

С. А. Маничев¹, С. А. Смолко²

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ РАЦИОНАЛЬНОГО И ИНТУИТИВНОГО СТИЛЯ МЫШЛЕНИЯ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ¹

¹ Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7/9

² Автономная некоммерческая организация «Корпоративный университет ОАО «РЖД», филиал в Санкт-Петербурге, Российская Федерация, 190005, Санкт-Петербург, наб. Обводного канала, 114

В статье рассматривается соотношение рационального и интуитивного стилей мышления (опросник С. Эпстайна) с характеристиками эмоционального интеллекта (опросник ЭМИн Д. Люсина). Проведено эмпирическое исследование на выборке руководителей структурных подразделений холдинга ($N = 217$), проходивших курс бизнес-образования. Проверялись две гипотезы: 1) рациональный стиль мышления позволяет обращаться с эмоциями как с данными и поэтому положительно связан с показателями как понимания эмоций, так и управления эмоциями; 2) интуитивный стиль мышления в меньшей степени дифференцирует рациональные данные и эмоциональные оценки и поэтому в меньшей степени связан с показателями понимания эмоций, совсем в слабой степени — со способностью ими управлять. Обе гипотезы подтвердились. Библиогр. 18 назв. Рис. 2. Табл. 1.

Ключевые слова: интуиция, рациональность, эмоциональный интеллект, прогностическая способность.

EMOTIONAL COMPONENTS OF RATIONAL AND INTUITIVE THINKING STYLE IN MANAGEMENT DECISION MAKING

S. A. Manichev¹, S. A. Smolko²

¹ St. Petersburg State University, 7/9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation

² Autonomous Nonprofit Organization "CORPORATE UNIVERSITY JSC „Russian Railways“ BRANCH in St. Petersburg, 114, nab. Obvodnogo chanela, St. Petersburg, 190005, Russian Federation

The article considered correlation of rational and intuitive thinking styles (S. Epstein's inquirer) with the characteristics of emotional intelligence (D. Lusin's inquirer). An empirical research was carried out. It was based on a sample of the holding structural divisions heads ($N = 217$) studying a course of business education. Two hypotheses were tested: 1) rational thinking style allows to handle emotions as data and therefore positively associated with both indicators of understanding emotions, and with indicators of management of emotions; 2) intuitive thinking style differentiates less between the rational data and emotional evaluation, and therefore it is less connected with understanding emotions indicators and even lesser — with the ability to manage them. Both hypotheses were confirmed. Refs 18. Figs 2. Table 1.

Keywords: intuition, rationality, emotional intelligence, predictive ability.

Одним из ключевых требований современной управленческой деятельности является принятие решений в сложной и быстро меняющейся среде. Соответственно в психологии в последние десятилетия возрос интерес к исследованиям, направленным на выявление личностных, ситуационных и когнитивных факторов, определяющих принятие решений в условиях усиления давления неопределенности среды и высоких требований к скорости принятия решений. Предметом исследования стали такие индивидуальные регуляторы принятия решений, как

¹ Работа поддержана РГНФ, проект 15-06-10546.

интуитивные и прогностические способности лица, принимающего решения, соотношение интуитивного и рационального мышления, эмоциональный интеллект.

Значительное число исследований посвящено теме интуиции, которая является опорой для принятия решений в динамичной и неопределенной бизнес-среде: интуитивные решения оказываются эффективными в ситуациях, когда существует дефицит времени, отсутствуют явные правила и руководства для принятия решений, преобладает неопределенность и когда интуиция используется в качестве баланса к рациональному анализу ситуации и допускается корпоративной культурой [1, p. 96].

Интуиция рассматривается как промежуточное звено между двумя видами познания — чувственным и дискурсивным. Л. А. Тутов, К. А. Манасенко, рассматривая характеристики интуиции в организационном контексте, дали этому феномену следующее определение: «Интуиция — это имманентно присущая человеческой психике интеллектуально обусловленная способность получения знания с необычайно высокой степенью быстрого действия без какого бы то ни было опосредствования доказательством» [2, с. 13]. Сходное определение содержится в обзоре, посвященном роли интуиции в принятии управленческих решений: интуиция — «эмоционально заряженные суждения, которые возникают посредством быстрых, неосознаваемых и целостных ассоциаций» [3, p. 33].

Особую роль в интуитивных процессах играют эмоции. В известном психофизиологическом эксперименте «Iowa Gaming Task» исследовали уровни эмоций, которые «чувствовали» участники во время карточной игры, в которой решение в пользу выбора из колод А и В привело бы к большим прибылям или разорительным убыткам, в то время как принятие решения в пользу выбора из колод С и D давало в результате небольшие прибыли или убытки, что обеспечивало выигрыш при большом числе итераций. Эмоциональные реакции во время игры были измерены с помощью изменений в проводимости кожи (исходя из положения, что микропотоотделение отражает проблески эмоций, которые находятся ниже порога осознания). Измерения показали, что происходило заметное увеличение проводимости кожи участников еще до выбора из колод А и В, даже если участники были не в состоянии выразить словами то, что они делают, и почему. Таким образом, когда варианты выбора отличаются с точки зрения уровня риска, проводимость кожи меняется прежде, чем человек примет осознанное решение вступать в игру с высоким риском, и даже раньше, чем человек осознает, что игра связана с риском. Это следствие активации мозговых структур (вентромедиальный кортекс и структуры, поставляющие нейромедиаторы, в частности допамин), которые связывают текущую ситуацию с предыдущим диспозициональным эмоциональным опытом аналогичных ситуаций [4, p. 1294].

