

# برنامج فن التعامل مع كبار الشخصيات



# أهداف الدورة



01 تعريف المشاركين ببرتوكولات الاستقبال لكبار الشخصيات

02 تمكين المشاركين من خلق جو من الالفه بين الاخرين

03 تمكين المشاركين من قراءة افكار الاخرين من بعد



# أهداف الدورة



اطلاع المشاركين على اخر الاستراتيجيات في التعامل مع كبار الشخصيات

04

تمكين المشاركين من فهم لغة الجسد

05

تعريف المشاركين بطرق المصافحة و الجلوس و السلوكيات الايجابية

06



# أهداف الدورة



اطلاع المشاركين على الاستراتيجيات التي تجعل منهم شخصيات  
ساحرة

07

تمكين المشاركين من تحليل شخصيات كبار المسؤولين

08

تمكين المشاركين و تدريبهم على التخلص من الاوهام و العادات  
السلبية

09



# المستهدفين من الدورة

رؤساء الاقسام وموظفي العلاقات العامة و الاعلام  
ومدراء مكاتب و سكرتارية كبار الشخصيات و الاعلاميين  
في مكاتب كبار الشخصيات و موظفي الاستقبال  
والاداريين في الوزارات و المؤسسات و الشركات



# محتويات الدورة



01 انواع الشخصيات الادارية وسماتها وطرق التعامل مع كل منها

02 ما هي العادات والسلوكيات المطلوبه عند التعامل مع كبار الشخصيات؟

03 مهارات العرض والتقديم واللقاء



# محتويات الدورة



اساليب وطرق العرض والتقديم واللقاء

04

مفهوم لغة الجسد وأهميتها في التواصل مع الآخرين

05

قراءة افكار الآخرين وما يجول بخاطرهم من خلال ايماءاتهم و حركة اجسادهم

06



# محتويات الدورة



معنى ودلالات حركة الجسد

07

برتوكولات مصافحة كبار الشخصيات و طريقة الجلوس معهم

08

برتوكولات الرد على الهاتف مع كبار الشخصيات

09





# محتويات الدورة



كيف تصبح شخصية جذابه ومحبوه من قبل الاخرين،  
يصعب الاستغناء عنها؟

10

تطوير اساليب العمل و التفكير و عدم التمرس خلف طريقة  
واحدة عند التعامل مع كبار الشخصيات

