

Nicolae Sfetcu

INTELIGENȚA EMOȚIONALĂ

MultiMedia Publishing

Inteligența emoțională

Nicolae Sfetcu

Publicat de MultiMedia Publishing

Copyright 2020 Nicolae Sfetcu

Toate drepturile rezervate.

PREVIZUALIZARE CARTE

Nicio parte a acestei cărți nu poate fi reprodusă sau stocată într-un sistem electronic sau transmisă sub nicio formă sau prin orice mijloace electronice, mecanice, prin fotocopiere, prin înregistrare sau prin alte mijloace, fără permisiunea expresă scrisă a autorului.

Publicat de MultiMedia Publishing, Drobeta Turnu Severin, 2020, www.setthings.com/editura

ISBN 978-606-033-358-6

DECLINARE DE RESPONSABILITATE: Având în vedere posibilitatea existenței erorii umane sau modificării conceptelor științifice, nici autorul, nici editorul și nicio altă parte implicată în pregătirea sau publicarea lucrării curente nu pot garanta în totalitate că toate aspectele sunt corecte, complete sau actuale, și își declină orice responsabilitate pentru orice eroare ori omisiune sau pentru rezultatele obținute din folosirea informațiilor conținute de această lucrare.

Cu excepția cazurilor specificate în această carte, nici autorul sau editorul, nici alți autori, contribuabili sau alți reprezentanți nu vor fi răspunzători pentru daunele rezultate din sau în legătură cu utilizarea acestei cărți. Aceasta este o declinare cuprinzătoare a răspunderii care se aplică tuturor daunelor de orice fel, incluzând (fără limitare) compensatorii; daune directe, indirecte sau consecvente, inclusiv pentru terțe părți.

Înțelegeți că această carte nu intenționează să înlocuiască consultarea cu un profesionist educațional, juridic sau financiar licențiat. Înainte de a o utiliza în orice mod, vă recomandăm să consultați un profesionist licențiat pentru a vă asigura că faceți ceea ce este mai bine pentru dvs.

Această carte oferă conținut referitor la subiecte educaționale. Utilizarea ei implică acceptarea acestei declinări de responsabilitate.

1. Emoții

Emoția este o stare mentală asociată cu sistemul nervos datorată modificărilor chimice asociate în mod diferit cu gânduri, sentimente, răspunsuri comportamentale și un grad de plăcere sau nemulțumire. În prezent, nu există un consens științific cu privire la o definiție. Emoția este adesea împletită cu starea de spirit, temperamentul, personalitatea, dispoziția și motivația.

Cercetările asupra emoțiilor au crescut semnificativ în ultimele două decenii, la acestea contribuind numeroase domenii, inclusiv psihologia, neuroștiința, endocrinologia, medicina, istoria, sociologia emoțiilor și informatică. Numeroasele teorii care încearcă să explice originea, neurobiologia, experiența și funcția emoțiilor au încurajat o cercetare mai intensă pe acest subiect. Domeniile actuale de cercetare în conceptul de emoție includ dezvoltarea materialelor care stimulează și provoacă emoții. În plus, scanările PET și fMRI ajută la studierea proceselor de imagine afective din creier.

Emoțiile pot fi definite ca o experiență pozitivă sau negativă, care este asociată cu un anumit tipar de activitate fiziologică. Emoțiile produc schimbări fiziologice, comportamentale și cognitive diferite. Rolul inițial al emoțiilor a fost acela de a motiva comportamente adaptative care în trecut ar fi contribuit la transmiterea genelor prin supraviețuire, reproducere și selecție de rude.

În unele teorii, cogniția este un aspect important al emoției. Cei care acționează în primul rând asupra emoțiilor pe care le simt pot părea de parcă nu gândesc, dar procesele mentale sunt încă esențiale, în special în interpretarea evenimentelor. De exemplu, realizarea credinței noastre că ne aflăm într-o situație periculoasă și excitarea ulterioară a sistemului nervos al corpului nostru (bătăi cardiace și respirație rapidă, transpirație, tensiune musculară) este parte integrantă a experienței de a ne simți frică. Totuși, alte teorii susțin că emoția este separată și poate precede cogniția. Experiența conștientă a unei emoții prezintă o reprezentare mentală a acelei emoții dintr-o experiență trecută sau ipotetică, care este legată de o stare de plăcere sau de nemulțumire conținută. Stările de conținut sunt stabilite prin explicații verbale ale experiențelor, descriind o stare internă.

Emoțiile sunt complexe. Conform unor teorii, ele sunt stări de sentiment care au ca rezultat schimbări fizice și psihologice care ne influențează comportamentul. Fiziologia emoției este strâns legată de excitarea sistemului nervos cu diverse stări și puncte forte ale excitației, care se pare, aparent, cu emoții particulare. Emoția este legată și de tendința comportamentală. Persoanele extrovertite sunt mai susceptibile să fie sociale și să-și exprime emoțiile, în timp ce persoanele introvertite au mai multe șanse să fie mai retrase social și să-și ascundă emoțiile. Emoția este adesea forța motrice a motivației, pozitivă sau negativă [12]. Conform altor teorii, emoțiile nu sunt forțe cauzale, ci pur și simplu sindroame ale componentelor, care ar putea include motivația, sentimentul, comportamentul și modificările fiziologice, dar niciuna dintre aceste componente nu este emoția. Nici emoția nu este o entitate care provoacă aceste componente.

Emoțiile implică diferite componente, cum ar fi experiența subiectivă, procesele cognitive, comportamentul expresiv, schimbările psihofiziologice și comportamentul instrumental. La un moment dat, academicienii au încercat să identifice emoția cu una dintre componente: William James cu o experiență subiectivă, comportamente cu comportament instrumental, psihofiziologi cu schimbări fiziologice ș.a. Mai recent, despre emoții se spune că este format din toate componentele. Diferitele componente ale emoției sunt clasificate oarecum diferit în funcție de disciplina academică. În psihologie și filozofie, emoția include de obicei o experiență subiectivă, conștientă caracterizată în principal prin expresii psihofiziologice, reacții biologice și stări mentale. O descriere multicomponențială similară a emoției se găsește în sociologie. De exemplu, Peggy Thoits a descris emoțiile ca implicând componente fiziologice, etichete culturale sau emoționale (furie, surpriză etc.), acțiuni expresive ale corpului și aprecierea situațiilor și contextelor.

Introducere

Emoția este o stare mentală indusă de unul sau mai mulți stimuli interni sau externi, care determină modificări corporale chimice, răspunsuri comportamentale și o anumită stare. Emoția este într-o interdependență permanentă cu starea de spirit, temperamentul, personalitatea, dispoziția și motivația persoanei respective. Sensul cuvântului emoție în limbajul cotidian este destul de diferit de cel din discursul academic.

Termenul „emoție” a fost introdus în cercetare pentru a desemna pasiuni, sentimente și afecțiuni. (Conceptul modern de emoție a apărut în jurul anilor 1830. „Nimeni nu a simțit emoții înainte de aproximativ 1830. În schimb, au simțit alte lucruri - „pasiuni”, „accidente ale sufletului”, „sentimente morale” - și le-au explicat foarte diferit față de modul în care înțelegem emoțiile de azi.” Emoțiile pot fi definite ca o experiență pozitivă sau negativă asociată cu un anumit tipar de activitate fiziologică. "Rolul inițial al emoțiilor a fost acela de a motiva comportamente adaptive care în trecut ar fi contribuit la transmiterea genelor prin supraviețuire, reproducere și selecție naturală.” Dicționarul Oxford definește emoția ca „Un sentiment puternic care decurge din circumstanțele, starea de spirit sau relațiile cu ceilalți.” Joseph LeDoux a definit emoțiile ca rezultat al unui proces cognitiv și conștient care apare ca răspuns la stimuli care acționează asupra corpului.

Emoțiile pot fi evenimente sau dispoziții, de durată variabilă, cu o intensitate situată pe o scală continuă conform psihoterapeutului Michael C. Graham. Răspunsurile la emoții pot fi mecanisme verbale, fiziologice, comportamentale și/sau neuronale. Emoțiile au ca rezultat schimbări fizice și psihologice care influențează comportamentul. Ele sunt adesea forța motrice a motivațiilor. Emoțiile sunt răspunsuri la evenimente interne și externe semnificative. Emoțiile facilitează adaptarea la mediu, fiind rezultat al evoluției. Emoțiile permit comunicarea într-o comunitate, cu valoare etică pozitivă sau negativă.

Clasificarea emoțiilor nu este universală, și depinde de contextul cultural, deși unele emoții au un caracter intercultural, sunt universale. Graham diferențiază emoțiile ca funcționale sau disfuncționale, și susține că toate emoțiile funcționale au beneficii. O altă modalitate de clasificare a emoțiilor este în funcție de posibila țintă. În funcție de durata trăirii, se poate distinge între

episoadele emoționale (de scurtă durată) și dispozițiile emoționale (comparabile cu trăsăturile de caracter). Alți specialiști includ emoțiile într-o categorie mai generală de „stări afective”.

Paul Ekman a susținut că emoțiile sunt discrete, măsurabile și distincte fiziologic, unele fiind recognoscibile chiar universal, independent de cultură, respectiv furie, dezgust, frică, fericire, tristețe și surpriză. Studiile mai recente ale lui Daniel Cordaro și Dacher Keltner au extins lista emoțiilor. Robert Plutchik a dezvoltat „roata emoțiilor”, sugerând opt emoții primare grupate pozitiv sau negativ: bucuria versus tristețe; furia versus frică; încredere versus dezgust; și surpriză versus anticipație. Emoțiile complexe apar din combinarea emoțiilor de bază într-un anumit context cultural.

Etimologie și istorie



(Șaisprezece fețe care exprimă pasiuni umane, gravură de J. Pass, 1821, după Charles Le Brun. [https://en.wikipedia.org/wiki/File:Sixteen_faces_expressing_the_human_passions._Wellcome_L0068375_\(cropped\).jpg](https://en.wikipedia.org/wiki/File:Sixteen_faces_expressing_the_human_passions._Wellcome_L0068375_(cropped).jpg))

Cuvântul „emoție” datează din 1579, când a fost adaptat de la cuvântul francez *émouvoir*, care înseamnă „a stârni”. Termenul de emoție a fost introdus în discuțiile academice ca un termen de captare pentru pasiuni, sentimente și afecte. Cuvântul emoție a fost creat la începutul anilor 1800 de către Thomas Brown și în jurul anilor 1830 a apărut conceptul modern de emoție. „Nimeni nu a simțit emoții înainte de aproximativ 1830. În schimb, au simțit alte lucruri -,„ pasiuni ”,, accidente ale sufletului ”,, sentimente morale ”- și le-au explicat foarte diferit față de modul în care înțelegem emoțiile de azi.” (TW Smith, *The Book of Human Emotions* (2015))

Unele studii interculturale indică faptul că clasificarea „emoției” și clasificarea emoțiilor de bază precum „mânia” și „tristețea” nu sunt universal, și că limitele și domeniile acestor concepte sunt clasificate diferit de fiecare cultură. Cu toate acestea, există și opinii care susțin că în unele culturi există unele emoții de bază, universale. În psihiatrie și psihologie, uneori incapacitatea de a exprima sau percepe emoția este denumită alexitimie.

Definiții

Definiția emoției din Dicționarul Oxford este „Un sentiment puternic care decurge din circumstanțele, starea de spirit sau relațiile cu ceilalți.” Emoțiile sunt răspunsuri la evenimente interne și externe semnificative.

Emoțiile pot fi întâmplări (de exemplu, panică) sau dispoziții (de exemplu, ostilitate), și de scurtă durată (de exemplu, mânie) sau de lungă durată (de exemplu, durere) Psihoterapeutul Michael C. Graham descrie toate emoțiile ca fiind existente pe un continuum de intensitate. Astfel, frica ar putea varia de la o îngrijorare ușoară la teroare sau rușine poate varia de la simplă jenă la rușine toxică. Emoțiile au fost descrise ca fiind formate dintr-un set coordonat de răspunsuri, care pot include mecanisme verbale, fiziologice, comportamentale și neuronale.

Emoțiile au fost clasificate, existând unele relații între emoții și unele emoții opuse directe. Graham diferențiază emoțiile ca fiind funcționale sau disfuncționale, și susține că toate emoțiile funcționale au beneficii.

În unele utilizări ale cuvântului, emoțiile sunt sentimente intense care sunt îndreptate către cineva sau ceva. Pe de altă parte, emoția poate fi folosită pentru a se referi la stări ușoare (ca în enervat sau mulțumit) și la stări care nu sunt direcționate către nimic (ca în anxietate și depresie). O linie de cercetare analizează sensul cuvântului emoție în limbajul cotidian și constată că această utilizare este destul de diferită de cea din discursul academic.

În termeni practici, Joseph LeDoux a definit emoțiile ca rezultat al unui proces cognitiv și conștient care apare ca răspuns la răspunsul sistemului corpului la un declanșator.

Componente

În modelul Scherer de procesare a emoției, se spune că există cinci elemente cruciale ale emoției. Din perspectiva procesării componentelor, se spune că experiența emoțională necesită ca toate aceste procese să fie coordonate și sincronizate pentru o perioadă scurtă de timp, conduse de procese de evaluare. Deși includerea evaluării cognitive ca unul dintre elemente este ușor

controversată, deoarece unii teoreticieni fac presupunerea că emoția și cogniția sunt sisteme separate, dar care interacționează, modelul de procesare a componentelor oferă o secvență de evenimente care descrie eficient coordonarea implicată în timpul unui episod emoțional .

- *Evaluare cognitivă*: oferă o evaluare a evenimentelor și a obiectelor.
- *Simptome corporale*: componenta fiziologică a experienței emoționale.
- *Tendințe de acțiune*: o componentă motivațională pentru pregătirea și direcția răspunsurilor motorii.
- *Expresie*: expresia facială și vocală însoțește aproape întotdeauna o stare emoțională pentru a comunica reacția și intenția acțiunilor.
- **Sentimente**: experiența subiectivă a stării emoționale odată ce a apărut.

