

الفصل العاشر

المرونة

Flexibility

كيف تطور المرونة التي تحتاج إليها لكي تنجح

"الشخص ذو المرونة الأعظم يسيطر على النظام، وسوف يكون لديه التأثير الأعظم. لا يوجد أفراد مقاومون، توجد فقط اتصالات غير مرنة."

إذا كنت شخصية مرنة، سوف يعني أن لديك المهارة لتبني المزيد من الأفكار أكثر مما لديك. إذا التصقت متجمداً عند رؤيتك الذاتية، أفكارك الذاتية وطريقتك الذاتية في أداء الأشياء، حينئذ، يعني هذا أن الناس الآخرين المحيطين بك، والذين لا يتفوقون معك قد يكونون مضطربين إما إلى قبول أنك على حق، ومن ثم، يغيرون آراءهم، أو سوف تكون هناك مناقشة، عدم اتفاق، أو من المحتمل جدال. في كل المواقف يوجد العديد من وجهات النظر، وعنصر الفريق الذي يكون على استعداد وقادراً على تبني ما هو أكثر مما لديه، هو ذلك الشخص الذي سوف يكون في المركز الأقوى وطريقه إلى الترقية سوف يكون مفتوحاً. إذا كانت آراؤك واتجاهاتك محدودة، فإنك تكون في موضع تسليم الميزة التنافسية إلى شخص ما آخر. قادة دوائر الأعمال هم أولئك الناس الذين لديهم التنوع الأكبر في سلوكهم، والذين ليس لديهم استجابة معيارية.

الذهاب من جيد إلى عظيم يعني أن تأخذ هذه القفزة في ضوء العقلية وأسلوب التفكير. كم مرة حضرت اجتماعاً مع الشخص الذي يكون لا ينصت إليك بوضوح، ولكن مجرد أنه يراجع ذهنياً ما سوف يقوله بمجرد أن تتاح له الفرصة؟ التحدث هو الفرصة للتعبير عما تعتقده. الاستماع هو الفرصة لأن تنصت إلى الآراء التي قد تكون مختلفة عما لديك جذرياً. مع تذكر أن القرارات الأفضل هي التي تضم إليها ما لدي الآخرين من خبرة، ذكاء، آراء ورؤية، كيف تتأكد من أنك على درجة كافية من المرونة لتسهيل اتخاذ القرارات الممتازة؟

تذكر مناسبة ما عندما وجدت نفسك أمام رؤوس عنيدة متصلبة الرأي مع شخص ما، كل منكما مقتنع بأنه على حق ويرفض أن يستسلم. إنها يمكن أن تكون حول إستراتيجية تسويقية، إنها يمكن أن تكون تقرير كيفية إنفاق الميزانية بأفضل طريقة. إنها يمكن أن تكون على مستوى من البساطة لتقرير أين يمكن إقامة حفل المكتب. إن مجرد إعادة تكرار رأيك الذاتي سوف لا

يحرك الموقف إلى نهاية تبادلية مرضية. إنني لا اقترح الاستسلام كطريقة إلى الأمام. أنا لا أدافع عن الحل الوسط الذي لا يرضى أي فرد. إن ما أريدك أن تأخذه في اعتبارك أنه لا يوجد دائماً مجرد إجابة واحدة صحيحة. يمكن أن يكون هناك عدد من الإجابات الجيدة والتباينات حول هذه الأفكار الأساسية. لكي تصل إلى ذلك المدى من الاحتمالات، فأنت تحتاج إلى اتخاذ القرار الصحيح الآن بانك مستعد للسعي إليها بحيوية، ومستعد للقبول بأنها يمكن أن تكون جميعها صحيحة.

Gareth James مدير عام من شركة People Plus يقول:

"تتخذ القرارات على أساس الإدراكات، لذلك أدر الإدراكات. الإدراك هو الإسقاط.* تؤسس إدراكات الناس على ما تقوله وما تفعله – إذا أردت أن تغير الإدراك غير الإسقاط."

كم سوف يكون هذا مفيداً بالنسبة لك؟ إنه سوف يساعدك على فهم عقلية رئيسك، زملائك، عملائك، مورديك. عندما تعمل في خدمة العميل سوف يساعدك على فهم لماذا شخص ما مستاء، ومضطرب. سوف تساعدك هذه الرؤى المختلفة حينئذ على تنمية خطة لوضع الأشياء في أماكنها الصحيحة بطريقة لم يسبق لك تخيلها من قبل. علي الرغم من أن رئيسك قد يقدر لك تصميمك، فإنه من المحتمل أنه سوف يكون محبطاً جداً مما أدركه على أنه عناد.