Особое значение эмоциональный компонент приобретает, когда нет строгих критериев и правил принятия решений. Речь идет о таких ситуациях, как выбор карьеры, партнера по браку или инвестиционного портфеля, а не о решении логических загадок. В этих случаях рациональные рассуждения могут дать невысокую точность предсказания результатов. Но большинству людей все же как-то удается принимать разумные решения в личной и общественной жизни [5, p. 85].

Чтобы найти подход к решению этой загадки, А. Дамасио сформулировал гипотезу соматических маркеров (*Somatic markers*). Телесные маркеры — специаль-

ный случай чувств, производных от вторичных эмоций. Вторичные эмоции и чувства связаны с обучением предсказанию будущих результатов на основе событий прошлого для определенных сценариев поведения. В конкретной ситуации отрицательные маркеры являются сигналом тревоги, а положительные — становятся «маяком» и стимулом действий [5, p. 174]. Связывая текущую ситуацию с прошлыми ситуациями и задавая контекстный фрейм решений, маркер позволяет интуитивно и неосознанно выделить предпочтительные варианты решений. В эксперименте с игровым моделированием показано, что испытуемые с нарушениями вентромедиального префронтального кортекса, малочувствительные к маркерам как эмоциональным сигналам «из прошлого», не обращают внимания на будущие последствия их действий и принимают решения, исходя только из непосредственных перспектив очередного шага в ситуации, т. е. обнаруживают своего рода «близорукость» в видении будущего [6, p. 7]. Таким образом, соматические маркеры вносят вклад в прогностические способности человека как предвосхищение возможного будущего.

Ключевая идея гипотезы соматических маркеров состоит в том, что принятие решения — это процесс, который подвержен влиянию сигналов маркера, возникающих в биорегулирующих процессах, включая те, которые выражаются в эмоциях и чувствах. Это влияние проявляется на разных уровнях операций переработки информации, включая осознаваемые и неосознаваемые. В принятии экономических решений одних только рассуждений и знаний обычно недостаточно для того, чтобы принять выгодные решения, и роль эмоций в принятии решения недооценена. Эмоция благоприятна для принятия решения, когда она релевантна задаче, но может быть опасной, когда она не связана с задачей [7, p. 351].

Возникает вопрос, как обходиться с эмоциональными «подсказками» при принятии решений. Рассматривая проблему обучения интуиции, Р. Хогарт сформулировал следующие принципы обращения с эмоциями при интуитивных решениях. Во-первых, использовать «выключатели» — «сломать цепь» из подсознания, автоматизмов поведения и позволить преднамеренной (рациональной) системе контролировать реакции на ситуацию. Использовать «выключатель» — означает, не отвергая эмоционально окрашенное импульсивное решение (чаще единственное), рассмотреть его в сравнении с альтернативными решениями. Во-вторых, признать эмоции — значит принять эмоции только как один из видов данных наряду с другими. Дело в том, что эмоциональные системы могут быть особенно точными в сообщении, что нам нравится и не нравится, и эта оценка на основе прошлого опыта может стать важным вкладом, хотя и не полным, в наш процесс принятия решений. Р. Хогарт добавляет, что все это похоже на то, что сегодня стало известно как феномен «эмоционального интеллекта» [8, p. 23–25].

В большинстве зарубежных теоретических моделей интуиция рассматривается как лишь один из двух различных, но взаимодействующих режимов мышления: сознательного и подсознательного. Соотношение основанного на опыте (интуитивного) и рационального мышления является предметом когнитивно-опытной теории личности (самости) С. Эпстайна [9]. Он попытался систематизировать существующие представления об этих процессах и выделил 12 биполярных признаков, по которым различаются основанная на жизненном опыте, т. е. интуитивная, система и рациональная система [9, p. 183].

Операциональные характеристики интуитивной системы, основанной на жизненном опыте:

- образована согласованными процессами параллельной обработки информации, поэтому отличается высокой скоростью действия, целостностью и ориентирована на результат, поскольку сам процесс выполняется неосознанно и автоматически;
- в основе обучения и действия системы лежат ассоциативные связи и эмоции прошлого опыта, поэтому система реагирует быстро, но меняется медленно (для появления новых схем обработки информации требуется либо много повторений, либо опыт интенсивных эмоциональных переживаний), при этом есть тенденция приписывать связи действие—результат даже случайным и непреднамеренным результатам, как будто бы они причинно обусловлены;
- опыт как содержательная основа работы системы представлен в конкретных образах, метафорах, нарративах, относящихся к различным ситуациям и событиям, поэтому система грубо дифференцирована (широкий градиент обобщения, категориальное мышление) и грубо интегрирована (диссоциативна, организована в парциальные эмоциональные комплексы — когнитивно-аффективные модули), хотя и иерархична (ядро системы — более обобщенные и стабильные схемы действий и репрезентаций, периферия — конкретные и более гибкие схемы, соответствующие частным ситуациям (событиям));
- система контролируется пассивным и предсознательным прошлым опытом, поэтому критерий оценки текущей ситуации обращен в прошлое — это прошлый опыт похожих ситуаций, который выражается в эмоциональных оценках — смутном «чутье» как прогнозе позитивного или негативного характера ситуации, выбираются решения, более привлекательные с точки зрения способа их исполнения, а обоснованием их выбора является самоочевидная валидность (соответствие ранее сформированным убеждениям).

