

PRESENTATION AND WRITING SKILLS

MGM223

Lecture 03

Effective Delivery and Verbal Communication Skills

مهارات الإلقاء والتواصل الشفهي الفعال

Prepared by
Dr. Nagwan Al-Qershi

Lecture
03

Learning Objectives
أهداف التعلم

☐ Understanding the fundamentals of delivery and verbal communication skills

☐ فهم أساسيات مهارات الإلقاء والتواصل الشفهي

☐ Learning techniques to speak with confidence and clarity

☐ تعلم تقنيات التحدث بثقة ووضوح

☐ Enhancing the ability to influence the audience through effective communication

☐ تعزيز القدرة على التأثير في الجمهور من خلال التواصل الفعال

Lecture
03

Effective Delivery Skills

مهارات الإلقاء الفعال



Lecture

03

The Importance of Delivery Skills

أهمية مهارات الإلقاء

- ❑ الإلقاء الجيد يزيد من تأثير الرسالة
message
- ❑ يجعل الجمهور يتفاعل بشكل أفضل مع
المحتوى
- ❑ يعزز من مصداقية المتحدث ويظهر
احترافيته
- ❑ It boosts the speaker's credibility and
showcases professionalism
- ❑ It makes the audience engage better with
the content
- ❑ Good delivery enhances the impact of the
message

Lecture

03

Components of Effective Delivery Skills

مكونات مهارات الإلقاء الفعّال

- ❑ Voice: Controlling tone, speed, and pitch ❑ الصوت: التحكم في نبرة الصوت، السرعة، والحدة
- ❑ Body Language: Gestures, movements, and eye contact ❑ لغة الجسد: الإيماءات، الحركات والتواصل البصري
- ❑ Audience Interaction: Responding to questions and feedback ❑ التفاعل مع الجمهور: الاستجابة للأسئلة والملاحظات

Lecture

03

The Impact of Delivery on the Audience

تأثير الإلقاء على الجمهور

❑ Good delivery creates a strong
impression on the audience

❑ الإلقاء الجيد يخلق انطباعًا قويًا لدى
الجمهور

❑ Contributes to leaving a clear and
impactful message

❑ يساهم في ترك رسالة واضحة
ومؤثرة

Lecture

03

Good Practices for Delivery

ممارسات جيدة للإلقاء

❑ Speaking slowly and clearly

❑ التحدث ببطء ووضوح

❑ Maintaining continuous
interaction with the audience

❑ الحفاظ على التفاعل المستمر مع
الجمهور

❑ Preparation and practice

❑ التحضير والممارسة

Lecture

03

Improving Delivery through Practice

تحسين الإلقاء من خلال التدريب

- ❑ Continuous practice helps improve delivery skills
- ❑ Recording and evaluating personal presentations to enhance performance

❑ الممارسة المستمرة تساعد على

تحسين مهارات الإلقاء

❑ تسجيل وتقييم العروض الشخصية

لتحسين الأداء

Lecture

03

Enhancing Effectiveness Using Various Techniques

تعزيز الفعالية باستخدام تقنيات متنوعة

❑ Varying techniques to attract
attention and enhance understanding

❑ تنويع الأساليب لجذب الانتباه
وتعزيز الفهم

❑ Using interactive and engaging
methods

❑ استخدام أساليب تفاعلية وجذابة

Lecture

03

Importance of Feedback and Critique

أهمية التغذية الراجعة والنقد

❑ Using audience feedback to
improve future presentations

❑ استخدام تعليقات الجمهور لتحسين
العروض المستقبلية

❑ Feedback increases opportunities
for continuous improvement

❑ التغذية الراجعة تزيد من فرص
التحسن المستمر

Lecture

03

Avoiding Common Mistakes

تجنب الأخطاء الشائعة

❑ Avoid rushing or over-explaining تجنب التسرع أو الإفراط في الشرح

❑ Don't neglect eye contact or body language عدم إهمال التواصل البصري أو لغة الجسد

language

الجسد

Lecture
03

Effective Verbal Communication Skills

مهارات التواصل الشفهي الفعال



Lecture

03

Techniques for Controlling Your Voice

تقنيات التحكم في الصوت

- ❑ Tone Variation: Using different tones for different situations

❑ تنويع النبرة: استخدام نبرة مختلفة للمواقف المختلفة
- ❑ Controlling Speed: Speaking at a moderate pace to avoid monotony