11

كيف تخلق جو من الالفة و المودة و التقرب من الاخرين؟

12



# محتويات الدورة



كيف تؤثر في الاخرين و تغير من سلوكياتهم و تقنعهم؟

13

كيف تتخلص من الاوهام و العادات و السلوكيات السلبية في تعاملك مع كبار الشخصيات؟

14



# أنواع الشخصيات



# المفتش أو منجز الواجبات

يستخدم عقله في إتخاذ قراراته

إنطوائي أو إنعزالي في تعامله مع الناس

نقاط الضعف لهذه الشخصية

نقاط القوة لهذه الشخصية

يميل للإعتقاد أنه دائماً على حق

يلتزم بوعوده وتعهداته

عندما يناقش يفضل أن يناقش ليقنع أو يقنع

مستمع جيد



# الحرفي أو الميكانيكي

إنسان سريع الملل

نقاط الضعف لهذه الشخصية

غالباً لا يستطيع التعبير عن المشاعر والعواطف

يميل للعزلة وأن يتحفظ على جزء من شخصيته

إنسان مستقل لحد كبير

نقاط القوة لهذه الشخصية

عادة ما يكون شديد الثقة بنفسه

يحترم مساحة ووقت الآخرين الخاص



# المدافع أو الممرض

يجد مشكلة في قول كلمة "لا" عندما يطلب منه شيء

نقاط الضعف لهذه الشخصية

لا يولي إهتماماً باحتياجاته الخاصة

يكره الصراع والنقد بشكل كبير

يعيش المدافع حياة مليئة باللطافة والإهتمام بالآخرين

نقاط القوة لهذه الشخصية

عاطفي، ودود، ومشجع بطبيعته

خدوم، يعمل على اسعاد الآخرين



# المحامي أو المستشار

نادراً ما يشعر المحامي بالرضا عن نفسه

يستخدم عاطفة في إتخاذ قراراته

نقاط الضعف لهذه الشخصية

نقاط القوة لهذه الشخصية

يميل لأن يتحفظ على جزء من ذاته

حساس ويهتم بمشاعر الآخرين

ليس جيداً في التعامل مع المال

يأخذ إلتزاماته بشكل جدي



# المعالج أو المثالي

يعتمد على الحدس في تلقي المعلومات

نقاط الضعف لهذه الشخصية

يحتاج بشدة للثناء والتشجيع الإيجابي

يميل لأن يكون متحفظ على مشاعره

إنطوائي أو انعزالي في تعامله مع الناس

نقاط القوة لهذه الشخصية

مدفوع بطبيعته لتلبية احتياجات الآخرين

قادر على التعبير عن نفسه بشكل جيد





# العقل المدبر أو العالم

لا يفهم العالم معظم الوقت يلقي  
باللائمة على قلة فهم الطرف الآخر

نقاط الضعف لهذه الشخصية

يميل للإعتقاد أنه دائماً على حق

لا يرضى أو لا يقبل في غالب الأوقات باللوم

إنطوائي في تعامله مع الناس

نقاط القوة لهذه الشخصية

لا يشكل له النقد أو الخلافات تهديد

يحاول أن تكون علاقاته على أفضل حال



# المعماري أو المفكر

يقدر المعرفة والعلم فوق كل شيء

متساهل في أداء عمله

نقاط الضعف لهذه الشخصية

نقاط القوة لهذه الشخصية

يميل لأن يكون شاكاً ومشتبهاً بالغير

يعمل بحماس شديد على الأشياء التي تشدهم

يجد صعوبة في ترك العلاقات السيئة

واسع الإبداع والخيال



# المروج أو المنفذ

يستخدم عقله لإتخاذ قراراته

إنبساطي أو إجتماعي في تعامله مع الناس

نقاط الضعف لهذه الشخصية

نقاط القوة لهذه الشخصية

لا يكون عادة على تناغم مع مشاعر الآخرين

من الممكن أن يكون لطيفاً جداً

يشعر بالملل بسرعة

لا تشكل الخلافات أو النقد تهديداً له



# المؤدي - المقدم أو الراعي

إنسان محب للناس، وصدق مهمم  
بالآخرين

نقاط الضعف لهذه الشخصية

قد يصبح مهووساً بمعرفة نظرة الناس له

لا يولي اهتماماً باحتياجاته الخاصة

إنبساطي وإجتماعي في تعامله مع  
الناس

نقاط القوة لهذه الشخصية

حنون، حسن المعشر، ومشجع بالطبيعة

خدوم، يحب أن يساعد الآخرين ويرضيهم



# المدرس أو المعطي

يساعده علي إستخراج أفضل ما في  
الناس حتى أشدهم إنطوائية وإنعزالاً

صارم في أداء عمله

نقاط الضعف لهذه الشخصية

نقاط القوة لهذه الشخصية

يميل لأن يسيطر ويتلاعب بالآخرين

لديه قدرة لفظية ومهارة تواصل جيدة

يرى بعين أبنائه أنه أب أو أم صارم إلى حد ما

