

## الفصل الثالث

الذكاءات المتعددة  
وتنمية الثروة العقلية

obeikandi.com

# 1- المحور الأول

## الثروة الفكرية والعقلية

### نقاط القوة ونقاط الضعف

### كيف تعدد نقاط قوتك ونقاط ضعفك؟

#### اختبار استكشافي:

لكي تحدد نقاط قوتك وضعفك الحالية، عليك الإجابة عن الاختبار التالي، ثم أحسب درجاتك. والغرض من هذا الاختبار التشخيصي هو توجيهك إلى أن تصبح قائداً ذكياً. وعند التقييم سجل درجتين لكل سؤال أجبته بـ "نعم".

- 1- هل تؤمن بأنك تستطيع التعلم لتكون أكثر إبداعاً؟  
 نعم  لا
- 2- هل تعتقد أن قدرتك على تذكر المعلومات من الممكن أن تكون أكثر إبداعاً؟  
 نعم  لا
- 3- هل تعتقد أنك تستطيع إنجاز أي شيء تهين ذهنك له بطريقة مناسبة؟  
 نعم  لا
- 4- هل لديك معادلة للنجاح تلتزم بها لتحقيق أهدافك؟  
 نعم  لا
- 5- هل تستمتع بمعرفة المزيد عن مجال الذي اخترته؟  
 نعم  لا
- 6- هل تبحث عن أي خبراء في المجال الذي تهتم به؟  
 نعم  لا
- 7- هل تقبل تحمل مسؤولية ما وصلت إليه حياتك اليوم؟  
 نعم  لا
- 8- هل تستغل المهارات وروح الإبداع التي يتمتع بها أعضاء فريق العمل التابع لك استغلالاً تاماً؟  
 نعم  لا

- 9- هل تشجع الأفراد على اغتنام الفرصة كاملة حتى وإن كان ذلك قد يؤدي إلى المخاطرة بالفشل؟  
 لا  نعم
- 10- هل يتحلّى أعضاء الفريق التابع لك بالحماس والنشاط، وهل يستمتعون بما يفعلونه؟  
 لا  نعم
- 11- هل يسألك الآخرون عن معلومات في مجال خبراتك؟  
 لا  نعم
- 12- هل لديك المعرفة اللازمة لنجاحك؟  
 لا  نعم
- 13- هل تستخدم الحاسب الآلي للحصول على المعلومات؟  
 لا  نعم
- 14- هل لديك طريقة لتنظيم الأفكار بحيث تستطيع الاستعانة بها بسهولة؟  
 لا  نعم
- 15- هل تمتلك الأدوات التي تمكّنك من تحسين قدرتك على تخزين المعلومات؟  
 لا  نعم
- 16- هل لديك أنت وفريق العمل التابع لك مقاييس للتعرف على مردود العملاء؟  
 لا  نعم
- 17- هل تشعر بأن العاملين معك يعملون نحو اكتساب ثقافة لتحقيق أعلى مستوى من الأداء؟  
 لا  نعم
- 18- هل يرى العاملون معك أنفسهم على أنهم عامل مشجع على التغيير؟  
 لا  نعم
- 19- هل لديك رؤية واضحة لما تريد أن تصل إليه بعد عامين، أو خمسة أعوام، أو عشرة أعوام من اليوم؟  
 لا  نعم
- 20- هل تجد أن قيمك (ما تؤمن به) وجهودك (ما تفعله) يتوافقان معاً؟  
 لا  نعم
- 21- هل هناك ما تأمل تحقيقه ويستحق التضحية بالراحة في سبيله؟  
 لا  نعم
- 22- هل تعتقد أنك مبدع بالفطرة؟  
 لا  نعم
- 23- هل تعتقد أن الذكاء الإنساني هو العامل الرئيسي الأول لتحقيق ميزة تنافسية؟  
 لا  نعم
- 24- هل تعتقد أن الثروة الفكرية هي عامل التغيير الرئيسي في العمل اليوم؟  
 لا  نعم
- 25- هل تستطيع ذكر خمس من مهاراتك الذهنية؟  
 لا  نعم
- 26- هل تمضي بعض الوقت في تشجيع الآخرين على الأداء الجيد؟  
 لا  نعم
- 27- هل تعتقد أن وجود تصور واضح للأهداف من شأنه أن يساعدك على تحقيق نتائج بارزة؟  
 لا  نعم

- 28- هل تعرف مدى مساعدة الألوان في تحسين الذاكرة؟  
نعم  لا
- 29- هل لديك عملية ذهنية لتنظيم أفكارك حتى تستطيع تذكر المعلومات؟  
نعم  لا
- 30- هل تستطيع الربط بين الأفكار المختلفة في وقت واحد لإيجاد حلول لمشاكلك؟  
نعم  لا
- 31- هل هناك فارق بين المعلومات والمعرفة؟  
نعم  لا
- 32- هل تعتقد انك تستطيع مضاعفة سرعة القراءة مع الخروج بالقدر المناسب من المعلومات والفهم الجيد؟  
نعم  لا

# الثروة الفكرية

## اختبار استكشافي: (أي من العبارات التالية صواب وأيها خطأ)

- 1- يعد الذكاء البشري دافعاً رئيسياً نحو التغيير ( )
- 2- سوف يزداد معدل التغيير في شركتك أن مصنعك في السنوات الخمس القادمة. ( )
- 3- إذا كنت لا تستثمر الذكاء البشري يمكنك أن تظل متفوقاً في قدرتك على التنافس؟ ( )
- 4- تعد إدارة عملك وسقل مهاراتك هي مسؤوليتك الشخصية. ( )
- 5- يمكنك حل بعض أصعب مشاكلك في أثناء النوم. ( )
- 6- ارتفع عدد الباحثين الذين يعملون في مجال البحوث المختصة بالعقل في الخمسة والعشرين عاماً الماضية من خمسمائة إلى أكثر من ثلاثين ألف باحث. ( )
- 7- اكتسبنا تسعين بالمائة من معارفنا عن العقل البشري خلال السنوات العشر الأخيرة. ( )
- 8- يعمل استخدام الألوان على تقوية الذاكرة. ( )
- 9- لقد ولدت مبدعاً وهي ملكة لا تستطيع تلميحتها. ( )
- 10- تشدد الأنظمة التعليمية على أهمية التفكير باستخدام نصفي المخ الأيمن والأيسر. ( )

## التقييم:

امنح نفسك نقطتين على كل سؤال أجبته إجابة صحيحة. والإجابة الصحيحة هي "صواب" في كل الحالات، ما عدا الأسئلة رقم 3، 9، 10. وإذا كانت درجاتك تبلغ ثماني عشرة درجة أو أكثر، فسوف يساعدك هذا الجزء على صقل مهاراتك كقائد ذكي. أما إذا كانت درجاتك أقل من ثماني عشرة درجة، فسوف يساعدك هذا الجزء على أن تبدأ في التعرف على كيفية تطوير قيادتك وقدراتك الذكية.

## إطالة عامة:

تمثل الأعمال التجارية طليعة الثروة الفكرية. وفي ظل المناخ المعقد المفتوح عالمياً، والذي يتسم بالتنافس الشديد، فإننا نستعرض المميزات التي تحصل عليها أية شركة تدرك أن الموارد هي سر النجاح طويل المدى.

## ثورة تقدر بالملايين:

تخيل أن شركتك بها أحد أجهزة الحاسب فائق القدرة على استقبال وإرسال المعلومات باستخدام أدوات المدخلات أو المخرجات مثل الأدوات البصرية والسمعية وأدوات اللمس. وتخيل إن إمكانيات ذاكرة هذا الجهاز لا حد لها، وهو ذو سعة فائقة بحيث تضمن عدم فقدان تلك البيانات المهمة، فكم تكون تكلفة هذا الحاسوب إذا تمكن من استخدام هذه المجموعة من أدوات المدخلات والقدرة التخزينية للاستمرار في إضافة الجديد إلى قاعدة بياناته. وكم ستكون تكلفة مثل هذا الحاسوب إذا تمكن من استخدام المعارف التي أكتسبها من التجارب لإعادة برمجته نفسه بنفسه بحيث يقل احتمال تكرار الأخطاء؟ وكم سيتكلف مثل هذا الحاسوب إذا كانت لديه القدرة على برمجة أجهزة حاسوب أخرى بحيث يتعلم الأخرى من تجاربه. وكم يساوي هذا الحاسوب موازنة بجهازك الحالي؟ إنها آلاف الملايين.

