



Check for updates

Личность как субъект образования
на различных этапах жизненного пути
и проблемы психологии воспитания

УДК 159.9

<https://www.doi.org/10.33910/2686-9527-2021-3-3-288-303>

Проявления различных видов интеллекта и успешность деятельности представителей социономических профессий (на примере продавцов)

О. В. Никифоров^{✉1}

¹ Балтийская международная академия, LV-1003, Латвия, г. Рига, ул. Ломоносова, д. 4

Сведения об авторе

Олег Владимирович Никифоров,
Scopus AuthorID: 57220239389,
ORCID: 0000-0002-9024-0598,
e-mail: Nik_oleg@latnet.lv

Для цитирования:

Никифоров, О. В.
(2021) Проявления различных
видов интеллекта и успешность
деятельности представителей
социономических профессий
(на примере продавцов).
*Психология человека
в образовании*, т. 3, № 3, с. 288–303.
<https://www.doi.org/10.33910/2686-9527-2021-3-3-288-303>

Получена 30 апреля 2021; прошла
рецензирование 20 мая 2021;
принята 21 мая 2021.

Финансирование: Исследование
не имело финансовой поддержки.

Права: © О. В. Никифоров (2021).
Опубликовано Российским
государственным педагогическим
университетом им. А. И. Герцена.
Открытый доступ на условиях
лицензии CC BY-NC 4.0.

Аннотация. Введение. Ключевой идеей исследования на основании анализа литературы, посвященной проблеме взаимосвязи успешности (результативности) в познавательной и профессиональной деятельности с различными видами интеллекта и позиционировании высокого вклада в академическую и профессиональную успешность социального и эмоционального интеллекта, стало сравнение успешных и неуспешных представителей социономических профессий одновременно по параметрам вербального, социального и эмоционального интеллекта.

Материалы и методы. В исследовании сравнивались две группы продавцов бытовой техники и электроники ($n = 72$), которые были разделены по признаку успешности (результативности) по параметрам вербального, социального и эмоционального интеллекта при помощи метода тестирования. Использовались следующие методики: тест «Социальный интеллект» Дж. Гилфорда, тест «Вербальный тест интеллекта» Г. Айзенка, методика Н. Холла «Диагностика эмоционального интеллекта». Для статистической обработки данных применялись описательные статистики, сравнительный и корреляционный анализ.

Результаты исследования. Было выявлено, что успешные (результативные) продавцы превосходят неуспешных (нерезультативных) продавцов по показателям вербального, социального и эмоционального интеллекта. Наибольшие различия между исследуемыми группами продавцов наблюдаются по параметру «вербальный интеллект», наименьшие — по параметру «социальный интеллект». Также успешные (результативные) продавцы имеют более высокие показатели по шкалам социального и эмоционального интеллекта, связанным с регуляцией эмоциональных состояний, эмоциональной осведомленностью, синтезом, анализом и обобщением социальной информации, которую способны экстраполировать на конкретные ситуации взаимодействия с покупателем. В обеих группах не выявлено значимых корреляций между показателями «вербальный интеллект» и «общий социальный интеллект», но обнаружена связь между «общим социальным интеллектом» и «общим эмоциональным интеллектом».

Заключение. Полученные результаты могут послужить материалом для создания программ профессионального отбора и профессионального обучения представителей профессий типа «человек – человек», в частности в сфере оказания услуг. Дальнейшие исследования в этом направлении могут прояснить вклад каждого типа интеллекта в успешность профессиональной деятельности и профессионального обучения, их оптимальное соотношение на различных уровнях выраженности с целью повышения эффективности деятельности.

Ключевые слова: вербальный интеллект, социальный интеллект, эмоциональный интеллект, способности, профессиональная деятельность.

Various types of intelligence and professional success in human interaction professions (case study of salespeople)

O. V. Nikiforov^{✉1}

¹ Baltic International Academy, 4 Lomonosova Str., Riga LV-1003, Latvia

Author

Oleg V. Nikiforov,
Scopus AuthorID: 57220239389,
ORCID: 0000-0002-9024-0598,
e-mail: Nik_oleg@latnet.lv

For citation:

Nikiforov, O. V.
(2021) Various types of intelligence and professional success in human interaction professions (case study of salespeople). *Psychology in Education*, vol. 3, no. 3, pp. 288–303.
<https://www.doi.org/10.33910/2686-9527-2021-3-3-288-303>

Received 30 April 2021;
reviewed 20 May 2021;
accepted 21 May 2021.

Funding: The study did not receive any external funding.

Copyright: © O. V. Nikiforov (2021).
Published by Herzen State Pedagogical University of Russia.
Open access under [CC BY-NC License 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

Abstract. Introduction. This study was preceded by an analysis of prior literature devoted to the relationship between success (performance) in one's cognitive and professional activities with various types of intelligence, more specifically the high contribution of social and emotional intelligence to academic and professional success. The aim of this study was to compare successful and unsuccessful human interaction professionals by verbal, social and emotional intelligence.

Materials and methods. The study compared two groups of home appliances and electronics salespeople (n = 72), who were divided by levels of verbal, social and emotional intelligence. The following methods were used: the Social Intelligence Test by J. Guildford, Verbal Intelligence Test by G. Eysencka and the Test of Emotional Intelligence by N. Hall. Descriptive statistics, comparative and correlation analysis were used for statistical data processing.

Results of the study. It was found that successful (effective) sellers outperform unsuccessful (not effective) sellers in terms of verbal, social and emotional intelligence. The greatest difference between these groups of sellers is observed in verbal intelligence, the smallest in social intelligence. Also, successful (effective) sellers have higher indicators on the scales of social and emotional intelligence, which correlate with the ability to regulate one's emotional states, emotional awareness as well as synthesis and analysis of social information that they can extrapolate to actual encounters with the buyers. In both groups, there were no significant correlations between verbal intelligence and general social intelligence, but a link was found between general social intelligence and general emotional intelligence.

Conclusion. The results obtained can serve as a material for creating programmes for professional selection and professional training in human interaction professions. Further research in this direction can clarify the contribution of each type of intelligence to the success of professional activity and professional education, their optimal ratio at different levels of expression in order to optimize and improve the effectiveness of activities.

Keywords: verbal intelligence, social intelligence, emotional intelligence, abilities, professional activity.

Введение

Сегодня в научной и научно-популярной литературе существует устойчивое мнение о том, что эмоциональный и социальный интеллект обеспечивают человеку больший успех в образовании и профессиональной деятельности, чем интеллектуальные (в традиционном понимании этого слова) и инструментальные способности (Гришина, Исаева, Савинова 2018; Егоренко 2018; Кузнецова, Чепрасова 2014; Нижегородцева, Долженко 2017; Новикова, Якименко 2018; Яшкова, Синева, Голубкова, Завялова 2017; Bar-On 2006; Goleman 2006; Mayer, Caruso, Salovey 2016; Preston, Anderson, Robertson et al. 2021; Rezaei, Mousanezhad 2021). Формированию данных компетенций посвящено огромное количество обучающих программ, в том числе государственного масштаба. Безусловно, социальное взаимодействие между

людьми, «человеческий фактор» в продвижении по карьерной лестнице, позиционирование себя в социуме, самопрезентация требует социально-психологических компетенций и играет порою решающую роль в социальном признании. Вместе с тем, говорится ли в таком случае об успешности как результативности деятельности в объективных числовых характеристиках или делается акцент на социальный контекст успешности как умения управлять впечатлением о себе окружающих для достижения необходимых статусно-ролевых позиций в тех социальных группах, которые субъект считает для себя референтными?

