

Индекс УДК 159.316.6
Код ГРНТИ 15.41**Д.В. УШАКОВ***

Социальный и эмоциональный интеллект: теоретические подходы и методы измерения

Статья посвящена актуальной проблеме социального интеллекта, которая в последнее время привлекает всё большее внимание исследователей. Социальный интеллект является важным практическим качеством, во многом определяющим успех человека в социальном взаимодействии. Кроме того, исследование социального интеллекта вносит вклад в общетеоретические сферы психологии, особенно в изучение соотношения аффекта и интеллекта. В статье предлагается подход к анализу социального интеллекта на основе разработанной автором структурно-динамической теории, а также описываются созданные методы его диагностики.

Ключевые слова: социальный интеллект, когнитивное и аффективное, невербальная репрезентация, практический интеллект, адаптация к среде, эмоциональный интеллект

По прочтении комедии А.С. Грибоедова «Горе от ума» в январе 1825 г. А.С. Пушкин написал своему другу А.А. Бестужеву письмо, в котором поставил вопрос, составляющий сегодня (хотя и в других, специальных терминах) проблему психологии интеллекта. Пушкин сомневался, что горе Чацкого — от ума. По мнению Пушкина, в комедии «Горе от ума» умное действующее лицо — Грибоедов. «А знаешь ли, кто такой Чацкий? Пылкий, благородный и добрый малый, прошедший несколько времени с очень умным человеком (именно Грибоедовым) и напивавшийся его мыслями, остротами и сатирическими замечаниями. Всё, что говорит он, очень умно. Но кому говорит он всё это?

Фамусову? Скалозубу? На бале московским бабушкам? Молчалину? Всё это непростительно. Первый признак умного человека — с первого взгляда знать, с кем имеешь дело и не метать бисера перед Репетиловым и тому под.» [3, с. 122].

Первый признак умного человека, называемый Пушкиным, это признак социального интеллекта, т.е. способности понимать других людей и их поведение. Горе Чацкого — не совсем от ума. Точнее сказать, оно от структуры его ума. Возможно, он достаточно способен и восприимчив, чтобы в абстрактной форме усвоить то, что ему, согласно Пушкину (любившему в несколько постмодернистском духе устраивать встречи авторов со своими героями), говорит Грибоедов.

* **Ушаков Дмитрий Викторович** — академик РАН, доктор психологических наук, директор Института психологии РАН, член совета РФФИ.

Однако в структуре ума Чацкого есть слабое место — непонимание того, с кем он имеет дело. Избыток его декларируемого ума — не сам по себе причина миллиона его терзаний, причина — недостаток ума социального.

Проблема социального интеллекта привлекает в последнее время всё большее внимание исследователей. На это существует несколько причин. С одной стороны, социальный интеллект является чрезвычайно важным практическим качеством, причём с развитием исследований выясняются новые и совсем неочевидные области его применения. Общий интеллект выступает, как показали многочисленные исследования, наиболее надёжным предиктором успеха в профессиональной деятельности и обучении. Его предсказательная сила, однако, убывает для тех профессий, где существенную роль в успехе играет взаимодействие с другими людьми. Возникшую лакуну логично было бы заполнить при помощи социального интеллекта. Действительно, некоторые авторы утверждают, что социальный (или эмоциональный¹) интеллект является принципиально важным фактором в плане профессиональной успешности, хотя это положение пока нельзя считать достаточно надёжно установленным.

С другой стороны, проблема социального интеллекта оказывается важной теоретически и даже философски. Увлечение информационным когнитивизмом в 60–80-е гг. вывело на передний план «вычислительные», «компьютерообразные» модели мыслительного процесса. Проблемы эмоций [4], интуиции [2], «недизъюнктивного» процесса [1] оказались второстепенными для когнитивной психологии того периода. Постепенно, однако, границы применимости «твёрдого»

когнитивизма обозначились очень ясно, и корифеи этого направления заговорили о совсем необычных для себя вещах: Х. Саймон и Д. Бродбент — об интуиции [9, 10], Г. Бауер — о репрезентации эмоций в семантической сети [7, 8] и т.д.

Социальный интеллект как раз и является такой проблемой, где взаимодействуют когнитивное и аффективное. В сфере социального интеллекта вырабатывается подход, понимающий человека не просто как вычислительный механизм, а как когнитивно-эмоциональное существо.

В ходе исследования проблема социального интеллекта была подвергнута как теоретическому, так и эмпирическому анализу.

Теоретическое описание социального интеллекта

Основные теоретические проблемы социального интеллекта заключались в том, чтобы установить его отношение к общему интеллекту и выявить его структурные особенности.

Было показано, что социальный интеллект обладает рядом характерных структурных особенностей:

- ♦ континуальным характером;
- ♦ использованием невербальной репрезентации;
- ♦ потерей точности социального оценивания при вербализации;
- ♦ формированием в процессе имплицитного научения;
- ♦ использованием «внутреннего» опыта.

Лишь последнее полностью отличает социальный интеллект от всех других видов интеллекта.

На базе структурно-динамической теории интеллекта [5, 6] было предложено объяснение таким особенностям социального интеллекта, как его низкие корреляции с другими видами интеллекта при наличии

¹ Несмотря на существование разных способов трактовки понятия эмоционального интеллекта, все авторы имеют в виду способность к познанию эмоционального мира людей. Может показаться, что эмоциональный интеллект — частный случай социального интеллекта. Однако представляется, что скорее это пересекающиеся множества. Эмоциональный интеллект может быть направлен как на других людей, так и на себя, на познание собственных эмоций. Этот второй аспект выходит за рамки традиционного понимания социального интеллекта.

связей с личностными особенностями. Согласно этой теории уровень социального интеллекта личности зависит от:

- ♦ потенциала формирования, который проявляется также в уровне общего интеллекта;
- ♦ личностных, в первую очередь эмоциональных, особенностей, в большей или меньшей степени привлекающих силы человека к общению с другими людьми и их познанию;
- ♦ того, как сложился жизненный путь человека, пришлось ли ему направить свои силы на взаимодействие с другими людьми или на предметную работу.

Разработка методик оценки различных аспектов социального интеллекта

Основные усилия в плане эмпирического исследования социального интеллекта в рамках проекта, поддержанного РГНФ, были направлены на создание методик его оценки. При этом пришлось дать ответы на ряд вопросов принципиального характера. Один из этих вопросов: почему правильными должны считаться одни ответы в тестах социального интеллекта, а не другие? В отношении тестов предметного интеллекта такие вопросы значительно менее актуальны. Строго говоря, определение правильного ответа вообще в любых тестах интеллекта — дело экспертной оценки. Бывает, что тестируемый по Равену или другой известной методике не соглашается с тем ответом, который считается правильным, и предлагает другой. Однако для определения правильного ответа там всегда можно построить ту или иную аргументацию. В тестах социального интеллекта проблематична сама возможность аргументировать.

Возьмем тест Гилфорда—О'Салливена, направленный на оценку социального интеллекта. В одном из его субтестов изображены жесты или позы и требуется подобрать картинку, выражающую аналогичное состояние. Единственный аргумент правильности выбора может строиться примерно следующим образом: поза Р выражает со-

стояние S, это же состояние выражено мимикой М, следовательно, Р и М выражают одно и то же состояние. Однако соответствие позы и мимики состоянию остаётся во власти субъективизма экспертной оценки. Дело усугубляется тем, что состояния не всегда хорошо определимы словами, что ещё более затрудняет аргументацию.

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

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

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

Чтобы иметь возможность аргументировать правильность того или иного решения в тесте социального интеллекта, необходима своего рода «химия чувств» (пере-

фразируя известный термин Дж. Ст. Милля), т.е. такая теория, которая позволит предсказать изменение чувств человека при комбинировании разных свойств ситуации.

Измерение социального интеллекта — заданный метод

Первый тест, созданный разработчиками проекта, направлен на изучение способности субъекта к пониманию того, какое чувство будет испытывать человек в той или иной ситуации. Эта способность, безусловно, не исчерпывает всего социального интеллекта, но является важной его частью.

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

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

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

Продолжая анализ ситуации с собакой, легко заметить, что все перечисленные переменные ситуации относятся лишь к двум основным категориям: размеру опасности и её вероятности. Скажем, наличие забора или взрослого рядом уменьшают вероятность нападения собаки, а увеличение

размера собаки приводит к повышению ущерба, возможного в результате её нападения. Таким образом, оказывается, что переменные ситуации относятся к разным уровням: одни переменные представляют собой конкретизацию других. В дальнейшем мы будем обозначать конкретизирующие переменные при помощи двойного индекса. Например, конкретизацией переменной V_1 будут переменные V_{11} , V_{12} и т.д.

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

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

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

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

Предпочтение, которое оказывается сопернику перед ревнующим, может от-

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

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

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

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

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

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

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

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

Практический интеллект и адаптация к среде у подростков

Второй тест, разработанный в рамках проекта, направлен на анализ практического интеллекта и следует схеме, предложенной известным американским психологом Р. Стернбергом. Он разработал тесты практического интеллекта для различных профессиональных сфер — бизнеса и армейской службы. С его точки зрения, в основе практического интеллекта лежит способность к формированию неявных знаний (*tacit knowledge*). Под неявными знаниями понимаются такие, которым нас никто не учит, но которые возникают из опыта взаимодействия с окружающей средой. Действительно, правила нашего взаимодействия с другими людьми мы усваиваем, в основном, без специального эксплицитного обучения. В результате эти правила оказываются трудно вербализуемыми, но могут достаточно эффективно направлять наши действия.

Рассмотрим более подробно структуру тестов практического интеллекта, разработанных Стернбергом. Испытуемому предъявляются ситуация и несколько способов действия в ней. Например, в тесте на практический интеллект в сфере бизнеса описывается ситуация, когда начальник излагает менеджеру план рекламной кампании, который тот находит катастрофическим. Менеджер при этом хорошо знает, что его начальник плохо переносит критику. Предлагается несколько способов действий менеджера в этой ситуации, которые испытуемый должен оценить по степени их адекватности.

Рассмотрим, какие требования к практическому интеллекту испытуемых предъ-

являет тест. Прежде всего испытуемый должен понять цели персонажа, адекватность действий которого он оценивает. Здесь следует сделать замечание общего характера. Интеллект проявляется тогда, когда перед человеком стоит цель. Если не определено, к чему стремится человек, речь не идёт об интеллекте. Если бы в тесте ставилась задача о том, например, должен ли менеджер предпочесть интересы общего дела или личную выгоду, речь шла бы о тесте личностного выбора, а не социального интеллекта. Тест социального интеллекта поэтому обязательно предполагает наличие целей, которые могут не формулироваться в самом задании, но при этом подразумеваются. Задача заключается в том, чтобы найти пути, которые позволят наиболее оптимальным способом сочетать различные цели.

Вернёмся к ситуации с менеджером. Очевидно, что он находится в поле действия противоположных тенденций. Хорошие отношения с начальником для него — условие продуктивной работы. В то же время он должен вносить вклад в общее дело и не может отдавать свой голос за план, обречённый на провал. Понимание этих отношений требует от испытуемого опыта. Не пройдя этих ситуаций или аналогичных им, этот опыт усвоить нельзя. Да и в самих ситуациях он усваивается имплицитно, а не в виде эксплицитной формулировки.

Здесь уместно сравнение с тестом социального интеллекта, описанным ранее. Там понимание ситуации в принципе не требовало жизненного опыта, оно основывалось лишь на способности вжиться в роль. В тесте практического интеллекта речь идёт о принятых в обществе отношениях, которые можно узнать, лишь пожив в этом обществе. Необходимо проанализировать сложную систему социальных отношений, понимание которой сложилось у испытуемого за пределами ситуации тестирования.

В случае теста социального интеллекта ситуация для персонажа максималь-

но упрощена. Она рассмотрена с точки зрения порождаемых ею чувств. Здесь же речь идёт о решении ситуации, которая включает целый ряд компонентов. Это не только воздействие на эмоции другого человека с учётом его особенностей. Это также и предвосхищение развития ситуации. Например: менеджер одобрит план — план будет реализовываться — на определённом этапе случится провал — будет проведён анализ причин неудачи — виновники понесут наказание. Способность к такому предвидению не связана с собственно эмоциональным интеллектом, поскольку речь идёт не об эмоциональных состояниях людей, принимающих решения. Необходимо предвидеть сценарий, по которому будет развиваться деятельность людей и организаций, осуществляемая на рациональных основаниях.

Таким образом, описанный выше тест социального интеллекта оценивает чётко локализованную способность к пониманию эмоций, а тест практического интеллекта — менее ясно очерченную способность, которая, однако, более связана с реальными жизненными ситуациями, всегда имеющими синтетический и эклектический характер.

Мы поставили перед собой несколько задач.

Во-первых, мы постарались создать тест практического интеллекта на русском языке, отражающий российские реалии. Поскольку тесты практического интеллекта, которые следуют рассмотренной схеме, апеллируют к принятым в обществе сценариям взаимодействия людей, эти тесты являются культурно специфичными. Так, адекватные действия американского сержанта, обнаружившего, что отделение не выполнило свою задачу, могут оказаться неадекватными для сержанта российской армии.

Во-вторых, мы разработали тест для одной из наиболее востребованных сфер в практике отечественных психологов — для школы. Школьная практика, пожалуй, в наибольшей степени является потребите-

лем психологических тестов. Однако тесты социального интеллекта там до сих пор не применялись, тогда как тесты общего интеллекта весьма востребованы и являются на сегодняшний день лучшим предиктором школьной успеваемости.

В-третьих, мы произвели оценку того, как практический интеллект школьников, измеренный по созданному нами тесту, связан с их популярностью у сверстников и с академической успеваемостью. Хотя репутацией самого надёжного предиктора школьных оценок пользуются тесты интеллекта, всё же можно предположить и наличие связи с оценками интеллекта практического. Практический интеллект позволяет школьнику более грамотно строить отношения с учителями, а в отметках наверняка присутствует не только объективный компонент (оценка знаний, умений и навыков), но и субъективный (симпатии учителя). Однако если связь практического интеллекта с успеваемостью будет обнаружена, можно будет предположить и другой путь — возможные корреляции общего интеллекта как с успеваемостью, так и с практическим интеллектом, которые приведут к корреляции двух последних между собой. В нашем исследовании мы постарались развести эти возможные объяснения. Что же касается популярности среди сверстников, то здесь можно было бы ожидать большую предсказательную силу практического интеллекта по сравнению с общим.

Тест разрабатывался по схеме тестов практического интеллекта, предложенной Р. Стернбергом. Были выделены три основные сферы приложения практического интеллекта школьников — отношения с учителями, сверстниками и родителями. Для каждой из этих сфер было разработано по три ситуации с возможными вариантами ответов.

На следующем этапе все ситуации были предъявлены экспертам с целью оценивания различных вариантов ответов. В качестве экспертов выступили пять человек

среднего возраста с высшим образованием. Некоторые из них обладали учёными степенями в области психологии.

Был проведён анализ согласованности экспертных оценок с помощью критерия α Кронбаха. Суждения одного эксперта, оценки которого низко коррелировали с другими оценками, были исключены из дальнейшего анализа. Оценки оставшихся экспертов усреднялись для получения эталонного ответа. Результаты по тесту каждого испытуемого определялись степенью их соответствия (т.е. корреляцией) эталонному ответу.

Гендерные различия

Результаты проведённого нами тестирования социального интеллекта показали преимущество женщин над мужчинами. Это преимущество достоверно на уровне 2% по критерию Манна-Уитни и примерно одинаково выражено у студентов технических специальностей и студентов-психологов.

По тесту практического интеллекта результаты девочек оказались значимо выше, чем результаты мальчиков, по общему баллу и по двум шкалам из трёх (учителя и родители). Таким образом, в очередной раз получено свидетельство преимущества женщин в сфере социального интеллекта.

Показатели практического интеллекта, академическая успеваемость и социометрия

В наших исследованиях была показана высокая связь практического интеллекта с академической успеваемостью. Корреляция общего балла по всей выборке с оценками составляет 0,57. Если учесть, что корреляция общего интеллекта со школьными оценками бывает обычно в диапазоне 0,5–0,6, то можно констатировать, что практический интеллект как предиктор школьной успеваемости не уступает общему интеллекту.

Исследование также показывает достаточно существенные положительные корреляции практического интеллекта

с показателями социометрии. Для 11-го класса корреляция общего балла с данными социометрии достигла уровня 0,6. Примечателен уровень корреляции для различных шкал теста. Шкала взаимоотношений со сверстниками, как и можно было предположить, дала в целом по выборке более высокие корреляции с социометрией, чем другие. В то же время в 11-м классе на первое место вышла шкала отношений с учителями. Это может объясняться как случайными флуктуациями данных, так и тем обстоятельством, что в 11-м классе успех в учебе является практически более важным делом. Следовательно, одноклассники могут больше уважать тех, кто грамотно строит отношения с учителями.

Эмоциональная креативность

Третий разработанный тест апеллирует к новому понятию — эмоциональной креативности. В психологии давно обсуждается проблема предметной креативности, понимаемой как способность генерировать оригинальные решения для предметных задач. Нами предложено понятие эмоциональной креативности, допускающее две трактовки:

- ♦ как способности генерировать множество предметных решений в соответствии с «эмоциональным тоном» ситуации;
- ♦ как способности порождать в других определённые эмоциональные состояния.

Для анализа этой способности в рамках проекта был разработан специальный тест: предъявляется ситуация, которую требуется уточнить, чтобы стала логически обоснованной реакция действующих лиц. Например, предлагается доопределить ситуацию так, чтобы объяснить, почему человек, спустившись утром к своей машине и обнаружив на ней царапину, испытал бы радость.

Заключение

Исследование социального интеллекта сегодня является перспективным как по практическим, так и по теоретическим соображениям. Для прогресса в этой области необходимы решение проблемы соотношения общего и социального интеллекта, а также создание надёжных процедур измерения социального, эмоционального и практического интеллекта.

(Воспроизводится по: Вестник РГНФ. 2005. № 4. С. 131–139)

ЛИТЕРАТУРА

1. Брушлинский А.В. Мышление и прогнозирование. М.: Мысль, 1979.
2. Пономарёв Я.А. Психология творчества. М.: Наука, 1976.
3. Пушкин А.С. Полное собрание сочинений: В 10 т. Т. 10. Изд-во АН СССР, 1958.
4. Тихомиров О.К. Психология мышления. М.: Изд-во МГУ, 1984.
5. Ушаков Д.В. Мышление и интеллект // Психология XXI века / Ред. В.Н. Дружинин. М.: ПЕР СЭ, 2003. С. 291–353.
6. Ушаков Д.В. Интеллект: структурно-динамическая теория. М.: ИП РАН, 2003.
7. Bower G.H. Mood and memory // American Psychologist. 1981. V. 36. Pp. 129–148.
8. Bower G.H. How might emotions affect learning // The handbook of emotion and memory: Research and theory / S.-A. Christianson (Ed.) Hillsdale, New York: Erlbaum. 1992. Pp. 3–31.
9. Berry D., Broadbent D. Implicit learning in the control of complex systems // Complex problem solving / P. Frensch, J. Funke (Eds.) // Hillsdale. N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1995. Pp. 131–150.
10. Simon H. Making management decisions: the role of intuition and emotion. Academy of management executive, 1987.

Social and Emotional Intelligence: Theoretical Approaches and Methods of Measurement

Dmitry Viktorovich Ushakov — RAS academician, Doctor of Science (Psychology), Director of the RAS Institute of Psychology, board member of the Russian Foundation for Basic Research.

The paper focuses on the topic of social intelligence, which has been increasingly gaining researchers' interest lately. Social intelligence is a valuable practical quality that largely determines a person's success in social interactions. Moreover, the study of social intelligence contributes to the general theoretical areas of psychology, especially to the study of the relation between affect and intelligence. The work proposes an approach to analyzing social intelligence on the basis of the structural-dynamic theory developed by the author and proposes the techniques for its assessment.

Keywords: social intelligence, cognitive and affective, nonverbal representation, practical intelligence, adaptation to the environment, emotional intelligence

REFERENCES

1. Brushlinskii A.V. Myshlenie i prognozirovanie. M.: Mysl', 1979 (in Russian).
2. Ponomaryov Ya.A. Psikhologiya tvorchestva. M.: Nauka, 1976 (in Russian).
3. Pushkin A.S. Polnoe sobranie sochinenii: V 10 t. T. 10. Izd-vo AN SSSR, 1958.
4. Tikhomirov O.K. Psikhologiya myshleniya. M.: Izd-vo MGU, 1984 (in Russian).
5. Ushakov D.V. Myshlenie i intellekt // Psikhologiya XXI veka / Red. V.N. Druzhinin. M.: PER SE, 2003. S. 291–353 (in Russian).
6. Ushakov D.V. Intellekt: strukturno-dinamicheskaya teoriya. M.: IP RAN, 2003 (in Russian).
7. Bower G.H. Mood and memory // American Psychologist. 1981. V. 36. Pp. 129–148.
8. Bower G.H. How might emotions affect learning // The handbook of emotion and memory: Research and theory / S.-A. Christianson (Ed.) Hillsdale, New York: Erlbaum. 1992. Pp. 3–31.
9. Berry D., Broadbent D. Implicit learning in the control of complex systems // Complex problem solving / P. Frensch, J. Funke (Eds.) // Hillsdale. N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1995. Pp. 131–150.
10. Simon H. Making management decisions: the role of intuition and emotion. Academy of management executive, 1987.