

УДК 338.2+159.9

JEL Classification: A13, A14, J20

DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.26.2023.287403>**Кузнєцова К. О.**

кандидат економічних наук, доцент

ORCID ID: 0000-0003-0162-1071

**Ченуша О. С.**

кандидат економічних наук

ORCID ID: 0000-0001-7184-2705

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Kuznietsova Kateryna, Chenusha Oleksandr**

National Technical University of Ukraine

"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

## ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ В ПОВЕДІНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

## EMOTIONAL INTELLIGENCE IN BEHAVIORAL ECONOMICS

У даній науковій статті поставлено за мету дослідження емоційної складової поведінки економічних суб'єктів, зокрема, емоційного інтелекту як фактору бізнес-успіху та зміни парадигми сприйняття необхідних компетентностей у бізнес-середовищі. Зазначено, що абстрактні моделі, що застосовувались на практиці в чистому вигляді, продикували системні похибки; деякі припущення, закладені під час побудови моделі, не відповідали дійсності. На цьому етапі розвитку економічної думки виникла поведінкова економіка як область знань, що досліджує похибки людської раціональності у прийнятті рішень; вивчає особливості впливу емоційних, когнітивних та соціальних факторів на прийняття економічних рішень. Встановлено, що володіння собою та своїми емоціями впливає на перебіг подій в життєдіяльності людини, а успіх чи невдача значною мірою буде залежати від навичок володіння емоціями, тобто емоційним інтелектом. В контексті необхідності визначення впливу емоційного інтелекту на поведінку людини, спочатку необхідним є оцінювання його рівня, що є досить складним завданням, оскільки вписати якісну та відносну характеристику в кількісну модель вимагає врахування багатьох факторів, не всі з яких є вимірюваними. На сьогодні до вимірювання емоційного інтелекту у людини застосовується в більшості своїй метод опитування, розроблений за певними методиками. З прикладної точки зору, виявлені взаємозв'язки емоційного інтелекту із трудовою та соціальною діяльністю людини. Популяризація ролі емоційного інтелекту в світі визначає його важливу роль у життєдіяльності людини, проте це має бути підтверджено також емпіричними дослідженнями та конкретними причинно-наслідковими зв'язками, що не є досить простим завданням в контексті об'єкту дослідження, який є відносним, якісним та поки що адекватно невимірюваним. Важливим напрямом продовження досліджень у цій сфері має бути визначення впливу IQ (intelligence quotient) та EQ (emotional quotient) на результати роботи, а саме розподіл їх вкладу у результат.

**Ключові слова:** емоційний інтелект, поведінкова економіка, поведінка, методика, вимірювання емоційного інтелекту, компетентність, здібності, навички.

The aims of this scientific article is to study the emotional component of the economic subjects' behavior; in particular, emotional intelligence as a factor of business success and changing the paradigm of perception of necessary competencies in the business environment. It was noted that abstract models used in practice in their pure form produced systematic errors; some assumptions made during the construction of the model did not correspond to reality. At this stage of the development of economic thought, behavioral economics emerged as a field of knowledge that investigates the errors of human rationality in decision-making; studies the peculiarities of the influence of emotional, cognitive and social factors on economic decision-making. It has been established that mastering oneself and one's emotions affects the course of events in a person's life, and success or failure will largely depend on the skills of mastering emotions, that is, emotional intelligence. In the context of the need to determine the influence of emotional intelligence on human behavior; it is first necessary to assess its level, which is quite a difficult task, since entering a qualitative and relative characteristic into a quantitative model requires taking into account many factors, not all of which are measurable. Today, the survey method, developed according to certain methods, is mostly used to measure a person's emotional intelligence. From an applied point of view, the relationships between emotional intelligence and human labor and social activity have been revealed. The popularization of the role of emotional intelligence in the world determines its important role in the life of a person, but this must also be confirmed by empirical studies and specific cause-and-effect relationships, which is not quite a simple task in the context of the object of research, which is relative, qualitative and not yet adequately measured. An important direction of continuing research in this area should be determining the impact of intelligence quotient and emotional quotient on work results, namely the distribution of their contribution to the result.

