

خلاصه کتاب

Social Intelligence قدرت هوش اجتماعی

کاربر از امیرنصر



نویسنده: تونی بازان

به نام خدایی که در این مرد است



تقدیم به استاد گرانقدر و دلوز

دکتر حمید شکرکی خانقاه

مقدمه

کتاب قدرت هوش اجتماعی نوشته آقا تونر بازلیخ از پر فروشنده ترین کتابها در زمینه روانشناسی، ارتباطات و بهبود تعاملات اجتماعی بوده که تا بحال منتشر شده است. این کتاب خوب توسط چندین ناشر و مترجم به زبان پارسی برگردانده و منتشر شده است.

با مطالعه دو ترجمه متفاوت از این کتاب متوجه تفاوتها رنسب در تفسیر و توضیحات این دو اثر شدم و در نهایت با اینکه این خلاصه را با استفاده از این اثرات تدوین کردم اما تغییرات را بمنظور روانی تر و قابل فهم تر کردن مطالب؛ در ترتیب مطالب و همچنین برضر معانی، مثالها و جمله بندرها ایجاد کردم و تا حدودی اثری که مطالعه می فرمایید یک کار مستقل و البته مفصلتر از آنها می باشد.

همچنین تمام تلاش را انجام دادم تا هیچ یک از مطالب مهم و کلیدی کتاب از قلم نیفتد و در فرآیند خلاصه سازی، بیشتر به حذف تکرارها پرداختم. چرا که تکرار در اینگونه اثرها یک تکنیک برای یادداشت مطالب مهم و کلیدی در ذهن خواننده به مرور می باشد. اما مطالبی که فکر می کردم اهمیت و زیبایی زیادی داشت را دست نخورده باقی گذاشتم و بصورت کامل در این اثر گنجاندم تا کار با کیفیتتر بدست آید. همچنین مطالب بسیار مهم را به رنگ قرمزهایلیت کردم تا خواننده بداند که چه کلیدواژه های را به ذهن بسپرد تا در باره آنها به ترمیم و تحقیق بیشتر بپردازد.

در آخر امیدوارم که خوانندگان عزیز با استفاده از این اثر گام بلند در جهت موفقیت و پیشرفت در ارتباطات اجتماعی شان بردارند تا دنیا را به محل بهتر برای زیستن خود و دیگران تبدیل کنند.

امیر نصر، در ماه ۹۵

فهرست

- فصل ۱ : هوش اجتماعی چیست و چرا اهمیت دارد؟ ----- ۱
- فصل ۲ : فهم رفتارهای دیگران ؛ شناخت و مهارت در حرکات بدن ----- ۳
- فصل ۳ : هنر گوش دادن ----- ۶
- فصل ۴ : برقراری ارتباط ----- ۱۰
- فصل ۵ : چطور در میان جمع بدرخشیم ----- ۱۶
- فصل ۶ : اهمیت نگرش مثبت ؛ خوبی و بدی در ذهن ماست ----- ۲۰
- فصل ۷ : تعاملات اجتماعی ؛ چطور دوست پیدا کنیم و بر دیگران تاثیر بگذاریم --- ۲۷
- فصل ۸ : رفتارهای هوشمندانه اجتماعی در بهترین زمان و حالت ----- ۳۲
- فصل ۹ : علائم موفقیت اجتماعی ----- ۳۵
- فصل ۱۰ : هوشهای ده گانه انسان ----- ۴۱

فصل اول : هوش اجتماعی چیست و چرا اهمیت دارد ؟

✓ آیا تصور اینکه با خویشاوندان همسر آینده تان کمی صحبت کنید فکرتان را آزاد می دهد؟

✓ آیا تصور قدم زدن در یک مهمانی در حالی که بسیاری را نمی شناسید برایتان سخت است؟

✓ آیا تا به حال پیش آمده به کسی معرفی شوید و نتوانید ارتباط خوبی با آن شخص برقرار کنید؟

✓ آیا دوست دارید در یک مصاحبه شغلی اثر خوبی از خودتان بر جای بگذارید؟

✓ آیا دوست دارید که با خوشحالی ارتباط برقرار کنید و دیگران از مصاحبت با شما لذت ببرند؟

کسانی که هوش اجتماعی بالایی دارند ضمن اینکه خوش صحبت هستند، شنونده های ماهری نیز هستند و قادرند ارتباط موافقی با دنیای پیرامونشان برقرار کنند. این افراد با کسانی که گذشته، سن، فرهنگ و یا عملکردهای متفاوتی دارند؛ رفتارهای متفاوتی دارند و کنش و واکنش های خود را به خوبی، با توجه به شرایط مختلف تنظیم می کنند. بهمین خاطر قادرند کاری انجام دهند که دیگران در کنارشان احساس راحتی و خوشحالی داشته باشند.

مغز انسان پیچیده ترین و پیشرفته ترین ارگانی است که در جهان شناخته شده است. در نتیجه سر و کار داشتن با تعداد زیادی مغز کار بسیار سختیست و برقراری ارتباط خوب با آنها نشانه نبوغ است. خبر خوب اینکه هوش اجتماعی شامل مهارتهای مختلفی میشود که قابل یادگیری و رشد هستند.

یک داستان هشدار آمیز از هوش اجتماعی

در دوران نوجوانی فکر می کردم که راه مشهور شدن ؛ باهوش و شایسته بودن است. به جلسه های گوناگونی می رفتم و ضریب بالای هوشی خود را به رخ دیگران می کشیدم، اشتباهات دیگران را تحلیل می کردم، وارد بحث ها می شدم تا به رقیبانم ثابت کنم که آنها اشتباه می کنند و حق با من است و سرسختی خودم را به آنها نشان می دادم.

به این ترتیب تعداد دشمنانی که ناخواسته برای خودم ایجاد می کردم را افزایش می دادم.

پدرم به من آموخت که برنده شدن در بحث ها و مناظره ها، راه رسیدن به موفقیت اجتماعی نیست. هنگامی که در بحث و جدالی برنده می شدم پدرم قطعه شعر کوچکی برای من می خواند و می گفت: " کمکت می کنم تا آگاهی خود را بهبود ببخشی ". مفهوم شعر این بود که لازم نیست همیشه ثابت کنیم که حق با ماست.

پس از آن شروع به گشتن بدنبال آدمهایی در اطرافم کردم که از نظر اجتماعی موفق بودند و با مشاهده آنها دریافتم که آنها کارهایی را انجام میدهند که کاملاً برای من بیگانه است. مشهورترین و خوشحال ترین مردم کسانی بودند که همیشه لبخند می زدند، می خندیدند و جوک می گفتند. آنها بسیار خوش رفتار و گشاده رو بودند. در رابطه با دیگران با ملاحظه بودند همچنین از بحث و جدل دوری می کردند. در مقایسه رفتار آنها با خودم متوجه شدم که آنها همیشه و بیشتر از من راحت بودند، اعتماد بنفس بیشتری داشتند و در جذب کردن دوستی و محبت دیگران از من موفق تر بودند. با شناخت و قبول این تفاوت ها که بین رفتارم با آنها وجود داشت، کم کم امیدهایی در دلم زنده شد و متوجه شدم که من هم می توانم شروع به گسترش هوش اجتماعی کنم.

برای موفق شدن در گرداب فعل و انفعالات زندگی و تعاملات اجتماعی روزمره، بسیار مهم است که ریزه کاری های این هوش خارق العاده را بشناسید و درک کنید تا بتوانید به مرور بر آنها تسلط پیدا کنید. این نه تنها برای خودتان بلکه برای اطرافیانتان نیز سودمند است.

در یک تحقیق علمی که توسط "شلدون کوهن" روانشناس دانشگاه "ملون کارنگی" صورت گرفت نشان داده شد؛ کسانی که روابط اجتماعی بیشتر و موفق تری دارند، بدنشان از سیستم ایمنی قوی تری برخوردار است و کمتر به بیماری های مسری مبتلا می شوند.



فصل دوم : فهم رفتارهای دیگران ؛ شناخت و مهارت در حرکات بدن

« از زبانی استفاده کنید که در اختیار دارید ؛ اما چیزی نمی توانید بگویید جز آنچه که هستید. رالف والدو امرسون »

برای برقراری ارتباط با انسانهای دیگر ، بدن شما به طور بی نقصی طراحی شده است. صدا و کلمات شما نقشی اساسی در هنر و دانش واکنش اجتماعیان بازی می کند. درصد زیادی از ارتباط شما با دیگران توسط بدنتان هدایت می شود. مطالعات نشان داده است که ۵۵ درصد تمامی ارتباطات سازنده توسط رفتار و حرکات طبیعی بدن شما هدایت می شود. در واقع بدن شما بدون استفاده از کلمات ارتباط برقرار می کند، چه خوشحال باشید یا نباشید، خوب باشید یا بد ، شایسته یا بی لیاقت ، اعتماد بنفس داشته باشید یا نداشته باشید ، پرجنب و جوش باشید یا خسته ، هیجان زده باشید یا نباشید ، بیمار باشید یا سالم و ...

البته بقیه مردم نیز از این قاعده مستثنی نیستند. هریک از سلول های بدن شما بعنوان یک پیام دهنده در ارتباط با دیگران عمل میکنند. اگر شما از این مساله آگاهی داشته باشید ، قادر خواهید بود تا دیگران را از روی همدلی، دقیق تر بفهمید و در نتیجه می توانید هوش اجتماعی تان را گسترش و پیشرفت دهید.

نورون های انعکاسی

یک پژوهش امریکایی نشان می دهد که حرکات و اشارات شخصی که سخنرانی میکند به همراه کلماتی که در سخنرانی ایراد می کند فرآیند انتقال مفهوم به دیگران را از طریق نورون های انعکاسی بهبود می بخشد. در آزمایشی که دانشمندان امریکایی " جوانا ایورسون " و " استرلن " در دانشگاه " بلسینگتون ایندیانا " بر روی میمون ها انجام دادند، متوجه شدند زمانی که یک میمون رفتار خاصی را در میمونی دیگر می بیند، هورمونهایی در مغزش ترشح می شوند که اگر خودش نیز همان کارها را انجام دهد ؛ در مغزش شروع به ترشح می کنند.

راز هوش اجتماعی

اگر شما از اینکه خودتان هستید احساس راحتی می کنید، اطمینانی درونی نسبت به خودتان خواهید داشت و ارزشها و معیارهای خودتان را خواهید شناخت. اطمینان شما به وسیله زبان

رفتاریتان بروز می یابد و به طور مثبتی بر بقیه افراد پیرامون شما نیز تاثیر می گذارد. شما می توانید از هوش اجتماعی به نفع خودتان استفاده کنید. همچنین باید از این موضوع آگاه باشید گاهی اوقات سیگنال هایی که می فرستید چیزهایی هستند که شما فکر نمی کنید.

لبخند زدن

« یک مرد بدون چهره ای خندان ؛ نباید مغازه ای باز کند. ضرب المثل چینی »

راز بسیار ساده ای برای هوش اجتماعی وجود دارد : **به مردم لبخند بزنید**. لبخند یک انسان ؛ حرارت ، اطمینان ، نگرش مثبت ، خوشحالی و از همه مهمتر استقبالی گرم را به دیگران منتقل می کند. لبخند زدن به تلاش کمتری نسبت به اخم کردن نیاز دارد و حتی جهان نیز برای لبخندمان به ما پاداش میدهد. هنگامی که لبخند میزنیم "اندروفین" بدن افزایش می یابد و باعث میشود احساس شادابی کنیم و دردهایمان را از یاد ببریم.

لبخند زدن مسری است، مانند آنفلونزا ، وقتی شما به کسی لبخند بزنید او نیز به شما لبخند خواهد زد. مطمئن شوید که با مردم در حالیکه لبخند میزنید احوال پرسبی می کنید. آنها اولین تاثیرات قلبی را شدیداً به خاطر می سپارند که به این موضوع **تاثیر اولین ها** گفته می شود.

اقدامات خود را با سخنانتان مطابقت دهید

زمانی که چیزی را توصیف می کنید به بدن خودتان اجازه دهید تا ابزار طبیعی و هنرمند آن به توصیفات شما شکل دهد. صداها را همانگونه که توصیف می کنید تقلید کنید؛ با دستانتان اهداف و صحنه هایی را که توصیف می کنید مانند مجسمه ای حجاری کنید و به سخنانتان با حرکاتتان فرم دهید. در این کار صبر و مداومت داشته باشید تا بمرور در آن پیشرفت کنید و بهتر شوید.

تناقض بین گفتار و اعمال و اختلافات فرهنگی

تناقض را مابین آنچه که مردم می گویند و آنچه که زبان بدنشان و رفتارهایشان می گوید بررسی کنید. شما گاهی در می یابید که آنها کاملاً در تناقض هستند. همچنین آگاهی از **اختلافات فرهنگی** بین مردم بخش بسیار مهمی از هوش اجتماعی می باشد.