إذا طلب منك أداء شيء ما والذي وجدته صعباً أو غير مريح، فإنه سوف يساعدك على فهم أكثر وضوحاً عن لماذا شخص ما طلب منك أداء ذلك. على سبيل المثال، إذا طلب منك أن تجري توفيرات في التكاليف، وتحدد العمالة الزائدة في إدارتك، أو إذا كنت عضواً في فريق حيث آخرون يفقدون وظائفهم، اكتسب استيعاباً حقيقياً للأسباب لماذا يحدث هذا، وسوف تكتشف أنه أكثر سهولة أن تتكيف مع التغيير في موقع العمل.

*الاسقاط = عملية إضفاء صفات المرء الخاصة أو اتجاهاته أو عملياته الذاتية الخاصة به على الغير بدون قصد.

Matthew Alsop، المدير الإداري لـ FCSPD Support، يقول:

"كن مرناً بقدر ما تستطيع داخل ظروفك الشخصية. على سبيل المثال، إذا كان مطلوب العمل وقتاً إضافياً، لا تدع نفسك أن تكون الشخص الأخير للتطوع، أو الذي يخرج على الإجماع لأنك لم تقل أبداً نعم أو تتقدم للمساعدة. المال سوف يكون دائماً في متناول اليد. المرونة من الأصول القيمة جداً في الشركات عندما تكون الأوقات صعبة."

تدريب نفسك على التحرك عبر الرؤى والأوضاع المختلفة (أو الأوضاع الإدراكية، كما يطلق عليها في مصطلحات NLP) سوف يعطيك العمق الذهني الأضخم والذي تحتاج إليه لكي تنمو داخل منظمتك.

الأوضاع الإدراكية – كيف تعمل :

١ – الذات

هذه هي الأكثر سهولة. هذا هو منظورك أو زاويتك الخاصة، إنه من تكون أنت. إنه رؤية العالم من خلال عيونك، سماع ما يقال من خلال أذنيك، والإحساس بما يحدث من خلال طريقتك الذاتية للحصول على المعلومات سطحياً. هذا حيث تكون الحياة مريحة.

تخيل أنك جالس على كرسي تفحص موقفاً قد طويته ووضعت في صندوق أمامك. إنك تستطيع أن تراه الآن من خلال عيونك الذاتية، وتستطيع أن تركز على ماذا يشبه. فكر للحظة ما الذي لا تستطيع رؤيته. لا تستطيع أن تراه من الخلف أو من أعلى. لا تستطيع أن تراه من تحته. إنك تستطيع فقط أن ترى ما تسمح به حدود منظورك. مهما يكن ما تفكر في فعله، تدرك الآن بأنه سوف لا يكون أبداً القرار الأفضل. هل اشتريت منزلاً استناداً إلى صورة فوتوغرافية من الخارج؟ من المحتمل أنك تريد خطط الأرضية، صورة الحقيقة، صورة للسقف، خريطة توضح ماذا يحيط به. ما الذي تعرفه، وما الذي لا تستطيع رؤيته.

٢ – الآخر

هذه فرصة لمعايشة الموقف بطرق جديدة، تطوير القدرة على الرؤية، السماع، والإحساس بالأشياء بصورة مختلفة. كم مرة تمنيت أنك تستطيع

سماع ما كان يقال خلف الأبواب المغلقة؟ هذه طريقة لكي تستطيع أنت أن تفتح الباب وتعيش ما بداخلها بنفسك.

ضع كرسي آخر في الحجرة، ثم قف وتحرك ذهاباً وإياباً عليه. هذه فرصتك للتحويل إلى أن تتقمص شخصية شخص ما آخر. أنت الآن في مساحة مختلفة مادياً، لذلك لديك صورة ذهنية جديدة، أفق مختلف، وتري أشخاص آخرين في ضوء مختلف. ليس هذا فقط، إنك تستطيع أن تري نفسك، وأن تكون ملاحظاً شديد الاهتمام بما يجري من حولك. هذا الوقت أنت مشارك من زاوية مختلفة.