**Keywords:** emotional intelligence, behavioral economics, behavior, methodology, measurement of emotional intelligence, competence, abilities, skills.

**Постановка проблеми.** Класичні підходи до розуміння багатьох понять у світовій спільноті з кожним роком змінюються новими парадигмами та уявленнями про всі явища та процеси. Те, що було актуаль-

ним в середині-кінці ХХ ст. на сьогодні змінюється та набуває нових форм прояву. З філософської точки зору можна сказати, що змінюються акценти – точки уваги, а з іншого – що приходять новації та відкриття

після яких має змінитися оточення цих «нововведень». В будь-якому разі, пристосування до нових умов та їх вхід у перебіг подій має відбуватися постійно, щоб будь-яка система працювала і надалі.

Подібних змін на початку ХХІ ст. набуває економічна система, коли трактування економічних явищ та функціонування економічної системи вже не може пояснюватися лише в контексті постулатів класичної економічної теорії. «Економіка змінюється зі змінами нашого мислення» – стверджував відомий фізик-математик Ейнштейн А. і це стає дійсністю.

Загальноприйняте твердження про те, що економіка – це система моделей, які відповідають на питання: що та як виробляти, як розподіляти, як збувати та споживати, щоб найкраще задовольнити потреби людей за умови обмеженості ресурсів? При цьому, моделі (спрощені версії об'єктів) – це так звані «концентрат реальності», спрощення дійсності для розуміння ключових взаємозв'язків між досліджуваними об'єктами. В основі таких моделей лежить низка, так само усталених та загальноприйнятих, припущень. Наприклад, про те, що людина є раціональним суб'єктом, діє в своїх інтересах, максимізує корисність споживання, прибутки від своєї діяльності та ухвалює правильні з економічної точки зору рішення, ґрунтуючись на певному наборі правил, цінностей, установок тощо. Така концепція економічної людини була запроваджена ще класиком економічної теорії Смітом А. наприкінці ХVІІІ ст. та безвідмовно служила світу до середини ХХ ст.

З плином часу та збільшенням кількості спостережень, експериментів абстрактні моделі, що застосовувались на практиці в чистому вигляді, продукували системні похибки, тобто спостерігалась постійна різниця між реальним життям і результатами даних моделей. Деякі припущення, закладені під час побудови моделі, не відповідали дійсності. Для вирішення такого питання, можна скористатися двома шляхами: виправленням похибок емпіричним способом або внесення змін у теоретичні припущення. На цьому етапі розвитку економічної думки виникла поведінкова економіка як область знань, що досліджує похибки людської раціональності у прийнятті рішень; вивчає особливості впливу емоційних, когнітивних та соціальних факторів на прийняття економічних рішень. Ця нова галузь науки виникла по суті на перетині економіки та психології, проте – в процесі дослідження різних аспектів поведінкової економіки, до уваги також варто брати соціологію, психіатрію, фізіологію тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми впливу емоційної сфери людської поведінки знайшли своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, як не дивно, «батько» класичної економічної теорії, вищезгаданий Сміт А., у 1759 р. в своїй праці «Теорія моральних почуттів» описує відношення людської природи до суспільства та зазначає, що людська поведінка диктується не лише прагненнями до багатства, але й почуттями та емоціями – прагненням до рівності, справедливості, любові, проявами марнославства, гординя, гніву тощо.

Вченими, які «започаткували» поведінкову економіку в економічній науці, є Катон Дж., який першим увів у вжиток такий термін; Алле М. («парадокс Алле»); Фестингер Л., який розробив теорію когнітивного дисонансу; Саймон Г., отримав Нобелівську премію з еко-

номіки за теорію обмеженої раціональності; Ле Бон Г., який виявив «ефект натовпу»; Тверські А., Канеман Д., які розробили «теорію перспектив» [1]. У вітчизняній науці дослідження поведінкової економіки стало актуальним пізніше та набуло популярності нещодавно. Окрім вчені-економісти займаються питаннями поведінки економічних суб'єктів, проте відмінного представника цього напрямку немає. Одним з найвідоміших є Шеремета Р. – український економіст, який працює в університеті США та займається питаннями поведінкової та експериментальної економіки.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження емоційної складової поведінки економічних суб'єктів, зокрема, емоційного інтелекту як фактору бізнес-успіху та зміни парадигми сприйняття необхідних компетентностей у бізнес-середовищі. Для досягнення поставленої мети було використано сукупність загальнонаукових методів пізнання, а саме метод наукового пошуку, метод аналізу та синтезу, метод узагальнення та систематизації.

