

СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И ЕГО ИЗМЕРЕНИЕ

Д. В. Ушаков

Методики измерения социального интеллекта можно разделить на две основные группы: методики, связанные с оценкой реальных людей, и тесты «карандаш-бумага». Методики первой группы обладают преимуществом в том плане, что в них у тестируемого создается впечатление о целостном человеке, а не о карточках с не очень ясными рисунками. Можно, например, пригласить двух испытуемых, дать им возможность пообщаться, потом попросить высказать суждения друг о друге. Проблема, возникающая в этом случае, заключается в том, какое мнение о наблюдаемом человеке принимается за истинное. Психологические тесты, к сожалению, в настоящее время не столь совершенны, чтобы их можно было принять за эталон. Чтобы обойти эту проблему, испытуемых спрашивают: «Какое мнение Ваш собеседник вынес о Вас?», «Что Вы думаете о Вашем собеседнике?» Затем сопоставляется мнение каждого собеседника о другом и то, что этот другой думает об этом мнении. Аналогичную процедуру проделывают с самооценкой каждого тестируемого и мнением другого об этой самооценке. Таким образом, появляется возможность выяснения правильности оценки.

Еще очень давно Штейнмец предлагал испытуемым предсказать поведение других. Подсчет баллов велся на основе количества совпадений с ответами тех, чье поведение предсказывалось. В другой модификации этого подхода испытуемый наблюдает за поведением незнакомца или незнакомцев на экране, а затем отвечает на вопросы о них.

Близок этому принцип теста, предложенного Розалиндой Даймонд (Dymond, 1966) для оценки эмпатийных способностей. В одной из разновидностей этого теста (Marcus, Stratilescu, Gherghinescu, 1992) испытуемые оценивают себя и партнера по 10 качествам: симпатичный — антипатичный, эмоциональный — неэмоциональный, альтруист — эгоист, принимаемый другими — отвергаемый другими, уважительный — грубый, жалостливый — жестокий, остроумный — лишенный чувства юмора, веселый — грустный. Оценка дается по пятибалльной системе. Кроме того, испытуемый должен предсказать, как его партнер оценит себя и самого испытуемого по тем же 10 качествам. Мерой

эмпатии выступает разность между тем, как испытуемый предвидит оценку партнера и реальной оценкой. Максимальной эмпатии соответствует минимальная разность (0 баллов), основная масса испытуемых набирает 15 — 20 баллов. Возможно, что способ оценки эмпатии через разность не является оптимальным. Самооценка людей в среднем всегда выше, чем их оценка другими людьми. Поэтому те испытуемые, которые систематически ставят более высокие отметки, получают шанс оказаться более эмпатийными. Результаты Маркуса, Стратилеску и Гергинеску подтверждают это предположение: более эмпатийные испытуемые у них дают более высокие оценки другим и самим себе. Представляется, что более адекватным математическим способом оценки эмпатии была бы не разность, а корреляция.

Маркус, Стратилеску и Гергинеску оценили также другие показатели, получаемые с помощью теста Даймонд. Так, они сравнивали оценку испытуемых со средней оценкой соответствующего человека по группе, а также вычисляли разность между:

- оценкой партнера и предположением о том, как он оценивает себя сам;
- оценкой партнера и тем, как партнер оценивает себя сам;
- самооценкой и предположением о том, как оценивает испытуемого партнер;
- самооценкой и оценкой со стороны партнера.

Выяснилось, что оценка высокоэмпатийными испытуемыми других людей более близка к среднегрупповой. Кроме того, они склонны считать свои взгляды более близкими к мнениям других людей, чем низкоэмпатийные испытуемые. И действительно, их оценки чаще совпадают с мнениями других.

Получается, таким образом, что более высокие баллы по тесту Даймонд имеют конформные испытуемые, не склонные особенно различать то, что человек представляет собой, и то, что он о себе думает. Все эти обстоятельства вызывают сомнение в том, что тест измеряет действительно социальный интеллект.

Следующая проблема для тестов этой группы оказывается достаточно серьезной. За оценкой другого человека может стоять целая система способностей — от понимания языка мимики и жестов до знания социальных норм. Кроме того, наше познание других людей зависит от ситуации, в которой оно происходит, и может различаться в отношении тех свойств, на которые обращается внимание собеседников. Например, легко может оказаться, что точнее всего определяют суждение другого о себе люди с неустойчивой самооценкой и низким статусом; для них суждение другого наиболее важно. Однако они могут оказаться менее точными в суждениях о свойствах

других. Таким образом, тесты первого типа (по крайней мере на сегодняшний день) дают только одну, нерасчлененную оценку социального интеллекта, которая к тому же может оказаться односторонней, т. е. не учитывающей важные параметры социального интеллекта.

Наконец, тесты первого типа трудоемки и неудобны в применении — требуется приглашать сразу двух испытуемых, давать им время на знакомство и т. д. В исследовательских целях это допустимо, но для практики реального тестирования вряд ли подойдет. Для устранения этого дефекта используются такие варианты, при которых оценке подвергается не один человек, а некоторая известная испытуемому группа.