٣ - الملاحظ النزيه (غير المتحيز)

قد تمنيناً جميعاً أن نكون الذبابة التي على الحائط، الشخص الذي يستطيع أن يري ما يحدث، ولكن بدون أن يراه أحد، وبدون الحاجة إلى المساهمة. ضع كرسيًا ثالثاً في الحجرة، وهذا هو المكان حيث يجلس الشخص المستقل، الشخص الذي يلاحظ ما يحدث في العلاقات والمحادثات، ولكنه منفصل انفعالياً، ليس جزءاً من عملية اتخاذ القرار. هذا الملاحظ مهتم بالمخرجات، ويستطيع أن يري ما يجري بدون تحيز. إنه يشبه الحكم في مباراة التنس الذي يريد أن يري أن المباراة تسير على ما يرام طبقاً للقواعد، دون أن يكون لديه أية ميول في أن يكسب أحدهما دون الآخر. نموذجياً، رئيس مجلس الإدارة هو هذا الملاحظ النزيه، ذلك الشخص الذي ينتزع سخونة المجادلة، ويعيد أعضاء المجلس إلى الحقائق الموضوعية.

كيف تعمل لصالحك؟

الآن لديك أسلوب، كيف تطبقه على موقف حقيقي؟ القبول بأنه لا يوجد فشل فقط تغذية مرتدة ذات قيمة، وحالات بصيرة سوف تساعدك على النمو، فكر في موقف حالي قائم على العمل، والذي يدفعك إلى الأمام. إنه يمكن أن يكون شكوى عميل من الجودة. إنه يمكن أن يكون استياء من المرسوم الأخير للإدارة المالية حول تخفيض التكاليف. إنه يمكن أن يكون رفض إعطائك زيادة في المرتب أو تحريك الوظيفي من مؤقت إلى دائم.

الآن أصبح الموقف المحدد لديك واضحاً في رأسك، ضع ثلاثة كراسي في حجرتك التي في ذهنك. إذا كان لديك الوقت والمساحة، لماذا لا تنفذه في الوقت بجوار منضدة مطبخك أو في حجرة الاجتماعات الخالية في عملك.

ضع الكرسي في شكل مثلث يبعد حوالي مترين كل منهما عن الآخر. ضع لافتة على كل كرسي تقول "الذات" ، "الآخر" ، "الملاحظ النزيه (غير المتحيز)".

الخطوة (١)

إما أن تجلس على الكرسي أو تقف بجانبه إذا فضلت ذلك، وانظر إلي كرسي "الآخر" سوف تعرف من هذا "الآخر" عندما تكون باحثاً عن حل مشكلة محددة. التفكير في موقف يقوم على العمل الذي قد وصفته، ومعرفة أنك تسعى إلى تغيير نفسك، وليس الآخر، اطرح على نفسك السؤال، "كيف يؤثر هذا السلوك علي؟" سوف تكون واضحاً حول ما تريده، وما تفكر فيه، لذلك، هذه فرصتك لكي تفحص الشخص، اطرح السؤال، وخطط ماذا يكون التأثير.

الخطوة (٢)

قف، استخدم مساحة الشاشة الذهنية لتنظيف ذهنك، والآن افحص كرسي "الآخر" مذكراً أن هذا شخص ما قد عرفته تحديداً، عميل، زميل أو شخص ما يعتبر جزءاً من الموقف الصعب. اجلس على الكرسي، أو قف بجانبه، وتقمص شخصيته، أثناء القيام بدورك. الآن أنت ترى العالم كما يراه هو أو هي، بمعنى أنك قرينه وسوف تسمع وسوف تشعر ما يشعر هو أو هي به، انظر إلى الكرسي الذي عليه لافتة "الذات" واطرح السؤال، "كيف يؤثر على هذا السلوك؟" تذكر أنك ترى نفسك، بعيون الآخر، وتتصت عن رغبة إلى حالات البصيرة التي سوف تراها وتشعر بها في الحال.

الخطوة (٣)

نظف ذهنك مرة ثانية خلال مساحة الشاشة الذهنية التي تمحو الحالة، تحرك إلى الكرسي الثالث، الملاحظ النزيه. تستطيع الآن أن ترى كلاً من المناقشات، والآن أنت منفصل عن ما أنت ذاهب إلى ملاحظته، ما تستطيع سماعه، وما تتعرض إلى الإحساس به، لاحظ ما يجري بدقة مع كلاهما (الذات والآخر)، واطرح السؤال، "كيف يؤثر هذا السلوك على القرار؟" حيث أنك قد كنت على كلا الكرسيين، الأول والثاني، سوف تكون قادراً على تكامل كلتا وجهتي النظر، وتطور منظوراً ثالثاً، والذي يحمل معه مزايا الاثنين.

