

## النصائح والأدوات

obeikandi.com

أدوات تفعيل الإبداع

obeikandi.com

## تفعيل الإبداع

### هل تستطيع أن تكون بطلا للإبداع؟

فكر في فكرة إبداعية سمعت عنها حديثاً، ثم اكتب هذه الفكرة في المساحة أدناه، ثم أجب «بنعم» أو «لا» عن كل سؤال من الأسئلة الآتية:

الإبداع الذي تريد مؤازرته.

لا	نعم	هل لديك . . !
		1 - اقتناع كامل عن أهمية هذا الإبداع والحاجة إليه؟
		2 - إحساس كبير بملكية هذا الإبداع، حتى لو كان المصدر الرئيس شخصاً آخر؟
		3 - رغبة عارمة لإقناع الآخرين بقبول هذا الإبداع وتنفيذه؟
		4 - رغبة في تخصيص الوقت والطاقة (الجهد) والموارد الشخصية الأخرى على مدار مدة ممتدة من الوقت وبأكثر مما يتطلبه عملك الحالي لترويج هذا الإبداع؟
		5 - رغبة في التعامل مع ردود الفعل السلبية والإخفاقات غير المتوقعة حينما تحاول تنفيذ هذا الإبداع؟
		المجموع الكلي

تفسير هذه الأرقام: إذا كانت إجابتك «بنعم» للغالبية العظمى من هذه الأسئلة، فإنك تكون في الطريق لأن تصبح بطلا للإبداع. يساعدك هذا الكتاب في تحويل الإبداع إلى حقيقة بالرغم من المتشائمين والإخفاقات والمعوقات التي ستقابلها وأنت في سبيل تنفيذ الإبداع.



## تفعيل الإبداع

### وضع (صياغة) عبارة الرؤية

استخدم هذا النموذج لصياغة عبارة الرؤية التي سوف تشترك فيها مع الآخرين. ارجع إلى «خطوات تطوير الرؤية» للمساعدة في رؤية الفكرة التي سوف تحتوي عليها عبارة الرؤية.

وصف الفكرة.

صف هذه الفكرة باختصار. هل لديك اسم لهذه الفكرة أو المشروع؟

---

---

---

---

---

---

تقويم الفكرة.

هل تخاطب هذه الفكرة حاجة معينة؟ أو تساعد في حل مشكلة قائمة؟ إذا كان كذلك، فما هي هذه الحاجة أو تلك المشكلة؟ إذا لم تكن كذلك، ربما تريد العودة مرة أخرى إلى استكشاف هذه الفكرة.

---

---

---

---

---

---

---

---

المستخدمون والعملاء (المستهلكون).

ضع قائمة بالمستخدم النهائي أو (المستهلكين) لهذا الإبداع.

---

---

---

---

---

---

---

---

الفوائد.

ضع قائمة بالفوائد المهمة التي تجعل هذه الفكرة أهلاً للتطبيق؟ على سبيل المثال: هل تؤدي هذه الفكرة إلى زيادة حجم السوق ونموه؟ زيادة الأرباح، أو جعل شركتكم أكثر فاعلية؟

### صياغة عبارة الرؤية.

باستخدام المعلومات التي قمت بتسجيلها آنفاً، قم بصياغة عبارة رؤية ميدانية: ابدأ بفقرة مختصرة. ولما كان الهدف من عبارة الرؤية هو زيادة حماسة الآخرين أو تحمسهم لفكرتك، فصف أهدافك بطريقة مشرقة، وتأكد من أن عبارتك واضحة ودقيقة وتوصل فكرتك للمهتمين بها، وتساعد في جذب انتباه واهتمامات الذين يهمهم أمر المنشأة.

### التغذية الارتجاعية.

بمجرد صياغتك للرؤية المبدئية، سل أحد الأصدقاء المقربين أو أحد الزملاء أن يبدي رأيه فيها، ثم قم بتدوين هذه الردود أدناه.

