الدورة التدريبية: فن التأثير والإقناع - التأثير على سلوكيات الآخرين بذكاء



08 - 12 نوفمبر 2026
عمان
3800 € (للشخص الواحد)
Ref: #IS8926_394971

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

في عالمنا المعاصر، حيث تتشابك العلاقات وتتعدد التفاعلات، تبرز مهارات التأثير والإقناع كركيزة أساسية لتحقيق النجاح على الصعيدين الشخصي والمهني. هذه الدورة التدريبية، التي يقدمها BIG BEN Training Center، مصممة خصيصًا لتأخذ المشاركين في رحلة شاملة من الصفر إلى الاحتراف في فن التأثير والإقناع، مستندة إلى أحدث الأبحاث في علم النفس الاجتماعي وديناميكيات السلوك البشري. سنستكشف خلالها آليات تغيير السلوك، وكيفية بناء الثقة، وتطوير مهارات التواصل المؤثر، مع التركيز على التطبيقات العملية التي تمكن المشاركين من قيادة سلوكيات الآخرين بذكاء وفعالية. تعتمد الدورة على رؤى أكاديمية عميقة، مستلهمة من أعمال رواد علم النفس الاجتماعي مثل كورت ليفين (Kurt Lewin)، الذي أسهم بشكل كبير في فهم ديناميكيات الجماعة وتغيير السلوك. سيتعلم المشاركون كيفية تحليل السلوكيات، وتطبيق استراتيجيات الإقناع الفعال، وتعزيز التأثير الإيجابي في مختلف المواقف، سواء في بيئة العمل أو في العلاقات الشخصية. يهدف BIG BEN Training Center من خلال هذه الدورة إلى تزويد المتدربين بالأدوات والتقنيات اللازمة ليصبحوا قادة مؤثرين، قادرين على إلهام وتحفيز الآخرين، وتحقيق أهدافهم ببراعة واقتدار.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- المدراء والقادة في جميع المستويات الإدارية.
- الموظفون في أقسام المبيعات والتسويق.
- المتخصصون في الموارد البشرية والتدريب.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- المستشارون والمدربون.
- العاملون في مجال العلاقات العامة والإعلام.
- أي شخص يسعى لتطوير مهاراته في التواصل والتأثير الشخصي.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع الحكومي والهيئات التنظيمية.
- القطاع الخاص بجميع فروعه (الخدمات، الصناعة، التجارة).
- القطاع المصرفي والمالي.
- قطاع الرعاية الصحية.
- قطاع التعليم والتدريب.
- قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.
- المنظمات غير الربحية والجمعيات الأهلية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة المبيعات والتسويق.
- إدارة الموارد البشرية.
- إدارة العمليات.
- إدارة المشاريع.
- إدارة العلاقات العامة.
- إدارة خدمة العملاء.
- إدارة التطوير التنظيمي.

أهداف الدورة التدريبية:

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد أتقن المهارات التالية:

- فهم عميق لمفاهيم التأثير والإقناع وديناميكيات السلوك البشري.
- تطبيق استراتيجيات الإقناع الفعال في مختلف السياقات.
- تحليل سلوكيات الآخرين وتحديد الدوافع الكامنة وراءها.
- تطوير مهارات التواصل المؤثر، بما في ذلك لغة الجسد ونبرة الصوت.
- بناء الثقة والمصداقية لتعزيز قوة التأثير الشخصي.
- قيادة سلوكيات الفرق والأفراد نحو تحقيق الأهداف المشتركة.
- استخدام التأثير الإيجابي في حل النزاعات والتفاوض.
- تعزيز القدرة على إلهام وتحفيز الآخرين.
- تطبيق مبادئ علم النفس الاجتماعي في بيئة العمل.
- تطوير الذكاء العاطفي لتعزيز مهارات التأثير القيادي.

منهجية الدورة التدريبية:

تعتمد هذه الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية وشاملة تضمن أقصى استفادة للمشاركين، مع التركيز على التطبيق العملي لمفاهيم التأثير والإقناع. يتم دمج المحاضرات النظرية التي تستعرض أحدث الأبحاث في علم النفس الاجتماعي وديناميكيات السلوك البشري، مع ورش العمل التطبيقية التي تتيح للمشاركين ممارسة المهارات المكتسبة. تتضمن المنهجية دراسات حالة واقعية مستوحاة من تحديات التأثير في بيئات العمل المختلفة، مما يساعد على ربط المفاهيم النظرية بالواقع العملي. يتم تشجيع العمل الجماعي والمناقشات التفاعلية لتبادل الخبرات والرؤى بين المشاركين، مما يعزز فهمهم لاستراتيجيات الإقناع وتغيير السلوك. كما يتم توفير تغذية راجعة فردية لتقييم تقدم كل متدرب في تطوير مهارات التأثير الشخصي والقيادي. يحرص BIG BEN Training Center على توفير بيئة تعليمية محفزة، تستخدم أساليب تدريب حديثة لضمان استيعاب المفاهيم المعقدة مثل تحليل السلوك وبناء الثقة. لا تقتصر المنهجية على الجانب النظري، بل تمتد لتشمل تمارين لعب الأدوار والمحاكاة التي تعزز من قدرة المشاركين على تطبيق فن الإقناع في مواقف حقيقية، مما يمكنهم من قيادة سلوكيات الآخرين بذكاء وفعالية.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات التأثير والإقناع