**Викладення основного матеріалу.** Відходячи від економічної природи діяльності людини, необхідно зазначити, що поведінка людини та її діяльність завжди викликають певне ставлення – позитивне чи негативне. З психофізіологічної точки зору, ставлення до того, що відбувається в дійсності відображається в мозку та проходить переживання, реакцію у вигляді задоволення чи незадоволення. Подібні переживання є емоціями та вираженням почуттів. Як би не позиціонувався людина як розумна та раціональна, все ж такі сильні емоції провокують відповідні фізичні реакції та можуть відобразитись на активності. Це, в свою чергу, позначається на всіх інших сферах життя – кар'єрі, самореалізації, побуті, стосунках з оточуючими тощо.

Таким чином, володіння собою та своїми емоціями впливає на перебіг подій в життєдіяльності людини, а успіх чи невдача значною мірою буде залежати від навичок володіння емоціями, тобто емоційним інтелектом (ЕІ), який стали брати до уваги не так давно і яким визначається сприйняття людиною оточуючого середовища та реакція на нього, яка в свою чергу визначає її дії та їх ефективність.

Люди, які мають, так званий високий рівень ЕІ адекватно усвідомлюють свої емоції та почуття, емоції та почуття інших людей, а, отже, можуть управляти своєю емоційною сферою та їх поведінка в суспільстві є більш адаптивною та сприятливою для досягнення своїх цілей у взаємодії з оточуючими.

Хоча ЕІ набув особливої популярності відносно нещодавно, коріння його дослідження йдуть ще від Дарвіна Ч., який визначав важливість емоційного вираження для виживання та адаптації людини. На початку ХХ ст. низка дослідників сфери інтелекту почала визнавати роль некогнітивних аспектів людської діяльності. Торндайк Е. впровадив термін «соціальний інтелект» для характеристики навичок розуміння інших людей та управління ними. Векслер Д. у 1940 р. досліджував вплив «нерозумових факторів» на інтелектуальну поведінку людини, які мають бути включені у модель інтелекту. Маслоу А. в 1950-х рр. запровадив термін «самоактуалізація», що поєднувала когнітивні та афективні аспекти людської природи. Гарднер Г. у 1983 р. впровадив термін множинних інтелектів, що включають міжособистісні та внутрішньоособистісні

розуміння, а також висловив думку про те, що традиційний інтелект не може самостійно пояснювати когнітивні здібності людини без урахування вищезазначених здатностей розуміти себе та оточуючих.

Дослідження єдності когнітивних та афективних процесів у людській життєдіяльності проводилось і радянськими вченими, зокрема, Виготським Л., Рубінштейном С.

В результаті, концепція емоційного інтелекту сформувалась в психології лише в кінці ХХ ст. (Карузо Д., Саловей П., Майер Дж.) та визначала ЕІ як сукупність ментальних здібностей людини щодо розуміння власних емоцій та емоцій інших людей. Концепція охопила чотири напрями ЕІ: як людина оцінює та виражає свої емоції; що людина знає про ці емоції; як людина керує ними; як людина укладає рішення на їх основі [2].

Розвиток концепції ЕІ продовжив ізраїльський психолог Бар-Он Р. у своїй теорії та визначив ЕІ як сукупність різноманітних здібностей людини, які надають можливість успішно діяти в будь-яких ситуаціях. Складовими структури ЕІ при цьому було визначено: саморозуміння; комунікативний потенціал; адаптаційні здібності; антистресовий потенціал; загальний настрій [3].

Визначна роль ЕІ для поведінкової економіки полягає в тому, що від нього залежить, наскільки людина здатна представляти себе на місці іншого та передбачати його поведінку на ту чи іншу подію, інформацію – стимул.

