

*Арап Альбина Эбубекировна,
студентка 4 курса, специальность «Психология»,
ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»,
г. Симферополь*

СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА ПРОФЕССИОНАЛЬНО УСПЕШНОЙ ЛИЧНОСТИ

Аннотация: Статья посвящена проблеме определения особенностей социального интеллекта профессионально успешной личности. В данной статье мы представили результаты эмпирического исследования влияния особенностей социального интеллекта на профессиональную успешность личности.

Ключевые слова: социальный интеллект, профессионально успешная личность.

На современном этапе условия рыночной экономики в значительной степени повысили значение компетентного профессионала на рынке труда. Проблема гармоничных отношений и эффективное использование человеческих ресурсов в трудовых коллективах играет немаловажную роль в профессиональной успешности.

Жизнедеятельность человека во всех сферах носит социальный характер, проявляющийся либо во взаимодействии с обществом, либо в профессиональной деятельности. Как бы человек не был отделен профессиональной средой, как бы не старался избегать живого общения с окружающими, он в любом случае вынужден вступать в социальные контакты. При том, что в профессиональной деятельности в системе субъект-субъектных взаимоотношений требуется наличие особой способности, необходимой для успешного взаимодействия с людьми. Эта способность носит название «социальный интеллект». Умение понимать и прогнозировать поведение других людей и себя самого, умение адаптироваться к разным системам взаимоотношений в коллективе и способность продуктивно взаимодействовать с окружающим обществом определяет особая умственная способность, которая называется «социальный интеллект» [2]. Изучение этой способности необходимо для эффективного межличностного взаимодействия, благополучной социальной адаптации, для построения профессиональных отношений, которые способствуют успешной реализации своего потенциала в профессиональной деятельности.

Актуальность темы исследования, следовательно, обусловлена растущей значимостью компетентного профессионала на рынке труда и необходимостью изучения факторов профессиональной успешности личности, а также необходимостью системного социально-психологического изучения социального интеллекта, как умения разумно действовать, решать сложные проблемы, эффективно приспосабливаться к развивающимся социальным ситуациям в мире.

Целью нашего исследования было изучение структуры социального интеллекта профессионально успешной личности.

Группа профессионально успешных людей была отобрана методом экспертного оценивания. В качестве экспертов выступили их руководители и

коллеги. Для исследования структуры социального интеллекта профессионально успешных людей использовался тест Гилфорда-О'Салливена (адаптация Е.С. Михайловой) «Социальный интеллект» [1]. Статистическая обработка данных включала расчёты средних величин, определение достоверности различий между процентными долями 2-х выборок осуществлялась с помощью углового преобразования Фишера.

Экспериментальная база исследования: исследование проводилось на базе компании «ТМ Справа», интернет-магазина «Autoshini.com», МБОУ «Родниковская школа-гимназия», МБОУ «Кубанская школа».

Контингент испытуемых составили 30 менеджеров по продажам и 30 учителей в возрасте 24-50 лет. Из них 10 менеджеров и 10 учителей являются профессионально успешными людьми. Основными критериями, по которым осуществлялся отбор группы профессионально успешных людей, были: высокая заработная плата; широкая сфера ответственности; высокая профессиональная репутация; признание коллег; увлеченность работой; стремление к профессиональному самосовершенствованию; наличие лидерских качеств; высокая коммуникативная компетентность; стремление к успеху во всем.

Таким образом, получились следующие результаты: по субтесту 1 эмпирическое значение критерия Фишера по субтесту 1 выше критического значения для уровня значимости $p \leq 0,01$ ($\varphi_э = 3,557 \geq \varphi_{кр} = 2,31$ – различия статистически значимы), следовательно мы можем утверждать, что уровень способности прогнозировать последствия поведения, который определяет данный субтест, влияет на профессиональную успешность личности. Сравнение средних значений позволяет сделать вывод о том, что у профессионально успешных людей, в отличие от неуспешных, способность предвидеть результаты поведения развита немного больше ($9,2 > 8,35$).

Эмпирическое значение критерия Фишера по субтесту 2 выше критического значения для уровня значимости $p \leq 0,01$ ($\varphi_э = 1,705 \geq \varphi_{кр} = 1,64$ – различия статистически значимы), что дает нам основания утверждать влияние высокого уровня способности понимания невербального поведения на профессиональную успешность личности. Сравнение средних показателей по субтесту 2 показывает, что у профессионально успешных людей способность понимать невербальное поведение развита в большей степени ($9,2 > 7,425$).

