الفصل السابع

حب الإستطلاع

Curiosity

obeikandl.com

كيف تكتشف ما لا تعرفه

كم مرة سمعت الناس يقولون أن دائرة العمل التي تقف محلك سر سوف تنزلق إلي الوراء؟ التغيير هو القاعدة، ودوائر الأعمال الناجحة هي تلك التي دائماً تأخذ خطوة إلي الأمام. بينما المنافسون لها يعيدون هندسة منتجاتهم، فإنهم يكونون سباقين بمنتجاتهم الجديدة، أفكارهم الجديدة، وطرقهم الجديدة في صنع الأشياء، "هنري فورد" قال مرة أنه إذا سأل عملاءهم ماذا أرادوا، فإنهم كانوا سوف يقولون أنهم أرادوا حصاناً أسرع.

الأفكار الجديدة في دائرة العمل توفر الطاقة والحيوية والوقود لأنشطة دائرة العمل، مع التزويد بالزخم الذي تحتاج إليه للإستمرار في التشعيل بنجاح في أسواق اليوم المتحدية. أحد إفتراضات NLP المسبقة العظيمة أن **" الخريطة ليست المنطقة "**. إنني أفسر هذا علي أنه الشجاعة لإدراك أنه علي الرغم من أن لديك تعريف واضح حول أين أنت، ماذا تفعل، وكيف تتصرف، يوجد في الحياة أكثر من هذا، بصرف النظر عن مدي حبك لما لديك. يوجد دائماً ماهو أكثر، وغير المعروف سوف يكون دائماً أضخم من المعروف. كيف تصل بسهولة إلي هذا؟ عبر حب الإستطلاع. ومن ثم، دعنا نبدأ التفتيش عن المنطقة.

David Apicella، **مدير الموارد البشرية الأوروبية في** MWA **يضع حب الإستطلاع علي قمة قائمة الخصائص لأصحاب الأداء الأعلي في دائرة العمل. أنه يقول:**

"أعتقد أن الأفضل أداءً هم أولئك الأفراد الذين يجدون متعة في التعلم؛ محبون للبحث والتدفيق، ويشعرون أنهم يستطيعون أن يضيفوا ماهو أفضل لمنظماتهم، سواء كان هذا الأفضل صغيراً أم كبيراً. يمكن أن يكون هذا غالباً واضحاً تماماً، منذ اليوم الذي تختارهم فيه، وغالباً هذه الرغبة للتعلم تظهر أيضاً في حياتهم الشخصية خارج بيئة العمل. تمتد هذه من تعلم أنشطة رياضية جديدة، إلي تعلم آلات موسيقية. إنها يمكن أيضاً أن تظهر بطرق آخري، قد تكون في المجتمع، الأندية الإجتماعية، الفرق، دور العبادة، الأسرة أو الأصدقاء هؤلاء الأفراد مشغولون، ويجدون متعة في أن يكونوا مشغولين. عند إختيار الأفراد المناسبين، علي الرغم من الخصائص التقنية أو المهنية الواضحة، الضرورية لأداء

الدور، فإنني أبحث عن الحماس للتعلم والرغبة في التحسين لأنفسهم، وذلك لأن هذه سمات جوهرية لايمكن تجاهلها. هؤلاء الأفراد طموحون تماماً، ويريدون أن ينجحوا. ومع ذلك، مكانتهم أو مستوي تدرجهم علي الهيكل التنظيمي في منظماتهم ليس العامل الدافع الأساسي لهم. إنهم في الواقع يريدون فقط أن يتعلموا، يساهموا، وأن يتم تقديرهم."

