الفصل السادس

الذكاء الاجتماعي

الفصل السادس

الذكاء الاجتماعي

Interpersonalintelligence

وهو ما يطلق عليه "الذكاء بين الأفراد" ويعتمد على إدراك الفرد الفروق بين الآخرين ومعرفة دوافعهم ومقاصدهم وحالاتهم الوجدانية والانفعالية والمزاجية، وقراءة رغبات ومقاصد الآخرين وفهم عملية التواصل معهم؛وهو القدرة على فهم الآخرين، وفهم كيفية تكون العلاقات الاجتماعية، والقدرة على العمل ضمن الأجواء الاجتماعية كالتعاون والتنافس، كما أن الشخص الذي يمتلك الذكاء الاجتماعي لا يتم تعامله إلا من خلال التفاعل مع الآخرين، ويمتاز صاحب هذا الذكاء بالحساسية الشديدة تجاه مشاعر الآخرين وأفكارهم، ولديه مهارات في حل المشكلات بين الأفراد، والقيام بعمل دور الوسيط لتسوية الأمور بين الأطراف المتخالفة، ويظهر بشكل واضح لدى المدرسين، والمرشدين التربويين ، والسياسيين، ورجال الدين (ابراهيم، 2003م).

وتطويراً لمفهوم الذكاء الاجتماعي، وتأكيداً لأهميته في تفاعل الفرد في بوتقة الجماعة، ذهب شترن (Shetren., 1993) ليربطه بما يسميه، بالقدرة على إحداث التكيف المقصود حيال الظروف الجديدة " فغدا بذلك الذكاء الاجتماعي مظهراً أساسياً من مظاهر التوافق البيئ الاجتماعي أو التكيف الإيجابي مع الواقع (عبيد،عفانه، ٢٠٠٠م).

وأغرى هذا الاتجاه الاجتماعي الجديد لمفهوم الذكاء دول (Doil., 2003) للبحث عن الجذور الوراثية لما أسماه الكفاح الاجتماعي وبرغم فشله في إعطاء القرائن العلمية الداعمة، إلا أنه قد نجح في إعداد أول اختبار يقيس تفاعل، ونجاح، وكفاح الفرد، وذكاءه الاجتماعي، بل " أثبت أن صدق هذا الاختبار يصبح علياً، إذا ما قيس بالنسبة لاختبارات الذكاء، وخاصة اختبار بينيه"، وقد أكد شنايدار المصداقية العالية لهذا الاختبار، وأبدى دهشته الشديدة لعدم تأثر هذه المصداقية بالجو الاجتماعي الذي يرى بأنه قد تغير كثيراً في زمانة عن ما كان عليه وقت إعداد مقياس دول للكفاح الاجتماعي (خوجلي،2009م).

- القيمة الاجتماعية:

يتصل مفهوم الذكاء الاجتماعي بإصدار النماذج السلوكية العالية الكفاءة في المواقف والأوضاع الاجتماعية، بما يؤدي للتواصل الفاعل بين الأفراد والجماعات ولكي يحسن الفرد التصرف في المواقف الاجتماعية، ويحسن تبادل التأثير السلوكي الإيجابي مع من حوله، فلابد من تحقيقه لقدر عالٍ مما يسمَّى بالتأهل الاجتماعي ويتم

تحديد ما يعرف بالعمر الاجتماعي للفرد بناءً على حجم الانجازات الاجتماعية التي تدل على ارتفاع نسبة أدائه عن متوسط أداء الجماعة التي ينتمي إليها،وعليه فكلما زاد العمر الاجتماعي للفرد على عمره الزمني، تحسنت النسبة الاجتماعية، كما في المعادلة التالية:

$$\text{لنسبة الاجتماعية} \quad (\text{ن ج})=(QS) = \frac{}{\text{وتتحدد على ضوئه}} \times 100$$

القدرة الاجتماعية للفرد، هو مدى نجاحه في تحقيق التقبل والمواءمة "الملاءمة".

