

مهارات الاتصال الاجتماعي والذكاء التواصلي



مهارات التواصل الاجتماعي والذكاء التواصلي



الجلسة الأولى:

مفهوم الشخص الآخر وفن التعامل مع الآخرين

أهداف الجلسة: في نهاية التدريب يكون المتدرب قادراً على أن :

1. يتعرف على مفهوم الشخص الآخر وفن التعامل مع الآخرين .
2. يذكر الأسباب التي تدعونا إلى التعامل مع الآخرين .

محتوي الجلسة:

1. مفهوم الشخص الآخر وفن التعامل مع الآخرين.
2. الأسباب التي تدعونا إلى التعامل مع الآخرين .



مفهوم الشخص الآخر

مقدمة:

الإنسان اجتماعي بطبعه يحب تكوين العلاقات وبناء الصداقات، فالفطرة السليمة تمقت الانعزال التام وتستتهجن الانطواء وترفض الانقطاع عن الآخرين ولكن الملاحظ أن الفرد مهما كان انطوائيا فإنه يسعى لتكوين علاقات مع الآخرين وإن كانت محدودة وبصعب بل ربما يستحيل عليه الانكفاء على الذات والاستغناء عن الآخرين.



أولاً: مفهوم الشخص الآخر :

يقصد بهذا المصطلح أنه كل ما يقع خارج ذاتك الفردية الشخصية (الانا) ومن هذا المنطق يجب علينا أن نتقبل الآخرين بكل ما هم عليه بفكرهم وسلوكياتهم ومشاعرهم وصفاتهم ، نتقبلهم ولكن لا نوافق عليهم فالمعنى واضح بين التقبل والموافقة فالبشر مختلف بطبعه وتصرفاته ودينه وأخلاقه وغيرها من الأمور فلو وافقنا كل شخصا بهذا الكون نحتاج الكثير من الوقت والجهد والمعرفة ولكن التقبل يختلف فأنا أتقبل فلان حتى أحدد من هو الشخص الذي سأتعامل معه وكيف أتصرف معه أو أتقبله أو أكف عنه .

أما مفهوم فن التعامل مع الآخرين :فهو سلوك الفرد أفضل السبل و الوسائل لنقل المعلومات و المعاني و الأحاسيس و الآراء إلى أشخاص آخرين و التأثير في أفكارهم و توجهاتهم وإقناعهم بما يريد .



ثانياً: الأسباب التي تدعونا للتعامل مع الآخرين :

التعامل مع الآخرين حسب نظرية " ابراهام ماسلو" في هرم الحاجات هي حاجة ضرورية يأتي ترتيبها الثالث بعد الحاجات الفسيولوجية ، وحاجة الأمن والأمان فسأذكر جملة من الأسباب التي تدعونا إلى التعامل والتواصل مع الآخرين كالاتي : التعامل مع الآخرين مهم :

- ✓ لأن الإنسان يأنس بالآخرين و لا يستطيع أن يعيش بدونهم.
- ✓ لأن الإنسان يعتمد على الآخرين والآخرين يعتمدون عليه.
- ✓ لأن الإنسان بطبعه يحب تقدير الآخرين و احترامهم له.
- ✓ لأن الدراسات أثبتت أن 80% من الفشل الوظيفي في الحياة يكمن في صعوبة التعامل مع الآخرين
- ✓ لأن الإنسان له رغبات و حاجات يحب أن تلبى له.
- ✓ لأن الإنسان يتكلم بمعدل عشرة آلاف كلمة في اليوم.

الجلسة الثانية:

مفهوم الألفة مع الأشخاص الآخرين وأهميتها

أهداف الجلسة: في نهاية التدريب يكون المتدرب قادراً على أن :

1. يسمي مفهوماً للألفة .
2. يدرك أهمية بناء الألفة مع الأشخاص الآخرين .
3. يميز بين مستويات الألفة وشروطها مع الآخرين.

محتوي الجلسة:

1. مفهوم الألفة.
2. أهمية بناء الألفة مع الأشخاص الآخرين .
3. بين مستويات الألفة وشروطها مع الآخرين .