ملاقات و احوالپرسی گرم و صمیمی

برقراری ارتباط چشمی مناسب در ابتدا و همچنین در طول ارتباط یک موضوع بسیار با اهمیت می باشد. ارتباط چشمی مناسب باعث می شود که طرف مقابلتان به شما علاقه مند شود زیرا حس می کند که شما هم به او علاقه مند هستید. همچنین در برخی فرهنگها مردم از در آغوش گرفتن همدیگر هنگام احوالپرسی استفاده می کنند. مثل روسیه که این امر بسیار معمول هست. همچنین پژوهش های علمی نشان داده است، در آغوش گرفتن منجر به ایجاد حس خوبی در انسانها می شود و با افسردگی مقابله می کند.

بخاطر داشته باشید ، قبل از هر قرار ملاقات خودتان را در آینه برانداز کنید و از اینکه در شرایط مرتب و خوبی باشید اطمینان حاصل کنید و این کار را برای خودتان تبدیل به یک عادت کنید.



فصل سوم : هنر گوش دادن

« اکثر مردم فقط میشنوند؛ بدون اینکه اصلا گوش دهند. لئوناردو داوینچی »

بهترین ، آسان ترین و مؤثرترین راه نشان دادن علاقه تان به دیگران، گوش دادن به چیزهایی است که آنها می گویند. برای اینکه به چیزهایی که می گویند واقعا گوش دهیم باید بر روی حرفهایشان تمرکز کنیم.

یک داستان هشدار آمیز از هوش اجتماعی

زمانی که در حال توسعه هوش اجتماعی بودم دوست داشتم هرچه بیشتر به رادیو گوش بدهم و تلویزیون تماشا کنم تا حرفهای بیشتری برای گفتن داشته باشم. این نگاهی یک جانبه و محدود بود. طبیعت کمی در زندگی من مداخله کرد و باعث شد درس با ارزشی بگیرم.

درست قبل از یک مهمانی مهم گلویم دچار عفونت شد، بطوریکه به سختی می توانستم حرف بزنم، اما به مهمانی رفتم و در آنجا کسی را ملاقات کردم که علاقه مند بود در مورد موضوعات مختلف صحبت کند و من بخاطر مشکلی که داشتم بندرت حرف میزدم و بیشتر گوش می دادم. بعد از مهمانی فکر می کردم که لابد او با خودش فکر می کند من آدم جالبی برای مصاحبت نیستم.

من در مکالمه آن شب چیزی حدود ۵ درصد از زمان مکالماتمان را صحبت کردم ولی در کمال تعجب بعدا فهمیدم که آن شخص، من را یک هم صحبت خوب توصیف کرده است و از مکالمه با من بسیار لذت برده است.

گوش دادن هنری که فراموش شده

در دنیای تجارت گوش دادن در رتبه سوم یکی از سه مهارت مدیریت قرار دارد. گوش دادن توانایی است که بیشترین استفاده را برای ما دارد و باید بیشتر مورد توجه قرار گیرد. شما در حوزه این توانایی از یک تا صد به خودتان چه نمره ای میدهید؟ اکثر مردم این توانایی را در خودشان در حد متوسط یا پایین تر ارزیابی می کنند. با پرهیز از عادات بد در گوش دادن و تمرین و توجه می توانید توانایی خود را در **گوش دادن فعال** افزایش دهید.

فراموش نکنید که شما دو گوش و یک زبان دارید و باید نسبت گوش دادنتان بیشتر از حرف زدنتان باشد. هرچه کسی با هوشتر باشد کمتر حرف می زند و بیشتر گوش می دهد.

عادات رایج بد در گوش دادن

وانمود کردن به گوش دادن
انجام کارهای دیگر در هنگام گوش دادن
گفتن این که موضوع برایتان جالب نیست
لذت نبردن از روش صحبت یا حرکات کسی که صحبت می کند
قطع کردن صحبت طرف مقابل
تحریک شدن بوسیله حرکات احساسی ناشی از عصبانیت یا ستیزه جویی گوینده
نداشتن تمرکز
قضاوت کردن
بدنبال نتیجه و حقیقت بودن از همان ابتدا
دنبال نکردن بخش هایی از صحبت ها که بنظر سخت و پیچیده می آیند



به زبان رفتاری توجه کنید

به جملات و زبان بدن هم صحبتتان با دقت گوش دهید و دقت کنید. همچنین به زبان بدن خودتان نیز توجه داشته باشید. اگر شما کسل و بی علاقه باشید این بی علاقه‌گی شما با طرف مقابلتان صحبت می‌کند. اگر خسته هستید و با بی حوصلگی رفتار میکنید، گوینده شما بیشتر از شما خسته خواهد شد و اگر شما با اشتیاق رفتار کنید گوینده شما هم بیشتر مشتاق خواهد شد. این خود شما هستید که به هیجانی یا کسل کننده بودن، آن چیزی که گوش می‌دهید کمک می‌کنید و فرم می‌دهید.

تمرین

مغز شما توانایی حذف صداهای زائد را دارد و می‌تواند بر آنچه شما می‌خواهید بشنود تمرکز کند. این مهارت با تمرین و بمرور زمان بدست می‌آید و تقویت می‌شود. بعنوان تمرین می‌توانید هنگامی که بیرون در حال قدم زدن هستید سعی کنید فقط به یک صدایی که انتخاب می‌کنید توجه کنید و صداهای دیگر را نادیده بگیرید، یعنی به اصطلاح فرکانستان را بر روی آن صدا تنظیم کنید مثلاً صدای یک پرند یا صدای اتومبیلها.

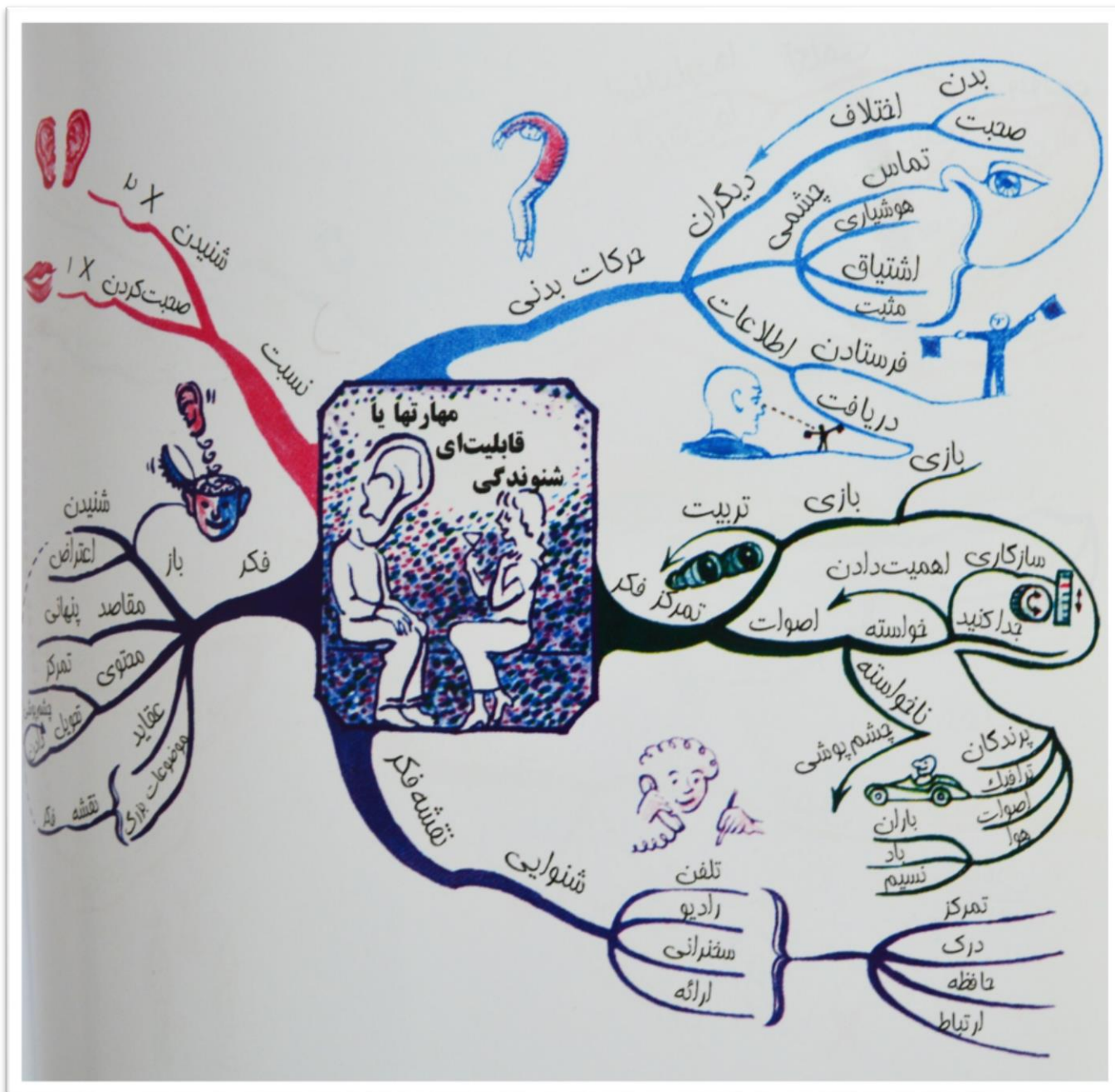
از سرعت مغزتان استفاده کنید

مغز شما می‌تواند در حدود چهار تا ده برابر بیشتر از سرعت حرف زدن فکر کند. یعنی زمانی که شما به چیزی گوش می‌دهید، وقت زیادی دارید تا از ظرفیت زمانی اضافی مغزتان استفاده کنید. به زبان رفتاری آن شخص و به مفهوم آنها نیز توجه کنید و آنها را سازماندهی، خلاصه نویسی و تحلیل کنید و یاد داشت‌های ذهنی داشته باشید. این کار شما را به یک **شنونده فعال** تبدیل می‌کند. پادشاهی که مردم می‌خواهند با او ارتباط برقرار کنند.

به محتوا دقت کنید و ایراد نگیرید

شما داور یک رقابت سخنرانی نیستید. بر محتوا و مفهوم آن چیزهایی که گفته می‌شوند، تمرکز کنید. مانند کسانی که هوش اجتماعی بالایی ندارند سعی نکنید در باره هر نقصی در صحبت کردن یا شیوه سخن گفتن اشخاص، منفی وار قضاوت کنید.

به ایده های بزرگ گوش کنید. بسیاری از مردم فقط برای فهمیدن حقایق به چیزی گوش می کنند و در نهایت نیز قادر به دیدن هیچ حقیقتی نخواهند بود.



نقشه ذهن شماره ۱: مهارت‌های شنوندگی

فصل چهارم : برقراری ارتباط

همه ما مشکلات اولین قرار ملاقات با شخصی خاص را می دانیم. به هر حال هر ملاقاتی که برای اولین بار انجام می شود باید با مراقبت ویژه ای همراه باشد. حتی ملاقات هایی که از قبل برنامه ریزی نشده اند.

مغز شما به طور طبیعی حوادثی را که در ابتدای یک جریان یا خاطره اتفاق افتاده بهتر بخاطر می آورد. کسانی که هوش اجتماعی بالایی دارند همان کسانی هستند که در این دیدارها می درخشند و همیشه به دلیل هیجان، صمیمیت، نگرش مثبت و گرمای وجودشان در خاطر می مانند. همچنین همین قانون درباره **آخرین چیزها** هم صادق می باشد. پس به آخرین لحظاتی هم که با شخصی هستید توجه ویژه ای داشته باشید و یک تاثیر خوب از خودتان به جا بگذارید.

همچنین به بار منفی اولین و آخرین چیزها هم توجه داشته باشید تا گرفتار عواقب آنها نشوید و در آن مواقع حساس تاثیر بدی در دیگران از خود برجا نگذارید.

متاسفانه امروزه میلیون ها نفر در جهان از این قوانین مهم خبر ندارند و بدین ترتیب از مزایایی که آگاهی از آنها می تواند برایشان به همراه داشته باشد نیز محروم هستند.

هرچقدر ملاقات ها و تبادلات اجتماعی شما بیشتر باشد، هوش اجتماعی شما توسعه بیشتری می یابد و به شخص محبوب تری تبدیل می شوید. همچنین زندگی شما لذت بخش تر و روح و جسمتان سالم تر می شود.

دکتر "هورستون" در تحقیقاتی که درباره این موضوع در موسسه "کارولینسکا" در استکهلم انجام داد، دریافت که زندگی در انزوا و به دور از اجتماع ریسک بزرگی برای سلامتی و طول عمر انسانهاست.

"نه" گفتن و نگه داشتن دوستان

چگونه باید به مردم "نه" بگویید در حالی که تاثیر منفی هم بر آنها نگذارید؟

شما باید با مهارت و احترام به مردم جواب رد بدهید، اما در عین حال از اینکه شخص کاملاً متوجه منظور شما شود هم اطمینان حاصل کنید. این حق شماست که به درخواستی "نه" بگویید. هرچند بهتر است که با توجه به شرایط این کار را به بهترین شکل ممکن و در صورت امکان به اصطلاح "نرم" انجام دهید و توضیحات لازم را هم برای آن ارائه کنید.