Операциональные характеристики рациональной системы, основанной на правилах, полярны характеристикам интуитивной системы:

- основана на процессах последовательной обработки информации, поэтому аналитична, работает медленно, отличается ориентацией на процесс, выполнение которого требует сознательного управления и последовательных усилий;
- в основе обучения системы — анализ причинно-следственных связей, которые интегрируются в новые схемы, скрипты, сценарии и т. д., поэтому система реагирует медленно, но меняется быстро («со скоростью мысли»);
- кодирует действительность в абстрактных символах, словах, числах, поэтому содержательная основа работы системы (опыт) более высоко дифференцирована (мышление признаками) и более интегрирована (устранение несоответствий и противоречий);
- работа системы находится под контролем активного и осознанного опыта: сознательная оценка ситуации, анализ причин ее возникновения, выбор действий на основе критериев разумности (или в пределе — оптимальности), обоснование выбора — с помощью логики и доказательств.

Перечисленные выше характеристики интуиции содержатся в известном определении интуиции: «Интуиция является процессом мышления. Входные данные для этого процесса в основном предоставляются знаниями, хранящимися в долговременной памяти и приобретенными ранее в основном через ассоциативное (невяное) обучение. Входные данные обрабатываются автоматически и без осознания. Выход интуиции есть некое чувство, ощущение, которое может служить основой для выработки и принятия решений» [10, р. 4].

Сходные представления об операциональных свойствах систем интуитивного и рационального мышления выражены в моделях Системы 1 и Системы 2, введенных К. Становичем и Р. Уэстом [11, р. 659], признанных и развивавшихся Д. Канеманом [12, с. 543]. Однако наиболее важной разницей между двумя системами в рамках исходной концепции Системы 1 и Системы 2 Становича и Уэста считается то, что системы провоцируют различные трактовки ситуации и самих задач принятия решений, т. е. различия между системами возникают уже с самого начала процесса принятия решений. Интерпретации задач в интуитивной Системе 1 высоко контекстуальны, персонализированы, социализированы и интерактивны (ориентированы на потенциальное обсуждение даже в ситуации, когда этого обсуждения реально нет). Столкновение задач в рациональной Системе 2 деконтекстуализовано, деперсонализировано и лишено социального содержания [11, р. 658–659].

Поэтому, чем более конкретно описаны контекст и содержание проблемной ситуации (вплоть до визуализации), тем более активно включается интуитивное мышление лица, принимающего решение, и тем меньше — рациональное мышление [12, с. 171]. В трудных конкретных ситуациях, воспринимаемых как «тупик», решения основанной на опыте интуитивной системы могут не осознаваться, но быть праймингом для рациональной системы и облегчать решение проблем, которые люди неспособны решить рационально без такого прайминга со стороны интуитивного мышления [12, с. 172].

Как более медленная система, рациональная система имеет возможность исправлять решения интуитивной системы, если они осознаны. В эксперименте, в котором испытуемых просили перечислить первые три мысли, которые пришли на ум в ответ на чтение описаний различных провокационных ситуаций, первая мысль была часто контрпродуктивна и интуитивна, тогда как третья мысль была обычно корректирующей первые две мысли и обоснована рациональными суждениями [12, с. 165].

Ни одна из двух систем не превосходит другую. Они — просто различные способы понять мир и вести себя в нем, которые дополняют друг друга. Интуитивная система глубоко связана с эмоциями и приспособливается, извлекая постфактум уроки из результатов действий. Рациональная система приспособливается к реальности за счет логических выводов и позволяет корректировать эмоциональные предпочтения. Хотя рациональная система ответственна за замечательные успехи в науке и технике, она менее хорошо подходит для повседневной жизни, чем основанная на опыте система, которая, кроме того, может решить интуитивно и целостно проблемы, выходящие за пределы способности аналитического рационального рассуждения [12, с. 180].

В обзоре, посвященном роли интуиции в принятии управленческих решений, Эрик Дейн, Майкл Г. Претт выделили две основные группы факторов, влияющих на

эффективность интуитивных управленческих решений: факторы знаний в области принятия решений и характеристики задач [3, р. 41].

Во-первых, авторы выделяют компоненты, влияющие на формирование «экспертных» знаний: продолжительность явного и имплицитного научения, повторение, обратная связь и фокусировка на релевантных сигналах ситуации. Периоды развития комплексных сложных когнитивных схем как основы экспертной интуиции, как правило, длительные: исследования показывают, что необходимый для достижения экспертного знания в конкретной области период интенсивной подготовки составляет порядка десяти лет.