Анализ показывает, что эмпирическое значение критерия Фишера по субтесту 3 выше критического значения для уровня значимости $p \leq 0,05$ ($\varphi_э = 1,8 \geq \varphi_{кр} = 1,64$ – различия статистически значимы), следовательно, уровень способности понимать вербальное поведение влияет на профессиональную успешность личности. На основании сравнения средних значение по субтесту 3 ($10,5 > 9,55$) мы также можем утверждать, что у первой группы способность понимать вербальное поведение развита больше.

Эмпирическое значение критерия Фишера по субтесту 4 выше критического значения для уровня значимости $p \leq 0,01$ ($\varphi_э = 3,615 \geq \varphi_{кр} = 2,31$ – различия статистически значимы), таким образом, мы можем утверждать, что

уровень способности распознавать структуру межличностных ситуаций в динамике влияет на профессиональную успешность личности. Сравнение средних показателей по субтесту 4 показывает, что у профессионально успешных людей, способность понимать невербальное поведение развита в большей степени ($9,5 > 7,25$).

Таким образом, эмпирическое значение критерия Фишера по методике Гилфорда-О'Салливена (адаптация Е.С. Михайловой) «Социальный интеллект» выше критического значения для уровня значимости $p \leq 0,01$ ($f\phi = 2,815 \geq f_{кр} = 2,31$ – различия статистически значимы), что дает нам основания утверждать влияние высокого уровня социального интеллекта на профессиональную успешность, с достоверностью 99%. На основании сравнения средних значений по данной методике ($38,45 > 33$) мы можем утверждать, что социальный интеллект влияет на профессиональную успешность личности. Так, по результатам данной методики у профессионально успешных выявлен социальный интеллект выше среднего, а у неуспешных – среднего. Следовательно, первые в большей степени имеют способность извлекать максимум информации о поведении других людей, понимать язык невербального общения, высказывать быстрые и точные суждения о людях, успешно прогнозировать их поведение в заданных обстоятельствах, проявлять дальновидность во взаимоотношениях, что способствует их успешной социальной адаптации. Такие люди обычно бывают успешными коммуникаторами. С окружающими они открыты, тактичны, доброжелательны и сердечны, им присуща тенденция к психологической близости в общении с людьми, равнодушны к социальным проблемам. Также испытуемые, как правило, легко адаптируются в трудовом коллективе, способны поддерживать оптимальный психологический климат, проявляют больше интереса, смекалки и изобретательности в работе.

Что касается второй группы испытуемых, для развития социального интеллекта мы могли бы им порекомендовать развить свою внимательность к людям. Когда человек погружен в себя и не обращает внимания на других, то он не сможет в полной мере участвовать в общественной жизни. Развитие такого рода внимательности является первым шагом для формирования социального интеллекта. Для успешных межличностных взаимоотношений также необходимо научиться интерпретировать сигналы, которые мы получаем от других людей, такие как жесты, мимика, поза, вербальные проявления и т.д. Ну и конечно, не стоит забывать о собственном поведении, которое мы должны контролировать в каких бы ситуациях мы не находились.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Михайлова (Алешина) Е.С. Методика исследования социального интеллекта (Адаптация теста Дж. Гилфорда и М. Салливена): Руководство по использованию. – СПб, 1996. – С. 9-20.
2. Психология общения. Энциклопедический словарь: Когито-Центр. Под общей редакцией А. А. Бодалева. – М., 2011. – 110 с.

3. Шилова О.В. Феномен «социальный интеллект» в психологических исследованиях // Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения. – 2008. – № 3. – С. 47-52.

*Arap Albina Ebubekirova,
4th year student, specialty «Psychology»,
Republican institution of higher education
«Crimean Engineering and Pedagogical University»,
Simferopol*

THE STRUCTURE OF SOCIAL INTELLIGENCE PROFESSIONALLY SUCCESSFUL PERSON

Annotation: The article is devoted to the problem of defining features of social intelligence professionally successful person. In this article, we presented the results of an empirical study of the influence of social intelligence features to the professional success of the individual.

Keywords: social intelligence, professionally successful person.