

التاريخ: 28/08/2025

الموضوع: تفريغ محتوى تسجيل اليوم الخامس - الجزء الثاني.



الدعم الفني شوق

00:02

تفضلي أستاذة أروى المايك كمان.



ARWA DIAB

00:06

نرجع لكم أعزاء المتدربين

- في الجلسة الثامنة.
- الصوت شيء فريد أكثر من البصمة يكشف لنا صوتك عن شخصيتك مزاجك اتجاهاتك مشاعرك
- في كل مرة تفتح فيها فمك لتتحدث تعرض نفسك وأفكارك وأيضا خدماتك
- في الحقيقة يجب ان تدركها ان الدراسات اثبتت نسبه تاثير المتلقي لما تؤديه بلغت سبعة بالمئه للكلمة.
- 38 لنبرة الصوت
- و 55 بالمية فقط للغة الجسد
- إيه
- كان في سؤال اللي هو إذا سلبت منك كل مواهبك وقوعك
- وكان لك الخيار بأن تختار
- واحدة منها.



- فماذا تختار
- طيب كانت الإجابة عليه بلا تردد سيتم اختيار الذي هو قوه الحديث لانه من خلالها استطيع ان ادرك او استدرك كل ما ينقصني في علاقات العمل
- طبعا اللي ذكر هذه المقولة ذكرها دانيال ويستر ذكرها عن قوة الكلمة
- في هذه الجلسة أعزائي نحن نتكلم عن مفهوم الالتقاء اهميته وفوائده ما هي مواصفات المتحدث الرائع خطوات للتخلص من الخوف والتوتر ما ايضا فيما يخص الإتصال في القاعة التدريبية فوائده وأنواعه ولغة الجسد
- نرجع على بركة الله
- طبعا الإلقاء هو فن التعبير بالكلمة والصوت ولغة الجسد
- يشملها أو يشمل هذه الثلاث يشمل الكلمة ويشمل الصوت ولغة الجسد لذلك إحنا تكلمنا هنا أعزائي عن الكلمة والصوت ولغة الجسد
- اذا هو فن التعبير بالكلمة والصوت ورغبة الجسد امام الجمهور بهدف التأثير أو الإقناع أو نقل معرفة ومنذ القدم، كان إلقاء أداة القادة والخطباء والمعلمين لإيصال أفكارهم واحداث اثر في الآخرين
- وما زال لليوم مهارة اساسية يحتاجها كل شخص في بيئة العمل وأيضا في الحياة بشكل عام
- الإلقاء يعني قدرة الفرد على عرض أفكاره ومشاعره أمام الآخرين بطريقة واضحة ومؤثرة باستخدام الصوت ونبرة الكلام والإيماءات وايضا اللي هو الأفكار
- الالتقاء وسيلة فعالة للتاثير على الجمهور يساعد في ايصال الافكار المعقدة بصورة مبسطة
- اداة لإقناع الآخرين تغيير آرائهم يبني صورة ايجابية عن المتحدث وضروري قيادة في التعليم للتدريب للاعلام ايضا
- تمام إذا فوائد القيادة تتمثل في التأثير في بناء الثقة في السحر والبيان إنما البياني لسحر يزيد فرص النجاح ويثير الحماس ورفع الدافعية نستخدمه لإقناع الناس بأمر معين لتنوير وتهيئف الناس لحث الناس وإستمالة القلوب معينة
- نساعد في تنميه الثقه بالنفس يوم نواجه الجمهور يحسن من مهارات التواصل سواء كانت شفهييه او غير لفظيه يزيد فرص النجاح المهني بالعروض في الاجتماعات في مجال التدريب



