

تعلم مهارات العرض والإلقاء

سوف نتعرف على:

● مهارات العرض والإلقاء

➤ التنفس من الحجاب الحاجز و موجات الدماغ

➤ القوام السليم

➤ مهارات الإلقاء والتقديم

➤ اللغة أنموذج اللغة العليا (لغة التدقيق) Meta

▪ الحذف

▪ التنشويه-التعديل

▪ التعميم

➤ الأيحاء

▪ المتزن

▪ المشوش

▪ المهدئ

▪ الكمبيوتر

▪ اللائم

● مهارات التعامل مع الشخصيات المختلفة

▪ الايجابي

▪ كثير الشكوى

▪ الغير مكترث

▪ معي المعرفة

▪ المسيطر

▪ العدوانى

▪ الثرثار

▪ الخجول

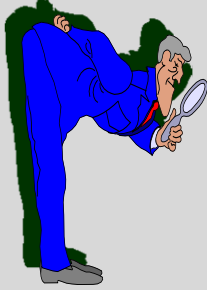
▪ المتملق



موجات الدماغ

Theta moves

٧-٤ أشواط / الثانية



Beta moves

١٨-٤٠ شوط / الثانية



Delta moves

٣-١ أشواط / الثانية



Alfa moves

٨-١٢ شوط / الثانية



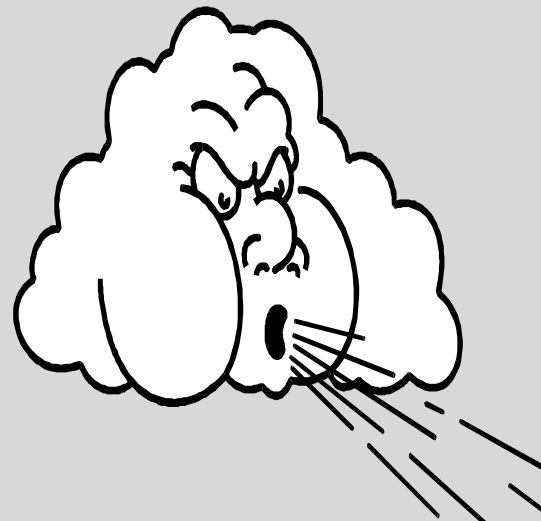
Theta moves



H
O
W
?



استخدام التنفس العميق



لخلق حالة التعلم المثلى

استخدام الاسترخاء



لتعميق حالة التعلم المثلى



استخدام التوكيدات



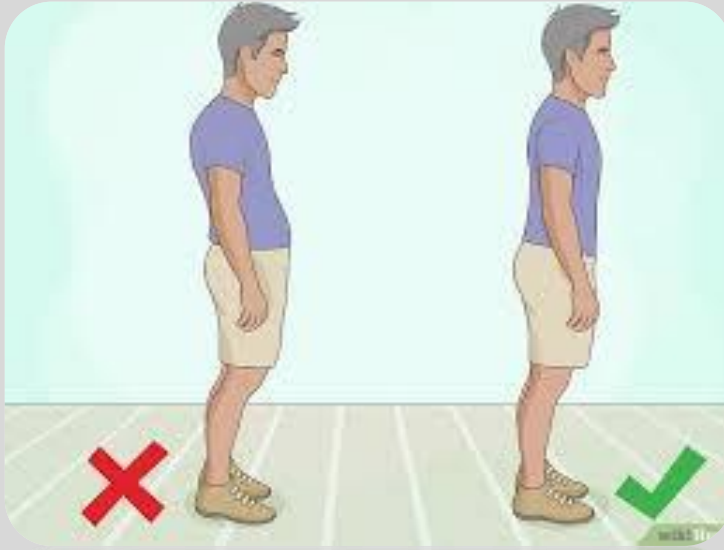
لتثبيت حالة التعلم المثلى

المحافظة على القوام السليم



القوام السليم:

لقد اجتهد بعض الخبراء في وضع تعاريف للقوام البشري المعتدل نذكر منها:

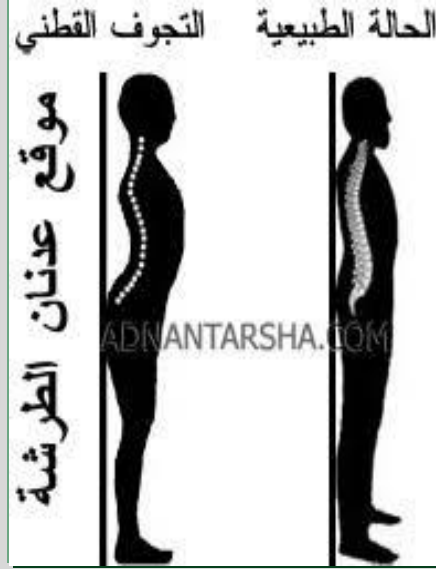


القوام البشري Perrott يعرف بيروت المعتدل بأنه وجود الجسم في حالة توازن مما يساعده على القيام بالأنشطة الفسيولوجية المختلفة بأعلى كفاءة وأقل جهد في نفس الوقت.

القوام السليم:

القوام الرديء

أي شكل غير طبيعي لأي جزء من الجسم ومظهر ذلك عدم حفظ التوازن بين القوة العضلية وعدم تراص أجزاء الجسم وظهور البروزات والانحناءات.



القوام الجيد

هو الجسم المعتدل والذي يكون فيه أجزاء الجسم متراسة فوق بعضها بانتظام وبه حالة توازن بين القوة العضلية والجاذبية الأرضية.

مظاهر القوام الجيد:

١- اعتدال وضع الرأس مع الجسم بأن يكون هناك اتزان في وضع الرأس بحيث تكون الذقن للداخل والنظر للأمام



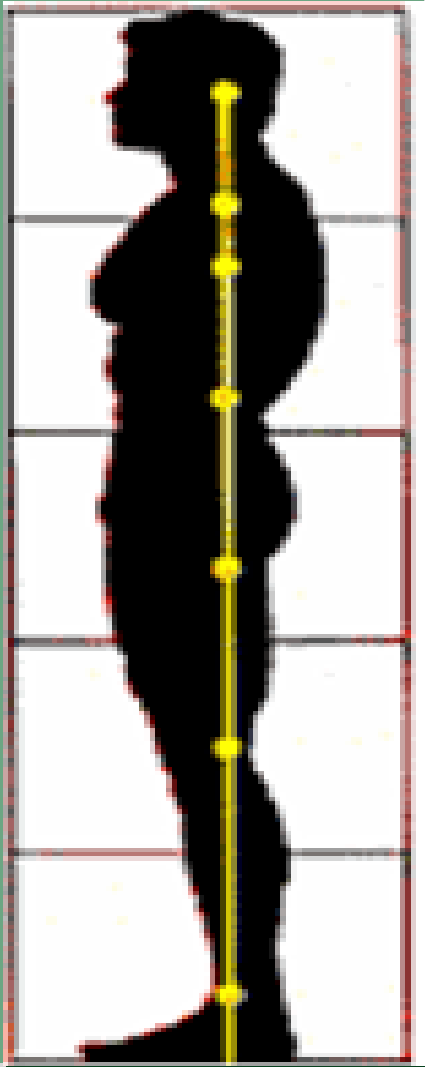
٢- الكتفان في وضع طبيعي بحيث تكون الذراعان بجانب الجسم والكفان مواجهين للفخذين.

مظاهر القوام الجيد:

٣- الصدر مفتوح ومشدود ومستقيم مع حرية التنفس.

٤- زاوية الحوض في وضعها الطبيعي دون ميل للأمام أو الخلف حيث أن زاوية الحوض صحيحة من (٥٥ - ٦٠ درجة) مع قبض عضلات البطن للداخل.

مظاهر القوام الجيد:



٥- يرتكز ثقل الجسم على القدمين ويتوزع بالتساوي ويكون مشط القدم والأصابع والرضفتان متجهان للأمام.