Во-вторых, эффективность интуитивного принятия решений зависит от характеристик задач: интуиция является относительно более слабой, чем рациональный анализ для задач, связанных с объективными критериями оценки решений, и более применима в ситуациях с субъективными критериями оценки решений, основанными на политических, этических, моральных, эстетических, поведенческих суждениях. Интуиция оказывается наиболее подходящим способом для выработки решений, которые сопряжены с выбором стратегии, инвестиций и вопросами управления человеческими ресурсами [3, р. 41, 45]. Например, эмпирические данные показывают, что интуиция выступает на первый план в управленческих ситуациях, в которых руководители чувствуют, что во взаимодействии с клиентами и сотрудниками необходимо учитывать уровень их удовлетворенности, т. е. там, где для прогноза развития ситуации требуются сложные межличностные суждения, основанные на эмоциональном интеллекте и социальной интуиции [13, р. 490].

В исследовании О. В. Степаносовой [14] испытуемым для построения вербального прогноза предлагались социальные ситуации (методика «Видеоклипы»), относительно которых испытуемые должны были иметь достаточный объем исходных неявных знаний. Оказалось, что прогнозирование является наиболее эффективным при соблюдении двух условий: когда, во-первых, человек доверяет собственным интуитивным выборам и, во-вторых, включает интуитивные предвосхищения в процесс последующего анализа и дискурсивного формирования окончательного выбора. При этом уверенность человека в правильности выбора связана преимущественно с интуитивными, а не аналитическими компонентами процесса.

Использование интуиции в ситуации социального прогнозирования может быть связано с профессиональной спецификой деятельности. В эмпирическом исследовании, проведенном О. В. Семенец [15], получено следующее соотношение качества прогнозов (от лучшего прогноза к худшему) с рациональными и интуитивными компонентами прогнозирования: профессии военного профиля (максимум — до 86% верных прогнозов) — использование интуитивных и аналитических процессов при построении прогноза, затем «технари» — акцент на рациональные процессы, и, наконец, гуманитарии — опора на чувственный уровень при построении прогноза. По мнению автора, важными элементами социальной интуиции являются способность преобразования невербальных, скрытых, контекстуальных элементов ситуации и чувствительность к собственной внутренней эмоциональной реакции на информацию о ситуации. Социальная интуиция, таким образом, представляет собой комплекс бессознательно-интуитивных и рационально-прогностических процессов.

В эмпирическом исследовании Л. А. Регуш [16] было выявлено, что построение оптимальных вербальных прогнозов в неопределенной среде, в том числе в управ-

ленческой деятельности, базируется на рациональных компонентах мышления: аналитичности, гибкости, осознанности, перспективности, доказательности. В то же время показано, что опережающее отражение в зависимости от личностных свойств человека и решаемых им задач выступает в различных формах: предчувствие, предсказание, предвидение, интуиция, прогнозирование и др.

Таким образом, интуиция в управленческих решениях понимается как взаимодействие между опытным знанием (интуиция-как-экспертиза) и чувствованием (интуиция-как-чувство). Кроме того, интуицию и рациональный анализ рассматривают как две параллельные системы познания, дополняющие друг друга, а не оппозитные и взаимоисключающие. Эмпирические исследования подтверждают использование интуитивного способа обработки информации одновременно как «инструмента» руководителя в решении «структурных» проблем (стратегическое и оперативное управление), когда руководителю нужно быстро реагировать на изменение ситуации и уметь отделять факты от эмоциональных оценок, и, что не менее важно, — как инструмента решения интерактивных проблем, когда нужно понимать и прогнозировать чувства и поведение других людей (персонал, клиенты, партнеры, стейкхолдеры) и свое собственное. У лица, принимающего решения, характеристики мышления (рациональные и интуитивные компоненты) должны агрегироваться с характеристиками эмоционального интеллекта (понимание и управление эмоциями), как с разными проекциями и приложениями общей двухкомпонентной операционной системы.

В исследовании Т. В. Корниловой и С. А. Корнилова [17] обнаружено, что интуитивная способность связана с показателями эмоционального интеллекта, за исключением шкалы управления своими эмоциями. Использование интуиции и доверие к ней (опора на интуицию) не связаны с показателями межличностного эмоционального интеллекта, но отрицательно, хотя и слабо, связано с показателями внутриличностного эмоционального интеллекта (понимание своих эмоций и управление ими).

Этот результат еще раз подтверждает интегрированность эмоций в операционные схемы интуитивного мышления. Это ограничивает и без того скромные аналитические возможности интуиции в отделении эмоций от фактов, анализе причинно-следственных связей эмоциональных реакций и состояний. Эти ограничения могут быть компенсированы рациональным мышлением, но, поскольку интуитивное мышление ситуативно, неосознанно и автоматически, то доступ сознания к операциям и репрезентациям интуитивного мышления затруднен. Роль интуиции в понимании эмоций сводится в этом случае к поставке предварительно обработанного «чувственного материала» и в прайминге рационального мышления. Продолжение «обработки» этого материала средствами рационального мышления может приводить к более глубокому пониманию эмоций и в еще большей степени создавать возможность управления эмоциями.

Исходя из этих соображений, были сформулированы две основные гипотезы эмпирического исследования:

- 1) интуитивный стиль мышления в меньшей степени дифференцирует рациональные данные и эмоциональные оценки, поэтому меньше связан с показателями понимания эмоций и еще меньше — со способностью ими управлять;

2) рациональный стиль мышления позволяет обращаться с эмоциями как с данными и поэтому положительно связан с показателями как понимания эмоций, так и управления эмоциями.