### عبارة الرؤية المنقحة.

الآن، قم بمراجعة عبارة الرؤية بناء على ردود الفعل والتغذية الارتجاعية التي حصلت عليها

## تفعيل الإبداع

### مدى دقة وجمال عبارة الرؤية

إن هدفك الرئيس هو الصياغة المتمكنة (الجيدة) لرؤيتك للآخرين الذين بإمكانهم مساعدتك في جعل فكرتك حقيقة أو واقعًا. وبمجرد اختتام الفكرة في ذهنك، فقد تريد ترجمتها إلى إطار يمكن تواصله بفاعلية مع الآخرين، وبينما تبدأ معظم عبارات الرؤية بالكلمات، ربما يميل بعض الأشخاص إلى استعمال الأشكال المرئية كالرسم أو النمذجة، عليك أن تفكر في الإبداع التي قمت بتحديدته، في الجدول المعنون «هل بإمكانك أن تكون بطلا للإبداع». قم بكتابة عبارة الرؤية في المساحة المخصصة أدناه، ثم قم بالإجابة عن الأسئلة «بنعم» أو «لا».

### عبارة الرؤية

---

---

---

هل ...	نعم	لا
1 - تصف ناتج هذه الفكرة بدقة. تصبح هذه الرؤية قوية عندما يتفهمها الناس من حيث الأهداف والتوجهات. حاول صياغة الرؤية لكي تساعد الآخرين رؤية الناتج المحتمل.		
2 - تجذب انتباه واهتمام من يهمهم أمر المنشأة؟ يجب أن تخاطب عبارة الرؤية الاهتمام المباشر وغير المباشر لمن يهمهم أمر المنشأة.		
3 - تزيد من الحماسة (التحمس). قد تحتاج إلى كسب الدعم لرؤيتك وتكوين فريق عمل. حاول أن توصل فكرتك بإثارة شديدة وذلك لتشجيع وزيادة حماسة الآخرين لهذه الفكرة.		
4 - التواصل الفاعل. حاول بذل قصارى جهدك في خلق رؤية واضحة يمكنك وصفها للآخرين خلال دقيقتين. تخيل كسب انتباه شخص ما خلال صعودك في المصعد مع هذا الشخص. كيف تشرح فكرتك لهذا الشخص في هذا الوقت القصير.		
المجموع الكلي		

تفسير النتائج: إذا كانت إجابتك «بنعم» للأسئلة الأربعة، ستكون عبارة الرؤية أكثر فاعلية. أما إذا كانت الإجابة «لا» لواحد

من هذه الأسئلة، فإن عليك أن تفكر في طريقة أخرى لتحسين وتطوير عبارة الرؤية.

## تفعيل الإبداع

### التواصل مع من يهمهم أمر المنشأة

إن الدعم المتوقع ممن يهمهم أمر المنشأة يُعد عاملاً حاسماً في تطبيق وتنفيذ فكرتك، استخدم هذا النموذج للإعداد للاجتماع مع من يهمهم أمر المنشأة، قم بتعبئة نموذج لكل واحد أو مجموعة ممن يهمهم الأمر. بعد الانتهاء من الاجتماع، استخدم النموذج «إدارة ومتابعة التواصل» لتحديد خطواتك الآتية.

الجزء الأول: من يهمهم الأمر.

حدد هذه الفئة ممن سوف تقوم بالتواصل معهم.

من هو (أو هي)؟ ما هو موقعه (موقعها) الإداري؟

ما هي مسؤولياته (مسؤولياتها)؟

---

---

---

---

---

كيف يرى من يهمهم الأمر إبداعك أو فكرتك؟ على سبيل المثال: كيف تؤثر هذه الفكرة على سلطة هذا الشخص؟ أو موقفه أو جدول أعماله .. إلخ؟ ما هي فوائد هذه الفكرة لهذا الشخص؟ اسرد الفوائد والعيوب في الجدول أدناه.

العيوب	الفوائد
مثلا: التغيير في العملية سوف يؤدي إلى تقليص الحاجة (التخلص) من عامل من عمال خط الإنتاج في كل وردية من وريديات العمل	مثلا: التغيير في إحدى العمليات سوف يمكن الموظفين من إنتاج عشر وحدات من المنتج في كل وردية من وريديات العمل
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----

الجزء الثاني: منهج التواصل.

أين ستقوم بعقد الاجتماع؟ هل يجب أن يكون الاجتماع في منطقة محايدة؟ في غرفة الاجتماعات؟ في مكتبك؟

-----  
-----  
-----  
-----  
ما هو الهدف المحدد الذي تريد تحقيقه في هذا الاجتماع؟ هل  
تسأل عن الدعم أو المساعدة؟

-----  
-----  
-----  
-----  
كيف تقوم بإقناع هذا الشخص؟  
مثلاً: ما هي الفوائد التي ستعود على هذا الشخص أو الشركة  
ككل التي تريد التركيز عليها؟

-----  
كيف تقوم بعرض فكرتك؟

هل ستقوم بعرض هذه الفكرة باستخدام الوسائل المرئية أو برسم شكل من الأشكال، أو نموذج مصغر لهذا المنتج؟ ما هي البيانات الإضافية التي ستقوم باستخدامها؟ على سبيل المثال: أبحاث التسويق والتقارير المتاحة.