Тест Эмпатии Керра (Kerr Empathy Test) состоит в ранжировании типов музыки и журналов по популярности, а также скучных вещей — по непопулярности. Подсчет баллов основан на близости рангов индивидов к тем, которые имеются в той популяции, для которой делаются суждения. Предполагается, что понимание оценок других людей является мерой социального интеллекта и эмпатии. Отмечается высокая согласованность частей теста с интеркорреляциями около 0,65. Тест коррелирует с личной популярностью испытуемых (по социометрическим оценкам) и их удовлетворенностью работой. Гилфорд, однако, критиковал этот тест, считая, что он измеряет не столько социальный интеллект, сколько склонность к конформности по отношению к групповым ценностям (Guilford, 1959). Все же в тесте Керра определяется не то, как сам испытуемый оценивает различные вещи, а его понимание общих оценок. Испытуемый может понимать популярность какой-либо вещи (например, журнала) без всякой конформной симпатии к нему. Возможно, что для более точной интерпретации теста нужно просить испытуемых высказать также свое собственное суждение об обсуждаемом предмете и оценивать социальный интеллект в плане способности противостоять явлению «ложного консенсуса». Напомним, что под «ложным консенсусом» понимается склонность людей считать, что другие думают то же, что и они сами.

Штейнмец также использовал подход, связанный с предсказанием поведения определенной социальной группы. Он предлагал испытуемым предсказать поведение определенной группы: это были учителя, администраторы или типичные представители группы самого испытуемого.

Тесты «карандаш-бумага» имеют свои преимущества и недостатки. Они ставят тестируемого в искусственную ситуацию, но зато позволяют более детализировано выявлять различные компоненты социального интеллекта.

Чепин (Charpin, 1967) разработал тест социальных инсайтов, где испытуемый должен выбрать лучшее из нескольких описаний одной и той же социальной ситуации. В каком-то смысле в этом тесте испытуемый уподобляется судье, который должен понять, какое из описаний событий, предлагаемых ему сторонами, более соответствует действительности.

Некоторые методики оценки социального интеллекта основаны на заданиях по оценке испытуемыми невербальных компонентов социальных ситуаций. Тест Профиля невербальной чувствительности (Rosenthal, Hall, DiMatteo, Rogers, Archer, 1979) включает изображение одной и той же женщины в разных ситуациях. Задача испытуемого состоит в том, чтобы оценить эту ситуацию.

Тест социальной интерпретации (Archer, 1980) также предлагает испытуемым восстановить социальную ситуацию, но предоставляет при этом не только невербальную информацию, но и отрывки из разговоров персонажей.

Стернберг и его сотрудники (Sternberg, 1986) разработали тестовую ситуацию, где по фотографиям двух людей нужно понять, какие между ними отношения (в одном случае — являются ли двое на фотографии любовной парой, в другом — кто из изображенных начальник, а кто — подчиненный). Стернбергу и Барнсу для одной из разновидностей теста удалось показать, что результаты испытуемых коррелируют с экспертными оценками их социальной компетентности, а их способность указать черты, служащие основой различения — с их общим интеллектом.

«Методика диагностики уровня развития способностей к адекватному пониманию невербального поведения» (Лабунская, 1999) состоит из восьми задач, которые предлагаются испытуемым для решения и основаны на адекватности понимания состояний и отношений человека в оценке:

- его позы (предъявляются 6 схематических изображений фигуры человека в определенной позе, необходимо определить, какому состоянию они соответствуют);
- его мимики (предъявляются 6 фотографий человека, необходимо определить его эмоциональное состояние);
- его интеллектуально-волевых состояний (предъявляются 6 рисунков, изображающих человека с характерным выражением лица и жестами, испытуемый определяет интеллектуально-волевое состояние персонажа);
- невербальной интеракции (предъявляются 6 рисунков с изображением поведения группы людей, необходимо определить отношения между ними, а также их социальный статус);

- различных элементов невербального поведения (предъявляются 8 изображений позы человека и фотографии людей (по 3 к каждой позе), выражающих с помощью мимики определенное эмоциональное состояние; нужно подобрать соответствующее позы выражение лица);
- регуляции отношений между людьми в эмоционально-отрицательную сторону (предъявляется картинка, на левой стороне которой изображена конфликтная ситуация из теста Розенцвейга, на правой — фото человека, выражающего определенную эмоцию; испытуемый выбирает то выражение лица, которое усиливает конфликт);
- регуляции отношений между людьми в эмоционально-положительную сторону (используется тот же стимульный материал, но испытуемому нужно выбрать то выражение лица, которое способствует разрешению конфликтной ситуации);
- установления связей между вербальным и невербальным поведением человека (необходимо подобрать к предъявляемым выражениям лица соответствующую им фразу).

Оценка параметров осуществляется по трехбалльной шкале.

Близким к социальному интеллекту является понятие эмоционального интеллекта, для оценки которого также были разработаны различные тесты. Наиболее известный из них — Многофакторную шкалу эмоционального интеллекта — разработали Саловей и Майер (Mayer, Salovey, 1997). Тест направлен на выявление четырех основных типов способностей. Восприятие эмоций определяется по тому, насколько хорошо испытуемый способен воспринимать эмоциональный тон различных стимулов: изображений лиц, музыки, рассказов, абстрактных образов. Ассимиляция эмоций оценивается по способности к описанию чувств и оценке преобладающих чувств у одного человека по отношению к другому. Понимание эмоций измеряется через способность разложить сложный эмоциональный феномен (например, оптимизм) на составляющие, понять закономерности развития эмоций во времени, эмоционального заражения и взаимодействия эмоций в конфликте. Последняя способность — управление эмоциями — оценивается через выбор испытуемым одной из предлагаемых стратегий помощи в эмоционально трудной ситуации.

Для анализа проблем, с которыми сталкиваются различные методы оценки социального интеллекта по типу «карандаш — бумага», возьмем тест Гилфорда — О'Салливена, поскольку он, с одной стороны, является наиболее распространенным, с другой стороны, построен на теории Гилфорда, хотя и устаревшей сегодня.

Теория Гилфорда, как известно, исходит из предположения «трехмерной» организации интеллектуальных процессов. Каждый интеллектуальный процесс оценивается на основе трех параметров: содержания, операций и элементов. Социальный интеллект, по Гилфорду, связан с теми компонентами интеллекта, содержанием которых является поведение, а операцией — познание. Соответственно такому пониманию внутренняя структура социального интеллекта должна включать шесть способностей, различающихся единицами, с которыми осуществляется оперирование. Этими единицами являются элементы, классы, отношения, системы, преобразования, антиципации. Тест, разработанный Гилфордом вместе с О'Салливаном, был призван оценить эти шесть компонентов, однако на практике удалось идентифицировать лишь четыре из них, что и дало структуру теста с четырьмя субтестами.

Теория Гилфорда сегодня вообще воспринимается как устаревшая. Кроме того, в этой теории социальный интеллект сводится в структуру общего, компоненты, выделяемые в социальном интеллекте, те же, что и в общем. Это сведение социального интеллекта к общему соответствовало общему духу западной психологии тридцатилетней давности, которая понимала когнитивные способности как вычислительные. Поведение, являющееся, по Гилфорду, содержанием социального интеллекта, оказывается слишком общим понятием. В соответствии с теорией Гилфорда оценка эмоций человека, индивидуальных особенностей, социальных норм, способностей и многого другого попадает в одну категорию познания поведения.

Проблема правильных ответов

Почему правильными должны считаться одни ответы в тестах социального интеллекта, а не другие? В отношении тестов предметного интеллекта такие вопросы значительно менее актуальны. Строго говоря, определение правильного ответа вообще в любых тестах интеллекта — дело экспертной оценки. Бывает, что тестируемый по Равену или другой известной методике не соглашается с тем ответом, который считается правильным, и предлагает другой. Однако для определения правильного ответа там всегда можно построить ту или иную аргументацию. В тестах социального интеллекта проблематична сама возможность аргументировать.

Возьмем тест Гилфорда — О'Салливена. В одном из его субтестов даны картинки с изображением жестов или поз и требуется подобрать картинку, выражающую аналогичное состояние. Единствен-

ный аргумент правильности выбора может строиться примерно следующим образом: поза Р выражает состояние S, это же состояние выражено мимикой М, следовательно, Р и М выражают одно и то же состояние. Однако соответствие позы и мимики состоянию остается во власти субъективизма экспертной оценки. Это дело усугубляется тем, что состояния не всегда хорошо определимы словами, что еще более затрудняет аргументацию.

Другой субтест связан с предсказанием развития ситуации. Здесь аргументы тоже весьма проблематичны: они строятся по типу «в ситуации Sit люди совершают поступки Р». Например, в одном из пунктов этого субтеста ответ, который считается правильным в американском варианте теста, считается неправильным во французском. Ситуация там заключается в том, что отец порет своего маленького сына. В американском варианте закономерным развитием этой ситуации считается уход ребенка из дома, тогда как во французском — плач ребенка.

Позднее мы постараемся обосновать мнение, согласно которому в тесте Гилфорда — О'Салливена вообще нет правильных или неправильных ответов, то есть он является проективным тестом, а не тестом интеллекта.

Возникает следующая ситуация: чем бесспорнее мнение экспертов, тем проще ситуация, но тем проще и задача тестируемого. При сколько-нибудь сложном вопросе возникает сомнение относительно правильности экспертной оценки.

Суждение о том, какие чувства или действия вызывает та или иная ситуация, остается интуитивным, не изученным научной психологией вопросом. Научная психология далеко продвинулась в ряде областей и далеко ушла вперед от здравого смысла. Однако есть и такая область знаний человеческой души, где квалифицированный психолог мало чем отличается от человека с простой жизненной сметкой. Именно к этой области и относятся те задачи, из которых составляются тесты социального интеллекта. Если интерпретация жестов еще более или менее развивается в некоторых разделах психологии (хотя и с большой долей сомнительных элементов, как в случае с НЛП), то теории, описывающей ситуативные причины тех или иных чувств или действий, просто не существует.

Для того чтобы иметь возможность аргументировать правильность того или иного решения в тесте социального интеллекта, необходима своего рода «химия чувств» (перефразируя известный термин Дж. Ст. Милля), т. е. такая теория, которая позволит предсказать изменение чувств человека при комбинировании тех или иных свойств ситуации.

Принципиальная схема предлагаемого теста

Тест, разработанный автором статьи совместно с магистрантом М. В. Васильевой, изучает способность субъекта к пониманию того, какое чувство будет испытывать человек в той или иной ситуации. Эта способность, безусловно, не исчерпывает всего социального интеллекта, но является важной его частью.

Для описания принципиальной схемы теста ситуацию можно представить в виде набора переменных $S = \{V_1, V_2, V_3, \dots\}$, где S — ситуация, а V — ситуационные переменные. Представим такую ситуацию: маленький мальчик идет по улице, когда вдруг на него с лаем набрасывается собака. Эмоция испуга, которую испытает мальчик, будет зависеть от нескольких переменных. Размер собаки, яростность ее атак, громкость лая и т. д. будут способствовать усилению эмоции страха. В то же время расстояние до собаки, наличие преград (например, забора) и взрослых защитников, напротив, уменьшают страх ребенка. Схематично сказанное можно представить так:

$$\begin{array}{l} V_1 \uparrow \rightarrow E \uparrow \\ V_2 \uparrow \rightarrow E \downarrow \end{array}$$

Если под символом E понимать эмоцию, под символом V — ситуационную переменную, а знаками \uparrow и \downarrow обозначать увеличение и уменьшение значения ситуационной переменной или эмоции, то формула обозначает, что некоторые ситуационные переменные приводят к увеличению данной эмоции, а некоторые — к ее уменьшению.

Продолжая анализ ситуации с собакой, легко заметить, что все перечисленные переменные ситуации относятся лишь к двум основным категориям — размеру опасности и ее вероятности. Скажем, наличие забора или взрослого рядом уменьшают вероятность нападения собаки, а увеличение размера собаки приводит к повышению ущерба, возможного в результате ее нападения. Таким образом, оказывается, что переменные ситуации относятся к разным уровням: одни переменные представляют собой конкретизацию других. В дальнейшем мы будем обозначать конкретизирующие переменные при помощи двойного индекса. Например, конкретизацией переменной V_1 будут переменные V_{11} , V_{12} и т. д.

Схема предлагаемого теста заключается в том, что субъекту описывают некоторую ситуацию, а затем просят установить, как будут меняться чувства персонажей при изменении некоторых ситуационных переменных.

Приведенный выше пример с собакой является очень простым и вряд ли может быть использован в качестве теста для взрослых испытуемых. Для нашего теста был использован значительно более сложный материал, связанный с чувством ревности. Для создания тестовых заданий был проведен предварительный анализ ситуационных переменных, влияющих на чувство ревности.

Этот анализ прежде всего показал, что под словом «ревность» понимается не одно, а по крайней мере два чувства, на которые ситуационные переменные оказывают различное влияние. Вслед за П. Жане мы выделили ревность-обладание и ревность-самолюбие. В первом случае чувство возникает из-за боязни потерять дорогого человека, во втором — из-за ущерба самооценке в результате того, что ревнующему предпочли кого-либо другого. Конечно, в реальной жизни оба эти чувства часто возникают одновременно, однако для выявления того, как они связаны с ситуацией, их необходимо разделить, поскольку некоторые ситуационные переменные влияют на эти чувства прямо противоположным образом.

Рассмотрим ревность-самолюбие. Для удобства введем символические обозначения. Ситуация ревности предполагает наличие как минимум трех персонажей: некто S ревнует O к своему сопернику Z.

Предпочтение, которое оказывается сопернику перед ревнующим, может относиться последним за счет преимуществ соперника в отношении некоторых свойств или несправедливой оценки со стороны O. Чем более значимым является качество, на основании которого произошло предпочтение, тем более чувствительный удар наносится самолюбию. В результате люди склонны приписывать успех соперников стечению обстоятельств или умению соперника «пустить пыль в глаза». Схематически описанное соотношение между ситуационной переменной и эмоцией можно представить следующим образом:

$$V_1 (\text{значимость качества}) \uparrow \rightarrow E (\text{ревность} - \text{самолюбие}) \uparrow$$

Значимость свойства может быть конкретизирована в нескольких направлениях. Так, социальное положение или возраст являются чем-то более внешним, чем личностные качества или интеллект, поэтому для ревнующего оказывается облегчением, если причина негативности сравнения с конкурентом может быть отнесена на счет первых.

В случае ревности-обладания наибольшее значение имеет вероятность потери дорогого объекта:

$$V_1 (\text{вероятность потери}) \uparrow \rightarrow E (\text{ревность} - \text{обладание}) \uparrow$$

Эта вероятность повышается с увеличением привлекательности соперника, его активной нацеленности на объект, возможности их общения и т.д. Так, высокое социальное положение соперника, скорее всего, является переменной, увеличивающей привлекательность. Отсюда получаем следующие схемы в отношении конкретизирующих переменных:

$$\begin{aligned} V_{11} \text{ (социальное положение } Z) \uparrow &\rightarrow E \text{ (ревность-обладание) } \uparrow \\ V_{12} \text{ (интерес } Z \text{ к } O) \uparrow &\rightarrow E \text{ (ревность-обладание) } \uparrow \\ V_{13} \text{ (возможность встреч } Z \text{ с } O) \uparrow &\rightarrow E \text{ (ревность-обладание) } \uparrow \end{aligned}$$

Очевидно, что два типа ревности приводят к очень разным вариантам поведения. Например, в случае ревности-самолюбия само по себе устранение соперника не приводит к облегчению, как в случае ревности-обладания. Разрешение ситуации ревности-самолюбия заключается исключительно в доказательстве преимущества перед соперником.

Постулаты, лежащие в основании теста

Центральный постулат, на котором основывается приведенная выше схема теста, может быть назван допущением всеобщности. Это допущение состоит в том, что люди, несмотря на все их индивидуальные различия, подчиняются одним и тем же закономерностям порождения чувств в ситуациях. Принятие этого допущения сразу же ставит вопрос о том, откуда же тогда происходят бесспорные индивидуальные различия в эмоциональной сфере.

Индивидуальные особенности заключаются в том, что для некоторых людей определенные мотивы не присутствуют в оценке ситуации. Например, совершение воровства мотивируется противоположными тенденциями. Желание наживы, приобретения благ или средств существования подталкивают к осуществлению этого акта. В противоположную сторону направлен моральный фактор (жалость к человеку, который чего-то лишится; невозможность потерять свою честь и т. д.), а также боязнь наказания. Относительная роль ситуационных и диспозиционных факторов достаточно активно дискутируется в психологии. Например, Л. Росс и Р. Нисбетт в книге «Человек и ситуация» (1999) аргументируют, что обычно роль диспозиционных факторов преувеличивается (в духе фундаментальной ошибки атрибуции), в то время как поведение человека в основном детерминируется ситуацией. В качестве примера они ссылаются

на эксперимент Дарли и Бэтсона, в котором семинаристы, спешащие на проповедь, лишь в редких случаях (в 10%) оказывали помощь упавшему и кашляющему человеку. В то же время из числа семинаристов, располагавших временем, 63% оказывали помощь. Поведение, таким образом, может оказаться более зависимым от, казалось бы, не очень важных нюансов ситуации в большей степени, чем от индивидуальных различий.

Проведенный анализ показывает, что в тесте Гилфорда — О'Салливена просто не существует правильного ответа, поскольку ситуации представляют собой пересечение мотивов и, следовательно, выбор в них той или иной линии поведения зависит от индивидуальных особенностей действующего лица. Например, в ситуации телесного наказания мальчика отцом уход из дома мотивируется обидой, желанием порвать отношения с обидевшим человеком и, возможно, отомстить. Однако есть и противоположная тенденция — понимание технических сложностей для ребенка ситуации одиночества, идея морального права взрослых на наказание детей и т. д. Какая из тенденций возьмет верх, зависит от ряда факторов, как индивидуальных, так и культурных.

Допущение непрерывности заключается в том, что для всех людей изменение переменной в какую-либо сторону всегда означает изменение чувства либо в сторону увеличения, либо в сторону уменьшения.

Описание теста

В тесте представлены шесть ситуаций, включающих трех персонажей — S, O и Z. Половина ситуаций включает отношения ревности-самолюбия, а половина — ревности-обладания. В первых описывается прохладное отношение мужчины к женщине на фоне явной неотразимости женщины, ее высокой оценки со стороны окружающих. Во вторых отражены чувства влюбленного мужчины, не желающего потерять свою возлюбленную. Внутри каждого типа ситуации различаются именами персонажей и некоторыми бытовыми деталями, которые однако не влияют на суть отношений.

После описания каждой ситуации тестируемых просят ответить на вопросы (от одного до трех). Общее количество вопросов — тринадцать. Субъекты должны определить, каким будет чувство ревности S в случае различного социального статуса и возраста S и Z, различной успешности в профессиональной области, а также — будет ли S препятствовать встречам O с Z и т. д.

Испытуемый выбирает один из 2–3 вариантов ответа (в зависимости от вопроса).

Пример ситуации, связанной с ревностью-обладанием — задание 3 (см. Приложение). Ситуацию, связанную с ревностью-самолюбием, представляет, например, задание 4.

Апробация теста

Апробация теста была проведена на двух выборках: группе студентов Государственного университета гуманитарных наук (всего 55 человек в возрасте 17—27 лет, из них 47 женщин и 8 мужчин) и группе студентов Московского института электроники и математики (всего 45 человек в возрасте 19—21 года, из них 8 женщин и 37 мужчин).

Конфирматорная факторная модель

Для обработки результатов использовался метод конфирматорного факторного анализа. Этот метод, как и близко связанное с ним линейно-структурное моделирование, получает все более широкое распространение в психологии.

Основная проблема эксплораторного факторного анализа заключается в возможности бесконечного множества различных интерпретаций данных на основании различных вращений систем координат.

В результате применения эксплораторного анализа исследователь получает несколько различных вариантов систем факторов, из которых он по существующей практике обычно интерпретирует ту, которая больше ему подходит.

Конфирматорный анализ является «основанным на теории»: исследователь вначале строит модель латентных переменных (факторов), их отношений между собой и с манифестными (измеряемыми) переменными. Собственно обработка данных сводится в этом случае к определению соответствия между эмпирическими данными и моделью исследователя.

Конечно, на практике исследователь обычно создает модель не только из теоретических соображений, но и на основании первичного анализа данных (например, корреляционных матриц или результатов эксплораторного факторного анализа).

Конфирматорный анализ применим там, где есть ясная теоретическая идея, объясняющая связи переменных. Эксплораторный анализ заслуживает предпочтения при отсутствии у исследователя априорной объяснительной модели.

Анализируя матрицу корреляций между вопросами, мы обнаружили, что корреляции между вопросами, относящимися к одному и тому же типу ревности (обладанию или самолюбию), существенно выше, чем между вопросами, относящимися к разным типам ревности. Это наблюдение дало нам основание предложить модель, включающую три латентных конструкта. Первый конструкт выражает собственно социальный интеллект и связан со всеми вопросами теста. Второй связан только с вопросами на ревность-обладание, третий — на ревность — самолюбие. Проверка модели была осуществлена с помощью модуля SEPATH статпакета STATISTICA.

Конфирматорный факторный анализ проверяет соответствие предложенной исследователем модели и выявленными корреляциям между наблюдаемым (манифестными) переменными. Для этого создается т. н. «репродуцированная корреляционная матрица», которая основана на отношениях, заданных исследователем в модели. Затем репродуцированная корреляционная матрица сопоставляется с наблюдаемой корреляционной матрицей. Одним из способов сопоставления является критерий «хи-квадрат», оценивающий независимость двух матриц. Если «хи-квадрат» статистически значим, это означает, что матрицы независимы, и модель должна быть отброшена.

Значение «хи-квадрат» для описанной выше модели составило 0,3, что является удовлетворительным показателем. При введении дополнительных латентных переменных, соответствующих различным классам ситуаций, показатели модели могут быть улучшены. Значение «хи-квадрат» в этом случае доходит до 0,86.

Социальный интеллект и имплицитные теории

Итак, в предложенной и проверенной факторной модели теста, кроме социального интеллекта, присутствуют еще два конструкта, связанные с разными типами ревности. Мы интерпретируем эти конструкты как различные имплицитные теории эмоций, присутствующие у наших испытуемых.

Под имплицитными теориями различных психических явлений понимаются бытовые представления людей, не имеющих отношения к психологической науке, об организации этих психических явлений. Имплицитные теории, в отличие от эксплицитных, научных, часто бывают неосознанными и проявляются только в ответах на косвенные вопросы. Широко распространен термин «имплицитные теории личности», обозначающий представления и знания людей об устройстве личности. Р. Стернберг ввел моду на исследования «имплицитных теорий

интеллекта». ИмPLICITная теория эмоций в этом контексте означает представления и знания людей-непсихологов о том, как эмоции возникают, переживаются и проявляются в поведении.

Приведенное выше обсуждение факторной модели заставляет предположить, что наши испытуемые дают неправильные ответы не случайным образом, как это происходит в обычных тестах интеллекта, а основываясь на различных имPLICITных теориях ревности. Некоторые из них сводят ревность к типу обладания и интерпретируют в этом духе даже те ситуации, в которых достаточно ясно описана картина ревности — самолюбия. Другие, напротив, сводят любую ревность к самолюбию и дают во всех ситуациях соответствующие ответы.

Вероятно, что склонность субъекта к той или иной имPLICITной теории определяется его личным эмоциональным опытом и склонностью к переживанию того или иного типа ревности. Таким образом, тест ввиду присутствия фактора имPLICITной теории включает проективный компонент.

Социальный интеллект выступает в этом контексте как способность переключаться с одного видения ситуации на другое, наиболее подходящее в соответствующих условиях. В терминах имPLICITных теорий это означает, что люди, обладающие высоким социальным интеллектом, имеют более широкие и гибкие имPLICITные теории, которые включают в качестве отдельных частей имPLICITные теории более низкого уровня.

Валидность теста

Фактически показатели соответствия модели данным являются мерой внутренней валидности методики. Традиционная теория теста предполагает, что каждый пункт выражает только одну латентную

Номер вопроса	Шкала Самолюбие	
	Корреляция	Уровень значимости
2а	,50	,000
2б	,32	,001
2в	,45	,000
4а	,55	,000
4б	,32	,001
4в	,45	,000
6	,40	,000

Номер вопроса	Шкала Обладание	
	Корреляция	Уровень значимости
1а	,44	,000
1б	,44	,000
3а	,67	,000
3б	,23	,020
3в	,57	,000
5	,33	,001

переменную. В нашем случае пункты выражают несколько латентных переменных (как минимум две). В результате факторная модель оказывается более адекватным описанием данных, чем традиционная. Все же можно привести показатель корреляции между пунктами внутри шкал самолюбия и обладания.

Наименьшая корреляция у пункта 3б. По-видимому, дело заключается в недостаточно четкой формулировке вопроса.

Гендерные различия

В полученных результатах наиболее показательное преимущество женщин над мужчинами. Это преимущество достоверно на уровне 2% по критерию Манна-Уитни и примерно одинаково выражено у студентов технических специальностей и студентов-психологов.

Для объяснения этого явления можно предложить три гипотезы. Первая гипотеза основана на том, что в использовавшихся в тесте ситуациях всегда присутствовало определенное распределение ролей, а именно вопрос касался того чувства (ревности), которое испытывает мужчина. При анализе подобных ситуаций всегда возникает явление идентификации, причем идентификация происходит обычно с персонажем своего пола. Можно предположить, следовательно, что разница результатов обусловлено идентификацией: девушки идентифицировались с женским персонажем и анализировали чувство ревности «снаружи», а молодые люди — «изнутри».

Для проверки этой гипотезы достаточно поменять роли персонажей в ситуации и сопоставить результаты. Если преимущество девушек исчезнет, значит, первая гипотеза верна. Если останется — можно проверить две другие гипотезы.

Вторая гипотеза предполагает, что женщины лучше понимают чувство ревности, чем мужчины. Считается, что женщины более

ревнивы и, таким образом, имея более обширный опыт в этом направлении, выполняют задания лучше. По некоторым данным (Захаров, 1997) ревность у девочек в детском возрасте по отношению к братьям и сестрам проявляется чаще, чем у мальчиков. Кроме того, многочисленные данные показывают, что мужчины не склонны делиться своими переживаниями, связанными с ревностью, так как считают это своего рода унижением.

Эта гипотеза кажется более правдоподобной, чем предыдущая. Косвенным свидетельством в ее пользу является то, что наибольшее преимущество женщины демонстрируют по шкале «Обладание». По шкале «Самолюбие» результаты мужчин и женщин существенно ближе. В основе ревности-самолюбия лежат честолюбивые мотивы, свойственные в большей степени мужчинам, что позволяет связать различия результатов с особенностями индивидуального опыта.

Для проверки этой гипотезы необходимо сконструировать тест на тех же принципах, но с использованием другого материала (не ревности, а радости, страха и т. д.). Исчезновение преимущества женщин на другом материале будет свидетельством в пользу второй гипотезы. Если же преимущество сохранится, то это, вероятно, может свидетельствовать только об одном — более высоком социальном интеллекте женщин. Кстати, более высокие показатели женщин в тестах социального интеллекта отмечал и Гилфорд (Guilford, 1959). Подобные результаты описаны и в других статьях этой книги.

Женщины вообще более ориентированы на человеческие переживания и более конформны, чем мужчины. Возможно, это и приводит к тому, что они больше анализируют чувства и в результате лучше их понимают.

Заключение

В заключение стоит вернуться к тому, с чего начиналась статья, к проблеме необходимости отхода от традиционных когнитивистских моделей при описании социального интеллекта. Разработанный тест имеет свою особенную структуру, включающую факторы имплицитных теорий, что отличает его от тестов предметного интеллекта.

Литература

Брушлинский А.В. Мышление и прогнозирование. 1979.
Захаров А.И. Предупреждение отклонений в поведении ребенка. СПб., 1997.

- Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов-на-Дону, 1999.
- Пономарев Я.А. Психология творчества. 1976.
- Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. М.: Аспект пресс, 1999.
- Стернберг Р., Григоренко Е.Л. Учиться думать творчески // Основные современные концепции творчества и одаренности. Ред. Д.Б.Богоявленская. М.: Молодая гвардия, 1997.
- Тихомиров О.К. Психология мышления. М.: Изд-во МГУ, 1984.
- Archer D. How to expand your social intelligence quotient. NY: Evans, 1980.
- Berry D., Broadbent D. Implicit learning in the control of complex systems // Complex problem solving. P.Frensch, J.Funke (Eds.). 1995. P. 131 – 150.
- Dymond R. A scale for the measurement of empathic ability // A.P Hare, E.F. Bogota, R.F. Bales (Eds.) Small groups studies in social interaction. New York, Knoph, (1966). P. 197 – 206.
- Guilford G. Personality. New York, Toronto, London, 1959.
- Marcus S., Stratilescu D., Gherghinescu R. L'empathie et la connaissance interpersonnelle // Revue Roumaine de psychologie. 1992. 36, 2. P. 105 – 117.
- Mayer, Salovey P. What is emotional intelligence? // P. Salovey, D. Sluyter (Eds.) Emotional development and emotional intelligence: Implications for educators, 3 – 31. NY: Basic Books, 1997.
- Rosenthal R., Hall J.A., DiMatteo M.R., Rogers P.L., Archer D. Sensitivity to non-verbal communication: the PONS test. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1979.
- Simon H. Making management decisions: the role of intuition and emotion // Academy of management executive. 1987.
- Sternberg R.J. Intelligence applied. Orlando, FL: Harcourt Brace Jovanovich College Publishers, 1986.

Приложение

Дорогие друзья!

Нам важно узнать, как, по вашему мнению, люди поступают в той или иной ситуации. Для этого мы придумали несколько историй, касающихся взаимоотношений людей. Участники каждой истории — мужчина и женщина — попадают в ситуации, выход из которых может быть найден несколькими способами. На первый взгляд, истории очень похожи, на самом деле, в каждой — свои особенности. Поэтому читайте очень внимательно, вникая в детали.

Ваши ответы вписывайте в БЛАНК ДЛЯ ОТВЕТОВ.

Пожалуйста, прочитайте каждую ситуацию и выберите один из вариантов ответов, который Вы сочтете наиболее подходящим.

1) Андрей страстно любит Ольгу и делает все для того, чтобы Ольге было с ним хорошо. Он уверен, что она не испытывает к нему страстных чувств, но думает, что она ценит в нем надежность и чувствует опору.

Но Андрей замечает, что Ольга обращает внимание на Игоря.

Укажите, в каком из трех случаев Андрей будет сильнее ревновать Ольгу к Игорю.

1.

- а) Андрей значительно богаче Игоря;
- б) материально положение Игоря и Андрея сравнимо;
- в) Андрей значительно беднее Игоря.

2.

- а) Андрей значительно богаче Ольги;
- б) материально положение Ольги и Андрея сравнимо;
- в) Андрей значительно беднее Ольги.

2) У Татьяны и Алексея прекрасные отношения. Алексею льстит, что Татьяна влюблена в него. Любой может только мечтать, чтобы такая женщина, как Татьяна, обратила на него внимание. Нельзя сказать, что Алексей боится потерять Татьяну, но он ценит ее за красоту и ум и гордится ее влюбленностью.

Но Татьяна выходит замуж за Дениса.

Укажите, в каком из трех случаев Алексей будет сильнее ревновать Татьяну к Денису.

1.

- а) Алексей значительно богаче Дениса;
- б) материально положение Дениса и Алексея сравнимо;
- в) Алексей значительно беднее Дениса.

2.

- а) Алексей намного старше Дениса;
- б) Алексей и Денис — ровесники;
- в) Алексей намного моложе Дениса.

3.

- а) Алексей — удачливый и талантливый музыкант;
- б) Алексей не добился значительных результатов в своей области;
- в) Алексей — бездарь и неудачник.

3) Михаил и Людмила давно вместе. Михаил очень нежно относится к Людмиле и влюблен в нее так же, как и в первый месяц их знакомства. Михаил и Людмила приглашены на вечеринку, где будет присутствовать давний поклонник Людмилы — Феликс — известный покоритель женских сердец, которого Людмила не видела уже 10 лет. Михаил уже заранее ревнует Людмилу к Феликсу.

Что предпочтет Михаил?

1.

- а) Чтобы Феликс удивился тому, как похорошела Людмила, и оказывал ей знаки внимания;
- б) чтобы Феликс отнесся к Людмиле нейтрально и вежливо;
- в) чтобы Феликс не пришел.

2.

- а) чтобы Людмила разочаровалась в Феликсе и поняла, как ей повезло с Михаилом;
- б) чтобы Людмиле понравился Феликс;
- в) чтобы Людмила нашла предлог не пойти на вечеринку.

3.

- а) чтобы Людмила надела свое самое красивое платье и выглядела сногшибательно;
- б) чтобы Людмила выглядела незаметно;
- в) чтобы Людмила не пришла на вечеринку.

4) Нина — очень яркая, интересная женщина. Борис чувствует, что Нина испытывает к нему более сильные чувства, чем он к ней, но ему льстит расположение Нины. Ведь она пользуется огромным успехом у мужчин, и именно это и привлекает в ней Бориса. Ему завидуют друзья, сослуживцы. Борис не столько дорожит Ниной, сколько тешит свое самолюбие тем, что рядом с ним такая яркая женщина.

Борис и Нина приглашены в гости к двоюродному брату Бориса — Олегу, который наслышан о достоинствах Нины и мечтает с ней познакомиться. Борис боится, что Олег понравится Нине.

Что предпочтет Борис?

1.

- а) чтобы Олег удивился, как хороша собой Нина, и позавидовал Борису;
- б) чтобы Олег разочаровался в Нине;
- в) чтобы Олег не пришел.

2.

- а) чтобы Нина не обратила внимания на Олега, а провела весь вечер с Борисом;
- б) чтобы Олег понравился Нине;
- в) чтобы Нина нашла предлог не пойти на вечеринку.

3.

- а) чтобы Нина надела свое самое красивое платье и выглядела сногшибательно;
- б) чтобы Нина выглядела незаметно;
- в) чтобы Нина не пришла на вечеринку.

5) Катя и Иван — супруги. Иван любит Катю и не представляет свою жизнь без нее. Он даже боится думать о том, что они с Катей могут когда-то расстаться. Иван очень ценит стабильность их отношений.

Но у него возникает подозрение, что Катя заинтересовалась Максимом.

Иван ревнует.

Что, по Вашему мнению, предпочтет Иван?

- а) чтобы Максим навсегда исчез из их жизни;
- б) чтобы Максим предстал перед Катей в невыгодном для него свете.

6) Ира — яркая, умная и интересная женщина; она страстно любит Константина, хотя, возможно, достойна лучшей партии. Нельзя сказать, что Константин испытывает к Ире страстные чувства и боится ее потерять, но ему крайне приятно и лестно иметь возле себя столь успешную и заметную женщину.

Но у Константина появилось подозрение, что Ира заинтересовалась Александром.

Что, по Вашему мнению, предпочтет Константин?

- а) чтобы Александр навсегда исчез из их жизни;
- б) чтобы Александр предстал перед Ирой в невыгодном для него свете.

БЛАНК ДЛЯ ОТВЕТОВ					
Обведите нужный пункт					
1)	2)	3)	4)	5)	6)
1. а	1. а	1. а	1. а	1. а	1. а
б	б	б	б	б	б
в	в	в	в		
2. а	2. а	2. а	2. а		
б	б	б	б		
в	в	в	в		
	3. а	3. а	3. а		
	б	б	б		
	в	в	в		