

**Взаимосвязь социального интеллекта и психологического типа личности**

**Иваненко Кристина Александровна**

Студент

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Факультет

психологии, Москва, Россия

E-mail: sun-@mail.ru

Социальный интеллект – это сложный психологический конструкт, включающий способность понимать намерения, чувства и эмоциональные состояния человека по вербальным и невербальным проявлениям, дальновидность в межличностных отношениях, способность высказывать быстрые, почти автоматические суждения о людях, прогнозировать наиболее вероятные реакции собеседника. Это особый «социальный дар», обеспечивающий гладкость в отношениях с людьми, продуктом которого является социальное приспособление. [4]

В последнее время было проведено множество исследований, посвященных изучению социального интеллекта и его связи с другими конструктами. Обычно в них демонстрируются низкие корреляции социального интеллекта с факторами общего интеллекта и значимые корреляции с отдельными личностными чертами. [5] Исследований же, связывающих *социальный интеллект* и *психологический тип личности*, не проводилось, хотя выявление (или опровержение) подобной связи было бы интересным, как с теоретической, так и с практической точки зрения.

Вот почему *предметом* данного исследования стала взаимосвязь между психологическим типом личности и уровнем социального интеллекта. *Цель* исследования – ответить на вопрос, характеризуются ли одни психотипы более высоким социальным интеллектом, нежели другие.

В основу исследования положена *гипотеза* о том, что указанная взаимосвязь существует. Отталкиваясь от ключевых характеристик психотипов в типологии Майерс-Бриггс, мы предположили, что лучшие показатели уровня социального интеллекта демонстрируют представители интуитивно-чувственного типа (NF). По нашей гипотезе на втором месте по данному показателю находится интуитивно-логический тип (NT), на третьем – сенсорно-планирующий (SJ) и на четвертом месте – сенсорно-импульсивный тип (SP). Для проверки гипотезы было проведено корреляционное исследование.

Для определения психологического типа личности в исследовании использовался *Опросник Кейрси* – методика оценки темперамента, созданная на основе работ К.Г. Юнга и И. Майерс-Бриггс. [2] Для оценки социального интеллекта использовались 3 субтеста из *теста Гилфорда*. [3]

*Выборка* представлена семью группами респондентов (всего 199 человек) в возрасте от 18 до 25 лет. Из них 6 групп респондентов – представители различных профессиональных сфер деятельности, а именно студенты:

- физического факультета МГУ,
- химического факультета МГУ,
- факультета государственного управления МГУ,
- юридического факультета академии МВД,
- лечебного факультета ММА им. Сеченова,

-Московской консерватории им. Чайковского.

В седьмую группу вошли молодые люди и девушки, приверженные какой-либо молодежной субкультуре и не занятые в данный момент академическим образованием.

Выборка была построена таким образом не случайно. Поскольку распределение изучаемых психотипов в популяции неравномерно (представители типа SJ, как и NF, составляют 40% общей популяции, NT и SP – по 10% [1]), необходимо было уравновесить выборку. Для этого в нее были включены, во-первых, группы физиков и специалистов в сфере управления (это те профессиональные области, в которых, по нашим предположениям, процент NT выше среднего по выборке), во-вторых, группа музыкантов и представители молодежных субкультур (чтобы увеличить в выборке количество респондентов SP). Таким образом, принадлежность респондентов к разным профессиональным кругам позволяет проверить *второй ряд гипотез* – о разной представленности психотипов в разных сферах деятельности.

Обработка и анализ полученных в исследовании данных привели к получению следующих результатов.

*А. Гипотеза о наличии значимой корреляции между уровнем социального интеллекта и психологическим типом личности подтвердилась.*

1. Респонденты интуитивно-чувственного типа NF, как и предполагалось, показали наилучшие результаты по тесту Гилфорда - средний показатель среди NF – 25,7 балла из 34 возможных (среднее по всей выборке – 22,6). 76% респондентов типа NF показали результат выше среднего (не менее 23 баллов). Обладающие природной эмпатией и высоким интересом к другому человеку, NT обладают и высоким социальным интеллектом

2. На втором месте по социальному интеллекту оказались интуитивно-логические респонденты (NT). Средний балл социального интеллекта в этой группе 23,7. 59,5% NT-респондентов набрали не меньше 23 баллов.

3. На третьем месте – сенсорно-планирующий тип SJ, средний балл представителей которого 21,7. В этой группе балл выше среднего набрали 40,5% респондентов.

4. Самый низкий уровень социального интеллекта в исследовании продемонстрировали респонденты сенсорно-импульсивного типа. Средний балл по тесту Гилфорда в этой группе – 19, при этом не менее 23 баллов по этому тесту набрали лишь 20% респондентов. Возможно, такой низкий балл по тесту связан не столько с низким уровнем социального интеллекта SP, сколько с их неусидчивостью и низкой дисциплинированностью, вследствие которых они не могут скрупулезно выполнить тест Гилфорда, требующий серьезного напряжения произвольного внимания.

*Б. Гипотеза о различном распределении психотипов в разных профессиональных кругах подтвердилась.* Так, к примеру, среди юристов, обучающихся в академии МВД, более 70% респондентов – SJ (это понятно, ведь их род деятельности обязывает к порядку, организованности, выполнению должностных обязанностей) Среди физиков велик процент NT (37,5% по сравнению с обычными для популяции 10%) – их «научная жилка» подталкивает их смотреть на собственную жизнь как на эксперимент, призванный проверить гипотезу, они склонны к стратегическому планированию. Среди музыкантов и молодежи из субкультур процент представителей художественно одаренных, часто непредсказуемых и зачастую мало дисциплинированных SP гораздо выше, чем в среднем по выборке (46% и 38% соответственно по сравнению с обычными 10%).

Выявленные в исследовании связи носят многоаспектный характер и представляют богатый материал для анализа и интерпретации.

### **Литература**

1. Ильин Е. П. Психология индивидуальных различий. СПб, 2004.
2. Практикум Дифференциальная психология личности под ред. С.Р.Пантिलеева. 2008.
3. Социальный интеллект: теория, измерение, исследования под ред. Д.В. Люсина, Д.В. Ушакова. М., 2004.
4. Daniel Goleman. Social Intelligence: the new science of human relationships. NY, 2006.
5. Karl Albrecht. Social Intelligence: the new science of success. CA, 2006.

### **Слова благодарности**

Хочу поблагодарить моего научного руководителя Юрия Михайловича Жукова за проявленное внимание к научному исследованию, за положительную оценку труда и высказанные полезные замечания и пожелания.