



USAID تكامل | النوع الاجتماعي
USAID Takamol | Gender program



أولاً: تعريف التفكير

- **ستيرنبرج وجريجورينكو (1995)** : عملية عقلية معرفية تؤثر بشكل مباشر في طريقة وكيفية تجهيز ومعالجة المعلومات والمتمثلات العقلية المعرفية داخل العقل البشري.
- **حبيب (2003)** : التقصي المدروس للخبرة من أجل غرض ما, وقد يكون هذا الغرض هو الفهم أو اتخاذ القرار أو التخطيط أو حل المشكلات أو الحكم علي الاشياء أو القيام بعمل ما.
- **بشارة (2007)** : نشاط معرفي يعمل على اعطاء المثيرات البيئية معنى ودلالة من خلال البنية المعرفية لتساعد الفرد على التكيف والتلاؤم مع ظروف البيئة.



نتائج التفكير الجيد:

- يؤدي التفكير الجيد أو الفاعل الى النتائج الآتية
- نتائج موثقة قابلة للتصديق، أكثر دقة، وأكثر حكمة
- طرح آراء أكثر انفتاحا وأوسع شمولاً و أكبر عمقا
- للوصول إلى قرارات أكثر نضجا ورشدا
- يؤدي إلى فكر نقدي دقيق وإصدار احكام نقدية تتسم بالقوة والحكمة



سمات المفكر الجيد :

- الاعتماد على مصادر دقيقة وموثوق بها
- البحث عن البدائل والموازنة بينها
- الموضوعية والتروي وعدم التحيز والانقياد
- التمييز بين الفكرة وصاحبها وبين الرأي والحقيقة
- عدم استخدام المناورات اللغوية
- عدم التفكير بطريقة " إما أو "
- عدم اصدار الأحكام وفق معايير جزئية



- 1- الخلط بين التقدير والتقدير: يؤدي الى تنزيه فكر شخص ما ومعاملته كالمعصوم ويؤخذ بآرائه وأفكاره كحجج غير قابلة للنقاش.
- 2- التحيز : يمنع الفهم الكلي بالتركيز علي جزئيات الموقف أو القضية المطروحة.
- 3- الاعتماد على مصادر غير صحيحة دون الفحص أو التمحيص
- 4- السلم الزمني : توجيه التفكير وحصره في فترة زمنية محددة مع اهمال الفترات الأخرى.
- 5- التمركز حول الذات: تمركز التفكير حول الفرد و خبرته الذاتية فلا يعترف بحالته الخاصة.



•6- التكبر و الغرور: تعصب الفرد لأفكاره اعتقاداً منه أنه أكثر معرفة

•7- الأحكام الأولية

•8- التفكير المضاد: تبني أفكار مضاده للشخص



خامسا: التفكير من أجل الفهم

لماذا نفكر؟

- عندما نفكر من أجل أن نرتقي يصبح للتفكير معنى وتصبح النتائج أكثر جدوى.

- لماذا احتاج لشراء جهاز حاسوب؟
- كيف أحسن التفكير و ما هي المهارات التي احتاجها ؟



• سادسا: مهارات التوضيح والفهم

- ان مهارات التوضيح و الفهم تساعد المتعلم في تنظيم خبراته و معالجة المعلومات والمواقف التي يمر بها .
- الهدف - تهدف هذه العمليات إلى الفهم العميق والاسترجاع الدقيق

• أقسام مهارات التوضيح و الفهم :

1. تحليل الأفكار : يشمل كلا من أ. المقارنة والمقابلة
ب. التصنيف والتعريف ج. علاقة الجزء بالكل والتسلسل
2. تحليل الحجج : يشمل ايجاد الأسباب واستخلاص النتائج
والكشف عن الافتراضات



أ.مهارة المقارنة والمقابلة :

- تتضمن مهارات المقارنة والمقابلة البحث في أوجه الشبه والاختلاف بين شيئين أو أكثر من اجل تحقيق أغراض معينة وتساعد على فهم أعمق للاشياء . للقيام بهذه العملية لا بد من تحديد :
- أنواع أوجه الشبه والاختلاف التي تعتبر مهمة لأغراض المقابلة والمقارنة التي نقوم بها .
- أوجه الشبه التي تقع ضمن هذه الفئة
- أوجه الاختلاف التي تقع ضمن هذه الفئة
- أنماط الشبه والاختلاف التي تم الكشف عنها
- النتيجة التي تقترحها أوجه الشبه والاختلاف



مهارة التصنيف والتعريف

- التصنيف هو وضع أشياء معينة ضمن فئات عامة. لكن المصطلحات التي نستخدمها لتسمية هذه الفئات غالبا ما تحجب الخصائص المتنوعة التي تحملها هذه الفئات.

