



لغة الجسد

دليل المتدرب

إبراهيم بن عبدالله الشريف

خبير التدريب والتطوير المهني

مختبر المهارات الاحترافية | Professional Skills Lab

فهرس المحتويات

المحاور الرئيسية

3	أهداف البرنامج
4	المحور الأول: مفهوم لغة الجسد وأهميتها (الخريطة الذهنية)
5	المحور الثاني: قراءة تعابير الوجه والعيون
6	المحور الثالث: لغة اليدين والذراعين
7	المحور الرابع: وضعيات الجسم والمشية
8	المحور الخامس: المسافة الشخصية ومناطق الفضاء
9	المحور السادس: الإشارات الإيجابية والسلبية
10	المحور السابع: لغة الجسد في بيئة العمل والتفاوض
11	المحور الثامن: التناسق بين الكلام ولغة الجسد
12	المحور التاسع: لغة الجسد الرقمية (الاجتماعات الافتراضية)
13	المحور العاشر: نموذج BODY للتحكم الواعي (الخريطة الذهنية)
14	نشاط تطبيقي: اقرأ لغة الجسد

الملحقات

15	صفحة فاصلة للملحقات
16	خطة التطوير المهني
17	صفحات الملاحظات (5 صفحات)
22	استمارة تقييم المدرب
23	استمارة تقييم البرنامج التدريبي
24	الخاتمة

أهداف البرنامج التدريبي

- ◆ فهم مفهوم لغة الجسد وأهميتها في التواصل الإنساني الفعّال
- ◆ اكتساب مهارة قراءة الإشارات غير اللفظية بدقة واحترافية
- ◆ التحكم الواعي في لغة الجسد الشخصية لتعزيز الثقة والمصداقية
- ◆ توظيف لغة الجسد في بيئة العمل والمقابلات والتفاوض
- ◆ اكتشاف التناقضات بين الكلام ولغة الجسد لتحسين الفهم
- ◆ تطبيق مهارات لغة الجسد في الاجتماعات الافتراضية والرقمية

"93% من التواصل الإنساني يعتمد على اللغة غير اللفظية – الكلمات لا تمثل سوى 7% مما نقوله حقاً"

– ألبرت مهربان، عالم النفس الأمريكي

◆ التحكم

إدارة لغة جسدك الشخصية بوعي لإيصال الرسالة الصحيحة وبناء الثقة مع الآخرين

◆ القراءة

فهم ما يقوله الآخرون دون كلمات من خلال إشاراتهم الجسدية ووضعياتهم وتعابير وجوههم

◆ التأثير

استخدام لغة الجسد الإيجابية أداةً للتأثير والإقناع وبناء العلاقات المهنية الناجحة