مفهوم الألفة مع الآخرين وأهميتها

مقدمة :

إن بناء الألفة مهارة يمكن لأي كان أن يتعلمها و يستعملها وتحمل هذه المهارة منافع جمة أيا كانت مرتبتك ففي كل الأحوال، حين تصل لمستوى مميز من الألفة فإن الآخرين سيستثمرون في نجاحك:

أولاً: مفهوم الألفة :

هي القدرة على التغلغل داخل عالم الفرد الآخر وجعله يشعر بأنك تحسن فهمه ويشعر بوجود رابط قوي مشترك بينكما، وذلك بإيجاد توافق كبير في السلوك بين شخصين من حيث (وظيفة الجسم الحركات نيرة الصوت وشدته نوعية الكلمات ، النفس ،...) فالألفة هي جوهر الاتصالات الناجحة، وهي الأداة المهمة لتحقيق تواصل جيد مع بني الانسان. وتعتمد الألفة على قاعدة (إن الناس أهم مورد لك) وهي تمكنك من تلبية حاجات الناس مما يدفعهم بالمقابل أن يوفوا باحتياجاتك. فحتى تكون عاملاً جيداً أو أباً صالحاً أو صديقاً محبباً أو سياسياً محنكاً أو مقنعاً بارعاً فإنك تحتاج إلى بناء الألفة مع الآخرين .

ثانياً : أهمية بناء الألفة مع الآخرين :

إن تحقيق مهارة الألفة ذات أهمية بالغة في حياتنا يمكن استغلالها في كل مجال من مجالات الحياة ، ويمكن تلخيص أهميتها بالنقاط الآتية :

- الألفة تخلق رابطة تواصل إيجابي مع زملاء عملك الجدد و القدامى ومع زملاء الدراسة.
- الألفة تنبي علاقات متينة مع الزبائن في العمل .
- بالألفة تحصل على دعم لقضاياك و مشاريعك المستقبلية.
- الألفة تمهد لحدوث عملية التنويم الإيحائي أو البرمجة اللغوية العصبية بحيث تجعل الشخص المقابل يندمج معك ويلبي احتياجاتك .

خلاصة القول، يمكن لمهارة تحقيق الألفة أن تفتح لك أبواباً و تخلق لك الفرص فبدون تحقيق الألفة لا يمكن الوصول إلى تواصل فعال مع الآخرين .



ثالثاً: مستويات بناء الألفة مع الآخرين وشروطها :

لإيجاد ألفة قوية يتطلب منك توفر شرطين :

- أن تكون قوي الملاحظة وأن ترهف حواسك
- أن تكتسب مهارة المرونة والتكيف وذلك بالممارسة والتدريب.

أما مستويات بناء الألفة فتكون على النحو الآتي :في

- تعبيرات وضع الجسم (طريقة الجلوس ، حركة اليدين) .
- الحركات والإيماءات (حركات الوجه) .
- مستويات التنفس .
- التأكيدات اللغوية (نبرة الصوت ونوعيته) .
- محتوى اللغة : البصري -السمعي الحسي والكلمات المفتاحية.
- القيم والمعتقدات والهدف من الحياة والعمل .

الجلسة الثالثة :

طرق بناء الألفة عند التعامل مع الآخرين

أهداف الجلسة: في نهاية التدريب يكون المتدرب قادرا على أن :

1. يحدد طرق بناء الألفة عند التعامل مع الآخرين .
2. يمارس إستراتيجيات بناء الألفة عند التعامل مع الآخرين .

محتوي الجلسة:

1. طرق بناء الألفة عند التعامل مع الآخرين .
2. إستراتيجيات بناء الألفة عند التعامل مع الآخرين .





طرق بناء الألفة عند التعامل مع الآخرين

أولاً: طرق بناء الألفة عند التعامل مع الآخرين :

تتم عملية بناء الألفة من خلال ثلاث طرق رئيسة كالاتي :

- 1.التطابق
2. المجارة
3. القيادة .

