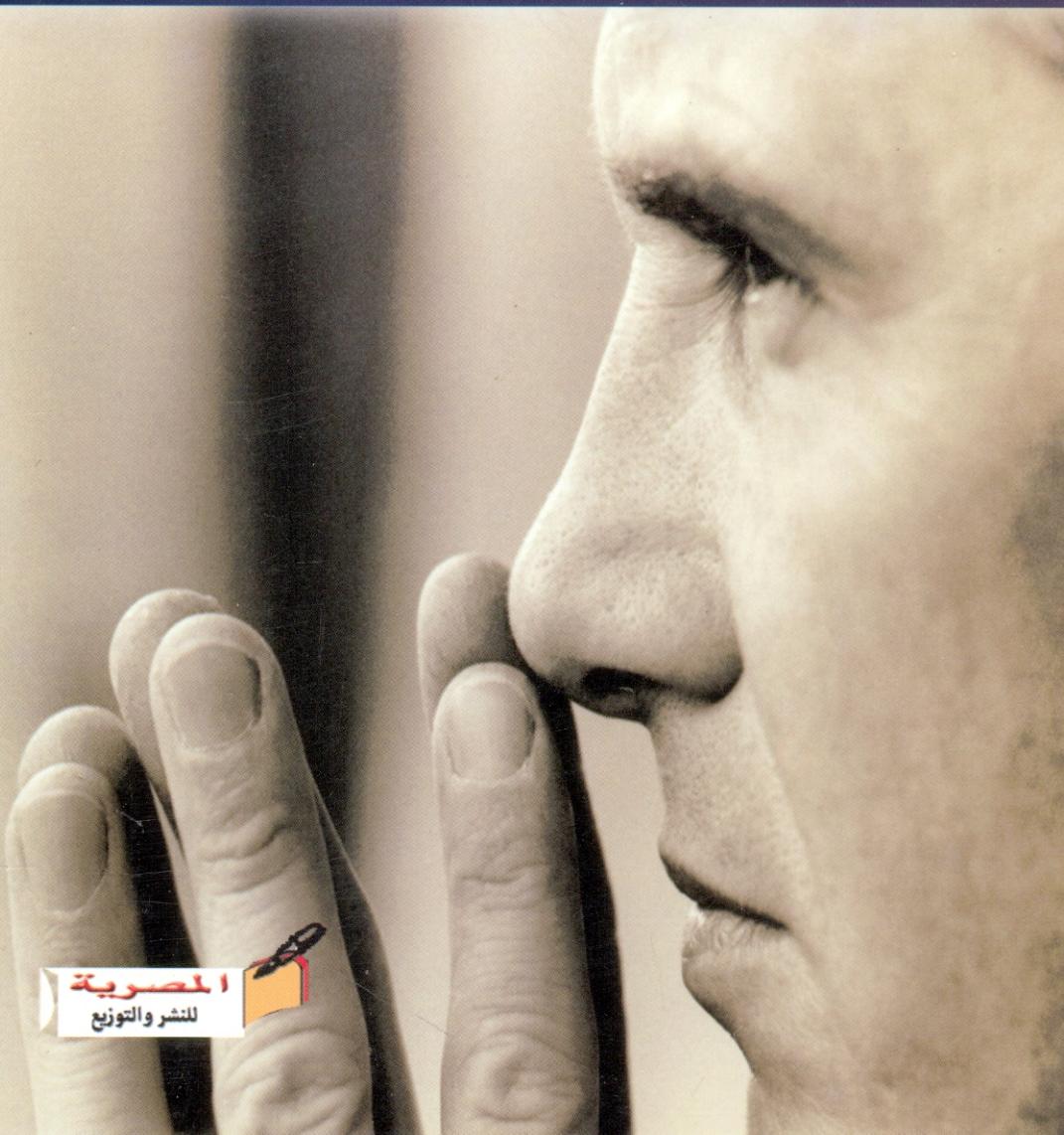


قۇڭىزلىرى

أشترف عبد النبى



المصرية
لنشر والتوزيع

قُوَّةُ التَّرْكِيز

إعداد

أشرف عبد النبى

المصرية

لنشر والتوزيع

الكتاب : قوة التركيز

المؤلف : أشرف عبد النبي

الناشر : المصرية لنشر والتوزيع

ت : ٠١٢٩٦١٩٥٩٩ / ٠٢٣٧٣٢٠٤٥٦

الطبعة الاولى : القاهرة ٢٠٠٩

المشرف العام : محمود هريدى

حقوق الطبع محفوظة للناشر

رقم الاريداع : ٢٨٢٥ / ٢٠١٠

الترقيم الدولى : ١٨-١٦٠-٥٨٤٧-١٥٦١٥

قوة التركيز

مقدمة

نصائح في البداية

كيف تطور مقدرتك على التركيز ::

١- افعل ما تره ضروريا لضمان فهم ما تقرأ أو ما تدرس.

ادرس المحتوى يوما بيوم.

اربط المعلومات المدرسية بالعلوم العامة خارج نطاق الدراسة.

اقرأ كل كلمة بعناية تامة وتبعد أفكار الكاتب.

٢- حاول الاستمتع بما تدرس.

كن يفظ لما فقد تكون له علاقة بالمادة من قراءات ومشاهدات خارج سور المدرسة.

البحث عن المبادئ العامة في الفصل المدروس من الكتاب يسهل من قدرتك على التركيز.

غير المادة ونوع النشاط الذي تقوم به فاقرأ ساعة وأكتب ساعة أخرى لكي لا تشعر بالملل.

٣- ضع هدفا في ذهنك وأنت تذاكر.

حدد أهدافا قصيرة المدى وأنت تؤدي واجباتك القرائية.

حدد أهدافك التي تريد إجازها بما يتناسب مع الوقت المخصص لتحقيقها فان كان الوقت قصيرا جدا شعرت بالفشل. وإن كان الوقت طويلا جدا شرد ذهنك.

٤- افعل كل ما بوسعك لاستمرار تركيزك أثناء المذاكرة.

خذ فترات من الراحة تتراوح ما بين ٥٠-٤٥ دقيقة من الدراسة.

لا تدع أي مشتتات من حولك تضايقك بل تصرف بصورة حكيمة ثم ارجع إلى عملك.

لا تسمح للقلق والخوف بالتدخل في تركيزك الذهني حتى لا تواجه صعوبة في

تحقق أهدافك الدراسية.

٥- جرب تطبيق نظام الدراسة الجيدة إلى عادات ثابتة.

ادرس وفق جدول أو نظام معين لأن ذلك سيساعدك على تكوين عادات دراسية نافعة.

نظم دراستك على أساس وضع المادة الصعبة والأقل متنة بالنسبة لك بالوقت الذي يفترض أنك قادر على التركيز بسهولة. والمادة الأكثر متنة والأقل صعوبة بالنسبة لك في الأوقات التي لا تكون فيها يقظا تماما.

٦- حاول التأكد من الحصول على نتاج مذكراتك المتمرة. وجه بعض اهتمامك لتحديد ما يمكن عمله للحصول على درجات جيدة تتناسب مع جهودك.

كافى نفسك عند الحصول على درجات جيدة بأخذ قسط من الراحة. ما قد يبدو قليل الأهمية من معلومات أو قدرات الآن يحتمل أن تثبت أهميته في المستقبل. لذا خصص وقتا للدراسة وكن سعيدا بالمعلومات بدلا من تضييع الوقت في التساؤل عن مدى أهمية دراسة هذه المادة أو تلك

استخدام مهارة التركيز

أحد عشر عائقاً أمام استخدام مهارة التركيز

أ- التشتيت: من الواضح أنه من الصعب عليك التركيز عندما يقتحم الضجيج والناس وجرس الهاتف جو التركيز لديك

ب- قلة التدريب والممارسة: إن التركيز مهارة لذلك لا يمكنك إتقانها إذا لم تتعلمها ومارسها بشكل يومي

ت- عادة عدم تركيز الاهتمام وانشغال العقل بشكل دائم: لدى بعض الناس مشاغل كثيرة في حياتهم لدرجة أنهم تعودوا على تشتيت طاقاتهم. فهم بحاولون أن يقوموا بأشياء كثيرة أو يفكروا بها في وقت واحد معاً

ث- قبول الإحباط البسيط: هناك نوعان من الناس في هذا العالم: نوع تعلم التعامل مع القلق والإحباط في الحياة ونوع يتنمنى لو أنه يستطيع ذلك - حكمه

ج- ضعف الاهتمام أو عدم وجود حافز: يقال ببساطة إنه لا تركيز بدون وجود الاهتمام وهذا يعني أنه إذا كنت تقوم بهمة ليس لها جاذبية بالنسبة لك فإن عليك أن تبرز عامل الاهتمام عشوائياً لتوليد حافز لديك. وإذا فإن عقلك سيقاوم أي محاولة للتركيز

ح- المماطلة: تعرف المماطلة بأنها النأجيل النلائقى لهمة غير محببة . بدون وجود سبب معقول . ويقوم بعض الناس بتأجيل الأمور التي لا تروق لهم . دون الأخذ بيد الاعتبار النتائج المتربعة على هذا التأجيل . وتعتبر المماطلة شكلاً من أشكال قبول الإحباط البسيط

خ- عدم وضوح الخطة أو الهدف: تعزى عدم قدرتك على التركيز أحياناً إلى عدم إعطائك عقلك مشروعًا معيناً وتصوراً محدداً وخطة عمل محددة

د- تزاحم الأولويات في العقل: إن عدم قدرة بعض الناس على التركيز قد لا تكون ناجمة عن فشلهم في اختيار مشروع معين . وإنما بسبب اختيارهم لشاريع كثيرة . فإذا كانت هناك تزامنات كثيرة وواجبات محددة وتاريخ معينه تزاحم

لجلب اهتمامك . فإن عقلك سيرفضها جمِيعاً بسبب عدم قدرتك على تحديد الأولويات

ذ- التعب والإجهاد والمرض : التركيز طاقة عقلية موجهة . فإذا كنت متعباً أو مجهداً أو مريضاً فإنه لن يكون لديك الطاقة الضرورية لاستخدام قدراتك العقلية . وربما تؤثر أدوية معينه على قدراتك على التركيز

ر- انفعالات بلا حلول : عندما لا تركز في بعض الأحيان فإن هذا ليس بسبب عدم قدرتك على التركيز . بل بسبب وجود مشكلة كبيرة تستدعي تعلم اهتمامك دون أن ترك مجالاً لأية مسؤوليات أخرى

ز- الموقف السلبي : يعتبر الموقف السلبي أقوى المعوقات جمِيعاً لأن الإنسان يتصرف حسب اعتقاده . فإذا كنت تعتقد في عقلك أنك تستطيع التركيز . فإنك لن تستطيع التركيز

كيف تكسب مهارة التركيز

الخطوة الأولى : اعزل نفسك وتخلص من مسببات التشتت . انتظر حتى نهاية اليوم بحيث تكون انتهيَّت من التزاماتك . أحل بنفسك في غرفة هادئة . وأوقف عمل أجهزة التلفاز والمذياع . اجلس في كرسٍ بحيث يكون الجاه مسند الظهر في وضع رأسٍ

الخطوة الثانية : اختر لنفسك مهمة سهلة . إن المهمة التي أثبتت بجاحها لدى مئات من الناس هي أن تقرأ أو تكتب أو تقول بصوت مرتفع لمدة خمس دقائق جملة قصيرة وهي (إنني جيد في التركيز على الكلمة ((جيد)) . كما أن تكرار الجملة السابقة مرات ومرات . له قيمة مزدوجة لأنَّه يفيد في تأكيد المعنى . ويتخذ العقل الباطن هذا التأكيد كحقيقة إيجابية تحسن الصورة عن الذات .

ويعتبر مجرد إعادة الجمل السابقة تدريبات على مهارة التركيز

الخطوة الثالثة : اضبط ساعة المنبه بحيث ينطلق جرسها في خلال خمس دقائق . أو كل لعمرك المطلوبة منه وهي (إنني سأقرأ أو أكتب أو أقول) جملة إنني جيد في التركيز . اختر واحداً من الأساليب الثلاثة (أي أقرأ أو أكتب أو أتلفظ) وركز عليها دون غيرها خلال الخمس دقائق إلى أن ينطلق جرس المنبه

الخطوة الرابعة : إذا شغلت بأمر آخر أثناء التركيز . تدرب على وقف التفكير ثم عد إلى مهنتك الأصلية بتركيز أعظم . تعتبر هذه الخطوة مهمة بشكل خاص وببساطة عندما يفتحم عليك تركيز أمر غير الذي تركز عليه . أوقف التفكير

فيه وقل بقوه لا . ثم عد إلى مشروعك الأصلي الذي تركز عليه واحرص على التركيز عليه . كن صبوراً ومثابراً . لا ترتبك ولا تستسلم للمشتتات . لا تفرض أموراً

بل قل للخاطر الغريب لا . ثم ركز على مهمتك الأصلية

الخطوة الخامسة : طبق تبرير التركيز على مشاريعك اليومية . فبدلاً من التكرار جملة (إنني جيد في التركيز) تدرب على التركيز على تفريغ ستعرضه في اجتماع للموظفين أو التركيز على قائمة بأمور ستقوم بها في اليوم التالي

أمور يمكن القيام بها لتحسين قدرتك على التركيز

— أجعل طاولة عملك مرتبة نظيفة

— قلل من زيارات فريق عملك لمكتبك بطريقة دبلوماسية

غير وضع طاولة العمل بحيث تصبح في مواجهة جدار جانبي وجعل باب مكتبه نصف مغلق

حدد ساعات يكون خلالها باب مكتبه مفتوحاً من أراد مقابلته هذه الساعات هي (١١_٩) صباحاً (٤_٤) بعد الظهر

عندما يكون هذا المسؤول أو (الموظف) مشغولاً . فإنه لم يعد يفترض أو يأمل أن يكون الشخص الزائر حساساً لمسألة أن هذا ليس الوقت المناسب للزيارة

— أجعل جهاز الهاتف وسيلة لك وليس متحكماً فيك

لابد لك أن تدرك أن اتصال شخص بك هاتفياً لا يعني بالضرورة أن تضع كل شيء بين يديك جائباً لترد على الهاتف . لابد لك من الرد على الهاتف ويبقى عليك أن تحدد الهدف من المكالمة . وتقرر فيما إذا كنت ستعطي هذه المكالمة أولوية على المشروع الذي أنت بصدده

— احتفظ بقائمة شاملة لكل التزاماتك

— استخدم خطة من ثلاثة خطوات للتركيز على إخراج أعمالك عندما تتعدد الأولويات

أ- اختر من القائمة الشاملة لديك أهم سبع مهام يجب إخراجها في ذلك اليوم

ب- ضع على الورق قائمة من سبع مهام بدءاً من أعلى إلى أسفل حسب درجة أولوياتها

ت- ابدأ القيام بالمهام ذات الأولوية القصوى وداوم عليها إلى أن تنتهي منها

كيف تسهم مهارة التركيز في تطوير المهارات

أ- انظر إلى المتكلم ومل إليه قليلاً

- بـ- يُخالِف عوامل التشتت**
- تـ- لا تتعجل الحكم على الأمور**
- ثـ- عود نفسك على تلخيص ما قاله المتكلم أمام المتكلم نفسه**
- جـ- حاول أن تضع نفسك موضع المتكلم**
- حـ- لا تقاطع المتكلم**
- خـ- تحسين مهارات الذاكرة باستخدام التركيز**
 - الالتزام الوعي للعقل
 - التركيز على اسم الشخص
 - الإنتباه
 - التكرار
 - أساليب خاصة منها
 - أـ_ الارتباط الذهني
 - بـ_ الانماط الثابتة
 - جـ_ النصوص
 - دـ_ الإيقاع الصوتي
 - هـ_ الإختصارات
- كيف تعلم غيرك مهارة التركيز**
 - أـ_ الوعي بأهمية التركيز
 - بـ- احترام مهارة التركيز
- تـ- تحمل المسؤلية لإنها العمل بالتركيز**

بِلْ كَارْنِيْجِي

أول مهمّلة للذاكرة هي أن تخلّى على انطباع عميق حي للشيء الذي تريد أن تتذكرة. ولكي تصل إلى هذا يجب أن ترکز... إن ذاكرة تيودور روزفلت المشهورة كان ينطبع عليها كل شخص يقابلها. وهو يدين لميزة التركيز هذه بالشيء لكتير

لأن انطباعاته تنكس على صلب لا على ماء. فقد درب نفسه مستعيناً بالإصرار والممارسة على التركيز حتى في أسوأ الظروف المعاكسة. وفي سنة ١٩١٥ كان في شيكاغو لمناسبة عقد أحد المؤتمرات. وكانت هيئة مكتبه بمنى المؤتمر وجموع الناس تزحم الطريق المار أمام المبني وتصبح ملوحة بالأعلام. وتنادي: (نريد تيدي! نريد تيدي!!) فكانت هناك هنافات الجموع وأصوات فرق الموسيقى وغدو السياسيين ورواحهم. وضجة رجال المؤتمر تكفي لإزعاج الشخص العادي وتتشتت انتباذه. ولكن روزفلت كان يجلس في غرفته على كرسٍ هزار غاللاً عن ذلك كله يقرأ هيرودوت المؤرخ الإغريقي. أما في جولته السياحية في قفار البرازيل.

فقد عثر حالما وصل في المساء إلى الساحة التي ضربت فيها الخيام على بقعة جافة تحت دوحة ضخمة. فأخرج مقعداً من مقاعد الخيام وكتاباً للمؤرخ جيبون بعنوان (تدھور الإمبراطورية الرومانية وسقوطها) وانھمك في قراءته انهماكاً أنساه تساقط المطر وضوضاء الخيم ونشاطه. وأصوات الغابة الاستوائية. فلا غرابة أن يتذكر هذا الرجل كل ما يقرأ.

إن خمس دقائق من التركيز العقلي الحي النشيط تأتي بنتائج أعظم من التفكير الذهالي الموزع لمدة أيام عديدة. ولقد كتب هنري وارد بيتشر في هذا المعنى يقول: (إن ساعة واحدة من التفكير الحاد، خير من سنة كاملة من التفكير الحالم). وقال يوجين جريس: (إذا كان هناك شيء واحد تعمّله أكثر أهمية من سواه، ومارسه

كل يوم وفي أي ظرف من الظروف، بل في كل ظرف من الظروف فهو تركيز الفكر
في أي عمل تناولته).

وهذا سر من أسرار القوة. وبخاصة قوة الذاكرة.

قلة التركيز وسرعة النسيان

التركيز هو اقصاء المؤثرات الغريبة عن الموضوع سواء إقصاء حقيقياً أو بالتجاهل

حقيقة: بمعنى إيقاف التنشيط من المؤثرات الأخرى ، سواء مؤثرات عقلية (خواطر، أفكار شعور بالنوم ، أى استهلاك للعقل فى اتجاهين متضادين أو أكثر إلخ) أو مؤثرات حسية (صوت، ضوء "زغالة" ، حركة...إلخ)
إقصاء بالتجاهل :

و هي موهبة أعطاها الله تعالى لبعض الناس ، فيمكنهم إلغاء المؤثرات غير المرغوبه تلقائياً أو توماتيكياً ، و قصر نشاط المخ الظاهر المحسوس الواقع على شئ واحد ، رغم تعدد المثيرات حولهم و داخل مخهم ، فتجدهم لا يلتفتون لها و حتى لا يسمعونها ، و يكملون في نفس الهدف (القراءة مثلاً أو الكتابة) و قد يظنهم البعض سارحين ، و يسميهم البعض حديدي الدماغ .

فأى شخص ليس لديه القدرة على جاهم مؤثر ما ، لابد له أن يقصيه ، بمعنى لو لا تستطيع التركيز أثناء الضوضاء فلا بد أن توقف الضوضاء حولك ، أو أن تسد أذنيك بشئ .

موضوع قلة التركيز من المواضيع المتشابكة بين عدة تخصصات طبية ، و حتى تخصصات غير طبية

بمعنى أنه قد يحدث لو هناك أي مرض عضوي ، كما قد يحدث لو هناك مشكلة نفسية ، وبالتالي لو هناك عوامل خارجية في البيئة ، حتى لو كان الشخص سليمًا معافي

فيجب أن تخضع نفسك لجلسة مصارحة ، للتأكد من أنه لا شيء يشوّش تفكيرك و يضايقك في خلفيات حياتك و نفسيتك ، ما قد يكون هو سبب قلة تركيزك مثل :

شيء من الأمل البعيد المنال

الألم الزائد

أو الإحباط أو ما شابه

و تراجع نفسك للتأكد من أنه لا جديد في البيئة المحيطة بك ، وأن عوامل التركيز الخارجية متوفرة مثل :

وقت المطالعة (أفضل الفجر مع ارتفاع الأوزون في الهواء وهو من إعجاز السنة النبوية صلى الله عليه صاحبها وسلم)

و طريقة المطالعة (الجلسة والدة وما شابه) أي عامل مادي يؤثر على التركيز مثل الزحام والضوضاء ونوعية الإضاءة وجو الغرفة نوعية الطعام والشراب وأي أدوية أو مكيفات أو ما شابه كثرة الضغوط الخارجية والازلاقات

فلو تبين لا قدر الله أن هناك تغير فيجب أن خلل سببه و تبدأ بعون الله في برنامج العلاج

ثم لو تبين أن كل العوامل ثابتة على حالها

يتبقى زيارة لطبيبك

حيث تقوم ميدانياً بما يلى :

خليل صورة دم ، لتلافي احتمال أي نقص في الهرمون جلوبين المؤدي لنقص الأكسجين وقلة التركيز

و قياس الضغط ، لتلافي احتمالات عدم انتظام الدورة الدموية في الرأس بسبب ارتفاع أو انخفاض نتيجة زيادة دهون أو أملاح مثلاً و كشف النظر بالطبع لتلافي وجود زيادة في الاستيجماتيزم لم تتبه لها ، وهي تسبب تلك المشكلة حتى لو لم تشعر بتتشوش الرؤية .

