

الوحدة الرابعة

مهارات العرض والتقديم عند بعض المشاهير السياسيين⁽¹⁾

مهارات عند الرئيس الأمريكي باراك أوباما
ظهرت أثناء خطبته بجامعة القاهرة



(1) تم الاعتماد في هذا الجزء وبشكل أساسي على مدونات د. عبد الرحمن الذبياني والناجمة عن دراساته في هذا الشأن والتي تعتبر الأولى من نوعها.

/ مهارات-العرض-والتقديم-عند-الرئيس-الأم / <http://aldbyani.maktoobblog.com/1615983>

<http://www.arbi.ws/inf/news.php?action=show&id=129>

ألقى الرئيس الأمريكي باراك أوباما يوم الخميس 4 يونيو 2009م، خطابا متميزا في مصر على وجه العموم وفي جامعة القاهرة على وجه الخصوص ولكن هذه المرة سأنظر في خطابه من جهة أخرى ألا وهي مهارات العرض والتقديم عند الرئيس باراك أوباما في هذه الخطبة الشهيرة الفاتكة الصيت وسأترك الأبواب الأخرى لرجالها من السياسيين والاقتصاديين والإعلاميين ليتحدثوا عن محاور ونقاط محتوى خطبته من خبراتهم الواسعة في هذه المجالات..

وفي واقع الأمر أن الرئيس أوباما أثبت بما لا يدع مجالا للشك أنه ملك لاقط الصوت (المايك).. بشكل عام ولكن وبحكم أنني أحد المتخصصين في مهارات العرض والتقديم سأنظر في خطابه بشكل مختلف جدا فهذا الرجل يعتبر مدرسة في التحدث والإلقاء ولا بد أن نسلط الضوء على مهارات العرض والتقديم لديه وهي بحق تستحق التوقف عندها.

فالوقوف أما الجمهور متحدثا، له مهارات لا ينجح بها إلا من يستخدمها بإتقان فعند الوقوف لابد طبيعيا أن تفرز مادة تسمى (الأدرينالين) هو هرمون تفرزه غدة الكظرية وهي تقع فوق الكلية، وهي تفرز عرضيا في حال مواجهة الجمهور أو الصعود على المباني الشاهقة أو في حالات الإثارة وتسبب خوفا وقلقا وتوترا يبدأ بضيق التنفس ثم يصحبه تعرق بالجبين ثم احمرار بالوجه ثم دموع بالعينين تزيد التي رعشة باليدين وتعرق بالكفين وإذا زادت هذه الأعراض عن حدها قد يصاحبها حالة إغماء!!

أوباما كان متميزا عند ظهوره أمام المنصة حيث وقف منتصبا وجاعلا قدماءه على رقم 11 (أحدى عشر) أحد الخطوات المهمة الأولى في مهارة الحديث أمام الجمهور وهذه المهارة تعطيه ثباتا مع سطح أرضية القاعة لتكسر حاجز الخوف والقلق والتوتر والاضطراب وكل الأعراض التي ذكرناه سابقا من الخوف من مقابلة الجمهور.

أيضا ومع كسر هذا الحاجز الرهيب الذي اعتمد عليه الرئيس أوباما كان لوقوفه بقدميه الاثنتين على الرقم (11) ثباتا كما قلنا يزيد في قوة الثقة بالنفس وما زادها إلا تلك الابتسامات التي كان يوزعها على الجمهور بقاعة مسرح جامعة القاهرة.

ثم صاحب كل هذه المهارات قبل - أن يتحدث الرئيس أوباما - براعة كبيرة جدا شاهدناها عند استخدام إيحاءات اليدين فقد كان يشاور بهما يمينا تارة وشمالا تارة أخرى ثم يمسك بهما لكي يتخلص من الشحنة الكهربائية التي تصاحب أي متحدث يقف أمام الجمهور وهو بحق قد أفرغ هذه الشحنة باحترافية مره عندما كان يمسك بكلتا يديه واضعا اليمنى على اليسرى والعكس ومره أخرى عندما يمسك بخشبة المنصة.