В контексті необхідності визначення впливу ЕІ на поведінку людини, зокрема, економічну, спочатку необхідним є оцінювання рівня ЕІ у людини, що є досить складним завданням, оскільки вписати якісну та відносну характеристику в кількісну модель вимагає врахування багатьох факторів, не всі з яких є вимірюваними.

На сьогодні до вимірювання ЕІ у людини застосовується в більшості своїй метод опитування, розроблений за певними методиками. Першою загальноприйнятою методикою вимірювання ЕІ стала методика від розробників концепції ЕІ – Майер Дж., Саловей П., Карузо Д. – Тест емоційного інтелекту Майера-Саловея-Карузо (MayerSalovey-Caruso Emotional Intelligence Test – MSCEIT). Сутність методики полягає у застосуванні серії історій-завдань, які сконцентровані на емоційних переживаннях людини (за чотирма напрямками: сприйняття емоцій, використання емоцій, розуміння емоцій, управління емоціями), які необхідно оцінити тому, хто бере участь у тестуванні; складається із 8 підтестів зі 130 пунктами [4; 5].

Діагностика ЕІ за Холл Н. – методика призначена для виявлення здібності особистості розуміти відносини, що проявляються в емоціях, та управляти своєю емоційною сферою на основі прийняття рішень. Вона складається з 30 тверджень та містить п'ять шкал: емоційна обізнаність; управління своїми емоціями; самомотивація; емпатія; розпізнавання емоцій інших людей [6].

Методика для вимірювання емоційного інтелекту (Trait Emotional Intelligence Questionnaire – TEIQue), заснована на теорії рис емоційного інтелекту Петрідиса К. 1998 р. є одним з найбільш вивчених і та застосовуваних психометричних інструментів. Проводиться у вигляді самозвіту із застосуванням 15 факторів (адаптивність, управління емоціями, самоповага, самомотивація тощо) та 144 пунктів. Оцінювання рис ЕІ в даному випадку всебічно досліджує емоційний світ особистості, методика пройшла ретельне наукове тестування та

визнана надійною психологічною оцінкою, зареєстрованою в Британському психологічному суспільстві [7].

Методика інвентаризації емоційної компетентності Гоулмана Д., Бояціса Р. (Emotional Competence Inventory – ECI) заснована на твердженнях, які відображають різні аспекти ЕІ, погодження чи непогодження з твердженнями оцінюється за 7-бальною шкалою. Методика дозволяє проаналізувати рівень розвитку 18 компетенцій ЕІ, об'єднаних у 4 групи (самосвідомість, самоменеджмент, розуміння соціальних процесів, управління відносинами) та містить 63 пункти [8].

Наступною ланкою у дослідженнях ЕІ та поведінки людини має стати саме пошук закономірностей та побудова моделей впливу ЕІ на поведінку людини, зокрема, економічну. На сьогодні, ми можемо аналізувати результати соціологічних опитувань та виявляти певні закономірності.

З прикладної точки зору, виявлені наступні взаємозв'язки ЕІ із трудовою та соціальною діяльністю людини:

– залежність між ЕІ та задоволеністю життям: чим вищий ЕІ, тим більше людина задоволена своїм життям (Чан Е., Капуті П.) [9];

– залежність між ЕІ та задоволеністю трудовою діяльністю: чим вищий рівень ЕІ, тим більше працівники задоволені своєю роботою (Кумар С., Ієр В.). Крім того, це більше проявляється у професіях, що пов'язані із спілкуванням з людьми, наприклад, викладацька діяльність [9];

– залежність між ЕІ та шкідливими звичками: чим нижчий рівень ЕІ, тим більше прихильності до споживання алкоголю, наркотичних речовин (Брекетт М., Мейер Дж.) [9];

– залежність між ЕІ та рівнем заробітку: людина з високим ЕІ заробляє в середньому на 29 тис дол на рік більше; в середньому кожен бал підвищення рівня ЕІ додає 1300 доларів до зарплати на рік [10];

– залежність між ЕІ та продуктивністю праці: за даними американських досліджень з 34 важливих робочих навичок ЕІ виявився найсильнішим показником продуктивності, пояснюючи 58% успіху у всіх видах робіт [10];

– залежність між ЕІ та плинністю кадрів: співробітники, які мали менеджерів з високим рівнем ЕІ у 4 рази менше звільняються з роботи, ніж ті, у кого були керівники з низьким рівнем ЕІ [10].

