JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة القيادة في كل الاتجاهات بالذكاء العاطفي

1 – 5 أغسطس 2027

أونلاين

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة القيادة في كل الاتجاهات بالذكاء العاطفي

المرجع: 66368_1806 **التاريخ:** 1 – 5 أغسطس 2027 **المكان:** أونلاين **الرسوم:** GBP 1900

القيادة في كل الاتجاهات بالذكاء العاطفي دورة تدريبية مدتها أسبوع للمديرين في المستوى الأوسط الذين يرفعون تقاريرهم إلى القيادات العليا ويعتمدون على الإدارات النظيرة ويطورون مرؤوسيهم المباشرين، ويخرج منها المشاركون بخريطة التأثير في العلاقات تغطي الاتجاهات الثلاثة. فالهياكل المصفوفية والعمل بين الإدارات تجعل نجاح المدير رهنا بتعاون أطراف لا يملك سلطة عليها. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب دورة القيادة في كل الاتجاهات بالذكاء العاطفي.

لماذا تهم القيادة في كل الاتجاهات الآن

تحدد ثلاث فئات نتائج المدير في المستوى الأوسط اليوم: قيادات عليا تنتظر تواصلا صاعدا موجزا وصريحا، ونظراء في إدارات أخرى يتحكمون في موارد وأولويات مشتركة، ومرؤوسون يبحثون عن التعاطف والتوجيه والتقدير. المؤسسات التي يقرأ مديروها المشاعر بدقة في كل اتجاه تعالج الاحتكاك مبكرا وتحافظ على دعم الرعاة وتستبقي الكفاءات. ومن دون ذلك تتكاثر حالات التصعيد ويغادر الموهوبون. وتستند الدورة إلى المجالات الأربعة المتداولة للذكاء العاطفي: الوعي بالذات، وضبط الذات، والوعي الاجتماعي، وإدارة العلاقات، مطبقة على الرؤساء والزملاء وأعضاء الفريق كل على حدة.

المستفيدون من القيادة في كل الاتجاهات

- مديرون يقدمون الإحاطات للقيادات العليا ويحتاجون إلى رعايتها لقراراتهم
- مديرون يتفاوضون على الموارد المشتركة وتسليم الأعمال مع الإدارات النظيرة
- مديرون يوجهون مرؤوسيهم ويتعاملون مع مخاوفهم وتعثراتهم
- مديرون في أدوار مصفوفية لديهم أكثر من خط إبلاغ
- مديرون انتقلوا حديثا إلى موقع بين الإدارة التنفيذية والعاملين الميدانيين

تستفيد المجموعات الإدارية المتداخلة، مثل رؤساء الوحدات التشغيلية والمساندة المترابطة، أكثر حين يحضر عدد من أعضائها معا ويتفقون على عادات مشتركة للتعاون بين النظراء.

قدرات القيادة في كل الاتجاهات

يتدرب المشاركون على قراءة الإشارات العاطفية والاستجابة لها بطريقة تختلف بحسب ما إذا كان الطرف الآخر أعلى سلطة أو مساويا أو أدنى.

- تقييم المحفزات العاطفية الشخصية تحت ضغط الرؤساء والنظراء — استجابات أهدأ في المواقف المتوترة
- إيصال الأخبار السيئة والطلبات إلى الأعلى بصراحة وهدوء — الرعاة من القيادات العليا
- بناء اتفاقات متبادلة مع المديرين النظراء دون سلطة رسمية — الأولويات المشتركة بين الإدارات
- تطبيق الإصغاء التعاطفي وأسئلة التوجيه مع المرؤوسين — التطوير والاستبقاء
- موازنة مشاعر الأطراف المتنافسة قبل التصرف في خلاف — قرارات التصعيد
- تصميم خطة تأثير شخصية لكل علاقة رئيسية — ثقة عمل مستدامة

مصطلحات القيادة في كل الاتجاهات الأساسية

- الإدارة الصاعدة — تشكيل العلاقة مع الرئيس المباشر عمدا كي تبقى الأولويات والتوقعات والدعم متسقة مع وحدة المدير.
- التأثير الأفقي — إقناع النظراء في إدارات أخرى بالتعاون حين لا يملك أي طرف سلطة على الآخر.
- المحفز العاطفي — موقف أو عبارة تثير رد فعل تلقائيا قويا، غالبا قبل أن يتدخل الحكم الواعي.
- الإصغاء التعاطفي — الانتباه إلى المشاعر والاحتياجات وراء كلام المتحدث ثم عكسها له بدقة.
- رأس المال الاجتماعي — رصيد الثقة وحسن النية الذي يملكه المدير عبر شبكته ويستند إليه عند طلب المساعدة.
- الأمان النفسي — قناعة مشتركة داخل المجموعة بأن الأفراد يستطيعون طرح المخاوف أو الاعتراف بالأخطاء دون خشية الإحراج.

