

الفصل السادس

كيف تقدم نفسك بالشكل الأمثل؟

كثير من الناس لا يرتاحون للحديث عن أنفسهم شخصياً، بل يتكلمون في موضوعات عامة مجردة. وسيلاحظ الآخرون تلقائياً ما بداخلهم. لكن في أغلب الأحيان لا يهتم الناس بالمواضعين جداً لسوء حظهم! وهكذا تبقى شخصيتهم وإنجازاتهم خفية عن من حولهم.

وهناك آخرون متبجحون يستغلون كل فرصة ومناسبة لإبراز شخصياتهم وتسليط الأضواء عليها. يتحدثون عن أنفسهم بلا حدود ويعملون من الحبة قبة، وقد لا يكون ما يتحدثون عنه دوماً من الأمور البطولية أو الخارقة. كما يوجد أيضاً أناس لا يكفون عن مراقبة الآخرين، ينتقدون جميع تصرفاتهم ويتحدثون فقط عن إخفاقاتهم، المهم أن يكونوا هم دوماً تحت الأضواء وفي المقدمة. ونادراً ما يفكرون أو يهتمهم أن يُقدر الآخرون هذا العرض والإبراز لشخصياتهم، أكان سلباً أم إيجاباً.

إنَّ طريقة عرض هذين النمطين وتقديمهم لشخصياتهم لا تفي بالفرض المطلوب، ألا وهو تعريف الآخرين بحقيقة شخصيتهم وإمكاناتهم الفعلية؛ فبينما يقف الأول بعيداً قبل خط الهدف، ينطلق الآخر إلى أبعد من ذلك بكثير.

أين يكمن إذاً تقديم الشخصية الصحيح؟

إنك بالتقديم الصادق الناجح لشخصيتك إنما تُبينُ للآخرين من تلقاء ذاتك وبشكل موثوق ومقنع، كيف ترى نفسك وما هي قدراتك الفعلية دون زيادة أو نقصان.

تقع نقطة الفصل في حالة (المتواضع) عند تعبير (من تلقاء ذاتك). أما في حالة المبالغ (المتبجح) فتقع عند كلمة (موثوق ومقنع).

يُشترط في تقديم الشخصية الموقِّق، أن تضع نفسك في المشهد تماماً وترغب في إخبار الآخرين عن حقيقة شخصك؛ لذا عليك أن تأخذ المبادرة ولا يجوز أن تنتظر أسئلة الآخرين لك عن حالك.

إنَّ تقديم الشخصية الناجح يعني من ناحية أخرى أن بإمكان الآخرين الاعتماد على تصريحاتك والوثوق بها؛ فعندما تتحدث عن نجاحات مالية كبيرة مثلاً، وتستقبل زوارك في شقة صغيرة جداً متواضعة؛ فهذا يدل حتماً على وجود تناقض واضح بين أقوالك والواقع. لن يصدق الآخرون كلامك حتى تعترف بأن حالتك المادية لم تتحسن كثيراً بعد، أو أنك ولأسباب مقنعة جداً تفضلُ السكن في هذه الغرفة الوحيدة.

هذا مثال صارخ، لكن توجد هناك دوماً بعض الأمور البسيطة التي تُشعر الآخرين بأن شيئاً ما ليس على ما يرام. يوجد بالنهاية وفي أغلب الأحيان تناقض ما بين الكلمة والحقيقة.

فوائد التقديم الجيد للشخصية (العلاقات العامة)

لعلك لا زلت تعتقد على الرغم من ذلك وتقول: «إنني لا أحتاج بالضرورة للحديث عن نفسي؛ فالآخرون يعلمون على أي حال، ما هي قدراتي وما الذي يمكنني أن أفعله!» يحتمل أنهم يدركون ذلك. وقد يلاحظ ذلك بضعةٌ منهم فقط. كما يمكن - ولسوء الحظ - ألا يتببه لقدراتك الأشخاص الذين يهتمك أمرهم ولك عندهم حاجة: كأن تود أن تبيعهم شيئاً ما أو أنهم سيعرضون عليك عملاً أو عقداً جيداً أو لمجرد أنك ترغب في أن تنشئ معهم صلةً وصدقةً.

ليس لتقديم الشخصية الذاتية أية علاقةٍ بدواخل الإنسان المبالغ المتبجح أو طريقة استعراضه لذاته، من الملفت للنظر أن الأشخاص المتبجحين هم أول من ينزوون ويُبعدون عن الأضواء، وغالباً ما يُلغون ويُنسَخون كمستعرضين للذات. كما يُلغى أيضاً وبشكل تلقائي تقييم ذلك التعريف الشخصي الوهمي، وذلك عن غير حق؛ لأنه في النهاية قد يكون مفيداً لك ويقدم لك خدمات جيدة، لذا أنصحك أن تفصل بين التعريف الشخصي السلبي غير الواقعي، والتقديم الإيجابي الذي على أساسه يتم التعريف بحقيقة شخصك وإمكانياتك.