هنر مکالمه

هدف مکالمه به وجود آوردن ارتباط با دیگران، رد و بدل کردن ایده ها و اطلاعات و بیشتر از همه این است که باید کاری کنیم که نشان دهد به آن ها اهمیت می دهیم و افرادی که با آنها ارتباط برقرار می کنیم احساس کنند؛ مهم و خاص هستند.

در اینجا به ذکر نکاتی می پردازیم که به شما کمک می کند تا هوش اجتماعی خود را در مکالمه هایتان بالا ببرید.

سعی کنید کمتر صحبت کنید، از مسائل روز خبر داشته باشید، از قبل در مورد علایق افراد تحقیق کنید و مقداری اطلاعات بدست آورید، همیشه چند ضرب المثل و حکایت دم دست داشته

باشید، لطیفه گویی و بذله گویی را تمرین کنید و از آن در مکالماتتان استفاده کنید، در جریان نگره داشتن مکالمه را تمرین کنید.

راز در گردش نگره داشتن مکالمات، پرسیدن **سوالات باز** است. سوالات باز آن دسته از سوالاتی هستند که پاسخشان طولانی است و نیاز به ارائه اطلاعات زیادی دارد.

همچنین بخاطر داشته باشید در هر مکالمه از زبان مناسبی برای آن استفاده کنید. مثلاً برای صحبت با همسایه تان نیاز نیست از زبان رسمی که برای یک مصاحبه شغلی مناسب است استفاده کنید.

مزیت کسانی که هوش اجتماعی بالایی دارند این است که در هر موقعیتی به آسانی می توانند مکالمات لذت بخشی را با افراد مختلف ایجاد و هدایت کنند. قواعدی که این مکالمات دارند یکسان هستند. همیشه به دیگران احترام بگذارید. هرگز شخصیت دیگران را خرد نکنید. سعی کنید با هر کسی همانطور صحبت کنید که دوست دارید، دیگران با خود شما صحبت کنند.

ارائه یا سخنرانی

یکی از انواع گفتگو، صحبت کردن در مقابل گروهی از مردم است. با این که در مدت زمانی که شما صحبت می کنید معمولاً همه گوش می کنند و کسی اظهار نظر نمی کند، اما شما می توانید از طریق توجه به حرکات بدنی، یا واکنش های عمویشان از قبیل خندیدن یا زمزمه کردن، به مخالفت یا موافقتشان با شما و اتمسفر عمومی موجود پی ببرید.

یادتان باشد در چنین موقعیت هایی معمولاً توقع شما از مردم در مورد به خاطر سپردن مطالب بیان شده برآورده نخواهد شد. پس بهتر است به اصل اولین و آخرین چیزها توجه داشته باشید و مطالب مهم را در ابتدا و انتهای صحبت هایتان بگنجانید. مسلماً اگر بر روی سخنرانیتان از قبل کار و برنامه ریزی کرده باشید و **نقشه ذهن** هم تهیه کرده باشید بی شک در زمان مقرر با اعصاب راحت و آرام یک سخنرانی عالی ایراد خواهید کرد.

قبلاً یک نمونه نقشه ذهن در پایان فصل دوم برای گوش دادن فعال برایتان نمایش داده بودیم و باز هم درباره نقشه ذهن در مطالب پیش رو بمرور توضیحات و مثالهایی ارائه خواهیم کرد.

معرفی خود

مواردی پیش می آید که شما باید اول خودتان را ببینید و بعد دیگران را. شما باید جذاب باشید و در خاطره ها باقی بمانید. برای این کار می توانید از اثری بنام **ون رستوف** استفاده کنید. **یعنی به نوعی خاص باشید.** یک مثال معروف برای اثر ون رستوف " آقای آبی " فروشنده کامپیوترهای IBM بود که علاوه بر کت و شلوار آبییش به طرز خاصی تمام وسایل دیگرش و حتی اتومبیلش هم آبی بود، بهمین خاطر معروف شده بود و جلب توجه مینمود.

همچنین در ایجاد و حفظ شبکه های ارتباطیتان بکوشید و با افراد بیشتری آشنا شوید.

ترس از اشتباه

یکی از نگرانی های مردم این است که مبادا در زمان نامناسب حرف اشتباهی بزنند و نزد دیگران تحقیر یا تخریب شوند. مثلا شما به دوستی تلفن می زنید تا کمی با او صحبت کنید ولی به شما می گوید که در حال حاضر سرش شلوغ است و نمی تواند با شما حرف بزند در نتیجه شما ناراحت و افسرده می شوید. اما با رشد هوش اجتماعی در خود می دانید که چطور با چنین موقعیت هایی برخورد کنید. شما نباید موضوع را به خود بگیرید.

در این مواقع خودتان را به جای او بگذارید که تحت فشار قرار گرفته و واقعا نمی تواند با شما صحبت کند و بدین ترتیب او را درک کنید و به موضوع بدبینانه نگاه نکنید. همچنین هوش اجتماعی به شما می گوید وقتی به کسی تلفن می زنید در ابتدا از او سوال کنید که آیا در زمان مناسبی با او تماس گرفته اید یا خیر.

واقعا به مردم توجه کنید

اگر شما به مردم توجه واقعی نشان دهید آنها هم به شما توجه واقعی نشان خواهند داد. زیرا وقتی چیزی برای شما واقعا جالب است، تمام حرکات بدن شما این را منعکس میکند، اما اگر سعی در تظاهر داشته باشید در حرکاتتان تناقض آشکار خواهد شد.

همچنین گفتگو کردن و توجه کردن به مردم را بصورت مداوم با افراد مختلف تمرین کنید و از اشتباه هم نترسید. کسی که اشتباه نمی کند پیشرفت هم نمی کند.

به آینده فکر کنید و زندگیتان را اجتماعی کنید

اگر در حال حاضر هیچ برنامه مشخصی برای زندگی و آینده تان ندارید سعی کنید با کمک نقاشی ذهن برای خودتان ایده هایی پیدا کنید و آنها را دنبال کنید. بیاد داشته باشید که اهداف و تصورات شما با گذشت زمان تغییر می کنند. بنابراین اگر فقط در مورد یک هدف فکر کنید کافی نیست. بعنوان مثال اهداف در زندگی می تواند بصورت مواردی اینچنینی باشد:

یادگیری یک فن
یا هنر جدید

مثبت ترین فرد
خانواده بودن

مسافرت به
مکانهای جدید

یادگیری یک
زبان خارجی

کمک به
اطرافیان

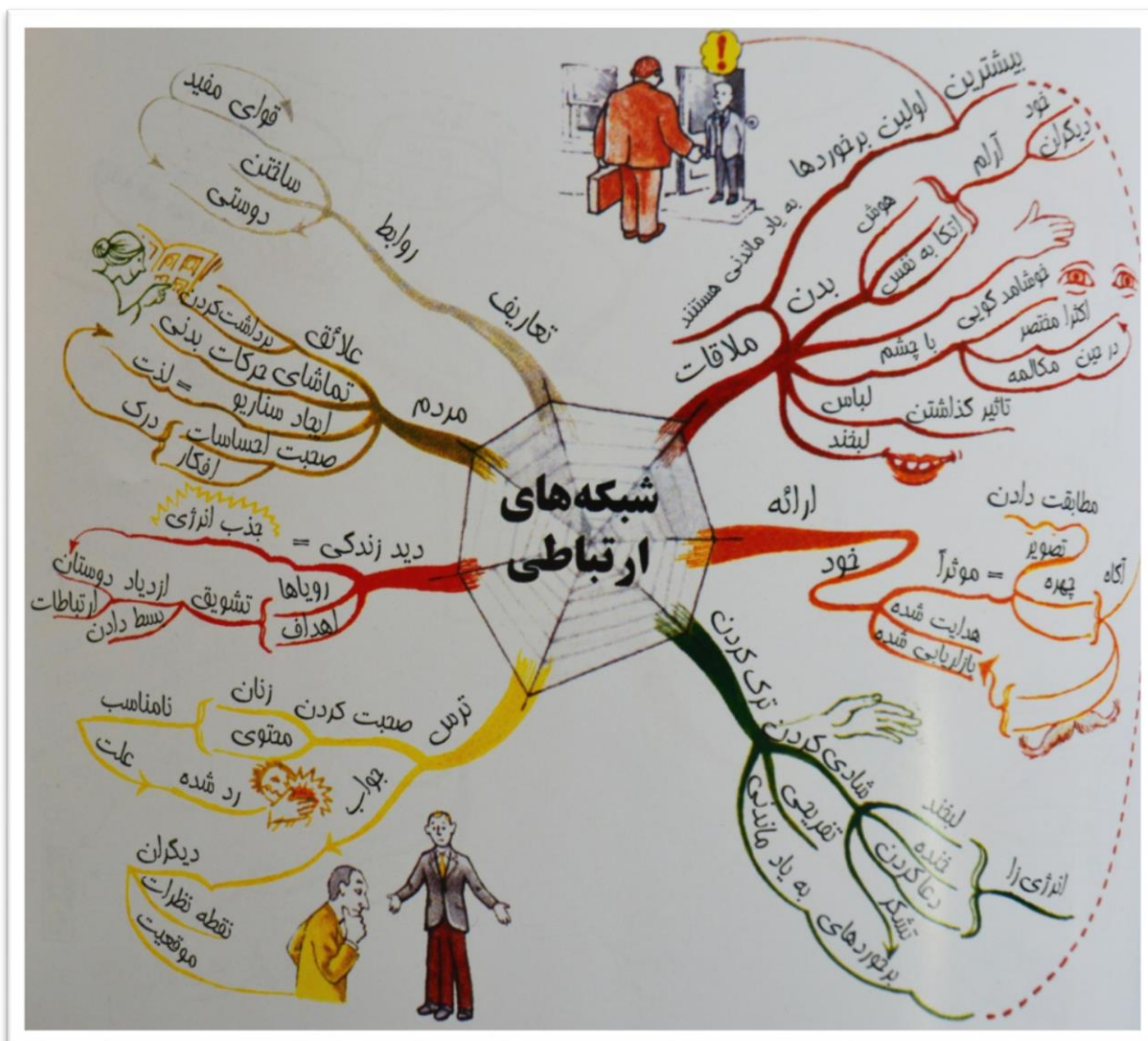
رئیس خود بودن

قهرمانی در یک
رشته ورزشی

نوشتن کتاب یا
ساخت یک فیلم

رسیدن به مدارج
بالای علمی

وقتی اهدافتان را مشخص کردید در راستای تحقق بخشیدن به آنها کوشش کنید. کتاب بخوانید، روابط اجتماعیتان را گسترش دهید و به اماکن جدید بروید. همچنین بسیاری کارهای دیگر که میتواند به شما در راستای رسیدن به آنها کمک کند را لیست کنید و انجام دهید.



نقشه ذهن شماره ۲: شبکه‌های ارتباطی

فصل پنجم : چطور در میان جمع بدرخشیم

بسیاری از مردم حتی برخی که دارای اعتماد بنفس بالایی هم هستند وقتی صحبت از رفتن به مهمانی و حضور در جمع می شود دچار اضطراب می شوند.

حالا فردی را در نظر بگیرید که با اعتماد بنفس وارد یک جمع می شود و با زیرکی همه را زیر نظر می گیرد، سپس یک یا چند نفر را انتخاب می کند و به آنها نزدیک می شود. ابتدا به صحبت‌هایشان کمی گوش می دهد و در جای مناسب یک اظهار نظر صمیمانه می کند و فقط بعد از گذشت چند دقیقه با جمع یکی می شود.

یادتان باشد که جمع متشکل از افراد است و همیشه در هر جمعی یک نفر هست که گویی راهش را گم کرده و سرگردان است. با لبخند به او نزدیک شوید و در حالی که حرکات بدنی مناسبی از خودتان بنمایش میگذارید، خودتان را معرفی کنید. آن شخص از اینکه کسی به فکرش بوده و به او توجه کرده خوشحال خواهد شد و ضمناً او هم به شما علاقه مند خواهد شد.

اصل معاشرت و قانون ون رستوف

یکی از مشکلاتی که مردم با آن مواجه می شوند بیاد آوردن نام دیگران است. شما برای اینکه تبدیل به شخصی شوید که دیگران دوست دارند با او معاشرت کنند نیاز به تقویت حافظه خود دارید.

شما نیاز دارید تا اسامی و اطلاعاتی دیگر را درباره مردم به خاطر بسپارید تا در دیدارهای بعدی با استفاده از آنها، نشان دهید که دیگران برای شما چقدر مهم بوده اند. برای انجام هرچه بهتر این کار میتوانید از قانون ون رستوف استفاده کنید. طبق قانون ون رستوف شما وقتی با شخص یا مکان خاصی روبرو می شوید نا خودآگاه چیزی به خاطر میاورید.

مثلاً اغلب مردم با شنیدن کلمه " مصر " اهرام مصر در ذهنشان تداعی می شود. همچنین نماد شهر لندن ساعت بیگ بن یا چرخ و فلک معروف آن شهر می باشد. از همین قاعده برای بخاطر سپردن اطلاعات درباره افراد استفاده کنید و به طریقی اطلاعاتی از آنان را که قصد دارید بخاطر بسپارید با نامشان مربوط کنید.