كان من بين عملائي رئيس مجلس إدارة وصاحب إحدي دوائر العمل الناجحة جداً والقابلة للربحية. إنه يحب أن يمضي وقتاً أكثر طولاً خارج المكتب منه داخل المكتب. إنه يسافر حول العالم، يحضر معارض، يزور موردين، يتحدث إلي عملاء، ويكون فضولياً لإكتشاف ما لايعرفه. إنه يعود إلي دائرة عمله، متجدد الحيوية، مملوء بالحماس ومملوء بالأفكار حول كيف يمكنه أداء الأشياء بصورة مختلفة. تعيد دائرة عمله بإستمرار إختراع ذاتها، وإنها دائمة الإنتقال من قوة إلى قوة. علي الجانب الآخر، في منتصف التسعينيات (١٩٩٠) عملت مع عميل، والذي كان يصنع "الكروشيه والتريكو" في اسكوتلاندا. كان النشاط مستمراً علي مدي سنوات. كان قلقاً حول عمله، ولكن نادراً ما كان يترك مكتبه، ملتصقاً به لإجراء تجارب وإختبار طرقه في العمل. لأنه لم يستطيع أن يتخيل وقتاً تتوقف فيه أنوال دائرة عمله في اسكتلاندا، فإنه إفترض بأن العملاء سوف لاتجذبهم المصنوعات الرخيصة المستوردة من آسيا. ومما يدعو إلي الأسف، تغير العالم من حوله، أصبحت التكلفة أكثر أهمية من الجودة، وكان المنتجون الصينيون يستوعبون التغير والإختلاف، ولذلك تحسنت جودتهم. لقد إنهارت دائرة عمله إنهياراً حاداً، وفي النهاية أغلقت أبواب مصانعه.

دائرة العمل الأفضل هي تلك التي تنظر بإستمرار إلي خارج أسوارها لتري ما يجري.

إنها تستند إلي المنطق، ومن ثم، أفضل دائرة عمل هي التي لديها أفراد في داخلها الذين يكونون منفتحين علي الفرص الجديدة، والذين يسعون بحيوية لإكتشافها. لأنك في طريقك إلي الإنتقال من جيد إلي عظيم في أدائك في موقع عملك. كيف تتأكد من أن أقدامك غير ملتصقة بالحاضر، وأنك بحيوية تمسح الأفق بحثاً عن أفكار جديدة؟ وكما قال John A.Shedd، "السفينة في الميناء آمنه ــ ولكن هذا ليس ما بنيت من أجل السفينة."

يوجد بعض الناس الذين بطبيعتهم يميلون إلى التغير، وإلى الطرق الجديدة في أداء الأشياء. يعطي Google "٢٠ في المائة من الوقت" ليكوِّن أفراداً أحراراً لكي يفعلوا ما يكونون حقيقة ميالين عاطفياً إلى فعله. إنهم يعتقدون أن هذه الفرصة لإكتشاف الممرات غير المعروفة ولإشباع حب

إستطلاعهم. لقد قال Sir James Dyson المستثمر وصاحب المبادرات المغامر المتألق "أنني أحب إرتكاب الأخطاء. يجب أن يعطي الأفراد الذين يرتكبون أعلي الأخطاء أعلي الدرجات لأنهم غامروا وإكتشفوا الأشياء"

لكي تصبح مثلهم، أو لكي تقنع نفسك بأنك تستطيع أن تنطلق إلي عنان السماء عندما تسمح بتدفق حبك للإستطلاع، أدرس ماذا تشبه إختيارات حب الإستطلاع عن طريق استيفاء الشكل التالي. تم تصميمه طبقاً لإحداثيات الديكارتية، حيث إنها طريقة محببة لي لتمديد الحدود وإدراك عواقب الفعل واللا فعل. ربما يجب أن تفكر في التأثير علي دائرة العمل، علي العملاء، علي الربحية، علي التنمية الشخصية، علي زيادة العمالة المحتملة، اثراء الأرباح، الميزانية المتزايدة لتدريب والتنمية. مجرد ذكر أفكار قليلة لإستثارة الأفكار!

