

4. الأحمق

القدرة على تخطي مواطن الضعف

«الحياة مليئة بالغموض، نحياها ولا ندري ماذا سيأتي أو كيف،
فالفنان لا يعرف كل شيء. لا يسعنا إلا التخمين، فنخطو
خطوة تلو الأخرى في الظلام،
آغنيس دي ميللي

تتعلق هذه القصة بتاريخ التجارة عبر الإنترنت. كان جيف
بيزوس Jeff Bezos يعمل في وول ستريت Wall Street في سنة
1994. عندما قرأ عن زيادة في استخدام الإنترنت بنسبة 2,300
سنوياً، بدأ يفكر في امتطائه هذه الموجة السائدة. كتب جيف
لائحة عن مجموعة من المنتجات الممكن بيعها عن طريق
الإنترنت، ووقع اختياره على الكتب. استقال من عمله،
واستأجر عربة نقل، وقال للناقلين: «اتجهوا غرباً واتصلوا بنا

غداً». قام بكتابة خطة العمل في السيارة وهو في طريقه إلى سياتل Seattle، من هنا بدأ بيزوس بشركة أمازون. كوم Amazon.Com، الشركة التي أحدثت ثورة في تجارة التجزئة.

إذا تأملنا ما حدث، نجد أن أحاسيس بيزوس كانت في منتهى الذكاء. نراه اليوم كيف أصبح مستثمراً في الانترنت قبل أن تصبح الاتجاه السائد وابتكر الفرص لنهضة هذا المجال. ولكن في الوقت الذي قرر فيه أن يقوم بالمخاطرة، بدا الأمر سخيفاً ومنافياً للعقل. لذلك سلبت القصة تصوراتنا. لقد استخدم بيزوس مهارة الأحق، وتابع فكرته الغامضة والمنافية للعقل وفاز .

نتساءل في أذهاننا: «ألا تعتقد أن الأحق يعد لقباً سلبياً؟ كل ما أعنيه، هل يريد أحدنا أن يكون أسلوبه الإبداعي يحمل هذا الاسم؟» من المدهش انه، إذا كان أسلوبك الإبداعي هو الأحق، سترى هذا التميز كشعار شرف. يتعرف الحمقى على أنفسهم بسرعة ويقولون: «هذا أنا. هذا أنا» يشعرون بالسعادة عندما يجدون أن مهارتهم ملحوظة ومقدرة. تخلّ عن كل المعتقدات غير السليمة التي لديك أن الأحق فيه صفة السذاجة الحقيقية. ينذر وجود الحمقى في الشركات، بالإضافة إلى قيمتهم العالية. عند بداية انتزاعك للأحق الذي بداخلك، ستجد آلاف الأدوات الجديدة التي لم تعرف أنها موجودة.

الأحق هو أكثر وجوه العبقرية تعقيداً وربما قد يتطلب

قدرة ذهنية أكثر من غيره. هناك ثلاث مهارات للأحمق مرتبطة ببعضها:

1. يتفوق الحمقى في الأمور العكسية.
 2. يستخدم الحمقى السخف لتحقيق النجاحات الكبيرة
 3. لدى الحمقى قدرة تحمل لا حدود لها.
- ستفتح هذه التقنيات أمامك ممرات إلى العبقرية التي بداخلك. سترشدك إلى أقصى ما تم التوصل إليه في عالم نهضة الأعمال.

عبقرية الأحمق الابتكارية:

ابحث عن الأفكار في مواطن الضعف

كان ستيڤ مارتين Steve Martin ممثلاً في أكاديمية الجوائز. فتح أحد المظاريف ليعلن اسم الفائز، وبدلاً من قوله، «الفائز هو...»، أثار ضحك الحاضرين بقوله «الخاسر ليس هو...».

يتفوق الحمقى في الأمور العكسية

يحب الحمقى أن يعكسوا التوقعات، ويكتشفوا المفاجآت، وبفعلهم ذلك يبتكرون الأفكار الخارقة. عكس الأمور هو مفهوم مجرب وحقيقي ومطبق من قبل العباقرة المبدعين. فكر ملياً في الانطباعيين من الفنانين الأوروبيين في نهاية القرن الثامن عشر، فنانين مثل موني Monet وماني

Manet، ورينوار Renoir، وديغاس Degas الذي ولد في وقت كان الأسلوب التمثيلي التصويري هو الاتجاه السائد في الرسم، والموضوعة المنتشرة كانت في التفاصيل الموسعة، الأسطح الناعمة، وقماش الرسم الأنيق. ظهر بعدها فن التصوير وتحدي ذلك الفن التقليدي. تساءل بعض الفنانين الذين لديهم روح المنافسة، «ما هو دور لوحات الرسم الآن؟»

حطم الانطباعيون الوضع الراهن. وبدلاً من اهتمامهم بالتمثيل التصويري الدقيق، رسموا انطباعاتهم بألوان تقليدية ليخدعوا العين المجردة. لقد عكست ثورتهم طبيعة المهنة وقلبت توقعاتنا عن المعنى الحقيقي للرسم.

ماذا عن شخصية الأحق في مسرحية شكسبير Shakespeare الملك لير King Lear؟ لقد كان لير على وشك أن يخدع من قبل بناته، بالرغم من ذلك لم يكن ليعترف بالخطر القريب منه. كانت الحقيقة مرة بالنسبة له. إذ كان الأحق يجلس في بلاط قصر الملك لير. وفي الرواية اليونانية، لم يكن للأحمق مكانة في بلاط القصر لكنه لم يكن ليحتفظ بالحقيقة لنفسه. سرب الأحق الحقيقة للير. نعم، بنتان من بناته الثلاث كانتا تخططان لخداعه. لقد أخبر لير الجانب الأسود من مشاعره الداخلية. أهم ما في القصة هو مخاطر وحسنات الحب. لقد استخدم الأحق الأسلوب المعاكس في إخباره للحقيقة بأكملها.

يرى الحمقى جانبي الحدث أو القصة، ويعلمون الحقيقة

الخفية. كما أنهم يقبلون كل توقعاتك، ويضحكونك بتلميحاتهم السطحية أو بإظهار بساطة في تصرفاتهم.

عند تطبيقك لمهارات الأحق، ستتعلم كيف تبحث في أغوار الأحداث عن الحقيقة من بين الحالات المعقدة. ستتمكن من كشف الجانب الخفي لحقيقة ما يحدث مع زملائك، وزبائنك، وفي جو العمل. بإمكان الأحق كشف الخفايا. تكشف الأمور العكسية الغموض.

التوافه ودورها في تحقيق النجاح

يحب الحمقى أن يأخذوا فكرة عامة ويدفعوا بها إلى أقصى نتائجها. يحققون الإنجازات من سفاسف الأمور. إن كلايس أولدنبرغ Claes Oldenburg فنان صاعد تصف قطعه المنحوتة الأشياء اليومية. ابتكر حافظة ثلج كبيرة تجاوز ارتفاعها خمسة عشر قدماً وعرضها ثمانية عشر قدماً. في الحافظة محرك وبإمكانها التحرك. توصل أولدنبرغ إلى المجد من الأشياء العادية. عبقريته تجعلك تفكر في القوة الموجودة في حياتنا من خلال الأمور الفارغة.

يحقق الحمقى النجاح من أتفه الأمور. يأخذون في البداية الأمور التي تبدو معضلة ويقومون بتعديلها بطريقة ما. تصبح الحوادث لديهم بمثابة ممررات للوصول إلى الأمور الجديدة التي لم يكن لها وجود - أفكار جديدة للعمل الجماعي أو فكرة جديدة لتنمية عملك - كأن يشجع أحد العملاء الأشخاص

المحيطين به، «أخبرهم أن لا يخافوا من الفشل». هذا ما يسمى باستخدام الحوادث والأخطاء كحقول للتعلم.

قد تتساءل في بعض الأحيان فيما إذا كان الحمقى يخترعون الحوادث فقط من أجل أن يروا النتائج الإبداعية! وضع تشارلز غوديير Charles Goodyear عنصر المطاط والكبريت على الموقد وابتكر المطاط القاسي. اكتشف الأستاذ أليكساندر فليمنغ Alexander Fleming البنسلين عندما لاحظ الجرثومة الضالة في طبق البيتري. يستغل الحمقى الحوادث، مهما كانت سخيفة، كوسائل للاكتشاف.

من المهم أن تسأل نفسك هذا السؤال: «ماذا أفعل عند ارتكابي الأخطاء؟» ردود الأفعال العادية هي «أحاول أن أنسى ما حصل وأمضي قدماً». أو «أحاول تغطية ما حدث حتى لا يلحظه أحد». على وجه الخصوص في مجتمع متعاون، من النادر تقدير الأخطاء. عند تقدير إنجازاتنا في العمل وإشباع رغباتنا في التقدم الإبداعي الذي تحرزه الشركة، نصبح أكثر اهتماماً بأخطائنا وبالحوادث التي نتعرض لها، وتتحول إلى أشياء تحتاج إلى الترميم.