مكونات الذكاء الاجتماعي

- **العنصر الأول: الإدراك**

إدراك معطيات الموقف والوعي بها؛ يذكرنا مصطلحنا "إدراك" ووعي بالرادار وقرون الاستشعار هل تشعر بأحاسيس الآخرين؟ هل تقدر مشاعرهم وتستشعر نواياهم، وإن لم يصرحوا بها أو يعلنوا عنها؟

بمعنى آخر: هل تضع تصوراً واقعياً للمواقف التي تواجهها في حياتك الشخصية أو العملية، يكون قوامه معرفة حقيقية وعملية لطبيعة البشر وثقافة المجتمع ومبادئه وأعراف؟

إذا كنت ممن يفعلون فأنت ممن يقدرون وإن كنت لا تفعل فلا تنتظر من الآخرين أن يتقبلوا وجهة نظرك أو يتعاونوا معك أو يشاركوك الرأي ويتجاذبوا معك أطراف الحديث.

إدراك السياق الاجتماعي واستيعاب نظم المجتمع:لا يتفاعل البشر بعضهم مع بعض سوى في إطار أو سياق موقف بعينه : أي أن يكون هناك دائماً مسرح للأحداث وقصة تدور حولها تلك الأحداث :

العمر الاجتماعي (ع . ج)

العمر الزمني(ع.ز)

يصبح البشر فيها ممثلين، ولكل واحد دور يؤديه بحيث يحدث ذاك التفاعل وينشأ عنه خلاف أو حتى صراع يعطي للحياة معنى وللسلوكيات التي ينتجها البشر مبررات ودوافع .

البشر ميالون بطبعهم لإدراك أهمية السياق الاجتماعي، لكن من يفعّلون تلك الموهبة قليلون: فنحن جميعاً نعلم أنه من غير اللائق إطلاق النكات في المآتم والجنازات، أو التحدث بصوت مرتفع في الأماكن العامة: ومع ذلك يمكن أن يمعن الإنسان في الانغماس في همومه حتى تصبح ذاته هي محور حياته واهتماماته

فينصرف عن التفكير في أحوال الآخرين، مما يؤدي لتجاهل المواقف الحساسة والتصرف بحماقة.

تنمية مهارات إدراك المواقف واستيعابها: عندما تجلس في أي مكان عام (مطعم أو مجمع تجاري مثلاً) حاول أن تخمض طبيعة العلاقات بين البشر من حولك، هل هم عائلات أم أصدقاء أم زملاء وذلك من خلال ملاحظتك لحركاتهم وسكناتهم ولفتاتهم.

أدرس البيئة المحيطة بك: نقصد طبيعة المكان وتأثيره على سلوك البشر، ومن أمثلة ذلك طريقة تنظيم قاعات الاجتماعات بحيث يجلس الرئيس التنفيذي على رأس الطاولة وحوله أعضاء مجلس الإدارة في شكل نصف دائرة بينما نجد موظفي السكرتارية يجلسون مقابل الرئيس ليتسنى لهم تسجيل الملاحظات وتدوين أهم النقاط.

درب نفسك على التعرف على المعاني الظاهرة والخفية للكلمات والتعبيرات فالحكمة تقول تكلم حتى أعرفك: الكلمات عبارة عن إشارات ونبضات ورسائل تعبر عن شخصية صاحبها ونشأته الاجتماعية وثقافته وبيئته فالابتذال والإسفاف في الحديث يعطيان المتلقي انطباعاً عن سطحية المتحدث وضحالته وضيق أفقه.