٦- مع ملاحظة أن يكون هذا الوضع السابق ليس في حالة تصلب وتوتر في العضلات

مقارنة بين أوضاع الجسم في حالات القوام

حالة القوام			أجزاء الجسم
القوام الضعيف	القوام المناسب	القوام الجيد	
الرأس للأمام، والنظر لأسف وطرف الأذن يبعد كثير عن الكتف.	ميل الرأس للأمام قليلاً، طرف الأذن بعيد قليلاً من أعلى الكتف ، بروز الذقن قليلاً للأمام.	الرأس للأعلى ، الذقن للداخل ، النظر للأمام بحيث تكون طرف الأذن أعلى الكتف مباشرة.	الرأس
الصدر مسطح منخفض ، الكتفان ساقطان لأسفل وللأمام.	انخفاض الصدر لأسفل قليلاً ، الكتفان للأمام قليلاً.	الصدر لأعلى قليلاً ، الكتفان على الخط المنصف للجسم بالجانب دون تصلب.	الصدر والكتفين
بروز البطن خارجاً وارتخاء جدارها واتجاه الحوض لأسفل بشكل ملحوظ.	البطن للداخل ولكن غير مسطحة ، اتجاه الحوض للأسفل اماماً قليلاً.	الجزء السفلي للبطن للداخل ومسطح قليلاً ، زاوية الحوض مع الجذع طبيعية.	البطن والحوض

حالة القوام

أجزاء الجسم	القوام الجيد	القوام المناسب	القوام الضعيف
الظهر	تقوس طبيعي في أعلى الظهر وتجويف القطن طبيعي.	زيادة قليلة ملحوظة في انحناء الظهر.	زيادة انحناءات الظهر والقطن بشكل مبالغ فيه.
الركبتان	غير متصلبتين	اتجاه الركبتين للخلف قليلاً	الركبتان للخلف كثيراً (الركبة الخلفية) مع وجود تقوس للداخل أو للخارج.
وزن الجسم	وزن الجسم موزع بالتساوي على القدمين والأمشاط للأمام والخارج.	وزن الجسم مركز خلفاً على العقبين قليلاً.	توزيع غير سليم لوزن الجسم يمكن ملاحظته في شكل القدمين.

مهارات الالقاء والتقديم

قبل البدء بإعداد أي برنامج لابد من اعتماد قاعدة 10,20,30

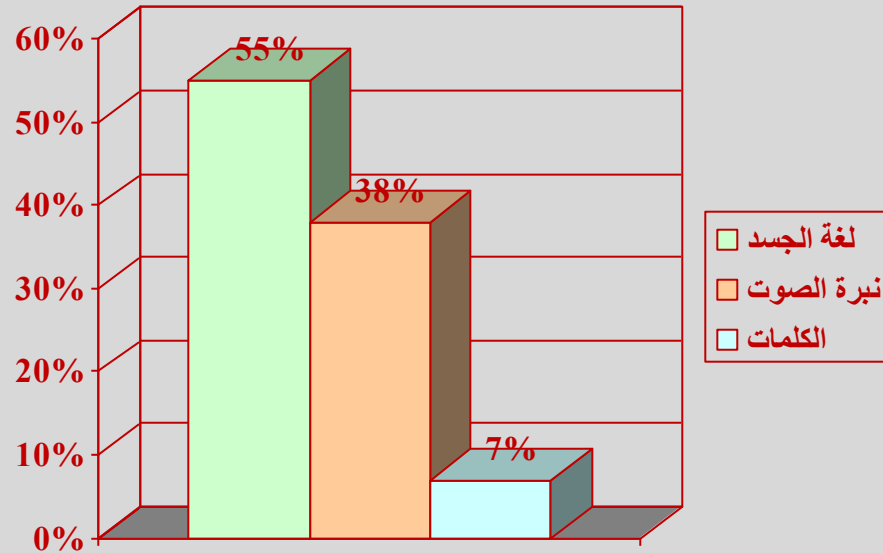
➤ ان لا تزيد عدد الشرائح عن 10 للموضوع

➤ ان لا يزيد الوقت عن 20 للموضوع

➤ ان لا يقل حجم الخط عن 30

التأثير في عملية الاتصال

اكتشف العالم الفرنسي البرت مهارابيان Albert Mehrabian من جامعة هارفارد أن (93% من عملية الاتصالات تكون غير ملفوظة).



تعبيرات الجسم 55% .



نبرة الصوت 38% .



الكلمات 7% .