❑ التحكم في السرعة: التحدث بسرعة معتدلة لتجنب الملل أو الرتابة
- ❑ Pausing: Using pauses to emphasize important points

❑ التوقف المؤقت: استخدام التوقيفات للتأكيد على النقاط المهمة

Lecture

03

The Importance of Body Language

أهمية لغة الجسد

- ❑ Body language complements your speech and reinforces your message لغة الجسد تكمل كلامك وتعزز من الرسالة
- ❑ Positive movement makes the speaker more convincing الحركة الإيجابية تجعل المتحدث أكثر إقناعاً
- ❑ Eye contact creates a connection with the audience التواصل البصري يخلق اتصالاً مع الجمهور

Lecture

03

Techniques for Eye Contact

تقنيات التواصل البصري

- ❑ Maintaining eye contact with the audience to show confidence
 - ❑ Distributing eye contact across the audience, not focusing on one person
 - ❑ Avoid looking down or at the screen constantly
- ❑ الحفاظ على التواصل البصري مع الجمهور لإظهار الثقة
 - ❑ توزيع التواصل البصري على الجمهور، وعدم التركيز على شخص واحد
 - ❑ تجنب النظر إلى الأسفل أو على الشاشة باستمرار

Lecture

03

Facial Expressions

تعبير الوجه

- ❑ Facial expressions should match the message being delivered
 - ❑ A smile can create a friendly and comfortable atmosphere
 - ❑ Sad or serious expressions can support emotional points
- ❑ تعبيرات الوجه يجب أن تتناسب مع الرسالة التي تُقدّم
 - ❑ الابتسامة يمكن أن تخلق جوًّا من الود والراحة
 - ❑ تعبيرات الحزن أو الجدية يمكن أن تدعم النقاط العاطفية

Lecture

03

Appropriate Gestures

الإيماءات المناسبة

❑ Using gestures to clarify and emphasize points

❑ Avoid exaggerated gestures that might distract the audience

❑ Ensure gestures are aligned with the message

❑ استخدام الإيماءات لتوضيح النقاط والتأكيد عليها

❑ تجنب الإيماءات المبالغ فيها التي قد تشتت انتباه الجمهور

❑ التأكد من أن الإيماءات تتوافق مع الرسالة

Lecture

03

The Importance of Hand Gestures

أهمية إيماءات اليد

❑ Using hands to highlight main points

❑ استخدام اليدين لتسليط الضوء على النقاط الرئيسية

❑ Avoid gestures that may distract the audience

❑ تجنب الإيماءات التي قد تشتت انتباه الجمهور

Lecture

03

Techniques for Speaking with Confidence

تقنيات التحدث بثقة

- ☐ Speaking in a loud and clear voice
 ☐ التحدث بصوت مرتفع وواضح
- ☐ Using a strong tone to show confidence
 ☐ استخدام نبرة قوية لإظهار الثقة
- ☐ Techniques to reduce hesitation, such as "Um..." or "So..."
 ☐ تقنيات تقليل التردد مثل "أمم..." أو "لذا..."

