

الذكاء الإنفعالي

Dr. Magdy Samuel
magdysamuel.com

تعريف هوارد جاردنر

- الذكاء الإنفعالي (الوجداني)
- هو القدرة علي التعامل مع النفس والآخرين،
- فهم الانسان لنفسه وللآخرين وقدرته علي استخدام هذا الفهم.

تعريف بيتر سالوفي Peter Salovey

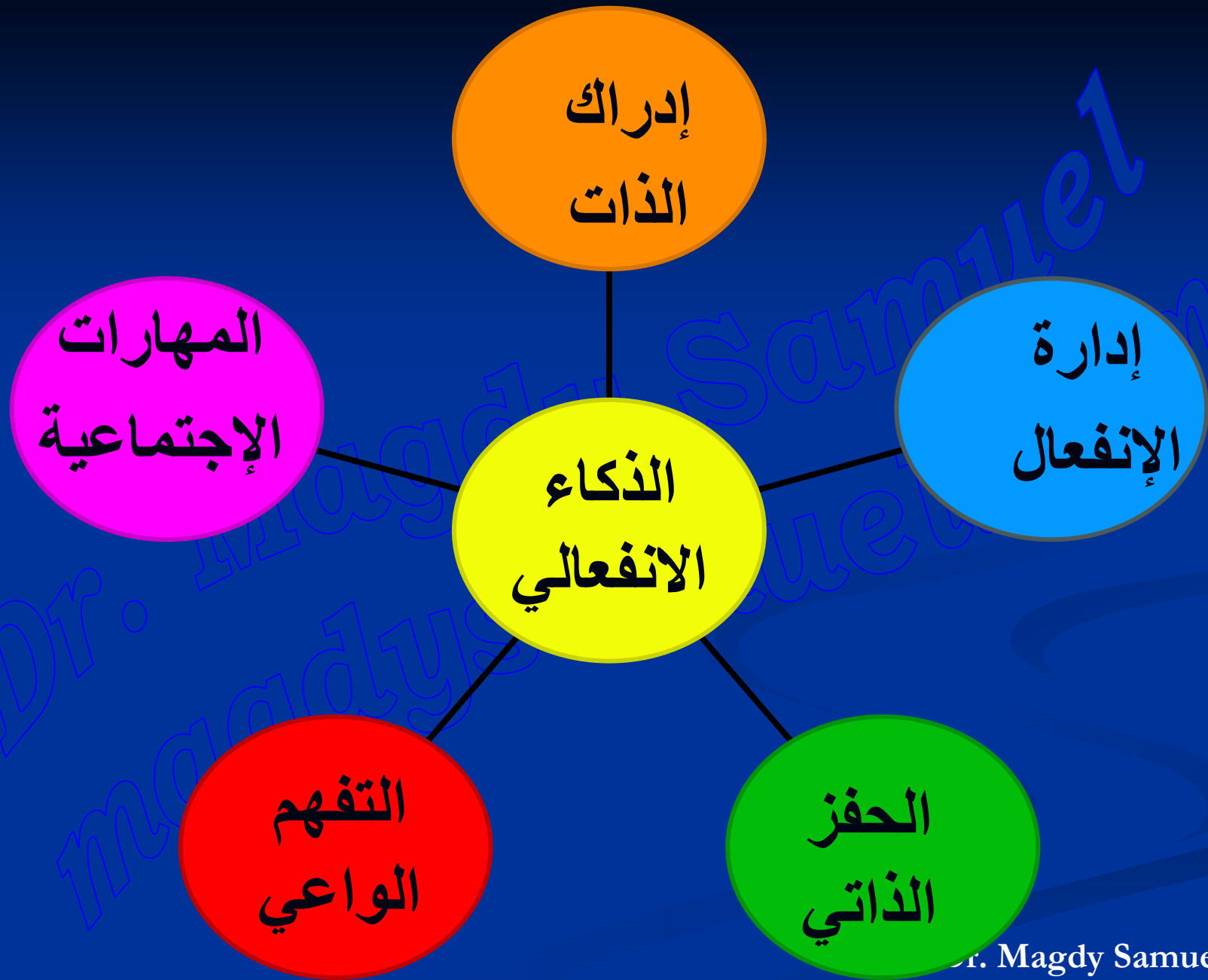
الذكاء الإنفعالي (الوجداني) هو :

■ يعرف الشخص عواطفه وميوله وقدراته واتجاهاته
(الوعي بالذات)

■ أن يتحكم الشخص في مشاعره وعواطفه ويتعامل معها
(إدارة الإنفعال)

تعريف بيتر سالوفي Peter Salovey

- أن يدفع نفسه بنفسه وأن يكون مصدر دافعية لذاته
(الحفز الذاتي)
- أن يتعرف ويتفهم مشاعر الآخرين
(فهم الآخر)
- أن يدير أمر علاقاته مع الآخرين
(مهارة التعامل مع الآخرين)



