

AKO ANALYZOVAŤ A PREDVÍDAŤ EMÓCIE,
MYŠLIENKY, ZÁMERY A SPRÁVANIE ĽUDÍ

NAUČ SA ČÍTAŤ V ĽUDOCH AKO V KNIHÁCH

An illustration of a person with long brown hair, wearing a bright yellow sweater, sitting and reading two books. The books are anthropomorphized with faces. The book on the left is orange and has a sad expression with a downturned mouth and slanted eyes. The book on the right is purple and has a happy expression with a wide smile and squinted eyes. The person's hand is visible, holding the orange book.

OD AUTORA ÚSPEŠNEJ KNIHY
NEPRETRHNI SA PRE DRUHÝCH

PATRICK KING

**NAUČ SA
ČÍTAŤ
V L'UĎOCH
AKO V KNIHÁCH**

PATRICK KING

PATRICK KING
NAUČ SA ČITAŤ V LVŔDOCH AKO V KNIHÁCH

Vydala GRADA Slovakia s.r.o. pod značkou Grada
Moskovská 29, 811 08 Bratislava 1
www.grada.sk
Tel.: +421 2 556 451 89
ako svoju 243. publikáciu

Z anglického *Read People Like a Book*, vydaného vydavateľstvom PKCS Mind v roku 2020,
do slovenčiny preložila Veronika Litvíková.
Jazyková redakcia Anetta Letková
Návrh obálky Adrián Macho
Grafická úprava a sadzba Zuzana Ondrovičová
Zodpovedná redaktorka Zuzana Jančoková

Vydanie 1., 2024
Počet strán 184
Tlač TISKCENTRUM

Copyright © 2020 by Patrick King
Slovak translation rights arranged with PKCS Mind, Inc. through TLL Literary Agency

Slovak edition © GRADA Slovakia s.r.o., 2024
Translation © Veronika Litvíková, 2024

Upozornenie pre čitateľov a používateľov tejto knihy

Všetky práva vyhradené. Žiadna časť tejto tlačenej či elektronickej knihy nesmie byť reprodukováaná a šírená v papierovej, elektronickej či inej podobe bez predchádzajúceho písomného súhlasu vydavateľa. Neoprávnené použitie tejto knihy bude trestne stíhané. Automatizovaná analýza textov alebo údajov v zmysle článku 4 smernice 2019/790/EÚ a použitia tejto knihy na tréňovanie AI sú bez súhlasu nositeľa práv zakázané.

ISBN 978-80-8090-771-6 (ePub)
ISBN 978-80-8090-770-9 (pdf)
ISBN 978-80-8090-769-3 (print)

OBSAH

ÚVOD

| | |
|----------------------------------------|----|
| Prečo to zrejme robíte nesprávne | 12 |
| Problém zvaný objektívnosť | 16 |

KAPITOLA 1

| | |
|------------------------------------------------|----|
| MOTIVÁCIA AKO INDIKÁTOR SPRÁVANIA | 23 |
| Motivácia ako prejav tieňa | 25 |
| Naše vnútorné dieťa stále žije | 31 |
| Motivačný faktor – slasť alebo strasť | 34 |
| Pyramída potrieb | 41 |
| Obrana ega | 46 |

KAPITOLA 2

| | |
|----------------------------------------|----|
| TELO, TVÁR A ZHLUKY SPRÁV | 57 |
| Pozri sa mi do tváre | 58 |
| Prejavy tela | 64 |
| Ako to možno navzájom prepojiť? | 75 |

| | |
|----------------------------------------------------------|----|
| Ludské telo je jeden celok a tak ho treba aj čítať | 81 |
| Uvažovanie s ohľadom na celé zhľady správ..... | 84 |

KAPITOLA 3

| | |
|------------------------------------------------|-----------|
| VEDA A TYPOLÓGIA OSOBNOSTÍ ČLOVEKA..... | 91 |
| Otestujte svoju osobnosť..... | 92 |
| Veľká päťka..... | 93 |
| Jung a indikátor MBTI | 100 |
| Keirseyhovho temperamenty | 106 |
| Enneagramové testy | 111 |