وفي أثناء قراراتك لتلك الجمل، فإنك تستخدم أقوى أداة عرفها الإنسان على الإطلاق. فهذا الجهاز ما هو إلا عقلك، الذي يساوي الملايين! وقد أثبتت بحوثنا وتجاربنا أن قدرات العقل لا تتم الاستفادة منها على الوجه الأكمل، ورأينا أيضاً التحسينات الكبيرة التي من الممكن حدوثها إذا استغلت استغلالاً كاملاً.

وإذا كانت شركتك لديها أصول تقدر بالملايين ثم علمت أن واحداً بالمائة فقط من تلك الأصول هي التي كانت تستغل، فهل يصيبك هذا الأمر بالقلق؟ وإذا زادت قيمة تلك الأصول إلى عشرة أضعاف قيمتها الأولى، فكم سيكون مدى الفائدة التي تضيفها تلك الزيادة إلى ربحية الشركة؟

## الذكاء: الأداة التي يمكنها أن تغير وجه الحياة على الأرض

هل كان (جاك ويليش)، الذي كان يدير شركة "جنرال إلكتريك" (General Electric) لأكثر من خمسة عشر عاماً، يستخدم مثل ذلك الحاسوب" فعلى الرغم من أن شركته كانت تعمل في مجال الصناعة ووصلت إلى مرحلة كبيرة من التقدم

والرقي فإن أداءها كان يفوق منافساتها بشكل ملحوظ، لأنها كانت تركز اهتمامها على نوعية وكم إنتاجها وتحسين أسلوب تسويق إنتاجها. وابتكار أسلوب لاستثمار المدخرات. وقد أتضح سر نجاح (ويلش) في تعليق له على 1994، جاء فيه: "إن إمكانية التوفير لا حد لها، فالعقل البشري يستطيع دائماً إيجاد طرق أفضل لإنجاز الأعمال".

## خاتمة:

إن أية شركة تطبق "مبادئ العقل" على المشاكل المتعلقة بالعمل سوف تضمن لنفسها ميزة تنافسية. كما يتم بذلك تركيز اهتمام القوة العاملة لديها على مهمة عامة، وإذكاء حماس موظفيها لما سيقومون بأدائه، والتعلم من بعضهم البعض. وعلى هذا الأساس، فإنهم سيستمرون في زيادة "الثروة الفكرية" التي ستستمر في دعم النمو المثير للشركة.

## أنشطة:

- 1- ما الجهود (بالنسبة المئوية) الذي نعتقد أن الموظفين في شركتك يبذلونه في عملهم. ولماذا يحدث ذلك في رأيك؟
- 2- هل تعتقد أن موظفي شركتك حالياً يعوزهم الإخلاص والتفاني في العمل؟ وإذا كانت الإجابة بنعم، فكيف تستطيع في اعتقادك تحفيزهم مرة أخرى على التفاني في العمل؟
- 3- دونّ المبادرات المختلفة التي استخدمتها شركتك خلال السنوات القليلة الماضية والنتائج التي تحققت.
- 4- ألق نظرة على التقرير السنوي لأكثر عشر شركات وركز على الإشارات التي تتعلق بالثروة الفكرية، ما هو معدل أداء شركتك بالنسبة لتلك الشركات فيما يخص ذلك الأمر؟
- 5- قم بزيارة لأقرب مكتبة لك وتصفح الكتب والمجلات التي تدور حول العقل ونتائج البحوث الحديثة. وأختر ما يلفت انتباهك من بينها، وقم بشرائه وقراءته. وبعد الانتهاء من قراءة الكتاب أو المجلة، قم بتدوين التطبيقات الموجودة في هذا البحث والتي تناسب المناخ الذي تعمل فيه.

## 2- المحور الثاني

### العقول المبدعة

#### اختبار استكشافي؛ (أي من العبارات التالية صواب وأيها خطأ)

- 1- يعمل عقلك بمبدأ: "تراكم المدخلات والمخرجات" ( )
- 2- يمكنك أن تأخذ فكرة واحدة جديدة ثم تبتكر منها ألف فكرة جديدة. ( )
- 3- يمكنك تحقيق أي شيء يتخيله عقلك بشرط أن تزوده بالمعلومات الصحيحة. ( )
- 4- تساعد الأهداف المكتوبة ذهنك على التركيز على الخطوات اللازمة لتحقيق تلك الأهداف. ( )
- 5- يعد تقليد الناجحين أحد طرق التعلم السريعة. ( )
- 6- إذا لم تكن لديك كل المعلومات عن موضوع معين فسوف يبتكر ذهنك إجابات (صحيحة أو خاطئة) لكي "تكمل الصورة". ( )
- 7- يحتاج ذهنك إلى أفكار جديدة كشكل من أشكال التغذية، تماماً كما يحتاج جسمك إلى الطعام. ( )
- 8- يبحث ذهنك عن الحقيقة في المعلومات التي يتلقاها. ( )
- 9- يعد عقلك مبرمجاً بشكل مسبق على التحلي بالإصرار والمثابرة حتى الوصول إلى النتائج، بشرط أن تعرف ما تريد. ( )
- 10- إذا زودت عقلك بمعلومات جديدة فسوف يعمل بكفاءة أكبر. ( )

#### التقويم:

الإجابة الصحيحة في كل سؤال هي "صواب" ما عدا السؤال الأول. أمنح نفسك درجتين عن كل إجابة صحيحة.

إذا حصلت على ثماني عشرة درجة أو أكثر فإنك بذلك على دراية رائعة بهذا

الموضوع. وسوف يساعدك هذا الجزء في صقل مهاراتك، وإذا حصلت على أقل من ثماني عشر درجة، فسوف يضيف هذا الجزء ميزة مهمة إلى مهاراتك في القيادة.

## إطالة عامة:

سوف نتناول مبادئ العقل السبعة بشكل عملي، وسوف نوضح الفوائد التي تعود على أية شركة أو مؤسسة أو مدرسة تطبق كل مبدأ من هذه المبادئ بصورة سليمة، والخسائر التي تتحقق بأية شركة أو مؤسسة أو مدرسة لا تطبق هذه المبادئ. وسوف تختتم هذا الجزء بتناول النتيجة المثيرة التي تظهر عندما تعمل "المبادئ السبعة" بتناغم ظهور الإبداع والابتكار بشكل طبيعي.

## مبادئ العقل البشري:

على الرغم من التركيب البالغ التعقيد للعقل، فإن ما يتحكم في استجاباته الذهنية سبعة مبادئ فقط، ويعد كل مبدأ من هذه المبادئ جزءاً من نظام التشغيل الذي يستخدمه حسابك الآلي البيولوجي - وهو المخ - في عمليات التفكير والتعلم.

### مبادئ العقل البشري:

- 1- يقوم العقل بتجميع المعلومات ومعالجتها معاً، بحيث يكون واحد زاد واحد يساوي اثنين أو أكثر.
- 2- يعمل العقل بآلية موجهة نحو النجاح.
- 3- يتمتع العقل بمقدرة على التقليد المحكم للأفعال.
- 4- ينشد العقل الكمال (فهو يحاول تعويض مواطن النقص).
- 5- يسعى العقل باستمرار طلباً للمعارف والمعلومات الجديدة.
- 6- ينشد العقل الحقيقة.
- 7- يتحلى العقل بالإصرار والمثابرة.

وقد قدم توني بوزان عرض لمبادئ العقل السبعة على النحو التالي:

## مبدأ العقل الأول (1) Principle

يجمع العقل المعلومات ويعالجها معاً بحيث يكون واحد زائد واحد يساوي اثنين أو أكثر

أثبتت البحوث أن العقل يتمتع بقدرات تكاملية. وهذا يعني أن كل فكرة تستحث الأخرى، وهكذا، تخيل أنك تتلقى رسالة في العمل تفيد أنه قد وصلك خطاب عاجل في المنزل، ما عدد الأفكار المختلفة التي ستطراً على ذهنك عند تلقيك تلك المعلومة. ويسمى هذا النوع من التفكير بالاستدلال الاستقرائي، وهو يعبر عن قدرتنا على استنباط الكثير من الأفكار من قدرة محورية واحدة وهو ما يشير إلى قدرتنا على تكوين عالمنا الداخلي الخاص بالمعارف وشبكات الفكر، وبنوك الذاكرة، بالإضافة إلى الأفكار الابتكارية والمهمة لروح الإبداع.

