. **قرر مكان ما عليك اقتباسه وماهيته: تتلمذ على خبرات أخرى.**
2. **اربط جيداً بين العمل والمتعة: استخدم اهتماماتك خارج نطاق العمل كمصدر إلهام.**
3. **استوحِ إلهاماتك من المحادثات: توقع الحصول على الأفكار من خلال محاورتك مع الآخرين.**
4. **استخدم المقارنات كجسر عبور إلى الأفكار: انتبه إلى الأمور المتشابهة من حولك.**

المقتبسون وفرق العمل

يكتسب المقتبسون سمعة رواد الإبداع، فهم يكسبون احترام من حولهم لثروتهم الفكرية الضخمة ولوثباتهم الحدسية من المقارنات المفروضة عليهم . إن خطوات ربط الأمور لديهم تبدو واضحة بشكل جيد لمن حولهم ولها قيمتها أيضاً.

فكر بأعضاء فريق العمل الذين يستخدمون المقارنات لحل المشاكل. قد يقارن مدير في شركة النظم المعلوماتية بين مشاكل في برنامج الكمبيوتر لواحد من عملائه بانتشار حريق وادي يوسميت Yosemite الخفيف. بدأ فريق العمل بالتحدث عن المشكلة باستخدام المقارنات. لقد استخدموا الطرق المتبعة لإطفاء الحرائق في البحث عن الحلول الابتكارية للمشكلة. بإمكانهم السيطرة على سبب اشتعال الحريق بإغلاق النظام بأكمله لإجراء الإصلاحات. بإمكانهم أيضاً حرق الأطراف للسيطرة على الحريق عن طريق إيقاف انتشاره. هذا يعني إغلاق جزء من النظام لإخفاء أسوأ المشاكل حتى لو كان يعني هذا المزيد من الوقت. كان للمقارنة دور كبير في مساعدة فريق العمل في تقرير الخيارات العملية. يستخدم المقتبسون مفهوم المقارنة في خطوات الابتكار الجماعية

يشبه المقتبسون في حواراتهم الإبداعية طريقة «قذف والتقاط الكرة». وإذا كان المتمعنين أكثر إنطوائية فإن المقتبسين يميلون إلى الانبساطية. فهم يلتقطون الأفكار بسرعة ويعشقون تجربة فريق العمل في صنع الأفكار. وكرواد مبدعين، عليهم أن يتذكروا أن غيرهم قد يستخدم الأسلوب الإبداعي الذاتي. عليهم انتظار الآخرين ليبتكروا حسب الوقت المتاح لهم وتبعاً لأسلوبهم الخاص. عندما يبرع المقتبسون بالمهارات الأخرى، بإمكانهم استحضار المواضيع الأكثر إبداعاً من الآخرين.

ولأن استخدام المقتبسين للمقارنات يجعل منهم أصحاب

اتصالات لهم شأنهم، فهم قادة الفكر في المنظمات. يمكنك أن تجدهم في كل أنظمة المنظمات، ولكن معظم السرقات نجدها في المبيعات وجوانب أخرى تحتاج إلى مهارات من الطراز الأول في الاتصالات.

يحب المقتبسون العمل في البيئات الإبداعية المختلفة لأن التصورات الذهنية عند الآخرين تشعل حب ربط الأمور عندهم. هذا يعني أن المقتبسين بحاجة إلى أن يتعمدوا تغيير بيئات العمل من وقت لآخر. فهم يستخدمون هذا الوقود الفكري مع الزمن ومن ثم فهم بحاجة إلى تجارب جماعية حديثة لتضيء فكرهم.

تمرين فريق عمل المقتبس

جرب هذا التمرين الذي يطلق عليه «هذا يذكرني بـ...» في بادئ الأمر حدد القضية التي تريد مناقشتها أو ضع «عنوان مهمة» الاجتماع، ثم حاول أن تحدث حالات مماثلة. فلنقل أنك تعمل في مجال صناعة الورق وتحاول الوصول إلى طريقة أفضل في تحديد نوعية مبيعات الألواح الرصاصية. كل عضو قد يأتي «هذا يذكرني بـ...» بمقارنة. يبدأ الأعضاء بتكملة الجملة، «يذكرني الأشخاص الذين يشترون الورق بكميات هائلة...» قد تكون الإجابات: «... بالأشخاص الذين يشترون الطاقة بكميات هائلة لشركات الكهرباء» أو «بأصحاب المصارف الاستثمارية الذين يطابقون نوعية التشغيل برأس المال»

أو «بمسلفي القروض المضمونة الذين يبيعون التسهيلات الائتمانية للشركات التي لها حجم مبيعات كبير».

