

Сивак Надежда Сергеевна

аспирант

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КОНТЕКСТЕ СТРУКТУРНОСТИ ЭМОЦИЙ

Аннотация: в статье рассматривается эмоциональный интеллект и предпринимательство в контексте структурности эмоций. На основе критериев: а) успех предпринимательства связан с высоким эмоциональным интеллектом (ЭИ) и б) эмоции субъекта ЭИ проявляются во всех процессах ЭИ (восприятие, мышление (понимание) и регуляция) разработана модель изучения ЭИ через качественно-количественный анализ структурности эмоций в их совокупности. В пилотажном исследовании методом субъективного шкалирования по «Шкале дифференциальных эмоций» К. Изарда и использованием статистик (коэффициент конкордации, средняя ошибка аппроксимации, коэффициент линейного уравнения регрессии) установлены различия в эмпирической ($N=8$) и контрольной ($N=10$) выборках в последовательности эмоций в их иерархических профилях и количественном соотношении между эмоциями, что является эмпирическим фактором подтверждения валидности модели.

Ключевые слова: эмоциональный интеллект, предпринимательство, эмоции, структурность.

Особый интерес к феномену, который называют «эмоциональный интеллект» (ЭИ), с нашей точки зрения, очень тесно связан с изменениями, которые произошли в бизнес-технологиях за последнее 50 лет. В экономически развитых странах эффективность бизнеса стала определяться не только, а, иногда и не столько, техногенной и экономической составляющими, а составляющей, связанной с социально-психологическим взаимодействием между участниками бизнес-проектов. Огромное влияние социальных технологий, применяемых в процессе развития бизнеса и которые основаны на совокупности методов и

приемов либо непосредственного социально-психологического воздействия, либо с помощью различных информационных технологий в коммуникативном воздействии и стала одним из значимых факторов актуальности изучения ЭИ. Тем более, было установлено, что традиционное «не эмоциональное» понимание интеллекта (как IQ) оказалось «неработающим», так как наличие высокого IQ редко связано как с отдельными успешными действиями человека, так и его успешностью «в делах» в целом[3]. Высокая практическая значимость изучения ЭИ в таком контексте (успешность в делах) определила и многочисленность исследований, следствием чего стал тот факт, что на данный момент существует огромное количество отечественных и зарубежных исследований ЭИ, в которых представлены разные аспекты его изучения. Если рассматривать их предметное поле, то в отечественной и зарубежной психологии можно выделить несколько направлений. Это и определение психологического содержания, которое кроется за ЭИ в контексте «успешности в делах» [1, 3, 6, 7], и биолого-физиологический контекст ЭИ, и проблемы валидного измерения ЭИ [2], и многое другое. Анализ этих исследований дал нам основание говорить, что в них имеются «белые пятна», на которых мы и «заострили» свое внимание, разрабатывая свою модель психологического изучения ЭИ. Представим теоретические рассуждения. *Первое*, мы считаем, что «успешность в делах» есть результат, трудно прогнозируемый до начала процесса и в исследовании нужно судить об этом по наличному факту. *Второе*, нужно иметь определенность в понимании предмета. Дело в том, что большое количество имеющихся исследований ЭИ, с ориентацией на доступность для восприятия для рядового потребителя «психологической информации» имеют весьма отдаленное отношение к требованиям научного познания в такой научной отрасли, как психология (отсутствуют элементы формализации). Например, это проявляется в чрезмерно высоком «плюрализме» трактовки предметного поля в изучении ЭИ (способность, когниция, личностная черта и т. д.) [1, 2, 3, 6, 7], что выражается в том, что в этом поле соединяют несоединимые с позиции научной психологии процессы, явления, состояния и т. д. Суть нашего подхода в «разрешении этой про-

блемы» заключалась в следующем. Мы взяли за основу наиболее разработанную в психологии модель ЭИ (может быть результат действия наиболее валидной методики ее изучения), предложенной Дж. Мэйером и П. Сэловеем [7]. В самом общем виде они определяют ЭИ «как набор иерархически организованных способностей, связанных с переработкой информации» [7, с.11], проявляющихся в: а) восприятии эмоций (своих и чужих – *авт.*); б) «включении» мышления с помощью эмоций (своих- *авт.*); в) понимании эмоций (своих и чужих- *авт.*); г) управлении эмоциями (своими – да, и чужими – вопрос этики- *авт.*). Анализируя эти четыре этапа («ветви») проявления ЭИ, который обеспечивает успешность человека «в делах», мы обнаружили, что есть только один элемент, проявляющийся на всех этапах – это «свои эмоции». Мы полагаем, что «свои эмоции» и может стать тем, на изучение чего может быть направлено научно-психологическое изучение ЭИ. *Третье*, для этого мы предлагаем схему. А) Обращаемся к структуре эмоций. Речь идет не о их макроструктуре, состоящую из трех макрокомпонентов: 1) импрессивный; 2) экспрессивный; 3) физиологический [5], а структуре, образованную различными видами эмоций, отличающихся функциональной независимостью (проявление одной относительно слабо зависит от другой). Например, мы считаем, что для таких целей «хорошо подходит» известная классификация базовых эмоций К. Изарда - радость, печаль, гнев, отвращение, презрение, страх, стыд/смущение, вина, удивление, интерес [5]. У каждого человека каждая из этих эмоций может быть выражена в большей или меньшей степени, однако все они присутствуют в его целостном эмоциональном реагировании на ситуацию и, при этом, соотношение между их выраженностью определяет меру структурности. Таким образом, под структурностью эмоций мы понимаем не просто конгломерат отдельных эмоций, а образование, в котором отражаются взаимоотношения различных частей и целого. Такой подход предполагает обращение к категории система (в нашем случае – система «своих эмоций» человека). Системность эмоциональной сферы человека делает его эмоциональное реагирование в большей или меньшей мере устойчивым в ситуации. *Четвертое*, система «своих эмоций» имеет важнейший па-