ماذا يفيدك التعريف الجيد بالشخصية؟ سأعرض لك الفوائد الثلاث الكبرى، وسوف تلمس في حياتك العملية على الأرجح المزيد من هذه الآثار الإيجابية.

١ . ستلمس نجاحاتك بشكل أقوى. ولن تنزلق في خطر اعتبار نجاحاتك أمراً عادياً مفروغاً منه، وتلتفت فقط إلى أهدافك التالية، وربما حتى إلى إخفاقاتك. الأمر الذي سيمتّن تقديرك الإيجابي لذاتك وثقتك بنفسك.

٢ . سيعتبرك الآخرون خبيراً مؤهلاً وواثقاً من نفسك. المتفوقون يفضلون دوماً التعامل مع أمثالهم. كما أن طرحك الجيد لذاتك سيدخلك في تواصل جيد مع أناس هامين جداً لك وسوف يغنون حياتك.

٣ . ستجني من ذلك منافع محددة: كأن تحصل مثلاً على عمل جديد جيد؛ لأنك استطعت التعريف على مكامن قدراتك الحقيقية، أو الحصول على علاقة أو صداقة جديدة؛ لأن الآخرين استطاعوا رؤية شخصيتك وتقديرها بشكل أوضح وأفضل. وربما عميل أو زبون جديد استطعت اكتسابه بعرضك الموفق لأفكارك الجيدة.

تغيير خططك الذاتية:

إن الشرط الأهم للتعريف الإيجابي بالذات؛ هو أن تكون أنت مقتنعاً بنفسك حقيقةً. سيكون عرضك أكثر إقناعاً عندما يكون صادقاً وموثوقاً، ويدرك الآخر: أن هناك شخصاً يؤمن بذاته، ولا يريد أن يتلاعب فقط بالآخرين ويخدعهم.

يعتقد بعض الناس أحياناً أن أكثرية الناس لا يعطون أنفسهم حق قدرها. وتحديداً أولئك الذين يحدّثون الآخرين عن نجاحاتهم

بأدق التفاصيل، هم أقلُّ الناس ثقةً بأنفسهم. لدى كثيرٍ من الناس خططٌ ذاتيةٌ سلبية. وأعني هنا أن لديهم أفكاراً سيئةً عن أنفسهم، إن من لا يؤمن بذاته شخصياً لا بد أنه سيجدُ صعوباتٍ جمَّةً في إقناع الآخرين بجدارته.

لقد تطرقنا بالتفصيل إلى معنى الخطط والأهداف الذاتية في كتاب القيادة الشخصية الذي ألفته بالتعاون مع براين تريسي. سأوجز لك هنا أهم النقاط المذكورة هناك، حيث لا بد من تطوير خطط ذاتية إيجابية لتقديم تعريف ذاتي ناجح.

سيحدد المنهج الذاتي، كيف يمكنك أن تُقدم على حالات معينة في الحياة وتعالجها. من المؤكد أن لديك خططاً ذاتية لقدراتك، لنقاط قوتك ونواحي ضعفك؛ فمقدار ذكائك وفطنتك مثلاً أو أحاسيسك ومشاعرك، طريقة تناولك للطعام أو إمكانياتك الإبداعية. التي على أساسها ستتعامل وتتصرف في مختلف أمورك الحياتية. إنك تُقدم على بعض المهمات المحددة بينما تحاول الابتعاد عن تحديات أخرى؛ لأنك تفترض سلفاً أنك لا تستطيع السيطرة عليها بإمكانياتك الذهنية؛ كذلك فإنك تحاول أن تتفهم شريكك، أو أن تتشج من البداية؛ لأن لديك في منهاجك الذاتي قدراً محدداً فقط من مخزون المشاعر والأحاسيس.

ستقوم بضبط وزنك بالنظام عندما ينص منهاجك الذاتي على أنك يجب أن تحافظ على قوامك ورشاقتك. وسوف تتبع الحمية تلو

الحمية دون فائدة؛ لأنك مقتنع من الداخل بأن قدرك هو أن تظل سميناً. وهكذا...، أعتقد أنك تدرك ما أعني. إنَّ تصوُّرنا لما يمكننا إنجازه سيحدد بشكل كبير ما نحققه فعلياً.

وكي أوضح لك أكثر ما المقصود بالمنهاج الذاتي سأتعلم بالموضوع بعض الشيء. إنه يتكون من ثلاثة أجزاء: المثاليات، والصورة الذاتية، والثقة بالنفس. وهذه الثلاثة تؤثر جميعها بعضها في بعض:

❖ المثاليات الشخصية: إنها أهدافك وقيمك وصفاتك المثالية، هي التي تُعجبك في ذاتك أكثر من غيرها. إنك تجد لدى المتفوقين مثاليات شخصية واضحة جداً، بينما تكون هذه المثاليات لدى الأشخاص العاديين عائمةً جداً وأكثر ضبابية.

