

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

СОЦИАЛЬНЫЙ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ: НАДЕЖДЫ, СОМНЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Д. В. Ушаков

Понятие эмоционального интеллекта, которое на протяжении последних двух десятилетий сильно потеснило в научной литературе своего собрата – понятие социального интеллекта, имеет в психологии двойной статус. С одной стороны, это вполне академичный и уважаемый концепт, введенный весьма солидными учеными из американских университетов П. Сэловеем и Дж. Мейером. С другой, – предмет популярных книжек, вызывающий иронию у серьезных специалистов.

Надежды, возлагаемые сегодня на исследования социального и эмоционального интеллекта, становятся более понятными при сопоставлении их с интеллектом общим. С одной стороны, общий интеллект может служить образцом для исследователей социального и эмоционального интеллекта как конструкт, измеряемый с максимально возможной для психологов надежностью, обладающий к тому же большой предсказательной силой в отношении реальных жизненных достижений. С другой стороны, работы по общему интеллекту подходят к границам, у которых его могущество исчерпывается и за которыми можно ожидать вступление в силу эмоционального и социального интеллекта.

В связи с этим ниже вначале будут рассмотрены данные о том, как общий интеллект связан с успехом в жизни, начиная от школьного обучения и заканчивая профессиональной карьерой, социальным статусом и семейным положением. Затем будут показаны те сферы, где общий интеллект становится менее существенным предиктором.

Интеллект и обучение

Роль интеллекта в обучении велика и бесспорна. Успешность обучения в школе коррелирует с тестами интеллекта на уровне порядка $r = 0,5$. Так, корреляция теста Равена, одного из наиболее распро-

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект №08-06-00410а и РГНФ, проект №09-06-06651а.

страненных инструментов для оценки интеллекта детей и взрослых, со школьными баллами колеблется от 0,3 до 0,72 (Дружинин, 2001). За этими сухими цифрами стоит драматическая реальность. Человеческие различия в обучаемости очень велики. Исследования в Американских вооруженных силах показали, что обучение людей, показатели которых по тестам умственного развития находятся между 10-м и 30-м процентилем, займет от одного года до двух там, где обучение людей с показателями выше 30-го перцентиля закончится за три месяца (Vineberg, Taylor, 1972). Разница в скорости составляет от 4 до 8 раз! И это еще не для крайних групп, а для «соседей» по оси умственного развития. Разница в скорости обучения – это на практике миллиарды долларов. Кроме того, совместное обучение людей с разными уровнями способностей снижает мотивацию и самых блестящих, и отстающих.

Люди, которым учиться легко, имеют тенденцию лучше проходить через сито академического отбора и доходить до более высоких ступеней образовательной лестницы. Поэтому не удивительно, что обнаруживается корреляция интеллекта (в районе $r = 0,55$) с продолжительностью обучения.

Интеллект и профессиональный успех

В американской психологии существуют даже не сотни, а тысячи исследований связи уровня интеллекта с успешностью в работе. Эти исследования проводились как в гражданской, так и в военной сферах. Результат всегда один и тот же: интеллект – мощный предиктор успешности в работе. Перечислим несколько моментов. Во-первых, высокая предсказательная валидность теста интеллекта наблюдается для всех групп профессий без исключения. Во-вторых, тест интеллекта оказывается валиден не только для успешности умственного труда, но и труда, традиционно понимаемого как ручной. В-третьих, предсказательная сила тестов тем выше, чем более сложной является профессия. В-четвертых, обучение различным профессиям оказывается практически в равной мере зависимым от интеллекта.

Еще один показательный результат, который получен в исследованиях, – корреляция тестов интеллекта всегда выше с объективными показателями успешности труда, чем с оценками коллег или начальников (Gottfredson, 1986).

В психологии накоплена информация, касающаяся не только интеллекта, но и других психологических свойств, которые могут служить предикторами успешности профессиональной деятельности. Ни одно из этих качеств не может соперничать с интеллектом на всем множестве профессий, хотя в отдельных случаях их роль существенна. Так, для малоквалифицированного ручного труда психомоторные способности в некоторых случаях оказываются более

важными, чем интеллект, однако роль этих способностей сходит до нуля для сложной профессиональной деятельности (Gottfredson, 1986; Hunter, Hunter, 1984).

Характеристику полученных результатов в целом дает один из наиболее крупных современных специалистов по проблеме интеллекта Эрл Хант, который пишет: «Исследования психометрических тестов в индустрии и военных отраслях вновь и вновь показывают надежную и социально значимую предсказательную силу в отношении успешности на рабочем месте <...> Психометрические тесты часто являются лучшими предикторами успеха как в школе, так и в профессиональной деятельности» (Hunt, 1997, p. 539).

Выводы из исследований вполне согласуются с практикой. В Вооруженных силах США законом запрещен прием на работу лиц, коэффициент интеллекта которых ниже 80 баллов. Закон позволяет снижать планку лишь в ситуациях, когда страна находится в состоянии объявленной войны.

Интеллект представителей разных профессий

Следует отметить, что внутри профессии люди уже оказываются в определенной степени подобранными по интеллекту. Если бы внутри одной какой-либо сложной профессии мы наблюдали представителей всего спектра интеллектуальных возможностей, то перед нами предстала еще более впечатляющая картина. Однако этого не происходит, и люди с недостаточным когнитивным развитием не выбирают сложных профессий или отсеиваются на подступах к ним.

Наиболее полную картину в этом плане мы находим в Руководстве к Тесту для отбора персонала Вандерлика*. За несколько десятилетий применения теста собраны данные об интеллекте претендентов на замещение самых различных должностей. Эти данные показывают, что существует значительная разница в интеллекте между претендентами на разные профессии.

