



دورة ديناميكية الاتصال الفعال وسيكولوجية لغة الجسد

ديناميكية الاتصال الفعال وسيكولوجية لغة الجسد لتعزيز التأثير الشخصي وبناء علاقات مهنية قوية وفعّالة.

فندق أوكورا أمستردام

2026-05-01

\$ 5950

الفندق :

تاريخ النهاية :

السعر :

أمستردام

2026-04-27

Week 1

المدينة :

تاريخ البداية :

الفترة :

فكرة الدورة التدريبية

تعد لغة الجسد وسيلة من وسائل الاتصال الفعال المهمة بالآخرين ونستخدمها جميعاً بشكل يومي. ولذلك فإن التدريب على كيفية فهم لغة الجسد واستخدامها بطريقة فعالة قد يحسن من علاقاتنا بالآخرين بدرجة كبيرة في محيط أسرتك أو زملائك 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 الدورة التدريبية

سيتمكن المشاركون في نهاية هذه الدورة من:

- تقديم مجموعة من المفاهيم التي تساعد الشخص في تقمص أوضاع معينة ليُعبر بها عن شخصيته وحالته النفسية. وفي نفس الوقت معرفة أحوال وظروف الطرف الآخر.
- كيفية إظهار الشخص لتعبيرات معينة بأجزاء من جسده لكي يعطي انطباعاً 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 المراسل.
- انقاذ المواقف عندما يفقد الطرف الآخر الاهتمام بما تقول فضلاً عن ملاحظة العلامات الدالة على رغبة الطرف الآخر في شراء ما عرضه.
- 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 تجريبها لقراءة لغة الجسد واكتشاف الإشارات المختلفة.

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- هذه الدورة متاحة لأي فرد يهتم بتطوير مهاراته في التواصل الفعّال واستخدام لغة الجسد بشكل صحيح.
- تستهدف هذه الدورة أيضاً أفراد الشركات والمؤسسات الذين يعملون في المجالات التجارية والمبيعات والموارد البشرية
- أي شخص يسعى لتحقيق التواصل الفعّال مع الآخرين.

منهجية الدورة

تعتمد منهجية هذا البرنامج على أسلوب تدريبي تفاعلي يجمع بين الشرح النظري والتطبيقات العملية لتعزيز مهارات الاتصال الفعال وفهم لغة الجسد. يشمل التدريب تحليل الإشارات الجسدية، قراءة سلوك الآخرين، واستخدام لغة الجسد في المفاوضات والعلاقات المهنية والشخصية. كما يتضمن تمارين عملية لتطبيق المهارات المكتسبة في بيئة العمل وخارجها، بما يمكّن المشاركين من تحسين التواصل، التأثير، وبناء علاقات ناجحة، وزيادة ثقتهم بأنفسهم وقدرتهم على التعامل مع مختلف الشخصيات والمواقف.

محاور الدورة

اليوم الأول: مهارات الاتصال الفعال (الطريق للقوة الذاتية)

- ماهية وأهمية الاتصال.
- الاتصال في العلاقات الإنسانية.
- الممنوعات العشر في اتصالاتك مع الآخرين.
- لغة الجسد أحد الأركان الأساسية للاتصالات الناجحة.
- ماهي 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.
- 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؟
- أساسيات التفاوض.
- أزمة في التفاوض.
- مفاوضات جماعية.
- وجهك دليل شخصيتك؟
- العين الناطقة
- أنواع الأذن، الذن، 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 لهاتفان ال)؟ Eye Contact
- هل إشارات الجسد وسيلة للنجاح في مقابلة شخصية؟
- ما الحركات أو الإشارات الضارة في المقابلة الشخصية؟
- 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 عمليا 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.

اليوم الخامس: لغة الجسد خارج محيط العمل

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

الشهادات المُعتمَدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هاي بوينت رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.