- **العنصر الثاني: الحضور والجاذبية**

الحضور هو أسلوبك في التأثير في الآخرين من خلال مظهرك ومزاجك ولغة جسدك وطريقتك في المشي والوقوف والجلوس، هل تؤهلك كل تلك الأمور للتفاهم مع الآخرين والتواصل معهم أم لا؟ وهل تعطي تلك العوالم انطباعاً إيجابياً عنك كالاحتراف والثقة واللباقة والود، أم تعكس السلبيات مثل الخجل والتردد والخوف وعدم الأكتراث ؟ يجب أن نهتم جميعاً بما نعطيه من انطباعات خاصة، إذا كان هدفنا اجتذاب القبول والإعجاب لأن هذا وذاك يؤهلانك للاستزادة من الذكاء الاجتماعي .

الجاذبية والقدرة على التأثير: من الصعب تعريف "الجاذبية" فهي كلمة ذات أبعاد متعددة، حيث يصف علماء النفس من نطلق عليهم نحن العامة "جذابين" بأنهم أناس باردون عاطفياً سطحيون في التعبير، لا لقلة الثقافة أو تدني المستوى الاجتماعي بل لأنهم يتبعون أسلوباً موحداً وتقليداً في الكلام والحركة والتفاعل والتواصل، وهذا يدل على التحفظ والقمع الشديد لطاقتهم العاطفية، وعدم تقدير ذواتهم على النحو الصحيح ويعتبر التعريف السابق فكرة مجملة عن مكونات الجاذبية من عقل وعاطفة.

وتجدر الإشارة إلى أنه من الممكن توسيع نطاق التعريف بحيث لا يقتصر على الجاذبية التقليدية المشار لها – بما تحويه من كبح لجماح العاطفة وتحفظ في التعبير وبعض التواضع ونسبة مقننة من التأثير في الآخرين – بل يمتد ليشمل مستويات أعلى طبقاً لدرجة تأثير الشخصية الجذابة، بمعنى أنه كلما زاد التأثير زادت الجاذبية.

ونعرف فيما يلي ثلاثة أشكال للجاذبية:

1- الجاذبية الرسمية: ترتبط بالقادة والساسة وكبار التنفيذيين الذين تسلط عليهم الأضواء ويحتفى بهم أينما ذهبوا، ولا يستمد هذا النوع من الجاذبية من شخصية الإنسان أو طباعة، بل من السلطة المخولة له ووضعه السياسي أو المادي أو الإداري، فالملوك والرؤساء التنفيذيون يخطفون الأبصار ويسرقون الأضواء في أغلب الأحوال بفعل مراكزهم لا مكانتهم في قلوب الناس.

2- الجاذبية المصطنعة: تخلعها وسائل الإعلام على محاسبيها وهي مسألة مؤقتة لأنها قائمة على أساس مادي بحث، فهؤلاء لا يستمدون جاذبيتهم من مواهبهم أو إنجازاتهم أو أخلاقهم بل من استقطابهم لوسائل الإعلام بالإغراءات المادية التي قد تصل حد الرشاوي ويا له من أمر مهين أن يضحي الإنسان بإنسانية وكرامته من أجل الشهرة والمجد الزائف تماماً كان ترتدي أفخر الثياب وتتملق من حولك بمعسول الكلام والعبارات الرنانة التي لا تؤمن أنت شخصياً بها لتؤثر فيهم لكن هبهات فهذه ليست جاذبية بل هي كذب وزور ورياء.

3- الجاذبية المكتسبة: وهي أندر الأنواع وترتبط بالقليلين ممن لا يسعون للشهرة أو المجد، بل بمن يثرون حياة الآخرين ويخلعون المعنى على وجودهم من خلال تفعيل القيم السامية والمبادئ الرفيعة، كالعمل الجاد والإنجاز والإيجابية: وهم في ذلك لا يطمحون إلى السلطة أو المال أو الجاه بل للعطاء والبذل والتفاعل البناء مما يضفي محبة ووئام.