-----  
-----  
-----  
-----  
-----



## تفعيل الإبداع

### إدارة ومتابعة التواصلات

بعد مقابلة من يهتم أمر المنشأة، يجب أن تقوم بتطوير إستراتيجية للمتابعة. ولذا يجب استخدام هذا النموذج لمتابعة تقدمك في كسب الدعم من هذه المجموعة، كما يتم استخدام هذا النموذج بالتكامل مع نموذج «التواصل مع من يهتم أمر المنشأة» وأيضا مع نموذج «التغلب على المقاومة» إذا كان ذلك ملائما.

---

اسم الشخص : -----

دور هذا الشخص : -----

تاريخ الاجتماع : -----

الفكرة أو المقترح : -----

---

الأسئلة التي طرحها هذا الشخص

## التغذية الراجعة التي تسلمتها:

سلبية	إيجابية
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----

## نتائج الاجتماع.

استخدم المساحة أدناه لتوضيح ما تم إنجازه في الاجتماع أو المشكلات التي ظهرت، على سبيل المثال، هل قام هذا الشخص بدعم فكرتك أم كانت لديه بعض الاعتراضات؟ هل قمت بوضع بعض التوقعات التي تريد متابعتها؟ إذا كان كذلك، فكيف تقوم بذلك؟

---

---

---

---

---

الخطوة الآتية: ضع قائمة بالقرارات التي سوف تقوم باتخاذها  
 وقيم بتسجيل تاريخ الانتهاء منها، على سبيل المثال: هل سيقابل  
 هذا الشخص مرة أخرى؟ هل ستقوم بإعطاء هذا الشخص بعض  
 المستندات الداعمة لفكرتك؟ هل تحتاج إلى المتابعة المتعلقة ببعض  
 الأسئلة؟ إذا كان كذلك، متى سيتم ذلك؟

تاريخ الانتهاء	الفضل (القرار)
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----



## تفعيل الإبداع

### التغلب على المقاومة أو المعارضة

استخدم هذه الأداة لتشخيص أسباب المقاومة وخطتك في التغلب عليها.

الجزء الأول: تحديد وتعريف المقاومة أو المعارضة

الاسم: \_\_\_\_\_

هل اتضحت المقاومة؟ على سبيل المثال: هل قال هذا الشخص في إحدى الاجتماعات إن فكرتك لن تنجح، أو قال إنها مخاطرة كبيرة؟ هل رفض هذا الشخص إتمام أحد الأنشطة التي كلفت بها؟

---

---

---

هل يُعد هذا الشخص مهما لنجاح مشروعك؟ على سبيل المثال: هل يتحكم هذا الشخص في بعض الموارد التي تحتاج إليها؟ هل من المتوقع أن يؤثر هذا الشخص في متخذي القرارات؟ هل تحتاج إليه في أثناء عملية تطبيق الفكرة أو المشروع.

---

---

ما هي، في اعتقادك، أسباب المقاومة؟ هل هي أسباب معقولة، لأن يعترض هذا الشخص على فكرتك؟ مثل تكاليف عالية، مخاطرة؟ أم هذا يُشعر هذا الشخص بالتهديد؟ هل يعترض هذا الشخص على التغيير ويفضل بقاء الحال على ما هو عليه؟

---



---



---

الجزء الثاني: تحديد أساليب التغلب على المقاومة:

أجب بنعم أو لا أو «غير متأكد» لتحديد إستراتيجيتك في التواصل مع هذا الشخص.

العبارة	نعم	لا	غير متأكد
1 - أحتاج إلى مهارات وأفكار ومعلومات هذا الشخص لتحسين المشروع المقترح.			
2 - يحتاج هذا الشخص إلى الشعور بالملكية في هذا المشروع لكي ينجح هذا المشروع.			
3 - لا مانع عندي من شراكة الفكرة أو الرقابة مع هذا الشخص.			

