

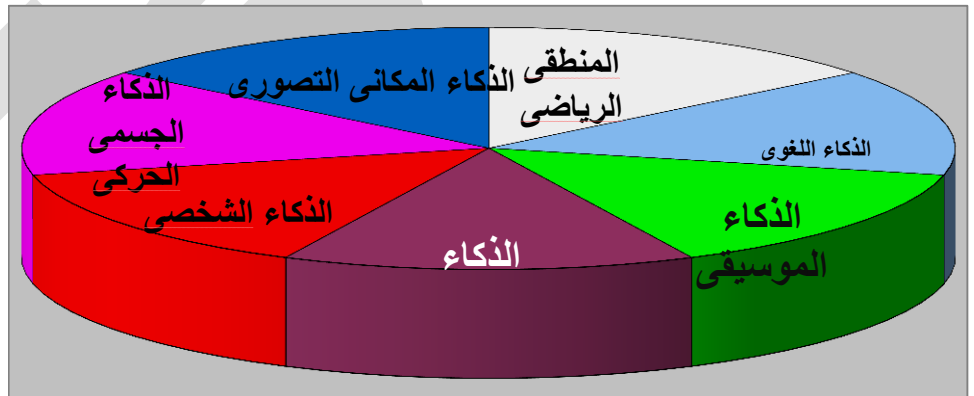
مهارات الذكاء الاجتماعي وعلاقته بالاتصال الفعال

يتوقع من الطالب بعد الانتهاء من هذه الوحدة أن يكون قادراً على أن :

- يتعرف على مفهوم الذكاء الاجتماعي .
- يوضح أساليب الذكاء الاجتماعي .
- يتعرف على طرق التعامل مع كل نمط من أنماط البشر .
- يدرك أبعاد الذكاء الاجتماعي في التعامل مع البشر .
- يقيس مستوى الذكاء الاجتماعي لديه باستخدام مقاييس معطاة .
- يتعامل بإيجابية مع كل أنماط البشر .

نظرية الذكاءات المتعددة :

- هي نظرية توصل إليها العالم التربوي "هاورد جاردنر" نتيجة للأبحاث والدراسات، وتقيد بأن كل فرد يتمتع بأنواع عدة من الذكاءات للتعامل مع الطبيعة ، وأن كل شخص يمتلك درجات متفاوتة من الذكاء. ويعد الذكاء الاجتماعي واحداً من أهم الذكاءات الثمانية التي أشار إليها " جاردنر "
- **بيتزا الذكاءات المتعددة**



مفهوم الذكاء الاجتماعي :

يعرف **الذكاء الاجتماعي** بأنه : "القدرة على فهم مشاعر وأفكار الآخرين ، والتعامل مع البيئة بنجاح والاستجابة بطريقة ذكية في المواقف الاجتماعية ، وتقدير الشخص لخصائص المواقف تقديراً صحيحاً والاستجابة له بطريقة ملائمة بناء على الوعي الاجتماعي".

وفي موسوعة علم النفس تم تعريف **الذكاء الاجتماعي** بأنه : "ذلك النوع من الذكاء الذي يراه الفرد مناسباً في معاملته مع الآخرين ، وفي ممارسته الاجتماعية". وأن الذكاء الاجتماعي العالي مرادف لمفهوم الباقية والبراعة ، على التكيف وسط بيئته الاجتماعية ، والنجاح في العلاقات الاجتماعية .

الذكاء الاجتماعي في الإسلام :

لكي يعبد المسلمون الله كما يرتضي فانه لم يتركهم يشرعون لأنفسهم ، وشرع لهم المبادئ الاجتماعية ، والأسس التي يقوم عليها التعامل بين الأفراد وفي ما يلي ذكر لبعض هذه الأمثال :

١. حسن الخلق ((وإنك لعلی خلق عظیم)) .
٢. السعي للإصلاح بين الناس ((إنما المؤمنون إخوة فأصلحوا بين أخويكم وأنقو الله لعلكم ترحمون)) .
٣. تجنب قول الزور .
٤. تجنب ظن السوء .
٥. مخالطة الناس والصبر على أذاهم .
٦. كظم الغيظ والعفو عن الناس .
٧. عدم السخرية من الناس ((يا أيها الذين آمنوا لا يسخر قوم من قوم عسى أن يكونوا خيرا منهم ولا نساء من نساء عسى أن يكن خيرا منهن ولا تلمزوا أنفسكم ولا تنابذوا بالألقاب بئس الاسم الفسوق بعد الأمان ومن لم يتب فأولئك هم الظالمون)) .
٨. إدخال السرور على القلوب .
٩. إقضاء الإسلام .
١٠. اللين في التعامل مع الناس ((ولا تستوي الحسنة ولا السيئة ادفع بالتي هي أحسن فإذا الذي بينك وبينه عداوة كأنه ولي حميم)) .