يقول الموسيقار برايان إينو Brian Eno: «عليك بتقدير أخطائك كالنوايا الخفية». فالأحمق يرى في الأخطاء أشياء تستحق العناية. تختفي الأمور القيمة في طيات الأخطاء ويصبح تفحص الأخطاء بمثابة البحث عن الكنز. عندما نتفحص

الأخطاء نتعرف على أمور في أنفسنا لم نكن نعرفها في موضع آخر.

يخبرنا عالم النفس تشارلز جونستون Charles Johnston «أنه يوجد على أغطية الأسرة التقليدية الأمريكية «مربع الحظ»، حدث ذلك بالخطأ، حتى يحتفظ اللحاف بحيويته ويبقى جديداً. فقامت منسوجات نفاجو Navajo بعمل مماثل «بإضافة الخطأ وشرخ في الدائرة في الرسوم الرملية التقليدية حتى تتمكن الأرواح من المرور». في الوقت الذي نقوم فيه بإخفاء أخطائنا، يقدرها الحمقى.

يعلم الحمقى أيضاً أن النفايات يتم طحنها في طاحونة الأفكار. قد يبدو التأمل في موضوع النفايات أمراً سخيلاً بالنسبة لنا، ولكن الأحقق يستخدم هذا الأمر في تحقيق النجاحات للأوضاع الراهنة. الفضلات مقدسة لديه.

طلب أستاذ الفنون في الكلية منا أن نبتكر أشكالاً «للقدور المضغوطة». ولتمرسنا على هذا العمل في المدرسة الابتدائية، بدأ الطلاب بالتساؤل عن هدف الأستاذ من ذلك الطلب. بالرغم من ذلك قام الطلاب بتشكيل العجينة الطينية، وبأخذ القياسات بكل دقة، وشكلوا بكل براعة القدور. وبعدها طلب منا أن نضع قدورنا جانباً. وقال: «الآن انظروا إلى أكوام النفايات. دعونا نبحث عن الفن الحقيقي في هذا التمرين - أعني النفايات المتبقية». نستخدم كل ما تخلصنا منه كمكونات في تشكيل

قطعة فنية جديدة. ثم نجهز أكوام نفايات الطين التشكيلي لنحرقها في التنور. لقد استخدم الأستاذ مهارة الأحرق - ابتكار الأشياء الجديدة عن طريق ترميم النفايات.

يقول عالم الأساطير جوزيف كامبل Joseph Campbell، «من العفن تنبثق الحيوية». كل ما هو متعفن وبال لديه إمكانية تجديد النشاط وإعادة. في الضعف إمكانية للقوة الإبداعية، ويجد الحمقى الأفكار كامنة في مواطن الضعف.

بإمكانك استخدام النفايات، الأحداث، والفضلات كقوة في المضي قدماً. سيدفعك الأحرق إلى الأفكار الجديدة وبتجاه الطاقة الإبداعية الحديثة.

المثابرة غير المحدودة

جميع الأمور التي نراها متعاكسة غالباً ما تكون متصلة ببعضها، والأحرق على وجه الخصوص يدرك ذلك. لذلك تنجح الأمور العكسية، وأيضاً الأمور السخيفة. إن العبقرى الأحرق يدهشنا في قدرته على كشف وجهي الحقيقة. الحمقى يخبرون الحقيقة دوماً.

لأنهم مقتنعون بالحقيقة التي بداخلهم، فهم في مهمة تدعى الإبداع. ولديهم قدرة على التحمل. أنا متأكدة من مقابلتك لمثل هؤلاء الأشخاص. إنهم يخاطرون ويفشلون؛ وهم جريئون في ملاحقتهم للحقيقة.

يسرد كتاب خط الطول Longitude قصة جون هاريسون John Harrison، الذي اكتشف الساعة التي تستخدم القيادة عبر البحار. قبل ساعة هاريسون، استخدم علماء الملاحة الاتجاهات الفلكية في حساب خط الطول لتحديد مواقعهم. كانت لدى هاريسون القناعة أن ساعته ستكون الاختراع الذي سيساعد الحكومة الإنجليزية في الإبحار عبر الأطلنطي بدقة وإحكام. لذلك كرس حياته تماماً في اكتشاف هذه الساعة. قام هاريسون بابتكار خمس ساعات مختلفة منذ سنة 1730 إلى 1770، من خلال الجهد المكثف، والكفاح، والمنافسة مع غيره من مخترعين. لقد تحمل الكثير من أجل اختراع الساعة التي حققت ثورة في السفر البحري. يقول في ذلك: «أعتقد أنني لا أكون مبالغاً في قلبي، بأنه لا يوجد اختراع رياضي أو ميكانيكي في العالم، أجمل أو ألفاً في خصائصه من هذه الساعة الزمنية لقياس خط الطول... وأشكر الإله القدير من كل قلبي الذي أحياني لأتم هذا العمل». ساعد جُلْدُ الأحمق في تحقيق نجاحه.

إن الأسباب وراء مثابة الحمقى تكمن في حبهم لكل ما هو صحيح وهم يؤمنون بداخلهم بذلك. عند تحقيقك لما تحب، تتولد لديك الدوافع على ضغط نفسك في العمل وكذلك القدرة على إتمامه.

لقد تم مكافأة عالم الرياضيات أندرو ويلز Andrew Wiles في إيجاده حلاً لواحدة من أشد المسائل غموضاً في الرياضيات عبر الزمان، نظرية فيرمات Fermat الأخيرة. پير

فيرمات Pierre Fermat كان طالباً فرنسياً كتب معادلة رياضية على هامش دفتر ملاحظاته. حاول المجتمع الرياضي لمئات السنين حل هذه المسألة. قرر البروفيسور أندرو ويلز الأستاذ في جامعة برينستون، أن يجد الحل كتحد شخصي. عمل ويلز سبع سنوات بسرية في برهنة المسألة. بعد هذه السنوات المضنية من العمل الشاق تمكن من إيجاد الحل باعتقاده. عرض ويلز بحثه على أمثاله من الأكاديميين وأثار ضجة عظيمة.

بعد البحث والنظر قرر أحد الزملاء أن هناك خطأ في برهان ويلز. عاد ويلز إلى دراسته لمراجعة النظرية مرة أخرى. بعد مضي عام من العناء شعر أنه فقد حماسه. شعر بالاكئاب والتعب، فكر ويلز بالاستسلام. ولكنه قرر في آخر الأمر أن يعود إلى برهانه وأن «ينظر نظرة أخيرة إليه قبل أن يدعه كلياً ويبعد كل الآمال في إثبات نظرية فيرمات الأخيرة». بعد كل هذا الوقت، أراد ويلز أن يشرح لنفسه سبب فشله. مثل المحقق الذي يحقق في أسباب الموت، أعاد ويلز النظر في البرهان مرة أخرى. وأثناء بحثه عن الخطأ عثر على التناقض الذي أرشده إلى إيجاد حل للنظرية. لقد قاده دأبه المستمر إلى وادي المعرفة.

قد نستسلم نحن بعد مضي بضعة شهور من العمل الشاق. ولكن ويلز ظل صامداً. كان يشعر باقترابه من الحل، وبإمساكه بالخيط الأساسي في النظرية. استمر في بذل جهده، وفي محاولاته. لا تدع آمالك التي تقف نصب عينيك تفلت منك، ستجد الفكرة العبقرية فيها.

رسم كلود مونيت Claude Monet ، المواضيع نفسها مراراً وتكراراً. كان يرسم أكوام القش في الحقل في نهاية أيام الصيف، والثلج يغطيها. ورسم أكوام القش عند دنو الشمس في السماء، وفي وضوح النهار. قاده دأبه المستمر إلى المعاني الحساسة في رسم اللوحات.

يحتاج كل المبتكرين إلى قدرة على التحمل. عليهم الاقتناع أنهم يمشون على درب الحقيقة التي سيتبعونها مهما كلف الأمر. تقول كلاريسا بينكولا إستي Clarissa pinkola Estes إن العبقرى المبتكر لديه القوة أن يكون تحت ضغط الابتكار وان «يتحمّله» يتحمل الضغط النفسي الداخلي الذي يحمله لنفسه، ويتحمل الضغط الخارجي الذي يضعه الآخرون عليه. يتحمل البلبلة والشوش.

يشكل عكس الأمور والسخافة والمثابرة النظام العصبي المركزي للعبقري الأحمق. هذه المهارات الثلاث تقع تحت عنوان تخطي مواطن الضعف. يرى الحمقى مواطن الضعف ويحبون الجانب الأسود من الأمور. يجدون الطريقة في محاوره الضعف والتغلب عليه، ويساعدوننا لتقدير قيمته.

تمسك بهذه المفاهيم الثلاثة. فهي منافية للحدس عند معظمنا، مضادة لكل ما نقوم به. ولكن عند اكتشافك لمواقع الحمقى، بكل تأكيد ستجد كل الأفكار غير المتوقعة وتجد نفسك مسروراً.