يحب أن يرضى جميع الأطراف في حالة وجود خلاف



# المؤلف أو الفنان

يقدر جمال الفن لحد كبير

يعتمد على حواسه الخمس لتلقي  
المعلومات

نقاط الضعف لهذه الشخصية

نقاط القوة لهذه الشخصية

ليس جيداً في التخطيط طويل المدى

جيد في التعامل مع مسائل الحياة اليومية

قد يكون بطيئاً في التعبير عن المودة بالكلمات

يأخذ إلتزاماته محمل الجد



# رئيس الأركان أو المنفذ

المنفذ هو قائد بالفطرة

يعتمد على حدسه والحاسة السادسة  
لتلقي المعلومات

نقاط الضعف لهذه الشخصية

نقاط القوة لهذه الشخصية

يميل للتحدي والمواجهة

إهتمام كبير بأفكار الناس وطريقة تفكيرهم

يجد صعوبة في الإستماع لغيره

منصف ويهتم بأن يقوم بالعمل الصحيح



# الحالم أو المخترع

قد يرى كشخص بلا مشاعر

يستخدم عقله في إتخاذ قراراته

نقاط الضعف لهذه الشخصية

نقاط القوة لهذه الشخصية

يميل لأن لا يتابع العمل على أفكاره وخطته

من الممكن أن يكون جذاباً جداً

حبه للنقاش قد يؤدي إلى الجدل العقيم

يأخذ علاقاته الخاصة بشكل جدي





# البطل أو الملهم

محبوباً من الناس من حوله

يستخدم عاطفته في إتخاذ قراراته

نقاط الضعف لهذه الشخصية

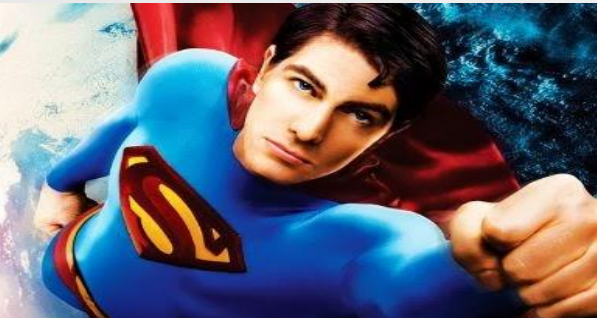
نقاط القوة لهذه الشخصية

يميل لأن يكون لحوحاً

يهتم كثيراً بأفكار الناس ودوافعهم

يصاب بالملل بسرعة

يجب تلبية رغبات الآخرين



# المؤدي

المؤدي مرن، سريع التكيف مع البيئة

يحب المؤدي تنشيط حواس الناس،  
وهو بارع جداً في ذلك

نقاط الضعف لهذه الشخصية

نقاط القوة لهذه الشخصية

قد يميل لأن يكون مادياً

عملي، ويمكنه القيام بالإلتزامات اليومية

يميل لإهمال صحته

يستفيد من كل لحظة تمر عليه



ما هي العادات والسلوكيات المطلوبه  
عند التعامل مع كبار الشخصيات؟



المجاملة



ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك

لا تحقرن من المعروف شيئاً ولو أن تلق أخاك بوجه طلق

تعتبر المجاملة عموماً دستور الإتيكيت والبروتوكول وخاصة إتيكيت التعامل الرسمي والاجتماعي

ويستطيع الإنسان بمراعاة شعور الآخرين أن يحقق نجاحاً اجتماعياً، ذلك أن من يضع في اعتباره التزامه نحو غيره أكثر من التزامه نحو نفسه يصبح احتمال خطأه أقل بكثير من الشخص الملم بقواعد الإتيكيت

وتدل المجاملة والإخلاص والبساطة واللباقة على الأصل الطيب، وبصفة عامة فإن أفضل ما توصف به المجاملة ذلك القول "أحب لغيرك ما تحب لنفسك"



البساطة



## من تواضع لله رفعه

تعتبر البساطة من أهم قواعد السلوك البشري، فهي السلوك الذي يمنحك القدرة على التعبير عن نفسك وتعريف الآخرين بسجاياك. " وتلك الدار الآخرة نجعلها للذين لا يريدون علواً في الأرض ولا فساداً والعاقبة للمتقين "

فالأسلوب البسيط يمكنك أن تعرض الحقيقة بصورة سارة، وتعطي انطباعاً جميلاً، وتوفر على نفسك البحث عن وسيلة معقدة تفرض فيها نفسك أو حاجتك، فالتحلي بالبساطة من الأمور المحببة في كثير من المناسبات

لذلك يجب أن يدرّب الإنسان نفسه على البساطة، ولكن في إطار الاعتداد بالنفس والثقة بالذات، وأن يكون الإنسان صريحاً وواضحاً وإشارات مرنة ومباشرة، وتعبّر عن ذاته بعيداً عن الخجل المفتعل والحياء المصطنع أو التردد في عرض الأفكار

# الأسبقية





## وجعلنا بعضكم فوق بعض درجات

ترتبط الأُسبُقية بما فطر عليه البشر من حب الظهور والتنافس والتسابق، وتعتبر الأُسبُقية من الموضوعات الشائكة بالنسبة لرجال العلاقات العامة وأعضاء السلك الدبلوماسي مما يلقي على عاتقهم مهمة حساسة في تنفيذها، وصدق الرسول عليه الصلاة والسلام: "أنزلوا الناس منازلهم"، ونعرض فيما يلي لنظام الأُسبُقية

