



حملات العلاقات العامة



د. زهير منصور المزيدي

www.zumord.net

شخصية العلاقات العامة



❖ في العمليات الاتصالية:

❖ : 70% يقضيها الانسان في
عمليات اتصالية

❖ : 45% منها في عملية الانصات



شخصية العلاقات العامة

❖ في العمليات الاتصالية:

❖ : 55% من خلال تعابير الوجه

(الابتسامة - الحركات ..)

❖ : 38% نغمة الصوت (عدم الالتزام
بوتيرة واحدة ، بين الرفع والخفض)

❖ : 7% إختيار الكلمات



شخصية العلاقات العامة



❖ في العمليات الاتصالية

(عبر الهاتف):

❖ 82% نغمة الصوت.

❖ 18% للكلمات .

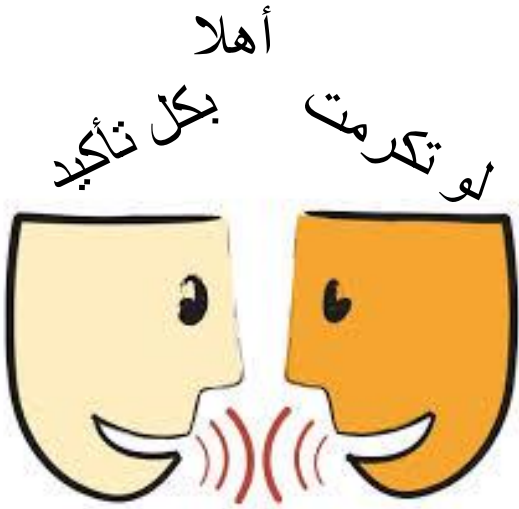


شخصية العلاقات العامة

فى العمليات الاتصالية (خطاب):

18ثانيه: لمقدمة قوية لا تتعدى كلماتها
(40) كلمة.

ذات الشئ بالنسبة للخاتمة.



شخصية العلاقات العامة

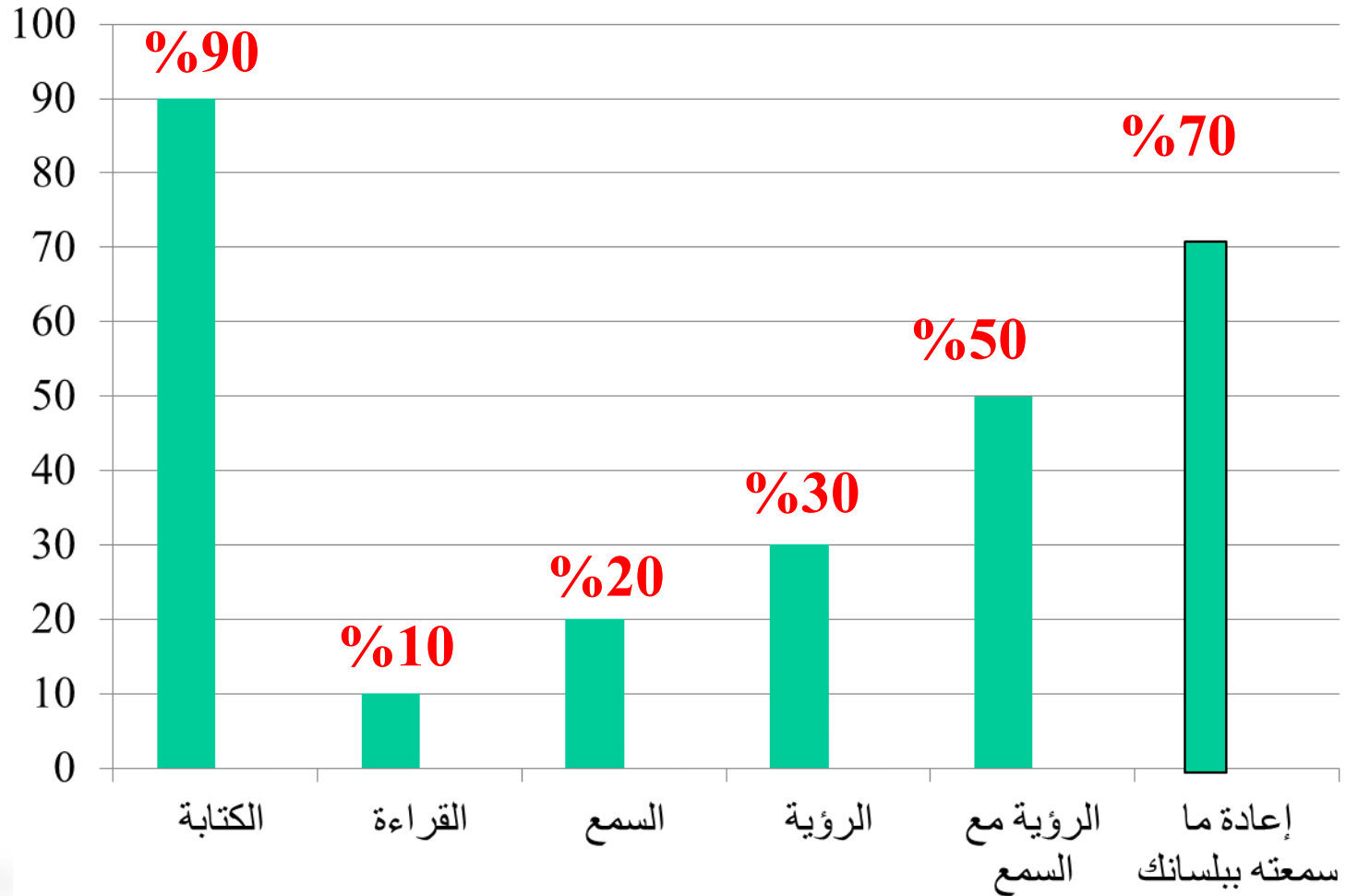
فى الانجاز:

100% الانجاز: اذا تفاعل مع الحدث ايجابيا.

57% الانجاز : اذا انفعل مع الحدث سلبيا.



فى الحفظ والتركيز يتم من خلال:



شخصية العلاقات العامة

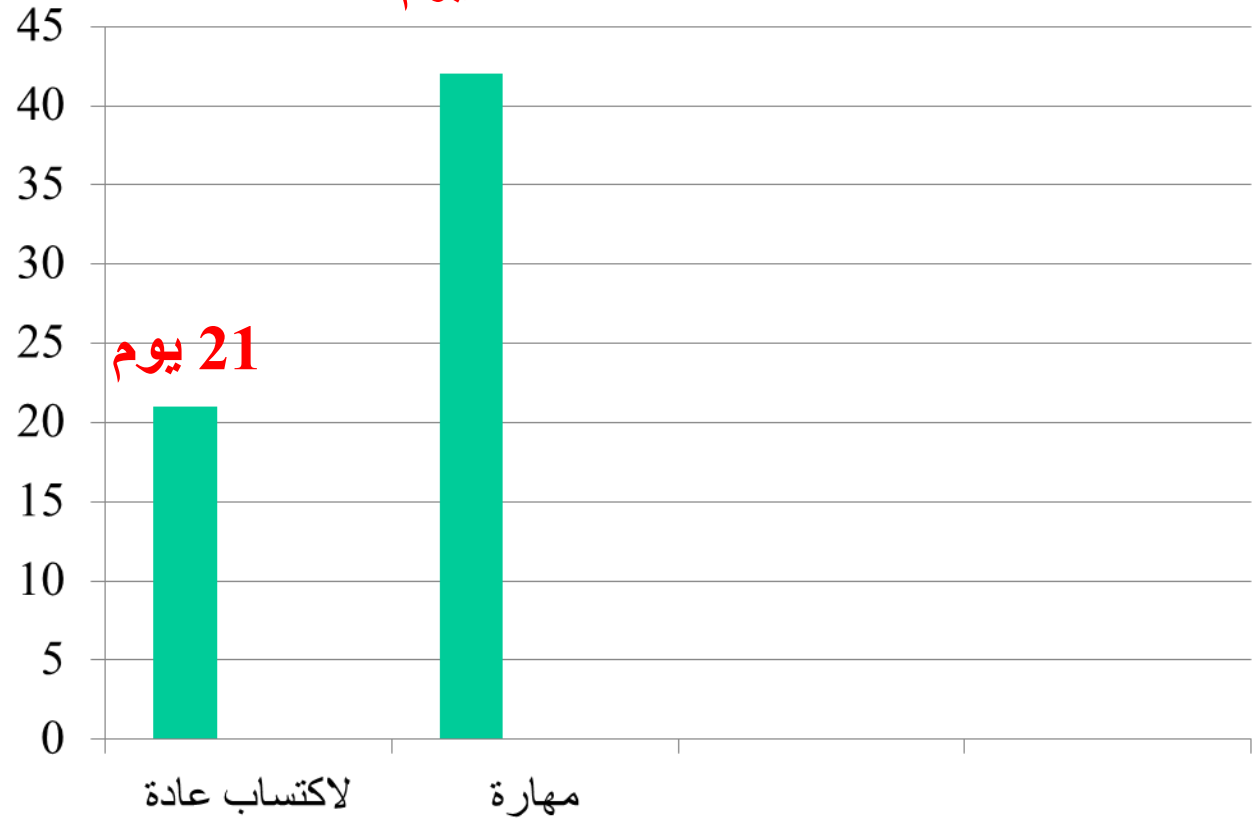
فى الاداء المتميز:

يمكنك أن تلفت نظر الآخرين ، اذا
قمت بأداء نفس الاعمال ولكن بطريقة
مختلفة (مختلفة بنسبة 1%) !



يتطلب لاكتساب

42 يوم



وحياتك كلها للحفاظ عليها



شخصية العلاقات العامة



390 في الدقيقة



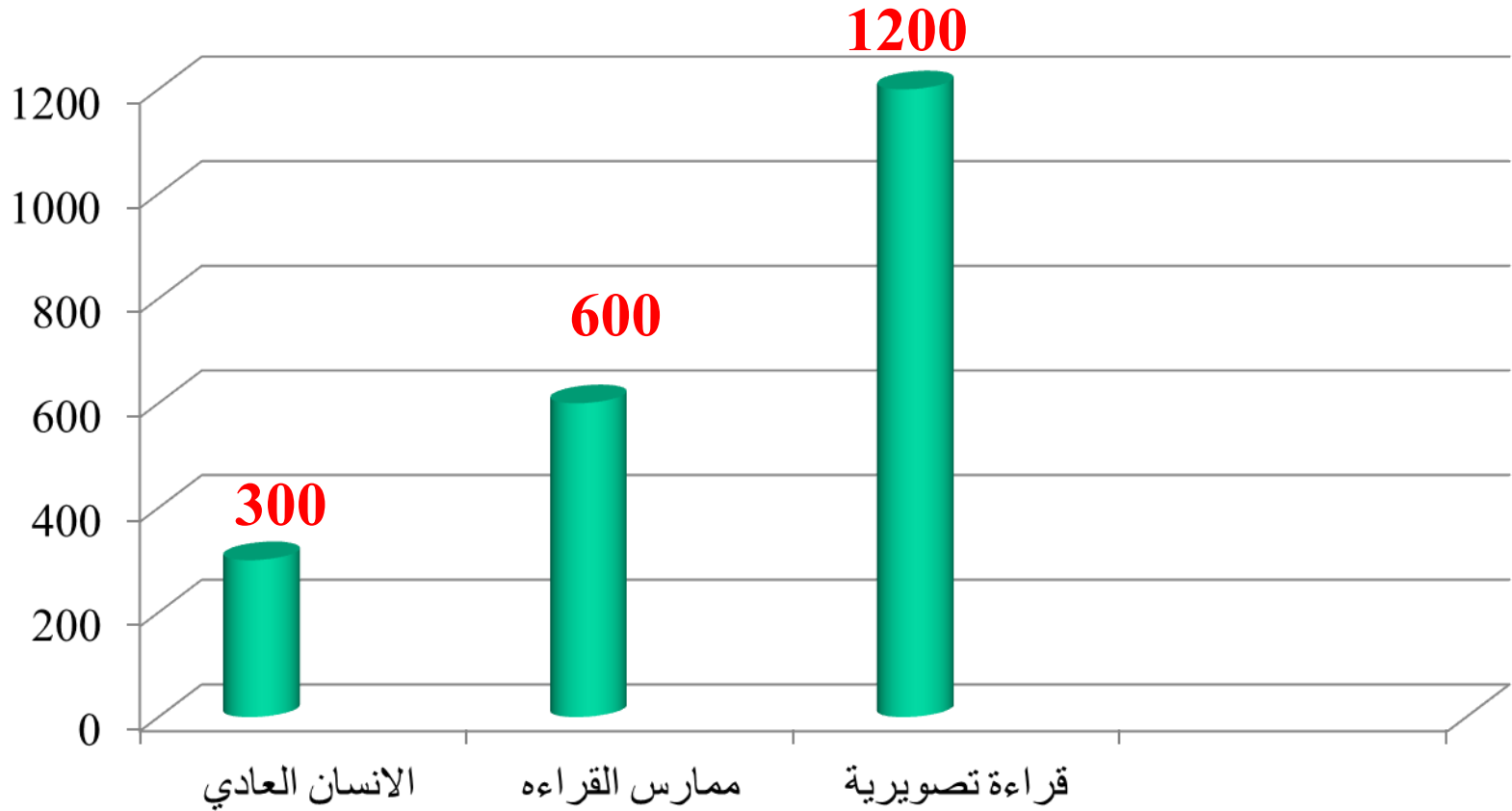
في اللقاء:

الذى تطرب له الآذان يجب أن يكون
بسرعة (130) كلمة في الدقيقة.

الآذان تستوعب بحد أقصى بسرعة
(390) كلمة في الدقيقة.



فى القراءة، كلمة فى الدقيقة :





الإذاعة

تعتبر كوسيلة أكثر مرونة من التلفاز



1- فالمستمع يستطيع أن يركز بالرغم من انشغاله في عمل آخر.

2- لا تستوجب المظهر أو الهندام المسبق.

3- فرصة للتركيز بشكل أكبر على المحتوى

4- يمكنك الاستعانة بالاوراق والمراجع دون ادراك المستمع .





الاذاعة

تعرف على ما يلي قبل اجراء الحديث
الاذاعي:

1- سيكون الخطاب موجه لأى شريحة.

2- لأى قناة اذاعية؟

3- لأى برنامج اذاعي؟

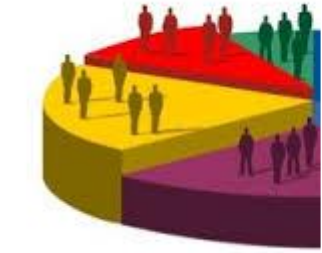
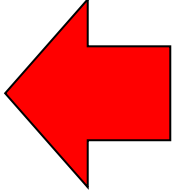


الإذاعة

4- ساعة البث؟

5- تعرف على ما يتوقعه مخرج البرنامج
من افادات ؟

6- تعرف على الزاوية التي ستصاغ بها
الحلقة!



الاذاعة

تعرف على ما يلى قبل اجراء الحديث
الاذاعي:

7- هل سيتم اللقاء عبر الهاتف؟ - فى
الاستديو (أى ساعه يفترض أن تكون
هناك) ؟- هل سيشاركك أكثر من
ضيف ؟ من هؤلاء الضيوف ؟

8- ما هو السؤال الاول؟





الاذاعة

أثناء الحديث الاذاعي:

1- قد يخطئ المقدم باسمك أو اسم المؤسسة التي تمثلها ، يمكنك أيضا ذلك دون ما يشير للانزعاج.