Метод исследования

Процедура и участники исследования. Исследование проводилось на выборке руководителей среднего звена (руководители и заместители самостоятельных структурных подразделений крупного холдинга) в количестве 217 человек. Большинство руководителей — мужчины, женщины составляют не более 10% от выборки. Все участники имеют высшее техническое образование, примерно 20% имеют второе высшее образование (экономическое, юридическое и MBA). Участники находятся в составе кадрового резерва компании.

Методики исследования. Использовался опросник «Интуиция и рациональность» (опросник С.Эпстайна в адаптации О.Степаносовой, Т.Корниловой). Опросник включает 4 шкалы: рациональные способности (рациональность), опора на рациональные способности (использование рациональности на практике), интуитивная способность (интуиция) и опора на интуицию (доверие к интуиции, использование интуиции в практической деятельности).

По авторской версии (Эпстайн) показатель внутренней согласованности шкал альфа-Кронбаха 0,87–0,88. При адаптации на русский язык (Степаносова, Корнилова) результаты показали такую же надежность-согласованность пунктов: $\alpha = 0,87$. Высокими были и показатели согласованности субшкал: для интуитивной способности — 0,73; для опоры на интуицию — 0,83; для рациональной способности — 0,9; для опоры на рациональность — 0,83.

Прогностическая способность диагностировалась с помощью одноименной шкалы опросника Л.А.Регуш «Прогностическая способность». Методика содержит 20 вопросов, в каждом из которых испытуемый выбирает один из двух вариантов ответа. По полученным нами данным, показатель внутренней согласованности альфа-Кронбаха — 0,99, т. е. очень высокий.

Опросник «Эмоциональный интеллект» [18] содержит следующие шкалы: понимание эмоций других людей, управление эмоциями других; понимание своих эмоций, управление своими эмоциями и контроль внешней экспрессии. Для оценки надежности «ЭМИн» для исследуемой выборки вычислялись показатели внутренней согласованности альфа-Кронбаха по всем шкалам и субшкалам. Внутренняя согласованность основных шкал (внутриличностный и межличностный эмоциональный интеллект) — 0,80 и выше, что является довольно высокими показателями для опросников. Внутренняя согласованность субшкал несколько ниже (около 0,7), но и ее можно признать удовлетворительной, за исключением субшкалы «контроль экспрессии» (0,51), поэтому она была исключена из математико-статистического анализа.

Результаты

Корреляционный анализ (табл. 1) демонстрирует, что все показатели рационального стиля мышления и прогностическая способность обнаружили положи-

тельные связи со всеми характеристиками эмоционального интеллекта. Прогностическая способность связана с показателями рационального стиля мышления: рациональностью ($r = 0,23, p < ,001$) и опорой на рациональность ($r = 0,31, p < ,001$). Интуитивный стиль мышления оказался относительно слабо связан с показателями эмоционального интеллекта: интуитивная способность положительно, но слабо связана с пониманием эмоций других, стиль опоры на интуицию отрицательно связан с пониманием своих эмоций и имеет отрицательную очень слабую связь с управлением своими эмоциями.

Таблица 1. Связь показателей рационального и интуитивного стиля мышления с показателями эмоционального интеллекта (коэффициенты корреляции r -Пирсона)

| Показатели рационального и интуитивного стилей мышления | Понимание эмоций других | Управление эмоциями других | Понимание своих эмоций | Управление своими эмоциями | Прогностическая способность |
|---|-------------------------|----------------------------|------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| Рациональность | ,48** | ,47** | ,56** | ,42** | ,23** |
| Опора на рациональность | ,46** | ,40** | ,45** | ,44** | ,31** |
| Интуиция | ,16* | ,11 | -,03 | ,03 | ,04 |
| Опора на интуицию | -,02 | -,11 | -,30** | -,13* | -,07 |
| Прогностическая способность | ,33** | ,18** | ,23** | ,28** | 1,0 |

Примечание: * — $p < ,05$; ** — $p < ,001$.

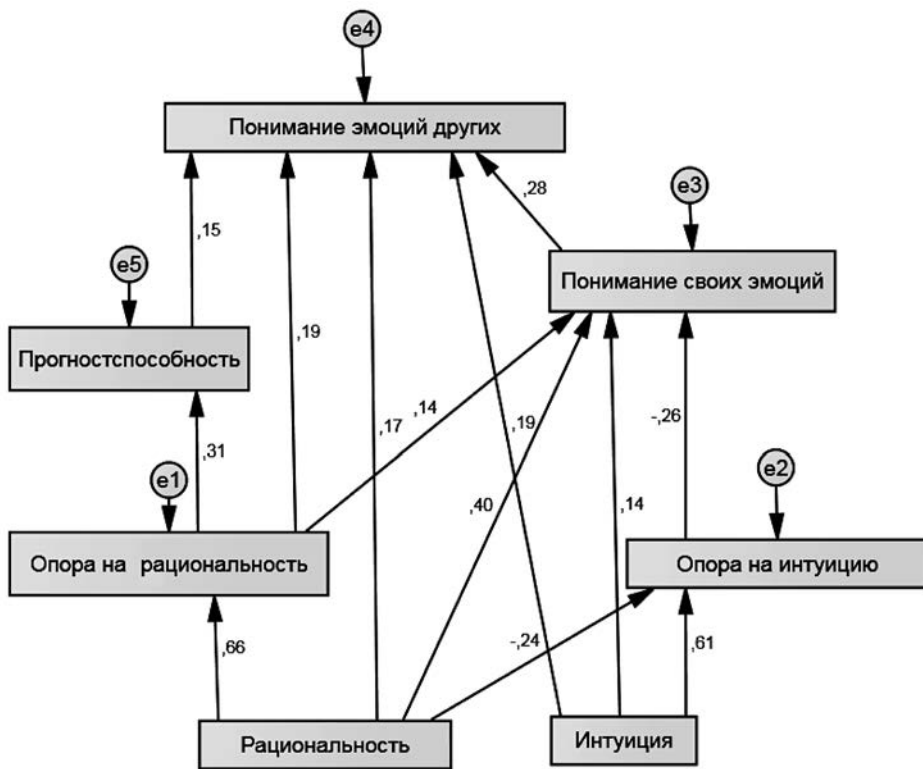
Поскольку аналитическое сравнение при корреляционном анализе не учитывает возможность совместного влияния переменных стиля мышления на уровень понимания и воздействия на эмоции, далее была предпринята попытка построить структурные модели для таких характеристик эмоционального интеллекта, как понимание (рис. 1) и управление эмоциями (рис. 2).

