

تدريب المدربين – الجزء الثاني

Training of Trainers – Part 2





المحاضرة الأولى Lecture 1



مهارات العرض Presentation Skills

أجندة المحاضرة Lecture Agenda

- Mehrabian's Communication Model
- Non-verbal Messages
- Positive VS. Negative body language
- Voice Control
- Appearing Confidently In Front Of The Crowd

- نموذج مهريان للتواصل
- التواصل غير اللفظي
- لغة الجسد الإيجابية والسلبية
- التحكم في الصوت
- الظهور بثقة أمام الحشد

نموذج مهريان للتواصل

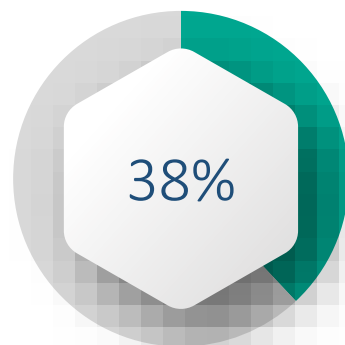
Mehrabian's Communication Model

Albert Mehrabian (1971)

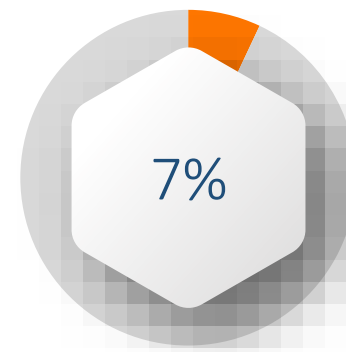
التواصل غير اللفظي
Non-verbal Communication



نبرة الصوت
Voice Tone



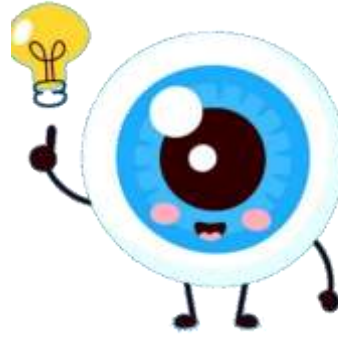
التواصل اللفظي
Verbal Communication



التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages



تعابير الوجه
Facial Expression



التواصل البصري
Eye Contact



الجسم
The Body

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

الجسم The Body



التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

الوضعية Posture



قف بوزنك موزعًا بالتساوي على كلتا
القدمين



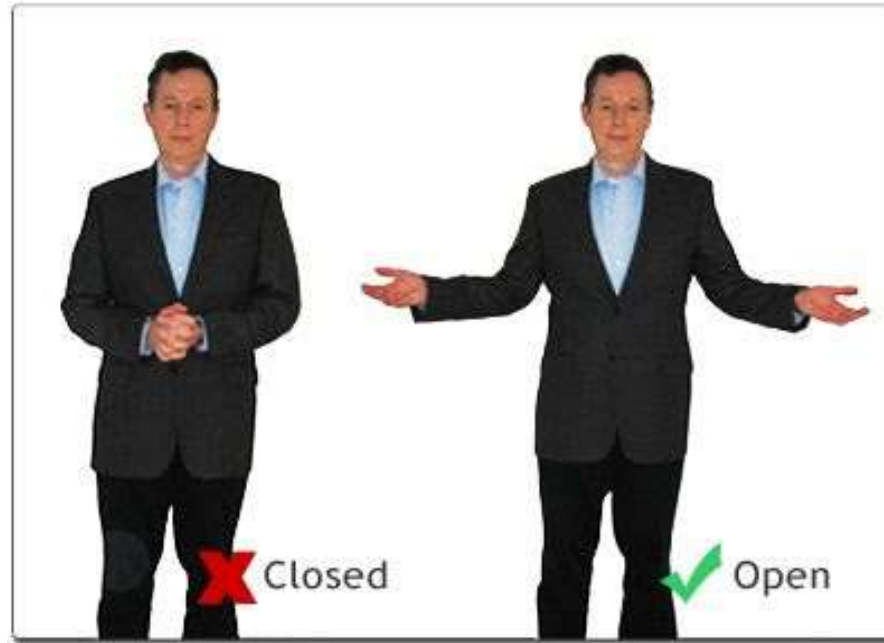
ضع قدميك على عرض كتفك
تقريبًا



تجنب الانحناء أو الانكماش أثناء العرض.
حافظ على وضعك الواقف بوضعية
مستقيمة

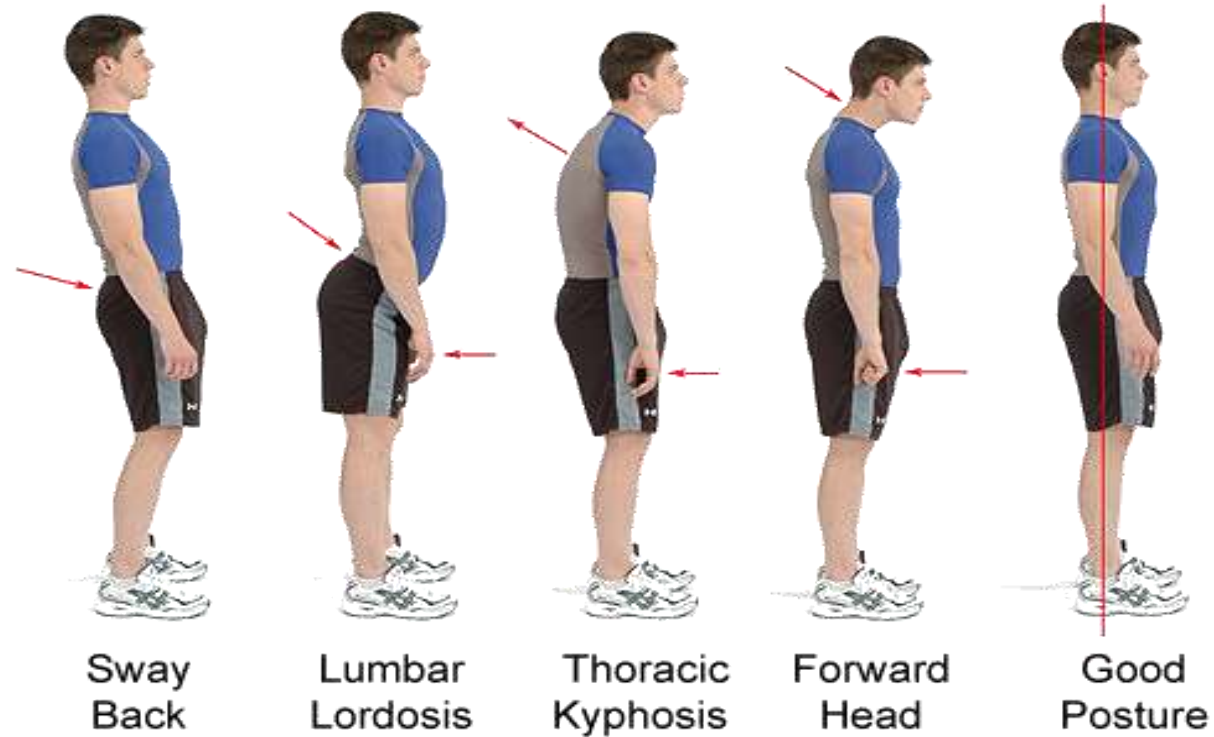
التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

الوضعية Posture



التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

الوضعية Posture



التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

الوضعية Posture



التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

الوضعية Posture

تحدي التوازن

Posture balance challenge



جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

الوضعية Posture
طرق تعديل وضع الجسم



اليوم 1: قم بفحص الموقف
Day 1: Do a posture check



اليوم 2: قم بوضعية الطفل
Day 2: Do Child's Pose



اليوم الثالث: إضافة الطية الدائمة للأمام
Day 3: Add Standing Forward Fold



Day 4: Add Cat-Cow



اليوم 5: أضف تمدد الصدر
Day 5: Add chest stretch



Day 6: Add Standing Cat-Cow

استخدم هذا الرابط للحصول علي هذه التمارين بصور متحركة

<https://www.healthline.com/health/guide-to-better-posture-exercises#second-week>

جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

إشارات اليد Hand Gestures



هذه إحصائية خاصة بمحدثين برنامج تيد الشهير عن اشارات اليد فوجودا الأتي:

استخدم TED Talkers الأقل شعبية
ما يعادل 272 إيماءة يدوية خلال
الحديث الذي استمر 18 دقيقة

استخدم TED Talkers الأكثر
شعبية ما يعادل 465 إيماءة يدوية،
وهذا ما يقرب من الضعف

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

إشارات اليد Hand Gestures



التعبير عن العواطف

تساعد في نقل المشاعر والعواطف بشكل فعال. على سبيل المثال، يمكن استخدام حركة اليد للتأكيد على السعادة أو الاستغراب أو القلق.



