

لا بأس بالتسويق

الكاتب



شيماء المرزوقي

تراكم لدينا أن التسويق، وهو تأجيل المهام والأعمال ونحوها، يعتبر من الممارسات السلبية وغير الحميدة، والتي تعتبر عدوة للنجاح، وعائقاً أمام النشاط والحيوية والإنجاز، ومع هذا فإنه يظهر لنا أن هناك جانباً آخر يتعلق بالإيجابية في هذه الممارسة.

مبدئياً، ستبدو الفكرة جديدة وغريبة بالنسبة للبعض، لكنها تستحق أن توضع في عين الاعتبار وأن يتم تجربتها. الإنسان ليس رجلاً ألياً، جميعنا تمر بنا حالات مزاجية وتقلبات نفسية، قد تسبب في البعض من الأوقات عجزاً أو عدم رغبة في التوجه لأداء عمل ما أو لإتمام مهمة ما، ومع مثل هذه الحالة المزاجية نحتاج لبعض الوقت، كالاستراحة أو التقاط الأنفاس. مثل هذه الحالة شائعة وليست غريبة، بل إنه من الأفضل عدم العمل وحالة من الإعياء أو التعب أو الإرهاق أو القلق تسيطر علينا، لأن مخرجات هذا العمل ونتائجه قد تكون غير ناجحة وليست وفق المأمول. وكما هو معروف، فإن الهدف من العمل هو الإنجاز والتمام والتميز والتفرد. لذا قد نحتاج للتوقف في البعض من الأحيان، والتقاط الأنفاس أو الاسترخاء واستجماع الأفكار، ثم الانطلاق بحيوية ونشاط.

قرأت قبل فترة من الزمن عن عالم النفس والمؤلف الأمريكي آدم جرانت الذي أجرى تجربة علمية عن العمل الإبداعي جمع خلالها عدداً من الناس وقسمهم إلى مجموعتين، طلب من المجموعة الأولى بأن يقوموا بكتابة أفكار إبداعية لعلامة تجارية جديدة، وطلب من المجموعة الثانية الأمر ذاته، لكنه أوصاهم بالتمهل وعدم الاستعجال بل بالملاحظة لمدة تتراوح بين خمس إلى عشر دقائق قبل شروعهم في عملهم. بعد أتمت كل مجموعة ما طلب منها، قام بتقييم المستوى الإبداعي، فكانت النتيجة أن المجموعة الثانية التي تأخرت لبعض الوقت، كانت أعمالها أكثر إبداعاً من المجموعة الأولى، وهنا استنتج أن منح الوقت والتأجيل أو، إذا صح التعبير، المماطلة، لم تكن سيئة دوماً.

بطبيعة الحال هناك مهام حياتية لا ينصح فيها بالتسويق ولا التأجيل، وإنما من المهم القيام بتنفيذها في وقتها المحدد. من المهم الوعي بأن البعض من المهام والأعمال يحتاج للتركيز والترتيب في تنفيذها وعدم الاستعجال، بل إن العجلة قد

تعتبر هدامة و كارثية، هنا المماثلة مطلوبة، ولكن لا تجعلها سلوكاً حياتياً ولا نهجاً ولا عادة

Shaima.author@hotmail.com

www.shaimamarzooqi.com

"حقوق النشر محفوظة" لصحيفة الخليج. © 2024