

9 способов развить социальный интеллект

В последнее время я стал замечать, что вокруг меня становится всё больше людей, у которых всё заметнее разница в развитии между «традиционным» интеллектом и «социальным» (или, если хотите, эмоциональным). Но обо всём по порядку.

В 1920 году американский психолог Эдвард Ли Торндайк ввёл термин *«социальный интеллект»*, который описывает способность правильно понимать поведение людей. Данная способность, развитая человеком в результате эволюции, необходима для эффективного взаимодействия между представителями нашей расы и успешной социальной адаптации новых её членов.

В 1937 году другой американский психолог, Гордон Олпорт, автор «теории черт личности», связывал социальный интеллект со способностью высказывать быстрые, почти автоматические суждения о людях, прогнозировать наиболее вероятные реакции человека.

По его мнению, «социальный интеллект» — это особый дар, позволяющий нам приспосабливаться к социуму и облегчающий взаимоотношения с людьми.

Да простят меня дотошные психологи, но к социальному интеллекту, в контексте нашей современной жизни, я бы добавил и другой термин — *«эмоциональный интеллект»*. Ведь выражение эмоций в подавляющем большинстве случаев является социальным инструментом.

В подтверждение социальной роли эмоций говорит хотя бы то, что мимика у слепых от рождения людей чрезвычайно бедна.

Термин *«эмоциональный интеллект»* (EI), введённый в 1990 году Питером Сэловеем и Джеком Майером, описывает способность человека распознавать эмоции, определять их происхождение и роль, генерировать и управлять ими ради эмоционального и интеллектуального роста.

Коэффициент EI, в отличие от всем понятного IQ, описывает способность человека правильно истолковывать обстановку и оказывать на неё влияние, интуитивно улавливать то, чего хотят и в чём нуждаются другие люди, понимать их сильные и слабые стороны, не поддаваться стрессу и быть обаятельным.

Так вот, возвращаясь к началу данной статьи, многие психологи в последнее время приходят к тому, что уровень «общего» интеллекта никак не коррелирует с уровнем социального интеллекта.

Шэлдон Купер, один из главных героев «Теории большого взрыва» — классический пример человека с высоким IQ (в фильме называлось число 187) и низким «социальным интеллектом».

Высокий интеллектуальный уровень является необходимым, однако отнюдь не достаточным условием социального развития личности, то есть он может помогать социальному развитию, но не замещать его.

Более того, высокий интеллект может полностью обесцениваться, в случае, когда его обладатель страдает «социальной слепотой».

Наверняка у многих из вас есть примеры того, как умный парень (или девушка), общаясь, ведёт себя слегка неадекватно (не вписывается в «волну», на которой находятся все остальные) и провоцирует негативное отношение к себе.

Да что там, такие «фэйлы» наверняка были в жизни каждого из нас — неудачная шутка, неуместный смех или любая другая ситуация из нашего неудачного социального опыта.

Человек, настроенный на повышение своего социального интеллекта, постарается в деталях запомнить эту ситуацию, разобрать её «по косточкам» (что было «до», что было «после», почему такое произошло, как мне на самом деле следовало себя вести и так далее), чтобы усвоить опыт и не совершать этих ошибок в дальнейшем.

Результат осознания данного события закрепляется в когнитивных структурах психики в виде навыков, и чем больше у человека этих навыков, тем проще ему быть «своим» в социуме и достигать своих собственных целей, используя окружающих.

Как развить в себе социальный интеллект

1. Прокачивайте социальную восприимчивость

Основа социального интеллекта — эмпатия или «социальная восприимчивость». Ключ к развитию этого навыка лежит в том, чтобы выйти за рамки своего эгоизма и обратить

внимание на других людей. Более того, лучше не просто обратить на них внимание, а сконцентрироваться на том, что делает объект вашего наблюдения, как он это делает, зачем он это делает и так далее.

Нам, жителям мегаполисов, тренироваться в этом достаточно просто — спускайтесь в метро и не спешите утыкаться в смартфон с Angry Birds. *Просто осмотритесь и выберите 3-4 человек для наблюдения.*

Постарайтесь представить, куда они едут, какие мысли у них в голове. Понаблюдайте за их мимикой: какие эмоции в данный момент они испытывают? Постарайтесь представить, как этот человек разговаривает с другими, о чём спорит, как при этом будут проявляться его эмоции.

