



### K tematike vzťahu sociálnej a emocionálnej inteligencie

František Baumgartner, Psychologický ústav AV ČR, Brno, [baumgartner@psu.cas.cz](mailto:baumgartner@psu.cas.cz)  
Lucia Ištvaniková, Spoločenskovedný ústav SAV, Košice, [istvanik@saske.sk](mailto:istvanik@saske.sk)

BAUMGARTNER František – IŠTVÁNIKOVÁ, Lucia. Social intelligence in relation to emotional intelligence. Individual and Society, 2008, Vol. 11, Nr. 1.

The contents of the concepts of social and emotional intelligence are very similar. The question may arise whether they should be considered as one or two different concepts. In our contribution, using results of empirical research, we have made an analysis of the relationship between social and emotional intelligence. We have used the scale TSIS (Tromso Social Intelligence Scale) and the questionnaire ECI (The Emotional Competence Inventory). The research sample consists of brokers from two broker companies acting in the Slovak market. The results of research are supporting similarity, but also some differences of both kinds of intelligence.

Social intelligence. Emotional intelligence. The Emotional Competence Inventory. Tromso Social Intelligence Scale.

**This research was supported, in part, by Grant Agency VEGA (Grant No. 1/4518/07) and by the Institutional Research Plan: „The human being in the contexts of life-span development“, IRP identification code: AV0Z70250504.**

Konštrukty sociálnej a emocionálnej inteligencie sú chápané veľmi podobne. Zatiaľ čo pojem sociálnej inteligencie sa objavil už v 20-tych rokoch minulého storočia, pojem emocionálna inteligencia je podstatne mladší. Stretávame sa s ním až v 90-tych rokoch 20. storočia. Pritom výskumy inteligencie boli v prvej polovici 20. storočia orientované predovšetkým na všeobecnú (akademickú, abstraktnú) inteligenciu, najčastejšie prezentovanú pomocou IQ. Priekopníkom štúdia sociálnej inteligencie bol E. L. Thorndike, ktorý v roku 1920 definoval sociálnu inteligenciu ako „schopnosť porozumieť a riadiť mužov a ženy, chlapcov a dievčatá – konať rozumne v medziludských vzťahoch“ (Ruisel, 2004). Táto definícia sa stala východiskom pre ďalšie teoretické koncepcie. Línia uvažovania zostávala zväčša podobná. V súlade s ňou konštrukt sociálnej inteligencie v sebe zahŕňa schopnosti ako porozumieť druhým ľuďom, konať v súlade so sociálnymi požiadavkami, znalosť sociálnych noriem, pružnosť v rozličných sociálnych situáciách, chápanie sociálnej situácie alebo sociálnej komunikácie. Pri vymedzovaní sociálnej inteligencie preto bývajú zdôrazňované jej rôzne komponenty. Niektoré z definícií akcentujú kognitívne aspekty, najmä schopnosť porozumieť iným ľuďom (napr. Barnes, Sternberg, 1989), iné definície viac akcentujú správanie, čiže schopnosť úspešne pôsobiť na iných ľudí (napr. Ford, Tisak, 1983). Ťažkosti s chápaním konceptu vyplývajú z akceptovanej mnohodimenzionálnosti sociálnej inteligencie. Kosmitzki a John (1993) vyčlenili tieto zložky:

- a) percepcia psychických stavov a nálad iných ľudí,
- b) všeobecná schopnosť vychádzať s inými ľuďmi,

- c) poznanie sociálnych pravidiel,
- d) vhlád a vnímavosť pre komplexné sociálne situácie,
- e) používanie sociálnych techník k manipulácii inými,
- f) prevzatie perspektívy iných,
- g) sociálna adaptácia.

Ako na to upozorňujú Silvera, Martinussen a Dahl (2001), niektoré z dimenzií sociálnej inteligencie úzko súvisia s akademickou inteligenciou, iné však skôr s osobnostnými črtami, ako napr. extravergia. V tomto zmysle špecifikovanie súčastí sociálnej inteligencie môže pomôcť vyjasniť jej vzťahy k príbuzným psychologickým konštruktom. Medzi ne patrí aj koncept emocionálnej inteligencie.