وفيما يلي توضيح لكل طريقة من هذه الطرق :

1. **التطابق** : كثيرا ما نجد الأصدقاء يتكلمون بنفس الطريقة وبنفس الأسلوب ويضحكون بنفس التعبيرات والتحركات الجسدية، فما هو التطابق؟

هو ضبط مظاهر السلوك التعبيري الخارجي لتتقارب مع نفس مظاهر السلوك التعبيري الخارجي للشخص الآخر، فعندما يحرك الشخص الآخر جسمه بطريقة معينة تحرك أنت جسمك بنفس الطريقة، فإذا جلس على حرف الكرسي وجسده مائلا إلى الأمام وابتسم ابتسامة هادئة وتحدث بصوت منخفض فعليك أن تقوم بمطابقة حركات جسمه وتعبيرات وجهه ونبرات صوته ، فإذا غير هو من هذه الطريقة فوضع رجلا على رجل مثلا فعليك أن تلاحظ هذه التغيرات وتنتظر بضعة ثوان قبل أن تطابق تحركات جسمه حتى لا يشعر بأنك تقلده. ثم ابدأ بالمطابقة بطريقة غير ملحوظة.

2. **المجارة** : هي الاستمرار في عملية التطابق . بمعنى أن تظل تعدل من تحركات جسمك لتتطابق مع تحركات الشخص الآخر مستخدما نفس تعبيراته وألفاظه، وهي عملية قوية لخلق التوافق والمحافظة عليه.

فالمجارة هي عمل نفس الحركات التي يعملها الطرف الآخر دون وعيه خلال دقيقة أو أقل لإدامة حالة الألفة. ومثال ذلك عندما يعامل الناس الصغار يستخدمون تعبيرات وجوههم بطريقة معينة ويصدرون أصواتا معينة ويتكلمون بصوت مختلف ويستمررون في فعل ذلك حتى يضحك الطفل الصغير ، ثم يستمررون في تكرار نفس الإستراتيجية التي تجعل الطفل يضحك.

3. **القيادة :** القيادة هي العملية التي تجعل الشخص الآخر يتبع قيادتك بالتلفظ أو بالحركات غير الملفوظة. ويتم ذلك بأخذ المبادرة بتغيير مقصود في سلوكك أثناء المجاراة وتبعاً لذلك فإن الطرف الآخر يجاريك أو يتبعك عبر عقله اللاواعي والقيادة هي الهدف الآخر في عملية الألفة.

فبعد أن تخلق توافقاً قوياً مع الشخص الآخر مستخدماً التوافق والمجاراة لفترة محددة، وتشعر بأن هناك تقارباً تاماً مع الشخص الآخر، ابدأ في تغيير جسمك لتتحدى مدى درجة التوافق بينكما، فإذا غير الشخص الآخر وضع جسمه ليتطابق جسمك فذلك يعني أن هناك توافقاً قوياً على مستوى العقل اللاواعي .

ثانياً: إستراتيجيات بناء الألفة مع الآخرين.

أولاً: ابحث عن أرضية مشتركة.

تخيل كم المشاعر القوية التي تصادفك حين تلتقي بـابن وطنك في منطقة بعيدة من العالم، يمكن لهذا الحدث أن يخلق الألفة فوراً. كلما قابلت شخصاً جديداً، احرص على إيجاد أرضية مشتركة. استعمل أسئلة مفتوحة لتكتشف بعض المعلومات الخاصة، لربما درستما في نفس المؤسسة التعليمية أو أن لديكما نفس الأذواق أو حتى شيء تکرهانه بشكل مشترك. تذكر، أي أرضية مشتركة تساعد على تحقيق الألفة. يفيد أيضاً أن تهتم بهوايات الآخرين واهتمامات حياتهم أو أن تشاركهم معتقداتهم.

ثانياً: لا تغفل مظهرك:

كيف تتهندم عامل أساسي في ترك انطباع أولي جيد و تحقيق الألفة مع أي كان. يجب أن يكون مظهرك عاملاً إضافياً في تطوير التواصل و ليس عائقاً.

ثالثاً: كن متعاطفاً:

يتمحور التعاطف حول فهم الآخر و الرؤية من منظوره و تمييز مشاعره. يسهل مع التعاطف أن تسامر محدثك و تنسجم معه على الخط. لتكون متعاطفاً جيداً طور ذكاءك العاطفي حتى تفهم الغير بشكل أفضل.



رابعاً: استعمل المحاكاة:

المحاكاة يقتضي التعامل كمرآة للشخص الآخر بحيث تعدل نبرة صوتك و لغة الجسد لتعكس أسلوب الطرف الثاني. استعمل نفس الألفاظ و نفس أنماط الكلام، نفس سرعة التحدث و نفس الحركات بالتدقيق.