❖ الصورة الذاتية: إنها النمط والطريقة التي ترى نفسك فيها وتفكر بذاتك من خلالها. إن صورتك الداخلية هي التي تحدد طريقة تعاملك وتصرفك مع الآخرين.

❖ الثقة بالنفس: تعتمد ثقتك بنفسك على مدى حبك لذاتك. وبهذا يتحدد أيضاً الأثر الذي يمكن أن تتركه لدى الآخرين. وإن كنت ترى في نفسك ذلك الشخص الذكي المحبب، فإنك ستتصرف على هذا الأساس وستترك هذا الانطباع لدى الآخرين.

لعلك ترى أن لهذه النواحي الثلاث عاملاً مشتركاً وثيقاً؛ فأنت لديك صورةٌ مثاليةٌ تتوق إليها، إنك ترى نفسك واقعياً وتحب أن تكون كذلك، كما أنت. وهذا هو منهاجك الذاتي مختصرٌ في جملة.

إن عرض الشخصية الناجح المبني على منهج ذاتي إيجابي يؤثر بالآخرين بشكل موثوق و مقنع.

وكنتيجة لهذا: فأنت تُقدِّم نفسك للآخرين على هذا الأساس. ويلاحظ المرء أن قناعاتك تنبع من داخلك، كما أنك لن تقع في محاولات الحديث عن أشياء ليست صحيحة؛ فأنت عندما تتوافق مع منهاجك الذاتي بشكل مكثف يصبح لديك بشكل تلقائي المادة الحقيقية الكافية للتقديم والعرض الذاتي.

تمرين: خطوات على طريق المنهج الذاتي الإيجابي

١ . هل توضحت لك مثالياتك الذاتية، وما هي أهدافك وقيمك ومثلك العليا؟ كيف تفضّل أن ترى نفسك، وما هي المواصفات التي تعتبرها مثالية؟

فكلما كان تصورك لمثلك العليا أوضح، أمكنك العمل باستقلالية وإيجابية وفاعلية أكثر!

٢ . حَسِّنْ صورتك الذاتية. سجّل نقاط قوتك ومواصفاتك.

- عندما ترى نفسك إيجابياً يمكنك أن تطرح نفسك على الآخرين أيضاً بصورة إيجابية.

٣ . ما الذي يعجبك في ذاتك؟ أكتب ما تحبه في نفسك، هل تعي حقاً صفاتك ونوعيتك الشخصية!

كلما أحببت نفسك أكثر كانت إشراقتك على الآخرين أكبر وأوضح.

امنح نفسك الوقت الكافي:

من الطبيعي أنك لن تتمكن من تغيير منهاجك الذاتي في خمس دقائق؛ لذا أنصحك أن تقوم بهذا التمرين يوماً لمدة شهر كامل، ضع ورقة بيضاء بين هاتين الصفحتين واكتب عليها كل يوم شيئاً يتعلق بالنقاط الثلاث المذكورة. وسترى أنك تكتشف باستمرار المزيد من إيجابياتك. أرجو أن تكثر من قراءة لائحة المواصفات الإيجابية التي لديك؛ لأنه ليس المهم ولا يكفي أن تعلم أنت فقط، مدى جودتك. بل يجب أن تدخل هذه المعرفة إلى أعماقك، وتؤمن بذلك شخصياً. الأمر الذي سيحتاج إلى بعض الوقت. لعلك استغرقت أيضاً زمناً طويلاً كي تطور منهاجك الذاتي الذي قد لا يعد إيجابياً بما فيه الكفاية. لا تستسلم إذاً إن لم تجد لديك المنهاج الإيجابي في ثلاثة أيام. امنح نفسك الوقت الكافي واعمل على ذلك بجد وثبات.

تمرين: ما هو منهاجك الذاتي كمقدم ومُعرف؟

اقرأ الأسئلة التالية وأجب عليها مباشرةً وبكل صراحةٍ وصدقٍ. كرر هذا التمرين كلما سنحت لك الفرصة. وستلاحظ أنك تتقدم خطوات إلى الأمام وأن ثقتك بنفسك تزداد وتقوى.

موافقة	رفض	ضع دائرة حول الرقم المطابق
10 9 8 7 6 5 4 3 2 10		أقول دائماً: « يمكنني القيام بتقديم جيد.»
10 9 8 7 6 5 4 3 2 10		إنني أتحين الفرص للقيام بعرض وتقديم تصوري للحياة جيد
10 9 8 7 6 5 4 3 2 10		كان عليّ أن أنضم إلى معلم مثالي
10 9 8 7 6 5 4 3 2 10		إن مبدئي « أكره أن أجعل من نفسي أبلها»
10 9 8 7 6 5 4 3 2 10		المقدمون الجيدون يُصنعون ولا يُولدون
10 9 8 7 6 5 4 3 2 10		لدي أمر هام أود أن أضيفه / أو أقوله/
10 9 8 7 6 5 4 3 2 10		يمكنني أن أحسن إمكانياتي للتقديم

حقوق الطباعة محفوظة للسيد جون بتلر 1995. نحفظ جميع حقوقنا. يمنع منعاً باتاً تصوير أو نشر هذا الجدول بأي شكل من الأشكال، دون إذن خطي من مالك الحق.