الأُسبُقية بين الملوك ورؤساء الدول

الأُسبُقية بين الدول



# التقديم والتعارف



يا أيها الناس إنا خلقناكم شعوبا وقبائل لتعارفوا إن أكرمكم عند الله أتقاكم

خلال الحفلات الرسمية أو المناسبات ذات الطابع المحلي أو الدولي، تتطلب طبيعة عمل رجل العلاقات العامة أو المراسم أو من يعمل في السلك الدبلوماسي إلى التعرف على الآخرين، أو قد يكون الوسيط في تعريف شخصيتين ببعضهما البعض



# المصافحة



## ما من مسلمين يلتقيان فيتصافحان إلا غفر لهما قبل أن يفترقا

تعتبر المصافحة عن طريق تشابك الأيدي الوسيلة المعتادة للتحية في معظم المجتمعات، وتتطلب المصافحة جهداً لأدائها إذا كان الشخص لا يلم بقواعد وأسلوب المصافحة السليم، ويعلمنا الرسول الكريم عليه السلام فيقول: " يسلم الراكب على الماشي، والماشي على القاعد، والقليل على الكثير، وفي رواية الصغير على الكبير"

ويعتبر من أهم مقتضيات اتيكيت المصافحة أن الشخص الذي يصافح آخر يجب أن يصوب نظره إليه، وليس إلى شخص آخر أو مكان آخر، ومن الواجب إذا كان الشخص يدخن أن يترك السيجارة قبل المصافحة



# ويراعي عند المصافحة مجموعة المبادئ التالية

01 الشخص الأكبر منزلة هو الذي يبادر بمد يده مصافحاً

02 يعم تحية السيدات قبل الرجال

03 لا يجوز المصافحة فوق يدي شخصين آخرين يتصافحان



# ويراعي عند المصافحة مجموعة المبادئ التالية

يجب أن يكون السلام باليد، والانحناء سهلاً بدون تكلف

04

من غير اللائق أن تتم المصافحة مع إرتداء القفاز

05

عندما يتم تقديم ضيف الشرف أو ضيف كبير المدعوين في بعض المناسبات

06



# إتيكيت الحديث





يا أيها الذين آمنوا لا ترفعوا أصواتكم فوق صوت النبي ولا تجهروا له  
بالقول كجهر بعضكم لبعض أن تحبط أعمالكم وأنتم لا تشعرون

يعتبر الحديث وإجاده إحدى ضرورات المجتمع المتحضر، ويتطلب فن الحديث متابعة المستمعين،  
والرغبة في سماع الحديث من خلال كل كلمة يقولها المتحدث

وإذا كان الاتيكيت هو فن السلوك المهدب، والتصرفات الراقية، فهو لا يكون بهذه الصفة إلا إذا نابعاً  
من أعماق النفس البشرية دون تكلف أو تصنع

ويعتبر الحديث موهبة من الله سبحانه وتعالى، وهو من المواهب التي يستطيع الإنسان تنميتها، وهو  
ضرورة للمشتغلين في مجالات متنوعة وعلى اتصال بالجمهور أهمها العلاقات العامة والمراسم

# إدارة الحديث



## خير الكلام ما قل ودل

يستطيع الإنسان أن يحكم على شخصية انساناً آخر ومستوى تعليمه، وثقافته، وأسلوب حياته، والوسط الإجتماعي الذي ينتمى إليه من حديثه ومن نبرات صوته

ونتيجة لذلك يجب تجنب استخدام المصطلحات الخاصة بفئات اجتماعية معينة، لأنها غالباً ما تحمل مدلولات يقتصر استعمالها على تلك الفئات الاجتماعية، وفي حالات خاصة، ومن الأسلم استخدام اللغة الصحيحة والسهلة

يعتبر الحديث بسهولة وبشكل صحيح مع مجموعة من الناس بلغة أجنبية، ليس من الأمور السهلة، ولذا فمن المفيد التدرب على إدارة المحادثة



استتصت الناس



## خير الكلام ما قل ودل

يعتبر الاتصال الجيد والواعي مهارة لازمة ومكتملة لفن الحديث، تستدعي التركيز وبذل الجهد، ومن المقولات التي يرددتها خبراء علم النفس أننا نفكر بأضعاف السرعة إلى نتكلم بها