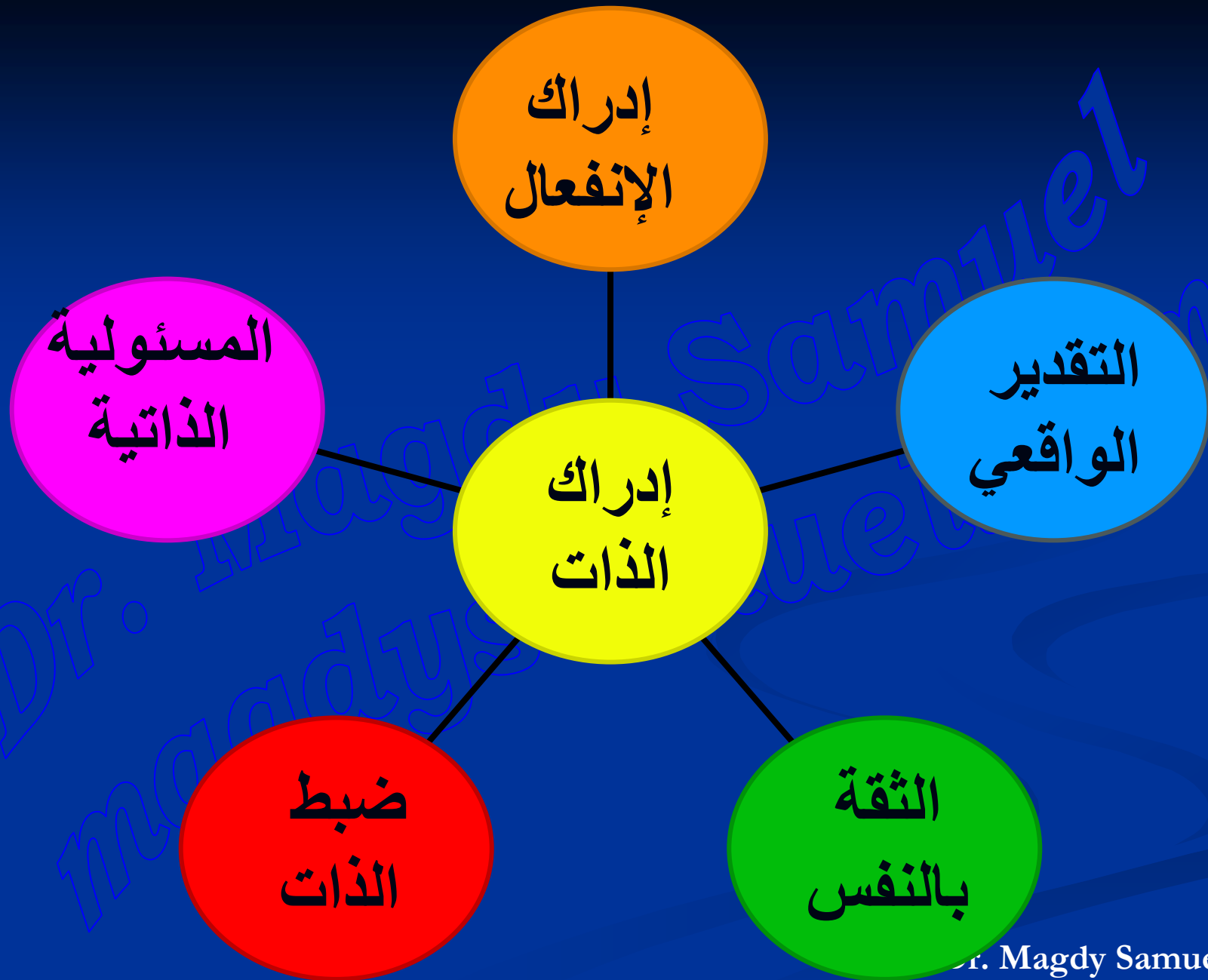
الذكاء الإتفعالي (الوجداني)

- يعطي فرص أكبر للنجاح في الدراسة والعمل والزواج والصحة الجسمية
- وتشير الدراسات الحديثة الي أن الذكاء الوجداني مسئول عن 80% من نجاح الانسان في الحياة.

الأبعاد الخمسة للذكاء الإنفعالي (الوجداني)

1 - الوعي بالذات Self awareness

الوعي بالذات هو أساس الثقة بالنفس والادراك الجيد لجوانب القوة وجوانب الضعف، فادراك الميول والاهتمامات والانفعالات والوعي بها أساس الثقة بالنفس.



2 - التعامل مع الانفعال والعاطفة Handling Emotions

التعامل مع الرغبات – الانفعالات (ضبط الرغبة – ضبط الانفعال)
القدرة علي ضبط النفس والقدرة علي إنماء توجيه الدوافع والتفكير
قبل العمل والتحكم في الانفعالات والعواطف.