و هي أهم أمور يجب التعاطي معها نظراً لوجود الصداع مع قلة التركيز و لا أنسنك بأى فيتامينات قبل التحرى عن سبب المشكلة

و إن شاء الله تستعيد كل طاقتك العقلية
و نسأل الله لك العافية

التركيز محصلة الحالة الداخلية والخارجية

أما العوامل التي لا يد لنا فيها ، فكثيراً فيها الرقية من الحسد والسحر ، و مراعاة التعلم الشرعي لتجنب المزالق والمهالك التي لا نعرفها بسبب ضعف

- أية بتفسیر القراءان و معالم السنّة ، ثم التبّل لله تعالى طالبين العلم
ـ سُنّم و النفع بما يفتح علينا به .. وألا يكون فتننا لنا فيطغينا أو ينسينا أو
ـ نسينا عما هو أهّم أو غير ذلك وألا يكون حجة علينا ...

- ستعامل معه بعدها هو الإنسان و البيئة
ـ عـسـر الظـرـوـفـ الـنـفـسـيـةـ الـمـسـتـقـرـةـ ،ـ حـيـثـ لـاـ قـلـقـ وـ لـاـ تـوـتـرـ ،ـ وـ لـاـ حـزـنـ زـائـدـ ،ـ وـ حـبـ
ـ سـنـنـ الـمـدـرـوـسـ أوـ إـقـنـاعـ النـفـسـ بـالـتـصـبـرـ لـإـنـهـاـهـ ،ـ وـ كـلـمـاـ زـادـ الـحـافـرـ كـلـمـاـ كانـ
ـ أـفـضـلـ ..

ـ الـحـالـةـ الـعـقـلـيـةـ الـمـسـتـقـرـةـ ،ـ حـيـثـ لـاـ تـشـتـتـ بـيـنـ عـدـدـ أـمـورـ أـوـ خـيـارـاتـ
ـ وـ لـاـ نـقـصـ فـىـ الـفـيـتـامـينـاتـ وـ الـمعـادـنـ ،ـ فـكـلـهاـ تـلـزـمـ الـذـاـكـرـةـ وـ الـتـفـكـيرـ
ـ وـ لـاـ مـشـاـكـلـ فـىـ قـوـةـ الـبـصـرـ وـ السـمـعـ ،ـ بـالـكـشـفـ الدـوـرـيـ عـنـ الـخـتـصـ ،ـ وـ عـدـمـ
ـ الـإـكـفـاءـ بـتـقـيـيمـ النـفـسـ

ـ وـ لـاـ مـشـكـلـاتـ عـضـوـيـةـ كـبـيرـةـ فـىـ الـجـسـمـ ،ـ مـثـلـ الـأـمـرـاـضـ الـمـزـمـنـةـ غـيـرـ الـمـسـتـقـرـةـ وـ
ـ الـحـمـيـاتـ ،ـ وـ مـثـلـ الـأـلـمـ اـشـتـرـتـ لـلـتـنبـيـهـ .

ـ وـ أـكـثـرـتـ الـأـمـرـاـضـ الـمـؤـثـرـةـ شـبـوـعاـ هـوـ الـأـنـيـمـيـاـ ،ـ فـالـكـثـيـرـونـ لـاـ يـتـنـبـهـوـنـ لـهـاـ ،ـ وـ يـجـبـ
ـ الـكـشـفـ عـلـىـ مـسـتـوـيـ الـهـيـمـوـجـلـوبـيـنـ فـىـ الدـمـ لـلـتـحـقـقـ مـنـهـاـ
ـ وـ الـوـضـعـ الـعـارـضـ بـلـسـةـ الـدـرـاسـةـ ،ـ بـنـثـلـ حـالـةـ الـبـطـنـ وـ الـقـولـونـ وـ الـمـثانـةـ وـ شـتـىـ
ـ الـأـحـشـاءـ

ـ فـلـاـ يـنـبـغـىـ مـلـئـ الـبـطـنـ وـ لـاـ الجـوـعـ الشـدـيدـ وـ لـاـ يـنـبـغـىـ حـقـنـ الـبـولـ .
ـ وـ الـهـدوـءـ الـخـارـجـيـ بـعـيـداـ عـنـ الـضـوـءـ بـقـدـرـ الـمـسـطـطـاعـ ،ـ
ـ وـ الـإـضـاءـ الـبـيـضـاءـ التـرـ تـأـسـ بـشـكـلـ غـيـرـ مـبـاشـرـ ،ـ لـاـ يـسـطـعـ فـىـ الـمـواجهـةـ لـلـعـيـنـ وـ
ـ لـاـ لـلـشـىـ المنـظـورـ لـهـ .
ـ وـ درـجـةـ حرـارـةـ الغـرـفـةـ

ـ تـلـكـ الـعـوـاـمـلـ تـؤـثـرـ لـأـنـ المـخـ لـهـ كـفـاءـةـ حـيـوـيـةـ مـعـيـنـةـ ،ـ تـكـوـنـ أـفـضـلـ مـاـ يـمـكـنـ عـنـ دـعـمـ
ـ تـدـاـخـلـ الـإـشـارـاتـ الـعـصـبـيـةـ ،ـ وـ دـعـمـ عـلـمـ عـدـدـ مـرـاكـزـ مـعـ بـعـضـهـاـ ،ـ وـ دـعـمـ انـخـفـاضـ
ـ حـرـارـةـ الدـمـ الـمـتـحـرـكـ وـ غـيـرـهـاـ ،ـ مـنـ هـنـاـ أـيـضاـ
ـ تـبـيـنـ أـنـ الـوقـوفـ وـ الـجـلوـسـ أـوـ الـإـنـكـاءـ أـفـضـلـ بـلـاـ شـكـ مـنـ الـمـشـىـ ،ـ وـ لـيـسـ مـعـنـاهـ أـنـ
ـ الـمـشـىـ لـاـ يـكـونـ مـعـهـ تـرـكـيزـ -ـ خـاصـةـ مـاـ دـمـتـ تـعـودـتـ -ـ لـكـنـهـاـ مـعـلـوـمـةـ لـتـفـيدـ مـنـهـاـ
ـ ،ـ وـ لـكـىـ جـرـبـهـاـ مـتـىـ اـسـتـطـعـتـ .
ـ وـ وـجـودـ كـمـيـةـ النـومـ الـكـافـيـةـ قـبـلـ الـدـرـاسـةـ هـامـ جـداـ ،ـ لـأـنـ الـمـنـبهـاتـ مـثـلـ الـقـهـوةـ وـ

الشائى تفید ، ولكنها لا تغوص أبداً عن المواد الكيميائية التي بفقدانها المخ و تتجدد أثناء النوم .

و التغذية المفيدة للتركيز هي التغذية المتوازنة ، فلا يوجد طعام يجب الماظبة عليه وحده ، ولكن كقواعد عامة :

يمكن الإكثار من الكوسة لفائدة لذاكرة ، و الاهتمام بالفاكه و الخضروات الطازجة و البلح خاصة ، و شرب الحليب و الإكثار من زيت الزيتون والزبيب ، و بعد عن الطعام المحفوظ و عن الدهون و التوابيل وعن الوجبات السريعة الجاهزة و الخلطات .

وممارسة الرياضة بانتظام هام جداً للتأمين وصول الأكسجين الكافي للمخ بفضل الله تعالى و في كثير من الحالات يكون عمل الحجامة على الرأس مفيداً جداً لزيادة التركيز و هناك تمارينات لتدريب العقل و تسريع القراءة و تنمية الاستيعاب ، عن طريق القراءة بشكل معين و اختبار النفس دوريًا ، ولكن فائدتها وهمية ، لأن العقل لا يوهب ، وإنما يرسّ لو كان مستعداً داخلياً و خارجياً و إياك و ما يسمى بالبرمجة العصبية و ما شابه ، فتلك أمور مثل اللوحة المتسعة المهلكة كمن يتناول الكوكايين يتتبّعه و بعد فترة يدفع الثمن ، وحتاج تنقية شرعية و طبية كبيرة و متينة ، ولم تفتني الغرب لأنها متزن عقلياً بنسبة ما ، وإنما فتنت الشرق لأنه أجوف معرض عن كنز في يده ، و مختلف لاهٌ لاري بريق ، وتلك طبيعة الأمة المهزومة .. وقد نبه السلف لأهمية التقوى في كسب العلم . ولأهمية حب الشيء في التصاقه بالعقل فيجب أن تعالج نفسك وتبصرها بأهمية الهدف . ولأهمية سعة المعرفة - العلم يفتح الباب للمزيد من العلم والفهم - فهي تعطيك سعة في الفهم وقوة في الاستيعاب الشعالي وإذا قررت الأذن شهد كلامه* فلت اسمعي وتعنّي وارعى وعي

فحب الشيء يجعل حريصاً عليه . وتنبيهك لنفسك يجعلك بقطاً غير لاه ولا عابث . ولا مار مرور التألهين

يا مسلمين بحق ربككم اسمعوا* فولي وعوه وعي ذي عرفان
ابن القيم رحمه الله تعالى

وهو ما يشير لأن العالم بالأمور يفهم أكثر من هنا كانت القراءة العميقه الموسعة أقرب للفهم من قراءة المختصرات والخلاصات
فلو كنت تفهم شيئاً سهل عليك فهم ما بني عليه . فحين تدخل علماً جديداً

لا تقرأ فيه خلاصة للفاهمين. بل مقدمات له وما حف به . ثم اعرف أهميته .
وتوسيع وافهم كل كلمة بجد مابني عليها سهلا
فالطالب الذي يدرس من مراجع أفضل من الطالب الذي يدرس من مذكرة

ملخصة

والأعشاب التي تساعد على التركيز
أفضلها الشعير: سواء الاهتمام بخبز دقيق الشعير، أو شرب كوب مغلق الشعير
الطازج في الماء و يحلى طبعا بعسل النحل النقي الغنى بالمواد المفيدة للمخ
ثم الكرفس طازجا
والهندباء مخلوطة بالعسل
ومشروب القرفة
ونقيع لبان الذكر
وهناك من الزيوت العلاجية زيت جنين القمح ،نصف ملعقة صغيرة يوميا .

التركيز على فكرة واحدة

إن استخدام التخيل لعلاج مشكلة معينة. يقتضي الاهتمام بالمسألة المطروحة والتركيز عليها. وعدم السماح أن يتسلل إلى الفكر غيرها. والتركيز يتم كتركيز الضوء تماماً. كما تفعل العدسة في حالة جمبيع الأشعة. وما يساعد على دفع التركيز ودعمه. اهتمام الشخص ودواجهه بتلك المشكلة. بمعنى: أن يكون التركيز برغبة وبفرض معين. لا مجرد التركيز فقط. بل يكون هناك هدف واضح.

وعلى ذلك: فإن أي عمل تقوم به. يجب أن تنصرف إليه كلية. وبقدر كبير من التعاطف والحماس. ومن المشاعر والأحساس الإيجابية .. وهذا يقتضي وضع الجسم في حالة استرخاء تام (راحة وعدم توتر) ثم بعد ذلك يأتي دور استخدام الإيحاءات الذكية (الاقتراحات. الإرشادات..) حيث إن صياغة تلك الإيحاءات وترتيب مفرادتها. من الأهمية بمكان. سواء في شكلها الأساسي. أو في شكلها الأكثر تقدماً. وبذلك يلعب التخيل الدوراً بالغ الأهمية.

وتفصيل العمل يكون كالتالي:

- ١ - تخيل ثقلاً في الذراع الأيمن. وهو الذي سيدرك به الإيحاء. والتصور الذي يقدم الفائدة والمساعدة لك.
- ٢ - تخيل دفناً في الذراع الأيسر. وهو ما سيدرك الإيحاء به. وسيكون التصور الذي يعطي ما هو على شكل أشعة شمس أو نار دافئة. كما سيكون قادرًا على إظهار واستخراج الاستجابة المطلوبة.
- ٣ - النبض هادي وقوى. والإيحاء مستمر بأنك هادي ومرتاح. وأن قلبك ينبض بهدوء وقوه وانتظام .. وكذلك التنفس يكون هادئاً ومنتظماً.
- ٤ - تصور أن هناك شمساً. تشع دفناً وصحة في نقطة (الصغرى الشمسية) وهي فوق الصرة بقليل. وهي مركز هام من مراكز اللاوعي. وتستجيب بشكل جيد

لإيحاءات الصادرة منك. في حالة الاسترخاء والتركيز.

٥- تصور أن الجسم كله يكون دافئاً، ولكن الجبهة رطبة. عن طريق إيحاءات متكررة بأن الجبهة (الجبين) رطبة.

٤. التدريب على التركيز

بعد الدخول في مرحلة الاسترخاء المطلوب. مع الإيحاءات التي تحقق ذلك الغرض .. عليك بعد ذلك أن تدخل في تدريب التصور الخلاق بما يلائمك. وبما يحقق هدفك. ويجب أن توجد انسجاماً بين النفس رقم (١) والنفس رقم (٢) (الوعي واللاوعي). فمثلاً في بدء الاسترخاء. وأنباء الاسترخاء. تابع الإيحاءات بأن تقول:

من الآن فصاعداً سوف أبدأ التفكير بشكل إيجابي. بخصوص هدفي. سوف تخلص من كل قلق أو شك .. ومن الآن فصاعداً. وفي كل مرة يكون لدى فيها فكرة سلبية. سأقول لها: أذهب إلى إنني لا أريدك .. وبمرور الوقت ستتناقص هذه الأفكار السلبية. لأنها لن تجد شيئاً تغذى عليه. وستحل محلها الأفكار الإيجابية. ويصبح الإنسان أكثر قدرة على التحكم في أفكاره. وقيادة نفسه إلى الأحسن.

وهناك أكثر من طريقة للتدريب على التركيز:

قل لنفسك: أستطيع أن أتصور الهواء يدخل في رئتي عند التنفس. أتصور الأوكسجين مصدر الحياة. ينتقل من رئتي إلى دمي. وثاني أوكسيد الكربون يتجمع من جسمي إلى رئتي. ثم عند الزفير أتصوره يخرج من جسمي .. والآن: أستطيع أن أرى أفكاري السلبية قد ألمحت. وربطت بذرات ثاني أوكسيد الكربون الذي جذبها كالغمضاتيس. وأستطيع أن أراها بوضوح. وهي تخرج بلا رجعة .. وأستطيع أن أرى الأفكار الإيجابية. تنجذب إلى ذرات الأوكسجين. أثناء الشهيق وتنتقل من رئتي إلى داخل جسمي. وتتسرب إلى كل جزء من عقلي وجسمي .. وتخيل وأنت تفعل ذلك: أن جسمك شفاف. وكأن الأفكار الإيجابية عبارة عن حبيبات حمراء صغيرة. وأن الأفكار السلبية سوداء وتحرج منك.

كذلك يمكنك تصوّر سحابة حولك. تلتقط منك الأفكار السيئة. وتجذبها وتخرجها منك. من خلال مسام جسمك. وأنك قد خررت منها تماماً. سواء كانت تلك الأفكار: غضب أو حقد. أو أي صورة سيئة. تزيد إخراجها من جسمك.

وكرر لنفسك: أن صورة الغضب هذه مثلاً قد خررت منها. أو من الشك والريبة.

وبذلك تتيح للنفس رقم (٢) (اللاواعية) أن تعبر عن نفسها وتتصل بك. يمكنك أيضاً أن تستخدم ملابسك في التخييل. ومتطرها بالثقة وهي أمامك وتقول: إنك عند ليسها ستكون مؤثراً .. أو تستخدم منديل. أو عصا. أو خاتم واسحنه بالأفكار الإيجابية. وما تريده منك. فيكون لك ما تريده كالسحر. كما يمكنك أن تخيل أي شيء تريده أن يتحقق. سواء كان لعبة كرة. أو محاضرة أو .. وتخيلها قبل عملها. وكأنك فيها فعلاً. فتجد بعد ذلك نتائج مدهشة. ويمكنك كذلك أن تخيل: إنك خارج من منجم فحم. وكل جسمك عليه أشياء سوداء، وأنك تنقل إلى مستشفى. ويركبون لك أنابيب تمرّن كل هذا السوداد وهو الأفكار السلبية. ثم يركبون أنابيب أخرى تملأك بدلاً من السوداد. سائل فاخ جميل. وهو الأفكار الإيجابية.

وهكذا يمكنك التخييل في كل ما يعترضك من مشكلات. أو تريده حقيقه من أهداف. والمهم هو التركيز الذي تدفعه الرغبة في تحقيق النجاح. والإرادة في تحدى الصعاب .. فنحن جميعاً نمتلك قدرًا كبيراً من الطاقة الكامنة التي لا نستخدمها. وتشكل قوة الذاكرة واحدة منها. والتخيل يساعد هذه القوة أن تبرز إلى الوجود. وتعارض دورها اللائق بها. مما يعطي الإنسان قوة دفع كبيرة. في خوض مجالات الحياة بكفاءة وفاعلية

الاسترخاء الذهني والتركيز العقلي

أسلوب الاسترخاء الذهني والبدني:

يظن معظمنا أن مشاعرنا هي التي تحكم سلوكنا ولكن العكس صحيح أيضاً يقول (مايكل لابوف) في كتابه (الميدالية الخصبة): إن سلوكنا قد يحدد حالتنا الذهنية. مما يجعل محاولتنا للاسترخاء البدني وسيلة ناجحة للاسترخاء الذهني الذي هو أساس التفكير الإبداعي. وفيما يلي بعض أساليب التوصل إلى الاسترخاء الذهني علماً بأن الذكر والقرآن من

أهم الوسائل التي تساعد على الاسترخاء.

ومن هذه الأساليب:

- كن مرتاحاً ولتكن ملابسك فضفاضة.
- ركز على تنفسك. وتنفس بعمق وبطء وربابة.
- أغمض عينيك وتخيل أنك في مكان هادئ جميل قرب بحيرة. تخيل المنظر. وأنصت إليه.
- كن واعياً لكل جزء من جسدك بدأة من جبهتك إلى ذقنك إلى رقبتك فجذعك فساقيك.
- تخيل جسدك كالبالونة المنتفخة. لكن الهواء يتتسرب منها ببطء حتى تفرغ تماماً.
- حاول التخلص من الأفكار الوعية. تخيل عقلك وكأنه سماء زرقاء شاسعة. وكلمات رأت على بالك فكرة واعية حولها إلى طيور خلق في سماء عقلك لتختفي في الأفق.
- عد من واحد إلى عشرة بكل تؤدة وبهدوء وبصمت. ثم عد من العشرة إلى الواحد. أو كرر جملة أو كلمة مراراً حتى تطرد الأفكار الوعية من تفكيرك.
- ابق في هذه الحالة عشر دقائق على الأقل. وحين تبدأ في العودة إلى الأفكار الوعية ستشعر بالاسترخاء الذهني وقدرة متوقدة على التركيز. وقد يجد

نفسك وقد وجدت حلاً مشكلة مستعصية كانت تؤرقك.

أسلوب التركيز العقلي:

يصف الكاتب (توم ووجيك) في كتابه (التركيز وعقل الدقيقتين) التمارين التي تزيد من قدرة العقل على التركيز كالتالي:

- اجلس أمام ساعة ختوى على مؤشر ثوان.
- استرخ لبعض دقائق. وركز انتباحك على حركة مؤشر الثوانى بسرعة.
- على مدى دقيقتين. ركز انتباحك على المؤشر و كأن العالم من حولك قد توقف وتلاشى.
- ابق على تركيزك لمدة دقيقتين.
- توقف عن القراءة الآن.. أوجد لنفسك ساعة تستعملها لهذا التمرين.
- ابدأ الآن.

يؤكد (ووجيك) أن الإنسان غير قادر على التركيز بلا سرحان لأكثر من بضع ثوان. والمهارة في اجتياز هذا التمرين تكمن في إيجاد إيقاع عقلي داخلي يعود بتركيزك إلى بؤرة الاهتمام كلما بدأ بالتفكير المنشت.

وبتكرار التمرين تزداد مدة التركيز تدريجياً مما يجعلك قادراً على تغيير التمرين قليلاً. فمثلاً يمكنك وضع الساعة على التلفزيون والتركيز على مؤشر الثوانى دون الانتباه لما يبث على التلفزيون. أو يمكنك تقسيم التركيز بين الساعة ويدك، أو القيام بالعد التنازلى بصمت أثناء التركيز على المؤشر. أو استرجاع أبيات من الشعر في عقلك الباطنى و التركيز على المؤشر معاً.