Анализ существующих данных следует предварить описанием применяемых в психологии способов количественной оценки показателей интеллекта. Таких способов несколько: коэффициент интеллекта, процентиля, стены и т. д. Далее приводимые в этой статье данные будут отражать наиболее распространенный показатель – коэффициент интеллекта (КИ или IQ). Для подсчета коэффициента интеллекта среднее значение выборки принимается за 100 баллов, а стандартное отклонение – за 15 или 16 баллов. При таком способе подсчета с учетом нормального характера распределения интеллектуальных показателей

* Тест интеллекта из 50-ти задач, который часто применяется работодателями США при наборе кадров.

наиболее распространенными оказываются значения интеллекта, близкие к 100 баллам. В пределах одного стандартного отклонения от среднего значения, т. е. между 85 и 115 баллами, находится 68% процентов населения.

В границы двух стандартных отклонений, т. е. между 70 и 130 баллами, входит уже более 95% людей. Обычно уровень выше 130 баллов принимают как границу умственной одаренности, а уровень ниже 70 баллов – как черту умственной отсталости. При этом необходимо осознавать условность этих границ, подобно тому как условна, например, граница, отделяющая высоких людей от не очень высоких – это 170 см, или 180, или 190?

Лишь 1% людей имеет коэффициент интеллекта, превышающий 136 баллов, а уровня в 145 баллов достигает лишь один человек на несколько десятков тысяч.

Если рассмотреть теперь уровень интеллекта представителей различных профессий, то окажется, что он неоднороден. Средний коэффициент интеллекта лиц, претендующих в США на должность нотариуса, исследователя-аналитика или менеджера по рекламе, составляет около 120 баллов. Средний интеллект кандидатов на должность сторожа или упаковщика – не более 90 баллов (Wonderlic Personnel Test, 1992). Вообще средний интеллект американцев, занятых квалифицированным трудом (адвокатов, ученых, врачей и т. д.), оценивается в 114 баллов (Storfer, 1990, p. 206). Если учесть, что интеллект в 114 баллов и выше показывают менее 20% населения, то становится понятным, что в современных условиях повышения роли сложных профессий интеллектуальный потенциал наиболее развитых стран оказывается недостаточным для обеспечения собственных потребностей и возникает необходимость «импорта мозгов».

Представители одной профессии представляют собой относительно гомогенную в плане интеллекта выборку. Стандартное отклонение коэффициента интеллекта для представителей одной профессии составляет около 8 баллов, что практически вдвое ниже, чем в среднем по популяции (Hunter, Schmidt, Judiesch, 1990).

Интеллект и творческие достижения

Исследования живущих выдающихся людей – ученых, политиков, деятелей искусства – осуществить достаточно трудно, поскольку такие люди весьма дорожат своим временем, а доступ к ним непрост. Тем не менее, известно, по крайней мере, одно систематическое исследование психологических особенностей крупных ученых, проведенное в начале 1950-х годов Энн Ро (Roe, 1952, 1953). Ро провела исчерпывающее интервьюирование и тестирование 64 виднейших американских ученых в области физики, биологии, психологии и ан-

тропологии. Характерной особенностью ученых оказался чрезвычайно высокий психометрический интеллект. Ро использовала три шкалы интеллекта – вербальную, пространственную и математическую. Медианное значение показателей выдающихся ученых по первой из них составило 137 баллов, по последней – 166, результаты по пространственному интеллекту были промежуточными. Индивидуальные значения варьировались от 121 до 194 баллов. Учитывая, что IQ более 136 баллов демонстрирует 1% населения, а значений в 166 баллов достигают сотые доли процента, показатели ученых следует расценить как сверхвысокие.

Также очень высокие показатели, превышающие 140 баллов, зафиксировал по Терменовскому тесту понятийного интеллекта (Terpen Concept Mastery Test) Ф. Барон в своем исследовании творческих писателей (Baron, 1963).

Таким образом, исследования приводят к заключению, что выдающиеся в творческом отношении люди показывают очень высокие результаты по тестам интеллекта.

Интеллект и социальный статус

В современном обществе социальный статус в наибольшей степени определяется образованием, получением престижной профессии, а в дальнейшем – профессиональными достижениями. Поэтому логично ожидать, что тесты интеллекта способны предсказывать социальный статус человека.

Первое исследование по поводу соответствия психометрического интеллекта реальным достижениям было начато еще в 1921 г. В Лонгитюде, проведенном с американским размахом, создатель теста Стэнфорд-Бине Луис Термен и его сотрудники отобрали из более чем 150 тысяч школьников около полутора тысяч детей, показавших наиболее высокие результаты по тестам интеллекта (IQ более 136). Затем через 6–7, 11–19, 30–31 и 60 лет были проведены контрольные исследования жизненных успехов, которых добились высокоинтеллектуальные дети.

Выяснилось, что практически все члены выборки Термена добились высокого социального статуса. Все они закончили школу, а 2/3 – университет. По числу докторов наук, опубликованных книг и патентов группа Термена в 30 раз превысила уровень контрольной выборки. Кстати, доход среди членов группы был в 4 раза выше среднего по США.

Любопытное обстоятельство, однако, заключается в следующем. Ни один из обследуемых не проявил исключительного таланта в области науки или искусства, который можно было бы рассматривать как вклад в мировую культуру. В то же время был обнаружен один ребенок, который несколько не дотянул до требовавшихся в исследовании Термена 136 баллов КИ, однако в последующей жизни достиг того,

что не удалось никому из избранных – стал лауреатом Нобелевской премии. Это примечательное обстоятельство еще раз напоминает, что нет резкой черты, отделяющей сверхвысокий интеллект от просто высокого: с ростом интеллекта повышается вероятность выдающихся достижений.

Более поздние исследования повторяют результаты Термена. Корреляции между коэффициентом интеллекта ребенка и его статусом во взрослом возрасте могут составлять до $r = 0,8$, хотя более типичный показатель – $r = 0,5$ (Rutter, 1989). При этом социальная мобильность (переход из одного класса в другой) в западных странах также зависит от интеллекта. Так, в США и Шотландии переход в вышестоящий класс на 40% определяется психометрическим интеллектом, причем в Шотландии этот процесс происходит быстрее, чем в США (Равен, Курт, Равен, 1996). В США прирост балла коэффициента интеллекта приводит к повышению годового дохода в среднем на 1000 долларов (Storfer, 1990).

