

أخي القارئ : أنت عبقرى بالفعل ولكن المشكلة أنك لا تستغل ذكائك وقدراتك الذهنية التي أعطها الله إياك.

لقد أوضحت الدراسات العلمية أن الناس يعتمدون فقط على 10% أو أقل من الموارد العقلية لديهم حتى عندما يبذلون أكبر جهد لديهم في التفكير. ونهدف من خلال تلك المقالات إلى كشف تلك العبقرية الكامنة لديك، بما يمكنك من استغلال أكبر كم ممكن من الـ 90% الباقية من قدراتك الذهنية.

ولعل المشكلة التي يعاني منها أغلب الناس أنهم يعتقدون أن هناك نوعًا واحدًا فقط من الذكاء ألا وهو الذكاء المنطقي، وإذا سألتهم عن معنى الذكاء قالوا لك إنه القدرة على تكوين المفاهيم وحل المشكلات والحصول على معلومات وتفسيرات مع أن هذا جزء واحد فقط من الذكاء فللذكاء ستة أجزاء. هذا الفهم الخاطئ يؤدي بلا شك إلى عدم استغلال الطاقة الذهنية بصورة متكاملة وإهدار معظمها.

أنواع الذكاء

للذكاء ستة أنواع:

1. الذكاء اللغوي: يشمل الكلمات - الحديث- الكتابة - القراءة حتى الاستماع.
2. الذكاء البصري: يشمل عالم المشهد والرؤية.
3. الذكاء المنطقي: يشمل عالم المنطق والتفكير الواعي.
4. الذكاء الإبداعي: يشمل عالم الأصالة، الابتكار، البصيرة، وابتكار أفكار جديدة.
5. الذكاء البدني: يشمل الجسم، التنسيق، البراعة، واكتساب مهارات بدنية.
6. الذكاء العاطفي: يشمل المشاعر كما يشمل علاقة الشخص بذاته وبالآخرين.

ماذا لو كان باستطاعتك أن ترفع من كفاءتك الذهنية في كل هذه المحاولات الست بنسبة 10% فقط؟ هذا يعني أن ما أضفته إلى القدرة الذهنية سيكون بمعدل 60%. يمكنك تحقيق ذلك بسهولة ولكن بالتدريب عليه بشكل مستمر تمامًا كما تتدرب على تقوية عضلاتك، باختصار تستطيع بناء عضلاتك الذهنية كما تبني عضلاتك الجسمية.

أولاً الذكاء اللفظي

إن الذكاء اللفظي هو النظام العقلي المسنول عن كل شيء يتعلق بالكلمات؛ فهو يمكنك من تذكرها وفهمها والتفكير فيها والتحدث بها وقراءتها وكتابتها وقد أشاد الناجحون العظماء بأهمية الذكاء اللفظي المتمرس حتى أن 'د. ويلفر فانك' معلم ومؤسس دار النشر فانك ووجنالس قال: بعد إجراء كثير من التجارب وسنوات طويلة من الاختبارات اكتشف العلماء أن أيسر الطرق وأسرعها للتحرك قدماً هو ترسيخ معرفتك بالألفاظ. فمهما كان سلوكك المهني فمّن الحكمة أن توسع من ذكائك اللفظي، فهو جواز مرورك إلى قمة الكثير من المهن. وسنعرض لك أيها القارئ الكريم ثلاث وسائل لتطوير ذكائك اللفظي:

الوسيلة الأولى : الجمل القوية:

لقد اكتشف علماء اللغة في بداية القرن الماضي أن للجمل قدرة فريدة على التنبيه والتحفيز. فالجملة القوية هي توليفة حية من كلمتين أو أكثر 'أكثرها لا يتعدى أربع كلمات' تقوم بتوصيل المعنى المقصود في التو وتبرز قوتها من بين الكلمات الأخرى حيث إنها تحفز ذهن القارئ والمتلقي ولذا فأهم سمات الجملة القوية:

- 1- قوية وتنبض بالحياة.
- 2- سهلة التصور والفهم.
- 3- تنبئ عن جملة جريئة.
- 4- تحتوي على معلومات هامة أو تدعو إلى حديث ما.
- 5- تجذب الانتباه.
- 6- موجزة مختصرة.

ست خطوات لتكوين الجملة القوية:

- 1- قم بصياغة ما تريد في أسلوبك الخاص.
- 2- قم بإعادة صياغته في عجلة.
- 3- قم بتمييز العديد من الصيغ المعدلة.
- 4- ضع خطأ تحت أكثر الألفاظ قوة.
- 5- جمع تلك الألفاظ بشكل إبداعي.
- 6- قم بمقارنة نتائجك بالمعايير الستة للجمل القوية.