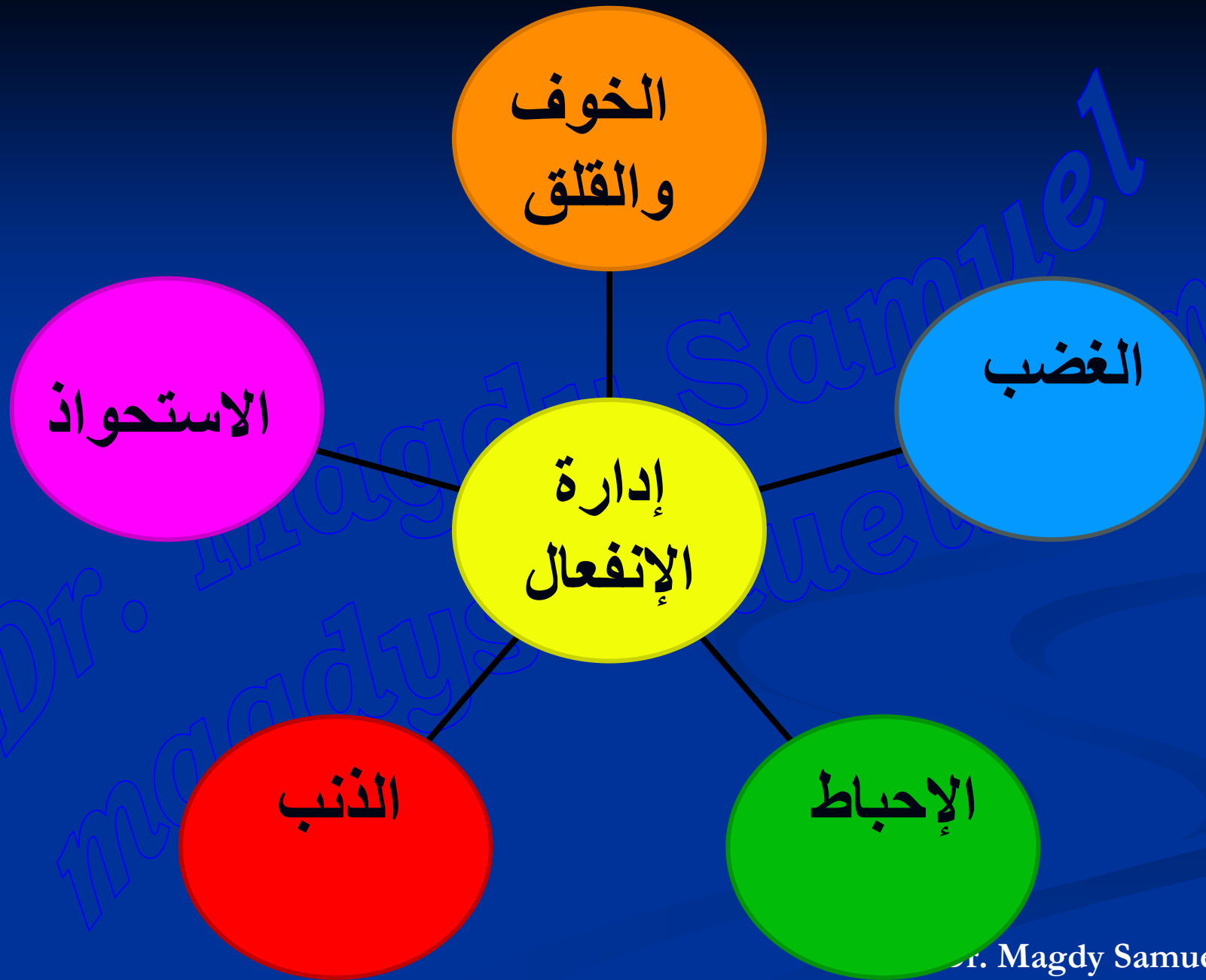
مثال :

تناول الشيكولاتة – بجامعة ستانفورد – تم وضع قطع من
الشيكولاتة أمام أطفال عمرهم 4 سنوات وقال يمكنكم أكل القطعة
الآن ولكن ان انتظرتم حتي اذهب لعمل اتصال تليفوني ثم اعود
فسوف تحصلون علي قطعتين وقام بتسجيل استجابات الاطفال

Dr. Magdy Samuel
magdysamuel.com

وكانت النتيجة :

ثلث الاطفال التهم الحلوي
الثلث انتظر بعض الوقت ثم أكلها
الثلث الثالث انتظر حتي عودة المجرّب وحصل علي قطعتين
قام المجرّب بمتابعة الاطفال لمدة 14 سنة فوجد أن المجموعة
التي التهمت الحلوي ما زالوا مندفعين – سريعي الغضب –
غير محبوبين المجموعة التي انتظرت كانوا أكثر اتزاناً –
أكثر تحصيلاً ونجاحاً.