قبل أن يبدأ الرئيس خطبته المشهورة استخدم مهارة توزيع النظرات عند وقوفه أمام المنصة فتشاهده يلقي بنظرة عامة على الجمهور نظرة ليس فيها تخصيص بل كانت عامة لتعطيه المزيد من قوة الثقة وتفتح باب التواصل المباشر مع الجمهور وهذه براعة تمكن منها بكل اقتدار ولو أنه جزافا

خصص نظره بأحد المتلقين أو مجموعة قليلة من الجمهور فسينفقد كثيرا من الثقة لأن التخصيص ومشاهدة الأشخاص بعينهم وبملاحظتهم التي قد تكون غاضبة أو متحجرة - خالية من المشاعر - بطبيعتهم يعطي المتلقي قلقا بأن هذا الشخص أو تلك المجموعة غير راضية عنه.. ويدخلونه بطريقة غير مباشرة في متاهات الاضطراب وضيق التنفس واحمرار الوجه ورعشة باليدين وعرق الكف وصعوبة في النطق بدورها سوف تفقد المتحدث الكثير من الحرفية في الإلقاء وقد تكون القاتلة له لو انه لم يسيطر على مشاعره.. لكن الرئيس أوباما قد عرف من أين تؤكل الكتف فظهر ثابتا بتلك النظرات.

تحدث الرئيس أوباما أمام المنصة فاستهل بالافتتاحيات الذهبية المريحة كذكر (قصة أو سؤال أو حكاية أو إحصائية الخ) فذكر قصة تاريخ الأزهر وجامعة القاهرة وهذا الأسلوب بذكر القصة المذكورة قبل الدخول بموضوع الخطبة يزيد من حجم الثقة بالنفس ويزيد من قبول المتلقي للحديث عن القصة ونحن شعوب نشوق لسماع القصص فكان مدخلا ذكيا من الرئيس وكسب 30 ثانية التي كانت كفيلة بقبول أو رفض الحديث من بدايته وبلا شك كسب قبول حديثه من أول ظهور للرئيس أوباما أثناء بداية الحديث أمام المنصة فأعطى شعورا مرموقا وردة فعل إيجابية من الجمهور الذي كان يبادل له الشعور بالرضى عن الخطبة بمجملها. .

استمر حديث الرئيس باراك أوباما تصاعديا بعد ذكر الافتتاحية الذهبية عن تاريخ القاهرة مستخدما مهارة إيحاءات اليدين استخداما متوافقة مع ما

يقوله في حديثه ولم تسبقه كما لم يكن مفرطاً بهما فأتت مناسبة ومتوازنة وشوهدت تلك الإيحاءات للأعلى وهذا دليل على الحماسة والشجاعة والقوة وقد كانت في لحظات تستخدم لتنبيه وللحذر وتارة أخرى للدعوة لأحد محاوره التي يتحدث فيها.

كما كانت مهارة توزيع النظرات عند الرئيس أوباما أثناء الحديث توزيعاً مقنناً تشاهده ينظر يمين المسرح في برهة ثم يخطف بنظرة التي شمال المسرح وتارة تشاهده ينظر لـخلف الجمهور وتارة لأمامها فكان بارع بقيادة نظراته والتي أكسبته شدة الانتباه والمتابعة واهتمام الجمهور بحديثه لأن النظر في جهة واحدة يجعل هناك عدم توازن وإهمال للجمهور في الجهة الثانية مما يربك تماسك الجمهور بالقاعة ويجعلهم يخوضون في أحاديث جانبية يفقد بعدها المتحدث سيطرته على الجمهور وتكون سلبية تجاهه.!!

أثناء حديث الرئيس أوباما كانت مهارات التنفس مريحة ومحكمة فلم تظهر عليه أعراض من (الضيقان، التوقف أو تقطع أو خفت أو تضخم غير لائق) وغالبا تظهر هذه الأعراض عند زيادة نبضات القلب الناتجة عن مواجهة الجمهور فتسبب ضيقان وانقطاع بالصوت يتضح للجميع فيفقد الخطبة أو الإلقاء بريقه.