امرأة ذكية: كانت 'ويندي' تعمل كسمسار عقاري وكانت أهم ما تتميز به وضعها جمل قوية تجذب الناس وكسبت من وراء ذلك الكثير من الأموال من أمثلة جملها القوية: 1- جيرة آمنة – متع نظرك بمرأى حديقة وارفة - لا يهم عدد الأطفال.

الوسيلة الثانية: التحدث الفعال

هناك سر بسيط جداً لإحكام القدرة على التحدث ألا وهو أن تكون على سجيتك وقد اتفق العلماء جميعهم على أفضل وسيلة لتحقيق النجاح، وهي أن تتصرف بطريقة طبيعية فقل ما تريده وكأنك تتحدث إلى نفسك أثناء استرخاء وأنت تغتسل. ولذا إذا وجدت نفسك بصدد إلقاء خطبة ما أو في مواجهة مناسبة اجتماعية احتفظ بالمبادئ التالية:

- 1- تحدث بطريقة طبيعية. استرسل في التحدث بنغمة صوتك الحقيقية لا تحاول تغيير لهجتك الرصينة أو نبرات صوتك الرنانة فلهجتك توحى بطبيعتك الخاصة وخبراتك الواسعة.

- 2- اعكس خبرتك السابقة على طريقة تحدثك. فكل وظيفة أو مهنة أو موهبة لغة خاصة بها ألفاظًا وجمالاً فانتق بعضًا من الجمل المتأصلة المتعلقة بوظيفتك أو هوايتك وقم بإدراجها ضمن ما تبغي قوله من الآن فصاعدًا. حيث إن لغة خفية كهذه من شأنها إمدادك بقوة إضافية أثناء التحدث. ولك في هدهد سليمان عليه السلام أعظم مثال فقد استخدم لغة بحثه عن الرزق لينكر على أهل سبأ عبادتهم للشمس قال تعالى على لسان الهدهد {أَلَّا يَسْجُدُوا لِلَّهِ الَّذِي يُخْرِجُ الْخَبَاءَ فِي السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَيَعْلَمُ مَا تُخْفُونَ وَمَا تُعْلِنُونَ} [النمل25].
- 3- التزم بما تقول. إذ إنك عند تركيزك على مواطن المهارة لديك ستحدث بثقة ووضوح ومن ثم ينتبه المتلقون إلى نبراتك، وينصتون لما تقول.
- 4- اعترف بعدم معرفتك للإجابة إذا وجه إليك سؤال لا تعرفه حتى لا تفقد مصداقيتك مع جمهور الحاضرين.
- 5- أفسح مجالاً لانفعالك أثناء عرض مادتك. لا ترهق نفسك بمحاولة جذب انتباه الجميع إلى مادتك أو الإبقاء على حالة الهياج الشديد التي تظهر عليهم دون أن تترك لهم مجالاً للاستجابة ولكن أتح الفرصة لحماسك وانفعالك واهتمامك وغضبك بل وفكاهتك أيضًا للظهور.

الأسلوب الثالث: الإنصات الفعال:

نستطيع من خلال الإنصات بفاعلية أن نجني ثمارًا كثيرة، منها:

- تذكر الحقائق والأرقام ذات الدلالة الهامة حتى وإن قيلت ارتجاليًا بأحد المؤتمرات.
- استخراج كل ما هو أساسي من خطبة طويلة تبعث على الملل دون أن تجهد أذنيك بالاستماع لكل كلمة بها.

أربع خطوات لإنصات الفعال:

- 1- ركز جيدًا في بداية وخاتمة الحديث حيث غالبًا ما يعرض المتحدث فكرته الرئيسية والأفكار الفرعية التي سيتناولها أو التي تناولها بالفعل جيدًا.
- 2- استمع جيدًا للألفاظ الدلالية: التي تذكر بالأفكار الرئيسية والفرعية والتي تحوي معلومات هامة بالنسبة لك.
- 3- انتبه لألفاظ تغيير محور الحديث التي تشير لفكرة جديدة بصدد طرحها مثل 'وعلى صعيد آخر' 'ولكن' 'وبالتالي' 'وهكذا' 'وعلى خلاف ذلك'.
- 4- لا تلتفت إلى التفاصيل بالطبع أنت في حاجة لكشف مزيد من التفاصيل ولكن عادة ما تشتمل تلك التفاصيل على النوادر والإحصائيات الإضافية بهدف تدعيم أفكار المتحدث فإذا كنت تسعى وراء الأفكار فحسب فلا تعر اهتمامًا لأكوام من المواد المترامية بغية إبراز الفكرة الرئيسية.