وفي المقابل هناك الاستدلال الاستنباطي (والذي يتخذ كمعيار في أغلب اختبارات الذكاء) والذي يعبر عن قدرتنا على استنباط فكرة واحدة من عدة أفكار، مثل اختيار بائع واحد من بين قائمة تضم عشرين بائعاً.

فعندما تستغرق في التفكير والتعلم تقوم كل خلية عصبية بتكوين المزيد من الروابط (المحاور والزوائد في الخلايا العصبية) لتتواصل مع الخلايا العصبية الأخرى، وتكون هذه العملية ما يعرف بالحاسب البيولوجي الآلي الأكثر تطوراً وتعقيداً. كما أن الأمور التي ن فكر فيها والطريقة التي ن فكر بها تدخل الكثير من التغيرات على الهيكل البيولوجي للمخ.

وتتجلى مظاهر الإبداع عندما تقوم القدرات المتراكمة داخل العقل بالجمع والربط بين المعارف الموجودة والأفكار الجديدة لابتكار نماذج فكرية جديدة، ويحدث ذلك بشكل تلقائي عندما يتبادل أعضاء المؤسسة الأفكار والتوجيهات وتعمل عملية تكامل المعلومات حدوث طفرات في التفكير الإبداعي التي تتسبب فيها الأفكار والروابط الجديدة الداخلية في تكوين قاعدة المعارف.

وتقدم لنا قدرة العقل على تجميع كل من المعلومات الجديدة والموجودة فعلياً مع بعضها تفسيراً لتسارع عملية الابتكار التكنولوجي. ولأن كل جيل من الأجيال يبدأ من حيث انتهى الآخرون من المعارف التراكمية التي توصلوا إليها. فإننا لدينا قاعدة من المعارف لنبني عليها. وكل طفرة معلوماتية أو اكتشاف معلوماتي جديد يضيف إلى قاعدة المعارف تلك. لذا فإن سرعة التقدم التكنولوجي والتفكير الإبداعي تزداد. وبعد

تطور برامج الحاسوب والأجزاء الصلبة به خلال الخمسة عشر عاماً الماضية، مثلاً على ما قلناه آنفاً. كما نجد أن وسائل الاتصال مثل شبكة الإنترنت التي تنقل المعارف والخبرات بين مستخدميها حول العالم تدل على أن معدل التغيير سوف يزداد بشكل استثنائي.

وأحياناً يتسبب عدم الإلمام بهذا المبدأ في إحباط هؤلاء الذين يحضرون ندوة تدور حول الأعمال التجارية، أو العمل على تحسين المهارات الذاتية، أو هؤلاء الذين يقرءون كتاباً عن هذا الموضوع، والذين عادة ما يتذمرون قائلين: "أعرف كل ذلك ولم أتعلم شيئاً جديداً، ثم يتوقفون عن التفكير. وإذا قاموا بتطبيق ما يتعرفونه عن مبدأ تكامل المعلومات مع بعضها فلماذا يعني أنه حتى في حالة الإلمام بتسعة وتسعين بالمائة من الموضوع محل النقاش، فإن نسبة الواحد بالمائة التي لم تكن تعرفها من قبل سوف تحفزك على ابتكار الخواطر والأفكار الجديدة. وسوف تضاف هذه الخواطر إلى المعارف الموجودة فعلياً مما يؤدي إلى ابتكار أفكار جديدة. والتي ستقوم بدورها لتوليد المزيد من الأفكار الجديدة، بل إن فكرة واحدة ترد في ندوة أو كتاب من الممكن أن، تؤدي في النهاية إلى ابتكار فكرة عبقرية. وهذا هو سبب تأكيدنا على أن كل شخص بإمكانه ابتكار أفكار قيمة، فاستمع إليها كلها.

### **انطباق مبدأ تكامل المعلومات على عملية المدخلات والمخرجات:**

ربما تكون على دراية بالمختصر الخاص بالحاسب الآلي (GIGO) أي تكامل المدخلات والمخرجات، كما تقوم بتطبيقه على تفكيرك. ومع ذلك فنحن نعتقد أن هناك مختصراً آخر يعكس مبدأ تراكم المعلومات بصورة أكثر دقة: مبدأ تراكم المدخلات والمخرجات (GIGG) (بمعناه السلبي) وحيث إن الأمر يقوم على ما تعرفه حالياً عن تكوين العقل، فماذا يحدث - في رأيك - إذا أدخلنا إليه المعلومات خاطئة. فبسبب مبدأ تراكم المعلومات في العقل يحدث الآتي:

### **(أ) ما بني على خطأ يؤدي إلى المزيد من الخطأ:**

حيث يقوم العقل بتجميع مجموعة من الأخطاء التي يتلقاها وتتراكم فوق بعضها، وتضاف الأخطاء الجديدة إلى تلك القديمة وتظل تزداد وتزداد بصورة متسارعة طبقاً لقاعدة تراكم المعلومات. فنجد أن الأفكار السلبية والتشاؤم وروح الانهزامية تؤدي إلى المزيد من السلبية والتشاؤم والفسل. وتخيل المضاعفات السلبية لهذا الأمر. إذا قمت أنت وموظفوك بإهدار الجزء الأكبر من نشاطكم الذهني في الأفكار السلبية والانهزامية فيما يخص شركتكم. فسوف تصبح تلك الأفكار وبالاً يعم الشركة كلها، ويوجه طاقته الإبداعية نحو الإضرار بشركتكم والإضرار بك أنت شخصياً.

وعلى عكس مبدأ "الخطأ يؤدي إلى مزيد من الخطأ" يوجد مبدأ الـ (GIGG) بمعناه الإيجابي.

### (ب) الصواب يؤدي إلى مزيد من الصواب:

تماماً كما أنه من الممكن أن يكون تراكم المعلومات في الذهن ذا آثار تدميرية عند إدخال أفكار سلبية، فإنه قد يصبح أيضاً متوقداً للفكر عند إمداده بمعطيات إيجابية. ويمكنك استخدام ما نطلق عليه "التفكير المشع" كشخص تتراكم في عقله الأفكار الإيجابية بحيث تؤدي إلى أفكار أكثر إيجابية وأكثر إبداعاً، ونستخدم مصطلح "التفكير المشع" لأن العقل الذي يفكر بهذا الأسلوب يصبح مثل الشمس التي تشع ضوءها في كل الاتجاهات.

وهذا يعني أنه مثلما يمكن أن يدمر العقل ذاته بذاته، فإنه يمكنه أيضاً أن يقوى ذاته بذاته، ويجدر بنا أن ندرك أننا نتحكم في المعلومات الداخلية أو عقولنا والخارجية منها في معظم الأحوال. فنحن نتحكم في نتائج البيانات التي يتم إدخالها في عقولنا.

### مبدأ العقل الثاني (2) Principle

#### يعمل العقل بالية موجهة نحو النجاح

عندما تضع هدفاً محدداً، يقوم العقل بتوجيه أفكارك - سواء أدركت ذلك أو لم تدركه في الاتجاه الذي يساعدك على تحقيق النجاح. وكلما زادت دقة تحديد الهدف وازدادت مثابرتك للوصول إليه ازدادت سهولة قيام العقل بوضع خطة فعّالة للوصول إليه. وهذا هو السبب وراء أهمية وصف النتيجة التي تشدها بوضوح حتى يمكن تصورها والرجوع إليها فيما بعد حتى تقوم التقدم الذي أحرزته.

#### كن ذكياً مؤثراً!

#### استخدم هذه الطرق لمضاعفة الاستفادة من تراكم المعلومات:

- ركز بوضوح على أهدافك.
- تعلم التعرف على المعطيات المناسبة وكيفية انتقائها لإدخالها إلى عقلك.
- تعلم مهارة جديدة.
- أنظر إلى الجانب الإيجابي في المواقف المختلفة.

كم مرة سمعت فيها أحدهم يؤكد على أهمية تدوين الأهداف كوسيلة للنجاح. إن أقل من عشرة بالمائة من هؤلاء الذين قابلناهم يقومون بذلك. فما هو سبب أهمية كتابة الأهداف إذن؟

تعمل كتابة الهدف ثم قراءته على توضيح وتعزيز الرسالة. وبدون هذا التأكيد الإضافي فقد تتشوه معايير النجاح.