أما مهارة تعبيرات الوجه فكانت تعمل بشكل مبهر التي حد كبير فكانت الابتسامة الساحرة في بداية حديثه سر جاذبية كل من في القاعة والتفاؤل والأمل والسرور والأريحية واضحة وبادية على ملامح وجهه..

ولم تخفي تعبيرات الحواجب عندما كان ترتفع دليلا على الانبهار بما يقوله أيضا العينان كذلك كانت في حالة تهاؤل وعطاء على مدى فترات حديثه وهذا يدل على أن الرجل كان متفاعلا التي أبعد حد..



كما لا أغفل مهارة الكثير جدا يغفلها ولم يغفلها إلا الرئيس أوباما في حديثه وهي مهارة تعبيرات الرأس التي يجب أن نقلل في استخدامها ولا نفرط بها حتى لا تصبح كالرجل المهرج فتفقد شخصيتك وقبل ذلك مصداقية حديثك ولكن ومع هذا على المتحدث أن يستخدمها في حالة الرضى أو الموافقة أو عدمها وهذا بحق ما فعله الرئيس أوباما من خلال خطبته..

ومهارة تحريك الجسد كانت واضحة أثناء حديثه فقد كان يتحرك في مكانه يمينا ثم شمالا وهذه هي الحركة الصحيحة أي أنه لا يجب عند حركة

الجسد كاملا أن يتحرك القدمان فقد شوهد الرئيس يتحرك في مكانه يمينا مرة وفي مرة أخرى يسارا ومن الخطأ الذي لم يفعله الرئيس أن تعطي ظهره للمتحدثين وأنت عند أو أثناء المنصة ويعد عيبا فاحشا في حقك أولا ثم في حق المتحدثين

أما مهارة الصوت عند الرئيس أوباما أثناء حديثه فقد كانت استخداما مثاليا فلم يكن صوته قويا فيزعج الآخرين ولم يكن ضعيفا يشعرهم بالنعاس والنوم ولم يكن أيضا سريعا لا يفهم ولا بطيئا يملل الجمهور بل كان بين ذلك وذلك مستخدما مهارة تنوع الأداء الصوتي بين الرفع أحيانا والخفض أحيانا وبين السرعة أحيانا وبين البطء أحيانا حسب متطلبات الحديث وهذا ما تمكن منه الرئيس أوباما وفقده الكثير من المتحدثين فكانت علامة بارزة للتفريق بين جودة الحديث وعدمه عندهم.

كما كانت هناك عند الرئيس مهارات لغوية عند النطق بالحديث فقد كانت عباراته وجمله تنطق بشكل موحد أي أن الجملة تلقى بعبارة واحدة ثم يتوقف وقوفا غير طويل ويكمل بعدها بناء جملة موحدة أخرى وهذا دليلا قويا على أن الرئيس لديه توافقا بين الجهاز الذهني وجهاز النطق فبرمجة بشكل جميل عند ظهور الجملة للمتلقين وهذا ما يفقده الكثير عندما يكثرون (من في الحقيقة.. أو في الواقع.. أو تهتهات.. أو نحنحات.. غير لائقة) وغيرها.

كما كان بارعا في مهارة الارتجال التي أعطته قدرة فائقة على ترتيب

الحديث والخوض في محتوياته من خلال المحاور المطروحة في خطبته والتوغل في نقاطها مكنته خبرته الواسعة في التحدث من وضع إستراتيجية لغوية مرتبه ذهنيا حسب موقف الخطبة وزمانها ومكانها.