Для уточнения результатов Термена и других западных авторов необходимо подчеркнуть, что характер связи способностей с успехом в обществе обусловлен устройством самого общества. Мудрый Конфуций в свое время сказал, что в хорошо устроенном обществе стыдно быть бедным, а в плохо устроенном – стыдно быть богатым. Перефразируя, можно получить весьма актуальное для современной психологии изречение: «В хорошо устроенном обществе умным быть полезно, а в плохо устроенном – вредно».

Известный социолог В. Парето развил теорию «кругооборота элит», согласно которой устойчивым может быть только то общество, которое позволяет своим наиболее способным членам проникать из низших слоев в высшие. В противном случае, то есть в обществе с кастовыми перегородками, в низших слоях создается чрезмерное давление, создаваемое деятельностью наиболее талантливых людей, после чего следует социальный взрыв.

Конечно, и при отсутствии кастовых перегородок движение наверх далеко не всегда определяется интеллектом. По-видимому, принципы кадрового движения в советской номенклатуре еще только ждут своих исследователей. Однако та недееспособность высших советских руководителей, которая стала предметом анекдотов в конце 1970-х годов, говорит, скорее всего, о том, что выдвижение определялось качествами, слабо связанными с интеллектом. Талант не означает непременно успеха. Связь таланта и успеха определена устройством общества.

Приведенные выше исследования выполнены в США и Западной Европе, т. е. странах с устоявшейся и достаточно эффективной системой выдвижения и поощрения наиболее успешных членов общества. В России наблюдаются те же закономерности в плане связи интеллекта

с успеваемостью и возможностью поступления в вузы. Нет оснований ожидать и существенных различий в отношении успешности в работе.

В то же время в переходный период 1990-х годов в России, по-видимому, многие люди с наиболее высоким уровнем образования и учебными степенями попали в низкооплачиваемую категорию. Во всяком случае, в исследованиях, проведенных В. В. Кочетковым и В. Н. Дружининым (2001) в России в 1990-х годов, не было выявлено связей между социально-экономическими характеристиками и интеллектом детей и взрослых.

Когда излишний интеллект вреден

Факты типа тех, что приведены выше, составляют львиную долю результатов в исследованиях внешней валидности тестов интеллекта. Однако для полноты картины необходимо отметить и другую сторону. Есть данные, которые свидетельствуют о том, что в некоторых случаях возможно «горе от ума». Так, по данным исследования успешных лидеров в США получается, что для них существует оптимальный уровень интеллекта, несколько превышающий средний уровень группы, к которой лидер обращается, но не очень далеко его превосходящий*. При слишком высоком интеллекте лидер становится непонятен для «массы». Об этом говорят и результаты Д. Саймонтона, извлеченные им из ретроспективных оценок интеллекта Л. Терменом и К. Кокс выдающихся людей прошлого. У Саймонтона получилась невысокая, но значимая отрицательная корреляция ($r = -0,29$) между оценкой интеллекта и известностью среди военных, политических и религиозных деятелей прошлых веков (Simonton, 1976).

Какую долю успехов может объяснить интеллект?

Представляется, что те 30–35% дисперсии (что соответствует прогностической валидности на уровне 0,5–0,6), которые могут быть объяснены в успехе в сложной профессиональной деятельности тестами интеллекта, достаточно правдоподобно показывают реальное место интеллекта в жизни современного человека. Остальное приходится на долю жизненных обстоятельств (большая часть) и других индивидуальных особенностей (меньшая часть).

* Бывший президент США Джордж Буш-младший при поступлении в колледж набрал по тесту SAT 566 баллов при среднем значении в 500 баллов и стандартном отклонении в 100 баллов, что в пересчете на коэффициент интеллекта составляет приблизительно 110 баллов – результат хотя и выше среднего, но далеко не блестящий (Sternberg, 2003). Этот результат означает, что каждый пятый взрослый американец превосходит своего президента по коэффициенту интеллекта.

Зададимся вопросом: насколько большую роль в успехе человека в профессиональной деятельности и жизни вообще играют его личные достоинства, т. е. психологические качества, а какую роль – обстоятельства, случай? Очевидно, что роль случая велика. Молодой корсиканец Бонапарт не превратился бы в императора Наполеона, если бы ему не представились два счастливых случая – в Тулоне и 13-го вандемьера в Париже (Тарле, 1957). Более того, родился он на 100 лет раньше или позже и не застань времена Революции, вряд ли сегодня кто-то знал бы его имя. Но также справедливо и то, что другой человек, не обладающий интеллектом, волей, работоспособностью и жаждой власти Бонапарта, не смог бы воспользоваться подвернувшимися возможностями. Таким образом, феноменальный взлет Бонапарта не был бы возможен как без его необычайных личных качеств, так и без воли случая (или судьбы – не в этом дело).

Пример Наполеона Бонапарта – это яркий, демонстративный случай. Жизнь большинства людей менее ярка, но закономерности остаются теми же. Психология во многих случаях сумела зафиксировать влияние обстоятельств на профессиональный успех, как это было, например, сделано Д. К. Саймонтоном в отношении ученых (Simonton, 1988).

Большую роль в научном успехе, например, играет такое случайное обстоятельство, как место рождения. К. Берри (Berry, 1981, 1990) изучил культурное происхождение более чем 390 лауреатов Нобелевской премии в области науки. Он установил, что большая их часть происходит из больших городов. Так, 60% американских лауреатов происходило из Нью-Йорка или одного из городов Среднего Запада. В Германии люди, рожденные в Гамбурге, Мюнхене или Штуттгарте, в 10 раз чаще становятся лауреатами, чем выходцы из сельских районов.

