



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



مؤسسة الملك الحسين
KING HUSSEIN FOUNDATION

مهارات العرض والتقديم



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

مؤسسة الملك الحسين
KING HUSSEIN FOUNDATION



المتحدث الرابع



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

هل ترغب أن يكون
المتدربون عندك على
هذا الحال؟

مؤسسة الملك الحسين
KING HUSSEIN FOUNDATION





USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



مؤسسة الملك الحسين
KING HUSSEIN FOUNDATION

هل تصدق؟!

- "لقد كانت ساقاي ترتعشان عند أول مرة واجهت فيها الجمهور."
- "أول مرة أتحدث فيها أمام الجمهور كانت نبضات قلبي أسرع من بطل العالم في العدو."
- "لا أبالغ إن قلت إن لساني قد التصق بسقف فمي ولم أستطع أن أنطق كلمة واحدة أول مرة وقفت فيها أمام جمهور."

هل تصدق أن كل ما سبق كان من كلام رجالٍ يعتبرون من أعظم الخطباء والمحدثين في أزمانهم وبلادهم؟



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

مؤسسة الملك الحسين
KING HUSSEIN FOUNDATION

هل تصدق؟!

- أن نجاحك في عملك يرتبط بشكل كبير بمهاراتك في إيصال الرسالة إلى المتدربيين بشكل واضح.
- أنه يمكنك أن تحكم بالأثر الذي تركه عند المتدربي عن طريق تطوير مهاراتك في التقديم وحسن استخدام وتوظيف جميع عناصر وأدوات العرض.





USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



حکایة حقيقة

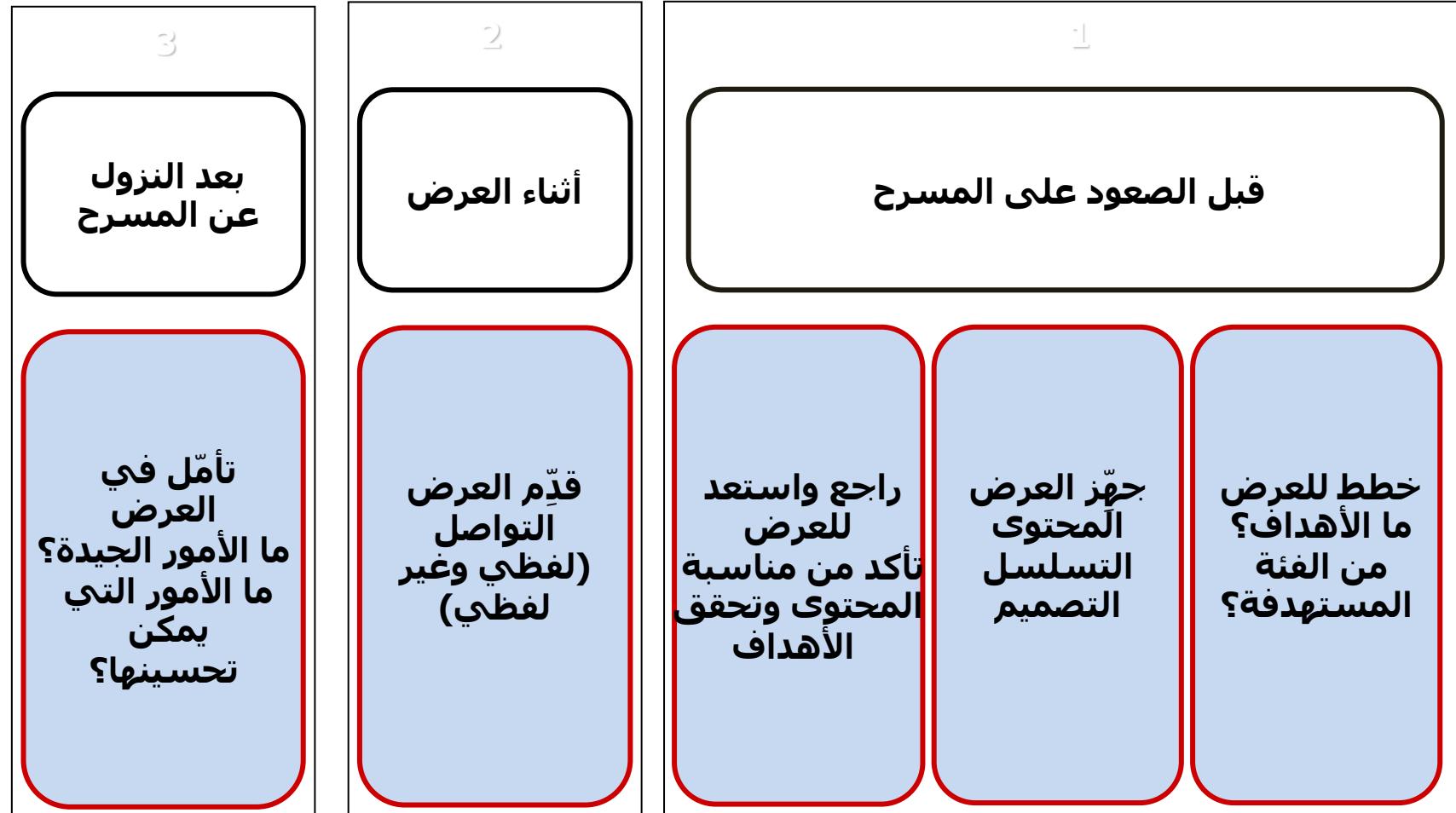




USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



تقديم عرض = تمثيل مسرحية





USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



مهارات التقديم

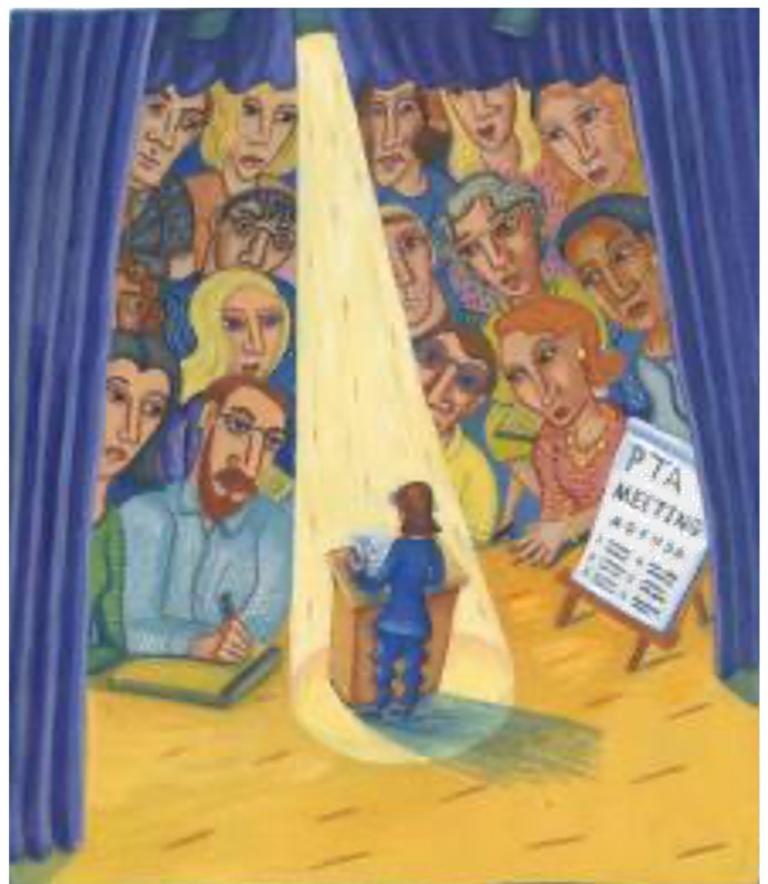




USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



مهارات العرض والتقديم



المهارات الشخصية التي تواافق بين ما
يصدر عنّا من كلمات وإيماءات لجذب
انتباه الفئة المستهدفة من العرض
وتقديمه بشكل يُوازن بين المتعة
والفائدة.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