Tracy College AG, Millingerstr. 40, CH- 5400 Baden/
AG, Tel. (0041) 056-2216608

ملاحظات حول التقديم (التعريف) الشخصي الأمثل:

إنَّ تعريف الآخرين بأمر ما وتقديمه لهم، يعني دوماً تعريفك بنفسك أيضاً وبذات الوقت. فأنت عندما تقف بشخصك بالكامل وراء ما تعرضه للآخرين تكون أكثر تأثيراً وإقناعاً، مما لو قرأت ذلك في ورقةٍ مكتوبة.

فعندما تُقدم نفسك أو أحد موضوعاتك (منتجات أو خدمات وما إلى ذلك...)، يحصل أمران في آن معاً. عليك أولاً أن تتحدث عن ذاتك أو موضوعٍ ما يتعلق بك. ثم عليك أن تقوم بذلك أمام غيرك، وربما أمام عدد كبير من الناس، والأرجح أن هذا سيجعلك عصبياً، كما كثير من الآخرين.

وكي تتخلص من هذه العصبية، يمكنك أن تعمل بشكل هادف على منهجك الذاتي: ضع هاتين الحالتين دوماً نُصب عينيك. تصور أنك تقف أمام مجموعة كبيرة من الناس وتحدث بثقة وقناعة تامتين عن قواك ومزاياك. أو أنك تحاول إقناعهم بأفكارك. انظر إلى نفسك على أنك متحدث مُقنع، مرن ومرتاح. وكلما كررت ذلك أكثر أصبح الأمر أكثر ألفةً وبداهةً لديك.

تدرب على هذه الحالة مع أصدقائك على سبيل التسلية: وليأخذ كل منكم عشر دقائق من الوقت، كي يتحدث عن نفسه وإيجابياته. حيث سيعمل أصدقاؤك على الأرجح كمراقب وصمام أمان، وإن بالغت في إحدى النواحي نَبهوكَ إلى ذلك.

كما يهمننا أيضاً في هذا المقام أن نتخلص من جميع الأمور السلبية التي تعلمناها مع الزمن. يعبر الأطفال الصغار في العادة بكل صراحة وعفوية عن مهاراتهم وما يستطيعون عمله بشكل جيد. إنهم يسألون أبويهم دون كلفة: «إنني أستطيع أن أطبخ بشكل جيد، أليس كذلك؟»، حتى وإن كان كل ما فعلوه هو التحريك في القدر؛ ولأننا كأطفال، كنا نتلقى في الغالب النهيَ عن التبجح والادعاء، حتى عندما نكون فخورين بأنفسنا. فقد نسينا أن فخرنا بقدراتنا وإمكانياتنا أمر مشروع، وأنا كأشخاص كبار ناضجين يمكننا التعبير عن ذلك ببساطة.

التقديم حسب لون النمط:

الأمر الآخر الذي يمكنك أن تفعله للوصول إلى تعريف شخصي ناجح وموفق هو أن تراعي نمطك. فأنت كأحمر ستميل في العرض إلى طريقة تختلف عن أسلوب الأخضر. والأصفر مثلاً، سيسترسل بالحديث عن نفسه وإنجازاته، متجاوزاً الهدف المقصود ومهماً معرفته الموضوعية التي يُفترض به أن يتحدث عنها. أما الأزرق فإنه يفضل أن يصمت بينما يقدمه شخص آخر مشيداً بمناقبه، ثم يُقدم هو و يعرضُ بالتفصيل معارفه والموضوع الذي يقف من أجله.

يمكنك أن تعرف من الشكل التالي ببساطة، أي نمط من التقديم يطابق بشكل طبيعي أي لون من الأنماط الأربعة.

كما سأقدم فيما يلي بعض الملاحظات - ولكل لون من الأنماط الأربعة - حول كيفية تحسين طريقة التعريف التي تُقدمها. ولن أنسى أن ألفت نظرك ثانيةً إلى نقاط قوتك وقُدراتك.

الأحمر:



من الصعب جداً على الحُمر الحديث عن أنفسهم. إنهم لا يعتبرون ذلك من الأمور الضرورية. وعلى المرء أن يلاحظ كم هم ناجحون، من خلال إنجازاتهم ونجاحاتهم الواضحة للعيان. وإن هم تحدثوا عن أنفسهم فغالباً ما يكون ذلك بالترابط مع موضوع اختصاصي موضوعي. حيث يميلون إلى المبالغة والتبجح، ولا ينقصهم بأي حال من الأحوال الثقة الكبيرة بالنفس والاعتداد بالذات.