الذكاء المرني [البصري]

قدّمنا فيما سبق أن الذكاء الذي هو من أعظم هبات الخالق للإنسان، هو مجموعة من المهارات الذهنية التي يمكن تسميتها بالصبر والمران، وأنه توجد ستة أنواع من الذكاء وليس مجرد نوع واحد كما يتصور الكثيرون، وتحدثنا في الحلقة السابقة عن النوع الأول من أنواع الذكاء وهو الذكاء اللفظي، وما هي الوسائل العملية التي يمكن أن يتبعها الإنسان لرفع معدل هذا النوع من الذكاء.

ونواصل اليوم رحلتنا مع استرداد العبقريّة المهدرة التي تكمن في داخل عقل كل منا، حيث أثبتت الدراسات العلمية أن الإنسان العادي لا يستخدم سوى أقل من 10% من قدراته الذهنية، وتظل التسعون بالمائة الأخرى طاقة معطلة، تنتظر من الإنسان أن يفجرها ليصبح من العباقرة المبدعين القادرين على تحقيق أعلى درجات النجاح.

ونتعرض اليوم للحديث عن الذكاء البصري، وهو ذلك النظام العقلي المسنول عن معالجة وتخزين كل الصور المرئية حقيقة كانت أو خيالية، فالرؤية هي مظهر يشمل حياتنا اليومية بشكل كبير. وعندما تكثف من ذكائك البصري تصبح أكثر إدراكًا ووعيًا لكل الأشياء التي تراها وأكثر قدرة على تذكر واسترجاع ما تشاهده؛ ولذا فإن هؤلاء الذين يمتلكون الذكاء البصري يحصلون على درجات عالية في الفن والهندسة ويستجيبون بشكل أفضل للمعلومات والدروس التي يتم شرحها بشكل مرئي. وإليك أيها القارئ وسيلتين لتنمية ذكائك البصري.

الوسيلة الأولى: معرفة الأشكال:

وهي قدرة ذهنية جبارة وهبها الله سبحانه وتعالى لنا، وكأما عملنا على تنميتها أكثر كلما ارتفع ذكاؤنا بصورة مذهلة. ونعني بها: القدرة الذهنية على تجميع وتصور صورة كاملة من أجزاء غير متكاملة. أمثلة على ذلك:

إذا وقفت أمام سور من حجر لم يتم بناؤه بعد تستطيع معرفة أين سيوضع الحجر الناقص ليتم بناء السور. وفي السنة حديث يشير إلى هذا النوع من الذكاء البصري؛ ففي صحيح البخاري عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "إن مثلي ومثل الأنبياء من قبلي كمثل رجل بنى بيتًا فأحسنه وأجمله إلا موضع لبنة من زاوية، فجعل الناس يطوفون به ويعجبون له ويقولون: هلا وضعت هذه اللبنة!! قال: فأنا اللبنة وأنا خاتم النبيين".

□ إذا كنت تقرأ في كتاب وصادفت جملة ناقصة بعض الكلمات ليمت معناها، تستطيع استرجاع هذه الكلمات بسهولة ليمت المعنى.

□ في رحلات الصيد نستطيع التمييز بين أنواع الطيور من مسافات بعيدة جدًا، وذلك عن طريق وقفة الطير أو طول ذيله.

كيف يعمل ذكاؤك البصري في معرفة الأشكال والأنماط؟

عندما تحصل على أي شكل أو نمط معين يقوم ذكاؤك البصري على الفور بالطواف مسرعًا عبر ملا بين من الصور المخزنة مسبقًا بحثًا عما يتوافق مع تلك الأشكال والأنماط. وهكذا يحول ذكاؤك البصري تلك الأشكال وأجزاء الصور والأنماط التي حصل عليها إلى صورة متكاملة.

كيف تنمي هذا النوع من الذكاء 'معرفة الأشكال'؟

1. ركز نظرك على المباني والأسوار والمدائن:

فتش عن الأشكال التي تكونها هذه المباني أو الأسوار. قد تكون الأسوار على شكل حرف 'X' كبير. قد يكون المبنى على شكل سفينة.

2. ركز نظرك على التصميمات أو الملابس التي يرتديها الناس:

فتش عن الأشكال، ولسوف تجدها بوفرة وغازرة، وقد تنتابك الدهشة عندما ترى منه المنقط والمزركش والمخطط والألوان المتداخلة... وما إلى ذلك.

3. ركز نظرك على الطريقة التي يتعامل بها الناس:

فقط تلاحظ أن صديقك يغضب كلما حدث شيء معين، أو أن زوجتك تبتهج في كل مرة تعدها بالنزول للتنزه... وهكذا بجمع الانطباعات تستطيع معرفة شخصية الآخرين وأهدافهم.