- **العنصر الثالث: الأصالة**

الأصالة هي: الصدق مع النفس: الأصالة تعني البعد عن الزيف والتملق وكسب ثقة الآخرين من خلال سلوك قوامه التفاهم المتبادل والتواصل الفعال والتعبير عما يدور بداخلك بصدق ولباقة على حد سواء، فضلاً عن جعل السمعة الطيبة والإنجاز لا الشهرة والكسب المادي هما أولى الأولويات وأهم الغايات إن الصدق هو جواز لبلاد الجاذبية والتأثير والعظمة، وتعتبر الأصالة عن مصداقيتك مع نفسك ومع الآخرين وهذه خطوة على طريق الوصول للذكاء الاجتماعي.

وللتأكد من أصالتك أطرح على نفسك الأسئلة التالية:

- هل أنت صادق مع نفسك؟
- هل ما تظهره لغيرك هو ما يكنه قلبك ويقره ضميرك؟
- هل تواجه نفسك بأخطائك وتحاسبها قبل أن تنتقد الآخرين؟
- هل تستغل الآخرين لتحقيق غاياتك وتعطيهم الفرصة لمعاملتك بالمثل؟

- هل تحرص على التودد إلى والتقرب ممن سيفيدك أو يقدم لك خدمات مستقبليه.
- هل يتمحور سلوكك حول كسب رضاء الآخرين بغض النظر عن شعورك الحقيقي نحوهم؟
- هل تحتفظ بعدد كبير من أرقام الهواتف والبطاقات لخدمة العمل، لكنك تصادق قليلين من أصحاب تلك الهواتف والبطاقات؟

لو أظهرت إجابتك عن الأسئلة سالفة الذكر بأنك تود الحصول على حب الآخرين واحترامهم لك وتجتذبهم نحو التعاون معك جاعلاً احتياجاتك ومطالبك في المقدمة لفقدت مصداقيتك وأصالتك.

أما إذا أظهرت إجابتك انتهاجك لسلوكيات نابعة من احترامك لذاتك وتفعيلك لمبادئك وقيمك حتى ولو ضحيت في سبيل ذلك ببعض المال أو خسرت رضاء بعض الناس فستوصف آنذاك بالصدق والأصالة.

- **العنصر الرابع: الوضوح**

أي الوضوح في التعبير عن آرائك وأفكارك ونواياك بصراحة ودون تردد أو أجل هل تقول ما تعني وتعني ما تقول، أم إنك إنسان كثير الكلام، وقليل الفعل، أم إنك شخص سلبي لا يقول أو يفعل أي شئ؟ هل تجيد فن الكلام؟ هل لتجبر تصرفاتك وأقوالك أو حتى نبرة صوتك الآخرين على احترامك؟ هل تؤثر في الآخرين وتلهمهم وتزودهم بالثقة والطمأنينة؟ هل أنت مستمع جيد يصغي للآخرين ويستوعب وجهات نظرهم؟ إذا أجبت بـ "نعم" فهذا يعني أنك تمتلك عنصراً هاماً من عناصر الذكاء الاجتماعي والوضوح هذا ويعتبر حسن اختيار الكلمات وانتقاء الألفاظ من أهم أدوات الوضوح في التعبير عن الأفكار والآراء، كما أن لا ستعمال البلاغة والمجاز والأمثال دوراً فعالاً في توضيح كلامك والإفصاح عما تريد.

أغلق فاك قبل أن يغلق الناس آذانهم: معظمنا نقع في فخ إساءة التعبير: فقد تخوفنا اللغة بفعل ضغوط العمل والحياة لكن من حسن الحظ أن هذا الفخ لا يتحول لهوة سحيقة يتحطم فيها مستقبلنا المهني وحياتنا الشخصية والدرس المستفاد هو أنه في كثير من الأحيان يكون الصمت أبلغ من الكلام فالصمت نوع فريد من الذكاء الاجتماعي لأن الأذكياء يتحدثون في الوقت المناسب ويصمتون في الوقت المناسب، وهم يجيدون إدارة المناقشات عندما يكتفون بطرح اقتراح ما، ثم يتركون للباقين مهمة استكمال الموضوع برمته وهناك حكمة مشهورة تقول "الذكي هو من يغلق فمه قبل أن يغلق الناس آذانهم".