مهارات الإلقاء والتقديم

التدريب على العرض

التحدث بسرعة ملائمة

المحافظة على الصوت معتدل الارتفاع والغير مرتجف

الحماس والصدق والثقة بالنفس

اللغة والإيماء

من أدوات الاتصال والتأثير الفاعل

الإيماء
(أنموذج ساتير)



اللغة
(أنموذج ميتا)

برنامج موقف الاتصال (تصنيف فرجينيا ساتير):



برنامج موقف الاتصال أو ما يعرف بتصنيف فرجينيا ساتير فقد لاحظت أن عملية الاتصال تتضمن جانبي المحتوى والنمط وخرجت بخمسة أنماط للاتصال وهي:

المهدى

المشوش

اللائم

المتزن

الكمبيوتر

برنامج موقف الاتصال (تصنيف فرجينيا ساتير):

برنامج موقف الاتصال أو ما يعرف بتصنيف فرجينيا ساتير فقد لاحظت أن عملية الاتصال تتضمن جانبي المحتوى والنمط وخرجت بخمسة أنماط للاتصال وهي:

حركة اللائم

متى نستخدمها:

- ١- عند التقرير ولوم الآخرين.
- ٢- عند إصدار الأوامر.
- ٣- التعامل مع مدعي المعرفة.
- ٤- التعامل مع المدرب البديل.

متى لا نستخدمها:

- ١- في بداية البرنامج.
- ٢- لا تشير بها للوجه مباشرة.
- ٣- عند الحديث عن الأقران.
- ٤- لا تنتقد بها التابو و الطوطم.

برنامج موقف الاتصال (تصنيف فرجينيا ساتير):

برنامج موقف الاتصال أو ما يعرف بتصنيف فرجينيا ساتير فقد لاحظت أن عملية الاتصال تتضمن جانبي المحتوى والنمط وخرجت بخمسة أنماط للاتصال وهي:

حركة المهدئ

متى نستخدمها:

- ١- عند الحاجة لفض المشاجرات.
- ٢- لامتصاص حماس المعارضين.
- ٣- عندما ننقل نص معارض للتأبؤ والطوؤم.
- ٤- مع المعلومات الصادمة.

متى لا نستخدمها:

- ١- لا تكثر منها فهي دلالة على الضغف.
- ٢- في سياق التحفيز.
- ٣- مع الثوابت.
- ٤- المتعالي والمتمادي والمشاغب.

برنامج موقف الاتصال (تصنيف فرجينيا ساتير):

برنامج موقف الاتصال أو ما يعرف بتصنيف فرجينيا ساتير فقد لاحظت أن عملية الاتصال تتضمن جانبي المحتوى والنمط وخرجت بخمسة أنماط للاتصال وهي:

حركة المشوش

متى نستخدمها:

- ١- عند الحاجة لمقاطعة الآخرين.
- ٢- للسخرية من سلوك سلبي.
- ٣- للحديث في إطار غير علمي.
- ٤- لإثارة البهجة والمرح والطرافة.

متى لا نستخدمها:

- ١- لا تكثر منها فهي تعني التهريج.
- ٢- للتعليق على آراء المدير العام.
- ٣- للتعليق على الإيجابي وفريق العمل.
- ٤- للتعليق على الخجول والمضطرب.

برنامج موقف الاتصال (تصنيف فرجينيا ساتير):

برنامج موقف الاتصال أو ما يعرف بتصنيف فرجينيا ساتير فقد لاحظت أن عملية الاتصال تتضمن جانبي المحتوى والنمط وخرجت بخمسة أنماط للاتصال وهي:

حركة الكمبيوتر (المفكر)

متى نستخدمها:

- ١- عند الحاجة للحديث العقلاني.
- ٢- لطلب التفكير في الاحصاءات
- ٣- لتحفيز جلسات العصف الذهني
- ٤- طلب التفكير في النظريات.

متى لا نستخدمها:

- ١- عند طرح الأفكار الابداعية
- ٢- مع النبرات الساخرة.
- ٣- لا تكثر منها فتصبح لزمة.
- ٤- مع الحديث المشاعري.

برنامج موقف الإتصال (تصنيف فرجينيا ساتير):

برنامج موقف الإتصال أو مايعرف بتصنيف فرجينيا ساتير فقد لاحظت أن عملية الإتصال تتضمن جانبي المحتوى والنمط وخرجت بخمسة أنماط للإتصال وهي:

حركة المتزن (الحقائق)

متى نستخدمها:

- ١- عند التذكير بقاعدة أو نظام.
- ٢- عند لفت الآخر للثوابت.
- ٣- عند الاستشهاد بنص ثابت.

متى لا نستخدمها:

- ١- مع الامور الغير متيقن منها.
- ٢- مع التعبيرات الساخرة.
- ٣- لا تستخدمها بدون مرجع علمي.
- ٤- لا تكثر منها فتفقد قيمتها.