بیاد داشته باشید که نام هر شخص با ارزش ترین و دوست داشتنی ترین کلمه برای او در تمام دنیا می باشد. پس نام افراد را بخاطر بسپارید.

از قانون ون رستوف برای محبوبیت و بیادگار ماندن خودتان نیز استفاده کنید. **آقای آبی** را بخاطر دارید؟ شما هم می توانید چیزهایی مختص به خودتان بوجود بیاورید تا در نظر مردم خاص جلوه کنید و بواسطه آنها در یادها باقی بمانید.

هنر آشنا کردن مردم با یکدیگر و میزبانی

راز یک گردهمایی موفق برنامه ریزی است. نقاشی فکر یک ابزار خوب برای برنامه داشتن است. باید برای افرادی که در یک جمع یا مهمانی گوشه گیرند یا در خود فرو رفته اند کاری کنیم تا احساس راحتی کنند. بعضی از موضوعاتی که باعث احساس ناراحتی در افراد می شود عبارتند از: احساس سردی، تشنگی، گرسنگی، بیماری، غریبی با محیط، نیاز به دستشویی و نگرانی های کلی و مشغولیت های ذهنی.

بنابراین سعی کنید مشکلات بالا را حتی الامکان حل کنید. تقریبا به جز مورد آخر این کار در بقیه موارد ممکن می باشد. میزبان با هوش اجتماعی بالا میهمانان را به سوی یکدیگر جلب و هدایت می کند. در هر مهمانی اتمسفر (جو) بسیار مهم است و مدیریت و اعمال میزبان در ساختن این فضا بسیار تاثیرگذار است. باید کاری کنید که آن مراسم با طبع همه سازگار باشد. مثلا خوب است که تزئینات محیط، موسیقی و بالاخره غذا و نوشیدنی ها با دقت انتخاب شده باشند.

برای اشخاصی که می شناسید نقاشی فکر بکشید

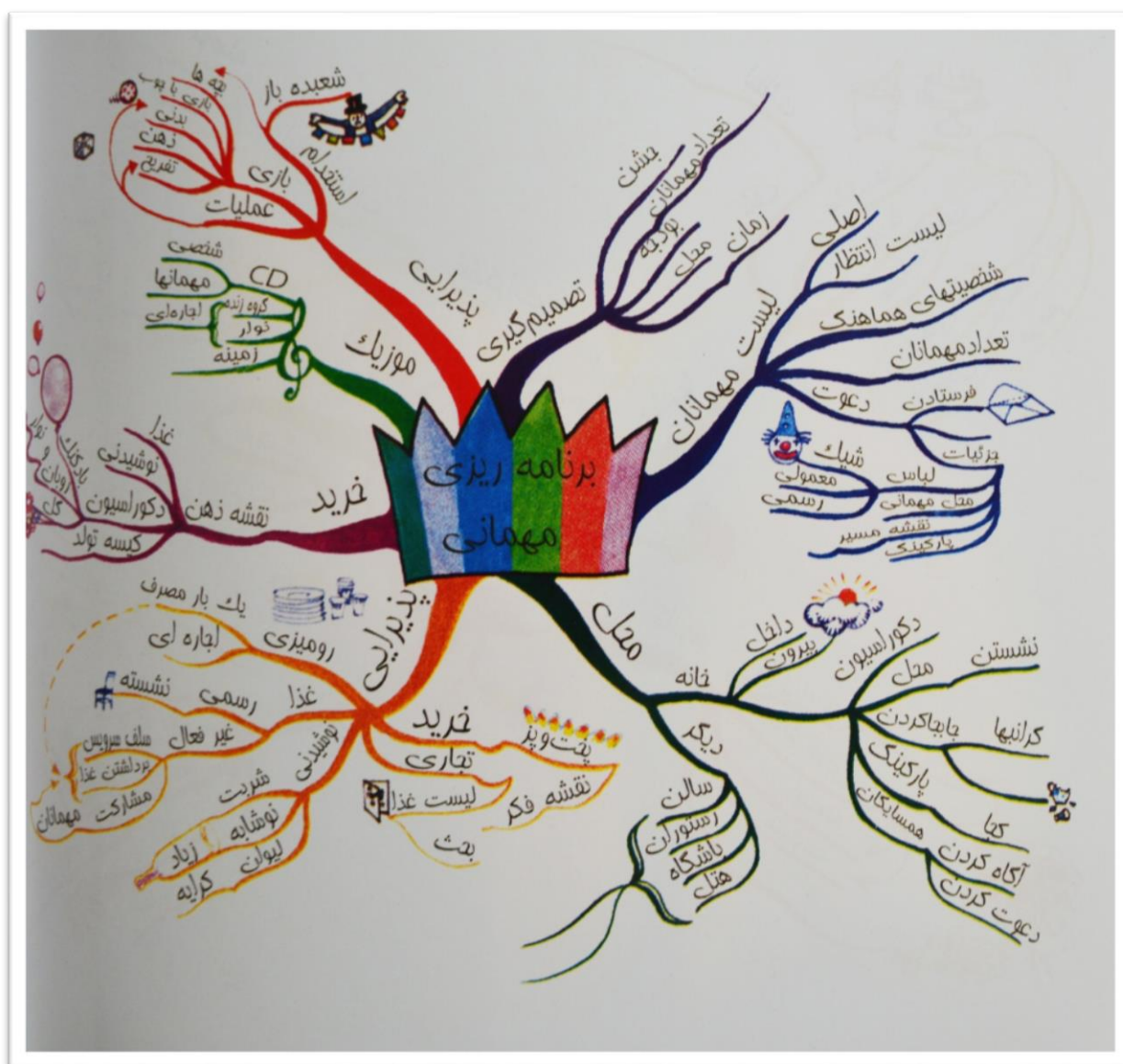
افراد موفق اجتماعی اطلاعات دقیقی راجع به خصوصیات و زندگی دوستان، همکاران، مشتریان و آشنایان خود دارند و این اطلاعات را گسترش هم می دهند.

نقاشی فکر راه مناسبی برای انجام این کار است. وقتی کسی را برای اولین بار ملاقات می کنید و احساس می کنید ممکن است باز هم ممکن است همدیگر را ملاقات کنید، او را در وسط طرح فکرتان قرار دهید و ازین مرکز شاخه هایی منشعب کنید و در انتهای هر شاخه اطلاعات مهمی که از طرف در همان برخورد اول گرفته اید، را بنویسید و در ذهنتان نقاشی کنید.

نقاشی فکر و مراسم اجتماعی

در این طرح تمام موضوعات بزرگ یا کوچکی را که برای موفقیت در برکناری خوب آن مراسم مهم می دانید در نظر بگیرید. چنین طرحی یک تصویر کامل از کل مراسم به شما می دهد. این کار همچنین اعتماد بنفس خوبی به شما میدهد تا همه چیز را بخوبی در کنترل داشته باشید.

نقاشی فکر باعث می شود برنامه هایتان از خلاقیت بیشتر برخوردار شوند؛ مهمانی موفق تر برگزار شود و بالاخره این که از نردبان ترقی در هوش اجتماعی بالا روید.



نقشه ذهن شماره ۳ : برنامه ریزی مهمانی

فصل ششم : اهمیت نگرش مثبت ؛ خوبی و بدی در ذهن ماست

« اگر فکر کنید "می توانید" یا "نمی توانید" در هر صورت درست فکر کرده اید. هنری فورد »

« مردم همان قدر خوشحال هستند که فکر میکنند. ابراهام لینکلن »

« هیچ چیز بد یا خوب نیست. طرز فکر ما بد و خوب را بوجود می آورد. شکسپیر »

در داستانی از مشرق زمین آمده است : دو جوان در جست و جوی حقیقت بودند و اتفاقاً مسیر سفرشان هم یکی بود. جوان اول در مسیرش به پیری خردمند برخورد و از او سوالاتی درباره کائنات و رازهای جهان و حقیقت پرسید و پیرمرد در کمال آرامش به او پاسخ سوالاتش را داد. سپس جوان از او پرسید که آیا در مسیر درستی به سمت دهکده بعدی در حرکت است و اینکه آیا پیر دانا شناختی از مردم دهکده بعدی دارد یا خیر؟

پس پیر در جواب سوال اولش پاسخ داد: بله در مسیر درستی هستی اما پیش از پاسخ به سوال دوم جوان، از او نظرش را درباره مردم دهکده قبلی پرسید و جوان در پاسخ گفت : آنها مردم بسیار مهربان و نیکوکاری بودند و با وجود فقر و تنگ دستی به او جا و غذا دادند. همچنین بخوبی او را پذیرایی کردند.

سپس عارف پیر به او گفت : خبر خوبی برایت دارم، مردم دهکده ای که به سمت آن میروی نیز همانقدر مهربان و مهمان نواز هستند.

روز بعد جوان دوم به پیر دانا رسید و همان سوالات را تکرار کرد و او نیز در جوابش همان پاسخهایی را داد که به جوان قبلی داده بود.

اما وقتی از جوان نظرش در مورد طرز برخورد مردم دهکده قبلی که از آن عبور کرده بود را پرسید، جوان در جواب گفت: آنها مردمی نامهربان بودند و از او هیچگونه پذیرایی نکردند. همچنین بخیل و بدبین بودند. پس پیر به او گفت : خبر بدی برایت دارم، مردم دهکده بعدی هم همینطور هستند و از او خداحافظی کرد.

دید مثبت برای رسیدن به موفقیت‌های اجتماعی معجزه می کند. افراد با هوش اجتماعی بالا همیشه زندگی و اتفاقات و شرایط موجود را با نگرش مثبت می بینند و در انجام هرچه بهتر

این کار استاد هستند. افکار منفی، رفتار و اتفاقات منفی تولید میکنند و برعکس افکار مثبت؛ رفتار و اتفاقات مثبت. باور کنید یا نه این همیشه یک قانون بوده است.

تقلید کردن

یکی از بزرگترین قابلیت های مغز قدرت نسخه برداریست. حوزه عمل این قابلیت نامحدود است و یکی از بهترین راه های یادگیریست. در واقع تقلید کردن یکی از اصول طبیعت است. بچه های حیوانات به واسطه تقلیدی که از رفتار جمعی و والدینشان می کنند، زنده می مانند. علاقه مندان به ورزش از قهرمانان مورد علاقه شان تقلید می کنند. نوجوانان از هنرمندان عالم موسیقی تقلید میکنند و هنگامی که از همین الگوها سوال می شود آنها هم می گویند که الگوهایی برای تقلید و نسخه برداری داشته اند.

اما چه چیزی در این افراد وجود دارد، که آنها را تبدیل به الگو می کند؟ در اینجا فهرستی از این خصوصیات را می بینیم.



مقلدین روی صندلی عقب

اگر شما راننده محطاط و خوبی هستید، فرزندانان هم به احتمال قوی رانندگان خوب و محتاطی خواهند شد. عکس این موضوع هم صادق است. یعنی اگر شما راننده عجول و بی احتیاطی هستید، فرزندان شما هم به احتمال قوی رانندگانی مثل شما خواهند شد.

در کارولینای شمالی "سوزان فرگوسن" کارمند شرکت بیمه، پرونده تصادف ۱۴۰ هزار خانواده را بمنظور حفاظت جاده ها بررسی کرد و سپس پرونده رانندگی این والدین را با فرزندانشان مقایسه کرد.

تحقیقات او نشان داد که امکان تصادف فرزندان والدینی که در پنج سال گذشته حداقل سه تصادف داشته اند، ۲۲ درصد بیشتر از فرزندان والدینی بود که در همان دوره زمانی هیچ تصادف رانندگی نداشته اند. ضمناً تحقیقات نشان داد که داشتن سرعت غیر مجاز، یا عبور از چراغ قرمز از جمله رفتارهایی است که فرزندان از والدین تقلید می کنند. امکان تخلف رانندگی در فرزندان والدینی که بیش از سه بار موارد تخلف رانندگی داشتند، ۳۸ درصد بیشتر از بقیه بود.

تحقیقات فوق از جانب "جیمز اسون" سخنگوی سازمان مبارزه با تخلفات رانندگی تایید شد. به اعتقاد او اگر والدین سرمشق نامناسبی باشند، به طور منطقی فرزندانهم راه آنها را دنبال می کنند.

از آنجا که افراد نسبت به تقلید از بهترین رفتارها گرایش بیشتری دارند، هرچه سرمشق های بهتری از خود ارائه دهیم، مردم هم بیشتر از ما تبعیت خواهند کرد. البته قابلیت تقلید مغز، جنبه منفی هم دارد و آن تقلید از رفتار، شخصیت یا اعتقادات افراد نامناسبی است که در اجتماع شهرت و معروفیت دارند.

