

21-20
أكتوبر
2023

المؤتمر العربي الثالث
التدريب والكويتشينج
إستشراف للمستقبل



القاهرة - مصر

كاريزما الكوتش

إعداد وتقديم الكوتش المدرب
د. محمد عبدالله بن باز





محمد عبدالله بن باز
(المملكة العربية السعودية)

- دكتوراة في الارشاد النفسي والتربوي – بريطانيا – المملكة المتحدة .
- مدرب مدربين لأكثر من ٢٦ عاما
- مدرب معتمد من الاتحاد العالمي لمدربي البرمجة اللغوية العصبية INLPTA و البورد الألماني للتدريب والاستشارات
- مدرب معتمد من الأكاديمية العالمية للتدريب والاستشارات GATC
- مدرب معتمد في التنمية البشرية من المؤسسة العامة للتدريب المهني والتقني
- كوتش معتمد من الاتحاد العالمي للكوتشنج (ICF) بدرجة (ACC) .
- مدرب حقيبة معتمدة من الاتحاد العالمي للكوتشنج (ICF) المستوى الأول
- ماستر كوتش من الاتحاد العالمي لمدربي البرمجة اللغوية العصبية INLPTA
- مستشار معتمد
- مستشار ٥ مقاييس شخصية عالمية .
- مقيم مدربين معتمد .
- ممارس متقدم في تقنيات التنويم الايحائي Hypnotherapy Techniques من INLPTA
- مقيم حقائب تدريبية معتمد
- مستشار اسري وتربوي في أكثر من مركز استشاري بالمملكة العربية السعودية
- دكتوراه فخرية من جامعة تورينتو في كندا
- دكتوراه فخرية من جامعة كوماندوز للكوتشنج في أمريكا .



محاوّر ورقة العمل

- مفهوم الكاريزما
- علاقة الكاريزما بـ
 - لغة الجسد
 - الأداء الصوتي
 - الكلمة
- مهارات الاتصال الكاريزمية
- وصايا لكي تكون شخصية كاريزمية



أفرغ كَأْسَكَ

A man in a dark suit, white shirt, and striped tie is sitting at a desk, looking towards the camera with a slight smile. In the background, another person is blurred. A semi-transparent grey circle is overlaid on the right side of the image, containing red Arabic text.

اكتب ثلاثة
أشياء فيك
لتقنعني بأخذ
جلسة معاك ؟

مفهوم الكاريزما

- الكاريزما مصطلح يوناني أصلا مشتق من كلمة نعمة أي الهبة الإلهية التي تجعل مفضلا لجاذبيته .
- هي الحضور القوي والجاذبية الأسرة والقدرة على التأثير على الآخرين .
- الشخصية الكاريزمية هي التي تملك مهارات متقدمة في الاتصال العاطفي والاجتماعي والذهني