Mayer a Salovey (1993) vymedzujú emocionálnu inteligenciu ako schopnosť monitorovať emócie (svoje vlastné aj iných ľudí), rozlišovať medzi nimi a využiť tieto informácie k regulácii svojho myslenia a konania. Chápali ju pôvodne ako súčasť, resp. zložku sociálnej inteligencie. Autori popisujú štyri komponenty emocionálnej inteligencie, a to vnímanie emócií, využívanie emócií pri myšlienkových procesoch, porozumenie emóciám a riadenie emócií u seba a iných. Spriaznenosť sociálnej a emocionálnej inteligencie najviditeľnejšie odzrkadľuje prístup Bar-Ona (2005), ktorý používa pojem emocionálno-sociálna inteligencia. Chápe ju ako súbor navzájom súvisiacich emocionálnych a sociálnych kompetencií, spôsobilostí, ktoré determinujú to, ako efektívne rozumieme a vyjadrujeme sami seba, ako rozumieme a vychádzame s inými ľuďmi a ako zvládame každodenné ťažkosti. Byť emocionálne a sociálne inteligentný znamená efektívne zvládať personálne, sociálne zmeny a zmeny prostredia realistickým a efektívnym spôsobom. K tomu je potrebné byť dostatočne optimistický, pozitívny a sebamotivovaný. Aj iní autori zdôrazňujú význam emocionálnej inteligencie pri budovaní interpersonálnych vzťahov. Petrides a Furnham (2000) popisujú nasledujúce komponenty emocionálnej inteligencie: adaptabilita, asertivita, emočné hodnotenie (seba a iných), vyjadrovanie emócií, riadenie emócií (druhých), emočná regulácia, impulzivita, vzťahové schopnosti, sebaúcta, sebamotivácia, sociálne kompetencie, riadenie stresu, charakterová empatia, charakterové šťastie, charakterový optimizmus.

Sociálna inteligencia je definovaná hlavne ako súbor interpersonálnych spôsobilostí a v tomto smere je tu určité prekrývanie s interpersonálnymi aspektmi emocionálnej inteligencie. Na rozdiel od nej nie je však ponímaná ako konštrukt vzťahujúci sa k emóciám. Určitú rozdielnosť týchto konceptov zaznamenávame vo sfére riešenia konfliktov. Sociálna inteligencia sa môže odzrkadľovať pomocou neagresívnych i agresívnych postupov, naproti tomu emocionálna inteligencia so zreteľom k empatii ako jej podstatnej zložke sa spája výlučne s neagresívnymi (Austinová, Saklofske, 2007). Napriek blízkosti sú teda, ako sa ukazuje, v konceptualizovaní oboch pojmov aj určité odlišnosti.

Uvádzané komponenty sociálnej a emocionálnej inteligencie charakterizujú požiadavky, ktoré by mali byť, v súlade s domácimi aj zahraničnými výskumami, vo zvýšenej miere kladené na niektoré profesie. Práve to nás viedlo k uvažovaniu o miere zastúpenia týchto charakteristík u maklérov pôsobiacich na slovenskom trhu. Výskumný zámer bol formulovaný ako porovnanie maklérov a študentov v komponentoch sociálnej a emocionálnej inteligencie. Predpokladali sme, že priaznivejšie výsledky zaznamenáme v skupine maklérov. Zámerom bolo tiež sledovanie vzájomných vzťahov komponentov oboch konštruktov. Vzhľadom k ich blízkosti sme očakávali síce tesné súvislosti, no zároveň aj odhalenie možných diferencií.

## **Metóda**

### **Vzorka**

Výskumný súbor tvorilo 84 pracovníkov dvoch maklérskejších spoločností (vo veku 19 až 63 rokov, priemerný vek = 37,0 rokov) a 47 poslucháčov FF PU v Prešove, odbor manažment (vo veku 18 až 27 rokov, priemerný vek = 21,4 rokov). Celkove teda bolo 131 skúmaných osôb, z toho 54 mužov a 77 žien.