تعزيز الذاكرة

تساعد في نقل المشاعر والعواطف بشكل فعال. على سبيل المثال، يمكن استخدام حركة اليد للتأكيد على السعادة أو الاستغراب أو القلق.

توضيح المفاهيم

تساعد حركات اليدين في توضيح النقاط الرئيسية والمفاهيم المعقدة. يمكن استخدامها لتوضيح العلاقات بين المعلومات وجعلها أكثر وضوحًا للجمهور.

تعزيز الاهتمام

يمكن أن تلفت الانتباه وتجذب الجمهور إلى العرض. وعند استخدامها بشكل مناسب، يمكن أن تكون جذابة وتساعد في جعل الجمهور مستعدًا للاستماع.



التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

إشارات اليد Hand Gestures

ابق في الصندوق
Stay in the box



التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

إشارات اليد Hand Gestures



Pyramid hands



- رفع اليدين للأعلى مع تقريب الأصابع قليلاً من بعضها (أمام جسمك) على شكل برج أو هرم، يدل على الثقة.
- احذر من الإفراط في استخدام هذه الإيماءة.

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

إشارات اليد Hand Gestures



Holding a ball



- إن حمل كرة افتراضية عند التحدث أو عرض وجهة نظرك يعطي جواً من الثقة والحماس، فهو مؤشر على السيطرة وهي لفظة قوية لأي متحدث عند "الصعود إلى المسرح".
- عند استخدامه مع إيماءات أخرى مثل الأصابع المتشابكة، يمكن أن يكون هذا تفاعلاً لا ينسى حقاً، ولكن لا تبالغ في القيام بذلك!

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

إشارات اليد Hand Gestures



Stand At Ease



- تثبيت كلتا اليدين خلف الظهر بطريقة عسكرية وبعيدًا عن الأنظار.
- قد تعتقد أنك تبدو واثقًا ومسيطرًا، ولكن في الواقع هناك بعض التفسيرات لهذه الإيماءة، وكلها تقريبًا سلبية، خاصة في إعداد العرض التقديمي، سوف يتساءل الجمهور ماذا تخفي؟

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

إشارات اليد Hand Gestures



The Toy Soldier



- تعرف باسم الجندي الخشبي، وتكون كلتا يديه على الجانبين.
إذا وجدت نفسك في هذا الموقف، فاخرج منه سريعًا.

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

إشارات اليد Hand Gestures



Hands in Pockets



- إن وجود يد واحدة في جيبك لفترة قصيرة من الزمن يمكن أن يجعلك تبدو مسترخيًا ومريحًا، ولكن إذا تركت الأمر لفترة طويلة جدًا، فقد يجعلك تبدو كما لو كنت لا تهتم حقًا.

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

إشارات اليد Hand Gestures



The Juggler or Jazz hands



هذا هو المكان الذي تكون فيه يديك في حركة دائمة
ولا تتوقف أبدًا.

الانطباع العام الذي تنقله هو التوتر.

كما أنها مشتتة جدًا للحضور.

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

إشارات اليد Hand Gestures



Finger Pointing



open-handed gesture



- يمكن اعتبار الإشارة بإصبعك في العروض التقديمية أمرًا عدوانيًّا، وبدلاً من ذلك استخدم إيماءات راحة اليد المفتوحة لتوجيه انتباههم.

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

إشارات اليد Hand Gestures



Fidgeting

التململ بشكل عام، سواء كان ذلك بخاتم في إصبعك، أو بقلادة أو حبل قصير، أو بشعرك، أو ملابسك - أيًا كان، فهو ينقل التوتر. لكن الخبر السار هو أن التمللمل يمكن أن يكون وسيلة جسديك لإخبارك بتحريك يديك، ولكن بهدف محدد.

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages إشارات اليد Hand Gestures

الاستجابة للجمهور	إشارة اليد	التكرار
يمكنك استخدامها للرد على أسئلة أو التأكيد على فهم الجمهور	إشارة اليد الإيجابية (إبهام لأعلى)	تجنب التكرار المستمر لنفس الحركات أو الإيماءات، حيث يمكن أن يصبح ذلك مملاً
التنسيق	إشارة اليد الإيجابية (علامة صح)	الاستخدام غير اللائق
قم بتنسيق حركات اليدين مع الكلام لتوضيح النقاط في اللحظة المناسبة	إشارة اليد الإيجابية (علامة صح)	تجنب استخدام حركات اليدين بشكل غير لائق أو مسيء، مثل اللوم أو الإشارات المهينة
الإتزان	إشارة اليد الإيجابية (علامة صح)	عدم وجود هدف
حافظ على حركات اليدين متزنة وطبيعية لتجنب إلهاء الجمهور	إشارة اليد الإيجابية (علامة صح)	لا تستخدم حركات اليدين بدون هدف أو دون توجيهها نحو نقاط محددة في العرض
توقيت الحركات	إشارة اليد الإيجابية (علامة صح)	الحركات المفرطة
قم بتنسيق حركات اليدين مع الكلام. استخدمها للإشارة إلى النقاط التي تتحدث عنها في اللحظة الحالية	إشارة اليد الإيجابية (علامة صح)	تجنب الحركات المفرطة أو المبالغ فيها والتي يمكن أن تشتت الانتباه

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

الحركة والتحكم Movement



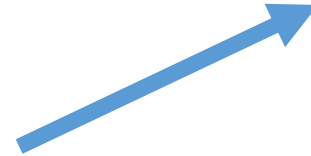


التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

الحركة والتحكم
Movement

The presenter is like the Sun

What does
The Sun
Provide us?