الأطعمة التي تقوى التركيز والذاكرة

- العلاج بالأعشاب:

البنكة: البنكة وهو نبات شجري معمر ويعرف علمياً باسم Ginkgo Biloba

لقد استخدمو أخصائيو الأعشاب الصينيون البنكة منذآلاف السنين والتي تزيد تدفق الدم إلى المخ ولأجزاء أخرى من الجسم. لعلاج مشكلات المخ والجهاز الدوري. ويوصي به لعلاج مشكلات الذاكرة ويحتاج الشخص إلى شهر حتى ثلاثة أشهر قبل أن يلاحظ أي تحسن في ذاكرته. والبنكة هي الدواء العشبي الأكثر مبيعاً في فرنسا والمانيا حيث يأخذها الملايين يومياً من اواسط العمر وما يلي لتحسين دوران الدم في الدماغ والذاكرة وخفض احتمال الاصابة بالسكتة ولعلها من أكثر الأعشاب فائدة في علاج الخرف عند كبار السن. ويوجد مستحضرات منها في جميع انحاء العالم تباع في محلات الأغذية التكميلية. (بدونها على هيئة كبسولات تباع بحملات GNC)

الزغبيل: الماء التي يتكون منها الزغبيل تساعد المخ على الوصول لأفكار جديدة. كما أنه يساعد على تخفيف الدم حتى يتدفق بسهولة أكبر إلى المخ مما يسمح بدخول كمية أكبر من الأكسجين. لتقوية الذاكرة وللحفظ وعدم النسيان.

المرمية: المرمية نبات عشبي معمر عطري يعرف علمياً باسم Salvia Officinalis وقد قال عنها العالم جيرارد في القرن السابع عشر ان المرمية تقوى الذاكرة الضعيفة وتعيدها في وقت قصير. وقد أكد الباحث الإنجليزي هذه المقوله حيث ثبتو أن المرمية تهبط الأنزيم المسئول عن خطيق استيابل كولين الدماغ والذي يسبب الزهير.

الزبيب : في الطب النبوي لابن قيم الجوزية : أجود الزبيب ما كبر حجمه ورق قشره ونزع عجمه. وإذا أكل وافق الرئة ونفع من السعال ووجع الكلى والمثانة ويفقوى المعدة ويلين البطن. وهو بالجملة يقوى المعدة والكبد والطحال نافع من وجع المخلق

والصدر والرئة وفيه نفع للحفظ وتنمية الذاكرة. أ.هـ وطريقته أن يأكل كل يوم في الصباح إحدى وعشرين زبمة نظيفة.

حبوب اللقاح: استخدمت حبوب اللقاح بنجاح تام في علاج الاضطرابات العصبية ومنها: التوتر العصبي، الإرهاق والتعب الشديد، حالات الانهيار العصبية مع صورة صحية متدهورة، أضطرا بات الذاكرة.

القرفة "الدارسين": يساعد مشروب القرفة الساخن المحلي بعسل النحل على مقاومة التقلصات المؤلمة بأنواعها المختلفة مثل تقلصات المعدة أو تقلصات العضلات أو آلام الطمث والولادة. وقيل هي نافعة للنسوان وتنمية الذاكرة.

والجينسنج: ينفع الجينسنج في حالات خسین الذاكرة وزيادة التركيز. الجوز "عين الجمل": ولعلاج ضعف الذاكرة الذي يشكو منه البناء خلال فترة الدراسة. ينصح بالإكثار من تناول عين الجمل والصنوبر والزبيب. وكذلك شرب مغلي لبان الذكر والزبيب والحبة السوداء (حبة البركة) وحب الفهم (المسمى البلادر) والهندياء البرية فور الاستيقاظ من النوم أي قبل تناول أي شيء آخر. مع خليته بعسل النحل الذي جعله الله شفاء للناس. فيتامين (ج): فيتامين "ج" يحمي من أمراض الأوعية الدموية الخيبة.. مضاد للتآكسد. ينشط الأداء الذهني. الزعتر: منبه للذاكرة والتركيز.

الجزر: يقوی الذاكرة لأنّه ينشط عملية التمثيل العضوي في المخ. الأنناس: يحتوى على كميات كبيرة من فيتامين (C) اللازم عند حفظ موضوع أو نص طويل. كما أنه يحتوى على المنجنيز وهو عنصر آخر مهم.

الأفوكادو: مفيد للذاكرة على المدى القصير. يحتوى على العديد من الأحماض الدهنية المهمة. يكفي تناول نصف ثمرة أفوكادو.

الكمون: الزيوت المتاخرة التي يحتوى عليها الكمون تخفّز الجهاز العصبي من أجل التفكير المبدع. يتم تحضير فنجان الكمون باستخدام ملعقتين صغيرتين كمون.

إن مهمّة وجبة الإفطار هي المساعدة على تحسين الذاكرة. الحماية من الإجهاد. والسيطرة على الضغط العصبي.

كلما كانت وجبة الإفطار متوازنة كلما عمل المخ بشكل متوازن: الاختيارات الجيدة لوجبة الإفطار تتضمن:

الحبوب الكاملة (مثل الشوفان أو البليلة). اللبن. والعصائر الطازجة.

سندوتش، فاكهة، وكوب لبن.

زيادي وتفاحة مقطعة إلى شرائح.

بیض. توسٰت. عصیر برتفال.

البانكيك المصنوع من الحبوب الكاملة عليه فاكهة، وأو زنادي، لين:

توست فرنساوی علیه فاکهہ، عصیر پرتقال اور لین۔

سندوتش جبنة (سايحة) مع قطعة فاكهة.

زيادة الفول السوداني مع شرائح الموز على قطعة من التوست. لين.

لإفطار سريع. جهزي كوكتيل لبن بالفاكهة أو كوكتيل زبادي بالفاكهة

تقوية التركيز بالتمارين

لا شك أن القدرة على التركيز صارت من أهم مقومات النجاح يقول [أ.ج . جرينس] أهم رجال الصناعة البارزين: [[أن صب الاهتمام في العمل أو المشكلة التي قيد البحث ثم نسيان الأمر بتنا بمجرد حسمه والوصول إلى قرار فيه . بحيث تستعيد قوة تركيز ذهنك كاملاً غير منقوصة من أهم الأسباب المؤدية إلى النجاح في الحياة]].

وقال هلفتيوس: [[العقربة ليست أكثر من تركيز الذهن]].

وقال فليبيس بروكسل: [[إن حصر الاهتمام هو أول مقومات العقربة]]. والتركيز ما هو إلا توجيه الذهن إلى موضوع بعينه توجيهها كاملاً لأن خصر تفكيرك في مشكلة في عملك فتنظر في جميع زواياها وجوانبها وخلل وتقانن حتى تصل إلى الحل.

والتركيز أيضاً هو تعريض الذهن زمناً كافياً لمؤثر معين دون النظر إلى المؤثرات الأخرى ، ونقصد بالمؤثر: هي المعلومات التي يتم استيعابها من خلال أحدى الحواس: البصر، السمع، الذوق، الحس، الشم.

فمثلاً: تركز في صورة معينة في أشكالها وألوانها وظلالها دون الشعور بأي مؤثر آخر فلا تشعر بالضوضاء حولك ولا تشعر برائحة المكان بل خصر ذهنك في الاستجابة لهذا المؤثر ألا وهو هذه الصورة التي أمامك.

ولقد كانت القرون الأولى من هذه الأمة شديدة التفوق في تركيز الذهن فيما هو نافع ومفيد ومن أشد المجالات التي اتضحت فيها قدراتهم الهائلة على التركيز خشوعهم في الصلاة.

قيل لبعض السلف: هل حدث نفسك بشئ من الدنيا في الصلاة؟
فقال: لا في صلاة ولا في غيرها.

وقال ميمون بن مهران: ما رأيت مسلم بن يسار ملتفتاً في صلاة قط ولقد انهدمت ناحية من المسجد ففزع أهل السوق لهدتها وإنه لفي المسجد يصلّي

فما التفت.

وقد روى أن عبد الله بن الزبير رضي الله عنهما كان يصلى في جوف الكعبة وهو محاصر بجيش عبد الملك بن مروان الذي يسدد ضرباته بالمنجنيق فمرت فلقة من حجر عظيم بين لحيته وحلقه فما زال رضي الله عنه عن مقامه ولا ظهر على صورته هم ولا اهتمام.

وقد روى عن أبي بكر الصديق رضي الله عنه أنه قال عن نفسه أنه ما نام فحمل ولا سهى فغفل ، فإذا كان هذا هو شأن سلفنا الصالح وكان ذلك هو شأن التركيز فلننهض محاولين أن نلحق بالركب عسى أن تكون من الفائزين.

· ما هي أسباب شرود الذهن وعدم التركيز؟

حتى نستطيع معالجة أي مشكلة علينا بداية معرفة أسبابها فما هو السبب وراء عدم تركيزنا في أعمالنا وراء عدم خشوعنا في صلاتنا وراء عدم تدبرنا لقرآننا؟

١- وجود مشكلة ملحة تطلبنا ، قد تكون مشكلة شخصية - عائلية - عاطفية - مالية - اجتماعية [ولذا فقبل دخولك في العمل انسى مشاكلك وقبل دخولك في الصلاة انسى الدنيا وألقها وراء ظهرك].

٢- توقع حدوث أمر مخيف والانشغال به.

٣- المعاناة من مشكلة صحية.

٤- وقوع أمر يؤدي إلى الفرح الشديد.

٥- التعود على العيش أسير الخيالات والأوهام غير الواقعية والتعلق بها.

٦- أن يكون في محيط العمل وبنته ما يشغل الفكر ويؤدي لعدم الارتباط ومن أمثلة ذلك: الترتيب غير المناسب والمزعج لمكان العمل أو شدة الحر أو البرد في مكان العمل أو شدة الضوضاء أو وجود رائحة كريهة في مكان العمل.

ومن أمثلة ذلك في السنة أن الرسول صلى الله عليه وسلم صلى في خميسة لها أعلام فشغلته عن الصلاة فلما انصرف قال النبي صلى الله عليه وسلم: [إذهبوا بخميستي هذه إلى أبي جهم فإنها ألهنتني آنفاً في صلاتي وأتونني بأبجانيته] [أبجانية: كساء غليظ].

علاج مشكلة الشرود الذهني وقلة التركيز:

إن بناء القدرة على التركيز الذهني والعقلية يحتاج إلى تمرين هادئ وطويل ولكنه صارم ودقيق كما يفعل الإنسان عند بناء وتنمية عضلاته بحيث يستطيع بعد

ذلك تركيز قواه الذهنية وحصر تفكيره العقلي في أي وقت أراد وفي أي موضوع أيضا.

بعض الوسائل المساعدة لذلك:

- ١- رب مكان عملك ترتيباً جيداً واستبعد كل ما يشتت فكرك ويشغل ذهنك.

٢- عود نفسك على أن تعيش لحظتك وأن تخرن نفسك فيما أنت فيه فقط وانسى أو تناس كل ما عداه قال صلى الله عليه وسلم: [[من أصبح آمناً في سريه معافي في بدنه جمع له قوت يومه ولبلته فكانا جمعت له الدنيا بحذافيرها]].

٣- اذا كنت تشعر بالإجهاد فتوقف عن العمل بعض الوقت وخذ لحظات من الاسترخاء في مكان جيد للتهوية.

٤- اذا كنت تشعر بالخمول فجدد التهوية في موقعك وتحرك قليلاً من مكانك ومارس بعض التمارين الرياضية الخفيفة لبعض دقائق.

٥- أعط نفسك قدرًا كافياً من الراحة قبل البدء في التفكير ومارسه العمل.

٦- بادر بعلاج ما تعاني منه من مشكلات صحية وإذا كنت تعاني من شيء فلا تبالغ في أمره ولا تعطيه تفكيراً أكبر من حجمه.

٧- حينما تكون في حديث مع شخص آخر اهتم بما يقوله محدثك وما يقصده من الكلام ولا تنشغل بما يلبسه أو ما خمله من ذكريات عنه.

تمارين التركيز:

إليك أخي الحبيب بعض التمارين والتدريبات العملية التي من شأنها إن شاء الله أن ترفع من درجة تركيزك إذا واظبت على فعلها:

التدريب الأول:

- ١- ركز على صورة معينة لفترة طويلة نسبياً، ركز في ألوانها، شكلها. حجمها كل شيء عنها.
 - ٢- أغمض عينيك وحاول أن تتذكر كل شيء عن هذه الصورة.
 - ٣- افتح عينيك وانظر كم استطعت أن تحصل من تفاصيل في ذهنك.
 - ٤- كرر التدريب في صور أخرى وحاول أن تزيد من مقدرتك على التركيز في كل مرة.

التدريب الثاني:

حاول أن تخصص وقتاً معلوماً كل يوم لتركيز فيه ذهناً في خبر في صحيفة

تقرؤها ثم نح عنك الصحيفة ورکز ذهنك في النبأ مدي عشر أو خمس عشرة دقيقة.

ولا تنس أن التركيز معناه أن تحيط بالموضوع من كل جوانبه وتنظر إليه من جميع زواياه مدخلا في حسابك الاشخاص الوارد ذكرهم ونزعه الكاتب ومعلوماتك السابقة عن الخبر وحاول أن تصل إلى رأي حاسم في النبأ.

التدريب الثالث:

١- قم بعملية حصر للقضايا التي تحتاج منك إلى تفكير ورتبتها حسب أهميتها أو استعجالها.

٢- عندما تصبح معتدل المزاج مرتاح البال اجلس في مكان هادئ واستخرج ورقتك وتناول أول قضية فيها بالتفكير.

٣- استعرض القضية الأولى من جميع جوانبها وركز قواك الذهنية فيها وكأنك غائب عن كل ما عدتها فـى الوجود لبعض دقائق وحاول الإجابة على الأسئلة التالية عن القضية [لماذا . متى . أين . كيف . من . مع] لماذا هذا العمل أريد القيام به ؟ متى الوقت المناسب له ؟ أين سيكون ؟ كيف سينفذ ؟ من يقوم بالعمل ؟ مع من ؟

٤- حدد ما توصلت إليه في نقاط مختصرة وسجل ذلك على الورق أولا بأول .

٥- ألق نظرة على ما كتبت ثم أغمض عينيك وحاول استذكار ما كتبت .

٦- أعد عملية التفكير في أوقات مختلفة وفي كل مرة اكتب ما تصل إليه من أفكار جديدة وأضفها عندك ثم انظر فيها ثم أغمض عينيك وتذكر كل ما توصلت إليه .

٧- انظر إلى قضية أخرى وتعامل معها كما تعاملت مع غيرها.

التدريب الرابع:

١- عد الأرقام تنازليا من ١٠٠ إلى واحد . واحد واحدا هكذا الخ

٢- ثم عدتها مرة أخرى اثنين اثنين هكذا ٩٦,٩٨,١٠٠ الخ .

٣- ثم عدتها ثلاثة ثلاثة ٩١,٩٤,٩٧,١ الخ .

٤- ثم عدتها أربعة أربعة ٨٨,٩٢,٩٦,١ الخ .

٥- ثم عدتها خمسة خمسة ٩٠,٩٥,١٠٠ الخ .

٦- ثم عدتها ستة ستة ٨٨,٩٤,١٠٠ الخ .

٧- ثم عدتها سبعة سبعة ٨١,٩٦,١٠٠ الخ .

٨- ثم عدّها ثمانية ثمانية ٨٤.٩٦.١٠٠ الخ

٩- ثم عدّها تسعة تسعة ٨٥.٩١.١٠٠ الخ
وكرر هذا التمرين كل يوم مره لده شهر على الأقل.

وهذا التمرين هو لعبة مسلية تستطيع أن تزاولها مع أصدقائك وتستفيد منها في نفس الوقت، أعط لكل الحاضرين قلما وورقة واطلب من كل منهم أن يكتب على الورقة الأرقام من ١ إلى ١٠ في شكل قائمة ثم اسأل كل منهم أن يذكر كلمة تخطر بباله إلى أن تكتمل عشر كلمات بدونها الجميع أمام الأرقام التي سبق أن دونوها ولنفرض أن القائمة أسفرت عن الكلمات الآتية:

١- بلد.

٢- حيوان.

٣- جماد.

٤- نبات.

٥- صحابي.

٦- عالم.

٧- مثل.

٨- علم.

٩- لاعب.

١٠- صفة.

ثم بعد ذلك اختر حرف من الحروف الهجائية ولتكن مثلًا حرف [م] وليحاول كل واحد فيكم بـأ هذه القائمة بـعشر كلمات كل منها يبدأ بـحرف الـ[م] والفائز هو من ينهى القائمة أولاً مثال ذلك حرف الميم:

١- بلد: مصر

٢- حيوان: ماعز

٣- جماد: ملعقة

٤- نبات: مابغو

٥- صحابي: محمد بن مسلمـة رضـي اللـه عنـه .

٦- عالم: الإمام مالـك .

٧- مثل: من جد وجد ومن زرع حصد .

٨- علم: علم المواريث .

٩- لاعب: مارادونا .

١٠- صفة: متعدد .

ولكي تضفي بهجة على هذه اللعبة أعط لكل إجابة صحيحة عشر درجات فتكون النهاية القصوى ١٠٠ درجة فإذا اشتركت اثنين فى نفس الإجابة يأخذ كل منهما خمسة درجات فقط ، إن هذه اللعبة تتطلب تركيزاً حفراً وهى تمرين مثالى فى تقوية التركيز جربها.

اقتراح: فى الصغر كنا نلعب هذه اللعبة بقائمة محددة إن لم تستطع عمل قائمة مناسبة:

١- اسم رجل

٢- اسم امرأة

٣- حيوان

٤- جماد

٥- نبات

٦- بلد

٧- اسم رجل مشهور

٨- اسم امرأة مشهورة

٩- صفة انسان

١٠- اسم أكلة

اليوجا في خدمة التركيز

(التمرين الأول)

* تمارين رياضية من اليوجا:

- عند البدء في أي تمرين من تمارين اليوجا، لابد من الالتزام بالوضع الصحيح والذي يأخذ دائماً "شكل الجبل":
 - ضم الأرجل سوياً.
 - إرخاء الذراع بجانب الجسم.
 - رفع الصدر.
 - استقامة الرأس والاتجاه بالنظر إلى الأمام.
- ثبيت القدمين على الأرض (وضغطهما بجاه الأرض حتى تولد الطاقة في عضلات الأرجل).
- استقامة العمود الفقري وعدم انحنائه.
- استقامة الكتفين مع إرخائهما.
- أخذ شهيق وفیر. لأن عملية التنفس هامة للغاية لتوليد الطاقة اللازمة لإكساب الجسم الليونة.
- يتم تكرار ذلك تدريجياً بدءاً من ثلاثة مرات حتى تصل إلى عشر مرات. وأن تكون عملية التكرار على نحو متناهٍ حتى تعطي نتيجة أفضل.
اليوجا هي هي نظام رياضي مكون من سلسلة من الأوضاع الجسدية يتم القيام بها على نحو متتابع. مع اتباع أنماط تنفس ثابتة والنمط الجسدي منها هو إحدى الأنواع الثمانية التي تتكون منها اليوجا الكلاسيكية. وقد تم تطوير هذا النوع في الهند لكي يتلاءم ويتحدد مع العقل والروح والجسد. ولهذا السبب نجد أن اليوجا لها المزيد عن اليوجا ..

× التمرين الأول:

- أخذ نفس عميق.
- رفع الأيدي عالياً فوق الرأس.
- ملامسة كفي الأيدي لبعضهما البعض.
- إمالة الرأس للخلف والنظر بالعينين عالياً.
- رفع الرصفة (العظم المتحرك في رأس الركبة).
- رفع القفص الصدري.
- شد الجذع.
- رفع القدم من على الأرض إلى أقصى حد يمكن الوصول إليه.
- خفض القدم مرة أخرى تدريجياً وبيطئاً.
- العودة إلى الوضع الأصلي.
- تكرار نفس التمرين مع القدم الأخرى.

(التمرين الثاني)

× تمارين رياضية من اليوجا:

× التمرين الثاني:

- إخراج الزفير.
- ثني الجسم إلى الأمام (في وضع الوقوف).
- إمالة الرأس قليلاً.
- عدم ثني الركبة والاحتفاظ باستقامة الأرجل.
- وضع الأيدي بجانب القدمين (بحيث تلامس الأرض).
- إذا كنت تعاني من آية آلام في الظهر أو في أوتار الأرجل. عليك بثنى الركبة حتى تخفف من هذه الآلام.
- البقاء قليلاً على هذا الوضع.
- رفع الجسم مرة أخرى والعودة إلى الوضع الأصلي.
- تكرار هذا التمرين عدة مرات.

اليوجا هي نظام رياضي مكون من سلسلة من الأوضاع الجسدية يتم القيام بها على نحو متتابع. مع اتباع أنماط تنفس ثابتة والنمط الجسدي منها هو إحدى الأنواع الثمانية التي تتكون منها اليوجا الكلاسيكية. وقد تم تطوير هذا النوع في

الهند لكي يتلاعما ويتحدد مع العقل والروح والجسد. ولهذا السبب نجد أن اليوجا لها المزيد عن اليوجا ..

(التمرين الثالث)

* تمارين رياضية من اليогا:

* التمرين الثالث:

- أخذ نفس عميق.
- ثني الجسم في وضع الوقوف (بحيث يتخذ الجسم شكل رقم ١).
- رفع الرأس والتوجه بالنظر إلى الأمام.
- رفع الصدر.
- شد الظهر.
- فرد الذراعين بحيث تلامس أطراف الأصابع الأرض (وتعتمد إمكانية لمس الأرض بأطراف الأصابع حسب درجة مرونة الجسم).
 - البقاء قليلاً على هذا الوضع.
 - العودة إلى الوضع الأصلي.
 - تكرار التمرين عدة مرات.

