

تأثیر هوش هیجانی و خود آگاهی بر موفقیت

www.ketab.ir

مؤلفین

اعظم لطیف پور گل اندام – سحر پای پوزان

۱۴۰۰

سرشناسه	:	لطیف پور گل اندام، اعظم، ۱۳۵۳-
عنوان و نام پدیدآور	:	تأثیر هوش هیجانی و خودآگاهی بر موفقیت/مولفین/اعظم لطیف پور گل اندام؛ سحر پای پوزان، ویراستار هدیه دمیرچی؛ زیر نظر مجید کوثری.
مشخصات نشر	:	تهران: موسسه اندیشه کامیاب ایرانیان، ۱۴۰۱.
مشخصات ظاهری	:	۲۱۴ص.
شابک	:	978-600-453-851-0:ریال ۱۵۰۰۰۰
وضعیت فهرست نویسی	:	فیا
یادداشت	:	کتابنامه.
موضوع	:	هوش هیجانی Emotional intelligence خودآگاهی (Self-consciousness/Awareness) موفقیت Success
رده بندی کنگره	:	BF۵۷۶
رده بندی دیویی	:	۴/۱۵۲
شماره کتابشناسی ملی	:	۸۸۶۴۰۴۳
اطلاعات رکورد کتابشناسی	:	فیا

عنوان کتاب	تأثیر هوش هیجانی و خودآگاهی بر موفقیت
ناشر	موسسه انتشارات اندیشه کامیاب ایرانیان
دفتر انتشارات	تهران - خ انقلاب - بچ شمیران - خ نور محمدی - پلاک ۳۷- واحد ۱۲ - ۷۷۶۴۱۰۸۹ - Email:e_a_kamyab@yahoo.com
مولفین	اعظم لطیف پور گل اندام - سحر پای پوزان
ویراستار	هدیه دمیرچی
زیر نظر	مجید کوثری
مدیر تولید	موسسه انتشارات اندیشه کامیاب ایرانیان
صفحه آرا	موسسه انتشارات اندیشه کامیاب ایرانیان
طراح جلد	موسسه انتشارات اندیشه کامیاب ایرانیان
شمارگان	۱۰۰۰ جلد
نوبت چاپ	اول، بهار ۱۴۰۰
قیمت	ریال ۱۵۰۰۰۰۰

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۵۳-۸۵۱-۰

ISBN:978-600-453-851-0

هوش هیجانی یا هوش عاطفی ترکیبی از دو واژه هوش و هیجان است که هوش به معنای توانایی شناخت، یادگیری، تفکر منطقی، کاربرد مهارت برای سازگاری با محیط و شرایط جدید و هیجان به معنای تمامی واکنش‌های عاطفی از جمله غم، شادی، ترس و خشم است. اگر بخواهیم به بیان ساده‌تر به تعریف هوش هیجانی بپردازیم می‌توانیم بگوییم که فرد برای کنترل احساساتش در هر شرایطی از میزان توانایی بالایی برخوردار است. زیرا افراد، با هوش هیجانی بالا می‌توانند با مدیریت احساسات خود، حتی احساسات دیگران را درک کرده و با بروز واکنش مناسب نیز بر آن‌ها تأثیر بگذارند.

بنابراین فردی که روی هوش هیجانی خود تسلط کافی داشته باشد، به راحتی می‌تواند از آن برای پیشرفت در زندگی و کسب و کارش استفاده کند. در واقع هوش هیجانی، استعدادی عاطفی برای کنترل و استفاده از مهارت‌ها است تا موجب تغییر توانایی‌های افراد برای توسعه، رونق، هدایت و ایجاد احساس مثبت از زندگی شود.

در این کتاب ابتدا به کلیات و مفاهیمی از جمله هوش، هیجان، هوش هیجانی و...، سپس به عوامل مؤثر در تقویت هوش هیجانی، انواع تست‌ها، تأثیر هوش هیجانی در موفقیت‌ها در ابعاد مختلف و... پرداخته شده است.

امید است که با مطالعه این کتاب به درک درستی از این هوش (هوش هیجانی) رسیده و با به کار بردن و تقویت آن در زندگی شخصی و کاری خود به موفقیت‌های چشمگیری برسید.

در پایان از تمام کسانی که بنده را در پدید آوردن این کتاب یاری کرده‌اند کمال تشکر را دارم.