KAPITOLA 4

ÚVOD DO ROZPOZNÁVANIA KLAMÁROV

| | |
|--------------------------------------------------------|------------|
| (a varovania) | 117 |
| Hlavný problém: neistota..... | 118 |
| Konverzácia je základ..... | 122 |
| Využite prvok prekvapenia..... | 125 |
| Ako zvýšiť kognitívnu záťaž | 127 |
| Všeobecné tipy pre nadpriemerné rozpoznávanie lží..... | 132 |

KAPITOLA 5

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------|
| VYUŽITE NAPLNO POZOROVACÍ POTENCIÁL | 137 |
| Ako človeka „rozkúskovať“ | 138 |
| Pozorujte inteligentne..... | 141 |
| Vyznajte sa v ľuďoch, tak ako sa Sherlock Holmes vyzná na mieste činu | 146 |
| Pozorovanie je aktívna činnosť alebo ako pracovať s otázkami..... | 159 |
| Nepriame otázky = priame informácie..... | 160 |
| ZHRNUTIE PRÍRUČKY | 175 |

ÚVOD

Stretli ste už niekedy človeka s akýmsi vrodenným talentom chápať iných ľudí? Zdá sa, že takto obdarení ľudia dokážu inštinktívne rozumieť správaniu a konaniu druhých, a to neraz až do takej miery, že sú schopní predvídať, čo povedia alebo ako sa cítia.

Vedia, ako hovoriť s ostatnými ľuďmi tak, aby ich naozaj počúvali, prípadne dokážu rýchlo rozpoznať, či im niekto klame alebo sa ich snaží zmanipulovať. Niekedy sú schopní precítiť emócie druhých a chápať motivácie ich činov tak presne, že zdanlivo vidia do človeka lepšie než on sám.

Znie to ako super schopnosť. Čo sa za ňou však skutočne skrýva?

Nejde o nič mystické, len o celkom obyčajnú zručnosť, ktorú sa môže naučiť a osvojiť si každý. Zatiaľ čo niektorí jej hovoria emočná inteligencia alebo jednoducho sociálne cítenie, iní ju prirovnávajú k spôsobu komunikácie klinických psychológov alebo psychiatrov počas prvotného rozhovoru s novým pacientom. Na

druhej strane by sme ju mohli považovať aj za jednu z vlastností príznačných pre ostrieľaného agenta FBI, súkromného detektíva alebo policajta, ktorá sa dá rozvíjať skúsenosťami.

V tejto knihe sa pozrieme bližšie na spôsoby, ako možno už spomínané zručnosti nadobudnúť vlastnými silami, navyše bez toho, aby sme potrebovali titul z psychológie alebo prax skúseného vyšetrovateľa CIA.

Schopnosť chápať a odhadnúť ľudí je nepochybne hodnotná vlastnosť. Neustále sa s niekým stretávame, interagujeme, a ak chceme viesť úspešný a harmonický život, musíme s druhými spolupracovať. Pokiaľ vieme rýchlo a presne analyzovať povahu, správanie či nevyslovený zámer druhého človeka, môžeme komunikovať oveľa efektívnejšie a, povedzme si na rovinu, prísť si na svoje.

Určitým prispôbením vlastnej komunikácie môžeme dosiahnuť, že nás cieľové publikum bude skutočne vnímať, a tiež zistiť, či niekto klame alebo sa nás snaží ovplyvniť. Rovnako tak oveľa jednoduchšie porozumieme dokonca aj ľuďom, s ktorými nemáme veľa spoločného, keďže sa riadia úplne inými hodnotami. Schopnosť správne „prečítať“ človeka môže byť neoceniteľná, či už sa snažíte lepšie spoznať niekoho, koho ste práve stretli, a to prezeraním si jeho správania na sociálnych sieťach, alebo ak robíte pohovor s novým zamestnancom, prípadne sa snažíte odhadnúť, či vám váš automechanik hovorí pravdu.