دعونا نبحث كيف لهذه الأفكار في تخطي مواطن الضعف أن تجعلنا أقرب لكي نصبح مبدعين في مجال العمل.

سيادة الحمافة في العمل

بدأ سام والتون Sam Walton صاحب مخازن الأدوية وول - مارت Wal-Mart بتوسعة سلسلة محلاته، استوحى إلهاماته في تحقيق النجاح من الطريقة العكسية. بدلاً من بنائه للمستودعات بالقرب من محلات بيع سلعه، فعل عكس منطق الناس التقليدي، إذ قام ببناء محلات بيع سلعه بالقرب من المخازن. كان موقع المخازن مناسباً لنقل البضائع لأكبر عدد ممكن من محلات البيع بالتجزئة بسهولة وبنظام. قلب والتون المفهوم التجاري في نظام البيع بالتجزئة رأساً على عقب.

كان تجار بيع التجزئة في الماضي يشيدون محلاتهم في الأماكن المكتظة بالسكان. أما الآن، وبدلاً من دفع تكاليف نقل البضائع من موقع إلى آخر، توفر لوالتن كل ما يحتاجه في محلاته بسهولة وبسرعة. لا توجد طريقة أفضل من هذه لخفض تكاليفه؟ بإمكانه التحكم عن طريق الرموز. عكس والتون فكرته على الوضع التجاري وأصبح تاجر البيع بالتجزئة الرائد في الأمة. تماماً مثل الفنانين الانطباعيين، حول والتون الوضع الراهن وأدهش العالم بنجاحاته.

لا تدع مثال والتون في العبقرية الإبداعية في مجال

الأعمال يرهبك. إن كل ما يلزم الأحمق من مهارات قد أضيف إلى ملف مهاراتك، سترى نتائج فورية في عملك. يخبرني العملاء أن مهارات الأحمق لم تكن موضع اهتمام سابقاً ومن السهل دمجها في طريقة تفكيرنا في العمل.

لقد ذكرت أن مهارات الأحمق تحتاج إلى درجة عالية من الطاقة الذهنية. قد تفكر في تجزئة مهاراته ومعالجة كل واحدة على حدة. مثلاً، قد تجد تطبيق عكس الأمور أسهل من المثابرة والدأب المستمر. أو باستطاعتك أن تتعلم عكس الأفكار والنظر في الحلول العكسية أو قد تجد السخف في التفكير أقل تثبيطاً من عكس الأمور. جرب عدة جوانب مختلفة من عبقرية الأحمق. ابحث عما يناسبك.

اتبع الاتجاه المعاكس

عند مواجهتهم للتحديات، أول شيء يخطر ببال الحمقى هو قلب الأمور. يجدون مخرجاً من المسائل المعقدة عن طريق محاولتهم لاتجاه «قلب الأمور رأساً على عقب». وفي حالة تعرضهم لورطة أو مأزق فهم يتصورون الحالات المعاكسة ليجدوا لأنفسهم حلاً.

انظر إلى عبقرية أوبرا وينفري Oprah Winfrey. بعد تأسيس أوبرا لبرنامج الحوار المفتوح لوقت طويل، أصبح الوضع الراهن مهزلة فعلية مع أمثال جيرى سبرنغر Jerry Springer. اختارت أوبرا الاتجاه المعاكس. بدلاً من إثارة

نواحي الضعف عند الناس، ركزت أوبرا على نواحي القوة. أظهرت الأبطال الحاليين - السيدات اللواتي يقمن بدورهن كأمهات، والآباء الذين يجلسون في المنزل مع أبنائهم، والأشخاص الذين يساعدون المرضى - إنها تؤمن بضرورة القراءة، لذلك بدأت بتأسيس نادي الكتاب الواسع النجاع. دعمت الجانب الروحي لمستمعيها بشعائرها الإيمانية اليومية والاتجاه العكسي الذي اتبعته في برامج التلفزيون أكسبها الشعبية المتينة وقلوب الملايين. عكس الأمور وتحطيم التقاليد والعرف وقلب الأمور رأساً على عقب. هذا هي القاعدة الأولى عند الأحمق

يجد معظم العملاء أن عكس الأمور من الوسائل التي لم يعتقدوا يوماً أنهم سيطبقونها في نطاق العمل. اسأل نفسك، ماهي القيود؟ والحدود؟ والقوانين؟ حاول أن تعكسهما. ماذا لو كان عكس الأمور صحيحاً؟ من المؤكد أنك ستجد بعض الأفكار بعيدة الاحتمال ولا يقدرها إلا القليل من الناس.

كانت ريتا تعمل في وكالة كبيرة للتأمين كمسؤولة عن توصيل منتجات التأمين الجديدة لوكلاء الشركة. كانت مسئولة عن تعليم الوكلاء على مصطلحات المنتجات الجديدة. ازداد انشغال ريتا في الإجابة على مكالمات الوكلاء حول العالم وهم يسألون عن تفاصيل المخططات. أصبحت مرتبكة لما يحدث. كانت رغبتها الأولى في أن تحقق كل الطلبات، ولكنها قررت تفعيل بعض مهارات الأحمق.

ماذا لو قلبت الأمور رأساً على عقب؟ ماذا لو قررت إهمال بعض الطلبات؟ ماذا سينتج عن ذلك؟ ابتكرت ريتا لائحة اختيارات في الهاتف تجعل للوكلاء حق الدخول للحصول على إجابات للأسئلة المتكررة، وتركت اسمها للمزيد من المعلومات. شرحت لمديرها عن التكاليف الزائدة قائلة: «أعرف أنك لا ترغب في أن أضيع وقتي وتريدني أن أركز على المشاريع الهامة التي أمامي». أثبتت ريتا نفسها أنها رائدة فكرياً عن طريق خرقها للحكمة التقليدية في إنهاء كل العمل الذي عليها القيام به.

لدى ميلارد «ميكي» ديكسلار، المدير التنفيذي لمحلات GAP، أسلوب غريب في الإدارة. يتجول في قاعات المكاتب المشتركة، ويقول للموظفين: «التفكير السلبي خمس المنافسة». ماذا يعني بهذا المصطلح الغريب؟ أعمال GAP تزدهر، وفي الحقيقة أن مبيعات المحلات المشابهة ترتفع.

يريد ديكسلار من موظفيه أن يفكروا على أساس أن مبيعات المحلات انخفضت بنسبة 5٪. يريدون أن يتخيلوا الأمور بمنظار ذهني مختلف. هذه طريقته في تطوير تصورات موظفيه الذهنية في العمل. ضع في مخيلتك أن الأمور السيئة ستعطي بالتالي الأفكار اللازمة لما هو قادم حتماً «المنافسة». عندما تدير الجانب الآخر من الحقيقة التقليدية، تجد أمامك العبقريّة وتلاحظها في كل مكان. سترى كيف تقودك للنجاح، وسترى زملاءك يستخدمونها، ويتنافسون على ذلك. ستتعلم استخدامها في نهاية الأمر.

قد يكون اتجاه عكس الأمور لفظياً. قامت منتجات شركة بليتكس Playtex بصنع أكواب جذابة للأطفال «أكواب للرشف» وهي أكواب بلاستيكية لها غطاء محكم فيه فتحات صغيرة للأطفال الصغار. نشرت بليتكس الأكواب في السوق، ولكن مبيعاتها لم تكن جيدة. قامت بإعادة النظر في الأمر وقررت عرض الكوب مقلوباً في علته. وضعته بالعكس. ممثلاً لنوعيته الجيدة في عدم التسريب. ارتفعت المبيعات ارتفاعاً عالياً وأصبحت أكواب الرشف من أكثر منتجات الشركة في مبيعاتها. اخترق الأحمق الحدود عن طريق عكس الوضع الراهن.

لزيادة مهارات الأحمق عندك بسرعة حاول هذه الأساليب:

1. اختر مهمة صعبة واسأل نفسك:

«كيف لي أن أقلب الأمور؟»

فكر في عكس ما تريد حدوثه. ما الذي ستكشفه؟ ما رأيك بأسخف الحلول لأكثر الأفكار جنوناً؟ في بعض الأحيان تكون الأفكار المضادة للحدس مثمرة. ستجد الحلول غير المتوقعة من خلال عكس الأمور.

2. تابع إحدى الشخصيات الكوميدية

سألت أحد الأساتذة المشهورين في مجال إدارة الأعمال ببرنامج MBA، سألته أين تعلم أسلوبه الإبداعي. أجاب أنه درس أسلوب تشيقي تشيس Chevy Chase. اختر شخصية

كوميدية وادرس أسلوبها. تعلم السر وراء قدرته على إضحاك الناس. لماذا يجعلونك تضحك؟

تخطُّ الذروة

يتفوق المبدعون من رجال الأعمال في السخف بقدر تفوقهم في عكس الأمور. من الصعب قليلاً ملاحظة السخف في التفكير ولكنها مهارة ابتكارية قوية. مثل تمثال حافظة الثلج التي صنعها كلايس أولدنبرغ، ينتج الحمقى الأفكار عن طريق التمسك بفكرة ما ودفعها إلى أقصى قدر ممكن.

