

الختام

معالم النجاح الاجتماعي



يقول "ديل كارنيجي" : "إن التعبير الذي يرسمه المرء على وجهه أهم بمراحل من الملابس التي يرتديها".

إذا طبقت كل ما تعلمته في هذا الكتاب، فإنك سوف تتمكن تلقائياً من إقامة علاقات اجتماعية ناجحة، وسنبدأ هنا بدراسة رائعة تصور ذلك المشهد من خلال إضفاء بعض الرؤى الجديدة على طبيعة العلاقات الاجتماعية.

كما أننا سوف نلخص الخصائص الرئيسية للذكاء الاجتماعي، ونذكر مثلاً رائجاً لأحد نجوم الذكاء الاجتماعي.

### نهاية افتراض كرية:

اتفق الباحثون والعامّة لعدة قرون على حقيقة كرية مفادها أن السبب وراء تعاوننا كبشر هو الحرص على المصلحة الشخصية، وهذا ما اتفق عليه أيضاً مؤسسو علم الاجتماع.

أما الآن فقد ظهرت - لحسن الحظ - صورة مركبة وأكثر تطوراً وإيجابية، وذلك نتيجة دراسات حديثة.

حيث قام عالم أصول الأجناس البشرية "جوزيف هنريك" من جامعة "ميتشجن" بالاشتراك مع زميله "روبرت بويد" بجامعة "كاليفورنيا" بدراسة السلوك الاجتماعي والثقافة الاجتماعية بين البشر، وقد توصلوا إلى نتيجة مذهشة: وهي أن التعاون ليس نتيجة للأنانية، بل إنه نتيجة عاملين من عوامل الميول الذهنية، وطبقاً لما ذكره "هنريك":

فإن هناك عاملين من عوامل علم النفس البشري الذين نعرفهما: أحدهما يقول إن الناس يميلون إلى تقليد الأغلبية، والعامل الآخر يقول إن الناس يميلون إلى تقليد الفرد الأكثر نجاحاً.

وما يمكننا قوله هو أنه بسبب اعتماد البشر على تقليد الشخص الناجح وكذلك الأغلبية، فإن هذا الأمر يخلق نقطة توازن راسخة للتعاون التي لن توجد إذا لم تتوافر هاتان الآليتان الثقافيتان.

ويؤدي هذا التقليد المزدوج إلى التعاضم الإيجابي للنجاح، فالتعاون يؤدي إلى زيادة احتمال توفير المزيد من الطعام ورعاية صحية أفضل والمزيد من الإبداع والطاقة العامة، ومن ثم زيادة قوة النمو الاقتصادي للمجتمع ككل.

وسوف يقدر الآخرون هذا النجاح المتعاضم، وسيترغبون هم أنفسهم في تقليد المجموعة الناجحة والأفراد الناجحين داخل تلك المجموعة، وعندما يبدأ عدد كاف من أفراد المجموعات الأخرى في تقليد أفراد المجموعة الناجحة، فتصبح المجموعات التي لا تتمتع بالذكاء الاجتماعي متمتعة بهذا النوع من الذكاء، وستجني عندئذ نفس الثمار التي جنتها من قبل المجموعة الأصلية الناجحة التي تتمتع بالذكاء الاجتماعي.

بل إن الأكثر من ذلك هو أن "هنريك" يشير إلى أننا ربما نكون أكثر الكائنات الحية ميلًا إلى الاختلاط الاجتماعي، حيث يقول: "يتعاون البشر في مجموعات أكبر، فمثلاً عندما يذهب البشر إلى الحرب فسيتعاونون مع أعداد كبيرة من الأفراد الذين لا تربطهم بهم أية علاقة، وربما لا يرونهم مرة أخرى".

وإذا ما فكرنا في الأمر فسنجد أن أحد الإنجازات الاجتماعية التي ربما تميزنا عن باقي الكائنات الحية الأخرى هو الأصطفاف في صف واحد، وبدون تعاون الغرباء فإنه سينفرط عقد هذا الصف وستعم الفوضى.

### فكر بكامل قواك العقلية:

يقوم العديد منا - بغير وعي - بالتصرف كأنصاف عقلاء في المواقف الاجتماعية، وذلك باستخدام نصف المهارات الاجتماعية والفكرية الموجودة في المخ، وقد تكون سمعت عن نموذج "نصف المخ الأيسر أو نصف المخ الأيمن" والذي يوضح أننا

تمتلك مجموعتين رئيسيتين من المهارات الفكرية أو الاجتماعية المقسمة على شطري المخ.

### النصف الأيمن للمخ:

التكرار النظامي للعمليات أو الأحداث.

- الوعي بالمكان.
- الخيال.
- أحلام اليقظة.
- الألوان.
- الوعي الشامل.

### النصف الأيسر للمخ:

- الكلمات.
- المنطق.
- الأرقام.
- تتابع الأحداث.
- التحليل.
- القوائم.

