

Влияние различных качеств личности на достижение успеха

Я много писал о взаимосвязи IQ и разных жизненных результатов. Статьи эти вы можете найти в архиве нашего сообщества. Сейчас же я считаю, что это не очень продуктивная беседа, так как IQ во взрослом возрасте поменять невозможно. Поэтому сегодня, для баланса расскажу о влиянии других важных качеств на достижения успеха.

1. О «добросовестности» или «дисциплинированности»

или, как ещё называют conscientiousness «склонности следовать правилам, соблюдать порядок». Этот параметр в психометрии вычисляется через тест большой пятёрки и обнаруживает в психике человека совестливость и склонность вместо сиюминутных желаний воплощать более важные вещи.

2. Об открытости новому опыту или «Openness To Experience»

Это о том, готовы ли вы пресловуто «выходить за свою зону комфорта».

Итак.

ПЕРВАЯ РАБОТА.

В 2023 году, совсем недавно была опубликована гигантская работа, в которой авторы провели серию мета-регрессий по исследованиям, оценивающим влияние разных психологических метрик на личные доходы. (

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167487022000812>).

Как того и стоило ожидать, контроль IQ и Социально Экономического Статуса родителей сильно снижал влияние каждой черты личности на заработок. Однако, все же выделились победители.

Открытость новому опыту больше всего влияла на сырой заработок, а дисциплинированность - на объём премий.

С другой стороны, экстраверсия сильно плохо влияла на заработок. Я рассказывал, почему это так в одном из видео на третьем канале: экстраверты получают дополнительную

стимуляцию делать что-то в моменте, и поэтому многие из них чаще отвлекаются, больше проводят времени в веселых компаниях и их легче подтолкнуть в деструктивном направлении, особенно в современном мире.

ВТОРАЯ РАБОТА.

Для контраста, она была опубликована в 1999 году (

http://www.sitesbysarah.com/mbwp/Pubs/1999_Judge_Higgins_Thoresen_Barrick.pdf). В ней мы видим, что дисциплинированность - это даже более мощный предиктор заработка, чем IQ. Корреляция 0.44, что в психологической науке очень даже хорошая цифра, особенно учитывая объём выборки.

ТРЕТЬЯ РАБОТА.

На 81 000 человек был проведен занятный анализ (

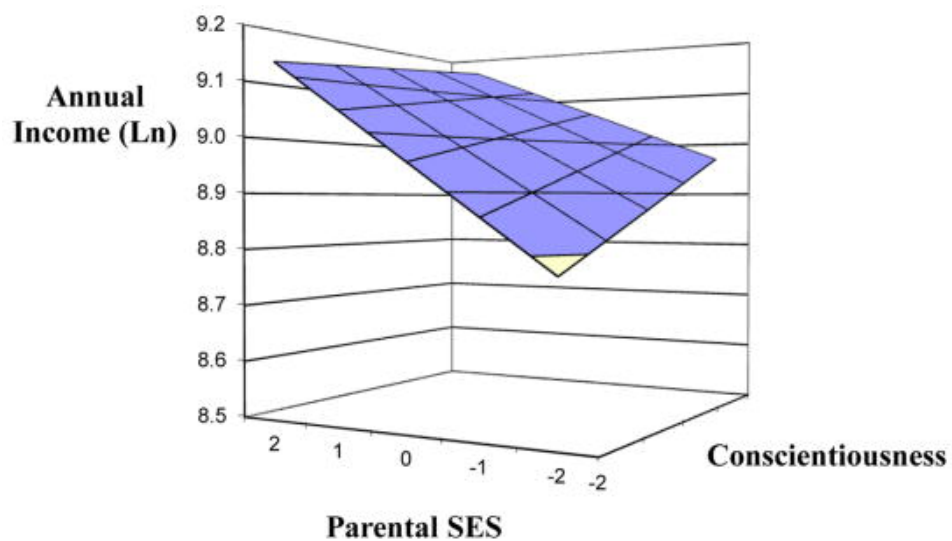
<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4433862/>), никогда не видел такой визуализации в исследованиях (приведу картинку ниже) Несмотря на слабость результата, только conscientiousness независимо от других факторов предсказывала уровень карьерного успеха.

Конечно, я буду не я, если не покажу для баланса работу (

https://www.researchgate.net/publication/235701995_Publication_bias_in_the_organizational_sciences), которая вычисляет publication bias в литературе о влиянии дисциплины на карьерные успехи. Оказывается, ученые в среднем переоценивают важность дисциплины на 0.11 - 0.16, что значительно, учитывая результаты выше. Но, по моему мнению, общую картину это не меняет.

СЛИШКОМ ДОЛГО, НЕ ЧИТАЛ:

Желание делать то, что другие не делают и Дисциплина - это два параметра, которые работают, и работают они лучше, чем «сырой IQ». Если ещё короче, то в больших группах людей, единственное, что существенно влияет на заработок - это ВАШЕ ЖЕЛАНИЕ зарабатывать.



Surface tests

$$a_1 = .10, p < .001$$

$$a_2 = -.01, p = .002$$

$$a_3 = -.04, p < .001$$

$$a_4 = .01, p = .007$$

Автор заметки: Глеб

Revision #1

Created 4 June 2023 14:09:42 by matvey033

Updated 28 October 2023 16:52:11 by matvey033