بعض الفنادق الخاصة تستخدم استراتيجية التفكير السخيف. في الوقت الذي تركز فيه بعض الفنادق على خدمات الزبائن الراقية - تلبية كل الاحتياجات، المعاملة بكل تهذيب - وتابع آخرون مثل فندق پارامونت Paramount Hotel في مدينة نيويورك New York منهجا آخر. فهم يريدون أن يكونوا مميزين عن غيرهم من الفنادق في المدينة. يريدون أن يُعرفوا بنوعية زبائنهم الدائمين، ويرغبون من زبائنهم أن يأتوا من أجل التقائقم بالأشخاص المهمين وليس من أجل الخدمة الجيدة. ولتحقيق ذلك اتخذوا اتجاهاً مختلفاً. الفندق في غاية الفخامة، قاعته تبدو كمتحف للفنون الحديثة، أسعاره باهظة، والغرف صغيرة جداً. تساءلت نانسي كيتس Nancy Keats في أحد مقالاتها في مجلة وول ستريت: «هل هذه غرفة فندق أم خزانة مكنسة؟» هذه هي السخافة في العمل.

يكون الاتجاه السخيف في بعض الأحيان غير مقبول، ويشبه سخافات الطفولة. هناك مطعم مشهور في شيكاغو يتظاهر العاملون على خدمة الطاولات بالفضافة، على الطراز القديم في الخمسينيات يسأل القائمون على خدمة الطاولات عند أخذ طلبك بطريقة تقليدية «ماذا تريد» تجلس القائمة على خدمة الطاولة بالقرب منك لكي «تخلص من الحمل» الذي على عاتقها. يسرعون خروجك من المطعم. ما أكثر المتعة. شعارهم هو «تعش وانصرف».

بدلاً من التغيير البسيط، ابتكر تغييراً كبيراً. هذا ما أقوله عملائي. لا تبحث عن الأفكار التي تحدث تغييراً طفيفاً في زمن التغيير، ابحث عن الأفكار التي تغير مجرى الأمور. تساعد مفاهيم الأحق على استشارة هذه الأفكار التي تقع تحت باب «الاختلاف التام».

يعمل ديفيد David مستشاراً للمعلومات التقنية في شركة معلومات ضخمة، تم استخدامه من قبل شركة لتصنيع المعدات لإعادة تنظيم نظام المعلومات لديها ووصل إدخال الطلبات بمنظومة المبيعات. بهذه الطريقة يحصل فريق عمل المبيعات على المعرفة الفورية بوقت شحن المعدات للزبائن.

لسوء الحظ، وبعد بدء ديفيد لمشروعه، باشرت إدارة إعادة التنظيم في مكان تصنيع المعدات. لم يكن أحد متأكداً تماماً من هو المسئول في المرحلة الأولى وماذا يريدون في

نهاية الأمر من نظام المعلومات. كان ذلك بمثابة العلم الأحمر لديفيد. كان يعلم أنه حتى تحقق التقنية أفضل النتائج للشركة، فهو يحتاج إلى الإدارة المناسبة بدلاً من الشركة التي في ذهنه. «لم أرغب ببيعهم ما لا يحتاجونه».

استخدم ديفيد وسائل الأحمق في ابتكار الأفكار. اتبع الاتجاه السخيف وقرر أن يرفض الوظيفة. شرح لهم أن الاستمرار في العمل ليس في مصلحة الشركة أو مصلحته. كان لهذه الخطوة الأثر الكبير على رئاسة الشركة التي عرضت المشروع بأكمله على شركته باستلام المهمة التقنية وإعادة تنظيم الشركة.

نحن «كمحترفين» نحجب الأمور السخيفة من قائمة الاحتمالات. نرغب في التأكد من أن تكون مقترحاتنا، وأفكارنا، واقعية. ولكن غالباً تكون الأمور الواقعية مملة وجادة، ومتوقعة. عندما تتآلف مع الأفكار السخيفة وتجيد استخدامها، ستجد الكثير من الفرص أمامك لتحقيق النجاح والمضي قدماً.

يخبرنا المتعهد البرازيلي ريكاردو سيملر Ricardo Semler قصة شركته سيمكو Semco. سيمكو هي شركة تصنيع تنتج كل شيء من غسالات الصحون ذات القدرة العالية إلى المكيفات الهوائية. طورت الشركة دخلها، وأرباحها، وإنتاجها بتحقيق الأرقام المذهلة في وسط الارتداد الاقتصادي والتضخم المالي،

والسياسة العالمية الاقتصادية غير المستقرة. ماهي فلسفة سيملر في تحقيق النجاح العظيم لشركته؟

استفاد سيملر من مهارات الأحقق. كان يدير الشركة بطريقة تبدو غير مقبولة لمن يراها من الخارج. كان يعطي العاملين في المصنع القدرة على تحديد حصصهم في الإنتاج، وكان العاملون بالتالي يضعون جداول أعمالهم لتتماشى مع تلك الحصص. كان العاملون يشاركون في إعادة تصميم المنتجات التي يصنعونها ويؤثرون على طريقة تسويقها. أسس سيملر نظاماً ديمقراطياً للقرارات المشتركة الضخمة، مثل قرار شراء شركة أخرى.

لا توجد في سيمكو قواعد في اللبس، أو لباس موحد، ولا جدول للمنظمة بألقاب محبة. لا يوجد موظفو استقبال أو نظام السكرتارية. كل واحد يجيب على هاتفه وينظم أوراقه الخاصة. السجل المالي للشركة مفتوح أمام من يريد الاستفسار. حتى أنهم قاموا بتدريب العاملين - حتى الخدم - على قراءة التقارير المالية. قد تعتقد أن هذا النظام في منتهى السخافة: العاملون يحددون رواتبهم. اتبع سيملر مفهوم الإدارة المشتركة وقام بتطبيقه إلى أقصى الحدود.

كن مستعداً دوماً بحسك وبفكرك للأمور غير المتوقعة، والغريبة، والتلقائية. عندما تتقبل مفهوم الأحقق، ستكتشف العبقرية التي بداخلك.

للبدء باستجلاب السخف في أعمالك جرب هذه الطريقة:

اتبع أسلوباً هزلياً

اسأل نفسك كيف لي مواجهة مشكلة ما بروح من الدعابة. وإذا ابتكرت بعض الحلول السخيفة، كيف بإمكانك حلها؟ ستحصل على ثروة من الأفكار.

ثابر، وثابر وداوم على المثابرة

السمة الأخيرة للأحمق هي المثابرة. المخاطرة والمحاولة. فعل ذلك مراراً. دوريات الأعمال مليئة بقصص الحمقى، الذين اتبعوا الحقيقة حتى في غمرة الفشل.

بدأ دون فيشر Don Fisher، صاحب محلات GAP، تأسيس محلاته في عام 1969، كان ناجحاً لدرجة لم يلحظ أحد الخسارة الكبيرة التي مرت عليه. هل سمعتم بأزياء رالف لورين الغريبة؟ كان على فيشر أن يغطي خسائر بـ 14 مليون دولار من أجل تلك «الخسارة» بدأ بوتري Pan Pottery ووجد أن هذا العمل يختلف تماماً عن Gap ولم يوفق في إدارة المحلين. كان على فيشر تغطية خسائر 14 مليون دولار أخرى. قال فيشر في ذلك: «لم أكن أحلم بكسب 14 مليون دولار في حياتي كلها حتى استهلك هذا المبلغ مرتين!» النجاح مشروط بالفشل. ولكن الأحمق شجاع، يخاطر ويفشل ثم يعاود الكرة، وينتظر النجاح.

حتى عند مواجهة الاضطرابات، فهم يصرون ويثابرون. مثل محاولة ويلز في حل نظرية فورمات الأخيرة، يستمر الأحمق في مسيرته. يمكنك إيجاد القوة لتجعل أفكارك تتحقق.

يصف ديف باكرد Dave Packard، الذي ساعد في تأسيس شركة هوليت - باكرد Hewlett-Packard، كيف تحتاج الشركات إلى «شخص مميز» بين المجموعة، الشخص الذي لا يأس حتى عند وجود العوائق الداخلية في سياسة الشركة.

صدرت تعليمات لأحد المهندسين في مختبر رسم الذبذبات التقنية، تشارلز «المبعد» هاوس Charles Chuck House، من قبل الإدارة لوقف تطوير شاشة العرض التي يعمل عليها. لقد شعرت الإدارة أن هناك احتمالاً بسيطاً في نجاح هذا الأمر. قرر هاوس الذهاب في إجازة إلى كاليفورنيا وأثناء فترة مكوثه هناك عرض النموذج الأصلي للزبائن المتوفرين. لقد حصل على آراء الزبائن حول شاشة العرض - كل ما يحتاج إلى تحسين وكل ما يرغبون به - استمر في عمله بالرغم من طلب الإدارة منه وقف ذلك. وعند سماع المسؤولين لآراء الزبائن وشغفهم الشديد نحو المنتج، تم استعجال إنتاج شاشة العرض. باعت HP أكثر من 17 ألف شاشة عرض أي بعائد 35 مليون دولار للشركة.