◆ التوافق

ضمان التناسق بين ما تقوله بالكلمات وما يُعبّر عنه جسدك لتعزيز المصداقية

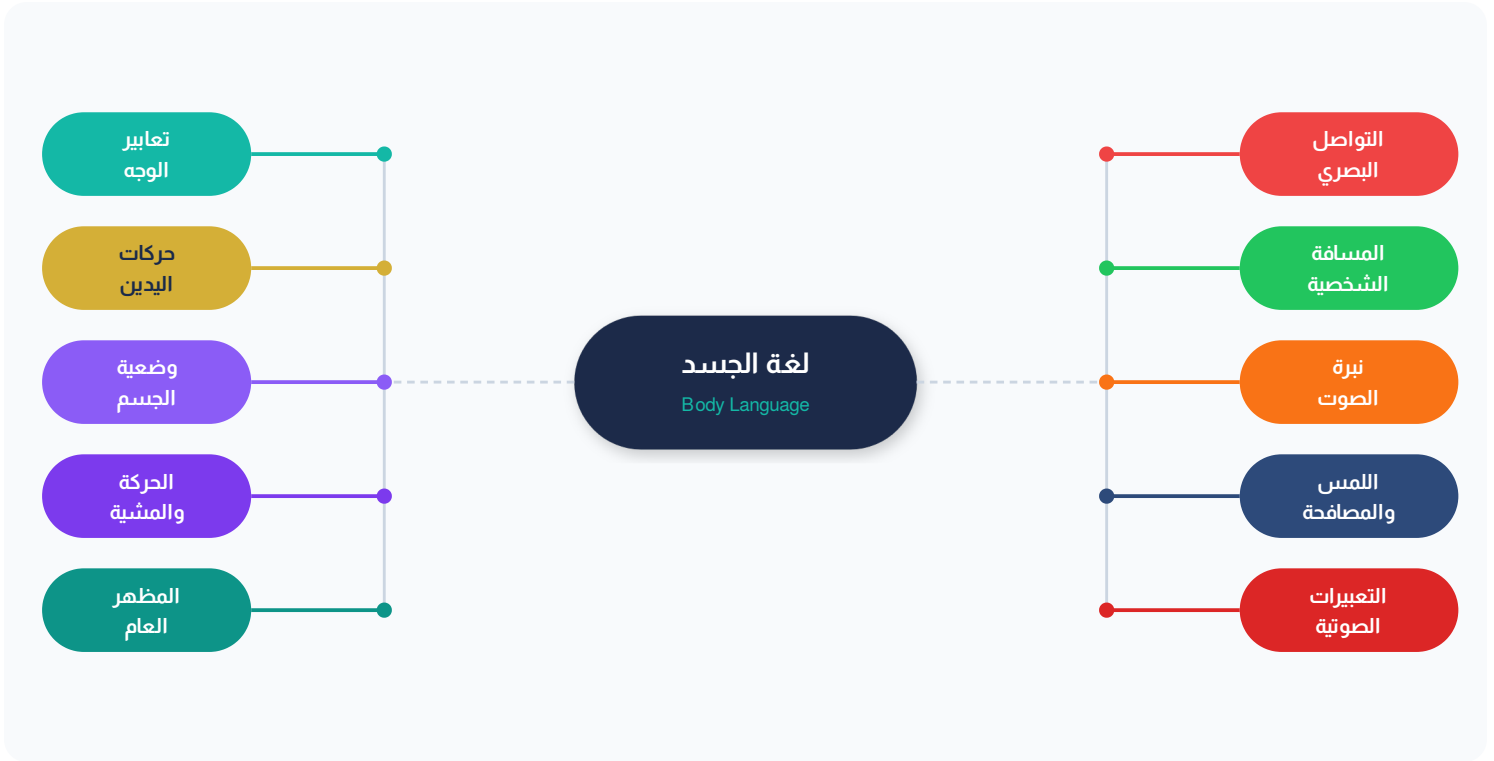
حقيقة علمية: أثبتت دراسات جامعة UCLA أن الإنسان يكوّن انطباعه الأول عن شخص آخر في أقل من 7 ثوانٍ – ولغة الجسد هي العامل الأكثر تأثيراً في هذا الانطباع.



مفهوم لغة الجسد وأهميتها

Body Language - Concept and Importance

1



◆ قاعدة 55-38-7

7% كلمات — 38% نبرة الصوت — 55% لغة الجسد. هذه القاعدة تُظهر أن الجسد هو المتحدث الأقوى في أي تواصل إنساني

◆ تعريف لغة الجسد

مجموعة الإشارات والرموز غير اللفظية التي يرسلها الجسم بوعي أو دون وعي للتعبير عن المشاعر والأفكار والمواقف



PROFESSIONAL SKILLS LAB
مختبر المهارات الاحترافية
Coaching you to Excellence | فبادتك نحو الاحتراف

قراءة تعابير الوجه والعيون

Reading Facial Expressions and Eye Contact

2

المشاعر الأساسية الست العالمية — اكتشف عالم النفس بول إيكرمان أن هناك ستة تعابير وجه عالمية مشتركة بين جميع البشر بغض النظر عن ثقافتهم: الفرح، الحزن، الغضب، الخوف، الاشمئزاز، المفاجأة.