كما كان بارعا في مهارة استخدام الشواهد وكانت شواهد قرآنية كقوله: **قَالَ تَعَالَى: ﴿فَأَنْقُوا اللَّهَ مَا أَسْتَطَعْتُمْ﴾** (التغابن: ١٦) وغيرها من الآيات الكريبات التي استهل بها في ثنايا خطبته والتي جلبت انبهار المتلقين في القاعة مما زاد في رضى وقبول وجاذبية الرئيس أوباما الذي كان متمكنا من شواهد.. وعرف كيف يكسب ود الجمهور وهذا سر لا يعرفه إلا المتحدثون البارعون.. كذلك كان الرئيس بارعا متمكنا من استخدام مهارة اللياقة الشخصية فقد ظهر مرتبا جذابا متناسقا في ملبسه متناسقا في ألوانها. بعيدا كل البعد عن الملفات الغير محببة كزخرفة والإكسسوارات وغيرها التي تجذب الانتباه عن ما نتحدث عنه.

حقيقة لم أجد عيبا واحدا التي حد كبير في مهارات العرض والإلقاء عند الرئيس أوباما - ولكن دائما يقولون: لم يجد في الزهرة عيبا سوى شوكتها - وبذلك أقول أن العيب الوحيد عند الرئيس أوباما عند حديثه أمام المنصة سوى أنه أسرف كثيرا في التصاقه بالمنصة وكان المفترض أن يتعد قليلا عنها أو يجعل ذلك الابتعاد على فترات حتى لا يكون هناك ركودا مثل البحر لا يكون جميلا إلا بأمواجه.

بشكل عام كان الرئيس باراك أوباما موفقا في استخدام مهارات

العرض والتقديم التي حد كبير جدا متمكنا من أدواتها وكان ذلك ناتجا من برامج التدريب العالية الجودة التي تلقاها والحديث المستمر والثقة بالنفس وخزيرته الثقافية وقدراته المهارة الخاصة التي تفصل في سر إعجابنا بما يقوله شخص دون آخر.



رئيس الوزراء التركي رجب طيب أردوغان
(مهارة المداخلة المباشرة).



القضية: خدمة الإسلام والدفاع عن القدس وحقوق الفلسطينيين.

تعتمد هذه المهارة على اختيار الوقت المناسب لاقتناص مداخله في حينها بالرد أو التعليق على الطرف الآخر، وهي فرصة لإثبات قدرة المتحدث ولباقته في اغتنام الفرص، وإثراء مداخلته بالحقائق والمعلومات الموجزة في وقت محدد؛ ليقدم حديثه المعاكس للطرف الآخر، وقد اتضحت معالمها كاملة عند رئيس الوزراء التركي (رجب طيب أردوغان من دولة تركيا الإسلامية).

امتلك اوردغان من خلال السجال الحاد مع الرئيس الإسرائيلي في

obeikandi.com

إحدى جلسات دافوس 2009 كل المقومات القوية التي يجب أن يمتلكها المتحدث لمهارة المداخلات ومن أهمها: سرعة البديهة والحضور الذهني أثناء حديثه، وقوة المواجهة كانت واضحة على ملامح وجهه والتي عززتها ثقته بنفسه وثقته بما يقول من جمل وعبارات اكتسبت الرد بالحجة دون تلفظ بعبارات مسيئة.

وكانت مهارات تعبيرات اليدين عند أوردغان مفعلة بطريقة ديناميكية وفي مكانها إذ أتت متوافقة مع ما يقول، حيث بدأها بالإشارة بالسبابة تجاه بيريز دالة على التحذير والتهديد، بالإضافة على تعبيرات الوجه التي كانت حادة في معظمها، تبعثها نظرات حادة تارة عند بيريز وتارة عند الجمهور المقابل، كما نلاحظ تعبيرات القدمين وخاصة في وضعية قفل الرجل - وتسمى بمصطلح لغة الجسد: حواجز الرجلين عامة وخاصة - بوضعية قفل الرجل الأمريكية - فكان وضع أوردغان رجل فوق الأخرى يدل على وجود موقف جدلي أو تنافسي وهذا ما كان فاكسب أوردغان الأفضلية الأولى.