Ak sa zamyslíte nad tým, že každý človek, ktorého stretnete, je pre vás v podstate veľkou neznámou, môže to vyznieť šialene. Je teda možné s istotou povedať, čo sa odohráva v myšliach druhých, nad čím uvažujú, ako sa cítia a čo plánujú? Sme vôbec schopní skutočne porozumieť tomu, čo ich správanie znamená, čo stojí

za motívmi ich činov alebo tomu, ako oni vnímajú nás a či nám rozumejú?

Svet druhého človeka je ako čierna skrinka. Všetko, z čoho môžeme vychádzať, sa tak nachádza mimo nej, slová, ktoré vyslovujú, ich mimika tváre a reč tela, činy, naša spoločná minulosť, ich vonkajší vzhľad, tón a kvalita hlasu atď.

Skôr než prejdeme k ďalším bodom tejto knihy, spomeňme jeden nepopierateľný fakt: ľudské bytosti sú komplexné, žijúce a neustále sa meniace organizmy, ktorých prežitá skúsenosť je v podstate uzavretá v ich vnútri. Nikto nemôže s úplnou istotou povedať, že niekoho celkom pozná, hoci by voči tomu viacerí mohli namietat.

Snažíme sa len povedať, že sa dokážeme zlepšiť iba v čítaní pozorovateľných znakov. Termínom teória mysle opisujeme schopnosť uvažovať o kognitívnej a emocionálnej existencii iných ľudí. Ide o (prirodzene ľudskú) túžbu vytvoriť model myšlienok, pocitov a činov druhého človeka. Podobne ako sa pri akomkoľvek inom modeli snažíme údaje zjednodušiť, v tomto prípade hĺbku a zložitost skutočnej osoby stojacej pred nami. Tak ako všetky modely, aj tento má svoje limity a nie vždy dokonale odráža realitu.

Cieľom nášho učenia sa, ako zlepšiť svoju schopnosť analyzovať ľudí, bude dosiahnuť čo najlepší odhad.

Naučíme sa, ako o človeku nazhromaždiť čo možno najviac najpresnejších údajov a rozumne ich analyzovať. Ak sa nám podarí vložiť tieto kúsky údajov do zložitého a zároveň precízneho modelu ľudskej povahy (prípadne do viacerých modelov), vo výsledku môžeme dosiahnuť hlbšie porozumenie tomuto človeku. Podobne ako sa inžinier díva na zložitý stroj a z pozorovania

vyvodzuje jeho pravdepodobný chod a zamýšľanú funkciu, takisto sa vieme naučiť pozeráť na živý, dýchajúci ľudský organizmus a analyzovať ho, aby sme lepšie pochopili všetky aspekty jeho konania, teda čo, prečo a ako.

V nasledujúcich kapitolách sa pozrieme na rôzne modely, nie v zmysle protichodných teórií, ale skôr ako na rôzne pohľady na ľudskú bytosť. Pri ich vzájomnom použití získame svieži náhľad na schopnosť porozumieť ľuďom okolo nás.

To, ako naložíme s porozumením druhým, je už na nás. Môžeme ho využiť na vybudovanie si hodnotnejšieho a úprimnejšieho postoja k ľuďom, na ktorých nám záleží. Tieto vedomosti tiež môžeme využiť v práci a všade, kde je potrebné spolupracovať so širokou škálou rôznych osobností. Môžeme sa s ich pomocou snažiť, aby sme sa stali lepšími rodičmi alebo partnermi. A taktiež sa dajú využiť aj pri bežných rozhovoroch s druhými ľuďmi, na rozoznanie klamára, prípadne človeka s vyhraneným postojom, alebo tiež na efektívne uzmierenie ľudí uprostred konfliktu.

Moment, keď naliehavo potrebujeme využiť svoje vycibrené schopnosti vnímať a analyzovať, je ten, keď prvýkrát stretne niekoho neznámeho. Napokon, aj ten najmenej emocionálne a sociálne inteligentný človek sa dokáže niečo naučiť o druhých ľuďoch, ak s nimi trávi dostatok času. V tejto knihe sa však sústredíme na tie zručnosti, ktoré vám umožnia získať skutočne užitočné informácie o takmer úplne neznámych ľuďoch, a to ideálne len z krátkeho rozhovoru.