4. ركز نظرك على مشكلة واقعية ذات عناصر مرئية تصارعت معها:

على سبيل المثال: قد تلاحظ أن زميلك في المكتب يهدر ما يقرب من ساعة يوميًا أثناء قيامه بقطع مسافة مساحة الحجرة ذهابًا وإيابًا لاستخدام ماكينة التصوير.

5. ركز نظرك على الأشكال 'الأنماط' لتجد الحل:

في الواقع إن الحل أحياناً ما يكون واضحاً كل الوضوح في رؤيتك لتكوين المشكلة, فبسهولة تستطيع حل مشكلة زميلك في المكتب عن طريق وضع آلة التصوير بالقرب من مكتبه أو العكس أو وضع مكتبه بالقرب من آلة التصوير.

الوسيلة الثانية: القدرة على التخيل:

التخيل ببساطة هو قدرتك على تصور الأشياء والأدوات تصوراً مرئياً في مخيلتك. وللتخيل فوائد وثمرات عظيمة جداً؛ منها:

1- تعلم المهارات:

تخيل قيامك بلأفعل وأنت تقوم بمهارة ما تود اكتسابها، فإن ذلك يثير نفس العضلات والأعصاب وخلايا المخ في جسدك، وبالتالي يمكنك تعلم أو تحسين أية مهارات بأن تتخيل نفسك تفعلها بالمثل عندما تقوم بها في الواقع.

2- تغيير الذات بسهولة:

وهذه تعتبر من أعظم فوائد التخيل. فقد توصل العلماء إلى مبدئين مهمين:

المبدأ الأول: أننا قبل فعل أي شئ ينبغي أن يشكل عقلنا صورة ذهنية لما نبغي أن نفعله [مثال: قبل أن

تسير في الغرفة يتخيل عقلك أنك تسير فيها بالفعل].

المبدأ الثاني: أنه بمرور الوقت تصبح معظم المواقف والتصرفات تلقائية طبقاً للصورة التي ثبتت في

أذهاننا.

هذان الميدان يفسران لنا السر وراء فشل أغلب الناس في تغيير عاداتهم السيئة, ألا وهو استمرار صورة هذه العادة السيئة في مخيلته, فيتصرف وفقاً لهذه الصورة. فالذي اعتاد التدخين هناك صورة في مخيلته أنه بعد الأكل يشرب السجارة, والذي اعتاد الغضب عند حدوث تصرف معين يتصرف كل مرة نفس التصرف ويغضب؛ لأن هناك صورة في مخيلته تدفعه إلى ذلك.

والذي نريد أن نصل إليه أنك لا تستطيع تغيير سلوكياتك السيئة حتى تغير أولاً الصورة اللاشعورية التي في مخيلتك والاستمرار في التصرف طبقاً لهذه الصورة الذهنية.

ويمكنك استخدام قدرة التخيل كنوع من المصارعة الذهنية لتغيير صورة رد الفعل تلقائياً غير المرغوب فيه إلى رد فعل إيجابي وسلوك مستحب.

مثال: إذا كنت مثلاً تعاني من الإحباط إذا زاد عليك ضغط العمل ، وتريد أن تكون سعيداً وواثقاً من نفسك أنك ستنتهي جميع أعمالك في ساعات الضغط, فأكثر من تخيل هذه الصورة الجديدة حتى تثبت في ذهنك وتتلاشى الصورة القديمة.

الذكاء المنطقي

بعض الناس يعتقدون أن الذكاء المنطقي صعب التحصيل وأنه أصعب أنواع الذكاء مع أن الأمر سهل للغاية. الذكاء المنطقي ببساطة ما هو إلا تقرير ما إذا كانت الأشياء تعني شيئاً أو تضيف شيئاً أو لا . كم مرة استخدمت مثل هذه الجمل 'هذه التعليمات المدونة على الخلاط لا تعني لي شيء' أو 'إن تفسير المدير لسبب عدم حصولنا على مكافأتنا هذا العام لا يضيف شيئاً'. مثل هذه العبارات تصدر من ذكائك المنطقي. فلساس الذكاء المنطقي يدور حول فكرة [اثنين + اثنين] يساوي أربعة.

وتستطيع أن تذهل بتطور ذكائك المنطقي الرهيب لو استقطعت أن تقوم بهذين الشينين البسيطين:

1- اعترف إذا ما كان الدليل يؤيد الفكرة أو لا يؤيد الفكرة:

مثال أعتقد أن موسى محق فأربع حوادث في ستة أشهر يعني أن عمرو لا يحسن قيادة السيارة.