وبسبب التأكيد لمدة قرن من الزمان على النصف الأيسر من المخ - المهارات التحليلية - فقد كنا نميل إلى السيطرة على معاملاتنا الاجتماعية باستخدام الكلمات والمنطق والأرقام والتحليل والتخطيط.

وفعلنا ذلك على حساب النصف الأيمن للمخ - المهارات البديهية - لقد كان هذا إلى حد ما هو الفخ الذي وقعت فيه في المراحل الأولى من نمو الذكاء الاجتماعي.

عليك فقط أن تتخيل أنك تقضي أمسية كاملة مع مجموعة من الأشخاص الذين يستخدمون مهارات النصف الأيسر فقط من المخ، فما الكلمة التي يمكنها أن تصف مثل هذه الأمسية؟ مهمة.

ثم تخيل قضاء أمسية مع مجموعة من الأصدقاء يستخدمون مهارات النصف الأيمن من المخ فقط، قد تستمتع بالكثير من المتعة فيها، لكنها حتما سوف تكون **فوضوية**، فغالبا لن يكون هناك حوار أو نظام في سماع الموسيقى، أو تسلسل للأحداث، وسوف يتحول مسرح الأحداث إلى مكان خرب.

وباستخدام نصف مهاراتهم الذهنية فقط، فإن أصدقاء الخياليين يستخدمون في الحقيقة أقل من نصف مهاراتهم التكاملية، وذلك لأن أفضل استخدام لمهارات النصفين الأيسر والأيمن للمخ هو استخدامهما معا، حيث يخلقان آثارا متضاعفة ومتعاونة، ويخرجان أفضل ما لدى نصفي المخ.

الأشخاص الذين يتسمون بالنجاح الاجتماعي يستخدمون كل طاقاتهم العقلية الاستثنائية عند التفاعل مع الآخرين، كما يستخدمون الخيال والتخطيط - مثلا - في وقت واحد لإبداء الاهتمام بالآخرين وتسلية أصدقائهم وأصحابهم والتسرية عنهم. فحاول أن تتأكد من استخدامك كل مهاراتك الذهنية باستخدام كامل قواك العقلية، وبهذه الطريقة ستعجب بالقوة العقلية الكاملة لأصحابك.

### الصفات المميزة للذكاء الاجتماعي:

إذن فإن الصفات والخصائص التي تميز الذكاء الاجتماعي هي:

- ١- الثقة بأنك تتصرف على سجيتك.
- ٢- فهم الحياة، ومعرفة الوجهة التي تسير فيها.
- ٣- الاهتمام الدائم بالآخرين.
- ٤- احترام الآخرين.
- ٥- التعاطف والقدرة على قراءة لغة الجسد واستخدامها للقيام بهذا الأمر.

٦- معرفة الوقت المناسب للكلام أو الاستماع الجيد.

٧- التوجه الإيجابي.

وقد تجلت جميع هذه الخصائص في نجمة الذكاء الاجتماعي "أوبرا وينفري".

"أوبرا وينفري" سيدة أعمال وحاصلة على جائزة أحسن ممثلة، كما أنها مذيعة لأفضل برنامج حوارى في الولايات المتحدة، وتعد إلى جانب ذلك واحدة من أشهر نساء العالم وأكثرهن تأثيراً، ويشاهد عشرات الملايين من البشر في العديد من دول العالم برنامجها التلفزيونى الذى يتميز بأسلوبه الاجتماعى المحبب.

ويعود الفضل في النجاح الاستثنائى لـ "أوبرا وينفري" إلى تعاطفها الغريزى مع جماهيرها، وأمانتها الشخصية، وتوجهاتها الإيجابية في مواجهة المحن، كما يشجع الأسلوب الحوارى للبرنامج على المشاركة بالمشاعر والعواطف والتجارب، وكما قال أحد المشاركين في البرنامج: "تجعل" أوبرا "الناس يبدون الاهتمام لأنها تهتم بهم".

أظن أن هذا المثال لا يحتاج إلى تعليق، لقد جنت "أوبرا وينفري" أفضل ثمار قوة الذكاء الاجتماعى، وأنا أدعوك الآن لتجنى ثمارك أنت أيضاً.





## المصادر والمراجع

- ❖ فن ومهارة التعامل مع الناس (أندرو نودبوروف)، مكتبة جرير، لبنان، طبعة ٢٠٠٧.
- ❖ الذكاء الاجتماعي (كارل ألبريخت)، مكتبة جرير، لبنان، طبعة ٢٠٠٨.
- ❖ قوة الذكاء الاجتماعي (توني بوزان)، مكتبة جرير، لبنان، طبعة ٢٠٠٩.
- ❖ دع القلق وابدأ الحياة (ديل كارينجي)، دار الكنوز، مصر، طبعة ٢٠٠٩.