Diferențiere

Emoția poate fi diferențiată de o serie de construcții similare din domeniul neuroștiinței afective:

- *Sentiment*; nu toate sentimentele includ emoția, cum ar fi sentimentul de a cunoaște. În contextul emoției, sentimentele sunt cel mai bine înțelese ca o reprezentare subiectivă a emoțiilor, private pentru individul care le experimentează.
- *Starea de spirit* sunt stări afective difuze care, în general, durează mult mai mult decât emoțiile, sunt, de asemenea, de obicei mai puțin intense decât emoțiile și par adesea lipsiți de un stimul contextual.
- *Afectul* este folosit pentru a descrie experiența afectivă care stă la baza unei emoții sau a unei stări de spirit.

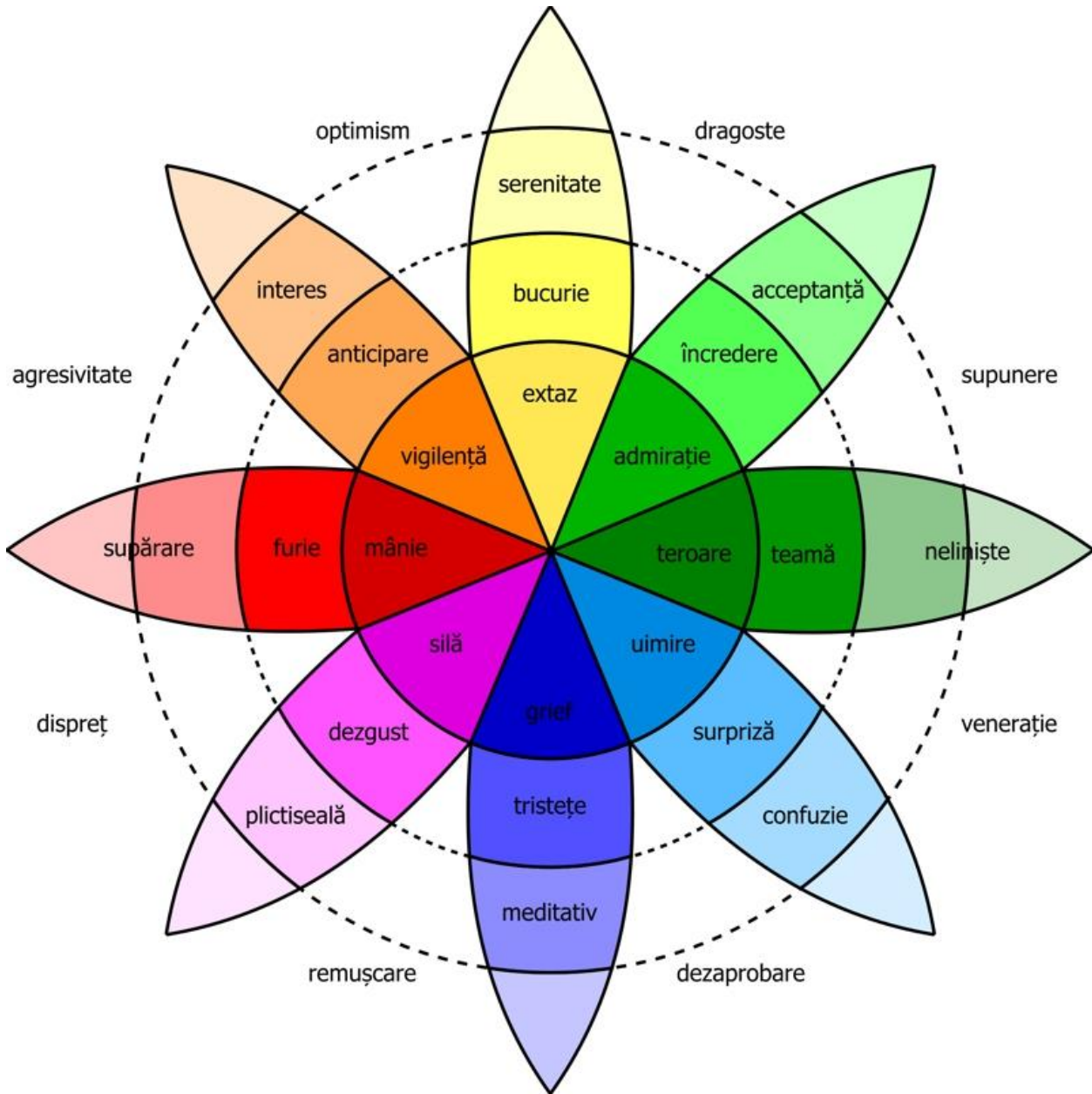
Scopul și valoarea

O opinie este că emoțiile facilitează răspunsurile adaptative la provocările de mediu. Emoțiile au fost descrise ca rezultat al evoluției, deoarece au oferit soluții bune la problemele străvechi și recurente cu care s-au confruntat strămoșii noștri. Emoțiile pot funcționa ca o modalitate de a comunica ceea ce este important pentru noi, cum ar fi valorile și etica. Cu toate acestea, unele emoții, cum ar fi unele forme de anxietate, sunt uneori considerate ca făcând parte dintr-o boală mentală și, deci, cu valoare negativă.

Clasificare

Se poate face o distincție între episoadele emoționale și dispozițiile emoționale. Dispozițiile emoționale sunt, de asemenea, comparabile cu trăsăturile de caracter, în care se poate spune că cineva este dispus în general să experimenteze anumite emoții. De exemplu, o persoană iritabilă este în general dispusă să simtă iritarea mai ușor sau mai repede decât o fac alții. În cele din urmă, unii teoreticieni plasează emoțiile într-o categorie mai generală de „stări afective” în care stările afective pot include și fenomene legate de emoție, cum ar fi plăcerea și durerea, stările motivaționale (de exemplu, foamea sau curiozitatea), stările de spirit, dispozițiile și trăsăturile.

Emoții de bază



(Exemple de emoții de bază)

...

2. Filosofia emoțiilor

Emoția a fost exclusă din cunoaștere încă din antichitate, când Democrit afirma că „Medicamentul vindecă bolile corpului, înțelepciunea eliberează sufletul de emoții”. O astfel de opinie spune că „rațiunea ar trebui să fie maestrul pasiunii”. Cea mai cunoscută declarație inversată aparține lui Hume, conform căruia rațiunea este și ar trebui să fie sclavul pasiunilor. Emoțiile au fost recunoscute ca amenințări la luarea deciziilor raționale și epistemice, corelându-se emoțiile cu voința sau dorința (emoțiile ar fi un mijloc prin care voința sau dorința pot denatura rațiunea sau percepția sau un proces rațional). De aceea, emoțiile trebuie fie stăpânite (conform stoicilor) sau acceptate doar cele „corecte” (conform lui Aristotel).

O altă critică este aceea că emoțiile nu contribuie la cunoaștere, fiind prea subiective sau private pentru a fi relevante. De asemenea, chiar dacă se admite că există emoții legate de cunoaștere prin motivarea și reglarea activităților cognitive, forța motivațională este adesea respinsă ca epistemologic irelevantă. De ex., Descartes consideră că emoția ne poate motiva să dobândim o credință, dar nu intră în evaluarea epistemică a credinței, pe baza distincției între validitatea credințelor și teoriilor și istoria formării lor despre care se crede că este epistemologic irelevantă. În cazul emoțiilor care implică o evaluare a unui conținut propozițional în raport cu un anumit standard cognitiv, acestea se consideră că nu sunt surse de cunoaștere, deoarece aspectul lor atitudinal afectiv nu contribuie la justificarea credinței încorporate, nefiind mai bune ca actele de ghicire sau cazurile de clarviziune.

Descartes, în *Meditații* consideră certitudinea sau infailibilitatea drept cerințe ale cunoașterii, mai importante deductiv decât inferențele pentru fundamentări epistemice și algoritmi pentru a alege între teorii concurente. În această privință, emoțiile nu sunt candidați promițători, deoarece rezultatul lor cognitiv pare deosebit de failibil. Analiza în termeni de credință adevărată în epistemologia analitică contemporană, ca model, este de asemenea defavorabilă emoțiilor, întrucât condiția de justificare rămâne legată de relațiile inferențiale dintre credințe. Au existat încercări de a elimina condiția de justificare de sub controlul cognitiv al subiectului epistemic, apelând la idei precum lanțuri cauzale adecvate, mecanisme fiabile de formare a credințelor, sau funcționarea corectă a sistemelor cognitive. Astfel de tendințe externaliste în justificarea epistemică au estompat distincția între contextul descoperirii și contextul justificării.

În contextul epistemologic, două întrebări au o relevanță specială: „emoțiile sunt cunoaștere?” și „este o teorie uniformă a emoțiilor necesară pentru evaluarea stării epistemologice a emoțiilor?”. O interpretare restrictivă a „cunoașterii” impune ca teoriile să aibă conținut propozițional. Într-un astfel de caz, emoțiile sunt de obicei asimilate credințelor sau judecăților normative. Interpretări mai liberale ale „cunoașterii” includ și teorii care interpretează emoțiile pe modelul de percepție, precum studiul lui De Sousa, *The Rationality of Emotion* susținut și de Sabine Döring, Elgin și Prinz. O definiție minimă a teoriilor cognitive ale emoțiilor include afirmația că emoțiile sunt intenționate. Conform acestui criteriu, teoriile strict comportamentale și teoriile care reduc emoțiile la sentimente nu sunt cognitive.

Recent, emoțiile au fost reevaluate ca fiind candidați pentru funcții epistemice fiind deseori evaluate ca raționale sau adecvate. Raționalitatea cognitivă a emoțiilor este capacitatea acestora de a reprezenta lumea așa cum este. Este în dispută posibilitatea ca adecvarea emoțiilor să fie interpretată ca adevăr emoțional, (Salmela 2006) contrar opiniei că ele distorsionează cunoașterea. Corect ar fi să specificăm condițiile în care acestea contribuie la cunoaștere. De asemenea, se pune la îndoială afirmația potrivit căreia confidențialitatea și subiectivitatea emoțiilor le fac epistemic inutile, evidențiind analogia dintre emoție și percepție. Teorii filosofice actuale despre emoții susțin că emoțiile includ un element cognitiv, și deci pot fi evaluate. Funcții lor cognitive necesită o analiză epistemologică care poate conduce la o reevaluare epistemologică a emoțiilor. Astfel, spre deosebire de proprietățile tradiționale ale cunoașterii, prin abordarea activităților cognitive, motivația, evidențierea și relevanța emoțiilor devin aspecte epistemologice de interes.

Conform lui Scarantino și de Sousa (2018), există trei varietăți de raționalitate cognitivă pentru emoții: de potrivire, de garanție și de coerență. Emoțiile sunt adesea lipsite de rațiune, dar manifestă coerență în multe cazuri, prin cogniții care oferă emoțiilor reprezentări ale obiectele lor particulare. Atunci când cognițiile sunt credințe, modificarea lor se reflectă în mod coerent în schimbările emoțiilor. Ca un caz special de raționalitate în coerența seturilor de emoții, Helm a susținut că emoțiile vin în tipare raționale centrate în jurul lucrurilor care au importanță pentru agent. Conform lui, emoțiile sunt importante în contextul descoperirii, deoarece influențează modul de lucru al cercetătorilor, dar sunt irelevante în contextul justificării, deoarece validitatea rezultatelor este independentă de astfel de emoții.

Deși emoțiile sunt adesea parte a proceselor de cunoaștere, s-a presupus că funcția condiției de justificare este de a exclude credințe care sunt doar întâmplător adevărate. Deci, doar caracteristicile care contribuie sistematic la adevărul cunoașterii au fost văzute ca normative, și deci epistemologic relevante. Din această perspectivă, emoțiile nu par a fi relevante epistemologic. Ernest Sosa, James Montmarquet și Linda Zagzebski au adoptat noțiunea de virtute din teoria etică, concentrându-se pe virtuți epistemice sau intelectuale, inversând direcția analizei epistemologice. Epistemologii virtuții încep cu proprietăți normative ale agenților epistemici. Emoțiile ajung astfel să conteze în cadrul unei astfel de strategii, contribuind la analiza trăsăturilor de caracter epistemic. Epistemologia socială a lui Lorraine Code și Alvin Goldman ia în calcul procesele din comunitățile epistemice, iar filosofia feministă examinează semnificația epistemică a agenților cu diferențe de gen. Quine și alții au inițiat proiectul naturalizării epistemologiei prin asimilarea acesteia la psihologie și știința cognitivă. Au fost reînviată teoriile filozofice despre emoții cu semnificația lor cognitivă (de exemplu, iar psihologia a început să ofere emoțiilor un loc central.

Discuțiile despre natura emoțiilor abordează o varietate derutantă de caracteristici, precum sentimente, comportament, reacții corporale, cogniții, dispoziții de acțiune, etc. Emoțiile sunt asociate și cu cauze și intenționalitate, și pot include anumite evaluări, credințe sau alte cunoștințe. Emoțiile pot fi analizate în ceea ce privește structura narativă, fiind încorporate în societate și cultură. Jesse Prinz afirmă că această multiplicitate de caracteristici confruntă teoriile emoțiilor cu o „problemă a părților” (cu diferite caracteristici ale emoțiilor și funcții), precum și cu o „problemă a multitudinii”.

O emoție este intenționată sau orientată către un obiect dacă are un obiect „formal”, definit ca proprietatea x trebuie să aibă, sau norma x trebuie să se respecte, și dacă un episod emoțional specific este orientat către ceva anume (obiectul „material” sau „particular”, care se potrivește obiectului formal). Conturile care identifică pur și simplu emoțiile cu conștientizarea schimbărilor corporale nu sunt considerate intenționate. Alternativ la o teorie cognitivă generală a emoțiilor, se poate considera că anumite emoții sunt în mod specific cognitive într-unul dintre sensurile de mai sus.