خامساً: لا تتغافل الأساسيات:

لكي تصل إلى الانسجام و الألفة يجب عليك الا تتسى أدبيات الحوار البسيطة. مصافحة جيدة و النظر في عيني مخاطبك. ابتسم و أقبل على مخاطبة الشخص الاخر.



الجلسة الرابعة:

معوقات الاتصال بالآخرين

أهداف الجلسة: في نهاية التدريب يكون المتدرب قادراً على أن :

1. يعدد معوقات الاتصال بالآخرين .

2. يدرك أهمية إعادة بناء الألفة مع الآخرين .

محتوي الجلسة:

1. معوقات الاتصال مع الآخرين .

2. أهمية إعادة بناء الألفة مع الآخرين .

معوقات الاتصال بالآخرين

مقدمة :

كثيراً ما تصدر منّا أقوال أو أفعال تؤدي إلى عزوف الطرف الآخر عن الاتصال أو ترده أو حمله على اتخاذ موقف دفاعي في الحديث معنا وبالرغم من صعوبة التخلص نهائياً من معوقات الاتصال هذه ، إلا إن التقليل منها أو استبعادها إلى حد ما أمر مرغوب فيه لتسير عملية الاتصال وزيادة فاعليتها ، وتحقيقاً لهذا الهدف فإننا نستعرض فيما يلي أشد هذه المعوقات ضرراً وأكثرها حدوثاً في الحياة العملية. وفيما يلي توضيح لكل منها:

أولاً: معوقات الاتصال بالآخرين :

1. التسرع في التقييم أو التعليق:

كثيراً ما يكون التسرع في التقييم وإبداء الملاحظات مسار شكوى الكثيرين إذ أن التسرع في الاستنتاج وإصدار الأحكام قبل الإلمام بأكبر قدر من المعلومات يؤديان إلى إصدار التعليمات غير المفيدة ، والأحكام غير الناضجة ، ولعلنا نحسن صنعاً إذ استرشدنا بهذه القواعد.

2. العبارات التقريرية والتخصيصية:

عندما نستخدم العبارات التقريرية أي تلك التي تعيد التقرير والحسم أو العبارات التخصيصية تلك التي تقيد التخصيص فأنت تدفع الآخرين إلى اتخاذ جانب الدفاع والمقاومة ، فلو أنك استخدمت إحدى هاتين العبارتين مع أحد الطلبة أثناء قدومه لحضور المحاضرة :

"دائماً تأتي متأخراً " أو " لم يحدث أن جئتني بعملية خالية من المشاكل "

فأنت تلقى بقفازك في وجهه مما يضطره إلى الدفاع عن نفسه ، وبدلاً من أن يبدأ حديثاً عادياً معك فإنه يجتهد في البحث عن أحد المواقف التي تثبت خطأ ما قلت أو عكس ما قلت ، وعندما يحدث هذا تضيع الرسالة الأساسية التي تود توصيلها في معركة التفاصيل إذ تبدأ درجة الاستماع في الانخفاض رويداً رويداً حتى تتلاشى وينسى كل منكما المشكلة الحقيقية والحل المطلوب لها.

3.مقاطعة الآخرين:

لا شك أن مقاطعة الآخرين هي أخطر ما يهدد استرسال الآخرين في الحديث والمناقشة المجدية ،
فمقاطعة الآخرين تشل تفكيرهم وتسبب لهم الارتباك وبالطبع النتيجة الحتمية لذلك قليلاً من
المعلومات وكثيراً من الضوضاء.

إن أكثر الأضرار التي تتجم عن المقاطعة ذلك الأثر النفسي الذي ينتاب الآخرين فهي تعنى بالنسبة
لهم عدم الاكتراث بهم وعدم الاهتمام بأفكارهم مما قد يدفع بهم إلى الانسحاب والاختصار في
الحديث.

4. الغضب عند المقاطعة والاستفسار:

يقصد بالغضب أن يصدر منك أقوال أو أفعال عند المقاطعة أو الاستفسار تؤدي إلى اتخاذ مواقف
دفاعية أو رد فعل سلبي وينجم عنها تقليل فعالية الاتصال ولا شك أن المقاطعة أو الاستفسار أثناء
الحديث تحتاج منك إلى نوع خاص من المعاملة إذ من الطبيعي أن نغضب إذا ما قوطعنا أو بدا أننا
غير مفهومين للآخرين.