Изначально исследователи и популяризаторы таких феноменов, как «социальный интеллект» и «эмоциональный интеллект», хотели обратить внимание на роль понимания отношений и взаимодействия между людьми в обществе, которое было наполнено «компьютерными»

метафорами в описании человека, пропагандой развития когнитивных способностей, порою в ущерб естественным потребностям человека в эмоциональных отношениях (Bar-On 2006; Goleman 2006; Salovey, Mayer 1990). Но, как часто случается, эффект был сильнее изначального посыла, поскольку была затронута одна из «вечных» проблем психологической науки: соотношения когнитивной и эмоциональной составляющих психики для успешной адаптации человека в профессиональной деятельности и обществе. Понятия «социальный интеллект» и «эмоциональный интеллект» являются попыткой интегрировать в когнитивную составляющую психики человека социальный и эмоциональный компоненты в качестве содержания интеллектуальных операций (Ушаков 2004). Существует мнение о том, что оперирование социальной и эмоциональной информацией обеспечивает устойчивую адаптацию в жизни и успех в деятельности. В исследованиях как учебной (познавательной), так и профессиональной деятельности часто игнорируется вклад тех способностей, которые напрямую отвечают за результат деятельности, а упор делается на исследование выраженности у участников исследований характеристик социального и эмоционального интеллекта. Помимо этого, феномены социального интеллекта и эмоционального интеллекта часто рассматриваются без учета их генеза и нейрофизиологической основы, особенно это касается понимания эмоционального интеллекта и социального интеллекта в исследованиях смешанной парадигмы (Bar-On 2006), где эти конструкты дополнительно включают в себя и личностные характеристики. Однако понимание генеза и физиологической основы психологических явлений помогает в установлении границ исследований в психологии. К примеру, современными нейрофизиологами было показано, что социальный, эмоциональный интеллект и общий интеллект развиваются не синхронно (Разумникова, Пусикова 2018). В подростковом возрасте зоны головного мозга, отвечающие за эти психические образования, не пересекаются. Более того, во время «работы» общего интеллекта активизируется более широкое поле участков мозга, чем при «работе» эмоционального интеллекта, а в период ранней взрослости при активизации эмоционального интеллекта функционирует более широкая нейронная сеть, уже значительным образом пересекающаяся с зонами, отвечающими за общий уровень интеллекта (Jiang, Qiao, Li 2021). Феноменологически это можно объяснить тем, что развитие эмоционального

интеллекта идет сообразно накоплению и интеллектуальной проработке эмоционального опыта в процессе его переживания, как и развитие социального интеллекта, которое связано с накоплением и ассимиляцией социального опыта. В этой связи легко объяснимы результаты исследований детей и подростков, где показаны слабые корреляции академической успешности и результативности с показателями социального и эмоционального интеллекта и сильные корреляции с показателями общего интеллекта (Гриб 2017; Furnham 2016; Hogan, Parker, Wiener et al. 2010; MacCann, Jiang, Brown et al. 2020; Pinto, Carneiro, do Céu Taveira 2014; Salgado, Anderson, Moscoso et al. 2003; Schulte, Ree, Carretta 2004; Uhrich, Heggstad, Shanock 2021). Однако и в исследованиях, выполненных на выборках испытуемых студенческого возраста, мы находим слабые подтверждения тому, что социальный и эмоциональный интеллект способствуют академической успешности и успешности в межличностных отношениях (по социометрическому статусу) (Егоренко 2018; Нижегородцева, Долженко 2017; Обухова 2013; Суднева, Шарафиева, Цой, Каракулова 2013; Rezaei, Mousanezhad Jeddi 2020). Тенденции к взаимосвязи академической и социальной успешности с высокими показателями социального и эмоционального интеллекта наблюдаются только у обучающихся профессиям типа «человек — человек» (Гришина, Исаева, Савинова 2018; Новикова, Якименко 2018; Обухова 2013; Суднева, Шарафиева, Цой, Каракулова 2013). Это объясняется тем, что социальное взаимодействие является профессиональной областью их деятельности, а обозначенные виды интеллекта — профессионально значимыми качествами и формируемыми в процессе обучения компетенциями.

В связи с этим более релевантными своей предметной области выглядят исследования, изучающие связь социального и эмоционального интеллекта взрослых людей с успешностью (результативностью) деятельности типа «человек — человек». Вместе с тем, наряду с социальным и эмоциональными видами интеллекта в них крайне редко изучаются вербальные способности представителей социэкономических профессий. По нашему мнению, процесс общения (ключевой для этих профессий) подразумевает не только перцептивную и интерактивную, но и коммуникативную составляющую, выраженную чаще всего обменом информацией в вербальной форме. Чтобы восполнить недостаток данной информации, основной идеей нашего исследования стало выявить уровневые

характеристики каждого типа интеллекта (эмоционального, вербального и социального), связанного с разными сторонами общения у успешных (результативных) представителей соционимических профессий и их неуспешных (нерезультативных) коллег. В качестве представителей соционимической профессии мы выбрали продавцов компьютерной и бытовой техники, работающих в торговом зале и имеющих непосредственный контакт с покупателями, от успешности которого зависит результативность их деятельности (продажа товара).

В нашем исследовании основной исследовательский вопрос сформулирован следующим образом: отличаются ли успешные (результативные) продавцы от неуспешных (нерезультативных) продавцов по показателям эмоционального интеллекта, вербального интеллекта и социального интеллекта? Цель исследования заключалась в выявлении различий в уровнях эмоционального, социального и вербального интеллекта у успешных (результативных) и неуспешных (нерезультативных) продавцов.

Исследовательскими задачами нашего исследования стали:

- 1) Изучение уровня эмоционального, социального и вербального интеллекта у успешных (результативных) продавцов.
- 2) Изучение уровня эмоционального, социального и вербального интеллекта у неуспешных (нерезультативных) продавцов.
- 3) Сравнительный анализ показателей эмоционального, социального и вербального интеллекта у успешных (результативных) и неуспешных (нерезультативных) продавцов.

Теоретический обзор современного состояния проблемы

В современной психологической литературе существует довольно большое число теоретических моделей и эмпирических исследований, посвященных проблеме изучения различных видов интеллекта и их роли в успешности профессиональной деятельности и подготовке к ней. Интеллектуальные способности относят к общим способностям, и именно поэтому их рассматривают в контексте практически любой деятельности как обеспечивающие успешность ее выполнения и обучения ей. Конечно, чаще всего в таком ракурсе описываются однофакторные иерархические модели интеллекта, где ключевую роль в успешности деятельности играет G-фактор (Gottfredson 1997; 2016;

Ree, Earles, Teachout 1994; Salgado, Anderson, Moscoso et al. 2003; Schulte, Ree, Carretta 2004). Вместе с тем исследователи (Гриб 2017; Ушаков 2004; Bar-On 2006; Goleman 2006; Guilford 1967; Mayer, Caruso, Salovey 2016) выделяют ряд специфических видов интеллекта, которые направлены на обработку отдельных видов информации и на определенные виды деятельности, к примеру, математический интеллект, лингвистический интеллект, социальный интеллект и т. д.

В нашем исследовании рассматриваются такие виды интеллекта, как вербальный, социальный и эмоциональный интеллект. К каждому из этих видов интеллекта мы будем подходить с точки зрения определенной парадигмы, соответствующей основной идее исследования. Мы принимаем концепцию вербального интеллекта Г. Айзенка, поскольку в его модели вербальный интеллект, с одной стороны, действительно связан с оперированием, причем гибким, только вербальной информацией, и, с другой связан с общим уровнем интеллекта и является его составляющей (Gottfredson 1997; 2016; Salgado, Anderson, Moscoso et al. 2003). Социальный интеллект мы рассматриваем с позиции Дж. Гилфорда, в которой он рассматривается как отдельный вид интеллекта, направленный на обработку поведенческой информации (Ушаков 2004; Guilford 1967; Weis, Süß 2007). Эмоциональный интеллект понимается нами как интеллектуальная способность обрабатывать информацию аффективного характера и, оперируя этими данными, осуществлять регуляцию эмоциональных состояний, что соответствует теории Дж. Майера, Д. Карузо и П. Саловея (Mayer, Caruso, Salovey 2016). Все упомянутые выше виды интеллекта, исходя из их определенных, должны способствовать успешности и результативности в соционимических профессиях, что обсуждается в отечественных и зарубежных исследованиях на протяжении последних десятилетий (Гришина, Исаева, Савинова 2018; Щербаков 2011; Яшкова, Синева, Голубкова, Завялова 2017; Demir, Doganay 2019; Kidwell, Lopez-Kidwell, Blocker, Mas 2020; MacCann, Jiang, Brown et al. 2020; Uhrich, Heggstad, Shanock 2021). К примеру, показано, что клиенты (покупатели) в большей степени удовлетворены взаимодействием с продавцом со сходными по экспрессии эмоциональными реакциями и готовы купить у него товар (Kidwell, Lopez-Kidwell, Blocker, Mas 2020), что требует от продавца умения распознавать эмоции другого человека и регулировать свои эмоциональные реакции. Это соотносится с представлением о роли этих компонентов эмоционального

