

مجلة
الإبتسامات

الأرتجان

كسبُ الناس والجماعات بالعضوية

فارس مصري 28

www.ibtesama.com

منتديات مجلة الإبتسامات روبرت لوي

تعريب
عبد الإله الملاح

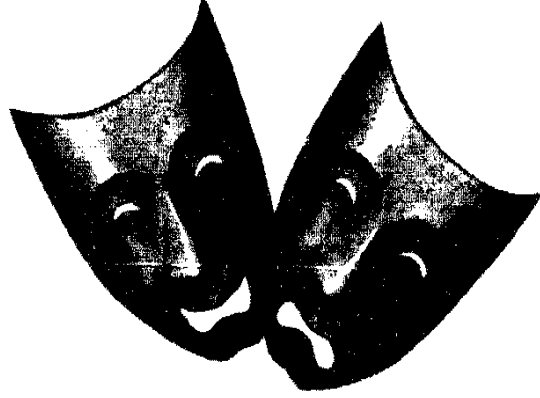


مكتبة الإبتسامات

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الارتجال

كسب الناس والجماعات بالعفوية



روبرت لوي

ترجمة

عبد الإله الملاح

مكتبة العبيكان

Original title:

IMPROVISATION INC.

Harnessing Spontaneity to Engage People And Groups

Copyright © 2000 by Jossey-Bass/Pfifer and Creative Training Techniques Press.

All rights reserved. Authorized translation from the English language edition Published by
Jossey-Bass, Inc., a John Wiley & Sons, Inc. Company

حقوق الطبعة العربية محفوظة للبيكان بالتعاقد مع جون وايلي

© البيكان 1422 هـ - 2001م

الرياض 11452، المملكة العربية السعودية، شمال طريق الملك فهد مع تقاطع العروبة، ص.ب. 6672
Obeikan Publishers, North King Fahd Road, P.O.Box 6672, Riyadh 11452, Saudi Arabia
الطبعة العربية الأولى 1422 هـ - 2001م
ISBN 9960-20-938-5

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

لوي، روبرت

الارتجال: كسب الناس والجماعات بالعفوية - تعريب: عبد الإله الملاح

384 ص، 17 × 24 سم

ردمك: ISBN 9960-20-938-5

1 - إدارة 2 - الإبداع في الأعمال أ - الملاح، عبد الإله (تعريب) ب - العنوان

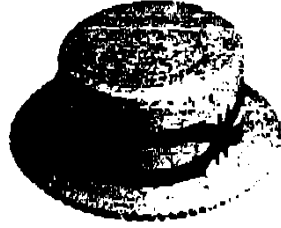
ديوي 155,61 22 - 1066 رقم الإيداع: 1066 - 22

ردمك: ISBN 9960-20-938-5

جميع الحقوق محفوظة. ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو نقله في أي شكل أو واسطة، سواء أكانت إلكترونية أو ميكانيكية، بما في ذلك التصوير بالنسخ «فوتوكوبي»، أو التسجيل، أو التخزين والاسترجاع، دون إذن خطي من الناشر.

All rights reserved. No parts of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior permission of the publishers.

الإهداء



أُقدِّمُ كتاب «الارتجال للجميع» إلى
ولدي جوناثان مايكل مولي لوي؛
والى المرتجلين في كل مكان؛ والى قادة الفعاليات الاقتصادية، والمدربين،
والذين يبنون ويُنمون بالتواصل؛
وإليك أيها القارئ،
وأنتقربُ به إلى الله الذي يرعى بحبه وحكمته ويحيط برحمته كل شيء.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

المحتوى

13	تمهيد
14	الارتجال
14	المدير المرتجل
15	أولئك الذين عملت وإياهم
17	كلمة شكر
21	مدخل
21	الإبداع موضوع الكتاب
23	التواصل يبدأ باللعب
23	نتعلم العاباً دقيقة التنظيم
24	الحياة تقدم أنماط التعامل
27	مقاومة التغيير من طبيعة الأمور
28	ليست المقاومة شراً كلها
29	تعلم الارتجال أمر ممكن

القسم الأول: مقدمة في منهج الارتجال

33	1 ما هو الارتجال؟
34	الارتجال فن التواصل
35	استخدامات الارتجال
35	خبرة الارتجال
35	إمكانات الارتجال
37	تمرين كلمة بكلمة
39	تقويم وتحليل
39	تمرين تطبيقي
41	واجبات أخرى
43	2 افتح الأبواب أمام إبداعك
44	الجديد سبب الاضطراب ومصدر الإبداع

45	ابنق في اللحظة الراهنة
46	كن في لحظة الحاضر
47	تمرين في اللحظة الراهنة
52	إطلاق المستقبل
53	اكتشاف الحاضر
54	خلاصة
57	3 مبادئ أساسية في الارتجال
58	مبادئ الارتجال الأربعة
68	فلسفة الارتجال
71	4 الارتجال في التطبيق
72	الحواس البدنية
79	الحس الروحي
80	نعم و...
82	أغراض الـ«نعم، و...»
82	تمرين في استخدام «نعم، و...»
84	خلاصة

القسم الثاني: أسس الارتجالية

89	5 صلوات أعظم بالآخرين
90	بديهياتي في الارتجال
96	تواصل مع الناس
97	المعطيات مقابل التفاعل
98	الأخير، بين العناصر الأكثر أهمية
100	الروابط تصنع
102	التواصلات تتطلب منا تبديل السرعة
109	العلاقات بين الناس
111	6 أنماط وتغييرات
113	نتصدي لأنماط معينة
118	لوم المشاركين
120	الجديد حقاً
123	أدوات إنسانية
124	قد نضل الطريق
127	الرغبة في المشاركة
129	اقتد بأعمالي

131	7 استكشاف الخوف
131	ضع خوفك في بؤرة الضوء
134	عالج الخوف في اللحظة الراهنة
135	علّق الخوف على مشجّب المنهج
138	تغلّب على الخوف بالارتجالية
139	ميّز بين الخوف النافع والخوف الضار
145	تقبّل خوفك
147	استكشاف مجال الخوف
149	استخدم الضحك ضد الخوف
153	8 المشاعر والانفعالات
154	خواطر حول كلمة «مشاعر»
155	استبيان المشاعر
158	التمركز حول المشارك
159	الشعور الرائع بالفوضى
161	تمرين في التوقيت
163	شعور يدعى الاندماج
165	حُب، حُب، حُب
166	الدمج بوصفه معلماً تنفيذياً
167	التوجيه والقيادة
171	قائمة العواطف الخاصة بك
174	الاسترخاء، أسلوباً
175	خطوة واحدة، خطوتان
178	تمرين الخطوتين المتقدم
183	9 غريبة هي اللغة
184	نظرة إلى اللغة
185	الحضور
186	علم دلالات الألفاظ العام
187	التوازن
190	في اللحظة المناسبة وفي الوقت المحدد
191	الحضور الفعال
192	البيئة المحيطة
193	اللعب بالكلمات
194	تجنّب التورية
195	راقب لفتك

199	10 الضحك الصحي يدلنا على الطريق
202	بعض قيم الضحك
202	بعض الأساليب البسيطة
204	تمارين للضحك
208	إرشادات في الفكاهة على الطريقة الارتجالية
211	الضحك كأداة قياس
218	التغذية الراجعة للضحك
219	اضحك من نفسك
220	تقود بالتشجيع على الضحك

القسم الثالث: مناهج تطبيقية في الارتجال

225	11 حجم وتصميم الإبداع
226	تصميم المجموعة الإنسانية
228	المجموعات العقلية للتصميم الإنساني
235	تقويم ذاتي
235	لكن لك السيطرة على حجم المجموعة
239	عضو أم رئيس جلسة؟
242	خلاصة نظرية تصميم المجموعة الإنسانية
244	أجزاء الكل التام
245	مسرحية قصيرة حول أمر لن يحدث
246	إجراءات الإصلاح
253	12 تمارين تمهيدية
254	مطاردة ورقية
256	صيد القشاش
257	دعوة للثرثرة
260	أبعد عن الديناميات: حياة المجموعة
261	المقاومة ليست شراً كلها

القسم الرابع: ألعاب أساسية

265	13 كلمة بكلمة
267	كلمة بكلمة
267	قبل أن تبدأ
268	التعريف باللعبة
269	تشكيل مجموعات اللعبة
270	لنبدأ باللعبة

273	التوجيه بالنقاش
273	أسباب نجاح لعبة كلمة بكلمة
274	تنويعات في «كلمة بكلمة»
275	استخلاص النتائج
275	تطبيقات احتفالات البداية والنهاية

14 الثروة

280	قبل أن تبدأ
281	التعريف باللعبة
282	لتبدأ اللعبة
286	توجيه المناقشة
290	الخلاصة
291	تطبيقات

15 مصفوفات المربعات الأربعة

293	مصفوفة المربعات الأربعة
293	قبل أن تبدأ
294	تقديم اللعبة
294	عرض اللعبة
294	لتبدأ اللعبة
301	خواطر حول استخدام اللعبة
301	تطبيقات متقدمة

القسم الخامس: أساليب ارتجالية متقدمة

309	16 رواية القصص بالارتجال
311	قصص يرويها أحد الأشخاص
315	رواية القصص والارتجال
315	أشكال السرد القصصي الارتجالي
322	لعبة التشبيه للقصص الارتجالي
325	الخلاصة
327	17 هاك حقيبة من الألعاب المتقدمة
330	من الألف إلى الياء
331	إعلان
331	أثناء، قبل، بعد
332	سيمفونية العاطفة
334	انفجار عاطفي
335	الكلمات الأولى، الكلمات الأخيرة

336	بطاقة تجميد
337	عناوين
338	النبأ وتنويعاته
339	إعلان عاطفي
340	أسلوب استطلاعي
341	كتاب الالعاب
342	اشعار
343	تنسيق المواد
345	برنامج حديث الإذاعة
346	لعبة التشبيه
347	قفزة في الفراغ
348	رنين الهاتف، آلة تسجيل المكالمات
349	برنامج الليلة
350	تنسيق الكلمات

القسم السادس: تمثلُ الارتجال

355	18 ابتكر إبداعك الخاص
356	ما بعد اللحظة الراهنة
359	الإبداع في الأنظمة اليومية
364	اكتشف ألعاباً جديدة
366	نسمة هواء عليل
368	تمرين تنفس بسيط
369	توازن بين الأخذ والعطاء
375	خاتمة
377	ثبت المراجع
379	حول المؤلف

تمهيد

هذا الكتاب، هو مدخل إلى تطبيق مبادئ مسرح الكوميديا الارتجالية وأساليبه في مجالات الأعمال والتنمية الإدارية. وهو يتناول النظرية، والأسلوب، والمنهجية، والممارسة، ويتضمن بعض التمارين التي يمكن توظيفها في مجال التجارة والأعمال.

كذلك، فإن الكتاب يتناول مصادر الإبداع، سواء في أعمالك الاقتصادية أو حياتك. وقد قصّد بمادته أن يفيد منها المدراء في المجالات المهنية، وأرباب العمل، والمرشدون الذين يرعون التقدم المهني، والمدرّبون، والمربّون، والمعلّمون، والإعلاميون، وسواهم ممن يدركون أهمية التواصل بفعالية وسر، بينما نواجه القرن الجديد.

واني لأضرع إلى الله أن تجد، أيها القارئ، أن الوقت الذي ستمضيه في قراءة هذا الكتاب والنظر في فن الارتجال قد استثمر جيداً، وآمل أن تعمل على استخدام النظريات، والتمارين، والممارسات، والألعاب، في تطوير مهاراتك الخاصة في الإدارة الارتجالية، ثم تقوم بنقلها إلى من تعمل وتلعب معهم. والأمل يراودني، بعد، بأن تفيد من المعلومات لتشجيع أجواء من الإبداع مليئة بالمرح في مختلف نواحي حياتك، واني على يقين بأنك إن فعلت ذلك خُبرت حالاً من ثراء الإبداع والتلقائية، في شؤونك العملية وحياتك الخاصة على السواء.

ولقد عملت مع عدد كبير من الناس الذين حققوا تغييرات حقيقية قيّمة في

حياتهم وأعمالهم باستقصاء فن الارتجال كأداة للإبداع. ولسوف تبلغ أنت أيضاً، أيها القارئ، حين تعمل بهذه الأداة الفعالة درجات أعلى من الفائدة والكسب في مجالك العملي، وتنمي إمكانات مؤسستك وتسرع في تطورك الشخصي.

الارتجال

إن الغالبية العظمى من الذين يطرقون مجال الارتجال، إنما يُقبلون عليه بدافع من اهتمامهم بالكوميديا الارتجالية. بيد أننا نرى اليوم أعداداً متزايدة من رجال المال والأعمال يتطلعون إلى فن الارتجال كمصدر للمعرفة واكتساب المهارات. فقد ورد في التقارير سنة 1999م، أن المدارس التي تعلم فن الارتجال لرجال الأعمال الذين ينشدون التحرر من القيود والترويح عن أنفسهم للبقاء في مواقعهم المتقدمة⁽¹⁾، ويتوقع أن تتجاوز عائدها تلك العوائد التي ترد إلى «نادي المدينة الفكاهي»، وهو مجموعة تعنى بالارتجال والكوميديا في شيكاغو.

المدير المرتجل

المعلومات التي بين دفتي هذا الكتاب موجهة لكل رئيس مجلس إدارة، أو مدير تنفيذي، أو إداري، أو شخص منفرد بعمله، أو مروج للسلع، أو مشاور، أو متحدث يتعامل مع الجمهور، أو مُشرف، مُراقب أعمال، أو مدرّب، أو معلّم، أو عالم اجتماع، أو عالم نفس، أو فيلسوف، أو فنان، أو شاعر، أو معني بدراسة الطبيعة البشرية.

وقد تكون النقطة الجوهرية في اهتمامك، العائد من الاستثمار، أو ما

1

«Corporate Drones Head to Improv Class». The wall Sreet Journal, Jaune 15, 1999.

يتصل بالكمبيوتر من عتاد (هاردوير hardware)، وبرمجيات (سوفت وير soft ware)، أو الأجيال الجديدة منها، أو الإنترنت، أو العلاقات الإنسانية والإدارة، أو الاتصالات في مجال الأعمال، أو التطوير الصناعي، أو التنمية الإدارية، أو التطوير الذاتي، أو المهارات الخطائية، أو الثقافة، أو الضحك، أو الفكاهة، أو المرح، أو الاحتفالات المبهجة، أو متعة الحياة. ومهما يكن مجال اهتمامك، فإنك سوف تحقق الكسب من معرفة مبادئ الارتجال وتكنولوجياه.

وكل من يبلغ الارتجالية يكتسب شيئاً من النظرة العميقة في الحياة، والعمل، والإنتاج، واللعب على نحو أكمل، وأشد عفوية، وانفتاحاً، وفعالية، وطلاوة، ورفقاً، وقوة، واكتمالاً. ومعظم من يكتشفون الارتجالية يجدون أنها قد غيرت من منظورهم وأكسبتهم عمقاً وتبصراً في فهم ذاتهم والآخرين.

وهذا مكسب عظيم مقابل استثمار متواضع. ولطالما سمعت مَنْ شاركتهم العمل واللعب، لسنوات عديدة، يردّدون هذا القول مراراً وتكراراً، مستخدمين العبارات ذاتها تقريباً: «لا أريد أن أجعل من هذا الفن حرفة لي، عنيثُ، أنني لست ممثلاً، فعلاً. ولكن يبدو أنني أستخدم هذا الأسلوب طوال الوقت في عملي، وفي حياتي اليومية، بل حتى في تعاملتي مع أسرتي».

وكثيراً ما تطلق عينا المتحدث وميضاً خافتاً فيما هو يكتشف هذا الأمر. وهذه الاستجابة هي التي جعلتني أحترف الارتجال. وهذا هو مبرر «الارتجال للجميع».

أولئك الذين عملتُ وإياهم

لقد أكرمني الله بالعمل مع حشد رائع من الناس والمؤسسات. وجعلني عملي على احتكاك بمدراء شركات، وعمال بناء، ومشتغلين بالكمبيوتر، وعاملين بالمبيعات، وأمّهات وآباء، وكُتّبة، ومحامين، ومعلمين، وقادة

عسكريين، وممرضات، وأطباء، ومربين، وأساتذة، وإداريين، وعاملين في الحقل الاجتماعي، ومزارعين، وممثلين، وكوميديين، وفنانين إذاعيين، ورسامين، وراقصين، وخزافين، وكتاب. وكان من بين هؤلاء من هم أشد الناس جرأة كما كان بينهم أكثر الناس خجلاً.

والمعلومات التي يضمها هذا الكتاب هي حصيلة عشرين سنة من الخبرة في استقصاء أثر الارتجال في التنمية الإدارية والإبداع. ولقد تطور عملي وقدم ليفيد منه أشخاص يعملون فرادى وفي جماعات من مئة شخص، في صناعة الخدمات - منظمات العمل الطوعي، والمؤسسات الطبية، والسجون، والشركات التي لا تتوخى الربح - وفي الأوساط الأكاديمية من أجل المعلمين، والأساتذة، ومديري المدارس، ومستشاري المدارس، والعاملين الاجتماعيين، وفي المدارس العامة والخاصة - من رياض الأطفال حتى الجامعات - وفي قطاع واسع من ورشات العمل العامة.

وهذا الكتاب، هو مدخل إلى تطبيق فن الارتجال في التجارة والأعمال والصناعة. إنه مفتوح للتطوير، كما يجب أن يكون كذلك على الدوام. وأنت، أيها القارئ المشارك الأساسي في هذا العمل.

فهيا اتبعني عبّر مجموعة من الخواطر والأفكار والآراء والقصص والمسرات والخبرات. واسمح لي أن أقدم لك خبرات، وتطبيقات، وتوجيهات، ومؤشرات، وفلسفات، والقليل جداً من القواعد التي من شأنها فتح أبواب جديدة للعمل، والتعلم والتعليم. فاتبعني عبّر «الارتجال»، ولعلك تجد عندئذ دروباً تؤدي بك إلى ابتكار أفضل أساليب العمل التي تتفق وشخصيتك.

روبرت لوي Robert lowe

حزيران/يونيو 2000 أتلانتا، جورجيا

WWW. ImprovisationInc. Com

كلمة شكر

عجيبه هي المفارقة. إذ يقولون أن الكلام رخيص، ومع ذلك فإن أفضل دعاية هي كلمة تخرج من الفم. إن جلست لتدوّن كتاباً رأيت أنك منقطع إلى نفسك، وحيد، بلا أنيس، أو معين. فهذا أنتذا لا تجد في هذه اللحظة من يخفف من وحدتك أو يأخذ بيدك وأنت تمضي الليالي الطوال مستغرقاً في أعماق روحك. إن الكتابة والوحدة حقاً لَصَنُوان.

أما إن جلست لتذكر بالعرفان أولئك الذين يسروا عليك وضع الكتاب رأيت نفسك محاطاً بحشد غفير من الناس حتى ليصعب عليك الإحاطة بأسمائهم، وأنت وسط بحر من الحب والتشجيع. وإليكم معظم أسماء من لا أقوى على القول لهم: «هاكم ما قمت به!».

هناك أولاً أسرتي: زوجتي وصديقتي الدكتورة «اليزابيث ميرديث داولينج لوي»، وابني جونشان لوي، وولدا زوجتي ميرديث داولينج وج. جيديس داولينج الرابع، وحماتي، روث ميرديث. وثانياً، والدتي، إميلي لوي، التي علّمتني الحب والقوة، ووالدي، روبرت لوي، الذي كان جل ما علمني به الحب. ولقد علّمني فوق هذا فن الكتابة، والأهم من ذلك، العمل مع محرّر. أما جدّي أ. سي. وارنر، فقد حمل جينات البهجة وأورثنا إياها جميعاً. كذلك فإن جدتي لوفيزا وارنر سلّمتني مفاتيح أبواب الروح.

وهناك أناس وقروا لي التوجيه في فتوتي: فيرتون اس. كوكس، الذي أرشدني إلى كيفية العيش بحب وقوة كل يوم في عالم الواقع، وخالتي فرانسيس

وارنر، التي شاركتني حب الحياة والضحك، وعمّتي إيديث بولكس التي محضتني ثقتها منذ البداية، وابنة العم آني كوباماكي التي كانت تشاركني الضحك ونحن نمر بالعاصفة والأنواء المضطربة؛ وإخوة بيتا وأوميغا وسيغما، الألقباء، الذين ما انقطعوا يمدونني بأسباب الاستمرار. وت. ج. مولينز، وجو ستانوفيتش اللذان قرأ لي حسن التوجّه. وهناك ألف سوى هؤلاء ممن منحوني أيضاً من ذواتهم بالمساعدة والعون.

وأين تراني أكون لولا جهد فيولا سبولين، رحم الله روحها المبدعة، والحياة التي أمضاها كيث جونسون في الارتجالية الرائعة والاستقصاء؟ وعلى درب الارتجال أجدني مديناً بالكثير لجوديث جريراسيكس، التي علّمتني رقصة الارتجالية، وجون وجونثان غلاسيير، اللذين فتحا الأبواب أمام موسيقى الارتجال بنغماتها الدقيقة. وإنني لألهج بأعمق الدعاء لمعلّمي الأول في الارتجال، دون فيكتور، وأول معلّم لي في فن الإبداع، جاكلي لويل. ولعلّي أقرُّ بأنه ما كان لي أن أمضي في بحوثي في الارتجال لولا ما لقيت من الحب والمساعدة من آلان فريدمان، وأندرو إينسبروخ، وبيللي دين، وكريس كاوفمان، وإيسون مولي، وجيري فاربر، وجين ديل، وجيم سلاي. كذلك نلت الكثير من المعرفة بالأساليب الارتجالية من كل من شارك فرقة The Lightside City Players، وخاصة جاي رسل، وبروس بروك، وتشارلز ماك-جيفرن، وكريس باسنتي، ومايك سكاريرو، وتومي فتش، وإميليو بيرري، ومارك فارلي، وأوكليز ألكسندر، وستيفاني استالوس جونز، وديب كالابريا، وإيلين كيمبول، وإيرف وردلو، ودونا هولند، وفيل تارديف، وريتش بايلي، ويلي لاباتي، وبييل تروستشيك، وجوديث يونج، وباك وماك كيبين، وتوني شابيل، وكارول هينز، وأنا كولينز، وجون أوهاجن وارد، وجيف ليو، وجيل بوفر، وبروس هانسن، وآيان كوك، ونيك جيمسون، وميتش راوس، وكلارك تايلر، وجورجيا دايال ديفيدسون، وجانيت ويلز، وسوزان أندروز. ثم هناك

المثات من الممثلين الارتجاليين من مسرح The Next Comedy Theatre (مسرح الفكاهة التالي) إلى فرقة The Let's Try This Players (دعنا نجرب هؤلاء الممثلين) بكلية جورجيا للتكنولوجيا، وآلاف المشاركين من الفعاليات الاقتصادية والاجتماعية الذين مارسوا الألعاب معي على مدى السنين، وكلهم جديرون بالتنويه.

وبعد، فلا بد لي من توجيه شكري الخاص، لأسباب خاصة، إلى جيف جستيس، وفرانك وماري هاميلتون، وجون فيتيك، وجون بولتن، وديك لايتجيب، ومارك وايز، وكليب هانجن، وبهجنان شري ساتيا ساي بابا ساي، وبابا جي، وروب بيجالكي، وبولين تيمبل، وماري كينج، وسوندراراي، وكين وجين ستابرتج، وجانيت جرانشام، وجريج أبوت، وسكوت هوكينز، ودون ميتشيل، وديرجا بروه، وجين هيستون، وإدوارد هيج الأب، ومريام ماجيليس، وتيري أوكيف، والدكتورة كارول وينكلر، وإيموري مالينج، والدكتور إد ميتكالف.

ولا بد لي من توجيه شكري لأساتذتي في فن الأيكيدو، وهو شديد الصلة بالارتجالية، حسب ما وردت أسماؤهم إلى خاطري: ستيفن ساميولز، وقوميو تيودا، وديك كيدلوبوفنسكي، كازوشيا، ورودني جرانتام، يوشيميتسو يامادا، وجورج كينيدي، وداريل تانجمان، وجيني هوايتلو. وهناك ثلاثون أو أكثر من معلمي الأيكيدو الذين أسدوا لي العون وأنا على هذا الدرب وألف وثيف من الذين شاطرتهم الوقت على الحصر.

إن هذا الكتاب ما كان له أن يطلع لولا الأحاديث التي دارت بين المعلمين والساحرين الرائعين ماكس هوارد وديف آرتش؛ وتلاهما العمل الذي قام به يوب بايك من Creative Training Technologies inc. (مؤسسة تكنولوجيا التدريب الخلاق).

كذلك أتوجه بتقديري العميق لكل الأفاضل في دار النشر جوسي - باس/

فيفر الذين تركوا لديّ الانطباع القوي بأنهم «أهل كتاب» منذ البداية وبذلوا الكثير في كل خطوة. وأتوجه بالشكر الخاص، بعد، لمات هولت وجوش بلاتر اللذين أوليانني ثقتهم، ولأدريان بيجز وديفيد هورن اللذين قدّما لي من المساعدة الشيء الكثير بأريحية وطيب خاطر. كذلك أتوجه بالتقدير العميق والبالغ لمحرر تطوير الكتاب ليسلي ستيفن الذي رأى العمل كما أريد له أن يكون. ولا بدّ لي من التعبير عن تقديري الخاص والبالغ لمحرّرة الكتاب ريكا تاف، التي أدركت ما كنت أحاول التعبير عنه بالرغم من عجزني عن وضع «المقتطفات» في مكانها المناسب. ولساندي دوفو في مركز التدريب الإبداعي CTTI، ثم هل كان لهذا الكتاب أن يقع بين يديك لولا وكالة الإعلان سيليا روكس؟

ومع اعتذاري من مئات الآخرين الذين قدّموا لي يد المساعدة، وبذلوا لي التشجيع في أثناء العمل، وهم أكثر من أن أستطيع ذكرهم بالاسم، أقدم شكري لكل الذين يشقّون الطريق نحو الإبداع وال عفوية والفكاهة والبهجة في عالمنا.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

مدخل

يهدف هذا الكتاب إلى التعريف بـ «الارتجال» باعتباره أداة مفيدة في إدارة الأعمال والتجارة. ذلك أنه يمكن استخدام أساليب «الارتجالية» والإفادة منها بطرق عديدة: كالتمرين، والتدريب، وكرؤى، وكآلية للتنمية الإدارية، وبيئة للتواصل، وشكل للعرض.

الإبداع موضوع الكتاب

إن الوصول إلى معرفة ثروتك من الإبداع كفيلاً بأن يوفر لك الإجابة عن الأسئلة التي ما تنفك تلح عليك، وأن يقدم لك الحلول للمشكلات الخطيرة التي تواجهك. إذ لا محيص لك عن توليد الإبداع وإطلاقه في جوانب حياتك وعملك كافة. ذلك أن من شأن اكتشاف فنون الارتجال وممارستها تطوير وتقوية مقدرتك على التواصل والتفكير والتصرف والسلوك بشكل مبدع. فللارتجال تطبيقات عملية ومفيدة في العديد من نواحي النشاط المهني، مثل:

- اكتساب روح الإبداع والعفوية والإفادة منها في العمل.
- تنشيط مهارات التعبير والتواصل في الاتصالات المهنية والعامة والحوار مع الآخرين والتعامل الرفيع مع سواك.
- ممارسة التطوير الإداري مع الجماعات والشبكات الواسعة والأفراد.
- بناء وتطوير البيئة العملية.
- ممارسة التخطيط.

- احتياجات التدريب والتعليم .
- إجراءات القياسات والمعايرة .
- تحليل الأشخاص والجماعات .
- الاستجابة للفعالية .
- جودة العمل .
- ضرورة اللعب .

إن هذه المعلومات مفيدة للذين ليست لهم تجربة في فنون التمثيل . وآية ذلك أن فن الارتجال ينطوي على العديد من الأفكار والعمليات المفيدة للمسؤولين ومدراء الشركات ذوي المراتب العليا والمعنيين بالتنمية الإدارية والبشرية . ففي مشاركة كبار المسؤولين والمدراء والمراقبين والقياديين في هذه الفنون فوائد كبرى على المدى البعيد، ذلك أنه بوسعك إن توصلت بمنهج الارتجال أن تتصدى للمعضلات الناجمة عن مقاومة التغيير، مثلاً: التمسك بالتقاليد السائدة، وسوء فهم أهداف التغيير وإحباط المساعي ومنع تحقيق الأهداف المرجوة، والنفور من التطور بما ينطوي عليه من مجازفة، والخوف من النتائج .

كذلك يمكن الاستفادة من وسائل الارتجال في تيسير فض المنازعات وحل المشكلات، والتخطيط الاستراتيجي وإدارة الاجتماعات، وتأسيس مجموعات العمل، والسيطرة على الضغوط، وعرض البرامج . فمن شأن إدخال الألعاب والبنى الأساسية في نشاطاتك أن يؤدي إلى تغييرات إيجابية محققة في قدرتك على التواصل مع الآخرين وتحقيق التنمية الإدارية لديك . ومعظم الأدوات التي نعرضها هنا ممكنة الاستخدام بقليل من التدريب أو الممارسة . وإن توسيع استخدام الارتجال في مؤسستك ليلبغ الحدود القصوى سوف يؤدي إلى تحقيق فوائد بعيدة المدى .

التواصل يبدأ باللعب

تبدأ الحيوانات الثديية، وخاصة البشر، بالتواصل والتعلم بالاكتشاف الذي سمته اللعب (باكتشاف أصابع القدمين والكفين والسرة) والتصرف (لوي أصابع القدمين وإدخال الأصابع في السرة). والبشر يعتبرون أعمال الاستكشاف عند الأطفال ونزوعهم إلى اللعب أحداثاً سحرية هي أساس وظائف التواصل والتعلم - بدءاً من المشي، والكلام، حتى أشد أنماط التواصل والتنظيم تعقيداً. إننا نعلم أن الأطفال أسرع إلى التعلم والنمو والتطور، حين يستغرقون تماماً في ما يقومون به من النشاطات. فتتوسل أنظمة التدريب والتعليم بكل أشكال اللعب والتسلية والدمى والصور في تعليم الصغار. ولذلك لا محيص للمربين اليوم، في عالم تتنافس فيه التربية ومختلف أشكال الإعلام الجماهيري، من التوسل بطرق جذابة، ممتعة، ومسلية، أو سائغة على الأقل، لتكون المعلومات مثيرة للاهتمام كي تسترعي انتباه المتلقي. فتدخل ذاكرته، ويأخذ بها في سلوكه.

نتعلم ألعاباً دقيقة التنظيم

إننا نقلع في النهاية عن «لعبة الاستغماية» ونبدأ بـ «لعب» الشطرنج، وكرة السلة، والتنس وألعاب الرقعة، والفديو، وحل الكلمات المتقاطعة، والألعاب الاجتماعية، وتلك التي تدور بين شخصين أو أكثر وألعاب الحرب وتمثيل أحوال معينة. وهكذا ننشئ عبر هذه الوسائل سلوكيات تعيننا على حسن العمل مع بعضنا البعض واتباع القواعد والقوانين وحل المعضلات. واللعب عنصر ضروري، أيضاً، في التنمية التنظيمية. فإذا خلت المؤسسة من «اللعب» كانت أشد جموداً من أن تؤدي وظائفها عند تبدل الأحوال. وليس هذا القول من قبيل الشطارة في استخدام الكلمات. ذلك أن العلاقة هنا متبادلة بين اللعب والتنظيم والبشر. فحين تفتقد المؤسسة «اللعب» يصبح المجال ضيقاً أمام الأفراد ليظهروا «العفوية» في عملهم.

إن العفوية غالباً ما تكون في نظر الناس دلالة على عدم النضج والخفة والغش، ولذا فإن الكثير من الأوساط «الجادة» تعتمد إلى ردع هذا الميل. وكثيراً ما يطلب منا أن ندع الهزل، مع أمور طفولية أخرى، جانباً.

ومع ذلك، فإن البشر يحتاجون إلى شكل ما من السلوك ليتمكنوا من العمل سوية حقاً. وللهزل مثل هذه الوظيفة؛ فهو عنصر جوهري في مفهوم الارتجال والعفوية. أما الخفة غير اللائقة، فإنها عادة نتيجة عدم التأهيل والممارسة.

تقول نظرية أساسية في الارتجال والعفوية إن اللعب والهزل ليسا من «خفة الأطفال» في شيء. فلا ينبغي أن يقلع عنها الناس عندما يصبحون راشدين، الأحرى أن يُنظر إلى اللعب كعنصر فعال في عملية التواصل، ذلك أن من شأن اللعب والهزل أن يطلقا العنان لتنظيماتنا ويساعداننا في تطوير البشر وتنميتهم. فالحق أن الارتجال هو أداة شديدة الفائدة في إدخال عنصر اللعب والهزل، أو توسيع مداهما واستعادتهما في العمل حين نتعامل مع «أهل المعرفة والحكمة».

الحياة تقدّم أنماط التعامل

إننا نعيش ضمن بنية اجتماعية منظمة ذاتياً من العمل واللعب والنمو والتعلم والتفاعل مع الآخرين، والتنظيم والبناء، والإبداع والتكيف في أطر اجتماعية. كذلك فإن حياتنا منظمة وفق الأعراف السائدة في ثقافتنا ومجتمعاتنا وأسرنا، وأهلنا، وأولياء أمورنا، وأصدقائنا ومدرسينا. كما تصوغ أسلوب عقولنا المتعلمة وحياتنا الشخصية الأنماط التي نأخذ بها والتعاليم الدينية والجنس والأمني والأفكار والتخييلات والمخاوف والحكايات والأكاذيب والصيغ الموضوعية.

إننا نعيش في جسم بشري منظم ذاتياً - متجلياً حسب نمط شيفرة جينية .
فالأخلاق تتشكل ثم تنقسم وتتمايز عن بعضها، فتبني في هذا السياق هياكل وبنى
ومنظومات، و«سوما»، وأجسام عضوية، وعلاقات، وحاجات ومسؤوليات .
وتؤدي هذه في النهاية إلى بروز كائن بشري فريد . ويمكن أن يكون كل إنسان،
في معظم الأحوال، كائناً مفيداً، وفي أحوال كثيرة جميلاً، وفي بعضها قوياً،
وفي أحوال قليلة خارقاً يتجاوز حدود التصور .

سوما: جسم عضو (كالقلب والرئتين والدماغ والجهاز
اللمفاوي) أو عصير نبات غير سام من فئة الأعشاب
الحليبية، كان يستخدم قديماً في الهند ويقدم للآلهة
معتقدين أنه يحتوي على أسباب الخلود .



ونحن نتبع، دون أن ندري، أنماطاً من الحياة والسلوك رسمها أسلافنا
بينما نجو ونمشي أو نتعثر أو نجري . إننا نرسي أنماطاً ونتبعها بينما نحن نتعلم
الأصوات والإشارات والعلامات والرموز وبناء الجمل واللغة .

وسرعان ما نكون بعدئذ ذوي شخصيات مصوغة وفق أنماط ورموز
وتواضعات اكتسبناها بالتعلم وتوارثناها لتجلى في شخصية - أي شخص يعرف
باسم ويحمل هوية وشخصية . إننا باختصار، نحمل النمط الذي صاغته لنا
قبائلنا وخبراتنا وجيناتنا، قبل أن نملك أي سلطة أو سيطرة حقيقية على أنفسنا،
أو العالم الذي نعيش فيه .

الشخصية (Persona): هي الدور الذي يلعبه الفرد في الحياة.



كارل يونج

إننا نطالب بالتسليم بتفردنا منذ يفاعتنا، ثم نتعلم، إذا توفر لنا الحب والاحترام، ونتدرب وفق منظومة معقولة من القيم والأخلاق وقواعد السلوك الاجتماعي، ونتلقى مجموعة من أنماط السلوك الأساسية الإنسانية والنافعة. ونحن ندعم في يفاعتنا، كما يأمل الفرد، تفردنا وما نشترك به مع غيرنا من البشر، ثم نصل إلى إدراك معين بتكامل هويتنا الخاصة. وهذه الهوية هي ما نحمله إلى عملنا والمهن التي نحترفها.

إننا إذن مخلوقات ذات سلوك نمطي. ومن الشائع في الحياة العملية وعلى المستويات كافة، أن نسمع أن الأمور ثابتة لا تتغير، أو تتغير ببطء بالغ، أو تتغير في الاتجاه غير الصحيح، وأن من شأن اتباع التقاليد منع التغيير، وأن عدم التصديق كفيلاً بأن يجعل التغيير يجري ببطء شديد. كذلك، فإن البيروقراطية والخطأ يدفعان بنا للتحويل إلى اتجاهات خاطئة.

لكن الارتجال قمين بالحفاظ على التقاليد القوية الراسخة وإفساح الطريق في الوقت ذاته أمام التغيير، ومن شأنه إعانتنا على مواجهة الإلحاد وتبديده، وتبسيط الضوء على البيروقراطية غير الكفوءة، إلا أنه ليس من شأنه إرجاء وقوع الخطأ، بل هو كفيلاً بتيسير الاستجابة لمعرفة حقيقة مجريات الأمور والنزاهة والصدق في التحليل لاكتشاف الخطأ وتصويبه في وقت مبكر. كذلك يعيننا الارتجال على الضحك والعمل بجهد والنهوض بالواجب حال اكتشاف الأخطاء ومواجهتها.

إننا لا نملك في كل ما نقوم به من نشاطات إلا القليل من الممارسة

المنهجية والعلمية في فنون الاتصال والتنمية المؤسسية. إن إيقاع النمو والتغيير في التنمية البشرية، كما في تنمية الأعمال، سريع. والكتاب الذي نضعه بين يدي القارئ، «الارتجال للجميع» يستقصي فوائد أساليب الارتجال التطبيقية التي من شأنها أن تعيننا على التعامل مع هذا الإيقاع.

مقاومة التغيير من طبيعة الأمور

إن التخطيط والإبداع والتدريب، والتنمية والتطوير، والتنظيم والنمو والاختراع والتصدي لمعضلات المستقبل، أمور تستدعي كلها إحداث تغييرات. ومقاومة التغيير تحد لا ينقطع في معظم البيئات العملية، ومع ذلك فإن هذا الكتاب، «الارتجال للجميع» كفيل بأن يقدم لك بعض الأدوات ويقودك إلى تنظيم أكثر طواعية لتقبل التغيير، واستعداداً لمواجهة مقاومة التغيير. وليس التالي إلا بعض الأسباب اللازمة، لاستخدام أساليب Techniques الارتجال:

● تصدر مقاومة التغيير عن «عدم الإلفة»، ومن هنا يبدو التغيير منقراً. ولكن أسلوب الارتجال يساعدنا على اعتياد التصورات الجديدة ويعيننا بالتالي في التغلب على المقاومة.

● «سوء الفهم» يقيم جدار المقاومة، والارتجال يساعدنا في التواصل على مستويات أعلى بما يمكن معه كشف التصورات الخاطئة والتصدي لها.

● «الإلحاد» يحول دون الناس والحركة إلى الأمام، ويكاد يقوم دائماً على الشك الذي ينشأ عن الافتقار للمعرفة والتواصل. ولكن الارتجال يفتح قنوات للاتصال تؤدي إلى مستويات جديدة من الثقة.

● الخوف أيضاً عقبة كأداة تحول دون التغيير. ولسوف نتوسع في موضوع الخوف في الفصل السابع من هذا الكتاب.

ليست المقاومة شراً كلها

قد تكون المقاومة استجابة معقولة حين نواجه فكراً لم تصقله الخبرة. وقد يكون التغيير غير المتدبر أمراً غير محمود العواقب. فالإتلاف الأرعن لنمط ما، قد يفسد سجادة نافعة ومُحكمة النسيج.

إن طرفنا في الالتزام بأنماط السلوك والعمل المألوفة، والتفكير وفق قيد العلم والتخطيط التنموي، واحترام ما سبق ليست كلها سيئة. والواقع أن معظم هذه العمليات قد حققت نتائج ضخمة؛ إذ إنها أتاحت لنا أن نتحرك بحرية بين النظام والفوضى. ولقد أنشأنا بهذه الطرق عالماً حافلاً بالصحة مليئاً بالأمل والإمكان، ونتائج رائعة من المخيلة. وانطلقت هذه كلها بالعمل والحركة بفضل ما لنا من أنماط وتصورات. لقد ظل العلم الذي بلغنا يستند، طوال الأعوام المئتين الماضية أو تزيد، على مبادئ التجربة المعروفة بـ «المنهج العلمي». إن هذا المنهج يقصرنا على امتلاك نوع من المعرفة، التي تقوم على القياس والوزن؛ وهو يفرض علينا أن نعرض معرفتنا ونقوم بطباعتها موثقة (أي نبسط نهجنا في بلوغ النتائج التي نعرض لها)، كما تفرض علينا أن نثبت أن العمليات التي بلغنا بها تلك النتائج، قابلة للتكرار، لتكون النتيجة قانوناً علمياً يتبعه الآخرون للوصول إلى ما تحقق لنا من تجاربنا. ويمكن لنا عندئذ فحسب أن نقول في اكتشافاتنا إنها «صحيحة».

«إننا بالمنهج العلمي وضعنا أنظمة، وبنى، وابتكرنا أساليب في الأعمال والاقتصاد، وآلات، وأبنية، وأدوات، وفروعاً في الطب، ومعالجات، وخططاً ومخططات تقوم جميعها على براهين من خبرات الماضي، ثابتة ومحققة، وأثبتت التجارب صحتها مرة بعد مرة. والعدد الكبير من أنماط العمل التي نأخذ بها هي قوى فعالة وناجعة».

إنني لا أزعم الطيران بطائرات من صنع منهج الارتجال. ولست أبغي أن أخضع لعملية جراحية يتولاها «أطباء لاهون يؤدون عملياتهم بطريقة التجربة

والاختبار». ولا أود أن يكون المحلل المالي الذي أعتمده جاهلاً باتجاهات وأنماط العمل في السوق!

تعلم الارتجال أمر ممكن

يتطلب الارتجال منا البحث عن أنماط يمكن ويجب تجاوزها. ويمكن باستخدام الارتجال التصدي للأنماط التي تحتاج إلى التغيير بحماسة وانفتاح.

إننا ننزع إلى الابتكار العفوي بانتظام وفي كثير من الأحيان، حتى حينما نكون منكين على العمل بخطط وتصميمات موضوعة. فإذا لم تمض مخططاتنا لتوافق تنبؤاتنا، وحين تستنفد منا الطاقات والأدوات، ونفتقد المعرفة أو نراها قد قصرت عن إسعافنا، وإذ نجد الأفكار التي لطالما اعتقناها تصطدم بمعطيات وظروف جديدة، ونصطدم بالمنافسة وطلب التقليص وإعادة التنظيم وتكييف المخططات، أو نواجه كارثة أو سوى ذلك من الضغوط الخارجية، لا نملك عندئذ إلا أحد أمرين: فإما أن نبرز المقدرة الضرورية على الارتجال، وإما أن نخطئنا سوف تقصر عن مواجهة الموقف.

لُب المشكلة هو أننا لم نتكلف تعلم أو دراسة فن وعلم الارتجال. وجل معرفتنا بهذا الفن والعلم يقتصر على أننا إنما خبرناهما وسط كارثة، أو في المصنع، أو في قاعة الدرس، وقد غدا أبنائنا حينئذ يافعين وبعد كثير من اللهاث. والحق أن علينا أن نكيف سلوكنا وفق فن الارتجال والابتكار في أجواء الفوضى.

يوفر لنا الارتجال آلية لامتحان الأنماط التي ألفناها دون تحطيم الآلة. والارتجال يوفر نظاماً يمكننا من التعامل مع التغيير بطرق ناجعة وفعالة. والارتجال علم وفن يكتسب بالتعلم ويمكن تعليمه، كما يمكن ممارسته عملياً وتطبيقه في العديد العديد من الأوضاع والحالات على اختلافها؛ وهو أداة لا تقدر بثمن لكل من يعمل في الإدارة والتنمية وحل المعضلات، أو تشكيل فرق

العمل وفض المنازعات والتنظيم والقيادة والتعليم والتعلم . والتأثير الجانبي
الرائع في هذا كله أن المهارات في الارتجال تنمو وتتطور مع الحلول المطلوبة
للمشكلة التي تبرز. أما وقد تم استيعاب ما تقدم، فإن الوقت قد حان للبدء
بالتعرف على الارتجال باعتباره فن التواصل .

القسم الأول



مقدمة في منهج الارتجال Introduction To The Improv

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الأول



ما هو الارتجال؟

اقرأ هذا الكتاب، وأنت تتعرف إلى فكرة الارتجال كأداة حقيقية في إدارة الأعمال والتطوير، مبتهجاً بالروح الإنسانية وباحثاً عن روح الخلاقة. كذلك تمعن في النصيحة التالية:

«دعني أستوعب هذا الأمر. دعني أحاول فهمه دون عوائق لا يدرك كنهها، وإذا ما استوعبت ما تقول، فعندئذ وحسب، سوف أخضع الأمر للتمحيص والنقد كما أفهم التمحيص والنقد. ذلك هو أرقى مناهج النقد وأندرها.»



جون شتاينبك⁽²⁾

2

John Steinbeck and Edward F. Ricketts, The SEA of Cortez; A Leisurely Journal of Travel and Research. Mount Vernon, Ny: Appel, 1941.

الارتجال فن التواصل

لقد دأبت في السنوات العشرين الماضية على استخدام الارتجال كأداة في إدارة الأعمال والتواصل وكأسلوب في التنمية الإدارية. واستخدام الارتجال بصورة رسمية هو تطور حديث في إدارة المصالح الاقتصادية. وهو مفهوم مركب. ويمكن اعتباره أسلوباً، أو أداة، أو حالة عقلية (الارتجالية)، أو منطلقاً، أو نهجاً في العمل والتفكير، أو تكنولوجيا.

والارتجال هو عملية أيضاً. إنه صيغة وتصميم لنقل الخبرات إلى ميدان الأعمال، والتعلم، والعلاقات، والحياة. وهو تكنولوجيا ونظام معاً... آية عالية المستوى للتطوير وتوسيع التواصل الفعال بين الناس.

Improvise (ارتجل يرتجل): من الفرنسية، Improviser. وفي الإيطالية Improvisare. كلمة Improviso الفرنسية تعني فجأة. وكلمة Improvisus اللاتينية تعني غير المتوقع.

في الإنكليزية To Improvise تعني «يستخدم الأدوات والوسائل المتاحة بلا اهتمام بالنتائج المتوقعة»؛ كما تعني كذلك التعامل مع غير المتوقع، والمشاركة في عملية الإبداع.



يتم اكتساب هذه المهارة البشرية الرائعة في سن مبكرة بانموهة أو بالتعلم. ومعظمنا يتعرف إلى المهارات بالتجربة وخوض الحياة وبالاستجابة

لتطور العالم. ونحن نتعلم الارتجال حين تقصر مخططاتنا أو أدواتنا عن المساعدة. ومؤدى هذا أننا نكتسب مهارات الارتجال أثناء الأزمات. ولما كان البشر يحسنون التصرف اللازم للبشر، فإن التعلّم في أثناء العمل غالباً ما ينجح ويكون فاتحة المعرفة بالارتجال على العموم.

والطريف في أمر الارتجال هو أنه أداة حقيقية بكل معنى الكلمة واكتسابها بالتعلّم يسير، ويمكن تعليمها لمن لا دراية له بها. ويشمل الارتجال مهارات تخضع للدراسة والممارسة والتطوير والصقل، ويمكن لأي شخص يمتلك كتاباً جيداً في هذا الباب، أو معلم متمكن وتوفرت لديه الرغبة في التعلّم، أن يتعلّمها.

استخدامات الارتجال

- نموذج لدراسة التواصل بين طرفين أو أكثر • طريقة الابتكار • نماذج • تكنولوجيا تعليمية • أداة في تعلم التطور • مولد للعفوية • مولد للمشاركة • آلية للتغذية الراجعة في عمليات التطوير.

خبرة الارتجال

- نموذج/ مثال للإبداع • طريقة لإحداث تحولات في المنظورات الذهنية • أداة في تحليل الجماعات تتفوق على بعض أشد مناهج فحص المؤسسات والشخصيات دقة وحقاً • آلية لقياس التفاعل.

إمكانات الارتجال

- مصدر للتحفيز والمرح • مصدر للحبوية • عصف الذهن لابتكار حل لمعضلة • تحديد مشكلة ما • عزل المشكلة عن المشاكل الأخرى المحيطة بها • تحيّن المشكلة • وضع نموذج للمشكلة • تجربة حل المشكلة بطريقة اللعب • راصد لديناميات الجماعة • مقياس لتصميم الجماعة • أداة لتحديد القدرة على

المجازفة والتحكُّم بالمجريات لدى الجماعة في مواجهة مشكلة ما • أداة لتجاوز العقبات وحل النزاعات وتجاوز الطرق المسدودة وتخفيف حدة التوترات وفتح اتجاهات جديدة وجمع الناس إلى بعضهم بعضاً.

والارتجال أداة قوية للتعلم والتنظيم الذاتيين ومقاربة الواقع تركز على المشارك فيها للتعلم. والتذكر. وهو أداة لصنع أداة.

وبالارتجال تستطيع الانتقال إلى أي مكان ترغب بالانتقال إليه؛ وبوسعك أن تجعل منه أدواتك في التنمية الإدارية، أو برنامجاً للتطوير في المستويات العليا من الإدارة، أو فلسفة للتدريب، أو وسيلة للتوسع في عرض الموضوعات، أو أداة للعب، أو لعبة، أو أن تعمل بها وتلعب مدى الحياة.

ملاحظة

تُصادف في هذا الكتاب ثلاث كلمات يمكن استخدامها عند مستوى معين كترادفات. وقد وضعنا التعريفات التالية لها توجيهاً للفائدة.

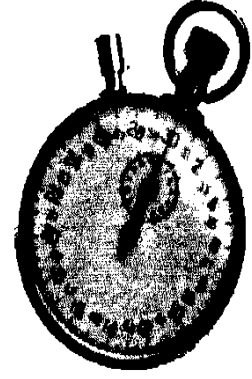
Improvisation الارتجال: مفهوم استخدام الارتجال كأداة تحفيز على الإبداع، والتواصل، والتعلم، والنمو، والاستكشاف، وتعليم الناس سرعة التفكير والاستمتاع به.

Improv الارتجالية: أسلوب/تكنولوجية، يستخدم في عملية أو تمرين أو فكرة تتعلق بالارتجال.

The Improv المرتجل: حالة الوعي الخاصة التي تجري عفويًا عندما تولد الارتجالية أفضل وأصدق الارتجالات.

تمرين كلمة بكلمة

يبدأ الارتجال كعملية استكشاف. ولنبدأ في فهم عملية الاستكشاف هذه، سوف نتطرق إلى لعبة ذات تنظيم بسيط تدعى «كلمة بكلمة»، وسوف تتم دراسة هذه اللعبة بالتفصيل في الفصل الثالث عشر من هذا الكتاب.



يحتاج هذا التمرين إلى نحو نصف ساعة ويكون ناجعاً بإبداء بعض التركيز الجاد. وإذا لم يتوفر لديك الوقت اللازم الآن، فاقراً بسرعة ما ستجده لاحقاً، ثم كرّس بعض الوقت للتركيز على ما قرأت. ويمكن تكرار التمرين عدة مرات، وفي كل مرة تخرج بنتائج جديدة ومثيرة للاهتمام. واحرص، تحصيلاً للفائدة، أن تكون في وضع مريح بعيداً قدر الإمكان عما يمكن أن يشغلك أو يصرف ذهنك عن التركيز.

الاستعداد للتمرين

ابتعد عن مكتبك ولوحة مفاتيح الكمبيوتر أو المكان الذي تعمل فيه أو التلفزيون، بحيث لا يكون أمامك ما يشغل فكرك أو ناظريك. اطرح كل شيء مادي أو ذهني قد يشغلك أو يحد من تركيزك واجلس مستقيماً في مقعدك ولا شيء في حضنك أو أمامك.

- استعد لشيء من المتعة.
- لتكن قدميك وساقيك في وضع الراحة دون التقاطع.
- اعمل على أن يكون بدنك كله مسترخياً.
- حاول أن تجد نقطة الجاذبية الطبيعية في جسمك، وهي تحت السرة وفي منتصف المساحة داخل بدنك.
- خُذ شهيقاً عميقاً ثم قُم بالزفير ببطء. خُذ شهيقاً عميقاً ثم قُم بالزفير ببطء.
- خُذ شهيقاً عميقاً ثم قُم بالزفير ببطء.

إذا كنت تستطيع الفرقعة بأصابع إحدى اليدين فافعل ذلك بضع مرات، وأنت تميل إلى الأمام والخلف وعلى الجانبين. أو رُبْتُ على ركبتك إن لم تكن تحسن الفرقعة بالأصابع، مرة إلى اليسار ومرة إلى اليمين، مرة بباطن الكف ومرة بظاهاها. تابع هذه الحركة دقائق قليلة. حاول أن تؤدي هذه الحركة وقد طرحت من ذهنك كل ما يمكن أن يشغلك عن أدائها بيسر واسترخاء.

الاستعداد للتمرين

ضع يديك في حضنك برهة فيما تتمعن بسؤال. إن سؤالاً بسيطاً غير محدد وقابل للتعديل من شأنه أن يوفر لك أفضل النتائج. ابدأ بسؤال بسيط، مثل: «ما هو حال الطقس اليوم؟»، أو «كيف الحال في الخارج الآن؟»، أو «ما هو أفضل نشاط أقوم به في العطلة؟»، أو «ماذا يعجبني من الفن؟».

والآن، أمعن النظر في سؤالك ودع الفرقعة بالأصابع أو التريبت على الركبة يوجهانك للنطق بكل كلمة بصوت مسموع. استخدم كلمة واحدة عند كل حركة فرقعة أو تريبتة. والهدف هو أن تشكل جملة في النهاية.

مثال: إذا كان السؤال هو: «ما حال الطقس اليوم؟» تكون الفرقعة باليد اليمنى «إن» وباليسرى «الطقس» وباليمنى «جيد»، وعوداً إلى اليسرى: «تماماً».

حاول بعد صياغة جملة أو جملتين على هذا النحو أن تطرح السؤال ذاته مجدداً لترى إن كان بوسعك أن تأتي بإجابات أخرى. والآن، حاول أن تجد إجابة ثالثة، ثم رابعة. التمرين والممارسة ضروريان. ذلك أن الهدف من هذا التمرين أن تكتسب مهارتين:

- المقدره على أن تطرح على نفسك سؤالاً دون أن تجيب بصورة آلية.
- المقدره على أن تدع الكلمات تشكل في جملة بإشارة من أصابعك.

تمرين: اطرح أسئلة	تمرين: كرر	تمرين: اطرح ثلاثة
أشد أهمية واتصلاً	التمرين من جديد	أسئلة على الأقل
بشخصك وحاول	سؤال مختلف	إلى جانب السؤال
الحصول على عدة إجابات	وأكثر جديدة	المفترج سابقاً
للأسئلة	وتعقيداً	وأجب عن هذه

تقويم وتحليل

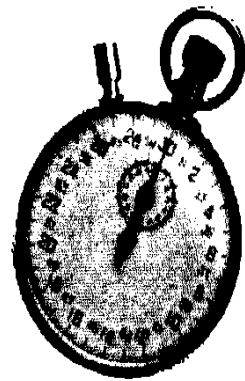
خُذ نفساً عميقاً واطرحه ببطء، خُذ نفساً عميقاً واطرحه ببطء، خُذ نفساً عميقاً واطرحه ببطء، خُذ نفساً عميقاً واطرحه ببطء.

إذا استطعت تنفيذ هذا التمرين بيسر ودون اضطراب أو شرود ورأيت نفسك ترغب في تكراره فإن أداءك هنا جيد. وإذا شاب ذلك بعض الضحك والبهجة فإنك تكون قد اقتربت من حالة «الارتجالية». وإنك بهذا التمرين وتكراره تكتسب فهماً وبصيرة في هذه العملية بعد فترة من الوقت. أما إذا رأيت في التمرين صعوبة وتكلفت جهداً في أدائه فعليك بمتابعة القراءة ثم عُد إليه في وقت لاحق.

تمرين تطبيقي

إن هذا التمرين يستغرق ما بين ثلاثين إلى أربعين دقيقة. إذا كان الوقت غير متوفر لك الآن لأداء هذا التمرين، فضع إشارة هنا لتعود إلى هذا المقطع لاحقاً.

يستلزم هذا التمرين ورقاً وقلماً وحبراً أسود. لا تستخدم الكمبيوتر أو الآلة الكاتبة. ولكنك قد ترغب في استخدام آلة تسجيل في مرحلة لاحقة من هذا التمرين. انتجع إلى مكان هادئ ودون إجاباتك وفق التعليمات الواردة لاحقاً.



ملاحظة

إن مجالك من العمل فريد. فقد نشاء أن تركز اهتمامك على تنمية الإبداع، كما هو مفهوم هنا، أو لعطك تختار التركيز على ناحية أخرى مثل: تطوير وتنمية مستويات الإدارة العليا، وتطوير الإدارة العملية والعلاقات البشرية، والتخطيط الاستراتيجي وتطوير المؤسسات، واكتساب مهارات التعليم والتدريب.

اختر من التالي من عتلك بينما نغص في الفراءة لإجراء العسرة. هذا النوع من العسرة الذي نطلبه من هذا الكتاب وتعلم العسرة التي نطلبها من هذا الكتاب.

بداية التمرين

- تنفّس عميقاً واطلق الزفير ببطء. تنفّس عميقاً واطلق الزفير ببطء. تنفّس عميقاً واطلق الزفير ببطء.
- ضغ لائحة بسبع طرق تود أن تنمي بها طاقة الإبداع لديك. انجز القائمة بسرعة. لا تتوقّف للتفكير بها؛ حَسْبُكَ أن تدوّن القائمة.
- أضف ثلاث طرق أخرى إلى القائمة.
- إذا لم تدبّر عشر طرق لهذه القائمة سريعاً فحاول أن تستخدم لعبة الكلمة بكلمة التي تعلمتها سابقاً. حاول أن تقول مثلاً: «أود أن أنمو بتطوير قدرات الإبداع لديّ بـ [فرقة مقابل كلمة، ثم أخرى مقابل كلمة أخرى]».
- أضف خمس طرق أخرى إلى القائمة.
- انظر إلى القائمة وقد اكتملت بخمس عشرة طريقة تود أن تنمي بها الإبداع لديك. ارسم بسرعة دائرة حول الطرق السبع التي تبدو لك الأهم.
- اختر أربع من الطرق السبع ودوّنهما على ورقة أخرى. إذا كنت لا تتقن التدوين فلك أن تستخدم آلة التسجيل في التوجيهات اللاحقة.
- ادرس كل مادة تحمل شارة واطرح السؤال التالي: «ماذا أفعل لأزداد نمواً في هذا

المجال؟». استخدم أسلوب الكلمة بكلمة الموصوف أنفاً للإجابة عن هذا السؤال ثلاث مرات على الأقل في كل حقل.

● حين تكون قد دوّنت أو سجّلت ثلاث إجابات عن كل حقل أجب عن كل عنصر مدوّن مرة أخرى، محاولاً أن تكون الإجابة جديدة، بسيطة، مبتكرة وعميقة، بنزاهة وصدق.

● دوّن إجابتك الجديدة؛ كرّر ما دوّنت بيدك اليسرى بدلاً من اليمنى، أو بالعكس إذا كنت أعسر.

واجبات أخرى

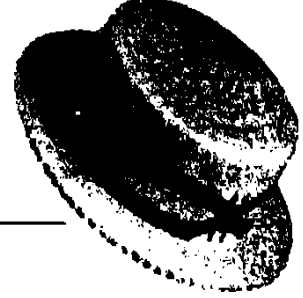
حاول أن تنفذ تمرين «الكلمة بكلمة» وأنت تتحدّث أمام آلة التسجيل. نفّذ التمرين وأنت واقف ثم ماشياً وضارباً الأرض بقدمك، ومرة أخرى وأنت مغمض العينين. ثم متراجعاً في مشيتك إلى الوراء. ثم وأنت تسير في دائرة. ثم بأية طريقة تبتكرها مخيلتك. المجال للابتكار فسيح إذا بذلت جهدك. وإذا كنت قد أمضيت نصف ساعة في هذا التمرين، فقد يكون مفيداً لتنشيط مخيلتك أن تنال فرصة من الراحة.

إن هذا التمرين ينطوي على إمكانات وتطبيقات تكاد لا تحصى. ومن المفيد وأنت في حالة الارتجال أن تضع قائمة بالموضوعات التي تشغلك لتعود إلى معالجتها في ما بعد. وينبغي أن تشمل القائمة موضوعات التطوير الذاتي وقضايا تتعلّق بتطوير حقلك العملي.

إن الارتجال فن التواصل - أولاً وأبداً - حالة ذهنية، حالة وعي تختلف عن المؤلف. وممارسته يتطلّب وقتاً وعملاً وانسباطاً في الطبع، ومنهجاً لاستخدام طرائقه بشكل فعال وكفاءة. التمارين والألعاب المستخدمة في هذا الفن متدرّجة، أي تنتقل من البسيط إلى المعقّد، وتعتمد على بعضها بعضاً. وباللعب يكتسب المرء المهارة. واستعدادك للعب يؤدي إلى رغبة بمزيد من اللعب. وكلّما أقبلت على اللعب كانت رغبتك أشد بأن تشارك الآخرين اللعب.

أيضاً. وبوسعك أن تبدأ في استخدام مبادئ فن الارتجال وتطبيقاته العملية الآن وبيضاء والانتقال بينها درجة فدرجة، ولكنك إنما تلمس الفائدة مباشرة. وسوف تكون الفصول التالية عوناً لك في امتلاك هذه الأداة فامض. ولك أن تفتح الأبواب لتبلغ أعماق إبداعك.

الفصل الثاني



افتح الأبواب أمام إبداعك

إن أول ما يتطلبه منك فن الارتجال هو أن تعيش في لحظة الحاضر تماماً - أن تتعلم وتتغير بأن تفتح عقلك وروحك. ولعل هذا هو الشرط الوحيد في استخدام الارتجال، وما عدا ذلك مجرد دليل، اقتراح، فكرة، أو طريقة. وليس المقصود أن تكون شخصاً منفتح العقل. سأل نفسك إن كنت تعنى حالياً بأبواب ونوافذ عقلك وروحك؟ هل أنت منكب على دراسة منهج يجعلك منفتحاً على اللحظة الراهنة ويحافظ على انفتاحك هذا؟ لقد قيل إن من يتعل حذاء امرئ آخر عليه أولاً أن يخلع حذاءه هو. وأنا أقترح عليك أن تبدأ حافي القدمين، ثم ترى أين ستفودك قدماك.

إن التنمية التنظيمية للجماعات ولشبكات العمل الواسعة والأفراد تبدأ بفتح الأبواب - للمبادرة الشخصية التي تطلق الجهود في التنظيم الإنساني لتتفتح عن أفكار وطرق مبتكرة من شأنها أن تطلق الجماعة للمشاركة وتشجع الطواقم والفرق والمجموعات للعمل في المشاريع. وفتح الأبواب لاتصال الناس

بعضهم مفتاح التواصل . فعلينا أن نفتح الأبواب والنوافذ أولاً، قبل أن نتعلم أو نعلم أمراً جديداً.

خُذ بعين الاعتبار أمراً بسيطاً هو وضع مادة جديدة في علبة أو قارورة . وهنا لا بدّ من فتح هذه الحاوية . فإذا لم تكن حريصاً رأيتَ نفسك منشغلاً بجمع ما تبعثر، أو رأيت هذه الحاوية أو العلبة تنكسر، ولن تفيدك في شيء بعد هذا، لأنها لن تقوى على الاحتفاظ بـ «الجديد» . حاول أن تطلق فقاعة صابون في الهواء . ثم حاول أن تُضمّن الفقاعة خاطرة دون أن تقيّد الخاطرة .

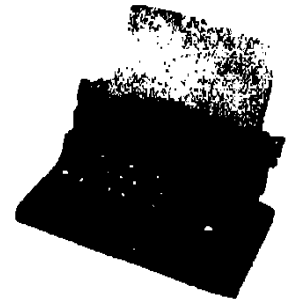
إن العقل أشبه بحاوية مغلقة جزئياً حين يكون ممتزجاً باستجابات منمطة؛ وهو كثيراً ما يكون في انفتاحه مرناً لدناً . كذلك قد يكون رقيقاً مثل فقاعة الصابون، أو هشاً قابلاً للكسر كالزجاج . وإذا كان للفقاعة أن تقفز وتثب فلا بدّ من ملئها بمادة صلبة، مثل كرة الغولف . وحين يكون العقل أو القلب مغلقاً نرى الاضطراب والتشويش والضيق شائعاً، وخاصة حين يتصل الأمر بامر «جديد» لا معرفة لنا به من قبل .

إذا كنت لا أعلم أنني لا أعلم

إنني أفكر

إذا كنت لا أعلم أنني أعلم

اظن أنني لا أعلم،⁽³⁾



ر. د. لينغ

الجديد سبب الاضطراب ومصدر الإبداع

كتب على لوحة معلقة على أحد الأبواب: «لست اظن أنني موجود هنا. إذا لم

3

R. D. Laing, Knots. New York: Penguin Books 1970.

تجدني فلاني غائب للاهتمام بشؤوني. إذا عدت قبل عودتي، أرجو أن تعلمني أين أنا
لاتمكن من مساعدتك حالما أتواجد في مكنتي».

وقد ترك أحد الأصدقاء ملاحظة قال فيها: «حضرت إلى هنا ولكنك كنت مغادراً.
أما وقد عدت فإني غادرت».

إن هذه الخواطر أشبه بالحكايات التعليمية في فلسفة «الزن» في البوذية.
وقد قصد بها أن تثير في الفكر الحيرة لاكتشاف الاحتمالات فتعنيك بذلك على
بلوغ صعيد آخر من الاستماع والخبرة والملاحظة والفهم. واختلاط الاحتمالات
هو أساس ما يقوم عليه «الارتجال». فإذا دفعت بك مؤسستك إلى الحيرة بسبب
تعدد احتمالات المعاني لوجدت أبواب الإبداع قد فتحت مغاليقها أمامك.

ولما كان الإبداع يتحقق في حالة من التشوش والاضطراب فعليك أن
تتعلم القيام باتخاذ خطوات صغيرة محققة النجاح ومتلاحقة في الاتجاه الذي قد
اخترت السير فيه. ولما كان البشر على درجة كبيرة ورائعة من التعقيد وهم أغنياء
بالإمكانات فالواجب أن تكون خطواتك مناسبة لما يحدث في اللحظة الراهنة.

وعليك، بعد أن تبلغ انفتاح العقل والروح، أن تسعى لتحيط بوعيك باللحظة
الراهنة. عليك أن تعمل وتتصرف، وفق معطيات اللحظة الراهنة وحسب.

ابق في اللحظة الراهنة

أن تكون بكليتك في اللحظة الراهنة ركناً أساسياً في الارتجال باعتباره أداة
في العمل. والدراسة والممارسة ضروريان لتعلم البقاء في اللحظة الراهنة.
وهذا النوع من «الحضور في اللحظة الراهنة» هو ما يجب أن يبلغه الطيار
المقاتل ليكون أهلاً للمهنة. وليس المقصود بهذه الحالة التصور الفلسفي
المجرد: «هنا وفي اللحظة الراهنة». إنه يشير إلى تركيز للنظر على الحقائق
الفاعلة في اللحظة الراهنة - بسرعة شديدة، ارتفاع عال، تكنولوجيا متقدمة،
تركيز شديد، جهد لبلوغ مستوى رفيع.

إن هذا النوع من الاهتمام الواجب توجيهه للطفل الذي وهبت لترعاه، للطفل الذي يحادثك - ذلك النوع من الانتباه الذي يطيب لك حين يوجه إليك .

كُنْ في لحظة الحاضر

إذا شئت الإفادة من الارتجال على الوجه الأنجع، فالأجدد بك ألا تفترض بأنك تعمل كلياً في اللحظة الراهنة . والمفيد في هذه الحالة، أن تمارس رياضة تساعدك على تجنب المنظور الذهني والاستغراق فيه . تذهب الدكتورة جيني هواتيلو Ginny Whitelaw، إلى أن العقل يتعلم من البدن⁽⁴⁾ . فإذا كنت تمارس رياضة، تدفع بك إلى الحاضر وتبقيك فيه، فعد إلى فنك وادرس رياضتك في ضوء طريقة الارتجال .

إن قدرتك على التواصل جيداً جزء من مقدرتك على التعلم والنمو . ومن المناهج التي يمكن التوسل بها لتظل في الحاضر: التأمل النشط، تصميم الطائرات والقوارب، الفنون التي تعتمد على النشاط البدني، العديد من الرياضات، أشكال من التدريب الرياضي، أشكال من فنون القتال، التأليف الموسيقي، الغناء، الرقص، النجارة، الصناعة، زراعة النباتات، كذلك هناك الصلاة التي تعتمد على استخدام الجسم - الصلاة أثناء المشي، رياضة ركوب الدراجات، رياضة القوارب الصغيرة، وما شابه - الأعمال الاجتماعية الخيرية، المشاركة الفعالة في هواية والأطفال من حولك - مارس، انهمك في العمل والنشاط، مارس!

إن أغلب التدريب المعمق حقاً يقتضي منك أن تتعلم وتستخدم أساليب وطرائق جديدة ثم تضيفها إلى نشاطاتك . ويجب أن تكون المناهج التي تأخذ بها فعالة يسهل فهمها، واضحة وبسيطة، وتدأب على ممارستها، والأفضل كل

4

لاستقصاء هذه الفكرة ومختلف التمرينات التي تساعد في بلوغ حالة الاستغراق في اللحظة الراهنة، انظر العمل الرائع في كتاب الدكتورة جيني هواتيلو Body Learning. New York: Putnam, 1998.

يوم. وسوف يكون أمراً جيداً إن انطوت هذه الطرق على فائدة شخصية . .
كأن تأتي لك بالصحة الجيدة وأسباب الدفاع عن النفس، وتزيد من قدرة التوازن
لديك، وتطور من مهاراتك في التعامل مع الآخرين، وتكسبك الثقة بالنفس
والمزيد من الوعي بالذات مما توفره هذه الطرق جميعاً. ومع ذلك فليس
المكسب الشخصي شرطاً للممارسة هنا.

يوغا العمل

[يوغا العمل (Karma Yoga) هو طريقة من طرق التأمل تتبع لك بلوغ
درجة عالية من الوعي عن طريق العمل اليومي لصالح الخير العام، بينما
تركز على عن اللحظة وخواتمها معاً. وإذا أمكن تنفيذ هذا العمل بدون
الكشف عن هوية صاحبه كان الخير أعم من الكسب الشخصي].

تمرين في اللحظة الراهنة

هذا تمرين يهدف إلى تنمية قدرتك على بلوغ صفاء الفكر ووضع
نفسك في اللحظة الراهنة. قد يستغرق هذا التمرين وقتاً طويلاً وربما
بلغ الساعة في المرة الأولى. وهناك ثلاثة أشكال مختلفة من هذا
التمرين يمكن استخدامها في استعراض وتحليل مختلف جوانب
حياتك وعملك، ومستقبلك وأهدافك وطموحاتك.



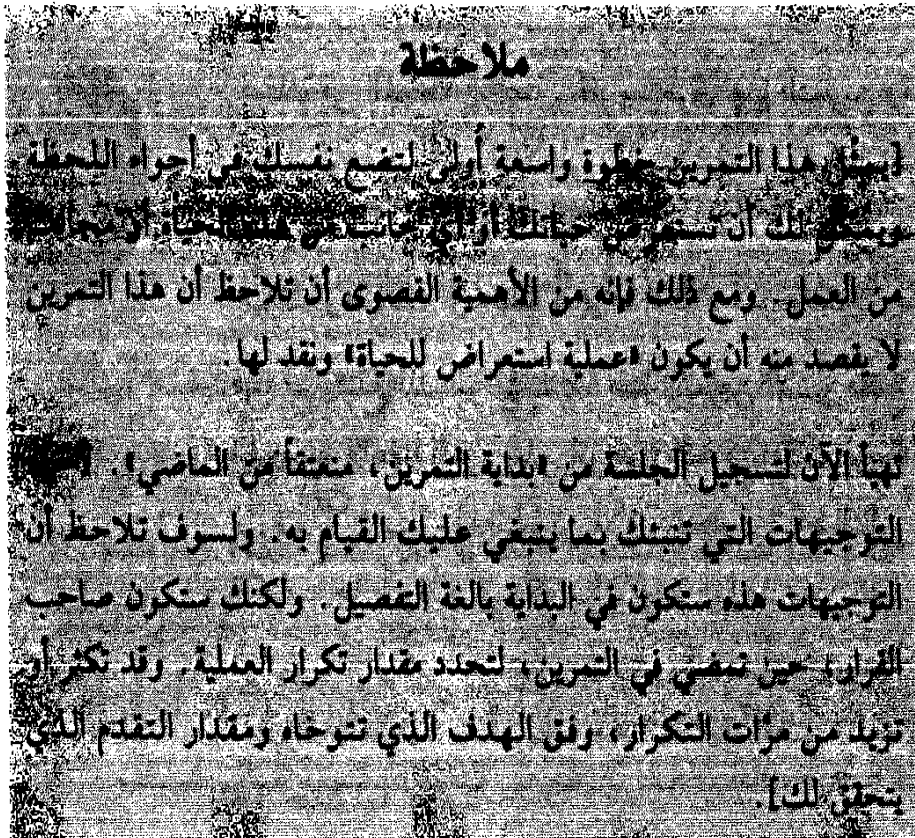
فإذا لم يتسع لك الوقت لأداء هذا التمرين الآن، فضع إشارة عند هذا
الفصل، واعقد العزم على الرجوع إليه في وقت قريب. وإذا كنت قد
قررت ألا تؤدي هذا التمرين الآن، فحاول اتباع التالي بدلاً عنه: ضع
الكتاب جانباً وقدم ضحكة منك هدية لواحد ممن تصادفهم. والتمرين
البديل الآخر هو أن تتصل بشخص قريب أو عزيز وتكشف عن مبلغ
تقديرك واعتزازك به أو بها. وهناك بديل أفضل، بغد، هو أن تفصح
عن حبك لها أو له.

تنفيذ التمرين

اجلس في مكان هادئ واقرا التعليمات اللاحقة. وقد يكون من المفيد أكثر أن تدع شخصاً آخر يقرأ لك التعليمات. واني لأزكي لك أن تسجل هذه الإرشادات على شريط ثم تقوم بتنفيذ الإرشادات، عوضاً عن قراءتها بصوت عالٍ.

بعض القواعد العملية

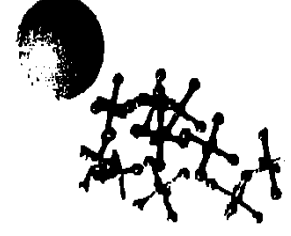
- لا تقطع التمرين متى شرعت في تطبيقه.
- لا تتوقف لتدوين الملاحظات أو أي خاطر يرد إلى ذهنك.
- ابدأ التمرين من بدايته دائماً وأكمله في جلسة واحدة دون انقطاع.
- إذا صادفك أمر شغلك عن متابعة التمرين فانجز هذا الأمر الطارئ، ثم سل نفسك كيف حدث هذا الانقطاع، بعد أن كنت قد كرّست للتمرين الوقت اللازم لإنجازه.



بداية التمرين؛ الانعتاق من إيسار الماضي

*** ابدأ التسجيل! ***

اجلس وعينك مغمضتان وساقك غير متقاطعتين وبداك حرتان ومتباعدتان. احرص على ألا تحمل شيئاً في حضنك أو يديك. استرخ قليلاً وتنفس عميقاً، ثم زفيراً بطيئاً، خذ نفساً عميقاً... ثم زفيراً بطيئاً.



إذا اعترضك خاطر ولم يتلاش فوراً، تعرّف إليه واطلقه من فكرك. خذ نفساً عميقاً، وقُلْ، في سريرتك: «شكراً!» ثم انتقل إلى فكرة أخرى - تنفس، تحرّر من كل خاطر، وتابع. والآن لنجرب ونتقصي:

- فكّر برهة في ما كان يدور من حولك في اللحظات الأخيرة الماضية. دَعِ الفكرة تمضي مهما خطر ببالك.
- تذكّر ما كان يجري في الدقائق الخمس عشرة أو الثلاثين دقيقة الماضية. لا بأس إن لم تسعفك الذاكرة. أما إذا وردتك خواطر معينة فاطردها من بالك مع كلمة «شكراً».
- تذكّر أمراً جرى لك في الساعة الماضية أو الساعتين. دَعِ الخواطر تمضي. تابع.
- ادرس أية خواطر طرأت ببالك حول أمور صادفتك أو أفعال قمت بها خلال اليوم - من لحظة استيقاظك من النوم حتى هذه اللحظة. تنفس. اطرِد الأفكار من رأسك. تابع.
- الآن. استعد أحداث الليلة الماضية. هل تجد الخواطر تتوارد إلى ذهنك؟ هل من ذكريات؟ الآن دَعِ الأفكار والانفعالات تمضي في طريقها.
- عوداً إلى يوم أمس. ماذا صادفك يوم البارحة؟ والآن تذكّر أياً من وقائع الأيام القليلة الماضية. تنفس. دَعِ الأفكار والخواطر تمضي في طريقها. تابع.
- استعد ذكريات الأسبوع الماضي. ماذا تذكر حين تفكّر في الأسبوع الماضي؟ هل تذكر شيئاً صادفك منذ الأسبوع الماضي حتى الآن. تنفس Breathe، استرخ Relax، تابع Moveon، وهي اختصاراً (BRM).

*** تسجيل الملاحظة التالية خيار متروك لك ***

ملاحظة

[تنفس . استرخ . تابع . ردد عملياً الأصوات التالية: برم بررم ب ب بررم م، ب ب ب بررم م م . وسوف تجد، أيها القارئ، متعة بإضافة حرف غ بين الراء والميم: ب ب بررم م م (تذكر أن هذا الكتاب يعنى بالمتعة أيضاً)].

* * * ابدأ التسجيل * * *

- ماذا حدث خلال الأسبوعين الماضيين؟ في الشهر الماضي، وما زال يلح على خاطرك؟
- هل ثمة حدث وقع في الشهور الماضية وما زال يحتل حيزاً من عقلك؟
- استعرض بسرعة أحداث العام الماضي، فصلاً فصلاً. هل ثمة فكرة أخرى تراود خاطرك وتستحق التمعن والصرف من الخاطر؟ تذكر أن كل خاطرة جديرة بالشكر والتقدير لمجرد ورودها والإفادة من العظة فيها.
- تدبر بفكرك وأنت تتذكر أحداث العام الماضي كل حادثة أو لحظات خاصة. تذكر [شهر رمضان، عيد الفطر والأضحى]، عيد الميلاد، رأس السنة، عيد الشكر، العطلة الصيفية، أعياد ميلادك الخاصة، ذكرى الزفاف إلخ... ادرس تلك المناسبات العزيزة. خذ شهيقاً وزفيراً. اطرح تلك الذكريات من خاطرك.
- تنفس عميقاً. اطردها الهواء ببطء. خذ نفساً عميقاً وزفيراً بطيناً. تنفس بعمق، واجعل الزفير بطيناً.
- حان الوقت لتلقي نظرة على العام الماضي. هل تذكر شيئاً من أحداث ذلك العام؟
- لا تحدد الأوقات التي وقعت فيها الأحداث، بل دعها مشوشة قليلاً. دع الخواطر تجري دون أن تتكلف التحقق إن كانت قد وقعت في العام الماضي أم في الصيف أو الشتاء الماضيين. ثابر على التنفس ببطء.
- ماذا توارد إلى ذهنك من أحداث السنتين الماضيتين؟ دع الخواطر تتوارد إلى ذهنك سريعاً ثم لتجر سريعاً. املا الفراغ في الجملتين التاليتين:
«أتذكر من أحداث السنوات الخمس الماضية...»
«إذا استعدت أحداث السنوات العشر الماضية فإني أذكر...»
- دع الخواطر تبرز تلقائياً. تذكر الجامعة... أحداث الجامعة... الوظيفة الأولى... المدرسة الثانوية... أيام طفولتك.

- استرخ. شهيق. زفير. استرخ. دَع طاقتك تجري مجراها. استرخ، استرخ، استرخ تماماً. تابع التنفس. تحرك بسرعة أعظم. لا، لا تتوقف أكثر من دقيقة واحدة في أي مكان. إنك لا تتكلف أي جهد. دَع عقلك يتنقل ويتحرك بيسر، متوقفاً عن البحث والاستقصاء، بينما رأسك يحلّق ويتنقل عبر الزمن.
- هل رسب لديك شيء من خواطر الماضي، وماضي أسرتك، أو ما يمكن أن تدفع به الذاكرة البشرية ويطفو لإلقاء نظرة بسيطة عليه وتوديعه سريعاً؟ تدبّر هذه الأمور بفكرك واطلقها من خارج.
- استرخ وتنفس شهيقاً وزفيراً لحظات قليلة. دَع الماضي الآن ينصرف من خاطرك تماماً.

*** توقف عن التسجيل لحظة ***

ملاحظات المدرب

[أرجو ألا توقف الآن ما كنت تقوم به. إذا لاحظت أنك مضطرب للتوقف الآن فينبغي عليك عند استئناف الجملة أن تعود بالتمرين إلى البداية وتكرر الإجراء من لحظته الأولى.]

لن يقيض لي أن أعرف إن كنت قد اتبعت هذه التعليمات، إلا أنك تعلم ما جرى معك. لعلك إن لم تلتزم بالتعليمات تجد نفسك قد صحت من نومك ذات يوم في الثالثة صباحاً، وأنت تقول: «أخ! لقد ارتكبت غشاً وكذبت على نفسي!».

لقد مررت بعملية التنفس والاسترخاء وتنقية الذهن من الأفكار، والمتابعة. وإذن فأنت متمكن الآن من هذه العمليات، والتي أصبحت تعرفها باسمها المختصر BRM.

ولن أكرّر التعليمات الخاصة بالتمرين BRM في مرحلة التمرين العام. فأنت تملك زمام الأمور ولك حرية التصرف. إن هذه التمارين تشكل إطاراً زمنياً لتنفيذها. فعليك أن تتحرك بسرعة ورشاقة، مستخدماً ملكة اللعب والفضول.]

إطلاق المستقبل

• • ابدأ التسجيل • •

- لا تفتح عينيك . ولا تنظر حولك . استعد لرحلة أخرى .
- ماذا تعترزم القيام به بعد هذا التمرين؟ خلال الساعتين القادمتين؟ ماذا عن هذا المساء؟
- ماذا خُطّطت للغد؟ ماذا تتوقع أن ترى من مشاهد ومناظر؟ ما هي مخططاتك العملية؟ تدبّر عطلة نهاية الأسبوع القادم؟ ما هي النشاطات التي تتوقع القيام بها حين تحل العطلة؟
- ما هي مخططاتك للأسبوع القادم؟ للأسبوعين القادمين؟ ماذا عن الشهر القادم؟ فُكر: «في الشهرين القادمين يجب أن...» .
- ما هو الفصل التالي، العطلة التالية، المناسبة الدينية، أو العيد القادم؟ متى يكون عيد ميلادك؟ ماذا يستدعي عيد ميلادك إلى خاطرِك؟ أية مناسبة ستحل قريباً؟
- ما هي مخططاتك للعام القادم؟ في العام الذي يليه؟
- ضع الخواطر المناسبة في الفراغات:
«أمل أن أتمكن في السنوات الخمس القادمة من...» .
«أمل في السنوات العشر...» .
«أود أن أكون بعد عشر سنوات من الآن...» .
«إنه لأمر حسن أن يتحقّق قبل انقضاء حياتي...» .
«لأطفالي...» .
«سوف يحتاج أحفادي...» .
«لأبدّ للجيل القادم حقاً...» .
«أعلم أنه سوف يكون في المستقبل البعيد...» .
- دغ هذه الخواطر تنجلي . وإذا كانت هامة حقاً فإنها ستعود لتلح عليك من جديد . أما الآن فدعها تجري وتنصرف .
- خُذْ نَفْساً عميقاً . استرخ . . . استرخ . . . استرخ . استعد للرحلة القادمة لنكتشف فيها الحاضر» .

اكتشاف الحاضر

- دَعْ عينيك مغمضتين بضع لحظات، وبيطء اشحذ وعيك بالعالم المحيط بك.
- تحس الحرارة من حولك. هل نمة نسيم يسري في الجو؟ هل تشعر بالهواء على ذراعيك أو وجهك أو يديك؟
- تحس القماش الذي يستر جسمك، دون أن تستخدم يديك. هل تشعر بالنظارة على عينيك أو الشعر على وجهك، أو عنقك؟ تحس ثقل جسمك. تحس حذاءك وأنت تتعله.
- اصغ إلى الأصوات من حولك. حاول تبيّن الأصوات الواضحة أولاً: صوت مكيف الهواء، أصوات الناس، حركة السيارات، صوت أنفاسك، الأصوات الضعيفة في محيطك.
- هل تستطيع أن تشعر بالهواء بين الشهيق والزفير، وهو يمرُّ من فمك أو أنفك؟ هل أسنانك مطبقة على بعضها بعضاً، أم متباعدة؟ هل تستطيع أن تشعر بلسانك في فمك؟
- لاحظ الآن أي توتر قد يكون قد أصاب عنقك أو يديك، الفكين، الظهر، بقية أجزاء جسمك.
- هل تشم رائحة ذكية أم غير مألوفة في محيطك؟ هل تستطيع أن تشم أية رائحة على الإطلاق؟ هل تشعر بأي شيء آخر؟
- افتح عينيك ببطء شديد وانظر من حولك. تفحص بعينيك الغرفة. انظر إلى الأعلى والأسفل. تطلع إلى جانبيك، طرفيك. هل ترى السقف... الأرض. انظر إلى يديك وذراعيك.
- انظر من حولك ثانية وابحث عن شيء ما فاتت ملاحظته من قبل.
- تنفس. استرخ. اطرح كل خاطرة تراودك الآن.
- قد تود في هذه اللحظة أن تدلك كفيك ببعضهما معاً، أو أن تحرك قدميك إلى الأمام والخلف على الأرض لتستعيد حالتك الطبيعية من الإحساس وفي هذه الغرفة في هذا الوقت بالذات. تنفس وأنت تجول في هذا المحيط وضع نفسك في اللحظة الحاضرة تماماً.

● ثابر على التنفس .

● أنت قادر على تلبس مستواك الراهن من الوعي ببدنك . ذلك سطح إحدى يديك بأنامل اليد الأخرى . كرر هذه الحركة في وقت آخر . إذا رأيت نفسك مستغرقاً تماماً في هذا التمرين فمعنى ذلك أن شعورك باللحظة الراهنة، بالحاضر، أعلى من المعتاد . لاحظ الإحساس . استرخ وأنت في هذه الحال . ليكن خيارك تلبس اللحظة الراهنة . ابتهج لاستغراقك في الحاضر .

*** أوقف التسجيل ***

خلاصة

رجاء لا تتوقف إن رأيت هذا التمرين صعباً، مشوشاً، أو غير مفهوم الآن . وإذا لم يكن لك سابق عهد بهذا العمل، فمعنى ذلك أن هناك الكثير من الفوضى في البيت، أي إدراكك، ولا بد له من الترتيب . حاول، بعد أن تكون قد تفحصت أفكارك ومشاعرك، وكرر التمرين من البداية حتى النهاية . وسوف تلاحظ أنك تستطيع أن تنفذ التمرين بيسر أعظم وسرعة، في كل مرة تحاول أداءه . وسوف تبلغ عندئذ قدرأ أعظم من الكفاءة، وترى التمرين يوفّر لك نظرات أعمق وعلى مستويات لم تعهدها من قبل في كل مرة تؤدي فيها هذا التمرين .

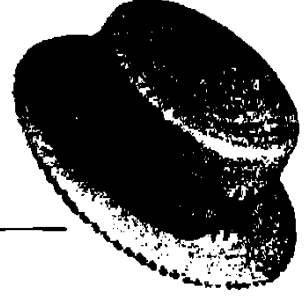
ولسوف تستطيع، وأنت تقوم بتنفيذ هذه الفكرة وتؤدي هذا التمرين، أن تضع نفسك في اللحظة الحاضرة، في الزمان والمكان، على نحو أسرع، بينما تقلل من التوسل بالتمرين . وسوف تتمكن في النهاية من أن تصرف الماضي والمستقبل بكلمة بسيطة: «أبعد المستقبل . انتبه لما حولك»، وحسبك أن تلمس ظهر كفك فإذا بك في «الحاضر» فعلاً .

تلك قواعد قليلة تفتح بها الأبواب أمام ذاتك المبدعة . وإذا كنت حقاً على درب تلك الأبواب، فلسوف تجد نفسك تواجه بعض الاضطراب . لذلك، لا بد لك من أن تعمل بجهد، لتضع نفسك في اللحظة الراهنة، في

الحاضر. ذلك أن العمل والأبواب والنوافذ مشرعة كلها العامل الضروري في الإبداع، وفن الارتجال. فإذا لم يكن لديك المنهج الذي تستعين به في هذا الطريق، عليك باستخدام التمارين التي سبق عرضها قدر ما يتطلب الأمر. والالتزام بمثل هذا المنهج، كفيلاً بأن يعينك في تعلم مبادئ الارتجال الأساسية وممارستها.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الثالث



مبادئ أساسية في الارتجال

يمكن لنا أن نعتبر الجماعة، المجتمع، والتواصل مترادفين، وآية ذلك أننا نقوم أحياناً بتنحية الفروق التي تميزنا كأفراد في الجماعة في سبيل نظام أعلى من هذا القائم حالياً. فبدون الجماعة أو التواصل تغدو نظرتنا إلى الأمور مفرقة في الذاتية. فإذا كانت الجماعة قوية وجدنا أنفسنا عرضة للتعثر في الكلام وخطأ اللفظ وتضارب الأفكار والتنازل عن المواقف تحت وطأة شعورنا الاجتماعي. أما إذا غاب المجتمع، فإننا نجد أنفسنا تحت تأثير عوامل الشك وسوء الفهم، فنفسد علينا القدرة على التواصل. والارتجال مؤلف، هو ذاته، من قيم من شأنها أن تشجع في أفراد الجماعة شعوراً بالانتماء الاجتماعي بين المشاركين. والارتجال كفيل بالمبادئ التي يقوم عليها والممارسات الملازمة له، أن يؤسس بين المشاركين في اللعبة دعائم قوية للتواصل بين بعضهم البعض. فبينما نحن نلعب معاً نجد أنفسنا كذلك ننمو معاً.