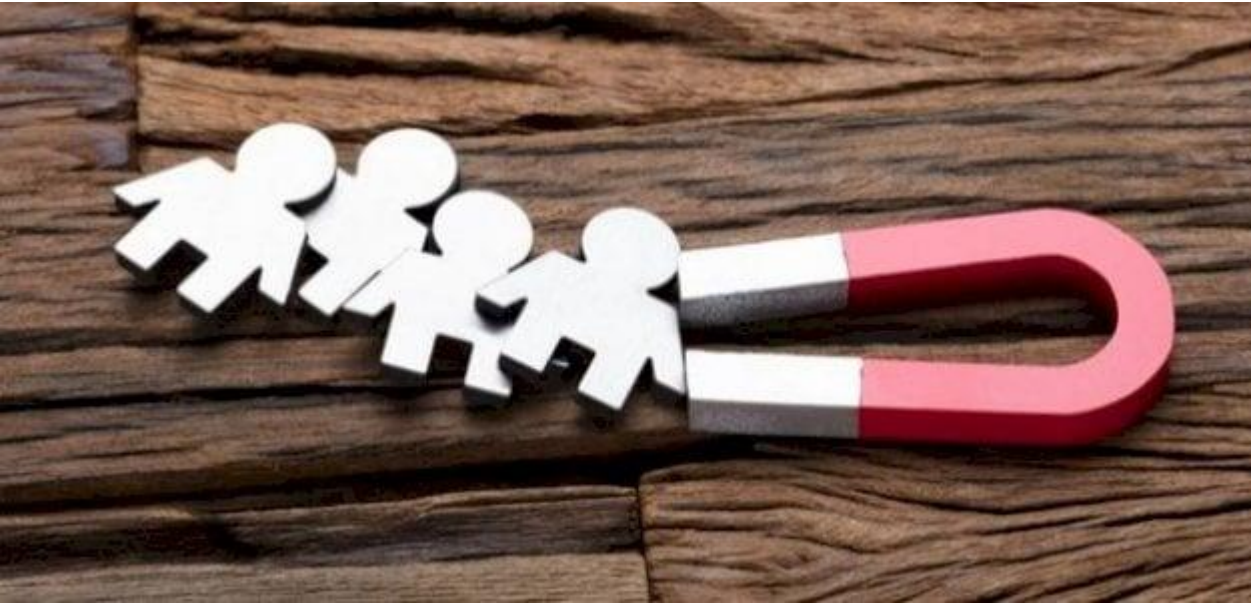
فطرية أم مكتسبة



عناصر الكاريزما

حبّيت

- الحضور
- الجاذبية
- التأثير



الحضور

- مع الله
- إخلاصاً
- حسن الظن



الحضور

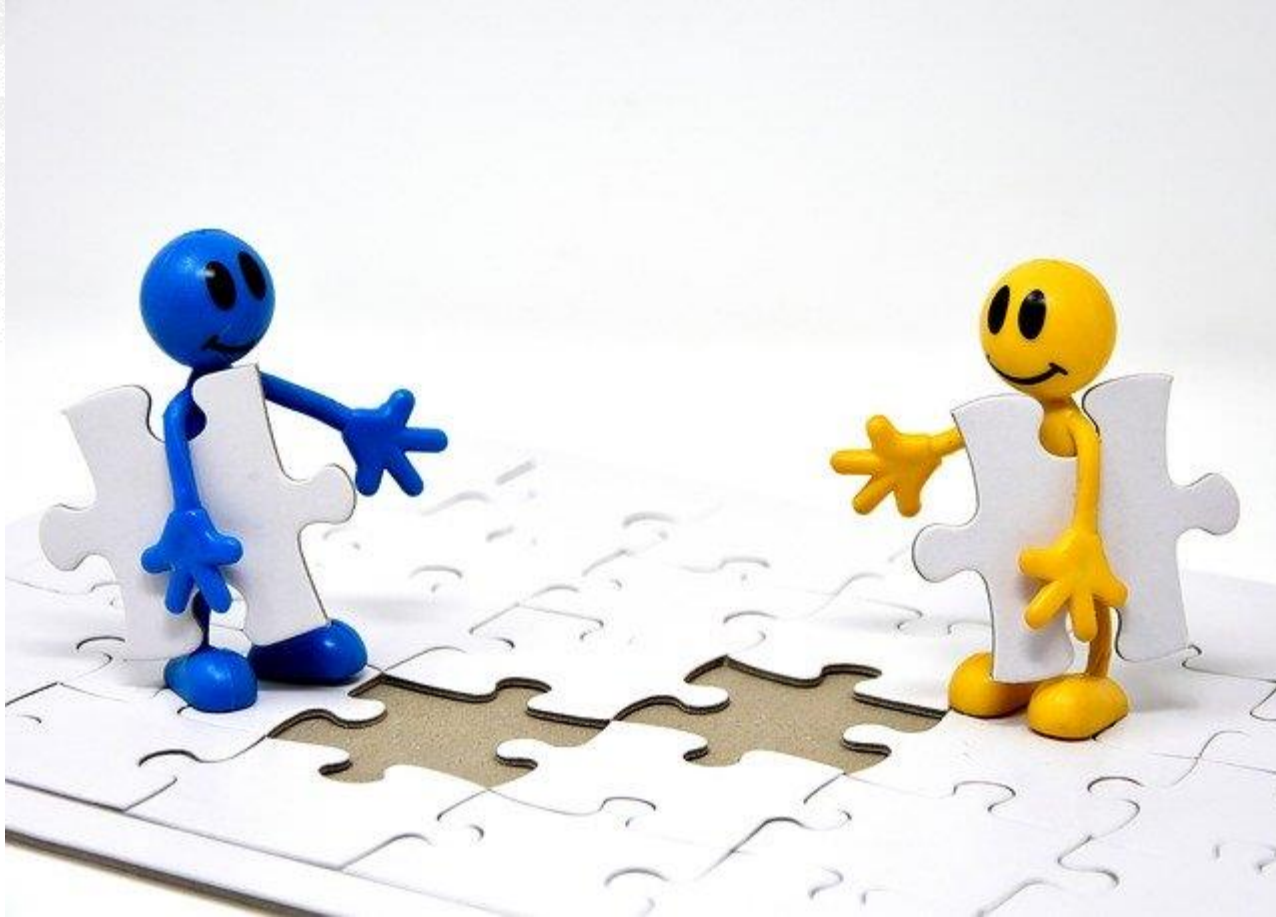
- مع الذات
- حضورك مع رسالتك وقيمك
- تواصل باستمرار بغايتك ورسالتك ومعنى وجودك
- تواصل بقيمك الشخصية المحركة لعملك