Heat



Light



التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

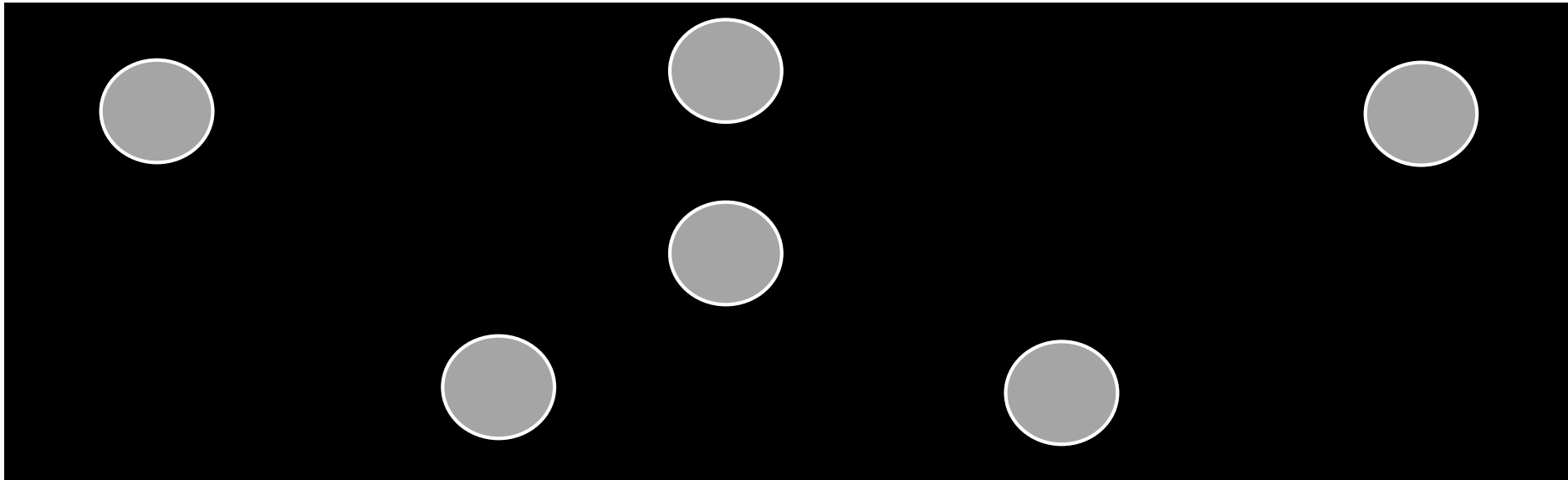
الحركة والتحكم Movement

استخدم تقنية المنارة Lighthouse Technique

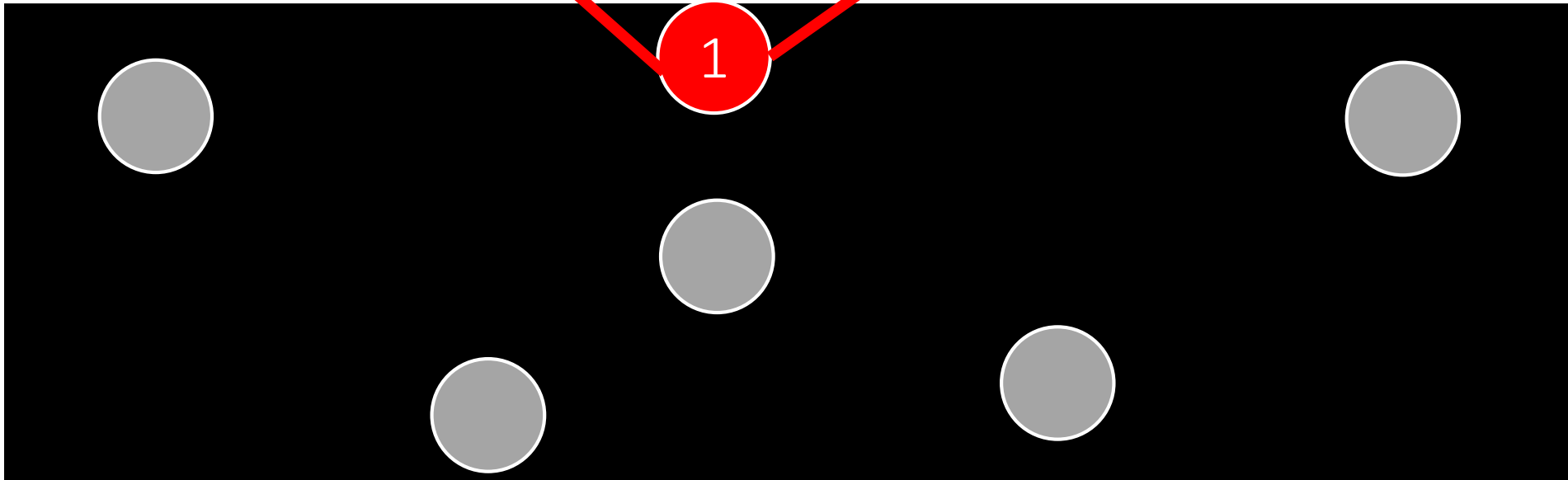


جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

الحركة والتحكم Movement



الحركة والتحكم Movement

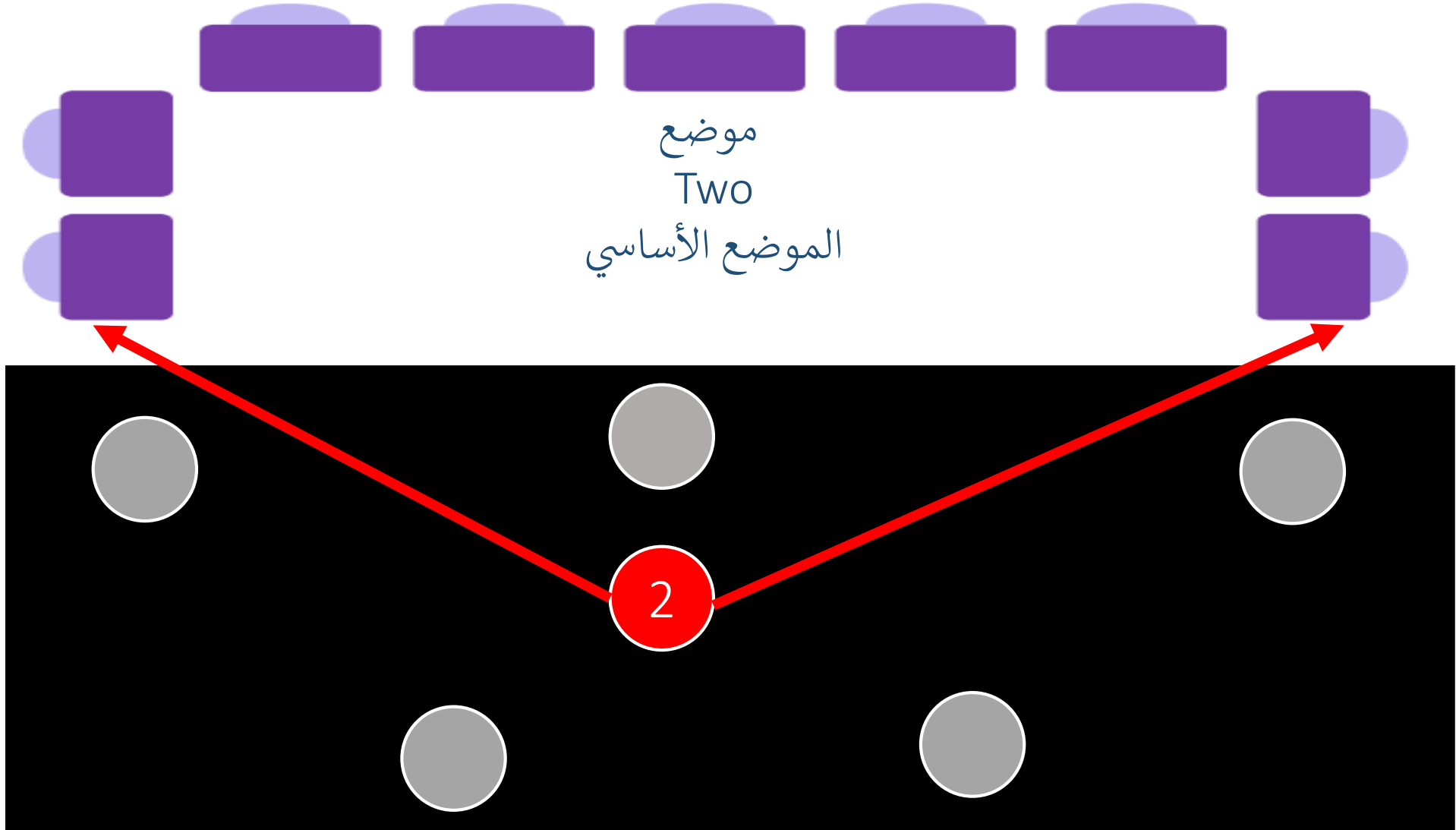


الحركة والتحكم Movement

موضع

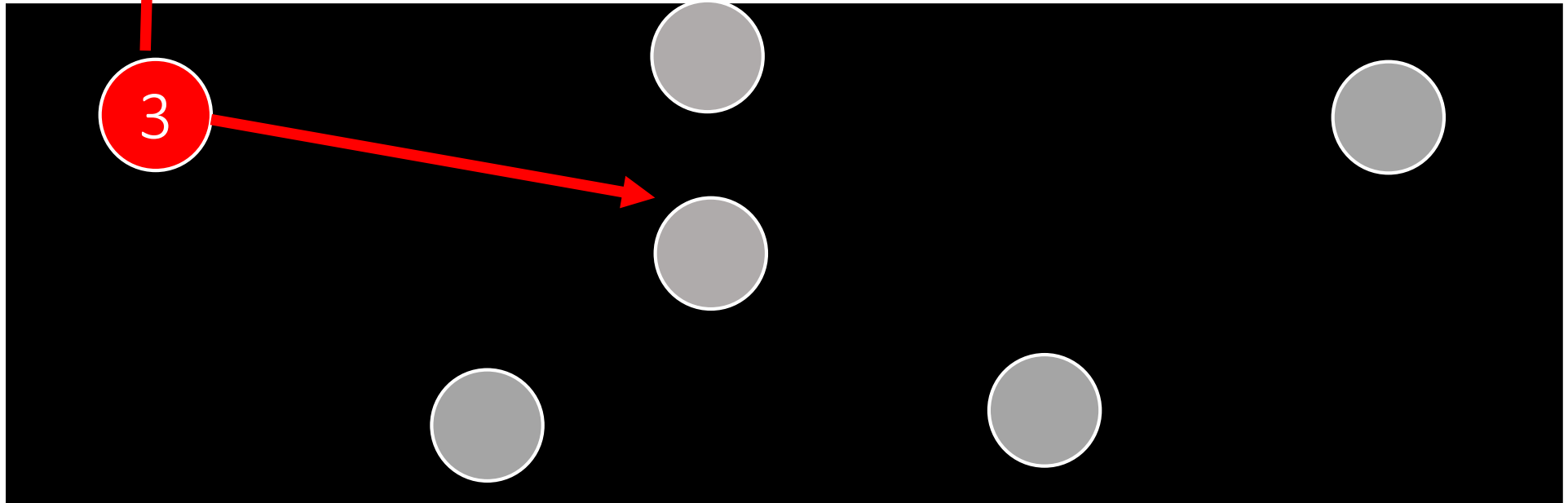
Two

الموضع الأساسي



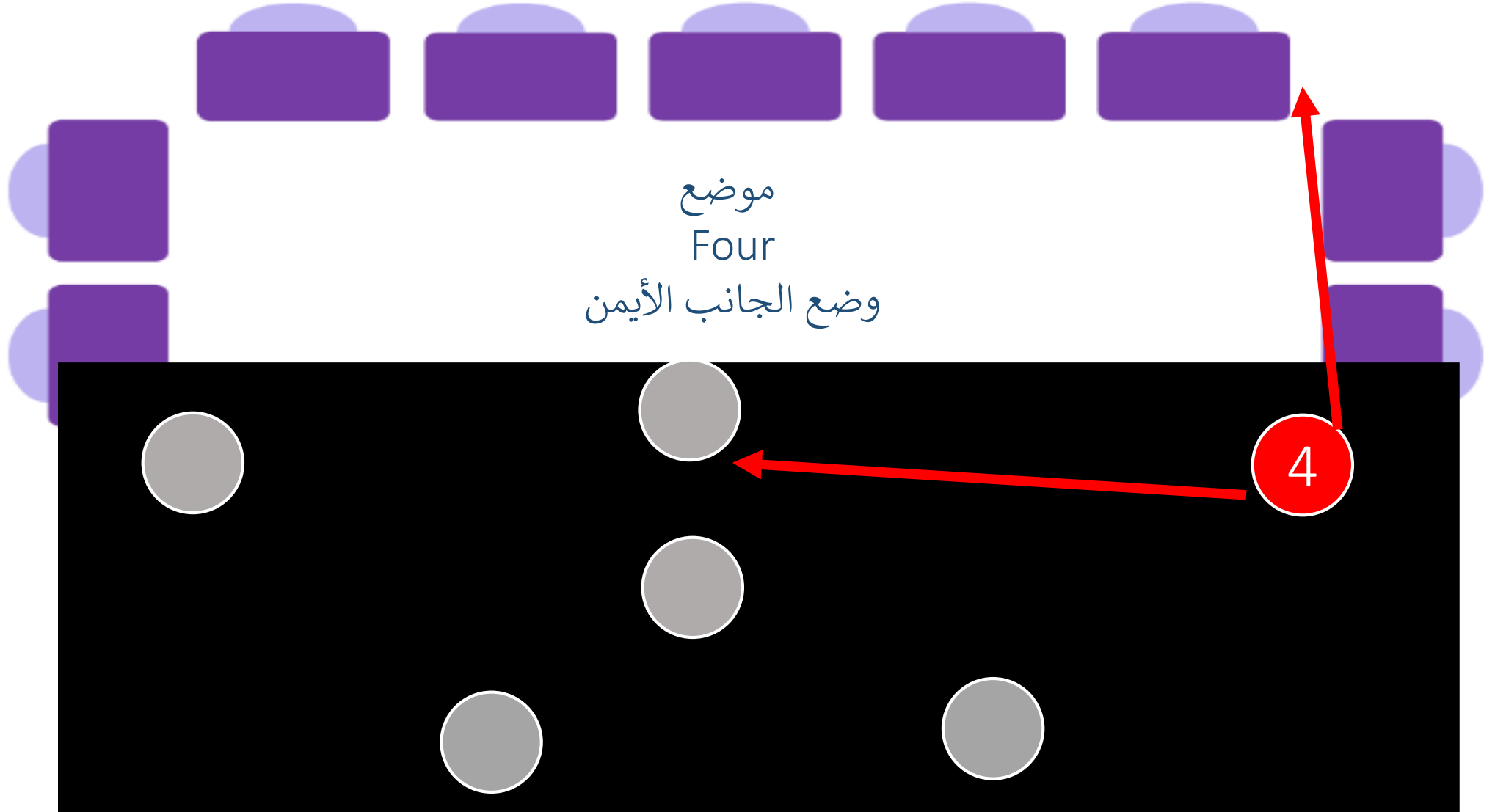
الحركة والتحكم Movement

موضع
Three
وضع الجانب الأيسر



الحركة والتحكم Movement

موضع
Four
وضع الجانب الأيمن



الحركة والتحكم

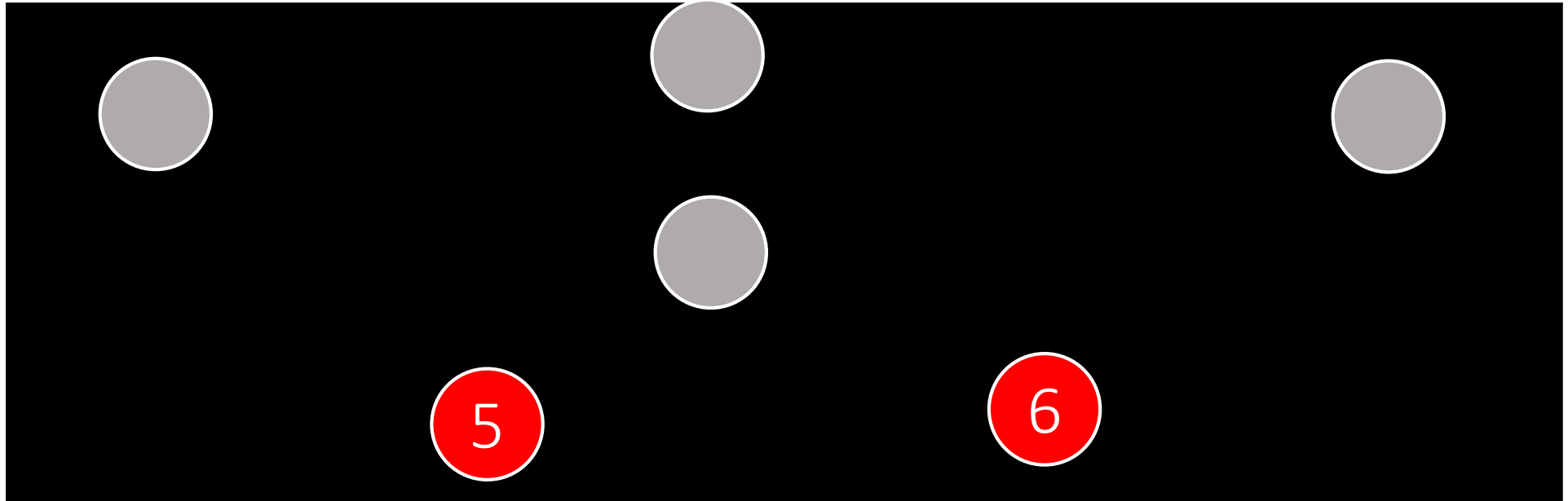
Movement

موضع

Five and Six

مساعدة الجمهور على التركيز على الشاشة

أو Flip Chart



التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

التواصل البصري Eye Contact أهمية التواصل البصري مع المشاركين أثناء العرض



تقييم ردود فعل الجمهور
على سبيل المثال، يمكنك
ملاحظة تعابير وجوههم ولغة
أجسادهم لمعرفة ما إذا كانوا