- ويعزز العلاقات الإنسانية من خلال القدرة على التعبير والإقناع وإلهام وتحفيز الآخرين.
- إذا اللقاء ليس مجرد كلام امام الناس انما هو فن له اسلوب وله اثر ومن يصبح اكثر تأثير وفاعليه في حياته المهنيه والشخصيه.
- أكيد كل ما حتمارس هذه المهارة لأن الإلقاء مهارة كل ما مارست المهارة إن شاء الله في مجال التدريب كل ما أصبحت مستواك أعلى في الإلقاء إن شاء الله يعني كمهارة اكيد تحتقنها أكثر كلما استخدمتها أكثر
- طيب أمامنا الآن مواصفات المتحدث البارع
- بعض المواصفات يعني طبعا مجموعة من المواصفات الشخصية والمهارات خليه ينجح في شد انتباه يعني الجمهور والتأثير عليهم مواصفات لها علاقة بالشخصيه
- زي الثقة بالنفس.
- ان يتحدث بثبات وبدون تردد عندك كاريزما يمتلك اسلوب جذاب يجذب انتباه المستمعين ينقل طاقه مريحه ويوزع التفاؤل والايجابيه للاخرين ومرن يتاقلم مع نوعية الجمهور. يعرف كيف يتعامل معهم يتميز بالهدوء وضبط الاعصاب
- مستمع جيد عنده وضوح في الصفقات
- يمتلك مهاره لغويه ايضا ولغته سهرة ومفهومه يتجنب التعقيد والصحة ايضا الغامضه يلم بالموضوع اكيد
- ويعد له اعداد جيد يكون متمكن مما سوف يتحدث منه يقدم امثله واقعية يقرب الافكار يعني المتدربين
- وعنده قدره على الاقناع، يوصل الرساله باسلوب منطقي وعاطفي
- اذا المتحدث البارع يمتلك معرفه اسلوب ثقة تجعله قادر على ايصال الفكره والتاثير بالجمهور
- طيب ما هي الأخطاء الستة التي نقع فيها في الحديث الأخطاء الستة في الحديث.
- إذن مين أخطأ الستة في الحديث أولا
- الهدف الغامق؟
- يعني



- ما تعرف ماذا تريد ماذا تريد أن تقول
- أيضا؟ الافتقار الى التنظيم الى الترتيب في المحتوى لا يكون في ترابط في الموضوع أو إنه يكون متسلسل ومرتب من الاهم الى المهم التفاصيل الدقيقة والمعلومات الغزيرة
- التفاصيل الدقيقة والمعلومات الغزيرة ممكن تعيش ال
- المستمع بملل تمام فالإطالة التكرار كثيرا بدون هدف يسبب الملل ويشنت انتباه المستمعين
- أيضا إذا كان الكلام غير واضح،
- نستخدم مثلا عبارات غامضة أو مسرحيات صعبة
- هذا يجعل الجمهور مشوش وغير قادر على الفهم
- الافتكار للحجج البراهين طبعا الحجج والبراهين هي دعائم
- تجعل الكلام موثوق فيه أكثر ومقنع أكثر فإفتقار افتقار حديث هذه الأدلة والبراهين ممكن أيضا يكون من عوائق او اخطاء في الحديث
- الصوت المخل إما الصوت بوتيرة واحدة أو ارتفاع الصوت بقوة أو انخفاض بقوة
- إيه ما في توازن يعني وعدم الوفاء باحتياجات الجمهور
- من حيث المعلومة امتلاك المعلومة طبعا مهم لكن الأهم كيفية توصيل هذه المعلومة
- اذا نحن تكلمنا عن ضعف الصوت التحدث بصوت منخفض جدا او بلا تنوع
- الاعتماد على الحشو يعني كثرة استخدامات
- زي مثلا يعني أها أو
- يعني كلمات تكررهما كثير. فهذه تضعف قوه. الرساله
- وتعكس قلة الاستعداد للحديث التجاهل أيضا للجمهور لأسئلتهم
- سوء تنظيم الافكار الانتقال بين النقاط بلا ترابط هذا يجعل الرساله غير واضح ويترك أيضا المستمعين المتحدث الناجح يتجنب هذه الاخطاء التحذير الجيد وضوح الرساله.

ش



الدعم الفني شوق

12:05

نعتبره أروى

- تفضلي أستاذة أروى معك
- أستاذة أروى تسمعيني المايك معك.