2- اعترف إذا ما كان الشينان يضيفان لبعضهما أولاً يضيفان لتبرير النتيجة:

مثال 'أعتقد أنك محق.... النوم والنافذة مفتوحة طوال الليل خلال عاصفة ثلجية هوجاء ربما يكون له علاقة بالزكام الذي أصابني' .

هذا هو المرادف المنطقي لإضافة اثنين إلى اثنين للحصول على أربعة أي ترتيب وبناء الحقائق على بعضها لتصل إلى النتائج .

بيل لير 'السهل الممتع'

بيل لير مهندس شاب تألق في أوائل القرن الماضي , استخدم معادلة منطقية أسهل من [$4=2+2$] ألا وهي [$2=1+1$] استخدم هذه المعادلة البسيطة للوصول إلى أكثر من ابتكار وجنى الملايين من وراء ذلك, ولذا تستطيع أيها الأخ أن تحقق نجاحاً مذهلاً إذا استخدمت هذه المعادلة المنطقية البسيطة [$2=1+1$].

من أمثلة ما فعله بيل لير :

1- رأى الناس تهوى قيادة السيارة ومن ناحية أخرى يحبون الاستماع إلى الراديو فكانت فكرة ابتكار راديو السيارة.

2- كان الطيران في عصره مقصوراً على فترة النهار فقط فوجد أن الطيارين يحتاجون إلى طريقة دقيقة لتحديد مسارهم في الجو والإشارات اللاسلكية يمكن انتقالها على بعد أميال, فقام باختراع جهاز ليروسكوب لإرشاد الطيارين, وصار الطيران ممكن ليلاً.

وإليك بعض الوسائل لتطوير ذكائك المنطقي:

الوسيلة الأولى: التغلب على المشكلة:

هناك أنواع عدة من المشاكل, وهذا يجعل من عملية حل المشاكل عملية مهيبة, لكن في الواقع تستطيع باستخدام ذكائك المنطقي أن تجعل من مشكلة هائلة الحجم مشكلة تافهة في ست خطوات بسيطة:

1- حدد المشكلة التي يتعين عليك أن تجد لها حل, أو السؤال الذي يتعين عليك إجابته, دون المشكلة أو السؤال في جملة أو اثنين .

2- حدد لماذا تريد حل هذه المشكلة ثم دون هدفك الإجمالي.

3- استعرض الأدلة وفكر في عناصر المشكلة, اسأل نفسك ما الذي يبدو أكثر ارتباطاً بالموضوع؟ ما الذي يبدو أقل ارتباطاً بالموضوع؟

4- اسأل نفسك اضعاً في الاعتبار المشكلة والدليل: ما الذي يبدو منطقياً, كيف تستفيد من هذا الدليل؟ هل هناك قيود تقود نحو الحل؟ حاول أن تطرح أكبر عدد ممكن من الأسئلة التي تتضمن أكثر من إجابة, ثم احصل على أكبر قدر ممكن من الحلول.

5- انتق الحل الذي يبدو أكثر منطقية وحاول تطبيقه.

6- إذا قدر للحل الأول أن يفشل راجع تفكيرك وعد إلى ما يبدو أنه ثاني أكثر الحلول منطقية.
الوسيلة الثانية: تفكير لا تشوبه شائبة:

وهو تدريب يسهل حيث تقوم بمراجعة تفكيرك بعد الانتهاء منه لتتأكد من صحته, وسمي هذا النوع من التفكير المراجع لتفكيرك الأول 'تفكير لا تشوبه شائبة' لأنه يحدد الهفوات الذهنية ويمحوها بسرعة, وبهذه التقنية يمكنك أن تحمل مجهراً ذهنياً وتسلطه على فكرك وفكر الآخرين لتضع يدك على الأخطاء التي تقع كل دقيقة, وهذا سيمنحك سبباً وجيهاً في عملياتك الذهنية.

خطوات نحو تفكير لا تشوبه شائبة:

1- افحص صياغتك وتفسيرك للمشكلة مرتين, اسأل نفسك: هل حددت المشكلة بصورة واضحة؟ هل تستوعب المشكلة من منظور واقعي؟

2- افحص الأخطاء المحتملة أثناء صياغتك وتفسيرك للمشكلة مرتين, اسأل نفسك ما هي الافتراضات التي أقيمت عليها صياغتك؟ هل هي صحيحة؟

3- افحص مرتين إذا كانت الأدلة تدعم حلك, اسأل نفسك هل كانت الأدلة دقيقة غير منحازة؟ هل تم تطبيقها بطريقة عادلة وملائمة؟ هل هي ذات صلة حقاً؟

4- فكر مرتين في النتيجة المتوقعة, أسأل نفسك ما هي العواقب طويلة وقصيرة المدى المترتبة على تطبيق هذا الحل؟ هل وضعت نصب عينك كلا من الاحتمالات الإيجابية والسلبية؟ وفقاً لخبراء التفكير الجدي؛ فإن هذه الخطوات الأربع من شأنها أن تعمق من قدرتك على رؤية ما وراء السطح, وفهم وجهات نظر بديلة, وتجنب التأثير بطريقة غير سليمة بما يقوله الآخرون, وتدبر فيما تفكر ولماذا, وتبني موافقك وتدافع عنها بطريقة صحيحة.

