بوصلة الشخصيات: التواصل القيادي الفعّال نحو التميز المؤسسي

ورشة عمل تدريبية مقدمة لقمة قطر الأولى للذكاء الاصطناعي والتميز المؤسسي

اسم مقدم ورشة العمل التدريبية /عليه فواز العجمي

بكالوريوس حيوية طبية/ منسقة علوم عامة

اعتماد الملف العلمي

رئيس اللجنة العلمية – قمة قطر الأولى للذكاء الاصطناعي والتميّز المؤسسي

د. أمل علاونة

سبتمبر 2026

فهرس المحتويات

مقدمة 3
أهداف الورشة التدريبية 4
المحتوى العلمي للورشة التدريبية 5
الأنشطة والتطبيقات العملية..... 10
المخرجات المتوقعة..... 11
الخاتمة 12

مقدمة

تأتي ورشة بوصلة الشخصيات والعلاقات انطلاقاً من حقيقة ان اختلاف الناس في طريقة التفكير والتواصل واتخاذ القرارات يمثل جزءاً اساسياً من حياتنا اليومية ، وقد يكون مصدراً للتكامل أو سبباً لسوء الفهم والصدام، تبعاً لطريقة تعاملنا مع هذا الاختلاف

تقدم الورشة نموذجاً مبسطاً لبوصلة الشخصيات من خلال أربعة أنماط رئيسية : الشمالية ، الشرقية ، الجنوبية والغربية ، بهدف مساعدة المشاركين على فهم ذواتهم ، والتعرف على أنماط الآخرين ، واختيار أساليب تواصل اكثر مرونة وفاعلية في العلاقات الاسرية والزوجية والمهنية .

وفي ظل التحول المتسارع الذي يفرضه الذكاء الاصطناعي على حياتنا وأعمالنا ، تتناول الذي يفرضه الذكاء الاصطناعي على حياتنا وأعمالنا ، تتناول الورشة كيف يمكن توظيف هذه التقنيات لدعم التواصل وفهم الاختلافات وصياغة الرسائل بما يتناسب مع الأنماط المختلفة، مع التأكيد على ان التقنية تظل أداة مساندة ، بينما يبقى الإنسان والذكاء العاطفي والقدرة على بناء العلاقات جوهر التواصل الفعال.

فالهدف ليس تصنيف الأشخاص أو وضعهم في قوالب ثابتة ، وإنما امتلاك بوصلة تساعدنا على فهم الاختلاف ، والتعامل معه بوعي ، وتحويله من تحد في العلاقات إلى فرصة للتكامل والنمو.

في بيئات العمل، يسهم فهم اختلاف أنماط الشخصيات في مساعدة القادة وأعضاء فرق العمل على اختيار أساليب تواصل أكثر فاعلية، والحد من سوء الفهم، وتعزيز التعاون والاستفادة من تنوع القدرات داخل الفريق، بما يدعم جودة الأداء ويسهم في تحقيق التميز المؤسسي.

أهداف الورشة التدريبية

- التعرف على أنماط الشخصيات الأربعة الشمالية ، الشرقية، الجنوبية ،والغربية ، وفهم أبرز سماتها واحتياجاتها في التواصل
- اكتشاف نمط الشخصية وأسلوب التواصل المناسب
- تطوير مهارات التواصل وبناء العلاقات من خلال اختيار الأسلوب المناسب لكل نمط .
- تعزيز الذكاء الإنساني والمرونة في العلاقات .
- توظيف فهم أنماط الشخصيات في تطوير التواصل القيادي وتعزيز فاعلية فرق العمل بما يدعم التميز المؤسسي.

المحتوى العلمي للورشة التدريبية

المحور الأول: بوصلة الشخصيات و فهم الذات

1. التعرف على مفهوم بوصلة الشخصيات

هي نموذج مبسط لفهم الاختلافات في أنماط التفكير والسلوك والتواصل بين الأفراد ، من خلال أربعة اتجاهات رئيسية : الشمالية ، الشرقية ،الجنوبية ،والغربية .