- حضورك الذهني
- انا تمام
- لا مساومة على صدقي أو مصداقيتي
- لست مضطرا لأن يقتنع الناس بأفكاري أو قيمي أو اعتقاداتي



الحضور

• مع العميل



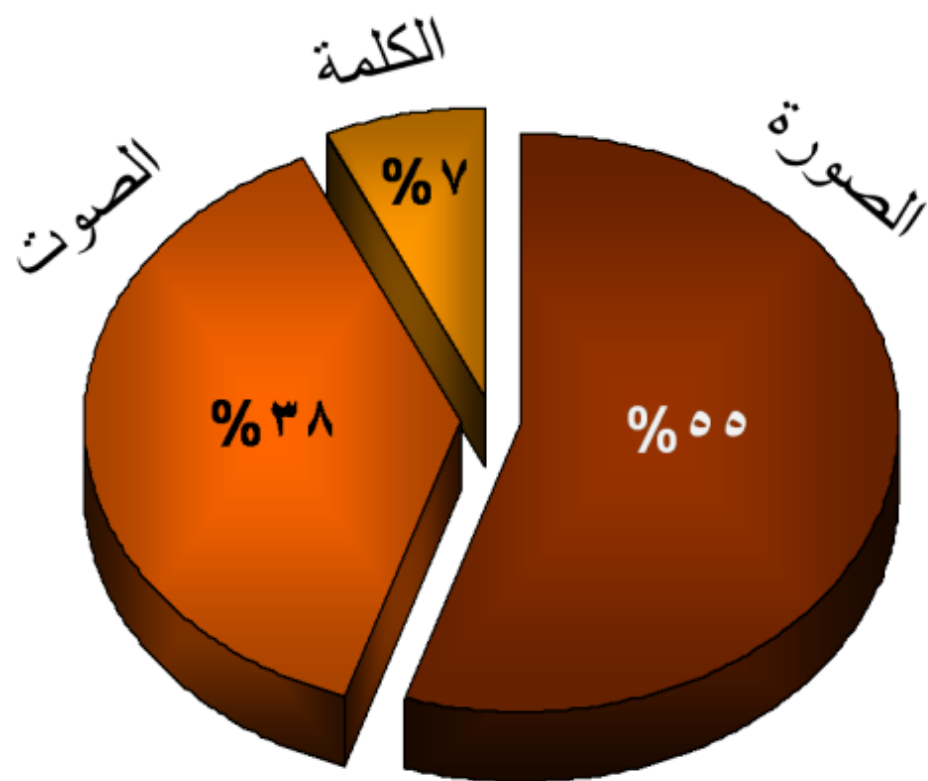
- الاهتمام
- التعاطف
- الاسم والكنية
- اشعاره بأهميته
- المرونة
- الإنصات
- المعايرة

أنصت كـ عطاء



مهارات الاتصال الاساسية

هي قدرة الكونتش على توظيف الصورة والصوت والكلمة في إيصال
سؤاله للعميل



الكلمة

الصوت والخبرة

الصورة

مهارات الاتصال الاساسية

الصورة تمثل ٥٥٪ من الرسالة



أولاً : مهارات توظيف الصورة في الإتصال الفعال:

الجلوس والحركة.

الإيماءات.

تعبيرات الوجه. الاتصال البصري.

اللباس.

مهارات الاتصال الاساسية

الصورة تمثل ٥٥٪ من الرسالة

الإيماءات ولغة الجسم:



وظف إيماءاتك في شرح ما تود قوله
كن طبيعيا في إشارات اليدين ولا تبالغ فتكون مصدر تشويش
تجنب الإيماءات الموحية بالتوتر
اتجه بـكلـك إلى محدثك
بناء ألفة
تحفيز أحد جانبي الدماغ
الإشارة إلى الماضي أو المستقبل

مهارات الاتصال الأساسية

أخطاء شائعة في الايماءات مع العميل

١. وضع اليدين في الجيب

٢. تشابك أصابع الكفين

٣. تقاضع الذراعين من الامام أو الخلف

٤. العبث بالملابس والأدوات

٥. الايماءات المتعارضة

٦. الايماءات فاقدة الدلالة.

