

# مهارات العرض

## الاستماع والسمع: ليسا نفس الشيء

السمع هو فعل إدراك الصوت من الأذن. بافتراض أن الفرد ليس يعاني من ضعف السمع ، فإن السمع يحدث ببساطة. ومع ذلك ، فإن الاستماع هو شيء يختاره المرء بوعي. يتطلب الاستماع التركيز حتى يعالج الدماغ المعنى من الكلمات والجمل. الاستماع يؤدي إلى التعلم.

هذه ليست دائما المهمة السهلة. معدل الكلام الطبيعي للبالغين هو 100-150 كلمة في الدقيقة ، لكن يمكن للدماغ أن يفكر بمعدل 400-500 كلمة في الدقيقة ، مما يترك وقتًا إضافيًا لأحلام اليقظة ، أو توقع الكلمات التالية للمتحدث أو المستلم. ومع ذلك ، يمكن تعلم مهارات الاستماع وصقلها.

## إجراء تحليل الاحتياجات

1. يقيس تحليل الاحتياجات المهارات التي يمتلكها الموظفون - وما يحتاجون إليه. يشير إلى كيفية تقديم التدريب المناسب في الوقت المناسب. النتائج تجيب على الأسئلة التالية:  
1. ما هو الجمهور الذي لديه المشكلة أو بحاجة للتغيير؟
2. ما المهام والمهام الفرعية التي يقوم بها الخبير لإكمال عملية العمل؟
3. ما هي الفجوات الموجودة بين الخبراء والمتوسطين والأداء الضعيف لعملية العمل؟
4. كيف نترجم الاحتياجات إلى أهداف لتعزيز نتائج تعليمية قوية؟

## الاستعداد عقليا

التخيل هو تكوين الصور الذهنية المرئية. إنها طريقة ممتازة لإعداد عقلك قبل العرض. هناك عدة أنواع من التخيل:

- التصور الاستقبالي: استرخ ، صفي ذهنك ، ارسم مشهدًا غامضًا ، اطرح سؤالًا وانتظر الرد. قد تتخيل أنك على الشاطئ ، تسمع وتشم البحر. قد تسأل ، "لماذا لا أستطيع الاسترخاء؟" ، وقد تتدفق الإجابة إلى وعيك.
- التصور المبرمج: إنشاء صورة ، وإعطائها البصر والذوق والصوت والرائحة. تخيل هدفًا تريد الوصول إليه ، أو علاجًا ترغب في التعجيل به. استخدمت جين التخيل عندما شرعت في الجري ، وشعرت بدفع الركض على التلال والعرق والصحافة حتى خط النهاية.
- التصور الموجه: تصور مشهدًا بالتفصيل مرة أخرى ، لكن هذه المرة استبعد العناصر المهمة. انتظر حتى يقوم عقلك الباطن بتزويد قطع اللغز المفقودة. يمكن أن يكون مشهدك شيئًا ممتعًا من الماضي.