CONCEPT

لغة الجسد والتواصل غير اللفظي: قراءة الإشارات وبناء الحضور المهني

1 – 5 أغسطس 2027

الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية



لغة الجسد والتواصل غير اللفظي: قراءة الإشارات وبناء الحضور المهني

المرجع: 18818_688 **التاريخ:** 1 – 5 أغسطس 2027 **المكان:** الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية **الرسوم:** SAR 19500

مقدمة:

تتصدر لغة الجسد والتواصل غير اللفظي أحكام المديرين وفرق المبيعات ومسؤولي المقابلات اليومية المبنية على وضعية الجسد وتعابير الوجه والنظرات ونبرة الصوت، غير أن كثيرا من النصائح المتداولة في هذا المجال تقوم على خرافات الإشارة الواحدة وأبحاث يساء الاستشهاد بها. فتؤدي القراءة الخاطئة إلى قرارات توظيف وتفاوض وتعامل مع العملاء غير دقيقة، وتضعف العادات العصبية غير المضبوطة المصداقية. تقدم هذه الدورة من كور كونسبت منهجية مبنية على الأدلة لقراءة التواصل غير اللفظي في تجمعات من الإشارات، ومقارنتها بالسلوك المعتاد، وفحص تطابقها مع الرسالة المنطوقة، ولإظهار حضور هادئ وموثوق وجها لوجه وأمام الكاميرا. ويعد المشاركون ملف الحضور غير اللفظي بعد مراجعته بالفيديو، إلى جانب سجل ملاحظة منظم.

أهداف الدورة:

- تحديد قنوات التواصل غير اللفظي الرئيسية من وضعية وإيماءات وتعابير وجه ونظر وصوت ومسافة ولمس ومظهر، والأدلة العلمية التي تستند إليها
- تفسير لغة الجسد بتحديد السلوك المعتاد أولا ثم تأكيد تجمعات الإشارات وفحص التطابق بين الكلمات والصوت والوجه
- تكوين انطباع أول موثوق وحضور ثابت من خلال ضبط الوضعية والإيماءات والتواصل البصري والصوت
- بناء الألفة مع العملاء والمرشحين والزملاء بالمحاكاة ومواكبة الإيقاع وتكييف المسافة وأعراف التحية
- قراءة الإشارات غير اللفظية وإدارتها في الاجتماعات والمفاوضات والمقابلات ومكالمات الفيديو، بما في ذلك العادات العصبية الشخصية
- إعداد ملف الحضور غير اللفظي بعد مراجعته بالفيديو وسجل ملاحظة منظم للممارسة المستمرة

الفئة المستهدفة:

- المديرون الذين يديرون الاجتماعات ويبلغون الرسائل الصعبة ويقيمون ردود فعل فرقهم وجها لوجه
- محترفو المبيعات وتطوير الأعمال الذين يفتحون العلاقات مع العملاء ويقرؤون إشارات الشراء أو الممانعة
- مديرو الخدمة والتعامل المباشر مع العملاء الذين يتولون الحالات المصعدة ومحادثات كبار العملاء
- مديرو الموارد البشرية والتوظيف الذين يجرون مقابلات الاختيار ويقيمون سلوك المرشحين
- قادة التفاوض ومديرو الحسابات الذين يمثلون المنظمة في النقاشات التجارية

محاور الدورة:

اليوم 1: قنوات التواصل غير اللفظي بين الأدلة والخرافات

- خريطة حركات الجسد: الوضعية والإيماءات وتعابير الوجه وحركة الرأس
- التواصل البصري وملامح الصوت: أنماط النظر والطبقة والسرعة والعلو والوقفات
- نطاقات المسافة الشخصية واللمس وقائمة إشارات المظهر
- مراجعة أدلة سوء فهم قاعدة Mehrabian وخرافات كشف الكذب من الجسد
- تسجيل ذاتي مرجعي: لقطة فيديو قصيرة للحضور الشخصي