Подобно этому более половины американских выдающихся шахматистов происходит их районов Нью-Йорка, Сан-Франциско или Лос-Анджелеса (Gardner, 1982).

Большую роль играет религиозная принадлежность. Протестанты опережают католиков по вкладу в бизнес, науку и искусство стран, таких как США и Германия, где обе эти конфессии представлены (Knapp, Goodrich, 1952).

Большую роль играет также история ребенка в семье. Первенцы имеют существенно больше шансов добиться успеха в жизни (Cattell, Brimhall, 1921; Roe, 1952).

Все эти факты говорят о большой роли внешних обстоятельств в жизненном успехе. Общество равных возможностей остается сегодня недостижимой утопией, а раз это так, то полного объяснения успеха в жизни на основе психологических особенностей личности в принципе быть не может.

Отсюда следует простой и ясный вывод: успех в жизни и профессии не может быть выведен из одних только индивидуальных качеств, всегда присутствует и доля обстоятельств. Как распределяются между собой вклады этих двух факторов? Конечно, оценка здесь может быть лишь очень приблизительной, поскольку, с одной стороны, мы сегодня имеем еще слишком мало данных, с другой, – соотношение этих вкладов – величина переменная, она зависит от общества, профессиональной ситуации и т. д. Все же можно сделать прикидки на основании размера эффекта влияния описанных выше средовых факторов (таких как порядковый номер рождения в семье или места рождения) на достижение профессионального успеха. Эти прикидки показывают, что роль средовых факторов колеблется вокруг примерно 50%, оставляя другие 50% на долю индивидуальных особенностей людей.

Каково же место интеллекта среди других психологических свойств, влияющих на профессиональные достижения человека? Однозначного ответа на этот вопрос не может быть – все зависит от конкретных особенностей профессии. Можно выявить, однако, закономерности. Роль интеллекта тем больше, чем:

- а) сложнее профессия,
- б) больше вес отношений «человек–объект» и меньше – «человек–человек» (Ушаков, 2004, с. 80).

Социальный и эмоциональный интеллект

Интеллект, измеряемый традиционными тестами, лучше предсказывает успех в деятельности с неживыми объектами, чем в общении с другими людьми – этот важный вывод стал одним из оснований обращения к понятиям социального и эмоционального интеллекта. Задавшись вопросом: «А не можем ли мы обнаружить специальную интеллектуальную способность, ответственную за понимание других людей, самих себя и социальных ситуаций?», мы выходим на проблему социального и эмоционального интеллекта.

Понятие социального интеллекта было предложено Э. Торндайком в 1920 г. и определено как способность действовать разумным образом в человеческих отношениях.

Важное значение имело то, что лидер в области психометрических исследований интеллекта Дж. Гилфорд в своей кубической модели выделил место для социального интеллекта и совместно с М. О'Салливан разработал тест. Было показано, что социальный интеллект достаточно успешно предсказывает некоторые жизненные достижения.

Однако в исследованиях социального интеллекта постепенно выявился ряд проблем. Уже Э. Торндайк сообщал о том, что тесты, направленные на измерение социального интеллекта, высоко коррели-

лируют с тестами вербального интеллекта. Более систематически этот вопрос исследовал Л. Кронбах, который в своей влиятельной работе показал, что тесты социального интеллекта при совместной факторизации с другими тестами интеллекта не образуют отдельного фактора, а оказываются нагруженными по фактору вербального интеллекта. Другими словами, получается, что понятие социального интеллекта излишне, а успешность понимания социальной ситуации и умение адекватно себя вести зависят просто от вербального интеллекта. Хотя в других работах все же были получены данные о том, что социальный интеллект может быть выделен как отдельная способность, все же они не смягчили общего скепсиса научного сообщества.

Новый всплеск интереса к проблеме начался в 1990-е годы, когда Питер Сэловей и Джон Мейер предложили понятие эмоционального интеллекта, который они определили как форму социального интеллекта, включающую способность отслеживать (*to monitor*) свои и чужие эмоции, различать их между собой и использовать эту информацию для управления своими мыслями и действиями (Salovey, Mayer, 1990).

В 1995 г. научный обозреватель газеты «Нью-Йорк таймс» Дэниэл Гоулмен написал по проблеме эмоционального интеллекта популярную книгу, которая вызвала ажиотаж в средствах массовой информации и стала бестселлером (Goleman, 1995). Как и положено для сенсационной публикации, Д. Гоулмен сделал ряд сильных заявлений. Так, он писал, что эмоциональный интеллект объясняет 85% успеха высших руководителей крупной транснациональной корпорации. Д. Гоулмен связывал эмоциональный интеллект с работой подкорки (амигдалы), в отличие от общего интеллекта, функции которого реализуются корой, и подчеркивал возможность успешного развития эмоционально-интеллектуальной способности. Получилась, таким образом, весьма привлекательная картина: существует некая способность (эмоциональный интеллект), которая имеет решающее значение для успеха в разных сферах человеческой деятельности, в том числе – бизнесе, при этом ее относительно легко можно развить. Прочитайте мою книгу и станете таким (такой), что сможете преуспеть и заработать кучу денег! Вдобавок вновь обнаруженная способность таинственна, иррациональна (связана с подкоркой), поэтому-то рационально мыслящее западное человечество до сих пор не могло ее раскрыть.

Линию Д. Гоулмена подхватили многие авторы психологического ширпотреба. Например, в переведенной на русский язык книге под выразительным названием «Могущество социального интеллекта» читаем: «Всевозможные менеджеры, начальники и руководители всех уровней нуждаются в Социальном Интеллекте, чтобы эффективно справляться со своей работой. То же самое можно сказать о продавцах

и торговых агентах, о преподавателях и врачах, работниках социальной сферы и патронажа, о персонале гостиниц – обо всех, кому в ходе выполнения своих ежедневных обязанностей приходится иметь дело с посторонними людьми. Коэффициент социальной интеллектуальности представляет собой один из наиболее важных и полезных показателей интеллекта... и хорошая новость заключается в том, что его *действительно можно наращивать*» (Бьюзен, 2004, с. 12).

