

## ТЕОРЕТИКО-ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

### **СОЦИАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ И ЕГО ДЕТЕРМИНАНТЫ<sup>1</sup>**

Д. В. Ушаков

Институт психологии РАН,  
Москва

*Резюме.* В статье развивается предложенная авторами модель, объясняющая взаимосвязь социальных когний с личностными переменными. Утверждается, что когнитивные механизмы поддержания самооценки выполняют роль посредника между интеллектом и социальным поведением. Вводится понятие стратегий поддержания самооценки, которые, с одной стороны, определяются интеллектуальными способностями, а с другой – характеризуют особенности социального познания в ситуациях, где затрагивается самооценка субъекта как при межгрупповом сравнении, так и когнитивном диссонансе. В описываемом эксперименте исследовались взаимосвязи двух выделяемых стратегий поддержания самооценки с интеллектуальными показателями и склонностью испытуемых изменять свои убеждения в ситуации когнитивного диссонанса.

*Ключевые слова:* социальное влияние, самооценка, интеллект.

Один последователь Б. Рассела сказал как-то, что логик занимается исследованием истинных мыслей, в то время как психолог находит удовольствие в занятиях мыслями ложными. Это высказывание, хотя и выражает неприязнь к научной психологии, все же подчеркивает тот факт, что в интересе психологов к ошибкам есть глубокий смысл. Именно анализ ошибок составляет большую часть психологии мышления, поскольку ошибки позволяют наиболее четко очертить границы функционирования интеллектуальных механизмов. В данной статье будет исследован ряд феноменов из области социального мышления, в которых «правильное» (то есть объективно выводящее следствие из причины) мышление искажается под действием ситуации, в которой эти суждения формируются. Например, человек принимает или отвергает какую-либо точку зрения, выше или ниже оценивает возможности другого человека под влиянием обстоятельств, не имеющих никакого отношения к объективной оценке этой точки зрения или этого человека. Как показывает более углубленное исследование, основная причина этих искажений лежит в сфере механизмов поддержания ценности Я.

Рассмотрим две основные группы феноменов, относящихся к указанной области, которые в дальнейшем будут служить материалом для нашей статьи. Первая группа связана с ингрупповым фаворитизмом и аутгрупповой дискриминацией. Феномен, как известно, в самых основных чертах состоит в том, что субъекты склонны выше оценивать возможности, способности и ценности представителей своей группы, чем чужой. Подробно исследовавший этот феномен в 1960-х годах М. Шериф (Sherif & Sherif, 1969) предположил, что он связан с реальным противоречием между группами.

Однако с конца 1960-х годов Генри Тэджфел (Tajfel, 1981) и его ученик Джон Тэрнер (Tajfel, Turner, 1979; Turner, 1991; Тэрнер, Оукс, Хэслем, Дэвид, 1994) открыли много

---

<sup>1</sup> Работа, лежащая в основе настоящей статьи, выполнена при поддержке Российского Фонда фундаментальных исследований.

неожиданных и интересных аспектов проблемы. Тэджфел показал явление «минимальной группы». В своих экспериментах он разделял испытуемых на группы случайным образом, но сообщал им, что существует якобы некий критерий этого разделения (например, предпочтение того или иного художника). Между такими группами не было никаких столкновений или соревнований, личные интересы испытуемого никак не были связаны со своей группой. Тем не менее, даже таких «минимальных» условий было достаточно для возникновения предпочтения своей группы, проявлявшегося в том, что испытуемые предлагали назначать больше денег ее членам. Тэджфел также исследовал, какую стратегию будут применять испытуемые при распределении денег: максимизацию выгоды обеих групп, максимизацию выигрыша своей группы, максимизацию разницы между группами, беспристрастное распределение. Достаточно неожиданным результатом было то, что многие испытуемые готовы были пожертвовать абсолютными размерами выигрыша своей группы для увеличения разрыва между ней и чужой группой.

Вилем Дуаз со своими сотрудниками (Doise, Csepele, Dann, Gouge, Larsen, Ostell, 1972) показал, что категоризация (то есть явное разделение групп) приводит не только к дискриминации, но и к наделению своей группы положительными атрибутами, а чужой - отрицательными. В работах Пердью и др. (Perdue, Dovidio, Gurtman, Tyler, 1990) продемонстрировано, что даже употребление таких местоимений, как «мы» и «они», ведет к возникновению групповых феноменов.

Постепенно теоретическое объяснение описанных выше феноменов в работах Тэджфела и Тэрнера сложилось в теорию социальной идентичности. Согласно этой теории, каждый человек обладает базовой потребностью в поддержании своей идентичности, наделении себя положительными качествами. Эта личностная идентичность может при некоторых условиях (подробно исследованных Тэрнером) совпасть с групповой, вследствие чего возникает деперсонализация и групповое поведение.

Для целей настоящей статьи важно подчеркнуть следующее положение: потребность в поддержании самооценки через более-менее сложные механизмы категоризации и отнесения себя к той или иной группе приводит к искажениям нашего восприятия людей и ситуаций и нашего отношения к ним.

Вторым феноменом, обсуждаемым в этой статье, является когнитивный диссонанс, открытие которого принадлежит Хайдеру и Фестингеру. Вспомним известный эксперимент Л. Фестингера: две группы испытуемых должны были доказывать положения, противоположные их убеждениям. Разница между группами заключалась в оплате участия в эксперименте – одной группе платили мало, а другой – довольно много. В результате в обеих группах убеждения изменились – испытуемые стали более склонны соглашаться с оспаривавшимися ранее положениями. Причем в группе, где участникам платили меньше, сдвиг оказался значительно более выраженным.

Объяснение Фестингера состояло в том, что действие вопреки убеждениям противоречит представлениям испытуемых о себе как принципиальных, сильных, независимых и т.д. Возникает противоречие, или диссонанс, между тем, что испытуемый думает о себе, и тем, что он только что сделал. Для уменьшения или снятия этого противоречия испытуемый начинает преуменьшать свое несогласие с доказывавшимися положениями. Причем в том случае, если участие в эксперименте хорошо оплачивалось, испытуемый может объяснить свое поведение стремлением заработать и в меньшей степени нуждается в сглаживании диссонанса путем изменения убеждений. Если же оплата маленькая, и она не позволяет испытуемому оправдать в собственных глазах свое поведение то потребность в оправдании своих действий путем изменения убеждений оказывается наибольшей.

Здесь опять схема оказывается примерно такой же, как и в предыдущем случае: потребность в поддержании позитивного самоотношения через опосредующие механизмы (в данном случае – диссонанса) приводит к сдвигу оценки событий и явлений, формированию пристрастности этой оценки.

### ***Индивидуальные различия социокогнитивных феноменов***

Одна из имплицитных предпосылок большинства существующих на сегодняшний день исследований социокогнитивных феноменов состоит в анализе их общих тенденций, а не индивидуальных особенностей. Эта предпосылка достаточно естественна: если мы хотим понять, как будут вести себя группы, мы должны исследовать, как правило, общие закономерности поведения, а не действия отдельных «белых ворон». Однако представляется, что анализ индивидуальных особенностей может быть продуктивен, по крайней мере, в двух планах. Во-первых, он может выявить различия в поведении различных профессиональных, национальных и т.д. групп. Во-вторых, изучая индивидуальные различия и проводя корреляционный анализ, мы получаем возможность приблизиться к пониманию структуры социальных когнитивных.

Разные люди и группы людей ведут себя в социальных ситуациях по-разному. Поведение не получающих зарплату шахтеров совсем не то, что поведение сотрудников Академии наук, находящихся в аналогичном положении. Если бы когда-нибудь психология смогла указать, как добиться того, чтобы все люди вели себя в социальных ситуациях так, как в настоящее время действуют лишь немногие наиболее благородные представители человеческого рода, можно было бы ожидать прекращения конфликтов и наступление эпохи, о которой лишь мечтают мыслители-утописты.

Чем же порождаются индивидуальные различия в сфере социального поведения? В данной статье делается попытка ответить только на часть этого вопроса. В ней рассматриваются индивидуальные различия людей в области социального познания и их детерминация когнитивными особенностями.

В психологии личности давно существует стремление сводить побуждения, движущие человеком, к некоторой единой причине, как, например, либидо у Фрейда, стремление к власти у Адлера и т.д. Сомневаясь в возможности сведения всех потребностей к одной центральной, мы все же должны отметить, что в сфере социального познания многие феномены определяются стремлением субъектов поддерживать в своих глазах положительный образ самих себя.

#### ***Теоретическая модель***

Теоретическую модель, связывающую обсуждавшиеся нами понятия (интеллект, самооценка, дискриминация), мы можем представить следующим образом. Выделяется несколько стратегий, которые используются людьми для поддержания самооценки. Эти стратегии, с одной стороны, предъявляют различные требования к интеллектуальному уровню субъекта, с другой стороны, в определенной степени определяют поведение субъектов в ситуациях, где их самооценка оказывается затронутой, как это происходит при межгрупповом взаимодействии или ситуациях когнитивного диссонанса, изученных Фестингером.

По результатам излагаемых ниже исследований можно выделить 2 стратегии. Первая, наиболее примитивная, проявляется в процессе оценки объекта по некоторой шкале. Для того чтобы это сделать, нужно отобрать релевантные факты и соотнести их со шкалой. Например, для оценки, насколько некто является хорошим шофером, он должен вспомнить факты, относящиеся к авариям, умению маневрировать и т.д., и соотнести их со шкалой оценки. Очевидно, по некоторым шкалам (например, физическим признакам) оценку осуществить легче, чем по другим (например, интеллектуальным и моральным качествам). В последнем случае понятия менее строго операционализируются, соотносятся с фактами. Рассматриваемая стратегия поддержания самооценки заключается в том, что вопреки фактам свои способности оцениваются высоко. Есть основания предполагать, что эта стратегия возможна лишь при не очень высоком развитии интеллекта. В работах по развитию метакогнитивных, которые были начаты Дж. Флейвеллом (Flavell, 1999), показано, что дети плохо соотносят свои реальные достижения (например, в плане запоминания слов) со своими ожидаемыми достижениями. Также в работе Т.В. Галкиной была показана связь ожидаемых ребенком достижений с интеллектом.

Вторая стратегия предъявляет более высокие требования к когнитивным ресурсам. Она заключается в том, что субъект, достаточно точно оценивая себя по отдельным шкалам, склонен придавать в большей мере значение тем шкалам, по которым он оценивает себя высоко. Например, при использовании этой стратегии человек, который считает себя хорошим шофером, будет склонен высоко оценивать значение шоферских умений. Применение этой стратегии, как кажется на основе результатов, которые описаны ниже, предполагает более высокое развитие интеллектуальных способностей, чем использование предыдущей стратегии.

Термин «интеллектуальные способности» употребляем здесь как нечто единое, без деления на отдельные виды способностей. Как известно, в психологии существует давний спор между сторонниками теории общего фактора, впервые развитой Спирменом, и многофакторной теории, ведущей свое начало от Терстона, вдохновленного идеями Торндайка. Спор этот, однако, не привел к какому-либо окончательному выводу во многом по причине произвольности факторного анализа, который позволяет по-разному интерпретировать результаты из-за вращения факторов. Поэтому современные подходы типа *radex theory*, компонентного подхода Ханта (Hunt, 1978) и Стернберга (1996) или теории интеллектуального диапазона В.Н. Дружинина (2001) стремятся избежать противопоставления однофакторного-многофакторного. В большинстве случаев различные показатели интеллектуального различия коррелируют, поэтому на практике для проверки связи различных стратегий самооценки с интеллектом можно брать любой тест, оценивающий фактор G. Однако полезно уточнить, что интеллект, используемый при формировании самооценки, является по своему предмету социальным (*intrapersonal* или *interpersonal* в терминах Гарднера), а по природе осуществляемых операций – индуктивным. Следовательно, логично предположить, что при использовании тестов на индуктивный социальный интеллект мы получим еще более сильные связи со стратегиями поддержания самооценки.

Представляется, что различные стратегии поддержания самооценки, используемые различными людьми, должны привести к индивидуальным различиям в социально-психологических феноменах, причина которых, как полагают, заключается в потребности людей поддерживать высокую самооценку. Для получения эмпирических данных по обсуждающимся вопросам совместно с Г.А. Емельяновым и Т.И. Семеновым было проведено экспериментальное исследование.

#### ***Процедура экспериментального исследования***

В эмпирическом исследовании использовались как известные, так и специально разработанные методы. Оригинальная методика была разработана для исследования склонности испытуемых использовать стратегию 2. Для исследования изменения мнений испытуемых под воздействием когнитивного диссонанса была применена модификация известного метода, направленная на анализ индивидуальных различий. Обычно методы социальной психологии ставят своей целью исследование закономерностей, общих для всех людей. Имплицитная предпосылка предполагает, что при изучении поведения в группе важно поведение среднестатистического индивида. В противоположность этому проводимое исследование может быть отнесено к сфере «дифференциальной социальной психологии».

Для исследования самооценки и социального интеллекта применялись известные методы.

#### **Самооценка**

Уровень самооценки выступал в качестве индикатора склонности испытуемого использовать описанную выше стратегию 1. В самом деле, если испытуемый использует эту стратегию, то это означает, что он оценивает себя по предложенным ему шкалам выше, чем на то дают основания факты. При одинаковом среднем оцениваемых качествах (то есть при независимости склонности применять стратегию 1 и объективного уровня оцениваемых качеств) люди, использующие эту стратегию, будут иметь более высокую самооценку, чем те, кто ее не использует.

Самооценка измерялась прямым и косвенным методом. Прямой метод состоял в том, что испытуемых просили указать свое место на двухполюсной шкале по шести параметрам (умный-глупый, красивый-некрасивый, привлекательный-непривлекательный, счастливый-несчастливый, сильный-слабый, тонкий-грубый). Оценка каждого параметра производилась по семибалльной шкале – от -3 до 3.

Косвенный метод заключался в применении опросника МИС (методика исследования самооценки). Из этого опросника было использовано 6 шкал: открытость, самоуверенность, отраженное самооценочное отношение, самооценочность, самопринятие и самообвинение. При обработке результатов использовался также интегральный показатель, образуемый суммированием первых пяти шкал и вычитанием последней.

### **Индикаторы применения стратегии 2**

Для того чтобы выявить склонность субъектов прибегать к стратегии 2, нами была разработана специальная методика. Эта методика фиксирует склонность выше или ниже оценивать шкалы в зависимости от того, насколько эти шкалы благоприятны для самооценки. Для этого испытуемых просили оценить важность тех качеств, по которым они оценивали себя в предыдущем задании (ум, красота и т.д.). Мерай выраженности стратегии 2 служила корреляция между самооценкой по какой-либо шкале и отклонением в оценке шкалы от среднего по группе. Такой параметр более обоснован, чем простая корреляция между самооценкой и оценкой важности шкалы, поскольку позволяет устранить фактор коллективного признания некоторых шкал оценки более важными, чем другие. Эта корреляция менялась у наших испытуемых от -0,26 до 0,91 со средним в 0,41.

### **Характеристики интеллекта**

Также было введено два дополнительных измерения, связанных с интеллектом. Тест социального интеллекта Гилфорда-Салливена был выбран по соображениям, указанным выше в связи с обсуждением проблемы различных сфер интеллекта. Кроме того, была проведена экспертная оценка убедительности доказательств испытуемых, приводимых в эксперименте с когнитивным диссонансом. Этот параметр интересен в том плане, что позволяет выявить зависимость изменения своих убеждений от развитости аргументации, направленной против них.

### **Когнитивный диссонанс**

На первом, тестовом, этапе испытуемому предъявлялось 6 высказываний, 3 из которых можно отнести к «эмансипистским», а 3 - к «антиэмансипистским». Пример высказываний первого рода: «Хорошая профессиональная карьера – неотъемлемая часть жизненной реализации женщины». К высказываниям второго рода относилось, например, следующее: «Наибольшее счастье женщине приносит забота о домашнем очаге и близких». Испытуемые должны были выразить свое согласие или несогласие с высказываниями по 5-балльной шкале от 1 до 5. По результатам опроса испытуемого относили к «эмансиписткам» или «анти-эмансиписткам». После этого испытуемых-эмансиписток просили высказать как можно больше аргументов в пользу анти-эмансипистских суждений, а анти-эмансиписток – в пользу «эмансипистских». Для аргументации испытуемым предъявлялось по 6 суждений. На последнем этапе испытуемых вновь тестировали на их убеждения. Основным параметром при этом был сдвиг среднего балла суждения. Этот сдвиг в среднем по группе составил 0,45 балла на 1 суждение, то есть примерно 2,7 балла на 6 вопросов. В связи с задачей эксперимента основное значение придавалось не групповому, а индивидуальным сдвигам, где разброс был достаточно значителен.

Все вопросы предъявлялись также контрольной группе из 42 студенток Института благородных девиц. Высчитывалась корреляция вопросов между собой для соотнесения претеста, посттеста и тестовых заданий. Проведен также факторный анализ.

### **Процедура эксперимента и испытуемые**

В ходе экспериментального исследования испытуемых сначала просили заполнить опросник «эмансипированности», затем предлагали утверждения для аргументации. Испытуемым говорили, что в эксперименте изучается их способность к абстрактному мышлению. После завершения письменной аргументации испытуемые заходили по одному в

комнату к экспериментатору, который якобы проводил проверку того, как они выполнили аргументацию, и сообщал свою оценку. На самом деле оценка давалась в случайном порядке по заранее подготовленному списку. Половине испытуемых экспериментатор говорил, что они хорошо справились с заданием и продемонстрировали хорошие способности. Другой половине сообщалось, что задание выполнено неудовлетворительно. После этого экспериментатор давал испытуемым вторую часть опросника «эмансипированности». Таким образом отслеживалось, как ситуация, травмирующая или подкрепляющая самооценку испытуемых, будет сказываться на изменении их убеждений при диссонансе.

В течение отдельного экспериментального сеанса испытуемые должны были заполнить опросник МИС, произвести прямую самооценку и оценку шкал, а также выполнить тест Гилфорда-Салливена.

В качестве испытуемых выступали студентки Института благородных девиц в возрасте 16-18 лет в количестве 58 человек.

### ***Результаты***

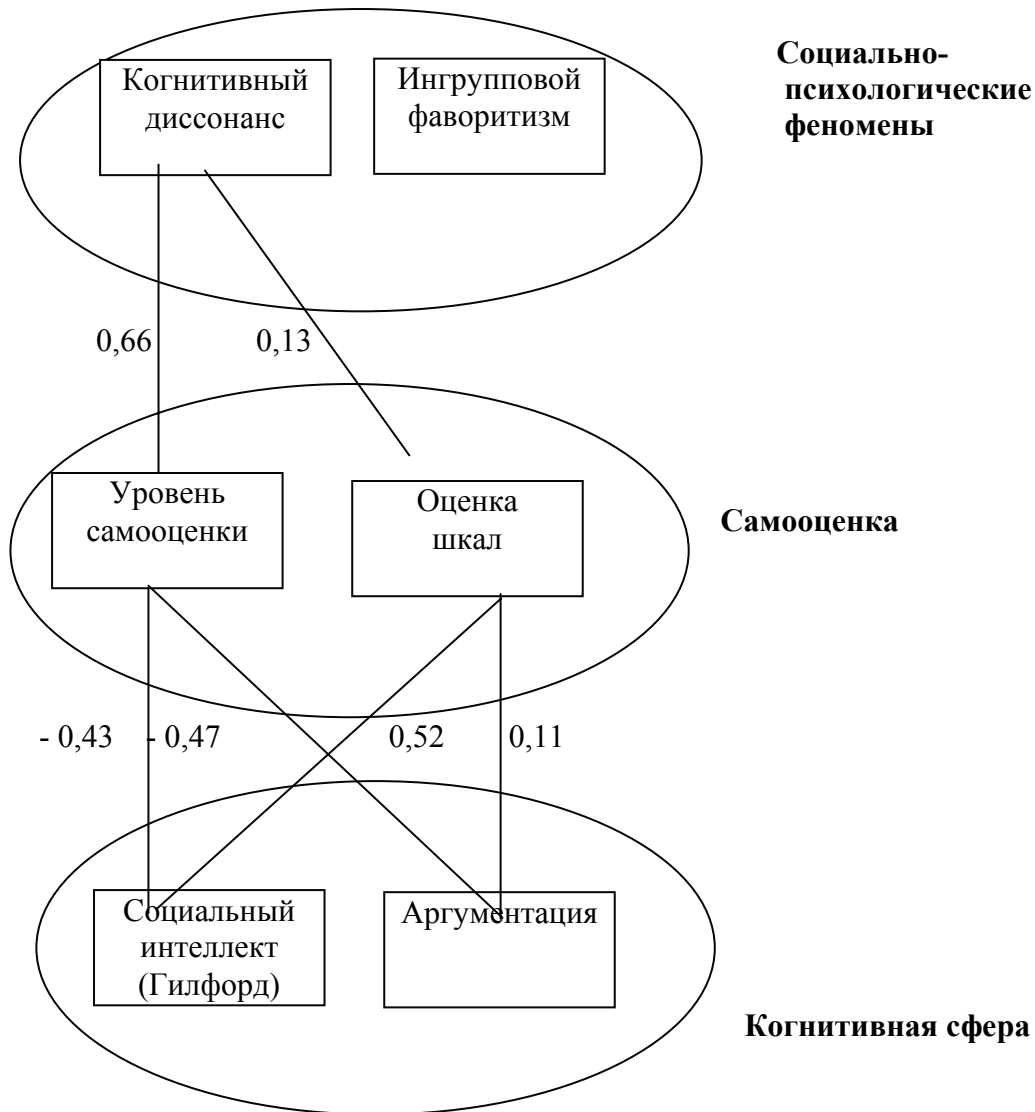
Наблюдались следующие зависимости. Корреляция прямой самооценки с диссонансом .66, не прямой самооценки с диссонансом .68. Самооценка и диссонанс отрицательно коррелируют с измерениями, относящимися к аргументации (-.47 и -.25) и интеллекту (-.34 и -.50). С нашей точки зрения, эти результаты могут быть объяснены следующим образом. Ситуация, в которой мы создавали у испытуемых когнитивный диссонанс, включала утверждения, которые испытуемые должны были оценивать по степени их верности. Эти утверждения составляют те же шкалы, которые должны быть соотнесены с фактами, как и в случае самооценки. Например, если испытуемый должен оценить верность какого-либо феминистского высказывания, он должен найти аргументы или факты, подтверждающие или опровергающие это высказывание, и соотнести со шкалой оценки. Точно также при самооценке испытуемый должен оценить правдоподобность высказывания о некоторых его характеристиках, соотнеся это высказывание с фактами. Изменение оценки под воздействием когнитивного диссонанса возможно в том случае, когда оценка некоторого явления по той или иной шкале флуктуирует, а не связана жестко с фактами и аргументами. Механизм изменения оценки в ситуации диссонанса оказывается, таким образом, сходным со стратегией 1 поддержания самооценки. Действие этих механизмов проявляется в том, что увеличивается сдвиг мнений и повышается самооценка. Эти механизмы, как отмечалось выше, действуют при не очень высоко развитых когнитивных способностях. Этим вызвана отрицательная корреляция наших показателей с интеллектом. Кстати, отрицательная корреляция интеллекта и самооценки была получена также в ряде других исследований.

Между интеллектом и показателем стратегии 2 выявлена положительная корреляция (.52 в случае теста Гилфорда). Можно считать, что стратегия 2 предъявляет более высокие требования к когнитивным способностям по следующим основаниям. Во-первых, эта стратегия может использоваться в тех случаях, когда субъект считается с фактами и не завышает свою оценку непосредственно, как это происходит в случае стратегии 1. Во-вторых, использование этой стратегии предполагает реорганизацию представлений субъекта о способностях, ценностях и достоинствах людей, то есть осуществление некоторой теоретической работы. Следует, однако, отметить, что наши испытуемые не были очень высокоразвитыми интеллектуально, поэтому в более интеллектуальной выборке можно предположить наличие других способов поддержания самооценки и, как следствие, меньшую корреляцию стратегии 2 с интеллектом.

Хотя показатели стратегии 1 отрицательно коррелируют с интеллектом, а стратегии 2 – положительно, между самими этими показателями корреляция нулевая. Этот факт может быть объяснен наличием индивидуальных различий в мотивации, направленной на повышение самооценки. Эта мотивация должна оказывать влияние в одном и том же направлении на стратегии 1 и 2, компенсируя разнонаправленное влияние интеллекта.

Примечательно, что между двумя экспериментальными группами (получившими положительную и отрицательную обратную связь об уровне своей аргументации) не было выявлено никаких различий в отношении выраженности проявлений когнитивного

диссонанса. Это может рассматриваться как свидетельство того, что степень изменения убеждений в ситуации диссонанса зависит не от уровня самооценки как таковой, а от когнитивных стратегий, которые испытуемые используют для ее поддержания. Эти результаты дают основание высказать некоторые предположения в отношении проблемы межгрупповых отношений.



Вероятно, методы поддержания индивидуальной и групповой самооценки сходны. Можно ожидать, что люди, использующие стратегию 1, будут склонны приписывать своей группе положительные черты, не очень считаясь с фактами. Это должно ясно проявиться в ситуации минимальной группы, где критерии оценки не являются объектом различной идеологии групп.

Что касается людей, использующих стратегию 2, то в ситуации минимальной группы они, по нашему предположению, не будут проявлять склонности завышать оценку своей группы и занижать оценку чужой. Однако можно предположить, что они будут проявлять большую нетерпимость в отношении ценностей других групп, которые ведут к приданию большего значения одним шкалам оценки в ущерб другим. Таким образом, здесь проводится различие между фаворитизмом в отношении людей и в отношении ценностей. Первый

изучается в ситуации минимальной группы, второй – только там, где присутствуют реальные ценности, «идеология».

### **Выводы**

Социальное поведение разных групп населения и различных индивидов оказывается разным. Определенная доля различий, вероятно, характеризуется особенностью функционирования когнитивных механизмов. Общая тенденция должна состоять в том, что при повышении интеллектуального уровня увеличивается объективность суждений о мире и социальных отношениях, уменьшается искажающее влияние аффектов.

Модель стратегий позволяет более конкретно и точно описать пути, которые проходит развитие интеллекта в сфере регуляции социальных оценок. Наличие этих стратегий и их связь с самооценкой показывает также, что важнейшим детерминантом нашего социального поведения выступают не только непосредственные материальные потребности, но и потребность иметь положительное представление о себе и своей жизни.

### **Литература**

1. Дружинин В.Н. (2001). Когнитивные способности: структура, диагностика, развитие. М.: Пер Сэ, СПб.: Иматон-М, 224 с.
2. Стернберг Р. (1996). Триархическая теория интеллекта // Иностранная психология, №6. С. 54 - 61.
3. Тэрнер, Дж.С., Оукс, П.Дж., Хэслем, С.А., Дэвид, В. (1994). Социальная идентичность, самокатегоризация и группа. Иностранная психология, №4, 8 - 17.
4. Doise, W., Csepele, G., Dann, H.D., Gouge, C., Larsen, K., Ostell, A. (1972). An experimental investigation into the formation of intergroup representations. *European Journal of Social Psychology*, 2, 202 - 204.
5. Flavell, J. (1999). Cognitive development: Children's knowledge about the mind. *Annual Review of Psychology*, 50, 21 - 45.
6. Hunt, E.B. (1978). Mechanics of verbal ability. *Psychological Review*, 85, 109 - 130.
7. Perdue, C.W., Dovidio, J.F., Gurtman, M.B., Tyler, R.B. (1990). Us and them: Social categorization and the process of intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 475 - 486.
8. Sherif, M., Sherif, C. (1969). *Social psychology*. NY: Harper & Row.
9. Tajfel, H. (1981). Social stereotypes and social groups. // J.C. Turner, Y. Giles (Eds.) *Intergroup behavior*. Oxford: Blackwell; Chicago: University of Chicago Press, 144 - 167.
10. Tajfel, H., Turner, J.C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. // W.G. Austin, S. Worchel (Eds.) *The social psychology of intergroup relations*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
11. Turner, J.C. (1991). *Social influence*. Buckingham, UK: Open University Press.

*Resume. Social influence and its determinants. Ushakov D.V.*

*The model proposed by author explains the interrelation of social cognitions with personality characteristics. The author states that cognitive mechanisms of self estimation support play the role of mediator between the intelligence and social behaviour. The term «strategies of self estimation support» is introduced. These strategies, from the other side, are predetermined by intellectual abilities, but from other one, predetermine the abilities of social cognition in situations in which subject's self estimation is concerned, as in intergroup comparison and in cognitive dissonance. In describing experiment the interaction of two allocated strategies for strategies of self estimation support with intellectual characteristics and propensity of subjects to change their believes in situations of cognitive dissonance ситуацији когнитивног диссонанса are investigated.*

*Key words: social influences, self estimation, intelligence*