### **Metodiky**

Na zisťovanie sociálnej inteligencie sme použili škálu TSIS (The Tromso Social Intelligence Scale; Silvera, Martinussen, Dahl, 2001). Pozostáva z 21 položiek, mieru súhlasu vyjadrujú respondenti na 7-bodovej Likertovej škále. Obsahuje tri subškály:

- a) spracovanie sociálnych informácií (napr.: Rozumiem pocitom iných ľudí.),
- b) sociálne spôsobilosti (napr.: Som úspešný pri nadväzovaní nových vzťahov.),
- c) sociálna vnímavosť (napr.: Často som prekvapený, ako iní ľudia reagujú na moje konanie.).

Emocionálnu inteligenciu sme zaznamenávali pomocou skrátenej podoby dotazníka ECI (The Emotional Competence Inventory; Sala, 2002). Modifikáciu metodiky uskutočnili Fedáková, Jeleňová (2004) pre možnosť použitia v rozsiahlejšom výskume. Použitá škála obsahuje 19 položiek, odpovedá sa na 5-bodovej Likertovej škále. Člení sa na tri subškály:

- a) empatia (napr.: Dokážem sa pozrieť na veci z pohľadu iných.),
- b) spolupráca s inými (napr.: Povzbudzujem iných, oceňujem a využívam ich nápady.),
- c) riešenie konfliktov (napr.: Otvorene hovorím o nezhodách a sťažnostiach.).

Dáta boli spracovávané pomocou matematicko - štatistického programu Statistica 8.0.

### Výsledky

V tabuľkách 1 a 2 uvádzame výsledky faktorovej analýzy TSIS. Zámerom bolo overiť predpokladanú trojdimenzionálnu štruktúru.

**Tabuľka 1: Výsledky faktorovej analýzy dotazníka TSIS - vlastné čísla.**

Vl. čísla (Eigenvalues), extrakcia: hlavné komponenty				
	vl. číslo	% celk. rozptylu	Kumulatív. - vlast. číslo	Kumulatív. - %
1	6,380	30,381	6,380	30,381
2	1,983	9,442	8,363	39,823
3	1,357	6,460	9,720	46,284

**Tabuľka 2: Výsledky faktorovej analýzy dotazníka TSIS - faktorové záťaž.**

Položky (zaradenie v metodike a znenie)	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3
I 19. Často rozumiem, čo si iní naozaj myslia pomocou výrazu ich tváre, reči tela atď.	<b>-0,729</b>	0,050	-0,190
I 17. Dokážem predpovedať, ako budú ostatní reagovať na moje správanie.	<b>-0,724</b>	0,018	-0,172
I 6. Rozumiem pocitom iných ľudí.	<b>-0,650</b>	0,190	0,051
I 14. Často rozumiem tomu, o čo sa ostatní snažia	<b>-0,646</b>	-0,037	-0,113
I 9. Rozumiem želaniam ostatných.	<b>-0,615</b>	0,366	-0,156
I 1. Dokážem predpovedať správanie iných ľudí.	<b>-0,538</b>	0,208	-0,188
S 18. Som úspešný v nadväzovaní dobrých vzťahov s novými ľuďmi.	<b>-0,533</b>	0,201	-0,521
I 3. Viem, ako moje správanie ovplyvňuje pocity ostatných.	<b>-0,474</b>	0,209	-0,065
S 7. Pohybujem sa ľahko v sociálnych situáciách.	<b>-0,444</b>	0,148	-0,379
V 16. Často som zraňoval iných bez toho, aby som si to uvedomil.	0,114	<b>-0,728</b>	0,006
V 21. Často ma prekvapujú reakcie ostatných na moje konanie.	0,165	<b>-0,695</b>	0,274
V 8. Ostatní ľudia sa na mňa často hnevajú bez toho, aby som dokázal vysvetliť prečo.	0,314	<b>-0,689</b>	0,060
V 11. Zdá sa, ako keby ľudia boli často nahnevaní alebo podráždení, keď poviem, čo si myslím.	-0,052	<b>-0,682</b>	0,211
S 20. Pravidelne mávam problémy pri nachádzaní vhodných konverzačných tém.	0,132	<b>-0,631</b>	0,312