اللغة

Meta

Melton

اللغة

اللغة جزء من الكيان البشري وهي أساس التفاعل الاجتماعي وتسمح لنا بالاتصال بالآخرين ومشاركتهم الخبرة والمعرفة ومن خلالها نعبر عن عالمنا الداخلي ونفهم الآخرين ويفهمنا الآخرون.

نحن من يعطي التجارب والخبرات المعاني، واللغة وأدواتها تمدنا بقدر هائل من الحرية والتي ليست من الضرورة مقيدة لأفكارنا بقدر ما نختار من اللغة للتعبير عن أفكارنا.

اللغة

إن سوء الفهم يحصل بأمرين أحدهما أننا قد لا نوفق إلى العبارات المناسبة لوصف التجربة والثاني أن ما يعني لنا شيئاً ربما يعني شيئاً آخر عند غيرنا.

وأنت كمدرّب يجب عليك أن تدرك
أثر وأهمية اللغة اثناء تدريبك
وتعاملك مع المشاركين.

اللغة

البناء السطحي والبناء العميق:

يمثل الكلمات التي يستخدمها الشخص مكتوبة أو منطوقة وهي تمد المستمع بمعلومات هامة عن المتحدث وكيف يدرك ويمثل عالمه.

البناء السطحي

يمثل الحقيقة الكاملة أو التجربة الداخلية (المنطقية) بكل تفصيلاتها وغالباً ما تكون في اللاواعي.

البناء العميق

لغة ميتا هي لغة التدقيق وهي عبارة عن ادوات واسئلة تستخدم لتلافي الغموض و الفجوات و استدراك النقص في الكلام للوصول إلى الدقة و سد الفجوات والنقص ، فتقوم هذه الاسئلة بجمع المعلومات التي تم حذفها او تعديلها او تعميمها وبذلك نصل إلى البناء العميق للتجربة . فمن خلال نموذج التدقيق (ميتا) يمكننا ان نتجنب المشاعر والعواطف ونصل إلى فهم منطقي و عقلائي للتجربة .

اللغة

البناء السطحي والبناء العميق:

وصف أي تجربة ما يتأثر بثلاث عمليات تلقائية:

الحذف

التعديل أو التشويه

التعميم

أ نموذج اللغة العليا كان حصيلة ما قام به ريتشارد باندلر وجون جرندر من نمذجة كلاً من فرجينيا ساتير وفرتز بيرلز (**The structure Of Magic**) . (1975)

أ نموذج اللغة العليا يتكون من ثلاثة عشر أسلوب لغوي تهدف إلى استيضاح اللغة باستخدام اللغة للتعرف على ما وراء الكلمات.

اللغة

أنموذج اللغة العليا (لغة التدقيق) Meta

أهمية أنموذج اللغة العليا:

- جمع المعلومات.
- استيضاح المعنى المقصود.
- التعرف على القيود.
- تقديم الخيارات (توسيع الحدود)
- سد الفجوات وعيوب اللغة.

أنموذج اللغة العليا يقاوم العمليات الثلاث من خلال اسئلة تستكمل بها المعلومات السابقة.

اللغة

أ نموذج اللغة العليا (لغة التدقيق) Meta

العمليات الثلاث التي تمر بها التجربة:

التعميمات الكونية

الإمكان والضرورة

عبارات غير منسوبة لقائل

التعميم

اللغة

أنموذج اللغة العليا (لغة التدقيق) Meta

العمليات الثلاث التي تمر بها التجربة:

الإلغاء البسيط

الإلغاء المقارن

الأفعال الغير محددة

حذف الأعيان وابقاء الضمائر

الحذف

اللغة

أنموذج اللغة العليا (لغة التدقيق) Meta

العمليات الثلاث التي تمر بها التجربة:

المصدرة

قراءة الأفكار

السبب والنتيجة

التكافؤ المركب

الافتراضات

التعديل
(التشويه)

العمليات الثلاث: (١) : عملية التعميم:

نوع التعميم	مثال	طريقة المقاومة (ميتا)
١. التعميمات الكونية	أريد أن أكون مدرب/ه ولكن كلهم لن يتقبلون مني (كل ، جميع ، عموما ، دائما ، ابدأ)	تقاوم بأن تعيد لفظة التعميم بطريقة فيها استنكار كلهم ... كلهم ... ألا يوجد واحد سيتقبل منك؟
٢. ادوات الامكان والضرورة	لا أستطيع أن أقف أمام الجمهور (أستطيع ، يجب ، مستحيل ، لا بد ، لازم)	تقاوم بأن تضعه في زمان أو مكان لا ينطبق فيه التعميم كيف لو استطعت أن تقف أمام الجمهور؟ ماذا يحصل لو لم تفعل تقف أمام الجمهور؟
٣. عبارات غير منسوبة لقائل	(التدريب لا فائدة له ومضيعة للوقت) يستخدمها القائل و مقتنع بصحتها	تقاوم بأن نسأل عن القائل او دليل صحة المقولة من قال ذلك؟ ما دليل صحة ما تقول؟

العمليات الثلاث: (٢) : عملية التعديل (التشويه):

طريقة المقاومة (ميتا)	مثال	نوع التعميم
كيف تريد ان تكون مقدرًا ؟	تقاوم بأن تحول الاسم (المصدر) إلى فعل.	انا أريد التقدير والاحترام. ١. المصدرة

كيف عرفت بالتحديد انني غاضب ؟ كيف حكمت انني اعرف ماذا تقصد؟ ما هو الدليل على معرفتي ؟	تقاوم بأن نبحت عن مصدر المعرفة وكيف تمت	يأتيك متدرب/ه ويقول: أنت غاضب أنت تعرف ماذا أقصد ! ٢. قراءة الافكار
---	---	--

العمليات الثلاث: (٢) : عملية التعديل (التشويه):

طريقة المقاومة (ميتا)	مثال	نوع التعميم
كيف عرفت بالتحديد ان اتقان اللغة الانجليزية يجعلك مدربا متميزاً؟ ، ألا يوجد مدرب متميز الا باتقان اللغة الانجليزية؟	تقاوم بأن نقوم بفصل السبب عن النتيجة الغير حقيقية في الجملة	لأنك تتقن اللغة الإنجليزية اذن انت مدرب متميز. ٣. السبب والنتيجة

هل عدم سؤالي لك يعني اني غير مهتم؟ هل عدم النظر اليك يعني انني لا احترمك؟ كيف بالتحديد حكمت ان عدم سؤالي ،نظري إليك يعني انني لا احترمك؟	تقاوم بأن تفصل الجزء الاول عن ما لا يعنيه من الجزء الثاني	انت لا تسألني أثناء الدورة ..اذن انت غير مهتم بي. ٤. التكافؤ المركب أنت لا تنظر الي اذن انت لا تحترمني
--	---	--

العمليات الثلاث: (٢) : عملية التعديل (التشويه):

طريقة المقاومة (ميتا)	مثال	نوع التعميم
<p>كيف حكمت علي باني أكذب؟</p> <p>ما الذي جعلك تفترض بأنك لن تستفيد شيئاً من الدورة التي نحن معلنون عنها؟</p>	<p>تقاوم بأن نبحث عن مصدر الافتراض</p>	<p>يأتيك متدرب/ه ويقول: أنت لن تكذب علي في المرة القادمة!</p> <p>تسمع متدرب/ه يقول: لن استفيد شيئاً من الدورة التي أنتم معلنون عنها</p>

العمليات الثلاث: (٣) : عملية الحذف

طريقة المقاومة (ميتا)	مثال	نوع التعميم
<p>من ماذا أنت خائف بالتحديد؟ ماذا تقصد بالتحديد؟</p>	<p>تقاوم بأن ابحت عن الناقص من الجملة</p>	<p>انا خائف من التدريب</p>
<p>أفضل من ماذا بالتحديد؟ إلى أي مدى افضل؟ أو مقارنة بماذا؟ أو مقارنة بأي وقت؟</p>	<p>تقاوم بأن نبحت عن المقارن (به) أو مقياس المقارنة</p>	<p>الاستثمار في التدريب أفضل</p>
<p>١. الالغاء البسيط</p>	<p>٢. الالغاء المقارن</p>	

العمليات الثلاث: (٣) : عملية الحذف


طريقة المقاومة (ميتا)	مثال	نوع التعميم
من هو الذي بالتحديد لا يحبك ؟	تقاوم بأن نبحث عن الأعيان فاعلا او مفعولا به وقد يكون شخص ما أو شيئاً ما.	٣- حذف الاعيان وابقاء الضمائر
كيف تجاهلك بالتحديد ؟ ، كيف عرفت ذلك ؟ كيف فعل ذلك بالتحديد ؟	تقاوم بأن نبحث عن المعنى المحدد وكيفية الفعل وشرح ذلك	٤- الأفعال الغير محددة

مهارات التعامل الشخصية المختلفة





صفات الإيجابي

- يرحب بالمدرّب 
- ينقل للمدرّب آراء الجماعة 
- يثنّي على المدرّب 
- يسهم في تقديم المناقشة إلى هدفها. 
- يساهم في الأعمال الجماعية. 