كيف تنمي مهارات الوضوح

- درب نفسك على التعبير عن أفكارك بالرسومات والأشكال الكرتونية .

- تمرن على الاستماع والإنصات وأبتكر مزيداً من الطرق لتفعيل تلك المهارات وتنميتها.
- أقرأ كتباً أو استمع لبرامج صوتيات أو تدرب على استخدام الألفاظ من خلال الإنترنت.
- اختبر قاموسك اللغوي وكيفية استخدامك للكلمات هي تتحدث بما يناسب السياق والموقف المحيط بك أم لا؟
- أطلع على الكثير من الكتب وأقرأ كثيراً حتى تتكون لديك ثروة من الكلمات والتعبيرات التي تناسب المواقف المختلفة.
- تعلم اللباقة من أصحابها وشاهد الحوارات والمناقشات الساخنة التي يتميز المحاور والمتلقي فيها بسرعة البديهة واتساق الأفكار ودقة اللغة وسرعة الاستجابة واستخدام الحقائق والأرقام والأمثلة والتشبيهات وروح الدعابة.

- **العنصر الخامس: التفهم والتعاطف**

يتمثل التعاطف في قدرتك على استيعاب آراء الآخرين وتفهمك لمشاعرهم لاختبار مدى تمتعك بتلك الموهبة، أطرح على نفسك الأسئلة التالية:

- هل تدرك مشاعر الآخرين وتعامل كل فرد بما يتناسب مع مشاعره وأحاسيسه.
- هل تقبل الآخرين كما هم أن تنتقد تصرفاتهم وتحاول تعديلها طبقاً لمزاجك.
- من الإجابة عن الأسئلة السابقة نرى أن التعاطف مع أحد الأشخاص يعني التوحد معه لكن الذكاء الاجتماعي يزيد من عمق هذا المعنى عندما يضيف إليه قيمة التأزر والتعاون فالتعاطف هو شعور إيجابي يربط بين اثنين من البشر وتكون نتيجة التفاهم والتعاون.

تنمية الذكاء الاجتماعي:

(1) فهم الآخرين: لغة الجسد – وسبل إجادتها:

تحدث أكثر من نصف أنواع التواصل عن طريق لغة الجسد. وكيفية عرض شخصيتك من خلال لغة جسدك وكيفية قراءة أفكار الآخرين من خلال لغة جسدهم، فالجسم البشري آلة فريدة من نوعها، تدير "موسيقي الاتصال" بطرق غاية في الدقة، وإذا تعلمت إدارتها بشكل جيد فإنك ستحقق نتائج اجتماعية رائعة.

(2) الفصل فن الإنصاف:

إن الأشخاص الأذكياء اجتماعياً ليسوا الأكثر كلاماً، بل الأكثر استماعاً وسوف أقدم لكم في هذا الفصل فن وعلم الإنصاف مع شرح طرق بسيطة تدير بها دفة الحوار بأقل الكلمات تذكر أن لك فماً واحداً وأذنين، فتدبر هذا القول جيداً.

(3) إقامة العلاقات:

يعد تكوين الصداقات هدفاً غريزياً عند كل إنسان، وكذلك القدرة على التأثير في الناس، وكذلك الحال بالنسبة لاكتساب حب الآخرين، وتحويل دفة الأمور بسهولة والتفاوض بنجاح مع الآخرين، والتعامل مع العلاقات الاجتماعية بطريقة تؤدي إلى النتائج المرغوبة إذا تسعى لتحقيق كل هذا أو بعضه فأقرأ هذا الفصل واكتشف سبل تحقيق ذلك! .

(4) كيفية بزوغ نجمك في التجمعات:

سيوضح لكم هذا الفصل كيفية الظهور وسط الحشود كثيفة العدد، وكيفية استخدام عقلك لتترك انطباعاً جيداً لدى الآخرين في أي تجمع عام!