ماذا نفعل وقت الانفعال
(الازمة) ؟

قانون "5 أ"

(1) إهدأ وهدىء

تحكم في مشاعرك وإنفعالاتك
هدىء من انفعال الآخرين وامتصاص الغضب

(2) إستمع واسأل

حافظ علي الاتصال البصري والتركيز واستمع بفاعلية
اسأل اسئلة ذكية محايدة وابتعد عن الاستنكار والاثهام

(3) اقبل واعترف بالحقائق

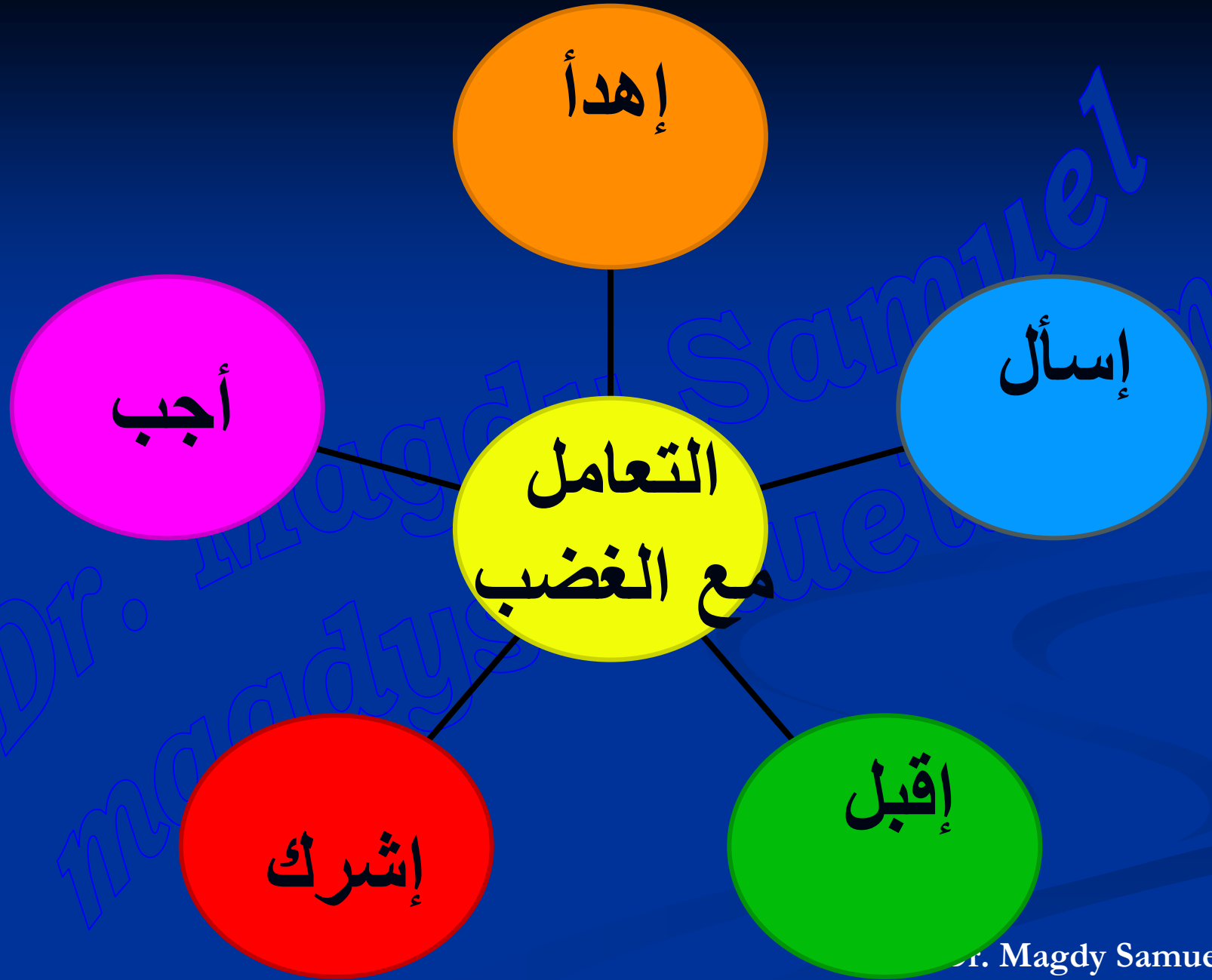
اقبل الشخص حتي وان كنت ترفض فكرته .
اظهر قبولك له بالرغم من رفضك لرايه .
اعترف بالحقائق ولا تنكرها

(4) إشرك الآخرين والمختصين والمؤثرين

إشرك الآخرين والمختصين والمؤثرين في حل
المشكلة وربما في الدفاع عن رأيك
تكلم معهم وليس إليهم