لقد استقصى الكثيرون استخدام وسائل الارتجال وطرقه في عدد واسع

من التطبيقات غير المسرحية . وعرض بعض الذين أخذوا بمنهجية الارتجال وعمدوا إلى تطبيقها في مجالات غير التمثيل آراء حول آلية الإفادة من هذا الأسلوب وأسباب نجاحه . وقد وجدنا أن بعضهم أفاد من الارتجال في نشاطاته التجارية . وهناك بضعة كتب ومقالات توثق فوائد الارتجال خارج نطاق المسرح . والمبادئ التي أعرض لها ههنا قد أثبتت فائدتها لي على مدى الزمن في تنمية الإبداع ونجاعة مناهج الارتجال في المجالات التجارية والمهنية .

مبادئ الارتجال الأربعة

لقد رأيتُ أن هذه الأفكار على قدر كبير من الضرورة مما حملني على أن أسميها «مبادئ» . وجدير بالذكر أن كل «القواعد» في الارتجال قابلة للمناقشة والتمحيص كما تقبل الضحك . أما المبادئ التي أعرض لها ههنا فأصولها في مهارات تعليم الارتجال لأصحاب الفعاليات الاقتصادية والمهن ممن لا خبرة لهم بفنون المسرح والتمثيل .

وهذه المبادئ هامة للمحاضرين والمدربين قدر ما هي هامة لأهل الخبرة في فن الارتجال . وهي قابلة للتطبيق العملي كذلك في المواقف الحقيقية والأوضاع الواقعية .

إن أفضل الارتجال إنما يكون مع أربعة مبادئ . ويصدق هذا إن كنت تتعامل مع المهارات اللازمة للإدارة على المستويات العليا ومعضلات الإدارة العامة ، والتنمية الإدارية والتطوير الذاتي ، أو التدريب والتعليم :

المبدأ الأول	المبدأ الثاني	المبدأ الثالث	المبدأ الرابع
يجب أن تجهد	يجب أن تسعى	يجب أن توطد	يجب أن
لتكون في	لتكون صادقاً مع	نفسك على	تعرض عملك
اللحظة الراهنة	نفسك كل الصدق	أن تكون صادقاً	لتعرف إلى حكم الجمهور
كلياً		مع شخص واحد	
		آخر على الأقل	

المبدأ الأول

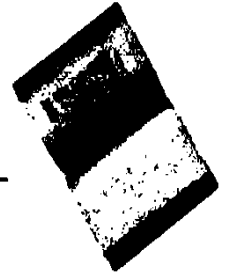
عليك أن تجتهد لتكون حاضراً بذهنك وبدنك، وكل كينونتك، في لحظة الحاضر. إن مبدئي الأول في الارتجال مفتاح لكل ما يجعل الارتجال فعّالاً في الأوضاع الواقعية والمعقدة.

إننا إنما نكون في أقصى درجاتنا من الفعالية، وأعلى حالاتنا من الوضوح، وأقصى الحيوية، والبهجة، والمتعة، حين نستغرق في الواقع واللحظة الراهنة. وهذه الحالة هي الحالة التي نحقق فيها أعظم التغيير ونخوض القتال، وننجز أرقى إنجازاتنا، ونستوعب القدر الأهم من المطلوب، ويتوفر لنا استيعاب أقصى ما يمكن من المعلومات الجديدة.

إن حقيقة كونك مائلاً في اللحظة الراهنة هي في حد ذاتها عمل من أعمال الإبداع. ذلك أن الاستغراق في اللحظة الراهنة كفيلاً بأن يأتي لك بالأفكار المبتكرة، والأفكار الجديدة، والحلول والابتكارات، والطرق العملية المستحدثة والتطبيقات الخلاقة، بل وأكثر من ذلك.

قصة

صادفَ أحد أصدقائي أن أسعدته الصدفة السعيدة بالالتقاء بمارغريت ميد Margaret Mead، وهي إحدى الأفياذ في الأنثروپولوجيا في القرن العشرين. وكان المكان ركناً خاصاً في قاعة اجتماع كبيرة، حيث كانت السيدة ميد تتحدث أمام عدة آلاف من المستمعين. ولقد استغرق حديث صاحبي معها مدة خمس دقائق، ولكن التجربة ظلّت حية في ذاكرته منذ ذلك اليوم. وقال هذا الصاحب يحدثني عن تلك الخبرة: «كانت حاضرة الذهن توليني كل انتباهها، حتى بدا لي أن ليس هناك في العالم شخص آخر سواي، ولا مكان آخر تمضي إليه، أو لا أحد يسترعي أنظارها، ولا شيء تؤديه سوى هذا



الحديث، وهي منقطعة إليّ وكأنما ليس هناك من حولنا ما يجري أو يحدث. وشعرت يومئذ بأنني محور الكون». وكان صاحبي يحدثني، وفي عينيه شيء من البريق، عن تلك التجربة بصحبة إنسان مستغرق كل الاستغراق في تلك اللحظة الراهنة.

هناك آخرون تتجلى ملكاتهم حينما لا نكون معهم. وقلة هم الذين يطرحون المشكلة. ويستطيع المرء أن يتحقق من هذه الحالة مع الأطفال. وآية ذلك ما نراه من الصغار من نحيب ونشيج، وقصدهم من ذلك أن ينالوا منا الاهتمام ويستأثروا به. إن أبناء التاسعة من العمر ليكشفون لنا حقائق أنفسنا إن شردت أذهاننا عنهم. كذلك نرى اليافعين يهملون أمرنا، بل ويصبحون خطراً على أنفسهم والآخرين، حين «ينصرف» الكبار عن الاهتمام بهم، وهم حضور أمامهم. وهذا شأنهم حتى حينما يجهدون لدفع الكبار عنهم.

ولقد لوحظ، في الأعمال والتجارة، أن من أول الأسباب وأشدّها أهمية في الضيق والتبرؤ من الوظيفة هو أنه «ليس هناك من يصغي»، والشكوى من أن «الآخرين لا يبدون اهتماماً بما يفعله» هذا الموظف.

واعلم أيها القارئ أنك تستطيع في التعامل مع الزبائن أن تعارض الزبون، إن كنت أبداً حاضراً معه بكل معنى الكلمة، وتظل تستأثر بثقته. كذلك لربما وجدت نفسك تخسر الزبون وثقته إن وافقته رأيه وأجبتة لما يطلب وأنت شارداً الذهن عنه أو كنت في همود.

والحق أن القول إنك تريد العيش، أو العمل في اللحظة الراهنة، ثم العيش في اللحظة الراهنة حقاً قد يكونان أمرين مختلفين. فبلوغ هذه الحالة (الحاضرة) قد يقتضي منك اتباع منهج والعمل بكد ودأب. وليس يعني ذلك تكبد مشقة، وإنما الكد والتعب من طبيعة الأمور. وبعد، فإن الأمر يستحق هذا الجهد.

المبدأ الثاني

يجب أن تجهد لتبلغ الصدق مع النفس. وهذا مبدأ حرج صعب التحقق. فالصراحة مع النفس مسألة شخصية خاصة. ولربما لم يؤد هذا النقاش إلا لأن يضعك على طريق البحث والدراسة طوال العمر. فما يجري في أعماق النفس وما ننطوي عليه من دوافع وحوافز لا يدري بها سوانا. وإذن، فأنت وحدك الذي يعلم إن كنت صادقاً أميناً مع نفسك، ولا أحد سواك يمكن أن يعلم ما في تلك الأغوار.

وكم في الحياة من مصاعب سببها النأي عن الأمانة والصدق، أولاً مع أنفسنا - ثم مع الآخرين - في مصارحتها بحقيقة ما فينا من ضعف وما ارتكبنا من أخطاء. فالصراحة الحقيقية تقتضي منا النظر إلى العالم بأعين صادقة تبحث عن الحقيقة. وإذا ما شرعنا ننظر إلى العالم بعين طالب الحقيقة، فإننا غالباً ما نرى أموراً لا تطيب لنا رؤيتها. كذلك يبدو عالمنا مليئاً بأشكال الظلم والفساد، الغباء والخطأ، اللؤم والعناد، الجهل والعنف. ونحن كثيراً ما نغمض العين ونصم الأذن توحياً لحماية أنفسنا من هذه الحقائق القاسية.

ولكن هناك، بعد، حقائق أخرى. فالعالم حافل أيضاً بأسباب الدهشة والبهجة. هناك العطف والرأفة والحدب على الآخرين والضعفاء، كما أن هناك المعجزات وأهل الصلاح، والضحك والفرح. وعلينا أن ننظر إلى كل أمر من جانبيه لنتمكن من إدراك الحق من كل ما يحيط بنا، ونسعى لإدراك الفارق بين النظام والفوضى. وعلينا أن نقوم بعملية الحساب والموازنة عند حساب ميزاننا نحن أيضاً.

ومن الضرورة لنا بمكان، لاستخدام فن الارتجال على أفضل وجه، أن نتغلب على هذه التأثيرات والضغوط كلها ونعمل لنبلغ الصراحة مع النفس قدر المستطاع. والصراحة مع النفس تبدأ بالعمل فوراً، من اللحظة الراهنة

ملاحظة

- نبدأ بالالتزام بال قاعدة الأولى وهي أن كل ما نقوم به جديد، يتم لأول مرة.
- محظور استخدام «فكرة» أو «امر» من غير وحي اللحظة الراهنة.
- علينا كقياديين أن نبرهن على هذه القيمة، كما علينا أن نقود شركاءنا في هذا الاتجاه.

إن الارتجال حالة ينفرد بها البشر، كما هو الحال في أي عملية تواصل معقد. والمفيد لنا هنا أن نتمتع في أنفسنا ونتفهمها باعتبارنا بشراً. ومن الضروري لنا أن نفعل ذلك أثناء أي مناسبة نشعر فيها بالخوف أو الابتهاج، بالالتباس في الأفكار أو بالإلهام، أو كنا على حق أو خطأ. فالواجب هنا أن نفتح العقول والقلوب لتلقي هذه الحقائق، وعلينا أن نتقصاها ونتصرف على أساس من معرفتنا بأننا بشر كذلك. إن من بين أشد التعليقات التي صدرت عن المشاركين في دراسة الارتجال قوة هو ما طالعنا: «قد تعلمت أنه ليس يضير المرء أن يرتكب خطأ! وعلمت أنه من الضلال أن يتجاهل أخطائه».

إن الارتجال لا يقتضي منك أن تتحول إلى رجل صادق أمين في التور واللحظة وفجأة. ولا هو يفترض بأنك إنسان غشاش ضال في هذه اللحظة. ولكنه يتطلب منك البحث وتنمية قدرتك على التزام الصدق والأمانة في هذه اللحظة. ويصدق هذا عليك سواء كنت مروجاً أم مديراً، طالباً أم ممثلاً.

إن التصورات العميقة التي تدعو لأن تكون صادقاً مع نفسك ومنسجماً مع ذاتك هي موضوع كل الديانات والفلسفات في العالم. أما الارتجالية فلا تقتضي منك إلا أن تكون صادقاً في ما تقوم به في اللحظة الراهنة دون الإتيان بكلمات من الماضي.

المبدأ الثالث

الصدق والأمانة على الأقل مع شخص واحد آخر. إننا نعيش في مجتمعات تجيز ضمناً «بعض الكذب الأبيض». فلنا أن نأتي أحياناً بكذبة صغيرة، رافة أو حماية لشخص آخر. ونحن نتوقع من زعماء حكوماتنا أن يمسكوا عنا نوعاً معيناً من المعلومات والتضحية أحياناً بقيمهم الخاصة في سبيل الخير العام، وقد يكون ذلك أحياناً حماية «للأمن القومي» وأحياناً للسلامة العامة، ولا يكون ذلك، أحياناً أخرى، إلا ضرباً من الدجل المحض. أما في التجارة والأعمال، فإننا مقيّدون بقيود عديدة تحد من الصراحة والالتزام «بالصدق التزاماً صارماً ودقيقاً» مما مرده إلى السرية في التجارة، أو أسرار المهنة. فهناك اجتماعات معينة لا يمكن أن تتم إلا في السر، كما أن هناك ضرباً من المعلومات لا يمكن البوح بها للقوة العاملة في المنشأة، أو الجمهور، أو المؤسسات المنافسة. وهناك القدر الكبير من المعلومات التي لا يمكن عرضها إلا جزئياً وعلى مدى من الزمن خشية تعريض المنشأة أو أصحابها ومصالحهم للخطر. وقوانين الكشف عن المعلومات لا تسمح لنا بأن ندع الآخرين يشاركوننا الفرح حين نصيب نجاحاً، إذا كان في هذا الكشف إفشاء لأسرار العمل.

والصدق مع بعضنا البعض هو أيضاً مبدأ عام في الحياة. ولسوف يكون أمراً رائعاً لو كان لنا أن نعتمد الصدق الخالص مع الناس كافة في الأوقات كلها. على أن ذلك كما يبدو أمر غير عملي ولا هو متيسر في جميع الأحوال. فكثيراً ما نكون مضطرين، أثناء أزمة حقيقية، وخاصة في حضور الصغار، لإخفاء الحقائق، أو التحفظ في الكلام، ولجزم عواطفنا حرصاً على من هم في رعايتنا. بل إننا نجد الصدق في بعض القضايا الهامة والحساسة يجلب لنا الضرر أحياناً. فإذا صادفنا سارقاً وصارحناه برأينا وقلنا له إنه أحرق إذ أقدم على السرقة، أو أشرنا إليه بمخبأ المجوهرات في البيت، فإننا نكون قد ارتكبنا على

الأرجح حماقة. ولعل من الحكمة، بَعْدُ، ألا نعرض كل الحقائق المتعلقة بنا الخاصة أمام رؤسائنا. كذلك «نرى ثمة ضرورة لنصارح الآخرين حين يصدر عنهم ما نضيق به، من حيث التعبير والأسلوب، لئلا يكون في ذلك إساءة لا مبرر لها حقاً».

على أننا نجد عدة مدارس ترى أن الصدق والصراحة التامة، مع شخص واحد آخر على الأقل، يساعدان المرء في النمو والنضج وتقويم الخطأ في شخصيته. أفلا نذكر أن الكنيسة الكاثوليكية ما انقطعت تعلي من قيمة الاعتراف طوال عهدها. ثم إن برامج التوجيه العملية تدعو جميعها إلى الصدق والصراحة مع شخص واحد على الأقل. وإنه لأمر رائع أن يكون للمرء صديق يسر إليه بما يواجهه من صعاب، ويصارحه بحقائق الحياة ومسيرته. ولكن المرء يملك، على الأقل، أن يكون صادقاً في مناجاة الله في صلواته، إن لم يجد الصديق الذي يحضه كل الثقة. وهناك عدد من المقربين الذين يستطيع المرء أن يودعهم كل الصدق عن نفسه، فمنهم الزوج، أو الصديق المفضل، أو أي شخص يساندك لتحقيق هدفك بأن تبلغ الصدق كله مع شخص آخر سوى نفسك.

ابحث عمن يمكن أن تسر لهم ويتقبلون الصراحة والصدق. واعلم أنه كلما كثر عدد هؤلاء كان ارتجالك أفضل. وأنا أعتقد، بَعْدُ، بأن للصدق علاقة بالسعادة. فالذي لا يجد الكثير مما يخفي عن الآخرين يملك القدر العظيم ليبذل للآخرين من ثراء ذاته. على أن هناك فارقاً في مبدأ الارتجال بين المؤتمنين الراسخين وأولئك العارضين. والمبدأ في الارتجالية أن تكون صادقاً صريحاً وشخص واحد آخر. والمرشح الأول لهذا المقام هو شخص تعمل معه وتزامله، في هذا الوقت، شخص شديد الصلة بك، وقريب من ذاتك. فإذا كنت محاضراً فليكن خيارك واحداً على الأقل من الحضور، ولو في مخيلتك. والمرشح الثاني هو أي ممن تعمل وإياهم حالياً، وهو في مسرح الارتجال الشخص الذي يقف إلى جانبك في هذه اللحظة على الخشبة.

يمكنك أحياناً، حين تؤدي الارتجال أو تقوم بتدريسه، أن تستدعي شخصاً معيناً من جمهورك ليؤدي مهمة الصديق مؤقتاً. وقد تنتقي شخصاً من غير هؤلاء أو تأتي بمؤازر لهذا الأمر في بعض الأحوال الخاصة. ولكن لا بد لك في مطلق الأحوال من شخص واحد آخر على الأقل تتدرب به على الصدق في تجربة الارتجال.

المبدأ الرابع

يجب عرض عملك أمام الجمهور. إن الارتجال يستند إلى نشاط، وله مكونات فكرية، ولكنه لا يمكن أن يجري كله في العقل. ثم إن الارتجال، في الوقت ذاته، عملية مدبرة يعمل فيها الفكر ويتطلب الكثير من التجربة الشخصية التي لا يمكن أن تتحقق سراً.

ولا بد لمدير الارتجال والذي يقوم على تسييره من الوقوف أمام الآخرين ثم ينهمك في تنفيذ التمرين. وذلك هو لب «التدريب بالمشاركة»، والتغيير والتطوير بالمشاركة والتفاعل كما يدعو إليه الرائد في هذا التدريب بوب بايك⁽⁵⁾. ويذهب هذا الرأي إلى أن الخبرة تغدو بدون التفاعل مع العالم الخارجي مدبرة في محيط الذات الضيقة، وهي لذلك تُهمل أو تخنق أو تسيّر إلى غير وجهتها الصحيحة من الداخل. وهكذا قد تفشل التغييرات المتوخاة في السلوك أو تغلف بستار من التغيير الظاهر.

إنك حين تخطط لعملية تفرض نظاماً على تطورها وتستطيع أن تحقق بذلك أكثر مما كان يمكن أن يتحقق بالفوضى. على أن أي مخطط، تعريفاً، يحد من إمكانات إنتاجه تلقائياً. وكل خطة كاملة تنفذ على أكمل وجه تحقق لك ما كنت تتوقع منها أو تأمل. كذلك حري بأية خطة أن تأتي لك بغلال

5

Bob Pike, Creative Training Techniques, Minneapolis, MN: Lake-wood Publications, 1994.

أعظم إن توفر فيها عنصر المجهول. وهذا التكتيك يشبه الارتجال، ولكن ليس من شأنه مع ذلك أن يتيح لك القدر ذاته من الإمكانيات أو الاحتمالات.

وليس مؤدى هذا أن تهمل العمل والاستعداد، وإنما المقصود بهذا القول أن عليك أن تستخدم عملية الارتجال في إنجاز الارتجال، وبالتالي لا بد لك من استعراض عملك علانية أمام الجمهور.

قصة



تلقيت ذات يوم دعوة للإشراف على دورة لتعليم الارتجال في إطار اجتماع رئيسات فرق فتيات الكشافة الأمريكيات، من تسع ولايات جنوبية؛ وكان مقر الاجتماع قاعة فخمة ذات شهرة واسعة. ولقد رأيت نفسي يومذاك وسط مفترق الطرق في مبادئ الارتجال التي أدعو إليها. وكان العرض يتضمن أجراً ضخماً لي، مقابل قدر ضئيل من الوقت، والطرف الآخر في العقد طرف هام. وقد ترك لي العقد مدة ثلاثة أشهر «للتفكير» وتدبر الأمر. كان أول ما شرعت به هو التخطيط. فقامت بوضع الخطوط العامة وقائمة بالألعاب التي سأتوسل بها. فخرجت عندئذ ببعض الأفكار الحصيفة والبرامج المتدرجة الطريفة التي من شأنها أن تجتذب إليّ وإلى الدورة جمهوراً واسعاً من المشاركين. وما هي إلا أيام ثلاثة حتى أدركت ما كنت بصدده وتوقفت عن متابعة العمل: كان عملي يدور كله في إطار من الخصوصية، وكنت بذلك أعمل بشكل مناقض تماماً لكل ما يدعو إليه الارتجال.

كان الارتجال جزفتي وأعرفه ظاهراً وباطناً. وكنت أعلم أنه لا يتضمن رسم الخطوات سلفاً قبل ثلاثة أشهر من ذلك التاريخ. وهكذا أخذت منذ تلك اللحظة أولي كل خاطر يطرأ اهتمامي كاملاً ثم أطرحه من ذهني، وأخذت أذكر

نفسى كل يوم بأني فنان ارتجال ورائد متمكن محيط بفني وجرّفتي . ولم أعد إلى تحديد الأساليب المناسبة حتى لحظة اجتماع المشاركين في الدورة . وكنت أترك لهؤلاء المبادرة ومن ثم ألحق بهم . وأصبح ذلك بعدئذ جوهر منهجي في التعليم والتدريب .

ولقد أخذت في غضون ذلك أطالع كل ما أقع عليه من أنظمة تدريب فتيات الكشافة . ولم أقتصر في دراستي يومئذ على مواد تدريب الكشافة الكبار المحترفين وحسب ، وإنما شرعت في دراسة الكتب والكتيبات الموضوعية لتدريب المتطوعين والأطفال أيضاً . ثم أخذت بالإضافة إلى ذلك باستعراض مسيرة حياتي كمتطوع في مشاريع خيرية كنت دأبت طوال حياتي على المشاركة فيها فضلاً عن خبرتي في تنظيم الأعمال الطوعية ، وهي خبرة المحترف . وفي النهاية ، وجدت أنني ملكت المعرفة التي يمكن لشخص من خارج هذا النطاق أن يبلغها .

ولكن ما إن اجتمع المشاركون في هذه المناسبة في صباح يوم المحاضرة حتى وجدت عقلي خلواً من كل فكرة ، كالصفحة البيضاء . ووجدت نفسي في ذلك اليوم لا أدري كيف أستدعي الكلمات لأنطق بها ، ووقعت عندئذ في (حيض بيض) ، أي في ضيق وشدة ، ولا أعلم كيف ستطور تلك الجلسة . وكان أن أدى هذا الوضع إلى انهماك المشاركين في العمل معاً ، واستنهاض أقصى درجات الإبداع لديهم في التواصل في ما بينهم . وفي نهاية اليوم ، جاءني أحدهم قائلاً : «إننا نعمل على مستوى لم نعتد بلوغه إلا في نهاية المؤتمر» .

وكان ذلك نتيجة البقاء في اللحظة الراهنة طوال مراحل التطوير والتنفيذ في البرنامج ، وبناء البرنامج أثناء عرضه على الملأ ، واتباع «مبادئ الارتجالية» .

فلسفة الارتجال

إن عينة البحث هذه ضئيلة بالمقارنة مع أعداد السكان. ثم إن وراثتي غير مدونة لتكون مرجعاً، وبحثي لم يكتمل. ومع ذلك فإن خبرتي بالتدريب وامتحان جدوى مبادئ الارتجالية تقوم على العمل مع نحو من خمسة آلاف شخص. أما في الدورات الأوسع فإني أقدر عدد المشاركين بحوالي ثلاثين ألفاً. وقد توصلت بفضل التجربة والتكرار إلى هذه الفلسفة العملية: «بوسع كل إنسان أن يكون، بشيء من المساعدة، عفويًا، تلقائيًا وخلاقًا، وأن يستمرىء الأمر عندما يحدث».

وفي ما يلي عرض لطريقة في التفكير من شأنها أن تعينك في تعلم مهارات إدارة الارتجال وتنميتها.

أفكار



- الارتجال منهج دراسي، ويمكن تعليمه.
- الارتجال حالة عقلية، ويمكن اكتسابها بالتعلم.
- الارتجال أداة، إن أتقن المرء استخدامها كانت دائماً ناجعة.
- الارتجال فن قديم.
- كان الأتروسكيون أول من مارس هذا الفن.
- الارتجال عملية متصلة الأجزاء.
- الارتجال خطوات، وينفذ خطوة خطوة، ويستغرق وقتاً.
- الارتجال فن.
- إنه يتطلب من الممارس رغبة ومراساً وخوض التجارب.
- الارتجال أسلوب ولا يتحقق تلقائياً.
- طريقة في العمل.
- الارتجال صنعة.

وللصنعة قواعد وأصول باتباعها تتحقق النتائج المرجوة.

الارتجال منطلق.

يستطيع المرء أن يتعلم بالملاحظة،

بالتفكير، بالعمل.

الارتجال علم.

له عناصره المنطقية ونتائج تخضع للبرهان والتكرار.

الارتجال نهج وجودي.

إنه طريقة في الوجود في اللحظة الراهنة.

إنما التركيز على الموضوع، لا الذات.

الارتجال موهبة.

الارتجال علاقة.

إنه علاقة المرء بذاته وبالآخرين.

إنه موهبة ممنوحة، يتلقاها المرء ثم يقدمها من جديد للآخرين.

الارتجال حدث طبيعي.

للكائنات العاقلة كلها.

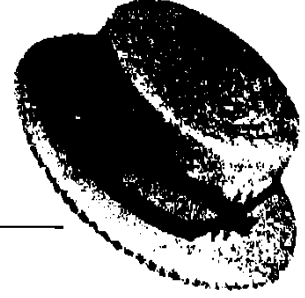
الارتجال هو ما يتحقق وينأى عن التعريف.

كقاعدة عامة، الغاية لا تبرر الوسيلة. كذلك ليس حقاً أن الوسائل تبلغ النتائج المرجوة على الدوام. والتوازن الصحيح في الحياة إنما يكون بفهم حقيقة أن الوسائل والغايات كلها من نسيج واحد. وإذن فشكل الارتجالية وروحها وكذلك الغايات أو الأغراض التي ينشدها المرء منها هي على قدر واحد من الأهمية. وهذه الحقيقة هي جوهر الارتجال.

ولسوف تكتشف مبادئك الخاصة وأفكارك في أثناء سعيك لدراسة الارتجال وممارسته عملياً. كذلك سوف تسمع وترى التغيير الذي يصيبك والآخرين الذين تعمل وإياهم، حين تأخذ في ممارسة وتطبيق هذه المبادئ،

جدياً، في عملك وحياتك اليومية. ثم لسوف تجد الجماعة والتواصل ينموان أمام ناظريك، فيما تكتشف المزيد والمزيد من التطبيقات العملية لمناهج الارتجالية. ولتحقيق هذه النتائج عليك أن تقوم بالعمل واللعب، وأن تجري تقويماً ذاتياً وتنظيماً بكل إخلاص وأمانة. ولسوف تجد في الارتجال الفائدة لك إن وضعت هذه المبادئ موضع التطبيق وأعملت الفكر في مبادئه. كذلك يجدر بك أن تفحص عميقاً في شكل الارتجال وتحسسه في التطبيق.

الفصل الرابع



الارتجال في التطبيق

إن الارتجال أكثر من مجرد خيال حر طليق من القيود ومتاح للجميع . وهو أكثر من «الطيران بلا طائرة» ، أو إنجاز مهام دون تدبر أو تكلف . فالحق هو أن هناك قواعد عليك اتباعها وبدهيات لا محيص عن إدراكها وآراء لا بد من دراستها، وعملاً وتهيئة يجب أداؤهما، إن أردت منهما الفائدة العملية . فالأمر يحتاج التهيئة ذهنياً . كذلك لا بد لك من معرفة جمهورك، وغاياتك ومقاصدك . بل وأمامك عمل من التخطيط عليك النهوض به .

واعلم أن أمامك الكثير من أعمال التخطيط والتدريب قبل أن تبدأ نشاطك في الارتجال ، لتكون مهيناً للإفادة تماماً من التواصل والجماعة التي تسعى إلى تشكيلها .

واعلم بَعْدُ، أن استكشاف وتطوير المشاعر الإنسانية عامل بالغ الأهمية في التخطيط والتدريب . ولعلك لن تبلغ هذا القدر من التعلم على الأرجح ، إن كنت لا تميل إلى طلب العلم . كذلك لن يقدر لك على الأرجح أن تغير من

سلوكك، إن كنت لا تميل إلى هذا التغيير. ولعل أداؤك سيكون متكلفاً فاقد الحيوية، إن كانت أهدافك ورؤاك تفتقر إلى العاطفة. أما إذا كان في أهدافك ومراميك قَدراً قليلاً من الحساسية فالأرجح ألا يكشف المرء أو المؤسسة إلا عن قَدْرٍ مماثل من الإبداع والخلق.

ويرى كيث جونستون، أن المزاج النفسي اللازم للارتجال الحسن، هو حالة من الوعي خاصة ومتميزة، ويطلق على هذه الحالة من الوعي اسماً خاصاً هو في مصطلحه «Impro»⁽⁶⁾ (اختصار Improvisation الارتجال). وهذه الحالة مليئة بالمشاعر والأحاسيس. ويتحقق للمرء بلوغها بالالتزام التام والجهد الكامل حين يأخذ المرء بمنهج الارتجال وإنها لمشورة حسنة أن تتعرف حين تتهياً لدراسة الارتجال إلى تكوينك العاطفي ومدركاتك الحسية.

فإدراك الدور الذي تضطلع به الأحاسيس والمشاعر في الارتجال عون لك في فهم دورها في تطوير التواصل وتنمية المؤسسة.

الحواس البدنية

إن الارتجال يقتضي استخدام وتحريك مجموعات من الحواس. وهذا ما يصدق على كل عمل خارق للمألوف. فعندما تتحقق حالة الارتجال نراها تثير في المشاركين منعكسات وتأملات مختلفة عميقة. لذا يغدو من الضروري تفحص المشاعر والبدء بإشراك الحواس بصورة أتم وبشكل أيسر. وإنه لأمر حسن أن ننهمك في هذه العملية بحماسة، توخياً لفائدتك أنت الشخصية ولتطور أولئك الذين يشاركونك العمل.

إن إشراك المشاعر كلها على وجه أكمل هو في بعض استخدام عدد من

6

Keith Johnstone, Impro, Improvisation and the Theatre, Routledge,
NY: Theatre Arts Books, 1979.

الحواس في وقت واحد. وكلما ازداد عدد الحواس المعبأة في حدث معين كانت خبرة المرء بمشاعره أعمق وأشمل. إن الحواس الخمس أو الست أو السبع التي يستخدمها الإنسان أساسية، ولكن علينا أن نأخذ في الاعتبار أيضاً امتدادات هذه الحواس حين تتفاعل وتؤثر في بعضها البعض.

أن ترى (الرؤية)

أن ترى، هي واقعة معقدة، مُعجزة.

يرى: في الإنكليزية الوسيطة القديمة Seen، والفرنسية القديمة Seon، والألمانية العالية القديمة Sehan، ولعلها مشتقة من الكلمة اللاتينية Sequin، يتبع، يتابع، يلحق. الإدراك بالعين، التعرف ذهنياً، إدراك المعنى أو المغزى، إدراك الإمكانية أو الاحتمال، يفحص، يراقب، يشاهد، يعتني، يرضى⁽⁷⁾...



- أن ترى يعني أن تكون لك نظرة في عمق الأمر، وتكون صوراً ذهنية ورموزاً وتبين حقيقة الأشياء.
- للرؤية صلة جزئية بالذاكرة: ما رأينا وشاهدنا، وأفكارنا عما رأينا، ما نعتقد أننا شاهدنا، ما يحلو لنا أن نعتقد بأننا شاهدنا.

7

Merriam Webster's Collegiate Dictionary, 10 th Edition, Springfield, Ma: Merriam Webster, INC., 1993.

● يحتمل الفعل في المضارع حالة المستقبل، ولذلك صلة بالذاكرة. فالخبرة
تنبئني بأن ما سأراه لا بد في ظني واقع تالياً.

● في حالة الفعل الماضي: «كنت هناك، ورأيت ذلك».

وللماضي «رأى» حالة من الإطلاق من المعجز: «لم أراه قط. لست أذكر
أنني رأيت هذا الشخص، هذا المكان، هذا الشيء، هذا العدد، الفيلم،
التاريخ، الصيغة، السؤال، الكتاب». ثم إن الرؤية عرضة للتأثر بالآخرين:
«هل رأيت ما رأيتُ؟».

وفي الفرنسية كلمة تعبر عن الرؤية، في صيغة الفعل الماضي، فيقولون
vu. قولهم Deja vu يعني أن المقصود قد شوهد، رؤي من قبل. ويقولهم
Praesta vu يعنون أنه لا عهد للمرء به، لم يشاهد هذا الأمر أو ذلك، من قبل،
ثم يلاحظ فجأة أن المقصود كان موجوداً طوال الوقت، ولكنه لم يسبق أن رآه،
لاحظه، قبل تلك اللحظة.

للتسلية

رأك ذات يوم: «ألم نلتق من قبل؟».

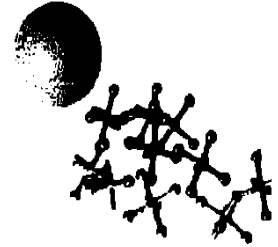
التقاء ذات مرة، ونسي اسمه: «عذراً، أنت...؟».

فعل شيئاً ونسي: هذه الواقعة مألوفة، وكم من مرة مررت بهذه
التجربة: تخرج من بيتك أو تتركب السيارة، ثم تتذكر أنك أهملت
أمراً. تعود أدراجك وتأتي بما كنت قد نسيت حمله، ثم إذا خرجت
من باب الدار ثانية تتساءل: «ألم أفعل هذا من قبل؟».

كان حاضراً ونشئ ما يسعف ذاكرته: «ليس لدي أدنى فكرة عما كانت
ملاحظاتك؟».

رأى أمراً مخيفاً: «وهذا شيء مروع أيضاً».

وهكذا تحمل فكرة «الرؤية»، من ومضات الضوء إلى ومضات الكلمة،
عدداً كبيراً من العوامل والعناصر الخاصة بكلمة رأى ويرى. وكلما أكثرنا من



استخدام هذه الكلمة، كلما أمعنا النظر فيها، غدونا «نرى» ونشعر على نحو أكمل وأوسع. وإذن، فعملية الارتجال تستدعي النظر وتتوسل به.

السمع

«أن تسمع» أمر شديد الشبه بـ «أن ترى»، إنما الآلية مختلفة. ويمكن اعتبار السمع فرعاً من اللمس، نظراً لأنه يتم عند الإحساس بذبذبات ويكون بقراءة رموزها.

إن الوسيلة التي يجري بها انتقال الصوت هي في حد ذاتها إحدى العجائب في العالم. وإنها لأمر مذهل، هذه المقدرة في المخلوقات الحية على استخدام الصوت كتغذية راجعة Feed baek.

إن تنوع السمع ومداه يؤلفان في حد ذاتهما مغامرة هائلة. فالصوت يحيط بكل ما نعمل، بدءاً بالخفاش الذي يتجاوز سرعة الصوت، ومروراً بالكلاب التي تلتقط الصوت بحساسية دونها حساسية الإنسان، فأغاني الحيتان التي تُسمع على بعد مئات الأميال، إلى امتدادات السماع الخارقة كما تتجلى في المسجلات والبث الإلكتروني.

ولئن كان من المتعذر حتى الآن رسم صورة تفصيلية للصوت المسجل فإن التسجيل الكامل والدقيق لسفونية وتقديمها من جديد باتا حدثاً وشيكاً. ذلك أن من طبيعة الصوت أن يتم تكراره وتقليده. وقد وجدنا أن بوسعنا أن نطلق أصواتاً كثيرة محكمة التقليد إلى حد أنها تخدع البشر وحيوانات أخرى. إلا أننا لم نبلغ الحد الذي نستطيع معه أن نقدم صوراً بصرية يمكن أن تضلل حيواناً.

إننا نتكلم مع أنفسنا. ونأمل أن يكون هذا الحديث حبيس أعماقنا. لقد عُرف عن صديقي جيف جستيس، وهو محاضر ومشاور، أنه سأل مستمعيه ذات مرة: «من منكم يتحدث إلى نفسه؟» فلما لم يسمع إجابة قال: «إن الذين

قصروا عن رفع أيديهم منكم، ألم يسمعوا صوتاً خافتاً يقول: «لست أنا، إنني لا أتحدث إلى نفسي».

إن الأصوات التي تدور في الأعماق تساعد وتحت على الضحك. وهي تحرّض، بَعْدُ، على التردّي في الكآبة والعزلة وسواها من الحماقات والأوهام.

ونحن نتحدث مع أنفسنا، أحياناً، بأصوات عدة. ثم إننا نردُّ على أنفسنا. وأحياناً نردُّ بصوتٍ نعتقد أنه غير مسموع، سكون، وهو مع ذلك مسموع لكل من حولنا. إن في ما نقول ونسمع قوة مرتبطة بأساس الحضارة. وبين قولك: «ماذا قلت؟» و«ماذا قصدت بهذا القول؟» قد تجد نفسك تمضي إما إلى الحرب أو المفاوضات.

«أن تسمع» أمر هو على قدر من التعقيد يماثل «أن ترى» وعلى مدرّب الارتجال أن يجعل الإحساس بالصوت جزءاً من برنامجه.

أن تصفي

إن الإصغاء أمر شديد الأهمية، بالغ الخطورة. فإذا لم يحسن الناس الإصغاء إلى بعضهم البعض تعذّر إنجاز الأعمال على الوجه الحسن المبتغى. فعليك أن تؤكّد سماعك لما يقال، وتتدبّره بفكرك، وتتذكّر ما قيل، ليكون إصغائك حسناً.

واللاعبون في جلسات الارتجال يخبرون الآثار الناجمة عن الإعراض عن الإصغاء، ولربما أدركوا على ملأ من الناس نتيجة هذا الإعراض وما ترتب عليه. وقد يلاحظ بعض اللاعبين أنفسهم وهم في حالة الإعراض، كما أنهم ربما واجهوا الصمت نتيجة هذا الإعراض. ومن الناس من يبدأ بالشعور بأن «الإعراض عن الإصغاء» يتغلغل في أعماقهم وأعماق الآخرين أيضاً.

إن طبيعة اللعبة، في العملية الارتجالية، تترد إلى المشاركة في الجلسة

وتحفّزه على الإصغاء بعناية أشد - بحواسه كلها. ومن المفيد أن نصغي إلى ما يتردد في أعماقنا من أصوات ونستطلع فوائد الإصغاء في كل جوانب التوجيه والتعلم.

اللمس

إن اللمس حاسة أساسية لها دورٌ رئيس في نجاعة الارتجال. فعندما نجد أنفسنا متأثرين بأمر ما في محيطنا، فإننا غالباً ما نعبر عن ذلك بقولنا إن «الأمر قد مسنا كثيراً»؛ ويقال في الذين يسرون على وقع الطبول إن بهم «مساً»؛ كما يقال في وصف من تتولاه عناية الرحمن إن «الملائكة قد مسّته».

وفي اللمس خصوصية، وآية ذلك أن هذه الخبرة شخصية لا يدركونها سوى من يقوم بعملية اللمس. وأقرب حال يمكن أن نبلغها عندئذ هي التقمص العاطفي واللمس على وجهين، فإما أن يكون مباشراً أو غير مباشر - بين لاس وملموس. ويعمل على مستويين، المستوى العاطفي والمستوى العقلي - الحسي والحدسي. وهو أمر عاطفي وعقلاني («أشعر بوخزة في قدمي» وبالمقابل «أشعر بالحزن»)، وإيجابي (أمسك يدك بيدي) أو ينم عن انفعال (أشعر بيدك على ذراعي)، وقد يكون محدداً وعماماً، استبطانياً ومؤشراً على التعاطف. والحق أن اللمس يشتمل على عدد واسع من الأصوات. وبالتالي فإن مشاعرنا وعواطفنا تزداد قوة ووضوحاً حين يكون عدد تلك الجوانب من حاسة اللمس قد بلغ حده الأقصى.

والارتجال يساعد المرء في تنشيط حاسة اللمس. واعلم، بغد، أن منظومات من الارتجال تعمل بسرعة تقتضي منك أكثر من مجرد التفكير في الحلول. فمن اللازم هنا تنشيط قنوات ومنظومات أخرى غير الفكر. وتشغيل الأحاسيس معين لنا في العمل بسرعات تعادل سرعة الفكر، أو لعلها تزيد من سرعته.

أن تشم، أن تتذوق

تتصل حاستا الشم والذوق، بحواس البصر والسمع واللمس. وهاتان هما من القوة بحيث يمكن للساحة الواسعة من الذكريات، التي يهيمن عليها الشم والذوق، أن تطرح بنا في الزمان والمكان. حاول أن تشم رائحة الطبخور دون أن تستذكر أيام الطفولة. كذلك إن شممت رائحة مأكولات معينة، وجدت لعابك يسيل دون قصد، وقد راح فكرك يحملك إلى أماكن قديمة عرفتتها في الماضي. فالارتجالية حين تستغرقنا تشحذ حواسنا أيضاً. كذلك تعيننا التمارين في تشغيل حواسنا. واستخدام حواسنا وتوظيفها بكامل طاقتها، يحملنا إلى الوقت الراهن.

أن تتحسس المحيط من حولك

هناك حقل من الشعور الإنساني يعرف بالـ «حركات»، وهو الذي ينبئك بأنك مراقب، وقد يخبره الممثل على المسرح، أو الرياضي أثناء ممارسته الرياضة، حيث يقف الممثل أو الرياضي في وضع مواز لمن يقف أمامه أو ينافسه في منطقة المسرح أو يتحرك تلقائياً في الملعب.

يسمى هذا الإدراك الإنساني في رياضة الأيكيدو «maai»، أي فن الوقوف على مسافة مناسبة كما يتطلب الوضع بين متنافسين، وأركانه: البصر والصوت والشم واللمس. ويتجلى هذا الإحساس في المصاعد الكهربائية، وهو الذي يفرض توزيع المساحة بين ركاب المصعد توزيعاً متساوياً إن قليلاً أو كثيراً. وهذا ما نفعله أيضاً حين نقف في الصفوف أمام شباك السينما أو الكوي في المصارف.

إننا حين نغدو في حالة الارتجال وحواسنا جميعها تعمل معاً نجد أماننا عشرات مصادر المعلومات وأسباب التصرف. وكلما كان عدد الحواس التي نعتمدها في هذا الموقف أو ذاك كبيراً كنا أكثر يقظة ومائلين في اللحظة ورسخ

تعليمنا وتطورنا والتصق بنا. وكلما كنا يقظين ومتأهبين في لحظة الحاضر كنا أشد تجاوباً كذلك مع الآخرين وتنسيقاً في العمل مع بعضنا البعض. ونشارك في الأهداف ذاتها. فخططنا ومشاريعنا ومؤسساتنا تغدو أكثر نجاحاً وكفاءة حين تكون عواطفنا موظفة في الموقف إلى أقصاها.

الحس الروحي

ثمة مملكة للاستقصاء، فيما وراء حواس البدن، تضيف بُعداً جديداً إلى جوانب الارتجالية كلها. تَلُكُم هي حاسة الروح، وهي ضرورية لاكتمال فهم شكل فن الارتجال وإدراك خاصيته.

إن طبيعة فن الارتجال تشير عليك بأن تعمل بروح اللعب والمتعة والطمأنينة لكل طرف. ولإدراك معنى هذا القول علينا أن نتمعن في طبيعة الروح والجانب الروحي من التفاعلات بين البشر. ذلك أننا حين نجمع حشداً من الناس، نجد أموراً تجري بينهم ولا تظهر للعيان.

والحق أننا لا نعلم عن عالمنا إلا القليل. فالضوء الذي تبينه العين ليس إلا جزءاً صغيراً من مجال الكهرباء المغناطيسية. والصوت الذي يسمعه الإنسان إن هو إلا قدراً ضئيلاً جداً من الذبذبات من حولنا. أما مكُوناتنا الداخلية فلا تقع تحت البصر. فخلايانا لا تدركها العين إلا بوساطة عدسات خارقة، وجزئيات النواة لا تدرك بالبصر، إلا بالمسارات التي تخلفها في غرف السحب وعقول علماء الرياضيات.

إننا لا نملك، قطعاً، أن نخترق الغد ببصرنا، كما لا نستطيع أن ننظر في قلب صديق أو عقله. كذلك لا نستطيع أن نرى ما وراءنا، إلا بانعكاس صورته في المرآة. وليس لنا، بُعد، أن نعرف ما يجول في عقول الآخرين من خواطر. فأفكارنا وخواطرنا، مخاوفنا وآمالنا وأحلامنا، جميعها تتجاوز كل بصيرة.

إن هذا يقودنا إلى الإدراك بأن قسماً كبيراً مما نتعامل به لا يقع تحت

أنظارنا، بل يقع في مستوى الطاقة المتوفرة، في مستوى الاختراع والإبداع، وفي هذا المستوى الروحي الخفي تكمن أيضاً طاقاتنا. فالروح هي مصدر كل شيء. ولعلها المنبع الوحيد الذي يشتمل على كل أمر حقاً.

ولما كانت مملكة الروح على هذا القدر من الغنى وجب علينا أن نمارس فنوننا بشيء من الإجلال. إن علينا أن نأخذ بطريق الرقة والكياسة والدمائة والشكران للنعم التي أكرمنا بها. وعلينا بالتسامح فيما بيننا. وليس يجدي الجدال إن كان أمر الارتجال من الروح أو مجرد طقس تُكرّم فيه الروح، فالأمران سواء. ولعل فن الارتجال يعينك على التوغل عميقاً بفهم الطبيعة الروحية للأشياء جميعها لتتعرف إلى ما فيك من حس التواصل والتطور التنظيمي وتزيد عمك بنهج خلاق حقاً.

نعم و...

يقصد بـ «نعم و...» الاستجابات اللفظية والذهنية لما يصدر عن الآخرين من إحياءات أو يدلون به من أفكار وما يفرضه حضورهم أو ما يعرضونه من آراء ووجهات نظر. وقد تعمّدت عرض هذا الموضوع ههنا بدلاً من تناوله في الفصل التاسع من هذا الكتاب، الذي يتناول مسألة اللغة، وما ذلك إلا لأنه يمس جانباً شديد الدقة، ويتصل بشعورنا في وضع من الحوار، وكيف نشجّع الآخرين على التجاوب والتفاعل مع بعضنا البعض. وتذكّر دائماً أن استخدام هذه العبارة، من شأنه أن يطلق كل جانب في تواصلك وحوارك والآخرين.

ولسوف نلقي الآن نظرة على الوجه المقابل «نعم، ولكن...». أولاً: سلّ نفسك متى كانت آخر مرة سمعت فيها هذا التعبير: «نعم، ولكن...»؟ إن هذه الكلمات شائعة في أنماط أحاديثنا وحوارنا. فمتى كانت آخر مرة تسمع فيها هذه العبارة: «نعم، ولكن...». والحق أنك على الأرجح لن تسمع هذه

الكلمات، إلا إذا كنت تعيش، أو تعمل في بيئة تتقن استخدام فنون الارتجال.
خُذ هذه العبارة: «نعم، ولكن...» وانظر فيها. فكما تعلم أنك إن
أشرت إلى الكمبيوتر بـ «نعم» و«لا» في آن واحد لسمعت صوتاً مزعجاً يقول
إنك قد انتهكت قاعدة في المنطق. لقد عمدت إلى برمجة الكمبيوتر لديّ
بحيث يطلق صوتاً، كلما أخطأت، فيقول: «أخطأت، يا والدي». وبذلك لم
أكن أشعر بالغباء حين يصدر عني خطأ، فيقابلني بالدعابة بدلاً من التقرير. وقد
تخبر في بعض الحالات انهيار برنامج الكمبيوتر كله، أو قد يجري جثة وذهاباً
بين رسائل متناقضة.

ولعلك تعلم أنك سرعان ما تجد نفسك حين تطلب من طفل التوقف عن
الحركة ومغادرة المكان في ذات الوقت أمام حالة من الاضطراب والإحباط
والبكاء. إن عبارة «نعم، ولكن...» تعني نعم ولا في آن واحد. إنها رسالة
مشوشة، من الإيجاب والسلب في اللحظة ذاتها. والرسائل المشوشة لا تفيدنا
بشيء.

وفي عالم الارتجال تجد كثيرين ينصحون باستخدام الصيغة البديلة:
«نعم، و...» كاستجابة معيارية لكل الرسائل الواردة. ذلك أنه من ضرورات
العبارة أن تكون عنصراً تلقائياً في البيئة اللغوية والذهنية والعاطفية التي يجري
فيها الارتجال.

قد تشير هذه المحادثة، في بعض التجمعات، قدراً كبيراً من المقاومة.
ذلك أن وصف عبارة من الحديث، مهما تكن عفوية، للناس بأنها خلط كفيل
بأن يفهم على أنه نقد لمهارات الحديث لديهم. وقد يكون عند المستمع ضرب
من انتقاد لهجته أو تربية أطفاله.

ولقد خبرت بعض المشاركين في جلسات الارتجال يدافعون عن
استخدامهم عبارة «نعم، ولكن...» باعتبارها الأسلوب الوحيد الممكن في

التعبير عن أمر معين. ولكن من معجزات اللغة أن هناك دائماً أكثر من طريقة واحدة للتعبير عن أمر ما.

أغراض الـ «نعم، و...»

قد يوفر لنا الحديث عن هذه العبارة فرصة لتقويم فعالية مناخ الحوار. فإذا رأيت شخصاً شديد المقاومة للفكرة فمرد ذلك على الأرجح إلى وجود مشاكل أعمق وأبعد مدى في الجماعة التي تعمل وسطها.

وحرى بالتمرين التالي أن يساعد الناس على استبدال الكلمتين «نعم، ولكن...» بكلمتين أخريين «نعم، و...». وهذا تمرين ينطوي على سهولة وصعوبة في ذات الوقت.

تمرين في استخدام «نعم، و...»

اطلب من المشاركين في الجلسة أن يعرضوا لبعضهم البعض جملاً بسيطة، مشروطاً أن تبدأ استجاباتهم بعبارة: «نعم، ولكن...»، ثم اطلب إليهم تكرار التمرين ولكن مع البدء بعبارة: «نعم و...». شجّع الآخرين على القيام بهذا التمرين ما لا يقل عن أربع مرات أو خمس. ولربما احتاج الأمر منك إلى تكرار التعليمات وتأكيدتها، وأنت تسمع المشاركين يقولون عبارات مثل: «نعم، و، لكن...» أو «نعم، أه، لكن، و...». استمع جيداً وانتبه لوجود من قد يحتال ليتفادى اتباع التعليمات. وهذا أمر يختلف عن عدم فهم التعليمات.

غالباً ما يصل الحضور بسرعة إلى إدراك مغزى الطلب. وفي هذه الحالة شجّعهم بعبارة مقتضبة على حذف «نعم، ولكن...» لتحل محلها «نعم، و...» لتكون القاعدة الجارية. فإذا وجدت أثناء التمرين مقاومة أو صعوبة فكرّس بعض الوقت لمناقشة العملية والمشاعر التي أثارها تلك العبارات وهذا التمرين.



ولعلك تركز ساعات معينة في يوم محدد لتناول الموضوع: «نعم، و...»، أو لربما كرّست له يوماً كاملاً في منطقتك. وفي هذه الأوقات لا بد أن تكون العبارات «نعم، و...» أول ما ينطق به المشارك عند الرد أو التعليق على أي فكرة أو خاطرة أو رأي. فإذا تم الأمر بيسر اللعب وروح الارتجال، فإن من شأن ذلك أن يأتي ببعض التحولات الحقيقية والإيجابية في نهج الناس في الحوار والتواصل.

قصة

عملتُ ذات مرة في مركز للمؤتمرات. جاءت رئيسة قسم المبيعات لحضور ورشة عمل في فن الارتجال. ولما سئلت أن تبدي رأيها إن رأيت نظرية «نعم، و...» واضحة جلية، أجابت: «نعم، ولكنها ليست نظرية عملية».

وكان الزبائن يشكون من ارتفاع الأسعار التي تعرضها. ورأت أن الزبائن لن يقبلوا رداً على شكاواهم من ارتفاع الأسعار بـ «نعم، و...».

تلقتُ هذه المشاركة بعيد انتهاء ورشة العمل هاتفاً من عميل هام قائلاً إنه «يأسف لأن الأسعار مرتفعة أكثر من اللازم». كانت هذه فرصة هامة لا تملك أن تضحي بها برداً من قبيل: «ماذا!!! أترك جننت فلا تستطيع أن تقدر قيمة هذه البضاعة؟ هل تدرك ما تقول؟».

التقطتُ نفساً عميقاً واتخذتُ وضع الشخصية الارتجالية. وجدتُ عقلها خلواً من كل فكرة بينما أخذت العبارات تتدفق من فمها: طيب، حسناً. آه، إذا أخذت بالاعتبار، آه، قيمة الخدمات التي نقدمها والطعام والقهوة والماء والفواكه والأجواء التي نوفرها، آه، ونظرت إليها في إطار السعر الذي نعرض لوجدت، آه، الكلفة الحقيقية للمتر المربع أكثر من مُنافسة بالمقارنة».

وعندئذ قال الزبون: «السوف أنظر في هذه الشروط، وأقدم لك ردّي بعد



الدراسة». وقد أجرى الرجل حساباته، وعاد للاتصال بها ليخبرها بموافقته على الشروط، وقام بتوقيع العقد. وباتت تلك المرأة تعتمد، منذ ذلك الحين، هذه الصيغة، ولو في عقلها، مع أي شخص يقول لها:

«أنت حمقاء لا مثل لها!».

وتجيب: «نعم، و... دعنا نناقش (لا مثل لها).



خلاصة

المقصود بالبداية بكلمة «نعم!» الإشارة بأن القول قد فهم. وأنت تكون بذلك قد بدأت بإشاعة جو من التفهم لموقف محدثك. وليس معنى ذلك أنك توافق الشخص الآخر في ما قاله. وإنما حسبك أن تستخدم كلمة: «نعم!» الإيجابية لتعني سماعك رأي الشخص الآخر وإقرارك بحقه في إبداء رأيه. أما الكلمة التالية فتعكس الالتزام بإضافة رأي آخر. فقولك «و» يلزمك بأمر هو «إضافة» أكثر منه «بديلاً» عما قيل.

واني لأشير عليك مخلصاً بأن تعبد النظر في أسلوبك في استخدام اللغة. فحسبك حين يحدثك أحدهم في أمر لك فيه رأي مخالف أن تأخذ نفساً، فسحة من الوقت، ثم ترد بـ: «نعم، و...» معبراً عن الالتزام باتباع المساحة الفارغة بقول. والحق أنني ما قصدت هو قول - مجرد قول، ولم أقل «قولاً» بليغاً، أو مقالة سامية، أو حتى حسنة، أو حكمة، بل مجرد قول. إن الحكمة والخير والحق أحوال قد تتجلى بالإحساس بجهدك في إشاعة جو من الإيجابية في مؤسستك ومن حولها. وإنه لمن الأهمية بمكان أن يكون ذلك حين تجد نفسك مخالفاً محدثك الرأي أو غير راضٍ عن الظروف أو إذا كانت الآراء المعروضة جديدة طارئة أو مختلفة عما ألفت.

تصور أي حال ستكون عليه الحياة إن كنت واثقاً في كل مناسبة تتحدث

فيها من أنك ستجد محدثك يولي انتباهه لما تقول ثم التأكيد بأن ثمة ما تضيفه إلى ما سبق قوله. إنك بذلك ترى جواً من الإصغاء يحيط بك ومحدثك - وإذا بك تشيع في نفسك ومحدثك شعوراً بالتعاون الأكيد.

إن شكل ونكهة الارتجال في أثناء العمل سوف يؤديا بك إلى ابتكار نظراتك الخاصة في الارتجالية. وتلك فلسفة كاملة ونهج في الحياة. إن نهج الارتجالية في الحياة حافل بالعاطفة والهوى، مشحون بمفاهيم الحواس. وكذلك هي طرق الإبداع حافلة بمدرجات حسية. وعليك أنت أن تستكشف عواطفك وحواسك، وتتولى تطويرها قدر ما تستطيع. ولك أن تتوسل بطريق من الارتجال في بلوغ هذا الهدف.

ولسوف تفيد، من موقع المسؤولية وإدارة جلسات الارتجال، أن تكون مائلاً في لحظة الحاضر مستغرقاً فيها بكل حواسك، فتستقصي وتكتشف عمليات ما كنت لتعي وجودها من قبل، ثم تمضي في العمل بلطف وسر.

ولسوف تسعى عندئذ لامتلاك التوازن واكتساب المهارات في الإصغاء، وتحفز من حولك على التعبير عن مكنوناتهم؛ على الضحك، والاستمتاع بالفوارق بين الناس، ولسوف يكون لك أن تكتسب الفهم العميق للعيش في لحظة الحاضر وروحه.

ولك، وقد تمكنت من هذا الفن العظيم، أن تشرع باستخدام أسس الارتجال لتزيد من صلاتك بالناس في حياتك، وفي مؤسستك.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

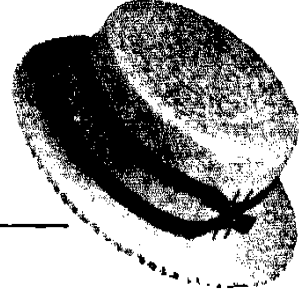
القسم الثاني



أسس الارتجالية Improv Fundamentals

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الخامس



صلوات أعظم بالآخرين

إن ازدياد الصلوات بينك وبين الناس ناتج أولي لسلوك نهج الارتجالية - بالانهماك في تفصي فوائد أساليبها ونظرياتها، مبادئها وأفكارها، إلماعاتها وتدريباتها، ألعابها وأدواتها. ولسوف تجد في الظروف التي تنشأ مع تطوير الأعمال أن منهجية الارتجال تفعل فعلها الناجع في عقد صلوات خفية وراسخة. ولقد وضعت قصيدة من وحي السنوات الطوال التي أمضيتها في تدريس الارتجال، بعنوان «بديهياتي في الارتجال»، وهي مسلمات إن أخذت بها وجدت فيها كل الفائدة، إن في عملك في الإدارة أم في التوجيه والتدريب، محاضراً أم مديراً. بل وقد تغدو هذه الخواطر حيوية لمؤسستك ولك شخصياً وللناس من حولك.

دع الكلمات وأنت تقرأ بديهياتي في الارتجال ترسم لك الصور كما تتراءى لفكرك. وهذه الأفكار معروضة في قالب شعري، لأنه من الأيسر للقارئ التعرف إلى الأفكار وهي موضوعة في هذا الشكل، آملاً أن يرجع إليها

بين الحين والحين ليطالع هذه البديهيات، مستمتعاً بالعبارات متمعناً في الأفكار
ليفيد منها كلما عرض له حال استدعى منه التأمل والنظر.

بديهياتي في الارتجال My ImprovAxioms

جاهد لتكون



اسع لأن تكون بكل كيائك
في هذه اللحظة الراهنة النادرة.
اسع لتبقى هنا في هذا المكان، في هذه اللحظة
حاول أن تكون أميناً
صادقاً مع نفسك،
أميناً، صادقاً
مع الآخرين
هل سمعت من قبل
أو قلت رأياً،
أو قرأت أو لاحظت
فكرة، أو نظرت في خاطرة؟
إن خبرت مثل هذه الحالات فلا تتوسل بها
الآن.

احرص على أن تبقى نقيّة نظيرة
كلماتك وخواطرك،
على الدرب العالي،
الدرب الصعب،
الدرب الأمتع...

قُلِ الكلمات السحرية
كلما استطعت .
«نعم»، و«نعم»،
«وا» «نعم»، و...
لا تُنكر، لا تستنكر
أمرأ يدعى عقبة
آت جديداً في كل لحظة جديدة
لا تفكر، بداية. تصرف أولاً.
استجب وتجاوب قبل أن تفعل!
لا تتصرف وكأنما
لم تسمع، لم تَرَ
مع أنك ربما كنت لم تسمع ولم تَرَ.
لا تتصرف وكأنك مضطرب الفكر،
وإن تكن كذلك فعلاً.
ذلك أمر ممكن
في المباريات والتمثيل
ومع ذلك انظر
كيف يطبق
في الحياة والواقع أيضاً.
اصغِ . اصغِ . اصغِ .
اصغِ . اصغِ . اصغِ .
اصغِ . اصغِ .
إن سلكت مسلك الرعونة
وقد تجد جهدك قد قضى .
إن بالغت في الحذر

فقد يضيع .
ابذل أكثر مما تأخذ
وأنت تشد التوازن
تنفس
تمط، مدد جسمك،
عقلك، صوتك، روحك
توقف عن الكتابة داخل رأسك
أقم علاقات مع الآخرين .
لا تحاول السخرية من الآخرين .
اسع إلى الضحك
والبهجة، والمتعة، والنور .
تجنب الخفة والاستخفاف .
اعرف نفسك أولاً،
أين أنت وموقعك وعملك .
لغة جسمك تنبئك بما تريد
الإخبار عنه .
استخدمه بعناية .
حضورك ينبىء بالكثير
مما تقول .
فعبّر عن ذلك بحرية وانطلاق .
انشد النجوم .
إن قصرت، فقد تمسك بالقمر .



مجازفة
نهج
لعبة
أسلوب
طريق إلى الثقة
منهج
طريقة إيجابية.
فن مسرحي قديم
مزاج نفسي
نهج في التفكير
منطلق فكري
طريق في عدم التفكير
عملية
متعة
منهج علمي
جهد جماعي
شيء حي
طريقة في تحقيق الوجود
حدث راهن
مسألة توقيت
غير مخطط
عمل مشهد
عفوي
خارج عن السيطرة
ضحك كثير



مزحة
نكات
شرير
سلب
كتابات أخرى
تمثيل شخصيات
فكاهة تافهة
كتابة نصوص
أيسر السبل
دور في مسرحية فكاهية
مسرحية لبطل واحد
ما قيل من قبل
ما جرى وتم من قبل
ما سُمع من قبل
ما عَرَّض للفكر من قبل.



ارتجاليات لك

العب .
مثّل .
اصغ .
تلقّ .
آزر الآخرين .
زجّ بالمشاعر .
استرح، متّع نفسك .
تقبّل ما يجري أمامك ومن حولك .
ثابر، ردّد، حتى في هذه اللحظة
«نعم» و«نعم» و«نعم»، . . .
أضف شيئاً في كل تصرف أو قول .
قل نعم نعم م . ثابر على قول نعم - في داخلك وخارجك .
الارتجال
يجلّي حينما يحاول كل
أن يشيع في كل شخص روح الرضا .
«المقاومة عبث» .
احترم وقدر كل الكلمات والأفكار .
اعمل على أن تكون في لحظة الحاضر .
كُن صادقاً أميناً في التعامل مع ما يجري الآن،
سواء خصك أم الآخرين .
اضحك وضحك .
واضحك بعد .
احترم الآخرين ومن يدور حولك .
كُن حريصاً .
كُن مرحاً .
العب .

تواصل مع الناس

إن أهم عامل في القيادة الفذة يكمن في اتساع الصلات بالناس والمشاركة عليها. ذلك أن حسن القيادة عنصر رئيس في تطوير المؤسسة والتدريب. كذلك هو أيضاً عنصر رئيس في إدارة جلسات الارتجال الناجحة. فمتى خَبِرَتْ مؤسسة تغييراً في برامجها واتجاهاتها والمواد التي تتعامل بها، أو في بُناها أو موظفيها وإدارييها، أو إجراءاتها، غدت مهمة الحفاظ على الصلات أو تأسيسها الثانية بين الأولويات. فإن كان بينك والعاملون الآخرون في المنظمة صلات ذات شأن وجدت أن لكل ما تأتي به فرصة أفضل للنجاح. فترى القابلية للتعلم تزداد، والمردود يغدو جلياً حين تكون الصلات غنية والجمع يقبلون على اطلاع بعضهم البعض بما يبلغهم ويزداد انخراط العاملين المنسجمين مع بعضهم في العمل. وإذا كانت الوشائج بين القوم واسعة قوية وجدت المشكلات تطفو بأسرع من المألوف بينما يأخذ الفكر في حل مصاعب العمل في لحظة ظهورها. وحين تكون صلات الناس في ذروتها ترى المقاومة تتضاءل، والحوار واضحاً وصريحاً، والجهود أكثر جدوى.

إذا كانت العلاقات ضعيفة، أو مبتسرة، فقد تجد مشقة في التجديد أو التوجيه. أما إذا كان المشاركون الآخرون في العمل، لا يتمتعون بنزعة التواصل فيما بينهم، أو بينهم وبين قيادة المؤسسة، فإن العمل الذي سيناط بهم أو التعليم الذي سينالونه سيكون أصعب وأشق. فالطلاب الذين يدرسون في جماعات، ويتاح لهم التعرف إلى بعضهم البعض، ينالون درجات أفضل من الطلاب الذين وإن كانوا ينتظمون في جماعات إلا أنهم، كأفراد، لا يقيمون اتصالات فيما بينهم.

لا يقيم البشر اتصالات ذات شأن فيما بينهم على مستوى العقل وحسب.

فقد تستطيع الأفكار أن تجمع بيننا في ندوة، لكنها لو أخذها لا تملك السلطة أو القوة لتجمعنا. فلا بد للأفكار من أن تستوعب وتتحوّل إلى سلوك وإلا لما تحقّق التدريب. واجتماع الناس إلى بعضهم البعض يقتضي فعلاً وتفاعلاً وتكاملاً في المعلومات. ومشاعرنا حيال الأفكار التي نحملها هي التي تفتح الأبواب لاجتماعنا إلى بعضنا البعض.

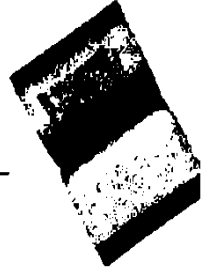
وعمليّة الارتجالية إنما تعمل على مستوى النشاط والتفاعل اللذين يجمعان البشر وعقولهم إلى بعضهم البعض قبل دخول ساحة الأفكار.

المعطيات مقابل التفاعل

إن أحد الأسباب، في ما يواجهه الناس من صعوبة في الاتصال والحوار في ما بينهم، هو أن المعطيات تقدم في وقت أبكر من اللازم في الحوار. وآية ذلك أننا ننزع إلى فرض أفكارنا مرسومة بطريقة منهجية، أو مكتوبة على صفحات الذهن.

ومن اليسير علينا أن نتجاوز الواقع، وأن نحصر اهتمامنا بالهدف الذي وضعناه نصب أعيننا، أو على رؤانا، حتى يفقد المشارك في الجلسة أهميته. كذلك من اليسير أن يقع المرء في إسهار الفكرة وهي أن العمل، أو البرنامج الذي نعمل في نطاقه، أشد أهمية من البشر الذين يعملون فيه.

إن الأعمال والتجارة أو التعامل بمواد حقيقية تقتضي أن يمتلك المرء رؤية وبرنامجاً عملياً منهجياً، ولهذا المقام الأول من الاعتبار. المخططات هامة في الإنشاءات العمرانية، إلا أن البناء ذاته قد يصبح أمراً مزعجاً، ما لم تكن عملية البناء واضحة ميسرة.



ظللتُ أعمل طوال سنوات عديدة في المركز المدني، في ناحية مارين، بولاية كاليفورنيا؛ وآخر بناء بلدي قام بتصميمه المعماري فرانك لويد رايت Frank Lloyd Wright. وكان ذلك البناء آية من العمارة الجميلة، وقد أنشئ هذا البناء بعد وفاة المهندس، وقصد أن يقوم في الصحراء في جنوب غرب الولاية، فجاء موقعه على الساحل الشمالي من كاليفورنيا، وقام على تصميم البناء الداخلي قوم لم يبدوا عناية بعملية البناء، فجاء مضطرباً من الناحية الوظيفية حتى كان يتعذر على المحتاجين الاستفادة من العديد من الخدمات اللازمة. وكان حال العاملين في المبنى كحال رواده من الاضطراب والضيق بسبب ذلك الوضع.

الأخير، بين العناصر الأكثر أهمية

إن التالي مفهوم من مفاهيم الارتجالية ومبدأ أساسي في الخطابة والتواصل العام:

«المعلومات هي العنصر الأخير بين عناصر التواصل الأكثر أهمية».

إن هذا القول يشير في بعض الناس الفزع، والحنق في بعضهم الآخر، فتسمع بعضهم يقول وقد ثارت حفيظته: «كيف تقول مثل هذا في معلوماتي الثمينة»، أو: «قد أمضيت سنوات في تعلم هذه المعلومات، فكيف تجرؤ على مناقشتها؟».

إن هذا القول ليس بنقد، وإنما منطلق، مرجع وظيفي، فلنفترض أن معلوماتك صحيحة، جيدة، صادقة، وهامة جداً. إن عليك هنا أن تنقل المعلومات من عقلك وتصبها في عقول وحياة الآخرين، وإلا كانت فقيرة في جدواها.

قياس

خذ الكمبيوتر كأداة اتصال . مهما كانت معلوماتك جيدة فإذا لم يكن الكمبيوتر موصولاً فلن تستطيع الاستفادة من هذه الأداة الرائعة . أما إذا كان موصولاً ولكن دون كهرباء لتشغيله فهذا من سوء حظك . وأما إذا كانت الكهرباء موجودة لكن لوحة المفاتيح غير موصولة فلن يفيدك الكمبيوتر في شيء . والسؤال الآن هل سبق أن وضعت أناملك على مجموعة من المفاتيح على أي من الطرفين ، الأيمن أم الأيسر؟ إن لم يسبق لك أن خضت هذه التجربة فلعبة «الثرثرة» توفّر لك المناسبة . فإذا انتقلت أناملك إلى اليمين فإن الكلمات التالية ستكون من قبيل التالي : eo;;; pp/ dp, ryjom .



وإلى eo;;; pp/ dp, ryjomh; o/r yjod ، وسوف تحتاج عندئذ إلى راصد monitor ، وإلا تعذر عليك تبين المعلومات المدخلة . أما إذا لم يتوفر لديك طابعة ولا موديم modem فأحرى بك أن تختزن معلوماتك في دماغك .

وإذا كانت المادة المدخلة حافلة بالأخطاء النحوية أو التعريفات المغلوطة فلن تتمكن من أن تقوم الخطأ والغلط إلا بعد جهد جهيد . وبعد فكيف يملك الآخرون فهم مدلولات كلماتك إن كان ترقينك يجعل ؛ المعنى الحقيقي لكلماتك مشوشاً؟

قصة

قال صديقي لطفلته ابنة الخمس سنوات ، وهما ينتظران أن تفرغ الأم من عمل كانت تقوم به : «لسوف نذهب إلى المخزن حالما تنتهي الماما من عملها . فلنمضِ الآن ونلعب بالدمى في غرفتك» . نظرت الطفلة من طرف عينيها وقالت : «بابا، لماذا تختار دائماً الانشغال بأمر في أسوأ وقت؟ لِمَ لا تقوم بعمل أي شيء في الوقت الحسن؟» .



إنه من الأهمية بمكان أن تستوعب القاعدة التالية كلما كانت أهمية المقالة بالغة:

«المعلومات، أو المعطيات، هي آخر عنصر بين العناصر الأكثر أهمية في أي تواصل».

الروابط تصنع

إن الصلات هي شكل من الرابطة التي تنطوي على سحرها الخاص. فنحن نتحدث عن شيء ذي «صدي» في أنفسنا، يطلق ذبذبات عند موجة معينة. وهذا ما يطلق عليه في الموسيقى «هارموني»، التناغم. وأقرب كلمة في تعبير عن المقصود قول الإسبان Simpatico، وبمعنى «لطيف» أو «ممتع»، وإن كان مؤدى العبارة أكثر من ذلك. وفي الفرنسية تطالعنا عبارة Je ne sais quoi، وترجمتها الحرفية «لست أدري ماذا». وتعبيرات الوجه والحركات التي ترافق هذه الكلمات تفيد ما تنبئ به الكلمات ذاتها.

وهاك تجربة من أحد المختبرات، توضح ناحية في توثيق الروابط. ضع قطعتين من نسيج قلب حي قرب بعضهما في صحن بترى خاص، من النوع المستخدم في المختبرات. ولكن احرص على ألا يتصلا ببعضهما أو يربط بينهما أي مولد كهربائي. فإذا عرضت إحدى القطعتين من نسيج القلب لمعرض كهربائي يدفعه للنبض فسوف تجد القطعة الأخرى تنبض أيضاً إن كانت قريبة من الأول. وإذا كررت التجربة مع نسيج الدماغ أو مادة عظمية وجدت التجربة تقصر عن تحقيق مثل تلك الاستجابة.

هناك دراسات تشير إلى أن ثمة صلة بين علاقة الأم وطفلها تناسب وقرب القلبين في الرحم وفي أثناء الرضاعة. كذلك من شأن العناق الحميمي بين شخصين، أن يحدث خفقاناً في جنبيهما معاً، دون اعتبار للعلاقة بين الطرفين.

وإذا ما وجدت علاقة وشيجة بين شخصين فليس ضرورياً أن يكونا في ذات الغرفة أو حتى في ذات المدينة لي شعرا بالاتصال ببعضهما. والواقع أنه قد قيل إن ما يجمع بين طرفين هو «رابطة» أكثر منها «صلة» أو «وشيجة»⁽⁸⁾.

إن إدراك الصلات على مستوى القلوب يجعل المقدمات لظهور قيادة جديدة، ومادة وبرامج ومنظومات جديدة أشد يسراً. كذلك فإن إنشاء صلة على مستوى القلب ييسر خلق الدافع في الإنسان. والحق أن الصلات على مستوى القلب تجعل كل أمر يسراً.

إن مبادئ الارتجالية الأربعة ضرورية للصلة بالقلب. وتذكر أن هذه المبادئ تعني الجهد ليكون المرء حاضراً في اللحظة الراهنة، أن يكون صادقاً أميناً مع نفسه، مع شخص آخر، وأن يقف بلا طلاء أو خفاء أمام الغير.

ومن بين أفضل الطرق للتواصل رواية قصص من صميم حياتك وتجاربك. وعليك، كي تجد أفضل القصص، أن تبحث صادقاً في حياتك وتتأمل في ما وجدت، ثم تعمد إلى تدوينه. ابحث بصورة خاصة عن الغريب، والفريد والحماقات، أو ربما ما كنت قد تعرضت له من تجارب خرقاء في شبابك. فالقصص الأهم ليست مجرد تلك التي تبرز فيها، وإنما هي ما تخبر عنك.

والارتجال فضلاً عن أنه يسير بنا إلى الاندهاش والمسرة يجعلنا في مواجهة الخوف والفشل والسخافة والهرج واللامنطق والارتباك. فالقصص التي تظهرك في صورة الإنسان وتعرض أنك أنت أيضاً قد عرفت مواقف الهرج والضياح والارتباك والخطأ الصريح قصص مؤثرة على نحو بالغ. ولسوف تجد الفصل السادس عشر، من هذا الكتاب، يعرض فن رواية القصص كما في الارتجالية بتوسع وإفاضة.

8

Joseph Chilton Pierce, The Magical. Child Matures, New York: Bantam Books, 1985.

التواصلات تتطلب منا تبديل السرعة

كنت أقوم ذات يوم من أيام الشباب برحلة في أرجاء كاليفورنيا متوسلاً بأريحية أصحاب السيارات في التنقل مجاناً. وكان أن حملني سائق شاحنة ضخمة ذات ثماني عشرة عجلة، بعد أن تخلى عن مقطوره، أي الجزء المعلق بالشاحنة، وهو عائد إلى نقطة انطلاقه الأصلية.

ركبت السيارة الشاحنة، فإذا بالسائق يقول لي: «اثبت أيها الفتى، فهذه العربة بلا كوابح». ومضى الرجل بعربته بسرعة أربعين ميلاً في الساعة، ماراً، وهو على هذه الحال، بست أو سبع بلدات صغيرة، متجاوزاً عدداً كبيراً من علامات الطرق، وأضواء شارات الوقوف، ولا يستخدم في ذلك، طوال الوقت، إلا معدل السرعة، إلى الأعلى وإلى الأسفل، دون أن يمس المكابح إطلاقاً.

والتواصل مع الناس في المؤسسات يتيسر بالتسريع والإبطاء المناسبين للحال. كذلك الإقلاع والتوقف الناجحين. في الارتجال يقتضي الانتقال السلس بين أوضاع متغيرة. وإذن فإن طرح عنا فكرة السرعة يعني أن نخرج من الزمن الحاضر. عليك بسرعة الحركة، إنما ليس بعجلة. وعليك بالتأني، ولكن ليس بالتباطؤ. وهذا يصدق أيضاً حين تعمل مع الناس مهما تكن وظيفتهم، وسواء كنت تعمل مع شخص واحد أم مع جماعة.

والمهارات التي تحقق لك الوشائج القوية وتقيم عليها مع شركائك تشمل في ما تشمل يسر الإقلاع والسرعة والتأني في العمل ونقاء الضمير، وحسن الإصغاء ورهافة الإحساس والمشاعر، وسرعة التعلم والقرار، والعقلانية في التخطيط، واليسر في الإبطاء والإقلاع، والسرعة في نقل السرعة والاستجابات المكتسبة بالتدريب. تِلْكُمْ هي المهارات المستخدمة في التحكم بتغيرات السرعة، وهي راسخة في فن الارتجال.

السرعة

السرعة عرض جلي في الطبيعة. للضوء مثلاً سرعة ثابتة (في معظم الأحوال). كذلك للصوت سرعة محسوبة، حسب الوسط الذي يتم فيه. وللجسم حين يسقط بسرعة تتناسب والجسم الأكبر الذي يسير نحوه وينجذب إليه. وللمقذوف (كالرصاصة والصاروخ) معدل سرعة محسوبة في المسير والإبطاء حسب الجاذبية وقوانين علم حركة الهواء والغاز (ولكن تذكر أنه وفق قوانين هذا العلم لا تستطيع النحلة الزنانة الطيران).

والتسارع بفضل الخصائص البيولوجية موضوع واضح. فالسرعة القصوى لدى معظم الكائنات الحية قد جرى قياسها أو حسابها. وهي عند الإنسان حالياً 27,89 ميلاً في الساعة، وعند الفهد 70 ميلاً، والأسد 50 ميلاً، والضبع 40، والقط المنزلي 30، وأفعى المامبا الإفريقية السوداء 20، والدجاجة 9 أميال والحلزون 0,03 من الميل في الساعة⁽⁹⁾. ومرد التباطؤ عادة التعب أو نفاد الطاقة - أو زوال السبب - كالعثور على الطعام المطلوب، أو النجاة من الخطر.

إن الإسراع أو الإبطاء مسألة بديهية هي الكائنات الحية؛ وآية ذلك أننا نسرع أو نبطيء حسب الطاقة المتوفرة لنا، مثل مفتاح المصباح الكهربائي الموجه حين يشيع ضوءاً أو يجعل الضوء يخبو. وفي الآليات علينا أن نتعلم التعامل مع مبدل السرعة. أما التفاعل والتواصل بين البشر فيجربان بسرعة الخاطر، بسرعة ديناميات البشر. ويذهب البعض إلى أن معدلات السرعة هذه قد تتجاوز سرعة الضوء. وإذن فعلينا أن نعنى بسرعاتنا.

The World Almanac and Book of Facts, 1998 Edition, New York:
World Almanac Books, K- III Reference Corporation.

التسارع

يتسارع العمل في الارتجال بطرق مختلفة. فقد «تستوعب» حلقة الدارسين، في أثناء لعبة معينة، موضوعها، ويأخذون بصورة تلقائية تغيير مستويات البحث والفهم والتنفيذ والتفاعل في ما بينهم. فقد تختفي فجأة من اللعبة موضوعات كانت تعرقل التنظيم. ويرغب القوم في العمل في مجالات أوسع تسمح بمزيد من التفاعل والشفافية. وقد تتجلى الاستجابة في ازدياد ارتياح المشاركين للعمل في بيئات أصغر، حيث تلعب القضايا المتصلة بالحميمية دوراً أشد حساسية مما هو الحال في البنى الأوسع والأضخم. وقد تبدو المجازفات أحياناً أسير، وقد تأخذ الأفكار عندئذ تتدافع في رؤوس المشاركين. كذلك قد تنشأ حوارات بين هؤلاء، فيتعاونون في حل المعضلات التي تعترض اللعبة، ويقومون بعصف أدمغتهم بحثاً عن الحل المنشود. وقد يخبر هؤلاء، بَعْدُ، فجأة شعوراً غير متوقع بالارتياح والطمأنينة، كما قد يتصاعد مستوى الحيوية في المؤسسة، وتنفث في أثناء الحوار قنوات من الاتصال، ويبلغ المشاركون مستويات جديدة غير متوقعة من الارتياح في العمل في ما بين بعضهم البعض.

تغيير السرعة

ولهو سؤال واقعي: «هل ترغب حقاً في زيادة السرعة؟» إذا كنت تنزل منحدرًا على درب زلق مع حمل ثقيل غالي الثمن، فقد لا ترغب في الإسراع بأكثر مما أنت فيه من السرعة. بل وقد يكون من الضروري لسلامة البضاعة أن تخفف من سرعتك.

وسواء كنت تسرع أو تبطيء في حركتك، من الضروري عادة، أن تبدل من سرعتك وأنت في طريقك، وقد نجد أنفسنا نتوقف عن السير حين نبدل من سرعتنا. فقد نحطم جهاز نقل الحركة، أو محرك السيارة، حين نزيد من

سرعتها بأكثر مما تطيق . ولربما أصبنا بعض الناس بضرر أو أرهقنا أنفسنا ودفعنا بالمشاركين معنا إلى حد الإرهاق، أو لعلنا أخذنا نفقد كفاءتنا باطراد، كما هو الأمر في حالة قيادة السيارة، فنقصر عن الإفادة من وسيلتنا كما ينبغي الإفادة .

إن علينا حين نبدل السرعة أن نقرر أولاً ما إذا كنا نريد الإبطاء أو الإسراع . وقد يتطلب الأمر منا أحياناً أن نبطئ أولاً لنتمكن من تسريع وتيرة السير، فننقل مقود السرعة إلى الأسفل ثم إلى الأعلى .

غَيَّرِ السرعة مع الناس أيضاً

عند تغيير السرعة مع جماعة من الناس، فإن السرعة الأولى تكون التعريف بالفكرة أو البدء باللعب . والسرعة الثانية تكون حينما تقوم بإضافة التفاصيل إلى الفكرة أو التعرف على النتائج المتحققة من تفاعل المشاركين في اللعبة . وأما السرعة الثالثة فهي بانهماك المشاركين في اللعب والتفاعل في ما بينهم . فإذا طُلب إليهم الدخول في لعبة من مستوى أعلى، أو تنطوي على موضوعات أشد مساساً بالواقع، أو تنطوي على مخاطر ومجازفات انتقل الأمر إلى السرعة الرابعة . وتكون السرعة الخامسة بتسليم المشاركين زمام الأمر والتكيف مع تطورات اللعبة .

حياد

إنه لمن المستحسن في العمل في إطار الجماعة أن تلتزم الحياد عند الانتقال من سرعة إلى أخرى . ذلك أنه من الصعوبة بمكان الانتقال من السرعة التي نحن فيها . كذلك ليس الانتقال إلى حالة الحياد بين حالين بالضرورة بالأمر اليسير . ومثل هذا يقال في البشر، إذ إن من شأن هذا الانتقال أن يكلف المرء أعباء، بدنية وذهنية أو اجتماعية وروحية . فكل خطوة تنطوي على مستويات مركّبة من الفكر والعمل والعاطفة والتواصل لا بد منها لاكتمال المرحلة الجديدة

من السرعة. فعلينا بادئ ذي بدء أن نصغي ثم ننظر في الماضي وما تم، ثم ندرس الهدف الذي نسعى إليه، ونقوم بعدئذ بالمشاركة، بالعمل كفرد، ثم كواحد ضمن الجماعة.

وإنه لأمر حسن عند العمل مع جماعة من الناس القيادة بالممارسة. فعليك أن تتخذ قرارك، عندما تتبين في نفسك الرغبة بالانتقال من سرعة إلى أخرى، فإما أن تسرع الخطوات أو تبطيء، إما أن تنقل ذراع الحركة إلى الأعلى أو الأسفل. ثم عليك، بعدُ، أن تأتي بفعل ينقلك من حال العطالة، والحياد، التي أنت فيها إلى الحال الأخرى المنشودة.

ولا بُدُّ لك أيضاً من أن تكون عطوفاً على نفسك وجمهورك. ولقد وجدنا بعض القادة والمدربين يضيقون بأنفسهم وينزعجون حين يضطرون للانتقال فجأة من سرعة إلى أخرى. كذلك رأينا بعض أهل المراتب في الإدارة يرمون بالعاملين لمجرد أن الظروف باتت تفرض عليهم تبديل السرعة فجأة. ولكن الضيق والبرم ليسا من الحياد، والعطالة، في شيء. لذا كان عليك أن تركز كلياً على النأي عن الحنق والغضب، والضيق والبرم.

إن لك أن تحذُر المشاركين في الجلسة من أنك مقدم على تغيير مجرياتها. ولعلك تسألهم عندئذ الانتقال وإياك إلى حالة العطالة، والحياد. ولعلك تتيح لهم الوقت اللازم للانتقال إلى هذه الحالة، وتيسر لهم ذلك بالأسلوب الذي تتحرك به ونهجك في التصرف. وعليك أن تجعل عندئذ توضعات جسمك وحركاتك ووضع رأسك، وحركات فمك وفكك، ثم تعابير وجهك ومجمل كيانك، تعبر كلها عن حالة الحياد وتوحي به للآخرين.

إن الحياد، والعطالة، يعني أنك لا تزيد في شحن النظام القائم بالطاقة، ولا تنقصها منه. فالسيارة حين تسير على أرض مستوية، أو تصعد أرضاً مرتفعة، وتكون في حالة عطالة تبطيء سيرها تلقائياً. والسيارة التي تسير في حالة الحياد، وعطالة السرعة، على أرض منحدره تسرع دون دفع من الطاقة.

وهذا شأن الحضور وهم في حالة الحياد. وأنت، كفرد، قد تفعل الشيء ذاته.

ويحاول المدربون في جلسات الارتجال الأخذ بالحياد وإشاعته في الآخرين بشرح الظروف، أو بتحليل الأوضاع، أو بتغيير بنية الجلسة. وتلك أمور هي طاقة مضافة، وهي تغير من طبيعة مستوى الطريق، أو كمية الوقود. ولكنها لا تحملنا إلى حالة الحياد.

وهناك البعض الذين يحاولون دخول حالة الحياد بتهذئة الحضور وإشاعة الطمأنينة فيهم. وهذا أمر قد يعني استهلاك المزيد من الطاقة. وقد يعتمد المدربون أحياناً إلى الانتقال إلى حالة الحياد بطرح الأسئلة أو عرض مشكلات جديدة. وهذه تؤدي كلها إلى استهلاك المزيد من الطاقة. ولبيلغ المرء حالة الحياد لا بد له من أن يغوص في أعماق نفسه حتى يبلغ نقطة لا يضيف معها شيئاً من الطاقة ولا يأخذ منها.

كثيراً ما يعتمد الناس إلى إنزال أقدامهم على المكابح حين يرغبون في تغيير السرعة. وهذا ليس حياًداً، إنه استبعاد للطاقة من الجهاز.

إذا كنت تفتقر للشعور بالهدوء والطمأنينة، والرضا وراحة النفس والسعادة، فأنت على الأرجح لست في حالة الحياد. كذلك لن تكون على الأرجح في حالة من الحياد إن كنت لا تشعر بالحياد في أعماقك. ولست كذلك على الأرجح إن كنت تشعر بنفسك تسرع السير على طريق صاعدة أو تبطيء في النزول.

إذا كان ينتابك شعور بفقدان السيطرة، فقد لا يكون حالك هكذا. فإن صادفك هذا الإحساس وأنت تبدل من سرعتك فالأرجح أنك لست في حالة الحياد. كذلك الأرجح أنك في غير تلك الحال من الحياد حين لا ترى نفسك قادراً على تسليم أمرك في تلك اللحظة للقدره الخارقة.

فإن لم تكن في حالة من الحياد لن يكون حال روادك بأحسن، وبالتالي

فلسوف تعجز عن تبديل السرعة وإيقاع الجلسة. فإذا كان تبديل السرعة مشكلة، فمن المؤكد أنك ستواجه قصوراً في الكفاءة والحفاظ على التواصل بين جماعتك.

الطريق السريع

في فيلم «حروب النجوم» Star Wars نرى سفينة الفضاء «صقر الألفية» Millennium Falcom تقفز في «فضاء وسيع» على شاشة حافلة بخطوط مترامية، مما يعني أن السفينة قد دخلت بعداً جديداً وقطعت مسافات هائلة في لحظة.

ومثل هذا يصادف الإنسان في ما هو قفزة معرفية. ويخبرنا المتدينون عن نقلة تعرف عندهم بـ «الكشف»، وهو ظهور أو إدراك الحقيقة فجأة دون مقدمات. ومثل هذه الوقائع شديدة الشبه بما قد يصادف المرء في الارتجالية حيث يخبر انتقالاً مفاجئاً يحمله إلى مستويات من المعرفة لا سابق له بها.

وإذا تجاوزنا واقعة الإقلاع، أو مجرد المؤسسة، أو جلسة تدريب، وجدنا أن الواقعة هذه ذاتها ممكنة الوقوع؛ وهي في تعريفي «الولوج إلى الطريق السريع».

ولو شئت وصف الحال لقلت إن الجمع كان يحسن التلقي، أو المؤسسة تجري بيسر، والأجواء مرح مفيد، والمشاركين يتابعون التوجيهات على أحسن ما يرام بأقل جهد، وغدت لحظات التألق من طبيعة الحال، وقد أخذ الخجلون من المشاركين يغادرون شرانقهم، وبات أصحاب المراس الصعب الأقوياء منهم يستريحون للمشاركة مع الآخرين، وفجأة يشع بريق، ضوء في الأعماق، بسرعة البرق.

ونجد المشاركين في الندوة في هدوء واسترخاء بينما يشحنون في الوقت ذاته بمشاعر جديدة وفهم جديد، وإذا بالجماعة تتقبل ما يقترح عليهم،

وأفرادها بمسكون بزمام الأمور، والنشاط ينتقل إلى مستويات لم تكن في الحساب عند التخطيط. وهكذا أخذت المفاجآت تعم الجلسات.

