

Золина Дарья Николаевна

студентка

Родина Рената Дамировна

студентка

Научный руководитель

Романова Елена Владимировна

канд. психол. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Тульский государственный
педагогический университет им. Л.Н. Толстого»

г. Тула, Тульская область

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ: ПОЧЕМУ ОН ВАЖНЕЕ IQ В XXI ВЕКЕ

***Аннотация:** в статье рассматривается концепция эмоционального интеллекта (ЭИ) как ключевого фактора успеха в современном мире. Авторы анализируют историю развития теории ЭИ, начиная с работ Питера Саловея и Джона Майера и заканчивая популярной моделью Дэниела Гоулмана. Основное внимание уделяется пятикомпонентной модели ЭИ Гоулмана, включающей самосознание, саморегуляцию, мотивацию, эмпатию и социальные навыки. В работе показано, почему в XXI веке эмоциональный интеллект становится важнее традиционного коэффициента интеллекта (IQ), особенно в контексте современных требований к профессиональной деятельности.*

***Ключевые слова:** эмоциональный интеллект, эмоции, самосознание, саморегуляция, эмпатия, soft skills.*

Долгое время считалось, что самый умный – тот, кто быстрее решает логические задачи, находит закономерности и оперирует абстракциями. На этом построены все классические тесты на IQ. Однако уже к концу XX века стало очевидно: высокий коэффициент интеллекта не всегда ведёт к благополучию, карьерному росту или психическому здоровью. Почему же отличники порой терпят

неудачи в межличностных отношениях и управлении собственными эмоциями, в то время как другие, добиваются впечатляющих успехов в жизни.

Ответ на этот вопрос связан с понятием эмоционального интеллекта (ЭИ, EI – Emotional Intelligence), которое появилось в психологии в 1990-е годы благодаря работам Питера Саловея, Джона Майера и, позже, Дэниела Гоулмена, который популяризировал эту концепцию. В отличие от традиционного IQ, эмоциональный интеллект фокусируется на способности человека распознавать, понимать свои и чужие эмоции, управлять ими и использовать эмоциональную информацию для мышления и принятия решений.

Эта тема очень актуальна в наше время, где профессиональный успех всё чаще зависит не от сухих знаний, которые устаревают за пару лет, а от «soft skills» – гибких навыков, включающих коммуникабельность, эмпатию, стрессоустойчивость. Работодатели всё чаще включают тесты на эмоциональную компетентность в программы оценки персонала, а психологи-практики ищут способы коррекции тревожных расстройств через развитие ЭИ.

История этого направления насчитывает несколько ключевых этапов. Ещё в 1920-х Эдвард Торндайк о «социальном интеллекте» в своих работах, а в 1983 году Говард Гарднер в своей теории множественных интеллектов выделил внутриличностный и межличностный. Но как отдельный конструкт ЭИ оформился только в 1990 году со статьёй Питера Саловея и Джона Майера. «Emotional Intelligence», где они определили эмоциональный интеллект как «способность отслеживать свои и чужие чувства и эмоции, различать их и использовать эту информацию для направления мышления и действий» [2, с. 189].

Вторым шагом стала книга Дэниела Гоулмена «Эмоциональный интеллект» (1995), сделавшая этот термин популярным. Однако последовала критика: многие учёные обвинили Гоулмена в чрезмерном расширении концепции, включении в неё личностных черт (оптимизм, мотивация), что размыло научные границы. Спор между «моделями способностей» (строгое измерение ЭИ как когнитивной способности через максимальные тесты) и «смешанными моделями» (включающими личностные черты) продолжается до сих пор.

В настоящее время (примерно с середины 2010-х годов) наблюдается стремление к стандартизации, уточнению нейрофизиологических основ ЭИ и разработке надёжных методов его измерения, таких как MSCEIT (тест эмоционального интеллекта Майера-Саловея-Карузо).

Прежде чем говорить о том, почему эмоциональный интеллект может быть важнее IQ, нужно понять, что вообще имеется в виду под этим понятием.

Гоулман определяет эмоциональный интеллект как способность человека распознавать свои и чужие эмоции, понимать, что они означают, и использовать эту информацию для управления своим поведением и отношениями с людьми [1, с. 72]. Ключевая идея в том, что эмоции – это не помеха разуму, как долго считалось, а важный источник данных. Вопрос не в том, чтобы их подавлять, а в том, чтобы научиться их считывать и правильно на них реагировать.

Интересно, что Гоулман не просто даёт определение, а показывает, как эмоциональный интеллект работает на нейробиологическом уровне. Он опирается на открытия о том, что эмоциональные центры мозга (миндалевидное тело, лимбическая система) активируются быстрее рациональных (неокортекс). Это объясняет, почему в стрессе мы часто сначала делаем, а потом думаем. Задача эмоционального интеллекта – сократить разрыв между импульсом и осознанным действием.

Структура эмоционального интеллекта в модели Гоулмана состоит из пяти компонентов.

Первый компонент – самосознание. Это умение замечать свои эмоции в тот момент, когда они возникают. Самосознание предполагает не просто называние эмоции, а понимание её причины и того, как она влияет на мысли и действия.

Второй компонент – саморегуляция. Это способность контролировать свои импульсивные реакции, не подавляя эмоции полностью, а направляя их в конструктивное русло.

Третий компонент – мотивация. Это внутренний двигатель, который заставляет человека двигаться к цели, несмотря на препятствия. Гоулман говорит о внутренней мотивации, которая идет «изнутри» – от интереса к делу, от страсти,

от желания самосовершенствования – а не от внешних наград (денег, статуса, похвалы). Такая мотивация устойчивее внешней. Исследования показывают, что люди с внутренней мотивацией реже выгорают и дольше сохраняют продуктивность, особенно в творческих профессиях и в условиях неопределённости.