((يعتمد التصنيف على الخصائص الواضحة للفئات))

- التصنيف يساعد في الاختيار (كتب تاريخية - علمية)
- التعريف هو تحليل معاني أسماء الفئات عن طريق شرح خصائص هذه الفئات بوضوح.



مهارة تحديد العلاقة بين الجزء والكل

الأشياء من حولنا مكونة من أجزاء تعمل هذه الأجزاء بشكل متناغم من أجل تحقيق وظيفتها بشكل ملائم. و يسهم ادراك وظيفة الجزء في فهم كيفية عمل الكل و بالتالي فهم العالم من حولنا.

للقيام بعملية تحديد العلاقة بين الجزء و الكل بمهارة لابد من تحديد

1- تحديد الأجزاء الصغيرة التي تكون الكل

2- تحديد ما يمكن أن يحدث للكل لو لم يوجد جزء منه

3- تحديد وظيفة كل جزء



التفكير الناقد



ثانيا: التفكير الناقد

يعد التفكير الناقد من اكثر انواع التفكير تعقيدا نظرا لارتباطه بسلوكيات عديدة كالمنطق و حل المشكلات وارتباطه بالتفكير المجرد

1- تعريف التفكير الناقد:

باول(1993): **نوع من أنواع التفكير في اي موضوع أو اي محتوى أو مشكلة التي يقوم بها المفكر لتحسين نوعية تفكيره بالاخذ على عاتقه توظيف نظامه الموروث من التفكير و فرض معايير عقلية عالية عليه.**

جروان(1999): **نشاط عقلي مركب محكوم بقواعد المنطق والاستدلال و يقود الى نواتج يمكن التنبؤ بها. وغايته التحقق من السياق و تقويمه بالاستناد الى معايير أو محكمات مقبولة.**

أنيس(2005) التفكير العقلي التأملي الذي يركز على اقرار ما نؤمن به و ما نقوم به



من التعريفات

- تفكير تأملي محكوم بقواعد المنطق

- مستند الى محاور للحكم و للتطوير بعد جمع المعلومات وكافة الدلائل

- نتاج لمظاهر معرفية متعددة مثل الاستنباط، الاستقراء و التقويم

الاستنباط : عملية استدلال منطقي الهدف منها التوصل الى معرفة جديدة من معلومات موجودة.

الاستقراء: عملية استدلال عقلي الهدف منها التوصل الى معرفة جديدة تتجاوز حدود المعلومات المتوفرة

التقويم: الحكم على هذه المعلومة و فحص مصداقيتها وفق معايير محددة مسبقا



خصائص المفكر الناقد

- القدرة على تمحيص المعلومات و محاكمتها منطقيا و بدرجة عالية من العقلانية.
- الحساسية نحو المشكلات والقدرة على تحديدها
- الحذر الشديد قبل اتخاذ القرار
- الميل الى التحليل والتنظيم عند التعامل مع المعلومات والبيانات
- انفتاح الذهن نحو الأفكار والخبرات الجديدة
- الابتعاد عن الأحكام الذاتية على الامور



سمات التفكير الناقد

- توجد عدد من المعايير الواجب توفرها في التفكير الناقد عند معالجة ظاهرة ما
- الوضوح (Clarity) بأن تكون مفهومه للآخرين و ذلك بدعمها بالأمثلة
- الصحة (Accuracy) موثقة من خلال الأدلة والبراهين
- الدقة (Precision) على درجة عالية من التحديد والتفصيل
- الربط (Relevance) وجود ترابط بين المعطيات والمشكلة
- العمق (Depth) تتميز معالجة المشكلة بدرجة عالية من العمق في التفكير
- المنطق (logic) يتم تنظيم الافطار بطريقة تؤدي الى معاني واضحة و محددة
- التوسع بأن تأخذ جميع جوانب المشكلة أو الموقف