الوسيلة الثالثة: اكتشاف المنطق الزائف:

كثيراً ما نتعرض للخداع من قبل الآخرين الذين يحاولون أن يخدعونا باستخدام المنطق الزائف , مثل أن يضعوا الكلمات والحقائق جنباً إلى جنب وكأنها تعني شيئاً, ولكنها في الحقيقة تعني شيئاً آخر, ولكن بمقدور ذكائك المنطقي أن يعمل على تطوير قرن استشعار يمكن أن يتحرك عن أي منطق تضليلي متعمد, وذلك بتدريبه بصورة مناسبة ومتكررة.

فتعال يا أخي لتتعرف على طرق المنطق الزائف.

الأفخاخ الذهنية السبعة للمنطق الزائف:

ما يجعل المنطق الزائف ينجح هو تشتيت الانتباه يشتت انتباهك عن المنطق الخاطي بأي شيء آخر وإليك الفخاخ السبعة للمنطق الزائف:

1- خيار زائف:

لكي يثنيك عن اتجاه معين فلن يخبئ بطريقته مضملاً أن كل العواقب ستكون سلبية, بينما توجد في نفس الوقت احتمالات إيجابية أيضاً.

2- الاستشهاد الزائف وهو نوعان :

[1] الاستشهاد بأحد الخبراء:

وكونه خبيراً لا يجعله على صواب دائماً, فهناك الكثير من الخبراء الذين يعلمون في نفس المجال ويختلفون فيما بينهم عدة سنوات, زعم اثنان من علماء الطبيعة أنهم اكتشفا اللحم البارد, وكان هناك علماء آخرون في نفس المجال شككوا في ذلك وقد كانوا على حق حيث ثبت زيف هذا الزعم.

[2] الاستشهاد بشخصية شهيرة:

وقد تكون هذه الشخصية الشهيرة ليست لها خبرة في هذا المجال الذي نتحدث فيه.

3- استغلال التعاطف:

يتم خداعك كي تغفل عن ضعف فكرة ما وذلك بوصف يحرك المشاعر للحالة التي عليها بعض التعساء على سبيل المثال 'ثلاثون مليون طفل يعلنون الجوع, في هذه الخطة سوف يحصلون على وجبات مغذية' تشتيت انتباهك عن عيوب الخطة بالتعاطف مع الأطفال الجياع.

4- مهاجمة الشخص:

وهو عدم قبول أي منطق من شخص معين وتتخذ شكلين رئيسيين:

[1] مهاجمة الشخص لذاته: ويسوغ رفض كل ما يقوله بسبب بعض أخطاء وقع فيها مثلاً.

[2] مهاجمة الشخص بسبب معرفة: ويسوغ ألا يعي بكل ما يصرح به لأن لديه معارف وأتباع لا يعتمد عليهم.

5- شيء حدث بعد شيء آخر ويثبت علاقة بينهما غير صحيحة :

مثال: ' منذ أن بدأ استخدام الحاسوب وأنا أعاني من مرض الحكة لابد وأن إشعاع الحاسوب كان السبب وراءها'.

6- تعميمات زائفة: ويتخذ ذلك شكلين:

[1] تعميمات متسرفة: القفز إلى النتيجة بناءً على أدنى حد من المعرفة قبل أن تزن كل الأدلة , مثال إن أصدقائي الستة كانوا يعتقدون أن فكرتي بشأن قفاز الأنف رائعة وسوف يرغبون جميعاً في شرائه'

[2] تعميمات مطلقة: مثال 'أنت لا تزورني ولا تتصل بي أنت لا تحبني!'

7- مقارنة زائفة:

لخلط الأمور يتم بناء حوار على شينين لا يجوز المقارنة بينهما , مثال' العمال كالجياذ عليك أن تخضعها تحت السيطرة, وإلا سيفلت زمام الأمور من بين يديك, وكذلك الموظفون".

