

– усиление работы с агентами по повышению уровня подготовленности и качества обслуживания сотрудников отделов продаж.

Для воплощения данных рекомендаций в жизнь необходим постепенный рост активов, разработка грамотной маркетинговой стратегии. При соблюдении данных рекомендаций, стоит ожидать дальнейшего развития и воплощения в жизнь данной стратегии, а также хороших показателей доходности и привлекательности для населения и юридических лиц.

#### Источники и литература:

1. Костиков И. В. О направлениях дальнейшего развития Российского финансового рынка. Доклад на заседании Правительства РФ «О мерах по развитию финансовых рынков» : [Электронный ресурс] / И. В. Костиков. – Режим доступа : <http://www.nccg.ru/site.xp/052054048124049048050124.html>
2. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента : т. 2 / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001.
3. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2000.
4. Буренин А. Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов / А. Н. Буренин. – М. : 1 Федеративная Книготорговая Компания, 1998.;
5. Боди З. Принципы инвестиций / З. Боди, А. Кейн, А. Маркус; [пер. с англ.]. – 4-е изд. – М. : Изд-кий дом «Вильямс», 2008.
6. Фабозци Ф. Управление инвестициями / Ф. Фабозци; [пер. с англ.]. – М. : Инфра-М, 1997.
7. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли; [пер. с англ.]. – М. : Инфра-М, 1998.
8. Украинская ассоциация инвестиционного бизнеса : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uaib.com.ua>
9. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ssmc.gov.ua>
10. Евстигнеев В. Р. Финансовый рынок в переходной экономике : Инвестиционные стратегии, структурная организация, перспективы международной интеграции / В. Р. Евстигнеев. – М. : Эдиториал УРСС, 2000.

**Скворцова Т.В.**

**УДК 159.92:316.3**

### **МЕТОДИКИ ДИАГНОСТИКИ СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ МОНИТОРИНГЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Динамизм жизни современного общества выдвигает высокие требования к развитию социального интеллекта личности, поскольку качество социального взаимодействия людей определяет их способность совместно находить адекватный ответ на вызовы времени. Поэтому одной из стратегических задач высшего образования является развитие у студентов социального интеллекта и социальной компетентности как базовых характеристик будущего специалиста.

Понятие «социальный интеллект» относится к одному из первоначальных в области психологии способностей - оно было предложено в 1920 году Э. Торндайком как «способность понимать других людей и действовать или поступать мудро в отношении других». После введения в психологию оно получило широкое распространение среди зарубежных (Г. Айзенк, Х. Гарднер, Дж. Гилфорд, Г. Оллпорт, Р. Стернберг и др.) и отечественных психологов (Ю. Н. Емельянов, Н. А. Кудрявцева, Д. В. Ушаков, Е. С. Михайлова, О. Б. Чеснокова и др.). В последнее время в научной психологии появились новые понятия, характеризующие социальные способности: практический интеллект, эмоциональный интеллект, коммуникативные способности, социально-психологическая компетентность и т. д.

Понятие социального интеллекта оказалось очень актуальным в современной психологии. По мнению многих специалистов, этот конструкт обладает высокой экологической валидностью, так как позволяет объяснять и предсказывать успешность социальных взаимодействий человека, что в свою очередь обуславливает успешность в широком круге деятельности. Вместе с тем проблемы измерения социального интеллекта разработаны крайне слабо. Сегодня остро стоит проблема применения и привлечения нового диагностического материала для исследования социального интеллекта. Расширение рамок измерений социального интеллекта даст возможность иначе взглянуть на этот сложный и многомерный феномен.

**Цель данной статьи** – описание психодиагностических методик, пригодных для диагностики социального интеллекта в образовательном мониторинге способностей студентов.

Социальный интеллект – это интегральная интеллектуальная способность, определяющая успех в общении и социальной адаптации, объединяющая и регулирующая познавательные процессы, связанные с отображением социальных объектов (человека как партнера по общению или группы людей). Вместе с необходимыми специальными способностями, знаниями и навыками, а также положительной мотивацией и чертами характера, социальный интеллект можно рассматривать как одно из условий успешного развития мышления, обучения и выполнения профессиональной практической и научной деятельности, а также социальной самостоятельности личности. Социальный интеллект выступает важным личностным фактором социальной адаптации.