مراحل التفكير الناقد

1. تفحص كل المعلومات والبيانات المتعلقة بالموقف (الملاحظة)
2. يحدد الحقائق والمعلومات التي تتميز بدرجة عالية من المصدقية و الموضوعية (الحقائق)
3. يختبر الحقائق التي استخلصها في المراحل السابقة (الاستدلال)
4. يكون عدد من الافتراضات أو المسلمات حول الموضوع (الافتراضات)
5. يطور الآراء وفق قواعد المنطق حول الموضوع (الآراء)
6. يحدد الحجج و الأدلة و البراهين (الحجج)
7. يحدد الملاحظات و الحقائق و الاستدلالات و الفرضيات و الآراء و الحجج السابقة و تحليلها و تطوير موقف واضح يستطيع به مواجهة الآخرين (التحليل الناقد)



تمرين

عابر سبيل وصل إلى المدينة يوم الأحد، قام بالذهاب إلى فندق ونام اغلب الوقت، وغادر بعد يومين على الجمعة. كيف يمكن أن يكون ذلك ممكنا أن يغادر بعد يومين من يوم الأحد على جمعة؟



- إذا رأيت أن هذا غير ممكن فإنك لا تفكر بشكل نقدي/تحليلي، لأن يوم الجمعة يأتي بعد 6 أيام من يوم الأحد وليس يومين. وبالتالي فإن عابر السبيل لم يغادر يوم الجمعة وإنما غادر على جمعة
- التفكير النقدي يتطلب أن نجد أجوبة في ظل وجود عدد محدد من المعطيات مثل أن عابر السبيل قد وصل مستخدماً جواد،
- ووصل يوم الأحد
- وبما أن أيام الأسبوع لا تتبدل أسماؤها
- فمن الواضح أن "الجمعة" ليس أحد أسماء أيام الأسبوع
- ويجب أن يكون "الجمعة" اسم الجواد



تمرين :

- دخل رجل محل لبيع العملات وقال للبائع عندي عملة من العصر الروماني محفور عليها تاريخ 64 قبل الميلاد ، فرفض البائع حتى النظر إليها وقال أنها مزيفة. كيف توصل لذلك؟



- التفكير النقدي هو خطوات لإتخاذ القرار، فنحن نستخدم المنطق لتشبيك الأفكار والبيانات والمعلومات وذلك لاتخاذ القرارات والوصول إلى خلاصات وتقييم مواقف والوصول إلى أجوبة
- لسنا بحاجة لمعرفة أي شئ عن التاريخ الروماني لحل اللغز ☺
- إذا كانت العملة محفور عليها "قبل الميلاد" كيف لصانعها أن يعرف أنه بعد 64 عام سوف يولد سيدنا عيسى؟
- لا يمكن لصانع العملة أن يعرف وبالتالي فمن المؤكد أنها مزيفة.



تمرين

سقطت كرة البينج بونج داخل أنبوب، كيف يمكن أن نخرج الكرة إذا كان معنا فقط مضرب البينج بونج وعلبة علكة وزجاجة ماء؟



- هل طلب منكم استخدام مضرب البينج بونج وعلبة العلكة لإخراج الكرة ؟
- لإخراج الكرة نقوم بملء الأنبوب بالماء
- فتطفوا الكرة ونأخذها
- عند التحليل النقدي يجب أن نحدد ما هي المعلومات المهمة وما المعلومات التي ليس لها فائدة أو يمكن أن تشتت تفكيرنا



- صدمت شاحنة سيارة بها أب وابنه، توفي الوالد في مكان الحادث وتم نقل الولد إلى غرفة العمليات، رفض الجراح المعالج إجراء العملية "لأن هذا ابني"... كيف يمكن ذلك؟
- يجب أن نتجنب الفرضيات غير القائمة على حقائق واضحة
- لقد افترضنا أن الطبيب المعالج "رجل" وبالتالي أصبح هذا اللغز مستحيل
- في الحقيقة هي "والدته" وبالتالي لا يمكنها إجراء العملية



وبالتالي التفكير التحليلي النقدي يتطلب

- الحصول علي إجابات في ظل وجود عدد محدود من المعطيات
- استخدام المنطق لخلق علاقات بين المعطيات والوصول إلى استنتاجات
- عدم الإلتفات لمسببات التشتت distractions
- تجنب الافتراضات الغير مبينة على حقائق



كتابة التقرير وتقديم العروض



المقدمة

- تلعب التقارير دوراً هاماً في عمل ونشاط أي مؤسسة ، حيث يتم بواسطتها تبادل البيانات والمعلومات بين مختلف الأقسام والإدارات في داخل المؤسسة أو بينها وبين الجهات والمؤسسات الأخرى ، والتقارير كوسيلة من وسائل الاتصال تحقق التنسيق والتكامل بين أنشطة المؤسسة .



