



دورة:
سيكولوجية الإتصال الفعال

10 - 14 نوفمبر 2025
فيينا (النمسا)

سيكولوجية الإتصال الفعال

رمز الدورة: PS113 تاريخ الإنعقاد: 10 - 14 نوفمبر 2025 دولة الإنعقاد: فيينا (النمسا) - رسوم الإشتراك: Euro 5750

مقدمة

تعد سيكولوجية الاتصال الفعال أحد المهارات الأساسية التي يجب على الأفراد تطويرها في العمل والحياة الشخصية. فهي تساعد على تحسين جودة التواصل وتعزيز الثقة بين الناس، بالإضافة إلى زيادة فعالية العمل وتحسين العلاقات بين الزملاء. تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تزويد المشاركين بمفاهيم وأدوات سيكولوجية الاتصال الفعال وتمكينهم من استخدامها بشكل فعال في الحياة اليومية وفي العمل.

أهداف البرنامج :

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- تقديم مجموعة من المفاهيم التي تساعد الشخص في تقمص أوضاع معينة ليعبر بها عن شخصيته وحالته النفسية. وفي نفس الوقت معرفة أحوال وظروف الطرف الآخر.
- معرفة كيفية إظهار الشخص لتعبيرات معينة بأجزاء من جسده لكي يعطي إنطباعاً عن نفسه لدى الآخرين وبخاصة إذا كان هذا الشخص في مواجهة صعبة يمكن للعبارات أن تهرب من لسانه.
- تلمس الصدق أو الكذب في أقوال الطرف الآخر من خلال الحركات التي تصدر عن أجزاء جسده.
- معرفة كيفية التعامل مع الشخصيات صعبة المراس.
- انقاذ المواقف عندما يفقد الطرف الآخر الاهتمام بما تقول فضلاً عن ملاحظة العلامات الدالة على رغبة الطرف الآخر في شراء ما تعرضه.
- التعرف على رأى أحد الأشخاص أو مبالغته فيما يقول والتعامل مع التغيرات التي تحدث في لحظة أثناء المفاوضات.
- معرفة كيفية فهم لغة الجسد الخاصة بالرجال والنساء.
- تقديم مجموعة من التدريبات المكثفة يمكن تجربتها لقراءة لغة الجسد واكتشاف الإشارات المختلفة.

الكفاءات:

بعد الانتهاء من هذه الدورة التدريبية، يتوقع أن يتمكن المشاركون من:

- فهم مفهوم سيكولوجية الاتصال الفعال وأهميتها في الحياة الشخصية والعملية.
- تطبيق المهارات اللازمة للتواصل الفعال مع الآخرين في مختلف المواقف والظروف.
- الاستماع الفعال وتقييم وتحليل الرسائل الغير مباشرة والمباشرة.
- التعرف على أساليب حل المشكلات والتعامل مع الصعوبات في التواصل

الجمهور المستهدف :

يتم توجيه هذه الدورة التدريبية إلى جمهور واسع من المهتمين بتطوير مهارات التواصل الفعال، ومن الممكن أن يشمل الجمهور المستهدف:

- القيادات الإدارية والمشرفين في المؤسسات العامة والخاصة.
- الموظفين في مختلف المجالات والقطاعات الاقتصادية.
- طلاب الجامعات والمعاهد العليا.
- المهتمين بتطوير مهارات التواصل الشخصي والاجتماعي في حياتهم اليومية.

المحاور العامة للبرنامج :

اليوم الأول :

- 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.

- ماهية وأساسيات لغة الجسد

- أهمية لغة الجسد
- لغة الجسد واستخداماتها العامة.
- الأخطاء.
- الحدود الفاصلة عند الوقوف.
- لغة الجسد في حركات مجتمعة
- التأكد من دلالات لغة الجسد.
- من يتمتع بالقدرة الأكبر على فهم لغة الجسد ... الرجل أم المرأة

اليوم الثاني :

- اعرف ما تفكر فيه

- لماذا تعد قراءة الآخرين أمرا بالغ الأهمية.
- ماهي الأربع ثغرات لمعرفة واكتشاف الآخرين.

- ماهي الصفات العشر لقارئ الأشخاص الماهر.
- ماهي السمات الأربع عشر للشخصية.

- طاقتك مفتاح التحكم بلغة جسدك وفهم الآخرين

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

اليوم الثالث :

- طرق إلقاء المحاضرات

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

- 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 تجارى.

اليوم الرابع :

- لغة الجسد في مجال العمل

- كيف أتفادى كشف ابتسامتي المزيفة.
- هل طريقة دخول الاجتماع تؤثر على سير الاجتماع.

- كيف تكون المصافحة الإيجابية.
- العادات السيئة التي يجب تجنبها في الاجتماع.
- ماذا يعني هرش أو فرك مؤخرة الرأس.
- العين «تنم»
- ماذا يجب أن افعل ولا أفعل للهاتف؟ Eye Contact
- هل إشارات الجسد وسيلة للنجاح في مقابلة شخصية؟
- ما الحركات أو الإشارات الضارة في المقابلة الشخصية؟

- لغة الجسد خارج محيط العمل

- الشك وعدم التصديق.
- قواعد الأتيكيت الدولية.
- لغة الأصابع حول العالم
- لغة الجسد الإيجابية.
- لغة الجسد السلبية.
- مختبر عملي في لغة الجسد داخل بيئة العمل.

اليوم الخامس :

- لغة الجسد والعلاقات المصاحبة

- ما هي حركات الجسد وما هي الأجزاء التي تعبر 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 للتحية.
- ما هي أنواع العلاقات.
- هل يحتاج الشخص لقدرات معينة لإقامة علاقة.
- ما هي الأشياء التي يمكن تجربتها للتدريب على قراءة لغة الجسد واكتشاف الإشارات المضللة.
- التعامل مع الشخصيات العصبية.