إن لهذه الأحداث عادة عنصراً مشتركاً بينها. ويتجلى ذلك العنصر بالهدوء الذي يشيع في قيادة الهيئة التنفيذية والثقة والعمل في اللحظة الحاضرة على وجه التمام. وهنا يركز الأعوان على التعاون مع العاملين معهم ويستمتعون بالعمل مع هؤلاء. كذلك نجد الإحساس بالأمن والاطمئنان شائعاً بين الأطراف، ونلمس شعوراً بجدية الهدف مشفوعاً بنزوع إلى الدعابة والمتعة. وهنا تبلغ المشاركة نسبة التمام، مئة بالمئة. والقوم إما منهمكون في ما يقومون به أو يراقبون ما يجري بكل انتباه، والطاقة تنمو بقدرتها دون تدخل. وإذن فقد حَلَّتْ حالة «الارتجال» على هذا اللقاء.

إن بلوغ الطريق السريع الارتجالي مرام، ولكن لا يمكن أن يكون غاية، ويبدو أنه نتيجة خلق كتلة هامة من عناصر الارتجالية تعمل عليها مجموعة من المشاركين يؤدون عملهم بكتلة هامة من المشاعر يقوم على رأسهم خبير بالارتجالية يحرضهم على التفوق.

قد قيل إن هناك أموراً يصعب بلوغها أو المثابرة عليها إن سعى إليها المرء لذاتها، ومنها الشهرة والثراء. ويمكن إضافة «الطريق السريع» إلى هذه القائمة. لكننا نأمل بأن نبلغ هذا الطريق، وإن كان يبدو أن السعي المباشر إليه يجعله بعيداً عن متناولنا.

العلاقات بين الناس

إن السرعة التي تتحرك بها جماعتكم تنطوي على مجموعة متنوعة من المعايير. فالحركة السريعة اليسيرة تشير إلى أن الصلات بين الأطراف المشاركة قوية متصاعدة. أما الاستجابة النزقة أو البطيئة فتنبئنا بأن الصلة متهافئة وتنهار. فنلاحظ الناس الذين تعمل وإياهم بعناية، واعرّف ما سرعتهم في إثارة

حماسك؟ وما سرعتهم في تلقي المعلومات؟ وما سرعتهم إلى الشكوى؟ وما سرعتهم ويسرهم في المشاركة في النشاطات؟ وسرعتهم في التحرك بديناً حين ينتقلون إلى أوضاع أو مواقع جديدة؟ كم هم سريعون في استيعاب التعليمات؟ تلك أمور عليك أن تعرفها لرصد الصلات بين الناس. وأضف إلى ذلك ما تلاحظ من المؤشرات وأنت تتابع الرصد.

إن عقد صلات أوسع بالناس ليس قضية مادية وحسب. فيذهب جوزيف تشيلتون بيرس إلى أنه إذا لم يكن الحضور المادي، والبدني ضرورياً لاستمرار صلة، فإن العلاقة تغدو «وشيجة»، أي: قوية، مرنة، سليمة، شافية. وفي هذه الحالة يمكن حل المصاعب، بل وقد تقوم نفسها تلقائياً. وعندما يكون الحضور ضرورياً لتحقيق الصلة تغدو الصلة علاقة انجذاب وربما كانت محفوفة بالصعاب وفيها من الشوائب ما فيها. والحق أن الحضور قد يكون إما بديناً أو عاطفياً.

إن بديهيات الارتجال عندي، تؤيد توثيق العرى بين الناس. فالعلاقات الوشيحة تأتي بأقوى الصلات وإدراك الوضع النسبي للمعلومات أو المعطيات في عملية تواصلنا يساعدنا في استمرار صلاتنا بالناس بدلاً من الأفكار وحدها.

ولسوف يساعنا استمرارنا بوعي سرعة التحولات التي تصيب الأحداث والمؤسسات في استمرار اللحمة بين الناس وتطويرها وتنميتها. فلبناء الرشائج واستمرارها، وبالتالي عقد صلات أوسع، علينا أن نقوم بأمر حقيقي على المستويات البدنية والاجتماعية والروحية والعاطفية معاً.

ولسوف تصادف، حين تتعامل مع عناصر مادية بدنية، واجتماعية، وعاطفية، مباشرة أنماطاً من السلوك: وبعض هذه الأنماط حسن، إلا أنها قد لا تكون كذلك. وعلينا أن نتعلم مهاجمة هذه الأنماط بفعالية ليتمكن لنا أن نحدث التغيير المنشود.

الفصل السادس



أنماط وتغييرات

إن في الأنماط فائدة وهي ضرورية لإنجاز بعض الأمور، وهي أنفع ما تكون عندما يمكن تكرار البيئة التي وضعت فيها أو إذا لم يطرأ على هذه البيئة تغيير ذو شأن. ومن فوائد الأنماط أنها تعينك على الاستفادة من خبراتك السابقة. ولكن الأنماط تنطوي أيضاً على خطر، لأنها قد تؤدي إلى خنق الإبداع في نفسك، أو تحول دون توثيق العلاقات بين طرف وآخر، كما أن من شأنها أن تعزز الهوى والاستهواء في النفس.

إنك تحتاج عند التعامل مع الناس وأنماطهم السلوكية إلى علامات معيارية وسوى ذلك من أدوات القياس. ولا بد من الملاحظة وهي أن القياس أصعب عند التعامل مع الإنسان منه عند التعامل والنواحي الجامدة من الحياة، والقياس والحساب في التجارة وتحديد أفضل أساليب العمل وقياسها، معاييرها ونتائجها أمور على أهمية بالغة. ولك أن تفيد من ملاحظة الناس وهم في أوضاع الارتجال، إذ تتيح لك قدرًا من عمق النظرة في أنماط التواصل والتفاعل

القائمة في المحيط . ثم إنه يمكن التوسل بالارتجالية في قياس أداء الناس، وبالتالي امتلاك أفضل أساليب العمل، وأهمية ذلك لا جدال فيها.

إن البحوث التي تناول النوعية والجودة أساليب معترف بها وناجعة في كشف حقائق الأمور والتثبت من الواقع . والارتجالية هي نظام لقياس النوعية والجودة من هذا القبيل، ويمكن الاستفادة منه في رصد استجابة الناس للمستويات المتزايدة ببطء في التوجيه، والحرية والمسؤولية، والإبداع والضغط والتشوش . والارتجالية توفر لنا أداة ممتازة لقياس قدرة الناس على التغير وكسر الأنماط المألوفة، والنمو والعمل معاً في أوضاع وأجواء جديدة . وهي أداة جيدة لقياس مهارات الإصغاء والتواصل . فبعد أن يتم جمع هذه المعلومات يكون بالمستطاع التصدي للأنماط السلبية المألوفة عندنا ثم القيام بالتغييرات الإيجابية الحاسمة .

إن كل نمط تقريباً قد يتحول إلى مشكلة، إن تمسكنا به أو وجدنا أنفسنا لا نستطيع التخلي عنه . وإذا تمسكنا، كقيادة، بالأنماط القديمة التي ألفناها فإن المشاركين في جلساتنا سيحذون حذونا، بطبيعة الحال .

إننا نعلم أنه من المستحيل إضافة شيء إلى كأس ممتلئة . وقياساً على ذلك من الصعب العسير إحداث تغيير في مؤسسة أو جماعة من الناس أو تقديم معلومات جديدة لهم حين يكون صاحبها أو متلقيها متمسكاً بنمط قديم من المعرفة . فإطلاق العنان للفكر والنفس والقبول بالجديد قد يكون أمراً عسيراً أحياناً . وبالقياس ذاته ليس تغيير المألوف وتقبل الجديد، بالضرورة من طبيعة الأمور .

وآية ذلك أن جسم الإنسان وعقله إنما وجدا للحفاظ على أشياء والإمساك بها بقوة . فمن طبيعة بنية الجسم أنها تنكفيء على نفسها؛ كذلك لأصابعنا القدرة على التقاط الأشياء والإمساك بها حتى تتجمد هذه الأصابع في موضعها، ولا تفلت دون شعور بالألم . كذلك لأجسامنا وعقولنا القدرة على اتخاذ أوضاع مضنية، حتى ليصعب علينا بعد وقت أن نتحرك أو نقف على أقدامنا . ثم إن أنسجتنا العضلية وأنسجة الربط في أجسامنا مصممة لالتقاط الأشياء والإمساك بها

بقوة. ولذلك وجدنا أن مهاجمة الأنماط القديمة، والإتيان بالجديد هي مهارات تكتسب، واستخدام الارتجال عون لك في تنمية هذه المهارات.

نتصدى لأنماط معينة

في بعض الفنون الجميلة نستطيع أن نتلمس فكرة مواجهة أنماط التفكير والسلوك. إننا «نعرضها صريحة»، نبحث «عنها» نحن نرفض التحليل ونسمح بالكشف عن المشاعر. ولكن هناك قَدْراً مذهلاً من التمسك، حتى في الفنون، بالشكل والنمط والتقليد، والوظيفة.

إننا نطرق في الكتابة أبواب الشُّعر والقصة والرواية، والخيال العلمي والغريب، والاختراعات العلمية. ومع ذلك فإن علينا الالتزام بـ «الصحيح القويم» في الكتابة، والاستثناء في هذا نادر وعارض، كما هو عند مارك توين الذي كان يكتب كما ينطق عامة العامة.

إن قواعد النحو والصرف والتنصيص موضوعة بدقة وعناية ومتطورة وفق صيغ متواضع عليها. والاستثناء في هذا هو الشاعر إ. إ. كمينز e. e. Cummings الذي ألفنا منه ابتداء اسمه بالحروف الصغيرة بدلاً من الكبيرة كما جرت العادة عند الشعوب الأنكلوساكسونية في كتابة الأسماء.

والقصص التي تروي عن الفنانين حافلة بحكايات أولئك الذين خرجوا عن القواعد والأعراف والتقاليد - وقضوا حياتهم إما جوعاً وإما منبوذين، جسداً (الرسام الفرنسي جوجان Gauguin)، أو منفيين عقلاً (الرسام الهولندي فان كوخ Van Gogh)، أو غرباء روحاً (الرسام الهولندي هرمونيوس بوش Bosch). ولقد سار بنا موسيقيينا العظام عبر طرق آسرة ساحرة، تتراوح بين الالتزام الدقيق بالقواعد الموسيقية - مثلاً: (بيتهوفن، موزارت، ليست) إلى المجددين الأفاذ - مثل: (تشارلي باركر، ديوك إيلينجتون، وجانجو راينهارت). وجدير بالملاحظة أن الموسيقى الغربية التي تحتوي على قَدْرٍ طَيِّبٍ من الارتجال هي أسيرة السُّلم الموسيقي الذي يتألف من اثني عشر مقاماً. ولكن العمل المعمق

بالارتجال كان له أثره في حقل الموسيقى أيضاً بفعل الألحان الدقيقة التي أتى بها هارتش وجون وجوناثان جلاسير⁽¹⁰⁾.

ولقد كان الالتزام بالقواعد مهيمناً على الرقص عموماً، من الباليه إلى الرقص في النوادي الاجتماعية، ومن الرقص الشعبي إلى الرقص الشعبي العالمي، ومن الرقص الحضاري المعبر عن موضوعات وأفكار إلى السوينج الاستعراضية المعبر عن الحيوية والنشاط أو رقص أهل الريف. ومع أن لهذه الرقصات والموسيقى أشكالها المختلفة وابتكارات تحمل طابع أصحابها وأمزجتهم، فإنها جميعاً تخضع لأنماط محددة، هي الأساس الذي تقوم عليه. ومع ذلك، فقد واجهت هذه الأنماط تحديات مماثلة بأشكال الجاز والرقص الحديث المستلهم من الرانعين أمثال: إيزادورا دنكان ومرسيه كانينجهام وتويلا ثارب وميخائيل باريشينكوف⁽¹¹⁾. ولقد عرفنا الرقص الارتجالي الخالص في أعمال سوزان جرير إيسيكس و«حركة الكورس» التي طلعت بها، ومع مسرح الرقص الارتجالي، ورقص الارتجال الاحتكاكي، والذي غدا حدثاً عالمياً.

10.

تستطيع الأذن البشرية أن تميز في الواقع ألفاً وخمسة نغمة في الأوكتاف الواحد (8 درجات)، أما السلم الاثني عشري (A,B flat, B,c flat, C,D flat, D,E flat, F,G,A عشرى flat) فمحدود وعشوائي.

لبحث المدى الخارق للفواصل في الأوكتاف الواحد وحقل الموسيقى الواسع ما بعد السلم الاثني عشري انظر: Genesis of Music by Harry Partch (New York: De Capo Press, 1974).

انظر أيضاً كتاب: Jonathan Glassier of Sonic Arts Gallery, Including The Interactive Program Called «The Improvatory: The Opposite of Conservatory», The Interval: Journal of Music, Research and Development, Published Quarterly by The Interval Foundation, San Diego, California.

11

There is an excellent PBS videotape of the baryshnikov dance «Push Comes To Shove,» Choreographed by twyla tharp.

قد خبر القرن العشرون هجوماً دؤوباً على الأنماط التقليدية في فن التصوير. وظهرت حينذاك «العفوية»، وفن التمثيل، والنحت بالجليد، بالخردوات. ولقد أمتعنا جنون سلفادور دالي وابتكارات م. ج. إيشر في المنظور كما أربكتنا بجذتها في اتجاهات التعامل مع التصميمات وتحطيم الشكل المألوف.

ونرى، بعدُ، في حياتنا اليومية التخلي عن الشكل، وتحطيم النمو، يشيع في مدارسنا، في شوارعنا، وفي العديد من مؤسساتنا، بكسر القواعد وهجر المعايير المألوفة. فمع الفنان باسكوايت رفعت «الخربشات» المُستلَهمة من الهلوسات إلى مستوى روائع الفن في المتاحف. ولكي نتصدى للنمطية ونتمكن من إحداث تغييرات حقيقية علينا أولاً أن نتعلم الاسترخاء والانسياب: ثم علينا بعدئذ أن نتدرب ونمارس هذا الفن.

درس في الاسترخاء

نشأتُ في منطقة لا تعرف الثلج وقلما تمطر فيها السماء. فإذا صادف أن هطل المطر غدت الطرقات زلقة موحلة، حتى ليخال المرء أنه يقود سيارته على الجليد؛ وكانت الانزلاقات على تلك الأرض تشير الفزع بين ركاب السيارات والسائقين، وترى الناس يمدون أيديهم ليمسكوا ببعضهم البعض، أو تجدهم يضربون الأرض بأقدامهم، أو قد طغى عليهم الانفعال أو يحاولون جاهدين استعادة روعهم، فيزيدهم ذلك اضطراباً وفزعاً، والسيارات تتدافع وتتصدم ببعضها البعض، وكلها شواهد لأولئك الذين لم يكونوا يعرفون تدبير الانزلاقات.

وفي ذات يوم اصطحبني والدي ليعلمني تحت المطر السبيل إلى التعامل مع الانزلاقات الخطرة قبل نيلي شهادة القيادة. ولقد قال لي يومئذ إن السر في



التحكم بالانزلاقات على الطرقات إنما يكمن في معرفة كيف يكون الاسترخاء. هل قلت الاسترخاء؟ نعم، الاسترخاء! دَع عجلة القيادة، وارفع قدمك عن الدواسة. وِعَمَدَ والذي يومئذ إلى الدوس بقدميه على المكابح فوجدتنا نهتز اهتزازاً عنيفاً. ولقد أصابني الهلع يومئذ وأنا في مقعدي. لم تترك يده عجلة القيادة تماماً، وإنما بقيتا في حال من الاسترخاء وحسب، كذلك قدماه فإنهما تركتا الدواستين لحظة، ثم عادتا فوراً إلى موقعهما المعهود. وكان لا ينقطع يمس المكابح برشاقة وكياسة، ويغذي المحرك بالوقود بعناية، وقد تمكن من السيطرة على المنزلق تماماً ويسر.

ولاحظتُ في أول تجربة في التغلب على المنزلقات نمطاً من السلوك أطلقت عليه على سبيل الاختصار اسم «فجمافا» (فقدان السيطرة، محاولة جنونية للسيطرة، إكثار من تقويم المسار، فقدان السيطرة، فزع، اصطدام). ولقد تمكنت من التدخل إرادياً، بفضل الدرس الذي تلقيته على يد والذي، فتعلمت الاسترخاء وكان أن تفاديت الاصطدام.

ومع مرور الوقت والمران أخذ جسمي يستجيب عند مجرد الإشارة إليه أن «استرخ» وكان أن استطعت عند أول تجربة حقيقية مع المنزلقات أن استرخي فعلاً. وقد استولى عليّ يومئذ شعور رائع بالاسترخاء والهدوء والحرية. وتعلمت منذ ذلك الحين الاسترخاء بجسدي الحقيقي في موقف حقيقي، وكانت خبرة موفقة حقاً. وكان هذا الشعور بالانعتاق ينتابني في معظم الأحيان وأنا أعمل مع آخرين في جلسات الارتجال.

ذلك هو الشعور «بولوج لحظة الحاضر». لقد أصبحت أدرك حقيقة أنني لست «أملك زمام أي أمر» وبتُّ أرتاح إلى هذه الحقيقة. إن الاسترخاء يقتضي مني عقد صلة واقعية في الزمان والمكان مع البيئة المحيطة. والنتيجة مذهلة إلى أبعد حد.

ولقد تَعَلَّمْتُ مع مرور الوقت أن أوفر لمن أعمل وإياهم أقصى الحرية

وأوليهم أقصى الاحترام والتعاطف، شأني مع السيارة التي أقود على الدرب .
كذلك تَعَلَّمْتُ الإرشاد والتوجيه والإدارة، كما تَعَلَّمْتُ أن أدع الناس يؤدّون
عملهم حسب صلتهم بالزمان والمكان. وتَعَلَّمْتُ، بَعْدُ، أن أتخلّى عن الإلحاح
على القيادة وبلوغ الأهداف حتى أبلغ مقصدي الحقيقي والطبيعي مع الآخرين
معي .

إن كنت تتحرّك وأصحابك بأسرع من الإيقاع اللازم أو أسرعت بتغيير
الطرق، أو سهوت عن الطريق لحظة وفقدت سيطرتك على زمام الأمور؛ إن
كنت قد بالغت، أو لعلك لم تقدر قدرة شركائك أو الجماعة من حولك حق
قدرها، فقد تتعرض للوقوع في منزلقات خطيرة. والحل الوحيد لهذه المشكلة
عندئذ هي بأن تلتزم الصدق المطلق في التعامل مع هذا الوضع ثم مع ذاتك
وتدع الأمور تجري مجراها الطبيعي حتى تستعيد زمام الأمور.

«أمامك لوحة على الطريق»



رود سيرلينج

أطلق رود سيرلينج هذه العبارة في البرنامج التلفزيوني «The Twilight
Zone»، «المنطقة المهجورة». وهي تحذير بأننا ندخل منطقة جديدة طريفة
وربما صعبة ومربكة. وجدير بمن يعمل في فن الارتجال أن يجعل هذه العبارة
مائلة في ذهنه.

وغني عن القول إن أفضل طريق لتجنب المتاعب هو بتبينها قبل أن تذر
بقرنها. وهناك شارات توفرها عملية الارتجال وتتجلى في شكلها، وأولها
الصمت، ثم افتقاد روح المرح التلقائي، فالفهقة. انظر الفصل العاشر، من
هذا الكتاب: «الضحك السليم يتقدم»؛ ويبي ذلك مقاومة أفراد أو مجموعة من

الأفراد. وبحث بعدئذ عن القصور في المشاركة الفعلية. اصغ إلى الثرات، والضجيج، وما يخوض فيه المشاركون من أحاديث لا علاقة لها بالجلسة. لاحظ إن كان ثمة حال من الفوضى بين المشاركين. وغني عن القول إن إبداء العداء، أو مجابهة مدير الجلسة أو المدرب بالمعارضة، أو الاستخفاف بالمعلومات أو الجلسة ذاتها، أمور هي مؤشرات على متاعب في الأفق. اعتمد على خبرتك في تبيين الشارات على الدرب لتضيفها إلى اللائحة.

حين ترى مثل هذه العلامات استعد للاسترخاء. تفادى الصدام. تراجع خطوة إلى الوراء. أبطئ السير. بدل الصيغة السارية. تناس الهدف وركز جهودك على مسار الجلسة. استرخ واخذ للهدوء.

لوم المشاركين

إن إلقاء اللوم على من نعمل معهم أمر يصادف كل القيادات، وفي كل وضع من أوضاع التعليم والتدريب. وقد يصدر عن المدير، أو المسؤول، أو مدير الجلسة، أو المراقب، أو المدرب، أو المشاركين أنفسهم، أو حتى عن الشركة أو بيئة التنظيم ذاته.

قف في اللحظة التي تفكر فيها بإلقاء اللوم على الجماعة. وانظر، اصغ، ادرس وضعك. فإلقاء اللوم على الآخرين شارة، علامة هامة على الطريق. عليك حين ترى نفسك تسلك هذا السلوك أن تبادر إلى هجر الأفكار الكامنة وراءه.

إنك حين تشرع في توجيه اللوم إلى الجماعة من حولك تكون على الأرجح تحت تأثير نمط سلوكي مألوف لديك. وقد يكون هذا المسلك من صنعك، كما قد يكون من صنع الآخرين. ولكن ذلك لا يهم، المهم أنك منغمس فيه وأنت المسؤول عنه. وما عليك عندئذ إلا أن تتجاوزه، وتتجاوز فكرة أن اللوم يجب أن يوجه في أي أمر على ما يقع خارج ذاتك.

ملاحظة

قد لا تتمكن من الاشتغال على النحو المراد في ألعاب ارتجالية عميقة مع جماعتك، إذا كان بينهم من يعاني من مشكلات حقيقية، أو كانت المنظمة تعمل بطريقة مخلة بسلامتها. وعليك في هذه الحالة أن تتعلم تنفيذ هذه الدروس الارتجالية في حياتك الخاصة وتعاملك مع الآخرين.

ملاحظة أخرى

إذا كانت العلة في الآخرين فليس أمامك سوى شخصك لتنفيذ الدروس، فابدأ بنفسك في كل الأحوال.

صعود وهبوط

لا يقتصر الأمر في الارتجالية على الضحك والنجاح. ذلك أنه في الارتجالية أيضاً كما في كل عمل جاد مدّ وجزر. فكثيراً ما يصادف المرء في الارتجالية عدة دفعات جيدة حقاً من النشاط ثم يعقبها مجموعة بطيئة أو صعبة. والمشاركون لا يُقبلون هنا على الضحك. بل ولربما كان هناك صراع أو مقاومة بينهم. وفي هذه الأحوال يصبح من اليسير إلقاء اللوم على المشاركين.

وقد يكون الأمر أن المجموعة قد وصلت إلى مستويات عميقة من الواقعية وبات عدد لا بأس به ممن تعمل وإياهم منهمكين في العمل العميق. وقد يكون عندئذ أن جماعة العاملين وإياك، بسبب من طبيعة آلية الارتجالية، تجاوزوا حداً معيناً، أو بلغوا هضبة معينة، أو أصابوا عصباً خفياً لم يكن في الحسبان، أو لعلهم أثاروا مقاومة كانت غافية فإذا بهم يستثيرونها الآن. وقد يكون مرد الاستغراق في ملامة الآخرين إلى سأم من هم حولك، أو لعل أمراً وقع في تلك اللحظة فتشتت انتباههم. وهذه جميعها عناصر هامة وذات شأن في تطور عملية الارتجال.

إن المشاكل في عمليات الارتجال على وجهين؛ قد تكون فردية وشخصية، أو قد تنشأ مقاومة للمادة، أو الموضوع، وربما كان مصدر العلة التنظيم الذي تقوم عليه الجلسة، أو المدرب، أو المجموعة أو ربما الحياة على العموم. ولكن مهما يكن سبب العلة الظاهرة أو طبيعتها، فإنه لا بد أولاً من التصدي لها بتجاوز الدافع إلى لوم الجماعة.

الجديد حقاً

يولي الناس ثقتهم تلقائياً للدليل ذو الخبرة. وإذن، فإن ما لديك من قصص وحكايات وذكريات حري به أن يجعل منك مرجع ثقة حتى قبل أن تبدأ الرحلة. ولك أن تضع الخرائط وترسم الصور. وسوف تكتشف دروباً وجبالاً كانت سراً حتى جئت فكشفت عنها وحددت مواقعها فأصبحت تنسب إليك. وإذا كنت قد زرت بلداً فعلاً تلك اللحظة لسمع الناس منك أقوالاً من قبيل: «هيا! هاكم الطريق، فأنا أذكره جيداً»، أو: «آه، ما تزال هذه جميلة كما عهدتها. . هيا معي وسوف أعرض لكم تلك النواحي». إنه لأمر ليس بالصعب أن تقود الآخرين إلى مواقع كنت قد خبرتها من قبل. لكن السير وقيادة الآخرين إلى الجديد حقاً لا يوفران للمرء مناسبة للته والخيلاء. ذلك أن الجديد. . . جديد. تلك هي ببساطة الحقيقة. فكيف يمكن لمن لم يزر أرضاً أن يقود الناس إلى مجاهلها؟.

في فن القتال الأيكيدو عدد لا يحصى من الخيارات نستجيب بها لعدد لا حصر له من أوضاع الهجوم. وهذه حقيقة الحياة أيضاً. فبالأيكيدو نتعامل مع احتمالات لا حصر لها، والاهتمام مركز كله في هذا الفن على طريقة في الدفاع تسمى «إيكيو» وتعني «التعليم أولاً» ووضعياً العادة تعرف بالـ «أريمي»، وتعني الدخول. وقد جرت العادة على تكرار العودة إلى إيكيو وأريمي مراراً وتكراراً على مدى سنوات عدة. أما امتلاك أحد الفئتين فقد يستغرق من المرء حياته كلها. وكما يعود ممارسو الأيكيدو إلى الأسلوب الأساسي، والموسيقيون إلى المقامات الأساسية، كذلك لا بد لمدير حلقات الارتجال من العودة إلى

الألعاب البسيطة، إلى المبادئ الأولى، والأساليب الأساسية، لتدعيم الأسس التي تقوم عليها.

ولنا أن نبدأ بفهمنا أن الارتجال فن قديم كان يستخدم للتحريض على الإبداع، إبداع صادق، حقيقي، عميق، شخصي، صحي، حيوي، ممتع، ساحر، قوي، متين، وأحياناً رهيب. والمنطقة التي نقوم على استكشافها، هي أرض جديدة لا عهد لأي طرف بها من قبل، بما فيهم القيادة.

وإنها مهمة القائم على تنفيذ برنامج الارتجال أن يسير بالمشاركين، فيما نحن نعالج تآرجح الحال بين صعود وهبوط، إلى المستوى التالي. وهذا المستوى التالي هو، تعريفاً، مستوى جديد حقاً.

إن الخوض في ما هو جديد حقاً إنجاز عظيم من إنجازات الارتجالية. والسير بالآخرين نحو ما هو جديد حقاً إنما يكون بالقيام بخطوات صغيرة، ناجحة، مدروسة حتى يبلغ الجمع رؤى في ما هم ينظرون فيه. وهذا يتطلب البدء بتحدٍ خلاق واستخدام أنماط سلوك لمعاينة الأوضاع ثم يجري التخلي عنها. وقيادة الجماعات الارتجالية يقتضي منا عقد صلات واسعة مع الناس وتأسيسها على أنماط عقلانية، ثم هجر الأنماط والقواعد، والسير بعدئذ مع العاملين معنا بلا خوف أو وجل.

نكون معاً،

نتحرك معاً،

ندخل معاً الجديد حقاً

الوجود

وجود؟ وجود ماذا؟ أي وجود؟

معاً؟ جمعاً؟ اثنان يجمعان؟ معاً.

تحرك! تحرك، ادخل الـ ا تحركوا أزواجاً!

الجديد حقاً؟ الجديد حقاً؟

ما الحق وما الجديد؟

قُم بالتغيير - دَعُ عنك ما يكبُّلك . حدِّد أهدافك - دَعُ عنك القيود . ارتبط بالآخرين واشترك وإياهم في أهداف معينة، افسح مجالاً للروح، افتح الأبواب، هبِّء الأجواء لظهور الإبداع - استرخ . هناك تلك الحالة الأعلى من الوعي التي نصفها بـ «الارتجالية» أو «الحالة البكر»، الحالة الأولى، حالة ألفا - أو الانتقاد حماساً فحسب! واستخدام مبادئ الارتجالية كفيل بأن يساعدنا على الانتقاد حماساً أكثر مما نألف .

وبعد أن تكون قد حدِّدت التزاماتك، يمكنك، بَعْدُ، أن تعيِّن تنظيمك على بلوغ الحالة التي نسميها «معاً» . فحين يتفكك تنظيمك ويغدو جماعات تزايد صعوبات الاستمرار في العمل في هذه الحالة . وإذا افترقنا في مجموعات فعلينا أن ننقذ نشاط الإدارة على نحو يسمح بالتغلب على انعزال المجموعات عن بعضها بعضاً، كما فرضتها الطبيعة، وتسمَّى نشاطات الإدارة هذه، في الارتجالية، ألعاباً، طرقاً، تمارين، قواعد، قوانين، اقتراحات، توجيهات، تعليمات .

في الارتجالية أنت المشارك، اللاعب الأول . إنك، أنت المسؤول، أو المدير، أو القائد، أو المعلم، أو المدرب - إنك القائد الأول في الواقع الذي يقوم على شراكتنا جميعاً في حالة «معاً» . وهذه الحالة من التضامن، أكثر من مجرد حضور اجتماع أو مؤتمر . فهذا وضع يتجاوز كوننا جزءاً من ذات الشركة، أو الفعالية الاقتصادية، أو ننتمي إلى ذات المصنع أو المنظمة التعليمية . فالأمر يتصل بكوننا بشراً نعمل ونعيش على أعلى ما يمكن من المستويات .

إننا جميعاً نعيش على كوكب صغير يدور في مجال عضوي صغير، دقيق، شديد الصلة ببعضه البعض . إننا متصلون جميعاً بلُغز الحياة الرائع . ونحن محددون جميعاً بأسرار الشيفرة الوراثية وأنماط التعلم، ويربط بيننا تشابهنا . فلكل منا أجسام تنبض وتتنفس وتأكل وتشرب . ونحن، بَعْدُ، عرضة

للمرض، كما قد نكون أصحاء. ثم إننا نعيش في أسر وجماعات ونؤلف أقواماً وشعوباً. كما إننا نحمل في أنفسنا عواطف ومشاعر، ونشارك بعضنا البعض أحاسيس البهجة والخوف. ونعيش كلنا والنور والظلام يتعاقبان علينا. كذلك ومضات الذكاء تعقبها لحظات من التشوش والاضطراب، ثم الصفاء، والقوة يتلوها الضعف، وكلنا نحمل الآمال ونسير مع الأحلام. تلك هي أيضاً أمور تشدنا إلى بعضنا البعض.

إننا ننسى أحياناً في زحمة العمل وأيامنا الحافلة أن ما نشترك فيه ويجعلنا متشابهين هو ما ييسر لنا عقد الصلات فيما بيننا وبالتالي تبادل المعلومات والخبرة. ونحن بفضل صلاتنا ببعضنا نجري أعمالنا ونعقد الصفقات والاتفاقات. فإن نمضي حياتنا في التنقل مع بعضنا والمصارحة - مع ثقتنا العميقة بأننا جميعاً مشتركون في ما نحن فيه - يعني أن نقدم مثلاً حياً للجماعة كلها لبدء العمل في وحدة مترابطة البنیان وهذا هو نهجنا في الريادة إلى ما هو جديد حقاً.

أدوات إنسانية

تشتمل أدوات الاتصال الحديثة المعقدة، في ما تشتمل، على توفر الورق وأقلام الحبر، وأقلام الرصاص، وأدوات الرسم والتصوير، والكهرباء، وآلات عرض الأفلام، والشاشات، وخطوط الهاتف، وآلات الهاتف، والكابلات، ولوحات المفاتيح، والطابعات، والناسخات، والكمبيوترات، ومحطات البث الإذاعي والتلفزيوني، ومحطات الموجة القصيرة، والخلايا، والأقمار المدارية. وهذه جميعها لا تتمتع بإرادة ذاتية. ولسنا مضطرين لطلب مشاركتها. وغني عن القول إن هذه الأدوات جزء من شبكة متكاملة. وهي تخضع لأوامرنا في العمل، ويكفي لذلك أن تكون موضوعة بشكل سليم وكذلك وصلاتها، ثم نعمل إلى تشغيلها أو إغلاقها.

إن التواصل يجري بين الناس في منظومة تتضمن العقل والدماع والذاكرة، واللغة والرموز والعواطف والمعاني والأصوات، والآذان والأصابع. ولما كان للبشر شخصية وإرادة حرة، كان لا بُدُ كذلك من سؤالهم المشاركة. فلا بُدُ من تذكيرنا نحن البشر، على العكس من الآلات، بأننا جزء من شبكة وإلا رأيتنا نساق بعيداً عن التيار.

البدء بالحركة

ما إن تتخذ عناصر العملية الارتجالية، من أساسيات واتصالات، مكانها، حتى يكون لنا أن نبدأ بالخوض معاً في غمار الجديد حقاً بطلب الإذن. وهنا يجدر بالمشاركين استخدام كلمات بسيطة، مثل:

«هل نمضي إلى المستوى التالي؟»

«هل نحن مستعدون لتجربة أمر جديد؟»

«هل نتابع ونرى أين سيؤدي بنا هذا الوضع؟»

«لنر ما ينتظرنا هناك»

«لنجرّب هذا»⁽¹²⁾.

قد نضل الطريق

قد نوفق أحياناً وإن أخطأنا، أو تجاهلنا الشارات والدلائل وحاولنا، بالرغم من ذلك، بلوغ الأهداف الأصلية التي وضعناها لتلك الجلسة. ولكن الحق أن الفشل هو الأقرب في مثل هذه الحالات. فترك فجوات في منهجية فن الارتجال يجعل الأمور عادة تسير في غير مسارها الصحيح. وقد نحاول أحياناً

12

The Improv Organization At The Georgia Institute of Technology,
أسسها المؤلف، وقد مضى على تأسيسها عشر سنوات وتدعى «لنجرّب هذا، يا
«The let's Try This players» ممثلين»

ترك ما نحن فيه للانتقال إلى عملية أخرى، مخلفين في سياق ذلك أمراً سهوناً عنه وكان ينبغي الالتفات إليه، أو داهية أو فوضى ما قصدنا حدوثها، ولكننا أتينا بها، مع ذلك، بذلك التجاوز. ولعلنا نحاول القفز فوق الفجوات والشغرات، ثم نحاول تداركها في ما بعد، تاركين للزمن أن يعالج الجراح الصغيرة، أو لربما تركنا الشغرات في محلها دون أن ننشغل بها، لكن لا بد من القول إن مثل هذه الوقائع في سياق تطور بنية تنظيمية كفيلة بأن تؤدي إلى ضرر بنيوي وإساءة إلى نسيج الصلات بين أطرافها. وهذا ينطوي، بعد، على خطر وضرر لنمو تفاهم أصيل وتطور السلوك بين المشاركين في اللعب. نصحتني معلمة عظيمة ذات مرة أن أرجع إلى الكتاب متى فاتني شيء منه، لأبحث عن أي كلمة استعصى عليّ معناها. وقالت إن عليّ، بعد، أن أستوعب ما تعنيه تلك الكلمة وأحيط بكل معانيها ثم أعود فأقرأ الفقرة كلها من جديد. وزادت تلك المعلمة أن الأمر قد يقتضي أن نقوم بهذه العملية، في الكتب التطبيقية كلما وقعنا على كلمة لم نحط بمعناها كما ينبغي أن تكون الإحاطة. بل وقد نضطر أحياناً أن نتفحص كلمات نظن فعلاً أننا ندرك معانيها. وهو تمرين ممتاز أن يقوم فرد من الجماعة أو مجموعة من الناس بالبحث عن معاني كلمات أو حروف بسيطة من قبيل «في» و«عند» أو «لعب». ففي هذا البحث متعة وفائدة. وصفوة القول إنه ليس لنا أن نهمل فترك في عملنا فجوة تنال من واقعية ما نحن بصدده.

التعليق على الإجابات والتعليقات

تذكر أن الإصغاء أمر بالغ الأهمية. والاستجابة لما يصدر عن شركائك هو شكل من الإصغاء. وقد تجد مديراً لجلسة أو محاضراً يطرح أحياناً أسئلة ثم تراه لا يجيب أو يعلق على إجابات الحضور. والحق أن من الأفضل عندي ألا تطرح أسئلة لا تقصد منها سوى تحقيق ما هو متوقع من المحاضر في محاضراته أو المدرّب في دروسه.

حين ننتقل إلى مجاهل الجديد فعلاً لا بد لنا من تحقيق إجماع على
المضي بإرادتنا، بما يبلغ نسبة مئة بالمئة.

«هل تطلب استعداداً ونية خالصة مئة بالمئة؟»

«نعم، استعداداً ونية خالصة مئة بالمئة.»

«أترك مجنون؟»

«ربما!»



إن الاستعداد للموافقة على المضي مع الجماعة يعني أن ثمة قدراً كافياً
من التفاهم والاتفاق والتعاون والاستعداد بما يُمكن التنظيم من المضي قدماً
والجمع كله حاضر في المركب. واحذر من ألا تكون قد قدرت الأمور حق
قدرها. وبالغث في خطواتك، إذا لم تتمكن من أن تدفع برفاقك إلى هذا القدر
من الإجماع. ولتأخذ في اعتبارك أن الإجماع لا يعني أن الجميع متفقون في
كل نقطة، بل قد يشوب الأمر - ويرجح في الأغلب أن يخالطه - مقاومة
ومعارضة، وخوف، وحرص، وغموض، والتباس، وشك، بل وبرم أيضاً.

● قد تحتاج للتراجع وتطلب اعتماد خطى أصغر.

● قد تكون مسرعاً في الإقلاع.

● قد يحتاج مخططك للتعديل لزيادة الأمان والراحة، وتوسيع شبكة
التحالفات. (انظر الفصل الحادي عشر، من هذا الكتاب: حجم ومخطط
الإبداع).

● لربما كنت تستخدم لغة معقدة قبل أوانها في عملك. فتخيّل نفسك تصف
ثمرة الكيوي لتقنع شخصاً بتشغيل عضلاته وأدواته لفلاحة الأرض وزرع
البذور. وسوف يبدو الأمر أشبه بإقناع مدير بأنه يمكن معرفة الأساسيات في
دورة واحدة.

● لربما أنك لم تلزم نفسك بالخطوة المطلوبة .

● لربما لم تثبت ضرورة القيام بالخطوة .

لقد سبق القول إن الارتجال إنما ينجح حين تسير إلى هدفك بخطوات صغيرة متتابعة وناجزة . وليس ضرورياً لك أن يحوز برنامجك بأكمله على القبول . بل حَسْبُكَ أن تنال من المشاركين على استعدادهم التام ، مئة بالمئة ، لدخول الساحة التالية . فإذا توفّر الحرص في العمل أصبح بمقدورك أن تشيع في الجماعة روح الاستعداد للمشاركة . .

الرغبة في المشاركة

حَسْبُكَ أن يتوفر لك القدر الخارق من الوضوح والثقة والهالة الشخصية ، والجادبية لتحمل أي حشد من الناس للسير معك شيئاً من الطريق . ولسوف تجد أنك قادر بشيء من روح المرح تثيره وأنت ماضٍ في منهاجك أن تجترح المعجزات في مساعدة الناس على اللحاق بك .

إن الأسلوب البسيط في الطلب إلى الحضور الوقوف ، ثم الجلوس ثانية ، يمكن أن يحمل الجمع على المشاركة تماماً في المشهد . فقد تبدأ بالقول : «الجميع وقوف ، ثم الالتفات يساراً ، ثم يميناً ، ثم الجلوس» . فالطلب إلى الحضور الوقوف والتعريف بأنفسهم لشخص قريب منهم ، كفيل بأن يذيب الجليد ، ويشير النشاط بين المشاركين في الجلسة جميعاً . وعليك أن تحرص وأنت تؤدي هذه الأعمال على رصد الحضور لتتبين إن كان منهم من يعرض عن المشاركة في هكذا تمرين بسيط . وعليك أن تبدأ عندما تلاحظ مقاومة بأكثرهم ذكاء .

وليس هناك أيسر من طرح الأسئلة وطلب رفع الأيدي في إثارة المشاركة الفعلية . سَلْ سؤالاً بسيطاً مثل : «كم منكم من قدامى العاملين؟ لنعد الآن الأيدي المرفوعة!» لاحظ عدد الأيدي المرفوعة . ثم سَلِ السؤال المعاكس :

«كم عدد حديثي العهد بالعمل؟» لاحظ، مرة أخرى، عدد الأيدي المرفوعة.

تابع، وإن كنت واثقاً كل الثقة من أن الحضور قد رفعوا أيديهم جميعاً عند الإجابة عن أحد السؤالين، وقل شيئاً من قبيل التالي: «كم منكم مرّ بتجربة إعادة التنظيم مراراً، وهو منهك ولا يستطيع رفع يده؟» ثم أتبع بقولك: «يستطيع أن يرفع يده الآن من لم يرفعها في السابق!»

وإنه لمفيد في معظم الأحيان تبادل الرأي في عملية طرح الأسئلة مع المشاركين، لتبدي رغبتك في مشاركة المشاركين كاملة، لأهميتها لك، ولهم، وللعملية برمتها.

ولك أن تبدأ عملية طرح الأسئلة، في مراحل لاحقة، كتذكرة رقيقة. والعادة أن يصادفك بعض الضحك حين يلحظ الحضور أسلوباً مألوفاً. إذا لم يصادفك شيء من الضحك، فلربما يكون الوقت قد حان لفرصة من الراحة.

هناك، بعدُ، مجموعة أخرى من الأساليب لكسب المشاركة التامة من الحضور تستخدم فيها الأقلام والورق. اطلب من المشاركين، ذات لحظة، أن يهيئوا أقلامهم وأوراقهم. وهذه عملية تقتضي مشاركة الجميع بدون استثناء. واطلب من الحضور، عندئذ، أن يصفوا، يكتبوا هدفاً، أو رؤى، أو حُلماً على صفحة واحدة. فإذا امتثلوا اطلب إليهم كتابة هدفين، أو اثنتين من الرؤى أو حلمين. فإذا نجحت العملية اطلب إليهم كتابة ثلاثة من الأهداف والرؤى والأحلام، على ورقة أخرى. ينبغي أن تكون الورقة خالية من الأسماء. ومن المهم هنا أن تطلب إليهم تدوين المطلوب.

- اجمع الأوراق وأعد توزيعها عشوائياً.
- اجمع الأوراق وقم بترتيبها في مجموعات للاطلاع عليها عشوائياً خلال اليوم، أو الأسبوع أو الشهر.
- مزق الأوراق قطعاً صغيرة.
- كور الأوراق ودعها تصارع قطعة من الثلج حتى تغرق بمائها بعد الذوبان.

إن من شأن كل من هذه النشاطات أو الفعاليات أن تبعث الحيوية في الجماعة وتسمح بالمشاركة بقدر من الخطوات الصغيرة.

وهذه الخطى الصغيرة يمكن استخدامها مراراً وتكراراً وبأشكال مختلفة. وإذا شئت البحث عن مزيد من الأفكار لإيجاد المشاركة فعليك بكتاب «تكنولوجيا التدريب الخلاق» Creative Training Technologies في مينابوليس لمؤلفه بوب بايك Bop Pkic وكتاب Dave Arch ديف ارتس الموسوم بـ «مصنع الإرادة في أوماها» The I Can Factory in Omaha . .

اقتد بأعمالي

إن في تقديم عروض بسيطة في أساليب الارتجالية فوائد جمة في مساعدة الناس على التحرك وفق خطواتك. والمفيد عادة في هذه الأحوال أن تعتمد الخطوات البسيطة في عروضك، كأن تقدم عرضاً لك ثم دَع الآخرين يلعبون قليلاً، ثم قدم عرضاً مع مساعد، ودَع الجماعة يلعبون من جديد. وبعدها اطلب من اثنين من المشاركين تقديم العرض. وهذه الأعمال كفيلة بأن تنسج وحدة بينك، باعتبارك القائد، وجماعتك. وسوف يكون أيسر على المجموعة أن تتحرك بعد هذه العملية معاً.

إن نقد أنماط التفكير والسلوك الجاهزة، وإحداث التغيير، يفرضان الحرص في الاختيار. ذلك أن النمطية كثيراً ما تكون ضرورة للتأسيس وللنمو. غير أن الأنماط الفكرية والسلوكية عندما تكون سلبية، أو تأتي بنتائج غير محدّدة، قد تحملك عندئذ على رصدها لديك وتحديدها والقضاء عليها، ليتمكن لك قيادة الآخرين. وسوف تحتاج إلى التخلص من الكثير من عاداتك، بعد أن تكون قد اعتدت نهج الارتجالية. فليس لك، وأنت تقود الناس في هذه البحوث، أن تلقي اللوم على الآخرين الذين تجدهم متمسكين بأساليب ونوازع وردود أفعال هي من طبائعهم. فلا بدّ لك وأنت تدخل أرض الجديد مع جماعتك، من أن تعمل على شد الجماعة إلى بعضهم البعض، ومساعدتهم

على التعاون والتحرك معاً. فإذا سارت الأمور على غير ما ينبغي، كان بوسعك أن تتوسل بالصلات العظيمة التي عقدتها مع الآخرين، وتعمل على توطيدها وتوسيعها. فاعمل على إشاعة روح التعاون والمشاركة بالقدوة الحسنة التي تطرحها أمام كل ناظر.

وإذن، فلنا أن نتحرك، دون عائق، وندخل عالم الجودة حقاً، بعد أن نكون قد شرعنا في التحرك معاً، وقد أخذنا نطيح بالأساليب والأنماط البالية. ولا يبقى بعدئذ إلا أمر واحد ينبغي التصدي له للقضاء عليه، عنيت الخوف من التغيير، من الجديد، من الخوف ذاته. وهنا تجد الارتجال كفيلاً بأن يعينك في تعلم أساليب التحكم والتغلب على هذه المخاوف.

الفصل السابع



استكشاف الخوف

إن استخدام منهج الارتجالية يؤدي إلى التغيير. والتغيير يولد الخوف. ويمكن للخوف أن يعيق تواصلنا مع الآخرين وقد يؤدي إلى تدميره. وإذا أصبنا بالخوف، فإننا قد نتردى ونسقط في الاستجابات النمطية. ولما كان الخوف لا يمكن تفاديه، فإننا نحتاج إلى أن نتعلم السيطرة على مخاوفنا.

عملية السيطرة على الخوف تتكوّن من ثلاثة عناصر رئيسة: الأول الاعتراف بالخوف، ووضعه تحت الأضواء، واستكشاف جوانبه. والثاني يتطلب معالجة مخاوفك في اللحظة الراهنة. أما الثالث فيدعو إلى استخدام منهج يكون بمثابة مشجب تعلق عليه مخاوفك بينما تتصدّى لمعالجتها.

ضع خوفك في بؤرة الضوء

إن شئت السيطرة على الخوف عليك أن تخرجه إلى النور. وبمقدورك استخدام التكنولوجيا الارتجالية، لتتعلّم اتخاذ خطوات صغيرة وناجحة ومتزايدة تدريجياً تسمح لك بإظهار مخاوفك بمقادير يسهل معالجتها. ومبدأ إتاحة

الارتجال للجميع، هو جزء من كشف الخوف وإظهاره إلى العلن لتتمكن من السيطرة عليه.

استكشاف الخوف

- يزداد الخوف بقدر خطورة الموضوع الذي أتى به أصلاً.
- كلما ازدادت صعوبة الموضوع، ازداد الخوف الذي يجلبه معه.
- كلما ازدادت حدة الموضوع ازداد الخوف.
- كلما كان الموضوع معقداً كان الخوف معه أعظم.
- كلما كان الموضوع شخصياً كان الخوف في طياته أعظم.
- كلما كان الموضوع مجرداً كان الخوف أكبر.
- كلما ازدادت المحظورات كان الخوف أكبر.
- تزداد عناصر الخوف أو تنقص حسب حجم المجموعة.
- كلما كان المشهد عاماً كان الخوف أكبر.
- بعض الخوف مَرَضِي ودون مصدر عقلائي له.
- بعض الخوف داخلي ودون مصدر يمكن اكتشافه.
- كل خوف مصدره العقل والعواطف.
- إننا نقيس الأشياء لتتعرف إليها فتغدو بالتالي أقل خوفاً منها.

المقاييس

لقد ساعدت دراسات الزمن والحركة التي أجريت في بدايات القرن العشرين مدراء المصانع على تعميم أساليب العمل الكفوء. ومع أنه يمكن قياس بعض الاستجابات الفيزيولوجية تجاه الخوف، لكن تواصل الناس فيما بينهم

وعلاقتهم ببعضهم البعض هي ببساطة شديدة الخصوصية والتعقيد بما لا يسمح بدراستها بمقاييس الزمن والحركة البسيطة. إن الناس والمنظمات كائنات حية، ومتغيرة، وأصبلة، وكل منها فريد قائم بذاته. ويمكن ملاحظتهم وكتابة الحواشي عنهم، وتسجيل مشاهداتنا حولهم؛ ومع ذلك فإن جداول القياس والخطوط البيانية لا تمكّننا من الحصول على صورة كاملة تكفي لوصف المنظمات والناس أثناء تحركهم بطريقة واقعية. إلا أن الارتجالية يمكن أن تقدم منهجاً للوصول إلى تحليل نوعي.

يزوّدنا الارتجال بعملية مماثلة، وحيّة، ومتغيرة، وأصبلة. وتخضع للملاحظة، والتسجيل، والمقارنة. وبمقدورك أن تغيّر العناصر المختلفة متى وكيفما شئت، وتقوم بتسجيل الاستجابات. وبوسعك منذ بدايات التمرين الأول، أن تلاحظ، وأن تقيس بشكل موثوق، قدرات المجموعة والأفراد في حركتهم مع بعضهم البعض، وتغيرهم، وتواصلهم، وضحكهم، وتعاونهم، وتعلمهم، وتعديل سلوكهم. بل بمقدورك أن تلاحظ جوانب من التوجّه والسرعة.

إذا ما رغبت أن تتعرّف على فحوى وآثار أي فعالية ارتجالية، فبمقدورك الانتقال إلى المستوى التالي في التعقيد أو في الجدية أو الواقعية؛ وسوف تجد استجابات يمكن ملاحظتها. وتستطيع أن ترى التغيرات الحقيقية التي طرأت على قدرات المجموعة في العمل معاً. ويمكن عندئذ أن تعود إلى الوراء، إلى المستوى السابق من التعقيد والجدية، لتقارن وتحقق من صحة ودقة النتائج التي بلغتها. وسوف تمنحك تغييرات بسيطة في ما تعرضه القدرة على التحرك إلى الأمام والخلف بينما تلاحظ استجابات المجموعة. وإذا ما أظهرت ثقة بالمجموعة بوصفها جماعة تتعلّم وتتغير، فإن مستويات الخوف الحاضرة سوف تتلاشى.

حين تتعرّف على مخاوفك، فإنك تكشف عن الخوف الكامن وتجعله في

بؤرة الضوء. وفي النور يمكنك السيطرة على الخوف؛ والاستنجاد بالحلفاء ليمدوا لك يد العون؛ وبمقدورك أن تحيط بالخوف وتعالجه؛ ثم لك أن تسير بتنظيمك لتجاوز هذا الخوف.

علاج الخوف في اللحظة الراهنة

إذا لم نسيطر على الخوف، فإننا لن نستطيع أن نقوم بتحليل الواقع وفهمه بوضوح. كذلك من العسير فهم المعلومات التي جمعت نتيجة البحث والدراسة عندما يكون الإنسان خائفاً. والحق أنه نادراً ما يتحقق للمرء أن يتعلم السيطرة على الخوف، وقليلاً ما يمكنه ممارسة هذه السيطرة في أجواء الخوف. والمعهود أن يعالج الخوف في عالم الواقع من صاحبه بصورة شخصية وسرية، وهذا تدريب صعب وبالغ الكلفة لصاحبه. تتسم بعض الألعاب بأن لها من الجدبة ما يكفي لتحاكي الخوف. ولذلك، فإن السيطرة على الخوف يمكن أن تمارس في أجواء مصطنعة. وأذكر أنني وضعت أيام كنت ضابطاً في سلاح البحرية، أمام ألعاب التدريب تحاكي الأوضاع المخيفة والخطرة التي تحدث في أثناء القتال في المعارك، لتأهيلي بشكل مسبق، على التعامل مع الأزمات التي قد تواجه المرء في الواقع. وهذا النوع من الأنظمة يكون عادة قاسياً نوعاً ما، لمن يعمل في المكاتب وقاعات التدريب. والبرامج القائمة على التحدي في أجواء طبيعية، وبرامج «الأنشطة» قد استخدمت في «تكوين الفرق» وتقديم تنظيمات تطبيقية للتعامل مع المجهول والخوف، إلا أنها تتطلب محيطاً استثنائياً. أما الارتجال فقد أطلق عليه بعض المشاركين لي وصف «مقرر الأنشطة الداخلي».

العمل

- الارتجال يزودك بأداة عملية للتدريب الواقعي على السيطرة على الخوف.
- الارتجال يتطلب العمل في اللحظة الراهنة.

- السيطرة على الخوف تتطلب منهجاً. والارتجال منهج جيد، فهو يعمل في مستوى يختلف عن التمارين الرياضية أو الفلسفة.
- القواعد والوضعيات التي يجب اتباعها وممارستها أثناء تنفيذ الارتجالية يمكن أن تستخدم كنهج يومي في السيطرة على الخوف.
- قد تجد في عادة ملاحظة الناس في تنظيمك ما يساعدك على تطوير مهاراتك في ملاحظة وقياس عمليات السيطرة على الخوف الواقعية.
- يمكن استخدام الألعاب لتوجيهها إلى موضوعات محددة في عملية السيطرة على الخوف، بالإضافة إلى الاهتمامات العامة المتعلقة بمسائل الأعمال التي تضطلع بها.

عَلْقُ الخوف على مِشْجَبِ المنهج

يقوم العنصر الثالث في عملية السيطرة على الخوف على استخدام منهج هو بمثابة المِشْجَبِ، تعلق عليه المخاوف أثناء معالجتها. وإنها لحقيقة بسيطة أن الخوف مظهر قاس من مظاهر الحياة. والارتجالية صورة مصغرة عن الحياة وفي صميمها الخوف وعلاجه معاً.

بوصفك مديراً للارتجال ستقول، في توجيه المشاركين، كلاماً من قبيل التالي:

«أرجو أن تفقوا مع مجموعة

من الناس حولكم.

إنني لا أملك خطة وليس لدي فكرة

عما سيطلب منكم القيام به أو قوله.

سنعالج معاً قضايا حقيقية

ومشكلات واقعية.

ولسوف نقوم أثناء عملنا مع بعضنا البعض

بملاحظة طريقة حلنا للمشكلات .
ولسوف نناقش ما قمنا به من أعمال وما تعلّمناه .
وسنبتكر خطأً لاستخدام بعض المهارات الجديدة
أو قدراً لا بأس به من المعلومات التي لاحظناها،
وسنقوم بإجراء قياسات دقيقة لمعرفة مدى التقدم الذي بلغناه .
ولسوف نحمل مخاوفنا إلى اللحظة الراهنة .
وسنقوم بإخراج الخوف من أعماقنا إلى النور .
وستعلّم السيطرة على مخاوفنا معاً .

المنهج

- ممارسة الألعاب وإجراء التمرينات، وفق جدول زمني واقعي ومضبوط، مع أناس حقيقيين وتغذية راجعة فعلية، هو نشاط من نشاطات منهج الارتجالية .
- أن تجعل الارتجال جزءاً لا يتجزأ من حياتك اليومية هو شكل آخر من أشكال المنهج .
- دمج مواقف وطرق الارتجالية في حياتك العائلية والاجتماعية هو ما يقوم به المنهج .
- قيمة المنهج في أنه يجعل فعاليات وأساليب وفلسفات وقواعد الارتجال من صميم ما تزاوله يومياً من أعمال مهنية .
- الارتجال ينشط الإبداع .

[الإبداع: «القدرة على الابتكار»]



لسوف نتمكن عندما نشغل بهذا المنهج من ابتكار نظام يمكن للمجموعة كلها استخدامه لعرض الخوف والسيطرة عليه. الارتجال يذهب إلى ما وراء الأشياء التي يخافها الإنسان - والإنسان يخاف عموماً - التحدث إلى الجمهور، والسقوط، والموت، والعنكب والأفاعي.

يوصي المبدأ الرابع في الارتجالية بأن تضع نفسك تحت أنظار الجمهور، وإن يكن الخوف من الكلام أمام الجمهور شديد الوطأة.

إذا ما جرّبت شيئاً جديداً ولم ينجح، فإننا نقول: «قد مرّغت وجهك». ذاك هو الخوف من السقوط. ويمكن للعمليات والألعاب أن توجد نتائج لا تتبينها بالعين، رغم أنها ماثلة أمامها. وهذا بالتأكيد يشبه الخوف من الظلام. وقد وجدنا الكوميديين يتحدثون عن محاولة أن تكون مضحكاً أمام الناس إلا أن المحاولة تفشل. وهم يسمون ذلك «الموت على خشبة المسرح» وهذا يعادل الخوف من الموت. واعتقد أن الخوف من العنكب والأفاعي يتضاءل أمام هذا الخوف. الارتجال هو، تعريفاً، اقتحام المجهول. وإننا لنخاف المجهول حقاً.

الشيء الوحيد الذي يجعل الحياة محتملة هو الشك المضمّن الدائم -
عدم معرفتنا بما تخبئه لنا الأيام⁽¹³⁾.



أورسولا لو غوين

13

عُثرت على هذا القول في بطاقة موضوعة فوق مكتبي قبل سنوات. مع الاعتذار لغوين لجهلي بالمصدر.

تغلب على الخوف بالارتجالية

إن قابلية الإنسان للخوف أمر غريب ومثير للعجب. فالخوف يعتبر، مع الأمل والتصميم، من الانفعالات الأساسية، التي ساعدت الإنسان على النجاح في عالم معادٍ رغم المنغصات. ولكن الخوف يستطيع في الوقت ذاته أن يعترض طريقنا ويفرض علينا الجمود أمام الخطر الحقيقي. وإن جميع أشكال الخوف تظهر في الحياة وأثناء عملية الارتجال.

هل تخاف؟ ما الذي يخيفك



تخاف من أنظار الآخرين، تخاف من أن تُرى،
تخاف أن تلاحظ، تخاف ألا تلاحظ،
تخاف الحرج، تخاف أن تكون وقحاً،
تخاف أن تكون استثنائياً، تخاف أن تكون عادياً،
تخاف حكم الآخرين، تخاف النقد الذاتي،
تخاف الإحساس بالحياة، تخاف الشعور بالخمول،
تخاف من إطلاق العنان لنفسك، تخاف من المثابرة،
تخاف من المعرفة، تخاف من الجهل،
تخاف أن تكون مخطئاً، تخاف أن تكون على صواب،
تخاف من الاستمتاع بالوقت، وتخاف من نفاذ الوقت،
تخاف الحرية، تخاف التغيير،
تخاف الفشل، تخاف النجاح،
تخاف الخوف ذاته، أو ألا تخاف من الخوف.

مميز بين الخوف النافع والخوف الضار

لقد تم إنجاز الأشياء الرائعة بسبب خوف امرئ من الخسارة أو الفشل، كذلك فإن أعظم الخطط لم يقيض لها أن ترى النور بسبب من الخوف من الخسارة والفشل. وغالباً ما نخاف من النجاح قدر خوفنا من الفشل. فالنجاح يعني أننا في بؤرة الضوء والناس، لا ريب، سيلاحظوننا. ثم إن النجاح يتطلب منا عادة تكرار ما قمنا به من قبل، وبذلك نتوقع النجاح قبل أن نبدأ العمل. والنجاح لمرة واحدة يمكن أن يكون نتيجة للحظ. فما الذي سيحصل إذا ما اكتشفنا أن ما تحقق لنا من النجاح إنما كان بسبب الحظ لا الكفاءة؟ ثم إن النجاح يجلب الغيرة والمنافسة، وفي ذلك مدعاة للخوف.

أسوأ ما في الخوف أنه يبدأ عميقاً، في ظلمات نفوسنا، ويجري في عروقنا مع دمائنا، ويظهر في خفقات قلوبنا. ويأتي مع احتباس أنفاسنا. ويبدأ في تغيير طبيعته حينما يصل إلى أعصابنا فيحدث القشعريرة في البدن، وتعرق الراحتين، وجفاف الحلق. وعند هذه النقطة نستطيع أن نتيقن ماهيته - إنه الخوف الصريح. وحينما يزحف ويصل إلى الدماغ نكون أمام خيارين: فإما أن نعيد الخوف إلى ظلمات عالمنا الداخلي حيث يمكن أن يختبئ وينمو ليغدو شراً، مثل شيلوب في مخبئها (من ثلاثة تولكيين The Lord of The Kings)، أو أن نخرجه إلى النور ونسلط الضوء عليه.

الخوف النافع

يعتبر الخوف قوة محرّكة في الحياة الواقعية. فهو ينبهنا إلى الخطر الحقيقي ويبرز نتائجه. ويأتي مع، أو بسبب، تدفق الأدرينالين الذي يزودنا بقوة أو سرعة استثنائيتين. والأدرينالين يساعدنا على مجابهة الأخطار الحقيقية أو المتخيلة. ولقد قامت جدتي ذات الجسم الضئيل ذات يوم بإنقاذ برميل فيه مسامير يزن خمسين رطلاً من منزلها المحترق. وبعد الحريق لم تستطع أن

تزعج البرميل . (ولم تتمكن على الإطلاق من تفسير لماذا اختارت إنقاذ المسامير . ولربما كان السبب صلة المسامير بالصلابة).

والخوف النافع يمكن أن يكون أيضاً محرّضاً قيماً يدفعنا إلى تقدير الخيارات المتاحة ونتائج القرارات الخاطئة أو البطيئة، بعد إمعان الفكر فيما هو أمامنا . وهنا يساعدنا الأدرينالين على التفكير بمزيد من الوضوح والسرعة . ويمكن للخوف أن يفزعنا وينزعنا من حال التراخي أو البلادة، عندما لا تتسم النتائج بالخطورة الشديدة، ومع ذلك فإن عدم القيام بأي عمل يمكن أن يؤدي إلى نتائج غير محمودة . إن الارتجال يساعدنا على العمل مع الخوف في تلك المستويات أيضاً .

والخوف النافع يمكن أن يكون محرّضاً قيماً يدفعنا ببطء خارج أنماط العمل المألوفة، والمعتقدات، والسلوكات التي احتاجت إلى وقت طويل لتنمي أو لتسبب المشكلات في حياتنا .

حكاية شخصية



كنتُ لسنوات عديدة أحدث نفسي وأشدت في الإلحاح على أنني شديد الضعف في الرياضيات . وسمحت لهذا الاعتقاد أن يمنعني من تحقيق العديد من الأهداف . وعندما كنت شاباً وأعمل في شركة صناعية، وبالرغم مما أعانيه من «صعوبات تعلم في الرياضيات» أجريت تحليلات مالية معقدة عن عدد الزبائن الذين كنا نتوقع التعامل معهم . وحققنت نتائج رائعة في عملي، ومع تزايد مسؤولياتي ازداد عملي تعقيداً، وكان أن وفرت لنا الشركة مقررراً دراسياً بالمراسلة باهظ التكاليف في «التحليل المالي وتوقعات المجازفة» . ولما تلقيت الدرس الأول وجدت أن الرياضيات صعبة، فنحيت جانبا لألتفت إليه فيما بعد . وتراكت الدروس على الرف تحت عنوان «للدراسة لاحقاً» .

عندما وصلت الوحدة الأخيرة من الدروس كان لديّ أسبوع واحد لإنجازها جميعاً وإعادتها بالبريد. وإذا لم يتم ذلك، فكل ما عليّ القيام به هو أن أوضح لصاحب العمل التالي السبب الذي كان وراء فصلي من وظيفتي الأخيرة.

تملّكني «الخوف النافع»، وعندما جلست لإنجاز الدروس المتراكمة بدت الرياضيات سهلة بشكل مفاجيء. كان الخوف العظيم قد أبرأ عقلي عندئذ من ذلك العجز البسيط. وقمت بإرسال جميع الدروس بالبريد صباح الاثنين وتخرّجت بمرتبة الشرف. وأصبحت منذ ذلك اليوم مجلياً في الرياضيات.

الخوف والتعلم

ومن جهة أخرى، فإن العديد من صعوبات التعلم أساسها الخوف. ثمّة خوف من أنك لا تقوى على التعلم، ومن أنك لست بالكفاءة اللازمة. والخوف من أنك سوف تنسى، والخوف من الفشل في الامتحان، ومن أن تذكر الأمور غير المطلوبة، والخوف من أنه كان يجدر بك أن تكون قد عرفتھا، والخوف من اكتشاف نقص معرفتك بموضوعات كان يجب عليك الإحاطة بها، والخوف من أن المسألة غير ذات شأن، وأشكال كثيرة أخرى مما هو مجرد خوف وحسب.

إن وجوه الخوف هذه تأخذنا بعيداً عن اللحظة الراهنة، وجميعها تحدث اضطراباً يحول دون وضوح الرؤية. وكلما ازداد الخوف قوة، ازداد إفراز الغدد الصم من الهرمونات التي تدفع بالجسد والعقل لاتخاذ وضعية «الصمود أو الهروب» فنؤثر الهرب على التعلم أو التغيير.

«الخوف الضار» من الماضي

و«الخوف الضار» يتحالف أحياناً مع الخوف النافع. إنه يأتي من مصدر

آخر، «إنه لا يأتي من الرؤية أو السمع بل من العقل»⁽¹⁴⁾. بالإضافة إلى ذلك، فإن له بعداً آخر هو الزمن. فالخوف «الضار» يأتي من الماضي كما يأتي من المستقبل. ويؤدي إلى إضعاف القدرة على التفكير وإبطاء ردود الفعل. إنه يشبه العصاب، ويتحدث إلينا بأصوات موجودة في رؤوسنا، وهذه الأصوات إما لها صلة واهية بالواقع أو ليس لها صلة به على الإطلاق. لذلك، فإن تفهم عملية الارتجال يمكن أن يفيد في تقديم نظرة معمقة لهذه المخاوف.

الخوف من مخاطبة الجمهور

إن الخوف من الكلام أمام الجمهور يجعلني أميل برأسي عجباً. ذلك أن جميع أشكال الحديث، هي كلام أمام الجمهور، إلا إذا كنا نتحدث إلى أنفسنا. ومع ذلك، فقد تعلمنا أن الخوف من الكلام أمام الجمهور، يكاد يكون في رأس قائمة المخاوف، إذ يأتي بعد الخوف من الموت مباشرة. حتى إن بعض طلابي زعموا أنهم جعلوا الخوف من مواجهة الجمهور يتقدم على الخوف من الموت.

لا ريب أن بعض الناس قد عرف الإذلال، في فترة مبكرة وحساسة من حياتهم، أثناء الحديث أمام الجمهور. وأحسب أن عدداً أكبر من هؤلاء، قد شهدوا حدثاً مماثلاً. فأخذوا يخشون الكلام في المناسبات العامة. ويبدو أن بعض المخاوف تأتي من «الأثير». فلقد دأبت على التحدث إلى الجمهور طوال أربعين سنة، وعلمتُ الخطابة لطلاب في جامعة جورجيا لأكثر من اثنتي عشرة سنة. ولم أصادف على الإطلاق أحداً من الحضور يهاجم المتحدث. وراقبت أشخاصاً يجلسون بعد تقديم محاضرات ممتازة، وهم يتنفسون بصعوبة، وقلوبهم تخفق بشدة، وشفاههم تقسم بأنهم لن يعودوا إلى مثلها ثانية. ومن

الجدير بالاهتمام، أن نلاحظ أن المستمعين غالباً ما يظهرون مستوى عالياً من الدعم والتقدير في أوضاع كهذه، مما هو نقيض لما يشعر به المتحدث.

وحقيقة الخوف من الكلام أمام الجمهور تكمن في أنه يتطلب من المرء أن يتعد عن اللحظة الراهنة حتى يتمكن من إنجاز ما يقوم به. فالناس ينسون مخاوفهم عندما يكونوا مستغرقين في اللحظة الراهنة. وفي الواقع إننا لا نخاف من اللحظة الراهنة، بل نخاف مما سيحصل ومما قد حصل.

الخوف من المجهول

إن الخوف من المجهول يربكني أيضاً. فلا جدال في أننا لا نستطيع أن نتنبأ بالمستقبل. وسباق الخيل وألعاب النرد براهين على عدم قدرة الإنسان على التنبؤ بالمستقبل منذ أن توفر للإنسان الوقت للعبث واللهو. وترد إلى خاطري في هذا الصدد مسألة الأرصاد الجوية. ولقد أوحى مناقشة نظرية نشوء الكون أننا حتى ولو كان لدينا شبكة من مستقبلات المعلومات المتعلقة بالطقس تغطي كل مكان في العالم فلن نستطيع أن نتنبأ بدقة عن هطول المطر في مكان معين بعد أربعة أيام من الآن.

إن الاقتراب الشديد من التنبؤ بالمستقبل يعتمد على تحليل أكبر قدر من المعطيات التي نستطيع جمعها (في الكومبيوترات والإنترنت نجمع ونربط بين مقادير هائلة من المعلومات) وأن نضع ثقتنا باحتمال التكرار النمطي. حينذاك نستطيع أن نأمل بأن تساعدنا الإحصائيات في ترجيح أحد الاحتمالات على سواه، فإذا كان هذا الاحتمال صائباً وحصل ما توقعناه، نستطيع أن نعتبر أن الفضل يعود إلى معرفتنا.

إننا لا نعرف، في مطلق الأحوال والأزمان، ما الذي سيحصل في اللحظة التالية. والحياة هي اللحظة التالية التي تكشف عن نفسها المرة تلو المرة. والخوف من المجهول هو الخوف من الحياة. وهذا «خوف ضار». فهو

مضيفة للوقت مثله في ذلك مثل أشكال «الخوف الضار» كافة، ويمكن أن يغدو مدمراً إذا ما ترك لينمو. إنه يبعدنا أكثر فأكثر عن اللحظة الراهنة ويسلبنا قوتنا، ويسرق منا العفوية. ولذلك أُطلق على الخوف من المجهول اسم «فوبيا الغد» Tomorrowphobia، (الخوف المَرَضِي مما سيأتي غداً).

التعلُّم والذاكرة والخوف الضار

عندما يتسم الأشخاص الذين تعمل معهم باليقظة وتكون طرائق التواصل واقعية وعقلانية، فإن الضعف في تذكر المعلومات هو نتيجة أمرين على الأقل: هما ضعف الصلة بين المعلومات والموضوع والخوف. إلا أن الخوف أكثر تخريباً. ومن السهولة بمكان أن ينغرس الخوف المَرَضِي في الذاكرة، بالإضافة إلى أنه يمكن أن يمحو المعلومات والخبرات من الذاكرة.

تبدأ المخاوف الضارة في الأحشاء ثم تتمدد لتملأ كل فراغ متوفر. وأول مساحة تستولي عليها هي الذاكرة، ثم تستولي على الجسد بأكمله، وتستمر في التوسع والامتداد حتى ليتمكن لمسها. ويستطيع الخوف أن يملأ المنطقة المحيطة بالجسم. وبعد ذلك يتدفق ليصل إلى جسد آخر حتى يملأ غرفة، أو مشروعاً تجارياً، أو مدينة، أو أمة. ويمكن للخوف أن ينتشر بين الرعاع ويدفعهم إلى أعمال العنف المنفلت. و«الخوف الضار» هو نتاج التخيل والذاكرة. إنه يأتي من زمن غير الزمن الحاضر، ومن مكان آخر غير هذا المكان. إنه نقيض الارتجالية.

الخوف في الواقع

إن مخاوفي، سواء كانت حقيقية أم وهمية، نافعة أم ضارة، تستخدم نفس القنوات لتصل إليّ. باستثناء المخاوف التي تأتي من مصدر حقيقي للخطر، فإننا نقفز لنواجه ظلالاً وأشباحاً وننتقل فجأة إلى الأنماط القديمة من القتال، والهروب، والمصارعة، والإضعاف، والمقاومة، والكفاح.

في ممارستي لرياضة الأيكيدو، كنت أعلم صفوف الطلاب، وأقدم عروضاً جماهيرية، وأعرض مهارتي في اختبارات دورية عامة. وفي المستويات الأعلى، تتضمن هذه الاختبارات هجوماً عليّ من أربعة أو خمسة أشخاص مدربين في وقت واحد. وهذه العملية تدعى «راندوري» ومعناها «الإمساك بالفوضى». وهذه الاختبارات تؤدي مع أنداد وفي حلبة صراع وأمام محلفين من كبار المعلمين. والأمر الأكثر أهمية والمهارات الأكثر صعوبة هي القدرة على الاسترخاء والتخلي بالشجاعة في مواجهة الخطر الحقيقي. هذه الشجاعة ينبغي أن تتم تنميتها بالتدريب الفعلي وممارسة مبادئ وطرائق الأيكيدو. منهج الارتجال يمكن أن يقدم لك التدريب الفعلي والممارسة لتتعلم الاسترخاء ولتغدو غير هيّاب في مواجهة حقائق الأمور العملية.

تقبّل خوفك

لقد واجهنا، كمسؤولين، ومدراء، ومدربين، وممثلين، ومعلمين، وقادة، ومخاوفنا، ثم وضعناها جانباً. واستطعنا السيطرة على خوفنا من النجاح أو الفشل، وركّزنا أنظارنا كلياً على حاجات المشاركين لنا، كما يقول ولدي ابن الحادية عشرة: «نعم، فعلاً».

في كل مرة تدخل فيها ميدان عملك، تواجه مستويات أعلى من التوقعات. وغالباً ما تفرض أنت هذه التوقعات على نفسك أكثر مما يفرضها الآخرون عليك. ولعل بوسعك الآن أن تصبح خبيراً في إخفاء خوفك. ولك أن تبدأ بالاعتقاد أن الناس إذا ما شعروا بخوفك، فإنهم سيعتبرونك عاجزاً فاقد القدرة أو غير كفء - إذا ما عرفوا بخوفك، انتقل الخوف إليهم وأصبحوا هم خائفين. إن هذا بعيد عن الحقيقة كل البعد. فاعلم أن إنكار الخوف وتجاهله يعدي الآخرين المحيطين بك.

إذا لم تعترف بخوفك، أمام نفسك على الأقل، علمت من تؤثر فيهم أن

يخفوا مخاوفهم أيضاً. إذا لم يظهر عليك الخوف في الأوضاع الجديدة الخطرة، فمن الممكن أن يتعلم من يشاركوك أن يعتقدوا بأنهم في منأى عن ضعف بشري كالخوف. ومن شأن هذا إما أن يبعد الآخرين أو يستفزهم ويجعلهم يقدرّون أشياء غير حقيقية.

الاعتراف بخوفك لا يقتضي منك أن تتداعى وتنهار، ولا أن تصبح فجأة بطلاً خارقاً لا يناله الخوف. وعلى كل حال، إن الذين يزعمون أن حياتهم خلّو من الخوف يقرون عموماً بافتقارهم للمشاعر أو الإدراك والحس السليم. وهذا يصدق بشكل خاص على الارتجال.

إذا لم ينتابني الخوف على الإطلاق، فلك أن تفترض بأنني لم أواجه تحدياً ذي شأن في حياتي. إذا لم تتحد نفسك بما فيه الكفاية، فيجب أن تتساءل: «ما الذي تعلمته فعلاً؟ هل أقود المشاركين إلى الفشل في تحدي أنفسهم؟».

إن عليك، بوصفك مديراً تنفيذياً يستخدم الارتجال، أن تسمح لنفسك بالاعتراف على مخاوفك ومعاناتها، وأن تعترف بأن الخوف يمكن أن يكون حقيقياً وأن هذا أمر عادي - وأن بالاعتراف به يمكن مداواته. كذلك يجب أن تقر بأن الخوف يمكن أن يكون غير حقيقي، وأن ذلك يمكن أن يكون أمراً غير عادي - ومع ذلك يمكن أن نعترف به ونعمل على مداواته.

المبدأ الثاني للارتجالية أن تجهد لتكون صادقاً مع نفسك. إذا ما كنت تجرب شيئاً جديداً أمام الجمهور ويؤدي الفشل فيه إلى عواقب غير مستحبة، فسيكون أمراً مجانباً للعقل عندئذ ألا يشعر المرء بالخوف. وجدير بك، إذن، أن تلتزم الصدق مع نفسك بشأن هذه الحقيقة.

المبدأ الثالث للارتجالية يوصي بأن تتعلم أن تكون في منتهى الأمانة مع الآخرين. وتستطيع أن تحقق ذلك إذا ما أخبرت أحدهم بخوفك. والأفضل، أن تخبر الحاضرين جميعاً بما يساورك ثم تتابع طريقك. وبمقدورك أن تعلن

مخاوفك بصوت عالٍ من أعلى الجبل». فمهمتك أن تتبكر محيطاً يساعدك على أن تطلق مخاوفك وتخرجها إلى النور وأن تضحك منها في تلك اللحظة.

سَفِّهِ مَا قَشَاء

إن الخوف أو الذعر أو التردد أو المقاومة أو عدم الارتياح أو الجبن أو أي اسم آخر للخوف - يجب أن يعترف به مدير الارتجال والمشاركون، وأن يقوم الذين يبغون تعلم شيء جديد بإخراجه إلى النور ومعالجته. وإذا لم يحصل ذلك، فمن الصعوبة بمكان أن يتعلموا أو يغيروا سلوكهم.

إننا كقادة نجد أنفسنا، في بعض الأحيان، في وضع طريف وهو الخوف من أن نبعث الخوف في نفوس جماعتنا. وفي بعض الأحيان عندما تطفو المخاوف وتظهر لدى الجماعة، فإننا نتوكل على بعضنا البعض، ونحاول «إصلاح» ذلك، لنجعل الوضع أفضل بالنسبة إليهم، وإن هاتين الاستجابتين هما نتيجة محاولة لبلوغ الراحة. وبالتظاهر بأننا ننعيم بالراحة، نعلم الارتياح؛ ننعيم الجميع بالراحة؛ والراحة تولد الراحة؛ ولا شيء يتغير على الإطلاق.

استكشف مجال الخوف

من المناسب لنا، بوصفنا مدراء وقادة جلسات الارتجال، أن ندرك أن الناس قد يمثلثون خوفاً، ويكونوا مطوقين بالخوف، وأن الخوف يحركهم، ويوقفهم، ويجعلهم يتوهون في عالم من الخوف. ويبدو أن عقولنا، ووسائل إعلامنا، وأصدقاءنا، وعائلتنا، والذين يعملون معنا، وفي بعض الأحيان ثقافتنا، تتآمر لتشدنا إلى ما هو مرعب ومخيف.

إننا نعيش فوق كوكب يشدنا فيه شيء غير محدد يدعى الجاذبية. بينما ندور رأساً على عقب وفي كل الأطراف، فوق طبقة رقيقة من الغبار والصخور الطليقة التي تدور بسرعة شديدة في الفضاء مدفوعة بقوة مجهولة. ونعيش في جسد يعتمد في استمراره في الحياة على نبضة واحدة من القلب إن انقطعت

توقفت الحياة. وتتكون أجسامنا مما يزيد على خمسة مليارات خلية، فإذا أصاب إحداها خلل أدى ذلك إلى حدوث السرطان الذي يهدد حياتنا. وكما تلاحظون، فإن بعض المخاوف في ظل هذه الظروف يعتبر معقولاً.

ولقد قامت حضارتنا كلها على تقبل نسبة من الخطأ. وفي أي سنة لا بد أن يكون عدد الوفيات الناجم عن حوادث السير 35000 نسمة، وأن العديد من الطائرات سوف تتحطم، وأن الصاعقة ستنزل بأي مكان وفي أي زمان. والإرهاب يطاردنا، والكوارث المالية تترصدنا، والتكنولوجيا تتضخم، والمستقبل يضحك. مع ذلك، وليوم واحد، لإنجاز مهمة هذا اليوم، لنضع كل شيء جانباً ولنتظاهر بأننا لسنا «خائفين». لست أعتقد أن ذلك ممكن.

يمكن لمنهج الارتجالية وعملياته إطلاق إحساسنا بالخوف. وإذا لم يتم الاعتراف بالمستويات المتنوعة من الخوف الذي يدفع به الارتجال إلى الخروج إلى النور، فإن الأشخاص الذين نعمل معهم سوف يكررون حيال هذا الخوف السلوك ذاته الذي يسلكونه تجاه الخوف في الحياة الواقعية. وسوف يختارون عندئذ أن ينغمسوا فيه أو أن يتجاهلونه أو يعمدون إلى قمعه، بل وقد يعمدون إلى جعل أنفسهم بصلابة الفولاذ في وجه الخوف، أو يجمّدون أنفسهم أمامه، أو ينسون ما كان من أمرهم في حضوره، أو يدعونه يتحكم بخطواتهم التالية. وإنها لمهمة مدير الارتجال أن يكون متبهاً وواعياً لهذه الظاهرة.

الخوف يولد الخوف ويتراكم وهو معدٍ يصيب الآخرين. وفي بعض الأحيان، تتزايد مكانم الخوف كلما كبر حجم المجموعة. ومن المثير للاهتمام ملاحظة أنه كلما كبر الحشد، تعاظمت نزعة الناس إما إلى كظم مخاوفهم أو توسيعها. كما يحدث في بعض الأحيان، أن تزداد إمكانية معرفة مكانم الخوف ومعالجتها كلما صغر حجم المجموعة.

في الاجتماعات «المتحضرة»، عندما يكون هدفنا عاماً، فإن احتمالات تعاظم الخوف أو انفلاته عن السيطرة تتضاءل بصورة كبيرة. ومن الممكن أن

تولد جواً يؤدي إلى سيطرة المشاركين المقاومين على المجموعة، ومع ذلك فإن هذا سيكون أسوأ ما قد يصيبنا.

إنني لا أعرف اجتماعاً مهنياً تحول إلى حشد من الرعاع أو جمع من المشاغبيين، أو تحول إلى حالة من الفزع، حتى حينما كنت شاهداً على أن الناس يدفعون الكثير لقاء مكسب قليل. وبالطبع، إذا كنت تعمل أو تعلم في مدارس حكومية - ثانوية، أو ابتدائية، أو في الجامعة، أو في التجارة - فهناك نصيب متزايد بحدوث أعمال عنف بدافع من الخوف. وإنني لكفيل أن العنف سوف يأتي نتيجة لبعض مستويات الخوف المعقدة والمتركمة.

وبصرف النظر عن إمكانية وقوع العنف، فإن الخبرة العادية بردود الفعل تُجاء الخوف في الجموع الضخمة قمع الخوف، الذي سيؤدي إلى لامبالاة شديدة وإلى ضغط الأقران نحو عزلة خفية. ومن المؤكد أن هذا سوف يمكن المجموعة كلها من إنكار حدوث أي شيء.

قد قيل إن ليس ثمة سوى عاطفتين فحسب: الحب والخوف. وإذا لم نعمل بنشاط باتجاه الحب، فإننا سننطفئ نحو الخوف. وإذا ما أخفينا خوفنا وعمدنا إلى كتماننا بدأب وعناية، فإن الناس سوف يبتسمون ويعبرون عن امتنانهم للأوقات السعيدة التي قضوها والتي شارك الجميع فيها، وسيعود كل منهم إلى بيته كما جاء، دون أن تمسه الخبرة أو المعرفة. وقد يبلغ بهم السرور، في بعض الأحيان، لما نعموا به من الراحة ودوام الحال دون تغيير ما يجعلهم يخططون لمشروع أكبر، لكن مماثل، للسنة القادمة.

استخدم الضحك ضد الخوف

الضحك أفضل أداة يستخدمها الارتجال للسيطرة على الخوف. أما أكثر الطرق شيوعاً للسيطرة على الخوف فتتضمن تجنب الخوف، ومقاومته، وقمعه. ويخطئ بعضهم فيحسب أن الهروب من الخوف ضرب من السيطرة

عليه . والارتجال يقدم الضحك بوصفه التوجه البديل الذي يسمح للخوف المعقول أن يعرض للأنظار ويتم السيطرة عليه في الوقت ذاته .

والضحك هو النتاج الطبيعي للارتجال . وعن طريق تشجيع الضحك السليم يكون لدينا البلمس الطبيعي الشافي من المخاوف التي تحدث عندما نتعامل مع التعلّم والنمو بين الناس . انظر الفصل العاشر من هذا الكتاب : «الضحك الصحي يدل على الطريق» ، لمناقشة هذه الناحية الرائعة من الارتجال الشافي .

معظم أنواع الضحك تساعد في تبديد الخوف أو التخفيف منه . والضحك من القلب يطلق في داخلنا مواد كيميائية مضادة للخوف . إن أصالة الفكاهة وعفويتها تنطوي على قوة تتجاوز النكتة أو القصة . وسماعها فجأة وكونها تستند إلى العلاقات الراهنة يشحنها بقوة إضافية لتفعل فعلها الإيجابي تجاه الخوف .

حتى عندما يكون الخوف مستنداً إلى أساس من الواقع ، فإن الضحك يمكن أن يخلصنا من بعض التوتر ، ويساعدنا على تجديد إدراكنا ، ورؤية الأشياء في علاقاتها الصحيحة . وعندما يكون الخوف في العقل (في التخيل أو الذاكرة) ، فإن الضحك يساعدنا على التخلص من الخوف ، بشكل كامل ودائم . ولقد جريت على القول ، في دورات الدفاع عن النفس للمعلمين ، إن الركض من المبنى إلى السيارة في الظلام قد يكون أكثر أماناً إذا ما رافقه الضحك بصوت عالٍ ومرح طوال الطريق . والصفير مستحسن إذا ما انطلقنا به بثقة وقوة .

بالرغم من أن الارتجال يمكن أن يجلب بعض الخوف ، إلا أنه يولد الضحك العفوي الذي مبعثه العلاقات الودية والصحية بين الناس . والسيطرة على الخوف يمكن أن تكون مسألة بسيطة بالتصدي له ومعالجته . ولقد وصفت

إحدى معلماتي، الخوف بأنه «طبقة رقيقة جداً تشبه سطح فقاعة صابون». وقالت: «إن المرء يستطيع أن يتخلص منها بأن يسير عبرها». والجزء الصعب هو اتخاذ الخطوة الأولى. أما العبور فأمر يسير. فكيف يستطيع المرء البدء بالخطوة الأولى؟ إنه أشبه ما يكون بترك الأمور تجري مجراها. وحسبك أن ترفع إحدى قدميك وتنزلها إلى جانب الأخرى، وتكرر العملية حتى يزول الخوف.

يملك الخوف القدرة على أن يصيبك ويصيبني بالشلل. والسير عبر فقاعة الخوف يتطلب الحركة. والارتجال يولد الحركة. لقد شاهدت مدراء تنفيذيين وطلاب مدارس إعدادية يعالجون مخاوفهم باستخدام صبيغ ارتجالية. إنهم في العادة يبدوون خطواتهم عبر الخوف دون أن يلاحظوا الخوف المغلف بالضحك الصحي.

إذا ما ثابتت على التزامك بالمبادئ وأخذت على نفسك عهداً عاطفية، وجدت الارتجال يوفر لك البيئة التي تحتاجها، أنت ومن تعمل معهم، لتحقيق رؤاك، وتصل إلى أهدافك. ووجودنا مع الآخرين يساعدنا على إيجاد بيئة مأمونة نضحك فيها معاً دون اعتبار لاختلافاتنا. والضحك وعملية الضحك معاً هما شكلان من الحركة الداخلية التي تساعدنا على السير إلى الأمام أفراداً وجماعة. وعلى ضوء عملية الارتجال، نستطيع أن نتجاوز آثار الخوف التي تشلنا، وأن نحول سلطان الخوف إلى عمل شجاع. وعندما يبدأ المسير، يمكن أن نخترق فقاعة الخوف بسهولة شديدة.

بفضل النور، وقوة اللحظة الراهنة، والمنهج والممارسة، يمكن تحويل المخاوف جميعها تقريباً إلى مخاوف نافعة، وواضحة، وحقيقية ومحركة. وبتقبل حقيقة وواقعية الخوف، نستطيع أن نتوجه إلى حقل الخوف بأكمله بدلاً من أن نتوجه إلى اللحظة المفردة المعزولة التي تستطيع أن تسمرنا في مكاننا.

وبالضحك والدعابة، نستطيع أن نتعلم اختراق فقاعة الخوف والتقدم نحو قضايا الحياة. وعندما نتخلص من مخاوفنا، يصبح من الممكن العثور على الأحاسيس وتلمس الطريق إلى الإدارة الارتجالية المبدعة.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الثامن



المشاعر والانفعالات

تنطوي الإدارة بالارتجال المبدع استكشاف مشاعرك وانفعالاتك . والحق أننا نصرف الكثير من وقتنا في التفكير بعقولنا . فنحن ندرس المشكلات والصعاب التي تواجهنا، ونحلم بالمستقبل ونخطط له، ونفكر بالماضي، ونتأمل قضاياه . وجل الوقت ننفقه ونحن نتعلم، ونتذكر، ونحلل، ونجمع، وننظم المعطيات . إن حرية التعبير عن العواطف بلا قيود تعتبر، على العموم، أمراً غير مقبول في أوساط المهن والأعمال . وغالباً ما يصعب التعامل بالمشاعر والعواطف في أي بيئة . ولربما تكون مشاعرنا مربكة ومعقدة . والعواطف تنشط عادة قبل المنطق . ولذلك كانت مشاعرنا تلقى نظرة ارتياب في معظم الاجتماعات الرسمية . وإنه لمن الصعب أيضاً التمييز بين الأفكار والمشاعر . هذه الحقائق كلها تساعدنا على عدم استخدام المشاعر، ومنع ظهورها في الأوضاع الجادة .