Lecture

03

The Importance of Rhythm in the Presentation

أهمية الإيقاع في العرض التقديمي

- ❑ Changing the rhythm makes the presentation more dynamic and engaging
- ❑ يؤدي تغيير الإيقاع إلى جعل العرض أكثر ديناميكية وجاذبية
- ❑ Using pauses and speed to highlight ideas
- ❑ استخدام التوقيفات والسرعة لتسليط الضوء على الأفكار

Lecture

03

Using Personal Examples

استخدام الأمثلة الشخصية

- ❑ Using personal experiences to strengthen the presentation
- ❑ Personal examples make the speaker more credible and powerful

- ❑ استخدام تجارب شخصية لتقوية العرض التقديمي.
- ❑ الأمثلة الشخصية تجعل المتحدث أكثر مصداقية وقوة

Lecture

03

Active Listening

الاستماع النشط أو الفعّال

❑ Good listening contributes to building interaction with the audience

❑ Responding to questions accurately and interactively

❑ الاستماع الجيد يساهم في بناء التفاعل مع الجمهور

❑ الرد على الأسئلة بدقة وتفاعلية

Lecture

03

Indirect Audience Interaction

التفاعل مع الجمهور بطريقة غير مباشرة

❑ Use indirect questions or comments to prompt audience thinking

❑ Direct ideas without direct questioning

❑ استخدم الأسئلة أو التعليقات غير

المباشرة لتحفيز تفكير الجمهور

❑ توجيه الأفكار دون استجواب مباشر

Lecture

03

How to Handle Silence

كيفية التعامل مع الصمت

- ❑ Silence can be a powerful tool to emphasize points

❑ الصمت يمكن أن يكون أداة قوية لتأكيد النقاط
- ❑ Using it at the right moments to capture attention

❑ استخدامه في اللحظات المناسبة لجذب الانتباه

Lecture

03

Importance of Encouragement and Motivation

أهمية التشجيع والتحفيز

❑ Boosting audience morale with positivity

❑ تعزيز الروح المعنوية لدى

الجمهور من خلال الإيجابية

❑ Encouraging constructive interaction

❑ تشجيع التفاعل البناء

Lecture
03

Interacting with the audience and dealing with presentation challenges



التفاعل مع الجمهور والتعامل مع تحديات العرض



Lecture

03

Preparing the Presentation

إعداد العرض التقديمي

❑ Good preparation helps in
delivering a better presentation

❑ Organizing ideas and practicing
delivery

❑ التحضير الجيد يساعد على تقديم

العرض بشكل أفضل

❑ تنظيم الأفكار والتدريب على الإلقاء

Lecture

03

The Importance of Preparation

أهمية التحضير المسبق

- ❑ Good preparation helps reduce mistakes and anxiety

❑ التحضير الجيد يساعد على تقليل الأخطاء والقلق
- ❑ Writing an outline and identifying key points

❑ كتابة مخطط للعرض وتحديد النقاط الرئيسية
- ❑ Reviewing content and order for smoothnes

❑ مراجعة المحتوى والترتيب لضمان السلاسة

Lecture

03

Engaging with the Audience

التفاعل مع الجمهور

- ☐ Asking questions to encourage interaction

☐ طرح الأسئلة لتشجيع التفاعل
- ☐ Using audience feedback and comments to guide the presentation

☐ استخدام التعليقات والملاحظات من الجمهور لتوجيه العرض التقديمي
- ☐ Making the audience a part of the presentation increases focus

☐ جعل الجمهور جزءًا من العرض يزيد من تركيزهم

Lecture

03

Controlling Nervousness

التحكم في التوتر

- ❑ Deep breathing techniques for relaxation
- ❑ Good preparation reduces anxiety
- ❑ Visualizing success helps build confidence
- ❑ تقنيات التنفس العميق للاسترخاء
- ❑ التحضير الجيد يقلل من القلق
- ❑ تصور النجاح يساعد في بناء الثقة