التوتر والقلق

تقطيب الجبين — ضيق الشفاه — تجنب التواصل البصري



التفكير والتأمل

النظر للأعلى أو الجانب — الإمساك بالذقن أو الجبهة



الابتسام الحقيقية

تشمل العيون — تظهر خطوط حول العينين (ابتسام دوشين)

إشارة العين	الدلالة الإيجابية	الدلالة السلبية
التواصل البصري المباشر	ثقة، اهتمام، صدق	تحدّ، عدوانية (إذا كان مفرطاً)
تجنب النظر	تواضع، احترام (في بعض الثقافات)	خداع، خجل، عدم اهتمام
اتساع حدقة العين	اهتمام حقيقي، إعجاب	خوف، مفاجأة غير سارة
الرمش المتكرر	—	توتر، كذب، عدم ارتياح

◆ قاعدة 60-70%

الحفاظ على التواصل البصري 60-70% من وقت المحادثة هو المعدل المثالي لإظهار الاهتمام دون الإدراج

◆ مثلث التواصل البصري المهني

في البيئة المهنية، وجه نظرك بين العينين والجبهة (المثلث العلوي) لإظهار الجدية والاحترام دون توتر



PROFESSIONAL SKILLS LAB
مختبر المهارات الاحترافية
Coaching you to Excellence | فبدأتك نحو الاحتراف

لغة اليدين والذراعين

Hand and Arm Language

3

◆ تشبيك الأصابع

يعكس التوتر أو الدفاعية أو القلق — كلما كان التشبيك أعلى كلما كان التوتر أكبر

◆ الكفان المفتوحتان للأعلى

إشارة قوية للصدق والانفتاح والشفافية — تُستخدم عند الإقناع والتأثير الإيجابي على الآخرين

◆ لمس الوجه والرقبة

لمس الأنف أو الفم أو الرقبة يشير للتردد أو عدم الصدق أو الشعور بعدم الارتياح

◆ وضعية البرج (Steeple)

أطراف الأصابع تلتقي بشكل هرمي — تعكس الثقة العالية بالنفس والسلطة والتحكم في الموقف

◆ دلالات تقاطع الذراعين

الذراعان المتقاطعتان على الصدر

الدلالة الأكثر شيوعاً: الدفاعية، الرفض، عدم الاتفاق. لكن قد تعني أيضاً البرد أو الراحة — السياق مهم جداً في التفسير



الذراعان مفتوحتان على الجانبين

انفتاح وترحيب وثقة — يُعبّر عن الاستعداد للتواصل والتفاعل الإيجابي مع الآخرين



الإيماءات التوضيحية أثناء الكلام

استخدام اليدين لتعزيز الكلام يزيد الإقناع بنسبة 40% — المتحدثون الأكثر استخداماً للإيماءات يُعتبرون أكثر كفاءة وثقة



نصيحة عملية: في المقابلات والعروض التقديمية، احرص على إبقاء يديك مرئيتين دائماً — إخفاء اليدين يثير الشك ويقلل الثقة لدى المستمعين.



PROFESSIONAL SKILLS LAB
مختبر المهارات الاحترافية
Coaching you to Excellence | فبادتك نحو الاحتراف

وضعية الجسم والمشية

Body Posture and Walking Style

4

تأثير الوضعية على الهرمونات: أثبتت أبحاث أمي كودي من هارفارد أن الجلوس أو الوقوف بوضعية القوة لمدة دقيقتين فقط يرفع مستوى التستوستيرون بنسبة 20% ويخفض الكورتيزول (هرمون التوتر) بنسبة 25%.



الجلوس الاحترافي

الجلوس للأمام قليلاً يُظهر الاهتمام —
الانكفاء للخلف يُظهر الراحة أو الاسترخاء



المشية الواثقة

خطوات ثابتة ومنتظمة، نظرة للأمام، حركة
طبيعية للأذراعين — تعكس القيادة والتحكم



الوقوف المستقيم

ظهر مستقيم، كتفان للخلف، رأس مرفوع
— يُعبّر عن الثقة والسلطة والاحترافية

◆ وضعيات الجلوس ودلالاتها

الموقف المناسب	الدلالة	الوضعية
الاجتماعات والمقابلات	اهتمام واندماج	الجلوس للأمام مع الانكفاء الخفيف
التفاوض والقيادة	ثقة وسيطرة	الانكفاء للخلف مع تشبيك الأيدي
تجنبه في الاجتماعات	استعداد للمغادرة أو القلق	الجلوس على حافة الكرسي
جلسات العمل الجماعي	تعاون وتناغم	الجلوس بشكل متوازٍ مع المحاور