لذلك يجب أن تستغل حكمة الإنصات الجيد، والتفكير المركز أثناء الإصغاء، وأن يكون الرد على ما يقال فعلاً، وهناك سبباً آخر – تقليدي – وهو أننا لا نستطيع الإنصات الجيد والفعال في الحوار لأننا كثيراً ما نطمع في "أخذ الميكروفون" والتحدث بدلاً من الإنصات، وبالتالي لا تكون لدينا أصلاً رغبة في معرفة ما يقوله الآخرون

# مهارات العرض والتقديم واللقاء



# المقدمة



# تتكون المقدمة من

عناصر المقدمة

04

خصائص المقدمة الناجحة

05

كيف تبدأ المقدمة؟

06





# المحتوي



# يتكون المحتوى من

خصائص المحتوى الناجح

04

بناء هيكل المحتوى

05

وسائل الإيضاح

06

جمل الربط

06



الخاتمة



# يتكون المحتوى من

تأكيد وصول مضمون الرسالة

04

استخلاص النتائج المستهدفة

05

بعد انتهاء العرض: الأسئلة والتعليقات

06

التعامل مع الأسئلة الصعبة

06



بعد انتهاء العرض  
التحية والختام



# لغة الجسد



يعتقد علماء النفس بأن ٦٠% من حالات التخاطب والتواصل بين الناس تتم بصورة غير شفوية

عندما يعقد اجتماع ما لمؤسسة أو إدارة ويلقي المدير نكته عرضية نجد أن كلاً من الحاضرين يصطنع ابتسامة مزيفة تظهر بوضوح في عضلات زاويتي فمه التي تُشدّ وتُرخى في اتجاه الأعلى أما في الابتسامة الحقيقية فإن عضلات أطراف العينين تتقلص أيضاً

عندما يهز البعض رؤوسهم في إشارة إلى التأييد والاهتمام نجد أن الشخص المتكلم يزيد من سرعة كلامه

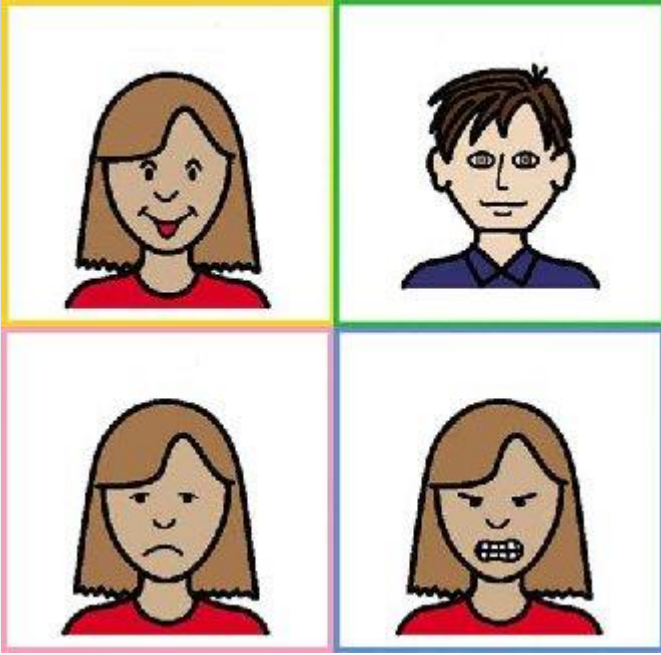


معنى ودلالات  
بعض الحركات





## العين



تمنحك واحدا من أكبر مفاتيح الشخصية التي تدلك بشكل حقيقي على ما يدور في عقل من أمامك ، ستعرف من خلال عينيه ما يفكر فيه حقيقة ، فإذا اتسع بؤبؤ العين وبدا للعيان فإن ذلك دليل على أنه سمع منك توا شيئا أسعده ، أما إذا ضاق بؤبؤ العين فالعكس هو الذي حدث



## الحواجب



إذا رفع المرء حاجبا واحدا فإن ذلك يدل على أنك قلت له شيئا إما أنه لا يصدقه أو يراه مستحيلا ، أما رفع كلا الحاجبين فإن ذلك يدل على المفاجأة

أما إذا قطب بين حاجبيه مع ابتسامة خفيفة فإنه يتعجب منك ولكنه لا يريد أن يكذبك وإذا تكرر تحريك الحواجب فإنه مبهور ومتعجب من الكلام وموجات كلامك تدخل على دماغه بأكثر من شكل