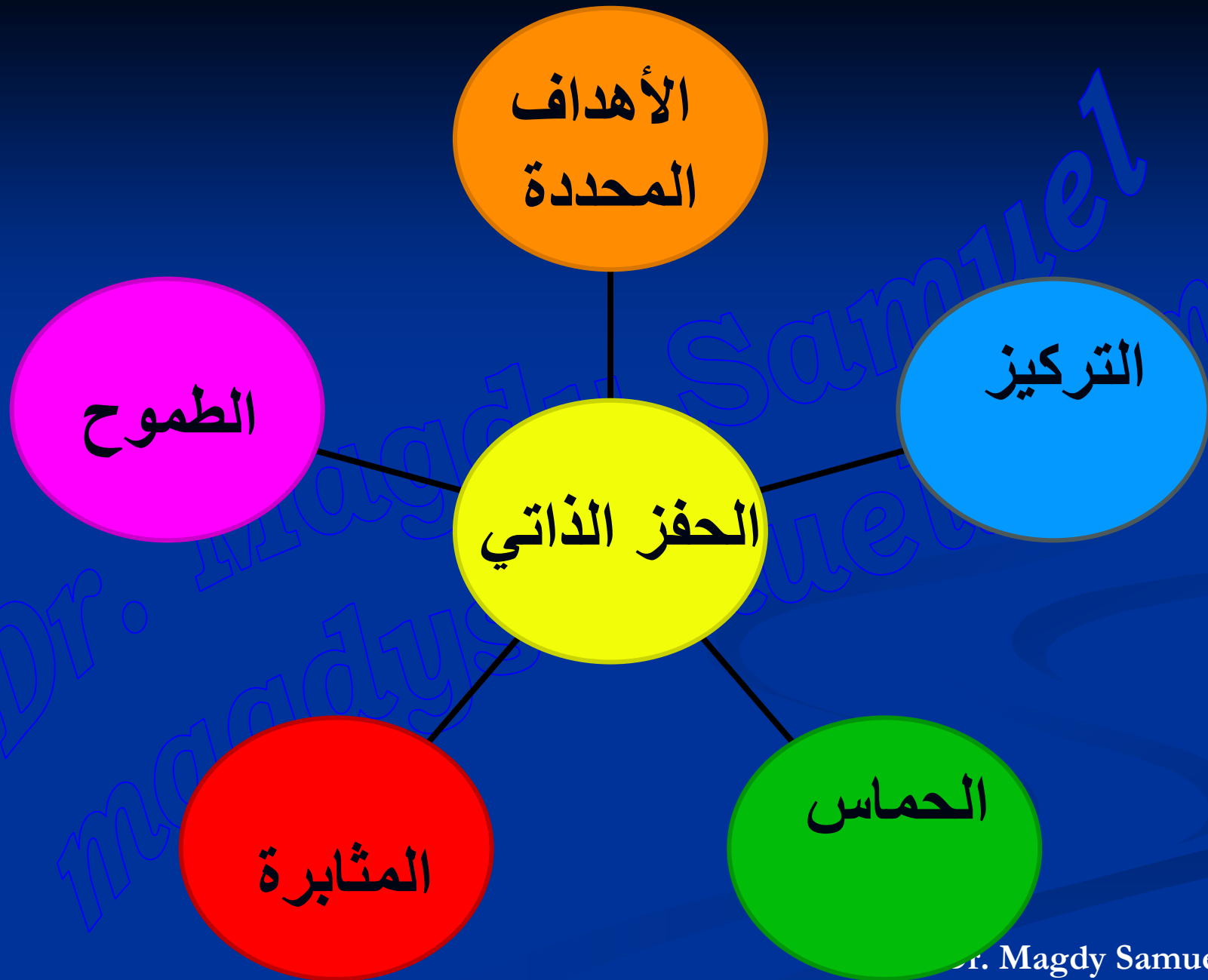
(5) أجب ورد بموضوعية وحزم

أجب علي الملاحظات أو أو الانتقادات .
خاطب بحزم ولا تهاجم من ينتقدك .
لا تجعل الخلاف موضوعا شخسيا بينك وبين من يختلف
معك .



3 - الدافعية الذاتية motivation

- وضوح الأهداف
- التركيز والتقدم والسعي نحو اهدافنا
- الحماس والجدية والمعنويات العالية
- المثابرة لاستمرار وإستكمال السعي
- وجود التفاؤل والأمل الواقعي.