5. الاستئثار بالحديث:

من المهم أن تترك للمتعامل معك فرصة الحديث ، فلو أنك أمطرته بوابل من العبارات المتتالية ،
فأنك بهذه الحالة تسلبه حق الكلمة ، فأنت تشعره أيضاً بعدم اهتمامك بما سيقول ، إن عدم مشاركة
الآخرين في الحديث لمدة طويلة يفقدهم الاهتمام ، فالمشاركة تثرى المناقشة والحوار ، كما يجب
عليك ألا تنسى أنك بحاجة إلى أفكار الغير ومعلوماتهم حتى يمكنك اتخاذ القرارات الصائبة.

6. أسئلة الاستدراج:

الأسئلة الاستدرجية هي تلك الأسئلة التي تخلق المواقف الاضطرارية التي تشعر مستقبلها بالتأمر
والغضب ، فهو يشعر بتأمرك لأن أسئلتك لم تترك له فرصة الاختيار في الإجابة ، كما أنه سوف
ينتبه للمصيدة التي تنصبها فلا تتوهم أنك أذكى منه.

إن مثل هذه الأسئلة تؤدي بك إلى فقدان ثقة الآخرين وعدم اتفاقهم معك فيما تبديه من آراء وحلول
ولو كانت صائبة ، ومن أمثلة تلك الأسئلة:

• أعتقد أنك لا تظن بي ذلك.

• لقد كانت غلطتك أليس كذلك.

7. التهكم والسخرية:

يلجأ بعض الناس إلى التهكم والسخرية في اتصالاتهم بالآخرين فيصدرون التعليقات التي تحمل في مضمونها الاستهزاء بأفكار الغير أو ذكائهم ويعتقدون خطأ أنه لا غبار ولا خطأ ينجم عن تعليقاتهم هذا طالما أنها تمر في موجة من موجات الضحك ، ولقد أثبتت بعض البحوث المبدئية أنه كلما زادت درجة الضحك التي يثرها التعليق الساخر زادت درجة الخنق والغضب لدى الغير حتى إن لم يبدأ ذلك علانية ويظل متحفزاً إلى أن تأتيه الفرصة للرد واسترجاع كرامته.

8. المجادلة:

يندر أن تأتي المجادلة بنتائج بناءة ، فالمناقشات التي تنتهي دائماً بـ " أنت على حق وأنت على باطل " تفسد العلاقات الطيبة وتترك انطباعاً بعدم السعادة للالتقاء ، كما أنها تقلل من احتمال عقد المقابلات ، فمن خصائص المجادلة أنها تقلل درجة الرشد عند كلا الطرفين وتزيد من تماسك كل منهما رأيه وتصلبه في موقفه.

9. ممارسة بعض العادات المعوقة:

كثيراً ما يصدر عنا بعض الأفعال أو الحركات أثناء الاستماع دون أن ندري ، والواقع أن مثل هذه الحركات تخلق شعوراً من الضيق لدى المتحدث وتجعله يتردد في الاستمرار في الحديث وسواء كنا على وعى بهذه الحركات أو غير واعين بها فإننا لا نستطيع أن نقدر مدى تأثيرها على الطرف الآخر وتحديد ما يغضبه وما لا يغضبه منها لاختلاف إدراك كل منا عن الآخر.

ومن أمثلة هذه الأفعال ما يلي:

• الإفراط في طلب المكالمات الهاتفية مما يشعر المتحدث بعدم أهمية حديثه.

• السماح بدخول الآخرين بصورة متكررة يفقد الحديث خصوصيته مما يجعل المتحدث يتردد في

الاستمرار.



- محاولة ترتيب الأوراق والملفات التي على المكتب.
- تحويل النظر بعيداً عن المتحدث.
- الانشغال برسم الخطوط والأشكال العشوائية.
- العبث بشيء ما على المكتب (الدبابيس / الأقلام / الخ .

ثانياً: إعادة بناء الألفة:

إذا خسرت التطابق مع شخص ما يكون من الصعب استعادة الألفة لذلك احرص على أن لا تخسر أشخاصاً مؤثرين في حياتك إذا تطلب الأمر منك اعترافاً بأنك لم تكن في أفضل حالاتك. كن متواضعاً، اشرح بصراحة و ببساطة ما وقع و إذا لزم الأمر اعتذر. فكر في سبل لاستعادة الثقة و إصلاح ما كسر. ابذل جهداً إضافياً و حافظ على عهودك.