интеллекта в успешности деятельности (Mayer, Caruso, Salovey 2016; Mursaleen, Munaf 2020). В целом, как показано в ряде исследований (Милица 2010; Яшкова, Синева, Голубкова, Завялова 2017; Kim, Park 2020; dos Santos, Neto, dos Santos et al. 2019; MacCann, Jiang, Brown et al. 2020), высокий уровень эмоционального интеллекта способствует достижениям и успешности в деятельности, поскольку помогает человеку стабилизировать свое эмоциональное состояние и в оптимальном эмоциональном режиме выполнять свою деятельность. В связи с этим наибольший эффект в успешности (результативности) деятельности дает сочетание высоких показателей эмоционального интеллекта и высокого уровня когнитивных способностей (при этом они выступают как не связанные друг с другом факторы), что было продемонстрировано на примере менеджеров по персоналу (Ulrich, Heggstad, Shanock 2021). Похожие результаты были получены и в исследовании распознавания фальшивых новостей на Фейсбуке, где лучшие результаты показали люди с более высоким уровнем академических достижений, связанным с высоким уровнем оперирования вербальной информацией (Hogan, Parker, Wiener et al. 2010) и одновременно с высоким уровнем эмоционального интеллекта (Preston Anderson, Robertson et al. 2021). Устойчивые корреляты уровневых характеристик социального интеллекта в профессиональной деятельности «человек — человек» (Кузнецова, Чепрасова 2014; Милица 2010) и подготовки к ней с ее результативностью до конца не выявлены (Егоренко 2018; Новикова, Якименко 2018), поскольку при вербализации понимания социальных ситуаций значительно снижается эффективность их решения, а развитие социального интеллекта происходит имплицитно (Пархоменко 1998; Ушаков 2004). В исследованиях подготовки к профессиональной деятельности различий по уровню социального интеллекта среди испытуемых, обучающихся профессиям различного типа, как правило, не выявляется (Обухова 2013; Разумникова, Пусикова 2018; Суднева, Шарафиева, Цой, Каракулова 2013), за исключением одной особенности: в стрессовых и конфликтных социальных ситуациях люди с высоким уровнем социального интеллекта и связанные с социальными профессиями предпочитают социально приемлемые стратегии их разрешения — сотрудничество и компромисс, в то время как люди с низким социальным интеллектом и негуманитарных специальностей чаще выбирают избегание и конфронтацию (Нижегородцева, Долженко 2017;

Серафимович 2017; Pinto, Carneiro, do Céu Taveira 2014).

Однако нельзя не отметить, что в большей степени высокие результаты по шкалам социального и эмоционального интеллекта связаны с удовлетворенностью профессиональной деятельностью в профессиях «человек — человек» и психологическим благополучием (Demir, Doganay 2019; Rezaei, Mousanezhad Jeddi 2020), а не с результативностью деятельности.

Подводя итоги, можно резюмировать, что в успешности (результативности) деятельности ведущую роль, как правило, играет общий интеллект, так называемый G, и его составляющие, причем в социальном профессиях эмоциональный интеллект, вероятно, также является предиктором успешности и результативности деятельности, особенно при выраженности компонентов эмоциональной осведомленности и саморегуляции эмоциональных состояний. Относительно взаимосвязи успешности в данном типе деятельности с высокими показателями социального интеллекта можно говорить о том, что она вероятна, но не обязательна. Во-первых, потому, что уровень социального интеллекта связан с социальным опытом человека и, скорее, может иметь корреляции с возрастом — исследований профессионалов в зрелом возрасте не так много; во-вторых, ситуации профессионального взаимодействия кратковременны по сравнению с жизненными ситуациями, а также не всегда сопоставимы содержательно и по развитию друг с другом. В связи с этим для успешности профессиональной деятельности человеку нужно обладать либо большим профессиональным опытом, либо способностью к экстраполяции жизненного опыта на профессиональные ситуации с поправкой на их различия.

Организация и методы исследования

Объектом нашего исследования являются интеллектуальные способности человека. В качестве предмета исследования выступают интеллектуальные способности человека, способствующие оптимизации социального взаимодействия между людьми и успешности профессиональной деятельности, относящейся к типу «человек — человек», в частности эмоциональный интеллект, социальный интеллект и вербальный интеллект. Основным предположением нашего исследования было то, что уровень эмоционального и вербального интеллекта успешных (результативных) продавцов выше, чем у неуспешных (нерезультативных)

продавцов, а по показателям социального интеллекта они не различаются. В частности, мы предполагаем, что уровень эмоционального и вербального интеллекта успешных (результативных) продавцов будет высоким, а у неуспешных (нерезультативных) продавцов уровень вербального и эмоционального интеллекта будет средним или чуть ниже среднего (в сравнении с нормативными значениями). Основанием для такого предположения послужило то, что суть профессиональной деятельности продавца в данной сети магазинов сводится не только к мотивированию покупателя купить товар, но и к убеждению его в том, что именно продаваемый в сети товар (за продажу некоторых моделей в сети существуют премиальные бонусы для продавцов) соответствует его потребностям. Таким образом, прогнозирование поведения покупателя, оценка его потребностей, а также умение правильно изложить в речевой форме коммерческое предложение с целью убеждения покупателя должны являться значимыми профессиональными компетенциями, приносящими результат. В свою очередь, излишнее включение в эмоциональное состояние покупателя может мешать продавцу достигать своей цели.

В исследовательскую выборку вошли 72 продавца крупной сети магазинов по продаже бытовой и компьютерной техники города Риги со стажем работы от 4 до 6 лет. В выборку не включались продавцы, имеющие иные показатели стажа работы. Среди участников исследования было 40 мужчин (55,5% от всей выборки) и 32 женщины в возрасте от 25 до 33 лет. Все участники исследования имели оконченное среднее образование, а также свободно владели русским языком, что было необходимо для прохождения вербальных тестов.

Выборка была разделена на успешных (результативных) продавцов и неуспешных (нерезультативных) продавцов на основании количества продаж в течение года по рейтинговым показателям продаж сети и тех магазинов, в которых работали участники исследования; в данном случае успешность понимается нами как конкретный количественный результат деятельности. К успешным (результативным) продавцам были отнесены те работники, которые в течение года ежемесячно превышали средний показатель по продажам в своем магазине и сети магазинов в целом. В группу неуспешных (нерезультативных) работников были включены те продавцы, показатели продаж которых были ниже среднего показателя как по своему торговому залу, так по сети в целом. В первую

и вторую группу продавцов нами было отобрано по 36 человек. Различий по стажу работы и половому составу в группах не было.

Исследование проводилось в конце 2019 года до принятия карантинных мер, связанных с пандемией коронавирусной инфекции Covid-19.

Для измерения социального интеллекта использовался тест «Социальный интеллект» Дж. Гилфорда и М. О'Салливена (O'Sullivan, Guilford 1975; Михайлова (Алешина) 1996). Методика сконструирована на основании широко известной многофакторной модели интеллекта Дж. Гилфорда и направлена на диагностику способности к познанию поведенческой информации.

Для измерения уровня вербального интеллекта использовался «Вербальный тест интеллекта» Г. Айзенка (Римский, Римская 1995), который является частью батареи тестов оценки уровня общего интеллекта Г. Айзенка и измеряет способность человека оперировать словесной информацией.

