

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ
КАФЕДРА ОБЩЕЙ ПСИХОЛОГИИ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ПО ПРОГРАММЕ БАКАЛАВРИАТА

СУЛТАНГУЛОВА ГУЛЬШАТ МУХАМЕТОВНА

ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА И УРОВНЯ
ДОВЕРИЯ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ СРЕДИ
СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Выполнил:

студентка 4 курса очной формы обучения

Направление подготовки 37.03.01 Психология

Направленность Практическая психология

Руководитель

к.психол.наук, доцент кафедры общей психологии

Н. В. Асафьева

УФА – 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 Исследование феноменов доверия и социального интеллекта в зарубежной и отечественной психологии	6
1.1. Доверие: понятие и функции	6
1.2. Критерии и факторы доверия личности другим людям	14
1.3. Социальный интеллект: понятие и значение в жизнедеятельности человека	17
1.4. Психологические особенности ранней взрослости	24
Выводы по главе 1	26
2 Эмпирическое исследование взаимосвязи доверия и социального интеллекта в межличностном общении	29
2.1. Организация, методы и методика исследования	29
2.2. Количественный анализ данных о взаимосвязи уровня доверия и социального интеллекта.....	30
2.3. Качественный анализ результатов изучения взаимосвязи уровня доверия и социального интеллекта	36
Выводы по главе 2	41
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	42
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ	44
ПРИЛОЖЕНИЯ	47

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность.

Доверие всегда было особенной ценностью для человеческого общества. Без этой ценности не было бы и самого общества. В корне всех эффективных взаимоотношений не только между отдельными людьми, но и между мировыми государствами лежит доверие. Это явление, с первого взгляда, кажется простым и понятным. Однако многочисленные исследования его показали, что доверие - сложный, многоаспектный феномен. К числу зарубежных учёных, которые занимались изучением проблемы доверия, относятся: Н. Луман, Д. Майерс, Дж. Роттер, А. Селигмен, Р. Б. Шо, Э. Шостром, П. Штомпка Э. Эриксон, Ф. Фукуяма и мн. др. Среди отечественных исследователей можно отметить работы А. Б. Купрейченко, Е. П. Ильина, Т. П. Скрипкиной, В. П. Зинченко, И. В. Антоненко, А. Л. Журавлева и др.

На настоящий момент проблема доверия освещена с многих сторон. Но всё же, ещё нет общепринятой теории доверия и его развернутой модели, и остались вопросы, касающиеся факторов доверия, механизмом формирования, функций, свойств, видов и мн. др. К таким открытым вопросам относится и то, на каких основаниях человек определяет свою возможность доверять или не доверять другому. Стоит отметить значительное исследование критериев доверия и недоверия личности к другим людям проведенное А. Б. Купрейченко вместе с С. П. Табхаровой. Однако выделенные ими свойства личности во время общения, особенно первой встречи, знакомства могут быть скрыты или наиграны. Что тогда выступает критериями доверия? В таком случае большую роль может сыграть способность понимать поведение людей, умение быстро оценивать человека и ситуацию взаимодействия, речь идёт о социальном интеллекте. И, исходя из этого, вытекает проблема исследования, которая состоит в поиске ответа на вопрос: Действительно ли социальный интеллект и доверие к другим людям каким-то образом взаимосвязаны?

Теоретико-методологическая база исследования основывается на представлении А. Б. Купрейченко. Она описывала доверие другим людям как ценностное отношение субъекта к партнеру, основанное на позитивном прогнозировании поведения объекта, на интересе, уважении и готовности действовать порядочно по отношению к партнеру. Под социальным интеллектом будем понимать систему интеллектуальных способностей в понимании поведенческих проявлений, независящих от общего интеллекта (Дж. Гилфорд).

Целью исследования является изучение взаимосвязи уровня доверия и

социального интеллекта в структуре межличностного взаимодействия у студенческой молодёжи.

Объектом исследования является соотношение доверия и социального интеллекта в межличностном взаимодействии.

Предмет исследования: взаимосвязь показателей доверия и социального интеллекта в межличностном общении среди студенческой молодёжи.

Основная гипотеза данного исследования базируется на предположении о том, что доверие к другим людям и социальный интеллект взаимосвязаны. Также существуют различия в критериях оценивания доверия другим людям между мужчинами и женщинами.

Основные задачи исследования:

- Теоретический анализ изучения феномена доверия и социального интеллекта в зарубежной и отечественной психологии.
- Определение критериев и факторов доверия личности к другим людям.
- Выделение основных психологических особенностей ранней взрослости.
- Изучение уровня доверия и социального интеллекта у студентов.
- Анализ показателей уровня доверия и социального интеллекта.

Этапы исследования:

- Провести теоретический анализ проблемы доверия и социального интеллекта.
- Провести эмпирическое исследование уровня доверия и социального интеллекта среди студентов.
- Провести анализ показателей уровня доверия и социального интеллекта.
- Обработка результатов и формулирование выводов.

Исследование проходило на базе БашГУг. Уфы. В нем приняли участие 35 юношей и 35 девушек студентов с экономического, географического и психологического факультетов БашГУ. Выборку составили студенты 22-23 лет.

Методы исследования: теоретический анализ научной литературы по теме исследования; тестирование и опрос; анализ полученных эмпирических данных; методы математической статистики.

Исследование проводилось посредством использования следующих методик:

1. Методика «шкала социального доверия» Дж. Роттера (адаптированная С.Г.Достоваловым)(см. приложение №1).¹

¹ Духновский С. В. Диагностика межличностных отношений. — СПб.: Речь, 2010, ISBN 978-5-9268-0781-6

2. Тест Дж. Гилфорда и М. Салливена «Диагностика социального интеллекта» (адаптированная Е. С. Михайловой) (см. приложение №2).²

3. Методика оценки доверия/недоверия личности другим людям А. Б. Купрейченко (см. приложение №3).³

Теоретическая значимость научной работы заключается в том, что результаты и выводы исследования могут представлять собой определенный материал для дальнейшего более глубокого изучения зависимости критериев доверия к другим людям и компонентов социального интеллекта.

Практическая значимость исследования отражается в дополнении уже имеющихся материалов, касательно факторов формирования межличностного доверия.

Структура работы. Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы и приложения.

² Михайлова (Алешина) Е.С. Тест Дж. Гилфорда и М. Салливена диагностика социального интеллекта: методическое руководство. — СПб.: ИМАТОН, 2006. — 56 с.

³ Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. М.: «Институт психологии РАН», 2008. — 571 с.

1 Исследование феноменов доверия и социального интеллекта в зарубежной и отечественной психологии

1.1. Доверие: определение и функции

Если взглянуть вглубь истории, в самое начало человеческого общества, то становится ясно, что для выживания первобытные люди должны были общаться, взаимодействовать, вести совместную деятельность. Ведь, сосуществование человека с другими людьми облегчало приспособление к жизни: человек помогал человеку добывать пищу, строить жилье, защищать детей. И все это благодаря общему труду, взаимовыручке, солидарности и взаимной доверии. Стало быть, ещё у истоков человеческого сообщества понятие доверие имело место быть. Упоминания данного явления можно найти в древних философских трудах. Так, древнегреческий мыслитель Демокрит говорил: «Не относись ко всем с недоверием, но будь со всеми осторожен и тверд».⁴ Немало внимания уделял доверию и Платон. Рассуждения его касались доверия и недоверия своим органам чувств, доверия к людям и принятым нормам, доверия людей богам и мн.др.⁵ Конфуций выделял доверие (синь) как одно из пяти основных законов человеческого общежития: Ритуал, Долг, Почитание, Взаимность и Доверие. Следование этим законам приводит человека к совершенству, а за ним по пути (Дао) совершенствуются и его семья и государство.⁶ В общем, осмысление данного феномена проводилось еще в древности, его значение в жизни, как отдельного человека, так и государства, было не раз подчеркнуто. И на сегодня тема доверия актуальна, а спектр ее проблем обширен.

И одной из основных проблем является понимание термина «доверие». Разнообразие точек зрения в определении доверия, обусловленное тем, что к этой проблеме подходили с различных сторон разными науками, начиная философией и заканчивая экономикой.

Социологи изучали феномен доверия, рассматривая его как один из основополагающих компонентов взаимодействия между различными субъектами и объектами: отдельными людьми, группами, странами и пр. С психологической точки зрения, доверие часто понималось как психическое

⁴Агеева Е.: Всемирная энциклопедия афоризмов. Собрание мудрости всех народов и времен.- М.: АСТ, Астрель, 2010. – 931 с.

⁵ Платон. Собрание сочинений в четырех томах. Том 1. – М.: Мысль, 1990 - С. 182, 411; Платон. Собрание сочинений в четырех томах. Том 2. – М.: Мысль, 1993 - С. 16, 32,45; Платон. Собрание сочинений в четырех томах. Том 3. – М.: Мысль, 1994

⁶ Лукьянов А.Е. Становление философии на Востоке (Древний Китай и Индия). – М.: ИНСАН, РМФК, 1992. - С. 143-153

состояние, процесс или форма направленности личности.

Всё чаще доверие рассматривается в контексте исследования социально-психологических проблем: социально-психологического внушения, социально-психологических аспектов авторитета, восприятия и общения, межличностных отношений в различных сферах деятельности. Так, Э. Гидденс рассматривает доверие как необходимое условие социального существования, а Д. М. Данкин - как универсальную категорию и как функцию редукции сложности социума. Доверие как фактор социального влияния раскрывалось в работах Э. Аронсона и Э. Пратканиса. Изучением феномена доверия между клиентом и психотерапевтом занимались А. Г. Маслоу и К. Р. Роджерс. Феноменологические проявления доверия анализировала Т. П. Скрипкина. Также многими учеными рассматривались проблемы доверия в теориях когнитивных процессов (Д. Левис и А. Вейгерт, С. Робинсон), доверие в онтогенезе изучалось Э. Эриксоном, не упускались и нравственные корни в доверии и мн. др.

В данной работе рассмотрим лишь некоторые определения данного явления, чтобы показать многообразие толкований. Так, в работах С. Робинсона доверие признается как «ожидания, предположения или веру (убеждение) в вероятность того, что будущие действия другого будут выгодными, благоприятными и, по крайней мере, не наносят ущерба интересам другого».⁷ Можно сказать, что в центре доверия здесь лежит когнитивный компонент: расчет вреда и выгоды во взаимодействии.

Довольно часто доверие рассматривается как взаимоотношение, основанное на нравственных понятиях: совесть, добропорядочность, ответственность, честность, правдивость, взаимоподдержка. Б. А. Рутковский считает, что «доверие принадлежит к тем нравственным нормам, которые выражают добровольные взаимные обязательства как в общественной, так и в личной жизни людей и обеспечивают необходимую нравственную основу существования личности, коллектива, общества в целом».⁸

С точки зрения Ф. Фукуямы, доверие - это «ожидания правильного и честного поведения» от членов сообщества, которые будут вести себя в соответствии с определенными общественными нормами, проявлять взаимопомощь и поддержку.⁹ При таком взаимодействии, доверие не относится непосредственно сторонам взаимодействия, т.е. доверие воспринимается как общественный обмен, носящий генерализированный характер. В таком же ключе его рассматривал и А. Селигмен. В его представлении «доверие

⁷ Robinson S.L. Trust and breach of the psychological contract // Admin. Sci.Q. 1996. V. 41. P. 574–599, с. 576

⁸ Рутковский Б.А. Понятие доверия в марксистской этике. Дисс... канд. филос. наук. – К., 1967. - С.16-17, 57-59

⁹ Антоненко И.В. Доверие: социально-психологический феномен. М.: Социум; ГУУ, 2004. - 320 с.

представляет собой разновидность веры в добрую волю другого», которое выступало «в качестве составной части, присущей обществу системы безусловных понятий, регулирующей не только сферу неформальных и частных взаимодействий, но и более формальные, публичные и институционализированные сферы, такие как государственное устройство и экономика». Таким образом, доверие реализуется вне системных ролевых ожиданий общественной деятельности.¹⁰

Польский социолог П. Штомпка утверждал, что доверие «есть ставка в отношении будущих непредвиденных действий других». «Ставка» предполагает ожидание предсказуемого поведения партнера. Так как такое взаимоотношение сопряжено с некоторым риском, непредвиденными последствиями, то довериться означает действовать, не беря их в расчет.¹¹

Как форму зависимости от другого человека доверие рассматривала в своей работе Е. С. Яхонтова. Она считала, что «доверие - это готовность быть зависимым от других людей в ситуации неопределенности и в ожидании определенной выгоды от этого». Если преодолеть эту неопределенность ситуации, лишив ее элементов риска и опасности, взяв её под контроль, то вопроса о доверии не стоит. Можно сказать, что здесь доверие носит ситуационный характер.¹²

Особое направление выделила в понимании доверия и недоверия А. Б. Купрейченко - эпигенетический подход. В его традициях доверие выступает в качестве фундаментальных установок, которые определяют дальнейшее развитие всех других видов отношений личности к миру, себе и другим (В. П. Зинченко, Т. П. Скрипкина, Р. Левицки, Д. Мак-Алистер и Р. Бис, и др.).¹³ Так, Т. П. Скрипкина определяет доверие как «способность человека априори наделять явления и объекты окружающего мира, а также других людей, их возможные будущие действия и собственные предполагаемые действия свойствами безопасности (надежности) и ситуативной полезности (значимости)».¹⁴ И исследованное Э. Эриксоном базисное доверие (недоверие), по его положениям, является постоянной характеристикой личности. Базисное доверие формируется еще на первом году жизни и накладывает отпечаток на дальнейшее развитие многих основных отношений к другим людям, к себе самим и к миру в целом.¹⁵

¹⁰ Селигмен А. Проблема доверия. – М.: Идея-Пресс, 2002 - С.11-18, 21, 23-24, 41, 43, 58, 82, 83

¹¹ Sztompka P. Trust: a sociological theory. Cambridge, 1999 - p. 18

¹² Яхонтова Е. С. Доверие в управлении персоналом. Зарубежные подходы и отечественный опыт оценки // Социологические исследования. 2004. № 9. С. 117

¹³ Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. М.: «Институт психологии РАН», 2008. - С. 31

¹⁴ Скрипкина Т. П. Психология доверия. – М.: Изд. центр «Академия», 2000. - С.139

¹⁵ Эриксон, Э. Детство и общество / Э. Эриксон. – изд. 2-е, перераб. и доп. – СПб.: Ленато АСТ фонд «Университетская книга», 1996. – С. 108-111

Интересный взгляд на сущность доверия предложила И. В. Антоненко. Она считала, что доверие характеризуется как метаотношение. Метаотношение представляет собой обобщение некоторой совокупности отношений субъекта к объекту. И. В. Антоненко пишет: «метаотношение формируется как обобщение опыта взаимодействия, но с момента, когда оно сформировалось, начинает играть роль детерминирующего фактора поведения, деятельности, других отношений». «Основные особенности метаотношения и доверия как метаотношения — обобщение и сокращение других отношений, отсутствие специфической потребности, фоновый характер для других отношений, наличие потенциала предвидения, детерминация других отношений».¹⁶ Так, базисное доверие можно отнести к метаотношениям, так как оно носит форму обобщенного отношения и, в некотором роде, определяет весь спектр отношений человека.

Разграничивая понятия «вера» и «уверенность», К. К. Платонов в своей работе коснулся и понятия «доверие». Он пишет: «Доверие к человеку – это наши ожидания от него на основе знания его личности, поступков, соответствующих нравственным нормам».¹⁷ Если веру представлять как чувство, а уверенность – как «отсутствие сомнений, основанной на знаниях»¹⁸, то доверие занимает промежуточное положение. Поэтому К. К. Платонов относит доверие к «интеллектуальным чувствам».¹⁹ В свою очередь В. П. Зинченко рассматривал доверие как особое чувство, которое «характеризует не только способности человека к восприятию внешних стимулов, но и его отношение к другим людям во всей полноте их человеческих функций».²⁰ И это особое чувство «вбирает в себя целую гамму эмоций, проявлений и противопоставлений, одинаково важных как для понимания внутреннего мира человека, его намерений и мотивов, так и для понимания его поведения и деятельности».²¹

По мнению Дж. Роттера доверие всегда формируется в ситуации межличностного взаимоотношения. В ходе контактов с другими людьми человек вырабатывает определенные обобщенные ожидания относительно того, последуют ли позитивные или негативные подкрепления за обещаниями других. То есть, доверие – это «обобщенные ожидания человека относительно того, насколько можно положиться на слова, обещания, высказывания или

¹⁶ Антоненко И.В. Доверие: социально-психологический феномен. М.: Социум; ГУУ, 2004. - С. 196

¹⁷ Платонов К. К. О системе психологии. – М.: Мысль, 1972. - С.109;

¹⁸ Платонов К.К., Голубев Г.Г. Психология. – М.: Высшая школа, 1977. - С. 113

¹⁹ Там же

²⁰ А. В. Белянин, В. П. Зинченко. Доверие в экономике и общественной жизни. – Москва: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – С. 10

²¹ Там же

письменные заявления другого человека или группы».²² Дж. Роттер полагал, что доверие возможно в тех случаях, когда нет очевидных причин не верить. Также он исходил от того, что опыт доверительных отношений обуславливает степень оказываемого доверия индивидом другому человеку, тем самым являясь основой личностной установки.