Загальні тенденції щодо ролі ЕІ в житті та професійній діяльності людини є наступними:

– зростання попиту на навички емоційного інтелекту в усіх галузях до 2030 р.: на 26% – у США, на 22% – у Європі;

– ЕІ сьогодні вважається основною навичкою та входить до 10 найважливіших навичок для майбутнього економічно активного населення;

– 95% опитаних менеджерів з персоналу та 99% співробітників вважають, що ЕІ є обов'язковою навичкою для кожного співробітника;

– після щорічного зростання з 2017 р. рівень ЕІ впав у 2020 р. на початку пандемії. Три з чотирьох аспектів ЕІ знизилися з роками (самопочуття, самоконтроль і емоційність) [11].

ЕІ, як показують дослідження, є важливим фактором, що впливає на різні аспекти життя та поведінку людини. Статистичні дані підтверджують, що люди з вищим рівнем ЕІ, як правило, більш успішні та мають кращі



результати в життєдіяльності. Саме тому пропонується зосередження на удосконаленні ЕІ, підвищенні його рівня у співробітників, для збільшення бізнес-успіху.

Однак, на нашу думку, ЕІ не можна розглядати як фактор успіху без класичних професійних знань та навичок (так званих *hard skills*), оскільки згідно [12] саме вони складають основу для ефективного виконання співробітником свої функцій та обов'язків.

**Висновки.** Популяризація ролі ЕІ в світі останніми роками визначає його важливу роль у життєді-

яльності людини, проте це має бути підтверджено також емпіричними дослідженнями та конкретними причинно-наслідковими зв'язками, що не є досить простим завданням в контексті об'єкту дослідження, який є відносним, якісним та поки що адекватно невимірюваним.

Важливим напрямом продовження досліджень у цій сфері має бути визначення впливу IQ (*intelligence quotient*) та EQ (*emotional quotient*) на результати роботи, а саме розподіл їх вкладу у результат.

### Література:

1. Кузнецова К.О. Витоки поведінкової економіки. *Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки* : XXI Міжнародна науково-практична конференція. 23 листопада 2022 р. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. С. 56.
2. Mayer J.D., Di Paolo M., Salovey P. Perceiving affective content in ambiguous visual stimuli: a component of emotional intelligence. *Journal of Personality Assessment*. 1990. Vol. 54. No. 3, 4. P. 772–781.
3. Bar-On R. Emotional Intelligence Inventory (EQ – i): technical Manual. Toronto, Canada : Multi – Health Systems, 1997.
4. Mayer J.D. et al. Measuring emotional intelligence with the MSCEIT V 2.0. *Emotion*. 2003. No. 3. P. 97–105.
5. Книш А.Є. Емоційний інтелект лідера у сфері бізнесу : навч. посіб. / за заг. ред. Романовського О.Г., Калашникової С.В. Київ : ДП «НВЦ «Пріоритети», 2016. 40 с.
6. Діагностика «емоційного інтелекту» (Н. Холл). URL: <https://www.pdau.edu.ua/content/diagnostyka-emociynogo-intelektu-n-holl> (дата звернення: 23.06.2023).
7. Petrides K.V., Pita R. & Kokkinaki F. The location of trait emotional intelligence in personality factor space. *British Journal of Psychology*. 2007. Vol. 98. Pt. 2. P. 273–289. DOI: <https://doi.org/10.1348/000712606X120618>
8. Гоулман Д., Бояцис Р., Маккі Е. Эмоциональное лидерство. Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / пер. с англ. 6 изд. Москва : Альпина Паблишер. 2012. 301 с.
9. Смоляр Л. Що таке емоційний інтелект, і як він впливає на життя. URL: <https://life.pravda.com.ua/health/2017/10/15/226957/> (дата звернення: 23.06.2023).
10. May E. The statistics on emotional intelligence in the workplace. 2023. URL: <https://www.niagarainstitute.com/blog/emotional-intelligence-statistics> (дата звернення: 23.06.2023).
11. Baruffati A. Emotional Intelligence Statistics And Current Trends for 2023. 2023. URL: <https://blog.gitnux.com/emotional-intelligence-statistics/> (дата звернення: 23.06.2023).
12. Кузнецова К.О., Ченуша О.С. Емоційний інтелект – новий фактор бізнес-успіху? *Адаптація до глобальних змін та викликів: нові форми економіки, ресурсоефективні технології, захист довкілля* : збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції здобувачів і молодих вчених. м. Івано-Франківськ, 18 травня 2023 р. Івано-Франківськ : Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, 2023. С. 74–77.