Четвёртый компонент – эмпатия. Это способность понимать, что чувствуют другие люди. Эмпатия – это не магическое чтение мыслей и не обязательное согласие с собеседником. Это умение улавливать невербальные сигналы, интонацию, выражение лица, позу, а ещё – вовремя замолчать и не перебивать. Гоулман подчеркивает: эмпатия – это не «психоанализ» другого и не попытка манипулировать его чувствами. Это искренний интерес и внимание к другому человеку.

Пятый компонент – социальные навыки. Это уже более широкое понятие: умение строить отношения, влиять на людей, убеждать, разрешать конфликты, вести за собой. По сути, это применение первых четырёх компонентов в коммуникации с другими. Человек с хорошими социальными навыками умеет создать нужную атмосферу в группе, сгладить острые углы, вовремя пошутить или, наоборот, проявить твёрдость [1, с. 312–315].

Важно понимать, что эта структура не жёсткая и не иерархическая. Гоулман не говорит, что сначала нужно полностью развить самосознание, а потом переходить к саморегуляции. Они работают в связке. Кроме того, он признаёт, что выраженность этих компонентов может различаться в зависимости от культуры, профессии и даже возраста. В одной культуре нормой может быть сдержанность, в другой – яркая экспрессия эмоций. И то, и другое не делает человека автоматически низким по EQ, если он осознаёт эти нормы и действует в их рамках.

Долгое время считалось, что, если у человека высокий IQ, он автоматически будет успешным. Но постепенно начали накапливаться факты, которые в эту схему не вписывались.

Самый известный пример, который приводит Гоулман в своей книге, – это исследование выпускников Гарварда, одного из самых престижных университетов мира. Казалось бы, у этих людей точно высокий IQ, иначе их бы туда не при-

няли. И в академическом плане они действительно показывали блестящие результаты. Но когда их карьера и личная жизнь были проанализированы через несколько десятилетий после выпуска, выяснилась любопытная вещь. Люди с самыми высокими баллами IQ вовсе не стали самыми успешными. Многие из них работали на вполне обычных должностях, а некоторые и вовсе не смогли построить карьеру. И наоборот, те, у кого IQ был чуть ниже среднего по университету, но при этом обладали развитыми социальными навыками и умели управлять своими эмоциями, часто оказывались в лидерах. Гоулман делает из этого вывод, что IQ предсказывает успех только в очень ограниченных условиях – например, в школе или на старте профессиональной карьеры, когда от человека требуется главным образом хорошо решать формальные задачи. А дальше включаются другие механизмы.

Но дело не только в примерах из жизни. Сам рынок труда за последние двадцать лет изменился до неузнаваемости.

Во-первых, технические навыки перестали быть дефицитом. Раньше, чтобы чему-то научиться, нужно было идти в университет, сидеть в библиотеках, получать доступ к редким пособиям. Сейчас любую информацию можно найти в интернете за десять минут, а многие профессиональные навыки можно освоить на онлайн-курсах. Это значит, что разрыв в знаниях между «очень умным» и «обычным» человеком сократился. Тот, кто чуть хуже сдал экзамены или имеет средний IQ, легко может добрать недостающие знания.

Во-вторых, автоматизация вытесняет рутинную интеллектуальную работу. Компьютеры и нейросети решают логические задачи, считают, сортируют данные и даже пишут простые коды. Многие функции, которые раньше требовали высокого IQ, теперь выполняются машинами. Искусственный интеллект не устаёт, не отвлекается и не делает ошибок от переутомления. Но он не умеет чувствовать, вдохновлять и улаживать конфликты. Поэтому ценность человека теперь определяется не тем, насколько хорошо он считает в уме, а тем, насколько хорошо он взаимодействует с другими людьми.

В-третьих, работа стала более командной и проектной. Раньше было много профессий, где человек сидел один и делал свою часть работы. Сейчас всё чаще работа идёт в командах, где нужно постоянно общаться, согласовывать решения, убеждать коллег, вести переговоры. Человек, который гениально пишет код, но не умеет объяснить свои идеи другим или грубит коллегам, становится обузой для команды.

Конечно, не стоит впадать в крайность и утверждать, что IQ вообще не важен. Для некоторых профессий – например, для физиков-теоретиков или математиков – высокий IQ остаётся критически важным пороговым условием. Но для большинства профессий, особенно связанных с управлением, продажами, обучением, обслуживанием, здравоохранением, этот порог давно пройден. А дальше преимущество получает не самый умный, а самый эмоционально зрелый.

Эмоциональный интеллект (ЭИ) – это сложный нейробиологический механизм, а не просто абстрактное понятие. Парадокс его заключается в том, что эмоции в большинстве случаев формируют нашу реакцию быстрее, чем успевают включиться рациональное мышление.

Развитие эмоционального интеллекта помогает лучше понимать себя и других, управлять эмоциями и выстраивать доверительные отношения.

Таким образом, развитие эмоционального интеллекта позволяет повысить личную эффективность, улучшить отношения с окружающими и укрепить психологическую устойчивость.

Список литературы

1. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект. Почему он может значить больше, чем IQ / Д. Гоулман. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. – 544 с.
2. Саловей П. Эмоциональный интеллект = Emotional intelligence / П. Саловей, Дж. Майер // *Imagination, Cognition and Personality*. – 1989–1990. – Vol. 9. №3. – Pp. 185–211.