К сожалению, более строгое научное исследование заставляет сдержаннее относиться к понятию эмоционального интеллекта. Две основные проблемы по-прежнему вызывают дискуссии, ставящие под сомнение его ценность.

Первая проблема – способы измерения эмоционального интеллекта

Для того чтобы выяснить, как та или иная способность определяет успешность человека в жизни, нужно для начала эту способность измерить. Тут-то и начинаются проблемы с операционализацией понятия эмоционального интеллекта.

Дело в том, что эмоциональный интеллект измеряют двумя путями – с помощью опросников и с помощью задачных тестов – и эти два способа измерения приводят к разным результатам.

Задачный способ, безусловно, предпочтительнее опросникового для оценки любых способностей. Аналогия такая: что лучше, чтобы оценить скорость бега человека – заставить его пробежать соответствующую дистанцию или спросить, с какой скоростью, по его мнению, он пробежит? Ответ очевиден – если бы для определения чемпионов в беге использовались опросники, наиболее важным качеством для них была бы самоуверенность. Задачный тест более объективен: испытуемый не может по своему желанию зависить свои показатели. Поэтому для оценки, например, общего интеллекта оптимальны задачные тесты, хотя опросники тоже разрабатываются. Так же обстояло бы дело и в сфере эмоционального интеллекта, если бы не выявились некоторые не очень приятные особенности этих тестов.

Прежде всего было установлено, что задачные тесты эмоционального интеллекта коррелируют с общим интеллектом, хотя и не очень сильно. По данным мета-анализа, например, тест MEIS коррелирует с тестами общих способностей на уровне 0,33 (Van Rooy, Visveswaran, 2004).

Опросники эмоционального интеллекта с общим интеллектом почти не коррелируют – по данным того же мета-анализа, $r = 0,09$. Однако они, в отличие от задачных тестов, значительно коррелируют с личностными чертами: например, со шкалами Большой пятерки на уровне от 0,23 до 0,34 (Van Rooy, Visveswaran, 2004).

Наконец, корреляция задачных и опросниковых тестов между собой (т.н. конвергентная валидность) находится на уровне скромных 0,3.

Все это означает, что двух связанных между собой способов оценки эмоционального интеллекта не существует. Опросники и задачные тесты не измеряют одну и ту же способность. Слабые корреляции опросников и задачных тестов между собой, различие их корреляций с внешними мерами заставляют предположить, что они оценивают как минимум две разные способности.

Вторая проблема – предсказательная валидность эмоционального интеллекта

Оптимистичные заявления об огромной предсказательной валидности эмоционального интеллекта в духе Д. Гоулмена также не находят подтверждения в серьезных исследованиях с применением существующего на сегодняшний день измерительного инструментария. Цитировать отдельные исследования не имеет смысла, поскольку существуют работы с применением статистического метода мета-анализа, позволяющего обобщать результаты многих исследований, выполненных на сходном материале. В одном относительно недавнем мета-аналитическом исследовании, обобщающем результаты 59 работ с общим числом испытуемых 9522, была показана предсказательная валидность эмоционального интеллекта в отношении успешности профессиональной деятельности 0,24, обучения 0,1 и решения различных жизненных проблем 0,24 (Van Rooy, Visweavaran, 2004). Наименьшая предсказательная валидность выявлена у задачного теста MEIS Мейера и Сэловея (0,19), наибольшая – у опросника TMMS (0,32).

Эти результаты далеки от 85%, обещанных Д. Гоулменом. Они также существенно ниже, чем то, что, как уже отмечалось, дают тесты общего интеллекта. Все же и это было бы не так плохо – лучше что-то, чем ничего. Однако и эти цифры, возможно, не могут быть полностью отнесены на счет одного эмоционального интеллекта. Эмоциональный интеллект, как отмечалось выше, коррелирует с общим интеллектом (при измерении по задачным тестам) и с личностными чертами (при измерении опросниками) на уровне около 0,3. Это означает, что часть предсказательной силы эмоционального интеллекта, возможно, определяется его общей дисперсией с общим интеллектом и личностными чертами.

Интуиция психологов против экспериментальных фактов

Психология – весьма своеобразная наука. Опыт повседневной жизни, например, физика вряд ли много может сказать ему о поведении протонов, мю-мезонов или адекватности теории суперструн.

У психологов дело обстоит иначе. Опыт нашей жизни говорит нам о нашем объекте подчас больше, чем научные исследования. Так, анализируя повседневную жизнь, мы часто наблюдаем, сколь важно людям понимать эмоции и чувства других людей, добиваться от них эмоционального отклика и т. д. Видимо, эти жизненные наблюдения и определили ту степень готовности принять идеи могущества эмоционального интеллекта, которая и определила головокружительный успех книги Д. Гоулмена. Эти наблюдения, жизненная интуиция, с одной стороны, определяют легковёрность широкой публики в отношении сенсационных заявлений об эмоциональном интеллекте, а с другой стороны, заставляют вновь и вновь обращаться к этому понятию, даже если многочисленные попытки серьезных исследований не дают обнадеживающих результатов.

В принципе в таких науках, как физика, интуиция должна рано или поздно сдаваться перед напором фактов. Но и в психологии, если мы хотим перевести наши интуитивные мнения с уровня смутных гипотез в разряд серьезных научных утверждений, необходима модель, которая позволит операционализировать наши догадки и перевести их в плоскость научного обсуждения.