Модель понимания эмоций (см. рис. 1) демонстрирует существенную роль рационального стиля мышления в понимании эмоций и отрицательный вклад опоры на интуицию в понимании своих эмоций.

Из модели управления своими и чужими эмоциями (см.рис. 2) выпали характеристики интуитивного мышления. Уровень контроля своих и чужих эмоций определяется сочетанием понимания эмоций с уровнем рационального стиля мышления и прогностической способности.

Обсуждение полученных результатов

Понимание своих эмоций, как показывает структурная модель на рис. 1, определяется высокой выраженностью рационального стиля мышления и невысоким уровнем доверия к интуиции (опоры на интуицию). Высокий уровень доверия к собственной интуиции может провоцировать отказ от рационального анализа причин своих эмоциональных реакций и состояний. Рациональный анализ своих чувств и эмоций, как и любое «включение» Системы 2, требует сознательного контроля, рефлексии и значительных усилий. Относительная легкость интуитивных решений отрицательно сказывается на уровне понимания эмоций при опоре исключительно на интуицию. В этом плане полученные результаты вполне согласу-



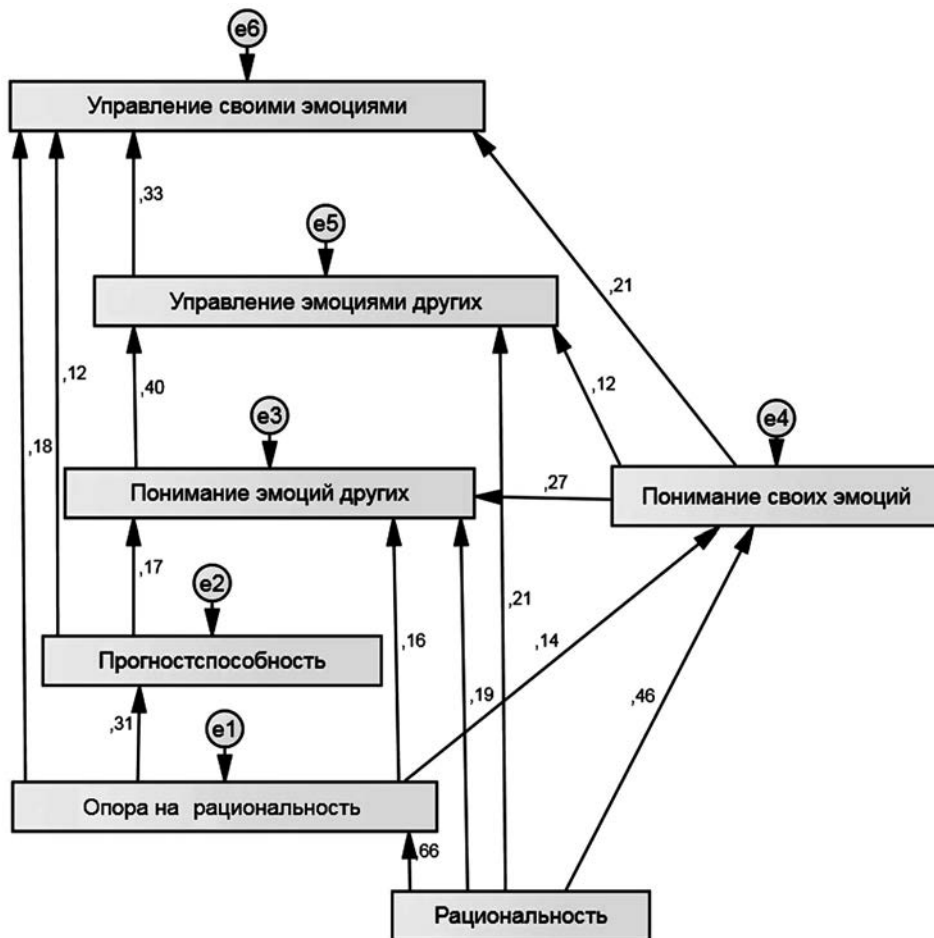
Chi-square = 8,456 (8 df)
 $p = ,390$

rmsea = ,016

Рис. 1. Структурная модель понимания эмоций (модель путей)

ются с результатами исследования Т. В. Корниловой и С. А. Корнилова. Меньший вклад интуитивного стиля в понимание эмоций, по сравнению с исследованием Т. В. Корниловой и С. А. Корнилова, предположительно определяется и особенностью выборки: это менеджеры, обладающие большим опытом работы с людьми и управленческих решений, и имеющие технические специальности по базовому образованию. Вполне вероятно, что они имеют больше рациональных схем для анализа эмоционально напряженных ситуаций, что вполне согласуется с приведенными выше результатами исследования О. В. Семенец (большой акцент на рациональность у представителей технических профессий).