Доверие и недоверие в работе А. Б. Купрейченко трактуется как взаимоотношение партнеров, формирующееся на основе сопоставления взаимных оценок, установок, представлений и ожиданий. Доверие рассматривается как отношение, включающее в себя интерес к объекту, ожидание взаимной пользы, позитивную эмоциональную оценку субъектом другого человека, открытость по отношению к нему и готовность проявлять добрую волю для успешного взаимодействия с ним. Автор в качестве признаков доверия выделял: эмоциональную близость; социальную идентичность; обмен различными ресурсами. Когда в доверительном отношении другим людям человек поступает без корыстных побуждений, то такое доверие называется «рука помощи».²³

Отсутствие ясного и общего определения «доверия» можно связывать не только с разрозненностью подходов к его пониманию, но с другими фактами подходов.

Различия в трактовке понятия «доверие» вызваны и лингвистическими затруднениями, то есть с особенностями перевода близких по смыслу слов, таких как вера, уверенность и доверие. При переводе на русский язык, так и при переводе с русского на другие языки разные термины, с различными смыслами, употребляются как «доверие», или как близкие по значению «вера», «уверенность» и др. Так, в своём исследовании И. В. Антоненко приводит такие примеры разночтения с английского языка. Так «Э. Гидденс, Э. Эрикссон, Ф. Фукуяма, Дж. Роттер, А. Селигмен и Р. Б. Шо работали над доверием в значении «trust» (доверие, вера, долг, обязанность, надежда, доверительная собственность), а Т. Бенедек, С. М. Катлиц, А. Х. Сентер, Г. М. Брум – о доверии в смысле «confidence» (доверие, секрет, уверенность); Дж. Б. Миллер, К. Гиллиган и Дж. В. Джордан говорили о доверии в смысле «empowerment» (взаимное доверие); Э. Аронсон, Д. Майерс, Э. Пратканис, К. Ховлэнд, У. Уэйс – о доверии в смысле «credible» или «credibility» (заслуженное доверие) и т.д.»

Как доверие переводились слова: «belief» (вера, доверие, убеждение), «faith» (вера, доверие, вероисповедание, credo, убеждение), «reliance» (доверие, уверенность, опора, надежда).²⁴

²² Фрейджер Р., Фейдимен Д. Личность. Теории, упражнения, эксперименты. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006., с. 580

²³ Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. М.: «Институт психологии РАН», 2008 - С.77-80

²⁴ Антоненко, И. В. Социальная психология доверия: дис ... докт. психол. наук. – Ярославль, 2006. – С. 117-122

Можно заметить, что доверие часто транслируется как вера и уверенность. В обыденной жизни часто эти близкие по смыслу понятия смешиваются, хотя с научной точки зрения их можно различить по некоторым основаниям (см. табл.1.1).

Таблица 1.1
Сравнение понятий «вера», «доверие», «уверенность»

Вера	Доверие	Уверенность
Убеждение, истинность которой не имеет объективных оснований. Может проявляться в отношении абстрактных объектов. Основывается на акте принятия без сомнения и проверки. Предметом является истинность. Строится на мировоззрении в целом. Чувственно-эмоциональная основа.	Отношение, возникающее при взаимодействии субъекта и объекта, чаще в ситуациях формирования, поддержания и сопровождения межличностных отношений индивидов. Связано с реально воспринимаемыми объектами (людьми, информацией). Строится в ситуации неопределенности, поэтому желательны основания, доказательства, проверка. Предметом является правдивость.	Возникает по отношению к чему-то хорошо известному. Характерна в большей степени для взаимодействий индивида и функциональных систем (экономика и/или политика). Строится на конкретных знаниях. Опирается на анализ, обобщение прошлого опыта, расчет. Связано с реально воспринимаемыми объектами (людьми, информацией). Преобладание когнитивных компонентов.

Исходя из многогранности этого сложного феномена, не удивительным кажется то, что до сих пор нет единой, охватывающей все аспекты данного феномена, дефиниции «доверие».

Изучение данного явления затруднено и тем, что оно высоко динамичное, многофакторное и проявляется во всех сферах жизнедеятельности человека, выполняя множество значимых функций. Авторы группировали эти функции каждый по-своему в зависимости от точки зрения на проблему доверия.

Рассматривая доверие как метаотношение (обобщение совокупности всех отношений субъекта к объекту), И. В. Антоненко к основным его функциям относит:

- 1) обеспечение совместной деятельности;
- 2) обеспечение социального единства на различных уровнях общества (интегрирующая функция);
- 3) обеспечение такого уровня общения людей и социальных групп,

который соответствует достигнутому уровню доверия (коммуникативная функция);

4) обеспечение такого уровня взаимодействия людей и социальных групп, который соответствует достигнутому уровню доверия (интерактивная функция);

5) перцептивную функцию, которая «определяется тем, что существующий уровень доверия формирует определенную перцептивную установку на восприятие некоторой ситуации: при доверии все видится в более позитивном ключе, а при недоверии — все истолковывается негативно»;

6) сведение сложности системы отношений к одному отношению — величине актуального доверия (редуцирующая функция);

7) использование доверия как управленческого ресурса (управляющая функция);

8) возможность прогнозирования развития взаимодействия сторон в зависимости от проявляемого или достигнутого уровня доверия (прогностическая функция);

9) обеспечение базы для формирования других отношений (ориентирующая функция);

10) обеспечение эффективности отношений (эффективизирующая функция);

11) формирование основы стабильности отношений (стабилизирующая функция);

12) снижение напряженности и стресса в отношениях (психологическая функция);

Также И. В. Антоненко выделяла личную функцию доверия (доверие к себе), обобщающую функцию (вбирание в себя ряда отношений с сохранением их содержания), а также функцию фоновости (сохранение доверия как общего фона).²⁵

Т. П. Скрипкина акцентировала внимание на том, доверие участвует как в процессе межличностного взаимодействия, так и во взаимоотношениях человека с миром в целом и его отдельными частями. Она отмечала, что доверие:

- «выступает условием целостного взаимодействия человека с миром;
- осуществляет функцию связи человека с миром в единую систему;
- способствует слиянию прошлого, настоящего и будущего в целостный акт жизнедеятельности;
- создает эффект целостности бытия человека;

²⁵ Антоненко И. В. Социально-психологическая концепция доверия. М.: Флинта; Наука, 2006. - С. 310-313

- способствует возникновению эффекта целостности личности;
- устанавливает меру соответствия поведения человека, принимаемого им решения, целей, поставленных задач как миру, так и самому себе».²⁶

А. Б. Купрейченко и С. П. Табхарова в работе «Психология доверия и недоверия» писали, что к основным функциям доверия и недоверия можно отнести: познание и самопознание, самоопределение субъекта, обеспечение его взаимодействия с миром, обеспечение самоорганизации социума, способствование в построении социальных отношений и социальной структуры, повышение эмоционального и психологического комфорта и оптимизация социального взаимодействия. Также авторы выделяют инструментальные (обслуживающие) функции. Так, доверие помогает в активизации общения и взаимодействия и облегчает принятие решений в ситуации неопределенности (редукции сложных отношений к разной степени доверия/недоверия). Еще играет роль в групповой идентификации и дифференциации, и выполняет перцептивную; предсказательную, стабилизирующую; компенсаторную и комплиментарную функции.²⁷

Многие исследователи акцентируют на роли доверия в регуляции поведения в межличностных отношениях. Например, В. С. Сафонов выделяет три основные функции доверия: функция обратной связи в процессе самопознания личности, функция психологического облегчения и функция углубления взаимоотношений. Во время доверительного общения человек делится переживаниями и получает обратную связь о них, а также он снимает напряжение после проговаривания своих чувств. И в процессе общения доверие способствует раскрытию человека другому, а, следовательно, взаимоотношения принимают более глубокий характер. По Ю. В. Веселову к функциям доверия на межличностном уровне относится: активизация коммуникации и взаимодействия; снижение риска; мобилизация активности партнеров по взаимодействию. В общем, «доверие ускоряет процессы социального обмена, способствует интеграции группы, общности и общества в целом». На уровне общества доверие способствует воспроизводству кооперативных отношений (сотрудничество, взаимопомощь, поддержку, участие, согласие), объединению интересов индивидов и групп в одно целое.²⁸

Итак, рассмотренный феномен имеет широкое распространение. Его изучением интересовались как в отечественной, так и в зарубежной психологии. На сегодня не всё еще полностью исследовано, однако значимость

²⁶ Скрипкина Т. П. Психология доверия. – М.: Изд. центр «Академия», 2000. - С. 233-235

²⁷ Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. М.: «Институт психологии РАН», 2008 - С. 66-83

²⁸ Там же

доверия не вызывает сомнений в межличностных отношениях.

1.2. Критерии и факторы доверия личности другим людям

Многих ученых интересовал вопрос: почему люди доверяют одним и не доверяют другим. Что влияет на формирования доверия или недоверия? Каковы критерии, характеристики объекта доверия?

Большую работу над этим вопросом провели А. Б. Купрейченко и С. П. Табхарова. Они определили, что доверие к партнеру вызывают следующие его свойства: «сила, активность, оптимизм, смелость, нравственность, приязнь, надежность, открытость, ум, образованность, находчивость, независимость, организованность, вежливость, общее восприятие мира, близость интересов и жизненных целей».²⁹ А недоверие складывается, если характеристики другого человека включают: «безнравственность, ненадежность, агрессивность, болтливость, принадлежность к враждебной социальной группе, конфликтность, конкурентность, невежливость, скрытность, глупость».³⁰ Авторы выяснили, что выделенные показатели отличаются по значимости при оценке разных категорий людей — незнакомых, знакомых и близких. Большинство позитивных характеристик наиболее значимы для доверия близкому человеку, негативные характеристики — для недоверия незнакомому человеку. Хотя и одни и те же черты личности (слабость, различие интересов, необразованность, неавторитетность и др.) могут расцениваться как категории доверия для близких людей и как категории недоверия для малознакомых. Это зависит от индивидуальных, групповых и ситуативных особенностей отношения к данным характеристикам оцениваемого человека.

Основание для доверия и недоверия к человеку складывается не только из его личностных характеристик. Есть множество других факторов, оказывающее существенное влияние. Формирование доверия к другим людям и к миру - сложный и индивидуальный процесс. Ильин Е. П. пишет, что готовность человека к оказанию доверия включает три компонента:

- 1) эмоциональную готовность доверять (положительные или негативные эмоциональные переживания, влияющие на проявление доверия/недоверия);
- 2) рациональное восприятие ситуации (интеллектуальное развитие, личностные свойства и жизненный опыт, которые позволяют доверяющему рассматривать альтернативные варианты развития отношений);
- 3) восприятие степени надежности индивидов (схожесть взглядов, намерений, надежность располагает к взаимодействию).³¹

²⁹ Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. М.: «Институт психологии РАН», 2008. - С.110-119

³⁰ Там же

³¹ Ильин Е. П. Психология доверия. СПб.: Питер, 2013. - С. 39

В построении доверительных отношений с другими людьми важную роль играет общий уровень доверие (недоверия) к миру. Как было сказано, что по утверждению Э. Эриксона базисное доверие (недоверие) формируется в первый год жизни и является источником полноценного личностного развития. Фактором формирования этого вида доверия является удовлетворенность основных потребностей младенца окружающими его людьми. Постоянство в заботе и любви, надежность матери или лица ее заменяющего оказывает влияние на общий уровень доверия ко всему у ребенка. Если же такого нет, то у него формируется базисное недоверие, подозрительность, критичность к людям, обществу и миру в целом.³²

По мнению Н. Лумана, решение доверять или не доверять основывается на некоторой информированности об объекте доверия. Знать наверняка то, что партнер не подведёт, это уже уверенность. В случае с доверием осведомлённость не является исчерпывающей, и доверительное отношение носит характер рискованного действия.³³

Положительный и негативный опыт в доверительных отношениях часто является фактором, влияющим на восприятие партнера, как заслуживающего доверия (недоверия). Личный опыт помогает в оценке мотивов, намерений и надёжности других людей.

И. В. Антоненко, обобщая многие наработки по данной проблеме, выделяла следующие группы факторов:

1) субъектные факторы доверия, которые обусловлены свойствами субъекта доверия, такими как личный опыт, антипатия к партнеру, собственная готовность к доверительным отношениям и т.д.

2) объектные факторы доверия. К свойствам объекта доверия можно отнести готовность партнера к взаимодействию, взаимность чувств и пр.

3) факторы среды, т.е. внешние длительно (постоянно) действующие факторы, например, влияние социальных стереотипов, схожесть взглядов и интересов.

4) ситуационные факторы, действующие только в конкретной ситуации доверия, например чрезвычайная ситуация и угроза жизни.³⁴

А. Б. Купрейченко в свою очередь выделяла такие группы факторов доверия и недоверия: «факторы оценки позитивных перспектив потенциального сотрудничества или взаимодействия в целом (заинтересованность в доверии, ценность доверия, прогнозирование результата доверия)», и «факторы прогноза успешности построения доверительных

³² Эриксон Э. Детство и общество. М.: Изд. группа «Прогресс», 1996. - С. 108-111

³³ Антоненко И. В. Доверие: социально-психологический феномен. М.: Социум; ГУУ, 2004.- 320 с.

³⁴ Антоненко И. В. Доверие: социально-психологический феномен. М.: Социум; ГУУ, 2004 - 320 с.

отношений (прогнозирование возможности и легкости/ трудности процесса построения доверия)». Факторы прогноза успешности построения доверительных отношений сами подразделяются на факторы субъектных свойств, свойств партнера, и характеристик самого процесса межличностного или межгруппового.³⁵ То есть, решение доверять или нет связано с взаимной оценкой установок, ожиданий, ситуации взаимодействия, своих личностных свойств и характеристик объекта доверия.

В частности, Купрейченко А. Б. вместе с Журавлевым А. Л. определила факторы, определяющие доверие или недоверие к партнеру по общению: «соотношение авторитетности и неавторитетности партнеров; предсказуемость или непредсказуемость поведения партнеров; отсутствие влияния со стороны субъекта; зависимость одного партнера от другого; осведомленность субъекта о партнере; удачливость партнера».³⁶

Важным моментом в формировании доверительных отношений является убедительность, авторитет, социальный статус и внешний вид объекта доверия.

Так, американский социальный психолог Дэвид Майерс утверждал о влиянии кредитности (убедительности, надежности) источников информации, коммуникаторов на выраженность доверия или недоверия. Убедительность складывается из личности самого коммуникатора его убедительности, привлекательности, надежности и содержания его информации.³⁷ К примеру, люди чаще прислушиваются к тем, кто убедительно аргументируют свои доводы, нежели к тем, чья информация сомнительна и неясна. Ссылка на авторитетное лицо или же наличие его рекомендации оказывает не меньшее влияние.

Внешний вид и социальный статус партнера по отношению отражается на восприятии получаемой от него информации. Компетентным людям больше доверяют. А основанием компетентности часто считают социальный и материальный статус: возраст, семейное положение, трудовая занятость. Привлекательному или высоко статусному человеку чаще всего приписываются положительные моральные качества и черты характера, следовательно, доверие к нему будет выше. Поэтому мошенникам, чей внешний вид вызывает симпатию, чаще удается ввести людей в заблуждение.

Поведение партнера, говорящее о взаимности в его намерениях доверять, тоже влияет на формирования схожего намерения. Если мы видим, что наш собеседник скован, холоден или не естественно выражает эмоции, то можно

³⁵ Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. М.: «Институт психологии РАН», 2008 - С. 120

³⁶ Журавлев А. Л., Купрейченко А. Б. Социально-психологическое пространство личности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012. -С. 226

³⁷ Майерс Д. Социальная психология: Интенсивный курс: Пер. с англ./ Д. Майерс. -- 4-е междунар. изд. - СПб.;М.:Прайм -Еврознак;Олма-Пресс,2004. - С. 170-175

предположить о его недоверии. Что может отражаться и на собственном отношении к нему, проявляясь в виде опасений, сомнений и пр. М. В. Якушева выделила обобщенный паттерн невербального выражения доверия, составляющие элементы которого были условно обозначены как «эмоциональность и мимическая выразительность», «различные прикосновения», «активная пантомимика». Невербальное поведение недоверия выражается в «пассивной пантомимике», «неестественном выражении радости» и «ограниченном визуальном контакте, напряженности, негативизме».³⁸

Можно обобщить тем, что формирование доверия довольно сложный и многосторонний процесс. Сложно четко обозначить те условия, факторы, способные вызвать доверие одного человека к другому. Здесь имеет место и личностные критерии, и внешние факторы, и сама ситуация общения.

1.3. Социальный интеллект: понятие и значение в жизнедеятельности человека

В доверительном, как и в другом виде межличностного общения предполагается наличие некоего уровня взаимопонимания. Понимание своего поведения и поведения часто связывают с таким понятием как «социальный интеллект». Впервые данный термин был предложен еще в 1920 году, и хотя изучение этого феномена идет уже достаточно долго, но и сегодня нет разработанной теории и эмпирической базы. Многие исследователи по-своему трактовали данное явление, стремясь сформулировать наиболее полное определение.

Сам автор термина, Э. Торндайк, определял социальный интеллект как некую способность к пониманию и управлению людьми, способность действовать «мудро» во взаимоотношениях с окружающими людьми. Он выделял этот вид интеллекта наравне с абстрактным (понимание абстрактных, вербальных, математических символов) и конкретным интеллектом (понимание предметов материального мира).³⁹

В качестве «социального дара» данное явление рассматривал Г. Олпорт. Этот дар за счёт более глубокого понимания другого человека обеспечивает социальное приспособление.⁴⁰

Социальный интеллект изучался и как структурный компонент общего интеллекта. Например, в модели интеллекта, предложенной Г. Айзенком.