تساعدنا البوصلة على التعرف على ميولنا الشخصية ودوافعنا ، وطريقة تعاملنا مع المواقف والآخرين ،كما تساعدنا على اختيار أسلوب التواصل الأنسب لكل شخصية.

الهدف منها ليس تصنيف الأشخاص أو وضعهم في قوالب ثابتة ، وإنما استخدامها كاداة تساعدنا على فهم الاختلاف ،تقليل سوء الفهم ، وتعزيز المرونة وبناء علاقات اكثر وعيا وفاعلية

2. الأنماط الأربعة : الشمالية ، الشرقية ،الجنوبية والغربية .

الشخصية الشمالية (الأنجاز والحسم) تميل إلى السرعة ، الحسم ،الإنجاز ،القيادة والمنافسة ، تحب ان تعرف الهدف وان تتحرك نحوه بدلا من إضاعة الوقت في التفاصيل غير الضرورية .

ابرز صفاتها : مباشرة وواضحة – سريعة في اتخاذ القرار – تحب الإنجاز والنتائج -تميل إلى القيادة وتحمل المسؤولية – تحب التحديات والمنافسة

نقاط قوتها : الحسم -القيادة-الجرأة -المبادرة- التركيز على النتائج

الشخصية الشرقية (الدقة والتحليل) تميل إلى التحليل ، التنظيم ،التخطيط ،الدقة وجمع المعلومات قبل اتخاذ القرار

ابرز صفاتها : دقيقة -منظمة – تحليلية -تحب التخطيط -تنتبه للتفاصيل -لا تحب القرارات العشوائية

نقاط قوتها : الدقة – التنظيم – التخطيط – الجودة–التفكير المنطقي .

الشخصية الجنوبية (العلاقة والاحتواء) تميل إلى العلاقات ، المشاعر ، التعاون ، الأمان ،والاهتمام بالآخرين .

ابرز صفاتها : ودودة– متعاونة–مستمعه جيدة – تهتم بمشاعر الآخرين –تحب الاستقرار – تقدر العلاقات والوفاء .

نقاط قوتها :التعاون –التعاطف–الاحتواء–بناء العلاقات –الاستماع .

الشخصية الغربية (الحرية والتجديد) تميل إلى الإبداع ، الحرية ، المرونة ، التجديد ،التجربة ،وتوليد الأفكار .

ابرز صفاتها : مبتكرة – مرنة–تحب الأفكار الجديدة – مبدعة –عفوية –تحب التجربة – تكره الروتين والقيود الزايدة

نقاط قوتها : الإبداع ، المرونة – الابتكار – الحماس – سرعة التكييف .

3. التعرف على البوصلة الشخصية الغالبة لدى المشارك.

ان يتعرف المشارك على بوصلته الشخصية الغالبة ،ويفهم سماتها ودوافعها وأسلوبها في التواصل واتخاذ القرار ، مع ادراك نقاط قوتها وتحدياتها ، وكيفية توظيفها في بناء علاقات اكثر فاعلية .

المحور الثاني: لغة الشخصيات وفن التواصل

1. كيف يفكر كل نمط ويتخذ قراراته

الشمالي : يفكر بالنتيجة و تميل إلى النظر للموقف من زاوية الهدف والنتيجة والسرعة ، وفي اتخاذ القرار يركز على النتيجة ويميل إلى الحسم والسرعة ولا يحب كثرة التردد ومستعدة لتحمل المخاطرة إذا كان يخدم الهدف .

الشرقي : يميل إلى التحليل والمقارنة والتأكد ويحب ان يجمع المعلومات ويحلل الخيارات ويقارن بين البدائل ويفكر بأدق التفاصيل ويميل للتخطيط قبل التنفيذ .

الجنوبي : ينظر إلى القرار من زاوية الأشخاص والمشاعر والعلاقات والأمان ويفكر في تاثير القرار على الآخرين ، يستمع لوجهات النظر ، يهتم بالعلاقات ، يبحث عن الأمان والاستقرار .