Emoțiile motivează activitățile. Acest aspect le face importante pentru cunoaștere. Emoțiile sunt mecanisme care ne fac să învățăm ceva. Distincția între contextele de descoperire și justificare sugerează că motivația emoțiilor nu este relevantă epistemologic. Dar se poate contra-argumenta prin mutarea atenției epistemologice de la rezultatul urmărit la urmărirea în sine (de la cunoaștere și / sau credință adevărată la activități epistemice și agenți cognitivi). Atât Elgin cât și Hookway consideră că justificarea credințelor poate fi concepută ca dependentă de istoria dobândirii lor. „Și întrucât credințele trebuie evaluate în raport cu acțiunile cognitive, evaluarea lor poate depinde și de identitatea și proprietățile dorințelor, obiectivelor, mecanismelor, motivațiilor și virtuților.” Deoarece emoțiile cu forță motivațională pot fi ele însele evaluate în mod normativ, ar putea fi incluse în justificările credințelor.

De Sousa consideră că emoțiile pot fi o sursă pentru importanță și relevanță. Conform argumentului lui De Sousa, emoțiile, funcționând ca surse de curățenie, influențează reducerea necesară a numărului de acțiuni și consecințe în cazul unui număr extrem de mare de astfel de posibilități. Emoțiile se pot constitui în surse de evidențiere când pun accentul pe anumite aspecte ale unei situații, acționând ca „reflectoare”, în modalități extrem de complexe. Astfel, Elgin consideră emoția ca „un cadru al minții sau un model de atenție care sincronizează sentimentele, atitudinile, acțiunile și circumstanțele”. Ca surse de relevanță și evidențiere, emoțiile sunt ele însele evaluări, și pot fi la rândul lor evaluate.

(Brun et al. (2008) consideră și *saliența* ca exemplu de imediatitate epistemică, iar relevanța emoțiilor ajută în cazul în care este nevoie de distincție între scenarii alternative. Brun susține, de asemenea, că emoțiile sunt o sursă suplimentară de cunoaștere, putându-se argumenta că emoțiile oferă acces epistemic la fapte altfel inaccesibile; o argumentare mai „cuminte” este că emoțiile pot fi surse de credințe adevărate, dar acestea nu sunt indispensabile. Conform lui Elgin, emoțiile oferă acces epistemic la anumite proprietăți dependente de răspuns care sunt direct legate de emoții.

Unii autori susțin că emoțiile nu sunt doar reacții la stimuli, sunt influențate de credințe, oferind astfel acces la fapte mai generale, prin faptul că sunt „sensibile la informații”. În susținerea afirmației puternice că există fapte accesibile epistemic doar prin emoții, Elgin face referire la emoțiile care oferă acces epistemic la propriile atitudini și angajamente propoziționale, cu condiția ca altcineva să știe să interpreteze acele emoții, un aspect impus de modelele de inteligență emoțională. Teoriile cognitive ale emoțiilor susțin că emoțiile încorporează credințe sau alte conținuturi propoziționale. Criticii semnificației epistemologice a emoțiilor invocă distincția dintre contextul descoperirii și contextul justificării, și afirmă că relevanța epistemologică nu poate fi pretinsă pentru emoții în general, ci doar pentru un subset de emoții specific epistemice, iar unele

dintre stările mentale pe care epistemologii le-au invocat recent ca emoții nu sunt cu adevărat emoții.

O dezbateră de lungă durată privește măsura în care obiectele emoțiilor trebuie identificate cu cauzele lor. Consideră că este nevoie de o taxonomie a diferitelor tipuri de obiecte emoționale posibile, definind un obiect formal, esențial pentru definirea unei emoții particulare, ca fiind o proprietate atribuită implicit de emoție obiectivului său sau obiectului propozițional, în virtutea căruia emoția poate fi văzută ca inteligibilă. Darwin a considerat că expresiile emoționale au îndeplinit cândva funcții, dar acum însoțesc emoții particulare datorită utilității lor în comunicare. Paul Ekman susține că expresiile emoționale sunt părți importante ale „programelor de afectare” - răspunsuri complexe găsite la toate populațiile umane care sunt controlate de mecanisme care funcționează sub nivelul conștiinței.

Cognitiștii susțin de obicei că emoțiile implică atitudini propoziționale. Unii din ei universalizează această trăsătură și susțin că orice emoție trebuie să implice un fel de atitudine îndreptată spre o propoziție. Criticii teoriilor cognitiviste presupun că există diverse confuzii în însăși conceptul de „cunoaștere” care au estompat cele mai multe concepții care invocă acest termen. John Deigh afirmă că aceste teorii au ca efect excluderea animalelor și sugarilor lipsiți de limbaj. O critică frecventă este obiecția „frica de a zbura”: atitudinile propoziționale nu sunt nici necesare nici suficiente pentru existența unei emoții, deoarece pot fi conștient de faptul că zborul este cel mai sigur mijloc de transport și totuși mi-e frică de zbor. Se poate sugera aici o analogie cu iluziile perceptive, pe care uneori credința corectă nu reușește să le risipească („emoții recalitrante”). Rezultă imposibilitatea asimilării a cel puțin a unor emoții, spre judecată sau pentru credință. Un contra-argument ar fi că această obiecție doar stabilește diferența dintre conținutul propozițional al emoției și cel al credinței, nu că emoțiile nu au deloc conținut propozițional.

Un obiectiv important al teoriilor cognitiviste este evitarea taxării emoțiilor ca doar „subiective”. Uneori emoțiile sunt subiective în sensul că reflectă doar ceva care aparține exclusiv și contingent minții subiectului. Legătura dintre emoție și cunoaștere poate fi argumentată prin demonstrarea analogiei dintre emoții și percepții. O altă modalitate de a argumenta această legătură este evidențierea rolului emoțiilor ca un cadru pentru cogniții de tip mai convențional. ((de Sousa 1987) și (A. Rorty 1980)) Conform acestui cadru, emoțiile sunt percepții specifice - moduri de a vedea. Există o abordare narativă a emoțiilor (A. O. Rorty 1987) pe termen lung, conform căreia o poveste se derulează pe parcursul fiecărui episod emoțional, (de Sousa 1987) căreia îi corespunde un anumit „scenariu de paradigmă”. Ulterior, poveștile respective sunt completate și perfecționate prin artă. Scenariile implică atât un tip de situație care asigură obiectele caracteristice, cât și un set de răspunsuri. Ajungem astfel să interpretăm diverse situații reale prin prisma diferitelor scenarii de paradigmă, modificându-ne dispozițiile perceptive și cognitive inerente.

...

3. Inteligența socială

Inteligența socială este capacitatea de a te cunoaște pe sine și de a-i cunoaște pe ceilalți. Inteligența socială se dezvoltă din experiență cu oamenii și învățând din succese și eșecuri în cadrul social. Este mai frecvent denumită „tact”, sau „bun simț”. Omul de științe sociale Ross Honeywill consideră că inteligența socială este o măsură agregată de conștientizare socială, convingeri sociale evolute și atitudini și o capacitate și un apetit de a gestiona schimbările sociale complexe. Psihologul Nicholas Humphrey consideră că inteligența socială este, mai degrabă decât inteligența măsurabilă, cea care definește cine suntem ca oameni.

Definiția inițială a lui Edward Thorndike în 1920 este „abilitatea de a înțelege și de a gestiona oamenii, de a acționa cu înțelepciune în relațiile umane”. Este echivalent cu inteligența interpersonală, unul dintre tipurile de inteligență identificate în teoria lui Howard Gardner despre inteligențele multiple și strâns legată de teoria minții. Unii autori au restricționat definiția pentru a trata doar cunoștințele de situații sociale, poate mai bine numite cogniție socială sau inteligență de marketing social, întrucât se referă la strategii și tactici de publicitate socio-psihologică în trend. Potrivit lui Sean Foleno, inteligența socială este competența unei persoane de a înțelege în mod optim mediul înconjurător și de a reacționa corespunzător pentru o conduită de succes social. Este important să notăm că există mai multe definiții, deoarece nu există încă un consens complet asupra definiției operaționale a inteligenței sociale.

Ipoteză

Ipoteza inteligenței sociale afirmă că inteligența socială, adică socializarea complexă, cum ar fi politica, romantismul, relațiile de familie, certurile, colaborarea, reciprocitatea și altruismul (1) a fost forța motrice în dezvoltarea dimensiunii creierelor umane și (2) astăzi ne oferă capacitatea de a folosi acele creiere mari în circumstanțe sociale complexe. Această ipoteză susține că cerințele de a trăi împreună este ceea ce determină nevoia noastră de inteligență și că inteligența socială este o adaptare evolutivă pentru a face față situațiilor sociale extrem de complexe, precum și pentru a obține și menține puterea în grupurile sociale. Arheologul Steve Mithen consideră că există două perioade cheie de evoluție a creșterii creierului uman care contextualizează ipoteza inteligenței sociale. Primul a fost în urmă cu aproximativ două milioane de ani, când creierul a mai mult decât dublat ca mărime. Mithen consideră că această creștere se datorează faptului că oamenii trăiau în grupuri mai mari, mai complexe și trebuiau să țină evidența mai multor persoane și relații. Aceste schimbări au necesitat o capacitate mentală mai mare și, la rândul ei, o dimensiune mai mare a creierului.

A doua perioadă cheie de creștere a dimensiunii creierului uman s-a produs între 600.000 și 200.000 de ani în urmă, când creierul a ajuns la dimensiunea sa modernă. Deși această creștere nu este încă complet explicată, Mithen consideră că este legată de evoluția limbii. Limbajul poate fi cea mai complexă sarcină cognitivă pe care o întreprindem. Limbajul este direct legat de inteligența socială, deoarece este folosit în primul rând pentru a media relațiile sociale.

Măsurare

Coeficientul de inteligență socială (SQ) este o abstractizare statistică, similară abordării „scorului standard” folosit în testele IQ, cu o medie de 100. Scorurile de 140 sau mai mari sunt considerate a fi foarte mari. Spre deosebire de testul IQ standard, acesta nu este un model fix. Se bazează mai mult pe teoria lui Jean Piaget conform căreia inteligența nu este un atribut fix, ci o ierarhie complexă a abilităților de procesare a informațiilor care stă la baza unui echilibru adaptativ între individ și mediu. Prin urmare, o persoană își poate schimba SQ-ul modificându-și atitudinile și comportamentul ca răspuns la mediul său social.

SQ a fost măsurat până de curând prin tehnici precum sesiunile de întrebări și răspunsuri. Aceste sesiuni evaluează abilitățile pragmatice ale persoanei de a testa eligibilitatea în anumite cursuri de educație specială; cu toate acestea, unele teste au fost dezvoltate pentru a măsura inteligența socială. Acest test poate fi utilizat la diagnosticarea tulburărilor din spectrul autismului. Acest test poate fi utilizat și pentru a verifica anumite afecțiuni neautiste sau semi-autiste, cum ar fi tulburarea pragmatică semantică sau SPD, schizofrenie, disemie și ADHD.

Există unele măsuri de inteligență socială care sunt auto-raportate. Deși ușor de administrat, există o anumită întrebare cu privire la dacă măsurile de auto-raportare a inteligenței sociale ar fi mai bine interpretate în termeni de autoeficiență socială (adică încrederea cuiva în capacitatea lui de a trata informații sociale).

Persoanele cu un nivel scăzut de SQ sunt mai potrivite pentru a avea un contact scăzut cu clienții, precum și în grupuri sau echipe mai mici sau în mod independent, pentru că este posibil să nu aibă abilități de comunicare interpersonală și abilități sociale pentru a avea succes cu clienții și alți colaboratori. Persoanele cu SQ peste 120 sunt considerați calificați social și pot lucra excepțional de bine cu locuri de muncă care implică contact direct și comunicare cu alte persoane.

Testul de inteligență socială al Universității George Washington: este una dintre singurele măsuri de capacitate disponibile pentru evaluarea inteligenței sociale și a fost creat în iunie 1928 de către Dr. Thelma Hunt, psiholog la Universitatea George Washington. Acesta a fost inițial propus ca o măsurare a capacității unei persoane de a lucra cu oamenii și relațiile sociale. Testul este conceput pentru a evalua diverse abilități sociale care au constat în observarea comportamentului uman, a judecării situației sociale, a numelui și a memoriei feței și a teoriei minții din expresiile faciale. Testul de inteligență socială al Universității George Washington revizuit la a doua ediție constă din teste precum:

- Observarea comportamentului uman
- Recunoașterea stării mentale a vorbitorului
- Memorie pentru nume și chipuri
- Judecată în situații
- Simțul umorului

Diferențe de inteligență

Nicholas Humphrey subliniază o diferență între inteligența măsurată prin testele IQ și inteligența socială. Unii copii autiști sunt extrem de inteligenți, deoarece au abilități bine dezvoltate de observare și memorare a informațiilor, cu toate acestea au o inteligență socială scăzută. În mod similar, cimpanzeii sunt foarte adevărți în observație și memorare, dar în opinia lui Humphrey, inepti de a trata relațiile interpersonale. Ceea ce le lipsește este o teorie a minții altora. Multă vreme, domeniul a fost dominat de comportamentalism, adică de teoria conform căreia s-ar putea înțelege animalele, inclusiv oamenii, doar prin observarea comportamentului și găsirea corelațiilor. Dar teoriile recente indică faptul că trebuie să luăm în considerare comportamentul structurii interioare.

Atât Nicholas Humphrey, cât și Ross Honeywill cred că inteligența socială sau bogăția vieții noastre calitative, mai degrabă decât inteligența noastră cantitativă, îi face pe oameni să fie ceea ce sunt. De exemplu, cum este să fii o ființă umană care trăiește în centrul prezentului conștient, înconjurat de mirosuri, gusturi, simțiri și sentimentul de a fi o entitate metafizică extraordinară, cu proprietăți care par a aparține cu greu lumii fizice. Aceasta este inteligența socială.