Budeme sa hlbšie zaoberať tým, ako si osvojiť umenie rýchleho a navyše aj presného vyvodzovania záverov, tiež tým, ako

posúdiť osobnosť človeka a jeho hodnotový rebríček na základe jeho reči, správania, prípadne osobného vlastníctva, a aj tým, ako vnímať reč tela či ako rozpoznať lož v momente jej vyslovenia.

Ešte jedno upozornenie predtým, než sa posunieme ďalej: analyzovanie a čítanie ľudí nie je len o predtuchách či rýchlych emocionálnych reakciách na ne. Je omnoho, omnoho zložitejšie. Hoci inštinkt a vnútorný pocit môžu zohrať istú úlohu, my sa zameriavame na metódy a modely, ktoré sa zakladajú na spoľahlivých teoretických podkladoch a majú potenciál prekročiť rámec obyčajnej zaujatosti a predsudkov. Koniec koncov je v našom záujme, aby boli analýzy presné, a teda aj využiteľné!

Keď analyzujeme druhých ľudí, používame metodicko-logický prístup.

Aký je pôvod a aké sú príčiny správania, ktoré vidíme, aký je teda historický prvok?

Aké sú psychologické, sociálne a fyziologické mechanizmy, ktoré stoja za správaním, ktorého sme svedkami?

Aký je výsledok alebo efekt fenoménu, ktorý vidíme? Inými slovami, ako vyznieva to, čo vidíme, v okolitom prostredí.

Aký vplyv majú niektoré spúšťače, správanie iných či naše vlastné činy na správanie, ktoré sa odohráva pred nami?

V nasledujúcich kapitolách sa pozrieme na šikovné spôsoby, ako vytvoriť štruktúru rozumovej a údajovej analýzy všetkých tých zložitých a zároveň fascinujúcich ľudí, ktorí vám prídu do cesty. Možno oceníte, že tento druh analýzy predstavuje základ pre množstvo ďalších kompetencií. Príkladom môže byť aj to, že schopnosť čítať ľudí dokáže posilniť vaše cítenie s druhými, zlepšiť

vaše komunikačné schopnosti, pomôcť vám lepšie si nastaviť hranice a môže mať aj neočakávaný vedľajší efekt – pomôže vám lepšie porozumieť sebe samému.

Prečo to zrejme robíte nesprávne

Mnohí ľudia si myslia, že s ľuďmi vychádzajú „v pohode“.

Trúfalo vyhlasovať, že rozumiete pohnútkam druhých ľudí, bez toho, aby ste sa poriadne zamysleli nad tým, či sa náhodou nemýlite, je veľmi jednoduché. Zrejme najlepšie sa to dá vysvetliť fenoménom utvrdzovania sa vo vlastnej zaujatosti. Pamätáte si napríklad, koľkokrát sa vám podaril správny úsudok, a tiež prípady, keď ste sa nepochybne mýlili, no odignorovali ste ich a mávli nad nimi rukou. Buď to, alebo v prvom rade nikdy nespochybnujete svoje tvrdenia. Koľkokrát ste už počuli: „Myslel som si, že tá alebo tamtá osoba je taký alebo onaký typ človeka, no keď som ju spoznal, uvedomil som si, že som sa úplne mýlil.“?

Ľudia v skutočnosti nedokážu odhadnúť povahu človeka až tak presne, ako si to majú vo zvyku namýšľať. Ak čítate túto knihu, zrejme tušíte, že by ste sa pravdepodobne mali zopár vecí naučiť. Nikdy nezaškodí usilovať sa o niečo nové a začať pritom úplne od začiatku. Koniec koncov, v ceste k ovládaniu skutočne účinných techník by vám nemalo stáť nič, a už vôbec nie presvedčenie, že všetko už vlastne viete a učiť sa nepotrebuje.

Práve preto by ste sa mali zamyslieť nad prekážkami, na ktoré môžete naraziť v snahe dopracovať sa k výnimočnému ovládaniu schopnosti čítať v ľuďoch.