الغربي : يميل إلى التفكير الإبداعي والاستكشافي ويولد افكاراً كثيرة وجديدة ، يحب التجربة ولا يخشى تغيير الخطة ،يبحث عن الحلول الغير تقليدية

2. كيف أتواصل مع الشمالي ،الشرقي ،الجنوبي ،والغربي بطريقة اكثر فاعلية

مع الشمالي أبدا بالموضوع مباشرة ، وضح المطلوب ، ركز على النتيجة وقدم خيارات واضحة واحترم وقته وكن واثقاً ومباشراً ، تجنب الاطالة والتردد وكثرة التفاصيل غير المهمة والدخول في نقاش طويل بلا نتيجة .

مع الشرقي قدم المعلومات بوضوح واستخدم الحقائق والأرقام عندما تكون متاحة ، رتب افكارك واشرح الأسباب واعطه وقتاً للتفكير وكن دقيقاً في مواعيدك ووعودك، تجنب التعميم والمعلومات الناقصة والضغط عليه لاتخاذ قرار سريع دون معلومات كافية .

مع الجنوبي ابدأ بالعلاقة قبل المهمة ، استمع دون مقاطعة ، اظهر التقدير واستخدم لغة إنسانية دافئة ، تجنب القسوة والتجاهل والنقد أمام الآخرين وتحويل كل مشكلة إلى حل سريع والتعامل معه وكأن المشاعر غير مهمة .

مع الغربي ناقش أفكاره واعطه مساحته واسأل عن رأيه وكن معه مرن وركز على الإمكانيات والفرص ، تجنب التحكم الزائد والروتين المفرط وكثرة القواعد و رفض الأفكار قبل مناقشتها

3. الانتقال من (أتحدث بلغتي) إلى (أتحدث باللغة التي يفهمها الآخر)

كل إنسان لديه طريقة طبيعية في التفكير والتعبير واستقبال الرسائل وعندما أتحدث بالطريقة التي تناسبني أنا فقط ، قد تكون نيتي ممتازة لكن رسالتي لا تصل بالشكل الذي أريده .

الذكاء الاصطناعي هنا ممكن ان يساعدني أستطيع ان اكتب له عندي رسالة واريده صياغتها بطريقة تناسب شخصية شمالية أو شرقية أو جنوبية أو غربية ، لكن قبل ان اطلب من الذكاء الاصطناعي ان يغير الصياغة ، يجب ان امتلك أنا القدرة على فهم الشخص الذي امامي

التقنية تستطيع ان تساعدني في تغيير الكلمات لكن الوعي هو الذي يجعلني اعرف لماذا أغيرها

المحور الثالث: بوصلة الشخصيات في العلاقات

في بيئة العمل، يساعد فهم اختلاف أنماط الشخصيات القائد على تنويع أسلوب التواصل والتوجيه والتعامل مع أعضاء الفريق وفق اختلاف احتياجاتهم وأساليبهم، بما يعزز التعاون وفاعلية الأداء ويسهم في تحقيق التميز المؤسسي.

1. فهم الاختلافات في العلاقات الاسرية والزوجية والمهنية

في الأسرة ، فهم البوصلة يساعدنا ان نربي ونوجه دون ان نحول الاختلاف إلى صراع اماً في العلاقات المهنية ان القوة ليست في ان يكون الجميع مثلي ، القوة في ان اعرف كيف أستفيد من اختلافنا .

2. أمثلة واقعية (سؤال واحد ، أربعة إجابات)

نعرض أمثلة واقعية على المشاركين ونطرح أسئلة على كيفية التصرف على حسب بوصلتك الشخصية .

3. في بيئة العمل، يساعد فهم اختلاف أنماط الشخصيات القائد على تنويع أسلوب التواصل والتوجيه والتعامل مع أعضاء الفريق وفق اختلاف احتياجاتهم وأساليبهم، بما يعزز التعاون وفاعلية الأداء ويسهم في تحقيق التميز المؤسسي.