2- قد يخالفك في الرأي الطرف الآخر حاول أن تجد الدائرة التي تتفقان عليها





الاذاعة

أثناء الحديث الاذاعي:



3- تجنب رفع الصوت أثناء الحوار خاصة
(فى المواقف التى تتعارض فيها وجهة نظرك
مع الاطراف المناوئة)

4- حدد ما تريد ه فى نقاط موجزه.





الإذاعة

أثناء الحديث:

5- دعم حديثك ب(الكلمات المصورة والمبسطة) وابتعد عن التحدث بالمصطلحات العلمية البحتة...

6- استخدم لفظ "أنت" ، الكثير منكم ، البعض منكم ، وابتعد عن " نحن " التي تعكس الترفع.





الاذاعة

7- اسلوب القصة ، الامثلة ، البيانات غير المعقدة ، والارقام بالتقريب.

8- حاول أن تظهر كافة احساسيك (Body language) حتى مع حديثك الازاعي.





الاذاعة و التلفاز

9 - غير زاوية النظر للموضوع:

جاءك سؤال مخرج حول ادارة مرفق
حيوي.

10- تحدث كما لو كنت تخاطب ضمير
الفرد لا الجماعة .





الإذاعة و التلفاز

أثناء الحديث:

11- لا تتوقع احاطة المستمعين أو المشاهدين بما تتحدث به من الناحية العلمية.

ولا تحقر من قدراتهم الذكائية.





الإذاعة و التلفاز

فى اللقاء التلفازى:

اثبتت الدراسات أن ما تقوله يقل أهمية عما
سيشاهدك عليه الناس، وذلك وفق النسب
التالية:



الإذاعة و التلفاز

7% -درجة أهمية المحتوى

38% -درجة جاذبية الصوت

55% -الجوانب الاتصالية للجسد من غير المشافهة.

اذن 55% تعتمد على شكلك وأدائك





الإذاعة و التلفاز

فى اللقاء التلفازى:

وعليه يتوجب أن تتحاشى فى مجال الشكل:

الملابس الغربية ، كثيرة الالوان ، البيضاء

اللونين الابيض والاسود غير محبذان

الزى المقلم غير محبذ

لبس النظارة غير محبذ





الإذاعة و التلفاز

فى اللقاء التلفازى:

تجنب لمس الانف ، الفم ، الالتفاف ، اثناء
الحديث

يجب ان تحدث المقدم طوال اللقاء وليس
الشاشة

تجنب العبارات : الى كل من يشاهد البرنامج
، باعتبار انك تخاطب المقدم وليس
المشاهدين.





الاذاعة و التلفاز

1-تحدث بلغة مبسطة

2-استخدم اساليب ضرب الامثلة ، القصة

3-استخدم الكلمات المصورة

4-الارقام ضعها فى صورة مصورة وأمثلة



لطلب عضوية الرزمة
mazq8@hotmail.com
www.zumord.net
تطبيق (زمرد)



+965-99290092
+97466264200
+905-383670386



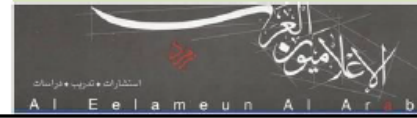
المؤسسة العربية للقيم المجتمعية

وللتسجيل في برامجنا عبر الجامعة الآسيوية
mazq8@hotmail.com



الرزمة
الاستشارية

د. زهير المزيدي



مكونات الرزمة الاستشارية

- 1- التواصل مع المستشار عبر بريده المباشر.
- 2- منح شهادات إحترافية في التدريب "طالع برامجنا التدريبية".
- 3- عضوية قروبات "متخصصة" تدار من قبل المستشار.
- 4- الاذن بالدخول على تطبيق "زمرّد" والاطلاع على جديد الصناعة الاعلانية والتسويقية.



للتعرف على كيفية الانتظام وقيمة الرزمة الاستشارية



الرزمة الاستشارية

د. زهير المزيدي



لا تذهب بعيدا وانتقل الآن للحلقة التدريبية التالية