أهمية كتابة التقارير

- تؤدي التقارير دورا هاما في عملية التخطيط بما تتضمنه من بيانات ومعلومات وبنود تفصيلية للخطة الموضوعه وآلية تنفيذها .
- وسيلة لتبادل المعلومات والإحصائيات بين الأقسام والإدارات المختلفة داخل المؤسسة وبينها وبين المؤسسات أو الجهات المعنية الأخرى .
- تساعد التقارير في عملية اتخاذ القرار فقد يساعد تقريراً شاملاً واضحاً مركزاً لوضع معين أو مشكلة معينة في إحدى أقسام المؤسسة في اتخاذ قرار سريع وعاجل من قبل أحد المسؤولين .
- كما تساعد التقارير في المتابعة والرقابة على الإدارات المختلفة ومدى تنفيذها للتعليمات واللوائح المنظمة للعمل .
- التقارير وسيلة للتسجيل والتوثيق لجميع ما تم إنجازه من مهام مختلفة



خصائص التقرير الجيد

شروط إعداد التقرير الجيد

يمكن تلخيص شروط التقرير الجيد في ثلاثة خصائص :

- الوضوح Clarity
- الدقة Accuracy
- الموضوعية Objectivity
- الإيجاز Concise
- التسلسل المنطقي في عرض المعلومات
- الإقناع Convinced



أسس وقواعد يجب مراعاتها عند كتابة التقارير

- 1 . يحتاج كل تقرير إلى أهداف واضحة تساعد في تحديد المحتوى وأسلوب التقرير (تقرير عن سير العمل - تقرير عن إنجازات معينة - تقرير عن مشكلة واقتراح حلول لها)
2. لابد من معرفة قارئ هذا التقرير وكيف يفكر ؟ وما مستواه التعليمي والثقافي والوظيفي ؟ ومدى معرفته السابقة بموضوع التقرير ؟ وذلك لانتقاء المفردات والعبارات المناسبة .
3. أن يتضمن التقرير مؤشرات ودلالات واضحة تؤكد موضوع التقرير (فإن كان مثلاً تقرير عن مستوى أداء الخدمات بمشروع ما فيعزز بمعدلات ونسب النجاح مثلاً ونتائج سابقة).



4. الالتزام بقواعد الاقتباس والتوثيق والإشارة إلى المصادر والمراجع المستخدمه.
5. بالنسبة للأسلوب يفضل استخدام الكلمات المباشرة الضرورية ، والعبارات البسيطة سهلة الفهم ، والابتعاد عن الأسلوب الخطابي والعبارات الانفعالية وغير الدقيقة ومراعاة قواعد اللغة فيما يخص الفواصل والنقط وأساليب الربط وغيرها .

6- وبالنسبة للصياغة يفضل عرض الموضوع بشكل مباشر دون مقدمات غير ضرورية ، مع إبراز الأفكار الرئيسية ، وتجنب التكرار في العبارات والكلمات ، وكذلك تجنب الجمل والعبارات الطويلة التي تتداخل بها الأفكار فيصعب فهمها .

7. الاهتمام بشكل التقرير من الأمور الضرورية ، وتنظيمه ، وإخراجه في صورته النهائية بالشكل المطلوب والذي يعبر عن شخصية كاتبه ومدى

اهتمامه بالموضوع



افعل – لا تفعل

- اجعل تقريرك مثيرا لاهتمام القارئ .
- استخدم عناوين رئيسية وأخرى فرعية ذات علاقات مترابطة .
- لا تجعل تقريرك طويلا مملا .
- اكتب بحياء تام دون تحيز .
- لا تصل إلى نتيجة معينة دون أن تؤيدها بالحجج والبراهين .
- ابحث عن كافة الحقائق التي تجعل تقريرك دقيقا .
- استخدم فقرات كل منها يركز على نقطة معينة .