با آرزوی موفقیت

فهرست

.....	مقدمه	۵
.....	فصل اول	۲۳
.....	کلیات و مفاهیم	۲۳
.....	تعریف هوش هیجانی	۲۳
.....	هوش هیجانی به زبان ساده و عامیانه چیست؟	۲۴
.....	تعریف دقیق تر هوش هیجانی	۲۴
.....	هوش چیست؟	۲۵
.....	هیجان چیست؟	۲۵
.....	باور و فکری که به خاطر هیجان حس می کنیم	۲۵
.....	تغییرات جسمی یا فیزیولوژیکی ناشی از هیجان	۲۵
.....	رفتار یا پاسخ ایجاد شده به خاطر هیجان	۲۶
.....	تعاریف علمی هوش هیجانی	۲۶
.....	پیتر سالووی و جان مایر	۲۶
.....	گلمن	۲۷
.....	نلسون و لاو	۲۷
.....	تاریخچه هوش هیجانی	۲۷
.....	تفاوت هوش هیجانی (EQ) با هوش عقلی (IQ)	۲۹
.....	آیا هوش هیجانی را می توان کسب کرد و یا ذاتی است؟	۳۰
.....	افرادی که هوش هیجانی بالایی دارند چه ویژگی هایی دارند؟	۳۱
.....	چگونه هوش هیجانی را در خودمان تقویت کنیم؟	۳۲
.....	چه چیزی بخوریم تا باهوش باشیم و هوش هیجانی خود را افزایش دهیم؟	۳۳
.....	چرا هوش هیجانی اینقدر مهم است؟	۳۳
.....	هوش هیجانی و عملکرد شما در مدرسه یا محل کار	۳۴

۳۴	هوش هیجانی و سلامتی جسمی
۳۴	هوش هیجانی و سلامت روان
۳۵	هوش هیجانی و بهبود روابط
۳۵	هوش هیجانی و زندگی اجتماعی
۳۵	جمع‌بندی
۳۷	فصل دوم
۳۷	تاریخچه، دیدگاه‌ها، مدل‌ها و نظریه‌های هوش هیجانی
۳۸	تاریخچه ظهور و پیدایش هوش هیجانی
۴۱	دیدگاه‌های هوش هیجانی
۴۱	دیدگاه توانمندی
۴۲	دیدگاه مختلط
۴۳	نظریه‌های هوش هیجانی
۴۳	نظریه جیمز لانگ
۴۳	نظریه کنون بارد
۴۳	نظریه مایر و سالووی
۴۴	نظریه گلمن
۴۵	مدل‌های هوش هیجانی
۴۵	مدل ترکیبی هوش هیجانی گلمن
۴۵	خودآگاهی
۴۵	خودتنظیمی
۴۶	خودانگیزی
۴۶	همدلی
۴۶	مهارت‌های اجتماعی
۴۶	مدل ترکیبی بار-آن
۴۷	مؤلفه درون‌فردی

۴۷	 مؤلفه‌های بین فردی
۴۸	 مؤلفه تحمل فشار روانی
۴۸	 مؤلفه سازش پذیری
۴۹	 مؤلفه خلق کلی
۴۹	 مدل توانمندی مایر و سالووی
۴۹	 مدل هوش هیجانی دولویکس و هیگس
۵۰	 رابطه مدل‌های هوش هیجانی
۵۱	 اندازه‌گیری هوش هیجانی
۵۱	 الف) مقیاس‌های ترجیحی
۵۲	 ب) مقیاس‌های عملکردی
۵۳	 فصل سوم
۵۳	 انواع هوش
۵۴	 نظریه هوش چندگانه گاردنر
۵۵	 انواع چهارگانه هوش
۵۶	 هوش جسمی (PQ)
۵۶	 هوش عقلانی (IQ)
۵۶	 هوش عاطفی یا هیجانی (EQ)
۵۷	 هوش معنوی (SQ)
۵۷	 رابطه انواع هوش
۵۸	 دیگر انواع هوش
۵۹	 هوش هیجانی (عاطفی)
۵۹	 انواع هوش هیجانی
۵۹	 درک پنج دسته هوش هیجانی (EQ)
۶۰	 خودآگاهی
۶۰	 خودتنظیمی در انواع هوش هیجانی

انگیزه	۶۱
همدلی در انواع هوش هیجانی	۶۱
مهارت‌های اجتماعی	۶۲۲
چه عواملی در هنگام شکست افراد با ضریب هوشی بالا و موفقیت در ضریب هوشی متوسط نقش دارند؟	۶۲
نمونه‌هایی از هوش هیجانی در محیط کار	۶۳
نمونه‌هایی از انواع هوش هیجانی بالا در رهبری	۶۴
مراحل علمی در چشم‌انداز رهبری با انواع هوش هیجانی	۶۵
هوش معنوی	۶۶
تعریف هوش معنوی	۶۷
رابطه هوش معنوی و هوش هیجانی	۶۸۸
مفهوم‌سازی هوش معنوی در سازمان	۶۹
مدیر معنوی در سازمان	۷۰
خلاصه و جمع‌بندی	۷۱
هوش استراتژیک	۷۲
تعریف هوش استراتژیک	۷۳
هوش رقبا	۷۴
هوش تجاری	۷۴
ماهیت هوش استراتژیک و چالش‌های مرتبط با آن	۷۶
هوش استراتژیک از دیدگاه دفت	۷۷
داده‌های خام و اطلاعات فیلترشده و پالایش‌یافته	۷۸
هوش منسجم و غیرمنسجم	۷۹
نتیجه‌گیری بحث هوش استراتژیک	۸۰
هوش سازمانی	۸۱
تعریف هوش سازمانی	۸۲