obeikandl.com

ما الذي سوف يمكن ألا يحدث إذا كان لديك حب استطلاع، وكنت الأب الروحي للتغيير، مع تقديم الأفكار الجديدة على الطاولة؟ ما الذي يرفض الحدوث إذا كان لديك حب استطلاع؟ -١ -٢ -٣ -٤ -٥ -٦ -٧ -٨ -٩ -١٠	ما الذي سوف يمكن أن يحدث إذا كان لديك حب استطلاع، وكنت الأب الروحي للتغيير، مع تقديم الأفكار الجديدة على الطاولة؟ ماذا سوف يحدث إذا كان لديك حب استطلاع؟ -١ -٢ -٣ -٤ -٥ -٦ -٧ -٨ -٩ -١٠
ما الذي سوف يمكن ألا يحدث إذا لم يكن لديك حب استطلاع، ولم تكن الأب الروحي للتغيير ولم تقدم الأفكار الجديدة على الطاولة؟ ما الذي يرفض الحدوث إذا لم يكن لديك حب استطلاع؟ -١ -٢ -٣ -٤ -٥ -٦ -٧ -٨ -٩ -١٠	ما الذي سوف يمكن أن يحدث إذا لم يكن لديك حب استطلاع، ولم تكن الأب الروحي للتغيير ولم تقدم الأفكار الجديدة على الطاولة؟ ماذا سوف يحدث إذا لم يكن لديك حب استطلاع؟ -١ -٢ -٣ -٤ -٥ -٦ -٧ -٨ -٩ -١٠

obeikandl.com

لذلك، سوف يبدو أن معظم الناس سوف تعترف بأن حب الإستطلاع يمكن أن يضيف قيمة للأفراد، الفرق، والشركات. عدم الإهتمام في الحياة بما هو خارج حدودك، حيث لاتعرف، ولا تعتني بما يفعله زملاؤك أو المنافسون، يمكن أن يحطمك وأن يحطم دائرة عملك. قد تكون بالفعل ماهر جداً في إكتشاف أفكار جديدة، وقد تكون المبتكر الأكثر حماساً في المدينة. إذا لم تكن كذلك، هل تعرف شخصاً ما يتمتع بهذه الخصائص؟ إذا لم تتذكر أحداً بصورة طبيعية، الآن جاء الوقت لتعتلي كرسي نموذج التميز.

كيف لا تفعل ذلك

كانت دوائر أعمال الخدمات تمر بفترة تغير ضخمة. كانت تواجه أسواقاً صعبة مع توقع من العملاء بأنهم في بيئة منخفضة التكاليف. كان كل الموظفين يريدون زيادة في مرتباتهم ومزاياهم، والطريقة الوحيدة التي كان يمكن تحقيقها كانت من خلال عمليات أفضل، نظم أفضل وإستخدام كل النظم المتاحة لتعظيم الإيرادات. كان Peter عضواً أساسياً في الفريق، ولكنه لم يكن بالكامل مهتماً بأي من التجديدات المقترحة. أراد أن يفعل الأشياء بطريقته، الطريقة القديمة، ورفض مجرد الإستماع إلي المزايا المحتملة التي كان يمكن أن تتحقق. رفض إستخدام نظام برنامج مبني علي العميل والذي كان مصمماً لتحسين نظم تحصيل الفواتير، رفض إستخدام الموارد والعمليات المشتركة، وكان الشخص الوحيد الذي التصق بالطرق القديمة التي كان يعرفها. لقد كان منصرفاً تماماً عن أجهزة الكمبيوتر، البريد الإكتروني، وتطبيقات برامج Software، ولأنه لم يرغب في إكتشاف ماذا كان يمكن أن تقدمه مثل هذه الأجهزة والنظم، فإنه قد وضع نفسه متعمداً خارج التيار السائد لدوائر الأعمال.

لم يستطع أحد أن يقنعه بقدرات ما هو جديد أو غير مألوف، وكانت النتيجة بالنسبة للشركة المعاناة من إحباطات نقص المعلومات علي كل مستوي. علي الرغم من القيمة التي كان يقدمها Peter إلي دائرة العمل بطرق كثيرة أخري، فإن هذا الإتجاه الذي قد تقادم كثيراً. والذي قد نبع من نقص حب الإستطلاع لديه كان يمثل مأساته، وبعد الإنذارات والتحذيرات المتكررة، طرد في النهايةمن الشركة، ولم يكن لديه ملامح كيف يمكن أن يحصل علي عمل آخر. تحرك العالم إلي الأمام، وتركه خلف ظهره.

