

# Emocionální a interpersonální intelligence

## MODELY

- První model emoční intelligence nabídli Salovey a Mayer v roce 1990.
- Emoční intelligence se v jejich formálním pojetí týká zpracovávání emočních informací a přizpůsobování se

jím.

- Jejím jádrem jsou tři duševní procesy, které autoři dělí následujícím způsobem:

- 

- 1. posouzení a vyjadřování emocí
  - - u sebe – verbální a neverbální
  - - u ostatních – neverbální vnímání a empatie
- 2. regulace a kontrola emocí
  - - u sebe
  - - u ostatních

- 3. využití emocí adaptivním způsobem
  - - flexibilita plánování
  - - tvůrčí myšlení
  - - přesměrování pozornosti
  - - motivace
  
- V roce 1997 přicházejí tito autoři s přepracovanou a vylepšenou konceptualizací EI, **kteřá ji vymezuje jako duševní schopnost a odlišuje ji od klasických sociálně-emočních osobnostních**

**vlastností** a vynechává třetí větev předchozího modelu, která byla kritizována pro mlhavost použitých pojmů.

- Místo toho je členěn do čtyř tříd schopností vztahujících se k emocím, které uspořádává od základních ke složitějším dovednostem.
- 
- **1. Vnímání, posuzování a vyjadřování emocí**
- - příjem a rozpoznávání emočních informací ve vlastních fyzických

stavech, pocitech, myšlenkách

- - identifikace emocí u druhých lidí, v umění, v symbolech, v jazyce, v chování
  - - správné vyjadřování emocí a k nim se vztahujícím potřebám
  - - rozlišování mezi správným/nesprávným a čestným/nečestným vyjadřováním emocí
- 
- **2. Emoční podpora myšlení**
  - - užití emocí ke zlepšení usuzování, autoři nabízejí příklady událostí, které pomáhají při

rozumovém zpracování emocí

- - emoce usnadňují myšlení směřováním pozornosti k důležitým informacím, jsou jasné a dostupné
- - změny nálad mění pohled jednotlivce (optimismus/pesimismus, podpora schopnosti vidět věci z různých úhlů)
- - emoční stavy v různé míře podporují konkrétní přístupy k problémům (např. uměleckou tvořivost)

- **3. Porozumění emocím a jejich analýza**
- - týká se kognitivního zpracování emocí
- - schopnost označovat emoce a rozpoznávat vztahy mezi slovy a emocemi
- - schopnost interpretovat významy emocí ve vztazích
- - schopnost porozumět složitým pocitům či směsicím protichůdných pocitů
- - schopnost rozeznávat pravděpodobné přechody mezi emocemi od jedné k druhé

- **4. Čtvrtá a poslední větev přepracovaného modelu** poukazuje na schopnost zvládnutí emocí vlastních i emocí ostatních lidí směrem k emočnímu a intelektovému zrání. Stýkají se zde např. motivační, emoční a kognitivní faktory, které po úspěšné identifikaci a vyrovnavání napomáhají zdárnému zvládnutí emocí.
- - schopnost otevřenosti příjemným i nepříjemným pocitům
- - schopnost podání se či odstupu od emoce dle její informační



hodnoty

- - schopnost promyšleného sledování a hodnocení emocí ve vztahu k sobě i druhým
- - schopnost zvládnání vlastních a cizích emocí zmírňováním negativních a posilováním pozitivních bez vytěsňování či zveličování nesených informací
- Vedle tohoto modelu existuje množství dalších modelů, které spíše než aby si odporovaly, vzájemně se doplňují.

# Daniel Goleman

- Jako emocionální inteligenci označuje způsob, jímž lidé nakládají se svými emocemi -jak se dokáží motivovat a ovládat, zda jsou schopni se pro něco nadchnout a vytrvat u toho.
- Tyto vlastnosti obvykle nejsou vrozené a čím lépe se jim děti naučí, tím větší budou mít šanci plně využít svých intelektuálních schopností.
- Podle Golemana "mohou ti

nejbystřejší z nás  
ztroskotat na útesech  
nezvládnutých vášní a  
nezkrotných impulzů.

- Lidé s vysokým IQ bývají často překvapivě špatnými navigátory svého soukromého života"
- I to je jeden z důvodů, proč běžné inteligenční testy neumožňují dobře předvídat, jak bude jedinec v životě úspěšný.

- Jeden z výzkumů sledoval 95 studentů Harvardovy univerzity, kteří ji absolvovali ve 40. letech.
- Ve středním věku už byl jen malý rozdíl v úspěšnosti mezi těmi, kdo na univerzitě dosáhli vysokých hodnot IQ, a jejich bývalými spolužáky, kteří měli za studií nižší skóre.
- Na jedné straně máme interpersonální inteligenci, jejíž podstatou je schopnost rozumět těm druhým: co je motivuje, jak pracují a jak s nimi lze

spolupracovat.

- Úspěšní obchodníci, politici, učitelé, lékaři a náboženští představitelé jsou vesměs jedinci s vysokou interpersonální inteligencí

Závěrem