Alte opinii

Inteligența socială este strâns legată de cogniție și inteligența emoțională. Psihologii cercetători care studiază cogniția socială și neuroștiința socială au descoperit multe principii în care funcționează inteligența socială umană. În cadrul lucrărilor timpurii pe această temă, psihologii Nancy Cantor și John Kihlstrom au evidențiat tipurile de concepte pe care oamenii le folosesc pentru a înțelege relațiile lor sociale (de exemplu, „În ce situație mă aflu?” „Ce fel de persoană este aceasta?”, „Cine îmi vorbește?”), reguli pe care le folosesc pentru a deduce inferențe („Ce a vrut să spună prin asta?”) și să planifice acțiuni („Ce voi face în legătură cu asta?”).

Profesorul Sameer M Babu a scris un articol despre climatul la școală și inteligența socială. Babu definește inteligența socială drept „abilitatea de a trata eficient și grijuliu, păstrând propria identitate, folosind contribuții sociale apropiate, cu o înțelegere mai largă a mediului social; considerând cooperarea empatică drept o bază de cunoaștere socială”. Cercetările lui Goleman indică faptul că relațiile noastre sociale au un efect direct asupra sănătății noastre fizice și cu cât relația este mai profundă, cu atât are un impact mai mare. Efectele includ fluxul de sânge, respirația, starea de spirit cum ar fi oboseala și depresia și slăbirea sistemului imunitar.

Cercetătorul educațional Raymond H. Hartjen afirmă că oportunitățile extinse de interacțiune socială îmbunătățesc inteligența. Acest lucru sugerează că copiii necesită oportunități continue pentru experiențe interpersonale pentru a dezvolta o „psihologie interpersonală” acută. Școlile tradiționale nu permit interacțiunea unui comportament social complex. În schimb, studenții în setări tradiționale sunt tratați ca niște cursanți care trebuie infuzați cu forme de informații din ce în ce mai complexe. Structura școlilor de astăzi permite ca foarte puține dintre aceste abilități, critice pentru supraviețuirea în lume, să se dezvolte. Deoarece limităm astfel dezvoltarea abilităților „naturale psihologic” în școlile tradiționale, absolvenții intră pe piața muncii cu handicap, până la punctul de a fi incapabili să supraviețuiască singuri. În schimb, studenții care

au avut oportunitatea de a-și dezvolta abilitățile în sălile de clasă de vârstă multiplă și în medii democratice se dezvoltă mai bine față de colegii lor mai puțin calificați social. Ei au un bun sens al sinelui, știu ce vor în viață și au abilitățile pentru a-și începe căutarea.

Problema de aici este psihologia versus inteligența socială - ca o perspectivă separată și distinctă, arareori articulată. O introducere adecvată conține anumite presupuneri ipotetice despre structura și funcția socială, întrucât se referă la inteligența definită și exprimată de grupuri, restricționată de așteptări culturale care afirmă realități potențiale, dar nu susțin că există un adevăr social „exterior” care trebuie definit. Această perspectivă urmărește ideea că structurile sociale pot fi definite cu avertizarea că ceea ce este mapat în structură și modul în care informațiile sunt stocate, preluate și decise sunt variabile, dar pot fi conținute într-o gramatică abstractă și formală - un fel de joc al definițiilor și regulilor care permit și proiectează o inteligență în evoluție. Două jumătăți ale monedei: o jumătate psihologică; cealaltă jumătate socială. Din păcate, majoritatea referințelor la inteligența socială se referă la abilitățile sociale ale individului. Nu este menționat și, mai important, este modul în care inteligența socială (vorbind despre un grup sau o adunare de grupuri) prelucrează informații despre lume și o partajează cu participanții la grup. Există structuri sociale sau pot fi proiectate pentru a acumula și dezvălui informații individului sau altor grupuri. Întrebarea mai importantă este modul în care grupurile și societățile mapează mediul (ecologic, social și personal) într-o structură socială. Cum poate această structură să conțină o viziune asupra lumii și să dezvăluie participanților această viziune? Cum se iau deciziile?

J. P. Guilford a fost primul cercetător care a abordat problema inteligenței sociale din punct de vedere al măsurării. El a dezvoltat un test de inteligență socială și a sugerat că inteligența socială este o unitate care nu depinde de factorul intelectual comun, ci este legată de înțelegerea informațiilor comportamentale.

3.1. Construcționism social

Construcționismul social este o teorie a cunoașterii în teoria sociologiei și a comunicării care examinează dezvoltarea înțelegerilor construite în comun ale lumii care stau la baza presupunerilor comune despre realitate. Teoria se bazează pe ideea că sensurile sunt dezvoltate în coordonare cu alții, mai degrabă decât separat de fiecare individ.

Construcționismul social pune la îndoială ceea ce este definit de oameni și de societate ca fiind realitate. Prin urmare, constructele sociale pot fi diferite în funcție de societate și de evenimentele din perioada de timp în care există. Un exemplu de construct social este banul sau conceptul de monedă, deoarece oamenii din societate au fost de acord să îi dea importanță/valoare. Un alt exemplu de construct social este conceptul de auto-identitate. Charles Cooley a afirmat bazându-se pe teoria lui Self-Glass-Self: "Eu nu sunt cine crezi tu că sunt; nu sunt cine cred eu că sunt; sunt cine cred eu că credeți voi că sunt." Acest lucru demonstrează modul în care oamenii în societate construiesc idei sau concepte care nu pot să existe fără existența oamenilor sau a limbajului pentru a valida acele concepte.

Există constructe sociale slabe și puternice. Constructele sociale slabe se bazează pe fapte brute (care sunt fapte fundamentale dificil de explicat sau de înțeles, cum ar fi cuarzii) sau fapte instituționale (care sunt formate din convenții sociale). Constructele sociale puternice se bazează pe perspectiva umană și pe cunoștințe care nu doar că există, ci sunt construite mai degrabă de societate.

Definiție

Un construct sau construcție socială se referă la semnificația, noțiunea sau conotația plasată pe un obiect sau eveniment de către o societate și adoptată de locuitorii acelei societăți cu privire la modul în care acestea privesc sau tratează obiectul sau evenimentul. În acest sens, o construcție socială ca idee ar fi acceptată pe scară largă ca fiind naturală de către societate.

Un accent major al construcționismului social este descoperirea modalităților în care indivizii și grupurile participă la construcția realității lor sociale percepute. Ea presupune analiza modului în care fenomenele sociale sunt dezvoltate, instituționalizate, cunoscute și transformate în tradiție de către oameni.

Origini

Din punct de vedere al fundației, construcționismul social este înrădăcinat în „interacționismul simbolic” și „fenomenologie”. Cu publicarea în 1966 a lui Berger și Luckmann a *The Social Construction of Reality*, acest concept și-a găsit calea. Peste patru decenii mai târziu, multe teorii și cercetări s-au angajat în principiul de bază conform căruia oamenii „își construiesc lumea socială și culturală în același timp în care aceste lumi se construiesc”. Este un punct de vedere care dezrădăcește procesele sociale „simultan jucăușe și serioase, prin care realitatea este revelată și ascunsă, creată și distrusă de activitățile noastre.” Oferă un înlocuitor al „tradiției intelectuale occidentale”, în care cercetătorul „caută cu sinceritate siguranța într-o reprezentare a realității prin intermediul afirmațiilor..”

În termeni de construct social, „realitățile asumate” sunt cultivate din „interacțiunile între și dintre agenții sociali”; în plus, realitatea nu este un adevăr obiectiv „care așteaptă să fie descoperit prin ancheta științifică pozitivistă.” Mai degrabă, pot exista „realități multiple care concurează pentru adevăr și legitimitate.” Construcționismul social înțelege „rolul fundamental al limbajului și comunicării” și această înțelegere a „contribuit la transformarea lingvistică” și mai recent la „apelul la teoria discursului.” Majoritatea construcționiștilor sociali respectă convingerea că „limbajul nu oglindește realitatea; o constituie [creează].”

...

4. Inteligența emoțională

Inteligența emoțională (IE), leadershipul emoțional (LE), coeficientul emoțional (CE) și coeficientul de inteligență emoțională (CIE), este capacitatea indivizilor de a recunoaște propriile emoții și cele ale celorlalți, de a discerne între sentimente diferite și de a le eticheta corespunzător, folosind informațiile emoționale pentru a ghida gândirea și comportamentul și a gestiona și / sau ajusta emoțiile pentru a se adapta mediilor sau pentru a atinge obiectivele proprii.

Deși termenul a apărut pentru prima dată într-o lucrare din 1964 a lui Michael Beldoch, a câștigat popularitate în cartea din 1995 cu același titlu, scrisă de autorul și jurnalistul științific Daniel Goleman. Din acest moment, IE și analiza lui Goleman din 1995 au început să fie criticate în cadrul comunității științifice, în ciuda rapoartelor prolifiche despre utilitatea sa în presa populară.

Empatia este de obicei asociată cu IE, deoarece se referă la un individ care leagă experiențele personale cu cele ale altora. Cu toate acestea, există mai multe modele care au ca scop măsurarea nivelurilor de IE (în cazul empatiei). În prezent, există mai multe modele de IE. Modelul original al lui Goleman poate fi considerat acum un model mixt care combină ceea ce a fost modelat separat ca IE pentru abilități și trăsături. Goleman a definit IE ca o serie de abilități și trăsături care determină performanța conducerii. Modelul caracteristicilor a fost dezvoltat de Konstantinos V. Petrides în 2001. El „înglobează dispozițiile comportamentale și abilitățile percepute de sine și se măsoară prin raportarea la sine”. Modelul de abilitate, dezvoltat de Peter Salovey și John Mayer în 2004, se concentrează pe capacitatea individului de a prelucra informații emoționale și de a le folosi pentru a se descurca în mediul social.

Studiile au arătat că persoanele cu un IE ridicat au o sănătate mentală mai mare, performanță la locul de muncă și abilități de conducere, deși nu s-au observat relații de cauzalitate și astfel de descoperiri sunt susceptibile de a fi atribuite inteligenței generale și trăsăturilor de personalitate specifice, mai degrabă decât inteligenței emoționale ca o construcție. De exemplu, Goleman a indicat că IE a reprezentat 67% din abilitățile considerate necesare pentru performanțe superioare ca lideri, și a contat de două ori mai mult decât expertiza tehnică sau IQ. Alte cercetări constată că efectul markerilor IE asupra leadershipului și performanței manageriale nu este semnificativ atunci când abilitatea și personalitatea sunt controlate, și că inteligența generală se corelează foarte strâns cu leadershipul. Markerii IE și metodele de dezvoltare a acestora au devenit mult mai căutate în ultimul deceniu de către persoanele care doresc să devină lideri mai eficienți. În plus, studiile au început să ofere dovezi care să ajute la caracterizarea mecanismelor neuronale ale inteligenței emoționale.

Criticile s-au concentrat asupra faptului dacă IE este o inteligență reală și dacă are o valabilitate incrementală asupra CI și a trăsăturilor de personalitate Big Five.

Istorie

Termenul „inteligență emoțională” pare să fi apărut mai întâi într-o lucrare din 1964 de Michael Beldoch, și în lucrarea din 1966 a lui B. Leuner intitulată „Inteligență emoțională și emancipare” care a apărut în jurnalul psihoterapeutic: “Practice of child psychology and child psychiatry”.

În 1983, *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences* a lui Howard Gardner a introdus ideea că tipurile tradiționale de inteligență, precum CI, nu reușesc să explice pe deplin capacitatea cognitivă. El a introdus ideea inteligențelor multiple care includ atât inteligența interpersonală (capacitatea de a înțelege intențiile, motivațiile și dorințele celorlalți oameni), cât și inteligența intrapersonală (capacitatea de a se înțelege pe sine, de a aprecia sentimentele, temerile și motivațiile cuiva).

Termenul a apărut ulterior în teza de doctorat a lui Wayne Payne, *A Study of Emotion: Developing Emotional Intelligence* în 1985.

Prima utilizare a termenului „CE” (Coeficient Emoțional) este un articol a lui Keith Beasley în 1987 în revista britanică *Mensa*.

În 1989, Stanley Greenspan a prezentat un model care să descrie IE, urmat de un altul al lui Peter Salovey și John Mayer publicat în anul următor.

Cu toate acestea, termenul a devenit cunoscut pe scară largă odată cu publicarea cărții lui Goleman: *Emotional Intelligence – Why it can matter more than* (1995). Datorita statutului de cea mai vândută carte, termenul a obținut popularitatea. Goleman a publicat ulterior în mai multe publicații populare suplimentare cu o temă similară care au consolidat utilizarea termenului. Până în prezent, testele care măsoară IE nu au înlocuit testele CI ca metrică standard a inteligenței. Inteligența emoțională a primit, de asemenea, critici cu privire la rolul său în conducerea și succesul în afaceri.

Distincția dintre inteligența emoțională a trăsăturilor și inteligența emoțională a capacității a fost introdusă în anul 2000.

Definiții

Inteligența emoțională a fost definită drept „capacitatea de a monitoriza emoțiile proprii și ale celorlalți, de a discrimina între emoții diferite și de a le eticheta corespunzător și de a folosi informații emoționale pentru a ghida gândirea și comportamentul” de Peter Salovey și John Mayer. Ulterior, această definiție a fost defalcată și perfecționată în patru abilități propuse: perceperea, utilizarea, înțelegerea și gestionarea emoțiilor. Aceste abilități sunt distincte, dar încă legate. Inteligența emoțională reflectă, de asemenea, abilitățile de a se alătura inteligenței, empatiei și emoțiilor pentru a spori gândirea și înțelegerea dinamicii interpersonale. Cu toate acestea, există un dezacord substanțial în ceea ce privește definiția IE, atât în ceea ce privește terminologia, cât și operaționalizările. În prezent, există trei **modele** principale ale IE:

Modelul de abilitate

Concepția lui Salovey și Mayer despre inteligența emoțională (IE) încearcă să definească IE în limitele criteriilor standard pentru o nouă inteligență. În urma cercetărilor continue, definiția lor inițială a IE a fost revizuită la „Capacitatea de a percepe emoția, de a integra emoția pentru a facilita gândirea, a înțelege emoțiile și de a regla emoțiile pentru a promova creșterea personală”. Cu toate acestea, după continuarea cercetărilor, definiția lor a IE a evoluat în „Capacitatea de a raționa despre emoții și de emoții, de a îmbunătăți gândirea. Acesta include abilitățile de a percepe cu exactitate emoțiile, de a accesa și de a genera emoții astfel încât să ajute gândirea, să înțelegem emoțiile și cunoștințele emoționale și să reglăm reflectiv emoțiile astfel încât să se promoveze creșterea emoțională și intelectuală.”