В 1980-е годы М. Е. Форд и М. С. Тисак отмечали, что, как правило, для определения социального интеллекта в литературе используется один из трех критериев [1]: 1) способность к декодированию социальной информации – от навыков распознавания невербальных стимулов до вынесения верных социальных суждений. Иллюстративные конструкты, применяющиеся здесь: принятие роли, восприятие другого человека, социальный инсайт, межличностная осведомленность и т. д.; 2) эффективность или адаптивность социального поведения; иллюстративные конструкты – поведенческие результаты, для появления которых важны и необходимы перечисленные выше социально-когнитивные навыки; 3) любой социальный навык, который может быть измерен. Намеченное разделение нашло отражение в характере методики – диагностирующие познавательные (связанные с переработкой вербальной и невербальной информации) и поведенческие проявления социального интеллекта. Естественно, что методики измерения конструкта с таким широким содержанием требуют аккуратности в обозначении компонентов способности, для диагностики которой они предназначены.

Характеризуя концепции социального интеллекта, А. И. Савенков выделяет три группы описывающих его критериев: когнитивные, эмоциональные и поведенческие. Содержательно каждая из этих групп может быть представлена следующим образом [2]:

1) когнитивные: социальные знания – знания о людях, знание специальных правил, понимание других людей; социальная память – память на имена, лица; социальная интуиция – оценка чувств, определение настроения, понимание мотивов поступков других людей, способность адекватно воспринимать наблюдаемое поведение в рамках социального контекста; социальное прогнозирование – формулирование планов собственных действий, отслеживание своего развития, рефлексия собственного развития и оценка неиспользованных альтернативных возможностей;

2) эмоциональные: социальная выразительность – эмоциональная выразительность, эмоциональная чувствительность, эмоциональный контроль; сопереживание – способность входить в положение других людей, ставить себя на место другого (преодолевать коммуникативный и моральный эгоцентризм); способность к саморегуляции – умение регулировать собственные эмоции и собственное настроение;

3) поведенческие: социальное восприятие – умение слушать собеседника, понимание юмора; социальное взаимодействие – способность и готовность работать совместно, способность к коллективному взаимодействию и, как к высшему типу этого взаимодействия, коллективному творчеству; социальная адаптация – умение объяснять и убеждать других, способность уживаться с другими людьми, открытость в отношениях с окружающими.

Исходя из описанных критериев и проанализировав состояние рынка психодиагностических методик, мы считаем эффективными для применения в образовательном мониторинге следующие инструменты:

I. Самый распространённый в нашей стране инструмент для измерения социального интеллекта – методика исследования социального интеллекта Е. С. Михайловой [3], представляющая собой российскую адаптацию теста Дж. Гилфорда и М. О'Салливена, который разрабатывался в 60–70-е годы XX в. (O'Sullivan, Guilford, 1975). Эта адаптация основывается на французской версии теста, опубликованной в 1977 г. Работа над российской версией была предпринята в период с 1986 по 1990 г.; она основана на исследовании 210 человек в возрасте от 18 до 55 лет. В основе теста лежит знаменитая модель интеллекта Дж. Гилфорда, представляющая набор интеллектуальных способностей человека в виде куба. В методику вошло четыре субтеста, которые характеризуются следующим образом

1. «Истории с завершением». Познание результатов поведения – способность предвидеть последствия поведения, исходя из имеющейся информации.

2. «Группы экспрессии». Познание классов поведения – способность распознавать существенные свойства в потоке экспрессивной или ситуативной информации о поведении.

3. «Вербальная экспрессия». Познание преобразований поведения – способность понимать изменения значения сходного вербального поведения в разных ситуационных контекстах.

4. «Истории с дополнением». Познание систем поведения – способность понимать логику развития ситуаций взаимодействия, смысл поведения людей в этих ситуациях.

После опубликования российская версия теста Гилфорда и О'Салливена получила довольно широкое распространение. Она используется как в практической работе психологов, так и при проведении научных исследований. Вместе с тем данные о её психометрических свойствах очень ограничены. Они сводятся к приведённым в руководстве по использованию методики данным о валидности, которые в целом не очень убедительны.

II. «Методика диагностики уровня развития способностей к адекватному пониманию невербального поведения» (Лабунская, 1999). Современный вариант методики включает 9 «задач», объединённых в четыре группы, решение которых указывает на уровень развития ряда способностей.

Первая группа «задач» включает «задачу-1» на диагностику адекватности интерпретации состояний и отношений человека на основе его позы; «задачу-2» на диагностику интерпретации эмоциональных состояний человека на основе его мимики; «задачу-3» на диагностику адекватности интерпретации интеллектуально-волевых эмоциональных состояний и отношений на основе индивидуального невербального поведения; «задачу-4» на диагностику адекватности интерпретации отношений, взаимоотношений людей, включённых в невербальную интеракцию; «задачу-5» на диагностику адекватности интерпретации невербального поведения с помощью определения связей и отличий между психологическим содержанием различных элементов невербального поведения. На основе показателей

успешности решения этих задач определяется уровень развития способности к адекватной интерпретации различных форм невербального поведения.

