

Intelligence émotionnelle

L'intelligence émotionnelle se divise en quatre "branches":

1. Perception et expression des émotions = capacité:
 - * d'identifier ses propres émotions et de bien les exprimer
 - * d'identifier les émotions de l'autre (enregistrer et déchiffrer les messages révélés par ses expressions faciales et le ton de sa voix et réagir en conséquence)
 - * de faire la différence entre les émotions vraies et simulées
2. Aiguillage des émotions = capacité de tirer profit des émotions pour:
 - * réorienter la conversation sur des aspects importants
 - * faciliter la réflexion, le souvenir et la prise de décision
 - * prendre en considération et apprécier différents points de vue
 - * encourager la créativité et différentes approches de résolution des problèmes
3. Compréhension des émotions = capacité:
 - * d'identifier les émotions
 - * de comprendre les relations entre différentes émotions
 - * percevoir les causes et les conséquences des émotions
 - * comprendre les sentiments complexes et les émotions multiples
 - * comprendre les transitions d'un état émotionnel à l'autre
4. Régulation des émotions = capacité:
 - * d'accepter les émotions, qu'elles soient plaisantes ou non
 - * de surveiller constamment les émotions et de réfléchir à leur signification
 - * de laisser un état émotionnel se développer, de le prolonger ou de s'en détacher

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