Modelul bazat pe abilitate privește emoțiile ca surse utile de informații care ajută la înțelegerea și navigarea în mediul social. Modelul presupune ca indivizii să variază în capacitatea lor de a prelucra informații de natură emoțională și în capacitatea lor de a relaționa procesarea emoțională cu o cunoaștere mai largă. Această capacitate se vede manifestându-se în anumite comportamente adaptative. Modelul susține că IE include patru tipuri de abilități:

1. Perceperea emoțiilor – capacitatea de a detecta și descifra emoții pe fețe, imagini, voci și artefacte culturale – inclusiv capacitatea de a identifica propriile emoții. Perceperea emoțiilor reprezintă un aspect de bază al inteligenței emoționale, deoarece face posibilă toate celelalte prelucrări ale informațiilor emoționale.
2. Utilizarea emoțiilor – capacitatea de a valorifica emoțiile pentru a facilita diverse activități cognitive, cum ar fi gândirea și rezolvarea problemelor. Persoana inteligentă emoțional își poate valorifica pe deplin starea de spirit schimbătoare pentru a se potrivi cel mai bine sarcinii la îndemână.
3. Înțelegerea emoțiilor – capacitatea de a înțelege limbajul emoțiilor și de a aprecia relațiile complicate dintre emoții. De exemplu, înțelegerea emoțiilor cuprinde capacitatea de a fi sensibil la ușoare variații între emoții și capacitatea de a recunoaște și descrie cum evoluează emoțiile în timp.
4. Gestionarea emoțiilor – capacitatea de a regla emoțiile atât în noi înșine, cât și în ceilalți. Prin urmare, persoana inteligentă din punct de vedere emoțional poate strânge emoțiile, chiar și cele negative și le poate gestiona pentru a atinge obiectivele propuse.

Modelul de abilitate IE a fost criticat în cercetare pentru lipsa distinctivității și a validității predictive la locul de muncă. Cu toate acestea, în ceea ce privește validitatea constructului, testele IE de capacitate au un avantaj mare față de scalele auto-raportate ale IE, deoarece compară performanța maximă individuală cu scale de performanță standard și nu se bazează pe avizul indivizilor a unor enunțuri descriptive despre ei înșiși.

Măsurare

Măsurarea actuală a modelului IE al lui Mayer și Salovey, Testul de inteligență emoțională Mayer-Salovey-Caruso (MSCEIT), se bazează pe o serie de elemente de rezolvare a problemelor bazate pe emoții. În concordanță cu revendicarea modelului IE ca tip de inteligență, testul este

modelat pe teste IQ bazate pe abilități. Testând abilitățile unei persoane pe fiecare dintre cele patru ramuri ale inteligenței emoționale, se generează scoruri pentru fiecare dintre ramuri, precum și un punctaj total.

Modelul central cu patru ramuri este ideea că IE necesită adaptarea la normele sociale. Prin urmare, MSCEIT este obținut în mod consensual, scoruri mai mari indicând suprapuneri mai mari între răspunsurile unei persoane și cele oferite de un eșantion global de respondenți. MSCEIT poate fi, de asemenea, punctat de expert, astfel încât cantitatea de suprapuneri este calculată între răspunsurile individului și cele oferite de un grup de 21 de cercetători de emoții.

Deși este promovat ca test de abilitate, MSCEIT se deosebeste de testele IQ standard, prin faptul că articolele sale nu au răspunsuri obiectiv corecte. Printre alte provocări, criteriul de notare a consensului înseamnă că este imposibil să creăm elemente (întrebări) pe care doar o minoritate de respondenți le poate rezolva, deoarece, prin definiție, răspunsurile sunt considerate „inteligente” emoțional doar dacă majoritatea eșantionului le-a avizat. . Aceasta și alte probleme similare i-au determinat pe unii experți în abilități cognitive să pună sub semnul întrebării definiția IE ca o informație autentică.

Într-un studiu realizat de Føllesdal, rezultatele testului MSCEIT la 111 lideri de afaceri au fost comparate cu modul în care angajații lor și-au descris liderul lor. S-a constatat că nu au existat corelații între rezultatele testelor unui lider și modul în care acesta a fost evaluat de angajați, în ceea ce privește empatia, capacitatea de a motiva și eficacitatea liderului. Føllesdal a criticat, de asemenea, compania canadiană Multi-Health Systems, care administrează testul MSCEIT. Testul conține 141 de întrebări, dar după publicarea testului, s-a constatat că 19 dintre acestea nu au dat răspunsurile așteptate. Acest lucru a determinat Multi-Health Systems să înlăture răspunsurile la aceste 19 întrebări înainte de notare, dar fără a declara oficial acest lucru.

Alte măsurători

De asemenea, au fost utilizate diferite alte măsuri specifice pentru a evalua capacitatea în inteligența emoțională. Aceste măsuri includ:

1. Analiza diagnostică a preciziei non-verbale – Versiunea facială pentru adulți include 24 de fotografii cu o cantitate egală de expresii faciale fericite, triste, furioase și temătoare, de intensități atât mari cât și mici, echilibrate în funcție de sex. Sarcinile participanților sunt de a răspunde care dintre cele patru emoții este prezentă în stimulii dati.
2. Testul de recunoaștere rapidă japonez și caucazian – Participanții încearcă să identifice 56 de fețe ale unor persoane caucaziene și japoneze care exprimă șapte emoții, cum ar fi fericirea, disprețul, dezgustul, tristețea, mânia, surpriza și frica, care pot de asemenea să se schimbe după 0,2. secunde în o emoție diferită.
3. Scala de niveluri de conștientizare emoțională – Participanții citesc 26 de scene sociale și răspund sentimentelor anticipate și continui de conștientizare emoțională de la cea mai scăzută până la cea mai înaltă.

Model mixt

Modelul introdus de Daniel Goleman se concentrează asupra EI ca o gamă largă de competențe și abilități care conduc performanța de leadership. Modelul lui Goleman prezintă cinci constructe principale ale EI („Ce face un lider” de Daniel Goleman, Harvard Business Review 1998):

1. Conștiința de sine – capacitatea de a-ți cunoaște emoțiile, punctele forte, slăbiciunile, impulsurile, valorile și obiectivele și de a-ți recunoaște impactul asupra celorlalți în timp ce folosești sentimentele intestinale pentru a-ti ghida deciziile.
2. Autoreglarea – presupune controlul sau redirecționarea emoțiilor și impulsurilor perturbatoare ale unei persoane și adaptarea la circumstanțele în schimbare.
3. Abilitatea socială – gestionarea relațiilor pentru a se înțelege cu alții
4. Empatia – luarea în considerare a sentimentelor altor persoane, în special atunci când se iau decizii
5. Motivația – conștientizarea a ceea ce îi motivează.

Goleman include un set de competențe emoționale în cadrul fiecărui construct al EI. Competențele emoționale nu sunt talente înnăscute, ci mai degrabă capacități învățate care trebuie lucrate și care pot fi dezvoltate pentru a obține performanțe deosebite. Goleman consideră că indivizii se nasc cu o inteligență emoțională generală care determină potențialul lor de învățare a competențelor emoționale. Modelul lui Goleman al EI a fost criticat în literatura de cercetare ca simplă „psihologie populară” (Mayer, Roberts, & Barsade, 2008).

Măsurarea

Două instrumente de măsurare se bazează pe modelul Goleman:

1. Inventarul de competențe emoționale (ECI), care a fost creat în 1999 și Inventarul de competențe emoționale și sociale (ESCI), o ediție mai nouă a ECI a fost dezvoltată în 2007. The Emotional and Social Competency – University Edition (ESCI-U) este de asemenea disponibil. Aceste instrumente dezvoltate de Goleman și Boyatzis oferă o măsură comportamentală a competențelor emoționale și sociale.
2. Evaluarea inteligenței emoționale, care a fost creată în 2001 și care poate fi luată ca auto-raport sau evaluare la 360 de grade.

Modelul de trăsătură

Konstantinos V. Petrides („K. V. Petrides”) a propus o distincție conceptuală între modelul bazat pe abilități și modelul IE bazat pe trăsături și l-a dezvoltat pe acesta din urmă de mai mulți ani în numeroase publicații. IE de trăsătură este „o constelație de auto-percepții emoționale situate la nivelurile inferioare ale personalității.”

...

5. Inteligența emoțională în afaceri

În prezent, organizațiile trebuie să facă față, pe lângă o concurență sporită, și unei dezvoltări și inovații tehnologice exponențiale, și unor procese de schimbare care afectează toate stările emoționale ale angajaților. Toate aceste provocări, împreună cu schimbările impuse și complexitatea sarcinilor organizaționale și manageriale, implică noi exigențe emoționale și acțiuni mai eficiente la nivel corporativ, inclusiv prin gestionarea emoțiilor în cele mai multe circumstanțe. Astfel, emoțiile reprezintă „resurse” valoroase pentru inovație și valoare adăugată într-un proces economic. Pentru aceasta este necesar ca la nivelul companiei să se înțeleagă influența și potențialul emoțiilor, neglijate până nu demult. Emoțiilor li s-a acordat astfel un rol important în provocarea, moderarea sau medierea evenimentelor și interacțiunilor în organizații. Diferitele aspecte ale vieții organizaționale sunt evaluate acum prin prisma emoțiilor, inclusiv în domeniul economic.

Cercetătorii reconsideră procesele și impactul emoțional ca element integrant al vieții organizaționale, (Schreyögg 2004) deși întâmpină dificultăți în aspectele metodologice și epistemologice, ca și în cele moral-politice. Fineman susține că cercetătorii nu au reușit să examineze interacțiunea dintre emoții și organizații din patru motive: pentru că cercetătorii doreau să „separe concepțiile oamenilor de cele ale organizațiilor”, pentru că voiau „să reifice organizațiile”, pentru că a fost considerat „important să separe procesele de raționalitate de cele ale emoției”, și pentru că au vrut „să suprimă, să nege sau să minimalizeze emoțiile”.

Emoțiile contraziceau ideea predominanței raționalității în economie, contrazicând gândirea occidentală care nu putea concepe că emoționalitatea poate să coexiste cu raționalitatea. Emoțiile erau văzute ca perturbatoare sau o barieră în managementul rațional și eficient, și marginalizate sau considerate ca nelegitime sau inadecvate vieții organizaționale, și deci subiect impropriu pentru cercetarea științifică. Emoțiile informează, modelează și reflectă viața organizațiilor. Ele influențează modul în care angajații percep, interpretează, controlează și evaluează stările și acțiunile proprii și partajate. Emoțiile afectează organizațiile la toate nivelurile și în toate sferile, inclusiv relațiile lor externe.

Cote și Miners au dezvoltat un model compensator între IE și IQ care presupune că asocierea între IE și performanța la locul de muncă devine mai pozitivă pe măsură ce inteligența cognitivă scade. Majoritatea cercetătorilor sunt de acord că IE este un predictor incontestabil mai bun decât metodele tradiționale de angajare utilizate frecvent în companii (scrisoarea de referință, scrisoarea de intenție, etc). Potrivit lui Daniel Goleman, inteligența emoțională ajută mai mult la succesul în carieră decât IQ. Potrivit lui Lopes și colegilor săi, IE contribuie la dezvoltarea relațiilor puternice și pozitive între colegi și la performanțe mai mari în echipele de lucru. Angajații inteligenți emoțional fac față mai bine situațiilor stresante și sarcinilor solicitante. Law și colab. a constatat că IE este un mai bun predictor al performanței locului de muncă decât abilitatea. Conceptul de IE a câștigat teren în ultimul timp, atât în discursul laic cât și în cel academic. IE a devenit o temă proeminentă în literatura de specialitate privind managementul resurselor umane, formarea și conducerea, și a început deja să influențeze practicile din aceste domenii. Criticii IE susțin că

popularitatea studiilor IE se datorează publicității media, mai degrabă decât descoperirilor științifice obiective. Goleman consideră dezvoltarea IE ca datorându-se descoperirilor științifice recente (în special funcționarea creierului, dar și ascendenței sale ca discurs managerial.

Westbrook definește afectul ca o „clasă de fenomene mentale caracterizate în mod unic de o stare de simțire experimentată conștient, subiectivă, care însoțește în mod obișnuit emoțiile și stările de spirit”, sugerând că aceste concepte sunt strâns legate. Cercetătorii au remarcat dificultățile care separă conceptele de afect, emoții, sentimente și dispoziție, folosite deseori interschimbabil.