كثير منا يشعر الآن أن هذا الرجل شجاع. لقد حطم القوانين. وتخيّل أنفسنا لو كنا في مكانه ونتساءل عن قدرتنا في

تحمل كل الضغوط التي واجهها. ولكن الحمقى يشعرون أنهم لا يقومون بعملهم كما يجب إلا إذا حطموا الحواجز. أعرف أحد رجال الأعمال المبدعين الذي يصنف نفسه مع الحمقى، كان يحتفظ بورق للعب الحمقى على مكتبه وكان يصف عمله «أنه فرصة لكي تكون ثائراً وتستمتع بنفس الوقت». هذا هو لب الأمر الذي يدفعه للقيام بالعمل الذي عليه.

أحب قصة المثابرة هذه: كثير منا استمتع بمذاق قهوة الفرابتشينو في ستاربوكس. ولم نكن لنحظى بهذه المتعة بدون المبدعة العبقرية دينا كامبيون Dina Campion. كانت كامبيون مديرة أحد أقسام المجموعة في كاليفورنيا الجنوبية عندما طلب بعض الزبائن القهوة الباردة المخفوقة، كان على المدير المحلي رد طلبهم لأن ستاربوكس لا تقدم مثل هذا الطلب. قررت كامبيون تقديم فكرة مشروب القهوة المثلجة في ستاربوكس. ووجدت لها حليفاً يعلم باحتياجات السوق في كاليفورنيا. قامت بخلط مشروبها الخاص من القهوة المثلجة وبدأت ببيعه في أحد المحلات، من غير أن يسمح لها بذلك. شعرت أن هذا المشروب الجديد كان ضرورة هامة واتجهت إلى قسم الأبحاث لتشارك في إتمام الأمر وللحصول على موافقة الإدارة.

وفي نهاية المطاف وصلت الفكرة إلى المدير التنفيذي، هوارد شولتز Howard Schultz ولم تعجبه. لم تكن القهوة المثلجة من تخصصات ستاربوكس للقهوة المحمصة بشكل

خاص. تطلب هذا الأمر آلات جديدة. وافق شولتز على مفضل وسمح بإجراء المزيد من التجارب، وأصرت كامبيون على رغبتها. وفي فترة تطوير النماذج الأصلية، وجدت كامبيون حليفاً آخر له مركز عال في المنظمة، وبعد مزيد من التعقب، استسلم شولتز. في السنة الأولى من تقديمها في السوق، شكلت مبيعات الفرايتشينو Frappuccino حوالي 7٪ من دخل ستاربوكس. يطلق اليوم شولتز على الفرايتشينو «الغلطة الجيدة التي لم أرتكبها».

يتبع الحمقى أحاسيسهم في أفعالهم. يتبعون حدسهم، كأن لديهم مقياساً لإخبار الحقيقة. عند اقترابهم من الفكرة التي يعتقدون أنها عظيمة، يبدأ المقياس بالاهتزاز. أكثر من أي وجه من وجوه العبقرية يتبع الحمقى حدسهم. عندما يؤمنون بصحة فكرة ما، فهم يحققونها، حتى لو فشلوا. كما أشار ستيف جوبز Steve Jobs: «اختر الأمور التي تهلك حقاً، ثم قم بأدائها». ما الذي يهلك في عملك؟ قم بأدائه.

في بداية تطبيقك لمهارة الأحق، من القواعد الجيدة: لا تستسلم بسهولة. عندما تتوفر لديك فكرة تعجبك، استمر في دفعها إلى الأمام. ابحث عن طريقة لتحقيق بها النجاح. في بعض الأحيان ينجح الحمقى بكل بساطة لمجرد أنهم لا يستسلمون. حتى لو بدا أن الاستسلام أفضل لهم، فهم يستمرون في محاولاتهم. اجبر نفسك على المحاولة مرات كثيرة. إذا كنت مؤمناً حقاً بفكرتك، حارب من أجل تحقيقها.

قد تبدو مهارات الأحمق في المثابرة على التحديات القائمة أمراً صعباً عليك كعنصر جديد. عرف معظمنا شخصاً أحمق بالغنا في اعتمادنا عليه في إيجاد الأفكار حتى أتعبنا، وأصبحنا بذلك حذرين من هذا المبدأ. نسأل أنفسنا دوماً، ما هو قدر صعوبة الدفع؟ وما هي المدة اللازمة؟ وبالرغم من أن مهارة الأحمق هذه قد تبدو غير عادية بالنسبة لك، لكنها قد تبدو ذات قيمة كمهارة أولية في الإبداع. معظم المديرين لا يتحملون بشكل كاف. وحتى لو بالغت في تصحيح الأمور وبدأ أنك قد ضغطت على نفسك كثيراً، قد لا يفهم فعلك هذا بالقدر الذي كنت تظنه. لذلك تحلّ بالمثابرة في وقت مبكر وستجد نتائج إبداعية واضحة.

توجه إليها مرة أخرى.

فكر في حل وجدته لمشكلة ما لم يُقبل أو يُوافق عليه من قبل المسؤولين. فكر ملياً في تعزيز الفكرة مرة أخرى. هل يدركون حقاً مدى تعلقك بهذا الحل؟

لا تقلل من قيمة الفشل وابحث عن النجاح

ليست كل مخاطرة يقوم بها الأحمق تحقق نجاحاً. الفشل هو الجانب الآخر من المخاطرة وارتباطهما معقد وبالرغم من ذلك يعرف الأحمق كيف يستفيد من الفشل.

في بداية التسعينيات، بدأت شبكة التلفزيون NBC إدراك عمق المعاناة التي تشكّلها القنوات المنزلية cable channels

على شبكة محطات التلفزيون. حقق نقل الأولمبيات مباشرة على شبكة التلفزيون لشبكة NBC القدرة على زيادة مشاهديها. أيد توم روجر Tom Roger المسؤول التنفيذي في NBC فكرة جديدة كلياً بإدراج الأولمبيات على NBC وتحقيق دخل أكبر. أطلق على هذه الفكرة البث الثلاثي. يقوم المشاهدون بشراء تغطية إضافية للألعاب على ثلاث محطات مختلفة على أساس الدفع لكل مشاهدة. بدلاً من مجرد متابعة نفس التغطية التي يشاهدها معظم الناس، بذلك يختار المستهلكون وقائع ألعابهم المفضلة. كان هذا من أنواع الابتكار رآه الكثيرون على أنه نجاح تجاري.

المشكلة أن هذه الفكرة لم تنجح. حقق البث الثلاثي لشبكة NBC خسائر تساوي 10 ملايين دولار. توقع المديرون العاملون مع توم روجر أن يخسر وظيفته. كلنا يدرك العرف الموحد في ربط الفشل بالأشخاص ومن ثم فصلهم من العمل بعد ذلك. ولكن أمراً غير متوقع حدث. تمت ترقية روجر وازدادت مسؤولياته. شعر الأشخاص في المنظمة أن الشركة تؤيد هذا الابتكار. قال كينيث برونفن Kenneth Bronfin أحد الزملاء لاحقاً: «أرسلت شبكة NBC رسالتها أن توم كوفى على أخذه للمخاطرة».

أخذ المخاطرة هو الدعامة التي يركز عليها الأحمق. إما عن طريق قلب المفاهيم التقليدية، أو في دفع فكرة ما إلى نتائجها السخيفة، أو في المثابرة، ويتمركز اخذ المخاطرة في

كل منها. كما قال شكسبير في As you like it : «يدرك الحكيم أنه أحمق». يدرك الأحمق أنه إذا لم يأخذ المخاطرة ويفشل، فهو لم يحاول بصدق.

يخاطر معظم المديرين ويفشلون ولو لمرة واحدة، ومن الصعب الاستمرار في المخاطرة. نعلم بضرورة الاتفاق مع المنظمة أو ترك العمل. يجدر بنا إنجاز ما علينا من أعمال واتباع الحضارة السائدة. تكيف مع الوضع، تصبح مهمتك أسهل. من ناحية أخرى يعلمنا الأحمق أن الوصول إلى حل وسط أمر صعب في بعض الأوقات. إن تجنب الفشل في نهضة الأعمال المنتشرة سيؤدي حتماً إلى الفشل.