Со временем вы вдруг поймёте, что морщины на лице объекта вашего внимания довольно быстро начнут сами собой оживать в вашем воображении и «оживлять» спокойное лицо улыбкой или недовольной гримасой.

2. Учитесь разбираться в языке тела

Современный человек — существо довольно скрытное, поэтому для того, чтобы лучше разбираться в том, что человек чувствует и какие мысли у него в голове, неплохо научиться читать «язык тела». Тут можно не изобретать велосипед и прочесть книжку Алана Пиза «Серия « A и $B = \text{Формула успеха}$ »». Ну или в качестве краткой «шпаргалки» — 75 признаков языка тела по Максу Эггерту.

3. Учитесь читать эмоции по лицу

Согласно анатомическому атласу, у нас на лице 57 мышц. Благодаря этому наше лицо само по себе является мощным инструментом для коммуникаций, причём язык мимики зародился ещё до того, как в результате эволюции развился речевой аппарат. Соответственно и навыки чтения по лицу лежат в нашей генетической памяти глубже, чем лингвистические «надстройки», что делает их более универсальными.

Если вы смотрели сериал, снятый по мотивам книги Пола Экмана «Обмани меня», или даже читали саму книгу, то через некоторое время вы начнёте замечать, что большая часть наблюдений профессора Калифорнийского университета очень похожа на правду.

4. Учитесь слышать

Слушать умеют большинство людей, однако вот слышать — далеко не все. Слушая собеседника, постарайтесь не просто выуживать только ценную для вас информацию (как вы это обычно делаете), а *представлять через этот рассказ ту реальность, в которой живёт ваш визави*. Не бойтесь задавать наводящие вопросы и дополнять эту реальность новыми деталями.

Через некоторое время вы будете удивлены тем, что в глазах собеседника ваш авторитет начнёт расти. Почему? Ведь вы ничего ему не рассказали, а только слушали и задавали наводящие вопросы!

5. Учитесь улавливать настроение

Настроение людей — очень полезный индикатор для определения своевременности того или иного социального воздействия, необходимого вам. И навык быстрого определения настроения другого человека по обрывочным, на первый взгляд, сведениям, поможет вам оперативно скорректировать ваше поведение.

Вспомните, как в детстве по громкому хлопку двери и недовольному покашливанию в коридоре вы узнавали, в каком настроении пришёл ваш отец. Вам хватало всего нескольких косвенных признаков, чтобы понять, стоит ли давать дневник с двойкой на подпись или подождать, пока родитель поужинает и подobreет.

Комбинация навыков, прокаченных в чтении эмоций и языка тела, умение слушать, позволят вам с высокой точностью определить настроение нужного вам человека.

6. Прокачивайте свой актёрский талант

После того как вы немного освоите все вышеперечисленное, начинайте развивать свои актёрские таланты. Потому как одним из важных навыков социального интеллекта является способность *приспосабливаться, подстраиваться под окружение*.

И не стоит тут цитировать известную песню Макаревича «Однажды мир прогнётся под нас» — если наша цель состоит в том, чтобы научиться управлять социумом вокруг себя, то способность правдиво играть нужную в данный момент роль становится незаменимым инструментом.

А вышеупомянутый Гордон Олпорт и вовсе называл социальное приспособление ключевым продуктом социального интеллекта.

Вы можете быть большую часть своей жизни брутальным мачо, но если вам надо успокоить девочку, потерявшую своих родителей в толпе торгового центра, то вам придётся достать из глубин своей души розового пони и дать этой девочке увидеть его.

7. Научитесь управлять своими эмоциями

Те, кто увлекается фотографией, наверняка замечали, что спустя несколько тысяч кадров появляется интересный феномен — вы начинаете смотреть на окружающий вас мир как бы через видоискатель фотоаппарата, оценивать, насколько эта «картинка» интересна не тебе, а твоим друзьям или знакомым. То есть вы начинаете смотреть на этот мир как бы со стороны, *точка восприятия реальности вдруг выходит за границы вашего сознания* и оказывается где-то на вашей странице Facebook или ЖЖ.

Так вот, с вашими эмоциями надо научиться делать то же самое. Если вдруг вы почувствовали, что гнев, ярость, зависть, скорбь или другое сильное чувство, которое вы хотели бы взять под контроль, начинает проявляться, сместите центр восприятия реальности и взгляните на себя со стороны («А кто это такой гневный с такими смешно сморщенными губами?»). Взгляните на источник этой эмоции — к примеру, на вызвавшего ярость таксиста, вклинившегося в ваш ряд без поворотников и чуть не снёсшего вам половину бампера — и представьте, как он втянул голову в плечи, ожидая вашей негативной реакции. Вам станет легче.

Если же кто-то намеренно спровоцировал в вас ту или иную эмоцию (к примеру, есть люди, специально устраивающие эмоциональные «качели», чтобы узнать, что за человек перед тобой — им так проще общаться), то разберитесь, зачем этому человеку понадобилось вызывать ваш гнев (жалость, страх или смех). Возможно, вам с ним не по пути?

Не стоит забывать, что эмоции — отличный инструмент для манипуляций. Но прежде чем учиться с их помощью манипулировать другими, убедитесь, что свои эмоции вы держите под полным контролем.

8. Прокачивайте навыки публичных выступлений

Человек, который не постеснялся сделать доклад на конференции, произнести тост на свадьбе или задать неудобный вопрос на общем собрании дачного кооператива, как минимум, на какое-то время завладел вниманием нескольких слушателей. А как максимум — смог вложить в их головы нужные ему мысли.

Если вы боитесь выступать публично, то обязательно пройдите курсы «Искусство презентации» или «Ораторское искусство», которых сейчас полно (как групповых, так и индивидуальных). Только во время публичных

выступлений можно увидеть, как волнами меняется настроение слушателей, какие слова вызывают сильные эмоции, как меняется внимание и так далее.

Даже если вам не придётся делать доклад перед Советом Федерации, полученные навыки обязательно пригодятся вам в повседневной жизни.

9. Играйте в «Мафию», «Монополию», покер и другие «социальные» настольные игры

Несмотря на кажущуюся «несерьёзность» этого метода прокачки социального интеллекта, именно в настольных играх характеры людей начинают «играть красками», а если игра проходит в непринуждённой обстановке и с некоторым (умеренным) количеством алкоголя, то кроме весёлого настроения вы получите ещё и целый набор социальных навыков по чтению эмоций, определению лжи по косвенным признакам, сокрытию собственных эмоций и так далее.

Заключение

Если вы самонадеянно считаете, что эти рекомендации не для вас и у вас-то с социальным интеллектом всё в полном порядке, то не обольщайтесь.

Развитие социального интеллекта — процесс бесконечный.

- *Во-первых*, потому что мы растём и расширяется круг наших задач и целей в жизни. Через полгода вас могут повысить по работе, или вы переедете в другой город, где находится перспективный филиал, который вам поручили развивать, и вся выстроенная вами система социальных взаимоотношений вдруг станет неактуальной. У ваших новых подчинённых совсем другая матрица мышления, другие цели в жизни, и за бизнес-ланчем они обсуждают не цены на нефть, а последнюю серию «Физрука».
- *Во-вторых*, совершенствование социального интеллекта позволяет эффективнее использовать близких и знакомых для независимой оценки самого себя. Окружающие вас люди начинают выступать своеобразными «зеркалами», через которые проще следить за собственным развитием.

А если мы будем лениться и постепенно выстраивать вокруг себя «лояльное» окружение, забыв о тренировках социального интеллекта, то рано или поздно придёт мальчик, который вдруг покажет на вас: «А король-то голый!».

- И в-третьих, потому что меняется наше общество. Совсем скоро представители поколения «Зэт» (или Digital Native) придут на смену нам, зная, как можно воспроизвести музыку с аудиокассеты.

И, вероятнее всего, у поколения «рождённых в интернете» будут свои стандарты и оценки коэффициента ЕІ.

В качестве примера того, как меняются социальные коммуникации, можно привести интересный обычай, существовавший каких-то 400 лет назад (во времена Шекспира) между мужчинами и женщинами: любовники были настолько одержимы запахом тел друг друга, что женщины нередко держали под мышкой очищенное яблоко до тех пор, пока оно не впитывало в себя их пот и запах. Они отдавали это «яблоко любви» своим партнерам, чтобы они могли вдыхать его аромат в их отсутствие.

Поэтому вполне возможно, что наши дети будут смотреть на наши социальные обычаи с такой же брезгливостью, как мы смотрим на этих любителей «яблок любви».