وفي الوقت ذاته، من الجلي أن «المستوى الداخلي» من المشاعر هو

وسيلة هامة من وسائل الإدارة المبدعة والفعالة. إن الابتكار، والإنجاز، والتلاؤم، وحل المشكلات، وتسوية الأزمات غالباً ما تكون نتيجة تنشيط المشاعر بعد تفسير العناصر الإحصائية والمنطقية. كذلك قد يحدث أن الحل المنطقي الذي يجب أن يعمل، وكنا قد خططنا له وجهزناه، نجد أنه ببساطة غير ذي جدوى.

ومن المفيد لتطوير المهارات في إدارة الارتجال، أن تتلمس طريقك عبر عالم المشاعر والانفعالات، مبتدئاً بالأفكار والنظرة الشاملة.

خواطر حول كلمة «مشاعر»

لنتفحص ثانية ما تقدمه لنا حاسة اللمس: اللذة، والألم، والضغط، ودرجة الحرارة، والارتعاش، والدغدغة، والنعومة، واللزوجة، والإحساس بالقوام الدهني. وإن تذكر أي من هذه المشاعر يمكن أن ينشطه أي من الإحساسات الأخرى. وهذه الذكريات هي أفكار. ويمكن للذاكرة في الواقع أن تستجر استجابة بدنية مثل دغدغة أو حتى طفح جلدي. ومع ذلك فإن المسألة ما تزال تتصل بالأفكار.

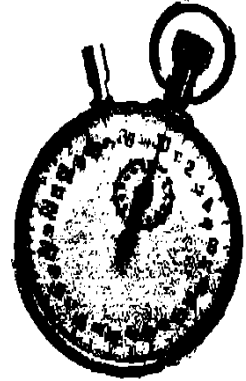
ثمة مستوى آخر من المشاعر يعرف بـ «الجسدي»، وهو يتعلق بالطريقة التي يستجيب بها الجسد كله. والمثال على الوحدات الجسدية واستجاباتها: الجسد كله (يمكن أن يرتعش كوحدة أو تتابه الحمى أو القشعريرة)، أو الجلد (قد ينتابه وخز خفيف أو «التنميل» بوصفه وحدة)، أو المعدة (تضيق أو تضطرب عند التوتر)، أو القلب (تزداد سرعة ضرباته أو تبطئ)، أو الفكين (يطبقان على بعضهما ويحدثان صريراً). كذلك قد نعاني من الصداع أو ارتجاف اليدين، أو غليان الدم غضباً، أو الطنين في الأذنين، أو تقلص العضلات، أو انتفاخ الرتتين. وكل من هذه الحوادث من شأنه أن يحرضه الفكر وينشطه للعمل.

وهناك نوع آخر من المشاعر تصنعه العواطف ذاتها. فعندما تسأل كيف تشعر، فإنك قد تجيب بعبارات مجردة وذاتية مثل: «إنني أشعر بالحزن». والكلمات الأخرى المجردة التي تعكس المشاعر هي التعب، والملل، والسعادة، والحزن، والخوف، والانتعاش، والصفاء. وكلما ازدادت الكلمات تجريداً واتسمت بالطابع الذاتي وقلّت أوصافها العامة، فإن الخط الفاصل بين المشاعر والأفكار يغدو أقل وضوحاً.

وهناك مستوى آخر، بَعْدُ، يتعلق بما نفكر به بوصفه «مشاعر» لا وجود له إلا في العقل. إنه غير مباشر ومجرد. وعندما نُسأل كيف نشعر قد نجيب بكلمات ليس لها معنى يتجاوز ما يفكر به بعض الأشخاص. إننا نستخدم كلمات مثل حسن، أو ممتاز، أو جيد، أو بين بين، أو سيء، أو متضايق، أو سخي، أو ضائع.

استبيان المشاعر

هاك التمرين التالي الذي يمكنك أداءه بمفردك، أو أن تستخدمه كأداة لتطوير المجموعة، والهدف منه أن يسمح لتفكيرك أن يفتح ليخبر سلسلة من المشاعر والعواطف المختلفة. ويفضل استخدام الورقة والقلم لحل هذا التمرين. ولن يستغرق ذلك منك أكثر من خمس عشرة دقيقة. وأترح ألا تمضي وقتاً يتجاوز الثلاثين دقيقة في الجلسة الواحدة.



املاً الفراغ الذي يلي الكلمات أو الجمل التالية. ثم كرر العملية أربع مرات بعد إنجاز المرة الأولى:

أشعر _____

إنني _____

املا الفراغات التالية بالترتيب :

أشعر بقدماي وكأنهما _____

أشعر يديا وكأنهما _____

أشعر بمعدتي وكأنها _____

أشعر بفمي وكأنه _____

أشعر بـ _____ وكانـ _____

أشعر بـ _____ وكانـ _____

املا كل فراغ مما يلي بكلمة واحدة . وبعد ذلك كرر العملية أربع مرات :

إنني _____

قدماي _____

أذناي _____

أنفي _____

أصابع قدماي _____

أهدابي _____

إن أعظم شعور بالسعادة انتابني حين

إن أسوأ ألم عانيت حدث حينما

إنني أحثك بعد إنهاء قراءة هذا الفصل ، على أن تعود ثانية إلى هذا الاستبيان . كذلك أقترح أن تقوم به مرة ثانية ، بعد الانتهاء من قراءة الكتاب وبعد اكتسابك خبرة في استخدام الارتجال . املأ الفراغات بترتيب مختلف عدة مرات . وبإمكانك أيضاً استخدام التمرين قبل أن تبدأ العمل مع الموظفين والإداريين .

حلُّ إجاباتك

فكر ملياً في إجاباتك عن أسئلة التمرين السابق . ولاحظ بشكل خاص اختلاف الكلمات التي استخدمتها في إجاباتك على صيغ الأسئلة المتنوعة . ولاحظ إلى أي صنف تنتمي العبارات التي استخدمتها في وصف اللمس . تفحص أفكارك وردود فعلك على هذه الاستجابات . هل هناك اختلافات بين أفكارك وردود فعلك البدنية؟ هل تقبل أن تعلن للآخرين أياً من استجاباتك هذه؟

إن المقصود بهذا التمرين أن يكون عملية تركيز عقلية دقيقة تساعدك وتساعد المجموعة على البدء بمعرفة المزيد عن طبيعة الجسد المعقدة بقدر أكبر من الصدق . كذلك يمكن تطوير هذا التمرين ليغدو دورة دراسية كاملة للأعمال التجارية عن طريق المناقشات والتغذية الراجعة للمجموعات ، وهذا يتطلب مستوى عال من المهارة في التنسيق والإدارة .

إن شئت أن يتداول المشاركون في استجاباتهم وردود الفعل لديهم ، فقد تجد أن الجماعة اكتسبت حياة خاصة وحيوية . وقد تحتاج إذا ما حدث ذلك لأن تهيب نفسك للتخلي عن بعض الأهداف التي كنت قد وضعتها سابقاً لهذه الدورة .

التمركز حول المشارك

إن الفهم الكامل للمشاعر يتطلب، بُعد، مديراً للارتجال يكون، أو يمكن أن يصبح، قادراً على التمركز التام حول المشارك. والكثير من الناس يتمركزون حول ذاتهم عندما يواجهون الحضور أو تنظيمياً. وإن التمركز حول الذات هو مصدر أساسي للخوف من الخطابة أو الحديث أمام الجمهور، وللإحساس بالملل في اجتماع مخصص لتبادل الأخبار أو في محاضرة، كما أنه مصدر التقييد الصارم بجدول الأعمال، أو نص موضوع أو خطة معدة سلفاً.

إذا لم تستخدم جسمك كحاجز بينك وبين من تعمل معهم، فإنك ستكون عرضة للشعور بالهشاشة. وللزلل والخطأ، وللتحدي، ولأن تكون أو أن تبدو أحمق، أو للتعصب، أو للهياج. وهذه المشاعر جميعها تتطلب أن نكون منفتحين للتغير، وأن نتأثر بعلاقاتنا والمحيطين بنا. والحل لهذه الحال من الهشاشة والضعف أمام التحديات إنما يكمن في الانشغال بالشركاء في حياتنا والتركيز عليهم.

ملاحظة حول الشعور بالحمق أو عدم الانضباط

إن الحالات التي توصف بـ «الحمق» أو «عدم الانضباط» هي حالات عادية أكثر منها استثناء. فتاريخنا، وعلمنا، ومؤسساتنا، وهيئاتنا، وفشلنا وحتى نجاحنا تفيدنا جميعاً بأن «أحمق» و«غير منضبط» ليست بالأمر العادي وحسب، بل إنهما تشكلان الغالبية العظمى من خبرات معظم الناس في أكثر الأحيان. ومن المثير للاهتمام، على أية حال، أن من يخبرون هاتين الواقعتين نادراً ما يقرون بهما. وهذه هي المادة الخام التي تصنع منها حماقة البشر.

«لا تقلق من أن تأتي أمراً قد يحمل الناس على الاعتقال بأنك أحمق.
فلسوف يكون ذلك رأيهم سواء ساعدتهم أم لم تساعدهم».



جيف جوستيس

عندما تقوم بعمل يتصل بالارتجال والمشاعر، فإنك تحتاج إلى أن تكون قادراً على الضحك منها، ومن نفسك. وهذا هو بعض الأسباب التي تجعل أسلوب الارتجال فعالاً. فالتفاعلات العفوية في إطار الارتجال تساعدنا على أن نتقبل بارتياح حقيقة - أن الحياة والحضارة لا تخضعان تماماً لأمرنا، وإنما لنا أن نخبرهما، لنكون جزءاً منهما، وربما للتأثير فيهما، ولتعلم منهما، وربما لنعلم الآخرين.

الشعور الرائع بالفوضى

كثيراً ما نعاني من الضيق الذي تسببه الفوضى. وإن حياتنا ومناهجنا المحكمة التنظيم هي ضريبة نفورنا من الاضطراب والفوضى. وبالمقابل، فالحق أن تقبل بعض مستويات الفوضى من شروط التعلم العميق، والفهم الواضح، والتطور الذاتي، والإبداع. إن الاضطراب يقتضي إعادة التنظيم، وإعادة التنظيم تقود إلى منظور جديد، والابتكار، والتجديد، والاستبصار، وإعادة التقييم، والاستبطان، وفي النهاية التعلم وتغيير السلوك.

الارتباك من أقرباء الخوف ويمكن أن يقود مثله إلى الشلل. كما يمكن أن يقود إلى الخصام والعدوان، وإلى تكلس أفكارنا، والتمسك بالصيغ القديمة، وتكرار الأنماط الخاطئة، وفقدان التوجه، وقد يصل الأمر إلى درجة تعزيز السلبية عموماً. ومن شأنه أن يؤدي إلى الأذى الشديد أيضاً.

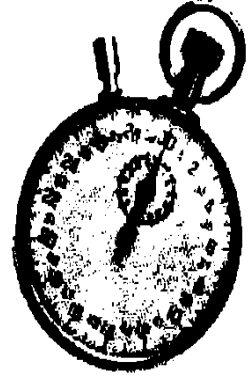
لتجنب الارتباك، يقوم الكثير من الناس بعدد من الأمور الملفتة للنظر، كأن يرفضوا مشاركة الآخرين اللحظة الراهنة، ويقصرون عن الإصغاء، أو يصغون بشكل انتقائي، ويفسرون انتقائياً (يفهمون ما يتوافق مع طرائقهم في التفكير وحسب)، ويحطون من قيمة الأمور على هواهم (العارض، والمعلومات، والخبرة)، ينسون، أو يتناسون الأمور التي لا تتفق وهواهم، ويلجؤون إلى التهرب من مواجهة الواقع بمختلف الطرق المبتكرة. ولمواجهة الارتباك، فإنني ألجأ إلى الجدل إما صراحة أو سراً. ولعلنا نلجأ، بَعْدُ، إلى النأي بأنفسنا، أو إلى إهمال المشاركين الآخرين، أو نسقط الحياة عموماً من الحساب، كوسائل للرد على الارتباك والفوضى.

فن الارتباك

طريقة الارتجالية في التعامل مع الارتباك أن نتقبله، ثم نستريح عنده ونسمح له بأن يغدو جزءاً من العملية الطبيعية في التنظيم وإعادة التنظيم. وعلينا أن نتعلم التمييز بين الارتباك الذي ينجم عن العمل على التغيير الحقيقي والمعرفة التي تركز على المشاركين وذلك الارتباك الذي تسببه الأخطاء في التوقيت والتركيز.

ومن المناسب لمدرء وقادة جلسات الارتجال، أن يتعلموا ويحيطوا بما يراود النفس واستجاباتها عندما يحل التشوش والارتباك. والطريقة الجيدة للقيام بذلك هو ممارسة الأشياء التي توفر لك تدريباً في فن إرباك النفس. وإن السبب الرئيس الذي يجعل السفر يوسع آفاقنا أنه يزودنا بالخبرة في الارتباك وحسم أمره. كذلك فإن زيارة أماكن العبادة لديانات لا صلة لنا بها أو حضور الاجتماعات العامة التي تخرج غايتها عما ألفناه من مبادئ توفر لنا مثل تلك الخبرة الموسعة للآفاق. ويمكن للارتجال كذلك أن يكون مصدراً جيداً لممارسة إرباك النفس أيضاً.

تمرين في التوقيت



ضع قائمة بالأشياء التي يمكن أن تجعلك في حال من الارتباك دون المجازفة بتعرضك لضرر جسدي، كأن تتجول على سبيل المثال، في مكان آمن وأنت مغمض العينين¹، ولعلك تستعين في ذلك بمرشد. احضر اجتماعاً لحزب سياسي معارض². شارك في مناسبة اجتماعية مع مجموعة من الأشخاص أكبر أو أصغر منك بخمس وعشرين سنة. احضر فيلماً سينمائياً للأطفال صباح يوم العطلة الأسبوعية بمفردك أو مع صديق جديد. قُم بالدوران السريع في حقل واسع حتى تشعر بالدوار وتكاد لا تقوى على الوقوف إلا بصعوبة. تحدث بالهاتف مع أحد الغرباء وليكن حديثك عن الحياة. ضع نفسك في حال من التشوش والارتباك، واجعل نصب عينيك الخروج منه، على سبيل التحدي.

إننا نقوم بالممارسة والتدريب لتحسين التوقيت، والمقدرة وعدد من الصفات الأخرى التي تلازم التفوق. وقد جرت العادة على أن نستمد خبراتنا بالارتباك من قلب الأزمات، عندما نشعر بحاجتنا لاستنفار ذكائنا وحصافتنا. ذلك أننا نواجه مسألة الارتباك عادة في اللحظات الحرجة عندما نكون أسرتنا، وأصدقائنا، وعملنا، ووقتنا، وما لنا في خطر. والحق أنه من الأفضل أن تجيد معالجة الارتباك في أوضاع تدريبية. وهذا ما يكاد يكون من المزاي الخفية للعمل بالارتجال.

التدريب العاجل للسيطرة على الارتباك

يشمل سجل خبراتي البحث والتفتيش في الجبال وإنقاذ الضائعين من متسلكي الجبال، والتدخل لمنع حوادث الانتحار، وتقديم المشورة في تسوية الأزمات الاجتماعية، وتسوية الأزمات المالية، ومدرب في فنون القتال،

والإسعاف الأولي، وخبير في سلامة المياه، ومدرب في مدارس الضباط في البحرية الأمريكية.

إن كلاً من هذه الخبرات يتضمن التعامل مع وقائع ذات نتائج خطيرة وأوضاع من الارتباك ذات شأن - بالنسبة لي وللآخرين. ومن أجل التعامل الفعال مع نواح متنوعة من عمل الطوارئ، فمن الضروري أن تكتسب خبرة في الشدة والارتباك بمستويات متزايدة باطراد، والتعامل مع خيارات متزايدة أيضاً. وإن النجاح لا يكون بالنجاة من الارتباك بل بالإفادة منه وجعله مصدراً لإعادة تنظيم المعلومات.

إن الارتباك، بطبيعته، يأتي من كثرة الخيارات أو بسبب عدم توفرها أثناء الأزمة. ذلك أنه في الأوقات التي تكثر فيها الخيارات يتعلم المرء من الوقت الذي مضى في «التدرب على الارتباك» البحث، والتحليل، وترتيب سلم الأولويات، والاختيار، والالتزام بخطة عمل. أما إذا افتقد الخيارات، فإن التدريب يعلمنا الصبر، وضبط النفس، والابتكار، والإبداع.

حين تمارس الجماعات الظاهرة الإنسانية المعروفة بالارتباك، فإن الدروس المستفادة تأخذ شكل التعاون، والعمل الجماعي، واعتماد أفراد المجموعة على بعضهم البعض، وحل المشكلات، و«استجابة فريق العمل» وإدارة الموارد، والتواصل المفتوح، والمشاركة، والترابط الأساسي.

صيغة الارتجالية تتضمن وتتطلب ممارسة أن تكون في حالة من الارتباك. والارتباك أمر حسن إلا إذا أديته بسرعة عالية أو بعيداً عن أرض الواقع. وقد يحول الخوف من الارتباك دون التعلم والتعليم. كذلك قد يؤدي العجز عن تناول الارتباك وتقبله إلى جعل التعلم والتعليم أمراً عقيماً.

شعور يدعى الاندماج

الاندماج هو أكثر من مجرد أن تصبح «واحدًا» مع ما هو خارج ذاتك. إنه ثمرة تعاون العناصر مع بعضها البعض، وفي هذا الوضع يكون الكل أكبر من مجموع أجزائه. والاندماج يتطلب من المعلم أو المدرب أن يقوم بعمل يتجاوز تقبل ارتبائك. يجب أن تعرض بفعالية ارتبائك الصريح باعتباره المجال الذي يكمن فيه أعظم إمكانات الاندماج. كما يتطلب من المدرب أن يطلب، ويتقبل، ويشعر، وبذلك يندمج مع حالة الارتباك لدى المشاركين.

والاندماج شأنه شأن مبادئ الارتجالية كافة، أبسط من أن يكون عقدة. إلا أنه أكثر تعقيداً من أن يكون مجرد مزج بين العناصر. فالأشياء التي تمزج معاً يمكن فصلها، عادة، بسهولة عن بعضها البعض. لكن الاندماج أقل متانة من الارتباط الوثيق.

رئيس الطهارة المرتجل

في الطبخ نستخدم مصطلح الخلط (الدمج) لوصف عملية وضع مجموعة من المكونات مع بعضها البعض وتعريضها لتأثير عامل خارجي. فتأثير الحليب والحرارة نجد أن الطحين والسكر قد اختلطا واندمجا ليكونا معاً المعكرونة والفطائر. وهذا يشبه كثيراً مسألة العمل مع الناس.

يريد الناس أحياناً أن يأتي أحد الأشخاص ويغير ثقافتهم أو يحل لهم مشكلاتهم المزمنة، بأن يكرس ساعات قلائل من وقته لهذا الغرض. وهذا أشبه ما يكون بأن تطلب الخبز بمجرد القيام بمزج العناصر المكونة له وتحريكها فحسب، مهملًا اندماج العناصر ببعضها البعض عن طريق عجنها وتخميرها وتعريضها للنار. إن العجن هو النشاط الذي يقوم بالدمج. والعملية كلها تستغرق وقتاً.

إن التخمر والخبز عمليتين بيوكيميائيتين. إلا أن الدمج ليس فيه عادة شدة

التفاعلات الكيميائية ولا استمرار التغيرات البيوكيميائية، بل هو أشد نعومة ويسراً. إنه عملية تفاعل لا تحصل بشكل مفاجئ. وهو عملية جمع للطاقة أكثر منه إطلاق لها - إنه إيجاد لطاقة كامنة. وإذا لم تكن قد مارست عجن الخبز بيديك، فإني أوصيك أن تقوم بذلك في أقرب فرصة.

قلاع الرمل

هناك ما له فعل السحر حين نصبح جميعاً فجأة على موجة واحدة، ونسير معاً كأفراد وجماعة، وإذ بالمعجزات تقع. فما السبب في هذا؟

إن تفحص قلعة الرمل قد يساعدنا على فهم هذه الحالة. ثمّة شيء في الرمل يثير الاهتمام. فالرمل ذرات حرة سائبة تماماً من بلورات السيليكون. والرمل الجاف ينزلق من بين الأصابع ويتطاير في الجو بسهولة. وكل ذرة من ذراته منفصلة تماماً عن الذرات الأخرى، ولا ترتبط بها. لكن عندما تتعرض ذرات الرمل هذه، إلى حرارة مرتفعة، تنصهر لتشكل بلورات الزجاج الشفافة، عندئذ، تفقد كل ذرة خصائصها الفريدة لتكون الشكل الكلي الذي تستقر عليه.

وعلى أية حال، فإن الرمل الجاف، الموجود في الطبيعة، تشوبه طبقة رقيقة من الغبار. والغبار هو العامل الرئيس في المعالجة الفعالة. وعندما يندمج الغبار وجُبات الرمل بتأثير عنصر الماء، فإن العنصرين يكملان بعضهما بعضاً ويعزز كل منهما الآخر. وكما يحصل في الارتجال، فإنهما يوجدان علاقة بينهما. فالغبار المبلل يصبح بمثابة الملاط، الذي يربط مؤقتاً بين حبات الرمل. وبعملية الدمج البسيطة والممتازة هذه نستطيع إيجاد قلاع الرمل. ويجب أن نستمر في إضافة الماء لثلاثين ساعة وتعود إلى ما كانت عليه.

إن الناس أشبه بالرمل. فيمكن أن نكون قساة، ونتصف بالخشونة،

والانفصال، والعزلة، والجلافة. كما يمكن أن تنحل شخصياتنا الفردية وتضيع خصائصها لتأخذ شكلاً غير محدد المعالم وغير مرئي مثل الزجاج. كما يمكن أن نجتمع معاً لتحقيق غرض أسمى لا ينال من ذواتنا وفرديتنا، إلا أنه يبدع أكثر مما يمكن للفرد أن يبدع بمفرده. كما يمكن أن نندمج لنشكل قلاعاً من الرمل. ولا بُدُّ لنا أيضاً من أن نعوض عن نقصنا بالروابط السحرية.

عندما تعمل مع الناس والارتجالية، فإن مادة اللُّحمة - السائل الذي يجذب البشر إلى بعضهم البعض ويربط بينهم، والسحر الذي يحدث الاندماج - هي الوعي، والانتباه إلى التفاصيل، والرعاية التامة، والضحك، وكرم النفس، ووعي الذات، وفي النهاية لا شيء أقل من الحب في معظم أشكاله الرائعة.

حُب، حَب، حُب

«ربما كان الحب بمثابة مكان ننتج إليه، ملجأ نلوذ به من العاصفة. لقد وجد ليمنحك الراحة. إنه هناك ليمنحك الدفء.»



جون دينفر

آي (Ai) كلمة يابانية تعبر عن الشعور بروابط حقيقية بين الناس. وهي تشكل المقطع الأول من كلمة آيكيدو (Aikido). آي تعني الانسجام، والتوازن، والتناغم، والتفكير، والتواصل، أو (هل أجرؤ فأقول) الحب؟ إن كلمتي (آي والحب) تحملان الدعوة لاستحضار قوى الاحترام والاهتمام المتبادل. وآي تفيد معنى الإجلال، والتشجيع، والتسامح، واحتواء الاختلافات. وفي كلمة آي رقة، وصرامة في نفس الوقت. وهي تفيد معنى النظرة الشاملة والتفصيلية في آن معاً.

تصف «آي» الانسجام الذي تجده في الصلة بين الأصابع والإبهام عندما تكور قبضتك، أو عندما تتعاون يدان وتتشابك أصابعهما. وهي تشمل الإمساك والتثبيت والرمي. وقد تشير إلى تشابك يدي شخصين أو أيدي عدة أشخاص يشكلون حلقة. وتعبّر آي عن نفسها بأشكال مثل التريبت باليدين، أو فرقة الأصابع، أو قرع الطبول، أو تمايل الأجساد وتداخلها وكأنما ما يجري ضرب من الرقص في أشكاله المعقدة.

إن لآي هذه (الانسجام أو التوازن أو الحب) فعل الماء بالرمل. إذ لها تأثير موحد يسمح باندماج البشر ويشجع على إبراز شخصياتهم المتميزة وتفردهم.

الدمج بوصفه معلماً تنفيذياً

إن ممارسة دمج أنشطة الارتجالية إقامة صلوات بين الناس، وإبقاء هذه الصلوات قائمة مدة طويلة من الزمن في بيئة الارتجالية، وهي تنظيم يعمل على تعزيز فلسفات الارتجال وممارساته.

في قاعات التدريس والتدريب، أقول للمشاركين إن النمط الأكثر شيوعاً للتعليم هو صورة معلّم وعدد من الطلاب. وإن الأفضل أن ترى المجموعة وقد أصبح جميع أفرادها معلّمين، وجميعهم طلاباً. وإذا ما كنت طالباً حقاً، فعليّ أن أسمح لنفسي أن أتبدل وأتأثر بجميع المعلمين. ذلك أنه كلما كان عدد الطلبة أكبر، وكان عدد المعلمين أكبر، كلما تعاظم احتمال حدوث تغيير حقيقي، وتعلّم حقيقي. وهذا يتطلب التعليم بالمثل والقُدوة. وبوصفي معلماً فإنني أعلم المشاركين تعليم سواهم. وبوصفي «تلميذاً» أعلم طلابي أن يتعلموا. وبوصفي مريباً عليّ أن أقوم بالأمرين معاً.

ملاحظة هامة

إن الأمر الوحيد المطلوب في التعليم بالمثل هو المشاركة الفعلية في الألعاب المستخدمة. ذلك أن لألعاب الارتجال من القوة ما يجعلها أدوات للتغيير إلى حد يمكن معه النظر إلى الموجه أو الوسيط على أنه متلاعب إلا إذا كان مشاركاً في اللعبة بصورة شخصية.

التوجيه والقيادة

ثمة فارق بين التوجيه والقيادة. إذ تنزع فكرة القيادة إلى تعيين شخص في موقع المسؤولية، شخص يتولى زمام الأمور، ويتخذ القرارات، ويبين لنا إلى أين نذهب وماذا نفعل. ويمكن للقيادة المتسلطة أن تحبط عملية التعلم والتغيير فعلاً. فالمعلم الذي يبدو محيطاً بالمعرفة والعلم قد يقضي على الدافع لطلب العلم عند أحد المشاركين. وهذا لا يعني أنه يتوجب علينا التخلي عن القيادة، وإنما يقصد منه أنه يتوجب علينا النظر إليها ووضعها في منظور سليم.

Lead (يقود) مشتقة من الكلمة الإنكليزية القديمة، Lithan، وتعني يتقدم.

إن التوجيه موضوع معقد، وهو بالطبع، الأساس الذي تستند إليه القيادة. إن جميع المهارات لدى المدير التنفيذي الفعال أساسها التوجيه. ذلك أن جميع مهارات الإدارة، والإشراف، والتطوير، والإنتاج، والتنظيم، وإعادة التنظيم، والاتصال، والتعلم، والتجارة أساسها التوجيه.

أن تقود يعني أن تمضي قدماً. إن هذا يعني أنه يتوجب علينا أن نسير إلى حيث نطلب من مشاركتنا المضي. وليس يكفي أن تكون لنا خبرة بالمكان المقصود، حتى وإن كنا خبرنا المكان وطرقناه مراراً، إذ يجب علينا أن نكون هناك مع مجموعات جديدة من الناس نتعلم وإياهم التنظيم أو نظور تنظيمياً.

نمضي إلى أين؟ كثيراً ما نظن أن هذا يعني أنه يجب علينا السير إلى نهاية الدرب وحسب. إلى النقطة التي عند بلوغها يكون العمل قد أنجز. حقاً، إن الأهداف وسائل ممتازة في اقتفاء الأثر والبحث عن علامات نهتدي بها للتصحيح والتحفيز، لإنجاز العمل الذي بين أيدينا. غير أنه ليس في الارتجال نقطة نهائية نتوقف عندها. ليس هناك هدف نهائي. هناك فقط عملية تنمو وتكبر مثلما ينمو المشاركون ويكبرون. والحق أنه لا حدود لها في البحث والاستقصاء وسبر أغوار الموضوع. إنها أكثر من مجرد مهارة. وهي أكثر من مجرد حرفة. إنها فن. والكمال أو النقطة النهائية ليسا من أهدافها. إن التوجيه شأن الارتجال، استكشاف وتجربة يمكن تعزيزهما بمنهج تدريب شخصي مثل الأيكيدو، أو التأمل، أو كرة المضرب أو العمل الطوعي.

إن أسلوب الارتجال يحملنا إلى حالة عقلية نتعلم فيها بالعمل. فعلى أن نكون نشطين في استخدام مبادئ الارتجالية وعملياتها المرة تلو المرة، ويجب أن نقود مشاركتنا بأن نكون قدوة يقتدون بها. وكما هو الحال مع نواحي الارتجالية الأخرى، فإن للتوجيه مكوناً عقلياً، ومكوناً عاطفياً، ومكوناً مادياً، ومكوناً روحياً.

التوجيه العقلي

يتطلب التوجيه العقلي من المرء ضبط عقله. وقد جرت العادة على أن يكون ذلك بالتوسل بمنهج ما، مثل: التنفس، أو القراءة المركزة، أو الصلاة، أو التمارين الرياضية، أو تمارين المرونة، أو التمارين الذهنية، أو الاستماع إلى الموسيقى، أو التأمل.

إن التوجيه العقلي مسألة تتصل بالأخذ بمسلك قوامه النظر إلى الأمور بمنظور الإمكانية والاحتمال، وهي تتطلب من المرء الثقة بإمكانية إنجاز العمل المطلوب، وأن بلوغ الأهداف ممكن. إن هذا الموقف يجب أن يكون قائماً على الواقع والصدق، وأن يخضع للتقويم باستمرار.

وللتوجيه العقلي صلة وثيقة بمهارات الاتصال المستندة إلى اللغة. وإني لأنصح بقراءة كتاب «Language in Thought and Action» لمؤلفه S. I. Hayakawa وكتاب «Impro, Improvisation and the Theatre» لمؤلفه Keith Johnstone لتطوير هذه المهارات. وكلاهما مدرج في ثبت المراجع في آخر هذا الكتاب.

كذلك، فإن للتوجيه العقلي صلة وثيقة بالزمان والمكان والإعداد. ولسوف يتناول الفصل التاسع، من هذا الكتاب: «غريبة هي اللغة» مسألة الدقة في الوقت والتوقيت.

التوجيه العاطفي

إن التوجيه العاطفي يتطلب التأهيل والعمل المنهج. وربما يكون نظام التأهيل ذاته في التوجيه العقلي والعاطفي⁽¹⁵⁾. والمشكلات التي تواجهنا مبكراً في «التوجيه العاطفي هي تعيين عواطفنا. ذلك أنه لا بد لنا من السيطرة على الميدان حتى نقود. وإن من شأن تسمية العواطف وحسب أن تمنحنا القوة للسيطرة عليها. ولعلك لاحظت - في التمرين السابق - أن تسمية

15

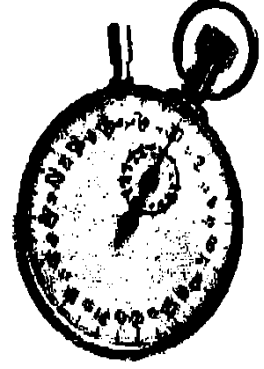
في الواقع يمكن تعزيز أي نظام عضلي أو تدريبي بإكسابه توجهاً. إن خمس دقائق من التلحين أو التأمل أو الجري أو تكريرها لكل جانب من الدمج والقيادة تؤدي في الممارسة والتطبيق إلى ثلاثين دقيقة أو أكثر من العمل المنتج.

مشاعرك يمكن أن يكون أكثر صعوبة مما يحسب المرء. ففي إحدى ألعاب الارتجال، وتدعى السيمفونية العاطفية، يردد اللاعبون أسماء العواطف ويصدرون ما قد يرافقها من الأصوات. عندما بدأت ممارسة هذه اللعبة، أول مرة، كنت أشكل صفاً من ستة أو ثمانية أشخاص، وأطلب منهم تسمية بعض العواطف. وقد عجبت إذ اكتشفت أن القوم، ما إن أخذوا يعددون ما خطر ببالهم من العواطف، حتى استنفدوا مخزونهم من أسمائها بعد أن عددوا سبعاً أو ثمان من الانفعالات الأساسية، مثل: الخوف والحب والغضب والشهوة والمتعة.

كان والدي مقتنعاً بأن عدد الانفعالات لا يزيد عن اثنين وثلاثين عاطفة إنسانية. ولم يقدم لي قائمة بها أبداً، ومع ذلك فلعلي سلمت يومئذ بأن ذلك هو حدود تفكيره. ولم يكن بوسعي أن أتخيل قصور الناس الذين لا يسعفهم الفكر إلا بثمانين أو إحدى عشرة طريقة لوصف مشاعرهم. ثم كان أن وصل ذات يوم أحد المشاركين ومعه قائمة بمئة اسم لمشاعر إنسانية. واكتشفت فيما بعد، جدولاً في مكتب أحد علماء النفس يعرض لعدد كبير يبلغ مثلي اسم لتعيين مشاعرنا. ومنذ ذلك الحين وجدت برنامجاً كومبيوترياً للعصف الذهني تفضل بطيب نفس خالصة، وبدافع من نزوة، وغرابة طبع، وشذوذ سلوك، وغرابة في الأطوار، فعرض بشيء من الدعابة ما يزيد على 2700 وصف لحالات عاطفية.

وإنه ليستحسن أياً كان شعورنا عندما نواجه المشاركين في إحدى جلسات الارتجال، أن نحيط بأكبر عدد ممكن من الأسماء والأوصاف، ومختلف الأطوار، ودقائق الأحوال. وسوف يكون التمرين التالي عوناً لك لتجد لائحتك الخاصة بالعواطف والمشاعر المحتملة.

قائمة العواطف الخاصة بك



فم بوضع قائمة فيها كل ما يخطر ببالك من المشاعر، في جلسة واحدة، ولاحظ العدد الذي بإمكانك إدراجه في معجم مفرداتك الخاصة دونما مساعدة أو عون من أحد. احتفظ بهذه القائمة وأضف إليها من وقت لآخر مزيداً من المفردات. ومن المفيد جداً أن تعمل بالقائمة قبل وبعد الجلسات التي تستخدم فيها مهارات الارتجالية وتكنولوجيااتها. وتبين كم هو عدد المشاعر التي تم استخدامها أو إثارتها. كذلك دون مستويات الحدة في العواطف التي جربت. إذا كان ثمة بضعة مشاعر أو بضعة حالات من الصعود أو الهبوط، فربما كان يجدر إبداء مزيد من الاهتمام بعمق عملك. ولتفعل الشيء ذاته بعد عمل تحقق لك فيه انطلاقات جديدة، أو استبصار، أو حالة من التنوير، أو في جلسات عانيت فيها شدة، أو ضيقاً، أو واجهت الإخفاق.

حاول أن يكون لديك قائمة باثنين وثلاثين اسماً لمشاعر لتبدأ بها (تكريماً لذكرى والدي). لاحظ أن «حسناً» أو «جيداً» ليسا من مسميات المشاعر. إذا كانت لديك كلمات كهذه على قائمتك، أبدلها بكلمات تصف «شعوراً حقيقياً يتابك عندما تخطر ببالك كلمتا «حسن» و«جيد». ربما كان الجوع شعوراً لكن كلمة جائع ليست كذلك. ابدأ بملاحظة نفسك ونشاطاتك فيما يتعلق بقائمة المشاعر الخاصة بك. سلط ضوءاً كاشفاً على المشاعر التي تعانيتها في أغلب الأحيان أو تعبر عنها بأسهل صورة ممكنة.

دون العواطف التي لا تألفها جيداً لترجع إليها في عملك واستكشف في أعماقك، من وقت لآخر، المشاعر التي تصورها العواطف التي لا تألفها. إذا لم يتحقق لك الشعور بالعواطف غير المألوفة لك، فحاول أن تتخيل الوضع الذي يمكن أن يثيره مثل هذا الشعور في نفسك، أو في الآخرين.

عندما تستخدم أشكال التغذية الراجعة أو التقويمات في عمل جماعتك، ضَع قائمة بأسماء «العواطف» الخاصة بك على ورقة التقويم. اسأل عن أسماء عواطف مميزة. اسأل المشاركين عن عدد العواطف التي لهم خبرة بها. اسأل عن مدى شدة عواطف متنوعة. ولسوف يساعدك التمرين وتنظيمك لتزداد إدراكاً بالمشاعر والعواطف المختلفة، وكيفية تأثير العواطف - أو افتقادها - على عملك.

إن المحتوى العاطفي يعزز التعلم والتذكر ويشجع على التغيير في السلوك. كذلك يمكن للمحتوى العاطفي، العشوائي، وغير الملحوظ، والمتجاهل، والمقموع، والذي يعتمد على محرض آخر، أن يوقف النمو والتطور أو يعمل فيه تحريفاً حتى يكاد لا يتبينه المرء. ولسوف يمس الارتجال عواطف المشاركين. وإن التعلم الفعال ذا المحتوى العاطفي يقتضي منك أن تتقدم الآخرين باستمرار في هذا الاستكشاف، قبل، وأثناء، وبعد عملك إن في إطار التنظيم وإن في العرض العملي.

التوجيه الجسدي

التوجيه الجسدي هو مفهوم مركب أيضاً. وهو يقتضي منك في أبسط مستوياته، أن تخوض في أمر ما بجسمك وأن تقوم بدنياً، فعلاً، بالأعمال ذاتها التي تتوقع من المشاركين أن يقوموا بها.

وفي بعض الأحيان يمكن القيام بذلك بمجرد الوقوف والجلوس. وعند العمل مع الناس، غالباً ما يعني هذا التخلي عن الدعامات كاعتلاء المنصات العالية وتوجيه المذكرات. وتعني أحياناً الاشتراك جسدياً في تحريك الأثاث في الغرفة للانتفاع بها على وجه أفضل. ولا ريب أن للقيادة الجسدية معنى المثل، في الواقع، في الوقت المحدد وفي اللحظة المناسبة وبجسدك، فعلاً. عندما أعمل مع الأطفال أجدني مضطراً في كثير من الأحيان أن أطلب منهم

«البقاء في أجسادهم» وكذلك الأمر حين أعمل مع الراشدين، إنما بلباقة ولطف أكثر.

يتطلب التوجيه الجسدي استخدام فكاهتك الخاصة. كذلك يتطلب أحياناً مزيداً من الشعور وإشراك الآخرين في عواطفك الخاصة الصادقة. وقد توحى السيطرة على العواطف بالقوة في بعض الأوساط، ومع ذلك فإنها لا تخلق قائداً بالضرورة. والحق أن السيطرة على العواطف ربما تعلم المشاركين كبح العنصر العاطفي في عملهم.

وكثيراً ما يتطلب التوجيه الجسدي مشاركة صريحة لنقاط ضعفك، وهفواتك، وإمكاناتك، وأخطائك، وتطورك الذاتي. والأطفال يتعلمون الكثير من مشاركة من يكبرونهم في نقاط ضعفهم وأخطائهم. والراشدون يفعلون الشيء ذاته، ومع ذلك لا ينزعون إلى الاعتراف به. فعهدنا بالراشدين أنه يشق عليهم اطلاع الآخرين على نقاط ضعفهم. وينشأ عن ذلك ضياع خبرات لو اطلع عليها الجميع لأفادوا منها.

إننا نحترم حقاً الأشخاص الذين تعلموا من أخطائهم، لذلك يصبح من الضروري أن تقدم نفسك على أنك شخص ذو خبرة وتجربة، وقد أنجزت ما يكفي لترتكب أخطاء، وكنت حصيفاً إلى حد مكنك من التعلم من أخطائك وهفواتك.

ينزع الناس إلى معرفة أحوال أولئك الذين خاضوا تجارب حقيقية وكان لهم الفوز في نضالهم. في القيادة مع الارتجال، يتوجب علينا أن نتعلم مشاطرة الآخرين كفاحنا ليتمكنوا من الاستفادة منه.

الأيكيدو

سبق لي أن ذكرت فن القتال الرائع المعروف باسم «الأيكيدو» مرات عديدة. والأيكيدو من فنون القتال اليابانية تم تطويره كلياً استناداً إلى فكرة

الدفاع عن النفس . والأيكيديو خلو تماماً من كل ضرب أو رفس أو ما يسبب الألم أو الأذى . وفن الأيكيديو يقوم في أساسه على المبدأ القائل : إن العنف يولد العنف ، وإذن فلا جدوى من استخدام العنف للتغلب على العنف . ولقد درست هذا الفن وقيمت بتعليمه طوال عشرين عاماً وما زلت مقيماً على التعلم في هذا الفن لأفهم أصوله .

إن الأيكيديو هو ممارسة ودراسة لمدى واسع من الحركات الجسدية . والعقل مدرب على أن يركز على توازن الجسم ، وأن يؤدي وظيفته منطلقاً من هذا التوازن وخاصة في الحركة . وبإمكانك أن تعين مراكز توازن الحركة لديك بسهولة فائقة عندما تكون واقفاً ، ومسترخياً ، ومتوازياً على كلتا قدميك ويداك مسترخيتان إلى جانبيك . إن المركز هو الضفيرة الشمسية ، وتقع أسفل السرة بنحو بوصتين وفي منتصف المسافة بين صدرك وظهرك .

إن الضفيرة الشمسية أو مركز توازن الحركة تعتبر مركز الإرادة - إرادة الوجود، إرادة الفعل، إرادة التأثير، وإرادة الإبداع . وفهمنا لـ «مركزنا» جزء من جوهر التوجيه والقيادة .

وتعيين المركز ومن ثم تعلم الحركة انطلاقاً من هذه المعرفة وبها يقتضيان من المرء وعياً وممارسة ومنهجاً . وفي مجموعة ارتجالية ثمة مركز توازن للمجموعة ككل متوافق مع مركزية القيادة التنظيمية والأفراد . وإن القيادة المركزية والقيادة من المركز من قبل الوسيط هما عنصران هاما في استخدام الارتجالية في الميدان المهني .

الاسترخاء، أسلوباً

إن أي عمل يجب القيام به مدة طويلة من الزمن أو تكراراً ينبغي أن ينجز في حالة الاسترخاء . والنشاط يتطلب في الواقع حالة من التحرر من التوتر والشدة . والاسترخاء في جسد قائد نشط يلهم المرء الثقة . أما التوتر في الجسد ذاته فيثير التوتر أو الخوف أو حتى الغضب بين المشاركين .

يتطلب الاسترخاء التام وعياً، وممارسة، ومنهجاً. ومن المفيد في أي تمرين أن تسترخي تماماً قدر ما تستطيع بين لحظات التوتر العضلي والجسدي. وقد ينتابك، في أثناء تعلمك حركات جديدة، التوتر أو الارتباك بشكل جلي. والسبب في هذا يعود جزئياً إلى أنك تستخدم عقلك لتتعلم. ومتى بدأت تترك لبدنك السيطرة على التعلم والتدريب، فإن عقلك يلتفت إلى مساعدة بقية جسدك على الاسترخاء.

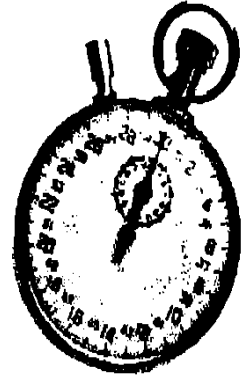
لقد تعلمت التمرين التالي، لأول مرة، قبل ما يزيد على عشرين عاماً، وما زلت أعمل فيه تشديباً وتطويراً ليبلغ الكمال إلى اليوم. إنه تمرين بدني بسيط يمكنك أداءه بسهولة ويسر، إن قليلاً وإن كثيراً. وتعلم هذا التمرين جدير بأن تنفق فيه عشرين دقيقة من وقتك.

وقد قصدت ألا تكون التعليمات مرفقة بشكل توضيحي. ومن الأهمية بمكان أن تأخذ الوقت الكافي في أداء هذا التمرين. وبإمكانك إذا ما شئت أن تطلب من أحد أصدائك أن يحادثك وأنت تؤديه. ولسوف تجد هذه التعليمات واضحة متى أصبحت قادراً على أداء التمرين بضع مرات. وهذا الوضوح هو ما تنشده في هذا العمل.

خطوة واحدة، خطوتان

حاول أن توازن ثقلك، وأنت واقف وقدماك متباعدتان، على الكعب والمشط لكلتا قدميك. كرّس لهذا الجهد بعض الوقت. وتفحص جسدك كله في عقلك في أثناء قيامك بهذا العمل. وحسبُك إنجاز هذا في جلسة واحدة، فهو كاف.

ومتى تعلمت أن تكون متوازناً بشكل مريح على كلتا قدميك، ابدأ بنقل وزنك من إحدى قدميك إلى الأخرى، متوخياً الحفاظ على توازنك في أثناء هذه العملية. وانتبه لأي شعور ينتاب جسمك أثناء تأديتك لهذا التمرين.



الخطوة الأولى

- حافظ على إحدى قدميك في مكانها. ثم اخط إلى الأمام وإلى الخلف مرة بعد مرة بالقدم ذاتها. بدل قدميك وقم بالخطوة الأولى من جديد بالقدم الأخرى.
 - دَع إحدى قدميك ثابتة في مكانها، واخط إلى الأمام مرة بعد مرة في أثناء دورانك على محور حول القدم الثابتة. بَدِّل قدميك ودر بالاتجاه الآخر.
 - قُم بالدوران على محور القدم إلى الخلف. بدل قدميك وكرر الحركة بالاتجاه الآخر.
- ابطء إذا ما انتابك دوار. لاحظ ما إذا كنت تشعر بأي طاقة أو توتر في أي جزء من أجزاء جسمك. يمكن أن تشعر بالتوتر عند النقرة، أو بالشدة في أعلى الرأس، أو تقلص في أعلى الصدر. تنفس وكأنك تتنفس في موضع كل شعور لاحظته. إنك في كل مرة تقوم بهذا العمل تساعد تلك المنطقة على الاسترخاء. إن بلوغك هذه النقطة كاف في هذه المرحلة. ومتى أصبحت تؤدي تمرين الخطوة الواحدة بيسر، حاول أن تؤدي تمرين الخطوتين.

الخطوة الثانية

- قِفْ وقدمك اليسرى تتقدم قدمك اليمنى بمقدار خطوة. يجب أن تكون قدمك اليمنى منفرجة قليلاً ومنحرفة عن اتجاه القدم اليسرى.
- دَع قدمك اليسرى في مكانها. اخط إلى الأمام بقدمك اليمنى.
- حرك رديك ببطء إلى اليسار، محرراً قدميك أيضاً. عد إلى أن تواجه الاتجاه المعاكس. عند هذه النقطة سوف تجد قدمك اليسرى متقدمة إلى الأمام.
- بعد ذلك اخط إلى الخلف بقدمك اليسرى، تاركاً اليمنى في مكانها.
- إنك تقف الآن وقدمك اليمنى تتقدم اليسرى وتواجه الاتجاه المعاكس من حيث بدأت. احرص على أن تكون أصابع قدمك اليمنى متجهة إلى الأمام وأصابع اليسرى منحرفة إلى اليسار بشكل مريح.
- لإتمام الحركة، اعكس العملية وعد إلى حيث بدأت.
- اخط إلى الأمام بقدمك اليسرى.

- دون أن تدع قدمك تلتصق بالأرض، حرك رديك إلى اليمين إلى أن تواجه الاتجاه المعاكس. وفي الوقت ذاته اسمح لقدميك بالحركة بحيث تواجهها اتجاه الردين ذاته.
- اخط إلى الخلف بقدمك اليمنى.
- إنك بانتقالك من الموقع الأصلي وعودتك إليه من جديد بنجاح تكون قد أنجزت مجموعة واحدة بأكملها من تمرين الخطوتين.
- يجب أن تكون واقفاً، عند الانتهاء، في موقعك الأصلي، وبالوضعية ذاتها التي بدأت بها، وقدمك اليسرى إلى الأمام. وإذا لم تكن في هذا الموقع تماماً، استرح قليلاً وكرر التمرين مجدداً من البداية.
- حين تكون قد أدت التمرين بنجاح، جرب الخطوتين لبضع لحظات فحسب للتأكد من أنك قد استوعبت الحركة المطلوبة. إن تعلمك القيام بهذا القدر كاف في جلسة كاملة.

ملاحظة

إذا كنت ما تزال تعاني صعوبة في أداء هذا التمرين، رغم ما بذلت من جهد، فعليك بالاتصال بناد محلي للأيكيدو وتسال إن كان برسعك الانضمام والتدرب على يد مدرب خبير في هذا التمرين. ويعرف في النادي باسم «الخطوتان» أو «rimi - lenkan» أو «Uderfuri - Undo»⁽¹⁶⁾.

متى أحسنت أداء تمرين الـ «خطوتان»، مخصصاً عشرين دقيقة يومياً للتدرب وإتقانه، فلسوف تجد له الأثر الإيجابي المحمود على كيانك بدنياً، وعاطفياً، وعقلياً، وروحياً، وتنظيماً.

16

إذا تعذر عليك العثور على نادٍ للتدرب على الأيكيديو في ناحيتك، فاتصل برابطة الأيكيديو الأمريكية في شيكاغو أو اتحاد الأيكيديو في الولايات المتحدة، ومقرها مدينة نيويورك.

إذا ما كنت ستقوم بتعليم هذا التمرين للآخرين، فمن الضروري أن تمارس تمرين «الخطوتين المتقدم»، كما سيأتي وصفه أدناه ومن المهم في هذه العملية أن تلاحظ الطريقة التي أدت بها أول مرة بدقة وعناية. وكلما كان إنجازها صعباً، كلما كان ذلك إشارة إلى أنك لم تكن تؤدي التمرين عبر مركز التوازن لديك. إن معرفة هذا عن نفسك، يمكن أن يقدم لك معلومات قيّمة لكي تعمل مع آخرين يؤدون التمرين.

تمرين الخطوتين المتقدم

عليك أن تواصل المحاولة إلى أن تستطيع تأدية التمرين الأصلي بيسر وسهولة. حاول مرة أخرى لترى ما إذا كنت تدرك أين يقع أكثر الوزن أو الحركة في جسمك. فقد يكون ذلك في كتفك أو جبهتك أو ركبتيك أو ردفك. أو لربما في يديك أو قدميك أو فكك أو صدرك.



عندما تؤدي حركة الخطوتان بسهولة تامة، تستطيع أن تبدأ بالتنقل بإيقاع أسرع. ولعلك تجد نفسك حين تزداد سرعة تميل إلى الخلف عندما تخطو خطوة باتجاه الخلف. فإذا ما خبرت هذه الحال، بإمكانك أن تبدأ بنقل وزنك إلى الأمام في اللحظة ذاتها التي تخطو فيها إلى الخلف. وسوف يعوض هذا عن القوة النابذة وزخم الحركة في الاتجاه المعاكس. وعندما تبدأ حركة التعويض هذه، قد تجد نفسك تميل إلى الأمام. وحالما تعي هذا الحدث، ابدأ بنقل وزنك باتجاه مركز التوازن لديك.

إذا استطعت القيام بهاتين الخطوتين بنجاح وبإيقاع متسارع باطراد، فلعلك لاحظت أن ليدك وذراعك أثراً كبيراً على أداء الحركة. فإذا كانت ذراعك تطوحيان من حولك وحسب، فقد تطيحان بتوازنك. وكلما كانت الحركة سريعة كان ذلك أقرب إلى التحقق. وإذا كنت تشد يديك وذراعك، وجدت بدلك يتصلب ويفسد عليك هذا سرعة الدوران. فابدأ بالاسترخاء وستجد أنك أخذت تتمكن بيسر ومرونة من يديك وذراعك أثناء دورانك.

حاول أن تبدأ حركة الدوران ويداك أمامك مباشرة، وأصابعك مسترخية، وذراعاك مسترخيتان ومنحنيتان قليلاً، والراحتان متقابلتان ومتباعدتان عن بعضهما بوضع بوضات. يجب أن تكون يداك ممدودتين بوضع بوضات بعيداً عن جسدك عند مستوى سُرْتِك تقريباً. وإذا بدأت التمرين متقدماً بقدمك اليسرى أمام اليمنى، وجسمك في حالة استرخاء، فمد يدك اليسرى لتتقدم على اليمنى قليلاً. وقم بأداء تمرين الخطوتين انطلاقةً من هذا الوضع، من جديد.

عند قيامك بالدورات، ضَع يدك اليسرى قريباً من مقدمة ومركز جسدك، واجعل راحة يدك اليسرى وكأنها تمسك بقدرح والراحة متجهة إلى الأعلى. ضع يدك اليمنى في قدرح اليسرى وأصابعك في الاتجاه المعاكس. وعند مواجهتك الاتجاه المعاكس، مد يديك أمامك ثانية. الآن سوف تكون قدمك اليمنى باتجاه الأمام، إذا كنت مسترخياً، يمكن أن تكون يدك اليمنى تتقدم اليسرى قليلاً.

إذا وجدت أنه قد أغلق عليك فهم ما تقدم بعد الجهد والممارسة، فاتصل عندئذ بنا لإرشادك لكي تحصل على الإرشاد. فليس بالأمر غير المألوف أن يطلب المرء بعض العون والمساعدة لأداء تمرين بهذا المستوى. وإذا كان بإمكانك التدرُّب عليه بنفسك، فتجد أن في هذا التمرين فوائد لا تدرك إلا بعد الممارسة. وكلما أقيمت على التدريب وجدت الأمر أيسر.

ولسوف يدخلك هذا التمرين في علاقة عملية مع مركز التوازن لديك. وإن وجودك في مركز توازنك سيمكنك من أن تكون أكثر وعياً بالتوازنات المؤثرة في عملك. وإن العمل انطلاقةً من مركز التوازن مفيد جداً في نجاح العمل الارتجالي.

وما إن تتمكن من أداء هذه الحركة، حتى تجد أنها نشاط ممتاز جدير بالتعليم لمجموعات صغيرة. وقد أدركت بالتجربة أنه يمكن تحقيق قدر كبير من التطور بأقل وقت بتعلم هذه المهمة البسيطة. نفذ التمرين بأقل قدر ممكن من الكلام. لا تخطط لطريقة العرض الفعلي. حَسْبُكَ أن تقوم بتوجيه العرض.

التوجيه الروحي

إن استخدام الارتجال على الوجه الأكمل يعيدنا من جديد إلى الجانب الخفي من الحياة. ويمكن للارتجال أن يغري الأفراد على النظر بعمق أكبر في الجوانب الداخلية والخفية لحياتهم ودوافعهم، مما يقود إلى القوى الخفية الرائعة للضحك. فالضحك هو آلية شفاء. والضحك يجمع الناس معاً ويساعدهم على تجاوز اختلافاتهم. ثم إن الضحك يوفر للمرء منظوراً. إن هذه الأشياء هي عين ما تتألف منه الروح.

إن قيادة الروح لا تتأتى من نهجنا في العمل، ولا من أسلوبنا في الحديث، وإنما من الطريقة التي نسير بها في العالم. وفي الارتجالية نواجه المجهول، ونقصى عالم الروح. ذلكم هو أيضاً اتجاه ينبوع الإبداع.

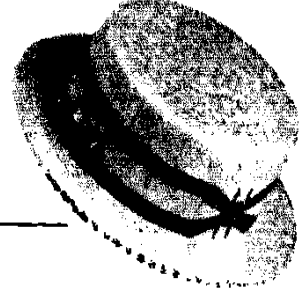
ويتوجب علينا جميعاً أن نقارب ونتعلم من عالم الروح من المنظور الشخصي لكل منا. إن الارتجال يؤدي عمله، وقيمه إنما تكمن في أنه منهج وتكنولوجيا وحسب. غير أن ما يتحقق من فوائد عظيمة يأتي به الاستكشاف العميق هذا. ومثلما نقرر استقصاء الجانب الأعمق من تمرين «الخطوتين»، كذلك علينا أن نقرر أن نسعى إلى عمق اللامرئي، وعالم الروح. ويجب أن نضع دروسها موضع التطبيق، ومن ثم لعلنا، في حياة من السعي البهيج، نتعلم السبل إلى مقاربة روحية للتوجيه الارتجالي.

إن اكتشاف عواطفك وتلمسك طريقك هما طريقتان لعيش «حياة مختبرة». والقيام بهذا يقتضي أن تعي مشاعر الآخرين، فضلاً عن وعيك بمشاعرك وعواطفك الخاصة. وسوف تجد نفسك عندما تستخدم الارتجال مواجهاً بحقائق مثل قوة الحب وعمق الاندماج. وسوف تتعلم أن تجد البهجة في ما ينطوي عليه التوجيه الجسدي والعاطفي، وأعاجيب روح الارتجالية، من مسؤوليات.

ولك أن تتوسل بعد بالارتجال كأداة، بغض النظر عن كل ما تقدم. ولك أن تستخدم الألعاب، وتحصل على الفوائد، وتقطع الدروب، وأن تكون مبدعاً، وتفيد من النتائج دون أن تقوم بأي عمل يتجاوز المشاركة واللعب وفق القواعد. إن العمق والقوة جزء من العملية، وإذا ما عملت بهما حقاً، فإن وعيك سوف يتغير. ومن المفيد لتطور العملية والإفادة من قوة الارتجال، أن تراجع وتلاحظ قوة اللغة، كما سنرى ذلك في الفصل التالي.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل التاسع



غريبة هي اللغة

اللغة هي الطريقة التي نتوسل بها عندما نشارك في الحديث، والأدب، والشعر، والمعلومات، والاتجاهات، والصلوات، وإنزال اللعنات، والقذح والذم، والثرثرة. واللغة «مضحكة تبعث على القهقهة»، ومضحكة بمعنى «طريفة» في آن واحد. واللغة هي أكثر الأمور أهمية وأقلها أهمية. وللكلمات معانٍ عديدة ودلالات لا نهاية لها، ومع ذلك فإن أي كلمة هي مجرد رمز خُطَّ على عجل ومن غير إتقان على صفحة أو موجة تتردد على الأثير. وفي الوقت ذاته، يمكن لكلمة خاطئة أن تترك ندبة في الصميم. كذلك يمكن لكلمة مناسبة أن تساعدنا على تجاوز الزمن نفسه.

واللغة بشكلها اللفظي هي الأقل دلالة، إذ يمكن للرسائل التي يرسلها جسدك أن تغطي على معاني الكلمات. فلغة الجسد يمكنها أن تعدل، أو تعزز، أو توسع، أو تنكر فحوى كلماتك. وتستطيع لغة الجسد أن تصدر رسائل إما موازية للمقصود أو تقع عند الزوايا الصحيحة للمقصد. وإدارة الارتجالية الفعالة

تتطلب منك أن تولي انتباهاً استثنائياً بالتفصيلات المتضمنة في جميع نواحي اللغة.

نظرة إلى اللغة

إن جهاز الصوت الإنساني قادر على إصدار مئات الأصوات الصغيرة. وتمتلك اللغة الإنكليزية الأمريكية السائدة سبعا وأربعين وحدة صوتية معينة تعرف باسم «فونيمات» Phonemes وتم تصنيفها وتحديدتها في الأبجدية الصوتية الدولية⁽¹⁷⁾. والجسم البشري قادر على تأدية آلاف الحركات الدقيقة. أما «الأصوات» الصغرى التي تصدر عن الجسم البشري فلم تجرِ فهرستها، وإن كان بعض الباحثين يقدرّون أن ما نسبته 75٪ من رسائلنا تنقلها لغة الجسد.

تعرف قواميس اللغة الإنكليزية نحو مليوني كلمة. وهناك بضع تعريفات للغة الجسد body language متفق عليها: التلويح باليد، هز الكتفين، العبوس، النقر بالقدم تعبيراً عن الضيق. وثمة تعريفات للإشارات الفيزيائية المستخدمة في صناعات مختلفة - موجهو الطائرات، مخرجو التلفزيون والسينما، القادة العسكريون. وهناك، بعد، لغة إشارة دولية لمن يعانون من مشكلات في السمع. ولكن ليس هناك قاموس عام للغة الجسد. فهذه اللغة، هي حتى الآن، شخصية جداً ومداهها واسع جداً مما لا يسمح بالإحاطة بها. فغمزة من عين قد تقول أي شيء تقريباً.

وليس بمقدورك أن تلاحظ بطريقة موضوعية لغة جسدك أثناء حركته. والحق أنك لا تعلم بدقة ما تقوله لغة جسدك نفسه، إن لم يكن لسبب آخر فلأن المعنى يكمن كله في التفسير.

17

تجد عرضاً ممتازاً لمكونات الصوت واللغة عند البشر في كتاب

E.C. Glen, P.J. Glen and S. Forman, Your Voile and Articulation, Englewood Cliffs, MJ: Prentice Hall, 1989.

وعلى الرغم من هذا، فبوصفك مديراً ارتجالياً، عليك أن تعي بدقة فائقة ما تقوله أجساد الأفراد كل بمفرده وأجساد المجموعة ككل. وهذه المهارة تتطور مع وعيك بجسدك.

يعمل الارتجال بسرعات مذهلة. وينشط المشاعر العميقة. فإن لم يكن لديك فهم لعمق وطبيعة لغة الجسد سوف تجد نفسك في أحوال كثيرة متخلفاً عن الطريق. وبدون فهم لغة الجسد، قد تشير في المجموعة مقاومة وبغضاً. وإن انتباهنا لما تقوله لغة الجسد وإدراكنا لها يفتحان أمامنا أبواباً كثيرة لاستخدام الارتجال كأداة مهنية.

الحضور

إن ما لا يقل عن 15 بالمئة من تواصلك مع الآخرين ينقله حضورك الشخصي. وأحد أشكال الحضور هو ما نعتقده في حضور الممثل على المسرح - أي القدرة على ملء المكان بالطاقة المنبعثة منك، وأن تجعل الجميع يشعرون بوجودك. ولهذا صلة بالنشاط والقدرة على أن تكون مستغرقاً تمام الاستغراق وبكل جوارحك ومشاعرك في ما تؤديه. وقد يتجلى هذا الحضور بأشد صورته بياناً في وثوق حركتك وأفعالك دون تكلف. وينعكس في تألق عينيك، ورشاقة خطواتك، والطرق التي تتواصل بها مع الناس من حولك. وكل امرئ قد عرف شخصاً يستحوذ على الانتباه لحظة دخوله غرفة دون إعلان ولا تقديم. وهذا ما يعرف أحياناً بـ «مكانة النجم» في المستويات العامة العليا. وعلى المستوى المهني، فإن توفر قدر من مهارة الحضور الودي المنبسط من المتطلبات الأساسية للعمل.

ولقد سبق الحديث عن الشكل الآخر من الحضور. وهو أن تكون موجوداً «في اللحظة»، أي أن تكون حاضراً في اللحظة الراهنة تماماً وكلياً، بهذه المشاعر، وهذه الأجواء من حولك، مؤدياً هذا العمل، وهؤلاء الناس

نصب عينيك، مفكراً في هذا الحدث وهذه الكلمات، دون احتفال بأي وقت أو مكان آخر. والحضور الأقوى إنما يتحقق بوجودك التام في اللحظة الراهنة بحيث لا يكون هناك ببساطة مكان آخر توجد فيه.

لتوقف لحظة لتقوم بعملية جمع لمقدار «مادة» التواصل المستنفدة قبل أن تنطق بكلمة واحدة. فلغة الجسد تشكل خمساً وسبعين بالمئة و15 بالمئة للحضور فيصل المجموع إلى 90 بالمئة. واني لأرى أن 5 بالمئة من طاقة التواصل المتوفرة مدمجة باللغة التي تتحدث بها، والتركيبات اللغوية التي تستخدمها، والدلالات اللفظية لما ترمي إليه.

إن الباقي وهو 5 بالمئة يترك للمعرفة، والنشاط، أو أي شيء آخر يتطلبه نقل الرسالة التي تشغل تفكيرك. تذكر أن الرسالة هي «العنصر الأخير بين أكثر العناصر أهمية» في تواصلنا، مع أننا نميل إلى إنفاق مقدار أكبر من طاقتنا وتركيزنا على الـ 5 بالمئة هذه. وإذا ما كنت تبذل نسبة قليلة هي 50 بالمئة من انتباهك وطاقتك للـ 95 بالمئة مما يحصل قبل أن تبدأ بالكلام، فإن فرص نجاحك في الارتجالية يمكن أن تتضاعف ألف مرة.

علم دلالات الألفاظ العام

يعرف هذا الحقل الاختصاصي من حقول دراسة التواصل باسم «علم دلالات الألفاظ العام» General Semantics، وهو دراسة معنى المعنى. ويتناول أسئلة مثل: «كيف ولماذا يكون للكلمات معنى؟»، و«كيف لنا أن نعرف المعنى المقصود؟» إذا كان شيء ما يعني شيئاً ما فإن له معنى، أليس كذلك؟ ماذا أعني بذلك؟ «أعني، ماذا يعني معنى المعنى؟».

يعود هذا الاهتمام الأكاديمي بأصوله إلى الكونت كورزيبسكي كما هو مبين في كتابه «Science and Sanity» المطبوع سنة 1933م. وممن عمل على

التحديث في الحقل ذاته S. I. Hagakawa في كتابه Language in Thowght and Action، المطبوع سنة 1964م.

إن علم دلالات الألفاظ العام يبحث بعمق في المعجزة المثيرة والخرافة وهي قدرة الكلمات والأفعال، حقاً، على نقل الخواطر والأفكار، وقدرة إنسان واحد على أن يصوغ فعلاً فكرة، وقدرة إنسان آخر على تلقي تلك الفكرة من خلال اللغة. والحق أننا لا نفهم بشكل تام كيف يحدث هذا. إن تعلم لغة والتحدث بها وكتابتها هو أساس الحضارة. ولربما كانت الجيتان قادرة على «التحدث» فيما بينها. ولكنها لا تستطيع، على ما يفترض، أن تتعلم لغة البشر أو الكلاب. أما أن لغة البشر يمكن أن تولد وتدوّن وتبث وتنقل إلكترونياً، بل ربما تصدر بالطاقة النفسية، فأمر يتجاوز الخيال.

التوازن (Stasis)

إن أحد العناصر البالغة الأهمية في دراسة علم دلالات الألفاظ العام هو نظرية «التوازن». والمبدأ المنظم للتوازن هو أن كل تواصل قائم على اللغة إنما يتعلّق بالفكر المجرد.

كل ما يمكن للغة أن تفعله حقاً هو توفير أسماء أو أوصاف للأشياء والعمليات والعلاقات. والأسماء هي تعبيرات تجريدية؛ إنها ليست الأشياء ذاتها. فالكلمة التي تدل على كرسي ليست الكرسي ذاته. والكلمة التي تدل على فكرة ليست الفكرة ذاتها. والكلمات ليست سوى تصوير متخيل ومتفق عليه للمادة أو المفهوم. وهي تعمل بوصفها خارطة تساعدنا على فهم الشيء الواقعي. ولكن، كما قال الكونت كورزيسكي: «إن الخارطة ليست المنطقة». والتجريدات الشخصية هي «خرائط» ترتبط بكلمات قد تجعل تواصلنا أكثر تعقيداً.

تأمل المستويات التالية من التجريد ونحن نتفحص الكلمة والفكرة التي

نطلق عليها اسم كرسي، وهو شيء بسيط نجلس فوقه. إن تاجر المفروشات قد يجرد الكرسي إلى مستوى يمثل دخله الشخصي. وهذا بلا ريب يشكّل بضع خطوات بعيداً عن الكرسي الأصلي.

أما للحرفية فلعل الكرسي يمثل لها تجريداً لتصورها لذاتها. وبالنسبة لمهندس فقد يوحي الكرسي بمبدأ بنيوي أو شكل التصميم. لذلك قد ينظر عالم الفيزياء النووية إلى الكرسي ذاته بوصفه مجموعة من الذرات ومكوناتها. وبالنسبة للابن أو الابنة فقد يختزلان الكرسي إلى ذكرى الأسلاف - متاع خلفته الجدة. وبالنسبة لشخص يعاني البرد القارس فقد يكون الكرسي مصدر دفء. وأما الشخص ذو النزعة الروحية فقد يكون الكرسي مثلاً لوجود أسمى، الله الذي أوجده.

إن كل معنى من هذه «المعاني» يشير إلى مستوى مختلف من التجريد. والمعاني المحددة تقع جميعاً على بعد خطوات مختلفة متخيلة عن الكرسي الحقيقي، الكرسي المعين هذا، هذه المجموعة المعينة من الذرات والجزيئات التي يتألف منها الكرسي الحقيقي هذا في الوقت الحقيقي هذا، والذي هو فريد بلا ريب في الكون كله.

حينما يتحدث شخصان عن الكرسي، على المستوى ذاته من التجريد، أو على مستوى من التجريد قريب بشكل كاف، يساعد على تحقيق التواصل، يقال فيهما إنهما بلغا حالة «التوازن». أما إذا كان الناس يتحدثون في أمر الكرسي ذاته، وأحدهم يتحدث حول مصدر للحرارة، والآخر يتحدث حول ذكرى عزيزة، عندئذ تكون مستويات التجريد متباعدة جداً، ويمكن أن يؤدي ذلك إلى سوء تفاهم كبير. فما قد يحصلون عليه من استخدام الكرسي، يمكن أن يسبب صراعاً خطيراً. وفي هذه الحال، فإن المشاركين لم يبلغوا «التوازن».

إذا ما نظر المرء إلى الكرسي كشيء له أربعة أرجل لنجلس عليه، ورآه الآخر قطعة أثاث لنجلس عليها، فإن الاختلاف في مستوى التجريد يظل قائماً،

لكن الرجلين يظلان غير متباعدين في منظورهما ذلك التباعد الذي يسمح بوقوع حال من تشوش المفاهيم أو نشوب صراع. وإذا ما مال طفل إلى الوراء وهو يجلس في كرسي كتمرين في تعلّم التآرجح، فإن هذا يتعارض بشكل كبير مع معلم يجرّد هذا الفعل إلى مستوى يرى فيه ازدياداً للملكية العامة.

إننا بفهم «التوازن»، يمكننا أن نأمل بمعالجة خلافاتنا؛ وأن نسعى بنشاط لبلوغ المستويات ذاتها، أو المشابهة من التجريد في المسائل التي نتبادل الآراء حولها.

إننا نستطيع بهذا الوصف المقتضب للتوازن، أن نرى كيف يمكن للأمور أن تصبح معقدة عندما نتبادل الحديث حول شيء بسيط مثل الكرسي. تصوّر ما يحدث عندما نتناقش في قضايا أكثر دقة وتعقيداً - أموراً مثل العاطفة، والزمان والمكان، والسياسة، والدين، والفلسفة، والمجهول. حاول أن تتحدث عن الحب، والكراهية، والحقيقة، والجمال دون أن تبلغ حالة «التوازن» ولعلك تجد الأمر قد تحول في نهاية المطاف إلى وضع متفجر.

إن حقائق التواصل ونظريات الارتجال تتحدث عن الحاجة إلى التفاهم وترمي للوصول إلى التوازن عن طريق الانشغال البسيط بألعاب الارتجالية. وهذا الانشغال يفعل فعله عند مستويات ما قبل - الألفاظ. ونحن نبدأ بالالتزام بأن نكون في اللحظة المناسبة وفي الوقت المحدد، هنا والآن، في اللحظة الراهنة. ولأننا نُفسر أنفسنا على أن نكون في إطار الوقت الحاضر، فإن العديد من المشكلات الناجمة عن الإخفاق في بلوغ حالة «التوازن». ولأننا نخترع المعنى فعلاً ونتفق على مستوياتنا من التجريد عندما نعمل ونلعب معاً، فإننا نقوم بشكل آلي إما بخلق «التوازن» أو خلق موقف كوميدي.

وكوميديا المواقف هي تجسيد للإخفاق في بلوغ التوازن، ففي البرنامج التلفزيوني «أحب لوسي»، مثلاً، نجد أن كل صعوبة تقريباً تنشأ عن حقيقة أن لوسي كانت تتحرك بدافع من الخوف أو الغيرة، أو افتقارها للشعور بالاطمئنان

بينما يلجأ ريكي إلى المكر أو يسلم بظاهر الأمور. وإن منفي الارتجال ليحسنون صنعا إن قاموا بدراسة التوازن وسعوا إليه.

في اللحظة المناسبة وفي الوقت المحدد (OnTime and in time)

تسم اللغة بالتعقيد الشديد حتى إن نقاطها الجيدة تعمل بمعدلات من السرعة تفوق سرعة الطائرات النفاثة. بل إنها تعمل في الحقيقة بسرعة الصوت. ولذلك، فإن تجنب الأخطاء يتطلب تركيزاً وانتباهاً كاملاً، ومع ذلك، فإن انتركيز الكامل يمكن أن يخفق. ولنكفل التركيز، من الضروري أن نكون في اللحظة المناسبة وفي الوقت المحدد. ويرمي الارتجال إلى أن تأخذ على نفسك التزاماً حقيقياً بأن تكون في اللحظة المناسبة وفي الوقت المحدد. ومن المعاني الأمل تجريباً لهذه الفكرة أنه يتوجب عليك أن تكون في مكان الحدث، وفي موقع الاجتماع قبل الوقت الذي حددته وأعلنت عنه.

لقد وجدت بالتجربة أنه إذا لم تكن موجوداً قبل بداية حدث ما لخمس عشرة دقيقة على الأقل، فإنك وإن كنت «في الوقت المحدد»، إلا أنك، مع ذلك، قد لا تكون «في اللحظة المناسبة» تماماً. وقد تكون تلك الدقائق كافية إذا ما كنت قد عملت في ذلك الموقع في وقت سابق من اليوم ذاته. وسوى ذلك لك مني النصيحة أن تصل قبل نصف ساعة، على الأقل، من بدء نشاط المجموعة.

أن تكون في اللحظة المناسبة وفي الوقت المحدد يتطلب تفكيراً متروياً، ورغبة، وتخطيطاً، وتركيزاً، ونظاماً وجهداً. وقد جريت حينما يكون الموقع غير مألوف لي، على الوصول قبل موعد البداية بتسعين دقيقة أو ساعتين. وعندما أعمل في مدينة غريبة، فإنني أؤثر أن أصل قبل يوم. ومع أنه ليس ثمة في الارتجال وقت يمضيه المرء في إعادة التدريب (البروفة)، فإن الإعداد ما يزال جزءاً أساسياً من صيغة الارتجال.

والحقيقة أننا قادرون، كمهنيين، على أن نعمل في أي وضع. ولكوني مرتجلاً ضليعاً، فإنني قادر على التكيف فوراً مع أي ظرف. وبوصفي مرتجلاً محترفاً، فإنني أعلم أيضاً أن المقعد (Seating) والمكان (Setting) يمكن أن يحولاً نزهة في الحديقة إلى معركة مضية.

لقد كانت لي تجربة ذات يوم حين أرسلت إلى بعض المتعهدين مخططاً لبناء موقع، فإذا بي حين وصلت إلى المكان أجد أنهم لم يخططوا العمل وحسب بل كان البناء شيئاً كله، وبدا وكأنه مصمم خصيصاً ليسبب لنا المصاعب والإخفاق في العمل. كذلك كانت لي تجربة ممتعة بإعداد غرفة لتكون مكاناً لاجتماع في وقت مبكر من اليوم، قبل ليلة من انعقاده، فقد وجدت أن شخصاً طيباً قام بإعادة ترتيبها قبيل الاجتماع.

الحضور الفعال

حتى ولو كنت تشارك بفعالية في نظام معين صمم ليساعدك على أن تكون مائلاً في اللحظة الراهنة، فمن الأهمية بمكان أن تنهمك في نشاط ما لتحمل نفسك إلى أجواء الحدث ولحظة الاجتماع. فأن تكون في الوقت المحدد كما سبق الوصف يعني أن تكون في اللحظة المناسبة أيضاً. وإذا ما وصلت إلى المكان متأخراً، فحري بك أن تشارك بنشاط في تدريب يساعدك على ولوج اللحظة الراهنة والاستغراق فيها. وإذا كنت «ممن ينشطون صباحاً» وتعمل بعد الظهر، فيتوجب عليك عندئذ أن تفرض على نفسك نظاماً ما يضعك في المكان والزمان.

ولسوف تجد أن خمس دقائق أو عشر، تمضيها في هدوء، يمكن أن يكون لها تأثيراً مدهشاً على حضورك. والصلاة أو التأمل نشاطات يمكن أن يحملناك إلى هذه اللحظة. وكذلك فإن، نزهة هادئة، ومجموعة من تمارين التنفس، وتشكيلة واسعة من التمارين البدنية، وغناء أغنية معينة، والتصفيق

بكلتا يديك على إيقاع معين، سوف تساعد جميعها في إيصالك إلى القاعدة الأولى الأهم في الارتجال. وثمة تمارين عدة في هذا الكتاب، قصد بها أن تزيد من حضورك في اللحظة الراهنة، بالتركيز على أن تكون حاضراً، أثناء أدائك للتمرين.

البيئة المحيطة

إن هذا البحث ما يزال يدور في الواقع حول اللغة. وإنني أحرص على أن يتوفر لي الوقت لأدور حول موقع يتسع لنشاط أكبر. وبعض هذه الإجراءات تساعدني على الإحاطة بالتدابير التعبوية (من موقع ووسائط نقل) وتأمين التجهيزات والخدمات في المكان. ومن المفيد أن تتعرف إلى أماكن غرف الراحة والهاتف. بل الأفضل أن تعرف مظهر غرف الراحة ومذاق الماء في المبنى. وهذه أمور لها أهمية بالغة في موقع العمل الخاص بك. وتزداد أهميتها عندما تعمل في مواقع متعددة وتجمع الناس في موقع لا تعمل فيه عادة.

ومن المستحسن أن تكون بعض خبرات هذا اليوم المحدد بالذات والتي لها تأثير على المشاركين مألوفة لديك. ولقد عرف عني السير، أو قيادة السيارة، حول مبنى والتجول دونما هدف، لمجرد التعرف على ما يراه المشاركون حينما يصلون إلى الموقع. وقد درجت على أن أحصل على إذن للاطلاع، مسبقاً، على مكان الاجتماع، في الفنادق، وقاعات المؤتمرات، ومقرات الشركات، والتسهيلات المتوفرة في قاعة الاجتماع، كما اعتدت ركوب المصاعد، وتفقد الطعام والماء والقهوة وغير ذلك من أسباب الراحة. وإذا أمكنني وجدت طريقي إلى المساحات الأخرى من المكان، من حجرات الأجهزة السمعية - البصرية، وغرف خلفية، ومناطق خدمية، فهي توفر لي معلومات عن المحيط الثانوي للمكان الذي أعمل فيه. ادخل الباب الجانبي. استقل وسائط النقل المحلية. دُر سيراً على الأقدام حول المبنى. افعل ما يمكنك لتتعرف إلى المحيط الذي سوف يلامس مشاركتك. ومن المفيد لك أن

تتفحص المواقع المألوفة في شركتك، بشكل دوري، وبنظرة جديدة لمجرد أن ترى ما لم تره من قبل.

عندما تعمل في مدينة غريبة، من الأفضل لك دوماً أن تكون مطلعاً على آخر الأنباء، والأحوال الجوية، والأحداث الرياضية، والسياسة المحلية. استمع إلى المذياع (الراديو)، تابع إحدى محطات التلفزة المحلية، واقرأ العناوين الرئيسية.

وإذا ما كنت واعياً للظروف التي يمكن أن تؤثر في شعور مشاركيك بالوقت الحاضر، فإن لديك عندئذ فرصة أقوى لقيادتهم إلى اللحظة الراهنة وإبقائهم فيها معك. وكلما كنت أكثر معرفة بمكانهم عند البداية، كنت أقدر على إيصالهم إلى حيث ينبغي لكم جميعاً أن تكونوا.

اللعب بالكلمات

إن للبشر ميلاً طبيعياً للتلاعب بالكلمات. ويمكن لهذا أن يكون ممتعاً ومدعاة للإحباط في آن واحد. ثمّة لعبة عادية نلعبها جميعاً هي أن نقول شيئاً عندما نعني شيئاً آخر. وفي داخل كل منا مكان هام جداً نعابن فيه لغتنا. وحين تعمل مع الناس، وخاصة عندما تعمل بالارتجال، فلا بد أن يكون ما تقوله بصوت عالٍ وما تشعر به داخلك متطابقين. فإذا قلت للذين تعمل معهم: «مرحباً، إنني لسعيد أن أكون بينكم هنا»، بينما تتساءل في داخلك: «ما الذي أفعله هنا؟» فإن رسالتك الداخلية هي التي ستصل للمستمعين.

والناس من حولنا يعرفون عادة حقيقة حالنا، مهما كنا نجيد الاحتفاظ بأفكارنا ومشاعرنا في داخلنا. إن مبدأ الارتجال الثاني هو يجب عليك أن تجهد لتكون صادقاً مع نفسك. أما المبدأ الثالث للارتجال فهو يتوجب عليك أن تتعلم أن تكون صادقاً مع شخص آخر على الأقل. لذلك، حتى عندما تكون

بارعاً حقاً في الاحتفاظ بلغتك الداخلية في داخلك، فإنك تقوم بخرق قواعد أساسية إذا ما كانت لغتك الداخلية مختلفة عن الخارجية.

تجنب التورية

لقد سر ولدي، منذ أن كان في الثالثة من عمره، حين اكتشف أنه يمكن أن يكون للكلمة أكثر من معنى. ولما كبر وجد نفسه يحب ويكره في آن واحد ما اكتشفه من أن هناك كلمات كثيرة تتشابه في اللفظ وتختلف في المعنى، ثم قد تختلف في اللفظ تحمل معنى واحداً.

يُورِي (To Pun) يتلاعب باستخدام الكلمات بطريقة توحى بمعنيين أو أكثر، أو استخدام كلمة بطريقة توحى بمعنى كلمة أخرى مشابهة لها في اللفظ.



كان أول ما ظهرت كلمة (Pun) تورية في القرن السابع عشر، وجذورها في فكرة المماحكة حول نقطة دقيقة. والتورية شكل محدود للتلاعب بالكلمات. وباستثناء لعبة تدعى الكلمة المركبة، فإن للتورية قيمة ضئيلة في العمل بالارتجال، بل قد تفسد مقاصد الارتجال وغاياته.

وأفضل طريقة يمكن أن أشرح بها الأذى الذي تحدثه التورية أن أجعلك تتخيل أن ثمة «عفريت تورية». وعندما يبدأ الناس باستخدام التوريات لإثارة الضحك، يظهر عفريت التورية ويحفز اتجاهاً مَرَضياً معدياً بوساطته تفضي تورية إلى أخرى وأخرى، مما يؤدي في أحوال كثيرة إلى معركة تورية.

ومعارك التورية، إذا ما اندلعت تلقائياً، يمكن أن تكون سريعة وممتعة وصاخبة. ويمكن أن يؤدي طريق التورية إلى معارك كلامية ثنائية وجماعية.

كذلك يمكن أن يتحلل إلى سخافة وبحث منهك عن الانفجار التالي . والمشكلة التي تواجهها التورية في وضع ارتجالي تتمثل بوجود دارات كهربائية مختلفة مستخدمة في العملية . والبحث عن التورية يتطلب إجراء مسح للأنماط القديمة القائمة على معالجة اللغة اللفظية .

وفي حين أن استخدام التورية يمكن أن يحفز على الإبداع اللغوي الرائع، فإنها ليست، في حد ذاتها، خلاقاً بمعنى إبداع أشياء جديدة . إنها أشبه قليلاً باستخدام مكعبات الليغو القديمة في صنع بنى جديدة . وقد تكون مدمرة لعملية الارتجال .

إن واقعة التورية أساسها عموماً المنافسة . والمنافسة في إطار التعلم وفي الظروف العملية هي على العموم ضارة بعمليات الارتجالية⁽¹⁸⁾ . أما التنافس الشخصي والتصميمي فشان آخر، ولكن الأفضل عند العمل بالارتجالية تجنب المنافسة الخارجية .

راقب لغتك

إن التلاعب المبدع بالكلمات يتضمن ما يتعدى الاستخدام البسيط للتوريات . وهناك تعقيدات علم دلالات الألفاظ وعلم دلالات الألفاظ العام مما يجب أخذه بعين الاعتبار، بالإضافة إلى تفاعل الفوارق الثقافية واللغوية في اللغة .

يشير علم دلالات الألفاظ إلى الفكرة القائلة بأنه قد يكون للكلمات معان عديدة ومجموعة من الدلالات . ويمكن لهذه المعاني أن تتغير باختلاف المناطق، والثقافات، والثقافات الفرعية، والفئات العمرية، واختلاف الزمان

18

عمل كيث جونستون في مجال صيغ مباريات المسرح الارتجالي، وقدم عدة أعمال منها:
There are Theatre Sports, Improv Olympics

وأشكال أخرى من مباريات المسرح الكوميدي .

والمكان. وثمة بقاع كثيرة من العالم تستخدم فيها اللغة الإنكليزية، ومع ذلك فهي تكاد لا تُفهم من الآخرين الذين يتحدثون اللغة «ذاتها». وهناك قضايا أخرى في اللغة معترف بها عموماً وتصادفنا في كلمات تثير الغضب أو تنال من أفراد أو جماعات معينة. وقد تعرف هذه بـ «الكلمات الطنانة»، أو بالكلمات «غير مناسبة سياسياً»، أو مجرد كلمات مزعجة أو طائشة لا تراعي مشاعر الآخرين. وهناك مجموعات من الكلمات لا يمكن أن تستخدم في مجتمع مهذب دون أن يترتب عليها نتيجة سلبية وحشد من الكلمات التي يمكن أن تسم شخصاً إما بوصفه عضواً في مجتمع معين أو غريباً عنه.

وأعمق من هذا هي حقيقة أن الناس يربطون المعاني بكلمات عديدة. وهذه المعاني قد تنشط الذكريات والعواطف، حتى إنها قد تستثير استجابة الغدد الصم. علاوة على ذلك، فإن تنشيط استجابات معينة عند شخص ما يمكن أن يسري إلى الآخرين في المجموعة. كذلك يحدث في بعض الأحيان أن تنتقل ردود الفعل هذه عبر لغة الجسد التي قد تكون مرئية بوضوح للمدير اليقظ والمستعد. وفي بعض الأحيان تنتقل ردود الفعل عبر الفيرومونات حتى قبل أن تتضح لغة الجسد. ويمكن لكلمة واحدة أن تحمل الإنسان على الاستجابة. إن حضور الضحك وأشكال الإبداع الارتجالي يمكن أن تغلب على، أو أن تحسن على الأقل، تأثير قوة الكلمات.

إن الحديث عن اللغة ولغة الجسد وعلم دلالات الألفاظ العام والتوازن يقودنا إلى ما للحضور في اللحظة المناسبة والوقت المحدد من سلطان. وإننا نستطيع أن نفيد من تواصلنا باللغة ونجعلها في خدمتنا، بتدبير عوامل حضورنا ومحيطنا. ويقودنا هذا من جديد إلى الفكرة القائلة إن «المعلومات هي آخر العوامل الهامة في التواصل».

إن العقل كالبيت؛ فيجب أن يفتح لكي يستخدم إلى أقصى مداه. ويجب العمل فيه ببطء وأناة وتدبير عند إدخال مواد جديدة إليه، وتبديل الأنماط القديمة

بعناية وتقدير، وأن نترك الخوف يطفو على السطح ونواجهه. كذلك يجب إشغال الجسد ولغاته. ولا بُدَّ، بَعْدُ، من أخذ كل عامل متاح من عوامل اللغة بعين الاعتبار وأن نجعله موضع العناية. ومن ثم تتوالى المكافآت والمباهج، والآثار الطويلة الأمد، والأعاجيب المتأتية عن استخدام الارتجال كأداة في الأعمال المهنية والحياة الحقيقية. إننا نستطيع بامتلاك ناصية هذه الآليات أن نبدأ باستخدام كلماتنا، واللعب بها، واكتشاف أن الضحك الصحي يدلنا على الطريق.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل العاشر



الضحك الصحي يدلنا على الطريق

أن تعرف كيف تفيد من الضحك مسألة لا تقل أهمية عن أي مهارة من المهارات اللازمة في أي مهنة. والتواصل، إذ يغدو مأموناً بفضل إشاعة أجواء الضحك الصحي، هو في موقع القلب من الإبداع. والارتجال فرع هام في دراسة الضحك. واستخدام الضحك بيسر ونجاعة يقتضي من المرء تدريباً وممارسة. فعليك بشحذ مواهب الضحك وتقويتها وإكسابها المرونة. فتستطيع أن تدرّب نفسك على طرق الضحك وأن تتدرب على استخدام الضحك. والضحك نعمة فاحرص عليه وعامله بالتوقير والاحترام.

«هناك ثلاثة أمور حقيقية هي: الله، وبشرية الإنسان والضحك. وأول اثنين يتجاوز عقولنا، وإذن فعلينا بالثالث نتصرف به قدر ما نستطيع.»

اليزابيث نيلد



إن الضحك الذي يحيط بنا يوفر بعض البينات عن نوعية الحياة التي نعيشها والعمل الذي نقوم به . ومقاييس الضحك معايير مجردة . والقواعد الدقيقة التي يخضع لها ومصوراتها التي ترسم مساراته ما تزال تنأى عن الفهم التام، فهي في هذا أشبه بالجاذبية . ومع ذلك فثمة أمور مفيدة نعلمها عن الضحك وتسمح لنا برؤية العالم في أضواء أكثر إشراقاً .

إن استخدام ضوء أشد سطوعاً هي مسألة فنية، تكنولوجية . فالتحكم بالطاقة الضوئية، أي التسلية بالكهرومغناطيس، أساس تقدمنا التكنولوجي . فنحن نعمل بالضوء، بدءاً من الكمبيوتر حتى الاحتمالات البيوكيميائية الكمية النسبية .

إذا كان الحاسوب هو الصندوق

حيث وضع شرودينجر قطه

تستطيع فارة الكمبيوتر عندئذ

أن تضعنا في النهاية حول الدائرة

و

الضحك هو صفة للضوء

الضحك ينشط الاسترخاء

الضحك اللطيف دواء شاف

الضحك الخفيف يحمل هدايا المنظور

الضحك السامي الرفيع يحمينا من

الأطراف الفظة للضيق وبشفيانا

إنه محب، ودي، ضاحك، عطوف،

حدوب، شافٍ للأقران، نعمة ومسرة

الضحك الطبيعي نعمة مثل المهارة في العمل .