نمذجة التميز

إحدي الطرق التي تقيس بها دوائر الأعمال نجاحها تتمثل في دراسة ما يفعله المنافسون وكيف يمكنهم الوصول إلي ذلك. إذا كانوا يستخدمون عمليات، علامات تجارية، أو الأساليب التي تبدو جذابة وفعالة، فإن هذه التجديدات تنسخ أو تحسن بطريقة ما إحداث التغيير. كانت طرق التصنيع

اليابانية غامضة إلي حد كبيرفي "أوروبا" وأصبحت طرقهم جزءاً من اللغة المشتركة في مفردات التصنيع لدي الأوروبيين. كانت دوائر الأعمال تدخل في نظمها النماذج التي كانت تري أنها متميزة.

غالباً، يطرح علي الناس الناجحين أسئلة حول إذا ما كان لديهم نموذج دور، وغالباً يستشهدون بعضو قريب من الأسرة وشخصية ملهمة من الماضي أو الحاضر. أننا ننظر إلي الناس الآخرين ونعجب بما يفعلونه، ونسعي إلي تقليد تلك الخصائص ونأخذها لأنفسنا. كيف نفعل نحن هذا؟ إننا نعطي إهتماماً إلي ما يقولونه وكيف يقولونه. أننا ندرس عن قرب كيف يتصرفون في الإجتماعات، وفي المفاوضات. أننا ننصت إلي كيف يصوغون عباراتهم، والأكثر أهمية أن نعرف بدقة ما لذي يجعل كل منهم الشخصية التي هو أو هي عليها، والإحتمال الأكبر علينا أن نكون قادرين علي إتخاذهم نماذج دور ومحك إختبار شخصي للتميز. نحن نتطلع أن نكون مثلهم، ومن ثم نحصل علي نفس النتائج التي حققوها. التقليد يمثل الشكل الأكثر أصالة في إشباع غرور المرء، وهذه المهارة تتطلب أن تلاحظ بدقة مهارات الآخرين. ثم تحولها إلي عملية لمساعدتك ومساعدة زملائك، للإنتقال علي طول الممر من جيد إلي عظيم.

من هم نماذج الدور بالنسبة لك؟

خذ وقتك لكي تفكر في ثلاثة أفراد الذين تعتقد أنهم كانوا الأعظم تجديداً، إكتشافاً أو مجازفة في كل الأوقات. إنهم قد يكونون شخصيات رجال أو سيدات أعمال حالية مثل: James Dyson, Richard Branson أو Tim Smite. إنهم قد يكونون أفراد مشهورين مثل: Simon Cowell, David Beckham أو Peter Andre، الذين قد إستخدموا ماحصلوا عليه لتكوين علامة مميزة ولمحة شخصية عنهم. علي نفس المستوي يمكن أن يكونوا أفراداً من التاريخ الذين قد غيروا مسار الحياة ذاتها بسبب ما قد فعلوه، أفرد مثل: ماهاتما غاندى، نيلسون مانديلا، James Logie Baird, Captain Cook فكر في ثلاثة أشخاص تعرفهم، إما أنهم أشخاص أنت عملت معهم، أو درست معهم، أو أقاربك. تأكد من أن هؤلاء الأشخاص هم الذين يفعلون غير المتوقع، ولديهم حب الإستطلاع الذي قادهم إلي ممرات خارج المألوف. حينئذ أختر واحداً من كل مجموعة وقرر أنك سوف تكون في طريقك أن تضع كلاً منهم كنموذج يقودك إلي التميز. أفضل طريقة لتحسين من أنت وماذا تفعل أن تجد شخصاً ما ذلك الذي يفعل الأشياء جيداً. في هذا المقام، أننا نبحث عن شخص ما لديه حب إستطلاع مفرح نتتبع خطاه، والنتائج تأتي تباعاً. ليس بالضروري شخصاً يكون متفوقاً في كل الأوجه. قد يكونون أعضاء مصدر متاعب لفرقهم

أو غير قادرين علي إتخاذ القرار. سوف نتجاهل هذه السلوكيات. نحن نريد أن نفحص كيف يستخدمون حب الإستطلاع لإدخال بعد مضاف إلي العمل.