المحور الرابع: الذكاء الاصطناعي والذكاء الإنساني

1. كيف يمكن للذكاء الاصطناعي ان يدعم فهم الشخصيات والتواصل

الذكاء الاصطناعي يستطيع ان يساعدني في فهم الأنماط وصياغة الرسائل ، لكنه لا يستطيع ان يعيش العلاقة بالنيابة عني.

يساعدنا على فهم الشخصية وتحويل الرسالة إلى لغات مختلفة وايضاً على الاستعداد للمواقف الصعبة وكمحاكاة للطرف الآخر ويساعد الذكاء الاصطناعي على اكتشاف نقاط الضعف في طريقة الأسلوب وبناء علاقات أقوى (يمكن للذكاء الاصطناعي ان يعمل كأداة مساندة للمشارك في مراجعة أسلوب تواصله ، من خلال ادخال موقف واقعي او رسالة يرغب في ارسالها ، و طلب تحليلها من حيث وضوح الرسالة ، ونبرة الخطاب ، ومدى ملامتها لنمط الشخصية المستقبلية .

كما يمكن استخدامه لمحاكاة الحوار مع أنماط الشخصيات الأربعة ، واقتراح صيغ بديلة اكثر فاعلية ، مما يساعد المشارك على اكتشاف جوانب القوة والضعف في أسلوبه وتطوير قدرته على التواصل بمرونة.

يتم سؤال الجمهور عن كيفية ربط الذكاء الاصطناعي بمحتوى الورشة عن طريق سؤال الجمهور وأخذ التغذية الراجعة بذلك .

2. استخدام الذكاء الاصطناعي لصياغة رسائل تناسب أنماط مختلفة

يوضح كاداة مساندة تساعد المشارك على إعادة صياغة الرسالة الواحدة بأكثر من أسلوب تواصلي بما يتناسب مع اختلاف أنماط الشخصيات والمحافظة على الهدف الأساسي للرسالة .

الأنشطة والتطبيقات العملية

- نشاط (اكتشف بوصلتك)
- نشاط (سؤال واحد ، أربعة إجابات)

نشاط للمشاركين : نعطيهم هذا الموقف (تريد من شخص قريب منك أن يغير سلوكاً يزعجك) ونطلب منهم كتابة رسالة واحدة فقط وكل مجموعة تختار نمطاً ومن هنا نطلب منهم ألا يغيروا الهدف فقط غيروا صياغة الرسالة حسب البوصلة .

- نشاط (الذكاء الاصطناعي يتحدث بأربع لغات)

من خلال تحديد الهدف لكلا من البوصلات الأربعة مثال : أريد من الموظف إنجاز التقرير قبل نهاية يوم الخميس ونكتب للذكاء الاصطناعي (أعد صياغة هذه الرسالة بأربع طرق ، بحيث تناسب نمطاً شمالياً وشرقياً وجنوبياً وغربياً ، مع الحفاظ على الهدف والموعد)

المخرجات المتوقعة

بنهاية الورشة ، يتوقع ان يكون المشارك قادراً على :

- التعرف على بوصلته الشخصية .
- فهم اختلاف الآخرين .
- تكييف أسلوب التواصل .
- تحسين العلاقات .
- توظيف الذكاء الاصطناعي بوعي .
- تعزيز الذكاء الإنساني .
- تطبيق أساليب تواصل أكثر فاعلية في القيادة وفرق العمل بما يسهم في تحسين الأداء المؤسسي.

الخاتمة

تسهم الورشة في بناء وعي اعمق بالذات والآخر ، وفهم اختلاف أنماط الشخصيات وأساليب التواصل ، بما يعزز جودة العلاقات الاسرية والزوجية والمهنية ، كما توظف الذكاء الاصطناعي كأداة مساندة للتواصل ، مع التأكيد على ان مستقبل العلاقات لا يعتمد على ذكاء التقنية وحده ، بل على قدرتنا على الحفاظ على الذكاء الإنساني وفهم الإنسان .

(افهم بوصلتك ، اقرأ بوصلة الآخر ، واجعل اختلافكم طريقاً لعلاقة أفضل)