نقاط قوتك:

- ❖ يمكنك تقديم المعلومات الموضوعية وعرض الحقائق الهيكلية بشكل ممتاز دون الوقوع في مطب الضياع بالتفاصيل.
- ❖ إنَّ سلطتك الطبيعية وإطلائتك الواثقة تساعدك على اكتساب احترام الآخرين وتوقيرهم لك. ولا يمكن لأحد أن يشكك في أهليتك أو يتساءل عنها بهذه السرعة أو البساطة.
- ❖ لديك شعور جيد بالوقت ويمكنك أن تقدم محاضراتٍ موجزةٍ واضحةٍ وشاملةٍ.
- ❖ إنك تشع طاقةً وديناميكيةً، فتشد المستمع إليك بقوة وحرارة.

يمكنك أن تطور نفسك في النقاط التالية:

المحافظة على التواصل:

حافظ على تواصلك مع مستمعيك، وليكن وجهك سمحاً بشوشاً مع ابتسامة بين الفينة والأخرى. لا تطلق حديثك في الهواء أو فوق رؤوس مستمعيك بل تطلع إلى التواصل البصري بشكل هادف. حاول أن تتحدث إلى الأشخاص الفرادى مباشرة.

الالتزام:

يمكنك الانطلاق - من أنك وبنمطك المتكامل - ستتمكن من التأثير بمستمعيك. وإن كان غالبية مستمعيك من النمط الأحمر

أمكنك التعامل معهم بشكل جيد. أما الآخرون فقد يشعرون أمامك ببعض الوجل أو الخجل. عليك أن تجسّر هذه الهوة بينكم، بأن تُظهر نفسك أكثر بساطة وإنسانية. أو أن تروي للحضور شيئاً من خصوصياتك، يمكن أن يربطك بهم بصورة أفضل.

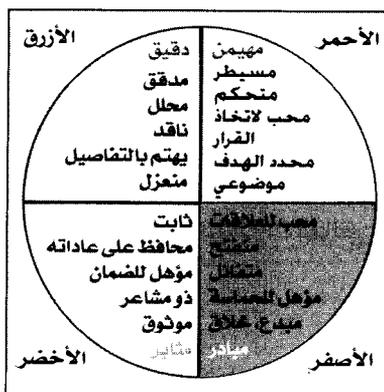
تقبل أسئلة الحضور:

أعطِ الحضور الفرصة والمجال لطرح الأسئلة، أصغِ إلى الأسئلة باهتمام وعالجها بالشكل المناسب. حتى إن وجدت أن الأسئلة سطحية أو جانبية لا تفقد صبرك وتدع الانزعاج يظهر عليك. تحتاج بعض الأنماط إلى مزيد من الوقت كي تستوعب المعلومات الجديدة وتتعامل معها. وقد تُبهك بعض الأسئلة إلى النقاط التي يجب أن تشرحها وتوضحها بدقة أكبر، لا تأخذ الأسئلة على أنها نقد لك، بل كاستبيان لك حول نوعيات الحضور.

تنوع أساليب العرض:

حاول أن تُقدّم ذات المعلومات بقوالب مختلفة، إذ لا يمكن أن تعتبر أن كل مستمع يفكر مثلك بذات الطريقة المنطقية التحليلية. بعضهم يحفظ الأشياء؛ لأنك سقتَ مثلاً جيداً أعجبهم، وآخرون لربطهم ذاك الشيء بأمر خاص يتعلق بهم. فكّر بالأساليب التي تتيح للأنماط المختلفة فهم المعلومات التي تطرحها. قد يطول عرضك بعض الشيء، لكن فرصة أن يفهم الحضور معلوماتك ويتدكرونها ستكون أكبر.

الأصفر:



ليس أحب للأصفر من أن يتحدث عن نفسه، ولا يستطيع التغلب على هذه العادة الغربية؛ لأن استعراض الذات والعضلات من أحب أعماله. ولا يلاحظ في بعض الأحيان إطلاقاً أنه يقوم بذلك. وقد لا يتبه أيضاً إلى أنه يحيد عن الهدف المرسوم؛ لذا عليه أن يُطوّر لديه الشعور الذي يحدد متى يمكنه أن يستعرض ذاته ويُعرف عن نفسه مطولاً، ومتى لا يمكنه ذلك.

نقاط قوتك:

- ❖ إنك لبقٌ وحديثك يشد الآخرين، لا يخلو تقديمك من الفكاهة والتنويع.
- ❖ يعتبرك بعض الأشخاص واثقاً من نفسك في أغلب الأحيان، حتى وإن لم يتطابق ذلك مع شعورك الداخلي. الأمر الذي قد يعد ميزةً في المحاضرة، كي لا يكتشف الآخرون ما بداخلك.