ويوضح "مبدأ العقل" أيضاً أهمية تحديد متطلبات العمل بوضوح. فعند مقابلتنا مع إدارة الجودة الشاملة. وجدنا أن الشركات التي لها رؤية واضحة عن متطلبات العمل دائماً ما تتفوق في أدائها على أداء الشركات التي تتسم رؤيتها حول متطلبات العمل بالغموض والتشوش.

هل تعمل في شركة تحدد بالفعل متطلبات العمل التي يمكنك الانطلاق منها أو أنت تشغل مركزاً يصيبك بالإحباط حيث لا تعرف متطلبات العملاء؟ وكم مرة طرح عليك السؤال التالي: "ماذا تحاول أن تفعل؟". وكم مرة تساءلت: "ما هو الهدف الذي أحاول الوصول إليه؟".

ولكي يعمل عقلك في أفضل حالاته، يجب عليك أن تزوده بالنتائج النهائية المحددة بالإضافة للمعايير لتقويم ما يحرز من تقدم. وعند تحديد أولويات أحد المشروعات فاحرص على أن تأخذ بعض الوقت لتدوين أهدافك، لأن ذلك يحدث أثراً هائلاً على فعاليتك في العمل. وقم - إذا أمكن - برسم أشكال تعبر عن الصورة النهائية للمنتج الذي تحب أن تراه عليه. وشجع نفسك على كتابة أهداف إضافية أيضاً، حيث ستعمل تلك الأهداف الإضافية على دعم التفكير الإبداعي.

### كن ذكياً مؤثراً !

#### استخدم تلك الطرق لمضاعفة فعالية الآلية الموجهة نحو النجاح:

- كَوّن رؤية واضحة ومدونة لأهدافك حيث ستجني من وراء هذا الأمر ثماراً عدة، منها:
  - تدفعك على تنقية فكري عن طريق إزالة الغموض حول ما تريد تحقيقه.
  - تدعم التزامك بتحقيق الهدف من خلال تقوية أثره في ذهنكم.
- راقب ولاحظ تقدمك بانتظام.
- حدد نقاط مؤثرة مؤقتة، وأحتفل بالنجاحات الصغيرة في أثناء عملك.

يتمتع العقل بالقدرة على التقليد المحكم للأفعال

يعتبر تقليد أعمال الآخرين من قبيل الغش في أثناء عمليات التعليم الرسمية، ولكن لا ينطبق هذا الأمر على العمل، حيث يتعلم الذهن بأفضل الأساليب عن طريق محاكاة الآخرين. كما يتمتع الذهن بالقدرة على تعلم مهارات جديدة بسرعة بالغة عن طريق تقليد الآخرين الذين يجيدون تلك المهارة. كما يدرس ويقلد عمل شخص آخر يستعدك على تحسين مهاراتك الأساسية. وإذا لم تكن تؤدي اختباراً لقياس معارفك فلا بأس يأتي بنتائج غير مرغوب فيها. ولك أن تتخيل طفلاً رضيعاً يحاول تعلم الكلام. فيقول له أبوه "لا تقلد الألفاظ التي قالتها أمك فهذا غش! عليك أن تخترك الألفاظ الخاصة بك!".

ولرؤية "مبدأ العقل" محل النقاش في مجال التطبيقات العملية، راقب الطفل الرضيع وهو يتعلم مهارة جديدة، حيث يدرس الرضيع مثله الأعلى دراسة خاصة، ويحاول تقليد سلوكه بشكل محكم. وباستخدام "مبدأ العقل" موضع النقاش بالإضافة لـ "مبدأ العقل" السابع، يكتسب الرضيع المهارة الجديدة بسرعة من خلال الملاحظة الدقيقة والمحاكاة عن قرب.

ويقوم العقل - على مستوى الشعور واللاشعور - بتقليد السلوكيات والمهارات حتى إتقانها عن طريق البحث عن نموذج ليقوم بتقليده.

وبعد تحديد نموذج مقبول يقوم العقل - شعورياً - بدراسة السلوكيات ومحاكاتها. كما يقوم العقل بتقليد السلوكيات في اللاوعي. فعند الاستماع إلى شخص ما وهو يتحدث. يقوم العقل في اللاشعور بتحديد العبارات المفضلة وأسلوب الكلام المفضل لدى المتحدث. بل إننا نقلد هؤلاء الأشخاص باستخدام نفس العبارات غالباً، دون أن ندرك ذلك.

وفي أثناء اجتماع عقد مؤخراً مع أحد فرق العمل المختصة بالأعمال التنفيذية. قام عدة مدراء بعرض خطة عمل على المدير التنفيذي. وكان هذا المدير التنفيذي يستخدم لفظة "مدهش" كثيراً لوصف معلومة أو سلوك متميز أو مثير للإعجاب. وفي أثناء عرض خطة العمل كان كل متحدث يستخدم لفظة "مدهش" بمعدل ست مرات كل عشر دقائق، مدهش!

وينبغي أن نتوخى المزيد من الحذر بخصوص قدرات عقلنا على تقليد الأنشطة وإلا

سنقع فريسة لتقليد السلوكيات غير اللائقة والمخلة. بل إننا قد لا ندرك أننا نقلد السلوكيات غير اللائقة والمخلة. بل إننا قد لا ندرك أننا نقلد السلوك حتى نصل لدرجة إجادته. وإذا حدث ذلك فسوف يتحتم علينا أن نبحث بوعي عن نموذج جديد مناسب لنتبع خطاه حتى يحل محل النموذج القديم. وكلما طالبت مدة إتباع ذلك النموذج القديم - ذي السلوك غير المقبول - طالبت المدة التي سوف تستغرقها بحثاً عن هذا النموذج الجديد - ذي الأسلوب المقبول - ليحل محل النموذج الآخر.

ويدل مبدأ المحاكاة على أن النماذج التي يتخذها العقل مثلاً للتفكير تعكس البيئة التي نعيش فيها. وينصح كثير من خبراء علم النفس ومجال تحسين الذات بالارتباط بالأشخاص الناجحين لتحقيق المزيد من النجاح، ولتطبيق هذه المعارف ينبغي علينا تقويم علاقاتنا ومراقبة السلوكيات التي نقلدها، هل تقدم لنا نموذجاً للنجاح، أو تمثل نموذجاً للسلوكيات غير اللائقة.

وبالجمع بين مبدأي التقليد وتكامل المعلومات، يمكنك وضع معادلة يسير عليها عقلك لتحقيق النجاح. ولكن يجب أن تقوم بذلك وأنت مدرك لما تقوم بمحاكاته. فمثلاً هل تتروى في اختيار مثلك العليا وعلاقاتك مع الآخرين. أو أنك فقط تتساق وراء التيار؟ وهل تحرص على انتقاء المادة التي تقرؤها فعلياً في الوصول إلى الهدف الذي ترغب في الوصول إليه، ونراقب سلوكياتهم؟

### كن ذكياً مؤثراً!

#### استخدم هذه الطرق لمضاعفة الاستفادة من تراكم المعلومات:

- حاول قدر الإمكان الارتباط بأشخاص تُكن لهم الاحترام.
- عندما يتسم أحد الحوارات بين مجموعة من الأشخاص السلبيين بروح السلبية فحاول أن تحوله إلى روح إيجابية في حدود المعقول.
- ابتعد عن الحوارات غير المثمرة.
- حاول انتقاء مثل عليا مناسبة تتحلّى بالمهارات والتوجهات التي ترغب في اكتسابها.
- كرر خطة ناجحة لهدفك الحالي.

والآن وبما أنك تفهم مبدأ التقليد والمحاكاة فتأمل أثر الحوارات عند تناول الغذاء التي تدور بينك وبين زملاء العمل الذين يمطرونك بوابل من الأفكار السلبية حول مكان العمل. ويشير مبدأ التقليد والمحاكاة إلى أن العقل سوف يبدأ تكامل المعلومات فإن النتيجة النهائية ستمثل كارثة، حيث تتراكم الأخطاء التي تقلدها وتتضاعف. فإذا ارتبصت بأشخاص يتصفون بالتشاؤم وروح الانهزامية، فسوف تبرمج نفسك على القش.