(التمرين الرابع)

* تمارين رياضية من اليогا:

* التمرين الرابع:

- إخراج زفير.
- الاستلقاء على الأرض (الوجه ناحية الأرض).
- شد عضلات الجسم بأكملها (حتى يصبح الجسم مثل لوحة الخشب).
- النظر بالأعين إلى الأمام.
- ثبيت الأيدي على الأرض ونستخدم في رفع الجسم بعيداً عنها.
- ملامسة أصابع القدم للأرض (ويرفع باقي الجسم بعيداً عنها).
- وإذا كنت لا تستطيع رفع الجسم عليك عمل ذلك عن طريق إرخاء الركبة على الأرض.
- تكرار التمرين عدة مرات.

٧ طرق لطرد حالة الشرود الذهني وضعف التركيز

وهذه الحالة أو الطبع يبتلى به العديد من الشبان والفتيات أيضاً. خاصة أولئك الذين يستغرون في أحلام اليقظة كثيراً. ولو تركت هذه الحالة وشأنها لاستحال إلى عادة ولا تزال بشكل سلبي على تفكير الشاب واستيعابه لا سيما وأن التركيز مطلوب في مراحل التعلم المختلفة.

ومرة أخرى نقول لك : إن الخروج من هذه الأزمة أو المشكلة أمر ممكن إذا رأينا عدداً من الأمور :

أ. جرب أن ترتكز على شيء معين لفترة طويلة نسبياً. علق نظراتك على لوحة فنية معلقة على الجدار .. ادرس كل دقائقها في اللون والظل والحركات والتفاصيل حتى لا تغادر شيئاً منها .. ثم اغمض عينيك وراجع اللوحة في ذلك .. انظر كم التقطت منها وكم فاتك . وأعد المحاولة . فإن هذا التمرن سيغير فيك حالة التركيز.

ب. طريقك المعتاد الذي تمشي به أو تقطعه من البيت إلى المدرسة وبالعكس. حاول أن تستذكره بقعة بقعة ومعلمـاً معلمـاً . فهذا التمرن سينمي لديك أيضاً حالة الانتباـه والاستذكار. ذلك أن التركيز وشد الانتباـه يشبه إلى حد كبير آلة قوة عضلية أو عقلية تنمو بالراس والمداومة . وحتى تشـط ذاكرتك درـبـها ومرـنـها دائماً في التقاط المعلومات ومراجعتها لأنك إذا أهملت ذلك أصـيبـتـ الذـاـكـرـةـ بالضمور .

ج. لا تنتقل من فكرة إلى فكرة بسرعة .. أطـلـ الوقـوفـ عندـ فكرةـ معـيـنةـ .. استغرق فيها . كما لو كنت تتأمل مـذـهـبـاً أمـاـمـهـ .. فـهـذـاـ يـسـاعـدـكـ عـلـىـ التركـيزـ يـتـسـتـ الـانتـباـهـ وجـمـعـهـ .

د. تتبع موضوعاً ما . أو حدثاً ما خطوة خطوة . منذ ولادته وحتى ختامه . تابع

أخبار زلزال وقع في منطقة معينة . أو حريق شب في إحدى الغابات . أو عدون عسكري على مدينة أو دولة . فالمتابعة وملاحقة التطورات والتفاصيل تشي في عملية التركيز .

هـ . احتفظ بدفتر مذكرات صغير (أجندة) .. دون فيها ما ترىقياً به من نشاط . أي قائمة بأعمال النهار ومسؤولياتك .. أو اكتب على ورقة أو قصاصة ما تنوّي عمله قبل أن تخرج من البيت . وراجعها باستمرار . وأشر على ما تم إجازه . و . قوّا حافظتك في حفظ القرآن والأحاديث الشريفة والحكم وأبيات الشعر الجميلة . والنكات الظرفية . والقصص المعتبرة . فإن الذاكرة إذا قويت في جانب فإنها يمكن أن تقوى في جانب آخر .

ز . وجّه اهتمامك بما يقوله محدثك لا بما يلبسه أو بما خمله من ذكريات الماضي عنه .. واحصر ما يقوله في نقاط .. ويمكنك أن تعمد إلى كتابة ملخص بما يقول حتى تتمكن من الرد على كل النقاط أو أهم ما ورد في حديثه . هذه وغيرها أساليب عملية التقاطنها لك عن ممارسة وخبرة حياتية ثبتت جدواها .. جربها فلعلها تطرد عنك حالة الشروق الذهني وضعف التركيز .

طُور قدرتَك على التركيز

- ١- افعل ما تره ضروريًا لضمان فهم ما تقرأ أو ما تدرس.
ادرس المحتوى يوما بيوم.
اربط المعلومات الدراسية بالمعلومات العامة خارج نطاق الدراسة.
اقرأ كل كلمة بعناية تامة وتتبع أفكار الكاتب.
- ٢- حاول الاستمتع بما تدرس.
كن يقظاً لما قد تكون له علاقة بالمادة من قراءات ومشاهدات خارج سور المدرسة.
البحث عن المبادئ العامة في الفصل المدروس من الكتاب يسهل من قدرتك على التركيز.
غير المادة ونوع النشاط الذي تقوم به فاقرأ ساعة وأكتب ساعة أخرى لكي لا تشعر بالملل.
- ٣- ضع هدفاً في ذهنك وأنت تذاكر.
حدد أهدافاً قصيرة المدى وأنت تؤدي واجباتك القرائية.
حدد أهدافك التي تريد إنجازها بما يتناسب مع الوقت المخصص لتحقيقها فان كان الوقت قصيراً جداً شعرت بالفشل. وإن كان الوقت طويلاً جداً شرد ذهناً.
- ٤- افعل كل ما بوسعتك لاستمرار تركيزك أثناء المذاكرة.
خذ فترات من الراحة تتراوح ما بين ٥-١٠ دقائق بعد كل ٤٥-٥٠ دقيقة من الدراسة.
لا تدع أي مشتتات من حولك تضيقك بل تصرف بصورة حكيمه ثم ارجع إلى عملك.
لا تسمح للقلق والخوف بالتدخل في تركيزك الذهني حتى لا تواجه صعوبة في تحقيق أهدافك الدراسية.
- ٥- جرب خوبل نظام الدراسة الجديدة إلى عادات ثابتة.

ادرس وفق جدول أو نظام معين لأن ذلك سيساعدك على تكوين عادات دراسية نافعة.

نظم دراستك على أساس وضع المادة الصعبة والأقل منعة بالنسبة لك بالوقت الذي يفترض أنك قادر على التركيز بسهولة. والمادة الأكثر منعة والأقل صعوبة بالنسبة لك في الأوقات التي لا تكون فيها يقطا تماما.

٦- حاول التأكد من الحصول على نتاج مذكراتك المتمرة.
وجه بعض اهتمامك لتحديد ما يمكن عمله للحصول على درجات جيدة تتناسب مع جهودك.

كافئ نفسك عند الحصول على درجات جيدة بأخذ قسط من الراحة.
ما قد يبدو قليل الأهمية من معلومات أو قدرات الآن يحتمل أن تثبت أهميته في المستقبل. لذا خصص وقتا للدراسة وكن سعيدا بالمعلومات بدلا من تضييع الوقت في التساؤل عن مدى أهمية دراسة هذه المادة أو تلك.

معوقات استخدام مهارة التركيز

أحد عشر عائقاً أمام استخدام مهارة التركيز

- أ- التشتيت:** من الواضح أنه من الصعب عليك التركيز عندما يقترب الضجيج والناس وجرس الهاتف جو التركيز لديك
- ب- قلة التدريب والممارسة:** إن التركيز مهارة لذلك لا يمكن إتقانها إذا لم تتعلماها ومارسها بشكل يومي
- ت- عادة عدم تركيز الاهتمام وانشغال العقل بشكل دائم:** لدى بعض الناس مشاغل كثيرة في حياتهم لدرجة أنهم تعودوا على تشتيت طاقاتهم. فهم يحاولون أن يقوموا بأشياء كثيرة أو يفكروا بها في وقت واحد معاً
- ث- قبول الإحباط البسيط:** هناك نوعان من الناس في هذا العالم: نوع تعلم التعامل مع القلق والإحباط في الحياة ونوع يتنفس لو أنه يستطيع ذلك - حكمه
- ج- ضعف الاهتمام أو عدم وجود حافز:** يقال ببساطة إنه لا تركيز بدون وجود الاهتمام وهذا يعني أنه إذا كنت تقوم بهممة ليس لها جاذبية بالنسبة لك فإن عليك أن تبرز عامل الاهتمام عشوائيا لتوليد حافز لديك. وإن عقلك سيفاوم أي محاولة للتركيز
- ح- المماطلة:** تعرف المماطلة بأنها التأجيل التلقائي لهمة غير محببة. بدون وجود سبب معقول. ويقوم بعض الناس بتأجيل الأمور التي لا تررق لهم. دون الأخذ بيد الإعتبار النتائج المرتبطة على هذا التأجيل. وتعتبر المماطلة شكلاً من أشكال قبول الإحباط البسيط
- خ- عدم وضوح الخطة أو الهدف:** تعزى عدم قدرتك على التركيز أحياناً إلى عدم إعطائك عقلك مشروعًا معيناً وتصوراً محدداً وخططاً عمل محددة
- د- تزاحم الأولويات في العقل:** إن عدم قدرة بعض الناس على التركيز قد لا تكون ناجمة عن فشالهم في اختيار مشروع معين. وإنما بسبب اختيارهم لمشاريع كثيرة. فإذا كانت هناك تزاحمات كثيرة وواجبات محددة وتاريخ معينه تزاحم

جلب اهتمامك . فإن عقلك سيرفضها جمِيعاً بسبب عدم قدرتك على تحديد الأولويات

ذ- التعب والإجهاد والمرض : التركيز طاقة عقلية موجهة . فإذا كنت متعباً أو مجهداً أو مريضاً فإنه لن يكون لديك الطاقة الضرورية لاستخدام قدراتك العقلية . وربما تؤثر أدوية معينه على قدراتك على التركيز

ر- انفعالات بلا حلول : عندما لا تركز في بعض الأحيان فإن هذا ليس بسبب عدم قدرتك على التركيز . بل بسبب وجود مشكلة كبيرة تستدعي كامل اهتمامك دون أن ترك مجالاً لأية مسؤوليات أخرى

ز- الموقف السلبي : يعتبر الموقف السلبي أقوى المعوقات جمِيعاً لأن الإنسان ينصرف حسب اعتقاده . فإذا كنت تعتقد في عقلك أنك تستطيع التركيز . فإنك لن تستطيع التركيز

كيف تكسب مهارة التركيز

الخطوة الأولى : اعزل نفسك وتخلص من مسببات التشتت . انتظر حتى نهاية اليوم بحيث تكون انتهيت من التزاماتك . أحل بنفسك في غرفة هادئة . وأوقف عمل أجهزة التلفاز والمذياع . اجلس في كرسٍ بحيث يكون اتجاه مسند الظهر في وضع رأسى

الخطوة الثانية : اختر لنفسك مهمة سهلة . إن المهمة التي أثبتت بخلافها لدى مئات من الناس هي أن تقرأ أو تكتب أو تقول بصوت مرتفع لمدة خمس دقائق جملة قصيرة وهي (إنني جيد في التركيز على الكلمة ((جيد)). كما أن تكرار الجملة السابقة مرات ومرات . له قيمة مزدوجة لأنَّه يفيد في تأكيد المعنى . ويتحذ العقل الباطن هذا التأكيد كحقيقة إيجابية تحسن الصورة عن الذات .

ويعتبر مجرد إعادة الجمل السابقة تدريبات على مهارة التركيز

الخطوة الثالثة : اضبط ساعة المنبه بحيث ينطلق جرسها في خلال خمس دقائق . أو كل لعقالك المطلوبة منه وهي (إنني سأقرأ أو أكتب أو أقول) جملة إنني جيد في التركيز . اختر واحداً من الأساليب الثلاثة (أي أقرأ أو أكتب أو أتلحظ)

وركز عليها دون غيرها خلال الخمس دقائق إلى أن ينطلق جرس المنبه

الخطوة الرابعة : إذا شغلت بأمر آخر أثناء التركيز . تدرب على وقف التفكير ثم عد إلى مهنتك الأصلية بتركيز أعظم . تعتبر هذه الخطوة مهمة بشكل خاص

وببساطة عندما يفتحم عليك تركيز أمر غير الذي تركز عليه. أوقف التفكير فيه وقل بقوه لا . ثم عد إلى مشروعك الأصلي الذي تركز عليه واحرص على التركيز عليه. كن صبوراً ومثابراً . لا تربك ولا تستسلم للمشتتات . لا تفرض أموراً بل قل للخاطر الغريب لا . ثم ركز على مهمتك الأصلية

الخطوة الخامسة : طبق تمرن التركيز على مشاريعك اليومية . فبدلاً من التكرار جملة (إنني جيد في التركيز) تدرب على التركيز على تقرير ستعرضه في اجتماع للموظفين . أو التركيز على قائمة بأمور ستقوم بها في اليوم التالي

أمور يمكنك القيام بها لتحسين قدرتك على التركيز

— أجعل طاولة عملك مرتبة نظيفة

— قلل من زيارات فريق عملك لمكتبك بطريقة دبلامية غير وضع طاولة العمل بحيث تصبح في مواجهة جدار جانبي وجعل باب مكتبه نصف مغلق

حدد ساعات يكون خلالها باب مكتبه مفتوحاً من أراد مقابلته هذه الساعات هي (١١_٩ صباحاً _ ٤_٥ بعد الظهر)

عندما يكون هذا المسؤول أو (الموظف) مشغولاً . فإنه لم يعد يفترض أو يأمل أن يكون الشخص الزائر حساساً لمسألة أن هذا ليس الوقت المناسب للزيارة

— أجعل جهاز الهاتف وسيلة لك وليس متحكماً فيك
لابد لك أن تدرك أن اتصال شخص بك هاتفياً لا يعني بالضرورة أن تضع كل شيء بين يديك جانباً لترد على الهاتف . لابد لك من الرد على الهاتف ويبقى عليك أن تحدد الهدف من المكالمة . وتقرر فيما إذا كنت ستعطي هذه المكالمة أولوية على المشروع الذي أنت بصدده

— احتفظ بقائمة شاملة لكل التزاماتك

— استخدم خطة من ثلاثة خطوات للتركيز على إخراج أعمالك عندما تتعدد الأولويات

أ- اختر من القائمة الشاملة لديك أ أهم سبع مهام يجب إخراجها في ذلك اليوم
ب- ضع على الورق قائمة من سبع مهام بدءاً من أعلى إلى أسفل حسب درجة أولوياتها

ت- ابدأ القيام بالمهمة ذات الأولوية القصوى وداوم عليها إلى أن تنتهي منها
كيف تسهم مهارة التركيز في تطوير المهارات

- أ- انظر إلى المتكلم ومل إليه قليلا
- ب- بجاهل عوامل التشتيت
- ت- لا تتعجل الحكم على الأمور
- ث- عود نفسك على تلخيص ما قاله المتكلم أمام المتكلم نفسه
- ج- حاول أن تضع نفسك موضع المتكلم
- ح- لا نفاطع المتكلم

تحسين مهارات الذاكرة باستخدام التركيز

- الالتزام الوعي للعقل
- التركيز على اسم الشخص
- الإنتباه
- التكرار
- أساليب خاصة منها
 - أ_ الارتباط الذهني
 - ب_ الانطاء الثابتة
 - ج_ التصور
 - د_ الإيقاع الصوتي
 - ه_ الإختصارات

كيف تعلم غيرك مهارة التركيز

- أ- الوعي بأهمية التركيز
- ب- احترام مهارة التركيز
- ت- تحمل المسؤلية لإنها العمل بالتركيز

التركيز

مهاراتك الثمينة للتميز والإبداع

المؤلف: سالم هون

ترجمة: مفید ناجی عودة
أشفر على الترجمة وراجعها
د.ابراهيم بن حمد الفعید

أنواع الأسئلة الإمتحانية وشروطها

- أسئلة فراغات

يجب أن لا يحتمل الفراغ أكثر من كلمة (أو مجموعة كلمات) واضحة المعنى محدودة الإجابة لكي لا يضطرب الطالب في الجواب

- أسئلة الإختيار

يجب أن لا تقل الإختيارات عن ثلاثة : أحدهما صحيح تماما . والآخران مغلوطان تماما . ويجب أن ينبه الطالب إلى اختيار اجابه واحدة فقط (سواء بالتأشير أو وضع خط ختها) لأن اختيار اجابتين سيكون بالتأكيد غلطًا

- المسائل الحسابية

يجب أن تكون كافية والمعلومات واضحة المطلوبات

- أسئلة المقال

يجب أن تكون محصورة الموضوع . ويستحسن أن تطلب كمية كتابة محددة تقريبا (كذا عدد من الكلمات أو السطور

- أسئلة الرسم

يجب أن تكون الأجزاء المطلوب رسمها محددة . وأن يكون نوع المعلومات المطلوب ذكرها على الرسم واضحًا

- أسئلة الصواب والخطأ

يجب أن يكون السؤال يحتمل الصواب أو الخطأ بوضع علامة (ص) أو علامة (خط) أمام السؤال وهذا النوع من الأسئلة لا يحتمل العلامتين

- أسئلة المقابلة

يجب أن تكون الأسئلة واضحة ومحددة . وهذا النمط من الأسئلة يكون على هيئة سؤال يقابل له مجموعة من الإجابات يختار الطالب إجابة واحدة من مجموعة الإجابات والتوصيل بين السؤال والإجابة المناسبة له

النصائح الباقيات لإجتياز الإمتحان

أ- تهيئة الطلاب بكل وسيلة ممكنة لمواجهة موقف الإمتحان الخارجي

ب- التركيز في التعليم على المواد المطلوبة في الإمتحان

ت- وضع خطة تفصيلية للأجزاء الأخيرة للمواد الدراسية

ث- الاطلاع باستمرار وبدقة على الأسئلة

- ج- اجراء امتحانات تجريبية واقعية وتصحيحها كما ينبغي
- ح- التدرب على خليل الاسئلة وعلى تركيب الجواب السديد
- خ- الإطلاع على أوراق الإمتحانات السابقة والقيام بحلها
- د- كتابة ما يعتقد أنه صحيحاً مهما كان قليلاً
- ذ- عدم كتابة الجواب الغير معتقد بصحته مجرد ملء الورقة
- ر- ترك السؤال الصعب والإنتباه إلى غيره وبدون إرتباك
- ز- وضوح الخط والتعبير
- س- البدء بالأسئلة السهلة والإجابة عنها
- ش- التوزيع الذهني للوقت للإجابة عن الإسئلة
- صر- قراءة جميع الأسئلة بعناية

نصائح لتنمية التركيز

ان ضعف التركيز راجع الى ظروف نفسية، وعلى أية حال لعلاج هذه المشكلة ننصحك بما يلى :

- * احرص دائمًا على ايجاد دافع لنفسك للاستذكار والانتباه، والدوافع نوعان داخلية (حب العلم كعبادة لله وطاعة له، وخاصة كالمحافز والاثابة والتغريب) وأنت أدرى بما فيه ، ومن المفيد أن تضع لنفسك قدوة حسنة تقتدي بها.
- * كن واثقا دائمًا بنفسك ، واعلم أن الله لا يطبع أجر من أحسن عملا.
- * ابدأ مذاكرتك بتلاوة ما تيسر من القرآن الكريم .. حتى ولو آية ثم الدعاء المأثور : "اللهم لا سهل الا ماجعلته سهلا ، وأنت تحصل على الحزن ان شئت سهلا".
- * تعود أن تهيئ نفسك للاستذكار، وذلك باختيار الوقت المناسب، بحيث لا تكون متعبا ولا متضايقا ولا حزينا ولا مهموما.
- * تهيئ مكان الاستذكار ، وذلك بالتأغلب على الضوضاء واتباع أساس الاضاءة الصحيحة، فتكون الاضاءة على يسارك والا تكون ضعيفة فتبعد عن النوم أو تضعف العين أو توثر الاعصاب أو تسبب النفور أو تضعف التركيز ، ومن تهيئه المكان أيضا ترتيب الكتب والا يكون أمام المتعلم - على مكتبه - الا الكتب التي ينوي مذاكرتها ، مع خهيز أدوات المذاكرة قبل الجلوس.
- * الاهتمام بالصحة والتغذية.
- * عود نفسك الا تذكر وأنت جائع أو متخم بـ الطعام.
- * احرص أن تجلس جلسة انتباه لا جلسة استرخاء عند المذاكرة (يجلس عموديا مع الميل قليلا للامام - لا الانكفاء - وذلك على كرسى لا هو باللين الناعم فيسبب النوم ولا بالخشون القاسي فلا يصبر في جلسته) ، مع جنب المذاكرة جالسا على السرير أو مستلقيا.
- * درب نفسك على أن تبدأ مذاكرتك بالاطلاع على العناوين أو العناصر والأفكار الرئيسية وتحديدها أولا، ثم الدخول في تفاصيل الدرس بعد ذلك.

* ألا تذاكر مادتين متشابهتين على التوالي، فإن ذلك قد يسبب النسيان والتدخل.

* اهتم بعملية الاسترجاع بين الحين والآخر.

* اعلم ضرورة فهم الشئ المراد حفظه أولاً، لأن الفهم يحقق حفظاً سريعاً وبسيراً.

* تعود أن تعطى لنفسك فترة راحة (من ١٥ : ١٠ دقيقة) بين فراغك من مذاكرة مادة والبدء في مادة أخرى.