## الأنف والأذنان



فإذا حك أنفه أو مرر يديه على أذنيه ساحباً إياهما بينما يقول لك إنه يفهم ما تريده فهذا يعني أنه متحير بخصوص ما تقوله ومن المحتمل أنه لا يعلم مطلقاً ما تريد منه أن يفعله



## جبين الشخص



فإذا قطب جبينه وطأطأ رأسه للأرض في عبوس فإن ذلك يعني أنه متحير أو مرتبك أو أنه لا يحب سماع ما قلته توا ، أما إذا قطب جبينه ورفعته إلى أعلى فإن ذلك يدل على دهشته لما سمعه منك



# الأكتاف



فَعِنْدَمَا يَهْزُ الشَّخْصُ كَتْفَهُ فَيَعْنِي أَنَّهُ لَا يَبَالِي بِمَا تَقُولُ



# الأصابع



نقر الشخص بأصابعه على ذراع المقعد أو على المكتب يشير إلى العصبية أو عدم الصبر



## يربت الشخص بذراعيه على صدره



فهذا يعني أن هذا الشخص يحاول عزل نفسه عن الآخرين أو يدل على أنه خائف بالفعل منك



# برتوكولات مصافحة كبار الشخصيات وطريقة الجلوس معهم





# بعض القواعد والسلوكيات بالغة التهذيب للتحية والمصافحة

المصافحة في الطرقات غير مستحبة ويجب الاكتفاء بالإيماءة والابتسام

يفضّل الانحناء قليلاً أثناء التحية والمصافحة أمام الآخر بتلقائية بعيداً عن الافتعال أو التكلّف

زمن المصافحة القصير يعكس فتوراً أو عدم مبالاة، ولا يتعدّى أن يكون تلامساً سريعاً بلا معنى

لا يجوز المصافحة فوق يديّ شخصين آخرين يتصافحان أو في حالة مرور أحد مما يعوق المصافحة



# طريقة الجلوس

لا تتصنع الخجل ولا تتباهى بما تملكه ولا تبالغين في التزين لجذب الأنظار

عند سقوط أي شيء من المرأة الجالسة أو الواقفة أن يقوم الرجل بالتقاطه بدلا منها

عند المشي يجب عدم المبالغة في الحركة من حيث السرعة أو البطء، لأنها تعطي صورة غير مريحة

حسن الإنصات من آداب الاستماع ويتطلب ذلك عدم رفع الحاجب، لأنه من علامات الإنكار في الحقائق



# برتوكولات الرد على الهاتف مع كبار الشخصيات



## من هذه القواعد

احرص على ان يكون حديثك محددًا حتى لا تطيل المكالمة في حديث لا فائدة منه

حافظ على نبرة صوتك أثناء الحديث بحيث لا تملو كثيرا فتزعج المحيطين بك

لا تتشاءبي أثناء الحديث أو تشغلي بتناول الطعام أو مضغ اللبان أو احتساء اى نوع من المشروبات

لا تتركِ التليفون يرن كثيرا حتى ينقطع الخط إلا إذا كنتِ تعلم أن صاحب التليفون بطيء الحركة



## من هذه القواعد

ارسال رنة واحدة حتى يتصل بك المتحدث أمر مخالف للياقة فإن لم يكن لديك رصيد للمتحدث

إذا رددت على التليفون من العمل فيجب ذكر اسم الشركة أولاً

يراعى عدم ترك الأطفال يردون على التليفون لأنهم لا يستطيعون نقل الرسائل صحيحة

ضعى ورقة وقلماء بجوار التليفون حتى يمكنك تسجيل بيانات المتحدث أو تسجيل أى معلومات



كيف تصبح شخصية جذابه  
ومحبوه من قبل الاخرين،  
يصعب الاستغناء عنها؟





## أهم مقومات الشخصية الجذابة

إظهار الإعجاب في الوقت المناسب

عدم البوح بالمتاعب الخاصة

التفاؤل المعقول

فهم الآخرين

تقبل ملاحظات غيرك

علم الاستماع

التفكير بنفسية مرحة

عدم التعالي على الآخرين





## أهم مقومات الشخصية الجذابة

اهتم بشكلك ومظهرك

لغة الجسد من أسرار جاذبيتك

تعرف على الأنماط الشخصية للطرف المقابل

التفكير والتصرف بنفسية الخير

الصراحة

أظهر اهتماما بالآخرين

كن هادئا تصنع المعجزات







## كيف تبرمج نفسك حتى تكون شخصية جذابة؟

الخيال

المحاكاة أو الإقتداء والتقليد الإيجابي

التكرار

الإيحاء

الكثافة الحسية



تطوير اساليب العمل و التفكير  
وعدم التمترس خلف طريقة واحدة  
عند التعامل مع كبار الشخصيات





