

كاريزما الشخصية وجاذبية العلاقات والذكاء الاجتماعي

مقدمة:

- الكاريزما (Charisma) هو نمط الشخصية التي تجذب اهتمام الآخرين وتشد أنظارهم اليها ، وهي السحر الذي يمكن أن يجعل الآخرين يتفانون في الانبهار بالآخر ويشدهم اليه دون علم من إرادتهم ، لكي يسحرهم بقدراته!! تستمد الشخصية الكاريزمية قوتها من ذاتها وثقتها بنفسها، متميزة باحترام الآخرين ومشاعرهم، وامتلاكها روح المبادرة وفنون التواصل غير اللفظي مع الآخرين عبر لغة الجسد. والجادبية الشخصية (الكاريزما) شيء خاص يميز القادة عن التابعين ، ويميز الفائزين عن الأشخاص العاديين .
- هذه الدورة " كاريزما الشخصية وجاذبية العلاقات والذكاء الاجتماعي "، تستهدف تنمية ملكات المشاركين الإبداعية وتدريبهم على أسرار الجاذبية الاجتماعية التي تتميز بصفات غير عادية مؤثرة قادرة على تغيير اتجاهات الآخرين وآرائهم. واكتساب الكاريزما لتكون شخصية قيادية تمتلك القوة التي لا يعرف الكثير من الناس استخدامها للتأثير على الآخرين، وستقدم للمشارك أدوات وأساليب كيفية الوصول إلى منابع الكاريزما في شخصيته ويشع بها على الآخرين من حوله ، وسوف يتدرب على كيفية الثقة في قدراته الإيجابية الفريدة وتطويرها وتشاركها مع الآخرين ، ويصبح ممن لديهم شخصية كاريزمية وذكاء اجتماعي فعال.

أهداف: جمانربلا

يهدف البرنامج التدريبي للتعرف على:

- مفهوم وعناصر كاريزما الشخصية
- العوامل التي تساعد على زيادة الكاريزما لدى الانسان
- مجالات الشخصية الكاريزمية وخصائص الشخصية الكاريزمية وكيف يمكن اكتسابها
- الكاريزما والشخصية الجذابة وفوائد الكاريزما
- استراتيجيات السحر الشخصي وكيف تجعل نفسك أكثر جاذبية وتأثيرا
- جاذبية العلاقات والذكاء الاجتماعي
- الذكاء الاجتماعي وعلاقته بمهارات الاتصال التنظيمي
- العلاقة بين الذكاء الاجتماعي والشخصي وتوجه الثقة
- أنواع وخصائص الذكاء الاجتماعي ونظريات الذكاء الاجتماعي
- مواصفات الشخص الاجتماعي ذو الذكاء الاجتماعي

الفئة المستهدفة:

- جميع العاملين بالأقسام وإدارات المؤسسة وجميع رؤساء الأقسام ومدراء الإدارات ومن يرغب أن يكون ذو شخصية كاريزمية
- من يتم تأهيله لشغل المناصب القيادية
- جميع العاملين بإدارات العلاقات العامة وإدارة الموارد البشرية والمتحدثين الرسميين للمؤسسات ورجال الإعلام

محتوى البرنامج:

منطلقات: تفاعل العلاء ءبذاء ءيمزيراءلاء ءيصءشلاء ءف ءيرءف

- مفهوم وعناصر ءاريزماء الشءصية
- العوامل الءى ءساعد على زيادة الءاريزماء لءى الانسان
- مجالات الشءصية الءاريزمية
- وءيف يمكن اءءساب ءاريزمية الشءصية
- الءاريزماء والشءصية الءذابة
- ءيف ءءعل ءفسء اءءر ءاذبية وءأءيرا

ءصاءص: اءباصءءا ءيفيءو ءيمزيراءلاء ءيصءشلاء

- هل يمكن ءءريب ءفسء على أن ءكون اءءر ءاذبية وءأءيرا
- ءصاءص الشءصية الءاريزمية
- ءاذبية العلاءاء والءءاء الءءءماى
- إءاءة ءءءيد وصف الشءصية
- ءيف ءءميز عن الآءرين وءسوق مءاراءء
- هل الءاريزماء ءطرية أم مءءسبة

ءاذبية: ءعامءءالاء ءاءلاء وءاءالاء

- مفهوم وأءمية ءاذبية العلاءاء والءءاء الءءءماى
- إءاءة ءءءيد وصف الشءصية
- ءيف ءءميز عن الآءرين وءسوق مءاراءء
- هل الءاريزماء ءطرية أم مءءسبة

مءاراء: ءعامءءالاء ءاءلاء ءءاءيز

- مفهوم الءءاء الءءءماى
- مءاراء لزيادة الءءاء الءءءماى
- مواصءاء الشءص الءءءماى ءو الءءاء الءءءماى
- ءبف ءءوقف عن ءءءيز لآراءنا ومءءءءاءنا
- ءيف ءءءل ءناءءء وءءء فى ءءراءء
- ءءمية مءاراء الانصاء
- أنواع الءءاء الءءءماى

صءر: ءمىظءءلاء لاصءءالاء ءاراءمب هءءالاء ءعامءءالاء ءاءلاء ءاءيرظءو

- لءءاء الءءءماى وعلاءءه بمءاراء الاءصاء ءءظىمى
- العلاءة بين الءءاء الءءءماى والشءصى وءوءه ءءءة
- ءظرياء الءءاء الءءءماى
- مواصءاء الشءص الءءءماى ءو الءءاء الءءءماى