



مؤتمراً:

ديناميكية الاتصال الفعال وسيكولوجية لغة الجسد

12 - 16 مايو 2025

ليفربول

ديناميكية الاتصال الفعال وسيكولوجية لغة الجسد

رمز المؤتمر: CO12494 تاريخ الإنعقاد: 12 - 16 مايو 2025 دولة الإنعقاد: ليفربول - رسوم الإشتراك: Euro 6200

مقدمة

تعد لغة الجسد وسيلة اتصال مهمة بالآخرين نستخدمها جميعا بشكل يومي. لذلك فإن التدريب على كيفية فهم لغة الجسد واستخدامها بطريقة فعالة قد يحسن من علاقاتنا بالآخرين بدرجة كبيرة في محيط أسرتك أو زملاءك أو ما شابه. كما يساعدك على والتعامل مع المواقف المختلفة التي تتعرض لها في عملك. سوف تساعدك هذه الدورة التدريبية العملية على تعلم فن وأسرار لغة الجسد بسهولة وإتقانها بكل مهارة.

أهداف البرنامج :

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- تقديم مجموعة من المفاهيم التي تساعد الشخص في تقمص أوضاع معينة ليبر بها عن شخصيته وحالته النفسية. وفي نفس الوقت معرفة أحوال وظروف الطرف الآخر.
- كيفية إظهار الشخص لتعبيرات معينة بأجزاء من جسده لكي يعطي انطباعا 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.
- توضيح أشكال الابتسامات الصادقة والابتسامات الصفراء حتى يكون الشخص على علم تام بنفسية الطرف الآخر.
- كيفية التعامل مع الشخصيات صعبة المراس.
- انقاذ المواقف عندما يفقد الطرف الآخر الاهتمام بما تقول فضلا 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.
- كيفية فهم لغة الجسد الخاصة بالرجال والنساء.
- تقديم مجموعة من التدريبات المكثفة يمكن تجربتها لقراءة لغة الجسد واكتشاف الإشارات المختلفة.

الجمهور المستهدف:

- جميع الموظفين في منظمات الأعمال المختلفة.
- مدراء المكاتب كبار الشخصيات.
- مدراء المكاتب الإدارية الحديثة.
- كافة المتدربين والمتخرجين والراغبين في زيادة قدراتهم الإدارية.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة إلى هذه الدورة .

المحاور العامة للبرنامج :

اليوم الأول :

- مهارات الاتصال الطريق للقوة الذاتية

- ماهية وأهمية الاتصال.
- الاتصال في العلاقات الإنسانية.
- الممنوعات العشرون في اتصالك 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 أمراً 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 أفعل ولا أفعل للهاتف ؟ Contact Eye
- هل أشارات 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.