والآن تخيل العكس، فإذا فتحت عقلك لأشخاص ناجحين وسعداء ويتحلون بروح الابتكار. فسوف يقوم عقلك بمحاكاة تلك النماذج الفكرية الإيجابية فعندما ترتبط بهؤلاء الأشخاص الإيجابيين فإنك بذلك تبرمج نفسك على النجاح

#### مبدأ العقل الرابع (4) Principle

ينشد العقل الكمال، فهو يحاول تعويض مواطن النقص

كم مرة سمعت فيها أحدهم يبدأ في سرد قصة ثم يتوقف قائلاً: "ينبغي عليّ حقاً ألا أقول لك ذلك" ألا تشعر بأنك تود أن تصرخ قائلاً: "استمر في السرد!، أريد أن أعرف النهائية!" فهذا يحدث لأن عقلنا مواطن النقص بأية طريقة.

وكان الفيلسوف اليوناني "سقراط" غالباً ما يشجع تلاميذه على النقاش والجدل عن طريق طرح أسئلة جدلية عليهم ثم يجب عنها بسؤال آخر. وكان يدلهم على مواطن النقص في معارفهم والتي كان تلاميذه يتحرقون شوقاً للمثها. ومن هنا يطلق على الطريقة التي تستخدم فيها مجموعة من الأسئلة التي تؤدي إلى كشف الحقيقة: "طريقة سقراط".

فالمدير المتميز هو من يعرف كيف يطرح السؤال المناسب، الذي يقدم لموظفيه أحداثاً غير مكتملة.

فإذا تلقيت رسالة من رئيسك في العمل مفادها: "من فضلك قابلني في نهاية اليوم. فماذا سيفعل عقلك عندئذ؟ لن يكف عن التفكير حتى يتوصل إلى إجابة عن السؤال التالي: "لماذا يؤيد المدير أن يقابلني".

ويقدم لنا هذا القلق - بشأن ما يدور في العمل - تفسيراً منطقياً لانشغال الموظفين بالساعات في تناقل الشائعات والبحث عن معلومات حول المصدر السري للمعلومات في

الشركة. وعندما يسمع الموظفون شائعات عن قرب حدوث تغيير في الشركة فسوف تسعى عقولهم نحو محاولة التكهن بما يحتمل حدوثه وهو ما يقدم مثلاً آخر على مقولة: "إذا لم تكن هناك أخبار فهذا لا يعني أنها أخبار سعيدة!"

وليس هناك حد للأمور الداخلة تحت نطاق هذا المبدأ في حياتنا اليومية. فتأمل كل الأشخاص الذين تتعامل معهم يومياً، والألفاظ التي تستخدمها والتصرفات التي تتصرفها، والصور التي ترسمها في مخيلتهم، وتخيل كل الاحتمالات التي قد تنجم حينئذ.

### مبدأ العقل الخامس (5) Principle

#### يسعى العقل باستمرار في طلب المعارف والمعلومات الجديدة

يحتاج العقل - شأنه في ذلك شأن الجسم - إلى التدريب لكي يحافظ على صحته ولياقته. فزيادة المعارف الموجودة أصلاً وإضافة معلومات جديدة إليها يصبح الذهن أكثر قوة ونشاطاً. وكلما زاد كم التدريبات التي تمنحها لعقلك سهل عليه - شأنه في ذلك شأن الرياضي الذي هيئ له المناخ المناسب، أداء المهام الصعبة. وعلاوة على ذلك. فكما زادت المعارف والمعارف التي يحصل عليها عقلك. زادت درجة تقبله لمعلومات جديدة.

وعندما يتم تزويد العقل بمعلومات جديدة وثيقة الصلة بمعلومات سابقة لها. فسوف يظل العقل محتفظاً بلياقته وتظل قدراته الفكرية في أفضل حالاتها. أما إذا تركت عقلك يركن إلى الخمول فسوف يصاب بالضعف والبلادة، حيث تفقد بعضاً من حدة الذهن. أما إذا أضفت معلومات جديدة فسوف تنمو الزوائد الشجرية للخلايا العصبية لتثري الذهن.

وعلى عكس الاعتقاد السائد، فلم يستطيع العلماء إثبات استحالة تعلم أشياء جديدة مع تقدم العمر. وفي الواقع قد يكون التعلم المستمر خلال مراحل حياتك المختلفة أحد أفضل الأساليب لضمان بقاء عقلك في حالة جيدة. والمخ الذي يتميز بالنشاط والنمو المستمر - حتى في أثناء السنوات المتأخر من العمر - أقل عرضة للإصابة بأمراض المخ التي تضعف حيويته. ولذا تصدق المقولة التي تقول: يقوي العضو بالاستعمال ويضمّر بالإهمال! كما يصر (وارن بنيز) في كتابه (Becoming a leader) على مقولة: "يمكنك تعلم أي شيء تريد تعلمه."

**استخدم هذه الطرق لمضاعفة الاستفادة من مبدأ سعي العقل لطلب الكمال:**

- لكي تتواصل مع الآخرين، ينبغي أن تصل إليهم فكرتك بنفس الصورة التي تدور بمخيلتك، ويمكنك التأكد من ذلك بأن تطلب منهم وصف الصورة التي تدور بمخيلتهم، حيث يمثل ذلك الوصف معياراً لمدى كفاءاتك في التواصل معهم.
- عندما يطلب منك الآخرون فعل شيء ما فتأكد من فهمك لما طلبوه وذلك بترديده على مسامعهم مرة أخرى.
- عندما تشترك في طرح الأفكار مع جماعة فعليك استخدام أقل قدر ممكن من التفاصيل عند محاولتك ابتكار أفكار جديدة. فعندما تترك بعض النقاط الناقصة فإنك بذلك تحفز أذهان الآخرين على إيجاد الحلول.
- شجع الآخرين على إكمال الأفكار بأن تبدأ الجملة ثم تدع الآخرين يكملونها لك.
- احتفل بإكمال شيء ما كأن يكون مشروعاً أو نشاطاً مثلاً.

وتعد الشروط المؤهلة لتعيين المحاسبين في الجهاز الحكومي في "الولايات المتحدة" أحد الأمثلة التي تبرز أهمية التعليم المستمر في العمل. حيث تشترك معظم الولايات بعد الحصول على شهادة التخرج أن يكمل المحاسب دورة دراسية بمعدل أربعين ساعة كل عام يقوم فيها بدراسة الموضوعات المتعلقة بالعمل. ويشجع هذا الشرط المحاسبين المعتمدين على زيادة خبراتهم المهنية. كما يحافظ على لياقتهم الذهنية.

ولكي تستفيد من المعلومات الجديدة التي تتعلمها فلا يشترك أن تكون تلك المعلومات متعلقة بشيء أنت على دراية به، وفي الواقع فإن تعلم شيء مختلف تمام الاختلاف عن تلك الأشياء الموجودة في ذهنك قد يمثل طريقة رائعة لتحفيز الإبداع. فمثلاً، إذا كنت مختصاً في الشؤون المالية فإن الإلمام بالجانب التسويقي في المؤسسة التي تعمل بها سوف يحسن مهاراتك المالية، حيث ستتع مداركك وتزداد حصيلة معلوماتك التي يقوم ذهنك بتحليلها عند دراسة المسائل المالية المتعلقة بالشؤون التسويقية وهو ما نطلق عليه "تكوين روابط جديدة بين الأفكار" أن تناول معلومات مختلفة والربط بينها.

## كن ذكياً مؤثراً!

### استخدم اطرق التالية للحفاظ على لياقتك الذهنية:

- اقرأ الدوريات التجارية التي تتعلق بعملك عدة مرات كل أسبوع على الأقل.
- اجتمع بالعاملين في الأقسام المختلفة خارج نطاق المهارات المتعلقة بعملك. وتبادل معهم الأفكار والمعلومات.
- التحق بدورة تعليمية في إحدى الكليات أو الجامعات تدور حول موضوع يمثل أهمية بالنسبة لك.
- تعلم شيئاً جديداً كل يوم.
- تذكر: يمكنك أن تتعلم في أي سن، واتخذ قراراتك بالاستمرار في التعلم.

## مبدأ العقل السادس (6) Principle

### ينشد العقل الحقيقة

في كتابهما "Brain Sell" يطرح كل من (توني بوزان) و (ريتشارد آي) فكرة تشبيه العقل بآلة تبحث عن الحقيقة. فالحقيقة بالنسبة للعقل تعني القدرة على البقاء، وهو ما يفسر لنا كفاحه في سبيل التعلم والاكتشاف.

وفي كل يوم نشاهد أمثلة على هذا الأمر في سلوك الأطفال. لماذا يلحون دائماً في طلب المساواة في أثناء لعبهم؟ ولماذا يكثرون من طرح الأسئلة السببية؟ لأن الحقيقة عبارة عن معلومات دقيقة، والعقل متعطش لتلك المعلومات.