٧. الايماءات الموجبة بالتوتر

٨. جمود وثبات الحركة على آخر حركة

٩. تجنب الإشارة بأصبع السبابة

١٠. تجنب الإشارة بإتجاه العميل أثناء

كلمة محتواها سلبي

مهارات الاتصال الاساسية

تعبيرات الوجه:

حافظ على التبسم والإشراق وتجنب التجهم.

وظف تعبيرات الوجه في تجسيد الفكرة دون مبالغة واتجه بوجهك للعميل وليس نحو وسائلك أو أدواتك.

أظهر الارتياح والسرور.

* الاتصال البصري:

اعلم أنه مقيد بحسب عادات وثقافة الشعوب.

يساعدك على :

معايرة العميل

المحافظة على اتصال العميل بك

انظر نحو الوجه أو العين مباشرة



مهارات الاتصال الاساسية

اللباس والهيئة :

يجب أن يظهر

تناسب مع العميل.

تناسب مركزك الاجتماعي.

هل ملابسك:

نظيفة ؟

مهندمة ومرتبّة

مناسبة لحجمك ؟

هل الألوان متناسقة ؟

هل تتناسب والجو حرارة وبرودة



مهارات الاتصال الاساسية

الصوت يمثل ٣٨ ٪ من الرسالة

ثانياً: مهارات توظيف الصوت والنبرة :

درجة الصوت (مرتفع ، منخفض)

سرعة الكلام

نبرة الصوت (حادّة ، رخيمة ، غليظة)

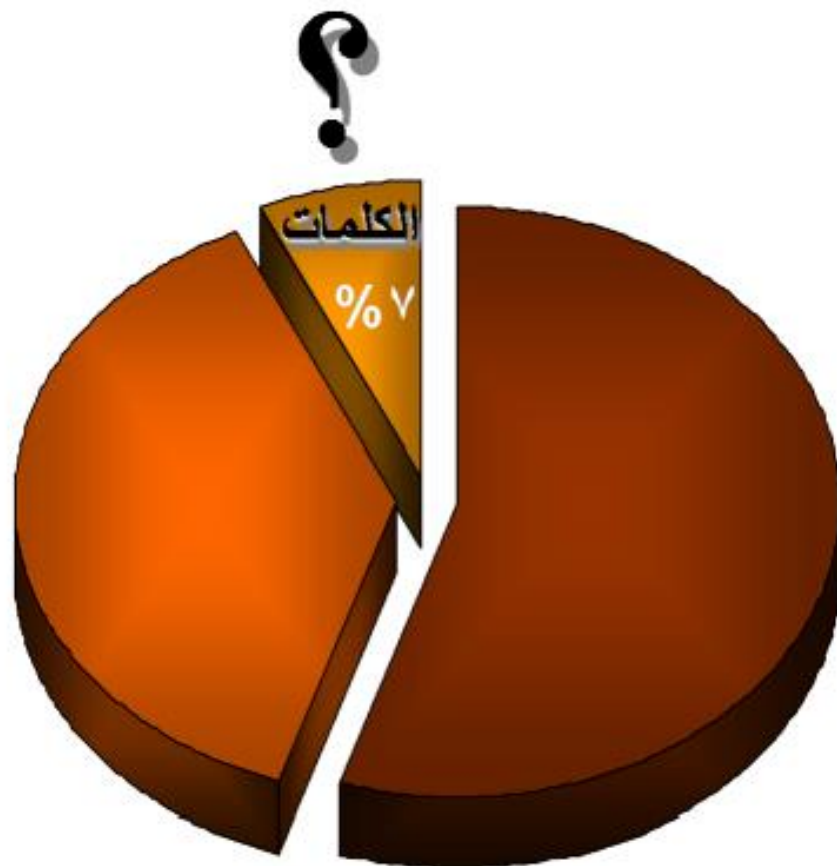
الوقفة والسكّنة والصمت



مهارات الاتصال الاساسية

الكلمة تمثل ٧٪ من الرسالة

ثالثاً : الكلمات



إيقاع وجرس الكلمة وموافقته للسياق.

الكلمات المصورة والمجسدة للفكرة.

انتقاء الكلمات والعبارات والتراكيب اللغوية السهلة والبيان الواضح.

تجنب الكلمات العلمية المتخصصة. ه تجنب الكلمات السوقية والمبتذلة.

اللزمة.

