

# Emotionale Intelligenz

Die vier "Zweige" der emotionalen Intelligenz:

## 1. Wahrnehmung und Ausdruck:

- \* Die eigenen Emotionen erkennen und korrekt ausdrücken.
- \* Die Emotionen des Gegenübers erkennen (d.h.: Gesichtsausdrücke und Stimme entziffern; darauf korrekt reagieren).
- \* Echte und unechte Emotionsausbrüche erkennen.

## 2. Lenkung – d.h. Emotionen nutzen, um:

- \* das Gespräch auf wichtige Aspekte zu fokussieren;
- \* die Entscheidungsfindung zu schärfen;
- \* unterschiedliche Sichtweisen zur Geltung zu bringen und zu berücksichtigen;
- \* Kreativität und unterschiedliche Problemlösungsansätze zu fördern.

## 3. Auffassungsgabe:

- \* Emotionen bezeichnen.
- \* Das Verhältnis zwischen verschiedenen Emotionen verstehen.
- \* Die Ursachen und Auswirkungen von Emotionen erkennen.
- \* Komplexe Gefühle und vielfältige Emotionen verstehen.
- \* Übergänge zwischen verschiedenen Emotionen verstehen.

## 4. Regulierung:

- \* Emotionen (angenehme und unangenehme) akzeptieren.
- \* Emotionen ständig überwachen und über ihre Bedeutung nachdenken.
- \* Emotionen entstehen lassen, sie weiterwachsen lassen oder sich von ihnen lösen.

Quelle: Peter Reilly, *Teaching Law Students How to Feel: Using Negotiation Training to Increase Emotional Intelligence*, Negotiation Journal, Volume 21, Number 2, April 2005