ARWA DIAB

13:28

عفوا، أعزائي خرجني زوم

- معلش أعتقد أن الآن
- الشبك شوي سيئة. للأسف يلا بنرجع نكمل
- طيب
- تكلمنا عن الأخطاء الستة في الحديث. نرجع نكمل. ما هي الخطوات العملية للتخلص من المخاوف الوهمية الخوف وهم
- إحنا أوفدناه نحن قادرون أيضا على التخلص منه باذن الله. فقبل القاء كيف ممكن أنا أتخلص من الخوف والتوتر وايش هي الاستعدادات التي ممكن إنني أنا أستعدها أولا أطلب العون من الله عز وجل توكل عليه
- ذكر الورد والأدعية أم أيضا دعاء الوالدين كثير يآثر بالتوفيق والسداد.
- ثانيا، حضر حديثك تحضير جيد. استعد جيدا للكلام
- زي ما ذكرت سابقا يعني يكتبوا على ورق
- تجهز المفاهيم جهز اللي هو النقاط اللي انت تريد انك انت تتكلم عنها؟ فأكتب كل ما تريد أن تقوله رتبه
- وأكد ممكن؟ تستشير أهل الخبرة ما خاب من استشار طبعا فأستشيرهم بالمعلومات تدرب



- والآخرى ما تريد ان تتكلم عنه وتعرضه مرات ومرات تخيل نفسك امام الجمهور ايضا حتى قبل ما انك
- امام الجمهور مرن نفسك يعني تخيل نفسك انك امام الجمهور ودرب نفسك على الالتقاء.
- احضر. مبكره ايضا لمكان للمكان لحتى فيه عشان تالف المكان يعني شوي شوي بعد ما يجون
- قبل الالتقاء حاول تروح لمكان ترفه فيه عن نفسك او مع اشخاص مع اشخاص معهم عن نفسك ايش مكان طريقتك في انك تخفف من التوتر قم بها يعني حاول تقوم بمثل هذه الامور تخفف من التوتر بالالتقاء وممكن تمارس تمرين التنفس
- تمرين التنفس اللي هو ٤ عدات شهيق اعزائي اربع عدات شهيق
- تعدوا اربعة عدات شهيق ثمن عدات. حبس نفس احبسوا نفسكم ثمن عداد ثم ستعش عدة زفير
- زفير ستعش عداد إذا ٤ عدات شهيق ٨ عدات حبس نفس وستعش عدة زفير هذا اسمه. تمرين تنفس.
- طيب كيف تكون الافتتاحيه قويه ونحن سبق وتكلمنا عنها افتتاحيتي قويه. احسن نطل بالله وبعد حمد الله والثناء عليه.
- عرف عن نفسك اكون مبتسم وثق بالله يعني زي ما
- مثل ما قال الله تعالى في الحديث القدسي. أنا عند ظن عبدي بيظن بي ما شاء
- فيعني خلي في عندك حسن ظن بالله انك ممكن ان شاء الله حتنجح. انظر الى من يمنحك النجاح والثقة.
- ابتسم. استخدم جاذبات الانتباه أيضا بعد ما تعرف على نفسك ممكن تبدأ بإنك تتكلم عن
- مو عن أهمية الموضوع تستخدم لمساعدة جاذبات الانتباه من آية قرآنية. حديث شريف شعر قصة لغز
- احصائيه الى اخره يعني سبق وتكلمنا عنه ذكر بالاهداف
- أشعر المتدربين اللي حيسمعوك يعني أعطي باور حلوة أعطيهم حماس أشعرهم بأنهم سوف يستمتعون بحديثك أشعرهم بسعادتك لوجودك معهم



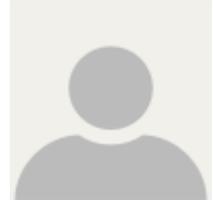
- ايضا لا تتوتر من بعض حركات الجمهور ممكن يعني بعض حركات الجمهور تستبق القوة فحاول انك انت ما تتوتر ولا تاخذ الامور بشكل شخصي امن بقدراتك اثناء الحديث. اذا كنت.



الدعم الفني شوق

18:38

نعتذر منكم استاذة اروى عندها مشكله في النت استاذة اروى تسمعينا.