Представляется, что мы должны искать разрешения описанного противоречия между интуицией психологов и получаемыми фактами через более полное понимание эмоций в жизни людей – не как эпифеномена, сопутствующего в непонятных целях «серьезным» процессам познания, а как системы, обеспечивающей ориентацию человека в мире наравне с рациональными методами познания. Думаю, что это понимание в наибольшей степени отвечает нашей жизненной интуиции, заставляющей нас с таким пристальным вниманием относиться к проблеме эмоционального интеллекта. Думаю также, что это понимание допускает проведение исследований и проверку выдвигаемых положений.

В чем смысл эмоций?

Сегодня есть серьезные основания, чтобы рассматривать эмоции как способ организации поведения, в некоторых аспектах дополняющий рациональный, а в некоторых – альтернативный ему. Конечно, эмоциональное и рациональное в психике человека неразрывно соединены, однако вначале для прояснения мысли их необходимо принципиально развести.

В чем же состоят особенности эмоциональной и рациональной переработки информации? Эмоции – способ глобальной переработки информации и выработки ответа на нее. Ситуация оценивается в своей целостности путем сведения к некоторому прототипу, на который существует вектор поиска правильного ответа.

Анализ ситуации происходит через сличение ситуации с прототипом: чем ближе ситуация к прототипу, вызывающему радость, гнев или сострадание, тем в большей степени развиваются соответствующие реакции. Кроме того, этот анализ всегда центрирован на позиции определенного субъекта, участвующего в ситуации. Например, в одной и той же ситуации соревнования эмоции победителя отнюдь не совпадают с эмоциями проигравшего. Если роль субъекта предполагает болезненные переживания, то наблюдение со стороны – сочувствие. Примеры можно множить до бесконечности. Паттерн, таким образом, всегда эгоцентричен, эмоциональное восприятие ситуации включается только при идентификации субъекта с определенной ролью в ситуации.

Важным свойством эмоциональных паттернов является то, что они допускают объединение в сложные конструкции, что может быть обозначено как логика чувств.

Такой тип анализа принципиально отличается от анализа рационального, при котором ситуация разлагается на элементы, из которых затем конструируются структуры. Рациональная же организация поведения предполагает анализ ситуации и реконструкцию ее как уникальной структуры известных элементов.

Также принципиально отличается и способ реагирования эмоциональной системы от рациональной. Эмоциональная система дает общий вектор, указывающий на целый поведенческий репертуар, из которого выбирается та или иная конкретная форма. Например, сострадание склоняет нас к целому ряду действий в отношении человека, по отношению к которому мы испытываем это чувство: утешать, помочь в решении проблем, утихомирить того, кто его обижает и т. д. Эмоциональная оценка действий является одномоментной. Действие также оценивается по его соответствию прототипу разрешения эмоциональной ситуации.

В некоторых ситуациях оптимальной является аналитическая переработка, в других – глобальная. Аналитическая переработка позволяет достичь максимальной точности ответа, но требует огромных объемов сукцессивного перелопачивания информации. Глобальная эмоциональная переработка дает всегда приблизительный ответ, но очень быстрый, симультанный и со значительно меньшими когнитивными затратами. Эмоциональная переработка, таким образом, обладает преимуществом, во-первых, при дефиците времени, во-вторых, в очень сложных ситуациях, недоступных для аналитического разрешения. Отсюда понятно сближение социального и эмоционального интеллектов. Социальные ситуации настолько сложны, что не допускают аналитического решения, поэтому для их понимания первостепенное значение приобретает эмоциональная система.

Проблему можно представить в филогенетическом плане. В качестве филогенетически исходной можно принять конкретную реакцию на конкретный стимул, например, замирание лягушки при чередовании темных и светлых полос на сетчатке (свидетельство движения затемняющего солнечный свет хищника). Затем направления дальнейшего совершенствования работы нервной системы расходятся. С одной стороны, совершенствуется прототипическое реагирование, с другой, – рациональное, элементное.

Первое направление, ведущее к развитию эмоциональной системы, связано с обобщением ситуаций, на которые следует определенным тип реакции, и обобщение реакций, при котором идут в ход разные действия, сходные, однако, по своему смыслу. Совершенствование эмоционального прототипического реагирования осуществляется в нескольких планах.

Во-первых, идет обобщение конкретных стимулов в системы стимулов, организованные вокруг прототипов. Так, если чередование полос света и тени как признак движения крупного хищника принять за исходную точку, то следующим этапом окажется опознание как хищника животного, в большей или меньшей степени соответствующего прототипу хищника; дальнейшее уточнение приводит к прототипу агрессивного хищника и т. д.

Во-вторых, одна единственная ответная реакция (например, замирание в ответ на появление опасности) превращается в целый репертуар реакций на ситуацию. По мере филогенетического развития существа приобретают возможность все более разнообразных действий. Вероятно, в наибольшей степени это усложнение в животном мире касается действий в отношении сородичей, с которыми возможны игры, ласки, сотрудничество, но и выяснение отношений доминирования. В этом многообразии один тип эмоциональных ситуаций может соответствовать разнообразным поведенческим ответам, в том числе и творчески вырабатываемым индивидом. Последнее, конечно, в наибольшей степени свойственно человеку. Вспомним разнообразие проявлений любви, например, в письме Татьяны Онегину, песнях В. Высоцкого или подарках Гумберта Гумберта его Лолите.

В-третьих, сами ситуации по мере усложнения жизни становятся все более сложными и начинают отвечать одновременно нескольким прототипам. Уже животные оказываются способными совмещать различные эмоции. Так, например, собаки могут одновременно выражать радость по поводу возвращения хозяина, смущение и обиду за его отсутствие.

Параллельно, конечно же, эволюция шла в отношении рациональной переработки информации, что описано в рамках направления исследований, заложенного Ж. Пиаже.

Эмоции и индивидуальные различия людей

Связь эмоций и индивидуальных различий людей разнообразна и многогранна. Мы выделим 5 измерений, по которым люди могут различаться в плане эмоциональности. Некоторые из этих измерений характеризуют уровень развития эмоциональности, другие – не характеризуют, т. е. являются стилями.

