المقدمة

* **التقديم الفعال:** توصيل رسالة إلى جمهورك بطريقة تؤدى إلى إحداث التغيير المرغوب فى فهمهم وآرائهم*

الاتصال مع الآخرين من الأفراد يعتبر نشاطاً يتم بصفة يومية. إنه من الأمور الطبيعية. إننا لا نفكر بوعى فيما نحاول توصيله، ولا نحلل الأفراد الذين نتحدث إليهم. نحن لا نغيّر ـ عن عمد ـ 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 معينه نمتلكها جميعاً.

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

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

يمارس رجال الأعمال الملايين من حالات التقديم فى كل يوم. لا يلزم أن تكون خطيباً مفوّهاً لكى تؤدى التقديم بنجاح. بل إنه لا يلزمك أن تكون على دراية بمخاطبة الجمهور. كل ما يلزمك أن تتعلم مهارات الاتصال اليومى فى هذا الوضع الذى يبعد كثيراً عن الأمور العادية.

يقدم هذا الكتاب نصائحَ وإرشاداتٍ عمليـــة، تتنـــاول كيـــف يمكنك استخدام قدراتك الطبيعية فى تحسين مهاراتك فـــى التقديـــم. سوف يساعدك أن:

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

أصبحت عملية التقديم من الواجبات الوظيفية المهمـــة فـــى كثير من الأعمال. لقد ترتب على المنافسة المتزايدة جَـعْـل القدرة على التأثير الإيجابى فى الجماهير المختلفة ــ فى محيـــط العمـــل وخارجه ــ عنصراً حيوياً فى نجاح الأفراد ومنظماتهم. يوفر لنـــا التقديم الفرصة للتأثير على الجماهير التى نخاطبها، وعلى مســـارنا الوظيفى المتوقع.

ينظر معظم الأفراد إلى عملية التقديم على أنها من المـــهام الوظيفية المخيفة، حتى أكثر المهنيين احترافاً. إن الثقة فى النفـــس هى التى تجعلها أقل تهديداً وتساعدك على أداء تقديم يحقـــق لـــك النتائج المرجوة. يوضح لك هذا الكتاب كيف تصبح فـــى موقـــف أفضل كثيراً عند قيامك بمهام التقديم، وذلك من خلال كيفية تطبيـــق مهاراتك اليومية فى الاتصال.