عند وضعك للائحة، راجع وشارك ما عرفته عن هذه المراحل في التعرف على مبيعات الرصاص. ربما قد تعرف بعض مسلفي القروض الذين لديهم موظفون مخصصون للبحث عن ألواح الرصاص الجيدة على المدى الطويل. أو بعض أصحاب المصارف الاستثمارية الذين يمضوا وقتهم غير الرسمي على الانترنت يبحثون في مجالات تقنية عالية. أو شركات الكهرباء التي تستخدم نماذج تقنيات الكمبيوتر. قد تحتاج إلى الحصول على المزيد من المعلومات لبعض المقارنات، ولكن بمجرد اكتشافك للاحتمالات، ستضيء الأفكار البراقة لك ولشركتك.

عثرات على المقتبس تجنبها

لأن المقتبسين يدركون الأمور المتشابهة في مقارنة ما، عليهم التأكد من عدم تقليلهم من شأن الاختلافات. يجب أن يتصفوا بالوضوح في شأن النقاط غير المتصلة الموجودة في المقارنة.

لدى المقتبسين عادة كمية كبيرة من الأفكار، فهم يقومون بعملية الربط بشكل مستمر. بناء على ذلك فإن أفكارهم المتلاحقة قد تصبح ساحقة بالنسبة لمن حولهم. يحتاج

المقتبسين إلى غربلة أفكارهم ليتأكدوا من مشاركتهم لأحسنها، فهم يعملون جاهدين على التركيز وتأييد بعض الأفكار الأساسية.

يجول المقتبسين في تصوراتهم الذهنية عن طريق الذهاب اولاً إلى المقارنات. وقد لا توجد حالات مماثلة وتكون المشكلة أو المعضلة تجربة جديدة كلياً بالنسبة إليهم. وبإسقاط أداة الاقتباس والانتقال إلى ما يليها. حاول أن تبحث عن سيل آخر من الأفكار.

obeikandl.com

ملخص وجوه العبقرية الخمسة

	المبصر	المتمعن	المقتبس	الأحمق	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
مفتاح المهارة الإبداعية	التصور الذهني	أفكار من مجموعة التفاصيل ـ الفضول	استنتاج الأفكار بعد عملية الربط		
الطريقة السهلة لتذكر الوجه	رؤيته	ملاحظته	خلطه		
منافع فريق العمل	الرؤية المستقبلية وفحص النتائج الممكنة	التفكير المتعلق بالمفاهيم والمتأصل في المسائل الحقيقية	تحقق الرؤيا من خلال المقارنات		
العثرات التي يجب تجنبها	الحاجة إلى دمج الوجه المبصر مع الوجوه الأخرى	الحاجة إلى جمع الكثير من التفاصيل	البحث عن نقاط الضعف في المقارنات		

obeikan.com

تمارين

إليك بعض الطرق لكي تبدأ في تطبيق فن الاقتباس في مهمات عملك الحالية. ابحث عن الأفكار البراقة أثناء قيامك بربط الأمور.

قطاع العمل الذي يشبه عملي تماماً

وهو .....

بسبب .....

ثلاثة أشياء يستفيد منها مجال عملي من العمل الآخر وتشمل:

1.

2.

3.

وجود تشابه بسيط بين مجال عملي وقطاع عمل آخر

وهو .....

بسبب .....

ثلاثة أشياء يستفيد منها مجال عملي من العمل الآخر وتشمل

1.

obeikandl.com

.2

.3

صناعة تثيرني حقاً

وهي .....

بسبب .....