افعل – لا تفعل

- لا تطبع التقرير دون مراجعة الأخطاء وتصحيحها .
- تأكد من مصادر المعلومات قبل تقديم التقرير .
- استخدم الخطوط والأشكال ونوع في نمط الخط .
- قدم تقريرك في الموعد المحدد .
- تذكر أن التقرير وسيلة اتصال هامة وقد ينسى الآخرون ما قلته ولكن لا يمكنهم نسيان ما كتبه لأنه موثق .



خطوات العرض الناجح

Show your Passion and Connect with your Audience

It's hard to be relaxed and be yourself when you're nervous.

- But time and again, the great presenters say that the most important thing is to connect with your audience, and the best way to do that is to let your passion for the subject shine through.
- Be honest with the audience about what is important to you and why it matters.
- Be enthusiastic and honest, and the audience will respond.

Find more at: <http://www.skillsyouneed.com/present/presentation-tips.html#ixzz49UtGLicq>



خطوات العرض الناجح

التركيز علي إحتياجات الجمهور

- يجب التركيز خلال كتابة العرض علي الرسائل الأساسية التي تريد إيصالها الي الجمهور
- يجب الأخذ في الاعتبار ما يجب ويريد الجمهور الإستماع له أو معرفته وليس فقط ما تريد ان تبلغهم به
- خلال العرض من المهم أن تكون واعي بردود أفعال الجمهور وأن تتفاعل معهم
- يجب عليك ان تجعل من السهل علي الجمهور التفاعل مع العرض



استخدام أساليب بسيطة

- خلال العرض يجب أن يكون التركيز على تحديد ما أهم رسالة أو 3 رسائل اريد جمهوري أن يتذكرها بعد العرض؟
- يجب أن تكون هذه الرسائل واضحة ومركزة، كما يجب التأكيد عليها وإعادتها خلال العرض.
- وإذا كانت باقي الرسائل لا تتماشى مع الرسائل والمعلومات الرئيسية فيجب حذفها من العرض



4. الالتزام بقواعد الاقتباس والتوثيق والإشارة إلى المصادر والمراجع المستخدمه.
5. بالنسبة للأسلوب يفضل استخدام الكلمات المباشرة الضرورية ، والعبارات البسيطة سهلة الفهم ، والابتعاد عن الأسلوب الخطابي والعبارات الانفعالية وغير الدقيقة ومراعاة قواعد اللغة فيما يخص الفواصل والنقط وأساليب الربط وغيرها .

6- وبالنسبة للصياغة يفضل عرض الموضوع بشكل مباشر دون مقدمات غير ضرورية ، مع إبراز الأفكار الرئيسية ، وتجنب التكرار في العبارات والكلمات ، وكذلك تجنب الجمل والعبارات الطويلة التي تتداخل بها الأفكار فيصعب فهمها .

7. الاهتمام بشكل التقرير من الأمور الضرورية ، وتنظيمه ، وإخراجه في صورته النهائية بالشكل المطلوب والذي يعبر عن شخصية كاتبه ومدى

اهتمامه بالموضوع



افعل – لا تفعل

- اجعل تقريرك مثيرا لاهتمام القارئ .
- استخدم عناوين رئيسية وأخرى فرعية ذات علاقات مترابطة .
- لا تجعل تقريرك طويلا مملا .
- اكتب بحياء تام دون تحيز .
- لا تصل إلى نتيجة معينة دون أن تؤيدها بالحجج والبراهين .
- ابحث عن كافة الحقائق التي تجعل تقريرك دقيقا .
- استخدم فقرات كل منها يركز على نقطة معينة .



افعل – لا تفعل

- لا تطبع التقرير دون مراجعة الأخطاء وتصحيحها .
- تأكد من مصادر المعلومات قبل تقديم التقرير .
- استخدم الخطوط والأشكال ونوع في نمط الخط .
- قدم تقريرك في الموعد المحدد .
- تذكر أن التقرير وسيلة اتصال هامة وقد ينسى الآخرون ما قلته ولكن لا يمكنهم نسيان ما كتبه لأنه موثق .



خطوات العرض الناجح

Show your Passion and Connect with your Audience

It's hard to be relaxed and be yourself when you're nervous.

- But time and again, the great presenters say that the most important thing is to connect with your audience, and the best way to do that is to let your passion for the subject shine through.
- Be honest with the audience about what is important to you and why it matters.
- Be enthusiastic and honest, and the audience will respond.

