

بسم الله الرحمن الرحيم

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وبعد

بإذن الله تعالى ستجد أيها القارئ المحب في هذا الملف بعض تغريدات الأستاذ القدير
ماجد باهبري فيما يخص الصفات المؤثرة في الملقى والذي يحتاجه الإنسان لتوصيل
رسالته السامية للجمهور

اتمنى لكم الفائدة

واتمنى كذلك لأستاذنا ماجد باهبري دوام التوفيق والنجاح في مسيرته التدريبية

وذلك في خدمة الدين و المجتمع

Majed Bahabry

@MBahabry تتابعك

مدرب وممارس 10 سنوات في مجال البيع MLM, Personal Development Trainer

المباشر وتنمية المهارات الشخصية والتغيير - حياتك هي نتيجة اختياراتك ليس ظروفك

UAE - KSA · <http://facebook.com/MajedBahabry>



#المحاضر_المؤثر

عندما تجعل الحضور يشعر بأهميتهم (متدربين، طلبه، جمهور)، سيجعل لك ذلك قيمة عند جمهورك لا تتكلم عن نفسك وعن بطولاتك



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

عندما تبرز نفسك للحضور في أقوالك أثناء الإلقاء، تنزل من قيمة جمهورك (لا تكون البطل)



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

تكلم مع شخص واحد وتحدث للجميع مثال (هل سبق أن تحدثت أمام ١٥٠ شخص؟) لا تقول من منكم او بعض منكم؟ لغة أنت تشد انتباه الجميع



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

دائماً أثناء الإلقاء والخطابة أستخدم الكلمة "أنت" وليس "أنتم" ليشعر الجميع أنك تكلمهم



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

الناس لن تتذكر ماذا قلت بل أكثر شيء ستتذكره ماذا أريتهم فأهتم بلغة الجسد
والمساعدات البصرية :).



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

من الأسباب المهمة جداً في الإلقاء والتي لها تأثير كبير ومن خبرتي أرى أنها أهم
من لغة الجسد هي تعابير الوجه



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

من فوائد الحركة على المسرح الإنتقال الزمني فعندما تقول كانوا في عام
٩٩" تقف في نقطة ثم أنتقلوا في عام ٢٠٠٥ تتحرك لنقطة أخرى



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

لا تختم بأسئلة وأجوبة فالحضور دائماً يتذكرون البداية والنهاية، أستخدم أسلوب
القصص فهو الأفضل لأنه يرسخ المعلومة



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

كرر سؤال الجمهور اي "أن تعيد السؤال الذي سألك إياه الشخص للجمهور مره أخرى ليسمعوا جميعاً وأيضاً تتيح لنفسك فرصة للتفكير



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

دليل أن استخدام أسلوب القصص فعال ويرسخ المعلومة من فينا لم ترسخ قصة سيدنا يوسف في ذهنه؟ لأننا تعلمناها كقصة من القرآن الكريم



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

حضورك سيقرون في ٧ ثواني أن كانوا سيحبوك، وفي ٣٠ ثانية كانوا يريدون أن يستمعون إليك أهتم بأول إنطباع



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

أنتبه أن تبدأ بنكته فهذا يدل على أنك متوتر وقد تكون نكته بايخة لبعض الحضور وسيقررون أنهم لا يريدون الإستماع إليك



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

إذا أردت أن تطرح فكاكه أنتبه أن تضحك لأن ذلك لا يجوز لك فسيفسد اللحظة



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

أسأل المتدربين لماذا حضروا الدورة؟ ما هي الحصيلة التي يريدون أن يخرجون بها، على أي فصل نركز أكثر شيء؟



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

الإعداد السليم المسبق يمنع ضعف أداء المتحدث الذي يلقي العرض التقديمي



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

صفات الملقى الجيد :- العلم - الإعداد الجيد - المهارة اللغوية - الإلمام بلغة الجسد
القدرة على إيصال الرسالة



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

كونفوشيوس ١ (قل لي وسوف انسى ارنى لعلى اتذكر اشركنى وسوف افهم)



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

كونفوشيوس ٢ (إننى أنسى ما أسمعته وأتذكر ما أراه ولكن أنفذ ما أفهمه)



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

لفظياً (ما نسمعه) ٧% نغمياً (نبرة الصوت) ٣٨% غير لفظي (الإشارات) ٥٥%
٩٣% ليس له علاقة بالمفردات



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

دع الحضور يكتبون معك لأن ذلك سيساعد لإبقاء ذهنهم منشد نحوك



@MBahabry

#المحاضر_المؤثر

تعابير الوجه قد تكون مضحكة ولكن هذا مثال من خبرتي
وبعد قليل سأريكم إنتباه الحضور



@MBahabry



والصور ألي بالأسفل هي ردة فعل
الجمهور من تعابير الوجه



الحمد لله رب العالمين