Управление своими эмоциями и эмоциями других, как показывает модель на рис. 2, предполагает не только понимание и интерпретацию эмоций и смутного «чутья» (интуиции), основанного на опыте, как исходный момент, но и следующий шаг — выработку стратегий воздействия на других и на самого себя. Цена ошибок в использовании этих стратегий в менеджерской деятельности довольно высока, поскольку менеджер во многих случаях достаточно публичная фигура. Поэтому вклад рационального мышления и продуманных стратегий в управление эмоциями оказывается основным для исследовавшейся выборки менеджеров, имеющих



Chi-square = 8,456 (8 df)
 $p = ,706$

rmsea = ,000

Рис. 2. Структурная модель управления эмоциями (модель путей)

довольно высокий ранг в управленческой иерархии. Способность к прогнозированию, как показывает модель на рис. 2, является модератором, определяющим переход от результатов рационального анализа эмоционально насыщенных ситуаций к пониманию эмоций других и управлению собственными эмоциями.

Выводы

1. Сочетание уровня рациональности и опоры на интуицию образует своего рода «триггер», который либо запускает рациональную обработку эмоционально значимых ситуаций и приводит к более глубокому пониманию собственных эмоций как «данных» для внимательного и требующего усилий анализа, либо приводит к поверхностному пониманию эмоций за счет «быстрых» и не требующих усилий интуитивных решений.

2. Достигнутый прежде всего за счет рациональности, уровень понимания эмоций является предпосылкой для выработки стратегий и тактик управления эмоциями, но переход к самим управляющим воздействиям требует дополнительного ресурса: установки на рациональность в решениях и прогностической способности, без которой трудно оценивать последствия действий.

Литература

1. *Burke L. A., Miller M. K.* Taking the mystery out of intuitive decision making // *Academy of Management Executive*. 1999. Vol. 13, N 4. P. 91–99.
2. *Тутов Л. А., Манасенко К. А.* Интуиция как фактор принятия организационных решений: методологические аспекты проблемы // *Вестник Московского университета*. 2008. Сер. 6. Экономика. № 4. С. 3–19.
3. *Dane E., Pratt M. G.* Exploring intuition and its role in managerial decision making // *Academy of Management Review*. 2007. Vol. 32, N 1. P. 33–54.
4. *Bechara A., Damasio H., Tranel D., Damasio A. R.* Deciding advantageously before knowing the advantageous strategy // *Science*. 1997. N 275. P. 1293–1295.
5. *Damasio A. R.* *Descartes' error: Emotion, reason, and the human brain*. New York: G. P. Putnam's Sons, 1994. 312 p.
6. *Bechara A., Damasio A. R., Damasio H., Anderson S. W.* Insensitivity to future consequences following damage to human prefrontal cortex // *Cognition*. 1994. Vol. 50. Issues 1–3. P. 7–12.
7. *Bechara A., Damasio A. R.* The somatic marker hypothesis: a neural theory of economic decision // *Games and Economic Behaviour*. 2005. N 52 (2). P. 336–372.
8. *Hogarth R. M.* Educating intuition: A challenge for the 21-st century // *Barcelona: Els Opuscles del CREI*. 2003. N 13. P. 1–30.
9. *Epstein S.* Cognitive-experiential self-theory of personality / eds T. Millon, M. J. Lerner // *Comprehensive Handbook of Psychology*. Vol. 5: Personality and Social Psychology. Hoboken, New Jersey: Wiley & Sons, 2003. P. 159–184.
10. *Betsch T.* The nature of intuition and its neglect in research on judgment and decision making / eds H. Plessner, C. Betsch, T. Betsch // *Intuition in judgement and decision making*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Inc., 2008. P. 3–22.
11. *Stanovich K. E., West R. F.* Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate? // *Behavioral and Brain Sciences*. 2000. Vol. 23. P. 645–726.
12. *Канеман Д.* Контуры ограниченной рациональности: возможность интуитивных суждений и выбора // *Эковест*. 2004. Т. 4, № 4. С. 540–592.
13. *Leybourne S., Sadler-Smith E.* The role of intuition and improvisation in project management // *International Journal of Project Management*. 2006. Vol. 24. P. 483–492.
14. *Степаносова О. В.* Интуитивные компоненты в процессе принятия решения: дис. ... канд. психол. наук. М., 2004. 208 с.
15. *Семенец О. В.* Психологические детерминанты социальной интуиции личности в прогнозировании ситуации: автореф. дис. ... канд. психол. наук. Саратов. 2010. 24 с.
16. *Регуш Л. А.* Психология прогнозирования: успехи в познании будущего. СПб.: Речь, 2003. 352 с.
17. *Корнилова Т. В., Корнилов С. А.* Интуиция, интеллект и личностные свойства (результаты апробации шкал опросника С. Эпстайна) // *Психологические исследования*. 2013. Т. 6, № 28. С. 5. URL: <http://psystudy.ru/> (дата обращения: 26.01.2015).
18. *Люсин Д. В.* Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник ЭМИн // *Психологическая диагностика*. 2006. № 4. С. 3–22.