V prvom rade si musíte zapamätať *význam kontextu*. Možno ste na internete našli zoznam s názvom „Päť znakov, ktoré vám prezradia, keď niekto klame“ a pozreli ste si ho, aby ste zistili, či na nejaký z nich nenarazíte aj v skutočnom živote. Má to však očividný problém: pozerá sa dotýčný vľavo nahor preto, lebo klame, alebo preto, lebo jeho pozornosť jednoducho pritiahlo niečo na strope?

Takisto vám zaujímavý fenomén – freudovské prieknutie – môže počas rozhovoru pomôcť odhaliť šťavnaté tajomstvo o druhom človeku. Zároveň však tento človek môže trpieť nedostatkom spánku, a tak sa jednoducho pomýli. Záleží na kontexte.

Podobne nemôžeme z *jediného* výroku, mimiky tváre, prejavu správania či jedinej reakcie vyvodiť o človeku jednoznačný záver. Vy ste azda dnes ešte neurobili niečo, čoho analýza sama osebe by mohla viesť k úplne nezmyselnému záveru o vašej osobnosti? Analyzovať môžeme len na základe údajov, nie jediného údaja, navyše iba vtedy, keď poznáme širšie súvislosti.

Okrem toho tieto širšie súvislosti musíme tiež zasadiť do kultúrneho kontextu, z ktorého analyzovaná osoba pochádza. Niektoré znaky sú univerzálne, zatiaľ čo iné sa môžu líšiť. Napríklad gestom rúk založených vo väčkoch počas rozhovoru opovrhuje väčšina kultúr. Na druhej strane očný kontakt môže byť veľmi zradnou záležitosťou. V Amerike sa udržiavanie očného kontaktu všeobecne podporuje, pretože sa považuje za znak úprimnosti a inteligencie. Iné krajiny, ako je napríklad Japonsko, odrádzajú od očného kontaktu, pretože sa môže považovať za nezdvorný. Podobne viaceré signály môžu znamenať vo vašej kultúre niečo úplne iné ako v kultúre druhého človeka. Zapamätať si tieto odlišné interpretačné

modely môže byť spočiatku náročné, no pokiaľ budete tieto zručnosti trénovať, začnú sa javiť ako prirodzené.

Pokiaľ človek urobí tú istú nezvyčajnú vec päťkrát počas jedného krátkeho rozhovoru, mali by ste spozornieť. Predstavte si však, že niekto vyhlási: „Áno, poznám ju, je to introvertka. Videl som ju raz, ako číta knihu.“ Rozhodne by ste niekoho takého nenazvali majstrom v odhaľovaní ľudskej psyché. Preto je dôležité pamätať na ďalší dôležitý princíp analýz, a to *hľadanie vzorcov*.

Ďalší dôvod, pre ktorý sa bystrí ľudia mýlia pri usudzovaní o iných ľuďoch, je nesprávne určenie základnej úrovne správania, ktorú druhý človek považuje za svoje *východisko*. Muž pred vami môže s vami udržiavať očný kontakt, často sa smiať, skladať vám komplimenty, pokyvovať hlavou a dokonca sa môže občas dotknúť vašej ruky. Z tohto všetkého by ste mohli usúdiť, že sa mu naozaj páčite, až kým si neuvedomíte, že sa takto správa vždy, keď niekoho stretne. V skutočnosti vám neprejavuje žiadnu mimoriadnu náklonnosť v porovnaní s jeho východiskovým správaním, takže vaše pozorovanie nepovedie tam, kam zvyčajne.

Napokon je potrebné pri skúmaní iných ľudských bytostí zväziť ešte jednu vec, ktorá sa často prejavuje pri pozorovaní ako mŕtvy uhol, a to ste vy sami. Môžete si o človeku myslieť, že sa vás jednoznačne snaží oklamať, hoci vôbec nevezmete do úvahy svoju paranoju, prehnanú opatrnosť a fakt, že vás len prednedávnom podviedli a vy ste sa cez to ešte celkom nepreniesli.