S 12. Vychádzať dobre s inými ľuďmi ma stojí veľa námahy.	0,225	<b>-0,592</b>	0,213
S 4. Často sa cítim neistý v spoločnosti neznámych ľudí, ktorých nepoznám.	0,006	-0,102	<b>0,782</b>
S 10. Som dobrý vo vyrovnávaní sa s novými situáciami a zoznamovaní sa s novými ľuďmi.	-0,345	0,233	<b>-0,602</b>
V 5. Ľudia ma často prekvapia vecami, ktoré robia.	0,058	-0,293	<b>0,528</b>
V 13. Pokladám ľudí za nevyspytateľných.	0,028	-0,191	<b>0,504</b>
S 15. Trvá mi dlho, kým ostatných dobre spoznám.	0,274	-0,259	<b>0,478</b>
V 2. Často mám pocit, že je ťažké rozumieť rozhodnutiam iných.	0,203	0,037	<b>0,404</b>
Faktor. záťaž (varimax normaliz.), extrakcia: hlavné komponenty (označené záťaž sú >,40)			

Pozn.: I - spracovanie sociálnych informácií, V - sociálna vnímavosť, S - sociálne spôsobilosti.

Výsledky potvrdili členenie na tri zložky. Pri určovaní počtu faktorov sme sa opierali o hodnotu vlastného čísla, ako aj o scree test. Tri faktory vysvetľujú 46% celkového rozptylu. Zaradenie položiek do škál však zodpovedá očakávanému členeniu len čiastočne. Pomerne presné je to v prípade spracovania sociálnych informácií, menej u sociálnej vnímavosti a najmä subškály sociálnych spôsobilostí.

V tabuľkách 3 a 4 uvádzame výsledky faktorovej analýzy ECI, taktiež realizovanej kvôli overeniu štruktúry metodiky.

**Tabuľka 3: Výsledky faktorovej analýzy dotazníka ECI - vlastné čísla.**

Vlastné čísla (Eigenvalues), extrakcia: hlavné komponenty				
	vl. číslo	% celk. rozptylu	Kumulatív. - vlast. Číslo	Kumulatív. - %
<b>1</b>	5,397	28,407	5,397	28,407
<b>2</b>	1,741	9,162	7,138	37,568
<b>3</b>	1,600	8,422	8,738	45,991

**Tabuľka 4: Výsledky faktorovej analýzy dotazníka ECI - faktorové záťaž.**

Položky (zaradenie v subškálach a znenie)	Faktor 1 (S)	Faktor 2 (E)	Faktor 3 (K)
S1 Širim dobré meno skupiny navonok.	<b>0,549</b>	0,043	0,118
S2 Povzbudzujem iných, oceňujem a využívam ich nápady.	<b>0,648</b>	0,273	-0,023
S3 Vyjadrujem pozitívne očakávania a rešpekt k práci iných.	<b>0,618</b>	0,252	0,067
S4 Podporujem príležitosti pre spoluprácu medzi skupinami i v nich.	<b>0,793</b>	-0,050	0,077
S5 Aktívne podporujem priateľské prostredie, dobrú morálku a spoluprácu.	<b>0,740</b>	0,151	0,070
S6 Udržujem pracovné vzťahy založené na spolupráci.	<b>0,758</b>	0,105	0,202
S7 Delím sa o informácie (napr. snažím sa informovať iných), aby som rozvíjal spoluprácu.	<b>0,435</b>	0,289	0,398
E5 Pozorne počúvam.	<b>0,571</b>	0,300	0,083
E1 Rešpektujem ľudí, som k nim zdvorilý/á a dobre s nimi vychádzam.	0,362	<b>0,637</b>	-0,001
E2 V bežných situáciách si vážim jedinečnosť ľudí.	0,297	<b>0,588</b>	-0,030
E3 Aby som porozumel/a iným, kladiem im otázky.	0,079	<b>0,513</b>	0,330
E4 Viem rozpoznať nálady a pocity druhých.	0,013	<b>0,682</b>	0,011
E6 Rozumiem príčinám pocitov, správania a záujmov druhých.	0,015	<b>0,559</b>	0,158
E7 Dokážem sa pozrieť na veci z pohľadu iných.	0,163	<b>0,675</b>	-0,068