ثلاثة أشياء يستفيد منها مجال عملي من العمل الآخر وتشمل

.1

.2

.3

obeikandl.com

العمل بطريقة مختلفة

البدء بصالونات العمل

صالونات الأعمال عبارة عن لقاءات صغيرة يتعمد فيها الأشخاص الاجتماع من أجل متعة المحادثة. لا توجد فيها جداول أعمال، أو أهداف، أو نتائج معينة. بل مجرد التفكير الجماعي. لقد كانت هذه الصالونات موجودة منذ العهد الروماني ولكنها بلغت ذروتها في باريس في القرن السابع عشر. يجتمع فيها مجموعة من الفنانين، والشعراء، و المفكرين، ورجال الدين لمناقشة الأفكار. يتنقلون فيها من النظريات السياسية إلى الفنون والأدب، كان يحضر هذه الصالونات بعض المفكرين العظام في ذلك الوقت. وقد تتحول هذه الصالونات إلى سلسلة من التحركات الحضارية العظيمة. لقد قادت الحضارة في أوقات من التغيرات الضخمة.

قد تكون صالونات الأعمال مكانا للتنوير الثقافي والتغيير لك ولفريق عملك. يجتمع الكثير من رجال الأعمال لمناقشة ما يحدث في العالم بكل بساطة وقد تشكل القوة الدافعة للأفكار غير العادية وللاختراعات العظيمة. لا توجد «أهداف»، مزعومة ولكن زيادة في الوعي الحضاري، والأفكار والمجتمعات.

لدى رجال الأعمال اعتقاد بضرورة وجود

«موضوعية» أو «نتائج» لكل اجتماع يقيمونه. ولكن في عصر نهضة الأعمال فإن قضاء الوقت في الأمور المحددة والمحصورة يضيق من الإمكانيات الإبداعية بشكل أسرع. يتعمد المديرون (والشركات) الذين لم يحققوا النجاح فعل ذلك لأنهم لم يهتموا بقوى التغير الكبيرة الموجودة خلف الحدود المقبولة في الشركة ـ خلف «أهدافهم» المحددة.

ابتكر مجموعة متنوعة من الأفراد. لا تقتصر فقط على فريق العمل. اشمل الأشخاص المهتمين بالفنون في أي مجال. ابدأ بالتحدث عن الأمور التي شاهدتها من قريب، وعن آخر مطالعاتك. وعن الأمور التي تهمك؟ وماهي الصيحات التالية الجديدة في الأسواق؟ وماهي بعض آفاق التغيير؟ سيدهشك كل ما ستحققه أنت وزملاؤك. سيغذي صالون العمال روح العمل الفنية.

نتدرب في حلقات العمل في الشركة على صالونات الأعمال. نطلب من بعض المشتركين إحضار مقالة أو كتاب وجدوا فيه المتعة. تتم مشاركة الأفكار والمفاهيم سوياً. ترتكز نظريتنا في إعجاب المشتركين بالأفكار المطروحة، قد تكون هذه الفكرة منارة ومعلماً لما يحدث في الحضارات الواسعة من حولنا. وأثناء إحاطتنا بالأمر، نقوم بمحاولة وضع المعاني المتضمنة عن إمكانية عكس هذه الأفكار لما يحدث في المجتمعات الكبيرة. كيف

لمثل هذه الأفكار أن تمثل عالمنا؟ هل لها تأثير على الأسواق؟

على سبيل المثال، أحضر احد العملاء كتاب تيوزدي وذ موري Tuesday with Morrie. هذا الكتاب يتحدث عن مشاركة تلميذ لأستاذه السابق في المحادثة أثناء فترة احتضار الأستاذ. وجد المشترك أن القصة جمعت بين العناء والموت، الحياة والذكريات. بعدها بدأنا في الحديث عن المعاني المتضمنة بالنسبة للمجتمعات الكبيرة. كيف لهذه المواضيع كالموت أوماتعنيه الحياة أن تكون مهمة في أسواقنا؟

لقد تحدثنا عن الاهتمام الحالي والمتزايد بالروحانية، وفي مجال العمل فإننا غالباً ما نبحث عن الاحتياجات الروحانية للزبائن. لقد تطرقت المحادثة إلى عدة جوانب. واتضح للمشارك أن علاقته مع زبائنه ينقصها الاتصال البشري الذي قد يساعد الشركة.