یک آزمایش اجتماعی

یک اتاق کوچک و نسبتاً خالی را تصور کنید که در آن یک میز و صندلی وجود دارد و در فاصله چند متری میز، سه ردیف صندلی چیده شده است. در این آزمایش دو نفر روانشناس برای ثبت نتایج و سه نفر شرکت کننده وجود داشتند و توضیح آزمایش برای داوطلبان این بود: ما تعدادی کارت به شما نشان می دهیم که در آنها سه ستون عمودی سیاه به نام های a, b, c وجود دارد. شما باید حرفی که در جلوی ستون بلندتر نوشته شده را برای ما به ترتیب بگویید. ترتیب پاسخ دهی هم اینطور بود که ابتدا نفرات اول و دوم که ما از قبل با ایشان صحبت کرده بودیم تا به طور نمایشی مشورت کنند و یک حرف را که معمولاً اشتباه هم هست، بگویند و بعد هم نفر سوم که نمونه اصلی مورد آزمایش ما بود جوابش را بدهد.

ما هفده بار این آزمایش را با نفرات سوم متفاوت تکرار کردیم و نتایج تکان دهنده بود زیرا ۶۰ درصد جواب ها تحت تاثیر جوابهای غلط دو نفری که در کنارشان بودند توسط آنها اشتباه داده شد. ضمناً پس از آن همه افراد تحت آزمایش را در شرایط انفرادی آزمایش کردیم و آنها ۱۰۰ درصد پاسخ های درست را دادند. چرا که جواب های درست بسیار ساده و واضح بودند. به این ترتیب این آزمایش نشان دهنده قدرت و تاثیرگذاری واکنشهای اجتماعی افراد بر یکدیگر است.

برچسب زدن

خصوصیتی که تقریباً جزو صفات ذاتی ما شده، این است که دیگران را دسته بندی کنیم. مثلاً بگوییم دخترها در ریاضیات ضعیف اند، پسر ها خشن هستند، آسیایی ها مردم سخت کوشی هستند، پیرها نق می زنند، مدیترانه ای ها تنبل اند و بسیاری از این موارد.

برچسب زدن و تعصب به طور طبیعی میان ما رواج دارد. کلیشه ای رفتار کردن یکی از قوانین هوش اجتماعی را می شکند و آن این است که ما با هر فردی به آن صورتی که هست و استحقاقش را دارد برخورد نمی کنیم.

کلیشه ای بودن بدلیل نا آگاهیست. انسانها وقتی با پدیده های ناشناخته رو به رو می شوند واکنش اولیه شان ترس یا پنهان شدن است و سپس واکنش فرار یا دفاع نشان می دهند. در واقع مغز در چنین موقعیتی از فرد ناشناس و تازه وارد یک برآورد کلی و دقیق می کند و سپس تصمیم می گیرد که فرار کند یا بماند و دفاع کند.

واکنش فرار یا دفاع ممکن است در مورد هر فرد یا چیزی در اطرافمان باشد. مثلاً مواجهه با مردمی از نژادهای گوناگون، افراد جدیدی که وارد یک باشگاه یا مهمانی می شوند یا افراد غریبه ای که هر روز بطور تصادفی با آنها روبرو می شویم. اشتباهی که اغلب مرتکب می شویم این است که مشاهدات طبیعی و دقیق مغزمان را با فرضیات و رفتارهای نادرست خودمان قاطی می کنیم و به این ترتیب موضع تهاجمی یا وحشت زده می گیریم.

شما با پیشرفت هوش اجتماعی‌تان باید معادله بالا را برهم بزنید و بتدریج از اشخاص و موضوعاتی که برایتان جدید یا عجیب هستند فرار نکنید و درباره آنها تعمق و تفکر کنید.

حالات کلیشه ای و تعصبات می توانند موانع بزرگی در مغز ما ایجاد کنند و حتی چیزهای جزئی مثل اسم یک نفر می تواند درک دیگری غیر از واقعیت آن شخص به ما بدهد. دکتر "برمینگام" از تعدادی روانپزشک انگلیسی خواست که یک تشخیص یک صفحه ای از مرد جوان ۲۴ ساله ای بنویسند که با یک لوکوموتیو ران برخورد داشته است. مرد جوان با نام

"متیو" (در تطبیق با فرهنگ خودمان فرض کنید نامش "متین" بوده) معرفی شد. سپس از تعدادی دیگر خواست تا درباره همان فرد یک صفحه تشخیص خودشان را بنویسند ولی اینبار نام فرد را "وین" (در تطبیق با فرهنگ خودمان فرض کنید نام "چنگیز" بوده) عنوان کرد و در پایان مشاهده کرد که نام فرد در ارزیابی روانپزشکان تاثیر داشته است. و ارزیابی ها از "چنگیز" یا همان "وین" منفی تر بوده است.



تمرین

فهرستی از تعصبات و افکار کلیشه ای خود راجع به موضوعات زیر تهیه کنید و بر روی آنها تعمق و تفکر کنید.

مردها - زن ها - بچه ها - سالمندان - پزشکان - سیاستمداران - خارجی ها - خانواده همسر

"براد همفري" يك معلم و مددكار اجتماعي در سن ديه گو است. او آزمائشي را براي نوجوانان فقيري كه هيچ اميدي به آينده و داشتن يك زندگي خوب و موفق نداشتند، از قبيل بچه هاي خياباني، فروشندگان مواد مخدر و تعدادي هم در بخش هاي رواني آسائشگاه هاي رواني كه متوسط عمرشان به بيست سال هم نمي رسيد در نظر گرفت.

آزمائش براد همفري اين بود كه بتواند ذهنيت منفي اين جوانان را نسبت به خودشان تغيير دهد و وجهه جديدي براي شان بسازد. آزمائش او شامل بعضي آموزش هاي ذهني و جسمي بود. مثلاً ابتدا، يك آزمائش حافظه براي آنها ترتيب داد و متوجه شد كه بسيار ضعيف هستند. سپس ضعيف ترين عضو گروه را كه يك دختر بود انتخاب كرد و بقيه را براي استراحت بيرون فرستاد.

در اين مدت حافظه دختر را طوري آموزش داد تا بتواند يك فهرست بيست تايي را به خاطر بياورد. وقتي زنگ تفريح تمام شد و همگي به كلاس برگشتند او از بچه هاي ديگر خواست كه حافظه آن دختر را آزمائش كنند. افراي كه در كلاس بودند از قبل مي دانستند كه اين دختر ضعيف ترين حافظه را دارد.

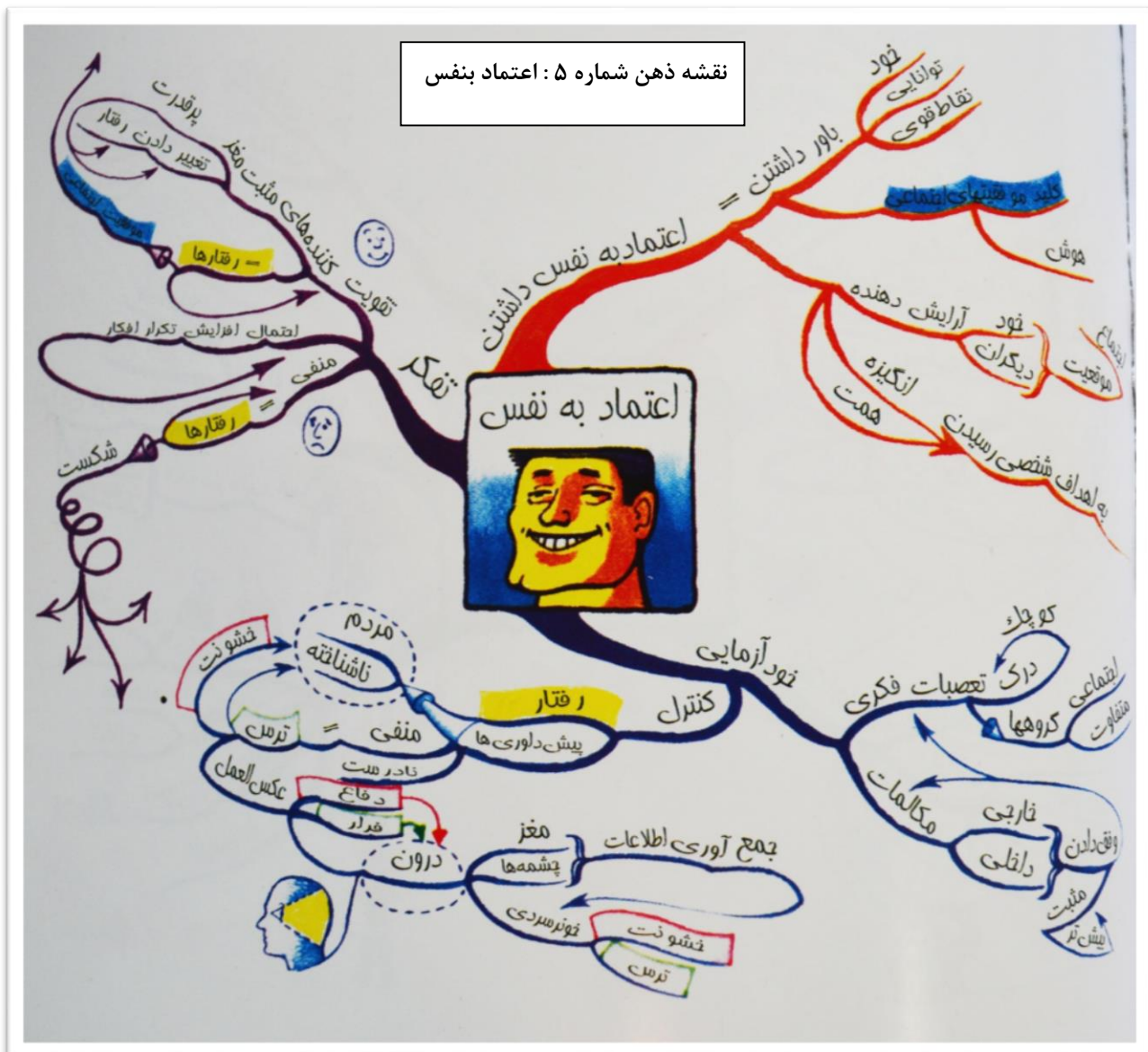
جواب اين آزمائش اين شد كه دختر جواب تمام سوال ها را درست داد. اين آزمائش باعث شد كه نظر بقيه كلاس در مورد آن دختر عوض شود و همچنين نظر خود دختر نسبت به توانايي هائش تغيير كرد و **خودباوري** در او شكل گرفت.

براد همفري به مدت دو سال با اين گروه تمرين هاي سخت فكري و جسمي انجام داد و بعد از پايان اين دوره تمامي اين افراد از حالت ياس و نوميدي در آمدند و به افراي مصمم و اميدوار به آينده تبديل شدند.

كار براد همفري ثابت كرد كه با مديريت صحيح و بوسيله ابراز عشق، باورها و در نتيجه سرنوشت ها تغيير مي كنند و وقتي باورها تغيير مي كنند، زندگي ها تغيير مي كنند و **اعتماد** **بنفس** چيزيست كه همه بايد داشته باشند.

اگر شما خودتان را باور داشته باشید و به نیرو و توانایی هایتان ایمان داشته باشید در هر موقعیت اجتماعی آرام تر و به اصطلاح " خودتان " خواهید بود. شخصی که به ارزش های خود متکی و واقف است ضمن اینکه نیاز ندارد این موضوع را به رخ کسی بکشد یا به همه نشان بدهد، در موقعیت های مختلف از پس کارهایی که توانایی انجام آنها را در خود می بیند بر می آید.

انسانهای با اعتماد بنفس واقعی " دید زندگی " دارند و هرگز بدنبال تخریب دیگران یا ریاست طلبی نیستند. آنها با دیدن پیشرفت دیگران خوشنود می شوند و حتی به دیگران برای پیشرفت کمک می کنند. انسانهای با اعتماد بنفس واقعی انسانهای والایی هستند.



فصل هفتم: تعاملات اجتماعی، چطور دوست پیدا کنیم و بر دیگران تاثیر بگذاریم

« اگر کسی با من مخالفت کند، آیا من وظیفه دارم نظر او را تغییر دهم؟ خیر. وظیفه من این است که به او اجازه مخالفت بدهم. اندرو متیوز »

هدف هر انسانی این است که دوستان خوب پیدا کند، مردم را تحت تاثیر قرار دهد، معاملات موفق داشته باشد و با دیگران روابط اجتماعی پر ثمر ایجاد کند. تعامل یا کنار آمدن با مردم یکی از مهم ترین مهارت های هوش اجتماعی محسوب می شود.

بسیاری از مردم به واژه تعامل صرفا از دید کسب و کار نگاه می کنند، ولی ازین موضوع غافلند که این واژه در زندگی روزمره ما نقش مهم تری را ایفا می کند.

یک داستان زیبا و آموزنده از حیوانات

یک گروه در کانادا تصمیم به ساخت فیلمی گرفتند که تا کنون کسی شبیه آن را نساخته بود. آنها شروع به تصویربرداری از یک گله گرگ برای مدت یکسال کردند و این گله را در هر حالی دنبال کردند. گرگها رفتار جالبی در این مدت از خودشان نشان دادند. آنها به تعقیب گله گوزنهای شمالی می پرداختند تا با شکار آنها شکمشان را سیر کنند. ولی نتایجی که در روند تصویر برداری از این حیوانات ثبت شد بسیار جالب بود و از ابعاد دیگر داستان پرده برداشت. گرگها و گوزن ها در واقع همسفر بودند. روزها با هم می دویدند، بازی می کردند و حتی با هم استراحت می کردند. این سناریو هنگامی عوض میشد که گرگ ها گرسنه می شدند و رهبرشان در وسط می ایستاد و با علائم خاصی دستور حمله را صادر میکرد.

