

**Радина Н. К. Захаров Д.А., Савин Н.А.**

## **СОЦИАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ КАК ОСНОВА УСПЕШНОГО РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ**

Экономическая психология возникла в результате осознания того факта, что поведение человека в сфере экономических отношений непредсказуемо, а выработка успешной экономической политики невозможна без понимания психологических особенностей субъекта этих отношений [1]. Эта наука довольно молодая, но перспективная и развитие её в России произошло лишь в 80-ых гг. [3].

В настоящее время проблемы экономической психологии находят свое развитие в эмпирических исследованиях, в том числе и в научных проектах кафедры психологии Нижегородского института менеджмента и бизнеса [2]. Исследование, представляемое в данной статье, опирается на работы Т. Веблена, В. Зелизер и А. Л. Журавлева, поскольку именно в них наиболее очевидно была показана связь экономического и социального как на микроуровне (успешность отдельного человека в решении экономических проблем), так и на макроуровне (эффективность экономического развития общества).

Мы предположили, что люди, которые обладают развитым социальным и эмоциональным интеллектами более успешны в решении экономических задач, поскольку, согласно нашей позиции, экономическое - социально. В качестве экономических задач мы использовали «нарезку» из сюжетов многосерийного фильма «Игра лжецов» (Казуано Фуруйя; 3 серии из 11). В этом сериале экономические проблемы представлены в криминальном ключе. В центре сюжета – экономическое мошенничество, а также такие формы поведения, которые востребованы при игре на бирже. Для решения задач, представленных в данном фильме, необходимы как экономические знания, так и общая социальная компетентность.

Эксперимент был построен следующим образом. Студентам предъявлялись по очереди три серии данного фильма. После каждой серии было необходимо объяснить ситуацию и сделать прогноз на будущее (то есть предположить, как данная экономическая задача будет решена в следующей серии). Если студенты с высоким социальным и эмоциональным интеллектами будут более успешны в выполнении данного задания, то нашу гипотезу о роли социального интеллекта можно считать подтвержденной.

В качестве участников эксперимента принимали участие студенты 2 курса факультета экономики и финансов (12 человек) и гуманитарного факультета (12 человек) Нижегородского института менеджмента и бизнеса.

Наше исследование проходило в 2 этапа. На первом этапе мы исследовали социальный и эмоциональный интеллект студентов.

Социальный интеллект – это способность понимать намерения, чувства и эмоциональные состояния человека по вербальным (словесным) и невербальным проявлениям, проявление дальновидности в межличностных отношениях.

Социальный интеллект связывают со способностью высказывать быстрые, почти автоматические суждения о людях, прогнозировать наиболее вероятные реакции человека. Это особый «социальный дар», обеспечивающий гладкость в отношениях с людьми, продуктом которого является социальное приспособление. Социальный интеллект мы измеряли с помощью методики Гилфрода, состоящей из 4 субтестов:

- **«Истории с завершением»** (в этом субтесте надо было рассмотреть картинки, на которых изображены житейские ситуации, происходящие с персонажем Барни, и найти наиболее правдоподобный вариант продолжения (завершения) данной ситуации);
- **«Группы экспрессии»** (в этом субтесте надо рассмотреть картинки, на которых изображены позы, жесты, мимика, то есть выразительные движения, отражающие состояние человека);
- **«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 указанных фраз, приобретет другой смысл);
- **«Истории с дополнением»** (в этом субтесте надо рассмотреть картинки, на которых изображены истории про героя, и выбрать среди рисунков тот, который при подстановке будет дополнять описанную историю по смыслу).

Эмоциональный интеллект важен для выявления способности понимать отношения личности, репрезентируемых в эмоциях и управлять эмоциональной сферой на основе принятых решений.

Эмоциональный интеллект в данном исследовании измерялся с помощью опросника EQ Н. Холла для выявления способности понимать отношения личности, репрезентируемые в эмоциях, а также способности управлять эмоциональной сферой на основе принятия решений.

Опросник Н. Холла состоит из 30 утверждений и содержит 5 шкал: эмоциональная осведомленность; управление своими эмоциями (скорее эмоциональная отходчивость, эмоциональная неригидность); самомотивация (скорее как раз произвольное управление своими эмоциями, исключая пункт 14); эмпатия; распознавание эмоций других людей (скорее умение воздействовать на эмоциональное состояние других людей).

В итоге первого этапа исследования мы получили следующие результаты (см. таблицу 1).

Согласно таблице 1, с заданием «Истории с завершением», «Вербальная экспрессия», «Истории с дополнением» более успешно справились студенты экономического факультета.

Студенты гуманитарного факультета ненамного опережают студентов экономического факультета по количеству правильных ответов в задании «Группы экспрессии», то есть студенты ГФ более точно считывают невербальные характеристики в коммуникации.

Таблица 1

**Показатели социального интеллекта у студентов гуманитарного (ГФ) и финансово-экономического (ФЭФ) факультетов**

Субтесты Группы	Истории с завершением	Группы экспрессии	Вербальная экспрессия	Истории с дополнением	Итого
ГФ	69	86	79*	48	282
ФЭФ	81	79	101*	62	323
Значимость различий	* - различия значимы, $p \leq 0,05$ ; (критерий U-Манн-Уитни)				

Социальный интеллект по групповому показателю несколько выше у студентов экономического факультета, чем у студентов гуманитарного факультета. Однако практически все различия между студентами - «психологами» и студентами – «экономистами» незначимы за исключением понимания вербальной экспрессии (эта характеристика оказалась более выраженной у студентов ФЭФ).

Что касается показателей эмоционального интеллекта у студентов различных факультетов, мы получили следующие результаты (см. таблицу 2).

Таблица 2

**Показатели эмоционального интеллекта у студентов гуманитарного (ГФ) и финансово-экономического (ФЭФ) факультетов**

Субтесты Группы	Эмоц. осведомленность	Управлен. эмоциями	Самомотивация	Эмпатия	Распознавание эмоций	Итого	
ГФ	всего	138	29	95	115	15	392
	среднее	11,50-В	2,42-С	7,92-С	9,58-С	9,08 - С	
ФЭФ	всего	134	21	86	131	14	386
	среднее	11,17 - В	1,75-С	7,17-С	10,92 - В	7,42 - С	
В – высокий показатель (+10 до +18); С – средний показатель (-9 до +9); Н – низкий показатель (-18 до -10); согласно критерию U-Манн-Уитни различия не значимы							

По таким шкалам как «Управление эмоциями», «Самомотивация» и «Распознавание эмоций» у всех студентов отмечается средний показатель. Необходимо отметить также, что по шкале «Эмоциональная осведомленность» у студентов высокие показатели, а по шкале «Эмпатия (понимание эмоционального состояния другого человека посредством сопереживания, проникновения в его субъективный мир)» у студентов экономического

факультета отмечается высокий показатель, в то время как, у студентов гуманитарного факультета – средний.

По групповому показателю эмоциональный интеллект выше у студентов экономического факультета, чем у студентов гуманитарного факультета, однако как и в ситуации с социальным интеллектом, различия между студентами – «психологами» и студентами – «экономистами» оказались статистически незначимыми.

На втором этапе двум группам студентов были предъявлены три серии указанного фильма, после каждой из серий они отвечали на вопросы относительно дальнейших действий мошенников и их жертв, представленных в данном сериале. Мы определяли, будут ли студенты с более высокими показателями по социальному и эмоциональному интеллекту демонстрировать более очевидное понимание мошеннических схем в финансовой области. Успешность решения задач данного типа участниками исследования определялась субъективно группой экспертов-исследователей на основе соответствия предложенного прогноза и реального действия мошенников и их жертв из сериала.

Далее были посчитаны корреляционные связи на основе дихотомического коэффициента корреляции качественных признаков  $Q$  ( $-1 \leq Q \leq 1$ ).

Согласно выявленной связи ( $Q=0,6$ ) возможно утверждать, что те студенты, кто лучше понимает социальные и эмоциональные отношения, лучше прогнозирует поведение как экономических мошенников, так и их жертв, следовательно, социальная «наивность» жертвы может выступать как важный фактор уязвимости в области экономических отношений.

Данный эксперимент является пилотным и не может выступать в роли итогового экспериментального исследования с определенными выводами, тем не менее, считаем важным отметить следующее.

- Жертв «экономических мошенников» в публичной сфере часто представляют как людей, склонных к «легкой наживе». По итогам данного эксперимента мы склонны утверждать, что жертвами становятся социально наивные люди, не способные идентифицировать ни ситуацию мошенничества в целом, ни поведение мошенника в частности.

- Студенты, обучающиеся на экономических факультетах преимущественно обладают социальной компетентностью необходимой для их успешной профессиональной деятельности, однако, учитывая российские социокультурные особенности отношений в экономической сфере, студентам экономических специальностей необходимы дополнительные учебные курсы-тренинги социально-психологического профиля.

## Литература

1. Основы экономической психологии: учебное пособие / Под ред. В. М. Соколинского. М., 1999.
2. Радина Н.К., Рахубина Е.С. «Социальное значение денег», или новые социально-психологические стратегии изучения «монетарной компетентности» // Материалы 2-ой Всероссийской конференции

«Психология индивидуальности» (12-14 ноября 2008 года, Москва). М.: ГУ ВШЭ, 2008.

3. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений / Под ред. А. Л. Журавлева. М., 2002.