◆ المحاكاة الجسدية (Mirroring)

تقليد وضعية الشخص الآخر بشكل طبيعي بيني الألفة والتواصل
ويُشعره بالتفاهم والانسجام

◆ وضعية القوة (Power Pose)

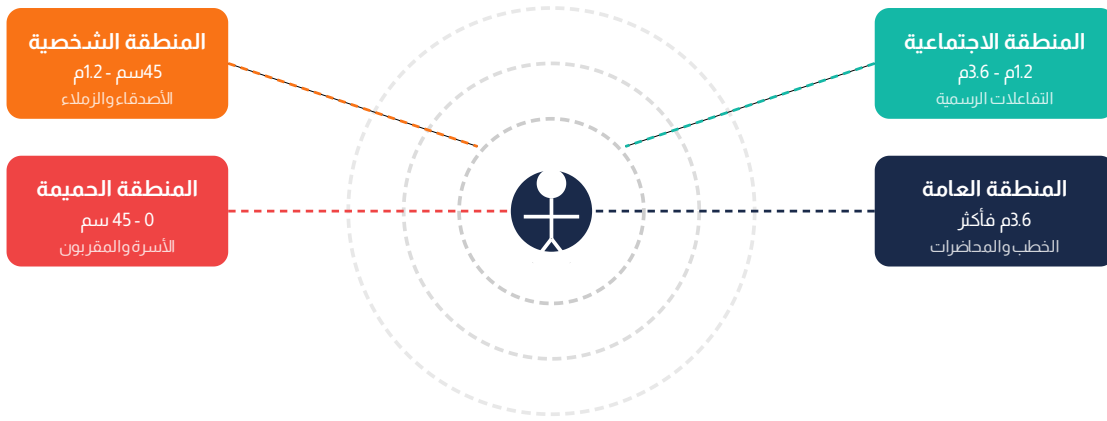
الوقوف بأرجل متباعدة ويدين على الخصر — تُستخدم قبل المواقف
المهمة لرفع الثقة بالنفس

المسافة الشخصية ومناطق الفضاء

Personal Space and Proxemics

5

وضع عالم الأنثروبولوجيا إدوارد هول نظرية "البروكسيميكس" التي تُقسّم المسافات الشخصية إلى أربع مناطق، وتُحدد كيف تؤثر المسافة الجسدية على طبيعة العلاقات والتواصل



تنبيه ثقافي: تختلف المسافات الشخصية المقبولة بين الثقافات — في الثقافات العربية والمتوسطية تكون المسافات أقصر مقارنة بالثقافات الغربية. الوعي بهذا الفارق يمنع سوء الفهم في التواصل متعدد الثقافات.



PROFESSIONAL SKILLS LAB
مختبر المهارات الاحترافية
Coaching you to Excellence | فإيدتك نحو الاحتراف

الإشارات الإيجابية والسلبية

Positive and Negative Body Language Signals

6

دلالتهما	الإشارة السلبية	دلالتهما	الإشارة الإيجابية
تكلف وعدم صدق	الابتسامة المصطنعة	ود وقبول	الابتسامة الحقيقية
رفض وعدم اتفاق	هز الرأس للجانبين	موافقة واهتمام	الإيماء بالرأس للأمام
بُعد وعدم اكتراث	الميل للخلف	اهتمام واندماج	الميل للأمام قليلاً
دفاعية ورفض	الذراعان المتقاطعتان	صدق وانفتاح	الكفان المفتوحتان
خجل أو خداع	تجنب النظر	ثقة واهتمام	التواصل البصري المعتدل
توتر وقلق	الحركات المتكررة	تناغم وتفاهم	المحاكاة الجسدية

◆ مجموعات الإشارات (Clusters)

قاعدة المجموعات: لا تفسر إشارة واحدة بمعزل عن السياق — ابحث دائماً عن مجموعة من الإشارات المتكررة قبل إصدار أي حكم. ثلاث إشارات متوافقة أو أكثر تُعطي تفسيراً موثقاً.