این علائم توسط گوزنها هم درک میشد و بهم نزدیک میشدند و آماده فرار میشدند. سپس گرگها حمله را آغاز می کردند که به موفقیت یا شکست منجر میشد. این روند حدود ده دقیقه به طول می انجامید و نکته جالب این بود که در هر صورت بعد از آن دوباره همه چیز به روال عادی بر میگشت. گرگها در صورت شکست حتی تا چند روز رنج گرسنگی را تحمل می کردند و حمله ای دیگر را صورت نمی دادند. گویی همه چیز بصورت قراردادی از پیش تعیین شده بین این حیوانات تعریف شده بود. گرگها حتی از گوزنها در برابر شکارچیان دیگر محافظت می کردند.



اما اتفاقی که یک روز بین یکی از گرگها و دو شکارچی دیگر بر سر لاشه یک گوزن افتاد حتی از این روند هم بسیار جالب تر بود بطوریکه گروه فیلمبرداری را شوکه کرد.

دو شکارچی دیگر خرس خاکستری و یک پستاندار گوشتخوار بنام "ولور" بودند که متوجه لاشه گوزن شده بودند. هر سه شکارچی در فواصلی معین به دور لاشه گوزن جمع شدند و پس از مدتی مکث، بطوری که گویی با هم از طریق تلیپاتی تعامل کرده باشند، بترتیب و به نوبت به لاشه گوزن نزدیک می شدند و پس از کندن قسمتی از گوشت جانور به سر جای خود باز میگشتند و این روند را به نوبت ادامه می دادند.

به این ترتیب این سه جانور یکی از قوانین مهم هوش اجتماعی یعنی قاعده **برنده شو - برنده** را بنمایش گذاشتند. هر سه غذای خود را نوش جان کردند بدون اینکه کوچکترین آسیبی ببینند یا متحمل ریسکی شوند.

فرق بین " حل و فصل هوشمندانه " و "مناقشه برانگیز" یک موضوع در معادلات اجتماعی را میتوان با اختلافی که بین دو ورزش رزمی آیکیدو و کاراته وجود دارد توصیف کرد.

در کاراته وقتی حریف به شما مشت می‌کند، راه دفاع این است که ضربه را از مسیرش خارج کنید و میج او را بشکنید. همچنین با دست دیگرتان مشت را به دنده او بزنید. در این حال طرف مقابل که تعادل خود را از دست داده هم باید مشت را به شما بزند تا چند قدم آن طرف تر تعادل خود را بازیابد. این روال ادامه پیدا میکند تا یک نفر بر روی زمین بیفتد.

پدر هنر رزمی آیکیدو "موری هی اوشیبا" خودش یکی از کاراته بازان برجسته ژاپن بود. او که شاهد صدمات زیادی بود که در ورزش کاراته به ورزشکاران وارد میشد، تصمیم گرفت تا روشی را پیدا کند تا این صدمات را متوقف کند و بدین ترتیب آیکیدو را پدید آورد که به معنای "هماهنگی" می باشد.

در آیکیدو اصل بر خواندن فکر حریف و هماهنگی حرکات بدن با حرکات بدن حریف می باشد. حرکات پایه در آیکیدو حرکات طبیعی هستند و بیش تر حملات در این سبک به صورت ذاتی و با الهام از ذات طبیعت انجام می شوند. یک آیکیدو کار، بدون تلاش برای حمله یا تهاجم تنها می کوشد تا خود را با شرایط هماهنگ کرده و در برابر حملات احتمالی حریفان، بدون استفاده از مشت و لگد از خود دفاع نماید. یک آیکیدو کار واقعی بهتر می داند که قدرت خود را بدون ضربه زدن به دیگران یا بدون تحقیر آنان، حفظ نماید.

داستان یک آیکیدو کار و مرد مست

"تری دبسن" اولین غربی که در حال یادگیری آیکیدو در ژاپن در سال ۱۹۵۰ بود یک روز که داشت با قطار به منزلش باز میگشت با مردی مست برخورد کرد که در حال آزار و اذیت مردم بود. تری میگوید :

مدتی مرد مست را تحمل کردم اما بعد اوضاع جوری شد که دیگر تحملش برایم ممکن نبود و تصمیم گرفتم پیش از اینکه کسی صدمه ببیند دخالت کنم. در همین حال ناگهان تعالیم استادم که بمن آیکیدو آموخته بود را بخاطر آوردم که گفته بود: آیکیدو هنر پیوند دادن مردم با یکدیگر است، نه شکستن روابط آنها؛ اگر سعی کنید بر دیگران غالب شوید شکست خورده اید.

اما در نظرم شرایط بگونه ای پیش می رفت که اگر دخالت نمی کردم احتمال آسیب دیدن مردم زیاد بود، بنابراین نیت من کاملاً انسان دوستانه بود. جلو رفتم و روبروی مرد مست ایستادم، هنگامیکه من را در مقابل خود دید گفت: تو خارجی هستی، باید درسی هم بتو بدهم.

خواست مشتکی بمن بزند که ناگهان صدایی از عقب قطار آمد و مرد مست را صدا زد. هر دوی ما که آماده مبارزه بودیم ناگهان حواسمان متوجه پیرمردی حدوداً ۷۰ ساله شد که خودش را به ما رساند و خواست که با آن مرد صحبت کند. پیرمرد با ملایمت از او پرسید که چه مشروب می خورده است و مرد در پاسخ گفت: ساکی خورده ام و بتو هم مربوط نیست.

پیرمرد گفت: من هم ساکی خیلی دوست دارم و هر شب با همسرم یک بطری ساکی بر می داریم و به زیر درخت خرما لوی داخل حیاطمان می رویم و آن را مینوشیم.

در این هنگام حالت صورت مرد به آرامی تغییر کرد و کم کم خشونت از چهره اش رخت بر بست و در جواب گفت: من هم عاشق درخت خرما لوی هستم، بعد پیرمرد گفت: حتماً تو همسر خوبی هم داری و مرد پاسخ داد: همسرم فوت کرده است و بعد از آن من همه چیزم را از دست داده ام و بسیار از خودم شرمنده هستم. در این لحظه قطار به ایستگاه مقصد من رسیده بود و در حالی که پیاده میشدم پیرمرد را می دیدم که سر آن مرد را بر روی پایش گذاشته بود و داشت او را به خانه اش دعوت می کرد.

کنار آمدن با مردم در معاملات و مذاکرات

هنگام انجام مذاکرات و معاملات خود از این اصول پیروی کنید تا موفق تر باشید.

- ✓ قبل از شروع دقیقاً مشخص کنید چه چیزی می خواهید.
- ✓ با دید مثبت و دوستانه وارد مذاکره شوید.
- ✓ حتی المقدور اطلاعات کافی درباره موضوع داشته باشید.
- ✓ همزمان با اطلاع از اهداف خودتان سعی کنید تا به شناخت خوبی از اهداف طرف مقابلتان هم برسید.
- ✓ خون سرد باشید، زمانبندی داشته باشید و شتابزده عمل نکنید.
- ✓ به پیامهای بدنی طرف مقابل توجه داشته باشید.
- ✓ به قاعده "برنده شو - برنده شو" توجه داشته باشید.

منعطف باشید و اشتباهتان را بپذیرید

برای نقطه نظرهای طرف مقابلتان ارزش قائل شوید، حتی اگر با آنها مخالف باشید و به انتقاداتی که از شما می شود با خونسردی توجه کنید. یکی از اتفاقات آزار دهنده این است که شخص اشتباهات خود را قبول نکند و با ادامه یک بحث طولانی در دفاع از خود، وقت با ارزش همه را تلف کند.

قبول نکردن اشتباهات نشان دهنده خودخواهی، کمبود اعتماد بنفس و بنوعی نداشتن صداقت با خود و دیگران است. کسی که اشتباهش را می پذیرد ثابت می کند که شخص منعطفی است که میل به یادگیری دارد و سلطه طلب نیست. چنین شخصی از سوی دیگران یک دوست قابل اعتماد و یک راهنمای خوب قلمداد می شود.



نقشه ذهن شماره ۶: من چه کسی هستم

فصل ۸: رفتارهای هوشمندانه اجتماعی در بهترین زمان و حالت

کتابهای زیادی درباره آداب درست اجتماعی به تفصیل نوشته شده است و ما قصد آوردن آن مطالب را اینجا نداریم. فقط می خواهیم چند اصل مهم را که برای بالا بردن هوش اجتماعی شما ضرورت دارند در این جا ذکر کنیم.

قدرشناسی و تشکر از مردم

همه انسانها دوست دارند که از آنها قدردانی شود. افراد باهوش اجتماعی قدرشناسی خود را از مردم در بهترین زمان ممکن انجام می دهند. سعی کنید احساس قدرشناسی از دیگران را در خودتان پرورش دهید. هنگامی که یک راننده شما را به مقصدتان میرساند از رانندگی خوب او تشکر کنید. به باغبانی که مشغول آب دادن به گلهای یک باغچه است، خسته نباشید بگویید و از او بخاطر زحماتش تشکر کنید. از همسرتان بخاطر غذای لذیذی که برایتان آماده کرده یا لباسی که برایتان اتو زده تشکر کنید و موارد بیشمار اینچنینی که میتوان ذکر کرد.

بهترین زمان برای تشکر از مردم در پایان ملاقات یا امور می باشد. بدین ترتیب آنها تشکر شما را بیاد خواهند سپرد. همچنین این کار را با آرامش انجام دهید و می توانید برای اینکه تشکر شما معنادارتر و تاثیرگذارتر هم باشد در روز بعد یک کارت پستال هم برای آن شخص بفرستید.

هدیه دادن

دادن هدیه یکی دیگر از راه هایی است که می توانید از آن بمنظور ابراز قدردانی از دیگران بهره بگیرید. یادتان باشد که بهترین هدایا آنهایی هستند که مدت زمان بیشتری دوام داشته باشند. شما میتوانید بجای شکلات، یک گلدان هدیه ببرید و این انتخاب بهتریست. در ضمن لازم نیست حتما برای هدیه دادن بهانه ای داشته باشید. به دوستانتان هدیه بدهید چون دوستانتان هستند و دوستشان دارید.



طریقه جشن گرفتن

جشن گرفتن مناسباتی از قبیل تولد، سالروز ازدواج و بعضی موارد خاص باید بگونه ای انجام شود که در خاطره ها بماند. سالروز ازدواج و تولد به این مناسبت جشن گرفته می شوند که از طرف آن شخص به دیگران پیامی ارسال شود مبنی بر اینکه من مهم هستم. از این فرصت استفاده کنید و به مردم ابراز علاقه کنید تا به آنها نشان دهید که برایتان مهم هستند. تاریخ تولد دوستانتان را یادداشت کنید و در روز تولدشان به آنها هدیه بدهید یا تولدشان را تبریک بگویید. خواهید دید که چقدر از این موضوع خوشحال خواهند شد و این کار شما تاثیر خوبی بر آنها می گذارد.

لزوم آگاهی از اختلافات فرهنگی

افراد با هوش اجتماعی بالا به فرهنگ فردی که با او مشغول مذاکره یا معامله هستند توجه می کنند و از اختلافات فرهنگی بخوبی آگاهی پیدا می کنند. بعنوان مثال در کشورهای غربی روش رد و بدل کردن کارت ویزیت به این صورت است که اشخاص با یک دست آن را به همدیگر میدهند و بلافاصله هم آن را در داخل جیب کت یا کیف خود قرار می دهند. اما همین رفتار در ژاپن یک نوع بی ادبی تلقی می شود. ژاپنی ها کارت ویزیتشان را با دو دست به طرف مقابل می دهند و انتظار دارند که شما آن را نگاه کرده و حتی از چیزی در آن تعریف کنید و سپس آن را در دستتان نگه دارید یا جایی در مقابلتان بگذارید که قابل رویت باشد.

اختلافاتی از این دست در فرهنگهای مختلف حتی داخل یک کشور بین اقوام مختلف زیاد هستند که افراد با هوش اجتماعی بالا به این آداب و منش ها توجه ویژه ای میکنند.