للضحك الصادر من القلب فوائد صحية لا حصر لها .

منير، حقيقي، شاف، ودّي راق،

مريح، مغذ، حام .

الضحك معلم مترفق

الطلاب الضاحكون السعداء

يسهل التعلم منهم

الضحك الصادق العادل

يدعم الأشياء الحية

الضحك الصادق يسمو بعقولنا

منير، حقيقي، شاف، ودّي راق،

مريح، مغذ، حام،

معلم، سعيد بالتعلم،

صادق وعادل، داعم، أمين

الضحك يرفع من معنوياتنا.

إن الضحك اللائق والرقيق لكفيل بأن يجعل التواصل يسيراً ومفيداً، وخاصة حين يكون العمل الذي نقوم عليه ذا شأن وصعباً. ويتجلى ذلك في معيار التفوق في التنمية التنظيمية، حين يكون التواصل ميسراً ومجدياً، وخاصة في الأمور الخطيرة والصعبة. والمساعدة في تيسير التواصل في الشؤون التنظيمية، وجعله أمراً ذا جدوى، ويبقى على هذا الحال قضية تقتضي مراناً وممارسة.

والمران والممارسة مع الضحك السليم الرصين والذي من شأنه أن ينير المسالك لأشد نجاعة وأمتع من أي أسلوب آخر. والمران بالضحك مهارة وعلم في حد ذاته. وهو يبدأ بملاحظة بعض القيم ومناهج الضحك.

بعض قيم الضحك

يقال إن الأطفال السعداء الأصحاء يضحكون، ويتعالى ضحكهم، مئة مرة في اليوم. كذلك بيّنت الحسابات، أن الراشدين الطبيعيين أقل ضحكاً، فيضحكون عشر مرات، أو عشرين مرة في اليوم. وليس هذا بالقدر الكافي لإيجاد مناخ إبداعي. بل إن الضحك مرة واحدة في اليوم، عند البعض، هو أقصى المأمول. وانعدام الضحك يكون مرافقاً عند الكثيرين، بفقدان الحيوية والصحة.

إننا كراشدين بحاجة حقاً لممارسة فن الضحك للإبقاء عليه حياً وفي حال طيبة. ونحن نملك أن نعوّد أنفسنا على أن نجعل الضحك جزءاً من حياتنا اليومية. وفي هذا الجهد فائدة لصحتنا وروحنا وأحوالنا العقلية على العموم. وهو نافع لأطفالنا وكل من نحب. وهو ضروري لعملنا كقادة للارتجالية.

بعض الأساليب البسيطة

يقوم الأسلوب البسيط الأول لتعلم الضحك على البحث عن أمور تثير الضحك وعن أناس تستطيع أن تشاركهم الضحك. ولعل من المفيد أن تستطلع حياتك ومجراها. دوّن لبضعة أيام عدد المرات التي تكرر فيها ضحكك. ضع دفترًا صغيراً في متناولك لتدون فيه خبرات الضحك، وليس حتماً أن تكون الأيام متسلسلة. ولكن ما سوف تطالعه في ذلك السجل ينبئك الكثير عن أحوالك. ضَع علامة من الورق للإشارة إلى الموضوعات التي تثير اهتمامك. نَقِّذ التالي:

- ضع علامة للإشارة إلى كل مرة تسمع فيها ضحكاً من حولك. ضَع قائمة خاصة بالبيت والأسرة، وأخرى بعملك، ثم ثالثة مخصصة للمناسبات الاجتماعية.

- ضع علامة كلما سمعت ضحكاً من زوجك أو أحد الوالدين، أو طفلك أو زميل لك.
- ضع علامة في كل مرة يسترعي اهتمامك فيها ما ينم عن الخفة وما يضحك.
- ضع علامة عن كل مرة تبتسم فيها لشخص من الأشخاص وتشكره.
- ضع علامة كلما ابتسم لك شخص وأبدى لك شكره.

ضَعْ لنفسك هدفاً بأن تزيد خمس مناسبات لضحكك كل يوم. ثم خمس مناسبات لكل موضوع يشير فيك الضحك كل يوم. ولك أن تبحث عن رسوم الكارتون والنكات وشرائط التسجيل أو أفلام الفيديو، أو حَسْبُكَ أن تبحث من حولك لتجد مجالات جديدة توفر لك أسباب الضحك، فإذا أخذت ببرنامج الضحك خمس مرات كل يوم، ابدأ بإضافة خمس مناسبات جديدة بصورة عشوائية، إن يومياً وإن وفق موضوعات الضحك. ثم أضف مزيداً من الموضوعات حتى تفقد القدرة على حصرها. فإذا أصبحت تضحك أكثر مما تستطيع العد فحاول أن تكتشف عندئذ كيف تضاعف ضحكك في يومين من الأسبوع، فقد تكون هذه المرحلة التي يمكنك عندها أن تزيد من الضحك في الأيام الأخرى.

ولسوف يظهر بعدئذ مقدار ملحوظ من المناسبات الضاحكة يومياً مما يبين أنك أخذت تؤثر البيئة التي تشجع على الدعابة عموماً. وإنني أطلق على هذا الميل «مناخ الضحك الصحي». وقد يبلغ عدد حالات الضحك التي تشكل كتلة ملحوظة عند هذه النقطة خمسين حالة أو مئة. وهذا هدف ممكن بلوغه وجدير بالسعي إليه.

تمارين للضحك

ثمة عدد لا بأس به من الطرق لإشاعة مناخ من الضحك الصحي، منها أن تلزم نفسك بالضحك بصوت عالٍ دونما سبب سوى استجراره. كرر هذا التمرين عشر مرات كل يوم. إذا وجدت في التمرين ما يزعجك فحاول أن تجد أو اختلق أسباباً جديدة للضحك عشر مرات أخرى كل يوم.

تجهيزات التدريب على الضحك

إذا عازمت على التدرّب على تنمية الحساسية للضحك، فقد ترغب في امتلاك تجهيزات لـ «التدريب». ومن ذلك كتب الفكاهة والأشرطة المسجلة من كل نوع. وهناك، بعدُ، الكثير من الكتب والمجلات المتخصصة بالرسوم الضاحكة، الكارتون، وهي متوفرة في معظم المكتبات. وتشمل خياراتي المفضلة Calvin and Hobbes وPeanuts وThe Far Side وSylvia. وهذه الأعمال تقدم الفكاهة العميقة واتساع النظرة مما يتجاوز حدود المستوى الوسط.

إني أحثك، أيها القارئ، على البحث عن أي مصدر متوفر يقدم الفكاهة الصحية. الضحك الذي يصدر عن المرء هو مسألة تتعلق بالشخصية. فاضحك لأي أمر يدغدغ حواسك. وابحث عن كل ما يساعدك على دخول عالم الضحك الصحي حتى تألفه. كذلك أنصحك باجتناّب الكتب والمجلات التي توغل في البحث أو تعالج الجانب السلبي من الضحك. ولست أقصد بهذا القول إدانة الدعابة السلبية أو الفكاهة التي تعالج الجوانب السلبية من الأمور، وإنما رميت إلى القول إن الفكاهة السلبية غير ذات فائدة يعتد بها في إشاعة أجواء الضحك الصحي المرجو يومياً.

ولعل من المفيد كذلك اجتناب الفكاهة التي تتناول موضوعات تتعلق بالمهنة أو السياسة أو الدين أثناء إشاعة أجواء الضحك اليومي. ومن هذه الفئة

الرسوم المتحركة التي تتناول قضايا سياسية بالسخرية : فهذه مجالات يستحسن تناولها بعد إرساء الأساس المتين للضحك يومياً .

إذا كان ذوقك يميل إلى المرعب من الصور فرسوم قصة «آل آدامز» جديرة بأن تلقي عليها نظرة . ويحلو لي كذلك النظر إلى رسوم قصة «دونزيري» وإن كانت تجنح أحياناً إلى حد من الجد يقع، في نظري، عند حافة المحذور . كذلك أجد «جارفيلد» جالساً عن حافة السلبية، كما هو بالتأكيد حال «ديلبرت» . غير أن أغلب الرسوم الساخرة التي تظهر في الصحف اليومية ليست بالسلبية كثيراً، إذ إنها إما مبتذلة ذوقاً وإما عقيمة في مؤداها . ولعل هذه ليست بأفضل المعدات التي تعين على الضحك .

هناك الكثير، بعدُ، من أسرطة التسجيل والفيديو التي تحفل بموضوعات عظيمة تستدعي الضحك . والحق أن أي شريط مسجل، للسمع أو مرئي، فيديو، أفضل لروحك المرححة من أي نشرة أخبار تقريباً . واعلم أن الكثير من أسرطة الفكاهة المسجلة إنما تستمد مادتها من النكت البذيئة . وعوداً على بدء : اضحك ! نعم، اضحك . ولاحظ مصدر الضحك وانشد رفعة المستوى . فالكتب الساخرة والفكاهية والقصص الضاحكة كثيرة وعديدة .

إن صديقي الرائع وزميلي في الدعابة جيف جستيس يوصي بأن تحتفظ بملف للقصص الساخرة والنكات المضحكة في البيت وفي المكتب . وحسبُك أن يكون هذا الملف مجرد إضبارة بسيطة تحتوي على ما تودعه من رسوم ساخرة وصور مضحكة وقصص فكاهية مما يقع بين يديك كل يوم . فإذا احتفظت بملف مثل هذا والتزمت بأن تودعه مواد جديدة كل يوم فلسوف تبدأ عندئذ بملاحظة مصادر الضحك مما لم يكن يسترعي منك الانتباه من قبل . وهذا كله من مواد تجهيزات التدريب التي تنطوي على ما يساعدك في إشاعة مناخ للضحك الصحي .

لطف الغرباء

إن مخاطبة الغرباء والخوض معهم في حديث مسل أصعب من أي محادثة أخرى، ولكنها مع ذلك ذات فعالية بالغة في إشاعة مناخ من الضحك الشافي. وغالباً يكفي أن يطلق المرء ملاحظة عابرة بصوت عال ليفتح باب الحديث أو ليجري احتكاكاً بأناس لا صلة له بهم من قبل. وليس المقصود بذلك رواية النكات أو المزاح.

إن محادثة الآخرين حديثاً خفيفاً تتطلب القدر الكثير من اللطف واللباقة والخفة. كذلك ينبغي أن تنطلق التعليقات بعفوية ودون تركيز على موضوع محدد. وإطلاق التعليقات بصوت عال عشوائياً أمر يسير جداً والمرء منتظم في صفه في مخزن شراء المواد الغذائية أو في المصعد. والمجازفة هنا ضئيلة جداً وقد يكون الحديث ممتعاً حقاً.

وإذا شئت أن تجري احتكاكاً للحديث مع شخص غريب لتقيم معه محادثة وأنت منتظم في الصف فانظر من حولك وانتبه إلى الأشياء المحيطة بك. ثم حسبك أن تعلق بقول بصوت عال على ما لاحظت لشخص ليست لك به معرفة، وإنما صادف وجوده قريباً منك. وإذا وجدت الأمر صعباً فاصطحب معك صديقاً ليقف قريباً منك ويتصرف كأنه هدف ملاحظتك. وتحد صديقك هذا ليتصرف مثلما فعلت. فإذا كان حولك عدد من الأشخاص، أو يصطفون معك، فلن يعرف أحد من تخاطب بحديثك. لا حاجة في البداية للتركيز على جانب الدعابة أو الضحك في تعليقاتك. ولكن ينبغي أن تتوخى الجزم ولا تدع فيها ما يوجب الرد. إذا تابرت في المحاولة فسوف تأخذ في مجرى الحديث بتلمس التعليقات التي تحملك على الضحك، ثم تظهر أمور تحمل الآخرين على الضحك أيضاً. ثابر في المحاولة حتى بعد أن تجد محاولتك تتعثر دون أن تسترعي انتباه الناس. ثابر على التدريب. وثابر على مشاهدة أسرطة البرامج المضحكة وقراءة كتب الفكاهة والبحث عن الدعابة التي تتفق ومجرى الحياة.

حديث المصاعد

يُستحسن أن يكون في المصاعد ثلاثة أشخاص على الأقل حين تأخذ بإطلاق تعليقاتك. لقد عرفت في حياتي مصعداً في إحدى الشركات ودأبت على ركوبه طوال سنوات. كان هذا المصعد مزوداً بشريط مسجل، لينبئ ركابه بالصوت: «الصعود إلى الطابق الأول» أو «هبوط إلى الطابق العاشر». وكثيراً ما كنت أعلق في أثناء ركوب المصعد بصحبة بضعة ركاب آخرين: «أحسب أنه سيقول: «الطابق الأول جانباً». وكنت أجد الآخرين يضحكون لهذا التعليق» ولم يصدف إلا مرة واحدة أن وجدت الركاب يتعدون عني قليلاً بعد هذا التعليق.

في أماكن أخرى

جَرَّبَ حين يرن الهاتف في المكتب، أن تردُّ بصوت عالٍ بجواب من خيالك قبل أن تلتقط السَّماعة. ثم لتعد إلى ما كنت فيه، وفي صوتك ما ينبئ بابتسامة. وقد يتطلب منك هذا الأمر حسن التوقيت في تنفيذ ما أشير به عليك. ولا بأس أن تتوسل بالهواتف المجهزة بالذاكرة في بداية سعيك إلى إشاعة جو من الضحك الصحي. فالمقصود من وراء هذا أن تعاد الضحك مدى الحياة.

استغل بعض وقت الراحة، خلال الاجتماعات، أو جلسات ورشات العمل، أو أي اجتماعات مهما تكن، لإطلاق التعليقات عشوائياً - حول أمور تلاحظها في محيطك. واستخدم ذات الأساليب التي استخدمتها في مخازن بيع المواد الغذائية. وهناك مستوى أعلى من المجازفة في هذا التمرين، إذ قد يكون ثمة زملاء بين الحضور. ابحث عن رأي تقوله في أمر لوحة فنية، أو قل ما يخطر ببالك في التعليق على إبريق القهوة في محادثة خيالية. وليكن تعليقك بصوت عالٍ. ولكن ليس من الضروري أن تغدو «مهرجاً» لتؤدّي هذا التمرين؛ بل حَسْبُكَ في هذا أن تستدرج الناس إلى الممازحة بالمحادثة. فهذا أمر ممتع

وفوائده عميمة . ذلك أن الملاحظة اللبقة المواربة التي تحمل الشفاء بالضحك، إذ توجَّهها إلى شخص قريب منك، أو حَسْبُكَ أن تطلقها بصوت عالٍ، دون أن تكون موجَّهة إلى شخص معين، لشير تعليقاً أو تنشئ واقعة إنسانية.

إذا كنت شخصاً شديد الحياء أو متوتر الأعصاب ويشق عليك المشاركة في مثل هذه النشاطات فَحَسْبُكَ عندئذ أن تبدأ العمل مع نفسك بتمهل وببطء. ابدأ بأشرطة التسجيل أو الرسوم الضاحكة ثم توسع في البحث والتذوق؛ فمن شأن هذه الممارسات البسيطة أن تضيء على حياتك مرحاً وتشحن يومك بالضحك. كذلك من شأن هذه العادات أن تكون لك عوناً في بناء مستودع من ذخائر القصص عن صلوات الناس واحتكاكهم ببعضهم البعض إن كرت لذلك سجلاً تدون فيه اليوميات الضاحكة.

إن المشاركة النشطة في منهج الضحك، من حيث هو جانب ضروري وصحي من الحياة، عنصر هام لاستخدام الارتجالية، والنجاح فيه من قبل المدير التجاري. وإنك لقادر على شق الطريق بالأسلوب الذي تنتهجه في الحياة، وليس بالكلمات التي تختار لتلقيها على مسامع الآخرين وحسب.

إرشادات في الفكاهة على الطريقة الارتجالية

ها إنني أعرض لك تعليماتي الخاصة في مجال الفكاهة الارتجالية. والحق أنني وجدت هذه القواعد تصلح للعمل بالارتجالية على كافة المستويات. وكذلك لتفيد منها في المجالات الأخرى من الفكاهة أيضاً، كما أنها هامة على نحو خاص حين يتعامل المرء مع الأسرة وفي الحياة المهنية والجامعة والمجتمع. واتباع هذه القواعد كفيل بأن يعين المرء في إشاعة جو من الأمان والطمأنينة وهو الذي تنجح فيه الارتجالية ويفعل الإبداع فيه على أحسن ما يكون الأمر. والتوسل بهذه القواعد يعين العقل على البحث عن أسمى التجليات والتعبيرات الإبداعية. ولسوف يكون في العمل بهذه الاقتراحات ما

يساعد على شد المشاركين في الارتجال إلى الزمن الحاضر، واللحظة الراهنة. ثم إن هذه الإرشادات كفيلة بالتشجيع على المرح الصحي.

الضحك دواء

اطلب الضحك ولا تسعى إليه. فالسعي إلى الضحك من أجل الضحك هو ما يقوم به الممثل الهزلي. أما طلب الضحك بخلق مناخ يشجع عليه فشان من شؤون الارتجالي. الضحك قوة للشفاء في عالم الإنسان. ولا يمكن الفصل بين الوسائل التي نبتكر فيها الضحك عن الضحك ذاته. إن ضحكنا لنتمتع الآخريين مع الحرص على براءتهم لزدنا من البهجة والسرور في النفس. أما إذا ضحكنا على حساب الآخريين، فإننا نسبب نقصاً في البهجة. وفي معرفة ما يتصل بالضحك شفاء للنفس أيضاً.

في السخرية من النفس خير

إن لك حقاً بأن تسخر من نفسك، بل وربما كان ذلك واجباً عليك. فإن تكون قادراً على السخرية من أخطائك وطرائقك الفريدة هو دليل قوة وثقة. كذلك ففي عادة نشدان الفكاهة في ما تفعل، وأن تكون موضوعاً لها، ما ينمي فيك السيطرة وروح الإنسانية معاً.

حذارٍ من السُّخرية من الآخريين

السُّخرية من الآخريين أمر خطير عادة. فهؤلاء الذين تسخر منهم هم إما من «جماعتك» وتنتمي إليهم أو من جماعة لا ريب أنها تتفوق على الجماعة التي تنتمي إليها.

فإن سخرت من جماعة تتفوق على جماعتك فإنك قد تجازف بأن تجعل من نفسك لقمة سائغة لهم (مجازاً، إن لم يكن فعلاً). وإذا ما جعلت شخصاً آخر من فئة مستضعفة دونك قوة فإنك بذلك تجازف بأن تبدو في عيون الناس

فظاً جلفاً أو أسوأ من ذلك . فإذا كنت لا تستطيع التمييز بين هذا وذاك فحذارٍ أن تسخر من أي إنسان سوى نفسك .

حافظ على نظافة الفكاهة

الدعابة «القدر» هي ، في أحسن الأحوال ، ضرب من خفة المراهقة . والفكاهة من هذا القبيل أنواع ، منها النكتة الزرقاء ، المداعبة السخيفة ، والنكات الجنسية ، والغمز واللمز ، والتلميحات ، والفكاهات البذيئة ، ومنها ما يشير إلى التعصب العرقي ، والتمييز بين الأعمار ، والانحياز الجنسي ، إن بين النساء وإن بين الرجال ، وسواها من هذا القبيل .

احرص على الكياسة

تجنّب الدعابة التي تقوم على العرقي أو الدّين أو التكوين الجنسي ، أو الأمراض القاتلة ، أو الكوارث ، وحوادث الطيران ، وما يتصل بالسياسة . وقد يكون من الخير أيضاً أن تتفادى التشنيع على أسوأ الأخبار في أي يوم .

ليس في الأجسام ما يضحك

تجنّب عموماً الدعابات التي تتناول أجسام البشر ، ومن ذلك ما يشير إلى : شغل الأنف ، أو صملاخ الأذن ، والأظافر ، وتقليم أظافر الرجلين ، والكرش ، وشعر الجسم ، والأعضاء ، وحجم البدن ، وشكله ، والأصوات التي تصدر عن الأحشاء ، ورائحة الجسم ، وكل ما يتصل بالحقائق الخاصة بالجسد .

عليك بلغتك الخاصة

لا تستخدم عبارات لشخص آخر كأنها من عباراتك . واحرص حصراً على ألا تكرر ما سمعت من أفلام الشاشة والإنترنت والتلفزيون والمذياع . فذلك مما سمعه الآخرون وقد شاهدوا الأفلام والبرامج ذاتها وبالتالي فهم يعرفون المصدر .

الدمائة واللين قوت اليوم

كُن رقيقاً رقيقاً، مراعيّاً شعور الآخرين، مفكراً متديراً، طيب النفس، حريصاً في معاشرتك، رحيماً شفوفاً، ممتعاً، مبتهجاً، حافلاً بالنور في أعماقك، حساساً بما يتصل بالفرد وبشخصك، شاكراً للمعروف والجميل، أبدأ مهتماً بما يدور من حولك ويخص الآخرين، منفتح العقل والصدر، هادئاً، متوازناً عقلاً وروحاً، دمثاً لينا قدر ما تستطيع.

الإرادة، وليس الفطنة

أفضل الفكاهة يتأتى عن ملاحظة اللحظة الراهنة، لا من الفطنة. وأفضل الضحك غالباً ما تأتي به المحاولة الصادقة بصرف النظر عن النتائج.

اضحك تضحك لك الدنيا

انشد الضحك ليكون جزءاً من حياتك، نهجاً في الحياة.

اسع لإشاعة مناخات من الضحك الصحي.

اضحك، واضحك أكثر بعد، ثابر على الضحك.

الضحك كأداة قياس

هاك الجانب الفني، التكنولوجي، من الضحك. إذا توفرت لك تغذية راجعة مفيدة عن مردود الضحك، فتستطيع عندئذ أن تمتلك قدراً من التحكم بفاعلية المناخات التي تجري فيها التواصل مع الآخرين. إن معايير الضحك معايير تجريدية وتقريبية. وكذلك بعض مقاييس جزيئات النواة تجريدية وتقريبية شأنها شأن معايير الضحك.

المعيار الأول: طبيعة الضحك

ثمة خصائص في الضحك تستطيع تحديدها. وقد أتاح لي البحث عن

تعريفات للضحك أن أقدم قائمة أولية لهذه الخصائص:



To Laugh فعل (بضحك): (1). أ: يعبر عن السرور، أو الفرح، أو الاستهزاء بابتسامة، أو صوت ضعيف، أو فهقة.

ب: أن تجد المتعة أو اللذة في شيء ما.

ج: أن تصبح مسروراً أو متهكماً.

(2). أ: أن تصدر رنين ضحكة، أو مظهر الضحك.

ب: الصوت الذي يظهر عند الإحساس بالفرح.

Laugh اسم (ضحك): (1): فعل الضحك.

(2) أ: ما يدعو للسخرية والمرح.

ب: التعبير عن الاستهزاء والتهكم.

LOL: من مفردات لغة الإنترنت (Laugh out Loud)

اضحك بصوت عالٍ.

Laughter (الضحك): الصوت الذي يصدره من

يضحك.

والحق أنني لم أكن راضياً عن هذه التعريفات والشروح فلم أعثر في القاموس على ما يشير إلى الإغراب في الضحك (فقع من الضحك)، وآلام الوجه، والوقوع على الأرض، وانفجارات متصلة من السرور والبهجة. وتلك أشكال من الضحك خبرتها في أسرتي أثناء نموي وانتقالي من طور إلى آخر. وقد توسعت في التنقيب في قواميس مفردات اللغة الإنكليزية حتى وجدت بين يدي المزيد من التعريفات والمفردات:

Snincker (يطحطح): يضحك ضحكة خفية أو نصف
مكبوتة.

Chuckle (يهلس): يصدر صوتاً ناعماً مستمراً يماثل
كبت المرح.

Titter (يكتكت): يضحك بصوت متقطع مع إخفاء
وتنغيم.

Giggle (يقهقه أو يقرقر): ضحك بشكل نوبات متكررة
سريعة متقطعة لالتقاط الأنفاس.

Gruffaw (يزهزق) ينفجر بالضحك بصوت عالٍ.



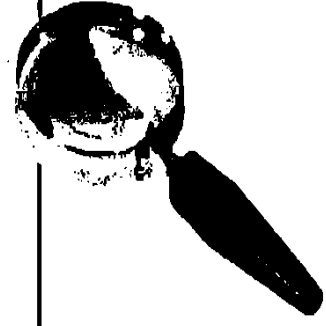
وبالرغم من تلك الإضافات فقد ظللت أجد القائمة تفتقد أمراً كنت أرح
تحت وطأة الإحساس بالضيق مبعثه كلمات مثل «مكتوم» و«خافت»،
و«خفيف». و«متقطع»، و«انفجارات». وتتوارد إلى خاطري صورة ابني ذي
الحادية عشرة يصرخ «ضاحكاً»: «توقف، يا أبي! توقف، يا أبي! إني ما عدت
أحتمل أكثر من هذا. إن بطني يتمزق». وأذكر صورة أمي وهي تلاعبني
وتضاحكني حتى نكاد لا نستطيع التنفس والدموع تجري على خدودنا، وكل
كلمة أشد إضحاكاً من سابقتها، إلى أن يغدو كل صوت أو حركة سبباً لمزيد من
الانشراح المؤلم. وعدت أبحث من جديد، متسائلاً أين هي التعريفات التي
يستطيع ابني قراءتها ليجد فيها وصف تجربتنا؟ أين الكلمات التي ترسم صورتني
وأمي؟

Joy: الفرح: «الشعور الذي يرافق الإحساس بالغبطة والنجاح أو قرب النوال».

Rejoice: يشعر بالبهجة أو سرور عظيم».

Exultation: الابتهاج: «الفرح الشديد، الازدهاء».

RAWLOF: من مصطلحات الإنترنت، اختصاراً لعبارة Rolling around with Laughter, on the floor يتقلب على الأرض من شدة الضحك.

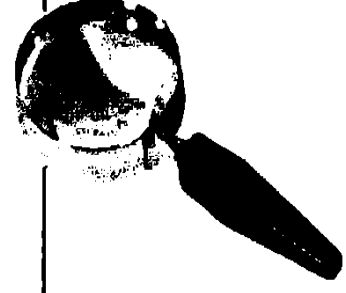


ولنا أن ندرس ونلاحظ، عند الأخذ بالمصطلح للقياس بالضحك، أشكالاً ومصادر أخرى للتعريفات: فهقهة النكتة، الضحك الخجول، الضحك الداعر، الضحك الداخلي، ضحك التوريات واللعب بالألفاظ، الضحك العقلاني، ضحك أصحاب الصنعة، ضحك السخرية والتهكم، ضحك الألم، والكثير سوى ما تقدم.

حسبنا ما قلنا في أمر قصور المعاجم والقواميس. ولنرتقي الآن إلى ذرى جديدة ولنبلغ مستويات جديدة من الضحك، والابتهاج، والابتسام، والانشراح، والخفة، والعطف، وخفة الروح، والمزاح، وخفة الظل، والضحك البريء. وبوسعك أن تجد الكثير من الفوارق والكلمات والمفردات المتميزة بينما تلاحظ أداة الإشارة الإنسانية الرائعة التي تسمى الضحك.

أما الآن فسوف أنعم عليك بما يلي:

الضحك الارتجالي : ككرة عفوية متصلة، قهقهة، قريباً من الانفجار بالبهجة الفرحة، حتى تكاد خاصرتاك تنفجران والدموع تسيل كجدول الماء والوجود مشبع بفرح الحياة والنور والحب.



وإننا نستطيع بمعرفة هذه الفوارق أن نتعلم أمر الفكاهة والضحك. وقد نستخدم هذه التمايزات لقياس ما يتولد عن ممارساتنا في التواصل وعلاقاتنا ببعضنا البعض. فإذا كنت تضحك (إما استمتاعاً وإما استهزاء) عشرين مرة في اليوم فارفع هذا العدد. حاول أن تهلس في الضحك خمس مرات والكتكتة (الضحك المتقطع مع التنغيم) مرتين. ولعلك، بعد، تضحك مبتهجاً على الأقل مرة واحدة. أما إذا كان الضحك في مؤسستك لا يجد له أسباباً، أو أنك تعاني من شح المصادر هنالك فإن الأمر يعني عندئذ وجود مشكلات.

المقياس الثاني: تردد الضحك

يدأب الممثلون الهزليون ورواة النكات والمفارقات على التحريض على الضحك كل خمس ثواني أو سبع. أما إذا طالت الفترة الفاصلة أكثر من ذلك وجدنا الحضور يعزفون عن متابعة ما يرون أو يسمعون. إذا كنت تؤدي عملاً ارتجالياً ووجدت الضحك نادراً أو تراه يحدث في فواصل محددة فذلك معيار يشير إلى عدم انهماك شركائك في العمل كما ينبغي. إنهم يحتاجون إلى أن يكونوا أكثر فعالية بدنياً وعقلياً.

ينبغي أن يتخلل ألعاب الارتجال قدر من الضحك في اللحظات والنهايات الهامة. فلا بد من الإهلاس في الضحك. والكتكتة والقهقهة حين

تلتقي فرق اللاعبين لأول مرة. وقد عهدنا بالجليد يذوب حين يعمل الناس مع بعضهم البعض، فينبغي أن يشيع في الجو شيء من الضحك والمرح.

كذلك يجدر أن يعم الضحك والفهقهات في لحظات الاكتمال، ولا بأس ببعض الزهزقات. وقد يكون هذا أقرب إلى الواقع حين تعمل المجموعات في حلقات. فلربما سمعت بعض فرقعات الضحك عندما تكون مراحل اللعب قد اكتملت واختتمت.

وينبغي أن يتخلل فترات النقاش الهادىء فترات من الضحك في أثناء الجلسات الطويلة. ويجدر النظر إلى تكرار الضحك من حيث طبيعة الضحك ونوعيته أيضاً. فالمزيج الجيد من الضحك الرفيع وحسن التوقيت يأتيك كصوت محرك انفجاري يجري بيسر. فقد تسمعه يخر أو تستطيع أن تفركه ليصدر هذا الصوت.

المقياس الثالث: نوعية الضحك

قد تكون دقات الضحك العميق المدوي علامة على توثيق الصلة بين الأفراد. فقوة الصوت ذاته تكسر الحدود الخفية، غير المرئية. وهذا النوع من الضحك إنما يعني عادة أن الجميع منهمكون في العمل ومصدره الحضور جميعاً.

الضحك العام الصادق يشير عادة إلى أن الحضور قد أرسوا تفاهماً قوياً مشتركاً في ما بينهم، أو هو إعلان عن هذا التفاهم. وهذا أحد الأسباب التي تجعل إرشادات الدعابة والمرح على ذلك القدر من الأهمية التي أشرت إليها في حينه. والأمور المشتركة في وسطنا هي سلبية وإيجابية معاً. فنحن حين نقيم جسوراً من الضحك نستطيع أن نستكشف المشكلات كما نستطيع أن نستغل إمكاناتنا أحسن استغلال.

الضحك العام الرائق الواضح يعني عادة أنك قلت قولاً ممتعاً وأثرت

إعجاب الجميع . وهو علامة على أن المجتمعين قد لاحظوا ما في قولك من حصافة ودعابة . وهذا الضحك علامة التقدير لك .

الضحك البريء علامة صحة وعافية في أي نشاط إنساني

الضحك الرقيق، الحاد، المتقطع يشير عموماً إلى العصبية أو التوتر . وقد يكون هذا الضحك إشارة إلى أن الجماعة غير متواصلين على نحو ما . ولربما كان من الممكن اكتشاف العلة بالإصغاء جيداً لما يقال .

غالباً ما يعني غياب الضحك، أو الضحك في غير وقته، أو الضحك لأمر غير مضحكة أن هناك شخصاً أو أمراً ينتمي إلى غير هذا الوقت أو المكان . وقد يعني أن ثمة اختلالاً غير ملحوظ في الواقعة أو الجمع في المكان .

الضحك الذي يقتصر على مجموعة صغيرة منعزلة يعني أن هذه الجماعة خارجة عن الإطار العام الأشمل ولا تتفق مع الغرض الأعم للاجتماع .
غياب الضحك كلياً ليس في الغالب بالإشارة الجيدة .

مقياس عام: أين ومتى

لاحظ بشكل خاص متى تظهر سلبيات الضحك ومتى تتغير طبيعته . فقد يكون السبب في ذلك دخول مادة أو فعاليات جديدة . هل يتصل ذلك بالمعلومات؟ أم هو تكوين عناصر الاجتماع؟ أم تراك تلبس جوربين مختلفين في اللون؟

لاحظ من أين يصدر الضحك . فالسُّمات السلبية في الضحك نادراً ما تكون عامة . وقد يكون الضحك السلبي من جماعة صغيرة من المشاركين عدم معرفتهم بأفراد جماعة صغيرة أخرى .

إن لكل جماعة معياراً خاصاً يدل على طبيعة الضحك . ولا بد لك من الإصغاء ومعرفة الدلائل على هذه الطبيعة كلما كنت عارضاً أو مشاركاً للمجتمعين . وبالدراسة الحصيفة تستطيع أن تجعل من هذه أداة نافعة .

الإضحاك ليس هدفاً

إن إثارة الضحك ليس موضوع استخدام أدوات الارتجال . فنشيدان الضحك قد يحد من روح الإبداع في الارتجال . فتأسيس مناخ صحي من الضحك عملية مركبة تقتضي من المرء تحليل النفس ، وتحليل الجماعة ، والمنظمة والقياسي ، حتى يمكن للارتجال أن يفعل فعله . وهناك فارق بين «الإضحاك» و«توليد الضحك» في بيئة ضاحكة . فالأولى مناسبة والثانية عملية إجرائية مركبة .

التغذية الراجعة للضحك

لقد تعلمنا مما تقدم أنه يمكن تحقيق أمور نسعى إليها بتصوراتنا بالقيام بخطوات صغيرة ومتلاحقة وناجزة . ويقودنا ذلك إلى ومضات من الاستبصار في أعماق الأمور، والفهم، وقفزات مغرفية . وهذا يفعل فعله أيضاً عند استخدام الضحك كتغذية راجعة لمدرّب الارتجالية .

في أثناء استخدامك أساليب الارتجال في عملك ، سوف تزداد حساسيتك للتفاصيل باطراد في تواصلك وعلاقاتك بالمشاركين لك في الجلسات .

● سوف تحفل جلسات الارتجال بمختلف أشكال الضحك الإيجابي ، إذا كانت خطواتك بالحجم المناسب ، وحالفها النجاح ، وجاءت متتابعة متزايدة .

● سوف تحفل جلساتك بالضحك النافع ، إذا كانت أهدافك وإجراءاتك تجري وفق علاقات طيبة مترابطة .

- إذا كانت أمثلك وتخطبلك لعملك صحياً، ومدروساً وواضحاً كان الضحك صحياً.
 - حين يتعلم الناس من أخطائهم وعثراتهم فإنهم يخبرون ضحكاً حلواً مرأ في آن معاً.
 - حين نضحك من أنفسنا فإنه يكون ضحك المعرفة.
 - حين يخبر الناس ومضات من الاستبصار فإن ذلك يأتي بضحك ملهم.
 - حين يتحقق الفهم يكون الضحك مذهلاً.
 - حين يقوم إنسان بقفزة معرفية تتلأ الأضواء. ذلكم هو الضحك الناجح.
- إننا نستطيع، إن كنا أقوياء، واضحين ومنضبطين، أن نجد الضحك حتى في مواجهة نقد مؤلم. الارتجال يرشد إلى الدرب ويشع بنور الضحك على طريق الضحك.

اضحك من نفسك

إن القدرة على الضحك من نفسك هبة لك وللآخرين. وهي في الارتجالية هبة لكل من يعمل معك أو يلعب. وأن تضحك من نفسك هو ضرورة أيضاً لعقد صلات عظيمة بالناس.

قصة

تحدثت ذات مرة أمام مؤسسة بناء راسخة تابعة لشركة خدمية ضخمة. وقد أقيم حفل العشاء في تلك المناسبة في الهواء الطلق بجانب المسبح في فندق رائع. وكان المطلوب مني أن أثير حماسة الحضور وخواطرهم. كان الجمع على وشك الانتهاء من العشاء حين بدأت بالحديث. ولقد لاحظت



حينذاك أن بعضهم لم يكن معنياً بمتابعة حديثي فأخذت أبحث عن الكلمات التي من شأنها أن تصل بيني وبين الحضور ليكون التواصل تاماً.

وفجأة شعرت بشيء يسقط على رأسي. وإذا بالناس يصمتون ويلتفتون إليّ بأسماعهم. لم يكن بالقرب منا لا غصن ولا شجرة، وليس هناك سوى هذا الجمع، وإلا السماء الزرقاء الصافية التي لا تكدرها سحابة. ورأيت، عندئذ، على ساق بنطالي أثر الطائر الصغير الذي حط على رأسي. ووجدت الجمع في تلك اللحظة يلتفتون إليّ بأذانهم وأعينهم بأجمل ما يكون الالتفات والاهتمام.

ولقد كان من اليسير على المرء أن يثور لهذا التدخل اللفظي. ولكنني كنت، في تلك اللحظة، في حالة من الارتجالية، فأخذت منديلاً مسحته به ما علق برأسي من أثر العصفور الصغير قائلاً إن ما أرجوه أن لا يكون هذا تعليقاً على كلمتي. وكان أن وجدت الحضور يضحكون برفق وتقدير، وقد أدركوا أنني خبير متمكن من مهنتي. وتابعت حديثي، وإذا بطائرة تمر في السماء، فرفعت ذراعني وغطيت بهما رأسي، فسمعت الصيحات تتعالى من الحضور استحساناً لتلك الحركة. وما زلت، منذ ذلك اليوم، أذكر دَينِي لذلك الطائر بأن أتاح لي أن أبرهن على أنني أستطيع أن أضحك من نفسي، وقرب بيني وبين الناس، وجعل رسالتي الهامة، أقرب إلى الواقع، وأكثر إنسانية وحدثاً ماثلاً في الذاكرة.

تقود بالتشجيع على الضحك

إن قوة الضحك تبدأ معك؛ فأنت القائد. وعليك أن تتعلم الضحك بصوت عالٍ دونما سبب على الإطلاق. فالمثل الذي تقدمه عن الضحك كفيلاً بأن يسير بالمشاركين لاكتشاف طاقة الضحك لديهم. كذلك حري بضحكك أن يدلّك على أشد الإيقاعات ودرجات السرعة والخطوات المتلاحقة نجاعة وتأثيراً لبلوغ رؤاك.

اختبار

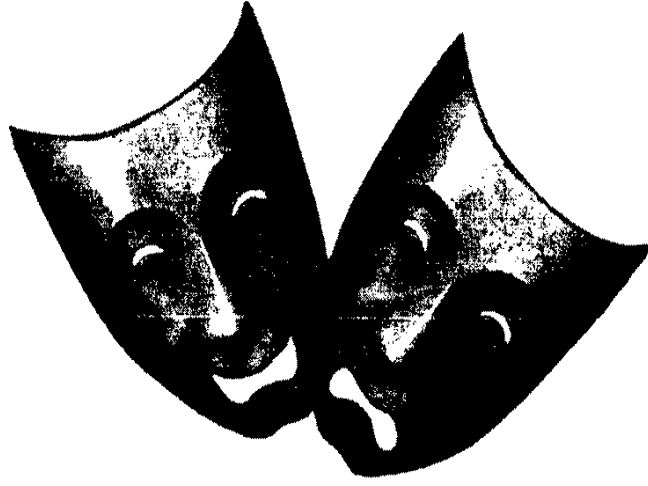
- هل تستطيع الضحك دون سبب إطلاقاً؟
- هل تستطيع المثابرة على الضحك دقيقة واحدة دون أي سبب؟
- هل تستطيع المثابرة على الضحك مدة خمس دقائق؟
- هل تستطيع متابعة الضحك عشر دقائق؟
- هل تستطيع أن تضحك وتستمر في الضحك حتى تدمع عينك وتؤلمك خالصرتاك فتود لو تستطيع الصراخ أن «توقف! توقف!»
- فما عدت أستطيع احتمال المزيد. إن خالصرتاي تؤلمانني».

إذا أجبت بـ «لا» عن أي من هذه الأسئلة، فلك أن ترى هذا الأسلوب سخيفاً إلى الحد الذي يجعلك تعزف عن الإجابة، أو لعلك تنحو إلى تعلم كيف تجيب بـ «نعم». بل ولربما لجأت إلى الارتجالية لتتعلم الإيجاب.

إن الضحك الصحي يدل إلى طريق التعلم والدرس والاستمرار بهما مدى الحياة. فالضحك فن وحرفة، وهو كفيل بأن يفتح الأبواب لينجلي ما لديك من الإبداع. وحرى بالمرء أن يأخذ بمبادئ الارتجالية الأساسية بروح ضاحكة؛ فحين تدخل عالم العواطف والمشاعر ستجد أن الضحك يوفر لك الشفاء والمنظور اللازمين للبحث العميق. إن كل امرء يعلم أن الضحك الصحي معد، فيجتذب الناس إلينا ويعقد بيننا وإياهم علاقات وصلات. والضحك يتجاوز بنا أنماط التفكير المألوفة العقيمة، وما يواجهنا من المصاعب، بينما

نتصدى ونعمل على التغلب عليها. ومع أن الذاكرة قد تكون المحرض على الضحك، أو تثيره رؤى لحادثة من أمر المستقبل، فإن الضحك ذاته واقعة راهنة. وتعلم استخدام الضحك، منهج دراسة قائمة بذاتها، من شأنها أن ترشدك إلى أشد تطبيقات الإدارة بالارتجالية إبداعاً، بدءاً بحجم الإبداع وتصميمه.

القسم الثالث



مناهج تطبيقية في الارتجال

Applied Improv Methods

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الحادي عشر



حجم وتصميم الإبداع

إن لعدد من تعمل وإياهم والطرق التي تجمع بها الناس في فرق ضمن جماعات الحاضرين أهمية بالغة. ثم إن لطريقتك في جمع القوم وتوزيعهم في فرق أثراً عظيماً على استخدامك الارتجالية في كل البيئات. والمعلومات المعروضة هنا قائمة على الملاحظة الخيرة. والأفكار هذه تنطبق على الحقائق العامة في معظم التجمعات البشرية. ويمكن دراسة الحقائق المتصلة بحجم وتكوين الجماعات في أي تنظيم باعتبارها عناصر في نشاطات الارتجالية. وحرري أن يوفر لك فهم ما يصادفك عند حدوث تحولات في حجم الجماعة أدوات رائعة لدفع تطور التنظيم لديك سعياً إلى التفوق وحسن الأداء.

يشير «الحجم» إلى مجموع الأفراد ضمن مجموعة من المشاركين، والأقسام المتفرعة المستخدمة، لإدارة المجموعات الأوسع. وقد قصد بـ «الهيئة» التشكيلات الفراغية في الأماكن التي تجري فيها أعمالك، كما تعني التقربات المادية بين المشاركين، بما يشمل الاحتشاد في المكان، ووضع

الكراسي والطاولات، سواء كان الناس وقوفاً أم جلوساً أم في حركة، وسواء اجتمعوا في دوائر أم كانوا يحركون مقاعدهم في أرجاء المكان.

كذلك يشتمل الحجم والتصميم الموقع المادي والمناخ العام في مكان العمل، ومن ذلك المبنى والمرافق العامة والطرق ومواقف السيارات والطقس وعلامات الأجواء، والبلدة أو المدينة والأعمال التجارية الرئيسة في المحلة والألعاب الرياضية وأحداث اليوم البارزة.

في أجواء التجارة والتدريب، عليك أن تحذر من وضع المشاركين في أوضاع غير مريحة تتجاوز قدراتهم وطاقاتهم على الاحتمال. ومع ذلك فإن في الخشونة وامتحان النفس فائدة وضرورة للحفز على الإبداع.

تصميم المجموعة الإنسانية

إنني أدعو الطريقة التي نجمع فيها مجموعة من البشر للعمل أو اللعب، وخاصة في مناخات إبداعية «تصميم المجموعة الإنسانية». وقد تولدت ملاحظاتي عن سنوات طويلة من الخبرة بالمنظمات والتجمعات. وحوالي ثلث الملاحظات تم لي من العمل بالارتجالية. أما الباقي فمصدره المهن والأعمال التجارية والمدارس، ومراكز الرعاية اليومية، والجامعات، ودوائر الحكومة، والجيش، ومنظمات المتطوعين وتلك التي لا تنشأ من أعمالها الربح، والنوادي والتجمعات والأشقياء، والأحزاب، ودروس فنون القتال.

إن هذا الفصل حافل بالأرقام. فهتيء النفس لهذا. وإذا وجدت ثمة حاجة لفرصة راحة قبل المضي في موضوعنا فلك ذلك. واحضر قلماً وورقاً وربما آلة حاسبة، إذا وجدت لذلك ضرورة.

مجموعات طبيعية تقريباً

هناك على العموم، مجموعات طبيعية تقريباً من التجمعات بين الناس. وتشمل هذه المجموعات الأعداد التالية: واحد، اثنان، ثلاثة، أربعة، خمسة،

سته، سبعة، أربعة عشر، واحد وعشرون، خمس وثلاثون، اثنان وأربعون، تسع وأربعون، ثمان وتسعون، 245، 499. وهذه الأعداد وضعت باتجاه الرقم سبعة ثم تشكلت من مضاعفات السبعة. والسبعة تتألف من عاملين طبيعيين هما الأربعة والثلاثة.

وقد تظهر تغيرات معينة في التواصل، ومثلها في ديناميات الجماعة، حين تنتقل مجموعة معينة من الناس من أحد هذه الأرقام إلى رقم آخر. ويمكن لك معالجة هذه التحولات واستخدامها لمصلحتك عند ملاحظتها والتخطيط لها.

مجموعات إنسانية أولية

إنك سوف تزداد دقة في ملاحظتك بين جماعتك كلما ازداد استيعابك لهذه الأفكار. وكلما ازدادت ملاحظتك حدة ازدادت حساسيتك بالديناميات التي قد يمكن أن تتطور، بل تتطور فعلاً مع كل تغيير يطرأ على المجموعات الإنسانية الأولية: الأولى، الثانية، الثالثة، الرابعة حتى السادسة ضمناً، السابعة حتى الثالثة عشرة ضمناً، الرابعة عشرة حتى العشرين ضمناً، الحادية والعشرين حتى السابعة والعشرين ضمناً، الثامنة والعشرين حتى الرابعة والثلاثين ضمناً، الخامسة والثلاثين حتى الحادية والأربعين ضمناً، الثانية والأربعين حتى الثامنة والأربعين ضمناً، التاسعة والأربعين حتى السابعة والتسعين ضمناً، الثامنة والتسعين حتى 244 ضمناً و445 حتى 496 ضمناً. إن الأربعمئة وسبعة وتسعين أشبه بمجموعة من 500 إلى 993. والمجموع 994 هو أشبه ما يكون في الواقع بجمع يزيد على الألف.

عند كل محطة من المحطات المشار إليها أعلاه يمكن ملاحظة تغيرات في ديناميات الجماعة من حيث كفايات التعلم واضطرابات التعلم، والعلاقات بين الأفراد، وإدارة الموظفين، والظروف البيئية، ونمو الشخصية، ونوعية التدريب والنتائج المتحققة في جلسات الارتجال. وكلما كانت الأعداد كبيرة كانت التغيرات تتصل باللوجيستيات أكثر منها بالديناميات.

مجموعات صغيرة

إن التغييرات في المجموعات أيسر على الملاحظة حينما يكون عدد الأشخاص فيها قليلاً. والفوارق بين مجموعة من شخص وأخرى تضم شخصين واضحة جداً. إن ردود الفعل لدينا قد تتباين، ومع ذلك فإن حقيقة وجود فارق جلية. والانتقال من اثنين إلى ثلاثة جلتي أيضاً. ولو أضفت شخصاً رابعاً لظلت الفوارق يسيرة نسبياً على الملاحظة، ومع ذلك فإن تعقد عناصر الاتصال المركبة يغدو عند هذه النقطة أشد دقة عند الملاحظة وأصعب على الرؤية. المجموعات المؤلفة من أربعة أشخاص، أو خمسة، أو ستة شديدة الشبه ببعضها البعض.

المجموعات الأكبر

المجموعات التي تتألف من سبعة أشخاص أو ثمانية أو تسعة أو عشرة أو أحد عشر أو اثني عشر أو ثلاثة عشر تعمل متماثلة، من حيث التواصل والتخاطب وديناميات الجماعة وتعقيدات العلاقة بين الأشخاص وإدارة جلسات الارتجال. ومؤدى هذا القول أن العمل مع سبعة أشخاص شديد الشبه بالعمل مع ثلاثة عشر شخصاً، وإذا ما أضفت شخصاً آخر تغيرت المجموعة فأصبحت أربعة عشر، وهذا أشبه بالعمل مع عشرين شخصاً، غير أنني أذهب إلى القول بأن الفوارق ذاتها تتكرر عند العمل مع ثلاثة عشر شخصاً فأربعة عشر شخصاً، وإن كان يصعب تبين هذا الانتقال. تذكر دائماً أن اختلاف الأرقام الصغير سيجعلك تعمل في بيئة مختلفة وسيكون ذلك غير مفهوم حتى تتذكر هذه النظرية.

المجموعات العقلية للتصميم الإنساني

هناك مراحل معينة من التعلم والتطور هي طبيعية بالنسبة للإنسان. وقد قادني عملي مع الناس إلى الإدراك بأن الأحداث الفاعلة في التطور غالباً ما تقع

في أعمار تماثل أعداد «تصميم المجموعة الإنسانية». ففي السابعة نتقل عادة من مرحلة الطفولة المبكرة إلى مرحلة الطفولة المتوسطة، ونبلي سن المراهقة في الثالثة عشرة. (علماً بأن هذه التجربة الاستثنائية في الحياة وبداية البلوغ يمكن أن يحدثا تحريفاً في هذه الأرقام). ثم إذا بلغنا الحادية والعشرين غدونا راشدين، سواء أصبنا النضج أم لم نصب. أعتقد أن مراحل الثماني والعشرين والخامسة والثلاثين، والثانية والأربعين والتاسعة والأربعين، أحداثاً فارقة في مسيرة التطور الإنساني الطبيعي.

والجدير بالملاحظة أن المهن، أو التجمعات، أو التنظيم، قد تمرُّ بمراحل التطور ذاتها. وقد تمر المنظمة بتحويلات في غضون دقائق أو ساعات، أو أيام أو أسابيع أو شهور أو في سنين. إن المؤسسة، شأنها شأن الفرد، قد تلهو وتعبث، أو تضيع الخطى وتتأخر عن الركب، كما قد تسرع وتعوض عما فات.

كذلك جدير بالملاحظة أن التجربة الإبداعية، والارتجالية، والعوامل في ديناميات الجماعة وطبيعة المؤسسة عموماً، قد تحمل الناس على تكرار مراحل النمو الشخصي، إنشاءً وتنفيذاً حتى تكتمل في النهاية. وقد نجد أنفسنا فعلاً، ونحن برفقة أناس في بيئة مبدعة ونشطة، نعمل مع راشدين لهم صفات الأطفال أو راشدين يخوضون أطوار النمو والتعلم. ويخطرني بالمناسبة أن الأعداد المتعلقة بتصميم المجموعة الإنسانية هي في غاية الأهمية عند التعامل مع الأطفال أو الراشدين.

الطفل الصغير

إن طفلاً واحداً يعني وظيفة، وطفلين حملاً، وثلاثة مهمة صعبة، أما الأربعة والسته فمحنة. والعناية بما بين ثمانية وثلاثة عشر طفلاً يتطلب مهارات إدارة حرفية، وتعليماً وإجازة كما في معظم المناطق المتحضرة. وتقتضي العناية

بما يتراوح ما بين الأربعة عشر حتى العشرين طفلاً فريقياً من المربين ونظاماً تربوياً، وما بين الواحد والعشرين وسبعة وعشرين هيئة، وثمانية وعشرين طفلاً أو أكثر - من أي سن تقريباً - مدرسة بحالها.

المراقق

في رأيي، وهو قائم على الخبرة، أن ما يشبه عقلية القطيع تظهر حين يجتمع أربعة عشر يافعاً، وهي حال لا بد من التعامل معها. إن هذا تعميم وهو جدير بالملاحظة، كما في الكثير من التعميمات. إذا لم يلحظ تغير في الانتقال من ثلاثة عشر إلى أربعة عشر، فقد تغدو الجماعة وحدة مترابطة، ذات قدرة خارقة على المقاومة، أو الجهل، أو اكتساب تبلد الذهن أو العدوانية. أما إذا وضعت هذه الوحدة موضع الاهتمام والعناية، فقد تغدو هي ذاتها قادرة على تحقيق نمو خارق وإبداع عظيم. وبوسع شاب واحد ذي مهارات، ويتمتع بالنضج، والصبر، والحظ، أن يتابع الثلاثة عشر يافعاً الآخرين ويتدبر شؤونهم. أضف يافعاً آخر، وستجد أن عليك إما أن تزيد عدد من يشرف عليهم من الكبار وإما أن الأمر بات يتطلب طرقاً استثنائية للحفاظ على السيطرة الناجعة. وهذا الأسلوب في السيطرة كثيراً ما يغدو عسكري الطابع، وهو أسلوب محظور في الإدارة. وعهدنا أن يستعين الشاب المشرف بيافع أو اثنين آخرين، حين يواجه أربعة عشر أو أكثر من اليافعين، ليتخذ دور المرشد عند حل معضلة من المعضلات. إن فهم إعداد تصميم المجموعة الإنسانية مفيد من حيث إنه يوفر لك إدراك التحولات الجارية حين يمر اليافعون أو التجمعات بمراحل التعلم الطبيعية.

مجموعة العقل المقاوم

إن مجموعة التصميم الدقيق لتغدو على جانب عظيم من الأهمية، حين تجد الناس معرضين عن الاجتماع أو أن فهم مجموعات الأمور قد أغلق

عليهم، أو عندما تنشب العداوات ويشيع الجنون أو يضطرم. وفي مثل هذه الأحوال يكون التصرف بمجموعة التصميم أحياناً من قلائل الأمور التي تقوى عليها لإحداث التغيير.

وتستطيع أن تتبين بنفسك إن كانت ثمة حاجة لإدارة مجموعة التصميم، بالإصغاء، والشعور، والملاحظة الدقيقة. فالمرء يستطيع دائماً أن يتبين، عند استخدام أساليب الارتجال، إن كانت الإدارة بمجموعة التصميم (أو موهبة المجموعة Set Serendipidit) تفعل فعلها. ويتجلى ذلك بالقدر الكبير من الحيوية والمرح فيما تجد مختلف الجماعات نفسها تكمل الخطوات والعمليات. حاول إن لم تجر الأمور كما تشتهي أن تغير في مجموعة التصميم لتجمع الناس إلى بعضهم البعض وفق الأرقام المعروضة آنفاً.

إن قضايا المجموعات وتصميم المجموعات لا تظهر دائماً على السطح. وقد رأينا أن المشكلات المتصلة بحجم المجموعة تجد لها الحل حين يكون الناس في راحة حقاً ولهم ببعضهم عهد طويل، ورأيهم في أغلب الأحيان قد تكيّفوا مع الأوضاع، واستقرت أحوالهم، أو تجاوزهم الآخرون، أو تم قمعهم. وإذا كانت هذه هي الحال فقد تلاحظ أحوالاً تحد من الإبداع وكفاءة تنظيمك وفعالية جهودك.

كيف تستخدم هذه المعلومات

إن أول ما ينبغي عمله بصدد هذه المعلومات هو تدبرها بالفكر وملاحظة المجموعات الناشطة في تنظيمك أو مجموعتك. ولعل من الأهمية البالغة أن تعرف عدد المنتظمين. فينبغي أن تعلم كم تضم المجموعة والقسم، وسوى ذلك من العاملين، في المصنع، وفي المكتب ودورة الارتجال، وعدد المنسحبين، في المجموعات الفرعية. ولقد شهدت العديد من المشاريع،

والمجموعات الصغيرة، لا تقوى على تجاوز نقطة معينة، وهذه النقطة تقع عادة عند العدد الطبيعي للمجموعة أو قريبة منه. أما التالي في الاعتبار فهو حجم المجموعات الفرعية.

حجم المجموعات الفرعية

قد تجد عند استخدام ألعاب الارتجالية أن الفعاليات التي تقوم على شخصين، حيث يكون ثمة مراقبون يلاحظون مجريات اللعبة، أكثر نزوعاً إلى المجازفة وتتطلب من المشاركين درجة أعلى من المقدرة أو الثقة بالنفس. أما إذا قمت بتوزيع الجمع لديك في مجموعات أصغر، حيث يمكن لكل اثنين العمل معاً، وحيث المراقبون أقل فقد تقلص إمكانية المجازفة. وإن تقسيم الجمع كله وتوزيعه في مجموعات ثنائية يؤدي إلى تخفيف الضغط الناجم عن كثرة «المتفرجين»، ومن شأنه، بعدُ، أن يخفف من الخوف من المجازفة. غير أن تقليص المجموعة إلى زوجين من اللاعبين في جو حميم، يخلو من الشعور بوجود الآخرين، قد «يزيد» من الإحساس بالمجازفة.

إن العمل مع الناس في حلقات ربما يقلص من عوامل المجازفة وقد يساعد على خلق مجال من الأمان للعديد من المشاركين. أما للمجموعات الأخرى والأغراض المختلفة، فإن الحلقة قد تزيد من الأجواء الحميمة أو تشعل المواجهة بين اللاعبين. ثم إن عدد الأشخاص الذين يمكن للحلقة أن تضمهم يتفاوت بين حال وحال. فالحلقات التي تتألف من ستة أشخاص أو أقل تبدو أكثر حميمة من أن تسمح للعمل بالنجاح كما يراد له. وقد عملت شخصياً بنجاح في حلقات متفاوتة، حتى بلغ عدد الأوسع منها حوالى الثمانية والأربعين شخصاً. ووجدت أن الديناميات تتغير ويصعب إحكام الدوائر وتقل كفاءتها حينما يبلغ العدد التاسعة والأربعين.

صغير أم كبير؟

إن البعض منا يرتاحون وينشطون في الجماعات الصغيرة. والكثيرون يؤثرون الجماعات متوسطة الحجم، بينما هناك آخرون يجدون كل الرضا والراحة في المجموعات الأوسع. كذلك قد يكون للتوقعات التي تعقدها مجموعة من المجموعات أثرها على ما تبلغ من مستويات الراحة. فقد تلقي كلمة جيدة الإعداد بكل يسر أمام جماعة «صغيرة» من الناس. ومع ذلك فإن السؤال يبرز: ما مبلغ حجم الصغير؟ إن المرء إذا كان عليه أن يترجل فيدلي ببعض الملاحظات أمام جماعة من عشرة أشخاص من أهل النفوذ والتأثير سيجد هذا العدد كبيراً جداً.

كان لديّ بين طلابي شخص يُلاحظ فيه شدة الخجل، وكان هذا يدرس الخطابة، ويعتقد أن الجمع الذي يتألف من ثلاثة كبير. وقد تحدثت ذات مرة أمام جمع صغير جداً لا يزيد عن مئة شخص. وإذن، فتعريف الصغير والمتوسط والكبير يتوقف على الناظر.

تقليدياً جرى تعريف الجماعة «الصغيرة» بأنها مجموعة من الأشخاص يتراوح عددهم بين الأربعة والاثني عشر، ولربما خمسة عشر شخصاً، حسب المصدر، والزمان، والمكان. وقد عرفت المجموعة من اثنين بالزوجي، وإذا كان أعضاؤها ثلاثة تسمى ثلاثية، أما الواحد فيعني الرقم الوحيد.

والجماعة «متوسطة الحجم» قد تعني عند العارفين، أو عند الذين يزعمون المعرفة، مجموعة من سبعة أشخاص، في أقل تقدير، أو لعلها تبلغ الثلاثين في أبعده. وهناك من الخبراء من يصر على أن المجموعة تكون «كبيرة» حين يبلغ عدد أفرادها العشرين أو الثلاثين، أو الخمسين شخصاً، أو أي عدد يعني عندهم «حشداً كبيراً». وغالباً ما يقصد بـ «العدد الكبير» أي جمع يزيد تعداد الناس فيه عن المئة. وهناك ثقافات يقتصر النظام التعدادي فيها على «واحد، اثنين، وكثيرين». ولطبيعة المناسبة أثرها أيضاً. فقد يرى المرء في

ثلاثة حشداً. وقد تعتبر جماعة من الواقفين أمام مخزن بانتظار فتحه صغيراً أو كبيراً، إذا كان الوقوف عشرين أو ثلاثين شخصاً، حسب حجم المخزن. ففي المسارح الضخمة، يعتبر ما يتراوح ما بين الخمسين والمئة مجموعة صغيرة. وقد يعتبر الحضور صغيراً في الحفلة الموسيقية إذا كان يتراوح ما بين 250 و500 شخص.

كذلك للحجم وتصميم المكان الأثر القوي على مفهوم الحجم. فالمصعد يجعل من عشرة أشخاص حشداً ضخماً. وفي ثانويتنا استطاع فريق كرة القدم أن يصعد إلى المباريات النهائية في المنطقة. وقد جرت مباراتنا في روز باول، في باسادينا، بكاليفورنيا (الولايات المتحدة الأمريكية). وقد بلغ عدد الذين حضروا المباراة أكثر من ثلاثة آلاف شخص من المدرستين؛ وكان ذلك أضخم حضور عرفته الثانويتان في تاريخهما. ومع ذلك فقد كان لكل شخص تقريباً مقعد بالقرب من الخط البالغ طوله خمسون ياردة، بينما ظل بقية الملعب فارغاً.

إن لكل منا ميوله وما يؤثر، وتصوراته وما يرتاح إليه، وتعريفاته بما يتعلق بحجم اللقاءات. وعلينا نحن، كمدرء في مجال الارتجالية، أن نتحكم بمشاعرنا وتصوراتنا وتعريفاتنا الخاصة أمام الحقائق العملية للجماعة.

حجم المجموعة وتغير السلوك

إذا كان إنسان ما لا يشعر بـ «الأمان» من حيث حجم وتكوين المجموعة التي يعمل في نطاقها فمن غير المحتمل أن يطرأ أي تغير على سلوكه أو يحافظ في ذاكرته على ما تحقق له من المعلومات. ذلك أن الشعور بالطمأنينة قد لا يبلغ وعي المرء. بل ولربما ظلت تلك المشاعر على المستوى الانفعالي. والذعر مظهر معتاد من ردود الفعل عند البشر حين يُلحظ أن الجمع قد بلغ حداً معيناً أو عندما يُلحظ هذا العدد في مكان مغلق.

حَسْبُكَ أن تذكر أن جماعة من ثلاثة أشخاص أو أربعة قد تسبب ضيقاً للبعض بينما ترى مجموعة أخرى وهي مطمئنة في جمع من خمسين. وقد يشعر أحدهم بالراحة والانطلاق مع مجموعة من سبعة، بينما يشعر شخص آخر بأن مجموعة من واحد وعشرين فرداً تحد من انطلاقه، إذ تكون عنده أقل من اللازم.

تقويم ذاتي

إن في التقويم الذاتي في هذا المجال فائدة لك، باعتبارك مشرفاً على تنفيذ البرامج الارتجالية. فأجب على الأسئلة التالية وتذكر إجاباتك حين تضع الخطط للقاءات:



- أي المجموعات تجدها أدعى إلى الراحة؟
- ما هي، في تعريفك، الجماعة الصغيرة، أو متوسطة الحجم، أو الكبيرة؟
- هل تؤثر اللقاءات الصغيرة، أم المتوسطة أم الواسعة؟
- ما طبيعة الظروف أو المواقف التي تجعلك تغير من مشاعرك؟
- ما حجم المجموعة الذي يسمح لك بتغيير سلوكك، على الوجه الأفضل؟
- هل لحجم الجماعة أثر على ذاكرتك؟

لتكن لك السيطرة على حجم المجموعة

حين نسأل في أمر الحجم الكلي للمجموعات نلاحظ في أنفسنا نزوعاً للتعميم. حاول أن تجمع المشاركين في مجموعات طبيعية، إذا كانت لك السلطة في تحديد عدد من تعمل وإياهم.

إن في تكوين وهندسة المجموعة والحجم أداة قوية يمكن التوسل بها في

إشادة بنية المجموعة وإشاعة الطمأنينة، أو في إثارة الاضطراب وبعث ضرورة التغيير. ويحدث أحياناً أن يأتي خرق أنماط السلوك القديمة بالتغيير. وكما أن قدراً معيناً من الطمأنينة ضرورة للتغيير والتعلم. كذلك ثمة ضرورة أيضاً لأن يتخلل هذا الانتظام قدر معين من الاضطراب.

إذا صدف أن اعتور تكوين المجموعة الاعتباط والعسف والرعونة، فإن للحظ دوراً في هذا. وقد لا يكون للموضوع صلة بهندسة أو تصميم المجموعة، أو قد يكون السبب في نجاح التصميم ما أدعوه بفوضى التصميم، أو مجانية التصميم. وقد يكون أن الأمر مجرد تصور وتقدير لأمر لم يقع إطلاقاً.

إذا لم يكن لديك تأثير في تحديد عدد المشاركين فمن الضروري أن تكون واعياً بآليات المجموعة وتأثيرها. وهو أمر مستحسن دائماً أن تأخذ بزمام السيطرة على المجموعات الفرعية التي تستخدمها في عملك بالارتجال. فالنجاح الحقيقي يقوم على الوعي بهذه العوامل.

لقاءات المجموعات

حين يكون ثمة سبعة وتسعون مشاركاً أو أقل فإن أشد المجموعات فعالية هي المجموعات الأولية المشار إليها أعلاه. وعندما يكون عدد المشاركين ثمان وتسعين أو يزيد، كما سبقت الملاحظة، فإن الديناميات تغدو أشد اتصالاً باللوجيستيات وترتيب المكان منها بآليات هذه المناقشة. ومع ذلك فإن المجموعات الفرعية، حتى ضمن المجموعات الأكبر، لا بد أن تتبع بعض الأنماط المعروض لها ههنا. فتجد الناس «يستقرون» وينتظمون في مجموعات تستوعب آراءهم ومشاعرهم الشخصية حول ما ينبغي أن يكون حجم المجموعة.

إن المجموعة الأقوى والأصح هي التي تقوم على وحدة الكل. فإذا كنت

تعمل مع ستة أشخاص تغدو المجموعة السداسية الأقوى والأكثر دينامية. ولكن المجموعة التي تتألف من ستة أشخاص هي، مع ذلك، مجموعة بالغة التعقيد. فقد تكون ست مجموعات تقوم كل واحدة منها على شخص واحد، أو مجموعتين من ثلاثة أفراد، أو ثلاث مجموعات زوجية، أو مجموعتين من شخص واحد وخمسة، أو مجموعتين من اثنين وأربعة. فضلاً عن ذلك، فإن هذا التشكيل عرضة للتغير بفعل السيولة بين مختلف المجموعات هذه، دون اتفاق، ونتيجة رد الفعل حيال التغير والتحدّي، والتعلّم والابتكار. وليس مؤدى القول بأن عليك أن تتحكّم بالأعداد حتى أصغرها. ولكن عليك، مع ذلك، أن تكون متابعاً للضرورة الجارية وكيف يمكن أن تؤثر فيك والمشاركين معك.

مجموعات غير نظامية

ثمة أمور مثيرة للاهتمام قد تحدث حينما يكون لدينا جمع لا يتسق وحقائق ديناميات المجموعة الإنسانية أو مع الأعداد الأولية.

البواقى

إذا كان عدد الموجودين في الاجتماع العام، أو المجموعات الفرعية، لا يقبل القسمة بدون باق على الأعداد الأولية إلى صفر (اثنان، ثلاثة، أربعة، سبعة) فسوف نصادف بواقى لهذه القسمة. وقد يؤثر هذا أشد التأثير على عمل المجموعة، بحيث يؤدي إلى إيجاد أفراد غير مرتبطين بالمجموعة. وقد يتصرّف هؤلاء الأشخاص بنفس النمط الذي تعمل به الشوارد الحرة في العضوية الحية. فمن شأن هذه الشوارد أن تؤدي إلى انهيار عام، أو تدهور النظام الأكبر. فإذا استطعت أن تحدّد هؤلاء الأشخاص، فيمكنك أن تخرجهم من بين المجموعات وتجعلهم يعملون «مراقبين» يتجولون ويتنقلون من مجموعة إلى أخرى دون أن يشاركوا فيها. كما أن بوسعهم أن يساعدوك في ضبط تصميم المجموعة، ولك، بعد، أن تفيد من وضع المراقب في تعلم الإبداع وتطويره.

انهيار المجموعة

حين يكون لديك عشرة أشخاص، فإن المجموعة قد تعمل، بفعل الحظ أو بقوة السحر، كوحدة كلية. كذلك يمكن إدارتهم كمجموعتين من سبعة إلى ثلاثة أشخاص. ولكن عندما يتحوّل العشرة إلى ثلاث مجموعات ثلاثية الأركان ويبقى واحد خارج الإطار نصادف في الأغلب انهيار المجموعة. وقد تتحوّل المجموعة المؤلفة من عشرة وغير المضبوطة فتصبح مجموعات من أربعة، وأربعة واثنين من الأشخاص، وهذا وضع بالغ الصعوبة إن كنت تحاول أن تحقق هدفاً جماعياً. ومع ذلك فقد يكون هذا الانهيار مفيداً في توليد الأفكار لاستعادة ائتلاف الكل. والمثال الآخر على العشرة الشاردة هو الخمسة وخمسة والذي يمكن أن يؤلف مجموعتين من ثلاثة ومجموعتين من اثنين، مما ينشأ عنها عُصَب ونزاع وأصوات متنافرة وعجز وعدم كفاءة.

أفراد متسرّبون

ليس الأفراد أعضاء مثبتين بالأوتاد، بالضرورة، في مجموعة بعينها. بل لهم أن يتحرّكوا ويتنقلوا بين مختلف المجموعات كما يقتضي تغير الظروف واختلاف الاستجابات. فتجد الأفراد والجماعات يتجولون أحياناً بين المجموعات بحثاً عن مجموعة طبيعية مريحة، أو تراهم يحاولون إيجاد مثل هذه المجموعة. غير أن هذا الوضع قد يؤدي إلى تشتت الجهود وتبديد الطاقة. ثم قد تجد اثنين أو أكثر يتصرّفون كوحدة قائمة بذاتها ضمن إحدى المجموعات. وهذه عملية تشبه عمل الذرات والإلكترونات التي تنجذب إلى بعضها ثم تفرق عن بعضها البعض في عمليات التغير والتطور الذري. وغالباً ما تبدو هذه الصيرورة أشبه بالفوضى أو المقاومة.

ملاحظة

رجاء حذر من الوقوع في فخ الاعتقاد بأن لهذه الأرقام في حد ذاتها سلطاناً. حسبك أن تعلم أن التغيرات في عدد الأشخاص يؤدي إلى تغير في أساليب تعلم الناس وتصرفهم حيال بعضهم البعض. إن من شأن الاهتمام بنقاط التغير كما تعرض لها هذه النظرية أن يوفر لك معلومات هامة حول أسلوب إدارة الاجتماع.

عضو أم رئيس جلسة؟

إنك إن لم تحدد موقفك أو قصرت عن فهم مكانتك، كأن تكون عضواً في المجموعة، أو وسيطاً، أو رئيس جلسة، أو مراقباً يقف خارجها، ستكون السبب في تغير المجموعة ولربما غدوت مصدر اضطراب ومقاومة.

إن مجموعة من سبعة أشخاص تقوم بدور الوسيط في نشأتها هي مجموعة سباعية، بالإضافة إلى الوسيط. وتنطوي هذه المجموعة على القوة وشدة البأس باعتبارها تكون وحدة متماسكة من مجموعة السبعة كلهم. أما إذا غدوت عضواً في المجموعة دون قصد فيكون العدد المائل ثمانية في المجموعة، لا سبعة. وإنني شخصياً لا أميل للعمل مع مجموعات من ثمانية. فالثمانية عدد يصعب أن يأتي بوحدة الكل، ثم إنه يتفكك وينقسم إلى مجموعات كثيرة من وحدات صغيرة منعزلة عن بعضها البعض.

إن مجموعة من ثمانية من البشر يقفون معاً يقدمون في الواقع أربع عشرة تركيبة من المجموعات الأولية، والتركيبية الوحيدة التي تحمل قوى طبيعية هي مجموعة الثمانية كلها، وهذه يصعب الحفاظ عليها، ثم مجموعة مؤلفة من 2 + 2 + 2، وهي لا تستطيع في الواقع أن تقوم بشكل خاص بمهمة الفريق، ومجموعة من 4 + 4، وهذه مجموعة يمكن أن تؤدي عملها بصورة جيدة. ومع ذلك فإن هذه التركيبة قد تبعدك إذا كنت واحداً من الثمانية عن أكثر من نصف جماعتك.

وقد تفرض عليك الضرورة أن تصبح عضواً في مجموعة من المجموعات لتحافظ على اتساق الأعداد وأنت تمضي في بعض مراحل تحولات المجموعة. ولعل الضرورة تفرض عليك أن تجد أشخاصاً يحيطون بهذه النظريات فتتوسل بهم كوحدة جوالة مهمتها تعديل المجموعات وتغييرها وفق أعداد عملية أكثر.

تحولات المجموعة

إنك المسؤول عن تحولات المجموعة، بحكم مهمتك في تيسير الأمور بمفهوم الارتجالية. وعليك تقع مسؤولية اتخاذ القرارات، بشأن كيفية جمع المجموعات، وعدد أعضاء المجموعات الفرعية، ثم إن من مسؤولياتك تحديد تعاقب التحولات، بما في ذلك سرعة التغيير، وطريقة إضافة الأعداد، أو إنقاصها من المجموعات في أي وقت. ولك أن تدع للمجموعة أن تنشئ مجموعاتاً، إنما ينبغي أن يكون هذا القرار مدروساً واعياً. وإذا ما قررت هذا، فينبغي أن يكون أحد أهدافك ملاحظة المجموعة وتحليلها، وهي تؤدي هذه العملية.

أوضاع دقيقة

إنه من المفيد دائماً تقدير ما إذا كان «الوضع دقيقاً» عند النظر في إدارة تصميم المجموعة. والمفضل على العموم في الأوضاع الدقيقة البدء بخطوات صغيرة ثم التوسع ببطء. فابدأ بمجموعات من اثنين أو ثلاثة ثم اجمع الناس إلى بعضهم البعض متدرجاً على نحو يتفق والأعداد الأولية.

ومن المهم إجراء التغييرات في الموضوعات حين ترد معلومات جديدة ذات شأن، وعندما لا تكون لك معرفة جيدة بالجماعة، وإذا كان هناك عدد كبير من الناس أو ليست لهم معرفة ببعضهم، وإذا كان في التنظيم توتر أو خوف، أو إذا كانت البرامج السابقة تعتبر أمراً غير مجدٍ، ووقفاً ضائعاً. أضف إلى القائمة ما يبدو لك مناسباً.

حين تقوم بتعديلات هامة في أمور هي موضع بحث فمن الأفضل عموماً إجراء التعديلات في المجموعات الصغيرة عوضاً عن الكبيرة. ذلك أنه من شأن إدخال المواد الجديدة أن تفسد التغييرات العملية دون قصد. ولقد رأيت جماعة من ثمانية وعشرين شخصاً، تحقّق تقدماً عظيماً ثم ينقطع هذا التقدم الكبير بتوزيع هذه الجماعة في مجموعات من سبعة في الوقت غير المناسب لهذه الخطوة. ولربما كان من اللازم عوضاً عن ذلك القيام بخطوة مؤقتة بتوزيع أفراد الجماعة على مجموعتين من أربعة عشر شخصاً لكل مجموعة.

بعض الخواطر حول المجموعات الفرعية

- وحدة الأجزاء في كل تام (Whole) حالة مثالية تنشدها المجموعة الأكثر كفاءة.
- ينبغي أن يكون الهدف من المجموعات الفرعية الوصول إلى الوحدة الكلية.
- من الأفضل التدرج في بناء المجموعات حتى الوصول إلى أكبر المجموعات.
- يستحسن عادة بناء المجموعة من البسيط إلى المعقد، من الصغير إلى الكبير، حين تتحقّق من اتساع الإقبال على المشاركة.
- المستحسن عموماً عندما تنشأ حال من الفوضى، الانتقال إلى مجموعات أصغر.
- تتسم المجموعات الثلاثية بالاستقرار.
- المجموعات الثلاثية منافسة لاختلاط الغرباء.
- تساعد المجموعات الثلاثية في إنشاء العُصب.
- مجموعات الزوجي تصلح لتدعيم الروابط أو إشاعة الأمان.
- المجموعات الفردية تؤدي إلى الاغتراب.
- الفوغاء جماعة قوامها مجموعات من فرد واحد.
- المجموعات السباعية بنى شديدة القوة والمرونة.
- المجموعات القائمة على ثمانية غير مستقرة، لأنها تتحوّل إلى مجموعات فرعية متوازنة العدد.

- غالباً ما تكون المجموعات المؤلفة من أحد عشر شخصاً وثلاثة عشر، وسبعة عشر، وتسعة عشر مضطربة الأحوال ولا تسلس قيادها، لأنها لا تكون من عناصر المجموعات الأولية القوية.
- أضف أو أنقص من الأعداد تنشئ مجموعات أولية وفرعية.
- غالباً ما يكون من الأفضل فض المجموعات أو إعادة تجميعها بأعداد أكبر بدلاً من جمع المجموعات معاً.
- المجموعات الاثني عشرية من طبيعة ثقافتنا وأقرب إلى عقولنا، ومع ذلك فإن اختصارها في مجموعات رباعية توفر مرونة طيبة وشيئاً من الاستقرار. أما إذا توزعت إلى مجموعات من ثلاثة فإن نصيبها من الاستقرار يصبح كبيراً إنما تكون المرونة فيها أقل.
- حين تجمع المجموعات إلى بعضها، قد تجد المجموعات الفرعية الداخلية القائمة تنزع إلى الحفاظ على وحدتها. وهكذا فما لم تعمل على تنشيط مجموعة من سبعة مؤلفة من 3 + 4، فإن هذه المجموعة عند إضافتها إلى مجموعة أخرى من 3 + 4 أشخاص، تنتهي في الغالب لتكون مجموعتين من ثلاثة ومجموعتين من أربعة بدلاً من مجموعتين من سبعة أو مجموعة واحدة من أربعة عشر.

خلاصة نظرية تصميم المجموعة الإنسانية

ما إن تصبح ملماً بأنماط وديناميات تصميم المجموعة الإنسانية، حتى تأخذ باكتساب الميل الطبيعي للتغيير فعلاً. فالأرقام والعلامات التي سبق وصفها مفيدة في الإعداد المسبق وأدوات ممتازة للاستخدام في التحليل اللاحق. وإن تشغيل عناصر تصميم المجموعات والتحكّم بها أمر معقد، وقد يتصف بالصعوبة أحياناً، نظراً لكونك تتعامل مع كائنات بشرية، كما أنه من اليسير جداً أن تقع في الشرك وتضع النظرية بينك وبين أولئك الذين تعمل معهم.

قد يعارض علماء الاجتماع والرياضيات الأعداد المستخدمة. وهناك سواهم، ممن يجادل في الأعداد التي توصف بـ «الأعداد الأولية». لكن

ثقافتك، وخبرتك، سيكون لهما عظيم الأثر على تفسيرك واستخدامك لهذه الأعداد. وقد تود أن تغير الأعداد، لتلائم نظامك الخاص. فالذي لا يناسبك لن يجدي القيام به.

وبصرف النظر عن دقة الأعداد المستخدمة فإنك ستجد في الحقائق الأساسية في تصميم المجموعة الإنسانية فائدة حين يكون لا بد لك من معرفة سلوك الأفراد وتعديله بما تفرضه الاستجابة للمعلومات التي عليك أن تنقلها إليهم، فعليك بخبرتك ومخيلتك، ولاحظ ما سيكون.

حاول ألا تتورط في شرك الأرقام. ادرس الأفكار ولاحظ شارات «انهيار تصميم المجموعة». حاول ألا تتلاعب بجماعاتك أو توجههم للعمل وفق أية صيغة، فينبغي أن يوجه عملك إلى الإدارة. وخذ في اعتبارك إعادة تقويم تصميم المجموعة قبل أن تبلغ اليأس من أي اجتماع، أو من نفسك، أو تتخلى عن الأفكار التي توجهك في العمل. واستخدم هذه المجموعات حين يجتمع الناس إلى بعضهم لخوض ألعاب الارتجال.

من المفيد أن تعني أشد العناية، عند العمل بالارتجالية، بعناصر تصميم المجموعة. والأفضل أن تحرص على البساطة والاستقرار واللباقة في العمل، كلما واجهك تغيير في الأعداد التي تتألف منها مجموعة ما. وينبغي عليك أن تتيح للمشاركين في تكوين المجموعات ما يكفي من الوقت مع التشكيل الجديد للمجموعة. جريان العملية وانسيابها شارة تدل على نجاح مخطط التصميم. وهذا هو الوقت المناسب لتعزيز النجاح والتحقق منه بأن تزيد من درجة الواقعية والجدية في العمل التالي.

إذا تعلمت التعرف على المجموعات التي يجلي فيها الناس فإن النجاح سيكون بمتناولك، ولسوف تتعلم الكثير الكثير عن سلوك الجماعة، والأفراد والتنظيم، والخطوات التالية الواجب القيام بها. وهذه حقيقة تتجاوز مجال اهتمام الجماعة.

كلما توسعت الجماعة وازداد أعضاؤها كلما كان عليك أن تبدي عناية أكبر وأمانة أعظم في إبداع تصميم المجموعة وإدارتها. وحرى بالتصميم المتقن والمبتكر أن يؤدي إلى النجاح الباهر في اجتماعات «الكثيرين» في شركتك أو دورات الدراسة.

إن العناية بتصميم المجموعة الإنسانية يفيد في وضع ضوابط الإدارة المفيدة في أثناء العمل مع المثات، بل وحتى آلاف الناس. فتصميم المجموعة المبتكر عنصر هام في العمل بالارتجالية.

أجزاء الكل التام

فيرنون إس. كوكس، مدير مركز مارين للحياة المستقلة، هو واحد من أقوى من عرفت من الناس وأشدهم تأثيراً ومحبة وقناعة، ومن أكثرهم حظوة عند الناس. وقد أصيب بشلل الأطفال الذي أقعده وهو في الحادية عشرة من عمره. وبالرغم من تلك الإصابات البدنية فإن هذا الرجل أكثر عطاءً، واكتساباً للمزيد من الخبرات بما يفوق ما لدى معظم الناس. والرجل يكشف بقلبه وعقله واستخدامه المحدود لإحدى يديه عن مقدرة إنسانية استثنائية وإبداع فذ. ولطالما كان لعمله وحياته الأثر الكبير على تفكيري في كل مرحلة من مراحل حياتي.

إن القدرة على العمل بأعضاء مفقودة أو عاجزة هي أيضاً صفة لمجموعة من الناس. فهناك قدر عظيم من العمل الجيد والنتاج الحسن يمكن أن يُؤدَّى بأعداد صغيرة أو حتى بمؤسسة قاصرة أو عاجزة أو منهارة. أفلا نسر أحياناً بعمل تخرج به مجموعات صغيرة تعمل داخل الوحدة الكلية للمجموعة. وإنه لمن سوء الحظ أن نرى أعداد الذين يتولون قيادة الأمور تغدو أقل فأقل باستمرار، في حين تتزايد وتتنامي باطراد أعداد الناس الذين يغدون معزولين ومحرومين.

إذا لم تتحرك باتجاه إيجاد وحدة الكل التام، فإننا قد نواجه خطر إحداث نقيضها، الغوغاء، وهي حالة متطرفة من حالات «الكتلة الحرجة» في الجماعة الإنسانية. وتنشأ حين تنهار مجموعة من الناس كلياً وتحلّل إلى أفراد منعزلين عن بعضهم البعض. والمجموعة هنا تشبه وحدة الكل التام، إلا أنها في الواقع نقيضها التام، فالذي حصل أن المجموعة الكبيرة قد تدهورت لتصبح مجموعات قوام كل منها فرد واحد. وقد يصرخ أحدهم «حطّموا الأبواب!» أو قد يكون هناك شخص متأجج الحماسة فيدعو إلى حمل السلاح، لكن الناس لا يلتفتون إلى بعضهم البعض ولا يناقشون هذه الحال.

مسرحية قصيرة حول أمر لن يحدث

[صوت من وراء الكواليس، صائحاً]: «حطّموا الأبواب!».

الغوغائي الأول (صارخاً): «لقد انتهينا من أمر الأبواب، فهل نحطّم النوافذ أيضاً؟».

الغوغائي الثاني (مرتبكاً): «لا أدري. سوف نتباحث في الأمر، ثم نأتيك بالرد».

الغوغائي الأول (صارخاً من مكان فوق الحشد): «أيها الناس! نعم! انظروا إلى الأعلى هنا!».

أحد أفراد مجموعة الغوغاء الثانية (بضيق): «نعم، ما الأمر؟».

الأول: «هل ستحطّم النوافذ أيضاً؟».

عضو المجموعة الثانية: «لا أدري. انتظر لحظة لآتيك بالجواب!».

الأول: «طيب، ولكن رجاء أسرع! فلديّ حشد من الغوغاء والدهماء هنا، وعليّ أن أتدبرهم».

عضو المجموعة الثانية (مخاطباً أحد أعضاء المجموعة الثالثة): «قل لي هل سنحطّم المفروشات أيضاً أم تقتصر على الأبواب والنوافذ؟».

عضو المجموعة الثالثة (مستغرباً سداجة السؤال): «طبعاً ولمّ لا؟».

عضو مجموعة الغوغاء الثانية (مخاطباً الغوغائي الثاني): «نعم، والمفروشات أيضاً».

الثاني (ممتناً): «شكراً، قل لي هل سنستخدم الحجارة أم أن القرميد مناسب أيضاً؟».

تنشأ الغوغاء من انهيار المجموعات، إذ يتفكك ترابط الوحدة الكلية للمجموعة وتغدو أفراداً خائفين، مأفونين، تطفئ عليهم الوحدة، ويرزحون تحت وطأة الحزن والألم، جميعهم وكل واحد منهم فالت من عقاله. وإذا كانت لك خبرة طويلة بالقيادة والتدريب، لخبرت التعامل مع الغوغاء بطريقة أو بأخرى. فهؤلاء لا يقومون عادة بتحطيم الأبواب وشنق الأبرياء. إنما يقتصر أمرهم على مقاومة تغيير السلوك أو التعلّم. وكل شخص يعرض عن الاندماج في مجرى الحدث هو عضو محتمل في الغوغاء.

إجراءات الإصلاح

إن الكثير من العمل بالارتجال والتواصل، يتطلّب عقد الروابط والصلات والمحافظة عليها. فإذا كانت هذه ضعيفة أو لا تعمل، فإن الأمر يقتضي عادة، إجراء الإصلاحات. والكثير من هذه الإصلاحات، يتصل بحجم وتصميم المجموعة. وليس من الضروري أن تحيط بجميع الأسباب التي تدعو لهذه الإصلاحات. بل لعلك لن تعلم حقيقة ما حدث على وجه الدقة. وليست ثمة حاجة في المراحل الأولى من العمل، في إطار تنظيم أو مجموعة، أن يعرف المشاركون بوجود أعمال إصلاح تجري. كذلك ليس من المفيد عادة في المراحل الأولى إيقاف العملية، وتحليل الوضع، وإجراء الإصلاحات علناً.

تغييرات صغيرة

يتمثل الإجراء الأول في الإصلاح بإحداث تغييرات مادية أو بنيوية صغيرة. فبالنسبة لمجموعة من الناس يكفي أن تعلن أمراً بسيطاً مثل فرصة للراحة والتنفس ليستعاد التوازن، أو حسن التوقيت، أو مستوى الاستيعاب مما يدع المجال للتقدم إلى الأمام. كذلك يمكن لهذا أن يؤدي إلى استعادة الصلات بين الناس أيضاً. لكن سيرورة اللعبة قد لا تشمل فرصة الراحة الطويلة. وهناك جماعات عديدة من الناس تعبّر عن حاجتها إلى فواصل من الراحة بشكل التنقل بين المجموعات، والمقاومة، وإحداث الاضطراب، والضجيج، والتلهي، والخوف، وغيره من هذا القبيل. لذلك، فإن الأمر قد يحتاج إلى إجراء تغيير في تصميم المجموعة.

ملاحظة

إذا لم يؤدّ تغيير تصميم إحدى المجموعات إلى إحداث إصلاح فالأمر يعود على الأرجح إلى مشكلة أعمق. ولن يجدي فيه إجراء تعديل آخر. فمن اليسير أن نخطئ في إصلاح التصميم كما هو الحال في إصلاح المخطط التنظيمي أو تصميم المعلومات. إذ إن من شأن ذلك أن يؤدي إلى تفاقم الأخطاء وتعقيد المشكلات الطارئة.

وقد يحتاج إصلاح الحال إلى تغيير موقع المدير، أو المشرف، أو العارض، أو المدرّب. ولربما يكفي في هذا الانتقال البسيط إلى طرف الغرفة. وقد يحدث تغيير المسافات بين الأشخاص أو مجموعات معينة من المشاركين تغييراً بنوياً واضحاً وكافياً لإصلاح المشكلات البسيطة. كما أنه من الممكن إصلاح مجموعة العمل من آخر الغرفة أو بحمل المشاركين على إعادة ترتيب مقاعدهم.

في الأجواء المهنية يمكن تحقيق هذا النوع من الإصلاح بإحداث تغييرات صغيرة في مواقع المفروشات والعناصر البارزة في المكان حيث يعمل الناس. وقد تكون هذه العناصر التي تسترعي الانتباه لوحات أو مبردات المياه أو آلات النسخ، أو طاوولات أو كراسي معلقة. فإذا كان مثل هذا التغيير معقداً أو تبديداً للوقت فقدَّ صفة التغيير البنيوي «البيسط».