Профиль эмоциональности. Эта сторона эмоциональности характеризует большую или меньшую склонность индивида испытывать эмоции определенного вида (гнев, или страх, или наоборот радость) и соответственно связана с темпераментом. В психологии сегодня темперамент часто обсуждается в контексте биологических систем, регулирующих различные типы поведения. Так, Дж. Грей разработал теорию, согласно которой темперамент и связанные с ним эмоции порождены несколькими основными системами, регулирующими поведение индивидов. Это системы торможения поведения, приближающего поведения и система «борись или убегай» (*fight or flight*). Система торможения поведения связана с эмоцией тревоги, система приближающего поведения – с импульсивностью и т. д. Соответственно, большая степень активности той или иной системы у индивида приводит к преобладанию соответствующих эмоций.

Эта сторона эмоциональности оценивается опросниками темперамента. Понятно, что в рамках такой оценки речь не идет о большей или меньшей степени развитости – это стилевая характеристика.

Эмоциональное схватывание ситуации может быть охарактеризовано как способность быстро и адекватно непосредственно реагировать на эмоциональную ситуацию. Эта характеристика в отличие от предыдущей может обладать большим или меньшим развитием. При различных видах патологии (по-видимому, шизофрении, алекситимии) наблюдается выраженное снижение этой способности.

Сегодня методы оценки этой стороны индивидуальности только начинают развиваться. Для ее измерения могут использоваться тесты, фиксирующие переработку эмоциональной информации в реальном времени, например, быстрое опознание эмоциональных выражений лиц или эмоциональных значений слов.

Структурированность эмоциональности также характеризует уровень развития эмоциональности. Для характеристики структурированности эмоциональных процессов можно воспользоваться примером из исследований когнитивного онтогенеза. Ж. Пиаже в процессе изучения моральных суждений показал, что дети в возрасте до 11–12 лет не различают действия и намерения. Например, дети дают одинаковую моральную оценку действиям персонажа, сломавшего велосипед приятеля намеренно и сломавшего его при попытке

починить. Хотя Ж. Пиаже не обсуждает в этом контексте проблему эмоций, очевидно, что это связанный комплекс проблем. Ситуация, в которой некто, стремясь принести пользу, причинил вред, вызывает у достаточно развитого субъекта сложное эмоциональное состояние. С одной стороны, причиненный вред вызывает огорчение и другие неприятные чувства, с другой стороны, позитивные намерения причинившего вред человека не дают оснований обратиться на него гнев, а в некоторых случаях могут вызвать даже чувство благодарности. Исследования Ж. Пиаже показывают, однако, что способность испытывать подобные сложные эмоциональные состояния приходит на определенном этапе развития. Более ранний онтогенетический этап связан с тем, что либо испытывается лишь одна эмоция, либо эмоции сменяют друг друга. Очевидно, что возможны и намного более сложные эмоциональные ситуации, порой описанные в произведениях искусства. Люди существенно различаются между собой в способности переживать сложные структурные эмоции.

Структурная сторона эмоциональности в определенной степени оценивается заданиями, которые разработали Ж. Пиаже и его последователи. Однако эта оценка относится к онтогенетической сформированности, а не к индивидуальным различиям взрослых людей. Оценка структурированности эмоций взрослых людей – пока что очень сложная задача для психологии. Логично предположить, что структурированность эмоций коррелирует с общим интеллектуальным развитием человека, однако отсутствие соответствующих измерительных инструментов не позволяет проверить это предположение.

Эмоциональная направленность личности. Эмоциональность у человека, как уже отмечалось, – это очень сложное образование, которое складывается под воздействием культурной среды и мировоззрения личности. Эмоции, испытываемые верующим христианином относительно многих событий жизни, сильно отличаются от эмоций атеиста по отношению к тем же событиям. Эти содержательные особенности переживания эмоций относительно происходящих событий могут быть названы эмоциональной направленностью личности. Эмоциональная направленность, безусловно, зависит от структурированности эмоциональности человека. Высокая структурированность эмоциональной сферы является условием эмоционально нюансированного отношения к окружающей действительности. Так же и эмоциональный профиль связан с эмоциональной направленностью. Например, то же христианство у выдающихся деятелей приобретало различную эмоциональную окраску, порой более мрачную, порой более радостную, что, вероятно, несет на себе следы эмоциональности их личностей.

Эмоциональность как противоположность обдуманности поведения. Существует, наконец, еще одно значение, в котором мы употреб-

ляем слово «эмоциональный» – в контексте, например, словосочетаний «эмоциональное решение», «эмоциональный подход» и т. д. В этом значении эмоциональное поведение понимается как противопоставляемое поведению, основанному на рациональном обдумывании ситуации. Соответственно, оно может интерпретироваться как относительная сила эмоциональной системы по отношению к рациональной в детерминации поведения.

Эмоциональный интеллект как рефлексивная способность

Если эмоциональность во всех ее описанных выше проявлениях представляет собой способность испытывать эмоции, то эмоциональный интеллект – способность понимать эти эмоции у себя и других. Испытывать чувства и понимать их – не одно и то же. Хотя эмоция в плане ее валентности и побуждения к действию дана непосредственно, все же вызывающие ее аспекты ситуации могут быть выявлены только с помощью дополнительной рефлексии. Эмоциональный интеллект заключается фактически в том, чтобы поставить эмоциональность на службу решению тех или иных задач, формулируемых в рамках рациональной системы поведения. Таким образом, следует ожидать, что условиями высокого развития эмоционального интеллекта должны выступить достаточные показатели общего интеллекта на фоне развитой эмоциональной сферы.

Рефлексия, осуществляемая эмоциональным интеллектом, носит многоуровневый характер. Уровень первичной рефлексии позволяет просто осознавать чувства. Над первичной рефлексией выстраивается вторичная, организующая следующий уровень обобщения. Естественно, по мере увеличения уровня рефлексии роль интеллекта нарастает, а эмоциональности – понижается.