الوسيلة الرابعة: البراعة في الرياضيات:

لا يمكن أن تدخل معترك الحياة وتنجح فيها مالم تكن على وعي بالرياضيات, والذوین يمكنهم إجراء العمليات الحسابية في أذهانهم بسرعة؛ لن يتمكن أحد من خداعهم في سعر شيء أبداً, ومن الصعب أن تتخيل شخصاً يرتقي السلم في أي مهنة دون أن يكون ملماً ببعض المهارات الهامة في الرياضيات.

أربع قواعد تساعدك على البراعة في الرياضيات:

- 1- عندما تقوم بعملية جمع في ذهنك [ولنقل 38 و 64] غير العدد [38] إلى [40] اجمع ثم أطرح في النهاية 2.
- 2- عندما تقوم بعملية طرح في ذهنك ولنقل [57 و 96] غير العدد [57] إلى [60] أطرح من [96] ثم اجمع في النهاية [3].
- 3- عندما تقوم بعملية ضرب في ذهنك بعددين ينتهي كل منهما باختصار مثل [8000*300] أضرب العددين الأولين [8*3] ثم أضف إلى ناتجها إجمالي عدد الأصفار وهو [5] لتحصل على [2400000].
- 4- عندما تضرب أعداد مختلفة لا تنتهي بأصفار [34*25]. اجعل هذه المسألة الحسابية مسألتين [نقل 34*20 + 34*5] أجمع بينهما في النهاية [170+680]=[850].

كيف تصبح عبقرياً...؟ (4) الذكاء الإبداعي

فن الإدارة و إدارة الذات

الذكاء الإبداعي هو السبب وراء كل فكرة جديدة تطرأ بذهنك, ووراء كل ابتكار أو تقدم جديد. ومن مميزات الذكاء الإبداعي أنه يعينك على تخطي مشاكلك اليومية التي قد شغلتك طويلاً إذ يوفر لك حلاً بديلاً جديداً للاستمرار بعملك ولتطويره.

- ولكنه ثمة عامل يفصلنا عن قدراتنا الإبداعية، ألا وهو اعتقادنا الخاطي بحتمية أن المبدعين أذكاء فوق العادة وأن درجة ذكائنا لا تصل إلى هذا المستوى. ولكن في حقيقة الأمر ووفقاً لدراسة أجراها أستاذ علم النفس الدكتور " دين سيمونتون" فإن النابغين المبدعين من المؤلفين والرسميين والموسيقين والعلماء ورجال الأعمال أقل ذكاء من أي شخص آخر. ولذلك فتأكد أن لديك كل القدرات التي تحتاجها كي تبتكر وتبدع أشياء جديدة.
- واليك بعض الأمور العملية التي تجعل ذكاءك الإبداعي يرتفع بشدة إذا فعلتها بانتظام:
- (1) جدد فيما تقوم به يومياً؛ فالرتابة اليومية تقلل الإبداع بينما يعد التنوع والإثارة وسيلتين للاستعانة التامة بقدراتك الإبداعية فاتخذ طريقاً مختلفاً أثناء ذهابك إلى المكتب مثلاً، قم بشراء حاجاتك من محلات مختلفة، نوع من نشاطاتك في أوقات فراغك.
 - (2) أحب ما تكره؛ عندما تتعرض لموقف بغض أو تكون بصحبة شخصية منفرة حاول إيجاد أو قول شيء محبب لك في هذا الموقف البغض، حاول محبة هذا الشخص الذي تكرهه وعامله كأنه صديق حميم، وصدق الله تعالى إذ يقول: **"ولا تستوي الحسنة ولا السيئة ادفع بالتي هي أحسن فإذا الذي بينك وبينه عداوة كأنه ولي حميم وما يلقاها إلا الذين صبروا وما يلقاها إلا ذو حظ عظيم"**
 - (3) ضع نفسك مكان الآخرين؛ سيزيد ذلك من مرونة ذهنك وتنمية قدراتك على استشعار المشاكل من منظور مختلف. إن الإبداع عضلة كأي عضلة في جسمك إذا أحسنت تدريبها واستعمالها نمت وقويت أما إذا أهملتها وتركتها ضمرت وضعفت، لذا فأنت تحتاج إلى تدريب قوة الإبداع لديك.
- وسنقدم لك تدريبين يساعدانك على تنمية قوة الذكاء الإبداعي لديك:

أولاً: تدريب الإلهام الفوري:

هل حدث لك مرة وأرهقتك مشكلة ما واجتهدت في التفكير في حلها دون جدوى، ثم بعد فترة قصيرة وأنت تجلس على الأريكة تسترخي ولا تفكر في المشكلة مطلقاً ألهمت الحل بسهولة ويسر؟ هذا هو الإلهام الفوري الذي نريد أن نصل إليه ولكن كيف السبيل إلى ذلك..؟ قبل أن نشرح لك السبيل إلى ذلك عليك أن تعرف بداية أن العلماء قد اتفقوا تقريباً على أن العقل اللاواعي هو مصدر إلهامنا الإبداعي، حيث كتب الباحث في مجال الوعي د. " ويلين هارمان " : ((إنه لمن المعترف به حالياً أن العقل الباطن ينبوع لا ينضب للإبداع البشري)).