³⁸ Ильин Е. П. Психология доверия. СПб.: Питер, 2013 – С. 126-131

³⁹ Торндайк Э. Л, Уотсон Дж.Б. Бихевиоризм / Э.Л. Торндайк, Дж.Б. Уотсон. – М.: Флинта, 2014 – 749 с.

⁴⁰ Олпорт Г. В. Личность в психологии: Теории личности / Г. В. Олпорт. – М.: ЮВЕНТА, 2011 – 345 с.

Учёный считал, что существует три отдельные концепции интеллекта, которые можно представить как взаимосвязанные компоненты, как представлено на рисунке 1.

Первый – биологический интеллект - представляет собой врожденные способности к обработке информации, связанные со структурами и функциями коры головного мозга. Это физиологическая, неврологическая, генетическая, биохимическая основа познавательного поведения.

То, что можно измерить с помощью стандартных тестов интеллекта является, по мнению Г. Айзенка, психометрическим интеллектом. Это видимые проявления интеллектуальных способностей, которые по большей мере определены врожденными способностями.

Третья концепция охватывает интеллект индивида, который формируется под воздействием условий определенной социальной среды. Это и понимается автором под социальным интеллектом. Здесь бóльшую роль, нежели в первых двух концепциях, играют социокультурные факторы: образование, культурная среда, материальный статус и пр.

Таким образом, социальный интеллект это «уровень способностей, который фактически демонстрирует человек в своём поведении. Он является продуктом взаимодействия между природой и воспитанием, между генетическим потенциалом и средовой стимуляцией».⁴¹

Рисунок 1.
Модель структуры интеллекта Г. Айзенка



Одной из распространенных концепций социального интеллекта является концепция Дж. Гилфорда. Он считал, что социальный интеллект можно

⁴¹ Айзенк, Г. Ю. Природа интеллекта – битва за разум/ Г. Ю. Айзенк, Л. К. Эмин.- М.: Эксмо-Пресс, 2002.- С. 28
18

представить как систему интеллектуальных способностей. Он определил не менее 30 способностей социального интеллекта, связанные с пониманием поведения, с продуктивностью мышления в области поведения, прогнозированием последствий поведения, его оценкой и мн.др. Эта система способностей не зависит от факторов общего интеллекта, и её можно описать в пространстве трех переменных: содержание, операции, результаты.

В ходе своего исследования Дж. Гилфорд особо подчеркивал одну из способностей – познание поведения - и выделил шесть его факторов:⁴²

1) Познание элементов поведения - способность выделять из контекста вербальную и невербальную экспрессию поведения (способность, близкая к выделению «фигуры из фона» в гештальт-психологии).

2) Познание классов поведения — способность распознавать общие свойства в некотором потоке экспрессивной или ситуативной информации о поведении.

3) Познание отношений поведения - способность понимать отношения, существующие между единицами информации о поведении.

4) Познание систем поведения - способность понимать логику развития целостных ситуаций взаимодействия людей, смысл их поведения в этих ситуациях.

5) Познание преобразований поведения - способность понимать изменение значения сходного поведения (вербального или невербального) в разных ситуационных контекстах.

6) Познание результатов поведения - способность предвидеть последствия поведения, исходя из имеющейся информации

Исследователь заострил внимание на том, что понимание поведения других людей имеет в значительной степени невербальный характер и основывается на распознавании экспрессивного поведения. В итоге на основе общей модели структуры интеллекта Дж. Гилфордом была разработана диагностическая методика, состоящая из 4 четырёх тестов (субтестов) наиболее адекватных для измерения социального интеллекта. Из этих тестов: три составлены на невербальном стимульном материале и один – на вербальном. Хотя этот тест был первым в своем роде, но и сегодня он активно используется.⁴³

Также социальный интеллект анализировался в теории каузальной атрибуции (Л. Росс). Согласно этой теории, каждый человек стремится понимать и своё поведение, и - окружающих его людей в своей

⁴² Гилфорд Дж. Три стороны интеллекта. Психология мышления /Дж. Гилфорд, А. М. Матюшкина. - М. : Эксмо, 1965 - 456 С. 201

⁴³ Гилфорд Дж. Три стороны интеллекта. Психология мышления /Дж. Гилфорд, А.М. Матюшкина. - М. : Эксмо, 1965 - 456 с.

интерпретации.⁴⁴

В рамках теории принятия социальной роли Р. Селмана, социальный интеллект рассматривается как орудие или «инструмент» психики, помогающий личности ориентироваться в социальной действительности. Этот инструмент находится в центре развития навыков социального познания, т.е. обеспечивает понимание своего поведения и окружающих как к субъектам, способствует рассматривать свое поведение с точки зрения других людей и адекватно реагировать на поведенческие акты во взаимоотношениях с людьми.⁴⁵

Отечественные психологи также занимались изучением социального интеллекта. Так, первые упоминания данного феномена имеются в работах Ю. Н. Емельянова. Он считал, что «сферу возможностей субъект - субъектного познания индивида можно назвать социальным интеллектом, понимая под этим устойчивую, основанную на специфике мыслительных процессов, аффективного реагирования и социального опыта способность понимать самого себя, а также других людей, их взаимоотношения и прогнозировать межличностные события».⁴⁶ Эта возможность субъект - субъектного познания строится на особой чувствительности к психическим состояниям других людей, коммуникативной компетенции и способствует адаптации человека к социуму.

Одним из исследователей, которые описывают социальный интеллект с точки зрения коммуникативной компетентности, был А. А. Бодалев. Он считал, что социальный интеллект представляет собой совокупность всех критериев коммуникативной компетенции, таких как социальную пластичность, эмпатию, высокую культуру речевого общения, высокий уровень развития рефлексии, позитивное принятие другого человека, умение разрешать конфликты. Данные коммуникативные качества формируются при «проникновении» в другую личность, что помогает правильно выстраивать с ней взаимоотношения.⁴⁷

Стоит отметить научные работы В. Н. Куницыной. Автор в ходе изучения данного явления сформулировал достаточно четкое и содержательное определение. По ее мнению, «социальный интеллект – это глобальная способность, возникающая на базе комплекса интеллектуальных, личностных, коммуникативных и поведенческих черт, включая уровень энергетической обеспеченности процессов саморегуляции; эти черты обуславливают прогнозирование развития межличностных ситуаций, интерпретацию

⁴⁴ Росс Л. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Л. Росс, Р. Нисбетт. - М.: Аспект Пресс, 1999. - 429 с.

⁴⁵ Райс Ф. Психология подросткового и юношеского возраста / Ф. Райс. - СПб.: Питер, 2000. - 616 с

⁴⁶ Емельянов Ю. Н. Теория формирования и практика совершенствования коммуникативной компетентности / Ю. Н. Емельянов. - М.: Просвещение, 1995. - С. 7

⁴⁷ Бодалев А. А. Личность и общение / А. А. Бодалев. – М.: Педагогика, 2003. – С. 77

информации и поведения, готовность к социальному взаимодействию и принятию решений».⁴⁸

Исследователь включал четыре аспекта в структуру социального интеллекта: коммуникативно-личностный потенциал; характеристики самосознания; социальную перцепцию, социальное воображение, социальное мышление; энергетические характеристики (выносливость, активность, истощаемость).

Как считает В. Н. Куницына, социальный интеллект облегчает формирование у человека навыков социальных действий и умений налаживать контакты с людьми. Так, лица с развитым социальным интеллектом отличаются уверенностью в себе, способностью убеждать людей, влиять на них, глубоким пониманием себя. А лица с низким социальным интеллектом более склонны к агрессии, конфликтам, физической и психической истощаемости. Из чего вытекает, что развитость социального интеллекта приводит к гармонизации отношений с окружающим миром и с самим собой.

В дальнейших её работах социальный интеллект представляется как самостоятельный психологический феномен, а не проявление общего интеллекта в социальных ситуациях.

Социальный интеллект, в представлении А. Л. Южаниновой, также был независим от общего интеллекта. Она рассматривала его как дополнение к интеллектуальным структурам человека, которое отражает субъект - субъектные отношения. Элементами социального интеллекта автор обозначил⁴⁹:

1. Социально-перцептивные способности (способность понимать партнера так, как его воспринимают окружающие);

2. Социальное воображение (способность предвидеть поведения людей в определённых ситуациях, прогнозировать особенности социального взаимодействия с окружающими);

3 Социальная техника общения (умение манипулировать процессом взаимодействия, способность принимать роль другого человека, владеть текущей ситуацией).

А. Л. Южанинова отмечала, что людям с высоко развитым социальным интеллектом под силу манипулировать состоянием и поведением окружающих. А также у таких людей выше адаптивность к окружающим условиям.

«Социальный интеллект - это способность к познанию социальных явлений, которая составляет один из компонентов социальных умений и

⁴⁸ Куницына В. Н. Межличностное общение: учебник для вузов /В.Н. Куницына, Н. В. Казаринова. – СПб.: Питер, 2001. – С. 58

⁴⁹ Южанинова, А. Н. К проблеме диагностики социального интеллекта личности/ А.Н. Южанинова// Проблемы оценивания в психологии.- Саратов, 1984.- С. 63 - 67

компетентности, но не исчерпывает их» - таким образом представлял себе социальный интеллект Д. В. Ушаков. Он выделяет то, что данное явление ограничивается лишь способностью познания социальных действий, так как умение эффективно действовать зависит от ряда факторов (темперамент, внешний вид, харизматичность), а не только от интеллектуальных черт. То есть, социальный интеллект - не единственная способность, обеспечивающая успешность социального взаимодействия.⁵⁰

В работе «Социальный интеллект: Теория, измерение, исследования» Д. В. Ушаков выделили несколько характерных структурных особенностей социального интеллекта:

- континуальный характер (непрерывность в развитии);
- использование невербальной репрезентации («Язык ведет в сферу дискретного, он разбивает действительность на элементы. В связи с этим передача рассуждений социального интеллекта в речи оказывается весьма ограниченной»);
- потерю точности социального оценивания при вербализации (при оценивании используются неосознаваемые критерии, а при вербализации используются иные наборы критериев, которые ухудшают точность оценки);
- формирование в процессе имплицитного научения (обучение идет через действие, на практике);
- использование «внутреннего опыта» («Наличие внутреннего опыта, опыта наших желаний, потребностей, фантазий» увеличивает кругозор социального интеллекта и является базой для репрезентации).⁵¹ Как отмечает автор, наличие «внутреннего» опыта и есть отличие социального интеллекта от других видов интеллекта.

Е. С. Михайлова, автор российской адаптации методики Дж. Гилфорда и М. О'Салливена, считала, что социальный интеллект стоит понимать как «когнитивный аспект коммуникативных способностей личности, который интегрирует познавательные процессы, связанные с отражением личности, в частности социальную перцепцию и рефлексивность».⁵² Эта интегральная способность помогает в правильном построении взаимоотношений, успешности социальной адаптации. Также социальный интеллект обеспечивает прогнозирование в различных житейских областях действий людей, участвует в распознавании намерений и эмоционального состояния человека по невербальной и вербальной экспрессии.

⁵⁰ Ушаков Д.В. Социальный интеллект как вид интеллекта //Социальный интеллект: теория, измерение, исследования / под ред. Д.В.Любина, Д.В. Ушакова. – М.: Институт психологии РАН, 2004 – С. 21

⁵¹ Там же, С. 11-28.

⁵² Михайлова Е. С. Социальный интеллект. Концепции, модели, диагностика / Е.С. Михайлова.– СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2014 – С. 78

Важность данного явления в жизнедеятельности человека отражается в тех функциях, которая она осуществляет. Можно выделить три класса функций социального интеллекта: познавательно-оценочную, коммуникативно-ценностную, рефлексивно-коррекционную.⁵³

1) Познавательно-оценочные функции – социальный интеллект обеспечивает определение индивидуальных возможностей человека для решения социальной задачи, оценивает содержание межличностного взаимодействия, перерабатывает информацию, необходимую для прогнозирования результатов деятельности и осуществляет планирование межличностных событий и их развитие.

2) Коммуникативно-ценностные – позволяют установить отношение к окружающей действительности, на основе выделения и усвоения норм и эталонов взаимоотношений, формированию собственной позиции к происходящему в социальной среде.

3) Рефлексивно-коррекционные – обеспечивают определение своих действий и поступков, на основе самопознания, осознания достоинств и недостатков. Способствует устойчивости внутреннего мира во взаимоотношениях с социальной средой.

М. И. Бобнева отмечала в структуре социального интеллекта следующие элементы, которые выполняли свои функции:

1) социализация: способствует выработке определенных качеств личности, необходимы во взаимодействии с обществом.

2) типизация: способствует приобретению социально-психологических свойств, заданных определённой группой людей (функция стереотипизации);

3) индивидуализация – участвует в накоплении индивидом личного опыта общения и поведения, формированию личных убеждений, значений и смыслов.⁵⁴

В. Н. Куницына в свою очередь считала, что социальный интеллект обладает следующими функциями: мотивационная; обеспечение адекватности и адаптивности в меняющихся условиях; решение текущих задач, построение программы успешного взаимодействия; планирование и прогнозирование развития межличностного взаимодействия; расширение социальной компетентности; саморазвитие; формирование долгосрочных взаимоотношений; мобилизационная.⁵⁵

Таким образом, можно сказать, что социальный интеллект имеет

⁵³ Анурин В. Ф. Интеллект и социум. Введение в социологию интеллекта / В. Ф. Анурин. – Н. Новгород, издательство Н-городского университета, 1997 – 436 с.

⁵⁴ Бобнева М. И. Социальные нормы и регуляция поведения / М. И. Бобнева. – М. : Наука, 1978 – 312с.

⁵⁵ Куницына В.Н. Социальная компетентность и социальный структура, функции, взаимоотношение. Теоретические и прикладные вопросы психологии / В.Н. Куницына. - СПб. : Питер, 1995 - 451 с.

отношение и к структуре интеллекта, и к индивидуальным характеристикам личности, говорящий о его коммуникативных способностях, умениях налаживать контакты и прогнозировать исход общения. В общем, данный феномен требует дальнейшего детального рассмотрения, ведь его роль в жизнедеятельности велика. Социальный интеллект способствует успешной адаптации человека к обществу, помогает эффективному взаимодействию с другими людьми и с самим собой и отражается на формировании долговременных межличностных отношений.

1.4. Психологические особенности ранней взрослости

Значительная часть жизни человека уделяется периоду взрослости. Данный период охватывает многие десятилетия, и часто его подразделяют на следующие этапы (подпериоды):

1. Ранняя взрослость;
2. Средняя взрослость;
3. Поздняя взрослость.

Каждый из этапов не имеет четких временных границ. В то числе и интересующий нас период - ранняя взрослость- может рассматриваться от 21 года до 25 лет– (Д. Бромлей); от 20 до 25 лет (Э. Эриксон); от 20 до 40 лет (Г. Крайг).

По мнению, Б. Г. Ананьева, именно на этот период приходится пик психофизиологических, психических и интеллектуальных функций (19-25 лет). То есть, идет повышение уровня психомоторных характеристик. Внимание становится избирательнее, изменяется его объём и переключаемость. Оптимальны показатели памяти, как и кратковременной, так и долговременной. Мышление молодых людей отличается гибкостью и подвижностью. Совершенствуется теоретическое мышление: абстрагирование, обобщение. В общем, когнитивное развитие набирает обороты и молодой человек не только усваивает информацию, а показывает интеллектуальную инициативность, создает новые пути решения поставленных задач, обращаясь к необычным связям и аналогиям. Это обусловлено становлением творческого потенциала, развитием природной одаренности, а также образованием и сферой деятельности. То есть, человек уже в состоянии контролировать направленность интеллектуального развития.

Также стоит отметить, что в это время эмоциональная сфера стабилизируется и к 21 году завершается формирование основных высших эмоций, таких как эстетических, этических, интеллектуальных.⁵⁶ Также

⁵⁶ Семенов Л.М. Хрестоматия по возрастной психологии: учебное пособие для студентов/Под ред. Д.И.

проявляются и особые эмоции, основанные на проявлении родительских отношений. Это радость от общения с детьми, восхищение ими, чувствительность к их потребностям и пр. А в мотивационной сфере, в связи с возникновением необходимостью выбора и разрешением житейских вопросов (брак, рождение детей, выбор профессии), формируются новые мотивы поведения.

Именно в возрасте от 20 до 25 человек наиболее подготовлен к самостоятельному существованию. Он физически созрел для ведения трудовой деятельности, для приобретения знаний, умений, навыков в профессиональной сфере. Это время сопровождается упрочением, кристаллизацией чувства своей личной идентичности. В начале данного периода взросление сопровождается положительными чувствами, человек обустроивает свою будущую жизнь, он уверен в своих возможностях и силах. На практике использует полученный опыт, приобщает информацию об окружающих, осознает собственный вклад и роль в общественной жизни. В итоге, осознания личности своих физических, психологических особенностей, личных и социальных установок в его целостную "Я - концепцию" включаются новообразования, которые отражают зрелость личности.

Молодость - это время самоопределения, личного выбора жизненного пути и определения смысла, цели своего существования. Как и на других этапах жизненного пути, этот период взрослости имеет свои цели и задачи, решение которых обуславливает дальнейшее движение человека.

Согласно Д. Левинсону в ходе взросления каждый решает следующие задачи, возникающие на пути: связать мечты с реальностью, найти наставника, обеспечить себе карьеру и наладить интимные отношения. Решение данных задач говорит достижении полной взрослости. Для Б. Г. Ананьева главной целью молодого человека является достижение им трудовой и умственной зрелости. Профессиональное становление одно из главных составляющих личностного самоопределения. Лишь в деятельности молодой человек может свободно применять все свои способности, показать себя как профессионала. Верный выбор в профессии может максимально способствовать личностному росту, наиболее полному раскрытию потенциала.