Если рассмотреть с этой точки зрения существующие тесты эмоционального интеллекта, то становится очевидно, что они апеллируют к рефлексии высокого уровня, поскольку сама процедура стандартизированного тестирования отдаляет испытуемого от непосредственного контакта с другим человеком, предоставляя суррогат этого контакта: часто – текст, иногда – фотографию либо рисунок, редко – видео- или звукозапись. Неудивительно, следовательно, что построенные таким способом тесты, с одной стороны, не исследуют способностей человека, отличных от интеллекта, а с другой – мало что добавляют в плане предсказания его социальной эффективности.

В то же время опросниковые тесты тоже не являются радикальным решением проблемы, поскольку, как уже отмечалось, передают измеряемое свойство, преломленное через призму самооценки и самопрезентации испытуемого.

Следовательно, мы предполагаем, что в споре интуиции психологов и разочаровывающих фактов относительно эмоционального интеллекта скорее права интуиция психологов. Разочаровывающие факты получены при применении тестов, которые, хотя и отвечают обычным канонам психометрической работы, однако в данном случае не вполне соответствуют той сложной реальности, которую призваны измерять. Это утверждение, однако, представляет собой лишь одну из возможных гипотез, нуждающихся в эмпирическом подтверждении, чтобы стать более-менее обоснованной теорией. Однако из сказанного очевидно, что методы оценки эмоционального интеллекта не позволяют найти поддержки для этой гипотезы.

Перспективы исследований

Из сказанного следует, что ключ к решению проблемы эмоционального интеллекта следует искать в анализе живой эмоциональности: из двух слов, входящих в понятие эмоционального интеллекта акцент нужно делать на первом. Причем операционализация понятия эмоциональности должна происходить не через опросники, затуманивающие измеряемые конструкты, а через тесты, оценивающие переработку эмоциональной информации в реальном времени. Элементы для такого подхода сегодня уже существуют, так что остается надеяться, что исследования принесут соответствующие плоды.

ЛИТЕРАТУРА

- Бьюзен Т.* Могущество социального интеллекта. Минск: Попурри, 2004.
- Дружинин В. Н.* Когнитивные способности: структура, диагностика, развитие. М.: Per Se, СПб.: Иматон-М, 2001.
- Равен Дж. К., Курт Дж. Х., Равен Дж.* Руководство к прогрессивным матрицам Равена и словарным шкалам. Разд. 3: Стандартные прогрессивные матрицы. М.: Когито-Центр, 1996.
- Тарле Е. В.* Наполеон. М.: Изд-во Академии наук СССР, 1957.
- Ушаков Д. В.* Тесты интеллекта, или горечь самопознания // Психология. Журнал высшей школы экономики. 2004. № 2. С. 76–93.
- Baron F.* Creativity and psychological health. Princeton, NJ: Van Nostrand, 1963.
- Berry C.* The Nobel scientists and the origins of scientific achievement // British Journal of Sociology. 1981. V. 32. P. 381–391.
- Berry C.* On the origins of exceptional intellectual and cultural achievement // Encouraging the Development of Exceptional Abilities and Talents / Ed. by M. J. A. Howe. Leicester: the British Psychological Society, 1990.
- Cattell J., Brimhall D. R.* American men of science. New York: Science Press, 1921.
- Gardner H.* Art, Mind and Brain: a Cognitive Approach to Creativity. New York: Basic Books, 1982.
- Goleman D.* Emotional intelligence. New York: Bantam Books, 1995.

- Gottfredson L. G.* Why g matters: The complexity of everyday life // *Intelligence*. 1986. V. 24 (1). P. 79–132.
- Hunt E.* Nature vs. nurture: The feeling of vuja de // *Intelligence, heredity, and environment* / Ed. by R. J. Sternberg, E. Grigorenko. Cambridge University Press, 1997. P. 531–551.
- Hunter J. E., Hunter R. F.* Validity and utility of alternative predictors of job performance // *Psychological Bulletin*. 1984. 96. P. 72–98.
- Hunter J. E., Schmidt F. L., Judiesch M. K.* Individual differences in output variability as a function of job complexity // *Journal of Applied Psychology*. 1990. V. 75. P. 28–42.
- Knapp R. H., Goodrich H. B.* *Origins of American Scientists*. Chicago: Chicago University Press, 1952.
- Roe A.* *The making of a scientist*. New York: Dodd, Mead, 1952.
- Roe A.* A psychological study of eminent psychologists and anthropologists, and a comparison with biological and physical scientists // *Psychological Monographs: General and Applied*. 1953.
- Salovey P., Mayer J. D.* Emotional intelligence // *Imagination, Cognition, and Personality*. 9. 1990. P. 185–211.
- Simonton D. K.* Biographical determinants of achieved eminence: A multivariate approach to the Cox data // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1976. 33. P. 218–226.
- Simonton D. K.* Creativity, leadership, and chance // *The nature of creativity* / Ed. by R. J. Sternberg. Cambridge University Press, 1988. P. 386–426.
- Sternberg R. J.* *Wisdom, intelligence and creativity synthesized*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- Storfer M. D.* *Intelligence and giftedness: the contribution of heredity and early environment*. Jossey-Bass Publishers: San Francisco, Oxford, 1990.
- Van Rooy D. L., Visweswaran C.* Emotional intelligence: A meta-analytic investigation of predictive validity and nomological net // *Journal of Vocational Behavior*. 2004. 65. № 1. P. 71–95.
- Vineberg R., Taylor E. N.* *Performance in four Army jobs by men of different aptitude (AFQT) levels*. Washington, DC: U. S. Department of the Army, 1972.
- Wonderlic Personnel Test, Inc. *Wonderlic Personnel Test and Scholastic Level Exam: User's manual*. Libertyville, 1992.