

الذكاء العاطفي

التواصل

1. التزم بالفكرة. التواصل القوي لا يتعلق بقول أكبر عدد ممكن من الأشياء في فترة زمنية معينة. بل يتعلق الأمر بالتمسك بما هو ذي صلة بالنقاش، وإيصال رسالتك في أقصر --- ولكن الأكثر تأثيراً --- طريقة ممكنة.
2. لا تكن عادياً جداً يمكن أن ينتقص استخدام إعادة الصياغة والعامية وحديث الشارع والقواعد النحوية السيئة من مصداقيتك، خاصة إذا كنت تختلط بالعملاء المحتملين وأصحاب العمل والشركاء التجاريين.
3. التأكيد على الأفكار الرئيسية. التأكيد على أبرز الاتصالات الخاصة بك.
4. تناسب اتصالاتك مع جمهورك.
5. عشق. يتم تحديد القوة في الاتصالات في بعض الأحيان من خلال نوعية علاقتك مع الآخرين.

لغة الجسد

- وفيما يلي بعض النصائح والتقنيات التي يمكنك اتباعها لتكون قادرة على استخدام لغة الجسد على نحو فعال.
1. زيادة الوعي الخاص بك من لغة الجسد. حاول الحصول على مزيد من المعلومات حول ما تقوم بتوصيله بشكل غير لفظي، حتى تعرف ما يجب تغييره وما يجب الاحتفاظ به.
 2. تعرف على كيفية تفسير بعض السلوكيات عادة. تفسير لغة الجسد يمكن أن تكون ذاتية جداً. ومع ذلك، هناك تفسيرات نموذجية للغة الجسد محددة.
 3. مارس! مارس! مارس! لغة الجسد هي مهارة. في البداية، استخدام لغة الجسد التي تتعارض مع الرسالة التي نريد التواصل سوف يشعر غير طبيعي.
- وفيما يلي بعض مكونات لغة الجسد: الاتصال بالعين، تعبير الوجه، الموقف، حركات محددة، الاتصال الجسدي

إنها ليست ما نقوله ، إنها الطريقة التي نقولها

وفي ما يلي جوانب من "كيف نقول أشياء" ينبغي أن نحيط علماً بها:

1. نغمة الصوت: يشير التجويد الصوتي إلى استخدام تغيير الملعب من أجل نقل رسالة.
2. الإجهاد والتركيز: تغيير الكلمات أو المقاطع التي تركز عليها يمكن أن يغير معناها. على سبيل المثال، النظر في الاختلافات بين هذه البيانات الثلاثة أدناه.
3. السرعة والإيقاع: سرعة الكلام، وكذلك الاستخدام المناسب للتوقيات يمكن أن تغير معنى الكلمات المنطوقة، وتؤثر على وضوح وفعالية الاتصال.

الذكاء العاطفي

دور الذكاء العاطفي في العمل

الكفاءات الاجتماعية

- التعاطف – أن تكون على بينة من مشاعر الآخرين وإظهار التعاطف.
- الحدس – شعور داخلي لمشاعر الآخرين.
- الفطنة السياسية – القدرة على التواصل، والنفوذ القوي ومهارات القيادة وحل النزاعات.

الكفاءات الشخصية

- الوعي الذاتي – فهم العواطف الخاصة. القدرة على تقييم النفس واحد فضلا عن إظهار الثقة.
- التنظيم الذاتي – إدارة مشاعر المرء. الحفاظ على الثقة والمرونة.
- الدافع - التفاؤل بشأن المواقف. وجود الدافع لاتخاذ المبادرة والالتزام حتى الانتهاء.

خلق انطباع أول قوي

- **المظهر الجسدي:** من المؤسف ولكن صحيح أنه عندما تكون في اجتماع وجها لوجه ، يتم الحكم عليك في البداية على مظهرك الجسدي. يخطئ دائما على جانب الحذر وتقديم نفسك في ضوء المحافظ.
- **لغة الجسد:** من الوضعية إلى تعبيرات الوجه، يمكن أن تكون الرسالة التي يتم نقلها مختلفة تماما عن الرسالة المقصودة. يجب أن تكون المصافحة الأولى حازمة بما يكفي لتظهر أنك واثق ، ولكنها ليست حازمة لدرجة أنها تقطع الدورة الدموية إلى أصابع الشخص الآخر. تأكد من تضمين اتصال جيد بالعين أثناء مصافحتك.
- **الكلمات المنطوقة:** ابتعد عن العامية التي ستستخدمها مع الأصدقاء أو في مواقف أخرى أقل رسمية. تجنب أيضا استخدام الكثير من المصطلحات أو الكلمات التي لا تستخدم عادة في اللغة اليومية ، لأن هذا قد يسبب المستمع لضبط ما تقوله لمجرد أنهم لا يستطيعون فهمك.

تقييم حالة

1. الاستماع ، وليس لما يقال ، ولكن أيضا إلى ما لا يقال. JUST.
2. تحديد الاحتياجات.
3. آداب الممارسة.

أن تكون متحمسا دون أن تكون هجوميا:

1. التركيز على ما هو مهم للشخص الآخر.
2. احترام الحدود.
3. تقديم طلبات، وليس مطالب.
4. ملاحظة السلوك غير اللفظي.

الإدارة الذاتية

وفيما يلي قائمة من خمس نقاط رئيسية تذكر لمساعدتك على إتقان فن الإدارة الذاتية: كن متناسقا. التزم بالخطأ. أن تكون مسؤولة. ثق نفسك. حافظ على لياقتك البدنية.