Для измерения уровня эмоционального интеллекта была использована методика Н. Холла «Эмоциональный интеллект» (Ильин 2001), направленная на самооценку способности человека распознавать эмоции других людей, оценивать свои собственные эмоциональные состояния и регулировать их, а также способности распознавать чужие эмоции и управлять ими. Несмотря на то, что это методика является, по сути, самоотчетом испытуемого, вместе с тем ее результаты высоко коррелируют с результатами экспериментальных процедур измерения характеристик эмоционального интеллекта.

Математическая обработка осуществлялась с помощью критериального (параметрического t-критерия Стьюдента), корреляционного (параметрического Пирсона) анализа, расчеты производились с помощью пакета прикладных статистических программ Statistica 12.0.

Результаты и их обсуждение

В результате исследования социального, эмоционального и вербального интеллекта двух групп продавцов были получены следующие данные, характеризующие средние значения по выборке и представленные в таблице 1.

У успешных (результативных) продавцов показатели уровня вербального интеллекта выше средних значений, указанных как нормативные в «Вербальном тесте интеллекта» Г. Айзенка. Учитывая небольшие значения стандартного отклонения, можно говорить, что выборку успешных (результативных) продавцов составляют

Табл. 1. Эмпирические характеристики вербального, социального и эмоционального интеллекта успешных (результативных) и неуспешных (нерезультативных) продавцов

Показатель	Успешные (результативные) продавцы		Неуспешные (нерезультативные) продавцы		Нормативные данные по шкалам		
	M*	s**	M*	s**	Низкий уровень	Средний уровень	Высокий уровень
Общий уровень вербального интеллекта	126,75	4,93	111,94	6,58	≤89	90–120	121≤
Общий уровень социального интеллекта	30,22	3,33	27,00	4,95	≤26	27–37	38≤
Познание результатов поведения	6,58	1,59	8,11	2,42	≤5	6–9	10≤
Познание классов поведения	8,19	1,43	6,89	1,7	≤5	6–9	10≤
Познание преобразования поведения	7,11	1,22	6,89	1,53	≤5	6–9	10≤
Познание систем поведения	8,33	1,33	5,11	0,85	≤5	6–9	10≤
Общий уровень эмоционального интеллекта	73,42	5,81	61,19	6,65	≤39	40–69	≤70
Эмоциональная осведомленность	14,72	2,37	12,97	2,37	≤7	8–13	14≤
Управление своими эмоциями	14,92	2,21	9,67	2,35	≤7	8–13	14≤
Самотивация	14,81	2,75	11,17	2,55	≤7	8–13	14≤
Эмпатия	15,89	2,33	16,03	1,98	≤7	8–13	14≤
Распознавание эмоций других людей	13,08	3,79	12,58	1,57	≤7	8–13	14≤

* — среднее значение

** — стандартное отклонение

Table 1. Empirical characteristics of verbal, social, and emotional intelligence of successful (productive) and unsuccessful (non-productive) sellers

Scales	Successful (productive) sellers		Unsuccessful (non-productive) sellers		Reference data on scales		
	M*	s**	M*	s**	Low level	Intermediate level	High level
Verbal intelligence	126.75	4.93	111.94	6.58	≤89	90–120	121 ≤
General social intelligence	30.22	3.33	27.00	4.95	≤26	27–37	38≤
Cognition of the results of behavior	6.58	1.59	8.11	2.42	≤5	6–9	10≤
Cognition of behavior classes	8.19	1.43	6.89	1.7	≤5	6–9	10≤
Cognition of behavior transformation	7.11	1.22	6.89	1.53	≤5	6–9	10≤

Table 1. Completion

Cognition of behavioral systems	8.33	1.33	5.11	0.85	≤5	6–9	10≤
General emotional Intelligence	73.42	5.81	61.19	6.65	≤39	40–69	≤70
Emotional awareness	14.72	2.37	12.97	2.37	≤7	8–13	14≤
Emotional management and regulation	14.92	2.21	9.67	2.35	≤7	8–13	14≤
Self-motivation	14.81	2.75	11.17	2.55	≤7	8–13	14≤
Empathy	15.89	2.33	16.03	1.98	≤7	8–13	14≤
Recognizing other people's emotions	13.08	3.79	12.58	1.57	≤7	8–13	14≤

* — mean value

** — standard deviation

люди с высоким уровнем вербального интеллекта, что может косвенно свидетельствовать и о высоком общем уровне интеллекта (Gottfredson 1997). Уровень социального интеллекта в группе успешных (результативных) продавцов находится в пределах средних значений по указанным в тесте Дж. Гилфорда нормативным данным, что говорит о том, что эти люди по способностям в социальном взаимодействии не отличаются от большинства людей, в структуре их компетенций чуть более развиты способности к распознаванию общих свойств в частных ситуациях взаимодействия, а также способность понимать логику развития целостных ситуаций взаимодействия людей. По сути, в структуре их социального интеллекта преобладают способности, относящиеся к классическим операциям мышления: синтез, анализ, обобщение, абстрагирование, направленные на социальные ситуации, что может способствовать соотнесению ситуаций широкого спектра и ситуаций профессионального взаимодействия. Уровень эмоционального интеллекта успешных (результативных) продавцов находится в значениях выше средних по нормативным данным по методике Н. Холла. Можно отметить, что у успешных (результативных) продавцов в большей степени развиты эмпатийность и умение регулировать свои эмоциональные состояния. Во взаимодействии между людьми, а особенно целенаправленной профессиональной деятельности, ключевыми являются особенности эмоциональной саморегуляции и способности продемонстрировать другому человеку понимание его эмоционального состояния и потребностей (Mayer, Caruso, Salovey 2016), как правило,

и первое и второе способствует контакту между людьми, а также созданию условий для целенаправленной коммуникации.

У неуспешных (нерезультативных) продавцов показатели вербального интеллекта входят в средний диапазон значений, указанных как нормативные по вербальному тесту Г. Айзенка, стандартное отклонение невелико, поэтому результаты вербальных способностей можно охарактеризовать как гомогенные.

Показатели уровня социального интеллекта в группе неуспешных (нерезультативных) продавцов находятся на границе средних и низких значений, указанных в нормативных данных теста «Социальный интеллект» Дж. Гилфорда, что свидетельствует о недостаточно развитых способностях в социальном взаимодействии у продавцов данной группы. Наименее развитой в структуре социального интеллекта способностью у неуспешных (нерезультативных) продавцов является понимание логики развития социальной ситуации, а наиболее развитой — способность предвидеть результат поведения. Несмотря на то, что, казалось бы, две эти способности должны быть логически связаны между собой, можно предположить, что неуспешные (нерезультативные) продавцы используют не рациональные и логичные, а иррациональные или ситуативные способы предвидения результатов социального взаимодействия между людьми. Уровень эмоционального интеллекта у продавцов этой группы по результатам методики Н. Холла — средний. Интересно, что в структуре эмоционального интеллекта в этой группе можно отметить высокие значения по шкале «Эмпатия», а также близкие к высоким значения

по шкалам «Эмоциональная осведомленность» и «Распознавание эмоций других людей». Можно предположить, что отличительной чертой неуспешных (нерезультативных) продавцов является концентрация на своих и чужих эмоциональных состояниях, некая полезависимость, мешающая абстрагироваться от ситуации, отрегулировать свое поведение и реализовать тем

самым цель взаимодействия с покупателем — продать необходимый товар.