إذا كانت إجابتك «نعم» لاثنتين على الأقل من هذه العبارات فربما تريد أن تأخذ في الحسبان سياسة «المشاركة»، ولكي تستخدم هذه السياسة (الإستراتيجية) بفاعلية، فإنك تستطيع :

- إشراك هذا الشخص وذلك بسؤاله عن أفكار أو إسهامات أخرى في المشروع.
- شراكة ملكية المشروع والأفكار أو حتى تنفيذ الفكرة مع هذا الشخص.

غير متأكد	لا	نعم	العبارة
			4 - ربما يسبب مشروعى بعض المشكلات لهذا الشخص أو من يعملون معه
			5 - سيحتاج هذا الشخص أو من يعملون معه إلى التدريب والمساندة لتطبيق فكرتي
			6 - «الموقف على ما هو عليه» شيء يجذب انتباه هذا الشخص أكبر من عملية أو مبادرة التغيير

إذا كانت إجابتك «نعم» لاثنتين أو أكثر من العبارات السابقة فربما تأخذ في الاعتبار استخدام سياسة «التسهيل». ولكي تستخدم هذه السياسة (الإستراتيجية) بفاعلية، فإنه بإمكانك أن تقوم بما يأتي:

- توفير المهارات المطلوبة.
- توفير التدريب والأشكال الأخرى للدعم لمساعدة هذا الشخص (المقاوم) ليشعر بأنه غير مثقل بأعباء هذا المشروع.

غير متأكد	لا	نعم	العبرة
			7- يميل هذا الشخص إلى اتخاذ القرارات القائمة على المنطق دون العواطف
			8- لا يبدو أن هذا الشخص يشعر بالتهديد من فكري المقتوحة
			9- ربما لا يتوافر الوعي الكافي لهذا الشخص عن تفاصيل هذه الفكرة المبدعة وفوائدها المحتملة

إذا كانت إجابتك «نعم» لاثنتين أو أكثر من العبارات السابقة فربما تأخذ في الحسبان سياسة أو إستراتيجية «الحث». ولكي تستخدم هذه السياسة (الإستراتيجية) بفاعلية، فإنه بإمكانك:

- استخدام البيانات، والبراهين، والحقائق، والمنطق.
- تواصل فوائدها وسمات فكرتك.

غير متأكد	لا	نعم	العبارة
			10 - مقابل دعم هذا الشخص لفكرتي، فإنني مستعد أن أعدل الفكرة أو طريقة تطبيقها
			11 - يتمتع هذا الشخص بسمعة جيدة وقدرته على العمل، حتى عندما تختلف الآراء، من أجل الوصول إلى الحلول
			12 - لدي المواد التي قد يحتاجها هذا الشخص في مشروع آخر

إذا كانت إجابتك «نعم» لاثنتين أو أكثر من هذه الأسئلة، فربما تريد استخدام سياسة (إستراتيجية) «التفاوض». ولكي تستخدم هذه السياسة (الإستراتيجية) بفاعلية، فإنه بإمكانك أن تفعل ما يأتي:

- تحديد نواحي المشروع محل الاهتمام، واتخاذ بعض البدائل.
- الحلول الوسطية أو المقايضات في تصميم وتنفيذ (تطبيق) فكرتك.

غير متأكد	لا	نعم	العبرة
			13 - أحتاج هذا الشخص لإتمام نشاط ما أو توفير بعض الموارد لمشروعي
			14 - أمتلك السلطة التي تمكنني من أن أقول لهذا الشخص إنك تحتاج إلى عمل كذا أو كذا أو عندي داعم يستطيع أن يقول نفس الشيء لهذا الشخص
			15 - المكافآت أو العقار ربما تحفز هذا الشخص لعمل ما أريد

إذا كانت إجابتك «نعم» لاثنتين أو أكثر من هذه الأسئلة، فربما تريد استخدام سياسة (إستراتيجية) «التفاوض». ولكي تستخدم هذه السياسة (الإستراتيجية) بفاعلية، فإنه بإمكانك أن تقوم بما يأتي:

- استخدم القوة والسلطة في تنفيذ الأنشطة.
- استخدم سلطة من هم في الإدارة العليا (داعميك أو مؤازريك) لإصدار الأوامر بإنجاز الأعمال وتنفيذ الأنشطة.

لاحظ إذا كانت نتائجك في المدى المقترح للسياسات  
(الإستراتيجيات) المتعددة، فلربما تريد استخدام أكثر من مدخل  
أو منهج، حسب ما تعرفه عن الشخص وشخصيته وأسلوبه في  
التعامل.

---