۸۳	 ابعاد هوش رهبران سازمانی
۸۴	 انواع هوش سازمانی رهبران
۸۴	 سطوح هوشمندی سازمانی
۵	 جمع‌بندی
۸۶	 هوش فرهنگی
۸۸	 ابعاد هوش فرهنگی
۸۸	 بعد شناختی (مغز)
۸۸	 بعد رفتاری (بدن)
۸۹	 بعد احساسی (قلب)
۸۹	 سنجش هوش فرهنگی
۸۹	 انواع شخصیت‌ها در هوش فرهنگی
۸۹	 محلی
۸۹	 تحلیل‌گر
۹۰	 شهودی
۹۰	 سفیر
۹۰	 تقلیدی
۹۰	 تقویت هوش فرهنگی
۹۱	 چهار گام نهایی تقویت هوش فرهنگی
۹۲	 جمع‌بندی
۹۲	 هوش اخلاقی
۹۳	 هوش تجاری
۹۴	 تعریف و مفهوم هوش تجاری
۹۵	 ابزارهای توسعه هوشمندی کسب‌وکار
۹۶	 استقرار هوش تجاری
۹۶	 شرکت‌های هوش تجاری

۹۷.....	ارتباط بین Front End and Back End
۹۷.....	نکات مهم در انتخاب ابزار هوش تجاری
۹۸.....	جمع‌بندی
۹۹.....	هوش رقابتی
۱۰۰.....	هوشمندی رقابتی چیست؟
۱۰۱.....	هوشمندی سازمانی چیست؟
۱۰۳.....	جمع‌بندی بحث هوشمندی رقابتی
۱۰۴.....	جمع‌بندی
۱۰۵.....	فصل چهارم
	۱۸ مهارت ارتباطی مؤثر در محیط کار برای رسیدن به موفقیت شغلی
۱۰۵.....	
۱۰۵.....	۱۸ مهارت ارتباطی مؤثر در محیط کار که باید بیاموزید
۱۰۶.....	۱- اعتماد به نفس داشته باشید
	۲- حاشیه‌پردازی و عدم تمرکز شما را از تعامل سازنده دور می‌کنند
۱۰۷.....	
۱۰۸.....	۳- گوش دادن فعال را یاد بگیرید
	۴- برای درک دیدگاه دیگران تلاش کنید، اگر به دنبال افزایش مهارت
۱۰۸.....	ارتباطی خود هستید
۱۰۸.....	۵- ظرفیت انتقادپذیری خود را بالا ببرید
۱۰۹.....	۶- مسئولیت‌پذیر باشید
۱۰۹.....	۷- در صورت لزوم مصالحه کنید
۱۱۰.....	۸- سکوت به جا و به موقع؛ یک مهارت ارتباطی مهم و تأثیرگذار
	۹- برای رسیدن به اهدافتان از ابزارهای مختلف ارتباطی کمک بگیرید
۱۱۰.....	

۱۰- مشورت با افراد صاحب نظر منجر به تقویت مهارت ارتباطی شما می شود ۱۱۰

۱۱- مهارت سخنوری را بیاموزید ۱۱۱

۱۲- همدلی کنید ۱۱۱

۱۳- لطفاً انعطاف پذیر باشید ۱۱۲

۱۴- عدم تظاهر به توجه کردن، مهارت ارتباطی است که شانس تداوم رابطه را افزایش می دهد ۱۱۲