Вторая группа «задач» направлена на диагностику способности к адекватной регуляции отношений в диаде и группе с помощью выбираемых экспрессивных паттернов. В нее входит «задача-6», решение которой свидетельствует об умении регулировать отношения в эмоционально-отрицательную сторону; «задача-7», фиксирующая наличие умения регулировать отношения в диаде, группе в эмоционально-положительную сторону с помощью выбираемых экспрессивных паттернов.

Третий тип «задач» направлен на диагностику уровня развития способности устанавливать адекватные связи между вербальным и невербальным поведением человека.

Четвертый тип «задач» направлен на диагностику способности кодировать экспрессию эмоциональных состояний, контролировать свое экспрессивное поведение.

III. Тест, разработанный Д. В. Ушаковым совместно с М. В. Васильевой, изучает способность субъекта к пониманию того, какое чувство будет испытывать человек в той или иной ситуации. Эта способность не исчерпывает всего социального интеллекта, но является важной его частью [4]. Схема теста заключается в том, что субъекту описывают некоторую ситуацию, а затем просят установить, как будут меняться чувства персонажей при изменении некоторых ситуационных переменных. В тесте представлены шесть ситуаций, включающих трех персонажей – S, O и Z. Половина ситуаций включает отношения ревности-самолюбия, а половина – ревности-обладания. В первых описывается прохладное отношение мужчины к женщине на фоне явной неотраженности женщины, ее высокой оценки со стороны окружающих. Во вторых отражены чувства влюбленного мужчины, не желающего потерять свою возлюбленную. После описания каждой ситуации тестируемых просят ответить на вопросы (от одного до трех). Общее количество вопросов – тринадцать. Субъекты должны определить, каким будет чувство ревности S в случае различного социального статуса и возраста S и Z, различной успешности в профессиональной области, а также – будет ли S препятствовать встречам O с Z и т. д. Испытуемый выбирает один из 2–3 вариантов ответа (в зависимости от вопроса).

Апробация теста была проведена на выборках студентов Государственного университета гуманитарных наук (55 человек в возрасте 17–27 лет) и группе студентов Московского института электроники и математики (всего 45 человек в возрасте 19–21 года).

IV. Опросник уровня эмпатических способностей В. В. Бойко состоит из 36 вопросов и позволяет выяснить значимость конкретного параметра в структуре эмпатии (6 шкал). Рациональный канал эмпатии характеризует направленность внимания, восприятия и мышления эмпатирующего на сущность другого человека – на его состояние, проблемы, поведение. Эмоциональный канал эмпатии фиксирует способность входить в эмоциональный резонанс с окружающими – сопереживать, соучаствовать. Интуитивный канал эмпатии свидетельствует о способности респондента видеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. Установки, способствующие или препятствующие эмпатии, соответственно, облегчают или затрудняют действие всех эмпатических каналов. Проникающая способность в эмпатии расценивается как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, душевности. Идентификация – умение понять другого на основе сопереживаний, постановки себя на место партнера. Шкальные оценки выполняют вспомогательную роль в интерпретации основного показателя – уровня эмпатии.

V. Близким к социальному интеллекту является понятие эмоционального интеллекта, для оценки которого существуют различные тесты. Поэтому применение распространённых опросников (Н. Холла и проч.) также полезно для получения информации о социальном интеллекте студентов.

VI. Опросник «Диагностика социального интеллекта личности» (автор Н. Ф. Калина) диагностирует уровень коммуникативной компетентности и распространён в on-line версии. Проводится изучение содержания и особенностей общения у людей различных профессий.

VII. Личностные опросники, имеющие косвенное отношение к социальному интеллекту, но затрагивающие важные факторы социального взаимодействия и определяющие результативность социальной адаптации (опросник конфликтного поведения К. Томаса, шкала социально-психологической адаптированности К. Роджерса – Р. Даймонд и проч.). Интересен опросник "Шкала локуса ролевого конфликта", разработанный П. П. Горностаем, который является единственным в отечественной психологии средством изучения ролевого поведения личности [5, 6].

Таким образом, названные диагностические инструменты позволяют оценить поведенческие, эмоциональные и когнитивные особенности социального интеллекта. Остаётся открытым вопрос об их диагностической компетентности, что требует подробного эмпирического исследования и является перспективами нашей дальнейшей исследовательской работы.

#### Источники и литература:

1. Социальный интеллект : теория, измерение, исследования / под ред. Д. В. Люсина, Д. В. Ушакова. – М. : Ин-т психологии РАН, 2004. – 204 с.
2. Савенков А. И. Концепция социального интеллекта / А. И. Савенков // Одаренный ребенок. – 2006. – № 1. – С. 6-18.
3. Михайлова (Алешина) Е. С. Диагностика социального интеллекта. Руководство пользователя / Е. С. Михайлова (Алешина); тест : Дж. Гилфорда, М. Салливена. – 2-е изд. – СПб. : Имотон, 1999. – 56 с.