◆ مجموعة الرفض

الذراعان المتقاطعتان + تجنب النظر + الجسم مائل للخلف + تعبير الوجه المتجهم = رفض وعدم قبول

◆ مجموعة الاهتمام

الميل للأمام + التواصل البصري + الإيماء بالرأس + الابتسامة = اهتمام حقيقي وتفاعل إيجابي

◆ مجموعة الثقة

وضعية البرج + الوقوف المستقيم + الصوت الهادي + التواصل البصري الثابت = ثقة وسيطرة

◆ مجموعة التوتر

لمس الوجه + الحركات المتكررة + الرمش السريع + تعرق الجبهة = توتر وعدم ارتياح

لغة الجسد في بيئة العمل والتفاوض

Body Language in Workplace and Negotiation

7

◆ لغة الجسد في الاجتماعات

الجلوس في مقعد مرئي، الميل للأمام عند التحدث، الإيماء عند الاستماع — كلها تعزز حضورك وتأثيرك

◆ المصافحة الاحترافية

المصافحة المتوازنة (لا قوية جداً ولا ضعيفة) مع التواصل البصري والابتسامة تُنشئ انطباعاتاً أولياً قوياً ومحترفاً

◆ لغة الجسد في التفاوض

الجلوس بجانب المحاور لا مقابله يُقلل التوتر، وضعية البرج تُظهر الثقة، الصمت المريح يُعزز موقفك

◆ لغة الجسد في المقابلات

الجلوس المستقيم، الابتسامة الطبيعية، إيماءات اليد المعتدلة، تجنب لمس الوجه — تُظهر الثقة والكفاءة

◆ الانطباع الأول في بيئة العمل

7%

الكلمات

تأثيرها في الانطباع

38%

نبرة الصوت

تأثيرها في الانطباع

55%

لغة الجسد

تأثيرها في الانطباع

7

ثوانٍ

تكوين الانطباع الأول

نصيحة للقادة: القادة الذين يستخدمون لغة جسد إيجابية (التواصل البصري، الإيماء، الابتسامة) يحصلون على تقييمات أعلى من فرقهم وبينون بيئات عمل أكثر إيجابية وإنتاجية.



PROFESSIONAL SKILLS LAB
مختبر المهارات الاحترافية
Coaching you to Excellence | فبادتك نحو الاحتراف

التناسق بين الكلام ولغة الجسد

Congruence Between Words and Body Language

8

التناقض اللفظي-الجسدي: عندما لا يتوافق ما تقوله مع ما يُعبّر عنه جسديك، يميل الناس تلقائياً إلى تصديق لغة الجسد. هذا التناقض هو أحد أكبر مصادر فقدان المصداقية في التواصل المهني.

الرسالة المُستقبلة	لغة الجسد المتناقضة	ما يُقال
توتر وقلق	تشبيك الأصابع، لمس الوجه	"أنا مرتاح تماماً"
عدم اكتراث	النظر للهاتف، الجلوس للخلف	"أنا مهتم بما تقوله"
رفض داخلي	هز الرأس للجانبين، تقطيب الجبين	"أتفق معك"
شك وتردد	تجنب النظر، صوت متردد	"أنا واثق من قراري"

◆ اكتشاف التناقض لدى الآخرين

انتبه للحظات التي يقول فيها شخص ما شيئاً لكن جسده يقول عكسه — هذه لحظات مهمة تستحق الاستفسار

◆ كيف تحقق التناسق؟

تأكد أن مشاعرك الداخلية تتوافق مع ما تقوله — الصدق الداخلي ينعكس تلقائياً على لغة جسديك ويُعزز مصداقيتك

◆ تمرين التناسق الذاتي

ممارسة يومية لمدة أسبوع

1 قبل أي اجتماع مهم: خذ دقيقتين لتحديد مشاعرك الحقيقية تجاه الموضوع

2 أثناء الحديث: راقب يديك وجسمك — هل هي في وضعية مفتوحة ومتوافقة مع كلامك؟

3 بعد الاجتماع: اسأل نفسك هل شعر الآخرون بصدقك؟ ما الإشارات التي أرسلتها؟

9 لغة الجسد الرقمية (الاجتماعات الافتراضية)