References

1. *Burke L. A., Miller M. K.* Taking the mystery out of intuitive decision making. *Academy of Management Executive*, 1999, vol. 13, no. 4, pp. 91–99.
2. *Tutov L. A., Manasenko K. A.* Intuitsiia kak faktor priniatiia organizatsionnykh reshenii: metodologicheskie aspekty problemy [Intuition as a factor in making organizational decisions: methodological aspects of the problem].

methodological aspects]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Ser. 6. Ekonomika [Vestnik of Moscow University. Series 6. The Economy]*, 2008, issue 4, pp. 3–19. (In Russian)

3. Dane E., Pratt M.G. Exploring intuition and its role in managerial decision making. *Academy of Management Review*, 2007, vol. 32, no. 1, pp. 33–54.

4. Bechara A., Damasio H., Tranel D., Damasio A.R. Deciding advantageously before knowing the advantageous strategy. *Science*, 1997, no. 275, pp. 1293–1295.

5. Damasio A.R. *Descartes' error: Emotion, reason, and the human brain*. New York, G.P. Putnam's Sons, 1994. 312 p.

6. Bechara A., Damasio A.R., Damasio H., Anderson S.W. Insensitivity to future consequences following damage to human prefrontal cortex. *Cognition*, 1994, vol. 50, issues 1-3, pp. 7–12.

7. Bechara A., Damasio A.R. The somatic marker hypothesis: a neural theory of economic decision. *Games and Economic Behaviour*, 2005, no. 52 (2), pp. 336–372.

8. Hogarth R.M. *Educating intuition: A challenge for the 21-st century*. In Barcelona, Els Opuscles del CREI, 2003, no. 13, pp. 1–30.

9. Epstein S. Cognitive-experiential self-theory of personality. *Comprehensive Handbook of Psychology*, vol. 5: Personality and Social Psychology. Eds. T. Millon, M. J. Lerner. Hoboken, NJ, Wiley and Sons, 2003, pp. 159–184.

10. Betsch T. The nature of intuition and its neglect in research on judgment and decision making. *Intuition in judgement and decision making*. Eds. H. Plessner, C. Betsch, T. Betsch. Mahwah, NJ, Lawrence Erlbaum Associates Inc., 2008, pp. 3–22.

11. Stanovich K.E., West R.F. Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate? *Behavioral and Brain Sciences*, 2000, vol. 23, pp. 645–726.

12. Kahneman D. Kontury ogranichennoi ratsional'nosti: vozmozhnost' intuitivnykh suzhenii i vybora [Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice]. *Ekovest [ECOWEST]*, 2004, vol. 4, no. 4, pp. 540–592. (In Russian)

13. Leybourne S., Sadler-Smith E. The role of intuition and improvisation in project management. *International Journal of Project Management*, 2006, vol. 24, pp. 483–492.

14. Stepanosova O.V. *Intuitivnye komponenty v protsesse priniatiia resheniia*. Kand. diss. [Intuitive components in the decision-making process. PhD Diss.]. Moscow, 2004. 208 p. (In Russian)

15. Semenets O.V. *Psikhologicheskie determinanty sotsial'noi intuitsii lichnosti v prognozirovanii situatsii*. Avtoref. kand. diss. [Psychological determinants of social intuition to predict the individual situation. Thesis of PhD Diss.]. Saratov, 2010. 24 p. (In Russian)

16. Regush L.A. *Psikhologiiia prognozirovaniia: uspekhi v poznanii budushchego [Psychology of forecasting: success in the knowledge of the future]*. St. Petersburg, 2003. 352 p. (In Russian)

17. Kornilova T.V., Kornilov S.A. [Intuition, intellect and personal property (results of testing scales questionnaire of S. Epstein)]. *Psikhologicheskie issledovaniia [Psychological research]*, 2013, vol. 6, no. 28, pp. 5. Available at: <http://psystudy.ru/>. 01/26/2015. (accessed 26.01.2015) (In Russian)

18. Lyusin D.V. Novaia metodika dlia izmereniia emotsional'nogo intellekta: oprosnik EmIn [A new technique for measuring of emotional intelligence: a questionnaire EmIn]. *Psikhologicheskaia diagnostika [Psychological diagnostics]*, 2006, no. 4, pp. 3–22. (In Russian)

Статья поступила в редакцию 21 мая 2015 г.

Контактная информация

Маничев Сергей Алексеевич — кандидат психологических наук, доцент; s.manchev@spbu.ru

Смолко Светлана Анатольевна — преподаватель; s.smolko@red-mak.ru

Manichev Sergey A. — Candidate of Psychology, Associate Professor; s.manchev@spbu.ru

Smolko Svetlana A. — Lecturer; s.smolko@red-mak.ru