۱۵- خودتان را به مذاکره کننده های حرفه ای تبدیل کنید ۱۱۲

۱۶- خودتان را برای «نه» گفتن آماده کنید ۱۱۳

۱۷- تقویت مهارت حل مسئله لازمه تقویت مهارت ارتباطی است ۱۱۳

۱۸- برای ارتقا هوش هیجانی خود هزینه کنید ۱۱۴

سخن آخر ۱۱۴

فصل پنجم ۱۱۵

تأثیر هوش هیجانی بر موفقیت شغلی ۱۱۵

۵ راهکار برای افزایش تأثیر هوش هیجانی بر موفقیت شغلی ۱۱۶

راهکار اول: افزایش خودآگاهی ۱۱۶

چگونه می توان به خودآگاهی دست یافت یا آن را بهبود بخشید؟ ۱۱۷

راهکار دوم: وضع قوانین و دستوراتی مشخص برای خود ۱۱۷

چگونه می توان این راهکار را به کار بست یا اقدام به بهبود آن کرد؟ ۱۱۸

..... ۱۱۸

راهکار سوم: ایجاد انگیزه ۱۱۸

چگونه می توان برای ایجاد انگیزه یا بهبود آن اقدام کرد؟ ۱۱۹

راهکار چهارم: افزایش مهارت در همدلی با دیگران ۱۱۹

چگونه می توان با دیگران همدلی پیدا کرد؟ ۱۲۰

راهکار پنجم: بهبود مهارت های اجتماعی ۱۲۰

- چگونه می‌توان اقدام به بهبود مهارت‌های اجتماعی کرد؟..... ۱۲۱
- سخن پایانی..... ۱۲۱
- فصل ششم..... ۱۲۳
- هوش هیجانی برگ برنده مذاکرات موفق..... ۱۲۳
- آیا تابه‌حال تجربه حضور در یک مذاکره را داشته‌اید؟..... ۱۲۴
- احساسات در مذاکره چه تأثیری دارند؟..... ۱۲۴
- احساسات در مذاکره یعنی چه؟..... ۱۲۵
- مذاکره چیست؟..... ۱۲۶
- انواع مذاکره..... ۱۲۷
- برد - باخت..... ۱۲۷
- برد - برد..... ۱۲۸
- باخت - باخت..... ۱۲۸
- مذاکرات خصمانه..... ۱۲۸
- مذاکراتی که با همکاری یکدیگر پیش می‌روند..... ۱۲۹
- مذاکره چند حریفه..... ۱۲۹
- چطور می‌توان به یک مذاکره کننده موفق تبدیل شد؟..... ۱۲۹
- «خط قرمز» داشته باشید..... ۱۲۹
- در مذاکره و تصمیم‌گیری همواره به مسیر پیش رو نگاه کنید..... ۱۲۹
- به زمان‌بندی خود توجه کنید..... ۱۳۰
- تقویت مهارت گوش دادن فعال..... ۱۳۱
- هیچ‌گاه یک گزینه را به‌تنهایی پیش روی طرف مقابل قرار ندهید..... ۱۳۱
- مهارت‌های لازم برای انجام مذاکره موفق..... ۱۳۱
- هدف ما از انجام مذاکره چیست؟..... ۱۳۲
- کسب سود و منفعت و درک رفتار متقابل در مذاکره موفق..... ۱۳۲
- یک تکنیک کاربردی برای مدیریت احساسات در مذاکره..... ۱۳۳

حرف آخر	۱۳۳
۴ اصل اساسی برای داشتن مذاکرات موفق	۱۳۴
پیش از شروع مذاکره آمادگی و برنامه‌ریزی داشته باشید	۱۳۴
مدیریت احساساتتان را به‌دست بگیرید	۱۳۵
تمام تمرکزتان را معطوف به خواسته‌هایتان کنید	۱۳۵
مهارت گوش دادن فعال را یاد بگیرید	۱۳۶
چرا احساسات در مذاکره مهم هستند؟	۱۳۶
تجربه چه احساساتی در مذاکره شما را با شکست مواجه می‌کند؟	۱۳۷
مهم‌ترین گام مدیریت احساسات در مذاکره	۱۳۷
شناخت ماهیت واقعی احساسات	۱۳۷
پذیرش احساسات مثبت و منفی به‌طور مساوی	۱۳۸
لطفاً احساسات خود را در مذاکره سرکوب نکنید!	۱۳۸
اضطراب چه بلایی بر سر مذاکره‌کنندگان می‌آورد؟	۱۳۹
نقش هوش هیجانی در مدیریت احساسات در مذاکره	۱۳۹
آیا هوش هیجانی قابل اندازه‌گیری است؟ آیا می‌توان هوش هیجانی را تقویت کرد؟	۱۴۰
فصل هفتم	۱۴۳
تست هوش هیجانی بار-آن	۱۴۳
چرا تست هوش هیجانی بار-آن	۱۴۴
تست هوش باران چه اطلاعاتی را به ما می‌دهد؟	۱۴۴
اهمیت تست هوش هیجانی بار-آن در کسب‌وکار	۱۴۴
تست هوش بار-آن فردی	۱۴۵
تست هوش هیجانی بار-آن به بررسی موارد زیر می‌پردازد	۱۴۵
فصل هشتم	۱۴۷