**Введение**

Традиционные определения интеллекта (Д.Векслер, Р. Кеттел, Терстоун и др.) не включают таких важных для успешности человека аспектов, как межличностное взаимодействие, понимание позиций окружающих, умение управлять своими чувствами и т.п. Поэтому в последние десятилетия как за рубежом, так и в России активно разрабатываются теории эмоционального интеллекта (Дж. Мэйер, П. Сэловей, Р. Бар-Он, Д.В. Люсин и др.).

Сам термин «эмоциональный интеллект» появился в американской психологической литературе в начале 1990. Джон Мэйер и Питер Сэловей первыми дали научное определение этому понятию и разработали первую модель эмоционального интеллекта. Они определяют эмоциональный интеллект как структуру, «в которую включены способности отслеживать собственные и чужие чувства и эмоции, различать их и использовать эту информацию для направления мышления и действий», включающую в себя четыре компонента: восприятие и выражение эмоций, использование эмоций в мышлении, понимание эмоций и управление эмоциями. Эти компоненты выстраиваются в иерархию и последовательно осваиваются в онтогенезе.

**Связь способности к обману и распознаванию обмана с социальным интеллектом, мотивационным профилем**

Планомерное научное осмысление обмана, как неотъемлемого атрибута человеческой жизни, началось лишь в ХХ веке, и за этот период накопился большой объем теоретического и практического материала. Несмотря на это, феномен обмана остается одним из самых сложных и запутанных в психологической науке. Это обусловлено двумя причинами. Во-первых, за долгое время изучения появилось крайне мало “жизнеспособных” психологических теорий обмана, так же сложности создает отсутствие единого мнения по поводу классификации актов обмана и лжи. Во-вторых, при психологическом исследовании обмана серьезной сложностью является его диагностика. Причиной первой сложности является то, что результаты многочисленных психологических исследований часто невозможно подвести к единому знаменателю, при этом результаты, зачастую противоречат друг другу. Становится очевидно, что для успешного исследования такого сложного феномена как обман нужно применять системный подход. В этом может помочь теория интегральной индивидуальности, разработанная В. С. Мерлином.

Участниками исследования были 51 человек (две группы студентов Пермских ВУЗов) Исследование включало два этапа. На первом этапе обеим группам была предложена экспериментальная ситуация, в ходе которой тестировалось проявление способности к успешному обману. Реципиентам каждой группы случайным образом давались разные инструкции: одни реципиенты должны были рекламировать на видеокамеру предоставленный им напиток (яблочный сок), с учетом того, что этот напиток был очень невкусный (сок был с высоким содержанием соли), другие – рекламировали обычный сок. Каждому участнику необходимо было делать хотя бы один глоток напитка в начале своего выступления. Видеозапись проходила индивидуально.

После этого записи выступления (обманные и правдивые) были показаны участникам исследования, причем члены одной группы анализировали поведение членов другой группы. Во время этого показа мы просили испытуемых оценить каждое из выступлений по пятибалльной шкале: от 1-не верю до 5-верю. Затем у каждого испытуемого, который по инструкции обманывал, был подсчитан средний балл всех поставленных ему оценок. Таким образом, был подсчитан показатель успешности обмана или способности к обману.

Для выявления показателя способности к распознаванию обмана был подсчитан средний балл поставленных оценок, причем оценки лживых выступлений были инвертированы, а оценки правдивых просто сложили, нашли среднее значение, только после того нашли общий средний балл для каждого реципиента.

На втором этапе исследования всем испытуемым было предложено заполнить ряд психодиагностических методик на выявление социального интеллекта, мотивационного профиля и социальных установок личности. При обработке данных были использованы: W-критерий Шапиро-Уилкса, коэффициент линейной корреляции Пирсона, Т-критерий Стьюдента, однофакторный дисперсионный анализ и факторный анализ

Результаты и выводы: 1. Была выявлена взаимосвязь между способностью к обману и компонентами мотивационно-потребностной сферы, социальными установками и социальным интеллектом. Кроме того, с помощью однофакторного дисперсионного анализа, нами было обнаружено, что слишком высокая творческая активность снижает способность к обману.