النائب الثاني الأمير نايف بن عبدالعزيز (مهارات التعليق المرتجل على وسائل الإعلام)



القضية: الدفاع عن هيئة الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر.

من مقومات نجاح التعليق المرتجل المواجهة بالنظر وجها لوجه مع التركيز على ما يقوله الطرف الآخر، وتبادل الاحترام والاهتمام بشخصية المقابل وتقبل رأيه، وكل هذه المهارات كانت بارزة على تعليق صاحب السمو الملكي الأمير نايف بن عبدالعزيز آل سعود (النائب الثاني للملكة العربية السعودية) على احد الصحفيين الإعلاميين.

كما كان أسلوب الإقناع واضحا وجديا من خلال الحوار الهادئ الثابت المتزن مع الطرف الثاني، والذي اكتسب الرد بالحجة دون إخلال أو توبيخ سؤال الطرف الآخر، أو همز ولمز وحركات غير لائقة يستخدمها الضعفاء

من السياسيين عند طرح سؤال شائك أو مخرج أو صعب، والبعض منهم يلتزم الصمت فتكون الهالكة له.

كما أن سمو الأمير نايف بن عبدالعزيز استخدم باحترافية السبابة كإشارة للعدد تارة (مثل: أحد أعضاء الشورى...) وتارة استخدمت للتثبت والرجوع للقاعدة الدينية في آية قرآنية كريمة واستخدمت في تارة أخرى على التشبيه (ينفخون) دون أن يستخدمها في التهديد أو الوعيد أو التحذير، وهي الإشارة المتعارف عليها عند استخدام السبابة فكان بحق محترف في استخدامها بطريقة جديدة وفي المكان المناسب لها باستخدام راق مهذب في احترام الطرف الآخر واحترام رأيه.

ومما زاد في فعالية هذا الحوار عند سمو الأمير الاستماع والإنصات للطرف المقابل حتى ينهي حديثه، وكانت سمة مميزة لديه لأن الحوار أقرب وسيلة للتفاهم بين الطرفين كما أن الخلفية الدينية كانت حاضرة في حوارهم مع الطرف الآخر كالاستشهاد بآية من القرآن الكريم والتي كان في مكانها فأكسب التعليق قوة ومتانة

الرئيس الفنزولي هوغو شافيز (مهارة العرض والتقديم بالتهكم والسخرية)



القضية: احدث الساعة وتناقضاتها

إن مهارة العرض والتقديم بالسخرية فن بحد ذاته لا يجيده إلا القلة مما يملكون فن التحدث أمام الآخرين، فالتعليق على الموضوع بالتهكم والسخرية يفضله المتلقين ويترك لهم حرية إصدار الأحكام على كل جملة أو عبارة مررها لهم المقدم بذكاء بين طيات محتوى العرض.

مع هذا يجب عند تمرير هذه المهارة التي المتلقين أن تتصف باستخدام ألفاظ يصاحبها الأدب واحترام الآخرين على أن يعتمد على الرمزية كأفضل صورة لها، فدائماً لا يطلقها إلا أشخاص متمرسون ولديهم خبرة ومهارة وقدرة على تمريرها في أوقات مناسبة وفق أحداث الساعة، كما لديهم فطرة الدعابة المخلوطة بالجدية وهذا ما تصف به الرئيس (الفنزويلي هوغو شافيز).

إن الرئيس (تشافيز) من المقدمين الذين يتمتعون بالقدرة على السخرية ويعتبرون أقوىاء ومحبوبين، وهذا النوع من الدعابة بالسخرية تجذب المبالغة لأنها تربطك بالجمهور وتعد طريقة جيدة لإظهار قوتك الشخصية.