Digital Body Language - Virtual Meetings

9

في عصر العمل عن بُعد، أصبحت لغة الجسد الرقمية مهارة أساسية – فالكاميرا تُضخّم كل إشارة جسدية وتجعل التواصل غير اللفظي أكثر أهمية وتأثيراً من أي وقت مضى

◆ الإضاءة والخلفية

الإضاءة الأمامية تُظهر تعابير وجهك بوضوح – الخلفية المرتبة تعكس الاحترافية والتنظيم

◆ زاوية الكاميرا

ضع الكاميرا على مستوى العينين أو أعلى قليلاً – الكاميرا من الأسفل تُعطي انطباعاً سلبياً وتُشتت الانتباه

◆ الحضور الجسدي الرقمي

الجلوس المستقيم، الابتسامة الطبيعية، الإيماء بالرأس عند الاستماع – كلها تُعزز حضورك في الاجتماعات الافتراضية

◆ التواصل البصري الرقمي

انظر إلى الكاميرا لا إلى الشاشة عند الحديث – هذا يُعطي الشعور بالتواصل البصري المباشر للمستمعين

◆ أخطاء لغة الجسد الرقمية الشائعة

النظر للهاتف أو التعدد في المهام

يُظهر عدم الاهتمام ويُقلل من احترافيتك بشكل كبير أمام المشاركين الآخرين

X

إيقاف الكاميرا دون مبرر

يُعطي انطباعاً بالانسحاب وعدم المشاركة – احرص على تشغيل الكاميرا في الاجتماعات المهمة

X

الحركة المفرطة أو الاهتزاز

الكاميرا تُضخّم الحركات – الجلوس الثابت والهادئ يُعطي انطباعاً بالثقة والتحكم

X



PROFESSIONAL SKILLS LAB
مختبر المهارات الاحترافية
Coaching you to Excellence | فبادتك نحو الاحتراف

نموذج BODY للتحكم الواعي في لغة الجسد

BODY Model for Conscious Body Language Control

10



◆ O - انفتح

تبين وضعيات الانفتاح: كفان مفتوحتان، جسم مائل للأمام، ابتسامة طبيعية — هذه الإشارات تبني الثقة فوراً

◆ B - كن واعياً

ابدأ بمراقبة لغة جسدك الحالية — ما الإشارات التي ترسلها دون أن تقصد؟ الوعي هو الخطوة الأولى للتغيير

◆ Y - عزز حضورك

الجمع بين وضعية الجسم القوية والصوت الواثق والإيماءات المدروسة يخلق حضوراً قيادياً لا يُنسى

◆ D - وجه نظرتك

الحفاظ على التواصل البصري المعتدل يُظهر الثقة والاهتمام — تدرب على النظر إلى الكاميرا في الاجتماعات الرقمية



◆ نشاط: اقرأ لغة الجسد

تطبيق عملي لمهارات القراءة والتدليل

1 انقسموا ثنائياً — يُمثّل أحدهم موقفاً (فرح، قلق، رفض، اهتمام) دون كلام

2 يقرأ الشريك الإشارات ويحدد الحالة المشاعرية مع تسمية 3 إشارات لاحظها

3 تبادل الأدوار وكثّر مع حالات مختلفة لمدة 10 دقائق

4 شاركوا مع المجموعة: ما أكثر الإشارات وضوحاً؟ وما أصعبها قراءةً؟

◆ تقييم لغة جسدي الشخصية

قيّم نفسك من 1 إلى 5 في كل مهارة (1 = يحتاج تطوير، 5 = ممتاز)

5 4 3 2 1

التواصل البصري المعتدل والمريح

5 4 3 2 1

وضعية الجسم المستقيمة والواثقة

5 4 3 2 1

استخدام اليدين بشكل طبيعي ومعتبر

5 4 3 2 1

الابتسام الطبيعية والتعابير الصادقة

5 4 3 2 1

التناسق بين الكلام ولغة الجسد

5 4 3 2 1

قراءة لغة جسد الآخرين بدقة

المهارة التي أريد تطويرها أولاً:



خطة التطوير المهني

بناءً على ما تعلمته في هذا البرنامج، ضع خطة عملية لتطوير مهارات لغة الجسد لديك خلال الأشهر القادمة