وقد ينفع في هذا التغيير حجم العمل وشكله. إذ يمكن في العروض التوضيحية أن تنطلق عملية الإصلاح بالانتقال من المحاضرة إلى الحوار، فالتغذية الراجعة، فتنفيذ لعبة، أو القيام بنشاط عضلي، أو ضرب من معالجة المعلومات. كذلك يمكن إجراء مثل هذا الإصلاح، في التنظيم، عبر تغييرات بسيطة في أنماط التواصل، مثل تعديل أوقات الاجتماعات أو مكانها، أو تغيير شكل المذكرات أو مواقع اللوحات حيث تعلق النشرات أو الإعلانات. حاول أن تجد تعديلات صغيرة يمكن تنفيذها بشبكة الإنترنت أو شبكة الاتصالات المحلية. استخدم مخيلتك وطاقات الإبداع لديك لتحديث تغييرات بنيوية بسيطة من شأنها أن تساعد في نقل التنظيم إلى حال آخر عند اللزوم.

يمكنك أن تناقش هذه الفكرة مع المشاركين وتستخدم ألعاب الارتجال في حث التنظيم على ابتكار التغييرات البنيوية الخلاقة التي من شأنها إصلاح المشكلات.

مستويات التشغيل

يقصد بمستويات التشغيل التفاعلات المتشابكة بين العناصر التالية:

- تشابك أو شدة المادة.
- جدية القضايا موضوع البحث.
- درجة المشاركة.

- إيقاع التغيير .
- كفاءة القيادة .
- ثقة القيادة .
- الثقة بالقيادة .
- الشعور بالطمأنينة لدى المشاركين .
- عناصر تصميم المجموعة للمجتمعين .

وهناك عناصر أخرى يمكن إضافتها إلى القائمة حسب تقديرك لوضعك الخاص .

إن القيام بتغيير أي من هذه العناصر يؤدي إلى رفع مستوى التشغيل ، وقد يكون التغيير إما زيادة أو نقصاناً في الشدة أو إضافة أو تقليصاً للعناصر . وينبغي أن يرافق التغييرات التي تطرأ على تصميم المجموعة أو التغييرات الصغيرة في البنية تغيير في مستويات التشغيل .

المشاركة في المُفضّلات

قد يقتضي عنصر إصلاح آخر مكاشفة المجتمعين بوجود مشكلة . ويكفي إبداء الملاحظة أحياناً بانعدام التواصل حتى يتم الترابط بين الحاضرين . كذلك حَسْبُكَ أن تقول للتنظيم أو جماعة معينة إنك تلحظ وجود مقاومة حتى يتم التخلي عن المقاومة فعلاً وتجري الأمور بعدئذ كما يرام . تذكر المبدأ الرابع في الارتجال الذي ينص على وجوب عرض العمل علناً . احرص على ألا تقدم هذه المعلومات بصورة نقد أو لوم ، إنما كملاحظة . وقد يكون عليك أن تتحمل المسؤولية عن المشكلة موضوع الملاحظة . كذلك تذكر أن تقر بأن المقاومة في تنظيم يعني وجود مقاومة لدى كل فرد في بعض المستويات .

حَسْبُكَ أن تسأل الناس أحياناً عن مشاعرهم أو أفكارهم بشأن العملية

فيتضح لك أمر كان يسبب للحضور ارتباكاً أو قد يسمح السؤال بالتعبير عن مخاوف كامنة فيمكن عندئذ إعادة التوازن ويتم التواصل بين الناس من جديد. أما إذا أدى طرح مثل هذا السؤال إلى فتح باب النقاش، فإن ذلك يعني على الأرجح أن ثمة مشكلة تعتور تطور الجلسة وينبغي معالجتها.

كذلك يكفي أحياناً مكاشفة الحضور بأنك سواء كنت، القائد، أو المشرف المنفذ، أو مقدم الجلسة، تشعر بالافتراق عنهم أو تعاني من مقاومة داخلية أو فقدان التوازن أو الاضطراب (أو ما يخالفك من مشاعر في تلك اللحظة) حتى يتم إصلاح الوضع.

وقفة للإصلاح

إذا كنت تعاني من مشكلة حادة لها صلة بالتواصل، فقد يكون الوقت قد حان لتعليق الجلسة والانتقال إلى ما أسميه «وقفة الإصلاح». وقد يكون ذلك في شكل نقاش عام للعمل الجاري أو المشاعر التي أخذت تبرز. وإذا كانت هذه الوقفة قد استدعتها الضرورة ولا مناص منها فعليك أن تؤدي العمل بروح التيسير، وتأخذ بمنظور غير ما كنت تعتمد في إجراءات الإصلاح. فينبغي أن يكون هدفك الأول أن تجعل المشاركين «أصحاب العملية». (وهذا هدف جيد على الدوام).

كثيراً ما يفوت المشاركين إدراك الهدف من العمل بالبرنامج أو اللعبة. وقد يكون ثمة خوف يحيط بطريقة تفكير الناس واستجاباتهم للبيئة التي يعملون أو يتعلمون فيها. وقد يكون مرد الأمر إلى وجود صعوبات بين العُصَب المتنازعة. كما قد يكون ما طرأ على مستويات التعاون من تغييرات لم تكن ملحوظة أو لم تحظ بالعناية من قبل. فإذا كان هذا هو الحال فلعل الوقت قد حان لوقفة الإصلاح.

وللوقفة فائدة أخرى تتجلى في استخدام تصميم المجموعة استخداماً

مبتكراً، حيث يستفاد من توزيع الجماعة في جماعات صغيرة لتيسير النقاش أو في وحدات لتحقيق «الاكتفاء الذاتي» على نطاق ضيق، وإيقاف التعليم، وبذلك قد يتحقق الإصلاح. وقد تكون الوقفة فترة أطول من فرصة الراحة، ولربما تتم أحياناً بالطلب إلى المشاركين كتابة موضوع، أو بقيام شخصين باستعراض ما تم في الجلسة أو خلال النقاش.

دَعِ الأمور تجري مجراها ثانية

هناك أسلوب آخر، أيضاً، لإجراء التصويب اللازم، ويقتضي ترك الأمور كما هي. فالعمل الارتجالي يجري بسرعة خارقة أحياناً. ولعلك أنجزت من العمل أكثر مما يخطر لك. ومن المحتمل أن يكون العمل العميق قد تم واكتمل قبل انتهاء مراحل العملية. وفي هذه اللحظة ينبغي أن تدع الهدف أو الخطة كما وضعت أصلاً.

ولقد استخدمت العملية الارتجالية ذاتها بعض الأحوال على نحو مبدد للوقت، وكان لا بد في هذه الحالة من التخلي عن الهدف الموضوع. ومن الاحتمالات أن يكون المخطط متهافتاً وحصل سوء اختيار أصلاً. والأفضل في مثل هذه الأحوال «مغادرة السفينة» والانتقال إلى عملية أخرى. فدع للارتجالية تحديد العملية التالية. وعُدْ إلى اللعبة الأساسية.

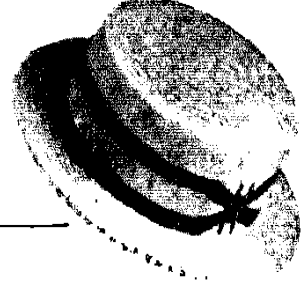
إن الترك صعب أحياناً. وعلينا أولاً أن نعترف بوجود مشكلة ما لم نكن نتوقعها أو أن نمة خطة لم يقيض لها النجاح. وعلينا أن نتقدم بأنفسنا عندئذ ونعرض المشكلة أمام تنظيمنا ونحن في أضعف أحوالنا. ثم يجب علينا أن نعرض خططنا وأهدافنا التي نسعى إلى تحقيقها ونقدم أفكارنا ومجربيات تفكيرنا.

الأمر الوحيد الأصعب من الاعتراف بالخطأ هو التعامل مع نتائج الأخطاء

التي لم نعترف بها وقصرنا عن إصلاحها. فتبين الخطأ وتجاهل تصويبه أسوأ من عدم ملاحظته لحظة وقوعه أو عند استفحاله.

إن حجم وتصميم الإبداع موضوع بالغ التفصيل. والحق أن للتفاصيل أهمية في ما نعمل. وإبداء الانتباه الحقيقي بالناس مسألة اهتمام بالتفاصيل. والإبداع ذاته يقتضي الانتباه الشديد إلى التفاصيل. وإن إدراكك لعلاقتك ودورك في البحث عن الحقيقة، يعرف في أوساط البحث الرسمية، بـ «الانعكاسية»، أي ارتداد الشيء إلى فاعله. وللدور الذي تضطلع به، ومعرفتك بذلك الدور وعلاقته بمجموعتك من العاملين معك، وتجمعاتك، ومهنتك، أهمية يحسب حسابها، إذ قد تكون من العوامل الحاسمة في النجاح. ويفيدك في أمرك المشاركة الفعالة في القيام بالإصلاح اللازم. فإيلاء هذه التفاصيل الاهتمام والإدراك الكاملين، سيعود عليك بأفضل النتائج. وإذا أخذت بهذه الاستقصاءات أصبحت الآن في وضع يسمح لك بالشروع في مغامرة ارتجال ساحرة قوامها العمل مع الآخرين، فيما تأخذ بدراسة التمارين الافتتاحية في الفصل التالي.

الفصل الثاني عشر



تمارين تمهيدية

يقول كتاب الحكمة الصينية العظيم «كتاب التحولات» منبهاً القارئ «الصعاب في البداية تأتي بنجاح كبير»، ثم «أوقات النمو حافلة بالصعاب، كالحمل الأول. ولكن هذه الصعاب مصدرها وفرة الأشياء التي تصارع في سبيل التحقق»⁽¹⁹⁾. كذلك أساليب الارتجال تتطلب من المرء أقصى العناية في البداية لرعاية ذلك الفيض من الشراء ليظهر ويتجلى. ولذلك خطوات أولى لا بُدَّ منها حتى يبلغ التنظيم أو الجماعة حالة الارتجالية أو ارتفاع مستوى المشاركة إلى الحد الأعلى.

وما توليه لمجريات العملية من الثقة أمر على جانب عظيم من الخطورة. فتدبر البداية ببطء وبأمور يسهل إنجازها. واحرص على العناية بترتيب

19

كتاب التحولات:

I Ching, The Richard Wilhelm Translation, Rendered Into English by
Cary F. Baynes, New York: Princeton University Press, 1950, Page 16.

جماعتك . فلقد عملت ودرست حتى تكون في اللحظة وعليك الآن أن تمد يد العون إلى هؤلاء الذين يشاركونك العمل ليكونوا وإياك في اللحظة الحاضرة . وعليك أن تعينهم على تحقيق رغبتهم في المشاركة .

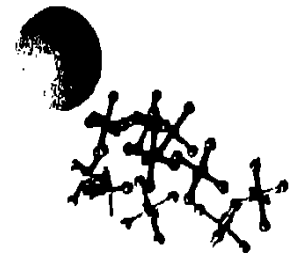
وللبداية طرق كثيرة . ومن ذلك أن تطلب إليهم القيام ببعض الأمور البسيطة ، والمحسوسة والتي تقتضي نشاطاً وحركة . فلك أن تطلب منهم ما سبقت الإشارة إليه ، في الفصل السادس من هذا الكتاب ، من الوقوف والاستدارة مرتين نحو أحد الاتجاهين ، ثم ثلاث مرات نحو الاتجاه الآخر . وهناك عمل آخر بسيط وجيد ، هو الطلب إلى من معك المصافحة مع شخصين أو ثلاثة يقفون على بعد منهم . ولسوف تجد أن فعلاً بسيطاً يسيراً يشترك فيه الجمع يمكن أن يثير جلبة عظيمة من النشاط ويهيء للفرحة باللعب .

إذا لم يكن الجمع كله يتحرك بيسر وسرعة فقد يعينك على أمرك أن تبين لهم أنت ما تقصد من الاجتماع وتربيته . كذلك هو أمر جيد أن تعرض لهذا الجمع الأعمال التي ستطلب منهم أداءها . ولا تقتصر عندئذ على وصف الفعل المطلوب . فإذا كان يصعب عرض العمل فالأرجح أنه أشد تعقيداً من أن يكون فاتحة للجلسة .

إن أشد الألعاب نفعاً هي تلك التي يقصد بها تحليل الاجتماع ودفع الناس للانخراط في نشاط بدني . ومثل هذه التمارين عون لك في إدراك مبلغ سرعة المشاركين في الجلسة إلى تقبل ألعاب الارتجالية .

مطاردة ورقية

يتطلب التمرين التالي كمية من الورق قياس 27,5 x 20 سم . اعط كل مشارك ثلاث أو خمس أوراق . ويمكنك أن تجعل من توزيع الأوراق تمريناً بحد ذاته . ولك أن تحدد فترة إنجاز التمرين بعشر دقائق أو عشرين حسب مقدار التفاصيل التي يقوم عليها التمرين . والآن وزع الأوراق .



بدء التمرين

- اصنع الكرة من إحدى الأوراق وارم بها في الهواء، ودعها تسقط عند قدميك.
- اطلب من المشاركين «أن يأخذوا قطعة من الورق ثم يكرروا ما فعلت». لاحظ كم منهم يلتزم بتعليماتك. ولاحظ كم منهم يأتي بفعل آخر (كأن يلتقط الكرة، ويرمي بها إلى شخص آخر، أو يدعها تسقط خلفه أو إلى أحد الجانبيين).
- اطلب من المشاركين التقاط ثلاث كرات. لاحظ طريقتهم في الالتقاط. اطلب منهم، إن شئت توزيع الكرات الورقية، بحيث يكون لكل منهم كرة.
- دون أن تنطق بكلمة ابدأ برمي الكرات في الهواء، والتقطها بيد واحدة.
- ارم الكرة إلى مشارك آخر.
- ابدأ بزيادة عدد كرات الورق التي تلعب بها المجموعة.
- اصنع كرتين وارم بهما ثم امسك بهما، ثم زد العدد إلى ثلاث. لا بأس إن لم تستطع اللعب بثلاث في آن واحد. فالموضوع لا يتعلق باللعب أو إجادة الرمي والتلقي، وإنما بفتح الأبواب للإبداع بنشاط بسيط وتحليل نوع وأشكال المشاركة، وتوثيق العلاقة مع الآخرين، المتعة واللعب، والقيام بخطوات صغيرة، ناجحة ومتابعة وصولاً إلى هدف.
- ابتكر أشياء أخرى تؤذيها بكرات الورق. دع للارتجال أن يلهمك بأشياء أخرى تقوم بها وأنت تلعب. ساعد الآخرين على ابتكار أمور أخرى يمكن أداؤها بتلك المبتكرات.
- قد تلاحظ حين تبلغ مرحلة اللعب بعدة كرات الآخرين الذين أخذوا «ينسحبون» من هذا النشاط. وقد ينقطع بعضهم عن المشاركة لفقدان الرغبة في تجاوز حدود السرعة التي بلغوها، بينما يتوقف بعضهم بسبب وصولهم إلى حدودهم القصوى داخلياً. وسوف تدرك الكثير عن مدى سرعة حركة المجموعة. وقد تجد البعض، بعدُ، قد أخذوا «يزيدون في مشاركتهم»، أو أصبحوا مشدودين إلى إنجاز الوظيفة كما يفهمونها في تلك اللحظة. وهناك آخرون تراهم قد يأخذون بالتنافس مع المشاركين الآخرين (فائزين أم خاسرين). لاحظ سلوك المشاركين وأنت تمضي في التمرين.
- في نهاية اللعبة اطلب من المشاركين تنظيف الأرض من الأوراق بأسرع وقت ممكن.

حدد لهم الوقت اللازم لعملية التنظيف. أخبرهم بأنك سوف تسمح بفترة راحة (20 دقيقة) إن أنجزوا عملية التنظيف في ستين ثانية. وإذا زادت المدة عن ستين ثانية لوضع الكرات في الحاوية تنقلص فترة الراحة إلى عشر دقائق. سَلْ إن كان هناك من يقبل بتسوية الأوراق وإعادتها إلى حالة الاستعمال العادي.

لسوف تجد وشركاؤك متعة، إذا ما نفذتم اللعبة ببساطة وشغف. كذلك سوف تجد كترًا من المعلومات في هذه اللعبة عن أولئك الذين تعمل وإياهم، وتكون في الوقت ذاته قد أشعت بينهم روح اللعب والتعاون.

صيد القشاش

هاك نموذجاً آخر لتمارين نشط، وموسع للآفاق الذهنية. لسوف تحتاج في هذا التمرين إلى مجموعة من إحدى وعشرين أداة يستطيع أفراد المجموعة توفيرها بيسر من مكان قريب، مثل لقاطة ورق، وقلم، وربع دولار، ودفتر ملاحظات.



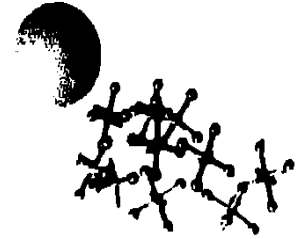
- اطلب بسرعة من المشاركين أن يشكلوا فرقا من ثلاثة أفراد أو أربعة أو سبعة أو أربعة عشر، حسب حجم المجموعة ومساحة المكان.
- خاطب الجميع بأن على كل «فريق» أن يبدأ بالعثور على سبع مواد، وعلى أول مجموعة تعثر على هذه المواد السبع أن تطلق صيحة، دفعة واحدة. ثم يكون على أحدهم، وهو الناطق باسم الجماعة أن يعين المواد التي عثر عليها، بصوت عال.
- أوقف العملية حين تعثر المجموعة الأولى على المواد. اطلب من المجموعة الفائزة أن تختار مجموعة أخرى لتنضم إليها.
- اطلب من كافة المجموعات أن تنضم إلى بعضها البعض ثم عين ثلاث مواد أو أكثر لتبحث عنها، وكرر الطلب حتى يبلغ عدد المواد العشر.
- عندما تصبح إحدى المجموعات بأنها عثرت على المواد العشر، أضف أربع مواد حتى يصبح العدد أربع عشرة مادة كاملة. ثم عين أربع مواد أخرى إضافية.
- وعندما تطلق جماعة الصيحة بأنها عثرت على المواد الثماني عشرة، أضف ثلاث مواد أخرى ليعثروا عليها. وبذلك يكون عدد المواد المطلوبة إحدى وعشرين.

- لك أن تطلب من تلك المجموعات أو الفرق أن تنضم إلى بعضها، كلما ازداد عدد المواد التي يجب اكتشافها حسب عدد العاملين معك. وسوف تبلغ بقدر من المهارة درجة عالية من الفوضى المضبوطة.
 - لاحظ أنه ليس من الضروري أن يكون النجاح حليف الفرق جميعاً. إنما الضروري ملاحظة ديناميات المجموعات المشاركة بعناية ودقة. تذكر قول بوجي بيزاً بأنك «تستطيع أن تلاحظ الكثير بمجرد النظر».
- ثمة مهارة هامة يكتسبها المرء بممارسة فن الارتجالية هي الحركة على إيقاع التغير تماماً كما تقدر الجماعة عليها. فالحركة المتباطئة هنا كالأستعجال سواء بسواء، وكلاهما مشكلة. فإن تحركت - حسب الإيقاع الذي يناسب التنظيم - وجدت الجو حافلاً بالنشاط والمشاركة في اللعب، والتنظيم ذاتياً، ثم إعادة تشكيل التنظيم والإنتاج. كذلك ستجد أنه تحقق لك عدد من الخطوات الصغيرة المتعاقبة والمنسقة والمجدية في تنفيذ التوجيهات وتعديل السلوك.

دعوة للثرثرة

سوف نتناول «الثرثرة» مطولاً في الفصل الرابع عشر من هذا الكتاب، إلا أنني أود أن أعرض فكرتها هنا. وقد وجدت في «الثرثرة» أداة مفيدة وتصلح للتنفيذ مع كل جماعة وعلى مستويات الإتقان كلها. وكنت استخدمت هذه المنهجية الدقيقة في بواكير العهد بالمنظمات والجلسات الجماعية بنجاح يكاد يكون تاماً.

وإنني أستخدم النص أو المقطع التالي للتعريف بـ «الثرثرة» في الحلقات أو منظمات الدراسة.



تعليمات

إن هذا التمرين لا يستغرق إلا قدراً قليلاً من الوقت. وقد لا تمضي أكثر من خمس دقائق حتى تلم بجوهره ولعلك تستغرق عشر دقائق أو خمس عشرة دقيقة لتؤدي هذا التمرين، بمفردك. أما إذا كنت تؤديه مع

شخص آخر فلربما استغرق منك الأمر ضعف هذه المدة. ولعلك تستغرق من الوقت في تنفيذ التمرين حوالى الثلاثين دقيقة حين يكون الجمع كبيراً.

ابداً من هنا

«سوف أطلب منكم القيام بعمل ما. وسوف أطلب منكم تنفيذ بعض التعليمات اليسيرة وبعض الأمور البسيطة. وما سوف أطلب منكم هو القيام بأمور ربما انقطع عهدكم بها منذ حين، أو ربما لم تأتوا بمثلها من قبل. هل توافقون على تنفيذ المطلوب؟ فإذا كنتم لا تحبذون المضي في التمرين، فقد نضطر لأداء بعض الألعاب التمهيدية قبل المضي إلى التمرين ذاته.

«أسألکم هل تسدون لي خدمة؟ أريد منكم أن ترافقوني بإطلاق صيحات عالية حقيقية». (لو كنت معك، أيها القارئ، لعلا صوتي أنا أيضاً بالصياح وإياك).

[توقف]

«أطلق صوتاً في هذه اللحظة. أطلق صوتين، بلا، بلا، بلا. بلا! بلا بلا بلا، بلا. بلا. بلا». أطلق مزيداً من الأصوات من مبتكراتك». [لك أن تمدد الوقت الذي تمضيه ههنا. ويوسعك أن تجرب هذه العملية مرات عديدة مع مجموعات كثيرة، وسوف تتحقق لك خبرة جديدة في كل مرة].

«حاول، بَعْدُ، أن تصدر أصواتاً كالتي ربما تطلقها حين ينتابك الغضب. حاول أن تصدر أصواتاً هي أكثر من مجرد دمدمة الغضب. اجعل تلك الأصوات، وهي ضجيج، تبدو كالكلمات: «كلو شرب ماكل كل ماجا!!!». [لك أن تمدد الفترة هنا. ولك أن تعود إلى هذا التمرين مرات ومرات].

«هل تستطيع أن تأتي بشرثرة تبدو للسامع كلغة حقيقية؟ هل تستطيع التعبير بتلك اللغة؟ هل تستطيع أن تشحن خطابك بهذه اللغة بالعاطفة؟ خذ بعض الوقت ومارس اللعبة، بلفتك الجديدة، وبصوت عال».

[اقرأ الجملة التالية بصوت عال]. «بلى - جالينج بروفو - دالوب
ماندل فلوفلوفلو». [كرر التمرين، بصوت أقوى. ليكن نطقك الجملة
بلهجة التصميم، بتواضع، بسرور، بإدراك مهيب، براحة].

استخدم لغتك في «الثروة» للحديث عن حزنك. ثم تحدث عن حالك
من السعادة، من الارتباك، من السرور.

وأنها لفكرة حسنة أن تقوم أنت بهذا التمرين بضع مرات، ثم تقرأ
الفصل الرابع عشر، من هذا الكتاب، وعنوانه «الثروة» قبل عرضه
والطلب من الآخرين تنفيذه. وقد تصادف بعض المعارضة حين تطلب
منهم إصدار أصوات الثروة على الملأ. ولعلك ستجد، إن واجهت
مقاومة أن مرد ذلك، على الأرجح، مقاومة من طرفك، وأن المقاومة
قد تتحول إلى طاقة خلاقة، إن أسلست القيادة وتحركت بخطوة ثلاث
الجماعة ومبادئ الارتجالية. والأمر يقتضي حماسة واندفاعاً وثقة
بالنفس، لتكون اللعبة مدخلاً يعرف الجماعة إلى الارتجالية وألعاب
الارتجال. كذلك للحب دوره هنا وكلما ازداد ازدادت العملية غنى.
أما اللعبة ذاتها فتساعد، إن جرت بروح اللعب واليسر، على إيجاد
الثقة والثوق اللازمين.

عليك أن تبدأ بالإجراءات التالية بغد أن تكون قد نجحت في حمل
مجموعة المشاركين على إصدار أصوات عالية وحماسية.

وثمة لعبة «ثروة» سريعة أخرى تتطلب منك ومن الذين يعملون معك
الاختلاط ببعضكم البعض، ثم يقدم كل واحد من المجموعة نفسه
لثلاثة أو أربعة أشخاص مختلفين مستخدماً عبارات «الثروة» وحدها
في المخاطبة والتعريف. أرصد بدقة وعن كשב ردود الفعل
والاستجابات التي يبديها المشاركون. وقد تلاحظ هنا مقاومة من بعض
الأفراد، أو جيوب مقاومة، عند هذه النقطة. ولكن بوسعك متابعة
التمرين، بأشكال مختلفة، ولو لمدة لا تزيد عن خمس دقائق.

ولربما رغبت في السير بالآخرين، عبر التمرين المسمى: «تمرين في
اللحظة الراهنة»، الذي وجدت عرضاً مفصلاً له في الفصل الثاني، من
هذا الكتاب، احرص على أن تشرح التمرين بعبارتك أنت، وأن يتم

بالإيقاع الذي يناسبك . والأفضل أن يجري التمرين دون استخدام مذكرات . ولكن قد يقتضي الأمر ليلغ التمرين أقصى جدواه، التدرّب مع آلة تسجيل حتى تبلغ السيطرة على الخطوات التي يتألف منها.

أبعد من الديناميات: حياة المجموعة

كما أن هناك ديناميات للجماعة، كذلك للجماعة مفاهيم وتصورات، عن الوقائع تتجاوز أهدافك في تنظيم أو توجيه، أو حفز، أو تدريب أي مجموعة محددة من الناس . فقد يرى بعضهم أنه «كلما تبدلت الأمور كان حالهم أكثر ثباتاً، فلا شيء يتغير معهم . ثم قد يرى آخرون أن أصحاب القرار لا يرغبون في التغيير حقاً» . «وقد يحمل بعضهم توقعات بـ «أنهم» (الإدارة) يدبرون (لهم) أمراً من جديد» . وقد يتداول المشاركون في ما بينهم أسطورة عن «أن هذا التغيير، أو إعادة التنظيم، سوف يمضي وينتهي إلى ما انتهى إليه كل حديث آخر» . كذلك قد تكون هناك النظرة القائلة: «إن تعلم الجديد خيانة لتقاليد القديم» . ثم قد لا نعدم بين المشاركين شيئاً من التهكم . وهذا كله بعض مما أدعوه «ميتاديناميات»، الآليات الخفية وراء سلوك الجماعات . فإذا كانت هذه المشاعر شائعة في الجماعة عموماً وأنت لا تدرك وجودها، أو كنت لا تحفل بها، فقد تجد برنامجك تحيط به المخاطر .

في التنظيمات ثمة ضرورة لملاحظة الغياب، أو الحضور المتقطع، للقادة وصانعي القرارات، ورؤساء الإدارات، والمدراء، والمراقبين، أو سواهم من اللاعبين الرئيسيين . وتنبع أهمية ذلك من أن بيئة التنظيم أو البيئة التي تستوعب عدداً من الناس الذين ينتمون إلى مجال إداري، أو اقتصادي أو ما شابه، أو بيئة مهنية وأكاديمية، تكشف مظاهر السلوك «الميتاديناميكي» أو تشيعه في أجوائها .

ذلك أنه لما كانت الارتجالية تشتغل بمستويات متعددة فإنها تكشف «الميتاديناميات» بما يظهر من سلوك الجماعة في نشاطاتهم .

لاحظ أي شخص بنأى عن المشاركة في المنهاج، وإن كان حاضراً .

ولاحظ إن كان السبب في عدم المشاركة، يعود للتلهي، أم إن الوضع العقلي هو الذي يصرف المرء عن الاندماج في النشاط من حوله. كذلك القبول باللهم عما حول المرء، ينبثق بالكثير عن «الميتاديناميات» السائدة في التنظيم الذي تتعامل معه، ولربما وفر لك إشارات إلى مواقع الخلل في تواصلك مع المشاركين.

إن عملية الارتجال وتفاعلاتها هي من القوة ما يصعب على الناس مقاومتها كل الصعوبة - إن جرت بالروح المناسبة، واستخدمت الإرشادات والقواعد بحصافة. وسوف يلحظ المشاركون بَعْدُ تبدلات وتطورات في أعماقهم ولدى الآخرين. وهذا عند البعض برهان على إمكانية التغيير، كما أنه يعزز عند البعض الآخر ميلهم للتعلم والنماء. كما قد يسبب للبعض ضرباً من أعراض التشتت، أو الانصراف عن العمل منشؤه الآلية الخفية، الميتاديناميات. وهو لقلّة من المشاركين مبعث صراعات، كما قد يكشف للبعض منهم عن مقاومة شديدة وكامنة. فلهذه الأسباب وسواها يجب التعامل مع هذه الديناميات الخفية بحب واحترام للجميع.

المقاومة ليست شراً كلها

ليست المقاومة التي يبديها بعض الأفراد بعض الوقت شراً كلها. والمقاومة التي يبديها كل الناس بعض الوقت ليست شراً كلها. فبدون المقاومة لن نحصل على الكهرباء. ونحن غالباً ما نجد أن «الانطلاقات الهامة» تأتي بعد مقاومة. ولقد بلغ سمعي أن بعض المعادن تكتسب صلابة شديدة قبيل بلوغها نقطة الإجهاد. عنيت أن هذه الصلابة المكتسبة هي درجة تفوق المعروف عن المعدن. ثم سرعان ما تتحول الصلابة إلى هشاشة فينكسر المعدن تحت القليل من الطُّرُق. وهذا شأن البشر في أجواء النماء والإبداع.

ابحث عن مظاهر التصلب في أعماقك وبين الآخرين من حولك.

وأوصيك بشدة الصبر، إن وجدت المقاومة والتصلب في الجماعة كلهم أم اقتصر الأمر على فرد واحد. فلربما تبين لك أن الفرد حين يبدي مقاومة وتصلباً يكون قد عبر عن عقل المجموعة. ثم لربما كانت تلك العلامات التي وجدتها إشارة إلى الإجهاد الذي يصيب البشر، والحاجة إلى العطف والحب والرعاية وهذا حدث جوهرى في الارتجالية. فالارتجالية هي، في نهاية الأمر، أداة تغيير.

التمارين التمهيديّة تهيء الطريق أمام البشر في تنظيمك. ولسوف يحملهم درب الارتجالية ليخبروا كل المعرفة وتحليل النفس والاكتشاف والتصدي لأنماط التفكير والسلوك المألوفة، والأحاسيس والعواطف التي عرفتتها حتى هذه المرحلة. غير أن المشاركة في هذه الأمور معاً لا ريب سوف تزيد من تأثيرها. وغني عن القول إن البدايات هي أشد الأوقات دقة. ولسوف تجد نفسك تنزع إلى الماضي في الارتجالية ببطء أو بسرعة وذلك وفق حاجة الجمع، كما أنك تجد نفسك تنزع إلى الالتزام بدقة بمبادئ الارتجالية والحرص على التقيد بأسس الفن. فاعلم أن نهجك في التوجيه سوف يحكم نهج الآخرين في اتباعك. ثم إنك سوف تنزع للإفادة الخلاقة من العوامل الإنسانية في الجماعة. فاصغ بانتباه إلى هؤلاء الذين تعمل وإياهم لتكتشف الميتاديناميات الفعالة في تنظيمك. وفي هذا فائدة لك ولأولئك الذين لهم الأثر الهام لديك.

لقد عرضنا موضوع البداية، ثم عملنا في الأسس والتمارين التمهيديّة بحثاً واستقصاء. ولنا الآن أن نتوسل بهذه المعلومات في اكتشاف الألعاب الأساسية في الارتجال.

القسم الرابع



ألعاب أساسية

Basic Games

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الثالث عشر



كلمة بكلمة

لقد صادفت هذه اللعبة في الفصل الأول وتعرفت إليها، من خلال هذا الكتاب، كطريقة لتفتيح العقل. و«كلمة بكلمة» صيغة ارتجالية تقليدية وأداة خارقة في إشاعة التواصل. وقد خبرت هذه اللعبة منذ عشرين سنة ونيف، وما زلت إلى اليوم لا أجد لإمكاناتها حدوداً.

لقد تمّ تطوير هذه اللعبة أصلاً لتكون أنموذج أداء وسهل تحويلها إلى أداة للعرض والتوضيح. وأساس اللعبة أن يقف ثلاثة من المشاركين إلى جانب بعضهم متلاصقين في مواجهة بقية المجموعة. ثم تطلب من الآخرين مساعدتك بإيراد اسم شخصية تاريخية أو روائية. وقد يطرح المرشحون اسم كريستوفر كولومبوس أو إلفيس أو العداء. أما الجديون فقد يطرحون اسم المدير العام في الشركة أو «مدقق الحسابات».

إن الهدف من اللعبة أن تؤلف مجموعة المشاركين جملة مفيدة. ويجب المشاركون عن الأسئلة وكأنهم شخص واحد، ويقتصر كل منهم على قول كلمة واحدة في كل مرة.

ملاحظة

حينما تتطور مهارتك وترسخ ممارستك، قد نستطيع أن نمارس اللعبة مع مجموعات يصل عددها إلى سبعة وعشرين شخصاً. ولقد مارست هذه اللعبة مع مجموعات تتراوح ما بين شخصين وتسعين شخصاً في جماعات تتراوح عددها بين تسعين وخمسة شخص.

ثمة هدف آخر يتمثل في أن ترى ما إذا كان بإمكان الفرق تأليف جمل بسرعة وسلاسة، بحيث تبدو كأنها حديث عادي يقوم به شخص واحد. وتتأتى الدعابة من أداء المهمة وحسب، بالإضافة إلى العلاوة المتمثلة بمجهود التعاون الذي يفضي عادة إلى استجابات مثيرة للعجب ومتبصرة.

وتشتمل فوائد اللعبة على التعاون، والإبداع في عقد الصلات، والإخلاص في أداء اللعبة، والالتزام بمجراها دون توقع جزاء، ودون أمل أو خوف. وليس من الضروري السعي في طلب الضحك. فاللعبة تجلب الضحك عندما تتم ممارستها بروح من الارتجال. وهاكم مثلاً على ذلك:

«السيد كولومبوس، ما هو أخطر تحد واجهته في بلوغ العالم الجديد؟»

الشخص الأول: كانت

الشخص الثاني: الأمواج

الشخص الثالث: تتلاطم

الشخص الأول: في

الشخص الثاني: عرض

الشخص الثالث: المحيط

الشخص الأول: أثناء

الشخص الثاني: عبورنا

الشخص الثالث: له

ثم يبدأ شخص آخر في الصف الإجابة عن السؤال التالي، وتتواصل العملية. ويمكن أن يستمر هذا بنجاح كبير مدة دقيقتين إلى ثلاث دقائق لكل مجموعة من الأشخاص الذين يجربونها. وتنجح هذه اللعبة على الوجه الأفضل بمجموعات تصل إلى 270 شخصاً. يشكلون تسعين مجموعة تتألف من ثلاثة أشخاص، كل منها دون مراقبين.

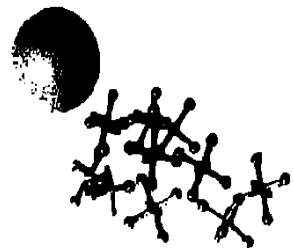
إذا تعذر تشكيل الجمل أو توقف الأشخاص أو أخذوا ينصرفون إلى الجدل والأخذ والرد، أو أن الجمل تستمر إلى ما لا نهاية، فلك أن تتوسط بينهم. ولعلك تطلق بعض الملاحظات التوجيهية بصوت مرتفع للمجموعة بأكملها، أو ربما تدلي بملاحظات جانبية للمجموعات أو الأفراد. وكثيراً ما يكون من المفيد توجيه ملاحظات نحو شخص كان أداءه ممتازاً للتأثير إلى أقصى حد ممكن على الآخرين الذين لم يبلغوا القدر ذاته من حسن الأداء. وامتدح هذا الشخص المجلي.

وفي ظرف نموذجي فإن العملية لا تحتمل توجيه أكثر من سبعة أسئلة، هي الحد الأقصى تقريباً، لكل «شخصية» قبل أن تفقد شيئاً من سحرها.

كلمة بكلمة

قبل أن تبدأ

يتعلم الناس أحسن ما يتعلمون بالعمل. ومن الخطأ عادة أن تبدد الكثير من الوقت بالحديث في أثناء العمليات. إذ من الممكن أن يفوتنا القدر الكبير من التعليمات والحديث في بدايته. فكم من الناس يقرؤون الدليل بكامله قبل فتح جهاز الكمبيوتر الجديد، أو برنامجاً كمبيوترياً جديداً؟ تخيل مشتر لسيارة جديدة:



«لا، إنني لا أود أن آخذ السيارة الجديدة معي اليوم. بل أود أن أتمهل بضعة أيام لأقرأ الدليل كاملاً أولاً. هاكم العربون. وأرجو أن تطلبوا لي سيارة أجرة ولسوف أعود في الأسبوع القادم».

إن الإفراط في التعليمات، والقيام بخطوات أوسع مما يلزم، وبذل الكم الهائل من المعلومات مدعاة لإفراز المقاومة. وحين تعمل بخطوات صغيرة، سوف تكتسب الكثير بالملاحظة الدقيقة وتحليل الاستجابات على تعليماتك. ولسوف توفر لك ملاحظة الأشخاص الذين تلقوا تعليمات موجزة وسريعة دون مبالغة في التفصيل الكثير من التغذية الراجعة. وبإمكانك من ثم استخدام التغذية الراجعة لتوجيه الجميع إلى الخطوات التالية.

والكثير من الناس، بسبب من تأهيلهم أو شخصياتهم المتميزة، أو صورتهم الجماهيرية، لا يرغبون بالقيام بأي عمل ما لم يضمنوا لأنفسهم النجاح. وفي بعض الأحيان لا يقدمون على عمل ما لم يكونوا على اقتناع بأنهم يعرفون ما يفترض بهم القيام به.

التعريف باللعبة

تبدأ «كلمة بكلمة» بوصفها أداة لتحليل فعالية المشاركين وعملية المشاركة. كما أنها آلية استهلال مفيدة للأخذ بيد المنافس للوصول إلى الهدف عبر خطوات صغيرة، وناجحة، وتراكمية.

إن ما يسمى «العبة» عند بعض الراشدين أمر لا يؤخذ على محمل الجد. ومع بعض المجموعات قد ترغب في أن تطلق على التمرين تسميات يمكن أن تكون موضع ترحيب من أن تكون موضع ترحيب من مجموعتك الخاصة. وإن «تمرين في التواصل» اسم جيد. و«عملية تفاعلية» يمكن أن يكون موضع قبول. و«محاكاة التواصل» تبدو تسمية لا بأس بها.

ملاحظة

من الأهمية بمكان ألا تدعو هذه اللعبة «تمثيل دور»، فتقصر الشخصيات على عمل قائم بحد ذاته. والارتجال ليس تمثيل دور، وبالتالي فإن استخدام هذا المصطلح قد يسبب افتراضات والتباساً.

وإذا كان ثمة شعور بالقلق بين المشاركين، فتحدث معهم في أمر الحساسية تجاه كلمة «العبة». وقد تضطر إلى أن تشير إلى اللعبة بوصفها مصفوفة تواصل صريحة، مقصودة، متفاعلة، إنسانية، شخصية، استبطانية، تنموية مشتركة، مبرمجة، متناظرة، تحليلية، واقعية، لثبية حاجات مستقبلية». ولربما أدى ذلك إلى انتشار المقاومة بين المشاركين فتستدرج منهم عندئذ ضحكة بقولك شيئاً من قبيل: «إن هي، إلا، مجرد لعبة».

تشكيل مجموعات اللعبة

«كلمة بكلمة» لعبة ممتازة للعمل في حلقات صغيرة، وجيدة مع مجموعات من شخصين. والمجموعات الأولية تفيد في تشكيل المجموعات. والمجموعات الأصغر قد تفيد في جعل الناس أكثر ارتياحاً. وبناء مجموعات أكبر يمكن أن يطور التفاعل والثقة ومهارات التواصل بين المشاركين. وإنني أفضل الحلقات التي يلعب أفرادها وهم واقفين مع أن ذلك ليس ضرورياً. فقد ينجح الجلوس حول الطاولة، لكنها قد تصبح مع ذلك حائلاً دون حركة الجسد والعقل والروح.

أخبر المشاركين بأن الهدف هو أن تجيب المجموعة عن سؤال بتكوين جملة مفيدة وبسيطة، على نحو يسهم فيه كل مشارك بكلمة واحدة. وليس بالأمر غير المألوف أن يغلق على البعض استيعاب هذه الإرشادات. ولعلك ستضطر عندئذ إلى تكرار التوجيهات والقيام بعرض لتوضيح اللعبة مع فريق واحد على سبيل المثال.

وقد نشاء في بعض الأحيان أن ترى بنفسك إن كان الفريق سيادر إلى صوغ جملة دونما طلب. فإذا صاغ أفراده الجملة بالمبادرة فعليك بإطراء جهودهم وسرعتهم في الإنجاز. أما إذا لم يأتوا بجملة، فعليك بالثناء عليهم لمشاركتهم ثم تخبرهم عندئذ بأن عليهم بعد هذا محاولة تأليف جملة مفيدة وبسيطة.

وباستطاعتك أن تقدم مثلاً توضيحياً بشيء من قبيل: «ما رأيكم بالطقس هذا اليوم؟» ثم توجه بالإشارة إلى كل شخص حول الدائرة وأنت تقول: «إنني... أعتقد... أن... الحرارة... مرتفعة... جداً... اليوم». اضحك وأنت تشير وتقول: «بالطبع قد يكون نصيكم اليوم... بارد... ماذا... جميل... هه».

لنبدأ اللعبة

- اطرح سؤالاً بسيطاً حول أمر من الأمور لا ينطوي على أي قدر من المجازفة. وبإمكانك أن تستخدم فصلاً من فصول السنة أو المحيط من حولك («ما رأيك بالمرافق في مكان الاجتماع؟») احرص على أن يبقى الموضوع حيادياً. ويفضل أحياناً تفادي الخوض في الموضوعات المتصلة بالرياضة.
- قُم باختيار شخص لتبدأ معه العملية، والمجموعة متحلقة في دائرة، أو تقف في صف، أو تنتظم في مجموعات صغيرة. ولك أن تقتصر على أن تعين الشخص ثم تشير إلى اتجاه الإجابات إلى اليمين أم إلى اليسار. ولك أن تطلب «متطوعاً»، أو تختار «متطوعاً»، أو تدع متطوعاً يختار متطوعاً. احرص على ألا تبدد الوقت في الاستعداد للبدء.
- ليكن كل سؤال واضحاً ويصوت عالٍ: «كيف سيكون الطقس في اعتقادك اليوم؟» كرر السؤال مرة أو مرتين على الأقل.
- أعلن بداية العملية بقولك «انطلق!».
- ولو تعثرت اللعبة أو فشل اللاعب فيجب توجيه الثناء للمشاركة والجهد المبذول. كما يجب تشجيع الضحك.

إذا تعثرت اللعبة

- إذا كان «مستوى التشغيل» بسيطاً والعملية متعثرة، فَمُ بإجراء تقويم شخصي سريع وتابع اللعب.
- فَمُ بمعالجة المشكلات المتصلة بالروابط بين اللاعبين.
- فَمُ بإجراء تغييرات بسيطة في بنية عملك - اطلب من المشاركين الإجابة بالاتجاه المعاكس، واطلب منهم أن يغيروا أماكنهم، أعد تشكيل المجموعات الصغيرة.
- ابحث عن أنماط التفكير التقليدية وساعد على التخلص منها.
- استكشف التغيرات في العناصر المؤثرة على مستويات العملية.
- ابدل الجهد للسيطرة على الخوف.
- احرص على تقديم الإرشادات بالسرعة التي اختارها الناس الذين يمارسون اللعبة.
- شجع على البحث في الأمور الأكثر جدية ثم يليها الأمور الأقل جدية، ويليها الأكثر جدية.
- شجع على إبراز الاستجابات العاطفية واعمل على ضبطها في أثناء العمل.
- تعرف إلى الأشخاص الذين يعرقلون العملية وساعدهم على التغلب على مشكلاتهم. وتنجلى الاستجابة المألوفة في العرقلة بالمقاومة ويعقبها اضطراب أو امتناع عن المشاركة أو بالعكس.
- تبن الأشخاص الذين يكثرون من المساعدة وساعدهم.
- أصدر التوجيهات بسرعة وحض على العمل السريع والإكثار منه.
- شجع على المزيد من الدعابة.
- انتبه للمغالطات والمراوغات في اللغة وقومها.
- شجع على مزيد من الضحك.
- انتبه للمشكلات في تصميم المجموعات بما في ذلك مشكلة المتسربين والذين يكثرون من تغيير مواقعهم.
- مزيداً من العمل، مزيداً من اللعب.

هل هناك من يعرقل

إذا كان هناك من يبدو عالقاً، غير قادر على النطق بكلمة، أو حابساً أنفاسه، فحسبك أن تقول: «تنفس». اطلب من الجميع أن يتنفسوا، ثم كرر المحاولة من جديد. وقد تحتاج لمن يكرر كلمات المجموعة حتى يحل دور ذلك الشخص. وإذا حاول الآخرون في المجموعة إسعاف المتكلم بالكلمات فقل شيئاً من قبيل: «شكراً لكم، ولكن لندع المرأة تعبر بكلماتها وأسلوبها». قل «تنفسوا». كرر الكلمات السابقة حتى هذه اللحظة من جديد. ابدأ من جديد، إذا كنت مضطراً. ويمكنك أن تحتشارك المعاق بكلام مثل: «هات صوتاً أياً كان؛ صوتاً له رنين الآهة». أو «قل أي كلمة. قل كلمة». ولتفرق وتكون باسماء أثناء كلامك على هذا النحو.

إذا كان الشخص المعني لا يستطيع المشاركة أو هو ممتنع عنها، فعليك بإعادة تنظيم مجموعته أو كافة المجموعات والبدء من جديد. فليس ثمة ما يسمى فشلاً في هذه العملية. وهي حافلة بحد ذاتها بالتغذية الراجعة. فاصغ لما يأتيك من تغذية راجعة وحاول أمراً جديداً حتى يتحقق التقدم إلى الأمام. ذلك أن الطريقة الوحيدة التي تؤدي إلى فشل اللعبة هي تجاهل معطيات التغذية الراجعة.

راقبت مجموعة من المراهقين يؤدون لعبة «كلمة بكلمة» في برنامج للفنون المسرحية لأول مرة في حياتهم ويأقل قدر من الإرشادات، وكنت قد شككت هذه المجموعة من ثمانية عشر. (أعرف أنني قلت سابقاً إن هذا العدد من البالغين كبير. والاستثناء إثبات للقاعدة). وفي هذه التجربة الأولى طرحت عليهم سؤالاً جاداً ومعقداً. (أعرف أنني قلت إن على المرء أن يبدأ بأسئلة متواضعة بسيطة). فأجابوا بجملة مركبة ومعقدة ولم تكن مفيدة فحسب، بل تنطوي على قدر كبير من الحكمة أيضاً.

ولقد عرفت مجموعة أخرى كان أفرادها من رجال الأعمال الناضجين في قاعة اجتماعات مفروشة بطاولة ضخمة ومقاعد من خشب البلوط. كان هؤلاء قوماً ذوي شأن وخبرة وإبداع وتدريب، ويقومون على مشروع ضخم كلفته عدة ملايين من الدولارات، ومقدر له الإنجاز في سنتين. ولم يكن بين هؤلاء من يعاني الخجل. وكان أمامهم إرشادات واضحة بسيطة لأداء اللعبة. ولكن الأمر استغرق نصف ساعة قبل أن يخرجوا بأول جملة مفيدة واضحة.

إن الدأب على ممارسة هذه اللعبة والتوصل بمبادئ الارتجالية الراسخة، تساعدنا على التصدي للعديد من الأسئلة الصعبة بسهولة وابتكار.

التوجيه بالنقاش

من المفيد إجراء نقاش موجه حول لعبة «كلمة بكلمة»، بعد أن تكون المجموعة قد أفلحت في الإجابة عن سؤال صعب نسبياً. فاسأل أولاً الأشخاص الذين خاضوا اللعبة رأيهم في ما الذي جعل التمرين ينجح عملياً؟ ولعلك سوف تسمع عندئذ إجابات من قبيل: «العمل ضمن فريق»، و«التعاون»، و«الإصغاء للإرشادات»، و«المشاركة». وعليك هنا أن تحت الحضور على إبداء أكبر قدر من الاستجابات. وهاك قائمتي.

أسباب نجاح لعبة كلمة بكلمة

- مشاركة كل أفراد المجموعة. إذا قصر أحدهم عن إضافة كلمة توقفت العملية.
 - ليس ثمة مجال للمبالغة في المشاركة. (أنت أدري بحال هؤلاء، فمن شيمتهم الكلام دون انقطاع).
 - الكل يصغون لكل كلمة تقال.
 - الكل يتذكر الكلمات التي قيلت في أثناء اللعبة.
 - الكل يتابع باهتمام ما قيل قبل أن يأتي دوره.
 - الكل يفكر بسياق الجملة.
 - الكل يتصرف كفرد في الفريق.
 - الكل يعبر عن قوته كفرد. إنها كلمتك.
- إذا افتقدت اللعبة أياً من هذه العناصر فلن تفلح. ولا بأس إن اختلفت القائمة هذه عن تلك التي تشارك فيها والآخرون.

ومن المفيد عندي أن أتوقف هنا لحظة جد لأشاركك موضوعاً يلح عليّ. فماذا سيكون عليه عالمك لو اطمأنتت إلى دوام هذه المسالك كلما تحدثت إلى شخص آخر: مساواة في المشاركة، والإصغاء، والتذكر، والعناية بما تم من قبل، والاهتمام بما سيأتي، والعمل كفريق ومسؤولية فردية في الوقت ذاته؟

انظر إلى عاداتك في التواصل وفكر كم تأخذ بهذا السلوك حينما يتحدث الآخرون إليك. وكيف سيبدو عالمك إذا اطمأن من تعيش وتعمل وإياهم وتحب إلى أنك ستدأب على هذا السلوك طوال الوقت؟

تنويعات في «كلمة بكلمة»

تجري اللعبة الأساسية بأن يقدم كل لاعب بدوره كلمة، وفق نظام، ويمكن للاعبين على سبيل التنويع، أن يستخدموا كلمتين. فإذا نجحت لعبة الكلمتين، يمكن استخدام ثلاث كلمات. ولكن لا تزد على الكلمات الثلاث. ولو فعلت لتغيرت ديناميات العملية وتحولت إلى لعبة أخرى، هي جماعة رواية القصص.

والتنويع الآخر يقوم على تغيير ترتيب مساهمة اللاعبين: اطلب من كل لاعب أن يعين المتحدث الذي يلي. إذا كان الجمع كبيراً، في حلقة أو حشد، شجع المشاركين على الإشارة إلى الآخرين عشوائياً. وشجعهم على تجنب الإشارة إلى الشخص الذي يجاورهم لثلاث تحوّل اللعبة إلى الدوران في حلقة من جديد. كذلك شجع اللاعبين على تفادي اختيار الشخص ذاته في كل مرة بشيرون إلى المتحدث التالي.

والتنويع الآخر يسمح لكل لاعب اختيار إما كلمة واحدة، أو كلمتين أو ثلاث كلمات في كل دور. وشجع اللاعبين على تفادي تكرار عدد معين من الكلمات.

العمل مع مجموعات زوجية

هناك عدة تطبيقات لهذه اللعبة تقتصر على فريق زوجي. ومن الأفكار الجيدة، في العمل الزوجي، أن تجعل الزوجين يقفان أو يجلسان وجهاً لوجه. ولك أن تحثهما أيضاً على قول كلمتهما بسرعة أكبر كل مرة. وهذه اللعبة فعالة على وجه الخصوص في ردم الفجوات وتوثيق الصلة بين الأفراد. كذلك يمكن استخدام هذه اللعبة، حينما يكون القوم في نزاع، فيمكن حملهم بها على التخاطب على مستوى أساسي؛ وهي تتيح لهم التعبير عن أمور ما كان لهم أن يتخاطبوا بشأنها لولا هذه اللعبة. كذلك يمكن أن توفر لهم المجال للتحادث على أساس من التعاون مما لم يكن ليتاح لهم في ظروف أخرى.

العمل مع مجموعات كبيرة

يفتضي العمل بهذه اللعبة في مجموعات أوسع أن تكون العروض أضخم وأقل تعقيداً. كذلك يفتضي الأمر عادة التوسل بنظام الخطابة العامة. والقاعدة أنك تنشُد في العمل في إطار مجموعة كبيرة إشاعة الطاقة أكثر من تحقيق نتائج معينة. وإنه لضخم مقدار ما يتحقق من التفاعل والدعابة في اللعبة للمشاركين في إطار الجماعة الكبيرة.

تكوين المجموعات

إن هذه اللعبة رائعة حين تنشأ تكوين مجموعة من كل المشاركين. ولتبدأ بمجموعات زوجية مروراً بالمجموعات الأولية، واجعل المجموعة تجيب عن الأسئلة من مجموعة الزوجي، ثم الثلاثي، فالرباعي، فالسباعي، فالأربعة عشر، فالمؤلفة من واحد وعشرين لاعباً وهكذا. ثم يمكن تكوين مجموعة من كل المشاركين بالغة التماسك بسرعة كبيرة. وليكن هدفك الانتقال السريع والهاديء لتضم المجموعة عدداً واسعاً من الناس.

استخلاص النتائج

من المفيد تيسير أمر مجموعة من المجموعات عبر جلسة استخلاص للنتائج كلما كان ثمة حدث بارز أو عند الانتهاء من لعبة ارتجالية. واطلب عندئذ من المشاركين أن يتحدثوا في ما بينهم عن خبرتهم في أثناء اللعب. ولك أن تنظم المجموعات وفق خطوط تصميم الجماعة الإنسانية أو تدع للمجموعة أن تجتمع مع بعضها حسبما تشاء. تجول بين المجتمعين واصغ إلى بعض ما يدور بينهم من الحديث. وقد يكون عليك أن تبدي عناية بالحاجات الاجتماعية للمجموعة قبل متابعة السماع، إذا كان الحديث عاماً واجتماعياً. إذا كان الحديث يدور في أكثره عن مجريات اللعبة فانت على الطريق الصحيح وبوسعك الانتقال إلى العمل الأكثر تعقيداً.

وقد ترى أنك حققت أقصى ما يمكن مع هذه المجموعة. وإذا بلغت هذا الحد فسيكون لديك على الأقل عدد لا بأس به من الموضوعات لتثيرها مع المجموعة حول اللعبة وجدواها وأثرها في خلق عقل جماعي. ولتكن الخاتمة خلاصة لفوائد الإصغاء والتعاون مع اللعبة.

تطبيقات

احتفالات البداية والنهاية

يمكن الاستفادة من لعبة «كلمة بكلمة» فاتحة جيدة في أي اجتماع أو حلقة بحث أو عرض أو مشروع. . كما يمكن الاستفادة منها في افتتاح عرض عملي أو للتسلية في ذروة الاجتماع.

ولك أن تحاول، في عالم المهنة، أو التدريب، أو الأجواء التربوية، أن تتوسل

بشخصيات من المؤسسة عوضاً عن استخدام الشخصيات التاريخية أو الخيالية. فاللعبة إن جرى استخدامها على هذا النحو، كانت أداة توضيحية جيدة وجاذبة للانتباه وكاسرة للجليد بين الأشخاص. كذلك فإن الشخصيات التاريخية التي برزت في المجال الذي يعمل المشاركون فيه هي خيار حسن ويمكن الاستفادة منها في اللعبة. ومن الأمثلة الأخرى المؤسسون في مختلف المجالات، والمخترعون والمحاضرون، والباحثون، والمكتشفون، والمجددون والمتقاعدون.

ويمكن إضفاء الواقعية على الجمادات والأمر المجردة، وجعلها أقل نأياً، وأقرب إلى الإنسانية، عبر هذه اللعبة. وقد أصبح بالإمكان إضفاء الحياة على الكمبيوتر الجديد، والطاولات الجديدة، وأحدث مستجدات التنظيم الجديد، مثلاً، ويُطلب إليها أن «تنطق» فتجيب. المنافسة والدائرة الأخرى، المشار الغريب، والفتى الذي سكن الحي مؤخراً - تلکم جميعاً موضوعات يمكن أن تكون مجالاً للابتكار العفوي دون قصد فيما هي تساعد الجماعة أو التنظيم على التكيف مع الموضوعات ذات الحساسية. وما يتجلى في هذه اللعبة عند استخدامها على هذا النحو هو أن الحلول التي تطلع بها لا تنمي إلى عقل شخص معين وحده، بل هي نتاج عقول المشاركين.

اكتشاف التوجه وبؤرة التركيز

استخدم لعبة «كلمة بكلمة» لتجيب عن الأسئلة البسيطة، مثل: «ما الغرض من تواجدهنا هنا، اليوم؟»، «ماذا نرمي إلى تحقيقه هنا، اليوم؟». اللعبة هي أداة جيدة لإدارة اجتماع أو صف أو جلسة تدريب. ولكن استخدام لعبة «كلمة بكلمة» على هذا النحو يتطلب أن يكون الجمع ملماً بأصول استخدام اللعبة وقوانينها.

ثمة سؤال جيد يفيد في التركيز إن في ورشة للعمل وإن في برنامج جديد، وهو: «ماذا أود أن أتعلم في هذه المناسبة، أو أن توفره لي هذه اللعبة؟». إن استخدام لعبة ال «كلمة بكلمة» يتطلب أن يكون السؤال موضع دراسة الأفراد المشتغلين بها، بينما نفترض أن يأتي عقل المجموعة بالجواب.

إن من الشكاوى الشائعة في عالم التجارة افتقار العديد من الاجتماعات لوضوح النظرة أو الاتجاه. وإن هذه الأنماط من الأسئلة، التي تجيب عنها لعبة «كلمة بكلمة» كفيلة بأن توفر للاجتماع بؤرة لتركيز الرؤية ووضوح الاتجاه، ولولاها لما كان لهذا التركيز، وهذا الوضوح أن يتحققاً إلا بعد وقت طويل.

مراجعة ما تحقّق

إن لعبة «كلمة بكلمة» تفيد في التحقّق مما تم إنجازه أيضاً. ويمكن في هذا السياق أن تكون الأسئلة بالصيغ التالية: «قد توصلنا اليوم إلى استنتاج، مفاده...» و«حقّقنا هذا العمل بأن...». فإذا لم تصدر إجابات ذات دلالات بهذه الطريقة، أو تحولت المسألة إلى سخافة وصمت فقد يكون من المستحسن إمعان النظر ليتبين المرء إن كانت الأمور كلها قد تمت ولا يعثور مجرى اللعبة ما يجعلها قاصرة.

حل المشكلات

لتكن صياغتك للأسئلة بصيغة مشكلة تتطلب الحل وممارسة اللعبة. ولكن لا بد للمشاركين من أن يكون لهم إحاطة باستخدام اللعبة ومعرفة بقوانينها لتضمن لهذه الصيغة النجاح. وقد يقتضي الأمر أن تنفذ اللعبة بنفسك قبل تطبيقها في الجوانب الهامة من حل المشكلات. ولسوف تصفو العقول بعد ورود أول الإجابات الطريفة أو حتى السخيفة المفككة، وتساعد في تمهيد الطريق للعمل الجاد الذؤوب.

ويقدر ما تكون المجموعة مستعدة للدوران، مرة بعد مرة، حول الحلقة وبذل المحاولات المتجددة لتقديم إجابات مبتكرة، تغدو الإجابات أعمق وأقرب إلى الواقع. وإذا توفّر للمجموعة ما يكفي من الوقت والالتزام باللعبة وإجراءاتها، فإنها تستطيع في الغالب أن تجد الحلول والخطوات العملية الجادة لإنجاز المهام التي تعرضها. وحرى بك واللعبة تجري أن تدع مجالاً لحالات من الخفة والارتباك لتخلل حسن التقدير والحكمة.

حين تبلغ مجموعة تهتم بحل المشكلات أو تقوم بالتخطيط الاستراتيجي مستوى معيناً لا تتجاوزه أو تواجه أي مشكلة بسيطة أخرى تراوح عندها، فإنه يمكن التوسل بلعبة الـ «كلمة بكلمة» في بعث النشاط من جديد في هذه المجموعة وإعادة توجيه العمل موضوع البحث من جديد. كذلك يمكن التوسل باللعبة عند ظهور القضايا الجانبية لحل هذه المشكلات وإعادة المجموعة إلى الطريق الصحيح.

التعلّم البسيط والتعزيز

إن لعبة الـ «كلمة بكلمة» لعبة جيدة تساعد الناس على الاستفادة من المعلومات المكتسبة باستقصاءات أخرى. تخيل موضوعاً ما. ابدأ العملية بصياغة سؤال محتوى

مثل: «تم اندماج [الشركتين] بسبب...»، و«إن برنامج ويندوز يتطلب من المشغل أن...»، و«نظام التعويض الجديد سوف يتيح لنا...»، و«تطلب شركة أوشا من موظفيها الجدد...»، و«يتسم عمل التسويق أولاً ب...».

وقد تصادف إجابات سخيفة، بل وأشخاصاً لا يدرون شيئاً عن موضوع السؤال. غير أنه إذا ظل اللاعبون مقيدين باللعبة وقواعدها، فسوف تكون النتائج قيّمة، حين يأخذون بتقديم الإجابات المبتكرة باعتبارهم فريقاً، لا مجرد أفراد.

إن لعبة «كلمة بكلمة» لعبة ذات إمكانات وتنوعات لا حدود لها. ثم إنه من اليسير الدخول فيها ويمكن تطويرها. لتأتي بأشكال مركبة بسرعة بالغة. وهي تنطوي على عناصر المتعة والإبداع التي يمكن التوسل بها لتعليم مبادئ الارتجالية. ثم إن من شأن هذه اللعبة أن تساعد في اكتساب الدراية بأساسيات الارتجالية وتكون مجالاً لتدريب قيم على العمل المشترك.

الفصل الرابع عشر



الثروة

كنتُ قد صادفتُ هذه اللعبة لأول مرة في الفصل الثاني عشر وتعرفت إليها باعتبارها تمريناً افتتاحياً. «الثروة» لعبة تحدٍ قادرة على إحداث أثر عميق حينما تطبق في أوضاع حقيقية. إنها أداة أولية في تنمية مهارات التواصل بين البشر التي سبقت استخدامهم للألفاظ في التعبير. وهناك من يعتبرها لعبة متقدمة. وهي مجدية إذا ما استخدمت بشكلها الأولي وبأهداف معقولة، كلعبة تمهد لما بعدها. ولقد استخدمتها كلعبة أساسية مئات المرات بنجاح منقطع النظير.

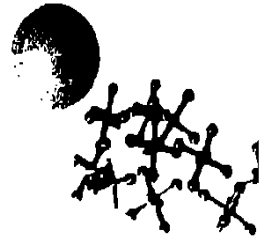
وفي الارتجال التقليدي، فإن استخدام لغة لا معنى لها يدعى «بربرة». أما اللعبة الكلاسيكية فتدعى «شرح الشاعر». وتقوم هذه اللعبة على أن يتولى أحد المشاركين «البربرة» بصوت عالٍ بطريقة توحى بأنه يلقي قصيدة. وترجم لاعب آخر القصيدة إلى الإنكليزية، أو أية لغة أخرى يستخدمها المشاركون في اللعبة.

وإنني أؤثر أن أستخدم بين الناس العاديين مصطلح «ثرثرة Babble». ذلك

أنه من الأسهل أن تقنع الناس بـ «الثرثرة» من أن تقنعهم بـ «البربرة». وعلى مستوى أعمق، فإن للحضارة الغربية اهتمام قديم وعلاقة بدائية أصيلة بمدينة بابل وما لها من معنى يتصل بالبحث عن الفردوس.

الثرثرة

قبل أن تبدأ



تبدو هذه «اللعبة» أحياناً في ظاهرها بسيطة وسخيفة. لكن إياك أن تدع تلك البساطة تخدعك. إذ إن هذا العمل حينما ينجز يتغلغل إلى أعماق النفس البشرية. وثمة عناصر من المعنى والروابط التي لا تظهر للعيان أثناء استكشاف اللعبة وعملية الارتجال. لكن تلك المعاني والروابط تغدو مع مرور الزمن واضحة جلية.

ومن الضروري تناول هذه اللعبة بعناية شديدة وحساسية فائقة. كذلك يجب إيلاء اهتمام خاص بإدارة التصميم الموضوع خوفاً من الزلل والانزلاق بعيداً عن الأهداف المتوخاة من اللعبة.

إن عوامل المجازفة والتحديات لإدراكنا المعنى والقصد يمكن أن تهز الفرد أو المجموعة إلى حد يدفع إلى الضيق والإرباك. وفي هذه الأحوال، فإن معظم الناس يؤثرون الانغلاق على أنفسهم على التصرف علانية. وإذا حصل ذلك، فلعلك تخبرها بوصفها مقاومة أو ربما بوصفها تقيماً سلبياً عند نهاية برنامج.

إن البنية المحددة للتعليم تعتمد كلياً على طبيعة المجموعة. وقد تستدعي الضرورة في بعض الحالات التوسع في التوضيح أثناء التمهيد لهذه اللعبة. كما قد يكون من الضروري في حالات أخرى، أن تنسج من الإيضاحات والشروح نشاطاً وفعالية.

وقد تحتاج في حالة ما، إلى التوسع في الإيضاح وأن تقلل منه في حالات أخرى. ولعلك سوف تكون بحاجة إلى طلب العون من الحضور لتحريك المجموعة من تطور اللعبة. وقد تجد نفسك في إحدى الحالات بحاجة للإبطاء وللإسراع في حالات أخرى.

ملاحظة

يمكن استخدام هذه اللعبة كمنهج للارتجال على مستوى الفعاليات الاقتصادية. ذلك أن الثروة يمكن أن توفر لك تقييماً عميقاً للأشخاص ولتنظيمك. وإذا لم تكن واثقاً من توفر القدرة الإبداعية في جماعتك بأي قدر، فمن الأفضل أن تستخدم لعبة «كلمة بكلمة» لتكون مدخلك الأولي إلى الارتجال. فإذا أخذت بلعبة «كلمة بكلمة» ثم أعقبها بالثروة وجدت أنك قد أنجزت الكثير.

التعريف باللعبة

إذا ما بدأت في الوقت المناسب وانتهيت في الوقت المحدد حقاً، وجدت التعريف بـ «الثروة» وتنفيذها قد أنجزا بسرعة. ولكن إذا لم تبدأ في الوقت المناسب ولم تنته في الوقت المحدد، فإن الفرصة تغدو سانحة للحضور لمقاومة العملية أو تعطيلها.

لهذه اللعبة استخدامات شتى. فبوصفها كساعة جليد تتميز بسهولة تعليمها ويمكن في غضون دقائق معدودة استخدامها مع من يرغب بالمشاركة فيها. وإذا كان غرضك منها توضيح مبدأ التواصل، فبالإمكان تقديمها وشرحها بما لا يتجاوز العشرين دقيقة. وبوصفها تمريناً في تكوين فريق، فقد تستغرق ساعة من الزمن. وباعتبارها شكلاً عميقاً لتطوير القوى المحركة للمجموعة، فقد تستغرق ثلاث ساعات. وبإمكانك ممارسة هذه اللعبة عدة مرات مع المجموعة ذاتها. وهناك دوماً مستوى أعمق يمكن لهذه اللعبة أن تحمل المجموعة إليه.

وبتوضيح بسيط يمكن الاستفادة من هذه اللعبة في كسر الجليد بين المشاركين، دون الحاجة إلى المحادثة أو الشرح. ويمكن للعمل مع أحد الحضور، كشريك في التعريف بأصول اللعبة، أن يقود الآخرين إحكام الصلات الضرورية بين المشاركين. وفي حال وجود حضور واسع، أو حينما يكون هناك القليل من القواسم المشتركة بين المشاركين، فقد يكون من الضروري العمل مع شخص ملم باللعبة، قادر على الإسهام في شرحها وتقديمها لجمهور الحاضرين.

لتبدأ اللعبة.

- أولاً، عرّف الجمهور بقواعد اللعبة والتمهيد لها بفكرة أننا كثيراً ما ننزع إلى «الثروة» في حديثنا. وسوف نفصل في هذه الفكرة لاحقاً.
- اعرض أساسيات «الثروة» كأن تقول، «بلا بلا بلا بلا بلا... إلخ» واطلب من المشاركين الاقتداء بك وتكرار ما فعلت.
- إن كل خطوة في اللعبة تقتضي أن تكون مدركاً لمستوى المشاركة الحقيقية للمجموعة. وإذا لم يستجيبوا عند أعلى مستوى وأقصى درجة ممكنة من الحماسة، فيجب عندئذ أن تزيد من اللعب معهم، وألاً تنقطع عن تشجيعهم، وأن تزيد في الشرح؛ كأن تقول لهم، مثلاً: «إن الأمر يتطلب عادة تحريك الشفاه». أو «إن الثروة يرافقها الصوت عادة».
- اطلب منهم أن يصدروا، كمجموعة، «الثروة» بصوت ينم عن الغضب. وابدل لهم التشجيع وانتظر أن يبدوا استجابة. وضح أفكارك بصورة عملية عند الضرورة. عليك أن تكون بمثابة جهاز قياس، نوعاً من عداد للصوت. وإذا لم يدخل جهاز القياس المنطقة الحمراء، فقد يكون عليك أن تبذل المزيد في تشجيعهم وإطرائهم.
- اجعل غضبك يأخذ شكلاً من الثروة أكثر حيوية، وأشد وقعاً، مطلقاً له العنان دون انفعال بالغ. (خطوات صغيرة متتابعة).
- اطلب من الحضور أن يثرثروا وكأنما هم حزاني. وإذا ما طورت استجابة الغضب لتفيد منها أقصى فائدة، فحسبك هذا هنا وكفى.
- اطلب منهم الثروة وكأنما أصابهم ارتباك. وضرورة التعبير عن هذا الارتباك بالصوت.

أشكال الشرح

إذا كنت تألف القوالب الشعرية، فاستخدم القصيدة في الشرح. حرّض الجماعة على تعيين موضوعات القصيدة أو عناوينها. ومن ثم اطلب من أحد المشاركين أن يثرثر ليعبر عن الأحاسيس وإيقاع القصيدة. واطلب من شخص آخر أن يترجمها إلى قصيدة، والترجمة يمكن أن تكون بشكل شعر حر لا يتقيد بالتمغيلة.

وإذا لم تكن أنت أو الجمهور تألفان الشعر، فمن الممكن أن يحل محله طائفة من

الموضوعات للشرح. فبإمكانك أن تجرب «شرح المشرف»، أو «شرح السياسي» أو «شرح الرئيس» أو «شرح مبرمج الكمبيوتر». كذلك يمكن عملياً استخدام أية عملية أو نظام على أنه مادة للشرح: «الإدارة التنفيذية»، أو «رقابة الجودة»، أو «النظرية الذرية»... إلخ.

درس في التواصل: الجزء الأول

بإمكانك التعريف بهذه اللعبة على أنها درس في التواصل. وقد تستغرق العملية نصف ساعة. وهذه الخطوة ليست ضرورية للاستخدام التمهيدي للثرثرة، لكنها توفر درساً فعالاً في الإبداع ويمكن استخدامه لدفع اللعبة إلى مستويات أعمق.

● ابدأ بتوجيه الأسئلة التالية إلى الجمهور حول اللغات. ولقد تم تطوير الكلمات الدقيقة استجابة إلى نتائج الكثير من التغذية الراجعة. ولعلك ترغب في تكييف هذه العملية مع أسلوبك الخاص وكلماتك، لكن احرص على أن تبقى الفكرة واضحة جداً وبسيطة.

● أسأل: «ما اللغة الأكثر انتشاراً على وجه الأرض؟». يجيب الناس، عادة، حسب المجموعة إنها الصينية، والإنكليزية والإسبانية والفرنسية والألمانية. ولعلك ستسال من مستمعك نظرات جامدة خاوية من كل معنى، وحسب.

● حرّض الناس على الإجابة بصوت مرتفع. وثابر على التحريض ولو أجاب أحدهم إجابة صحيحة على الفور.

● كثيراً ما يسمع الحضور أحدهم يقول «الصينية» فيتوقف الجميع عن متابعة إعطاء المزيد من الإجابات، مفترضين صحة الجواب. فإذا ما حصل ذلك، جاملهم بقولك: «إنني أحب المجموعة ذات الاطلاع. أحدكم أعطى الجواب، وإذن فقد كفانا المزيد». تابع التحريض على أية حال. فسوف تحصل على المزيد من الإجابات.

● إذا ما أعطى أحدهم الإجابة الدقيقة، وهي الصينية الماندرين، فسل عن اللغة التي تليها انتشاراً.

● حثهم باستخدام مجموعة من الحركات - كأن تكون يداك مفتوحتين، وذراعاك ممدودتين، وكفّك مقلوبتين إلى الأعلى، وتحرك أصابعك باتجاهك وكأنك تشير إليهم.

- كلما تلقيت إجابة، قدم تعريضاً إيجابياً، كأن تقول: «جيد»، «نعم»، «مزيداً من هذا».
- بعد تلقيك ثلاث أو أربع إجابات، قرظ الإجابات المثيرة للاهتمام وغير المتوقعة.
- إذا لم تلق إجابة تستدعي الاهتمام، يمكن أن تنوه بأن بعض الأفراد المبدعين في مجموعات أخرى قد أجابوا بأنها: «لغة الجسد»، و«الإسبرانتو». وفي إحدى المرات أجابني شخص لطيف قائلاً: «إنها لغة الحب».
- سواء أجاب أحدهم بذلك أم لم يجب، أذكر أن «لغة الجسد» هي إجابة جيدة ونوه بأن لغة الجسد يمكن أن يكون لها من الدقة بالنسبة لحضارة ما أو بلد معين ما للكلام. لاحظ ما إذا كانوا يهزون رؤوسهم عند هذه النقطة.
- الآن تحدث بإيجاز عن الإجابة بأسلوبك الخاص.

هذا هو الخط العام الذي استخدمه في مخاطبة الجمهور: إن اللغة التي ينطق بها أكبر عدد من الناس بوصفها لغتهم الأولى أو الأساسية هي لغة الماندرين الصينية الفصحى. وقد بلغ عدد الناطقين بهذه اللغة في نهاية العقد الأول من القرن العشرين نحو 1.3 بليون نسمة. والغالبية العظمى من الناطقين بها هم من سكان الصين. واللغة التي تليها موضع خلاف بين اللغويين. فالكثير منهم يعتبرون الهندية والأوردية لغة واحدة. ويتكلم بالهندية 476 مليون نسمة من سكان الهند، ويكتب الأوردية 104 ملايين باكستاني. ويستخدم الهندية والأوردية مجتمعين 580 مليون إنسان. واللغة التي تليهما استخداماً وانتشاراً على وجه الأرض هي الإنكليزية. إذ يستخدمها قرابة 497 مليون إنسان بوصفها اللغة الأساسية، ويمكن أن تسع في أية بقعة من الأرض تقريباً. فحوالي 780 من اللغات المستخدمة في الكمبيوتر هي الإنكليزية. ومعظم الرسائل التي يحملها البريد في العالم تُعبرون بالإنكليزية. وتليها الإسبانية التي ينطق بها 425 مليون إنسان.

وفي العديد من المجموعات من الحميد معرفة تسلسل اللغات بحسب تعداد مستخدميها. فالروسية يستخدمها 279 مليون إنسان، والعربية 235 مليوناً، والبنغالية 207 ملايين، والبرتغالية 187 مليوناً، والمالوية/الأندونيسية 170 مليوناً، والفرنسية 127 مليوناً، والألمانية 126 مليوناً، واليابانية 126 مليوناً.

ولربما كان هذا العرض ضرورياً لإيجاد نقطة يتم التركيز عليها، والإجابة عن التساؤلات، ورضع المجموعة في اللحظة الراهنة.

- بعد مناقشتك للغات قُلْ لهم: «غير أنني أعتقد أن ثمة لغة نستخدمها جميعاً من وقت لآخر هي (الثثرة)»، وعادة ما يضحك الجمهور عند سماعهم هذا القول.
- اسألهم: «مَنْ منكم قد صادف مَنْ ثرثر معه مؤخراً؟». هنا تجد بعض الأيدي ترتفع.
- حثهم على المزيد بقولك: «إنكم تعلمون كيف يحدث ذلك. إذ تشاهدون شفاههم تتحرك وتسمعون أصواتهم لكن لا تتوفر لديكم فكرة عما يقولون».
- بعد ذلك بإمكانك القول: «ما رأيكم أن نكون صادقين حقاً. من منكم ثرثر مع غيره في الأسبوعين الأخيرين؟». ولقد لاحظت أن هذا السؤال غالباً ما يحظى بموافقة الجميع وحماسهم. فعليك بتشجيع هذا المنحى.
- في أثناء تقصيص هذه المسائل، تنقل بين الجد والمزاح. وشجع المشاركين على الدخول في التفاصيل ورواية القصص.

درس في التواصل: الجزء الثاني

- لكي تتعمق أكثر في درس التواصل، فقد تسأل المشاركين أن يدرسوا أوضاعاً كان فيها أناس من نفس المؤسسة، أو الدائرة، أو الأسرة في خصام فيما بينهم.
- اطلب منهم أن يتذكروا ما إذا كانت هناك مناقشات حامية الوطيس حول مسألة ما.
 - شجعهم على أن يتبادلوا مع بعضهم البعض الروايات والقصص.
 - اسأل ما إذا شاهد أحدهم شخصين يقفان في صدام وجهاً لوجه، وقد استنفرا أعصابهما، في خلاف على أمر ما، ولاحظ أنهما كانا يقولان الشيء ذاته في الواقع.
 - سأروي هنا قصة موضوعها التواصل دون استخدام اللغة. إن لك الحرية في مشاطرة المجموعة هذه القصة إذا كنت مستعداً أن تنسبها إلى مصدرها. وسوف يكون الأمر أشد تأثيراً إن كان بإمكانك أن تجد قصة خاصة بك تشاطرهم إياها.
 - والأفضل من ذلك أن تبحث في عالمك عن كشف غير مألوف عن الطرق التي يتواصل فيها الناس متجاوزين قيود اللغة.

أتبع لي، ذات مرة، في مدينة كبيرة، وفي ساحة عامة واسعة، أن أشهد حدثاً إنسانياً جميلاً جداً. كان ذلك في الربيع، والأشجار المزهرة يومئذ متناثرة في جنبات الساحة. لقد شاهدت كما شهد شخصان حدثاً طبيعياً. إذ حطت أنثى طائر على غصن ودفعت فرخاً للعودة إلى العش. وكان ذلك أمراً بسيطاً، لكن الحاضرة الكبيرة وأجراءها المحيطة جعله حدثاً بارزاً.

والتفت الاثنان اللذان كنت أشاهدتهما، عندئذ، إلى بعضهما، وقد لاحظ كلاهما أن الآخر رأى الحدث نفسه. واستدارا لينظرا إلى الشجرة من جديد، ثم نظرا إلى بعضهما، وراحا يضحكان معاً.

المهم في الأمر أن صاحبتنا كان رجلاً، ربما في الثمانين أو الخامسة والثمانين من العمر. كان آسيوياً، وبدا في ذلك المكان أنه لم يكن على الأرجح يعرف الإنكليزية. أما الآخر فكان طفلة في السابعة أو الثامنة من عمرها، أوروبية بيضاء وأغلب الظن أنها لم تكن تعرف لغته.

لم يكن هناك الكثير مما يجمع بين هذين الاثنين، بل لقد كانت الاختلافات بينهما عديدة سواء في السن أم الثقافة، أم القومية أم الجنس، أم اللغة أم الأسرة، أو قل كل شيء باستثناء إنسانيتهما. ومع ذلك، فقد تواملا على أبداع ما تكون عليه البلاغة دون أن تكون بينهما أية روابط مشتركة.

توجيه المناقشة

والحقيقة أننا جميعاً نثرثر، على الدوام. ولكي نبليغ التفاهم فيما بيننا لا بد لكم من أن تترجموا أي قول يصدر عني، وأن تقرروا أن ما أقوله ينطوي على قدر من الأهمية. ويجب عليكم أن تقرروا إن كان للحقيقة التي أنطق بها معنى لكم. يجب عليكم أن تقرروا ما إذا كنت أعرف ما أتحدث عنه. يجب أن تترجموا كل شيء لكي تصلوا إلى معنى مشترك.

أحياناً أقوم بالتوضيح بأن أظاهر بالثرثرة كطفل صغير يتعثر في مشيته وهو بحاجة إلى شيء ما لكنه لا يملك كلمات تعبر عنه. ثم ألتفت بعيداً عن الطفل المتخيل، وأنظر إلى الحضور وأعود فألتفت إلى ذلك الطفل من جديد، وكأنني بالغ يستجيب للطفل

وأقول بصوت ينم عن الاشمزاز: «إنني آسف، عُد عندما تستطيع أن تعبر عن نفسك بشكل أوضح». استخدم هذه الوسيلة ولاحظ رد فعل الحضور.

احرص على توجيه الحاضرين إلى أنه يتوجب علينا أن نستجيب إلى زملائنا في العمل وإلى من نحبهم، وفي الواقع إلى الجميع، بالطريقة ذاتها التي نستجيب فيها إلى طفل، وإلى أولئك الذين لا يتحدثون بلغتنا بشكل واضح، أي بفهم، أنه علينا الإسهام في ترجمة المواد. عزز الفكرة القائلة بأنه يتوجب علينا أن نأخذ الوقت اللازم لأداء الترجمة. إننا بحاجة إلى أن نفهم، أن ما نعيه وما نقوله، أمران مختلفان عن بعضهما في كثير من الأحيان. وبإمكاننا أن نفهم بأن ما نقوله وما يفهمه الآخرون لا يتطابقان في كثير من الأحيان. وليس السبب في هذا غفلة منا، ولا لعناد فينا، ولا لأننا لا نحسن الإصغاء. بل ببساطة لأننا جميعاً نتكلم «ثرثرة» دوماً، وعلينا أن نترجم ما نقول لكي يكون كلامنا مفهوماً.

الكفاح من أجل المشاركة التامة بنسبة مئة بالمئة

سواء كنت تعمل مع ثلاثة أشخاص أو ستة أو ثلاثة عشر، اجهد من أجل الحصول على المشاركة التامة 100%. وإذا كنت تعمل مع سبعة وعشرين شخصاً، فاجهد للحصول على مشاركتهم الكاملة بنسبة 100%. إذا كنت تعمل مع أي عدد بين الواحد وال 1500 فاجهد من أجل الحصول على مشاركة 100%. إذا كنت لا تستطيع أن تجاهد للحصول على مشاركة 100%، عندئذ قلص من أهدافك وعدل من آفاقك.

لك أن تبسط فكرة الثرثرة للحضور، ثم لك أن تقوم بالخطوة الأولى، أو أن تنهي اللعبة، بأقل من نسبة 100% من المشاركة؛ ولكن ليس بإمكانك أن تتقدم إلى مستويات أعلى دون أن تحقق تلك النسبة من المشاركة في فترات محددة في أثناء عملية التطوير.

أرجو أن تتذكر، كما سبق القول، أن تحقيق 100% من المشاركة أمر ممكن. ولكن هذا لا يعني أن بإمكانك أن تحافظ على نسبة 100% من التركيز والانتباه طوال الوقت. والحقيقة أنه إذا كنت تؤثر في الناس حقاً، فإنهم سوف يشردون بعيداً ويفوصون في أفكارهم الخاصة حين تنفذ إليهم إلى حد كاف لتؤثر فيهم. ومن الضروري أن تجعل غايتك ومقصودك أن تبقى المشاركة دوماً في حدها الأقصى، أي 100%. والثرثرة مناسبة استثنائية للحصول على هذه النسبة.

توليد العواطف الصادقة

إن لهذا العمل مساساً بمستويات عميقة من التجربة الإنسانية والتواصل. فإذا أظهرت غضبك بشكل ثرثرة صادرة عن عقلك وحسب وليس من روحك، فإنها لن تكون صادقة في نظر الحاضرين، وسوف يفتدون بك في هذا. وسيكونون عندئذ متكلفين قدر ما تشاء. أما إذا ما ثررت من قلبك فإنهم سوف يحذون حذوك في هذا أيضاً. إذا لم يكن لديك فهم لما يعتمل في أعماقك من غضب، فلربما خرج بأقوى مما ينبغي أثناء إظهارك له. وسوف يكون تأثير ذلك أن تنأى عن الحقيقة، وسيقتدي الجمهور بك في هذا.

إجراء محادثات بالثرثرة

من أجل تطوير الثقة في استخدام الثرثرة بإمكانك مساعدة المشاركين على الثرثرة فيما بينهم على مستوى المحادثة. وهذا ينجح على الوجه الأكمل مع الجماعات الكبيرة من المشاركين.

- ابدأ بعرض محادثة من «الثرثرة» مع شخص واحد. انظر إلى أحد الحضور مباشرة وثرثر بصوت عالٍ يوحى بأنك توجه سؤالاً. توقع وشجع إجابة بالثرثرة.
- كرر أصوات الثرثرة إلى أن تحصل على إجابة بالثرثرة. أجب بالثرثرة وأشرك الفرد الراغب في المشاركة في محادثة.
- بوسعك بعد ذلك أن تطلب من الحاضرين عموماً أن ينتقلوا إلى الثرثرة مع بعضهم البعض. وأفضل منبر لهذه العملية مكان فسيح حيث بإمكان المشاركين أن يقفوا ويتحركوا.
- اطلب من الحضور أن يجدوا شخصاً لا يعرفونه جيداً، وأن يدخلوا معه في محادثة بالثرثرة.

إن هذا التمرين يمكن أن يتسع ليكون ورشة عمل لإحداث تغيير ونقله في نشاط اليوم. وفي هذه المرحلة ليس من الضروري أن تكون هناك مشاركة بنسبة 100٪، ولكنها توقيت مناسب جداً لتقييم الروابط والصلات بينك وبين الحضور، والعملية كذلك. وإذا لم يكن الناس يتحركون، أو إذا لم يكن هناك قدر كبير من النشاط والثرثرة بصوت عالٍ، لعلك تكون بحاجة إلى الرجوع إلى نقطة البداية والتجديد قبل

متابعة العملية. وبإمكانك أن تزيد النشاط والمشاركة بأن تطلب من مشاركيك الانخراط في تبادل الحديث في حقيقة أو واقعة، مخيبة للآمال أو خطيرة، حساسة أو عويصة مع شركائهم في الثروة.

ترجمة التقديم

هذه عملية ترجمة لثروة. وسوف تكون بحاجة لتوضيح هذه الخطوة. وهي تنجح على أفضل وجه مع مجموعات تتراوح بين سبعة وثلاثة عشر مشاركاً. ومن المفيد أن تعين قادة المجموعات المتطوعين.

- أخبر المشاركين أن المتطوع أو من يقع عليه اختيار المتطوعين، هو الذي سوف يبدأ العملية.
- إن الشخص الذي يبدأ سوف يقدم نفسه، أو تقدم نفسها، إلى الجمهور بلغة «الثروة». يمكن أن تكون الثروة بسيطة جداً، كأن تقول: «بلا بلا... إلخ» أو يمكن أن تكون معقدة بحيث تبدو وكأنها لغة حقيقية. (تأكد أن المشاركين لا يستخدمون لغة حقيقية).
- على الشخص الذي يكون إلى يسار من ابتداء أن يترجم ما يقوله زميله إلى اللغة التي تتكلمها المجموعة.
- وبعد ذلك يقدم المترجم الأول نفسه، أو نفسها، بالثروة، ويقوم الشخص الذي إلى يساره بعملية الترجمة، وهكذا دواليك حتى تكتمل الدائرة.
- أظهر للناس كيف يثرون بجمل قصيرة، وأظهر للمترجمين كيف يترجمون بجمل قصيرة.

ملاحظة

قد تواجهك مشكلة وهي أن إحدى المجموعات يمكن أن تتقدم بسرعة أكبر من غيرها. كيف تعليماتك لمساعدة الذين أنهم ما طلب منهم ليقرأ مستغرقين في الحدث. ومع المجموعات التي تتقدم بسرعة يمكن إضافة لعبة «كلمة بكلمة» أو مناقشة بعض أفكارهم أو مشاعرهم ريثما ينهي البقية مهامهم.

الخلاصة

كلما فرغت من استخدام لعبة ارتجالية، من المفيد أن تطلب من جماعة المشاركين تقديم تغذية راجعة تتعلق بمسار العملية ونتائجها، وبمشاعرهم كذلك. وبإمكانك أن تبدأ بالسؤال ما إذا كان الناس قد وجدوا معنى لما سمعوا، وأن تطلب أمثلة. حثهم على المشاركة بتوجيه أسئلة مثل: «ماذا جرى في مجموعتكم؟»، «هل راود أحدكم شعور بسخف الموقف عندما كنتم تثرثرون؟». شاطرهم تجربتك المتعلقة بهذا التمرين.

قصة

عندما بدأت في استخدام هذا التمرين لأول مرة كنت «معلماً للكوميديا» وظننت أن الناس يتوقعون مني خفة الظل. وكان من اليسير تحقيق الضحك مع الشرثرة. ولقد كان بمقدوري أن أتصرف بشيء من الغباء وأضع الكثير من الحيوية فيها فيضحك الناس. وعندما تمكنت من تطويع ثرثرتي لتبدو وكأنها لغة حقيقية أحبها الحضور والمشاركون.

ولكن عندما كان عليّ أن أقوم بالترجمة، كانت المحصلة في الغالب غير مضحكة. وأظن أن هذا كان صحيحاً لأنني كنت أجهد لأن أجعلها مضحكة، متتهكاً بذلك القاعدة الأولى للارتجال، فعندما جهدت لبلوغ غاية معينة عملت خارج اللحظة الراهنة. ومما زاد الأمور سوءاً، أن المشاركين الذين لم يكونوا يتكلفون شيئاً كانوا يقولون أي شيء يخطر على بالهم وكانت النتائج على الأغلب مضحكة جداً.