Find more at: <http://www.skillsyouneed.com/present/presentation-tips.html#ixzz49UtGLicq>



خطوات العرض الناجح التركيز علي إحتياجات الجمهور

- يجب التركيز خلال كتابة العرض على الرسائل الأساسية التي تريد إيصالها الي الجمهور
- يجب الأخذ في الاعتبار ما يجب ويريد الجمهور الإستماع له أو معرفته وليس فقط ما تريد ان تبلغهم به
- خلال العرض من المهم أن تكون واعي بردود أفعال الجمهور وأن تتفاعل معهم
- يجب عليك ان تجعل من السهل على الجمهور التفاعل مع العرض



استخدام اساليب بسيطة

- خلال العرض يجب أن يكون التركيز علي تحديد ما أهم رسالة أو 3 رسائل اريد جمهوري أن يتذكرها بعد العرض؟
- يجب أن تكون هذه الرسائل واضحة ومركزة, كما يجب التاكيد عليها وإعادتها خلال العرض
- وإذا كان باقي الرسائل لا تتماشى مع الرسائل والمعلومات الرئيسية فيجب حذفها من العرض



ابتسم وانظر مباشرة إلى جمهورك

- على الرغم من سهولة ذلك إلا أن الكثير من المدربين أو العارضين لا يقومون بذلك
- النظر مباشرة إلى الجمهور يساعدك على خلق علاقة مع الجمهور ومساعدتهم على فهم الموضوع الذي تعرضه، كما أن ذلك يساعدك على عدم الإحساس بالعصبية حيث أن التقارب والتفاعل مع الجمهور يسهل العرض.
- لا تقوم بإغلاق الإضاءة كاملة بحيث يكون فقط العرض هو الواضح يجب على الجمهور رؤيتك حتى يتمكن من التفاعل معك



ابدء عرضك بقوة

- بداية العرض هامة جدا فيجب عليك أن تثير انتباه الجمهور وتجذبهم لموضوع العرض.
- سيمنحك الجمهور فترة يقومون خلالها بتحديد ما اذا كنت ممل أم ان ما تقوله له أهمية، لذلك تأكد من جذب انتباههم والإحتفاظ به خلال العرض.



تذكر قاعدة 10-20-30 لعدد الشرائح

- من المفضل ألا يحتوي العرض على أكثر من 10 شرائح العرض الواحد.
- من المفضل ألا يستمر العرض أكثر من 20 دقيقة
- من المفضل كتابة الشرائح بخط 30 حتى تكون جذابة



قم بسرد القصص والتجارب الشخصية

- يتفاعل الأفراد مع القصص والتجارب الشخصية
- تساعدنا القصص على تذكر الأشياء والمعلومات الهامة، كما تساعدنا على التعلم بوجه عام
- إذا امكنك استخدام القصص خلال العرض سيساعد ذلك الجمهور على تذكر المعلومات الرئيسية في العرض
- يمكن أن تبدأ العرض بسرد قصة أو تجربة شخصية



إستخدام صوتك بشكل فعال

- الكلمة المسموعة ليست فعالة في التعلم ولذلك نقوم باستخدام أدوات مساعدة مثل العرض والصور لجذب انتباه الجمهور ومساعدتهم على استخدام عدد من حواسهم في فهم المعلومات والتفاعل معها، لذلك من المهم استخدام الصوت بشكل فعال.
- تغيير سرعة الحديث ومستوى الصوت وآليات أخرى يساعد الجمهور على التفاعل مع العرض.



استخدام لغة الجسد بشكل صحيح

- تشير الأبحاث أن غالبية التواصل تتم من خلال التواصل غير المنطوق non-verbal communication
- ولذلك فإلى جانب استخدام صوتك بشكل فعال من المهم أيضا أن تشير لغة الجسد إلى اهتمامك بموضوع العرض
- حاول الامتناع عن وضع يديك خلف ظهرك أو التحرك بشكل نمطي، ويجب النظر إلى الجمهور
- إجعل لغة الجسد طبيعية وقم بالتحرك بين الجمهور إذا امكن



استرخ – تنفس – استمتع

- إذا كان عندك رهاب المسرح أو العرض فمن الصعب عليك أن تقدم عرض جذاب وقوي.
- ولذلك من المهم أن تركز على عملية التنفس حتى تتمكن من الإسترخاء والاستمتاع بالعرض.