أمر آخر عليك معرفته؛ ألا وهو أن الإيماءات الإبداعية التي تأتي من العقل الباطن غالباً ما تأتي بينما يكون ذهنك شاردًا، هذه الإيماءات والإشارات تأتيك يومياً أكثر من عشر مرات... !!

ولذا فحتى تحصل على هذه الإيماءات والإرشادات الإبداعية من عقلك الباطن وتحسن استثمارها اتبع الخطوات الآتية:

- (1) ركز انتباهك قليلاً على مراجعة العناصر الأساسية والمشاكل الأساسية التي تواجهك وكل ما تريد تحقيقه.
- (2) نح القضية جانباً وحول انتباهك لأي شئ آخر (أيام صباك مثلاً، حينما كنت تلعب بالدراجة)، فأنت بذلك تتيح المجال لعقلك الباطن لتقليب كافة أوجه المشكلة ثم استرح فوق مقعدك أو فوق أريكتك.
- (3) بينما تستغرق أنت في التفكير ملياً في أي شئ آخر دع الفرصة لأحلام اليقظة أن تأتيك في لحظة ما، ستأتيك فجأة وستحصل على إلهام الذي تريده.
- (4) إذا لم تصل إلى الإلهام الذي تريده قم بتكرار الخطوات من 1-3 مرات، تقول "جين ماري ستاين" معلقة على ذلك ((ففي معظم الحالات، ينبغي أن تتوصل إلى فكرة سديدة في نهاية اليوم)).
- (5) قم بتطبيق الأفكار التي توصلت إليها بعد تقليب التفكير فيها ووزنها جيداً، فمن الجائز ألا تكون كل الأفكار مناسبة أو قابلة للتطبيق، بينما قد يغرك شدة وميضها لحظة ظهورها في عقلك، ولذا لا تتعجل وفكر فيها جيداً، ثم قم بتطبيقها واختبر مدى جدواها.

* من الملاحظ في هذا التدريب هو أنه عليك بذل مجهود في الخطوة الأولى فقط، بينما تأتي الخطوة الثانية والثالثة بتلقائية تامة وكنتيجة للخطوة الأولى، فقم بالخطوة الأولى وسيتولى عقلك الباطن القيام ببقية المهمة.

ثانياً: تدريب الانعكاس:

هذه الوسيلة بسيطة جداً وفعالة للغاية ألا وهي عكس الأمور؛ عندما لا تستطيع أن تجد فكرة جديدة أو حل، فببساطة ابن الافتراضات العميقة وقم بعكسها، وإليك الخطوات العملية لتطبيق هذا التدريب:

- (1) سجل افتراضاتك الأساسية عن مشكلتك، دونها كمجموعة من الجمل الخبرية التي تعبر عن الواقع وتصف ماهية الشيء؛ فمثلاً إذا كنت تريد أن تصبح صاحب مطعم وتبحث عن مفهوم مبتكر للمطعم ليساعدك على المنافسة بقوة فلعلك تكتب افتراضاتك على هذا النحو: **(المطعم عبارة عن مؤسسة تجارية أو بناء حيث يأتي الناس إليه ليتناولوا الطعام وهو مكان يستطيعون فيه أن يجدوا الطعام المتنوع لكي يرضى جميع الأذواق).**
- (2) اكتب مجموعة من الجمل كل جملة تأتي مضادة لكل افتراض افترضته في الخطوة السابقة وابدأ بما تعتبره أهم افتراض؛ فمثلاً:
 - (أ) من الممكن أن تعكس افتراض أن المطعم مكان يأتي إليه الناس إلى مكان يرسل الطعام إلى الناس، (من هنا نشأت فكرة إبداعية كالتي تمثلت في دومينوز بيتزا).
 - (ب) من الممكن أن نعكس الافتراض (أن الناس يستطيعون فيه أن يجدوا الطعام المتنوع، إلى أن المطعم يركز على طبق رئيسي واحد ونوعية طعام محددة)، ومثال ذلك فكرة دجاج كنتاكي حيث يركز على نوعية طعام محددة ألا وهي الدجاج المقلي).
 - (3) راجع الافتراضات المعكوسة، وقيمها و اختر منها ما يصلح للتطبيق.