

لن تحتاج كلماتٍ حين تفهم لغة العيون





**التصميم البصري: عين طفل تدمع بجوار
قطرة ماء متحوّلة من عملة معدنية**

**الرسالة: "أحياناً تكون الصورة صرخة...
لا تحتاج ترجمة"**

سرّ الصورة التي لا تُنسى

لماذا هذه الصورة مؤثرة؟

المشهد: يد تمسك عملة → تذوب في الماء لتصبح دمعة.



التفاصيل:

- عين الطفل تُتابع العملة/الدمعة (تماسك بصري).
- الظل يُشكل خريطة أفريقيا (رمزية غير مباشرة).
- السُّرّ: "العقل يرفض المنطق حينما تقترحه الصورة من باب القلب!".



كيف تخترق "منطقة القرار" في الدماغ؟

🧠 الاقترصاد السلوكي في طورة واحدة:

تحيز الألم: ربط فقدان العملة (ألم مالي صغير) بإنقاذ حياة (ألم وجودي كبير)



مفارقة الإدراك: "عملة = شيء تافه" vs "قطرة ماء = شيء ثمين"



تأثير العتبة المنخفضة: "لا يُمكنك رفض إنقاذ طفل... بسعر علبة عصير!"





ماذا يقول العلم؟

حقائق مُذهلة:

الصور العاطفية تزيد الاستجابة أكثر من النصوص.



قرارات التبرع تُتخذ خلال 3 ثوانٍ من رؤية الصورة.



السبب: اللوزة الدماغية (مركز العاطفة)
تُعالج الصور أسرع من الكلمات بـ 100
ملي ثانية

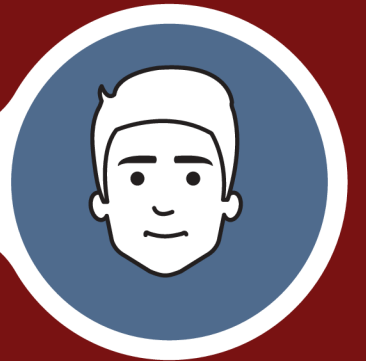


قواعد لصنع "قنبلة عاطفية"

كيف تُقلد هذا التأثير؟



التماهي الإنساني: اجعل العنصر البشري
(وجه, يد, عين) مركز الصورة



المفارقة البصرية: اربط شيئاً مألوفاً (العملة)
بحدث غير متوقع (التحول إلى ماء)



الإيحاء لا التصريح: دع المشاهد "يكتشف"
الرسالة بنفسه (مثل ظل خريطة أفريقيا)



لماذا تفشل معظم صور التبرعات؟

مقارنة هادئة:

صورة تقليدية: جدول إحصائي عن أزمة المياه.



صورة مُبتكرة: يد تمسك عملة تنقلب إلى كوب ماء بين يدي طفل



الدرس من الورشة: "البيانات تُخبر... لكن الصور تُجبر على الفعل!"





الوظيفة السرية مزيج الابتكار السلوكي ما ستكتشفه في الورشة:

علم الاقتصاد السلوكي: كيف تستغل
"تحيز الألم/المتعة" في الصور (مثل ربط
التبرع بتخفيف معاناة مرئية)



فن السرد البصري: تحويل "قصة المتلقي"
إلى صورة تُثير غريزة الحماية (مثل: طفل
يشرب لأول مرة بعد تبرعك)



إستراتيجية التحفيز: استخدام "التأثير
البصري المتسلسل" (GIF يُظهر تحوّل
التبرع إلى أثر ملموس)





دعوة أخيرة

هذه الصورة أغرقت عينيك...
فهل أنت مستعد لتصنع فيضاً من
المشاعر؟



في الورشة، ستتعلم كيف تصنع صوراً تُجعل
الآخرين يتحركون!



خلفية: زر أحمر مكتوب عليه "ابدأ رحلتك
في تغيير السلوك اليوم





المدرّب: أحمد بوهزاع

خبير استراتيجيات العطاء الفعّالة،

• خبير معتمد في الابتكار ومستشار في الاقصاد

السلوكي (4000+ متدرّب).

• حملات حققت زيادة كبيرة في التبرعات لمؤسسات

خيرية وحكومية.

• منهجه: مزيج بين العلم + الواقع الميداني

كيف تسجل؟

راسلنا الآن على

sumaya@inovent.events



+973 3892 0002

+973 3567 4436



+966 5341 47675

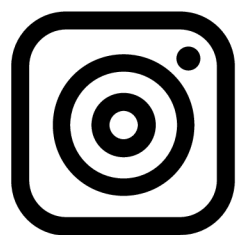


الخيرُ لا ينتهي... لكنَّ طرقَ عرضه قديمة

هذه الورشة ليست لك إذا كنت تريد

الاستمرار في الأساليب التقليدية

تابعنا على:



@ambuhaza



Ahmed Buhazza



المقاعد محدودة... الأماكن تُختطف

بسرعة