أخذ المخاطرة يعني مصادقة الفشل. يعمل ستيف Steve في شركة عقارات وأعمال سمسرة محلية. احتاج هو وزملاؤه أن يقرروا قدر استخدام شركتهم للإنترنت على المدى الطويل في خطة عملهم. لقد كانت قضية معقدة وشائكة. هل عليهم أن يأخذوا موقفاً بسرعة لتحطيم منافسيهم أم عليهم أن يبطئوا بما ينوون القيام به، ويحددوا بالضبط ما الذي يرغبون بتقديمه على الإنترنت، وترداد عزيمنتهم نحو اتجاههم؟

لأن شركته كانت الرائدة في نطاق العمل، أدرك ستيف أنه من المهم القيام بالعمل بشكل صحيح وليس بسرعة. أقنع الإدارة بالتروي في الأمر واستمر في عمله بطريقة مدروسة ومنطقية. ولكن بعد أقل من أسبوعين أنشأ احد المنافسين موقفاً

من أكثر المواقع فعالية عبر الانترنت مع تقديم خدمات أوسع بكثير من التي قدمتها شركته حالياً. «ها نحن ننظم أوقاتنا ونجتمع لمناقشة أمر الانترنت. وفي الوقت الذي كنا فيه نعمل جاهدين على تحقيق وجود في الانترنت، يأتي منافسنا ويدمر ما فعلناه. ارتكبنا أكبر غلطة بالانتظار».

يحب ستيف أن يخبر هذه القصة للأشخاص الذين يعملون معه. لقد كان قراراً لم يفتخر به ولكنه تعلم منه. كان يشجع الآخرين على مشاركة أخطائهم لأن الدروس تكمن في حالات الفشل: «أتصرف الآن بإصرار في الأمور التي تستلزم الإصرار».

هل بإمكانك أن تخاطر باستمرار؟ بالطبع. هل ستكون هناك حالات فشل؟ بكل تأكيد. إن الحكمة في أفعال الحمقى أنهم يجيدون استخدام هذه المهارات، ولا يبالغون في استخدامها. لا يتوقعون الأمور. يختارون زمن ومكان استخدام المهارات ويتفنون في اختيار معاركهم. إن مهارات الأحق هي أدوات من ضمن صندوق الأدوات. كما قال لو - تزو Lao-Tzu: «يفشل الناس عادة عندما يكونون على حافة النجاح». يشعر الأحق ويتوقع في الغالب وقت حدوث النجاح. وإذا لم يتحقق هذا النجاح لأمر ما، يدرك الأحق متى يدع الأمور لحالها. تماماً مثل العلماء الذين يستفيدون من الحوادث التي حصلت معهم في تحقيق نجاحاتهم، بإمكاننا أيضاً أن نستفيد من أخطائنا.

في سنة 1985، كانت ردة فعل شركة كوكا على الحرب القائمة بينها وبين شركة بيبسي عن طريق تقديم أكبر غلطة في تاريخها: الطعم الجديد للكوكا كانت تقليداً للبيبي - حلاوتها زائدة، أقل غازاً من التركيبة الأصلية للكوكا - واجهت شركة كوكا الكثير من التساؤلات. ماهي الكوكا التقليدية؟ أو الكوكا القديمة. بماذا تختلف الكوكا الجديدة عن البيبي؟ ما الذي يجعلني أشتريها؟

لقد لاقت شركة كوكا الفشل في منتجها الجديد. قامت إدارة الكوكا كولا بإلغاء هذا المنتج. ولكنها تعلمت درساً، كان له الأثر في تشكيل الاتجاه المستقبلي للشركة. كل العلامات التجارية الرائدة لديها قيمة جوهرية. يعد اسم الكوكا كولا اسماً قوياً، ونتيجة لذلك يجب على شركة الكوكا كولا أن تهتم بالمسار التي تسير به بدلاً من التأثير بسلوك المنافسة الغريب. لقد أثرت هذه المحنة على الشركة وأعطتها دفعةً جديداً للتصرف كرواد.

يساعدنا العبقرى الأحمق في تقدير قيمة أخطائنا. يقدر الحمقى في عملهم مواطن الضعف، ويتخطونها عن طريق البحث عن الأمور الثقيفية. لا يتجنبون الأخطاء ولكنهم يحاولون مواجهتها، فهم يدرسون تلك الأخطاء بكل حماس وأمل.

عند دخول إيثيز Avis سوق تأجير السيارات كانت منافساً

في المسافة. بعدها طرحت في الأسواق حملة «نحن نحاول بشدة». وضعت إيفيز نفسها في الصف الثاني من اللاعبين وحصلت على أسهم معقولة في السوق. إن قابلية فشلها لكونها في نهاية اللائحة الطويلة من الشركات الصغيرة كانت السبب في تحول هذا الضعف إلى قوة باحتلالها الصف الثاني من القوة.

بالنسبة للحمقى، يعكس الضعف الجانب السفلي من الفرص الممكنة، ويعتبر الضعف عندهم أمراً مقدساً.

تخطّ مواطن الضعف بممارسة هذه التمارين:

1. كن تلميذاً للتلقائية.

عند معالجتك لتحد ما، ضع في عين الاعتبار مواطن الضعف. ماهو لب المشكلة؟ وماهو مركز الاختلال الوظيفي؟ هل هناك حساسية حادة لأمر ما؟ ماهي نقاط الضعف التي تحاول أنت وشركتك تغطيتها؟ كيف يمكنك أن تحول هذا الضعف إلى قوة؟

2. فكر في فشل حدث لك في عملك.

إذا لم تتمكن من الإتيان بحادثة واحدة بعد دقيقة أو أقل، فمن المحتمل أنك لم تتعرض بما يكفي للمخاطر. تدرب على أن تكون أكثر شجاعة. ماهي الأمور التي تهملك؟ تمسك بها.

إليك ملخص بالقواعد الأساسية في أعمال الحمقى:

1. اتبع الطريق الآخر: اقلب الحكم التقليدية.

2. حاول الوصول إلى أعلى نقطة: اكتشف الحلول السخيفة.
3. حافظ على قدرتك على التحمل: لا تستسلم بسرعة.
4. تخطّ الفشل وابحث عن النجاح: اكتشف مواطن الضعف وعدّل مواقف الفشل.

الحمقى وفرق العمل

لا شك في أنك كنت تعمل مع مجموعة نفذت من عندها الأفكار، وأنهكت قوى فريق العمل. كما أنك تشعر بالفشل لأنك لم تحصل على الأفكار بعد. إذا قمت بدعوة أحد الحمقى، سيظهر لك الجانب الآخر من حدود الموضوع، وينقذك من فشلك ويرشدك إلى الطريق.

الحمقى قادرون على تخطي الصعاب. عند وقوع الفريق في مأزق، أو عند انعدام الأفكار الجيدة، يعترض الحمقى الطريق ويبحثون عن الطرق الجديدة لمعالجة المشكلة. أفكارهم غالباً مميزة ولديهم الكثير منها.

يرتقي الحمقى إلى مستوى المسؤولية من جراء أفكارهم العظيمة، ومن الصعب في جميع الأحوال، تطبيق موهبتهم ضمن فريق العمل. كما يجد الحمقى صعوبة في تسوية تصوراتهم الذهنية. يحتاج أي نوع من الجماعات المتحدة إلى حل وسط، إلا أن الحمقى لا يرغبون عادة بفعل شيء تجاه ذلك. يستمتع الحمقى بالتعاون مع واحد أو اثنين من الشركاء

المبدعين وليس أكثر من ذلك. لدي زميلة قامت بتوظيف مدير فني موهوب، تقدر الشركة إنجازاته. والسخرية في الموضوع هي أن مديره كان يتوقع انسحاب المدير الفني كل ثلاثة شهور. توقع زملائي ذلك؛ كانت الزميلة تعلم أن هذا المدير الفني تزعجه خطوات الشركة. ولحسن الحظ أنها كانت تجد طرقاً جديدة لتشجعه على البقاء.

ولأن الحمقى لهم قيمة عالية في الشركات، كما أنهم نادرون. فغالباً لا يوجد أكثر من واحد أو اثنين في فريق أي عمل.

تماماً مثل طيور الكناري التي يأخذها رجال المناجم ليستشعروا بواسطتها نقص مستوى الأكسجين في المنجم، الحمقى لديهم رادار ينبئهم عندما تصبح بيئة العمل غير قادرة على الإبداع. فهم حساسون جداً تجاه الحقائق، وهم أول من يعرف إذا كان هناك ما يكفي من وقود الإبداع لتشغيل المحرك. ويصدرون إشارات للآخرين إذا كان هناك حاجة للابتكار.

في وقت نهضة الأعمال، تحتاج الشركات إلى الحمقى للاستمرار في تطوير نفسها. وكل فريق عمل يحتاج إلى ساذج فيه. هذا يجعل إيجاد الطرق للحفاظ على تعهدات الحمقى في فريق العمل أمراً هاماً - في إبقائهم منشغلين دوماً في العمل. يعود الأمر إلى فريق العمل ورئيسه في تلبية كل احتياجاتهم. أكثر من أي وجه من وجوه العبقرية، يحتاج الحمقى إلى

«معاملتهم برفق». نظراً لأهمية الحمقى لتأمين صحة شركتك الإبداعية، سأضيف إليك بعض التوصيات للحفاظ على الحمقى من حولك.

1. أخبرهم بمدى حاجتك لهم.

يحب الحمقى أن يعرفوا بقدرتهم المذهلة على الإبداع، كلنا يحب ذلك، ولكن لأن الحمقى لا يشعرون دوماً «بروح الصداقة في الشركة»، يحتاجون إلى ملاطفتهم ويريدون شرعية خاصة لأفكارهم أكثر من أي وجه من الوجوه الأخرى. تذكر: يفتخر الحمقى بحماقتهم.

2. وفر لهم الاستقلالية قدر الإمكان.

الطريقة المثلى للتعامل مع الحمقى هي في إطلاق العنان أمامهم. إنهم يجيدون العمل إذا توفرت لهم الاستقلالية، فلا تثقل عليهم بالأعمال الرتيبة، حتى لا يتراجعوا. وفر لهم متدى عاماً للمشاركة بأفكارهم.

3. أعطهم فرصة اتخاذ القرارات على أعلى مستوى ممكن.

تخترق أفكار الحمقى كل الحدود والحواجز. هم بحاجة للبقاء مع فريق عمل بإمكانه إيجاد الطرق لخرق هذه الحواجز والحصول على أفكارهم وتنفيذها. اجمعهم مع الأشخاص الذين لديهم القدرة على إنجاز الأمور.

4. حاول أن تجد للحمقى «شركاء».

يحتاج الحمقى إلى شركاء لمساعدتهم في خرق الحواجز. يحتاجون إلى زميل - غالباً ما يكون حكيماً - ليصقل الأطراف الحادة لأفكارهم ولمساعدتهم في نشر مفاهيمهم ومعتقداتهم خلال العمل. من الأفضل لهم أن يشتركوا مع أشخاص منفتحين لفكرة تسوية الأمور.

نلتقي بالحمقى في كل المجالات، ولكنهم يفضلون البقاء في الأماكن التي تسنح لهم تحقيق تغيير ما. كما تراهم موجودين في الأماكن التي تمكنهم من تحقيق الكثير من الإنجازات. يتخذون لهم درباً ويتعدون عن الأضواء. وبمجرد أن تسنح لهم الفرصة لتحقيق دور ما في مكان يستطيعون أن يبدعوا ويفشلوا فيه، فهم يحبون البقاء والاستقرار فيه.

عشرات يجب تجنبها

يفتخر الحمقى بأنفسهم وبإخبارهم الحقيقة دوماً، ولكن لديهم بعض مواطن الضعف يجب أخذها بعين الاعتبار. أولها أن الحمقى يغيب عن ذهنهم أن الحقيقة قد تكون مؤلمة. ولا يدركون مدى الإثارة التي تسببها أفكارهم لفريق العمل وللمؤسسة. يجدون صعوبة في فهم الحجم الذي يحتاجه التغيير لتحقيق أفكارهم وقدر الألم الذي يسببه التغيير على الآخرين. يجيد الحمقى التفاعل مع القوى المحركة المحيطة بهم. بينما «يقتحم العباقره ويتدخلون» كما قال جانغ Jung، يبقى من

التعقل أن نكون مدركين ومتعاطفين قدر الإمكان.

يحتاج الحمقى أيضاً أن يتدربوا على درجة من الصبر، في الوقت الذي قد تكون فيه المثابرة في صالحهم، لكنها في نفس الوقت قد تصم آذانهم. لا يقدر البعض أحياناً ما يفعله الحمقى، إذا قاموا بدفع أفكارهم من غير حكمة. على الحمقى أن يحققوا التوازن بين معرفة الوقت اللازم لفرض الأفكار وبين معرفة وقت الانسحاب. وإذا استطاعوا استخدام مثابرتهم كطريقة لتحقيق التقدم للمؤسسة، سيشعرون بالرضا ويقدمون الأفكار القيمة.

ملخص وجوه العبقرية الخمسة

المحكّم	الأصمى	المقتبس	المنعم	المبهر	
القدرة على تبسيط الأمور	القدرة على تخطيط مواطن الدفء	القدرة على ربط الأمور ببعضها	القدرة على ملاحظة التفاصيل	القدرة على رسم الصور	قواعد القوة الإبداعية
قلب الأمور السطائات المتعارفة	استنتاج الأفكار بعد عملية الربط	أنكار من مجموعة التفاصيل الغفول	أنكار من مجموعة التفاصيل الغفول	الصور الذهني	مفتاح السهارة الإبداعية
الاحتفاء به	خلقه	ملاحظته	روايته	الطريقة السهلة لتذكر الوجه	
الأفكار التي يشترك بها المراجع	تحقيق الرؤيا من خلال المفارقات	التفكير المتعلق بالمفاهيم والمتاحل في المسائل الحقيقية	الرؤية المستقبلية وفحص النتائج الممكنة	منافع فريق العمل	
القدرة على المشاورة والتوصل لقرن حدود المصلح	الاعتماد بشدة على الآخرين في استشارة الأفكار	استنتاج الاستدلالات الخاطئة من التفاصيل	الحاجة إلى وضع الوجه المصغر مع الوجه الأخرى	العثرات التي يجب تجنبها	

تمارين

ستجد سهولة في إضافة مهارات الأحقق إلى صندوق الأدوات، ولكن لكي تتقنها تحتاج إلى التركيز. كرر التمرين مراراً. إليك الخطوات الأولى للبدء.

1. اكتب ثلاث نقاط ضعف تراها في عملك:

(1)

(2)

(3)

حاول أن تقلب مواطن الضعف في العمل رأساً على عقب. كيف يمكن لمواطن الضعف أن تتحول إلى قوة أو تفهم على أنها كذلك؟ لا تقلق إذا بدت الأفكار سخيفة. ماذا تكتشف؟

(1)

(2)

(3)

2. يجد الحمقى طرقاً غريبة في المفاجأة والبهجة. تذكر الطريقة التي تتبعها شركة نوردستروم في المبالغة في رعاية الزبائن. لم يكن الزبائن بحاجة مطلقاً لمغادرة المحل

ليرفهوا عن أنفسهم أو ليتناولوا المرطبات أو حتى
ليرتاحوا. ماذا كنت ستفعل؟

(1

(2

(3

العمل بطريقة مختلفة

نتعلم أحياناً أن الإبداع يعني الحرية وغياب القيود

نشعر بحاجتنا إلى قماش رسم فارغ، من غير حدود، ولا نقاد ينقدوننا لكي نصبح أشخاصاً مبدعين بمعنى الكلمة. لذلك لدينا اعتقاد أن الفن وصناعة الأعمال أمران مختلفان تماماً. لا توجد حدود للفن، الفنان حر. بينما نجد عالم الأعمال محاطاً بالقيود. المدير محاط بالقيود - من قبل منظمة العمل، ومن الجهة المنافسة، ومن السوق التجاري.

يقدر الحمقى الحواجز ويمجدونها. وتعتبر الحواجز بالنسبة لهم ممرات لتحقيق النجاحات. بمجرد معرفتهم لتلك الحدود، بإمكانهم العمل بالابتكار. فهم يتعلمون الحكمة من وجود هذه الحدود.

1. اعقد صداقة مع الحدود

وصف المخرج السينمائي المشهور سيدني لومت Sidney Lumet المحادثة التي جرت بينه وبين مخرج آخر، أكيرا كرساوا Akira Kurosawa. أشاد سيدني بكرساوا في مشهد البداية الذي حققه في فيلم ران Ran. وسأله عن طريقة تحضيره لمثل هذه اللقطة الرائعة في الفيلم البطولي. وصف كرساوا خطوات إعداد الإبداعية للمشهد، التي التقطها في استوديوهات سوني للأفلام.

يقول كرساوا، أنه لم يستطع أن يدير الكاميرا إلى اليسار حتى لا تلتقط صورة لمباني سوني الصناعية. وإذا استدار إلى اليمين، سيلتقط صورة لأرض المطار. لقد كان محصوراً، لذلك قام بتصوير المشهد كما هو أمامه. تقيده في الحركة جعل المشهد رائعاً.

نشعر أحياناً أن القيود كالأعداء. ولكن باستطاعتنا دوماً أن نبذل عن طريق إيجاد طريقة لتقبل هذه القيود.

احتاجت مبدعة في الأعمال أن تطرح منتجاً في السوق كانت تعتبر ميزانيته صغيرة وشعرت أنها مقيدة. كان المنتج يحتاج إلى ظهور جيد، وكانت توقعاته كثيرة ولكن الميزانية قليلة. كانت تتساءل عن الأفكار الابتكارية التي قد توسع مصادر المال، وكيف يمكنها أن تتآلف مع تلك القيود؟ قامت بتصميم استراتيجية أطلقت عليها OPM أي استخدام أموال الآخرين Other Peoples Money.

جذبت إليها ثلاثة شركاء استراتيجيين عقدوا بينهم شركة مشتركة وسهلوا عليها مهمة طرح المنتج بالطريقة التي كانت ترغب بها. إن كل ما ينقص أو يرفض ضمن عملنا قد يصبح أساساً لفكرة ناجحة.

