

المقدمة

* التقديم الفعال: توصيل رسالة إلى جمهورك بطريقة تؤدي إلى إحداث التغيير المرغوب في فهمهم وآرائهم*
الاتصال مع الآخرين من الأفراد يعتبر نشاطاً يتسم بصفة يومية. إنه من الأمور الطبيعية. إننا لا نفكر بوعى فيما نحاول توصيله، ولا نحلل الأفراد الذين نتحدث إليهم. نحن لا نغيّر — عن عمد — طريقة حديثنا، سواء كان ذلك عبر التليفون، أو وجهاً لوجه، إلى فرد واحد، أو إلى عدد كبير من الأفراد. نحن نتكيف بتلقائية طبقاً للموقف، الاتصال الفعال عملية طبيعية نستخدم فيها مهارات معينة نمتلكها جميعاً.

لماذا إذن تُعتبر حالات التقديم شيئاً مختلفاً؟ بالنسبة للكثيرين منا ليست من الأحداث التي تقع يومياً. نحن لا نعرف طقوسها وتقاليدها. ليست لدينا التجربة التي توفر لنا الاستجابة العفوية. ولا نشعر بنفس الثقة التي نشعر بها في مواقف الاتصالات اليومية. توقع أن يجد المرء نفسه في هذا الموقف غير المؤكد، حيث قد يكون للانطباع الذي يحدثه أهمية بالغة، يمكن أن يسبب قلقاً شديداً حتى للمهنيين المحترفين.

إن القدرة على توصيل رسالة واضحة ومقنعة عبر التقديم الفعال، يمكن أن تؤدي إلى كسب صفقات أعمال، إثراء السمعة الطبية، ومساعدة الأفراد على أن يصبحوا أكثر نجاحاً بصفة عامة. يضع القادة من رجال الأعمال مهارات التقديم بين أكثر العوامل أهمية في نجاحهم.

يمارس رجال الأعمال الملايين من حالات التقديم في كل يوم. لا يلزم أن تكون خطيباً مفوهاً لكي تؤدي التقديم بنجاح. بل إنه لا يلزمك أن تكون على دراية بمخاطبة الجمهور. كل ما يلزمك أن تتعلم مهارات الاتصال اليومي في هذا الوضع الذي يبعد كثيراً عن الأمور العادية.

يقدم هذا الكتاب نصائح وإرشادات عملية، تتناول كيف يمكنك استخدام قدراتك الطبيعية في تحسين مهاراتك في التقديم. سوف يساعدك أن:

- تفهم ما الذى يجعل التقديم فعالاً.
- تعرف كيف يمكنك استخدام قدراتك الطبيعية للتأثير على جمهورك.
- تحلل جمهورك لتحديد ما الذى يريده من تقديمك.
- تستخدم ما تعرفه عن جمهورك لجعل رسالتك أكثر تأثيراً.
- تبني هيكل رسالتك لى تصبح واضحة وسهلة الفهم.
- تختار وتصمم مساعدات تقديم مناسبة لزيادة وضوح وتأثير رسالتك.
- تتدرب على ما سوف تقدمه (بروفا)، لضبط إيقاع رسالتك، وأساليب تقديمك.
- توصل تقديمك بثقة تخلق الاهتمام والحماس وكل التأثيرات المهمة بين أعضاء جمهورك.

أصبحت عملية التقديم من الواجبات الوظيفية المهمة فى كثير من الأعمال. لقد ترتب على المنافسة المتزايدة جَغل القدرة على التأثير الإيجابى فى الجماهير المختلفة – فى محيط العمل وخارجه – عنصراً حيوياً فى نجاح الأفراد ومنظماتهم. يوفر لنا التقديم الفرصة للتأثير على الجماهير التى نخاطبها، وعلى مسارنا الوظيفى المتوقع.

ينظر معظم الأفراد إلى عملية التقديم على أنها من المهام الوظيفية المخيفة، حتى أكثر المهنيين احترافاً. إن الثقة فى النفس هى التى تجعلها أقل تهديداً وتساعدك على أداء تقديم يحقق لك النتائج المرجوة. يوضح لك هذا الكتاب كيف تصبح فى موقف أفضل كثيراً عند قيامك بمهام التقديم، وذلك من خلال كيفية تطبيق مهاراتك اليومية فى الاتصال.