بناء هرم الأهداف

يوميًا

اسبوعياً

شهريًا

ربع سنوياً

سنوياً

استراتيجياً (من 3 – 5 سنوات)

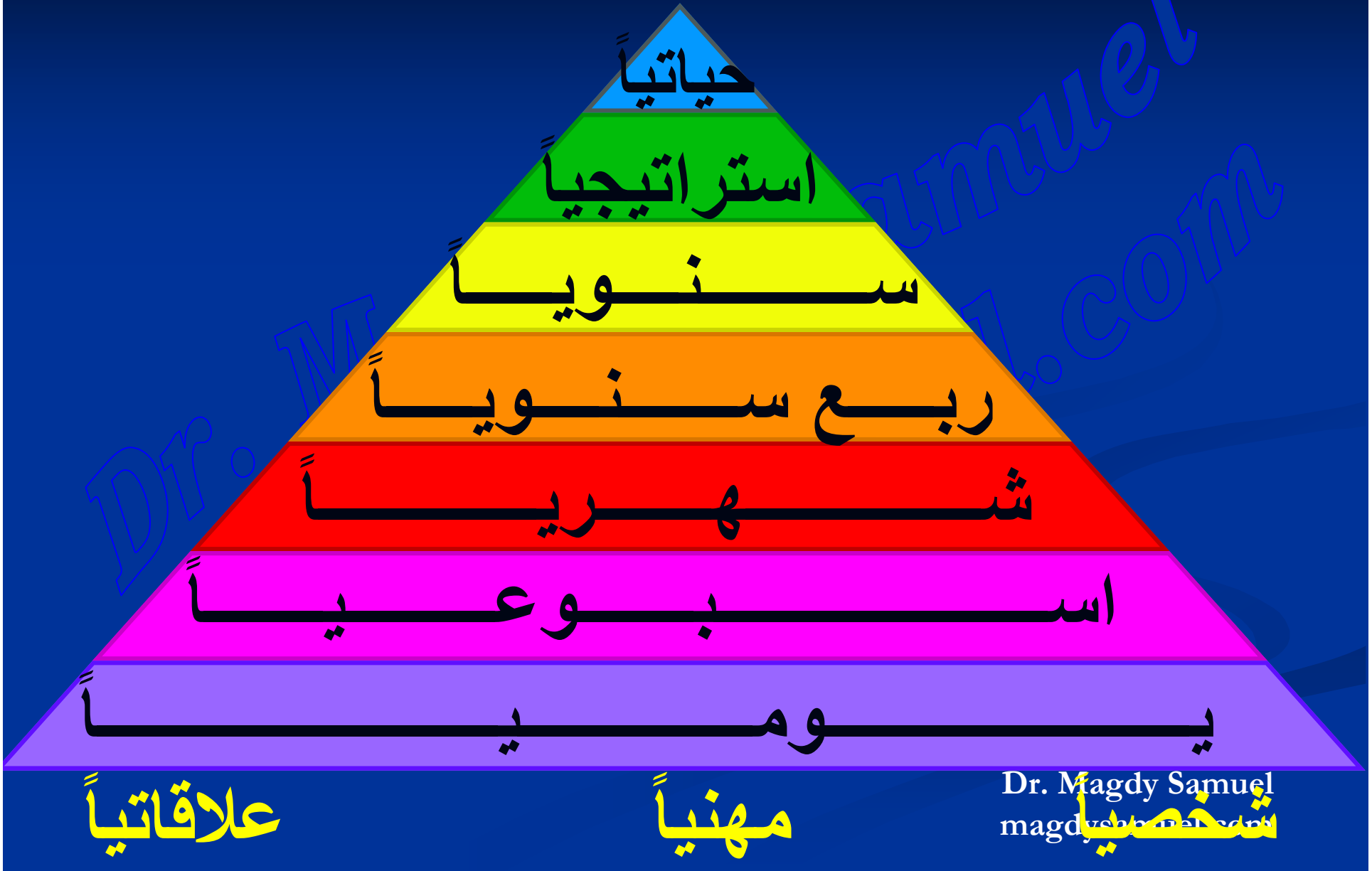
حياتياً

علاقاتياً

مهنيًا

Dr. Magdy Samuel
magdy@elmed.net

بناء هرم الأهداف



4 - التعاطف العقلي (التفهم) Empathy

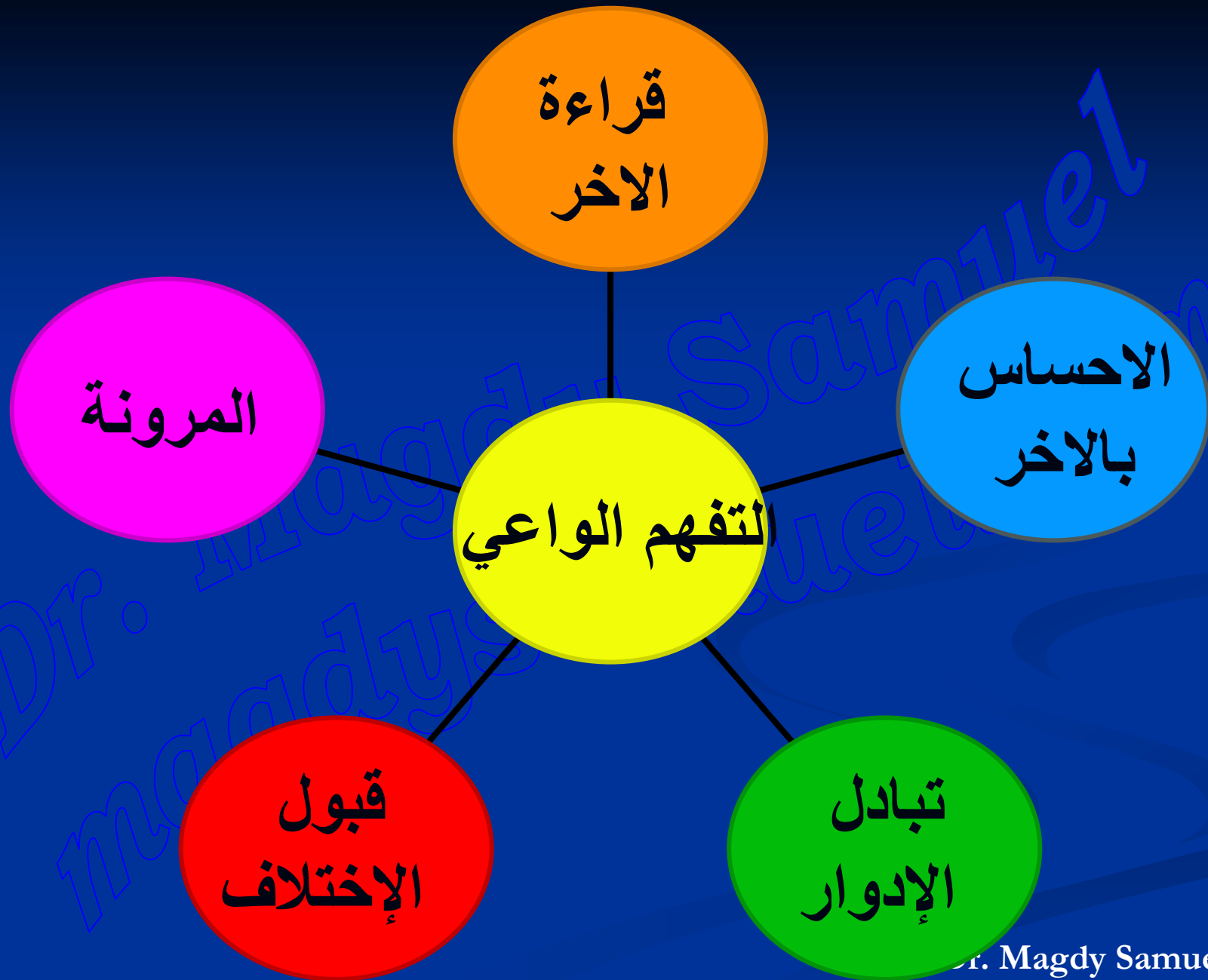
■ القدرة علي قراءة مشاعر الآخرين من صوتهم وتعبيرات وجههم ومعرفة مشاعر الغير .

■ القدرة علي إدراك اهتمامات الآخرين واحتياجاتهم والتفاعل مع الأمهم (الإحساس بالآخر) ما يسمى أحيانا التقمص العاطفي أو الوقوف في مكان الآخر (محل قدميه) أو أن يدخل في جلده ليشعر به .

■ يذكر جولمان عن شخص نسبة ذكاءه 160 ارتكب سبعة جرائم قتل وحين سؤل هل كنت تشعر باي شفقة نحو الضحايا أجاب لا أبداً ولو كنت شعرت بشفقة لما استطعت فعل ما فعلت