في البداية أدرس الشخص الذي لايمكن الوصول إليه، الشخص التاريخي، رجل الأعمال ذى اللمحة الشخصية العالية، أو المشهور. أنك لاتستطيع أن تتحدث إليهم وجهاً – إلي – وجه، ولكن توجد معلومات كافية عنهم لكي تكتشف ماذا يفعلون وكيف يفعلونه. استخدم وقت فراغك للبحث عنهم علي الإنترنت، ربما في ساعات غدائك أو أثناء هدوء الليل. ما هو ذلك الذي يفعلونه ويكون تقدماً أو مختلفاً؟ إكتشف كيف يفعلونه، لماذا هو مهم بالنسبة لهم، وما هي المهارات التي لديهم لتحقيق ذلك.

الآن دعنا ندرس الشخص الذي تعرفه. باستخدام كل المهارات جيدة التطوير التي أكتسبتهافي تحقيق الألفة، إكتشف الفرصة الملائمة للتحدث إليه حول مهارته في حب الإستطلاع. قرر بأنك سوف تطرح عليه خلال هذه الفرصة بعض الأسئلة عن قرب حول تلك المهارات. قد تكون قادراً علي الحصول علي كل المعلومات التي تحتاج إليها في إجتماع واحد، ولكن تحتاج إلي أن تراه أو تراها مرات عديدة. إذا كان عليك أن تجري الإتصال عبر التليفون تأكد من أنك تستخدم كل مهارات بناء الألفة التليفونية.

إستخدم صوتك لمسايرة أصواتهم، مع استخدام نفس النغمة، نفس الإيقاع، نفس حجم الصوت. انصت إال لغتهم وتأكد من أنك تتناغم مع أي أسلوب تفكير يفضلونه. لا تقل للشخص ذى المشاهدة البصرية أنك تستطيع أن تسمعه، ولا تقل للشخص ذى الأذن السمعية أنك تستطيع رؤية ما يعنيه.

التركيز فقط علي حبهم للإستطلاع، أطلب منهم أن يتخيلوا أنفسهم في الوقت الذي كانوا محبين للإستطلاع. الآن إطرح عليهم عدداً من الأسئلة، كلها في الزمن الحاضر. يتلخص هدفك في إكتشاف كيف يفعلون ما يفعلونه. يمكن أن تكون الأسئلة علي صورة المنوال التالي:

- ماذا يكون تفكيرك حينما تكون في حالة حب استطلاع؟
- كيف بالضبط تكتشف الإمكانيات الجديدة؟
- كيف ترتبط بكل هذه الأشياء الجديدة؟
- ماذا تقول لنفسك عندما تكون ممارساً لهذه المهارة؟
- ما هو المهم بالنسبة لك؟
- ما هو الغرض الذي يدفعك لفعل هذا؟

- كيف تفعله تحديداً؟
- ماذا يحدث عندما تصل إلي هدفك؟
- ماذا تعتقد عن نفسك؟

دوّن ملاحظات دقيقة، وخطط ما هي استراتيجيتهم. الآن يمكنك إستخدام استراتيجيتهم في حب الإستطلاع لغايتك الذاتية. يمكنك تحويلها إلي إستراتيجية بسيطة التي سوف تؤتي ثمارها لك، وذلك يمكن دمجه في الطريقة التي تعمل بها.