ابراز همدردی و عرض تسلیت

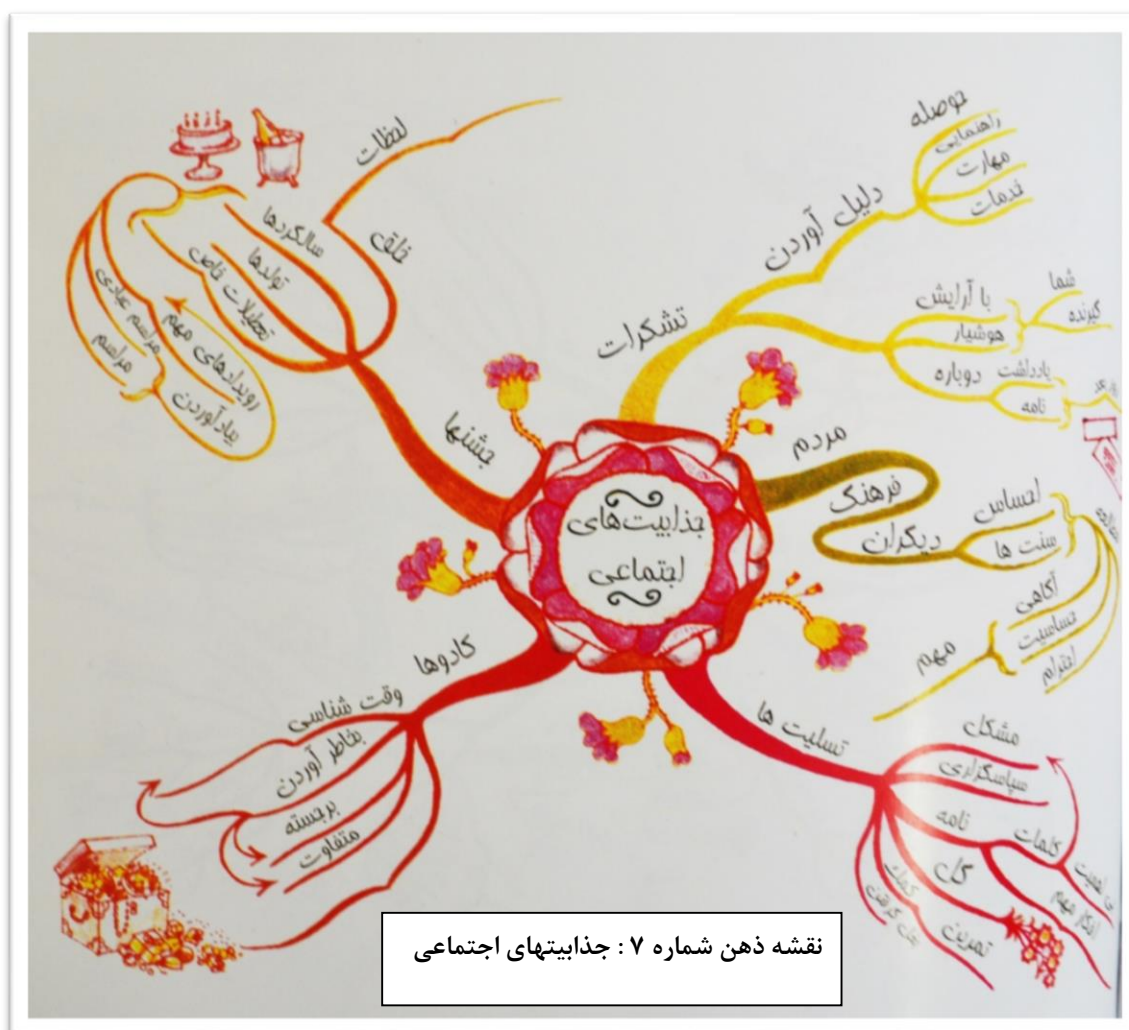
یکی از کارهایی که انجامش برای مردم سخت و گاه پیچیده است ابراز همدردی یا تسلیت گفتن به شخصی است که خبر ناگواری دریافت کرده یا اتفاق بدی را تجربه کرده است.

در چنین مواقعی می خواهیم با فرد مورد نظر صحبت کنیم ولی نمیدانیم چه بگوییم. در واقع نگرانیم مبدا کلماتی را بکار ببریم که او را ناراحت تر کند. بنابراین بعضی اوقات هیچ حرفی از دهانمان در نمی آید.

کار کوچک و با ارزشی که می شود کرد آن است که یادداشت کوچکی برای آن شخص بفرستیم و تسلیت بگوییم. در واقع نفس این عمل مهم تر از کلماتی است که در آن مینویسیم و تاثیر خوبی بر فرد خواهد گذاشت. همین که او بداند ما در شرایط سخت بیاد او بوده ایم کافی است. همچنین کار دیگری که می توانید انجام دهید فرستادن گل است. ضمناً اگر برایتان امکان دارد کاری برای آن شخص انجام دهید مثلاً مراقبت از بچه های او یا تهیه غذا و از این قبیل کارها. بعنوان حسن ختام می توانید او را در آغوش بگیرید و چند کلمه محبت آمیز به او بگویید.

تمرین

یک دفترچه یادداشت تهیه کنید و اسامی دوستان و آشنایانتان را در آن به همراه تاریخ تولدشان یادداشت کنید و بکشید تا تاریخ تولد همه را بدست آورید تا در روز تولدشان به آنها تبریک بگویید.



فصل ۹: علائم موفقیت اجتماعی

«حالات چهره هر شخص به مراتب مهم تر از لباسی است که به تن دارد. دلیل کارنگی»

اگر شما بتوانید به تمام چیزهایی که تا بحال در این کتاب عنوان شد، عمل کنید در زمینه هوش اجتماعی یک فرد موفق محسوب می شوید. در این بخش مباحث جدید و بسیار جالبی را درباره بعضی نکات مهم و مکانیزم روابط اجتماعی توضیح خواهیم داد. همچنین مثالی از یک ستاره هوش اجتماعی می آوریم و در آخر یک تست برایتان قرار داده ایم تا با انجام آن میزان پیشرفت هوش اجتماعی را بسنجید.

ابطال یک فرضیه آزار دهنده درباره انسان

قرن هاست که بسیاری جوامع و محققین بر سر یک حقیقت تلخ به توافق رسیده اند و آن اینکه: علت همکاری میان انسانها، نفع شخصیشان می باشد.

اما خوشبختانه این نظریه در حال تغییر می باشد. دلایل و شواهدی بدست آمده که عکس این قضیه را ثابت می کند. "جوزف هنریش" از دانشگاه میشیگان و "روبرت بوید" از دانشگاه کالیفرنیا دو محقق انسان شناس تحقیقاتی درباره تقابل رفتارهای اجتماعی و فرهنگی میان انسان ها انجام داده اند و به نتایج بسیار جالبی رسیده اند.

آنها دریافتند که: همکاری، نتیجه خودخواهی نیست بلکه نتیجه گرایشات همسوی مغزیست. در روانشناسی انسانی دو عنصر وجود دارد:

اول میل به تقلید از اکثریت و دوم، میل به تقلید از افراد موفق.

نظریه تازه این است که انسان ها میل به تقلید از اکثریت و افراد موفق دارند که به نوبه خود یک تعادل در همکاری را بوجود می آورد. اگر یکی از این دو عنصر نباشد، این تعادل بوجود نمی آید.

این روند تقلید از جمع و موفق ترها، روند مثبت موفقیت برای همه را بوجود می آورد. یعنی همکاری برای تولید بیشتر غذا، بهداشت بهتر، خلاقیت و تولید انرژی بیشتر که همه این ها باعث رشد کلی جامعه می شود.

هنریش می گوید انسانها یکی از اجتماعی ترین موجودات هستند. انسانها در گروه های بزرگ همکاری می کنند. مثلا وقتی به جنگ می روند. اگر انسانها با هم همکاری نمی کردند هرج و مرج و اغتشاش بینشان حکمفرما می شد.

از تمام توانایی های مغز خود استفاده کنید

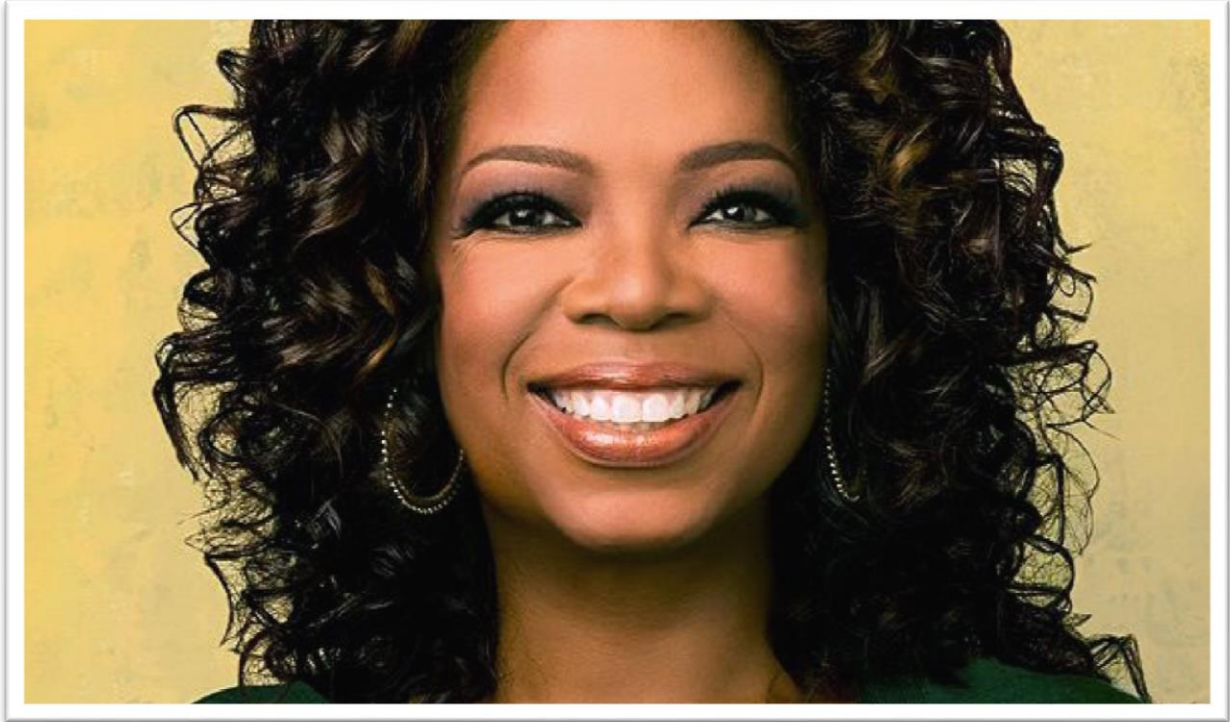
مغز ما انسانها دارای دو نیمکره می باشد که هر کدام اموری را سازماندهی و هدایت می کنند.

نیمکره چپ	نیمکره راست
کلمات	ترسیم
منطق	هوش اجتماعی
اعداد	تصورات
ترتیب ها	فکر و خیال
تجزیه و تحلیل	رنگ

یک قرن است که ما روی توانایی های موجود در نیمکره چپ تمرکز کرده ایم . ما این کار را به قیمت در نظر نگرفتن نیمکره راست مغز خود انجام دادیم. یعنی محل واکنش های احساسی. اما بهترین کار این است که بر روی هر دو قسمت تمرکز داشته باشیم و انسانهایی هم که از نظر اجتماعی موفق هستند، توانایی های موجود در هر دو قسمت را رشد میدهند و بکار میگیرند.

اپرا وینفری ، ستاره هوش اجتماعی

" اپرا وینفری " مدیر ، هنرپیشه ممتاز ، تهیه کننده و مجری یکی از موفق ترین برنامه های تلویزیونی ، چهره ای بسیار شناخته شده در دنیاست. میلیون ها نفر در ۱۳۰ کشور برنامه تلویزیونی او را تماشا می کنند. دلایل موفقیت او برای ایجاد ارتباط درونی با بینندگان برنامه اش ، صداقت و ذهنیت مثبت اوست. برنامه گفتگوی او با سایرین آنها را تشویق می کند که درباره احساسات و تجارب خودشان صحبت کنند. درباره اپرا گفته شده است که او سبب می شود مردم با هم مهربان باشند چون خودش بسیار مهربان است.



تمام خصوصیات زیر را می توان در ستاره هوش اجتماعی اپرا وینفری مشاهده کرد.

✓ اعتماد بنفس

✓ داشتن بینش و فکر درباره زندگی ، یعنی هدف داشتن

✓ دوست داشتن دیگران

✓ احترام گذاشتن به دیگران

✓ مهارت بالا در استفاده از زبان بدن و قدرت درک آن در دیگران

✓ دانستن این که چه وقت صحبت کند و چه وقت گوش دهد

✓ داشتن ذهنیت مثبت

تست هوش اجتماعی

جواب سوالات زیر را فقط با صحیح و غلط مشخص کنید و سپس با توجه به پاسخها، خودتان را محک بزنید و از نتیجه برای برنامه ریزی استفاده کنید.