إستراتيجيات التركيز

استراتيجية التركيز رقم ١

عاداتك خدد ملامح مستقبلك اكتساب عادة تغيير عاداتك

أ - تعريف العادة: سلوك تداوم على تكراره (مارسة روتينية يومية) حتى يصبح سهلا

ب - أثراها أهميتها:

١ - اعتماد ٩٠% من السلوكيات عليها

٢ - إمكانية التنبؤ بتصرفات ونتائج معينة

٣ - تحديد المستقبل (سبب الوصول إلى القمة أو القاع)

ج - العادات السيئة (غير المثمرة):

أ - ضررها: ١ - نتائج سيئة ٢ - الرضا بأقل مما تستطيع ونستحق

ب - تغييرها (اكتساب عادة حسنة بدل كل عادة سيئة - اتباع سلوك جديد حتى يصبح أداؤه لا إراديا):

صفته:

١ - صعب في البداية ٢ - مكن

١ - نقطة انطلاق نحو النجاح في المستقبل

٢ - رفع مستوى الأداء والإنتاجية

٣ - يجعلها سلوك الممتاز

٤ - تطبيق طريقة جديدة لإخراج الأمور ترفع مستوى الأداء والإنتاجية

٥ - تغيير العادات السيئة القديمة بجديدة حسنة ناجحة

ما يتطلب:

١ - مداومة وإصرار ٢ - مارسة ٣ - وقت

خطواته (خطوات اكتساب عادة تغيير عاداتك)

الخطوة الأولى: إدراكها - اكتشافها - التعرف عليهـا - تخيـلـها (الكيفية)

١ - تخصيص ساعة للتفكير فيها

٢) تخيـلـها بوضـوح

٣) إعداد قائمة بها والإضافة المستمرة إليها

٤ - سؤال عـدة أشخاص عنـها وتسجيـلـ ما اتفـقـوا عليهـ في القائـمة

الخطوة الثانية: تغييرـها (الكيفية):

أ - تفكـيرـ في عـوـاقـبـها فيـ المـسـتـقـبـلـ بـعـدـ سـنـوـاتـ طـوـيـلـةـ

ب - الأفلـامـ الـوثـائقـيـةـ التـيـ تـرـكـزـ عـلـىـ النـاجـحـينـ

ج - كـتبـ وأـشـرـطـةـ فـيـ التـدـرـيـبـ عـلـىـ التـطـوـرـ الشـخـصـيـ

د - مـراـقبـةـ اـرـفـاعـ مـسـتـوـيـ إـدـرـاكـ وـتـطـبـيقـ مـاـ تـعـلـمـتـهـ

هـ - قـبـلـ أـدـانـكـ سـلـوكـاـ مـعـيـناـ أوـ عـمـلاـ مـاـ تـأـكـدـ أـنـكـ سـتـجـنـيـ مـنـهـ مـكـاسـبـ وـتـسـلـمـ

مـنـ أـضـرـارـ

و - اـكـتـسـابـ عـادـةـ خـسـينـ عـادـاتـكـ باـسـتـمرـارـ دونـ تـوقـفـ عـنـدـ مـسـتـوـيـ مـعـيـنـ وـتـعـلـمـ

مـارـسـتـهـ

ز - معـادـلةـ العـادـاتـ النـاجـحةـ (يـكـتـبـ وـيـنـفـذـ الآـنـ عـاجـلاـ):

١ - الغـرضـ مـاـ يـحـقـقـ: ١ - وـضـوحـ الـفـوـائدـ ٢ - جـلـياتـ وـإـبـدـاعـاتـ خـطـيرـةـ

٣ - العـادـلـةـ (لـكـلـ عـادـةـ سـيـئةـ):

البيان	العادة			م
البيان	العنوان	العادة	نوعها	
	العواـقـبـ (بعـدـ سـنـوـاتـ)		سبـيـنةـ (تعـوقـ) تقـدـمـاـكـ	١
	الـفـوـائدـ (تـفـكـيرـ فـيـهاـ وـتـصـوـيرـهاـ) بحـثـةـ			
١	الـخـطـةـ			
٢	(الـخـطـوـاتـ)			
		خطـةـ		
	تـارـيـخـ الـبـدـءـ		نـاجـحةـ (بـدـيـلـةـ) لـلـسـبـيـنةـ	٢

ح - درـاسـةـ عـادـاتـ النـاجـحـينـ:

- ١ - قراءة سيرهم وترجمتهم (الفائدة: ما تمنحك): أفكار أكثر من الدورات
- ب - مقابلة كل شهر مع واحد منهم خترمه وتعجب به:
- ١ - الغرض ما حقق: كنز معلومات وحكم قد تغير مسار عملك وأحوالك المالية والشخصية
- ٢ - الخطوات:
- أولاً: قبل المقابلة:
- أ - الجدول:
- ب - الجدول:

الموعد	الهاتف	المقابل	م
الوقت	التاريخ	اليوم	

- ٣ - تعبئته (اكتساب عادة البحث عنهم والذهاب إليهم وقل من يفعل):
- أ - ما يجتنب:
- ب - ما يجتنب:
- ١ - وهم انشغالهم عن مقابلتك أو عدم رغبتهم فيها
- ٢ - الخوف والتردد
- ٣ - السبب: استمتعاتهم بشرح خاربهم الناجحة
- ب - عده مخاطرة تخوضها
- ج - ادع واحدا كل شهر للغداء
- ب - إعداد أسئلة جيدة توجه لهم أثناء المقابلة (موضوعاتها):
- ١ - النظام الذي يتبعونه ٢ - عاداتهم التي اكتسبوها ٣ - أعمالهم الروتينية
- ٤ - قراءاتهم ٥ - كيف فجروا - الأسباب ٦ - كيف يضعون جدول أعمالهم
- ٧ - سبب قلة المستقلين ماليا ٨ - شرح خاربهم ٩ - توجيهاتهم
- ثانيا: أثناء المقابلة: ١ - طرح الأسئلة عليهم ٢ - تدوين إجاباتهم

استراتيجية التركيز رقم ٢

ليست مسألة براعة بل تركيز

التركيز على الأولويات (الاستفادة من مجالات التميز والموهبة) الكيفية

أولاً: تدريب خلال أسبوع خال من الطواريء:

أ. الغرض ما يتحقق:

١ - ما ينحك: (أ) وقت لـ [الأسرة/الراحة/الإجازات] بـ (سجل دقيق يبين ما تفعل بيومك (استثمار/هدر))

٢ - ما يتناسب مقدار الوقت الذي تقضيه في مجالات تميزك ومواهبك معه:

١ - ذلك ٢ - مستوى تميزك ٣ - مقدار فرصك في الحياة

ب. ما يتطلب:

١ - التزام ٢ - انضباط

ج. التدريب:

أ - خلال الأسبوع:

١ - العمل: تدوين كل ربع ساعة في قائمة ما تقضي فيه وقتك

٢ - النتائج (عدد الأنشطة): كثرة (٤٠ مثلاً) تمنع التركيز على مجالات تميزك ومواهبك

ب - بعد الأسبوع (تصنيف القائمة: موقفك تجاه أدائها):

١ - تميز: ١ - ذكر أهم ثلاثة منها

٢ - تحديد نسبة الوقت الذي قضيته فيها (غالباً ١٥ - ٢٠٪)

كراهية - لست بارعاً فيها - لا حسناًها - نقل عن قدراتك:

١ - ذكر أهم ثلاثة منها

٢ - تذكر بأن أداءك لها لا طائل منه (أوكلها إلى غيرك)

ثانياً: الإجابة الدقيقة بعد تفكير واضح على الأسئلة التالية:

١ - ما الأشياء التي حقق لك النجاح في الحياة وما التي لا حقق

٢ - ما الذي يصنع أعظم انتصاراتك

٣ - ما الذي تركز عليه ويعطيك نتائج سيئة

ثالثاً: تصنيف المهام التي ترد إليك:

العمل		صفتها			
	الشرح	العمل	وقت أدائها	من يجب أن يؤديها	حكم أدائها
		ترك			منع
	ابحث عمن يمكن أن يؤديها وأسندها إليه	تفوض		غيرك(لسن)	
	أدرجها في جدول أعمالك	توجل	ليس على الفور		
للترaxي في أدائها	١- ابدأ في أدائها اليوم ولا تخنق الأعذار ٢- كافية نفسك بعد أدائها	تنفيذ	فورا	أنت	واجب

رابعاً: عاداتك القديمة التي تبعده عن تركيزك:

أ - مثال: جلوس أربع ساعات أمام التلفاز

ب - العمل:

- ١ - جعلها للرياضة (افتصار مشاهدته على عطلة الأسبوع)
- ٢ - امتنع عنه أسبوعاً ليدهشك مقدار الأعمال الإضافية التي أبخرتها

خامساً: المساعد الشخصي:

- أ. مهمته (نوع المهام التي تكلفه بها وبخصوص وقته وحده لها):**
- ١ - لا يجب عليك أنت أداءها
 - ٢ - بسيطة تراكم في جدول أعمالك الأسبوعي
 - ٣ - أعباء العمل الإضافية
 - ٤ - حجب المقاطعات

ب. الغرض ما يتحقق:

- ١ - التركيز الكامل على [أنشطة مجالات تميزك - أفضل ما يمكنك أداؤه]
- ٢ - قلة التوتر والضغط
- ٣ - توفير وقت أكثر لـ[الراحة والمنعة - الاسترخاء - الإجازات]
- ٤ - تغيير هائل لحياتك إلى الأفضل
- ٥ - حمايتك من الانغماس في الأعمال غير الضرورية (شطب ما تكلفه بها من قائمتك شطباً كاملاً)
- ٦ - حمايتك من محاولات الآخرين تشتيت انتباحك وإهادار وقتك

ج. شرط اختياره:

مناسب وإن تضاعفت مشكلاته

١- قوة العلاقة معه

- ٢ - إعطائه فرصة ليتعلم نظامك وأسلوبك
- ٣ - تخصيص وقت لمناقشته في جدول أعمالك

٤ - تأكد من إدراكه للأنشطة التي تريد استثمار وقتك فيها

هـ. المهام التي تريد أن يؤديها ويكون مسؤولة عنها مسؤولية كاملة:

- ١ - وضع قائمة لها
- ٢ - تخل عنها تماماً

٣ - أخبره بأن هدفك أن يتفوق عليك في أدائها
سادساً: مجالات تميزك ومواهبك:

أ. صفتها:

موقفك تجاهها:

إنقان - تألق - تفوق - إبداع - إجاده - نقاط قوة - تمنحك الطاقة والنشاط - جلب أفضل النتائج - ححقق أعلى دخل - تستطيع أداءها دون (جهد - إعداد - دراسة كثيرة)

موقف الآخرين:

١ - جامها: استصعب

٢ - جاه مقدرتك فيها: تعجب - عدم مقارتك فيها

ب. خديدها اكتشافها:

١ - الغرض ما حقق:

-قضاء معظم وقتك فيها السبيل الوحيد لنجاحك المستقبلي وتحقيق كامل مكاسبك

- طاقة

- حماس

- ريح

- فرص جديدة

- مع عدمه توتر وضغط وخسارة

٢ - الكيفية:

- بحث مستمر عنها حتى اكتشافها

- تمييز بين ما تتقن وما لا تتقن

٣- كيفية التركيز عليها وعلى ما تتقن . الاستفادة القصوى منها.

الاستثمار الأمثل لها

١ - ركز واستثمر معظم وقتك في توظيفها فيما يعود عليك بالنفع خاصة في استثمار أموالك (اجعلها جزء من مخططك اليومي وأوكل التفاصيل لغيرك)

٢ - تدرب عليها وواصل الارتقاء فيها

٣ - ابحث في سوق العمل عن الفرص التي تبرزها فيها

٤- الأنشطة غير المثمرة (التي لا تحسنها) وتقضي على تركيزك: بخنها وبخنها ضيع الوقت في التركيز عليها لأجل أن تحسنها لئلا تفقد صحتك وممالك

سابعا: الاستعانة بموهوب في وضع اللمسات النهائية إذا كنت من المخططين:

أ. المخطط:

١- صفاته:

١- إنقاذ بدء المشروعات

٢- استمتاع بابتكار(مشروعات - منتجات - أفكار) جديدة بجعل الأشياء تعمل على نحو أفضل

٣- عيوبه:

١) ضعف القدرة على وضع اللمسات النهائية

٢) ترك العمل إلى آخر جديد بعد خاجه (يحدث الفوضى)

بـ. وضع اللمسات النهائية (صفاته):

١- عدم إنقاذ بدء المشروعات

٢- إصلاح ما تزك المخطط فآل إلى الفوضى

٣- ضمان التعامل مع التفاصيل بفعالية

٤- محبة الوصول بالمشروعات إلى خط النهاية

٥- البراعة في تنظيم ما يجب أداؤه

ثامنا:

المقاطعات التي تقضي على تركيزك في ساعة العمل الهدئة على مشروعك المهم : ضع علامة بفهم منها الآخرون عدم مقاطعتك -أغلق الباب - ارضاها

تاسعا: الأنشطة التي تختار قضاء وقتك فيها:

أ. أهم الأولويات:

١- كن أكثر إدراكا لها كل يوم

٢- ابدأ بها فورا ولو كان صعبا ملا لا بأسهلها وأقلها أولوية

- ٣ - لا يفتر حماسك عن إكمال مهمة بداتها
- ٤ - جنب التعامل مع كل صغيرة في مكتبك
- ٥ - كل ما تقوم به: تأكد أنه يسأهم في تحقيق أحلامك ٦ - لا تنسى إلى إجابة غير فورية
- ٧ - مكاسب الالتزام بها وعواقب التخلّي عنها: ركز عليها

بـ المهدمة لوقتك:

- ١ - جنبها ولا تعد لها أبداً
- ٢ - جنب التركيز على أشياء خاطئة

جـ. تعلم كيفية اكتساب ذكاء كسب المال

عاشرًا: التركيز:

- ١ - أهميتها: ركن النجاح
- ٢ - ما يرتكز عليه: ما يحقق (النجاح - الأمنيات)
- ٣ - المطلوب: تعلمه

خطوات العمل

أـ. الغرض ما يتحقق:

- ١ - تزايد الإنتاجية
- ٢ - تحقيق أهداف لم نكن قد لها وقتاً
- ٣ - اكتساب عادة التركيز على الأولويات
- ٤ - تسهيل اكتشاف مجالات تميزك ومواهبك

بـ الخطوات:

- ١ - الأنشطة التي تستنفذ وقتك في العمل حتى التي لا تستغرق إلا خمس دقائق:
- سردها في قائمة

أـ - تصنيفها إلى ما يلي (يذكر أهم ثلاثة):

- تتفوق في أدائها
- تدر دخلاً على شركتك
- لا تُحب أو لا تحسن أداؤها (اذكر من يستطيع أداؤها لأجلك)
- النشاط الوحيد المضيق للوقت الذي سترفض أداؤه أو تنسنه إلى غيرك والفائدة

التي ستنتج عن هذا القرار

استراتيجية التركيز رقم ٤

حقيقة أفضل توازن (نظام كن متيقظاً)

أولاً: الغرض ما يتحقق:

أ - نوع أسلوب الحياة:

١ - أفضل توازن

٢ - سليم

ب - صفة عملك:

١ - خبه

٢ - خطى فيه بوقت كاف تقضيه فيما تريده

٣ - يدر عليك دخلاً متسزاً

ج - الضغوط التي تدفعك عن هدفك : يقظة ونشاط لمواجهتها

د - أولوياتك وتوازنك : انتباه لها

هـ - ما يثيري : عقلك - جسديك - روحك - علاقاتك - مالك

و - أقصى درجة من (الطاقة - النشاط - وضوح الرؤية)

ثانياً: ما يراعي في تنفيذ عناصره (العقبات الذهنية والمقاومة التي تشعر بها):

١ - إدراك ٢ - تفكيك الأسباب ٣ - تخلص منها

ثالثاً: عناصر النظام (ستة):

العنصر الأول : الخطة التمهيدية اليومية

أ - الغرض ما يتحقق:

١ - إحكام السيطرة على اليوم

٢ - شعور هائل بالثقة

٣ - إخراج الكثير من المهام ٤ - تقربك من تحقيق أهدافك

ب - إعداده:

١ - وقت إعداده:

- الوقت: ربع ساعة في الليلة السابقة ليوم العمل

- الغرض (ما يعمل عقلك الباطن طوال الليل لمعرفته): كيفية الوفاء بالخطط
أ - الكيفية (وضع المخطط ومراجعته):

- ١ - الأنشطة (حسب الأهمية): ١ - تركيز عليها ٢ - ترتيب
٣ - التفاصيل: ١ - تخطيط لها بدقة ٢ - وضع تخيل لها
٤ - تحديد (الأولويات - الموعيد والأعمال المهمة)

العنصر الثاني: العمل (استثمار وقت العمل) : تنفيذ المخطط (جدول الأعمال)
١ - ما يستثمر فيه ويركز عليه (الأنشطة):

- ١ - نوعها: ١ - مجالات تميزك وموهبك ٢ - أكثرها أهمية
ب - ما حقق: ١ - أفضل النتائج ٢ - الأهداف ٣ - الإنجاز
٤ - الكيفية:

أ - أثناء العمل:
١) مراقبة

٢) تفويض بفعالية

٣) المبادرة

٤) شروع في العمل (ما يميز الفائزين عن الخاسرين)

٥) ما يتخلص منه: ١ - التسويف ٢ - التردد

٦) ما يزيد (الحكمة - التعقل): ١ - قراءة كتب ٢ - مقابلة ناس
ب - الإجازة: استرخاء كامل يشحن طاقتك

العنصر الثالث: التعلم والمعرفة:

أ - الغرض ما يحقق:

١ - الحكمة ٢ - المعرفة ٣ - خبير عالي في خمس سنوات

٤ - زيادة معرفتك ٥ - توسيع مداركك ٦ - قوة يكسبها استخدام المعرفة

ب - الكيفية (ما تكتسب عادة تعلمها):

١ - تعلم مستمر: ١ - تخصيص وقت يومي له ٢ - أثناء ممارسة الرياضة (كالأشرطة)

٣ - ما تتعلم منه:

أ - نفسك (ما تعلمته):

١ - خبراتك

٢ - جاريك اليومية

٣ - آخر (خدر/مخاطر):
أ) كيف تغلبت عليهما ؟
ب) ما تعلمت منهما

١ - مراقبة ودراسة: أ) الآثرياء (ما يفعلون/كيف أثروا)
ب) سبب قلة المستقلين
ماليا

٢ - استخدام خبراتهم واستعانته بمرشدين

٣ - مقابلة ناجحين (الخطوة في استراتيجية)

ج - الحياة: بالانتباه وأدراك ما حولك تعلمك كل يوم شيئاً جديداً
د - القراءة:

٤ - نوعها: سير وأشرطة الخ

٥ - موضوعاتها: ١ - مثيرة للتحدي ٢ - محفزة ٣ - تمنحك ميزة في مهنتك

٦ - ما تتعلم عنه: ١ - نفسك ٢ - مجال عملك

العنصر الرابع: ممارسة الرياضة (اكتساب عادة الالتزام ببرنامج يومي منتظم):
أ - الغرض ما يتحقق:

١ - ما يحسن: ١ - عادات النوم ٢ - الطاقة ٣ - النشاط ٤ - الحالة الصحية
٥ - فكرتك عن ذاتك

٦ - شرط لحصة جيدة

٧ - يجعل حياتك أفضل

٨ - ما يخفف: ١ - الضغوط ٢ - التوتر ٣ - القلق ٤ - اضطرابات الهضم
ب - الكيفية:

أ - فترة اكتساب العادة المحرجة التي يكون فيها الالتزام اليومي بممارسة الرياضة
صعباً:

٩ - مدتها: شهر

١٠ - المطلوب خلالها: ١ - تغلب على عدم الارتباط من الالتزام ٢ - كافيه نفسك
عن كل يوم تلتزم فيه

ب - المدة (الخيارات): ١ - يوميا: عشرون إلى ثلاثين دقيقة ٢ - أربع مرات في الأسبوع:
أربعون دقيقة

العنصر الخامس: الاسترخاء أثناء العمل:

١- الغرض ما يحقق:

١- زيادة الطاقة إلى الضعف ٢- بلوغ أقصى درجة من التقدم

٣- يوم مثمر

٤- زيادة الربح (ثري إجازته أسبوع كل شهر وثلاثة أشهر كل سنة بعيداً عن العمل وحققت شركته نمواً كل عام

ب- الكيفية (خياران): ١- فترات راحة متعددة ٢- سنة نوم خمس وعشرون دقيقة هادئة

العنصر السادس: اكتساب عادة التفكير المتأمل:

أ- الغرض ما يتحقق: ١- تطوير وتحسين الأداء ٢- زيادة الحكمة والقوة والتعقل في الشهور القادمة

ب- الكيفية (ما تفعل كل ليلة في ربع ساعة قبل الذهاب إلى الفراش):

١- مراجعة أهدافك

٢- ابتكار أفكار جديدة

٣- تركيز على ما حزره من تقدم

٤- مفكرة لتدوين أفكارك وملحوظاتك

٥- تعبئة النموذج بعد استرجاع ذاكرتك لكيفية قضائك يومك (عناصره):

١- ما أديته بطريقة جيدة

٢- التعديلات التي حقق أفضل النتائج

٣- موطن الضعف والعيوب والخطاء: (١) خديداً (٢) ما تعلمته منها (٣) لأسباب (٤) التصحيح

خطوات العمل

نموذج تتبع التزامك بأداء العناصر الستة

أ- الغرض ما يتحقق:

١- إيقاؤك على المسار السليم

٢- مراقبة تقدمك

٣- التزامك بتنفيذ جميع العناصر الستة:

٤- متابعة

٥- تقييم (نوع الأداء): ١- صحيح ٢- يحتاج إلى تصحيح

ب - الكيفية: تقييم أداء كل عنصر في نهاية كل يوم (علامة صح أو خطأ)