كان داخل هيكل أحد عملائي، UK PLC، شخص يدعي Mike، مدير القسم المالي، الذي يتطلع إلي أشياء عظيمة. لقد كان مالياً قوياً جداً، وكان مديراً جيداً لأفراد إدارته. كان لدي رئيسه تحفظات حول قدرته لإضافة قيمة بمستويات أكثر إرتفاعاً، ولذلك وضع Mike خلال سلسلة من إختبارات الإستعداد النفسي. كانت نتائج الإستدلال النفسي في الحضيض. لقد حصل علي نسبة ٣ في المائة في الترتيب، والتي تعني أن مهاراته في التعبير عن نفسه، وصياغة آرائه ووجهات نظره كان من المحتمل أن تكون أكثر ضعفاً من معظم أفراد مجتمع الإدارة. عندما قال Mike أنه لم يقرأ أبداً أي شيئ، لا الصحف الصباحية، ولا الكتب، ولا أي شيئ. إنه كان يعمل وبعد ذلك يشاهد التليفزون، ولكنه لم يقرأ. نتيجة لذلك، فإن نموه الفكري قد أصابه العطب. كانت قدراته محدودة للتعبير عن نفسه سواء شفاهة أو كتابة. إنه لم يتطور ولم ينمو، ولقد تقرر بأنه ليس لديه إتساع معرفى للتحرك إلي مستوي أعلي. مساره المهني لن يرتفع عن ذلك لأنه قد اختار بنفسه الطريق الذى كان عليه.

أن تكون منفتحاً علي التكنولوجيا الجديدة

يمكن أن تكون الخطة الآخري إدراك أن العالم الرقمي الذي نعيشه في حاجة إلي أن يكون الأفراد يقظين للتكنولوجيا الجديدة وأن يكونوا على وعي بالفوائد الممكنة من وسائل الإعلام الإجتماعية. أنني لا أتحدث عن إستخدام Face book للدردشة الإجتماعية المتبادلة. إنني أتحدث عن الإستخدام الجاد، وإستخدام التغيير من وسائل الإعلام الإجتماعية لمجموعة من التطبيقات القائمة علي الإنترنت والأسس التكنولوجيا من Web. وهناك مواقع كثيرة تدخل تحت هذا العنوان إحداث التغيير في ممارسة دوائر الأعمال. لا توجد مساحة لدائرة عمل علي شكل ديناصور في عالم اليوم سريع الإيقاع.

دعنا نلقي نظرة فاحصة، علي سبيل المثال، علي موقع www.linkedin.com، الموقع الأفضل للتبادلات المهنية. أنه موقع web الكوني، حيث يتصل المهنيون كل منهم مع الآخر، يشكلون مجموعات مصالح

خاصة، ويرتبطون معاً لإضافة قيمة. إذا لم تكن تعرف شيئاً عن الموقع، إذهب إليه الآن وألقي نظرة. إكتشف الشركة أو الفرد الذي يبدو أنه يستخدم Linked in حتي أفضل تأثير واسأل نفسك الأسئلة التي سوف تسمح لك بتحديد الإستراتيجة الخاصة بك. ليكن لديك النموذج الأفضل، وسوف تجد الطريق الأقصر الذي سوف يعمل من أجلك. تتناول نمذجة التميز ما الذي يجعل الأشخاص الآخرين علي مستوي لافت من الجودة فيما يفعلوه.