раметр-меру порядка, который в структуре ЭИ будет во-многом определять его качество (ЭИ). Одним из способов количественного описания этой меры может быть вариант, предложенный для описания самопрезентации человека [5].

Учитывая наши теоретические предположения, мы провели пилотажное исследование. *Гипотеза:* у людей успешных в бизнесе и «обычных» имеются различия в порядке структуры базовых эмоций, выражающиеся в их месте в иерархии и соотношении по мере выраженности. *Испытуемые:* 1) эмпирическая группа («успешные в бизнесе»)- мужчины 36–42 года со сроком предпринимательской деятельности не менее 10 лет и числом сотрудников не менее 19 (N=8); 2) контрольная группа («обычные»)- мужчины 35–42 года, не связанные с предпринимательством и не занимающие руководящие посты в госорганах (N=10). *Диагностический инструментарий:* субъективное шкалирование (8-ми балльная шкала) на основе «Шкала дифференциальных эмоций» К. Изарда. *Статистический инструментарий:* 1) для изучения сходства ранговых рядов испытуемых – коэффициент конкордации (W); 2) для изучения порядка в структуре эмоций использовались: а) линейный коэффициент (β) в однофакторной линейной регрессионной модели данных, спрямленных методом их логарифмирования; б) средняя ошибка аппроксимации (s). *Результаты.* 1) Значения W (в эмпирической - W=0,677, в контрольной – W=0,613) показали достаточно высокое «сходство» индивидуальных профилей структуры эмоций у испытуемых и этот факт дал основание далее оперировать усредненными значениями выраженности эмоций (x_{cp}) в обеих группах. 2) Меньшее значение sv эмпирической группе (31%) по сравнению с контрольной (42%) мы рассматриваем как признак большего баланса между эмоциями в их структуре [5] у предпринимателей. 3) В иерархической структуре базовых эмоций у испытуемых из эмпирической группы по сравнению с контрольной первые ранговые места занимают такие эмоции, как интерес ($x_{cp}=6,34$), радость ($x_{cp}=5,12$), а в контрольной – гнев ($x_{cp}=4,08$). 4) Существенное превышение β в эмпирической группе ($\beta=0,64$) по сравнению с контрольной ($\beta=0,26$) мы рассматриваем как признак того, что у успешных предпринимателей структура эмоций обладает большей устойчиво-

стью, что делает ее менее зависимой от ситуации и, соответственно, повышающей значимость субъективного фактора в регуляции взаимодействия с другими людьми. *Общий вывод*: пилотажное исследование подтвердило нашу гипотезу, а его результат можно рассматривать как подтверждение того, что структурность эмоций в их совокупности проявляется в ЭИ если его связывать с успешностью человека.

Список литературы

1. Андреева И.Н. Эмоциональный интеллект как феномен современной психологии [Текст] / И.Н. Андреева. – Новополюцк: ПГУ, 2011. – 388 с.
2. Воробьева Е.В. Эмоциональный интеллект: генетические и психофизиологические корреляты: монография [Текст] / Е.В. Воробьева, В.В. Косоногов, Е.М. Ковш. – М.: Мир науки, 2021. – 96 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://izdmn.com/PDF/10MNNPM21.pdf> (дата обращения: 30.10.2021).
3. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта [Текст] / Д. Гоулман, Г. Бояцис, Э. Макки. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 301 с.
4. Дорофеев В.А. Системный подход к изучению самопрезентации человека [Текст] / В.А. Дорофеев Внешний облик в различных контекстах взаимодействия: материалы Всероссийской научной конференции 2019 г. / под общ. ред. П.Н. Ермакова, В.А. Лабунской, Г.В. Серикова. – Ростов н/Д; ЮФУ, 2019. – С. 34–35.
5. Ильин Е.П. Эмоции и чувства [Текст] / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2006. – 528 с.
6. Крюкова Е.А. Эмоциональный интеллект в структуре интеллектуально-личностного потенциала человека: черта или способность? (адаптация краткой версии опросника TEIQue-SF) [Текст] / Е.А. Крюкова, М.А. Шестова // Национальный психологический журнал. – 2020. – №3(39). – С. 18–30.
7. Робертс Р.Д. Эмоциональный интеллект: проблемы теории, измерения и применения на практике [Текст] / Р.Д. Робертс, Д.Ж. Мэттьюс, М. Зайднер, Д.В. Люсин // Психология (Журнал Высшей школы экономики). – 2004. – №4. –

С. 3–26.