اليوم 2: نماذج القراءة: السلوك المعتاد وتجمعات الإشارات والتطابق

- طريقة الانحراف عن السلوك المعتاد لقراءة شخص بعينه
- شبكة تجمع الإشارات: تأكيد ثلاث إشارات قبل التفسير
- فحص تطابق الكلمة والصوت والوجه في الرسائل المتضاربة
- الانفعالات الوجهية العامة وحدود التعرف على التعابير الدقيقة
- دليل إشارات الارتياح والانزعاج والانخراط والانسحاب

اليوم 3: الانطباع الأول والحضور وبناء الألفة

- عوامل الانطباع الأول السريع: إشارات الدفء والكفاءة
- روتين الوضعية المنفتحة والوقفة المتزنة والإيماءات الهادفة
- بناء الألفة بالمحاكاة ومواكبة الإيقاع ثم القيادة
- الفروق الثقافية في التحية والنظر واللمس والمسافة الشخصية
- تمرين الحضور الصوتي: دعم التنفس ومدى الطبقة والوقفات المقصودة

اليوم 4: الاجتماعات والمفاوضات والمقابلات والحضور أمام الكاميرا

- قراءة قاعة الاجتماع: إشارات تبادل الدور والموافقة والاعتراض
- إشارات طاولة التفاوض: الاهتمام والمقاومة والاستعداد للتنازل
- بروتوكول ملاحظة المقابلة: توتر المرشح مقابل إشارات التهرب
- إعداد مكالمة الفيديو: الإطار وخط النظر والإضاءة ومنطقة الإيماءات
- إدارة الإشارات العصبية: حركات تهدئة الذات والتململ وتنظيم الاستثارة

اليوم 5: لعب الأدوار: تمرين الحضور والملاحظة بمراجعة الفيديو

- لعب أدوار: افتتاح اجتماع مع عميل مع تقييم الألفة والحضور
- لعب أدوار: جولة تفاوض مع سجل تجمعات الإشارات لدى المراقب
- لعب أدوار: مقابلة اختيار مع ورقة ملاحظة التطابق
- مراجعة التسجيلات باستخدام معيار تقييم الحضور
- إكمال ملف الحضور غير اللفظي وسجل الملاحظة

المهارات التي ستكتسبها:

- تفسير الإشارات غير اللفظية
- تحليل السلوك المعتاد وتجمعات الإشارات
- تقييم التطابق
- الحضور المهني
- بناء الألفة
- التحكم في الأداء الصوتي
- الحضور أمام الكاميرا
- ضبط العادات العصبية

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بملف حضور غير لفظي مراجع بالفيديو وسجل ملاحظة مبني على تسجيلاتك الخاصة
- التخلي عن خرافات الإشارة الواحدة وقراءة الزملاء والعملاء والمرشحين بطريقة تجمعات مجربة
- التدرب على افتتاح لقاءات العملاء والتفاوض والمقابلات مع مراقبين يقيمون وضعيتك ونظراتك وصوتك
- مقارنة تسجيل حضورك في بداية الأسبوع ونهايته ومعرفة العادات التي تغيرت

الخاتمة:

تعني القراءة الجيدة للغة الجسد ملاحظة الأنماط لا الإيماءات المنفردة، والتعامل مع كل تفسير على أنه فرضية تحتاج إلى اختبار. تنتقل الدورة من قنوات التواصل غير اللفظي والأدلة التي تقوم عليها، مرورا بقراءة السلوك المعتاد وتجمعات الإشارات والتطابق، إلى الانطباع الأول والحضور والألفة، ثم الاجتماعات والمفاوضات والمقابلات ومكالمات الفيديو والعادات العصبية. ويطبق المشاركون في اليوم الأخير هذه الأساليب في لعب أدوار مسجل، ويكمل كل منهم ملف الحضور غير اللفظي وسجل الملاحظة لتوجيه الممارسة المستمرة في العمل.