تخيل أن رجلاً يعبر الشارع ثم يرى سيارة ضخمة تتجه نحوه بسرعة شديدة. فإذا لم يعرف عقله الحقيقة - أن التصادم مع سيارة تسير بسرعة مائة في الساعة سيصيب الجسم البشري بإصابات خطيرة - فماذا سيفعل؟ لن يبذل أي مجهود لتفادي السيارة.

ويحتاج العقل إلى معرفة الحقيقة لكي يتسنى له البقاء. وكلما زادت دقة المعلومات المخزنة في بقاء البيانات زادت فرصة البقاء.

وهذا يفسر لنا اضطراب الكثير من الناس عند الكذب. حيث يعرف عقلك في أعماقه أنه عندما يكذب أنه قد يهدد حياته وحياة الآخرين.

## استخدم الطرق التالية لمضاعفة استفادتك من سعي عقلك في طلب الحقيقة:

- عندما يطلعك أحدهم على معلومات جديدة. فلاحظ العملية التي يتبعها ذهنك لتقويم مدى دقتها.
- هل سبق أن قلت "هذا ليس عدلاً" إن ما أثار هذا الشعور هو عقلك الباحث عن الحقيقة، ولاحظ عدة المرات التي يصف فيها زملائك في العمل مواقف تتعلق بالأعمال التجارية والمالية بهذه العبارة، وما هي الأفكار التي تدور في ذهنك عند سماعك لهذه العبارة.
- تأكد من دقة وصحة مفاهيمك الأساسية.
- اجمع المعلومات وقومها في أحد المواقف الجديدة أو القديمة التي تشعر تجاهها بعدم الارتياح.

قام الدكتور (باول براون) أخصائي نفسي معروف بالولايات المتحدة بدراسة الصفات التي يتمتع بها القادة والمدربين لما يزيد على عشرين عاماً. وقد كشفت تحليلاته النفسية أن الصفة الرئيسية التي ينشدها الأفراد في قاداتهم هي أن يكون القائد جديراً بالثقة في: "هل أثق فيما يقوله لي ذلك الشخص".

وعندما يستشعر المرء أن الوعود التي بذلك في أثناء أحد الاجتماعات سوف يتم الوفاء بها، فلن يتوانى عن أداء المهام الموكلة إليه. أما خرق الثقة فدائماً ما تكون عواقبه وخيمة على أية علاقة. فمن ذا الذي يريد أن يكذب عليه أحد؟ حيث نجد الكثيرين يستخدمون عبارة: "أصدقني القول" في أثناء حديثهم مع الآخرين. فالأمانة صفة بالغة الأهمية يجب أن يتحلى بها أي شخص ينشد النجاح.

وكما يقوم عقلنا بمراجعة معطياته. فإنه يقوم - بانتظام - بالمعلومات الجديدة باستخدام هذا المييار: "هل أصدق تلك المعلومات أو أنها مجرد هراء" وعندما يقرر العقل قبول المعلومات الجديدة على اعتبار أنها معلومات سليمة. فإنها تتكامل وتتراكم مع تلك المعلومات الموجودة في ذهنك لتفرز أفكاراً جديدة.

وإحدى المشكلات التي نواجهها كثيراً هي أن الناس لا يحكمون على المعلومات

بدقة أو أن مفاهيمهم وأفكارهم لا تستند إلى أرض الواقع. أو أنهم يفشلون في تطوير وتحديث أنفسهم. وكثيراً ما نجد أن السؤال التالي: "متى كانت أول مرة تلقيت هذا المفهوم" يثير الإجابة التالية: متى كانت أول مرة تلقيت هذا المفهوم؟ عندما كنت طالباً في المدرسة ... ولم يتم إعادة تقويم صحة تلك المعلومات مرة ثانية ليروا إذا ما كانت لا تزال صحيحة أو ثبت خطأها.

## مبدأ العقل السابع (7) Principle (7)

### يتحلى العقل بالإصرار والمثابرة

تعد المثابرة أحد أهم الصفات التي يتميز بها العقل حتى يستمر في كفاحه من أجل تحقيق النجاح مهما كانت المعلومات. حيث يواصل العقل - باستخدام قدرته على دمج المعلومات ومضاعفتها بالإضافة لمهارته الإبداعية - ابتكار الأفكار والخطط حتى يصل إلى الهدف المنشود. ومع ذلك فإنه يتميز بالقدرة على التركيز على الأهداف المحددة، وليس على العوائق.

ويلزم بذل جهد إضافي في المحاولة الأولى عندما يحاول العقل تعلم مهارة جديدة أو عند محاولته ابتكار فكرة جديدة. فتخيل أن أحد المستكشفين يقوم بشق طريق في غابة استوائية كثيفة، فتكون أصعب مراحل الرحلة في بدايتها، ثم تصبح الرحلات التي تليها على ذلك الطريق أكثر سهولة، حيث يتطلب الأمر بذل القليل من الجهد بعد عدة رحلات.

ويعمل العقل بنفس الأسلوب، حيث تعد أصعب مراحل استخدام فكرة معينة هي المرحلة الأولى. وفي كل المرات التالية التي نستخدم فيها نفس الفكرة تزداد سهولة استخدام هذه الفكرة مرة أخرى، وكلما زاد عدد مرات استخدام إحدى الأفكار، زادت إمكانية استخدام نفس الفكرة في المستقبل.

ويشير مضمون هذا المقال إلى أن العقل يتميز بالمثابرة الفكرية بغية الوصول إلى الهدف المنشود. وعندما يتوقف العقل عن المثابرة فينبغي أن نوجه شكوكنا نحو التزامنا بالوصول إلى الهدف.

وعندما نعمل بجد لتحقيق هدف صعب عادة ما تكون هذه لحظات تتجلى فيها الحقيقة. فقد تبوء محاولتنا الأولى بالفشل، وهو ما يدعونا إلى الشك في قدرتنا على النجاح. وفي كتابته (Learned Optimism) يوضح الدكتور (مارتن سيلجمان) أهمية المثابرة.

وعندما يشعر الناس بالعجز ويتصورون أن المشكلة تزداد تعقيداً وتبدو غير قابلة  
لحل نجدهم يميلون إلى التوقف عن محاولة حلها. ومع ذلك - وعلى عكس الكثير من  
البالغين - لا يركن الأطفال الصغار إلى مفهوم "الفشل" حيث نجدهم يشغلون أنفسهم  
بالهدف المنشود وتحقيق النتيجة المرجوة، ولا يفرقون أنفسهم في بحر الحديث النفسي  
السلبى مثل: "لا أستطيع القيام بذلك الأمر!" أو: "أنا أخرق أو غبي أو خائف!" وتسمح  
لهم المثابرة الفطرية التي تتميز بها عقولهم بمواصلة العمل حتى تحقيق ما يبتغون.

ضع ذلك الأمر نصب عينيك في المرة القادمة عندما تحاول القيام بأمر صعب. فإذا  
كان رد فعلك عندما تواجه عقبة خفيفة هو إغراق عقلك بالحديث النفسي السلبى،  
فحاول تغييره لتكون أكثر ثقة ومثابرة، أعمل بأسلوب يحب العقل. فعندما يتولى  
العقل دفة القيادة مع معرفة كيفية توجيهها عندها فقط يمكنك تحقيق النجاح.

### كن ذكياً مؤثراً!

#### استخدم تلك الطرق لمضاعفة فوائد المثابرة:

- اقرأ السيرة الذاتية للمشاهير الذين تعجب بهم، وربما تدهش حينما  
تتعرف على العقبات والمحاولات الفاشلة والإحباطات التي اترضت طريقتهم  
وتغلبوا عليها حتى حققوا النجاح.
- اتخذ بعض الأشخاص ممن تثق بهم ليقوموا بدعمك أثناء تقدمك نحو  
تحقيق هدف مهم. وأطلب مساعدتهم للحفاظ على تركيزك على تحقيق  
الهدف. واستعن بهم لتشجيعك عندما تشك في فرص تحقيق النجاح.
- في المرة التالية عندما تحاول تعلم مهارة جديدة ففك بمراقبة حديثك  
النفسى. ومع التمييز بين العبارات الإيجابية والحيادية والسلبية، هل يحتاج  
حديثك النفسى للتعديل؟

## 3- المحور الثالث

### مبادئ العقول الذكية المبدعة

#### مبادئ العقل : العقل مبدع بطبيعته :

يقوم العقل بربط الأفكار الجديدة والمعطيات الحسية مع قاعدة المعارف والخبرات الموجودة به. ويتصل كل معطي جديد بجزء مركزي من معارفه ثم يبني عليه ، وتمثل تلك الرابطة التكاملية بين الأفكار والمعارف الجديدة الوقود للمثابرة ، وتسهم كل تلك القوة الكامنة في الربط بين المعلومات عن طريق تشجيع الحوار مع الآخرين حيث يتعلمون كل شيء ممكن فيما يتعلق بالمسائل التي تهتمهم. كما يهيئون مناخاً يشجع ويغذي الأفكار في أثناء المراحل التكوينية والتطورية. كما تستخدم المحاكاة بطريقة إيجابية في تغذية الحاسوب البيولوجي بالمعرفة.