Согласно концепции Э. Эриксона, целью развития в период ранней взрослости личности является установление близких отношений с окружающими и достижение идентичности. Задача, стоящая перед молодым человеком, состоит в том, что бы научиться выстраивать тесные личные связи, устанавливая такие взаимные отношения с другим человеком, которые бы приносили удовлетворение, без полного слияния с ним. Г. С. Абрамова считала,

что основными задачами данного периода являются создание семьи, достижение интимности во взаимоотношениях с окружающими. Навык завязывать крепкие межличностные контакты, строить тесные взаимоотношения играет важную роль в адаптации человека к социальной среде, помогает в определении своей роли и места в жизни. Дружеские и любовные взаимоотношения, предполагающие самораскрытие, взаимное доверие, любовь и заботу, имеют большое значение в ощущении счастья у молодого человека.

И основной целью развития в период ранней взрослости следует назвать достижение «зрелости». Как в интеллектуальной, эмоциональной так и в личностной сфере (А. А. Реан).⁵⁷ Зрелый человек способен принимать взвешенные решения, он эмоционально устойчив, не поддается импульсивным порывам, саморазвивается и пр. А также он стремится к проникновению в причины своих поступков и поступков других людей, адекватному реагированию на социальные ситуации, за счёт чего происходит становление социально зрелой взрослой личности.⁵⁸

Неудачи в решении задач данного этапа может привести к изоляции, одиночеству, не отделению себя от родителей, негативному отношению к себе, и в целом, неудовлетворенностью жизнью. Удачный исход предполагает приобретение личностью зрелости во всех сферах сфера человеческой активности. Таким образом, на этой фазе жизни человеку важно сделать правильный выбор не только в профессиональной сфере, но и в межличностной, чтобы достичь зрелости личностной и социальной.

Выводы по главе 1

Таким образом, на основе проанализированной литературы можно сказать, что проблемы, касающиеся доверия, не теряют актуальности. Еще не все её стороны освещены, даже, наоборот, к данному явлению подходят с разных сторон. И как следствие нет общей картины феномена, в частности, нет и единого определения самого понятия. Доверие проявляется и как чувство, установка, и как готовность быть зависимым, а также как обобщенное отношение к объекту доверия, и даже как взаимные обязательства. Часто доверие подменяется близкими по смыслу понятиями «вера» и «уверенность», что тоже вносит ряд затруднений в решении этой проблемы.

Рассмотрев группы функций, предложенные И. В. Антоненко, Т. П. Скрипкиной, А. Б. Купрейченко и С. П. Табхаровой и др., можно сказать о

⁵⁷ Реан А. А. Психология человека от рождения до смерти. - СПб.: прайм - Еврознак, 2002 - .656 с.

⁵⁸ Крайг Г. Психология развития. - СПб.: Питер, 2000. - С.112-121

значительности данного явления в жизни человека и общества в целом. Доверие играет большую роль в облегчении, улучшении и эффективности взаимодействия на разных социальных уровнях. Тем самым оно способствует интеграции их в единое целое. Стоит отметить и то, что доверие лежит в основе формирования других отношений, и положительно сказывается на психическом состоянии человека.

Также были перечислены критерии доверия личности к другим людям и факторы, обуславливающие формирование доверия. Доверять или не доверять собеседнику зависит от многих условий таких как: собственные личностные черты и черты собеседника, ситуация взаимодействия, ожидания от взаимодействия, субъективная готовность доверять и мн. др. Интересным фактором в построения доверия к другому - это поведение партнера. А понимание поведения людей составляет основу социального интеллекта.

Социальный интеллект также является малоизведанным явлением. Еще нет единства в подходе к изучению его. Его рассматривают как разновидность интеллекта, его компонентом, системой способностей познания человеческого поведения, инструментом психики, коммуникативной компетенцией и мн. др. Многие исследователи отмечали, что уровень «общего» интеллектуального развития не связан с уровнем социального интеллекта. Так, у людей, отличающихся высоким уровнем общего интеллекта, обнаруживается социальная слепота, они оказываются несостоятельными в области межличностных отношений.

Общим, у всех точек зрения на проблему социального интеллекта, можно считать, что данный интеллект формируется во взаимодействии с людьми, в процессе социализации личности и проявляется в сфере субъект - субъектного отношения.

Рассмотрев функции социального интеллекта, можно сказать, развитость способности понимать поведения людей способствует успешности включения человека в социальную жизнь общества, оказывает влияние на эффективность межличностного взаимодействия, поскольку глубокое понимание партнера по взаимоотношению обеспечивает правильную оценку ситуации, надежности партнера, помогает в принятии безошибочных решений. Поэтому в современном мире, где риск сопровождает жизнь человека, все чаще задумываются о том, как развивать социальный интеллект.

Большую роль в решении основных проблем развития периода ранней взрослости - профессиональное самоопределение и установление близких отношений – играет взаимоотношение человека с другими людьми. В данный период молодой человек уже готов физически и интеллектуально к построению собственной жизни. Он встает на собственный путь, решает, кто он и как ему

быть, как устроить свою жизнь. Важную роль в его самоопределении отводится выбору профессии и круга общения. Правильный выбор профессии обеспечивает удовлетворенность жизнью, раскрытие всех потенциалов и пр. Умение строить близкие отношения - залог личного и семейного благополучия. Поэтому благоприятный переход на следующий этап жизни основывается на правильном построении межличностного общения с противоположным полом, с коллегами, с окружающими людьми.

2 Эмпирическое исследование показателей доверия и социального интеллекта

2.1. Организация, методы и методики исследования

Целью исследования является изучение взаимосвязи уровня доверия и социального интеллекта в структуре межличностного взаимодействия у студенческой молодёжи.

Объектом исследования соотношение доверия и социального интеллекта в межличностном взаимодействии.

Предмет исследования: взаимосвязь показателей доверия и социального интеллекта в межличностном общении среди студенческой молодёжи.

Основная гипотеза данного исследования базируется на предположении о том, что доверие к другим людям и социальный интеллект взаимосвязаны. Также существуют различия в критериях оценивания доверия другим людям между мужчинами и женщинами.

Основные задачи исследования:

- Теоретический анализ изучения феномена доверия и социального интеллекта в зарубежной и отечественной психологии.
- Определение критериев и факторов доверия личности к другим людям.
- Выделение основных психологических особенностей ранней взрослости.
- Изучение уровня доверия и социального интеллекта у студентов.
- Анализ показателей уровня доверия и социального интеллекта;

Этапы исследования:

- Провести теоретический анализ проблемы доверия и социального интеллекта.
- Провести эмпирическое исследование уровня доверия и социального интеллекта среди студентов.
- Провести анализ показателей уровня доверия и социального интеллекта.
- Обработка результатов и формулирование выводов.

Исследование проходило на базе БашГУ г. Уфы. В нем приняли участие 35 юношей и 35 девушек студентов с экономического, географического и психологического факультетов БашГУ. Выборку составили студенты 22-23 возраста.

Методами данного этапа являются: тестирование, опрос; анализ полученных эмпирических данных; методы математической статистики.

Исследование проводилось посредством использования следующих

методик:

1) Методика «шкала социального доверия» Дж. Роттера (адаптированная С. Г. Достоваловым)(см. приложение № 1).⁵⁹

Данная методика позволяет изучить доверие индивида к окружающим. Респондентам предлагается подтвердить или опровергнуть 25 утверждений, данные по которым суммируются. Полученные результаты варьируются в границах от 25 (абсолютное недоверие) до 125 баллов (абсолютное доверие). Среднее значение составляет 75 баллов.

2) Тест Дж. Гилфорда и М. Салливена «Диагностика социального интеллекта» (адаптированная Е. С. Михайловой) (см. приложение № 2).⁶⁰

Тест был использован для изучения социального поведения. Она включает четыре субтеста, из них три составлены на невербальном стимульном материале и один – на вербальном. Субтесты диагностируют четыре способности в структуре социального интеллекта: познание классов, систем, преобразований и результатов поведения. Каждый субтест имеет шкалу оценки результатов, отражающие способность к познанию поведения.

Данные результаты представляются в баллах:

1 балла - низкие способности к познанию поведения;

2 балла - способности к познанию поведения ниже среднего (среднеслабые);

3 балла - средние способности к познанию поведения (средневыборочная норма);

4 балла - способности к познанию поведения выше среднего (среднесильные);

5 баллов - высокие способности к познанию поведения.

3) Методика оценки доверия/недоверия личности другим людям А. Б. Купрейченко (см. приложение № 3).⁶¹

Позволяет выявить особенности доверия личности другим людям, узнать, на какие критерии и компоненты преимущественно опирается индивид при формировании доверия и недоверия к другим людям, а также помогает определить принадлежность к определенному типу доверия/недоверия другим людям.

Методика включает такие «симметричные» шкалы доверия и недоверия к другим людям: Надежность; Знание; Приязнь; Единство; Расчет; Недостаток.

⁵⁹ Духновский С. В. Диагностика межличностных отношений. — СПб.: Речь, 2010, ISBN 978-5-9268-0781-6

⁶⁰ Михайлова (Алешина) Е.С. Тест Дж. Гилфорда и М. Салливена диагностика социального интеллекта: методическое руководство.— СПб.: ИМАТОН, 2006. — 56 с.

⁶¹ Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. М.: «Институт психологии РАН», 2008. - 571 с.

2.2. Количественный анализ данных о взаимосвязи уровня доверия и социального интеллекта

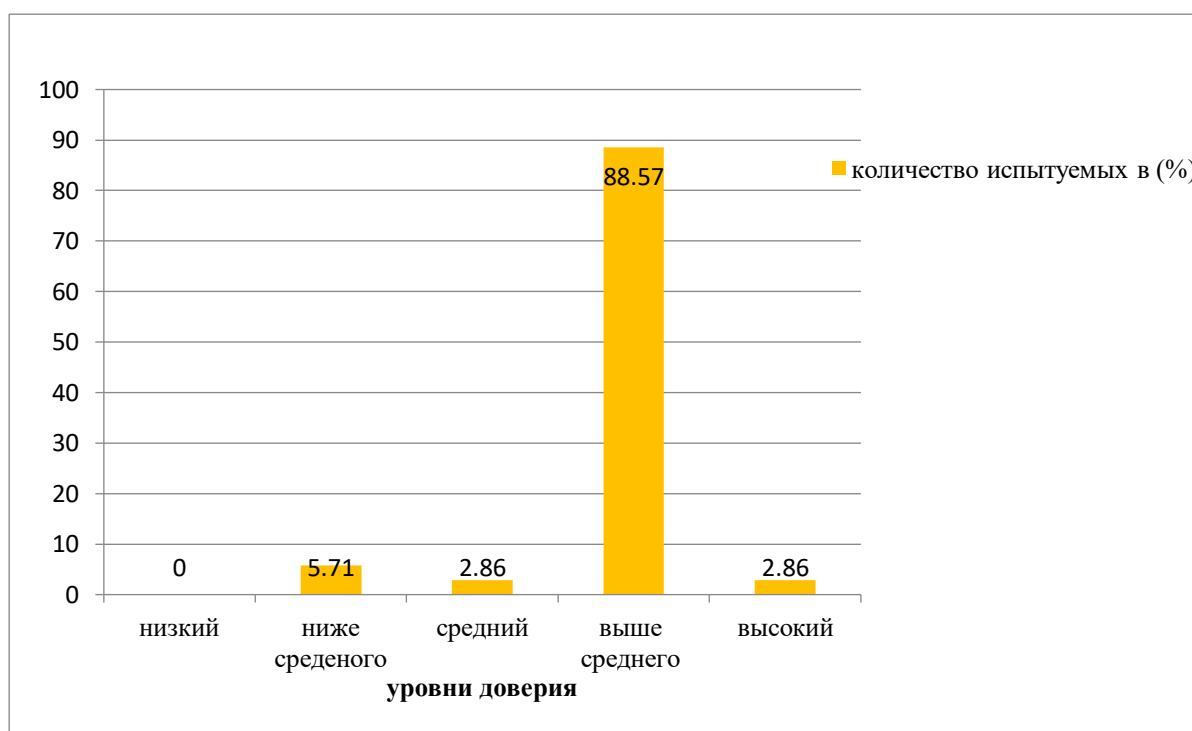
Статистический анализ, полученных данных по всем трём методикам, представлен ниже в таблицах 2.1, 2.2, 2.3 (см. приложение 4).

Из таблиц видно, распределение данных по всем трём методикам является нормальным, то есть соответствует закону нормального распределения Гаусса.

На диаграмме 2.1 представлено процентное соотношение выраженности уровня доверия по шкале Дж. Роттера.

Диаграмма 2.1

Процентное соотношение выраженности уровня социального доверия по шкале Дж. Роттера



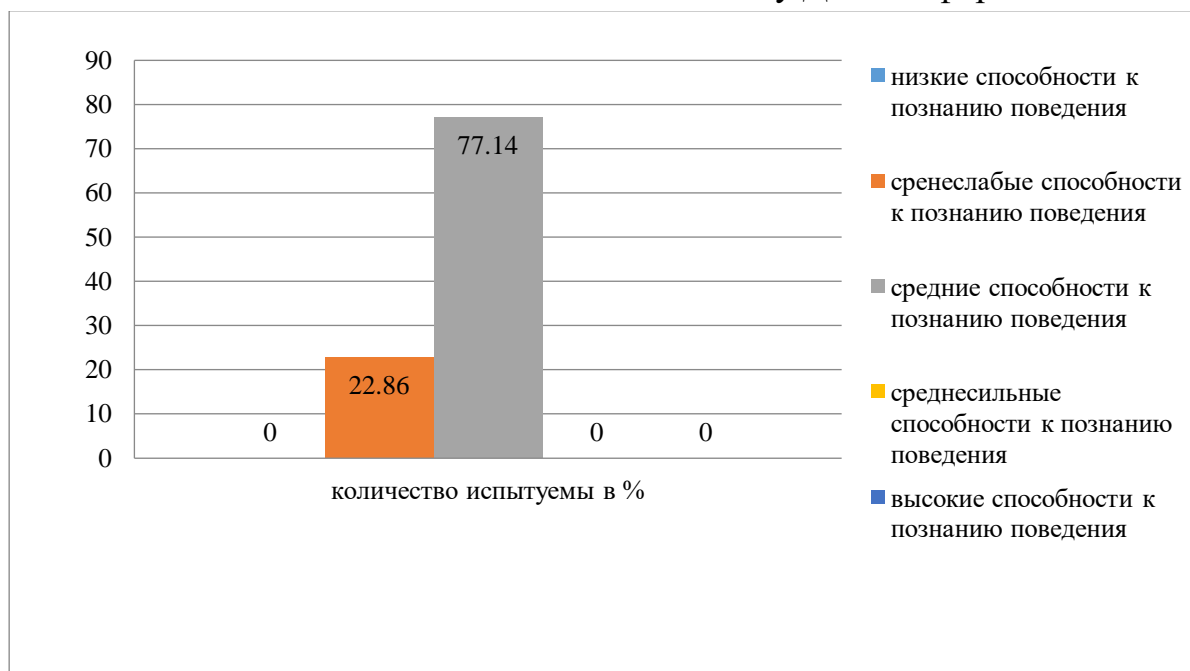
Как видно из диаграммы 2.1 большинство студентов принадлежат к группе, чей уровень межличностного доверия выше среднего. Это говорит, что им свойственно полагаться на окружающих людей и общество в целом. Также они убеждены, что человек не станет обманывать при любом удобном случае, что он чаще честен и порядочен. Отсутствие студентов с низкими показателями доверия свидетельствует о том, что обучающиеся не отличаются подозрительностью в отношениях с другими, они могут быть открытыми для доверительных отношений. Также отсутствие абсолютно не доверяющих студентов и малое количество испытуемых с высоким уровнем доверия к другим можно трактовать как то, что людям в период ранней взрослости характерно избирательное доверие по отношению к окружающим явлениям.

Они не полагаются лишь на веру. Они могут разграничить ситуации, когда следует проявить осторожность в межличностных отношениях.

Далее посмотрим на результаты по диагностике социального интеллекта. Для удобства на диаграмме 2.2 графически представлено соотношение выраженности уровня социального доверия по тесту Дж. Гилфорда и М. Салливена.