(5) تأثير توجهك في توجهات الآخرين:

لا يؤثر توجهك بشدة على سلوكك فقط، بل يؤثر أيضاً على سلوك الآخرين المحيطين بك، ومن ثم يؤثر على سلوك الآخرين الذين يتعاملون معهم وهكذا وتعد ثقتك بنفسك هي الطريق الرئيسي نحو الارتباط بالآخرين، وسوف أوضح آثار ضغوط الأقران وأشرح أحد أهم الأشياء التي يمكن أن تعلمها لطفلك .

(6) المفاوضات – كيفية كسب الأصدقاء والتأثير في الآخرين:

كيف تتأكد من أن كلا الطرفين في أي مفاوضات سيصل إلى النتيجة المرجوة؛ وكيف تستطيع حل الخلافات والمشاكل سلمياً.

(7) الكياسة الاجتماعية:

أو ماذا تفعل عندما تعد الإيماءات القليلة التي توضح مدى اهتمامك ضرباً من الذكاء الاجتماعي وسيرشدك هذا الفصل إلى كيفية القيام بهذه الإيماءات وكيفية استخدامها لتتحقق لك الفائدة والسعادة.

(8) معالم النجاح الاجتماعي:

سوف يعمل تطوير ذكائك الاجتماعي حتماً على تحسين مكانتك وتأثيرك الاجتماعي ويمكنك تطبيق كل شئ تعلمته لضمان نجاحك مستقبلاً كنجماً عظيماً في الذكاء الاجتماعي الذي يعد مثلاً مصغراً لقوة وخصائص الذكاء الاجتماعي.

(9) قوة الأنواع العشرة الذكاء:

لقد أوضحت في بداية الكتاب أن "الذكاء الاجتماعي" ما هو إلا أحد أنوع الذكاء التي نتمتع بها جميعاً، وأن هذه الأنواع تتفاعل وتقوي بعضها بعضاً.

الذكاء الاجتماعي – نقاط القوة والضعف:

استقطع بضع دقائق قليلة من وقتك ودون – على ورقة كبيرة – النقاط التي تعتقد أن قوتك وضعفك الاجتماعي يكمنان بها، وتأكد من أنك تأخذ في اعتبارك كلاً من حياتك الخاصة والعملية، وسيدهشك عدد الأشخاص الناجحين مهنياً وتجارياً الذي يجدون صعوبة عند التحدث إلى الآخرين في الأمور الاجتماعية .

وتشمل النقاط المحتمل التفكير بها في حياتك ما يلي:

- الود مع الآخرين.
- الاستماع للآخرين.
- التوجه الإيجابي نحو نفسك.
- الوعي بكيفية شعور الآخرين.
- التوجه الإيجابي نحو الآخرين.
- التحاور في محادثات اجتماعية سريعة.
- حمل الآخرين على حبك أو حب أفكارك.
- بزوغ نجمك بين الآخرين لأسباب منطقية.
- التعامل بلباقة مع المواقف المسببة للحرج والارتباك (بوزان، 2012م).

الذكاء الحاد ومشكلات التوافق الاجتماعي:

بعد دراسته الدقيقة للسير الذاتية لعدة عباقرة عالميين، مع تركيزه على الخصائص المعرفية والانفعالية، وصل العالم النفسي أبرى إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية موجبة بين العبقرية والميل إلى الاكتئاب، ويذهب البعض لأبعد من حدود الاكتئاب كمظهر للأمراض العقلية الشائعة بين العباقرة فقد حررت بنيلوبي مرى ما يلي نصه في كتابها الرائد عن العبقرية.

