# دورة لغة الجسد للقيادات التنفيذية: الإيماءات والوقفة ونبرة الصوت في التفاوض وقاعات الاجتماعات

22 – 26 فبراير 2027

لندن - Premier Inn Victorya

# دورة لغة الجسد للقيادات التنفيذية: الإيماءات والوقفة ونبرة الصوت في التفاوض وقاعات الاجتماعات

**المرجع:** 745_35797 **التاريخ:** 22 – 26 فبراير 2027 **المكان:** لندن - Premier Inn Victorya **الرسوم:** GBP 4300

## ملخص البرنامج

لغة الجسد للقيادات التنفيذية محور دورة تدريبية تمتد أسبوع للمديرين وكبار المسؤولين ورؤساء الوظائف على المستوى الاستراتيجي، ويخرج منها كل مشارك بخطة حضور غير لفظي لاجتماع واحد عالي الأهمية. كثيرا ما يقرأ القادة الأجواء بالحدس، ثم يكتشفون متأخرين أن وقفتهم أو إيقاعهم أو نبرتهم أوصلت رسالة تخالف كلماتهم. وينتقل البرنامج من الأدلة على الإشارات غير اللفظية إلى الملاحظة وعرض الذات وقراءة الآخرين، ثم يطبق كل ذلك على سيناريو واقعي. تقدم مارس للتدريب المملكة المتحدة هذا البرنامج في لغة الجسد للقيادات التنفيذية لمجموعات من منظمات مختلفة.

## المبررات المؤسسية

تحسم المفاوضات ونقاشات المجالس والعروض العامة جزئيا بما يرى ويسمع، لا بما يقال وحده. والقائد الذي تناقض إيماءاته ووقفته وصوته رسالته المنطوقة يفقد مصداقيته، ومن يسيء قراءة قاعة صامتة تفوته الاعتراضات حتى تظهر تأخيرا. ويواجه المصرفيون ورؤساء المشتريات والتنفيذيون في المستشفيات هذه المشكلة في بيئات مختلفة.

- فاعلية الاجتماعات: تتحسن حين يلحظ القادة الانسحاب الذهني والاعتراض والنقاش ما زال مفتوحا.
- جودة التفاوض: تقوى حين تختبر إشارات التردد بالأسئلة بدل افتراضها.
- ثقة أصحاب المصلحة: ترتفع حين تبقى الرسالة المنطوقة وغير المنطوقة متسقتين.

## المبادئ والأساس المعرفي

- دراسات Mehrabian عن الرسائل المتعارضة: تفحص كيف يوازن المستمعون بين الكلمات والنبرة والتعبير حين تتعارض المشاعر والمواقف، ويطبقها البرنامج ضمن هذا النطاق الضيق فقط، في الجلسة 1.
- عناقيد الإشارات والسياق: تعد الإيماءة الواحدة دليلا ضعيفا وتقرأ مجموعات الإشارات قياسا إلى سلوك الشخص المعتاد، في الجلستين 2 و4.
- التباين الثقافي في التعبير: يقر بأن التواصل البصري والمسافة والإيماءة تحمل معاني مختلفة بين الثقافات، في الجلستين 3 و4.

## المشاركون المستهدفون

- المديرون الذين يترأسون المجالس واللجان ويحتاجون إلى استشعار مزاج القاعة.
- كبار المديرين الذين يقودون التفاوض مع الموردين والشركاء والجهات الرقابية.
- رؤساء الوظائف الذين يعرضون المقترحات على الفرق التنفيذية.
- قيادات الفرق الدولية التي تعمل عبر الثقافات.

تشمل البيئات المعتادة القطاع المصرفي والرعاية الصحية والطاقة والإدارة العامة والخدمات المهنية.

## مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على تقييم قوة البحوث في التواصل غير اللفظي وحدودها.
2. سيكون المشاركون قادرين على إعداد ملاحظة أساس لشخص ما قبل تفسير التغيرات في سلوكه.
3. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص حالات التعارض بين رسالتهم المنطوقة ووقفتهم وإيماءاتهم وأصواتهم.
4. سيكون المشاركون قادرين على ترتيب أولويات الإشارات التي تستحق الاختبار أثناء التفاوض أو الاجتماع.
5. سيكون المشاركون قادرين على تصميم تعديلات للبيئات متعددة الثقافات.
6. سيكون المشاركون قادرين على تبرير خطة حضور غير لفظي لاجتماع عالي الأهمية.