Twitter موقع تشبيك إجتماعي كوني حيث الرسائل (tweets) لاتزيد عن ١٤٠ حرفاً وترسل إلي "الأتباع". Sarah Brown، و Demi Moore متحمسان للموقع، ويستخدمه الناس لعدد من الأسباب. يعني تنمية عدد ضخم من الاتباع أن رسائلك ترسل إلي جمهور ذي نطاق واسع، وعندما تتبع أعداداً ضخمة بنفسك فإنك تكتسب عمق بصيرة بعوالم الآخرين. إنه يستخدم للمشاركة في المعلومات، طلب المساعدة والتدعيم وينظر إليه بصورة متزايدة علي أنه طريق إلي نمو العلامات التجارية ودوائر الأعمال. تستخدمه المشروعات البسيطة لعرض خصائص أسلوبها المختلفة، و إدارات التتسويق في طريقها إلي أن تصبح علي وعي متزايد بقوة Twitter. يوجد أولئك الذين يسخرون منه، وأولئك الذين تنتابه الهواجس معه. لكي تكتشف أين تجلس، ولتكوين وجهة نظر مستنيرة، لتكن لديك عزيمة إكتشافه www.twitter.com . أطلق العنان لحبك للإستطلاع، وأفهم مايجري علي الموقع. لاتوجد حدود علي Twitter، كما لاتوجد حدود في الحياة. أكتشف خبراء أعمال Twitter، وأنظر كيف يفعلونها. جرب بطريقة لاتفصح عن أسمك، لتري كيف يمكن أن يسعدك أو لايساعدك الموقع. لايعني حب الإستطلاع أن ينتج بالضرورة مخرجات إيجابية، ولكنه سوف يظهر لرئيسك ولزملائك في العمل أنك يقظ ومفتح لما يجري من حولك. سوف تصبح نفسك نموذج دور حيث يري زملاؤك في الفريق أنك باستمرار تزودهم بأفكار وخطط جديدة علي طاولة الإجتماعات. لتكن مشهوراً علي أنك من بين الرواد الأول لتطبيق التكنولوجيات لأن هذه هي الطريقة الأفضل لإظهار رغبتك في أن تكون منفتحاً علي الأفكار الجديدة.

حب الإستطلاع والناس الآخرون

عندما تكون جالساً بجوار شخص ما في الأوتوبيس أو القطار، هل تنصت إلي موسيقاك، تقرأ كتابك، تنام؟ هل تشعر بالدهشة تجاه الأفراد والمحيطين بك، وتسمح لنفسك بأن تخمن كيف تبدو حياتهم؟ ابدأ تطوير إحساس بحب الإستطلاع بطرق صغيرة وبعد ذلك اسمح له بالنمو.

الإختراعات، الإبتكارات، وطرق معالجة إنقاذ الحياة تنبع من الإحساس بحب الإستطلاع.

Clare Howard من الأكاديمية 28 يقول:

تقول القواعد القديمة أن "حب الإستطلاع قتل القطة. الإشباع أعاد لها الحيـة." فـي عـالم اليـوم، يقـود الإشـباع إلـي التكبـر، والإختيـال بـالقطط السمان؛ بينما حب الإستطلاع أكسير حياة المنظمات والأفراد. بالإضافة إلي أنه يضعك في مواقف إذلال، فإنه يحافظ عليك واقفاً علي أطراف أقدامك، يقظاً وحيوياً، جاهزاً للمجازفة، وإقتناص الفرص، آخرون لايعرفون عنه شيئاً."

اختبر نفسك

الآن بعد أن قررت أن تزيد وعيك بما قد يكون تخطاك سابقاً، درب نفسك وأختبر نفسك بطرق بسيطة. فكر في إجتماع حضرته في الأيام العشرة الأخيرة. تذكر ماذا كانوا يرتدون، أين جلسوا، وبالضبط كيف كانوا يبدون. ما لون عيونهم؟ في كل مرة تفعل هذا سوف تحصل علي المزيد من التفاصيل، والمزيد من الوضوح إلي مجموعاتك. ليس لأن ذاكرتك أصبحت أفضل، إنه بسبب أن ملاحظتك أصبحت أقوي. مع تزايد ملاحظتك، يزداد الإلهام الذي سوف تحصل عليه.

ملاحظة الناس الآخرين

ليست لغة الجسد مجرد تسليط الضوء علي متي يطوي شخص ما ذراعيه، وبعد ذلك القفز الي الإستنتاج بأنه أخذ وضع الدفاع. ملاحظة التغيرات في الأشخاص الآخرين من المحتمل أنها أكثر براعة، وهذه التغيرات الدقيقة التي تواصل حدوثها ترسل رسائل ذات معني إلي من يهمهم الأمر. تنعكس التغيرات في الإنفعالات في نغمة الجلد. نغمة العضلات، معدل التنفس، ومن أين يأتي، بخفض حجم الشفة، وتركيز العين. هذا الشكل من أجلك لكي تحفظه في رأسك، لكي تشهره في الإجتماع التالي للإدارة أو المبيعات، وتأخذ ملاحظات عن المشاركين. إدفعها إلي ذاكرتك، بحيث أنك عندما تحتاج إليها

في المرة القادمة، تحرك عينيك إلي أعلي إلي اليمين، وتقول إفتح ياسمسم، سوف تكون جاهزة أمامك.