عرف عن (هوغو شافيز) في معظم خطبة استخدام مهارة السخرية من الأحداث الجارية وهي مهارة لها فن لا بد من أخذ الحيطة والحذر عند طرحها على الجمهور خوفا من تهيج مشاعرهم سلبا ضد ما تقول ومن اجل ذلك تحتاج لدقة عند طرحا على الجمهور و تحتاج لاختيار العبارات الرنانة وغير البذيئة وموافقتها مع الأحداث التي تعرض لها ومن يعرض هذه المهارة عليه أن يكون ذا شخصية مرحة بالأصل ليكون مقبولا عند الجميع (وهوغو شافيز) كان له ذلك عالميا وخصوصا بخطبة مع شعبه و أمريكا بذات..

الرئيس المشير / عمر البشير
(مهارة الخطب الجماهيرية)



القضية: الدفاع عن دارفور

إن مهارة الخطب الجماهيرية والتعامل مع الجماهير (الحشود) مهارة لا يمتلكها الكثير إذ الخطيب الذي يريد أن يخاطب الحشود لا بد أن يمتلك مهارة الثقة بالنفس والقدرة على السيطرة على التوتر والقلق والاضطراب الحادث من المواجهة مع مثل هذه الأعداد الغفير، فأنت لا تواجه جمعا من البشر تحت الخمسين أو تحت المائة بل تقابل حشودا فوق الألفين كل أجسادهم متوجهة إليك ونظراتهم مسلطة عليك، ووجوههم إمامك مباشرة، فإذا كانت الثقة بالنفس مهزوزة وضعيفة ستتكبد خسائر وخيمة أقلها أن يتركوا الساحة التي تخطب عليها.

أيضا هذه المهارة مهارة التحدث أمام الجماهير الغفيرة تحتاج لسماح لا بد أن تكون عند المقدم منها: الحضور الذهني والجسدي والقبول الشخصي

ثم العرض المميز ذا المحتوى الذي يحرك ويدغدغ الحشود ويثير عواطفهم وكانت كل هذه السمات تجمعت في خطبة الرئيس المشير / عمر البشير رئيس جمهورية السودان لأهل دار فور.

كما كان لصوت المشير/ البشير الأثر الأكبر في تهيج وإثارة الجماهير الحاشدة إذ انه اعتمد على الصوت الخطابى الحماسي وهذا الأسلوب تعجب له الحشود في مثل هذه المواقف فقد كان صوته جهوريا في كل طبقات حنجرته ولم يخفض في نبرته حتى يحدث تأثيرا فيهم وقد برع المشير / البشير في ذلك.

كما أهم ما يميز طرح موضوع أو محتوى الخطبة على الحشود تماسك المحتوى بتسلسل الأفكار تسلسلا منطقيا فنجد المشير / البشير قد عرض فكرة خطبته عرضا مشوقا اعتمد على ذكر المحور الرئيس لخطبته وهو محور عام يتفرع منه نقاط لها علاقة وثيقة بالمحور العام فجاءت بترتيب منطقي متقن . .

ويلاحظ على الرئيس المشير / عمر البشير الإكثار من إشارات لغة الجسد وهو أمر مستحسن في مقابلة الجماهير الغفيرة فشاهد يحرك جسده ميمنة وميسرة تارة ويلتفت برأسه تارة أخرى كما كانت نظرات عامة التي كل الجمهور وكأنه يخاطبهم كرجل واحد في كل جهة، لكن الإشارة البارزة تتمثل بإيماءات اليدين وخصوصا اليد اليمنى التي دائما ما نشاهدها مرتفعة التي الأعلى وهي الإشارة المناسبة للحشود لاستثارة حماسهم، كما اعتماد على

استخدام العصا كثيرا وفي معظم خطبه الأخيرة فهي تضيف كثيرا من الواجهة والهيبة كما أن لها فائدة أخرى في تفريغ الشحنة الكهربائية الموجودة في الجسد الحي التي جسم صلب - كالعصا مثلا - لتقليل التوتر والقلق من المواجهة مع الجمهور كما تزيد من حدة محتوى موضوع الخطبة لزيادة الثقة والمشير البشير امتلك بكل جدارة هذه العناصر الايجابية.