## هيكل البرنامج

### اليوم 1: لغة الجسد للقيادات التنفيذية: الأدلة والحدود

ماذا تخبر الإشارات غير اللفظية القائد، وماذا لا تخبره؟

- مراجعة الادعاءات البحثية
- خريطة قنوات الإشارة
- فرز الأساطير والأدلة
- قالب سجل الملاحظة
- استبيان الوعي الذاتي

### اليوم 2: الملاحظة والخطوط الأساس

كيف يميز تغير السلوك عن أسلوب الشخص المعتاد؟

- ورقة الملاحظة الأساس
- شبكة عناقيد الإشارات
- تحليل الصمت والتوقف
- مراجعة إعادة عرض الفيديو
- بطاقة الفرضية والاختبار

## اليوم 3: الحضور والوقفة والصوت

كيف تشكل الوقفة والإيماءة والصوت الرسالة التي يرسلها القائد؟

- تدقيق الوقفة والمساحة
- تمرين مدى الإيماءات
- ملف إيقاع الصوت ودرجته
- فحص الكاميرا والاجتماع عن بعد
- مراجعة اتساق الرسالة

## اليوم 4: قراءة القاعات والمفاوضات

كيف تقرأ الإشارات وتختبر وتجاب عبر الثقافات وحول الطاولات؟

- خطة الجلوس والمسافة
- مقارنة التعبير بين الثقافات
- متتبع إشارات التفاوض
- بنك أسئلة التوضيح
- نص إظهار الاعتراضات

## اليوم 5: خطة الحضور غير اللفظي لاجتماع واحد

هل تشكل الأدوات السابقة خطة واحدة يستطيع القائد استخدامها في اجتماع حقيقي؟

- تطبيق ورقة الملاحظة الأساس من الجلسة 2
- اختبار مراجعة اتساق الرسالة من الجلسة 3
- مراجعة متتبع إشارات التفاوض من الجلسة 4
- التدرب على الدقائق الافتتاحية
- إنجاز خطة الحضور غير اللفظي

## المنهجية

يقوم البرنامج على المحاكاة بلعب أدوار مسجلة، ضمن سيناريو جاهز لتفاوض واحد مع مورد وعرض واحد أمام مجلس إدارة. يتناوب المشاركون أدوار القائد والطرف المقابل والمراقب، ثم يراجعون التسجيلات بأدوات الملاحظة. وتقدم الملاحظات على السلوك الذي يمكن تغييره لا على الشخصية.

- نشاط مقترح: مراقبة طرف مقابل صامت وسرد ثلاث إشارات تختبر بالأسئلة.
- نشاط مقترح: إعادة تسجيل كلمة افتتاحية بعد تعديل الوقفة والإيقاع.
- نشاط مقترح: مقارنة قراءتين ثقافيتين للإيماءة نفسها.

## المخرج الختامي

يعد كل مشارك خطة حضور غير لفظي لاجتماع واحد عالي الأهمية. وتضم الخطة ملخص ملاحظة ذاتية وورقة أساس لطرف مقابل وقائمة بالإشارات المطلوب اختبارها ومجموعة تعديلات للصوت والوقفة وتسلسلا افتتاحيا. وتستخدم في العمل للاستعداد للاجتماع ومراجعته بعد انتهائه.

## الأسئلة الشائعة

### هل تناسب دورة لغة الجسد للقيادات التنفيذية قادة لم يدرسوا علم النفس؟

نعم، فلغة الجسد للقيادات التنفيذية تدرس عبر تمارين مسجلة وأدوات منظمة. وتفترض خبرة في قيادة الاجتماعات أو المفاوضات، دون دراسة سابقة لعلم النفس أو السلوك.

### على أي أدلة تقوم لغة الجسد للقيادات التنفيذية؟

تقوم لغة الجسد للقيادات التنفيذية على دراسات Mehrabian ضمن نطاقها الضيق، إلى جانب عناقيد الإشارات المقروءة قياسا إلى خط أساس، والوعي بالتباين الثقافي في التعبير.

### كيف تستخدم الخطة الناتجة عن لغة الجسد للقيادات التنفيذية في العمل؟

تستخدم خطة الحضور غير اللفظي للاستعداد لاجتماع عالي الأهمية، واختبار الإشارات بالأسئلة أثناءه، ومراجعة ما لوحظ بعد انتهائه.

### بماذا تختلف لغة الجسد للقيادات التنفيذية عن دورة مهارات العرض؟

تركز لغة الجسد للقيادات التنفيذية على ملاحظة الإشارات واتساق الرسالة وقراءة القاعات والأطراف المقابلة، بينما تركز دورة مهارات العرض على بناء المحتوى وتقديم الحديث.