Există mai multe modele privind modul în care IE este asociat cu criteriile de lucru :

- *Modelul de generalizare a validității inteligenței emoționale și a criteriilor de muncă* : Generalizarea valabilității are loc atunci când asocierea dintre un predictor și un criteriu (adică valabilitatea) este constantă între joburi și setări de angajare. Modelul propune ca IE să ofere o serie de beneficii membrilor organizației care, în general, se traduc în criterii de muncă mai favorabile. Prezice că IE va prezenta asociații bivariate cu criterii în contextele organizaționale și dispozițiile angajaților, și că IE va prezenta o valabilitate incrementală față de predictorii concurenți, în special alte diferențe individuale, deoarece beneficiile IE sunt unice. Concluzii : IE prezintă corelații mici cu mai multe criterii de lucru, dar nu și cu leadership transformățional. IE prezintă o valabilitate incrementală pentru unele criterii, inclusiv apariția leadership-ului, valoarea creată și valoarea pretinsă în negocieri și previziuni afective, dar nu și pentru performanța locului de muncă.
- *Modelul specificității situației de inteligență emoțională și criterii de muncă* : O alternativă la generalizarea validității, prin care asocierea dintre un predictor și un criteriu variază în funcție de setarea de muncă sau de angajare. Prezice că IE explică variația unică a criteriilor atunci când contextul organizațional sau dispozițiile angajaților facilitează desfășurarea sa, și că IE prezintă asociații mai mici sau deloc cu criterii în absența oportunităților de implementare. Pot exista condiții în care implementarea IE este dăunătoare pentru persoane și / sau organizații. Angajații cu anumite dispoziții pot avea mai multe oportunități de a implementa IE și, la rândul lor, vor prezenta asociații mai puternice între IE și criterii decât alți angajați cu dispoziții diferite. De asemenea, IE poate prezenta asociații mai puternice cu performanța la locul de muncă atunci când performanța înaltă nu este deja obținută prin alte abilități sau dispoziții. O altă ipoteză afirmă că IE este mai puternic asociată cu criterii în rândul indivizilor motivați decât în rândul celor care nu au motivație pentru a-și desfășura abilitățile. Concluzii: IE este asociată cu performanța la locul de muncă față de predictorii concurenți în locuri de muncă solicitate emoțional, dar nu în locuri de muncă care prezintă cerințe emoționale mai mici.
- *Modelul moderator al inteligenței emoționale și al criteriilor de lucru* : Nivelurile IE ale membrilor organizației modelează modul în care își exprimă dispozițiile și cum reacționează la contextele organizaționale. Prezice că IE servește ca o variabilă a moderatorului care îmbunătățește sau atenuază efectele diversilor factori contextuali sau dispoziționali asupra criteriilor de lucru, și că efectul moderator al IE este unic și va avea loc în cazul moderatorilor concurenți. Modelul adaptează, de asemenea, posibilitatea ca anumiți factori organizaționali și dispoziționali să aibă efecte mai nocive în rândul angajaților cu un IE mai mare decât în rândul celor cu un IE mai mic. Concluzii : Este

favorizat un model de moderator care propune ca IE să îmbunătățească sau să atenueze efectele variabilelor contextuale și dispozitive asupra criteriilor. IE îmbunătățește asocierile între obiective și comportamentul orientat spre obiectiv și atenuează asocierile dintre stresori și reacțiile nefavorabile.

Cherniss prezintă patru motive principale pentru care locul de muncă ar fi un cadru logic pentru evaluarea și îmbunătățirea inteligenței emoționale:

1. Inteligența emoțională este esențială pentru succesul în majoritatea locurilor de muncă
2. Multe persoane sunt angajate fără a avea competențele necesare pentru a reuși la locul de muncă
3. Angajatorii au mijloacele și motivația pentru a oferi instruire privind inteligența emoțională
4. Majoritatea angajaților își petrec majoritatea timpului la serviciu.

Cercetările în domeniul inteligenței emoționale s-au concentrat pe leadership, o calitate fundamentală la locul de muncă. Cercetările academice descriu două tipuri distincte de lideri: transformational și tranzacțional. *Liderul transformational* stimulează interesul dintre colegi, inspiră o perspectivă diferită asupra muncii, generează conștientizarea obiectivelor organizației, dezvoltă pe alții la niveluri superioare de capacitate și îi motivează pe ceilalți să ia în considerare interesele grupului față de propriile interese. Conducerea transformatională cuprinde patru dimensiuni: influență idealizată, motivație de inspirație, stimulare intelectuală și considerare individuală. *Liderul tranzacțional* este cel care recompensează (sau disciplinează) personalul pe baza performanței lor. Acesta pune accent pe standardele de muncă, finalizarea sarcinilor și respectarea angajaților, în timp ce se bazează foarte mult pe recompense organizaționale și pedepse pentru a influența performanța angajaților. Conform lui Stys, conducerea transformatională prezice ratinguri mai mari de eficiență și satisfacție, performanță mai mare a grupului, și o cantitate mai mare de efort din partea subordonaților în comparație cu conducerea tranzacțională. Liderii transformationali eficienți au inteligență socială și emoțională dezvoltată.

Goleman consideră că liderii cu inteligență emoțională mare sunt cheia succesului organizațional, prin stabilirea unui climat de lucru special. Cercetările concluzionează că cei mai eficienți lideri integrează mai multe dintre cele șase stiluri de conducere evidențiate de Goleman, folosind unul sau altul în funcție de situație. Yiannis Gabriel observă că managerii de azi ajută la umplerea vidului de identitate, sens și realizare care rezultă din nemulțumirile prezentului - un loc de muncă flexibil, cu rețelele instituționale moderne orientate mai mult către „consumatorul fantezist” decât spre „angajatul trudit”. Mike Bagshaw speculează ce implicații ar putea avea IE pentru viitorul muncii:

”Viitorul rol al formatorului de management poate să nu fie doar acela de a codifica și disemina cunoștințele în mod eficient, ci și de a distra ... Rolul de manager devine unul de psiholog uman și facilitator, unde îi ghidează pe oameni să își găsească propriile învățări și simțul scopului. [Managerul] se asigură că cunoștințele sunt obținute într-un mod distractiv care armonizează orice conflict între obiectivele unei persoane și organizație. Firmele de training, consultanții și școlile de afaceri pot fi obligate să concureze la cât de plăcute, inovatoare și distractive sunt metodele lor de predare.”

Aceste afirmații confirmă preocupările lui George Ritzer din *Enchanting a Disenchanted World* cu privire la apariția „școlilor ca mall-uri”, „locurile în care se întâlnesc prietenii, petrec timpul, se feresc de ploaie sau privesc promenada. Centrele comerciale sau echivalentele lor școlare pot fi locuri distractive pentru spectatori, fără intenția de a cumpăra nimic”.

Conform lui Gross, tendințele de răspuns emoțional pot fi reglate prin manipularea fie a „intrării în sistem” (reglarea emoțiilor focalizată pe antecedente), fie a „ieșirii” (reglarea emoțiilor axată pe răspuns). Conform lui Chi-Sum Wong, atunci când aceste modele sunt aplicate inteligenței emoționale în cadrul organizațional, angajații vor putea să își moduleze percepția asupra mediului de muncă, concentrându-se pe aspecte specifice ale mediului sau schimbându-și opinia despre acesta.

Conform lui Weiss și Cropanzano, experiențele de la locul de muncă cuprind o succesiune de evenimente cu efecte pozitive sau negative. Efectul emoțiilor ambivalente poate fi, de asemenea, pozitiv sau negativ.

5.1. Lucrul cu emoțiile

Lucrul cu emoțiile este înțeles ca fiind arta de a încerca să schimbe nivelul sau calitatea unei emoții sau sentiment.

Lucrul cu emoțiile poate fi definit drept managementul propriilor sentimente sau munca depusă în efortul de a menține o relație; există o dispută cu privire la faptul dacă lucrul cu emoțiile este doar lucrul realizat prin reglarea propriei emoții sau se extinde la munca cu emoțiile altora.

Hochschild

Arlie Russell Hochschild, care a introdus termenul în 1979, a distins între lucrul cu emoțiile neplătit pe care o persoană o desfășoară în viața privată - și munca emoțională, realizată într-un cadru de muncă plătit. Lucrul cu emoțiile are valoare de utilizare și apare în situațiile în care oamenii aleg să își regleze emoțiile pentru propriul beneficiu necompensat (de exemplu, în interacțiunile lor cu familia și prietenii). În schimb, munca emoțională are valoare de schimb, deoarece este tranzacționată și efectuată pentru un salariu.

Într-o dezvoltare ulterioară, Hochschild a făcut distincția între două tipuri largi de lucru cu emoțiile și trei tehnici de lucru cu emoțiile. Cele două tipuri largi implică evocarea și suprimarea emoției, în timp ce cele trei tehnici de muncă ale emoției pe care Hochschild le descrie sunt cognitive, trușți și expresive.

Cu toate acestea, conceptul (dacă nu termenul) a fost identificat până la Aristotel: așa cum a văzut Aristotel, problema nu este cu emoționalitatea, ci cu adecvarea emoției și a expresiei sale.

Exemple

Printre exemplele de lucru cu emoțiile se numără afecțiunea, scuzele după un argument, ridicarea unor probleme care trebuie abordate într-o relație intimă sau orice fel de relație interpersonală, și asigurarea funcționării managementului fără probleme.

Lucrul cu emoțiile implică, de asemenea, orientarea sinelui / altora în concordanță cu normele acceptate de exprimare emoțională: lucrul cu emoțiile este adesea realizat de membrii familiei și prieteni, care pun presiune asupra indivizilor pentru a se conforma normelor emoționale. Apoi, probabil, supunerea și / sau rezistența finală a individului la aspecte ale regimurilor emoționale sunt făcute vizibile în activitatea lor emoțională.

Normele culturale implică adesea faptul că lucrul cu emoțiile este rezervat femeilor. Există cu siguranță dovezi care arată că managementul emoțional pe care femeile și bărbații îl fac este asimetric; și că, în general, femeile vin într-o căsătorie pregătită pentru rolul de manager emoțional.

Critici

Teoreticianul social Victor Jeleniewski Seidler susține că lucrul cu emoțiile la femei este doar o altă demonstrație a conștiinței false sub patriarhie și că lucrul cu emoțiile, ca și concept, a fost adoptat, adaptat sau criticat într-o asemenea măsură încât riscă să devină un "clișeu general".

Mai pe larg, conceptul de lucru cu emoțiile a fost în sine criticat ca o simplificare largă a proceselor mentale, cum ar fi represiunea și negarea, care apar continuu în viața de zi cu zi.

5.2. Munca emoțională

Munca emoțională este procesul de gestionare a sentimentelor și expresiilor pentru a îndeplini cerințele emoționale ale unui loc de muncă. Mai exact, lucrătorii trebuie să își regleze emoțiile în timpul interacțiunilor cu clienții, colegii și superiorii. Aceasta include analiza și luarea deciziilor în ceea ce privește expresia emoției, simțită sau nu, precum și opusul acesteia: suprimarea emoțiilor care sunt resimțite, dar care nu sunt exprimate.

Sociologul Arlie Hochschild a oferit prima definiție a muncii emoționale: afișarea anumitor emoții pentru a satisface cerințele unui loc de muncă, în *Emotion work, feeling rules, and social structure*. Termenul de lucru cu emoțiile (denumit și „managementul emoțiilor”) se referă la afișarea anumitor emoții în scopuri personale, precum în interacțiuni cu familia și prietenii. Hochschild a identificat trei strategii de reglare a emoțiilor: cognitiv, corporal și expresiv. În cadrul lucrului cu emoțiile cognitiv, se încearcă schimbarea imaginilor, ideilor sau gândurilor în speranța schimbării sentimentelor asociate cu ele. De exemplu, se poate asocia o imagine de familie cu sentimentul fericirii și se poate gândi la poza respectivă ori de câte ori încerci să te simți fericit. În cadrul lucrului cu emoțiile corporal, se încearcă modificarea simptomelor fizice pentru a crea o emoție dorită.

...

Cuprins

1. Emoții

- Introducere
- Etimologie și istorie
- Definiții
- Componente
- Diferențiere
- Scopul și valoarea
- Clasificare
- - Emoții de bază
- - Analiza multidimensională
- Teorii
- - Istoria pre-modernă
- - Teorii evolutive
- - - Secolul al 19-lea
- - - Contemporan
- - Teorii somatice
- - - Teoria Cannon-Bard
- - - Teoria cu doi factori
- - Teorii cognitive
- - - Teoria perceptuală
- - - Teoria evenimentelor afective
- - Perspectiva situată asupra emoției
- - Genetica
- Cum se formează emoțiile
- - Explicație neurobiologică
- - - Cortexul prefrontal
- - - Emoție homeostatică / primordială
- - Explicații emergente
- Abordări disciplinare
- - Istorie
- - Sociologie
- - - Psihoterapie și reglare
- - Cercetări interculturale
- - Informatică
- 1.1. Modele ale emoțiilor
- 1.2. Procesarea emoțiilor
- 1.3. Sentimente
- - Sentimentele despre sentimente
- - Autoagresiunea
- - Sentimentele intestinale
- - A ști sau a nu ști
- - Munca emoțională
- 1.4. Fericirea
- - Definiție
- - Legătura cu sănătatea fizică

- Filozofie
- Religie
- Religiile orientale
- Budism
- Hinduism
- Confucianismul
- Religiile abrahamice
- Iudaismul
- Catolicismul roman
- Islam
- Psihologie
- Ierarhia nevoilor a lui Maslow
- Teoria autodeterminării
- Psihologie pozitivă
- Măsurarea fericirii
- Viziunea economică și politică
- 2. Filosofia emoțiilor
- 2.1. Filosofia fericirii
- Grecia antică
- Platon
- Aristotel
- Cinism
- Cirenaicism
- Pironism
- Epicureism
- Stoicism
- Roma antică
- Școala lui Sextius
- Augustin de Hippo
- Boețiu
- Evul Mediu
- Avicenna
- Al-Ghazali
- Maimonide
- Thomas de Aquino
- Perioada modernă timpurie
- Michel de Montaigne
- Jeremy Bentham
- Arthur Schopenhauer
- Perioada contemporană
- Władysław Tatarkiewicz
- Herbert Marcuse
- Viktor Frankl
- Robert Nozick
- Scientismul
- Studiul fericirii
- 2.2. Filosofia dragostei
- Teorii actuale

- - Tradițiile occidentale
- - - Rădăcini clasice
- - - Petrarhism
- - - Scepticismul galician
- - Tradițiile orientale
- 2.3. Apateia
- 2.4. Ataraxia
- - Epicureismul
- - Pironism
- - Stoicism
- 2.5. Ānanda
- - Diferite sensuri de fericire în filosofia hindusă
- - - Swami Vivekananda
- - - Sri Aurobindo
- - - Advaita vedanta
- - - Dvaita vedanta
- - - Vishishtadvaita vedanta
- - - Sri Ramana Maharshi
- - Modalități de realizare a ānandei
- 2.6. Emotivism
- - Istorie
- - Susținători
- - - A. J. Ayer
- - - C. L. Stevenson
- - - - Primul model de analiză
- - - - Al doilea model de analiză
- - - - Metode de argumentare
- 2.7. Etica emoțiilor
- 2.8. Behaviorism
- - Varietăți
- - - Behaviorism radical
- - Inovații experimentale și conceptuale
- - Relația cu limbajul
- - Educație
- - Condiționarea operantă
- - Condiționarea respondentului
- - În filozofie
- - - Legea efectului și condiționarea urmei
- - - Behaviorism molecular versus behaviorism molar
- - - Behaviorismul teoretic
- - Informatică comportamentală și calcul comportament
- - Critici și limitări
- 2.9. Funcționalism
- - Realizabilitate multiplă
- - Tipuri
- - - Funcționismul mașină-stare
- - - Psiho-funcționalism
- - - Funcționalismul analitic