"ولكن الاكتئاب ليس هو الحالة المرضية الوحيدة،التي قد تصيب العباقرة ويبدو المفكرين التجريديون العظام نوعاً من البشر الذين لا يهتمون في الغالب بتكوين روابط شخصية وثيقة، فحرصهم على إيجاد شئ من النظام والمعنى في العالم أهم عندهم من العلاقات الإنسانية، وينطبق هذا على ديكارت ونيوتن ولوك و باسكال وسبينوزا – وكانطوليبنتزوشوبنهورونيتشته وكير كجاردوفيتجنشتاين ولقد كان لبعض هؤلاء العباقرة علاقات عابرة مع رجال أو نساء ولكن لم يتزوج واحد منهم وعاش معظمهم وحيدين أغلب حياتهم".

ولئن دلّ مثل هذا الاعتراف الصريح والخطير على شئ فإنما يدل على ضعف السمات الاجتماعية لشخصيات العباقرة الأوروبيين فالذكاء الثاقب والموهبة الاستثنائية قد لا تشفع لصاحبها دائماً في المحيط الاجتماعي وما أضعف مفهوم العبقرية حينما يجرد من موهبة التعايش الاجتماعي الإيجابي وحينما ينظر إليه بمنأى

عن معاني الذكاء الاجتماعي الميز: وهنا قد يبدو أحد مكامن العلل في تصورات الذكاء الغربية بشكل عام، فهي تكاد تفصل بين الذكاء الحاد والقدرات الاجتماعية الإبداعية، بل هنا قد يبدو تفوق الشرق على الغرب بشكل عام، وتفوق المسلمين على غيرهم، حيث الحياة الاجتماعية التكافلية هي الأساس الطيب والمهد الباكر لنمو بذرة الإبداع، وحيث الدنيا جميعها، والاستقامة والعمل الصالح، هي أساس البناء الطيب لما بعد الموت وتكفي شهادة الخالق عز وجل في خير خلقه ﷺ: "وإنك لعلى خلقٍ عظيم".

والخلاصة هي أن الصفة الاجتماعية للذكاء تتأثر بشكل مباشر بقدرة الفرد على تحقيق المواءمة الاجتماعية المثلى من خلال تعايشه وتفاعله الموجب مع من هم حوله، ثم ينطلق بعد ذلك في تحقيق باقي أهدافه.

الذكاء الاجتماعي من منظور إسلامي

وإذا كان مفهوم الذكاء الاجتماعي يقترن بوجه خاص بشخصية الفرد ومدى نجاحه في إحداث التأثير الموجب في من هم حوله، فإن المرسلين – عليهم صلوات الله وسلامة أجمعين – هم النماذج السوية المتفردة للذكاء والفطنة الاجتماعية وتكفى الإشارة إلى ما بدر منه عليه أفضل الصلاة وأزكى التسليم في قضية التحكيم عند بناء الكعبة قبل بعثته ﷺ بخمس سنين يقول المبار كفوري في كلماته المشرفة "ولما بلغ البنيان موضع الحجر الأسود اختلفوا فيمن يمتاز بشرف وضعه في مكانه، واستمر النزاع أربع ليال أو خمساً، وأشتد حتى كاد يتحول إلى حرب ضروس في أرض الحرم، إلا أن أبا أمية بن المغيرة المخزومي عرض عليهم أن يحكموا فيما شجر بينهم أول داخل عليهم من باب المسجد فارتضوه، وشاء الله أن يكون ذلك رسول الله ﷺ، فلما رأوه هتفوا: "هذا الأمين، رضيناه، هذا محمد"فلما انتهى إليهم، وأخبروه الخبر طلب رداء، فوضع الحجر وسطه، وطلب من رؤساء القبائل المتنازعين أن يمسكوا جميعاً بأطراف الرداء، وأمرهم أن يرفعوه، حتى إذا أصلوه إلى موضعه أخذه بيده، فوضعه في مكانه، وهذا حل حصيف رضي به القوم.