أهمية الذكاء الاجتماعي :

- حسن التصرف في المواقف الاجتماعية والنجاح في التعامل مع الآخرين .
- التعرف على الحالة النفسية للآخرين .
- أقامه علاقات اجتماعية ناجحة وزيادة الكفاءة الاجتماعية لدى الفرد .
- التنبيه بالسلوك لدى الأفراد ويردود الأفعال الخاصة .
- تنمية حب الانتماء إلى الجامعات والأفراد وتكوين صدقات حميمة .
- التعاطف مع الآخرين واحترام وجهات نظرهم وتقديم النصح والإرشاد لهم .
- إدارة التحديات اليومية وتحويل الانفعالات السلبية إلى انفعالات أيجابية .
- تنمية جميع المهارات التي تتصل بالذكاء الاجتماعي من خلال ممارسة في الحياة اليومية .
- إظهار شخصية الفرد الايجابية والاجتماعية في جميع ميادين الحياة مثل الحياة العلمية والحياة العملية والحياة المهنية .

خصائص الذكاء الاجتماعي

يتميز من يتمتع بالذكاء الاجتماعي بالصفات التالية :

- يستمتع بصحبة الناس أكثر من الانفراد .
- يبدو قائدا للمجموعة .
- يعطي نصائح للأصدقاء الذين لديهم مشاكل .
- يحب الانتماء للنادي والاجتماعات أو أي مجموعات منظمة .
- لديه صدقات حميمة مع اثنين أو أكثر .
- يبدي تعاطفا واهتماما بالآخرين .
- يسعى الآخرون لمشورته وطلب نصحته .
- يفضل الألعاب والأنشطة الرياضية والاجتماعية .
- يسعى للتفكير في مشكلة ما بصاحبة الآخرين أفضل مما أن يكون بمفرده .
- يعبر عن مشاعره وأفكاره واحتياجاته .

- يجب المناقشات الجماعية والاطلاع على وجهات نظر الآخرين وأفكارهم .
- يمكنه التعرف على مشاعر الآخرين .
- يجب الحصول على آراء الآخرين وبضعها في اعتباره .
- لا يخشى مواجهه الآخرين .
- يمكنه التفاوض .
- يمكنه التأثير بالآخرين .

تنمية الذكاء الاجتماعي :

أكدت الدراسات على أن من أهم واجبات الأسرة ، والمدرسة ، ووسائل الإعلام في رعاية الذكاء الاجتماعي وتنميته لدى أطفالنا وشبابنا فالأسرة التي توفر لأبنائها عناصر ثقافية وظروف تربوية مناسبة فإنها تساعد على زيادة محتويات أذهانهم بعكس الأسر التي تحرم أبنائها التربية الصحيحة فإنها قد تعوق نموهم الذهني وتضعف محتواه ، وتنمو الذات من خلال التفاعل الاجتماعي نتيجة وضع الفرد في سلسلة من الأدوار الاجتماعية فإنه يتعلم أن يرى بنفسه المواقف الاجتماعية المختلفة وفي كل منها يتعلم المعايير الاجتماعية والتوقعات السلوكية .

أنماط البشر وكيفية التعامل معها :

يختلف الأفراد في خصائصهم الشخصية سواء كانت على مستوى الفرد نفسه (ووفقا لإدراكه) أم على مستوى تفاعله مع الآخرين (وفقا لسلوكهم التفاعلي) ولذلك يمكن تقسيم الأفراد وفقا لتشابههم في بعض الخصائص ، وهذا ما يطلق عليه – النمط – ومن ثم يختلف كل نمط في خصائصه عن الأنماط الأخرى ، وهناك العديد من التقسيمات للأنماط البشرية سوف نتناولها وفقا للخصائص الذاتية (الإدراك) والخصائص الاجتماعية (السلوك التفاعلي) .