Диаграмма 2.2

Процентное соотношение выраженности уровня социального интеллекта по тесту Дж. Гилфорда и М. Салливена

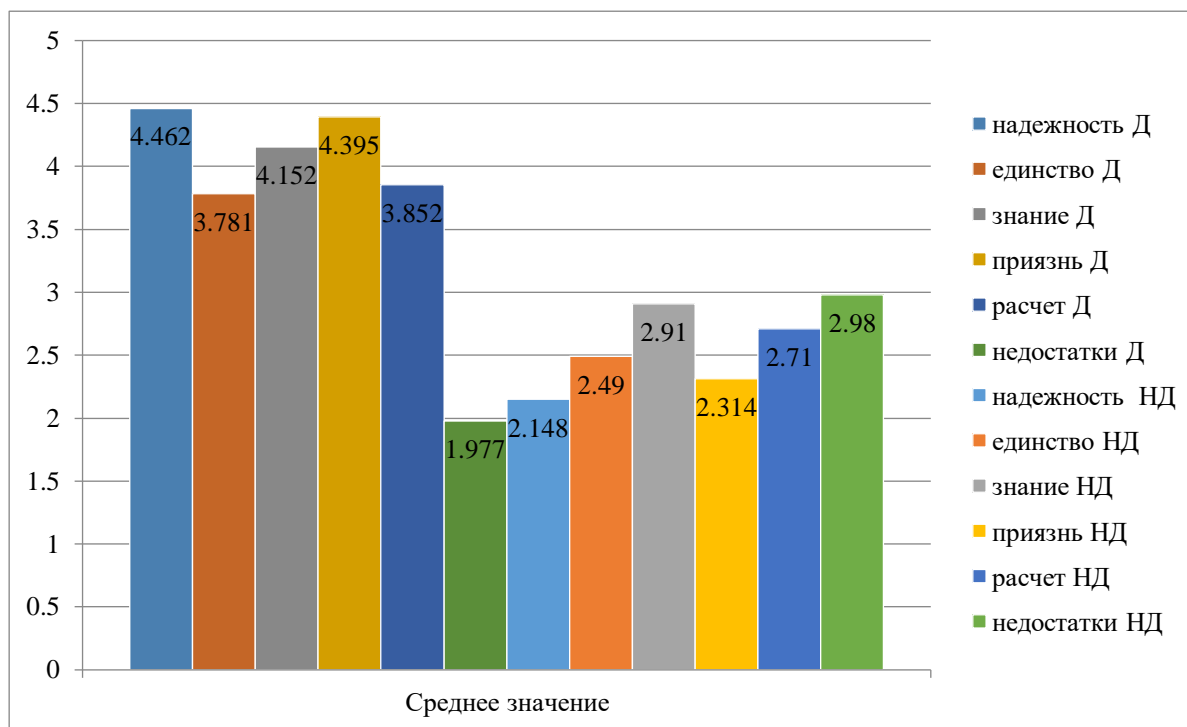


Здесь можно отметить то, что по результатам анализа и обработки показателей по методике, среди испытуемых нет студентов с низкими способностями к познанию поведения, также как и тех, чьи способности выше среднего уровня (см. диаграмму 2.2). Большинство обладает средним уровнем социального интеллекта (77,14%). То есть, студенты имеют определенное представление, касательно норм поведения людей. Они могут адекватно оценивать состояние другого человека, предполагать последствия своего и чужого поведения, строить продуктивные отношения с людьми. Отсутствие среди студентов тех, кто обладает развитой способностью к пониманию человеческого поведения, можно объяснить многими причинами, среди которых и малый опыт во взаимодействии с различными людьми. Социальный интеллект имеет свойство развиваться при условии частых контактах с людьми, собственной направленности к познанию окружающих, необходимостью понимания смысла поступков и действий человека и др. Следовательно, данных условий развития социального интеллекта выпадало мало на долю наших испытуемых.

Проанализируем полученные данные по методике оценки доверия и недоверия А. Б. Купрейченко. Для наглядности представим её в виде диаграммы 2.3.

Диаграмма 2.3

Среднее значение по методике оценки доверия и недоверия А. Б. Купрейченко



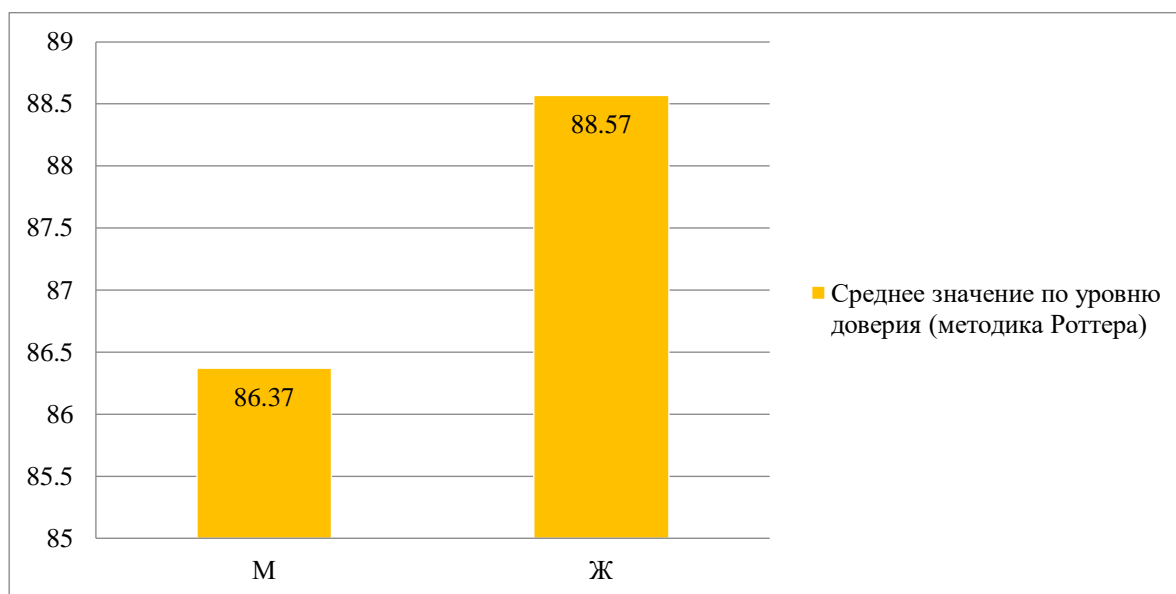
Среди студентов преобладают следующие компоненты доверия (см. диаграмму 2.3): надежность, приятель и знание. И они низко оценивают недостатки человека, которому проявляют доверие. Среди факторов недоверия высоко оценивается: недостатки, знание и расчет. Исходя из этого, можно утверждать, что студенты по большей части имеют такой тип доверия, как доверие на основании надежности и приятельства. Это самый распространенный тип доверия к другим людям. Они не придают значения недостаткам партнера по общению. Главное для формирования доверия к другому человеку - это наличие общих целей, интересов, симпатии и осведомленности о его личности. Доверяющий убежден в том, что партнер способен поддержать в трудную минуту; он знает, как тот поступит в определенных ситуациях.

Разница показателей всех шкал между теми, кому доверяю, и теми, кто не оправдал доверия, составляет больше одного балла. Это может говорить, что студентам свойственно четко разграничивать эти категории людей. Максималистский взгляд на окружающие явления характерно для представителей периода ранней юности.

Обратим внимание на полученные данные средних значений по группам мужчин и женщин (диаграмма 2.4).

Диаграмма 2.4

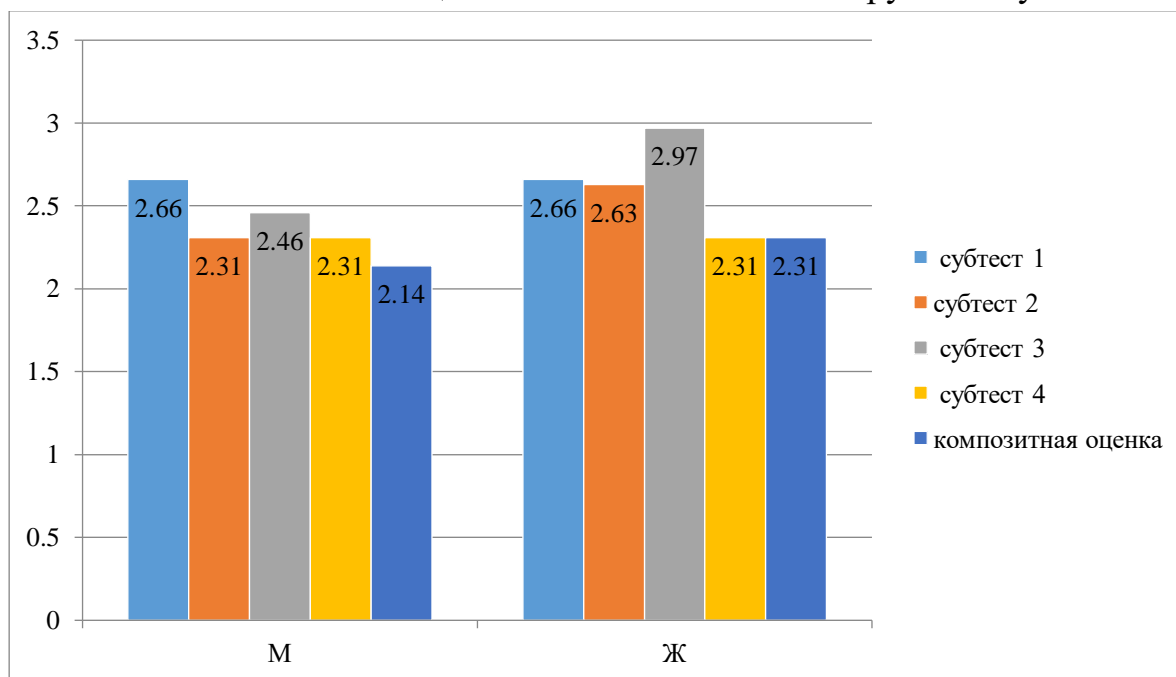
Среднее значение по уровню доверия (методика Дж. Роттера) по группам
мужчин и женщин



Данные значения показывают, что уровень межличностного доверия как и у юношей, так и у девушек выше среднего. И девушки немного более склонны проявлять доверие к другим людям (88,57), нежели юноши (86,37). Это можно связать с тем, что девушкам более характерно относиться к окружающим дружественнее, предполагая взаимность в отношениях.

Диаграмма 2.5

Среднее значение по тесту Дж. Гилфорда и М. Салливена «Диагностика
социального интеллекта» по группам мужчин и женщин



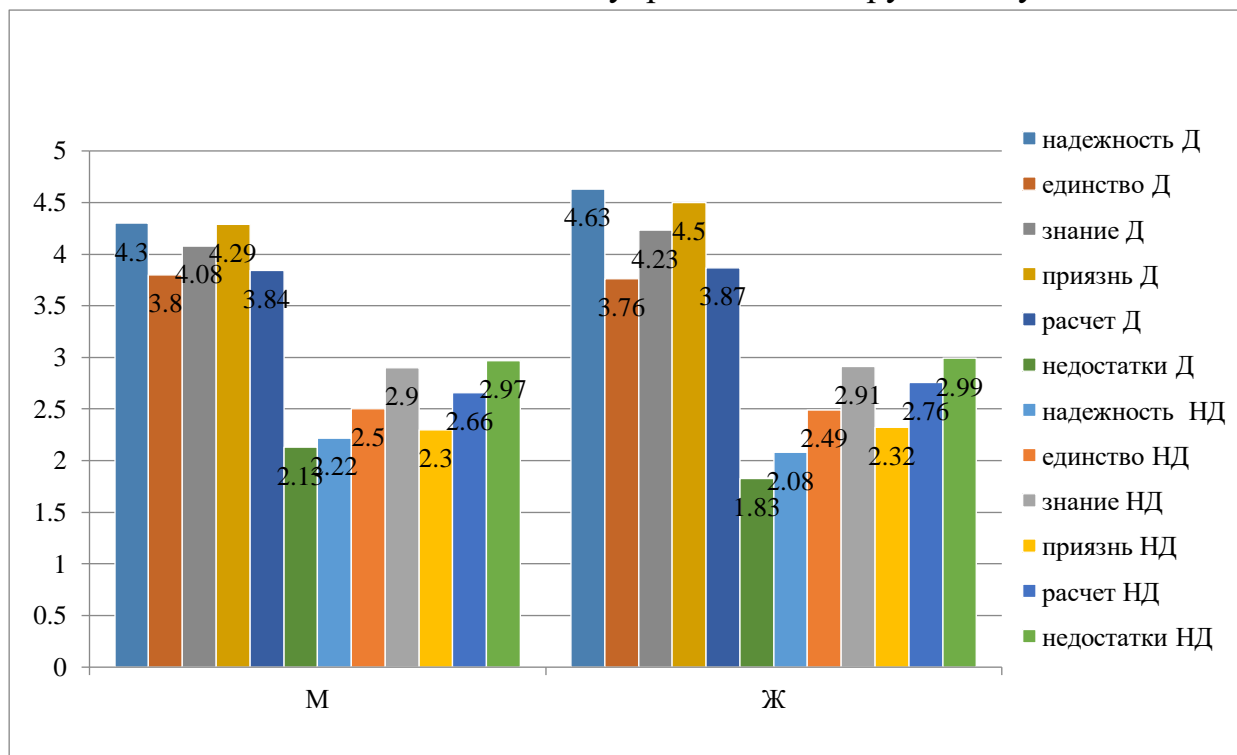
В основном, общий уровень развития социального интеллекта

(композитная оценка) у испытуемых обоих полов ниже среднего (среднеслабые) - у девушек он равен 2,31, у юношей -2,14 (см. диаграмму 2.5).

В частности, у них слабо развиты и способности к познанию отдельных аспектов поведения. Различий в показателях почти не видны. Таким образом, можно утверждать, что способность понимать поведения людей не определяются полом. Однако, стоит отметить, результаты по субтесту 3(понимание вербального аспекта поведения) у девушек он наиболее выражен. То есть, девушки больше опираются на смыслы речевого посыла действий другого человека. У юношей такого разрыва в компонентах социального интеллекта нет, следовательно, им более свойственно воспринимать поведение человека в целом, без значительного различения вербального и невербального проявления.

Диаграмма 2.6

Среднее значение по методике оценки доверия и недоверия А. Б. Купрейченко по группам мужчин и женщин



Данные по шкалам доверия не сильно разнятся между девушками и юношами. Доминирующими факторами доверия можно считать (см. диаграмму 2.6): способность собеседника поддержать в трудной ситуации (надежность); приятель: привлекательность партнера по общению; расчет, или оценивание репутации партнера, знание, т.е. оценивание доверия по степени знакомства, осведомленность о его личности. Как и юноши, так и девушки, относятся к людям, доверяющим на основании надежности и приятель. Видимых половых различий в отношении к категории людей: кому доверяю, и кому не доверяю, не наблюдается.

2.3. Качественный анализ изучения взаимосвязи уровня доверия и социального интеллекта

Далее был проведен статистический анализ полученных данных. Корреляционный анализ по коэффициенту ранговой корреляции Спирмена показал наличие связи между показателями уровня доверия и общим уровнем социального интеллекта (композитная оценка). Результаты представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Корреляционный анализ показателей уровня межличностного доверия и уровня социального интеллекта

	композитная оценка
уровень доверия (по методике Дж. Роттера)	0.2858 *

*- достоверно при $p < 0.05$.

Уровень доверия и значения социального интеллекта положительно связаны и имеют слабую выраженность ($r=0,28$). Это значит, что степень доверия к другому человеку зависима от понимания поступков, действий, речи, а также невербального поведения (жестов, мимики) людей.

Далее при корреляционном анализе критерий доверия по методике А. Б. Купрейченко и показателей социального интеллекта было обнаружено наличие связи. Результаты показаны в таблице 2.5.

Взаимосвязаны такие факторы как приязнь и расчет в доверии и способность определять невербальное проявление эмоций (субтест 2). Также вербальный компонент социального интеллекта (субтест 3) коррелирует с приязнью в доверии.

Таблица 2.5

Корреляционный анализ критерий доверия и показателей социального интеллекта

	субтест 1	субтест 2	субтест 3	субтест 4	композитная оценка
надежность Д	-0.0438	0.0889	0.1457	-0.0289	0.0139
единство Д	-0.1698	-0.0757	-0.0464	0.0738	-0.1873
знание Д	-0.1259	0.1712	0.0617	0.2310	0.2009
приязнь Д	0.0180	0.2546*	0.3274*	0.1787	0.0870
расчет Д	0.1337	0.2688*	0.0137	0.2222	0.0783
недостатки Д	-0.0935	-0.1012	-0.0443	-0.1661	-0.1786

*-достоверно при $p < 0.05$.

Связь между шкалой «Приязнь» и пониманием невербального выражения эмоций (субтест 2), также как и с пониманием речевой экспрессии (субтест 3), положительная и слабая (соответственно $r=0,25$ и $r=0,33$). Взаимосвязь

способности «читать» человека по его мимике и жестам (субтест 2) и шкалой «Расчет» в доверии положительна и слабая ($r=0,27$). Это означает то, чем выше развиты у человека навыки определения эмоции собеседника, тем чаще он доверяет на основании личной симпатии к партнеру или же по отзывам третьих лиц об его честности и пр. Конечно, здесь имеет место подмена доверия его компонентами.

В таблице 2.6 представлены результаты корреляционного анализа критериев недоверия по методике А. Б. Купрейченко и показателями социального интеллекта.

Таблица 2.6

Корреляционный анализ критериев недоверия по методике и показателей социального интеллекта

	субтест 1	субтест 2	субтест 3	субтест 4	композитная оценка
надежность НД	0.0292	-0.0512	0.0571	-0.3439*	-0.0535
единство НД	-0.0003	0.0529	0.1370	-0.0407	-0.0169
знание НД	0.1319	-0.0463	0.0571	-0.1058	0.2843*
приязнь НД	-0.0558	0.0588	-0.0341	-0.1029	-0.0280
расчет НД	-0.0408	-0.0250	-0.0215	-0.1348	0.0042
недостатки НД	-0.0387	-0.0019	0.0299	0.1585	-0.0246

*-достоверно при $p < 0.05$.