### References:

1. Kuznietsova K.O. (November 23, 2022) Vytoky povedinkovoi ekonomiky [Origins of behavioral economics]. *Rozvytok pidpriemnytstva yak faktor rostu natsionalnoi ekonomiky*: XXI Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia. Kyiv: KPI im. Ihoria Sikorskoho, p. 56.
2. Mayer J.D., Di Paolo M., Salovey P. (1990) Perceiving affective content in ambiguous visual stimuli: a component of emotional intelligence. *Journal of Personality Assessment*, vol. 54, no. 3, 4, pp. 772–781. (in English)
3. Bar-On R. (1997) Emotional Intelligence Inventory (EQ – i): technical Manual. Toronto, Canada: Multi – Health Systems. (in English)
4. Mayer J.D. et al. (2003) Measuring emotional intelligence with the MSCEIT V 2.0. *Emotion*, no. 3, pp. 97–105. (in English)
5. Knysh A.Ie. (2016) Emotsiinyi intelekt lidera u sferi biznesu [Emotional intelligence of a leader in business]: navch. posib. / za zah. red. Romanovskoho O.H., Kalashnykovoii S.V. Kyiv: DP "NVTs "Priorytety", 40 p.
6. Diahnostyka «emotsiynoho intelektu» (N. Khol). [Diagnostics of "emotional intelligence" (N. Hall)]. Available at: <https://www.pdau.edu.ua/content/diagnostyka-emociynogo-intelektu-n-holl> (accessed 23 June 2023).
7. Petrides K.V., Pita R. & Kokkinaki F. (2007) The location of trait emotional intelligence in personality factor space. *British Journal of Psychology*, vol. 98, pt. 2, pp. 273–289. DOI: <https://doi.org/10.1348/000712606X120618> (in English)
8. Houlman D., Boiatsys R., Makky E. (2012) Emotsionalnoe lyderstvo. Yskusstvo upravleniya liudmy na osnove emotsionalnogo yntellekta [Emotional leadership. The art of managing people based on emotional intelligence] / per. s anhl. 6 yzd. Moskva: Alpyna Pablysher, 301 p.
9. Smoliar L. Shcho take emotsiinyi intelekt, i yak vin vplyvaie na zhyttia [What is emotional intelligence and how it affects life]. Available at: <https://life.pravda.com.ua/health/2017/10/15/226957/> (accessed 23 June 2023).
10. May E. (2023) The statistics on emotional intelligence in the workplace. Available at: <https://www.niagarainstitute.com/blog/emotional-intelligence-statistics> (accessed 23 June 2023).
11. Baruffati A. (2023) Emotional Intelligence Statistics And Current Trends for 2023. Available at: <https://blog.gitnux.com/emotional-intelligence-statistics/> (accessed 23 June 2023).
12. Kuznietsova K.O., Chenusha O.S. (May 18, 2023) Emotsiinyi intelekt – novyi faktor biznes-uspikhu? [Emotional intelligence – a new factor of business success?]. *Adaptatsiia do hlobalnykh zmin ta vyklykiv: novi formy ekonomiky, resursoefektyvni tekhnologii, zakhyst dovkillia*: zbirnyk materialiv vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii zdobuvachiv i molodykh vchenykh. Ivano-Frankivsk: Ivano-Frankivskiyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet nafty i hazu, pp. 74–77.