- مفهوم التأثير والإقناع: التعريف والفرق بينهما.
- أهمية التأثير والإقناع في الحياة الشخصية والمهنية.
- مبادئ علم النفس الاجتماعي وتأثيرها على السلوك.
- أنواع التأثير: الشخصي، الاجتماعي، القيادي.
- العوامل المؤثرة في عملية الإقناع: المصداقية، المنطق، العاطفة.
- النماذج الأساسية لتغيير السلوك.
- التأثير الإيجابي: بناء بيئة محفزة.

الوحدة الثانية: فهم وتحليل سلوكيات الآخرين

- مقدمة في تحليل السلوك البشري.
- دوافع السلوك: الاحتياجات، القيم، المعتقدات.
- أنماط الشخصية وتأثيرها على الاستجابة للإقناع.
- قراءة لغة الجسد والإشارات غير اللفظية.
- فهم التواصل غير اللفظي في عملية التأثير.
- الاستماع الفعال والتعاطف كأدوات للتأثير.
- تحديد المقاومة وكيفية التعامل معها.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات الإقناع الفعال

- تقنيات الإقناع الكلاسيكية والحديثة.
- بناء الحجج المنطقية والعاطفية.
- فن السرد القصصي في الإقناع.
- استخدام الدليل الاجتماعي والندرة.
- تقنيات التأثير في المفاوضات وحل النزاعات.
- الإقناع في بيئة العمل: الزملاء، الرؤساء، المرؤوسين.
- تطبيق استراتيجيات الإقناع في المبيعات والتسويق.

الوحدة الرابعة: بناء الثقة والمصداقية

- أهمية الثقة في عملية التأثير.
- عناصر بناء المصداقية: الكفاءة، النزاهة، الدفء.
- استراتيجيات بناء العلاقات القوية.
- التواصل الشفاف والصادق.
- التعامل مع الاعتراضات وبناء الجسور.
- المسؤولية الاجتماعية والتأثير الإيجابي.
- تعزيز السمعة الشخصية والمهنية.

الوحدة الخامسة: قيادة السلوك والتأثير القيادي

- مفهوم القيادة المؤثرة.
- الذكاء العاطفي ودوره في التأثير القيادي.
- تحفيز وإلهام الفرق والأفراد.
- التأثير على اتخاذ القرارات الجماعية.
- إدارة التغيير من خلال التأثير.
- بناء ثقافة التأثير الإيجابي في المؤسسات.
- التأثير في التنمية البشرية وتطوير الذات.

الأسئلة المتكررة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

لا توجد شروط مسبقة.

كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

كيف يمكن للتأثير الواعي على سلوكيات الآخرين أن يسهم في بناء مجتمعات أكثر تماسكًا وتقدمًا، مع الحفاظ على حرية الفرد واستقلاليته؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بكونها تقدم نهجًا فريدًا وشاملًا في فن التأثير والإقناع، يتجاوز مجرد سرد النظريات ليغوص في التطبيقات العملية العميقة. نحن لا نركز فقط على "ماذا" تفعل، بل على "كيف" تفعل ذلك بذكاء وفعالية، مستندين إلى أحدث الأبحاث في علم النفس الاجتماعي وديناميكيات السلوك البشري. ما يميزنا هو التركيز على الرؤى الأكاديمية المتينة، مع تقديم أمثلة عملية ودراسات حالة واقعية تمكن المشاركين من فهم آليات تغيير السلوك وبناء الثقة بشكل ملموس. بدلاً من التركيز على الأدوات السطحية، نغوص في جوهر فن الإقناع، ونعلمك كيفية تحليل السلوك، وفهم الدوافع الكامنة، وتطوير مهارات التواصل المؤثر، بما في ذلك لغة الجسد ونبرة الصوت. هذه الدورة مصممة لتزويدك بالقدرة على قيادة سلوكيات الآخرين بذكاء، ليس بالتلاعب، بل من خلال بناء علاقات قائمة على الثقة والمصداقية والتأثير الإيجابي. إنها ليست مجرد دورة تدريبية، بل هي تجربة تحويلية تمكنك من أن تصبح قائدًا مؤثرًا، قادرًا على إلهام وتحفيز الآخرين، وتحقيق أهدافك ببراعة واقتدار في أي سياق، سواء كان شخصيًا أو مهنيًا.