ARWA DIAB

21:47

- نرجع نكمل وللأسف نحن جزئيه بسيطه، لكن النت النت سيء للأسف
- يلا نرجع نكمل
- نرجع نكمل كنا نتكلم عن الافتتاحيه القويه مثل ما ذكرت اذا احسن الظن بالله ابتسم
- تنفس بعمق وحاول تسيطر على التوتر قد عرف عن نفسك ابدا بالتكلم عن اهميه الموضوع
- واستخدم جاذبات الانتباه
- تكلمنا ايضا عن بعض التعليمات اعزائي. اذا احتجتم ان يعني عشان يخف التوتر في بعضهم
- يمسك المؤشر او قلم فأكيد لا باس
- مثل ما ذكرت آمن بقدراتك أثناء الحادث.
- طيب الخاتمة أيضا
- فن الابتداء أكيد فن عظيم والاعظم منه هو فن الانتهاء ذكر دوما ان الخواتيم مناسبة لا تحدث بالصدفة وتحتاج الى كثير من التركيز والاهتمام



- ايمان المرء باهميه الخاتمه يلهب فيه حماس الاجتهاد لها لأن الناس يميلون بان يتذكروا اخر ما سمعوا وليس ما يكون بوسط الحديث
- ذكر انو بداية الالقاء ايضا
- مهم ونهاية الإلقاء لسه اهم فجهز الكلام البليغ الي هو ما كثر اعجازه. اعلم ان خاتمتك الرائعة تحتاج لكثير من الطاقة، فحاول إنها تكون عبارة عبارات مفعمة بالحياة وعبارات ملهمه يستطيع ان يتذكرها المزدربون.
- طيب حتى تكون خاتمتك مميزه يجب ان تكون اذا عباراتك الختاميه قويه او مختصره
- ممكن ايضا في بعضهم يستخدموا فيها تلخيص لابرز اهم النقاط التي ذكرت في التدريب. حرك العواطف الهب الحماس للعمل للتغيير
- اكدي حضورك قدرتهم على التحدي والاصرار واختم حديثك ممكن بقصه مثيره سؤال اقتباس قوي استشهاد ستكون خاتمتك مليئه بالايجابيه والتفاعل
- طيب سنتكلم ايضا الان عن مفهوم الاتصال بما ان عمليه التدريب هو شكل من اشكال الاتصال اعزائي الاتصال هو عمليه لتبادل المعلومات في التدريب يتم تبادل المعلومات بين المدرب والمتدربين
- نفس الشيء. هذه عمليه اتصال عمليه الاتصال هي عمليه لتبادل المعلومات والحقائق والافكار بين المدرب والحضور بطريقه مفهومه وواضحه اذا هناك اطراف المدرب والمستقبل الذي يستقبل معلوماته هم المتدربين في وسيله اتصال او ممكن تكون عبر طريقه شفاهيه اذا كانت دوره حضوريه
- وفيد باك بمعنى لازم تتوقع رده فعل تاتي من المتدربين ممكن تختبرها من خلال الاختبار أو التفاعل
- اذا هذه عناصر الاتصال انواع الاتصال قد يكون اتصال لفظي وقد يكون غير لفظي لفظي اما عن طريق الكلمة المنطوقة او عبر الكلمه المكتوبه التي بالعرض بمثلا ممكن توزعها عبر حقائب تدريبيه كاوراق
- يعني في اشياء تكون مكتوبه تساعد على الاطلاع على الكلام وهناك اما ايضا؟ الشفاهيه او عبر لغه الجسد