كيف تقدم عرضاً
ناجحاً؟

مؤسسة الملك الحسين
KING HUSSEIN FOUNDATION





USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



مؤسسة الملك حسين
KING HUSSEIN FOUNDATION



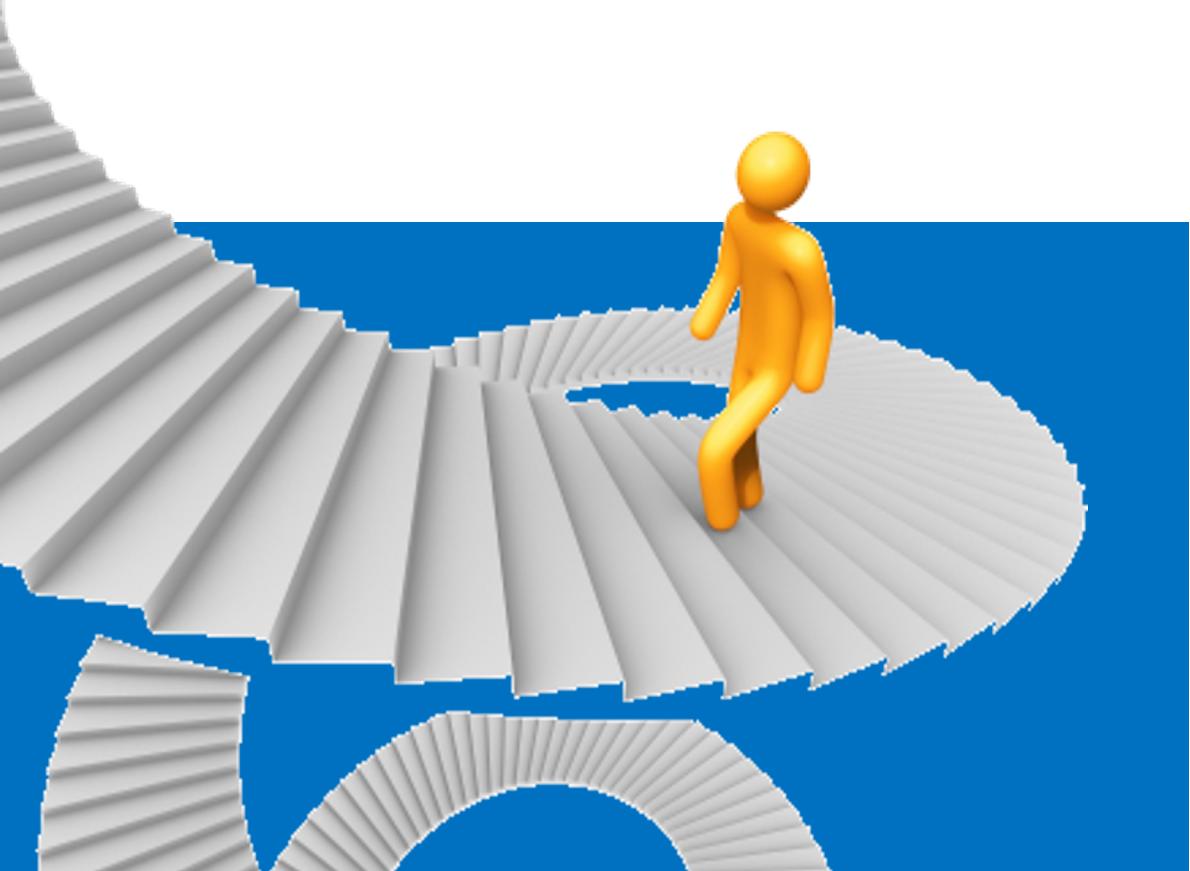
- حدد ما تريده أن تتحققه من العرض.
- حدد خصائص واحتياجات الجمهور المستهدف.
- جهز المكان المناسب للعرض.
- خطط لمحفوٍ يتضمن مقدمة، ومتن، وخاتمة لموضوع العرض.
- استخدم أدوات سمعية وبصرية مناسبة.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



مؤسسة الملك الحسين
KING HUSSEIN FOUNDATION



- نظم أفكار العرض.
- أشرك الجمهور من خلال الأسئلة والنشاطات.
- جهز ملاحظاتك الخاصة لتعيينك أثناء العرض.
- تدرب حتى تتمكن من تقديم العرض.
- توقع الأسئلة المحرجة من الجمهور.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



مؤسسة الملك الحسين
KING HUSSEIN FOUNDATION

احذر أن:

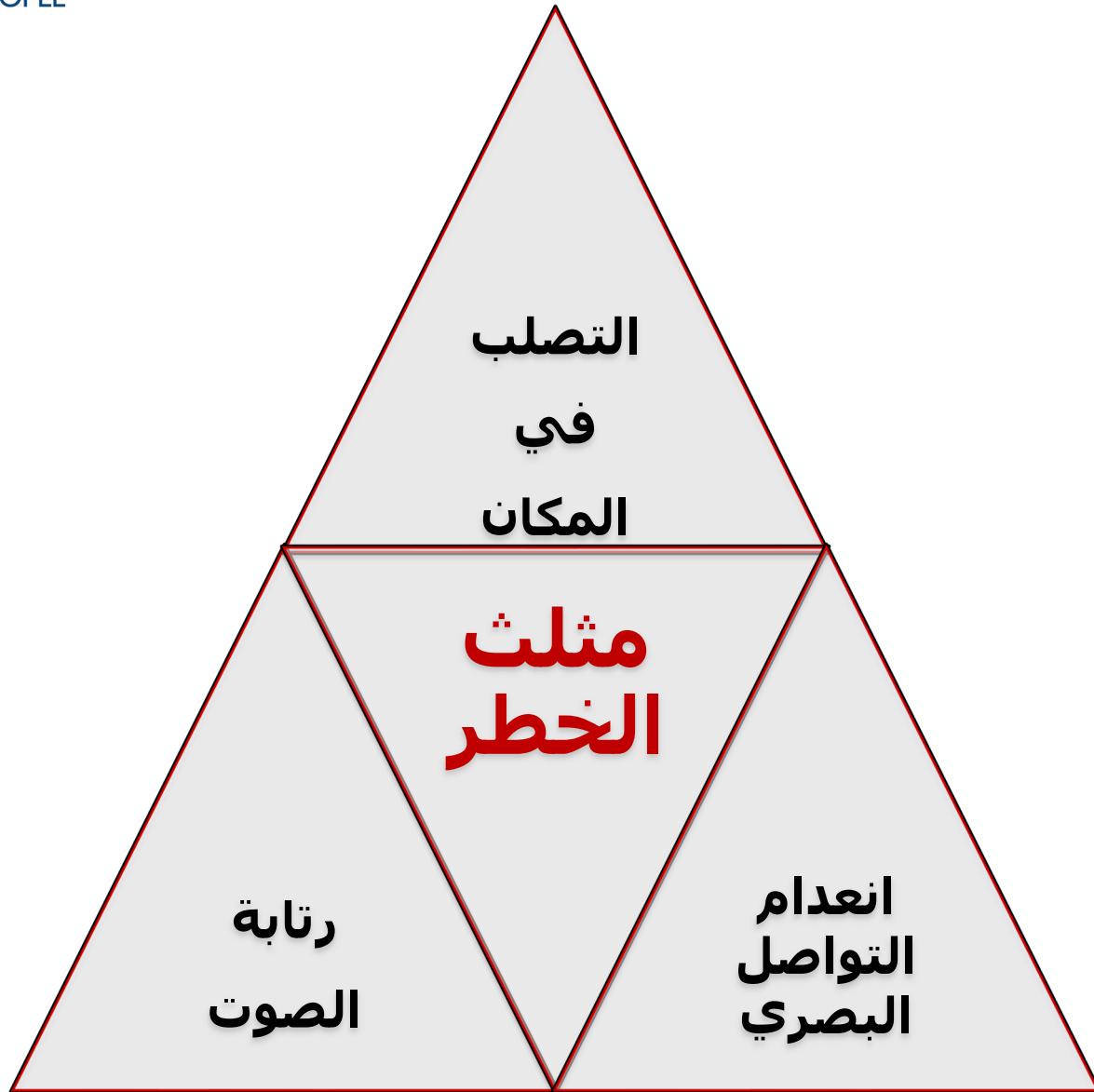
- تبدي عدم الصبر.
- تخترع إجابات لأسئلة لا تعرفها.
- تقبل الأسئلة الشخصية وتحوّلها إلى أسئلة عامة.
- تسمح للحضور باستدراجك فيصبح هو المتحكم في الحوار.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



تجنب





USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



تذكرة

التدريب الجيد قبل تقديم العرض أمام الآخرين يحقق لك النجاح الذي تصبو إليه.