Tento posledný bod môže byť pritom skutočným kľúčom k úspešnému odhaleniu druhých ľudí. Mali by sme sa teda uistiť, že aspoň trochu rozumieme sami sebe, a to ešte skôr, než začneme analyzovať druhých. Ak si nie ste vedomí toho, akým spôsobom

dávate najavo svoje vlastné potreby, obavy, očakávania a predsudky pred inými ľuďmi, vaše pozorovanie druhých a vyvodzovanie záverov o nich nebudú mať veľkú hodnotu. Možno ste teda našli akúsi okľuku na ceste k spoznaniu seba samého a tiež kognitívnej a emočnej záťaže, ktorú vláčite so sebou.

Pozrime sa na niektoré z týchto princípov v praxi.

Povedzme, že vediete pracovný pohovor so ženou, ktorú by chcela vaša spoločnosť zamestnať. Máte len chvíľu na to, aby ste rozhodli, či zapadne do vášho tímu. Všimnete si, že dosť rýchlo rozpráva a pri niektorých slovách sa zajachtáva. Sedí doslova na okraji stoličky, dlane má pevne zovreté. Možno je veľmi nervózna a neistá. S vynášaním súdu však počkáte, pretože viete, že počas pohovoru býva nervózny každý (čiže beriete ohľad na kontext a situáciu).

Všimnete si, že kandidátka viackrát spomenula, že jej predchádzajúci zamestnávateľ trval na prísnych termínoch dodania, zatiaľ čo ona uprednostňuje samostatnú prácu a vlastné hospodárenie s časom. Uvažujete, či by to mohlo znamenať, že sa jej nedarí pracovať podľa pokynov nadriadených, alebo je naozaj skôr nezávislý a proaktívny typ zamestnanca. Nemôžete určiť žiadne východisko jej správania sa, preto sa jej opýtate na univerzitné štúdium a na predmet jej zamerania. Nato sa rozhovríte o výskumných projektoch, ktoré samostatne vypracovala, a tiež o tom, ako úzko spolupracovala s bývalým školiteľom. Prezradí vám tým, že v skutočnosti *dokáže* pracovať pod vedením... Ak ju projekt osobne zaujíma.

Ak by ste sa zamerali len na jej nervózne správanie, ďaleko by ste sa nedostali. Mnohí náboroví pracovníci vám potvrdia, že

ohováranie predchádzajúceho zamestnávateľa je jednoznačným varovným signálom, no počas pohovoru hľadáte *vzor* správania, nie jeho samostatné prejavy. Mali by ste dokonca zvážiť aj to, či za jej úzkostlivé správanie nie ste zodpovední vy. Vedzte, že pokiaľ ste vysoký a fyzicky dominantný človek s hlbokým hlasom a prísny výrazom, žena sediaci oproti vám neukazuje svoje skutočné ja, ale iba podobu, ktorú nadobúda v rámci vašej spoločnosti.

Pokiaľ si zapamätáte pár našich jednoduchých princípov, uistíme vás, že vďaka nim bude vaša analýza vždy v súlade s kontextom, dobre uvážená a trojrozmerná. Podstatou je zlúčenie informácií, ktoré máme na dosah ruky, do premyslenej, funkčnej teórie. Nejde len o bežné všímanie si niekoľkých stereotypných typov správania sa a vyvodzovanie jednoduchých záverov.

Problém zvaný objektivnosť

A: „Ten politický vtip zo včera tvojho bratranca poriadne rozčúľil!“

B: „Rozčúľil? Nie, určite ho nerozčúľil, veď sa mu zdal vtipný! Pamätám si to!“

A: „Ani náhodou, však sa mračil. Myslel som si, že je na teba riadne nahnevaný...“

Už ste sa niekedy rozprávali so skupinkou ľudí a neskôr ste zistili, že rôzni členovia tejto skupiny mali úplne iný názor na to, čo sa v skutočnosti odohralo? Niekedy sa ľudia absolútne nezhodnú na tom, či ten druhý flirtoval, cítil sa nepríjemne alebo dotknuto,

prípadne či nebol vo svojej koži, alebo sa správal drzo. Pripomína to pocit, akoby ste žili v dvoch rôznych svetoch!