K1 Hľadám spoločné body, v ktorých sa môžu strany zúčastnené v konflikte zhodnúť.	0,198	0,418	<b>0,664</b>
K2 Otvorene hovorím o nezhodách a sťažnostiach.	0,235	0,044	<b>0,657</b>
K4 Sprostredkovávam postavenie strán zúčastnených v konflikte všetkým, ktorých sa to týka.	0,182	0,163	<b>0,778</b>
K5 Zameriavam sa skôr na rozpory v zásadných otázkach alebo správaní zúčastnených, než na ich osobnosť.	-0,090	-0,101	<b>0,481</b>
K3 Pomáham zmiernovať konflikty.	0,088	0,267	0,087
Faktor. záťaž (Varimax normaliz. ) Extrakcia: Hlavné komponenty (Označené záťaž sú >,400000)			

Pozn. S - spolupráca s inými, E - empatia, K - riešenie konfliktov.

Výsledky aj v tomto prípade potvrdili očakávanú štruktúru, pričom rozhodujúca väčšina položiek mala najsilnejšie záťaž v súlade s ich pôvodným zaradením. Tri faktory ECI vysvetľujú (podobne ak u TSIS) 46% celkového rozptylu.

V tabuľke 5 uvádzame priemerné hodnoty, smerodajné odchyľky a hodnoty vnútornej konzistencie subškál TSIS a ECI. Pri výpočte subskóre sme sa riadili zisteniami faktorovej analýzy. Vnútrná konzistencia (Cronbachova alfa) dosahuje vcelku priaznivé hodnoty, v troch prípadoch až okolo 0,8. S výnimkou škály spracovanie informácií z TSIS, sú všetky ostatné skórované tak, že nižšie hodnoty priemerov znamenajú vyššiu mieru daného komponentu sociálnej inteligencie (SI), resp. emocionálnej inteligencie (EI). Vidíme tiež, že priemery sú posunuté oproti stredným bodom škál, a to smerom, ktorý indikuje pozitívne hodnotenie vlastnej SI a EI.

**Tabuľka 5: Výsledky na škálach TSIS a ECI**

N platných	Priemer	Sm.odch.	Cronb. Alfa	
SI-Inf	126	5,133	0,884	0,795
SI-Vnm	129	2,532	1,098	0,809
SI-Sps	130	3,333	1,036	0,676
EI-Vzt	124	1,848	0,458	0,827
EI-Emp	129	1,915	0,425	0,714
EI-Kon	124	2,458	0,622	0,637

Pozn. SI: sociálna inteligencia, EI: emocionálna inteligencia, Inf: spracovanie sociálnych informácií, Vnm: sociálna vnímavosť, Sps: sociálne spôsobilosti, Vzt: spolupráca s inými, Emp: empatia, Kon: riešenie konfliktov.

Použité skratky platia aj v nasledujúcich tabuľkách a v grafe 1.