مهتمين بما تقوله أم لا.



إيصال المشاعر والأفكار
على سبيل المثال، يمكنك
استخدام التواصل البصري
لإظهار الحماس
أو السعادة أو التعاطف.



بناء الثقة والمصداقية
يظهر التواصل البصري الثقة
بالنفس والإيمان بما تقوله.



جذب انتباه الجمهور
يساعد على خلق شعور
بالتواصل والاتصال مع الجمهور.

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

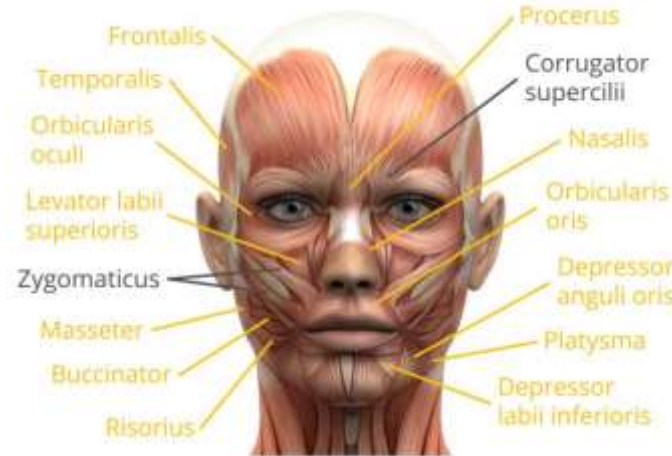
التواصل البصري Eye Contact نصائح لتحسين التواصل البصري

تجنب التحديق تجنب التحديق المباشر في عيون شخص واحد لفترة طويلة.	التواصل البصري المباشر تواصل بصريًا مباشرًا مع كل فرد من أفراد جمهورك لفترة قصيرة.	التواصل البصري المتساوي حافظ على اتصال بصري متساو مع جميع أفراد جمهورك.
--	--	---

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

تعبيرات الوجه facial expressions

كم عضلة نمتلك في الوجه تتحكم في تعبيرات وجهنا؟



التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

تعبيرات الوجه facial expressions

تعايير الوجه السبعة العالمية
The seven universal facial expressions



(c) David Matsumoto 2008

جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

تعبيرات الوجه facial expressions

أهمية تعبيرات الوجه

تعزيز الرسالة اللفظية

تعزز تعبيرات الوجه ما يقال بالكلمات.
على سبيل المثال، إذا كان المتحدث يتحدث
عن موضوع مثير للحماس، فإن تعبيرات الوجه
المفعمة بالحيوية تساعد في جعل الرسالة أكثر
تأثيرًا وقوة.



نقل المشاعر والعواطف

على سبيل المثال، يمكن لابتسامة بسيطة
أن تنقل شعورًا بالسعادة أو الرضا، بينما يمكن
لتعبير جاد أن يعبر عن القلق أو الجدية.
هذه التعابير تساعد الجمهور على فهم الحالة
العاطفية للمتحدث.



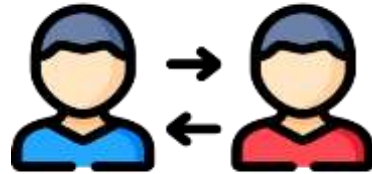
التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages

تعبيرات الوجه facial expressions

أهمية تعبيرات الوجه

التفاعل مع الجمهور

يمكن لتعبيرات الوجه أن تكون أداة فعالة للتفاعل مع الجمهور. الابتسامة، والنظر المباشر، والتفاعل مع تعبيرات وجوه الجمهور يمكن أن يخلق تواصلًا أكثر حميمية وإنسانية.



توضيح وتفسير المحتوى

على سبيل المثال، تُساعدنا تعبيرات الوجه على فهم معنى الكلمات بشكل أوضح، خاصةً عندما لا تكون الكلمات كافية لوصف المعنى بالكامل.



التواصل غير اللفظي Non-verbal Messages



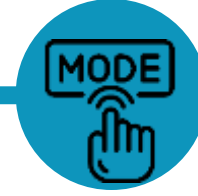
كن أنت
Be your Self



لا تباليغ في ذلك
Don't overdo it



تدرب أمام المرآة
Practice in
front of mirror



استخدم تعبيرات وجه متنوعة
تعكس مشاعرك وتفاعلك
مع الموضوع
Create different mode



فكر فيما تقوله
Think about what you
are saying



حافظ على ابتسامة طبيعية
تعكس ثقتك بنفسك
وموضوعك
Smile before you begin



لغة الجسد الايجابية والسلبية

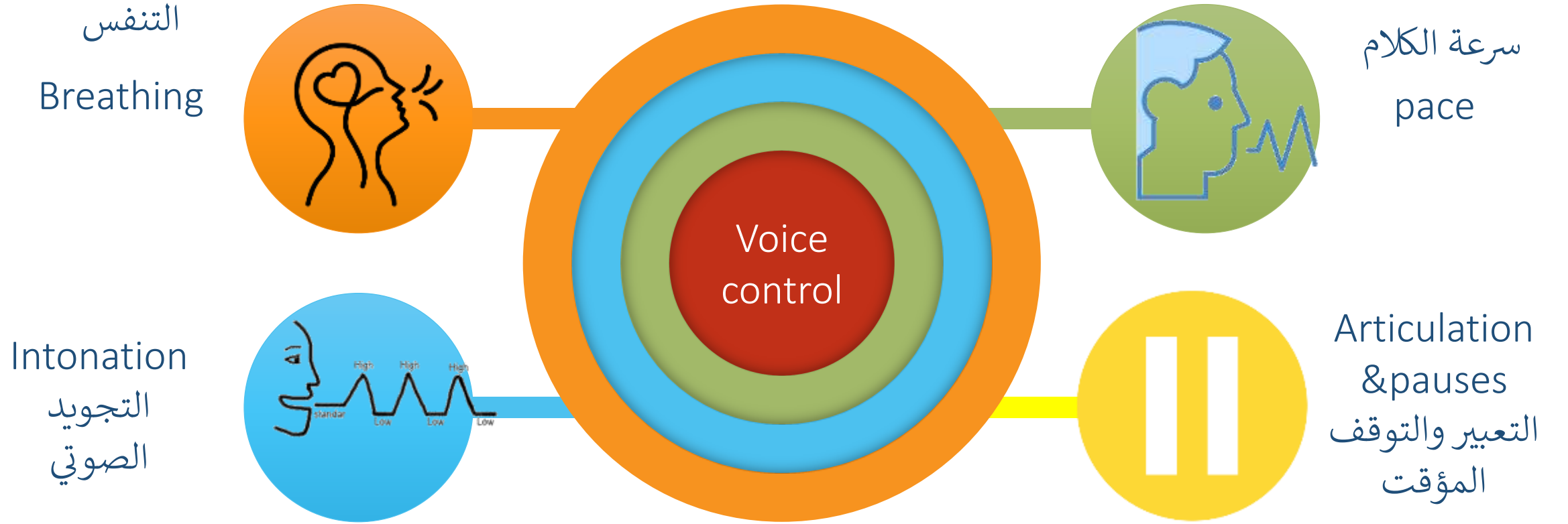
Positive VS. Negative body language



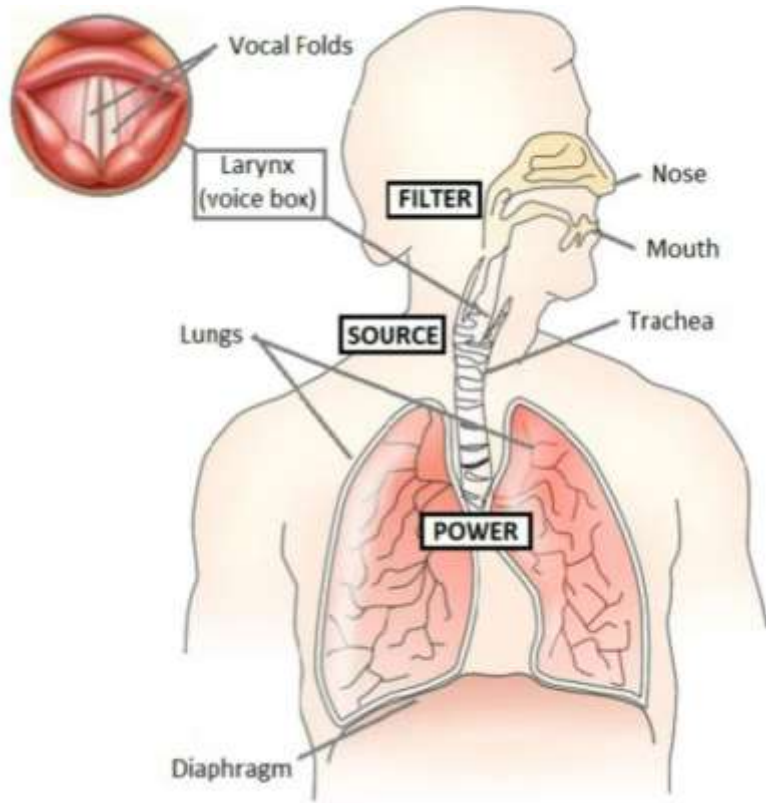
2. التحكم في الصوت Voice control



2. التحكم في الصوت Voice control



2. التحكم في الصوت Voice control



التنفس Breathing

الهواء هو وقود الصوت

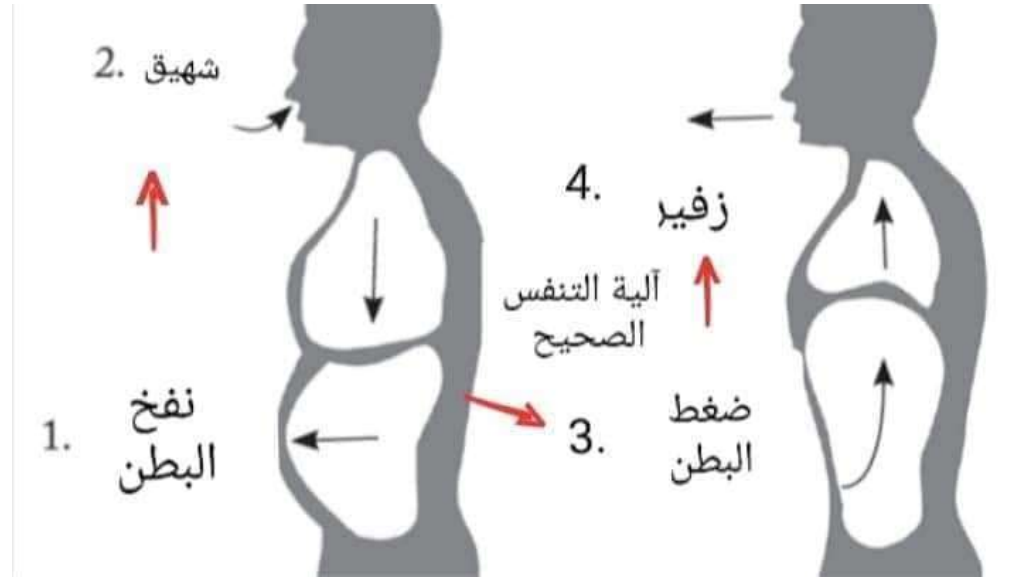
Air Is The Fuel Of Voice

عندما تتنفس بشكل صحيح، يمكن أن يكون لديك توجيه أفضل للهواء عبر الأحبال الصوتية، مما يساهم في تحسين جودة الصوت.

2. التحكم في الصوت Voice control

التنفس Breathing

التنفس البطني هو نمط من أنماط التنفس يتميز بتوجيه التنفس من خلال توسيع وانكماش العضلات في منطقة البطن. يعتبر التنفس البطني أسلوبًا صحيًا للتنفس يمكن أن يساعد في تحسين وظائف الجهاز التنفسي والتخفيف من التوتر والقلق

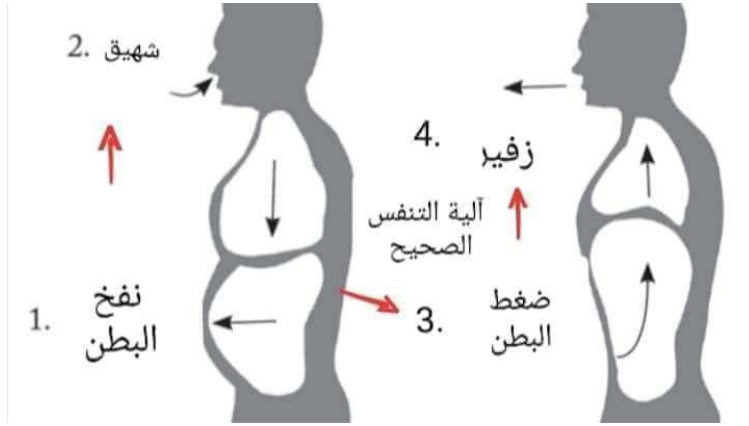


2. التحكم في الصوت Voice control

التنفس Breathing

لممارسة التنفس البطني، يمكنك اتباع هذه الخطوات:

1. اجلس بشكل مريح في مكان هادئ.
2. ضع يدك الواحدة على صدرك والأخرى على منطقة البطن.
3. اغلق عينيك واسترخ. بدأ في التركيز على التنفس.
4. ابدأ بالتنفس ببطء وعمق. انفخ الهواء إلى داخل البطن بحيث ترى يدك على منطقة البطن ترتفع عندما تتنفس وتنخفض عندما تزفر.
5. حاول تنفس الهواء لمدة تصل إلى أربعة أو خمس ثوانٍ ثم تنفس الهواء ببطء وإخراجه من البطن.
6. كرر هذه العملية لمدة عدة دقائق، مراعيًا تركيزك على عملية التنفس وتجنب الانشغال بالأفكار الأخرى.



2. التحكم في الصوت Voice control

سرعة الكلام Pace

سرعة الكلام Rang, pace

اختيار وتيرة الصوت الصحيحة للمُدرب أمرٌ حاسمٌ لإبقاء المُتدربين مُشاركين وتوصيل رسالتك بفعالية

سرعة متنوعة



أدخل التنوع في وتيرة خطابك للحفاظ على اهتمام الجمهور. على الرغم من أن الوتيرة الإجمالية يجب أن تكون معتدلة، إلا أنه يمكنك تغييرها قليلاً لتسليط الضوء على التفاصيل المهمة أو الحفاظ على التفاعل.