2. ضاعف من حدة الحدود

كنت برفقة زوجي في وقت قريب في ناپا Napa، كاليفورنيا California، وذهبنا برحلة إلى مصنع الخمر.

تعرفنا على أفضل أنواع الخمور - الخمور ذات المذاق المركب تأتي من الكروم المضغوطة، فيعمد المسؤول عن الخمر إلى ضغط هذه الكروم ويحجب عنها الماء، والتربة الغنية بالغذاء، والظل، لنتج أفضل أنواع العنب - في بعض الأحيان قد تزودنا ضغوط الأمور الممنوعة بأفضل النتائج.

أكبر خطر هدد تجارة شركة الكرايولا Crayola هو انتشار ألعاب الكمبيوتر للأطفال، فقد استعاض الأطفال عن الرسم والتلوين، بألعاب الكمبيوتر التفاعلية وأشياء أخرى. وبدلاً من محاولة شركة كرايولا السيطرة على ألعاب الكمبيوتر، اختارت أن تزدهر ضمن حدود إمكانياتها. امتازت بمنتجاتها الفنية للأطفال أكثر من أي منافس آخر، قامت بزيادة مبيعاتها لتشمل أقلام التحديد وأدوات التلوين المبتكرة. عرفت حدودها وقدرتها ووجدت مخرجاً لها في أعماقها.

3. اعتبر الحدود مرشداً لا قيداً.

عندما كنت أعمل في مجال الإعلانات، كنت أتذمر من مهمات العملاء وأشعر وكأني أؤدي التمرينات الرياضية في مكان ضيق كخزانة الملابس. عندما طلب مني تنظيم حملة، أراد العميل عملاً مميزاً ولكن المتغيرات كانت محدودة لدرجة يصعب فيها الابتكار.

كان على المعلن أن يقول س، لا يمكنه قول ص، ولا التلميح ب ش. ستقوم الشرعية القانونية بمراجعتها. وكذلك هيئة العلاقات العامة. والعلاء عليهم أن يشركوا أمهات أزواجهم أو زوجاتهم. في كل خطوة إبداعية كنا نصطدم بحدود الأرض، والجدران، أو بسقف الخزانة أعني بضيق المكان.

والمضحك في الأمر، كنا تأتي دوماً بأفكار ضخمة، بالرغم من تلك الحدود والقيود. حتى في وجود الحواجز، توفرت لدينا الأفكار الخارقة. في الحقيقة، تمكنا مع مرور الأيام من تطوير مفهوم الحواجز. اكتشفنا أن الحدود ثابتة لا يمكن تخطيها، كما أن لها خاصية امتصاص فيمكن دفعها. لقد قادتنا هذه الحدود.

يخبرنا العالم النفسي رولو مي Rollo May أنه عندما نسمع بوجود «احتمالات لا حدود لها» أو بأن «كل الخيارات مفتوحة»، فهي رسالة باطلة. فعندما لا توجد لدينا حدود وقيود، نصبح غير متحمسين ومنكمشين. أمامنا الكثير من الاختيارات التي يجب اعتبارها.

ينطبق ذلك في مجال الأعمال. غياب الحدود لا يصنع الابتكارات، ولكن فهم طبيعة هذه الحدود. تعلمنا حكمة الحمقى كيف نفهم طبيعة الحواجز، وما حقيقتها، ومدى قوة تأثير كل منها.

احترام الاتجاه السلبي في العمل

يؤيد الأحمق عالم اللاهوت ماثيو فوكس Matthew Fox في تعريفه للإبداع على أنه حوار بين الاتجاه الإيجابي والاتجاه السلبي. تندفق الأفكار وتكثر أثناء سيادة الاتجاه الإيجابي. تشعر بازدهار الأفكار من حولك. وبجمال الحياة في كل شيء وترجم ذلك تلقائياً إلى سلوك إيجابي.

أما الاتجاه السلبي فهو الطريقة السلبية. هذه هي أوقات الإحباط، والتشاؤم، التي ينعدم فيها الإبداع. يجب عليك أن تعمل من أجل فكرة. هذا مؤلم. الاتجاه السلبي هو الجانب المعتم من مراحل الإبداع، إنه الجانب الذي نخفيه عن الآخرين وعن أنفسنا.

في مكان العمل، يتم تقدير الاتجاه الإيجابي وتقديسه. تشعر بالحيوية عندما تتولد لديك الأفكار العظيمة، ويقدر الآخرون. أنت كالنجم اللامع. أما الاتجاه السلبي فهو أمر بغيض. إذا لم تجلب الأفكار سيعتبرك الآخرون غير مثمر، وستشعر أنت بذلك. وستقلب تصوراتك الذهنية، وتفقد ثقتك بعبقريتك.

أما الحمقى فهم يقدرّون الاتجاه السلبي. يوقنون أن الابتكار يحتاج إلى تناغم بين الاتجاهين. الطريقة السلبية هي جزء هام من الروح الإبداعية. من أجل تحقيق الأوقات المثمرة عليك المرور بأوقات راكدة - حتى في

مجال العمل. الاتجاه السلبي طبيعي وله قيمته.
سأوضح لك كيف للأحمق أن يساعدك في العناية
بروحك الإبداعية في الأوقات السلبية.

1. حاول أن تستسلم.

يقول الفيلسوف وليام جيمس William James إننا
نتعلم السباحة في فصل الشتاء والتزلج في فصل الصيف.
عندما نفقد تركيزنا ولا نبحث عن الأفكار لفترة معينة،
ستجد أمامك الحلول. قد تكون هذه الفترة ساعة، أو
أسبوعاً. دع مشكلتك جانباً لفترة ما. أعط نفسك وقتاً
للراحة، ستسيل الأفكار من منطقة اللاشعور في ذهنك.
أعط ذهنك وقتاً للراحة.

2. شك في نفسك.

من غير الضروري أن تشعر بالإبداع حتى تكون
مبدعاً. يتناغم الإبداع مع الشك. الشك هو مؤشر
المخاطرة، المؤشر الأول في حياة الإبداع.

في فترة تحقيق سيزان Cezanne ثورة الفنون
برسوماته، كان الشك يملأ قلبه حول أعماله. تقبل الشك
على أنه «شريك أفكارك».

3. تجنب النقد الذاتي.

كتب ريتشارد فيمان: «لقد قمت بارتكاب الأخطاء

في الفيزياء عن طريق اعتقادي أن النظرية ليست جيدة بما يكفي، وأن هناك الكثير من التعقيدات التي ستفسدها». لا تبالغ في انتقاد أعمالك. في بعض الأحيان يعد الاختبار الذاتي أحياناً أصعب من أي مصدر اختبار آخر قد تواجهه.

4. احفظ المشكلة وافعل شيئاً آخر.

كان المهندس المعماري لو كوربوزيه Le Corbusier، يحفظ متغيرات المهمة الجديدة ومن ثم ينتظر ثلاثة شهور قبل تنفيذ التصميم. وفي أثناء هذه الفترة، تنمو الأفكار الجديدة في ذهنه. نطلق على هذا برمجة وقت الابتكار - إعطاء الذهن فرصة للتأمل. وفي الوقت الحالي، تعطي بعض الشركات من أنواع الترف فترة ثلاثة شهور للتفكير العميق، يعد مفهوم حفظ المشكلة والانتظار قبل البحث عن الحل المناسب مفهوماً جيداً. ضع في برنامج مشروعك وقتاً للتصور الذهني.

5. تدرب على النوم الحالم.

تقول جورج إليوت George Eliot، «في إحدى المرات التي كنت فيها مستلقية على سريري، أفكر في موضوع لقصتي، تداخلت الأفكار مع بعضها في مخيلتي، وتخيلت نفسي أكتب رواية عنوانها The sad

Fortunes of the Reverend Amos Barton. وهكذا أصبح عنوان روايتي الأولى التي حظيت بالنجاح. يعطي الاتجاه السلبي اعتباراً للوقت الذي تكون فيه مدركاً لمشكلتك بشكل جزئي. تأكد من حصولك على فترات استراحة صغيرة تسمح لك بالانتقال من العمل المركز إلى الاسترخاء.

6. اطرح أسئلة مثل العلماء

يقول الفيزيائي الحاصل على جائزة نوبل أ. إ. رابي I. I. Rabi أن الفضل يعود إلى أمه في أن أصبح عالماً. عند عودة رابي من المدرسة، لم تكن أمه تسأله، «ماذا تعلمت اليوم؟» بل كانت تسأله «ماهي الأسئلة التي طرحتها على أستاذك اليوم؟»

في بعض الأحيان نشعر بالضييق لأننا حددنا بشدة تلك الحواجز. حتى عند اعتقادك أنك قد سألت السؤال المناسب في مجال العمل، استمر بطرح الأسئلة. تزيل الأسئلة عوائق الإبداع، كما أنها تعمل على إبقاء الحوار قائماً بالاتجاه السلبي. يعبر الاتجاه السلبي عن نفسه دوماً.