القيادة في كل الاتجاهات يوما بيوم

اليوم 1: الوعي العاطفي بالذات في المستوى الأوسط

- المجالات الأربعة للذكاء العاطفي — أين يكسب المدير الأوسط الثقة وأين يخسرها
- جرد المحفزات الشخصية — ردود الفعل تجاه الرؤساء والنظراء والمرؤوسين
- ملف التقييم العاطفي الذاتي — نقاط القوة والنقاط العمياء حسب الاتجاه
- يومية الضغوط — الأنماط وراء القرارات الانفعالية
- أساليب ضبط الذات — التوقف قبل الرد على الاستفزاز

اليوم 2: القيادة الصاعدة بهدوء واتزان

- ملف أولويات الرئيس — قراءة ما تقدره القيادات العليا
- هيكل الإحاطة الصاعدة — تحديثات موجزة تتصرف القيادات بناء عليها
- إيصال الأخبار السيئة إلى الأعلى — صراحة دون موقف دفاعي
- الاختلاف مع الرئيس — اعتراض محترم ثم تعهد بالتنفيذ
- طلبات الرعاية — كسب الدعم لقرارات الوحدة

اليوم 3: التأثير في النظراء عبر الإدارات

- رسم خريطة أصحاب المصلحة من النظراء — المصالح والضغوط والرهانات العاطفية
- سجل المعاملة بالمثل — بناء رأس المال الاجتماعي قبل الحاجة إليه
- التفاوض القائم على المصالح — حسم التنافس على الموارد بين الوحدات
- حوار الخلاف الأفقي — معالجة الاحتكاك دون تصعيد
- اتفاق التعهد المشترك — تسليم واضح للأعمال بين الإدارات

اليوم 4: تطوير المرؤوسين المباشرين

- تمرين الإصغاء التعاطفي — سماع المخاوف وراء الكلمات
- تسلسل أسئلة التوجيه — تنمية القدرات بدلا من إصدار الأوامر
- عادات التقدير — امتنان محدد يحافظ على الدافعية
- محادثة الأداء الصعبة — معايير حازمة مع رحمة
- إشارات الأمان النفسي — تشجيع الصراحة داخل الفريق

اليوم 5: التطبيق العملي لخريطة التأثير في العلاقات

- تمرين سيناريو صاعد — تطبيق أساليب الإحاطة والاعتراض
- محاكاة تفاوض مع نظير — تطبيق رسم الخرائط والمعاملة بالمثل
- لعب أدوار التوجيه — تطبيق الإصغاء وتسلسل الأسئلة
- تمرين تبديل الاتجاه — ضبط النبرة عبر مستويات السلطة
- خريطة التأثير في العلاقات — خطة عمل لكل علاقة رئيسية

تطبيق القيادة في كل الاتجاهات بعد الدورة

- إجراء حوار أولويات مع الرئيس المباشر باستخدام هيكل الإحاطة الصاعدة.
- عقد اتفاق تعهد مشترك مع مدير نظير لحسم خلاف متكرر حول تسليم الأعمال.

أسئلة حول القيادة في كل الاتجاهات

ما القيادة في كل الاتجاهات بالذكاء العاطفي ولماذا تهم الآن؟

هي القدرة على قراءة المشاعر وإدارتها أثناء التأثير في الرؤساء والنظراء والمرؤوسين. وتهم الآن لأن الهياكل المصفوفية في قطاعات من الرعاية الصحية إلى الطاقة تجعل المديرين يعتمدون على أشخاص لا يستطيعون إصدار الأوامر إليهم.

من أكثر المستفيدين من القيادة في كل الاتجاهات بالذكاء العاطفي؟

المديرون في المستوى الأوسط بين الإدارة التنفيذية والعاملين الميدانيين هم الأكثر استفادة. تستفيد منها إذا كنت تقدم الإحاطات للقيادات العليا أو تتفاوض مع إدارات أخرى أو توجه فريقا، خاصة في دور مصفوفي متعدد خطوط الإبلاغ.

بم تختلف القيادة في كل الاتجاهات عن دورة عامة في الذكاء العاطفي؟

تطبق الذكاء العاطفي على ثلاث علاقات سلطة منفصلة بدلا من معاملته كسمة شخصية. تتدرب فيها على الإحاطات الصاعدة والتفاوض مع النظراء ومحادثات التوجيه، ولكل منها أساليب تناسب موقع الطرف الآخر.

ماذا تعود به من القيادة في كل الاتجاهات بالذكاء العاطفي؟

تعود بخريطة التأثير في العلاقات مع خطة عمل لكل رئيس ونظير ومرؤوس رئيسي. توجه الخريطة حوارك الصعب التالي وتبين أين تستثمر الثقة أولا.

القيادة في كل الاتجاهات: الطريق إلى الأمام

توجه خريطة التأثير في العلاقات أولا اختيار العلاقة الأحوج إلى الاهتمام العاجل، وغالبا ما تكون صلة متوترة مع نظير. يستخدمها المديرون أسبوعيا لتخطيط حواراتهم. وبعد أول استخدام لها تجدر مراجعة كيف تتغير المحفزات العاطفية مع نضج العلاقات وتبدل موازين السلطة.