Для сравнения данных групп успешных (результативных) продавцов и неуспешных (нерезультативных) продавцов нами был использован параметрический t-критерий Стьюдента. Основанием применения данного статистического критерия послужила гомогенность результатов по всем методикам, о чем свидетельствуют

Табл. 2. Сравнительный анализ показателей вербального, социального и эмоционального интеллекта успешных (результативных) и неуспешных (нерезультативных) продавцов

Показатель	Средние значения		t	p
	Успешные (результативные) продавцы	Неуспешные (нерезультативные) продавцы		
Общий уровень вербального интеллекта	126,75	111,94	10,81	0,001
Общий уровень социального интеллекта	30,22	27,00	3,23	0,001
Познание результатов поведения	6,58	8,11	-3,15	0,01
Познание классов поведения	8,19	6,89	3,50	0,001
Познание систем поведения	8,33	5,11	12,09	0,001
Общий уровень эмоционального интеллекта	73,42	61,19	8,25	0,001
Эмоциональная осведомленность	14,72	12,97	2,88	0,01
Управление своими эмоциями	14,92	9,67	9,76	0,001
Самомотивация	14,81	11,17	5,83	0,001

Table 2. Comparative analysis of indicators of verbal, social and emotional intelligence of successful (productive) and unsuccessful (non-productive) sellers

Scales	Mean value		t	p
	Successful (productive) sellers	Unsuccessful (non-productive) sellers		
Verbal intelligence	126.75	111.94	10.81	0.001
General social intelligence	30.22	27.00	3.23	0.001
Cognition of the results of behavior	6.58	8.11	-3.15	0.01
Cognition of behavior classes	8.19	6.89	3.50	0.001
Cognition of behavioral systems	8.33	5.11	12.09	0.001
General emotional Intelligence	73.42	61.19	8.25	0.001
Emotional awareness	14.72	12.97	2.88	0.01
Emotional management and regulation	14.92	9.67	9.76	0.001
Self-motivation	14.81	11.17	5.83	0.001

низкие значения стандартного отклонения по всем шкалам, что говорит о том, что средние значения показателей по обеим группам можно считать репрезентативными для данной выборки.

Представленные данные сравнительного анализа демонстрируют различия успешных (результативных) продавцов и неуспешных (нерезультативных) продавцов в уровне вербального и социального интеллекта, что нами и предполагалось. Однако бóльшие различия наблюдаются по параметру «вербальный интеллект», который наиболее связан с уровнем общего интеллекта. В структуре социального интеллекта успешные (результативные) продавцы превосходят неуспешных (нерезультативных) продавцов по параметрам «Познание классов поведения» и «Познание систем поведения», однако достоверно уступают по параметру «Познание результатов поведения», что свидетельствует о том, что системное видение ситуаций социального взаимодействия, синтез, анализ и обобщение социальной информации в большей степени способствуют успешности (результатив-

ности) деятельности в области продаж, чем способность к прогнозированию исхода социальной ситуации. По уровню эмоционального интеллекта группы также отличаются, и в группе успешных (результативных) продавцов он выше, чем у менее успешных (нерезультативных) коллег. Как показано в таблице 2, по параметрам «Эмоциональная осведомленность», «Управление своими эмоциями» и «Самомотивация» неуспешные (нерезультативные) продавцы уступают успешным (результативным) продавцам, т. е. имеют чуть меньше знаний об эмоциональных проявлениях людей и хуже регулируют свои эмоциональные состояния, что, безусловно, сказывается на качестве взаимодействия с другими людьми и мешает им добиваться результата в профессиональной деятельности.

Дополнительно мы рассмотрели взаимосвязи между показателями вербального, эмоционального и социального интеллекта в обеих группах (см. табл. 3).

В обеих группах показатель вербального интеллекта оказался не связан с показателями

Табл. 3. Взаимосвязь показателей вербального, социального и эмоционального интеллекта успешных (результативных) и неуспешных (нерезультативных) продавцов

Показатель	Успешные (результативные) продавцы				Неуспешные (нерезультативные) продавцы			
	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Общий уровень вербального интеллекта	-	-	-	0,47*	-	-	-	-
2. Общий уровень социального интеллекта	-	-	0,56*	0,68*	-	-	0,78**	-
3. Общий уровень эмоционального интеллекта	-	0,56*	-	0,72*	-	0,78**	-	-
4. Самомотивация	0,47*	0,68*	0,72*	-	-	-	-	-

* $p \leq 0,05$

** $p \leq 0,01$

Table 3. The relationship between the indicators of verbal, social and emotional intelligence of successful (productive) and unsuccessful (non-productive) sellers

Scales	Successful (productive) sellers				Unsuccessful (non-productive) sellers			
	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Verbal intelligence	-	-	-	0.47*	-	-	-	-
2. General social intelligence	-	-	0.56*	0.68*	-	-	0.78**	-
3. General emotional Intelligence	-	0.56*	-	0.72*	-	0.78**	-	-
4. Self-motivation	0.47*	0.68*	0.72*	-	-	-	-	-

* $p \leq 0.05$

** $p \leq 0.01$

общего эмоционального и общего социального интеллекта.

В группе неуспешных (нерезультативных) продавцов он не продемонстрировал взаимосвязей ни с одним из частных показателей эмоционального и социального интеллекта, а в группе успешных (результативных) продавцов — только с параметром «Самомотивация», который обозначает регуляцию своих эмоций. Вместе с тем показатели общего эмоционального и общего социального интеллекта в обеих группах связаны, причем в группе неуспешных (нерезультативных) продавцов связь этих двух переменных сильнее. В целом результаты корреляционного анализа подтверждают известную психологическую теорию Дж. Гилфорда о том, что абстрактный семантический (вербальный) интеллект и социальный интеллект могут рассматриваться как отдельные виды интеллектуальных способностей, не связанные друг с другом (Guilford 1967). При этом исследователи подчеркивают связь эмоционального и социального интеллекта, что обуславливается общностью информации, на обработку которой направлены эти виды интеллекта (Bar-On 2006). Несвязанность вербального интеллекта и других изучаемых видов интеллекта, а также достоверные уровневые отличия по этому показателю между группами успешных (результативных) продавцов и неуспешных (нерезультативных) продавцов позволяют предполагать, что именно этот показатель является ключевым в успешности профессиональной деятельности, что косвенно подтверждается результатами исследований академической успешности школьников и студентов, в которых доказывалось, что предикторами академической успешности являются прежде всего показатели интеллекта, а не эмоционального интеллекта (Hogan, Parker, Wiener et al. 2010; MacCann, Jiang, Brown et al. 2020; Schulte, Ree, Carretta 2004; Uhrich, Heggestad, Shanock 2021). В структуре эмоционального интеллекта коррелятом успешности является параметр регуляции своих собственных эмоций, что соответствует полученным нами результатам. Наше исследование дополняет уже имеющиеся в литературе данные о роли различных видов интеллекта в успешности (результативности) деятельности в части обращения к профессиональной деятельности взрослых людей, в частности в сфере услуг и продвижения товара, этим и обуславливается его новизна и теоретическая значимость. В части практической значимости полученные результаты дают возможность предполагать, что изменение результативности профессиональной деятельности

возможно за счет развития навыков эмоциональной саморегуляции и системного видения ситуаций (наращивания социального опыта) у неуспешных (нерезультативных) продавцов.

Выводы

Подводя итоги нашего исследования, можно сказать следующее:

- 1) Успешные (результативные) продавцы обладают высоким уровнем вербального интеллекта, средним уровнем социального интеллекта, в структуре которого выделяются показатели познания систем и классов поведения, а также высоким уровнем эмоционального интеллекта с преобладанием в его структуре эмпатии и саморегуляции эмоциональных состояний.
- 2) У неуспешных (нерезультативных) продавцов — средний уровень вербального и эмоционального интеллекта с акцентом на эмпатийность и распознавание эмоций, а также средний с тенденцией к снижению уровень социального интеллекта, в структуре которого выделяется способность предвидения результатов поведения.
- 3) Успешные результативные продавцы достоверно превосходят своих неуспешных (нерезультативных) коллег по показателям вербального интеллекта, социального и эмоционального интеллекта, в частности в целостном и системном видении поведения, соотнесении ситуаций, эмоциональной осведомленности и управлении своими эмоциональными состояниями, но уступают в прогнозировании результатов социального взаимодействия.

Очевидно, что интеллектуальные (общие) способности, целостное видение ситуации и умение регулировать свои состояния являются важными характеристиками для успешности профессиональной деятельности типа «человек — человек», в частности продавца. Вместе с тем представляется, что на основании обобщения результатов многих исследований по данной проблематике можно распространить данный вывод на более широкий спектр деятельностей. Также необходимо отметить, что психологическая наука и особенно практика явно переоценивает значение высокого эмоционального интеллекта в успешности и результативности деятельности, особенно если выводы об этом делаются без учета данных о тех способностях, которые напрямую относятся к выполнению этого вида деятельности и обучения ему. Кроме

того, современные программы развития эмоционального и социального интеллекта, особенно для школьников, не в полной мере учитывают особенности генеза этих двух феноменов, а также их жизненное предназначение в структуре психики человека.