- - - Funcționalismul homuncular
- - - Funcționalism mecanic
- - Fizicalismul
- - Critica funcționalismului
- - - Creierul Chinei
- - - Camera chinezească
- - - Spectru inversat
- - - Pământul geamăn
- - - Holism de semnificație
- - - Argumente de trivialitate
- 3. Inteligența socială
- Ipoteză
- Măsurare
- Diferențe de inteligență
- Alte opinii
- 3.1. Construcționism social
- - Definiție
- - Origini
- - Aplicații
- - - Psihologia constructului personal
- - - Psihologie educațională
- - - Terapie sistemică
- - Istorie și dezvoltare
- - - Berger și Luckmann
- - - Turnura narativă
- - - Postmodernismul
- - Critici
- 3.2. Constructivism social
- - Filozofie
- - Psihologie și religie
- 3.3. Consecințialism
- - Filosofii
- - - Consecințialismul de stat
- - - Utilitarism
- - - Egoismul etic
- - - Altruismul etic
- - - Consecințialismul regulilor
- - - Consecințialismul motivațional
- - - Consecințialism negativ
- - - Etica teleologică
- - - Actele și omisiunile, și "doctrina actelor și omisiunilor"
- 3.4. Pragmatism
- - Obiectivele de bază
- - - Anti-reificarea conceptelor și teoriilor
- - - Naturalism și anti-cartezianism
- - - Reconcilierea anti-scepticismului și a falibilismului
- - - Teoria pragmatistă a adevărului și a epistemologiei
- - În alte domenii ale filozofiei

- - - Filosofia științei
- - - Logică
- - - Metafizică
- - - Filosofia minții
- - - Etică
- - - Estetică
- - - Filosofia religiei
- - Neopragmatism
- - Moștenirea și relevanța contemporană
- - - Efecte asupra științelor sociale
- - - Efecte asupra administrației publice
- - - Efecte asupra feminismului
- - Critici
- 3.5. Utilitarism
- - Etimologie
- - Fundal istoric
- - - Filozofia chineză
- - - Filosofia occidentală
- - Utilitarismul clasic
- - - Jeremy Bentham
- - - John Stuart Mill
- - - - Plăcerile superioare și inferioare
- - - - „Dovada” lui Mill a principiului utilității
- - Evoluții din secolul XX
- - - Utilitarismul ideal
- - - Utilitarismul de acte și de reguli
- - - Utilitarismul pe două niveluri
- - - Utilitarismul de preferință
- - Mai multe tipuri de utilitarism
- - - Utilitarismul negativ
- - - Utilitarismul de motiv
- - Critica utilitarismului
- - - Utilitatea cuantificării
- - - Utilitatea ignoră justiția
- - - Prezicerea consecințelor
- - - Obiecție de cerință
- - - Agregarea utilității
- - - Calcularea utilității eșuează
- - - Criticile obligațiilor speciale
- - - Critici ale teoriei valorilor utilitariste
- - - Critici bazate pe datorie
- - Considerații suplimentare
- - - Fericirea medie vs. fericirea totală
- - - Motive, intenții și acțiuni
- - Judecățile morale utilitariste
- - - Utilitarismul, deontologia și dilemele morale
- - - Judecățile morale utilitariste
- 3.6. Teoria (etica) virtuții

- - Concepte cheie
- - Istoria virtuții
- - „Turnura aretaică” contemporană
- 4. Inteligența emoțională
 - Istorie
 - Definiții
 - Modelul de abilitate
 - - Măsurare
 - - Alte măsurători
 - Model mixt
 - - Măsurarea
 - Modelul de trăsătură
 - - Măsurare
 - Efecte generale
 - Critici de fundamentare teoretică
 - - Nu poate fi recunoscută ca formă de inteligență
 - - Confuzia abilităților cu calitățile morale
 - - Are o mică valoare predictivă
 - Critici de măsurare
 - - Măsoară conformitatea, nu abilitatea
 - - Măsoară cunoștințele, nu abilitatea
 - - Măsoară personalitatea și inteligența generală
 - - Măsuri de auto-raportare sensibile la fals
 - - Puterea predicativă nu s-a dovedit
 - - NICHHD caută consensul
 - Interacțiuni cu alte fenomene
 - - Bullying
 - - Leadership
 - - Sănătate
 - - Stima de sine și dependența de droguri
 - 4.1. Definiții și competențe ale inteligenței emoționale
 - 4.2. Modele ale inteligenței emoționale
 - - Modelul de abilități al lui Mayer și Salovey
 - - Modelul mixt al lui Goleman
 - - Modelul mixt al lui Bar-On
 - - Modelul de trăsături al lui Petrides
 - 4.3. Modelul de abilitate al inteligenței emoționale
 - - Schisma din domeniu
 - - - Idei inițiale
 - - - Factori externi
 - - - Apariția modelelor mixte
 - - Modelul cu patru ramuri al inteligenței emoționale
 - - - Introducere generală în domeniul inteligenței emoționale
 - - - - Emoțiile
 - - - - Emoțiile ca semnale
 - - - Inteligența emoțională și modelul cu patru ramuri
 - - - Măsurarea inteligenței emoționale
 - - - - Măsurări ale abilităților inteligenței emoționale

- - - Teoria măsurării inteligenței emoționale
- - - Elemente cheie referitoare la inteligența emoțională și alte trăsături psihologice
- - Semnificația inteligenței emoționale
- - Considerații generale privind valabilitatea unei măsurări de IE
- - IE și sentimentele de înțelegere
- - IE și simptomele subiective
- - IE și înțelegerea relațiilor sociale
- - Înțelegerea relațiilor de muncă
- - Considerații de valabilitate incrementală
- 4.4. Modelul stratificat al inteligenței emoționale
- - Constatări ale cercetării
- - Teoriile inteligenței
- - Emoțiile
- - Inteligența emoțională
- - Piramida inteligenței emoționale: modelul cu nouă straturi
- - Stimulii emoționali
- - Recunoașterea emoției
- - Conștiința de sine
- - Managementul propriu
- - Conștientizarea socială - Empatie - Discriminarea emoțiilor
- - Abilități sociale - expertiză
- - Actualizarea proprie - Universalitatea emoțiilor
- - Transcendența
- - Unitate emoțională
- - Procese cognitive și metacognitive în piramida inteligenței emoționale
- - Discuții și concluzii
- 4.5. Filosofia inteligenței emoționale
- 4.6. Înțelepciunea
- - Definiții
- - Perspective mitologice și filozofice
- - Perspective educaționale
- - Perspective psihologice
- - Măsurarea înțelepciunii
- - Sapiența
- 4.7. Inteligența emoțională în filosofia orientală
- 4.8. Karma yoga
- 5. Inteligența emoțională în afaceri
- 5.1. Lucrul cu emoțiile
- - Hochschild
- - Exemple
- - Critici
- 5.2. Munca emoțională
- - Determinanți
- - Acțiuni de suprafață și profunde
- - Implicații
- - Adaptarea
- - Munca emoțională și inteligența emoțională
- 5.3. Neuromarketing

- Istorie
- Concept
- Segmentare și poziționare
- Critica
 - Pseudoștiință
 - Invazia confidențialității
 - Manipulare
- Limitări
- 5.4. Marketing relațional
 - Dezvoltare
 - Domeniu
 - Abordări
 - Satisfacția
 - Retenția
 - Aplicare
 - Marketing intern
 - Modelul celor șase piețe
 - Marketing live-in
 - Istorie
 - Premisă
 - 5.5. Comportamentul consumatorilor
 - Origini ale comportamentului consumatorului
 - Definiție și explicație
 - Decizia de cumpărare și contextul acesteia
 - Procesul deciziei de cumpărare a consumatorului: o imagine de ansamblu
 - Recunoasterea problemei
 - Evaluarea alternativelor
 - Comportamentul consumatorilor de marketing
 - Decizia de cumpărare
 - Evaluare post-cumpărare
 - Influențe asupra deciziei de cumpărare
 - Conștientizarea consumatorilor
 - Influențe interne asupra deciziei de cumpărare
 - Motivații și emoții
 - Percepție
 - Experiența anterioară
 - Cultura
 - Subculturi
 - Clasă socială
 - Grupuri de referință
 - Stiluri de decizie a consumatorilor
 - Afectare: Emoții, sentimente și dispoziții
 - Căutarea informațiilor
 - Alegerea
 - Experiența clienților
 - Satisfacția clienților
 - Publicitate
 - 5.6. Inteligența emoțională în cercetare și educație

Nicolae Sfetcu: Inteligența emoțională

- 5.7. Filosofia inteligenței emoționale în organizații
- 5.8. Critica inteligenței emoționale în organizații
- 5.9. Etica inteligenței emoționale în organizații
- 5.10. Tendințe

Referințe

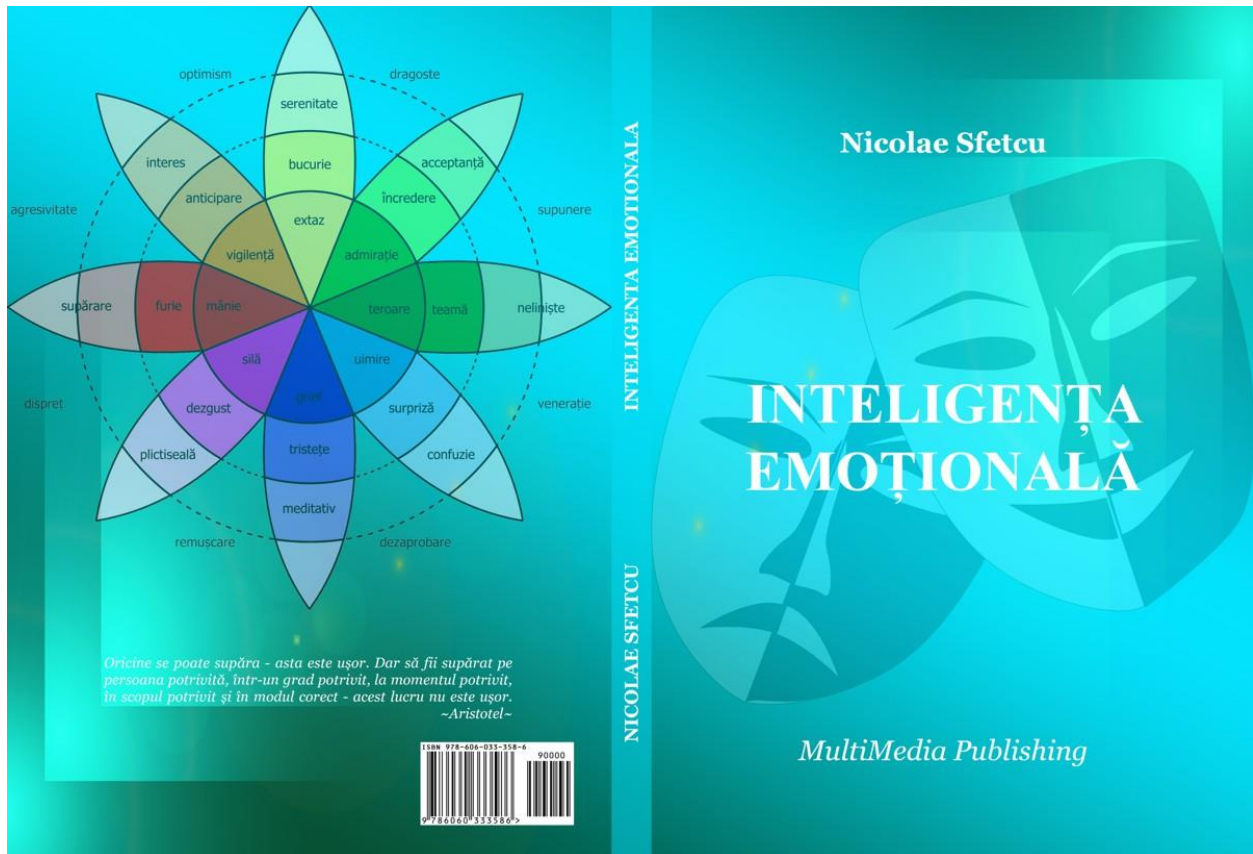
Despre autor

- Nicolae Sfetcu
- - De același autor
- - Contact

Editura

- MultiMedia Publishing

Cartea



Inteligența emoțională este un set de abilități pentru răspunsurile la evenimente care constituie emoții. Prin integrarea inteligenței cu emoția se pot determina „cel puțin unele răspunsuri „corecte” în ceea ce privește sentimentele” pentru a distinge indivizii în funcție de inteligența emoțională într-un context cultural dat.

În prezent, organizațiile trebuie să facă față, pe lângă o concurență sporită, și unei dezvoltări și inovații tehnologice exponențiale, și unor procese de schimbare care afectează toate stările emoționale ale angajaților. Toate aceste provocări, împreună cu schimbările impuse și complexitatea sarcinilor organizaționale și manageriale, implică noi exigențe emoționale și acțiuni mai eficiente la nivel corporativ, inclusiv prin gestionarea emoțiilor în cele mai multe circumstanțe. Astfel, emoțiile reprezintă „resurse” valoroase pentru inovație și valoare adăugată într-un proces economic.

Inteligența emoțională a fost un subiect important și controversat în ultimele decenii. Inteligența emoțională este cheia pentru simțire, gândire, învățare, rezolvarea problemelor și luarea deciziilor.