- ❖ يمكنك أن تجذب الآخرين بشكل جيد، تتواصل معهم بسرعة كبيرة، وتحدث إليهم مباشرة. كما أنك تجعل مستمعيك يندمجون في محاضرتك ويتجاوبون معها.
- ❖ يمكنك أن ترتجل بمهارة؛ فإن حدث طارئ ما أمكنك أن تدخل ذلك بشكل فكاهي ومسلٍ في حديثك، وتعالج الأمر دون أن يشعر أحد الحضور بما حدث.

يمكنك أن تطور نفسك في النقاط التالية:

التركيز على الأمور الأساسية:

تعرضك في الحياة الكثير من الأمور التي تعتبرها هامة، الأمر الذي لن تجد له نهاية. إنك تسرح وتشرد بأفكارك وتتشعب بحيث لا يدري مستمعك في النهاية حول ماذا يدور الحديث؛ لذا عليك أن تعد لائحة بالنقاط الهامة والأساسية التي ستحدث عنها. الأمر الذي سيعطيك مجالاً رحباً في محاضرتك، لكنه يعيدك باستمرار إلى النقاط الأساسية موضوع المحاضرة.

لا تبالغ:

كي تضيفي على إحدى رواياتك بعض الإثارة يمكنك أن تضيف إليها شيئاً بسيطاً من عندك، لكن لا تبالغ بذلك كثيراً؛ لأنه عاجلاً أم آجلاً سيكتشف مستمعوك أمرك وتفقد ثقتهم بك. وخصوصاً إن كان الأمر يتعلق بشخصك بالذات، فلا تتباه كثيراً وتبالغ؛ لأن الآخرين

سيكتشفون بسرعة التناقض بين كلامك والواقع وتقع تحت ضغط شديد أنت بغنى عنه؛ لذا يُفضل أن تعي دوماً قواك وقدراتك الفعلية، حيث يمكنك عندئذ أن تنمو مع مواهبك وإمكانياتك الخاصة، ولن تضطر لأن تتزين بريش غيرك.

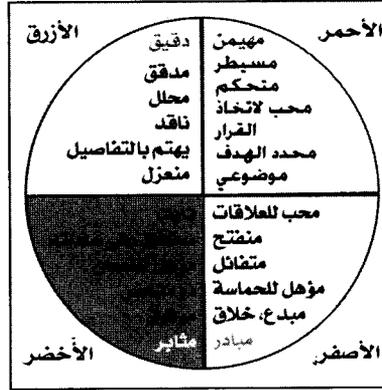
أبقِ التوقيت نصب عينيك:

إنَّ خير ما تفعله أثناء المحاضرة أو تقديم أحد العروض (وحتى في جميع الأحوال)، هو أن تحافظ على ساعة التوقيت أمام ناظريك. وإلا فإنك ستخاطر بالمبالغة بإضاعة وقت مستمعيك؛ لأنك ستسى تماماً ولن تتنبه إلى كم أصبحت الساعة وكم مضى من الوقت.

التحضير الجيد:

على الرغم من محاضرتك الرائعة المسلية فسيكون لدى بعض الحضور العديد من الأسئلة الموضوعية؛ لذا وجب أن تكون مستعداً لذلك، وأن تجمع كافة المعلومات المتعلقة بالموضوع، أو أن تحضر معك فنياً مختصاً يمكنه أن يتولى عنك هذه المهمة. عليك أن تفكر على أي حال بطريقة لإرضاء هذا الفضول نحو معرفة التفاصيل. وخصوصاً من مستمعيك الزرق والحمير. الإمكانية الأخرى هي أن تحضر معك بعض المعلومات والبيانات المكتوبة، وتوزعها على الحضور إضافة إلى المحاضرة.

الأخضر:



لا يحب النمط الأخضر إلقاء المحاضرات أو تقديم عرض ما، خصوصاً أمام حشد من الناس. بل يُفضل أن يتحدث إلى شخص واحد أو عدد محدود من المحاورين في جو لطيف من الراحة والاسترخاء. إنه يشعر بشيءٍ من الضغط في المداخلات المفتوحة العامة، لا يحب التحدي ويخجل من إلقاء كلمة أو محاضرة، وذلك عن غير حق؛ لأنه إن تكلم فسيتترك لدى الآخرين انطباعاً جيداً من الثقة والتعاطف.

لكن على الأخضر أن يعي تماماً قواه الذاتية من ناحية عرضها على الآخرين، خصوصاً إن كان هو الذي سيقوم بهذا التقديم شخصياً.

قواك الشخصية:

- ❖ لديك القدرة على الدخول في حوار وتواصل مباشر مع الآخرين، وذلك بإظهار محاولتك الجادة لجلبهم إلى صفك. وإن أنت سمحت بطرح الأسئلة أثناء محاضرتك فسيتاح لك بشكل مثالي أن تأتي على تحديات مستمعك الحضور.
- ❖ إن طبيعة تفكيرك الهادئة المتثدة ستكسبك ثقة الآخرين بسرعة؛ لأنك تؤثر بهم بشكل مقنع، ويلاحظ الإنسان أنك تعني ما تقول بصدق وحق.
- ❖ يمكنك في الغالب أن تساعد الآخرين وتدلهم إلى ما يحتاجون إليه الأمر الذي سيجلب لك فوائد محددة؛ إنك تأتي بأمثلة مستقاة من الحياة الواقعية، ولن تقع في خطر التحليلات المعقدة أو أن تنحو في حديثك بعيداً عن مستمعك.