- عناصر تكلمنا عنها المرسل المدرب للطرف الأول في العملية الاتصالية. يكون لديه مجموعة من المعلومات يريد ارسالها الى المستقبل الذي هو الطرف الثاني من العملية الاتصالية. يريد استقبال هذه المعلومات. الرسالة هي المعلومات هي المحتوى هي الأفكار
- تماما. يريد ارسالها الى المستقبل. ترسل الرسالة طبعا كيف ترسل الرسالة من المستقبل عبر ما يعرف بقناه الاتصال قناه الاتصال هي وسيله. الاتصال التي تنقل الرسالة من المرسل الى المستقبل
- قد تكون قناه الاتصال هذه زوم يعني باستخدام الانترنت ممكن تكون وسائل كتابيه مثل خطاب تقارير كتب ايضا كتابه وسيله اتصال بين الكاتب والقارئ
- الهاتف ايضا وسيله اتصال اجتماعات هي وسيله اتصال، فهذا المطلوب بوسيله او قناه الاتصال الوسيله التي تنقل الرسالة من المرسل الى المستقبل
- زائد مثل ما ذكرت اي مرصد طبعا لازم يتوقع انها تاتي من المستقبل استجابته او فيديباك
- إذا ما جات الإستجابة نتأكد إن ما وصلت الرسالة
- فنحن ننتظر، الاستجابة. احيانا الاستجابة. تطلع مثل ما انا اريد كمرسل واناك هنا من نجاح العملية الاتصالية وممكن تطلع مثل او ممكن لا تطلع مثلما انا اريد كمرسل. فأؤكد هنا من فشل عملية الاتصال وابدأ ابحث عن الاسباب التي ادت الى فشل العملية.
- اذا ثانيا، الاتصال غير لفظي يكون عبر لغة الجسد وجه مثلا قد يبين لنا السعاده الخوف الرعب الغضب
- يعني ايماءات او حركات الوجه العيون الفم الحواجب قد تعطي اشارات وضع ابحاث الجسم وقفه جلسه اشاره. اليد المظهر العام للجسم
- تمام هذه أيضا اللي هي لغة الجسد
- فاكيد لازم يكون عندنا معرفه ويفضل انك تاخذ مثل هذه مع اشخاص مختصين فيها ستحتاجها كمدرّب يعني انظر اذا هناك دورات فيها حاول ان تاخذها او اقرا عنها كتب مثلا او ابحث عنها تمام احضر فيديوهات يوتيوب
- اهم شيء التاكّد انك تاخذها من اصحاب تخصص ستفيدك كثيرا اللقاء وفي التأثير في الاخرين



- هكذا والله الحمد نحن انتمينا من دوره تدريب المتدربين مبارك لكم الاعزاء الانتهاء من دوره ويعطيكم العافيه وشكرا لكم لحسن الاستماع اذا في اي سؤال او استفسار
- تفضلوا الآن أعزائي عبر الشاشة المجال مفتوح للمناقشة.



الدعم الفني شوق

28:04

- يعطيك العافية أستاذة أروى ويعطيكم العافية جميعا وكل الشكر لك أستاذة أروى أشركك شكرا جزيلاً على وقتك الثمين وجهودك المبذولة لإنجاح هذه الدورة. إستفدنا حقا بكل دقيقة من الشرح السلس استفدنا كثير من علمك وروحك الفكاهية الرائعة وأيضا كل الشكر والتقدير لكم جميعا على مشاركتكم الفعالة وتفاعلكم الرائع
- كان له أثر كبير في نجاح هذه الدورة
 - ويعطيكم العافية ونلقاكم الأسبوع القادم بإذن الله في الدورة الأخيرة وهي المهارات الداخلية. إيه المهارات الداخلية الإدارية للموظفين التي مدتها ٤ أيام يعطيك العافية أستاذة أروى يعطيكم العافية جميعا وأي حد عنده سؤال يتفضل معنا.



ARWA DIAB

28:40

- ويعافيك يا رب ان شاء الله نحن سنرجع نجدد لكم لقاء اعزائي في دوره المهارات الداخليه الاداريه للموظفين ان شاء الله
- الأسبوع المقبل
 - على بركة الله نرجع ونجدد بكم اللقاء فيما ان شاء الله



- طيب في حال وجود اي سؤال او استفسار استقبل اسئلتكم واستفساراتكم عبر رقم الواتساب امامكم على الشاشة يعطيكم العافية وشكرا لكم لحسن الاستماع، هيا كان معكم استاذة اروى دياب في امان الله مع السلامة استودعتكم الله.



الدعم الفني شوق

29:09

يعطيكم العافية جميعا كل الشكر أستاذة أروى وأشكركم على حسن إستماعكم نلقاتكم الأسبوع القادم بإذن الله.

منصة التعليم الإلكتروني لشركة مؤشرات النداء الأساسية الطبية

منصة أصحاب الشغف من الكوادر الصحية

Medical KPI's eLearning

