



динамика الاتصال الفعال



## ديناميكيّة الاتصال الفعال

### مقدمة عن البرنامج التدريبي:

تعد لغة الجسد وسيلة اتصال مهمة بالآخرين نستخدمها جمِيعاً بشكل يومي، لذلك فإن التدريب على كيفية فهم لغة الجسد واستخدامها بطريقة فعالة قد يحسن من علاقتنا بالآخرين بدرجة كبيرة في محيط أسرتك أو زملاءك أو ما شابه، كما يساعدك على التعامل مع المواقف المختلفة التي تتعرض لها في عملك. سوف سيساعدك هذا البرنامج على تعلم فن وأسرار لغة الجسد بسهولة وإنقانها بكل مهارة .

### أهداف البرنامج التدريبي:

#### في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تقديم مجموعة من المفاهيم التي تساعِد الشخص في تقمص أوضاع معينة ليُعبر بها عن شخصيته وحالته النفسيَّة، وفي نفس الوقت معرفة أحوال وظروف الطرف الآخر.
- تلمس الصدق أو الكذب في أقوال الطرف الآخر من خلال الحركات التي تصدر عن أجزاء جسده.
- توضيح أشكال الابتسامات الصادقة والابتسمات الصفراء حتى يكون الشخص على علمٍ تامٍ بنفسية الطرف الآخر.
- تعلم كيفية التعامل مع الشخصيات صعبة المراس.
- إنقاد المواقف عندما يفقد الطرف الآخر الاهتمام بما يقول فضلاً عن ملاحظة العلامات الدالة على رغبة الطرف الآخر في شراء ما نعرضه.
- التعرف على رأي أحد الأشخاص أو مبالغته فيما يقول والتعامل مع التغيرات التي تحدث في لحظة أثناء المفاوضات.

### الفئة المستهدفة:

- جميع الموظفين في منظمات الأعمال المختلفة.

### محاور البرنامج التدريبي:

#### الوحدة الأولى:

##### مهارات الاتصال الطريق للقوة الذاتية:

- ماهية وأهمية الاتصال.
- الاتصال في العلاقات الإنسانية.
- الممنوعات العشرون في اتصالاتك مع الآخرين
- لغة الجسد أحد الأركان الأساسية للاتصالات الناجحة.

#### الوحدة الثانية:

##### ماهية وأسسات لغة الجسد:

- أهمية لغة الجسد.
- لغة الجسد واستخدامها العامة.
- الأخطاء.
- الحدود الفاصلة عند الوقوف.
- لغة الجسد في حركات مجتمعية.
- التأكد من دلائل لغة الجسد.



- من يتمتع بالقدرة الأكبر على فهم لغة الجسد ... الرجل أم المرأة.

### **الوحدة الثالثة:**

#### **اعرف ما تفكر فيه:**

- لماذا تعد قراءة الآخرين أمراً بالغ الأهمية.
- ماهي الأربع ثغرات لمعرفة واكتشاف الآخرين.
- ماهي الصفات العشر لقارئ الأشخاص الماهر.
- ماهي السمات الأربع عشر للشخصية.

### **الوحدة الرابعة:**

#### **طاقتكم مفتاح التحكم بلغة جسدهم وفهم الآخرين:**

- ماهي أنواع الطاقة وكيف تزيد منها؟
- اكتساب ثقة الآخرين.
- المصادفة
- مواضع الجلوس عند البيع.
- التعامل مع مجموعة صغيرة من العملاء.

### **الوحدة الخامسة:**

#### **طرق إلقاء المحاضرات:**

- كيف تؤثر وتتأثر عن طريق الوجه والجسد.
- المقدمة - نغمة الصوت.
- الجمهور.
- كيف أتصرف إذا تعرضت لمقاطعة؟

### **الوحدة السادسة:**

#### **التفاوض:**

- أساسيات التفاوض.
- أزمة في التفاوض.
- مفاوضات جماعية.
- وجهك دليل شخصيتك؟
- العين الناطقة.
- أنواع الأذن، الخد، الذقن، الرقبة دلالتها.
- كيف استخدم لغة الجسد لإنجاح تفاوض تجاري.

### **الوحدة السابعة:**

#### **لغة الجسد في مجال العمل:**

- كيف أتفادى كشف ابتسامتي المزيفة.
- هل طريقة دخول الاجتماع تؤثر على سير الاجتماع.
- كيف تكون المصادفة الإيجابية.
- العادات السيئة التي يجب تجنبها في الاجتماع.
- ماذا يعني هرش أو فرك مؤخرة الرأس.
- العين «أنتم»



## الوحدة الثامنة:

### لغة الجسد وال العلاقات المصاحبة P.R:

- ما هي حركات الجسد وما هي الأجزاء التي تعبّر عنها.
- هل هناك ما يسمى بدراسة المسافات.
- هل تستطيع كشف شخصية الآخرين من خلال مظهرهم.
- هل طريقة الوقوف والجلوس لها تأثير على الآخرين.
- كيف يكون الاتصال الفعال والتواصل بين الناس؟
- كيف أطبق عملياً الأجزاء الخمسة للتجهيز.
- ما هي أنواع العلاقات.

## الوحدة التاسعة:

### لغة الجسد خارج محيط العمل:

- الشك وعدم التصديق.
- قواعد الأنبيكيت الدولية.
- لغة الأصابع حول العالم

## الوحدة العاشرة:

### لغة الجسد الإيجابية:

- لغة الجسد السلبية.
- مختبر عملي في لغة الجسد داخل بيئه العمل.