سوالات	ص	غ
۱ من مردم و نسل انسان را دوست دارم		
۲ من فکر می کنم برای موفقیت IQ از هوش اجتماعی مهمتر است		
۳ من فکر میکنم برای شادی IQ از هوش اجتماعی مهمتر است		
۴ برای من اولین ملاقات اهمیت زیادی دارد		
۵ برای من خداحافظی بسیار مهم است		
۶ بنظر من استفاده از تخیل در روابط اجتماعی مهم نیست		
۷ یک دید از پیش تعیین شده در زندگی، روابط اجتماعی را تخریب می کند		
۸ مردم احساساتی روابط ضعیفی با دیگران دارند		
۹ تقلید کردن علامت ضعف است و باید از آن اجتناب کرد		
۱۰ خلاقیت مختص دستورات کامپیوتری است		
۱۱ در ارتباطات حرکات بدنی به اندازه کلمات مهم هستند		
۱۲ بسیاری از حرکات بدنی در فرهنگها و اجتماعات بشری مشترک هستند		
۱۳ لبخند زدن به مردم آنها را پرخاشگر می کند و یا باعث خجالتشان می شود		
۱۴ مردم افراد مثبت را جدی نمی گیرند		
۱۵ در موقعیت های اجتماعی صداقت بهترین خط مشی است		
۱۶ خوب زندگی کردن یا نکردن افراد بستگی به سطح توقع دیگران دارد		
۱۷ تقریبا هرکسی زمانهایی در زندگیش نیاز به تنهایی دارد		
۱۸ یکی از راههای پیروزی در بحث آن است که ثابت کنید طرف مقابل اشتباه می کند		
۱۹ پیروز شدن در یک مبارزه به قدرت برتر نیاز دارد		
۲۰ سخنوران کسل کننده هستند		
۲۱ معمولا اولین داده های افراد دقیق نیستند		
۲۲ من از مهمانی دادن و پذیرایی کردن از دوستانم لذت می برم		
۲۳ من در معاملات می توانم نظر افراد را تغییر دهم		

		من معمولا اجازه می دهم تا دیگران مشکلات را حل کنند	۲۴
		من همیشه با مردم برخورد خوب داشته ام	۲۵
		من نسبت به احساس بقیه بسیار حساسم	۲۶
		من چهره دیگران را خوب بخاطر می سپارم	۲۷
		من اسامی مردم را خیلی خوب بخاطر می سپارم	۲۸
		برای من مهم نیست که بقیه راجع بمن چه فکر می کنند	۲۹
		هروقت برای خرید یا غذا خوردن یا مسافرت میروم، سرویس خوبی دریافت میکنم	۳۰
		من فردی خلاق و سخنور هستم	۳۱
		طرز کار مغز انسان برایم بسیار جالب است	۳۲
		من معتقدم که در آمد کمتری از استحقاقم است	۳۳
		دیگران حرفهای مرا بخاطر میسپارند	۳۴
		من از نظر جسمانی ورزشیده ام	۳۵
		من از نظر ذهنی ورزشیده هستم	۳۶
		ارتباط گرفتن با حیوانات برای من زیاد مهم نیست	۳۷
		من آداب و رسوم را دوست ندارم	۳۸
		رهبران باید تابع بودن را یاد بگیرند	۳۹
		من میتوانم بعضی از افراد را رهبری کنم اما همه را نه	۴۰
		بعضی ها برای من بسیار کسل کننده هستند	۴۱
		وقتی مردم برای راهنمایی نزد من می آیند با خوشحالی آنها را می پذیرم	۴۲
		در هر مراسمی سعی میکنم به مهمانان خوش بگذرد	۴۳
		موفقیت به شانس هم بستگی دارد	۴۴
		من در زندگی دارای دید باز و هدف مشخص هستم	۴۵

آنالیز نمره ها :

از ۱ تا ۱۱ : شما در حال کشف قابلیت های هوش اجتماعی خود می باشید. اگر به جستجو ادامه دهید پاداش های بزرگی در انتظار شماست.

از ۱۲ تا ۲۲ : شما دارای هوش اجتماعی هستید. اکنون باید اطلاعات جدیدی را که کسب کرده اید رشد دهید و از آنها در عمل هم استفاده کنید.

از ۲۳ تا ۳۳ : نشان دهنده این است که هوش اجتماعی شما از حد متوسط بالاتر است. اگر بتوانید از داده های این کتاب استفاده کنید ، می توانید به یک ستاره هوش اجتماعی تبدیل شوید.

از ۳۴ تا ۴۵ : شما از معدود کسانی هستید که میل به گسترش هوش اجتماعی خود دارید و هرچه بیشتر بدانید ، میل به دانستن بیشتر می شود. بنابراین هرچه می توانید از هوش اجتماعی که یاد گرفته اید استفاده کنید تا همه قابلیت های شما خودشان را نشان دهند و بتوانید به یک پیشرفت نامحدود دست یابید.

جوابها

۱	ص	۱۰	غ	۱۹	غ	۲۸	ص	۳۷	غ
۲	غ	۱۱	ص	۲۰	غ	۲۹	غ	۳۸	غ
۳	غ	۱۲	ص	۲۱	غ	۳۰	ص	۳۹	ص
۴	ص	۱۳	غ	۲۲	ص	۳۱	ص	۴۰	غ
۵	ص	۱۴	غ	۲۳	ص	۳۲	ص	۴۱	غ
۶	غ	۱۵	ص	۲۴	غ	۳۳	ص	۴۲	ص
۷	غ	۱۶	ص	۲۵	ص	۳۴	ص	۴۳	ص
۸	غ	۱۷	ص	۲۶	ص	۳۵	ص	۴۴	غ
۹	غ	۱۸	غ	۲۷	ص	۳۶	ص	۴۵	ص

فصل دهم: هوشهای ده گانه انسان

هوش اجتماعی یکی از ده هوشی است که هر یک از ما داریم. هوش را بطور معمول به سه گونه: هوش کلامی، هوش عددی و هوش حجمی تقسیم کرده اند، که تست های IQ هم بر همین اساس بوجود آمده اند. جدا از اینها ما دارای هوش خلاق، عاطفی، جسمانی، شخصیتی، جنسی و معنوی هم هستیم.

نکته جالب راجع به هوش های متعددمان این است که آنها همدیگر را تقویت کنند و قادرند با هم تعاون و همکاری نیز داشته باشند و با تقویت یکی از آنها بقیه نیز به نسبت تقویت می شوند. در اینجا ما راجع به پنج هوش دیگر و اینکه چطور میتوان آنها را در جهت رشد هوش اجتماعی بکار گرفت توضیحاتی ارائه می دهیم.

هوش حجمی

هوش حجمی شما توانایی سیستم چشمی-بدنی شماست در درک و تعامل موفقیت آمیز با محیط سه بعدی و جهان اطرافتان، آگاهی شما از فضاها و فواصل و همچنین تحلیل زبان بدن در قلمرو همین هوش شما می گنجد.

بعنوان مثال برای تعیین فاصله مناسب با مخاطبتان در روابط اجتماعی شما باید از هوش حجمیتان استفاده کنید.

هوش حجمی همچنین به شما امکان می دهد اشیاء اطرافتان را طوری بچینید که دیگران و خودتان احساس مطبوع تری نسبت به محیط پیدا کنید. مثال بارز این موضوع هنر باستانی چینی " فنگ شویی " می باشد. پس شما با بالا بردن هوش حجمیتان می توانید بر محیط و در نتیجه بر دیگران تاثیر بگذارید.

هوش جسمانی

هوش جسمی به شما توان هماهنگی جسمی، تعادل و آمادگی جسمانی می دهد. کمک می کند درست غذا بخورید، ورزش کنید و خود را قوی و سالم نگه دارید. مردم بطور معمول به سمت کسانی که اندام زیبا و روحیه ای شاداب دارند جذب می شوند.

اگر به تبلیغات توجه کنید تمام افرادی که در آنها ظاهر می شوند اندامی مناسب ، چهره ای شاداب و با نشاط و دندانهایی سفید و زیبا دارند. همچنین کسانی که مرتب ورزش میکنند دارای سیستم ایمنی قوی تر و حافظه بهتری هم می باشند.

پس تلاش کنید تا با گسترش این هوش به لزوم داشتن جسمی سالم و فواید آن بیندیشید.

هوش حسی

هوش حسی که از نظر "لئوناردو داوینچی" خیلی مهم بود شامل پنج حس می باشد : بینایی ، شنوایی ، بویایی ، چشایی و لامسه .

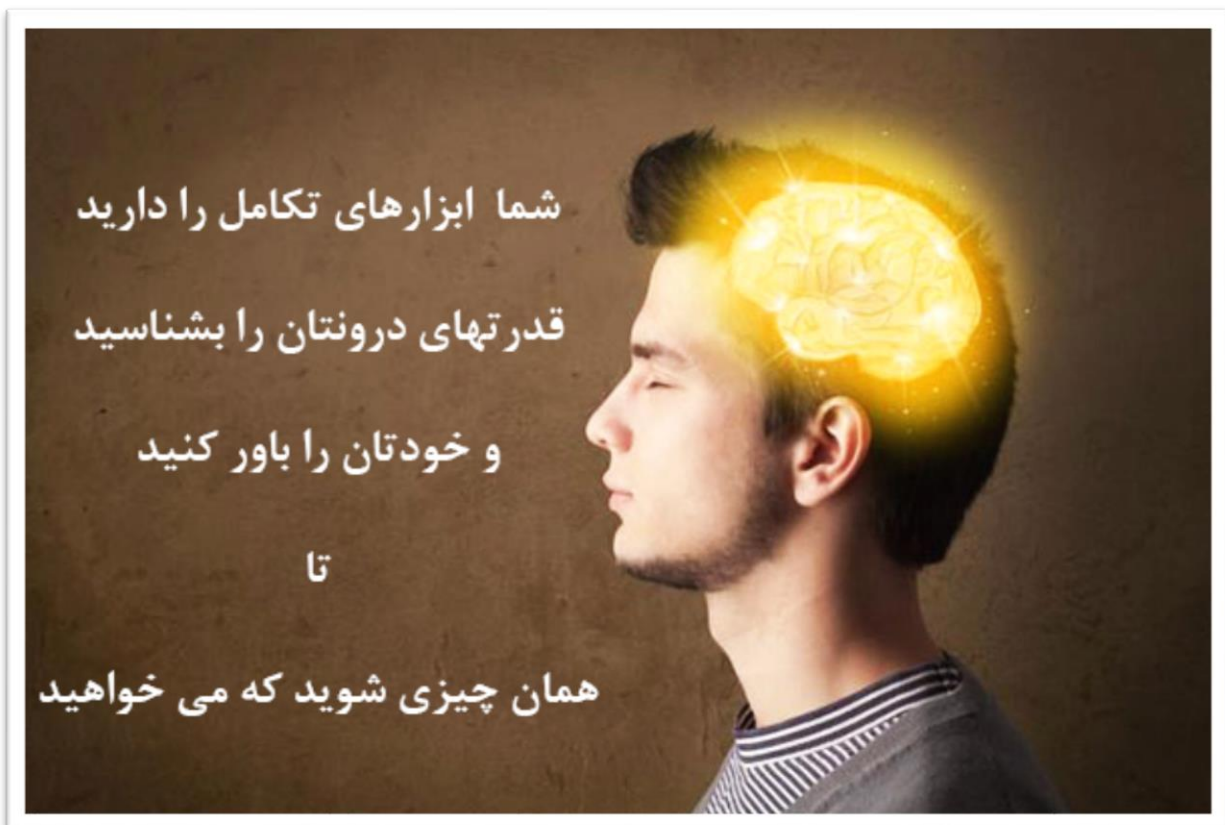
بدون شک پرورش و استفاده صحیح از این حس ها می تواند در رشد هوش اجتماعیان مفید باشد. سعی کنید گوش های حساس تر برای بهتر شنیدن داشته باشید و با چشمانی تیزبین زیبایی های اطرافتان را برای تمجید از مردم شکار کنید ، همچنین از حس بویایی خود بهره بگیرید و در مواجهه با شخصی که عطر خوشبویی استعمال کرده از او تعریف کنید و همینطور از بابت طعم یک غذای لذیذ از آشپز آن تشکر کنید و با لمس دیگران به آنها نشان دهید که به آنها عشق می ورزید .

هوش کلامی

هوش کلامی یعنی قابلیت شما در استفاده از دانشتان برای ساخت کلمات و مفاهیم و جمله بندی هایتان. این هوش بستگی به میزان گنجینه واژگان شما دارد. همچنین به میزان مطالعه و تفکری که انجام می دهید. هوش کلامی رابطه نزدیکی با هوش اجتماعی دارد. در واقع هوش کلامی به علاوه حرکات بدن مجموعه هوش اجتماعی را می سازد.

بیاد داشته باشید که تعادل بین کلماتی که بر زبان می آورید و حرکات بدنتان بسیار حائز اهمیت می باشد. اگر همه مطالبی را که در این کتاب گفتیم با یک هوش کلامی قوی ترکیب کنید یک سخنران خوب و قوی خواهید شد.

هوش خلاق یعنی توانایی استفاده همزمان از دو نیمکره مغز در جهت ابراز بهترین ایده ها .
با استفاده از سرعت بالایی که دو نیمکره با هم ایجاد می کنند ، می توانید ایده های جدید و
منحصر بفردی بوجود آورید و مسائل را از دید وسیع تری ببینید. یا ایده ای را بگیریید و
بوسیله خلاقیت فکر بسط و توسعه دهید و به یک ایده بسیار پخته تر و موفق تر تبدیلش
کنید. هرچه میزان این هوش را بالاتر ببرید، خلاقیت بیشتری در تمام امور زندگیتان پیدا می
کنید و می توانید لذت بیشتری از زندگیتان ببرید.



به پایان آمد این دفتر / حکایت همچنان باقیست

در پناه حق باشید ... <mailto:nasr.cmn@gmail.com>