

المهارات المتقدمة في التواصل

لمحة عامة

بغض النظر عما إذا كنت تتواصل مع الآخرين تحت وطأة ضغوط العمل أو تدير التحديات في علاقاتك مع الآخرين أو تتطلع إلى بناء علاقات دائمة، فإن أسلوب تواصلك وكفاءتك هما حجر الأساس لتحسين فرصك حتى تتمكن من تحقيق أهدافك. والهدف من هذه الدورة هو مساعدتك على أن تصبح محاوراً فعالاً من خلال التعرف على أنماط تفكير الناس وأساليب التعلم المفضلة لديك وتعديل أسلوب تواصلك وفقاً لذلك. وإن فهم كيفية التواصل مع الآخرين وكيفية تواصل الآخرين معك يؤدي إلى تحسين علاقات العمل والشخصية. وبالإضافة إلى ذلك، ستساعدك هذه الدورة على تحسين طريقة تفاعلك مع الآخرين والتي يمكن أن تكون المفتاح للنجاح في عملك.

المنهجية

تستخدم هذه الدورة مزيجاً من تقنيات التدريب التفاعلية. وتشمل مختلف الأدوات التعليمية لتمكين المشاركين من العمل بفعالية وكفاءة في بيئة متعددة الأطراف. وتعتمد هذه الدورة على أربع ركائز تعليمية: تعلم المفاهيم (العرض التقديمي الذي يقدمه المستشار) وتمارين لعب الأدوار (التدريبات الجماعية) وتبادل الخبرات (مناقشات الطاولة المستديرة) ودراسات الحالة والسيناريوهات.

أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- استخدام أدوات ومهارات التواصل المتقدمة لإيصال أنواع مختلفة من الرسائل
- اكتشاف مختلف أنواع الإنصات الفعال
- تطبيق برامج العقلية العليا لتحسين فهم الآخرين
- فهم واستخدام قوة لغة الجسد
- التدرب على مهارات الجزم واستخدامها في مختلف المواقف
- كشف أسرار تأثير التواصل الفعال

الفئات المستهدفة

الموظفون والمشرفون ومدراء الإدارة الوسطى ومدراء الإدارة العليا الذين يسعون إلى تطوير مهارة التواصل باستخدام تقنيات واستراتيجيات التواصل المتطورة

الكفاءات المستهدفة

التواصل اللفظي والتواصل غير اللفظي
بناء العلاقات
التأثير على الآخرين
إلهام وإقناع الآخرين
تقديم وتلقي ردود الفعل
الحزم

تعريف التواصل الفعال

التواصل: التعريف والخصائص
خرافات حول التواصل
وظائف التواصل
قوانين التواصل الأربعة
تطور مهارة التواصل
التواصل للحصول على النتائج
فهم عناصر التواصل
عنصر الضوضاء
قاعدة محراريان 7-38-55
التغلب على عوائق ورهبة التواصل
آداب التواصل

فن الإنصات

مشاكل الإنصات الشائعة
إرشادات حول الإنصات الفعال
الإنصات الفعال وأساليب إعادة الصياغة
دراسة أساليب الاستماع المختلفة: أساليب الإنصات (الفعال وغير الفعال)
تحسين نسبة تذكر المعلومات
تقييم ذاتي للإنصات

نظام ترشيح المعلومات الداخلي

فهم نظام ترشيح المعلومات
وسائل الاستقبال الحسية
نظم ترشيح المعلومات الداخلية: المستويات الستة
برامج العقلية العليا الست
التغلب على المرشحات الستة عند التواصل
تجنب فقدان المعلومات

اتقان لغة الجسد

فن التعامل بلغة الجسد
عناصر التواصل غير اللفظي
قوة المظهر الخارجي
التواصل من خلال الألوان
تقييم مهارات لغة الجسد
استنتاج أنماط التفكير من خلال حركة العين
بناء علاقة باستخدام لغة الجسد
مهارات الحزم المتقدمة
فهم مهارة الحزم: التعريف والقيم

عناصر الأسلوب السلبي والعدواني والحازم
أسلوب الحزم المناسب والمسؤوليات
أنشطة لممارسة مهارة الحزم
إدارة الانتقادات بحزم

قوة التأثير على الآخرين والإقناع

تعريف وخصائص التأثير
مبادئ الإقناع الستة: كيف يمكن تطبيقهم
مصادر القوة
التعامل مع الشخصيات الصعبة باستخدام أسلوب الإقناع