الآن حرك الاثنين بحيث يبعد كل منهما عن الآخر متراً واحداً فقط. كرر كل التمرين السابق. سوف تكون الأشياء هذه المرة أكثر مباشرة، أكثر إثارة حاملة معها المزيد من التعلم والمزيد من حالات البصيرة. سوف توفر

إجابات على الأشياء التي كانت تحيرك، وتساعدك على إنشاء إطار عمل جديد لاتخاذ القرار.

النتيجة

بإعطائك زوايا أو رؤى مختلفة خلال النظام الذهني، فإنك تتخذ قرارات أفضل، وتزيد من قيمتك لدي المنظمة. إنها سوف تسمح لك بأن تكون الشخص الذي يكون جاهزاً لتحمل المسؤولية بالنسبة للصراعات الشخصية، والاختلافات التي تحدث طول الوقت في المنظمات.

الاستعداد لغير المتوقع

هل لم يحدث لك أبداً في الاجتماعات عندما يسلط عليك الضوء فجأة وي طرح عليك سؤال لا تستطيع إجابته؟ قد يكون أمامك تل من البيانات، وأيضاً وفي رأسك، ومع ذلك تصاب بالشلل عندما يعرض عليك سؤال. قد يكون شيئاً ما بسيطاً، أو شيئاً ما معقداً. مهما كان، فقط الإجابة لم تأت. أنت تحت مركز بقعة الضوء بمفردك، الحجرة ساكنة، الناس منتظرون. كيف يكون رد فعلك؟

مع عدم الاستعداد لمثل هذا السيناريو، الخطر أنك يمكن أن تتجمد في مكانك، ذهنك يصبح صفحة بيضاء، تظهر عليك أمارات الارتباك، تعطي الانطباع بأنك لست على قمة وظيفتك، وأنت لست مسيطراً على مادتك. قد حدث هذا لكل منا. سوف يعني الاستخدام الماهر للموارد أنك تستطيع إدارة الموقف، وتحفظ بسمعتك بالنسبة لكونك حسن الاطلاع، و متمكناً من ذاتك.

١- مارس إعادة اكتساب هدوء حالة الذهن. فكر في الوقت عندما كنت متأكداً من الحقائق. تذكر الوقت عندما كنت متفوقاً، عندما عرفت الإجابة، ولم يعرفها أحد آخر. فكر أين كنت، ومن آخر كان هناك. استرجع كثافة هذا الإحساس، تلك الجرعة من الرضا لأنك عرفت الإجابة. استمع إلى الصوت في رأسك، ذلك الصوت الإيجابي والمؤكد والذي يخبرك بأنك على حق. في تلك اللحظة عندما تكون في قمة استعادة القوة من كل هذه الأحاسيس، أنشئ دعامة مادية. افعل هذا عن طريق إما أن تقرص أذنك اليسرى، تنقر بقدمك، تضغط على ظفر الأصبع الصغير من يدك اليمنى. افعل شيئاً ما بأنك سوف تكون شاعراً بالارتياح معه واستخدمه كمصدر للقوة اللحظية لاستدعاء ذلك الهدوء، حسن الاطلاع، وحالة الثقة بالنفس. على الرغم من أنه لا يوجد حل سحري لإعطاء الإجابة على الأسئلة الصعبة، أحياناً يمتلئ الذهن رهبة، والصوت يطلق تحذيراته في رأسك

بأنه لا يعرف الإجابة. هذه هي الطريقة لاستعادة السيطرة، أن تسمح للمساحة الخاصة بالإجابة الصحيحة أن تصفو إلى الرأس من ذهنك الباطني.

٢- إذا كنت بالفعل لا تعرف الإجابة، حينئذ استخدم اللغة الماهرة لتعديل مسار الموقف. لا يقع الناس العظماء في مصيدة الذعر، خارج دائرة السيطرة، يبدو وكأن أذهانهم صفحة بيضاء في الاجتماعات. باستخدام حالة الهدوء التي تعرف كيف تصل إليها بسهولة، قرر كيف تستجيب. إنك تستطيع أن تقول، "نقطة جيدة، والتي ليس لدي كل تفاصيلها الآن تماماً. سوف أرسل بريداً إلكترونياً لكل الحاضرين بعد الاجتماع مباشرة، وسوف أيضاً أضمن الرد (فكر في شيء ما له صلة بالموضوع). " حول الموضوع، واستمر.

المفكر السريع والمرن سوف يكون قادراً على تغيير التركيز في المناقشة وسوف يفعل هذا بطريقة بناءة.