Способность анализировать ситуаций межличностного взаимодействия в динамике (субтест 4) отрицательно коррелирует с фактором «надежность» ($r=0,34$). Это значит, что чем меньше развита способность адекватно отражать намерения, потребности коммуникатора, предсказывать последствия его поведения, то тем выше недоверие к нему, основанное на представлении его скользкой натуре. Общий уровень социального интеллекта может сказываться и на уровне недоверия к другим людям: корреляция положительна и слабая ($r=0,28$). Таким образом, недоверие, сформированное на осведомлённости о ненадежности поведении партнера, зависит от развития способности понимать поведение людей.

Далее был проведён анализ различий, полученных в ходе эмпирического исследования результатов, между двумя группами (мужчины и женщины) с использованием U-критерия Манна-Уитни (таблица 2.7).

Таблица 2.7

Анализ различий полученных результатов по методикам между мужчинами и женщинами

	медиана Ж	медиана М	U	p
уровень доверия	89.00	86.00	502.5000	0.19774
субтест 1	3.00	3.00	606.0000	0.93529
субтест 2	3.00	2.00	486.5000	0.10073
субтест 3	3.00	2.00	437.0000	0.03281*
субтест 4	2.00	2.00	591.5000	0.77403
композитная оценка	2.00	2.00	507.5000	0.09151
надежность Д	4.67	4.33	452.0000	0.05259
единство Д	4.00	3.67	604.0000	0.92396
знание Д	4.33	4.00	535.5000	0.36159
приязнь Д	4.67	4.67	509.0000	0.21097
расчет Д	4.00	4.00	605.5000	0.93844
недостатки Д	1.80	2.00	555.0000	0.50083
надежность НД	2.00	2.00	555.0000	0.49931
единство НД	2.33	2.33	606.5000	0.94818
знание НД	2.67	3.00	596.0000	0.84974
приязнь НД	2.33	2.00	603.0000	0.91526
расчет НД	3.00	2.67	576.5000	0.67419
недостатки НД	3.00	3.00	609.5000	0.97639

*- значимое различие

Значимое различие было выявлено по результатам субтеста 3. Так, юноши и девушки различаются в понимании различных смыслов, которые могут принимать одни и те же вербальные сообщения в зависимости от характера взаимоотношений людей и контекста ситуации общения. Другие критерии не отличаются друг от друга в зависимости от пола.

Поскольку достаточно сильных корреляционных связей не было обнаружено, уместно провести факторный анализ. Провели анализ по шести компонентам, результаты которого отразили в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Полные факторные нагрузки по шести факторам

	фактор 1	фактор 2	фактор 3	фактор 4	фактор 5	фактор 6	Uniquity	сложность
уровень доверия	0.246	0.051	0.375	0.505*	-0.063	0.126	0.522	2.581
субтест 1	0.007	-0.069	-0.026	0.081	-0.072	0.859*	0.244	1.047
субтест 2	0.027	0.113	0.843*	0.078	-0.052	-0.191	0.230	1.170
субтест 3	0.042	0.113	0.463	0.024	0.231	0.542*	0.422	2.457
субтест 4	-0.118	0.0898	0.043	0.76*	-0.005	0.095	0.389	1.116
компаз.оценка	0.0087	-0.093	0.783*	0.12	0.188	0.285	0.246	1.476
надежность Д	0.011	0.751*	0.104	-0.137	0.305	-0.022	0.313	1.444
единство Д	-0.003	0.727*	-0.219	-0.015	-0.032	-0.144	0.401	1.269
знание Д	-0.0007	0.461	0.185	0.392	0.395	-0.240	0.386	3.862
приязнь Д	0.152	0.555*	0.094	0.335	0.311	0.14	0.430	2.744
расчет Д	-0.097	0.732*	0.170	0.153	-0.191	0.101	0.354	1.433
недостатки Д	-0.077	-0.194	-0.094	0.075	-	-0.042	0.260	1.180
					0.824*			
надежность НД	0.580*	0.117	-0.018	-	-0.098	0.159	0.335	2.298
				0.528*				
единство НД	0.824*	-0.061	0.00075	0.143	-0.046	-0.004	0.294	1.078
знание НД	0.66*	-0.299	0.109	0.015	0.297	0.133	0.363	1.984
приязнь НД	0.555*	0.193	0.164	-0.169	-0.325	-0.100	0.483	2.442
расчет НД	0.819*	0.071	-0.038	-0.072	0.085	-0.035	0.310	1.061
недостатки НД	-0.267	-0.308	0.018	0.245	0.366	-0.071	0.634	3.742

*-достоверно при $p < 0.05$.

Как видно из таблицы 2.8, наибольшие нагрузки по первому фактору получают следующие переменные: единство недоверия, расчет недоверия, знание недоверия, надёжность и приязнь недоверия. Так как с данным компонентом прямо связаны основания недоверия личности к другим, поэтому его можно охарактеризовать, как фактор недоверия.

Второй компонент наиболее связан с большинством из критериев доверия: надёжность (факторная нагрузка = 0,75), расчет (0,73), единство (0,727) и приязнь (0,55). То есть, фактор описывает взаимосвязанные характеристики формирования доверия личности к другим людям.

По третьему компоненту значимые нагрузки имеется у таких переменных: композитная оценка социального интеллекта и субтест 2. Общий уровень социального интеллекта включает в себя понимание мимических выражений человека и его жестов и их объединение допустимо.

С четвертым фактором связаны уровень социального доверия, субтест 4 и надёжность недоверия. Причём, переменная «надежность недоверия» имеет обратную связь данным фактором. Субтест 4 отражает способности личности распознать структуру отношений в динамике, а критерий «надежность недоверия» к другому человеку основывается на представлении о его

неответственности, неспособности помочь в сложной ситуации. Значит, что данный фактор описывает зависимость между доверием по отношению к другим и пониманием ненадежности его поведения.

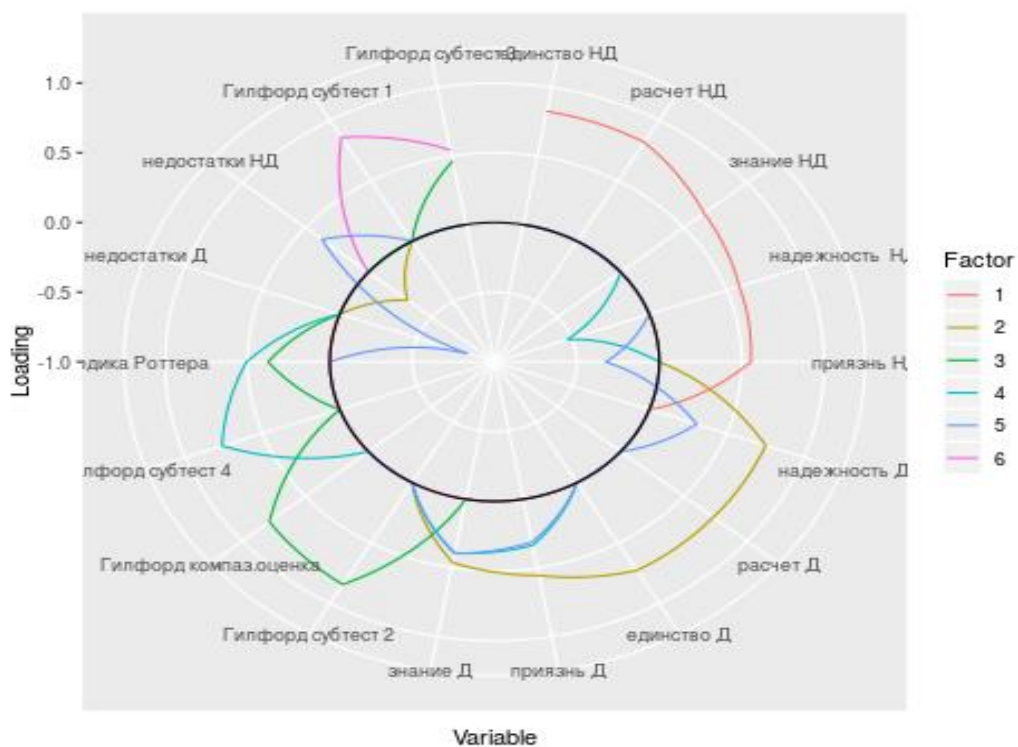
С пятым фактором сильно взаимосвязана такая переменная как «недостатки доверия». Амбивалентность отношений к субъекту доверия, исходящая из личной оценки его положительных и отрицательных качеств, имеет обратную корреляцию с данным компонентом. Неопределённость в отношениях к окружающим людям для представителей периода ранней взрослости вызывается их малым опытом во взаимодействии с ними, ведь они едва начинают жить самостоятельно.

Шестой фактор объединяет субтест 1 и субтест 3. Субтест 1 отражает способности человека предсказывать события, основываясь на понимании чувств, мыслей, намерений собеседника, а субтест 3 выражает способность распознавать различные смыслы вербальных сообщений во время коммуникации. Так как оба субтеста являются компонентами социального интеллекта, то фактор связан с пониманием вербального и невербального поведения.

Для наглядности представим полученные результаты факторного анализа в виде диаграммы (диаграмма 2.7).

Диаграмма 2.7

Лепестковая диаграмма факторного анализа



Как можно видеть, уровень социального доверия и прогнозирование человеком развития взаимоотношений, распознавая невербальные и вербальные

аспекты поведения людей, можно объединить в один фактор. Так, результаты факторного анализа подтверждают выдвинутую гипотезу.

Выводы по главе 2

В итоге, по полученным данным анализа показателей уровня доверия и социального интеллекта, можно сделать такие выводы:

- Наибольшее количество студентов обладает достаточно высоким уровнем социального доверия.
- Девушки немного более склонны доверять другим, нежели юноши.
- По большому счету, основаниями доверия к другим людям являются надежность и приязнь. Это так и среди девушек и среди парней.
- Среди испытуемых нет студентов с низким или высоким уровнем социального интеллекта.
- В среднем, уровень социального интеллекта у представителей обоих полов определятся как среднеслабый.
- Существует взаимосвязь между межличностным доверием и социальным интеллектом.
- Способность ориентироваться в невербальных проявлениях поведения зависит от таких критерий доверия как «приязнь» и «расчет». Симпатии по отношению к объекту доверия коррелируют с вербальным компонентом социального интеллекта.
- Имеется значимая обратная зависимость между фактором «надежность» в недоверии личности другим людям и способностью прогнозирования развития ситуаций межличностного взаимодействия.
- Мужчины и женщины различаются по способности распознавания вербальной экспрессии.
- Был найден общий фактор между доверием к другому и пониманием ненадежности его поведения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследовательской работы был решен ряд заявленных задач, направленных на достижение цели исследования: изучение взаимосвязи уровня доверия и социального интеллекта среди студенческой молодёжи.

Так, был проведен теоретический анализ литературы, посвященные феноменам доверия и социального интеллекта. Выяснилось, что, несмотря на большое внимание со стороны учёных, данные явления изучены не полностью. В частности, до сих пор нет чёткого определения исследуемых категорий. Как часто бывает с социально-психологическими понятиями, и «доверие» и «социальный интеллект» имеют неоднозначность в определении.

Можно сказать, что эти явления имеют точки соприкосновения. И доверие, и социальный интеллект развиваются в процессе социализации. Для формирования доверия к человеку по такому фактору, как поведение партнера, необходимо понимание проявление невербального поведения. А познание другого человека при помощи невербальной экспрессии имеет отношение к социальному интеллекту. Как социальный интеллект, так и доверие составляет эффективность взаимоотношений, участвует гармонизации отношений человека с окружающими людьми.

Важность таких функций отмечается в период ранней взрослости, когда одними из главных задач развития личности является установление близких отношений и профессиональное самоопределение. В построении близких взаимоотношений с другими людьми не обойтись без доверия и понимания друг друга.

В результате анализа полученных в ходе эмпирического исследования данных, выяснилось, что существует статистически значимая связь между уровнем доверия и степень выраженности социального интеллекта. Это подтверждает выдвинутую основную гипотезу: что доверие к другим людям и социальный интеллект взаимосвязаны. То есть, развитость способности понимать причины поступков и действий человека, его речевую и неречевую экспрессию отражается на формировании доверия или недоверия к нему. Это нашло подтверждение и в результатах факторного анализа.

Дополнительно были обнаружены достоверные взаимосвязи между критериями доверия/недоверия и показателями социального интеллекта. Так, чем больше развит навык умение ориентироваться в невербальных проявлениях намерений человека, тем больше наш партнер симпатичен нам как заслуживающий доверия. И мнение третьих лиц о надежности собеседника находит отражение в степени понимания его мимики, жестов и поступках. Также обнаружилось, что недоверие, основанное на представлении партнера

как неспособного помочь, зависит от показателей способности предвидеть его поведение и исход взаимодействия. Однако, не было найдено различия в критериях оценивания доверия другим людям между мужчинами и женщинами. Это можно объяснить необходимостью использовать большее количество испытуемых и использование дополнительных методик оценки доверия/недоверия. И работа в данном направлении может быть продолжена.

Таким образом, результаты данной исследовательской работы могут стать дополнением к знаниям, касательно факторов формирования межличностного доверия. И представлять собой основу для дальнейшего более глубокого изучения зависимости критериев доверия к другим людям и компонентов социального интеллекта.

*Работа написана мной самостоятельно
и не содержит неправомерных заимствований*

Дуфонт А.В.Иванова Т.М.

20 июня 2020г.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамова Г. С. Возрастная психология: Учебное пособие для студентов вузов. М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга.- 2000. - 672 с.
2. Агеева Е. Всемирная энциклопедия афоризмов. Собрание мудрости всех народов и времен.- М.: АСТ, Астрель, 2010. — 931 с.
3. Айзенк, Г. Ю. Природа интеллекта – битва за разум/ Г. Ю. Айзенк, Л. К. Эмин.- М.: Эксмо-Пресс, 2002.- 352 с.
4. Андронникова О. О., Герасимова П. С. К вопросу о роли социального интеллекта в социализации личности // Вестник Кемеровского государственного университета. 2016. № 4. С. 120 - 125. DOI: 10.21603/20788975-2016-4-120-125.
5. Антоненко И. В. Доверие: социально-психологический феномен. М.: Социум; ГУУ, 2004. — 320 с.
6. Антоненко И.В. Социально-психологическая концепция доверия. М.: Флинта; Наука, 2006. — 480 с.
7. Антоненко, И. В. Социальная психология доверия: дис ... докт. психол. наук. – Ярославль, 2006. – 498 с
8. Анурин В. Ф. Интеллект и социум. Введение в социологию интеллекта / В. Ф. Анурин. – Н. Новгород, издательство Н-городского университета, 1997. – 436 с.
9. Белянин А. В., Зинченко В. П.. Доверие в экономике и общественной жизни. – Москва: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 164 с.
10. Бобнева М. И. Социальные нормы и регуляция поведения / М. И. Бобнева. – М. : Наука, 1978 – 312с.
11. Бодалев А. А. Личность и общение / А.А. Бодалев. – М.: Педагогика, 2003 – 325 с.
12. Гилфорд Дж. Три стороны интеллекта. Психология мышления /Дж. Гилфорд, А.М. Матюшкина. - М. : Эксмо, 1965 - 456 с.
13. Емельянов Ю. Н. Теория формирования и практика совершенствования коммуникативной компетентности / Ю, Н. Емельянов. - М.: Просвещение, 1995. - 183 с.,
14. Журавлев А. Л. Психология управленческого взаимодействия (теоретические и прикладные проблемы). М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. - 476 с.
15. Журавлев А. Л., Купрейченко А. Б. Социально-психологическое пространство личности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012. - 496 с.

16. Ильин Е. П. Психология доверия. СПб.: Питер, 2013. — 288 с.
17. Крайг Г. Психология развития. - СПб.: Питер, 2000. - 992 с.
18. Куницына В. Н. Межличностное общение: учебник для вузов /В.Н. Куницына, Н. В. Казаринова. – СПб.: Питер, 2001 – 544с.
19. Куницына В. Н. Социальная компетентность и социальный структура, функции, взаимоотношение. Теоретические и прикладные вопросы психологии / В.Н. Куницына. - СПб. : Питер, 1995 - 451 с.
20. Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. М.: «Институт психологии РАН», 2008. — 571 с.
21. Лукьянов А.Е. Становление философии на Востоке (Древний Китай и Индия). – М.: ИНСАН, РМФК, 1992.
22. Майерс Д. Социальная психология: Интенсивный курс: Пер. с англ./ Д. Майерс. -- 4-е междунар. изд. - СПб.; М.:Прайм -Еврознак;Олма-Пресс, 2004. – 510 с.:ил. - (Мэтры психологии).
23. Михайлова Е. С. Социальный интеллект. Концепции, модели, диагностика / Е.С. Михайлова.– СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2014 – 266 с.
24. Олпорт Г. В. Личность в психологии: Теории личности / Г. В. Олпорт. – М.: ЮВЕНТА, 2011 – 345 с.
25. Платон. Собрание сочинений в четырех томах. Том 1. – М.: Мысль, 1990.
26. Платон. Собрание сочинений в четырех томах. Том 2. – М.: Мысль, 1993.
27. Платон. Собрание сочинений в четырех томах. Том 3. – М.: Мысль, 1994.
28. Платонов К. К., Голубев Г. Г. Психология. – М.: Высшая школа, 1977. – 247 с.
29. Платонов К. К. О системе психологии. – М.: Мысль, 1972. – 216 с.
30. Райс Ф. Психология подросткового и юношеского возраста / Ф. Райс. -СПб.: Питер, 2000. - 616 с
31. Реан А. А. Психология человека от рождения до смерти. - СПб.: прайм - Еврознак, 2002 – 656 с.
32. Росс, Л. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Л. Росс, Р. Нисбетт.- М.: Аспект Пресс, 1999.- 429 с.
33. Селигмен А. Проблема доверия. – М.: Идея-Пресс, 2002. – 256 с.
34. Семенюк Л. М. Хрестоматия по возрастной психологии: учебное пособие для студентов/Под ред. Д.И. Фельдштейна: издание 2-е, дополненное. - Москва: Институт практической психологии, 1996. - 304 с.
35. Скрипкина Т. П. Психология доверия. - М.: Академия, 2000. – 264 с.