كما لا يفوتني أن المشير / البشير كثيرا ما يعتمد على ذكر الشواهد القرآنية وهي حاضرة في كل خطبة تقريبا وفائدتها تكمن في استثارة قلوب الحشود الجماهيرية بهذه الشواهد لتوثيق العلاقة بلغة الدين والشريعة بين الخطيب التي يفضلها المتلقين كثيرا في خطيبهم أو متحدتهم لتشكيل من البداية وحدة اتفاق أولي.



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم (مهارة الرد على الأسئلة المخرجة)



القضية: أزمة ديون إمارة دبي العالمية.

أن ترد على أسئلة الجمهور أو على وسائل الإعلام بعد انتهاء عرضك وتقديمه بالشكل المناسب مهارة إلى حد ما يمتلكها من لديه ملكة التحدث ولكن تطالب في بعض الأحيان من قبل المنظمين بالرد على أسئلة الجمهور يكون أحدها سؤال ملغوم أو مخرج أو عدائي تهجمي ينطوي تحتها أغراض مدسوسة فإذا لم تأخذ الحيطة والحذر وتدرکها مسبقا بالتدريب والممارسة المستمرة وتتعلم كيف تعرف ترد بلباقة وفي نفس الوقت رد له صدى يحمل بطياته سرعة البديهة وهذا ما فعله بمهارة وخبرة ودراية حاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم وأجادهها بطريقة مميزة تركت انطباع بالغ الأثر بوسائل الإعلام والمتلقين على كافة المستويات المختلفة.

والمتابع لمقابلات الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم تجد لديه حاسة سادسة والتمثلة في توقع مثل هذه الأسئلة أن تلقى عليه فيعمل سيناريوهات محددة للمتوقع من هذه الأسئلة الملعومة فتجده وبما يملكه من ثقافة أدبية وشعرية تسعفه بان يكون الرد قويا ومثار للإعجاب وكل هذا لا يأتي إلا من الممارسة العالية بالتدريب وبالأسلوب الذي يعتمد على الثقافة الشخصية للفرد فكان الشيخ محمد بن راشد آل المكتوم حاضر في مثل هذه المواجهات.