Lecture

03

Handling Difficult Questions

التعامل مع الأسئلة الصعبة

❑ Stay calm when answering questions

❑ البقاء هادئاً أثناء الإجابة على الأسئلة

❑ Use techniques like rephrasing the question or asking for clarification

❑ استخدام تقنيات مثل إعادة صياغة السؤال أو طلب التوضيح

Lecture

03

Avoiding Distractions

تجنب التشويش

❑ Controlling sound and lighting to
avoid distractions

❑ التحكم في الصوت والإضاءة

لتجنب التشويش

❑ Ensuring presentation materials
function correctly

❑ التأكد من أن المواد التقديمية تعمل

بشكل صحيح

Lecture

03

Using Presentation Technology

استخدام تكنولوجيا العرض

- ❑ Utilizing presentation tools like PowerPoint or other tools
- ❑ Ensuring technology does not become an obstacle to communication

- ❑ الاستفادة من العروض التقديمية مثل PowerPoint أو أدوات أخرى
- ❑ التأكد من أن التكنولوجيا لا تصبح عائقاً في التواصل

Dealing with Emotions During the Presentation

التعامل مع المشاعر أثناء العرض التقديمي

- ☐ Using pauses for relaxation and controlling emotions
 ☐ استخدام فترات التوقف للاسترخاء والتحكم في المشاعر
- ☐ Acknowledging personal emotions enhances the speaker's credibility
 ☐ الاعتراف بالمشاعر الشخصية يعزز من مصداقية المتحدث

Lecture

03

The Importance of Short Breaks

أهمية فترات الراحة القصيرة

- ❑ Using short breaks to refresh the audience's attention
 - ❑ Re-focusing the audience after a period of speaking
- استخدام فترات راحة قصيرة لتنشيط انتباه الجمهور
- إعادة تركيز الجمهور بعد فترة من التحدث

Lecture

03

Techniques to Focus on Main Points

تقنيات للتركيز على النقاط الرئيسية

- ❑ استخدام التكرار والتركيز على النقاط الرئيسية
key points
- ❑ استخدام الأدوات المرئية لدعم النقاط الرئيسية
points

Lecture

03

Improvising During the Presentation

الارتجال أثناء العرض

- ❑ الارتجال يعد مهارة مهمة في إلقاء العرض
in delivery
- ❑ Improvisation should relate to the main points
ينبغي أن يكون الارتجال مرتبطاً بالنقاط الأساسية

Lecture

03

Different Presentation Scenarios

سيناريوهات العرض المختلفة

❑ Delivering in front of a small or large audience requires different techniques

❑ Personal impact in communication is important in various scenarios

❑ الإلقاء أمام جمهور صغير أو كبير يتطلب تقنيات مختلفة

❑ التأثير الشخصي في التواصل مهم في السيناريوهات المختلفة

Lecture

03

Recognizing Audience Feedback

التعرف على ردود فعل الجمهور

- ❑ Paying attention to audience facial expressions and movements

❑ الانتباه لتعبيرات وجه الجمهور وحركاتهم
- ❑ Adjusting the delivery style based on immediate feedback

❑ تعديل أسلوب الإلقاء بناءً على ردود الفعل الفورية

Lecture

03

Additional Tips

نصائح إضافية

❑ Mental preparation before the presentation

❑ التحضير الذهني قبل العرض

التقديمي

❑ Trying new techniques to engage with the audience

❑ تجربة تقنيات جديدة للتفاعل مع

الجمهور

Lecture

03

Questions and Discussion

الأسئلة والمناقشة

- ❑ Opening the floor for questions and discussion
- ❑ فتاح المجال للأسئلة والمناقشة
- ❑ Inviting audience interaction
- ❑ دعوة الجمهور للتفاعل

Lecture
03

Lecture Summary

ملخص المحاضرة

❑ Verbal communication and effective delivery are essential for a successful presentation.

❑ التواصل اللفظي والإلقاء الفعال ضروريان لتقديم عرض ناجح.

❑ Continuous practice is required to improve performance.

❑ يتطلب الأمر ممارسة مستمرة لتحسين الأداء.





Thank You