Выявлены различия в параметрах личности и интеллекта у лиц с высокой и низкой способностью к обману. Это согласуется с результатами, полученными в корреляционном анализе.

Гипотеза о существовании связи способности распознавания обмана с интересующими нас сферами подтвердилась частично. Важным результатом явилось отсутствие связи между социальным интеллектом и способностью распознавать обман. Были найдены значимые корреляции способности распознавания обмана лишь с параметрами мотивационного профиля, такими как “Мотивация избегания неудач”(-0,51; p<0,01), “Мотивация поддержания жизнеобеспечения”(-0,47; p<0,01) и “Мотивация, направленная на общественную полезность”(-0,38; p<0,05).

Для выявления места способности к обману в структуре личности и его распознаванию был проведен факторный анализ на общей выборке. Способность к обману и способность к обнаружению обмана оказались в разных факторах, причем каждая из способностей в своем факторе обладала наибольшим факторным весом. Параметр “Способность к обману” вошел в фактор, названный нами “Социальная адаптивность”, а параметр “Способность распознавания обмана” в фактор “Решительность”. По данным этого исследования способность к обнаружению обмана не связана с социальным интеллектом и установкой на манипуляцию. Можно предположить, что главной характеристикой “людей-полиграфологов” является их решительность в анализе коммуникации.

Подводя итог, можно сказать, что изучение обманных приемов и установок в русле теории “Интегральной индивидуальности” является перспективным, и уже сейчас нами разрабатывается исследование различных обманных актов в связи с разноуровневыми свойствами индивидуальности.

**Взаимосвязь эмоционального интеллекта с показателями психодинамики и свойствами личности**

В России наиболее успешным исследователем эмоционального интеллекта является Д.В. Люсин, который определяет эмоциональный интеллект как «способность к пониманию своих и чужих эмоций и управлению ими». Он выделяет два вида эмоционального интеллекта, различающихся по механизмам и формам проявления: внутриличностный и межличностный эмоциональный интеллект.

Организация исследования

Исследование было проведено на 104 испытуемых. Выборка состояла из студентов ВУЗов и ССУЗов г.Перми, обучающихся по специальности «юриспруденция», «культурология», «история», «экономика» и «компьютерная безопасность». В нее входили 33 испытуемых мужского пола и 71 – женского пола, возраст испытуемых от 17 до 33 лет, средний возраст – 19 лет. В качестве метода исследования эмоционального интеллекта был взят один из первых вариантов опросника Д.В. Люсина ЭмИн. Кроме того, у испытуемых такое личностное свойство как эмпатия исследовалось с помощью методики диагностики уровня эмпатических способностей В.В. Бойко. Для диагностики психодинамических показателей была взята шкала эмоциональности опросника формально-динамических свойств индивидуальности В.И. Русалова.

По результатам варианта опросника ЭмИн с помощью кластерного анализа мы выделили две группы испытуемых: с высоким и низким внутриличностным и межличностным эмоциональным интеллектом, затем сравнили их по t-критерию. В группу с высоким внутриличностным и межличностным эмоциональным интеллектом попало 44 испытуемых, в группу с низкими показателями – 60. Анализируются взаимосвязи показателей ЭмИн с данными шкалы эмоциональной чувствительности по ОФДСИ и методики В.В. Бойко.

Испытуемые с высокими и низкими показателями внутриличностного и межличностного эмоционального интеллекта различаются по всем показателям внутриличностного интеллекта и всем показателям межличностного эмоционального интеллекта, кроме фактора «Понимание чужих эмоций через экспрессию». У группы испытуемых с высокими показателями межличностного и внутриличностного эмоционального интеллекта значительно выше результаты и по таким шкалам методики В.В. Бойко, как «Интуитивный канал эмпатии», «Установки, способствующие эмпатии» и «Проникающая способность к эмпатии». Это характеризует людей с высоким уровнем эмоционального интеллекта как более склонных успешно действовать в условиях дефицита информации о партнере, предвидеть действия партнера, они не стараются избегать личных контактов и считают уместным проявлять любопытство к другой личности, умеют создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности.