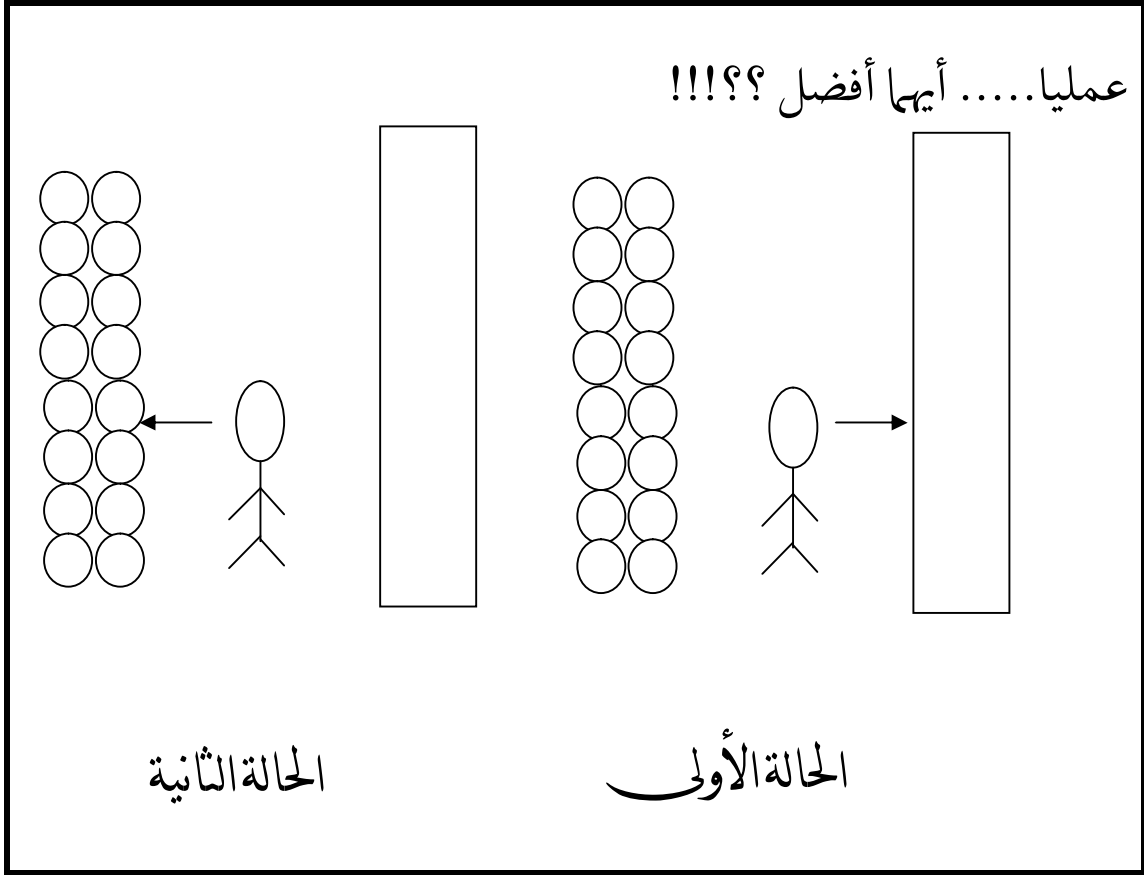


تمارين عملية

حالة (1)

كان على « فهد » أن يقوم بعملية تقديم وعرض أمام المجموعة الهندسية التي يعمل معها، يحدد فيها الخطوط العريضة للمشروع الكبير والجديد الذي اقترحه على الشركة، وقد أمضى « فهد » عدة أسابيع وهو يعد لعملية التقديم والعرض التي تستغرق أكثر من 30 دقيقة، وكان هذا المشروع مهم جدال « حسن » الذي أصابته نوبة من القلق والعصبية بسبب تقديمه.

أعد « فهد » 75 صورة شفافة للعرض يحمل كل منها كم ضخمة من المعلومات، وعند بدء عملية التقديم والعرض وجد « فهد » أن عرض ومناقشة كل صورة شفافة استغرق زمنا أطول مما قدره واكتشف بالتالي أن الوقت المخصص له يمر سريعا ولذلك بدأ يسرع في حديثه حتى ينتهي في الوقت المحدد واضطر التي عرض 35 صورة شفافة دون أي نقاش أو تعليق.



حالة (2)

يعمل « بكري » في شركة كبرى للحاسبات الآلية - وكان عليه أن يقوم بعملية تقديم وعرض يتناول موازنات البحوث والتطوير في الشركة في الماضي والحاضر والمستقبل وذلك أمام باقة مختارة من كبار مديري الإدارة، وبالطبع فقد كان « بكري » حريصا غاية الحرص على نجاح عرضه وتقديمه.

وقد رأى « بكري » أن يستخدم في الوقت المخصص له - وقدره 30 دقيقة - الصورة الشفافة ولذلك فقد أعد عشرة صور شفافة تلخص المعلومات الهامة التي احتوى عليها تقريره المكتوب وخصص كل صورة شفافة لموضوع واحد وبحيث تشتمل على معلومات تكفي لتغطية هذا الموضوع وتدعيم ما يحاول أن يبرزه وكان يعلم علم اليقين أن ملخص المعلومات الذي سيقدمه باستخدام المساعدات البصرية سوف يتيح له فرصة كبيرة للمناقشة، هذا وقد كانت فلسفته المساعدات البصرية يجب أن تخدمه وتحقق أهدافه لا أن تغطي على عملية التقديم والعرض.

والسؤال: هل تراه ناجحا في تقديرك الشخصي ولماذا؟

عمليا: فكر وقيم

من الذي تراه - من وجهة نظرك - من الشخصيات العامة يتمتع بمهارات الإلقاء؟