إنك تتمتع بقدره على الإبداع تفوق الخيال، تحد عقلك الباحث عن الحقيقة عن طريق محاولة إجراء تجارب مختلفة، وتذكر "مبادئ العقل السبعة" وتأكد من أفعالك ونتائجك بالرجوع إليها.

#### لمحة مختصرة عن حياة قائد: رجل الدين (توم بيرنينجر):

كانت أول مرة يسمع فيها رجل الدين (توم بيرنينجر) عن "مبادئ العقل السبعة" بعد حضوره إحدى ندواتنا الفعالة عن القيادة. وقد أدركنا وقتها أن منهجه في القيادة كان يتطابق مع "مبادئ العقل السبعة". حيث قال (توم): "لقد تعلمت معظم مبادئ العقل السبعة عن طريق دراسة حياة المسيح والكتاب المقدس، فمثلاً عندما أطعم الجموع الغفيرة لم يقم بذلك بنفسه، بل قسم الجماهير إلى مجموعات وانتدب تلاميذه لياشروا علمهم مع المجموعات.

ومنذ عام 1981 كان (توم) يقوم إما برعاية الشباب أو الأطفال، وهي المهام التي تتطلب القدرة على قيادة الآخرين ودفعهم للأمام. ولكن يكن (توم) يعرف الكثير عن تلك المهام في البداية، ولكنه لم يستغرق الكثير من الوقت ليكتشف أن العاملين والقادة المتميزين لا يولدون، بل يصنعون. حتى هؤلاء الذين يتوقون للتفوق لا يزالون في حاجة إلى رؤية واضحة وقدر معقول من التوجيه.

وعندما كلف بتولي مهمة برنامج تدريب الشباب منذ أعوام قليلة، سرعان ما تعلم أن قاداته كانوا في حاجة إلى الرغبة والقدرة على العمل معاً كفريق، وليس كأفراد،

من أجل تحقيق أقصى استفادة للجميع، حيث قال: "يمكن لفرد واحد أن يمزق علاقة الفريق اللازمة لتحقيق النجاح، وعلى الرغم من أني قد شجعت كل فرد ليعبر عن نفسه إلا أنه ينبغي أن يكون كل فرد جزءاً من الفريق ككل".

وبتطبيق "مبادئ العقل السبعة" ساعد (توم) في خلق أجيال عدة من القادة على مستوى عالٍ من الكفاءة، وفي أقل من ستة سنوات زاد عدد تلاميذ (توم) من قائد واحد من الشباب وثلاثين طفلاً إلى خمسة قادة من الشباب ومائتي طفل. وإليك ما جاء على لسان (توم) في شرح الطرق التي طبق بها "مبادئ العقل السبعة".

### **مبدأ العقل الأول: يجمع العقل المعلومات معاً بحيث يكون واحد زائد واحد يساوي اثنين**

يعد الإبداع من المتطلبات الرئيسية لرعاية أطفالنا، والمعلومات الجديدة تصبح قديمة بسرعة، وقد كان من المستحيل على أن أبتكر بنفسني كل الأفكار للمجموعات، وصدقوني لقد حاولت. وطلبت من كل قائد أن يحضر معي في كل اجتماع قائمة تضم بعض الأفكار ليناقشها فريق العمل. ودائماً ما كان يؤدي ذلك النقاش إلى ابتكار المزيد من الأفكار، على سبيل المثال، قد تحصل إحدى المجموعات من الأطفال سنناً على جوائز في حالة توصلهم إلى حلول المجموعات من الأطفال الأكبر سنناً على جوائز في حالة توصلهم إلى حلول لبعض الأمور الغامضة، مما يدفع بقائد المجموعة الأصغر سنناً للقيام بهذا الأمر، مما يؤدي إلى ابتكار المزيد من الأفكار.

### **مبدأ العقل الثاني: يعمل العقل بألية موجهة نحو النجاح**

في وقت من الأوقات كنا نناقش نفس الفكرة شهراً بعد آخر، إلا أننا لم نكن نصل أبداً إلى نتيجة، وعندما لم نكن نتوصل إلى حل لأي شيء، كان الجميع يصابون بالإحباط. وكانت المشكلة تتمثل في أن الجميع كانوا يميلون إلى التأجيل لأنهم لم يكن لديهم خطة واضحة. ولقد علمت أنهم كانوا في حاجة إلى تدوين الأهداف والتفاصيل المتعلقة بها وإلا فلن يضعوا قدمهم أبداً على الطريق الصحيح نحو تحقيق تلك الأهداف. وبعد الكثير من الإحباط الذي أصابني قمت بتطبيق الطريقة التالية التي تتكون من أربع خطوات:

- أ - حدد المكان الذي تقف فيه.
- ب- حدد وجهتك.
- ج- حدد ما ينبغي عليك فعله للانتقال من النقطة (أ) إلى النقطة (ج).
- د- أفعالها!

وعادة كنت إذا كلفت أحدهم بمهمة لينجزها يوم السبت، فلن يبدأ الشخص العادي في التفكير في تلك المهمة حتى يوم الجمعة، ثم يقي اليوم الأخير في محاولة اكتشاف التفاصيل والتعامل مع الأمور غير المتوقعة. وبجلول ظهيرة يوم السبت يصاب ذلك الشخص بالوهن، ولذا بدأت أحتهم على كتابة اليوم والوقت الذي سيبدءون فيه مباشرة العمل بالمشروع على بيان التقويم الخاص بهم، وقد كنت أسألهم: "هل تحتاجون إلى أية مساعدة؟ وإذا كنتم تحتاجون إلى مساعدة فمن ذا الذي سيساعدكم؟ وهل تحتاجون لشراء أي شيء؟ وإذا كان الأمر كذلك فما هو ذلك الشيء؟" وفي خلال عشر دقائق تم إنجاز ما يقرب من خمسة وسبعين بالمائة من عملية التخطيط للمشروع، بالإضافة لتحديد الأمور التي ينبغي القيام بها، مما جعل الطريق أكثر وضوحاً وتم أداء المهام بشكل أفضل وعلى نحو أسرع.

### **مبدأ العقل الثالث: يتمتع العقل بالقدرة على التقليد المحكم للأفعال**

لم أحب يوماً فكرة "أفعل كما أقول، وليس كما أفعل" كما أؤمن بتقديم أفضل مثال ممكن لأن هؤلاء الذين يعملون تحت رئاستي سوف يقلدون سلوكي. وكقائد، كنا أول من يصل إلى الاجتماعات وآخر من يغادرها. ولم أستغل منصبى مطلقاً. وكان مضمون الرسالة يقول: "إذا كنت أستطيع الوصول مبكراً فمن باب أولى أن تتمكنوا من ذلك أيضاً"، وكن أرتب المقاعد وأنظف الأرضية. وهو ما علم قادتي أن ما كنا نقوم به عبارة عن مجهود جماعي، وبدءوا في تقليد مواقفهم وحماسي وعملي الأخلاقي لأنهم قد وثقوا بي، وبدءوا تعلم أداء مهام لم يقوموا بأدائها من قبل عن طريق مشاهدتي بكل بساطة. وكان قادتي يقومون عندئذ بتشجيع تلاميذهم على محاكاتهم. وبعد ذلك بقليل بدأ الأطفال لا شعورياً في اكتساب صفات القادة.