كيف تتصرف مع الإيجابي؟

تقرب منه



رحب بمشاركته



اطلب مساعدته



اعهد إليه بقيادة مجموعة.



اطلب رأيه كلما دعت الحاجة وفي حالة ظهور اتجاهات أو آراء سلبية



صفات كثير الشكوى

- ✧ يحاول فرض مشاكله الخاصة على الموضوع والمجموعة
- ✧ من الممكن أن ينجح أحياناً في إقناع المجموعة أن كل ما يناقش خلال الاجتماع /الدورة هو نظريات لا يمكن تطبيقها في واقع العمل وأن كله (كلام في كلام)
- ✧ يحاول فرض مشاكله الخاصة على الموضوع.
- ✧ سريع الملل.

كيف تتصرف مع كثير الشكوى؟

ناقش إذا كانت الشكوى مرتبطة بموضوع المناقشة.



حاول اكتشاف سبب مشكلته في الاستراحة



دع الأعضاء يتعاملون معه



أوضح له استعدادك لمناقشة مشكلته خارج القاعة.



أظهر له أن المناقشة تسير على ظل سياسات معينة وأنه من الأفضل أن يعالج مشاكله في إطار النظام العام




لاتعطه الفرصة كثيراً للتعليق.




صفات غير المكثرت


- ❌ قد يكون لديه شعور أنه قد تم ترشيحه للتدريب لإبعاده عن العمل.
- ❌ يأتي متأخر في معظم الأحيان ويدخل متأخراً بعد فترات الاستراحة.
- ❌ قد يكون مغرماً بلفت الأنظار.
- ❌ يتلمس الأعذار دائماً للانصراف مبكراً.
- ❌ يهتم بالحصول على نسخ من الحالات والتمارين التي وزعت أثناء غيابه.
- ❌ يتحدث كثيراً في التليفونات ويدق جواله خلال الجلسة التدريبية.
- ❌ قد يكون لديه أعمال أو مشاكل.


كيف تتصرف مع غير المكثرت؟


توقف عن الحديث عند دخوله وركز عليه نظرك حتى ينظر إليه الجميع لكي يشعر بالحرج من تأخره. 

جامله في أول مره ولخص مافاته من الموضوع. 

تجاهله بعد ذلك ولا تعطه نسخاً من التمارين بحجة أنه لايمكنه الاستفادة منها بمفرده. 

تحدث إلى مشرف البرنامج ليلفت نظره إلى أهمية عنصر الانتظام في تقييمه. 

أشركه في مجموعات. 

أسند إليه واجبات منزلية. 

صفات مدعي المعرفة

يوجه إليك أسئلة معقدة. ❌

يروغ أثناء المواجهة. ❌

كثير المقاطعة. ❌

يتهرب من المسؤولية. ❌

يقلل من جدوى الموضوع والنتائج التي يمكن الوصول إليها. ❌

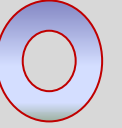
لا يشارك في الأعمال الجماعية. ❌

كيف تتصرف مع مدعي المعرفة؟

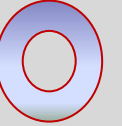
- ❌ احرص على معرفة مستواه الحقيقي.
- ❌ لا تشغل نفسك به كثيراً.
- ❌ لا تخف منه.
- ❌ لا تحاول استمالاته واستقطابه لأنه سيظن بك الخوف.
- ❌ قلل من استجابتك حينما يطلب الكلمة .
- ❌ أشركه كقائد مجموعة واطلب منه عرض الراي واترك أعضاء المجموعة مناقشته لمعرفة قدراته الحقيقية.

صفات المسيطر (المدرّب البديل):

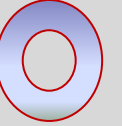
يحاول السيطرة على المجموعة بهدف إجراجه.



