



مؤتمراً:

ديناميكية الاتصال الفعال وسيكولوجية لغة الجسد

5 - 9 أكتوبر 2026

مانشستر

ديناهيكية الاتصال الفعال وسيكولوجية لغة الجسد

رمز المؤتمر: CO12494 تاريخ الإنعقاد: 5 - 9 أكتوبر 2026 دولة الإنعقاد: مانشستر - رسوم الإشتراك: Euro 6500

مقدمة المؤتمر

تعد لغة الجسد وسيلة اتصال قوية نستخدمها جميعًا يوميًا، وفهمها واستخدامها بشكل فعال يعزز علاقاتنا بالآخرين في بيئات العمل والحياة اليومية.

يهدف مؤتمر "مهارات لغة الجسد وفن قراءة الآخرين" إلى تدريب المشاركين على أسرار لغة الجسد وأساليب قراءتها وتحليلها، وتمكينهم من استخدام هذه المهارات لتحسين التواصل، التعامل مع الشخصيات الصعبة، التفاوض، وبناء علاقات مهنية وشخصية ناجحة.

أهداف المؤتمر

بنهاية البرنامج التدريبي، سيكون المشاركون قادرين على:

1. التعرف على كيفية استخدام وضعيات الجسم للتعبير عن النفس ومعرفة الحالة النفسية للطرف الآخر.
2. تمييز الصدق والكذب من خلال الإشارات الجسدية.
3. التعرف على الابتسامات الصادقة والمزيفة والتعامل معها.
4. إدارة المواقف الصعبة والتعامل مع الشخصيات المعقدة.
5. مراقبة علامات اهتمام أو نفور الآخرين أثناء الاجتماعات أو المفاوضات.
6. فهم لغة الجسد للرجال والنساء والتفرقة بين أساليب التواصل المختلفة.
7. تطبيق تدريبات عملية لفهم لغة الجسد واكتشاف الإشارات المختلفة.

الكفاءات المكتسبة

- قراءة وتحليل إشارات لغة الجسد بدقة.
- استخدام لغة الجسد لتعزيز التواصل الشخصي والمهني.
- التعرف على الأساليب الفعالة للتفاوض والاقناع.
- إدارة المواقف الصعبة وحل النزاعات بذكاء.
- التمييز بين الإشارات الإيجابية والسلبية في التفاعل الاجتماعي.
- تعزيز الثقة بالنفس واستخدام الطاقة الشخصية في التواصل.

الفئة المستهدفة

- جميع الموظفين في منظمات الأعمال المختلفة.
- مدراء المكاتب وكبار الشخصيات والمسؤولون التنفيذيون.
- كافة المتدربين والمتخرجين الراغبين في زيادة قدراتهم الإدارية والتواصلية.
- كل من يرغب في تطوير مهاراته وخبراته في قراءة لغة الجسد وفن التواصل.

محاور المؤتمر

اليوم الأول: مهارات الاتصال كأساس القوة الذاتية

- ماهية وأهمية الاتصال في العلاقات الإنسانية.
- الممنوعات العشرية في الاتصال مع الآخرين.
- لغة الجسد كركن أساسي للاتصالات الناجحة.
- أساسيات لغة الجسد واستخداماتها العامة.
- الأخطاء الشائعة في التواصل الجسدي.
- الفروق بين قراءة لغة الجسد للرجل والمرأة.

اليوم الثاني: قراءة الآخرين وفهم الطاقة الشخصية

- أهمية قراءة الآخرين وكيفية اكتشافهم.
- الصفات والسمات الأساسية لقارئ الأشخاص الماهر.
- أنواع الطاقة وكيفية استخدامها لزيادة التأثير الشخصي.
- المصافحة، مواضع الجلوس، والتعامل مع مجموعات صغيرة من العملاء.
- اكتساب الثقة وإدارة الانطباعات في المواقف العملية.

اليوم الثالث: التفاوض والتأثير باستخدام لغة الجسد

- كيفية استخدام الوجه والجسد أثناء المحاضرات والاجتماعات.
- التقديم، نغمة الصوت، والتفاعل مع الجمهور.
- أساسيات التفاوض وأزمات التفاوض الجماعي.
- قراءة إشارات العين والوجه والجسم أثناء المفاوضات.
- تطبيق لغة الجسد لإنجاح التفاوض التجاري.

اليوم الرابع: لغة الجسد في بيئة العمل وخارجها

- المصافحة الإيجابية وأهمية الدخول الصحيح للاجتماعات.
- التعرف على العادات السيئة وإشارات الانزعاج أثناء الاجتماعات.
- استخدام الهاتف ومراقبة الاتصال البصري.
- قواعد الأتيكيت الدولية ولغة الأصابع حول العالم.
- مختبر عملي لتطبيق لغة الجسد داخل بيئة العمل.

اليوم الخامس: لغة الجسد والعلاقات المصاحبة

- تحديد الأجزاء الجسدية التي تعبر عن المشاعر والنوايا.
- دراسة المسافات الشخصية وتأثيرها على الآخرين.
- الوقوف والجلوس وأثرهما على الاتصال الفعال.
- مهارات التحية والاتصال الفعال بين الأفراد.
- التعامل مع الشخصيات العصبية والكشف عن الإشارات المضللة.
- تدريبات عملية لتطبيق جميع مهارات لغة الجسد المكتسبة.