### **مبدأ العقل الرابع: ينشد العقل الكمال، فهو يحاول تعويض مواطن النقص**

لقد رأيت هذه الظاهرة عدة مرات عندما لا يتم شرح مهمة ما بصورة وافية. وما كنت أريدهم أن يؤديه أي أريدهم أن يفعلوه لم يكن يناسب في الغالب. ولإيضاح مدى سهولة حدوث اللبس، حيث وضعت زجاجة أمامي وطلبت منهم وصفها، ثم قمت بوصفها من منظور الشخص. وعلى الرغم من أننا كنا ننظر إلى نفس الزجاجة فقد كان الوصف الذي قدمته مخالفاً لوصفهم، وذلك لأنني كنت أنظر إلى الزجاجة من الخلف بينما كانوا ينظرون إليها من الأمام، وعندما كنت أستشير الأفراد أو أعقد اجتماعات فكنتم أحاول التأكد من أن كل الأمور واضحة تمام الوضوح ولا توجد مساحة لللباس الأمور. فلم أكن أكتفي بقول: "ينبغي إنجاز المشروع بحلول السبت" بل

كنت أعرفهم على الوقت المحدد للمشروع ومستلزماته والخطوات والإجراءات اللازمة لإنجازه.

وأحياناً ما نطلق العنان لخيالنا، فإذا أردت إنجاز شيء معين بطريقة معينة فينبغي عليك أن تكون محدداً وتطلب ممن يعملون تحت رئاستك أن يرددوا على مسامعك ما قلته لهم للتو. وإذا لم تقم بذلك فسوف يختلف الأفراد الذين يعملون معك أكثر من مائة عذر لعدم إنجاز العمل بالشكل المناسب أو لعدم إتمامه في الوقت المطلوب.

وينبغي أن تهتم بتوصيل أفكارنا في صورة مكتملة. وغالباً ما يستخدم المرء ما أطلق عليه "كرة التواصل البلورية" ويعتمد هذا النوع من التواصل على افتراض مغلوطة بأن الطرف الآخر يعرف ما أتحدث عنه. وعندما أحاول الاعتماد على فكرة معينة، أحاول الاستعانة بالكلمات لرسم الصورة في ذهن المستمع.

لقد لعبنا جميعاً لعبة "الهاتف" عندما كنا صغاراً حيث يتم نقل عبارة بين الأطفال وعندما تصل تلك العبارة إلى النهاية قلما كانت تشبه العبارة الأصلية. وهذا ما يحدث غالباً في عمليات تخاطب البالغين أيضاً. والأمر الذي يمثل خطورة حقيقية هو أنه كلما زادت صعوبة مناقشة أمر معين زاد اعتقادنا على "كرة التواصل البلورية" وللأسف فكلما زادت صعوبة وحساسية الموضوع زادت أهمية الوضوح وإكمال الأفكار.

### **مبدأ العقل الخامس؛ يسعى العقل باستمرار في طلب المعارف والمعلومات الجديدة**

لقد كُلفت بتنشيط حيوية القيادة. ولقد كنت أتابع أسلوب تحدي قادتي ذهنياً. ودائماً ما كنت أقوم بتعليمهم شيئاً جديداً، وقد كنت أبدأ كل اجتماع شهري بدراسة شيء جديد يستمر من خمس إلى عشر دقائق بغرض التأكد من عدم وقوع القادة في مأزق. ثانياً: كنت أستعين بمصادر خارجية مثل المقالات المتعلقة بأهدافنا وأعطيتها لهم ووصيهم بقراءتها. ثالثاً: كان هناك تحفيز دائم على الابتكار وكنت أطلب من أقول بتوجيههم وتعليمهم القيادة بتطوير أنشطتهم المختلفة بانتظام للحفاظ على لياقتهم الذهنية ولجعل الأطفال حاضري الذهن بصفة دائمة. لقد كان شعوري هو معرفة أحدث ما توصل إليه العلم.

### **مبدأ العقل السادس؛ ينشد العقل الحقيقة**

ليس هناك مجال يتضح فيه هذا المبدأ أكثر من اتضاحه في المجال الديني. فإذا فقدنا الثقة في معتقداتنا فسنقد ثقتنا في كل ما نؤيد، ومن ثم نفقد الهدف. وكان على أن أبدأ بنفسي وأظهر كل أفكارتي. والثقة والصدق أمران غاية في الأهمية. فلا

يمكنك أن تكون قائداً مؤثراً بدونها. فمن لا يثق بك لن يبذل جهداً إضافياً إذا تطلب الأمر ذلك.

وقد ارتقيت بنفسى إلى أعلى مستوى، ومن ثم يكافح من هم تحت رعايتى للارتقاء بأنفسهم إلى أعلى مستوى مكن.

### مبدأ العقل السابع: يتعلّى العقل بالإصرار والمثابرة

يميل معظمنا إلى التوقف عند شعورهم بصعوبة الأمر المطروح أمامهم أو يحددون أهدافاً أقل كثيراً من إمكاناتهم. وغالباً ما كان كل موجه أو قائّد يعمل تحت رئاستى يأتي إلى أحياناً ويقول لى: "لا أستطيع القيام بذلك الأمر"، و "إنه سهل بالنسبة لك أمر فطرى بالنسبة لك".

وأصبحت مهمتى هي طرح "مبادئ العقل السبعة" عليهم وتفعيلها ولم أكن لأدعهم يتوقفون أو يسلكون أسهل السبل. وبعد فترة تعلموا أداء مهام لن يتخيّلوا أنهم سيستطيعون أداءها يوماً ما. ودائماً ما منت أذكرهم بأننا لا نستطيع رفع مائتى رطل في المحاولة الأولى. ولكن بالتدريب تزداد قدرتك على الرفع، وهو ما ينطبق على كل الأمور التي تعتمد على قدرات الفرد.

وذات يوم، جاءتنى إحدى الشابات وقالت لى إنها تريد التوقف لأنها ببساطة لا تستطيع الوقوف أمام حجرة مليئة بالناس وتتحدث إليهم. وقد حاولت معها وشجعتها وبعد مرور ستة أشهر قامت بأداء ما لم تكن تتصور أنها ستستطيع القيام به. وقد طلب منى الذين أقول بالإشراف عليهم بنقل ذلك الموقف إليهم حتى يستطيعوا التواصل مع الأطفال الذين يحاولون التواصل معهم.

### النتائج:

إن المعيار هنا هو نوعية وعدد القادة الذين صنعهم مفهوم (توم) لمدى تفوق العقل. وعلى الرغم من كثرة عدد الأفراد الذين يتم اختيار القادة من بينهم أو لإدارة الأنشطة المختلفة. فقد تم اختيار الأغلبية العظمى منهم ممن تم تدريبهم في قسم رعاية الشباب.

وقال (توم): "هؤلاء هم ثمرة التدريب الذي تلقوه في قسم رعاية الشباب، وإذا كان هناك فضل لأية طريقة أو مبدأ فإنه يرجع إلى النجاح الذي حققته مبادئ العقل" (\*).

(\* ) توني بوزان وآخرون: القائد الذكي، مكتبة جرير بالسعودية، 2006.

## أنشطة:

- 1- أكتب قائمة تضم أفضل أربع شخصيات تعتبرهم مثلك الأعلى، واسأل نفسك الأسئلة التالية عن كل شخصية منهم:
  - اسم المثل الأعلى.
  - ما الذي يجذبك نحو هذه الشخصية؟
  - ما الذي تتعلمه من هذه الشخصية؟
- 2- ابدأ من الغد في عقد حوارات في وقت تناول الغذاء مع الأشخاص الذين ينصب عليهم تركيزك لمساعدتك على تحقيق أهدافك.
- 3- أكتب ثلاثة أهداف تتعلق بالعمل وتريد تحقيقها في الشهر المقبل. ثم أكتب ثلاث خطوات سوف تقوم بها لتحقيق كل هدف من تلك الأهداف.
  - الهدف الأول:
    - الخطوة الأولى
    - الخطوة الثانية
    - الخطوة الثالثة
  - الهدف الثاني:
    - الخطوة الأولى
    - الخطوة الثانية
    - الخطوة الثالثة
  - الهدف الثالث:
    - الخطوة الأولى
    - الخطوة الثانية
    - الخطوة الثالثة
- 4- عند اكتمال حواراتك الثلاثة القادمة راقب الصور الذهنية عند الطرق الآخر، ولك أن تطلب منه وصف الحوار لك حتى يتسنى لك تمحيص مدى دقته.
- 5- عند حضورك الاجتماع التالي لاحظ مبدأ العقل الذي تم استخدامه.
  - الاجتماع: التاريخ:
  - مبادئ العقل: