

12 خطأ يجب أن تتجنبهم عند التحدث أمام الناس



الأحد 24 سبتمبر 2017 11:09 م

من المهم أن تجرب التحدث أمام الجمهور ولو مرة واحدة على الأقل في حياتك وهذا يعني الكثير من التحضيرات منها تجنب مجموعة من الأخطاء التالية:

1. عدم تكيف رسالتك مع المستمعين:

إن لم تتحدث إلى مستمعيك عن أنفسهم أو ما يريدون استخلاصه من كلمتك فلن تستطيع أن تجذب انتباههم. يسقط الكثير من المتحدثين في عادة سيئة بحيث يتحدث في كلمة عمه بشكل كبير دون تطبيقها على المستمعين. يجب أن تعرف أن المستمعين يعلمون ما إذا قمت بما يجب عليك لتقدم هذه المحادثة بالشكل الاتق أم لا وهذا يظهر في طريقة تحدثك وكلامك إليهم

ولكي تتجنب ذلك يجب أن تعرف جيدًا من المستمعين؟؟ وما هي اهتماماتهم؟؟ وماذا يريدون أن يستفيدوا من تحدثك إليهم؟؟ عن طريق بعض الأسئلة وإجاباتها من خلالهم

2. النظرات الرائعة:

في كثير من الأحيان حتى المتحدثين المحترفين يفقدون بسرعة بنظاراتهم أثناء الحديث بين الحضور دون تحديد وجهة معينة أو توضيح رسالة ما.

يجب أن تضع عينيك على شخص ما وسط الحضور كل 3 أو 4 ثواني فهي مدة كافية لأن تكمل جملة معينة ويجب أن تنبه أن الاتصال بالعين بين الحضور شيء مهم جدًا وهو أحد مهارات التحدث

3. نشئت السلوك:

هناك ما يقرب من 20 علامة تدل على ذلك من أهمها فرك اليدين، سرعة الحركة ذهائًا وإيائيًا، الإمساك بأي شيء يحدث صوت، تحريك الخاتم في الاصبع، لعق الشفاة، العبت بالشعر أو الملابس، التملل بالقلم، وضع ذراعيك وراء ظهرك وغيرها من السلوكيات التي تؤدي إلى تشتت المستمعين واشعارهم بالتوتر

ولتجنب ذلك يجب أن تحاول تجربة التحدث عن رسالتك إلى نفسك أمام المرآة لتقلل توترك وتستطيع أن تضبط حركاتك

4. الطاقة المنخفضة:

الحماس في الإلقاء شيء لا غنى عنه لكي تجذب انتباه الحاضرين إلى حديثك لأن التحدث بالقليل من لطاقة يورث الملل إلى المستمعين كما وهناك العديد من الأدلة على ذلك منها تعابير الوجه الثابتة غير المعبرة والتحدث بنغمة صوت واحدة منخفضة ولكي تتجنب ذلك يجب أن تتحرك في وقت الحديث وتستمتع بكل كلمة تقولها للناس وتبتسم إليهم وتجعل حدثك معبر عما بداخلك

5. التكرار:

التكرار يؤدي بالمستمعين إلى الملل. تمت دراسة على العرض التقديمي ل 5000 شركة وجد أن 100 منهم قد كرروا الكثير من الكلمات بنغمة صوت عالية في الكثير من الأحيان وهذا خطأ شائع بين المتحدثين حيث يجب أن تعلي الصوت في الأجزاء المهمة التي تريد أن توصلها للمستمع فقد وفي بداية ونهاية العرض التقديمي بمعنى أن تعلي نبرة صوتك 3 مرات على الأقل أثناء الحديث

6. الاغراق في المعلومات:

التحدث والتحدث ثم التحدث والإدلاء بالكثير والكثير من المعلومات خلال فترة العرض يصيب المستمعين بالصداع والملل وفقدان الأمل في الفهم لذلك يجب أن تعتمد بشكل أكبر على الصور في عرضك لكي تخاطب الجزء الأيسر من العقل

أعلم أنك قد تكون تريد أن تفيد المستمعين بالكثير ولكن يجب أن تضع في اعتبارك قدرة تحمل المستمعين لكل المعلومات التي تريد إعطائها لهم

7. ليست ملهمة:

في الوقت الذي تنشط فيه استخدام الجزء الأيسر من العقل تحتاج أيضًا إلى الجزء الأيمن الذي يستجيب للأنشطة والقصص والعواطف والأمثلة والخيال والألوان والأصوات والاحساس

تقول العديد من الدراسات أن أول قرار يتخذه يكون بناء على العواطف. يجب أن يتأثر الحضور بكلماتك وأفعالك. يجب أن يحبوا ما تقول ويكون ملهمًا لهم بحيث يعطيهم الأمل، أو يجعلهم قادرين على تخطي الخوف والحزن شيء من هذا القبيل

8. لا يحتوي الحديث على فترات توقف:

هذه عادة أخرى سيئة يتبعها بعض المتحدثين أو قد يتناسونها من فرط حماسهم وهو النحدث لفترات طويلة دون التوقف. هذه العادة تولد التوتر وتزيد من تدفق الأدرينالين في جسد المتحدث والمتلقين ويجعل الوقت يمر ثقيل جدًا دون الكثير من الاستفادة.

يجب أن تعطلي بعض التوقف في تحدثك قبل وبعد التحدث في شيء مهم لتعطي بعض الراحة لك وللمتلقين لكي تفصل الكثير من المعالجة في المخ واعتبرها نقطة للتحويل في كلماتك كما أنها تعطي بعض الوقت لالتقاط أنفاسك والسيطرة على اعصابك ان كنت متوتّرًا

9. إهمال الافتتاحية القوية:

الافتتاحية هي أهم جزء في جذب انتباه المستمعين إليك ولكن من عادة الكثير من المتحدثين إهمال المقدمة فهي في نظرهم غير مهمة كثيرًا إذا ما قورنت بما يريدون عرضه والاكتماء بسرر الأجدنا فقط وهذا لا يحفز المستمعين كثيرًا للاستماع إليك

حاول أن تستثمر بعض الوقت والجهد في التدريب على الافتتاحية كجزء من عملك ويجب أن تعمل على تذكرها أثناء الحديث

10. استخدام الكثير جدًا أو القليل جدًا من المزاح:

من الصعب تحديد كمية المزاح في كلامك بالتحديد إن لم تكن تعرف الحضور. بالطبع أنت لا تريد أن يكون عرضك ممل وجاف لذلك من المهم أن تجعل المستمعين يضحكون أيا كانت المزحة ولكن لا يجب أن يكون كثير جدًا فهذا في النهاية عرض جدي يعرض مجموعة من المعلومات المهمة

11. القراءة من العرض المُعد:

العرض التقديمي الذي تعده مهم لكي لا تنسى كل ما تريد قوله كما أنه يساعد المستمعين على التذكر والكتابة إن أرادوا ولكن لا يجب أن يكون وسيلة للقراءة.

القراءة من العرض تصيب المستمعين بالملل

12. كثرة الاعتذار:

ربما تأخرت وتود أن تخبر المستمعين عما حدث لك أو أن الرحلة أخذت الكثير من الوقت وتريد أن تشرح لم حدث ذلك أو تريد أن تخبرهم أنك تعب لذلك لا تتوقع أن يكون العرض قوي كما ينبغي

لا يجب أن تفعل ذلك بأي حال من الأحوال لأن الاعتذار سيولد العديد من المشاعر السلبية بين الحضور والتي لا تريد أن تراها في وجوههم صدقًا !!