لقد أصبحت مقتنعاً بأن الترجمة أصعب من الشرثرة. وقد وجدت حين أخذت أكثر من استخدام التمرين مع رجال الأعمال وأصحاب المهن، أن الكثيرين لم يكونوا مرتاحين للجزء المتعلق بالشرثرة. وأصبح ذلك واضحاً عندما



توجّه إليّ أحد المشاركين بالقول: «إذا ما جعلتني أثرث ثانية، فإنني سوف أغادر المكان».

ولقد تبين لي بنتيجة الدراسة المتفحصمة للعديد من الذين حضروا جلسات الارتجال أن قرابة 45٪ منهم يجدون الثثرة أصعب من الترجمة، وحوالي 45٪ منهم يجدون الترجمة أصعب من الثثرة. ولولا استقصاء التغذية الراجعة لكان من المستحيل أن أعلم مبلغ انزعاج الأشخاص من قيامهم بالثثرة.

تطبيقات

يمكن استخدام الثثرة بوصفها مدخلاً أساسياً بسيطاً لأشكال الارتجال ومبادئه وأساسياته وبناءه. كما يمكن استخدامها كأداة متقدمة من أجل استكشاف معمق للأفكار والعواطف والمشكلات والنظم والعلاقات. ومع ذلك فإن استكشاف التنوعات لم يتم بشكل كامل. وسوف تصبح أكثر ألفة وارتياحاً مع اللعبة بقدر ما تقبل على ممارستها. وسوف تجد أن بإمكانك أن تجمع وأن تُضمن الثثرة في لعبتي «كلمة بكلمة» و«مصفوفة المربعات الأربعة»، والسرد القصصي، وفي العديد من الألعاب المتقدمة التي سنعرض لها في الفصل السابع عشر، من هذا الكتاب. وسوف تكتشف المزيد من التطبيقات الخاصة بك كلما زاد إقبالك على استخدام هذه اللعبة.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الخامس عشر



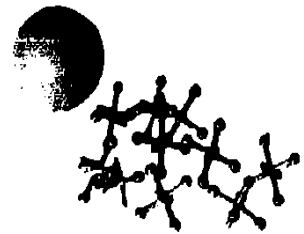
مصفوفة المربعات الأربعة

في التطور التنظيمي والأوضاع التعليمية، يمكن تكييف هذه اللعبة لتناسب مع أي وضع وظرف تقريباً. ومن الضروري تركيز الانتباه على العلامات الإقليمية، والعلاقات، والوضع، والسوقيات. وسوف نرصد ذلك بدراسة الموضوعات التي يجري استكشافها. وباستثناء العلامات الإقليمية، فإن للعناصر الأخرى لهذه اللعبة تطبيقات في معظم الألعاب التي سنعرض لها في الفصل السابع عشر، «هاك حقية من الألعاب المتقدمة».

مصفوفة المربعات الأربعة

قبل أن تبدأ

ثم بتقسيم الملعب إلى أربع مناطق واضحة المعالم بأن ترسم إشارة (+) كبيرة على الأرض. وبالإمكان القيام بذلك بالتخيل أو بشرط حائل. اختر واحداً إلى أربعة مشاركين ليقفوا فوق المربعات. واطلب



من المشاركين الذين ليسوا فوق أي من المربعات أن يصرخوا بمشاعر متباينة؛ ومن ثم قُم بتخصيص واحد من تلك المشاعر لكل مربع من المربعات الأربعة. واطلق على هذه المشاعر اسم «علامات إقليمية».

تقديم اللعبة

امنح كل لاعب من اللاعبين صفة أو وظيفة تكون محورا للعبة. فعلى سبيل المثال، بإمكانك أن تستخدم فعالية اقتصادية (مدير تنفيذي، مسؤول مالي، مدير مبيعات، عامل خط إنتاج)، أو محورا عائليا (أب، ابن، أخت، أخ). وأن تستخدم في التوصيف مهناً لا تتصل بأعمالهم الأساسية (محلل، مصمم غرافيك، مصمم ويب (Web)، مهندس). كما يمكن لترتيب خيالي أن يركز النشاط والأفكار في مجموعة ما. ومتى زادت مهاراتهم، ميز الناس بأوضاعهم الحقيقية في علاقاتهم في العمل أو الأسرة.

عرض اللعبة

يمكن تقديم اللعبة على أنها: (1) مشكلة تحتاج إلى الحل (النظام الجديد سيتأخر أسبوعاً، فقد وصلت أجهزة الكمبيوتر قبل الطاولة الجديدة)؛ (2) نزاع معروض للحل (مستخدمان وموعد إجازة واحدة فقط، مناطق مسؤولية متعارضة)؛ (3) أعمال علينا القيام بها (التحضير لاجتماع، إعداد خطة لحدث قادم). وكمدخل للعبة أو لتعليم الناس كيفية ممارسة هذه اللعبة، يمكن أن يكون الوضع غير عادي أو عجيب (انزلقت بقطعة بوظة، وأسرك جيش من النمل).

لتبدأ اللعبة

اطلب من اللاعبين أن يتكلموا عبر طريق متقاطع مبني على أساس العلاقات كما سبق الوصف. ومن ثم يقومون بالانتقال من مربع إلى آخر، عبر المساحات المحددة بعلامات إقليمية. وعليهم أن يبدلوا عواطفهم فوراً، كلما انتقلوا من مكان إلى آخر لتناسب مع علامة ذلك المكان.

ولك أن تحدد الأسلوب الذي سينتقل فيه المشاركون عبر المربعات. ومن الطرق السهلة لاستخدام المصفوفة أن تجعل الناس يخوضون في الحديث عن تحد فيما هم يتقلون بين المربعات، مغيرين عواطفهم كلما انتقلوا. شجع المشاركين على مواصلة

الانتقال من منطقة إلى أخرى. ولهم أن يسيروا في حلقة أو ينتقلوا بشكل عشوائي من مكان لآخر. وغالباً ما تأتي الحاجة البسيطة للحديث من أربع جهات نظر مختلفة بالتنوير والفهم والتفاهم.

ولك أن تطلب من أفراد الحلقة الخوض في نقاش حول أمر ما وهم ينتقلون عبر المربعات. حاول أن تضع شخصاً في كل مربع، ودع كل واحد منهم يتحدث عن مسألة أو مشكلة من وجهة نظر العلامة الإقليمية للمكان الذي يقف فيه؛ ثم اجعل المجموعة تنتقل إلى المربع التالي باتجاه عقارب الساعة إلى أن يكون كل شخص قد تحدث بضع مرات من كل موقع، مع المثابرة على الموضوع ذاته. وبعد أن يألف الناس اللعبة، اجعلهم يتكرونها علاماتهم الإقليمية، ومشاريعهم الخاصة، ويتداولون في قضاياهم على نحو ما تفتق عنه مخيلاتهم.

اللعبة مع مجموعات أكبر

من الممكن أن يكون هناك عدد كبير إلى حد ما من الزمر، قوام كل منها أربعة لاعبين يعملون في وقت واحد. وليس من الصعب أن يكون هناك خمسمئة شخص يتوزعون على 125 زمرة في قاعة للرقص.

وبالإمكان جعل المشاركين يجلسون إلى طاولات صغيرة متجمعة في زوايا إحدى الغرف، أو متجمعة في أماكن أكثر اتساعاً كنت قد عينتها لهم مسبقاً. واطلب من الجمع في كل ناحية أن يتحدثوا فيما بينهم من منظور الإقليم أو المكان حيث يقفون. وبعد فترة معقولة من الوقت، اطلب إليهم تبادل الأمكنة، ومواصلة الحديث من منظور الموقع الجديد، وهكذا دواليك حتى يتاح لكل واحد منهم دخول كل مربع من المربعات الأربعة مرة واحدة على الأقل. ومن الأفضل أن تجعل الناس ينتقلون بين المربعات الأربعة على أن تبدل علامات الإقليم.

إذا تجاوزت التغييرات ست مرات، فإن ذلك يؤدي إلى استنفاد موضوعات الحديث بين معظم المجموعات الكبيرة. أما ختام الحديث فممكن في الجماعات الأصغر، أو بتدخل مجموعة نقاش كبيرة، أو كجزء من العملية يعقب اللعبة. واللوجيستيات، أو وسائط الانتقال، أمر يخضع - شأنه في ذلك شأن معايير الارتجال كافة - للتغيير والتعديل والابتكار.

بحث العلامات الإقليمية بعمق

إن الاستخدام الحصيف للعلامات الإقليمية حري بأن يأتي بإبداع عظيم. والعواطف شديدة النفع كعلامات إقليمية للإمتاع، وكسر الجليد، وتعليم اللعبة الأساسية، واللعب قبل البدء في مناقشة القضايا العملية الجادة.

ومن المفيد أن تدع المشاركين يعبرون عن عواطفهم ونوازعهم، عند استخدام العواطف كعلامات إقليمية. وعليك أن تختار عندئذ عاطفة قوية واضحة، بسيطة ومباشرة، ثم عليك أن تكرر العملية بطلب تعيين عاطفة مناقضة للأولى. كرر هذه العملية مرتين أخريين، واطلب في كل مرة أن تكون العاطفة المطلوبة نقيض الأولى. ولعل هذا لا يستغرق من الوقت إلا بضعة دقائق.

إذا كان المشاركون يعانون من الضيق بعواطفهم فقد يصعب عليهم التعبير عنها. وفي هذه الحالة من المفيد عند البدء أن تضع في ذهنك مجموعة من العواطف، فيمكن استدعاء بعض العواطف الأساسية مثل السعادة، والحزن، والغضب والاضطراب في وقت مبكر من العملية. وحين تصبح متمكناً من إدارة الجلسة، وقد شاعت فيها الحماسة والإبداع، استعد للتوسل بالعواطف الأكثر حدة، مثل النشوة، أو الأسى، أو الغضب أو الذهول.

إذا ما شعرت بأن عليك أن تزود المشاركين بالعواطف، فمن المهم عندئذ أن تبين السبب الذي حملك على الاعتقاد بعجزهم عن العمل دون عون منك.

تعيين الوظائف للمشاركين

بمقدورك أيضاً أن تعين وظائف العاملين في هذا التمرين. وفي هذا التعيين لأناس يجوبون الأقاليم التي حددت علاماتها الكثير من المتعة والتسلية، ومن شأنه فوق هذا أن يمكن المشاركين من اكتساب المزيد من الاستبصار في الأمور.

إذا شئت أن تستكشف علاقة معينة قائمة فعلاً في المؤسسة، فيمكنك أن تعين اثنين من المشاركين يرتبطان بعلاقة وظيفية واقعية ليمارسا لعبة مصفوفة المربعات الأربعة بعلاماتها الإقليمية. ودعهما يتبادلان الحديث في موضوع معين فيما هما يجولان بين المربعات. تذكر وأنت تقوم بهذه المحاولة قواعد التعقيد والتبسيط.

إذا شاب علاقة ما شيء من التوتر، فقد يكون من المفيد أن تستبدل هذين اللاعبين

بآخرين على درجة من القوة، للقيام بالدور، بينما يقف اللاعبان اللذان يرتبطان بعلاقة حقيقية، لمشاهدة ما يدور بين اللاعبين البديلين. أما في حالة العلاقة المتوترة، أو التي تعاني من التأزم، فقد يكون من الضروري عندئذ، رسم علاقة مجازية أو رمزية. وقد توصف الوظائف، أو العلاقات التي تقوم على هذا النحو بـ «الكبرى والصغرى»، و«القوية والضعيفة»، و«الطويلة والقصيرة»، و«القديمة والجديدة»، و«الزائد والناقص»، و«الحقيقي والزائف».

وحيث تستخدم هذه اللعبة في دراسة الوظائف / العلاقات، فلا بد من التدقيق والتمحيص عند تعيين العلامات الإقليمية. والعواطف تكون هنا فعالة. كذلك فإن الظروف البيئية توفر شبكة عمل ممتازة، إذ إن لصفات مثل: «حار، بارد، جاف، رطب، جاذبية قوية، جاذبية ضعيفة، عاصف، ممطر» وقهراً قوياً في النفس. وكذلك يمكن لكلمات مثل: «ضوء، بصر، صوت» أن تحدث تغييراً في الحالة النفسية، وقائمة العلامات الإقليمية طويلة، ولربما شملت عبارات مثل: «مضيء، معتم، محبب، تضاد شديد، خفي، مشوش، مدوّ، خافت، غير واضح، ملتبس». وهنا تطبق قاعدة التعقيد والتبسيط من جديد، وفي هذا ينبغي أن تتناسب العلامات الإقليمية مع الوظائف / العلاقات، فكلما كانت هذه معقدة وحساسة، ينبغي أن تكون العلامات الإقليمية أقرب إلى التبسيط والبساطة. والعكس بالعكس، أي كلما كانت العلامات الإقليمية معقدة وجب أن تكون الوظائف / العلاقات أبسط وأكثر أماناً.

ملاحظة

ليس من الضروري أن توجه الإرشادات نحو حل كامل، أو صحيح، أو مثالي، ولا حتى نحو حل ممكن. على الإرشادات أن تحاول جعل المشاركين على التوجه نحو حل فحسب.

الاستفادة من مشروع اللعبة

يمكنك الاستفادة من وضع اللعبة كمسكلة تدفع بالمشاركين للبحث عن حل. فالبحث عن حل من حيث هو عملية أقوى من الحل ذاته. ولو أخذ البحث عن حل كأمر

قائم بذاته فقد نجد أنفسنا نولد الحلول حلاً بعد آخر دون أن نتصدي للمشكلات الكامنة، حقاً.

وفي العادة من الأفضل أن نقود المشاركين إلى اكتساب القدرة على تطوير مشروع اللعبة. ذلك أنه من شأن هذه العملية أن تتيح لهم الفرصة لتأطير اهتماماتهم وتحليل أوضاعهم حسب مفهوم الارتجالية الذي يقول: «هذه مشكلتنا - وحلها بأيدينا».

شكل مشروع اللعبة

- قد يكون مشروع اللعبة موضوعاً يتصل بالأعمال التجارية. وقد يكون أساسه الأساليب التي ننهجها حين نعمل مع بعضنا البعض.
- وقد يكون موضوعه التواصل، أي طرفنا في الحديث إلى بعضنا البعض. وقد يكون، بَعْدُ، تنظيمياً، يقوم على قواعد وأشكال وصيغ تتعامل بها.
- وقد يكون الموضوع تربوياً، أو تحليلياً، أو ممتعاً، أو توجيهياً، أو صيغة حرة، وقد يكون مركزاً أو غير مركز على أمر محدد.
- وقد يكون اجتماعياً. فإذا كان موضوع اللعب النهج الذي نتبعه في التصرف والسلوك حيال بعضنا بعضاً، فمن المستحسن أن نختار مشكلة اجتماعية - موضوع يتصل بالتعرف إلى بعضنا البعض وتوثيق أو اصر الثقة فيما بيننا. ومن الأمثلة على هذا النوع من المشكلات التكيف مع الأعضاء الجدد في الجماعة، والتعامل مع مفاهيم مختلفة عما نحمل، أو الاختلافات في الالتزام العاطفي بالأفكار والتنظيم.
- قد يركز المشروع على مقدرة الجماعة على تلقي التوجيهات والاستجابة لها. والمشروع هنا تنظيمياً وموجهاً لتحقيق أهداف. وقد يكون من المفيد أن يتضمن موضوع الندرة. ولعل من الأمثلة المناسب طرحها مشكلة زيادة عدد الأشخاص على مخصصات العمل الإضافي، أو عدم وجود إمكانية لأكثر من شخص واحد لحضور مؤتمر ما.
- يمكن استخدام المشروع كأداة لتعلم اللعبة أيضاً.
- ينبغي أن يكون مشروع اللعبة بسيطاً مأموناً، موسمياً أو بيئياً، مصمماً للاستمتاع، ومكرساً لفكرتين.

الفكرة الأولى: هي أن أصدقاءنا القدامى، أي «الخطوات الصغيرة الناجحة المتعاقبة

المؤدية إلى التغيير»، في البداية هم الذين سوف يسيرون بنا لنقوم بالففزات الرائعة المؤدية إلى تغير السلوك.

الفكرة الثانية: هي أن الغرض من تمارين الارتجالية توفير تغذية راجعة لمنفذ العملية الارتجالية أو المساعد عليها عن أداء المشاركين كما يجري في المكان واللحظة الراهنة.

اختيار موضوعات للمصفوفة

لك أن تستخدم أي موضوع في هذه اللعبة. فكلما ازداد النقاش والموضوع عمقاً وتدبيراً كلما ازدادت الخبرة الارتجالية عمقاً وغنى. والشرط اللازم هنا هو التزام الصدق والحقيقة.

الصدق في الارتجالية

ثمة مرحلة من الحياة، وفي أثناء عملية الارتجال، لا بد للناس فيها من تعلم قول الصدق بين أقرانهم ورؤسائهم والآخرين. ونظراً لما يتسم به هذا الأمر من دقة شديدة، ينبغي التدريب عليه قبل الولوج في الشؤون العملية الأعمق والأهم.

من المستحسن عند التعامل على مستوى الصدق طرح الموضوعات الإنسانية المألوفة. ولك أن تستخدم اللعبة في اكتشاف أمور مثل عدد الأشباح على رأس الدبوس. كذلك يمكن لتنظيمك ووسائل التواصل لديك أن يفيدا من قضاء وقت مثمر في معالجة الموضوعات الإنسانية الأرقى. وهاك بعض الأمثلة الطريفة التي طرحها الإنسان: «أيهما الأسبق؛ الدجاجة أم البيضة؟»، «إن أسرع فلن أنجز العمل على الوجه الصحيح؛ وإن أبطأت فلن أتمكن من إنجازه على الإطلاق»، «ما هو أصغر جزء في المادة؟»، «كيف أتمكن من الموازنة بين العمل والأسرة؟»

تهجين المصفوفة

إنه لأمر هام أن تتعلم المزج بطريقة مبتكرة بين العلامات الإقليمية ومشروع اللعبة ثم مزج هذين مع العلاقات / الوظائف وموضوع اللعبة. ويمكن لهذا أن يؤدي إلى تحقيق نتائج رائعة.

أمثلة

يتحرك مقال، ومحكم، ورسام انطباعي و«شعور صادق بالدهشة» عبر مناطق تحمل علامات إقليمية: «المستمر»، و«زمن متسارع»، و«حلول» و«تناقضات».

سماة زرقاء، وبرنامج جرافيك، وحملة دعائية، وزمن يتداولون في مشكلة ضبط لائحة جرد أثناء التجوال في مناطق تحمل علامات: «لِمَ لا؟»، و«مكان مألوف»، و«نعم و...»، و«ريح عاصفة».

بقرة، وكوز ذرة، وعقاير مغذية، وشوكولا سويسرية لذيدة يتناقشون أثناء تجوالهم في مناطق تحمل العلامات التالية: «طعام»، و«جوع»، و«مجاعة»، و«اضطرابات الشهية».

قضايا عملية والمصفوفة

لك أن تستخدم المصطلحات للتعبير عن قضايا مهنتك الراهنة. ابدأ ببطء، فم بيناء سلسلة العمليات، اعقد علاقات تقوم على الثقة والطمأنينة. ابدأ بقضايا عامة، وانتقل من القضايا الإقليمية إلى المحلية فالقضايا التنظيمية المحددة، كما سيأتي الوصف:

- إذا كانت القضية المطروحة هي الإبداع فلك أن تمارس الإبداع العملي باللعب بعلامات إقليمية مثل: «الوضوح» أو «الأدوات» أو «الإذن» أو «المنع». والمشاركون إما «محققون» أو «مخبطون». أما موضوع النقاش فقد يكون «الإمكانية».
- إذا كان الموضوع المطروح هو مستوى التواصل بين الذين تضمهم حلقة الحوار والتواصل فعليك عندئذ اللعب بعلامات إقليمية مثل: «التقدير»، و«الصدق»، و«الحس السليم»، و«اللطيف». ويمكن أن يكون المشاركون هنا «الداخل»، و«الخارج»، وقد يكون بالإمكان اختيار «المجاملة» موضوعاً للنقاش.
- إذا كنت تعالج موضوعات تتصل بمجموعة، وشبكات من العلاقات، والأفراد، فيمكن أن تكون العلامات الإقليمية «جماعات»، و«شبكات»، و«أفراد»، و«مراقبين». ومثل ذلك يصدق على المشاركين. أما الموضوعات فقد تكون «التعقيد» أو «العاطفة» أو «الأسلوب».

- ويوسعك، بَعْدُ، أن تستخدم هذه اللعبة في اكتشاف طرق جديدة ومبتكرة لاستخدامها.
- في حلقات التدريب والجامعات ابدأ تفصيلاً الأعمق بطرح قضايا فلسفية وانتقل من ثم إلى الاعتبارات العامة فإلى تفاصيل محددة ثم إلى تناول المشكلة التي بين يديك.
- في حالات التطوير المنظمة ابدأ بعناصر إيجابية وموضوعات تكون المجازفة فيها ضئيلة؟ ولسوف يتيح هذا الأسلوب للمشاركين تواصلًا مأموناً في المناطق التي تدور فيها المشكلة.
- اصنع لما يأتي من تغذية راجعة لتتمكن من مساعدة قيادة الجماعة في التطور تلقائياً بقدراتهم الذاتية.
- اصنع للمجموعة وشارك في الضحك. ابد تجاوباً في الترجمة والتفسير، وتيسير الجلسة، وتخل عن السلطة حين تأخذ في الاستكشاف عند هذه المستويات.

خواطر حول استخدام اللعبة

إنك تبدع بهذه اللعبة مصفوفة حقيقية، قابلة للبرمجة، وحية، هي كومبيوتر مناظر للإنسان ذو عاطفة، ومنطقي بالضرورة، ومتفاعل، وقادر على استيعاب لائحة طويلة من التفاصيل، ويعالج عناصر الرضع كلها، كما يدمج بقوة كل الإمكانيات على اختلافها ويجمع بينها، ثم يحتمل القدر الكبير من اللعب. وهو بالرغم من هذه القدرات ممكن التنفيذ عملياً.

إن هذه المصفوفة تنطوي على مرونة عظيمة. فلك أن توزع العلامات الإقليمية المختلفة بين مجموعات متباينة من «الرباعيات». ولك أن تقيم أيضاً مربعات متداخلة، وتستطيع أن تحركها لتثير رقصة من الحوار والتواصل لتدور حول قضية حقيقية أيضاً. كذلك تستطيع أن تستخدم أكثر من أربعة مربعات وتضيف إليها الألوان والأعلام أو ما شئت من الأدوات كعلامات إقليمية، أو لعلك تضيف إلى هذا كله شيئاً من الموسيقى.

تطبيقات متقدمة

من الممكن بلوغ درجات من الاستكشاف أشد عمقاً باستخدام أوضاع من التواصل كعلامات إقليمية، مثل «عليك دائماً أن تقول لا»، أو «عليك أن تكون دوماً على

حق»، أو «عليك أن تحول دوماً دون الأفكار الجديدة»، أو «عليك أن تطري دوماً كل فكرة»، أو «عليك أن تنظر دوماً إلى الجانب المشرق من الأمر»، أو «عليك أن تنظر دوماً إلى الجانب المظلم من القضية»، أو «عليك أن تكون دائماً غير متيقن»، أو «عليك دائماً أن تقول نعم». وقد يكون من المفيد أن تدون هذه اللائحة بناء على ما تعلمه من أمر الذين تعمل وإياهم. ولربما كان من المفيد أن تضمن القائمة المواقف الموجودة فعلاً وتلك التي ترغب في وجودها في المجموعة.

ولك أن تستخدم أشخاصاً حقيقيين من المهن أو المؤسسة أو الصناعة التي يعمل فيها المشاركون. وأدعى الأمور إلى الطمأنينة أن تبدأ بالألقاب والمواقف العامة. وإذا كنت في موقف قوي وراسخ القدمين فيمكن أن تستخدم أسماء أشخاص حقيقيين، إن كانوا مثلك أقوياء راسخين.

يمكن أن تحمل العلامات الإقليمية توصيفاً لأشكال من المسؤولية، مثل الإدارة، والمحاسبة، وعمال خط الإنتاج، والمستثمرين. ثم أضف إلى ذلك على سبيل التجربة المستهلكين، وأصحاب مشاريع البناء، والبحث والتطوير، وموظفي المبيعات والتسويق. وفي مجال التربية يمكن أن تفيد جيداً من علامات إقليمية مثل المعلمون، والطلاب، وأولياء الطلاب، والإدارة.

استخدم مخيلتك وطاقة الإبداع لديك في تطوير العلامات الإقليمية واتبع قواعد التعقيد والتبسيط: كلما ازدادت العلامات الإقليمية تعقيداً ازدادت بساطة الأهداف، والعكس بالعكس. فكلما ازدادت العلامات تعقيداً، ازدادت العلامات الإقليمية بساطة.

ويمكن استخدام اللعبة، بعد الإحاطة بقواعدها وتلبية ضرورات التواصل بين المشاركين، في استكشاف المستويات الأعمق في المشكلات المهنية والتعلم.

مثال: حدد الأقاليم بالعلامات التالية: «استراتيجي»، و«تكتيكي»، و«لوجستي»، و«شخصي». وحدد العلاقة / الوظيفة للمشاركين. ضع لائحة بالمشاركين الذين ترى أنهم ربما يهتمون بالمؤسسة أو بالمشكلة (مهندس، محاسب كلفة، مدير، رئيس عمال، عامل رئيس، منافس، مستهلك، مكتب حكومي أو دائرة). شارك في اللعب وجماعتك يتحركون بين هذه العلامات، بينما يناقشون قضايا مهنية محددة وهامة.

سوف تضطر أحياناً للتصرف كوسيط فتأخذ بتوجيه الجماعة أو التنظيم طوال

التمرين، كما أنك لن تحتاج في أحيان أخرى إلا لفتح الباب لتجري اللعبة في مجراها. لكن الفائدة تكون أعظم إذا أخذ المشاركون المبادرة وانطلقوا في اللعب بعفوية. فالارتجالية إنما تتجلى حين تعمل القيادة والمشاركون من منظور حل المشكلة بيد أصحابها: «هذه مشكلتنا... وحلها بأيدينا».

إن اللعب عموماً و«مصفوفة المربعات الأربعة» خصوصاً يكفلان مساعدتك في التعامل مع منظورات أخرى وربما أكثر عمومية مثل:

- «هذه مشكلتك، فعليك بحلها!».
 - «إنها مشكلتك، وسوف أتدبر أمرها!».
 - «أية مشكلة؟ إنني لا أرى مشكلة!».
 - «أنا المشكلة؛ وليس ثمة حل لها».
 - «الحياة هي المشكلة، فكيف يكون لها حل؟».
 - «هذا محلي التجاري، وليس لدينا مشكلات فيه!».
 - «آه، تلك المشكلة. أترانا سنأتي بحل لها من جديد؟».
 - «إننا لا نناقش مشاكلنا العائلية، خارج نطاق الأسرة».
 - «هذه مشكلته أو مشكلتها. فلماذا عليّ أن أجد حلاً لها؟».
 - «مشكلتنا قديمة قدم الأرض. وحل هذه المشكلة قد يعني نهايتنا».
 - «حل هذه المشكلة يعني إنفاق مزيد من الأموال، وتبديد مزيد من الوقت، وهدر طاقة أكثر...».
 - «الحياة قاسية. تغلب عليها».
- إن هذه القائمة يمكن أن تكون مصدراً جيداً للعلامات الإقليمية اللازمة لتنفيذ «مصفوفة المربعات الأربعة».

تنمية الاستبصار

يدخل هذه اللعبة بعض الناس لسبب بسيط هو معاناتهم من صعوبة تغييرهم لوجهات نظرهم التي اعتادوها. وثمة آخرون يكتسبون الاستبصار بمراقبة الناس وهم يعبرون عن أنفسهم بوجهات نظر غير متوقعة. وغالباً ما يؤدي التفاعل مع الآخرين الذين يحملون منظورات مختلفة عما نحمل إلى إكساب وجهات نظرنا وضوحاً لم يكن متاحاً من قبل.

إن أغلب الناس يقبلون بدراسة آراء الآخرين ومواقفهم وهم يشقون طريقهم عبر مشكلة مهنية. وفي هذه اللعبة، سوف يتاح للكثير من الأشخاص، في أعلى السلم، رواية خبرتهم حينما كانوا في المراتب الوظيفية الدنيا. والقيام بهذا العمل على منبر عام تقريباً، يضيف على العملية قدراً كبيراً من القوة، وحين يؤدي هذا التمرين بروح الارتجالية وشكلها، يرتفع إلى مستوى يقترب جداً من الواقع.

حين يحتاج الأمر إلى تحليل البرامج، فإنك تحتاج أيضاً إلى معرفة أقصى ما يمكن عن الأشخاص المشاركين في تلك البرامج. وسوف تتيح لك لعبة «مصفوفة المربعات الأربعة» أن تلاحظ الناس وهم يؤدون وظائفهم في مواقف قيمة من التفاعل. وسوف ترى أيضاً مبلغ المرونة والإبداع لدى البشر، وما هي الإمكانيات الكامنة عندهم.

ويمكن استخدام هذا النظام كحجر بناء، وأداة للتغذية الراجعة، ولاستكشاف ديناميات الجماعة، وأسلوب في حل المشكلات، وأداة للتحليل، وفي الكثير من الطرق التي ستفتق عنها مقدرتك الإبداعية.

القيم التدريبية في مصفوفة المربعات الأربعة

في مصفوفة المربعات الأربعة فوائد للطلبة في أي منهاج دراسي. فيمكن أن تكون العلاقات الإقليمية؛ التاريخ، والأعلام البارزين، وأهم القوانين، والخطوات الأولى، وقوانين الفيزياء. اجعل من عقود العشرينيات والثلاثينيات والأربعينيات والخمسينيات من القرن العشرين، موضوعات للنقاش والتغذية الراجعة حول الأفكار السائدة بين الجماعة في قضايا التشغيل والتوظيف ومكاسب المستخدمين. أجب عن الأسئلة المتصلة ببرنامج الكمبيوتر الجديد فيما تنتقل عبر منظورات الزمن. استخدم برامج المايكروسوفت، والأنتيل، والماكنتوش، والآي تي أند تي (AT & T) كمطلقات لمعالجة موضوع الإنترنت.

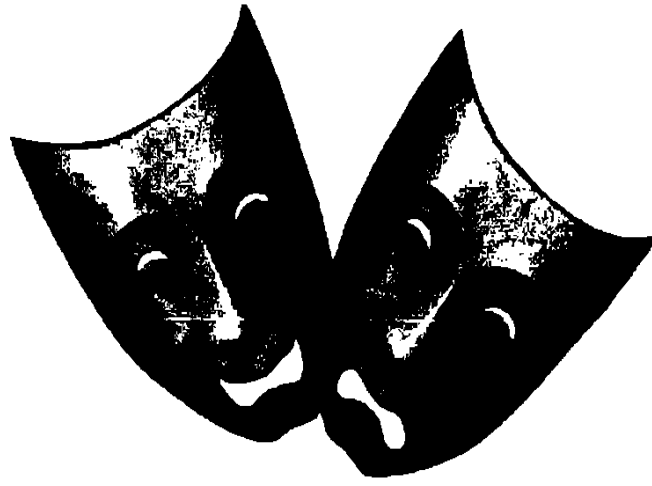
حاول أن تجعل الجدول يدور حول منظومة الكمبيوتر. فيمكن أن تكون العلامات الإقليمية، عندئذ، «القرص الصلب»، و«المونيتور» (Monitor)، و«الوحة المفاتيح/ الفارة»، و«نظام التشغيل». جرّب أن تلقي نظرة على سوق السندات، البورصة، اجعل الناس يتعاقبون المواقع من منظورات «لجنة السندات والصرافة»، و«صاحب مصرف استثماري»، و«المدير العام»، و«المساهم».

تتيح هذه اللعبة معرفة ما يعلمه الناس أو يجهلون، في لحظة معينة من الزمن. أما تقييم المشاركين فيمكن إنجازه بسرعة وطمأنينة وبروح من الدعابة لتوفير درجة عالية من الدافعية لإجراء المزيد من الدراسة واكتساب قدر أعظم من المعرفة. كذلك يفيد المرء من العلانية في عرض الوقائع وطرح الموضوعات أو الأحداث في نقل المعلومات من مجال الفكر المجرد وحده إلى الواقع العملي.

ومصفوفة المربعات الأربعة هي، بعد، مقدمة أساسية أخرى إلى الارتجالية، ولها أشكال معقدة جداً لم ندخل في صميمها حتى الآن. فاستخدم اللعبة لتعليم اللعبة؛ واستخدم اللعبة في استكشاف أعماق حاجات التنمية التنظيمية لديك أو في العمل على مستويات عميقة من العلاقات القائمة بين من لهم أهمية لديك.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

القسم الخامس



أساليب ارتجالية متقدمة

Advanced Improv Techniques

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل السادس عشر



رواية القصص بالارتجال

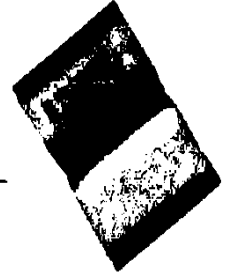
رواية القصص مهارة أساسية لا بدّ منها للرواة المحترفين والخطباء. ولسوف يكون ضرباً من التوفيق لو أننا كنا نتمتع جميعاً بالقدرة على امتلاك ألباب الآخرين بمجرد رواية قصة. والحق أن أغلب الناس يملكون فعلاً بعض هذه المقدرة. فكل ما يتطلبه الأمر، في واقع الحال، أن تتوفر لحظة هائلة في جو آمن ومستمع، وشخص يرغب في رواية طرفة عرضت له، أو كان شاهداً عليها.

إن فن الرواية التقليدي معروض في كتب أخرى. أما رواية القصص في الارتجالية، فأمر آخر مختلف عنه. غير أن ثمة مبادئ عامة تحكم هذا الفن في الحالتين. فمساعدة الناس على رواية قصصهم وحكاياتهم، من المهارات الهامة التي ينبغي أن يتحلّى بها مدير الارتجال. ذلك أن للقصص فضيلة تعريفنا إلى بعضنا البعض. وإن الأخذ بيد الآخرين ومساعدتهم على رواية قصصهم يسر ووضوح، يقتضي إيجاد جو من الطمأنينة، والانفتاح، والضحك، والمرح.

والحق أنه يطيب للناس رواية القصص حين تجدي . فحتى أشد الناس حياء ، قد يطيب له أن يحاط بالاهتمام حين يروي قصة ، فيجد الناس يتحلّقون حوله ويصفون إليه بكل اهتمام . ولكن المشكلة تحدث حين ينسى الراوية القصة ، ويبدأ بالتفكير بنفسه ، أو يغدو شديد الإحساس بمستمعيه . ذلكم مثال على عدم الإحساس بالزمن - وعدم الاستغراق في اللحظة الراهنة .

إن السر في السرد القصصي عموماً هو في اختيار القصص الجيدة والمفيدة وادخارها للحظة المناسبة ، ثم في معرفة أصول الرواية ، والإحساس باللحظة الراهنة أثناء رواية تلك القصص . وأغلب القصص المحببة هي قصص تروي أحداثاً عاناها أصحابها وأخذوا يروونها وعيونهم تنقد أو تلمع بالشوق والحنين .

قصة



في بدايات عملي الاستشاري ، عندما أسست شركة الارتجال (Improvisation Incorporated) ، شرعت في البحث عن مشاركين لبرنامج يدعى «بناء فريق العمل بالارتجال» . كانت الفكرة جديدة وثورية بعض الشيء . ومن حسن طالعي أنني صادفت الدكتور إد متكالف (Ed Metcalf) ، الذي كان يعمل آنذاك لدى شركة آي بي إم (IBM) . والدكتور إد كما يدعوه الجميع ، هو مبتكر ومدرب يستأثر بألباب الناس من مختلف أنحاء العالم ، محاضراً وكتاباً واستشارياً .

وقد راهنت يومئذ بإيمان راسخ على نجاح الارتجال . وأخذت أروّج لفضائل الارتجال وعجائبه في حقل بناء فريق العمل ، وسألت الدكتور إد ، إن كان يستطيع الحضور إلى مكان عملي . فأجابني على الفور بأنه سيرسل إليّ

شخصين . مع أنه كان من المفترض أن أسهب في الشرح قبل أن أتوقع منه القبول . فالتقطت أنفاسي ، وضبطت نفسي وحددت له الزمان والمكان ، وشكرته .

وقبل أن أنهى مكالمتنا الهاتفية ، قال لي : «هل تعلم لماذا وافقت بهذه السرعة على أن أرسل أشخاصاً لبرنامجك؟» .

«آه ، لا ، لا ، إنني ، ليس تماماً» .

فقال الدكتور إد : «هل تعرف الجذر الذي اشتقت منه كلمة حماس (enthusiasm)؟» .

«لا ، إنني لا أعرف» .

قال : «إنها من الفرنسية ، وهي مؤلفة من (en) وتعني داخل (Within) و(Theos) وتعني الله . وإذا شئت ترجمتها بدقة فهي تعني (الله في قلوبنا) . إنني لا أعرف عنك شيئاً ولا عن برنامجك . إنما شعرت بحماستك» .

إذا ما قمت برواية قصصك بحماسة ، فإن الناس سوف يستقبلونها استقبالاً حسناً وستفيد في إقامة الصلوات وترقية ممارسات التواصل الارتجالي .

قصص يرويها أحد الأشخاص

إن إيجاد حيز من الأمان يقتضي في بعضه مشاركة الآخرين تجاربنا الخاصة . ويقول تشارلي روز صاحب برنامج المقابلات في محطة الإذاعة العامة الوطنية : «إننا لا نقطع عن رواية قصصنا للناس» . والمشاركة هي جزء حيوي من عملية بناء القيادة التي تشجع الناس على التحرك والانفتاح اللازم لتعزيز العمل والتعلم . فقصّة تتصف بأنها «شخصية» و«مناسبة» و«حسنة الرواية» لها فعل الأعاجيب في فتح الأبواب بين مدير الارتجال ، والمشروع الذي نعمل فيه ، والناس المجتمعين .

فوائد شخصية من رواية القصص

إن مشاطرة الآخرين قصصاً من حياتنا الخاصة عادة تغني تجربتنا الخاصة بالعمق وتكسبها الوضوح. والجهد الذي نبذله في الغوص في أعماق حياتنا الخاصة والبحث عن الأمور التي تخبرنا بحقيقتنا - والحقيقة ذاتها - هو النهج الثري الخاص به.

ورواية قصصنا للآخرين يدفع إدراكاتنا بقوة إلى النور والعلانية. والمشاركة تنطوي على أهمية استثنائية بالنسبة للمشاركين لنا، وعائلاتنا، وأطفالنا. وعندما نعتاد البحث والعثور على قصصنا الخاصة ومشاركة الآخرين فيها، نصبح أكثر إدراكاً لأهم الأحداث التي تصوغ تفكيرنا وتفضي بنا إلى ما نحن عليه في اللحظة الراهنة.

أنشيء قصصك الخاصة

بإمكانك أن تبدأ بوضع قائمة باللحظات الهامة في حياتك. ويجب أن يكون هذا جهداً من العقل والذاكرة، لا مشروع بحث. ومن ثم ضع قائمة بالأشخاص الذين لهم أهمية لديك، وقائمة بالأماكن التي زرتها، وأخرى بالأشياء التي شاهدتها. وراجع القوائم من وقت لآخر، وابدأ بوضع «عناوين» يمكن أن تصف كل مادة تشتمل عليها قوائمك.

احتفظ بالقوائم وبذلك تستطيع أن تضيف إليها عندما تتذكر أشياء حدثت وتعرض لك تجارب جديدة. ولتجد وقتاً تستطيع فيه أن تعمل دون أن تضطر للانقطاع عنه. انتق أحد البنود التي تشتمل عليها القائمة، وارو قصة قصيرة يوحى بها العنوان. وبإمكانك أن تتحدث بصوت مرتفع مستخدماً آلة تسجيل. كما يمكنك أن تكتب القصة. وقد تجد شخصاً يساعدك بالإصغاء إليك. وليس من الضروري أن تنهي القصة الأولى في المحاولة الأولى. ومن المفيد أن تعمل

على قصص مختلفة من وقت لآخر. ولتدع العنوان يوجهك. والتقاط القصص بمساعدة الملاحظات والخطوط العريضة.

حينما تبني تفاصيل القصص وتضيف المزيد من القصص الخاصة بك، بإمكانك أن تبدأ بفهم كيف أن أفضل القصص تتصل بفهمك لنفسك وحاجاتك.

ومنى توفرت لديك مجموعة من القصص الخاصة، فقد ترغب في جمع قصص من مصادر أخرى. وسوف تعزز تطورك مجموعة بسيطة من القصص القديمة السهلة التي تستوعب بسرعة. على أن تنوّه بالمصادر التي استقيت منها تلك القصص.

أحسن رواية قصصك

تعلم أن تروي قصصك بشكل جيد. وتدرّب على سردها بأعلى مستوى يتيح لك الوقت والمقدرة. ولكي تقوم بهذا فقد تكون بحاجة إلى أن تدرس قليلاً وتدرّب. فابحث عن صف لدراسة فن السرد القصصي. وانتسب إلى نادٍ للسرد القصصي. واصنع إلى الرواة. واستمع إلى القصص التي يرويها الآخرون. واقرأ عن السرد القصصي في كتاب كيث جونستون (Keith Johnstone). اقرأ أي كتاب عن رواية القصص يقع بين يديك. تطوّع لقراءة القصص للأطفال أو كبار السن. اروي قصة لعائلتك مرتين في الأسبوع. لا، ليكن ذلك ثلاث مرات. صحيح ما قرأت، ثلاث مرات في الأسبوع؟ اروي القصة ذاتها ثلاث مرات. اروي لنفسك قصة مرتين في الأسبوع. ثابر على توسيع قائمة الأحداث التي صادفتك مع عناوينها. اروي قصة لشخص لا تعرفه مرة واحدة في الشهر. لا بأس، مرة كل ثلاثة أشهر. لا بأس، مرة في هذه السنة. أيناسبك هذا؟ ابدأ بجعل رواية القصص جزءاً من أسلوبك في التقديم.

وهاكم بعض الإرشادات لاستخدامها في رواية قصة في أوضاع مهنية.

بعض الإرشادات لرواية القصص

- ليكن لديك دوماً موضوعاً واضحاً ومناسباً.
- استخدم «قاعدة الشطيرة»، التي يعلمها صديقي، مدرّس الفكاهة جيف جستيس. وذلك بأن تقدّم الموضوع الذي تود عرضه، ثم تروي القصة التي توضح الموضوع، وبعد ذلك تعود إلى طرح موضوعك من جديد.
- تدرب على رواية قصصك. ليكن ذلك بصوت مرتفع. قُم بهذا أكثر من مرة. وكرّر العملية أكثر من مرتين.
- اجعل القصة قصيرة قدر المستطاع. واحذف جميع الكلمات التي لا لزوم لها. ولا تضيف من التفاصيل إلا ما يلزم وعند الضرورة القصوى وحسب.
- ضغ للقصة مقدمة واضحة جداً وجذابة.
- اجعل الخاتمة بسيطة ومبسّرة. ولا تضيف أي معلومات جديدة متى بدأت الخاتمة.
- إذا كنت تروي قصة عن مصدر آخر، فاروها بكلماتك واذكر مصدرها.
- تدرب عليها كثيراً حتى تبدو مُحكّمة وكأنها تجربتك الخاصة.
- تذكر أن الموضوع الأساسي للقصة ليس حقاً الموضوع الأساسي للقصة. إنك أنت الموضوع الأساسي للقصة. والجمهور هو الموضوع الأساسي للقصة. والعلاقات بين أفراد المجموعة هي الموضوع الأساسي للقصة. والتواصل هو الموضوع الأساسي للقصة.

رواية القصص المضحكة

إن قصة مضحكة، أو رواية قصة للمزاح وحسب، هي وسيلة مختلفة جداً عما سبق عرضه. فرواية القصص المضحكة، ينبغي الاقتراب منه على أنه الشكل

الاختصاصي من فن القصة . وإذا لم تقم بالدراسة والتدريب على مهارة طلب الضحك من أجل الضحك، يمكن أن تواجه مشكلات خطيرة. وإذا جرّبت رواية قصة هزلية، وأديتها جيداً بطريق الصدفة، فإنك تخاطر بأن تصنّف بأنك طريف أو مسلّ، وإنه لأمر بالغ الصعوبة أن تكرر شيئاً برعت فيه ثم انقضى.

رواية القصص والارتجال

إن نجاح تكنولوجيا الارتجال يتطلب قدراً كبيراً من التحضير، حتى ولو كنت تروي قصصاً تحفظها عن ظهر قلب. وأفضل مشورة يمكن أن أقدمها لك هو أن تتأكد من أنك تعرف أكبر قدر ممكن عن الأشخاص الذين ستروي القصة على مسامعهم.

أولاً، يجب أن تبذل ما بوسعك لفهم منظمتك والمشاركين فيها. وهذا يصدق سواء كانت المنظمة شركة مساهمة ضخمة، أو مصلحة صغيرة، أو قسماً أكاديمياً، أو مجموعة لا تهدف إلى الربح، أو مجموعة من المتطوعين، أو مجموعة بحث، أو مؤسسة، أو مجموعة تأهيل قياديين، أو صف للتعلم المستمر للكبار، أو صف تعليم مهني، أو مجموعة تطوير مهني.

وكلما اكتمل فهمك للأشخاص في المجموعة الذين سوف تعمل معهم، كلما أضحت قصصك أقرب إلى عقول مستمعيك. وكلما أصبحت قصصك أقرب إلى الواقع، كلما كان من شأنها أن تزيد صلتك بالحضور. وكلما ازدادت صلتك بالناس، ازدادت معارفهم كذلك، وتغيروا، ورسخت ذكري التجربة في أذهانهم. وتلك هي الغاية من رواية القصص.

أشكال السرد القصصي الارتجالي

مجموعة رواية القصص

إن اشتراك المجموعة في رواية القصص يمكن أن يولد قدراً كبيراً من الطاقة والاستبصار. وهذا النمط من القصص، بوصفه برنامج تدريب وتعلم،

يمكن أن يساعد المشاركين في شحذ مهاراتهم في رواية القصص الخاصة بهم .
كذلك يمكن أن يكون تمريناً في توثيق الصلات . وهذا النشاط بحد ذاته سوف
يساعد في إشباع الحاجة إلى المرح .

ولهذا النشاط، كما هو الحال مع أشكال الارتجال كافة، وجوه وألوان
عديدة بما في ذلك تلك التي لم تتبكر بعد .

يبدأ الشكل الأساسي للسرد القصصي الارتجالي بمجموعة صغيرة تنظم
في حلقة . ويشارك الجميع في رواية القصة . والشكل الأكثر تعقيداً من ذلك أن
تجلس مجموعة صغيرة في المقدمة في مواجهة مجموعة مراقبين . وكلما ازداد
عدد الحضور، كان على مجموعة رواية القصة أن يتحللوا بأقصى قدرٍ من
الشجاعة والخبرة .

بإحدى ذي بدء، يتم اختيار عنوان القصة، أو فكرتها الرئيسية . وإذا لم
يكن هناك مراقبون، فمن الأفضل أن يقوم الوسيط بعملية الاختيار . أما إذا كان
ثمة مراقبون، فمن المفيد أن تطلب منهم اختيار الفكرة الرئيسية، أو العنوان .

يبدأ الشخص الأول رواية القصة بإيراد جملة قصيرة جداً أو عبارة .
ويتابع الشخص التالي من حيث انتهى الأول، ومن ثم يتابع الثالث، وهكذا
دواليك إلى أن ينتهي سرد القصة . وقد يستمر خط القصة، لتداولها المجموعة
عدة مرات . ومن المفيد أن تحفز الناس على التوقف قبل نهاية الجملة : «ثم
دخل الدب . . .»، وتدع المشارك التالي يكمل الجملة، أو ربما يبدأ جملة
أخرى .

يمكن ممارسة هذه اللعبة بعدد كبير من المجموعات . وبإمكان كل حلقة
أن تروي القصة ذاتها أو قصة أخرى . ولك أن تسحب عناوين القصص من
إحدى القبعات . وقد تستغرق هذه العملية خمس عشرة دقيقة بوصفها عملية
تعريف وكسر للجليد، أو ربما تُمدد قرابة ساعتين لتكون تمريناً كاملاً، قوامه
رواية قصص ثم استخلاص النتائج المفيدة، ويأتي ذلك مستويات أعمق من

السرد القصصي، حيث يتم الجمع بين قيام مجموعات مختلفة بتقديم قصص للحضور بأكملهم ورواية القصص في المجموعات المنفصلة.

وهذه اللعبة أداة تحليلية شديدة الفعالية. فمراقبة المشاركين وملاحظة طول مقاطع قصتهم وأفكارهم المبتكرة، وأسلوبهم وجرأتهم في العرض، يمكننا معرفة الكثير عن كل فرد منهم.

ويمكن بهذه الطريقة سبر أعماق ديناميات المجموعة. وهي مفيدة على الخصوص في حالة المجموعات التي يوجد فيها مستويات مختلطة من القدرة وتعمل معاً. كما يساعد هذا التمرين في بناء مشاركة جماعية، إذ يتقدم فيه الكثيرون بمساهمات بسيطة وهم الذين ما كانوا يملكون أو يستطيعون المساهمة، لو طلب إليهم الحديث بإسهاب بمفردهم. وهكذا يتم تشجيع مهارات الإصغاء والتذكر وصقلها.

ويمكن استخدام هذا التمرين لجعل المشاركين من مستوى المدراء أقرب لملاحظة سواهم من المراتب الأخرى. وليس ثمة ضير على الإطلاق إن أبدى الوسيط دقة وحرصاً، ومع ذلك فإن سيرورة اللعبة تظهر اللاعبين أناساً «عاديين». كذلك يمكن لمجموعة رواية القصص أن تعزز مكانة الذين لا يدخلون على نحو منتظم في صناعة القرار والتخطيط، بأن تسلط عليهم بعض الأضواء لفترة قصيرة من الزمن.

كما هو الحال في تمارين الارتجال كلها، نبدأ التدريب بتناول الموضوعات الخفيفة التي يجب أن يليها قصص ذات محتوى ودلالة. ومن الممتع أن تجعل الرواة يقصون «تاريخ» الشركة، أو المنظمة الأكبر، أو الصناعة التي يعملون فيها، أو حدثاً خبروه جميعاً. ومن الجائز أن يشخص موضوع أو مسألة أو صراع. وإن رواية حكاية شخص بعينه، أو قسم، أو منتج، أو مبادرة تنظيمية ينطوي على قدر أكبر من المجازفة، ومع ذلك فكثيراً ما تكون قصة هذا الشخص كاشفة لأمر عميقة وتسلية ممتعة.

وقد تركّز القصة على المستقبل، بأن تروي المجموعة النتيجة المتوقعة للاجتماع الحالي. ويمكن أن يكون من الاهتمامات المستقبلية الجيدة التركيز على عناصر تخطيطك الاستراتيجي. وإن قصة جماعية تستشرف مستقبل المنظمة يمكن أن يكون لها التأثير القوي كنقطة انطلاق في تكوين الفريق، كما هو الحال في مبادرات التغيير واسعة النطاق. كذلك يمكن للسرد القصصي أن يؤدي وظيفة أسلوب العصف الذهني.

مجموعة كتابة القصة

هذا التمرين البسيط يبدأ بإعلان الوسيط عنوان القصة المكتوب أعلى صفحة من الورق المسطر موضوع فوق لبادة أو لوح مشبكي. ويمكن أن يكون عنوان القصة وظيفياً، أو خيالياً. كما يمكن أن يترك أمر العنوان لتقرّره الجماعة، أو القائد. وثمة طريقة ظريفة لابتكار عنوان القصة يتمثل في لعبة «كلمة بكلمة»، كما تستطيع استخدام هذه الطريقة في اللعبة الأساسية أيضاً.

يطلب إلى كل مشارك أن يكتب سطرًا واحداً من القصة. وإذا كانت المجموعة صغيرة، فإن القصة تدور بينهم أكثر من مرة. ومن الأهمية بمكان ألا يكون ما يجريه الشخص ذاته من إدخالات لاحقة متعاقباً بدون انقطاع. ويمكن تكليف كل فريق من «الفرق» المعينة للرواية بقصة أو تمريرها لتدور بين الحاضرين، ثم يجري تبادل القصص مع مجموعة أخرى.

اطلب من المشاركين ألا يقرؤوا أكثر من سطرين أو ثلاثة قبل تدوين ما يريدون المشاركة به باعتبار ذلك جزءاً من نظام الارتجالية. ومن الضروري أن يكتبوا ما يكفي للحفاظ على تدفق الجملة، لا أن يجعلوا القصة الأكبر ذات «معنى».

احرص على أن تخبر المجموعة بأن القصة، أو القصص المنتخبة، سوف تقرأ على الحضور في النهاية. ويمكن تمرير النص، الملتصق على اللبادة، إلى

الحضور ليطلعوا عليه طوال الوقت. وقد يستغرق الأمر فترة انعقاد اجتماع، أو أسبوع عمل، أو موسم عمل، أو ورشة عمل، أو حلقة بحث، أو مؤتمر. وإن قراءة قصة المجموعة أمام الجلسة العامة يمكن أن توفر خاتمة ممتازة، أو نشاطاً انتقالياً من مرحلة إلى أخرى. ويمكن لسيرورة اللعبة أن تستمر فعلاً لمدة طويلة من الزمن. وبالنسبة للمعلمين والمدربين القائمين على دورات شهرية، أو فصلية، أو نصف سنوية، فبمقدورهم تطوير قصة طويلة إلى حد ما.

وهذا التمرين مفيد من أجل تغيير حيوية إحدى المجموعات. فعملية الكتابة تتطلب مجموعة من الحواس والعمليات الذهنية تختلف عما يتطلبه السرد الشفهي. وهذا الشكل أكثر خصوصية وصميمة من معظم النشاطات التي تقوم بها المجموعة. ويمكن أن يكون التمرين فعالاً جداً في تنمية الجماعة. وعلى الأقل، يمكن لمجموعة كتابة القصة أن توفر نشاطاً ممتعاً تختتم به المهمة. كذلك يستطيع في أحسن الأحوال أن يجمع أفراد المجموعة إلى بعضهم البعض فيما هم يكتسبون معرفة عميقة ممتعة أو قوية.

يمكن أن يكون هذا النشاط تمهيداً ممتازاً لاكتساب عادات التخطيط. استخدم عناوين مثل: «مستقبل كذا...»، أو «عندما طرأ التحول، كنا...». ابدأ القصة قبل الحدث المعتزم ببضعة أيام. واقرأ بعض القصص كمقدمة للتمرين الحقيقي.

قصة قصة

ثمة شكل آخر من السرد القصصي بالطريقة الارتجالية وهو ينطوي على قدر أكبر قليلاً من المجازفة بالنسبة للمشاركين. إلا أنه أكثر حيوية، ويمكن أن تؤديه أمام الحضور جماعة مقدامة، أو مجموعات من المشاركين في حلقات. وكيفما كان الأمر، فإن العملية تتطلب متطوعاً لتيسير سرد القصة.

يشير الوسيط إلى شخص، وعلى هذا الشخص أن يتحدث إلى أن يشير الوسيط فجأة إلى مشارك آخر ليتابع القصة. وكلما كانت الإشارة تنتقل من مشارك إلى آخر بسرعة أكبر، كلما غدت اللعبة أشد حيوية ومتعة. ويتوجب على كل شخص، أن يكمل القصة من حيث انتهت. وبالإمكان إيقاف الأشخاص في منتصف الجملة ومنتصف الكلمة، بحيث يتوجب على الشخص التالي أن ينطلق من نقطة لم تكن لتخطر بباله. وللمشاركين أن يتظموا في صف أو حلقة.

وإذا كان هناك أشخاص لم يأنسوا إلى مكانهم بين المجموعة بعد، أو إذا لم تكن وحدة الجماعة قد اكتملت بشكل كاف، فتكون العملية بطيئة وربما مرهقة. ومع أن من أهداف هذه اللعبة أن تجري بسرعة، لكن ليس ثمة ضير إن جرت بطيئة أو كانت مرهقة، إذا كان القوم يتعلمون.

قصة، قصة للعبة استعراضية

يمكن استخدام هذه اللعبة كحدث استعراضي يختتم به الاجتماع، كأن يقف صف من الرواة أمام الحضور. ومن الأفضل أن يتم استنباط موضوع القصة من الجمهور. ويمكن تقديم هذه اللعبة كمباراة لإتاحة الفرصة للحضور للحكم على مزاياها.

فقد يطلب من الحضور الانتباه للأخطاء في العرض، كالتوقف، مثلاً، فإذا ما أشرت إلى إحدى المشاركات، وتوقفت طويلاً قبل أن تتحدث، فبإمكان الجمهور أن يقصي تلك المشاركة من اللعبة بالصياح «ارحلي» أو «لا! لا! لا!» أو «قد خرجت عن السياق». وإنها لفكرة حسنة أن تتدرب مع جمهور يصيح كمجموعة بضع مرات. ولتلح عليهم أن يصيحوا بصوت مرتفع وبحماسة. فحضور الجمهور يضيف حيوية رائعة على اللعبة.

إن أنواع الأخطاء التي قد تخرج أحد اللاعبين من اللعبة ليست حقاً

بالأخطاء الهامة، لكنك قد ترغب في تقديم بعض التوجيهات التي ترشد الجمهور. فربما تكون «الأخطاء» تتعلق بقواعد النحو والصرف، ولربما كانت في منطلق القصة، أو افتقاد الحماسة. وقد يعتبر التوقف من قبيل الخطأ أيضاً، وكذلك تكرار كلمات لاعب آخر سابق. وإن ثلاثة أخطاء أو أربعة كافية للجمهور إن وردت دفعة واحدة.

حينما يرتكب أحد اللاعبين خطأ، فيجب عليه الانسحاب من اللعبة، على الفور. ومن الأهمية بمكان أن لا يعترض اللاعب «المستبعد» ولا أن يقاوم القرار. وتتواصل سيرورة اللعبة إلى أن يبقى لاعب واحد لينهي القصة. ومن المفيد، في بعض الأحيان، جعل اللاعب الأخير المتبقي يعرض مغزى القصة أو خاتمتها.

وبوصفك الوسيط، فإن لك أن تشير إلى أكثر من شخص، في وقت واحد. وبإمكانك أن تشير إلى شخص وتطيل الإشارة ما شئت، أو أن تنتقل حول المجموعة بالسرعة التي ترغب بها. وكلما ازدادت ميلاً للمزاح، ازدادت اللعبة مرحاً وخفة. وكلما ازدادت مرحاً، كانت فعاليتها أقوى. ولتزيد في التحدي احمل اللاعبين على سرد القصة بالأسلوب الذي يختارونه. وقد تكون الأشياء أشياء مثل: «عناوين الأخبار»، أو «قصة غامضة»، أو «برنامج وثائقي عن الحياة البرية»، أو «قصة مغامرة»، أو «برنامج رياضي».

وكما في الألعاب كلها، بإمكانك أن تجعل أفراد المجموعة يؤلفون في الوقت المناسب قصصاً جادة وذات صلة بالأحداث الراهنة. وعند هذا المستوى بإمكانك أن تستنبط بهذه اللعبة خفايا الأمور.

الرمز

إن القصص كلها، تقريباً، إما أن تكون مبنية على أساس رمز، أو أنها تؤدي وظيفته. وإننا بشكل طبيعي نبحث عن المقارنات لنضفي على الأشياء

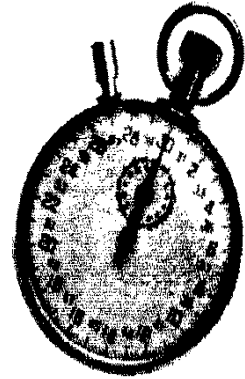
والأحداث معنى . فنقول شيئاً من قبيل: «هذا مثل...»، أو «هذا مثل الوقت الذي كنت فيه...»، أو «هذا مثل المشكلة التي يعاني منها...». إن الرمز تشبيه إذا ما تم استخدام كلمة مثل للمقارنة بين الشيء الأصلي وشيء آخر. وبإمكان كل شخص نعرفه أن يقدم تشبيهاً. ونقول أشياء مثل: «هذا الشخص مثلي!»، وقد نقول: «هذا الشخص مثل الشخص الذي أود أن أكونه». ولربما نقول: «إن هذا الشخص ليس مثلي؛ إنني لا أريد أن أكون مثل هذا الشخص».

وإنه لمن طبيعة البشر المقارنة بين النظائر والأضداد لتمكن من البحث عن العلاقات، وإيجاد الروابط وبلوغ الفهم. ويمكن القول إن كل فعل، أو تفاعل ناتج به هو رمز من نوع ما. والرمز نهج في معرفة الحياة والعالم الذي نعيش فيه.

ونحن نتقصى طبيعة الحكاية في «العبة التشبيه» التي سيرد وصفها بتفصيل أوسع مع التطبيقات في الفصل السابع عشر، من هذا الكتاب: «هاك حقيبة من الألعاب المتقدمة».

العبة التشبيه للقص الارتجالي

اطلب من المشاركين كتابة عدد من التشبيهات القصيرة. ويستحسن أن تكون في حدود الأربعة عشر تشبيهاً. ابدأ ببيانات أساسية مثل: «إن عملي مثل [املأ الفراغ] لأن...»، العالم أشبه بـ «[املأ الفراغ] لأن...»، الحب كالـ «[املأ الفراغ] لأن...»، الخوف مثل «[املأ الفراغ] لأن...». وعلى المشارك أن يملأ الفراغ بأول ما يرد إلى خاطره عند كلمة «لأن».



ملاحظة

من المهم تعبئة الفراغ بأول خاطر يرد إلى الذهن. إن هذه اللعبة ليست لعبة منطق ولا القصد منها تقديم إجابة صحيحة، وإنما موضوعها العلاقات التي لم تكن تأخذها في الاعتبار من قبل.

اطلب من اللاعب أن يختار تشبيهاً واحداً كاملاً والبده برواية قصة موضوعها كيف تحققت هذه «الحقيقة». وقد يستطيع شخص أن يكمل القصة بمفرده، أو قد يكون من الأمثل استخدام أسلوب القصة الارتجالية، وذلك حسب طبيعة المجموعة.

قصص نموذجية

إن رواية القصص، وسيلة يمكن بها إعمال الفكر الإنساني العميق. ويكون ذلك بأن تبدأ القصة بإشارة إلى عصر، أو تاريخ قديم، باستخدام صيغ مثل:

- «إن السنة 2000 أشبه بزمان المصريين القدماء لأن...».
 - «إن تنظيمنا الجديد شبيه باليوم الذي أصبح فيه الشعب الشيروكي أمة لأول مرة، لأنه كانت هناك امرأة حكيمة...».
 - «إن نظام الاتصالات السلوكية واللاسلكية شبيه بقصة بول بنيان لأن...».
 - «برنامج رعاية الزبون الجديد شبيه بظهور البشر في القارة الإفريقية...».
- ضع تشبيهاً لخدمة الفكرة الأساسية، توليد فكرة أعمق، واستخدام منهج الارتجال في الرواية الجماعية وإذا بك تعرض قصة رائعة وتثير أثراً ممتعاً، ولعلك تحقق عندئذ كشفاً عميقاً في أغوار طبيعة مهنتك.

رقد القاص

في هذه التكنولوجيا يعرض للرواية عنوان قصة . يتوقف صاحب القصة فيما هو يروي حكايته عند مواقف رئيسة ويشير إلى مشارك آخر فيطلع هذا باسم أو صفة لا صلة لها بالقصة . وكلما كانت الكلمة مبتكرة كان ذلك أفضل ، كما يبين المثال التالي :

«كان عند مدير الوكالة» [يتوقف القاص ويشير إلى شخص يتابع بالقول «هرم الجيزة الكبير»].

يتابع القاص : «نعم ، كان عند مدير الوكالة هرم الجيزة الكبير فوق مكتبه وهو يتأمل . . .» .

[يتوقف عن الرواية ويشير إلى شخص آخر ، فيتابع «فواتير مطعم البيتزا»].

يقوم القاص بدمج كل كلمة جديدة في سياق القصة . وعليه أن يستخدم القصة لتبرير كل كلمة جديدة أو فكرة طارئة . ويستحسن أن يكون هناك أربعة أشخاص أو أكثر لرقد القاص .

والتنويكات في هذه اللعبة عديدة منها استخدام كلمات مدونة على قصاصات من الورق تخرج من قبة . ويمكن تنفيذ هذه اللعبة بدءاً بقاصين اثنين وملقن وجماعة يضيفون ويزيدون حتى يبلغ عدد الملقنين أربعة أو خمسة إلى جانب كل قاص . ولك أن تعمل في حلقة إضافة إلى خيار تداول دور القاص بين أفراد المجموعة .

ومن التنويكات اللطيف توجيه عنوان القصة ليناسب أهدافاً تدريبية أو تعليمية معينة وموضوعاً هو مادة محاضرتك أو الدورة التثقيفية التي تقوم عليها أو القضايا المهنية التي تشغلك . ذلك أن العناوين التي تعكس أحداث العالم كما هو في الواقع ومشكلاته توفر منبراً واسعاً تنطلق منه لصوغ التطبيقات العملية

للمعرفة . وكافة أشكال التوجيه هذه يمكن التوصل بها لإغناء أي شكل من أشكال رواية القصة حسب منهج الارتجال .

موضوعات تصلح للقصص

- يوم التقى الكمبيوتر الشخصي PC والماكينتوش Macintosh .
- الجزئيء النووي النمروء .
- هجرة الفراشة من سنغافورة .

توغل في الأعماق

- اروي قصة تجربة عرضت لك .
- صِف طريقك إلى النمو .
- تحدّث عن طرق الآخرين .

إن هذه الألعاب مفيدة عند التركيز على قضايا مهنية معينة، وفي حل المعضلات، والتفكير وأنت واقف على قدميك، وفي تأسيس فرق العمل، والتنافس، والخطابة العامة، كما في تطوير المهارات اللغوية على كافة المستويات .

الخلاصة

إن رواية القصص من الوسيط نشاط هامشي من النشاطات الارتجالية . والاستفادة من القصص التي يرويها شخص واحد يتطلّب مراناً وممارسة وبحثاً في القصص كما في المجموعة التي تعمل وإياها . ورواية القصص، بَعْدُ، مهارة ثمينة يفيد منها المدراء التنفيذيون ومدراء المشاريع، والمحاضرون والمعلمون . كذلك فإن الإحاطة برواية القصص يعمق من عمك بالارتجال .

رواية القصص حسب منهج الارتجال هي بوابة تؤدي إلى عالم رائع في حد ذاته . وقد يمضي المرء عمره ليفهم أن القصص هي ما يجعلنا بشراً . فإذا كنت تستطيع رواية القصص وجدت قيادتك تحملك أنت ومنظمتك حيثما تمضي مخيلتك . وبهذه الطريقة تستطيع أن تعبر عن رؤاك وأهدافك بلغة بسيطة مفهومة إنسانية وقابلة للتطبيق .

الفصل السابع عشر



هاك حقيبة من الألعاب المتقدمة

قد ترغب أن تسمي الألعاب الارتجالية في المناسبات الرسمية بالاسم الرسمي الذي ربما تتذكره: «مصفوفة تواصل صريحة، مقصودة، متفاعلة، إنسانية، شخصية، استبطانية، تنموية، مشتركة، مبرمجة، متناظرة، تحليلية، واقعية، لتلبية حاجات مستقبلية».

وتقتضي الإفادة الناجعة من الألعاب الارتجالية المتقدمة استيعاب ثلاثة أو أربعة أشكال للألعاب على الأقل. والألعاب الأساسية «كلمة بكلمة» و«ثرثرة» و«مصفوفة المربعات الأربعة» يسيرة على الفهم. وسوف يكون أداؤك أفضل إذا ما بدأت بهذه الألعاب الأساسية قبل التعامل مع أي من الألعاب الارتجالية المتقدمة أمام الجمهور. وجدير بالتنويه أنه يمكن الإفادة من أية مجموعة من الألعاب الارتجالية في تعليم مبادئ الارتجال، ولكنني أزكي مع ذلك أن تعتمد الألعاب الأساسية قبل تجربة أي من الألعاب المتقدمة المعروضة هنا. فالألعاب المتقدمة هي عادة أشد تعقيداً وكثيراً ما تكون أكثر إنهاكاً وتثبيطاً للغرائم من الألعاب الأخرى.

تشمل القائمة الطويلة من الألعاب الارتجالية المعدة للأداء أكثر من 350 لعبة، بعضها أصحح لتنمية الإبداع وبعضها الآخر قصد به تعليم أساسيات الارتجال، كما أن من بينها ألعاباً تهدف إلى تطوير التواصل بين شخصين أو أكثر، ولخلق الوحدة بين العاملين في مكان واحد. ومعظم الألعاب تفيد في تطوير مهارات الخطابة والتدريس⁽²⁰⁾. والكثير منها أدوات ممتازة للتعليم وإجراء الاختبارات في موضوعات محدّدة⁽²¹⁾. وبعض الألعاب أفضل لبعث إحساس بالأمان بمعالجتها أساليب التخطيط القائمة ولوازم التدريب والتعلّم. وهناك من الألعاب ما يساعدنا على فهم جماعاتنا، وشبكة علاقاتنا، والأفراد الآخرين بروح التعاون والفهم. كذلك هناك من الألعاب ما يعيننا على تحديد معنى «المجتمع» وتطويره. ومن الألعاب ما يساعدنا على ممارسة العفوية في ما بيننا، ويعيننا على انطلاق نزعات الإبداع فينا، وبتيح لنا تطوير شخصيتنا ومؤسساتنا. ومعظم الألعاب توفر لنا تغذية راجعة واضحة ومتسقة توفر لنا بدورها قدرة على القياس لا بأس بها وأدوات تحليل تتيح لنا تطوير طبيعة تواصلنا، وبالتالي تطوير طبيعة أساليبنا في العمل. وجميع الألعاب يمكن توجيهها حسب مبادئ الارتجال للإفادة منها عملياً في التطبيق، وهي جميعها تؤدي غرضها حين تجري بروح المرح. وباب الألعاب مفتوح وبمقدور الإبداع أن يأتي دوماً بالجديد.

20

كتب أندرو هايج Andrew Thaic بجامعة ناجويا Univ. of Nagoy عدة دراسات حول استخدام اللغة أداة لتعزيز مهارات تعليم اللغة الإنكليزية.

21

منح الدكتور ليونارد تيل Dr. Leonard Teel من جامعة ولاية جورجيا جائزة تقديرية لابتهكاراته في مجال التعليم واستخدام الارتجالية صيغة في الامتحانات النهائية.

هناك حوالي خمسون لعبة كلاسيكية معروفة وقد لعبها كل ارتجالي في العالم تقريباً. ولعل هناك، بعدُ، حوالي مئة لعبة معروفة مارسها في وقت من الأوقات معظم الممثلين الجادين. كذلك يكاد يكون لكل فرقة تمثيل ارتجالية، أو مدرّس، أو مخرج بعض الألعاب أو تشكيلة متنوعة من الألعاب يختصون بها وتحمل بصماتهم وعلامتهم التي يعرفون بها. ويعدُّ، فإن لكل ألعاب الارتجال تنويعات في الشكل أو البنى، وهكذا يكاد عدد ألعاب الارتجال التي تحمل أسماء يبلغ حوالي الألف لعبة. وقد اقتصر هذا الفصل على وصف سبع عشرة لعبة تزيد أو تنقص حسب أسلوبك في التعداد.

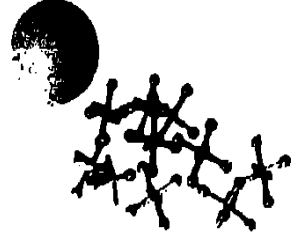
وإن عدد الصيغ المتاحة من الألعاب يتمدّد ويتسع كثيراً حين تأخذ في اعتبارك عناصر الموضوع، والتوجه، والهدف، والموضوعات المحددة، والاستكشاف، والبحث، والمرح المبدع. وجدير بالتنويه أنه لم يقصد بالألعاب وتطبيقاتها المعروض لها هنا أن تكون شاملة مفصلة. فإذا شئت التوسع فلك أن تستأنس بقائمة المراجع في آخر هذا الكتاب لتدلك إلى مجموعة واسعة من الألعاب ومصادر الألعاب الأخرى والتفكير الطليق المرح. وسوف ترشدك الاستقصاءات التي تقوم بها وما تتمتع به من ابتكار إلى العديد من الألعاب الأخرى. وستفودك الدعابة الجادة التي يتحلّى بها المشاركون إلى ألعاب لم ير أحد مثلها من قبل.

والعديد من الألعاب الواردة في هذا الفصل تحمل إرشادات ليؤخذ بها في التطبيق. وهذه مجرد اقتراحات قصد بها تنشيط الفكر لابتكار الطرق العملية لاستخدامها.

إن ألعاب الارتجال كلها تفيد في تعليم وتعزيز مهارات الارتجال، والعموية، والإبداع، والدعابة، فضلاً عن موهبة الضحك والتواصل الإنساني.

من الألف إلى الياء

هذه لعبة لطيفة مادتها المعلومات والأفكار. فاللاعب المشحون بالمعلومات يجعل تذكرها أيسر وأنجح. فمتى أمكننا أن نلعب والمعلومات أصبحت ملكاً لنا، ومتى امتلكتنا المعرفة غدا لها القدرة على تغيير سلوكنا.



أساسيات

إنه لمن السهولة بمكان تنفيذ لعبة «من الألف إلى الياء» بين لاعبين. وينبغي بادية ذي بدء ترتيب إطار اللعبة. ثم يبدأ اللاعب الأول الحوار بجملته تبدأ بكلمة بدايتها حرف «الألف». يرد اللاعب الثاني ويتابع الحوار بكلمة تبدأ بحرف «الباء». وهكذا يستمر اللاعبان في الحوار على هذا النحو حتى ينهي كافة حروف الأبجدية.

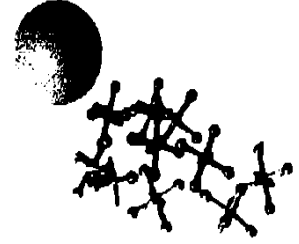
مباراة

إن لعبة «من الألف إلى الياء» تنطوي على مقاومات المباراة الحامية حتى تستغرق كل المشاركين، حيث هناك دائماً لاعب يحل محل كل لاعب يتعثر ويترك اللعب. (أعلم، أنني قلت إنه يجب تجنب المنافسة). يمكن إجراء استبدال اللاعبين بطريقة «لعبة المس». فإذا أخطأ اللاعب أو تعثر أو أطال الاستراحة يستبدل بلاعب آخر، وعلى هذا اللاعب الجديد أن يبدأ من حيث توقف الذي سبقه ومن ثم يتابع اللعب. ومن الطرق في معالجة هذا الانتقال الطلب من الشخص الذي التفت الخطأ أن يصيح: «اجمد». وتوقف المباراة ويغير اللاعب. ومن المهم ألا يعارض اللاعب الذي جمد الأمر. ولك إذا شئت أن تزيد من تعقيد اللعبة بالبداية من منتصف الأبجدية ثم العودة إلى البداية حرفاً حرفاً، أو بتكليف أحد اللاعبين بالتقدم قفزاً حرفين إلى الأمام بينما يمضي الآخر في عكس الاتجاه. كذلك يمكنك الانتقال إلى حروف الهجاء بلغة أخرى، أو لك أن تمزج بينها. وهذه اللعبة تلائم الأوساط التي تتعدّد فيها اللغات، بشكل خاص.

وحيثما تقوم بتحديد موضوع معين للعب، تستطيع أن توجه اللاعبين إلى قضايا مهنية معينة. وبطرح موضوع معين كنقطة يتوجه إليها اللعب تستطيع أن تبيّن قوة الارتجال كأداة تعليمية. كذلك يمكن استخدام آلية التصفية من المباراة مع هذه اللعبة، بحيث تتم تصفية أولئك الذين يقصرون عن إبداء الاستجابات المناسبة وإبعادهم عن اللعب. وسوف تفيد كثيراً من استخدام لعبة «من الألف إلى الياء» مع الزملاء في تدارس موضوعات تعلّمتموها، مما يجعل التعلّم أكثر عمقاً ورسوخاً في الذاكرة.

إعلان

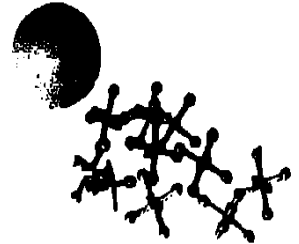
إن في ممارسة هذه اللعبة متعة شديدة وحيوية كبيرة، وهي ذات فائدة عظيمة حين يكون موضوعها موجهاً لغرض يتم التركيز عليه. وفيها يقدم اللاعبون إعلاناً تجارياً لمدة تتراوح بين الخمس عشرة ثانية والستين. كذلك يمكن ابتكار مشروع أطول مدة بارتجال برنامج إعلامي يستمر ما بين خمس عشرة دقيقة وثلاثين ويتركز الاهتمام فيها على موضوع راهن.



وهذه اللعبة يمكن للمجموعات الدعائية المبتكرة أن تفيد منها في شحذ مهاراتهم. ولكن على المشاركين أن يتمتعوا بفهم جيد للمعلومات حتى يتوفر لهم المجال لابتكار الإعلانات الهادفة إلى إحداث تطوير في الإدارة أو نظام أوشا (OSHA). فإذا عجزوا عن ابتكار مثل هذه الإعلانات فلربما كان السبب في ذلك عدم توفر هذا الفهم المطلوب.

أثناء، قبل، بعد

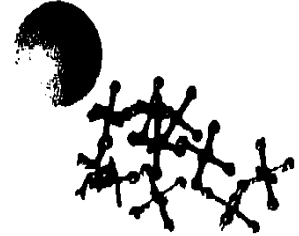
يمكن استخدام هذه اللعبة في دراسة أحداث التاريخ واستقصاء الأسباب والنتائج. كذلك يمكن تنفيذ اللعبة الأساسية بثلاث مجموعات تتألف كل واحدة من لاعبين. اطرح مسألة مهنية، وقد تكون خيالية أو واقعية، من وقائع التاريخ أو



مشكلة محتملة، مثل «الانتقال إلى حي تجاري جديد». وقد يكون الحدث التاريخي المحتمل دراسة النتائج الممكنة لما وقع يوم اخترعت أهم وسيلة في حياتك: الكهرباء، البلاستيك، الكمبيوتر الشخصي، أو أهم متوجاتك. تبدأ المجموعة الأولى من اللاعبين برواية - وربما فعلاً بتمثيل - الحدث كما لو وقع في الزمن الراهن (أثناء). وقد يتظاهر الممثلون بأنهم من المشاركين في الحدث أو أنهم شهود عيان. ومن المفيد أن يقدم كل واحد منهم القصة ببداية وحبكة، ونهاية. ويصفي اللاعبون اللاحقون باهتمام شديد لما يبلغهم وعليهم بعدئذ «تنفيذ» ما حصل «قبل» ومنطقياً ما أدى إليه الأمر في الفترة (أثناء). وعلى لاعبي المجموعة الثالثة أن يربطوا جميع الأشياء مع بعضها البعض لإبراز ما كان يمكن أن يحدث «بعد» ما جرى «أثناء» الحدث. وإذا ما توفر للمرء المخيلة والتعاون ممن حوله، فإن إمكانيات هذه اللعبة لا حدود لها.

سيمفونية العاطفة

هذه اللعبة تساعد في بحث إمكانيات التعاون، والتعبير عن العاطفة، وتعلم مهارات الإصغاء، والعمل معاً، والالتزام بمشروع. وهي أداة تغذية راجعة جيدة لمعرفة مستوى المشاركة المتحققة؛ كما أنها لعبة جيدة لتختتم بها برنامجاً أو ورشة عمل.



تقوم اللعبة على سبعة مشاركين، أو نحو ذلك، يقفون إلى جانب بعضهم البعض، في صف واحد بمواجهة مجموعة أوسع. ويختار كل لاعب، عندئذ، عاطفة معينة وصوتاً، يمكن أن يشبه العاطفة التي اختارها. (وليس للصوت أن يماثل هذه العاطفة في الواقع). وقد تكتسب الكثير من المعرفة عن المجموعة، إذا وجدت أفرادها يتعثرون في محاولة إيجاد صلة بين العاطفة والصوت.

عندما يختار اللاعبون عواطفهم والأصوات، قل لهم حرفياً: «اذكروا اسم العاطفة بصوت مرتفع، وبعد ذلك أطلقوا الصوت». وسوف

تتيح لك هذه الخطوة أن تعرف عن كذب مبلغ التزام المشاركين بتعليماتك. وقد وجدنا أن الناس يطلقون الصوت في الغالب وهم يعلنون اسم العاطفة. ولكن هذا مخالف للتعليمات وإشارة إلى أن المشاركين لا يولونك انتباههم التام، بل يستغفرون في خواطرهم الذاتية.

وإذا وجدت ثمة أكثر من شخص واحد مخالف لإرشاداتك فقد تحتاج لتكرار العملية عندئذ من البداية مستخدماً العبارات الأولى ذاتها: «اذكروا اسم العاطفة بصوت مرتفع، وبعد ذلك أطلقوا الصوت الذي يلائمها». وكرّر العملية حتى تتحقق لك درجة المشاركة التي تسمى إليها لتابع اللعبة. وقد لا تحتاج إلى تعاون مثالي لتمضي باللعبة قدماً، إلا أن هذا يتوقف على الأهداف التي وضعتها. فإذا كنت تريد من اللعبة إثارة الحماسة والمتعة فلن يكون للقوانين والقواعد أهمية. أما إذا كان غرضك تطوير مهارات الإصغاء، أو الشعور بالانتماء إلى جماعة إنسانية، فتصبح الطرق التي يستجيب بها المشاركون بالغة الأهمية.

وما إن تبلغ المجموعة حالة التوافق وتترسخ الأصوات حتى تستطيع قيادة المجموعة كالفرقة الموسيقية. وعندما تشير إلى المشارك عليه أن يطلق الصوت الذي حدّده للعاطفة التي اختارها، وأن يستمر في إصدار الصوت هذا حتى تشير إلى لاعب آخر. ولك أن تشير إلى أكثر من لاعب في وقت واحد.

وعلى اللاعب أن يرفع صوته، إذا رفعت يدك. وعليه، أو على اللاعبين إذا كانوا أكثر من واحد، خفض الصوت حين تخفض يدك. ووسعك أن تحصل على المعلومات حول توجيه وقيادة «سيمفونية العاطفة» إذا راقبت قائد فرقة سيمفونية وهو يوجه العازفين.

يمكن تحليل مستويات المشاركة بملاحظة مدى انتباه المشاركين إلى احتياجات سيرورة اللعبة أو استغراقهم الذاتي في ما يعانونه من الضيق. وإن قدرة المشاركين على إطلاق أصوات مسموعة بوضوح وزيادة أو نقصان حدة الأصوات مؤشر على مقدرتهم على تعديل سلوكهم والتعبير عن العاطفة.

ويمكن الاستعاضة عن العواطف بالحقائق الجديرة بالاهتمام. ذلك أن تجرب لعبة «سيمفونية اجتماع مجلس الإدارة»، أو «السيمفونية التاريخية»، أو «سيمفونية اجتماع تدريبي»، أو «سيمفونية لقاء الزبون» أو «سيمفونية ويندوز 98».

انفجار عاطفي

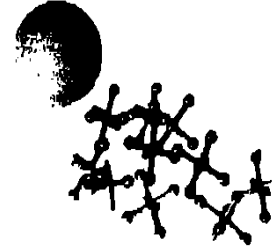
تصلح هذه اللعبة لتكون تمريناً جيداً لورشة عمل. وعليك أن تقوم بالتعريف باللعبة وتنفيذ القسم الأول منها. قف أمام المجموعة، أو الجماعة كلها، وقدم ملاحظة بسيطة تنطوي على قدر من العاطفة، مثل: «السماء زرقاء». وابدأ بتكرار هذه العبارة، أو سواها، مرة بعد مرة فيما تكون منهمكاً بشحن الطاقة العاطفية عند الحضور ببطء. ومن المفيد أن تختار أنت عاطفة معينة لتكون أساساً للعمل. ومن الأمور الفعالة أيضاً أن تدع «مرتجلاً» يطرح انفعالاتاً معينة، بينما تكون منشغلاً بتطوير الطاقة وتشحن الجو بالثقة والالتزام لمتابعة اللعبة.

ثابر على الإفادة من المحتوى الانفعالي بالحديث وتفصيل الكلمة التمهيديّة واكتشاف المزيد من الأسباب للانفعال. امض بالحديث إلى أعلى مستوى يمكن أن يبلغه المحتوى الانفعالي. قدم للحضور صورة موضحة للتطور البطيء. ولاحظ أن الإيقاع الذي يتم فيه تراكم الانفعالات أهمية في سيرورة اللعبة؛ فهناك كثيرون يميلون للإسراع باللعبة تفادياً منهم لمواجهة الانفعالات التي قد تطفو على السطح.

انتقل إلى حالة الحياد، حالما تبلغ أقصى حد من التعبير العاطفي، دُونَ مقدمات وقدم عبارة حيادية، مثل: «العشاء جاهز».

يبدأ اللاعب التالي بعبارة: «العشاء جاهز»، ثم يأخذ في تطوير المحتوى الانفعالي بعاطفة جديدة على النحو الذي عرضنا له، وفي الجماعات الصغيرة تجد كل المشاركين ينخرطون في اللعب، واحداً بعد الآخر في ما يسمى «لعبة الكل».

إن هذا التمرين يساعد في تعلم الناس دمج المحتوى الانفعالي في



لعبهم، وعملهم، وحواراتهم. فعندما تطلب توجيه حالة الحيات إلى موضوع عملي معين، فإنك تستطيع استخدام هذه اللعبة في توجيه العاطفة وإشغالها بالمعلومات الخاصة بحدث راهن. فإذا كان ثمة انشغال عاطفي بما يدور في الواقع، والنمو الذاتي، وأسباب الحياة المحيطة بنا، فإن الفرصة تصبح سانحة لتغير السلوك.

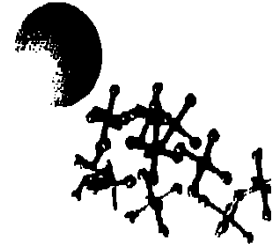
وهذا التمرين مفيد جداً في تنمية روح الإبداع، والخطابة، والتواصل بين الأشخاص، وتطور نوعية التواصل عموماً.

الكلمات الأولى، الكلمات الأخيرة

هذه اللعبة فعالة جداً في دراسة المعلومات المتضمنة في محاضرتك، أو الموضوعات المدرسية، أو قضية عملية تقوم عليها في الوقت الراهن.

يجري أولاً انتقاء لاعبين اثنين وتحديد الإطار العام للعبة. ثم إما أن تقوم أنت أو أحد المشاركين في الجلسة باختيار عبارة لتستخدم في بداية المحادثة بين اللاعبين كـ «كلمات أولى». ثم اختر عبارة ينبغي استخدامها في اختتام المشهد كـ «كلمات أخيرة».

إن اختيار كلمات تستقى من الأقوال الشائعة في المجتمع هي الأفضل لبدء اللعبة، كالقول: «توقف، انظر، اصغ» أو كقولك: «بصراحة، يا صاحبي، هذا لا يساوي عندي شروي نقير». ثم تتحول الأقوال شيئاً فشيئاً، مع ازدياد مهارة اللاعبين وثقتهم بمقدرتهم على خوض غمار اللعبة، فتصبح مصادرها أكثر حصرًا كما في القول: «وما الحد الأدنى في هذا؟»، أو «انشر كتباً وإلا خسرت مقعد التدريس»، أو «وظيفة الممثل الأول أن يُرى ويُسمع». ويفيد بعدئذ مع تطور اللعبة، استخدام عبارات مستخدمة في موضوع مهني جارٍ، مثل «الضغط المثالي هو 150 رطلاً للبوصة المربعة»، أو «دعم عملك دائماً باحتياطي»، أو «احرص على أن تفهم أولاً قبل أن تفهم». إن الغرض من هذا التمرين هو تحريك المشهد بأقصى قدر ممكن من المنطق إلى الحد الذي يضطر معه اللاعب الثاني أن ينطق «الكلمة الأخيرة».



ومن الممكن، بَعْدُ، تطوير اللعبة حتى تصبح أكثر تعقيداً. كذلك يمكن إدخال شخص ثالث، عليه أن يرمي بقول في موقع ما من التمرين. وقد يزود المنخرطين في اللعبة بـ «أقوالهم» مع الإرشادات لاستخدامها حيثما أمكن في الحديث الدائر، أو قد تمتد «المحادثة» طوال فترة ورشة العمل أو المؤتمر.

تشمل تطبيقات اللعبة مجالات مثل الدراسة، والتحليل، واستيعاب موضوعات محدّدة، والمتواليات، والعلاقات والترابطات. وللعبة كذلك فوائد عديدة منها تطوير الأهداف والإنجاز.

بطاقة تجميد

هذه لعبة كلاسيكية قصد بها إحماء المشاركين والمراقبين. وفيها يتقدم لاعبان إلى ساحة اللعب ويأخذان بالتحرك في إطارها بحرية، محرّكين الذراعين والجذع والوسط، متلمسين الكتفين والركب والرأس حتى تصرخ فيهما: «اجمدا».



يقف اللاعبان ثابتين في المكان فور سماع الصرخة. وعليهما أن يجريا عندئذ حديثاً محوره الوضع الذي وجدا نفسيهما فيه؛ ومن الأهمية أن يحاولا تبرير أو تفسير وضعهما هذا في أثناء الحديث، كأن يفسرا بعبارات مباشرة، أو بطريقة أكثر لباقة بسبب وجودهما في مثل هذه المواقع والعمل الذي يقومان به. ومن المهم في هذا أن يتابعا التحرك وهما يجريان مع بعضهما هذا الحديث. وعليك حين يبلغا نهاية المحادثة أن تصيح «اجمدا» من جديد، ويحل محل «اللاعبين المجمدين» عندئذ لاعب آخر أو لاعبان.

لاحظ إن كان اللاعبان قد جمدا جسميهما بالكامل في ذات اللحظة التي صرخت فيها. ولاحظ بعد إن كان البديلان قد اتخذا مكانهما في ذات المكان الذي كان فيه سلفاهما. إذا لم يقم البديل، أو البديلان، بهذا الأمر فاعتبره تغذية راجعة وتدبّر بعقلك ضرورة تعديل إيقاع توجيهاتك أو إمكانية اتخاذك خطوات جديدة أو وضع أهداف جديدة.