Конфликт интересов

Автор заявляет об отсутствии потенциального или явного конфликта интересов.

Conflict of interest

The author declares that there is no conflict of interest, either existing or potential.

Соответствие принципам этики

Авторы сообщают, что при проведении исследования соблюдены этические принципы, предусмотренные для исследований с участием людей и животных.

Ethics approval

The authors report that the research was carried out in accordance with the ethical principles stipulated by for research involving humans and animals.

Литература

- Гриб, Е. В. (2017) К вопросу о соотношении социального и других видов интеллекта. *Историческая и социально-образовательная мысль*, т. 9, № 1/1, с. 135–138. <https://doi.org/10.17748/2075-9908-2017-9-1/1-135-138>
- Гришина, А. В., Исаева, О. М., Савинова, С. Ю. (2018) Эмоциональный интеллект студентов — HR-менеджеров. *Вестник Мининского университета*, т. 6, № 2, статья 16. <https://doi.org/10.26795/2307-1281-2018-6-2-16>
- Егоренко, Т. А. (2018) Роль социального интеллекта в процессе профессионального становления личности на этапе обучения в вузе. *Современная зарубежная психология*, т. 7, № 3, с. 109–114. <https://doi.org/10.17759/jmfp.2018070310>
- Ильин, Е. П. (2001) *Эмоции и чувства*. СПб.: Питер, 752 с. (Мастера психологии).
- Кузнецова, А. Э., Чепрасова, С. С. (2014) Социальный интеллект как фактор успешности профессиональной деятельности руководителя. *Молодой ученый*, № 7 (66), с. 270–272.
- Милица, Е. Е. (2010) Влияние уровня выраженности социального интеллекта медработников на представления о социально-психологических трудностях общения с пациентами. *Северо-Кавказский психологический вестник*, т. 8, № 1, с. 21–24.
- Михайлова (Алешина), Е. С. (1996) *Методика исследования социального интеллекта: Адаптация теста Дж. Гилфорда и М. Салливена: Руководство по использованию*. СПб: ИМАТОН, 56 с.
- Нижегородцева, Н. В., Долженко, О. В. (2017) Взаимосвязь показателей развития социального интеллекта, самоотношения и успеваемости у студентов вуза. *Ярославский педагогический вестник*, № 3, с. 178–183.
- Новикова, Е. В., Якименко, М. С. (2018) Социальный интеллект как фактор успешности учебной деятельности студентов на этапе обучения в педагогическом ВУЗе. *Вестник Донецкого педагогического института*, № 3, с. 148–157.
- Обухова, Ю. В. (2013) Интеллектуальные особенности представителей социономических и несоциономических профессий в период ранней взрослости. *Северо-Кавказский психологический вестник*, т. 11, № 2, с. 59–62.
- Пархоменко, О. Г. (1998) *Имплицитные теории интеллекта студентов педагогического университета. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук*. СПб., Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена, 18 с.
- Разумникова, О. М., Пузикова, М. В. (2018) Современные представления о социальном интеллекте и социальной креативности: значение тормозных функций в социальной адаптации. *Теоретическая и экспериментальная психология*, т. 11, № 1, с. 67–84.
- Римский, С. А., Римская, Р. Р. (ред.). (1995) *Альманах психологических тестов*. М.: КСП+, 400 с. (Psychology. Психология личности).
- Серафимович, И. В. (2017) Некоторые аспекты профессионализации работников торговли: метакогнитивные проявления профессионального мышления и поведение в конфликте и стрессе. *Азимут научных исследований: педагогика и психология*, т. 6, № 3 (20), с. 334–338.
- Суднева, О. Ю., Шарафиева, К. Р., Цой, В. Г., Каракулова, О. В. (2013) Особенности социального интеллекта студентов гуманитарных и негуманитарных специальностей. *Вестник Томского государственного университета*, т. 371, с. 161–166.
- Ушаков, Д. В. (2004) Социальный интеллект как вид интеллекта. В кн.: Д. В. Люсин, Д. В. Ушаков (ред.). *Социальный интеллект: теория, измерение, исследования*. М.: Институт психологии РАН, с. 11–28.
- Щербаков, С. В. (2011) Профессиональная компетентность и социальный интеллект инженерно-технических работников. *Психология. Журнал Высшей школы экономики*, т. 8, № 2, с. 148–155.

- Яшкова, Е. В., Синева, Н. А., Голубкова, М. А., Завялова, Ю. М. (2017) Роль эмоционального интеллекта в профессиональной деятельности менеджера. *Перспективы науки и образования*, № 6 (30), с. 41–44.
- Bar-On, R. (2006) The Bar-On model of emotional-social intelligence (ESI). *Psicothema*, vol. 18, no. suppl., pp. 13–25.
- Demir, O., Doganay, A. (2019) An investigation of metacognition, self-regulation and social intelligence 'scales' level of predicting pre-service 'teachers' lifelong learning trends. *International Journal of Progressive Education*, vol. 15, no. 5, pp. 131–148. <https://doi.org/10.29329/ijpe.2019.212.10>
- Furnham, A. (2016) The relationship between cognitive ability, emotional intelligence and creativity. *Psychology*, no. 7, pp. 193–197. <https://dx.doi.org/10.4236/psych.2016.72021>
- Goleman, D. (2006) *Social intelligence: The new science of human relationships*. New York: Bantam Books, 403 p.
- Gottfredson, L. S. (2016) Hans Eysenck's theory of intelligence, and what it reveals about him. *Personality and Individual Differences*, vol. 103, pp. 116–127. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.04.036>
- Gottfredson, L. S. (1997) Why G matters: The complexity of everyday life. *Intelligence*, vol. 24, no. 1, pp. 79–132. [https://doi.org/10.1016/S0160-2896\(97\)90014-3](https://doi.org/10.1016/S0160-2896(97)90014-3)
- Guilford, J. P. (1967) *The nature of human intelligence*. New York: McGraw Hill, 538 p.
- Hogan, M. J., Parker, J. D. A., Wiener, J. et al. (2010) Academic success in adolescence: Relationships among verbal IQ, social support and emotional intelligence. *Australian Journal of Psychology*, vol. 62, no. 1, pp. 30–41. <https://doi.org/10.1080/00049530903312881>
- Jiang, L., Qiao, K., Li, C. (2021) Distance-based functional criticality in the human brain: Intelligence and emotional intelligence. *BMC Bioinformatics*, vol. 22, article 32. <https://doi.org/10.1186/s12859-021-03973-4>
- Kidwell, B., Lopez-Kidwell, V., Blocker, C., Mas, E. M. (2020) Birds of a feather feel together: Emotional ability similarity in consumer interactions. *Journal of Consumer Research*, vol. 47, no. 2, pp. 215–236. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucaa011>
- Kim, D., Park, J. (2020) The way to improve organizational citizenship behavior for the employees who lack emotional intelligence. *Current Psychology*. <https://doi.org/10.1007/s12144-020-01104-5>
- MacCann, C., Jiang, Y., Brown, L. E. R. et al. (2020) Emotional intelligence predicts academic performance: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, vol. 146, no. 2, pp. 150–186. <https://doi.org/10.1037/bul0000219>
- Mayer, J. D., Caruso, D. R., Salovey, P. (2016) The ability model of emotional intelligence: Principles and updates. *Emotion Review*, vol. 8, no. 4, pp. 290–300. <http://dx.doi.org/10.1177/1754073916639667>
- Mursaleen, M., Munaf, S. (2020) Differences of emotional intelligence, aggression, and academic achievement among students with different levels of intellectual ability. *Bahria Journal of Professional Psychology*, vol. 19, no. 2, pp. 48–60.
- O'Sullivan, M., Guilford, J. P. (1975) Six factors of behavioral cognition: Understanding other people. *Journal of Educational Measurement*, vol. 12, no. 4, pp. 255–271. <https://doi.org/10.1111/j.1745-3984.1975.tb01027.x>
- Pinto, J., Carneiro, F. L., Taveira, M. do Céu. (2014) Social intelligence in Portuguese students: Differences according to the school grade. *Procedia — Social and Behavioral Sciences*, vol. 116, pp. 56–62. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.01.168>
- Preston, S., Anderson, A., Robertson, D. J. et al. (2021) Detecting fake news on Facebook: The role of emotional intelligence. *PLoS ONE*, vol. 16, no. 3, article e0246757. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0246757>
- Rezaei, A., Mousanezhad Jeddi, E. (2020) Relationship between wisdom, perceived control of internal states, perceived stress, social intelligence, information processing styles and life satisfaction among college students. *Current Psychology*, vol. 39, no. 3, pp. 927–933. <https://doi.org/10.1007/s12144-018-9804-z>
- Ree, M. J., Earles, J. A., Teachout, M. S. (1994) Predicting job performance: Not much more than G. *Journal of Applied Psychology*, vol. 79, no. 4, pp. 518–524. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.79.4.518>
- Santos, D. M. dos, Neto, M. T. R., Santos, T. M. dos et al. (2019) Using emotional intelligence as a sales technique. *Business Management Dynamics*, vol. 9, no. 1, pp. 7–17.
- Salgado, J. F., Anderson, N., Moscoso, S. et al. (2003) A meta-analytic study of general mental ability validity for different occupations in the European community. *Journal of Applied Psychology*, vol. 88, no. 6, pp. 1068–1081. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.6.1068>
- Salovey, P., Mayer, J. D. (1990) Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, vol. 9, no. 3, pp. 185–211. <https://doi.org/10.2190/DUGG-P24E-52WK-6CDG>
- Schulte, M. J., Ree, M. J., Carretta, T. R. (2004) Emotional intelligence: Not much more than G and personality. *Personality and Individual Differences*, vol. 37, no. 5, pp. 1059–1068. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2003.11.014>
- Uhrich, B. B., Heggstad, E. D., Shanock, L. R. (2021) Smarts or trait emotional intelligence? The role of trait emotional intelligence in enhancing the relationship between cognitive ability and performance. *The Psychologist-Manager Journal*, vol. 24, no. 1, pp. 23–47. <https://doi.org/10.1037/mgr0000112>
- Weis, S., Süß, H.-M. (2007). Reviving the search for social intelligence — a multitrait-multimethod study of its structure and construct validity. *Personality and Individual Differences*, vol. 42, no. 1, pp. 3–14. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2006.04.027>

References

- Bar-On, R. (2006) The Bar-On model of emotional-social intelligence (ESI). *Psicothema*, vol. 18, no. supl., pp. 13–25. (In English)
- Demir, O., Doganay, A. (2019) An investigation of metacognition, self-regulation and social intelligence 'scales' level of predicting pre-service 'teachers' lifelong learning trends. *International Journal of Progressive Education*, vol. 15, no. 5, pp. 131–148. <https://doi.org/10.29329/ijpe.2019.212.10> (In English)
- Egorenko, T. A. (2018) Rol' sotsial'nogo intellekta v protsesse professional'nogo stanovleniya lichnosti na etape obucheniya v vuze [The role of social intelligence in the process of professional development of personality at the stage of education in the university]. *Sovremennaya zarubezhnaya psikhologiya — Journal of Modern Foreign Psychology*, vol. 7, no. 3, pp. 109–114. <https://doi.org/10.17759/jmfp.2018070310> (In Russian)
- Furnham, A. (2016) The relationship between cognitive ability, emotional intelligence and creativity. *Psychology*, no. 7, pp. 193–197. <https://dx.doi.org/10.4236/psych.2016.72021> (In English)
- Goleman, D. (2006) *Social intelligence: The new science of human relationships*. New York: Bantam Books, 403 p. (In English)
- Gottfredson, L. S. (2016) Hans Eysenck's theory of intelligence, and what it reveals about him. *Personality and Individual Differences*, vol. 103, pp. 116–127. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.04.036> (In English)
- Gottfredson, L. S. (1997) Why G matters: The complexity of everyday life. *Intelligence*, vol. 24, no. 1, pp. 79–132. [https://doi.org/10.1016/S0160-2896\(97\)90014-3](https://doi.org/10.1016/S0160-2896(97)90014-3) (In English)
- Grib, E. V. (2017) K voprosu o sootnoshenii sotsial'nogo i drugikh vidov intellekta [On the question of the relationship between social and other types of intelligence]. *Istoricheskaya i sotsial'no-obrazovatel'naya mys' — Historical and Social-Educational Idea*, vol. 9, no. 1/1, pp. 135–138. <https://doi.org/10.17748/2075-9908-2017-9-1/1-135-138> (In Russian)
- Grishina, A. V., Isaeva O. M., Savinova S. Yu. (2018) Emotsional'nyj intellekt studentov — HR-menedzherov [Emotional intelligence of HR-management students]. *Vestnik Mininskogo universiteta*, vol. 6, no. 2, article 16. <https://doi.org/10.26795/2307-1281-2018-6-2-16> (In Russian)
- Guilford, J. P. (1967) *The nature of human intelligence*. New York: McGraw Hill, 538 p. (In English)
- Hogan, M. J., Parker, J. D. A., Wiener, J. et al. (2010) Academic success in adolescence: Relationships among verbal IQ, social support and emotional intelligence. *Australian Journal of Psychology*, vol. 62, no. 1, pp. 30–41. <https://doi.org/10.1080/00049530903312881> (In English)
- Il'in, E. P. (2001) *Emotsii i chuvstva [Emotions and feelings]*. Saint Petersburg: Piter Publ., 752 p. (Masters psikhologii [Masters of Psychology]). (In Russian)
- Jiang, L., Qiao, K., Li, C. (2021) Distance-based functional criticality in the human brain: Intelligence and emotional intelligence. *BMC Bioinformatics*, vol. 22, article 32. <https://doi.org/10.1186/s12859-021-03973-4> (In English)
- Kidwell, B., Lopez-Kidwell, V., Blocker, C., Mas, E. M. (2020) Birds of a feather *feel* together: Emotional ability similarity in consumer interactions. *Journal of Consumer Research*, vol. 47, no. 2, pp. 215–236. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucaa011> (In English)
- Kim, D., Park, J. (2020) The way to improve organizational citizenship behavior for the employees who lack emotional intelligence. *Current Psychology*. <https://doi.org/10.1007/s12144-020-01104-5> (In English)
- Kuznetsova, L. E., Cheprasova, S. S. (2014) Sotsial'nyj intellekt kak faktor uspešnosti professional'noj deyatel'nosti rukovoditelya [Social intelligence as a factor of success of the professional activity of the manager]. *Molodoj uchenyj*, no. 7 (66), pp. 270–272. (In Russian)
- MacCann, C., Jiang, Y., Brown, L. E. R. et al. (2020) Emotional intelligence predicts academic performance: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, vol. 146, no. 2, pp. 150–186. <https://doi.org/10.1037/bul0000219> (In English)
- Mayer, J. D., Caruso, D. R., Salovey, P. (2016) The ability model of emotional intelligence: Principles and updates. *Emotion Review*, vol. 8, no. 4, pp. 290–300. <http://dx.doi.org/10.1177/1754073916639667> (In English)
- Mikhajlova (Aleshina), E. S. (1996) *Metodika issledovaniya sotsial'nogo intellekta: Adaptatsiya testa Dzh. Gilforda i M. Sallivena: Rukovodstvo po ispol'zovaniyu [Methodology for the study of social intelligence: Adaptation of the test by J. Guilford and M. Sullivan: A guide to use]*. Saint Petersburg: IMATON Publ., 56 p. (In Russian)
- Militsa, E. E. (2010) Vliyanie urovnya vyrazhennosti sotsial'nogo intellekta medrabotnikov na predstavleniya o sotsial'no-psikhologicheskikh trudnostyakh obshcheniya s patsientami [Influence of level of expressiveness of social intelligence of doctors on representations about socially-psychological difficulties of interaction with patients]. *Severo-Kavkazskij psikhologicheskij vestnik — North-Caucasian Psychological Bulletin*, vol. 8, no. 1, pp. 21–24. (In Russian)
- Mursaleen, M., Munaf, S. (2020) Differences of emotional intelligence, aggression, and academic achievement among students with different levels of intellectual ability. *Bahria Journal of Professional Psychology*, vol. 19, no. 2, pp. 48–60. (In English)
- Nizhegorodtseva, N. V., Dolzhenko, O. V. (2017) Vzaimosvyaz' pokazatelej razvitiya sotsial'nogo intellekta, samootnosheniya i uspevaemosti u studentov vuza [Interrelation between the level of development of social intelligence, self-attitude and academic achievement of university students]. *Yaroslavskij pedagogicheskij vestnik — Yaroslavl Pedagogical Bulletin*, no. 3, pp. 178–183. (In Russian)

- Novikova, E. V., Yakimenko, M. S. (2018) Sotsial'nyj intellekt kak faktor uspešnosti uchebnoj deyatelnosti studentov na etape obučeniya v pedagogicheskom VUZe [Social intelligence as a factor of success of students' educational activity at the stage of training in a pedagogical university]. *Vestnik Donetskogo pedagogičeskogo instituta*, no. 3, pp. 148–157. (In Russian)
- O'Sullivan, M., Guilford, J. P. (1975) Six factors of behavioral cognition: Understanding other people. *Journal of Educational Measurement*, vol. 12, no. 4, pp. 255–271. <https://doi.org/10.1111/j.1745-3984.1975.tb01027.x> (In English)
- Obukhova, Yu. V. (2013) Intellektual'nye osobennosti predstavitelej sotsionomicheskikh i nesotsionomicheskikh professij v period rannej vzroslosti [Intellectual features of representatives of sotsionomicheskij and nesotsionomicheskij professions in the period of an early maturity]. *Severo-Kavkazskij psikhologičeskij vestnik — North-Caucasian Psychological Bulletin*, vol. 11, no. 2, pp. 59–62. (In Russian)
- Parkhomenko, O. G. (1998) *Implitsitnye teorii intellekta studentov pedagogičeskogo universiteta [Implicit theories of the intellect of Pedagogical University students]. Extended abstract of PhD dissertation (Psychology)*. Saint Petersburg, Herzen State Pedagogical University Publ., 18 p. (In Russian)
- Pinto, J., Carneiro, F. L., Taveira M. do Céu. (2014) Social intelligence in Portuguese students: Differences according to the school grade. *Procedia — Social and Behavioral Sciences*, vol. 116, pp. 56–62. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.01.168> (In English)
- Preston, S., Anderson, A., Robertson, D. J. et al. (2021) Detecting fake news on Facebook: The role of emotional intelligence. *PLoS ONE*, vol. 16, no. 3, article e0246757. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0246757> (In English)
- Razumnikova, O. M., Pusikova, M. V. (2018) Sovremennye predstavleniya o sotsial'nom intellekte i sotsial'noj kreativnosti: znachenie tormoznykh funktsij v sotsial'noj adaptatsii [Modern concepts of social intelligence and social creativity: The significance of inhibitory functions in social adaptation]. *Teoreticheskaya i eksperimental'naya psikhologiya — Theoretical and Experimental Psychology*, vol. 11, no. 1, pp. 67–84. (In Russian)
- Rezaei, A., Mousanezhad Jeddi, E. (2020) Relationship between wisdom, perceived control of internal states, perceived stress, social intelligence, information processing styles and life satisfaction among college students. *Current Psychology*, vol. 39, no. 3, pp. 927–933. <https://doi.org/10.1007/s12144-018-9804-z> (In English)
- Ree, M. J., Earles, J. A., Teachout, M. S. (1994) Predicting job performance: Not much more than G. *Journal of Applied Psychology*, vol. 79, no. 4, pp. 518–524. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.79.4.518> (In English)
- Rimskij, S. A., Rimskaya, R. R. (eds.). (1995) *Al'manakh psikhologičeskikh testov [Almanac of psychological tests]*. Moscow: KSP+ Publ., 400 p. (Psychology. Psikhologiya lichnosti [Psychology. Psychology of Personality]). (In Russian)
- Santos, D. M. dos, Neto, M. T. R., Santos T. M. dos et al. (2019) Using emotional intelligence as a sales technique. *Business Management Dynamics*, vol. 9, no. 1, pp. 7–17. (In English)
- Salgado, J. F., Anderson, N., Moscoso, S. et al. (2003) A meta-analytic study of general mental ability validity for different occupations in the European community. *Journal of Applied Psychology*, vol. 88, no. 6, pp. 1068–1081. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.6.1068> (In English)
- Salovey, P., Mayer, J. D. (1990) Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, vol. 9, no. 3, pp. 185–211. <https://doi.org/10.2190/DUGG-P24E-52WK-6CDG> (In English)
- Schulte, M. J., Ree, M. J., Carretta, T. R. (2004) Emotional intelligence: Not much more than G and personality. *Personality and Individual Differences*, vol. 37, no. 5, pp. 1059–1068. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2003.11.014> (In English)
- Shcherbakov, S. V. (2011) Professional'naya kompetentnost' i sotsial'nyj intellekt inzhenerno-tehnicheskikh rabotnikov [Professional competence and social intelligence of engineers]. *Psikhologiya. Zhurnal Vysšej shkoly ekonomiki — Psychology. Journal of Higher School of Economics*, vol. 8, no. 2, pp. 148–155. (In Russian)
- Serafimovich, I. V. (2017) Nekotorye aspekty professionalizatsii rabotnikov torgovli: metakognitivnye proyavleniya professional'nogo myshleniya i povedenie v konflikte i stresse [Some aspects of trade workers' professional development: Metacognition manifestation of professional thinking and behavior in a conflict or stressful situation]. *Azimet nauchnykh issledovanij: pedagogika i psikhologiya — Azimet of Scientific Research: Pedagogy and Psychology*, vol. 6, no. 3 (20), pp. 334–338. (In Russian)
- Sudneva, O. Yu., Sharafieva, K. R., Tsoj, V. G., Karakulova, O. V. (2013) Osobennosti sotsial'nogo intellekta studentov gumanitarnykh i negumanitarnykh spetsial'nostej [Features of social intelligence of students of humanities and non-humanities]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta — Tomsk State University Journal*, vol. 371, pp. 161–166. (In Russian)
- Ushakov, D. V. (2004) Sotsial'nyj intellekt kak vid intellekta [Social intelligence as a type of intelligence]. In: D. V. Lyusin, D. V. Ushakov (eds.). *Sotsial'nyj intellekt: teoriya, izmerenie, issledovaniya [Social intelligence: Theory, measurement, research]*. Moscow: Institute of Psychology of Russian Academy of Sciences Publ., pp. 11–28. (In Russian)
- Uhrich, B. B., Heggestad, E. D., Shanock, L. R. (2021) Smarts or trait emotional intelligence? The role of trait emotional intelligence in enhancing the relationship between cognitive ability and performance. *The Psychologist-Manager Journal*, vol. 24, no. 1, pp. 23–47. <https://doi.org/10.1037/mgr0000112> (In English)

- Weis, S., Süß, H.-M. (2007) Reviving the search for social intelligence — a multitrait-multimethod study of its structure and construct validity. *Personality and Individual Differences*, vol. 42, no. 1, pp. 3–14. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2006.04.027> (In English)
- Yashkova, E. V., Sineva, N. L., Golubkova, M. A., Zaviyalova, Yu. M. (2017) Rol' emotsional'nogo intellekta v professional'noj deyatel'nosti menedzhera [The role of emotional intelligence in the professional activity of a manager]. *Perspektivy nauki i obrazovaniya — Perspectives of Science and Education*, vol. 30, no. 6, pp. 41–44. (In Russian)