4. Ушаков Д. В. Социальный интеллект и его измерение : [Электронный ресурс] / Д. В. Ушаков. – Режим доступа : [http://creativity.ipras.ru/texts/books/social\\_IQ](http://creativity.ipras.ru/texts/books/social_IQ)
5. Калина Н. Ф. Диагностика социального интеллекта личности / Н. Ф. Калина // Журнал практикующего психолога. – 1999. – № 5. – С. 159-178.
6. Горноста́й П. П. Измерение локуса ролевого конфликта / П. П. Горноста́й // Психологическая диагностика. – 2004. – № 3. – С. 88-95.

**Степаненко В.В.**

**УДК 336.71**

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ**

По мере развития финансового рынка и увеличения его розничного сегмента все большее число российских граждан получают доступ к новым финансовым продуктам: потребительскому и ипотечному кредитам, общим фондам банковского управления, рынку ценных бумаг, инвестиционным и пенсионным инструментам. Бурный рост рынка и нарастающую активность финансовых институтов можно только приветствовать, однако она имеет и оборотную сторону. Потребитель финансовых услуг в России, особенно в глубинке, как правило, не разбирается в финансовых тонкостях и зачастую чувствует себя обманутым, когда спустя некоторое время после заключения договора уясняет все его положения.

Вопрос о грамотности или безграмотности населения представляется не вполне точным. Ведь никто не требует от каждого клиента банка иметь диплом финансиста, юриста или экономиста. Важны две вещи: во-первых, понимание гражданами азбуки финансов, умение распоряжаться семейным бюджетом и, если хотите, «жить в долг», а во-вторых, наличие инфраструктуры, способной объяснить некоторые тонкости конкретных продуктов и, если надо, защитить потребителя.

Возьмите ипотечный кредит. Это очень сложный инструмент, и, наверное, глупо было бы заставлять каждого школьника погружаться в детали ипотечного кредитования. Нужно другое: кредит должен стать не целью, а способом решения житейских проблем. И человек должен понимать, как этим способом воспользоваться. Когда у него появится реальная потребность в кредите, существующая информационная, образовательная, рыночная инфраструктуры должны обеспечить доступность и понятность такого кредита. Миллиарды людей пользуются электричеством, и только ничтожно малая доля их являются физиками, которые понимают принципы распространения электромагнитного поля.

Те же правила действуют и на развитом финансовом рынке. Сложность российской ситуации состоит в том, что потребительский сегмент финансового рынка пока что находится в стадии становления, на нем отсутствуют в необходимом количестве некоторые важные элементы - кредитные брокеры, финансовые консультанты, адвокаты, специализирующиеся на вопросах управления личными финансами. Именно этими структурами должно обеспечиваться безболезненное взаимодействие индивидуального потребителя и финансового института.

Существуют еще два важнейших фактора - это кредитная культура общества и атмосфера доверия между заемщиками и кредиторами. Именно здесь сконцентрированы основные российские проблемы. Фундаментом доверия являются знания и понимание как со стороны банков, так и со стороны их клиентов.

К сожалению, несмотря на отмеченные сложности, проблеме финансовой грамотности населения в России уделяется явно недостаточное внимание. Пока ни государство, ни бизнес в полной мере не осознают важности планомерной работы в этом направлении.

Разработка мер по повышению финансовой грамотности населения стала одной из важных инициатив депутатов и Ассоциации региональных банков России. Настало время перейти к разработке и реализации национальной стратегии, осуществляемой совместно Правительством, бизнесом и некоммерческими организациями. В настоящее время уже разработаны конкретные проекты, направленные на сближение потребностей государства, бизнеса и возможностей образования, решающие проблему финансовой грамотности населения. В числе соответствующих проектов можно назвать инициативы крупнейших российских и иностранных банков, страховых и управляющих компаний. Среди некоммерческих организаций инициаторами подобных программ стали Международный форум лидеров бизнеса принца Уэльского, межрегиональная общественная организация «Достижения молодых», некоммерческое партнерство «Мой выбор».

Совместно с международной платежной системой VISA запущен масштабный проект под условным названием «Азбука финансов». Это комплексный медийный продукт, включающий Интернет, телевидение, наружную рекламу и, конечно, печатные СМИ. Одной из его задач, в частности, будет объяснение молодежи потребительских свойств новых финансовых продуктов - банковских карт, кредитов, ценных бумаг.

Повышение финансовой грамотности населения способно не только дать мощный толчок развитию финансовых инструментов и институтов, но и обеспечить поступательное движение во всех сферах социально-экономической жизни. В частности, это благотворно скажется на собираемости налогов, на развитии малого и среднего бизнеса. Например, более широкое использование платежных карт позволяет