



برنامج مكثف للنخب المؤثرة



مقدمة

ماستركلاس روّاد التأثير هو برنامج مكثف لصناعة قادة التأثير وصقل مهاراتهم في مجالاتهم سواء كانت تجارية ريادية أو قادة حراك مجتمعي أو الراغبين في ممارسة العمل السياسي، وذلك عبر سلسلة من الدورات المخصّصة والتي تختلف بشكل جذري عن كافة الدورات التقليدية التي في أغلبها تجاري ولا تقوم على أي أسس علمية.

هذا البرنامج كان سابقًا مخصّصًا بشكل حصري للسياسيين من وزراء و سفراء أو شخصيات بقدرات استثنائية High Performance individuals وقررنا مؤخرًا أن نفتح التسجيل للراغبين في تحصيل هذه المعرفة والتي كانت مقتصرة فقط على النخب.



فن المفاوضات

نقوم بعلميات التفاوض على الدوام سواء أدركنا ذلك أم لم ندركه، ففي المعدل اليومي نقوم بالتفاوض بشكل مباشر أو غير مباشر 3 مرات كحد أدنى مما يجعل إتقان فنون التفاوض أمر مهم وحاسم للشخصيات القيادية المؤثرة.

البرنامج مبني على أدوات سيكولوجية للتحليل و التأثير بما يحقق النتائج المرغوبة مع تفادي أي مشاعر سلبية من الطرف الآخر والحفاظ على علاقة إيجابية طويلة المدى

محاور البرنامج لفنون التفاوض

1. أساسيات وتعريف بفنون التفاوض الفعّال
2. إعداد بيئة التفاوض ولغة الجسد
3. التفهّم التكتيكي Tactical Empathy
4. المحاكاة Mirroring
5. الطلبات المعكوسة Getting No
6. الرفض التكتيكي Tactical rejection
7. نغمات الصوت Tone of Voice
8. استخدام التوصيفات Labeling
9. تقنيات تفاوض
 - الترسية Anchoring
 - مبدأ الخوف من الخسارة Loss Aversion
 - انحياز التأكيد Conformation Bias
10. تحليل الاتهامات Accusation Audit
11. إطار التفاوض MUTANT
12. معالجة الاعتراضات Blocking objections

أدوات التفكير وسيكولوجيا التأثير

نستعرض في هذا الجزء من البرنامج مجموعة من الأدوات المهمة في تحليل أساليب التفكير و أدوات إتخاذ القرارات وتأثير الإنحيازات الإدراكية والمعرفية على تلك القرارات ثم سنتطرق إلى ادوات التأثير السيكولوجية الفعّالة

محاور البرنامج سيكولوجيا التأثير

1. تعريف آليات التفكير System 1 & 2

2. دور الإنحيازات الإدراكية والمعرفية Cognitive Biases

• انحياز الترسية Anchoring

• انحياز التأكيد Confirmation Bias

• انحياز الوفرة Availability Bias

• تجنب الخسارة Loss Aversion

3. أدوات صياغة القرارات

• التهيئة Priming

• التأطير Framing

• مغالطة التماهي Sunk Cost fallacy

• مؤثر الوضع الراهن Status Quo

• تأثير الخيار الافتراضي Default Effect

4. سيكولوجيا الإقناع

• رد الجميل Reciprocity

• الالتزام والتناسق Consistency

• الرواج الاجتماعي Social Proof

• الخبير / المسؤول Authority

• الندرة Scarcity

• الإعجاب Liking

5. هندسة الخيارات Choice Architecture

مهارات التواصل - لغة الجسد والتأثير

في هذا الجزء من البرنامج نقوم بمزج ما بين مهارات التواصل الغير لفظي Nonverbal Communication وما يعرف اصطلاحاً بلغة الجسد Body Language وبين مهارات إلقاء الخطابات والكلمات العامة Public Speaking ، كما سنتطرق لعلم النفس السلوكي Behavioral Psychology لتحسين مهارات التواصل و تحسين الصورة العامة للأفراد وكذلك تحسين السمعة والحضور الرقمي Digital Presence .

• تعريف بمهارات التواصل وأهميتها

- تعريف بفن التواصل
- دحض المفاهيم المغلوطة
- مهارات الإنصات الفعّال Active Listening

• التواصل الغير لفظي Nonverbal Communication

ولغة الجسد

- خلق بيئة التواصل الملائمة
- أساسيات التواصل بلغة الجسد
- قراءة لغة الجسد لتحسين التواصل
- تحويل الانطباع الأول لصورة ذهنية دائمة
- كشف أنماط الخداع بلغة الجسد
- تحليل تعابير الوجه Micro Expressions
- تحليل مقاطع فيديو و تطبيق عملي

• Building Rapport الإيجابية

- تقنيات التأثير بلغة الجسد
- سيكولوجيا تغيير الصور النمطية
- تحليل مقاطع فيديو و تطبيق عملي

• Public Speaking Essentials العامة

- اختيار نمطك المناسب
- مكونات الخطاب الناجح
- تحليل خطابات فيديو و تطبيق عملي

• Managing digital Identity الرقمية

- الهوية الرقمية الشخصية
- الحضور على شبكات التواصل
- آليات تحسين صورة المؤسسة



برنامج مكثف للنخب المؤثرة