نغمة العضلة (مستوي التوتر)
مشدودة ---------- ---------- مسترخية
معدل التنفس
سريع ---------- بطئ
عمق التنفس (ضحل أو عميق)
مرتفع ---------- ------ منخفض
الإندماج الشخصي
متناغم ---------- ---------- مغلق
تركيز العين
حاد ---------- بعيد عن التركيز
إتساع إنسان العين
متسع ---------- ------ غير متسع

نحن جميعاً نلاحظ عندما يحمر وجه شخص ما خجلاً، أو يتحول لون وجهه قرمزياً أو شاحباً.

حقيقة يستطيع الأفراد ذوو حب الإستطلاع أن يروا الفروق الطفيفة جداً في التغيير، وأن يكتشفوا تأثير ما كانوا يقولونه أو يفعلونه هؤلاء الأشخاص. يساعدك هذا علي ضبط نغمة رسالتك طبقاً لهذا التقلبات. حافظ علي أن تطرح علي نفسك السؤال، "كيف يكون رد فعل هذا الشخص علي ما أقوله؟ وسوف تكون أكثر تناغماً في النهاية مع محيطك الشامل.

العادات

عدو حب الإستطلاع العادة. نحن جميعاً مخلوقات عادة، ولنا روتينياتنا وشعائرنا التي تجعل حياتنا أكثر راحة. الأفراد الذين يشعرون بالراحة عندما يكونون في بيئة غير مريحة هم أولئك الذين يضعون أنفسهم في مواقف حيث لا يعرفون ما الذي يمكن أن يحدث. إنني لاأقترح أنك تبدأ التدريب علي تجديف المحيط الأطلنطي بدلاً من اللحاق بالطائرة. إبدأ بتجزئة تفكيك العادات الصغيرة وأحدث التغيير في حياتك. علي سبيل المثال، يمكنك أن تحاول أن:

١- إقرأ صحف يومية مختلفة.

obeikandl.com

٢- إذهب للعمل بطريقة مختلفة.

٣- تناول وجبات في مكان مختلف.

٤- جهز عن طريق الطهي وجبة مختلفة.

٥- إستمع إلي محطة راديو مختلفة.

٦- إقبل دعوة كنت تعتذر عنها عادة.

٧- تحدث إلي الشخص الذي كنت تتخطاه عادة.

٨- باشر عملك في جزء مختلف من المكتب.

٩- قم بزيارة موقع web مختلف كل يوم.

١٠- إقرأ كتاب كل إسبوع.

١١- إقرأ مجلة متخصصة مختلفة كل إسبوع.

سوف يعطيك حب الإستطلاع معلومات وحالات بصيرة إضافية، والتي تستنير الأفكار الجديدة. يريد كل رئيس أن يري أعضاء فريقه الذين وهم يجددون ويضيفون قيمة. عندما تتأكد من أنك تتمتع بخاصية التركيز الخارجي، فإنك سوف تساهم برؤي جديدة، إذا لاحظت المزيد من الأشياء التي تجري من حولك، فإنك سوف تكتسب حالات من البصيرة يفتقر اليها الآخرون. عندما تحضر الأحداث التي توسع من شبكة إرتباطك، سوف يكون لديك موارد أكثر مما لدي الآخرين.

حب الإستطلاع والتعلم

Gareth James **من شركة** People Plus**، يقول:**

" أنت لاتعرف كل شيئ. أنت سوف لاتعرف كل شيئ. حسناً، ألا تعرف. اسأل. ابحث. تعلم."

تذكر: الخريطة ليست المنطقة، لذلك يوجد بصورة لافتة المزيد للتعلم، المزيد للرؤية، والمزيد للعطاء، الذي لم يكن أبداً لديك قبل هذه الحظة.