تصنيف الأنماط البشرية وفقا لنمط الإدراك :

- النمط السمعي .
- النمط البصري.
- النمط الحسي .

تصنيف الأنماط البشرية وفق للسلوك التفاعلي :

أولا : مدعي المعرفة

سماته : ١: لديه الإجابة عن كل سؤال .

٢: يرغب في فرض رأيه على كل من يحاوره .

٣: يبدي اعتراضات لا صلة لها بالموضوع.

٤: يظهر معرفته بكل المواضيع .

طرق التعامل معه :

١. الثناء على ما لديه من معلومات صحيحة كنوع من المدح .
٢. حاول أن تختصر نقاشك معه قدر الإمكان .
٣. تجنب الأحاديث الجانبية معه لأنه سيحاول أن يثبت لك أن لديه معلومات أكثر منك.
٤. استخدم معه الأسئلة المغلقة والتي لا تحتمل إلا إجابة واحدة .

سماته :

١ : يتحدث في أي موضوع باستثناء الموضوع الأساسي .

٢ : يسهب في التحدث لمدة طويلة حتى يقاطعه غيره .

٣ يحب أن يتحدث عن نفسه كثيراً

طرق التعامل معه :

١ . قاطعه في حديثه مبينا له أهمية الوقت بالنسبة لك ومدى حرصك عليه .

٢ . وجه له بعض الأسئلة حول الموضوع الأساسي .

٣ . حدد له مدة الحديث المتاح له قبل ان يتحدث

ثالثا : نمط الباحث عن الأخطاء

سماته : ١ : يتركز اهتمامه في البحث عن أخطاء الآخرين.

٢ : يستخدم أسلوب الهجوم في تعامله .

٣ : ليس لديه احترام لمشاعر الآخرين .

طرق التعامل معه :

١) ابتسم وكن مرحا معه واسمعه جيدا .

٢) لا تأخذ اتهاماته لك على محمل الجد حتى لا تفقد السيطرة على نفسك .

٣) لا تجعله يسيطر على سير النقاش

رابعا : نمط العنيد

سماته :

١ . يتجاهل وجه نظر الآخرين ولا يحترمهم.

٢ . لا يرغب بالاستماع إليك.

٣ . يرفض الحقائق الثابتة ليظهر درجة عناده .

٤ . قاس في تعامله مع الآخرين .

طرق التعامل معه :

١) أشرك الآخرين معك لكي توحد الرأي أمام وجهة نظرة .

٢) اطلب منة أن يقبل وجهت نظر المجموعة لمدة قصيرة.

سماته :

- (١) غير واثق بنفسه
- (٢) متحفظ
- (٣) يحاول الاختباء خلف الآخرين ليتجنب الحديث.

طرق التعامل معه :

١. وجه إليه الأسئلة لتقديم وجهة نظره.
٢. ضعه في مواقف مضمونة النجاح لتعزيز ثقته بنفسه .
٣. اخبره أن الإنسان يحترم لمعلوماته وأفكاره ومدى استفادة الآخرين منها .

سادسا : نمط الإستقراطي (المتعالي) .

سماته :

١. يعامل الآخرين بتعال لاعتقاده أنهم أقل منهم مستوى .
٢. يحاول أن يتصيد سلبيات المتكلم وأن يوقعه بالمواقف المحرجة .

طرق التعامل معه :

- (١) استخدم معه عبارات مثل : نعم .. ولاكن .. أنت محق ..
- (٢) لا تستخدم معه الأسئلة المفتوحة تعطيه الفرصة ليظهر تعاليه .

سابعا : نمط الإيجابي

سماته :

- (١) يتخذ قراراته بعقلانية ويهتم بالنتائج .
- (٢) موافقه إيجابية
- (٣) يعترض بأسلوب لبق ومقبول .
- (٤) يصغي لك جيدا .
- (٥) متحمس وذكي .

طرق التعامل معه :

١. ناقشه في طروحاته بأسلوب منطقي .
٢. عاملة باحترام وكن أمينا معه .
٣. تقبل تحدياته واستجب لها بفاعلية .

أسهل طريقة لكسب خصومك أن تستمع إليهم.

e7sas