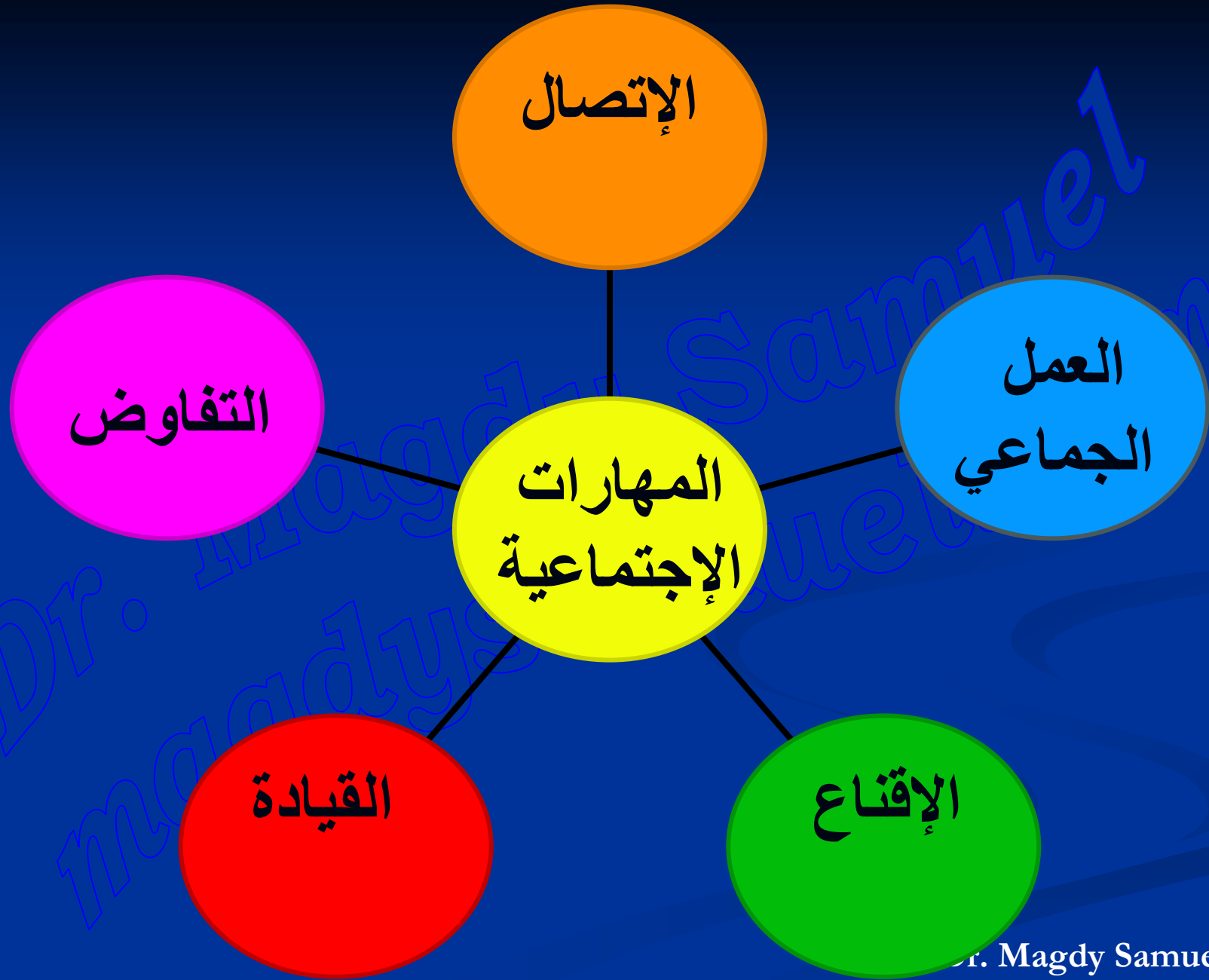
Dr. Magdy Samuel

magdysamuel.com



5 - المهارات الاجتماعية Social Skills

المهارات الاجتماعية والتعامل مع الآخرين وإقامة
الصداقات ومهارات القيادة والتأثير والاقناع
وغيرها...



الوعي بالذات

■ نموذج جوهاري للوعي Johari's Awareness Model

■ أو نافذة جوهاري The Johari Window

■ وتشير إلى أن هناك 4 أربعة أنواع من
المعلومات حول الوعي بالذات وتمثلها 4 أجزاء نافذة
جوهاري

(1) منطقة النشاط الحر
(عامّة) معلومة للشخص ومعلومة
للآخرين
Open area

(2) منطقة المعلومات المخفية
(خاصة) معلومة للشخص
ومجهولة من الآخرين
Hidden area

(3) المنطقة العمياء غير معلومة
للشخص ومعلومة للآخرين
Blind area

■ (4) المنطقة المجهولة غير
معلومة للشخص وللآخرين
Unknown area

الشباك الأول :

- معلومات يعرفها الفرد عن نفسه وكذلك يعرفها عنه الأشخاص الآخرين المتعاملين معه : اتجاهاته – ميوله – عاداته – سلوكياته ..

الشباك الثاني:

■ هي المعلومات التي يدركها الشخص ولكنه لا يريد أن
يؤوح بها الآخرين أو يعرفها أحد عنه مثل : جوانب
القلق – الكوك – الحياة الجنسية – المشاجرات –
الخلافات – مشاعر الصراع والتشويش .

الشبّاك الثالث:

- وهي المعلومات التي لا يعرفها الشخص عن نفسه ولكن يعرفها الآخرون عنه مثل : عيوب الاتصال – الشخصية – العمل والانجاز – السلوك وغيرها.

الشباك الرابع:

- وهي المعلومات المجهولة للشخص وللآخرين مثل :
لماذا لا أستطيع التحكم في غضبي – مشاعري –
التدخين – وغيرها.