

الذكاء الاجتماعي

د . مجدي صموئيل

الذكاء الاجتماعي

- القدرة على فهم الناس والتفاعل معهم
- القدرة على إدراك العلاقات الاجتماعية
- حسن التصرف في المواقف والاضاع الاجتماعية (اللباقة)
- السلوك الحكيم في العلاقات الانسانية
- التوافق الاجتماعي ، نجاح الفرد في حياته الاجتماعية
- القدرة على التعرف على الحالة النفسية للمتكلم
- القدرة على تذكر الوجوه والاسماء والاصوات
- سلامة الحكم على السلوك الانساني (الفراسة الاجتماعية)
- القدرة على فهم النكتة والاشترار مع الآخرين في مرحهم (روح الدعابة والمرح)

مظاهر الذكاء الاجتماعي

- 1) القدرة على تذكر الوجوه والاسماء والاصوات مما يعكس اهتمام الفرد بالآخرين
- 2) حسن التصرف في المواقف الاجتماعية ويتضمن ذلك التعامل في المواقف المحرجة دون احراج للفرد أو احراج للآخرين ودون اللجوء للكذب والخداع (اللباقة)
- 3) الاتيكيت والبروتوكول
فهم وإدراك وممارسة أصول المعاملة والتعامل السليم مع الآخرين وأساليبه وفنياته (السلوك المرغوب اجتماعيا) في التعامل مع الآخرين - الجنس الآخر - الاشخاص المهمين . . .
التعامل في مواقف التبعية والقيادة - مواقف الحفلات - الطعام . . .
- 4) سلامة الحكم على السلوك الانساني (الفراسة)
القدرة على التنبؤ به من بعض المظاهر أو الادلة البسيطة والتعرف على الحالة النفسية للمتحدث من خلال تعبيرات الوجه والكلام والعلاقات والمتغيرات والسلوكيات وغيرها
- 5) روح الدعابة والمرح
فهم النكتة والقدرة على الاشتراك مع الآخرين في مرحهم ودعاباتهم وظهور علامات الحب والالفة
- 6) التعامل مع الاختلاف - الخلاف والصراع - النقد
تقبل النقد وقبول النقد البناء والرد على الهجوم الهدام .

(7) التعامل مع المجموعة
الفريق والقدرة على التعاون والعمل في جماعة

(8) الاتزان بين مطالب الأنا ومطالب الآخرين في الجماعة
الفرق بين العدوانية والجزم - والتجاوب - وغير الجزم
- أنت ومن بعدك الطوفان : أناني - عدواني - يتجاهل حقوق الآخرين وكرامتهم
ويحرج ويهين ويميل للسيطرة واستغلال الآخرين
- أنت والآخرين : يعبر عن حاجاته ورغباته بأسلوب يقبله الآخرون ويهتم
بالفائدة المشتركة بدون تهديد أو إيذاء ولكنه يفضل المصلحة الشخصية
- الآخرون وأنت : يميل الى تفضيل الآخرين في بعض المواقف لخدمة
اهتمامات مشتركة أو حل المشكلات وخدمة أغراض أو قيم أو مبادئ داخلية
- الآخرون ثم الآخرون : تنازل عن الحقوق مما يجعل الآخرين يتجاهلونه أو
يستغلونه أو يسيطروا عليه .

(9) الاتزان بين التعاون والتنافس

(10) الكفاءة الاجتماعية

تحقيق الرضا في العلاقات الاجتماعية - التوازن بين الفرد وبيئته الاجتماعية

(11) النجاح الاجتماعي

في معاملة الآخرين مهنيا - اداريا - مع الرؤساء والمرؤسين - الزملاء -
العملاء

(12) المسابرة

الالتزام بالمعايير الاجتماعية في المواقف والمناسبات

(13) التوافق الاجتماعي

السعادة مع الآخرين - الالتزام باخلاقيات المجتمع - مسابرة المعايير الاجتماعية
- الامتثال لقواعد الضبط الاجتماعي - تقبل التغيير الاجتماعي - التفاعل الاجتماعي
السليم - العمل لخير الجماعة - السعادة الزوجية - تحقيق الصحة الاجتماعية .

مظاهر الغباء الاجتماعي

النفاق - التملق - الغيبة - النميمة والغش والتعصب والحقد والتسلط والظلم والغرور والكبرياء والكذب والتسيب والانانية المفرطة واحراج الآخرين

الذكاء الانفعالي (العاطفي)

- ضبط الذات - الحماس
- التعاطف
- المثابرة والدافعية الذاتية
- إدراك الانفعالات والتحكم فيها
- التحكم في الغضب - حل الصراعات
- التعرف على انفعالات الاخرين ومشاركتهم انفعاليا

تسع طرق لتغيير الناس دون أن يثير غضبهم أو تجعلهم يكرهونك :

- 1 - ابدأ بالاستحسان والثناء
- 2 - نبه الناس الى اخطائهم من طرف خفي
- 3 - تحدث عن أخطائك قبل ان تنتقد الشخص الآخر
- 4 - قدم اقتراحاتك بدلا من إلقاء أوامر مباشرة
- 5 - دع الشخص الآخر ينفذ ما وجهه
- 6 - امتدح اقل نجاح ، وكن سخيا في استحسانك
- 7 - اعط الشخص الآخر منزلة سامية ليتصرف وفقا لها
- 8 - شجع واجعل الخطأ يبدو سهل الإصلاح
- 9 - اجعل الشخص يشعر بالسعادة بما تقترحه عليه

إثنا عشرة طريقة لاكتساب الناس لطريقتك في التفكير:

- 1 - لا تجادل ، وأفضل طريقة لكسب نقاش هو تجنبه
- 2 - احترم آراء الشخص الآخر ، ولا تقل لاحد انه مخطيء
- 3 - إذا كنت مخطئا سلم بخطئك
- 4 - استعن بالرفق ودع العنف

- 5 - اسأل اسئلة تحصل على اجابتها بنعم
- 6 - دع الشخص الآخر يتحدث عن نفسه
- 7 - دع الشخص الآخر يعتقد ان الفكرة فكرته
- 8 - حاول أن ترى الاشياء من وجهة نظر الشخص الاخر
- 9 - تعاطف و قدر أفكار الشخص الاخر ورغباته
- 10 - استعن بالدوافع النبيلة
- 11 - صغ وعبر عن أفكارك في قالب تمثيلي
- 12 - لا تبدأ بالتحدي