## اجعل تفكيرك ايجابيا

### ما معنى التفكير السلبي (المتشائم)

هو عندما يخشى الفرد من المستقبل ويعتقد انه اقل واطرف من الاخرين، ولا يثق فى قدراته ويتوقع الفشل فيما يفعله وينظر لاحلامه على انها شىء بعيد المنال

### ما معنى التفكير الايجابى (المتفائل)

التفكير الايجابى هو الميل الذى يجعل العقل يتقبل الافكار والصور والكلمات التى تبسط كل ما هو معقد وتبسطه بحيث يتوقع الفرد نتائج ايجابية تؤدى الى النجاح فيما يريد او يفكر فيه فى المستقبل، او الحاضر. اى ما يتمناه الفرد يصدق انه يستطيع تحقيقه





## اجعل تفكيرك ايجابيا

### التفكير العقلانى

اذا وجدت صعوبه فى التغلب على الافكار السلبيه لديك ضع كل افكارك على الورق ثم تخيل أن من كتب هذه الورقه هو احد اصدقائك او شخص آخر غيرك تعامل مع الورقة على أنك تناقشه فيما يراه من سلبيات

### التفكير الواعى

يساعدك التفكير الواعى على ايجاد ما هو جيد وعلى اكتشاف ما هو ايجابى فى ما تواجهه. سجل افكارك على ورقه ، تحدى ما هو سلبي واقنع نفسك انك قادر على العمل والانجاز وانك لست بالضعف الذى تظنه فى نفسك



# افضل مايجب عمله للتخلص من الشعور السلبي

صادق الاشخاص ذو التفكير الايجابي وتجنب المتشائمين لان التفاؤل والتشائم معدى

حافظ على مظهرك الخارجى ( الملابس والوزن ... الخ ) لان المظهر الخارجى الجيد ينعكس ايجابيا

تعرف على الافكار السلبيه فى رأسك واطردها فورا قبل ان تسيطر علي مشاعرك

لا تفكر فى اداء اعمال كثيره فى وقت واحد حتى لا تضع نفسك تحت ضغط او شد عصبى



# ثلاثة اشياء اساسيه يجب ان يقوم بها الفرد ليصبح شخصيه ايجابيه

صدق انك يمكن ان تنجح

اتخذ الاجراءات اللازمه للتنفيذ

لا تستسلم ابدا



كيف تؤثر في الآخرين  
وتغير من سلوكياتهم و تقنعتهم؟



# كيف تؤثر في الاخرين ؟

اشعار الاخرين باهميتهم

اجعل شخصيتك جذابة

انشئ انطبعا اوليا لدى الاخرين





# مثلثا دراميا يمثل الادوار التي نلعبها في حالات الضغط الشديد

دور الضحية

دور المخلص

دور الجلاد



كيف تتخلص من الأوهام و العادات  
و السلوكيات السلبية  
في تعاملك مع كبار الشخصيات؟



# كيف تتخلص من الاوهام والعادات والسلوكيات السلبية

أنا ضعيف الشخصية ولا أعرف كيف أدير نفسي أو أدير الآخرين

أنا أعاني العصبية التي جعلت الزبائن والناس والأصدقاء ينفرون مني

أنا أدخن منذ خمس سنين وأشعر بالندم من ممارستي التدخين

أنا أمارس سلوكاً غير مرغوب فيه منذ زمن ولست أدري كيف أغير ما بنفسني



## هل يمكن تغيير السلوك؟

اسأل نفسك: ما السلوك أو المشكلة التي أعانيها في حياتي وأتمنى أن تزول؟

كيف يكون سلوكي وتصرفي عندما أكون ضعيف الشخصية؟

حدد كيف تكون قدراتك عندما توكل إليك مهمة ما.. وتكون فيها ضعيف الشخصية

هل يكون الله راضياً عني عندما أمارس هذا السلوك الجديد؟ (إن كان الموضوع له ارتباط بمشكلاتك)



نلقاڪم في دورات  
اخري