36. Торндайк Э. Л, Уотсон Дж. Б. Бихевиоризм / Э. Л. Торндайк, Дж.Б. Уотсон. – М.: Флинта, 2014 – 749 с.
37. Ушаков Д.В. Социальный интеллект как вид интеллекта //Социальный интеллект: теория, измерение, исследования / под ред. Д.В.Люсина, Д.В. Ушакова. – М.: Институт психологии РАН, 2004 – 176 с.
38. Фрейджер Р., Фейдимен Д. Личность. Теории, упражнения, эксперименты. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. — 608 с.
39. Эриксон Э. Детство и общество / Э. Эриксон. – изд. 2-е, перераб. и доп. – СПб.: Ленато АСТ фонд «Университетская. книга», 1996. – 592 с.
40. Южанинова А. Н. К проблеме диагностики социального интеллекта личности/ А.Н. Южанинова// Проблемы оценивания в психологии.- Саратов, 1984.- С. 63 – 67.
41. Яхонтова Е. С., Доверие в управлении персоналом. Зарубежные подходы и отечественный опыт оценки // Социологические исследования. 2004. № 9.С. 117-121.
42. Robinson S.L. Trust and breach of the psychological contract // Admin. Sci.Q. 1996. V. 41. P. 574–599.
43. Sztompka P. Trust: a sociological theory. Cambridge, 1999 - p. 18

Султанов / Сулейманов, С. М.
20.06.2020

Работа написана мною самостоятельно и не содержит неправомерных заимствований. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

« 20 » июня 2020 г.


(подпись) (И.О. Фамилия)

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение №1

Методика «Шкала межличностного (социального) доверия» Дж. Б. Роттера (адаптированная С. Г. Достоваловым)

Инструкция. Пожалуйста, проиндексируйте степень вашего согласия или несогласия по каждому утверждению, используя следующую шкалу: 1 — абсолютно согласен; 2 — согласен; 3 — затрудняюсь ответить; 4 — не согласен; 5 — абсолютно не согласен.

Текст опросника

1. В обществе возрастает лицемерие.
 2. В общении с незнакомыми людьми лучше быть осторожным до тех пор, пока они не докажут, что им можно доверять.
 3. Будущее нашей страны останется мрачным до тех пор, пока в политику не будут привлечены лучшие люди.
 4. Страх, презрение общества или наказание предохраняют большинство людей от нарушения закона лучше, чем их собственная совесть.
 5. Выполнение письменного экзамена без присутствия преподавателя приведет к возрастанию списывания.
- Текст методики, процедура проведения и интерпретация взяты из книги «Доверие в социально- психологическом взаимодействии» [27]. Окончание таблицы Диагностика доверия в отношениях 131
6. Обещаниям родителей обычно можно верить.
 7. Организация Объединенных Наций никогда не будет являться эффективной силой для поддержания мира на планете.
 8. Судебная система — это место, где к каждому проявляется беспристрастное отношение.
 9. Большинство людей ужаснулись бы, если бы узнали, как искажаются новости, которые публика слышит и видит.
 10. Самое надежное — это верить, что вопреки тому, что говорят люди, они, прежде всего, заинтересованы в собственном благе.
 11. Даже имея информацию из газет, радио и телевидения, все равно очень трудно получить объективное представление о событиях в обществе.
 12. Будущее кажется многообещающим.
 13. Если бы мы на самом деле знали о том, что происходит в международной политике, то общество имело бы причины быть более испуганным, чем оно является сейчас.
 14. Большинство избранных официальных лиц искренни в своих

предвыборных обещаниях.

15. Результаты многих главных национальных спортивных состязаний тем или иным образом predetermined заранее.

16. Большинству экспертов можно сказать в глаза правду о пределах их знаний.

17. Большинству родителей можно верить в то, что они выполняют свои угрозы наказаний.

18. Можно считать, что большинство людей сделают то, что говорят.

19. В наше конкурентное время каждый должен быть начеку, иначе кто-нибудь может использовать его в своих целях.

20. Большинство идеалистов искренни и часто используют на практике то, что исповедуют.

21. Большинство продавцов честны в описании продаваемого товара.

22. Большинство учащихся в школе не будут списывать, даже если будут уверены в безнаказанности.

23. Большинство специалистов по ремонту не будут завышать цену на услуги, обнаружив вашу некомпетентность.

24. Большая доля обращений в страховые компании по поводу выплаты страховки по несчастным случаям является ложной.

25. Большинство людей честно отвечают на опросы общественного мнения.

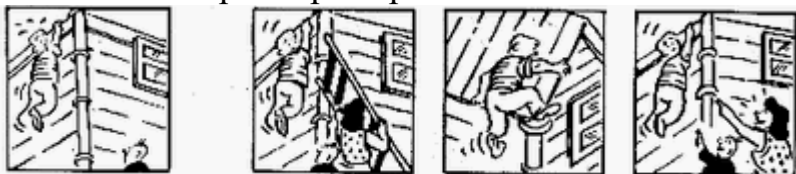
Приложение №2

Тест Дж. Гилфорда и М. Салливена «Диагностика социального интеллекта» (адаптированная Е. С. Михайловой)

Субтест №1 «Истории с завершением».

В каждом задании слева расположен рисунок, изображающий определенную ситуацию. Определите чувства и намерения действующих в ней персонажей и выберите среди трех рисунков справа тот, который показывает наиболее правдоподобный вариант продолжения (завершения) данной ситуации.

Рассмотрим пример:



На рисунке слева Барни, зацепившийся за край крыши, испуган и просит помощи у своего маленького сына. Мальчик взволнован тем, что видит отца в таком трудном положении.

Выбор рисунка 1 является правильным ответом в данном случае. Поэтому на Бланке ответов цифра 1 обведена кружком. Рисунок 1 наиболее логично и правдоподобно продолжает заданную ситуацию: жена и сын Барни приставляют к стене лестницу, для того чтобы помочь ему спуститься.

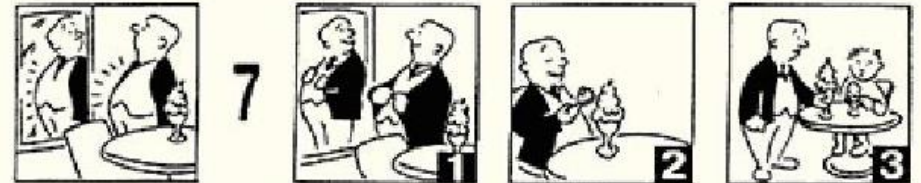
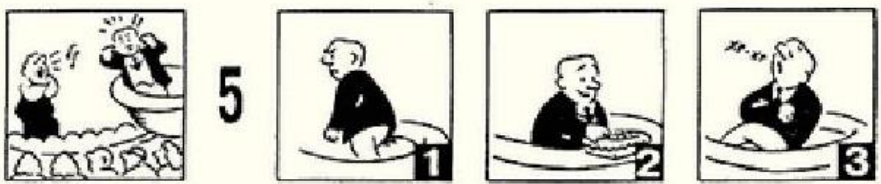
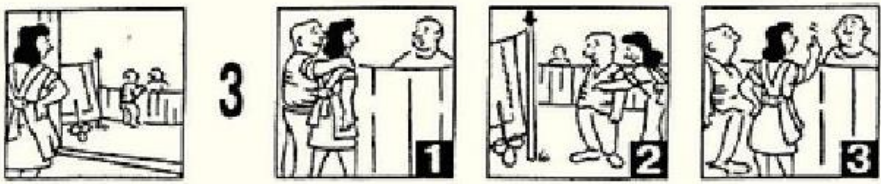
Инструкция: Вы должны предсказать, что произойдет после ситуации, изображенной на левом рисунке,

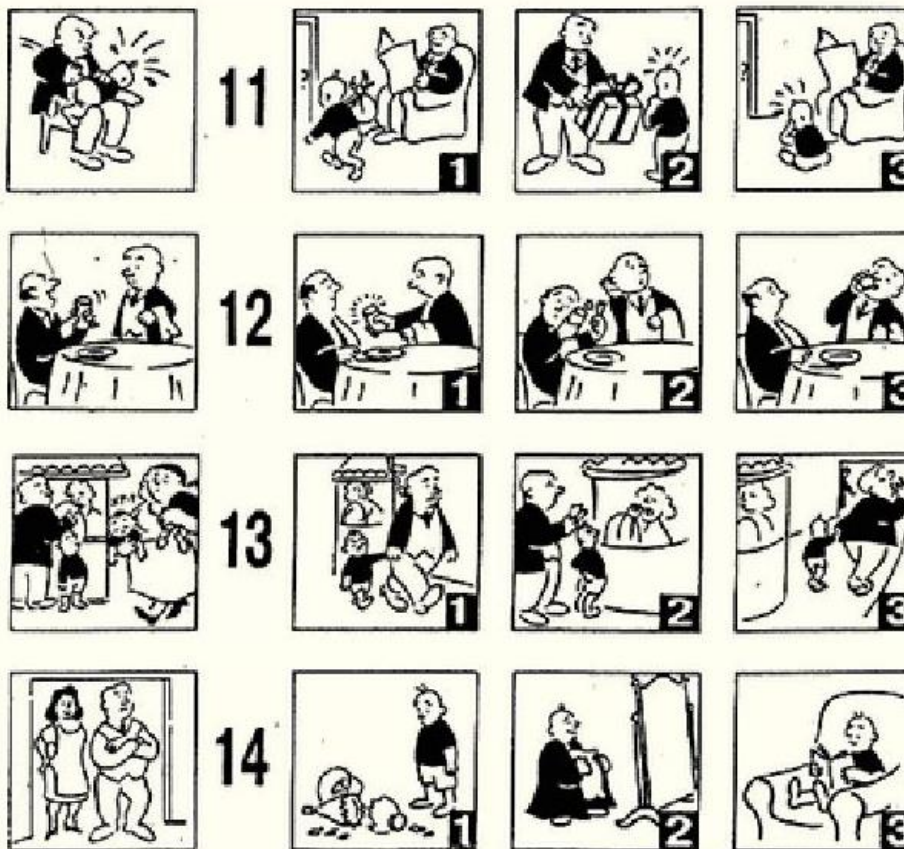
основываясь на чувствах и намерениях действующих в ней персонажей.

Не выбирайте рисунок для ответа только потому, что он показался Вам наиболее забавным продолжением. Предлагайте наиболее типичное и логичное продолжение заданной ситуации. Номер выбранного рисунка (обозначенный в правом нижнем углу рисунка) обводится кружком на Бланке ответов № 2 (методика 2). В самом тестовом материале никаких пометок делать нельзя.

На выполнение субтеста отводится 6 минут. Работайте, по возможности, быстрее. Не тратьте много времени на одно задание. Если затрудняетесь с ответом, переходите к следующему пункту. К трудным заданиям можно будет вернуться в конце, если хватит времени. В затруднительных случаях давайте ответ, даже если не совсем уверены в его правильности.

Тестовый материал:





Субтест №2 «Группы экспрессии».

В этом субтесте Вы будете иметь дело с картинками, на которых изображены позы, жесты, мимика, то есть выразительные движения, отражающие состояние человека.

Для объяснения сути задания рассмотрим пример. В этом примере три картинки, расположенные слева, иллюстрируют одно и то же состояние человека, одни и те же мысли, чувства, намерения.



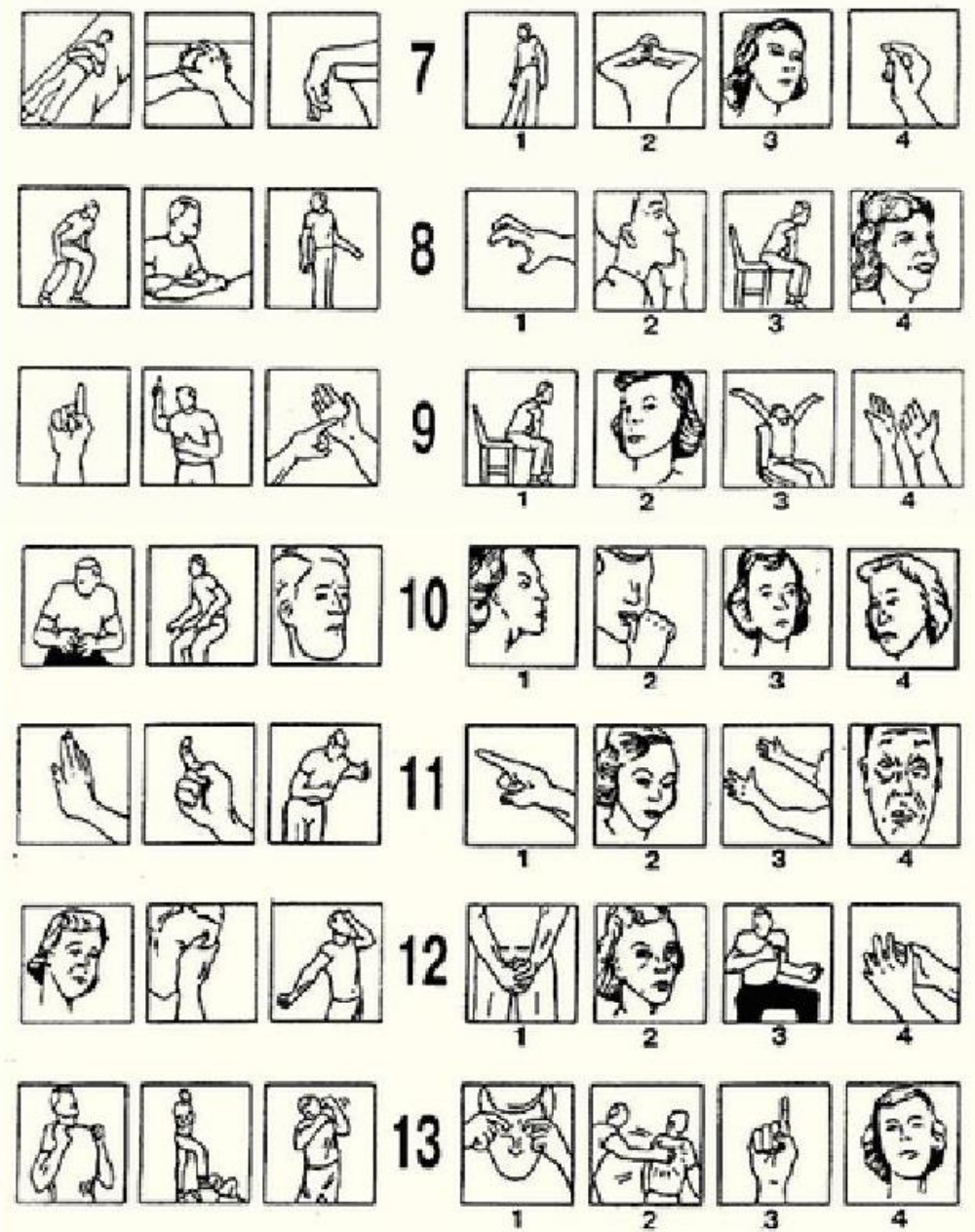
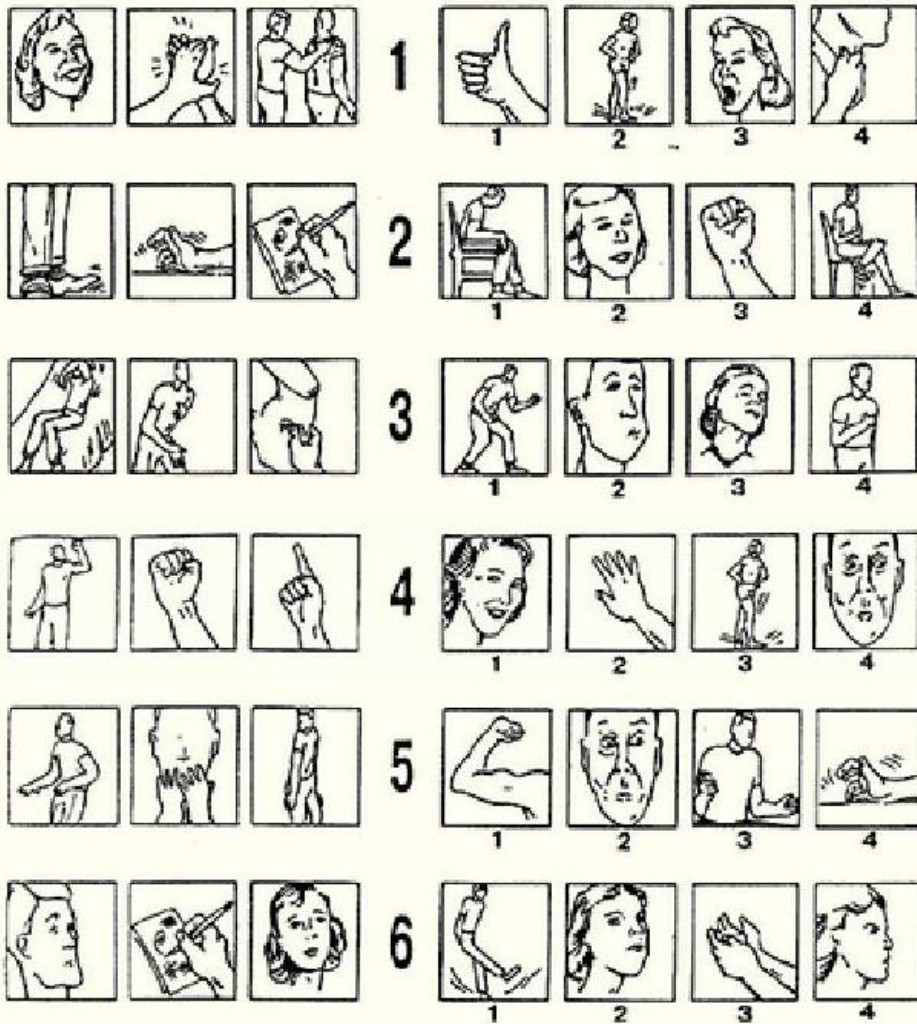
Одна из четырех картинок справа выражает такое же состояние, такие же мысли, чувства или намерения. Необходимо найти эту картинку.

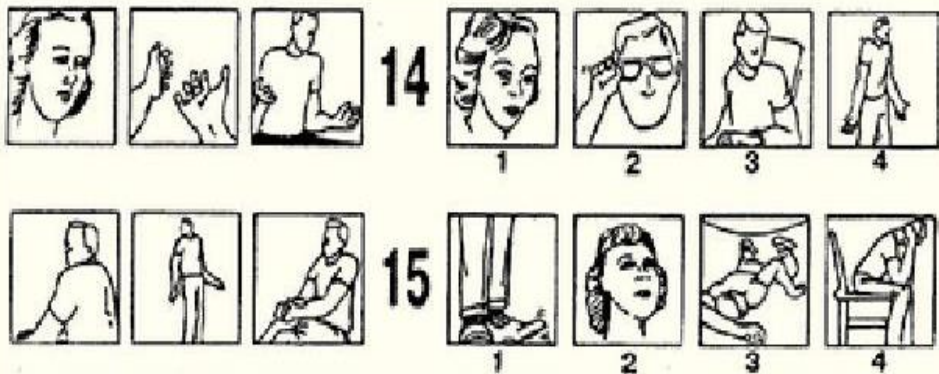
Правильным ответом будет рисунок №2, выражающий такое же состояние (напряжения или нервозности), что и рисунки слева. Рисунки №1, 3, 4 не подходят, так как отражают другие состояния (радости и благополучия).

Инструкция: среди четырех рисунков справа Вы должны выбрать тот, который подходит к группе из трех рисунков слева, потому что отражает сходное состояние человека. Номер выбранного рисунка обводится кружком на Бланке ответов №2 (методика 2).

На выполнение субтеста отводится 7 минут. Работайте, по возможности, быстрее. Не тратьте много времени на одно задание. Если затрудняетесь с ответом, переходите к следующему пункту. К трудным заданиям можно будет вернуться в конце, если хватит времени. В затруднительных случаях давайте ответ, даже если не совсем уверены в его правильности.

Тестовый материал:





Субтест №3 «Вербальная экспрессия».

В каждом задании этого субтеста слева написана фраза, которую один человек говорит другому, а справа перечислены три ситуации общения. Причем только в одной из них фраза, приведенная слева, приобретет другой смысл.

Рассмотрим пример.

Глуховатый человек – товарищу: «Повторите, пожалуйста».

Варианты ответа:

1. Оскорбленный человек – знакомому.
2. Телефонистка – абоненту.
3. Студент – профессору.

Сообщение глуховатого человека к товарищу представляет собой вежливую просьбу. Эта же фраза в ситуациях №2, 3 будет иметь такое же значение. И только в ситуации №1 в устах оскорбленного человека она приобретет совсем другой смысл.

Инструкция: в каждом задании необходимо выбрать ту

ситуацию общения, в которой заданная слева фраза приобретет другое значение, будет связана с другим намерением, нежели в двух других ситуациях. Номер выбранного ответа обводится кружком на Бланке ответов №2 (методика 2).

На выполнение субтеста отводится 5 минут. Работайте, по возможности, быстрее. Не тратьте много времени на одно задание. Если затрудняетесь с ответом, переходите к следующему пункту. К трудным заданиям можно будет вернуться в конце, если хватит времени. В затруднительных случаях давайте ответ, даже если не совсем уверены в его правильности.

Тестовый материал:

1. Человек – своему товарищу: «Вы великолепны».	1. Довольный служащий – своему начальнику. 2. Благодарный ученик – своему преподавателю. 3. Недовольный человек – своему знакомому.
2. Продавец – покупателю: «Вы получите, что надо».	1. Улыбающийся преподаватель – студенту. 2. Врач – пациенту. 3. Рассерженный милиционер – канючащему пьянице.
3. Судья – победителю: «Поздравляю».	1. Отец – победителю. 2. Друг – победителю. 3. Проигравший – победителю.
4. Гордый отец – другу: «Посмотри на нее».	1. Ревнивая девушка – другу. 2. Обрадованный мальчик – другу. 3. Восхищенная девушка – другу.
5. Человек – своему другу:	1. Рассерженная мать – ребенку.

«Что ты делаешь?».	2. Заинтригованный прохожий – играющему ребенку. 3. Учитель – примерному ученику.
6. Врач – больному ребенку: «Прими-ка это».	1. Мать – сыну. 2. Боец – противнику. 3. Нагруженная жена – мужу.
7. Официантка – клиенту: «Чем я могу Вам помочь?».	1. Психиатр – пациенту. 2. Прохожий – пострадавшему в аварии. 3. Гид – туристу.
8. Преподаватель – студенту: «Ты можешь сделать это лучше».	1. Жена – мужу. 2. Мать – ребенку. 3. Тренер – спортсмену.
9. Отец – сыну: «Ты мне нравишься».	1. Брат – сестре. 2. Молодой человек – подруге. 3. Племянник – тетке.
10. Начальник – рабочему: «Это хорошо».	1. Поклонник – артисту. 2. Преподаватель – студенту. 3. Разгневанный ребенок – побитому им сопернику.
11. Мать – бегущему ребенку: «Тише!».	1. Рассерженный отец – кричащему сыну. 2. Пассажир – водителю. 3. Прохожий – неосторожному ребенку.
12. Страховой агент – клиенту: «Распишитесь здесь, пожалуйста».	1. Администратор гостиницы – клиенту. 2. Коллекционер автографов – «звезде». 3. Кассир – вкладчику.

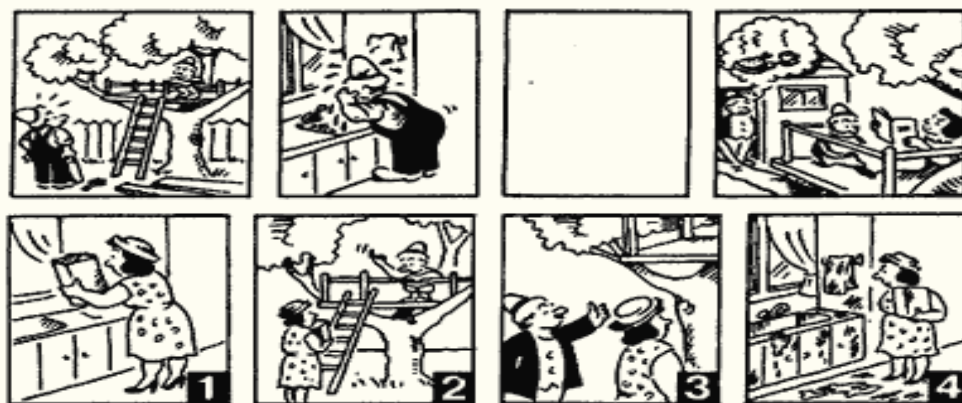
Субтест №4 «Истории с дополнением».

В этом субтесте Вы будете иметь дело с картинками, на которых изображены истории про Фердинанда. У

Фердинанда есть жена и маленький ребенок. Он работает начальником, поэтому в историях будут также принимать участие его сослуживцы.

Каждое задание состоит из восьми картинок. Четыре верхние картинки отражают определенную историю, происходящую с Фердинандом. Одна из этих картинок всегда пропущена. Вам необходимо выбрать среди четырех рисунков нижнего ряда тот, который при подстановке на место пустого квадрата вверху будет дополнять историю с Фердинандом по смыслу. Если Вы правильно выберете отсутствующий рисунок, то смысл истории полностью прояснится, чувства и намерения действующих в ней персонажей станут понятными.

Рассмотрим пример:



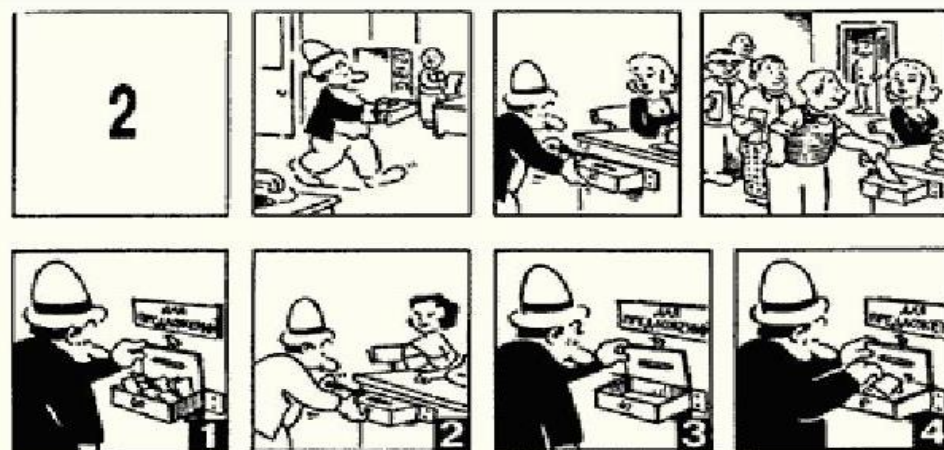
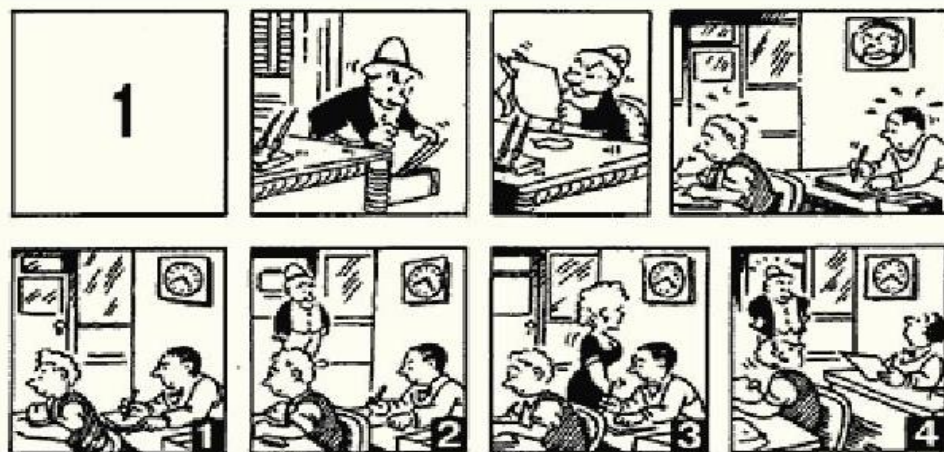
В этой истории отсутствует третий рисунок. В конце истории мы видим, что Фердинанд, мечтавший об обеде, не получает его вопреки своим ожиданиям и выходит из дома раздосадованный. Жена Фердинанда рассержена и делает вид, что читает сыну книгу. Мальчик сидит спокойно. Все это связано с тем, что Фердинанд, умываясь после работы, оставил на кухне грязь, что и разозлило его жену. Таким образом, логичным дополнением истории является рисунок №4. Рисунки №1, 2, 3 не соответствуют данной истории по смыслу.

Инструкция: в каждом задании необходимо найти рисунок, дополняющий историю про Фердинанда по смыслу. Номер выбранного рисунка обводится кружком на Бланке ответов №2 (методика 2).

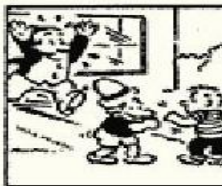
На выполнение субтеста отводится 10 минут. Работайте, по возможности, быстрее. Не тратьте много времени на одно задание. Если затрудняетесь с ответом, переходите к следующему пункту. К трудным заданиям можно будет вернуться в конце, если хватит времени. В затруднительных случаях давайте ответ, даже если не

совсем уверены в его правильности.

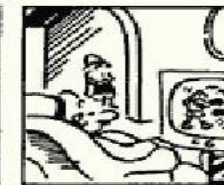
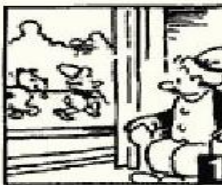
Тестовый материал:



3



4



5

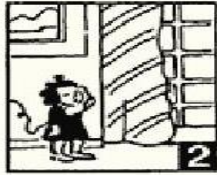
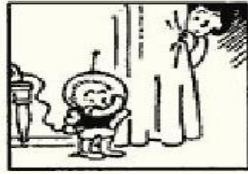


6

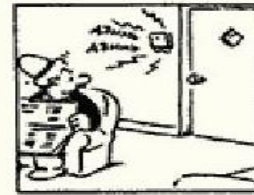
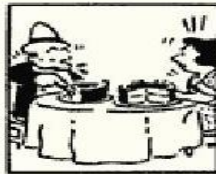




7



8



9



10





11



12



13



14



Приложение №3

Методика оценки доверия/недоверия личности другим людям А. Б. Купрейченко

Инструкция: вашему вниманию предлагается методика оценки доверия/недоверия личности другим людям. Оцените, пожалуйста, степень согласия с приведенными ниже высказываниями по отношению к человеку, которому вы доверяете больше всего, и по отношению к человеку, который утратил ваше доверие, по 5-балльной шкале, где:

- полностью не согласен — 1 балл;
- скорее не согласен — 2 балла;
- затрудняюсь ответить — 3 балла;
- скорее согласен — 4 балла;
- полностью согласен — 5 баллов.

Проставьте в таблице нужные цифры. Д НД

	Д	НД
1. Я выяснил, что он надежен, особенно в тех случаях, что важны для меня.		
2. У нас одинаковое восприятие мира.		
3. Мне кажется, я хорошо знаю его.		
4. По отношению к нему я испытываю приязнь.		
5. Он хочет создать себе репутацию человека, выполняющего свои обещания.		
6. К сожалению, он не понимает, что ему выгодно выполнить свои обязательства передо мной.		
7. Он всегда придет на помощь, если моим интересам что-то угрожает.		
8. Мы с ним отстаиваем одни и те же принципы.		
9. Мне кажется, я достаточно точно могу предсказать его поведение.		
10. Он мне очень нравится.		
11. Этот человек понимает, что оправдать доверие выгоднее, чем потерять его.		
12. По отношению к нему я чувствую неприязнь.		
13. Он всегда готов предложить мне поддержку.		

14. У нас с ним общие интересы.		
15. Я обычно знаю, как он поступит в определенной ситуации.		
16. Я люблю этого человека.		
17. Он осознает, что если обманет доверие, то потеряет больше, чем выиграет.		
18. Он ненадежен.		
19. Я плохо знаю этого человека.		
20. Он непредсказуем.		

Приложение №4

Статистический анализ, полученных данных по методикам

Таблица 2.1

Описательная статистика по методике «шкала социального доверия» Дж. Роттера (в адаптации С. Г. Достовалова)

	Минимальный	Среднее значение-SD	Среднее значение	Среднее значение +SD	Максимальный	Стандартное отклонение
уровень доверия (по методике Роттера)	72.00	80.37	87.47	94.57	103.00	7.10

Таблица 2.2

Описательная статистика по тесту Дж. Гилфорда и М. Салливена «Диагностика социального интеллекта» (адаптированная Е. С. Михайловой)

	Минимальный	Среднее значение -SD	Среднее значение	Среднее значение +SD	Максимальный	Стандартное отклонение
субтест 1	1.00	2.07	2.66	3.24	4.00	0.59
субтест 2	1.00	1.73	2.47	3.21	5.00	0.74
субтест 3	1.00	1.68	2.71	3.75	5.00	1.04
субтест 4	1.00	1.76	2.31	2.87	4.00	0.55
композитная оценка	2.00	1.81	2.23	2.65	3.00	0.42

Таблица 2.3

Описательная статистика по методике оценки доверия/недоверия личности другим людям А. Б. Купрейченко

	Минимальный	Среднее значение-SD	Среднее значение	Среднее значение +SD	Максимальный	Стандартное отклонение
надежность Д	2.67	3.89	4.46	5.03	5.00	0.57
единство Д	1.67	3.09	3.78	4.47	5.00	0.69
знание Д	2.67	3.57	4.15	4.73	5.00	0.58
приятель Д	1.67	3.68	4.40	5.11	5.00	0.71
расчет Д	1.67	3.03	3.85	4.67	5.00	0.82
недостатки Д	1.00	1.18	1.98	2.77	5.00	0.79
надежность НД	1.00	1.39	2.15	2.90	3.67	0.75
единство НД	1.00	1.60	2.49	3.38	5.00	0.89
знание НД	1.00	2.03	2.91	3.79	5.00	0.88
приятель НД	1.00	1.34	2.31	3.28	5.00	0.97
расчет НД	1.00	1.84	2.71	3.58	4.67	0.87
недостатки НД	1.20	2.31	2.98	3.65	4.40	0.67