У испытуемых с высоким уровнем эмоционального интеллекта такие формально-динамические показатели, как интеллектуальная эмоциональность и коммуникативная эмоциональность значительно выше, что характеризует их как более чувствительных к расхождением между ожидаемым и реальным результатом умственной работы, эти люди легче вступают в новые социальные контакты, легче переключаются в процессе общения, более импульсивны в общении и обладают широким набором коммуникативных программ.

Почти все показатели межличностного эмоционального интеллекта коррелируют со всеми остальными показателями эмоциональности и эмпатии, исключение составляет фактор «Интуитивное понимание чужих эмоций». Также фактор «Понимание чужих эмоций через экспрессию» не коррелирует со шкалой «Интуитивный канал эмпатии» методики В.В. Бойко, а фактор «Трудности при понимании чужих эмоций», фактор «Интуитивное понимание чужих эмоций» и общий межличностный эмоциональный интеллект не коррелируют со шкалой «Рациональный канал эмпатии». Фактор «Понимание чужих эмоций через экспрессию» коррелирует отрицательно со всеми показателями, что представляет дальнейший интерес для исследования.

Показатели внутриличностного эмоционального интеллекта очень слабо коррелируют с показателями эмоциональности по ОФДСИ и шкалами эмпатии методики В.В. Бойко. Положительная корреляция обнаружена только у факторов «Осознание своих эмоций» и «Эмоциональная открытость».

**Зависимость уровня эмоционального интеллекта от субъектной позиции личности**

В последние десятилетия понятие эмоционального интеллекта вызывает пристальное внимание ученых. Началу исследований в этой области способствовали Саловей и Майер, предложив концепцию эмоционального интеллекта, который образует три сферы, состоящие из пяти компонентов: точное распознавание своих и чужих эмоций; управление своими и чужими эмоциями; стратегическое использование эмоций в целях мотивации и решения задач. Особенно важным в теории эмоционального интеллекта, на наш взгляд, является то, что в ней раскрыта динамическая, функциональная роль эмоций в саморегуляции. Чувства людей - это не эпифеноменальное сопровождение мотивированных действий; они сами детерминанты поведения. Таким образом, теории эмоционального интеллекта не просто описывают аффективные тенденции, а привлекают наше внимание к когнитивным аспектам эмоционального опыта и способности к саморегуляции, адаптивности и самопроявления индивида в социуме.

Очевидно, что самопроявление человека напрямую связано с активностью личности. Оказалось, что именно активность является одной из центральных характеристик проявления субъектной позиции личностью. С точки зрения С. Л.Рубинштейна, К. А. Абульхановой-Славской и др. активность рассматривается, с одной стороны, как качество субъекта деятельности, включающее саморегуляцию, комплексную мобилизацию. С другой стороны, активность определяется как особое высшее личностное образование, связанное с жизненным путем, целостной и ценностной временной организацией, проявляющееся в формировании жизненной позиции личности, ее жизненной линии, смысла и концепции жизни.

Поэтому и качество деятельности, и жизненный путь будут преломляться через индивидуально-физиологические особенности индивида, в которых не последнюю роль играет эмоциональный интеллект.

С другой стороны, с точки зрения некоторых исследователей, основным индикатором становления субъектности служат показатели социально – психологической адаптации. Однако, как обоснованно подчеркивает А.В. Брушлинский, общественные движущие силы все более перемещаются на личностный и социально – психологический уровень деятельности, сознания и поведения людей как субъектов.

В этом смысле адаптация означает, что человек успешно пользуется создавшимися условиями для осуществления своих целей, ценностей и стремлений. Такая адаптированность может наблюдаться в любой сфере деятельности.

Более специфическое понимание социально-психической адаптации личности представляет значительный интерес для нас, поскольку в нем содержится идея активности личности, творческом и целеустремленном, преобразующем характере ее социальной активности. Механизмом успешной адаптации и его когнитивной составляющей, как нам представляется, является эмоциональный интеллект.

Замысел нашего эксперимента состоял в исследовании зависимости уровня эмоционального интеллекта от структурных компонентов социально-психологической адаптации. Экспериментальная группа состояла из 82 студентов-психологов 2, 3, 4 курсов Новороссийского филиала Московского гуманитарно-экономического института. Уровень эмоционального интеллекта мы измеряли с помощью методики оценки «эмоционального интеллекта» (опросник EQ) предложенной Н. Холлом для выявления способности понимать отношения личности, репрезентируемые в эмоциях и управлять эмоциональной сферой; уровень социально-психологической адаптации по методике К. Роджерса и Р. Даймонд. Статистическая обработка результатов исследования проводилась множественным пошаговым регрессионным анализом с помощью статистического пакета «Statistica» 5,5.