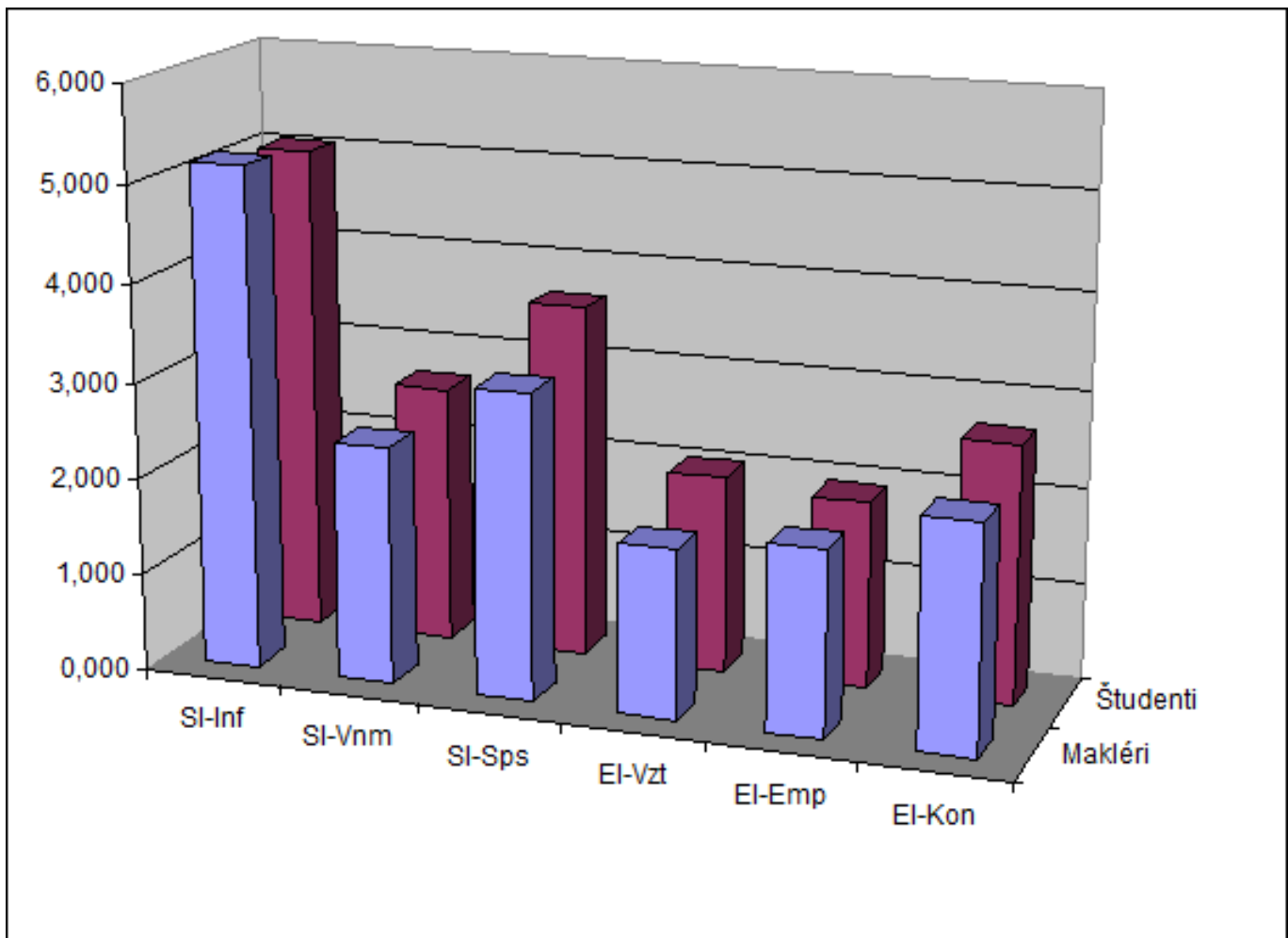
V tabuľke 6 a v grafe 1 uvádzame priemerné hodnoty subškál TSIS a ECI v súboroch študentov a maklérov a v tabuľke 6 aj výsledky t-testov porovnávajúce úroveň SI a EI. Priaznivejšie skóre vo všetkých subškálach zaznamenávame u maklérov, avšak signifikantné rozdiely sú v subškálach sociálne spôsobilosti z TSIS, spolupráca s inými a riešenie konfliktov z ECI. Zistenia teda potvrdzujú predpoklad, že v sociálnej i emocionálnej inteligencii dosiahnu lepší výsledok makléri, čo možno dať do súvislosti s tým, že ich práca si vyžaduje schopnosť efektívne jednať v interpersonálnej interakcii.