الجلسة الخامسة:

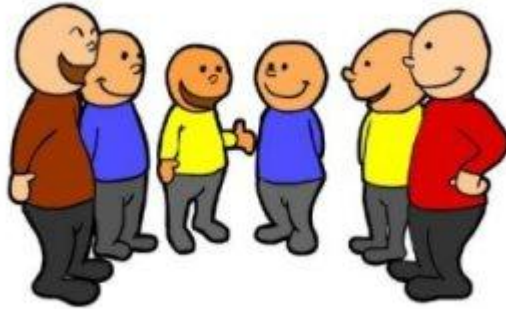
مفهوم الذكاء التواصلي

أهداف الجلسة: في نهاية التدريب يكون المتدرب قادراً على أن :

1. يتعرف على مفهوم الذكاء التواصلي .
2. يعي أهمية الذكاء التواصلي في التعامل مع الآخرين .
3. يعدد مبادئ الذكاء التواصلي .

محتوي الجلسة:

1. مفهوم الذكاء التواصلي .
2. أهمية الذكاء التواصلي في التعامل مع الآخرين .
3. مبادئ الذكاء التواصلي .



مفهوم الذكاء التواصلي

مقدمة :

يعد مفهوم الذكاء من المفاهيم الأكثر شيوعاً في مجال علم النفس فلقد تناول العديد من الباحثين هذا المفهوم بالدراسة والبحث من حيث المنشأ هل هو وراثي أم مكتسب؟ وتعددت تعريفاته تبعاً لتعدد وجهات نظر الباحثين فمنهم من اعتبره قدرة عقلية عامة عند جميع بني البشر، وآخر خاصة وتعود هذه النظرية للعالم " سبيرمان " ونظرية أخرى نادى بأن الذكاء ثلاثي الأبعاد كنظرية " ستينبرغ " ومنهم من رأى أن الذكاء قدرات متعددة ومنفصلة كنظرية ثيرستون وأخيراً ظهر الاتجاه الذي ينادي بالذكاءات المتعددة للعالم " جاردرنر " والذي يرى أن الذكاء مؤلف من كثير من القدرات المنفصلة أو الذكاءات المتعددة التي يقوم كل منها بعمله مستقلاً استقلالاً نسبياً عن الآخر. فالذكاء التواصلي انبثقت فكرته من نظرية الذكاءات المتعددة ل (جاردرنر)، حيث تؤمن هذه النظرية بوجود أنواع مختلفة من الذكاء، وهذا يعني أن الفرد قد يتميز بنوع أو أكثر من الذكاء.

أولاً: مفهوم الذكاء التواصلي :

عرف جاردرنر الذكاء التواصلي بأنه: مجموعة قدرات متعددة تظهر لدى الفرد في مجالات متعددة سواء في حل المشكلات أو في القدرة على تعديل أو تغيير المنتجات المتعددة في نمط ثقافي أو أنماط ثقافية معينة.

ثانياً: أهمية نظرية الذكاء التواصلي المتعدد: تتلخص أهمية هذه النظرية بالأمور الآتية :

1. دعمها وجهة النظر القائلة بوجود الفروق الفردية بين المتعلمين ، حيث إن لكل فرد ذكاءه الذي يميزه عن غيره من خلال اللحظة الإدراكية الفردية ، ودعوتها للاهتمام بها وإظهارها والاستفادة منها .
2. انطلاقها من ميول واهتمامات المتعلمين بحيث تعمل على تطويرها وإيجاد اهتمامات أخرى يمكن تنميتها وتطويرها
3. استثمارها لقدرات ومواهب المتعلمين والاستفادة منها في عملية تعلمهم .
4. القدرة على المزاجية بين حاجات المجتمع واهتمامات الأفراد بحيث يتم استثمارها في صالح تطوير المجتمع من خلال التعرف على أنواع الذكاء الخاصة بكل فرد .



