

**انفوجرافيك لغة الجسد – 10 نصائح في العرض التقديمي**

1. لتعزيز ثقتك بنفسك، افتح صدرك وذراعيك وابقي ظهرك مستقيماً ، ستجعلك هذه الوضعية تتنفس بشكل أفضل، وستشعر بأنك أكثر استرخاءً.

2. لتجعل حضورك مرتاحاً، عليك فقط أن تبتسم، الأبتسامة هي سلاحنا الأقوى.

3. لتجذب الناس، عليك أن تومىء بذراعيك ويديك بطريقة طبيعية، وانظر إلى أعين حضورك بشكل مباشر. إذ يميل الناس بشكل طبيعي للانتباه والإعجاب بالشخص الذي ينظر إلى أعينهم بشكل مباشر.

4. لتظهر سلطتك ، حافظ على هدوئك، واستخدم إيماءات صغيرة وحازمة. بهذه الطريقة سيثق بك الناس ويرونك كشخص واثق من نفسه .

5. لإضفاء النشاط على حديثك، استغل المساحة الخالية المحيطة بك وحاول التنقل والحركة فيها، على سبيل المثال، إن كنت تقدم ثلاث نقاط، تكلم عن النقطة الأولى من مكانك الأول، ثم تحرك مسافة خطوتين أو ثلاثة خطوات وتكلم عن النقطة الثانية. هذه الطريقة فإن الحركة التي تتضمن المساحة ستكون متلازمة مع حديثك.

6. لتحافظ على انتباه حضورك، قم بتنويع ايماءاتك خلال التقديم، ما بين إيماءات مفتوحة أو صغيرة، ايماءات تنطوي على تحريك رأسك، أو تحريك يديك فقط أو رأسك فقط، أو إيماءات واسعة

7. للفت الانتباه إلى عنصر معين من العرض ، قم بالإشارة (**لغة الجسد** ) إليه بشكل مباشر وانظر إليه على الشاشة في نفس الوقت. سوف يتبع جمهورك نظرة عينيك واصبعك

8. لتشجيع مشاركة الحضور، استخدام الإيماءات المفتوحة، وإن كان ممكناً قم بالسير حول ونحو الجمهور. نحن نميل للمشاركة أكثر عندما نكون قريبين من المتكلم

9. لكي تجعل السؤال الصعب يبدو أسهل للجمهور، توقف، وتنفس ببطء (سيمنحك هذا وقتاً للتفكير)، ثم جاوب وأنت تنظر مباشرة في عين الشخص الذي وجه السؤال

اقرأ : [**الأسرار العشرة للغة الجسد من د. نيجرفان علخدو**](https://body-language.tv/top-10-secrets/)

10. لتجعل الحضور يقتنع بقصتك، استخدم الإيماءات الإيجابية طيلة فترة العرض ، أومئ برأسك، مثل الإيماءات بالرأس والإيماءات المفتوحة والابتسامة وعكس تعابير الحضور, إلخ…

**انفوجرافيك لغة الجسد – 10 نصائح في العرض التقديمي**

**ترجمة :** سماح قاضي أمين

**تعديل التصميم :** نور عبيد