تعطي صالونات الأعمال الزملاء وفريق العمل فرصة تضارب الأفكار من غير ضغوط لبعض الأمور الحاسمة «الخطوات التالية». وتعطي مجالاً لرسم الأحلام، وللتفكير الناضج، ولانفجار مؤشرات الابتكار. كما قالت كلاريسا پينكولا إيستي Clarissa Pinkola Estes، «التلاعب عبثاً بالأهداف» هو الصفة الرسمية للابتكار.

تعلم الاحتفاظ بمفكرة أعمال من المقتبس

فقدت في إحدى المرات مفكرتي الالكترونية في الطائرة وانقلبت أموري رأساً على عقب. إن لائحة أعمالنا اليومية تتحكم بنا. ويشغل جدول أعمالنا معظم يومنا ويسيطر على حياتنا في العمل.

تخيل لدقيقة اهتمامك الشديد بإدارة أفكارك قدر اهتمامك بلائحة أعمالك. تخيل تتبعك لأفكارك بنفس الحرارة التي تتبع فيها جدولك اليومي. ماذا لو احتفظنا بكتاب ملاصق لنا يشمل كل إلهاماتنا في العمل، وأفكارنا العشوائية، وأفضل أفكارنا بالإضافة إلى مخطط الاجتماعات؟

الفنانون والعلماء مستعدون في أي وقت لأن تنطق مصادر الوحي لديهم. معظمهم يحمل أوراق مسودة أو دفتر ملاحظات لتدوين أفكارهم. يستخدمونها كدفتر يوميات للابتكارات، وللتأكد من الاحتفاظ بكل الأفكار.

كان أديسون Edison يحمل دفتر يوميات صغيراً. يحتفظ فيه بالملاحظات فيما يخص اهتماماته الواسعة النطاق. بداية من نوعيات المعادن إلى التحولات الكهربائية. احتفظ ليوناردو دا ڤنشي Leonardo da Vinci بمفكرة واسعة لأفكاره وإلهاماته. ابتكر ريتشارد فينمان Richard Feynman دفتر يوميات بعنوان «الأمور التي لا علم لي بها».

هل تتصور قدر الاستفادة التي تجنيها عند احتفاظك بدفتر يوميات باسم «أمور لا علم لي بها في مجال العمل»، تدون فيه كل تساؤلاتك؟ ستتوفر لديك مكونات الأفكار العبقرية.

يعلمنا المقتبس أن نبحث عن مصادر الإلهام في كل جوانب الحياة. هذا يعني أن الاحتفاظ بمفكرة يومية أداة قيمة لمبدعي الأعمال. المفكرة اليومية هي المكان الذي تسجل فيه كل تأملاتك، وأفكارك التي لا تريد أن تفقدها. فلنقل أنه قد يأتيك الإلهام أثناء اجتماعك مع احد الزبائن وتعتقد أنك قادر على الاحتفاظ به، ولكنك تفقده في المهمة الأخرى. ستضيع منك الفكرة. إن ذاكرتنا القصيرة المدى بإمكانها الاحتفاظ بالقليل من المعلومات.

كتابة اليوميات هي الطريقة لوضع التصورات الذهنية قبل التطبيقات. يحتفظ المبدعون من رجال الأعمال بمفكرة يومية بين أيديهم لمتابعة منحنيات أفكارهم في العمل. قد تخدمك المفكرة اليومية بتدوين أحداث تاريخية تفيدك عندما تخطط للمستقبل.

احمل دفتر يومياتك مع التقويم السنوي. استخدمه في الاجتماعات لتدون تاريخ تساؤلاتك وتسجل أفكارك. عليك به عندما تتوصل إلى الأفكار المشعة.

يقال أن الإله يصدر تعليماته ونحن نغط في النوم.

يحتفظ بعض الأفراد بأوراق ملاحظات بدلاً من المفكرة اليومية، أو مسجل بالقرب من سريرهم ليتمكنوا من تسجيل أفكارهم التي تظهر لهم ليلاً. فقط عند تسجيل الأفكار نعطيها الشرف الذي تستحقه. إنها الأفكار التي نعمل من أجلها كل ماهو مفيد.

obeikandl.com