В результате регрессионного анализа выявлено, что статистически значимо уровень эмоционального интеллекта студентов положительно зависит от уровня «принятия себя» (Бета = 0,77, р<0,01), «эмоционального комфорта» (Бета = 0,27, р<0,01) «непринятия других» (Бета = 0,20, р<0,01), «ведомости» (Бета = 0,12, р<0,02), и отрицательно от «эскапизма» (Бета = -0,16, р<0,03).

Очевидно, что понимание своего аффективного фона, оценка возникающих эмоций в связи с социальной ситуацией и умение управлять и выражать свои эмоции в соответствии с ситуацией определяются таким компонентом социально-психологической адаптацией как принятием себя, которое выступает условием доверия к своим эмоциональным процессам. Уровень эмоционального комфорта является условием оптимальности и точности функционирования эмоционального интеллекта. Ведомость или включенность в социальную ситуацию и отсутствие эскапизма играет роль экологической валидности и адекватности понимания и умения управлять своим внутренним миром.

**Заключение**

Исходя из полученных данных, непринятие других может выступать как желание сохранения оптимальности и точности функционирования эмоционального интеллекта, возможно, из-за выраженной эмоциональной откликаемости и низкой психофизиологической толерантности эмоциональной сферы к проявлению чужих эмоций. Данный факт, возможно, является характерным для данной возрастной или профессиональной выборки

Нельзя сказать, что полученные результаты свидетельствуют о поведении самопроявляющейся личности, так как основой адаптивности по Роджерсу и Даймонд является не только принятие себя, но и принятие других. Таким образом, в интерпретации наших результатов правомернее использовать термин «формальная включенность» как тип приспособления, чем активное овладение социальной ситуацией и самопроявление себя.

По результатам проведенного исследования мы установили, что люди действительно различаются по характеристикам эмоционального интеллекта, при этом люди с разным уровнем эмоционального интеллекта различаются и по показателям психодинамики и по личностным свойствам.

**Список литературы:**

1. Абульханова-Славская К. А. О субъекте психической деятельности. М. : Наука, 2003.
2. Абульханова-Славская К. А. Психология и сознание личности. М. ; Воронеж: Изд-во “Институт практической психол. ”, 2009.
3. Капрара Дж., Сервон Д. Психология личности. - СПб., Питер, 2009.
4. Вихман А.А. Обман и обнаружение обмана в связи с мотивационным профилем, социальным интеллектом и социальными установками личности//Молодой психолог: приложение к журналу “Вестник ПГПУ”. – Пермь, 2007. - №1.
5. Знаков, В.В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания//Вопросы психологии. – 2005. - №2.
6. Мерлин В.С. Очерк интегрального исследования индивидуальности. М., 2008.
7. L. Anolli, R. Ciceri and G. Riva. Deceptive Miscommunication Theory (DeMiT): A New Model for the Analysis of Deceptive Communication, IOS Press, 2008.
8. S. McCornack, The generation of deceptive messages: Laying the groundwork for a viable theory of interpersonal deception, in: Message production: Erlbaum, 2005.
9. Люсин Д.В. Современные представления об эмоциональном интеллекте // Социальный интеллект: Теория, измерение, исследования / Под ред. Д.В. Люсина, Д.В. Ушакова. М., 2004.
10. Люсин Д.В., Марютина О.О., Степанова А.С. Структура эмоционального интеллекта и связь его компонентов с индивидуальными особенностями: эмпирический анализ // Социальный интеллект: Теория, измерение, исследования / Под ред. Д. В. Люсина, Д.В. Ушакова. М., 2004.
11. Русалов В.Н. Опросник формально-динамических свойств индивидуальности (ОФДСИ). Методическое пособие. М., 2007.
12. Mayer J. D., Salovey P. What is emotional intelligence? // Salovey P., Sluyter D.J. Emotional development and emotional intelligence: Educational implications. New York, 2007.