”Oricine se poate supăra - asta este ușor. Dar să fii supărat pe persoana potrivită, într-un grad potrivit, la momentul potrivit, în scopul potrivit și în modul corect - acest lucru nu este ușor.”
(Aristotel)

MultiMedia Publishing <https://www.setthings.com/ro/e-books/inteligenta-emotionala/>

- Digital: EPUB (ISBN 978-606-033-359-3), Kindle (ISBN 978-606-033-361-6), PDF (ISBN 978-606-033-360-9)

- Tipărit, Format B5 Academic (257 x 182 x 11 mm, 467 g, 238 pagini) ISBN 978-606-033-358-6

Data publicării:

Smashwords (EPUB): <https://www.smashwords.com/books/view/1015512>

Google (EPUB, PDF): <https://books.google.ro/books?id=OLfcDwAAQBAJ>

eMag (Tipărit, PDF, EPUB, Kindle) <https://www.emag.ro/inteligenta-emotionala-nicolae-sfetcu-pdf-pbro193p/pd/D6TZ9MMBM/>

Facebook: <https://www.facebook.com/InteligentaEmotionala.Carte/>

Despre autor

Nicolae Sfetcu

Asociat și manager MultiMedia SRL și Editura MultiMedia Publishing.

Partener cu MultiMedia în mai multe proiecte de cercetare-dezvoltare la nivel național și european

Coordonator de proiect European Teleworking Development Romania (ETD)

Membru al Clubului Rotary București Atheneum

Cofondator și fost președinte al Filialei Mehedinți al Asociației Române pentru Industrie Electronica și Software Oltenia

Inițiator, cofondator și președinte al Asociației Române pentru Teleducă și Teleactivități

Membru al Internet Society

Cofondator și fost președinte al Filialei Mehedinți a Asociației Generale a Inginerilor din România

Inginer fizician - Licențiat în științe, Fizică, specialitatea Fizică nucleară. Master în Filosofie.

De același autor

Alte cărți scrise sau traduse de același autor:

- A treia lege a lui Darwin - O parodie reală a societății actuale (RO)
- Ghid Marketing pe Internet (RO)
- Bridge Bidding - Standard American Yellow Card (EN)
- Teleducă (Telework) (RO)
- Harta politică - Dicționar explicativ (RO)
- Beginner's Guide for Cybercrime Investigators (EN)
- How to... Marketing for Small Business (EN)
- London: Business, Travel, Culture (EN)
- Fizica simplificată (RO)
- Ghid jocuri de noroc - Casino, Poker, Pariuri (RO)
- Ghid Rotary International - Cluburi Rotary (RO)
- Proiectarea, dezvoltarea și întreținerea siturilor web (RO)
- Facebook pentru afaceri și utilizatori (RO)
- Întreținerea și repararea calculatoarelor (RO)
- Corupție - Globalizare - Neocolonialism (RO)
- Traducere și traducători (RO)

- Small Business Management for Online Business - Web Development, Internet Marketing, Social Networks (EN)
- Sănătate, frumusețe, metode de slăbire (RO)
- Ghidul autorului de cărți electronice (RO)
- Editing and Publishing e-Books (EN)
- Pseudoștiință? Dincolo de noi... (RO)
- European Union Flags - Children's Coloring Book (EN)
- Totul despre cafea - Cultivare, preparare, rețete, aspecte culturale (RO)
- Easter Celebration (EN)
- Steagurile Uniunii Europene - Carte de colorat pentru copii (RO)
- Paști (Paște) - Cea mai importantă sărbătoare creștină (RO)
- Moartea - Aspecte psihologice, științifice, religioase, culturale și filozofice (RO)
- Promovarea afacerilor prin campanii de marketing online (RO)
- How to Translate - English Translation Guide in European Union (EN)
- ABC Petits Contes (Short Stories) (FR-EN), par Jules Lemaître
- Short WordPress Guide for Beginners (EN)
- ABC Short Stories - Children Book (EN), by Jules Lemaître
- Procesul (RO), de Franz Kafka
- Fables et légendes du Japon (Fables and Legends from Japan) (FR-EN), par Claudius Ferrand
- Ghid WordPress pentru începători (RO)
- Fables and Legends from Japan (EN), by Claudius Ferrand
- Ghid Facebook pentru utilizatori (RO)
- Arsène Lupin, gentleman-cambrioleur (Arsene Lupin, The Gentleman Burglar) (FR-EN), par Maurice Leblanc
- How to SELL (eCommerce) - Marketing and Internet Marketing Strategies (EN)
- Arsène Lupin, The Gentleman Burglar (EN), by Maurice Leblanc
- Bucharest Tourist Guide (Ghid turistic București) (EN-RO)
- Ghid turistic București (RO)
- Ghid WordPress pentru dezvoltatori (RO)
- French Riviera Tourist Guide (Guide touristique Côte d'Azur) (EN-FR)
- Guide touristique Côte d'Azur (FR)
- Ghid pagini Facebook - Campanii de promovare pe Facebook (RO)
- Management, analize, planuri și strategii de afaceri (RO)
- Guide marketing Internet pour les débutants (FR)
- Gambling games - Casino games (EN)
- Death - Cultural, philosophical and religious aspects (EN)
- Indian Fairy Tales (Contes de fées indiens) (EN-FR), by Joseph Jacobs
- Contes de fées indiens (FR), par Joseph Jacobs
- Istoria timpurie a cafelei (RO)
- Londres: Affaires, Voyager, Culture (London: Business, Travel, Culture) (FR-EN)
- Cunoaștere și Informații (RO)
- Poker Games Guide - Texas Hold 'em Poker (EN)
- Gaming Guide - Gambling in Europe (EN)
- Crăciunul - Obiceiuri și tradiții (RO)
- Christmas Holidays (EN)

- Introducere în Astrologie (RO)
- Psihologia mulțimilor (RO), de Gustave Le Bon
- Anthologie des meilleurs petits contes français (Anthology of the Best French Short Stories) (FR-EN)
- Anthology of the Best French Short Stories (EN)
- Povestea a trei generații de fermieri (RO)
- Web 2.0 / Social Media / Social Networks (EN)
- The Book of Nature Myths (Le livre des mythes de la nature) (EN-FR), by Florence Holbrook
- Le livre des mythes de la nature (FR), par Florence Holbrook
- Misterul Stelelor Aurii - O aventură în Uniunea Europeană (RO)
- Anthologie des meilleures petits contes françaises pour enfants (Anthology of the Best French Short Stories for Children) (FR-EN)
- Anthology of the Best French Short Stories for Children (EN)
- O nouă viață (RO)
- A New Life (EN)
- The Mystery of the Golden Stars - An adventure in the European Union (Misterul stelelor aurii - O aventură în Uniunea Europeană) (EN-RO)
- ABC Petits Contes (Scurte povestiri) (FR-RO), par Jules Lemaître
- The Mystery of the Golden Stars (Le mystère des étoiles d'or) - An adventure in the European Union (Une aventure dans l'Union européenne) (EN-FR)
- ABC Scurte povestiri - Carte pentru copii (RO), de Jules Lemaitre
- Le mystère des étoiles d'or - Une aventure dans l'Union européenne (FR)
- Poezii din Titan Parc (RO)
- Une nouvelle vie (FR)
- Povestiri albastre (RO)
- Candide - The best of all possible worlds (EN), by Voltaire
- Șah - Ghid pentru începători (RO)
- Le papier peint jaune (FR), par Charlotte Perkins Gilman
- Blue Stories (EN)
- Bridge - Sisteme și convenții de licitație (RO)
- Retold Fairy Tales (Povești repovestite) (EN-RO), by Hans Christian Andersen
- Povești repovestite (RO), de Hans Christian Andersen
- Legea gravitației universale a lui Newton (RO)
- Eugenia - Trecut, Prezent, Viitor (RO)
- Teoria specială a relativității (RO)
- Călătorii în timp (RO)
- Teoria generală a relativității (RO)
- Contes bleus (FR)
- Sunetul fizicii - Acustica fenomenologică (RO)
- Teoria relativității - Relativitatea specială și relativitatea generală (RO), de Albert Einstein
- Fizica atomică și nucleară fenomenologică (RO)
- Louvre Museum - Paintings (EN)
- Materia: Solide, Lichide, Gaze, Plasma - Fenomenologie (RO)
- Căldura - Termodinamica fenomenologică (RO)

- Lumina - Optica fenomenologică (RO)
- Poems from Titan Park (EN)
- Mecanica fenomenologică (RO)
- Solaris (Andrei Tarkovsky): Umanitatea dezumanizată (RO)
- De la Big Bang la singularități și găuri negre (RO)
- Schimbări climatice - Încălzirea globală (RO)
- Electricitate și magnetism - Electromagnetism fenomenologic (RO)
- Știința - Filosofia științei (RO)
- La Platanie - Une aventure dans le monde à deux dimensions (FR)
- Climate Change - Global Warming (EN)
- Poèmes du Parc Titan (FR)
- Mecanica cuantică fenomenologică (RO)
- Isaac Newton despre acțiunea la distanță în gravitație - Cu sau fără Dumnezeu? (RO)
- The singularities as ontological limits of the general relativity (EN)
- Distincția dintre falsificare și respingere în problema demarcației la Karl Popper (RO)
- Buclele cauzale în călătoria în timp (RO)
- Epistemologia serviciilor de informații (RO)
- Evoluția și etica eugeniei (RO)
- Filosofia tehnologiei blockchain - Ontologii (RO)
- Imre Lakatos: Euristica și toleranța metodologică (RO)
- Controversa dintre Isaac Newton și Robert Hooke despre prioritatea în legea gravitației (RO)
- Singularitățile ca limite ontologice ale relativității generale (RO)
- Filmul Solaris, regia Andrei Tarkovsky – Aspecte psihologice și filosofice (RO)
- Tehnologia Blockchain - Bitcoin (RO)
- Fizica fenomenologică - Compendiu - Volumul 1 (RO)
- Causal Loops in Time Travel (EN)
- Chinese Fables and Folk Stories (Fables et histoires populaire chinoises) (EN-FR)
- Isaac Newton on the action at a distance in gravity: With or without God? (EN)
- Isaac Newton vs Robert Hooke sur la loi de la gravitation universelle (FR)
- Epistemology of Intelligence Agencies (EN)
- The distinction between falsification and refutation in the demarcation problem of Karl Popper (EN)
- Isaac Newton vs. Robert Hooke on the law of universal gravitation (EN)
- Evolution and Ethics of Eugenics (EN)
- Solaris, directed by Andrei Tarkovsky - Psychological and philosophical aspects (EN)
- La philosophie de la technologie blockchain - Ontologies (FR)
- Philosophy of Blockchain Technology - Ontologies (EN)
- Isaac Newton sur l'action à distance en gravitation : Avec ou sans Dieu ? (FR)
- Imre Lakatos: L'heuristique et la tolérance méthodologique (FR)
- Fizica fenomenologică - Compendiu - Volumul 2 (RO)
- Épistémologie des services de renseignement (FR)
- Boucles causales dans le voyage dans le temps (FR)
- Le film Solaris, réalisé par Andrei Tarkovski - Aspects psychologiques et philosophiques (FR)
- Les singularités comme limites ontologiques de la relativité générale (FR)

- Etica Big Data în cercetare (RO)
- Teorii cauzale ale referinței pentru nume proprii (RO)
- La distinction entre falsification et rejet dans le problème de la démarcation de Karl Popper (FR)
- Epistemologia gravitației experimentale – Raționalitatea științifică (RO)
- The Adventures of a Red Ant, by Henri de la Blanchère (EN)
- Big Data (RO)
- Tapetul galben, de Charlotte Perkins Gilman (RO)
- Evolution et éthique de l'eugénisme (FR)
- Imre Lakatos: Methodological Tolerance and Heuristic (EN)
- Gravitația (RO)
- Filosofia contează - Prezentări și recenzii (RO)
- Les aventures d'une fourmi rouge (The adventures of a red ant), par (by) Henri de la Blanchère (FR-EN)
- Big Data Ethics in Research (EN)
- Înțeles, sens și referință în filosofia limbajului și logica filosofică (RO)
- Epistemology of experimental gravity - Scientific rationality (EN)
- Fables et histoires populaires chinoises, par Mary Hayes Davis et Chow-Leung (FR)
- Causal Theories of Reference for Proper Names (EN)
- Last Thoughts, by Henri Poincaré (EN)
- Memories of a Sparrow, by Henri de la Blanchère (EN)
- Les mémoires d'un Pierrot (Memories of a Sparrow), by Henri de la Blanchère (FR-EN)
- De ce (nu) suntem fericiți? (RO)
- Excel - Ghid pentru începători (RO)
- PowerPoint - Ghid pentru începători (RO)
- Epistémologie de la gravité expérimentale - Rationalité scientifique (FR)
- L'éthique des mégadonnées (Big Data) en recherche (FR)
- Théories causales de la référence pour les noms propres (FR)
- Emoțiile și inteligența emoțională în organizații (RO)
- Inteligența emoțională (RO)
- Emotions and Emotional Intelligence in Organizations (EN)
- Émotions et intelligence émotionnelle dans les organisations (FR)

Contact

Email: nicolae@sfetcu.com

Facebook/Messenger: <https://www.facebook.com/nicolae.sfetcu>

Twitter: <http://twitter.com/nicolae>

LinkedIn: <http://www.linkedin.com/in/nicolaesfetcu>

YouTube: <https://www.youtube.com/c/NicolaeSfetcu>

Editura

MultiMedia Publishing

*web design, comerț electronic, alte aplicații web * internet marketing, seo, publicitate online, branding * localizare software, traduceri engleză și franceză * articole, tehnoredactare computerizată, secretariat * prezentare powerpoint, word, pdf, editare imagini, audio, video * conversie, editare și publicare cărți tipărite și electronice, isbn*

Tel./ WhatsApp: 0040 745 526 896

Email: office@multimedia.com.ro

MultiMedia: <http://www.multimedia.com.ro/>

Online Media: <https://www.setthings.com/>

Facebook: <https://www.facebook.com/multimedia.srl/>

Twitter: <http://twitter.com/multimedia>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/multimedia-srl/>