**Tabuľka 6: Porovnanie maklérov a študentov v subškálach TSIS a ECI (t-testy)**

Makléri	Študenti						
Priemer	Sm.odch.	Priemer	Sm.odch.	t	sv	p	
SI-Inf	5,180	0,933	5,048	0,792	0,803	124	0,423
SI-Vnm	2,458	1,111	2,667	1,072	-1,035	127	0,302

SI-Sps	3,157	1,047	3,656	0,944	-2,688	128	0,008
EI-Vzt	1,738	0,379	2,041	0,522	-3,421	122	0,001
EI-Emp	1,903	0,421	1,937	0,439	-0,434	127	0,665
EI-Kon	2,335	0,612	2,672	0,586	-2,991	122	0,003

**Graf 1: Priemerné hodnoty subškál TSIS a ECI v skupinách maklérov a študentov.**



Tabuľka 7 obsahuje hodnoty korelačných koeficientov subškál TSIS a ECI. Výsledky presvedčivo ukazujú na blízkosť oboch metodík a prostredníctvom nich i konštruktov sociálnej a emocionálnej inteligencie. Okrem jediného prípadu sú všetky korelácie signifikantné. Najtesnejší vzťah je medzi spracovaním informácií (komponent SI) a empatiou (EI). Sociálna vnímavosť a sociálne spôsobilosti (SI) korelujú približne v rovnakej miere s empatiou a spoluprácou (EI). O voľačo nižšie sú korelácie s riešením konfliktov (EI).

**Tabuľka 7: Hodnoty Pearsonovej korelácie subškál TSIS a ECI**

	EI-Emp	EI-Kon
EI-Vzt		
SI-Inf	-,3129	-,6363
	p=,001	p=,000
SI-Vnm	,4020	,4494
	p=,000	p=,000
SI-Sps	,3809	,4072
		p=,273
		,2294

	p=,000	p=,000	p=,012
--	--------	--------	--------

## Záver

Nové oblasti a širšie možnosti využívania rozmanitých nástrojov finančného trhu, ako aj jeho dynamický rozvoj, vytvárajú potrebu špecializácie a profesionalizácie finančných sprostredkovateľov - maklérov. Práve im sme v realizovanom výskume venovali pozornosť, konkrétne jednotlivým oblastiam ich sociálnej a emocionálnej inteligencie. Pretože práca maklérov si vyžaduje častý kontakt a komunikáciu s ľuďmi, mali by disponovať primeranou a skôr vyššou mierou sociálnej, resp. emocionálnej inteligencie. Vo výskume sme maklérov porovnávali so študentmi manažmentu. Výsledky potvrdili očakávanie, keď makléri dosiahli v jednotlivých komponentoch lepšie výsledky. Pokiaľ ide o sociálnu inteligenciu, významný rozdiel bol zaznamenaný v sociálnych spôsobilostiach. Znamená to, že makléri sa dokážu správať efektívnejšie v interakcii s inými ľuďmi. Dokumentujú to aj zistenia týkajúce sa emocionálnej inteligencie, makléri úspešnejšie pôsobia pri riešení konfliktov a problémov v medziludských vzťahoch a kladú na rozvoj týchto vzťahov a vzájomnej spolupráce väčší akcent. Treba však pripomenúť, že výskumné súbory boli málo početné, takže výsledky je potrebné posudzovať s istou rezervou. Žiadalo by sa overenie v ďalších výskumoch.