التكيف مع الجمهور



انتبه إلى ردود أفعال المشاركين. إذا لاحظت علامات الارتباك أو عدم الاهتمام، فكر في تعديل وتيرتك وفقًا لذلك.

توقف للتأكيد



توقف للتأكيد على النقاط الرئيسية أو امنح المشاركين لحظة لمعالجة المعلومات

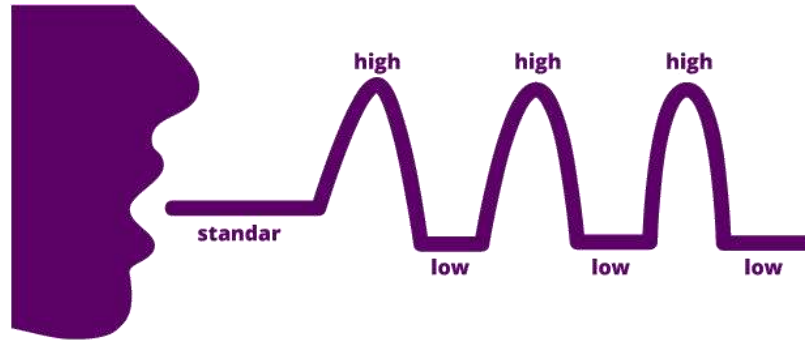
سرعة معتدلة



تحدث بوتيرة معتدلة تسمح للمشاركين باستيعاب المعلومات

2. التحكم في الصوت Voice control

التجويد الصوتي Intonation



INTONATION

*Make your voice go up, go down,
become louder or become softer.*

PITCH + VOLUME = STRESSING

الإيقاع + مستوي الصوت

2. التحكم في الصوت Voice control

التعبير والتوقف المؤقت Articulation & pauses



التوقف



التعبير والإلقاء

هي تعني الوقوف لفترة من الزمن أثناء الكلام. يمكن استخدام التوقيفات للتعبير عن الترتيب والتنظيم في الخطاب، ولإضافة تأثير إلى الخطاب من خلال التوقيفات الاستراحة أو التعبير عن التفكير.

الإلقاء هو كيفية نطق الكلمات والعبارات بوضوح وبشكل صحيح. يشمل الإلقاء الصوت الصحيح للحروف والكلمات وكذلك التأكيد السليم على المقاطع والمفردات. عند الإلقاء بشكل جيد، يمكن للمستمعين فهمك بسهولة ودقة.

2. التحكم في الصوت Voice control

It's Not What You Say, It's How You Say It

إنه ليس ما تقوله، إنه كيف تقوله

- ☐ تأكد من أنك تتنفس من الحجاب الحاجز.
- ☐ ابق مستمرًا في شرب الكثير من الماء
- ☐ قف بوضع مستقيم. الوضع الجسدي يؤثر على التنفس، والتنفس يؤثر على النبرة.
- ☐ ابتسم؛ إنه يُشعر بالدفء في نبرة صوتك.
- ☐ سجل صوتك وقم بتحليل التسجيل
- ☐ احصل على ملاحظات من زميل أو أحد أفراد العائلة حول نبرة صوتك.
- ☐ إذا كان صوتك عاليًا أو منخفضًا بشكل خاص قم بتمرين نفسك

الظهور بثقة أمام الحشد

Appearing Confidently In Front Of The Crowd

طريقة قرد ميرفي للتغلب علي حاجز الخوف
Murphy monkey method



- هي مفهوم يُستخدم لوصف قلق العرض.
- تنبع الفكرة من الشعور وكأن قردًا قد قفز على كتفك وأنت على وشك تقديم عرض ما، مما يجعلك تشعر بالتوتر والحرج.
- المفتاح هنا رعي القرد على الجمهور.
- وهذا يتضمن تحويل التركيز بعيدًا عن نفسك وتركيزه على الجمهور.

الظهور بثقة أمام الحشد

Appearing Confidently In Front Of The Crowd

طريقة قرد ميرفي للتغلب علي حاجز الخوف
Murphy monkey method

بعض الطرق "لرمي القرد" في العرض التقديمي الخاص بك:

رفع الأيدي

اطرح سؤالاً يمكن الإجابة عليه بنعم أو لا،
مما يشجع الجمهور على المشاركة.



اطرح سؤالاً

اطرح سؤالاً على الجمهور لجعلهم
يفكرون ويشاركون.



دعوة متطوع

اطلب متطوعاً للمساعدة في توضيح
شيء ما أو الإجابة على سؤال.



قم بالإشارة إلى مجموعة محددة
قم بمخاطبة قسم معين من الجمهور
لإشراكهم بشكل مباشر.



الظهور بثقة أمام الحشد

Appearing Confidently In Front Of The Crowd

طريقة قرد ميرفي للتغلب علي حاجز الخوف

Murphy monkey method

بعض الطرق "لرمي القرد" في العرض التقديمي الخاص بك:

التحدث الإيجابي مع نفسك

تحدّ الأفكار السلبية بكلمات محفزة، وذكّر نفسك بنقاط قوتك وقدراتك.



التنفس العميق

ركز على أنفاسك الهادئة لتسكن جسدك وعقلك، وتخفف قبضة القلق التي يفرضها القرد عليك.



التحضير والتمرين

البحث والاستعداد الشامل لموضوعك يمنحك الثقة ويقلل فرص القرد لإثارة الاضطراب.



الروح الفكاهية

أضف لمسة من الدعابة إلى عرضك، فهذا يبدد قلق القرد ويخفف أجواء التوتر عليك ولجمهورك.



الظهور بثقة أمام الحشد

Appearing Confidently In Front Of The Crowd

نصائح أخرى

- احصل علي نوم كافي
- تدرب على كلماتك جنبًا إلى جنب مع صورتك
- قم بإجراء "بروفة" كاملة
- إذا كنت مسافرًا إلى موقع جديد خارج المدينة، فحاول الوصول مبكرًا في المساء وحدد الموقع. بهذه الطريقة لن تشعر بالإرهاق في الصباح أثناء محاولتك تحديد موقع المكان.



المحاضرة الثانية Lecture 2

أجندة المحاضرة

Lecture Agenda

- ماهي مهارات التيسير
- تقنيات التيسير
- الفرق بين دور الميسر في التعلم و الاجتماعات
- الاختلافات بين الاجتماعات وجهاً لوجه والاجتماعات الافتراضية
- التواصل كميسر
- تقنيات التيسير
- تسهيل المناقشة
- What are the facilitation skills
- Facilitation Techniques
- The difference between the facilitator's role in learning and meetings
- Differences between face-to-face and virtual meetings
- Communicating as a Facilitator
- Facilitation Techniques
- Facilitating Discussion



مهارات التيسير Facilitation Skills

ماهي مهارات التيسير؟ What Are The Facilitation Skills?

مهارات أساسية لقيادة مجموعات العمل والاجتماعات بفعالية حيث تشمل مهارات التواصل، وإدارة الوقت، وحل المشكلات، وخلق بيئة إيجابية



تقنيات التيسير Facilitation Techniques

ما هو دور الميسر؟

ترحيب بالحضور وشرح أهداف
الاجتماع
مساعدة الحضور على فهم
الغرض من الاجتماع.



بدء الاجتماع في الوقت
المحدد
احترام وقت الحضور.



مراجعة جدول الأعمال
التأكد من أن جميع الحضور
على علم بالمواضيع التي
سيتم مناقشتها.



تيسير النقاش
تشجيع جميع الحضور
على المشاركة.



الفرق بين دور الميسر في التعلم و الاجتماعات

The Difference Between The Facilitator's Role In Learning And Meetings



الاجتماعات

- يركز الميسر على إنجاز مهام محددة أو اتخاذ قرارات.
- يدير جدول الأعمال.
- يضمن مشاركة جميع الحاضرين.
- يساعد في التوصل إلى حلول توافقية.