في النقاط التالية يمكنك أن تطور نفسك:

أن تزيد من ثقتك بنفسك:

يمكن للآخرين أن يزعزعوا ثقتك بنفسك بسهولة، الأمر الذي يدعوك بالضرورة لأن توضح الأمور باستمرار وتتأكد من مواطن القوة لديك. كما يمكنك أن تحظى أيضاً بشهادة بعض الأشخاص الذين تثق بهم في هذا المجال. ويمكنك أن ترجع إلى هذه الشهادات وتستحضر نقاط قوتك كلما شعرت أنك غير واثق من قدراتك.

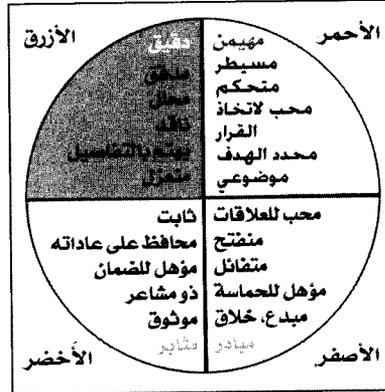
الموقف الإيجابي:

كن متفائلاً ولا تتوقع الأسوأ دوماً؛ لأنك عندما تُقدم على محاضرة أو عرض ما بتوقعات سلبية فإنك لن تُقنع الآخرين بما تقول. فكر سلفاً بالأسباب والموجبات والفوائد التي تدعوك لأن تكون إيجابياً في عروضك. إن خوفك من حدوث أشياء غير متوقعة يجب ألا يكون سبباً لمواقفك السلبية.

درب مرونتك:

عندما تقع تحت ضغط ما فما عليك إلا أن تتابع إلى الأمام وتتمسك بإحدى التفاصيل غير الهامة إطلاقاً. لكن يجب أن تُدرب مرونتك. فكر وربما مع أحد الأصدقاء - ما الذي يمكن أن يحصل، وكيف يمكن أن تتصرف في كل حالة. الأمر الذي سيشد من عزيمتك ويقوي ثقتك بنفسك. وإن حصل فعلاً وسارت الأمور على غير المتوقع فلديك فرصٌ جيدة كي تكون مستعداً حقيقةً أو أن تجد بسرعة الحل المناسب من خلال تدربك على المرونة.

الأزرق:



يعطي الأزرق مستمعيه المعلومات بغزارة وعمق، وذلك من خلال المحاضرة الشفوية والنشرات المطبوعة التي يوزعها. لكنه قد يقع في خطرٍ أن يُقدِّم الكثير الجيد. بمعنى أن محاضراته قد تصبح مملة؛ لأنه يقدم الكثير من المعلومات العلمية الجافة، ولا يفكر بوسيلة لتسليية حضوره وإمتاعهم. وإن أراد أن يُحدث الآخرين عن مواطن قوته أقحم نفسه في مشكلات وصعوبات. لا يحب الحديث عن نفسه، بل يحاول التركيز على بيانات وحقائق من سيرة حياته، الأمر الذي لا يعبر بما فيه الكفاية عن قواه الحقيقية.

قواك الشخصية:

- ❖ إنك مؤهل جداً للتقديم والمحاضرة حيث تغوص بالعمق وبالتفاصيل ولا تترك أية أسئلة مفتوحة.
- ❖ تُقبل على مستمعيك برحابة صدر وتشجعهم على طرح الأسئلة التي ستقوم بالإجابة عنها كاملة ودون أية صعوبات أو مشكلات.
- ❖ تكتسب الثقة من خلال أهليتك وخبرتك وقدراتك.
- ❖ تتحدث بشكل هادئ ومتكامل؛ لذا يتمكن مستمعوك من متابعتك بشكل جيد.

يمكنك أن تطور ذاتك في المجالات التالية:

لا تكثر من التفاصيل:

يمكنك أن تدخل في التفاصيل فقط عندما يكون ذلك ضرورياً أو لتوضيح أمرٍ ما، أو عندما تُسأل عن ذلك، لكن عليك أن تتقبل

أيضاً أن معظم الناس لا يحبون بالضرورة أن يعرفوا كل شيءٍ بالدقة والتفصيل كما أنت.

حقك بالتعريف بقواك:

يجب ألا ترفض من حيث المبدأ، وجود حالات، عليك أن تُقدِّم نفسك فيها وتعرضَ بكل وضوح قواك وقدراتك. ليس هذا بالأمر المضحك. وإن لم تُرد أن يتجاوزك أحد فعليك أن تُقدِّم نفسك شخصياً بكل نشاط وأهلية؛ فأنت تعلم بالأساس أين تكمن قواك.