5. إسهامها في توجيه الفرد لوظيفة المستقبل بناء على نوع الذكاء الذي يميزه ويبدع به .
6. أبرز أهمية لنظرية الذكاء المتعدد هي استغلالها داخل الغرفة الصفية من خلال إدراك المعلم أن طلبته يختلفون في اهتماماتهم باختلاف أنواع الذكاءات لديهم .
- لذا على المعلم الخبير أن يقدم الدروس بطرق مختلفة وتصمم أنواع مختلفة من الأنشطة التي تحقق أهداف الدرس والتركيز على الأنشطة المختلفة للذكاء المتعدد لكي يستفيد كل طالب من النشاط الذي يوافق ذكاءه.

ثالثاً: مبادئ أساسية في نظرية الذكاء التواصلي المتعدد:

- ✓ يولد الإنسان مزوداً بقدر من الذكاء في مجال ما .
- ✓ كل شخص فريد بذكائه .
- ✓ يستطيع كل فرد أن يطور هذا الذكاء إذا توفر الدعم والتشجيع والتعليم .
- ✓ يمكن تحديد أنواع الذكاءات وتعريفها وتمييزها .
- ✓ يوجد لدى كل فرد جميع أنواع الذكاءات بدرجات متفاوتة ومختلفة .

الجلسة السادسة :

أنواع الذكاء التواصلي

أهداف الجلسة: في نهاية التدريب يكون المتدرب قادراً على أن :



1. يبين أنواع الذكاء التواصلي ذاكرة مبرراته .

محتوي الجلسة:

1. أنواع الذكاء التواصلي ذاكرة مبرراته .

أنواع الذكاء التواصلي

أولاً : أنواع الذكاء التواصلي (الذكاءات المتعددة) :

تتلخص أنواع الذكاء التواصلي بثمانية أنواع سأوضحها كالاتي :

1.الذكاء اللغوي : يتعلق هذا النوع من الذكاء بالقدرات اللغوية والتعبيرية والكلمات المكتوبة والمنطوقة ،فالشخص الذي يمتلك ذكاءً لغوياً لديه القدرة على استخدام اللغة الشفوية أو المكتوبة بكفاءة ،وهو أكثر أنواع الذكاء انتشاراً بين الناس لأنه أساس التواصل .

ويتضمن القدرة على :

أ- فهم المعاني والكلمات ..ب- القدرة على استدعاء المعلومات من الذاكرة .



2.الذكاء المنطقي /الرياضي : ويرتبط هذا النوع من الذكاء بالتعامل مع الأرقام والرموز المجردة والمنطق في حل المشكلات ،واستخدام مهارات الاستنتاج والتفكير الناقد. ويظهر هذا النوع بوضوح عند العلماء.



3. الذكاء البصري /المكاني : ويرتبط بالقدرة على إدراك الفراغ والأشكال والتعبير بالرسم وإدراك البعد الثالث ،وتمثيل الأفكار بالرسم ، ويظهر هذا النوع بوضوح عند (المهندسين ،الرسامين ،النحاتين) .



4. الذكاء الجسدي / الحركي : ويرتبط بالقدرة على استخدام الجسم بكفاءة والتحكم به والتعبير باستخدام حركات الجسم ، ويظهر هذا النوع بوضوح عند (الرياضيين).



5. الذكاء الموسيقي : ويرتبط بالحساسية الموسيقية وإدراك الأنغام والتذوق الموسيقي وتأليف الموسيقى ، و يظهر هذا النوع بوضوح عند (المطربين ، العازفين ، الملحنين).



6. الذكاء البين شخصي (الاجتماعي) : وترتبط بالحساسية تجاه الآخرين والتواصل الجيد معهم



، والتأثير فيهم ، ويظهر هذا النوع بوضوح عند (المحامين ، القادة، رجال الدين).

7. الذكاء الشخصي : ويرتبط بالقدرة على معرفة وفهم الذات ، ومعرفة نقاط القوة والضعف لدية ، ومعرفة أوجه الشبه والاختلاف بينه وبين الآخرين ، ويظهر هذا النوع عند (علماء النفس والفلاسفة)



8. الذكاء الطبيعي : ويرتبط بالقدرة على فهم العالم الطبيعي والتمييز بين الحيوانات والنباتات والمعادن وتصنيفها ، ويظهر هذا النوع عند (العلماء الذين يدرسون الظواهر الطبيعية وعند الأطفال الذين يجمعون أنواعاً معينة من الحجارة أو أوراق الشجر .