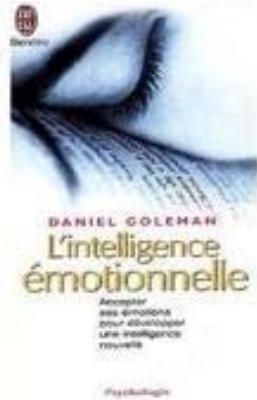


Intelligence émotionnelle – en bref !

English follows - Source : Wikipedia.com



Daniel Goleman, psychologue et journaliste scientifique qui a écrit des articles au sujet de la recherche sur le cerveau et le comportement pour le New York Times, a découvert les travaux de Salovey et Mayer dans les années 1990. Inspiré par leurs conclusions, il a commencé ses propres recherches dans le domaine et il a fini par écrire L'intelligence émotionnelle (Goleman, 1995a).

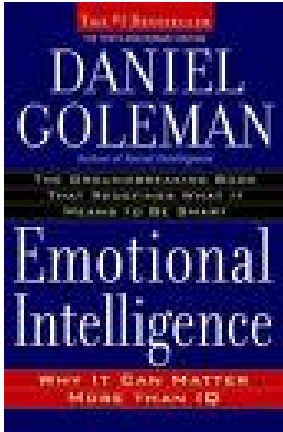
Le modèle de Goleman développe principalement quatre concepts de l'intelligence émotionnelle, auquel il ajoute la *motivation* :

- Le premier, la **conscience de soi** (*self-awareness*), est la capacité à comprendre ses émotions, à reconnaître leur influence à les utiliser pour guider nos décisions.
- Le deuxième concept, la **maîtrise de soi** (*self-regulation*), consiste à maîtriser ses émotions et impulsions et à s'adapter à l'évolution de la situation.
- Le troisième concept, celui de la **conscience sociale** (*empathy*), englobe la capacité à détecter et à comprendre les émotions d'autrui et à y réagir.
- Enfin, la **gestion des relations** (*social skills*), qui est le quatrième concept, correspond à la capacité à inspirer et à influencer les autres tout en favorisant leur développement et à gérer les conflits (Goleman, 1998).

Goleman inclut un ensemble de compétences émotionnelles correspondant à chacun de ces concepts. Les compétences émotionnelles ne sont pas des talents innés, mais plutôt des capacités apprises qu'il faut développer et perfectionner afin de parvenir à un rendement exceptionnel. Cependant, Goleman pose l'hypothèse selon laquelle nous naissons tous avec une intelligence émotionnelle générale qui détermine notre potentiel à acquérir des compétences à ce niveau. Ces compétences sont organisées en « grappes » ou « groupes de synergie » qui se complètent et se renforcent réciproquement (Boyatzis, Goleman et Rhee, 1999).

Au-delà de l'IQ, au-delà de l'intelligence émotionnelle, Daniel Goleman a récemment publié son livre «Social Intelligence» traduit par **Cultiver son intelligence relationnelle**. Il élargit son champ de recherches au domaine de nos relations avec les autres. Pour quelles raisons deux cerveaux entrent-ils si facilement en résonance ? Quel impact les échanges quotidiens ont-ils sur notre intelligence relationnelle ? En éminent spécialiste et vulgarisateur de talent, Daniel Goleman nous fait pénétrer les arcanes des neurosciences de manière claire et vivante, à nous invite à explorer les rouages de cette incroyable machinerie qu'est le "cerveau social ".

Emotional Intelligence – a summary!



The model introduced by Daniel Goleman focuses on Emotional Intelligence (EI) as a wide array of competencies and skills that drive leadership performance. Goleman's model outlines four main EI constructs, to which *Motivation* is added as another component:

1. *Self-awareness* – the ability to read one's emotions and recognize their impact while using gut feelings to guide decisions.

2. *Self-management* – involves controlling one's emotions and impulses and adapting to changing circumstances.

3. *Social awareness* – the ability to sense, understand, and react to others' emotions while comprehending social networks.

4. *Relationship management* – the ability to inspire, influence, and develop others while managing conflict.

Goleman includes a set of emotional competencies within each construct of EI. Emotional competencies are not innate talents, but rather learned capabilities that must be worked on and can be developed to achieve outstanding performance. Goleman suggests that individuals are born with a general emotional intelligence that determines their potential for learning emotional competencies.

In his recent book, «**Social Intelligence**», Goleman goes beyond IQ and beyond Emotional Intelligence. Exciting new science confirms our deepest intuitions: Good relationships can nourish us and support our health, while toxic relationships can poison us. Daniel Goleman reveals that our interactions with others actually have the power to shape our brains. Even more fascinating: We are hardwired to connect, we are programmed for kindness, and we can use our social intelligence to make the world a better place.