العرض الغني بالتنوع:

لا تدع مستمعك يغرقون في خضم التفاصيل الموضوعية الدقيقة والمعلومات الجافة. قدِّم لهم الأمثلة العملية، وحضِّر المعلومات الحيوية الجلية، إذ على مستمعك أن يتعايشوا مع شيءٍ من واقع حياتك وصفاتك.

أظهر شخصيتك:

ارو بعض النكات وتحدث عن بعض أمورك الشخصية كي تظهر للحضور كإنسان وليس فقط كآلة حاملة للبيانات والمعلومات. تبدو للكثيرين على أنه لا يمكن الاقتراب منك، وهم ينتظرون منك إشارة إلى أنه يمكن للإنسان أن يتحدث معك بشكل شخصي وودي أيضاً. بين للحضور على أنك تُعول على العمل الجماعي، وقدرتك على العمل مع الآخرين، بالرغم من استقلاليتك الشخصية البارزة.

سيعطيك الجدول الموجز التالي نظرةً شاملةً حول نوعية العرض والتقديم المتعلقة بنمط لون شخصيتك بشكلٍ خاص. حيث يمكنك أن ترى من خلاله مكامن قوتك والنقاط التي يجب أن تعمل عليها لتحسينها بشكلٍ هادف. لا أن تتعثر بالحيل والأحاييل، بل أن تترك وقعاً وتأثيراً مثالياً لدى مستمعيك.

الأصغر	الأحمر	الأزرق	الأخضر	
منفتح/ مباشر	متباعد/ مباشر	متباعد / غير مباشر	منفتح / غير مباشر	نعم التقديم
مؤثر بالآخرين	موضوعي	بارد	هادئ، قوي الأركان	افتتاح التقديم
عصري	رجل أعمال/ نمطي	رسمي/ محافظ/ فعال	هادئ، متوافق	المظهر
❖ مُقلد ❖ شخصي ❖ متداخل، مشوش ❖ ودود، لطيف	❖ نشيط مجتهد ❖ رسمي ❖ فعال ❖ ذو هيكلية	❖ ذو هيكلية ❖ مُنظم ❖ فعال ❖ رسمي	❖ شخصي ❖ مسترخ ❖ ودود، دمت ❖ غير رسمي	قبل المحاضرة
سريع/ افوري	سريع / مقرر	بطيء / منظم	بطيء / خفيف الظل	سرعة التحرك
العلاقات : متداخلة	المهام: النتائج	المهام : المحتوى	تحسين العلاقات	الأولويات أثناء المحاضرة
فقدان الهيبة	فقدان السيطرة	الأمم	المواجهة	الخوف من
مهاجم/ يعاقل	مسيطر / يجب	يتراجع/ يتعاشى	يخضع ويستسلم	تحت ضغط الحضور
القول المستمعيه	المواجهة والنازعة	الإجابة عن الأسئلة		

الأصفر	الأحمر	الأزرق	الأخضر	
المرفان	الإنتاجية	الدقة	الانتباه والحدز	يبحث عن
❖ ما الذي يقوي موقفه، ❖ من يستخدمه غيره؟	❖ ما الذي يؤثر بهم والزمن اللازم والتكلفة؟	❖ كيف يتم الصفقة بشكل منطقي ❖ ما هي الطريقة؟	❖ كيف سيؤثر بهم شخصياً ❖ من يكون؟	يهتم بما يود أن يعرفه الحضور
المرونة	السيطرة	التحضير الجيد	بناء علاقة وثيقة مع الحضور	يكتسب ثقته بنفسه من خلال
حالته الناتجة	النجاح وصورة المعالية	حالة الخبرة	العلاقات	يرغب المحافظة على
الآراء	الأهداف	الأفكار	المشاعر	يحتاج إلى دعم الحضور في
مقلدين	موضوعين	دقيقين	مرتاحين	على الحضور أن يكونوا
يُعجب به الآخرون	يكون مسؤولاً	يكون صحيحاً	يكون محبوباً	يجب أن
❖ الملل ❖ الروتين	❖ عدم الإنتاجية ❖ انعدام القرار	❖ المفاجآت ❖ غير المتوقع	❖ عدم الإحساس ❖ عدم الصبر	يضطرب من
❖ التوافق ❖ العرفان ❖ الإطار	❖ نجاح الحوار ❖ التقدم للمحوظ ❖ أرقام المبيعات	❖ الدقة ❖ النشاط ❖ طلب البيانات	❖ الصلة بالآخرين ❖ عمق العلاقة ❖ تفاعل الحضور	يقين مدى نجاح العرض والتقديم بـ
سريعة	اتخاذ قرار	فكرية جداً	فكرية	تكون النهائية