Почему люди с высоким уровнем эмоционального интеллекта зарабатывают больше?

Тэги: где зарабатывают много денег (1664)

«Эмоциональный интеллект – главный ключ к достижению успеха», - к такому выводу пришли психологи, предлагая концепцию практического или эмоционального интеллекта. Эмоциональный интеллект (EQ) принято противопоставлять коэффициенту интеллекта (IQ), который представляет собой количественную оценку умственного развития человека.

На данный момент существует несколько исследований связи эмоционального интеллекта и успешной карьеры. Но, как правило, все эти исследования фокусируются на коротких промежутках времени, не демонстрируя в достаточной мере показатели положительных карьерных изменений в достаточно долгий период.

Понимая необходимость систематических долгосрочных исследований, Джозеф Род из Университета Майами, создал теоретическую модель, демонстрирующую связь эмоционального интеллекта и карьерного успеха. В данной модели эмоциональный интеллект рассматривается, как способность строить так называемый «социальный капитал», то есть устойчивые социальные взаимоотношения, которые будут способствовать достижению успеха. Наиболее значимыми отношениями являются отношения с наставниками, то есть с теми людьми, которые обучают важным рабочим навыкам. Обладая этими навыками, сотрудники с высоким уровнем эмоционального интеллекта будут способны демонстрировать лучшие результаты в своей рабочей деятельности, что, в свою очередь, обеспечит им более высокий доход.

Люди с высоким уровнем эмоционального интеллекта способны замечать, понимать и регулировать собственные эмоции так, чтобы это позволяло им наиболее эффективно взаимодействовать с другими людьми, сохраняя значимые отношения на протяжении долгого периода времени. Способность к эмоциональной саморегуляции – важнейший инструмент в различных жизненных контекстах, но особенно данный навык ценен на рабочем месте. Вне зависимости от места работы человека, ему приходится иметь дело с политикой организации. Это особенно заметно, когда новый сотрудник приходит в сложившийся коллектив и адаптируется к нему. Чем более эмоционально подкован человек, тем легче ему разобраться в рабочих отношениях на новом месте. Это означает, что такой человек адаптируется быстрее и эффективнее.

Люди с низким уровнем эмоционального интеллекта, как правило, отталкивают от себя других людей. Это агрессивный начальник, чрезмерно любопытная сотрудница столовой, офис-менеджер, которая любит распускать сплетни про других людей. Это люди, которые говорят слишком долго и слишком нудно; те, кто позволяет себе быть грубым на совещаниях; или же те, кто испытывает удовольствие, критикуя других.

Люди с высоким уровнем эмоционального интеллекта, как правило, стремятся помочь и поддержать других. Они обязательно помогут новому сотруднику освоиться на новом рабочем месте, покажут ему офис, пригласят пообедать вместе. Они дружелюбны по отношению к окружающим.

Логично, что Род и его коллеги предположили, что именно люди с высоким уровнем эмоционального интеллекта добиваются успехов. Они точно знают, чего они хотят, они могут попросить о помощи так, что помогать им будут с удовольствием, они обязательно отблагодарят за оказанную им услугу и, в свою очередь, сделают что-то полезное для своего коллеги. Они прекрасно понимают собственные ограничения, знают свои «слабые места». И именно это знание позволяет им искать помощи других людей, так называемых «наставников», чтобы восполнить свои пробелы. Люди с высоким уровнем эмоционального интеллекта строят крепкие взаимоотношения со своими старшими товарищами, профессионалами своего дела, которые помогают им развиваться.

Стоит сказать, что Род и его коллеги провели исследование о связи EQ и карьерного успеха. Впервые они опросили участников, когда те еще учились в колледже. Тогда они выполнили тест на определение уровня эмоционального интеллекта в первый раз. Всего в исследовании приняло участие 126 человек, между первым и вторым этапами исследования прошло от 11 до 13 лет.

Как оказалось, обладание высоким уровнем эмоционального интеллекта в значительной мере сказывалось на карьерных достижениях участников. Как правило, у тех людей, которые обладали высоким уровнем EQ, были свои наставники. Те, у кого были наставники, зарабатывали значительно больше тех, у кого их не было. Эмоциональный интеллект – это, прежде всего, способность выстраивать плодотворные долгосрочные отношения, управлять стрессом и принимать наиболее верные решения.

На следующем этапе исследования, ученые решили сопоставить уровень EQ и престижность работы, которую выполняет человек. Как выяснилось, эмоциональный интеллект людей, трудящихся на менее престижной работе, не являлся предпосылкой к более высокой заработной плате. На более престижных работах прослеживается устойчивая корреляция между EQ и высоким уровнем дохода.

Эмоциональный интеллект особенно важен для менеджеров высшего звена, так как на подобных должностях требуются хорошие лидерские навыки, умение управлять людьми и контролировать рабочие процессы.

Высокий уровень эмоционального интеллекта, возможно, не сделает вас богатым и успешных в одночасье, но именно он является верным способом достижения карьерных высот и хорошего дохода. Кроме высокой заработной платы, EQ позволяет получать удовольствие и удовлетворение от рабочей деятельности и деловых взаимоотношений.

Оригинальная статья: Susan Krauss Whitbourne, - Why the Emotionally Intelligent May Earn More Money, October 3, 2017

Перевод: Елисеева Маргарита Игоревна

Редактор: Симонов Вячеслав Михайлович

Ключевые слова: эмоциональный интеллект, работа, карьера, деньги

Источник фото: unsplash.com