بيئة عمل مرنة

هل الطريقة الأفضل أن تكون متأكداً بأنك في المكان الصحيح من أجل المهمة الصحيحة. إذا خططت أن تستقر ذهنياً في فترة زمنية بعيدة عن المقاطعات والعمل الشاق، حيث تتناول جبلاً من الأعمال الورقية، وقائمة طويلة من المكالمات التليفونية، وبعد ذلك، مكتب مشحون ضوضاء واهتزازات، سوف يكون مصدراً للشروذ الذهني، وسوف تكون قد أوقعت نفسك في مصيدة الفشل. سوف يكون المكتب الهادئ أو يوم عمل من البيت الخيار الأفضل. على نفس المستوي، إذا كنت تسعى إلى مدخلات من الآخرين، ولديك شغف لسماع ماذا يجري خلاف ذلك في العالم، والتناغم مع ما يعرفه الآخرون، حينئذ يكون من السهل أن ترى أن تلك الحقائق تجمع بصورة أفضل من المحادثات غير الرسمية التي تجرى في أماكن العمل وخاصة في أوقات الراحة وتناول الوجبات المقررة. الدردشات غير الرسمية والتبادلات في المكتب يمكن أن توفر لك بيانات ممتعة، والتي سوف تعطيك تلميحات مهمة حول ما يمكن أن تقوم بأدائه. كن حريصاً لنقادي إغراء "العمل في البيت" حيث على الرغم كم أنه قد يكون مغرياً لتوفير الوقت عن طريق الاستغناء عن وسائل المواصلات سواء كانت عامة أو خاصة، فإنك تخاطر بان تصبح موظفاً غير مرئي، والموظف غير المرئي من الصعب تقييمه. سوف ينتهي بك إلى العمل في فراغ، وسوف لا يعرف أحد إذا ما كنت جيداً أو عظيماً.

المنهج المرن

البعض منا يحب أن يعمل بطريقة منطقية ونظامية، عارفاً ما هو المطلوب أدائه والعمل في خط مباشر تجاهه. يوفر هذا ميزة أنك سوف تكون مرئياً على أنك ذو ضمير يقظ، منظم، دائماً محافظ على المواعيد، على قمة عملك، ولا شيء يترك للصدفة. سوف يكون لديك قائمة بالأشياء المطلوب أدائها، وسوف تتناول بنودها بالكامل بطريقة دقيقة، الاجتماعات سوف تجدول مسبقاً، الخطط في مكانها، جداول وحصص العمل توزع، والموارد تخصص. أنت تعرف ما تحتاج إلى القيام به، وتتأكد من أنك وصلت إلى حيث تريد. بالنسبة لك، يوجد إحساس بالارتياح، عندما تعرف بأن القرار قد اتخذ، الممر محدد، والحياة واضحة المعالم. أولئك الذين يعملون معك وعلى ألفة بمدخل MBTI* سوف يدركون هذا النوع من توصيف الوظيفة. بالنسبة لأولئك الذين يعملون معك وليسوا على دراية بهذا المدخل، سوف يدهشك كيف يعمل MBTI عبارة عن قائمة استبيان شخصية، والتي قد تطورت على مدى سنوات عديدة. إنها تتناول كيف يدرك الشخص العالم، وكيف يفضل أن يتفاعل مع الآخرين. إنها تساعد أيضاً الأفراد والفرق على تحسين علاقاتهم المهنية والشخصية بطريقة إيجابية وبناءة.

على الجانب الآخر، يجب أن تكون شخصاً ما يحب الاختيارات والبدائل المختلفة. أنت تعرف ماذا عليك أن تفعله، وأنت تحب الاكتشاف، أن تعطي بدون تحفظ قدراتك وإمكاناتك. إنك تكافئ استناداً إلى الرحلة بدلاً من الوصول. الشخص طبقاً لمصطلحات MBTI يحب التنوع، الاختيار، ويشعر بالأسي إلى حد ما عند اتخاذ القرارات، لأن ذلك يغلق الأبواب أمام الكثير من فرص أخرى.

في أي وضع تجلس فيه على طيف الوظيفة/الشخص، سوف تكون قادراً على رؤية المزايا التي تأتي مع أي من التفضيلات. الأفراد المرنون يرون أكثر من الآخرين ويتكيفون طبقاً لتغيرات الظروف.

تذكر: على الرغم من مستوى المرونة الذي تحب أن تكونه، تأتي هنا نقطة التزام. قرارات يلزم اتخاذها، خيارات تمارس، وما قد قررته يتم توصيله إلى الفريق.

* Myers Briggs Tybe Indicato (MBTI) – أداة مصممة لتقييم الناس، وتوفير ملامح وصفية لأنواع

شخصياتهم، بناء على نظريات علم النفس. (المترجم)