استراتيجية التركيز رقم ٥

اكتساب عادة تكوين علاقات متازة ناجحة (شخصية - مهنية) تولد مكاسب رائعة

أولاً: التعلم من معلمين عظماء:

أ- الغرض ما يتحقق:

- ١ - مجالات الخبرة التي تحتاج أو ترغب في تحسينها: حسين
 - ٢ - تقديمك: تسرع هائل له
 - ٣ - مستوى عال من النقاء والإدراك: يقفز بك إليه علاقة مخلص

مختصر

٤ - تطبيق خطط وأفكار آخرين بغيرها فيها أكثر ذكاء من محاولتك بنفسك
وحدك

٥ - طلبك من أحد أن يكون معلما لك مجاملة كبيرة منك له

ب - الكيفية المراحل:

المراحل الأولى: المجال

الخطوة الأولى: تحديد (أمثلة):

١ - العمل والمال: توسيع - تنمية - المبيعات - التسويق - توظيف متميزين -
استراتيجيات مالية - تخلص من الديون - جمع ثروة

٢ - الصحة: ممارسة رياضة تكسب صحة مثالية ٣ - أسلوب حياة متوازن

٤ - تكوين علاقات استراتيجية ٥ - النعلم ٦ - أخرى

الخطوة الثانية: الأسئلة التي توجه إلى المعلم (ما يراعى في وضعها):

١ - تفكير طويل عميق مستم ٢ - تستخرج خلاصة التجارب

الخطوة الثالثة: تحديد المعلم

١ - معيار اختياره (علاقته بالمجال): ١ - ريادة ٢ - خبرة واسعة ٣ - موهبة ٤ - خاج

ب - المعلومات التي تبحث وتحمي عنده: ١ - الاسم ٢ - الهاتف ٣ - المجال ٤ -
النجاحات

ج - عدد المعلمين لكل مجال : لا يقل عن اثنين

المراحل الثانية: الاتصال

الخطوة الأولى : قبل الاتصال (موقعك الواجد خات الاتصال):

١ - عده مغامرة متعدة

٢ - مشاعرك التي تمنعك منه (تخوف/ اعتقاد الرفض): مقاومة (نادرا ما يتطلب
 منهم)

الخطوة الثانية: أثناء الاتصال (تدريب حتى تتقن الأداء):

أ - صفة حديثك: ١ - لهجة هادئة ٢ - دخول في الموضوع مباشرة

ب - الخطوات:

١ - الاتصال الأول (يكرر حتى يجده):

١ - قل له ((لا زلت في البداية وأحتاج إلى معلم يفيضني بخبرته أعني أن تكونه
 ولا أحتاج من وقتك غير عشر دقائق فقط كل شهر للإجابة عن أسئلة محددة

- فهل يسمح وقتك بهذا
- ١ - إذا وافق اطلب منه موعدا محددا للاتصال
 - ٢ - أثناء الاتصالات الآتية حسب الموعد (طرح الأسئلة والسيطرة على المحادثة):
 - ١ - قل ما تريد قوله ٢ - أسأل
 - ٣ - أصمت ٤ - استمع الإجابة واكتبها

الخطوة الثالثة: بعد الاتصال : أرسل إليه خطاب شكر

ثانياً: مجموعة تبادل الأفكار:

- أ - الغرض ما حقق:
- ١ - تعجبيل نمو عملك
- ٢ - نوع الدعم الذي يقدمه أعضاءها إلى بعضهم: عاطفي - شخصي - مهني
- ٣ - الأفكار والمعلومات: طرح - تبادل
- ٤ - الموضوعات المهمة والتحديات اليومية: مناقشة
- ب - الكيفية - الخطوات

الأولى: تكوين المجموعة . اختيار الأعضاء المناسبين:

- ١ - احتمال التوافق والتعاون ٢ - طموح ٣ - تفتح العقل ٤ - خبرة حقيقة
- ٥ - بحاج في العمل ٦ - تغلب على موقف شخصية مثيرة للتحدي
- ٧ - مجالات عمل مختلفة (مزيج من الخبرات والتجارب والمعارف تضييف عمقا وتنوعا للاجتماع)

الثانية: تحديد سمات الاحتماع:

- ١ - عدد مرات الاجتماع كل شهر ٢ - موعده (اليوم - التاريخ - الساعة)
- ٣ - مدته ٤ - المكان (بعيد عن المقاطعة)

الثالثة : ضوابط يجب أن يلتزم بها الأعضاء:

- ١ - الحضور المنتظم
- ٢ - الاستعداد للمشاركة
- ٣ - سرية ما يطرح في الاجتماع
- ٤ - انتخاب رئيس(مهامه): ١ - منع الخروج عن الموضوع ٢ - منح أوقات متساوية لكل عضو

الرابعة (أثناء الاجتماع): الموضوعات التي تطرح بالترتيب وتحدد كل

عضو على حدة عنه:

أ - الإجابة عن الأسئلة الآتية:

- ١ - في البداية (بداية إيجابية): ما أفضل شيء حدث لك منذ الاجتماع الأخير
 - ٢ - ما الذي يحدث في كل من حياتك العملية والشخصية
 - ٣ - ما أعظم التحديات التي تواجهها في الوقت الحالي
- ب - فرص الاستثمار الراهنة
- ج - كيفية إعداد عروض تقديمية ذات (نفع - تأثير كبير)
- د - حاجة عضو إلى مساعدة ما

ثالثا: الجدد الذين ستقييم معهم علاقة (ما يبحث ويراقب ويدرس
مدة كافية ويحتاج وقتا وجهدا كبيرين):

أ - تعاملهم مع الآخرين:

- ١ - نوعه: بساطة وتواضع أن تسلك
 - ٢ - التفاصيل الصغيرة: ١ - قوله من فضلك للخدم ٢ - أهميتها(ما تقدم): أفكارا مهمة
 - ب - سلوكهم
 - ج - شعورك بذاتهم
 - ١ - ما يوجب:
- أ - الامتناع عن إقامة للعلاقة: نفور بغيرتك منهم
- ب - إقامة علاقة (الشروط التي لا بد من توفرها): ١ - محبة ٢ - ثقة ٣ - احترام
- ٤ - لا تقدر عواطفك وانطباعاتك إلى قرارات سيئة

رابعا: غير الجدد:

أ - العملاء الأساسيون:

- ١ - الغرض ما يحققوه لك - أهميتهم:
- ١ - وحدة بناء مستقبلك الأفضل - سبيل إلى النمو المستقبلي
 - ٢ - تحصيل أموال كثيرة منهم
 - ٣ - نمو مشروعاتك
 - ٤ - الفوز المتبادل
 - ٥ - المحافظة عليهم ومنع فقدانهم أو ظفور منافسيك بأي منهم: أهم - أسهل

(أقل وقتاً وجهداً) من البحث عن جدد قد تبدل معهم ما بذلت مع عملائك الأساسيةن أو أكثر ثم لا تحقق شيئاً

١- صفتهم:

١- موقفهم ما نقدم (منتجات - خدمات):

أ- محبة

ب- إعلان لها

ج- شراء (مصدر رئيسي لدخلك): منتظم - متكرر - كميات كبيرة (تحقق معظم مبيعاتك)

٢- يسعدون بخدمتك

٣- تربطك بهم علاقة عمل

٤- العمل الذي يجب أن تخصص أكثر وقتك له وتنفذه بأقصى ما يمكن تجاه علاقتك معهم:

٥- معرفتهم ٦- وضع قائمة لهم ترتيب حسب الأهمية (اسم - هانف - معلومات)

٦- منع فقدان أي منهم

٧- المحافظة على الاتصال بهم

٨- تجنب إهمالهم بحجة ضمان شرائهم منك لأجل البحث عن جدد

٩- تطوير

١٠- تنمية

١١- جعلها ممتازة بأقصى ما يمكن

١٢- تعلم كيفية إثراها (العمل على تحقيق مبدأ فائز فائز)

١٣- اجتماع مع العاملين للتوصيل إلى أفكارك: ١) خدمتهم ٢) تقوية الثقة والتقدير المتبادلين

١٤- تصميم استماراة معلومات وافية عنهم وتعبيتها

١٥- جسن معاملتهم

١٦- تسجيل مقدار الوقت الذي تقضيه مع كل منهم خلال شهر (ماذا وجدت - ماذا ستعدل)

خامساً: ثرين ما الذي تستطيع فعله لتصبح أفضل ما أنت عليه:

أ- الغرض ما يحقق:

أ - علاقاتك (صداقه - عمل - زواج):

١ - محافظة عليها ٢ - تقويتها ٣ - إثراوها ٤ - فوائد عظيمة خاصة في العمل

٥ - مهم جدا

ب - الأخطاء: ١ - معرفة أكتشاف خديدا ٢ - تلافي ٣ - علاج

ب - ما يتطلب اكتساب هذه العادة

١ - قدر كبير من (الممارسة - المثابرة - الجهد - الوقت)

٢ - قد تكون البدايات مريرة وغير مرحبة

٣ - تطبيقه بانتظام كل أسبوع فقي سائر حياتك (منزل - عمل - علاقات)

ج - الكيفية:

الخطوة الأولى (الطرف الآخر: زوجة - عمل): كيفية تقييمه لأدائك من ١٠ خلال الأسبوع الماضي:

١ - تحديد مقدار الدرجة ٢ - بيان ما فعلته وكان سببا في (انخفاضها - ارتفاعها)

الخطوة الثانية (أنت): ١ - أسباب انخفاضها (انتباه / جنون) ٢ - أسباب ارتفاعها (استمرار عليها / تطويرها)

نوع العلاقة	النوع	الاسم	الوقت الذي تقضيه معه	صفته
م	ال النوع	الاسم	مداره	صيته (طويل - قصير - هاتف فقط)
١	أفراد أسرتك			
٢	أصدقاء			

			أشخاص تلتمس منهم النصائح	٣
			أي شخص له مكانة في حياتك بعيداً عن العمل	٤

خطوات العمل

١ - الغرض ما يتحقق:

١) معلمون مخلصون: تكوين علاقات متازة معهم

٢) العاملون في فريق العمل: خديد من يبقى ومن يفصل

٢ - الخطوات:

١ - العملاء الأساسيون

٢ - المعلمون المخلصون

٣ - علاقة لك فشلت: ١ - اختيار خديد ٢ - خطوات انهيارها (خمس)

٤ - علاقة متازة: ١ - اختيار خديد ٢ - خطوات تقويتها وإثراها (خمس)

استراتيجية التركيز رقم ٦

اكتساب عادة تحقيق وتنمية الثقة بالنفس

أ - الغرض ما يتحقق: (أقمع قوى السلبية ١ـ شرط النجاح المستمر ٢ـ طمأنينة ٤ـ)

تصبح حياتك بسيطة ومنظمة ٥ـ تكتسب طاقة عارمة

ب - الكيفية (ما يتدرّب عليه ويطبق ولا يكتفى بالتفكير فقط):

أولاً : علاج مشكلتين:

المشكلة الأولى: الأعمال المعلقة:

١ - تعرّيفها: مشكلة لم تتعامل معها بعد

٢ - استمرار بقائها معلقة:

١ - السبب: خوف ٢ - النتائج: ١ - حمل ثقيل ٢ - استنزاف طاقتك ٣ - شك

يفقد الثقة بالنفس
٣ - إنهاوها (الكيفية):

- ١ - إدراك أنها واقع مستمر ٢ - جعله من الأولويات
٣ - اكتساب عادة المبادرة السريعة في ثقة تامة إلى التركيز عليها حتى إنهاوها دون جاهم أو إحجام يجعلانها تعاظم

المشكلة الثانية: الخوف والقلق والشكوك:

- أ - السبب غالباً: إعطاؤنا المسائل البسيطة حجماً لا وجود له إلا في أذهاننا بلا مبرر
ب - أضرار المخضوع له: ١ - استنزاف الطاقة ٢ - من أكبر التحديات في الحياة
ج - كيفية معالجتها و مقاومتها بما يحقق الثقة بالنفس (ينفذ فوراً):

أولاً: تحديد مخاوفك بوضوح:

أ - الإجابة عن الأسئلة:

- ١ - الأسئلة (ما الذي تخشاه): ١) الآن ٢) في المستقبل ٣) ما أكثر شيء تخشاه
٢ - الإجابة (الخطوات):

- ١ - جلسة هادئة بعيدة عن المقطوعات للتفكير في الإجابة
٢ - كتابة الإجابة ٣ - أضف إليها كل ما يرد على ذهنك في أي وقت (أكثر الإجابات أهمية قد لا تأتي في الحال)
٤ - استعن بصديق يطرح الأسئلة وتذكر الإجابة مغمضاً عينيك وいくتبها
ب - قائمة المخاوف الشائعة:

خطه التغلب عليها	المخاوف	
العمل	المخاوف	الصحه
ما ييسر لك الحصول على وظيفه	فقدان الوظيفه	١
١ - أعمل قيمتك ٢ - مهاراتك المتميزة و نقاط قوتك: ركز عليها . اصقلها ٣ - تكوين علاقات متازة		

٣	الفشل	١	عده فرصه للتعلم (ارتكاب الأخطاء ضروري للنجاح)
٤	اتخاذ قرارات خطيره	٢	اعطاك الله موهبه فاجهد لعرفتها
٥	الرفض (في المبيعات)	١	١- فكر على الورق ٢- خطط للأمام ٣- اطلب النصيحة ٤- الفصل الناسع ١- لا يجعله شخصياً ٢- لا تكون شديدة الحساسية ٣- تعود عليه
٦	الشك في المستقبل	٣	١- ركز على تطوير أعظم مواهبك ٢- ضع لنفسك أهدافاً مثيرة
٧	الصراع	١	١- بحث عن حل يستند إلى مبدأ فائز فانز ٢- خذ دورة في حل الصراع
٨	الجهل - نقص المعرفة	١	١- تعود وتدرك على تعلم شيء جديد كل يوم ٢- اعمل لتصبح خبيراً في أفضل ما تستطيع أداءه
	النجاح		الافتناع بما يحفظ وتنفيذه (دراسه - عمل شاق - تحطيط جيد - مخاطرة)

ثانياً: معرفة المزيد عن نفسك (معرفة الذات: أساس بناء الثقة بالنفس): كيف

١- تشعر ٢- تفكّر ٣- يكون دفعاك في المواقف المختلفة

ثالثاً: الثقة فيما يلي:

١- مردود التغلب عليها: كل ما تزيد بجده في الجانب المقابل لها
٢- قدراتك:

١- تفوق بكثير مستوى أدائك الحالي

٢- هائلة في التغلب على أعظم خديبات الحياة خاصة حين تتعرض لأزمة

رابعاً: قدر كبير من الإيمان بالذات (يسد الفجوة بين الخوف والثقة)

ثانياً: تحقيق وإخاز أهدافاً قصيرة المدى (اختار أهم ثلاثة):

أ - الغرض ما يتحقق: أفضل وسيلة لبناء الثقة بالنفس

بــ الكيفية (الخطوات):

الخطوة الأولى: قبل العمل

١ - الأهداف التي اخترتها: ١ - تأكيد أنها واقعية ٢ - ركز عليها

٣ - طبق استراتيجية (كن يقظاً) كل يوم ٤ - تكوين علاقات ممتازة

٤ - قراءة سير ملهمة لأشخاص حققوا إنجازات كثيرة بدؤوا من الصفر وواجهوا عقبات شديدة
٥ - لنفسك:

١ - حديث ذهنی خفيزي قصير في بداية ونهاية كل يوم

٢ - درس لأنك تعطيه شخصا آخر ليتغلب على خد ما

الخطوة الثانية: أثناء العمل:

١ - اضغط على نفسك بالالتزام يومي بأداء عمل يقرب من تحقيقها (أمثلة):

أ - إخاز مشروع بـ إهمام صفة جـ - تقوية علاقة

كـ - مرونة ٣ـ - رفض أي مقاطعة ٤ـ الاستعانة بعلاقاتك الممتازة عند الحاجة

الخطوة الثالثة : بعد العمل:

القسم الأول: ما بحثت في إخازه وتحقيقه:

١ - ذكر نفسك كل يوم به ٢ - ركز عليه ٣ - لا تقلل من أهميته

٤ - تعلم الاحتفال والترحيب به

٥ - هون مشكلاتك بتذكره وتذكرة ما تستمتع به كل يوم من مزايا

القسم الثاني: ما فشلت في إخازه: ١) لا توبخ نفسك ٢) تقبل حتمية الخسارة
أحياناً قبل الفوز

ثالثاً: علاج الكسل:

١ - توقف عن العمل فترة قصيرة (الغرض): ١ - التفكير ٢ - شحذ الطاقة ٣ - التركيز

٤ - إخاز مهم حققته ومنحك شعوراً عظيماً

أ - ذكر نفسك به بـ استرجع تفاصيله في ذهنك جـ - تحدث عنه لنفسك

دـ - ارجع إلى سجله (احتفظ بسجل لإيجازاتك تلخص فيه ما يتعلق بها (شهادات

- صور)

٣ - أداء الأعمال حسب الأولوية (يضمن تحقيق النتائج المطلوبة) لا السهولة أو
النوعة

٤ - التركيز على هدف واحد فقط تستطيع تحقيقه في الأيام السبعة المقبلة دون
التفكير في أي شيء آخر

٥ - إدراك امتلاكك الموهبة

خطوات العمل التي تعاد نفسك بتنفيذها

إنها الأعمال المعلقة

١ - الغرض ما حقق: أ/إجازات بارزة (توضع في قائمة) ب/ إنهاء الأعمال المعلقة جـ

- شعور تمنحه: طاقة - إيجابية - راحة

٢ - الخطوات (الأعمال المعلقة):

١ - قائمة لثلاث منها على الأقل (علاقات - مالية - عمل - صحية) ٢ - خذيد
فوائد إنهاها (وصف ما مستشعر به)

٣ - خطة عمل إنهاء كل واحدة: كتابة - خذيد بوضوح ٤ - خذيد تاريخ إنهاها ٥

- بدء التنفيذ

استراتيجية التركيز رقم ٧

أسأل عما تريد

الموضوع الأول: أسباب إjection الناس عن السؤال:

١ - خوف الرفض: أ - لا تحمل الأمر على محمل شخصي ب - أسأل فلن يحدث
شيء إذا لم تجد إجابة

٢ - ضعف الثقة بالنفس

٣ - أفكار وحواجز وعواائق ومعتقدات قديمة متصلة راسخة فيك تمنعك من
السؤال:

أ - ضررها: تعوق تقدمك ومستقبلك

ب - ما يجب لتحقيق النجاح: (١) أزل أي أثر لها من ذهنك (٢) عبر عن كيفية رؤيتك
للبأشياء وما تعطيه الأولوية

الموضوع الثاني: كيفية السؤال

أولاً: قبل المقابلة:

أ - صياغة السؤال:

١ - الغرض المطلوب تحقيقه - ما يجب أن يتحققه

أ - في نفوس العملاء: ١ - أعظم الأثر ٢ - جذب ب - التميز على المنافسين

٣ - الكيفية:

١ - الاختيار(حرص اهتمام) ٢ - الإعداد(وقت كاف له) ٣ - ترابط

٤ - التفكير(تحصيص وقت كل شهر له) ٥ - مجموعة تبادل الأفكار(تشاور معها)

ب - إذا وجدت طريقة ناجحة للسؤال فداوم عليها

ج - استمر في الأسئلة (في المبيعات لا تحصل على إجابة نعم إلا بعد خمس إجابات لا)

ثانياً: أثناء المقابلة:

١ - الثقة بالنفس : قوّة هادئة بداخلك يراها الذين توجه إليهم السؤال

٢ - البساطة ٣ - الوضوح (إبعاد كل الأقنعة)

الموضوع الثالث: طرق لارقاء بأعمالك ومضاعفة إيراداتك (سبع):

الطريقة الأولى: أسأل لتحصل على المعلومات (أسئلة الاستكشاف): بتدرب جيداً على تطبيق هذه الحطة

أولاً: الغرض الأهداف التي يحب أن تتحققها هذه الأسئلة:

أ - المعلومات:

١ - وصفها:

١) جميع جوانب الموضوع والحقائق المتعلقة به ٢) جوهر الموضوع ٣) أهم المعلومات

٤ - القضايا الحقيقة المتبعة خت السطور

٥ - المطلوب: ١ - معرفة المزيد منها ٢ - استكشاف ٣ - تجميع

ب - مزايا المنتج الفريدة: شرحها للعميل (جزء أساسي في العرض التقديمي)
ج - دخول عالم النجاح

د - العملاء:

١ - حاجاتهم: ١ - معرفتها ٢ - بيان أن منتجك يتحققها

٣ - موقفهم منك:

- ١ - يخبروك بأكثر ما تعتقد ٢ - ثقة متبادلة (المقوم السحري) ٣ - ارتياح
 ٤ - استرخاء ٥ - زيادة احتمال إتمام الصفقة ٦ - كسب عملاء جدد

ثانياً: العمل:

أولاً: الأسئلة:

أ - صفتها:

- ١ - اختياراتك ٢ - استجواب متقن ٣ - بسيطة ٤ - مباشرة
 ٥ - مرتبطة بالإجابة على سؤال سابق
 ٦ - موضوعاتها اللذان تكشفهما:

١ - أهداف العميل وغاياته التي يريد تحقيقها في السنوات القليلة القادمة
 وخطته لتحقيقها

٢ - أكثر التحديات التي يواجهها في الوقت الحالي

ب - كيفية طرحها:

١ - انتباه ٢ - تكرار الأسئلة ٣ - ستر رغبتك في إتمام الصفقة

٤ - إشاعة جو جيد من الألفة في عشر الدقائق الأولى

٥ - حاجاته وأماله (ما تظهره الاهتمام الحقيقي الصادق به عند توجيه كل سؤال):
 تقديم العون الحقيقي له لتحقيقها وإرجاع مصلحتك

٦ - ستر رغبتك في إتمام الصفقة

٧ - ما تفصل به بينها (عدم سردها سرد استجواب):

أ - تعليقات ب - اقتراحات مفيدة ج - تقديم فكرة تدور في رأسك

ثانياً: تلقي الإجابة (صفة الاستماع): (١) جيد (٢) عنابة (٣) قدرة على الإنصات (٤)
 قراءة ما بين السطور

الطريقة الثانية: أسئل لتنتمي إلى إتمام الصفقة:

أ - وقتها: بعد إتمام عرض تقديمي كامل عن مزايا المنتج

ب - كيفية:

١ - تخبيه بين شيئين اختياره أيهما دليل على موافقته على إتمام الصفقة

٢ - سؤاله (هل تزيد أن تجرب) فقد يقول في نفسه (لا جرب ماذا سأخسر)

الطريقة الثالثة (ما تطلب من عميلك أن يقدم لك):

أولاً: شهادة بحودة ما قدمت له (منتج . خدمة):

أ - الغرض ما يتحقق:

١ - تقدمك على منافسيك

٢ - ما تثبت:

١ - جودة عملك ٢ - نزاهتك ٣ - أمانتك ٤ - استحقاقك الثقة

٥ - قدرتك على إنجاز المهام في الوقت المتفق عليه

ب - صياغتها - ما تحتوي

٦ - إفادات محددة بالنتائج التي حقيقتها لا عامة ٧ - شهادة بجودة منتجك

٨ - قارؤها: أ - إقناعه بأهمية الشراء منك ب - تحدث أقصى أثر فيه

ج - طلبها من العميل:

٩ - وقت طلبها (ما قدمت له قبله): (١) خدمة رائعة مباشرة (٢) مساعدة أسعده

(٣) منها؟ إضافية

١٠ - الكيفية:

١ - أسأله عن رغبتك في منحك إياها

٢ - اقترح عليه أن تكتبها أنت ويعقّلها لتزيل أي شعور بالضغط عليه

٣ - مكان حفظها: ١ - الحائط ٢ - مجلد على مائدة في الاستقبال

ثانياً: ترشيح أشخاص يشتريون منك لتهذب إليهم:

١ - الغرض ما يحقق (أسهل الطرق لـ):

٢ - زيادة مبيعاتك فدخلك حتى الثراء

٣ - معرفة الكثير في سوق العمل خاصة عند بدء مشروع جديد

ب - العمل:

٤ - ما نطلب من العميل (كيف يعلن عنك عند معارفه):

٥ - يقدمك إليهم ٦ - يخبرهم بك ٧ - يرشح لك منهم من يمكن أن يشتري

منك

٨ - ما تقدمه له مقابل ذلك:

٩ - تخفيض ١٠ - هدية غير متوقعة ١١ - دعوة إلى وليمة

١٢ - سلعة يقتتنع بها (في البداية) ١٣ - نسبة من ربحك من رشحهم

ثالثاً: تقييم أدائك (استطلاع آراء العملاء):

١ - وقت تنفيذه: بصورة منتظمة

٢ - عناصره (ما تقدم له : سلعة - خدمة):

- ١ - هل يفي بحاجاتك؟
- ٢ - ماذا نفعل لتحسينه؟
- ٣ - ما الذي يعجبك فيه؟
- ٤ - ما الذي لا يعجبك فيه؟

الطريقة السادسة: أسأل لتوسيع أعمالك:

- ١ - بحث عن (منتجات - خدمات - أعمال - مشروعات) تضيفها إلى ما عندك
- ٢ - زيادة البيع لعملائك:

١ - إقناعهم بشراء المزيد ما لديك (أسهل من البحث عن عملاء جدد)

٢ - سؤالهم متى تتصل بهم ليشتروا منك مرة ثانية

الطريقة السابعة: اطلب إعادة التفاوض

خطوات العمل

تنفيذ الطرق السبع للارتفاع بعملك

أ - الغرض ما حرق: زيادة إنتاجيتك وإيراداتك وأرباحك ٥٠٪ على الأقل

ب - الخطوات (راقب نفسك باستمرار لمعرفة الخطوات التي تنفذها وحدد الأسباب وعالجها):

١ - أسأل للحصول على المعلومات: ما الذي يمكنك فعله لتحسين الطريقة التي تسأل بها للحصول على المعلومات

٢ - أسأل لإتمام الصفقة: اكتب سؤالين (طريقتين) بسيطين محددين لإتمام الصفقة

٣ - اطلب من عميلك أن يقدم لك:

أ - شهادة مكتوبة بقر بحسن أدائك وسلامتك

٤ - اكتب أسماء خمسة عملاء

٥ - اتصل بهم عدة مرات حتى تحصل على الشهادة

ب - توصيات ممتازة: ضع نظاماً محدداً لجذب عملاء جدد كل أسبوع(لا بد من الاستمرار كل أسبوع)

ج - تقبيماً لأدائك

٤ - أسأل لتوسيع أعمالك(محاولة زيادة حجم مبيعاتك لعملائك):

١ - اكتب أسماء خمسة منهم

٢ - قدم لهم سبباً للاستجابة (أمثلة): ١ - منتج جديد ٢ - تخفيض

٥ - اطلب إعادة التفاوض

استراتيجية التركيز رقم ٨

الإصرار والمثابرة

أولاً: تمرن يعد من أهم الأنشطة الخلاقة (نفذه فوراً)

الأنشطة التي ستنفذها في الشهور الثلاثة القادمة (أهداف قصيرة حددتها مسبقاً بعبارة مختصرة)

ملاحظات	الأنشطة	آخر موعد للتنفيذ	م النشاط	النوع
	شعورك بجاه / إجازة / وجوب أدائه			١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦
				أوجبت على نفسك أداءها ولست مضطراً
				١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦
				تطلع إلى أدائها
	أكثر إيجابيه هنا من القائمه الأولى يجب أن يكون قدرة ورغبة وسعادة وإثارة			١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦

أ - الأشياء الاضطرارية التي :

١ - لا يجب عليك أداؤها: صرامة وحزم وإصرار ومثابرة في اكتساب عادة جنبها ومنعها من التسلل إلى ذهنك

٢ - يجب عليك أداؤها:

١ - جنب تأجيلها

٢ - فوضها ولو بالـ

٣ - شعورك بجاه أدائها: اختيار أن أؤديها بدل يجب علي أن أؤديها

- ب - الأشياء الاختيارية التي تختارها بوعي سائر حياتك
- ١ - فائدتها ودورها:
 - ٢ - تضعف في موقف القوة ٣ - تشعرك بأنك مسك بزمام حياتك ومسطر علىها
 - ٤ - تحدد أسلوب حياتك الذي خيال الآن ٥ - سبب ما حفظت من [نجاحات - إخفاقات]
 - ٦ - دور إدراكك أن بقدورك أن تحدد لنفسك مستقبلاً مختلفاً: بداية [التحول في حياتك - تحقيق أهدافك]
 - ٧ - اختياراتها (ما يتأكد منه فيه):
 - ٨ - تقريبها إليك من تحقيق أهم أهدافك
 - ٩ - مفيدة بدل تافهة (أمثلة)
 - ١٠ - تعلم [المزيد عن نفسك - الاستقلال المالي] ١١ - تأليف كتاب
 - ١٢ - توسيع المعرفة والمدارك ١٣ - قراءة ملهمة (سيرة ذاتية - رسالة مختصرة) ثانية: دائرة المثابرة (المواظبة على الالتزام بها يبني تلقائياً مستقبلك الأفضل):
 - ١٤ -أخذ خيارات أفضل كل يوم ١٥ - يكسبك عادات أفضل ١٦ - يبني لك شخصية أفضل ١٧ - يجعلك أكثر قيمة
 - ١٨ - يجذب لك فرضاً أكبر وأفضل ١٩ - يمكنك أن تسهم بالمزيد ٢٠ - يجلب لك عوائد أكبر وأفضل

ثالثاً: معادلة النجاح:

- أ - الغرض ما يحقق الالتزام بها وقل من يفعل (حياتك العملية والشخصية):
- مستوى جديد من الأداء ٢١ - بخاج
- ب - ركتاماً:
- الأول: المسؤولية
- الثاني: الوفاء بالعهود والاتفاقات ولو كانت بسيطة تافهة
- أ - الغرض ما يحقق:
- ١ - موقف الناس منك:
- ٢ - افتئاع بجدارتك بالثقة ٣ - اعتماد عليك ٤ - تذكرك بأفعالك لا بأقوالك ٥ - علماء مخلصون

- ٥ - افتتانع بأنك شخصية مفيدة ٦ - علاقات جميلة ٧ - ارتياح
- ٨ - دليل الثبات على المبادئ
- ٩ - سعادة في إحساسك الداخلي باتساقك بـ(الأمانة الحقيقية - الثقة - الصدق)
- ١٠ - حافظ على صدقك وأمانتك
- ب - الكيفية:**
- ١ - تفاصيل الاتفاق (كل صغيرة وكبيرة فيه ولو تافهة):
 - ٢ - معرفة (عدمها سبب انهيار الاتفاقيات)
 - ٣ - وفاء والتزام بها (إذا لم تستطع اتصل واعتذر وقل سأتأخر ربع ساعة فهلم يناسبك
 - ٤ - أهمية استخدام عبارة (كما وعدت) في رسائلك وحديثك:
 - ٥ - مثال: كما وعدتك هذا هو ما طلبت مني بالأمس
 - ٦ - الأهمية (ما يثبت للآخرين): ١ - متابعتك تنفيذ ما وعدت بتنفيذه ٢ - وفاوك بالتزاماتك

رابعاً: عامل الصدق:

- أ - معادلة بسيطة استخدمها كل يوم (ما ينحك ثقة الناس واحترامهم ومحبتهم وتحمّله لهم)
- ١ - قول الحقيقة دائماً ٢ - إشعارهم بالتميز ٣ - فعل ما وعدت بفعله
- ب - الطريقة التي تعمل بها كل يوم (فائدة أن تقرر من الآن أن تحدد لنفسك مستوى جديد لها):
- ٤ - مستوى عال من النجاح
 - ٥ - جذب فرص أكبر مما كنت تعتقد
 - ٦ - عملاًوك: ترشيحك لآخرين (يؤثر في أرباحك)
- ج - الصدق الحقيقي:
- ٧ - معناه (ما تلتزم به دائماً):
- ٨ - أخذ خيارات جيدة ٩ - الوفاء بما تلتزم به جاه نفسك
- ١٠ - مثابرة في الأوقات العصيبة ١١ - تكون مسؤولاً عما تحقق من نتائج
- ١٢ - ما يتطلب: ١ - شجاعة ٢ - رغبة في أن تكون أفضل ما يمكن أن تكون

عليه

خطوات العمل (تنفيذها بأمانة وصدق)

أ- الغرض ما خلق: ١- وضع خطة عمل جديدة ٢- بيان مستوى الصدق والمسؤولية عندك

ب- الخطوات:

١- عدم وفائك بالاتفاقات (ما يحدد): ١- مجاله ٢- عواقبه بعيدة المدى
٢- ما تحتاج إلى تغييره ل تستمتع بأسلوب حياة أفضل: ١- تحديد ٢- الفوائد

استراتيجية التركيز رقم ٩

اتخاذ إجراء حاسم (الجسم أكبر حليف لك عندما تخطط طريقك في الحياة)

التأجيل

أ- أضراره

١) في نهاية عمرك: ندم شديد (آه لو كنت/ فقط لو كنت فعلت ما أردت فعله) ٢)
عدوك الأكبر ٣) حياة سخطة وعدم رضا

٤) القضاء على مستقبلك (لا تؤجل تنفيذ ما يمكن أن يصنع لك مستقبلاً
أفضل) ٥) لص الزمن الذي يسلبك أحلامك

٦) تألم من تفويت فرص كثيرة ٧) خسارة كبيرة

ب- الأسباب وعلاجها:

أولاً: العمل الذي أحنته (موقفك منه):

١- ملل (العلاج):

أ- اعترف بإصابتك به

ب- إدراك مستويات طاقتك وانخفاضها وعدم رغبتك في إكمال الأعمال أحياناً

ج- السعي وراء المشروعات الجديدة والفرص الأكبر:

١- الغرض ما يتحقق: ١) سمة رجال الأعمال الناجحين ٢) حيوية ونشاط (فجأة
تضيع أهدافاً أكبر بكثير)

٢- الكيفية (الطريقتان):

أ- عملاوك الحاليون: بيع المزيد عليهم

ب- العملاء الجدد (كيفية استقطابهم): علاقات واتصالات تتسمان بالإبداع

والتجديد

٢ - لا تستمتع به تنفر منه

أ - الضروري: نفذه وقاوم نفورك منه (الناجحون هم الذين يحبون الأعمال التي يكرهها غير الناجحين)

ب - غير الضروري: لا تضيع طاقتك وحياتك فيه

٣ - لا يحقق لك الرضا والإشباع ٤ - لا تستخدم فيه أعظم قدراتك

٥ - لا يحررك

٦ - روتيني لا يتطلب أي خد أو إبداع

٧ - ترك المهام تراكم: ركز على مهمة واحدة حتى أنهائها ثم انتقل إلى التي تليها

ثانياً: نفسك

١ - اهتزاز ثقتك بنفسك

٢ - مخاوف وشكوك:

١ - امنعها من استنزاف طاقتك ٢ - أكبر المكاسب لا توجد إلا خارج النطاق الذي تعتقد أنك آمن بداخله

٣ - الخوف والخاطرة مطلباً أساسياً للنجاح

٤ - نظرة دونية لنفسك (ما متوصلاً إلى كافة الأعذار والمسوغات لتجنب أدائها)

٥ - اغتنام أي فرصة ٦ - تنفيذ الخطوة الأولى نحو المستقبل

٦ - إنعام العمل (تركه قرب تحقيق نتائجه - الخوف من نتائجه)

٧ - افتقار إلى الدافع والمحفز (السبب الأساسي): كيفية تحفيزك (ما يجب أن تفكر فيه):

٨ - النتائج السلبية لعدم أداء المطلوب فتقول آه لو كنت

٩ - النتائج الإيجابية لأداء المطلوب أداء يتسم بالمبادرة (الصورة الجميلة لها)

١ - اطبعها في ذهنك ٢ - استمتع بتخييلها

٣ - اشعر بشاعر الإنجاز وبشعور طيب بجاه تحديك لنفسك حتى بلوغك مستوى أداء مرتفع

ما يكفل لك النجاح

٤ - اذهب إلى عملك مختاراً لا مضطراً ٥ - إصرار ومتانة ٦ - مقاومة الكسل

- نشاط مركز على ما تحسن

٥ - حلمك: ١ - صمم على أن تراه حقيقة واقعة ٢ - التزم بجاه تنفيذه ٣ - تحمل
ألم اتباع النظام

معادلنا النجاح (تستخدمان سوياً)

المعادلة الأولى: خطوات اتخاذ القرار (صغررة تستخدم كل يوم):

- ١ - ما تتطلب: ١ - ممارسة ٢ - مستوى عال من الإدراك
- ٢ - الخطوات:

الأولى: تخصيص وقت للتفكير المتأمل:

١ - فائدته أهميته: ١ - أساسي ٢ - تقليل احتمالات الوقوع في الخطأ

٣ - ما يفكر فيه (أداء العمل الذي تفك فيه):

٤ - هل يساعد على تحقيق أهدافك بفعالية أكثر بـ الفائدة جـ - لماذا ترغب في
أدائه

٥ - الآثار السلبية لفشلك في أدائه

٦ - كم تستغرق من الوقت

الثانية: جمع معلومات كافية (المصادر):

١ - أسئلة جيدة مركزة ٢ - نصح من أصحاب خبرة ومعرفة في المجال

٣ - فحص كل شيء (تناسب مقدار الوقت مع الأهمية)

الثالثة: اتخاذ القرار(التحمّل الذي يدفع إلهه):

١) عواقب عدم اتخاذك السلبية ٢) مكاسب المضي في العمل

الرابعة: التنفيذ (بدء العمل):

١ - الفائدة: ١) أهم جزء ٢) مكاسب عظيمة ٣) قوة تدريجية دافعة للعمل تمنعك
من التوقف

٤ - العمل:

٥ - الخطوة الأولى في بدء العمل: نقذ ولا تؤجل (كثيرون يقضون حياتهم في
استعداد نام وتأهب دون الشروع الفعلي فلا تكن منهم)

المعادلة الثانية: أسلوب حل المشكلات - مواجهة أي خديبات أو
صعاب أو عقبات - التأكد المالي:

٦ - الغرض ما حقق: زيادة هائلة لقدرتك على الحسم

ب - وقت جعل الأولوية لها: عندما لا تعرف أي الاتجاهات تسلك
ج - خطوات العمل:

الأولى: تحديد المشكلة (دقة . وضوح . إيجاز)

١ - فرق مواجهتها والتعامل معها ٢ - تخط حاجز الخوف

الثانية: تحديد النتيجة التي تريدها بوضوح

١ - تخيل النهاية

٢ - صف ما يلي: ١) الفوائد الأساسية التي ستحققها إنهاء المشكلة ٢) شعورك عندما تنتهي منها

الثالثة: جمع المعلومات التي تحتاجها (المصادر): ١ - قراءة ٢ - بحث في الملفات والعقود القديمة

الرابعة: تحديد ما تستطيع فعله بنفسك

الخامسة: تحديد من يستطيع مساعدتك

السادسة: الخطوات العملية المحددة للحل الذي ستتّخذه:

١ - تفكير ملي في كل خطوة ٢ - تحديد تاريخ البداية والنهاية للأعمال المعلقة

٣ - ابدأ من الآن

السابعة: النتائج والمكاسب التي تتحقق:

١ - مراجعة ٢ - احتفال بها

المال

١ - تعريفه: مكافأة على خدمات مقدمة

ب - كيفية جلبه (ما تركز على خفيته في هذه الخدمات):

١ - الخدمات: ١ - ممتاز ٢ - جذابة

٣ - موقف عملائك منها: ١) رغبة فيها ٢) تفضيلها على ما يقدم منافسوك هي الأفضل ٤) تمثل أكبر قيمة عندهم

ج - القواعد الأساسية لتكوين الثروات (تدرس بعناية - المال يتدافق على القادرين على اجتذابه):

أ - العمل الذي تقوم به (معيار اختبارك له):

١ - نوعه:

- ١ - موقفك منه: محبة واستمناع
- ٢ - مستوى أدائك له: ١ - إنقاذ ٢ - تميز وتفوق على غيرك ٣ - يمثل نقاط قوتك ٤
- مجال خبرتك
 - ١ - ما تعمل بتجاهه:
 - ٢ - اختيار (جعله وظيفتك)
 - ٣ - أداؤه بحماسة وغizer
 - ٤ - حبه (يحقق النجاح)
- ٤ - أداؤك له: ركز على البحث عن أي فرصة لتحسينه بما يجعلك رائداً في مجال
- ٥ - الغش والخداع والاحتياط: جنبها
- ٦ - الكسل والدعة: جنبهما - اجتهد
- ٧ - الصعوبات والإخفاقات والتحديات: مواجهتها
- ٨ - خاريك الفاشلة: تعلم منها ثم انسها
- ٩ - اتخاذ الخطوات الضرورية الآن (تجنب التردد) وأدرك أهمية الوقت في كسب المال (ما يميز الناجح عن العادي)
- ١٠ - تعلم عنه (قراءة كل ما يمكنك قراءته عنه - حضور ندوات وحلقات بحث - استماع إلى أشرطة الكاسيت) ثم طبق كل ما تعلمت
- ب - المال:
 - ١ - كيفية تدفقه ونموه: محاولة معرفتها ٢ - الاستقلال المالي: قدره وسيستخدم اللامسحور الترتيبات الازمة
 - ٣ - أوجه استثماره: أ - بحث واستقصاء قبل استثماره فيها ب - تعداد (في الكثرة أمان)
 - ٤ - واقع المال الحالي (سببه عاداته): أ - تقبل ب - بحث ج - دراسة
 - ٥ - الديون: كافح لتحرير منها ٦ - اكتساب عادات بسيطة فيه: كاستثمار ١٠٪ من دخلك الشهري
 - ج - من تستعين بهم:
 - ١ - مرشدون ماليون
 - ٢ - أصحاب أموال في كيفية تحصيلهم إياها: كن مبتكرًا وجريئًا وشجاعًا في تحديد موعد مقابلة معهم
 - ٣ - القدرات والأهداف: زيادتها في حدود المعقول لتنحظى حالة الجمود والرضا

بـالواـقـع

ـ نـفـاطـ ضـعـفـكـ:

ـ مـعـرـفـةـ وـتـيـقـظـ لـهـاـ ـ اـسـتـعـانـةـ بـتـقـدـمـينـ فـيـمـاـ تـعـثـرـ فـيـهـ
وـ قـوـانـينـ النـجـاحـ وـالـازـهـارـ الـعـالـيـةـ: ـ اـعـلـمـ بـحـثـ عـنـهـاـ ـ اـطـلـاعـ مـسـتـمرـ
فـيـهـاـ

ـ الـفـرـصـ:

ـ اـعـلـمـ بـحـثـ عـنـهـاـ بـ.ـ عـنـدـ العـثـورـ عـلـيـهـاـ: ـ اـعـلـمـ بـجـدـ ـ جـنـبـ تـضـيـعـهـاـ اوـ
تـأـجـيلـ اـسـتـغـالـلـهـاـ

ـ اـيـ فـرـصـةـ لـتـقـدـمـ:ـ اـجـعـلـهـاـ اـهـمـ مـنـ [ـ كـسـبـ الـمـالـ .ـ الـمـزـاـيـاـ الـإـضـافـيـةـ]
ـ وـاقـعـيـةـ مـفـعـمـةـ بـالـأـمـلـ لـاـ تـفـاؤـلـ وـلـاـ تـشـاؤـمـ

ـ قـدـرـةـ عـلـىـ مـسـاعـدـةـ الـآخـرـينـ عـلـىـ تـكـوـيـنـ ثـرـوـاتـ

ـ اـحـمـلـ فـيـ جـيـبـكـ بـطاـقةـ صـغـيرـةـ تـقـرـؤـهـاـ عـنـدـ الـوـجـبـاتـ لـتـنـحـدـ مـعـ الـفـكـرـةـ حـتـىـ
تـتـحـقـقـ ((ـ اـنـاـ سـعـيـدـ لـأـنـيـ أـخـطـطـ لـجـمـعـ مـلـيـونـ وـنـوـ ٥ـ٠ـ كـلـ عـامـ))

اسـتـراتـيـجـيـةـ التـركـيـزـ ـ ٣ـ

(٣)ـ الـغاـيـةـ:ـ تـكـوـيـنـ صـورـةـ كـامـلـةـ لـلـأـهـادـافـ (ـ خـطـوـاتـ خـقـيقـهـاـ)

(٤)ـ الـغاـيـةـ:ـ خـدـيدـ .ـ خـقـيقـ

الـمـرـحـلـةـ الـأـوـلـىـ:ـ خـدـيدـ غـانـتـكـ.ـ اـكـتـشـافـهـاـ

ـ اـغـرـضـ مـاـ يـحـقـقـ دـوـرـهـ فـيـ خـفـقـهـاـ مـاـ يـنـحـكـ:ـ هـمـةـ .ـ حـمـاسـ دـاخـلـيـ .ـ عـمـلـ.
ـ طـاقـةـ هـائـلـةـ .ـ إـصـرـارـ كـبـيرـ .ـ عـزـمـ لـاـ يـلـيـنـ .ـ شـعـورـ بـقـيمـتـكـ وـأـهـمـيـتـكـ .ـ قـيـمـةـ لـيـانـكـ
ـ وـضـوحـ الـغاـيـةـ .ـ حـافـزـ لـلـعـمـلـ الـذـيـ يـحـقـقـهـاـ

ـ اـلـكـيـفـيـةـ:

ـ اـصـفـهـاـ:ـ كـبـيرـةـ .ـ عـظـيـمـةـ .ـ مـهـمـةـ

بـ.ـ ماـ يـحـبـ عـلـيـكـ خـنـيـهـ:

ـ اـلـأـعـمـالـ الـتـيـ تـسـبـبـ لـكـ (ـ الـأـلـمـ .ـ الـإـحـبـاطـ .ـ اـسـتـنـزـافـ طـاقـتـكـ)ـ نـوـعـهـاـ:

أـ.ـ رـوـتـيـنـيـةـ

ـ لـاـ تـسـتـمـتـعـ بـهـ (ـ تـؤـديـهـ لـأـنـهـاـ وـاحـبـ عـلـيـكـ فـقـطـ)ـ

ـ عـيـشـ حـيـاةـ هـامـشـيـةـ

- ٣ - تنازع على توافقه
- ٤ - تألم من أوجاع خفيفة
- ٥ - ترك مستقبلك في أيدي غيرك

جـ. التفكير:

- ١ - وقته: عطلة أربعة أيام في مكان منعزل هادئ
- ٢ - ما نفكر فيه:
- ٣ - ما تزبد خقيقه في حياتك
- ٤ - كيفية الاستفادة منها

دـ. غاياتك وعملك (ما يحب أن يتوافقا معه ويحب عليك معرفته وقل من يفعل):

- ١ - قدراتك الطبيعية
- ٢ - مهاراتك
- ٣ - مواهبك
- ٤ - ما تستمتع به
- ٥ - ما تتقن
- ٦ - شيء تعشقه (تنفذه باختيارك لا باجبار)
- ٧ - وضعها في عبارة واحدة تتحقق في الكثير من مواقف الحياة اليومية في بطاقة تراها وتنأملها كل يوم حتى ترسخ في شعورك وأعمالك
- ٨ - في كل مانفعل (ماتداوم على التفكير فيه): ١ - مانفعل ٢ - سبب فعلك له

زـ. خطوات العمل:

- ١ - الغرض ما خلق:
- ٢ - النجاح ٣ - نقلة كبيرة في حياتك
- ٤ - تعمق فهمك لكيفية تحديد غاياتك
- ٥ - خطوات العمل:
- ٦ - كيفية الإجابة عن الأسئلة:
- ٧ - عطلة بضعة أيام إلى مكان منعزل هادئ تفكري فيما تزبد القيام به في

حياتك وكيفية الاستفادة منها لن تستطيع هذا في دوامة الأنشطة اليومية

أ - الإجابة: ١ - تخصيص وقت لها ٢ - تفكير فيها ٣ - جنب التعجل

ب - الأسئلة:

أ - عملك - ما تقوم به:

١ - هل تدرك : أ - ما أنت بارع فيه ب - ما يحفزك

٢ - هل يؤيد قضية ما تهتم بها بشدة

٣ - هل ترى أنه يخدم غاية أكبر منك

٤ - هل ترى أنه يحدث أثرا ملحوظا فيما حولك

ب - غاية تسعى لتحقيقها:

٥ - وضعها: هل هي موجودة عنك تشعرك أن حياتك معنى

٦ - تحقيقها:

أ - هل تعمل لتحقيقها (وضع وتنفيذ الأهداف (الخطوات) لهذا العام

ب - هل حياتك متمرکزة حولها

ج - فلسفتاك الخاصة في الحياة(مبادئه تضعها النفس بنفسك خيابها
ولاجلها)

٧ - هل وضعتها

٨ - هل تخاطر لتحقيقها

د - أكثر مهاراتك إمدادا لك: ٩ - هل تستفيد منها (درجة الاستفادة)

ج - التقييم:

١ - توزيع الدرجات: نعم(صفر) - لا أعرف لست متاكدا (١) - لا (٢)

أ - التقييم:

أ - صفر - ٧:

١ - حياتك مرکزة جدا

٢ - لديك اتجاه محدد فيها

٣ - أنت مصمم على أن يكون لك قيمة وأثر فيما حولك

ب - ٨ - ١٥ :

١ - لديك غاية محددة

٢ - ما تحتاج إليه: ١) تحدد التزامك بوضوح ٢) تطبيق قيمك الحقيقية يوميا

ج - ١٦ - ١٠: تخاطر وتهدد حياتك لعدم استخدامك إمكاناتك المفتوحة

المرحلة الثانية: الأعمال التي تحققها

الطريقة الأولى: أهداف (خطوات - أنشطة) لتحقيق الغاية (أسبوعية - شهرية - سنوية)

١ - الغرض ما تحقق:

(١) خفيز يومي

(٢) إنجاز يزيد إحساسك بـ [قيمتك - الرضا - الإشباع]

(٣) نجاح

(٤) نتائج عظيمة

(٥) إلهام

(٦) القدرة التي تميز القلة وتبلغ حد المعجزة

(٧) إلهاب حماس

(٨) قوة تدفع إلى العمل وتتدفق بلا توقف

(٩) استثمار جيد لوقتك (١٠) ضمان عدم نسيان الأهداف الأكثر أهمية (١١)

مستقبل أفضل

(١٢) اكتساب عادة تكوين صورة في مخيلتك (مثيرة - كاملة - واضحة وضوحا غير عادي) لغاياتك التي تريد تحقيقها (سبب قوي جدا لتحقيقه)

٢ - العمل:

المرحلة الأولى: تحديدها - وضعها (نموذج الخطة الأساسية)

الأهداف				مجالات الأهداف	M
المتوقع	تاريخ الإنجاز	الغرض	الهدف	M	

				١	المستوى المالي: مقدار ما تريده:- ادخاره - كسبه استثماره - سداده	١
				٢		
				٣		
				٤		
				١	المهنة - العمل ١ - مشاريع جديدة ١ -	٢
				٢		
				٣		
				٤		
				١	الراحه بعيدة عن العمل عطلات/رحلات/ لقاءات عائلية/ راحه/مقدار الوقت	٣
				٢		
				٣		
				٤		
				١	ما يتحقق صحة جسدية وذهنية مثالية ١ - عادات غذائية- وزن ا - ممارسة رياضة	٤
				٢		
				٣		
				٤		
				١	العلاقات ١ - أسرة ١ - أصدقاء ١ - عمالء عمل(تنمية العلاقات المهمة معهم)	٥
				٢		
				٣		
				٤		
				٥		

				١	جوانب شخصية ١ - ماتريد(فعله / امتلاكه / الاتصال به). تعلم - تنمية مهارة١ - ما يمنحك رضا وإشباع	٦
				٢	نفع الآخرين ما تسهم به(مال - جهد - وقت)	٧
				٣	آخر يهمك ماتريد(فعله - الحصول عليه - الذهاب إليه - تعلمها)	٨

أولاً:: تعبئة (ما يراعى فيها):

- ١ - استمتع بوضعها ٢ - فتح عقلك لجميع الاحتمالات ٣ - تحديد حصر ٤ - بدأ كل هدف بـ ((أنا سوف أقضى أسبوعاً في الربع الخالي)) ٥ - تدوينها ٦ - قراءتها عدة مرات ٧ - تدوين الأفكار الأولية ٨ - مثيرة للتحدي إلى أقصى حد ٩ - وضوح ١٠ - شمول لكل ما يتطلبه تحقيق الغاية
- ١١ - تخصيص وقت كاف لها ٩ - إعداد القائمة الفعلية للأهداف ١٠ ١
- ١٢ - مناقشتها مع أناس تتخبرهم وتشق بهم ليساندوك
- ١٣ - الواقعية في تحديد الوقت الذي يستغرقه تحقيقها
- ١٤ - التوافق مع قيمك ومبادئك (صدق - أمانة - شعور بالبهجة والحب - تطبيق فلسفة فائز فائز)
- ١٥ - التوازن (منح وقت كاف للاسترخاء والاستمتاع بالأشياء الجميلة)

- ١٦ - المرونة: تغيير الخطة لاستغلال أي فرصة طارئة
- ١٧ - عملية مستمرة (جهد ونظام يومي) - تخصيص يوم كامل على الأقل للتدريب عليها - كثرة مراجعة
- ١٨ - محددة وقابلة للتقييم:
- ١ - الكيفية: ١ - تحديدها بدقة ٢ - قياس التقدم (نظام التركيز في خطوات العمل)
- ٢ - الفائدة (ما يسهل): ١ - خلقها ٢ - متابعتها ٣ - تقدمك فيها: مراقبة - قياس
- ١٩ - تضعها أنت (حدد ما تريده)
- ٢٠ - مثيرة باعثة على التحدي:
- ١ - جنب ما يلي: ١ - توقف الطموح ٢ - القناعة بأن تكون شخصاً عادياً
- ٢ - مسابقة العمر في تحقيق الإنجازات
- ٣ - ضع لنفسك أهدافاً يجعلك في حالة من الإنارة والترقب وتنعك النوم إلا قليلاً
- ٤ - في الحياة الكثير فاحظ منها بنصيب وافر
- ٥ - التفكير في التخطيط لها: تخصيص وقت كل أسبوع وتفرigh نفسك له بالتدريج خمس دقائق كل يوم ثم ساعة ثم يوم ثانياً: فرزه إلى ثلاثة مراحل حسب فترة إنجاز الأهداف:
- ١ - فترات الإنجاز: سنة - ثلاثة - خمس - عشر
- ٢ - ما يصنع بنموذج كل فترة:
- ٣ - الأهداف: تحديد و اختيار وترتيب بطريقة الشجرة حسب الأولويات
- ٤ - الغرض ٣ - تاريخ الإنجاز (المتوقع)
- ثالثاً: تسجيل أفضل أفكارك وآرائك في مجلد دون الاعتماد على ذاكرتك ومراجعتها (مثال عرض تقديمي:**
- ١ - بحثت فيه واستعرضه في ذهنك ثم اكتب سبب بحاجه(كسؤال حفظ على الشراء أو شرح جيد للمزايا)
- ٢ - أخفقت فيه: دون أخطاءك وجعلها حاضرة في ذهنك لتجنبها
- المرحلة الثانية:: التنفيذ:**
- أولاً: تعليمات التنفيذ:**

- ١ - جعلها في أنشطتك اليومية ٢ - استغلال وقتك وموهبك ٣ - تركيز نشاطك فيه
- ٤ - شجاعة ٥ - خد ٦ - مخاطرة ولو كانت الخسارة محتملة ٧ - تغلب على العقبات
- ٨ - إصرار وتصميم لا يلين على تنفيذها (يميز القوي الملزם من الصعب المؤجل)
- ٩ - السعي إلى تحقيقها وتجنب انتظار الحظ بلا عمل ١٠ - مراقبة التقدم
- ١١ - جعلها جزءاً أساسياً في حياتك ١٢ - الشعور بجهة أدائها بالاختيار لا الاضطرار
- ١٣ - تغلب على العقبات والأوقات العصيبة ١٤ - وقت طويل ١٥ - استمرار ١٦ - ملاحة

ثانياً: نظام التركيز للناجحين:

- أ - تعريفه: الخطة الأسبوعية لتحقيق أهداف الخطة الأساسية
- ب - فائدته: ١ - التركيز على أهم أنشطتك ٢ - قياس وتقييم تقدمك ٣ - تحقيق التوازن
- ج - خطواته:
 - الأولى: كتابة أهم الأهداف في كل مجال:
 - الثانية: تركيز سبعة الأيام (خطوات تحقيقه)
 - أولاً: بداية كل أسبوع (ما يكتب):**

١ - أهم ثلاثة أنشطة ترسد تحقيقها تدفع بك نحو تحقيق أهداف الخطة الأساسية

٢ - جزئية خطوات تحقيق كل هدف إلا ثلاثة أنشطة

ثانياً(بعد ذلك): تفحص القائمة كل أسبوع:

- ١ - الغرض: مراقبة ورصد وتقييم تنفيذ المهام
- ٢ - الفائدة: ١ - تحقيق إنجازها ٢ - زيادة ثقتك بنفسك ٣ - الاقتراب من بلوغ غايتك الأكبر

ثالثاً(بعد تحقيق أهداف الأسبوع): ١. كافئ نفسك ٢. كرر الخطوات في أسبوع آخر

الطريقة الثانية: تحسين عادات مستويات (الإدراك - النمو - الوعي) الداخلي للذات
أولاً: العادات (مهنية - موارد مالية - علاقات - صحة - فلسفة واجهات):

١ - عادات المستوى الأول: انعدام إدراك الذات

١ - مستوى الإدراك:

١ - انعدام إدراك الذات ٢ - أدنى مستوى

٣ - حالة السكون ٤ - عدم التقدم والتطور

٥ - عاداته (أسباب عدم تطور وتقدم وبخاف من يعيش فيه):

٦ - خمبل الآخرين المسؤولية ٧ - نظرة دونية لنفسه ٨ - ميل إلى نواحي الحياة
الروتينية ٩ - لديه كافة الأعذار لعدم تقدمه (موقف الدفاع) ١٠ - لا ينهي ما بدأه

١١ - ما لا رغبة ولا استعداد عنده له: ١) تعلم المزيد ٢) تحسين أسلوب حياته ٣)

تغير نفسه

٧ - ما تناصر اهتماماته فيه: ١) لبقاء حيا ٢) وظيفة دائمة تعطي مستوى عيش
مستقر وإن كان متذبذبا

٨ - مستويات الإدراك الأعلى: عدم الطموح إلى بلوغها ٩ - إصدار الأحكام على الآخرين

١٠ - استخدام الهجوم والتوعيد بسوء العقاب لاستمرار حكمه في مجريات الأمور

١ - عادات المستوى الثاني:

١ - مستوى الإدراك : ١ - بدع ٢ - خروج من حالة السكون

٣ - عادات من يعيش فيه:

٤ - التعامل مع الآخرين (بلا شرط): سهولة /تسامح /مودة /نفع /عدم إيذاء /مبدأ
فائز فائز

٥ - خوض مخاطر محسوبة

٦ - ما يستخدم: العقل - المنطق - الحدس

٧ - عادات المستوى الثالث:

٨ - مستوى الإدراك: تمام الإدراك

٩ - عادات من يعيش فيه:

١ - اعتماد على النفس ٢ - احترام للذات ٣ - تحفيز وتشجيع بنبعان من الداخل

٤ - التزام بالضوابط الأخلاقية ٥ - رغبة في خدمة الآخرين ٦ - شخصية قوية

٧ - مهارات قيادية غير مرئية ٨ - جنب إطلاق أحكام ٩ - تحسين وتنمية المواهب الخاصة

١٠ - تقبل الحقيقة دون إلقاء لوم على أحد ١١) معرفة القرارات السلبية التي يجب

اتخاذها

١٢ - غايتها: يعرفها (لديه فلسفة واضحة محددة عن الحياة)

ثانياً: أثراها عليك:

١ - سيطرة (تظهر عليك باستمرار)

٢ - معوقات وعقبات تعترض طريقك

٣ - أثراها على مستوى إدراكك: تمنعك من الرقي إلى المستوى الأعلى

ثالثاً: كيفية خسينها (الرقي إلى المستوى الأعلى باكتساب عاداته):

١ - الكيفية:

المخطوة الأولى: تحديدها بدقة (وضعها في قائمة)

المخطوة الثانية: تغييرها - خسينها

٤ - تغييرها باستمرار: التركيز والتأكيد على اكتساب عادة الالتزام به (لن يتغير شيء حتى تغير أنت)

٥ - المخاطرة

٦ - الانتقال إلى المستوى الأعلى: ثقة في قدرتك عليه (مقاومة الخوف والشك)

٧ - غاياتك في الحياة: ١ - جدها ٢ - حقيقها

٨ - العمل بكد وذكاء ٩ - أن تعطي دون شرط

٩ - ما يجب أن تكافح لتعرف المزيد عنه:

١٠ - ما تريده: ١ - معرفته ٢ - غرضك منه

١١ - نفسك

١٢ - دورك

١٣ - الغرض ما حقق:

١٤ - معيار مقاييس (مستوى المعيشة - أسلوب الحياة - الرخاء) وليس الظروف

١٥ - غاياتك الحقيقة: تطويرها للوصول بها إلى أعلى مستوى

١٦ - مستوى أعلى من النجاح (استقلال مالي - رضا عن العمل - علاقات أكثر ثراء)

١٧ - أقصى حالة من الرضا والإشباع (حياة بهجة وطمأنينة) ١٨ - ظهور مواهبك

١٩ - علو قيمتك ٢٠ - مكافآت عظيمة ٢١ - خدث أثرا ملحوظا فيما حولك

الطريقة الثالثة: عملك:

أـ صفتة (معيار اختيارك له):

- ١ - أداؤك له: بارع - متقن - مهارات خاصة - ملائم لك - منتع - يحدث أثرا ملحوظا فيما حلوك
- ٢ - أثره عليك: ١ - خفير لأدائه ٢ - إشعارك بمزيد من الالتزام والحماس ٣ - يولد بداخلك طاقة إيجابية
- ٤ - يؤيد قضية ما تهتم بها بشدة ٤ - له قيمة ومعنى ٥ - يخدم غاية أكبر منك

بـ المطلوب منك بقاهمه:

أـ عملك:

١ - معرفة وتحديد وإدراك

٢ - استثمار (الكيفية):

- ١ - تحديد ٢ - تنفيذ ٣ - جعله فرصة لمزيد من التعلم والنمو الشخصي لا كسب المال فقط

بـ مهاراتك الخاصة: ١) معرفة وتحديد وبحث عنها ٢) كيفية الاستفادة منها:
١/معرفة وتحديد ٢/تنفيذ

جـ نوع الحياة التي تريدها: معرفة وتحديد وإدراك

الطريقة الرابعة: فلسفتك في الحياة والنجاح الخاصة لنفسك

أـ تعرifها: مباديء تضعها بنفسك لنفسك خبأ بها ولجلها

بـ المطلوب:

١ - تحديدها ووضعها (الشرط): تضعها أنت (لا تأخذها من غيرك)
٢ - تنفيذها:

١ - شجاعة ومخاطرة كافية للإيمان بنفسك وأفكارك ولو كان هناك خسارة محتملة

٢ - تعبّر عن قيمك الشخصية العميقه بالأفعال لا الأقوال

5	مقدمة
7	استخدام مهارة التركيز
11	التركيز والذاكرة
13	قلة التركيز وسرعة النسيان
19	التركيز على فكرة واحدة
23	—	الاسترخاء الذهني و التركيز العقلي
25	—	الأطعمة التي تقوي التركيز والذاكرة
29	تقوية التركيز بالتمارين
35	اليوجا في خدمة التركيز
41	٧ طرق لطرد حالة الشروق الذهني
39	ضعف التركيز
41	طور قدرتك على التركيز
43	معوقات استخدام مهارة التركيز
49	نصائح لتقوية التركيز
51	إستراتيجيات التركيز