ولن تستطيع المباحث العلمية الحديثة عن الذكاء أن تجد نماذجاً راقية لتطوير آلياتها أفضل من نماذج الأنبياء والصالحين ممن حملوا مشاعل الدعوة الحقة إلى هذا الوجود فليقصر عالم الغرب المتداعي في بناءاته الاجتماعية حديثة عن الذكاء الاجتماعي بغير نماذج تصدقه، وليترك زمام المبادرة في هذا الجانب إلى المجتمعات الأكثر قدرة على تحقيق التعايش والتكافل الاجتماعي الأمثل.

معرفة درجة ذكائك الاجتماعي

يساعدك الاختبار الافتراضي التالي على تحديد مستوى ذكائك الاجتماعي: قدرة الفرد على التواصل مع الآخرين بفعالية ويتضمن: القدرة على الإحساس

بمشاعر الآخرين وفهمها والتمييز بينها، والقدرة على إدراك التعبيرات الصوتية والإيماءات غير اللفظية.

م	العبارة	نعم	احيانًا	لا
1	عندما أكون متضايقاً أفضل أن أجلس وحيداً ولا أبوح بما يزعجني إلى أحد	☐	☐	☐
2	أفضل اللعب بالحاسوب أو بألعابي الخاصة في المنزل على أن ألعب مع أصدقائي بألعاب جماعية مثل الكرة وغيرها	☐	☐	☐
3	أفضل قضاء وقت فراغي في قراءة كتاب أو اللعب بأي شيء في المنزل على أن أخرج.	☐	☐	☐
4	أحب مساعدة الآخرين ولهذا فأن أصدقائي كثر، ودائماً يستشيرونني ويثقون برأيي	☐	☐	☐
5	إذا أخطأ شخص في حقي فإنني أخجل وأتهرب من مواجهته	☐	☐	☐
6	عندما أكون مع زملائي أبادر وأقودهم في القيام بأي من النشاطات	☐	☐	☐
7	أتعلّم بشكل أفضل عندما أكون في مجموعة من أن أكون وحدي .	☐	☐	☐
8	لديّ ثلاثة أصدقاء مقرّبين	☐	☐	☐
9	استطيع أن أشعر بسهولة بمشاعر الآخرين وأحاسيسهم وأمزجتهم	☐	☐	☐
10	أدرس وأفهم بشكل أفضل إذا جلست وحيدا ودون أي مساعدة من أحد	☐	☐	☐

مفتاح التصحيح

أعطي نفسك

1- للإجابة (نعم)... أعطي درجتين.
2- للإجابة (أحيانًا).... أعطي درجة واحدة.
3- للإجابة (لا)... لا تعطي أي درجة (صفر).

مفتاح تصحيح ذكائك الاجتماعي

العلامة	التعليق
أكثر من 22	أنت تحب الناس وتحب الاختلاط بهم ومساعدتهم، وهم بدورهم يرتاحون في الحديث معك. باختصار لديك قدرة ممتازة على التواصل مع الآخرين وفهم مشاعرهم
22-11	لديك قدرة لا بأس بها على التفاعل مع الآخرين، وفهم مشاعرهم، إلا أنك تميل أحياناً إلى الانفراد بنفسك والابتعاد عن الناس
أقل من 10	يحتاج الإنسان إلى التفاعل مع الآخرين بنجاح وفهم مشاعرهم، لهذا عليك أن تطور مهارات التواصل مع الآخرين لديك

مراجع يرجع اليه اللإستزادة

- توني بوزان (2012م) قوة الذكاء الاجتماعي، مكتبة جرير.
- ابراهيم، نبيل رفيق محمد (2003م)الذكاء المتعدد، دار صفاء للنشر والتوزيع.
- خوجلي، هشام عثمان (2009م)الذكاء،دار الخريجي للنشر والتوزيع.
- عبيد، وليم؛ وعزو، عفانه (٢٠٠٣م) التفكير والمنهاج المدرسي، الكويت، دار الفلاح للنشر والتوزيع.