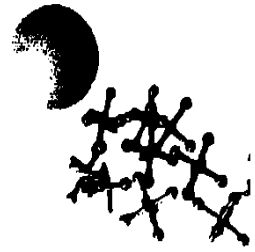
ولك أن ترفع من مستوى الجدوية في اللعبة إذا شاء المشاركون تأسيس المشاهد على أرضية قضايا التجارة السائدة. وعلى هذين اللاعبين ربط حديثهما وتوجيهه وجهة الموضوع التجاري الشاغل بينما يوجهان انتباههما للقيام بحركات غير مألوفة ويؤديان العمل المطلوب في جو غير معتاد. ولعلك تشجع الحضور على المشاركة في امتلاك المادة موضوع البحث واللعبة ذاتها بتعليم اللاعبين المراقبين أخذ مسؤولية تجميد المشاهد بأنفسهم.

إن هذه العملية تساعد على استخدام وسائل جديدة في تواصل العقول أثناء التعامل مع موضوع جاد. كما أنها تساعد في تكوين المجموعات، وتأسيس شبكات العمل، وتطوير الأفراد. كذلك يمكن استخدامها في تطوير الجماعات فضلاً عن تلبية احتياجات التدريب والتعليم.

عناوين

هذه لعبة جيدة لتعريف المشاركين بموضوع هام في التجارة والصناعة كما في الصحافة الشعبية. ومن بين الأشياء التي تستطيع استخدامها الكتيبات السياسية والنشرات المكتبية، وكتيبات الدعاية التجارية، والصحف والمجلات، والتقارير السنوية، أو كتب الإرشادات. وتستطيع أن تستخدم في هذه اللعبة كتب تعليم الإدارة وتعليمات استخدام الكمبيوتر.

حَسْبُكَ في هذه اللعبة أن تقرأ عنواناً من مجلة أو صحيفة ثم تطلب إلى المشاركين تجسيد الفكرة الرئيسية. وهنا قد يختار اللاعبون إثارة «عاصفة فكرية» أو تقديم شكل بصري. كذلك يمكن تمثيل الفكرة بعدد غير محدد من اللاعبين أو بمجموعة اللاعبين كلهم وهم يعملون متآزرين معاً. وليس من الضروري أن يكون تمثيل الفكرة دقيقاً، في البداية، لتحقيق نتائج طيبة. وعليك أن تنهي كل مشهد بقولك: «تعطيم»، ومصفقاً بيديك، وقائلاً «تجميد»، أو بتخفيف الإضاءة ثم قراءة عنوان آخر. وسوف تكون محاولتك الأولى قصيرة لا تستغرق

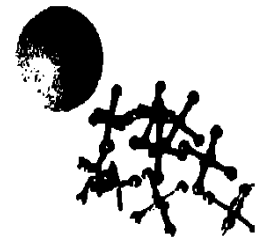


سوى ثوان قلائل، لكن التمرين يقتضي في المقام الأول الإخلاص والحيوية في الأداء.

وبعد أن يتمكن المشاركون في أدوارهم ويصبحون أكثر ثقة بأدائهم ينتقلون من مستوى المحادثة البسيطة إلى الاستعراضات الأكثر تعقيداً. وإذا دأبت على ممارسة هذه اللعبة بضع مرّات فسوف تتمكّن بعد فترة من رصد مدى تطور الجماعة في الإبداع والتعاون في ما بينهم.

النبأ وتنويعاته

النبأ وتنويعاته لعبة متقدمة تدور بين شخصين، أو أكثر، حول خِطة موضوعة سلفاً.



الخِطة

تقوم خِطة «النبأ» على ثلاثة عناصر هي موضوع اهتمام اللاعبين: «من» (من هم أطراف اللعبة؟)، و«ماذا» (ماذا يفعل هؤلاء؟)، و«أين» (أين تجري الأحداث؟). ويدور السجال بين اللاعبين كما تحدّده أو تطوّره هذه العناصر.

ولك أن توفر خطة موضوعة سلفاً ليبدأ بها اللاعبون وهم مرتاحون إلى اللعبة. بيد أنه جدير بالانتباه أن قيام المشاركين، غير اللاعبين، بتقديم الخطط يستدعي من اللاعبين قدراً أعظم من الارتجال. وحرري بالمواقف والأوضاع التي تقود إليها سيرورة الارتجال أن تؤدي بك وتنظيمك إلى مجالات واسعة من النشاطات الإبداعية. ولكن التركيز في هذه الألعاب ينبغي أن يوجّه نحو إيجاد حلول للمسائل التي تواجه اللاعبين بدلاً من الاهتمام بـ «أداء الدور المطلوب». أما إذا حاول اللاعبون «أداء الدور» بإتقان، فإنهم يدخلون بذلك مجال الممثل وشروطه الخاصة.

تنويعات

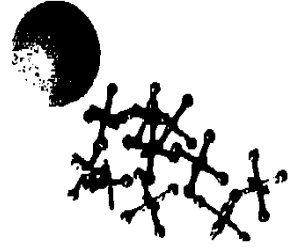
يمكن مع تطور المهارات استخدام أي من عناصر الخطة (من، ماذا، أين) في توليد ألعاب جديدة. كذلك يمكن وضع الخطة لتيسير بلوغ أي هدف تختار. ولك أن تنهض بأي من الأدوار بنفسك لغرض تطوير أو تعليم مجريات اللعبة. وبوسع المشاركين أن يجروا اللعبة في شكل «العبة المسر». فإذا علق اللاعب يستطيع أن يحل أحد أعضاء الفريق محله. وتستطيع أن تعطي الإشارة بتبديل اللاعبين لينضم إلى اللعبة آخرون لتوسع. وفيما يلي تنويعات قصد بها أن تزيد من غنى مخطط اللعبة.

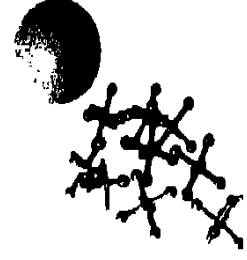
إعلان عاطفي

للانتقال من لعبة «النبأ» إلى «إعلان عاطفي» اصرخ: «اجمدا! تابع ب...» ثم عيّن عاطفة من العواطف. وعلى اللاعبين متابعة العمل والمشكلة موضوع البحث، مستخدماً العواطف حسب التوجيه. وإذا شئت شكلاً بسيطاً من اللعبة فيمكنك أن تعيّن عاطفة يستطيع كلا اللاعبين استخدامها. والأعقد من ذلك أن تزود كل لاعب بعاطفة مختلفة وتتناقض مع تلك التي يمثلها اللاعب الآخر. والمستحسن أن تهيب بقائمة طويلة من العواطف والمشاعر وتكلم بوضوح وإيجاز شديدين. ولإعداد هذه القائمة راجع استبيان المشاعر في الفصل الثامن، من هذا الكتاب.

والمستحسن لك عادة أن تكون مستعداً لتزويد اللاعبين بالعواطف. وهي فكرة طيبة أيضاً أن تشجع الآخرين الذين يستغرقهم هذا التمرين على مناداة العواطف والمشاعر بأسمائها المختلفة على سبيل التحية للدخول في أجواء اللعبة.

يمكن أن تكون هذه اللعبة شديدة الفعالية في التخفيف من حدة التوتر في أي تنظيم أو جمع، ويتم ذلك بطلب ظهور عواطف غريبة، أو غير متوقعة في أوضاع مألوفة. وهذه اللعبة مفيدة خصوصاً في التغلب على مقاومة التعلم والتغيير، بربط العواطف بسيرورة التطور الإنساني وحسم النزاعات.



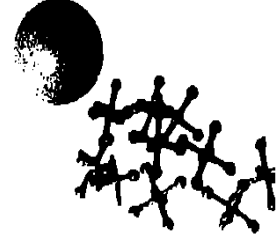


تتحول لعبة «النبأ» إلى «أسلوب استطلاعي» حالما تنادي: «اجمد، تابعوا بأسلوب ال...»، واملأ الفراغ بنفسك. وعلى المشاركين أن يحاولوا متابعة اللعب فوراً بالأسلوب الجديد الذي عينه التوجيه. ويمكن تكليف اللاعبين بالأخذ بذات الأسلوب أو تكليف كل لاعب بأسلوب مختلف عن الآخر.

يمكن للأسلوب أن يعني أشكالاً مختلفة من البيئة الاقتصادية (مقر شركة، المبيعات والدعاية، الحسابات، الهندسة، التقارير السنوية)، أو مناهج دراسية (هندسة مُدنية، كيمياء عضوية، رياضيات)، حقول أكاديمية (التاريخ، إدارة أعمال، اتصالات، أدب إنكليزي)، مسرح (شكسبير، كوميديا غنائية، المسرح الطليعي)، سينما (أفلام الحركة، أفلام فكاهية، أفلام سوداء)، أدب (شتاينبك، فولكنر، ستيفن كينغ)، قصص الأطفال المصوّرة، برامج كومبيوتر، هندسة عمارة، لوحات زيتية، برامج تليفزيون. ولك أن تختار الأساليب من أي مجال يخطر ببالك.

وهناك مجموعة أخرى من الأساليب التي يمكن أن تصدر من المجالات المألوفة لمنظمتك أو شركتك - اجتماعات حَمَلَة الأسهم، اجتماعات مجلس الإدارة، لقاءات مع ممثلي المستهلكين، مقابلات مع طلاب الوظائف، أو اجتماعات الفرق. ويمكن استخدام الأسلوب الاستطلاعي في تفحص التناقضات بين المؤسسات القائمة وأساليب العمل الدائرة. «تابع بأسلوب»: ويندوز 98، ثم يونيكس، فالقرن العشرون، فالقرن الواحد والعشرون، إدارة، أو عمل؛ «تابع بأسلوب»: مَنْ لا يستطيع التعلّم، مَنْ يستطيع التعلّم بيسر، مَنْ يعرف، مَنْ لا يعرف، مَنْ يتعلّم عن طريق البصر، مَنْ يتعلم بالسمع. ولقد استخدمت هذه اللعبة في دراسة أساليب مختلفة في العمل التجاري، والأساليب الجمالية، والمدارس الفلسفية، والاختلافات النظرية، والتباينات السياسية، أو الإقليمية، أو القومية أو التاريخية. والتتبعات في هذا لا نهاية لها.

هذه لعبة جيدة لتعريف المشاركين إلى موضوعات جديدة في شكل مدونة. وهي لعبة تصلح في تأسيس مهارة الإنسان في استعراض المادة المكتوبة.



تبدأ اللعبة بلاعبين وخطة من طراز «من، ماذا، أين» التي سبق عرضها. يبدأ أحد اللاعبين محادثة يقول فيها ما يخطر ببالي وما يشاء، بينما يقتصر اللاعب الآخر على الرجوع إلى كتاب، وعليه أن يبحث فيه عن عبارات مختصرة يرد فيها على ما يجري على لسان صاحبه. وليس من الضروري أن تكون هذه الاستجابات جملاً مفيدة.

والكتاب المرجع هنا يمكن أن يكون دليلاً جديداً في التدريب، أو دليلاً يشرح منتجاً صناعياً. وإذا شئت كتاباً يكون أداة في تعلم اللعبة واكتساب الثقة بها فلك أن تعتمد كتاباً من كتب الأدب المتداولة. وكتب الأطفال توفر في هذا المجال أداة ممتازة لتوسيع منظور المرء. انظر في أمر وضع يضم نائب الرئيس للتسويق وكبير موظفي القسم المالي، ويطلب فيه من هذين مناقشة مشكلة المفاضلة بين التطوير والاقتصاد في التكاليف، وعلى أحد اللاعبين أن يقتصر في الرد على ما يجد في كتاب الأمير الصغير⁽²²⁾.

إن من اليسير على المرء أن ينظم عدة مجموعات زوجية، حين يعمل مع جماعات كبيرة. وعليه عندئذ أن يزود كل مجموعة بكتاب. ومن المفيد تشكيل مجموعات زوجية في المجموعات المؤلفة من ستة أشخاص أو اثني عشر شخصاً، فيكون منيراً لهذا الاستقصاء.

وهذه اللعبة، بَعْدُ، طريقة لطيفة للتعريف بالمواد المكتوبة الجديدة التي تطلع بها منظمتك. وتشمل تطبيقات هذه اللعبة التعرف إلى النص المكتوب، والتحليل، والتدريب على المنظور، والتنسيق بين العين/ والنطق، وبناء الثقة، وتحليل النص.

أشعار

تقوم أنت أو جمع الحضور بطرح موضوع القصيدة. ولك أن توجههم إلى نقطة معينة، حسب اتجاه اهتمام مهتك أو مقاصدك عموماً. يقوم اللاعبون بنظم أبيات شعرية. وليس من الضروري التقيد بالقافية.



أما إذا شئت التقيد بالقافية، فإن ذلك يزيد من صعوبة المهمة والمتعة والدهشة. ويمكن نظم الشعر المقفى باستخدام الصيغة المقفأة أ ب ب (حيث ينبغي أن يتقافى البيت الذي يقوله اللاعب أ مع البيت الذي ينظمه اللاعب أ و ب، مع ي). كذلك فإنه بإمكانك أن تعيد ترتيب اللاعبين بحيث يتوجب على كل لاعب آخر أن ينظم الشعر المقفى وفق المتتالية أ ب، وهذه اللعبة تنطوي على المجازفة. ولكن حرصاً على المتعة يمكن التفاوضي عن الخلل في القصيدة فتقبل على علائها. ومع ذلك على اللاعبين، كي يفلحوا في مهمتهم بوضع قصيدة تعتمد على الارتجالية في قرض الشعر، أن يلموا بعلم العرؤض، فبدونه قد يكون ذلك مدعاة لخجل اللاعبين وحرصهم. فاستخدمه بحذر. وبعْدُ، يجدر بك أن تلاحظ أن لهذا التعرير فائدة في تعليم فن الشعر ذاته لمن أراد.

ومن تنويعات هذه اللعبة الطلب إلى مجموعات من الناس كتابة كل منهم بيتاً على صفحة ثم يجري تداولها بين الجمع - وليس بهم في الأمر إن افتقدت الأبيات القافية. ويمكن أن يتداول الورقة أربعة أشخاص أو خمسة يؤلفون في ما بينهم دائرة تدور فيها القصيدة حتى تكتمل.

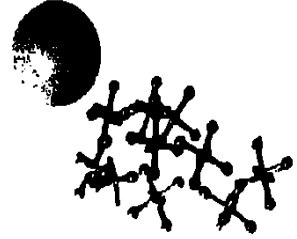
كذلك من شأن تداول شؤون الحياة والعالم، في صيغة شعرية، أن

يبدل من الأساس العاطفي الذي يقوم عليه موضوع البحث. ويمكن للقصيصة أن تبدد التوترات أو تغير من المنظور، أو أن تثير الضحك وتشيع البهجة في نفوس الحاضرين. كذلك من شأنها أن تدعم معرفتك بأي موضوع ذي أهمية في مهتك.

إن تطبيقات اللعبة واسعة، وتشمل تأسيس فرق العمل واكتساب المهارات اللغوية وتوسيع القاعدة المرجعية لموضوع معين والعلاقات بين الموضوعات.

تنسيق المواد Prop Montage

للعبة «تنسيق المواد» شأن واضح في تنمية الإبداع والمخيلة، وهذه اللعبة هي شكل فعال يمكن للمتدرب أن يفيد منه في التألف والأدوات والمعدات المستعملة.



كانت اللعبة أصلاً لعبة خطية، غير أنه يمكن تنفيذها ضمن دائرة، وأفضل تنظيم لها هو ما اشتمل على ستة أعضاء أو ثلاثة عشر عضواً. يقدم المشاركون في هذه اللعبة مادة بسيطة (Prop) تمثل أشياء كثيرة (إنما ليس المادة الحقيقية) هي من صنع المخيلة وتتمثل بالكلمات.

يقدم في هذه اللعبة عنصر ما ثم يمرر في حلقة من الأشخاص، ويقوم كل شخص بوصف هذه المادة إن بالكلمة وإن بالإيحاء بغير صورتها الحقيقية. عليك أن تحث اللاعبين على استخدام الكلمة والحركة في الوصف، سواء بسواء. وللشخص أن يسمي المادة حين يبلغه الدور باسم يستوحيه من شكلها أو صفاتها المادية، ومع ذلك فإن كل ما يصدر عنه مقبول. والغرض من هذه اللعبة اعتياد التعبير عن الانفعال بأية صيغة، ويصدف أحياناً أن تكون الاستجابة الوحيدة التي تخطر ببال المرء غير ذات صلة بالمادة المعروضة.

وإذا دارت المادة من جديد في دائرة اللاعبين فسوف تأتي ببعض النتائج الجديدة والمثيرة للاهتمام. وإذا دارت مرة ثالثة كان من شأنها

أن تفتح قنوات جديدة تتدفق منها روح الإبداع. وقد تدعو الضرورة،
بَعْدُ، إلى تداول المادة بضع مرات أخرى مما ربما كان إنقالاً على
اللاعبين، إلا أن في ذلك ما يرفع الجماعة إلى المستوى التالي
والأعلى من الإبداع.

وبوسعك أن تحفز المشاركين على زيادة تفاعلهم مع اللعبة بأن تطلب
إلى المشارك ملء الفراغ بعد أن يستخدم الكلمات التالية: «أرى هذه -
هذا...».

إن هذا التمرين يستغرق برمته حوالى نصف الساعة، مما يعتمد على
عدد الأشخاص الذين يؤدونه. ثم يمكن تطوير اللعبة بتناول كل حاسة
من الحواس، بالتوالي: «اسمع هذا كأنه...»، «أشم هذه ك...»،
«أذوق هذا كمذاق...»، «أشعر بلمس هذه ك...». وقد نشاء أن
تعاني مستوى آخر مختلفاً تماماً بأن تطلب من المشاركين القول أخيراً:
«أعلم في أعماقي أن هذا...».

كذلك يمكن لك أن تطور اللعبة بانتقاء مادة واحدة ثم تطلب إلى
المشاركين تداولها بينهم في حلقة عدة مرات حتى ينال منهم السأم
والإرهاق، فيحلّقون إلى ذرى جديدة من الخيال والإبداع.

والمجموعة الأثيرة لدي من اللاعبين الذين يؤدون هذه اللعبة، هي
مجموعة من الأطفال في الخامسة من العمر، في مدرسة مونتيسوري.
وقد أمضينا يوماً نصف ساعة ونحن ندور بعضنا حول الدائرة دون أن
نستفد فيها كل جديد.

إذا شئت أن تدخل عالم الإبداع الإنساني حقاً، فما عليك إلا أن
تكرس وقتاً طويلاً للعمل مع مادة واحدة. فلقد أمضيت ذات مرة
ثلاث ساعات مع مجموعة من اللاعبين الانجاليين في جو من
الحماسة الشديدة. وكانت المادة المتداولة قصيصة ورق بيضاء. ولقد
وجدنا هذه القطعة من الورق تستحيل إلى ألف مادة كل واحدة منها
مختلفة عن سواها.

تمرين في التنسيق

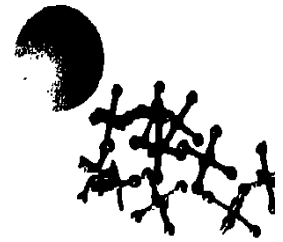
تفحص الغرفة حيث تكون. ابحث عما يمكنك لمسه، المسه، واطلق عليه اسماً، أو صفة ليست من خواصه. وهنا قل: «إني ألمس هذا ال...» فإذا كنت تلمس مقبض الباب، مثلاً، فقل كتاباً أو قلماً أو مصباحاً كهربائياً، أو ما شئت سوى مقبض الباب. كرر الأمر ذاته مستخدماً غرضاً آخر، فآخر. ثابر على هذا المنوال حتى يصعب الأمر عليك، ولكن عليك بالمتابعة بكل ما تلمسه يدك فيعود الأمر يسيراً من جديد.

نقد هذا التمرين مع مجموعة من المشاركين في بداية أي عملية تحتاج فيها إلى ذهن مفتوح وصاف. وبوسعك أن تكرر التمرين عدة مرات دون أن تقع في تكرار نفسك. وسوف تجد هذا التمرين يزداد جلاءً وأنت تصبح أكثر إبداعاً مع المثابرة والدأب.

وليس ثمة ما يضير إن عانيت في هذا التمرين. فما ذلك إلا إشارة إلى أن عقلك يفتقر للصفاء في هذه اللحظة. فعقلك متشبه الآن بأسماء الأشياء كما تواضعنا عليها في ثقافتنا ولغتنا. أما إذا أمضيت بعض الوقت في ممارسة هذا التمرين حتى يتيسر أمره فسوف تجد عقلك يفتح على عجائب كثيرة.

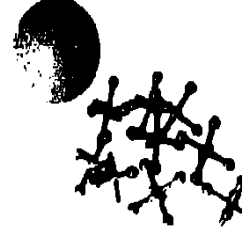
برنامج حديث الإذاعة

في هذه اللعبة يقوم أحد اللاعبين بدور المضيف في برنامج إذاعي متخيل، بينما يقف بقية اللاعبين في المؤخرة أو بعيداً عن الأنظار، ثم «يستدعون» للحديث في موضوع يحدده «المضيف». و«المضيف» أن يطرحوا أسئلة أو يعبروا عن آراء. ومن التنويعات في هذه اللعبة تنفيذها بشكل الدائرة، حيث يمكن «المضيف» أن ينفذ دوره وعينه مغمضتان. وهنا ينبغي أن يكون الموضوع متنوعاً شديداً التنوع. وقد تشمل تطبيقات اللعبة، سوى الاهتمام بقضايا التجارة والمال، استقصاء موضوعات محددة، وحل المعضلات، وتطوير مقدرة المرء على التفكير واليقظة، واكتساب العفوية، وحسم النزاعات.



لعبة التشبيه

يمكن استخدام هذه اللعبة في استقصاء أي موضوع أو مهنة تريد سبر أغوارها. والتشبيه وسيلة فعالة في كافة أشكال التواصل بين البشر؛ فقليلة هي الأدوات التي تضارع لعبة التشبيه في نجاعتها، إن برواية القصص وإن بإشاعة الفهم، لجعل المرء منفتحاً لاستيعاب وجهة نظر جديدة.



والتشبيه استعارة ابتدعتها صيغة اللغة، وحين يراد القول: «أ مثل ب لأن...». وإدراك أن شيئاً ما هو «مثل» شيء آخر كفيل بأن يبني جسوراً من التفاهم ووحدة النظرة. وإن عقد هذه الصلات عبر واسطة التشبيه لهو من فوائد الارتجالية العميقة.

يقف أحد الأشخاص في بؤرة الضوء، بينما يتولى المشاركون الآخرون توفير العنصرين اللذين يتألف منهما عامل التشبيه. وبوسعك أن تبدأ اللعبة بطلب ذكر اسم أو فعل أولاً. فإذا كانت الكلمة الأولى المختارة اسماً تقول شيئاً من قبيل التالي: «حسن»، «البرتقالة». فماذا تشبه البرتقالة؟ ليذكر أحدكم فعلاً. «فإذا وقع الخيار على فعل. أولاً، قل: «حسن. ماذا يشبه فعل الطيران؟ ليذكر لي أحدكم الآن اسماً». ينبغي تنفيذ هذا التمرين بسرعة شديدة وإلا وجدت المشاركين يرفدونك بكلمة طال تفكيرهم في أمرها.

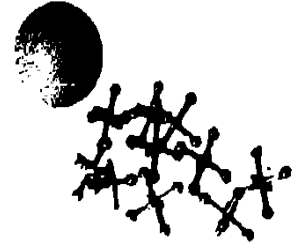
بعدئذ تقول إن «البرتقالة» تشبه «الركض»، لأن... «وعلى اللاعب أن يكرر التشبيه ثم يملأ الفراغ بسرعة شديدة ثلاث مرات: إن «البرتقالة» شبيهة بالركض لأنها تدور وتدور»، «البرتقالة شبيهة بالركض لأنها مزعجة»، «البرتقالة ممتعة مثل الركض».

يبدأ اللاعب التالي بذات القول ويقدم ثلاث استجابات جديدة. وليس من الضروري أن تكون الاستجابة منطقية أو سليمة بأي حال: «تشبه البرتقالة الركض لأنه أزرق، وهي مبقعة واسمها جورج». يستخدم اللاعب التالي التشبيه ذاته ويقدم ثلاثة تشبيهات أخرى جديدة. ثم يطرح تشبيه جديد وتكرر العملية مرة أخرى.

ثمة عمليات أساسية عميقة ترافق إبداع العقل الإنساني لتشبيه ما. وتتيح استخدام اللعبة تنمية الإبداع، وتطوير المهارات المهنية والخطابية، ويكسب التواصل بين البشر عمق النظرة، ويساعد في تطوير نوعية التواصل. وكلما كانت موضوعاتك أكثر جدية وتحديداً كانت آثارها أشد عمقاً.

قفزة في الفراغ

يمكن استخدام هذه اللعبة في استقصاء مشكلات مهنية معينة ومختلف أطوار الوقائع المرافقة في تطور المهني والتنظيمي. كذلك تفيد اللعبة في إكسابك مهارات الإصغاء والتذكر، كما يمكن التوسل بها في تعزيز إدراك اتجاهات الآخرين.



تحتل إحدى اللاعبات مكانها وسط الحلقة وتشرع في حديث، مونولوج، يقوم على أساس كلمة أو فكرة تطرحها أنت. ثم ما إن تبدأ بالمونولوج حتى «تجمد» اللاعب بتصفيفة حادة وقولك: «قفزة في الفراغ!» وعلى المشاركة أن تثبت في مكانها دونما حركة. وعليها أن تتذكر بدقة وضعها حين «جمدت». ثم يأتي لاعب جديد ويحتل المسرح، وللتو تتخلى اللاعب عن حالة «الجمود» وتتخذ وضعاً محايداً. ويشرع اللاعبان في حديث جديد لا صلة له بالمشهد الأول.

حين تأخذ المحادثة مجراها تقوم أنت بـ «تجميد» اللاعبين بتصفيفة من يديك وقولك: «قفزة في الفراغ!» وعلى اللاعبين أن يتوقفوا عن الحديث والحركة، ويتذكرا وضعهما وما كانا يفعلانه. ويدخل لاعب ثالث ليبدأ حوار جديد بين هؤلاء الثلاثة: تتكرر العملية حين يبلغ عدد المتحاورين الخمسة.

تصرخ حين يكتمل المشهد الخامس بقولك: «جمود! قفزة في الفراغ!» تراجعوا إلى الوراء! حيث ينسحب اللاعب الخامس من اللعبة. وعلى اللاعبين الأربعة العودة عندئذ إلى أوضاعهم السابقة فوراً، واستئناف نشاطهم ومحادثتهم كما كان الحال حينما جمّد المشهد ليدخل اللاعب

الخامس. تستمر العملية بالعدد العكسي: ثلاثة، اثنان، واحد. وكلما أعلن عدد يتقدم اللاعب الذي يحمل الرقم ويعيد بأقرب ما يكون تمثيل الرضع منذ لحظة التجميد، وعلى اللاعبين جميعاً متابعة المحادثة التي خلفوها وراءهم وإكمالها.

إذا طورت هذه اللعبة حتى تضم عدداً كبيراً من الأشخاص، وجميعهم يعملون في مجموعات صغيرة، فإن مجرد نداء عدد يشير إلى مشاهد «قفزة في الفراغ» التي جرت في السابق كفيلاً بأن يحدث عاصفة من النشاط.

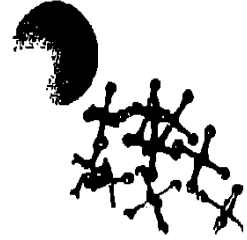
وباختصار الأحاديث على هموم عملية أو موضوع محدد يمكن استخدام اللعبة في التعمق في أي موضوع يخطر بالبال.

رنين الهاتف - آلة تسجيل المكالمات

إن لعبة رنين الهاتف هي لعبة محادثة. اللاعبون فيها يتحادثون دون أن يرى أحدهم الآخر. وقد تقوم أنت بتعيين موضوع اللعبة أو يختار المشاركون الدور الذي سيضطلعون به حين يرن الهاتف. وهي لعبة قيمة تفيد في تعليم مهارات الحوار والمخاطبة وتعزيز مهارات الاستماع.

ياخذ اللاعب الأول دور المتكلم، ويطلق صوته: «رن، رن، رن!».

يرد الطرف المجيب: «آللو!» يتعرف طالب الرقم إلى من يحادثه ويذكر الغرض من المكالمة: «توم، ما زلت أنتظر التقرير السنوي. فما سبب التأخير؟»، أو قد يقول: «مرحياً، شيلا. كنا ننتظر حضورك في قاعة الاجتماعات في المبنى الثاني. فهل مستحضرين؟»، وعلى متلقي المكالمة عندئذ أن يرد على أسئلة المتكلم ودعواته. وقد يجيب هذا بأي قول: «آللو! هذا بيت جون المزاجي المصنوع من الكرتون». وعلى صاحب المكالمة في أي من الحالتين أن يتقبل الجواب الذي يبلغه. فلا ينبغي أن تقول متلقية المكالمة: «اسمع أنا لست شيلا»، أو «ليس لي علاقة بالتقرير السنوي»، أو «آسفة قد أخطأت الرقم». وعلى اللاعبين أن يتقبلوا ما يبلغهم من محدثهم مهما يكن.



ولصاحب المكالمة، رغبة في التعقيد، أن يقوم بدور آلة تسجيل المكالمات الهاتفية، فيطلع فوراً بمكالمة «مسجلة» تنتهي بإشارة «بيب». ثم يترك رسالة مسجلة للطرف الآخر من الخط.

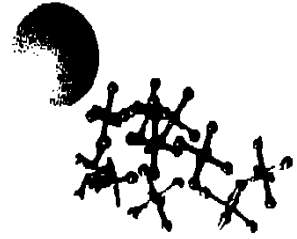
وعليك أن تنهي المشهد، باعتبارك القائد أو الوسيط في اللعبة بتصفيقة من يديك وقول: «اجمد». وبعدئذ، يتم تغيير الأدوار، فالذي كان يجيب على المكالمات يصبح هو الذي يبدأ بمكالمة جديدة ويرد عليه لاعب جديد.

ويمكن تنفيذ هذه اللعبة في ظروف الواقع بسهولة باقتصار المكالمات على موضوع مهني محدد، أو بإشراك أشخاص حقيقيين أو دوائر ومؤسسات حقيقية في المكالمات.

وتشمل تطبيقات اللعبة اكتساب مهارات المحادثات الهاتفية وكيفية البدء بالمكالمات واستلامها والرد عليها، بما في ذلك الاستماع، والحديث الواضح المنهَج، والتجاوب مع المتكلم، واليقظة في التفكير. وهي لعبة بالغة الفائدة في تعليم مهارات البيع والتعامل مع الزبائن.

برنامج الليلة

تجري هذه اللعبة على نحو ما يجري برنامج ديفيد ليرمان حديث آخر الليل. ويقوم صاحب دور المضيف بتقديم أحد الضيوف والتعريف به، كما يقوم بالتعريف بالبرنامج. وقد يكون البرنامج خفيفاً أو هزلياً، لتحقيق أهدافه التعليمية وتطويره المبكر. يعمل المشاركون على اكتساب المهارات والثقة بقدراتهم، اعمل أنت، على إضفاء مزيد من الجد والواقعية على البرنامج. يقوم المضيف بطرح الأسئلة على ضيفه، ويتولى هذا الإجابة عن الأسئلة المطروحة. وقد تكون الإجابات سطحية سخيفة أو واقعية، أو حسبما تسيّر أنت المحادثة. ومن المستحسن أن تحمل اللاعبين على إنهاء المقابلة، عند بلوغها الذروة، بالتصفيق والتشجيع الحار. في هذه اللحظة يغادر الضيف

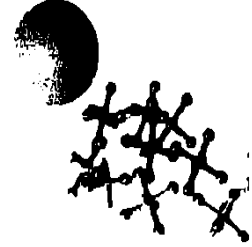


المشهد ويصبح المضيف تالياً ويقوم كسلفه بالتعريف ببرنامجه الجديد وضيفه الجديد أيضاً. وهكذا يستمر اللاعبون ويتداولون الأدوار حتى يكون جميعهم قد خاض الأدوار كلها. كذلك لك أن تعلن، نهاية كل فقرة، بقولك: «تعظيم» أو بتخفيف الإنارة.

يمكن الاستفادة من اللعبة في التعليم بحملك الممثلين على التعريف بموضوع مهني أو بضاعة جديدة، أو برنامج تدريب جديد، أو دليل عمل جديد، أو كتاب تدريب، ثم التعريف بالمشارك المقبل، بصفته كاتب أو معد المادة الإذاعية. إن الانتقال من دور الضيف إلى دور المضيف، يدفع بالارتجال أشواطاً إلى الأمام، ويشحذ من المواهب التي يتمتع بها المرء في إدارة دفة التغيير.

تنسيق الكلمات Word Montage

هذه صنو لعبة تنسيق المواد، سوى أن الكلمة هي الأداة المستخدمة هنا عوضاً عن المادة الجامدة. والمستحسن في هذه اللعبة استخدام كلمة ذات مقاطع متعددة. وهذا التنوع يكفل لك انتزاع اللعبة من العالم المادي إلى عالم الذهن.



تمرين في تنسيق الكلمات

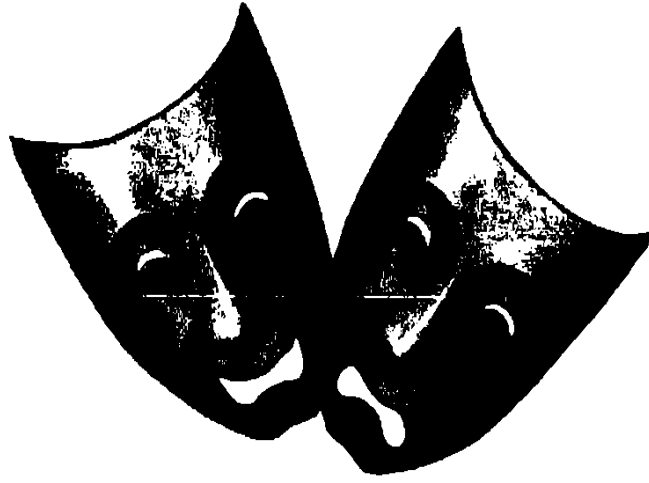
قل للحضور التالي: «إن اليوم المثالي على الشاطئ يشتمل على...» (أضف هنا قولاً سخيلاً مثل مسمار الإبهام). ثم تابع: «يجب أن تضم وجبة الغداء الفحم...» (أضف قولاً آخر من قبيل العبث مثل «ملك الكبة»). والآن ابدأ بكلماتك التمهيدية («ما يحتاج إليه عيد الميلاد حقاً هو...»، «الفيلم الجديد ينبغي أن يتضمن...»). املأ الفراغات بعبارات لا تناسب السياق. إنجاز هذه التمارين بسرعة الخاطر، والأهم كان الوقت الذي يمضي في «التأمل» مفسدة تقضي على الهدف الذي تسعى إليه.

وهذا التمرين مفيد في تنمية الإبداع والمهارات اللازمة في التواصل المهني والعام والحوار بين الناس.

تمثل هذه القائمة القصيرة من الألعاب المتقدمة حقيبة حافلة بالفرص لتفيد منها، باعتبارك قائداً في الارتجالية. إن كل تمرين مفيد في تعليم أساسيات الارتجال، وكل مبدأ من هذه الأساسيات يعين المتوسل بها في التركيز على استقصاء أو تعليم كل موضوع يخطر بالبال. وسوف تظل تفيد من معرفة الألعاب الأساسية، «ثرثرة»، أو «كلمة بكلمة»، أو «مصفوفة المربعات الأربعة»، في القفز إلى ألعاب الارتجال المتقدمة. ولك أن ترجع إلى قائمة المصادر لتجد المزيد، والمزيد من الألعاب. أما تنفيذ هذه الألعاب وابتكار ألعاب جديدة فأمر هو من مسؤولياتك. أما إذا شئت استخدام الألعاب الملحوظة ههنا، أو تطوير مقدرتك على ابتكار ألعاب جديدة، ثم الإفادة أقصى الإفادة من هذا الكتاب، فلا بد لك عندئذ من أن تتمثل فن الارتجال وتتخذة سبيلاً لك؛ وإذا كان ذلك، فإنك تكون قد بدأت في ابتكار إبداعك الخاص.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

القسم السادس

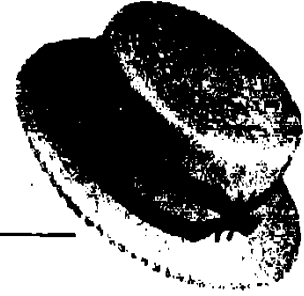


تمثّل الارتجال

Make Improvisation Your Own

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

الفصل الثامن عشر



ابتكر إبداعك الخاص

سُئِلَت الممثلة ووبي غولديريغ Whoopi Goldberg ذات مرة، كما يبدو، إن كانت تؤثر أن تملك سفينة ضخمة أو قارباً عادياً، فأجابت بأنها تفضل أن تمتلك علبة أقلام ملوَّنة، لأنها تستطيع أن تبدع بتلك العلبة سفينة، أو قارباً، أو ما شاء لها الخيال. فأروع ما في الارتجال أنه صندوق أدوات متعدد الوظائف. بإمكانك أن تصنع به ما تشاء، شأنه في ذلك شأن علبة الأقلام الملوَّنة. ذلك أنك لست مقيداً باستخدام الألوان المناسبة، أو التلوين ضمن الخطوط، أو حتى تلوين الصور في كتب التلوين. إذ بالارتجال بإمكانك أن تبتكر إبداعك الخاص.

وعليك، بادیء ذي بدء، أن تقوم بممارسة الألعاب واستخدام التمارين. وما دمت ملتزماً بمراعاة المبادئ الأساسية وأصول العمل، سوف تجد أن الارتجال ينجح، وأنه سينجح في كل مرة تستخدمه فيها. وما دمت مخلصاً لروح الارتجال، فإن عملية الارتجال وفائدته سوف تتجليان لك بتطبيقات مثيرة أكثر فأكثر. وما دمت تتناول الارتجال تناول من «يطلب العلم»، فإنه سوف

يظل مقيماً على إكسابك العلم حتى يوصلك إلى أعماق الإبداع المتزايدة.

وبالارتجال المبدع، تستطيع تناول موضوعات التواصل المهني والعام، وتواصل الناس بين بعضهم البعض، وطبيعة التواصل، والعديد من عمليات التنمية الإدارية ومستوياتها، فضلاً عن احتياجات المجموعات، وشبكات العلاقات، والأفراد التنموية والتعاضدية. وعندما يطبق الارتجال في موضوعات معينة ومسائل عملية، فإنه يعزز التنمية الاجتماعية، وعمليات التخطيط، وحاجات التعليم والتدريب، وإجراءات القياس، وتحليل الأشخاص والبرامج. والارتجال الذي يمارس كمنهاج، سوف يزيد من جودة العمل، ويظهر الحاجة للدعابة والمرح في عالم من المشاغل الجادة ومشاكل العمل الحقيقية.

وكل لعبة ارتجالية وتمارين يشتمل على الارتجال كله. وكل لعبة تبدأ كمصدر للتعلم، والتفاعل الإنساني، والضحك، والمرح وتمتد في النهاية لتشمل التعلم، والتحليل، وتغيير السلوك. والعملية ذاتها سوف تؤدي إلى مركبات جديدة، وتغييرات، وتطبيقات، وتعمق في الاستبصار. وكل لعبة تكافئ لاعتبارها بمتع العقل المبدع كلها. ولكي تفيد أقصى فائدة من الارتجال عليك أن تتبنى هذا المنهج وتجعله خاصاً بك.

ما بعد اللحظة الراهنة

إن البدائيين، ومعظم الحيوانات، يعيشون في اللحظة الراهنة فقط، بآثارها الإيجابية والسلبية معاً. والعيش في اللحظة الراهنة فقط، يشير لمعظمنا العديد من المشاكل. والحق أنه عندما نواجه المستقبل، علينا أن نخطط له بجدية، وإلا كان من العسير أن نتعامل مع النزوات، والأزمات، والمفاجآت غير المتوقعة.

وعندما لا نتعلم من أخطائنا فإننا، على الأرجح، سنكدرها. كذلك عندما لا يكون لدينا إحساس وخطة للمستقبل، يغدو من الصعب أن نحقق هدفاً

كبيراً، أو معقداً، أو مفصلاً أو طويل الأمد. ومع ذلك فإن العمل الفعلي، حتى عندما نعمل في قضايا ضخمة وطويلة الأمد ومعقدة، يجب أن يتم في اللحظة الراهنة، يوماً بيوم، ولحظة بلحظة.

الوعي بالزمن المختلط والزمن الحالي

إحدى الطرق التي بواسطتها نتعلم أن نتمثل الارتجالية، هي أن نتعلم استخدام وعينا بالزمن الحالي في التعامل مع الماضي، والحاضر، والمستقبل.

وإننا ننزع حينما لا نكون مدربين إلى القيام بكل شيء في ما أسميه «الزمن المختلط». فالتأمل في الماضي إنما يتم عادة في غمرة نشاطاتنا اليومية، وتقطعه أحداث اللحظة الراهنة والآمال والمخاوف مما يخبئه المستقبل. ذلك أن التقويمات إنما تجري في إطار آمال المستقبل وتوقعاته، ممتزجة بانطباعات عن تجاربنا السابقة؛ كما أننا نميل إلى إعادة النظر بتجاربنا ودروسنا في «الزمن المختلط». وحتى عندما يقوم المدراء، والمدراء التنفيذيون بعمل رائع في مراجعة ما تم، والتكيف مع مقتضيات الحاضر والتعزيز، فإن هذه الأحداث التي تتم في الوقت المختلط يمكن أن تتمخض عن نتائج ليست أفضل ما يمكن الحصول عليه.

استخدام الحاضر لنفوز بالماضي والمستقبل

يوحي الارتجال لنا بأن نعين إطاراً زمنياً من الماضي ومن ثم نعيد النظر فيه ضمن حدود الإخلاص للزمن الحاضر - كرس لنفسك زماناً ومكاناً لا يكون شاغلك فيهما سوى استعراض الحدث المختار أو الإطار الزمني من الماضي. وركز انتباهك بالقدر نفسه من التركيز والشغف اللذين أظهرتهما مارغريت ميد، حين كانت تستمع إلى أحد الغرباء. استخدم تركيزك الحالي لكي تعيد بناء الحدث بعقلك، وقلبك، وروحك، وعواطفك.

بإمكانك التعامل مع التقويم بالطريقة نفسها. ادخر وقتاً لا يشغلك فيه

شاغل سوى مقارنة النتائج المتوقعة بالنتائج الفعلية . استخدم منهج الارتجالية لتبقى في الوقت الحالي بينما تجري التقييم . ماذا تم فعلاً وما الذي نتج حقاً؟ أما إذا أمضيت الوقت في مقارنة النتائج الفعلية بتلك النتائج التي تتخيل أنها يمكن أن تحصل ، فإنك سوف تنتزع نفسك من الوقت الحاضر وتربك أمر النتائج . فإن أردت أن تفيد من مقارنة النتائج الفعلية بالنتائج الممكنة أقصى إفادة ، فعليك أن تقوم بذلك كتمرين في التحليل مستقل عن سواه وأنت واعٍ للحظة الراهنة .

غالباً ما يجري استشراف المستقبل والرؤية المسبقة له في الزمن المختلط ، وتشوبه المقارنات بين النجاحات أو الخيبات الماضية ونجاحات الآخرين وفشلهم في أوقات وأماكن أخرى . وبعد ، فإنك ستحصل على نتائج واضحة إذا كرست وقتاً لمجرد النظر إلى المستقبل ثم القيام بالرؤية المسبقة بوعيك باللحظة الراهنة حين لا يكون ثمة أي شيء آخر يجري .

وإنها لفكرة جيدة أن نقوم بتكريس وقت للتخطيط وأن تجري عملية التخطيط بوعي اللحظة الراهنة . إن كان لا بد لك من تقييم الخطة أثناء وضعك لها ، فبإمكانك استخدام المهارات والمبادئ الارتجالية العامة لتساعدك في أن تكون أكثر فاعلية في عملك .

وبإمكانك أن تخطط في الوقت الحاضر لفترة ، ثم تغير اتجاهك للتقييم لفترة أخرى ، ومن ثم تعود ثانية للتخطيط من جديد . وإذا لم يكن لديك منهجاً وتنقلات منتظمة ومعايير زمنية مضبوطة وواضحة ، فإن وعيك بالزمن يغدو مشوشاً ولربما يعمل على إضعاف النتائج التي ترمي إليها .

وفيما تتعلم استخدام الارتجال ، سوف تكتسب مهارات في استغلال الزمن الحالي - لتتعلم من جهودك ولتطور نفسك كقائد يعمل في اللحظة الراهنة ، ومدير ارتجال يتكرر إبداعك الخاص .

الاستمتاع بالحاضر

ثمة خطوة أخرى في ابتكار إبداعك الخاص وجعل الارتجال أمراً خاصاً بك تتطلب أنظمة خاصة. فباستخدام الجهود المركزة تصبح أنظمة الارتجال متعة يومية فيما تسعى للحصول على القدرة على إيجاد اللحظة الراهنة والبقاء فيها. إذا ما أمضينا أيامنا منهمكين في تشغيل أنفسنا، سيكون من العسير علينا أن نبلغ اللحظة الراهنة بدون هذه الأنظمة.

الإبداع في الأنظمة اليومية

ثمة عدد من الألعاب التي تفيد في ابتكار نهجك الخاص في الحياة. كان ابني جونثان مايكل مولي لوي، قد ساعدني في تطوير الأنظمة المعروض لها ههنا، واني إذ أعرض لكم الشروح أدناه إنما أطلعكم على بعض المعلومات الخاصة بأهم شخص في حياتي. وآمل ألا يكون حديثي هذا انتهاكاً لأمر شخصي.

«النرى ما لم نره من قبل»

يبلغ جونثان الحادية عشرة من عمره، وصالة المثلجات المفضلة لدينا تطل على موقف السيارات في مركز التسوق. وقد اعتدنا أن نلعب ونحن جالسان نتناول مثلجاتنا، لعبة «النرى ما لم نره من قبل».

وقد اعتدنا أن نبدأ بالتحديق عبر النوافذ إلى موقف سيارات مركز التسوق المؤلف لدينا. ويجب على أحدها أن يجد شيئاً في المشهد البانورامي، لم نكن قد لاحظناه من قبل. وألاً يكون هذا الشيء كائناً حياً أو شيئاً عارضاً مثل طائر أو شخص أو سيارة أو ورقة نبات. ثم يجب علينا أن نجد شيئاً من الواضح أنه كان موجوداً هناك منذ وقت طويل، إلا أننا لم نلاحظه حتى تلك اللحظة. وذلك أمر يتطلب قدراً كبيراً من الصدق فيما بيننا حتى نقوم بذلك بنزاهة وإنصاف.

فإن وجد شيئين، وجب عليّ أن أمثله في الاكتشاف. وإن وجد ثلاثة،

فعليّ أن أجد ثلاثة كذلك . ولقد مضت خمس سنوات ونحن نقوم بذلك مرة كل أسبوع تقريباً . وبعد ذلك الوقت كله، كنا نجد تفصيلاً جديداً يتكشف لنا كل مرة . وكنا نجد في بعض الأيام ثلاثة أو أربعة أشياء جديدة . وأقل من ذلك أحياناً . أو قد لا نصادف سوى شيء واحد أو شيئين . أو كنا لا نعثر في بعض الأيام على شيء مما يشكل تحدياً حقيقياً لنا، فكان علينا أن نبحث ونبحث وندأب على البحث لنجد شيئاً . ثم يحصل تقدم مفاجيء فيرى أحدنا الآخر على نحو لم يعرفه من قبل، ونرى كل شيء على نحو مختلف .

وفي بعض الأيام الخارقة استطعت إحداث تغييرات إيجابية في سلوكي . ولما كان ينمو ويكبر وهو يلعب بهذا النظام، ففي معظم الأيام كان يمر بتغييرات كبيرة في سلوكه .

ومهما يكن ما يجري من الأمور، فإننا نجد اللعبة تسمح لنا أن ننعم بوجود معيار مثالي حقيقي . إننا نملك نعمة وجود لحظة مثالية لم تكن من قبل ولن تكون من بعد إلا في تأثيرها على نهجنا في التفكير وأسلوبنا في العمل .

وكلانا كان يسعد بهذه اللعبة وبوجود الآخر معه . وكنت آخذ منه مفاتيح حل ألغاز اللعبة . لقد علمني أن أراقب عن كثب الأشخاص الذين أعمل معهم وأعيش بعناية شديدة، وانفتاح، وصدق، ومرح . أرى وجهه وعينه ترتاحان . وأبحث عن هذا النوع من الارتياح في أعين ووجوه الذين يأخذون بالارتجالية كتمرين . وبينما كان جونشان يفقد الحاجة للقيام بالأشياء «على الوجه الصحيح»، فإن الإثارة تزداد ويظهر عقله وجسده أنه يعلم أن ثمة جديداً دوماً ليراه، حتى في مكان قديم مألوف .

وكان يجعل عقله أكثر صفاء . وهو يعلم أنه جاب هذا الأفق مراراً وتكراراً . والبهجة تحيط به وتستولي عليه معرفته باللعب . وعندما يعمل الناس بالارتجال بوصفه مولداً للرؤى، أجدني أتطلع لرؤية هذه الأشياء ذاتها لديهم .

وتبلغ الإثارة بجونشان مبلغاً تجعل حديثه يتدفق، وها هو ذا يسرع

ليشاطرنني اللحظة الراهنة. إنه ينشد التحدي. وها أنذا في الموقع الحرج. وعليّ أن أكون مستعداً للعب. وعندما أعمل مع أشخاص يستخدمون الارتجال كأداة للتطوير الذاتي أو أداة للتنمية الإدارية، فإنني أسعى لإحداث مثل هذه الإثارة لدى المشاركين.

وأينما تكن في هذه اللحظة، فإن المكان لم يعد أي مكان قديم مألوف. والنقطة التي توجد فيها فوق كوكبنا الصغير، الذي يدور في الكون، هي في واقع الحال بعيدة آلاف الأميال عن مكان تواجده قبل دقائق خلت.

إنني أنصح باستخدام هذا التمرين بوصفه نظاماً. ولكن الأفضل أن تبتكر تمريناً خاصاً بك، مثل تمريننا هذا. وأقترح أن تقوم بهذا التمرين مع شخص له أهمية لديك. وإن كنت مديراً تنفيذياً شاباً، فإنني أنصحك بأن تجد شخصاً أصغر منك سناً، وآخر أكبر منك سناً، واعثر على مكان بإمكانك أن تتناول معه فيه فنجاناً من القهوة، أو بعضاً من المثلجات، وبإمكانك أن تلعب هذه اللعبة مع رجل أو امرأة. وأعتقد أن القيام بذلك في أثناء تناول وجبة من الطعام يفسد اللعبة.

ملاحظة

بإمكانك استخدام الارتجال نفسه كوسيلة لإحداث الإثارة، والمرح، وإشاعة الاسترخاء، والصدق، والمرح مع التركيز، والنوق لكل ما هو جديد، ونظام للتغيير، والانفتاح للمشاركة والتحدي.

لنرى ما هو جدير بالرؤية

ثمّة لعبة أخرى أؤدبها مع جوشان نطلق عليها «لنرى ما هو جدير بالرؤية». ولك أن تبدأ هذه المغامرة بحدث - خطة - كالتجول حول البحيرة، أو حول المبنى الذي تعمل فيه، أو صنع نموذج طائرة، أو اكتشاف جدول، أو

حضور حفلة عشاء، أو التجول في أرجاء مخزن جديد، أو التجول في المصنع أو المكتب، أو الذهاب للمتسوق. ولكن زيارة حديقة الحيوان، أو حضور السيرك أمر أشد تعقيداً من أن تفيد منه في هذه اللعبة.

أياً يكن خيارك، حوِّله إلى تدريب لعقلك المبدع. وعندما تستغرق في مهمتك، خذ وقتك لتسمية الأشياء الجديدة التي تطالعك. فقد يكون ثمة طائر عند البحيرة؛ وقد يكون ما حول مقر الشركة شكل النوافذ. وفي المكتب بإمكانك أن تخصص لحظة للدعابة والمرح، وفاصلاً من الوقت لتمارس هذه اللعبة. ويمكن أن تبرز، من حيث لا ندري، الأشياء المثيرة للاهتمام، أو الأشياء الموضوعية بجانب بعضها البعض في ترتيب غريب. ولعلك تنتبه، عندئذ، للأشكال والأنساق، والروائح، والأصوات التي تجعل المألوف يبدو مشرقاً وجديداً. وإنني أقترح عليك أن تمارس هذه اللعبة في أماكن مهمة.

أصوات وإيقاعات

ثمة طرق عديدة لتدريب الإبداع لديك في ممارساتك اليومية. ففي فيلم «نقر» (Tap) يقوم غريغوري هاينز بدور ابن راقص نقر من الأيام الخوالي. وكان والده قد اشتهر باكتشافه إيقاعات وسرعات جديدة وسط ضجيج المدينة، وهدير الناس والآلات وحركتهم اليومية. فأصبح تنافر النغمات، عنده، إيقاعات موسيقية، فيصدر نغمات موسيقية متناسقة بالنقر بالقدم في دوامة سريرية من الإبداع. وكان هذا نهجه الإبداعي الذي دأب عليه وما انقطع يمارسه كل يوم. والغاية من هذا التمرين هي تجاوز الضوضاء وكل ما يؤدي إلى التلهي وممارسة الوجود في اللحظة الراهنة بأن نصغي إليها بعناية.

ولقد سمعتُ بممثل ارتجالي أصبح خبيراً في التأثيرات الصوتية للمسرح - إصدار أصوات أبواب تفتح، وأشخاصاً يمشون، وهواتف ترن. وقد اتضح لي أنه كان يعمل على خط تجميع في أحد المعامل. وعرفت عنه أنه كان يتدرب

على إصدار صوت ما في أثناء قيامه بكل حركة من الحركات اللازمة لعملية التجميع، ويستمر في إصدار الصوت إلى أن يجيده إجابة تامة، وقد جلب هذه الأصوات وأغنى بها فن الارتجال.

وسواء ركزت على الصورة أم الصوت أو أية حاسة أخرى - فاجعل التمرين على الإبداع ممارسة يومية. وإن جهداً واعياً لرؤية وتعلم أشياء جديدة جزء من الطريق لتمثل الارتجالية وتطوير القيادة الضرورية وحملها إلى الآخرين.

مسميات جديدة لأشياء قديمة

ثمة طريقة مختلفة لنوسع فيها قوة الإبداع لدينا، وهي أن نمنح أسماء جديدة للأشياء المألوفة التي نستعملها كل يوم. ولقد سبق أن عرضنا للشكل الأساسي لهذه العملية. وهذه اللعبة تفيدك في إقامة روابط ذهنية غير متوقعة تساعد في تحرير السيرة الارتجالية لدينا.

وسواء انتبهت إلى ذلك أم لا، ففي كل مرة تتفاعل فيها مع الأشياء المادية، فإن عقلك يعينها بالاسم كما يعرف العمل باسم. «إن يدي»، «تدخل»، «جيبى»، «الأخرج»، «مفاتيحي». «إنني أمسك المقبض لكي أفتح الباب».

جرب تبديل كلمة واحدة في البداية: «إن (طاحونتي الهوائية) تدخل جيبى لأخرج مفاتيحي». ومن ثم حاول تبديل كلمتين مرة واحدة: «إن زرافتي، تدخل سفيتتي الحربية». ثم حول الأفعال أيضاً: «إن حصاني يقهقه في لوحتي ويمجد نباتات البتونيا التي لدي».

جرب هذه: «إنني أكوي مقبض الباب». ومن ثم: «إن توم مدرب التانغو يفصد مقبض الباب الملتوي». وبإمكانك أن تمضي بهذا التمرين إلى حد السخف: «إن فرانك الجميل يرقع البلورات ليسوي قرد البابون». وإذا ما حملت هذا التمرين إلى حد السخف مع فتى في مطلع الشباب، أو رجل طاعن

في السن (عليك أن تعرف هذه العبارات) فإنك تكون قادراً على إثارة الضحك الشديد.

استخدم الجملة ذاتها مرة بعد مرة، مقحماً كلمات بديلة مختلفة في كل مرة، وحين تغدو متمكناً منها، ستكون قادراً في آخر المطاف على استبدال الكلمات عشوائياً عندما تبدأ حقاً بملاحظة عملية «التسمية» اللاواعية التي تجري في دماغك.

وهذه اللعبة شديدة الطرافة، حين تمارسها مع شخص آخر. كما إنها جديرة بأن تمارسها بين الحين والآخر مع عدد من الأشخاص من مستويات مختلفة. وإذا مارستها بمفردك، فإنك على الأرجح ستجد نفسك تضحك بأعلى صوتك دونما سبب واضح بينما تنقلك اللعبة من حالك المعتادة إلى حالة من الإبداع العقلي.

اكتشف ألعاباً جديدة

إن الارتجال نظام مثلما فن العمارة وتشييد المباني والهندسة أنظمة أيضاً. وإننا لا نبني بهذه الأنظمة بيوتاً وحسب، بل نستطيع أن نبني من البيوت بأشكالها وأنواعها كافة ما لا حصر له. كذلك يمكننا استخدامها لبناء ناطحات السحاب أو بيوت الطيور، والكنائس أو المعابد، بالإضافة إلى دور السكن، والأوبرا، والمسارح، والمباني التجارية، والفنادق، والمنتجعات، والبيوت الزجاجية، والبيوت فوق الأشجار، والمراكب، والأنفاق، والجسور، والسيارات، والطائرات، والأبراج، وتقاطعات الطرق العامة، وسفن الفضاء، والأقمار الاصطناعية، والدارات المتكاملة. والقائمة طويلة لا نهاية لها.

باستطاعتك أن تعلم نفسك أن تكون قادراً على توليد عدد لا نهاية له من الألعاب الارتجالية وتطبيقاتها. ثم إنه يمكن استخدام العملية الارتجالية ذاتها في توليد ألعاب جديدة وأفكار تطبيقية جديدة.

ابتكار ألعاب جديدة

إن الصفة «لعبة جديدة» لا تتطلب بالضرورة تفزداً تاماً في مواصفات اللعبة. وثمة طريقة لإضفاء أسلوبك الخاص وشخصيتك على العملية الارتجالية، وهي أن تختار لعبة و«تنشئ منها» تنوعات مختلفة. وفي مؤتمرات الارتجالية سوف تسمع أناساً يعرفون الحضور إلى ألعاب جديدة. وقد تسمع عندئذ استجابة شائعة تطلق عند الاطلاع على ألعاب جديدة، كأن يقول قائل: «آه، إننا ندعو هذه...».

والحق أن هناك ألعاب ارتجالية «جديدة» يتم ابتكارها مع كل يوم جديد تقريباً. وهناك تنوعات من ألعاب مألوفة يخرج بها المرتجلون كلما لعبوا. وإن الوقت الذي تقضيه في دراسة بنية الألعاب وتشجيع نفسك، والأشخاص الذين تعمل معهم، على ابتكار ألعاب جديدة هو تمرين مفيد لتطوير فهمك للعملية بأكملها.

اختراع ألعاب جديدة

بإمكانك اختراع لعبة بأن تختار أنموذج لعبة فتتكب على دراسته بعناية لتكتشف آلية عمله. وتتضمن نماذج الألعاب الأساسية ألعاباً يتوزع المشاركون فيها على صفوف، ومحاور، وأزواج، وحلقات، بالإضافة إلى ألعاب تضم ثلاثة أشخاص وحتى سبعة. وبعد أن تفهم اللعبة، ركّز على إيجاد تطبيقات لنموذج اللعبة تلك تتجاوز البراعة والإمتاع. وفي تطوير التطبيقات في مجالات التعلم وعلم التربية (البيداغوجيا) على وجه الخصوص نفعاً ومنتعة. غير في تصميم المجموعة أو قُم بإجراء تغييرات بنوية أو لوجستية على نموذج اللعبة التي وقع عليها اختيارك. وحين تلعب مستخدماً نموذج لعبة ومعتمداً على هذا النظام، تستطيع أن تطور مجموعة جديدة كاملة من الألعاب التي تبدو وكأنها تطفو على السطح بفعل السحر.

أفكار نهائية

يعتبر الدأب على تنفيذ الأنظمة اليومية ضرورة حيوية لبعث ما فيك من إبداع. وقد تستخدم الأنظمة التي اقترحتها عليك أو قد توجد أنظمة خاصة بك. وإنني أوصي على وجه الخصوص بأن تجد بديلاً يتسم بالمرح.

ومن شأن ابتكارك ألعاباً جديدة واختراعك لألعاب جديدة أن يبقي نظام الارتجالية لديك حياً وطبيعاً. كذلك فإن قيامك بهذا سوف يوسع من استخدامك للارتجال نفسه.

نسمة هواء عليل

التنفس هو ضرب من النظام. وحينما يكون التنفس حسن الانتظام ويعمل كما يجب، فإنه يعزز من قدرتك على أن تكون مائلاً في اللحظة الراهنة. إنه مبعث لنشاطك وعون لك في الاستفادة من الارتجالية على أكمل وجه. والتنفس الجيد عامل رئيس في خلق الإبداع لديك.

عندما نتنفس فإننا نعطي (هواء الزفير) ونتلقى (هواء الشهيق) بالمقدار ذاته. وفي بعض الأحيان نجد أننا نعطي من أنفسنا: نعطي الوقت، والطاقة، والدعم العاطفي، والمال، وما هو أكثر من ذلك. ولعلك لاحظت أنك ما لم تأخذ شيئاً بالمقابل تغدو مستنفداً، ومنهكاً - بل حتى مريراً. وبالمقابل ثمة أوقات يبدو فيها أننا نأخذ ونأخذ وحسب ولا نرد شيئاً مما أخذنا. وهذا ما يؤدي بنا إلى العزلة أيضاً في نهاية الأمر. ويمكن أن نصبح متفخين، ومع ذلك لسنا ممتلئين أبداً. ويمكن لاختلال التوازن في أي من الاتجاهين أن يمنعنا عن العمل في الوقت الحاضر. ويمكن أن يجعل من جهودنا صراعاً أكثر منها ابتهاجاً.

وكلما أطلنا حبس أنفاسنا زدنا من إنتاج غاز ثاني أكسيد الكربون واحتفظنا به في أجسامنا. وعندما يتراكم هذا الغاز، فإننا نبدأ بمعاناة حالات

التسمم . وعندما ندنو من الصدمة نصاب بالهلع . والحق أنه في اللحظة التي نبدأ فيها بحبس أنفاسنا، تأخذ خلايانا بإغلاق النشاطات التي لا علاقة لها بالبحث عن الأكسجين . فيتباطأ تفكيرنا، وتنارجح وتتقلب عمليات الأيض لدينا، وتتسارع نبضات القلب، وتبدأ أوعية الدم بالانقباض من الأطراف فالداخل، ويتقلب ضغطنا الدموي، ويزداد إفراز الأدرينالين، ويتلوها إفرازات الغدد الصم المرافقة . ويستولي علينا الهلع وفي النهاية نصاب بالإغماء .

حين يتوقف التنفس، ولو للحظة، فلن يعني الجسم ما إذا كان ذلك نتيجة قرار واع من المصاب أم بسبب حادث تعرض له . إن الجسم يتخذ في مثل هذه الأحوال إجراءات صارمة وفق نظام موصوف وقديم يؤدي إلى حالة من فقدان الوعي وربما الموت أيضاً .

وبعيداً عن قدرة الإنسان على حبس أنفاسه، نجد أن التقديرات تذهب إلى أن الإنسان يمضي 80% من الوقت في التنفس . ونحن، فوق ما تقدم، لا نستخدم سوى حوالي 60% وحسب من سعة الرئتين . وهذا ليس عملاً مقصوداً . ذلك أننا لا نسمع أحداً يقول حتى في يوم تعيس : «إنني لا أحب العالم اليوم . ولسوف أحتفظ لنفسي بغاز ثاني أكسيد الكربون الأثير لدي» . وربما يقول أحدنا في يوم من الأيام : «إنني تافه» . لكننا لا نقول : «إنني أرفض نعمة الأكسجين . ولن أتنفس اليوم» .

وما ننزع إليه عوضاً عن ذلك هو أن نحبس أنفاسنا لهنية كجزء من عاداتنا السيئة في التنفس . وقد نأخذ شهيقاً ثم نحبس أنفاسنا لحظة . أو نزفر الهواء ونحبس أنفاسنا، ربما على سبيل التنهيد، معتمدين على عادات معينة اكتسبناها . وما لم تكن متدرّباً بأحد أنظمة الوعي بالتنفس، فإن هذه العملية عادة ما تكون عفوية تلقائية . وإن تمثل الارتجالية يعتمد في بعضه على البدء بملاحظة عاداتك في التنفس .

تمرين تنفس قصير



خُذْ نَفْساً واحبسه . وخذْ نَفْساً آخر، ثم آخر، دون أن تدع هواء الزفير يخرج .

حاول أخذ نَفَسٍ آخر، آخر؟ وسوف تجد نفسك في لحظة ما غير قادر على متابعة هذا التمرين . حسناً، دَعِ الهواء الحبيس يخرج وتنفس بشكل عادي لبعض الوقت . حاول تكرار التمرين في الاتجاه الآخر . اطرح هواء الزفير، لا تأخذ هواء الشهيق . اطرد الهواء ثانية، ثم مجدداً . هل تستطيع طرد الهواء من صدرك مرة أخرى؟ على الأرجح أنك لا تستطيع . حسناً . تنفّس بشكل طبيعي لفترة من الزمن قصيرة . لاحظ أنه يتوجب عليك أن تستنشق الهواء وتخرجه بمقدار متساوٍ تقريباً .

أياً كانت عاداتك في التنفس ، فإذا كان اختلال التوازن هو النتيجة ، فإن جسمك سوف يقاوم وسوف يسلبك هذه الطاقة و صفاء الروح والوضوح . إن اختلال التوازن في تنفسك سوف يعيق التزامن بين جسمك ، وعقلك ، وروحك . وإذا لم تكن في تزامن مع نفسك ، فإنك سوف تكون في زمان ومكان آخر .

ولكي تتمكن من الارتجال كل التمكّن وتبتكر إبداعك الخاص ، فإنك سوف تحسن صنعا بإبداء العناية بتنفسك . تعلم أن تتنفس بشكل كامل ومستمر . وتعلم أن تستخدم تنفسك بوصفه أداة لتبقى مائلاً في اللحظة الراهنة ، بشكل كامل . والمعلومات المتصلة بطرق ممارسة التنفس غزيرة ومتوفرة . حاول أن تتطلع ، حسبما تمليه عليك اهتماماتك ، إلى مجالات الرياضة ، والموسيقى ، والرقص ، والتأمل ، واليوغا ، وفنون القتال لتنال منها نصيباً أكبر من التوجيه .

توازن بين الأخذ والعطاء

لكي نبلغ القدرة على ابتكار إبداعنا الخاص، علينا أن نكابد لنبلغ حالة التوازن الضروري. كذلك علينا في الوقت ذاته أن نميز في العديد من نواحي حياتنا بين الأخذ والعطاء. فنحن كثيراً ما نقدم الدعم العاطفي لعائلتنا وأصدقائنا في أوقات الشدة، ومن ثم يكون علينا انتظار نزول الشدة بنا لننال دعمهم بالمقابل. كما يتوجب علينا إعطاء الأطفال دعماً عاطفياً ولا يمكننا أن نتوقع دعماً منهم وهم ما يزالون صغاراً.

إننا نعمل، في بعض الأحيان، لنكسب المال في أحد المجالات، في حين نجد متعتنا المعنوية في مجال آخر. وعندما نعمل مستقلين أو في وظائف جديدة، فإننا كثيراً ما يتوجب علينا أن ندأب على العطاء مدة طويلة نوعاً ما، قبل أن يعود علينا العطاء بمكافآته. وهذا يصدق على التعليم والتأهيل أيضاً.

للعديد من الوظائف جوانب إيجابية وسلبية في آن واحد؛ ولعلنا نفوز بالرضا بالتركيز على ما هو إيجابي. وفي أحوال كثيرة في عملنا الوظيفي يجب أن يكون ثمة فصل بين الأخذ والعطاء. ومع ذلك، فإذا لم يتم بلوغ التوازن في نهاية المطاف، فقد تكون النتائج ضارة.

إذا ما كنت تجد السرور في عملك، فلعلك تنال منه أقصى ما فيه وتبذل له أقصى ما تستطيع. وإنه لمن شأن البهجة أن توفر لك أفضل توازن عام في حياتك. والسعادة والرضا في سيرورة الحياة تخلق إحساساً بالتوازن وفي النهاية إحساساً بالغبطة. وإنها لفكرة مفيدة جداً لك، وأنت تستخدم الارتجالية لأية غاية من غاياتها، أن تنال السرور والرضا من العملية ذاتها. وإن جزءاً من عملك أيضاً أن تساعد الآخرين على بلوغ السرور والرضا - أن يحققوا التوازن في العملية أيضاً.

إذا خلت عملية التعلم والتغير من السرور والرضا، فإن الأحداث نفسها قد تغدو تجربة سلبية وقد يفقد المشاركون إرادة الانفتاح. وبدون السرور

والتغذية الراجعة الإيجابية، سوف يضعف الاحتمال باستعادة المعلومات من الذاكرة أو تغيير السلوك الحقيقي بشكل مؤثر. كذلك يتضاءل الاحتمال بالاستفادة من المعلومات في التطبيق مستقبلاً، إن افتقدت الاستغراق والتفاعل في العملية ذاتها.

إن علينا كمدرّاء للارتجالية أن نشق الطريق أمام الآخرين بالفعل. علينا أن نجعل الأفعال تفصح عن الكلمات، أن نكون الرواد بالعمل، نحيا الدرس، نواجه الوقائع، ننفعل بالرؤى، نسرع الخطى، نقبل على الدهشة، نطاردها أهدافنا، نبتهج بالحقيقة، نتنفس بكل كياناتنا... أدركت الفكرة؟

حول «جو»

في بدايات عملي بالارتجال، جاءنا شاب إلى ورشة عملنا. وسوف أدعوه «جو». كان «جو» هذا في منتصف العشرينيات من عمره. وكان قد تعرّض قبل ذلك بسنوات لحادث خطير جعل عمره العقلي والعاطفي يتوقف عند الثانية عشرة. وكان يقيم خلف أحد المخازن، ويعيل نفسه بتنظيف ذلك المخزن.

كان «جو» قد شاهد برنامجاً ارتجالياً. وعقد العزم عندئذ على أن يتعلّم طريقة القيام به. ولما أراد أن يزورنا تهيئاً وابتاع بذلة جديدة من البوليستر، مقلّمة باللونين البني والبيج. ولقد جاءنا إلى ورشة العمل وهو يرتدي هذا اللباس.

كان «جو»، بمعايير الشبان المنهمكين بألعابهم في ذلك الحين، بطيئاً محدود الفكر. وبدا في نظر من هم أصغر سناً غريباً بعض الشيء. وكان الكثيرون غير مرتاحين لوجوده بينهم، بينما أثر بعضهم الآخر ألا يشركوه معهم في اللعب. وفي كل مرة كان يأتي إلى ورشة العمل أو العرض كان يرتدي البذلة ذاتها. وفي كل مرة كان يأتي أيضاً بالقلب المفتوح ذاته، والابتسامة



الودودة ذاتها، والإيمان الراسخ ذاته بأن بإمكانه القيام بالعمل . كان يصل دوماً بابتسامته الودودة، وصبره، ورغبته في الضحك، وتسامحه الهادئ حيال أولئك الذين يناون بأنفسهم عنه .

ولم يطل الأمر حتى استقرّ «جو» في المكان، ووجد الجميع طرقاً تجعله يعتلي خشبة المسرح دون أن يعيق العروض . وكان هناك من استغلّه بطريقة قاسية إلى حدّ ما، وكأنه جزء من مستلزمات العمل المسرحي، لمجرد الضحك . وكان لوجوده على المسرح، والآخرين يضحكون منه، أحلى مذاق عنده . كان ذا قلب يفوقنا سعة وكرماً، فلم يكن ليضيق بذلك الضحك، وكانت أضواء المسرح عنده، بمثابة إكسير، يمنحه مشاعر جديدة فيغرق نفسه فيها .

وبعد فترة قصيرة أصبح الجميع أكثر تسامحاً، ونضجاً، ولطفاً، وفي النهاية أكثر حذباً على «جو» . وانتهى عهد القسوة والفظاظة عندما أصبح صاحبنا أحد أفراد «عائلتنا» . لقد وجد «جو» في الارتجالية البيئة الملائمة له . كان «رجلاً مستقيماً» طبيعياً . وكانت لديه كل براءة وحماسة ابن الثانية عشرة، وحكمة من خاض معارك الحياة بما يزيد كثيراً عن عمره . لقد كبر ونما عوده . وازدادت قواه وتناقصت نقاط الضعف عنده . وكان متعة وبهجة لمن يشاركه اللعب أو العمل . لقد أصبح «جو» مصدر إلهام لنا جميعاً . لقد كان موجوداً من أجل العملية ذاتها .

نجد الارتجالية

كل من يمارس الارتجال لا بد أن يواجه نجداً . إن الحصافة والذكاء، وروح الدعابة الطبيعية وحتى الموهبة الفطرية سوف تنفذ جميعها بعد مدة قصيرة . وفي آخر الأمر يفسح الوجه الذي نظره للناس المجال لظهور ذاتنا الأعمق . لقد أتيت لي أن أتعرّف إلى الأفاذاذ من «ذوي الحصافة» والمواهب، وقد جاؤوا إلى الارتجالية وهم مستعدون لخوض غمارها . ولكن، عندما يعمل

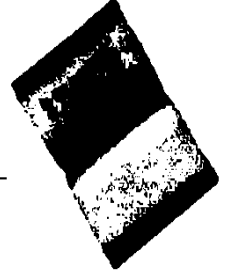
الناس في ورشَتَي عمل أو ثلاث أو أكثر، وفي عرضين أو أكثر كل أسبوع، تجد حتى الذكاء الاستثنائي والموهبة ينضبان بعد بضعة أشهر - أو سنة أو سنتين على الأكثر. وفي كل مرة ينفد فيها الذكاء، والدماغ، والحصافة، والموهبة، والحظ، والالتزام بالأصول، ينشأ «نجد الارتجالية». ويتوجب على اللاعب أن يبلغ أعماق ذاته ليرفد نفسه بمزيد من مصادر القوة. وفي هذا يكمن منبع الإبداع. وهنا يمكنك أن تتمثل الارتجالية وتجعلها خاصة بك.

الأزمة الارتجالية

إنه لأمر مألوف أن يمر المرء في الفترة ما بين الشهر والستة أشهر من دخوله في العملية الارتجالية بـ «أزمة ارتجالية». وهذه الأزمة تتطلب التحرر من المقاومات جميعها ودخول ذلك العالم المجهول، عالم الإبداع الارتجالي الخالص. ويمكن لوسيط ارتجالي مؤهل وخبير أن يدفع إليها، بحيث إن أزمة ارتجالية مبكرة، أي الأزمة التي ترافق بلوغ الحرية، يمكن أن تقع بمستوى ملموس في غضون بضع ساعات.

وتبدو الأزمة الارتجالية متشابهة في كل مرة ومع كل شخص، بصرف النظر عن متى وكيف وقعت. إنها تشبه قليلاً الخوف والهلع. فقد تفقد عيناك تركيزهما، وتأخذ راحتك بالتعرق، وتتسارع نبضات قلبك، وتبدأ باللهاث، وقد ينتابك شعور بالدوار. وكثيراً ما تكشف الأزمة عن نفسها بشكل مقاومة أو ارتباك أو نزعة عدوانية. ويخبرنا من عانى هذا التحول لاحقاً عن فقدان التوجُّه، وضياع الإحساس بالزمن، وإدراك حسي متزايد، ثم شعور ببلوغ انطلاقة جديدة واسترخاء.

وبالاعتماد على براعة تنويرية، وتوجُّه نحو التمرکز حول المشارك - بما في ذلك الانخراط الشخصي والقيادة - والالتزام بالقوانين، والنظريات، والممارسات، والغايات، والأشكال والروح، يمكن لمدير الارتجال أن يقود المشاركين لتجاوز هذه الأزمة والوصول مباشرة نحو إبداع شخصي واجتماعي.



إن العمل الخارق الذي قام به «جو» قد عرض لي عند بداية السنة الثانية من عهده باللعب الارتجالي. وكان قد انضم إلى مجموعة ورشة العمل يومئذ بعض الشبان الجدد، الموهوبين جداً، والأذكياء. وفي إحدى الأمسيات وصلت لاعبة جديدة إلى «الأزمة الارتجالية». وقد خانها دهاؤها، وذكاؤها، وعمق اطلاعها الاستثنائي، وموهبتها، وبراعتها، وانضباطها، واستجاباتها النمطية، وأصبحت تائهة، ربما للمرة الأولى في حياتها.

في ذلك المساء اعتلى «جو» مع لاعب خبير آخر خشبة المسرح، فقدم عرضاً بديعاً أثار إعجاب الحضور وتصفيقهم الشديد حتى اهتزت القاعة. كان كل ما فعله أنه اتبع القواعد، ومشى في الدرب، وفتح قلبه الكبير، واسترخى في اللحظة الراهنة، وراح يلعب من أعماق قلبه بصدق. إن ممارسة جوثان لعبة «ما الذي لم نشاهده من قبل؟» تذكُرني بالطريقة التي جرى فيها «جو» عبر الارتجالية.

هَمَسَتِ الشابة التي دخلت الأزمة محدثة نفسها بصوت عالٍ: «إذا كان باستطاعة «جو» القيام بهذا، فباستطاعتي أنا أيضاً القيام به». ونشأت رابطة، ليس بين «جو» وهذه الشابة فحسب، بل بين هذه الشابة وروح الارتجالية، روح الإبداع، روح الحياة. لقد أسرت البساطة والتعقيد المتزامنين لهما. وعندما اعتلت المسرح ثانية، تحولت الغشاوة التي على عينيها إلى تألق، وتحول ترددها إلى مثابرة والتزام، وتخلّى عقلها عن سيطرته، وأضفى القوة على كيائها كله. فأثارت إعجاب الحضور وتصفيقهم الشديد حتى اهتزت القاعة من جديد.

لكي تستخدم الارتجال بشكل فعال كأداة لإدارة العمل ينبغي عليك أن تعاني أزمته الارتجالية الخاصة. وإذا ما أحسنت استخدام الخبرة، فسوف

تعاني الأزمة أكثر من مرة. وفي كل مرة تخبر فيها الأزمة سوف تجد نفسك على الجانب الآخر من الحاجز أو القصور الذاتي أو المهني.

لتنشط الإبداع في الارتجالية ولتتمثله، عليك أن تقضي وقتاً معه طوال الأعوام. إن الارتجال، سواء كان يهدف إلى التوجيه، أو التدريس، أو اللعب، أو كسب العيش، فهو دراسة تستغرق العمر. فيبدأ مع نفسك ويمر عبر الممارسة المنهجية لعناصره كافة، بخطوات صغيرة، وناجحة، وتدرجية، نحو الرؤية الإنسانية القديمة للتقدم. فتأبر على الأمر معتمداً على البهجة وروح الدعابة.

خاتمة

كان من دواعي سروري العظيم، سنة 1979 م، أن ألتقي المعماري، والمخترع، والكاتب، والفيلسوف العظيم ر. بكمينستر فولر R. Buckminster Fuller. وكنت قد قرأت الكثير من أعمال «بوكي» «Bucky» (كما يعرف بين أصدقائه وعشاق أعماله) وشغفت بأفكاره وتفكيره. وكان يومئذ بليغاً في حديثه كما هو في كتاباته، ملهماً كما البناء المقبب الذي أبدعه. وكان المضيفون قد شاؤوا تكريم المحاضر في تلك المناسبة فأقاموا حفل استقبال على شرفه بُعِدَ الانتهاء من المحاضرة.

مكثت أنتظر دوري للقاءه حتى أتحت لي الفرصة لمصافحته واندفعت أتحدث عن أعماله. ولا بد أن الانفعال غلب عليّ فأخذت أسلك سلوك المراهقات اللواتي يهوين نجوم موسيقى الروك أند رول. وكان طوال الوقت يصغي إلى حديثي متلطفاً، ويهز رأسه مبتسماً. ثم قال بصوت رقيق ينبئ بصدقه: «هذا من لطف طبعك. فشكراً. والآن انس أمري وامض وافعل شيئاً». وأنا بدوري أشير عليك، أيها القارئ، بما أشار به «بوكي»، أن انس أمري وامض إلى أمر تفعله.

فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة



ثبت المراجع

Arch, Dave. *Showmanship for Presenters: 49 Proven Training Techniques From Professional Performers*. San Francisco: Jossey-Bass/Pfeiffer-CTT Press, 1995.

Bandler, Richard. *Using Your Brain for a Change*. Moab, UT: Real People Press, 1985.

Barton, Robert. *Acting, Onstage and Off* (2nd ed.). New York: Harcourt Brace College, 1993.

Boyd, Neva L., & Dagny Pederson. *Folk Games of Denmark and Sweden*. Chicago, IL: H.T. FitzSimmons, 1915.

Boyd, Neva L. *Handbook of Games*. Chicago, IL: H.T. FitzSimmons, 1945.

Bridge, William H. *Actor in the Making*. Boston, MA: Expression, 1936.

Campbell, Don. *The Mozart Effect*. New York: Avon Books, 1997.

Coleman, Janet. *The Compass*. New York: Alfred Knopf, 1990.

de Chardin, Pierre Teilhard. *The Phenomenon of Man*. New York: Harper & Row, 1959.

Duchartre, Pierre Louis. *The Italian Comedy*. New York: Dover Publications, 1929.

Hartnoll, Phyllis. *The Theatre: A Concise History*. London, England: Thames & Hudson, 1968.

Hayakawa, S.I. *Language in Thought and Action*. New York: Harcourt, Brace & World, 1964.

Johnstone, Keith. *Impro, Improvisation and the Theatre*. New York: Theatre Arts Books, 1979.

Korzybsky, Alfred. *Science and Sanity: An Introduction to Non-Aristotelian Systems and General Semantics*. Lancaster, PA: Science Press, 1933.

McCrohan, Donna. *The Second City*. New York: Putnam, 1987.

Mitchell, Don, Carol Coles, & Robert Metz. *The 2000 Percent Solution*. New York: American Management Association, 1999.

Nachmanovitch, Stephen. *Free Play: Improvisation in Life and Art*. Los Angeles: Jeremy P. Tarcher, 1990.

Neeld, Elizabeth Harper. *Seven Choices*. New York: Dell, 1990.

Partch, Harry. *Genesis of a Music: An Account of Creative Work, Its Roots, and Its Fulfillments*. New York: DaCapo Press, 1974.

Pearce, Joseph Chilton. *Magical Child Matures*. New York: Bantam, 1985.

Pike, Bob. *Creative Training Techniques Handbook*. Minneapolis, MN: Lakewood, 1994.

Spolin, Viola. *Improvisation for the Theater*. Evanston, IL: Northwestern University Press, 1963.

Spolin, Viola. *Theater Games for Rehearsal*. Evanston, IL: Northwestern University Press, 1985.

Stevens, John. *Invincible Warrior: A Pictorial Biography of Morihei Ueshiba, The Founder of Aikido*. Boston, MA: Shambhala, 1997.

Sweet, Jeffrey. *Something Wonderful Right Away*. Toronto, Ontario: New Books, 1978.

von Oech, Roger. *A Whack on the Side of the Head*. New York: Warner Books, 1983.

Whitelaw, Ginny. *BodyLearning*. New York: Penguin Putnam, 1998.



حول المؤلف

روبرت لوي Robert Lowe مؤسس وكبير المديرين في Improvisation Incorporated، وهي مؤسسة تربوية استشارية تختص باستخدام أساليب الارتجال المسرحي في تطوير المؤسسات والتواصل في التجارة والأعمال والمجالات المهنية، مما جعلها مقصد الشركات الكبرى في طلب المشورة، ومنها: ذي سوثرن كومباني، ايه تي أند تي، ميدترونيكس أنكوربوريتيد، جورجيا باسفيك كوربوريشن، ذي جفرمنت سرفيسز ادمينستريشن، مترو أثلتا رابيد ترانزيت أوثيريتي، ذي ساوث إيسترن ريجينال أسوشييشن أوف جيرلز سكاوتس اكسترا كيتيفز، سنترز فور ديسيز كنترول أند بريفيشن، جورجيا بابتيست ميديكال سنتر، ذي فولتن كاونتي ستاف ديفلبمنت، ميتشل أند أسوشييتس، سنتر فور بيوبتري آرتس.

كان لوي خلال العشرين سنة التي أمضاها في الارتجال درساً وتطبيقاً، مراقباً ومدرباً، ممثلاً ولاعباً، مديراً ورائداً في استخدام الارتجال في مجالات غير مجال التمثيل. وقد سبق أن قام بتأسيس The Next City Company Theatre بأثلتا وعمل مخرجاً في الفرقة، كما عمل مخرجاً أو ممثلاً رئيساً في عدد من الفرق الارتجالية، منها The Let's Try This Plaers في معهد جورجيا التكنولوجي الذي عرّف طلابه إلى الإبداع بالارتجال وعمل على رعايته طوال أكثر من عشر سنوات. وقد علّم لوي فن الارتجال والكوميديا المرتجلة والخطابة والمحاضرة، وعمل في تقديم الاستشارات الاجتماعية والشخصية في

عدد من المجالات . وكانت مسرحيته Improv Comedy Works Hop ، وتمثيلها على خشبة المسرح كمشروع تخرج ، قد سمحت لعشرات «الناس العاديين» بالوقوف على خشبة مسرح الارتجال وفي مواجهة حشود من الحضور . أعماله في مجال الارتجال معروفة في عشرين بلداً غير الولايات المتحدة .

عمل روبرت لوي مشاوراً في مجال الإدارة وخطيباً وأستاذاً جامعياً مشاركاً، ونائب رئيس شركة تعمل في مجال الخدمات المالية، وممثلاً للمبيعات على المستوى الوطني، ومحلل برامج ومدير مشروع، ومراقباً في الخدمة الاجتماعية - في ناحية سان كوينتن في شمال كاليفورنيا، ومديراً في دائرة المستهلكين في جنوب وسط لوس أنجلوس، وضابطاً في البحرية الأمريكية، ومربياً في الدوائر القضائية وملحقاتها والبلديات، ووكيل قانوني . كما عمل مديراً في الكشافة، وجابياً في شركة كبرى، ونجاراً وكهربائياً، وكان ناشطاً سياسياً، وناشطاً اجتماعياً، وداعية لتوظيف ذوي الاحتياجات الخاصة، وممثلاً وراقصاً، ومدرباً في فن التأمل، ومعلماً للأطفال، وشاعراً، ومؤرخاً، وفيلسوفاً . كما كان Eggle Scout، كشاف نسور، الأمر الذي كان مدعاة لسرور والدته ووالده بما لا حدود له .

عمل روبرت مدرساً في قسم الاتصال بجامعة ولاية جورجيا طوال اثنتي عشرة سنة، درس خلالها فنون «التواصل الإنساني، والخطابة العامة، والاتصالات التجارية والمهنية، والصوت والفصاحة، والتمثيل، ودراسات خاصة في الارتجال»، وحيث نال التكريم لتفوقه في عمله مدرباً من خارج الهيئة الجامعية، بدوام جزئي . وهو من همك حالياً في بحث أكاديمي حول الارتجال كأداة في التواصل الإنساني، في إطار برنامج لطلاب الماجستير والدكتوراه في الاتصالات الإنسانية .

يحمل روبرت لوي الحزام الأسود من الدرجة الثانية في فن الأيكيدو،

الذي يمارسه منذ ما يزيد عن العشرين سنة، وله أكثر من سبع سنوات من الخبرة اختصّ فيها بتعليم الأطفال. نشرت مقالاته في موضوعات فنون القتال، الأيكيدو، في مجلتي: Aikido today و The journal of Asian Martial Arts Magazine.

متزوج وأب لطفل لامع في الحادية عشرة من عمره، وهو في مقام الأب لولدي زوجته، وأحدهما شاب في الثانية عشرة من عمره، والثانية في الخامسة عشرة ويقدر فيها مواهبها التي ما انفكت تدهشه أكثر مما تدري. وروبرت يمضي كل يوم وقتاً يشكر فيه الله على نعمه عليه.

وهو في المقام الأول وقبل كل شيء رجل وجد قبل أكثر من عشرين سنة القوة للاستغراق في اللحظة الراهنة وما عاد مستعداً أو يقوى منذ ذلك الحين على التخلي عن هذه العادة. وحين يتحدث عن الارتجالية، والإبداع، وروح الإنسان، وقوة العفوية والتلقائية تشع عيناه بريقاً، والهواء من حوله يضطرب، وقدماه تكادان لا تستقران على الأرض.

نشأ روبرت لوي، في حيّ كان فيه معدّل جرائم الأحداث من أعلى المعدلات في أمريكا في السنوات ما بين 1950 و1970 م. وكانت المدارس تحفل يومئذ بعصابات الأحداث قبل ظهور عصابات ذوي الأزياء الغربية وسائقي الدراجات النارية في الشوارع حيث تعلّم أن يمشي في الطرقات بقلب عامر بالأمل. عمل في مجتمعات الفقر في جنوب وسط لوس أنجلوس أثناء أحداث الشغب «الأولى» في منطقة واتس. رأى العالم طوال عهد الحرب الفييتنامية يرتد فجأة على نفسه، لتستبد به الحاجة الملحة إلى عمل إنساني صميمي وإبداعي حقاً. ولوي، يرى الآن أن الحاجة إلى هذا العمل غدت على امتداد الثمانينيات والتسعينيات أشد إلحاحاً، وما زالت هكذا مع دخول الألفية الثالثة.



Exclusive

For

www.ibtesama.com