Z niektorých výskumov vyplýva, že zhruba len sedem percent našej komunikácie má formu hovoreného slova, zatiaľ čo až päťdesiatpäť percent sa odohráva prostredníctvom reči tela. Teda to, čo ľudia hovoria, je neraz ten najhorší ukazovateľ toho, čo chcú v skutočnosti povedať. Dokonca aj tón hlasu prezradí až takmer tridsaťosem percent z toho, čo si myslia naozaj. Už je teda jasné, prečo ľudia často opúšťajú skupinové rozhovory s rozdielnymi názormi na to, čo sa v danej diskusii skutočne rozoberalo, keďže na vyvodzovanie záverov využívajú nesprávne prvky. Ak chcete uchopiť reálnu podobu neverbálnej konverzácie či dialógu, ktorých ste súčasťou, musíte vziať do úvahy tak verbálne, ako aj neverbálne signály.

Už sme zistili, že obyčajné vyhlásenie sa za „znalca ľudí“ nijako nedokazuje, že ste v skutočnosti dobrí v ich čítaní. Napriek tomu sa ukázalo, že túto ľudskú schopnosť je možné reálne vedecky odmerať. Simon Baron Cohen (áno, bratranec komika Sachu Barona Cohena) na tento účel zostavil test sociálnej inteligencie. Najvyššie možné skóre je tridsaťšesť, pričom výsledky nižšie ako dvadsaťdva možno pozorovať v prípade ľudí s autizmom a priemerné skóre je na úrovni dvadsaťšesť.

Počas testu máte za úlohu vyvodiť emóciu človeka v podstate len na základe *obyčajného pohľadu na jeho oči*. Overuje sa teda úroveň vašej empatie. Každý sa totiž niekedy usmieva, hoci sa nemusí cítiť vôbec dobre. Ovládanie schopnosti „čítať“ emócie druhých ľudí sa spája s celkovo vyššou sociálnou inteligenciou, ktorá následne nadväzuje na schopnosť lepšie spolupracovať v tímoch, byť empatickými a zručnejšími v čítaní v ľuďoch.

Ak vás tento test zaujal, môžete si ho spraviť online po kliknutí na <http://socialintelligence.labinthewild.org/>. Budete sa dívať na obrázky očí rôznych ľudí a v každom zadaní vyberiete jednu zo štyroch ponúkaných emócií, ktorá podľa vás opisuje, ako sa cíti daný človek. Pripravte sa však na to, že budete prekvapení z vlastných výsledkov, prípadne z výsledkov vašich priateľov a rodiny.

Prirodzene, aj tento test má svoje nedostatky a obmedzenia, ako to už pri testoch tohto typu býva. Možno ste géniom v oblasti spoločenských interakcií, ale ak máte napríklad slabú slovnú zásobu, pochádzate z inej ako západnej kultúry alebo nehovoríte po anglicky, nemali by ste svoje výsledky považovať za presné. Na to, aby tento test vyhodnotil, akú úroveň nadania na čítanie ľudských emócií by ste mohli mať, vychádza totiž z príliš skromného množstva informácií, respektíve iba z pohľadu na ľudské oči.

Ide však len o malý kúsok skladačky. Tento test nám vlastne hovorí, že nie každý je obdarený rovnakým rozsahom sociálnych zručností, a teda možno nie sme až takí znalci, ako sme si spočiatku mysleli. Tiež nám spätne ukazuje, že nie vždy sa stačí spoľahnúť na predtuchu alebo intuíciu, keďže sa takto môžeme pri vynášaní súdov poľahky zmýliť. Pokiaľ sa zaoberáte niečím takým, ako sú temné a hlboké zákutia ľudského srdca a mysle, musíte sa snažiť o čo možno najobjektívnejší prístup. Nemôžete zakaždým dôverovať prvému pocitu. Ak ste si urobili spomínaný test a uspeli iba v dvadsiatich šiestich otázkach z tridsiatich štyroch, celkom prirodzene z toho vychádza, že by ste sa pomýlili v interpretovaní mimiky tváre každého desiateho človeka z tridsiatich šiestich, s ktorými by ste sa stretli.