التعلم

- يركز الميسر على مساعدة المتعلمين على تحقيق أهداف التعلم.
- يطرح أسئلة مفتوحة.
- يشجع على المناقشة.
- يوفر فرصًا للممارسة.

الاختلافات بين الاجتماعات وجهاً لوجه والاجتماعات الافتراضية

Differences Between Face-to-face And Virtual Meetings



الاجتماعات الافتراضية

- مرونة أكبر في الحضور.
- توفير الوقت والتكلفة، قد تكون أكثر صعوبة في إدارة المشاركة.
- قد تكون صعبة على الأشخاص الذين يعانون من صعوبات في الاتصال عبر الإنترنت.



الاجتماعات وجهاً لوجه

- تفاعل مباشر بين المشاركين.
- سهولة قراءة لغة الجسد وتعبيرات الوجه.
- قد تكون أكثر تفاعلية وإبداعاً.

التواصل كميسر Communicating as a Facilitator



استخدام الصوت بفعالية
Using One's Voice
Effectively

فتح الجلسة
Opening a Session

إضفاء الطابع الشخصي على
التواصل
Personalizing
Communication

التواصل كميسر Communicating as a Facilitator

1. استخدام الصوت بفعالية Effectively Using One's Voice



العرض
Projection

المشاركة الصوتية
Vocal Engagement

سرعة التسليم
Delivery Pace

التواصل كميسر Communicating as a Facilitator

1. استخدام الصوت بفعالية Effectively Using One's Voice

العرض Projection

نوع درجة الصوت والحجم والمعدل



- يحافظ على تفاعل جمهورك ويؤكد على النقاط المهمة.
- يمكن للصوت الرتيب أن يفقد الانتباه بسرعة

اعرض صوتك ليكون مسموعًا بدون الصراخ



خذ بعين الاعتبار حجم الغرفة
وعدد المشاركين

التواصل كميسر Communicating as a Facilitator

1. استخدام الصوت بفعالية Effectively Using One's Voice

المشاركة الصوتية Vocal Engagement

استخدام الانعطاف
Use inflection



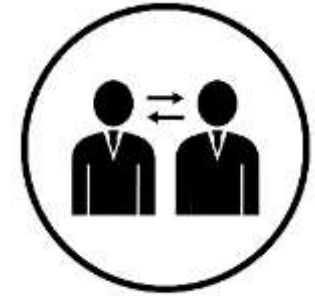
لإضافة الفائدة والمعنى إلى كلماتك،
البعد عن الرتابة والملل

تجنب كلمات الحشو
Avoid filler words



مثل "أم"، و"إيه"،
يمكن أن تصرف انتباهك
عن رسالتك وتجعلك تبدو غير متأكد

تحدث مع المشاركين وليس إليهم
Talk with Them



شجع التفاعل والأسئلة
لخلق بيئة تعليمية أكثر جاذبية

التواصل كميسر Communicating as a Facilitator

1. استخدام الصوت بفعالية Effectively Using One's Voice
وتيرة التسليم Delivery Pace



تحدث بشكل أبطأ وأكثر وضوحًا
Speak slower
and clearer

عند تقديم المفاهيم الأساسية
والمصطلحات الفنية.
وهذا يسمح للمشاركين باستيعاب
المعلومات بشكل صحيح.



التقط الوتيرة
Pick up the pace

للحصول على معلومات أو
انتقالات أقل أهمية.
وهذا يحافظ على ديناميكية
التسليم الشاملة ويتجنب
السحب.

التواصل كميسر Communicating as a Facilitator

2- افتتاح الجلسة Opening a Session

في بداية الجلسة، يحتاج المدربون إلى جذب انتباه المشاركين واهتمامهم.
تعتبر الافتتاحية الفعالة أو كسر الجمود طريقة رائعة للبدء.



بيان استفزازي
Provocative
statement



عرض فريد
Unique
Demonstration



العناصر البصرية المتصلة بالموضوع
Topic-related visual



سؤال مثير للتفكير
Thought-provoking
question

التواصل كميسر Communicating as a Facilitator

2- افتتاح الجلسة Opening a Session

كسر الجليد (Ice breaking)



اعرف جمهورك ودعهم يتعرفون علي بعضهم البعض

تعرف علي خلفية وخبرات المتدربين

اعرف توقعاتهم

أخبرهم بالهدف التدريبي

Brief
مختصر

Physical
حركي

Fun
مرح

التواصل كميسر Communicating as a Facilitator

3- إضفاء الطابع الشخصي على التواصل Personalizing Communication

التفاعل الشخصي Personal Interaction

- استخدم أسماء المشاركين
- الاستماع بنشاط و الرد على الأسئلة والتعليقات

المصطلحات الفنية Technical Terminology

- تدرب على النطق و تهجئة الكلمات المعقدة بشكل صحيح
- توضيح المصطلحات الصعبة طوال الجلسة

تشجيع المشاركة Encouraging Participation

- الاعتراف بأفكار المشاركين وتقديرها
- استخدم الأسئلة المفتوحة لتحفيز المناقشة

التواصل كميسر Communicating as a Facilitator

3- إضفاء الطابع الشخصي على التواصل Personalizing Communication

التأكيد على النقاط الرئيسية Emphasizing Key Points

- ربط المفاهيم النظرية بسيناريوهات العالم الحقيقي
- تحدي المشاركين وتوجيههم بأسئلة مثيرة للتفكير
- تصميم أنشطة جذابة

تعزيز تسليم المحتوى Enhancing Content Delivery

- ضمان التدفق المنطقي للموضوعات
- استخدام التحولات السلسة

استخدام مهارات الاستماع النشط



تسهيل المناقشة Facilitating Discussion



يسأل اسئلة
Asking questions

توليد الأفكار
Generating ideas

تمكين القرارات
Enabling decisions

تسهيل المناقشة Facilitating Discussion

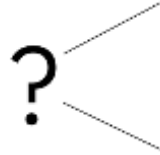
1- يسأل اسئلة Asking questions

يتيح طرح الأسئلة جمع المعلومات وتسهيل المناقشة وتقييم اكتساب المعرفة وتعزيز التعلم.



الأسئلة المغلقة
Closed-ended

السماح بحقيقة
محددة، أو نعم أو لا؛
يفضل عندما يريد
الميسر الحد من
المعلومات



الأسئلة المفتوحة
Open-ended

تشجيع الأفراد على تطبيق
تجربتهم الشخصية على
الوضع الحالي أو المناقشة



أسئلة افتراضية
Hypothetical

يُستخدم لجعل الأشخاص
يفكرون بحرية في المواقف
التي قد تكون فيها العديد من
الإجابات صحيحة



الطريقة السقراطية
Socratic method

سيتوصل المتعلمون إلى
استنتاجاتهم الخاصة من
خلال الأسئلة التي تفحص
المحتوى

تسهيل المناقشة Facilitating Discussion

2. توليد الأفكار

يجب أن يسمح للمشاركين بتوليد أفكار حول محتوى الدورات التدريبية أو حول جدول الأعمال في الاجتماعات، وتشمل التقنيات التي تشجع هذه المناقشة:

العمل في مجموعات صغيرة
Working in small groups



مخططات التقارب
Affinity diagrams



قائمة صامته من الأفكار على الورق
Silent listing of ideas on paper



العصف الذهني
Brainstorming



العصف الذهني المنظم
Structured brainstorming



تمكين القرارات Enabling decisions

حدد خطوات تالية واضحة

اسمح للمشاركين ذوي الأنماط السلوكية المختلفة بالاستماع والفهم والشمول

استخدم تقنيات التيسير المناسبة لتحريك المجموعة نحو الإجماع

استخدم المجموعات الصغيرة والكبيرة بفعالية لتحقيق الإجماع أو اتخاذ القرارات

استخدم تقنيات تحديد الأولويات للوصول إلى أفضل الأفكار بسرعة.

إتاحة الوقت للتفكير الفردي حتى يتم سماع جميع الأفكار.



شكراً لكم