أخطاء قاتله يقع فيها الكوتش

١. أن يتحدث الكوتش أكثر من العميل
٢. أن يغفل أو ينسى الأسم أو الكنية .
٣. أن يسهب في السؤال بشكل فلسفي .
٤. أن يغفل عن وقت الجلسة المحدد.
٥. يذكر قصه طويلة مشابهه لحالة العميل
٦. النكته الباردة
٧. لا تقل هذا كل ما لدي .
٨. لا تعتذر كثيرا عن الاطالة أو التعب أو الممل
٩. لا تثبط الناس وتقلل من قدراتهم .
١٠. لا تقل ختاماً وفي الختام ثم لا تنتهي .
١١. لا تهزأ بقبيله أو دين أو ناد أو منظمة

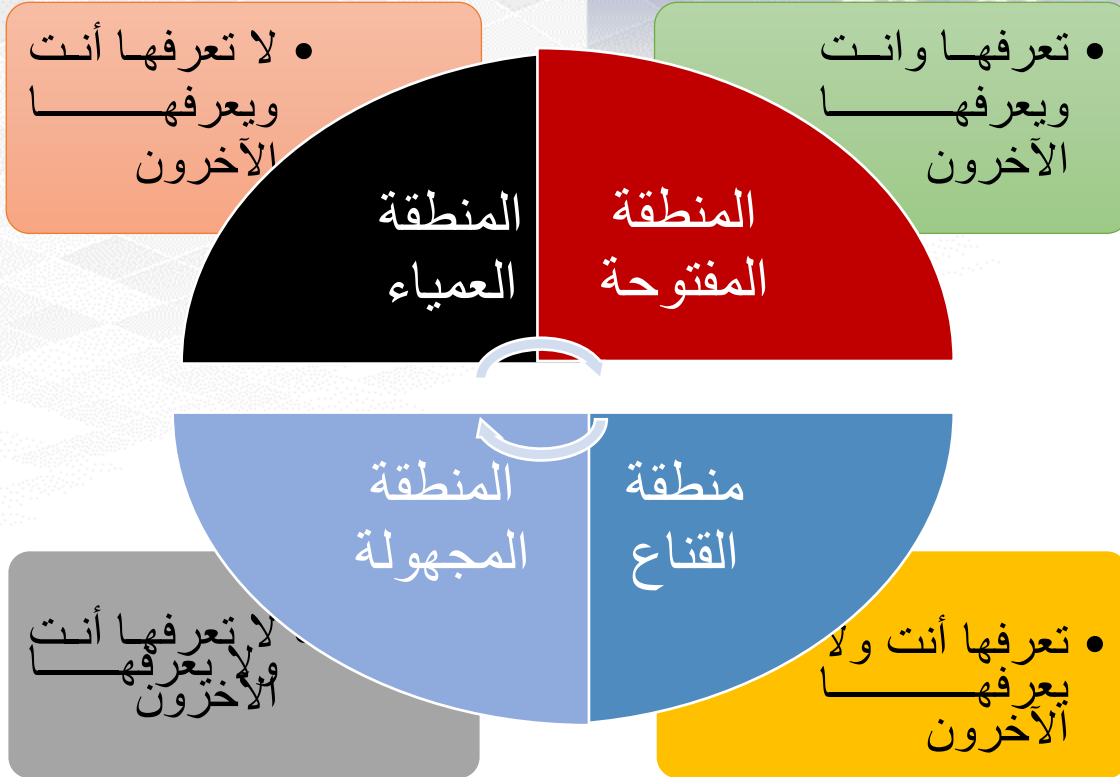


كيف تمتلك شخصية كاريزمية

١. اعرّف نفسك



نافذة جوهاري



ابتكر هذا النموذج عالما النفس الأمريكيان :
جوزيف لوفت – هاري انجهام

عام ١٩٥٥م

وسمي النموذج باسميهما :
Johari

كاريزما الكوتش

كيف تمتلك شخصية كاريزمية

٨. اهتم بمظهرك
٩. كن خفيف الظل وروح مرحة.
١٠. اجعل العميل يتذكر كلامك .

١. اعرّف نفسك
٢. أشعر العميل بأهميته
٣. ارفع معنوياتك
٤. طور من نفسك
٥. تعاطف مع العميل
٦. اهتم بأسمائهم
٧. كن راضياً قنوعاً



20-21
أكتوبر
2023

المؤتمر العربي الثالث
التدريب والكويتش
إستشراف للمستقبل



القاهرة - مصر

شكرا لكم

وسائل التواصل مع الكوتش والمستشار
د. محمد عبدالله بن باز