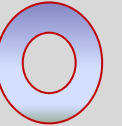
يعتبر نفسه هو المدرّب البديل



يتحدث إلى الأعضاء مباشرة دون إذن .



يحاول أن يشعره دائماً أنه أعرف بالمشاكل الحقيقية للمجموعة وأنه يعرف حلول مشاكلهم وواقعهم أكثر منك.





كيف تتصرف مع

المسيطر (المدرّب البديل)؟

اظهر تقديرك لكفاءته أولاً.

لا تدخل معه في جدل مباشر.

ارجع آراءه دائماً للمجموعة.

أسأله أسئلة مباشرة ومحرجة.

لا تنتظر إليه أثناء شرحك.






استعن بالأنماط الإيجابية ونوي الخبرة من أعضاء المجموعة لإيقافه عند حده حتى يعرف أن هناك من لا يقل عنه خبرة وكفاءة.

أسند إليه قيادة مجموعة وناقش نتائج العمل أمام الآخرين.

اطلب منه تلخيص الموضوع والأفكار المعروضة.



صفات العدوانية المستعد للتشاجر

- ييدي عدم اهتمام بالمقابل. 
- عكر المزاج ومتحفز لوجود نقطة ضعف لدى المقابل. 
- يستخدم أسلوب الهجوم ورف الصوت على المقابل. 
- يتحدى بسعادة ويقف معاد للحقيقة باستمرار. 
- يفرح إذا فشل المتكلم في نقطة ما ويرفض أفكاره. 

كيف تتصرف مع

صفات العدوانية المستعد للتشاجر



كن مستمعاً جيداً له واشعره بذلك دون الحديث.



اختصار الحديث معه.



عدم التطرق إلى المواضيع التي تثير حفيظته .



ابتسم وكن مرحاً بعيداً عن الانفعال واستخدم العبارات والحركات التي تدل على الموافقة: هز الرأس ، نعم ، كلام سليم ، افهمك جيداً..



إبعاده عن مجال تخصصه بضرب أمثلة بعيدة .



ركز على موضوع الاتفاق والالتقاء معه.

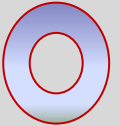


صفات الثرثار

يتحدث كثيراً دون توقف.



يتحدث عن كل شيء وفي كل شيء.



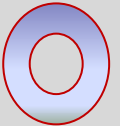
يتحدث في كل شيء باستثناء الموضوع.



كثير المرح ويحب أن يُقال عنه لطيف.



لا يحافظ على مواعيده.





كيف تتصرف مع الثرثار؟

- تسأله اسئلة مغلقة (نعم) / (لا).
- عدم الدخول معه في مواضيع جانبية.
- تركيز الحديث وإرجاعه إلى الموضوع بذكاء.
- تذكره في بداية الحديث بضيق الوقت لديك .
- ابتعد عن التعليقات على حديثه التي تزيد من تفاعله في الحديث.



صفات الخجول

غير واثق من نفسه.



يتحفظ ويحمر وجهه لأقل مؤثر.



يخشى التحدث مع أن لديه الكثير ويحاول الاختباء خلف المجموعة.



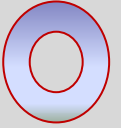
كثير القلق والتردد.



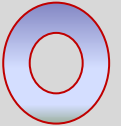


كيف تتصرف مع الخجول؟

ازرع الثقة بنفسه ومن وسائل ذلك الثناء والتشجيع.



شجعه على التحدث عن أفكاره.



اظهر له سلامة حديثه وأفكاره.



بدد القلق والتردد لديه من خلال ذكر مساوئ خجله.



صفات المتملق:

يتودد لك بشكل مبالغ فيه.



يسعى إلى الوصول والتقرب منك بشتى الوسائل.



يستخدم مجاملات غير صادقة لكي يكسب مودتك.



يحدثك بما تود سماعه.

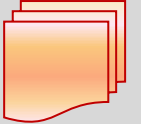


يجعل غيره يعمل نيابة عنه ويبرز ويتسلق على أكتاف الآخرين.



كيف تتصرف مع المتملق؟

علمه بالطريقة اللائقة للمدح



اعمل على النقد البناء وحافظ على اللمجة الإيجابية مجتنباً التهديد.



أشعره بمعرفتك بجهوده ودوره وإمكاناته من خلال إشارات ذكية في ذلك.



قدم الثناء على جهد من عمل معه في الخفاء.