إذا لم تتدرب جيداً فإنك...

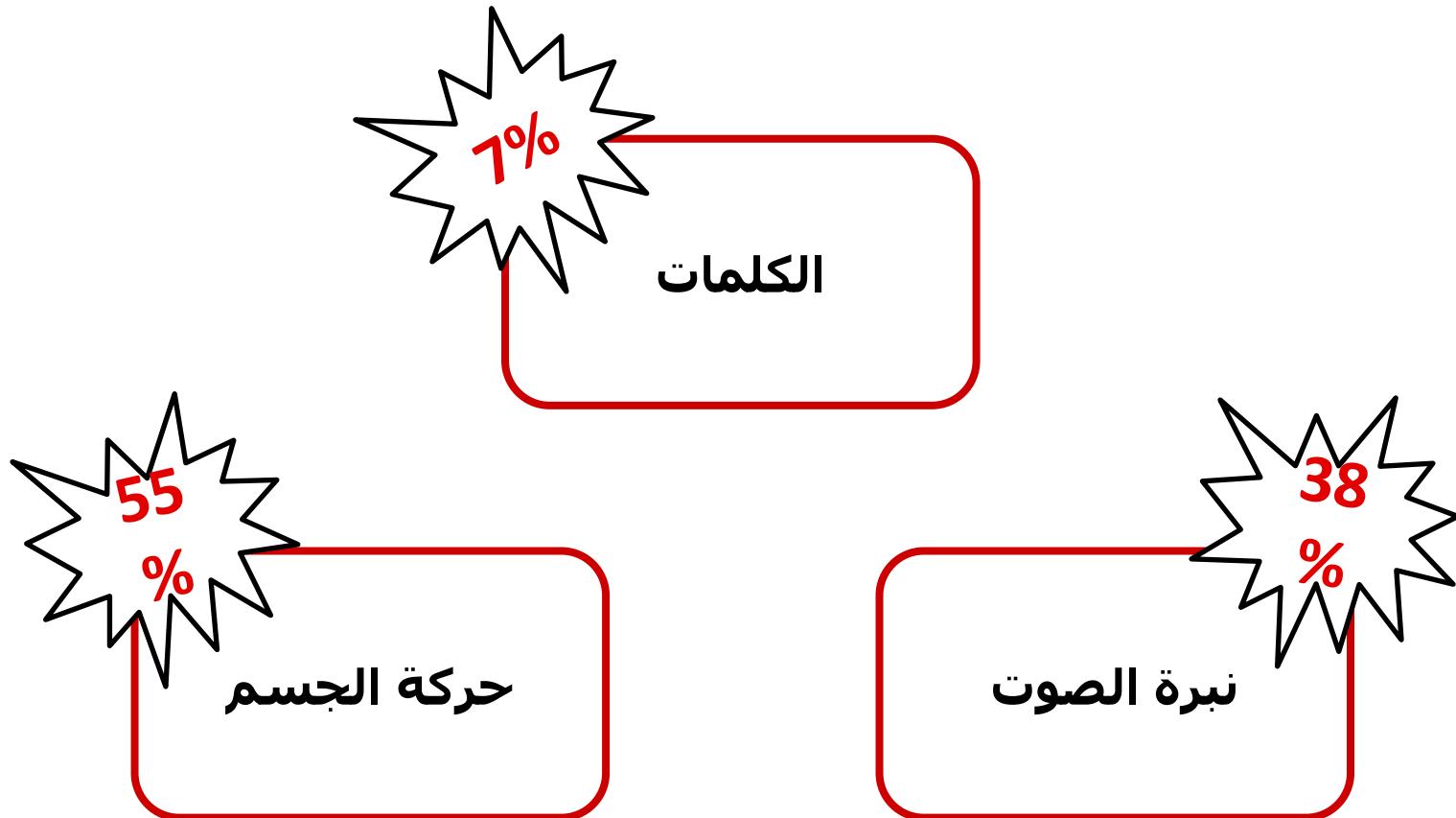
- ستُرتبك ولن تكون منظماً.
- ستبدأ بالبحث عن الكلمات.
- ستركيز عينيك على الشاشة لقراءة المادة.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



الأثر الذي تركه على الحضور تُحّقّقه من خلال:





USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

مؤسسة الملك الحسين
KING HUSSEIN FOUNDATION



لغة الجسد



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



ما هي لغة الجسد؟



مجموعة الحركات التي يقوم بها الأفراد،
مستخدمين اليد، أو تعابير الوجه، أو نبرات
الصوت... إلخ، ليفهم المخاطب بشكل
أفضل المعلومة التي يُراد توصيلها إليه.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



مؤسسة الملك حسين
KING HUSSEIN FOUNDATION

اقرأ التصرفات التالية:

- وضع اليدين على الخد.
- حك الرأس أثناء الحديث.
- فرك اليدين بعضهما البعض.
- إخفاء الشخص لفمه براحته.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



الدلالات	السلوك
دلالة على الانتظار.	فرك اليدين ببعضهما.
دلالة على التمتع والتأمل.	وضع اليدين على الخد.
دلالة على التفكير في شيء ما أو محاولة تذكره.	حک الرأس أثناء الحديث.
دلالة على اعتقاده بأنه يسمع أكاذيب.	إخفاء الشخص لفمه براحتة.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



مؤسسة الملك الحسين
KING HUSSEIN FOUNDATION

برأيك

إن كان هناك اختلاف بين ما تقول وما تُعبّر عنه
بلغة جسدك فأيهما أصدق؟

لغة الجسد

لذلك احرص على إيجاد التوافق بين ما تقول وما
تُعبّر عنه بلغة جسدك.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



مؤسسة الملك الحسين
KING HUSSEIN FOUNDATION

علامات جيدة



- هُزِّ الرأس بالموافقة (تأييد).
- ميل الجسد إلى الأمام (انتباه).
- النظر المستمر إليك (تركيز).
- ميل الرأس إلى أحد الجانبيين مع النظر إليك (تفكير).
- الابتسامة والضحك (سرور وارتياح).



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



مؤسسة الملك الحسين
KING HUSSEIN FOUNDATION

علامات سرقة



- التململ وكثرة الحركة في المكان.
- كثرة الدخول والخروج.
- النظر إلى الساعة.
- النظر في أنحاء الغرفة أو إلى الخلف.
- كثرة التثاؤب.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



أولاً: المناصرة والاتصال

- أن يتكلّم ويتواصل الأشخاص ذو الإعاقة بالأصالة عن أنفسهم
- إذ أنّهما يصلان ذوي الإعاقة بأسرّهم ومجتمعاتّهم، ويعطّيانهم القوّة لتحديد الخيارات والتعبير عن الآراء واتخاذ القرارات، الأمر الذي بدوره يبني ثقّتهم بأنفسّهم وتقديرهم لذاتّهم.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



المناصرة الذاتية

يلجأ معظم الناس إلى المناصرة الذاتية كل يوم لتحقيق حاجاتهم الشخصية، ومعرفة حقوقهم ومسؤولياتهم، والدفاع عن حقوقهم، وامتلاكهم القدرة على تحديد خيارات واتخاذ قرارات تتعلق ب حياتهم.



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



ثانياً: التعبئة المجتمعية

التعبئة المجتمعية هي عملية جمع أكبر عدد من الأطراف المعنية لزيادة وعي الناس ببرنامج محدد والمطالبة به، وللمساعدة في تقديم الموارد والخدمات، ولتعزيز مشاركة المجتمع بغية تحقيق الاستدامة والاعتماد على الذات



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



مؤسسة الملك الحسين
KING HUSSEIN FOUNDATION

ثالثاً: المشاركة السياسية

المشاركة السياسية تتيح للأشخاص المتأثرين بقضايا معينة أن يكونوا في مركز صنع القرار والتأثير في إحداث التغيير. وهناك العديد من الطرق المختلفة التي يمكن للأشخاص المشاركة عبرها في السياسة، وتنتضمّ المشاركة الرسمية (عن طريق الأحزاب السياسية المحلية والوطنية مثلاً) والمشاركة غير الرسمية (مثل المناقشات السياسية بين الأصدقاء والأسرة).



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



رابعاً: جماعات المساعدة الذاتية

جماعات المساعدة الذاتية هي جماعات غير رسمية يجتمع فيها الأفراد لمتابعة مجموعة من الأنشطة وحل المشاكل المشتركة.