Výsledky faktorovej analýzy škály TSIS nepotvrdili celkom predchádzajúce zistenia (Baumgartner, Vasilová, 2006). Síce sa potvrdilo trojzložkové členenie, avšak rozdelenie položiek zodpovedalo teoretickému zaradeniu len čiastočne. Dosiahnuté výsledky ukazujú na podobnosť konštruktov sociálnej a emocionálnej inteligencie, o čom svedčia vysoké hodnoty korelácií subškál metodík. Jedine riešenie konfliktov ako komponent emocionálnej inteligencie sa javí ako výraznejšie odlišiteľný aspekt. Realizovaný výskum je však potrebné vnímať ako sondu do problematiky. Otázka vzťahov sociálnej a emocionálnej inteligencie obsahuje konceptuálnu rovinu, teda vyjasňovanie chápania oboch pojmov. Pre ponímanie oboch druhov inteligencie je príznačná dvojakosť prístupov. Na jednej strane je to chápanie sociálnej i emocionálnej inteligencie ako schopnosti, na druhej strane chápanie v zmysle osobnostnej charakteristiky. Dôležitá je však aj rovina metodológie, keď pre obe oblasti existuje viacero nástrojov merania a pritom nie je zodpovedaná otázka ich primeranosti a vhodnosti. Takže potreba ďalšieho teoretického štúdia, ako aj realizácie rozsiahlejších empirických výskumov je zrejmalá.

## Literatúra:

AUSTINOVÁ, E. J. - SAKLOFSKE, D. H.: Příliš mnoho typů inteligence? O podobnostech a rozdílech mezi sociální, praktickou a emoční inteligencí. In: Schulze, R., Roberts, R. D.: Emoční inteligence. Praha : Portál, 2007, s. 127 - 148.

BARNES, M. L. - STERNBERG, R. J.: Social intelligence and decoding of nonverbal cues. *Intelligence*, 13, 1989, s. 263 - 287.

BAR-ON, R.: The Bar-On model of emotional-social intelligence (ESI). In: Fernández-Berrocá, P., Extremera, N. (Eds.): Special issue on emotional intelligence. *Psicotherma*, 17, 2005, s. 1 - 28.

BAUMGARTNER, F. - VASILOVÁ, K.: K problematike merania sociálnej inteligencie. In: Blatný, M., Vobořil, D., Květon, P., Jelínek, M., Sobotková, V. (Eds.): Sociální procesy a osobnost 2005. Brno : Psychologický ústav AV ČR, 2006, s. 8 - 16.

FEDÁKOVÁ, D. - JELEŇOVÁ, I.: Correlates of social and emotional intelligence. *Studia Psychologica*, 46, 2004, s. 291- 295.

FORD, M. E. - TISAK, M. S.: A further search for social intelligence. *Journal of Education psychology*, 75, 1983, s. 196 - 206.

KOSMITZKI, C. - JOHN, O. P.: The implicit use of explicit conceptions of social intelligence. *Personality and Individual Differences* 15, 1993, s. 11 - 23.

MAYER, J. - SALOVEY, P.: The Intelligence of emotional intelligence. *Intelligence*, 17, 1993, s. 433.

PETRIDES, K. V. - FURNHAM, A.: On the dimensional structure of emotional intelligence. In: *Personality and Individual Differences*, 29, 2000, s. 313 - 320.

RUISEL, I.: Inteligencia a myslenie. Bratislava : Ikar, Pegas, 2004.

---

SALA, F.: Emotional Competence Inventory (ECI). Technical Manual. Hay Group, McClelland. Centre for Research and Innovation, 2002.

SILVERA, D. H. - MARTINUSSEN, M. - DAHL, T. I.: The Tromso Social Intelligence Scale, a self- report measure of social intelligence. Scandinavian Journal of Psychology, 42, 2001, s. 313 - 319.

StatSoft CR s r.o. (2007). STATISTICA Cz (softwarový systém pro analýzu dat), verze 8.0. [www.statsoft.cz](http://www.statsoft.cz)

### **Social intelligence in relation to emotional intelligence**

The contents of the concepts of social and emotional intelligence are very similar. The question may arise whether they should be considered as one or two different concepts. In our contribution, using results of empirical research, we have made an analysis of the relationship between social and emotional intelligence. We have used the scale TSIS (Tromso Social Intelligence Scale) and the questionnaire ECI (The Emotional Competence Inventory). The research sample consists of brokers from two broker companies acting in the Slovak market. The results of research are supporting similarity, but also some differences of both kinds of intelligence.