مؤشر النجاح	الجدول الزمني	الإجراء التطبيقي	المهارة المستهدفة

◆ التزامي الشخصي:

أتعهد بتطبيق ما تعلمته من مهارات لغة الجسد في حياتي المهنية والشخصية، وأن أبدأ بـ

التوقيع

التاريخ

الاسم

ملاحظاتي



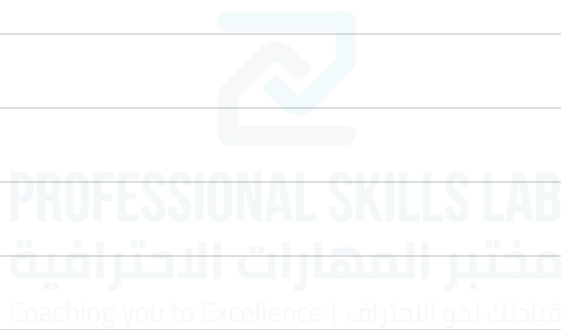
PROFESSIONAL SKILLS LAB
مختبر المهارات الاحترافية
Coaching you to Excellence | قيادتك نحو الاعتراف

ملاحظاتي

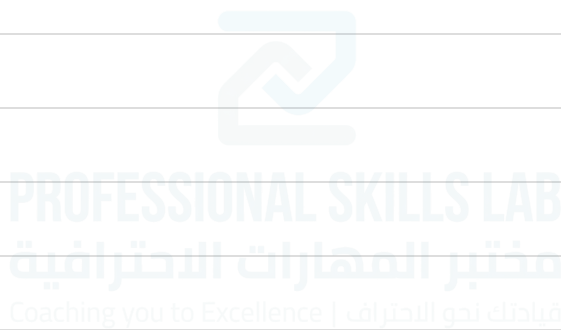


PROFESSIONAL SKILLS LAB
مختبر المهارات الاحترافية
Coaching you to Excellence | قيادتك نحو الاعتراف

ملاحظاتي



ملاحظاتي



ملاحظاتي



PROFESSIONAL SKILLS LAB
مختبر المهارات الاحترافية
Coaching you to Excellence | قيادتك نحو الاعتراف

استمارة تقييم المدرب

رأيك يهمنا — يرجى تقييم المدرب بموضوعية لمساعدتنا على تحسين جودة التدريب المستمر

1 = ضعيف | 2 = مقبول | 3 = جيد | 4 = جيد جداً | 5 = ممتاز

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

الإلمام بالمحتوى العلمي وعمق المعرفة

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

وضوح الشرح وأسلوب التقديم

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

التفاعل مع المتدربين والاستجابة لأسئلتهم

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

إدارة الوقت وتنظيم الجلسة التدريبية

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

استخدام الأمثلة والتطبيقات العملية

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

خلق بيئة تدريبية إيجابية ومحفزة

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

التقييم العام للمدرب

ملاحظات وتعليقات إضافية:



استمارة تقييم البرنامج التدريبي

تقييمك يساعدنا على تطوير برامجنا — يرجى الإجابة بصدق وموضوعية

1 = ضعيف | 2 = مقبول | 3 = جيد | 4 = جيد جداً | 5 = ممتاز

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

مدى تحقيق البرنامج لأهدافه المعلنة

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

جودة المحتوى العلمي وحدائته

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

تنظيم البرنامج وتسلسل المحاور

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

الأنشطة التطبيقية والتمارين العملية

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

مواد التدريب ودليل المتدرب

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

الاستفادة العملية من البرنامج في العمل

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

التقييم العام للبرنامج

أبرز ما استفدته من هذا البرنامج:

مقترحاتك لتحسين البرنامج:



لغة الجسد

جسدك يتحدث قبل أن تنطق بكلمة واحدة
تعلم لغته، وتحكم في رسالته
لتصبح متواصلاً أكثر تأثيراً وقيادياً أكثر إلهاماً

المدرّب: إبراهيم بن عبدالله الشريف
التخصص: خبير التدريب والتطوير المهني
الجهة: مختبر المهارات الاحترافية | Professional Skills Lab
الجوال: 0535323266
الشعار: قيادتك نحو الاحتراف | Coaching you to Excellence

اقرأ الجسد — وأتقن التواصل