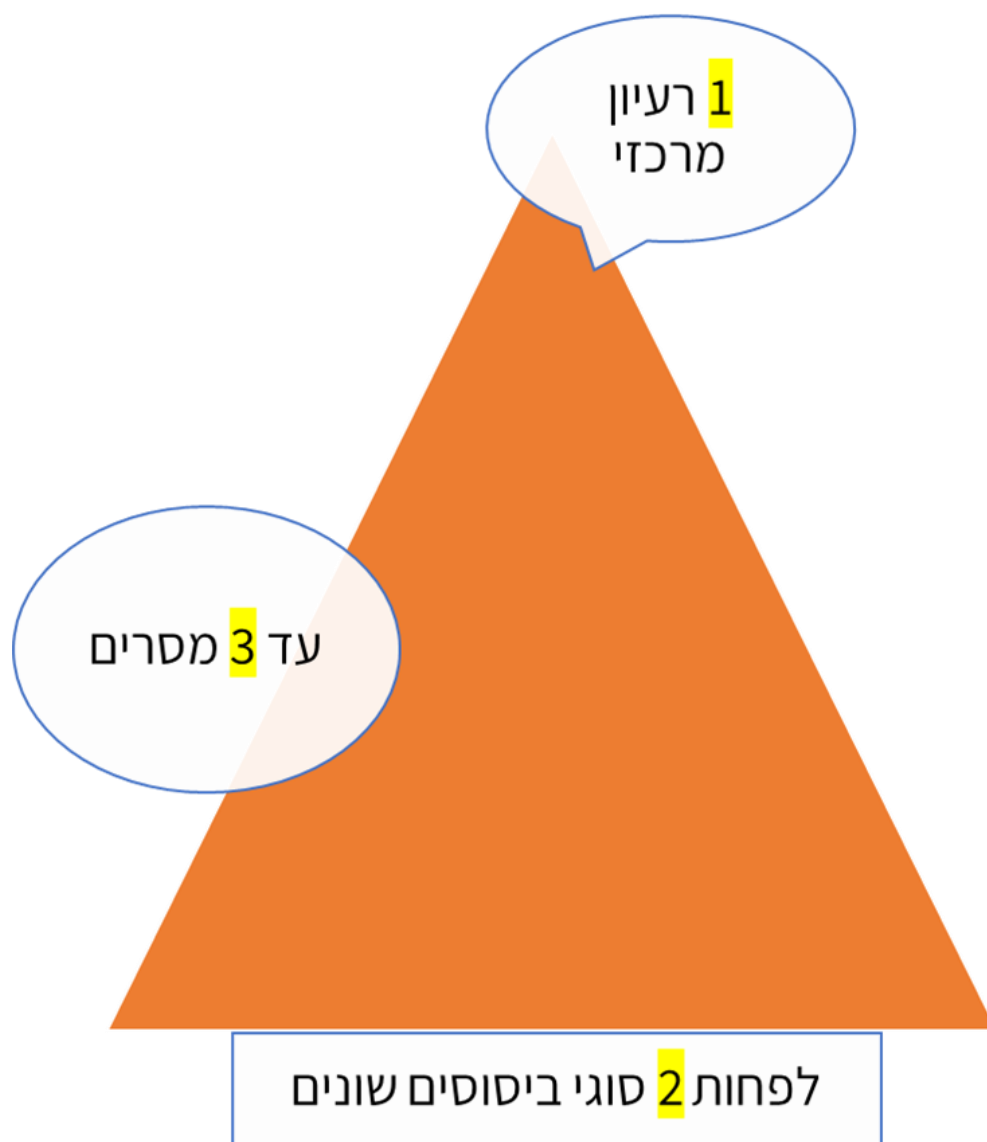


מודל 1,2,3 להעברת מסר יעילה





1 רעיון מרכזי

1. מה הרעיון הכי מרכזי שלך בעבור המשתתפים? מה התרכיז של המסרים? מה הכי חשוב לך שהם יזכרו ויקחו איתם הלאה?
לדוגמא: "בעידן שלנו, כדי להעביר מסרים בצורה יעילה - עליך להיות פעם אחת ממוקד בתוכן, ופעם שניה מעניין, יצירתי, חדש באופן"

לפחות 2 ביסוסים

2. **בחרי לפחות שני סוגים של ביסוסים לרעיון המרכזי שלך.**
ביסוס רשמי - נתונים, מחקרים
ביסוס אישי/רגשי - סיפור, מקרה בוחן
ביסוס יצירתי/פיקנטי - בדיחה, ציטוט, סרטון חזק, תמונה
**לדוגמא - ביסוסים למסר שאומר שהבלתי מילולי שלנו מכריע:
ביסוס רשמי - מחקר ---**
במחקריו של פרופסור ברט וויסל וד"ר מרחביאן חוקרים בתחום מדעי ההתנהגות, נמצא שבתהליך התקשורת הבין אישית שלנו, רוב המסר מועבר בתקשורת לא-מילולית, שמהווה (93%) מהמסר עצמו!
שפת גוף + 38% טון דיבור + 7% תוכן = 100% מהמסר 55%
ביסוס פיקנטי - ציטוט
"אנשים לא יזכרו מה אמרת להם, אך הם לעולם לא ישכחו איך גרמת להם להרגיש" (מיה אנג'לו)



כעת, עליך לבסס את המסר שלך:

ביסוס 1 -

ביסוס 2 -

מקסימום 3 מסרים (כולל המרכזי+הנעה לפעולה)

לדוגמא:

מסר 1 - הרעיון המרכזי -

בעידן שלנו, כדי להעביר מסרים בצורה יעילה - עליך להיות פעם אחת ממוקד בתוכן, ופעם שניה מעניין, יצירתי, חדש באופן",

מסר 2 -

הדרך והאופן בה אנחנו מעבירים מסר מכריעה ולכן חשוב שנשקיע תכנון חכם בכל הבלתי מילולי - בשפת גוף, פחד קהל, רטוריקה, מזניקי קשב ועוד.

מסר 3 - מסר שיש בו הנעה לפעולה -

"אם יש משהו אחד שהייתי רוצה שתעשו אחרי הדרכה היום - השקיעו במיקוד תוכן ובהגשה מרתקת כדי להפוך את המסרים שלכם לזכירים ואפקטיביים"

עכשיו אתם:

1. הרעיון המרכזי:

2. מסר נוסף:

3. מסר שמניע

לפעולה:
